

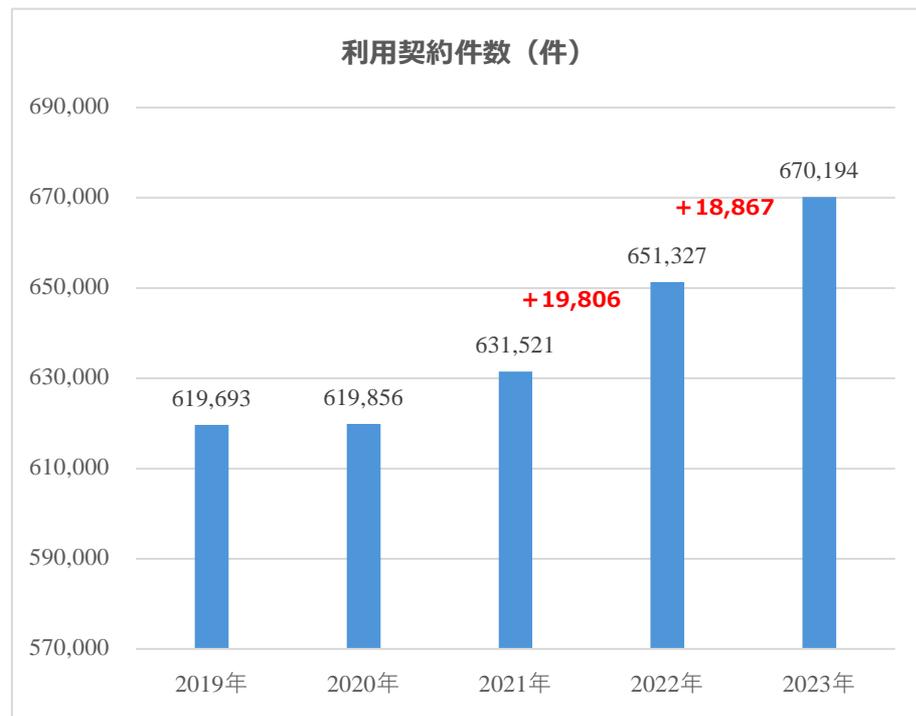
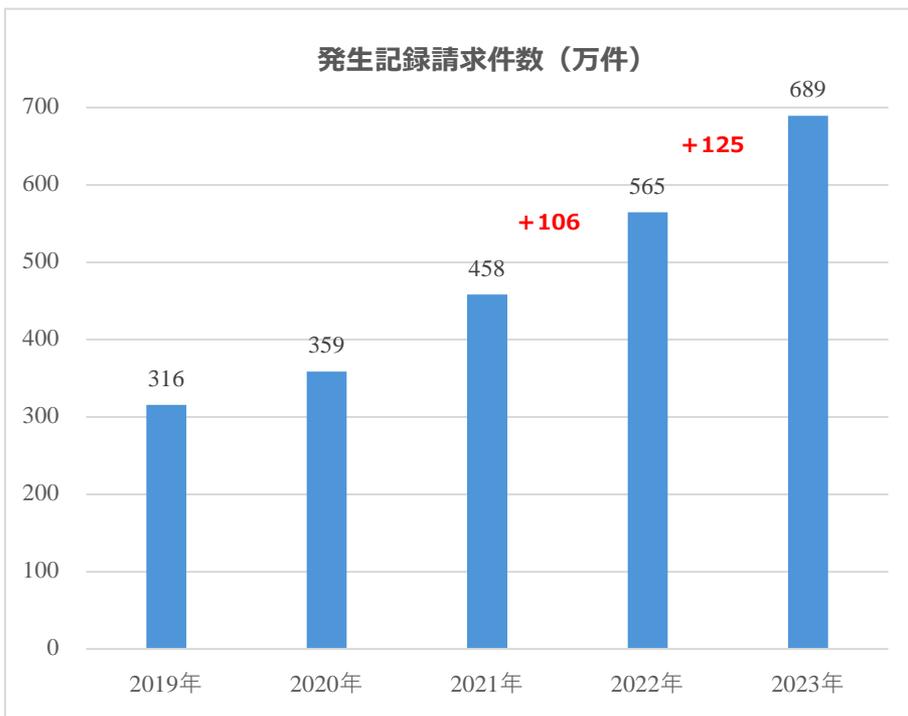
手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けたでんさいネットの取組みについて

2024年3月25日（月）
株式会社全銀電子債権ネットワーク

1. でんさいの普及状況

発生記録請求件数・利用契約件数（各年の推移）

- でんさいの発生記録請求件数（2023年・年間）は約**689万件**（前年比約**125万件増加**）となり大幅に増加（前年比の増加幅も拡大）
- 利用契約件数（2023年・年末時点）は約**67万件**（前年末比約**1.9万件増加**）となり、前年末比の増加幅は引き続き高い水準を維持



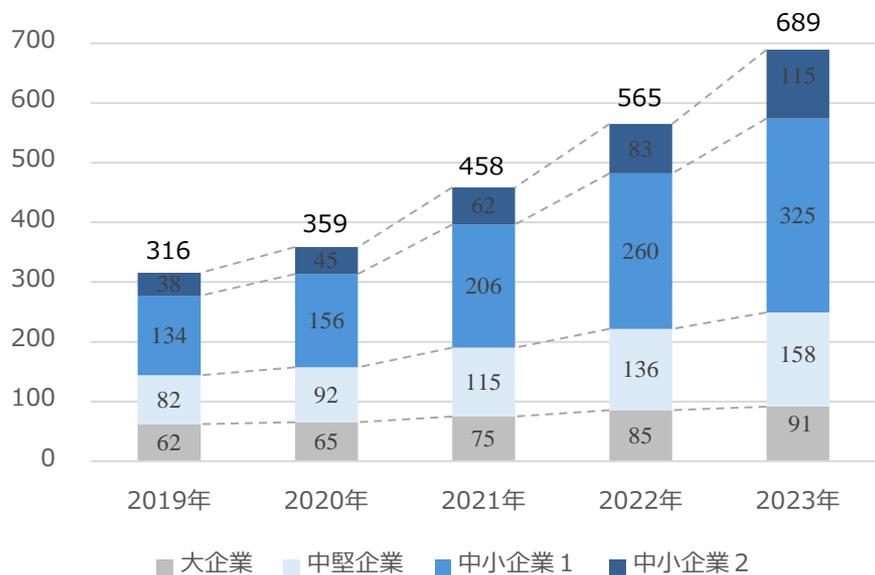
※利用契約件数は各年12月末時点の計数。

1. でんさいの普及状況

発生記録請求件数・利用契約件数（企業規模別の推移）

- 発生記録請求件数・利用契約件数を企業規模別で見ると、中小企業を中心に満遍なく増加

発生記録請求件数（企業規模別）（万件）



利用契約件数（企業規模別）（件）



※大企業：資本金10億円以上、中堅企業：同1億円以上10億円未満、中小企業1：2千万円以上1億円未満、中小企業2：同2千万円未満。

※利用契約件数は各年12月末時点の計数。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み①

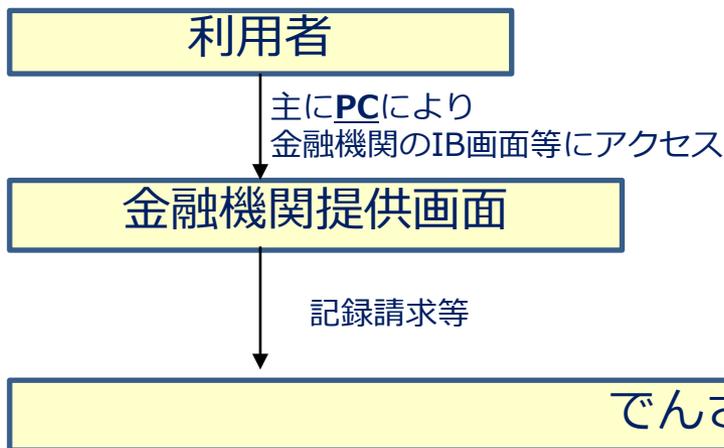
でんさいライトの構築

- 「でんさい」の利用件数は順調に伸長しているが、いずれかの金融機関のインターネット・バンキング（IB）契約が必要（間接アクセス）。IBを提供していない金融機関の取引先や、IBの基本手数料等の負担がネックになっている事業者においては利用が進みにくい。
- こうした状況下、PC環境が不十分な企業や手形の利用頻度が高くない企業には必ずしも電子化へのインセンティブが高くない状況と推察。

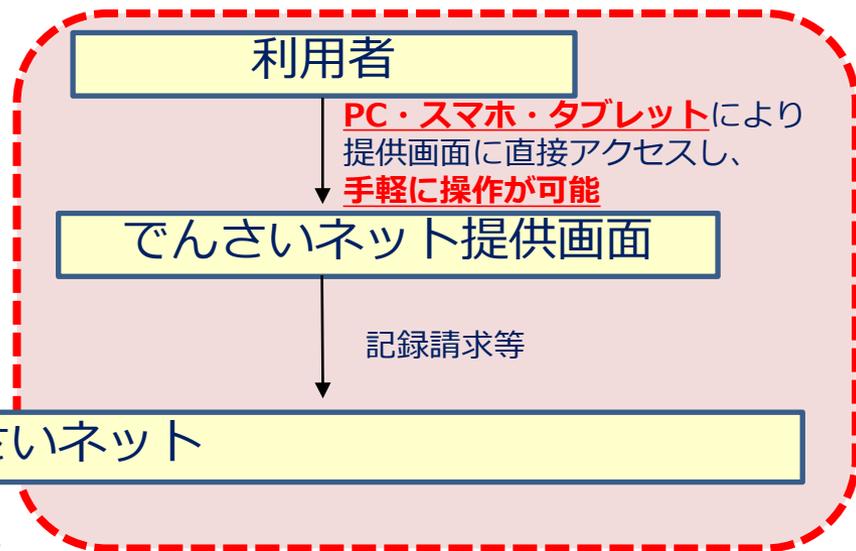


手軽に利用できる新チャネル「でんさいライト」を2024年後半にリリース予定

<間接アクセス方式（現行）>



<でんさいライト（新設）>



※どちらの方式でも各チャネルを取扱う金融機関を通じて利用申込が必要。

※資金決済（口座間送金決済）は、利用者の取引金融機関に保有する口座を介して実施。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み①

でんさいライトの概要

■ でんさいライトと現行の間接アクセス方式との比較

間接アクセス方式		でんさいライト
(原則) 必要	IB契約の有無	不要
(原則) 必要	基本手数料	不要
金融機関が設定	1件当たり手数料	手形対比抵抗感がないような水準 当社が一律設定
金融機関が提供 電子記録債権法に基づく用語等を使用	操作画面	当社が提供 ワーディングや導線を簡素化
1円以上100億円未満	債権金額	1円以上100万円以下 (債務者請求等1件当たり)

■ でんさいライトの特長

顧客の状況	でんさいライトの特長
取引先から受取利用を勧められている	IB契約が不要 。より手軽にでんさい利用開始が可能
手形の利用枚数が少ない	基本手数料がかからない
外出が多く事務所（PC）で作業できない	スマホやタブレット を使って外出先でも簡単に操作が可能

➤ 手形・小切手機能の全面的な電子化に向け、「間接アクセス方式」と「でんさいライト」の2つのチャンネルを通じて、でんさいへの移行を一層強力に推進する。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み①

でんさいライトの周知・広報

■ 特設ページ

3月19日（火）に開設。今後、操作体験画面等、段階的に情報を公開していく予定



【パソコン画面】



【スマホ画面】

【URL】

<https://www.densai.net/densai-light/>

【QRコード】



■ 企業向け周知チラシ

参加金融機関に展開するとともに、特設ページに掲載

【オモテ面】



【ウラ面】

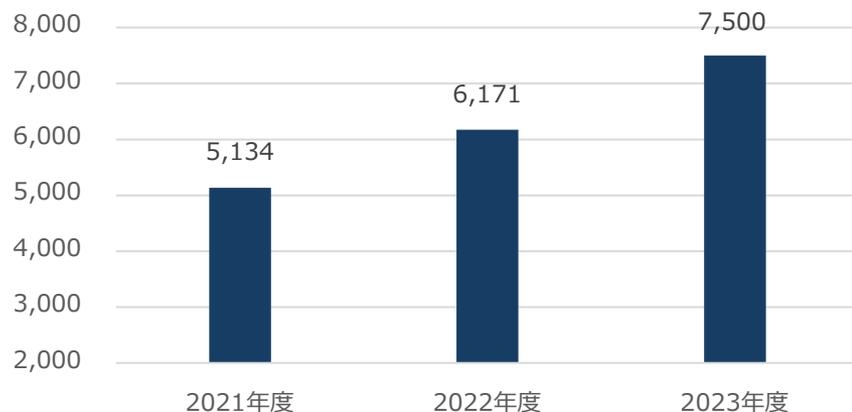


2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み②

でんさいの普及促進（でんさい発生記録手数料一部キャッシュバックキャンペーン）

- 主に中小企業のでんさいへの移行を促進するため、2023年度、でんさいの新規利用者を対象に、当該利用者が金融機関へ支払う発生記録手数料の一部（最大300円/件）をでんさいネットからキャッシュバックするキャンペーンを実施（2021年度から継続して実施）
- キャンペーンの期間中、でんさいの新規利用開始契約数（発生記録請求を新たに開始した利用契約の件数）は、前年比大幅に増加（グラフ①）。企業規模別で見ると規模が一番小さい「中小企業2」が最も多く増加（グラフ②）

① 新規利用開始契約数（4月～翌年1月）（件）



② 新規利用開始契約数（企業規模別）（件）

	2022年4月～ 2023年1月	2023年4月～ 2024年1月	対前年比
大企業	71	53	74.6%
中堅企業	349	328	94.0%
中小企業1	2,578	2,988	↑ 115.9%
中小企業2	3,173	4,131	↑ 130.2%
合計	6,171	7,500	121.5%

※大企業：資本金10億円以上、中堅企業：同1億円以上10億円未満、
中小企業1：2千万円以上1億円未満、中小企業2：同2千万円未満。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

でんさいの普及促進（手形・小切手利用者への周知広報活動・導入提案機会の拡大）

- 手形・小切手利用企業かつでんさい未利用企業（未契約＋未稼働）に対し、手形・小切手機能の全面的な電子化とともに、でんさいの認知・でんさいの導入を適切に支援する環境の整備に資する普及促進施策を実施

2023年度は主に下表の施策を実施

施策	概要
①「でんさい推進強化月間」の実施	<ul style="list-style-type: none">・ 2023年11月を「でんさい推進強化月間」と設定。参加金融機関と一体となつてでんさいの実利用に向けた取組みを実施。総アプローチ数は延べ38.1万社（前年度比＋3.9万社）。・ でんさい推進強化月間に先立ち、アプローチするメインターゲットを把握すること等を目的に「手形利用企業数等調査」を実施。手形振出企業数において、依然として、手形振出・取立企業ともに約8割がでんさい未利用（未契約＋未稼働）であることが判明。
②企業向け「オンラインセミナー」の開催	<ul style="list-style-type: none">・ 企業向けオンラインセミナーを計30回（前年度比＋6回）開催。金融機関本部主導による非対面勧誘や営業店職員からの案内により7,461名（前年度比＋167名）が参加。・ でんさいの利用の裾野を広げるべく「でんさい初級者向け」の回を多く設定したことにより、「でんさい未契約者」の申込みが最も多かった（未契約者34%、契約済未稼働者21%）。・ 305金融機関が共催（前年度比＋89金融機関）し、5団体（日本商工会議所、一般社団法人日本経済団体連合会、金融庁、経済産業省、中小企業庁）が後援。
③企業向け「Web説明会」等の実施	<ul style="list-style-type: none">・ でんさいの導入提案施策として、参加金融機関や手形利用企業等からの依頼に応じ、企業向けにWeb会議ツールを使用し当会社職員がでんさいの導入方法等を説明。・ 企業の状況等に応じ、一部「現地開催」の説明会も実施。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

でんさい利用検討中の企業の反応（オンラインセミナーのアンケート結果）

■ 政府方針の認知状況

質問：政府方針として、2026年を目途に手形・小切手の利用廃止が掲げられていること※をご存じでしたか。

※「成長戦略実行計画」および「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」

	2023年度下期	割合
（本セミナー参加前に）政府方針を認知していた	1,283名	62.2%
（本セミナー参加前は）政府方針を認知していなかった	780名	37.8%

■ 金融界における手形・小切手機能の全面的な電子化の取組みに関する情報収集元

質問：全銀協およびでんさいネットは、2026年度末までの紙の手形・小切手機能の全面的な電子化に向けて取り組んでいます。「全面的な電子化」をご存知の方は、お知りになった経緯についてお聞かせください。

	2022年度下期	2023年度上期	2023年度下期
取引金融機関の担当者、ウェブサイト	1,115名（1位）	616名（1位）	971名（1位）
新聞やニュース等のマスメディア	335名（2位）	506名（2位）	416名（2位）
でんさいネットのウェブサイト	202名（4位）	249名（3位）	269名（3位）
取引先からの案内	276名（3位）	190名（4位）	227名（4位）
全銀協のウェブサイト	60名（5位）	44名（6位）	85名（5位）
業界団体からの案内	52名（6位）	57名（5位）	53名（6位）

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

でんさい利用検討中の企業の反応（オンラインセミナーのアンケート結果）

■ でんさいの未利用理由

質問：でんさいを利用契約したがでんさいを利用していない理由、あるいは未契約の理由をお聞かせください（未利用の方または未契約の方）。

	2022年度下期	2023年度上期	2023年度下期
仕組みや使い方がわからない・むずかしそう	570名（1位）	465名（1位）	538名（1位）
取引の相手方が使っていない	516名（2位）	354名（2位）	429名（2位）
社内事務手順・会計システム等の体制整備が整わない	393名（3位）	316名（3位）	394名（3位）
複数の決済手段が併存してしまう	60名（6位）	143名（4位）	168名（4位）
使うメリットが少ない	82名（5位）	48名（5位）	95名（5位）
従来の手形より利用コストが高くなる	52名（7位）	26名（7位）	39名（6位）
インターネットバンキングを使っていない・使いたくない	276名（4位）	30名（6位）	27名（7位）

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

densaiの導入に躊躇される企業に対するdensaiネットにおける対応策



仕組みや使い方がわからない、難しそう

- ✓ 取引金融機関の担当者への問い合わせを案内するほか、オンラインセミナーを収録した動画をdensaiネット公式YouTubeチャンネルにおいて掲載。
- ✓ シンプルな枠組みでdensaiを利用可能な「densaiライト」を構築中（P.3参照）。



取引先がdensaiを利用していない

- ✓ densaiネットウェブサイト「各種案内状」のサンプルを掲載。
- ✓ 企業の契約有無が確認できる「お取引先densai利用状況検索サービス」を設置。



社内事務手順・会計システム等の体制整備が整わない

- ✓ 社内事務手順については、densaiネットウェブサイトコンテンツ「ご検討からご利用開始まで」等を掲載。
- ✓ 会計システムについては、企業によってはマイナーチェンジ（既存の手形管理の延長として）で対応することで、大規模なシステム更改や多額の費用をかけないようにされている事例等を案内。

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

densai利用検討中の企業の反応（セミナーアンケート回答/セミナー中の質問）

項目	セミナーアンケート回答/セミナー中の質問
全面的な電子化	<ul style="list-style-type: none">• densaiでの受取準備をしていたが、取引先がdensaiに移行しないことにモヤモヤしていた。全面的な電子化に向けて動いていることが聞いて少し気持ちが晴れた。• densaiの発生記録の操作方法を初めて見て分かりやすかった。切り替えが2026年度末ギリギリにならないよう、近いうちにまずは1業者相手に利用できるようにしたいと思った。• 取引金融機関の手形帳値上げなどの措置に伴いでnsaiの導入を考えたい。• ふわっとした知識だったものが、具体的な今後の動きが見えてきた気がした。• 何年か前に取引先に案内し断られたが、利用の廃止に向け再度案内しようと思った。• 現在使用している約束手形帳が使い終わったらdensaiに移行する予定。
小切手の取扱い	<ul style="list-style-type: none">• 手形だけ廃止かと思っていたが、小切手も利用の廃止になると検討しなければいけないと思った。• 今後、当座預金からの払戻し（現金化）はどのようなになるのか。電子化に伴い払戻請求書などに代わるのか。（小切手を使用しない出金手続き等、代替の手続きを制定している金融機関もあるため、取引金融機関への問合せをご案内）

2. 手形・小切手機能の「全面的な電子化」に向けた取組み③

densai利用者の声

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"> • メリットがあるのは支払企業と思っていたが、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。 • 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。 • densaiの導入は思った以上に簡単だった。
中小企業	卸売・小売業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> • densai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。 • densaiは、densaiネット社が提供してくれる身近で安価なDX。皆が思っている以上に、難しいことは決してない。
中堅企業	卸売・小売業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> • 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、densaiは支払期日に資金化されるので※、資金繰りの計画を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。 • 1度densaiを使うと、非効率な手形に戻る気がなくなった。
中小企業	製造業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> • densaiの利用者は思っている以上に多くいる。 • densaiを始めてみれば、作業が楽になることを実感できた。
大企業	製造業	支払・受取	<ul style="list-style-type: none"> • 取引先に対する地道な交渉などにより手形支払の全廃を達成できた。 • densaiは、当社において「初期コストが不要」「ペーパーレスのため事務負荷（郵送作業等）の軽減」「印紙代・出張費の削減」のメリットだけでなく、取引先においても「紛失・盗難リスクの回避」「期日になれば自動的に入金されるので管理の軽減」「必要金額のみの譲渡・割引が可能」「収入印紙、郵送費の削減」のメリットがある。