



ALCHEMISTX

JETRO

Japan External Trade Organization

Global Startup Acceleration Program
Enterprise Business (B2B)コース
Powered by **AlchemistX**



GSAP

Global Startup
Acceleration Program

アジェンダ

▼以下各項目をクリックすると
該当ページに移動します

1. プログラムの目的
2. プログラム構成
3. プログラム内容
4. オンラインツール
5. スケジュール
6. アクセラレーター
7. エントリー

※p19に「*」付の用語に関する説明がございます

1. プログラムの目的

Enterprise Business(B2B)コースはオンライン中心の約12~20週間※のプログラムです。このプログラムでは、日本全国のスタートアップ企業を対象に、参加企業の市場進出戦略の策定や各マーケットに精通したメンター*とのメンタリング*機会、海外企業との商談機会を提供し、海外展開を全面的にサポートします。こちらのコースでは以下の分野で日本発スタートアップ企業10~15社程度を支援します。

条件	日本国内に所在する日本初のスタートアップ企業
ステージ*	プレシード ~ シリーズ B
分野	法人顧客向けサービスを提供している企業 (B2B、B2B2C、SaaS企業*)

※Phase 1 (12週間) と Phase 2 (8週間) で構成されており、Phase 2に進むためには別途審査あり

プログラムの目的

- 1 グローバルに事業規模を拡大するための最適な方法や市場進出戦略の策定
- 2 グローバル・ネットワークの獲得・潜在ニーズの掘り起こし
- 3 グローバル市場での販路開拓・事業提携・資金調達

2. プログラム構成 (Pre-Program)

Tokyo Week ~ブートキャンプ~

- 期間：プログラム開始2~4週間前の3日間（全日1日と半日2日間）リアル/オンライン
- 対象：採択企業10~15社。リアル開催だがオンラインでも配信予定。（交通費・宿泊費自己負担）

◆ プログラムの内容

- ・メインプログラムの概要説明並びに期待値の設定
- ・起業家たちとのネットワーキング
- ・顧客開拓のマインドセットと実践・ハンズオン集中ワークショップ&ロールプレイ面接練習
- ・米国ビジネス文化理解のワークショップとチームビルディングのアクティビティ
- ・米国投資家マインドセットの理解
- ・1:1コーチングセッションにおける参加企業のプログラム目標を設定
- ・メインプログラムの詳細な内容共有と主要なコンセプトの紹介

2. プログラム構成 (Phase 1)

Customer Discovery ～顧客開拓～

- 期間：2022年9月～2023年1月（約12週間）オンライン／渡航
- 10～15社採択予定【法人顧客向けサービスを提供している企業（B2B、B2B2C、SaaS企業）】

◆ プログラムの流れ

- ・第1～3週：顧客に提供する価値、購買行動、顧客開拓等 渡航準備
- ・第4～5週：1～2週間サンフランシスコへ派遣予定
- ・第6～10週：パートナーとの関わり方、ビジネスモデルの見直し／ストーリーテリング等
- ・第11～12週：ピッチトレーニング
- ・2024年1月上旬：[Demo Day](#)*

◆期待できる成果

- ・米国でのバリュープロポジションとメッセージの伝え方／英語メール、one-pager、ランディングページ作成
- ・20名以上の顧客にインタビュー・フィードバック／米国向けピッチ作成（VC・投資家／パートナー・顧客）

※ オンラインプログラムはZoomにて日本時間の午前中に実施

※ 3名以上のアメリカの顧客または投資家を紹介/1社

※内容は変更の可能性あり

2. プログラム構成 (Phase 2)

Customer Validation ～顧客検証～

- 期間：2023年1月～3月（約8週間）
- 3～10社採択予定（Phase 1企業のうち、審査に通った企業のみ）

◆プログラムの流れ

- ・第1～6週：（テーマは、Phase 1での評価を基に決定）講義、体験型講義、グループ討論/毎週
2時間のグループ討論/隔週
- ・第7～8週：投資家向けのピッチブラッシュアップ

◆期待できる成果

- ・LOI、POC契約、販売契約、パートナーシップ契約、および/またはその他の明確な実績
- ・成果物：セールス資料、米国向けピッチ資料等

※3名以上の米国の顧客または投資家を紹介/1社

※内容は変更の可能性あり

3. プログラム内容（1 / 3）

Phase 1とPhase 2を通して以下のカリキュラムを提供

オンラインレクチャー ・ワークショップ	オンラインレクチャーや、各社の課題に関連するトピックのワークショップを実施。 (講義内容例※) ・顧客目線での商品価値提案 ・ビジネスにおいて重要なパートナーとの付き合い方 ・ビジネスモデル指導 等
1 : 1 コーチング	週に1回、1:1でのAlchemistチームのコーチ2名と個別コーチングの時間が設定でき、プログラム全体に関して各社の課題やニーズ等について相談がすることが可能。
1 : 1 メンタリング*	週に1回（Phase 2では2週に1回）、各分野ごとに知見をもったメンター*との1:1での個別メンタリング*の時間が設定でき、各社の課題やニーズ等について専門的な内容を含む相談をすることが可能。メンター*陣はAlchemistのグローバルなネットワークから提供。

※効果的な顧客へのインタビュー術や米国市場への参入方法、ブランディング、PR&マーケティング等を学び、海外展開ノウハウの習得を目指します。

■1週間の内訳：

- ・セミナー・ワークショップ：1~2回
- ・メンタリング*：1~2回（個別に日程調整）

3. プログラム内容（2 / 3）

<p>ショート ミーティング</p>	<p>週に1回、小さなグループで進捗状況（達成事項や今後の予定、現在抱える課題等）を共有し、企業間で意見や知識交換する短いミーティング。</p>
<p>VIPゲストスピーカー による講演</p>	<p>プログラム中に3名のVIPゲストスピーカーを招き特別講義を実施。講義内容は参加企業の課題やゴールに応じて設定。</p>
<p>Alchemistネットワーク へのアクセス</p>	<p>Alchemistより各社のニーズに合わせて海外投資家、海外企業等を紹介し、ビジネス機会を提供。海外展開を推進することができる。 オンラインツール「VAULT」も使用可。（P.10詳細説明） ※各参加者のビジネスの状況や研修状況等により、紹介できる潜在顧客や投資家等の人数は異なる場合がございます。</p>
<p>10日間前後の シリコンバレー等での実習</p>	<p>Phase 1 のプログラム内でシリコンバレー等での10日間前後の現地実習を実施。 ※渡航できない参加者に対しても、可能な限り参加いただけるよう、セミナー等の場合は現地でストーリーミングまたは録画配信します。渡航者優先のプログラムになりますのでご理解いただければ幸いです。</p>
<p>コース終了後の フォローアップ</p>	<p>投資家向けのピッチ準備や資料作成に関する継続的な支援。</p>

3. プログラム内容（3 / 3）

Demo Day / Pitch Prep

ピッチ準備 / Pitch Prep

Demo Dayの準備として、ピッチやピッチ資料の磨きこみ、ピッチ動画作成（事前録画）のサポートを行います。

- ・ 投資家にピッチする際のストーリー構築
- ・ パブリック・スピーキングのアドバイス

デモデイ / Demo Day

※内容は変更の可能性あり

Demo Day*では、12,000人を超えるAlchemistの投資家ネットワークを活用し招待。参加する投資家へ自社についてアピールすることが可能です。また、オンラインツールを介してベンチャーキャピタル（VC）と関係を構築することも可能です。デモデイの様子はオンライン上でライブストリーム配信し、世界で大きな知名度と影響力をもつメディアサイト[TechCrunch](#)でも取り上げるなど、メディア露出も積極的に行います。

参考：[2021年度Demo Day動画](#)



3. プログラム内容（バイエリア内コワーキング施設）

JETRO

参加者は最大30日間バイエリア内コワーキング施設へのアクセス可
Alchemistが利用している Wergwise San Francisco に加え、シリコンバレー内の他オフィスも含む



4. オンラインツール：VAULT

JETRO

VAULTはオンデマンドでメンターや投資家、大手企業にアクセスできるネットワーキング・ツールです。このツールによって、より効果的にVCやメンター、顧客とのネットワークを築くことができます。



完全招待制
ネットワーキング・ツール

The screenshot shows the VAULT network tool interface. At the top, there are tabs for 'Network', 'Lists', and 'Messages'. A search bar is present with the text 'Search by name, title, company, summary, expertise, investment criteria or topics...'. Below the search bar, it says 'Showing 27,987 Results'. A table lists several professionals with columns for Name, Title, and Company. The profile of Timothy Chou is highlighted, showing his title as 'Lecturer' at 'Stanford University'. To the right of the table is a detailed profile card for Timothy Chou, including his photo, name, affiliation with Stanford University, a star rating, and buttons for 'Add Review' and 'Feedback on Profile'. Below the profile card, there are sections for 'CONTACT' (Emails) and 'GENERAL' (Summary).

Mentors

企業価値1億ドル以上のベンチャーを設立・リードした創設者やソートリーダー。

Venture Capital

ディープポケットファンドやシンジケート投資家。

Customers

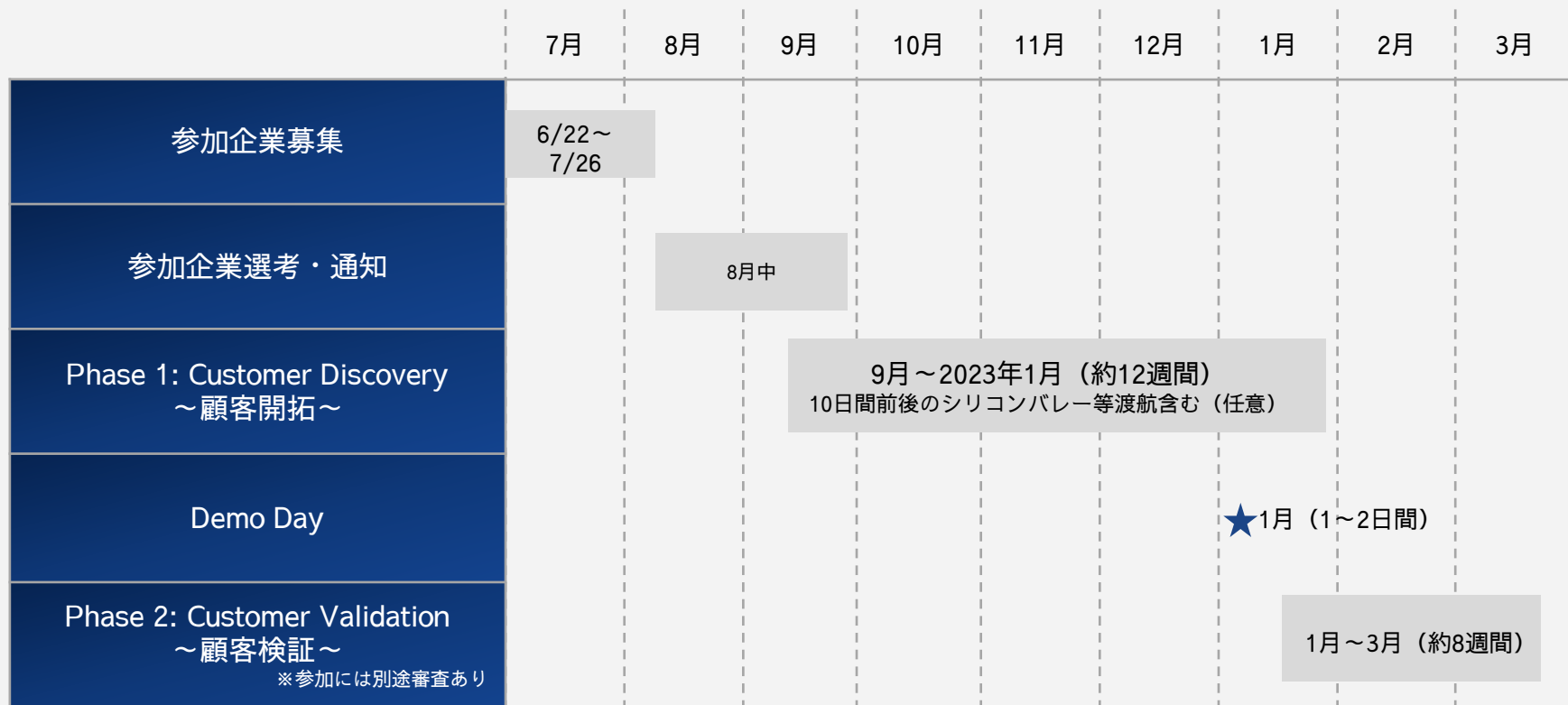
CIO / CMO/
大手企業CIOのイノベーション部門の幹部。

Founders

招待制ネットワーキングにより、安全で信頼できるディスカッションが可能。

5. スケジュール

JETRO



※スケジュールは変更の可能性あり

6. アクセラレーター



ALCHEMISTX

AlchemistX は、シリコンバレーでトップクラスのB2Bスタートアップ向けアクセラレーターであるAlchemist Acceleratorの法人・政府向けサービスを担っています。

世界中の政府機関や大手企業向けにアクセラレーションプログラムを運営し、アイデアを持つ優秀なチームを集め、顧客開拓のテクニックなどのサポートを提供します。

AlchemistXのコーチやメンターは、Alchemist Acceleratorの広範なネットワークから集められ、最先端の内容を、企業の特定のニーズに合わせて提供します。

Alchemist Acceleratorはエンタープライズ部門のアクセラレーターとして No.1の評価を獲得しています。

Alchemistは、アーリーステージのスタートアップ企業に特に焦点を当てた元ベンチャーキャピタル（VC）によって設立され、その専門知識により、世界最大の企業との信頼関係を構築、独自のパートナーシップ、買収、資金調達の実現



CBINSIGHTS

アクセラレーター*・ランキング
(卒業生の資金調達額中央値による)

1

Alchemist Accelerator

2

Y Combinator

3

Techstars

4

500 Startups

Since 2013, Alchemist has seen...

600+

Startups
accelerated

50%

Startups funded after
graduation

\$2.5B+

Total capital
raised

52

Acquisitions



Alchemistに投資した主な投資ファンド（LP）

ANDREESSEN HOROWITZ	ACCEL PARTNERS
greylockpartners.	Redpoint
Bessemer Venture Partners	khosla ventures
FOUNDERS FUND	NEA.

6. アクセラレーター メンター (参考)

JETRO



Ravi Belani

CEO of Alchemist Accelerator
Fundraising



Peter Giordano

Google Cloud
Go To Market Strategy



Kathy Chill

Chill Strategic Partners
Pricing



Danielle Naftulin

Partner at Cooley LLP
Legal



Walter R. Roth

Founder of Moment Sales
Sales



Dr. Valentin Schellhaas

Founder of Zentor
Revenue

6. アクセラレーター メンター (参考)

JETRO



Michael Dolbec

GE Digital
Managing Director



Raymond Millien

Volvo Cars
Head of Technology Fund



Tom Rausch

BASF, Head of Digital
Innovation



Michelle Zhou

Hyundai Cradle
Investments



Mathias Mostertz

Linde.Digital
New BizDev



Franziska Bossart

ABB Technology
Ventures
Group Vice President



Lak Ananth

Siemens Next47, CEO &
Managing Partner



Vikas Gupta

Shell
Venture Principal



Jon Bonanno

New Energy Nexus
CxO



Dillon McDonald

National Grid
Incubation

7. エントリー

応募要件

- 1 日本国内に所在する日本発のスタートアップ企業
- 2 海外での事業展開や資金調達を検討している
- 3 商談可能な英語力を有する（取締役、海外展開責任者）
- 4 海外展開について意思決定権をお持ちの方（取締役、海外展開責任者）が参加可能
- 5 [ご利用条件](#)、[オンライン・プログラムご利用条件](#)に同意いただき、本コースに関わる全てのプログラムに参加できること
- 6 参加後のアンケート等に協力いただけること
※本プログラムは内閣府・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成長過程の調査を実施します。
- 7 参加費は無料。但し、応募にかかる費用・受講にかかる通信費・渡航費等、プログラム参加費以外は自己負担となります。

審査基準

エントリーフォーム・ピッチ資料を基に、連携アクセラレーター・ジェトロによる審査を行います。

- 1 チームメンバーの専門性・ネットワーク、語学力
- 2 プロダクト、サービス、技術の成長性・市場性
- 3 本コースとプロダクトや事業計画との親和性
- 4 スタートアップ・エコシステム拠点都市（8拠点都市）に本社機能を置くスタートアップ企業は加点いたします

企業選考についてのお問い合わせは一切お答えできません。

7. エントリー

エントリー方法

- 1 [応募要件](#)をご確認のうえ、下記応募フォームよりお申し込みください。

応募入力フォーム

[For English speakers](#)

- 2 ピッチ資料（英語）※以下項目を含め、PPT/PDFで10枚程度にまとめてご提出ください。

- プロダクト/サービス（解決する課題とそのソリューション）
- ビジネスモデル/市場規模/競合優位性
- 過去の実績と今後の展望/事業計画
- チーム（創業者・経営者のLinkedIn情報も盛り込んでください）

ピッチ資料提出フォーム

【申込締切】：7月26日（水）23：59（日本時間）※上記1,2の両方をもってエントリー完了とする

コース選択でお悩みの方へ

申請フォーム

どのコースに参加すべきかお悩みの方に対して、ジェトロ側の担当よりご相談を30分程度お受けするサービスをご提供します。
※本サービス活用有無は選考には一切関係ございません。また、ご応募数により締切を設ける可能性がございます。

※円滑な事業運営のため、ご提供いただく情報を内閣府や経済産業省、関連自治体、連携アクセラレーターに提供することがありますので予めご了承ください。



ALCHEMISTX

お問い合わせ

ジェトロ スタートアップ課
(担当：紀井・小金山)

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル7階

Email: su-support@jetro.go.jp



JETRO

Japan External Trade Organization

アクセラレーター	(スタートアップ企業のビジネス拡大・急成長に焦点を当てた) 資金投資やノウハウのサポートをする組織
エコシステム	スタートアップを継続的に生み出し企業の新陳代謝を促進させる働きをもつ関係者のつながり、コミュニティ
メンター	スタートアップ分野に各種知見を持つ専門家
メンタリング	スタートアップ分野に各種知見を持つ専門家が、個別相談をすること
B2B、B2B2C、SaaS	ビジネスモデルの種類。(B2B：法人向けビジネス、B2B2C：企業の消費者向けビジネスをサポートするビジネス、SaaS：ソフトウェアサービスをオンライン上で提供するビジネス)
ピッチ	自社ビジネスのプレゼンを行うこと。プレゼン時間は4分前後が一般的。
Demo Day	アクセラレーターから指導を受けたスタートアップが投資家の前で自社ビジネスのプレゼンを行うイベント(本来は資金調達を目的としているが、ジェトロでは投資家やビジネスパートナー候補とつながる場としている。)
ステージ	成長段階のこと。(プレシード：起業前、シード：アイデア段階・プロダクトリリース前後・外部資金調達前、シリーズA：プロダクト検証中・マーケットフィット実現済み、シリーズB：マネタイズ(収益化)検証済み、シリーズC：上場直前)