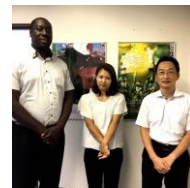


お客さま情報

社名	株式会社筑水キャニコム
お名前	高野達也様
ご役職	海外営業本部 業務企画長
ご利用サービス	企業情報レポート（海外）
ご利用開始	2017年3月
ウェブサイト	www.canycom.jp



「スピードと価格。これにより
遠く離れた海外企業に対して、
提案前でも企業情報を確認する
ことができるようになりました。
クレディセーフは
中小企業の強い味方です。」

気に入っていただいているポイント

- » 納期までのスピード、価格（コスト削減）
- » インターナショナルスコア（統一指標）
- » 日本語対応されたレポート

福岡県うきは市からグローバル展開を行う、キャニコム。斬新なネーミングや遊び心ある社風で知られる同社の海外ビジネスを一手に引き受けている海外営業本部 業務企画チームの高野氏に日々の営業プロセスや与信体制についてインタビューを行った。

—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

1955年の創業から来年で70周年を迎える農業・林業用などの動力運搬車製造メーカーです。近年では海外からの引き合いも増えてきており、100ヶ国取引を目標に超一流のグローバル中小企業を目指しています。

海外企業との取引はチーム内のバイリンガルスタッフが現地展示会へ足を運んだり代理店を通すことでセールスリードを獲得していますが、商談のために何度も海外へは行けませんので、オンラインである程度まで条件を詰めてから、次のプロセスへ進めています。

—これまでの与信管理プロセスについてお聞かせください

新規取引を開始する企業の与信は必ず取っています。別部署にて大手信用調査会社の企業情報を取得できるサービスに入っているのですが、そのサービス経由で、海外レポートを取得していましたが、以下のような課題を感じていました。

- ▶ 時間がかかる（発注～納期まで数週間）
- ▶ 情報量が非常に少ないことがある
- ▶ 英語レポートが基本となるため見にくい（判断を仰ぐ際に、社内でのコンセンサスが取り辛い）

—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

貿易関連のセミナーに行った際に、貴社牧野社長の海外与信管理に関するお話を聞き、クレディセイフという選択肢があることを知りました。すぐにご担当の方に来ていただき、デモ画面を見てから利用に至るまで時間はかかりませんでした。

これまでの課題はすべて解決され、当社の審査体制や営業スタイルにまでよい影響が出ました。

—ご利用いただいて、どのような効果がありましたか？

例えば長くお付き合いしている企業、これまではレポート価格との兼ね合いで頻繁に企業情報を確認することができませんでしたが、つい先日クレディセイフのレポートで確認をして健全に経営を続けていることが確認でき、より安心しました。営業に関しても、これまではアプローチして、ある程度まで案件が詰まってからレポートを取得する、という流れだったものが、アプローチ前に当該企業の情報を確認することができるようになり、営業スタイルも改善されました。

また英語が苦手なスタッフもいるため、追加費用なく日本語レポートを取得することはメリットで、社内共有もしやすくなりました。

今後は中東・アフリカエリアの取引を行う予定ですので、まだオンライン化されていない国のオンライン化ができれば、磐石だと思います。