

信用リスク管理ツールの比較

	自家保険 (自社でリスクを取る場合)	信用状 (L/C)	インボイスファイナンス (売掛金担保融資)	銀行保証	取引信用保険
最適な要件	信用リスクの移転コストを削減することが目的の企業	国内市場が主体ではあるが、時々、大口の輸出注文を受ける売り手、または信用力不明の新しい買い手との取引を検討している売り手	キャッシュフローの最適化を目指している、または売上債権を自己資金で賄うことができない、あるいは銀行からの融資や信用枠を確保できない企業	発展した国や地域で単発の大口取引を確保したい場合や、買い手の信用力に不安がある場合	オープンアカウントで安全かつ確実な取引を行い、新しい市場や地域に事業を拡大したい売り手
リスク保護/補償	×	不払いのリスク * 取り消し不能信用状 (ILC) : 信用力リスク * 確認 ILC (CILC) : 政治的リスク ●●○○○	不払い、長期にわたる債務不履行のリスク (ノンリコースファイナンスを選択した場合) ●●●○○	不払いのリスク、買い手の経営破綻 ●●●○○	不払いリスク、買い手の経営破綻、信用力リスク、政治的リスクの補償 ●●●●●
平均コスト	貸倒引当金の範囲 + 管理コスト + 新規事業を追求する際のキャッシュフローの制約から生じる機会費用 \$\$\$\$\$	請求額の 0.1% ~ 2% \$\$\$\$\$	請求額の 1% ~ 5% + 手数料、その他の管理費 \$\$\$\$\$	0.5% ~ 1.5% 保証金額と買い手の評価に基づく + 修正、更新、交換には追加費用がかかる \$\$\$\$\$	請求額の 0.1% ~ 0.4% \$\$\$\$\$
利用しやすさ	自社でリスクを取っている企業は、常にリスク評価にリソースを割いて、補償状態を確認する必要がある ●●●●●	L/C は取引のたびに取得しなければならぬため、時間及び事務の手間がかかる ●●●○○	ファクタリング会社のサービスを受けるには、支払いのたびに口座明細や請求書のコピーなどの書類を提出しなければならず、手間がかかる ●●●○○	一般的には、良好な財務状況と一定の評判がある企業のみが利用可能 ●●○○○	大手の信用保険会社は、APAC 地域を含め、世界各地で事業を展開しており、オープンアカウント取引の円滑化を目指す上で費用対効果が高く、包括的なソリューションを求める取引業者にとって利用しやすい ●●●●●
債権回収サービス	×	×	追加コストありのオプションサービス	×	通常保険条件に含まれる
キャッシュフロー管理機能	潜在的な損失をカバーしようとして余分に毎年運転資金を確保することは、企業の成長力を制限する。予期せぬ多額の損失や不良債権に対して正確に無税での引当金を計上することが困難	×	キャッシュフロー改善はするものの、それに伴うコストは大きい ●●●○○	×	銀行は、保険に加入している売り手との契約に前向きであるため、貿易資金や運転資金を得るためのきっかけとなる ●●●●●
ビジネス関係	リスク評価のためのリソースが不十分な場合 (一般的な課題)、企業の成長や長期的なビジネス関係の構築に支障をきたす ●○○○○	L/C の取得は難しく / 費用もかかるため、買い手が L/C を要求する売り手を避けるようになり、企業の成長力が損なわれる可能性がある ●●●○○	買い手の中には、売り手がファクタリングを利用していることを財政的に苦しい兆候と見なす場合もあり、ファクタリング会社が支払いの追跡に集中することで、買い手と売り手の長年の関係が損なわれる可能性がある ●●○○○	競争の激しい市場で、銀行保証を求めると、買い手が取引から手を引く可能性がある ●●○○○	オープンアカウントでの取引を促進することで、長く、良好な取引関係を築くことができる ●●●●●
その他のサービス	×	×	信用リスク評価、台帳管理 ●●●○○	×	銀行保証の条件付き補償、買い手の経歴チェック、業務支援と法的助言、個別のリスク分析、債権管理できるオンラインツール ●●●●●