

# アトラディウス支払動向バロメーター 2022年6月

## 台湾: 不良債権の急増

# 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	10
電子機器/ICT	11
機械	12
テキスタイル/衣料品	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。

本書は台湾に関するレポートです。

## 台湾: 調査結果の概要

# 8% 貸倒償却

(2021年調査の3%から増加)

### 地政学的問題の中での主な懸念- 債務不履行の増加

- 台湾の状況は流動的な状態にあり、多くの企業が未来はどうか確信を持ってないと述べています。これは部分的にはパンデミックの結果であり、さらに重要なことに、台湾固有の地政学的リスクのために、国内および外国貿易への潜在的な影響について調査されたすべての業界に広範かつ深刻な不確実性があります。企業の三分の一は、収益性の維持に不安を感じていると述べています。
- 私たちの調査では、回収不能として貸倒償却の急増が示され、業界平均8%で前年比のほぼ3倍でになり、化学業界では12%にも達していました。同様に支払遅延も増加しており、支払い慣行の不穏な悪化を明らかにしました。顧客の支払い不履行レベルは、前回の調査の40%から平均54%に上昇しました。

### DSOの悪化と流動性の問題がもたらす与信管理強化の必要性

- 台湾で調査された企業の大多数は、顧客の流動性問題は支払デフォルトにつながる要因で増加していると述べています。これは、それぞれのサプライチェーンを通じて深刻な連鎖反応をもたらしました。企業のほぼ三分の一が、売掛金回転日数 (Days-Sales-Outstanding: DSO) の大幅な悪化を経験したと語っています。これは、自社のキャッシュフローとビジネスの成長の両方に対する脅威です。
- 今回の調査でわかった厳しい取引条件は、調査対象の台湾企業の間で信頼できる強力な与信管理戦略の必要性を強固なものにしました。支払いのデフォルトを管理するための内部信用プロセスに焦点が当てられ、問題を信用保険会社にアウトソーシングしたり、特定の貿易金融ソリューションを購入した企業が著しく増加しました。

## 台湾: 信用販売と支払いターム (B2B)

### 競争圧力の中で企業間信用取引が増加

- 台湾で調査された企業は、前回の調査の55%と比較して、過去数ヶ月の間に企業間 (B2B) 取引の売上の平均52%が信用取引で行われたと報告しました。顧客からの貿易信用取引要求の受け入れが著しく増加し、40%近くの企業がより頻繁に受け入れたと述べています。エレクトロニクス/ICT企業は、主にパンデミックによる強い需要によって引き起こされた輸出の急増を反映して、これを最も頻繁に引用しました。B2B取引信用要求の拒否は、主に顧客の信用力の低下または詳細なリスク情報不足が原因でした。
- 私たちの調査によると、台湾企業にとって競争圧力に耐えることが、掛売りでB2B取引を行う主な理由であり、競争の激しい化学品業界の支配的な要因であることがわかりました。新規顧客を獲得することで市場シェアを拡大することは、国内外のB2B顧客との信用取引に対する台湾企業の意欲の背後にある原動力でもあります。これは、台湾の電子機器/ICT業界と繊維/衣料業界の両方の企業にとって、B2B顧客との信用取引が最も多い理由であると語っています。

### 信用リスクの悪化が懸念され、企業は保険の保護を求める

- 台湾で調査された企業間では、B2B顧客の支払い条件を設定することについて対照的なアプローチがありました。前回の調査のほぼ2倍の数が、競争圧力に耐えることを目的として、特に化学部門ではより顧客に寛大な支払条件を提供しました。しかし、かなりの数の企業が対照的に顧客の信用の質の低下を理由に支払い期間の短縮を行いました。これにより、全体として請求からの支払いタームは平均52日となり、前回の調査よりも約3週間短くなりました。
- これは、顧客の支払い不履行リスクに対する意識が高まっていることを示唆しており、台湾で調査対象のほぼすべての業界で支払い条件を設定する際に、信用保険の補償があることが決定的な要因になっていることを反映している可能性があります。例外は、繊維/衣料品業界であり、顧客に有利な支払条件を提供することで売上を伸ばして成長させるという圧力が、顧客の支払い不履行の管理に関する懸念を打ち消しているかのように見えます。私たちの調査によると、特に化学品業界では、内部の慣習的な取引慣行が支払い条件の設定にも適用されることがよくあります。



**52日**  
(2021年: 73日)

台湾の企業間取引の支払い条件は、顧客支払いのデフォルトリスクに対する認識の高まりを反映して、過去数ヶ月で大幅に短縮されました

## 台湾: 取引先の支払い不履行 (B2B)

### 支払い不履行と貸倒損失の急増に伴い、企業は揺れ動いた

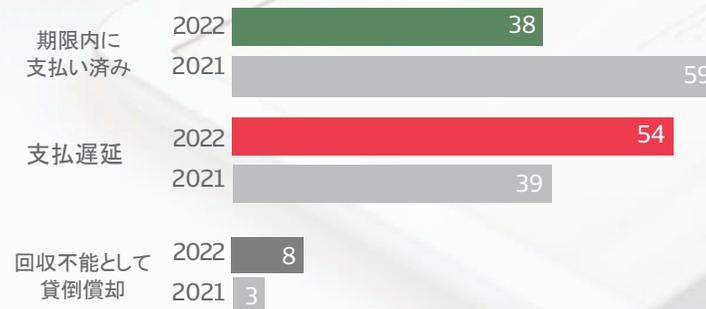
- 台湾経済の相対的な成功と強さにもかかわらず、主要な産業部門全体の企業は、顧客の支払い不履行の増加に苦しんでいると報告しました。  
私たちの調査では、前回の調査の40%と比較して、請求書の平均54%が延滞で決済されていることがわかりました。最も大きな影響を感じたのは、その生産物の多くを輸出し、外国の顧客による支払い不履行に最も苦しんだ繊維/衣料産業でした。  
この業界で調査されたほとんどの企業は、顧客の債務不履行に対して、与信管理の強化、外部資金調達の取得、または流動性の圧迫を避けるための銀行当座貸越の要求であると述べました。
- 回収不能として償却された不良債権も台湾市場で著しく増加し、過去数ヶ月でほぼ3倍になり、すべての企業間信用取引販売額の平均8%になりました。  
この数字は台湾の化学産業で12%に上昇し、キャッシュフローに悪影響を及ぼしました。これは、顧客の信用リスクを社内で管理することを選択した化学品業界の企業が、不良債権の損失による流動性の圧迫を避けるために、長期の延滞貿易債務の回収を専門機関に外注することが多いと述べた理由を説明できます。

### 流動性の圧迫は顧客の支払いデフォルトの増加を引き起こす

- 調査対象の企業の約60%が、B2Bの顧客は主に流動性の問題が原因で、国内および海外の顧客が支払いを怠ったと回答しました。これは、台湾市場全体でビジネスに問題があることが調査で判明したためです。彼らは、事業運営に必要な十分な手持現金を維持するために、自社のサプライヤーへの支払いを遅らせることであると私たちに答えました。これはサプライチェーン全体に沿って連鎖反応を引き起こし、特に電子/ICT業界と化学業界の両方で言及されました。
- 顧客との紛争 (Dispute) も、支払い遅延理由として非常に多く、企業の三分の一以上が報告している問題であり、繊維/衣料品業界で特に懸念されています。  
キャッシュフローの問題に関する一般的な懸念と一致する別の発見は、かなりの数の企業が、支払いプロセスの管理上の遅れのために請求書の支払いが遅れたことです。  
これは、エレクトロニクス/ICT業界で多く行われているようです。



### 台湾: 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

## 台湾: 取引先の支払い不履行の影響 (B2B)

### 顧客の債務不履行がビジネスに与える影響を緩和することが最優先事項

- 調査で示された顧客の支払い不履行の大幅な悪化により、台湾の企業は内部の与信管理プロセスを強化し、事業のキャッシュフローと利益への悪影響を緩和するようになりました。与信管理プロセスを強化するための重要なステップとして、台湾で調査された企業は、顧客の与信評価の改善に焦点を合わせていると語っています。顧客からの直接情報は、信用取引で販売する前に顧客の信用力を評価するための最も一般的な情報源であり続けますが、財務諸表や銀行照会も広く利用されていることがわかりました。
- 台湾企業が信用リスク管理戦略で流動性を保護するための他の手法も利用していると報告されています。調査対象の企業の56%、特に化学業界では、配達時に現金での支払いを要求したとのことです。ほぼ同じ数の企業が、顧客に設定された支払い条件に柔軟なアプローチを積極的に採用し、必要に応じて支払条件を延長または短縮すると述べています。これは、特にエレクトロニクス/ICT業界で言及されました。

### DSOのトラブルは、成長と収益性懸念を引き起こす

- 今回台湾で調査された企業のほぼ三分の一（前回の調査の22%から増加）は、過去数ヶ月の間に流動性ポジションが低かったと報告しました。その結果、請求から支払いまでの期間である売掛金回転日数（Day Sales Outstanding : DSO）が悪化しました。多くの企業は、このDSOの悪化は、主に支払い不履行と不良債権の急増によるキャッシュフローの悪化によるものであると述べました。支払い不履行から保護するための適切な措置なしに実施された、顧客とのより自由な貿易信用対策は、繊維/衣料産業で特に注目されました。
- 調査で報告されたポジティブな結果の一つは、台湾の機械産業で調査されたほとんどの企業で、DSOが前年比で大きく変化しなかったことです。これはおそらく、ビジネスにおける顧客の支払いデフォルトを軽減するためのさまざまな手段の利用を反映しています。これには、信用リスク集中の回避、および支払い遅延した顧客への支払い催促に費やされる時間とリソースの増加が含まれます。



### 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

## 台湾: 取引先の支払い不履行の管理 (B2B)

### 戦略的与信管理が果たす重要な役割についての認識の高まり

- 顧客の信用リスクを社内で保持および管理することを選択している台湾の企業は、前回の調査と比較してはるかに少ないことがわかりました。代わりに、彼らはこの問題を信用保険会社にアウトソーシングするか、社内の信用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好みました。これは、企業が現在ビジネス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アウトソーシングすることは、新規および見込み客に対して安全かつ確実に信用条件を提供できる大きなメリットをもたらすと台湾企業によって報告されました。また、信用保険は、見込み客に関する詳細なリスク情報の取得、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も提供しました。これは、特にファクタリングを通じて迅速な現金化が優先されている機械産業を除いたすべてのセクターで顕著でした。

### 台湾: 過去12か月間、支払い不履行のリスクをどのように管理しましたか？

(回答者の割合)

外部へアウトソーシング

65%

自社で管理

29%

無対策

6%

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

## 台湾: ビジネスの展望 (B2B)

### 企業間取引信用の状況の進化に関するさまざまな意見

- 私たちの調査は、約1年先の台湾市場の不確実性を明らかにしています。調査対象の企業の44%は、企業間取引決済慣行の改善を期待していると述べていますが、残りは現在の厳しい環境に変化はないと予想しています。これは、顧客との信用取引がどのように進化するかについての矛盾したメッセージでした。今後大きな変化は見られないという意見は機械業界から最も多く表明されました。しかし、台湾で調査された多くの企業、特に電子機器/ICT業界においては、競争力を維持するために貿易信用の提供を増やすことを期待していると私たちに述べました。

### 地政学的リスクが国内および輸出貿易に悪影響を与えるという深刻な懸念

- DSOが安定し続けるという確信が高まり、台湾で調査を行った企業の54%が、戦略的与信管理の役割に対する認識の高まりを反映して、大きな変化はないと述べています。ただし、42%は、特に化学業界でDSOの悪化を予測しています。約30%の企業が、世界経済の不利な状況の中で収益性を維持することを懸念していると述べています。特に、売上高の減少と貿易債務管理コストの上昇が懸念されています。
- 台湾ビジネスの主な懸念事項は2つあります。パンデミックの不確実性が続いていることと、地政学的リスクが国内および外国の貿易に与える潜在的な影響です。これは、市場で調査されたすべての業界で深刻に感じられます。このような状況を背景に、25%以上の企業が、キャッシュフローレベルを管理する上で問題が発生すると予想しており、これにより今後数ヶ月の利益率が低下すると予想されています。

### 台湾: 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

利益率の縮小



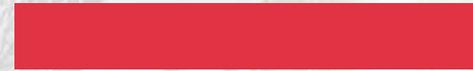
製品・サービスに対する需要減少



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



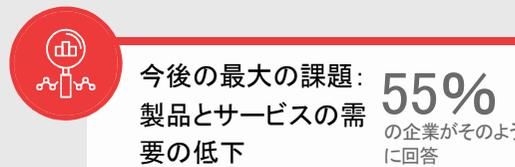
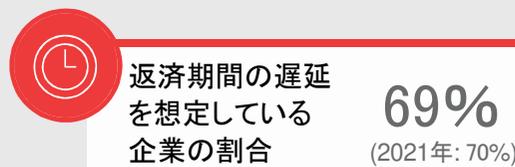
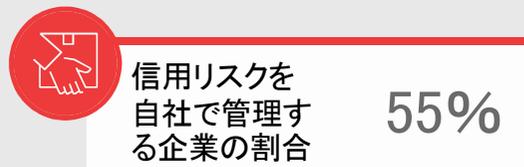
製品・サービスに対する需要拡大に対応



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

## 台湾: 業界別調査結果の概要

### 化学薬品

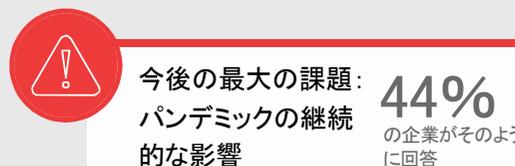
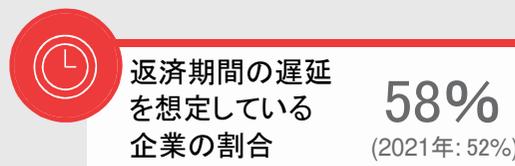
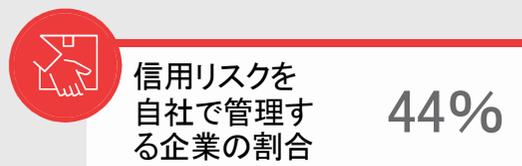


\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延

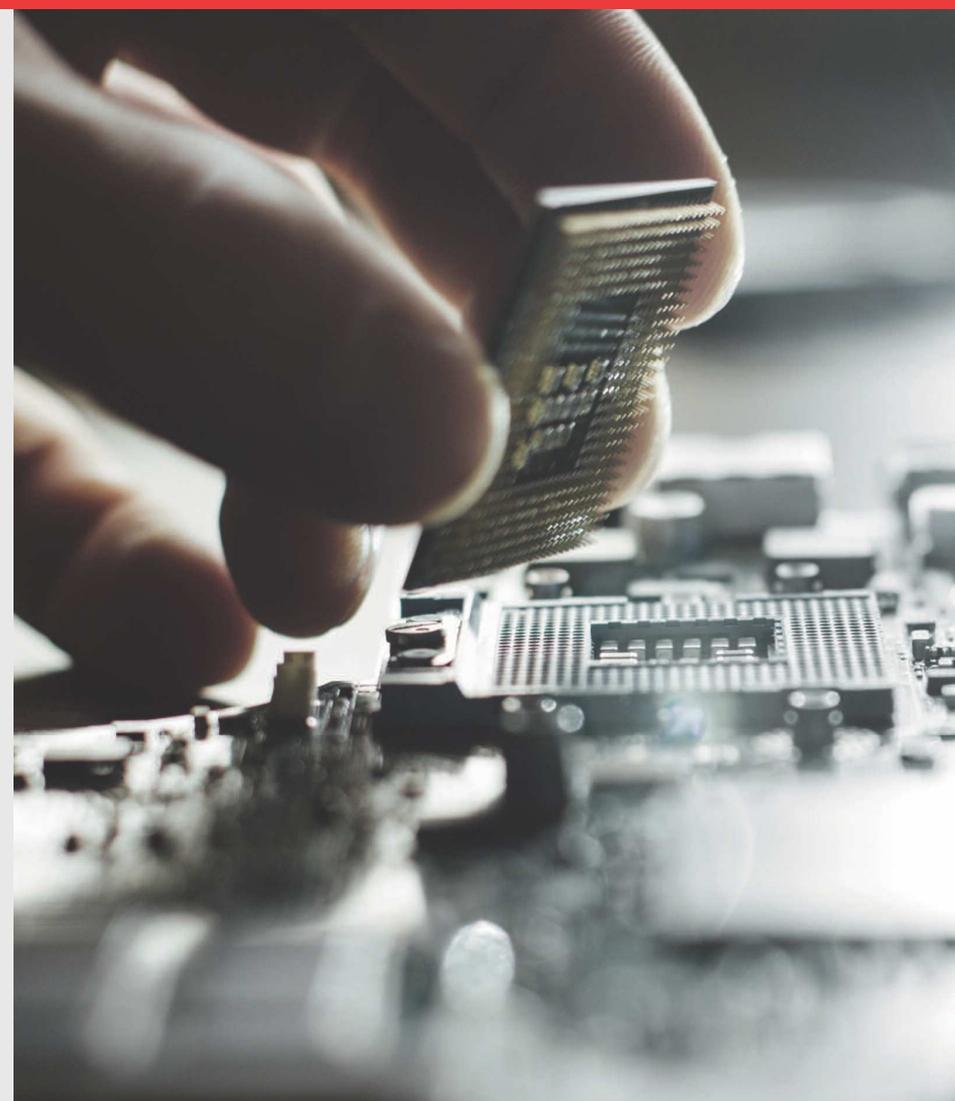


## 台湾: 業界別調査結果の概要

### 電子機器/ICT



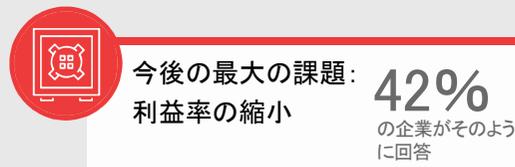
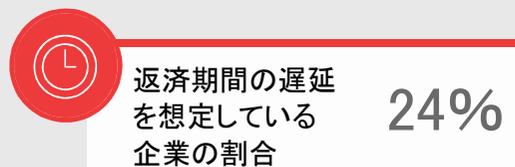
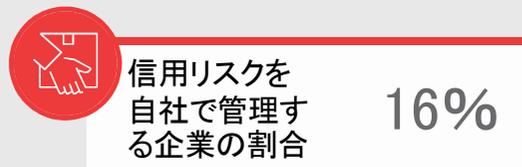
\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



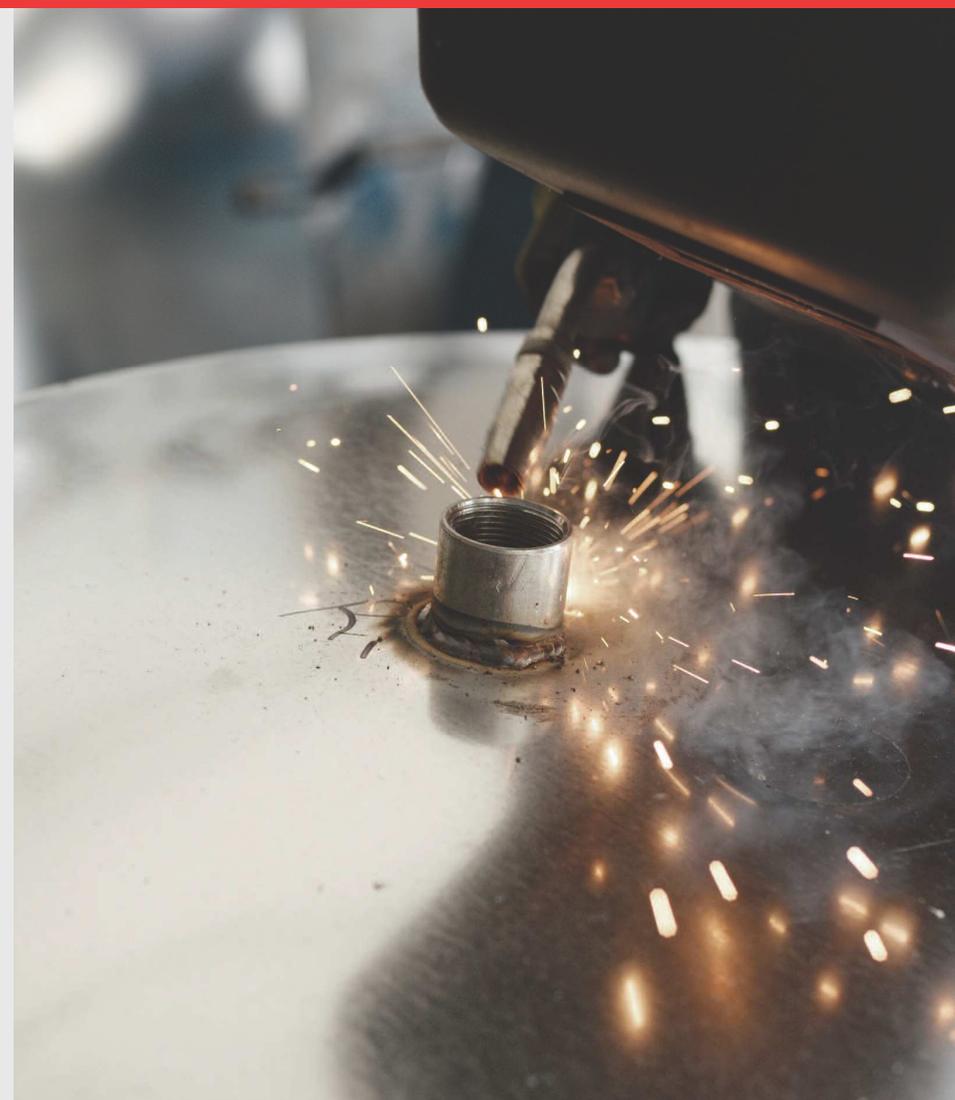
## 台湾: 業界別調査結果の概要

### 機械

2021年のデータはありません

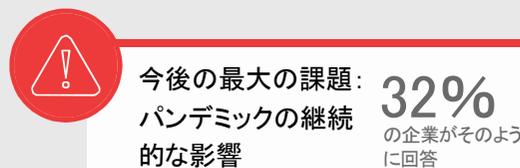
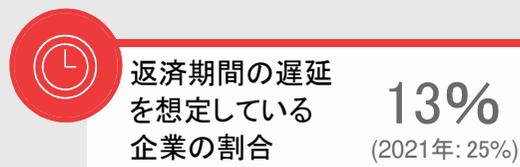
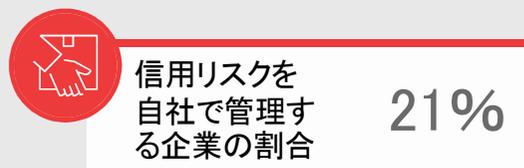


\* 請求書に記載された支払いターム + 遅延



## 台湾: 業界別調査結果の概要

### テキスタイル/衣料品



\* 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](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、台湾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：台湾の企業を調査し、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。台湾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。

台湾専用ページ: [www.atradius.com.hk](http://www.atradius.com.hk)

電子メール: [info.hk@Atradius.com](mailto: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	113	56
卸売業	13	7
小売 / 流通業	50	25
サービス	24	12
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	46	23
SME - 中規模企業	80	40
大規模企業	74	37
合計	200	100
業界	インタビュー	%
化学薬品	51	26
電子機器/ICT	52	26
機械	50	25
テキスタイル/衣料品	47	23
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)