

アトラディウス支払動向バロメーター

2022年6月



香港: 取引信用リスクは上昇傾向

目次

アトラディウス支払動向バロメーターの概要	3
調査結果の概要	4
信用販売と支払いターム (B2B)	5
取引先の債務不履行 (B2B)	6
取引先の債務不履行の影響 (B2B)	7
取引先の債務不履行の管理 (B2B)	8
ビジネスの展望 (B2B)	9
業界別調査結果の概要	
化学薬品	10
耐久消費財	11
建設資材	12
電子機器/ICT	13
用語の説明	14
調査設計	15



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)の支払動向の調査で、毎年実施しています。
B2B顧客に対する信用販売関連の債務不履行リスクの管理について、特定の市場や地域の企業からの直接的なフィードバックも記載しています。

取り上げるトピック：

支払いターム、請求書の回収に要する時間、支払遅延の管理、支払遅延が企業に及ぼす影響、想定される事業の動向など。

この調査結果は、事業を展開する市場や地域について、説得力のある洞察を与えてくれると確信しています。

本書は香港に関するレポートです。

香港: 調査結果の概要

6% 貸倒償却

(2021年の調査から50%増加)

未払い請求書は深刻な懸念事項であり、不良債権償却は増加傾向

- 香港の企業では、貿易信用リスクが上昇しており、企業間請求書に記載されている売掛債権取引高の48%は延滞として報告され、未払いの6%が貸倒れとして不良債権償却されました(2021年の調査から50%増加)。今回の調査対象のほとんどの企業で、企業間取引における信用リスクの戦略的管理の重要性について認識が高まりました。ほとんどの企業は、特定の貿易金融ソリューションを購入するか、リスクを信用保険会社にアウトソーシングすることを選択したと語っています。調査対象企業の4分の1は、取引先の信用リスクを自社で保持および管理していると述べています。
- 売掛金回転日数(Day Sales Outstanding: DSO)の前年比からの変動を最小限に抑えることに重点を置くことは、キャッシュフローと収益性を保護するために様々な措置を講じた企業からアンケート回答がありました。調査対象となった多くの企業が、信用保険に加入することでDSOが改善され、運転資金が解放されたと語っています。

パンデミックの影響により、ビジネスに更なる負担がかかる

- 香港の企業は、今後一年間にいくつか懸念があり、主要な問題は、パンデミックの継続的な影響から彼らのビジネスを守ることでありと語りました。政府の強力な財政支援により、今年は破産が大幅に減少すると予想される中、香港の企業は、運用上のニーズを満たすために流動性レベルを保護する能力に懸念を表明しています。これに加えて、このような困難な経済環境における売掛金に関わる効果的なコスト管理について懸念があります。
- この不確実な見通しにもかかわらず、ほとんどの企業は今後12ヶ月の間で企業間取引の支払いについて幾分の改善を期待しています。これにより、今後新規顧客発掘も含めて売上が伸びる可能性があると考えています。しかし、厳しい取引環境が続く中、多くの企業は、企業間取引の顧客に対してより寛大な与信方針を採用するには、事業の存続を保全するために適切に考案された与信管理が必要であると語っています。

香港: 信用販売と支払いターム (B2B)

顧客による支払い不履行が懸念される中、企業間売掛取引の売上高が減少

- 香港で調査した企業の39%、その多くが建設資材業界に属しておりますが、以前よりも頻繁に顧客と売掛取引を行っていると回答しています。
54%は、通常の貿易信用方針に変更を加えなかったと述べましたが、調査対象の業界全体のかなりの数が、顧客による支払い不履行のリスクが高いと予想して、より頻繁に現金支払いを要求しました。
これは、企業間の売掛取引の売上平均合計値が、前回の調査の57%から49%に低下したことを説明しています。
- ただし、全体の数値は、企業間売掛取引が依然として香港市場で大きな役割を果たしていることを示しています。
特にエレクトロニクス/ICT業界で調査した多数の企業(38%)は、新しいビジネスを引き付けるために顧客との売掛取引が必要であると述べました。
競争圧力から現在の売上を保護するために信用取引を提供することは、耐久消費財業界で最も頻繁に見られました。
化学品業界を除いたごく少数の企業だけが、顧客を維持するためにユーザンスを提供したと述べました。

支払い条件を設定する際の売掛販売の主要な基準と融通するための資本コスト

- 過去数ヶ月間で企業間取引の顧客に寛大な支払い条件を提供したと回答した香港の企業は前回調査の26%から42%に増加しました。
支払いタームの平均は請求日から39日です。
信用供与基準を緩和した企業の半数以上は、請求書を決済する前に顧客が銀行の資金を調達したり商品を販売したりする必要がある場合に備えて、支払う時間を増やすためにそうしました。
これは、エレクトロニクス/ICT業界の企業から広く報告されました。
- 企業のほぼ40%が、支払い条件を設定する最も一般的な基準は、売掛取引に融通するための資金の利用可能性とコストであると述べています。
この分野での興味深い変化は、信用保険に加入しているかどうか支払い期間の長さに関する意思決定に大きく影響すると述べた企業の大幅な増加(36%、前回の調査の24%からの増加)でした。
これは、建設資材業界から多く報告されています。



36%

(2021年: 24%)

36%の調査対象の企業は、信用保険に加入しているかどうか、支払期間の長さに関する意思決定に大きく影響すると述べています。これは、建設資材業界から多く報告されています。

香港: 取引先の支払い不履行 (B2B)

未払いの請求書に関する懸念により、与信管理の強化が求められる

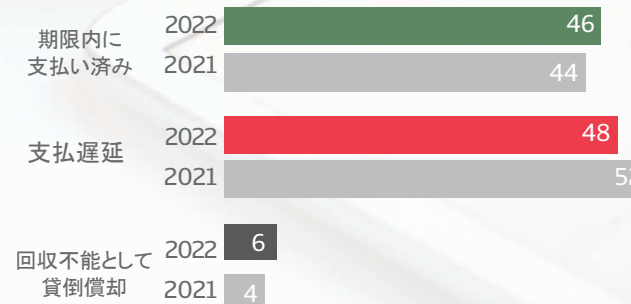
- 過去12ヶ月において、売掛取引の総額の48%が延滞していました。前回の調査の52%に比べるとそれほど深刻ではありませんでしたが、企業は、外部資金調達(49%)や銀行当座貸越の延長(39%)など、流動性を回避するために講じた措置を報告しました。
- 回収不能として償却された長期の延滞請求書(90日以上延滞)は、引き続き4%から6%に上昇する傾向があり、ますます困難なビジネス環境を強調しています。この状況は、全企業間取引請求書の平均13%の償却が行われる耐久消費財業界で特に深刻でした。これはまた、不良債権のための追加準備金で運転資金をブロックしたと回答した耐久消費財企業の数が多かった(59%)ことを説明するかもしれません。

流動性の問題、管理上のトラブル、顧客の紛争が支払いのデフォルトを引き起こす

- 延滞請求書の処理は、延滞の追跡にかなりの時間、コスト、およびリソースが費やされたと報告した多くの香港企業にとって頭痛の種になりつつあります。耐久消費財業界の多くの企業の48%が、顧客の流動性の問題が原因で請求書の支払いが遅れる場合が最も多いと述べています。これは、多くの企業が、潜在的な支払い不履行の警告サインを予測するために、より強力な与信管理と顧客信用力の定期的なモニタリングの必要であると報告したことを説明できます。
- 調査対象の香港企業から、顧客の支払いの不履行に関する他のいくつかの要因が引用され、44%が主に顧客の支払いプロセスにおける管理上の非効率性が原因であると述べています。ほぼ同じ数の企業(40%)が、支払いの遅延は顧客との紛争の結果であると述べています。



香港: B2B請求書のうち、期限内に回収済み、遅延、回収不能として貸倒償却された金額の割合 (2022年/2021年)



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 - 2022年6月

香港: 取引先の支払い不履行の影響 (B2B)

与信管理と信用リスク集中の回避に重点を置く

- 驚異的なことに、香港で調査を行った企業の98%は、顧客の支払い不履行がビジネスに与える影響を減らすために、さまざまな手段を使用したと述べています。これらの過半数(54%)は、与信管理機能のさらなる強化が与信管理プロセスに不可欠であると述べています。この枠組みの中で、銀行照会と顧客の財務諸表は、顧客の支払いのデフォルトと不良債権からビジネスを保護するために信頼する主要な情報源であり続けます。
- 調査対象のかなりの数の企業(39%)が、単一の顧客または同じ機能を持つ顧客のグループに信用リスクが集中するのを回避するための手法を適用していました。これは耐久消費財業界で最も一般的でした。もう一つの注目すべき発見は、主に化学部門の前の調査の2倍の企業(30%)が、顧客の信用リスクがビジネスに与える影響の増大を回避するために、信用調査の強化により新規顧客の拒否が促されたと述べたことです。

売掛金回転日数(DSO)の統率は、キャッシュフローを保全するためのキーポイント

- キャッシュフローが悪化する中、調査対象となった香港の企業の多くで、売掛金回転日数(Day Sales Outstanding : DSO)の前年比のボラティリティを下げることに重点が置かれていると報告されました。これを達成するためのアクションには、請求書の支払いを迅速化するための割引の提供、顧客との紛争(Dispute)の迅速な解決、および支払い条件の短縮が含まれていました。この後者は、化学業界で最も頻繁に報告されています。香港で、主に建設資材業界で調査した企業の平均40%が、信用保険の補償を受けることでDSOを改善し、運転資金を解放するのに役立つと述べています。

遅延したB2B請求書の現金化に要する平均時間(前年比)

(回答者の割合)



■ 短い ■ 変化なし ■ 長い 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 - 2022年6月



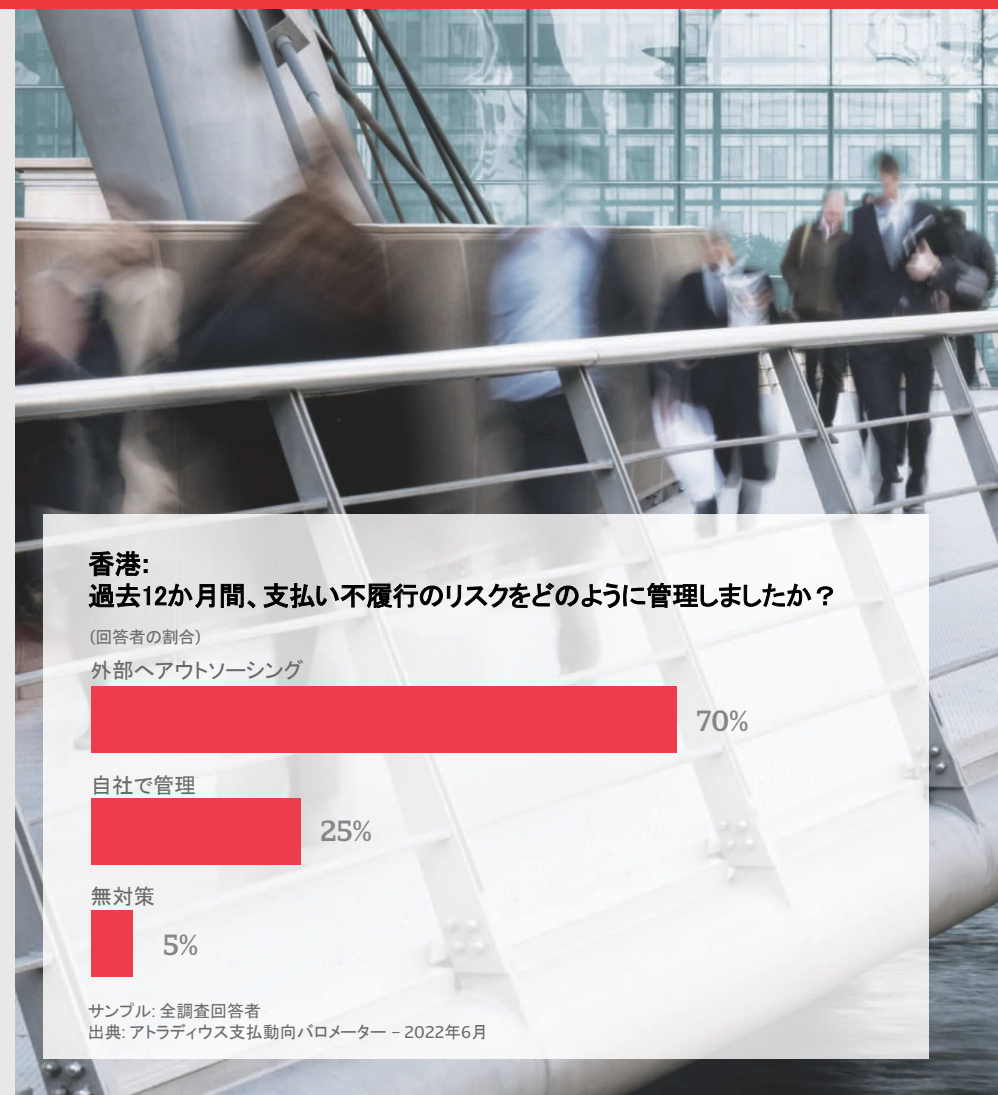
40%

香港で、主に建設資材業界で調査された企業の40%が、信用保険に加入することでDSOを改善し運転資金を解放することができたと述べています。

香港: 取引先の支払い不履行の管理 (B2B)

戦略的与信管理の急務

- 私たちの調査の重要な発見は、顧客の信用リスクを社内で管理することを選択した企業の数が昨年の半分になったことです。調査対象の企業の70%は、特定の貿易金融ソリューションを購入したか、その問題を信用保険会社にアウトソーシングしたと述べています。調査対象の企業の4分の1は、顧客の信用リスクを社内で保持および管理することを選択しましたが、残りの少数の企業は、与信管理措置をまったく講じていませんでした。
- 貿易債務の証券化は、香港で調査した企業が購入した特定の金融ソリューションの中では最も高く57%と、前回の調査から増加しています。調査対象の企業の47%が信用状 (Letter of Credit) を企業間取引で利用しています。同等の割合の企業 (40%) が、信用保険でリスクヘッジ (主に建設資材業界)、またはファクタリングを使用してキャッシュフローの改善を図っています (主に消費者向け耐久性業界)。それらは相互補完的であるとも言えます。



香港: ビジネスの展望 (B2B)

主に新規事業を獲得するために、売掛取引が増加すると予想される

- 香港企業の大多数(66%)は、顧客の支払い慣行が今後数ヶ月の間で改善すると予想しています。これは、耐久消費財業界で最も頻りに報告されています。もう一つの肯定的な発見は、主にICT/エレクトロニクス業界の企業の56%が、顧客との信用条件での取引の拡大を予測していることです。ほぼ40%が、これは新規顧客の獲得を目的としていると述べ、23%は、既存顧客からのリピートビジネスを奨励することで市場シェアを拡大すると予想しています。

DSOの悪化、パンデミックによるキャッシュフローと利益への影響が企業の懸念

- 企業間取引の決済慣行の改善が期待されているにもかかわらず、香港で調査された企業の62%は、現在の困難な取引環境でより自由な信用政策を採用することによって引き起こされる売掛金回転日数(DSO)の悪化の可能性について懸念を持っています。これは、今回インタビューを受けた企業のかなりの数が、今後数ヶ月間、信用保険を継続して利用、または新たに加入すると述べた理由を表しているかもしれません。このことは、建設資材業界で特に顕著でした。
- 調査対象の多くの香港企業(42%)が感じている一番の関心事は、パンデミックの継続的な影響から身を守ることです。これは、化学部門を除く調査対象のすべての業界で強く表されました。主に建設資材業界の企業の約30%が、今後の最大の課題は十分な流動性レベルを確保することであると述べています。調査対象となったすべての業界における企業のその他25%は、利益率の低下が将来の存続に脅威をもたらす可能性があることを懸念していました。

香港: 2022年の企業収益における5つの重要課題

回答企業の割合

パンデミックが事業に与える継続的な影響



適切なキャッシュフローを維持



製品・サービスに対する需要拡大に対応



利益率の縮小



コスト抑制

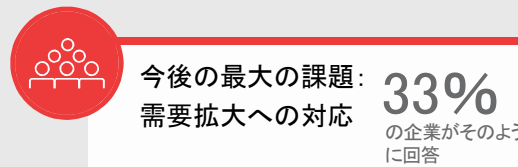
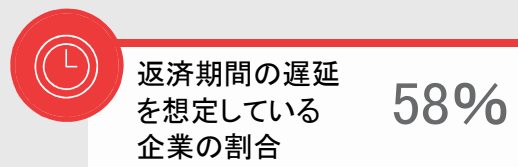
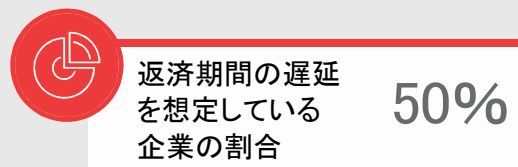
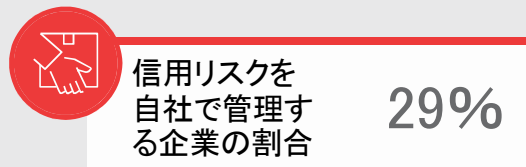


サンプル: 全調査回答者(多肢選択式の質問)
出典: アトラディウス支払動向バロメーター - 2022年6月

香港: 業界別調査結果の概要

化学薬品

2021年のデータはありません

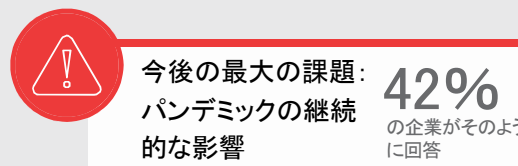
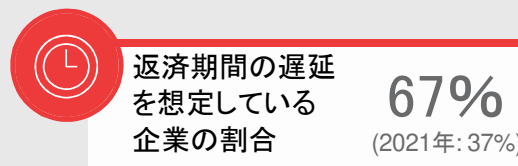
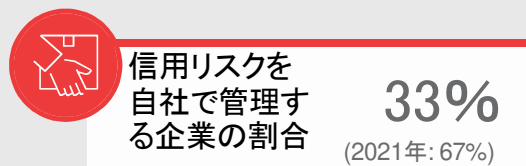


* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



香港: 業界別調査結果の概要

耐久消費財



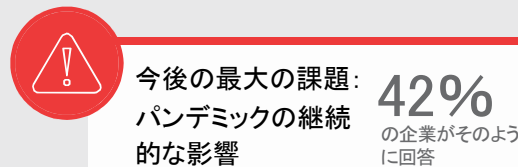
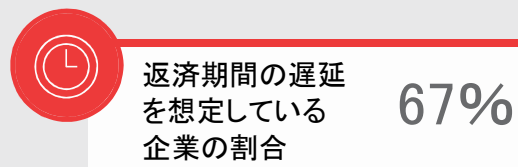
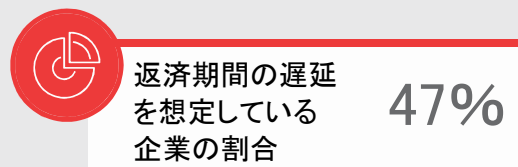
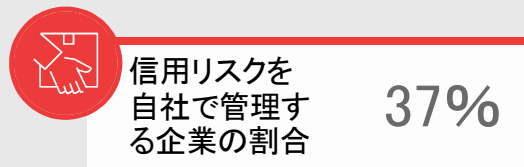
* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



香港: 業界別調査結果の概要

建設資材

2021年のデータはありません

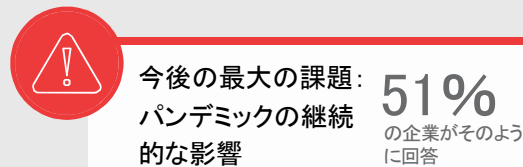
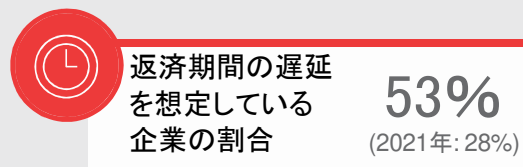
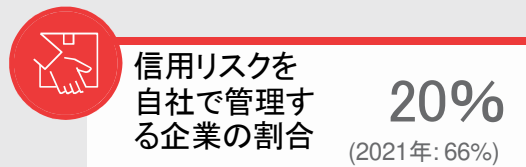
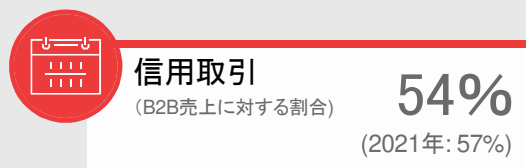


* 請求書に記載された支払いターム + 遅延

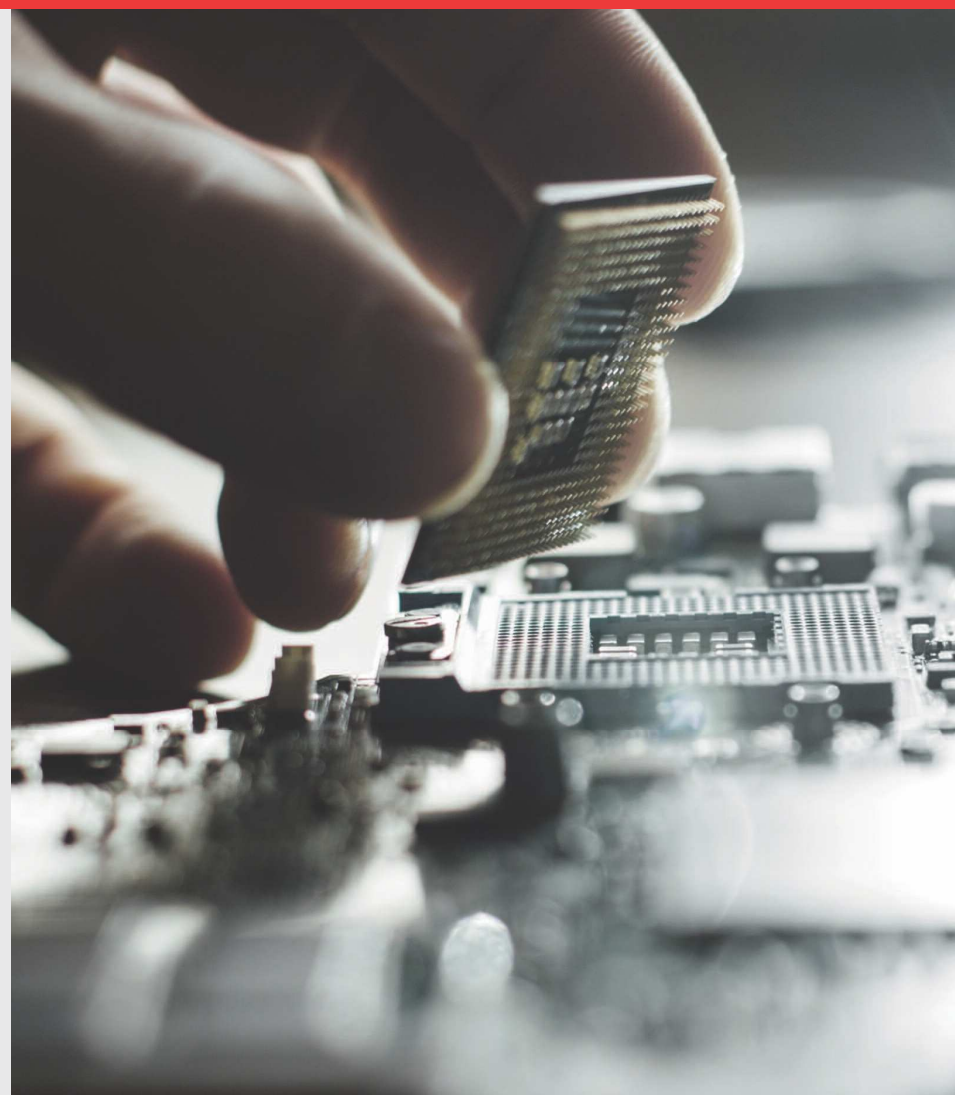


香港: 業界別調査結果の概要

電子機器/ICT



* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



用語の説明

付属統計資料

アジアの付属統計資料で、詳細なチャートおよび数字をご覧ください。
これは2022年の アトラディウス支払動向バロメーターの一部であり、以下で
ご覧いただけます。

www.atradius.com/publicationsDownload in PDF format (英語のみ)

支払いターム (信用期間、信用条件)

商品の引渡しまたは発送後、あるいはサービスの提供後、請求書の支払い期限。

支払遅延 (支払期間を過ぎた請求、債務不履行)

支払期限までに支払われなかった顧客の義務。

貸倒償却

回収不能なため不良債権として処理され、回収不能として貸倒償却される支払期限を過ぎた請求書。

売掛債権回転日数 (DSO)

企業が信用販売を現金化する、あるいは顧客からの未払い金を現金化するまでの平均時間。(日数)

調査設計

調査目的

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呼ばれる調査を通じて、国際的な企業の支払動向の見直しを毎年行っています。本レポートは、2022年版アトラディウス支払動向バロメーターの一部であり、香港の企業に焦点を当てたものです。調査方法の変更により、対前年度比較が実行できない項目もあります。質問票を使用して、GSA Researchは合計で200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が独占的に行いました。

調査範囲

- 基本人口：香港の企業を調査し、売掛金管理に関して適切な窓口に取り組み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、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、割当管理のスクリーニングを行いました。
- サンプル：合計でN=200 企業にインタビューを実施。企業規模に応じて3つのクラスで枠を確保しました。
- 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：2022年第2四半期。

著作権 [Atradius N.V. 2022](#)

本レポートをお読みになり、取引先の債務不履行から売掛金を保護するもっと詳しい情報をご希望でしたらアトラディウスのホームページを是非ご覧ください。ご質問や具体的なご相談ございましたらホームページからお問い合わせください。担当者より折り返しご連絡いたします。ホームページの「レポート・参考情報」セクションでは、国別レポート、業界分析、与信管理に関するヒント、現在のビジネスに関するエッセイなど、グローバルな経済に特化したアトラディウスの豊富な資料を用意しています。登録すると、当社のレポートの通知や週次のメールを送信します。新規レポート公開時にはアラートメールをお送りします。香港および世界におけるB2B売掛金回収状況についての詳細な知見については、www.atradiuscollections.comをご覧ください。

香港専用ページ: www.atradius.com.hk

電子メール: info.hk@atradius.com

LinkedInをご利用ですか? [Atradius Asia](#)をフォローしてください

サンプル概要 - 合計インタビュー数 = 200社

ビジネスセクター	インタビュー	%
製造業	72	36
卸売業	45	23
小売 / 流通業	56	28
サービス	27	13
合計	200	100
企業の規模	インタビュー	%
零細企業	0	0
SME - 小規模企業	52	26
SME - 中規模企業	102	51
大規模企業	46	23
合計	200	100
業界	インタビュー	%
化学薬品	45	22
耐久消費財	52	26
建設資材	52	26
電子機器/ICT	51	26
合計	200	100

免責事項

本レポート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レポートに掲載するよう最善を尽くしていますが、過失もしくは不作為、また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。本レポート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、本レポート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。

アトラディウスの公式アカウントをフォロー



@AtradiusAsia



@Atradius



Atradius

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

atradius.asia@atradius.com
www.atradius.com