

お客さま情報

社名 ミカサ商事株式会社


お名前 萩原登喜夫様

ご役職 審査部 部長

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9月

ウェブサイト www.mikasa.co.jp

 ミカサ商事株式会社



「クレディセイフのサービスで一番評価しているのは**スピード**。取引しているお客さまのご要望が多様化するなかで、これは重要なポイントです。」

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
- » ウェブサイトの操作性
- » 価格（コスト削減）

2017年に設立60周年を迎えた総合エレクトロニクス商社であるミカサ商事。健全な企業経営を支えるのは審査部部長である萩原氏の徹底した取引先管理だ。ミカサ商事における与信管理のポイントや当社サービスの利用に至った経緯などをインタビューした。

—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

設立時より日本電気（NEC）の特約店として業容を拡大し、現在では日本を代表する製造メーカーとの取引が基盤となっています。当社事業は以下のように構成されています。

- » デバイス事業（半導体や電子部品などの部品共有）
- » ソリューション事業（最先端技術を取り入れたシステム構築およびコンサルティング）
- » EMS事業（電子部品や成形品の企画から試作・製造・検査までの一貫した受託対応）

ただ近時では時に大手ではカバーできない細かな部品や機器の取引がピンポイントで必要になることも多くなりました。そのようなときは特に信用調査会社のレポートを活用しています。

—信用調査会社はどのように活用されているのでしょうか

複数社との取引があります。基本は取引開始時や既存取引先のチェックになりますが、一括して顧客情報をメンテナンスしたい、など状況に応じて使い分けています。

—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

率直なところ、新しい風を取り入れたいと思ったからです。過去に、代表の牧野社長の与信管理講座を受講していたことも理由のひとつですが、与信管理業務の大きな目的のひとつに「焦げ付きを0%にする」というものがあります。各社、同じ企業情報を扱っていますが、内容はもちろん、サービス画面も、新規調査を発注するフローも違います。選り好みせずに、まずは使ってみようという気持ちが強かったですね。

—サービスのなかで気に入っている点はどこでしょうか

やはりスピードです。申し上げたように、お客さまのご要望は日々多様化しています、私どもも、それに応えなければなりません、スピード感をもって納品していただくと、その分、取引を検討する時間が余分に生まれます。レポート取得のしやすさもポイントだと思います、ログインしてすぐにオンライン注文可能な赤いマップが出てくることで、直感的に操作をすることができます。低価格であることは言うまでもありません。