

第2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8月19日(水) 14:00～16:00

場所：経済産業省別館2階218会議室、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、OGU-Techs 株式会社 小倉代表取締役社長、一般社団法人全国銀行協会 吉村様、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)：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. 約束手形の現金払い化について

- 現金払い化と支払サイトの問題は分けて考えることができないだろう。そこには資金繰り(支払サイトと受取サイトのミスマッチ)の問題とコストの問題がある。これらの問題を解決する手段としては、サイトの長い手形のコストを上げ、サイトの短い手形のコストを下げることで、ならびにコストを下請側に転嫁しないように法整備をすること等が考えられる。しかし、手形サイトを短くすれば、これらの問題を併せて解決できるように思う。
- 大企業が手形払いを現金払いにしても、介在する商社が120日のサイトの手形を振り出しているというケースもあるため、そうした状況は打開しなければならぬように思う。
- 手形払いにおいては、振出人は実質的には無利子で支払を繰り延べし、受取人は高い割引料で手形割引を行うか、あるいは資金繰りのため高い金利で融資を受けているのである。つまり、手形払いというのは、振出人が低利でお金を借りることと同義であると言える。それゆえ、割引料などのコストを振出人が負担することになれば、大企業や商社はよりコストがかからない銀行融資な

どを利用し、代金を支払う流れになるだろう。

- 取引先から手形で支払われるなどの理由により、資金繰りに困っている中小企業はたくさん存在する。約束手形の件も含めて、中小企業の資金繰りをスムーズにし、本業に集中してもらうことで生産性が上がるはず。マイクロベースの企業の生産性が向上すれば、マクロでみた日本経済の生産性も向上するだろう。
- 一部の企業が支払方法の現金払い化をしても、手形を振り出している企業が残っているために手形での支払を辞められないという企業もある。すべての業界が足並みをそろえて現金払い化を進めていかないと、支払手段の抜本的な改善は難しい。
- 手形の現金払い化は大企業の資金繰りにも影響するだろう。手形の現金払い化や手形サイトの短縮が振興基準や手形通達で示されれば、大企業は法令遵守意識が高いため、それらに従う方向に進むだろう。また、受取手形を割引くかどうかは受取人の判断に依存するため、手形の割引料を振出人負担と定めれば振出人は予測できないコストを負担することになるので、それを避けるためにも現金払いをする流れになるだろう。ただしその際、資金繰りへの影響が懸念される。
- 大企業でも下請取引の現金払い化を進めるにあたっては、キャッシュフローの面で厳しい状況があった。そのため、この取り組みを一般企業にまで敷衍するとすると、大企業であったとしてもキャッシュフローの面で相当な打撃を被ることが懸念される。
- BCP 上の問題や昨今のテレワーク推進の流れから紙の手形をやめたいという意見が自社内から出てきている。事務処理の煩雑さなどを考慮すると現金払いに統一したいという意見もある。
- 今回のコロナの影響により、ペーパーレス化、ハンコレス化の重要性が叫ばれるようになった。約束手形は紙であり、なおかつ押印を要するものなので、昨今の潮流からすれば無くなっていくべきものであろう。

2. 手形のサイトについて

- 手形サイトが 120 日、90 日に集中している理由は手形通達にそのような記載

があるからだと考えられる。手形を振り出す最大の理由が支払サイトを確保したいからである以上、示されている中で一番長いものを適用するのは自然であろう。

- 手形通達に記載があるのは確かだが、当時の平均サイトがそのあたりに集中していたとも考えられる。下請法は割引困難手形という形で基準を設けられているため、それに基づき判断しなければならない。いかにして業界全体の手形サイトを短縮するのかを冷静にご議論する必要があるだろう。
- 手形サイトを 60 日以内にするというのは、方向性としては適正であると思う。ただし、支払側の資金繰りの問題を考慮すると、十分な周知期間や検討期間を設けなければならないだろう。
- かつて存在した異常な長さの手形サイトは、取引先との力関係によって設定されたものである。現在定められている 120 日、90 日といった期間ですら受取側からすれば十分に長いサイトであり、受取人とすれば現金が早期に手元に入ってくるのが望ましいだろう。
- 手形を現金払いにすることによって、振出人にとっては必要となる手元の現金が増える。中小企業は総じて大企業よりも高い調達コストを支払っているため、サイトに応じた運転資金を持たなければならないという点を考慮してサポートする必要がある。調達においても返済負担が大きい借入れ方法は望ましくないので、資本金借入金のような低コストかつ実質的に長期間返済が不要な仕組みが必要なのではないか。
- 手形を振り出すためにかかる印紙などのコストは 4 か月程度のサイトであれば安い、2 か月程度のサイトになれば相対的に割高となる。そのため、手形サイトを短くすれば経済合理性の観点から自然と手形の利用は減るだろう。
- 現状の支払サイトを更に短縮するためには資金調達が必要になるため、企業にとっては将来の投資にも影響を受けることになる。そのため、業界全体に対して現金払い化や手形サイトの短縮を推し進めたとき、経済全体への影響についても考えなくてはならないだろう。
- 手形サイトが短くなれば受取側は割引をする必要がなくなる。また、振出側も手数料が相対的に割高になるため、現金で支払うために融資を受ける方が、コ

ストメリットが大きくなる。

3. 割引料について

- 支払側が割引料を負担するという契約が成立したとしても、商品代金などの別の金額が変更されてしまえば、実質的に受取側が負担する構造は改善されない。そのため、割引料の議論に固執するよりも、手形通達を通じて約束手形の現金払い化や手形サイトの短縮を達成する方が望ましいだろう。
- 手形の受取人が割引料を負担しているという現状は法律上の説明が難しく、曖昧にされたままであった。しかしながら、割引料を負担するのはやはり振出人が原則であろう。そのため、割引料をどちらが負担するかということについても事前に協議し、明確化する必要がある。割引料を契約当事者間で議論ができる舞台をつくる必要があるのではないか。
- 流通業界においては、120日の約束手形から現金に転換をした場合は、その分歩引きということで値下げを要求されるケースも見られる。現金にして同じ金額を払うという流通業者は割合としては少ないように感じる。
- 「未来志向型の取引慣行に向けて」が出た事で、金型の保管料の件は交渉がしやすくなった。割引料についても通達が出ると交渉がしやすくなる。