

## 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に関する検討会（第12回）

### 次 第

〔 2023年6月30日（金）午後2時00分～  
Web会議（Webex） 〕

1. 産業界における手形・小切手の利用実態等に関する調査について（三菱UFJリサーチ&コンサルティング様）
2. 金融機関ヒアリング結果および今後の取組み等について（事務局）
3. 質疑応答・意見交換

以 上

## 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に関する検討会名簿

2023年6月30日現在

委員	神作 裕之	学習院大学大学院法務研究科教授
	小出 篤	早稲田大学法学部教授
	小林 明彦	片岡総合法律事務所パートナー弁護士／中央大学法科大学院教授
	山内 清行	日本商工会議所中小企業振興部長
	小暮 亮	全国商工会連合会産業政策部産業政策課長
	飯島 立浩	全国中小企業団体中央会政策推進部副部長
	幕内 浩	一般社団法人日本経済団体連合会経済基盤本部上席主幹
	山下 正通	金融庁監督局銀行第一課長
	浅野 大介	経済産業省経済産業政策局産業資金課長
	鮫島 大幸	中小企業庁事業環境部取引課長
	中村 有志	(株)みずほ銀行執行理事事務企画部長
	向井 理人	(株)三菱UFJ銀行執行役員事務企画部長
	内藤 泰介	(株)三井住友銀行事務統括部長
	渡瀬 善孝	(株)福岡銀行営業統括部副部長
	高田 浩	(株)京葉銀行事務統括部長
	村上 匠	みずほ信託銀行(株)事務企画部長
	今泉 浩孝	一般社団法人全国信用金庫協会業務推進部長
	飯國 健一	一般社団法人全国信用組合中央協会調査企画部部長
	細岡 寛文	労働金庫連合会業務部長
	藤山 裕之	農林中央金庫JAバンク業務革新部部長
	山崎 久義	(株)商工組合中央金庫業務改革部長
	土師 潤	(株)全銀電子債権ネットワーク代表執行役社長

オブザーバー 植田 暁 (株)NTT データ第三金融事業本部 決済 IT サービス事業部全銀統括部全銀担当部長  
富安 崇 (株)日立製作所金融営業第二本部第一部長  
市嶋 敏博 BIPROGY(株) ファイナンシャル第一事業部営業二部長  
渡辺 諭 法務省民事局参事官  
森島 千紘 日本銀行決済機構局決済システム課オーバーサイトグループ長  
傳 昭浩 (株)ゆうちょ銀行執行役事務統括部長

事務局 菅沢 聡 一般社団法人全国銀行協会委員会室長  
( (株)みずほ銀行経営企画部全銀協会長行室長 )  
干場 カ 一般社団法人全国銀行協会事務・決済システム部長

(敬称略)

# 事務局説明資料

2023年6月30日



一般社団法人  
全国銀行協会

1. これまでの経緯（振返り） ……P. 2
2. 手形・小切手の利用実態調査結果 ……P. 5
3. 金融機関ヒアリング結果 ……P.11
4. 今後の取組み ……P.16

# 1. これまでの経緯（振返り）

## これまでの経緯（振返り）

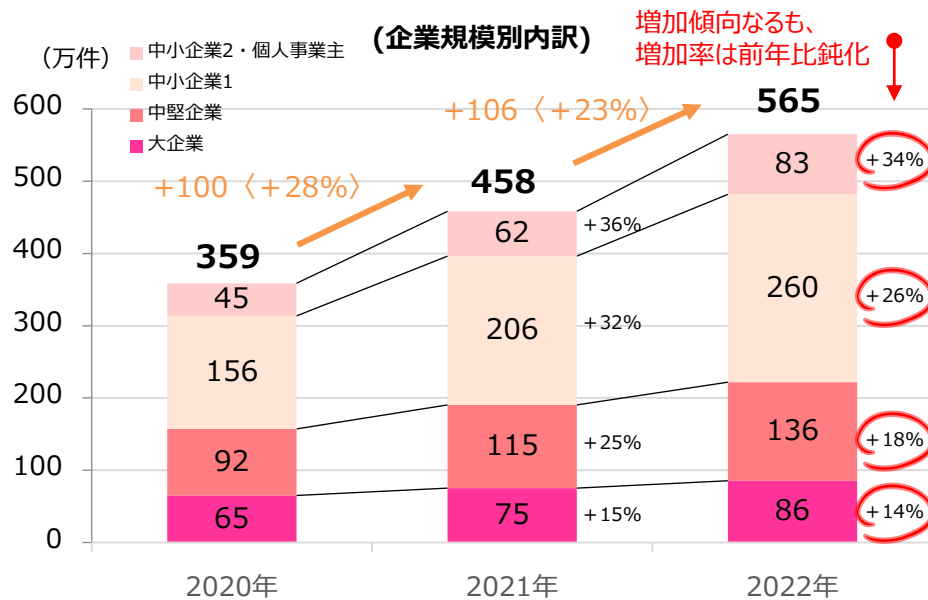
- 2022年の全国手形交換枚数(手形・小切手の推計値)は、自主行動計画に基づく**単年目標(▲約536万枚/年)に対し、▲約359万枚/年で、達成率約67%と未達。**  
2023年以降は、単年目標に、これまでの未達成分(約202万枚)を加味した削減に向け、更なる取組強化が必要。  
(なお、2023年は2018年検討会報告書で設定した中間的目標「5年で6割電子化」の達成期限。)
- 参考値としての**でんさいの発生記録請求件数は、引き続き増加傾向。ただし、直近の増加率は鈍化。**

### 全国手形交換枚数（手形・小切手、推計値）



※種類別内訳は東京・大阪・名古屋の手形交換所における3月中の交換枚数をもとに比率を推計して算出。ただし、2022年は、1月1日～11月3日までは同様に算出し、11月4日以降は、「電子交換所における手形交換高などの統計」の「他行宛手形交換高」の計数を使用のうえ、両者を合算して算出

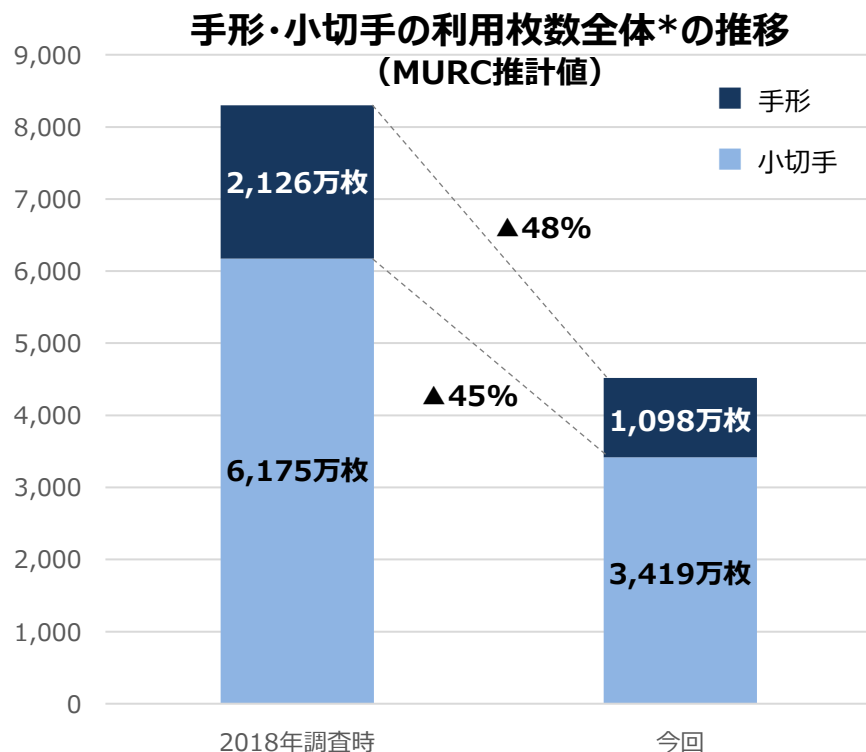
### でんさいの発生記録請求件数（参考値）



※大企業：資本金10億円以上、中堅企業：〃1億円以上10億円未満、中小企業1：〃2,000万円以上1億円未満、中小企業2：〃2,000万円未満

## 手形・小切手の電子化によるコスト削減効果

- 「利用者全体のランニングコスト削減効果」は2018年比減少しているとの試算結果。  
手形・小切手の枚数が4～5割減ったこと等により、**年間▲331億円のコスト削減効果**が出ているものと推察。  
全面的な電子化により、**さらに年間▲401億円のランニングコスト削減効果**が期待できる。
- なお、PC購入費用などの「電子化にかかるイニシャルコスト」は、**1,195億円から245億円に減少**。



### 利用者全体のランニングコスト削減効果(年間)

	2018年	今回
人件費	▲399億円	▲309億円
システム・諸経費	187億円	▲5億円
銀行手数料	449億円	97億円
印紙	▲969億円	▲184億円
合計	▲732億円	▲401億円

331億円 (削減効果の増大)

### 利用者全体の電子化にかかるイニシャルコスト(年間)

	2018年	今回
IT化、 電子記録債権・ EBへの切替コスト	1,195億円	245億円

\* 自行交換分も含む全体の数字であり、前ページの全国手形交換枚数とは集計対象が異なる。

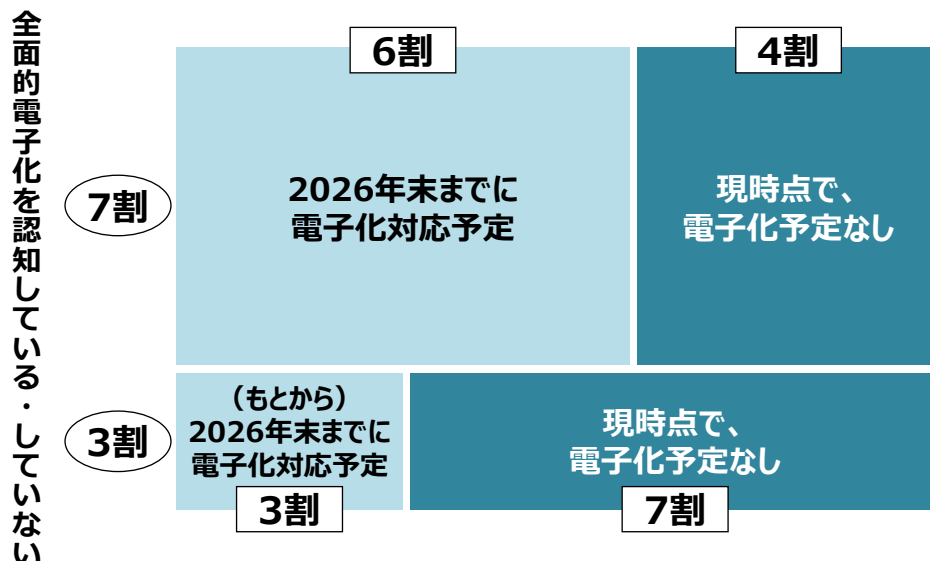
出典：MURC報告書P.6、P.7をもとに作成



## 2. 手形・小切手の利用実態調査結果

## 利用実態調査結果 ～全面的な電子化の認知状況と電子化対応予定～

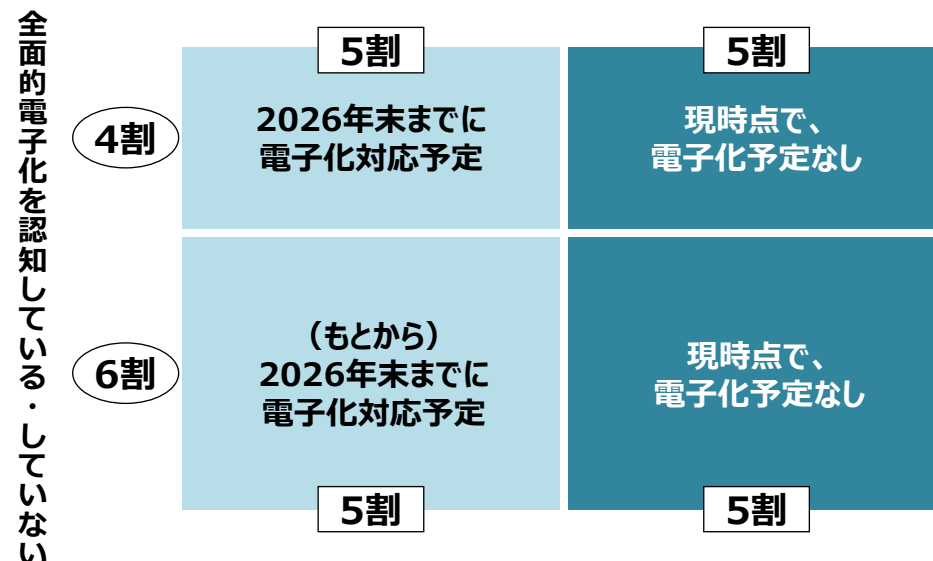
### 手形



- 手形の全面的電子化の認知度は全体の7割と、小切手と比べて相対的に高い。
- 全体の5割\*が現時点で電子化予定が無いという回答。

\*  $7割 \times 4割 + 3割 \times 7割 = 49\%$

### 小切手



- 小切手の全面的電子化の認知度は全体の4割と、手形と比べて相対的に低い。
- 全体の5割が現時点で電子化予定が無いという回答。

全面的電子化を認知している利用者も含め、全体の半数は「現時点で、電子化予定なし」

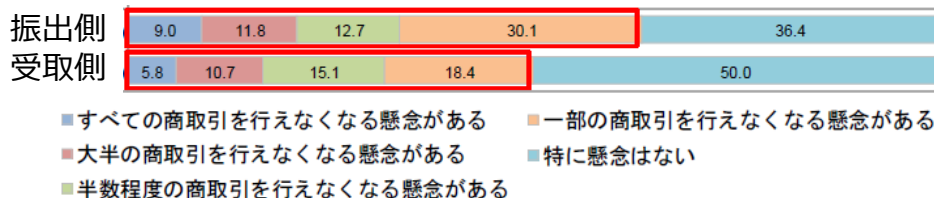
出典：MURC報告書P.63、P.70をもとに作成（「全面的な電子化」の認知経路はP.64、「自社が所属する業界団体の行動計画 認知状況」はP.65）

## 利用実態調査結果 ～電子化した場合の商取引への懸念等～

- 手形・小切手が無くなり、電子的な決済サービスに移行した場合の懸念として、半数以上の利用者から「**商取引を行えなくなる懸念がある**」との回答があった。
- この点、個別ヒアリング等からは、**商取引そのものが紙の手形・小切手でないと成立しないという意見は確認されず、「取引先が電子化に対応できなければ、その取引先との商取引が継続困難になる」といった意見が確認された。**

### 手形

出典：MURC報告書P.66、P.93をもとに作成

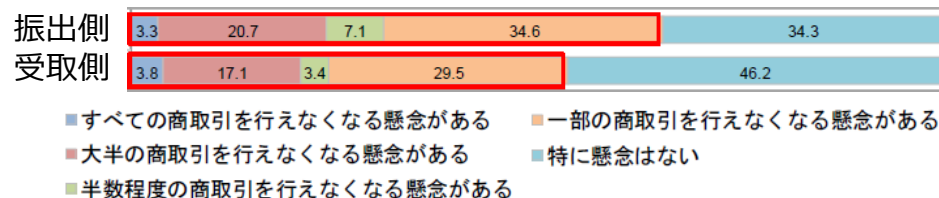


### <個別ヒアリングで確認された意見>

- でんさいに対応していない中小・小規模事業者との商取引が行えなくなるおそれがある。
- 取引先の経営者・従業員が高齢で電子化に抵抗感を持っている。

### 小切手

出典：MURC報告書P.67、P.94をもとに作成



### <個別ヒアリングで確認された意見>

- 小切手では実現していた同時決済ができなくなり、振込まで時間がかかるため受取側の資金繰りが悪化する。

小切手は受取ってすぐに金融機関に持込めば、数日で資金化。一方、振込は、支払側が商取引後速やかに振込んでくれないと、立替が生じる等資金繰りが悪化する、という意見。

- 立替が生じない形で振込をしてもらえれば問題ない。

## 利用実態調査結果 ～手形の利用意向～

- 手形は、**振出側の8割・受取側の9割が「やめたい」意向**。全面的電子化の実現には、やめたくない利用者を中心とする、「慣習・経理事務変更への抵抗感」「やめる必要性を感じない」等の意見への対応が必要。

### 振出

5割

出典：MURC報告書P.49～51をもとに作成

やめたい

(コストや手間が主な理由)

3割

複数回答可

やめられないが、

- ・受取側が手形による支払いを希望
- ・電子記録債権にしたいが受取側が利用していない
- ・経理事務を変更することに抵抗がある

5割

4割

3割

2割

複数回答可

やめたくない

- ・経理事務を変更することに抵抗がある
- ・手形での支払いをやめる必要性を感じない
- ・電子記録債権よりトータルの費用が安い

6割

4割

3割

### 受取

5割

出典：MURC報告書P.49、P.50、P.52をもとに作成

やめたい

(コスト、サイト(資金繰り)、不渡リスクが主な理由)

4割

複数回答可

やめられないが、

- ・振出側が手形による支払いを希望
- ・電子記録債権にしたいが振出側が利用していない
- ・自社の慣習、経営層の考え方

7割

3割

2割

1割

複数回答可

やめたくない

- ・手形での受取をやめる必要性を感じない
- ・裏書譲渡ができる 電子記録債権も譲渡可能
- ・経理事務を変更することに抵抗がある

6割

3割

3割

## 利用実態調査結果 ～小切手の利用意向～

- 小切手は、**振出側の6割・受取側の8割が「やめたい」意向**。全面的電子化の実現には、やめたくない利用者を中心とする、「セキュリティや資金繰りが不安」「紙の方が手間がかからない・安い」等の意見への対応が必要。

### 振出

3割

出典：MURC報告書P.49、P.53、P.54をもとに作成

やめたい

(コストや手間が主な理由)

3割

複数回答可

やめられないが、

- ・受取側が小切手による支払いを希望
- ・受取側が商品・サービスの受取と同時の支払いを希望
- ・電子的決済サービスのセキュリティが不安

6割

3割

3割

4割

MURC報告書P.26、P.27、P.30のとおり  
小切手の方がプロセス数が多い。  
本意見は「思い込み」の可能性もある

複数回答可

やめたくない

- ・振込等と比べて手間がかからない
- ・多額の現金の取扱いが不要 振込も同様
- ・電子的決済サービスよりトータルの費用が安い

6割

6割

6割

### 受取

3割

出典：MURC報告書P.49、P.53、P.55をもとに作成

やめたい

(コストや手間、(振込と比較して)資金化に時間がかかることが主な理由)

5割

複数回答可

やめられないが、

- ・振出側が小切手による支払いを希望
- ・振出側が商品・サービスの受取と同時の支払いを希望

9割

1割

2割

複数回答可

やめたくない

- ・商品・サービスの引渡しと同時に支払いを受けられる
- ・多額または端数の現金の取扱いが不要 振込も同様
- ・(手形と比較して)短期間で資金化が可能 詳細P.7

5割

5割

5割

## (参考) でんさい利用者の声

### これまでに実施したでんさいネットセミナーに登壇したでんさい利用企業の声

規模	業種	利用状況	導入効果・利用者の声
中小企業	製造業	受取	<ul style="list-style-type: none"> <li>• メリットがあるのは支払企業と思っていたが、<b>受取企業も「金融機関への取立依頼が不要」「必要に応じて分割譲渡が可能」「現物がないためリスク解消」など多くのメリットがあった。</b></li> <li>• 取引金融機関のサポートデスクに電話することで、不明な点は解消できた。</li> <li>• <b>でんさいの導入は思った以上に簡単だった。</b></li> </ul>
中小企業	卸売・小売業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>でんさい導入により1か月あたり約20時間の経理業務を削減することができ、体力を他の業務に振り分けることができた。</b></li> <li>• でんさいは、でんさいネット社が提供してくれる身近で安価なDX。<b>皆が思っている以上に、難しいことは決してない。</b></li> </ul>
中堅企業	卸売・小売業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 支払側としては事務効率化やコスト削減等を実現。受取側としては、でんさいは支払期日に資金化されるので*、資金繰りの計画が立てやすくなった等のメリットを実感。 * 手形は通常、支払期日の前日に金融機関に持込むと、支払期日の翌営業日に入金される。</li> <li>• <b>1度でんさいを使うと、非効率な手形に戻る気が無くなった。</b></li> </ul>
大企業	建設業	支払	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>印紙代を9割削減でき、年間3千万円以上のコスト削減を実現できた。</b>手形関連業務も大幅に削減することができた。</li> <li>• 手形発行業務は出社が必須だが、でんさいは支払側・受取側双方でテレワークが可能。</li> <li>• 今後も取引先に、でんさいへの移行を積極的に案内していきたい。</li> </ul>

## 3. 金融機関ヒアリング結果

## 金融機関ヒアリング結果 ～取引先の声～

- 2018年調査時の各金融機関の手形・小切手取扱い枚数と直近の取扱い枚数を比較し、全国平均よりも減少率が大きな金融機関15先\*にヒアリングを実施。  
\* 全国平均の減少率約5割に対し、約7～8割減少している都銀、全国各地の地銀、第二地銀、信用金庫、信用組合
- 電子化を推進する中で取引先事業者から聞かれた声(課題)は以下のとおり。利用実態調査結果と概ね整合。

項目	内容
1 全面的電子化の認知不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>全面的電子化に向けて官民で取組んでいることを知らなかった。</li> </ul>
2 取引先がでんさいを利用していない	<ul style="list-style-type: none"> <li>元請企業がでんさいを利用していないため、下請企業(自社)がでんさいに移行できない。</li> <li>受取側企業がインターネット環境自体を整備していない。</li> </ul>
3 業界慣習	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界慣習的に手形・小切手を利用しているため、電子化が進まない。</li> <li>市場で取引をする卸売業では長年小切手を利用しておりインターネットバンキングに馴染みが無い。</li> </ul>
4 現行業務プロセス変更への抵抗感	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に零細企業において、<b>現行の業務プロセスを変えることに抵抗感</b>を持っている先がある。</li> </ul>
5 IT化に必要な人材・知識の不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>特に小規模・零細企業においては<b>高齢</b>の経営者が多く、電子化対応が困難。</li> <li>PC操作に苦手意識を持つ<b>高齢</b>の顧客が多い。</li> </ul>
6 IT化・電子化への不安・不信感	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットの利用に<b>不信感</b>がある顧客がいる。</li> <li>電子的な決済サービスの<b>セキュリティに不安感</b>がある。</li> </ul>
7 コスト負担が増える	<ul style="list-style-type: none"> <li>小切手利用枚数の少ない顧客にとっては、<b>インターネットバンキングの方が割高</b>。</li> <li>インターネット環境無い顧客は、PC購入費用、プロバイダ契約料等の<b>初期コストの負担が大きい</b>。</li> </ul>
8 その他	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2026年度末まで3年あり、まだ実感が無い</b>。</li> <li>経営者が<b>高齢</b>であり、現在の代で廃業を考えているため、電子化の予定は無い。</li> </ul>



## 金融機関ヒアリング結果 ～電子化が順調な金融機関における取組み事例～

■ 周知強化、 ■ 導入支援・利便性向上、 ■ 経済効果拡大

	手形・小切手共通の取組み	手形固有の取組み	小切手固有の取組み
都銀業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>全面的電子化を含む業務効率化に関するディスカッション資料作成、活用</b></li> <li>■ 振込手数料等見直し</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ でんさい未導入先のDX支援</li> <li>■ EB専門の関連子会社によるでんさい導入・操作サポート</li> <li>■ でんさいサポートデスク活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EB専門の関連子会社によるIB導入・操作サポート</li> <li>■ EBヘルプデスク活用</li> </ul>
地銀業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>全当座預金先への電子化周知</b></li> <li>■ 振込手数料等見直し</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ でんさいネットセミナー周知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専担者によるIB導入・操作サポート</li> <li>■ ■ <b>簡易版法人IB(月額利用料無料)提供</b></li> <li>■ 法人IB手数料無料キャンペーン実施</li> </ul>
第二地銀業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>手形・小切手利用先への電子化チラシ配布、提案</b></li> <li>■ 振込手数料等見直し</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ でんさいネットセミナー周知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 各種提案時・契約時等のタッチポイントを活用して法人IBを紹介</li> <li>■ 法人IBサポートデスク活用</li> <li>■ 法人IB手数料無料キャンペーン実施</li> </ul>
信用金庫業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 振込手数料等見直し</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ■ <b>顧客向けでんさい説明会実施、要望先の個別訪問サポート</b></li> <li>■ でんさいサポートデスク活用</li> <li>■ でんさい手数料無料キャンペーン実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 各種提案時・契約時等のタッチポイントを活用して法人IBを紹介</li> <li>■ 法人IBサポートデスク活用</li> </ul>
信用組合業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 振込手数料等見直し</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> <li>■ <b>当座預金口座開設手数料見直し</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ でんさいネットセミナー周知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 法人IB未稼働先への声掛け</li> <li>■ 法人IB手数料見直し</li> <li>■ 法人IB手数料無料キャンペーン実施</li> </ul>

## 金融機関ヒアリング結果 ～電子化が順調な金融機関に共通する取組み事例～

	共通する取組み	補足
周知強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ でんさいネット主催セミナー周知、顧客向け説明会</li> <li>■ 全手形・小切手利用先への電子化周知、利用が多い先との個別ディスカッション</li> </ul>	<p>一方的な周知活動にならないよう、来店時・往訪時等のタッチポイントを捉えたコミュニケーションにより、<b>取引先の反応・実態・課題を確認しつつ、丁寧に理解促進を図っている。</b></p>
導入支援・利便性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ でんさい、法人IBサポートデスク等活用</li> <li>■ 個別訪問サポート(導入・操作)</li> </ul>	<p>周知活動のみ、実際の対応が利用者任せにならないよう、電話・訪問による<b>きめ細かいサポートを行うことで、電子的な決済サービスの利用に係る不安感の払拭等に努めている。</b></p>
経済効果拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 振込手数料、法人IB手数料等見直し</li> <li>■ 各種キャンペーン実施</li> <li>■ 手形・小切手帳発行手数料見直し</li> </ul>	<p>(利用実態調査結果のとおり、現行の手数料水準でも利用者全体として電子化による経済効果が見込まれる。)</p> <p>さらに、電子的な決済サービスの利用料や、紙(手形・小切手)の利用料を見直すこと等で、<b>電子化による経済的メリットを実感しやすくしている。</b></p>

多面的に取組みを実践。かつ、それぞれ単発の取組みにならないよう有機的に連携。さらに、一方的な働きかけではなく、丁寧に利用者と双方向のコミュニケーションを取っている。

## その他、有効と考えている取組みの意見

- その他、まだ実際の取組みは始めているが、有効と考えている取組みとして、以下意見があった。

	取組み	補足
周知強化	■ 手形・小切手帳への広告掲載	<ul style="list-style-type: none"> <li>手形・小切手帳内に、新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版の抜粋や、2026年度末までに全面的電子化を目指していること等を掲載。</li> <li>手形・小切手を利用する度に、目に留まるようにする。</li> </ul>
経済効果拡大 + 利便性向上	■ ■ ■ でんさいネットによる、 IB契約なしでのでんさいサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業・小規模事業者による利用を念頭においた、金融機関のIB契約が無くても利用可能なでんさいサービス。また、PCだけでなくスマホにも対応し、出先でも手軽に操作・利用可能。</li> <li>2024年度第3Qのサービス開始に向けて準備中。</li> </ul>
経済効果拡大 + 周知強化 + 導入支援	■ ■ ■ 取引先紹介キャンペーン	<ul style="list-style-type: none"> <li>手形・小切手をやめたいが、取引先の意向でやめられていない利用者に、取引先の紹介を依頼。上手く電子的な決済サービスに切替えられれば両社とも同サービスの利用料を優遇する案。</li> <li>紹介を受けた先には、手形・小切手利用に係る手間やリスク、コストを説明するとともに、電子的な決済サービスの説明・導入支援等を行う。</li> </ul>

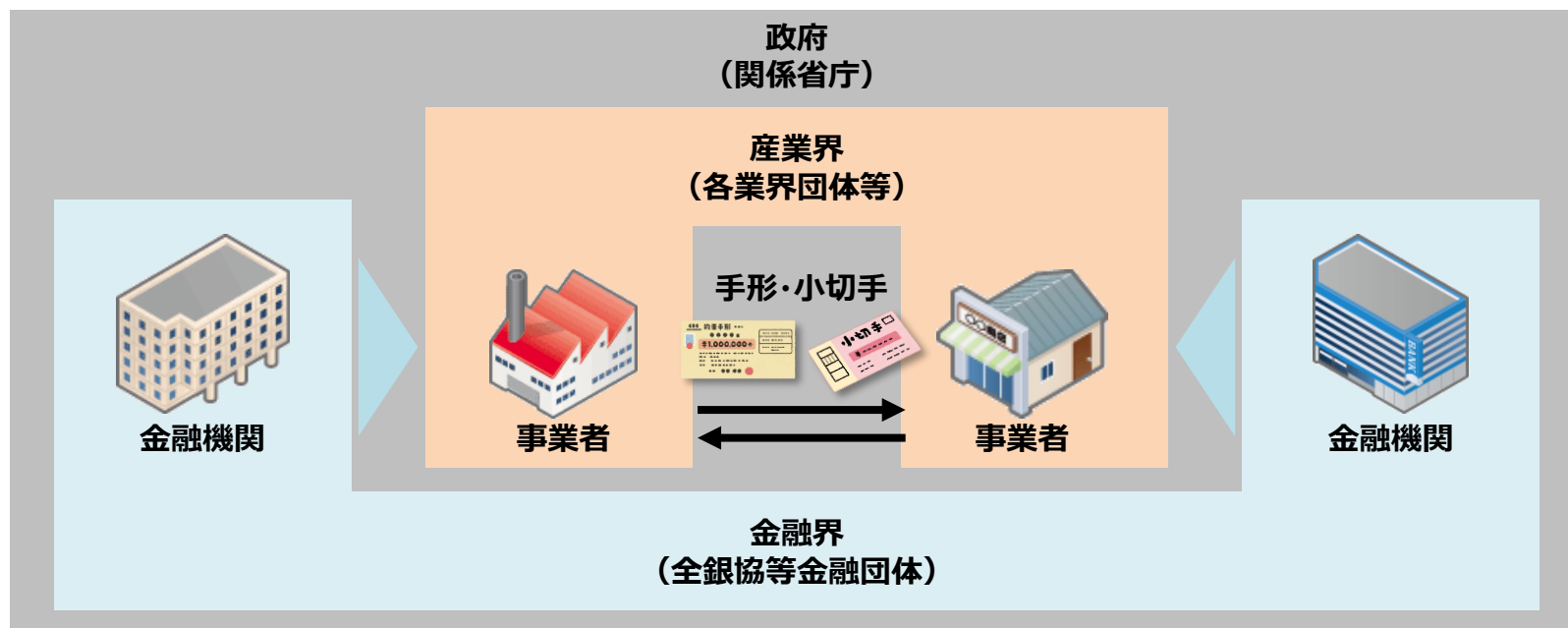
## 4. 今後の取組み

## 全面的電子化の推進にあたって

- わが国の働き手不足が深刻化する中、ペーパレス化をはじめとする業務効率化は、事業者・金融機関にとって待ったなしの課題。
- 手形・小切手の電子化は、自社だけでは実現できず、取引先やサプライチェーンが連携して、長年の慣習から見直す必要あり。
- 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画等に基づき、政府・産業界・金融界が一丸となって2026年度末までの目標達成を目指して取組んでいくことが不可欠。

### 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版

- 約束手形・小切手の利用廃止に向けたフォローアップを行う
- #### デジタル社会の実現に向けた重点計画
- 決済については、法人インターネットバンキングの利用促進や手形・小切手の電子化に向けた取組を通じて企業間決済のデジタル化の着実な進展を図りつつ、（中略）関係事業者による取組を後押しする。



## 各関係者における今後の取組み案

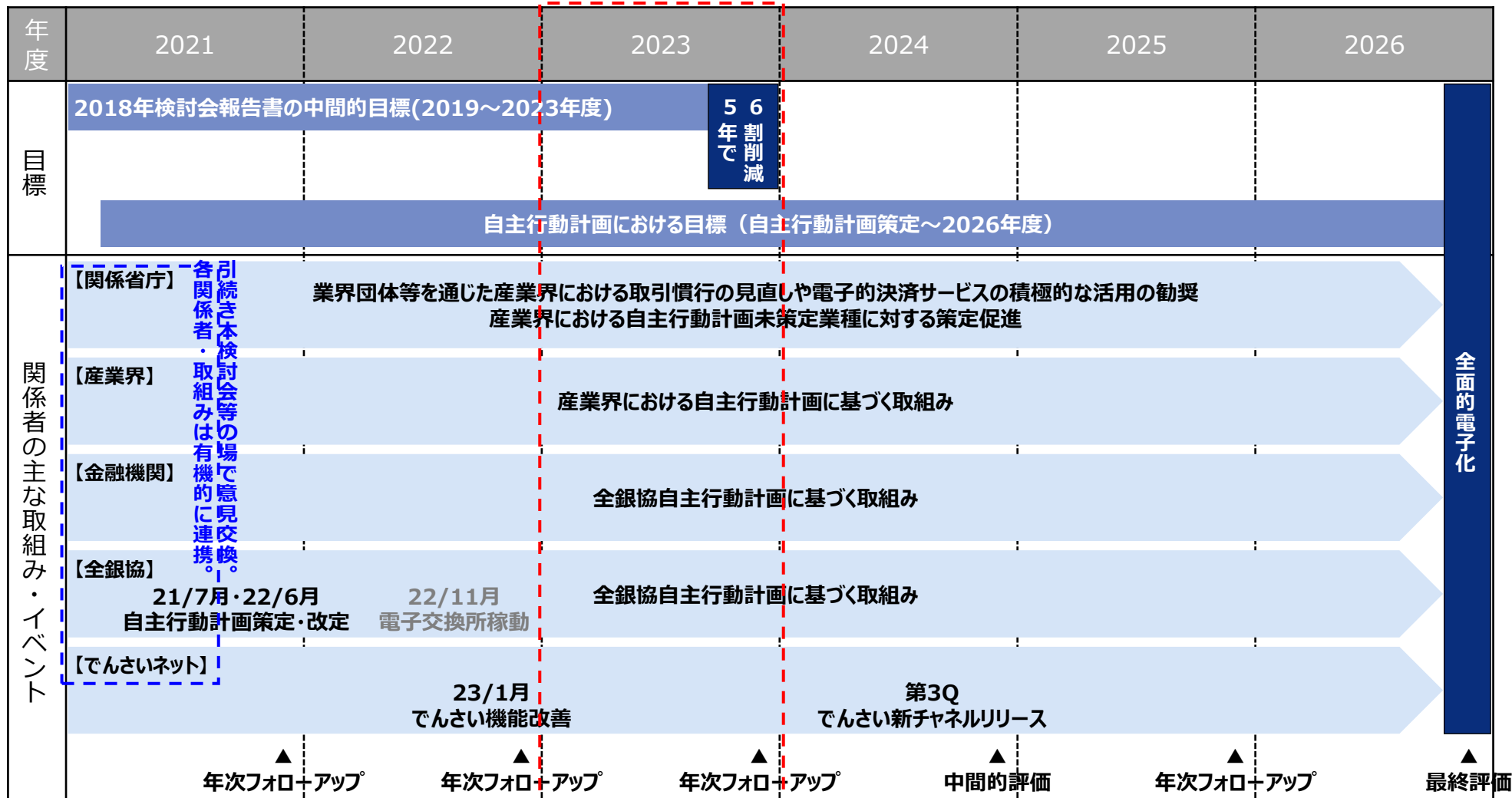
- 手形・小切手の利用者の多くは「やめたい」意向。しかしながら、一部の「やめたくない」利用者のために、「現時点で、電子化予定なし」の利用者が全体の半数を占める。**やめたくない主な理由は、「**慣習・経理事務変更への抵抗感**」「**やめる必要性を感じない**」「**紙の方が手間がかからない・安い\***」等の意見が確認された。

\* 今次利用実態調査結果等によると、基本的には電子化した方が手間が減り、利用者全体としてコスト削減効果が見込まれる
- さらなる電子化推進にあたっては**利用者の理解促進が不可欠**であり、政府・産業界・金融界による**一層の周知活動が重要**。

例えば、政府や、全国の商工会議所・業界団体などの産業界が、各種会合等で周知の機会を確保して金融界に連携、全銀協・でんさいネット・個別金融機関等が、今次調査結果や電子化の意義・メリット等を説明する等の対応が考えられる。
- なお、手形・小切手や電子的な決済サービスの提供主体である金融界は、周知活動に加えて、導入支援・利便性向上、経済効果拡大等、多面的に取り組む必要。

利用者の実態	周知活動案
<ul style="list-style-type: none"> <li>全面的電子化の取組みを知らない</li> <li>現時点で、電子化予定なし</li> <li>自社の慣習、経営層の考え方</li> <li>経理事務の変更に抵抗感</li> <li>やめる必要性を感じない</li> <li>紙の方が手間がかからない、トータルの費用が安い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> <p>■ <b>新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画等の周知</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 全面的電子化、利用廃止を目指していることを<b>全利用者</b>に認識してもらう。</li> </ul> </li> <li> <p>■ <b>業界ごとの自主行動計画の再周知、フォローアップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 手形・小切手利用者の<b>7割</b>が自主行動計画を知らない（MURC報告書P.65）</li> </ul> </li> <li> <p>■ <b>今次利用実態調査結果等の周知</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 利用者の多くは「やめたい」意向であること</li> <li>- 電子化することによる利用者全体のコスト削減効果</li> <li>- でんさい利用企業の声</li> </ul> </li> </ul>

## 今後のスケジュール





一般社団法人

全国銀行協会