

2026 年 7 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社ココペリ
代表者名 代 表 取 締 役 CEO 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

全信組連、新たなビジネスマッチング施策として、Big Advance の「えんむす BA」に参画

当社は、全国信用協同組合連合会（本店：東京都中央区、理事長：北村信、以下「全信組連」）が実施する新たなビジネスマッチング施策において、当社が提供する Big Advance のオンライン商談会「えんむす BA」が採用されたことをお知らせします。

本施策は、Big Advance を導入する全国の金融機関ネットワークを活用し、信用組合の取引先企業に新たな商談機会を創出することを目的とした取り組みです。業種を限定せず、BtoB に特化した大規模なオンライン商談会として実施いたします。

■ 背景

中小企業を取り巻く事業環境は、原材料価格の高騰、人手不足、販路開拓の難しさなど、依然として厳しい局面が続いています。こうした中、金融機関には資金面での支援にとどまらず、取引先企業の売上拡大や新たなビジネス機会の創出を後押しする役割が一層求められています。

全信組連は、全国の信用組合と連携し、地域企業への本業支援の強化に取り組んでいます。

今回、その取り組みの一環として、オンライン商談会「えんむす BA」に参画し、信用組合の取引先企業へ新たな商談機会を提供します。

■ オンライン商談会「えんむす BA」とは

「えんむす BA（ビーエー）」は、全国の金融機関が共同運営する、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」のマッチング機能を活用したオンライン商談会です。全国の企業経営者へ新たな商談の機会を提供する「スペシャルマッチングデー」として年 2 回開催しています。

金融機関の取引先企業が、自社の商品・サービスなどを登録し、新たな取引先や協業先との出会いにつなげることができます。また、商談申込からマッチング、商談機会の創出までを一連でココペリが支援し、地域や業種を超えたビジネスマッチングを促進します。

なお、今回の取り組みでは、全信組連および信用組合のネットワークを通じて、全国の事業者に対して商談機会を提供し、販路拡大、新規取引先の開拓、業務提携、外注先・協業先の探索など、幅広いニーズに対応してまいります。

■ 本施策の特徴

1. 全業種を対象とした BtoB 商談会
製造業、卸売業、小売業、サービス業など、幅広い業種の企業が参加でき、業種や地域を超えた新たなビジネス機会の創出を目指します。
2. Big Advance の全国ネットワークを活用
Big Advance を導入する全国の金融機関ネットワークを活用し、地域や金融機関の枠組みを超えた企業同士の出会いを創出します。地域内では出会えない新たな販路や協業先との接点づくりを支援します。
3. オンラインと対面を組み合わせた商談機会の提供
オンラインでの商談に加え、参加企業同士が直接交流できる対面での商談会も開催しています。オンラインと対面の双方を通じて、新たなビジネスマッチングを支援します。

■ 今後の展望

当社は「企業価値の中に、未来を見つける。」というミッションのもと、金融機関と連携しながら、中小企業の経営支援に取り組んでまいりました。

今後も「Big Advance」および「えんむす BA」を通じて、金融機関による本業支援の高度化を支援するとともに、全国の中小企業に対して新たな販路開拓・事業連携の機会を提供してまいります。