

### 第3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9月14日(月) 15:00～17:00

場所：経済産業省別館 1111 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、横田委員、松橋委員、

〈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 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)：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. 手形サイトの短縮化について

- 入金サイクルを短くするという観点で「将来的に 60 日以内を目指す」という時期がきたという事で、事務局案でよい。
- 手形サイトの短縮化は企業の運転資金の需要増加に直結するので、公的枠組みでの資金繰りの支援を周知と併せて行っていくことで、実態的な変化につながっていくと思う。
- 手形サイトの 60 日への短縮は画期的だと思う。手形サイトが 60 日となれば現状と比較しておよそ半分の期間となるため、資金繰りは楽になり、割引も少なくなるだろう。
- 実際には親事業者と下請事業者のみで完結する取引だけでなく、その間に業者が介在するケースもあるため、制度からの逃げ道がないように配慮する必要があるだろう。逆に言えば、全体に効力を発揮する制度を策定すれば、日本のビジネスは実質的に大きく変革する。
- 手形サイトの短縮化に賛成である。資金繰りに追われ本業に集中できない中

小企業は多い。手形サイトの短縮によって資金繰りが安定すれば本業に集中することができ、結果的に企業の売上や利益の増加につながるため、社会的なメリットの大きい施策であると言える。

- 仮に 60 日とするなら、それを超えるサイトの手形が割引困難手形にあたるのか、実態を踏まえて法執行の観点から判断していく必要がある。周知期間内に普及啓発に努めるとともに、通達の文言を変えるだけでなく、実態的な変化が起るよう計画的な短縮が進むことを期待したい。
- 手形サイトの短縮化に賛成だが、業界によっては納品までの期間が長いことで資金繰りに苦慮している下請事業者もあるため、そういった業界の事情も勘案して対応していただきたい。

## 2. 割引料の振出側負担について

- 割引料を振出人が負担するという発想が現状の商慣習においては希薄であるため、どのように世間の理解を得ながら周知説明していくかが課題となるだろう。
- 本体価格と割引料を分けて明示するというのは、「割引料を振出人負担とする」という手形通達の内容に実効性を持たせるうえで効果的であると思う。割引料が明示されていれば、割引のコストが資金調達コストよりも高いことが振出人にも認識できるだろう。
- 実際に手形を割引するかどうか、あるいは振出側・受取側の信用やその変動に応じて割引料もまた変動するため、施策を具体的に考えるにあたってはそういったケースまで想定する必要があるだろう。
- 割引料を振出人負担とすることについては、今までも問題視されながら実現には至らなかった。今回こそ実現に向けて努力していかなければならない。実現にあたっては、当事者間での十分な協議を行い、口約束だけではなく書面を交わすことが重要ではないだろうか。
- 振出側と受取側の認識ギャップが問題なので、書面に書き込むことは必要。その際に、割引料相当額なのか割引率なのか、実務上どのような記載形式が望ましいのかは今後検討する必要がある。

- 割引料をどのようにとらえるかは十分に検討する必要がある。割引自体は割引依頼人に対する与信であるため、信用力の低い企業においては割引料が高くなる。それによって振出人が信用力の低い企業との取引を敬遠するような事態は避けなければならない。
- 割引料と信用力の問題は複雑であり、制度的な構築が難しい領域であるが、それゆえに重要な論点である。振出人が割引料の決定に関わると公正さを欠いてしまうので、金融機関のような第三者が介入することで客観性を担保するという方法が考えられるのではないだろうか。
- どのように客観性を担保するのかという問題について、金融機関等が個別企業について何らかの仮定の上で金利を算出することは現実的ではなく、社会的な実務の増加も懸念される。施策を実務に落とし込むにあたっては、無駄な工数を増やさないという観点も重要であると思う。

### 3. 手形通達見直し（サイト短縮化、割引料の振出人負担）にあたっての経過措置について

- 手形払いを辞めたくないという意見の多くが資金繰りを理由としているので、金融機関を中心に新たな融資制度を設けるなどの準備を並行して行うなどの検討は必要であるように思う。
- 実務的にインパクトのある施策なので十分な周知期間が必要だろう。制度が浸透するまでの過渡期においては、受取サイトと支払サイトのミスマッチが生じやすく、資金体力のない企業への配慮がどのようになされるかが懸念される。
- 資金繰り支援については、政府系金融機関や信用保証協会など公的枠組みで一定期間は無利子や低利での支援を行うのがよいのではないかと。
- 低利での融資を行うことが望ましいと思う。資金体力は企業によって差があるので、それぞれに配慮した施策を行うというのも有効だろう。