

アトラディウス支払動向バロメーター2023

B2B決済とキャッシュフローの主な傾向

# アジア

与信管理を重視して流動性の回復力を強化



## 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）支払動向の年次調査です。

当社の調査は、現在の厳しい経済および貿易環境がB2B顧客の支払行動に及ぼす影響に対して各企業がどのように対処しているかについて、調査対象企業から直接ヒアリングできる機会となります。この調査は、各企業がB2B顧客からどのように支払を受けているか、また不適切な決済によって引き起こされる問題点にどのように対処しているかについて貴重なインサイトとなります。

予期しない現金需要に資金を供給するためにどのような対策が講じられているか、長期的なキャッシュフロー問題のリスク軽減にどのような与信管理ツールが使用されているかに関する調査結果も、各企業が先行き不透明な時代に支払遅延または未払いという重大な問題にどのように対応しているかを理解するうえで貴重な情報となります。

本調査では、調査対象企業が向こう数か月間に直面すると考えている課題、リスク、将来の事業成長想定にも重点が置かれています。

当社の調査結果は、B2B取引における企業の支払行動の現在のダイナミクスに関する有益なインサイトを提供し、その将来の姿となり得る新たなトレンドを特定できます。調査対象市場で事業展開する企業や事業計画を持つ企業にとって非常に有益なものとなります。

本レポートで取り扱うのはアジアに関する調査結果です。重点分野：農産食品、化学薬品、耐久消費財、電子機器/ICT、機械、鉄鋼/金属、繊維/衣類、輸送。調査結果を見る際は、本調査が2023年第2四半期末から第3四半期初にかけて実施されたことを念頭に置いてください。





Andreas Tesch

(アトラディウスN.V.最高マーケティング責任者)の本レポートに対するコメント

「世界貿易情勢は現在回復の兆しを見せており、今年は縮小傾向にありましたが、2024年には2%以上の成長率が見込まれています。これは前向きな展開ではありますが、回復規模では依然として慎重な姿勢が続き、一部の地域では他よりも達成が遅れる可能性があります。これはアジア経済にも当てはまる可能性があります。昨年はB2Bの信用取引が全体で6%減少したと報告されていますが、各市場特有の大きな違いもいくつかあります。

今後数か月間は、減速ペースのばらつきが続く可能性があります。その主な原因は輸出不振の継続で、アジア企業にとっては短期的にはこの状況が続くと予想されます。米国や欧州連合などの主要な輸出先における厳格な金融政策は、アジア地域の多くの市場で長期にわたる低成長をもたらし、場合によっては緩やかな景気後退に向かう可能性さえあります。そうなると、アジアからの輸入需要はさらに減少するでしょう。継続する外需低迷は労働市場と投資に連鎖的な影響を及ぼし、多くのアジア諸国が今年示している国内の回復力を弱めると予測されています。それにもかかわらず、調査対象企業の70%が、今後数か月間で製品やサービスの需要が増加すると予想して

いると回答しており、アジア企業が将来の見通しについて楽観的かつ意欲的であることが当社の調査で明らかになりました。また、アジア地域の企業が企業間（B2B）支払動向の悪化のインパクトに耐えることを重視していることも示されました。グローバルレベルでの倒産件数は2024年に今年度比で19%増加すると当社では予測しています。

市場ごとに状況は異なりますが、共通しているのはアジア企業が全般に強力なキャッシュフローと流動性を維持することに注目している点です。具体的には、アジア企業が顧客の信用リスクを管理するための未然予防的かつ先見性のあるアプローチを採用しており、アジアのさまざまな経済圏全体でキャッシュフローのリスクを軽減するための強力な対策を講じていることが当社の調査で明らかになりました。

アジア地域における企業の半数が、支払期限を過ぎたB2B請求を回収する取組みを昨年1年間で強化したと回答しました。この方針は、各市場で具体的な信用リスク管理戦略によって補完されました。こうした信用管理の強化がプラスのインパクトを及ぼし、アジア全体で支払遅延が昨年

より12%減少し、現在ではB2B請求売上全体の44%に影響を与えていません。不良債権もわずかに減少し、B2B請求売上全体の5%となり、昨年の7%から減少しました。これは、B2B顧客との信用取引に伴うリスクを徹底的に評価することが不可欠である現代の激動する経済情勢における企業の適応力を浮き彫りにしています。

このコンテキストにおいて、流動性の回復力を確保するには、戦略的な与信管理の導入が最重要課題となります。調査対象企業の47%が取引信用保険を採用するというアジア企業の柔軟なアプローチは、信用供与に伴う潜在リスクから自社を守りながら、成長市場がもたらす商機を活用できるという点で特に意味があります。

リスク管理フレームワークの一環として取引信用保険を組み込む適応力は、アジア企業の回復力と事業運営に対する先進的なアプローチを示しています」



## 本レポートの内容

B2B決済動向とキャッシュフロー 与信管理を重視して 流動性の回復力を強化	5
主な統計値とグラフ	6
将来予測 グローバル経済の不確実性により 事業の収益性に対する懸念が高まる	7
主な統計値とグラフ	8
調査設計	9

### 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て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。

Copyright Atradius N.V. 2023

## 与信管理を重視して流動性の回復力を強化

現代の激動の経済期を乗り切る道筋を描くアジアで調査対象となった企業の間では、B2B顧客との信用取引に対するアプローチが大きく異なっていた。地域全体で若干の全体的な減少傾向が報告されており、現在信用で取引された売上はB2B売上全体の平均49%を占めており、昨年より約6%減少しました。しかし、当社の調査では、市場ごとに大きな違いがあることがわかりました。シンガポールでは信用取引によるB2B売上高が40%と大幅に減少し、台湾では14%減少しました。対照的に、ベトナムでは16%増加し、中国とインドはそれぞれ10%と6%の着実な増加で回復力を示しました。香港とインドネシアでは安定した傾向が見られました。

世界的な貿易環境が厳しいため、アジア全体で調査対象となった企業の多くが、B2B顧客に認められた支払条件を大幅に延長するよう求められました。この方針は難しいキャッシュフローを乗り切るのには役立ちますが、支払遅延の可能性も高まります。現在、この地域全体の支払条件は請求書発行日から平均60日となっていますが、ここでも調査対象の市場ごとに顕著なばらつきがあることがわかりました。香港とインドではB2B顧客にそれぞれ平均66日、100日を超える支払条件が提示され、これに47日の中国が続きます。逆にシンガポールでは36日、ベトナムでは34日でした。売掛金回転日数（DSO）は過去12か月間この地域全体でほぼ安定しており、平均は現在100日という驚異的な水準にあります。特筆すべきは、市場によってはこの指標が昨年1年間に大幅に悪化したセクター固有の例が多数あります。この結果、資金が長期間延滞した債権に拘束され、経営や投資に利用できなくなるのではないかと懸念が生じました。

支払遅延とDSO悪化の可能性が高まるという問題に、アジア全体で調査対象となった企業の多くが与信管理戦略の強化に重点を置いて対処しました。アジア地域における企業の半数が昨年1年間で支払期限を過ぎたB2B請求を回収する取組みを強化したと回答しましたが、シンガポールでは76%という驚くべき増加が見られました。この方針は、各市場で具体的な信用リスク管理戦略によって補完されました。全体として、与信管理の強化はプラスの影響を及ぼし、アジア全体で支払遅延は昨年より12%減少し、現在もB2B請求売上全体の44%に影響を与えています。不良債権もわずかに減少し、B2B請求売上全体の5%となり、昨年の7%から減少しました。

調査対象となったアジア企業の77%は、顧客の信用リスクを内部で保持、管理することを選択したと回答しました。ただし、こうした企業の多くによれば、予想を上回る損失や回収不能をカバーするのに十分な資金がなく、財務の健全性と

### 主な統計値とグラフは次ページ参照

## 調査結果の重要ポイント

- アジア企業は経済的課題に対応して昨年1年間に企業間取引（B2B）における支払の選択肢を拡充しました。顧客の支払債務不履行のリスクを避けるため、売上の49%信用取引で、51%は現金ベースで行われました。
- 信用取引による販売を選択した企業はB2B顧客に対して支払条件の延長が認められましたが、顧客がキャッシュフローの困難を乗り切る手段にもなりました。アジア地域全体の支払期間は現在、請求書発行日から平均60日です。
- この方針により支払回収サイクルが長期化することになりますが、これは売掛金回転日数（DSO）の悪化でも明らかです。調査対象となったアジア企業の53%は、支払期限を過ぎた請求書の支払を受けるまでに著しく長い時間がかかりました。アジア地域全体で、多くの企業が平均DSOが100日と回答しています。
- この結果、与信管理戦略がなお一層重視されるようになりました。アジアで調査対象となった企業の半数は、支払期限を過ぎたB2B請求を回収する取組みを強化しました。流動性の不安を軽減するために短期資金を求めるには、銀行融資やサプライヤーとの企業間信用の獲得が優先される選択肢となりました。
- こうした取組みで、アジア全体で支払期限を過ぎた請求書の割合が12%と大幅に減少するなど一定の成果が報告されました。現在、支払遅延はB2B売上全体の44%に影響を及ぼし、不良債権はB2B請求全体の5%を占め、昨年の7%から減少しました。
- アジア全体で調査対象となった企業の77%が、顧客の信用リスクを内部で保持、管理することを選択したと回答しました。ただし、この戦略、特に事業の存続可能性の脅威となり得る大きな回収不能への対応力に対して広く懸念が表明されました。リスクを管理し信用期間を延長するため、一部の企業は信用保険会社に発行を委託しました。

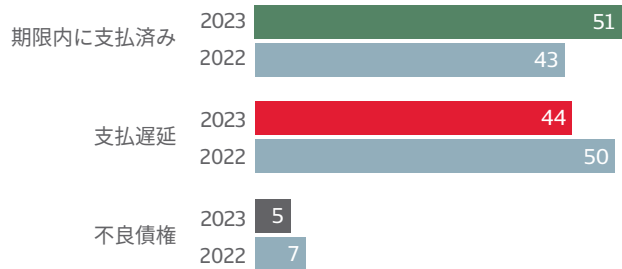
安定性が損なわれる可能性がある懸念しています。その結果、こうした企業は、専門の信用保険会社に信用リスクをアウトソーシングすることで自己保険を補完することを選択しました。リスクを管理しながら信用期間を延長できるからです。当社の調査では、国際取引の安全な支払方法として、信用状がアジア地域全体で頻繁に使用されていることがわかりました。



# アジア

## アジア

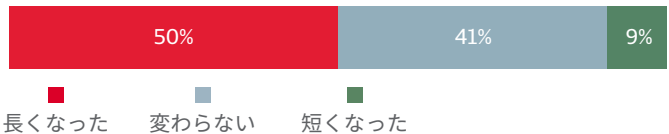
B2B請求の期限内回収、遅延、回収不能となった割合（2023/2022）



サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2023

## アジア

過去12か月間で支払期間\*の変更を報告した回答者の割合



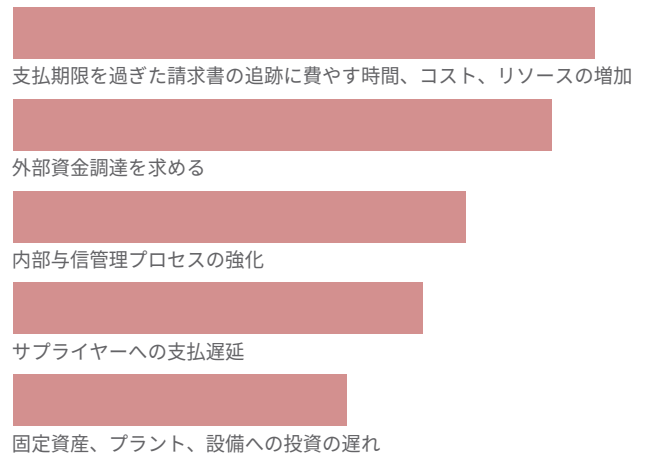
\* B2B顧客から支払を受けるまでの平均期間

サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2023

## アジア

B2B顧客の支払債務不履行によるキャッシュフローの問題を最小化するための対策を実施済み

(回答者の割合 - 複数回答の質問)



サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2023

### 調査の質問

貴社が過去12か月間使用した主な資金源は何ですか。

- 58% 銀行融資
- 53% 企業間信用
- 43% 自己資本
- 31% 内部資金

\* 複数回答の質問

サンプル：全調査回答者（回答者に占める割合）  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2023

# 将来予測

## グローバル経済の不確実性により、事業の収益性に対する懸念が高まる

世界経済の低迷が長期化する可能性に対する不安が、アジア全体の企業にとって向こう1年間の主な懸念となっています。これが地域全体、特にベトナムの企業に不確実性の影を落としています。各企業が自社の経営や成長戦略への影響を考慮する中で、不安定なエネルギー価格や商品価格によって引き起こされるインフレ継続も懸念です。潜在的なキャッシュフローの問題や流動性不足とともに、金利の変動に対しても各企業から懸念の声が寄せられています。さらに、特に中国で調査対象となった企業の間で懸念されているのは、特に海外市場の取引時に直面する競争圧力の高まりです。

こうしたさまざまな懸念があるものの、当社の調査では、需要、ひいては売上の見通しに対して向こう1年間の楽観的な見通しが示されました。アジア全体で調査対象となった企業の70%が、製品やサービスの需要の増加を予想していると回答しており、そのポジティブなムードは特にシンガポールで顕著でした。向こう12か月間の利益率の見通しについては、より慎重な見解が報告されました。調査対象となった地域全体の企業の56%が収益性の改善を予想していましたが、中国企業はもっと悲観的な見方をしているのは特筆すべきです。

調査対象となったアジア全体の企業の57%が、売掛金回転日数(DSO)の改善を予測しています。これは前年から顕著に増加しており、おそらくB2B顧客からの支払債務不履行リスクによる潜在的な悪影響を軽減するための与信管理戦略に注力していることを反映していると考えられます。将来のDSO改善の想定は特にベトナムで顕著でした。当社の調査では、B2Bの決済動向の見通しについてある程度楽観的な見方もありました。調査対象企業の52%が今後数か月間に改善が見込まれると予測していますが、特に中国の企業が悲観的な見方を示しています。

当社の調査では、アジア全体の企業の59%が、潜在的な損失をカバーするために資金を積み立てておくなど、顧客の信用リスクを内部で保持、管理する方針を継続することがわかりました。ただし、与信管理に重点を置くということは、企業がより包括的で全体的なアプローチの一部として他のツールを使用するようになるでしょう。国際取引におけるB2B顧客の支払債務不履行リスクを最小限に抑えるために、多くの企業は信用状を好みます。信用保険会社へのリスクアウトソーシングもファクタリングと同様に、この戦略では引き続き重要な役割を果たすでしょう。

市場固有の調査結果についてより深いインサイトを得るには、2023年版の『アトラディウス支払動向バロメーター調査結果(アジア)』を構成する個別レポートを参照してください。

### 主な統計値とグラフは次ページ参照

## 調査結果の重要ポイント

- 調査対象となったアジア企業は広範に、世界経済の低迷の影響に対する懸念を表明しました。国際市場で事業展開する企業、特に中国企業に対する競争圧力の高まりについての不安も報告されました。
- アジア企業にとってはエネルギーや商品価格の変動によって引き起こされるインフレも大きな懸念です。この懸念はベトナムで特に顕著でした。流動性不足の影響を受ける企業にとって、金利の不確実性はさらなる不安となりました。
- こうした懸念にもかかわらず、向こう1年間の需要には前向きな見通しがあり、調査対象企業の70%、特にシンガポールで売上増が予測されました。利益率についてはより慎重な姿勢が示され、企業の56%が増加を予測しました。
- 調査対象となった地域全体の企業の57%が向こう数か月間に売掛金回転日数(DSO)が改善すると楽観的でした。これは特にベトナムにおいて、与信管理戦略に重点が置かれていることが原因と考えられます。
- 向こう1年間のB2B顧客の支払動向の見通しについては、さらにネガティブなムードが見られました。調査対象企業の52%が改善を見込んでいますが、特に中国企業で前年比で大幅に減少しました。
- アジアで調査対象となった企業の61%では、顧客の信用リスクを内部で保持、管理することは向こう数か月間も優先される選択肢となるでしょう。多くの企業がこのアプローチを信用保険で補完する一方で、国際取引における支払債務不履行のリスクを最小限に抑えるために信用状が使用されるだろうと回答しました。





# アジア

## アジア

向こう12か月間で売上高と利益率はどうなると予測しますか。

(回答企業の割合)

売上



利益率



■ 改善 ■ 変わらない ■ 悪化

サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター（アジア）- 2023

## アジア

向こう12か月の予測：B2B顧客の支払動向はどう変わると予想しますか。

(回答企業の割合)



■ 改善 ■ 変わらない ■ 悪化

サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター（アジア）- 2023

## アジア

向こう12か月の予測：調査対象企業が表明した懸念事項トップ3

(回答者の割合 - 複数回答の質問)



サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター（アジア）- 2023

### 調査の質問

向こう12か月間で平均DSOはどのように変化すると予想しますか。

(回答企業の割合)

58% 改善  
32% 変わらない  
10% 悪化

サンプル：全調査回答者  
出典：アトラディウス支払動向バロメーター（アジア）- 2023



## 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レビューを実施しています。アジア地域（中国、香港、台湾、シンガポール、インド、インドネシア、ベトナム、日本）で調査対象となった企業が本レポートの焦点で、2023版の『アトラディウス支払動向バロメーター』の一部を構成します。調査方法の変更により、対前年度比較ができない項目もあります。質問票を使用して、CSA Researchは合計で1,800件のインタビューを行いました。すべてのインタビューはアトラディウスの利用のみを目的として実施されました。

### 調査範囲

- **基本母集団**：アジア地域の企業を調査し、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、セクター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。また、調査対象市場ごとの特定のセクターを参照するデータの比較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て、企業を選択し、問い合わせを行いました。インタビュー開始時に、適切な担当者との割り当て管理のためのスクリーニングが行われました。
- **サンプル**：合計でN=1,800人にインタビューを実施。企業規模に応じて4つのクラスで割り当てを確保しました。
- **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）インタビュー時期：調査は、2023年第2四半期末から第3四半期初にかけて実施されました。

### サンプル概要 - 合計インタビュー数 = 1,800

業種	インタビュー件数	%
製造業	761	42
卸売	452	25
小売/流通業	412	23
サービス業	175	10
<b>合計</b>	<b>1,800</b>	<b>100</b>

企業規模	インタビュー件数	%
中小企業：小規模企業	262	15
中小企業：中規模企業	677	38
中堅企業	602	33
大規模企業	259	14
<b>合計</b>	<b>1,800</b>	<b>100</b>

## 付属統計資料

付属統計資料で、詳細なグラフおよび統計値をご覧ください。本文書は『アトラディウス支払動向バロメーター2023』の一部です。以下をご覧ください：

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[PDFフォーマットでダウンロード](#)（英語のみ）。

## さらに詳しく

[アトラディウス](#) ウェブサイトで最新の出版物を幅広くご覧いただけます。[ここをクリック](#)すると、各業界の業績に関する当社の分析、国固有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。

最新リリースを入手するには、フォローしてください。[登録](#)すると、出版物の通知や、新しいレポートが発行されたときのアラートを含む電子メールを週1回受信できます。

アジアおよび世界のB2B売掛金回収動向については、[atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com)にアクセスしてください。

アジアの場合：[atradius.com](http://atradius.com)

電子メール：[atradius.asia@atradius.com](mailto:atradius.asia@atradius.com)

LinkedInの場合、[Atradius Asiaをフォローしてください](#)

ソーシャルメディアで  
アトラディウスをフォローしてください



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
The Netherlands

電話：+31 20 553 9111

info@atradius.com  
atradius.com