

アトラディウス支払動向バロメーター
2022年6月



インドネシア：
流動性の問題が支払い不履行を引き起こす

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	
農業/食品	10
化学薬品	11
電子機器/ICT	12
製紙	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。

本書はインドネシアに関するレポートです。

インドネシア: 調査結果の概要

7% 貸倒償却

(2021年の調査から40%増加)

流動性の問題、より長い支払いタームによって引き起こされた支払い不履行

- インドネシアでは、多くの企業が顧客の信用力に対してより厳密な評価で問題に取り組んでいるにもかかわらず、流動性の問題が企業間取引の支払い不履行の主な原因であると述べています。不良債権は、調査対象のすべての業界で増加傾向を示し、特に農産食品業界の企業が苦しんでいます。企業間取引全体で、遅延は昨年と比べわずかな減少が報告されました。しかし、インドネシアの製紙業界は、顧客から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です。
- 企業の競争力を保全するため、支払い条件を設定するためのアプローチを変えるためにより長い支払い条件が提供されることは、インドネシアで調査されたすべての産業にわたって報告されました。支払い期間が長くなるもう一つの理由は、売上高の利益率が主な要因であると、電子機器/ICTセクターの企業は述べています。市場で調査した企業の約40%は、支払い条件に関する決定を検討する際に、信用保険のメリットを感じているとも述べています。

売掛金回転日数(DSO)の変動により信用保険へ依存度高まる

- インドネシア全土で調査した企業の3分の1が、過去一年間で売掛金回転日数(Day Sales Outstanding: DSO)が悪化したと述べました。外部の債権回収機関の利用の増加と早期支払い割引は、状況を安定させるために最も頻繁に使用された手段でした。一般的に、戦略的信用リスク管理の価値に対する認識が急上昇し、インドネシアの企業の4分の1が、信用保険を利用したり、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。
- 今後の見通しとして、パンデミックの継続的な影響とキャッシュフロー保護は、インドネシア市場で調査されたすべての産業にわたる主な懸念として報告されました。それにもかかわらず、調査対象の五分の二以上の企業が、今後数ヶ月の間で企業間売掛取引の増加と支払い慣行の改善を予想しています。製紙業界はこの見解とは異なり、今後数ヶ月にわたってDSOが大幅に変動すると予想しており、この業界の調査対象企業は売掛金の保険を継続すると述べています。

インドネシア: 信用販売と支払いターム (B2B)

企業間信用取引決定の背後にある売上成長の主な推進力

- インドネシア市場の調査では、企業間取引において、売掛取引の売上の平均合計値がわずかに低下し、前回の調査の51%と比較して48%になっていることがわかりました。過去数ヶ月の間で、企業間売掛取引リクエスト拒否した企業は主に農産食品業界で、これにはさまざまな理由があると私たちに語りました。これらには、顧客の支払い不履行のリスクの増加、支払いを待つ間に発生する資金調達または利息コストの増加、または単に顧客の支払い履歴に関する情報の欠如が含まれていました。
- 企業間売掛取引リクエストを以前よりも頻繁に受け入れた企業は、主に顧客を維持し、新しいセールスリードを生み出すために受け入れました。これは、エレクトロニクス/ICT業界の企業によって最も頻繁に報告されました。

企業の競争力を維持するために信用供与期間が延長された

- インドネシアで調査された企業のほぼ半数は、以前よりも長い信用供与期間を提供したと述べています。このアプローチの変更は、支払いタームが1年前の43日と比較して、請求から平均54日になっていることで現れています。より長い支払い期間を受け入れる主な理由は、顧客に魅力的な条件を提供することによって競争力のある地位を保護するための企業内部からのプレッシャーでした。これは、市場で調査されたすべての業界で報告されました。
- 顧客からの支払いを待っている間にサプライヤーに対して支払義務を果たすための資金の利用可能性や調達コストといった要素は、今回インドネシアで調査された企業にとって、支払い条件を決めるうえで最も影響があると述べました。これは、化学品業界の企業によって最も頻繁に報告されます。エレクトロニクス/ICT企業からは、売上高の利益率が支払い条件の決定に最も影響するというものでした。調査の興味深い発見は、調査を行った五分の二の企業のうち、ほとんどの産業で、支払い条件に関する決定を検討する際に信用保険が役に立っていると私たちに語ったことです。



38%

(2021年: 30%)

インドネシアで調査した企業の38%は、支払い条件を検討する際に、信用保険のメリットを感じていると語っています。

インドネシア: 取引先の支払い不履行 (B2B)

貸倒償却の上昇傾向は、企業の債権回収効率の改善を促す

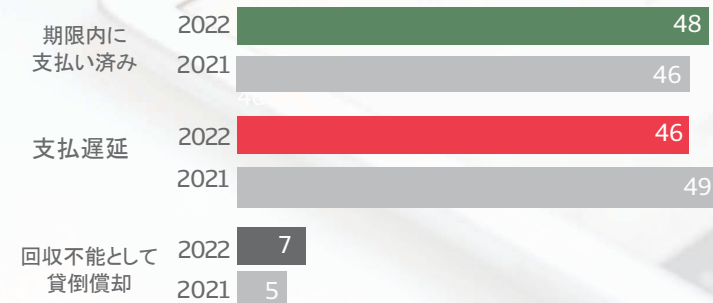
- インドネシア市場では、企業間売掛取引での支払い延滞はわずかに減少し、前回の調査の49%と比較して請求書の総額の平均46%になりました。
インドネシアの製紙業界は、顧客支払いのデフォルトによって最も大きな打撃を受けているように見えます。これは、インドネシアの製紙業界における厳しい取引条件の結果です。
この業界で調査した企業の70%は、遅延している売掛取引先に支払い催促を送るなどコントロールを強化するなど、クレジット管理に関連するコストが高くなっていると述べています。
- 回収不能として貸倒償却された不良債権は、強力な回収努力にもかかわらず、インドネシア市場で上昇傾向を示しています。
これらは現在、企業間取引全体の請求書の平均7%であり、前回の調査の5%から増加しています。
農業食品業界は、支払い催促と外部の債権回収機関の利用に費やされた時間とリソースのレベルが最も高いことを報告しているにもかかわらず、調査対象のすべての業界で最も高い平均償却額(9%)を示しています。

流動性トラブルが支払い不履行の主な引き金

- インドネシアで調査された企業の三分の二は、企業間取引顧客による支払い不履行の主な理由は流動性の問題であると述べました。
これは化学品業界から最も多く報告され、彼らは財政難の警告の兆候を見つけるために顧客の信用力パターンにより定期的なレビューに取り組んだと述べました。
支払い不履行を引き起こすもう一つの要因は、顧客の支払いプロセスにおける事務手続きの非効率性であると報告されました。
これは、電子機器/ICTセクターで特に多い問題です。
調査対象企業の四分の一、とりわけ製紙業界で、顧客は流動性を社内で維持したいため、意図的に支払いを怠っています。



インドネシア: 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

インドネシア: 取引先の支払い不履行の影響 (B2B)

ビジネスへの影響を軽減するためには優れた信用リスク評価が鍵

- 顧客信用度の質の高い評価が、支払い不履行リスクを最小限に抑えるための鍵であり、調査対象の企業の63%は、通常外部の情報ソースに依存していると述べました。信用評価の主な情報源は、顧客の財務諸表、および銀行照会 (Bank Reference) と信用照会 (Trade Reference) でした。残りの企業は、これらの情報源を顧客からの直接情報で補完したと語っています。
- 顧客の支払い不履行の影響を緩和するために、インドネシア企業による与信管理を強化する他の措置も使用されました。より定期的な請求書支払い催促を行うことは一般的な方法であり、企業の65%がこの選択を報告しています。調査対象の企業のほぼ半数が、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ことに重点を置いていると述べました。これは、与信管理プロセスを強化するための極めて重要な要素であると述べています。

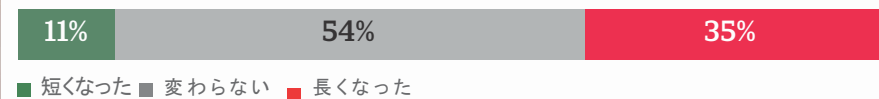
長期遅延債権が流動性レベルに深刻な影響

- 私たちの調査では、三分の一以上のインドネシア企業で、過去数ヶ月の間に売掛取引後から現金化までの期間である売掛金回転日数 (Day Sales Outstanding: DSO) が悪化していることがわかりました。これは彼らの流動性ポジションに影響を及ぼし、より高いレベルの不良債権リスクを冒しました。これは、農産食品業界の企業から最も多く報告され、信頼できる顧客に対してより寛大な支払条件が支払いを大幅に遅らせ、DSOが悪化し、流動性の制約を受けたためと考えられます。
- 半数以上のインドネシア企業は、いくつかの理由からDSOに大きな変化ないと報告しています。41%の企業、主に化学品業界では、早期回収のために割引を提供することによってDSOを改善させようとしてきました。調査対象の企業の四分の一、主に電子機器/ICTセクターでは、支払い条件を設定するための柔軟なアプローチを採用して、売掛販売が未払いのままである平均日数を減らすのに役立っています。
- 農産食品業界は、長期の未払いの貿易債権回収を改善するために外部の債権回収機関の利用を増やすことが、DSOのある程度の安定化に大きく貢献したと述べました。もう一つの調査報告は、電子機器/ICT企業からのもので、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のことです。



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)



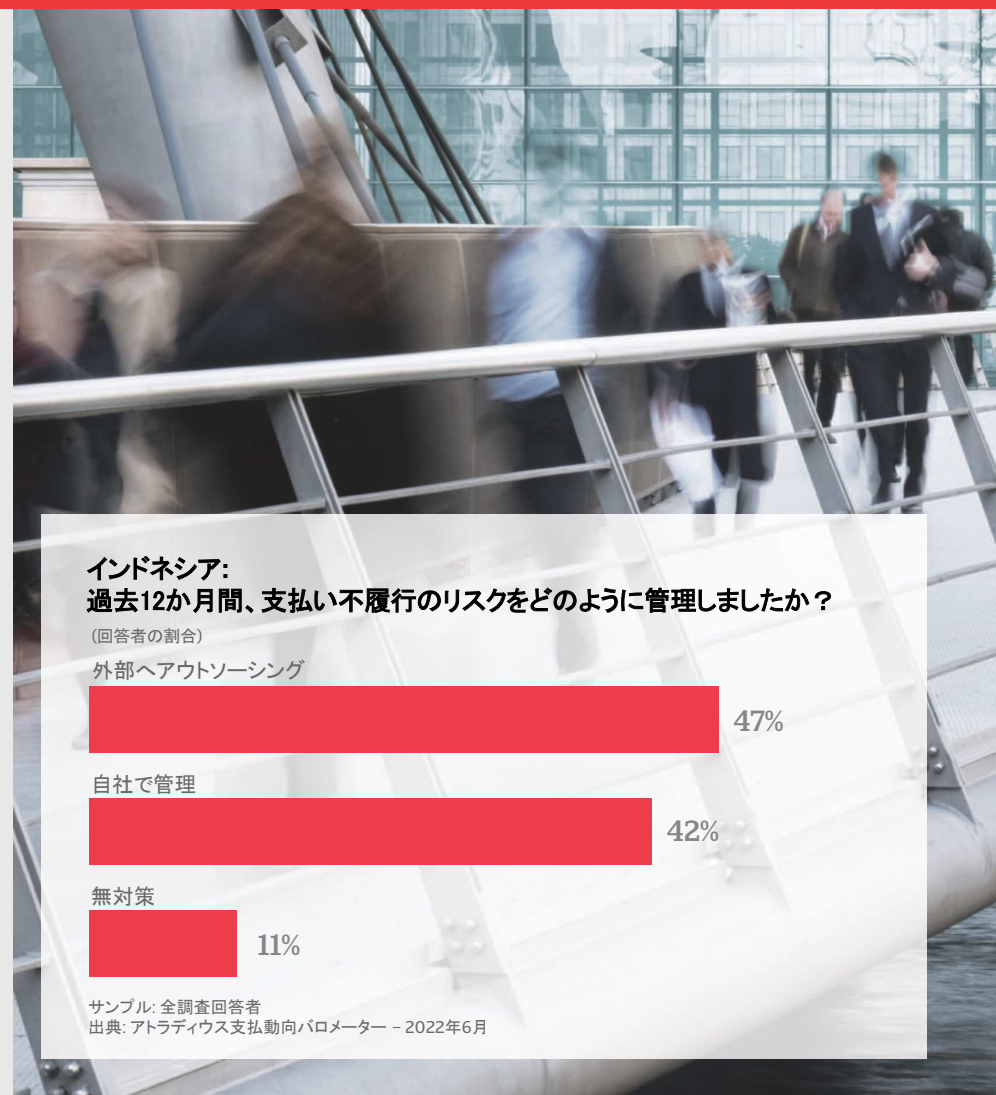
サンプル: 全調査回答者

出典: アトラディウス支払動向バロメーター—2022年6月

インドネシア: 取引先の支払い不履行の管理 (B2B)

戦略的信用リスク管理の認識の高まり

- 顧客の信用リスクを社内で保持および管理していると回答したインドネシア企業の数42%で、昨年49%から減少しました。その半数は、潜在的な不良債権をカバーするための資金を引き当てる必要がありました。残りの企業は、この問題を信用保険会社に外注するか、社内の信用リスク管理または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、企業が現在事業を行っている困難な経済および取引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確に示しています。
- 信用リスク管理を信用保険会社に委託した企業の半数以上が、与信管理手順を強化するためにそうしたと述べており、これはDSOの改善と運転資金の解放に役立ちました。これは、化学品業界で最も多く報告されました。私たちの調査ではまた、社内の信用リスク管理または保険を補完するために購入した貿易金融ソリューションと合わせて、特に電子機器/ICT業界の輸出ビジネスで信用状(Letter of Credit)が広く使用されていたことを明らかにしています。



インドネシア: ビジネスの展望 (B2B)

企業は信用取引に楽観的な見通し

- インドネシアのすべての業界の企業の40%以上が、既存の顧客とのリピート販売を促進すると信じて、今後数ヶ月の企業間取引で信用条件での見通しについて楽観的であると述べています。企業間取引における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同様のポジティブな見解があります。インドネシアの製紙業界の企業は、現在の支払条件の大幅な変更も、顧客の支払い慣行の改善も予想していないと、異なる見解を持っていました。

信用保険加入の増加傾向がDSOの安定化へ

- 売掛販売の潜在的な増加の波及効果として、インドネシアで調査されたすべての業界の企業のほぼ70%が、現在の困難な取引環境でDSOの大幅な変動を予測していることです。これは、調査対象の企業の80%近くが、やはりすべての業界で、今後数ヶ月間も信用保険を使い続けると述べたことを説明している可能性があります。例外は、インドネシアの製紙業界であり、取引対策の変更を予測していません。
- インドネシアで調査された52%の企業がパンデミックの継続的な影響が主な懸念事項と述べています。この見解は、特に輸出顧客からの潜在的な需要の減少が主な懸念事項であった農産食品事業を除いて、調査対象のすべての業界で強く表明されました。自社の製品やサービスに対する需要の高まりに対応することは、エレクトロニクス/ICTセクターの今後の最大の課題と考えられています。キャッシュフローの保護は、インドネシアで調査されたすべての業界、特に化学品業界で大きな懸念事項となっています。

インドネシア: 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



製品・サービスに対する需要拡大に対応



製品・サービスに対する需要減少



適切なキャッシュフローを維持



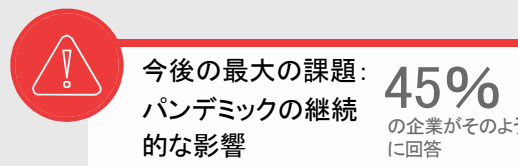
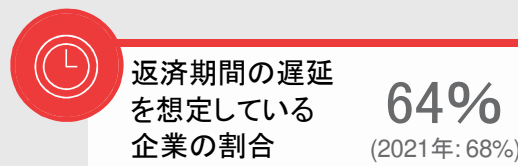
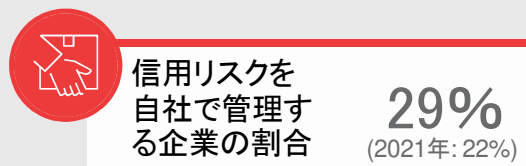
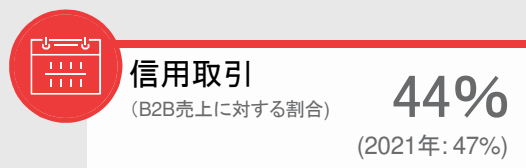
コスト抑制



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

インドネシア: 業界別調査結果の概要

農業/食品

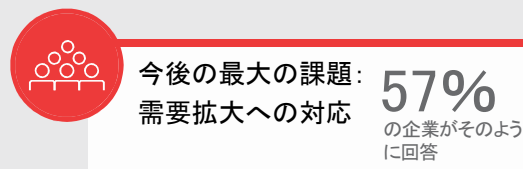
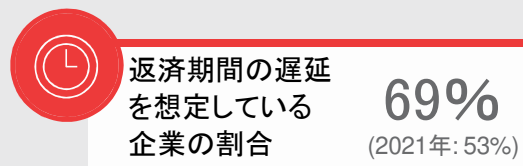
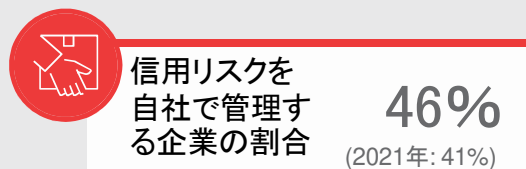


* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



インドネシア: 業界別調査結果の概要

化学薬品



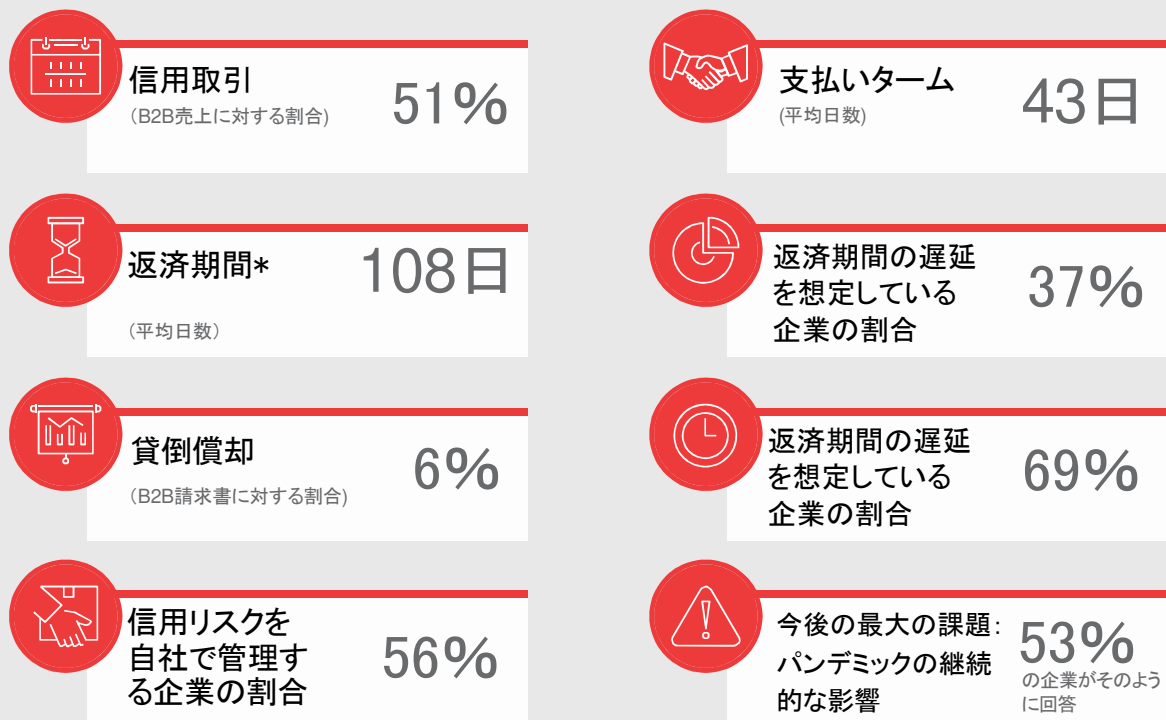
* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



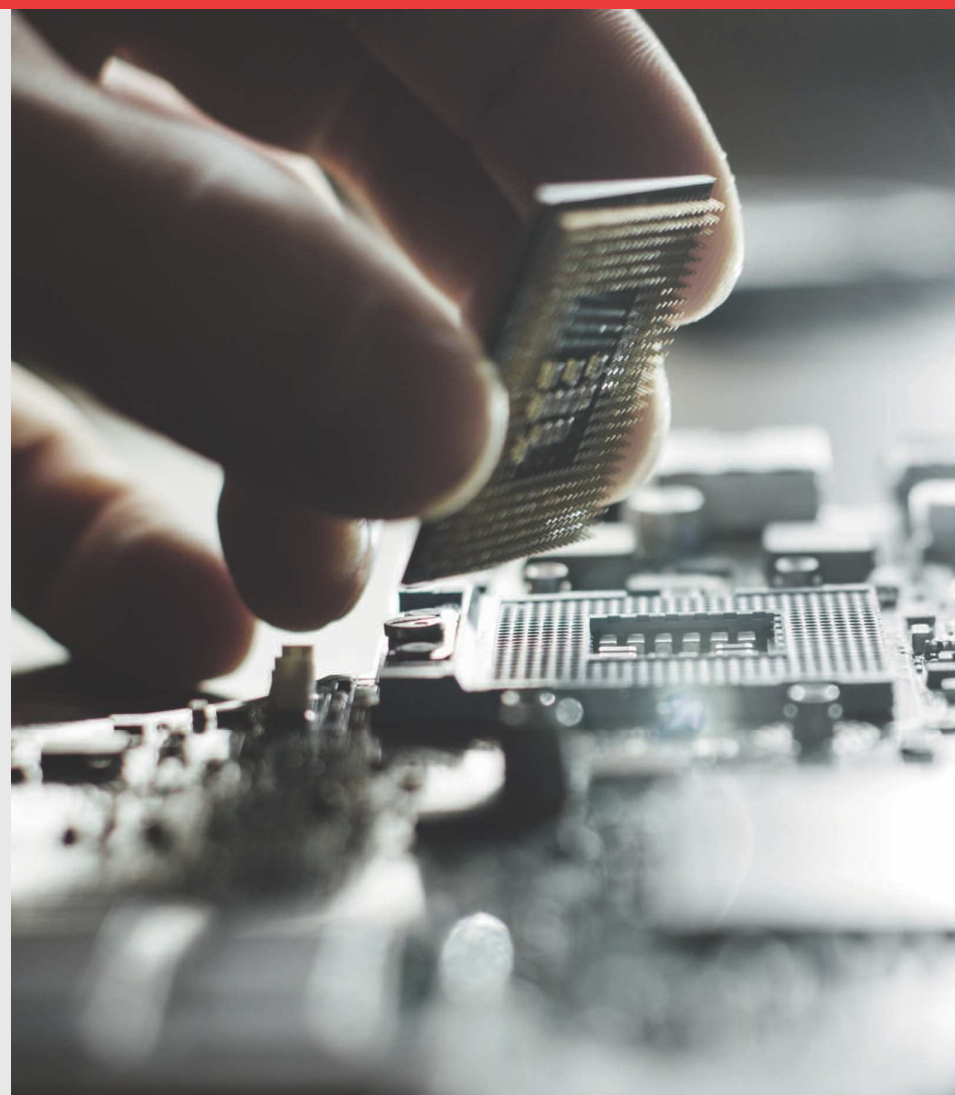
インドネシア: 業界別調査結果の概要

電子機器/ICT

2021年のデータはありません



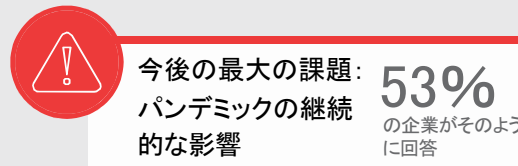
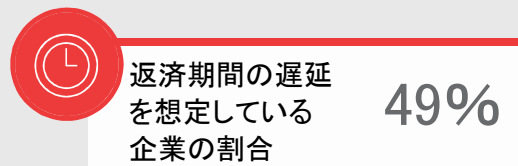
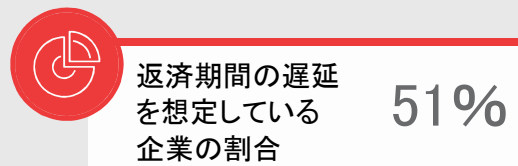
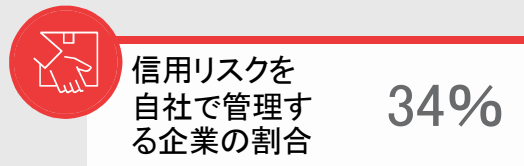
* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



インドネシア: 業界別調査結果の概要

製紙

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



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、インドネシア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：インドネシアの企業を調査し、売掛金管理に関して適切な窓口に関き取り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。ご質問や具体的なお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。インドネシア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。

インドネシア専用ページ: [www.atradius.sg](#)

電子メール: atradius.asia@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	84	42
卸売業	27	14
小売 / 流通業	51	26
サービス	38	18
合計	200	100
企業の規模	インタビュー	%
零細企業	40	20
SME - 小規模企業	42	21
SME - 中規模企業	89	44
大規模企業	29	15
合計	200	100
業界	インタビュー	%
農業/食品	53	26
化学薬品	51	25
電子機器/ICT	51	25
製紙	45	24
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