



輸出取引を拡大する、4つのポイント

海外のお取引先について、どのように情報を入手していますか？
支払振りは、これからも安心してでしょうか？

Point #1

海外のお取引に際しては、発生しうるリスクを認識しましょう



- ✓ 取引先が不払い・倒産となり、債権が焦げ付いてしまうリスク
- ✓ 為替リスク
- ✓ ポリティカルリスク
(お取引先相手国政府の輸出入制限や規制発動による契約不履行)

Point #2

取引開始・拡大にあたっては最新情報を入手しましょう



- ✓ お取引先に対し、掛売りでの商売が適切か？の判断に有用な、最新情報を入手することが肝要です
- ✓ 輸出相手国固有の取引慣行や手続について、確認が必要です

Point #3

契約書等のドキュメント関係を完全に整えましょう



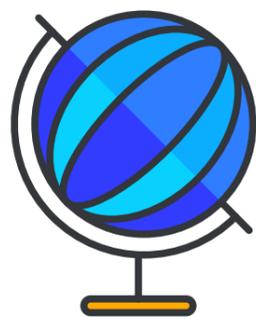
- ✓ 支払条件は、特に遅延を起こした際のペナルティーについても、明確に規定しておくことが大切です
- ✓ 相手国特有の支払習慣なども勘案した上で、書類を整える必要があります

Point #4

債権回収のチャンスを、最大限確保する準備をしておきましょう



- ✓ 万が一遅延や不払いが生じた際の相手国法制度について、理解しておきましょう
- ✓ 法的手続き以外の債権回収方法についても、可能性がどの程度あるのか確認しておきましょう



輸出取引に伴う与信リスクを最小化し、貴社の積極的な事業展開に貢献します

ユーラーヘルメス信用保険会社は、全世界GDPの92%に相当する企業の信用情報を網羅しています。この圧倒的な情報力と、万が一遅延や不払いが発生した際の回収サービス、そして保険金お支払による損害補償について、ぜひご検討下さい。大きな安心と自信をもって、新規市場開拓・拡大に臨んで頂けます。

ユーラーヘルメス信用保険会社 日本支店
お問合せはこちら：03-3238-2560

気になるお取引先3社まで、
WEBで無料診断受付中!



www.eulerhermes.jp

