

アトラディウス支払動向バロメーター
2022年6月



**ベトナム：B2B取引における貸倒償却
による事業流動性の悪化**

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	
農業/食品	10
化学	11
耐久消費財	12
鉄鋼/金属	13
テキスタイル/衣料品	14
用語の説明	15
調査設計	16



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。

本書はベトナムに関するレポートです。

ベトナム：調査結果の概要

6%貸倒償却

支払い不履行やDSOが不安視される中、信用販売が増加

- ベトナム市場では、B2B顧客との信用取引が増加傾向にあり、既存の得意客・優良顧客とのリピート事業の奨励に重点が置かれています。これに関連する事由として、顧客に柔軟な支払いタームを設定できることを挙げた企業の数の増加があります。しかし、B2B信用取引額の約半分が期限を過ぎても未払いになっており、事業の流動性を圧迫する恐れを助長するものとなっています。さらに、回収不能として貸倒償却された債権額についても、企業から不安視する声が挙がっています。
- 支払いタームの延長が一因となって、調査を実施した企業の約半数が「DSO（売掛債権回転日数）が悪化している」と回答しています。その結果、信用リスクの集中を避け、顧客の信用度チェックを厳格化するなど、与信管理プロセス強化の必要性が浮き彫りになりました。納品時に現金支払を要求している企業もあれば、早期決済を促すため、割引を適用している企業もあるようです。

見通しは明るいですが、戦略的な信用管理に重点を置くことが重要

- パンデミックの影響や世界的な経済不安によるサプライチェーンの混乱が懸念されるものの、ベトナムのビジネス状況は、全体的に前向きな見通しでした。今後数か月間でB2B顧客の支払状況が改善されるとの見方がほとんどであり、信用取引の増加を見込む企業が多いことも、ベトナム企業の事業に対する強い自信を表しています。
- 調査全体から、戦略的な与信管理の必要性が重要なテーマとして浮かび上がりました。ベトナムでは、リソースに負担がかかっても自社で管理したいと言う企業もありましたが、自社の強みを守るために信用保険による補償を選択する企業も増えています。この戦略のメリットとしては、顧客の支払い不履行や不良債権から企業を守ることを目的としたリスク情報や定期的な市場情報に関する徹底したチェック、またDSOの改善や運転資金の解放などが挙げられます。

ベトナム：信用販売と支払いターム（B2B）

B2B顧客との信用取引は増加傾向、顧客ロイヤリティに注目

- 調査対象のベトナム企業は、過去数か月間の企業間取引（B2B）の売上高の平均58%が信用取引によるものだと回答しており、この取引慣行がベトナム市場で大きな役割を担っていることがわかります。10社のうち7社（大部分が耐久消費財業界）が、B2B顧客からの取引での信用供与の要請を受け入れる回数が以前よりも増えていると回答しています。B2B顧客による取引での信用供与の要請の拒否については、売上債権の運用管理にかかるコストを持続できないと判断されたケースがほとんどです。
- 今回の調査では、B2B顧客と信用取引を行う理由として、ベトナム企業の35%が優良顧客とのリピート事業の促進を挙げています。競争の激しい現地の農業/食品産業においては、重要な要因であることがわかります。また、一時的に流動性が不足する顧客にとって短期的な資金源になり、銀行からの融資の代替、または補完として利用できることも、信用取引が広がりつつある要因の一つです。こうした背景もあり、輸入品への依存度が高いベトナムの鉄鋼業界は、B2B顧客と信用取引を行うことが多いようです。

支払期限の延長により信用販売が増加し、企業は保険による補償を求める

- B2B顧客に対する信用販売を決断した理由に関わらず、ベトナム企業の大多数（66%）は「顧客に柔軟な支払いタームを提示できる」ことがメリットだと考えているようです。特に化学関連分野の企業は、売上高を伸ばす有望なビジネスチャンスを見極めた場合、信用販売を導入することが多いと語っています。その他の企業は「従来の支払いタームを変更しなかった」、あるいは「顧客の信用格付けが低下し、支払いタームを短縮する必要に迫られた」と回答しています。今回の調査結果では、寛大な対応という印象を受けたものの、請求書発行から平均して30日以内に支払いというのがベトナム現地の慣行です。
- ベトナム企業の大半（60%）は、B2B顧客に対する支払いタームの長さは、社内の取引慣行を反映したものだとは回答しています。特に、顧客ロイヤリティの向上に力を入れている地元の農業/食品業界では、その傾向が顕著でした。調査に参加した企業の47%は「支払いタームは、企業の流動性が信用販売に拘束されている間、事業の運営資金の可用性とコストに応じて決まる」と回答しています。特に、テキスタイル/衣料品業界ではこれが顕著で、この分野の企業が財務ツールとして信用保険のカバーを認めている理由はここにあるようです。



47%

の企業は「支払いタームは、顧客からの支払いを待っている間、事業の運営資金の可用性とコストに応じて決まる」と回答しています。

ベトナム：取引先の支払い不履行（B2B）

B2B取引における貸倒償却による事業流動性の悪化

- ベトナム企業は、パンデミックや不安定な世界経済環境による混乱や顧客の支払い不履行の影響を免れることはできず、-今回の調査では、ベトナム事業において、B2Bの信用販売総額の48%が期限を過ぎても未払いとなっていることが判明しました。大多数の企業が「外部資金や銀行の当座貸越、自社のサプライヤーへの支払遅延などを利用して、流動性の逼迫を避けるための対策が必要だった」と回答しています。しかし、後者の場合、チェーン全体に波及し、信頼できる支払い実績のある優良顧客でさえ、流動性危機に見舞われる可能性があるのです。こうしたことから、顧客の強みを見極め、サプライチェーンの動向を把握することがいかに重要かがわかります。
- さらに、ベトナム企業が懸念するのは、信用取引につきものの、回収不能として貸倒償却される債権です。当社の調査によると、現在の厳しい経済状況や取引状況を反映し、全B2B請求の6%が支払い不能として貸倒償却され、ベトナムの鉄鋼・金属業界では9%に達していることが明らかになりました。回収効率を高め、債権回収コストを最小限に抑えることで、状況の改善を図っているとの回答が多かったのは、これが理由の可能性がります。

流動性の問題や管理トラブルによる顧客の支払い不履行が主な原因

- 調査対象のベトナム企業の70%が「B2B顧客の支払い不履行の主な原因は流動性の問題にある」と回答しています。特に、テキスタイル/衣料品業界や耐久消費財業界は輸出志向が強いものの、厳しい世界経済状況によって海外顧客の財務体質が弱体化したことが要因だとされています。ベトナム企業のほぼ半数が「信用管理プロセスをさらに強化する必要がある」と回答したのはそのためでしょう。その対策として、顧客の信用度を監視し、未払請求の追跡に時間とリソースを割くことが必要と指摘する意見もありました。
- しかし、顧客の財務基盤の弱体化だけが支払い不履行の原因ではありません。調査対象の企業の52%が「顧客の支払プロセス管理が非効率であること」を理由として挙げています。特に、農業/食品業界で、その傾向が顕著なようです。4分の1の企業が、支払い不履行の原因は顧客とのトラブルと回答しており、最も多かったのは鉄鋼/金属業界でした。また、他の要因として、テキスタイル/衣料品業界を中心に意図的な支払遅延が指摘されています。その理由はさまざまです。



ベトナム：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

期限内に支払い済み

46

支払い遅延

48

回収不能として貸倒償却

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

ベトナム：取引先の支払い不履行の影響（B2B）

信用リスクの集中回避と与信管理を最優先

- ベトナムの企業では、顧客の支払い不履行による影響が大きいと、想定外の損失から企業を守る重要性が認識され始めたようです。これは、流動性ポジションを危険に晒すことを避けるためです。与信管理プロセス強化の重要な手順として、顧客の信用度評価の向上に重点を置いている企業が増えています。これは、B2B信用販売の対象を優良な見込顧客へと移行させると同時に、顧客の信用度を監視し、支払い不履行の兆候を見極めることが目的です。
- その他にも、与信管理を強化する戦略が挙げられました。鉄鋼/金属業界を中心として、61%の企業が「単一の顧客または特徴が同じ顧客グループへの信用リスクの集中を回避する対策を積極的に取り入れている」と回答しています。ベトナムでは、納品時に現金支払を要求する企業が多いものの、特にテキスタイル/衣料品業界では、請求に対する支払い後に納品するという企業も見られました。

柔軟なアプローチでDSOを削減しても、課題は残る

- 調査を行ったベトナム企業の約半数（47%）が、この数か月で流動性ポジションが低下したのは、請求書発行から支払いを受けるまでの期間であるDSO（売掛債権回転日数）が悪化したことが原因だと回答しています。また、DSOが悪化したのは、B2B顧客との信用取引ポリシーが柔軟になり、支払い不履行を防ぐ適切な対策がないまま、寛大な措置をしたことが原因だと、大半の企業が考えているようです。特に、鉄鋼/金属業界では、長期的な未払債権の回収効率の低下がDSO悪化とキャッシュフロー悪化の主な理由として挙げられます。
- ベトナムの企業は、DSOの期間を短縮し、キャッシュフローの改善を図るため、さまざまな対策を実施しています。B2B顧客と支払いタームの短縮を交渉するという企業もあれば、早期決済を促すため、割引を提案している企業もあるようです。後者は、海外へ商品を輸出する企業の多くが成功させており、競争の激しい市場においても、見込客にとって魅力的な方法です。



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）



■ 短くなった ■ 変わらないと思う ■ 長くなった

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

ベトナム：取引先の支払い不履行の管理（B2B）

戦略的な信用リスク管理に積極的に取り組む企業

- ベトナムではここ数か月で、顧客リスクの社内管理を選択した企業は51%で、信用保険会社に委託、あるいは特定の取引金融ソリューションを購入したという企業は42%でした。特にテキスタイル/衣料品業界では、顧客の信用リスクを自社で管理する傾向が強く、潜在的な損失をカバーする資金を確保するのが一般的なようです。この戦略は、リソースを圧迫し、事業の拡大に資金を使用できなくなるという危険性を孕んでいます。また、自家保険に依存するという事は、社内の与信管理手続きの整備や実行に時間とリソースを費やすことにもなります。
- 信用リスク管理を信用保険会社に委託することで、見込客に関する詳細なリスク情報を入手できるほか、定期的な市場調査や債権回収などのサービスを受けられるなど、大きなメリットが得られると、一部のベトナム企業は指摘しています。また、特に耐久消費財メーカーの場合、信用保険に加入することで、DSOの改善と運転資金の確保につながるという意見もあります。商品取引では一般的な信用状を使用する企業もあれば、売上債権の証券化やファクタリングを頻繁に活用する企業もあります。後者は、信用保険による補償を補完する場合に使用されます。

ベトナム：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？

(回答企業の割合)

外注による管理

42%

社内管理

51%

無対策

7%

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

ベトナム：ビジネスの展望（B2B）

景況感が高水準、B2Bの信用取引は前向きな見通し

- 今後数か月間に国内経済が回復すると、市場の確信が強まっています。また、ポジティブな調査結果としては、ベトナム市場のすべての企業が「今後数か月間で、B2B顧客の支払状況が改善される」ことを期待していることが明らかになりました。また、B2B顧客との信用取引が大幅に拡大すると予想する企業が多いことも、景況感を示す明確な指標と言えるでしょう。B2Bの既存顧客によるロイヤルティとリピート事業は、企業成長の原動力と考えられるからです。

DSOの悪化と景気回復に伴う追加需要への対応に対する懸念

- 国内のB2B顧客の支払状況は改善が見込まれるものの、調査を受けた企業の大半（71%）が柔軟な与信ポリシーや未払い債権の回収効率の低下によるDSOの悪化を不安視しています。特に、輸出関係のB2B信用取引において、顕著なようです。こうした状況から、すでに信用保険に加入しているベトナム企業のほとんどが、今後も信用保険を利用すると答えています。特に、耐久消費財業界では顕著であり、鉄鋼/金属業界の企業でも、数か月以内に信用保険の加入を検討するという声が上がっています。
- 今後、ベトナム企業の3分の1以上（34%）が、国内経済の回復による製品やサービスの需要増への対応を課題として挙げており、特にテキスタイル/衣料品業界での問題となっています。一方、耐久消費財業界で、長引くパンデミックの影響による混乱への対処が大きな懸念事項となっています。主に農業/食品業界を中心とした30%の企業が「製品やサービスに対する需要の低下」を懸念事項として挙げています。また、業界を問わず、4分の1の企業が、サプライチェーンの混乱がビジネスに与える影響に不安を感じています。

ベトナム：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

製品・サービスに対する需要拡大に対応



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減少



サプライチェーンの問題



適切なキャッシュフローを維持



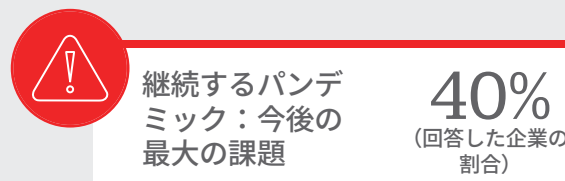
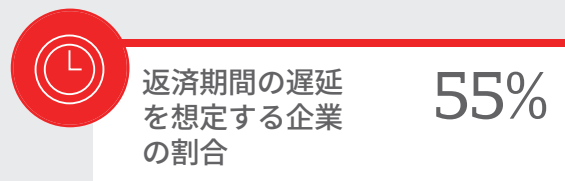
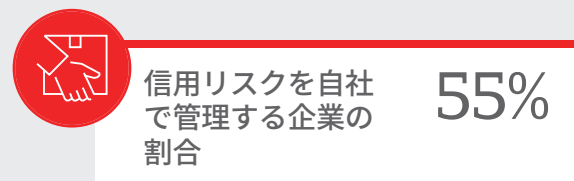
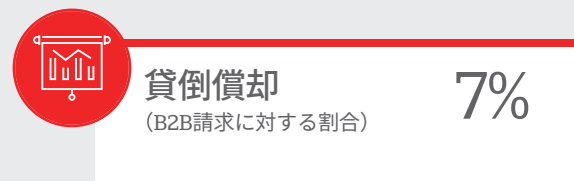
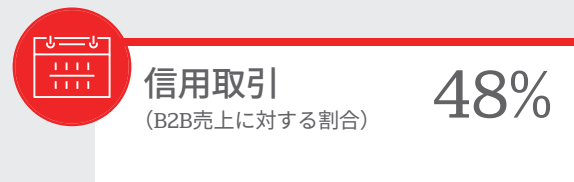
サンプル：全調査回答者（多肢選択式の質問）

出典：アトラディウス支払動向バロメーター - 2022年6月

ベトナム：業界別調査結果の概要

農業/食品

2021年のデータなし



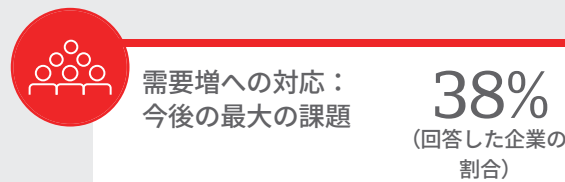
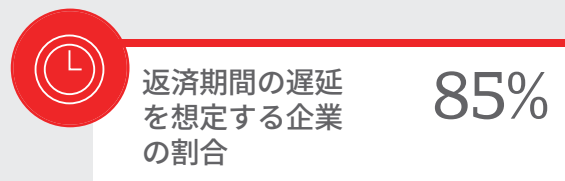
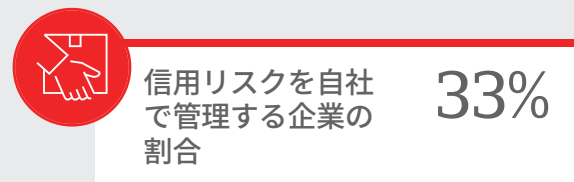
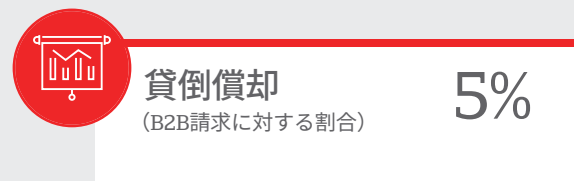
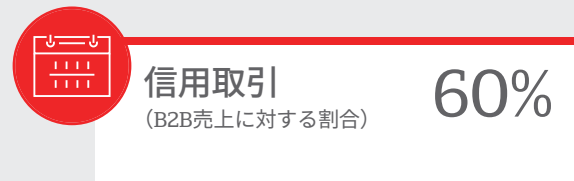
*請求書に記載された支払いターム + 遅延



ベトナム：業界別調査結果の概要

化学薬品

2021年のデータなし



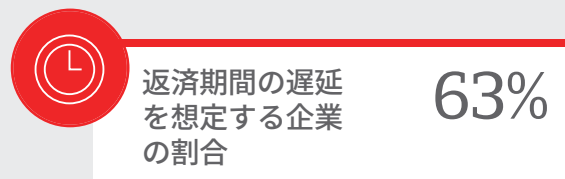
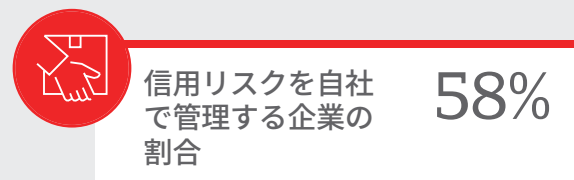
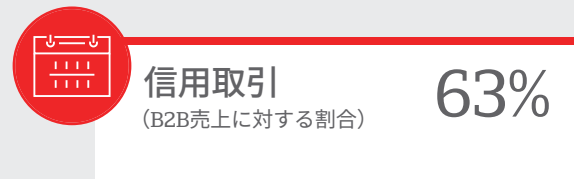
*請求書に記載された支払いターム + 遅延



ベトナム：業界別調査結果の概要

耐久消費財

2021年のデータなし



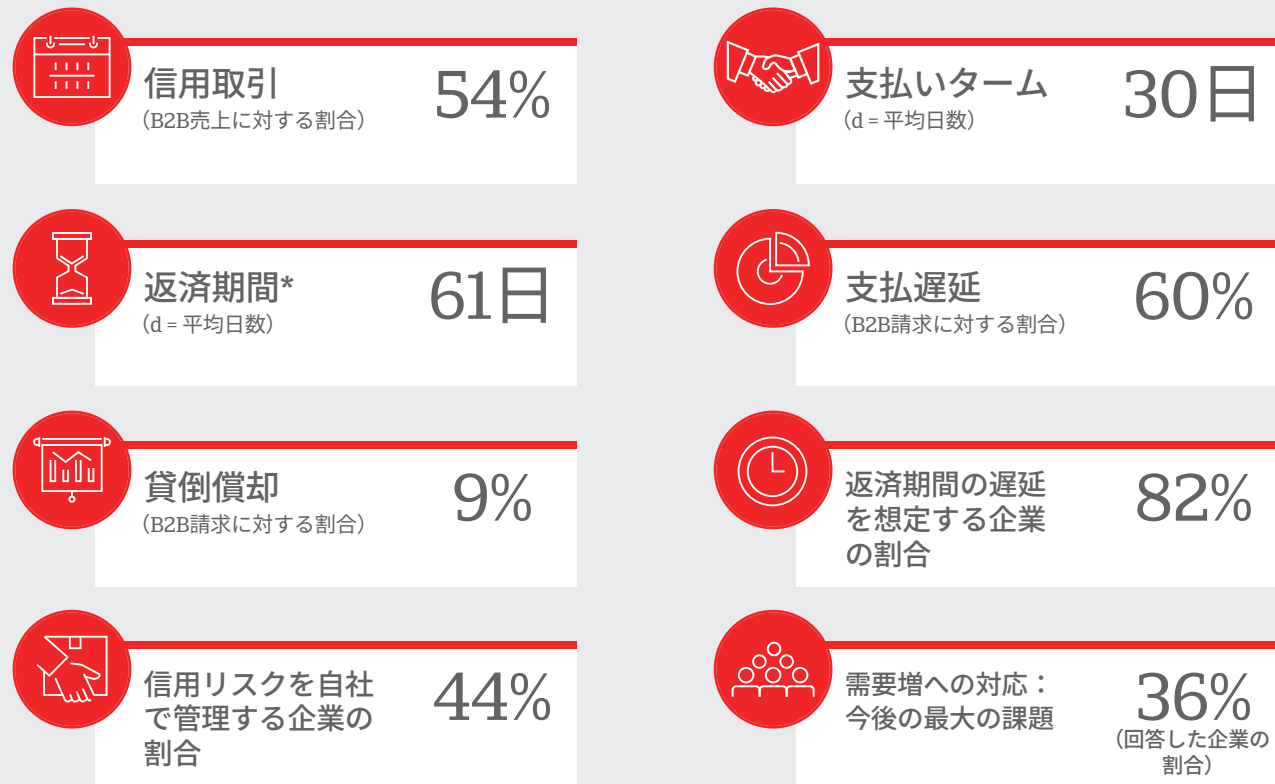
*請求書に記載された支払いターム + 遅延



ベトナム：業界別調査結果の概要

鉄鋼/金属

2021年のデータなし

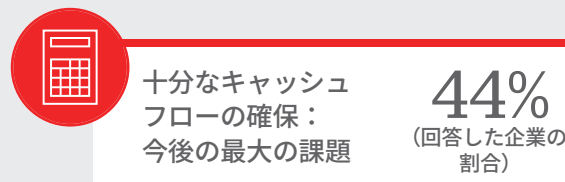
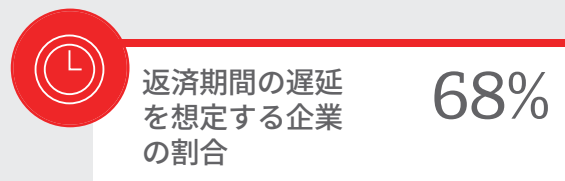
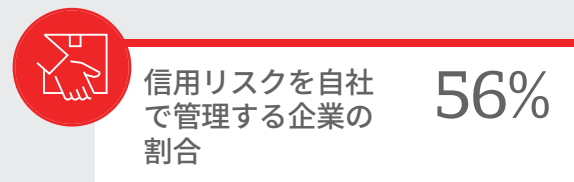
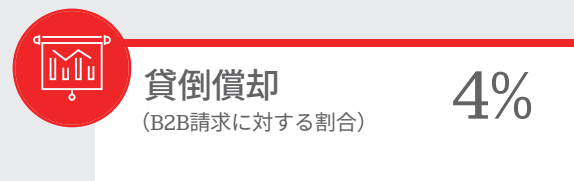
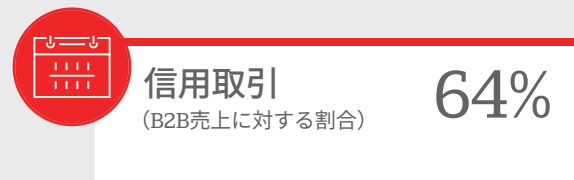


*請求書に記載された支払いターム + 遅延



ベトナム：業界別調査結果の概要

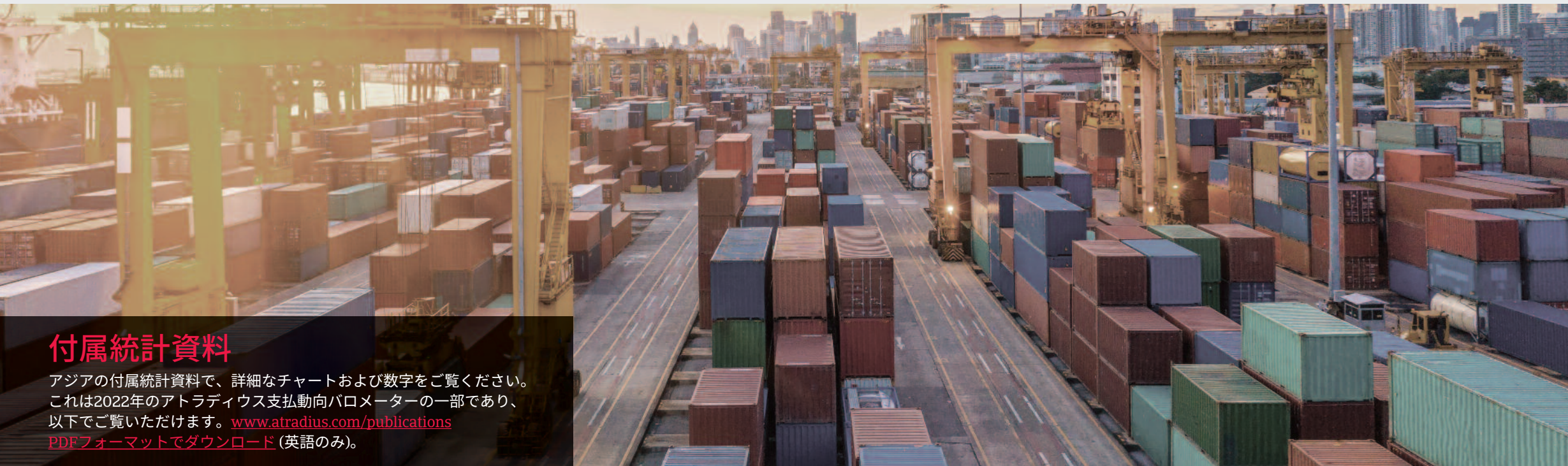
テキスタイル/衣料品



*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、以下をご覧ください。 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、ベトナム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、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**：ベトナムの企業を調査し、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。

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。

ベトナム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。

ベトナム専用ページ：<https://atradius.sg/atradius-vietnam.html>

電子メール：info.vn@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

ビジネスセクター	インタビュー	%
製造業	90	45
卸売り	26	13
小売/流通業	53	26
サービス	31	16
合計	200	100
企業の規模	インタビュー	%
零細企業	30	15
SME - 小規模企業	32	16
SME - 中規模企業	30	15
大規模企業	108	54
合計	200	100
業界	インタビュー	%
農業/食品	40	20
化学	40	20
耐久消費財	40	20
鉄鋼/金属	39	20
テキスタイル/衣料品	41	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。



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