

中国国内取引の与信管理

岡山県上海事務所 池田 稔

(日中経済貿易センター上海事務所 所長)

困難と言われる代金回収

中国国内での取引に関しては、よく「代金回収が難しい」と言われます。その理由や原因は、「文化や商習慣の違い」、「実際に現金が無くて払えない」、「悪意がある」など様々です。では、中国に進出された日系企業の皆さんはどのように与信管理をしているのでしょうか。

ある企業から日系企業の与信管理の現状を知りたいとの相談があり、在上海の日中経済貿易センターの会員企業などに電話で聞き取りをしてみました。

結果は次のとおりでした。

与信管理の現状

【A社：工業用部品の輸入販売。仕入れは日本の親会社100%。販売先は中国企業。】

- ・与信管理に対する明確な規定はない。
- ・全取引の決済は100%前金。
- ・新規企業に対しては営業許可証を確認。
- ・信用調査はしていない。

【B社：化学品の輸入販売。仕入れは日本親会社100%。保税品取引。販売先は日系及び中国企業。】

- ・与信管理に対する明確な規定はない。
- ・資本50%以上の日系企業に対しては売り掛け販売可能。
- ・中国企業に対しては100%前金。保税品取引のためL/Cもあり。

【C社：化学品輸入販売。仕入れは日本親会社

100%。保税品取引。販売先は日系及び中国企業。】

- ・日系企業は発票(領収書)発行後、相手先、取引内容に応じて、30日、60日以内の支払いサイトを設定。
- ・中国企業は100%前金。
- ・取引前に相手方の営業許可証を確認することあり。
- ・信用調査はしていない。

【D社：厨房設備機器メーカー。販売先は主に日系企業。仕入れは中国企業。】

- ・日系企業への販売は最大50%まで前金。日系企業に対する調査は特になし。
- ・中国系の仕入先については取引開始の際には営業許可証を確認。頻繁に先方へ足を運び経営、生産状況も確認する。先方もほとんどが前金を要求する。
- ・企業信用調査はほとんどしない。

【E社：自動車部品大手、現地生産。販売先は大手自動車メーカーがほとんど。】

- ・取引相手と取引内容に応じて回収サイトを定める。
- ・仕入先については必ず信用調査を行っている。

【F社：繊維、生地商社。】

- ・相手先の取引先銀行に信用度を確認する。
- ・信用調査はあまりしない。

【G社：アパレル商社】

- ・見知らぬところとは基本的に取引しない。紹介者があれば取引する。
- ・売りも買いも前金取引。
- ・信用調査はしない(信用調査自体が信用で

きない)。

【H社：工業材料。本社から輸入。顧客のほとんどが本社との繋がりがある。】

- ・現金決済が基本。保税品についてはL/C決済。
- ・後払いを要求される場合は販売価格を上げる。
- ・信用調査はあまりしない。

やはり心配ならば「前払い」が基本のようです。

なお、上記の取り組みは、あくまでも聞き取った範囲内のものです。実際の管理は、会社規模、取扱商品、地域、取引内容など実情に合わせて行う必要がありますので、あくまでも参考までにしてください。

(2011年9月)