アトラディウス支払動向バロメーター
2022年6月

Atradius
Managing risk, enabling trade

中国：債務不履行の連鎖反応により キャッシュフローが悪化

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

輸送・交通 12

用語の説明 13

調査設計 14

Atradius

アトラディウスの会社概要
支払動向バロメーター

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。

本書は中国に関するレポートです。

中国：調査結果の概要

3%貸倒償却

（前回の調査結果は4%）

企業を安全に成長させる戦略的な信用リスク管理の重要事項

- 中国のB2B取引において、信用販売は非常に重要であり、今回の調査では、半数の企業が以前と比較すると、信用取引を受ける件数が増えたと回答しています。B2Bの未払い債権の追跡コストが高騰し、過去数か月で支払不履行の件数が微増したため、懸念が表面化しています。それにも関わらず、–信用取引が中国のビジネス環境における明確な要因となっているようです。
- しかし、信用取引をするにあたっては、–顧客の支払不履行リスクに対処する強力かつ効果的な戦略的経営判断が必要であることはハッキリとしています。信用リスク管理に関しては、市場に多種多様な代替策がありますが、特定の取引金融ソリューションと相互に補完することができる、信用保険会社へのアウトソーシングは、中国でも関心が高まっているようです。以前と比較すると、このアプローチを導入する企業は20%以上増えています。

前向きな展望、キャッシュフローを保全する信用保険の役割が拡大

- 調査対象となった中国の企業のほぼ3分の1が、この数か月でDSO（売掛債権回転日数）が悪化し、その結果、事業流動性に影響が及ぶことを懸念していると回答しています。取引先の支払不履行の影響を軽減するため、B2B顧客に対して積極的な対策を採る企業も多く、早期支払いに対して割引を適用するポリシーを設定し、キャッシュフローを最適化しています。
- 世界中の市場と同様、中国企業の最大の関心事は、厳しい経済・取引環境の中で、長引くパンデミックの影響から企業を守ることです。今後1年間は、DSOの悪化が予想され、中国市場の企業の大部分（35%）が「今後も信用保険の利用を継続する」と回答したのもそのためでしょう。

Atradius

中国：信用販売と支払いターム（B2B）

B2B顧客に対する財政面でのサポートで企業間信用の役割が拡大

- 中国企業、特に化学セクターの約半数（47%）が、信用取引の要請を受ける意向があると回答しています。その他の企業は、従来の信用取引ポリシーを維持、あるいは要請を拒否する傾向があるようです。これは、顧客の信用度が低下したため、支払不履行から企業を守るため、現金払いを望む傾向が強くなったことが原因です。全体的に、B2Bの売上高のうち平均51%が信用取引であることがわかりました（前回調査は55%）。
- 回答した中国企業の38%は、リピート客を増やすことでカスタマーロイヤルティを促すための信用供与を行っており、その数は前回の調査（43%）から大幅に減少しています。一方、B2B取引では、顧客の資金源として信用供与を行うと回答した企業は、これまでより20%近く増えています。これは、中国市場でも顧客に対する財政面でのサポートの重要性が高まっており、流動性に問題を抱える企業は、外部支援を受けて掛け買いを行う必要が出てきたことを示唆しています。

顧客の支払いタームが短くなり、信用販売の資金調達費用が悩みのタネに

- 中国での支払いタームは平均で、前回調査の67日から62日に短縮されています。これは、厳しいビジネス環境の中、B2B顧客との与信取引に起因する顧客の支払不履行や貸倒れリスクに対する認識が広まり、B2B顧客への支払いタームが厳しくなっていることを反映しています。つまり、流動性を確保するための保護対策の意味合いがあるのです。しかし、こうした認識が広がっているにも関わらず、短期融資の資金源として支払期間の延長を許容していると回答した企業は27%でした。
- 中国で支払いタームが短縮された背景には、企業が売掛債権を現金化するまでの期間や未払い債権の管理費用に対して不安を感じていることが大きく影響しているようです。こうした懸念を持つ企業は、前回の調査よりも増えており（52%）、支払遅延に対する適切な管理により収益性を守る取り組みを強化する必要性が高まっていることが伺えます。競争優位性を維持するため、顧客に柔軟な支払いタームを設定する場合、信用保険の加入が役立つと回答した企業は全体の40%に上りました。

27%

(2021年: 10%)

の企業が、短期融資の資金源として支払期間の延長を許容していると回答。

Atradius

中国：取引先の債務不履行（B2B）

B2B顧客の未払い請求書の増加で回収業務を強化

- 中国は、2021年から2022年初頭にかけて国内のパンデミック対策には成功したものの、事業環境は引き続き厳しく、B2B請求の50%が遅延しており、前回調査の46%から増加傾向にあります。中国の交通・輸送セクターは、パンデミックに起因する国内および国際的なサプライチェーンの問題で、最も大きな打撃を受けているようです。業界の企業の3分の1以上が「一時的な資金不足を補うために外部融資や銀行の当座貸越の延長を求めた」と回答しています。

- 中国のB2B取引における未払件数は増加しているものの、当社の調査では、90日以上延滞している長期的な未払債権が回収不能として貸倒償却された金額は前年度比で大きく変化していません。この数値はB2B請求全体の3%で（前回調査では4%）、支払延滞金額の回収の取り組みが強化されていることがわかります。例外は、電子機器/ICT産業で、回収不能による貸倒償却の割合は平均（6%）を上回っています。これは、督促状送付にかかるコストが高いわりに、業界内の回収効率が低いことを示唆しています。

支払遅延の影響によりキャッシュフローが悪化

- 調査対象の中国企業の半数以上（55%）が「未払い債権の背後には、顧客の支払プロセスでの理上の不備と顧客のサプライチェーンにおける支払不履行の急増に起因する流動性の問題という2つの要因がある」と回答しています。このことは、大多数の企業が「企業の経営破綻の兆候を見極めるため、顧客の信用度チェックの頻度を増やした」と回答した理由の説明になっているかもしれません。また、顧客とのトラブルで支払が遅延し、キャッシュフローを圧迫しているという企業もありました。

中国：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

Atradius

中国：取引先の債務不履行の影響（B2B）

厳しい措置により、顧客の債務不履行の影響を緩和

- 中国では、顧客の債務不履行の影響を緩和するため、さまざまな対策が導入されています。調査対象となった企業の53%が「未払い債権の追跡にかかる時間が増え、コストが著しく高騰した」と回答しています。多くの企業が、顧客の信用格付けを定期的に監視することで、社内の与信管理プロセスを強化する一方で、単一の顧客または特徴が同じ顧客グループに信用リスクの集中を回避することに重点を置いています。不良債権から企業を守る際に役立つ情報源は依然として銀行信用照合と顧客の財務諸表です。
- 調査対象の相当数の企業（47%）が「潜在的な不良債権をカバーする準備金の額を増やした」と回答しています。また、早期支払いに対する割引率を引き上げることで、売掛債権の回収を加速化させることも、企業にとっての選択肢の一つです。しかし、顧客の債務不履行の影響を緩和するため、「B2B顧客に対する商品やサービスの納品時に現金支払を要求している」と回答した企業の数も増えています。

請求の現金化が悪化する中、対策として信用保険の人気が高まる

- 調査を実施した中国企業の3分の1が「DSO（売掛債権回転日数）が悪化している」と回答しています。つまり、長期的な支払遅延の追跡にコストがかかるため、請求の現金化までの期間が悪化し、ビジネスの発展と収益性に影響を及ぼしています。47%の企業が「潜在的な不良債権をカバーする準備金の額を増やした」と回答しているのは、このためでしょう。「請求から現金化までの回転率が向上し、遅延されていた支払金額の入金期間が短縮した」と、回答した企業はごく少数（3%）でした。ほとんどの企業で大きな変化はありませんでした。
- 調査を実施した企業の多くが「請求から現金化までの回転率を向上させるため、積極的な対策を採っている」と、回答しています。早期支払いに対する割引の適用のほか、顧客との紛争のすみやかな解決に力を注いでいるようです。こうした積極的な対策を導入している企業の多く（28%）は「顧客の信用リスク管理を信用保険会社に委託することで、請求から現金化までの回転率を大幅に改善し、–未払いの請求書にかけていた費用を事業資金として活用できた」と、回答しています。

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

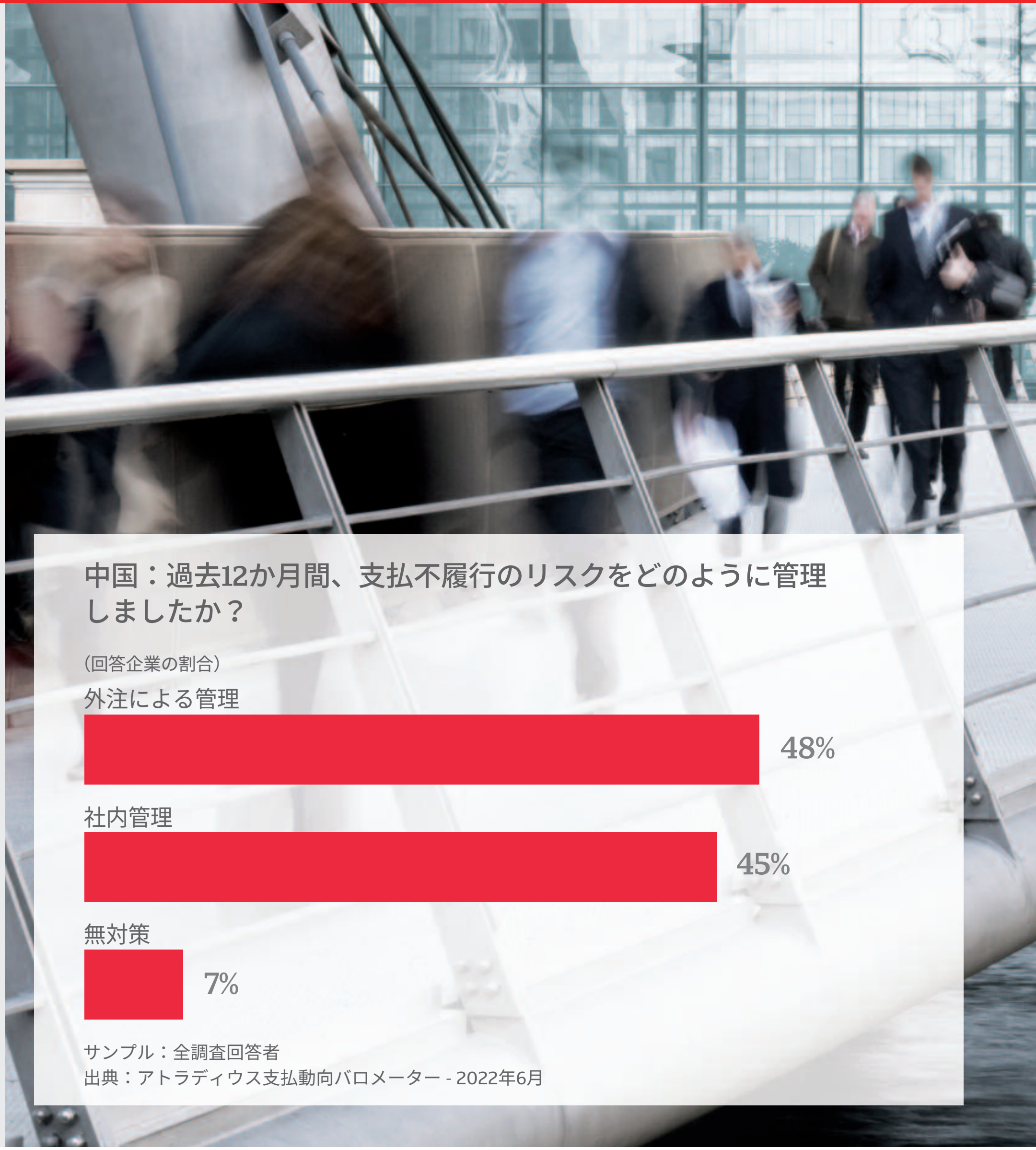
Atradius

中国：取引先の債務不履行の管理（B2B）

信用保険が提供する戦略的与信管理に注目

- 当社の調査によると、中国企業は、国内および海外との取引におけるパンデミックの影響に起因した厳しい経済環境に対応するため、戦略的な信用リスク管理に重点を置いていることが明らかになりました。社内で対処することを選択したケースもあれば、信用保険会社への委託を選択したケースもあります。3つ目の選択肢として、信用リスク管理のアウトソーシングの代替、あるいは補完として、特定の取引金融ソリューションの購入が挙げられます。こうした動向を見ると、中国企業は、顧客の債務不履行のリスクに関して、明確な認識を持っていることがわかります。

- 調査を実施した中国企業の多く（32%）は、取引信用保険に加入し、信用リスク管理のアウトソーシングを選択した理由として、「想定外の多額の（回収不能による）貸倒償却を避けるため」と回答しており、戦略的与信管理の基本が理解されていることがわかります。すみやかに売上債権を現金化し、流動性を確保するための方法として、「売上債権の証券化を活用している」と回答した企業は少数でした。信用状やファクタリングを利用している企業は少なく、後者は取引信用保険の補完に利用されていることがほとんどのようです。



中国：過去12か月間、支払不履行のリスクをどのように管理しましたか？

（回答企業の割合）

外注による管理 48%

社内管理 45%

無対策 7%

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

Atradius

中国：ビジネスの展望（B2B）

経済成長の鈍化が懸念される中、信用取引が増加

- 調査を実施した中国企業の大多数（約75%）が「今後数か月間で、B2B顧客の支払状況が改善される」と予想しており、62%の企業が「新規売上を拡大するためにB2B顧客との信用取引に信頼を寄せている」と述べています。世界的なエネルギー価格および物価高騰、世界貿易の成長鈍化、パンデミック対策としての局地的ロックダウンなどの要因により、今後数か月間、中国の経済成長が停滞すると予想されるにもかかわらず、展望は前向きでした。

DSO悪化の影響の緩和策として信用保険の認知度が向上

- このように、B2B顧客との信用取引は将来的に拡大していくという確信があるものの、現在の厳しいビジネス環境から、中国企業の多く（68%）が「今後のDSOと請求から現金化までの転換率の悪化に不安を感じている」と回答しています。そのため、すでに信用保険に加入している企業のほとんどが「今後も利用する」と答え、今後数か月間で新規加入を検討する部門も多くありました。

- 中国企業のほとんどが「パンデミックの影響からの防御、その対策の一環であるロックダウン」を今後の懸念として挙げています。これは、調査を実施したすべての業界ではっきりと見られた傾向です。しかし、大多数の中国企業が、国内経済や世界経済が以前の状態に回復していく中で、製品やサービスに対する需要の高まりに対処する能力についても不安を感じているようです。また、収益性の低下につながる流動性不足を補うために外部資金を調達することなく、事業運用に十分なキャッシュフローを維持することも、緊急の課題となっています。

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

Atradius

中国：業界別調査結果の概要

化学薬品

信用取引（B2B売上に対する割合）	49%（2021年: 57%）
支払いターム（d = 平均日数）	60日（2021年: 65日）
返済期間*（d = 平均日数）	86日（2021年: 87日）
支払遅延（B2B請求に対する割合）	49%（2021年: 49%）
貸倒償却（B2B請求に対する割合）	3%（2021年: 5%）
返済期間の遅延を想定する企業の割合	28%（2021年：n/d）
信用リスクを自社で管理する企業の割合	39%（2021年：n/d）
需要増への対応：今後の最大の課題	43%（回答した企業の割合）

*請求書に記載された支払いターム + 遅延

Atradius

中国：業界別調査結果の概要

電子機器/ICT

信用取引
（B2B売上に対する割合）
53%
（2021年: 49%）

支払いターム
（d = 平均日数）
60日
（2021年: 73日）

返済期間*
（d = 平均日数）
86日
（2021年: 105日）

支払遅延
（B2B請求に対する割合）
43%
（2021年: 47%）

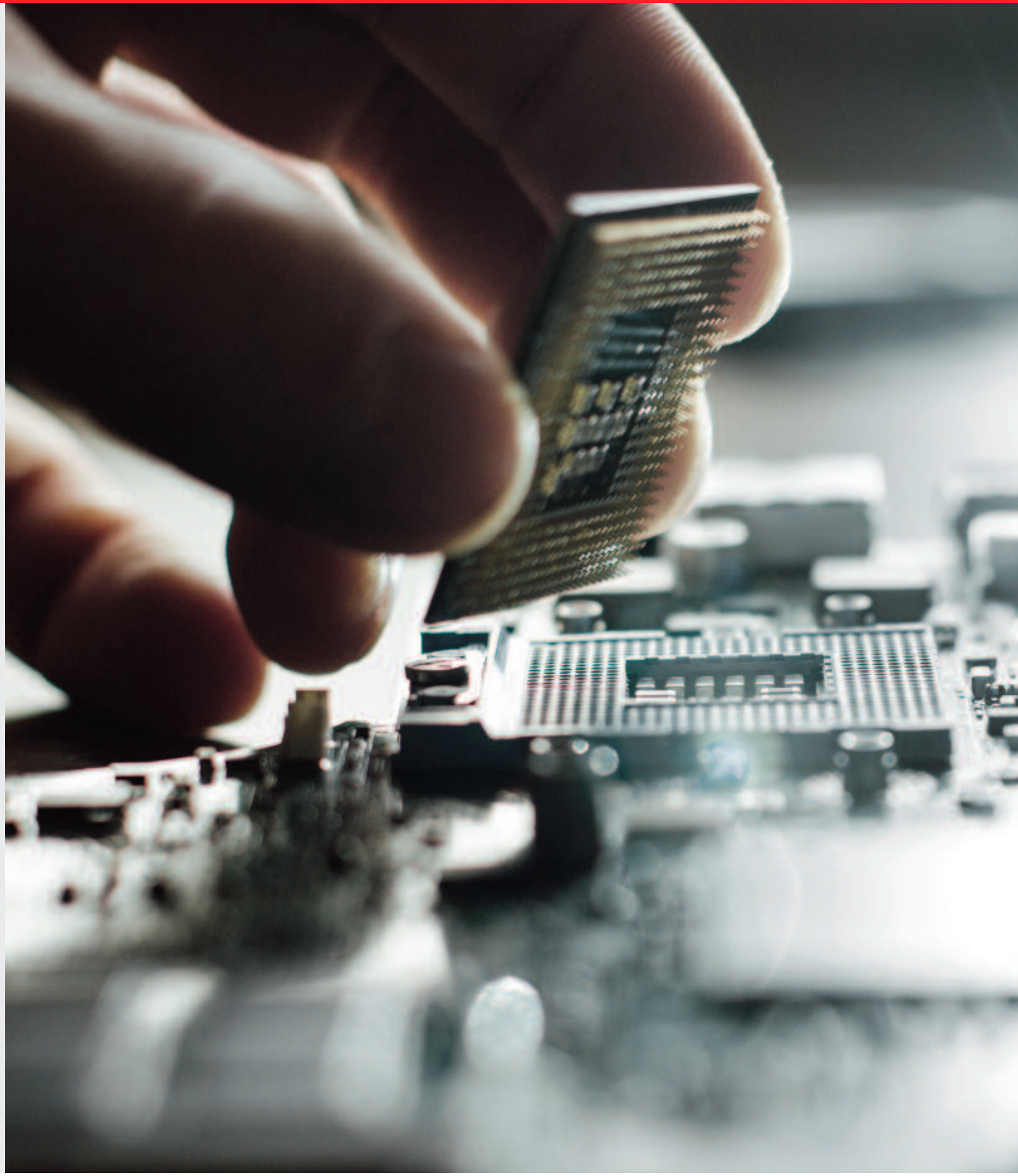
貸倒償却
（B2B請求に対する割合）
5%
（2021年: 4%）

返済期間の遅延を想定する企業の割合
32%
（2021年：n/d）

信用リスクを自社で管理する企業の割合
35%
（2021年：n/d）

需要増への対応：今後の最大の課題
43%
（回答した企業の割合）

*請求書に記載された支払いターム + 遅延



Atradius

中国：業界別調査結果の概要

輸送・交通

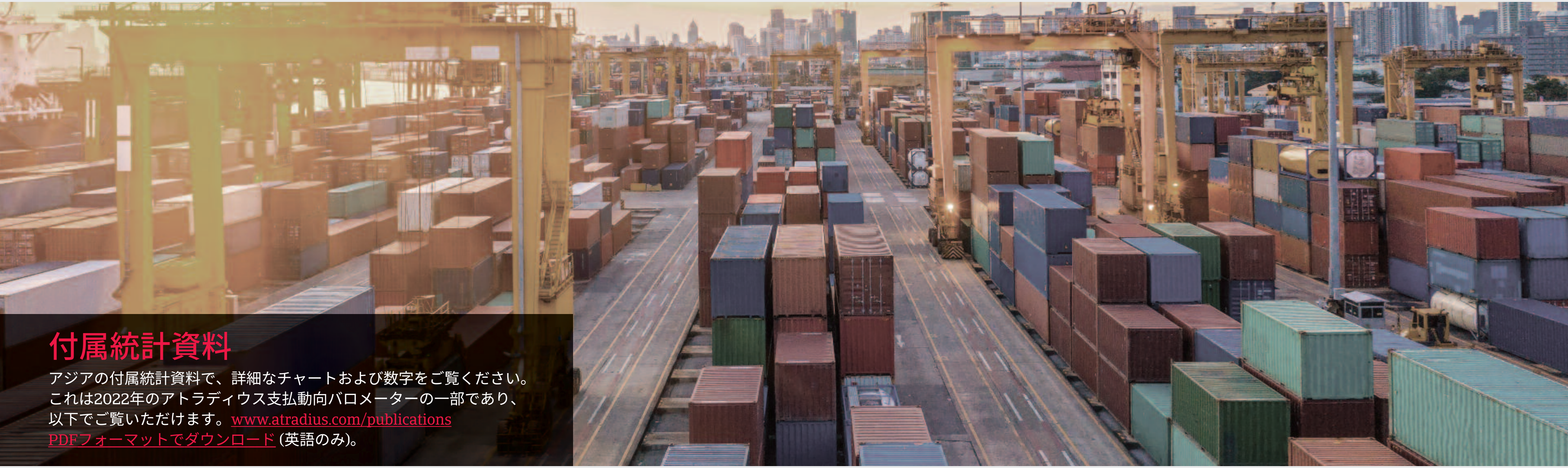
2021年のデータなし

項目	値
信用取引（B2B売上に対する割合）	51%
支払いターム（d = 平均日数）	65日
返済期間*（d = 平均日数）	90日
支払遅延（B2B請求に対する割合）	58%
貸倒償却（B2B請求に対する割合）	2%
返済期間の遅延を想定する企業の割合	30%
信用リスクを自社で管理する企業の割合	36%
継続するパンデミック：今後の最大の課題	48%（回答した企業の割合）

*請求書に記載された支払いターム + 遅延

Atradius

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/publications
PDFフォーマットでダウンロード (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（支払期限を過ぎた請求、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。

DSO（売掛債権回転日数）

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、中国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：**中国の企業を調査し、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人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。

サンプル概要 – 合計インタビュー数 = 200

ビジネスセクター	インタビュー	%
製造業	137	69
卸売り	13	6
小売/流通業	22	11
サービス	28	14
合計	200	100
企業の規模	**インタビュー**	**%**
零細企業	34	17
SME - 小規模企業	50	25
SME - 中規模企業	83	41
大規模企業	33	17
合計	200	100
業界	**インタビュー**	**%**
化学	66	33
電子機器/ICT	67	34
輸送・交通	66	33
合計	200	100

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。
中国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。

中国：www.atradius.cn
電子メール：info.cn@atradius.com
LinkedInをご利用ですか？Atradius Asiaをフォローしてください

Atradius

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
電話：+31 20 553 9111

atradius.asia@atradius.com
www.atradius.com