



Change

アトラディウス支払動向バロメーター

2025年 日本における B2B支払動向



本レポートの内容

B2B支払動向	4
将来予測	6
業種別重要インサイト	
化学品	7
耐久消費財	9
繊維衣料品	11
調査設計	13

アトラディウス 支払動向バロメーターについて

『アトラディウス支払動向バロメーター』は、全世界の市場における企業間 (B2B) の支払行動に関する年次調査です。

当社調査は、顧客の支払行動の変化にどのように対応しているかについて、B2B顧客と信用取引を行う企業の声を直接聞ける機会となります。代金支払の傾向に関する情報を常に把握しておくことがきわめて重要な理由は、顧客の支払手法の新たな変化を検出し、各企業が潜在的な流動性圧力に対応して円滑な事業運営を維持するのに有益だからです。

各市場や各業種で事業を展開中の企業や展開予定の企業が当社調査の対象となりました。各企業にとっては、当社のレポートから貴重なインサイトが得られます。また、今後数か月間に予測される課題やリスク、および将来の成長に対する予測にも光を当てます。

このレポートでは、**日本**に対する調査結果を取り上げます。

本調査は2025年第2四半期後半に実施されました。
調査結果はこの点を念頭にお読みください。



B2B 支払動向

不良債権の不安を抱えたままでキャッシュフローへの圧力が続く

日本のB2B信用リスク環境は表面的には安定しているように見えますが、企業に影響を及ぼす脆弱性の兆候がいくつかあることが当社調査でわかりました。顧客の支払行動はここ数か月安定していると企業の53%が回答しましたが、ここまでのところ請求書の支払遅延がB2B信用取引による売上の45%に影響を与えています。支払遅延が起こると平均でも支払が1か月以上遅れますが、その主な原因は顧客の流動性の問題と支払プロセスの遅延です。

不良債権はB2B請求書の平均6%で横ばいという事実は、あらゆる業種で多くの企業のキャッシュフローに圧力が続いていることを示します。このような背景から、日本企業のほぼ半数はここ数か月間にわたりトレードクレジット商品を増やしていませんが、これは顧客支払リスクの増大を避けたいからです。ほとんどの企業は支払期間を変更しておらず、平均クレジット期間は請求書発行から45日です。

このため、ほとんどの企業で売上債権回転日数 (DSO) を予測できるものの、売掛金から生まれるキャッシュインフローの加速要因とはなっていません。多くの企業では在庫回転率は安定しているものの、約35%の企業が在庫増を報告しており、これが流動性や財務の柔軟性の妨げとなっています。日本企業の半数以上はサプライヤーへの支払ペースを従来どおりに維持していますが、自社の対応を調整中の企業では、現金を温存し流動性ボトルネックを防ぐ戦術として、支払を遅らせる傾向が一般的です。

サプライヤークレジットは最も広く利用されているトレードファイナンスの形態で、5社中3社が依存しています。銀行融資や売掛金担保融資 (インボイスファイナンス) は事業活動の資金調達手段としては今でも貴重な選択肢ですが、利用頻度は下がりました。顧客支払リスクを軽減するため、日本企業の42%は内部引当金と信用保険を組み合わせています。しかし、顧客の債務不履行から事業を守るため、複合戦略ではなく内部留保のみに頼りがちだと多くの企業が回答しました。

主な統計値とグラフは次ページ参照



主な統計値とグラフ

日本

B2B請求書に占める期日内入金、支払遅延、不良債権の割合

(対2024年比)



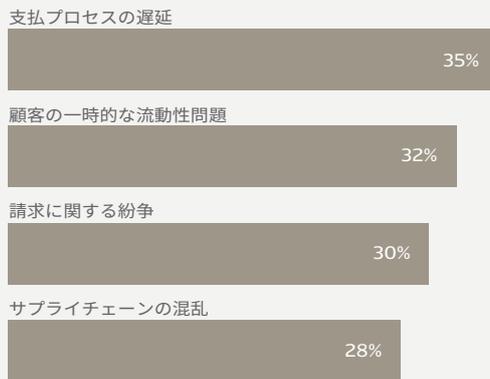
サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）-2025

日本

B2B顧客の支払遅延の理由のトップ4

(回答企業の割合 - 複数回答)



サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）-2025

日本

過去12か月間に売上債権回転日数(DSO)*に変化があったと報告した回答者の割合

(回答企業の割合)



短くなった 長くなった 変わらない

* 販売してから代金を回収するまでの平均時間

サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）-2025

日本

貴社が過去12か月間に使用した主な資金源は何ですか。

(回答企業の割合 - 複数回答)

- 58% トレードクレジット
- 54% 銀行融資
- 51% 売掛金担保融資
- 35% 内部資金

サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）-2025





将来予測

売上と収益性に関する懸念が広がるなかで 慎重なムード

日本企業の間では、今年下期およびそれ以降を見据えて様子見の姿勢が広がっています。調査対象企業の58%がB2B顧客の破産率は変わらないと予想しましたが、国内経済状況に関する懸念の高まりや世界貿易政策の不確実性が続いているため、この見方に実質的な意味はなくなりました。こうしたマクロ経済的圧力は企業の信頼感を低下させ、業種を問わず財務予測に影響を与えています。

今後数か月間は主な運転資本指標にほとんど変化がないと、ほとんどの企業が予想しています。売上債権回転日数 (DSO)、在庫回転率、仕入先支払時期 (DPO) はすべて安定した状態を維持すると予想されます。このように符合する予測は予測可能性の根拠とはなりませんが、売掛金や在庫からのキャッシュフロー生成の加速に要する柔軟性は制限されます。このような不確実な経済環境では、特にサプライヤーが自社の流動性レベルを守るために支払期間を短縮した場合に流動性圧力が生じる可能性があります。

そこで生じる結果の一つとして、販売実績と収益性に対する予測の低迷が続きます。業種を問わずほとんどの企業は安定した売上を予測しているものの、主に生産投入コストの上昇により利益率が停滞または低下する可能性があるとの懸念を示しました。このような難しい状況でB2B顧客の支払リスクを回避するため、ほとんどの企業が現行のリスク管理戦略を続けると回答しました。しかし、内部引当金に当面依存する各企業で、保険ソリューションを含むアウトソーシングによる信用リスク管理への関心が高まっていますが、これは企業が予測不可能な市場においてもっと戦略的な保護を求めている兆候です。

日本の法人セクターに今後一年を通じて経済と貿易関連の向かい風が吹くなかで、さまざまな業種の企業が対応力と適応力を維持する必要性を広く認識しています。多くの企業で金融の脆弱性に対する懸念が高まり、さらなる経済ショックが発生した場合には流動性圧力がさらに強まる可能性があります。

業種別重要インサイト

化学品

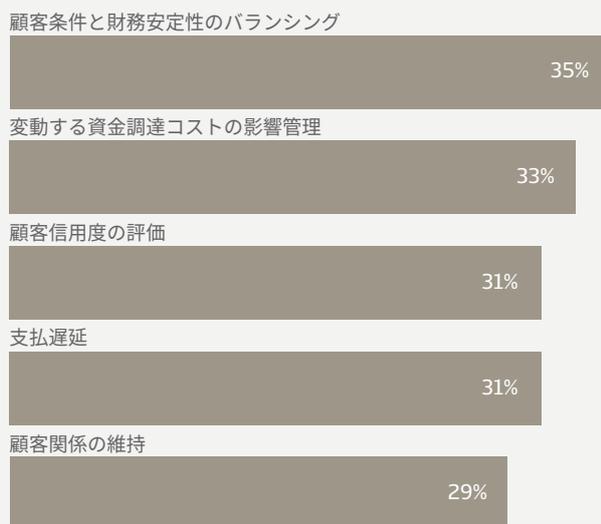
化学品セクターの B2B 売上の 44%はトレードクレジットによるもので、トレードクレジットに対して慎重ながらも着実なアプローチを反映しています。一部の企業が信用取引を増やす一方で、大多数の企業には根強い前払い指向があります。支払条件の多くは変更されず、平均支払期間は請求書発行から 44 日ですが、支払遅延はこれまでのところ B2B 取引の 48%に影響しています。支払遅延では平均で支払が 1 か月以上遅れますが、その主な理由は顧客側の非効率的な支払プロセスにあります。不良債権は全体平均と同程度の約 6%に留まりますが、それでもキャッシュフローには負荷がかかります。

ほとんどの企業は DSO に変化はないと報告しており、在庫回転率もほぼ安定しています。在庫増で流動性が制限されたと回答した企業も一部にあるものの、DPO も安定しています。最も広く使用されているトレードファイナンスツールはサプライヤークレジットです。顧客支払リスクを切り抜けるため、企業の 39%が内部引当金と信用保険を組み合わせていますが、内部バッファーのみに頼る企業が三分の一を超えました企業の 64%は顧客の倒産件数の増加は予想していないものの、全体的には注視する姿勢が見られます。企業は安定した売上と利益を期待する一方で、規制変更、環境要求事項、変動する投入コストによるリスクの高まりに対する不安もあります。

日本 - 化学品

B2B顧客に信用提供する際に企業が直面する課題のトップ5

(回答企業の割合 - 複数回答)



サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）- 2025



日本 - 化学品

業種別重要指標

過去12か月に各業種で使用された主な資金調達源

(各業種の回答者の割合)

56%

トレードクレジット

55%

銀行融資

51%

売掛金担保融資

33%

内部資金

今後12か月でB2B顧客に予想される倒産リスクの変化

(各業種の回答者の割合)

29%

増える

64%

現状で変わらない

7%

わからない

今後12か月間に各業種の企業が直面する課題のトップ3

(各業種の回答者の割合 - 複数回答)

53%

市場の変化への対応

51%

拡大する規制

38%

生産投入コストの上昇

サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）-2025



業種別重要インサイト

耐久消費財

耐久消費財業界ではB2B売上の51%が信用取引で行われ、安定したトレードクレジット決済の表れと言えます。ほとんどの企業には一貫した信用条件がありますが、市場環境の変化のなかでバイヤーをサポートするために信用供与を拡大する企業も目立ちます。請求書の支払期間は平均42日ですが、支払遅延はこれまでのところB2B請求書の全体の49%に影響しています。遅延の原因は主に請求に関する紛争や顧客の非効率的な支払プロセスで、支払遅延が起こると支払期日から一か月以上遅れることが一般的です。不良債権はこれまでのところB2B請求書の平均8%を占め、キャッシュフローに対する圧力となり、財務リスクを増大させます。

DSOはほとんどの企業で変化がなく、在庫回転率は横ばいのままでありますが、多くの企業が在庫増により運転資本が圧迫されていると報告しました。DPOも安定しており、サプライヤーとの関係維持に貢献しています。トレードクレジットは依然として主なトレードファイナンスの手法である一方で、銀行信用、売掛金担保融資、内部引当金の使用頻度は相対的に下回りました。顧客支払リスクを軽減するため、企業の54%が社内プロビジョニングのみに依存する一方で、リスク管理の外部委託を使用する企業も三分の一を超えました。B2B顧客の倒産は今後も変わらないと企業のほぼ半数が予想していますが、規制圧力、世界的な混乱、流動性リスクについて懸念を示す企業も少なくありません。

日本 - 耐久消費財

B2B顧客に信用提供する際に企業が直面する課題のトップ5

(回答企業の割合 - 複数回答)

顧客信用度の評価

43%

顧客関係の維持

36%

顧客の支払に影響を与える経済的転換への対応

36%

支払遅延と不良債権

31%

顧客条件と財務健全性保護のバランス

30%

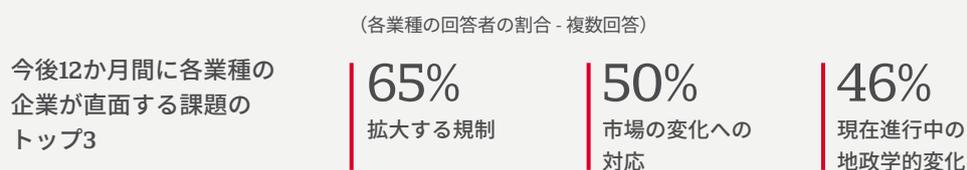
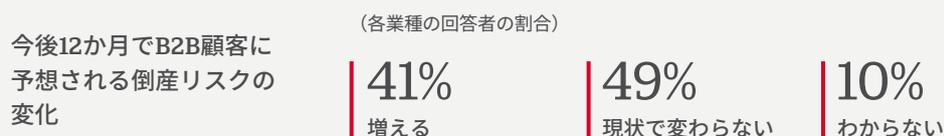
サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）- 2025



日本 - 耐久消費財

業種別重要指標



サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）- 2025



業種別重要インサイト

繊維衣料品

B2Bトレードクレジットポリシーにおけるリスク回避への転換は繊維衣料品業界で顕著ですが、信用取引はここ数か月間のB2B売上のわずか44%でした。ほとんどの企業は信用提供に関してこれまでと変わらない姿勢を保っていますが、顧客支払リスクを低減するためにクレジットの可用性を縮小した企業も目立ちます。支払期間は変わらず、請求書発行から平均約50日です。支払遅延はこれまでのところB2B請求書の40%に影響しており、主な原因は顧客支払プロセスの遅延と継続的な流動性の問題で、キャッシュフローを圧迫しています。不良債権はB2B請求書の平均5%を占め、財務安定性に対する懸念の表れとなりました。

DSOにはほとんど変化がなく、在庫回転率も安定していますが、回転率の改善よりも在庫増を報告する企業が多く、流動性の足かせとなっています。サプライヤーへの支払いはほとんどの企業では同じペースで継続しています。もっとも一般的な資金調達方法はトレードクレジットと銀行融資です。支払リスクを軽減するため、企業の51%が内部引当金と外部委託信用保険を組み合わせていますが、内部準備金だけに頼る企業が今でも四分の一を超えます。倒産率は変わらないと企業の61%が予想しており、大半の企業は売上と収益性に変化がないと予測しています。今後の大きな懸念事項としては、規制要求事項と環境義務の増大が挙げられます。

日本 - 繊維衣料品

B2B顧客に信用提供する際に企業が直面する課題のトップ5

(回答企業の割合 - 複数回答)

顧客関係の維持

35%

資金調達コストの影響の管理

35%

顧客条件と財務安定性のバランス

34%

支払に影響を与える経済的転換への対応

33%

顧客信用度の評価

33%

サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）- 2025



日本 - 繊維衣料品

業種別重要指標

過去12か月に各業種で使用された主な資金調達源

(各業種の回答者の割合)

54%
銀行融資

53%
トレードクレジット

46%
売掛金担保融資

44%
内部資金

今後12か月でB2B顧客に予想される倒産リスクの変化

(各業種の回答者の割合)

29%
増える

61%
現状で変わらない

10%
わからない

今後12か月間に各業種の企業が直面する課題のトップ3

(各業種の回答者の割合 - 複数回答)

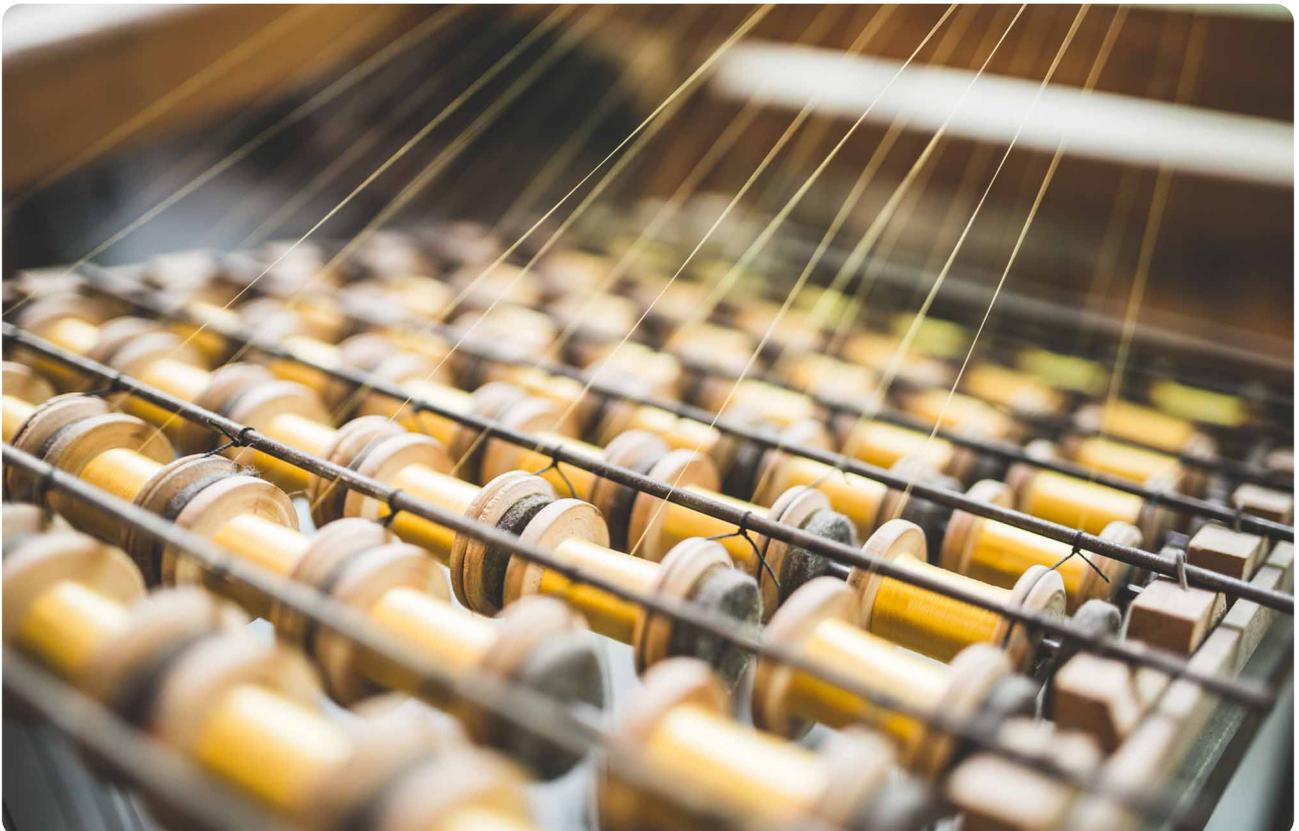
55%
市場の変化への対応

46%
環境に対する懸念

44%
拡大する規制

サンプル：全調査回答企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター（日本）- 2025





調査設計

アトラディウスは、『アトラディウス支払動向バロメーター』と呼ばれる調査を通じて、国際的な企業支払動向の年次報告を実施しています。

サンプル概要 - 合計インタビュー数 = 240

業種	インタビュー数	%
製造業	105	44
卸売	62	26
小売/流通業	60	25
サービス業	13	5
合計	240	100
企業規模	インタビュー数	%
中小企業：小規模企業	39	16
中小企業：中規模企業	84	35
中堅企業	84	36
大規模企業	30	13
合計	240	100
化学品	80	33.3
耐久消費財	80	33.3
繊維衣料品	80	33.3
合計	240	100

調査範囲

- ベースとなる対象者：日本企業を調査し、売掛金管理に関して適切な窓口インタビュー調査を実施しました。
- サンプル設計：戦略的サンプリング計画により、業種および企業規模を横断する市場データの分析が可能になりました。
- 選択プロセス：国際的なインターネットパネルを使用し、企業を選択し、問い合わせを行いました。インタビューの開始時には、問い合わせ先の妥当性と、クォータ管理のスクリーニングを行いました。
- サンプル：合計でN=240人にインタビューを実施。4クラスからなる企業規模に応じてクォータを割り当て。
- インタビュー：約15分間のコンピューター支援ウェブインタビュー(CAWI)。
- この調査は2025年第2四半期後半に実施されました。したがって、調査結果はこの点を念頭に置いてお読みください。

本文書のフルテキストバージョンである『アトラディウス支払動向バロメーター』の2025年版は次のリンクにアクセスしてください：
<https://group.atradius.com/knowledge-and-research>



さらに詳しく

[アトラディウス](#)ウェブサイトでも最新かつ広範な出版物をご覧ください。 [こちらをクリック](#)すると、各業種別の業績に関する当社の分析、国別および世界的な経済懸念の詳細情報、与信管理問題のインサイト、顧客の支払不履行から売掛金を保護するための情報にアクセスできます。

日本および世界のB2B売掛金回収動向については、atradiuscollections.comをご覧ください。

当社のソリューション

- 信用保険
- 多国籍企業向けソリューション
- 信用専門領域
- 債権回収
- 保証人
- 再保険

世界中に広がる当社の存在感

- アフリカ
- アジア
- 欧州
- 中東
- 北米
- オセアニア
- 南米

日本の場合は、次のリンクにアクセスしてください：

atradius.jp

メールアドレス：info.jp@atradius.com

LinkedInでフォロー：[Atradius Asia](#)



SNSで
アトラディウス
をフォロー
youtube.com/
user/atradiusgroup
linkedin.com/
company/atradius



Copyright Atradius N.V. 2025

免責事項：本書は情報提供のみを目的とするものであり、いかなる読者に対しても投資助言、法的助言、または特定の取引、投資、もしくは戦略に関する推奨をするものではありません。読者は提供された情報の利用に関し商用または非商用を問わず、必ず独自の独立した判断に依拠するものとします。アトラディウスは、信頼できる情報源から得た情報を本書に掲載するよう最善を尽くしていますが、誤りまたは遺漏、あるいはこの情報の使用に起因して生じる結果に対して一切の責任を負わないものとします。本書に含まれるすべての情報は「現状のまま」提供され、完全性、正確性、適時性またはその使用に起因して生じる結果について、明示または黙示を問わず、いかなる保証も伴わないものとします。いかなる場合にも、アトラディウス、その関連するパートナーシップもしくは法人、またはそのパートナー、代理人もしくは従業員は、読者またはその他の者に対して、本書に含まれる情報に依拠した判断もしくは行為、またはいかなる機会の損失、利益の損失、製品の損失、ビジネスの損失もしくは間接的損失、特別もしくは類似のあらゆる種類の損害について、これらの損失もしくは損害の可能性について言及していた場合でも、一切の責任を負わないものとします。

Atradius

David Ricardostraat
11066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
The Netherlands
電話：+31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com