

# 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に関する検討会（第2回）

## 議事要旨

1. 日時 2021年5月28日（金）午前10時～11時35分
2. 開催方法 ウェブ会議
3. 議題
  - (1) 自主行動計画（骨子案）について（事務局説明）
  - (2) 中小企業・小規模事業者における手形・小切手機能の電子化に向けて（日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会説明）
  - (3) 手形・小切手機能の全面的な電子化等に向けた取組みについて（三井住友銀行説明）
  - (4) 質疑応答・意見交換

### 4. 議事概要

#### (1) 自主行動計画（骨子案）について

事務局から資料に沿って以下のとおり説明。

- 第1回会合における意見募集結果を踏まえ、自主行動計画の骨子案を資料のとおり取りまとめた。委員におかれては、内容を確認いただき、意見をいただきたい。各委員からいただいた意見等を踏まえ、次回（第3回）会合で自主行動計画の修正案をお示しし、議論いただきたい。

#### (2) 中小企業・小規模事業者における手形・小切手機能の電子化に向けて

日本商工会議所から資料に沿って以下のとおり説明。

- 中小企業・小規模事業者において、「経理業務に関して IT ツールの導入予定はない」と回答した企業は約3割存在しており、デジタル化の課題としては「コストが負担できない」、「導入効果が分からない」、「従業員が IT を使いこなせない」などが挙げられている。手形・小切手機能の電子化に向けては、中小企業・小規模事業者の IT 活用を官民あげて支援していく必要がある。
- また、新型コロナウイルス対応に資するテレワーク等の活用に加え、構造的な人手不足に対応するため、生産性向上に資するデジタル化に取り組む必要がある。その際、「業務フロー全体のデータ連携」が有用となるが、紙などアナログ手法がその障害となる。近年、安価・簡便で高機能なクラウドサービスが充実してきおり、以前よりはデジタル化のハードルは下がってきているように感じるところ、そうしたクラウドサービスをどのように組み合わせるかが鍵となるものと考える。
- 具体的には、多くの中小企業・小規模事業者が、業種、業態、企業規模問わず対

応せざるを得ない共通事項ともいえる「バックオフィス業務（資金管理、決済、資金調達）」において、デジタル化を進めていくことが有用と考えられる。そこで、「会計・決済ツール（クラウド会計+モバイル POS レジ+キャッシュレス決済）」の活用をデジタル化の入口として位置づけて推奨しているところである。例えば、飲食分野では、高い労働集約性という業種特性の中で雇用を維持しつつ、サービス品質を向上すること、バックヤード業務の効率化等を通じた営業利益率の向上などが課題となるが、IT を活用して各業務で取得した情報を収集、共通化して分析することで、課題解決に取り組んでいる。

- ▶ 経営課題の解決や事業の発展には、事業者自身の主体的な「気づき」、「考え」、「行動」が不可欠である。事業者の意識・意欲を引き上げて事業者の課題と施策のマッチングを促すために、①情報発信（「気づき」のきっかけの提供）、②合同支援（自らの経営課題に対する「気づき・意識改革」の促進）、③個別支援（具体的な課題・解決策の明確化）により、効果的・効率的に施策周知および活用促進に取り組むことが重要である。われわれも各種検討会に参画し意見発信しているほか、諸会議で事業者向けの説明機会を提供する等、取組みを進めているところである。
- ▶ 中小企業における手形の電子化の取組事例を調査したところ、以下のような声が上がった。
  - －金融機関の働きかけによりでんさい利用を開始した企業のケース（製造業／従業員約 100 人）：8 年程前にメインバンクのサポートを受けてでんさいを導入。仕入れ先の半数（特に従業員 100 名程度の比較的大きな事業者）は対応できたものの、残りの半数は IT 非対応のため対応できないとのことであった。でんさい普及に向けて、利用コストに対して意見はあるものの、金融機関のサポートは評価。
  - －元受企業の依頼によりでんさい利用を開始したケース（建設業／従業員約 110 人）：元受企業の依頼で3年程前にでんさいを導入。下請先は小規模事業者が多く IT 非対応のためでんさいを利用できず、でんさいと手形が併存していることに手間を感じるとのことであった。でんさいの画面が分かりづらい等、操作性に関する意見もあった。なお、建設業界では協力企業の集まり（協力企業会）が開かれているので、こうした場で金融機関から説明を行うことが考えられる。
  - －紙の手形からでんさいへ移行したケース（卸売業）：作業負担軽減、コスト削減のためでんさい利用を開始。利用開始時には、システム改良費のほか、取引先がでんさいを利用してくれないといった負担が発生した。
- ▶ 中小企業における手形・小切手の電子化に向けては、①経済合理性が合わない（手形の取扱枚数が少ない）、②導入やセキュリティに不安を感じる、③取引先が電子記録債権を利用していない（そもそも IT 化していないケースも含む）といった課題があり、利便性向上や周知強化、金融機関による IT 活用サポート等の対応が考えられる。

### (3) 手形・小切手機能の全面的な電子化等に向けた取組みについて

三井住友銀行から資料に沿って以下のとおり説明。

- ▶ 当行は「お客さまの利便性／満足度向上」と「コスト構造改革」の両立を狙いとして、従来から事務効率化・デジタル化に取り組んでいる。また、「デジタルチャネルへのシフト」、「事務効率化」により、店舗人員・スペースに余力を生み、より質の高いコンサルティング、ホスピタリティを提供できる「新型店舗」へと変革していくことも目的としている。具体的には、従前は事務手続きの場であった「店舗」を、窓口・行員執務スペースの削減、店舗の小型化および相談スペースの拡充によって「コンサルティングビジネス」の場に改革していくことや、専門拠点への事務集約およびRPA導入等による事務プロセスの効率化に取り組んでいる。また、伝票・窓口を中心としたサービス提供から、IBや高機能ATMによるデジタル化（セルフ・リモート）へのシフトにも取り組んでいる。
- ▶ また、IBをデジタル化の中心に据え、①利便性、②価格、③案内・説明の3つの観点で窓口事務のデジタル化を推進している。①についてはIBの機能拡充やスマホ対応、高機能ATMの導入、②についてはIBの手数料・利用料の無料化、③については支店ロビーへのコンシェルジュ配置、デジタルアンバサダー育成（行内認定資格によるITリテラシー向上）に取り組んでいる。各種取組みによってIBの契約数は個人・法人ともに年々増加している。その他、各種手続きについてもデジタル化を進めている。
- ▶ 法人向けIBについては、2019年4月に機能を絞り込んだ月額手数料無料サービス「Web21〈ライト〉」の提供を開始し、2020年10月からは、本サービスを法人新規口座開設時に標準搭載している。本サービスは特に中小企業の振込へのシフトをめざしたものであり、契約件数も順調に伸びている。
- ▶ でんさいネットの利用促進に向けては、当行独自のでんさいセミナーを開催しており（2019年度は計6回/500社参加、2020年度はコロナ禍のため自粛）、今年度はウェブ開催を予定している。また、「でんさい導入サポートサービス」（でんさい利用開始時に必要となる一連の業務を代行するサービス）の利用推進や、法人顧客への事務効率化の提案に合わせてでんさいの提案を行う体制を整備（総勢100名以上が各営業店に常駐）しており、体制の強化も今後検討していく。このほか、小切手を使用しない（キャッシュカードおよび出金申込書による）当座預金からの出金手続も検討している。さらに、2020年4月には手形・小切手発行手数料を改定し（2,000円⇒1万円／1冊）、その結果、発行枚数は7割程度減少した。
- ▶ 各種取組みにより、当行の2020年中の手形・小切手の交換枚数は、全銀協の中間的な目標が示された2018年と比較して約3割減少した。今後、全面的な電子化に向けて減少スピードを向上させていき、前倒しでの達成も視野に入れて積極的に取り組んでいく。手形・小切手機能の全面的な電子化のためには金融界および産業界において足並みを揃えて進めていく必要があると認識しており、計画の策定および積極的な取組みをお願いしたい。

#### (4) 質疑応答・意見交換

##### (委員)

- 本検討会で議論している自主行動計画について、現場の金融機関に伝わらず、この検討会に参加している方々だけで閉じてしまっただけでは、手形等の廃止という目標は達成できない。各金融機関が手形等の廃止に向けて主体的に動いていくことでないといけない。そうした意味で、本来であれば、「全銀協」でひとつの計画を策定するのではなく、地銀協や第二地銀協など、業態ごとに計画を策定し、業態が責任をもって計画を進めていくことが望ましい。
- 業態別に計画は策定せず、本検討会で統一的な計画を示す場合であっても、向き合っている顧客の特性等に応じて重点的に進めていくべき取組みは異なるはず。各業態は、個別金融機関がどういった取組みを実施したのか、その効果はどうだったのか、それを踏まえて次にどのように対応していくか等、PDCA をしっかりとまわしていく必要がある。地銀協、第二地銀協は全銀協に含まれるのかもしれないが、全銀協に入っていないような信用金庫や信用組合等に対してはどのように展開していくのかについても、検討する必要がある。

##### (委員)

- 手形・小切手機能の電子化は、事業者側にとってコストや事務負担の削減などのメリットが享受できるものであるが、一方で利用料や手数料等の新たなコストが発生することも事実である。事業者に対して、より普及させていくためにはコストメリットが十分に働く環境を整えていくことが重要である。金融機関側にとっても手形・小切手機能の電子化は生産性向上やコスト削減等に非常に大きく寄与するものであり、その程度も勘案しつつ、手数料体系の見直しを進めてもらいたい。
- 小規模事業者においてはでんさいではなく、現金・振込決済への移行が考えられる。金融機関は、事業者により一層目配りいただき、事業者の資金繰り確保について、しっかりと支援いただきたい。

##### (委員)

- 金融機関のサポートの有無次第で事業者側の負担感が大きく異なるため、金融機関には是非対応いただきたい。
- 自主行動計画については金融機関のトップが認識しているだけでは意味がなく、現場の担当者まで十分に浸透させていくことが重要である。
- 中小企業がでんさいに移行した場合であっても、取引の相手方が小規模事業主だと IT 非対応のためでんさいを利用できず、現金決済せざるを得ないケースが考えられる。一方、大手企業からは支払サイトが長い手形やでんさい等で支払われることがあり、こうした場合、大企業と小規模事業者の間に挟まれた中小企業がその支払サイトの差分を負担することになる。関係省庁にもご対応いただきたい事項であるが、サプライチェーンの上流からなるべく現金決済に移行してもらうよう勧めてもらいたい。

##### (委員)

- 産業界に対しては、今夏までに約束手形等の利用の廃止に向けた自主行動計画を

策定するよう依頼済み。その中で、大企業間取引も含めたサプライチェーン全体で支払サイトを短くしたうえで現金払化していくよう要請している。

- 紙の手形・小切手の発行手数料を上げていくことと同時に、代替となる決済手段（電子記録債権、インターネットバンキング）の商品性を向上させていくことも重要であり、両輪で進めてもらいたい。またメガバンクからは大企業への働きかけも進めてもらいたい。

（委員）

- 手形・小切手機能の全面的な電子化は、従前議論になっている手形の廃止という取組みと不可分な関係にある。関係省庁が連携し、しっかりと取り組んでいきたい。
- 業態ごとに計画を策定する必要性について、次回検討会におけるプレゼンを踏まえる必要はあるが、結果として業態ごとの特性を踏まえても同じような取組事項になるのであれば、計画自体を一つにすることは問題ないとする。ただし、計画は一つであってもそれぞれが強い当事者意識をもって取り組むことが必要であり、業態ごとに進捗が見えるよう、フォローアップを徹底して欲しい。

（委員）

- 三井住友銀行のプレゼンの視点は非常に重要である。手形・小切手の全面的な電子化には多様な要素があるが、これまでも議論されてきたとおり、手形・小切手の代替となるサービスが、より簡便・簡易であり、かつ効率的であり、また安全であることが重要といえる。そのようなサービスが提供されることにより自ずから手形・小切手の電子化が進むと考えられるからである。個別行や金融機関の戦略や努力の問題であるから、自主行動計画には記載しづらい内容かもしれないが、決済についてのイノベーションを進めていくことで、競争が進み、利用者の選択肢が拡大していき、手形・小切手が自ずから利用されなくなることが大事である。個別行・金融機関としてこうしたことに取り組んでいくことが非常に重要であるということを確認に記載することも考えられる。

（委員）

- 約束手形を多く使っている業界や中小企業等と話していると、手形・小切手の代替となる決済手段（電子記録債権など）の利便性に対する関心が高い。「少なくとも約束手形以上の商品性」を実現する必要があるとお願いをしてきたが、簡易、迅速、分かりやすい、安価など、電子的決済手段の商品性をより打ち出していきたい。これは金融機関にしかできないことなので、是非お願いしたい。

（委員）

- 中小企業・小規模事業者がでんさい等に対応できない理由として、IT 対応ができないことが挙げられていたが、パソコンを持っている事業者は多くいるように思われる。IT 対応ができない真の理由はどこにあるのか、例えば、複雑な対応が要求されると思いついでいるのか、あるいは現実にはそうした対応が必要なのか。システム自体を簡易化していくという観点は重要であるが、実際には現状十分で対応ができ、そこまでの簡易化は必要ないということであれば、漠然としたマイナ

スイメージが先行してしまっているのかもしれない。

- 抽象的ではあるが、特に中小企業・小規模事業者に対して、でんさいのメリット等を具体的に伝えていくことが必要であろう。

⇒ (委員)

- 事業者の意識のレベルや置かれている状況によって、IT 対応が進まない理由は異なるかと思う。でんさいについては、手形等の利用枚数によっては、コストメリットを訴えても効果が薄いことが想定される。また、手形の利用をやめる場合、取引先がでんさいを使っていなくて振込対応せざるを得ない場合は、自身の資金繰りに詰まる可能性がある。

⇒ (委員)

- むしろ、利用数が少ないからこそ、取り扱いの手間等を考えると電子化の意義があるとも考えられる。手数料体系など含め、しっかりと事業者に理解してもらう必要がある。

(委員)

- 電子化の抜本的な促進、でんさいの積極的な案内等、取組みを進めているが、IT リテラシーの問題等から逡巡されている方がいらっしゃるのも事実である。
- 導入サポートに力を入れており、実際に顧客からの引き合いも多く来ていることから、有効な取組みであると考えている。導入サポートに関するコストについて、補助金制度などの支援があればより一層普及していくのではないかと。

(委員)

- 業態としての自主行動計画の策定について、業態内でも規模に差があるため、できることとできないことにも差が出てくる。独禁法の制限もあるため、業態として手数料の見直し等を示すことは難しいとも考えている。
- 現在も手形等の廃止に向けた取組みに関するアンケートについて、全銀協に情報提供等を行っている。より一層の支援という観点で、今後どういったことができるか、自主行動計画を踏まえて検討していきたい。

(以 上)