



DRAPER
UNIVERSITY

JETRO

Japan External Trade Organization

Global Startup Acceleration Program
web3 (Fintech/ Metaverse/ Marketplace and others) コース
Powered by **Draper University**



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. スケジュール
5. Draper Universityについて
6. エントリー

※p14に用語に関する説明がございます

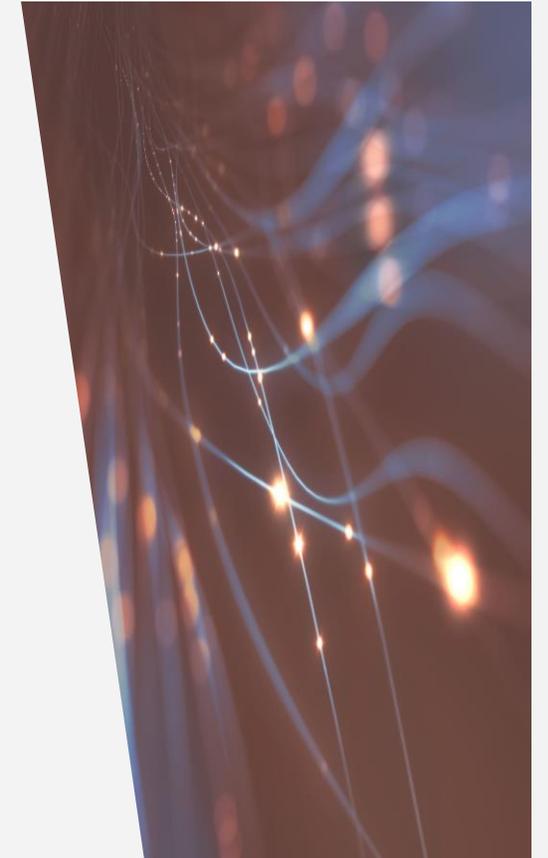
1. プログラムの目的

- web3に関わるスタートアップ企業の支援を目的とした12週間のコースです。
- グローバル市場進出に向けた戦略策定や事業拡大に必須のマインドセット等について習得するほか、**Draper University**のグローバルネットワークによる一流のメンターや専門家へのアクセスを活用しスタートアップ企業の海外展開を加速させます。

| | |
|------|---|
| 条件 | 日本国内に所在する日本発のスタートアップ企業 |
| ステージ | プレシード ~ シリーズ B (起業前~収益化検証済み) |
| 分野 | Fintech、Metaverse、Marketplaceを含むweb3領域で顧客向けのサービスを提供する企業 |

プログラムの目的

- 1 海外市場進出戦略の策定により日本のスタートアップ企業のグローバル化を加速すること
- 2 グローバル・ネットワーク、シリコン・バレーのスタートアップ・企業との関係構築
- 3 グローバル市場での販路開拓・事業提携・資金調達



2. プログラム内の主な実施項目

米国での資金調達や事業のポジショニング等について集中的に習得。
また、自社のニーズに合ったメンターを選んでメンタリングを受けることが可能。

| 実施項目 | 概要 |
|-------------|---|
| セミナー | <p>オンライン、リアルタイムでセミナーを実施（以下テーマ例）</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 資金調達、事業のポジショニング、海外市場展開戦略の構築等 |
| メンタリングセッション | <ul style="list-style-type: none"> ■ 業界に精通した専門家による1対1のメンタリングセッション 各2時間を、週に1回実施（必要に応じて回数増） ■ メンタリングセッションの全体時間の4割は潜在的なバイヤー・投資家とのコネクション作りや紹介に充当。新規顧客とは、プログラム全体で4回以上ミーティングをアレンジ。 |
| PR&マーケティング | <ul style="list-style-type: none"> ■ 各社のPRブランディング構築 ■ 投資家、潜在顧客、ビジネスパートナーに響く広報戦略 ■ マーケティング・コミュニケーションの開発・展開 <p>例：高い完成度のピッチ資料、海外向けマーケティング資料、広告資料、アクセラレータのネットワークへの配布資料、ニュースレターやSNS等を通じたPR機会を提供</p> |

3. プログラム構成

期間：2023年10月後半～（約12週間）
 （Phase1は米国に滞在して実施）

Phase1

Phase 2

Phase 3

| | Phase1 | Phase 2 | Phase 3 |
|----|--|--|---|
| 期間 | 5週間 | 4週間 | 4週間 |
| 形式 | 米国での宿泊・ 対面式集中型 1日1～2セッション ※滞在時はDraper Universityが運営する施設に宿泊可能（費用負担なし） | オンラインセミナー（週3回程度） | オンラインメンタリング |
| 構成 | <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・メンタリング <プログラム開始前> メンターとのマッチング <第1週目> 1:1で顔合わせ（オンライン） 詳しくはpg5 | <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・投資家向けピッチ ・web3関連のVC創業者によるパネルディスカッション ・デモデイ（ハイブリッド予定） pg7 <ul style="list-style-type: none"> ・卒業式 詳しくはpg6 | <ul style="list-style-type: none"> ・メンタリング ・紹介 （ビジネスパートナー、投資家、専門家、潜在顧客等の紹介） 詳しくはpg8 |

3. プログラムの内容（予定）

Phase1（1週目～4週目）

| | |
|----------------------|--|
| <p>セミナー</p> | <p>【1週目】 シリコンバレーでの資金調達</p> <p>【2週目】 検証／事業のポジショニングと顧客調査の実施 ユーザーインタビュー、ビジネスモデル、メタバースの収益化等</p> <p>【3週目】 海外市場展開： 成長戦略、マーケティング戦略、ブランド構築 NFT会員権、P2Eの未来、GTM戦略等</p> <p>【4週目】 ブランディング／採用／web3運営 web3における戦略的提携、組織設計（DAO）等</p> <p style="text-align: right;">※週次で課題あり</p> |
| <p>メンタリング</p> | <p>【コース開始前】 メンターとのマッチング</p> <p>【1週目】 1:1で顔合わせのミーティング（オンライン）</p> <p>【2週目】 メンタリング開始</p> |



開催頻度

- セミナー
1～2セッション程度/1日
- メンタリング
1週間に1回以上
- オンラインの場合
午前開催

但し、時差や講師・メンターのスケジュールを踏まえて日時を決定し、都度ご案内いたします。

3. プログラムの内容（予定）

Phase2（5週目～8週目）

| | |
|---------------|--|
| <p>セミナー</p> | <p>【5、6週目】ストーリーテリングと資金調達 効果的なピッチ、VC投資 等 効果的なピッチ、DeFI/AMMsのデザイン 等 ※週次で課題あり</p> |
| <p>デモデイ準備</p> | <p>【7週目】投資家へのピッチとフィードバック</p> |
| <p>デモデイ等</p> | <p>【8週目】web3 VC・創業者のパネル・ディスカッション、<u>デモデイ</u>、 卒業イベント（創業者のTim Draper氏、スペシャルゲスト登壇予定）</p> |
| <p>メンタリング</p> | <p>企業のニーズに合わせて選ばれた業界の専門家との、 2時間/週のメンタリングを実施</p> |



開催頻度

- メンタリング：週1以上
- 開催時間：午前

但し、時差や講師・メンターのスケジュールを踏まえて日時を決定し、都度ご案内いたします。

3. プログラムの内容

| Demo Day | |
|----------|---|
| 準備 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 投資家に向けたピッチとフィードバック ■ ピッチ内容自体のブラッシュアップ |
| 当日 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ハイブリッドで実施 ■ 審査員（Draperが持つネットワーク内の投資家）による「招待制」 ■ トップクラスのVC、KOL、インフルエンサー、メディアを含むVIPを招待（50-100名の参加、ライブ配信） ■ ピッチは録画／アーカイブされイベント後にDraperの投資家ネットワークへ提供 |



3. プログラムの内容（予定）

Phase3（9週目～12週目）

| | |
|------------------------------|--|
| メンタリング | 企業のニーズに合わせて選ばれたメンターと2時間/週で実施 |
| 業界の専門家とのミーティング | 企業のニーズに合わせて選ばれた業界の専門家と1～2時間/週で実施 |
| ビジネス ミーティング・ 投資家ミーティング | <ul style="list-style-type: none"> ■ エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル、企業技術者、潜在的な投資家等とのビジネスミーティングをアレンジ ■ フォーチュン500社のような有力な潜在的なパートナーやクライアントとの商談もアレンジ ■ 1社につき3件以上紹介 |



開催頻度

- メンタリング：週1以上
- 開催時間：午前

但し、時差や講師・メンターのスケジュールを踏まえて日時を決定し、都度ご案内いたします。

4. スケジュール

| | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|-----------|-----------------|-----|----|--------|-----------------------|---------|
| 参加企業募集 | 6月22日～ 7月26日 | | | | | |
| 参加企業選考・通知 | | 8月中 | | | | |
| Phase1 | | | | Phase1 | | |
| Phase2 | | | | | Phase 2 | |
| Phase3 | | | | | | Phase 3 |
| デモデイ | | | | | ☆11月Demo Day (TBD) | |

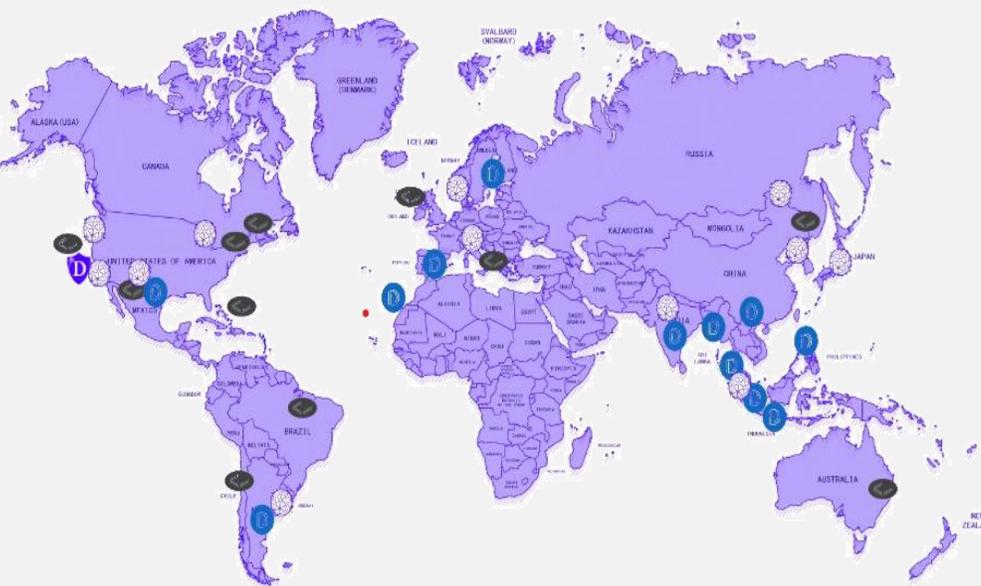
5. Draper Universityについて

ベンチャーキャピタリストであるTim Draper氏が創設。BaiduやSkypeへの投資に参加、ベンチャーキャピタル（Draper, Gaither & Anderson）や、世界中にDraperの名を冠するネットワークを構築し、数々の実績を持つ。

- US\$950mio
Raised in Venture
Capital
- 7,000
Job Created
- 650
Startups
Accelerated
- 3,300
Heros

Partners tap into
our ecosystem
and alumni
network

Utilize our network to scout startups or opportunities. To gain exposure amongst our global VCs or to distribute your innovation.



-  DRAPER UNIVERSITY
-  DRAPER VENTURE NETWORK FUNDS
-  DRAPER VENTURE NETWORK [BETA] FUNDS
-  DRAPER STARTUP HOUSES

- 38
Years in Venture
- 11
Fund Managed
- US\$ 7MIO
Deployed
- 34
Unicorn Companies
- 6
RHINO
Companies

101
Countries Alumni

5. Draper Universityについて

■Web3アクセラレーター

Draper Universityは、web3関連のアーリーステージのスタートアップ企業を支援、web3アクセラレーターとして多くの実績をあげています。

DraperU x Algorand Blockchain Accelerator

Accelerating global blockchain companies
building the future on Algorand

**\$17.5M COMMITTED
ON DEMO DAY**

11 TEAMS RAISED OVER \$250,000
8 TEAMS RAISED OVER \$1,000,000
2 TEAMS RAISED OVER \$3,000,000

9.5 NPS SCORE



We were early backers of Web3

Ledger

UNSTOPPABLE
DOMAINS

GEMINI

coinbase

Telegram

Tezos

Filecoin

MAKER

vechain

■アクセラプログラムの卒業イベント時には、創業者のTim Draperや著名な創業者がスペシャル・ゲストとして登壇。

過去のスピーカー例

- Elon Musk: Founder Tesla/SpaceX
- Marc Andreessen: Venture Partner Andreessen Horowitz/Founder Netscape
- Michelle Phan: Founder Ipsy
- Jennifer Hyman: Rent the Runway
- Naval Ravikant: Founder Angelist

6. 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 プログラム参加費は無料。**Draper Universityが運営する宿泊施設を提供可能。**
但し、応募にかかる費用・受講にかかる通信費・渡航費用等、その他の費用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。

6. 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方法）
- 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

※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、連携アクセラレーターに提供しますので予めご了承ください。

【申込締切】8月7日（月）10:00（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

別紙・用語説明

| | |
|----------------|---|
| 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 |
| 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、コミュニティー |
| ブランディング | 自社ブランドに対して顧客のロイヤリティや共感性を最大限に高めることで差別化を実現する経営戦略 |
| 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 |
| ベストプラクティス | 最も効率的な技法、手法、プロセス |
| 資金調達 | スタートアップが自社ビジネスを回すために投資機能を持つ組織・人から資金を得ること |
| オフィスアワー | 質問・相談の時間 |
| ピッチデッキ | 自社ビジネスを記載したプレゼン資料 |
| 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。 |
| デモデイ (DemoDay) | 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） |



JETRO

お問い合わせ

ジェトロスタートアップ課（武田・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