

Logistics and Mobility Program (Toronto)

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

貿易回廊の最適化、空港物流、ラストマイル配送のイノベーション、サプライチェーンのレジリエンス向上などを経済開発の優先事項とするインフラ投資戦略を推進するオンタリオ州にて、サプライチェーンおよび物流エコシステム内における戦略的パートナーシップおよび商業的関係の構築を目指す。

1	カナダ市場基礎知識、パートナー企業の抱える課題やパイロット実施基準を知る
2	検証済みICP（顧客価値提案）及びUVP（独自の価値提案）を構築
3	PoC、パイロット展開の可能性について現地パートナー候補との協議、デモデーでの潜在的顧客及び投資家への訴求

派遣先

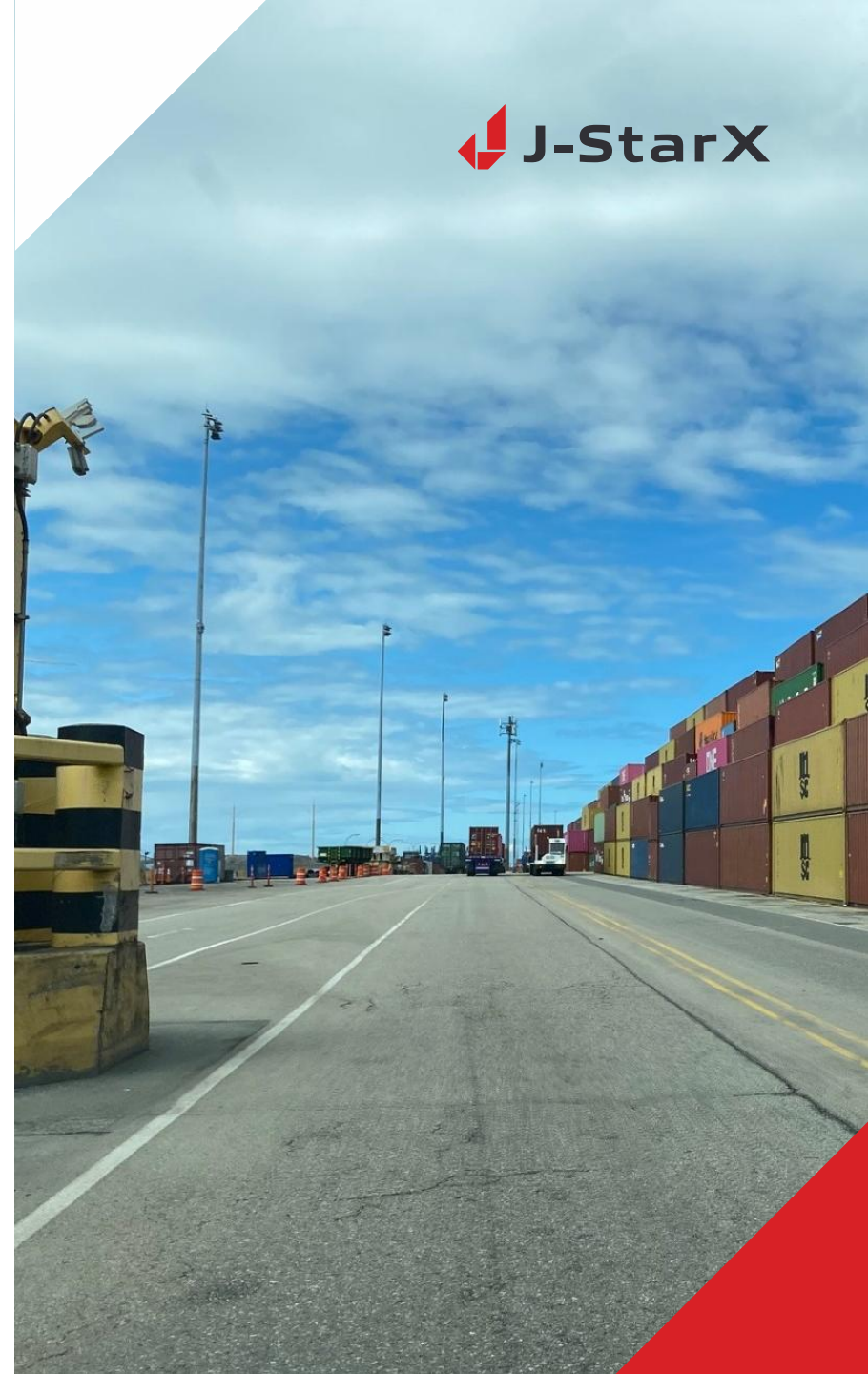
カナダ・トロント

主な対象

対象企業	北米進出を目指す日本発のスタートアップ
ステージ	プレシード～レイターステージ ※ミドル～レイターステージを優先
マイルストーン分類	Scaler
分野	ロジスティックス、サプライチェーン、モビリティ
留意事項	- 北米展開に関する意思決定が可能な方のプログラム参加が可能なこと - 東京（9月中旬）、トロント（10月下旬）に滞在が可能なこと

※渡航時期は11月上旬となる可能性がございます

※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



潜在的パートナー主導型パイロット開発プログラム

カナダのパートナー候補から業界課題を特定し、それらの具体的なニーズに対応できる潜在性のあるスタートアップを対象としたプログラム。このアプローチにより、参加スタートアップにとって、商業的成果や本格的パイロット導入の実現を目指す。

体系的メンタリング、ターゲットを絞った市場参入支援を始め、トロント・ピアソン国際空港（GTAA）、トロント交通局（TTC）、トロント郊外に拠点を構える物流関連企業など、カナダの主要な業界パートナーに対し直接プロダクトを訴求し、導入を目指す。

連携石野あるパートナー候補

現時点で連携意思を示している潜在的パートナー/提示課題は以下の通り。連携する潜在的パートナーは今後追加される可能性あり。プログラム開始前に確定し、企業及び課題の詳細は東京プログラム事前に参加スタートアップへ共有される。

■ トロント・ピアソン国際空港（[GTAA/ Greater Toronto Airports Authority](#)）：

カナダ最大の空港であり、北米有数の貨物ハブ。

【課題分野】・業務効率化と自動化

- ・貨物追跡と物流の最適化
- ・スマートインフラ など

■ トロント交通局（[TTC /Toronto Transit Commission](#)）：

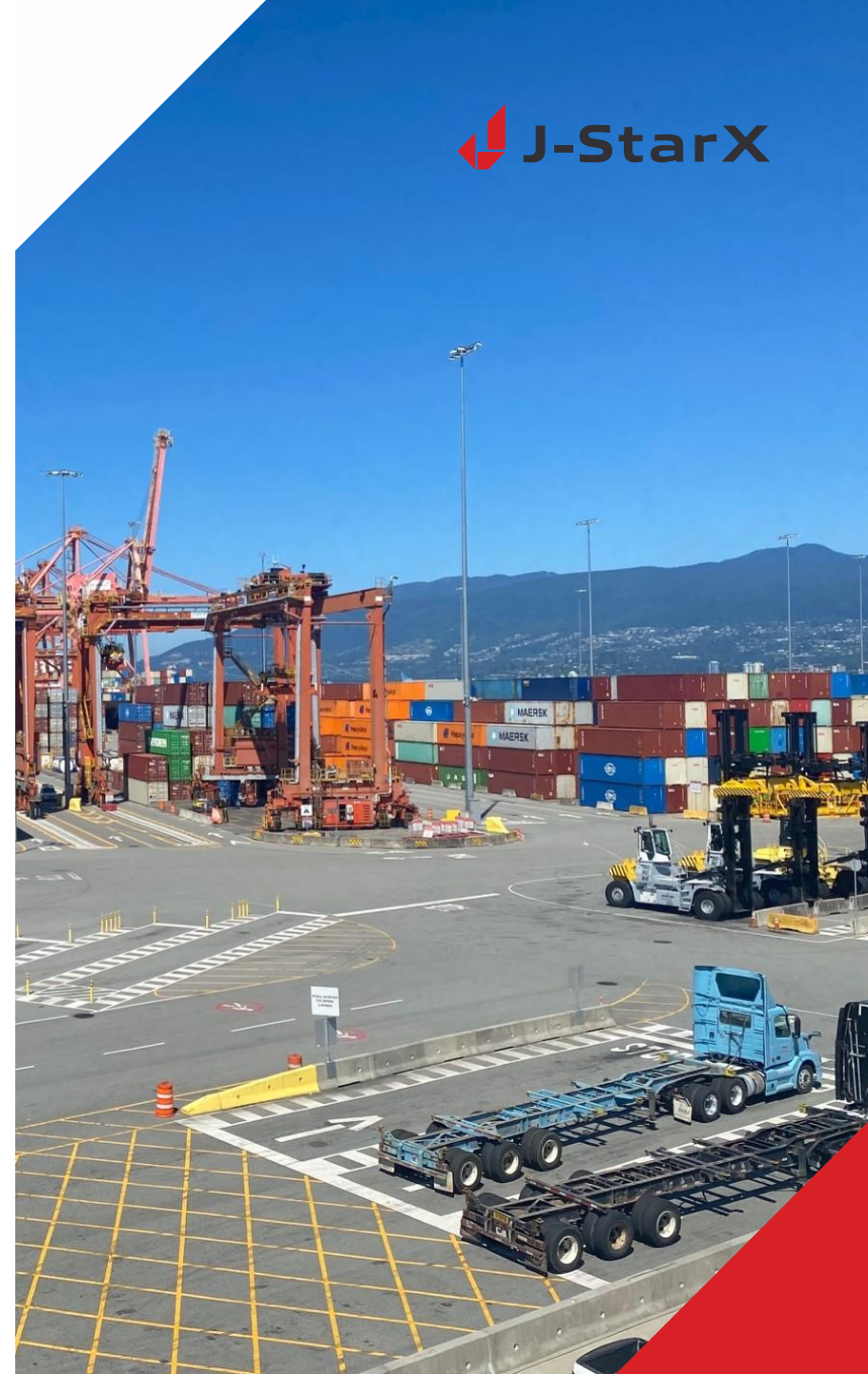
北米で3番目に大きな公共交通システム。地下鉄、バス、路面電車を有し、利用者は年間5億人以上。

【課題分野】・データ駆動型の交通最適化

- ・リアルタイムの車両管理
- ・予知保全
- ・AIを活用したセキュリティ など

■ カレドン・インダストリーパートナー：

トロント大都市圏内の交通の要であるカレドン市はUPS、Amazon、Canadian Tire、Home Depotなど多くの企業が物流拠点を構える郊外の都市。同市内に所在する物流関係企業は、より効率的なオペレーションのため、新たな物流技術を積極的に模索している。



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 東京プログラム



9月1日(火)～9月11日(金) (オンライン)
9月16日(水)～9月18日(金) (対面)

事前オンラインセッション：

担当メンターとセッションを実施、各スタートアップごとのソリューション、実績、カナダ市場への進出準備状況を分析。

東京プログラム：

グループセッション、カナダのパートナー企業や市場に関するブリーフィング、1対1メンタリングを実施。カナダ市場戦略の整合を図り、目標と今後のステップを確認

2 オンラインプログラム



9月24日(木)～10月16日(金)

担当メンターによる個別メンタリングを行い、カナダのマーケットエントリー準備を進める。

- ICP、UVP、およびカナダ市場向けのピッチ資料・提携提案書をさらに精緻化
- カナダのパートナー各社の具体的なニーズに合わせPoC獲得に向けた提案書の作成支援
- トロントでの顧客開拓に向けた営業戦略およびアプローチ準備の支援 など

3 現地滞在プログラム (カナダ)



10月下旬 (5日間)

※渡航時期は11月上旬となる可能性があります

- 主要業界パートナーを訪問
訪問先にピッチやパートナー企業の経営陣との直接対話を実施する
- デモデーの参加
パートナー及び顧客候補企業、エコシステムのリーダーに向けてソリューションをピッチ
- パートナー企業・ステークホルダーとのミーティング
1対1の営業・提携ミーティングを実施

4 フォローアップ



帰国後～2027年3月5日
(オプション)

- 担当メンターおよびDMZの業界専門家による継続的なメンタリング
- カナダのパートナー企業とのフォローアップミーティングのサポート
- トロントのオフィススペース利用、ネットワーキング機会への参加 など

1 事前オンライン・東京プログラム

北米展開戦略・カナダ市場戦略策定に向けたセッションを対面及びオンラインにて実施。参加者に担当メンターをアサインし、メンタリングを通じて参加者とメンターの相互理解を深め、カナダ市場の文脈におけるパートナー企業が抱える課題についての解像度を高める。

定員 10社（各社2名まで）

日程 2026年9月1日(火)～9月11日(金)（オンライン）、9月16日(水)～9月18日(金)（対面）

概要

- **事前オンラインセッション**

各スタートアップと個別セッションを実施し、ソリューション、実績、およびカナダ市場への進出準備状況をメンターが分析。メンター陣による内部打ち合わせを経てスタートアップごとに担当メンターを割り当て、各社ごとの東京プログラムを設計。

- **対面セッション（東京）**

- 各スタートアップの技術と優先事項を理解したメンター陣と東京にて対面。メンターは自身の担当スタートアップに対し役割・期待事項を共有
- カナダのパートナーが抱える課題やパイロット実施の基準について、直接具体的な知見を得る
- オンラインプログラムに向け、明確なアジェンダと次のステップを定める
- カナダ市場向けの初期ICP（理想的な顧客プロファイル）およびUVP（独自の価値提案）を策定

2 オンラインプログラム（渡航前準備プログラム）

東京プログラムから選抜された参加者に対し、トロント滞在期間を最大限に有効活用するための営業戦略の確認、ピッチ資料・提案書のブラッシュアップ等を含めた個別のメンタリングを行う。

定員 10社（各社2名まで）

日程 2026年9月24日(木)～10月16日(金)

概要

各スタートアップが明確なアジェンダを持ってトロントへ渡航し、現地でのパートナー企業とのミーティングにおいてパフォーマンスを最大化できるよう、担当メンターが個別セッションを実施する。（1社3回程度を想定）

メンターのサポートの元、各社がカナダ渡航前に以下が完了していることを目指す。

- ICP、UVP、およびカナダ市場向けに調整されたピッチ資料・提携資料の精緻化
- カナダのパートナー各社の具体的なニーズに合わせ、PoC獲得に向けた提案書の作成
- トロントでの顧客開拓に向けた営業戦略およびアプローチ準備

3 現地滞在プログラム

パートナー・顧客候補先への訪問、面談、デモデーなどを通じた現地企業・機関との関係構築を図る。PoCなどカナダ市場参入の足掛かりとなる案件の獲得を目指す。

定員 10社（各社2名まで）

日程 2026年10月下旬（5日間） ※渡航時期は11月上旬となる可能性があります

概要

主なスケジュール：

- GTAA、TTC、およびカレドン市の物流パートナー企業を現地訪問
- カナダの主要な業界パートナーや意思決定者との直接的な連携を目指し、個別1対1の営業・提携ミーティングを実施
- デモデーへの参加（パートナー企業、その他業界関連企業、エコシステムのリーダーに向け、ソリューションをピッチ）
- 各社自らが現地顧客候補にアプローチし、カナダ市場でのビジネス展開の可能性について検証

トロント滞在中の5日間にて、以下の達成を目指す：

- PoCの範囲設定に関する協議およびパイロット導入に向けた話し合いを開始
- カナダの物流・モビリティエコシステムにおいて、戦略的パートナーシップおよび商業的关系を構築
- スタートアップ各社が、今後のパイロット契約締結およびカナダ市場での継続的な事業展開に向けた体制を整備

4 フォローアップ（オプション）

トロント渡航中に構築したパートナー・顧客候補との関係性強化や案件化可能性のある取り組みの進展を継続して支援。

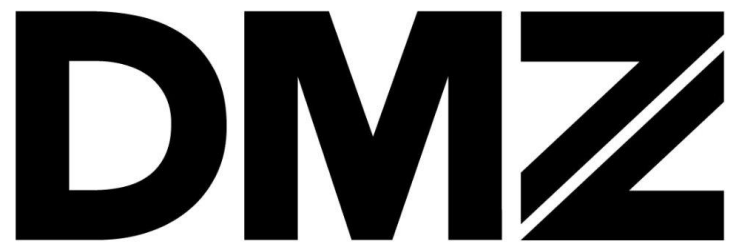
定員 10社（各社2名まで）

日程 日本帰国後～2027年3月上旬

概要

パイロット導入および商業契約に向けた取り組みの進展、カナダのパートナーやステークホルダーとの関係強化を目指し、継続的なサポートを受けることが可能。

- 担当メンターおよびDMZの業界専門家による継続的なメンタリング
- カナダのパートナー企業とのフォローアップミーティングのサポート
- トロントでのオフィススペースやネットワーキングの機会など、DMZのエコシステムへのアクセス
- グローバルなDMZ卒業生ネットワークに参画



DMZ

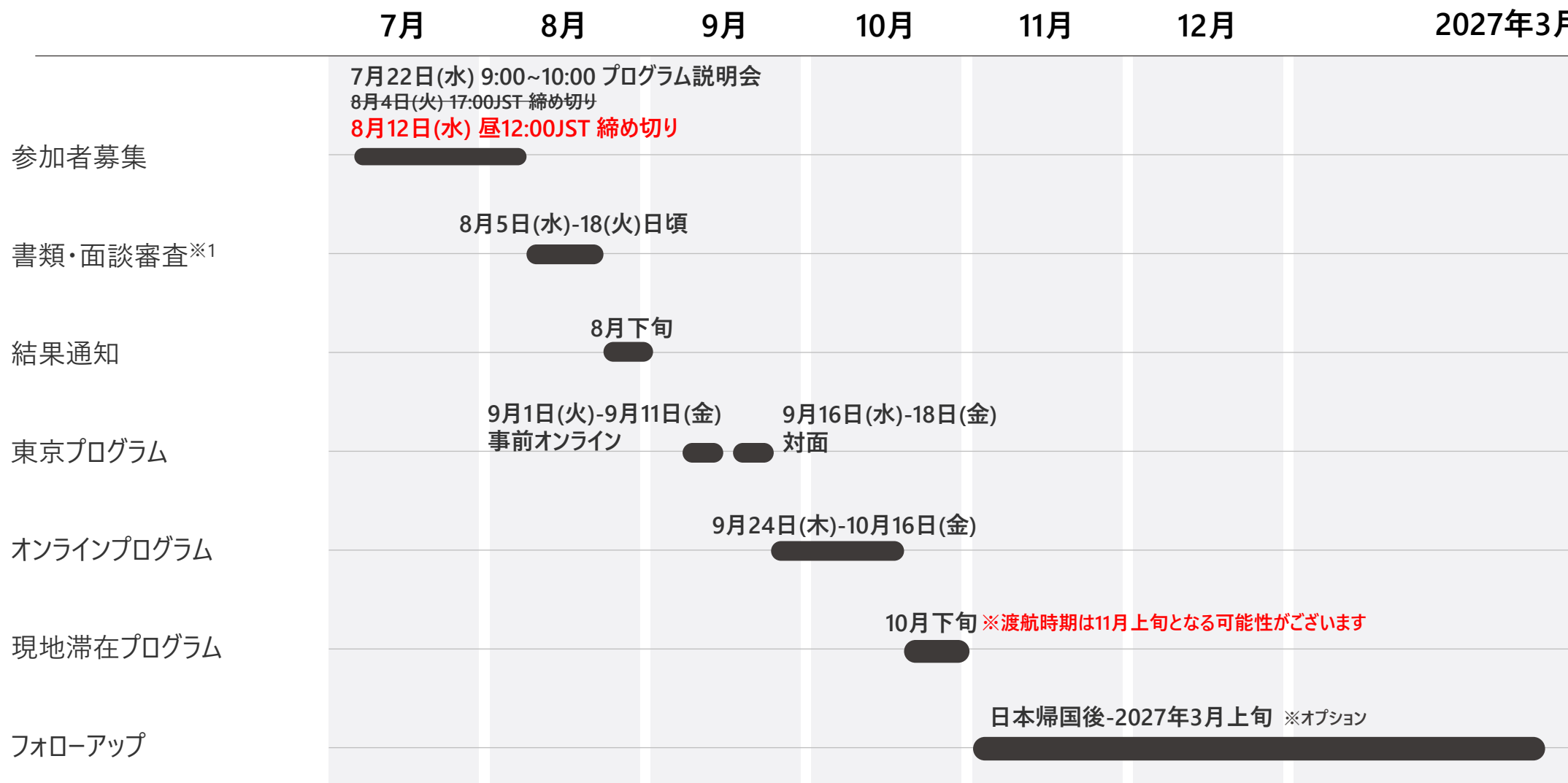
URL : <https://dmz.torontomu.ca/>

カナダ・トロントを拠点とする世界有数のスタートアップ支援機関。これまでに2,450社以上のスタートアップを支援し、累計で約29.5億ドルの資金調達と25,300人以上の雇用創出を実現。

将来性の高いスタートアップに対し、事業フェーズに応じたきめ細やかな支援、業界メンターによる実践的なアドバイス、そして北米・世界各地の投資家・パートナーへのアクセス機会を提供。スケールアップおよび海外展開を後押しする体制を整えている。

DMZは東京を含む世界15カ国以上に拠点をもち、起業家が多様な市場に進出し、グローバルな視点でイノベーションを加速できる環境を提供している。

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



★主なメンター一覧 ※メンターは変更になる可能性があります



[Rafael Antiquera](#)

Expert-in-Residence at DMZ
Growth Strategy



[Martin Croteau](#)

Expert-in-Residence at DMZ
Business Strategy



[Navin Kaminoulu](#)

Expert-in-Residence at DMZ
GTM & PropTech Innovation



[Arthur Lam](#)

Expert-in-Residence at DMZ
Government Funding Strategy



[Matt Man](#)

Expert-in-Residence at DMZ
AI Product & Technology
Advisor



[Carole Sabb](#)

Advisory Council at DMZ
CEO, Federation of Canadian
Municipalities



[Pierre Boutin](#)

Advisory Council at DMZ
CEO & Group Managing Director,
Volkswagen Group Ireland

定員

- ・ オンライン・東京プログラム：10社（各社2名まで）
- ・ 現地滞在プログラム：最大10社（各社2名まで）（東京プログラムでの審査を経て決定）

主な対象

対象企業	北米進出を目指す日本発のスタートアップ
ステージ	プレシード～レイトーステージ ※ミドル～レイトーステージを優先
マイルストーン分類	Validator
分野	ロジスティックス、サプライチェーン、モビリティ
留意事項	北米展開に関する意思決定が可能な方のプログラム参加が可能なこと 東京（9月中旬）、トロント（10月下旬）に滞在が可能なこと

※渡航時期は11月上旬となる可能性がございます

応募要件

スタートアップの要件

- ・ 次ページの対象分野に関連したソリューションを有し、国際的な事業拡大の準備が整っていること
- ・ 技術成熟度：TRL 7～9であり、関連環境または運用環境においてソリューションの有効性が実証されていること
- ・ 分野との整合性：ロジスティックス、サプライチェーン、またはモビリティの課題に対処する革新的なソリューションであり、カナダのパートナーのニーズに適用可能であること

参加者の要件

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で、北米展開に関する意思決定が可能であること（日系スタートアップに所属する方である限り、参加者の国籍は問わない）
- ・ ワークショップ、メンタリング、パイロット実施準備活動など、プログラムの全フェーズに参加する強い意欲があること
- ・ 英語の提案資料/商談可能な英語力、及び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

対象分野の詳細

- サプライチェーンの可視化とインテリジェンス：
リアルタイム追跡、予測分析、在庫最適化、および貨物データプラットフォーム
- ラストマイル配送の革新：
ルート最適化、自律型配送、都市物流ソリューション、およびマイクロフルフィルメント
- 倉庫・物流の自動化：
ロボティクス、自動仕分け、労働生産性向上ツール、および倉庫管理システム
- 空港・貨物物流：
貨物追跡、エアサイド業務の最適化、スマート貨物ハブソリューション
- 公共交通・モビリティ技術：
車両管理、予知保全、AIを活用した公共交通の最適化、乗客体験向上ツール
- 持続可能性と排出量削減：
環境に配慮した貨物輸送ソリューション、排出量追跡、持続可能なラストマイル配送
- 越境貿易・通関技術：
デジタル貿易書類、通関業務の自動化、国境通関ソリューション

パートナー企業の重点分野

- トロント・ピアソン国際空港（GTAA）
 - 貨物運用・物流：
貨物の自動追跡、貨物ハブの最適化、および貨物の可視化をリアルタイムで行うソリューション
 - 運用効率化・自動化：
保安、主要プロセス（カーブサイド、チェックイン、セキュリティ、エアサイド、ゲート）を通じた旅客動線の最適化、およびリソース配分ツール
 - 構内移動・接続性：
スマート車両システム、自律走行型地上輸送、およびインテリジェントな駐車ソリューション
- トロント交通局（TTC）
 - データ駆動型の公共交通最適化：
リアルタイムの車両管理、予知保全システム、経路最適化、および乗客流動分析
 - 経路案内および顧客体験：
インタラクティブなナビゲーションシステム、リアルタイムの運行情報更新、アクセシビリティツール、およびマルチモーダルな経路計画
 - 線路レベルのセキュリティ：
AIを活用した監視、早期警告検知、および自動対応プロトコル
 - KPIの策定と分析：
パフォーマンス測定フレームワーク、データ可視化ツール、および予測分析

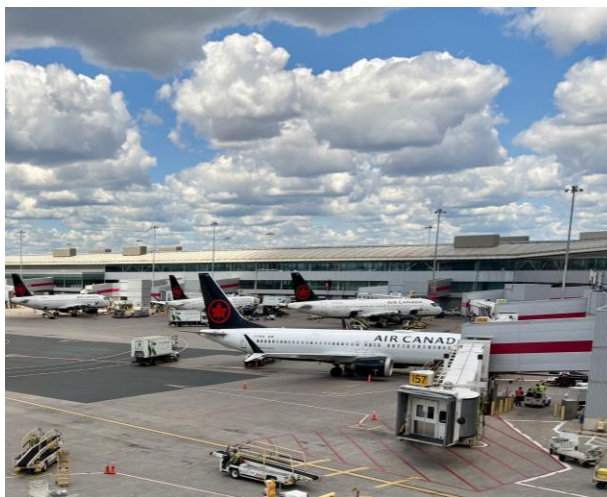
参加者による費用負担

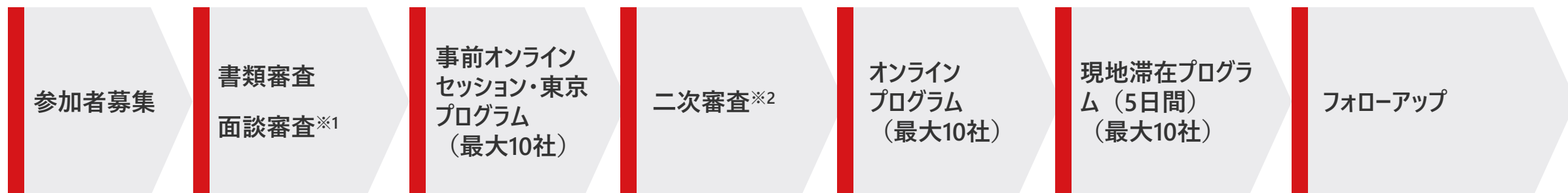
- 国内移動費
- （必要な場合）東京プログラム中の滞在費
- トロント渡航費（航空券）及び滞在費（ホテル代）
- 海外での移動交通費、飲食費、通信費、VISA代、海外旅行保険費などのその他発生する費用
- その他「主催者JETROによる費用負担」以外のすべての費用

JETROによる費用負担（現物支給）

- オンライン/国内対面/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。

※2 二次審査にて、現地滞在プログラムに参加する方を選抜します。東京プログラムの参加姿勢・メンタリング等行った上での市場との適合性など総合的に評価します。

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JETRO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8月12日(水) 昼12:00 (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

- ・ 別途、企業ロゴ・ピッチデッキ資料（英語）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
- ・ 誓約書のご提出が必要となります。詳細は採択者に別途ご案内いたします

企業ロゴ・英語ピッチデックの提出方法・プロセス

Step 1

当プログラムへの参加
登録

前頁の応募フォームからお
申し込みください

Step 2

企業ロゴ・英語ピッチデッ
ク格納（アップロード）

企業ロゴおよび作成した英語
ピッチデック資料を指定の格
納先（※右側記載の通り）
へ提出ください

■企業ロゴ・英語ピッチデック資料の格納先

リンク：<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ivd/logistics>

- ※ 添付URLフォームでの提出が難しい方は、J-StarX@jetto.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)
- ※ 原則PowerPointで作成し、PDF形式に変換

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（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）
- **2026年8月12日(水) 昼12:00（JST）まで**にご提出ください

■ 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. プロトタイプの概要・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. 本プログラムの参加費用支援は、原則1社2名までとなります。
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. 17参照

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

09 CONTACT | お問い合わせ



コース名 J-StarX Logistics and Mobility Program

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 迫田・大田・山岸

お問い合わせ [問い合わせフォーム](#)

