

アトラディウス支払動向バロメーター  
2022年6月



インド:不良債権水準は依然として高い

# 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
電子機器/ICT	12
用語の説明	13
調査設計	14



## 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。

本書はインドに関するレポートです。

## インド: 調査結果の概要

# 9% 貸倒償却

### 企業間取引の不良債権と顧客の債務不履行は憂慮すべきレベル

- 回収不能および顧客の債務不履行として貸倒償却された不良債権のレベルは、インド市場で調査されたすべての業界で高いままです。回収不能と債務不履行は両方とも主要な懸念事項と見なされています。いずれの場合も、世界のサプライチェーンの混乱に最も苦しんでいる耐久消費財業界では、この数字は特に憂慮すべきものでした。私たちの調査では、問題の主な要因は、多くの顧客が流動性の問題を抱えていることであることがわかりました。
- インドの企業は、企業間取引で生じた遅延の問題と戦うために広範な措置を採用しました。商品やサービスの配達のために現金での支払いを求める企業もいれば、顧客に対してより厳格な信用調査を好む企業もいました。早期支払いの割引を提供することも別の方法でしたが、電子機器/ICT業界では、支払い条件に対してより柔軟なアプローチを試みました。全体として、信用取引での企業間取引売上の平均合計値はわずかに減少しましたが、それでも企業間取引売上高の半分を占めています。

### 売掛金回転日数(DSO)が悪化するにつれて重要になる信用リスク戦略

- インド市場において、前回の調査より売掛金回転日数(Days-Sales-Outstanding: DSO)が悪化したと回答した企業は60%増加しました。これらの企業はまた、長期の未回収債権を回収することの難しさについても述べました。明らかな結果は、企業が信用リスク管理強化の重要性を痛感していたことです。ますます多くの企業が、信用保険の補償とそれに伴う財務安定性と融資提供の恩恵を享受していると報告しました。
- インド企業の将来へのポジティブな見解は、今回の調査で示されました。今後数か月の間に企業間取引の顧客との信用取引が増加し、支払い慣行の改善も期待されます。ただし、これに関わらず、調査対象の企業は、おそらく深刻になるであろうDSOの変動時期も予想しています。これは、今後のいくつかの懸念事項の一つです。もう一つは、製品やサービスの需要が減少する可能性があることですが、パンデミックによる国内および世界の貿易状況の継続的な混乱も懸念されています。

## インド: 信用販売と支払いターム (B2B)

### 企業間取引売上高のほぼ半数が信用取引で販売され、顧客維持に重点を置く

- インド市場での信用取引による企業間取引売上高の平均合計値はわずかに低下し、前回の調査の52%に対して、現在は49%になっています。ここ数ヶ月で貿易信用要求を拒否した企業は、支払い不履行のリスクが高い、顧客に関する詳細なリスク情報が不足している、または持続不可能な信用管理コストのために拒否したと述べています。特にエレクトロニクス/ICT業界でB2Bトレードクレジットの要求をより頻繁に受け入れる企業は、主な動機は既存の顧客とのリピート販売を奨励することであると私たちに語りました。
- インドの企業が企業間取引の顧客とクレジットで取引する主な理由は依然として顧客維持ですが、顧客により長い支払期間を提供したと述べた企業では、前回の調査から25%増加しました。これは、化学品業界で特に注目されました。しかし、10社に2社、特に耐久消費財業界では、B2Bトレードクレジットを提供する大きな動機は、新規顧客との販売を拡大したいという願望であると述べています。

### 企業間取引の支払い条件の安定、信用保険の認知度の高まり

- インドの多くの企業は、前回の調査以降、企業間取引の支払い条件に大きな変更はなかったと語っています。この調査結果は、特に電子機器/ICT業界で注目されています。ただし、調査対象のすべての業界の企業の20%が、顧客の支払い不履行のリスクが高いことが懸念される中、顧客の支払い条件を短縮する必要があると述べています。化学品業界の企業は別のアプローチを採用し、顧客が請求書を支払うためのより長い期間を容認しました。全体として、支払い条件は現在、インド市場での請求から平均63日です。
- インド企業において、B2B顧客への支払い条件に関する決断は、特に化学品業界においては主に彼ら自身の慣習的な取引慣行に由るところが大きいです。しかし、今回私たちが調査した企業の半数は、顧客からの支払いを待っている間に必要な資金のコストに応じて、支払い条件を設定していました。この傾向は、外部からの融資が容易になるなど、信用保険に加入することのメリットについての認識が高まっているという報告と並んでいます。インドの電子機器/ICTおよび耐久消費財業界の企業は、この見解を共有しているようです。



# 50%

(2021年: 44%)

インドで調査した企業の50%は、顧客からの支払いを待っている間に必要な資金のコストに応じて支払い条件を設定していると述べています

## インド: 取引先の支払い不履行 (B2B)

### 不良債権と顧客の支払い不履行レベルは高止まり

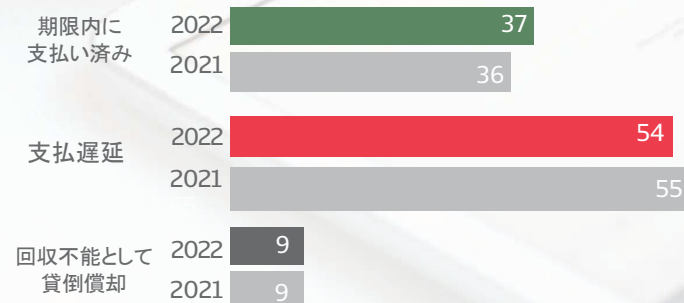
- 未払いの貿易債務は現在、企業間取引請求書の総額の平均54%に影響を及ぼしており、これは前回の調査とほぼ同じレベルです。  
これは、インドの企業に深刻な試練を与えている経済的および地政学的状況の継続的な不安定さを反映しています。耐久消費財業界は、世界的なサプライチェーンに対するパンデミックの破壊的な影響により、顧客の支払い不履行によって最も大きな打撃を受けているように見えます。この業界で調査した企業の60%は、顧客からの支払いを待っている間に自身のサプライヤーへ支払い義務を果たすために対外借入を求めたか、自社の流動性を維持するためにサプライヤーへの支払いを遅らせたと述べています。
- インドでは、回収不能として貸倒償却された水準も高いままでした。現在、すべての企業間取引請求書の平均9%であり、前回の調査から実質的な変更はありません。インドの耐久消費財業界もまた最も憂慮すべき数字であり、貸倒償却のレベルは12%でした。この業界の企業が、売掛金のボリュームを減らすことを目的として、企業間取引の顧客に請求書の早期支払い割引を提供することに非常に積極的である理由を説明しています。

### 顧客の支払い不履行の主な理由は流動性の問題

- インドの企業は、すでに強調されている延滞支払いの問題に対処するために、いくつかの積極的な対策を使用しました。調査対象の企業の72%は、顧客の流動性の問題によって引き起こされた未回収債権を追跡するためにより多くの時間とリソースを費やしたと述べています。これは特に、警告サインを見つけるために顧客の信用調査の頻度を増やした耐久消費財企業から報告されました。対照的に、電子/ ICT業界と化学品業界の企業は、支払いデフォルトは、ほとんどの場合、顧客の支払いプロセスの管理上の遅延が原因であると語っています。



### インド: 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

## インド: 取引先の支払い不履行の影響 (B2B)

### 顧客の信用リスクに対する複数の戦略アプローチ

- 私たちの調査によると、インドの企業は顧客の信用リスクに対処するために幅広い手段を使用していました。調査対象の企業の五分の三近く、特に耐久消費財セクターで企業間取引時に顧客に現金での支払いを要求することが多いと述べています。顧客の信用調査の頻度が増えるとともに、45%の企業が、同じ機能を持つ単一の顧客またはその顧客のグループ会社への信用リスクの集中を回避することにより、与信管理プロセスを強化したと述べています。これは、多くの場合電子機器/ICT業界によって報告されました。
- インド企業の信用リスク管理への別のアプローチは、債務不履行の顧客から未払い債権を回収するためのより多くの措置を講じることでしたが、調査したほぼすべての業界で報告された戦略は、必要に応じて支払い条件を提供する柔軟なアプローチを採用していました。これは、キャッシュフローの改善を促進し、事業運営への深刻な影響を回避するための最も好ましいオプションの一つであり、特にエレクトロニクス/ICT業界から表明されています。

### DSOが悪化し、キャッシュフローのボトルネックを回避することが最も重要

- 請求から顧客からの支払い完了までの期間である売掛金回転日数 (Days-Sales-Outstanding: DSO) は、前回の調査以降、インド企業の60%近くで悪化しましたが、調査対象のすべての業界で長期の未払金の回収が困難であると報告されました。DSOの悪化を報告した企業はすべて、顧客に対してより寛大な支払条件を顧客に提供したと述べました。それらの顧客の信用リスク状況は、彼ら自身の過失によらず、その後悪化し、期限内に支払いを行う能力に影響を及ぼしました。これは、キャッシュフローのボトルネックを回避するためのタイムリーな回収支払いの重要性を強調しています。
- DSOの悪化を報告したインド企業は、顧客との関係に応じた戦略で、いくつかの積極的な対策を講じました。多くの企業は、顧客による迅速な支払いを促進するために割引を提供したと述べました。調査対象の企業の35%は、DSOを改善し、運転資金を解放するのに役立つ信用保険に頼っていると述べました。



### 遅延したB2B請求書の現金化に要する平均時間(前年比)

(回答企業の割合)

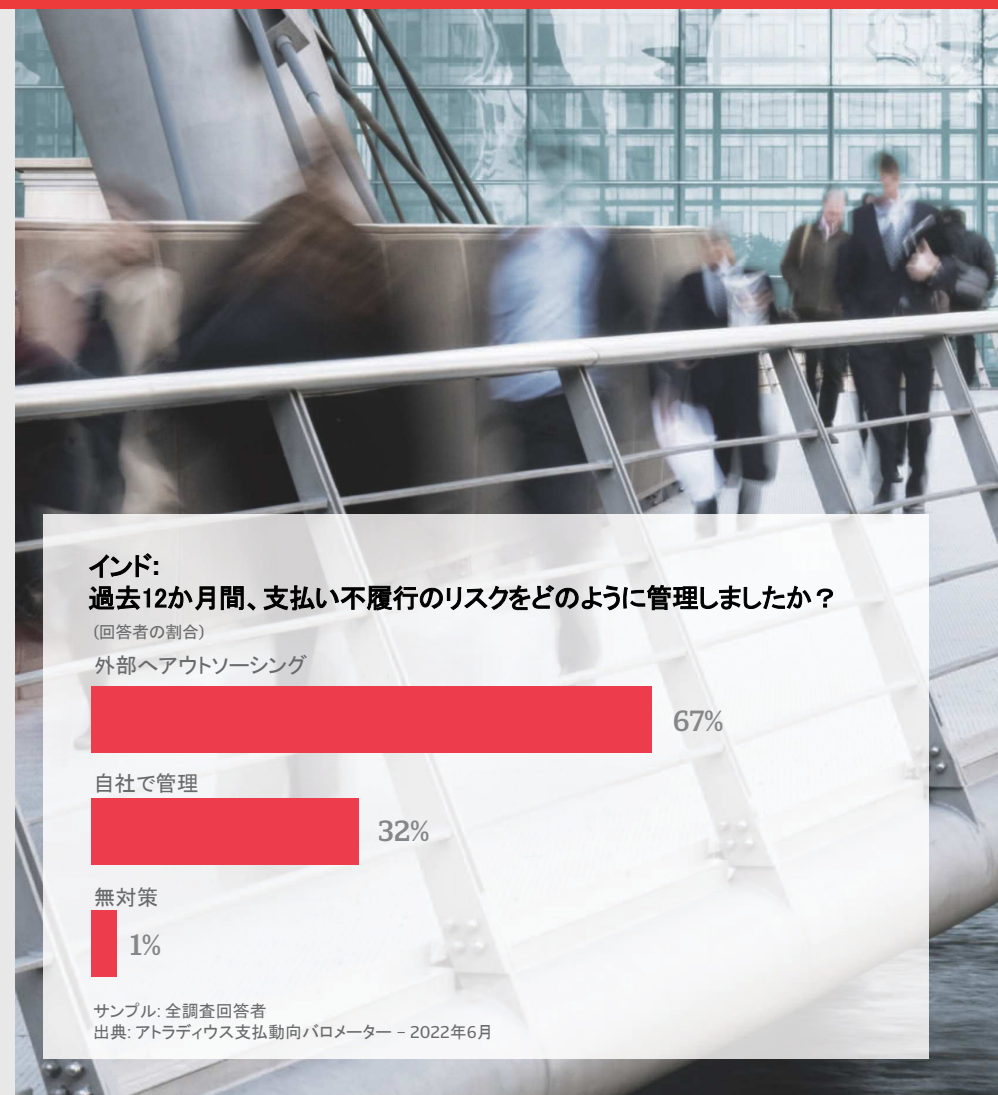


サンプル: 全調査回答者  
出典: アトラディウス支払動向バロメーター - 2022年6月

## インド: 取引先の支払い不履行の管理 (B2B)

### 企業は顧客の信用リスクに対する戦略的保護を求める

- 顧客の信用リスクを社内で維持および管理することは、インドで調査した企業の32%が採用したオプションでした。これは主に、事業運営に使用される可能性のある潜在的な貸倒れをカバーするために流動性を確保することを含みました。調査対象の残りの企業は、この問題を信用保険会社にアウトソーシングしたか、社内の与信管理や保険を補完する特定の貿易金融ソリューションを購入したと述べています。これは、困難な経済および貿易条件における戦略的与信管理の重要性に対する認識の高まりを明らかにしています。
- 信用リスク管理を信用保険会社にアウトソーシングすることは大きな利益があると、インドの企業から報告されました。主な要因の一つは、顧客へより有利な支払い条件を提供できるため、ビジネスが効果的に競争するのに役立つことです。もう一つの明らかな利点は、与信管理手順の全体的な強化と、貿易与信の意思決定プロセスに対する統制のとれたアプローチを持つことです。貿易金融ソリューションの中で、インドでの調査では、信用状 (Letter of Credit) の使用が優先され、続いて売掛債権証券化とファクタリングが行われていることが明らかになりました。





## インド: ビジネスの展望 (B2B)

### 売上を伸ばすために期待される信用取引での企業間取引の増加

- 私たちの調査は、ビジネスの前向きな見通しを明らかにしており、インド市場のすべての業界の企業の85%が、B2B顧客との信用条件での取引の増加を予想しています。主な理由は、既存および新規の顧客との販売を拡大することです。わずか15%の企業が、通常の貿易信用対策に大きな変化はないと予測しています。また、顧客の支払い慣行は今後数ヶ月の間に改善されるという強い信念があり、インドで調査された企業の93%、特に消費者向け耐久性および電子機器/ICT業界で楽観的な見解が報告されています。

### DSOの変動性と製品およびサービスの需要の減少に関する懸念

- 企業間取引の決済慣行の改善を期待しているにもかかわらず、インドの企業は、現在の厳しい取引環境のために、売掛金回転日数 (Day Sales Outstanding : DSO)の大きな変動が事業に及ぼす継続的な影響も予想しています。五分の二の企業が、今後数ヶ月間も信用保険を使い続けると述べたことは、このことを表しているかもしれません。この調査結果は、調査したすべての業界で明らかです。興味深いことは、貿易金融ソリューションを購入することで信用保険を補完する企業が、ファクタリングよりも売掛債権証券化を好むと述べたことです。
- 多くのインド企業の関心事は、自社の製品とサービスに対する需要の潜在的な低下です。この懸念は、調査対象のすべての業界で深刻に感じられており、調査対象の企業の48%が報告しています。対照的に、34%の企業、特に化学品業界の懸念は、経済がパンデミックから立ち直ろうとしているときに、製品やサービスの需要の高まりに対応できるかどうかです。インドの企業の三分の一、特に耐久消費財業界では、最大の懸念は国内および世界の貿易環境の混乱が続くことであると述べています。

### インド: 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

製品・サービスに対する需要減少



製品・サービスに対する需要拡大に対応



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



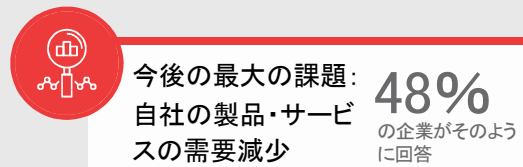
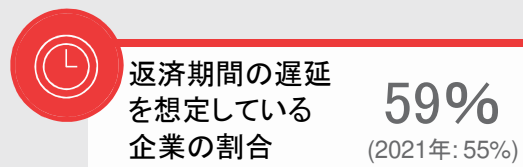
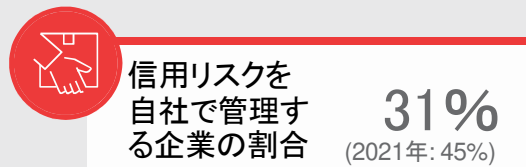
利益率の縮小



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

## インド: 業界別調査結果の概要

### 化学薬品



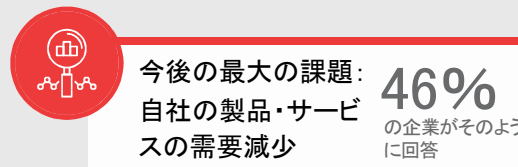
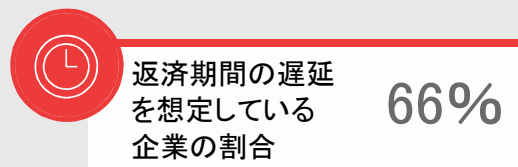
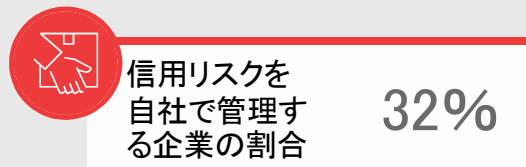
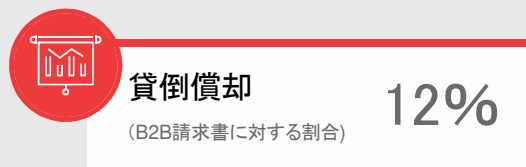
\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



## インド: 業界別調査結果の概要

### 耐久消費財

2021年のデータはありません

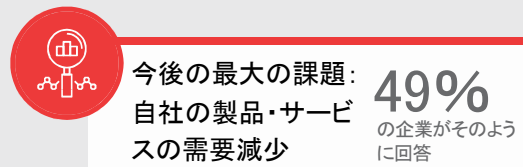
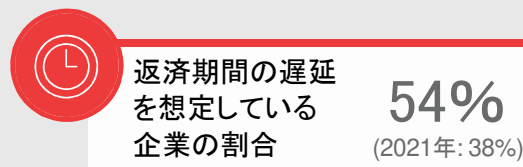
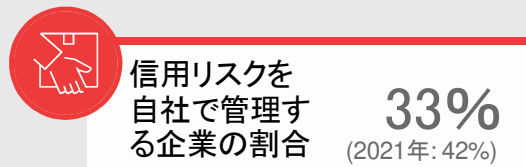


\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延

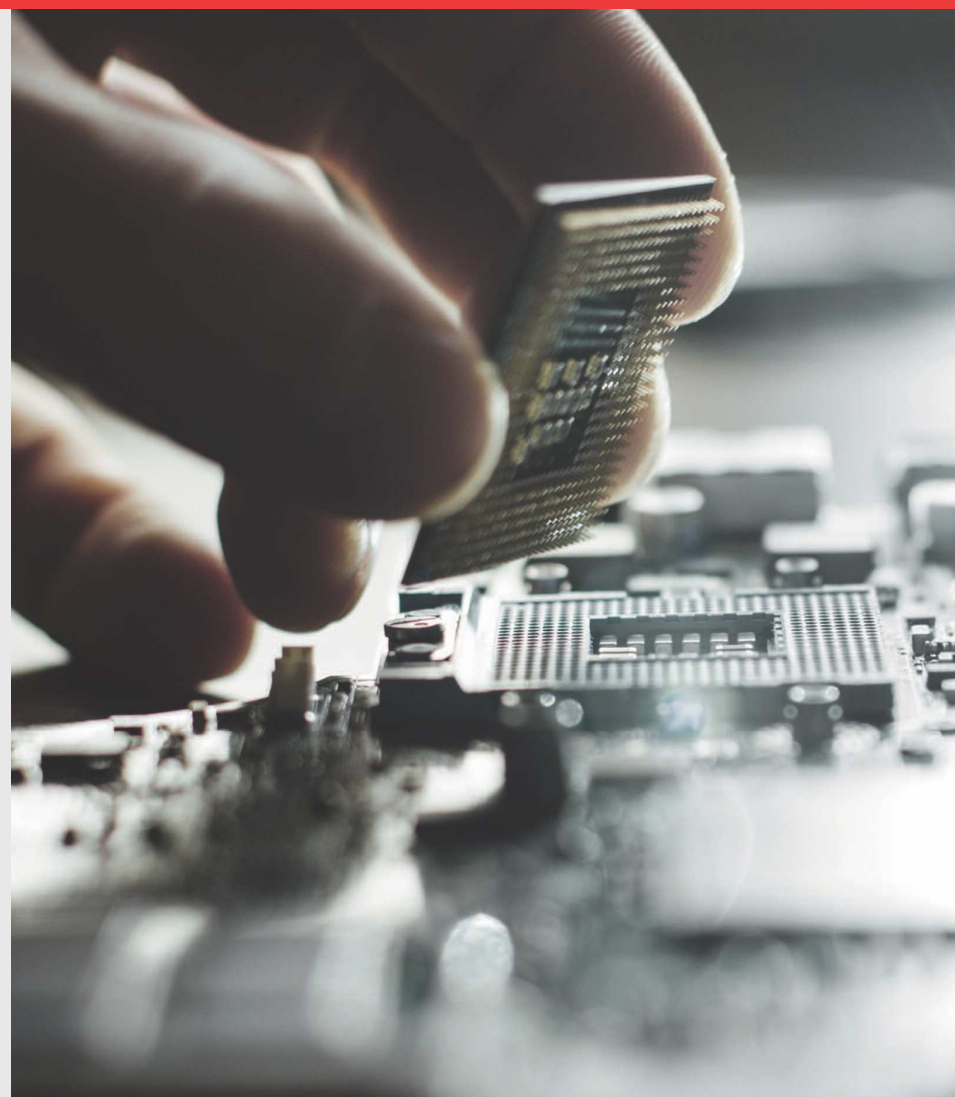


## インド: 業界別調査結果の概要

### 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パ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](http://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、インド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、CSA 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：インドの企業を調査し、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。インド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。

インド専用ページ: [www.atradius.sg](#)

電子メール: [info.in@atradius.com](mailto:info.in@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	78	39
卸売業	16	8
小売 / 流通業	41	20
サービス	65	33
合計	200	100
企業の規模	インタビュー	%
零細企業	32	16
SME - 小規模企業	41	21
SME - 中規模企業	100	50
大規模企業	27	13
合計	200	100
業界	インタビュー	%
化学薬品	75	38
耐久消費財	56	28
電子機器/ICT	69	34
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](mailto:atradius.asia@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)