

平成 27 年度グローバル起業家等育成事業 米国派遣プログラム

【募集要項】

2015 年 12 月 14 日更新 (3~5 ページ、派遣時期、及び各コース内容の情報を更新)

2015 年 12 月 21 日更新 (3~4 ページ、各コース内容の主要講師・訪問先の情報を更新)

2015 年 12 月 24 日更新 (1,5,6 ページ、募集期間を延長)

【募集期間】

平成 27 年 12 月 1 日 (火) ~ 平成 28 年 1 月 8 日 (金) 正午 (必着)

下記の応募先へ電子メールにて必要資料をお送りください。

【問い合わせ先・応募先】

グローバル起業家等育成事業米国派遣プログラム運営事務局

電話 : 050-3786-5745

E-mail : global_enterprisers@tohmatu.co.jp

受付時間 : 10:00 ~ 11:45、13:00 ~ 17:00

平成 27 年 12 月

グローバル起業家等育成事業米国派遣プログラム運営事務局

1. 事業の目的

近年、日本からグローバル規模での成長ビジネスが多く生まれていない理由のひとつに、高い技術力を持つ中小・中堅・ベンチャー企業（大企業技術のスピンオフを含む）がノウハウやチャネル等の不足によって、十分に世界展開が出来ていないことが挙げられます。そこで、「グローバル起業家等育成事業米国派遣プログラム」（以下「本プログラム」）は、中小・中堅・ベンチャー企業の経営者等（以下「企業経営者等」）を、イノベーション先端地域であるアメリカの西海岸（サンフランシスコ、ロサンゼルス周辺）や東海岸（ケンブリッジ、ボストン周辺）、テキサス州オースティンに派遣し、現地のベンチャー関係者からのアドバイスや意見交換などによって、派遣された企業経営者等が自身の事業をグローバルの視点から磨くと共に、世界展開の知見とネットワークを獲得する機会を提供します。

2. 応募資格（募集対象者）

募集対象は、以下の（１）から（７）の全てを満たす者です。

- （１）グローバルビジネスを視野にいれている中小・中堅・ベンチャー企業の経営者等の役員や海外展開の責任者など、当該企業的意思決定に権限を有する者。
- （２）原則として、海外展開のための技術・製品・サービス（プロトタイプ含む）を有していること。
- （３）日本国内に活動拠点を有すること。
- （４）現地での研修・メンタリング・商談に当たって英語対応が出来ること。ただし、プログラム参加者のみで対応出来ない場合には、応募者の所属機関の自己負担にて英語対応が出来る職員１名程度の随行を可能とする。
- （５）海外展開を継続して行うための組織体制が整備されていること。
- （６）プログラム日程の全てに参加できること。
- （７）以下のいずれも満たすこと

訴訟や法令順守上の問題を抱えている者ではないこと。

応募者及び所属機関の役員が、暴力団等の反社会的勢力でないこと、反社会的勢力との関係を有しないこと、及び反社会的勢力から出資等の資金提供を受けていないこと。

公序良俗に問題のある事業に係る応募でないこと。

公的な資金の使途として社会通念上、不適切であると判断される事業（風俗営業等の規制及び業務の適正化に関する法律（昭和 23 年法律第 121 号）第 2 条に規定する風俗営業など）に係る応募でないこと。

国（独立行政法人を含む）の補助金、助成金、その他の支援プログラムを活用する事業に係る応募でないこと。

注：本プログラムの応募から派遣実施までの期間中に、同一の事業で国（独立行政法人を含む）の補助金、助成金の交付や他の支援プログラムを受けている、又は受けることが決まっている場合は、本プログラムの対象外となります。また、派遣者の決定後、同一の事業で国の補助金、助成金の交付や他の支援プログラムを受けている事実が明らかになった場合には、通知後であっても派遣者の決定を取り消す場合があります。

3. プログラム概要 2015年12月21日 更新

本プログラムでは、3つの米国派遣先を提供します。応募者は3つの中から1つ希望派遣先を選定し応募します。

(1) 西海岸派遣コース

<コース概要>

サンフランシスコやロサンゼルスを中心とした、イノベーションの最先端と言われるアメリカ西海岸の多くのテクノロジー企業は、ハード部分を担う地場の製造業者の技術的水準に必ずしも満足しておらず、より技術力の高い企業へのニーズが有ると言われています。当コースでは、長年の現地滞在経験を有するコンサルタント等から現地の商習慣や交渉の進め方等についてレクチャーを受け、現地の製造業や製造業への発注希望を持つ企業との接点を創出し、技術力に優れた日本の製造企業がその強みを活かし商機を獲得することを目指します。

<内容>

(サンフランシスコ周辺) 3日間程度

- 1、日本人の製造業関連専門家からの進出のポイントや留意点に関するレクチャー
- 2、米国進出日系企業からの実際の進出時の体験談ヒアリング
- 3、現地町工場への訪問
- 4、現地 VC へのプレゼンの実施（現地目線での事業への助言、ブラッシュアップ等）

(ロサンゼルス周辺) 2日間程度

ロサンゼルスは、圧倒的な市場を背景に、資金供給だけでなく実際の商品市場に繋げる機能が充実したインキュベーション施設が多数存在するため、環境・エネルギー、エンターテインメント、ライフサイエンス、物流、IT、ロボット等の、業種ごとの集積地を訪問します。

主要講師・訪問先	活動内容
Beans International Inc. 社長 遠藤吉紀氏	10年間の駐在員経験のあと独立して起業され、長年、米国西海岸の製造業に携わっている遠藤氏より、現地の商慣習や交渉の進め方を学び、遠藤氏と交流のある現地製造業や、日本企業との接点を持ちたい企業との情報交換・ネットワーキングを行います。
Institute for Creative Integration Co-Founder and CEO Shin Sano 氏	Toyota Innovation Hub を運営される Sano 氏より、ユーザー視点に基づき、フィールドワークを行った上でのアイデア創出の方法論（デザイン思考）を学びます。
企業・インキュベーション施設 訪問・交流	プログラム参加者の希望も勘案し審査結果通知後に調整し、帰国後の海外展開のチャネルや商機創出につなげます。

<派遣時期>

平成28年3月6日(日)日本発 ~ 3月13日(日)日本帰国(予定)

<派遣人数>

10名程度

<推奨応募者>

独特の技術・製品・サービスによって、アメリカ西海岸でのビジネス展開、販路拡大を目指す、企業経営者等

(2) 東海岸派遣コース

<コース概要>

ニューヨーク、ボストンを中心に、Fintech、メディア、ファッション等の産業分野における新サービスが次々と生まれているアメリカ東海岸は、全米屈指の名門校を有することでも知られ、特有の起業マインドを持つイノベーション都市群です。当コースでは、スタートアップ創出や起業家教育などで著名な大学等を訪問し、イノベーションの手法を学びます。また、インキュベーション施設等を視察し、入居するスタートアップ企業等との交流によって、東海岸ならではの起業マインドを体験し、世界でのビジネス展開の知見とネットワークを得ることを目指します。

<内容>

(ニューヨーク) 2.5 日程度

- 1、日本企業と現地企業を繋ぐ取組を行う団体 (JapanNYCStartups) との交流
- 2、現地で起業した日本人経営者からのメンタリング
- 3、現地にて多くのスタートアップを輩出するシェアオフィスへの訪問
- 4、Fintech、メディア、ファッション等に関連する現地企業への訪問
- 5、ニューヨークへ進出した日系企業 (数社) への訪問

(ボストン) 2.5 日間程度

- 1、起業家輩出で著名なバブソン大学での Class Visit
- 2、ケンブリッジイノベーションセンターへの訪問 (予定)

主要講師・訪問先	活動内容
JapanNYC Startups. 代表 奥西正人氏	日本とニューヨークのテックコミュニティを繋ぐ団体 JapanNYC Startups。代表の奥西氏による現地スタートアップとの交流の場に参加し、現地企業と技術・経験を共有して日米にまたがる市場で活躍するための情報交換・ネットワーキングを行います。
Babson College Associate Professor of Entrepreneurship Yasuhiro Yamakawa 氏	アントレプレナーシップにおける全米 No.1 のバブソン大学の看板授業 Foundations of Management and Entrepreneurship を聴講し、学生たちの実践するビジネスや現地の起業動向を学びます。
企業・インキュベーション施設 訪問・交流	プログラム参加者の希望も勘案し審査結果通知後に調整し、帰国後の海外展開のチャネルや商機創出につなげます。

<派遣時期>

平成 28 年 3 月 6 日(日)日本発 ~ 3 月 13 日(日)日本帰国 (予定)

<派遣人数>

10 名程度

<推奨応募者>

東海岸で盛んな産業分野 (Fintech、メディア、ファッション等) に携わっている、もしくは関心があり、海外視点での事業のブラッシュアップや現地起業家との交流を希望する企業経営者等

(3) サウスバイサウスウェスト (SXSW) 派遣コース

< コース概要 >

テキサス州オースティンで開催される SXSW は、期間中 20 万人以上が訪れる大規模コンベンションで、音楽イベントとして始まり、そのインディーズ精神からスタートアップが集う祭典へと発展、近年も教育や環境など次々に新部門を創設し続けています。当コースでは、独特の製品・サービスを持つ日本企業へ SXSW のトレードショーでのブース出展の機会を提供します。世界から参加する多くの来場者への自社 PR や商談の機会を得ることで、グローバル展開の契機と販路の獲得を目指します。また、渡航前レクチャーでは、SXSW ならではのチャンスを活用するための現地での対応方法や効果的な展示の有り方など学びます。

< 内容 >

SXSW トレードショーにて、当事業で一括したブース出展を行ないます。採択された参加者には、ユーザーが見て触れて体験でき、来場者が写真・動画を思わず SNS に投稿したくなるような、魅力ある技術・製品・サービスのデモンストレーションによって、エッジの効いた日本技術をアピールしていただきます。なお、SXSW は他の展示会にはない特異な点があるため、プログラム参加者に対して、「ブースへの集客力をアップさせるには？」をテーマにした事前セミナーを予定しております。

< 派遣時期 >

平成 28 年 3 月 11 日 (金) 日本発 ~ 平成 28 年 3 月 18 日 (金) 日本帰国

< 派遣人数 >

10 名程度 (1 企業 1 名)

< 推奨応募者 >

日本の高い技術力をデモンストレーションにより示すことができるプロダクト、サービスをお持ちの企業経営者等 (ロボティクス、ハードウェア、IoT、AI、環境エネルギー等)

4. 経費負担

3 コースに共通して、航空券代・宿泊代の半額を負担いたします。なお、プログラム運営の都合上、航空券・宿泊先の手配は運営事務局にて行い、後日参加者に負担頂く金額を請求いたします。

また、上記のほか、「サウスバイサウスウェスト派遣コース」では、トレードショー出展のためのスタンド料金 (出展料) と、応募者 1 件につき 1 名分の出展者パス (展示会場のみアクセス可能なチケット) の料金を事務局が負担します。電源や看板等の出展に係る備品手配、保険料、トレードショー以外の参加費用等、出展料以外の全ての経費は、プログラム参加者またはその所属機関による自己負担とします。

5. スケジュール

応募期間：平成 27 年 12 月 1 日 (火) ~ 平成 28 年 1 月 8 日 (金) 正午 (必着)

派遣対象者決定：平成 28 年 1 月中旬

派遣実施時期：平成 28 年 3 月上旬

6. 審査・採択

ご提出頂いた書類を基に、以下の評価基準により、外部の専門家等によって構成される審査委員会で審査・採択を行います。

採択者については、経済産業省及び事務局のホームページにおいて公表します。また、応募者全員に対し、事務局から結果の通知を行います。

< 審査基準 >

- ・技術力、製品・サービスの優位性
- ・海外展開の実効性・実現可能性・継続性
- ・海外市場の分析が出来ていること
- ・海外展開や事業規模拡大に対する情熱、熱意を有していること

7. 応募手続き

(1) 応募期間

平成 27 年 12 月 1 日 (火) ~ 平成 28 年 1 月 8 日 (金) 正午 (必着)

(2) 提出書類

別添様式 1 「応募者情報」

別添様式 2 「提出書類フォーマット」

(3) 提出方法

応募書類 (Word ファイル) を E-mail にて下記提出先へお送りください。

郵送、FAX による提出は受け付ません。

資料に不備がある場合は、審査対象となりませんので、ご注意ください。

問い合わせ・提出先

有限責任監査法人トーマツ

グローバル起業家等育成事業米国派遣プログラム運営事務局 あて

E-mail : global_enterprisers@tohmatu.co.jp

電話番号 : 050-3786-5745

以上