



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

お手伝い

私たちが

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