

Global Preparationコース

Powered by Plug and Play Japan



GSAP

Global Startup
Acceleration Program

PLUG AND PLAY JAPAN

JETRO

Japan External Trade Organization



1. プログラムの特徴

- ▶ 本プログラムの目的は、マインドセットの醸成、海外展開の準備、サポーターの獲得です。
- ▶ 事業の成長を加速させるために包括的なプログラムを提供します。
- ▶ 幅広くメンタリングが可能で、メンタリングの機会を最大限活用できる体制を整備しています。
- ▶ Extension Phase進出スタートアップにはシリコンバレー視察機会を提供します。（オプション）
- ▶ 講義・ワークショップは全て日本語での受講が可能です。

対 象	日本全国に所在するスタートアップ企業
企 業 ステージ	プレシード ~ シリーズA 程度
対 象	<p>(1) 海外展開に興味を抱いているものの、今まで本格的に準備をしてきていない企業。</p> <p>(2) 海外展開意欲があり、すぐにでも展開したいと思っているものの、まだ市場調査や競合分析などを行っていない企業。</p>

こんな方におすすめします

- 1 グローバル展開の基礎知識を身につけたい
- 2 自社事業の解像度を上げ、レベルアップしたい
- 3 メンターや投資家・潜在顧客とのコネクションを形成したい
- 4 自社ニーズにあったアドバイスを受けたい
- 5 資金調達の方法、テクニックを習得したい
- 6 英語講義についていける自信がまだないが、上達したい
- 7 海外市場リサーチ、リーガル調査をしたい

事業の成長を加速させるために包括的なプログラムを提供

プログラム期間中はインプット、アウトプット、伴走支援の角度から包括的なプログラムを提供します。



ピッチイベントを開催し、より多くの企業や投資家と接点を創出

昨年度実施した際も好評だったピッチイベントでは、投資家や協業先となりうるオーディエンスを集客し、採択スタートアップの事業を周知する機会を増やします。

ピッチイベント（案）

目的

- ・ 日英でのピッチの機会を提供
- ・ 参加者の事業をアピールする場の提供

開催方法

- ・ オンライン（ZOOM）

開催回数

- ・ Acceleration Phaseで2回実施

視聴者

- ・ 1回目：弊社がパートナーシップを締結している日系大企業
- ・ 2回目：シリコンバレー等海外の企業や弊社の投資部門、外国人講師やメンター

内容

- ・ 1回目：登壇者は3分間で日本語でPitchを実施
- ・ 2回目：登壇者は3分間で英語でPitchを実施

オンラインピッチイベントのイメージ



昨年度参加者

日本語、英語でピッチをする機会がなかったため、ピッチデッキを仕上げる際にとても役立った。



昨年度参加者

英語でのピッチをする機会がなければ英語のピッチデッキを作り上げる機会がなかったので、大変ありがたかった。

ネットワーキングイベントをオンライン・オフラインで開催し新たな繋がり構築促進

視座の高い熱量が高いコミュニティを構築及び、自身の事業を説明できる場として講師やメンター、弊社が有する大企業のネットワークなどにもお声がけをしネットワーキングイベントを実施します。

実施概要

目的

- ・ 海外展開を目指す視座の高い参加者同士の横の繋がり構築
- ・ メンターや講師とのネットワーキング強化をし、いつでも相談できる関係性の構築
- ・ プロダクトを披露できる場を提供

開催方法

- ・ オフラインとオンラインで開催

開催時期

- ・ Preparation phase 1回
- ・ Acceleration phase 3回

想定参加者

- ・ 採択スタートアップ、アルムナイススタートアップ、メンター、講師、投資家、大企業等

内容

- ・ スタートアップ企業紹介
- ・ 質疑応答

ネットワーキングイメージ



2. コンテンツ

アウトプット重視の ワークショップ	<ul style="list-style-type: none">・ テーマに沿って課題を事前に共有し、自身の事業に落とし込んで個人ワークを実施し、その後グループワークを通じて、参加者同士で学びを深める。・ 海外経験を豊富に積んでいる起業家を講師として招き、講師自身の経験も踏まえてグループごとにアドバイスを行う。希望者には1on1でメンタリングを受講できる機会を提供することで、参加者の事業に合わせて深掘りをする機会を創出する。
メンタリングの 活用機会	<ul style="list-style-type: none">・ 各参加者ニーズのヒアリングを基に、メンターと参加者をマッチさせ、適切なメンタリングを行う。・ 月次の進捗会議を基に、参加者のニーズを基にメンターをより拡充していく。
ネットワーキング	<ul style="list-style-type: none">・ 参加者の興味関心に合わせてワーキンググループを立ち上げ、参加者同士がディスカッションできる場を設ける。・ オンライン・オフラインで開催し新たな繋がり構築促進する。・ プログラムを通しての相互の学びを発表する場として中間発表会を開催し、切磋琢磨してもらえ環境を提供する。
ハンズオン支援	<ul style="list-style-type: none">・ 海外展開に対する意識が高く確度が高い参加者に向けては、事業内容をよく理解したアクセラレーのバイリンガルメンバーが営業代行のような役割を担い、海外企業とのネットワークの構築に向けてハンズオン支援をする。

海外進出を目指すスタートアップが抱える課題を押さえたコンテンツを提供（1/3）

資金調達や事業の解像度を上げること、協業先の開拓に関して参加者にとって即座に事業に活かせるようなコンテンツを提供します。

スタートアップが抱える課題



資金調達

- 海外展開する際のVCとのコネクションがない
- 海外展開のためのエクイティストーリーを描きたい

提供コンテンツ

- 海外VCからの資金調達を行ってきた起業家から、海外VCの選び方や交渉方法に関して学べる講演（「Fund raising strategy and negotiation with investors」）を設定
- VCへのアプローチ方法を理解するためにVCとのメンタリングの機会を設定

提供フェーズ

Preparation /
Acceleration
Phase



事業の解像度

- 今の事業で海外に通じるかを検証したい

- 事業の肝となるValue propositionを精緻化するワークショップ（「Value proposition」）を設定

Preparation /
Acceleration
Phase



協業先の開拓

- 海外展開する際の協業先が見つからない
- 協業する際の進め方が分からない

- 海外の企業との連携方法に関して、海外主要都市に現地法人を有する日系大企業やスタートアップとの連携経験がある企業からの講演（「How to collaborate with corporations」）を設定
- 多くの企業との接点を設けるためにピッチイベントやネットワーキングイベントを開催

Acceleration
Phase

海外進出を目指すスタートアップが抱える課題を押さえたコンテンツを提供（2/3）

市場リサーチや海外展開知識に関してはインプット機会を提供し、併せてネットワーキングできる機会を提供します。

スタートアップが抱える課題	提供コンテンツ	提供フェーズ
 <p>市場リサーチ</p> <ul style="list-style-type: none">海外展開先が定まっていない海外の各市場のニーズを理解したい	<ul style="list-style-type: none">複数の国に渡る市場の概況に関する講演（「Founder's story in SV, SEA, China and Europe」）を設定マーケットの特定方法や市場調査の計画の立て方に関するワークショップ（「Market Research Method」）を設定	Preparation / Acceleration Phase
 <p>ネットワーキングの構築</p> <ul style="list-style-type: none">海外展開を志す起業家仲間が欲しい海外展開に必要なコネクションが不足している	<ul style="list-style-type: none">横のつながりの構築やメンターや講師を招いた海外展開のサポーターを拡充するためネットワーキングイベントを開催	Preparation / Acceleration Phase
 <p>海外展開基礎知識</p> <ul style="list-style-type: none">海外展開する方法や注意点が分からない海外展開に関する全般知識がない	<ul style="list-style-type: none">海外で活躍する起業家から海外展開に向けての戦略や経験談（「Going global 101」「How to Succeed as an Entrepreneur」）に関する講演を設定海外展開に精通するメンターからのメンタリングを提供	Preparation / Acceleration Phase

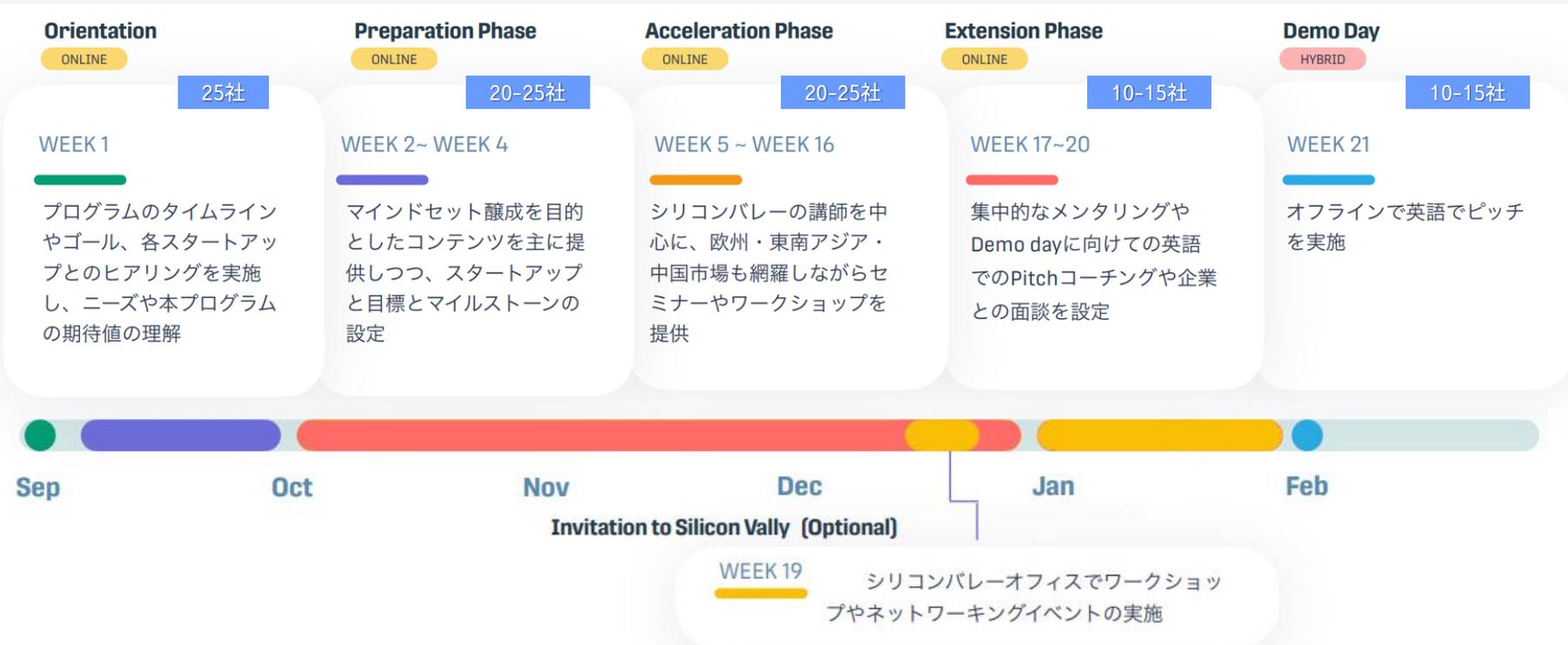
海外進出を目指すスタートアップが抱える課題を押さえたコンテンツを提供 (3/3)

人材獲得やグローバルに対応したカルチャー作りや規制周り、各市場概況を押さえたコンテンツも提供します。

スタートアップが抱える課題	提供コンテンツ	提供フェーズ
 人材獲得 <ul style="list-style-type: none">海外のエンジニア採用方法が分からないグローバルチームのマネジメントに不安	<ul style="list-style-type: none">グローバルチームのマネジメントや採用に際しての留意点に関する講演（「How to build a strong company culture for a global company?」）を設定各市場概要に関して（「Founder's story in SV, SEA, China and Europe」）人材採用に関して話を聞ける機会を提供	Acceleration Phase
 リーガル <ul style="list-style-type: none">何に注目してで拠点開設したら良いか分からない	<ul style="list-style-type: none">海外進出するに当たって法規制の観点から留意すべき点に関する講演（「Legal Session」）を設定	Acceleration Phase
 市場情報 <ul style="list-style-type: none">東南アジア、アメリカ中国の市場情報や商習慣の違いに関する情報を知りたい	<ul style="list-style-type: none">各市場で活躍する起業家からの対談に関する講演（Founder's story in SV, SEA, China and Europe」）を設定各地域に精通するメンターとのメンタリング機会を提供	Preparation/ Acceleration Phase
 その他 <ul style="list-style-type: none">営業方法を知りたいブランディングを固めたい	<ul style="list-style-type: none">顧客の具体的な獲得方法や海外での営業の仕方に関するワークショップ（「Sales and Business Development」、「Pricing strategy 101」）を設定マーケティング戦略立案をするワークショップ（「How to develop and measure a marketing plan?」）を設定	Acceleration Phase

3. スケジュール

▶ 定量と定性面から参加者を評価面談し、次フェーズへの進出を決めます。



4. 成果発表

シリコンバレー視察（オプション）（2023年12月予定）

シリコンバレー年2回開催する毎年2,000名以上集まるPlug and Play本社のサミットに招待し、大企業や投資家、現地起業家などのネットワーキング機会及びサミット期間中の登壇機会を予定しています。

希望者にヒアリングを実施し、Plug and Play シリコンバレーオフィスのリソースを最大限に活用した面談設定、ハンズオン支援、およびDemo Dayに向けての最終トレーニングを現地で行います。

（滞在日数：3日間）

デモデイ / Demo Day（2024年2月上旬予定）

国内外投資家・企業に向けて英語ピッチを行い、自社をアピールすることで、資金調達や販路開拓、事業提携に繋がる機会を創出します。会場の熱量をぜひ肌で体験してください！

開催地：日本（ハイブリッド開催）

想定参加人数：オフライン50名、オンライン70名



5. Plug and Play について

HQ (SILICON VALLEY)

JETRO

PLUGANDPLAY JAPAN

Plug and Play は、世界に50以上の拠点を有する世界トップレベルのアクセラレーター/ベンチャーキャピタルです。2022年には世界で2,444社のスタートアップを支援し、グローバルにおける企業パートナー数が550社に上っています。

Plug and Play Japan は2017年に設立。アクセラレーションプログラムや企業のイノベーション支援、国内スタートアップ向けのベンチャーキャピタル投資を行っています。大手企業と国内外のスタートアップをつなぐことで、日本に世界有数のイノベーション・エコシステムを構築することを目指します。



JAPAN



PARIS



STUTT GART



CHINA



6. Plug and Play Japanチーム

このプログラムは、Plug and Playの日本拠点を主に、世界各拠点と連携して実施されます。

PLUGANDPLAY JAPAN



ヴィンセント・フィリップ
マネージングパートナー・イーストアジア
/ 日本代表取締役社長

アメリカサンディエゴ州立大学卒。新卒で日本の大手商社KISCO株式会社の米国支社であるユニグループ・キスコに入社し、日米間のビジネス開発を担当。2014年シリコンバレーのPlug and Play本社に入社し、IoT部門とMobility部門のプログラムディレクター、および日本企業のアカウントマネージャーを兼務。2017年にPlug and Play Japanを立ち上げ、現在はCEO & Managing Partner, Japanを務める。

Plug and Play Japanは現在、東京、京都、大阪に拠点を構え、スタートアップと業界のリーディングカンパニーをつなぐ日本最大のイノベーションプラットフォームの構築を目指している。



山本紗衣
Program Lead, Government
Partnerships

新卒で外資系コンサルティング会社に入社し、新規市場参入戦略やビジネスデューデリジェンスなど様々な業界のM&Aに関する案件に従事。その後民間の財団で東南アジアの女性起業家、社会起業家支援のプログラムの立ち上げ、現地VCと共にミャンマーでアクセラレータープログラムの立ち上げのリードを担当。2021年9月よりPlug and Play Japanへ参画し、公共政策案件の主要担当者として、過去2年間Startup City Acceleration Programを担当。その他JETRO茨城の案件や愛知県内の案件など複数の国内スタートアップの海外展開支援プログラムをリードする。



Saeed Amidi
CEO & Founder

シリコンバレーを代表する投資家である連続起業家。アメリカ、スペイン、ドイツ、フランス、オーストリアなどの国々で、国際的にもビジネスを起業し成長させてきた。投資家としても、15年以上にわたってテクノロジー企業に投資しているファンド、Amidzadのゼネラルパートナーの役職も務めている。PayPal、Powerset、Danger、Bix、Powerset、DropBox、Lending Club、Zooskなど、1,000を超えるテクノロジー企業への投資。また、Fortune 500のCEO、熟練した連続起業家や財務幹部の世界クラスのネットワークであるヤングプレジデントオーガニゼーション (YPO) のメンバーでもある。



藤本あゆみ
執行役員Chief Marketing Officer

2002年キャリアデザインセンター入社、2007年4月グーグルに転職し、人材業界担当統括部長を歴任。「Women Will Project」のパートナー担当を経て、同社退社後2016年5月、一般社団法人at Will Workを設立。その後株式会社お金のデザインを経てPlug and Play Japan株式会社にてマーケティング/PRを統括。2022年3月に一般社団法人スタートアップエコシステム協会を設立、代表理事に就任。米国ミネバ認定講師。



内木遼
執行役員Chief Operation Officer

総合社での事業開発・事業投資に携わり、ミャンマー国ヤンゴン空港の運営権入札案件や、JICA主管のインドネシア国ジャカルタ首都圏における交通調査を担当。MBA留学、在学中の起業の挫折経験を経て、シリコンバレーに渡り、デロイトトーマツベンチャーサポートの事業開発統括として、金融、製造業等における新規事業開発コンサルティングに従事。Plug and Playには日本オフィスの立ち上げ時に参画し、東京に次いで京都・大阪に拠点を開設するなど、イノベーションプラットフォームの拡大を執行役員COOとして牽引。東京電力のコーポレートベンチャーキャピタルであるTEPCO Frontier Partnersの投資委員を兼務。コロンビア大学MBA。



Jingqian Ma
Head of Ventures

大学卒業後、EY税理士法人にて移転価格、海外進出実務及びM&Aに係るコンサルティング業務に従事。その後モルガン・スタンレーMUF証券を経て、2019年にSBIインベストメントに入社し、フィンテック、AI、サイバーセキュリティ、フードテック等の国内及び海外のベンチャー企業に投資し、イグジット(上場・M&A)まで導く。2021年にPlug and Play Venturesに参画、Plug and Play Japanにおけるベンチャー投資業務全般を統括する。

昨年度のメンター・講師陣一例（1/3） 昨年度プログラムで協力いただいたメンター・講師の一部をご紹介します。

	名前	所属	役職	略歴
1	児玉 昇司	ラクサス・テクノロジーズ	代表取締役会長 CEO	広島市出身。シリアルアントレプレナー。個人投資家。累計120億円以上を調達。早稲田大学EMBA修了。2015年、毎月定額でブランドバッグが無制限に使い放題になるシェアリングサービス「Laxus（ラクサス）」をローンチ。会員数は49万人、流通総額は820億円を突破してさらに拡大中。毎月の継続率は95%以上。内閣総理大臣表彰「日本サービス大賞」でファッション業界で初めて受賞するなど数多くの賞を受賞。
2	内山 幸樹	株式会社ホットリンク	代表取締役グループ CEO	2000年にホットリンク創業、20213年東証マザーズ上場。米国企業を買収し、世界中の SNS データアクセス権販売、SNS データを活用したマーケティング支援を展開。シリコンバレー在住。新経済連盟の「多様な性的指向・性自認の活躍促進プロジェクト」プロジェクトリーダー。多様な家族形態を認める社会を目指す一般社団法人 Famiee 代表理事も務める。
3	ジョン・セーヒョン	oVice	代表取締役CEO	1991年11月、韓国生まれ。中学・高校時代にオーストラリアに留学。帰国後日本の大学受験に失敗、その翌日に貿易仲介事業を起こす。日本の大学を再受験して進学し、在学中にIT事業会社の設立。2017年に上場企業に会社の売却を経験。IT技術のコンサルタントを経て、2020年にNIMARU TECHNOLOGY（現在のoVice）を設立。
4	嶋田 敬一郎	ACCELStars, entrepreneur	Advisor	松下電器産業、日本ルーセント・テクノロジー、モバイルスタートアップ、起業、電通を経て、IBMにて外部テクノロジーと自社デジタルアセットを組合せ、先端ソリューションを開発するラボ設立、リーダーを務める。スタートアップ連携、先端ソリューション創出、新サービス事業創出を得意とし、技術特許から広告賞まで幅広く取得。またクリエイティブ分野における審査員から約40カ国のテックカンファレンスで250講演以上経験。
5	大野 祐生	The CXO 株式会社	代表取締役	米大学卒業後、様々な活動を通じて国際ビジネスの知見を積む。渡米11年を経て帰国。楽天の海外事業部設立に携わり、世界9ヶ国20以上のプロジェクトを企画・運用。2016年よりデロイトトーマツベンチャーサポート。国内外の官公庁・自治体に対し、政策提言・運用を行うと共に、海外展開支援・ベンチャー支援を事業化・統括。2021年、The CXO, Inc. を創業すると共に、複数のベンチャーにCXOとして参画。
6	真田 諒	WeAdmit Technologies, Inc.	CEO & Co-founder.	三菱商事人事部、リンクアンドモチベーション(インターン)、中高生向けキャリア教育NPO法人アスデッサン創業(副業)を経て、2017年にWeAdmit Technologies, Inc.を創業。一貫して若者のキャリア支援を軸に事業を推進してきた。現在米国26州でオンライン大学受験コンサル事業「WeAdmit」を展開し、目下、シリコンバレーでトレンドとなっている「コホート型」に注力中。
7	安武 弘晃	Junify Corporation	Co-founder & CSO	1998年に初期の段階の楽天に入社し、エンジニアとして様々な楽天のサービスを作る。取締役常務執行役員として技術部隊をまとめ 2016年1月に退任。アメリカに移住しJunify という新しいスタートアップを立ち上げを行いながら、日本企業の先端技術やイノベーションを組織・経営に活かすアドバイザーに就任。
8	永尾 修一	Credify	Co-founder & Director of Engineering	東大工学部卒。大学4年時にスタートアップでエンジニアとして働き始め、その会社が売却したのを目の当たりにし起業やスタートアップのエコシステムに関心を持ち始めた。その後はFinTechのスタートアップにてペイメントサービスの開発に携わる。2018年に富永(Co-Founder & CEO)と、東南アジアで事業を行うべくシンガポールにてCredifyを創業。現在はベトナムにてプロダクト・事業開発を行う。

昨年度のメンター・講師陣一例 (2/3) 昨年度プログラムで協力いただいたメンター・講師の一部をご紹介します。

	名前	所属	役職	略歴
9	高橋 幸嗣	Alpha Wave Ventures	Founder	米国カリフォルニア大学アーバイン校国際関係学士、INSEAD(欧州経営大学院)経営学修士修了。マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社、株式会社ヤッパを経て、リーマン・ブラザーズ証券会社、パークレイズ・キャピタル証券株式会社にて株式調査業務に従事。2012年株式会社Edu Labに参画し、東南アジア、インド、中国、米国、欧州において、一貫して人工知能及び教育分野の海外新規事業立ち上げ及びベンチャーキャピタル事業に従事。
10	鳥巢 知得	Onedot	CEO	東京大学法学部在学中の起業、ナップスタージャパン株式会社にて経営戦略部長を経て、ポストン・コンサルティンググループにてプリンシパルとしてインターネット領域を中心に新規事業開発やグローバル戦略に多数従事。BCG Digital Ventures東京オフィスの立ち上げを経て、2017年にワンドットの代表取締役CEOに就任
11	田中 年一	ジャンシン・ジャパン	CEO	日中間でのスタートアップおよびイノベーション共創を推進するアクセラレーター「ジャンシン(匠新)」の創業者。2015年に上海でジャンシンを立ち上げ、2018年には深センと東京にも拠点を設立。2013年に独立する以前はデロイトトーマツにおいて12年間M&Aアドバイザー業務や投資コンサルティング業務、株式上場支援業務、上場企業監査業務等に従事。うち2005年から2009年の4年間はデロイトの上海オフィスに駐在。
12	川ノ上 和文	エクサイジング	CEO	北京留学を経て、北京、上海、台湾、深圳で活動後、2017年に深圳でエクサイジング(翼創創新、現:翼跨境科創)を創業。現在は日本法人(エクサイジング・ジャパン)も設立して、深圳を中心にドローンをはじめ新興産業調査や現地ネットワークの開拓、キーパーソンや業界団体との関係強化等のコミュニケーションサポートや事業開拓業務を手がけている。2019年5月より日本発ドローンスタートアップであるエアロネクストの深圳法人である天次科技(深圳)有限公司の総経理を兼任し、現地企業との提携や大学との共同ラボ設立などを手がけ、中国での事業開発を推進中。
13	上前田 直樹	Global Brain Corporation	Partner	グローバルブレインのパートナー、欧州オフィス代表で、2019年1月よりGlobal Brain Europeをロンドンに設立し、欧州・イスラエルの投資業務全般の責任者を担当している。主な投資対象領域として、AI、クラウド、サイバーセキュリティ、フィンテック、インシュアテックの領域のスタートアップに注力。ソニー、Sony Network Entertainment Int'l(米国)を経て、GB参画。ソニーでは、ソフトウェアエンジニアとして、AI・Big Data技術の研究開発および、VAIOやPlayStationなどへの事業適用をリード。
14	矢野 圭一郎	SWAT Lab	Founder	代表取締役Google、Salesforceで成長期のSaaS事業および通信キャリアのパートナーシップ等に携わる。IEビジネススクールMBA取得後、起業家としてベルリンに拠点を移し現職。エストニアやドイツにてWeb3.0関連事業やオープンイノベーション支援事業等を起業後、SWAT Labを創業。Web3時代に向けたDAO型コミュニティベースの人材サービスを企業向けに提供する。Web3プロジェクトのOZIGI.meではWeb3世界とリアル世界の信用ハブとなるプロトコルの開発を目指す。共著書に”ネクストシリコンバレー”日経BP社。
15	Henry Sang	Innovation Refinery LLC	CEO/founder	新技術を実験室から製品の引き渡しまで、初期の顧客エンゲージメントに持ち込むことを専門としている。Henryは大手電子メーカーのHPのラボを代表するエグゼクティブブリーフィングの代表者の1人だった。営業グループと基幹業務グループの両方と直接協力し、顧客中心の開発プロセスを運用。研究者、製品開発者、顧客エンゲージメント担当者からなる多面的なチームを率いて、真の顧客価値提案を発見し、ソリューションを提供した。Henryは、半導体科学、データオペレーションセンター、IoTなどの分野で20以上の特許を保有している。

昨年度のメンター・講師陣一例（1/3） 昨年度プログラムで協力いただいたメンター・講師の一部をご紹介します。

	名前	所属	役職	略歴
16	田所 雅之	Unicorn Farm	CEO	これまで日本で4社、シリコンバレーで1社起業をした連続起業家。2017年発売以降115週連続でAmazon経営書売上1位になった「起業の科学 スタートアップサイエンス」及び「御社の新規事業はなぜ失敗するのか?企業発イノベーションの科学」「起業大全」の著者。2014年から2017年までシリコンバレーのVCのパートナーとしてグローバルの投資を行う現在は、スタートアップ経営や大企業のイノベーションを支援するユニコーンファームのCEO及びブルーマーリンパートナーズの社外取締役を務める。
17	Nathan Gold	The Demo Coach	Presentation Coach, Keynote Speaker	Nathan Gold は 2000 年に The Demo Coach を設立。彼は、キャリアを通じて 15,000 以上のプレゼンテーションのコーチングを実施してきた。Nathanは、Glue Networks、Bill.com、Education.com、U3、SanDisk、Symbol Technologies、Nokia、IBMなどの大小の企業で、より魅力的で記憶に残るプレゼンテーションを設計、スクリプト作成などを支援する。
18	Thierry Schang	Plug and Play	Executive in Residence	ソフトウェアエンジニアリングエグゼクティブとして25年以上の経験がある。TIBCO Software でエンジニアリング担当副社長を務め、クラウドおよびSOA製品を開発した。TIBCOのプライベート、パブリック、およびハイブリッドクラウド向けの統合プラットフォームを提供し、従来のエンタープライズライセンス契約(ELA)からクラウドベースのサブスクリプションモデルに移行するための全社的な取り組みを主導した。TIBCO Software に入社する前は、フランスのバリにあるAtosとThalesで指導的地位に就いた。
19	石川洋人	Takeoff Point	執行役 社長	慶應義塾大学卒業後、米JPモルガンに入社し、投資銀行業務に従事。その後、ソニーに入社し、海外事業を担当。ミシガン大学でMBA取得後、CEO/CFOスタッフとしてソニーの構造改革を推進。2015年に Takeoff Point を米国・シリコンバレーに設立。新規事業・スタートアップに対するビジネス支援事業を提供しながら、複数の社会課題解決事業を日米で立ち上げ、事業運営を行っている。その他、複数のアクセラレーターでアドバイザーを務めながら、日米の大学・高校で非常勤講師としてアントレプレナーシップ教育にも携わっている。
20	傍島健友	Tomorrow Access	Founder & CEO	KDDIで25年間、無線技術者、新規事業戦略、スタートアップへの投資など数々の実績。米国スタートアップやトップのベンチャーキャピタルとのネットワーク、最先端の技術からビジネスモデルまでの幅広い経験。法人向けサービスでは、Microsoftとの事業提携による新規事業を推進。Facebook、Google、国内大手ゲーム社などとの協業も担当。2021年GCV Top 50 Emerging Leaders Award 受賞(グローバル CVC 担当 2万人の中の Top 50)、2020年米国グリーンカード取得(EB1 - Extraordinary Ability: Top 2%)。
21	本間毅	HOMMA Group, Inc.	CEO	中央大学在学中に起業。1997年にWeb制作・開発を手がける「イエルネット」設立。ピーアイエム株式会社(後にヤフージャパンに売却)の設立にも関わる。2003年ソニー株式会社入社。ネット系事業戦略部門、リテール系新規事業開発等を経て、2008年5月よりアメリカ西海岸に赴任。電子書籍事業の事業戦略に従事。2012年2月楽天株式会社執行役員就任。デジタルコンテンツのグローバル事業戦略を担当。退任後、2016年5月にシリコンバレーにてHOMMA, Inc.創業。米国・カリフォルニア州サウスサンノゼ在住。

昨年度のシリコンバレーのメンターの一例



Bruce Ericson

Plug and Play Japan Executive Advisor

アーリーからミドルステージのテクノロジー企業向けの顧客対応チームの構築と拡大に情熱を注ぐ。彼は、グローバルセールス、カスタマーサクセス、マーケティング、事業開発をリードする7つのアーリーステージのベンチャー企業の経営陣に参加してきた。B2BエンタープライズSaaSおよびソフトウェア製品を、インフラストラクチャ、ネットワーキング等の多様な市場に販売した幅広い経験を有する。彼の経験は、販売チームゼロからの立ち上げやビジネスのすべての顧客対応に関してリードすることまで多岐に亘る。EMEAおよびAPACで複数のチームを立ち上げ、幅広いグローバルでの経験も有する。



Alen Malaki

Cisco Systems Sr. Strategic Portfolio Director

Mobility、無線通信、サプライチェーン、エネルギーにおける革新的なプロダクトとサービスの構築において25年以上の実績を持ち、国際的なエグゼクティブおよび起業家である。Delphi、GM、FCA、Opel、Fairchild/Onsemi、Motorola、Ciscoなどのフォーチュン100企業で、チーム、グローバルオペレーションを確立し、イノベーションを推進。過去12年間に、一流大学の数百スタートアップ/起業家、さまざまなインキュベーター/アクセラレーター、政府機関、投資家コミュニティでの講師、メンター、アドバイザー、投資家、取締役会メンバーまで、さまざまな立場に従事。



Stephanie Jacobs

SEJ Media Solutions Founder and Principal

CBS NewsとSONYで革新的なデジタルストラテジストとして成功した彼女の専門知識は、最先端の製品およびビジネス開発、財務、戦略的提携、キャリア開発など多岐にわたっている。その功績により、全米テレビ芸術科学アカデミーから複数のエミー賞TM、米国テレビ界女性協会、放送デザイン協会から表彰されている。電子商取引に関する2つの特許の共同保有者であり、2021年には、テレビでリアルタイムデータを視覚化するための電子タッチスクリーンの開発と使用における先駆的な業績により、エミー賞®技術賞を受賞。



Nader Fathi

Kiana Analytics CEO

Naderは連続起業家であり、CEOを担っているKianaは、2016年7月に Plug and Play Tech Centerによって最もホットなシリコンバレー企業に選出。Naderは、Siemensが買収に成功したサプライチェーン向けビッグデータソリューションである SigmaQuestのCEOを担う。また、Plug and Play Tech Centerと南カリフォルニア大学の常駐エグゼクティブであり、Asia America MultiTechnology Association (AAMA) の理事でもある。Naderは、南カリフォルニア大学で電気工学の学士号と修士号を取得し、博士号を取得するためのコースワークを修了。



Zak Murase

Pacific Sky Partners

慶應義塾大学環境情報学部卒。ソフトウェアエンジニアとしてソニー入社後、1998年にパソコンVAIOのプロダクトマネージャーとしてシリコンバレーに赴任。米国PlayStation Network、光ドライブ事業、UX開発におけるスタートアップとの協業などを経て、2013年に米国ソニーを退社。グローバル・ブレインのシリコンバレーオフィスの立ち上げを経て、2017年独立し Pacific Sky Partnersを創業。主にシリコンバレーでスタートアップと協業あるいは投資を模索する日本企業向けにコンサルティングを行うほか、現地スタートアップのアドバイザー、日本のスタートアップのアメリカ進出支援などに従事。

*今年度は変更になる可能性もございます。予めご了承ください。

7. エントリー要件

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 プログラムにおいて最終的に英語でのピッチを行える英語力を有すること
※基本的なプログラムは日本語での受講が可能です。
- 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いただきます。

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、技術、サービスの成長性
- 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。

8. エントリー方法

1 エントリーフォーム

[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

2 ピッチ資料（日本語または英語）

※以下項目を含め、PDFで10枚程度に作成してください。

- ・ ミッション、ビジョン
- ・ ターゲット顧客、課題
- ・ プロダクト/サービス
- ・ ビジネスモデル
- ・ 市場
- ・ 競合優位性
- ・ 事業計画またはトラクション
- ・ チーム（創業者・経営者のLinkedIn情報等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

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あります。

[申請フォーム](#)

※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。

別紙：用語集

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
ユニコーン	企業評価額が10億ドル(約1250億円= 1 billion)以上で、未上場のベンチャー企業
スタートアップ	イノベーションにより社会に新しい価値をもたらすことを目指す、創業初期の企業
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などのサポートをする組織
インキュベーター	ハード面のヘルプが強い施設など
コワーキングスペース	さまざまな業種や会社の人々が共同で使用する事務所スペース、会議室など
シードステージ	まだ企業として完全に立ち上がっておらず、研究および製品開発を継続している状態
アーリー ステージ	起業した直後から製品開発、製造および初期のマーケティングを行っている時期。スタートアップステージと呼ばれる場合もある
ミドル ステージ	事業が軌道に乗り始める段階
レイト ステージ	成長の最終段階、持続的なキャッシュフローがある状態、株式公開の準備などを開始する時期でもある
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	収益化検証済み
シリーズ C	上場直前
ブートキャンプ	アクセラレーションプログラムと同様のカリキュラムだが、より短期集中型で行う研修プログラムのこと
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。
エレベーターピッチ	エレベーターに乗っている間に投資家にスタートアップがピッチをしたことで投資が決定したという逸話もあり、短時間のピッチのことを指すワード。30秒～1分程度。
ピッチデッキ	自社ビジネスを記載したプレゼン資料
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
アクセラレーションプログラム	アクセラレーターにより運営される、数週間～数ヶ月の短期的支援で、ビジネスを急速に成長させる支援プログラム
デモデイ (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。）
ベンチャーキャピタル (VC)	未上場企業に対して出資を行う機関
コーポレートベンチャーキャピタル (CVC)	自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織
エンジェル投資家	創業期に資金援助する個人投資家
アントレプレナー	自身で新しいビジネスを起こす起業家のこと



GSAP
Global Startup
Acceleration Program

JETRO

お問い合わせ

ジェトロスタートアップ課（新藤・堀川・伊藤）

〒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