TRANSTEP

補助金DXソリューション トレテル

会社概要

Web page：https://www.transtep.co.jp/



代表取締役　岡島礼

2016年、上智大学経済学部卒業後、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社に入社、グローバル・ファイナンス・リーダーシップ・プログラムに参加、経理、研究開発本部経営企画部を経て同社シンガポール法人にてリージョナルロールを経験、その後、**2020**年**1**月よりユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社で**Lux/Dove**をはじめとするナショナルブランドの経営企画職として従事、社内起業プログラムで採択された新ブランドの立ち上げを経て、**2021**年**11**月より買収した化粧品子会社ラフラ・ジャパンの**CFO**兼人事総務部長を務める。**2023**年**6**月より兼任で最高執行責任者に就任。在任期間中に国内事業売上高**1.5**倍、営業利益率**30%**の改善を行う。自身の経営の経験の中で補助金活用の課題感からトランステップ株式会社を創業し代表取締役社長に就任



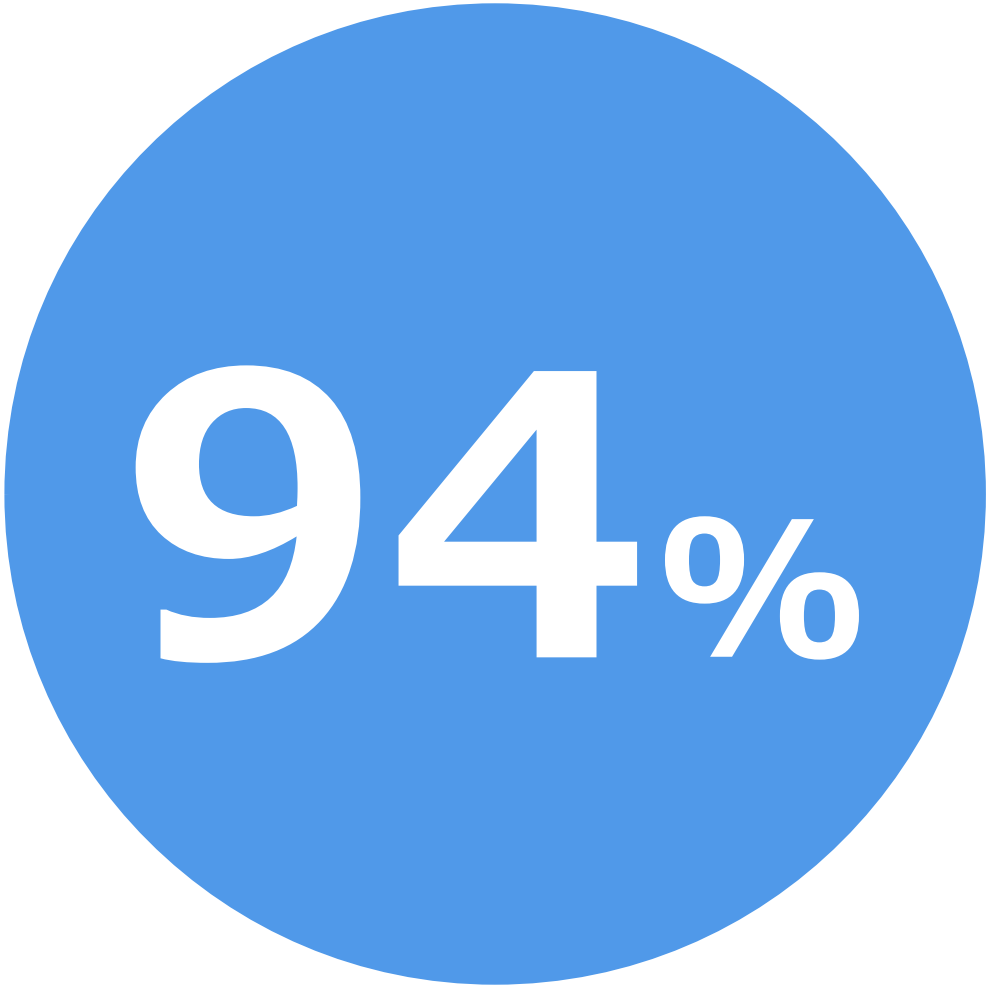
取締役　小田翔太

2016年、上智大学経済学部卒業後、株式会社ビズリーチに入社。キャリトレにて、エンジニアリーダー、スクラムマスターとして、**CMS**機能、契約ドメインの改修、モバイルアプリのリニューアル、サービスの一括リニューアルに従事、その後 **1**年間**CTO**室にてエンジニアの国内採用および海外採用を経験し、**2020**年に **HRMOS**事業部へ異動。ダッシュボード機能の前身にあたるレポート機能、認証統合、**Automation**機能の廃止を経て、プラットフォームグループのマネージャーに就任。エンタープライズへの拡販に向けて、垂直に立ち上がった各種業務モジュールおよび**M&A**製品の、システム的な水平統合の責務とし、認証システム開発、モバイルアプリのローンチに従事。共同創業者の岡島と複数の事業の立ち上げを行い、トランステップ株式会社を共同創業し取締役に就任。

StartupGo!Go!　**九州最大級のピッチコンテスト「Startup Go!Go! 2025」ファイナリスト選出**

ICT STARTUP LEAGUE　**総務省によるスタートアップ支援事業を契機とした官民一体の取り組み「スタートアップ創出型萌芽的研究開発支援事業」 /『ICTスタートアップリーグ』に令和7年度採択企業。**

デジタル庁　**デジタル庁による令和８年度地方公共団体情報システムの標準化・ガバメントクラウド移行後の運用最適化及び活用に係る検討・検証事業採択**


94%

補助金・助成金に「出会えない」問題

補助金に「出会えない」3つのハードル。

時間のハードル

- 補助金が募集されていたとしても、**公募期間が2週間〜1ヶ月と短いものも**
- 常にアンテナを張り、**適切なタイミングで情報をキャッチすることの困難さ**

場所のハードル

- 国、都道府県、市区町村、他団体など**約2000の行政が乱立**
- 各情報が**それぞれのウェブサイトに散在している**
- 制度の名称が専門的なこともあり、検索性を低くしているという課題も

目的のハードル

- 年間数万種類の補助金から、目的に合う補助金を発見することの難しさ
- 膨大な数の補助金から**自社の事業や取り組みに合致するかを見極める困難さ**

補助金・助成金を「使いこなせない」問題

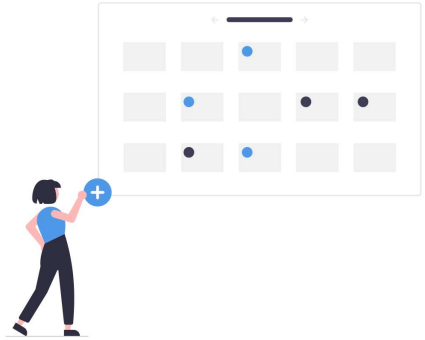
補助金を「読み解けない」3つのハードル。

解読のハードル	- **専門用語・行政用語のオンパレード** - 公募要綱本体に加え、「よくある質問（FAQ）」「交付規程」「様式集」「記入例」など、参照すべき資料が数十ページにも
心理のハードル	- どうせ通らないだろうという心理的なハードル - 事業の目的や将来性、社会的な意義などを示す詳細な事業計画書の作成が不可欠。**審査員を納得させるだけの質の高い計画書の作成工数へのハードル** - 準備すべき書類の多さや煩雑さ（例：財務状況を示す書類など）
確信のハードル	- 利用したい制度が**自社の事業や取り組みに合致するかを見極める困難さ** - 「対象となる事業分野」「企業規模（中小企業要件など）」「対象経費」などの**応募要件を適切に読み解くことの困難さ**

補助金DXソリューション トレテル について

トレテルは最適な補助金情報が取れるサービスです。

01



集まる

最新の補助金/助成金情報が

全国の省庁・自治体から発信される最新情報をクローリングし、**タイムリーに集まる**仕組みを提供します。

02

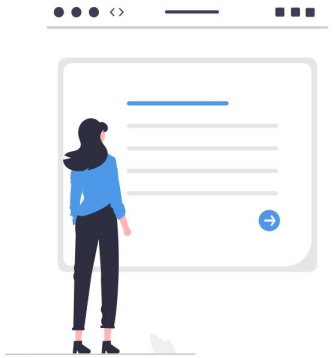


見つかる

自社の取り組みに合致する

膨大なデータの中から、企業の属性や目的にマッチする**補助金が見つかる**体験を提供します。

03



深ぼれる

疑問や不明点を簡単に

AIアシスタント機能により、複雑な要件や条件についての**疑問や不明点を深掘りできる**環境を提供します。

補助金DXソリューション「トレテル」について

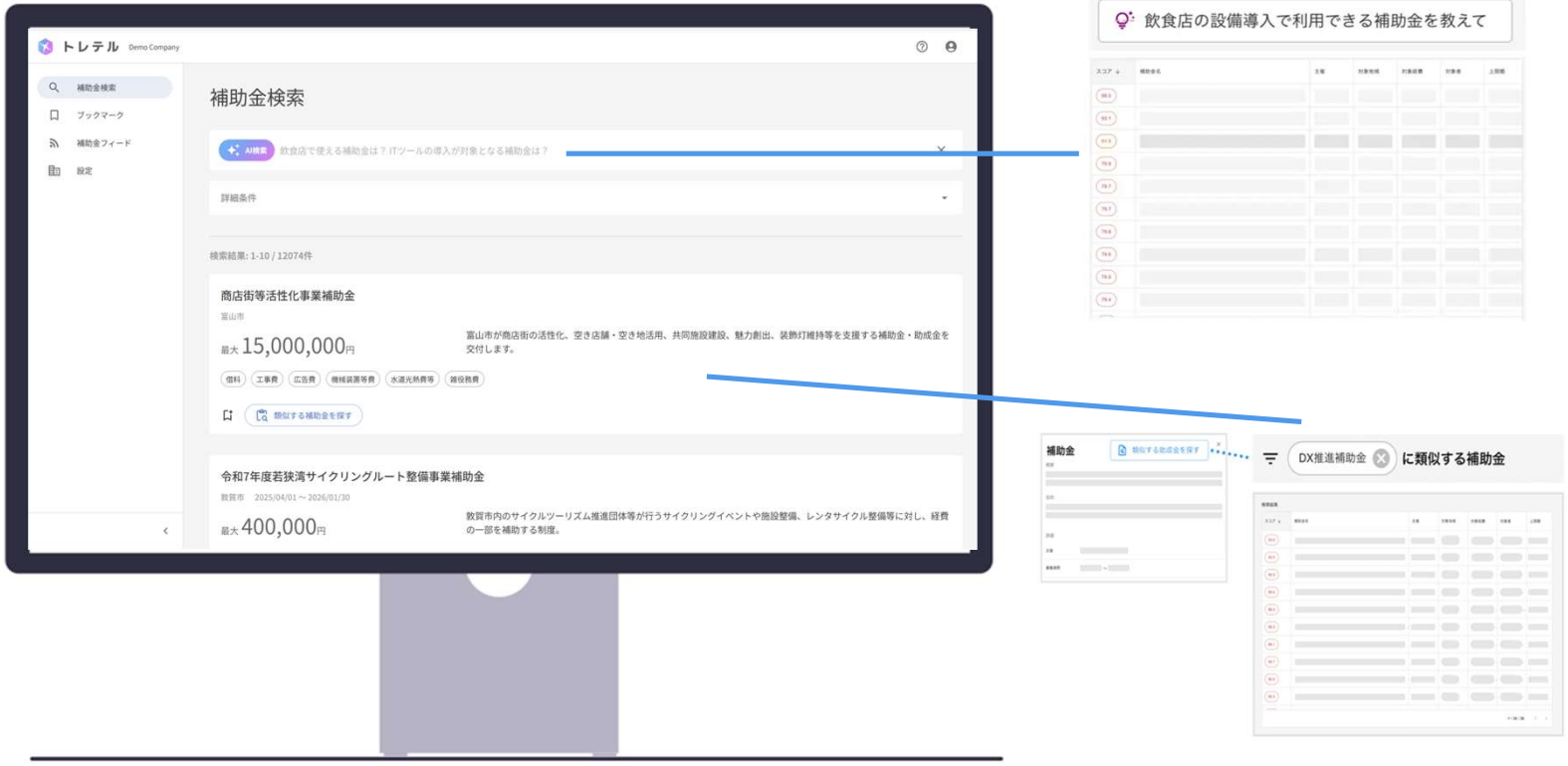
弊社は補助金に特化したクローラーを通じて全国の情報が反映されるLLMを搭載した補助金プラットフォームを内製化しております。最新の補助金/助成金情報をどこよりも多く、タイムリーに反映し、自然言語での補助金検索とAIによる類似検索が出来ます。

省庁/全国の自治体のデータ



あらゆる形式の書類データ





補助金DXソリューション「トレテル」について

弊社内製システムは検索システムから深掘りしたい補助金に対して、 補助金情報であるWeb page、募集要項、交付規定、全ての情報を読み込み、**AIが要約、またありとあらゆる疑問に対して、回答を行う補助金特化アシスタント機能を実装**しております。





トレテル

デモンストレーション

～「トレテル」利用キャンペーン～

課題だった補助金検索をトレテルの利用で解決

補助金AI検索システムのトライアルアカウントを開設いたします。

アカウント開設依頼はこちら

トレテルが提供する独自価値

⭐AI技術の統合活用

リアルタイム自動更新・AI要約・自然言語検索の組み合わせを実現した唯一のサービス。常に最新情報にアクセス可能。

⭐複雑性の解消

行政サービスの複雑なUI・外部リンク依存・GビズID要求などの課題を解決し、使いやすいシームレスな体験を提供。

⭐一気通貫サポート

情報検索から申請サポートまで一体型で提供。システム機能とコンサルタントによる専門支援を組み合わせた総合サービス。

機能・特徴	行政サービス		民間サービス			トレテル
	ミラサポplus	J-Net21	補助金ポータル	スマート補助金	補助金クラウド	トレテル
情報収集・更新	手動・不定期	手動・不定期	手動・定期	手動・定期	自動・定期	✓24時間365日自動収集・更新
補助金情報量	国主導の限定的情報のみ	網羅性に課題	約45,500件	約72,400件	約3,000件	✓120,000件
AI要約機能	×	×	×	×	△(申請書のみ)	✓PDF要領書自動解析・要約
AI検索機能	×	×	×	△(診断ツールのみ)	✓	✓自然言語検索＋類似検索
使いやすさ	× 複雑なUIGビズID必須	× 情報過多発見困難	△	△	△	✓直感的UI簡単操作
新着通知機能	△(一部のみ)	△(限定的)	✓	△	✓	✓検索条件保存条件に合った通知
申請サポート	×(外部リンクのみ)	×(情報提供のみ)	✓無償 ✓成果報酬型	✓無償 ✓成課報酬型	✓月額課金型	✓無償 ✓月額課金型

未来への展望

自治体連携の戦略

自治体ヒアリング加速

現在自治体へのヒアリングを進行中。これを事業展開の試金石とし、日本国内の補助金情報収集プロセスを強化。

職員の人材不足に対応

自治体職員の人手不足が加速する中、民間企業だけでなく自治体向けにもソリューション提供が必要。

政府プログラム活用

総務省**ICT Startup League**やStartupGoGoを通じて、自治体へのヒアリング実証を加速。

自治体向けソリューション

審査プロセス管理

各自治体の補助金の審査プロセスを効率化し、一元管理できるシステムを構築。

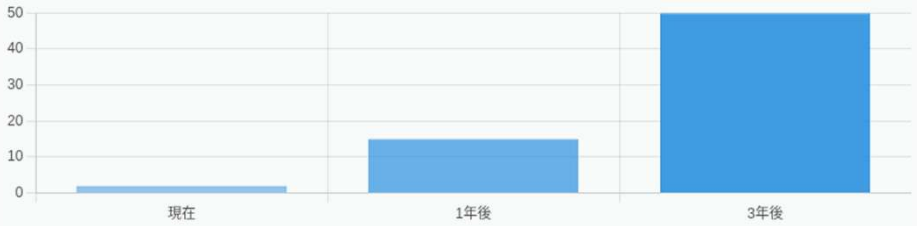
政策効果の可視化

実績報告データを蓄積し、政策分析や効果の可視化を実現。投資効果の高い政策へのブラッシュアップを支援。

事務局運営の**DX**

小規模補助金の事務局運営の負荷軽減のための**DX**サービスを提供し、職員の業務効率化を実現。

自治体連携の実績と展望



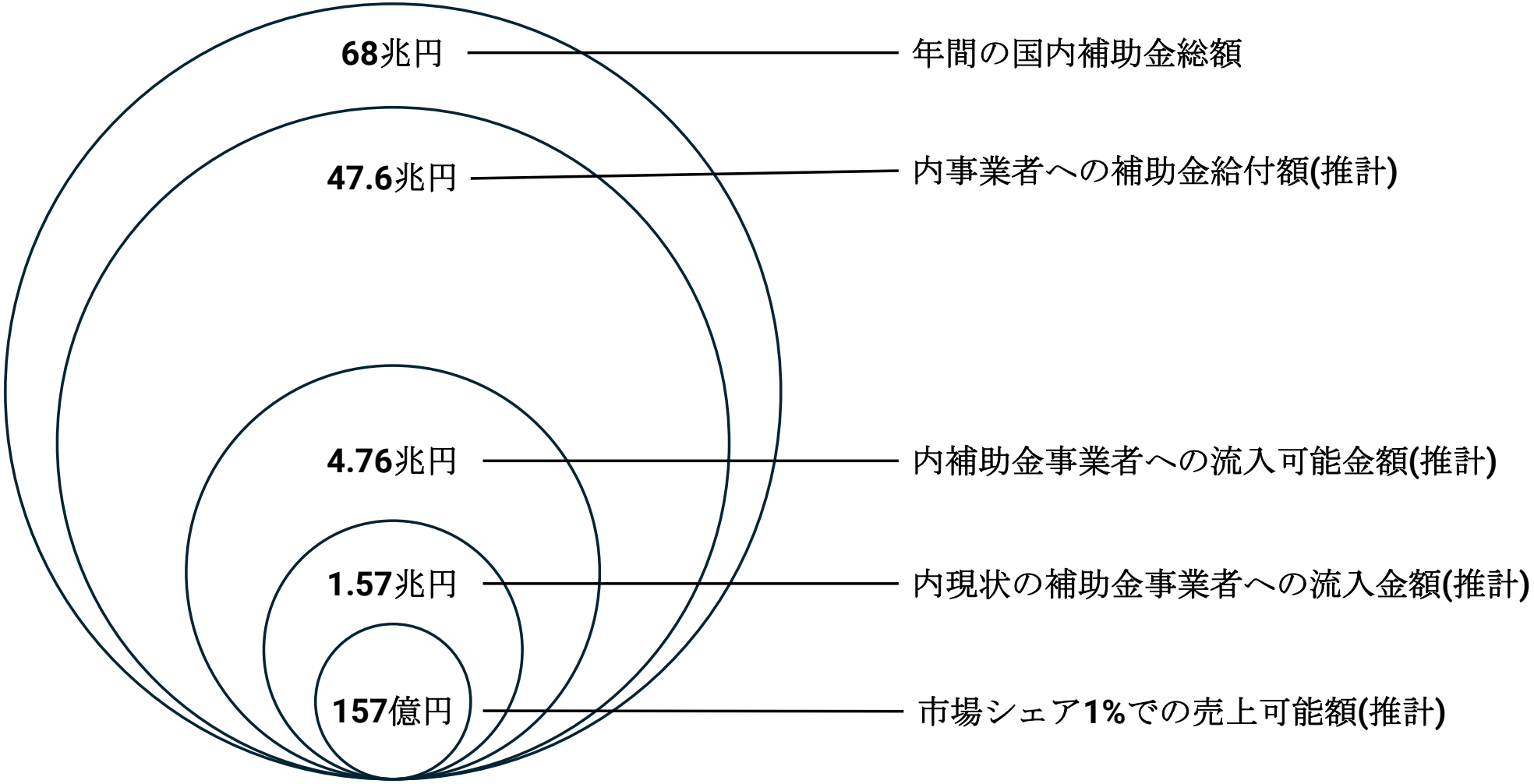
*令和7年度事業者として採択された総務省**ICT Startup League**を足がかりに自治体実証を拡大*

自治体システム実装イメージ



> 公的資金の有効活用と行政DXで地域創生を加速

「トレテル」の**Target**とする市場



トレテル を通じて成し遂げたい事

「補助金の仕組みを挑戦のインフラへ再発明する。」

「トレテル」が目指すのは、補助金のGoogleであり、OpenAIです。

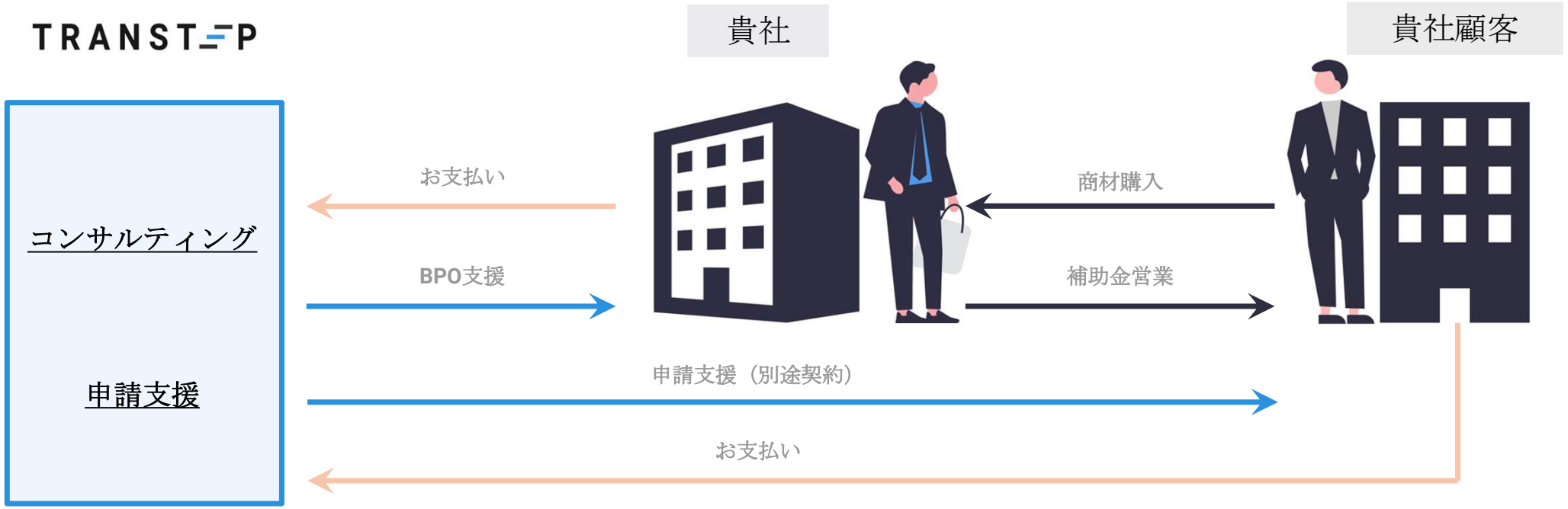
誰もが公平に補助金情報へアクセスでき、Debt, Equity調達に次ぐ第三の調達手法として、
公的資金：Grantを当たり前し、イノベーションを加速させる世界の実現します。

課題解決モデルを、 皆様と共に創り上げ、
東京から全国、そして世界へと展開します。

サービスの概要：ビジネススキーム

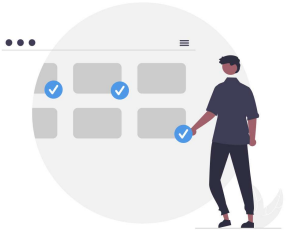
私たちは、補助金営業の仕組みを実装し、補助金活用のコンサルティングと

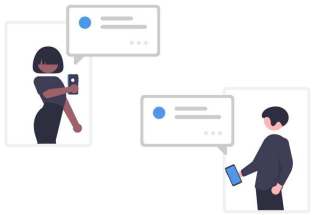
補助金申請支援の2つのサービスで貴社の営業活動をご支援します。



サービスの概要：補助金コンサルティング

貴社の補助金担当者として、顧客開拓から実際の受注・継続まで補助金活用を伴走支援し、
弊社ノウハウとフレームワークを活用しながら補助金営業を売れる仕組みに科学します。

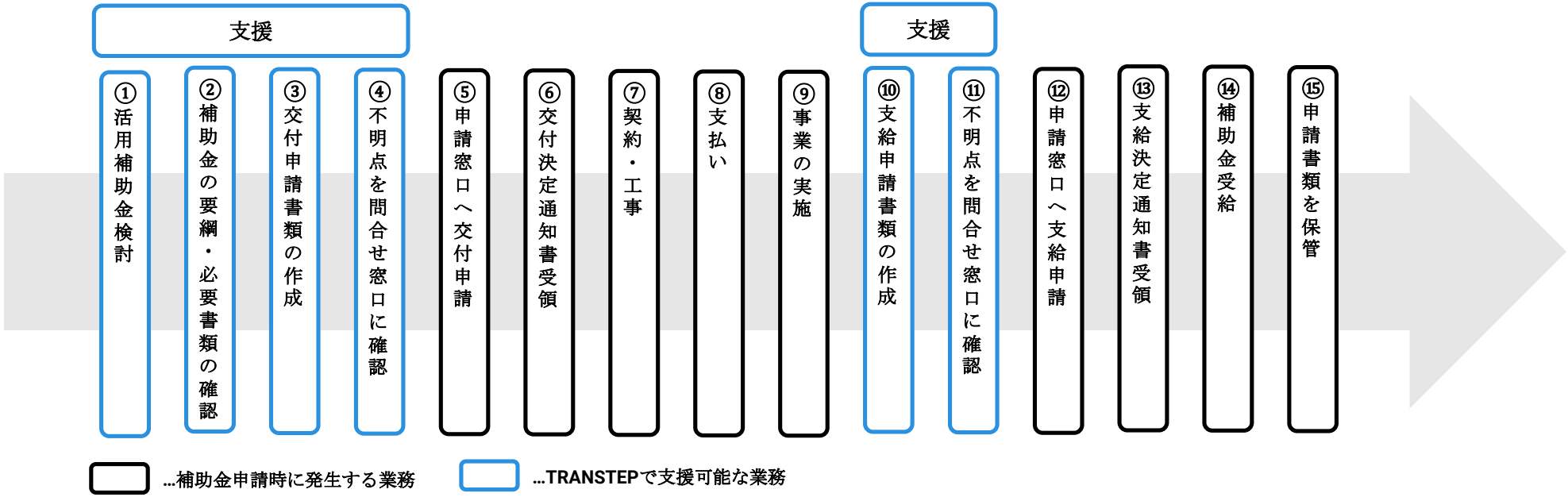





マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス	カスタマーサクセス
来訪者数	見込客数	案件数	受注数
×	×	×	×
獲得率	案件化率	受注率	更新率
‖	‖	‖	‖
見込客数	案件数	受注数	継続数

サービスの概要：申請支援

補助金申請における、活用検討、リサーチから、交付申請書類作成、支払申請書類作成まで一気通貫のサポートを完全成果報酬で行っております。



サービスの詳細

貴社の独自の補助金営業を定義し、ベストプラクティスを基にした、戦略策定、プロセス構築と運用支援、また運用管理を通じた改善を行う事で、売上達成までのご支援します。



要件定義

- ✓ リサーチ/検索
- ✓ 見込顧客の算出
- ✓ 国策動向調査
- ✓ 制度変更理解



設計・構築

- ✓ 補助金営業戦略策定
- ✓ ビジネススキーム設計
- ✓ 商品企画
- ✓ 体制構築
- ✓ 商談フェーズ設計



運用

- ✓ 注力補助金選定
- ✓ 現場展開支援
- ✓ PR支援
- ✓ 問い合わせ支援
- ✓ 申請可否の確認
- ✓ 申請支援



進捗・指標管理

- ✓ KPIトラッキング
- ✓ トレンド分析
- ✓ プロセス分析
- ✓ 月次販売予測
- ✓ プロジェクト管理

サービスの詳細：要件定義

社内に専門チームと強固な補助金データベースを基に、感覚ではなくデータと分析に基づいて、中長期の成長を支える貴社だけの実行プラン、方向性を要件定義します。

専門チームによるリサーチを通じた
最新の補助金動向の反映



補助金専門チーム



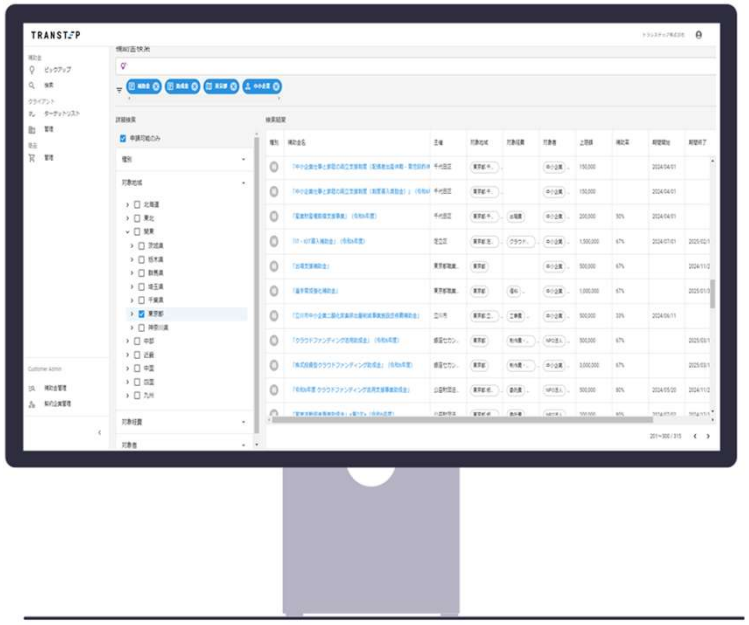
省庁/全国の自治体



あらゆる形式のデータ



LLMを搭載した補助金特化型クローラーと
専門チームのハイブリッドな仕組み



サービスの詳細：設計・構築

これまで築いてきた補助金活用のベストプラクティスを基に組織の状況に応じた補助金営業体制の構築、商品企画設計、問い合わせ対応まで全方位的にご支援します。

営業プロセスの構築
商談フェーズ毎のアクション設計



ビジネススキームの構築
パッケージ商品の開発



問い合わせフローの構築
情報の蓄積と資産化



サービスの詳細：運用

販促ツール、社内研修、初回商談資料、商談後の顧客対応、顧客×補助金のターゲティング支援まで、幅広くご支援する事で「見込顧客数」「案件数」「受注率」を最大化し、効率的な補助金営業の運用を実現します。

営業ツールのご支援
PR/販促/補助金営業資料/勉強会



補助金営業プロセスのご支援
ヒアリングシート/問い合わせ



戦略的営業のご支援
補助金抽出/アタックリスト



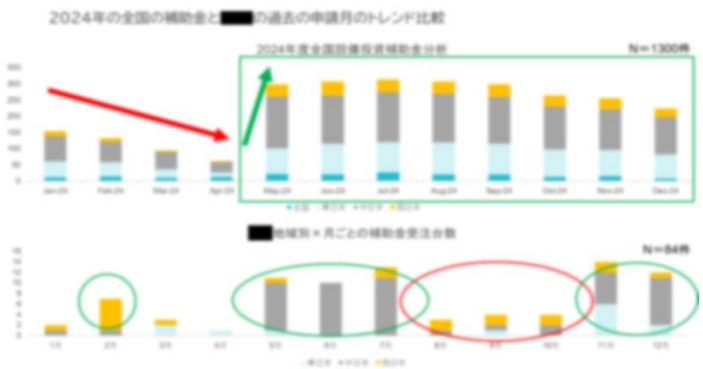
サービスの詳細：進捗・指標管理

進捗・指標での管理を実現するために、データベースの整理、トラッキングの仕組み作り、データドリブンな分析、また改善の為のロードマップ策定とアクションの見える化をしながら、成果が上がる仕組みへの**PDCA**を高速で回していきます。

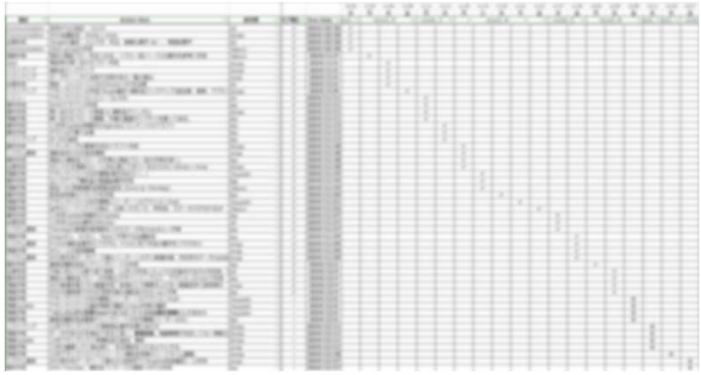
データベースの整理
トラッキングの実現



過去補助金分析
トレンド/プロセス



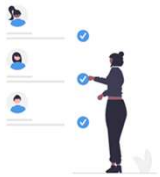
プロジェクト管理
進捗管理/ロードマップの見える化



トランステップ導入のメリット

トランステップは、自社システムとデータベース、高い専門性を持つ組織を強みに、補助金営業を科学し、貴社に国策を実装します。

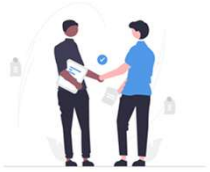
Point 1



Research : 情報収集

内製LMMシステムと専門チームにより
鮮度の良い情報を正確にご共有します

Point 2



CS : 顧客支援

スピード×クオリティの実現
顧客の質問対応を御社に合わせてご提供

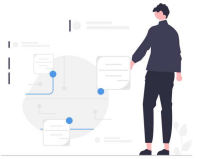
Point 3



Sales : 営業強化

販促ツールの作成から注力補助金の勉強会、
問い合わせ対応まで包括的にサポート致します

Point 4

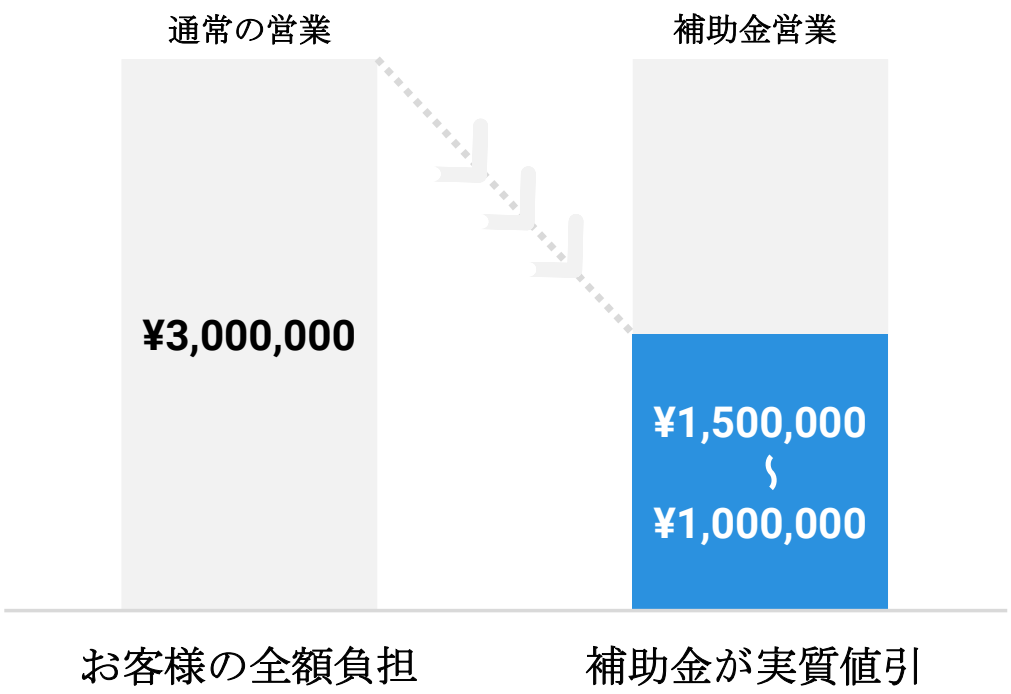


BPO : アウトソーシング

社内で構築するよりも早く、確実な、
補助金プロセス構築と運用を伴走支援します

トランステップ導入のメリット：売上への貢献

補助金を営業プロセスに組み込むことで、組織の営業提案の幅が広がり、 競合他社への差別化をしながら「見込顧客数」「案件数」「受注率」を最大化できます。



Sales up

営業戦略として補助金活用ができる組織へと変革し売上加速が可能

購入の促進 値引の抑制	補助金活用で1/2~3/4の補助率で100万円〜750万円のものを利用し。顧客からすると実質半額以下での購入となるため、通常よりも売り易い状況と値引き交渉を防ぐことで高い収益率を実現出来ます。
営業KPI の改善	失注案件、長期化案件、商談化までもっていきたい案件で補助金提案を行う事で、通常の営業よりも高い商談化率を実現することが出来ます。また、補助金が採択が受注に繋がるため受注率も高くなります。
差別化と 先行者利益	自社、他社共に補助金を使わずに提案している場合は、合い見積もりになり価格競争にもなりやすいが、補助金提案で商談化した場合は、途中で他社への切り替えをし辛くなる為、戦略的に補助金活用を行うことで差別化を図れます。
戦略から運用 までの支援	補助金の利活用の入り口から出口まで伴走支援する事で、補助金の情報を知っているから、お客様への伝え方、社内の情報共有、実際の申請を通じて顧客価値の創出までしっかりサポート。売上、利益の成長を数値としてお見せします。

トランステップ導入のメリット：コストへの貢献

補助金に関わる社内業務を最適化し、投資回収までを最短で実現します。

社内で一人担当者を設置するよりも高いROIを提供する事をお約束します。

補助金に関わる社内業務

1.補助金営業プロセスの構築
2.補助金情報の収集
3.補助金商品企画開発
4.勉強会、社内への情報共有
5.現場からの質問に対する応答対応
6.営業販促ツールの作成
7.社内リード案件とのマッチング
8.補助金の要項の確認と事務局対応

コスト/リソースを外出しすることで

補助金営業体制を構築します。

TRANSTEP

一人担当者を雇用
50万~60万円/月

TRANSTEPを利用した場合
50万円/月

Cost down

効率的なアウトソースで、内製化のコストを払わずにオペレーションが設計可能

各自で対応 → 情報の集約
社内で行う場合は、各営業社員の負荷のかかる問い合わせやリサーチ等の確認業務もTRANSTEPを利用すればまとめてご対応。また社員からの情報を集約して、効率的な営業が実現可能。

人件費 → 外注費
社内で仮に年収500万円の人を一人雇い、補助金を推し進めた場合は、月額で法定福利含めて約50万円～60万円のコストがかかり、専門領域なので採用の失敗リスクも高い。一方で外注であれば専門性高く、費用は半分以下に抑えてより高い流動性を保ちながら社内のプロセス構築が可能。

補助金検索 → 補助金提案
補助金を探す手間、問い合わせの手間が減少する事で、社員は営業提案により集中が出来るだけでなく、内製化するよりも少ないリードタイムでの補助金提案が可能。

知見の蓄積 → 知見の導入
自社の組織内で知見を蓄積し改善を繰り返すプロセス構築を省き、ベストプラクティスをベースに御社の運用プロセスの改善と落とし込みまで包括的なサポートをする事で、営業開発の手間を削減可能。

導入事例：国の制度変更に左右されない組織へ

会社概要　[所在地] 東京都　[従業員数] 93名　[事業内容] クラウドサービス事業(SaaS)

背景

IT導入補助金公募の狭間期間でも止まらない営業の実装

課 題

社内に専任のIT導入補助金担当者とTeamを設置して、IT導入補助金を通じて売上を作る仕組みと体制の構築を行ってきた。一方でIT導入補助金の公募期間外の営業にあまり比重を置けていない事、またIT導入補助金への依存度が高くなるほど、制度変更や廃止のタイミングで経営に与える影響が非常に大きくなってしまう事に対して、経営としては課題を感じていた。

必要としていた対応

社内で既に存在しているIT導入補助金の社内プロセスを大幅に変えることなく、どんな補助金にも対応したプロセスへの刷新を行う事。また、現在の補助金Teamの負荷を極力下げながら、出来る限り人員を拡大せずに補助金の申請量をさばける体制への移行を行いたいと考えていた。

取組と成果

IT導入補助金とその他補助金を戦略的に使い分けた社内プロセスの整備と問い合わせ窓口の外注化

取組

現在のIT導入補助金の社内プロセスをベースに、その他補助金のリストアップ、顧客リストとのマッチング、問い合わせ対応、申請の流れフロー化、IT導入補助金とその他補助金の申請を両立する営業体制の構築に取り組み、定期的に勉強会を実施する事で、営業部員の知識の底上げと、提案力強化を行った。その結果として複数の補助金を導入提案可能な組織への移行を完了。

成果

昨対比その他補助金営業の成果
受注件数：3件
売上額：650万円

取組後、3カ月の成果だが、昨対比で0件だったその他補助金からの受注実績を月1件のペースまで上昇させる事に成功。

導入事例：6か月の伴走支援で、補助金営業を戦略の中核に昇華

会社概要　[所在地] 東京都　[従業員数] 46名　[事業内容] ロボティクス事業

背景

社内負荷を下げ、営業効率を高める事で施策としての補助金営業へのシフトを行う

課 題

補助金コンサルタントを入れて活用促進を行おうとしたが、1.案件創出、2.補助金情報展開プロセス、3.営業への落とし込みが出来ず、商談化した案件も顧客への説明、問い合わせの返答に時間がかかった結果、失注化する事が頻出。また顧客から聞かれると答えなくてはいけないが、仕事が増える一方で受注に繋がらないため、組織内でも補助金活用に関してはマイナスな認識が自然と出来上がってしまった。

必要としていた対応

補助金を施策として取り組まなくても、顧客からは商談時に「購入に補助金は使えないのか？」と確認されるため、補助金に関わる社内負荷を下げることが必要であり、補助金営業が有効な施策である場合は、効率を改善した上で、補助金を施策として取り組む事が営業成績、会社の利益に影響を与えられる状況を作る事と、その仕組みを社内に落とし込む事が必要。

取組と成果

戦略策定からプロセスの検証を重ね、自社独自のプロセス開発と商品開発する事で経営戦略の柱へ変化

取組

既存組織のプロセスに沿って、社内の混乱が無いように補助金営業プロセスを作り込み、小さなチームから検証を重ね、丁寧に社内展開を行った。顧客管理システムの情報を整理し、補助金×地域×顧客業種に基づいたTarget企業リストを毎月展開し、アプローチ、商談、PoC、受注までの数値をKPIで管理する仕組みを構築した。四半期ごとの分析から歩留まりを改善するプロセスを構築。会社の営業戦略の柱の一つに補助金を入れ、明確な数値目標を設定した。

成果

昨対比補助金営業の成果
受注件数：＋356%
売上額：＋9,700万円
利益額：＋4,370万円
平均問い合わせリードタイム：7日→9時間
案件当たり補助金工数：28時間→11時間
年間約5,576時間削減 / 人件費換算1,561万円の削減

導入事例：投資計画に基づいた積極的な補助金活用が出来る組織へ

会社概要　[所在地] 東京都　[従業員数] 286名　[事業内容] 製造販売業

背景

市場環境に対応する為の予算をどのように捻出をするか？

課 題

国内市場シェアトップの製品を多く持ち、売上/利益共に一般的な企業よりもある一方で、新型コロナウィルスと物価上昇、円安により成長が鈍化、利益率も低下している。改善の為の抜本的な施策を打ちたいが、予算は年々厳しくなり、成長の為の中長期の投資を捻出するのが難しい状態。補助金に関しては社内に活用の仕組みがなく、活用実績も過去3件しか存在しない。

必要としていた対応

国内法では中小企業に該当し、今後も毎年2桁億円以上の工場/設備/人材への投資を行う計画がある。投資を国策と連動させる事で今までにない新たな取り組みを積極的に行う事を必要としていた。また大型補助金の申請要件に当てはまる事も多く、減少する予算の中でも今まで以上の革新的な挑戦と、厳しい市場環境の中でも人材への投資を行いたいと考えていた。

取組と成果

投資のフェーズ管理と、国策に連動した投資で成長への好循環を構築

取組

投資計画を既存事業の改善、新たな取組及び新製品開発、人財投資の3つに分類し、今後の投資計画の概要及びタイムラインの可視化を行い、補助金、助成金の活用を検討するフェーズを社内に設けた。また、検討から実際の申請を行うプロセスを社内の複数部門を跨り整備し、実際の運用を短期間で行える仕組み創りを行った。月次で投資計画の変更と、活用可能性のある補助金の連携を行う会議体を設置して、補助金利活用の仕組み化を完了

成果

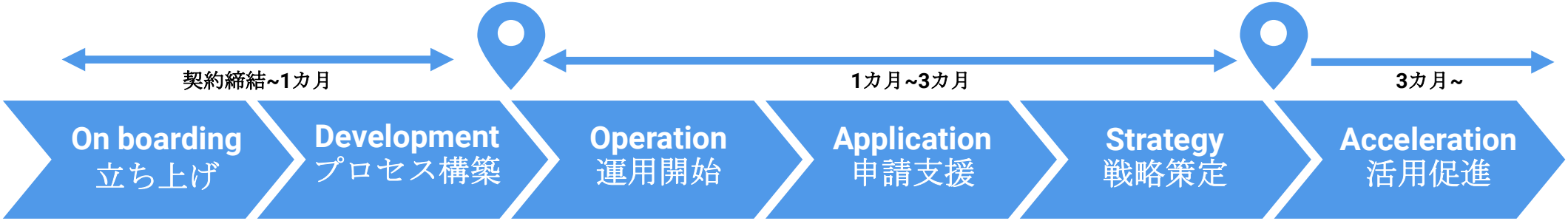
ご支援後4カ月間での成果
検討補助金数：17件
申請件数：2件
採択件数：2件(
交付決定額：21,935万円

ご利用の流れ

契約開始前に、ヒアリングを基に補助金リサーチのトライアルを無償で行っております。
貴社が弊社と共に大きな成果を創出できると感じて頂き、取り組み目標設定した上でのご契約を行い、立ち上げ及び運用をスタート致します。



契約開始後は3つのフェーズ[立ち上げ / 運用開始 / 活用促進]で分けて、組織の負荷を最小限にした丁寧な社内プロセスの落とし込みと成果の創出までを伴走支援します。



ご利用料金：パッケージプラン

御社のニーズに合わせた、申請支援のみのご利用、ツールのみのご利用、コンサルティング支援、申請支援まで込みのプレミアムプランの4つのパッケージをご用意しております。

サービス	支援領域	スポット	ベーシック	スタンダード	プレミアム
補助金コンソール	補助金検索ツールの利用	×	○	○	○
	アカウント数	-	1	3	30
	追加アカウント料金(従量課金)	-	10,000円/人	8000円/人	6000円/人
補助金コンサルティング	補助金リサーチ/検索	×	×	○	○
	国策動向調査/制度変更理解	×	×	○	○
	補助金営業戦略策定	×	×	○	○
	ビジネススキーム設計/商品企画	×	×	○	○
	問い合わせ体制構築/商談フェーズ設計	×	×	○	○
	注力補助金選定/現場展開支援	×	×	○	○
	PR支援/販促資料作成支援	×	×	○	○
	問い合わせ対応	×	×	○	○
	KPIトラッキング	×	×	○	○
	データ分析	×	×	○	○
	プロジェクト進捗管理	×	×	○	○
補助金申請支援	申請支援業務	別途契約 *次ページで詳細記載	別途契約 *次ページで詳細記載	別途契約 *次ページで詳細記載	○ *月4件申請支援が無料
	補助金活用可否の確認				
	補助金の要綱・必要書類の確認				
	交付申請書の作成				
	不明点を問合わせ窓口に確認				
	支給申請書の作成				
月額利用料　計		20万円～	10万～	50万円	100万円~

ご利用料金：申請支援

ご支援の手数料は補助金交付額に応じて料率を設定しております。(下限は30万円)

共同で申請パッケージの開発を行う場合等は、別途協議の上での料率設定をしております。

単位：日本円

補助額(下限)	補助額(上限)	代行手数料(下限)	代行手数料(上限)	代行手数料%
0	1,250,000	300,000	300,000	–
1,500,001	7,500,000	300,000	1,500,000	20%
7,500,001	15,000,000	1,350,000	2,700,000	18%
15,000,001	30,000,000	2,400,000	4,800,000	16%
30,000,001	50,000,000	4,200,000	7,000,000	14%
50,000,001	75,000,000	6,000,000	9,000,000	12%
75,000,001	100,000,000	7,500,000	10,000,000	10%
100,000,001	~	8,000,000	–	8%