

東濃信金、中小の経営支援強化



東濃ビッグアドバンスのサービス開始を発表した市原好二理事長（左）と近藤繁CEO＝多治見市本町、東濃信用金庫本店

ココペリと連携 会員向けに来月開始

ウェブで取引先開拓

東濃信用金庫（多治見市本町、市原好二理事長は、中小企業支援のココペリ（東京都千代田区、近藤繁CEO）と連携し、取引先企業向け経営支援ウェブサービス「Tono Big Advance（東濃ビッグアドバンス）」を始める。9月2日からサービスを開始し、全国の会員企業の情報などを提供して取引先企業の販路拡大や課題解決につなげる。

ビッグアドバンスは、会員が専用サイト上で全国の会員の中から新たな取引先を探せるほか、ココペリと提携する300以上の大企業と事業創出に向けた商談も可能。また、蓄積した会員のサイト利用データをAI（人工知能）が分析することで、会員のニーズを金融機関が把握できる。会員は月額3240円を支払いサービスを利用する。

ビッグアドバンスの導入は県内金融機関で初めて。ココペリは昨年4月に横浜

信用金庫と始めた横浜ビッグアドバンスを皮切りに、東濃信用金庫を合わせて全国11の金融機関とサービスを展開。今後は47都道府県での運用を目指す。

同金庫は東濃ビッグアドバンスの会員を本年度末までに1千社にしたい考え。6日に会見を開いた市原理

事長は「信用金庫が求めるニーズが反映されたシステム。ビジネスマッチングなどを通じて取引先企業の本業支援を行い選ばれる金融機関を目指す」と述べた。

近藤CEOは「東濃地域は資源や技術力が豊富な企業が多いイメージがあるが、（情報が）東京まで届

いていない。東濃の企業を日本、世界の企業とつなげたい」と話した。