



Europe & Asia Cross-Border Growth Program

Fintech, Web3 & Emerging

Technologiesコース

INDEX

- 01 | コース概要
- 02 | プログラム構成
- 03 | スケジュール
- 04 | 対象者・応募要件
- 05 | 費用負担
- 06 | 選考プロセス・基準
- 07 | 応募方法
- 08 | 注意・免責事項
- 09 | 問合せ先

01 OUTLINE | コース概要



目的

Fintech、Web3を含む先端技術分野のスタートアップを重点対象分野とし、主に英国・欧州およびシンガポールなどCross-borderの海外進出支援を目的としている個別支援型アクセラレーションプログラムです。本プログラムは、一般的なアクセラレーターのような一斉参加型ではなく、各企業に対して個別支援を行い、採択企業に対して約8週間にわたり伴走支援を提供いたします。

1	海外の金融機関や潜在顧客等のエコシステム関係者とのコネクション構築
2	専門メンターによる海外展開・資金調達戦略の高度化
3	欧州・アジア市場における顧客・PoC獲得機会の創出

派遣先

欧州、アジア（オプショナル、スライド 7 参照）

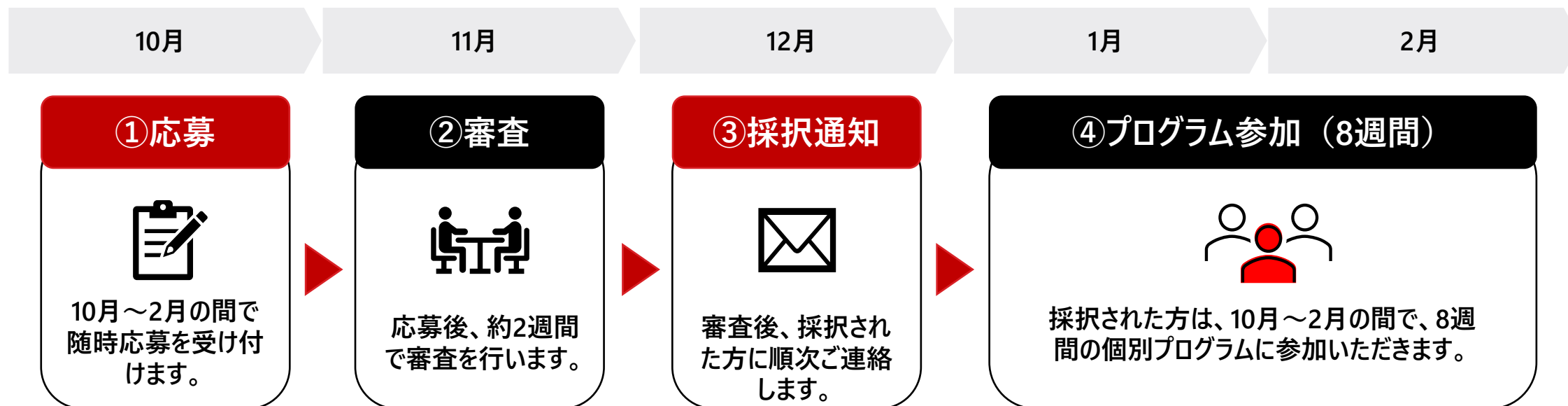
主な対象

対象企業	海外展開を志向する日系スタートアップ（日本人ファウンダーおよび日本在住外国人ファウンダーによる創業企業を含む）
ステージ	プレシード～レイター
マイルストーン分類	Explorer / Validator / Scaler / Connector
分野	重点分野：Fintech / Web3
留意事項	・ ビジネスレベル以上の英語力を有すること

02 PROGRAM STRUCTURE | プログラム構成 – 全体像



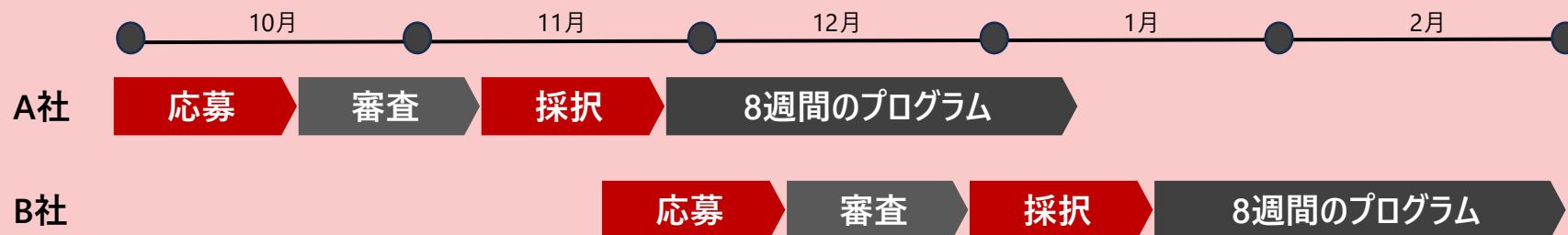
※プログラムの実施内容・形式等は変更になる可能性があります
※全日程、使用言語は英語となります



プログラムの流れ (例)

・応募 / 審査 / 採択は随時行います。

・採択後のプログラム参加は8週間の期間で実施します。



1 オンライン個別支援プログラム詳細

採択企業ごとにカスタマイズされた約8週間の伴走支援を実施します。市場機会や海外展開の可能性を評価する初期診断を行ったうえで、欧州・アジア市場への参入戦略や事業成長戦略の策定を支援します。また、専門家による個別メンタリング（3～4回程度）を通じて、事業計画やピッチ資料のブラッシュアップを行うほか、海外展開に向けた実践的なアドバイスを提供します。

定員

最大10社 ※採択企業数が10社に達し次第、申込受付を締め切ります。

日程

2026年10月～2027年2月

概要

- 各企業のフェーズに応じた海外事業展開・資金調達支援プログラム（※詳細はスライド6記載）

参加企業のニーズに応じて、「①Market Discovery（市場開拓）」または「②Investment Readiness（投資家対応力強化）」のトラックを提供します。Market Discoveryでは現地市場調査、パートナー候補の探索、法務・税務・採用に関する専門家への接続などを支援します。Investment Readinessでは、海外投資家向けピッチの磨き込み、投資家向け資料やデタールームの整備、資金調達戦略の策定を支援します。

- 海外ネットワーク活用・マッチング支援

Tenityが有する英国・欧州およびシンガポールを中心としたグローバルネットワークを活用し、現地企業、パートナー候補、VC・CVC、その他業界関係者とのマッチング機会を提供します。各社に対して3～5件以上のターゲット紹介を行い、事業提携や顧客開拓、資金調達につながる具体的な商談機会の創出を目指します。

- 戦略ディープダイブおよび市場参入・資金調達方針の策定

- 500名超の専門家ネットワークから選定されたメンターによる伴走支援

1-1 オンライン個別支援プログラム詳細「フェーズに応じた海外事業展開・資金調達支援プログラム」

このプログラムでは、**参加企業の事業フェーズ**や**目的**に応じて、以下2つのトラックから最適な支援内容をお選びいただけます。
※審査結果に応じて、ご参加いただくコースについて変更いただく可能性がございます。あらかじめご了承ください。

Track 1: Market Discovery

<海外市場参入・事業開発支援>

▶ 欧州・シンガポール市場での事業展開に向けた戦略策定とネットワーク構築

- ターゲット市場・顧客の分析
- Go-to-Market (GTM) 戦略の構築
- 現地パートナー候補の探索・紹介
- 現地専門家（法務・税務・人事等）の紹介
- 市場参入に向けた実行ロードマップの策定

▶ こんな企業におすすめ

- 海外展開を検討している
- 現地の販売先やパートナーを探したい
- 進出希望市場の理解を深めたい

Track 2: Investment Readiness

<資金調達準備支援>

▶ 海外投資家との面談・資金調達に向けた準備を強化

- 資金調達戦略の策定
- 投資家向けストーリーの構築
- ピッチデッキ・投資家資料のブラッシュアップ
- データルーム整備支援
- VC・CVCとの面談機会の創出

▶ こんな企業におすすめ

- 海外VCからの資金調達を目指している
- ピッチ資料を改善したい
- 投資家との商談機会を獲得したい

3 現地ネットワーク支援（オプションル）

海外での商談・イベント参加等を予定している企業に対し、現地ネットワークを活用した支援を提供します。
なおこちらの海外渡航は必須ではありません。渡航を予定する企業に対し、個別ニーズに応じた現地での活動支援を実施します。

定員 最大10社

日程

2026年10月～2027年2月

※渡航時期・場所はジェットロと委託先と共に決定しますが、主にTenityがハブを持つ拠点での支援を想定しています。（チューリッヒ、ロンドン、マドリード、イスタンブール、シンガポール、香港）

概要

- 海外出張や現地イベント参加の機会に合わせて、事業開発や資金調達の可能性拡大をサポート
 - 現地企業・パートナー候補の紹介
 - VC・CVC・投資家との面談アレンジ支援
 - 商談・ミーティング設定のサポート
 - 現地エコシステム関係者とのネットワーク構築支援
 - 渡航前後の戦略相談・フォローアップ

※各企業の状況や事業ステージ、委託先・提携先のネットワーク等を踏まえ、ご希望に沿ったご紹介やマッチングができない場合がございます。



Tenity

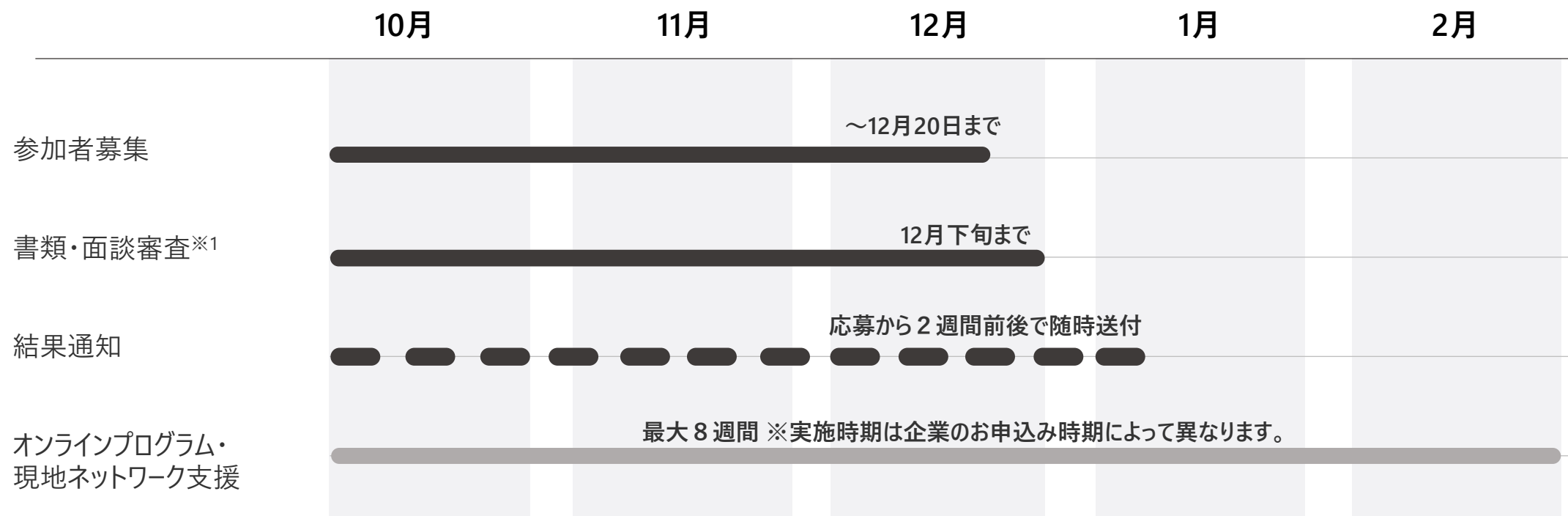
URL : <https://www.tenity.com/>

Tenityはフィンテック、AI、デジタルアセット領域に特化したグローバルなアクセラレーター兼ベンチャーキャピタルです。欧州・アジアに複数の拠点（チューリッヒ、ロンドン、マドリード、シンガポール等）を有しており、各地域の企業、金融機関、投資家との幅広いネットワークへのアクセスを提供できることが強みです。

また、これまでに250社以上のスタートアップ支援実績と100件以上のイノベーションプログラム運営実績を有し、市場参入支援から事業提携、資金調達まで一貫してサポートしています。

特に、事業会社・金融機関との連携や海外市場への進出支援に強みを持ち、スタートアップが具体的な商談機会や投資家との接点を獲得できる実践的なプログラムを提供しています。

03 SCHEDULE | スケジュール



02 PROGRAM STRUCTURE | プログラム構成 – 支援機関の紹介



★ Tenityは500名以上のグローバルメンターネットワークを保有しており、本プログラムでは海外展開、事業開発、資金調達、規制対応、プロダクト開発等の専門家から各社の課題に応じたメンターをアサインします。



Kaan Akın

Managing Partner - Commercial Lead

Leading all relationships and commercial agenda for Tenity UK.



Sabina Babayeva

Head of Hub

Programme operations and partner coordination across the team.



Eda Taşkın

Head of UK - Programme Lead

JETRO relationship and startup-facing delivery; UK ecosystem introductions.



Elif Şahin

Marketing Manager

Programme communications and showcasing participating startups.



Hilal Gerçek

Programme Manager - Eastern Europe

Application intake, screening coordination and JETRO reporting cadence.



Jamal Aghaev

Venture Partner - Central Asia

Central Asia coverage; investor introductions and fundraising mentoring for Track B.



Laura Lindström

Programme Manager - Nordics & Baltics

Mentoring coordination and Nordics & Baltics investor network.



Paolo Ottaviani

Programme Manager - Southern Europe

Southern Europe network and corporate introductions.

定員

- 最大10社

主な対象

対象企業	海外展開を志向する日系スタートアップ（日本人ファウンダーおよび日本在住外国人ファウンダーによる創業企業を含む）
ステージ	プレシード～レイター
マイルストーン分類	Explorer / Validator / Scaler / Connector
分野	重点分野：Fintech / Web3
留意事項	ビジネスレベル以上の英語力を有すること

応募要件

プログラム参加者は以下の全ての条件を満たすこと

- 日本に活動拠点のある日系スタートアップに所属するCXOクラスもしくは海外事業責任者の方
日系スタートアップに所属する方である限り国籍は問わない
 - 英語の提案資料/商談可能な英語力を有すること
 - 過去のプログラム期間中・終了後のヒアリング・アンケート等に回答いただいていること。
また、今後必ず協力いただけること。
 - 本プログラムが提供するサービス（オンラインメンタリング等）に参加するための設備・環境を準備可能な方
- ※ 本プログラムは経済産業省・ジェトロ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実施過程でのヒアリングを実施します

参加者による費用負担

- （現地ネットワーク支援を希望される場合）渡航費（航空券）、宿泊費および海外での移動交通費、飲食費、通信費、VISA代、海外旅行保険費などのその他発生する費用
- その他「主催者JETROによる費用負担」以外のすべての費用

JETROによる費用負担（現物支給）

- 各種プログラム料

選考基準

- 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
- メンターならびにジェトロがサポート可能であること
- 本プログラムの参加によって、スケールアップが見込まれること
- 技術主導であり、製品、技術、サービスアイデアの新規性や競争優位性があること
- バリュープロポジションが明確であること
- ビジネスモデルの収益性が高く、持続的な成長が見込めること
- 市場需要を証明するトラクションがあること
- 海外展開に適したチーム構成であること
- パートナーと連携・協力するための方法、条件が明確であること

■プログラム選定の考え方

各プログラムでは、参加企業が最大限の成果を得られるよう、事業ステージと目的に応じた適切なコース選定を選考基準の一つとしています。

海外展開に向けた課題やニーズは企業ごとに異なるため、自社が「今、何を達成したいのか」から逆算したコース選択を推奨します。

主な参加目的例

- ・ 海外市場におけるPMF検証
- ・ Go-to-Market戦略の精緻化
- ・ 初期トラクションの獲得
- ・ 海外ネットワークの構築

目的が明確でないまま複数のプログラムに参加することは、時間やリソースの分散につながる可能性があります。スタートアップにとって最も重要なリソースである「時間」を有効に活用するため、コース選定の趣旨をご理解のうえご応募ください。

■応募前の相談推奨

JETRO Startupチームは、事業ステージや目指す方向性に応じた最適なコース選定の相談を受け付けています。

- ・ 今年度、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
 - ・ 適切なコース選択に迷っている方
- いずれの場合も、応募前にお気軽にご相談ください

マイルストーンタイプ	参加目的	参加条件想定
Track1: Market Discovery		
Explorer(探索)	アイデア段階での方向性検証・市場理解	MVP未満、海外展開意欲あり
Validator(検証)	PoC/MVP段階での市場検証・ユーザーヒアリング	プロダクトあり、仮説検証段階
Track2: Investment Readiness		
Scaler(成長)	顧客・投資家獲得、海外展開実行	プロダクト一定成熟、海外進出予定
Connector(特化)	投資家・パートナー連携重視	目的特化(資金調達、提携など)

応募フォーム

2026年12月20日(日) 23:59 (JST) 締切

■ご応募に関する注意事項

- 締切後のご応募は、理由の如何を問わず受け付けいたしません
- 締切直前はアクセス集中により応募できない場合がありますので、余裕をもってご応募ください
- 提出後のピッチ内容の修正・差し替えは一切できません

■応募フローについて

- 応募フォーム内にピッチデッキ各種資料（URL形式）の提出が必要です
- 応募内容について、審査を行い、採択可否の通知を行います
- 書類審査とあわせて面談審査（オンライン）も実施いたします
- 審査結果に対する問い合わせには一切お答えできませんので、予めご了承ください

ピッチデックの提出方法・プロセス

Step 1 資料準備

・ピッチデックの準備

ピッチデックを事前に作成してください。作成した資料は、Google フォームやCanva、Youtubeなど **権限が付与された閲覧可能なURL**に変換後、**P15の応募フォーム内**にてご提出ください。

※詳細は次頁

Step 2 お申込み

プログラムへの 参加登録、必要情報の記入

必要な情報をご記入の上、**P15の応募フォーム**からお申込みください。

■URL発行が難しい場合

- URLでの提出が難しい方は、j-starx@jetro.go.jp宛にメールにてご提出ください
- メールの件名は「コース名_企業名_名前」とし、本文にプログラム名、企業名、氏名を記載の上ご提出ください（名前の部分にはご自身の名前をご記載ください）

英語ピッチデッキ資料作成にあたっての留意点

以下の留意点を守られていない場合は、審査対象外となる可能性がありますので、ご注意ください

■ 英語ピッチデッキ資料作成の留意点

- 右欄に示す記載内容を含む形でご作成ください
- 表紙は不要、最大6ページでご作成ください
- ファイルは原則PowerPointで作成し、PDF形式に変換してご提出ください（デッキファイルサイズは3MB以下）
- ファイル名は「**コース名_企業名_名前.pdf**」としてください（名前の部分にはご自身の名前をご記載ください）

■ 英語ピッチデッキ資料に記載する内容

プロトタイプについて以下の4項目を必須項目としてスライドに記載してください。また、ご自身のお名前を1ページ目左上にご記載ください

1. 解決したい社会課題・その解決策の提示
2. プロダクトの概要・技術（写真や図、文章を用いて）
3. 事業の拡大戦略
4. プロトタイプにおけるアピールポイント・強み

※資料は**英語**でご作成ください

※スライドのデザイン・フォーマットは問いません

1. 必要に応じて、現地交渉先との面談などにも、メンターおよびジェトロ職員が同行する可能性があります。また、帰国後の成果把握、進捗確認への協力をお願いします。
2. 本プログラムの選考通過後は、ジェトロ事業の紹介、成果報告のための外部公開をする場合がありますので、ご了承ください。（公開内容は事前に確認を行います）

免責事項

J-StarX 利用規約・免責事項をよくお読みの上、応募をお願いします

キャンセル規定

プログラム参加決定後に、受講者の都合によりプログラムを途中離脱された場合は、**今後のJ-StarXをはじめとするジェトロ主催・関連プログラムへの参加を制限する場合がございます**。また、離脱の時期や理由によっては、キャンセル料をご負担いただく可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

09 CONTACT | お問い合わせ



コース名	J-StarX Europe & Asia Cross-Border Growth Program — Fintech, Web3 & Emerging Technologies
実施機関	ジェトロ イノベーション部／スタートアップ課、ロンドン事務所
担当者	鈴木(絵)、土居、町井、長尾
お問い合わせ	問い合わせフォーム リンク

