



# 日本：信用販売を行う 傾向が最も高い

アトラディウス支払慣行バロメーター



調査結果

調査設計

統計に関する付属資料

主な数値

GDP  
(10億ユーロ)

4,093.71ユーロ

GDP成長率  
(2018年推計)

1.5%

年間輸出増加率  
(2018年推計)

5.1%

年間輸入増加率  
(2018年推計)

3.7%

出典: Oxford Economics, MIT OEC

輸出セクター

トップ5

機械/電気  
運輸  
その他  
金属  
化学

輸出先

トップ5

米国  
中国  
韓国  
香港  
タイ

日本の回答者は、信用取引に対して引き続き寛容な姿勢であり、長期的なコラボレーションの育成と国内外の事業拡大のために信用取引を行っている。2018年に、回答者は法人顧客に対する請求書の支払遅滞の増加と現金化までの期間の長期化を報告した。法人顧客の売掛金を回収不能として貸し倒れ損失処理を行う理由の上位が、倒産と債務者追及の高額なコストである。2018年にどのような変化が起きているか、支払遅滞の主な理由は何か、そして業界ごとの支払い慣行について何が報告されたかを述べていく。

## 継続的コラボレーションと新たなチャンスのための信用販売

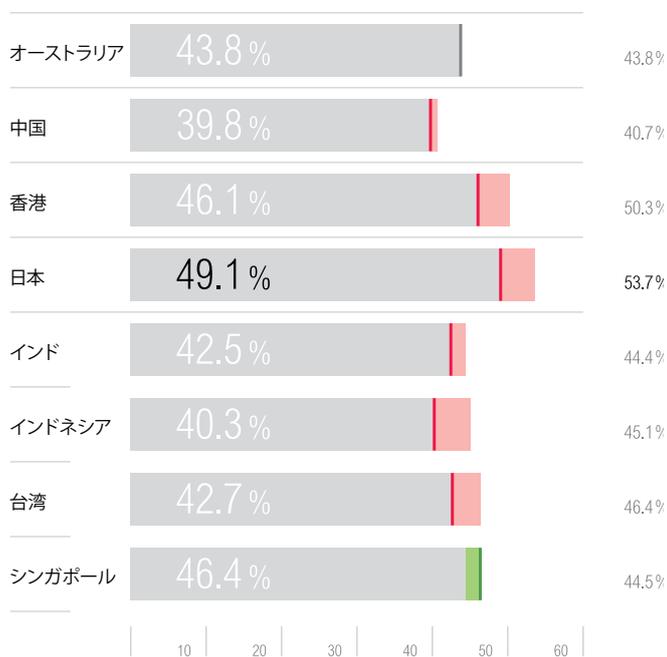
歴史的に見て、アジア太平洋地域の中で日本の回答者は最も信用販売を行う傾向が強かった。2018年には約5パーセントポイントの減少があるとはいえ、調査結果では法人顧客向け販売の49.1%が掛け売りされるなど、信用取引に対して同じくオープンな姿勢が示された。回答者は、国内の法人顧客に掛けて販売することに関して明らかに抵抗感は少なく、販売全体に対する信用販売の比率は、国内の法人顧客の方が海外の法人顧客よりもはるかに高い(56.5%対41.7%)。

国内の法人顧客に信用取引を認める最大の理由として日本の回答者が挙げたのは、長年の取引関係を通じて十分に信用価値が確立されているということと、それが通常のビジネス慣行だからということであった。信用販売はまた、キャッシュフローを確かなものにし、国内事業を拡大するための方法とみなされている。国内の法人顧客に掛け売りを行う強い傾向がある一方で、同国の回答者の61.9%が、顧客の支払い行動に問題があれば信用販売を拒否する結果になると述べている。国内の法人顧客に信用販売を拒否する理由としてその他によく挙げられるのは、当該顧客の事業や支払い状況、財務上の弱点について情報が欠けていることである(回答者の42.9%がこれらの各理由に言及した)。

### 法人向け信用販売が占める割合

(平均、%)

2017



» 取引経験に基づき、顧客の信用力が高い場合に信用販売を行っています。«

調査回答企業、事業サービスセクター

日本企業は、売り上げを伸ばし国際活動を拡大するために、海外の法人顧客に信用取引を認めている。国内の法人顧客に関して述べたのと同様に、日本の回答者は事業を行う業界の一般的慣行であるという理由で、信用販売を利用している。日本の回答者が海外の法人顧客に対して信用販売を拒否する理由として挙げたのは、顧客の国において経済的および政治的にハイリスクだということと、当該顧客の支払い行動に問題があるということであった(回答者の54.6%がこれらの各理由に言及した)。

» 一般的な慣行であるため、信用販売を行っています。«

調査回答企業、繊維セクター

標本: インタビュー対象企業 (国内および海外市場で展開)  
出典: Atradius Payment Practices Barometer, 2018年5月



## 法人顧客に対する請求書の支払遅滞比率は上昇

2018年、日本は依然として、回答者が法人顧客による支払遅滞を報告する比率が最も低い国である(70.2%)。アジア太平洋地域の他の国と異なり、支払遅滞の頻度は海外の法人顧客の方が国内の法人顧客よりもはるかに高い(76.9%対63.5%)。

日本における回答者は、法人顧客に対する請求書の支払遅滞の比率が2017年の23.6%から今年は26.3%へと増加したと報告した。これは海外の法人顧客に対する請求書に関して、期日超過の比率が急増したことを反映している。しかし増加したにもかかわらず、これは同地域における法人顧客に対する請求書の期日超過の比率としては圧倒的に低い数値である。

2018年、日本における平均的売掛金回収期間(DSO)は44日であり、2017年よりも1日長くなった。日本の回答者の大半(84.6%)は、今後12カ月に自社のDSOが変化するとは予想していない。変化を予想する回答者のうち、9.3%は若干の増加を予想しており、3.9%は若干の減少を予想している。

## アジア太平洋地域で最長の平均支払期間

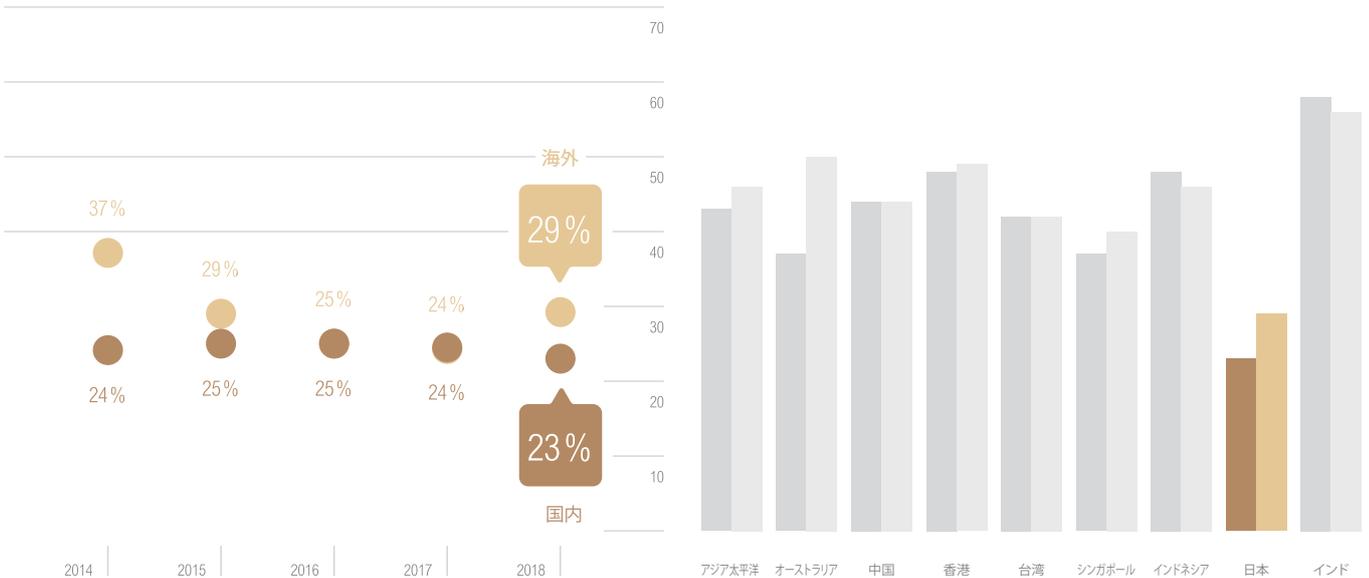
歴史的に日本の回答者は、国内外の法人顧客に対して最長の平均支払期間を設定している。2018年、国内外ともに法人顧客に付与された支払期間は増加した。具体的には、国内の法人顧客は請求書の決済に平均して46日の猶予が与えられている。これは2017年より1日長い。海外の法人顧客は、支払いを完了するのに平均して45日を付与されている。これは2017年より3日長い。

日本の回答者の47%が、国内法人顧客と海外法人顧客との間で支払期間の差別化はおそらくないと回答している。差別化すると回答した者のうち、31%は国内の法人顧客に平均してより短い支払期間を付与することになりそうだと述べ、21%が海外の法人顧客の決済までの期間を短縮することになりそうだと述べている。日本における支払期間差別化の主な理由は、社内方針、業界慣行、輸出取引に関する財務リスクが挙げられている。

日本では、支払遅延に関する変更の報告はわずかである。2018年に同国の回答者は、国内の法人顧客に関して2日の減少(平均して9日)、海外の法人顧客に関しては2日の増大(平均して13日)を報告した。

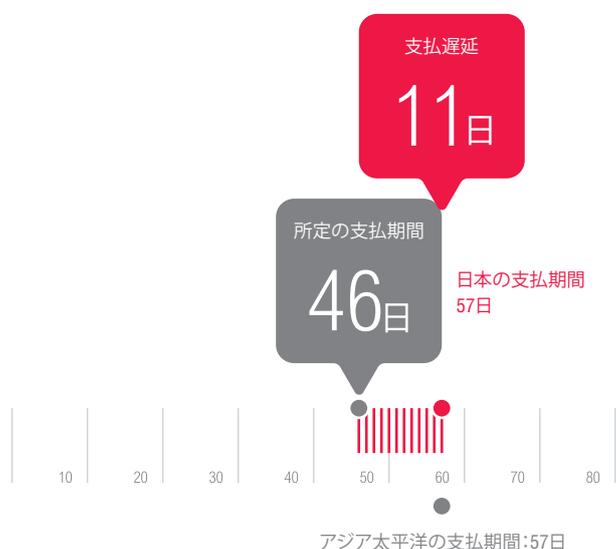
## 日本の法人向け延滞債権

(平均、%)



標本：インタビュー対象企業(国内および海外市場で展開)  
出典：Atradius Payment Practices Barometer, 2018年5月

## 日本の支払期間



d=平均日数

標本: インタビュー対象企業(国内および海外市場で展開)

出典: Atradius Payment Practices Barometer, 2018年5月

日本では、法人顧客による支払遅延が生じる主な理由は、利用可能な資金の不足と、納品された製品や提供されたサービスの質に関する争いである。国内の法人顧客に関しては同国の回答者の36.5%が、海外の法人顧客に関しては同じく33.3%が、利用可能な資金の不足を挙げた。2018年に支払遅延の理由として2番目によく挙げられたのは、届けられた製品や提供されたサービスの質に関する争いであり、国内の法人顧客に関しては同国の回答者の31.1%が、海外の法人顧客に関しては同じく33.3%がこの理由を挙げた。

アジア太平洋地域の調査対象国の中で、日本は支払遅延が自社の事業に重要な影響を及ぼすことはないと言った比率が2番目に高かった(42.7%)。影響を被ったという回答者のうち、10.8%はキャッシュフローを正すのに特別な措置をとる必要があったと述べ、9.2%は支払遅延が減収につながったと述べた。

日本の回答者は、2018年には法人顧客に対する請求書の現金化に、より長期間を必要としたと述べた。日本における平均支払期間は、2017年の平均55日から今年は平均57日に増加した。

## 電子請求書の利用は限定的

アジア太平洋地域の調査対象国の中で、国内外の法人顧客に対して電子請求を行っていないと回答した者の比率は日本が最も高かった(49%)。これは、同国では税務署からの明確な承認がない限りペーパーレスの請求が認められないことが原因かもしれない。回答者の32%が電子請求書を利用していると答え、15%が2018年に利用を開始する意向だと述べている。

支払期間に対する電子請求の効果について尋ねたところ、調査結果では明確な結論は示されなかった。回答者の53%は法人顧客への電子請求後、より迅速に支払われたと述べ、46%は電子請求による特質すべき効果はなかったと述べた。



日本の回答企業の多数(51%)が、国内外の法人顧客に対して電子請求を行っていない。



輸入セクター

トップ5

機械／電気  
 鉱物製品  
 その他  
 化学  
 繊維

輸入元

トップ5

中国  
 米国  
 オーストラリア  
 韓国  
 ドイツ

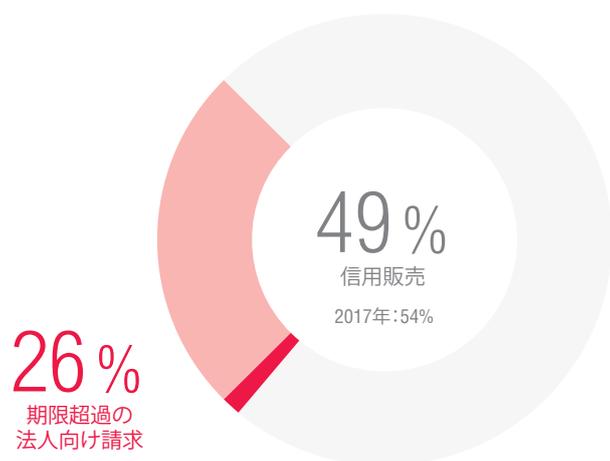
## 日本の回答者の51%は、グローバルな保護貿易政策による売上高の減少を予想してはいない

貿易の不透明性とグローバルな保護貿易政策による売上高の減少の恐れは、日本においては顕著ではない。同国の回答者の51%は、今後12カ月間にそのようなグローバルな動向が自社の売上高に影響を及ぼすとは予想しないと答えている。アジア太平洋地域の調査対象国の中では、オーストラリアのみがこの懸念を示す回答者の比率が高かった。

自社に影響が及ぶ可能性があると考える回答者では、その15%が最大10%の売上高の減少を、14%が20%から30%の売上高の減少がありそうだという予想を述べた。これに対して、日本の回答者の6%は、おそらく国内の法人顧客に関する売り上げを主に念頭において、グローバルな保護貿易主義によりプラスの影響があると予想している。

## 日本の法人向け回収不能債権

(法人向け債権総額に対する割合)

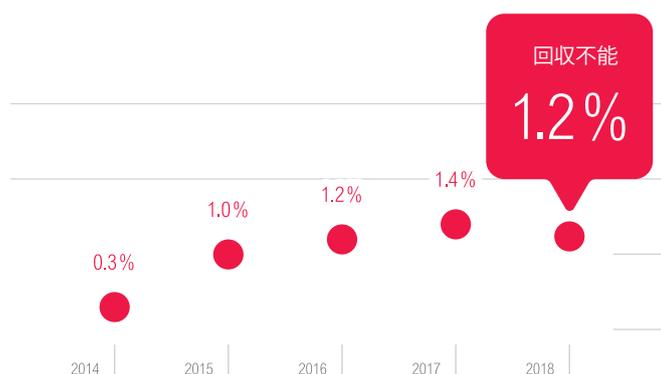


## 最も支払いの遅い顧客は、エレクトロニクス・セクターの法人顧客

既に述べたように、日本の回答者は法人顧客が支払い義務を果たすのに平均して46日の猶予を提供している。農業および織物セクターの法人顧客は、平均して最も長い支払期間を付与されている(それぞれ67日と54日)。これに対して、建材セクターの法人顧客は、最も短い期間での支払いが求められている(平均して15日以内)。

日本のサプライヤーは、エレクトロニクスおよび化学セクターの法人顧客の支払いが最も遅かったと報告した。これらのセクターの法人顧客は、平均して期日後13日から17日で支払いをしていた。エレクトロニクス・セクターの支払いが遅れる主な理由は、銀行システムの非効率さ(回答者の37%が報告)と、届けられた製品や提供されたサービスの質に関する争い(日本の回答者の32%が言及)である。化学産業でも回答者の37%が同様の主な理由を報告している。

日本の回答者の大半が、今後、エレクトロニクスおよび化学セクターの法人顧客の支払い行動が変化するとは予測していない(それぞれ67%と80%)。



標本: インタビュー対象企業 (国内および海外市場で展開)  
出典: Atradius Payment Practices Barometer, 2018年5月



**エレクトロニクス・セクターの法人顧客の支払の遅さは最長レベル。その主な理由は、銀行システムの非効率さのようである。**

## 債務者の追及は高コスト – 貸し倒れ損失処理を行う理由として、倒産に次いで第2位

2018年、日本は引き続き、回収不能な売掛金の比率がアジア太平洋地域の中で平均して最も低い国であった。法人顧客の回収不能な売掛金総額の比率は、2017年の1.4%から今年は1.2%に減少し、若干の改善が見られた。国内の法人顧客の売掛金は、海外の法人顧客のそれよりも貸し倒れ損失処理される頻度が高い。

回収不能な売掛金は、エレクトロニクス、ビジネスサービス、サービスの業界の法人顧客によるものが最も多い。全領域の共通の問題として、顧客が倒産あるいは廃業に至ることが日本における貸し倒れ損失処理の主な理由であった(回答者の56.9%が言及)。2番目によく報告される貸し倒れ損失処理の理由は、債務者の追及コストが高いことであり、同国の回答者の33.9%が言及している。

## アジア太平洋の調査設計

### 調査の目的

Atradiusは「Atradius Payment Practices Barometer(アトラディウス支払慣行バロメーター)」と称する調査により、国際企業の支払慣行に関するレビューを毎年行っている。アジア太平洋に焦点を当てる本レポート(2018年版Atradius Payment Practice Barometerの一部)では、8か国(オーストラリア、中国、香港、インド、インドネシア、日本、シンガポール、台湾)の企業を対象に調査を実施した。

アンケートを通じ、Conclusr Researchが正味1,697件のインタビューを実施した。すべてのインタビューはAtradiusのためのみに行われ、トピックの組み合わせは一切なかった。

### 調査の範囲

- 基本母集団: 8か国(オーストラリア、中国、香港、インド、インドネシア、日本、シンガポール、台湾)の企業に対してモニタリングを行った。売掛金管理に関する適切なコンタクト先にインタビューを実施した。
- 選択プロセス - インターネット調査: 国際的なインターネットパネルを使用して企業を選択し、コンタクトを取った。インタビューの開始にあたり、適切なコンタクト先とクォータ管理のスクリーニングを実施している。
- 標本: 合計でN=1,697名を対象にインタビューを行った(1か国あたり約200名)。各国について、3つのクラスの企業規模に応じてクォータを維持した。
- インタビュー: 約15分間にわたる、ウェブを活用した個人インタビュー(WAPI)。インタビュー実施期間: 2018年第1四半期。

### 標本の概要 - 総インタビュー件数=1,697

国	n	%
オーストラリア	205	12.1
中国	224	13.2
香港	210	12.4
インド	212	12.5
インドネシア	213	12.6
日本	212	12.5
シンガポール	210	12.4
台湾	211	12.4

業界	n	%
製造	661	38.9
卸売/小売/流通	499	29.4
サービス	537	31.6

企業規模	n	%
零細企業	568	33.5
SME(中小企業)	824	48.6
大企業	305	18.0

結果が100%を上回る/下回る場合があるが、これは集計結果を四捨五入したことによるものである。合計が100%になるよう調整せず、集計結果が可能な限り正確に表現されるよう、個々の結果をあえてそのまま残している。

## 統計に関する付属資料

詳細な図表はStatistical Appendix for Asia Pacific (アジア太平洋の統計に関する付属資料)でご覧ください。本付属資料は2018年5月Atradius Payment Practices Barometerの一部であり、[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)よりご参照いただけます。

[PDF形式でダウンロード\(英語のみ\)](#)。



## 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、特定の取引、投資、または戦略に関して、いかなる方法によっても読者に推奨を行うものではありません。読者は提供された情報に関して、商業的またはそれ以外の独立した独自の決定を下す必要があります。Atradiusは、本レポートに含まれる情報が信頼できる情報源から取得されているようあらゆる努力を尽くしていますが、誤りもしくは不作為、またはこの情報の使用によって得られた結果については一切の責任を負いません。本レポート中のすべての情報は「現状のまま」で提供されており、完全性、正確性、適時性またはその使用により得られた結果の保証を伴わず、明示的か黙示的かを問わず、あらゆる種類の保証を伴いません。関連するパートナーシップもしくは企業、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て行われた決定もしくは措置、または(かかる損害の可能性について知らされていたとし

ても)必然的、特別または類似の損害について、一切の責任を負いません。

## Copyright **Atradius N.V.** 2018

本レポートの読後、顧客の**支払不履行に対する債権保護に関する詳しい情報**が必要な場合は[Atradius website](http://Atradius website)をご覧ください。具体的な質問がある場合は**メッセージを残して**いただければ、製品スペシャリストよりお電話でご連絡いたします。「Publications(公表資料)」セクションには、国別レポート、業界分析、信用管理に関するアドバイス、最新のビジネストピックに関するエッセイなど、世界経済に焦点を当てたAtradiusの公表資料が多数収録されています。

当社の公表資料の通知に**登録**いただければ、毎週発行のEメールで新規レポートの公表についてお知らせします。

日本および世界の**法人向け債権回収慣行の詳しい洞察**については、[www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)でGlobal Collections Review by Atradius Collections (登録後に無料ダウンロード可能)をご覧ください。

ソーシャルメディアでAtradiusとつながる



Twitter: [@Atradius](#)をフォロー、または [#atradiusppb](#)で検索

アトラディウス信用保険会社  
〒105-6030  
東京港区虎ノ門4-3-1  
城山トラストタワー30階  
Tel: 03-5776-7300

[info.jp@atradius.com](mailto:info.jp@atradius.com)  
<https://atradius.jp>