

□ 海外バイヤーの信用をどのように調査したらよいか？

(質問)

当社は海外向けに製品輸出も手掛けていますが、新規の顧客に対しては商品代金回収を確実にするため、輸出代金の前受や信用状(L/C)を要求しています。ある程度リピートオーダーがある顧客からは、手数料が高むのでL/C 無しの決済を要求されます。D/P D/A 決済では債権回収のリスクが高く、顧客が本当に支払いに応じるか不安です。海外バイヤーの信用状況をどのように調査したらよいでしょうか？

(回答)

確実に債権を回収して貿易は完結します。そのためには、取引開始前に買主の基本情報をチェックする必要があり、また継続取引相手には経営状況に不測の事態が起きていないかを適宜監視することが重要です。相手先の評判や信頼性を調査するには様々な手段がありますが、これらを組み合わせて定期的に調査し現状を把握することが肝要です。

#### 業界情報を蒐集する

新規顧客候補先と取引のある会社やその業界に知見のある業界人から、業界内での評判や情報を得られればベストですが中々難しいものがあります。長く良好な関係を築くには、早い時期に取引先を訪問して直接経営情報を蒐集し、可否を判断するのが結果的に近道となることが多いと言えます。しかし海外となるとそのハードルが高くなります。

#### 取引銀行を通じて信用調査を行う

国内の取引銀行から相手国の銀行を通じて、取引先の財務内容や支払い状況の良否などの情報を得ることも出来ます。しかし昨今銀行業務の選択と集中の流れの中で、信用調査サービスは捨象される傾向にあり、個人情報保護の名目で断られることも多くなっており、その機能は低下しています。

#### 民間信用調査会社に信用調査を依頼する

これが最も有効な調査方法で、広く一般に普及されています。世界中で最も利用されている海外企業調査報告書は、ダンアンドブラッドストリート社(D&B社)が提供する「ダンレポート」で、日本では東京商工リサーチが総代理店です。世界240か国、約3億件の企業情報を網羅するデータベースを構築しており、比較的安価で新規取引候補先企業の信用調査を取得できます。ダンレポートの内容は、業種・事業内容・従業員数・支払状況・役員名・会社の沿革・取引銀行・設立時期・財務内容・資産となります。言ってみれば決算報告書の内容に準じたものですが、取引候補先が非上場企業であればこのような決算情報は開示されず

入手困難です。同社が“売り”としているものは、当該企業の直近12カ月の支払情報で、「PAYDEX」との呼称で支払状況を評価しています。100点満点で80点以上が期日以前の支払いで適正水準、80点未満は期日を過ぎた支払いがありその遅延度で、注意・警戒と続きます。最終的に企業を定量/定性の両面から総合的に判断し、4段階(優良・良好・平均よりやや高リスク・信用度に問題あり)の格付け(D&B Rating)が表示されます。

D&B社と同様な信用調査会社として、フランス系のコファス ジャパン(株)がありますが、こちらの源流は債権回収不能リスクをカバーする取引信用保険会社で、その調査部門が分離独立したものです。

次に紹介する(株)日本貿易保険(NEXI)の民間版という位置付けとなります。

#### NEXIに付保すると信用格付けが通知される

政府直轄だった貿易手形保険の引受業務を移管譲渡し、2017年4月に政府の100%出資で設立されたのが(株)日本貿易保険(NEXI)です。NEXIがカントリーリスクや取引先の破産による貨物代金回収不能をカバーする貿易手形保険を引受けるには、保険対象企業の信用状況の把握が不可欠であり、全世界を網羅する海外企業情報データベース「海外商社名簿」を有しています。名簿に登録された企業は信用状態に応じて格付けされ与信枠が設定されます。格付けに応じて保険料率が決定されます。新規未登録の海外企業はNEXIの費用負担で3社迄の信用調査が行われます。

保険申込者には付保することで、取引先の信用格付けが開示されます。但し結果の詳細は報告されず格付けのみで、5段階の格付け(EE 優良・EA 良・EM 可・EF 不可・EC 注意)で評価されます。

従ってこの活用方法は開始前の取引先の信用調査には間に合わず、取引開始後の代金回収リスクをヘッジすることであり、取引先が内包するリスクの見極め的手段となります。