

第1回 約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 議事要旨

日時：令和2年7月31日(金) 14:00～16:00

場所：Skype 会議室

出席者：

〈委員〉：神田座長、伊藤委員、井上委員、小出委員、鷺見委員、多田委員、松橋委員、横田委員

〈オブザーバー〉：MF KESSAI 株式会社 家田取締役会長、株式会社システム・ファイナンス 小倉代表取締役、一般社団法人全国銀行協会 江連様、浅田様、一般社団法人全国地方銀行協会 大木様、一般社団法人全国信用金庫協会 山中様、日本商工会議所 加藤中小企業振興部長、全国中小企業団体中央会 及川事務局長

〈関係省庁等〉：

(中小企業庁)：飯田事業環境部長、亀井取引課長

(公正取引委員会)：川上企業取引課長

(金融庁)：山下銀行第一課長

(その他)：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

出席委員からの意見：

1. 約束手形をはじめとする支払条件の実態

- 支払いの現金化は大手の自動車メーカーを中心に少しずつ進んでいると思うが、建築関係のほうは、残念ながら現金化が進んでいないなど、業種によって異なることがある。
- 大手メーカーとは最初から直接取引ができず、間に商社が入ることがあるが、その商社が支払いサイトを120日くらいで払うという場合がある。大手機械メーカーと直接取引を始めたら、現金で翌月払ってくれるため資金繰りが良くなったということが多い。本来商社は在庫を持ってもらう、もしくは資金回収が遅いときに先に払ってもらうという機能があるはずだが、商社が120日や150日の手形支払いを当たり前のようにしているというのが日本の商習慣の実情である。
- 自行庫で引き受ける手形の割引はここ数年大きく減少している。これはでんさいへの切り替えや、現金化が進んでいるということも要因としてあると考えている。

- 手形の期日について、中小企業の経営者は不安と負担を抱えているという声を多く聞く。中小企業の経営者が期待をしているのは、事業性の評価や、事業そのものの評価をしてもらった上で、将来に向かってお金が借りられるかどうかということ。そういったことを考えると、手形を今後続けていくというのは下請け中小企業の孤立につながるのではないかと危惧している。
- 中小企業は、金利が高い安い、割引が安いということよりも、そもそもお金を借りられるかどうかを心配している。資金繰りに際しては個人保証を求められるケースも多く、お金が借りられないからどうしても割引をするというのが大方の中小企業の実情だと思っている。

2. 支払条件の問題点について

- 従来はペーパーレス化に主眼を置いた電子記録債権の制度設計などが行われていたが、支払条件の改善という問題については支払サイトを変えていかななくてはならない。ただし、支払条件は基本的に当事者間で決定するものであり、形式的な介入が他の部分で予期せぬ副作用を生むことも考えられる。そのため、1つの規制をもって方向性を作っていくのは難しい分野である。
- 手形含め後払いであったとしてもそれに応じた金利が支払われれば本来問題のないはずということだが、実際には中小企業としては、資金繰りの問題があるので、そういうわけにはいかない。
- 一括ファクタリングでは、割引金利が短期プライムレートを基に算出されているケースがあり、個別の商品設計にもよると思われるが、中小企業は低金利環境の恩恵を受けることができていない。IT化が進んだことで、中小企業に対してもより多様な商品が提供されていると思うが、そのメリットがまだ十分になされていない印象。
- 三つの問題意識を持っている。一つ目は、手形などの支払手段の電子化や合理化をすることで、支払手段に関する総リスク、あるいは総コストを下げること。二つ目は、売掛と買掛が溜まってしまってBSがふくらんでいるため中小企業が納入先の破綻の影響を受けたり仕入先の都合で支払サイトのみを短くされたりするという状況。その点を解消するには平時の段階でサイトを短くしておくことが重要。三つ目は、先の二点をどうやって実現するかということ。取引慣行の変更後のランニングコストの削減により取引慣行を変えるインセンティブ構造を作っていくことが重要。

3. 今後の改善に向けて

- サプライチェーン全体で取り組んでいかないと、なかなか中小企業のところまで現金で支払がなされたり、手形サイトが短縮されたりといった効果が及ばないのではないかと思う。
- 一業種が現金化に取り組んでも、他業種からの支払いが手形のままだからその先の下請け事業者への支払いが現金化できないというような意見も聞いている。そのため、一業界のみならず、全業界がいっせいに取り組まないと、下請け事業者への現金払いは浸透しないだろう。
- 現在の支払サイトの長期化は、通達によって許されているためと考えることもできる。そういった意味では、通達の改正によって支払サイトの短縮は実現できるのではないか。ただし、それにより取引をやめられてしまうなど、受け手側に不利益が出ないように注意が必要。
- 90日120日が多いのは通達制定時から変わっていない。下請法上は割引困難な手形の交付であるかが考え方の基準となる点に留意する必要がある。
- コロナ禍でのテレワーク勤務による管理の仕方やBCPの観点から、手形発行するという自体の意義を考えていきながら、今後について検討していきたい。
- 約束手形のサイトを短くすることなど改善の余地はいろいろあると思うが、ファクタリングサービスを使うことによって中小企業の資金繰りを改善させるということも可能だと思う。
- 基本的には適切に割引料が上乘せされていて、あとはそれを現金化する仕組みという事が合わされば中小企業の資金繰りにとっては問題ないだろうと思っている。両方に取り組んでいく事が重要。

4. 検討会全体について

- 手形の電子化には金融だけでなく、産業界、関係省庁をはじめ、オールジャパンでの取り組みが必要と再認識した。コロナ禍の現在、まさに短期間で思い切ったデジタルにシフトする好機なので、銀行界の地道な活動に加えて、国レベルでの後押しもサポートをいただきたい。

- 企業の IT 化を促進するために、本検討会での方向性をどこの会社にもわかるようにきちんと打ち出して、それをやり抜いてほしいと思う。