

アジア：パンデミック による景気後退で全売掛の 半分以上が延滞

アトラディウス支払動向バロメーター





Andreas Tesch

アトラディウスN.V.の最高マーケティング責任者がレポートについてコメントしました

今後数か月間は世界中の全主要国および地域の企業や産業にとって重要な時期になります。

2021年の後半には、倒産の増加があると予測しています。企業は自社の売掛金を与信管理に対する堅固なアプローチで保護するための対策を講じる必要があります。

このレポートの作成時点では、多くの主要国でのワクチン接種の開始や、米国の大規模な財政刺激策により、2021年の世界経済は堅固な回復が予測されます。しかしながら、重要なリスクはまだ残っています。コロナウィルス感染の症例数は多くの国では減少している一方で、東南アジアや台湾での最近の感染数の増加、さらにインドにおける急激な増加は、この地域における短期的な経済回復に脅威を与えています。また重要な脆弱性も示しています。アジアではいまだにワクチン接種率が低いからです。主要な経済国における、事業および貿易環境の将来的な発展に関して予測することは、いまだに困難です。しかしながら、今後数か月間は現在よりも見通しが明るいことを示す兆候があります。

実際、アジアで前向きな兆候があります。中国の力強い経済により、中国がアジアにおける世界経済の回復の牽引役の役割を果たすことができます。しかしながら、アジアの各国では、事業環境と企業信頼感は、各国で大きく異なっているように見えます。そのため、当社が調査を行っている、中国、香港、インドネシア、シンガポール、台湾およびアラブ首長国連邦の企業および業界から直接意見を伺いたいと思いました。求められている経済状況の正常化へと移行する一時的な状況で、企業はどのようにこのような困難な時期に対

処しているか？今年の当社支払動向バロメーターは、アジア全体の経済についての見通しを得る機会を与えてくれます。パンデミックから1年経過した今、企業は成長が深刻に停滞し、変化した経済や貿易の状況に直面するためには、複数の措置を講じる必要があると述べています。

各国政府が採用した措置の支援により、簡単に新しい事業方法に対応した企業もあれば、より多くの課題に直面した企業もありました。今後数か月間は、世界中のすべての主要国および地域の企業や産業にとって重要な時期になります。急速かつ集中的な世界経済の後退期にのみ予想される大量の支払い不能状態は、2020年中には現実とはなりません。これは、パンデミック時期の国内経済を下支えするために多くの国で導入された財務パッケージや破産法の修正条項によります。

しかし、複数の政府が現在これらの一時的な措置を撤回しつつあるため、当社では2021年後半には倒産の増加があると予測しています。このような背景に対して、企業が顧客のクレジットリスク管理に対する戦略的アプローチを採用し、必要な措置すべてを講じて、困難な時代に自社の事業を支払い遅延や不良債権の悪影響から保護することが重要です。

主要な結論

昨年の支払い遅延と売掛金回転日数の増加

アジアの企業の40%は、顧客の支払動向が昨年悪化したと述べています。支払い遅延は全B2B信用販売の総額の平均50%に影響しました。最も打撃を受けたのがアラブ首長国連邦の企業で（全信用販売の総額の60%が延滞）、その後香港とシンガポール（双方とも52%）が続きます。支払い遅延は企業に、キャッシュフローの減少、債権者への支払いが困難になる、新規発注を完了するために必要な資材やサービスへの投資ができないなどの、営業上の諸問題につながる場合があります。

サプライチェーンの課題により企業は国内顧客との信用取引を優先

アジアにおける国内B2B顧客に対する全売上平均56%は、過去12か月間の信用取引で行われています。これは、わずか44%の海外顧客に対する地域平均とは対照的です。この差には複数の理由が考えられます。一つの理由は恐らく、ほとんどの企業が信用調査のためには国内情報にアクセスする方が簡単だと考えたことが挙げられます。アジアのほとんどの企業は、顧客の財務諸表を与信情報の主な情報源として使用していると回答しました。

第二の理由は、クレジットリスクに関する企業の考え方に結び付いていると考えられます。パンデミックの発生以来、信用販売に関連するリスクが増大したと多くの企業が語っています。アジアのほとんどの企業が、国際取引が増加する前に、国内経済における成長が見られると予測しています。そのため、海外顧客との取引にはより多くの信用リスクを関連づけているのだと思います。

パンデミックによる景気後退にも関わらず、今後数か月に対する企業信頼感良好

アジアで調査した回答企業の半分以上は、自社の事業は来年成長するという自信を持っています。大多数は、国内経済の回復からの収益の改善を予測しています。すべての業種にわたり、大規模製造業が最も楽観的な見通しです。しかし、今後数か月は、企業のリスクの高まりが異なるペースであるため、不確実性が高い時期でもあります。各国政府がワクチン接種を開始し、財政刺激策や支援パッケージを撤回し始めていることから、倒産率の増加が高まる可能性があります。企業は、売掛金を支払い遅延および不良債権の影響から保護するための措置を講じる必要があります。サプライチェーンの正常性、特に、ドミノ効果の一種を通じた他の倒産を引き起こす可能性がある支払い不能状態の兆候がないかどうか注意を払う必要があります。

主要な販売およびロイヤリティツールとして使用される信用取引

アジアのほとんどの企業は、信用取引を利用して、既存の顧客とのリピート取引を促進したり、新規顧客を引き付けたりしています。有利な支払い条件が、新規契約を獲得（または顧客を維持）できるかと、競合他社に取引を奪われるかを分ける場合があります。しかし、信用取引は必然的に、企業の運営の負担となるリスクをはらんでいます。与信を行う前に、企業は信用期間に耐えうる十分な流動性があるか、理想的にはそれより長い流動性があることを確認すべきです。請求書を作成する際は、与信のコストも考慮すべきです。これには、負債管理の費用、諸条件を管理するため、期限到来時に請求金額を回収するために必要なツールや従業員が含まれます。



Eric den Boogert

アトラディウスアジア代表
がレポートについてコメントしました

「パンデミックとワクチン接種の開始、継続的なサプライチェーンの中断、与信管理コストの抑制や流動性の問題にも関わらず、地域全体の企業信頼感は主に上向きです。これは、国内景気の回復、さらに需要を刺激するために信用取引の利用が今後数か月間で増加するであろうと予測されているためです。

これは、経済予測と完全に一致しているわけではありませんが、アジアの企業が信用が効果的な取引ツールであり、さらに世界経済の回復に貢献する可能性について認識していることを示しています。」

2021アジア支払動向バロメーター調査は、パンデミック時期の取引経験について企業から直接意見を聞く、タイムリーな機会を提供します。経済の悪化および国際サプライチェーンにおける大混乱により、企業は与信の方法や、売掛金の管理を修正する必要がありましたか？企業は売上元帳を未払いリスクから守るためにどのような措置を講じましたか？興味深いことに、クレジットリスクが高まる環境にも関わらず、販売圧力により多くの企業が信用販売への意欲を高めました。これは、販売およびロイヤリティツールとしての重要性を示しています。

顧客への与信はコストの意味合いがあります。実際に、企業は支払い不履行に対する収益性と実行可能性を保護するために、時間とリソースを費やしたと回答しました。多くの企業が、顧客の支払い行動の悪化、および長期延滞かつ高額な請求を回収する困難さにより、売掛金回転日数が悪化したと報告しました。

興味深いことに、堅固な与信管理プロセスがある企業は、パンデミックによる景気後退から力強く浮上しています。一方、変化している取引慣行に対応するには十分に柔軟ではない企業、または取引リスクの高まりを効果的に管理できない企業が、最も被害を被っています。

複数の国際的なワクチン接種の開始、継続的なサプライチェーンの破壊、与信管理コストの抑制や流動性の問題にも関わらず、地域全体の企業信頼感は主に上向きです。これは、国内景気の回復、さらに需要を刺激するために信用取引の利用が今後数か月間で増加するであろうと予測されているためです。これは、経済予測と完全に一致しているわけではありませんが、アジアの企業が信用が効果的な取引ツールであり、さらに世界経済の回復に貢献する可能性について認識していることを示しています。

アジアの調査結果

信用取引に対する注意深いアプローチでは、海外取引よりも国内取引が優先される

アジアにおける国内B2B顧客に対する全売上の平均56%は、過去12か月間の信用取引で行われています。この割合は中国で最も高く(60%)、続いてシンガポール(59%)となり、最も低いのが台湾(51%)です。農業食料業界の販売セクターのSMEは、国内顧客に対する最高レベルの信用販売を記録しました。アジアで調査した経済全体における全B2B売上の平均44%が、海外顧客への信用販売でした。この割合は台湾では49%と最も高く、最低は中国の40%です。化学/製薬業界の製造セクターにおける大規模企業は、昨年の海外顧客に対する信用販売で最高レベルを示しました。

パンデミックによる景気後退の経済的制約、加えて恐らくは信用取引の価値の認識により、調査回答者の44%が、去年は信用取引に積極的になったと回答しました。これは特に、農業/食料業界の卸売りセクターのSMEで明らかでした。インドネシア企業(回答者の60%)および中国(42%)で最もよく見られました。回答者のうちごく少数だけが(10%未満)、信用取引の金額を減らしたと回答しました(主に顧客による支払い遅延リスクの高まりによる)。

アジア：今後数か月の御社業績をどのように予測していますか？



改善
52%

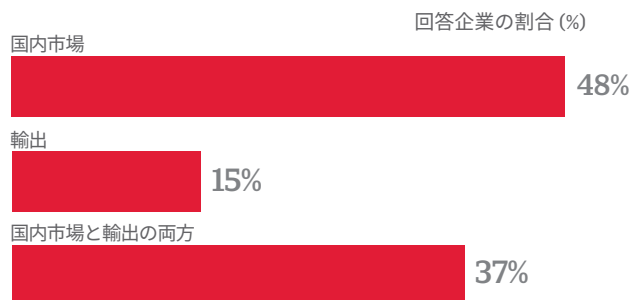


変わらないと思う
41%



悪化
7%

貴社の事業の改善をけん引する主要な展開は？



サンプル：すべての調査対象企業
出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2021年6月

アジア全体での調査対象企業は今後数か月間の売掛金回転日数の概観について、悲観的な企業が多いです。この予想される悪化は、キャッシュフローに必然的に影響します。

信用取引は、短期的な融資というよりも、販売支援としてみなされる

アジア全体での調査対象企業の半数以上（54%、主に農業食料業界の製造セクターの大規模企業）は、既存顧客のリピートビジネスを促進するために信用取引を提供したと回答しました。繰り返しになりますが、これもインドネシアの企業がほとんどでした（回答者の71%）。アジア全体での調査回答者の26%（ICT/卸売りセクターの大規模企業）は、新規顧客を獲得するために信用取引を提供したと回答しました。これに関して最も積極的だったのは、アラブ首長国連邦（回答者の37%）と香港（35%）でした。ごく少数（アジア全体では平均して10%をわずかに超過、シンガポールは最も高い24%）は、昨年自社の競争的優位性を守るために、信用取引を提供しました。アジア全体での調査対象企業の10%未満が、短期的な財務手段としての信用取引の利用を報告しました。最も割合が高いのはシンガポール（20%）でした。

アジア：2021年の企業収益に対する最重要な5つの課題

回答企業の割合 (%)

適切なキャッシュフローを維持



費用の抑制



Covid-19パンデミックによる経済危機



製品およびサービスへの需要の減少



銀行の貸出制限



その他



サンプル：すべての調査対象企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2021年6月

ほとんどの企業が同じ支払い期間に固執

信用取引の提供理由に関わらず、アジア全体での調査対象企業のほとんど（55%）は、一年前と同じ支払い期間を提供したと回答しました。これは台湾（回答者の73%）と、ICT/エレクトロニクス業界の大規模サービスプロバイダーでもっとも多く見られました。請求の決済に、去年よりも決済期間を延長する予定だと回答したのはアジアではわずか35%でした。そのほとんどはインドネシア（回答者の46%）および農業食料業界の卸売りセクターのSMEでした。

アジア全体の企業の10%未満が、昨年よりも短い支払い期間を延長したと回答しました。支払い期間の短縮を報告した企業はわずかでしたが、期間の延長に対する広範囲の嫌気と組み合わせると、信用取引からの支払いの不履行および不良債権のリスクの認識の高まりを示唆しています。

この認識はシンガポール（回答者の68%）および香港（65%）で最もよく見られます。双方とも、請求書の発送から30日以内の支払いを求めていると回答しました。アジア全体では平均54%でした。

ほとんどの場合社内基準が支払い期間を決定

支払い期間の設定の主な理由を見てみると、企業は多くの場合社内基準の支払い期間を使用していると回答しました（アジアでは回答者の53%が報告。最高パーセントはインドネシアで79%）。これは多くの場合、農業食料業界の大規模製造業者により報告されました。さらに、企業は支払い期間を可用性および信用販売のファイナンスに必要な資本の調達コストに従って設定しています（アジアでは43%、インドネシアでは最も顕著で79%）。また、自社のサプライヤーにより付与されている支払い期間にも合わせています（アジアでは42%）。後者は、これはほとんどの場合、農業食料業界の大規模卸売り業者により報告されました。

さらに、自社の顧客の信用力を精査する差異、アジア全体での調査対象企業の72%は、顧客の財務諸表をクレジット情報の主な情報源として使用していると回答しました。これはインドネシア（回答者の86%）で最も頻繁に見られ、調査対象の全産業の大規模製造業により最も頻繁に報告されました。

与信管理コストの増加と販売不振が収益性を圧迫

アジアの調査対象企業の多くは、信用取引の提供を、パンデミックにより影響を受けた商業取引にとって不可欠な部分として認識しています。

しかし、信用売りに関連するリスクも高まったと回答しました。それに対応して、企業は、顧客による支払いの不履行および不良債権による損失のリスクから収益を保護するために費やす時間とリソースを増やしています。調査回答によると、これらのコストはアジア全体での調査対象企業の半分近くで増加しています。これはアラブ首長国連邦の回答者（56%）で最も多く見られ、次にインドネシア（52%）、そしてICT/エレクトロニクス業界の卸売りセクターの大規模企業で最も多く見られました。

資本コストの増加は、アジア全体の回答者の43%により報告されました。この回答率はインドネシアでは47%に跳ね上がります。卸売りセクターおよびICT/エレクトロニクス業界の大規模企業は、調査対象の他のセクターよりも、より頻繁にこれを経験しました。未払い請求書は必然的に回収コストにつながります。まず、請求書支払いの督促状を送信し、その後は回収機関にアウトソーシングする場合があります。アジア全体での調査対象企業は、資本コストにおける増加と同様に、これらのコストの増加を報告しています（回答者の42%）。これを最も報告しているのはインドネシア（回答者の52%）の化学/製薬業界の製造セクターにおける大規模企業です。不良債権の最大の増加を報告したのは、インドネシアの企業です（回答者の43%）。化学/製薬業界の卸売りセクターの大規模企業で最も顕著でした。

支払動向の悪化および売掛金回転日数増加の報告は昨年より増加

地域のほとんどでは、支払い期間は延長していないという事実にも関わらず、企業の40%は、顧客の支払動向は昨年悪化したと回答しました。支払動向の改善を報告したのは、回答者の10%を若干下回り、それ以外は変化が見られなかったと回答しました。インドネシアの企業は、他のアジア全体の調査対象と比較して、支払動向の悪化を最も高い頻度で報告しました（52%）。そのほとんどは、化学/製薬業界の卸売りセクターのSMEです。

金額については、支払い遅延は全B2B信用販売の総額の平均50%に影響しました。最も打撃を受けたのがアラブ首長国連邦の企業で（B2B販売の合計金額の60%が延滞）、その後香港とシンガポール（双方とも52%）が続きます。

アジア：御社B2B顧客の請求書の支払いまでの平均期間は？

回答企業の割合 (%)

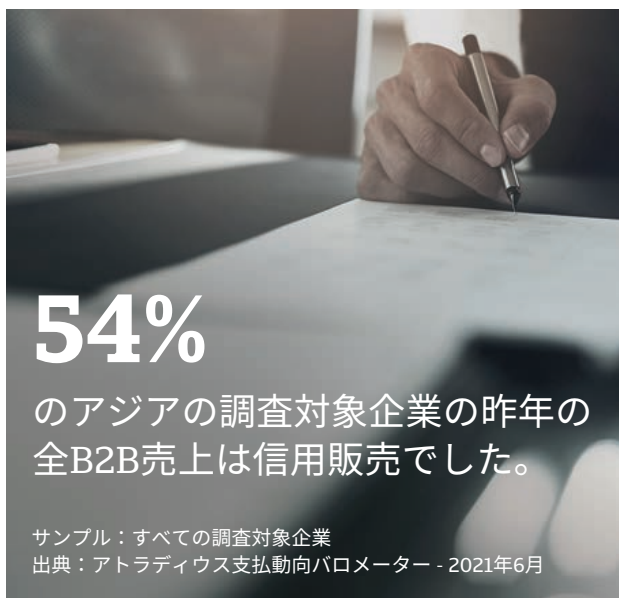


サンプル：すべての調査対象企業

出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2021年6月

化学/製薬業界の卸売りセクターのSMEも大きな打撃を受けました。長期延滞支払（90日間超の延滞）の平均5%が、回収不能として処理されました。このような損失は企業のキャッシュフローをリスクにさらし、支払い不能状態になる可能性を高めます。回収不能はアラブ首長国連邦で最も高く、平均8%でした。最も低いのは台湾でした（3%）。アラブ首長国連邦は、昨年と比較して長期支払遅延の回収が効果的ではなかったためです。

報告された支払動向の悪化は売掛金回転日数の長期化に反映されています。現在この地域の平均は103日間です。アジア全体での調査対象企業のうち、ここ一年での売掛金回転日数の悪化を報告した企業は、改善を報告した企業の6倍です。アジア全体では、売掛金回転日数の悪化を最も多く報告したのは、農業食料業界および化学/製薬業界両方の大規模製造業、さらにインドネシアの企業でした。



アジア諸国全体では平均で42%の企業が（最も高いのはインドネシアで64%）が、信用販売に伴う未払いリスクを緩和するために、社内の与信管理プロセスを強化する必要があると回答しました。アジア全体での調査対象企業のほとんど（68%）が、自社の与信管理リソース（自己保険など）に依存していると回答しました。この回答が最も多かったのは台湾（70%）と、アジア全体での調査対象の全業種のうちの大規模製造業と卸売りでした。アジア全体の回答者の62%が、より好ましい支払い期限の交渉について（サプライヤーが引き受ける、および/または、顧客に対して延長する）を報告しました。同様の頻度で、アジア全体の企業は信用状も依頼しました（最も多く見られたのは台湾）。昨年、現金収入を早く得るために請求書の早期支払いに対する割引を提供したり（回答者の60%）、与信管理を信用保険会社にアウトソースした企業（回答者の59%、台湾とインドネシアでは最も多く65%）はそれほど多くはありませんでした。

国内景気の回復予測が企業信頼感を促進

今後数か月の業績の予想については、アジア全体のほとんどの企業が楽観的（52%）であり、悲観的（7%）より多く見られました。

アジアの調査対象の全業種にわたって大規模製造業が最も楽観的です。アジア全体で、多数の企業を対象に調査を行いました。台湾では、同じ期間での業績に対して顕著な変化を見込んではいません。アジア全体で、売上の増加と収益の改善は、主に国内景気の回復によるという意見で一致しています。しかし、インドネシア（59%）および中国（53%）の企業は、アジアの他の諸国（48%）と比べて、この件についてさらに楽観的です。

輸出から主に牽引される事業の成長についてはより悲観的です（アジア全体で15%）。アラブ首長国連邦はこの傾向に反して、32%の企業が、輸出売上が成長をけん引すると楽観視しています。地域の調査対象企業は、今後数か月で信用取引の利用を増やす計画であると回答しました。36%の企業が、顧客に支払い猶予を与えるために、信用取引をさらに活用する予定であると回答しました。これは中国の企業がほとんどでした（44%）。平均32%の企業が、需要を底上げするために信用取引を活用する予定であると回答しました。

理由に関わらず、今後数か月間の信用取引の活用の増加見込みにより、売掛債権の効果的な管理が必要になります。これは、流動性に対する信用リスクの影響を緩和し、最終的には、企業の支払能力比率への影響を緩和するためです。

回答者により報告された最も優先される売掛管理へのアプローチは、同時に最もリスクが高いものでした。内部維持と顧客信用リスクの管理（地域の平均43%の企業から回答）。

次に優先されるアプローチは、支払い保証ですが、アジア諸国では平均42%がこのアプローチを選択しました。商業的な脆弱性の軽減を求めている企業は多角化を計画し、わずかに1社またはごくわずかな数の顧客の信用リスクを減らそうとしています（アジア全体では40%の回答者から報告。最も高いのは香港で47%）。

顧客の信用リスクの継続的なモニタリングは、支払動向の変化が生じて、請求書が未払いのままである時間に影響するかどうかを企業が精査するために、非常に重要です。この点に関しては、アジア全体での調査対象企業は今後数か月間の売掛金回転日数の概観について、楽観的な企業（10%は短縮を予測）よりも悲観的な企業（38%は長くなると予測）が多いです。この予想される悪化は、キャッシュフローに必然的に影響します。

今後数か月の妥当なキャッシュフローの維持の懸念は、シンガポール（32%）と中国（31%）で最も多く見られました。適切な流動性レベルを確保するための与信管理コストの抑制に関する懸念は、台湾の回答者の32%から寄せられました。

40%

のアジアの調査対象企業のサプライヤーは、B2B顧客が請求書を決済するまでの期間は昨年よりも長いと回答しました。アジアのサプライヤーが、支払遅延請求を現金化するまでに平均で85日かかりました。

アジアの調査設計

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、国際企業の支払動向の見直しを毎年行っています。アジア地域に特化したこのレポートは、2021年版のアトラディウス支払動向バロメーターの一部であり、6か国（中国、香港、インドネシア、シンガポール、台湾およびアラブ首長国連邦）からの企業を対象に調査しました。

本調査の調査方法の変更により、いくつかの結果では、対前年比較が実行できません。質問票を使用して、CSA Researchは合計で1,200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

- **基本母集団**：6か国（中国、香港、インドネシア、シンガポール、台湾およびアラブ首長国連邦）からの企業を調査しました。インタビューは売掛金担当者に対して行いました。
- **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を実行すること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の使用により、企業を選択し接触しました。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=1,200人にインタビューしました（市場あたり約n=200）。市場ごとに、3つの企業サイズに準じて割当を維持しました。
- **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：2021年第2四半期。

著作権 [アトラディウスN.V. 2021](#)

本レポートをお読みにになり、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。担当者が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。アジアおよび世界におけるB2B売掛金回収動向についての詳細な知見については、以下をご覧ください。

www.atradiuscollections.com

アジア向け www.atradius.com

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 = 1,200

市場	インタビュー数	%
中国	200	16.7
香港	200	16.7
インドネシア	200	16.7
シンガポール	200	16.7
台湾	200	16.7
UAE	200	16.7
事業セクター（アジア全体）		
製造業	521	43.4
卸売り/小売り/流通	464	38.7
サービス	215	17.9
事業規模（アジア全体）		
小規模企業	99	8.2
中規模企業	896	74.7
大規模企業	205	17.1

結果の合計が100%超または未満である場合があります。これは四捨五入の結果です。合計が100%になるように結果を調整するのではなく、個々の結果をそのままにして、可能な限り最も正確な数字を提示しました。

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2021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、以下をご覧ください。

www.atradius.jp/publications

[PDFフォーマットでダウンロード](#)（英語のみ）。

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、誤りまたは遺漏、あるい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、本レポートの情報に依拠した判断もしくは行為、または結果として生じた特別もしくは類似したあらゆる損害について、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。著作権 アトラディウスN.V.2021.

著作権 アトラディウスN.V. 2021

本レポートが役に立ったという場合は、当社ウェブサイトwww.atradius.jpをご覧ください。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、豊富な資料を用意しています。

ソーシャルメディアで
アトラディウスとつながる



Atradius N.V.

David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam

Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam

The Netherlands

電話：+31 20 553 9111

atradius.asia@atradius.com

www.atradius.com