

横浜信用金庫の経営支援プラットフォーム 「Yokohama Big Advance」

～中小企業の経営課題をサポートするクラウドサービスを展開



対話が可能な設計とすることで 職員と取引先との接点を強化

「Tの発展により、金融機関でもインターネットを活用した経営支援ツールが次々と登場している。その中でも注目を集めているのが、横浜信用金庫の経営支援プラットフォーム「Y B A (Yokohama Big Advance)」だ。最新のIT技術とクラウドを活用し、取引先と金融機関を結びコミュニケーションツールにもなっているY B A。その概要を紹介している。

取引先と金融機関を結ぶ コミュニケーションツール

Y B Aとは、AIを活用した各種サービスを展開する株式会社ココベリと横浜信用金庫が共

同開発し、今年4月から稼働をスタートさせた経営支援クラウドサービスである。「金融サービス革命で地域を幸せにする」というコンセプトの下、中小企業が抱える課題を解決する経営支援プラットフォームだ。

Y B Aは会員制サービスで、会費を支払えば横浜信用金庫と取引がない企業でも利用することが可能だ。

サイト内には「マッチング」や「オープンイノベーション」といったタグが用意されている。例えば取引先が販路拡大を考えている場合、「マッチング」の欄をクリックし、「ニーズ情報など必要事項を入力して登録。すると、同じくY B Aに登録

してある他の会員企業が、登録されたニーズに対し商談を申し込むことが可能となる。また横浜信用金庫の職員が入力内容を踏まえ担当企業に紹介提案することが可能となる。コミュニケーションツールとしてはサイト内の対話ページを通して取引先に連絡するという流れが基本となる。

ポイントとは、横浜信用金庫の職員が関わるということ。マッチングでも、会員企業同士が勝手に連絡を取るわけではなく、職員が間に入りサイトを通して取引先に連絡する形になる。

「ITを使ったクラウドサービスということで「金融機関は何もしなくてもよい」「取引先

せ」とイメージしがちですが、Y B Aは異なります。各種の入力等はサイトで完結しますが、提案や相談が行えるよう双方向のコミュニケーションを実現し、お取引先と金融機関とを結びコミュニケーションツールとして設計しました。フェイス・トゥ・フェイスとITの融合——それがY B Aといえます（業務推進部推進統括プロジェクトチーム・田島達也プロジェクトリーダー）

課題解決に資する 4つのサービスを提供

それでは、Y B Aの経営支援サービスをご紹介します。

取引先は最初に会員登録を行う。連絡先担当者名や代表者、設立年月日、業種などを入力。会費（月額3240円・税込）は、クレジットカード決済となっており、ペーパーレスで登録は終了。横浜信用金庫に提出する書類は一切ない。

登録が済めば、取引先は次の4つのサービスを利用することができる（下記の図表）。

①ビジネスマッチングサービス
これは、取引先とY B Aに登録してある会員企業・大手企業とをつなぐマッチングサービス。サイトには「販売先や外注先などを探す」ビジネスマッチング「人材マッチング」「不動産マッチング」「事業承継マッチング」という4つのページがある。

例えば取引先が「販売先を探している」場合、ビジネスマッチングをクリックして、必要事項を入力して送信。データは、横浜信用金庫の本部にある「Y B A事務局」および「営業店の担当者」に送られる。この入力事項を見た事務局もしくは担当者が、Y B Aの会員企業の中からニーズに合うと思われる候補先を抽出し、取引先にサイトを通して連絡。もちろん、取引先企業が直接サイト内で検索する

ことも可能である。

ご存じのとおり、ビジネスマッチングはどの金融機関も手がけているが、取引先から相談を

●YBAの4つのサービス

- ビジネスマッチングサービス
大手企業や会員企業をつなぎニーズに応じたマッチングが行えます！
- オープンイノベーション
新たな技術や未来の新事業が創出できます！
- 情報・メディア機能
助成金・入札情報やセミナー、ニュース配信など各種メディアの情報を集約します！
- 福利厚生サービス
従業員の方に喜んでいただけるように福利厚生や特別ローンなどのサービスを提供します！
月額：3240円（税込）※クレジットカードでの支払いとなります



受けた担当者が、自行車のシテムを使い候補企業を見つけたら、僚店や本部の担当者に連絡して探したりと、人手が相当かかる。一方、YBAでは必要事項の入力はすべて取引先が行い、横浜信用金庫の職員はその情報をもとにYBAの会員企業の中からマッチング先を探すことも、取引先が自ら探すことも可能なため、効率的だ。

「マッチング候補となるのは、YBAに登録してある約2000社の企業様です。実は、この中には株式を上場している大手企業も約300社入っています」



す。中小企業との結びつきを強めたいという大手企業は多く、YBAには様々なソリューションを提供いただくために参加していただきました。中小企業にとって大手企業と接点を持つことは決して簡単ではないと思いますが、YBAなら、ニーズさえ合えばスムーズに交渉に入ることが可能です」（業務推進部・藤田副部長）

② オープンイノベーション
こちらは、新技術を活用したい、未来の新事業を創出したいと考えている取引先のためのサービス。大手企業による募集型

「マッチングもイノベーションも、会員企業様同士の連絡は基本的に当金庫の職員が行います。知らない企業から突然連絡が来るとトラブルになる可能性もありますよね。事務局・営業店の職員がニーズや提案内容を一度確認することで、安心して交渉を進めていただけるようにしているのです」（田島さん）

横浜エリアの最新の経営情報を掲載

③ 情報・メディア機能

補助金・助成金、入札情報やセミナー、ニュース配信など各種メディアの情報が掲載されているページである。

例えば助成金の場合、横浜エリアの助成金情報が掲載されて

いる。現在は情報掲載のみとなっているが、いずれは取引先のニーズに合わせておすすめの助成金をピックアップしたり、助成金情報をクリックすれば申請書の作成までサイト内で行えるようにする予定だ。

特筆したいのは、YBAを共同開発したココベリが展開するサービス「SHARES（シェアーズ）」と提携していることだ。シェアーズとは、ウェブ上で中小企業診断士や司法書士といった土業を探して、仕事を依



4月に行われた発表会の様子。左から川本克巳常務理事、大前茂理事長、大地邦夫常務理事・業務推進部長

頼することができるとサービス。「契約書を作成したい」「新しい取引先と事業をしたい」、そして「助成金を申請したい」——このようなニーズに対応した専門家シェアーズのサイトで探して、その場で（コンサル料や申請費用等の）見積りの作成も依頼できる。見積りが送られてくるのも平均30分と早く、スムーズに土業と連携できるのがポイントだ。

④ 福利厚生サービス
最後にご紹介するのが福利厚生サービスである。これは会員企業の従業員に対して旅行やレストラン・遊園地などの割引サービスを提供する機能である。

大手企業なら従業員のための福利厚生サービスが充実しているが、中小企業の場合はなかなかそこまで手が回らない。そこで会員企業に対して、

このような福利厚生サービスを用意することで、従業員の満足度を高めてYBAの継続的な利用につなげていくことが狙いだ。

大手企業が、協力企業をYBAのサイト内で募集。「自社の技術をその新事業に活用してもら

YBAの会員企業用のトップページ



取引先との対話の実現し事業性評価につながる

以上、YBAの4つのサービスをご紹介した。いずれも中小企業の課題解決に資するサービスだが、横浜信用金庫の職員にとっても取引先との接点を強化する重要なコミュニケーションツールになっているという。

●福利厚生サービスのページ



例えば、YBAのマッチング機能を利用する際には、自社の特徴や強み、技術力・商品力等をサイトで入力しなければならぬが、そもそも自社の強みが何か、それをどう文章にすればよいか——悩む経営者は多い。そんなときは横浜信用金庫の職

員が取引先を訪問して経営者と一緒に強みを考えたり、必要事項の入力をサポートしたりする——こうした「対話」が、結果的に職員が取引先を理解することにつながり、事業性評価の第一歩になるといえる。「職員がお取引先を訪問する際

には、YBAを活用してもらうようにしています。YBAの入力欄を埋めることをイメージしながらお取引先にヒアリングを行えば、自然と強みや経営課題を把握することができるでしょう。YBAは事業性評価につながる重要な営業ツールにもなっているのです」（藤田副部長）

「YBAにはココペリのAI機能も搭載されています。これを活用すれば、現在は職員が行っているマッチング候補先の抽出をAIが担えるようになるでしょう。また、会員企業様の登録情報やサイトの閲覧履歴を踏まえ、ニーズに即した情報をピンポイントで案内することも可能になります。ただ、我々は地域金融機関ですから、お取引先との接点をなくすことはできません。お取引先へのサポートやご案内は職員が担当現在の設計を維持し、コミュニケーションツールとして活用していきます。さらにプラットフォームですの

で金融機関がやるべきこと、やりたいことなど様々なことが実現可能です」（田島さん）

他の金融機関と連携し 広域マッチングも目指す

現在、YBAの会員企業は横浜エリアが中心であり、神奈川県内の企業同士が連携するケースが大半だという。そこで、横浜信用金庫は今後、全国の金融機関とも提携を進め、YBAの仕組みを導入してもらいたいと考えている。そうならば、他県の会員企業とYBAの会員企業が、クラウドを通して結びつくようになり、広域的なマッチング・仲介が実現するという。

金融サービス革命で地域を幸せにする——このコンセプトの下、横浜信用金庫はYBAを活用して地域での存在感をさらに高めていく。YBAは、新しい経営支援ツールとして、大きな可能性を秘めている。

（本誌・長谷川健太）