

AI GTM Support Course

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

グローバル市場展開に必要な市場・顧客理解を通し、Go-To-Market戦略を策定する。

1	AIナラティブを前提としたICPの明確化、バリュープロポジション設計の強化
2	顧客のニーズを基にしたスケールするプロダクトの検証
3	海外展開へ向けたGo-To-Market戦略の策定

派遣先

北米・シリコンバレー

主な対象

対象企業	グローバル展開を目指す日系スタートアップ
ステージ	シード～シリーズA
マイルストーン分類	Validator ※P18をご覧ください
分野	AI分野
留意事項	グローバル展開における意思決定が可能なファウンダーがプログラムを通じて参加が可能なこと

※渡航対象者等の応募条件の詳細は「04|対象者・応募要件」をご確認ください



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



1 国内Bootcamp(東京)



9月28日(月)～10月1日(木)

メンター（AI投資家, AI専門家等）の紹介、AIビジネスグロースやプロダクトの革新、ビジネスグロースや資金調達、参加企業のビジネスモデルやチーム分析等の各種ワークショップ、メンターマッチングなどを実施。

2 個別メンタリング オンラインGTMプログラム



**10月～2027年2月
(うち実施期間は8週間程度)**

1on1セッションではスタートアップに対し専門家による指導を行いGTM戦略の強化およびグローバル展開を支援。各企業には6～8回の個別最適化されたメンタリングセッションが提供され、市場参入、ビジネス開発、投資家対応などを強化。さらに、特定の課題への対応や成長の加速を目的として、グループディスカッションやフィードバックセッションが追加で実施される場合もある。

※各企業のステージや目的に合わせて、メンターや内容をセッティング

3 国内デモデイ(東京)



**2027年1月末～2月初旬
(うち実施期間は2日間)**

ビジネスモデル、Go-To-Market戦略の分析をもとにピッチを準備。北米や国内からAIに特化したVC等を招聘した国内デモデイを開催。デモデイでは、上位3-5社を絞り込み、渡航プログラム参加企業を選出する。

4 渡航プログラム(米国)



**2027年2月～3月初旬
(うち実施期間は2週間程度)**

シリコンバレーに渡航し、各種AIカンファレンスやAI投資家とのclosed meetingに参加。Go-To-Market戦略磨きこみのための顧客ヒアリングの実施や、メンター等が主催するAI投資家とのネットワーキング等に参加することで、海外での資金調達や事業展開を目指す。

1 国内Bootcamp(東京)

北米より著名なAI投資家やAI専門家などを複数名招聘し、各種ワークショップ・海外資金調達・進出に向けたKPI、ICP、ゴール等の作成を行う。

定員 最大15社

日程 2026年9月28日(月)～10月1日(木) (東京)

概要

- **AIナラティブとプロダクトの革新**
 - 米国市場向けに最適化されたナラティブ、ICP（理想顧客プロフィール）のドラフト作成ピッチの評価
 - 反復的なプロダクト開発：ユーザー体験設計、AI機能の優先順位付けとロードマップ策定
 - **AI GTM（Go-To-Market）とグローバル展開**
 - リーディング顧客の特定、GTMロードマップ、AIパートナーシップ戦略の作成
 - **投資家向け対策**
 - 投資家向けナラティブワークショップ／ピッチ改善
- ※カリキュラムは、参加企業のステージ・分野・ニーズに応じて最終調整されます
※使用言語：英語

2 個別メンタリング・オンラインプログラム

グローバル市場への進出を目指すスタートアップ企業を対象に、Go-To-Market（GTM）戦略の策定と実行力の強化を目的として、オンラインプログラムおよびメンタリングを提供しています。専門家の指導のもと、戦略の策定から営業活動、投資家との関係構築に至るまで、実践的かつ体系的なサポートを提供します。

定員 最大15社

スケジュール 2026年10月～2027年2月（プログラム実施期間：約8週間）
※プログラム期間中の長期休暇を含みます

概要

- **オンラインGTMプログラム**
 - グループセッション（計6回）：8～9週間にわたり実施、各セッションは60～90分
 - 個別1on1コーチング（1社あたり6～8回）：1回あたり45分、隔週で開催
- **グループセッション・個別メンタリング（1社あたり6～8回）**
 - 1on1個別メンタリング（1社あたり最大8回）：1回あたり45分、毎週実施
 - グループセッション：特定の目標やプログラムの段階に合わせて厳選されたグループセッションやパネルディスカッション、フィードバックセッションを実施

3 国内デモデイ(東京)

国内プログラムの最終フェーズとして、2027年1月末～2月初旬、東京にてデモデイを開催。
AI分野の専門家や投資家を招聘し、イベント形式にて発信の機会を提供。

定員 最大15社

日程 2027年2月初旬（実施期間は2日間）

概要

- **デモデイの概要**

- 2日間にわたり実施され、初日はリハーサルおよびメンタリング、二日目に本番のピッチイベントを開催
- JETROおよびStartup Grind関係者に加え外部のAI分野の投資家2名を審査員として招聘し、渡航プログラムへ参加する**3～5社を選出**する

- **発信力の向上とネットワーキング**

- ピッチに対する個別フィードバックを提供し、発信力の向上を図る
- イベント当日は投資家およびAI領域の専門家とのネットワーキング機会を提供

4 渡航プログラム(米国)

スタートアップの米国市場展開を見据えたGo-To-Market (GTM) 戦略の構築および実行力強化を目的として、オンライン形式のプログラムとメンタリングを実施。専門家による指導のもと、戦略設計から営業活動、投資家対応に至るまで、実践的かつ体系的な支援を提供する。

定員 3～5社

日程 2027年月2月下旬～3月初旬（実施期間は2週間程度）

概要

- **渡航プログラムの内容**
 - 現地イベント・カンファレンスへの参加
 - 各社10～20件の商談
 - VCとのネットワーキング機会や新たなAI専門家によるメンタリング
 - 事前に設定された見込み顧客との商談
 - ピッチのブラッシュアップ、強化
 - ※内容は参加企業のステージ・分野・ニーズに応じて変更
- **最終デモデイ**
 - シリコンバレーの起業家、メンター、エコシステム関係者、投資家が参加



Startup Grind (スタートアップ・グラインド)

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

Startup Grindは、シリコンバレー発のグローバルなスタートアップコミュニティであり、「起業家同士が学び合い、支え合うコミュニティの形成」を理念としている。

世界100カ国以上の拠点、500万人以上の起業家ネットワークを有する世界最大級のスタートアップ支援プラットフォームで、起業家、投資家、技術リーダー等が継続的に交流・連携するエコシステムが強みである。

国際カンファレンスのイベントの運営においての実績が高く、毎年数千～数万人規模の参加者が集まる。それらのネットワーク・コミュニティを生かし、起業初期から成長段階までのスタートアップに対するメンタリング、資金調達機会、専門プログラム、投資家・事業会社とのネットワーキング機会提供が充実。日本政府および企業との連携によるアクセラレータープログラムの実績もあり、参加企業は累計1億ドル以上の海外資金調達を実現している。

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



Startup Grind主要人物・プログラム運営チーム



Derek Andersen | CEO, Executive Oversight
(Silicon Valley)



Karlie Valine | CBO, Executive Oversight
(Silicon Valley)



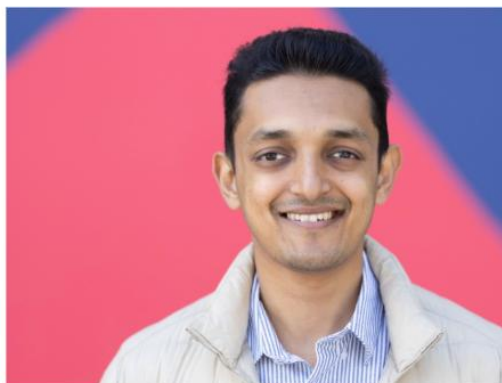
Sunanda Narayan | Director (Overall
Program & Partnerships Lead)



Eric Cardena | Sr. Program Manager
(Mentorship, Content & Programming Lead)



James Gee | Director Partnerships,
Community, Speaker and Investor
Engagement(Silicon Valley)



Naman Jain | Head of Startups;
Founder-readiness Support



Guillermo Vizcaino | Director (Global
Community & Ecosystem)



Brian Sparkes | Mentor; Community, Speaker
and Investor Engagement (Oakland)

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



主なメンター・アドバイザー



Kenan Rappuchi | GTM Expert; 1:1 Founder Sales Coach



Darshan Dave | AI Strategist | Product & GTM Expert



Lolita Taub | GP at Ganas Ventures; Fundraising & Investment Expert



Tiffine Wang | Cross-border VC, AI investor and founder



Marzena Fuller | CISO at Cognite; AI, High-Growth Technology Companies & Enterprise Scale



Samir Patel | Founder, Juliet AI; B2B & B2C Growth Expert



Alex Loiko | Enterprise AI Expert @ Google X



Michal Kucharz | AI & Architecture Leader; Product Strategy & Customer Experience Expert

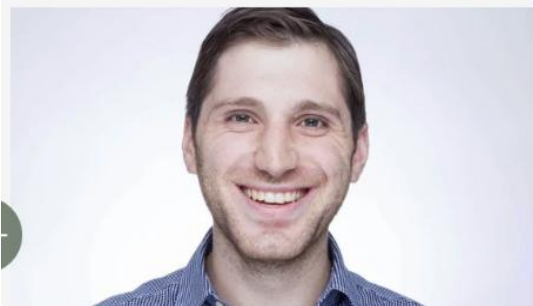


Lara McKeithan | Marketing for Seed-Series A Stage B2B Founders Expert



Jayesh Sahasi | Exec VP Product & CTO at @ON24B, Mentor & Angel Investor

AI分野のファウンダー・運営者



Redefining application security with scalable, developer-first access control.

Graham Neray
Founder/CEO, Oso



Expanding access to eye disease screening with AI-powered diagnostics.

Vasiliki Demas
Founder/CEO, Identifeye Health



Accelerating drug formulation with AI-powered robotic labs.

Karthik Raman
CEO, Persist AI



Bringing real-time AI support to lawyers in high-stakes trials.

Neda Mansoorian
Founder/CEO, FullProof.ai



Designing sustainable alternatives to critical materials with AI.

Jonathan Bean
CEO, Material Nexus



Tackling the \$800B overstock problem with AI to cut waste and boost efficiency.

Amrita Bhasin
Co-founder/CEO, Sotira



Putting AI into hospitals to save lives and ease clinician workload.

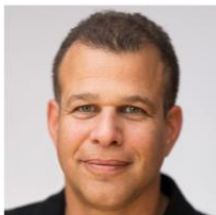
Nishith Khandwala
Co-founder/CEO, Bunkerhill Health



Blending proptech and generative AI to reinvent how people buy and sell homes.

Luis Poggi
Co-founder/CEO, HouseWhisper AI

Startup Grindの投資家ネットワーク



Itamar Novick | Recursive Ventures



Brian Bell | Ignite Ventures



Grace Ma | Bessemer Venture Capital



Jon Chu | Khosla Ventures



Astasia Myers | Felicis Ventures



Augustin Sayer | OVNI Capital



Bryan Liu | Alumni Ventures



Patrick Salyer | Mayfield Ventures



Mala Ramakrishnan | Progressive Ventures



Lu Zhang | Fusion Fund



Manan Mehta | Unshackled Ventures



Dr. Xuhui Shao | Foothill Ventures

03 SCHEDULE | スケジュール



※スケジュールは随時更新いたします

※1 必要に応じて面談を実施します。面談日程等は後日連絡します

定員

- 最大15社
(オンラインプログラム：15社、現地滞在プログラム：3～5社)

主な対象

対象企業	グローバル展開を目指す日系スタートアップ
ステージ	シード～シリーズA
マイルストーン分類	Validator ※P18をご覧ください
分野	AI分野
留意事項	グローバル展開における意思決定が可能なファウンダーがプログラムを通じて参加が可能なこと

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ファウンダー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
- 潜在パートナーに提示するプロトタイプを有すること
- 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

05 COST-BEARING | 費用負担

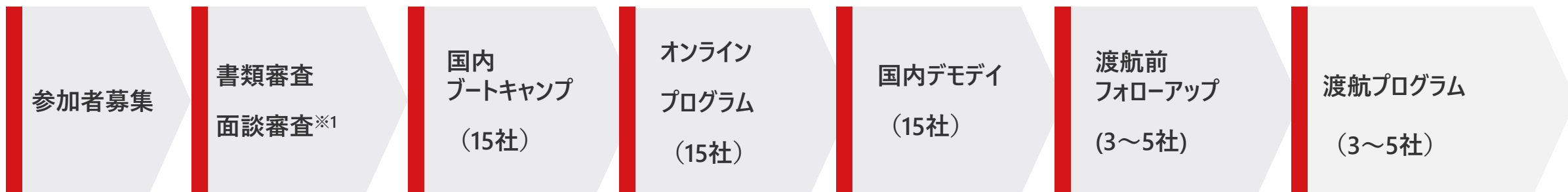


参加者による費用負担

- 国内移動費
- 現地滞在プログラム実施期間中の参加者の宿泊費
- 渡航費（航空券）
- 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）

- オンライン/現地滞在中のメンタリング・ワークショップ・イベント開催等の各種プログラム料
- ※ 上記は全てJETROにて直接手配します。参加者に上記費用を支払うものではありません。



※1 面談審査（オンライン）の日程は、必要に応じて、応募者へ後日連絡します。

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ッ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

選考基準：適切なコース選定

■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
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
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7月31日(金) 23:59 (JST) 締切

■ご応募に注意関する注意事項

- 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

- フォーム内にて、ピッチデッキ・ピッチビデオの提出が必要です（形式・方法等は次ページ以降参照）
- 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
- 誓約書とパスポートの写真が掲載されたページのコピーが必要となるため、お手元にご用意ください。
詳細は採択者に別途ご案内いたします

ピッチデッキ・ピッチビデオの提出方法・プロセス

Step 1 資料準備

- ・ピッチデッキ
- ・ピッチビデオ の準備

ピッチデッキ・ピッチビデオ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、**P19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、**P19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
- メールのはじめは「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

以下の留意点が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に記載する内容

- ① 問題と解決策 (Problem & Solution)
- ② 顧客および提供価値 (Customer & Value Proposition)
- ③ ビジネスモデルおよび成長戦略 (Business Model & Growth Strategy)
- ④ チームについて (About the Team)
- ⑤ アクセラレータープログラムに求めるもの (Accelerator Program)

※資料は**英語**で作成ください

※スライドのデザイン・フォーマットは問いません

■ 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10ページでご作成ください
- ご自身のお名前を1ページ目左上にご記載ください
- 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)
- Google driveやCanvaなど閲覧可能なURLに変換の上、応募フォームからご提出ください
- **2026年7月31日(金) 23:59 (JST) まで**にご提出ください

※作成したURLは視聴権限が付与されていることをご確認下さい。
※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

英語ピッチビデオ作成にあたっての留意点

以下の留意点が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

■ 英語ピッチビデオの内容と提出方法

- 以下の説明を含む動画を作成してください。
 - 問題と解決策
 - 顧客および提供価値
 - ビジネスモデルおよび成長戦略
 - チームについて
 - アクセラレータープログラムに求めること
- 創業者またはプログラム参加者自身が説明している映像をご提出ください。
(例：Zoomやウェブカメラでの録画)

■ 英語ピッチビデオの留意点

- 動画は3分以内で作成してください。
- 使用言語は英語でご作成ください。
- **AIによって生成された動画コンテンツは対象外**となります。
- ファイル名は「**コース名_企業名_名前.pdf**」としてください。
- Youtubeなどの動画閲覧サイト、Google driveなどのデータ格納サイトにてURLに変換の上応募フォームからご提出ください。
- **2026年7月31日(金) 23:59 (JST) まで**にご提出ください。

※URLは視聴権限が付与されていることをご確認下さい。

※スマートフォンで撮影した動画でも問題ありませんが、音声は明瞭であることをご確認ください。

※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。

1. 本プログラムの参加費用支援は、原則1社1名までとなります（自社負担での同行については問題ありません）＜プログラムに合わせて修正
2. 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JETRO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。
3. 本プログラムの選考通過後は、JETRO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）
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 ※P.18参照

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

如何なる理由においても、渡航日程決定後のキャンセルは認められません

宿泊費についてキャンセル料、もしくは変更料がJETROに発生する場合は自社にて負担いただきます

キャンセル料発生日：正確な期限は後日参加者にアナウンスします

09 CONTACT | お問い合わせ



コース名 J-StarX AI GTM Supportコース

実施機関 ジェトロ イノベーション部 / スタートアップ課

担当者 石黒、西山、前田

お問い合わせ [問い合わせフォーム](#)

