

# アトラディウス支払動向バロメーター 2022年6月



シンガポール：  
企業は不良債権償却の増加に打撃を受ける

# 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
建設	12
電子機器/ICT	13
機械	14
用語の説明	15
調査設計	16



## 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。

本書はシンガポールに関するレポートです。

## シンガポール: 調査結果の概要

# 9% 貸倒償却

(2021年の調査から50%増加)

### 債務不履行リスクが高まる中、貸倒償却は大きな懸念事項

- 回収不能として償却された不良債権は、過去の調査と比較すると、シンガポール市場で驚くべき50%の増加を示しました。  
戦略的信用リスク管理のメリットを信じる企業の割合が最も低い業界である地元の農産食品業界で特に見られました。  
私たちの調査によると、支払い不履行は流動性の問題、顧客の紛争 (Dispute)、管理上の非効率が原因であることが最も多く、シンガポールで調査した企業は、顧客との信用取引から生じる未回収金を追跡するためにより多くの時間とリソースを費やしました。
- シンガポールの企業によって報告された信用取引を行う主な理由は、既存の顧客と彼らの競争力を守る必要性でした。  
私たちの調査では、顧客の支払い不履行リスクについての認識が高く、請求書の支払いにかかる平均期間が全体的に短いことがわかりました。  
ただし、多くのシンガポール企業(35%)は、信用保険に加入することで発生するコストを軽減できる場合、より長い支払い期間を提供する用意があることも明らかになっています。

### 信用保険はDSO安定化へプラス要因

- シンガポール市場では、顧客に対してより寛大な支払条件と回収効率の低下が主な理由で売掛金回転日数 (Day Sales Outstanding: DSO) が明らかに悪化しました。  
これにより、強力な戦略的信用リスク管理の必要性がすべての業界に広く認識されるようになりました。  
私たちの調査によると、シンガポールの企業の30%近くが社内与信管理でこの問題に取り組むことを選択しています。  
残りは信用保険または他の金融ソリューションを選択しています。この傾向は、企業が来年のDSOの安定性を期待していることを意味します。
- シンガポールで調査された企業の中には、全体的に楽観的な見通しが見られました。  
過半数 (64%) は、信用条件での取引の増加を予測しており、支払い慣行は今後数ヶ月で改善するとも考えています。  
パンデミックの影響は、キャッシュフローレベルを保全し、製品やサービスの需要の高まりに対応するとともに、シンガポール企業にとって依然として大きな懸念事項です。

## シンガポール: 信用販売と支払いターム (B2B)

### 企業間取引売上高の半分は信用取引で販売され、既存の顧客を維持することに重点を置く

- シンガポール市場の調査では、信用取引でのB2B売上の平均合計値がわずかに低下し、昨年の59%から53%になっていることがわかりました。  
かなりの数の企業が、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十分である、または持続不可能な与信管理コストを理由に、ここ数ヶ月で企業間貿易与信要求を拒否したと述べました。  
しかし、他の多くの企業、特に電子機器/ICT業界において、輸出の伸びを反映して、顧客からの貿易信用要求をより頻繁に受け入れると述べました。
- シンガポール企業が信用取引を行う主な理由は、顧客の維持であり、この判断は機械業界の企業によって最も頻繁に報告されています。  
顧客がより長い期間で支払うことができるようにすることも、特に電子機器/ICT業界で注目されている、信用取引での販売の原動力です。  
競争力を保全したいという願望は、企業間貿易でユーザンスを提供する大きな動機でもあり、シンガポールの化学品業界で最も頻繁に例証されています。

### 企業間取引において支払期間は短縮、企業は信用保険のメリットを把握

- シンガポール企業の債務不履行に対する認識が強まっていることで、企業間取引の顧客に請求書の支払い期間を短縮していることが表されている可能性があります。  
これは、支払条件が請求から1年前の37日と比較して今年は平均33日であるというアプローチの変更で表されています。  
対照的に、多くの企業は、追加の売上を獲得するために、顧客に対してより長い支払期間を与えたと語っています。  
これは、パンデミックと気候変動の影響の影響の中で非常に競争の激しい貿易環境を反映して、シンガポールの農産食品業界から特に報告されました。
- シンガポールの企業が顧客への支払条件を設定するための主な基準は、特に電子機器/ICT業界において、慣習的な取引慣行です。  
しかし、私たちの調査から明らかになったのは、顧客からの支払いを待つ間に必要な資金コストに応じて、支払条件を設定する電子機器/ICT企業の数が昨年に比べてはるかに多くなったことです(昨年の35%から46%増加)。  
この傾向は、外部からの融資の容易さなど、信用保険に加入するメリットについての認識が高まっていると報告されていることによって補完されています。  
シンガポールで調査されたすべての業界の企業がこの見解を持っているようです。



# 35%

(2021年: 15%)

シンガポールで調査した企業の35%は、外部からの資金調達が容易になるなど、信用保険に加入することのメリットに対する認識が高まっていると報告しています。

## シンガポール: 取引先の支払い不履行 (B2B)

### 不良債権は増加傾向にあり、回収コストも上昇

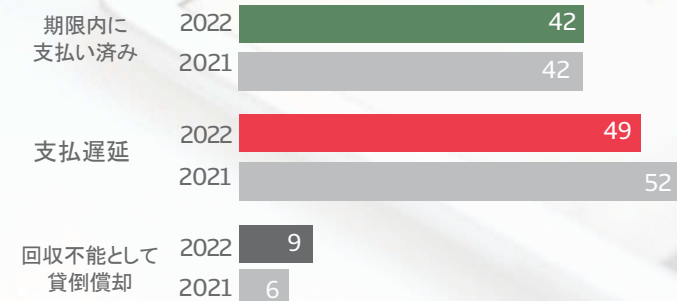
- 私たちの調査では、企業間取引の遅延額がわずかに減少していることがわかりました。昨年の52%に対して、企業間請求書の総額の平均49%になっています。これは、信用取引による企業間取引の売上の減少と一致しています。  
一つの例外は、パンデミックの破壊的な影響のために深刻な顧客の支払いデフォルトに苦しんでいるシンガポールの機械産業です。機械業界で調査を行った企業のほぼ半数は、企業間取引でユーザンスの提供に対する管理を強化するか、売掛販売をする資金を調達するために外部からの借入れを求めると述べています。
- 回収不能として貸倒償却された不良債権は、シンガポール市場で著しい増加を示しています。これらは、昨年の6%から現在すべての企業間取引請求書の平均9%になっています。  
財政難の兆候は、特に農業食品業界で見られました。  
農業食品業界は、シンガポールで調査されたすべての業界で貸倒償却額が最も高く、外部の債権回収機関の利用が増加しました。  
農業食品業界はまた、信用保険に加入することがより長い支払い期間の意思決定に影響を与えると信じている企業の割合が最も低く、信用力の低い顧客と取引するリスクが高くなっています。

### 管理上の問題と流動性の問題が債務不履行を引き起こす

- 顧客からの延滞金への対処は、シンガポールの企業にとって頭痛の種でした。調査対象企業の53%は、顧客の支払いプロセスにおける管理上の非効率性のために、未回収金を追跡するために多くの時間とリソースを投入したと述べました。  
これは特に建設会社によって報告され、請求書の早期支払いのために顧客へ割引を提供したと述べました。  
流動性の問題は、シンガポールで調査されたすべての業界で報告された債務不履行のもう一つの理由でした。  
例外は、顧客との紛争 (Dispute) を主要要因として挙げた化学品業界でした。



### シンガポール: 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

## シンガポール: 取引先の支払い不履行の影響 (B2B)

### 顧客の信用力をモニタリングし、支払い不履行の影響が緩和

- シンガポールの企業は、顧客の支払い不履行の影響を緩和するためにさまざまな保全対策を講じました。調査対象の企業のほぼ半数が、顧客の信用力の傾向をより定期的にチェックし、同じ機能を持つ単一の顧客または顧客のグループ会社に信用リスクが集中するのを回避したと述べています。どちらも、与信管理プロセスを強化するために不可欠であるとみなされていました。シンガポールの企業が使用した信用評価の主な情報源は、銀行照会と専門機関からの企業情報レポートでした。
- シンガポール企業の信用リスク管理戦略のもう一つの焦点は、製品やサービスの提供に関するB2B顧客からの現金支払いのより頻繁な要求でした。これは、支払いデフォルトや不良債権の影響から流動性ポジションを保全するための手法として、調査されたほぼすべての業界で報告されました。機械業界では例外があり、必要に応じて支払条件を提供するための柔軟なアプローチが、流動性の向上を促進するための好ましいオプションであるように思われます。

### 現金化までの長期化がキャッシュフロー悪化を招く

- シンガポールの企業の半数以上で、請求から現金化までの期間である売掛金回転日数 (Days-Sales-Outstanding : DSO) が、過去数ヶ月の間に悪化しました。これは特に建設および化学品業界でそうであり、流動性ポジションに深刻な影響を及ぼしました。多くの建設会社は、信頼できる顧客に対してより寛大な信用政策が裏目に出たと報告しました。なぜなら、これらの顧客は彼ら自身の過失によらず、支払い不履行のリスクを高める流動性の問題に苦しんでいたからです。シンガポールの化学品業界では、DSOの悪化は、債務不履行の顧客の長期の未回収金の回収効率が大幅に低下したことに起因していました。
- シンガポールで調査した企業の46%は、DSOの変動を緩和するためにいくつかの対策を講じていると報告しました。成功例の一つは、農業食品業界です。この業界では、長期の未払金の回収を改善するため外部の債権回収機関の利用を増やしたことがDSOの安定化に大きく貢献しているようです。もう一つの興味深い事例は、電子機器/ICT業界です。これは、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のに役立つと語っています。



### 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)

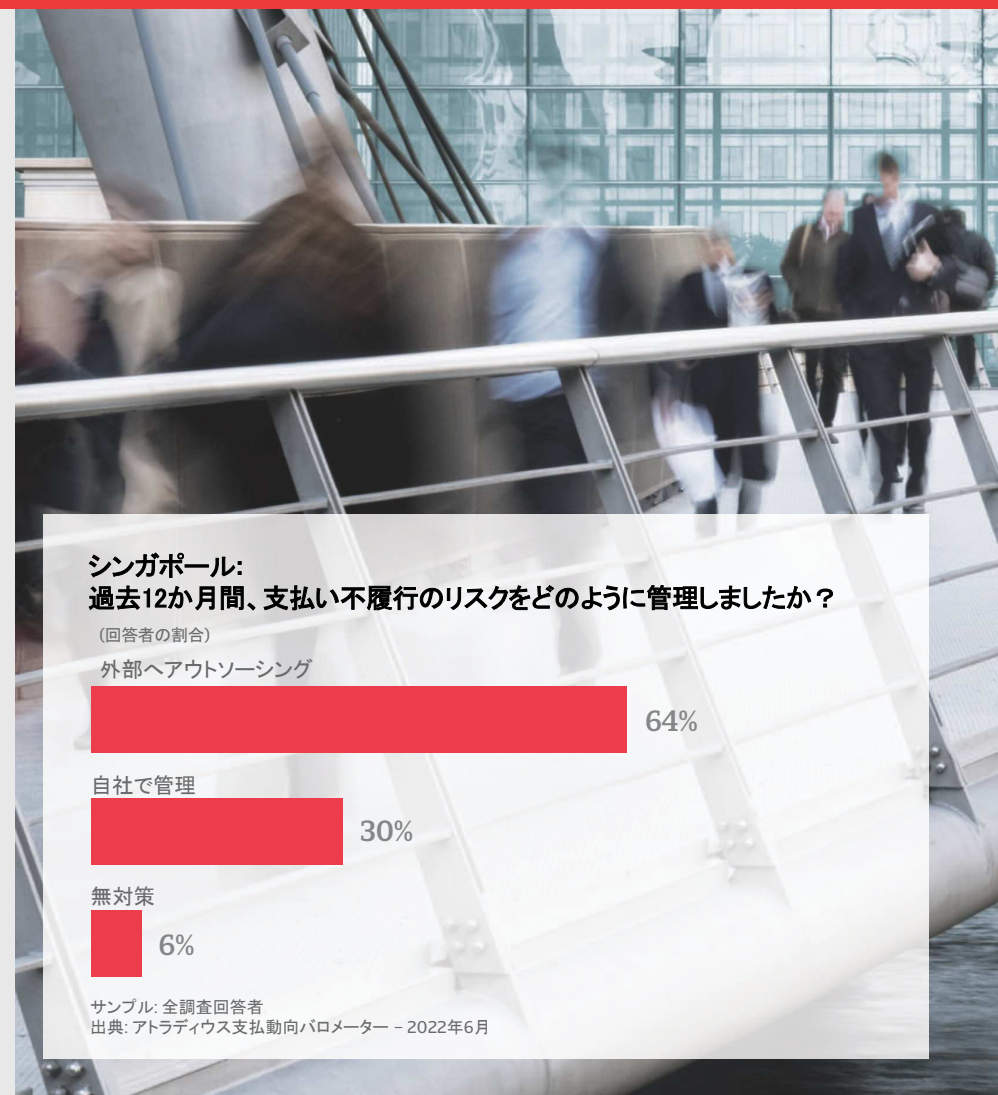


サンプル: 全調査回答者  
出典: アトラディウス支払動向バロメーター—2022年6月

## シンガポール: 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必要性に対する認識の高まり

- シンガポール市場で調査した企業の30%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望んでいると述べています。  
これには、潜在的な不良債権をカバーする他に事業運営に充当できる可能性のある資金を確保することが含まれます。私たちの調査によると、60%以上の企業で、この問題を信用保険会社にアウトソーシングするか、社内の与信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することを選択しました。  
これは、現在の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、主に顧客の支払い不履行や不良債権による予期せぬ損失からの保護など、大きなメリットがあるとシンガポールの企業から報告されました。  
シンガポールで調査されたすべての業界で、DSOの改善と運転資金の解放に役立つ与信管理手順の全体的な強化とともに、潜在的な顧客に関する詳細なリスク情報入手も強く注目されました。  
私たちの調査では、貿易金融ソリューションの中で特に売掛債権証券化といった迅速な現金化の優先を明らかにしています。





## シンガポール: ビジネスの展望 (B2B)

### 特に売上を伸ばすための信用取引の前向きな見通し

- パンデミックの破壊的な影響についての不確実性が続いているにもかかわらず、シンガポールで調査対象の企業は、今後数ヶ月の見通しについてある程度楽観的な見方を示しています。シンガポール市場のすべての業界の大多数の企業は、市場を成長させるためにB2B顧客との信用取引の増加を予測していますが、通常の貿易信用方針に変更がないと予測しているのは少数派です。この前向きな見通しは、B2B顧客の支払い慣行が今後数ヶ月の間に改善されるという確信によって裏付けられています。

### 信用保険加入の増加傾向がDSOの安定化につながる

- 期待される企業間取引の支払い慣行の改善は、今回シンガポールで調査されたほとんどの企業が、現在の困難な取引環境にもかかわらずDSOの大幅な変動を考えていないことに起因しています。また、これは今後数ヶ月間、信用保険を継続して使用または新たに加入すると回答した多数の企業を反映している可能性があります。これは、機械業界で特に明らかな調査結果です。
- 多くのシンガポール企業の懸念点は、パンデミックの継続的な影響です。これは、エレクトロニクス/ICT業界を除く調査対象のすべての業界で強く表明された見解です。ほぼ同じくらい多くの企業、主に機械産業で、国内および世界経済がパンデミックから立ち直ろうとしているため、今後の最大の課題は自社の製品とサービスに対する需要の高まりに対応することであると述べました。キャッシュフローの保全是、調査対象のすべての業界で重要な懸念事項ですが、コストの抑制と利益率の低下も今後の重要な課題と考えられます。

### シンガポール: 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



適切なキャッシュフローを維持



コスト抑制



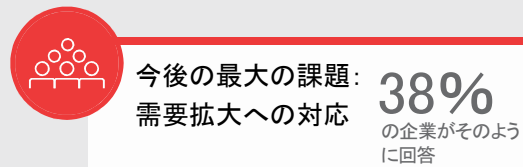
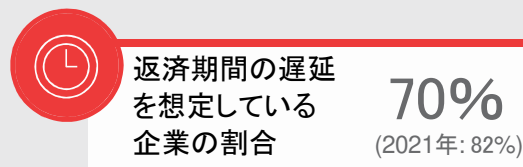
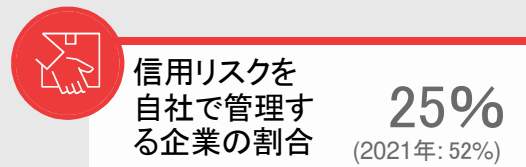
利益率の縮小



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

## シンガポール: 業界別調査結果の概要

### 農業/食品

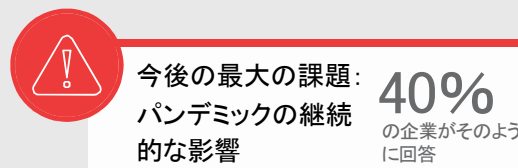
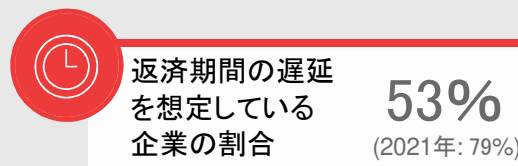
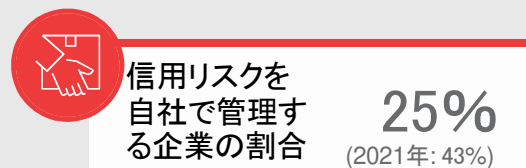


\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



## シンガポール: 業界別調査結果の概要

### 化学薬品

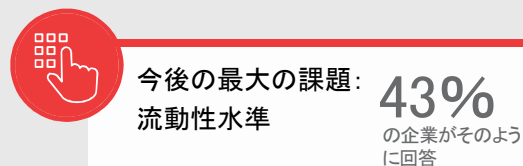
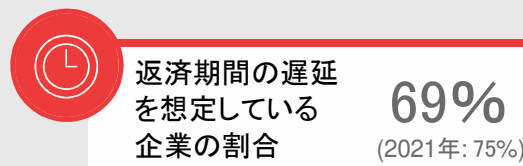
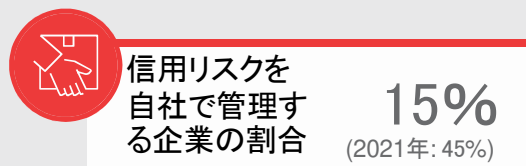


\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



## シンガポール: 業界別調査結果の概要

### 建設



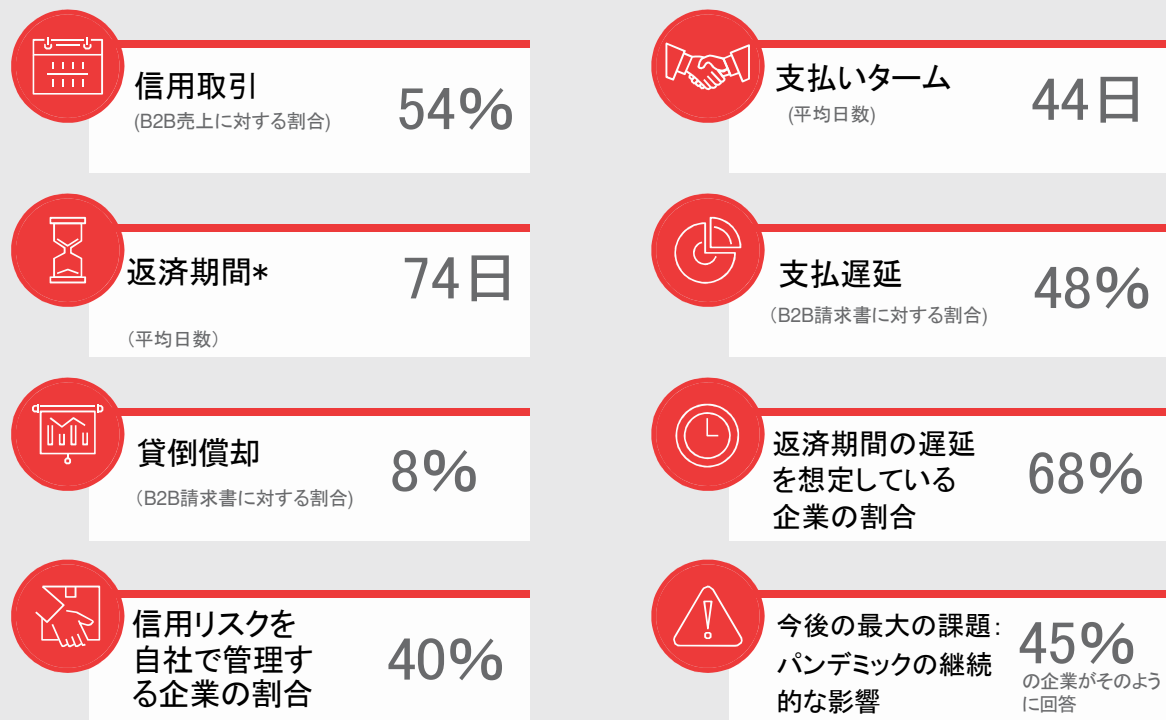
\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



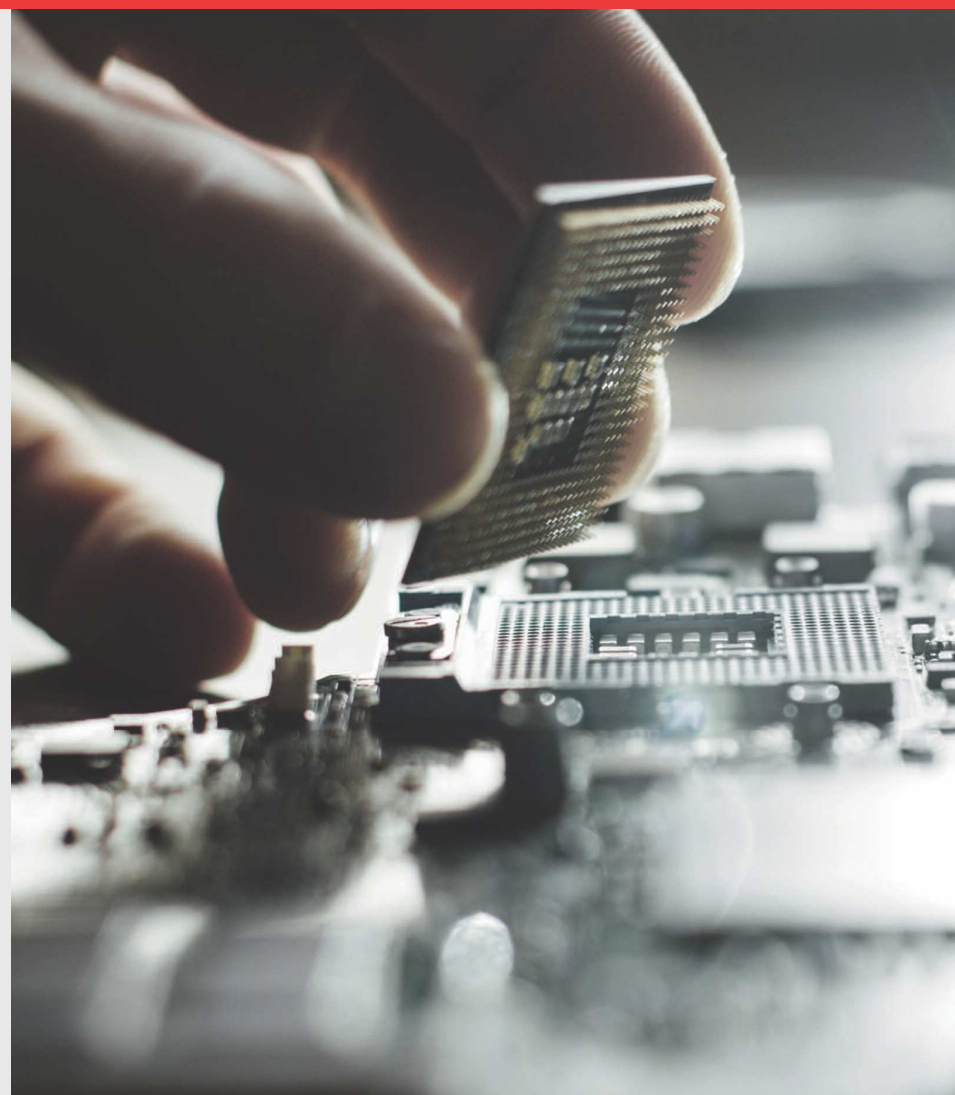
## シンガポール: 業界別調査結果の概要

### 電子機器/ICT

2021年のデータはありません



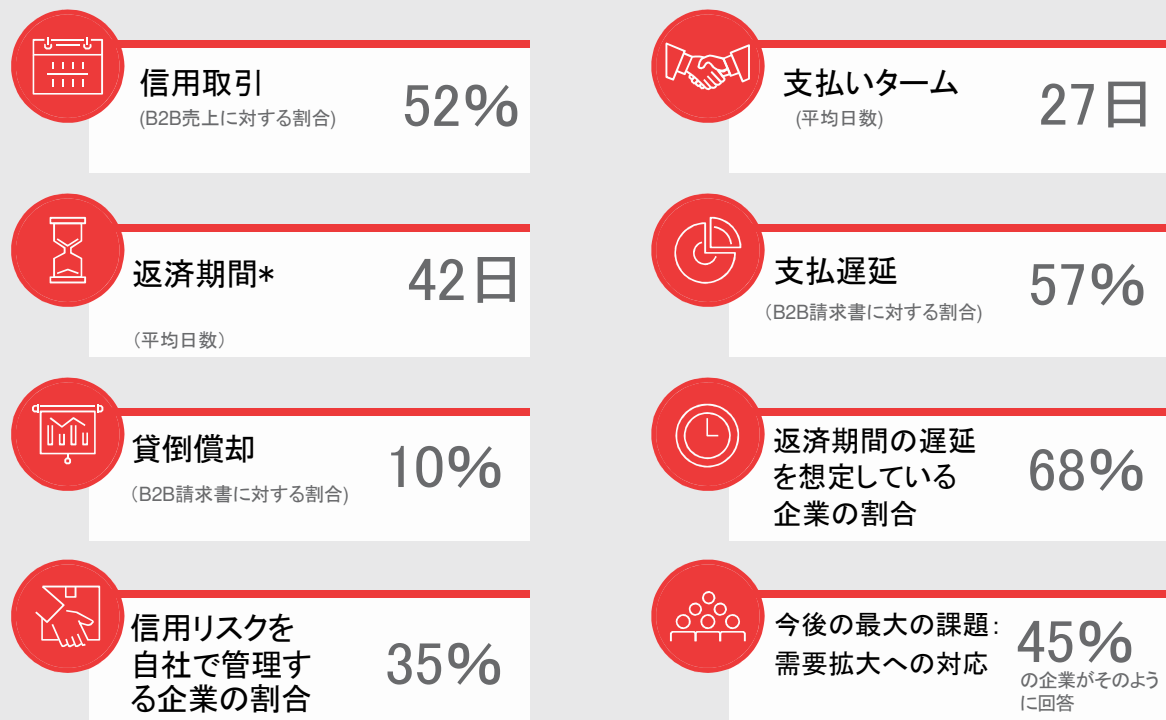
\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



## シンガポール: 業界別調査結果の概要

### 機械

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、シンガポール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：シンガポールの企業を調査し、売掛金管理に関して適切な窓口に聞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。シンガポール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](http://www.atradiuscollections.com)をご覧ください。

シンガポール専用ページ: [www.atradius.sg](http://www.atradius.sg)

電子メール: [atradius.asia@atradius.com](mailto: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	101	50
卸売業	36	18
小売 / 流通業	26	13
サービス	37	19
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	58	29
SME - 中規模企業	102	51
大規模企業	40	20
合計	200	100
業界	インタビュー	%
農業/食品	40	20
化学薬品	40	20
建設	40	20
電子機器/ICT	40	20
機械	40	20
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)