



# 輸出メーカーの為の海外ファイナンス

お客様の現在の取引ルートで  
さらに“売上げ増”が狙える

KAGERO & NP LLP

日本

海外

売上増

メーカー

現状の販売ルート

代理店

お客様

私たちが

お手伝い

L/C 発行

スムーズ

プロローグ

私達は、25年間  
売上1, 000億円、輸出比率50%以上の  
一部上場 創業1923年の生産財メーカーで

金融ファイナンスを専門に担当し  
インド、中国、東南アジアを中心に  
輸出売上を 20%—30% 伸ばした

実績があります。

**生産財の販売は、**

**1台目 … 営業努力**

**2台目 … サービス力**

**次に、**

**質問です。**

**3台目以降は？**



お客様の

営業力

+

サービス力

それと

ファイナンス・サポート

各国の一流 金融ネットワーク

現地からのL/C発行のお手伝い

私たちが

3つの  
○○○

輸出メーカーによくある 悩み



## 悩み その1

輸入国の顧客は機械購入を切望している

しかし…



現地銀行との交渉もできなく、  
購入代金全額は用意できない

資金が満額揃えれば即購入したい

## 悩み その2

輸出契約は成立したが、毎回返答はなく、  
L/Cが開設されて来ない

.....

L/Cが開設されなければ  
製品は在庫になる。



## 悩み その3

日本の取引銀行に相談しても  
何も解決策がない

…… 銀行はL/Cが開設された後で  
初めて対応する。



その実態は…



現地ファイナンスのアレンジが  
必要と思われる

対象顧客(Customer)  
対象産業(Industry)

**30年以上の**

**私たち 国際金融のプロが**

**じっくり説明をします。**



**KAGERO & NP LLP**