



J-StarX

US Growth Catalyst

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

米国で事業を拡大中の日系スタートアップに対し、業界別メンターによる個別支援と米国の主要業界イベントへの参加機会を提供し、質の高い商談の創出と米国での事業拡大を支援する。

1	ICPに合った米国の主要業界イベントに参加・出展する。
2	メンターの人脈を通じた紹介で、確度の高い商談につなげる。
3	各社10件以上の確定商談（Key Appointment）の獲得を目指す。

実施地域

米国（サンフランシスコでのブートキャンプ＋全米の業界イベント）

主な対象

対象企業	米国に拠点があり、米国で事業拡大中の日系スタートアップ
ステージ	シード～レイター
マイルストーン分類	Scaler ※P15参照
分野	以下の6分野： エンタープライズAI / フィンテック / サイバーセキュリティ / ディープテック / ヘルステック / クリーン＆クライメートテック
留意事項	米国で事業を展開し、さらなる拡大を計画していること。

※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・形式等に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 キックオフ・ブートキャンプ



**2026年11月18~20日
(3日間)**

サンフランシスコにて対面で実施（オンライン参加も可）。米国のVC・事業会社の動向、ピッチ講評、ネットワーキング戦略等のワークショップと、アンカーメンターとの1on1を提供する。

2 個別メンタリング



2026年11月～2027年3月

業界別のアンカーメンターが1社に1名つき、最大60時間の個別メンタリングを提供する。参加イベントの選定から、イベント前後の商談設定・フォローアップまで伴走する。

3 業界イベント参加支援



**2026年11月～2027年3月
(各社2～3イベント)**

各社の分野・ICPに合った米国の主要業界イベントへの参加・出展を支援する。事前のアポイント設定、当日の同行・紹介、事後のフォローアップまで一貫して支援する。

1 キックオフ・ブートキャンプ

サンフランシスコにて1日間のブートキャンプを実施する（オンラインでの参加も可）。米国での商談に向けた準備を行うとともに、アンカーメンターとの1on1を通じてプログラムのゴールを設定する。

定員 5社（各社2名まで）

日程 2026年11月18～20日（3日間）／サンフランシスコ ※詳細は採択者に別途連絡

概要

- プログラム説明・オリエンテーション、米国のVC・事業会社の動向に関するワークショップ
- ピッチセッションおよび講評
- 米国事業会社との協業に関するセッション
- ネットワーキング・プレイブック（ターゲットの特定と準備）
- 米国におけるICP（理想顧客像）の磨き込み
- アンカーメンターとの1on1キックオフセッション、プログラムを通じたゴール設定 等

2 個別メンタリングセッション

業界別のアンカーメンター（1社につき1名）が、各社の目標・ICPに合わせて最大60時間の個別メンタリングを提供する。参加イベントの選定、イベント前の準備、当日の支援、事後のフォローアップまで一貫して伴走する。

定員 5社（各社2名まで）

日程 2026年11月～2027年3月

概要

- ファウンデーション（約3週間・3時間）
 - キックオフ・目標設定
 - ICP・成長目標の深掘り
 - 対象イベント（2～3件）の選定、KPI・アウトリーチ計画の策定
- イベント準備・当日支援（1イベントあたり約10時間）
 - 来場者ペルソナの特定、メッセージング・ポジショニング
 - 事前アウトリーチ・アポイント設定、ピッチ・ブース準備
 - 当日の同行（または電話・ビデオでのリモート支援）
- イベント後フォローアップ（1イベントあたり約5時間）
 - 振り返り・Key Appointmentの整理
 - フォローアップ商談の設定
 - 成果の記録と次のイベントに向けた計画
- 専門メンターの追加（必要に応じて）
 - 専門外のテーマはSOSAの専門家ネットワークから紹介（60時間の範囲内）

3 業界イベント参加支援

各社の分野・ICPに合わせて米国の主要業界イベントを2～3件選定し、事前のアポイント設定から当日の紹介、事後のフォローアップまで一貫して支援する。

定員 5社（各社2名まで）

日程 2026年11月～2027年3月 ※各社の分野・目標に応じて参加イベントと時期を決定

概要

- 各社10件以上のKey Appointment
 - 事前に確定した商談、またはイベントで出会った相手との確定したフォローアップ商談（オンライン含む）
- イベントへの参加・出展（各社2～3件）
- イベント以外の紹介機会
 - SOSAの事業会社（100社以上）・投資家ネットワークを通じたオンラインでの紹介

SOSA

SOSA

<https://sosa.co/>

スタートアップ・アクセラレーション、企業のオープンイノベーション支援、ベンチャー投資を一体で手がけるプラットフォーム。12年にわたり各国の政府・貿易振興機関と連携し、海外スタートアップの米国進出を支援している。ニューヨークを拠点に、100社以上の多国籍企業や投資家とのネットワークを有する。MS&AD等、日本の大手損保会社とも業務連携。

実績：

- 45以上のスタートアッププログラムを実施、15か国以上・400社以上を支援（うち米国展開支援は300社）
- 主なプログラム：NYCEDC International Landing Pad Network、NJ BASE、スペインICEX（NY・SFでのイマージョン）等
- 修了後はアラムナイとして、NYオフィスの利用やパートナー企業の割引特典（年間最大15.5万ドル相当）を利用可能



100社以上の企業・投資家ネットワーク



250名以上のメンター・アドバイザー



45以上のアクセラレーションプログラム実績



400社以上のスタートアップを支援

★主な運営チーム一覧（SOSA）



Elan Fox

シニアプログラムマネージャー

27件の米国市場参入プログラムを設計・運営。本プログラムの全体設計、イベント計画、メンター調整、レポートニングを担い、JETRO・参加企業の窓口となる



Anna Osipov

アソシエイトパートナー

D-ID、Greenfield Partners、OIF Venturesでの経験を持つ。AI・サイバー・フィンテック・SaaS領域で、米国でのポジショニングや資金調達戦略を助言する



Yinon Masad

チーフ・ビジネス・オフィサー

米国・APAC・欧州・中南米で15年以上の事業開発経験。SOSAの企業・政府ネットワークを活用し、戦略的なコネクションを支援する



Victor Bistrizki

シニアアソシエイト

プログラムサポートチームの一員。イベント調査、事前アポイント設定、記録管理、月次・最終レポートを担当

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



★アンカーメンター候補（業界別） ※最終的な組み合わせは、採択企業の決定後にJETROとSOSAで決定します



Marcus Holm

Enterprise AI

Exa

AI企業ExaのCRO。エンタープライズ向けAI・SaaSの事業拡大と、米国企業とのネットワークを有する



Fabien Legland

Fintech

J.P. Morgan

J.P. Morganで決済領域のExecutive Directorを務める。米国の金融機関とのネットワークを有する



Tim Van Tuyle

Cybersecurity

Palo Alto Networks

Palo Alto Networksでコーポレートデベロップメントを統括。サイバーセキュリティ領域の事業開発に精通



Abe Murray

DeepTech

AlleyCorp

VC・AlleyCorpのGeneral Partner。ディープテック領域の投資経験と、意思決定者への紹介実績を有する



Audrey Guazzone

HealthTech

health2tech

ヘルステック企業の米国市場参入の専門家。ヘルスケア領域の実務経験とネットワークを持つ



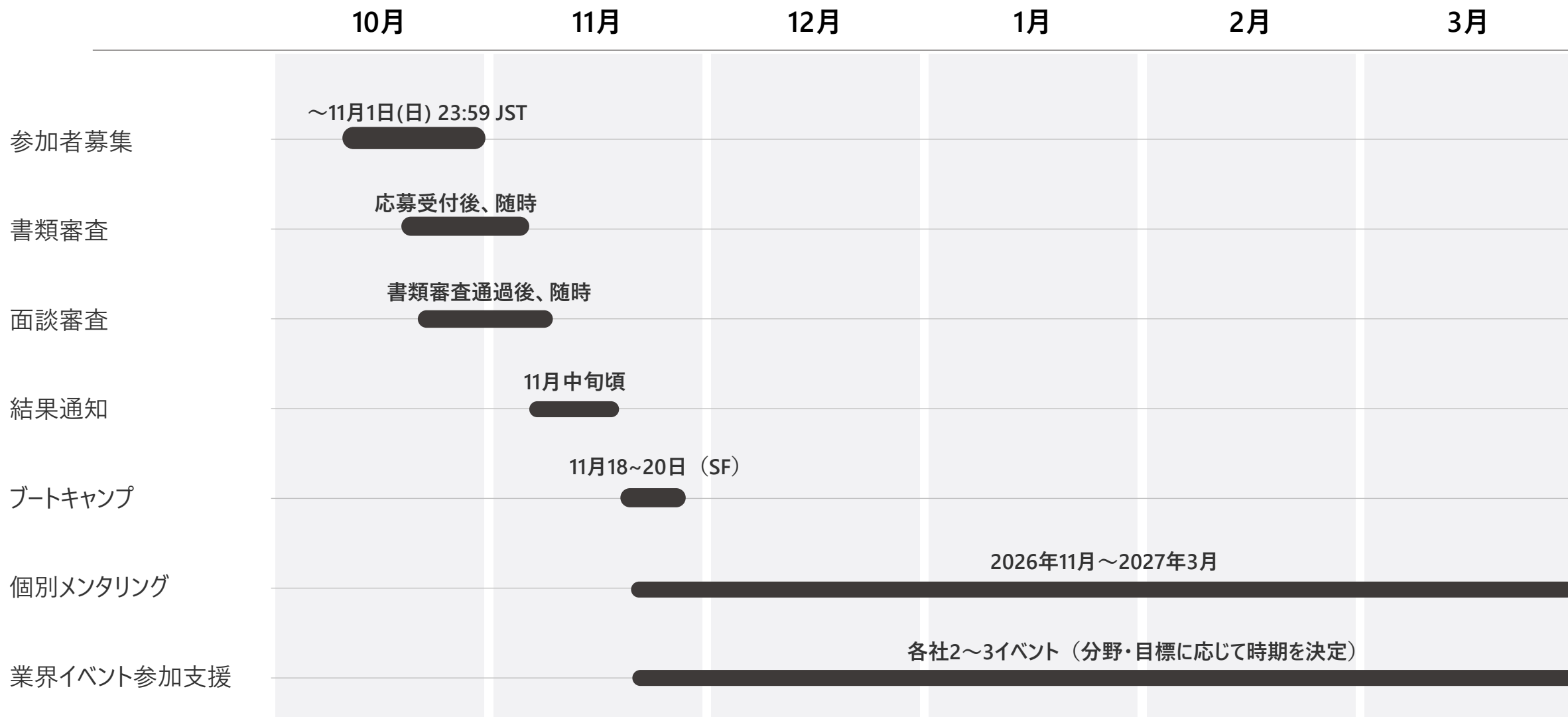
Brian Sykes

Clean & Climate Tech

NextEra Energy

NextEra Energyの投資部門Director。クリーンテック・気候テック領域の投資経験とネットワークを有する

03 SCHEDULE | スケジュール



定員

- 5社
(プログラム全体を通じて：1社2名迄)

主な対象

対象企業	米国に拠点のある日系スタートアップ（米国で事業拡大中）
ステージ	シード～レイター
マイルストーン 分類	Scaler ※P15参照
分野	以下の6分野： エンタープライズAI / フィンテック / サイバーセキュリティ / ディープテック / ヘルステック / クリーン & クライメートテック
留意事項	米国で事業を展開し、さらなる拡大を計画していること。

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

- 米国に拠点（法人・事業所等）を有する日系スタートアップに所属するCXOクラスもしくは米国事業責任者の方。日系スタートアップに所属する方である限り、国籍・居住地は問わない
- 米国で事業を展開しており、さらなる事業拡大を計画していること。
- 英語の提案資料/商談可能な英語力を有すること
- プログラム参加者は米国への入国が可能であること（ESTA対象国・地域の有効なパスポートを保有している者、又は渡航プログラム中に有効なVISAをプログラム申込時点で既に保有している者に限る）。
- 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（キックオフ・ブートキャンプ、個別メンタリング、米国の業界イベントへの参加）に参加することが可能な方
- 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

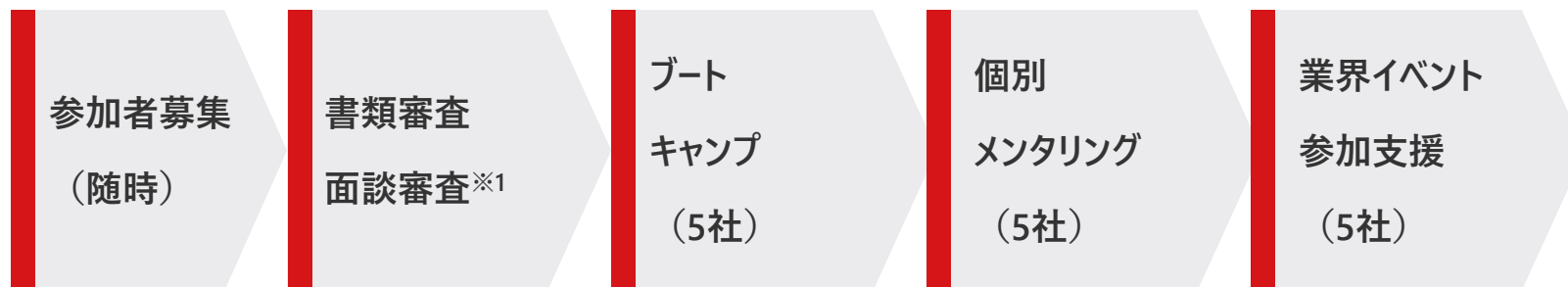


参加者による費用負担

- 渡航費（航空券）
- ブートキャンプ・イベント参加に伴う移動交通費、宿泊費
- 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。



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
- ネットワーク・言語スキル・事業遂行能力を有すること
- プロダクト/サービスの成長可能性および米国市場との適合性
- 米国での事業基盤（拠点・顧客・パートナー等）を有していること
- 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

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11月1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
- ・ 定員に達し次第、締切前に募集を終了する場合があります
- ・ 締切直前はアクセスが集中するため、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

- ・ ピッチデッキ資料（英語）の提出が必要です（形式・方法等は次ページ参照）
- ・ 書類審査とあわせて必要に応じて面談審査（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
- ・ 採択者は同意書の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

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10ページでご作成ください
- ファイルは原則PowerPointで作成し、PDF形式に変換してください（ファイルサイズは10MB以下）
- 提出方法：前頁の応募フォーム上

※Google Drive, Canva等のリンクとして申込フォームに記載してください。**アクセス権の付与をお願いします。**

■ 英語ピッチデッキ資料に記載する内容

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. プロダクト・サービス（課題＋解決策）
2. ビジネスモデル・マーケットサイズ・競合優位性
3. これまでの実績と今後の計画
4. チーム編成（創業者のLinkedInのリンクを含む）

※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

3分英語ピッチ動画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

■ ピッチ動画作成の留意点

- 長さは最大3分でご作成ください
 - プレゼンテーションは英語で行ってください
 - 本人による実際の録画としてください（Zoomやウェブカメラでの録画を行ってください）
 - **AIで生成した動画は一切認められません**
 - 提出方法：応募フォーム上
- ※動画のリンク（YouTube限定公開、Google Drive等）を申込フォームに記載し、**アクセス権の付与をお願いします。**

■ ピッチ動画に含める内容

以下の5項目を必ず含めてください

1. ビジョンと課題：解決する課題と長期的なビジョン
2. プロダクト概要：ソリューションの概要と独自の価値提案（UVP）
3. トラクションとステージ：現在のステージと、それに応じた定量的な指標（ユーザー数、売上、LOI等）
4. チーム：創業チームの紹介と、ビジョン実現に向けた専門性・補完的なスキル
5. 本人による録画：創業チーム本人が出演していること

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、商談先との面談やイベントに、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、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、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）
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

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、イベント参加登録・渡航日程決定後のキャンセルは認められません

イベント参加・出展費、宿泊費等についてキャンセル料もしくは変更料がジェトロ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

コース名 J-StarX US Growth Catalyst

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 茨木、土居、町井

お問い合わせ [問い合わせフォーム](#)

