

# SusHi Tech Global成長加速プログラム（第1期） 応募申請書（プレゼン資料） 作成マニュアル

SusHi Tech Global成長加速プログラム（第1期）にご応募いただき、誠にありがとうございます。  
本作成マニュアルをご確認の上、応募申請書（プレゼン資料）の作成・提出をお願いいたします。

## 【注意事項】

- 募集要項「6 審査基準」に記載されている審査ポイント及び本作成マニュアルの内容をご確認の上、応募申請書（プレゼン資料）をご作成ください。
- 枚数は40枚を上限とします（表紙・中扉を除く）。
- 原則、日本語表記でご作成ください。
- 応募申請書はPDF形式でご提出ください（資料のデザインやフォーマットは審査の対象とはなりません）。
- 記載内容の確認や追加情報の依頼等のため、東京都又は運営事業者より連絡させていただく場合があります。
- 提出いただいた応募申請書は、当該審査の目的以外には使用いたしません。

# 応募申請書への記載項目

## 【基本情報】

- ・ 応募者情報

## 【会社紹介】

- ・ プロダクト・サービス内容
- ・ 市場規模・成長性
- ・ 技術力・プロダクトの優位性
- ・ 成長シナリオ（Exit戦略等）
- ・ 資金調達状況・方針
- ・ 海外展開の実績及び展望

## 【グローバルなスケールアップにつながる取組の内容】

- ・ 事業理解・成長意欲
- ・ 達成目標
- ・ KPI・マイルストーン
- ・ 実施内容
- ・ 実施計画
- ・ 推進体制
- ・ 市場・実施エリア
- ・ 本プログラム活用による効果
- ・ 東京での事業展開

※必要に応じて、記載内容を追加・修正していただいても構いません。

# 応募申請書への記載項目

## 【基本情報】

- 応募者情報

## 【会社紹介】

- プロダクト・サービス内容
- 市場規模・成長性
- 技術力・プロダクトの優位性
- 成長シナリオ（Exit戦略等）
- 資金調達状況・方針
- 海外展開の実績及び展望

## 【グローバルなスケールアップにつながる取組の内容】

- 事業理解・成長意欲
- 達成目標
- KPI・マイルストーン
- 実施内容
- 実施計画
- 推進体制
- 市場・実施エリア
- 本プログラム活用による効果
- 東京での事業展開

※必要に応じて、記載内容を追加・修正していただいても構いません。

会社名	
本社所在地	
設立年月日	
資本金	
売上高（直近3か年）	
従業員数（直近3か年） （うち、正社員数）	
主要株主	
貴社を特徴づける サービス・事業の概要	
ホームページ	
代表者略歴	
東京都からのスタートアップ向け支援を受けた実績	

# 応募申請書への記載項目

## 【基本情報】

- 応募者情報

## 【会社紹介】

- プロダクト・サービス内容
- 市場規模・成長性
- 技術力・プロダクトの優位性
- 成長シナリオ（Exit戦略等）
- 資金調達状況・方針
- 海外展開の実績及び展望

## 【グローバルなスケールアップにつながる取組の内容】

- 事業理解・成長意欲
- 達成目標
- KPI・マイルストーン
- 実施内容
- 実施計画
- 推進体制
- 市場・実施エリア
- 本プログラム活用による効果
- 東京での事業展開

※必要に応じて、記載内容を追加・修正していただいても構いません。

- プロダクトやサービスの内容について、解決したい社会課題・ペインポイント・ソリューション、ビジネスモデルについて記載してください。

## 💡 プロダクトの核心

### 😞 解決したい社会課題・ペインポイント

- \*\*人材不足による業務負荷の増加:\*\* 中小企業の契約書作成・審査業務が属人化し、残業時間の主要因となっている。
- \*\*法務リスクの見落とし:\*\* 専門知識がないため、契約書内の隠れたリスク条項を見落とし、訴訟に発展するケースが多い。
- \*\*従来のAIツールの高コスト・複雑さ:\*\* 既存の法務AIツールは導入費用が高く、UIが複雑で、中小企業では活用が進まない。

### 😊 ソリューション（プロダクト名: LegalAssist AI）

- ✓ \*\*AIによる自動リスクチェック:\*\* 独自の特許技術で契約書を自動解析し、リスク度を3段階で即時提示。
- ✓ \*\*直感的なUI/UX:\*\* 専門家でなくても使えるシンプルなインターフェースを開発し、導入障壁を撤廃。
- ✓ \*\*学習コストの最小化:\*\* 既存の業務フローをほぼ変更せずに導入可能。現場への負担をかけずに生産性を向上。

## 💰 ビジネスモデルと収益源

### 📈 収益モデル（SaaSサブスクリプション）

収益源	プラン概要	価格帯（月額）
**基本利用料（主力収益）**	リスクチェック機能、AI要約機能	¥15,000~/ユーザー
**追加機能オプション**	電子署名連携、多言語対応オプション	¥5,000~/月
**データ活用ライセンス**	匿名化されたデータセットの企業向けライセンス提供	年間契約

### ビジネス健全性の主要指標（KPI）

**95%**  
チャーンレート（目標）

**6ヶ月**  
回収期間（CAC）

**12.5倍**  
LTV/CAC

- 市場規模の分析、TAM/SAM/SOMの提示、自社プロダクトの直近3か年の売上実績や従業員数の推移、収益計画について簡潔にご記載ください。

▼ 市場規模の分解（国内市場）



【SOM達成への論理的根拠】

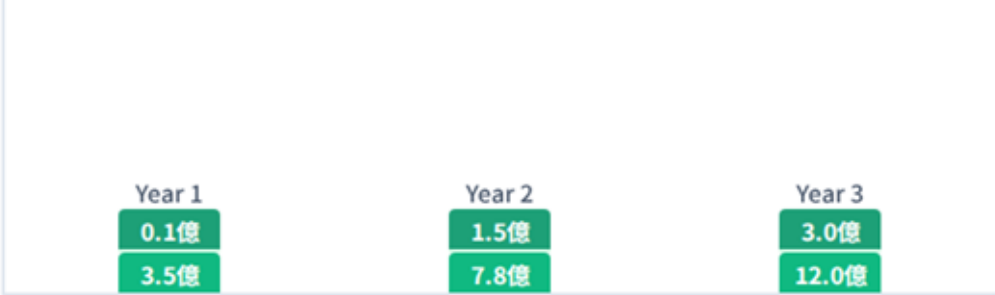
SAM（8,500億円）のうち、初期ターゲットとなる中小企業セグメント（400億円）に対し、市場シェアを30%獲得することで、3年後にSOM（120億円）を達成する計画です。

▼ 売上実績と3年間の収益計画

売上実績（過去3年間の推移）

項目	2023年	2024年	2025年（見込）
売上高（億円）	0.5	1.2	2.8
年間契約数（件）	12	35	70

【収益計画（売上高・利益の予測）】



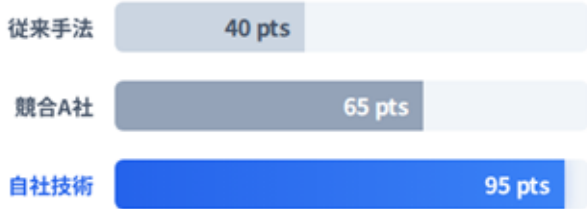
■ 売上高（ARR） ■ 営業利益

■ プロダクトやサービスに関する貴社の技術的な優位性（特許・論文・PoC成果など）について記載してください

知的財産（特許）

- 特許第1234567号（登録済み）：  
「非構造化データのリアルタイム圧縮アルゴリズム」
- 特願2024-XXXXXX（出願中）：  
上記アルゴリズムを用いたエッジデバイス向け実装方式
- 競合他社が模倣困難なコアロジックを権利化済み。

処理速度の比較（PoC結果）



※2024年5月 自社環境におけるベンチマークテスト結果  
(同一ハードウェア条件下での計測)

学術的成果・共同研究

- ○○大学 工学部（○研究室）との共同研究：  
2022年より基礎技術の実証実験を実施。
- 国際学会 IEEE XXXX 2023 にて発表：  
論文タイトル「Next-gen Compression Logic...」  
Best Paper Awardを受賞し、学術的にも新規性が認められている。

従来比 **2.3倍** の処理速度を実現。  
既存インフラを入れ替えずに導入可能です。



- IPOまたはM&A等のExitを明確に計画していることを明確に示すために、大きく成長するための企業全体のロードマップを記載してください。また、次のフェーズに進むための重点課題についても記載してください。
- 海外展開の蓋然性について、具体的な国名をあげながら、海外進出のタイミングについても記載してください。

最終目標（Exit）： IPO（5年以内） または M&A（3年後）      ターゲット時価総額： 100億円以上

▼ 成長フェーズと重点課題

YEAR 1

プロダクト市場適合 (PMF)

重点課題：市場適合性の確立

- 継続利用率 (Retention Rate) 80%達成
- 競合優位性を示すPoC結果を確立
- 企業向け初期ユーザー（10社）獲得

YEAR 2

国内市場の垂直立ち上げ

重点課題：国内市場シェア拡大

- 国内市場シェア 5%獲得
- 開発チームの組織化（コアメンバー10名体制）
- 収益モデル（SaaS）の安定化と黒字化

YEAR 3

グローバル展開の準備

重点課題：Exitに向けた基盤構築

- 年間経常収益（ARR）10億円達成
- 海外市場参入に向けた技術仕様のローカライズ
- IPOまたはM&Aのためのデューデリジェンス準備

🌐 海外展開の蓋然性（戦略的進出）

🇺🇸 アメリカ (US) シンガポール (SG)

タイミング： Year 3 Q4（市場調査・PoC開始） → Year 4（本格参入）

■ これまでの資金調達（デッドや補助金等含）の状況と、今後の予定について記載してください。

\*\*現在の資金調達状況：シリーズA段階\*\*

過去の資金調達実績

エクイティ調達（第三者割当増資）	
時期	
調達額	
主な投資家	
資金用途	
デッド・補助金など	
時期	
調達額	
調達先	
資金用途	

→ 今後の資金調達方針（シリーズB）

次回調達計画：シリーズB

目標調達額：10億円（2026年Q1完了予定）



\*\*開発費 (40%):\*\* プロダクトの機能拡充、国際化対応、AIモデルの精度向上

\*\*人件費 (25%):\*\* 営業・カスタマーサクセス・R&D人材の採用強化（グローバル含む）

\*\*広告宣伝費 (20%):\*\* 国内市場でのシェア拡大、米国・アジア市場への初期投資

\*\*運転資金・その他 (15%):\*\* 一般管理費、予備費、法務コスト

調達後の目標企業価値（Post-Money Valuation）：50億円

- これまでの海外展開の実績（海外売上・拠点設立・アクセラレーター参加実績等）の状況と、今後の予定について具体的な国名とターゲットとして選定した理由も添えて記載してください。

## これまでの海外展開実績と現状

### 現状：Go-To-Market準備完了

コアプロダクトの国際化（多言語・決済対応）を完了し、現在は初期市場調査フェーズに移行しています。

### 拠点設立・試験販売実績

2024年Q3にシンガポールの現地企業と小規模なPoC案件を実施。海外売上は売上全体の2%（累計150万円）。

### アクセラレータープログラム参加

2024年 米国シリコンバレーの「Global Tech Connect」プログラムに3ヶ月間参加。現地ネットワーキングを構築。

### 海外からの問い合わせ

英語圏LP公開後、米国（10件）、シンガポール（5件）などから初期の事業提携に関する問い合わせを獲得済み。

## 今後の進出ターゲットと選定理由

### シンガポール (SG)

【理由】アジアのハブとして規制環境が整備されており、英語圏であるためローカライズコストが低く、APAC展開の足がかりとして最適。

### 米国 (US)

【理由】TAMが世界最大であり、当社プロダクトの特定ニッチ領域（特許技術領域）において、現地競合がまだ不在であることを確認済み。

### グローバル展開のフェーズとタイミング

#### Year 1 (現在)

SG現地パートナー選定、US向け法務・税務調査、初期採用計画策定。

#### Year 2 (進出開始)

SGにてアジア統括拠点を設立し、APACでの初期セールスを開始（ターゲットARR 5,000万円）。

#### Year 3 (本格展開)

シリーズB完了後、US市場へ本格参入し、現地セールスチームを組織化。グローバルARR 1億円達成を目指す。

# 応募申請書への記載項目

## 【基本情報】

- 応募者情報

## 【会社紹介】

- プロダクト・サービス内容
- 市場規模・成長性
- 技術力・プロダクトの優位性
- 成長シナリオ（Exit戦略等）
- 資金調達状況・方針
- 海外展開の実績及び展望

## 【グローバルなスケールアップにつながる取組の内容】

- 事業理解・成長意欲
- 達成目標
- KPI・マイルストーン
- 実施内容
- 実施計画
- 推進体制
- 市場・実施エリア
- 本プログラム活用による効果
- 東京での事業展開

**※必要に応じて、記載内容を追加・修正していただいても構いません。**

- 本プログラム活用の目的や、グローバルな成長を遂げることへの意欲等について、ご記載ください。

## 記載内容例

- 本プログラム活用の目的・意欲
- グローバルな成長を遂げることへの意欲
- 創業者・経営陣のビジョンやコミットメントについて
- 本プログラムをきっかけにした成長戦略 など

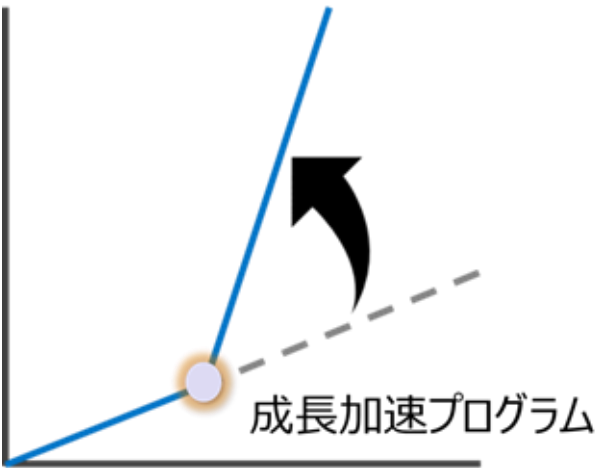
■ 本プログラムにおける最終的なゴールについて記載してください

🌐本プログラムにおける達成目標  
（最終的なゴール）

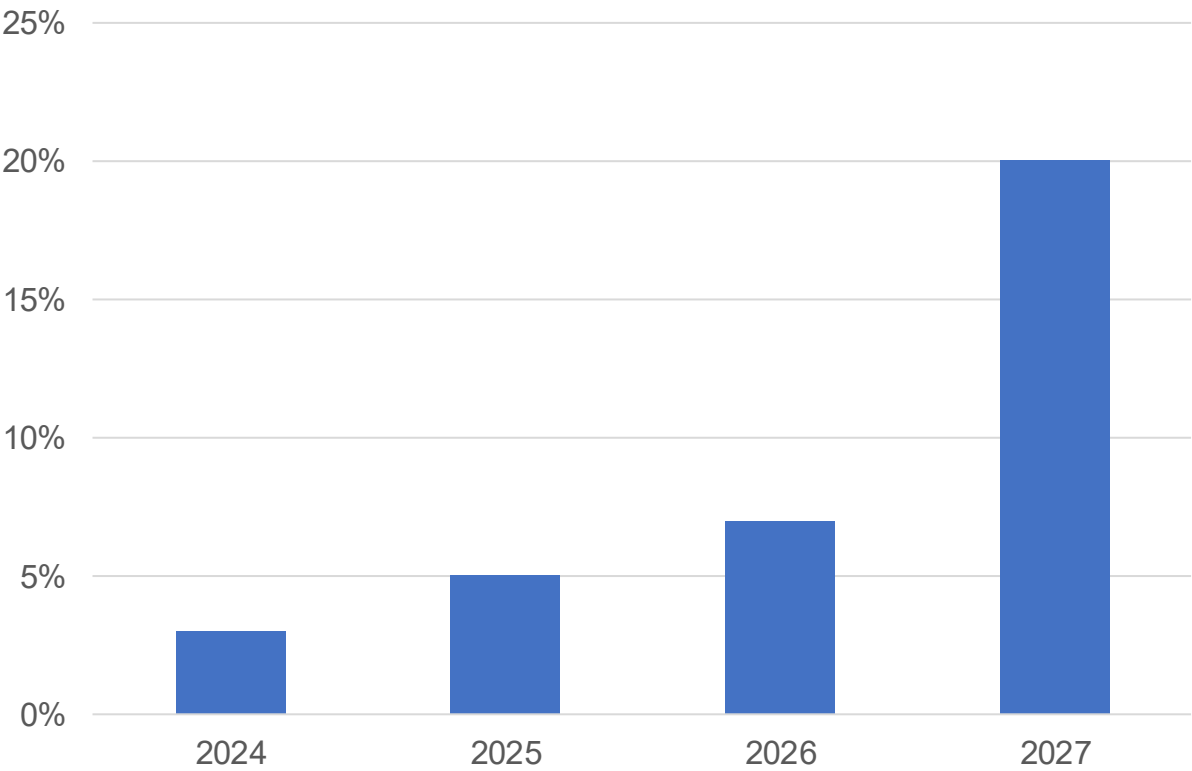
KPI設定説明シートから転記しながら、最終的なゴールをご記載ください

（成長率の達成目標）

本プログラムの活用により、どれだけ成長角度を一気に高めていくことができるか、目標をご記載ください。

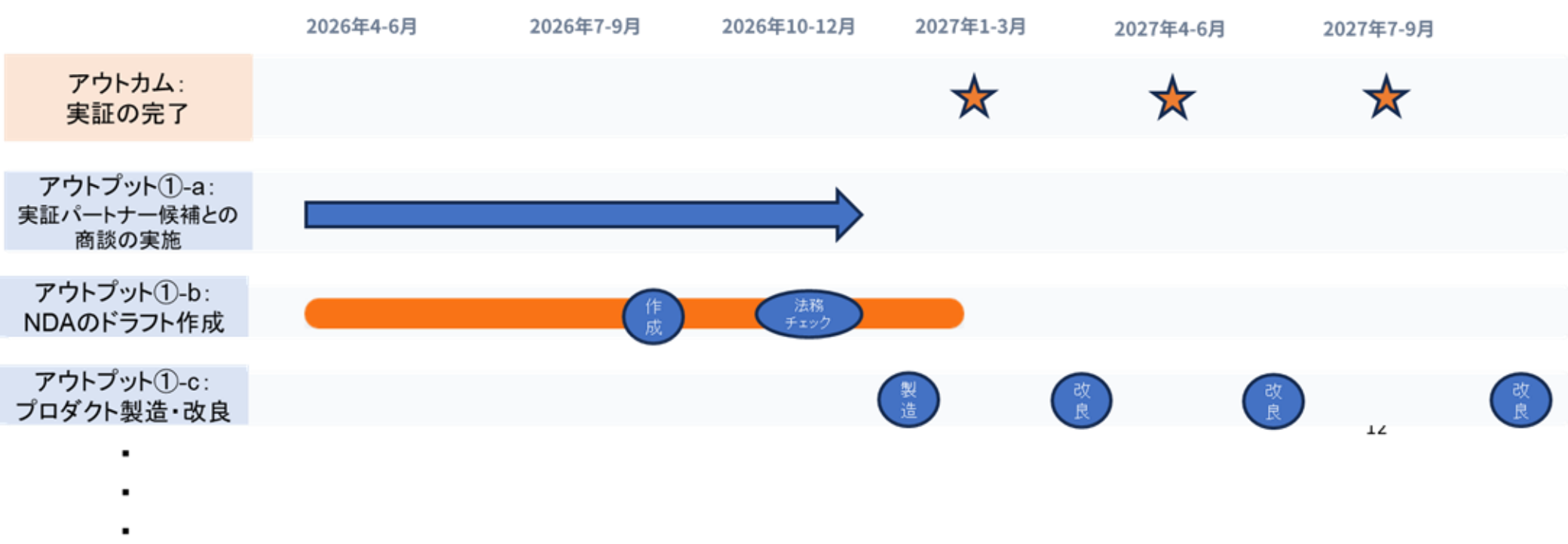


（例）海外売上高比率



■ KPI設定説明シートで記載したKPI項目及びそのマイルストーン（KPIををどのタイミングで完了させる予定か）について記載してください

★KPI項目・マイルストーンについて



14

- 本プログラム期間中（2026年4月から2027年9月）に実施する「グローバルなスケールアップにつながる取組」の実施内容について具体的に記載してください。インパクト・独自性・新規性について記載いただき、自社のグローバルでのスケールアップに繋がる内容になるように記載してください

## グローバル展開活動

**活動内容：**  
シンガポールおよび米国市場において、現地企業向け「グローバルESGコンプライアンス機能」のβ版を投入し、製品市場適合（PMF）を検証します。

- ・ **スケールアップ戦略：** 現地の法律事務所・コンサルティング会社と提携し、彼らの顧客基盤（中小企業500社）へアプローチ。
- ・ **数値目標：** 期間中に海外顧客数50社、ARR 5,000万円の達成。

#海外PMF

#パートナー戦略

## 独自性と新規性

**技術的優位性：**  
各国の複雑な労働法規や環境規制を、非構造化データからリアルタイムに解析する独自のNLPエンジン（特許出願中）を実装。

- ・ **競合優位性：** 従来の手作業による監査（数週間）を、AIにより「即時・自動」で完了させる世界初のソリューション。
- ・ **参入障壁：** 独自のアジア法規制データベースの構築により、後発企業の参入を防止。

#特許技術

#リアルタイム解析

## サステナブルな社会へ

**社会的インパクト：**  
グローバルサプライチェーンにおける「人権侵害リスク」や「環境規制違反」をテクノロジーで可視化・防止します。

- ・ **SDGsへの貢献：**
  - ・ Goal 8（働きがいも経済成長も）：強制労働の排除
  - ・ Goal 16（平和と公正）：コンプライアンスの徹底
- ・ **社会課題解決：** 企業のガバナンスコストを削減し、透明性の高い健全な経済活動を促進。

#SDGs

#SupplyChain



- 本プログラム期間中（2026年4月から2027年9月）に実施する「グローバルなスケールアップにつながる取組」の実施スケジュールについて記載してください。具体的な海外渡航の予定や、本プログラムが提供する海外渡航プログラムの希望渡航先等があれば、そちらも記載してください。

プログラム実施期間: 2026年3月 ～ 2027年9月（18ヶ月）

▼ 18ヶ月間の主要プロジェクト（フェーズ別）



■ 「グローバルなスケールアップにつながる取組」の実施に係る全体支出額を具体的に記載してください。

項目（必要に応じて追記・修正してください。）	全体支出額（任意のタームでご記載ください。）			
	Q1	Q2	Q3	Q4
1.市場開拓・プロモーション （市場開拓・営業、プロモーション・マーケティング、プロダクト輸送・改修、海外渡航・国内出張関連費用など）				
2. 組織・人材・法務 （人材採用・強化、拠点の設立・拡大、法務・手続・専門家関連費用など）				
3.プロダクト開発・技術開発 （研究開発・知的財産権、プロダクト開発・改良、技術基盤の整備・構築・拡充、規格対応関連費用など）				
4.製造・生産・量産 （製造・生産・量産体制の構築関連費用など）				
その他（ ）				
合計	〇〇,〇〇〇,〇〇〇千円	〇〇,〇〇〇,〇〇〇千円	〇〇,〇〇〇,〇〇〇千円	〇〇,〇〇〇,〇〇〇千円

- 「グローバルなスケールアップにつながる取組」の実施体制について記載してください。
- マネジメント経歴や、海外在住経験・英語力についても記載してください。
- グローバルチームへ成長させる具体的な展望・計画があれば、そちらもご記載ください。

🌱 プロジェクト組織体制



👤 コアメンバーの国際的な実績

田中 太郎 (Taro Tanaka)

代表取締役CEO / プロジェクトオーナー

- 📁 **マネジメント経歴:** 大手コンサルティングファームで10年間勤務（プロジェクトマネージャー）。当社設立後、Series A資金調達を成功裏に完了。
- 🌐 **海外在住経験:** 米国シリコンバレーでMBAを取得（2年間）。在学中に現地のスタートアップにてインターンシップを経験。
- 🗣️ **英語力:** ビジネス交渉レベル（TOEIC 950点）。海外投資家や現地パートナーとのトップセールスを主導。

佐藤 華子 (Hanako Sato)

Global Head of Business Development

- 📁 **マネジメント経歴:** 大手SaaS企業にてAPAC地域統括ディレクターを歴任（5年間）。新規市場の立ち上げを専門とする。
- 🌐 **海外在住経験:** シンガポールに5年間駐在し、現地の商習慣と法規制に精通。プロジェクトの現地常駐担当者。
- 🗣️ **英語力:** ネイティブレベル（バイリンガル）。現地の採用と実務を統括。

- 「グローバルなスケールアップにつながる取組」の実施エリア（事業展開に取り組む海外市場）や狙う市場について記載してください。

📌 実施エリアと狙う市場

シンガポール (SG)

市場: APAC地域を統括する多国籍企業拠点市場  
\*\*狙い:\*\* アジアでの展開実績とビジネスモデルの検証ハブ

🇺🇸 米国 (US)

市場: 世界最大かつ最先端のテック市場・法務テック市場  
\*\*狙い:\*\* グローバル標準の獲得と次期資金調達に向けたARRの極大化

※ 選定エリアの市場規模は、全体の\*\*TAMの約60%\*\*を占めています。

📌 選定の適切性（グローバル×サステナビリティ）

🔗 グローバルなスケールアップの適切性

- 市場規模・競争優位性: USは巨大なTAMを提供し、SGはAPAC進出の\*\*法務・商慣習のテストベッド\*\*として機能します。
- 技術的検証: USで最も厳格な法規制（例：カリフォルニア州のプライバシー規制など）に対応することで、プロダクトの\*\*グローバル標準適合性\*\*を証明できます。
- 投資家への訴求力: シリーズBの目標達成に必要な「\*\*最大のARR市場（US）\*\*」と「\*\*成長速度（SG）\*\*」の両方を獲得する計画です。

🌱 サステナブルな社会実現への貢献

- サプライチェーンの課題: SG/US進出により、世界中の企業のサプライチェーンにおける\*\*人権・環境コンプライアンスの自動化\*\*が実現します。
- 法規制の透明化: 当社のAIが、国境を超えた企業の\*\*違法行為リスクをリアルタイムで検知\*\*し、透明性の高い市場創出に貢献します。
- 持続的なビジネス: ESG対応は単なるコストではなく、グローバル企業にとって必須の\*\*成長インフラ\*\*であり、持続的に収益を生み出す市場です。



- 本プログラムを活用することによって強化・加速・実現できる点や、社会的な意義等について、記載してください。

## ▲ 自社の重点課題（ボトルネック）

- 1 グローバル市場への初期参入と顧客獲得
  - ・ USの巨大市場でPMFを確立し、初期の戦略的パートナー（大手企業）を獲得するための、ブランド力とネットワークが不足している。
- 2 シリーズB調達に向けた財務的信頼性の確立
  - ・ 海外VCとの接点が少なく、グローバル市場での成長戦略を投資家に直接アピールする機会が不足している。
- 3 海外拠点（SG）のキーパーソン採用難易度
  - ・ SG拠点の初期設立費用、および現地セールス・法務の専門知識を持つキーパーソン採用にかかるコストと時間的負担が大きい。



課題の解消

## 🔄 本プログラム活用による課題解消

- 1 **【ビジネス支援】海外の顧客候補とのマッチング支援**
  - ・ 本プログラムの\*\*グローバルネットワーク\*\*を通じ、US/SGの信頼できる大手企業や法律事務所との提携機会を創出し、PMFを加速
- 2 **【財務支援】海外VCとの面談支援**
  - ・ シリーズBを見据え、\*\*USのトップティアVC\*\*との面談設定を支援いただき、グローバル市場における評価と資金調達確度を向上
- 3 **【組織支援】人材採用のサポート（特にSG拠点）**
  - ・ SG拠点の現地セールス担当者1名、およびグローバル展開に必要な法務コンサルタントの\*\*採用リソースと費用\*\*のサポートにより、拠点での活動を加速

## 👉 公的支援を受けるに相応しい提案内容である理由（例）

本プロジェクトは、自社単独では困難なUS/SG大手顧客やトップVCへのアクセス、および現地キーパーソンの採用を可能にすることで、日本発のコンプライアンスAIをグローバルなガバナンスインフラへと迅速にスケールアップさせ、〇〇の社会課題の解決と経済成長の両立という高い公共的インパクトを実現します。

■ これまでの東京での事業展開の実績・状況や今後の予定、本プログラムでの成果をどのように東京に還元していくか等を記載してください。

## 東京での事業展開実績・現状や今後の予定

### 【実績・現状】

- **都内拠点:** 2024年に東京都千代田区に日本法人を設立。現在、日本国内の導入企業50社のうち、約80%（40社）が東京都内に本社を置く企業（主に大手製造業、商社）。
- **ローカライズ:** 日本独自の商慣習や法規制に対応した「LegalAssist AI 日本語版」をリリース済み。都内の大手法律事務所3社とアドバイザー契約を締結し、実務に即したAI精度の向上を図っている。
- **コミュニティ活動:** 都内スタートアップハブでのピッチ登壇や、法務DXをテーマにしたセミナーを定期開催し、都内企業のDXマインド醸成に寄与。

### 【今後の予定】

- **人員拡大:** 今後1年半で、都内での雇用を15名から40名規模へ拡大。カスタマーサクセスおよび開発拠点を東京に集約。
- **金融・不動産セクターへの特化:** 2026年度より、都内の主要産業である金融・不動産分野の契約書に特化した「金融法務モジュール」を開発・提供予定。

## 今後の事業展開と還元

### 【事業展開のビジョン】

- **東京を「法務DXのアジア拠点」へ:** 本プログラムを通じて LegalAssist AIの信頼性を担保し、東京拠点をハブとして、アメリカ・シンガポールへの海外展開を加速させる。
- **中小企業（SMB）への浸透:** 現在は大手中心の導入対象を、都内に無数に存在する中小・スタートアップ企業へ拡大。月額低コストモデルを投入し、東京全体のビジネススピードを底上げする。

### 【東京都への還元策】

- **「グローバル金融都市・東京」のインフラ化:** \* 複雑な越境契約の自動解析を高度化することで、海外企業の東京進出における法務コストを劇的に下げ、外資誘致のハードルを低減する。
- **法務人材の高度化と労働力不足の解消:** \* ルーチンワークをAIが代替することで、都内企業の法務担当者がより戦略的な業務（M&Aや知財戦略）に注力できる環境を創出する。
- **教育・ナレッジの還元:** \* 本プログラムの成果として、AI法務のガイドラインや活用事例を東京都と共有。都内のスタートアップ支援施設等で「リーガルテック活用講座」を無償提供し、次世代起業家の法務リテラシー向上に貢献する。