

平成 29 年度グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業
(中堅・中小企業等イノベーション創出支援プログラム)

飛躍 Next Enterprise 募集要項

【募集期間】

平成 29 年 7 月 28 日 (金) ~ 平成 29 年 9 月 15 日 (金) 締切

【応募方法】

募集 Web サイト (<https://hiyaku.go.jp/>) のエントリーフォームより、
必要事項を入力の上、送信してください。

【問い合わせ先】

(1) 「シリコンバレー、シンガポール派遣コース」に関する問い合わせ

飛躍 Next Enterprise 運営事務局 (トーマツベンチャーサポート株式会社)

E-mail : hiyaku@tohmatu.co.jp

電話番号 : 050-3786-5745

受付時間 : 10:00 ~ 17:00

(2) 「欧州、オースティン、イスラエル派遣コース」に関する問い合わせ

飛躍 Next Enterprise 運営事務局 (独立行政法人日本貿易振興機構 (ジェトロ))

E-mail : Hiyaku-iib@jetro.go.jp

電話番号 : 03-3582-5770

受付時間 : 10:00 ~ 17:00

【派遣実施期間】

(1) シリコンバレー派遣コース : 平成 30 年 2 月 12 日 (月) ~ 平成 30 年 2 月 16 日 (金)

(2) シンガポール派遣コース : 平成 30 年 2 月 5 日 (月) ~ 平成 30 年 2 月 9 日 (金)

(3) 欧州 (ヘルシンキ・ベルリン) 派遣コース : 平成 29 年 11 月 29 日 (水)

~ 平成 29 年 12 月 5 日 (火)

(4) オースティン派遣コース : 平成 30 年 3 月 10 日 (土) ~ 平成 30 年 3 月 14 日 (水)

(5) イスラエル派遣コース : 平成 30 年 1 月 13 日 (土) ~ 平成 30 年 1 月 20 日 (土)

平成 29 年 7 月

飛躍 Next Enterprise 運営事務局

1．本事業の目的

本事業では、日本全国各地から、高い技術力や優れた事業アイデアを持つ中堅・中小・ベンチャー企業等を募り、選抜された派遣企業がシリコンバレーをはじめとする世界各地のベンチャー・エコシステムの仕組みと活用方法を知ることによって、海外進出に必要な知見と人脈を早期に獲得し、世界の課題解決に寄与するビジネスをグローバルに展開させることを目指します。

2．応募資格（募集対象者）

募集対象は、以下の（１）から（８）の全てを満たす方とします。また、イスラエル派遣コースは追加条件があります。

- （１）グローバルビジネスを視野に入れている中堅・中小・ベンチャー企業等の経営者等の役員や海外展開の責任者等、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できること。ただし、プログラム参加者のみで対応できない場合には、応募者の自己負担にて英語対応ができる職員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）選考プロセス・派遣前説明会・派遣後報告会を含め、プログラム日程の全てに参加できること。
- （７）過去の本事業において今年度希望する派遣先に派遣されていないこと。
昨年度本事業に参加した企業も、違う派遣先を選んだ場合に限り参加可能です。
- （８）以下のいずれも満たすこと。
 1. 訴訟や法令順守上の問題を抱えている者ではないこと。
 2. 応募者およ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、およ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。
 3. 公序良俗に問題のある事業に係る応募でないこと。
 4. 公的な資金の用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等）に係る応募でないこと。

3．プログラム概要

本プログラムは、参加企業毎に異なる多種多様な海外展開フェーズやニーズに対して、最適な地域、及びプログラム内容とするため、5つの地域を3つのグループに分類し派遣コースを設計しています。また現地における参加企業の学びを最大化するための事前フォローアップ実施や、事業期間終了後にも海外展開に継続して取り組むためのコミュニティ形成等を、プログラムとして取り入れています。

グループ1: 現地事業提携・進出模索（商談・プレゼン）

(1) シリコンバレー派遣コース

(2) シンガポール派遣コース

グループ2: 現地フィードバック獲得(展示会出展・視察)

(3) 欧州(ヘルシンキ・ベルリン)派遣コース(「SLUSH」出展, 「Disrupt Berlin」視察)

(4) オースティン派遣コース(SXSW「Trade Show」出展)

グループ3: エコシステム体感(アントレプレナーシップ強化)

(5) イスラエル派遣コース

参加を希望される方は、5つのコースの中から1つ選択し応募してください(**複数選択不可**)。本プログラムは、海外展開にあたり必ずおさえておくべき内容が含まれる<マストプログラム>(**必須参加**)と、設定テーマ毎に特化した内容が含まれる<オプションプログラム>(**任意参加・一部対象外**)で構成され、マストプログラム以外の時間帯は、各採択者で独自に調整したアポイントメントで行動していただくか、オプションプログラムに参加していただく形になります。個別アポイントメントにつきましては、原則、各採択者ご自身で調整いただくことを想定しています。運営事務局のアポイントメント調整等の協力が必要な場合は、採択後にご案内する事前説明会等でご相談ください。尚、提供プログラム内容は調整、変更の可能性がありますことを予めご了承ください。

本プログラム内容に対する認識を深めていただくため、募集 Web サイトにて公開している昨年度の事業活動報告書を、事前に読んでいただくことを推奨します。

4. プログラム詳細

事前フォローアップの実施

シリコンバレー派遣コース、及びシンガポール派遣コースに参加される企業に対して、各渡航先における学びや商談成果等を最大化していただくために必要となる「ビジネス英語の習得」「地域特性の把握」「業種別トレンドの把握」等の切り口において、各専門家による事前フォローアップを実施予定です。(**募集 Web サイトにて随時更新**)

派遣プログラムの実施

グループ1: 現地事業提携・進出模索(商談・プレゼン)

日本企業の海外進出、及び事業提携を模索するにあたり、世界最先端のベンチャー・エコシステムが確立されているシリコンバレー、及びアジア展開拠点として避けては通れないシンガポールを選定。海外進出に辺り必要となる現地政策・規制等の把握や、現地キープレイヤーとの人脈構築(アクセラレーター・投資家・法律家・政府機関等)、現地想定顧客の反応を知るなど、直接現地へ渡航することでしか得られない肌感・知見を得ると共に、派遣期間中に現地企業やVCとの商談・プレゼンテーションを可能な限り重ねることで、具体的な事業進出の足がかりを築くことを目的とします。

(1) シリコンバレー派遣コース

シリコンバレーが圧倒的な強さを誇るのは、世界有数のベンチャーキャピタルと大手IT企業の集積地という点にあります。経験豊富なエンジェル投資家やVC、アクセラレーターが、幅広いネ

ットワークを通じて優秀な人材や潜在顧客の紹介、新たな技術やサービスの目利き役、さらに優秀な創業者のメンター役として機能しています。これらのプレイヤーは、世界中の有望なベンチャー企業に目を向けており幅広い知見を有することから、彼らに対してプレゼンテーションや商談を行うことで、新しい知見の獲得や現地事業展開につながる足がかりを構築することを目的とします。

特に近年ソフトウェア・医療に関する投資が増しており、医療に役立つデータの増加や、それに伴う臨床試験の加速、商用検体検査サービス充実など、社会全体の健康に関する関心の高まりを受け、2016年の医療分野への投資総額は42億ドルにのぼることから、「IoT」および「医療サービス・機器」関連企業を幅広く募集します。

シリコンバレー派遣コース

コンセプト		進化を続けるイノベーションの最先端都市を起点にアメリカ展開を加速する	
推奨業種	提供プログラム(案)		
	マストプログラム(必須参加)	オプションプログラム(テーマ特化)	
IoT	<ul style="list-style-type: none"> オープニングセッション <ul style="list-style-type: none"> ▶ プログラム概要説明 ▶ 市場概要、公的機関から得られる支援内容共有 	<ul style="list-style-type: none"> IoT関連の教育プログラム実施 IoT関連アクセラレーター訪問 投資家・現地企業へプレゼンテーション 	
医療関連	<ul style="list-style-type: none"> 法律関連セッション 現地インキュベーター・企業セッション 参加企業の振り返りセッション 	<ul style="list-style-type: none"> 医療関連の教育プログラム実施 医療関連アクセラレーター訪問 投資家・現地企業へプレゼンテーション 	

<マストプログラム内容(案)>

- ▶ オープニングセッション
本プログラム趣旨を再確認すると共に、シリコンバレー進出に関する基礎情報のシェア、日系企業が受けられるサービスや、異なる商習慣での留意点のレクチャー、公的機関のネットワークで受けられる紹介先企業、団体、プログラム等を確認し、将来の進出時に現地ネットワークへスムーズに入るための地ならしを行います。
- ▶ 法律関連セッション
シリコンバレー進出時に抑えておくべき法律のポイントから、雇用や知財関連など、現地法律事務所によるリーガルアドバイスセッションを実施することで、法務周りの認識を深めます。
- ▶ 現地インキュベーター・企業セッション

シリコンバレーに根付く現地インキュベーターや現地進出済企業との交流を通じて、シリコンバレーの肌感覚を掴むと共に、現地ネットワークに入り込む入口となる機会を提供します。

➤ 参加企業の振り返りセッション

最終日に振り返りとして参加企業が集まり、シリコンバレーで得た気づきや繋がり、今後の海外展開プランを共有し合うことで学びを深めます。

< オプションプログラム内容（案） >

➤ 教育プログラム実施

推奨業種毎の有識者、または専門機関による教育プログラムを実施します。現地ならではの目線や最新トレンドを把握することで、視野拡大・気づきに繋がる場を提供します。

➤ アクセラレーター訪問

推奨業種毎の現地アクセラレーターを訪問。様々な事例や問題に触れ、事業開発を行って来た現地アクセラレーターならではの視点で、参加企業の事業ブラッシュアップの機会を提供します。

➤ 投資家・現地企業へのプレゼンテーション

推奨業種毎に実際に投資を行っている投資家や現地企業に対するプレゼンテーションの場を設定することで、事業や提供サービスに対する具体的なフィードバックや、今後投資を受ける機会を提供します。

上記マスト、及びオプションプログラムの内容は、事前告知なく変更される可能性があります。予めご了承ください。

< 派遣時期 > 平成 29 年 2 月 12 日(月) 午前 **現地集合** ~ 2 月 16 日(金) 午後 **現地解散**

< 滞在住所目安 > アメリカ合衆国 カリフォルニア州 サンノゼ市

< 派遣社数 > 20 社程度

< 推奨応募者 >

- ・ IoT に関連するソフトウェアや開発技術を有する企業
- ・ 医療に関連するサービス・プロダクトを有する企業
- ・ アメリカ西海岸を起点にビジネス展開、販路拡大を目指す企業

< 推奨業種 > 製造業、IoT、医療サービス・周辺機器

(2) シンガポール派遣コース

シンガポールは、企業主導でイノベーションを起こすシリコンバレーとは対照的に、国家主導で Smart Nation (IoT) や医療の関連分野で積極的に実証実験の場を用意しており、世界中から最先端の技術を持つ人材や企業が集積する一大拠点を形成しています。またシンガポールの企業が海外展開を目指す際、欧米よりもアジア内のスケールを目指す企業が多く、結果的にアジアへ参入を目指す外国企業・VC からの資金調達や戦略提携に繋がっており、日本企業が参考とすべき成功事例を数多く作り出しています。

また東南アジアやインド進出を目指す日本企業にとっては時差や距離的メリットが大きく、進

出のためのハブ拠点として活用されることが多いため、本事業を通じて現地規制や施策について肌感を掴むと共に、比較的参入が容易とされるスマートシティ（IoT）や医療の分野において、現地キーパーソンと商談等を重ねることで、認証実験を進める下地や事業提携に向けた議論ポイントについて認識を深めることを目的とします。

シンガポール派遣コース

コンセプト		政府主導による規制緩和や認証実験緩和等が実施されるなど、アジアの最重要イノベーションハブを起点にアジア展開を加速する	
推奨業種	提供プログラム(案)		
	マストプログラム(必須参加)	オプションプログラム(テーマ特化)	
IoT	<ul style="list-style-type: none"> オープニングセッション <ul style="list-style-type: none"> ▶ プログラム概要説明 ▶ 市場概要、公的機関から得られる支援内容共有 	<ul style="list-style-type: none"> IoT関連の教育プログラム実施 IoT関連アクセラレーター訪問 投資家・現地企業へプレゼンテーション 	
医療関連	<ul style="list-style-type: none"> 法律関連セッション 現地インキュベーター・企業セッション 参加企業の振り返りセッション 	<ul style="list-style-type: none"> 医療関連の教育プログラム実施 医療関連アクセラレーター訪問 投資家・現地企業へプレゼンテーション 	

<マストプログラム内容(案)>

- ▶ オープニングセッション

本プログラム趣旨を再確認すると共に、シンガポール進出に関する基礎情報のシェア、日系企業が受けられるサービスや、異なる商習慣での留意点のレクチャー、公的機関のネットワークで受けられる紹介先企業、団体、プログラム等を確認。将来の進出時に現地ネットワークへスムーズに入るための地ならしを行います。
- ▶ 法律関連セッション

政府による様々な施策が打ち出されるシンガポールだからこそ、進出時に抑えておくべき法律のポイントから、雇用や知財関連など、現地法律事務所によるリーガルアドバイスセッションを実施することで、現地法務周りの認識を深めます。
- ▶ 現地インキュベーター・企業セッション

シンガポールを拠点に東南アジアへ事業を展開している現地企業との交流を通じて、シンガポールにおける事業展開イメージを掴むと共に、現地ネットワークに入り込む入口となる機会を提供します。
- ▶ 参加企業の振り返りセッション

最終日に振り返りとして参加企業が集まり、現地で得た気づきや繋がり、今後の海外展開プランを共有することで学びを深めます。

< オプションプログラム内容（案） >

- 教育プログラム実施
推奨業種毎の有識者、または専門機関による教育プログラムを実施。現地ならではの目線やトレンドを把握することで、視野拡大・気づきに繋がる場を提供します。
- アクセラレーター訪問
推奨業種毎に有力な現地アクセラレーターを訪問。シンガポールは政府が主体的に様々な施設運用をおこなっており、展開予定の事業がシンガポールの問題解決等に繋がるかが重要視されます。現地で様々な事例や問題に触れ、事業開発を行って来た現地アクセラレーターならではの視点で、事業ブラッシュアップの機会を提供します。
- 投資家・現地企業へのプレゼンテーション
推奨業種毎に実際に投資を行っている投資家や現地企業に対するプレゼンテーションの場を設定することで、事業や提供サービスに対する具体的なフィードバックや、今後投資を受ける機会を提供します。

上記マスト、及びオプションプログラムの内容は、事前告知なく変更される可能性があります。予めご了承ください。

< 派遣時期 > 平成 29 年 2 月 5 日(月) 午前 現地集合 ~ 2 月 9 日(金) 午後 現地解散
< 滞在住所目安 > シンガポール
< 派遣社数 > 8 社程度
< 推奨応募者 > <ul style="list-style-type: none">・ IoT (特に Smart Nation の文脈) に関連するソフトウェアや開発技術を有する企業・ 医療に関連するサービス・プロダクトを有する企業・ シンガポールを起点にビジネス展開、販路拡大を目指す企業
< 推奨業種 > 製造業、IoT、医療サービス・周辺機器

グループ 2: 現地フィードバック獲得（展示会出展・視察）

日本企業の海外展開には製品やサービスをローカライズし、マーケティングを行う必要があります。成熟しつつある欧州の代表的なエコシステムの中で、経験豊富なアクセラレーター・メンターや、力強いアントレプレナーシップを持つ現地スタートアップ企業と出会い、フィードバックを受けることで世界市場のニーズを把握し、パートナー候補を発掘することで市場開拓の足掛かりをつかむためのフィージビリティスタディを行うことを目的とします。そのために世界的に著名なスタートアップイベントに出展または視察することをはじめ、現地有力アクセラレーター等を訪問し学びを深めます。

（ 3 ） 欧州（ヘルシンキ・ベルリン）派遣コース

このコースは欧州 2 か国を渡る日程となります。フィンランドで世界的スタートアップイベント「SLUSH（ヘルシンキ）」でパビリオンにブース出展、ネットワーキングイベントに参加した後、ドイツに渡り「Disrupt Berlin（ベルリン）」を視察・ネットワーキング参加を行います。

欧州(ヘルシンキ・ベルリン)派遣コース

コンセプト	スタートアップイベント「SLUSH」出展と「Disrupt Berlin」視察
対象カテゴリ	提供プログラム(案) マストプログラム(必須参加)
サービス/アプリケーション/ハードウェア	<p>【ヘルシンキ】</p> <ul style="list-style-type: none">・ オープニングレクチャー・ 「SLUSH」出展(11/30-12/1)<ul style="list-style-type: none">➢ 2日間会期のうち1日出展、1日視察・ Networkingセッション<ul style="list-style-type: none">➢ 「SLUSH」サイドイベントを通じた現地関係者とネットワーキング <p>【ベルリン】</p> <ul style="list-style-type: none">・ オープニングレクチャー・ 「Disrupt Berlin」視察(12/4)<ul style="list-style-type: none">➢ 出展しているスタートアップ企業からヒアリングを行い、カンファレンスを視聴・ エコシステム体感ツアー<ul style="list-style-type: none">➢ 「コワーキングスペース」視察、ベルリンのエコシステムを体感・ ラップアップセッション<ul style="list-style-type: none">➢ 最終日の総括として、現地で得た気づきや学びと今後の海外展開プランをシェア

<プログラム内容(案)>

【ヘルシンキ(フィンランド)】

➤ オープニングレクチャー

最新のフィンランド現地一般経済事情やビジネス環境について現地ジェットロスタッフまたは政府関係者からレクチャーを行います。「商談前に現地商習慣を確認したい」、「現地法人設立についての手続きを知りたい」、「現地駐在員の生活環境をききたい」といった疑問点を解消します。

➤ 「SLUSH」出展

MySQL やノキアを生んだ技術先進国フィンランドで開催される世界的スタートアップイベント「SLUSH」は、スタートアップシーンにおいて益々存在感を増しています。ジェットロが用意するパビリオンにブース出展をします。2日間の会期のうち、1日出展、1日会場内視察を行い、1万7千人以上の来場客からフィードバックを受ける機会を提供します。

➤ Networking セッション(1-2回を想定)

「SLUSH」に合わせて昨年は約200回のサイドイベントが開催されました。こういったサイドイベント等を通じて現地関係者(アクセラレーター、投資家、政府機関等)とネットワーキングの場を提供します。

➤ ラップアップセッション

中間振り返りとして参加企業が集まり、現地で得た気づきや繋がり、今後の海外展開プランを共有し合うことで学びを深めます。

【ベルリン（ドイツ）】

- オープニングレクチャー
統一後四半世紀を経て一体感が高まりつつあるベルリン・旧東ドイツの最新動向について、現地ジェトロスタッフまたは政府関係者からレクチャーにより学を深めます。
- 「Disrupt Berlin」視察
メディアである Tech Crunch が運営するスタートアップイベント「Disrupt Berlin」にビジターとして入場し、出展しているスタートアップ企業からネットワーキングを行い、カンファレンスを視聴します。
- エコシステム体感ツアー（訪問先は候補となります）
「21世紀のルネサンスはベルリンからはじまる」といわれています。ベルリンはグローバルスタートアップエコシステムレポート2017において、タレント（人材）へのアクセスで欧州域内では最高の第5位になるなど、優秀な若者を惹きつけることで欧州のスタートアップシーンを牽引しています。こうした人材のネットワーク形成や新規事業創出を支えている「コワーキングスペース」を視察することでベルリンのエコシステムを体感します。
- ラップアップセッション
最終日に振り返りとして参加企業が集まり、現地で得た気づきや繋がり、今後の海外展開プランを共有し合うことで学びを深めます。

< 派遣時期 > 平成 29 年 11 月 29 日（水）午後 現地集合 ~ 12 月 5 日（火）午後 現地解散

* 12 月 2 日（土）~ 12 月 3 日（日）ヘルシンキよりベルリン各自移動（推奨便あり）

< 滞在住所目安 > フィンランド ヘルシンキ ・ ドイツ ベルリン

< 派遣社数 > 8 社程度

< 推奨応募者 >

- ・ コア技術を有するサービス・アプリケーション、ハードウェアの海外展開を目指す企業
- ・ 欧州エコシステム内でフィードバックを受けるなどフィージビリティスタディを行いたい企業

< 本コースに含まれる無料サービス >

- ・ 「SLUSH」ブース出展（基本設計・施工等）、展示会場への入場パス
- ・ ヘルシンキでの Networking への参加費
- ・ 「Disrupt Berlin」展示会場への入場パス
- ・ ベルリンでのエコシステム体感ツアーへの参加費

（４）オースティン派遣コース

毎年 3 月に開催される全米最大級のビジネスイベントである SXSW「Trade Show」はイノベーターな新しいサービス、プロダクトが展示され、報道関係者・メディアや世界中の著名な起業家・技術者が注目しています。このコースではメディア・技術者との出会いのきっかけを創出し、消費者に響きやすくローカライズすることを目指しフィードバックを得ることを目的とします。

< プログラム内容（案） >

- オープニングレクチャー

最新の米国現地一般経済事情やビジネス環境について現地ジェトロスタッフまたは政府関係者からレクチャーを行います。「商談前に現地商習慣を確認したい」、「現地法人設立についての手続きを知りたい」、「現地駐在員の生活環境をききたい」といった疑問点を解消していきます。また翌日から出展する「Trade Show」の確認等を行います。

- SXS「Trade Show」ブース出展
テクノロジーに精通する人が延べ3万人以上来場する「Trade Show」で、プロトタイプ等の展示を行い、フィードバックを受ける機会を提供します。
- ラップアップセッション
最終日に振り返りとして参加企業が集まり、現地で得た気づきや繋がり、今後の海外展開プランを共有し合うことで学びを深めます。

<p><派遣時期> 平成30年3月10日(土)午前 現地集合 ~3月14日(水) 午後 現地解散 * 出展期間: 3月11日(日) ~3月14日(水)</p> <p><滞在住所目安> アメリカ テキサス州 オースティン市</p> <p><派遣社数> 8社程度</p> <p><推奨応募者></p> <ul style="list-style-type: none">・デザイン性の高いハードウェア(IoT/ウェアラブル等)、ソフトウェアの海外展開を目指す企業・メディア・技術者からフィードバックを受けるなどフィージビリティスタディを行いたい企業 <p><本コースに含まれる無料サービス></p> <ul style="list-style-type: none">・「Trade Show」ブース出展(基本設計・施工等)、展示会場への入場パス

上記プログラムの内容は、事前告知なく変更される可能性があります。予めご了承ください。

グループ3: エコシステム体感(アントレプレナーシップ強化)

中東のシリコンバレーと言われるイスラエル。イスラエルのスタートアップ企業は軍事技術を積極的に転用し、サイバーセキュリティなどの基盤を活かし、世界のトップ企業から注目の的となっています。背景には、失敗を許容する文化に加え、男女問わず義務化されている兵役を通じたコミュニティの形成、先端技術・新産業分野技術の知見を基盤としたイノベーションの創出やスタートアップが持つ強力なアントレプレナーシップがあります。「スタートアップネイション」と評されるほど国家全体の産学官プレイヤーがエコシステムに組み込まれており、そういったエコシステムを現地で実際に体感し、アントレプレナーシップを啓発し、力強く促進すること目的とします。

(5) イスラエル派遣コース

このコースはイスラエル政府が行う「ヤング・リーダーシップ・プログラム(YLP)」を活用し現地へ派遣します。

<プログラム内容>

- イスラエルの歴史・文化的背景からイノベーション創出の原動力と姿勢を学びます。

マサダ国立公園、ヤド・ヴァシエム、エルサレム市内、イスラエル経済省、ワイツマン科学研究所等の主要なポイントを訪問（訪問先は候補となります）

- 企業・研究機関訪問からのイノベーション創出のノウハウを学びます。
インキュベーター、スタートアップ企業等を訪問し、意見交換を実施

< 派遣時期 > 平成 30 年 1 月 13 日（土）日本国内指定空港発

～1 月 20 日（土）日本国内指定空港着 * 指定されたフライト便になります

< 滞在住所目安 > イスラエル テルアビブ他

< 派遣社数 > 8 社程度（1 社 1 名）

< 応募条件 >

- ・申請時点で概ね 40 歳未満であること
- ・ビジネスレベルの英語でのコミュニケーションができること

< 推奨業種 > イスラエルのエコシステムを体感し、製品開発・研究に活かしたい企業

< 本コースに含まれる無料サービス >

YLP の規定により下記費用をイスラエル政府が負担します。

- ・日本国内指定空港発から日本国内指定空港着までの旅行日程中の航空券を含む全ての交通費（燃料サーチャージ、空港税含）
- ・旅行日程中のホテルの宿泊、食事代、ガイド代、視察等の費用（税・サービス料含）

* 「ヤング・リーダーシップ・プログラム（YLP）」

イスラエル政府が世界中の青年男女を同国へ招待し同国の魅力を発見し、広く発信していくプログラムです。

上記プログラムの内容は、事前告知なく変更される可能性があります。予めご了承ください。

海外展開を志す企業が集うコミュニティへの参加

昨年度、及び本年度に本事業に採択された海外展開を志す企業や、海外展開を支援する各種機関、日本企業との提携を望む海外企業等が集う質の高いコミュニティ形成を通じて、実際に海外展開を実施していないと得ることが出来ない現地の人脈や生の情報、ノウハウ等をコミュニティ内で共有することで、本事業期間だけではなく本事業が完了した後も、継続して海外展開を推進できる環境構築を目指します。

5. スケジュール

応募期間：平成 29 年 7 月 28 日（金）～平成 29 年 9 月 15 日（金）

公募説明会：平成 29 年 8 月 3 日（木）19:00～

JETRO 本部 5 階展示場（港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル）（参加推奨）

派遣対象者決定：平成 29 年 9 月末～10 月中旬

事前説明会（派遣前）：平成 29 年 11 月 1 日（水）（必須参加）

派遣実施時期：

（1）シリコンバレー派遣コース：平成 30 年 2 月 12 日（月）～平成 30 年 2 月 16 日（金）

(2) シンガポール派遣コース：平成 30 年 2 月 5 日 (月) ～平成 30 年 2 月 9 日 (金)

(3) 欧州 (ヘルシンキ・ベルリン) 派遣コース：平成 29 年 11 月 29 日 (水)

～平成 29 年 12 月 5 日 (火)

(4) オースティン派遣コース：平成 30 年 3 月 10 日 (土) ～平成 30 年 3 月 14 日 (水)

(5) イスラエル派遣コース：平成 30 年 1 月 13 日 (土) ～平成 30 年 1 月 20 日 (土)

事業報告会 (派遣後) : 平成 30 年 3 月 23 日 (金) (必須参加)

6 . 審査・採択

ご提出頂いたエントリーフォームを基に、審査基準により、外部専門家等により構成される審査委員会において審査・採択を行います。採択者については、経済産業省およ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 >

- ・企業の海外展開における実現可能性・継続性・将来性
- ・展開予定事業の独自性・優位性・技術力
- ・プログラム派遣者の熱意・能力・成長性
- ・(欧州、オースティンコースのみ) 展示におけるプロダクトの魅力

個別に電話等でのヒアリングを行わせていただく可能性があります

7 . 応募手続き

(1) 応募期間

平成 29 年 7 月 28 日 (金) ～平成 29 年 9 月 15 日 (金)

(2) 提出方法

募集 Web サイトのエントリーフォームに必要事項を入力の上、送信してください。

募集 Web サイト：<https://hiyaku.go.jp/>

お問い合わせ

(1) 「シリコンバレー、シンガポール派遣コース」に関する問い合わせ

飛躍 Next Enterprise 運営事務局 (トーマツベンチャーサポート株式会社)

E-mail : hiyaku@tohmatu.co.jp

電話番号 : 050-3786-5745

受付時間 : 10:00 ~ 17:00

(2) 「欧州、オースティン、イスラエル派遣コース」に関する問い合わせ

飛躍 Next Enterprise 運営事務局 (独立行政法人日本貿易振興機構 (ジェトロ))

E-mail : Hiyaku-iib@jetro.go.jp

電話番号 : 03-3582-5770

受付時間：10:00～17:00

(3) その他の問い合わせ

飛躍 Next Enterprise 運営事務局 (トーマツベンチャーサポート株式会社)

E-mail : hiyaku@tohmatu.co.jp

電話番号：050-3786-5745

受付時間：10:00～17:00

以上

平成 29 年度「グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業
 (中堅・中小企業等イノベーション創出支援プログラム)」
 エントリーフォームサンプル

・共有項目

(基本情報)

- 企業名

- 代表者役職

- 代表者氏名

- 会社設立年月日

××××年××月××日

- コーポレートサイト URL

- 郵便番号

- 本社所在地

(財務情報)

(単位：円)

	売上高	営業利益	純利益	資本金	従業員数
前年度					
直近年度					

. エントリー基本情報

参考

- 希望参加コース

プルダウンで5コースから選択

- 派遣者役職

- 派遣者氏名

- 派遣者略歴（プロフィール500字以内）

- 連絡先メールアドレス

- 連絡先電話番号

- 緊急時の連絡先電話番号

- 英語（TOEIC、TOEFL、その他）

TOEIC

点	(受講年)
---	-------

TOEFL

点	(受講年)
---	-------

英会話レベル

ビジネス/日常英会話/簡単な会話 からプルダウン選択

- 派遣予定人数

名

. エントリー内容

参考

- 海外展開予定のプロジェクト又は事業（以下、事業）の名称

- 上記事業 URL

- 上記事業概要と展開動機（ 字程度）

- 展開予定国における想定ターゲット、解決を目指すニーズや課題を記載ください

- 現在の海外展開の取り組み、及び今後の取り組み予定について記載ください

- 本事業を通じて成し遂げたい事項について記載ください

- 現地で訪れたい施設・企業・個人等を記載ください

施設・企業・個人名	コネクション	
	有	無
	有	無
	有	無

- 上記で記載いただいた内容を補足する説明資料（PDF）を添付ください（任意）

- 各種同意

・下記事項に、同意の確認としてチェックボックスにチェックしてください。

- (1) 私は、応募に辺り、次の各号のいずれにも該当しないことを表明することに同意します。

訴訟や法令順守上の問題を抱えている者ではないこと。

応募者およ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、およ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。

公的な資金の用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等）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。

- (2) 応募に関する情報について、下記内容に同意します。

・第三者への情報提供について上記に入力していただいた個人情報を含む企業に関する情報が平成29年度「グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業（中堅・中小企業等イノベーション創出支援プログラム）」の協賛・協力企業、および審査員に提供されることを同意します（同意されない場合は審査対象となりませんので、このフォームを送信できません）

同意する