

海外売掛債権管理 ～アジアを中心に

③海外販売先の信用度を調べるために 知っておきたい3つの方法とは？

三菱UFJリサーチ&コンサルティング
国際アドバザリー事業部
保阪 賀津彦



海外販路開拓の際に必須なのが、販売先が優良先か代金回収リスクのある先なのかを見極めることである。これができていないと、リスクのある先に販売して代金回収不能となる、または優良先にも一律に厳しい取引条件を提示し販売が伸びないといった問題を背負いこむことになる。そのために、販売先の信用度を調べる方法を複数持つておくことが重要になる。ここではアジアを例に3つの方法をご説明する。

信用調書

1つ目の方法はよく日本でも利用されている信用調書の取得である。海外企業の信用調書というダンレポートが有名だが、ダンレポートは日本の一般的な信用調書と以下の点で視点が異なることを頭に入れておきたい。

ダンレポートの特徴は企業の支払い振りの情報を収集している点にある。海外ではトレードファレンスという企業間で販売先の支払い期日遵守状況（期日以前に払われているか、または何日程度遅れているか）を情報交換する慣習がある。ダンレポートはこの情報を大量に収集し信用調書として還元している。支払い振り情報は足元の企業の資金繰りが分かる有益な情報であり、かつ他社（仕入先）が評価した情報であるため、粉飾もされにくいというメリットがある。

日本では販売先の支払い振り情報を他社に教える慣習はなく、信用調査会社は可能な限り決算書を手にするか、それがかなわない場合は周辺情報を集め決算書を推定することで信用度を分析している。こうした違いから、ダンレポートを入手し「（日本と違い）決算書が載っていないから、海外企業の信用情報はよく分からない」として、情報収集を諦めてしまう企業も多い。

しかし、実はアジアの企業の決算書は非上場会社でも結構な率で入手できる。アジアでは決算概要を当局が開示している国が比較的多く、当局にアクセスできる現地信用調査会社ならばその国の企業の決算書は入手できる（図表5）。したがって、支払い振り情報ならダンレポート、決算書なら現地の有力調査会社またはその会社と提携している日本の調査会社（含む欧州調査会社の日本法人）から取得するという調査会社の使い分けが有効になる。

当局の Web site

2つ目の方法がアジア当局の Web site に直接アクセスする方法である。アジア諸国の当局 Web site には非上場会社でも企業の登記情報に加えて決算概要が掲載されていることが多く、無料あるいは少額の手数料を支払うことで情報を入手できる。ただし、Web site は現地語で記載されているケースが多いため、現地子会社で情報を取得し本社と共有することをお勧めする。

取引問診票

3つ目が、販売先に取引問診票（クレジットアプリケーション）を渡し、設立日、従業員数、株主等の基本情報に加え、売上、利益、自己資本等の簡単な決算情報、トレードファレンスで利用できる主要仕入先の連絡先等を記入させる手法である。日本にはあまりこうした慣習はないが、海外ではよく使われている手法である。無料で情報が取れるため、取引量に比し信用調書取得費用が見合わない場合や信用調書の補完手段としてお勧めしたい。

【図表5】アジア各国の決算概開示状況

国	決算概要開示元／決算書入手可能性
中国	当局サイトでの入手は困難だが、信用調査会社経由である程度入手可能 （工商行政管理総局サイトに決算概要欄あるが任意項目のため、多くが非開示）
韓国	金融監督院、総資産 100 億ウォン（約 10 億円相当）以上の企業を対象に DART という電子公示システムあり
台湾	当局サイトでの入手は困難だが、信用調査会社経由である程度入手可能
香港	困難
タイ	商務省（DBD：Department of Business Development）
マレーシア	マレーシア企業委員会（SSM：Suruhanjaya Syarikat Malaysia）
シンガポール	会計企業規制庁（ACRA：Accounting Corporate Regulatory Authority）
フィリピン	証券取引委員会（SEC：Securities and Exchange Commission）
ベトナム	当局サイトでの入手は困難だが、信用調査会社経由である程度入手可能
インドネシア	困難
インド	企業省（MCA：Ministry of Corporate Affairs）

（出所：著者作成）

今回は、失敗しない海外販売先との取引条件と取引限度の設定方法についてご説明する。

＜執筆者略歴＞

1986年慶應義塾大学卒業後、三菱UFJ銀行に入行。国際業務アドバイス・為替ディーリング等を担当。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング入社後は銀行での経験を活かし、主に海外企業向け与信管理や為替リスク管理のコンサルティングを担当。

＜著作物＞

金融財政ビジネス「海外市場はリスクがいっぱい 取りっぱぐれを防ぐには？」（時事通信社）
国際金融「為替相場の見方と為替リスクヘッジ」「本社による海外子会社の財務管理サポート」
「海外売掛債権管理で販路拡大を」（外国為替貿易研究会）

近代セールス「特集 海外への販路拡大を支援する！人気進出国の特徴やキーワードを押さえておこう」（近代セールス社）

日経産業新聞「海外子会社への本社サポート」「M&A 子会社の資金管理」「子会社への資金投入方法」「海外子会社の業績評価」（日本経済新聞社）