

与信限度額設定ガイドブック

1. 与信限度額の算出方法

与信限度額の算出方法には数通りありますが、ここでは、

- ① 相手先(取引先)の「純資産」を基準とした算出方法
 - ② 自社の「売上債権」を基準とした算出方法
 - ③ 相手先(取引先)の「仕入債務」を基準とした算出方法
- の3点について解説します。

これに、営業担当から提出される「④ 希望与信」を加え、4つの数値をもとに、自社格付(※)によるウエイトを加味しながら、自社のリスク許容度に応じ、与信限度額を設定していきます。

(※自社格付の方法については弊社ホームページの別資料をあわせてご参照ください)

①～③以外には、

- ・自社の純資産基準
 - ・相手先の運転資本(流動資産-流動負債)基準
 - ・All or Nothing(取引可か、取引不可か。取引可なら原則として限度なし)
- などもあります。

2.基本的な考え方

与信限度額を設定するにあたって、「絶対的な方法」というものではありません。
その理由は、それぞれの企業がそれぞれの環境で事業を行っているためです。
例えば、相手先が「債務超過」であったり、純資産が少ない状態であったとしたら、
①の方法は採用できません。
自社の売上高が毎年大きく変動するような企業においては、②の方法は適しません。
自社の売上によって、与信限度額をコロコロ変えていては、相手先を混乱させてしまいます。

ここでは、「リスクを最小限に抑える」という意味において、
「①～④の数値の最も低い金額を与信限度額とする」
という基準にて解説していきますが、
上述のような理由から、自社の事情を考慮しながら、
「最適な与信限度額設定方法」を確立していく必要があります。

まずは、上位から下位ランクまでの何社かをピックアップし、実際に計算を行い、
自社の実情と照らし合わせながら検証してみましよう。

過去に倒産した取引先のデータを検証してみるのも方法の1つです。

3. サンプルデータ

下記のサンプルデータをもとに、実際に計算をしながら解説をいたします。

自社データ (単位:百万円)

流動資産	4,500	流動負債	3,200
受取手形及び売掛金	1,300		
固定資産	6,500	固定負債	1,300
		純資産	6,500
資産合計	11,000	負債・資本合計	11,000

格付ウェイト

Sランク	1.7
Aランク	1.3
Bランク	1
Cランク	0.7
Dランク	0.5
Eランク	0

取引先データ (単位:百万円)

流動資産	1,100	流動負債	950
		支払手形及び買掛金	340
固定資産	2,100	固定負債	750
		純資産	1,500
資産合計	3,200	負債・資本合計	3,200

4.① 相手先(取引先)純資産基準での算出方法



この方法は、相手先の純資産を基準に、「この程度であれば、焦げ付いたとしても影響が小さい」という「一定割合」を設け、そこに格付による「ウエイト」を加味し、濃淡をつけて管理する方法です。

「一定割合」は5～30%程度で、一般取引では10%程度とするところが多いようです。本資料では比較しやすいよう、「一定割合＝10%、取引先の自社格付＝B(ウエイト1.0)にて、算出をしていきます。

【この方法のメリット】

- 純資産の範囲で設定するため、倒産した場合でも配当を受けられる可能性が高い

【この方法のデメリット】

- 純資産の少ない企業では利用しづらい

【サンプルデータでの計算例】

相手先純資産基準による算出式

$$\text{相手先純資産} \times \text{一定割合} \times \text{格付ウエイト} = 1,500 \times 10\% \times 1.0 = \underline{150} \text{ (百万円)}$$

5.② 自社売上債権基準での算出方法

この方法は、自社の売上債権を基準に、「一定割合」を設け、そこに格付による「ウエイト」を加味し、濃淡をつけて管理する方法です。
「売上債権」とは 貸借対照表に記載される「受取手形」、「売掛金」の合計額です。

※工事業者の場合等は、「未収入金」も加えます

本資料では比較しやすいよう、「一定割合＝10%、取引先の自社格付＝B(ウエイト1.0)にて、算出をしていきます。

【この方法のメリット】

- ・取引先数が多い企業では使い勝手がいい

【この方法のデメリット】

- ・取引先1社1社に対する依存度が高い企業では使いづらい
- ・売上の変動幅が大きい企業には適さない

【サンプルデータでの計算例】

自社売上債権基準による算出式

$$\text{自社売上債権} \times \text{一定割合} \times \text{格付ウエイト} = 1,300 \times 10\% \times 1.0 = \underline{130} \text{ (百万円)}$$

6.③ 相手先仕入債務基準での算出方法

この方法は、相手先の仕入債務を基準に、「一定割合」を設け、そこに格付による「ウエイト」を加味し、濃淡をつけて管理する方法です。
「仕入債務」とは 貸借対照表に記載される「買掛金」や「支払手形」の合計額です。
※「裏書手形」がある場合は、これも加えます。工事業者の場合等は「未払金」も加えます。

本資料では比較しやすいよう、「一定割合＝10%、取引先の自社格付＝B(ウエイト1.0)にて、算出をしていきます。

【この方法のメリット】

- 取引先において、「筆頭債権者」となる可能性が低く、「丸抱えリスク」が抑えられる

【この方法のデメリット】

- 決算データがない場合には「推定値」にて算出しなければならない
- 仕入債務の大きい企業では、自社の規模に見合わない金額となる可能性がある

【サンプルデータでの計算例】

相手先仕入債務基準による算出式

$$\text{相手先仕入債務} \times \text{一定割合} \times \text{格付ウエイト} = 340 \times 10\% \times 1.0 = \underline{34} \text{ (百万円)}$$

7.与信限度額の設定

①～③で算出した金額に④希望与信を加え、「最も低いもの」を採用します。

- ① 150百万円
- ② 130百万円
- ③ 34百万円
- ④ 50百万円(希望与信額)

与信限度額(債権残高上限) = **34百万円**

以上が基本的な流れです。

これを、対象となる全ての取引先について算出し、年1回など定期的な見直しをしていきます。

上記①～③のように採用する算出方法によりその金額は大きく異なります。

それぞれに一長一短がありますので、自社の方針に適した方法を確立する必要があります。