

Hiroshima Big Advance

会員インタビュー



初の県外進出に向けて、ビジネスマッチング機能を通じて協力企業を探しました

HBAに加入するきっかけについて教えてください。

HBAについて提案を受けた際、特にホームページ作成機能に魅力を感じました。これまでは呉市内の業務を受注していたため、ホームページは必要ありませんでしたが、営業エリアを拡大させたいと思い、考えが変わりました。HBAを活用すれば、簡単にホームページを作成することができると聞き、加入を決意しました。

機能を活用するに至った経緯を教えてください。

取引先より、関東地区での業務提携の話いただき、県外への進出を考えていたため、嬉しく思いました。ただ、自社の従業員のみでは対応できないため、全国の金融機関と連携しているHBAを通じて、協力会社を探してみようと思いつき、自社ホームページと合わせてビジネスマッチングページの制作に取り組みました。

実際に機能を活用してみてもいかがでしたか。

ビジネスマッチングページには、31000件を超える全国の企業からの様々な商談希望が掲載されていたため、埋もれてしまわないか不安でしたが、呉信さんがわざわざ他の金融機関（B A事務局）に声をかけてくれたおかげで、無事商談先が見つかりました。栃木県まで出向いて打ち合わせを行い、無事に関東地区の信用金庫さんに推薦された企業と取り引きを開始することができました。地元で協力会社を探すのは勝手が違い、不安も大きくありましたが、金融機関からの推薦を受けた企業だと思えば、安心して臨むことができました。

今後はどのように

活用していきたいですか？

HBAを活用しながら、地元企業のみならず、今後も県外の企業とマッチングするなど幅広く事業展開を行ってまいります。

担当者の声



大切な取引先に企業をご紹介する際、HBAであれば全国の金融機関が窓口になっているので安心してご提案ができています。面談の調整までは、それぞれの金融機関が窓口になっていることも安心できるポイントです。県外進出へのお手伝いができて非常に嬉しく思っています。



1. 機能の活用については呉信用金庫スタッフがマンツーマンでサポート。
2. 有限会社西和工業が手掛けた製品。

お問い合わせ

笑顔と笑顔のおつきあい

呉信用金庫 地域貢献部 Tel.0823-24-1195

〒737-8686 呉市本通2丁目2番15号 <https://www.kure-shinkin.jp/business/support/hba.shtml>



2023年3月現在