

お客さま情報

社名 JUKIオートメーションシステムズ株式会社

お名前 栢野 健様

ご役職 営業推進部 業務グループ
業務チーム チームリーダー

ご利用サービス 企業情報レポート(海外・国内)

ご利用開始 2016年10月

ウェブサイト www.juki.co.jp

JUKI



「与信管理は急がば回れ、の考えで日々情報収集を重ねながら、**国別に異なるプロセス**を取り入れています。
クレディセイフへは**通常入手しにくい**国のレポート情報を期待しています。」

企業情報レポートのココを見ている

- » スコア
- » 財務情報（主な勘定科目）
- » 自社取引先データを全体から俯瞰する

来年で80周年を迎える工業用マシンメーカーJUKIは、工業用マシンにおいては世界トップシェアを誇っている。子会社であるJUKIオートメーションシステムズでは主にマウンター（電子部品の実装機）を取り扱っており、同社の取引先管理を統括する栢野氏に、日々の与信管理業務についてインタビューをした。

—貴社のビジネスについてお聞かせいただけますでしょうか

産業装置事業では「得意分野への集中と自動化・省人化ソリューションでお客様にとって、なくてはならない事業パートナーへ」というビジョンの元、マウンター、印刷機、検査機、実装工程の後工程の自動化、電子部品の自動倉庫など幅広い品揃えと充実したサポート・販売体制を展開しています。販売先は中国をメインに、東南アジア、ヨーロッパ、アメリカと多方面での取引があり、現地の販売会社から代理店経由でエンドユーザーへ製品が流れていくので、取引先総数は数万社にのぼります。

—与信管理をどのような流れで行っているのでしょうか

新規で取引開始する際には必ず信用調査書を取ります。また1年に1度、見直しをする際には全数調査の上、取引先一覧をまとめて俯瞰するような形で与信枠に不自然な部分がないか、などをチェックしています。装置も安くて数百万円ですので、なるべくリスクを回避できるように施策を打っています。たとえば中国、同国ではご存知のように企業経営の移り変わりが早く、アクティブな企業がどれくらいあるか分からない状況であるため、現地販社を通じて取引をしています。基本L/C、前受、一部前受で取引を進めていることから、取引リスクは比較的低いです。海外企業と直接取引をする場合には経済産業省のリストを必ずチェックしてコンプライアンスの観点から問題がないかを確認します。外為法（外国為替及び外国貿易法）違反も厳しくなる予定で、法人に科せられる罰金は最大10億円、まさに知らなかったでは済まされないという状況になります。この点については現地スタッフヘトレーニングも行っています。さらに現地販売店の与信が取れない場合には貿易保険もかけます。

—多くの国と取引していることで得られる商習慣の違いなどはありましたか

南米のある国の企業と取引していたときのことですが、お金を払わなくても悪気を感じないということがありました。私たちの感覚と大きく異なりますが、海外の財務担当者というのは、いかに会社にキャッシュを残しておくかということも仕事のひとつなのです。ほかにも金融機関自体が危ない、ということもありました。発行されたL/Cがどこの銀行のものか、ということも気にしなければなりません。

—企業情報レポートのどこに注目されていますか

国内と海外で見るポイントは異なります。国内の場合はまずスコアを見て、当該企業の客観的な評価を確認します。その後財務情報の流動資産や流動負債のバランスをみて、健全な経営をしているか否かをチェック。数値をあぶりだすことで、資本金や売上は少ないのに流動負債が多いなど、不自然な項目が見えてきます。そうした部分は大きな判断材料になります。海外の場合は対照的で、原則すべての項目を細かく読みます。入手できる情報が限定的なためです。

—そのようななか、当社サービスの導入に至った経緯をお聞かせください

より多くの情報を入手するためです。いま大手調査会社のレポートやデータベースを活用していますが、調査依頼をする国の中には情報収集が難しい国があり、満足のいく情報が得られないことがあります。クレディセイフの場合は世界各国に現地パートナーを配置しているため、調査不能国というものがないことに魅力を感じました。