報道関係者向け資料

Trst β版の成果と、IACEトラベルとの提携

株式会社KiAI　2026年11月11日

1. β版の概要

期間	2026年4月〜（約7ヶ月）。2026年11月11日に正式版へ移行
利用企業	有料で契約した中小製造業、累計9社（工具、食品加工機械、無線機器、金属加工、水処理装置など。従業員は数名〜約300名）
狙った市場	北米・欧州・ベトナム、国内
確かめたかったこと	AIエージェントが自律的に動くことで、海外展開の成果が「誰が担当するか」に左右されるという前提を変えられるか

2. 主な成果（4社の例）

利用企業	狙った市場	発掘した見込み先	その後
北米に拠点のない工具メーカー（従業員約300名）	北米の販売店・レップ（営業代理人）	約1.5ヶ月で370社。自社だけなら「頑張れば20社」という見立ての約18倍	206通を送り、返信率5.3%（想定は2%程度）、ポジティブな返信10社。米国の半導体装置販売会社が、米国・カナダの顧客向けに製品紹介ページを自社サイトに作成。社内の作業は月4時間程度（自社で行えば月80時間との試算）
大型の製缶・機械加工メーカー	米国	444社。自社だけなら「せいぜい10社」という見立ての約44倍	165社に打診し、ペンシルベニア州の機器メーカーと社長同士のWeb会議が実現。製品写真をもとに概算見積を提出
72カ国に顧客を持つ食品加工機械メーカー	欧州	約1,000社。すでに多くの国と取引していても、まだ見えていなかった見込み先	国内の新規開拓にも利用を拡大
水処理装置メーカー	ベトナム・北米	約1.5ヶ月で約400社	5社から返信・引き合い（競合他社の名前を挙げて資料を求める企業も）。役員の作業は2週間ごとの定例と、商談に進むかの判断が中心。国内の新規開拓にも利用を拡大

※ 数字は各社の導入事例・隔週レポートの時点のもの（工具メーカーは2026年10月9日時点）。社名は非公開。



β版の主な成果

3. β版で見えた、成果が出やすい条件

9社の成果を比べることで、Trstが最も力を発揮する使い方と企業像が見えてきました。正式版は、この条件を出発点に設計しています。

- 反応が特に高いのは、自社の製品を、狙う市場の販売店やレップに届ける使い方
- Trstが特に力を発揮するのは、次のような中小製造業
  - 型番やカタログで売れる、自社の製品・技術がある
  - すでにどこかの国や地域で海外と取引しているが、次に狙う市場には販路も拠点も人もない
  - 返信があった後の商談や見積に、自社で対応できる

4. 正式版「Trst」

自ら考え、動き続けるAI海外担当者

段階	正式版のTrstがすること
始める	Webサイトと製品、狙う国を入れるだけ。AIが自社の強みを読み解き、その企業専用の探し方（発掘の指示）を組み立てて、発掘を始める
探す・見張る	製品・技術に合う海外の販売店・商社・バイヤーを、根拠とマッチングスコアつきで発掘する。候補企業の展示会への出展、買収、採用などの動きを捉える
打診し続ける	一社ごとにメールを書いて送り、フォローアップを重ねる。見込み先が足りないときは、相手の動き（シグナル）をきっかけに次の打診を行う（Autopilotプラン）
自ら見直す	実行した仕事をAIが点検し、精度が足りないものは調整してやり直す
報告する	発掘・返信・次の一手を、隔週のレポートにまとめて自動で届ける

利用企業が担うのは、送り先の確認と、返信があった後の対話（カタログの送付、技術的な問い合わせへの回答、条件の交渉など）が中心です。

Trstが担うこと

働き	内容
探す（ディープリスティング）	利用企業の製品・技術と、相手企業の事業内容をAIが深く分析し、取引先の候補を、マッチングスコアと根拠つきで見つけ出す
見張る（ディープシグナリング）	候補企業の展示会への出展、買収、採用、Webサイトの更新などの動きを読み取り、打診の好機を知らせる
打診する	一社ごとに内容を変えたメールの作成・送信、フォローアップ、返信の解析までを担う（Autopilotプラン）

今後の提供予定

- Webから申し込んだその場で使い始められる仕組み
- 発掘の方向を、ふだんの言葉で伝えて調整できる仕組み（例：「この用途の企業をもっと増やしたい」）
- 利用状況を見て、つまずいている利用企業に早めに支援に入る仕組み

料金（月額・税別）

プラン	月額	内容
Discover（探す）	100,000円	合う企業を調べ上げ、根拠とスコアつきで発掘（最大200社/月）
Signal（探す＋見張る）	150,000円	Discoverに加え、候補企業の動きを見張り、打診の好機を知らせる（継続監視 最大500社）
Autopilot（探す＋見張る＋打診する）	200,000円	発掘と見張りに加え、メールの送信・フォローアップ・返信の解析までを担う（最大400社/月、継続監視 最大2,000社）
Multi（複数市場）	要相談	日本＋米国、米国＋タイ＋ベトナムなど、複数の市場で同時に展開

初期費用0円・月額固定・成果報酬なし。最低契約期間はなく、当月末日までの連絡で当月末に解約できます。詳細：https://trst.bz

5. IACEトラベルとの提携

Trstは出張を置き換えるものではなく、展示会や出張の「前」に会うべき相手を決めておくことで、限られた渡航の機会を確かな商談の場に変えるものです。KiAIとIACEトラベルは、海外展開の一連の流れを、それぞれの強みで支えます。

海外展開の段階	担い手	内容
相手を見つけ、打診する	KiAI（Trst）	製品・技術に合う海外の販売店・商社・バイヤーをAIが調べ上げ、一社ごとに打診する
相手を確かめる	IACEトラベル・KiAI	取引の前に実在や評判を確かめたい相手について、IACEトラベルが海外ネットワークを通じて現地調査の担い手を紹介し、人が現地で確かめる。調査の設計と結果の分析はKiAIが担う
会いに行く	IACEトラベル	商談先への訪問や海外視察のための出張・渡航を手配する

これまでの歩み

- **2025年12月**：ベトナム・ホーチミンで、IACEトラベルのランドオペレーター（現地の手配会社）網を使った海外企業調査の実証実験を実施。現地企業の実在や営業の実態を短期間で確かめられることを確認（総務省「ICTスタートアップリーグ」採択事業の一環）
- **2026年1月**：海外展開の支援に関する業務提携を締結
- **2026年3月31日**：覚書に正式調印
- **2026年4月〜**：Trstで商談が進んだ利用企業から「現地へ行きたい」という声が上がり、IACEトラベルにつないだ例も生まれた

これから

- Trstで商談が進んだ利用企業を、現地への訪問につなぐ流れを、両社の間で定着させる
- AIだけに頼らず、必要な案件では人が現地で相手を確かめる体制を整える
- IACEトラベルが企画する海外視察（米国ラスベガスで毎年1月に開かれるCESの視察、ベトナムやタイへの視察など）で、KiAIの調査の力を生かし、訪問先の検討や事前の情報収集を支えることを検討する
- IACEトラベルの海外視察の情報を、Trstの利用企業に届けることを検討する

6. 会社情報

株式会社KiAI：本社 茨城県日立市中成沢町四丁目12番1号（茨城大学日立キャンパス内）、東京オフィス 東京都港区虎ノ門二丁目2番1号 グロース虎ノ門5F ANOBASHO内、代表取締役CEO 大場一雅、設立 2023年9月1日、資本金 35,799,968円。https://kiai.bz

- 2026年7月　読売新聞の特集「革新の現場」に、Trstの取り組みが掲載
- 2026年7月　国連の専門機関ITUが主催する「AI for Good Global Summit 2026」（スイス・ジュネーブ）に、総務省の推薦で日本パビリオンへ出展（国内4社）。Solution StageでTrstを発表
- 2026年3月　総務省「ICTスタートアップリーグ」で敢闘賞を受賞
- 2025年6月　総務省「安全性・信頼性を確保したデジタルインフラの海外展開支援事業」令和7年度「地方枠」に採択
- 2025年3月　中小機構のアクセラレーション事業「FASTAR」第12期に採択（旧社名 DEVELOPTONIA）
- 2024年3月　茨城大学発ベンチャーに認定（旧社名 DEVELOPTONIA）

株式会社IACEトラベル（証券コード：343A）：法人向け出張管理サービス（BTM）を主力事業とする旅行会社です。クラウド出張手配システム『Smart BTM』を中心に、デジタルと人の力を組み合わせた出張支援サービスを提供しています。代表取締役社長執行役員 西澤 重治、本社 東京都中央区。https://www.iace.co.jp/corporate/

お問い合わせ：株式会社KiAI 広報担当（info@kiai.bz）