

**アジア：経済の混乱に
直面した企業が
与信管理の引き締めへ
アトラディウス支払動向バロメーター**





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」という名称の調査を通じて、企業の支払動向に関する国際レビューを毎年実施しています。本調査は、多岐にわたる業界における企業の信用方針や債権管理へのインサイトを始めとする、多様な項目を検証しています。アジアを対象とする2020年調査は、2020年3月にアジアの企業によって回答されています。



Andreas Tesch
アトラディウス・マネージメント・ボード・メンバー兼チーフ・マーケット・オフィサーによる
コメント:

“

世界経済のリセッションへの突入によって、支払不履行リスクが高まりつつあります。

当社の見通しでは、不良債権や債務超過が2021年まで増加し続けます。サプライヤーは、需要の減少と金融ストレスを乗り越える必要があります。

徹底した信用度アセスメントによって、この重荷を軽減し、適切な金融面のサステナビリティを確保することが、これらの多くの企業の存続の鍵を握ることになります。

”

本レポートの主な所見

販売ツールとして企業間信用を提供するB2B企業の比率は、アジア各国で異なります。この大きな要因として、信用への文化的な嗜好に加えて、パンデミック（世界的大流行）によって引き起こされたグローバルなリセッションの恐れによってもたらされる、経済的な難題への現地の対応が挙げられます。その一方で、調査対象のすべての国の調査結果に見られた一つの共通したアプローチとして、与信管理の引き締めへの取り組みがあります。大荒れの時期を目前にして、アジア全体の圧倒的多数の企業が不良債権や債務超過のリスクの増加を考慮して、売掛金を保護するために、一つまたは複数の与信管理ツールの使用への取り組みを表明しています。

調査でインタビューを受けた企業が挙げた与信管理プロセスは多岐にわたり、単一の買主への集中の軽減、現金支払いの要求、信用状の依頼、支払保証、自家保険、信用保険の採用などが挙げられます。回答者の多くは、複数のツールの組み合わせの使用を報告しています。例えば、アラブ首長国連邦の企業は、銀行保証と信用状を多用しているのに対して、香港は、売掛金を確保しながら、成長を推進するための最も総合的なツールとして、信用保険への関心の高まりを表明しています。

企業の中には、政府によるサポートパッケージによって裏打ちされた楽観的な見方を表明している所もあり、これは、特にシンガポールの調査結果で顕著でした。アジアのかなりの割合の企業が、今後数カ月の銀行融資への依存の増加が予測されるという考えを示しました。

政府サポートのレベルや信用および認識リスクへの文化面のアプローチを問わず、アジア地域のすべての企業は、定期的な検証と支払保証による保護を伴う、一貫した与信管理戦略から恩恵を被ることになります。

アジアにおける支払動向の概況

中国

企業間信用が国内B2B取引で担う役割の拡大へ

をアトラディウス支払動向バロメーター調査によると、中国では、回答者がB2B売上高の総額に対して、掛売による取引の割合を増やしたことが明らかになっています（昨年の44%から53%に増加）。これは、中国での企業間信用の利用の増加が継続している傾向を裏付けており、これまで見られた支払動向からの180度の方向転換を示しています。これまでは主に、現金、現金等価物または企業間信用以外の条件での支払いを採用していました。平均して、掛売ベースのB2B売上高の61%が国内でした。これは、企業間信用が中国のビジネス界で重要な役割を担っていることを裏付けています。

中国の回答者が設定したB2B支払条件は、昨年と比べてはるかに長くなっています（請求書発行から平均39日、昨年は26日）が、アジア平均の43日より依然として短くなっています。支払条件は、企業基準と社内の商慣行に基づいた設定が最も多くなっています（回答者の47%に対して、アジアでは51%）。

支払遅延は、中国の調査回答者が発行したB2B請求書の総額の47%に影響を及ぼしました（アジア地域平均：52%）。支払遅延の理由で最も多かったのは、流動性の不足または顧客の社内支払プロセスの非効率性でした（回答者の61%に対して、アジアは49%）。支払遅延によって、中国の回答者がキャッシュフロー問題を回避するために、自社サプライヤーに対して請求書決済を遅らせる、または、社内の与信管理手順を強化することになり、これによって、支払期日を過ぎた請求書を追跡するための時間、人員およびコストが増加しています。いずれの場合も、平均して、回答者の5人に2人がこれを挙げています。

中国の調査回答者は、顧客の信用リスクの軽減に対して特に注意を払っており、アジアのほかの回答者より顕著です。これは、掛売前のB2B顧客からの支払保証の依頼（回答者の81%が挙げたのに対して、アジアは67%）に加えて、自家保険による顧客信用リスクの社内での保持・管理の幅広い利用（回

答者の75%に対して、アジアは62%）から見て取ることができます。これらの変化と併せて、支払期日を過ぎたB2B請求書に運転資金が拘束される期間は、前年に比べて、平均4日間長くなっていることが明らかになっています。特に、企業が未払債権の回収をほかの業界より困難ととらえているのは、情報通信/エレクトロニクス業界です。

今後については、多くの回答者（44%）は、B2B顧客の支払動向が変化なし、または悪化すると予測し（特にDSO（売上債権回転日数）の大幅な長期化において）、改善を予測する回答者（12%）を上回ります。これを受けて、回答者の83%は、社内の与信管理と債権回収手順の強化を計画しています。また、中国の回答者の82%は、業界の債務の増加によって、銀行融資への依存が高まるととらえています。ただし、回答者は、ビジネス界への資金提供への銀行の意欲が高まるため、業界の業績は、売上高と利益の面で、今後数カ月で改善するとも考えています。

香港

リセッションが迫る中、企業が与信管理に焦点を向ける

アトラディウス支払動向バロメーター調査への香港の回答によると、掛売のB2B売上高が平均3%の増加となっています。この掛売売上高の増加（B2B売上高の総額のうち、今回が平均60%に対して、昨年は57%）は、現金による売上高の減少に匹敵と呼応しています（40%に対して、昨年は43%）。掛売売上高のこの小幅な伸びが反映しているのは、香港経済の流動性の不足に加えて、これによって、B2B買主が、特に国内で、短期的な企業間の資金調達でギャップを埋めるために、企業間信用に頼る必要があったことと思われます。これは、B2B顧客が資金調達の一つの形態として、未払請求書を多用していることを示す調査結果と一致しています。

香港の回答者が設定するB2B支払条件は、昨年と比べて2週間長く（請求書発行日から平均43日に対して、昨年は27日）なっていますが、引き続き、アジアの平均に準じています。支払条件は、企業基準と社内の商慣行に基づいた設定が最も多くなっています（回答者の38%に対して、アジアでは51%）。

今年、香港の調査回答者が発行したB2B掛売売上高の総額のうち、昨年より高い比率（48%に対して、昨年は35%）が支払遅延の影響を受けています。ただし、これは、アジアの今年の平均の52%を引き続き下回っています。さらに、B2B顧客の流動性不足によって（前述のとおり）、顧客の支払プロセスの非効率性や請求書の紛争による支払遅延が頻繁になっています。支払遅延は、アジアのすべての調査国で見られるように、香港の回答者が自社サプライヤーへの請求書の支払いを遅らせ、キャッシュフロー問題を回避するために、支払期日を過ぎた請求書を追跡するのに関連する時間、人員およびコストを増やす原因になっています。

香港の回答者が特に重視しているのは、信用リスクの管理に加えて、特に保険（自家保険および信用保険の双方）です。これは、数カ月にわたる社会不安、米中貿易戦争を一因とする世界貿易の混乱、および新型コロナウイルスによって構成される、経済上の困難な時期の反映と言えます。これらの経

済的なストレス要因が重なって、顧客信用リスクの軽減への強い関心にも関わらず、香港の回答者の運転資金が支払期日を過ぎたB2B請求書に拘束される期間が昨年より平均11日長くなった状況を説明できます。これは、昨年と比べて、支払期日を大幅に過ぎた請求書の比率が著しく増加したことを反映しています。特に、企業が未払債権の回収を困難と感じているのは、情報通信/エレクトロニクス、化学品および耐久消費財業界です。

グローバルなサプライチェーンと取引慣行に深く結びついた、小型でオープンな経済活動のため、香港の回答者がB2B顧客の支払動向の今後の傾向について、楽観的より悲観的な見方が強いのは、当然と言えます。キャッシュフローへの圧力と運転資金の調達の困難によって、今後数カ月にわたり、企業の債務の増加とそれに伴う銀行融資への依存が見込まれます。ただし、世界貿易における継続的な混乱の悪影響についての懸念が広がるものの、香港の企業における幅広いコンセンサスとして、今後12カ月で、売上高と利益が改善する見通しです。

アジアにおける支払動向の概況

インド

B2B企業間信用リスクは、厳しい見通しへ

インドの調査結果によると、回答者の取引は、B2B総売上高に掛売が占める割合が低くなっています（50%に対して、昨年が55%）。インドにおけるB2B企業間信用の利用の減少の理由として最も濃厚なのは、顧客の信用リスクへの認識の高まりの反映です。これに、信用の急激な減速による需要の冷え込みにすでに苦しんでいる国内経済において、パンデミックの深刻な影響が追い打ちを掛けています。B2B掛売上高は海外販売ではなく、主に国内で取引されており、流動性が拘束されるこのような時期に、短期的な企業間の資金調達でギャップを埋めるために、インドの多くの企業が国内サプライヤーの信用を使用したという想定が合理的です。

短期的な企業間の資金調達に対する、特に国内顧客のニーズに応じるために、インドのサプライヤーは、昨年に比べて、B2B顧客への支払条件を延長しています（今回の平均は、請求書発行から41日）。これは、アジアの平均43日とほぼ一致していることを示しています。支払条件は、企業基準と社内の商慣行に基づく設定が最も多いものの、多くの場合、顧客の信用の質に基づいて設定されています。

B2B顧客による支払遅延は、アジアのほかの地域に比べて、インドの回答者への影響が深刻になっています。支払期日を過ぎた請求書は、B2B掛売上高の総額の66%に上っています（昨年の記録の39%をはるかに上回り、アジアの平均52%を大きく超える）。請求書の支払いは、前述のように、B2B顧客の流動性の制約によって遅れることが最も多く、資金調達の一つの形態としての未払請求書の使用による相殺がしばしばあります。アジアのすべての調査国と同様、支払遅延はロックオン効果をもたらし、インドの回答者は、自社サプライヤーへの請求書の支払いを遅らせざるを得ず、支払期日を過ぎ

た請求書を追跡するための時間、人員およびコストを増やす必要があったのに加えて、外部供給源からの追加の資金調達が求めています。

顧客の信用リスクを軽減するために、インドの調査回答者は、与信管理ツールおよびテクニックのバランスの取れた組み合わせを使用していることを示しており、最も多いのは、自家保険と支払保証の依頼です。社内の与信管理手順の強化に関わらず、運転資金は昨年に比べて、2週間近く長い期間、支払期日を過ぎた債権に拘束されていることを示しています。この一つの理由として、中国からの輸入に大きく依存する、情報通信／エレクトロニクス業界、化学業界および製薬業界を始めとする、主要産業における未払債権の回収の成功率の低さが挙げられます。

インドの信用市場の貸出条件の引き締めによって、回答者は、短期的な資金調達の柔軟性への懸念を表明しています。しかし、調査回答者の多くは、事業上の債務の増加と銀行融資への依存を予測するものの、楽観的な見方を表明しています。この主な要因は、インドの銀行システムが今後数カ月にわたって、ビジネス界の経済危機の影響を埋め合わせるため果たす役割への確信によるものです。多くの回答者は、今後数カ月にわたって、総合的な経済回復の観点で業績が改善し、唯一の下振れリスクは、輸出の流れに悪影響を与える為替レートの変動の上昇である、ととらえています。

インドネシア

企業の自信は、経済面の難題に反して、引き続き前向き

インドネシアでは、アジアの平均と比べると、短期的な資金調達の一つの供給源としての企業間信用の使用が依然として低くなっています。これは、アトラディウス支払動向バロメーター調査の回答において、B2B売上高の総額の平均49%（昨年の47%から増加）が掛売で、51%（昨年の53%から減少）が現金ベースで取り引きされていることに反映されています。小幅ではあるものの、インドネシアで記録された掛売ベースのB2B取引に見られる伸びは、同国における企業間信用の利用の増加傾向を裏付けています。ただし、これはアジア平均の56%を大きく下回っています。インドネシア国内市場では、B2B売上高の58%が掛売で取り引きされ（アジア平均の61%を若干下回る）、海外市場は42%（アジア平均の40%を若干上回る）です。

インドネシアは、アジアのすべての調査国の中で、平均支払条件が最も短くなっていますが、インドネシアの平均37日は、昨年に比べると3日長くなっており、資金調達の供給源として企業間信用を用いる買主の増加傾向を反映しています（アジア平均：43日）。支払条件の最も多くは、企業基準と社内の商慣行に基づいて設定されています。

調査回答で明らかになったのは、B2B顧客の支払遅延が大幅に増加し、回答者が発行したB2B請求書の総額の50%に達していることです。これは、昨年より16%高くなっています。アジア全体の今回の平均の52%よりは、引き続きやや下回っています。回答者の41%は、B2B顧客の支払遅延の追跡およびその実行のための人員、コストおよび時間の増加を挙げています。

顧客の信用リスクを軽減するために、インドネシアの調査回答者は、現金、現金等価物および企業間信用以外の条件での支払いを優先していることが明らかになっています。企業間信用の決定後であっても、回答者は強力な与信管理プロセスを採用する傾向があり、このプロセスには、支払保証の依頼、支払条件の調整または請求書の早期支払いに対する割引

の提供などが含まれます。これに関わらず、インドネシア回答者は、支払期日を過ぎた請求書の現金化に、昨年より長い日数を要しています。特に、B2B顧客からの未払債権の回収が困難だったと最も多く回答したのは、情報通信／エレクトロニクスおよび食品飲料業界の回答者でした。

インドネシアの回答者は、国内経済における新型コロナウイルスのパンデミックの結果として、業界の債務が増加し、銀行融資への依存の増加が促されるという見方を持っています。この状況を背景として、パンデミック中のインドネシア経済をサポートするための施策が講じられている中で、驚くほど高率の回答者（85%）が、自分の業界の業績について、売上高と利益の観点で、今後数カ月にわたって引き続き変わらない、さらには改善すると確信しています。とはいえ、グローバルレベルで生じている現在の貿易上の困難によって、B2B顧客の支払動向については、DSOに悪影響をもたらす悪化を予測するインドネシア回答者の方が、改善を予測する回答者より多くなっています。

アジアにおける支払動向の概況

シンガポール

企業間信用リスクの認識の高まりが与信管理への着目を促す

イアトラディウス支払動向バロメーター調査のシンガポールの回答は、国内のB2B売上高の三分の二が掛売で行われたことを明らかにしています。これは、シンガポールの多くの企業のキャッシュフローが悪化し、B2B買主が短期的な企業間の資金調達でギャップを埋めることをサプライヤーに求めた結果であることが想定されます。

シンガポール回答者のB2B顧客は、昨年に比べて、大幅に長くなった支払条件を享受しています（請求書発行から平均39日に対して、昨年は29日）。支払条件の長期化は、B2B買主がキャッシュフローの悪化時期に、短期的な企業間の資金調達でギャップを埋めることをサプライヤーに求めたという前述の想定に呼応しています。支払条件の最も多くは、企業

基準と社内の商慣行に基づいて設定されています。B2B顧客の支払遅延は、回答者が発行したB2B請求書の総額の平均40%に影響を及ぼしています。これは、昨年の31%をはるかに上回りますが、依然としてアジアの平均52%を大幅に下回っています。B2B顧客が請求書の支払いを遅延する理由で最も多かったのは、資金調達の一つの形態としての未払請求書の使用でした。

B2Bの支払遅延による流動性の制約のリスクを管理するために、シンガポールの回答者は、顧客の信用リスク管理プロセスの強化を挙げており、これは、未払請求書を追跡するためのコスト、時間および資源の増加を示唆しています。調査回答者が挙げた、最も多く使用した与信管理ツールは、信用状と支払保証でした。この一方で、運転資金は、昨年に比べて、支払期日を過ぎた債権に拘束される期間が大幅に長くなっています。未払債権の回収が最も困難であったのは、情報通信業界の企業でした。

シンガポールの国内経済における新型コロナウイルスのパンデミックの影響に由来する経済の不確実性を始め、現在の経済面の難題について、回答者は、自社の流動性レベルについての懸念を表明しています。しかし同時に、シンガポールの回答者の多くは、政府が導入している大規模な刺激策パッケージが経済を持続させ、企業のキャッシュフロー問題をサポートしていく、ととらえています。ただし、今後については、B2B顧客の支払動向の悪化を予測する回答者は、改善を予測する回答者よりはるかに多くなっています。これは、シンガポール回答者が今後、与信管理方針をさらに強化する必要性を示唆しています。

台湾

B2B取引における企業間信用の利用ヘトレンドが移行

B2B顧客への売上高の総額の54%が掛売でした（昨年の43%から増加）。台湾における掛売ベースのB2B取引の増加は、これまで企業間信用の使用に乗り気でなかった経済における、支払動向への重大な変化を示しています。これは、米中関税問題の不確実性の最中に、より競争力のある販売条件を提供する必要性が認識された結果であると思われます。また、企業がサプライチェーンとの交渉を要求することで高まった支払いの柔軟性に加えて、新型コロナウイルスのパンデミックがもたらした取引上の難題の結果とも言えます。

調査の所見によると、台湾は今回、アジアのすべての調査国の中で、二番目に長い平均支払条件（47日）を提供しており、上回っているのは、UAEのみです（57日）。これは、昨年より2日長く、アジア平均（43日）より4日長くなっています。支払条件は、企業基準と社内の商慣行に基づいた設定が最も多くなっています。

支払遅延は、回答者が発行したB2B請求書の総額の平均40%に影響を及ぼしており、昨年より16%の急増となっていますが、依然として、アジア全体の平均の52%を下回っています。台湾の回答者のB2B顧客は、顧客の社内支払プロセスの非効率性による支払遅延が最も多くなっています。

支払遅延の増加は、その追跡のために必要な人員、コストおよび時間の増加をもたらしています。顧客の支払不履行から生じる貸倒れから企業を保護するために、台湾の回答者は、自社の与信管理手順の強化を目的とした対策を設けて、キャッシュフローへの圧力を緩和しています。これにも関わらず、請求書から現金への平均所要期間は、3週間の増加となっています。特に、情報通信／エレクトロニクス業界は、未払債権の回収に最も困難を抱えています。

今後の見通しについては、台湾の回答者の多くがB2B顧客の支払動向について、今後数カ月にわたって引き続き安定すると予測する一方で、回収不能のB2B債権の償却の増加を引き起こすことになる悪化を予測する回答者が26%に上ります。国内経済の後退を予測する回答者は、これが、業界の債務の増加による銀行融資への依存の高まりを引き起こすととらえています。ただし、企業は、この困難な時期に、銀行が企業への金融サポートを提供していくことについての確信を示しています。同じく前向きな見方で、回答者は、業界の業績が今後数カ月にわたって安定を続ける、または改善すると予測しています。

アトラディウス・主な所見

企業間信用の決定を行うため組織全体として統制されたアプローチは、国内、輸出ビジネスに関わらず今日の厳しい経済情勢において極めて重要です。この点で信用保険は依然として売掛金を管理するための最も効果的なツールです

中小企業経営者—卸売業

アトラディウス支払動向バロメーター—2020年6月結果

アジアにおける支払動向の概況

アラブ首長国連邦 (UAE)

B2B取引の支払習慣の大幅な悪化を企業が予測

アラブ首長国連邦 (UAE) におけるアトラディウス支払動向バロメーター調査は、回答者のB2B売上高の総額のうち、平均64%が掛売ベースのB2B売上高となっていることを明らかにしました (36%が現金ベースの取引)。この比率はアジアで最も高く、アジア平均の56%を大幅に上回っており、UAEのB2B取引において企業間信用が担う重要な役割を示唆しています。B2B掛売上高の78%が国内でした (アジア平均の61%を大きく上回る)。

UAE回答者による企業間信用の活用は、非常に長い支払条件によって支えられています。請求書発行から平均57日は、アジアのすべての調査国で最長となっています (アジア平均の43日を大きく上回る)。自社の企業基準と社内の商慣習に基づき、支払条件を設定する回答者が最も多くなっています。

回答者のB2B顧客が支払条件の延長を享受している一方で、かなり多くの顧客が請求書を期限どおりに支払っていないことが示されています。支払遅延は、UAE回答者が発行したB2B請求書の総額の平均72%に影響を及ぼしています (アジア平均の52%を大幅に上回る)。多くの回答者 (68%、アジア平均の49%を大幅に上回る) にとって、B2B顧客による支払遅延は、主に、流動性の問題が原因になっています。

このように、回答者の運転資金のかなりの比率がB2B債権によって拘束されており、支払不履行リスクがあるため、与信管理の流動性の要素が重視されています。信用状および掛売の銀行保証を非常に頻繁に使用しているにもかかわらず、UAEの回答者の半数近くは、請求書の回収が困難なために、自社サプライヤーへの支払遅延が必要となっていました。

新型コロナウイルスのパンデミックが海外取引と国内経済の双方に及ぼしている混乱の影響によって、UAEの調査回答者の半数以上 (53%) は、今後数カ月にわたって、B2B請求書の未払いの継続期間の長期化を引き起こす、B2B顧客の支払動向の悪化についての懸念を表明しています。



アトラディウス・主な所見

2人に1人

のUAEの回答者は、今後数カ月の業界の業績悪化を懸念しています

アトラディウス支払動向バロメーター—2020年6月結果

アジアにおける支払動向の概況 業界別

アジアのそれぞれの調査市場における業界別のB2B支払動向の詳しい概況は、2020年版「Atradius Payment Practices Barometer for Asia (アトラディウス支払動向バロメーター：アジア)」を構成するマーケットレポートに含まれています。下記は、いくつかの特定の業界に関する主な調査所見です。



化学

アジアの化学業界のB2B掛売上高は、平均して、業界のB2B売上高の総額の60%近くに上ります。この多く (62%) は、国内買主に対するものでした (38%が輸出市場向け)。

業界回答者が設定した支払条件は、請求書発行から平均42日で、主に企業基準によって定められています (回答者の50%)。

アジアの化学業界の支払遅延は、業界回答者が発行したB2B請求書の総額の平均53%に影響を及ぼしています。支払期日を大幅に過ぎた請求書 (支払期日から90日超) は、B2B掛売上高の総額の16%に上っています。同業界の回答者のB2B顧客は、資金の不十分な調達可能性による支払遅延が最も多くなっています。平均して、B2B掛売上高の総額の4%が回収不能として償却されました。化学業界のDSOは、平均51日でした。

顧客の信用リスクを軽減するために、化学業界の回答者に最も多かったのは、B2B支払保証の依頼でした (回答者の72%)。B2B顧客の支払遅延による流動性の不足を避けるために、かなりの割合の回答者 (40%) が支払期日を過ぎた請求書を追跡するためのコスト、人員および時間を増やす必要がありました。

B2B支払傾向の予測を尋ねたところ、アジアの化学業界で、今後数カ月にわたって、支払動向が改善すると予測した回答者 (37%) は、悪化を予測した回答者 (50%) よりはるかに少なくなりました。この悪化は、DSOの大幅な長期化に加えて、多くの企業の流動性ポジションに悪影響を及ぼすことが予測され、銀行融資への依存を高める可能性があります。将来については、化学業界の回答者の66%は、今後数カ月で、売上高と利益が改善すると予測しています。



情報通信/エレクトロニクス

アジアの情報通信/エレクトロニクス業界の調査所見によると、同業界のB2B掛売上高は、平均してB2B売上高の総額の半分以上 (53%) となっています。この多く (58%) は、国内販売でした (42%が輸出版売)。

アジアの情報通信/エレクトロニクス業界の回答者が設定した支払条件は、請求書発行から平均40日で、主に企業基準で定められ (回答者の50%)、業界基準による設定が続きます (38%)。

アジアの情報通信/エレクトロニクス業界の支払遅延は、同業界の回答者が発行したB2B請求書の総額の平均47%に影響を与えています。支払期日を大幅に過ぎた請求書 (支払期日から90日超) は、B2Bの掛売上高総額の15%に上っています。同業界の回答者のB2B顧客は、社内支払プロセスにおける非効率性による支払遅延が最も多くなりました。平均して、同業界のB2B掛売上高の総額の3%が回収不能として償却されたと報告されています。DSO (売上債権回転日数) は、平均50日でした。

アジアの情報通信/エレクトロニクス業界の回答者の大半 (70%) は、自家保険を通じて、社内で顧客の信用リスクを



アトラディウス・主な所見

アジアの化学業界のB2B請求書の総額のうち、

53%

が支払期日を過ぎています

アトラディウス支払動向バロメーター—2020年6月結果

標本の概要—インタビュー総数=1,413件

国	n	%
中国	209	14.8
香港	200	14.2
インド	204	14.4
インドネシア	200	14.2
シンガポール	200	14.2
台湾	200	14.2
アラブ首長国連邦	212	12.3
セクター（アジア全体）製造		
	n	%
製造	593	42.0
卸売／小売／流通	598	42.3
サービス	222	15.7
企業規模（アジア全体）		
	n	%
小企業	140	9.9
中規模企業	949	67.2
大企業	324	22.9

結果が100%を前後する場合があります。これは、結果の四捨五入により、合計が100%になるよう調整するのではなく、個別の結果が可能な限り正確な表示になるよう、あえてこのままにしています。

アジア用調査設計

調査の目的

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」という名称の調査を通じて、企業の支払動向に関する国際レビューを毎年実施しています。アジアに絞った本レポートでは、2020年版アトラディウス支払動向バロメーターの1つの経済地域（中国、香港、インド、インドネシア、シンガポール、台湾、アラブ首長国連邦）の企業を調査しました。本調査のリサーチ手法の変更によって、結果の中には、前年との比較が実行不可能な場合があります。

アンケートを用いて、CSA Research社が合計1,413件のインタビューを実施しました。すべてのインタビューはアトラディウス専用を実施されました。

調査の範囲

- 基本母集団：7つの経済地域（中国、香港、インド、インドネシア、シンガポール、台湾、アラブ首長国連邦）の企業を調査しました。インタビューは、売掛金管理を担当する窓口に対して実施されました。
- 標本設計：戦略的サンプリングプランによって、セクターおよび企業規模別に組み合わせた国別データの分析の実行が可能となっています。また、調査対象の経済地域別に組み合わせた、個別のセクターについてのデータの比較も可能になっています。
- 選択プロセス：国際的なインターネットパネルを利用して、企業の選択およびやりとりが行われました。インタビューの開始時点で、担当窓口と割り当て管理のスクリーニングが実施されています。
- 標本：合計N数=1,413名にインタビューを実施しました（1カ国当たりn数=約200名）。各国の割り当ては、3種類の企業規模に基づき維持されています。
- インタビュー：約15分間のコンピューター支援型ウェブインタビュー（CAWI）。インタビュー期間：2020年3月。

免責事項

本レポートは情報提供のみを目的として提供され、特定の取引、投資または戦略に関して、読者への何らかの推奨としての意図は一切ありません。読者は、提供された情報に関して、商業的またはその他を問わず、独立した独自の決定を下すことが求められます。アトラディウスは、本レポートに含まれる情報が信頼できる情報源から取得されるよう確実を期すためのあらゆる試みを講じていますが、誤謬もしくは不作為、または本情報の使用により得られた結果に対する責任を負いません。本レポートのすべての情報は、「現状有姿」で提供され、完全性、正確性、適時性またはその使用により得られた結果の保証を伴わず、明示的または黙示的を問わず、一切の種類の保証を伴いません。いかなる場合においても、アトラディウス、その関連パートナーシップもしくは団体、またはそのパートナー、エージェンต์もしくは従業員は、本レポートにおける情報に依拠して行われた決定もしくは措置、または派生的、特別もしくは同様の損害に関して、かかる損害の可能性を示唆された場合でも、あなたまたはいかなる人に対しても、支払責任を負いません。

保持・管理していると述べています。かなりの割合の回答者（35%）については、これに、社内の与信管理プロセスの強化が含まれています。32%は、支払期日を過ぎた請求書を追跡するために必要な時間、コストおよび人員の増加を経験しています。

今後数カ月にわたって、B2B顧客の支払動向の悪化とそれによる支払遅延の増加を予測する回答者（39%）は、改善を予測する回答者（8%）よりはるかに多くなりました。支払期日を過ぎた請求書の予測される増加は、多くの企業のキャッシュフローに悪影響を与える見通しであり、銀行融資への依存の上昇の引き金となる可能性があります。回答者の47%は、同業界の企業がパンデミックによる経済的な後遺症を乗り越える助けとするために、今後数カ月にわたって、銀行融資の利用が増えることとえています。今後については、アジアの情報通信／エレクトロニクス業界の回答者の過半数の回答者（60%）は、売上高と利益の観点で、今後数カ月にわたって、同業界の業績が改善すると見込んでいます。



農産食品

アジアの農産食品業界の掛売ベースのB2B売上高は、同業界のB2B売上高の総額の平均57%でした。国内市場が大きな割合（69%）を占めました（輸出市場は31%）。

アジアの農産食品業界の回答者が設定した支払条件は、請求書発行から平均39日で、主に企業基準によって定められています。ただし、依然として、現金がB2B支払いの最も一般的な方法となっています。

支払遅延は、同業界の回答者が発行したB2B請求書の総額の平均50%に影響を及ぼしています。支払期日を大幅に過ぎた請求書は、B2B掛売上高の総額の10%に上っています。アジアの農産食品業界の回答者のB2B顧客は、流動性の不足による支払遅延が最も多くなりました。平均して、B2B掛売上高の総額の3%が回収不能として償却されました。DSOは、平均47日でした。

B2B顧客の支払遅延によって生じる流動性不足を回避するために、回答者は、自社サプライヤーへの支払いを遅らせ、支払期日を過ぎた請求書を追跡するための人員、コストおよび時間を増やす必要がありました。

今後については、アジアの農産食品業界の回答者の40%近くが、今後数カ月にわたって、支払期日を大幅に過ぎた請求書と回収不能債権の償却の増加を引き起こす、B2B顧客の支払動向の悪化を予測しています。これは、多くの企業の流動性ポジションに悪影響をもたらすことが予測され、これによって、銀行融資への依存が増加する可能性があります。今後数カ月にわたる業界の業績の傾向については、回答者の中に明確なコンセンサスが存在しません。37%が改善を予測する一方で、32%が悪化を予測しています。



繊維

アジアの繊維業界の調査所見は、同業界のB2B売上高の総額のうち、掛売で取引されたB2B売上高が平均して半分以上（58%）となったことを明らかにしています。これらの多く（54%）は、国内市場によるものでした（輸出市場が46%）。

アジアの繊維業界の回答者が設定した支払条件は、請求書発行日から平均60日で、主に企業基準と社内の商慣行で定められています（回答者の50%が報告）。

アジアの繊維業界の支払遅延は、同業界の回答者が発行したB2B請求書の総額の平均64%に影響を及ぼしています。支払期日を大幅に過ぎた請求書（支払期日から90日超）は、B2Bの掛売上高の総額の22%に上っています。同業界の回答者のB2B顧客は、資金調達の一つの形態として、未払請求書を使用して、支払いを遅らせることが最も多くなっています。平均して、同業界のB2B掛売上高の総額の6%が回収不能として償却された、と報告されています。DSOは、平均80日で、特に高額な請求書で、回収実績の低さを示唆しています。

アジアの繊維業界の回答者の多く（78%）は、自家保険によって、顧客の信用リスクを社内で保持・管理すると述べています。また、顧客の信用リスクを軽減するために、信用状と銀行保証も業界で活用されています。ただし、金融面の健全性を維持するために、回答者の43%は、自社サプライヤーへの支払いを遅らせる必要があり、41%は外部供給源から追加の資金調達を求める必要があったと述べています。

アジアの繊維業界において、今後数カ月にわたって、B2B顧客の支払動向の悪化を予測する回答者（47%）は、改善を予測する回答者（11%）よりはるかに多くなっています。予測される支払遅延の増加が企業の流動性ポジションに悪影響を及ぼし、銀行融資への依存を高める可能性があることとえられています。その一方で、72%という驚くほど高率の回答者が経済危機を生き残るために、銀行が金融サポートを業界の企業へ提供する可能性が高いと確信しています。今後については、アジアの繊維業界の回答者の多くは、今後数カ月にわたって、業界の売上高と利益が改善すると予測しています。

統計に関する付属資料

詳細のチャートやデータについては、「Statistical Appendix for Asia（アジアの統計に関する付属資料）」をご覧ください。これは、アトラディウスによる2020年6月支払動向バロメーターに含まれ www.atradius.jp/publications でご覧いただけます。

[PDFフォーマットのダウンロード](#)（英語版のみ）。



Copyright [Atradius N.V.](#) 2020

本レポートをお読みになり、顧客の支払不履行に対する債権保護に関する詳しい情報をお求めの場合は、[アトラディウスのウェブサイト](#)をご覧ください。具体的なご質問に関しては、[「leave a message（メッセージを残す）」](#)をご利用いただければ、こちらから折り返し、製品担当者がご連絡させていただきます。

「Publications（レポート・参考情報）」セクションでは、カントリーレポート、業界分析、与信管理に関するアドバイス、最新のビジネスピックに関する読み物など、世界経済に焦点を当てたアトラディウスの様々な情報をご覧ください。

「Publications（レポート・参考情報）」の通知を [「Subscribe（登録）」](#) いただくと、新しいレポートが公開された時にお知らせをする週刊Eメールを受信いただけます。

世界とアジアのB2B債権回収動向についての詳しいインサイトに関しては、

www.atradiuscollections.com をご覧ください。

台湾：<https://atradius.com.hk/>

Eメール：atradius.asia@atradius.com

LinkedInのフォロー：[Atradius Asia](#)

ソーシャルメディアでアトラディウスとつながる



Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
www.atradius.com