



国内取引における 企業信用リスク管理

中村昌夫

コファスジャパン信用保険会社
与信業務部 部長

混迷極める欧州の財政危機、にわかを訪れた中東の春とその後の混乱、タイの大洪水、そしていまだ復興半ばの東日本大震災、サブプライムローン問題の表面化に端を発したリーマンショックと金融危機——一九九七年から後の五年間を、ざっと振り返ってみても、日本を含め世界のありとあらゆる国や地域で、一夜にして国の形が二変してしまふ事態が発生し、その波紋は瞬く間に地球規模に膨れ上がる。

根源的かつ永遠の経営課題

このようなグローバル化し、不安定・複雑化する経営環境の中にあつて、最もプリミティブかつ重要な経営課題の一つが、売掛債権の確実な回収である。商品やサービスを販売すれば売上は立つが、売掛りの場合、売掛金を回収できなければ会社は立ち行かない。万国共通の商売の基本ではあるが、掛売りとその回収の実態は国によって異なり、経済状況に左右される。

コファス・グループは、六六年以上にわたって国外に商圏を広げる企業のパートナーとして、世界六六カ国で直系子会社を展開し、クレジットアライアンス経由により、九五カ国で取引信用保険を提供している。すでに、アジア(中国、台湾、香港、シンガポ

ルなど)における「企業の与信リスク管理の実態調査」を行ってきたが、日本国内市場における企業間の支払い状況をより明確に把握するために、初の「国内取引における企業信用リスク管理に関する調査」を実施した。日本企業の支払習慣を把握し、国内の支払傾向や日本国内の企業から見た経済への期待を調べた。

決済傾向と支払い遅延

日本では売掛けが広く利用されており(回答企業の八六%)、総売上げに占める割合が七五%以上の企業が半数を超えた(五四%)。内訳を見ると、約束手形に関しては減る傾向にあり、延べ現金払いは増える傾向にある。手形処理にかかるコストを考えると、当然の結果と言える。支払いサイトは、厳しい経営環境を反映してか、約束手形・延べ現金払い共に「変わらなかつた」が大勢を占める中、「短くなった」が「長くなった」をわずかに上回った。

気になる支払い遅延状況は、五八%の企業が「過去二カ月に国内取引先による支払い遅延の経験はなかつた」と回答している。前年度と比較した遅延期間の傾向も「変わらない」(八四%)が「短くなった」(七%)と

あわせて九〇%を超えた。支払遅延の主な理由としては、「取引先の財務状態の悪化」(五四%)が過半数を占めた。財務状態悪化の理由は、「競争激化による利益率の低下」「資金繰り」が共に四五%を超え、値下げ競争が利益を押し下げ、借金返済が滞る様子が浮かび上がった。

とはいえ、日本の支払い遅延状況は他のアジア市場に比べて極めて低い。中国で実施した二〇一二年の調査では、七九%の企業で支払い遅延を経験している(掛売り利用企業は八九.六%)。

与信管理の手段

では、日本企業は、与信管理をどのように行っているか。担当する部門で見ると、最も多いのが財務部門(三一%)、次に与信管理部門(二四%)、営業部門(二三%)と続く。顧客の信用力評価に最も重要な情報としては、「財務諸表」を挙げており、三分の一の企業で経理財務部門が与信管理を担うという回答と整合する。ただし、アジア各国では、まだまだ財務諸表の開示に積極的とは言いがた、情報の入手が困難なケースも少なくない。直接顧客と接する営業部門は、企業の中で最も顧客を知る

※本稿でご紹介した内容につきまして、7月5日にセミナーを開催いたします。
詳しくは日本CFO協会Webサイト(www.cfo.jp)でご確認ください。

立場にある。重視している情報源は、「第三者への照会」、「独自の現地調査による情報」と続くが、後者がまさに営業パーソンによる相手の目を見て顔を見て判断するというやり方だ。

四分の一近くの会社が、受注から回収までを営業部門の仕事と考え、実施していることが伺える。さらに、与信管理専門の部門を持っている企業が二五%にのぼり、与信管理への注力が見てとれる。が、避けがたい焦げ付きは必ずある。内部で専門部門を持つことと、外部機関や保険活用のコストメリットを再検討する価値はあるだろう。

採用している信用管理ツール(調査では複数回答を認めた)としては、「信用情報機関のレポート・勧告」が八〇%超と群を抜いて多かった。レポート・勧告は判断材料にはなるが、万が一の場合、カバーしてくれない。その部分を補っているのが、「取引信用保険」「ファクタリング」であり、ともに三〇%を超える企業で採用されている。

いずれにしても、対象企業の九六%が与信管理を実施しており、不良債権リスクを緩和するために、二種類以上の信用管理ツールを活用しているという調査結果は、売掛金保護の必要性を

日本企業が実感していると言える。

東日本大震災の影響と

二〇一二年度の成長見通し

天災や政変など、人知を超えた出来事は必ず起こりうる。日本は昨年、それを身をもって経験した。東日本大震災の影響を七九%の企業が受けたと回答し、影響の六六%は「ビジネスの減少」であった(調査では複数回答を認めた)。しかし、経済成長率と倒産件数を比較してみると、二〇一一年度は前半、成長率がマイナスに転じたにもかかわらず、倒産件数は年間を通して減少している。帝国データバンクの調査によると、「中小企業金融円滑化法」利用後の二〇一二年度の倒産企業数の合計は、二四七件と前年度の四・七倍に達している。業績回復のスピードを、震災・円高原料高といった三重苦が著しく阻害している。必ずしも法律の狙い通りにはいつていない、厳しい現実が浮かび上がる。影響が開始するのは、どうやらこれからのようである。今回の調査でも、三九%の企業が東日本大震災危機の克服に今後「二年以上かかる」としている。

コファスは日本の二〇一二年度の経済成長率を一・八%と予想している。

機械受注の増加もあり、二〇一一年度に減少した輸出は二〇一二年度には回復する見通しだ。ただし、これまで日本企業は、アジアで主にL/C決済による取引を行っていたが、手間とコストがかかるため、また、競争もあり、

今後は送金ベースの掛売りで行うよう取引先からのプレッシャーが増してくると思われる。取引信用保険も社会的認知が向上してきた。今後の日本経済を考えたとき、倒産件数が増えてくることも考えられる。与信管理をより強固なものとするためにも、第三者の意見を聞きながら進めていくのがよいのではなからうか。

第三者の意見を聞き、取れないリスクを担保する

また、一企業で抱えきれない最大のリスクがカントリーリスクである。コファスは各国のカントリーリスク(その国で企業が債務不履行に直面する平均的リスクの評価)を調査し、七段階の格付け(A1、A2、A3、A4、B、C、D)を行っている。日本の格付けは厳しい経営環境にありながらも現在A1にある。カントリー・レーティングが下がると保険料率が上がる。日本の商習慣に慣れ、その感覚で海外の企業と取引してしまうと非

常に危ないことになる。海外では頻りに顔を合わすこともなく、その間、信用状況が悪化することもある。

コファスは独自の世界規模のデータベース(アトラス)を有し、三七四〇億ユーロ相当の取引フローにおける支払い事故をモニターしている。世界三万九〇〇〇社の法人が、すでにコファスの保険契約者となり、グローバルな信用管理を実施している。どれも優良と思われる企業や国であっても、絶対ではないことを我々は十分経験してきた。今後、取引信用保険を含めた信用リスク管理ツールの有効活用をいっそう考えていただきたい。

●国内取引における企業信用リスク管理に関する調査

[調査の概要] 調査期間:2011年10月~2012年1月
有効回答:211件

[調査企業のプロフィール]

