

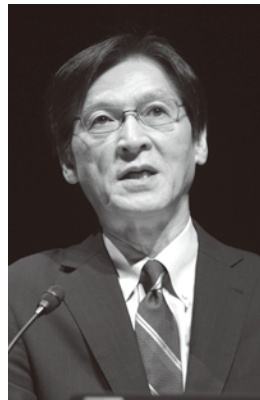
最新のソリューションで対応

企業倒産は想定以上に少ない件数で推移している。ただ、これは返済猶予などで抑制されているにすぎず、業績改善が見られない企業については何らかの対応が迫られる。一方、ビジネスのグローバル化に伴い、海外取引における与信管理の重要性が喫緊の課題となっている。10月から11月にかけて東京、名古屋、福岡、大阪で、第一線で活躍する講師陣が国内および海外の与信管理の方策や留意点について語る日経産業新聞フォーラム「与信管理DAY」今必要な国内および海外与信管理」を開催。東京開催分の講演要旨を紹介する。

基調講演1 局面変化の兆し見せる倒産動向

東京商工リサーチ
常務取締役情報本部長

友田 信男氏



2013年3月に中小企業金融円滑化法が終了したあと、増加に転じると見られていた倒産が一段と沈静化している。好景気でも不景気でもないときの月間倒産数は通常1000件強だが、今年は8〜9月の2カ月連続で600件台。パブル景気末期の1990年と同レベルだ。全国津々浦々、好景気に沸いていたことが同じというのは、やはり何かおかしいと考えるべきだろう。

今はキャッシュアウトを伴わない返済猶予が増えており、業績が改善していない企業が多い。倒産は減少しているのではなく、政策による下支えで抑制されているのである。リーマン・ショックからすでに7年。返済猶予による業績回復ができない場合は、何らかの対応が迫られる。そういうタイミングに入っているといえる。

倒産が増加に転じる局面に 新しいリスク管理求められる

実際、9月単月で見ると、地域別では北海道と九州、業種では小売業の倒産が増加に転じている。建設業は公共事業のウエートが高い土木工事や舗装工事などの倒産が大幅に減少する一方で、民間受注が多い業種では倒産はほとんど減っていない。中小規模の建設業に限ると、売上高は昨年の6月期決算企業で前年同期比11・1％増、9月期が9・5％増、12月期が5％増、今年3月期が2・2％増と、確実に売上げが鈍化していることが窺われる。

市場からの撤退という意味では、08年以降、休廃業・解散も増えており、昨年は倒産件数の2・8倍にも上っている。廃業の場合、不良債権にはならないが、販売先が減って業績に影響する。自社の取引先はもろろんのこと、その先の取引先まで見て事前に察知していくことが必要だ。

数はわからないが、推定で数万〜10万社が資金繰りに困って、預かり消費税を滞納していると思われる。今倒産は抑制され、年間1万件を下回っているが、水面下で資金繰りに苦しむ企業が増えていることを考えると、すでに倒産が増加に転じる局面に入っていると見ていい。

企業のリスクは多様化し、風評リスクやグローバルリスクなど、想定外だったリスクがもう想定内のリスクになりつつある。これまでの経験値や勘に頼るだけでは、新しいリスク管理が求められているのである。

セッション1

費用対効果の高い取引信用保険の活用と
日本国内外に対応するオンライン与信管理ツール

コファスジャパン信用保険会社
営業部 シニア・バイス・プレジデント

水谷 博孝氏

コファスの取引信用保険は単純に保険料を支払ってリスクをヘッジする保険ではない。与信に関するいろいろな情報を提供し、企業における与信管理や債権管理を簡便化できるオンラインのポートフォリオ管理ツールを備えているのが大きな特徴といえる。

当社の保険の考え方は面による債権管理で、取引先を包括的にグループ化してカバーする。

例えば、大口の取引先に万一のことがあれば、自社も連鎖倒産しかねないという場合には売り上げ上位の取引先をカバー。逆に、上位の取引先は安心だが、下位の取引先に懸念があるときは下位だけを対象にすることができ。また、特定の部門の取引先、特定の仕向け国の取引先をカバーすることも可能だ。

特約として任意で与信設定可能枠を導入すれば、小口取引先が無審査でカバーされる。この無審査ゾーンの取引額であれば、新規取引であっても自由に取引でき、それら全てが保険の対象となる。まさに面で管理するという考えから生まれた特約である。

グループに分け保険でカバー 内外の与信管理を一元化可能

補償限度額は取引先ごとに提示するが、与信額の目安となる財務健全性を示す格付けを表示。保険契約期間中であって事前に新規取引先を検索して格付けを見れば、たいたい与信額を把握できるものになっている。それに加え、コファス独自の世界統一の企業評価基準であるDRA（債務者）の海外ネットワークを使い、現地専門家が最適な措置を講じて回収を行う。海外の債権を回収するのは難しく、大

変な時間と努力とコストがかかる。それら一切を代行し、費用も全てコファスが負担するので、お客様は本業に専念することができ。次にオンライン顧客管理ツール「コファネット」について紹介したい。当社の取引信用保険を契約していただく、このツールを使ったインターネット上の顧客管理が可能となる。新規取引先の追加や与信の増額申請がオンラインでできるほか、格付けに変更などがあった場合にはアラーム機能で情報を発信する。登録企業の与信状況のデータはエクセルでダウンロードして、保険契約者独自の指標や項目を入れて加工することも可能だ。与信会議や営業会議の社内管理資料としても活用していただきたい。

コファスは約100カ国で事業を展開しており、日本企業の現地法人にも同様のサービスを提供している。海外に進出している日本企業の主なニーズは、現地法人の取引先に関する与信管理を本社で一元に行い、債権保全をより充実させることだ。私どもでは、海外現地法人で締結される保険を取りまとめてスケールメリットを出し、契約内容や管理面の統一、簡略化を図るためのサポートを行っている。各拠点の顧客情報や与信管理情報は、コファネットを通じて本社で一元管理することができ。グローバルに取引信用保険を活用し、取引先の信用評価や債権回収業務を専門家に任せれば、本業に集中できる。ひいては、それが現地法人も含めたガバナンスの強化と内部与信管理体制の改善にもつながると確信している。

基調講演2

アジア主要国のビジネス環境比較と
日系企業の進出動向

日本貿易振興機構
海外調査部国際経済課 課長

椎野 幸平氏



ベトナムは北部にエレクトロニクス産業が集積を始めており、物流などを含め、投資環境が非常に改善した国の一つだ。現地調達率も少しずつ上がってきている。今年8月にはEUと自由貿易協定（FTA）が実質合意し、欧州市場に輸出する上で有利な条件が整いつつある。

フィリピンもマニラ南部に日本のプリンターメーカーを中心とした産業集積の兆しがある。最大の魅力は賃金面だろう。輸出

日本企業の対外投資は4年続けて1千億を上下し、海外市場開拓を積極的に進めている。アジアでは中国への直接投資が緩やかに鈍化している一方で、東南アジア諸国連合（ASEAN）向けには堅調に推移。この地域へのエクスポージャーが高まってきている。

アジア主要国のマクロ経済状況を見ると、原油などエネルギー関連価格の下落は、純輸出国であるマレーシアとインドネシアを除くアジア新興国にとって経済を押し上げる追い風となっている。また、多くの国で経常収支が黒字になり、外債準備高を積み上げてきたため、過去に比べてリスク耐性は高くなった。

中国経済鈍化の影響については、対中国輸出依存度が高いラオス、台湾、韓国は少なからず影響を受けるだろう。一方、ASEAN主要国の中国への依存度は1割程度。インドなど南アジアの国々も、もとと低いため、経済への影響は総じて低いと思われる。

中国から東南アジアにシフト 多くの国で経常収支は黒字化

経済成長を続けるアジアでは賃金の上昇率も高い水準で推移している。特に広州・バンコクは上昇幅が非常に大きい。そのため、中国から周辺国へ新規投資を振り分けるチャイナ・プラスワン、タイからカンボジアやラオスなどに一部工程を移管するタイ・プラスワンの動きが、製造業を中心に広がっている。選択肢の多様化に伴い、立地先の選定に当たっては、それぞれの国のリスクやチャレンスをしっかりと認識した上で、投資することが重要となる。そこでアジア各国のビジネス環境の概要を見てみよう。

ベトナムは北部にエレクトロニクス産業が集積を始めており、物流などを含め、投資環境が非常に改善した国の一つだ。現地調達率も少しずつ上がってきている。今年8月にはEUと自由貿易協定（FTA）が実質合意し、欧州市場に輸出する上で有利な条件が整いつつある。

フィリピンもマニラ南部に日本のプリンターメーカーを中心とした産業集積の兆しがある。最大の魅力は賃金面だろう。輸出

インドネシアは活発な消費が成長をけん引しているところ。大きなチャンスがある。ただ、未整備な物流インフラや活発な労働組合の存在、予見可能性の低い法制度の変更などがリスクとなる。

シンガポールには地域統括機能を設置する企業が増加している。留意すべき点は家賃や人件費の高騰。加えて外国人増加に対する国内の反発を背景に、就労ビザの発給基準が厳しくなっている。

景気が持ち直し、緩やかな回復基調にあるインドの課題は複雑な間接税だ。これらを一本化する方針が示されているが、実現できるかどうか注目される。あと電力や輸送インフラにも課題が残る。

アジアへの投資全般を考えると、ASEAN域内では関税がほぼ撤廃されているが、今後今年末に発足するASEAN経済共同体を通じて、非関税分野やサービス投資分野で自由化・円滑化が期待される。特にサービス分野における外資規制の緩和は、日本企業の出資スキームに新たな選択肢が加わるという意味で注目される。