

Big Advanceは、

もっとお客様の
サービスについて
宣伝したい

もっとお客様の
課題解決の
お役に立ちたい

もっとお客様の
業績に
貢献したい

こうした金融機関担当者の思いから生まれました。
少しでも地域の皆さまのお役に立てれば幸いです。



 千葉信用金庫

金融機関コード：1260

Big Advanceサービスサイト
<https://bigadvance.jp/>



<2023.4>

 Chiba Big Advance

地域とともに歩み、ともに前へ

全国の金融機関が協力し合い
みなさまを応援します

Connecting the Future,
Together Forward

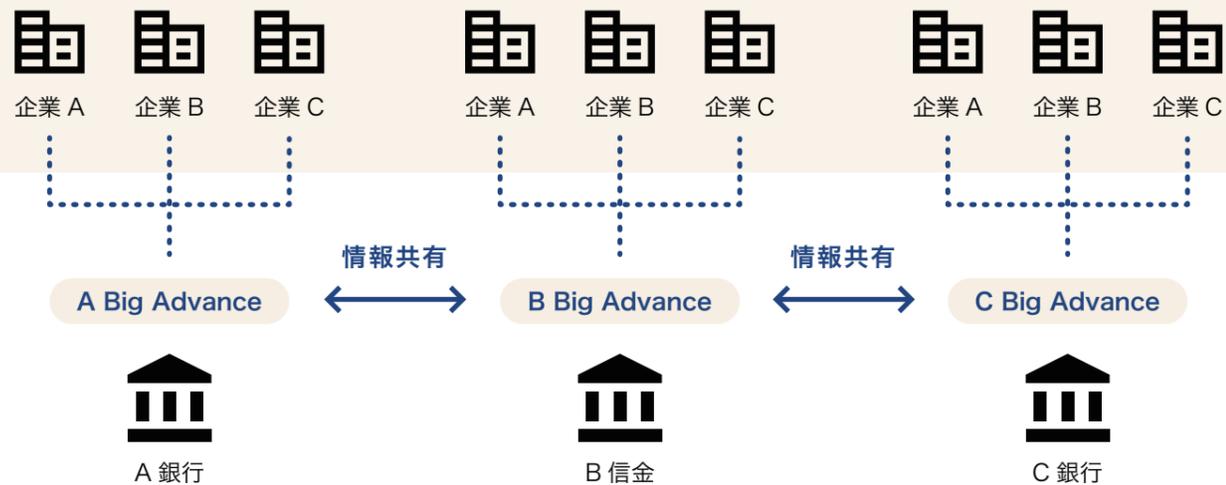


ビッグアドバンス

Big Advanceとは

Big Advanceは、
地域企業のみなさまを応援する
経営支援サービスです。
全国の金融機関が協力し合い、
都道府県や金融機関の垣根を超えた
ビジネスのつながりを作ること、
さまざまな経営課題の解決をお手伝いします。

Big Advance イメージ図



金融機関の枠を超えたビジネスマッチングを実現



商談を申込んだり商談の依頼が来ると、金融機関の
担当者が商談の調整を行います。
金融機関が企業同士の間にいることで、信頼と安心
を感じてもらえるサービスになっています。

経営課題を解決する様々なサポート

ビジネスマッチング



ホームページ作成



補助金・助成金



社内チャット



クーポン機能



安否確認



金融機関サポート



利用料金

月額利用料 3,300 円 (税込) ~、初期費用・年会費はかかりません。

初期費用・年会費

基本料金 月額

0円 3,300円 (税込) ~

お申し込みからご利用まで簡単ステップ

Step 1 | 登録サイトにログイン

Step 2 | 必要事項入力で企業登録完了

Step 3 | ご利用開始!



サービスサイトはこちら
<https://bigadvance.jp/>

広がるつながりとビジネス

多くの業種の企業が様々な目的で
Big Advanceを利用。
つながりがますます広がっています。
企業数が増えると、より多くの
ビジネスマッチングの可能性が増えます。



商談件数
121,942
2023年3月末時点

金融機関数
85
2023年4月3日時点

会員企業数
71,138
2023年3月末時点

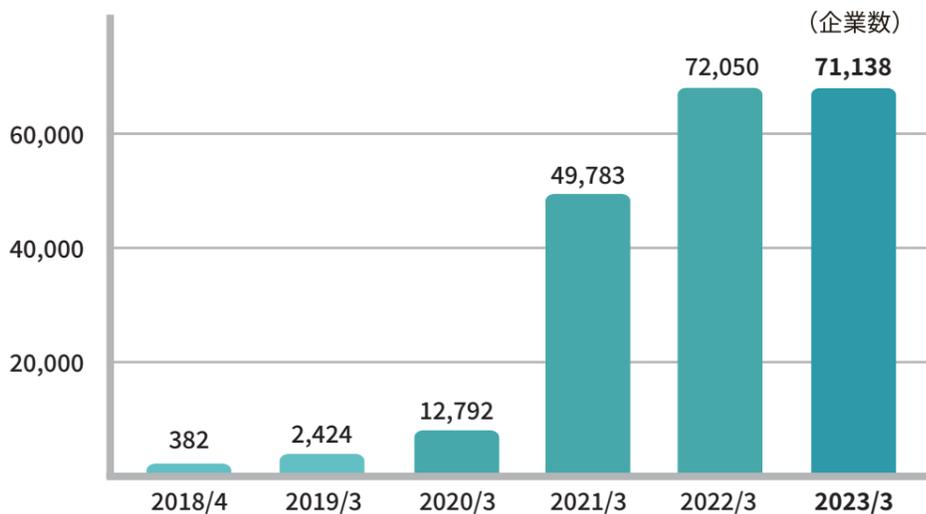
導入パートナー企業

2,000社以上のパートナー企業がBig Advanceに参加しています。



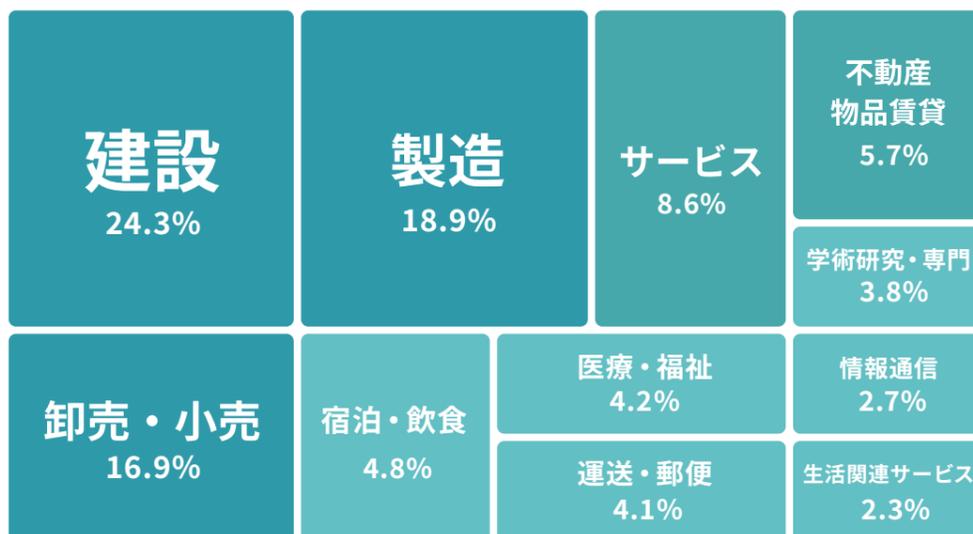
会員企業の推移

サービス開始以降、登録企業数は以下の通り推移しています。



会員企業の業種

様々な業種の企業が様々な目的で利用されています。



さまざまな機能でサポート

会いたかった♪

ビジネスマッチング

紹介動画はこちら

<https://youtu.be/-0cOQLB7vYI>



地域の枠を超えたビジネスマッチングを金融機関がサポートします。

Point 1

自社の強みや課題を登録して全国に発信・アピール

Point 2

全国の企業を検索して自由に商談依頼ができます

Point 3

金融機関が面談まで調整するため安心した商談が可能

こんなお悩み、Big Advanceなら解決できます！



売上や取引先を増やしたい！

約20%の面談率、
成約事例も多数あります



異なる業種の企業と出会いたい



異業種での新たな
商談実績があります



課題解決に、協力してくれる企業と出会いたい

営業活動だけでなく、
様々な出会いがあります



かんたん！

ホームページ作成

紹介動画はこちら

<https://youtu.be/QfTJs0Kimi4>



項目に入力して写真を登録するだけでHPを作成できます。

Point 1

専門知識がなくてもHPが作成・更新できます！

Point 2

テンプレートや色を選んで自社オリジナルデザインに

Point 3

スマートフォン表示にも対応！



いっぱいあるよ！

補助金・助成金検索

紹介動画はこちら

<https://youtu.be/c13EvnA5IWE>



「探したい」「選びたい」「知りたい」をサポート！

Point 1

常時約1万件！
様々なジャンルやカテゴリーの情報が集約

Point 2

市区町村単位の情報簡単に検索ができます

Point 3

毎週更新！経営に役立つ最新情報をチェック！！



さまざまな機能でサポート

気軽に便利!

社内チャット

紹介動画はこちら

https://youtu.be/mjL_9bcuiFk



形式にとらわれない気軽なコミュニケーションを実現します。

Point 1

社内の情報をリアルタイムに
一気通貫で共有

Point 2

PCはもちろん、スマートフォンからも利用可能

Point 3

追加費用なしで、全従業員が利用可能



もしもの時に!

安否確認

紹介動画はこちら

<https://youtu.be/-KMK7GnFiGw>



緊急時に従業員の安否確認が手軽に実施できます。

Point 1

怪我の有無や
出勤可否など、
緊急時に従業員
の状況を確認

Point 2

従業員自身の
スマートフォンに
通知が届き、安否
状況の回答促進

Point 3

BCP(事業継続
計画)対策として
利用可能



みんなが
うれしい!

割引クーポン(福利厚生)

紹介動画はこちら

https://youtu.be/IL6Du1L_nR4



従業員の皆様への福利厚生としてご利用できます。

Point 1

掲載料は必要なく
手軽にクーポン
情報を作成可能

Point 2

自社オンライン
ショップへの誘導
もOK

Point 3

掲載だけでなく、
全国のクーポンや
優待を全従業員
が利用可能



頼りになるね!

金融機関サポート

紹介動画はこちら

<https://youtu.be/LNwTT5aASs0>



各種機能が最適に利用できるよう金融機関がサポートします。

Point 1

営業担当者が
使い方を教えて
くれる安心感

Point 2

新しい出会いを
支援してくれて、
ビジネスマッチン
グもスムーズに

Point 3

金融機関が面談
まで調整するので
安心、大手企業と
の成約実績も



ご利用実績のご紹介



コロナ禍でも全国の企業との

ビジネスマッチングで販路拡大を実現

バルスタック株式会社 氏家 正臣 様

事業拡大に向けての開拓を進めるため

創設間もない弊社は、様々な地域との連携による事業拡大に向けて「仕入先」と「販売先」の開拓を進めることが課題でした。今までの商談では、自己紹介から提案まで多くの時間とコストが必要で弊社のリソースでは採算の合う事業化が難しかったです。そんな時、金融機関からBig Advanceを紹介いただきました。

Big Advanceを活用した商談は年間で数十件に及びます

コロナ禍における経営環境は大きく変貌しましたね。人との接触を減らす事が求められつつも、事業拡大する為には商談を増やさなければならないというジレンマは多くの企業が感じていると思います。

当初は、「初対面の企業との商談は中々進まないのでは?」と考えていました。でもBig Advanceを利用している企業は、多くがオンラインミーティングに対応していただけて、想定していたよりもスピード感のある商談を実現できることが分かりました。

弊社の地方創生・地域活性化に関わる事業は、高品質な農産物・加工製品の生産者と購買者のコーディネートを中心に活動していて、Big Advanceを活用した商談は年間で数十件に及びます。新たな提携の形が増えてきているのが嬉しいです。Big Advanceを活用することにより、「最小のリソースで最大の成果を出せる仕組み」を構築できると思います。



コンサルをしている沖縄の農園にて



ビジネスマッチングから生まれたバタフライピーティー



想像以上に多くの企業と面談や商談ができています

株式会社g-wic 豊島 愛華 様

女性がライフイベントを大切にしながらキャリアアップできるような環境をもっと作っていききたい、そんな想いで営業支援・営業コンサルタントをしています。様々なツールが利用できることも

魅力ですが、それ以上に金融機関が運営している部分に安心感があり即決で加入しました。新卒2名が上手に使いこなしてくれていて、ビジネスマッチングを通じ、加入から約1年半で10社近くの企業と出会って良い関係を構築しています。Big Advanceを使う前はこんなにたくさんの企業とお話ができるとは思っていませんでした。多彩な業種や自社では新規開拓が難しい企業と面談の機会をいただけることが本当に嬉しいです。今後も、幅広い企業様に商談依頼を行っていきたいと思います。

金融機関が介在していることで、安心感を持って利用できます

有限会社シブヤ 大山 由美子 様

今後のビジネス展開を見据え、かねてより他業種との相補的な提携を検討していました。そんな時、取引銀行のご担当者からBig Advanceを提案いただきました。Big Advanceを利用する以前は、その時々ニーズに応じて、それに見合ったサービスをインターネットや取引先からの紹介で探していました。今はBig Advanceでニーズ登録をするだけで、弊社が今何を必要としているのか広く明示することができ大変重宝しています。また、弊社のニーズをご覧になった企業から商談のお申し込みを受けられる際にも、金融機関の事務局が介在していることで安心感を持って利用できます。また、従業員の福利厚生に役立てられる点にも魅力を感じています。今後は同業・他業を問わず「協業・提携・連携」等に役立てていきたいと考えています。



賛同してくれる企業や普段関わらない行員とつながれたことが一番の成果です

株式会社アイアール・イノベーション 加藤 直樹 様

保険代理店と兼業で「美食楽やまがた」という山形の魅力を発信するWebメディアを運営しています。コロナ禍でサービス業が落ち込んでいる中、県全体を盛り上げたい一心で金融機関の担当者に相談したことがきっかけでした。山形は地域ごとに文化が全く異なるため



他の地域との新たな取引が難しい現状がありましたが、担当者のフォローもありマッチングニーズ公開から4か月間で60件近くの掲載依頼が届きWebメディア掲載に繋げることができました。最近では企業間同士の紹介や口コミで参加してくださる企業も増えています。商談が増加した際に戸惑ったコミュニケーションはLINEを導入したことで、参加企業数の登録スピードが格段に早くなり、今では運用もスムーズです。