

補助金ポータル

会社紹介資料

01 MISSION/VISION/VALUE

05 会社概要

02 事業案内

06 働く環境

03 事業内容

07 採用フロー

04 部署ごとの業務内容

01 MISSION / VISION / VALUE

わたしたちのMISSION

**国策と民間企業を繋ぐ
プラットフォームになる。**

補助金ポータルは世の中に必要と言われ続ける
価値を生み出すことを目指します。

わたしたちのVISION & VALUE

01

お客様目線 あること

弊社の価値はお客様および
ステークホルダーが決めます

02

多様性

相手を尊重し、
個性・意見を大切にします

03

事実重視

ニュアンスではなく
事実から考え仮説を立てます

04

まずは行動を

スピードを重視し
改善を重ねる事が
より良いサービスに繋がります

05

ワンチーム

チーム補助金ポータルの精神を
忘れません

06

過去よりも未来

過去のキャリアより
風土を重視します

07

出来る方法を考える

崖っぷちに当たった時は成長機会
出来ないという選択肢ではなく
出来る選択肢を考えます

02 事業案内

**補助金・助成金の活用を通じて
業績向上を支援します**

補助金を活用するうえで 営業組織の前に立ちはだかる 2つの壁を打破

情報の壁

- 補助金・助成金についての
認知度46.8%
- 補助金・助成金について
よく知らない
- 気がついたら終わっていた

活用の壁

- どうやって活用できるのかわからない
- 申請できるスタッフがいない
- 申請した後も大変

情報の壁

助成金・補助金の認知度は46.8%

日本国内では3500種類以上の
補助金・助成金が用意されています

- 国の補助金は縦割り発表
- 全国の自治体の補助金も膨大
- 助成金情報も含めて見れば…

国や自治体の補助金や助成金
情報をタイムリーに収集・把握するのは売り手である企業
も補助金を利用する事業者にとっても大変

ユーザー
活用の壁

どうやったら活用できるのかわからない…

実際使う場面は”今この場面” 書類作成も大変、不採択だったら…

- 公募要領を読むだけでも一苦勞
- 相応の作文力が必要
- 不採択ならば全て水の泡

補助金営業の”正しいやり

方”から学び、実践し、成果

に繋げることが大切。

そのポイントは実は限られて

います。

事業者
活用の壁

どうやったら活用できるのかわからない…

補助金提案はお客様のメリット！
でも取り組めていない会社が多い

- 情報が溢れて提案すべきものが不明
- お客様への伝え方がわからない
- 申請のご依頼を頂いたらどうしよう

補助金営業の”正しいやり方”から学び、実践し、

成果につなげることが大切。

そのポイントは実は限られて

います。

03 事業内容

**そもそも補助金って？
お金がもらえる制度？**

補助金は単に受け取るだけでなく、 企業の事業拡大にも活用できます。

設備投資したいけど
資金が足りない…！



補助金のおかげで
設備投資ができたから
予定通り事業が拡大できた！



Media

補助金ポータル



企業支援

補助金コモン



OEM

士業ポータル



OEM

補助金・助成金相談所
公的支援金をWeb完結で簡単に!



補助金ポータルは企業支援を中心に
サービスを展開しております

補助金コモンでは企業支援として 補助金を使った営業をするためのサポートも行います



また補助金コモンでは補助金を使って 企業間に新しい案件を創出しています



商品売りしたい

当社クライアント

 補助金コモン

案件の創出

コストを抑えたい

クライアントの顧客
(当社)

クライアントの事業内容に応じて最適な補助金を提案し、
それを実現するための支援ができるため、
自然と幅広い案件に関与できます。



「ありがとう」があふれる職場 補助金活用で社会に価値を届ける

当社クライアント

補助金コモンのおかげで
無事に受注ができました！

契約成立

(当社)
クライアントの顧客

想定よりも早く
設備投資ができました！



04 部署ごとの業務内容

補助金ポータルのメイン事業となるコンサルティングサービス

「補助金コモン」の営業を担当します。

- どんな補助金を使えるか
 - どんなトークや営業戦略が策定できるか
- などの提案を通じて新規顧客の獲得を目指します。



架電/メール

専門サイトや架電リストをもとにターゲット企業にアプローチ。

商談

アポイント獲得ならびに問合せのあったクライアントに対して、当社が提供する補助金活用コンサルティングサービスをご提案

引継

契約獲得後は継続して伴走支援を行うコンサルティング部門に引継ぎ

万全なサポート体制で提案に集中できます

訪問はほぼありません。

ベースとなる営業資料も用意。
イチから作成する必要はありません。

自社のデータベースから
クライアントの商材にマッチした
最適な補助金をご提案できます。

契約したクライアントに対して、補助金・助成金を活用してクライアントの売上向上を支援する部門です。

豊富な知見を活かして、クライアントで活用できる補助金等の選定や営業社員に向けた勉強会、クライアントの顧客への申請支援などの伴走支援を行います。



補助金コモン

商材と補助金の紐付け

補助金・助成金の情報提供

問い合わせ対応

パッケージ プラン

コンサルティング事業部

中小企業向け

ヘルプデスク

カスタマーサクセス事業部

大企業向け

自社の製品を補助金を使って売りたい企業

05 会社概要

会社概要



会社名

株式会社補助金ポータル

所在地

〒150-0011
東京都渋谷区東3丁目15-7 ヒューリック恵比寿ビル4F

電話番号

03-6822-5976（代表）

創立

平成30年11月22日

代表取締役

福井 彰次

取締役

平野 秀行

アドバイザー

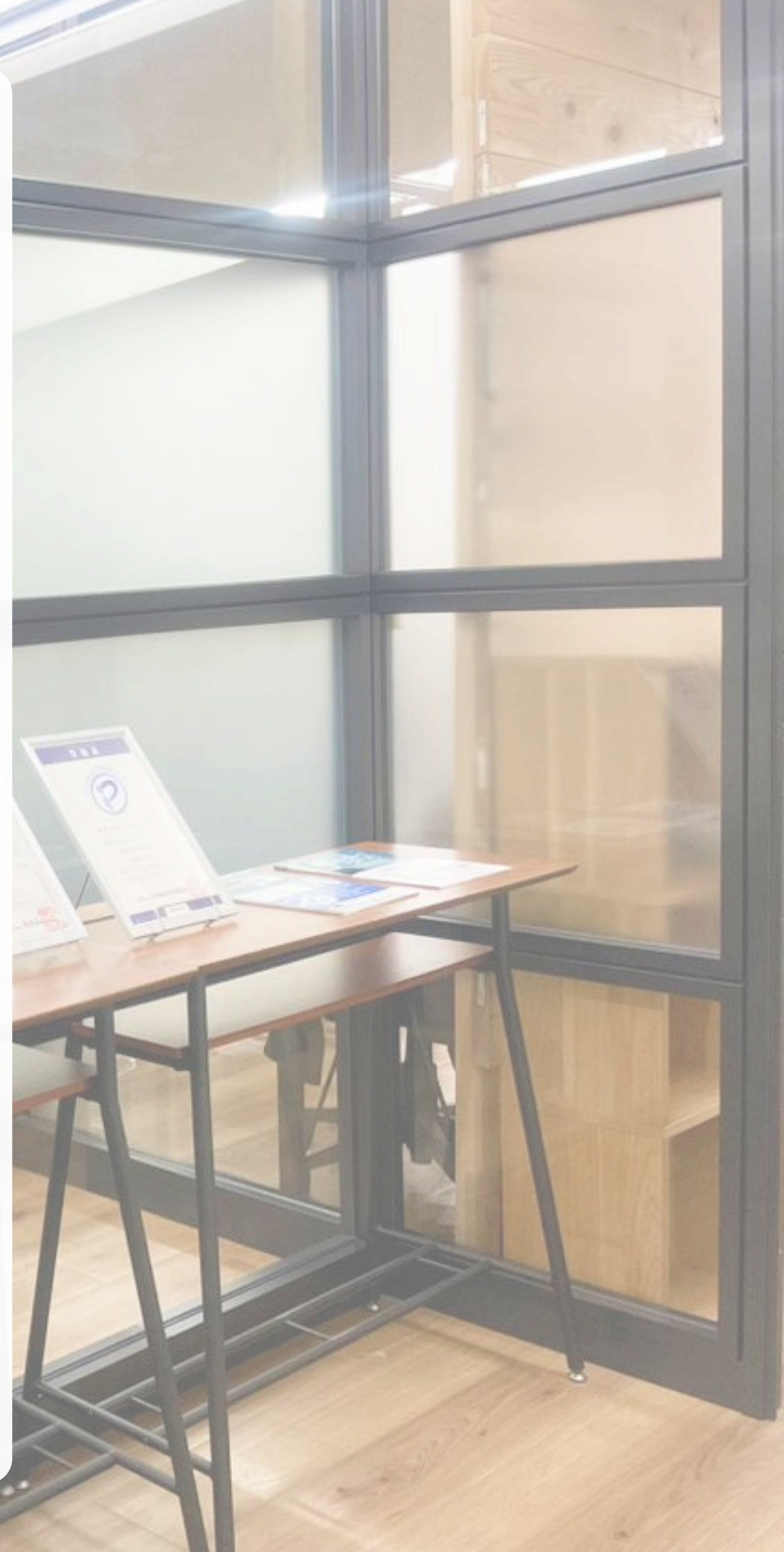
岸 博幸

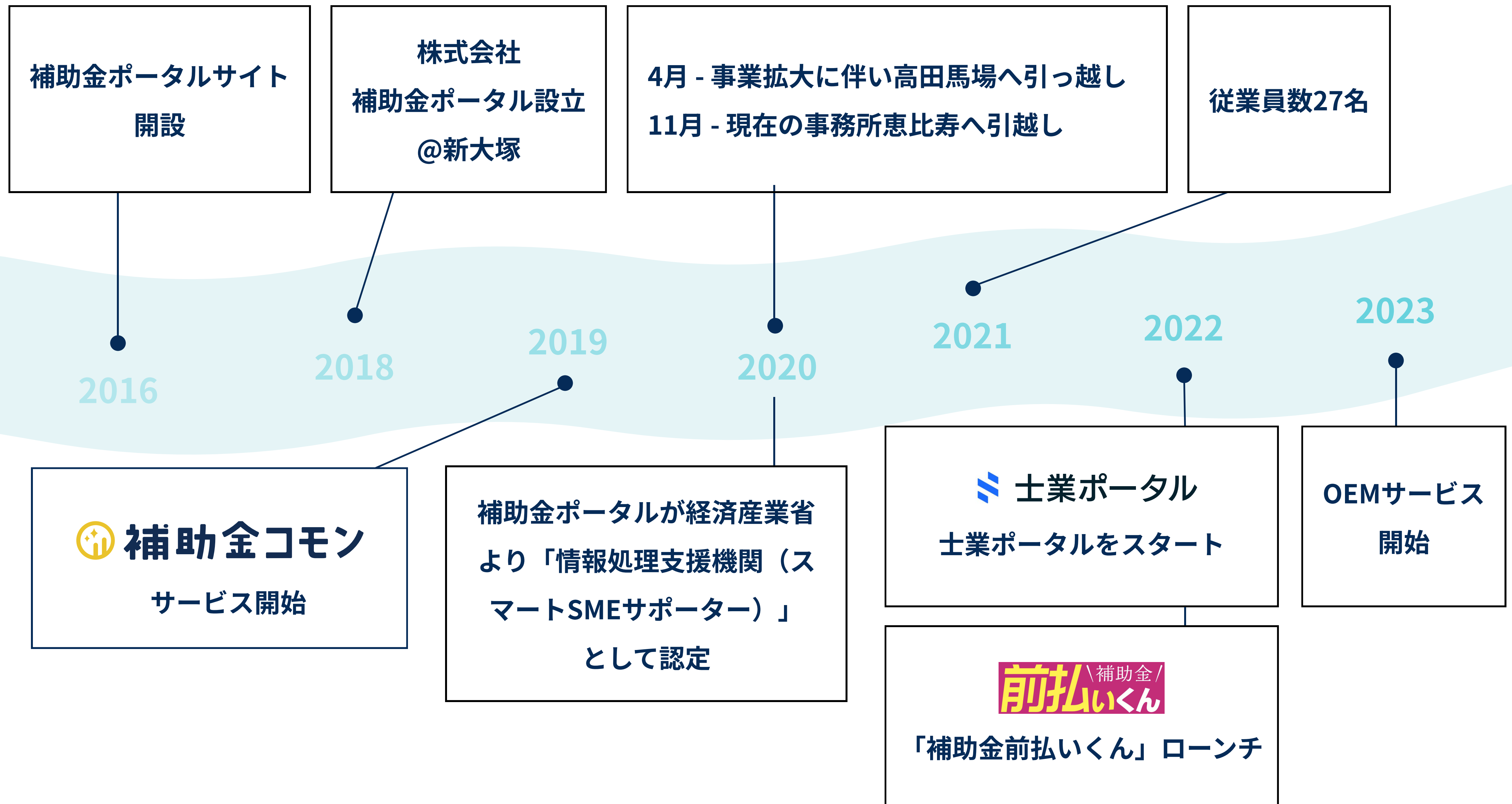
業務内容

ポータルサイト事業 / SaaS事業 / コンサルティング事業

業務内容

従業員数27名（2024年12月時点）







福井 彰次

代表取締役/CEO

1983年/大阪生まれ。2009年/株式会社GNEに役員として参画。省エネ補助金活用コンサルティング事業を立ち上げ、「お客様が本当に求めているものは何か」という真の顧客満足度を追求し続け、通算12年間補助金関連業務に携わる。2018年/国と企業をつなげる日本最大級の公的支援メディア補助金ポータルを立ち上げ、株式会社補助金ポータルのCEOとして現在に至る。



平野 秀行

取締役経営管理本部長/CFO

1984年/大阪生まれ。公認会計士/2008年よりKPMGあずさ監査法人へ入所後、インチャージ（主査）・マネージャーを経てグローバル上場企業から中小企業、上場準備企業など様々なクライアントの会計監査、アドバイザリー支援業務に従事。2021年/株式会社補助金ポータルへ入社後、CFOとして現在に至る。



岸 博幸

アドバイザー

1962年/東京都生まれ。一橋大学経済部卒業後、通商産業省（現：経済産業省）入省。通産省在籍時にコロンビア大学経営大学院に留学し、MBA取得。2020年/株式会社補助金ポータルにアドバイザーとして参画。

06 働く環境

平均年齢は30代前半

ほとんどが異業種出身の
未経験入社

最初の1ヶ月はOJT

成長フェーズの
ベンチャー企業

コアメンバーとして、
大きな裁量を任されたい

ワークライフバランス

完全週休2日制（土日）

祝日

保険制度完備

通勤手当全額支給

年1回昇給制度(11月)

福利厚生

資格取得支援制度/リゾートワークス
(宿泊福利厚生サービス)

休暇制度

- GW休暇
- 夏季休暇
- 年末年始休暇
- 産前・産後休暇
- 育児休暇

月給： 28万円～40万円

※固定残業代を含む

※経験・スキルなど考慮の上、当社規定により決定します。

固定残業代： 6万4,290円以上/30時間

※固定残業代は残業がない場合も支給し、超過分は別途支給する

賞与： 年1回／業績連動

年収例： 600万円／入社2年目 (月給40万円+諸手当+賞与)

勤務時間： 9:00～18:00(休憩時間 1時間00分)

残業： 月平均10h以内

試用期間： 6ヶ月(試用期間中の労働条件に変更はありません)



補助金ポータルの魅力は人の良さと働きやすさ。給与も時間も増えて言うことなしです。



補助金ポータルのサービスに魅力を感じ入社を決めました。成長フェーズの会社で大きな裁量を任されているのでやりがいを感じています。



オンとオフのメリハリをつけて働く社風なので残業はほとんどありません。決められた時間内に成果を出す方針なので、ダラダラ残業している社員が評価されるわけではありません。営業も電話やWebで完結するので訪問での商談もありませんよ。

補助金ポータルで得られるスキル

補助金、助成金の知識

裁量を持って
業務に取り組める

取引先の代表者と
対峙することもある為、
視座が高まる

コンサルの問題解決思考や
そのプロセスの経験蓄積

営業戦略の企画立案

マーケティング思考

やりがい



お客様のニーズを汲み取り、先方も気づいていないような課題の解決のご提案ができた時はとても達成感を感じます。実際にお客様から「業績アップにつながった」「ありがとう」というお言葉をいただける時が、一番「努力が実った！」とやりがいを感じる瞬間です。

大手の企業様の経営者の方々と営業課題を共有し、組織の一部となって解決することなどができるのは、弊社ならではの貴重な経験です。

きびしさ



まずは補助金についての知識を蓄積し、理解を深めることが重要となります。お客様と同じ目線に立って経営課題を解決するためのスキルも磨かなければなりません。難しい案件は仲間に相談しながら解決するなど、チームでコミュニケーションを取りながら日々成長していきましょう！

07 採用フロー

応募



書類選考



一次面接
(WEB)



最終選考
(対面)



内定

一緒に働きませんか？

補助金ポータルは多種多様な経験を積んできたメンバーばかり！

さまざまなバックボーンを持つメンバーと働くことで、自分自身の価値観や考え方に刺激をもらえるそんな環境で働いてみませんか？

国策と民間企業を繋ぐ需要の高いサービスの提供を通じて、お客さまから「ありがとう」と言われる喜びを一緒に実感しましょう。

