

報道関係各位（計5枚）

2024年6月5日
株式会社インフォマート

【卸売業、製造業で働く519名へ調査】約6割が 売掛金の回収について「不安を感じる」と回答

デジタルの力であらゆる業務を効率化する株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、卸売業、製造業で働く519名を対象に「企業間の与信・信用取引における課題感の実態調査」を実施しましたので、結果をお知らせします。

<調査概要>

調査対象 : 卸売業、製造業で働く23～65歳
調査方法 : インターネットリサーチ
調査内容 : 企業間の与信・信用取引における課題感の実態調査
調査期間 : 2024年2月1日（木）～2月5日（月）
回答者 : 519名
調査委託先：マクロミル

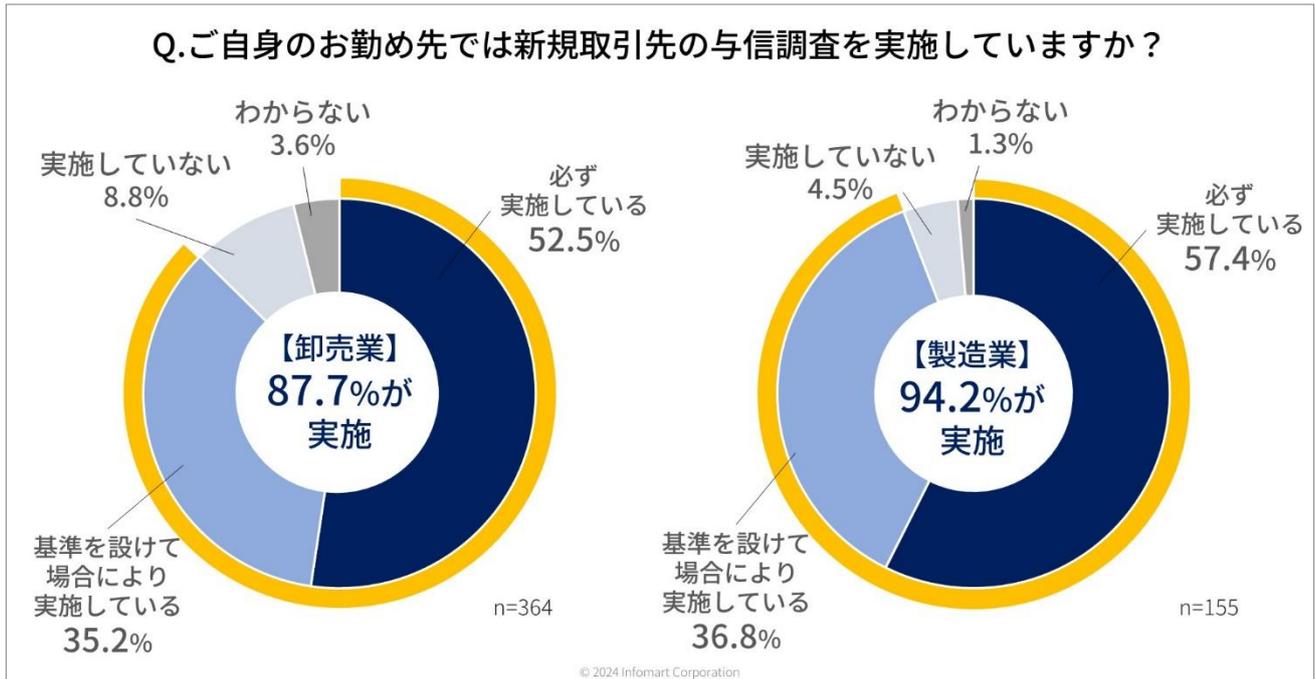
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

■ 調査結果サマリ

- 約9割が新規取引先の与信調査をしている
- 8割以上が新規取引先の与信調査業務に課題を抱えており、「判断出来る結果が得られない」が最多
- 未回収リスクへの対応方法、半数以上が「現金取引」を条件にしていると回答
- 約6割が、売掛金の回収について「不安を感じる」と回答
- 約半数が「未回収リスク対策ができるサービスに興味がある」と回答

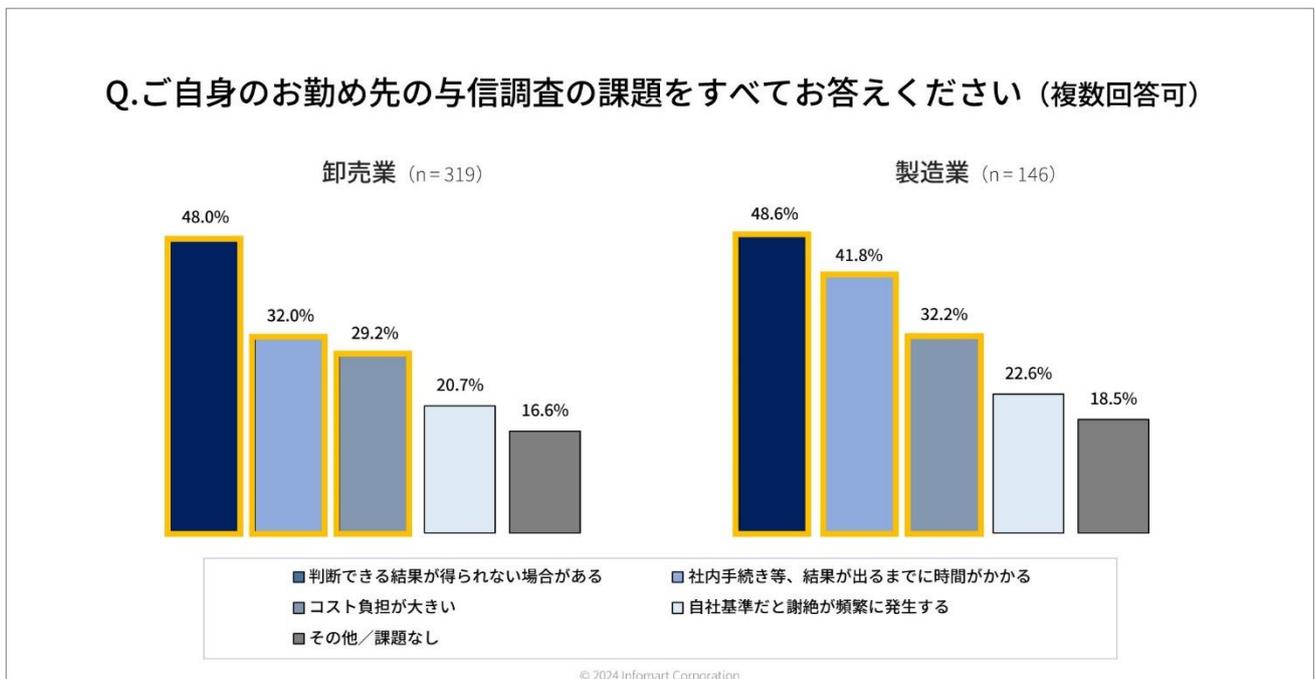
■ 調査結果

- ・約9割が新規取引先の与信調査をしている



新規取引先の与信調査の実施有無について、卸売業 (n=364) で52.5%が「必ず実施している」、35.2%が「基準を設けて場合により実施している」と回答。製造業 (n=155) では57.4%が「必ず実施している」、36.8%が「基準を設けて場合により実施している」と回答し、約9割が与信調査を実施していることが分かりました。

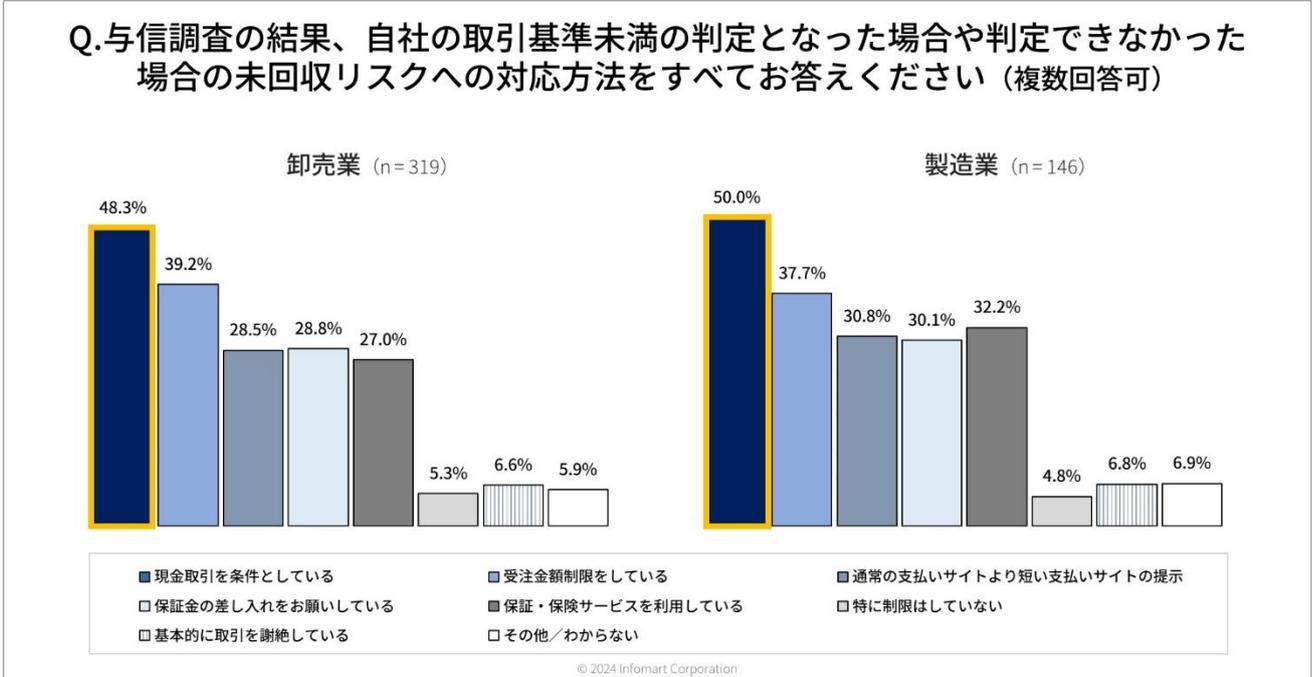
- ・新規取引先の与信調査、8割以上が課題を抱えており「判断出来る結果が得られない」が最多



前問で「与信調査を実施している」と回答した方を対象に「与信調査の課題」について聞いてみると、卸売業 (n=319) では「判断できる結果が得られない場合があること」が48%で最多で、次いで「社内手続き等、結果が出るまでに時間がかかること」が32%、「コスト負担が大きいこと」が29.2%となりました。

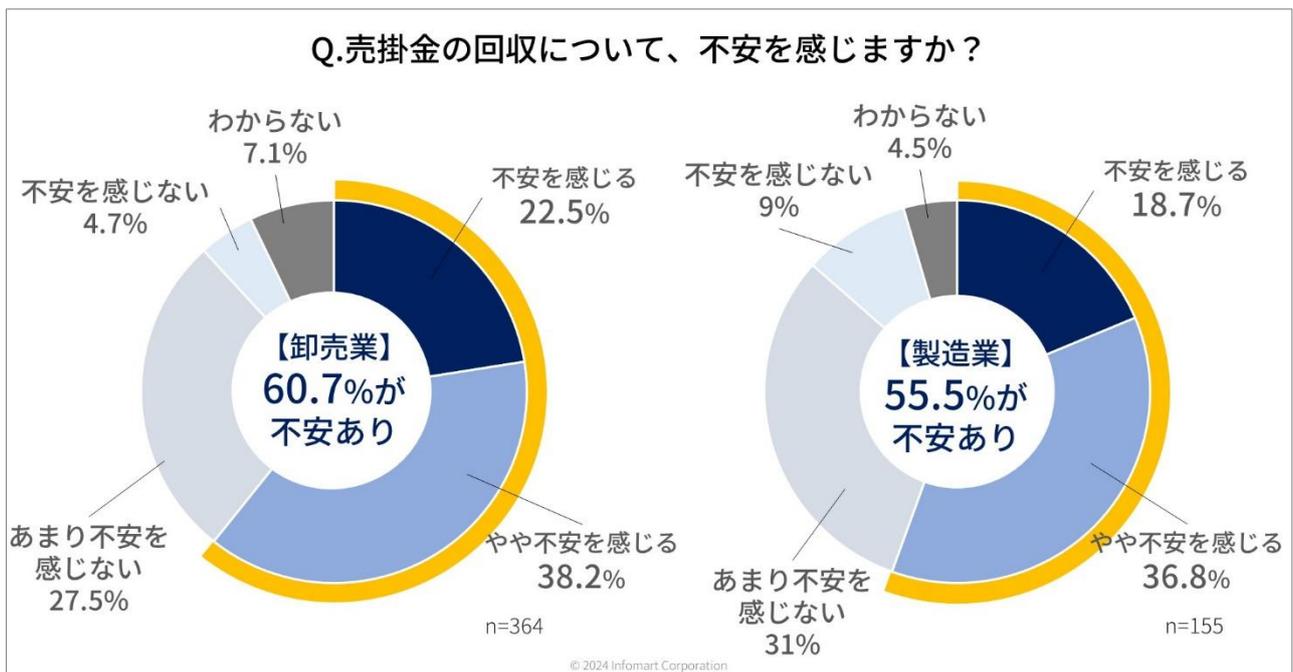
また、製造業（n=146）も同様に「判断できる結果が得られない場合があること」が48.6%で最多で、次いで「社内手続き等、結果が出るまでに時間がかかること」が41.8%、「コスト負担が大きいこと」が32.2%と、どちらの業界も同様の課題を抱えていることが分かりました。

・未回収リスクへの対応方法、約半数が「現金取引」を条件にしていると回答



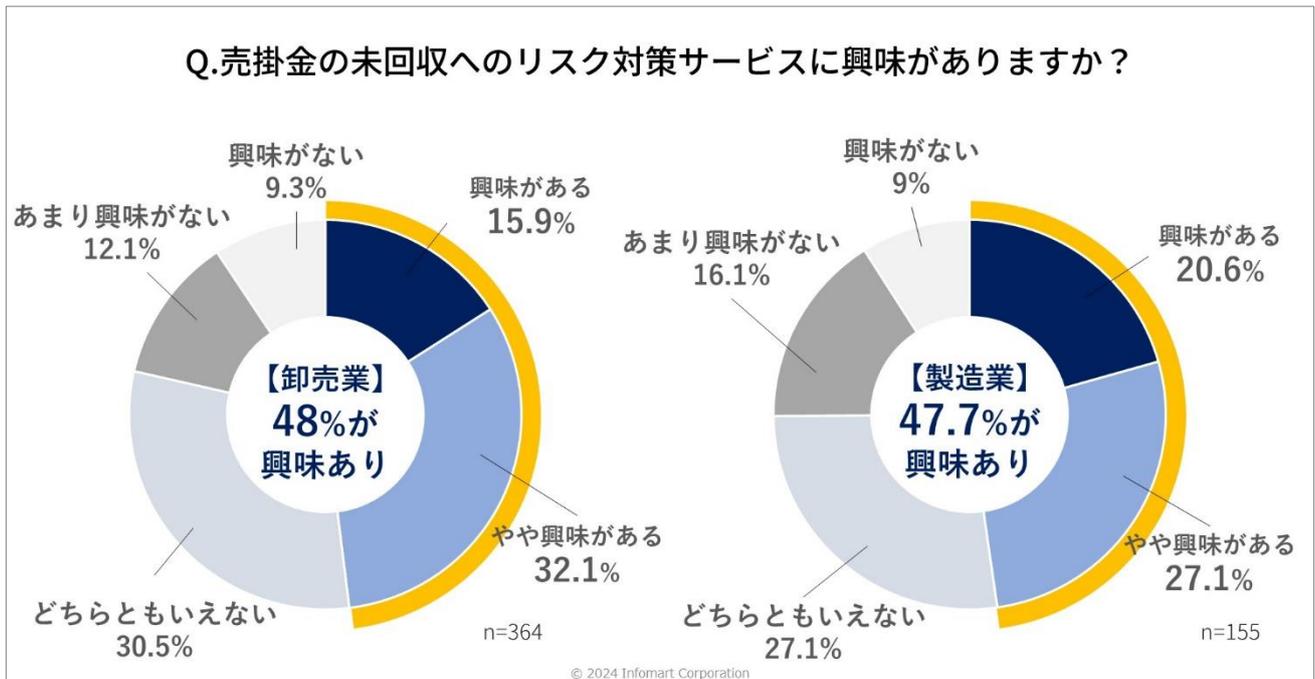
1問目で「与信調査を実施している」と回答した方を対象に、与信時に自社の取引基準に満たない場合や、判定ができなかった場合の「未回収リスクの対応方法」について聞いてみると、卸売業（n=319）の48.3%、製造業（n=146）の50%が「現金支払いや代引き、前払い等の現金取引を条件にしている」と回答し、約半数が現金取引を条件にしていることが分かりました。

・約6割が、売掛金の回収について「不安を感じる」と回答



「売掛金の回収について不安を感じるか」について聞いてみると、卸売業（n=364）で22.5%が「不安を感じる」、38.2%が「やや不安を感じる」と回答。製造業（n=155）では18.7%が「不安を感じる」、36.8%が「やや不安を感じる」と回答し、約6割が売掛金の回収について不安を抱えていることがわかりました。

・約半数が「未回収リスク対策ができるサービスに興味がある」と回答



現金取引を実施している企業が多い中、「未回収リスク対策ができるサービスへの興味度」を聞いたところ、卸売業（n=364）の48%、製造業（n=155）の47.7%が「興味あり」と回答しました。

■ まとめ

企業間の商取引において、商品やサービスを先に提供し、後日代金を請求する「掛取引」は主要な方法です。今回は、その取引において重要な過程である「与信調査」と「未回収リスク」について調査を実施しました。

まず、「与信調査」について、ほとんどの企業が実施している一方で、新規取引先の与信調査では、「与信調査をしても判断できる結果が得られない」ことや「社内手続きが大変」「コスト負担が大きい」等、多くの課題があることがわかりました。

また、与信時に自社の取引基準に満たない場合や、判定ができなかった取引先とは、「現金支払いや代引き、前払い等の現金取引を条件にする」や「受注金額の制限」等、代金未回収リスクに対して、様々な対策を講じています。しかし、取引前の与信調査や、取引条件の設定をしても、半数以上の企業が売掛金の回収について不安を感じていることが明らかとなりました。

近年、与信業務の簡略化や督促業務が削減できる「債権保証サービス」や「決済代行サービス」が多く提供されています。掛取引において、与信調査や未回収リスク対策の業務は、営業担当や経理部門にとって、大きな負担になっています。今回の調査でも、約半数がこの「債権保証サービス」や「決済代行サービス」に「興

味がある」と回答しており、サービスの需要が一定数あることが分かりました。これらのサービスを活用することは、現金取引等のアナログ業務からの脱却を図る一歩になるでしょう。

■ サービス概要

■ 掛売決済

「掛売決済」は、当社が提供する「BtoBプラットフォーム 請求書」と株式会社マネーフォワードケッサイ（以下、「MFK」）が提供する「マネーフォワード ケッサイ」を連携し、取引先の与信審査や請求書発行後の代金回収、入金確認・消込、未入金時の取引先への連絡等の一連の業務をMFKにアウトソースできるサービスです。（※1）未入金が発生した場合でもMFKが入金保証を行うことで、リスクの無い掛取引が可能になります。（※2）

URL：<https://www.infomart.co.jp/kessai/index.asp>

（※1）「掛売決済」は、「BtoBプラットフォーム 請求書」の有料プランをご契約いただいているユーザーが利用できるサービスです。

（※2）表明保証違反が審査通過後に発覚した場合等、例外的な場合は対象外です。

■ インフォマートについて

1998年の創業以来、企業間取引における請求・受発注等の業務効率化を実現するクラウドサービスを提供・運営しています。主力サービスの「BtoBプラットフォーム」は、105万社以上が利用。プラットフォーム内の総流通金額は年間44兆円以上。

会社名：株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）

代表者：代表取締役社長 中島 健

本社所在地：東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階

設立：1998年2月13日

資本金：32億1,251万円（2024年3月末現在）

事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

従業員数：788名（2024年3月末現在）

URL：<https://corp.infomart.co.jp/>

【 本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先 】

株式会社インフォマート（広報部：矢内・亀田・盛）

TEL：03-6681-0632 / E-mail：im-pr@infomart.co.jp

