

# ScaleUp inBrazil



A landing pad for innovative tech companies

abvcap

apexBrasil

 ISRAEL Trade & Investment  
Brazil

Enterprise  
Singapore

JETRO  
Japan External Trade Organization

**Scale UP in BrazilScale UP in Brazil**  
ガイドライン  
(日本語版 仮訳)

※このガイドラインは英語を仮訳したものです。本プログラムをご理解頂くためにご用意しましたが、仮訳となっております。一部不可解の点がございましたら、原文(英語)をご確認ください。

## Scale UP in BrazilScale UP in Brazil のガイドライン(仮訳)

### 概略

1. プログラムについて :	3
2. プログラムで提供されるサービス:	3
2.1. プログラムが提供する内容:	3
2.2. このプログラムに含まれないもの :	4
3. プログラムの各ステージ:	4
3.1 ステージ 1-状況設定:ブラジル市場の概要	4
3.2 ステージ 2 イマージョン I:カスタマーの識別とブラジルでの仕事の進め方の理解	4
3.3 ステージ 3 -商品のピボット	5
3.4 ステージ 4 -イマージョン II: PoC 概念実証	5
3.5 ステージ 5 -ポスト・プログラム支援	6
4. カントリーパートナー :	6
4.1. カントリーパートナーになる資格	6
4.2. カントリーパートナーに求められる活動	7
4.3. カントリーパートナーに求められる主要活動	7
5. 日程:	8
6. 対象者 :	9
7. 参加条件 :	9
8. 応募方法 :	10
9. 採用の手順:	10
10. 国の割り当て枠:	10
11. 選定基準:	11
11.1. 審査と選定プロセス、フェーズ 1	11
11.2. 審査と選定プロセスフェーズ 2	12
12. ファイナリスト:	12
13. コミュニケーション:	13
14. 罰金 :	13
15. 守秘義務:	14
16. 肖像権 :	15
17. プログラムの運営者:	15
18. パートナーとサポーター:	16
19. 総則:	16

## 1. プログラムについて：

Scale UP in Brazil (以下 SUIB) は Global Innovation IndexGII でランク付されたイノベーションのエコシステムや国とブラジルの間のビジネスをアクセラレートして結びつける。このプログラムはブラジル市場で事業展開、拡大するディスラプティブで革新的な企業を惹きつける。SUIB は、商品の検証、カスタマーの確保および業務開始のためブラジル市場への適切なアクセスに必要なメソドロジーやツールを企業に提供する。

このプログラムでは 5 つの柱を焦点としている：

1. **カスタマー**：潜在的なカスタマー、企業や戦略的パートナーへのアクセス。
2. **市場戦略**：市場アクセスのための戦略的支援。
3. **知識**：ブラジルでグローバル化する企業に必須の情報を取り上げる専門家と個別及びグループでのワークショップ。
4. **ガルチャート環境**：ブラジルのビジネス風土と環境をより容易にナビゲートするためのサポート。
5. **ローカルな資金**：ブラジル市場での拡張を支援するための金融及びイノベーションの潜在投資家へのアクセス。

このプログラムはブラジル・プライベート・エクイティ・ベンチャー・キャピタル協会 [ABVCAP]、ブラジル輸出投資振興局 [Apex-Brasil] 及びイスラエル・トレード&インベストメントの構想により 2019 年に立ち上げられる。それ以来 2 度実施して 1 期は 5 社、2 期は 10 社、合計 15 社がアクセラレートしている。このプログラムは 5 つのステージに分けられている。各ステージの詳細説明は項目 3 に記載。このプログラムの第 2 期の実施は新型コロナウイルス感染症により オンラインのみで実施。

このプログラムの実績は以下の通り：

- 8 件の正式な契約の調印
- 300 を超える基準を満たした潜在的なクライアントとのミーティング
- 少なくとも 6 人のブラジルのプロフェッショナルの採用
- ブラジルの投資家から USD500 万を同国での事業拡大のために調達
- 40 件を超える PoC の交渉を始める

このプログラムはブラジルとイスラエルの主要なマーケット・プレーヤーの支援とパートナーシップを頼りとしている。

## 2. プログラムで提供されるサービス:

### 2.1. プログラムが提供する内容:

- a. ブラジル市場の異なるセグメントの専門家とのコンサルティング。
- b. ブラジル市場参入を円滑にするための事業開発のコンサルティング。

- c. ブラジル市場への国際化計画の支援を目的としたビジネス戦略のコンサルティング。
- d. テクノロジー、イノベーションと投資に集中した投資家との交流。
- e. ブラジルの起業家と企業との交流。
- f. 専門家とのバーチャルあるいは対面セッションでブラジルのエコ
- g. サンパウロのアクセラレーションハブ **CUBO** でイマージョン期間に使用するオフィス空間。
- h. ブラジルの専門家と個別あるいはグループのメンタリング。

## 2.2. このプログラムに含まれないもの：

- a) 航空券及びブラジルでの地上交通を含めた交通費。
- b) ブラジル滞在期間の宿泊費。
- c) ブラジル滞在期間中の飲食費。

## 3. プログラムの各ステージ：

### 3.1 ステージ 1-状況設定:ブラジル市場の概要

ステージ 1 の参加に選ばれた最大 30 社は各企業の事業分野にあったブラジルの市場の概要報告を受ける。この報告は狙っているブラジル市場における企業の事業分野のより詳細を提供することを目標としている。外部から委託されたコンサルタントとこのプログラムの運営者と共に 1 ヶ月 20 時間を超える次のようなテーマのウェビナーに参加する。：

- a) ブラジルでの事業展開ービジネス・カルチャー、ブラジルのカスタマーへのアプローチや彼らとの関係構築の概要。この項目にはすでにブラジルで事業展開している外国企業やブラジルの企業との対話や彼らの経験と教訓などのフィードバックが含まれる。
- b) 法制度及び財務環境ーブラジルの法制度、税制度及びそれらにどのように対応するか概略。
- c) ブラジルのイノベーション・エコシステムー VC、CVC や起業家によるブラジルのテックコミュニティの知見の共有。
- d) オンライン・ピッチ・ミーティング (Gibush) - 選ばれた企業とブラジルの投資家が 5 分間のピッチと質疑応答セッションを行い、両者を結びつける。
- e) 市場報告の要約ー各参加企業はこのステージでそれぞれの分野のブラジルにおけるマクロの数字、マーケットシェア、競争状況等を含む詳細情報をまとめた短い報告書 (3 — 5 ページ) を受け取る。

### 3.2 ステージ 2 イマージョン I: カスタマーの識別とブラジルでの仕事の進め方の理解

プログラムのステージ 1 から最大 20 社が選ばれて次のステージに進み、より効果的にアクセラレートされる。ビジネス・アジェンダの開始とブラジル

市場進出に関する理解のための完全なサポートをこれらの企業は受ける。  
ステージ2はオンラインとオンサイトのイマージョンの2部構成である。

### 3.2.1 オンライン：

ワークショップ、メンターリング・セッション、ブラジルの起業家との対話、事業開発専門家や戦略的プランナーとの面談がオンラインで開催される。企業の商品の理解を高めブラジル参入サポートを目的とする専用のコンサルタントとの面談。目的は潜在的なカスタマーの識別、プログラムのオンサイトで行われるビジネス・ミーティングの確保及び、各企業に10から50ページ相当の深掘りした戦略的な報告書をまとめること。

### 3.2.2 オンサイト

- a) 企業は2週間ブラジルに滞在するが追加のスケジュールがあれば滞在を延長する可能性もある。
- b) プログラムのオンサイト部分はブラジルのサンパウロにある中南米で最も注目度の高いイノベーションハブ CUBO, で実施。プログラムは潜在的な顧客とのミーティング、地元の専門家と個別のトレーニング・セッション、潜在的なパートナーや投資家とのネットワーキング・セッションに焦点を当てる。この期間に起業家が商品とクライアント・バリデーションをして潜在的な PoC 概念実証への道程が示される。各バッチに対して運営者やパートナー国はブラジルの異なるイノベーション・エコシステムを新たにアジェンダに含むべきかを自由に決めることができる。そうなれば選出された企業の交通費に影響が出る可能性があるが、企業には模索できる新たなコ・ワーキングのオプションが提供される。

## 3.3 ステージ3 -商品のピボット

ステージ2を終了した起業家は一度本国（企業の本社）に戻らなくてはならない。この期間は最低8週間で、この間はクライアントとのフォローアップに専念し、商品・サービスの調整を手掛け、次の当地でのイマージョンのために作業チームをまとめなくてはならない。運営者は次の事柄に起業家が焦点を置くことを勧める：

- a) イマージョン段階で識別された商品の“ピボット”（方向転換）を実施し、できるだけ早くブラジルのカスタマーへ“実用最小限の製品（MVP）”を届けること。
- b) Scale UP in Brazil・チームと毎週個別のオンライン討議をすること。
- c) 新規顧客開拓と既存のリードとの関係育成を続けること。
- d) ブラジル市場への浸透と事業開発の次期ステップを計画すること。
- e) 事業戦略コンサルティングに関連するすべての宿題をすること。

## 3.4 ステージ4 -イマージョンII: PoC 概念実証

ステージ4で企業は合計2週間ブラジルに戻り CUBO の主催でブラジル市場での適応を検証し見込み客との新しい面談あるいはフォローアップをす

る。

- a) 選ばれたグループのプロフィールにより、2 度目のイマージョンの内容はベロオリゾンテ、リオデジャネイロ、フロリアノポリスまたはそのグループに関連があるとプログラムがみなした国内の他のイノベーションハブで展開される。
- b) ブラジルの専門家とのトレーニング・セッション、見込みパートナーや投資家とのネットワーキングや面談を対面で続ける。

### 3.5 ステージ 5 -ポスト・プログラム支援

スケールアップは特に新しい市場に参入するものにとっては容易ではない。これを長期プロセスと捉え **Scale UP in Brazil** プログラムは付加価値サービスを続け、選出された起業家には以下のサポートを

6ヶ月間提供する。

- a) プログラムで収録されたすべてのトレーニング・セッションへのアクセス。
- b) 起業家の活動分野のスポンサーと専門家で構成された諮問委員会によるアドバイスの提供やブラジルのカスタマーのサプライヤー、サービス・プロバイダー、テクニカル専門家、規制当局や政府関係者の紹介。
- c) フォローアップとフィードバックを必要な時に提供し概念実証、パイロットと投資交渉の検討。
- d) プログラム期間中サービス・プロバイダーの割引や特典のパッケージ。

## 4. カントリーパートナー：

2 年を 1 期とするこのプログラムでは次の 2 期（2022 年と 2023 年）にかけて各期に 2 力国の新しいカントリーパートナーを受け入れることもありえる。関心のある国はパートナーになる基準を満たしていること及びこのプログラムの必須要件にコミットすることを保証しなくてはならない。

### 4.1. カントリーパートナーになる資格

SUIB は戦略に追加の国をサポートすることにはオープンである。パートナー国としての応募が認められるためには次の要件を満たす必要がある。

- a) 毎年 WIP<sup>o</sup>が発行しているグローバル・イノベーション・インデックス（GII）でこのプログラムに応募する前年には上位 20 国内にあること。
- b) ブラジルに進出を望んでる収益を上げている事前審査されたテック企業の少なくとも 20 社のリストに国名があること。
- c) ブラジルで事業展開している自国の企業と面談してブラジル市場進出時に企業が直面した主要な課題を把握すること。
- d) プログラムの活動をオンラインで、及びイマージョンの間はブラジルで物理的にサポートできる組織内部または外部のスタッフを専任させる。

- e) イベント会場、コ・ワーキング空間のレンタル料、ケータリング、コンサルティング、マーケティングやコミュニケーション・サービス等プログラムでかかる経費の分担にはオープンであること。

ブラジルで以前に類似のソフト・ランディング・プログラムを企画し、企業に助成金を提供していることはプラスの要素となる。

予算の制約を検討した上でのみ **Scale UP in Brazil** は新しい国を加えることができる。この条件の元で 2 年におよぶ 1 期ごとに最大 2 力国しか考慮されない。新規応募国よりも以前からの応募国が優先される。新規の応募は [contato@scaleupinbrazil.com](mailto:contato@scaleupinbrazil.com) にメールを送り、用件欄は **SUIB Country Application** を記入すること。

#### 4.2. カントリーパートナーに求められる活動

カントリーパートナーの応募のために次の事柄をしなくてはならない。

- a) ABVCAP および Apex-Brasil とブラジルへの視察団の共同企画をする。
- b) 出版または 3 — 5 件の地元のメディア・ヒットあるいはその他の国内のプログラム宣伝活動などのデジタル媒体の確保を通してマーケティング・宣伝材料を企画すること。
- c) ブラジルの投資家を 3 — 5 件 (IVC や CVC) 確保すること。
- d) ブラジルのイノベーションや起業家ハブを 3 — 5 件確保すること。
- e) 国ごとに最低 15 のプログラム応募社数を確保すること。
- f) ブラジルで事業を営む地元企業を最低 5 社マッピングすること。
- g) ブラジルのイノベーション・エコシステムの 2 — 5 ページの概要を紹介すること。

#### 4.3. カントリーパートナーに求められる主要活動

参加国のすべての指定された組織及びチームは次にあるこのプログラムの主要な活動を観察して内容に取り入れなくてはならない。

- a) ブラジル市場参入での自国企業の主要課題の詳細情報の提供。
- b) ブラジルの起業家、投資家、潜在的なパートナー及びイノベーション・ハブへのアクセスを含むブラジルでの見通しをとらえたアジェンダに力を貸す。
- c) 英語および現地用語でプログラム内容、アジェンダ、募集の宣伝をマッピングとサポートし、必要があればデジタル媒体のデザイン、ローカル媒体のメディア・ヒットを確保すること。
- d) ブラジルの選ばれた企業を代表して見込み客を追加で探し出すこと。
- e) イマージョン時のビジネス・ミーティングを管理し、スケジュール調整及びフォローアップにおいて自国の起業家をサポートすること。
- f) コンテンツ及びメンターを目的としてブラジルで成功している自国の企業や起業家を識別すること。

- g) 翻訳のニーズ、文化的な課題、行動様式などについて特に **SUIB** 運営者からの要請があれば自国の企業に頻繁なフィードバックをしてサポートすること。
- h) このプログラム全体に企業が参加し、専念できるために自国の企業をサポートする時間とチームにコミットすること。
- i) このプログラムに関連した各バッチの前後の企業の実績データと情報の収集。
- j) プログラムのオンライン、オンサイト・イベントの共同企画、促進、及びキューレーティング。
- k) 交通費と経費の負担。

## 5. 日程:

受付開始	2022年3月7日
応募終了	2022年6月12日
ステージ1に選定された企業の発表	2022年7月7日

[電子メールまたはホームページで連絡]

### ステージ1

オンライントレーニングI開始	2022年7月26日
オンライントレーニングI終了	2022年9月9日
ステージ2に選定された企業の発表	未定

[電子メールまたはホームページで連絡]

### ステージ2

イマージョン体験I開始	2022年10月17日
イマージョン体験I終了	2022年10月28日

### ステージ3

商品ピボット開始	2022年11月7日
商品ピボット終了	2023年1月23日

### ステージ4

PoC 概念実証開始	2023年2月6日
PoC 概念実証終了	2023年2月23日

### ステージ5

ポスト・プログラム支援開始	2023年2月27日
ポスト・プログラム支援終了	2023年9月28日

日程変更の可能性もあり、更新内容は <https://www.scaleupinbrazil.com/> に掲載。

## 6. 対象者：

認められたパートナー国から下の条件に遵守するテック企業を対象とする。

- a) 限定されないができればハイテクの B2B 企業。
- b) 検証済みの商品と本国または他国での収入がある企業。
- c) 海外進出に関心があるかすでに他市場で事業展開をしている企業。
- d) ブラジル市場での高度の適合性のあるソリューションを持つ。
- e) ブラジルに進出して現地事務所の開設、現地チームの採用、R&D 施設の開設またはブラジルへの投資に対する明確な意思があること。
- f) このプログラムの期間中ブラジルに企業の創始者の一人あるいは幹部 代表が滞在できること。

## 7. 参加条件：

- 7.1. このプログラムでは参加者は必ずブラジルで事業を確立する必要はない。しかし参加者はこのプログラム申し込み時にはこれを目標として念頭に置く必要があり、ブラジルへの進出か否かの確かな決定ができるために提供されたツールやアジェンダを使うこととする。
- 7.2. 選ばれた全企業はオンライン・セッション及びオンサイト・イベントを含め **公式プログラム全て**に参加することを確約しなくてはならない。
- 7.3. 事業開発及び戦略的プランニングのサービスは公的資金を使った有料サービスであることを明確にしておく。そのようなサービスのために責任あるコンサルタントの要請や成果物のサポートを怠ると罰金につながる。
- 7.4. 事業開発サービスはプログラムが提供する企業のクライアントの主要な源となる。したがって全起業家は事業開発及びスケールアップ・チームで予定したビジネス・ミーティングへの参加は時間厳守しコミットすること。
- 7.5. 戦略的プランニング・サービスの目標は、ブラジル市場への商品、マーケティング、チャンネル販売オプションに関する選ばれた企業の思考や潜在的な変更を支援すること。企業はプログラムの開始時にこのサービスを利用して適切な製品開発のためにコラボする意志を表明しなくてはならない。
- 7.6. 各ステージのコンテンツで不参加が 20%を超える企業はこのプログラムから追放される。活動を続けることが小可能な参加者は事前に代理として別の高職にある幹部を指定すること。
- 7.7. ステージ 2 から 5 まで選ばれた全企業はサンパウロで開催される 15 日間のイマージョン体験及びスケールアップ・チームが選んだ他のエコシステムに参加しなくてはならない。

7.8. **Scale UP in Brazil** はいかなる時でもこのプログラムの提起している恩典やアジェンダに対してのコミットメントの証として航空券やホテルの宿泊予約などの提示を企業に求めることができる。

## 8. 応募方法：

- 8.1. 申込みは次のプラットフォームを通して行う。  
<https://www.scaleupinbrazil.com/>;
- 8.2. 申込書は英語で記入すること。他の言語での申し込み要請は拒否される。
- 8.3. 受付開始は3月第1週目、終了は2022年6月12日23時59分（ブラジル時間）
- 8.4. 日程変更の場合はホームページ <https://www.scaleupinbrazil.com> を掲載。
- 8.5. **Scale UP in Brazil** チームは受付・申し込みの遅延には責任を負わない。

## 9. 採用の手順：

- 9.1. 採用のために全参加者は締め切りまで申込書の記入を完了しなくてはならない。申込書には企業、チーム、商品あるいはサービス、売上及び海外進出計画、さらになぜ企業にとりブラジルがターゲット市場になるべきなのかの詳細が求められる。
- 9.2. 共有した情報は全て **Scale UP in Brazil** チームまたは招請された審査員が企業の成熟度の評価とブラジルでの進出への熱意を評価する時のみ使用し、機密として取り扱われる。
- 9.3. ステージ1には最大30社が選定される。選考委員会は企業が資格基準を満たし、選定すべきかを決定する。
- 9.4. ステージ2から5までは最大20社が選定される。選考委員会が企業が基準を満たし、選定すべきかを決定する。
- 9.5. 選考委員会がステージ1には30社以上、ステージ2から5まで20社以上の企業は選出可能と判断すると選定時のランキングに基づいて最大15社までの補欠リストが作られ、ステージ1のピッチングセッションまでこのリストが維持される。次のような場合は補欠リストから企業が選ばれる。
  - 9.5.1. ある企業がこのプログラムを続行できないと判断した時、または
  - 9.5.2. これらのガイドラインを遵守できないので辞退を求められた企業がある時。
- 9.6. **Scale UP in Brazil** チームはいかなる企業を選定することに対してのコミットメントはない。選定は企業の資格とブラジル市場への適合性を審査する選考委員会が行う。

## 10. 国の割り当て枠：

- 10.1. このプログラムの創設の経緯を考慮して各バッチの割り当て枠の半分はイスラエルの企業に割り当てる。残りの枠は年々このプログラムが

発展して新たに加わる国の間で平等に割り当てられる。残りの枠が各パートナー国に平等に割り当てられなければ Apex-Brasil と ABVCAP は最終調整をする。

- 10.2. 候補者が得られる最高得点は 21.5 である。パートナー国の候補企業の平均得点が 1.5 以下であれば各バッチの全体的な質と水準を維持するために ABVCAP と APEX -BRASIL はこれらの企業の選定を拒否する権利を保留する。

## 11. 選定基準:

選定は選考委員会を構成する産業界の専門家が作成した厳格なガイドラインに基づいて行われる。審査と選定のプロセスは 2 段階に分かれていて次の基準に従う。

### 11.1. 審査と選定プロセス、フェーズ 1

- 11.1.1. 予定された締切日以降に提出された申込は対象とされない。
- 11.1.2. 収益を上げていない企業は対象外になるが企業の評価額は考慮される。
- 11.1.3. 実用最小限の製品 (MVP) を提示できない企業および商品が上市段階でない企業は対象外となる。
- 11.1.4. すでにブラジルに進出してブラジルの組織を持つ企業はこのプログラムへの参加は認められない。
- 11.1.5. プロセスは 4 つの異なる要素で評価する。
  - A) イノベーション・グレード
  - B) 市場適合性
  - C) ブラジル参入のための企業成熟度
  - D) チーム

各要素は 1 から 5 点で評価され、1 が最も低く 5 が最も高い評価となる。

- 11.1.6. 応募企業がすでに外国で業務展開をしていると最終評価得点に 0.5 加算される。
- 11.1.7. ブラジルで R&D 活動に投資または開拓する方向性が明確な企業は 1 点加算される。
- 11.1.8. 各ステージに割り当てられた最大枠 [ステージ 1:30 社/ステージ 2:20 社] に加えて中程度の得点をもとにした採用リストは最高 10 社とする。
- 11.1.9. 計算の結果同点の参加企業があれば外部審査でより高い得点を得た企業が優先される。それでも同点が残るとイノベーションと成熟度に与られた点数は倍として計算され再度評価される。

- 11.1.10. 事前選定は Apex-Brasil と ABVCAP からの二人の評価人で行われる。イスラエル・トレード&インベストメントとパートナー国は自国の応募企業のインテグリティを検証することができる。
- 11.1.11. 暫定リストは選考委員会の民間セクター委員に共有され 10.1.5 項の 4 要素に基づいて企業が審査される。
- 11.1.12. 最終得点は内部と外部評価の平均値となる。
- 11.1.13. 類似のソリューションを有する 2 社以上の事前選定企業がある場合、市場の適合性、成熟度、及びフェーズ 1 の評価プロセスで考慮されるイノベーションに基づいて Apex-Brasil と ABVCAP は最大 2 社を選ぶ権利を保有する。

## 11.2. 審査と選定プロセスフェーズ 2

- 11.2.1. ステージ 1 で企業はステージ 1 の評価をした同じ外部審査委員にピッチしなくてはならない。
- 11.2.2. 審査員は 4 つの基準で企業を再評価する。
  - A) イノベーション・グレード
  - B) 市場適合性
  - C) ブラジル参入のための企業成熟度
  - D) チーム各要素は 1 が最低の評価、5 が最高点として 1 から 5 の得点で評価される。
- 11.2.3. 参加企業で同点を獲得した場合、イノベーションと成熟度の基準で高得点を得た企業が再評価される。
- 11.2.4. 同バッチのグループでアクセラレートすることに選ばれた企業あるいはステージ 2 から 5 への参加に選ばれた企業が同じクライアントの獲得を競う類似のソリューションやサービスを提示してはならない。類似のソリューションの参加者同士で評価結果が同点の場合、再審査されイノベーションと成熟度の基準でのより高い得点の企業が考慮される。
- 11.2.5. 最終成績は審査のフェーズ 1 と 2 の平均点となる。

## 12. ファイナリスト:

- 12.1. ファイナリストは <https://www.scaleupinbrazil.com/> のサイトに採用順に公表され、[contato@scaleupinbrazil.com](mailto:contato@scaleupinbrazil.com) から電子メールでの通知を受け取る。
- 12.2. 参加者は <https://www.scaleupinbrazil.com/> のサイトで公表される情報をモニタリングする責任がある。
- 12.3. 選ばれた参加者はすべて必要な情報と文書を提供し、同意書及び規程順守 確約書に署名しプログラムへのコミットメントを確認する。文書に署名を拒否、あるいはプログラム内容の 20%以上欠席するとプログラムから追放される。

- 12.4. **Scale UP in Brazil** のオーガナイザーは企業が応募時の申込書に提供した情報をもとに企業のプロフィールを作成し、そのプロフィールは審査委員、パートナー及び見込みクライアントと共有する。
- 12.5. 全企業は有効なパスポートを含め全ての文書類が最新で内容が有効であることに責任を負う。

### 13. コミュニケーション:

- 13.1. プログラムに関する全ての情報はプログラムのホームページに掲載される。 <https://www.scaleupinbrazil.com/> 一般の問い合わせは [contact@scaleupinbrazil.com](mailto:contact@scaleupinbrazil.com) の **Scale UP in Brazil** チームまでメールすること。
- 13.2. 全て公式なコミュニケーションは応募責任者の主要コンタクトアドレスから電子メールで行われるものとする。申込書で登録されている電子メールアドレスは申込み後変更できない。
- 13.3. **Scale UP in Brazil** から送られる全ての連絡事項に適切なアクセス参加者は責任を持って確保する。スケールアップ・イン・ブラジルから送られる電子メールがスパムになっているまたはいかなるデジタルテクノロジーでブロックされていないことを全参加者が確認することは重要である。そのような場合があれば **Scale UP in Brazil** チームは参加者を IT チームと繋ぐことができ、必要あれば問題を修理することができる。
- 13.4. 電話、スカイプ、ウェビナー、WhatsApp などその他のコミュニケーションは裁量により **Scale UP in Brazil** チームは使用することができる。しかし公式なコミュニケーション手段に代替してはならない。

### 14. 罰金:

- 14.1. 候補企業及び参加起業家
- 14.1.1. 項目 6 で記載されている条件のいかなる抵触によりこのプログラムから即時追放される。
- 14.1.2. 応募時に誤ったデータを記載することで参加する際の罰金あるいはこのプログラムからの追放となり得る。スケールアップ・イン・ブラジル・チームの裁量で判断される。
- 14.1.3. **Scale UP in Brazil** チームは、民事あるいは刑事違反歴がある、または予定されたミーティングやセッションあるいはその他（オンライン、あるいはオンサイト）で行われる公式プログラムに含まれているいかなる活動の日時を厳守しない起業家を不採用にするまたはプログラムから排除する権利を保有する。

#### 14.2. パートナー国

- 14.2.1. パートナー国がガイドラインに遵守しているかどうかの確認審査は ABVCAP と Apex-Brasil が 3 段階で行う。1) 応募の 2 ヶ月前、2) 応募締め切りの 1 週間後、3) 企業がプログラムに参加するか、または ステージ 2 から 5 まで進むための評価選定プロセスの時。
- 14.2.2. パートナー国が 4.2 及び 4.3 に記載されている項目に準拠していなければそのパートナー国はプログラムから即時追放され、評価中の候補企業、及びステージ 1 と 2 への選定プロセスにある企業はそのプロセスから排除される。

## 15. 守秘義務:

- 15.1. **Scale UP in Brazil** のオーガナイザーはプログラム期間中 起業家から受け取るあらゆる情報は守秘性が高いとみなす。計画されたプログラム内容の開発と管理を目的としてのみ使用するものである。
- 15.2. **Scale UP in Brazil**・プログラム内で共有できる情報内容を 決めるのは起業家の責任である。機密であり、プログラムには関連がないと みなす情報の提供義務は参加者にはないが、義務付けられている情報の共有をしないと評価ステージにおける企業の得点に影響もありうる。
- 15.3. **Scale UP in Brazil**・プログラムのオーガナイザーは、起業家、パートナー、スポンサー及びカントリーパートナーを含む他の当事者に関するこの合意の結果認識を得るかもしれない機密情報に対し、厳格な守秘義務を負う。また合意期間中オーガナイザーまたは下請した当事者が権限を持っていたあるいは他の第三者がアクセスしたような全ての機密文書と資料は、他の当事者に納めるか破棄することとする。この義務は本合意の終了後またはいかなる理由での解約のいずれか早い日から 5 年は有効とする。

本合意でそれ以外規定がない限り当事者は、第三者に本合意の内容あるいはサービスを提供している通常の過程で受取またはアクセスする情報の内容を開示してはならない。これら情報は合理的に機密あるいはプロプライエタリ情報として扱われるべきである。しかしながら両当事者は次の情報を開示することができる。

- (a) 公開されているまたはされる情報で本合意に抵触して公開された情報ではない情報。
- (b) 第三者から得た情報で、その情報を受取った当事者の知る限りその第三者は情報を提供した当事者に対する守秘義務はないような情報。
- (c) 開示ですでに情報を受ける当事者に知られているあるいは独自に出てきた情報。
- (d) 本合意の規定のもとで受取る当事者の権利を遵守する必要性で開示された情報。
- (e) 法律、司法プロセスまたは適用するプロフェッショナル規定で開示またはコミュニケーションが必要な情報で、そのような行為について他の当

事者に通知 する必要なく開示する当事者はその情報を提供することが想定される。

当事者は電子媒体を使用してコミュニケーションや情報の伝達ができる。電子媒体の使用は本合意で確立した守秘義務に抵触するものではない。

## 16. 肖像権：

16.1. **Scale UP in Brazil**・プログラムの全参加者は、プログラムの参加をもとに要請されたインタビューまたは報道に応じることを含むいかなるメディアまたはコミュニケーション・チャンネルとのエンゲージメントには同意しなくてはならない。

16.2. このプログラムの促進を目的とし、全参加者は決められた期日前に各自の企業ロゴを使用可能にし、このプログラムの活動の発展と維持のためにその使用と第三者との共有に同意しなくてはならない。

16.3. **Scale UP in Brazil**・チームはこのプログラムの全参加者の肖像権を保有する。本契約で使用許諾のある肖像は次の媒体チャンネルで公にされることもある：テレビ、ビデオ、バーチャル、電話。肖像には企業名、ロゴ、起業家名、会社概要、ビデオ、写真、ホームページ、フェースブック、インスタグラム、ツイッター、LinkedIn、YouTube、などの SNS に掲載されている参加者から提供されたインタビューや記事からのメディア情報などが含まれる。

16.4. **Scale UP in Brazil** の承認した、あるいは選定したパートナーと企業は **Scale UP in Brazil** のロゴの使用およびパブリッシュが認められる。

## 17. プログラムの運営者：

### ABVCAP:

ABVCAP は 2000 年に設立された非営利団体でプライベート・エクイティーとベンチャーキャピタル産業を代表している。長期投資の発展を促進している。発足してから 18 年間 ABVCAP は業界の状況の改善、業界に関する理解の促進及び国際的な業界標準に基づいたベスト・プラクティスの推進を支援してきた。ABVCAP の活動は長期投資コミュニティのグローバル及び地元のメンバーとの関係を円滑にし、討論を好み関係強化の育む環境を提供する。この目標達成のため同協会は研修プログラムの提供、業界の調査研究の実施、信頼できる業界データの普及およびメンバーと産業界に投資している企業間でのグッド・プラクティスの推進を行っている。

### Apex-Brasil:

ブラジルの輸出投資振興局 (Apex-Brasil) はブラジルの製品とサービスを海外に促進し、外資をブラジル経済の戦略的セクターに誘致する。輸出投資振興局は 12000 社以上の 80 を超える異業種の企業を支援しており、これら企業は 2

00の市場へ輸出している。Apex-Brasilはブラジルへの外資誘致に主な役割を果たしてビジネスチャンスの察知、戦略的イベントの促進、ブラジルにリソースを配分することに関心のある外国投資家をサポートしている。

#### イスラエル・トレード&インベストメント：

サンパウロのイスラエル・トレード&インベストメントはイスラエルの経済省に属している。全世界に40以上の事務所の一つでありいくつかの業種でイスラエルとブラジルの企業の商機を結びつけて成功例を作り上げている。イスラエル・トレード&インベストメント・サンパウロ事務所はメルコ・スルーイスラエル自由貿易協定の実施と管理を監督している。イスラエルのテクノロジーを海外に紹介、ビジネスチャンスの創出、イスラエルへのテック・スカウト、両国への投資やイノベーション視察団の企画、及びパートナーのマッチングなどを業務の一部とする。

#### 18. パートナーとサポーター：

このプログラムは、次の内容を含めプログラムに貢献する異分野でのパートナーとスポンサーをブラジルとパートナー国から積極的に探している。

- A) メンター；
- B) オープン・イノベーションを経験した企業や起業家
- C) 投資家
- D) ビジネスとマーケティングのコンサルタント
- E) イノベーションと起業家ハブ

関心があればプログラム運営者にご連絡ください。

contato@scaleupinbrazil.com.

#### 19. 総則：

- 19.1. 常に最新版のガイドラインがホームページ <https://www.scaleupinbrazil.com/> に掲載されている。
- 19.2. このプログラムに応募することで企業は全ての規定を読んで理解し、その内容全てに同意するものとする。
- 19.3. Scale UP in Brazil の組織は企業がプログラムに参加している時の投資、概念実証または契約交渉に関して責任を負わない。プログラムは唯一これらの交渉につながりうるようなツール、サービスとネットワーク活動の促進に責任を負う。
- 19.4. SUIB は国境を超えたマルチカルチャーの包摂的なプログラムであり平等を尊ぶ。あらゆるバック・グラウンドの人からの応募を歓迎、奨励する。障害、人種、肌の色、民族、ジェンダー、宗教、性的志向、年齢、旧軍人のステータスやその他法律で守られているカテゴリーに基づいた差別はしない。全参加者、パートナーに対しては運用上及び安全上可能なところでの平等機会を推進する。



<b>参考申請フォーム（日本語訳）</b> <b>注意：この日本語のドキュメントは参考用です。本プログラム Scale Up In Brazilへの申し込みの際は、ウェブサイトに表示されているリンクから英語の電子フォームで記入ください。</b>	
<p>The Scale Up In Brazilのプログラムは企業へのラジアル市場への進出・拡大を目的としたプログラムです。認定の審査のために正確な情報を把握する必要があります。審査委員会はその申請書からのデータを利用して企業を選びます。ステップ1にて最高30社を選び、ステップ2にて最高20社を選びます。提供されるデータ全ては機密情報としてScale Up In Brazil プログラムに組み込まれ、現在社員とその審査委員会に限定されます。このプログラムのより詳しい内容は <a href="http://www.scaleupinbrazil.com">www.scaleupinbrazil.com</a> に参照ください。</p>	
<p><b>会社についての一般データ</b></p>	
このプログラムについてどのように紹介しましたか？	対象でのイベント Scale Up in Brazil/SNS/ email イベント/セミナー/ワークショップ/イベント (チーム、SNS、email) エンタープライズ/シンガポール B2B ニュースレター/その他の他のエクスプレス/送達相違のSNS 報道関係 投資家 / メンター その他
社名	
ホームページ	
設立年	
本社住所	
本社所在都市	
本社所在郵便番号 (該当すれば)	
本社所在国	
親属/子会社の有無	オプション: はい/いい / いいえ(テキスト)
事業分野	リスト (+1 分野を選択可能): アドテク&マーケティング、ソフトウェア、バイオテック、コスト削減/不動産テック、サイバーセキュリティ、エテック、エネルギー/クリーンテック、社会環境インパクト、フィンテック/インシュアテック、フードテック、HRテック、ヘルスケア、ガバナンス、インダストリー 4.0、リーガルテック、サイバーサイエンス、メディア、医療テック、サステナブル/エコマース、スマートシティ、輸送/モビリティ、VR/AR、その他 "テキスト"
会社の各事業ステージ	概念/アイデア プロトタイプ/MVP クライアントMVP トランザクション/ポスト-マーケット/マーケット スケールアップ
会社の現在のステージ	オプション: シー/リード // シー/プリ-シリーズ A // シー-シリーズ A // シー-シリーズ B // シー-シリーズ C // その他
サインアップ形式での記録 サインアップ形式で会社を200文字以下で説明	
<p><b>参加者データ</b>  <b>参加者はこのプログラムの詳細の全ての連絡窓口の役目となります。1社あたり2人まで申し込み可能。下記の詳細が全て正しいことを確認してください。</b></p>	
氏名(1):	
肩書(1):	
Whatsapp/携帯電話番号 (1):	
E-mail (1):	
LinkedIn のプロフィールまたは職務をアップロード (職務のファイルサイズの上限は500k)	
英語能力について：該当するオプションを選択してください	日常の英語でのコミュニケーション能力についての評価 英語の読み書き及び話すことができる 英語の読み書きはできない 英語の読み書きはできない 英語の読み書きはできない 上記のどれでもない
会社からプログラムの参加承諾を得ていますか？	オプション: はい/いい
<p><b>チーム</b>  <b>グローバル化の過程でしかりとしたサポートチームがあることが大変重要です。そのためチーム内容は認定プロセスで分析される項目であり、誤った情報をもとに誤りに検閲されます。</b></p>	
会社の創設者の氏名 (複数場合は全員記入)	
創設者の LinkedIn プロフィールを記入あるいは職務をアップロードしてください。(ファイルサイズの上限は500k)	
社員数	
プログラムの前向きなリーダーは誰になりますか？	はい/いい
はいの場合その人の氏名	
はいの場合その人のメールアドレス	
既にプログラムの法人は設立していますか？	はい/いい
はいの場合その会社の登録番号/CPNを記入ください	
<p><b>マーケットリサーチ</b>  <b>会社のリサーチに関する詳細を教えてください。会社の市場およびグローバル化レベルを競合会社と対比し革新的なソリューションを説明してください。この詳細により会社がこのプログラムに高い適合性があるか明確な見解が得られます。</b></p>	
会社としてはどの課題を乗り越えていますか？	
ロー/国産品は何か？競合会社のないユニークな革新的なソリューション1-3件教えてください	
活動されている市場を説明してください (主要動向/傾向)	
全世界での市場規模を推定 (百万ドル) で記載。	"数値"
競合会社を3-5社記入してください。(ターゲットとしている顧客は会社の商品/サービスがなかったら今日どこにその問題に対する解決策を考案してください)	
あなたビジネスモデルを説明してください	B2B, B2B2C, B2C, B2G, P2P, その他 (テキスト)
ビジネスモデル/資料をPDFで添付してください (ファイルサイズの上限は6.5MB)	添付
<p><b>グローバル市場</b>  <b>グローバル化の企業に参入を要求するにあたり市場を調査することはこのプログラムにとって最も重要です。</b></p>	
2019年の収入を記入してください (USD 百万):	オプション: 0 // USD 0.00 千\$ 50万 // USD 50万 千\$ 100万 // USD 100万 千\$ 300万 // 300万 千\$500万 //USD 500万千\$1000万 // USD1000万千\$2000万 // USD2000万以上
2020年の収入を記入してください (USD 百万):	オプション: 0 // USD 0.00 千\$ 50万 // USD 50万 千\$ 100万 // USD 100万 千\$ 300万 // 300万 千\$500万 //USD 500万千\$1000万 // USD1000万千\$2000万 // USD2000万以上
2021年の収入を記入してください (USD 百万):	オプション: 0 // USD 0.00 千\$ 50万 // USD 50万 千\$ 100万 // USD 100万 千\$ 300万 // 300万 千\$500万 //USD 500万千\$1000万 // USD1000万千\$2000万 // USD2000万以上
<p><b>投資</b>  <b>投資を求めている会社を記入してください。プログラムに選ばれた場合この情報を使ってブラジルの投資家を探すのに役立ちます。</b></p>	
会社は投資を求めていますか？	オプション: はい / いいえ
はい、であればどれだけの金額規模ですか？	USD 100万まで USD 100万千\$ - USD 300万まで それ以上
その資本の少なくとも半額はどれくらい (%) プラジラ市場向けになりますか？	数値
投資家としてどの分野のニーズ/資料を添付してください (オプション)	添付
ベンチャーキャピタルからの投資を会社は受けましたか？	オプション: はい // いいえ
どのファンド/ベンチャーから投資を受けましたか？	
<p><b>他のプログラム</b>  <b>政府やアクセラレーター/プログラムの過去の経験はありますか？</b></p>	
創成金を得たことがありますか？	はい/いい
はい、の場合そのプログラムの参加し、いつ参加しましたか？	
会社はアクセラレーター/参加しましたか？	はい/いい
はい、の場合そのプログラムの名前を教えてください	
<p><b>最終考慮 項目 - 会社としてこのプログラムにどれだけの関心を持つのか、また、ブラジラ市場に関する知識についての詳細を教えてください。</b></p>	
ビデオ作成 (YouTube) - なぜブラジラ市場を選ぶのか？ YouTube, Vimeo, OneDriveまたは審査員がアクセスできる他のオンラインプラットフォームからのビデオリンクを添付してください。 この市場を調査する > なぜブラジラ市場を選ぶのか？ > 競合のテクノロジーをどのようにしてブラジラ市場に実装することができそうですか？	
会社のブラジラでの市場規模を知っていますか？ (USD百万)	はい、もしくはいい / いいえ
ブラジラでの競合会社1-5社記入できますか？	
ブラジラにクライアントはありますか？	いい /いい (テキスト)
ブラジラでの現在クライアント0社ありますか？	
Scale Up in Brazilでのサリッシュン項目に競合のスタートアップ/ソリューションは最も関連性がありますか？	エンタープライズ/ソフト AI アナリティクス データサイエンス BI & エコノミー/インフラ/サービス ビジネス/テック カスタマー/エクスペリエンス
<p><b>条件</b></p>	
ガイドラインを読み内容に同意する	チェックボックス
プライバシーポリシーを読み内容に同意する	チェックボックス
<p>Appleのモバイルデータ利用の承認を得て +1 チェックボックス</p>	
<p><b>プライバシーステートメント</b></p>	
<p>Scale Up in Brazilの応募者は自主的に情報を提供し、その情報は氏名、電子メールアドレス、電話番号及び提供されるその他の情報が含まれます。            このらの情報は次の用途に使用されます:            - プラジラ市場調査、加トリバー/パートナー/投資家委員会/応募者がプログラムの参加資格があるかの分析や審査情報            - 市場調査/マーケティング/広報            - 応募者のブラジラ市場への進出/どのオンライン/オフライン/マーケティングとして考えているのを出発点/採用する事業開発/コンサルタントへの広達</p>	
<p>申し込み内容は当社チームと審査委員会を形成する特定の投資家/企業グループで審査されます。このグループは応募者のScale Up in Brazilプログラムでアクセラレーター/選定を評価できる候補者からの人員で構成されています。</p>	