



GSAP  
Global Startup  
Acceleration Program

# Enterprise B2B

エンタープライズB2Bコース

## 募集要項

応募締め切り：2026年5月24日(日) 23:59 (JST)



ALCHEMIST

JETRO

Japan External Trade Organization



## INDEX

- 01 | コース概要
- 02 | プログラム構成・内容
- 03 | スケジュール
- 04 | アクセラレーター
- 05 | エントリー
- 06 | 問合せ先

## 目的

米国市場への進出を目指し、セールス・マーケティングスキルの獲得、事業検証、初期顧客の獲得、Go-to-Market戦略を実行する。

1 米国市場におけるセールス・マーケティングスキルの獲得

2 POCの支援・初期顧客の獲得

## マイルストーン分類

Explorer (Phase1) / Validator (Phase2)

## 渡航先

米国・シリコンバレー

## 募集対象

対象企業 日本国内に所在するスタートアップ

ステージ プレシード～シリーズB

分野 B2B向けサービス (B2B、B2B2C) 全般



本コースは、2つのフェーズで構成されています。

Phase1・2のどのフェーズからでも応募は可能です。詳細は P.12-13の「05 | エントリー – 選考プロセス」をご参照ください。

1

### 米国市場・顧客理解 (Phase 1) – Bootcamp・オンライン※1



#### 米国市場・顧客理解※2 (最大20社)

米国市場での顧客獲得および米国市場への展開是非や展開の適切なタイミングについて、データに基づいて戦略的に判断するためのスキルを習得する。※3

2

### POC・事業検証 (Phase 2) – 渡航・オンライン※1



#### POCの実施・初期顧客獲得 (最大10社)

オンラインとシリコンバレー現地でのプログラムを通じ、POC等を行うパートナーの獲得・契約締結を目指す。※3

※1：プログラムの実施内容・形式等に変更になる可能性があります。

※2：オンラインプログラム開始前にJETRO本部（東京）にて3日間のBootcampを実施します。

※3：次フェーズへの参加を希望する企業は、プログラム内にインタビューの実施を予定しています。

### 1 Phase 1 : Customer Discovery 米国市場・顧客理解 – Bootcamp・オンラインプログラム

米国市場での顧客獲得および米国市場への展開是非や展開の適切なタイミングについて、データに基づいて戦略的に判断するためのスキルを習得する。

**定員** 最大20社

**日程・場所** 2026年6月～8月までの10週間 東京・オンライン

#### 概要

#### Bootcamp (3日間・東京) ※日程調整中

– プログラムオリエンテーション・米国顧客理解・米国の顧客開拓に向けたワークショップ

#### オンラインプログラム (2～10週目・オンライン)

– 9週間にわたる各週1時間のオンラインセッションを通してアウトリーチの方法、カスタマーディスカバリーについて学ぶ

– 米国の顧客候補にLinkedInを通してアプローチし、ヒアリングを通し、データを収集する

#### 最終プレゼンテーション (10週目・オンライン)

– GTM戦略に関する10分間のプレゼンテーション

※Phase2への参加希望者は、AlchemistXの担当者と別途審査面談を実施します。審査を通過したスタートアップのみ、次フェーズへ進むことができます。

## 1 Phase 1 : Customer Discovery 米国市場・顧客理解 – Bootcamp・オンラインプログラム

Bootcamp・オンラインプログラムにおける、各週のテーマ・プログラム概要は以下を予定。

日程	プログラム	プログラム概要
Week1	Bootcamp	プログラムオリエンテーション・米国顧客理解
Week2	オンラインプログラム	Outbound Automation
Week3		Refine your Messaging and Process
Week4		Customer Value Mapping
Week5		Pricing and Monetization Strategy
Week6		Storytelling
Week7		Competitive Landscape in the U.S.A.
Week8		Competitive Strategy
Week9		Identifying Strategic Partners
Week10		U.S.A GTM Presentation



日程	東京でのBootcamp概要（一部抜粋）
Day1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• カスタマーディスカバリー、仮説設定</li> <li>• 解決する課題の特定</li> <li>• コーチングのマインドセット、コーチマッチング</li> <li>• AlchemistXアルムナイとの交流会（任意）</li> </ul>
Day2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• バリュープロポジション</li> <li>• 1分ピッチ、1Linerの作成</li> <li>• Alchemistのメンターとの1on1セッション</li> <li>• 参加者間交流会（任意）</li> </ul>
Day3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• リード獲得の自動化、リスト構築、テストマーケティング</li> <li>• アウトバウンドメッセージの作成</li> <li>• カスタマーディスカバリーロールプレイング</li> </ul>

### 2 Phase 2 : POC・事業検証 - 渡航・オンラインプログラム

米国現地のイノベーションエコシステムを活用・初期顧客やパートナーとの関係構築を模索し、事業検証等を行うパートナー獲得、LOI/POC/Pilot等の契約締結を目指す。

**定員** 10～15社

**日程・場所** 2026年9月～11月の8週間 オンライン・シリコンバレー

#### 概要

##### オンラインプログラム (1～6週目・オンライン)

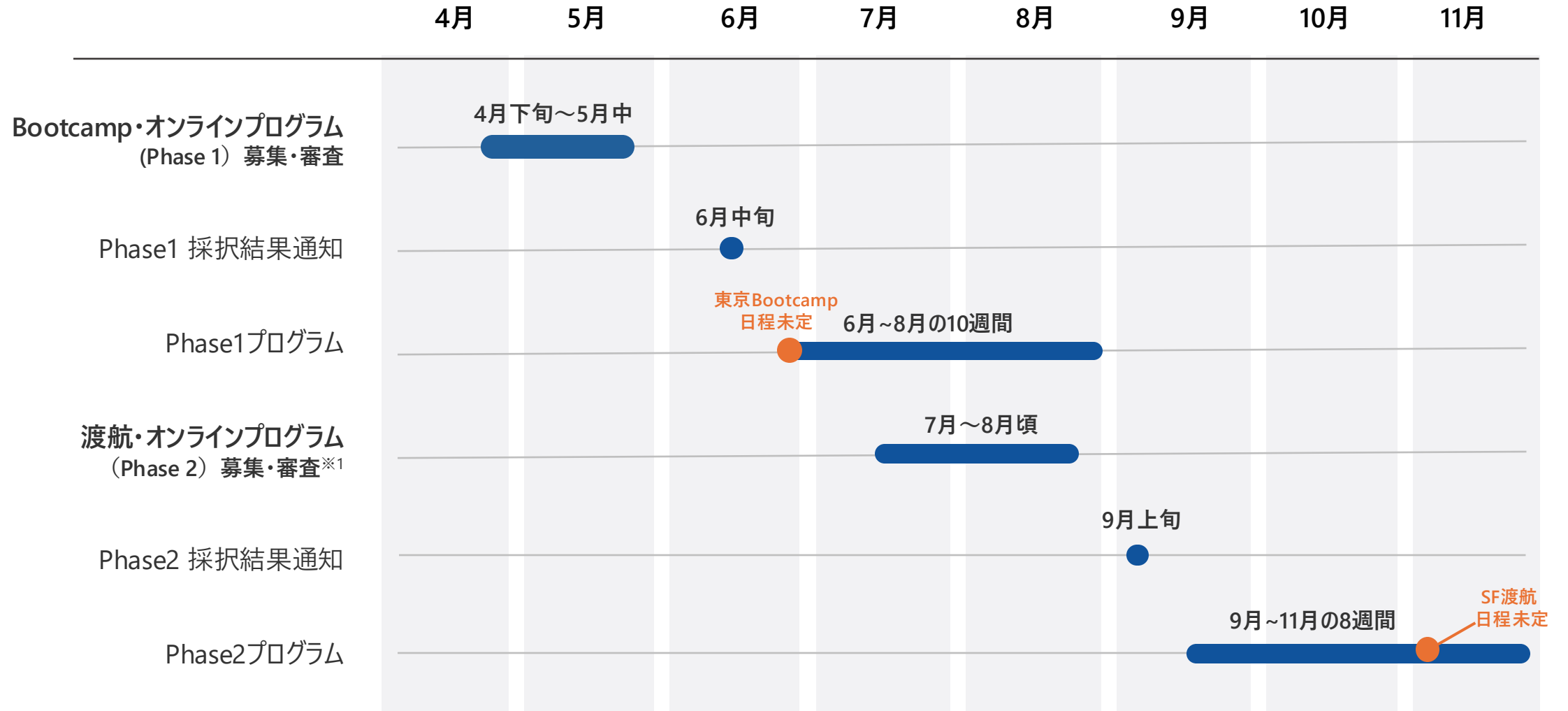
- 顧客発掘 (POC開発、データに基づいた判断手法等) や、販売・マーケティング関連のワークショップ
- POCにおける会話のポイント、交渉、クロージング関連のワークショップ
- オンラインコーチング (7回、1時間/回) を通じた各社のゴール達成に向けたアドバイスや、現地ネットワークの紹介

##### 渡航プログラム (7週目・シリコンバレー)

- 販売・マーケティングやシリコンバレーでのネットワーキング方法、ピッチ練習等のワークショップ
- 対面コーチングセッション、投資家に焦点を当てたイベント・Showcaseの実施

##### 最終プレゼンテーション (8週目・オンライン)

- 成果発表プレゼンテーション



※1 Phase1のプログラムに参加している企業がPhase2への参加を希望する場合は、参加しているプログラム内で審査を実施します。



## Alchemist

<https://www.alchemistaccelerator.com/>

### < 概要 >

Alchemistは、シリコンバレー拠点のエンタープライズ（B2B）スタートアップ特化型アクセラレーター。アクセラ基盤を軸に企業・政府向けにカスタムプログラムを提供し、手法やネットワークを活用して成果創出を支援。

Alchemistの重点領域：



### < 実績 >

- エンタープライズ部門のアクセラレーターとしてNo.1の評価を獲得
- 800以上のスタートアップの支援を行い、80以上がエグジット済み
- Alchemistによる支援後、52%のスタートアップが資金調達に成功



**Ian Bergman**  
CEO

起業家支援に情熱を持ち、Microsoft for Startupsのグローバル組織を率い各国エコシステムを支援。SaaSやクラウド等で幅広い経験を持つ起業家・投資家で、複雑な課題解決とスタートアップ成長を推進。



**Danielle Vivo**  
Director of Global Programs

Alchemistのプログラム責任者として国際アクセラや米国進出支援を主導。UC BerkeleyやUber等で越境プログラムや組織拡大を推進し、日本展開にも関与。起業家育成とエコシステム構築に強みを持つ。



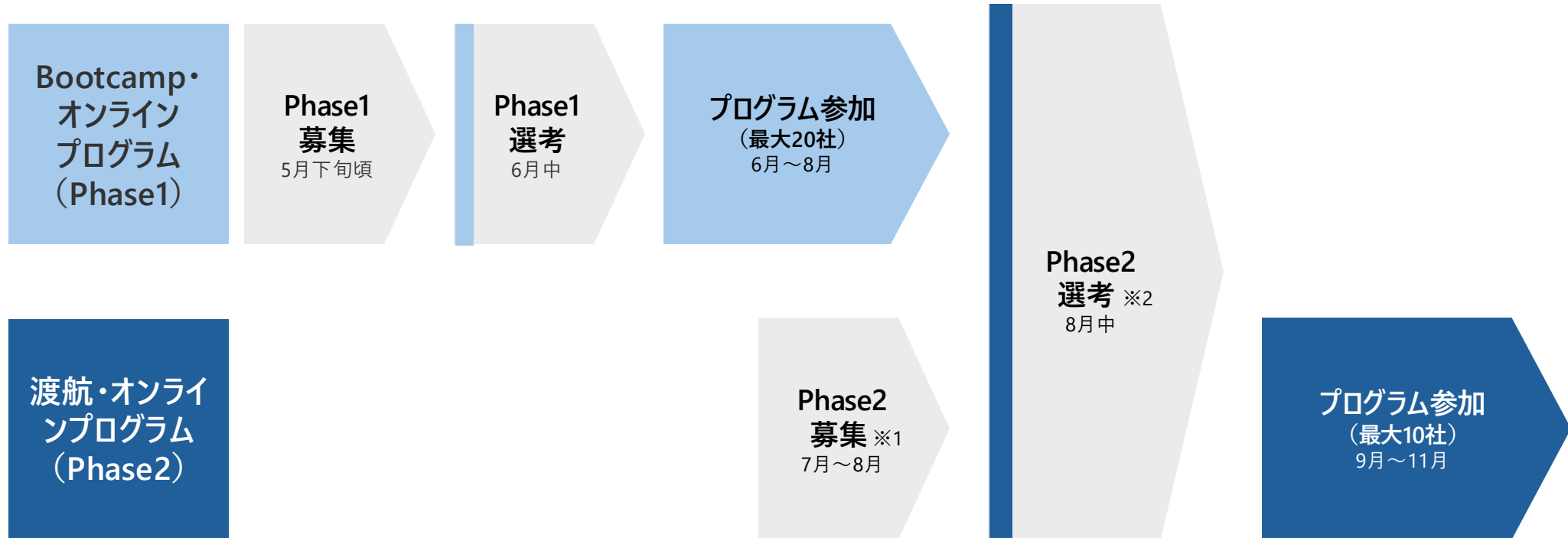
**Laurent Rains**  
Managing Director

Alchemistでシリコンバレー拠点のグローバルプログラムを統括し、B2Bスタートアップの米国展開を支援。GoogleやAutodeskでのプロダクト・組織統合経験を持つ元起業家。技術を事業成長に結びつける実行力に強みを持つ



**Peach Nashed**  
Senior Program Manager and  
Head of Mentorship

Alchemistでメンタリング責任者兼シニアPMとして4万人超のネットワークと国際プログラムを統括。イベント運営や組織強化を牽引し、複数企業で運営・マーケティングの経験を持つ。UC Berkeley卒、社会課題と多様性推進に注力。

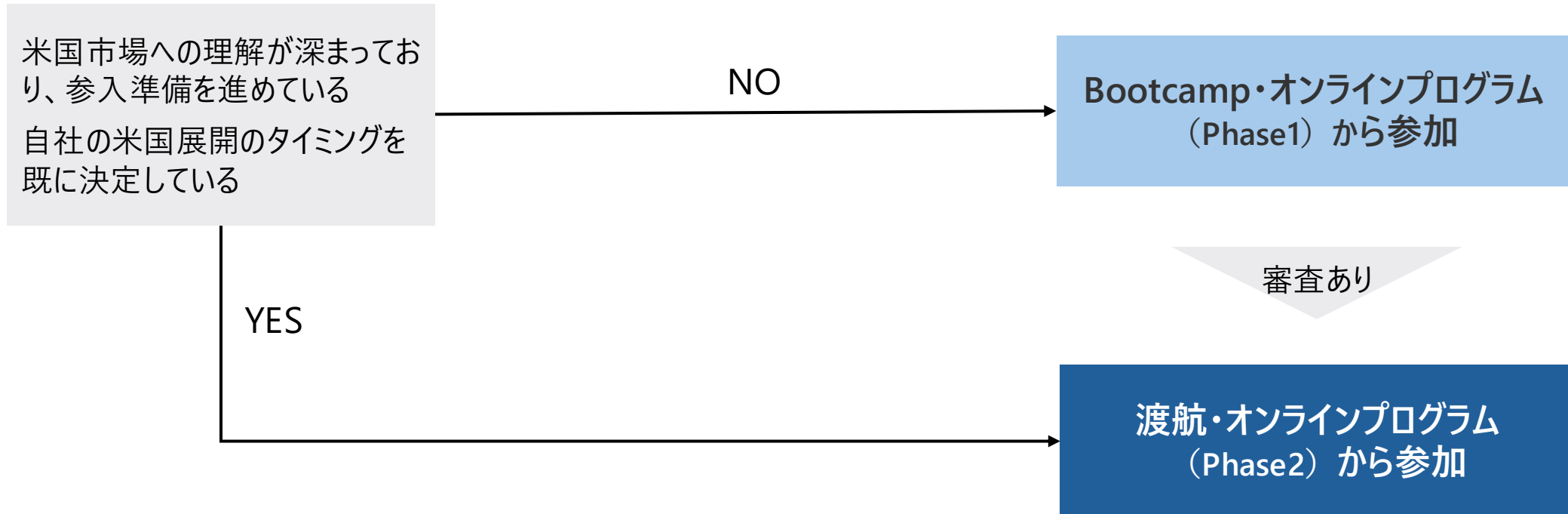


※1：Phase1への応募・参加をせずに、Phase2からの応募・参加も可能です。

※2：Phase1のプログラムに参加している企業がPhase2への参加を希望する場合は、参加しているプログラム内で審査を実施します。

### 参加プログラムの選択

本コースは、2つのプログラム（フェーズ）に分かれており、参加企業の状況に応じて、プログラムの途中参加が可能です。下記の質問を参考に、自社がどの状況にあり、どのフェーズから参加をするのが良いかを検討の上、応募をお願いします。



## 応募要件

- 1～6のすべての要件を満たし、注意事項について同意していること
1. 日本国内に所在するスタートアップ企業
  2. 海外での事業展開や資金調達を検討している
  3. 商談可能な英語力を有する（取締役、海外展開責任者）
  4. 海外展開について意思決定権をお持ちの方（取締役、海外展開責任者）が参加可能
  5. [ご利用条件](#)、[オンライン・プログラムご利用条件](#)に同意いただき、本コースに関わる全てのプログラムに参加できること
  6. 参加後のアンケート等に協力いただけること  
※本プログラムは内閣府・JETROが連携して行うプロジェクトであり、随時、フォローアップアンケートや成長過程の調査を実施します。
  7. 応募は、1社につき最大2コースまで可能とします。また、2つのコースに同時採択・参加できるのは、AI CTOコースを含む場合に限りです。その場合は、各コースに専任の担当者を1名ずつ配置する必要があります。

### 【Phase2から参加の場合】

8. 上記1～6の条件を満たし、且つ、**自社製品における米国の市場展開戦略ができており、リソース・資金共に投資ができる企業**

※Phase2は別途募集をいたします。

## 審査基準

エントリーフォーム・ピッチ資料を基に、アクセラレーター・ジェトロによる審査を行います。採択審査にあたり、アクセラレーターと面談が発生する可能性があります。その際は追ってご連絡をいたします。なお、企業選考についてのお問い合わせは一切お答えできません。

1. チームメンバーの専門性・ネットワーク、語学力
2. プロダクト、技術、サービスの成長性・市場性
3. 本コースとプロダクトや事業計画との親和性

**4. JETROが実施するその他のプログラムの参加状況、申込内容、海外展開の目的や状態を踏まえて、参加意義が認められること ※次ページに詳細**

※第2期スタートアップ・エコシステム拠点都市（13拠点都市）に本社機能を置くスタートアップ企業は加点いたします

## 注意事項

過去にStartup City Acceleration Program、Global Startup Acceleration Programに参加した企業も応募可能です。

## 選考基準としての、適切なコース選定

参加企業が最大限の成果を得られるよう、適切なコース選定とプログラム参加の目的性を重視しています。スタートアップが複数のアクセラレーションプログラムを目的なく連続的に受講することは、必ずしも事業のスケールにつながらず、貴重な時間・リソースの分散を招いた事例があります。スタートアップにとって時間は最も重要なリソースであることを踏まえ、以下の点をご理解のうえ応募をご検討ください。

### ■ プログラム選定にあたっての基本的な考え方

自社が現在達成したい目的から逆算したプログラム選定を強く推奨します。

海外展開に向けたニーズは企業によって異なり、

- 海外でのPMFの検証
- Go To Market Strategy の精緻化
- 初期の海外トラクション獲得
- 海外ネットワークの構築

など、目的に応じて最適なプログラムは大きく異なります。

### ■ 応募前の相談推奨

JETRO Startupチームは、皆さまの事業ステージや目指したい方向性に応じて、最適なプログラム選択をサポートします。

- 今年度すでに他のアクセラレーションプログラムに採択されている方は、応募前にJETRO Startupメンバー（スタートアップ課）へご相談ください。
- まだ採択されていない方でも、どのコースが適切か迷う場合には遠慮なくご相談ください。

### JETRO負担

---

- プログラム参加費

### 企業負担

---

- 現地渡航費、宿泊費、米国での移動費、通信費、飲食費等
- ESTAやVISA、海外保険等、米国渡航にかかる費用
- 国内移動費・宿泊費等
- プログラム受講にかかる通信費
- その他「JETRO負担」以外のすべての費用

応募フォームを提出してエントリーしてください

応募

(Application Form)

[応募フォームは  
こちらから](#)

【申込締切】

5月24日(日)  
23:59(日本時間)

◆ 英語ピッチ資料 ※以下項目を含め、PPT/PDFで10枚程度にまとめてご提出ください

✓ プロダクト/サービス (解決する課題とそのソリューション)

✓ ビジネスモデル/市場規模/競合優位性

✓ 過去の実績と今後の展望/事業計画

✓ チーム (創業者・経営者のLinkedIn情報も盛り込んでください)

\* 事業運営のため、ご提供いただく情報を内閣府や経済産業省、連携アクセラレーターに提供します。予めご了承ください

【コース選択でお悩みの方へ】

[相談申請フォーム](#)

どのコースに参加すべきかお悩みの方に対して、ジェトロ側の担当よりご相談を30分程度お受けするサービスをご提供します  
※本サービス活用有無は選考には一切関係ございません。また、ご応募数により締切を設ける可能性があります

# CONTACT

お問い合わせ

企業名 ジェトロ イノベーション部 スタートアップ課

担当者 鈴木・茨木

メール [su-support@jetro.go.jp](mailto:su-support@jetro.go.jp)

所在地 〒107-6006  
東京都港区赤坂1-12-32  
アーク森ビル6階



GSAP  
Global Startup  
Acceleration Program