

2026 年 7 月 29 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 コ コ ペ リ
代表者名 代 表 取 締 役 C E O 近 藤 繁
(コード番号：4167 東証グロース)
問合せ先 取締役コーポレート事業部 馬庭 興平
ゼネラルマネージャー
info-ir@kokopelli-inc.com

城北信用金庫にて、金融機関向けビジネスマッチング管理サービス「BM ポータル」の導入決定

当社は、城北信用金庫（東京都北区、理事長：大前 孝太郎）にて、金融機関向けビジネスマッチング管理サービス「BM ポータル」が導入されることをお知らせいたします。

本サービスは、金融機関のビジネスマッチング業務をオンラインで一元管理するプラットフォームです。

■ 導入の背景

金融機関では、取引先企業の DX 支援や本業支援の一環として、取引先企業の課題に応じて、金融機関の提携先企業のサービスや商材を紹介するビジネスマッチング業務を行っています。一方で、こうした業務は金融機関内で担当者ごとの運用に依存しやすく、案件情報やノウハウの共有が十分に行われていないという課題があります。

こうした課題を解決し、業務の効率化を図るとともに取引先企業の課題に即した提案の質を高めるため、「BM ポータル」の導入を決定しました。

■ BM ポータルの機能と特徴

金融機関のビジネスマッチングでは、取引先企業の課題に対して、複数の提携先企業から課題解決となるサービスを探し、両社を紹介して商談の設定を行います。これら一連の流れにおける情報のやり取りについて、現在は DX が不十分であるため管理コストがかかることや、提携先企業のサービス選定が属人的なノウハウに依存しているという課題を抱えています。

BM ポータルはこれらの課題を解決し、効率的かつ効果的なマッチング業務を実現します。また、情報の一元管理や進捗状況の把握が可能となることで、商談のスピードや効率も向上し、成約率の向上にも繋がります。さらに、取引先企業や提携先企業にとっても大きなメリットがあります。従来、同意書や請求書を紙で作成し、金融機関の担当者に手渡しや郵送で送付する必要がありましたが、BM ポータルの導入により、これらの手続きがオンラインで完結し、業務の負担が大幅に低減されます。

■ 今後について

BM ポータルは、金融機関のビジネスマッチング業務の効率化を支援するとともに、AI による案件のレコメンド機能などさらなるサービスの改善と機能拡充に努めてまいります。

現在、他にも複数の金融機関で BM ポータルの導入が決定・検討されており、今後も金融機関への展開を順次拡大していく予定です。

また、当社は約 8 年間にわたり、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」を開発・運用し、累計 20 万件を超える商談を創出してきました。ビジネスマッチングのリーディングカンパニーとして、こうした実績と現場の知見を活かし、今後も金融機関との連携を通じて、中小企業の課題解決や新たなビジネス機会の創出を支援し、地域経済の活性化に貢献してまいります。