

米国大学UCバークレー校発
アクセラレーター-Berkeley SkyDeck来日

JETRO Bootcamp Program in OSAKA / TOKYO 募集要項



目次

1. Berkeley SkyDeckとは？
2. 本プログラムのポイント
3. 募集対象
4. プログラムの内容
スケジュール（大阪・東京）
5. メンター・講師紹介
6. 募集について
7. 提出物
8. 留意事項

1. Berkeley SkyDeckとは？

世界を目指す起業家のエコシステムを開発・育成することを目的に発足したアクセラレーター。カリフォルニア大学バークレー校の保有する投資家・アドバイザー・研究者のグローバルなネットワークを最大限に活用して事業化を目指す研究者、意欲のあるスタートアップを支援。アクセラレーターとしての世界的評価が高く日本の有力大学とも連携。

世界中から応募し選抜されたスタートアップ向けにアクセラレーションプログラムを提供。同大学教授陣を始め、連続起業家、VC、金融、エンジニア等500超のアドバイザー人材を誇る。これまで支援したプログラム卒業生による資金調達額は累計18億ドル、約20社が買収や株式公開によってエグジットを達成。

ジェトロは、2023年11月16日Berkeley SkyDeckと、イノベーション推進に向けたMoUを締結致しました。

[ジェトロ、カリフォルニア大学バークレー校とMoUを締結 —スタートアップ支援プログラムに関し、日本の有力大学との連携強化へー | 2023年 - 記者発表 - お知らせ・記者発表 - ジェトロ \(jetro.go.jp\)](#)



2. 本プログラムのポイント

- カリフォルニア大学バークレー校が誇る世界最高峰のアクセラレーターである Berkeley SkyDeckのプログラムを3日間体験できます。
- 大阪、東京の会場に分けて各日18：00～21：00の時間帯で実施します。昼間に仕事、学業、研究で忙しい方々も気軽に参加していただきたいです。
- 起業をめざして研究に従事されている方、スタートアップ事業者（シード～シリーズBまでの日本発スタートアップ経営者、事業責任者、または事業実施を検討している方）ならばどなたでも応募可能です。
- これまでアクセラレーションプログラムを受講できなかった、関心はあるがそこまで時間を割けない方に受講をお勧めします。

プログラム参加費は無料（交通費や宿泊費・食費等その他費用は参加者負担となります）

3. 募集対象（コース選択制）

【Aコース】（最大50名×2拠点）

- 研究を通じて得たビジネスアイデアをグローバルに事業化し、独立・起業を目指す方（学部生/大学院生/研究機関や企業の研究者含む・領域不問）
- 上記のような方と共同創業者、またはCXOとしてスタートアップの創業を目指す方

【Bコース】（最大50名×2拠点）

- シード～シリーズB
- 日本発スタートアップの創業者、Cレベル、海外展開責任者、業開発責任者
- 海外での事業展開や資金調達に意欲がある事業家または事業化を目指す方
- 研究技術を有したスタートアップであること（例：B2B、B2B2C、Deeptech、Bio、Cleantech、Spacetechなど）

※Aコース、Bコースそれぞれの受講内容はpg6,7をご確認ください。

4. プログラム内容

Aコース・Bコースとは？

Aコース(月・火)	
Workshop	Description
The Startup Lifecycle: Milestones & Methods - Mark Meyer(Osaka), George Panagiotakopoulos(Tokyo)	Explore the goals and frameworks of the various stages of the startup lifecycle to guide you from idea to a thriving business and beyond.
Building Blocks for a Startup - Will Burke(Osaka), Bryan Rodrigues(Tokyo)	Learn why branding is a core asset to growing your company and how to build the core foundation of your brand.
Nailing Your Target Customer & Value Prop - Peter Giordano	Discover how to offer a data-driven methodology for asking the right questions to determine the right target customer, value proposition, value metrics, and pricing models for a business.
Marketing 101 - Linda Itskovitz	Learn the core principles of marketing and go-to-market strategies, with a special emphasis on the power of continuous testing and learning
Gearing Up to Fundraise - Scott Jablonski	Learn the fundamental information, documents, and processes that are required to raise funds from friends & family, angel investors, and institutional investors.
Product Strategy (Osaka only) - Will Burke	Learn how to develop a stable product strategy to cater to your key customer's needs.
Building Your Starting Team (Tokyo only) - Scott Jablonski	Learn how to form a founding team, typical positions that are required, recruitment and leadership strategies, and placing initial operations in place to facilitate later scaling.
A・B共通 (水)	
	Bコースプログラム内容は 次のページへ
Perfecting Your Startup Story and Pitch (Osaka Only) - Will Burke	You have 5 minutes and about 10 slides to make a memorable impression to potential investors. What will you say and show to make a lasting impression? This workshop covers how to build and improve the core foundation and design of your brand.
How to Pitch Your Startup (Tokyo Only) - Caroline Winnett	Techniques and strategies to build and present a first class pitch, including ideas for your deck's structure and how to quickly catch and maintain investor attention.
Fireside Chat - Kazuhiko Nishioka (CEO, Sun Metalon)	Kazuhiko Nishioka (CEO of Sun Metalon), a SkyDeck alumni founder, will discuss his experience as a founder who started a company in Japan, went through an accelerator, and successfully expanded to the US.
Networking Mixer	Come meet and mingle with investors and UC Berkeley alumni based in Japan.

講師陣・コーチ陣プロフィールは[こちら](#)

4. プログラム内容

Aコース・Bコースとは？

Bコース (木・金)		Aコースとの共通セッションは 前ページ へ
Workshop	Description	
The Startup Lifecycle in the US: Milestones & Methods - Marc Meyer/George Panagiotakopoulos	Explore what the startup lifecycle looks like in the US, from pre-seed to exit, with the goals, frameworks, techniques, and history to guide you from idea to a thriving business and beyond.	
Nailing Your Target Customer, Value Prop & Monetization - Peter Giordano	Pete will discuss how to offer a data-driven methodology for asking the right questions to determine the right target customer, value proposition, monetization, value metrics, and pricing models for a business.	
Masterclass on Pitching - Will Burke & all advisors(Osaka), Caroline Winnett& all advisors(Tokyo)	The founders will break up into small groups and workshop their startup pitches in this masterclass. Will Burke will give the introduction and then each advisor will manage a breakout group.	
Mastering Marketing -Linda Itskovitz	Journey into the core principles of marketing and go-to-market strategies, with a special emphasis on the power of continuous testing and learning. Participants will not only grasp the fundamentals of effective marketing, but will also delve into the iterative process of refining strategies through data-driven insights.	
Raising Funds in Today's Environment - Scott Jablonski	A view of the current world of venture capital (VC) in Silicon Valley and elsewhere, what VCs are looking for, what's required to raise funds successfully, outlining use of funds, and other potential sources of capital.	
Building Your Starting Team (Osaka Only) -Scott Jablonski	Learn how to form a founding team, typical positions that are required, recruitment and leadership strategies, and placing initial operations in place to facilitate later scaling.	
Perfecting Your Startup Story and Pitch (Tokyo Only) -Bryan Rodrigues	You have 5 minutes and about 10 slides to make a memorable impression to potential investors. What will you say and show to make a lasting impression? This workshop covers how to build and improve the core foundation and design of your brand.	

講師陣・コーチ陣プロフィールは[こちら](#)

4. スケジュール（開催地：大阪）

- ・基本言語：英語
- ・開催日時：2月26日（月）～3月1日（金）
- ・実施場所：[ジェットロ大阪本部 29階セミナールーム](#)
- ・メンタリング：木・金の14:30以降で希望する創業後のスタートアップのみ各社30分受講可能

	2/26 (Mon) A Course	2/27 (Tues) A Course	2/28 (Wed) A・B Course	2/29 (Thurs) B Course	3/1 (Fri) B Course
2:30-5pm	None			Mentoring Hours B Course participants only	
6-7pm	Greetings				
	Startup Lifecycle: Milestones & Methods (Mark Meyer)	Product Strategy (Peter Giordano)	Perfecting Your Startup Story and Pitch (Will Burke)	Startup Lifecycle in the US: Milestones & Methods (Marc Meyer)	Group Masterclass on Pitching (Will Burke & all advisors)
7-8pm	Break				
	Building Blocks for a Startup (Will Burke)	Marketing 101 (Linda Itskovitz)	Fireside Chat with Kazuhiko Nishioka (CEO, Sun Metalon) ~7:45pm	Nailing Your Target Customer & Value Prop & Monetization (Pete Giordano)	Marketing Like a Pro (Linda Itskovitz)
8-9pm	Break				
	Nailing Your Target Customer & Value Prop (Peter Giordano)	Gearing Up to Fundraise (Scott Jablonski)	Networking mixer with VCs and Berkeley Alumni (Signin Here)	Building Your Starting Team (Scott Jablonski)	Raising Funds in Today's Environment (Scott Jablonski)
9-9:30pm	Open Office hours with Advisors A Course participants only		None		

4. スケジュール（開催地：東京）

- ・ 基本言語：英語
- ・ 開催日時：3月4日（月）～3月8日（金）
- ・ 実施場所：[ジェット口東京本部 7階イノベーションガーデン](#)
- ・ メンタリング：木・金の14:30以降で希望する創業後のスタートアップのみ各社30分受講可能

日付 対象コース	3/4 (月) Aコース	3/5 (火) Aコース	3/6 (水) Aコース・Bコース	3/7 (木) Bコース	3/8 (金) Bコース
2:30-5pm	-			Mentoring Hours	Bコースのみ
6-7pm	Greetings				
	The Startup Lifecycle: Milestones & Methods (George Panagiota kopoulos)	Building Blocks for a Startups (Bryan Rodrigues)	How to Pitch Your Startup (Caroline Winnett)	Startup Lifecycle in the US Milestones & Methods (George Panagiota kopoulos)	Group Masterclass on Pitching (Caroline Winnett & all advisors)
10min Break					
7-8pm	Nailing Your Target Customer & Value Prop (Pete Giordano)	Marketing 101 (Linda Itskovitz)	Fireside Chat with Kazuhiko Nishioka (CEO, Sun Metalon) ~7:45pm	Nailing Your Target Customer & Value Prop & Monetization (Pete Giordano)	Mastering Marketing (Linda Itskovitz)
	10min Break				
8-9pm	Building Your Starting Team (Scott Jablonski)	Gearing Up to Fundraise (Scott Jablonski)	Networking mixer with VCs and Berkeley Alumni (Signin Here)	Perfecting Your Startup Story and Pitch (Bryan Rodrigues)	Raising Funds in Today's Environment (Scott Jablonski)
	10min Break				
9-9:30pm	Open Office hours with Advisors Aコースのみ				

5. メンター・講師紹介



Bryan Rodrigues *Berkeley SkyDeck adviser, Fractional CMO*

Expertise: Business strategy, data driven marketing, pitching

A Berkeley SkyDeck advisor and fractional CMO with 25+ years of experience in global marketing, spanning a variety of companies and industries including Nike, Houghton Mifflin Harcourt, Electrolux, Tile, and more. Bryan has spent over a decade running marketing and ecommerce for Silicon Valley startups with experience in B2C, as well as B2B (and everything in between), across consumer, mobile, fintech, education, and more.



Caroline Winnett *Berkeley SkyDeck Executive Director*

Expertise: Pitch coaching, Silicon Valley landscape

A former professional violinist and serial startup entrepreneur with two exits, as well as an angel investor, advisor, and startup board member. Caroline is now Executive Director of Berkeley SkyDeck and has driven it to be a leading accelerator and global hub for entrepreneurship. She holds an MBA from UC Berkeley.



George Panagiotakopoulos *Berkeley SkyDeck Head of Europe & Expansion*

Expertise: Business development, global innovation strategy

George is a UC Berkeley Haas School of Business alumni (MBA) and former founder and lecturer, with experience at companies such as Anheuser-Busch. He is now Head of Europe and Expansion at Berkeley SkyDeck.



Marc Meyer *Berkeley Skydeck's Advisor Council Chair, startup advisor, executive coach*

Expertise: Business strategy, leadership

Marc is an executive coach, advisor, board member, investor, and technologist with 45 years of experience in Silicon Valley as a CEO (5x) and VP of Engineering and Product. He's founded 6 startups, with 4 exits and 1 IPO. He is Berkeley Skydeck's Advisor Council Chair.

5. メンター・講師紹介



Will Burke *Berkeley SkyDeck advisor, Founder and CEO of Pink*

Expertise: Pitch coaching, brand design

Will is a Berkeley SkyDeck advisor with 25+ years of experience in branding and marketing in Silicon Valley as a CEO, founder, and creative executive. He's worked with major brands ranging from Apple, Intel, and Hewlett-Packard, to Nestle, PepsiCo, and many more. He's currently the founder and CEO of PINK, where he works with startup founders on brand design and market strategy to accelerate their growth and secure next stage funding.



Linda Itzkovitz *Berkeley SkyDeck advisor, Chief of Staff (Marketing) at Quicken*

Expertise: Marketing, go-to-market strategy

A Berkeley SkyDeck advisor, Linda has spent the last 25+ years in Silicon Valley, working in high-growth tech companies spanning B2C and B2B. She started her tech career at Intuit as the original product manager for Quicken for Mac. She has since been an executive and strategic consultant at a variety of companies, including Intuit/PayCycle, LinkedIn, Ancestry.com, Yahoo!, Matterport, Amazon, and more. Her experience spans every stage of a company's lifecycle, from pre-seed and VC-backed, to IPO and public. She is currently Chief of Staff (Marketing) at Quicken.



Scott Jablonski *Berkeley SkyDeck / SkyDeck Europe advisor, Founder & CEO of 77 Analytics*

Expertise: Business strategy

An experienced operator with 25+ years of proven leadership at scale, Scott has managed a \$1.3B P&L, led multiple technology product releases, and built a successful consulting and advisory practice serving both early-stage technology startups and established businesses. He's held key roles, such as General Manager at StubHub, VP at the National Hockey League, Senior Manager at the National Basketball Association, and Senior Product Manager at Oracle Corporation. He is currently a Berkeley SkyDeck and SkyDeck Europe advisor, and consults and advises companies on corporate and product strategy, operations, finance, and data and analytics.



Pete Glordano *Berkeley SkyDeck advisor, angel investor*

Expertise: Product and go-to-market strategy, positioning, monetization & pricing

Pete has had a 30+ year career with hands-on experience with transformative products at companies like Accenture, DoubleClick, VMware, and Google Cloud, and has a background in enterprise B2B Software, SaaS, and startups. He most recently served as Global Director of Go-to-Market Strategy for Google Workspace. He's currently a Berkeley SkyDeck advisor, an angel investor, and a guest lecturer at the University of Michigan Center for Entrepreneurship.

6. 募集について

【募集期間】 1月29日（月）9:00～2月11日（日）23:59

【審査結果】 上記記載の対象項目を満たす参加者であること

※希望の参加場所（東京か大阪）は応募人数に応じて、希望ではない開催地での参加をお伺いする場合がございます。

【応募条件】

- 本プログラム全日程にオフラインで参加可能であること
- Aコースは月火水3日、Bコースは水木金3日が参加可能なこと（メンタリング除く）
- 英語のワークショップの聴講と講師との会話ができる英語力があること
- 参加情報を入力・必須資料を提出の上、英語で応募すること
- プログラムの参加・応募は1つのアイデアにつき1名に限られる。同伴者や応募者以外の参加は不可
- プログラム参加費は無料（交通費や宿泊費・食費等その他費用は参加者負担となります）

【主な審査基準】

Aコース

- ・ 明確な専門分野があり、他者との優位性が見られること
- ・ 海外を視野に入れた顕著なビジネスアイデアがあること・海外展開を志していること
- ・ 短期間での起業を目指していること・あるいは起業の経験があること

Bコース

- ・ 上記記載の対象項目を満たす参加者であること
- ・ 海外展開する意思が明確であること
- ・ 自社のプロダクトやサービスの強みが明確であること

7. 提出物

Aコース・Bコースとは？

下記の参加フォームより、**1～4を全てご提出ののち応募完了**

1. 参加場所選択（大阪/東京）
2. コース選択（A/B）※それぞれのコースに関する内容はp5をご確認ください
3. 設問記述（英語）
 - ・ **Aコース**：①研究を活かした事業アイデアの説明（英語 50words）
②①により社会へ提供するメリット・解決したい社会課題、③事業化の時期
 - ・ **Bコース**：以下①②③を1～2文で説明
①製品若しくはサービス、②①により社会へ提供するメリット・解決したい社会課題、
③海外展開の時期
 - ・ **A・Bコース**：他者にはない競争力要素や付加価値要素の説明

1～3入力フォーム

4. 資料提出（英語）
 - ・ **Aコース（オプション）**：ビジネスアイデアを説明する補足資料 ※英語が望ましい
 - ・ **Bコース（必須）**：自社の英語ピッチ資料 ※英語の持ち合わせがなければ、日本語も可

4資料提出フォーム

8. 留意事項

- ・先着優先で採択致します。随時、採択結果を通知致します。
- ・応募に当たっては「[6. 募集について](#)」の応募条件をご確認ください。
- ・[応募条件](#)を満たさない場合、または本ページの留意事項に同意できない場合は審査・参加の対象外となります。
- ・応募情報で英語指定の場合、英語での記載が必要です。英語以外で応募があった場合、審査対象外となります。
- ・参加者の個人情報については[ジェットロ個人情報保護方針](#)に基づき適正に管理運用いたします。
- ・応募情報の審査から条件の不充足、受講に不適切とジェットロが判断した場合、不採択とする場合があります。その際はご了承ください。別途、通知致します。（審査はジェットロおよびジェットロの委託先が実施いたします。）
- ・事務局が本プログラムの模様を撮影します。これらの撮影物（写真・動画等）は、本プログラムの広報や活動報告を目的として、各種印刷物やWEBなどに使用・掲載させていただくことがございますので、予めその旨、ご承諾ください。
- ・事業アイデアに関する知的財産権等は参加者自身に帰属しますが、印刷物、WEB掲載など、本プログラムの広報を目的とする知的財産権等の使用の権利は主催者等も有するものとします。
- ・外部専門家による審査を含むため、形式的な審査基準は公開しておりません。

お問い合わせ

JETROスタートアップ課

アクセラレーションプログラム班
(担当：高井、近藤、武田)

[Email : su-support@jetro.go.jp](mailto:su-support@jetro.go.jp)