

東京大学コンソーシアム アントレプレナー育成海外武者修行 プログラム 概要 (`PATH TO MARKET` プログラム)

【 `PATH TO MARKET` プログラムとは】

- ✓ グローバルなビジネスプランを構築できる能力を身につけた人材を継続的に創出するため、海外大学やアクセラレーターと連携し、海外展開を狙う**起業家チームが自らのビジネスプランの市場検証および市場開拓を現場で行う機会を与え、海外進出に繋げるプログラム**

【EDGE NEXTとの関係】

- ✓ トップクラスの人材をさらに高いレベルに引き上げるために、海外での自らのビジネスプランの検証に焦点を当てたEDGE NEXTの後段 (**EDGE NEXT Extension**) のプログラムと位置づける (右図参照)

【対象者と選考方法】

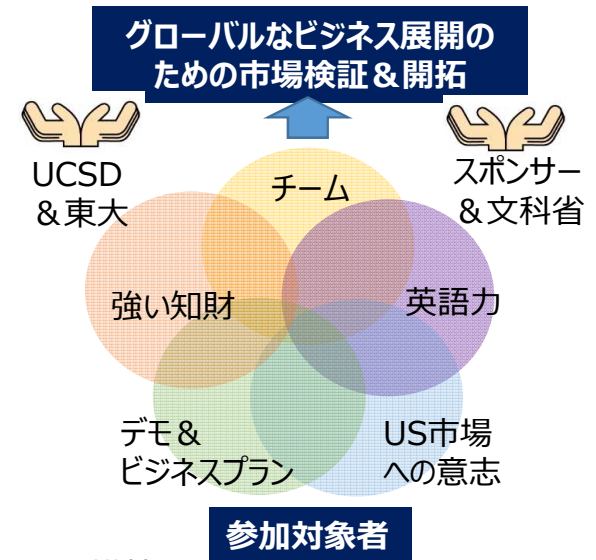
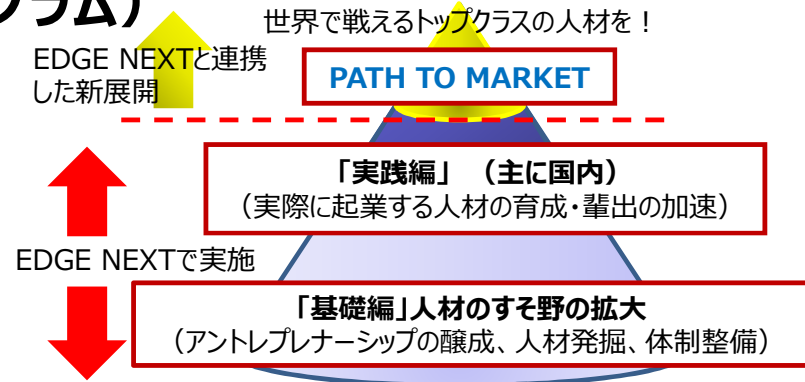
- ✓ 海外進出を狙っているEarly Stage起業チームが対象。国内審査で要件 (1 : 海外展開への強い意志 (US市場) 、 2 : デモできる試作品と明快なビジネスプランを保有、 3 : テック系ベンチャーで強い知財権を保有、 4 : バランスのとれたメンバー構成のチーム、 5 : ビジネス交渉可能な英語力) を満たす5チームを選抜。

【支援機関と事業運営】

- ✓ 民間スポンサーからの資金 : 参加チームの海外派遣費用とUCSDのプログラム委託費用
- ✓ 文科省からの補助金 : 東京大学の担当教員人件費と引率のための海外渡航費用など

【期待される効果】

- ✓ スポンサー : **市場検証結果** (顧客、事業パートナーの動き等) とその事業分野での**エコシステムの把握**
- ✓ 参加チーム : 世界へ羽ばたく**機会の獲得と人脈形成**
- ✓ 東京大学 : `PATH TO MARKET` プログラムを経験した人材が次の世代のメンターとなる**人材のエコシステムの構築**



実施内容とスケジュール

- 6月：公募、5チームを選考（EDGE、EDGE NEXT経験者、東大関連ベンチャー企業等から書類および面接）
- 8月6、7日：UCSD（UCサンディエゴ）へ5チームを送り、2日間のブートキャンプで海外展開のためのスキルアップ研修と担当メンター決定
- 8-9月：リモートメンタリングを通じて、海外展開計画の具体化と妥当なチームの絞り込み（5チームから2チームへ：検証のための適切なコンタクト先が見つかるかどうか）（落選チームには、EDGE NEXTでの再検討の機会を与える）
- 10月：訪問先（顧客、提携企業、投資家など）にアポイントメントを取り、活動計画を策定。
- 11月：2週間で市場検証、開拓活動（訪問先で聞き取り調査、ピッチ、ビジネス交渉などを行う）を実施し、メンターと参加チームが成果を報告（サンディエゴ）
- 3月：参加チームが、活動内容を整理、ブラッシュアップし、スポンサーおよび全国のEDGE NEXT関係者へ報告（東京）

