

第4回 約束手形に関する論点について

令和2年11月16日
事務局

これまでの議論 「約束手形の運用改善」

【約束手形の現金払い化】

- 約束手形全体は減少傾向している。特に、下請企業に対する約束手形の現金化の取組は進展。しかし業種によって取組に差がみられることや大企業間取引での現金化については課題が残る。
- 支払側、受取側共に事務負担やコストを中心に約束手形をやめたいという意向が強いものの、業界全体や取引企業側の事情でやめられない。

【手形サイトについて】

- 手形サイトについては、全体として改善傾向にあるが、受取側はサイトをさらに短くすべきとの声が大半。一方で、サイトの長さを決定している支払側は現状維持の意向が大半。
- サイトは受取側から支払側に対する無利子融資の期間と同等のものと考えられ、受取側の資金繰り負担を考慮すると、サイトは短くすべきではないか

【割引料の負担状況】

- 割引料は、どの業種においても受取人が負担している構造。
- 割引料は、金銭が支払われるまでの期間に対する利息としての性格や、振出人の信用リスクに対するコストとしての性格を有していることに鑑みれば、期限の利益を享受する振出人が負担することが原則ではないか。
- また、（信用の高い）発注者が負担することが社会的効率性の観点からも望ましいと考えられる。

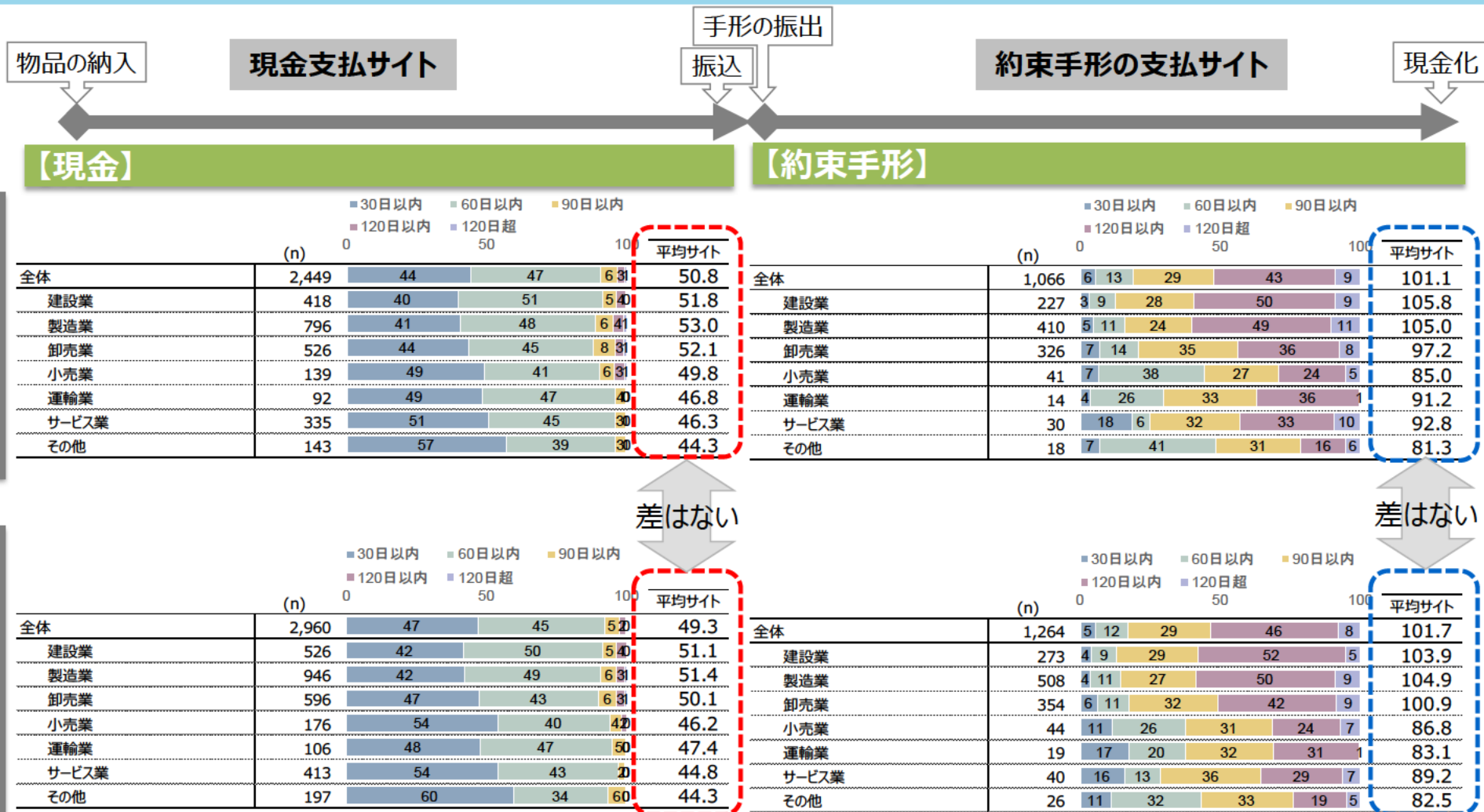


「未来志向型の取引慣行」の実現のため、約束手形自体をやめていく方策を検討

1.約束手形を用いた取引慣行の問題点

1-1. 支払サイトが長いー現金払いとの比較

- 令和2年度に中小企業庁が実施したアンケート調査によると、**約束手形による支払サイトは長い結果となった。**
- 手形による支払では**現金の支払期日に手形が振り出される場合も多く、サイトは合計で最長「150日」となる。**



アンケートでは、現金/手形による支払サイト毎 (30日以内, 60日以内, 90日以内, 120日以内, 150日以内) の割合を質問。各選択肢を以下の日数に読み替えて平均値を算出。
 「30日以内→30日」「60日以内→60日」「90日以内→90日」「120日以内→120日」「120日超→150日」

1-1.支払サイトが長い ①受取人への資金繰り負担

- アンケート結果によると、受取側の約束手形をやめたい理由として「資金繰り」が多く回答されており、割引料も勘案されていない状態。受取側への資金調達コストの負担が相応にある状況となっている。

【資金繰り・資金調達コストの負担状況】 (資料) 令和2年度アンケート調査より

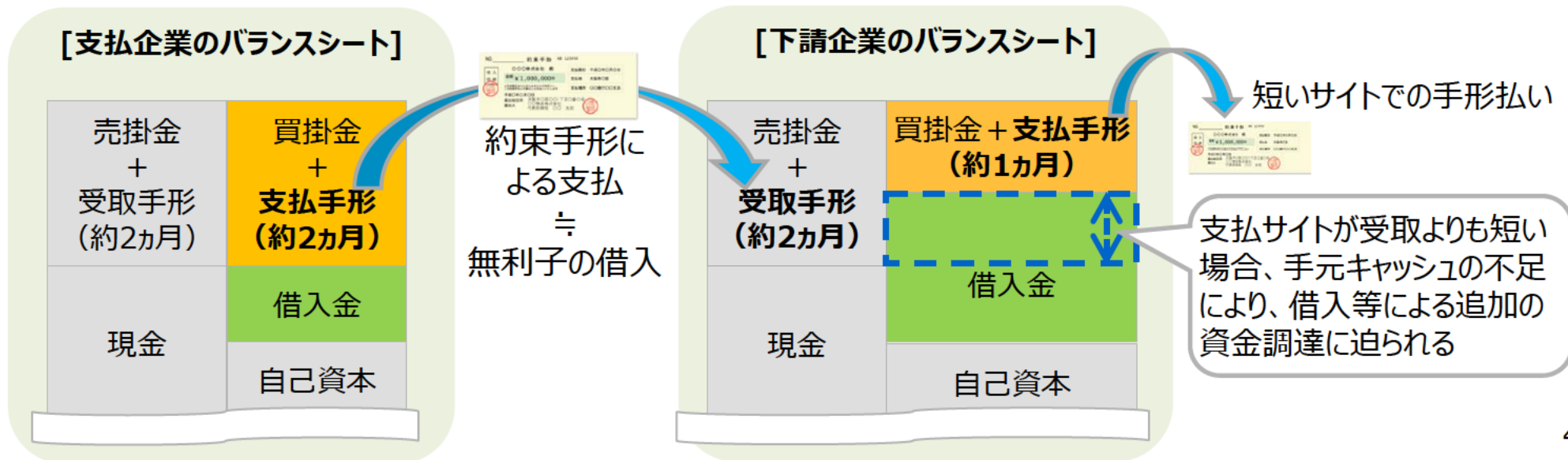
<約束手形をやめたい理由 (%)>

業種	(n)	売掛金の管理・消込が面倒	取立手数料、領収書の印紙代等が負担	不渡のリスクがある	支払を繰延べせずに現金で払って欲しい	訪問や郵送等での受取が面倒	現物管理が面倒	即時の資金化が不可能	ハ・パ・レ・印鑑・ネットワークを進めたい	その他
全体	1065	37.8	50.4	52.6	42.6	26.5	31.6	14.4	20.0	3.8
建設業	193	30.6	43.5	54.9	46.6	23.3	25.9	14.0	18.7	1.6
製造業	440	41.1	57.0	47.5	42.5	27.7	34.3	13.0	20.2	2.7
卸売業	247	34.8	54.3	61.1	40.9	31.2	36.8	13.4	27.1	2.4
小売業	49	46.9	40.8	67.3	34.7	28.6	32.7	18.4	8.2	4.1
運輸業	35	42.9	25.7	31.4	37.1	14.3	22.9	14.3	5.7	11.4
サービス業	71	43.7	46.5	45.1	49.3	23.9	25.4	21.1	16.9	12.7
その他	30	26.7	20.0	60.0	36.7	6.7	10.0	23.3	10.0	13.3

<割引料の勘案状況 (%)>

業種	(n)	勘案されている	一部勘案されている	勘案されていない	分からない	手形割引を利用していない
全体	1883	2.2	5.2	54.2	8.9	29.5
建設業	361	1.7	5.3	55.1	12.5	25.5
製造業	764	2.4	5.1	55.2	7.3	30.0
卸売業	500	1.4	5.2	57.0	5.6	30.8
小売業	72	4.2	6.9	45.8	8.3	34.7
運輸業	49	6.1	6.1	32.7	22.4	32.7
サービス業	93	5.4	3.2	48.4	17.2	25.8
その他	44	0.0	6.8	45.5	11.4	36.4

【受取企業の負担イメージ】 ⇒支払サイトが長いことで、資金繰りのしわ寄せが下請企業へ



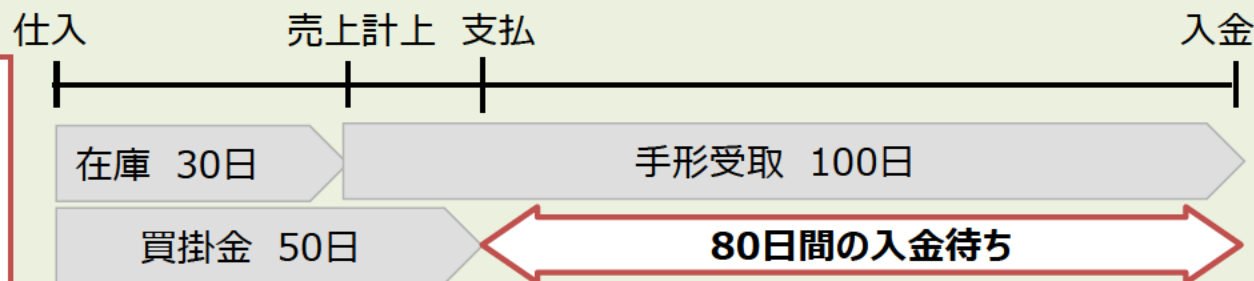
1-1. 支払サイトが長い ② 資金効率の悪化

- 支払サイトが長いと企業間の資金の流れ(回転)が遅くなり、受取企業の成長の阻害要因になる。
- 諸外国と比較すると、日本では支払サイトは長い傾向にある。

【企業間取引のイメージ】

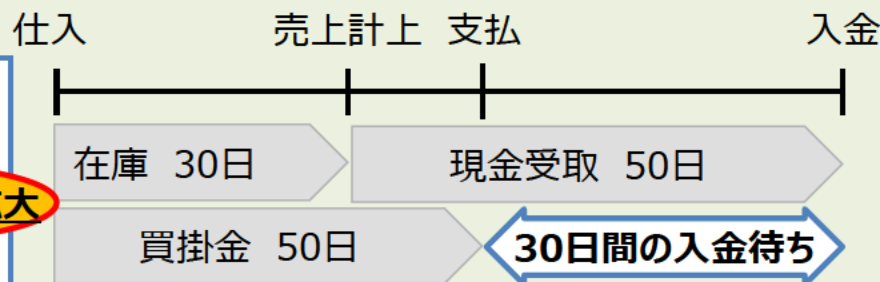
■ 手形払い(サイト100日)の場合

受取企業は現金が80日間が入ってこない
↓
現金による仕入は年4.6回しかできない
($365日 \div 80日 = 4.6回$)



■ 現金払い(サイト50日)の場合

受取企業は、30日後に入金される
↓
仕入は年12回できる **売上は2.6倍へ拡大**
($365日 \div 30日 = 12.1回$)



【支払サイトの諸外国との比較】

買入債務回転期間

業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国
全体	63日	54日	50日	56日	59日	86日	94日	42日
	-	-10日	-13日	-7日	-4日	+23日	+30日	-22日

※諸外国の下段の数値(±xx日)は日本との差

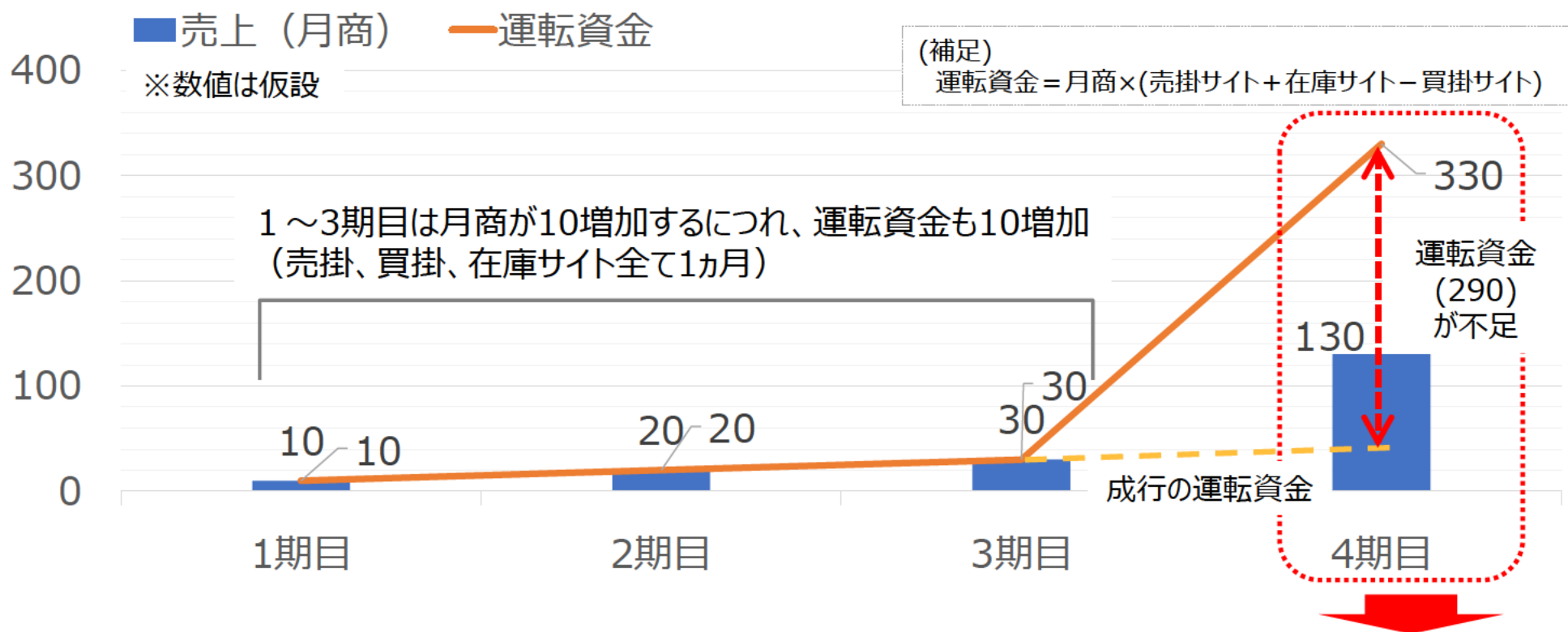
$$\text{買入債務回転期間} = \frac{\text{買入債務 (買掛金・手形など)}}{\text{売上原価} \div \text{期間}}$$

対象企業：企業データベースOrbisより、各業種において総売上高1百万ドル以上、売上原価上位100社の財務データを抽出。

【参考】支払サイトが長いことによる運転資金不足の事例

- 下記事例のように、サプライチェーン内の大企業の支払サイトが長いと下請企業の資金繰りが悪化し本業が滞る事態も発生し得る。（その他、大企業と比較して相対的に信用力が低いため資金調達コストも増加する）
- 大企業が下請企業を本業へ専念できるようにサポートを務めれば新たなベンチャー企業を興しやすく、ひいては「業界全体の成長」および「企業の新陳代謝」が促進される。

【事例】独自技術を持つソフトウェアベンチャー企業

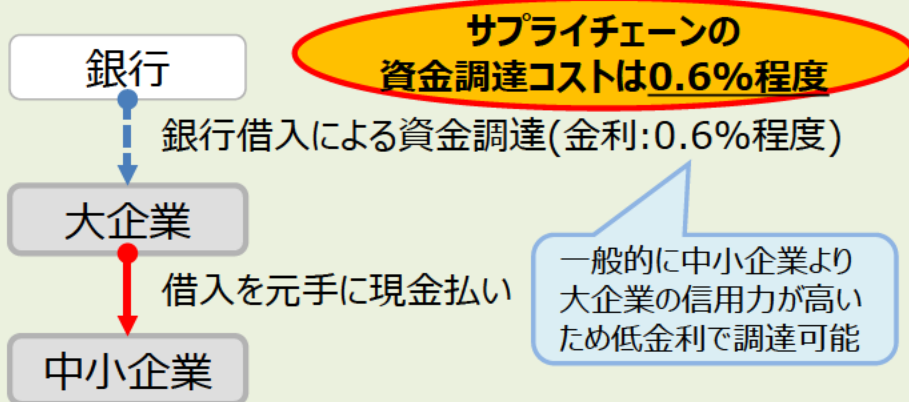


4期目に大企業と取引開始、月商100増加するも支払サイト約3ヵ月の契約で、**運転資金が急増したことにより金策に迫られ、開発が滞る状態に**

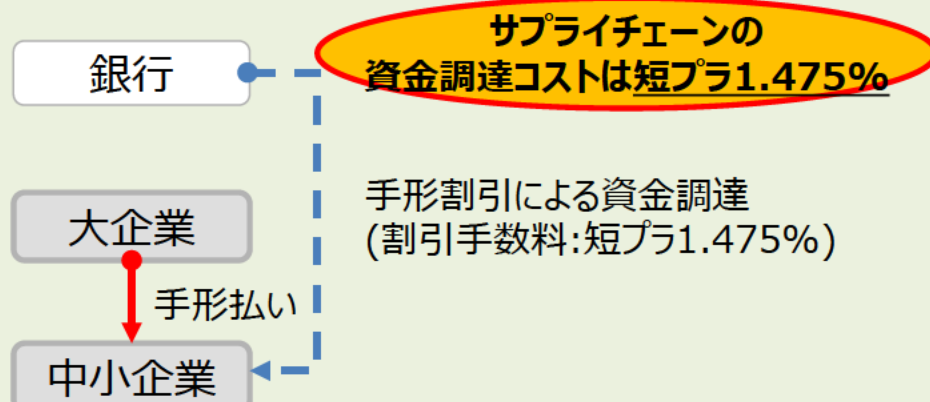
1-1. 支払サイトが長い ③ 資金調達コストの増加

- 支払サイトが長ければ、受取企業が期日前の現金化(手形割引)を必要とし、割引手数料の負担が生じる。
- 割引手数料は通常で短プラ(1.475%)のため、大企業が手形と同額を銀行借入(0.6%程度)で調達するよりも高コストとなり、サプライチェーン全体の資金調達コストは増加する。

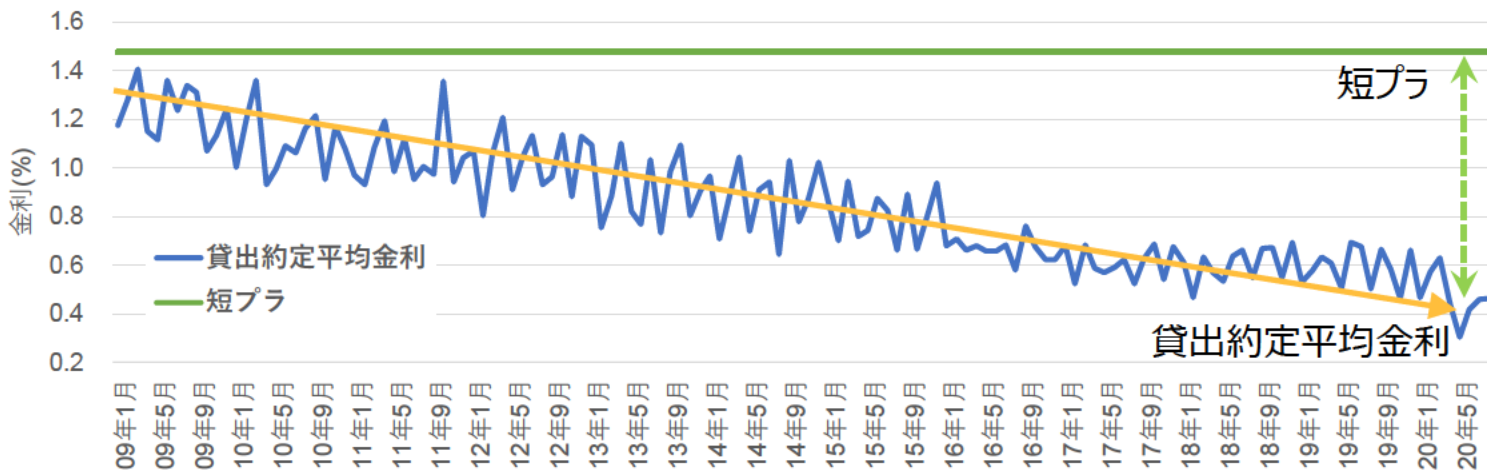
【大企業が銀行借入により資金調達する場合】



【中小企業が手形割引により資金調達する場合】



【短プラと貸出約定金利の時系列推移】 (資料)日銀「貸出約定平均金利」より事務局作成



短プラと借入金利の差は広がっている

1-2.「紙」であることにより生じるコストとリスク ①利用者

- 約束手形は「紙幣」と同等の管理が必要であり、様々なコスト・リスクが存在する。

【手形による支払の流れ(概要)】



【コスト】

- 手形帳
交付手数料
- 機械化費用
- 印紙代
- 郵送費
- 印紙代
- 郵送費
- 取立手数料
割引手数料

【リスクなど（管理負担の事例）】

手形を印刷し、印刷物が全部出ているか照合し（60枚程）、判を押し、封筒につめる作業が発生している。（卸売業）

発行の担当者がある。担当者が発行し、承認者が印を押し、担当が封筒に入れ郵送するといった作業がある。（印刷業）

現物が送られてきて、平日は社内の金庫で保管し、週末に最寄の取引銀行の貸金庫に預け（盗難・紛失に備えて二人で預けにしている）、月1度現物の残高チェックを行うという業務がある。（製造業）

約束手形は紛失して流通すると支払義務が生じる「紙幣」と同様のもの。非常に危険なため、取扱いには気を遣う。例えば、**監査の際には、1枚1枚保有する手形を確認しなければならず**、また、その際には必ず**会社の人間に同席してもらう必要がある**。（税理士・会計士）

以前、保有していた**紙の手形が満期を過ぎてしまった経験**があり、かねてより**紙の手形の管理や取り扱いのリスク（紛失の危険性）**を課題に感じていた。（製造業）

これまで**下請会社の手形紛失が多く**、対応する負担が大きい。（製造業）

【参考①】利用者のコスト一覧

- 約束手形の利用で発生するコストのうち、負担の大きい人件費・印紙代は電子的な決済手段利用で削減可。
- 銀行手数料では、支払側は「約束手形＜でんさい・EB」、受取側は「約束手形＞でんさい・EB」となっている。

利用者	コスト	約束手形	コスト比較	電子記録債権(でんさい)	現金(EB振込)
支払側	導入コスト	・機械化費用(チェックライター、専用プリンタ購入、手形管理システム導入費等)	<	・PC購入費 ・EB契約料	・PC購入費 ・EB契約料
	人件費	・担当者人件費	>	・担当者人件費	・担当者人件費
	諸費用	・手形台帳保管コスト ・手形郵送費 ・紛失等リスク対応諸費用	>	・PC利用に係わるコスト	・PC利用に係わるコスト
	銀行手数料	・手形台帳交付手数料	<	・発生記録手数料	・振込手数料
	印紙代	・支払手形印紙代	>	(不要)	(不要)
受取側	導入コスト	・機械化費用(手形管理システム導入費等)	<	・PC購入費 ・EB契約料	・PC購入費 ・EB契約料
	人件費	・担当者人件費	>	・担当者人件費	・担当者人件費
	諸費用	・受取手形保管コスト ・領収書郵送費 ・紛失等リスク対応諸費用	>	・PC利用に係わるコスト	・PC利用に係わるコスト
	銀行手数料	・取立手数料 (・手形割引料)	>	・入金手数料 (・手形割引料)	(不要)
	印紙代	・領収書印紙代	>	(不要)	(不要)

【紛失した場合に必要な手間・費用】

- ①警察へ紛失届(または盗難届)を提出
- ②支払企業より取引銀行へ連絡、取引銀行にて事故届を発行(手形金の支払差し止めを要請)
- ③裁判所に「公示催告の申立」をし「除権決定」を受領
(紛失した手形を無効とする手続きで除権決定までに5~6ヶ月を要し、**申立手数料、官報公告掲載料等の費用**が発生、除権決定後に受取人は支払人に支払請求が可能となる)

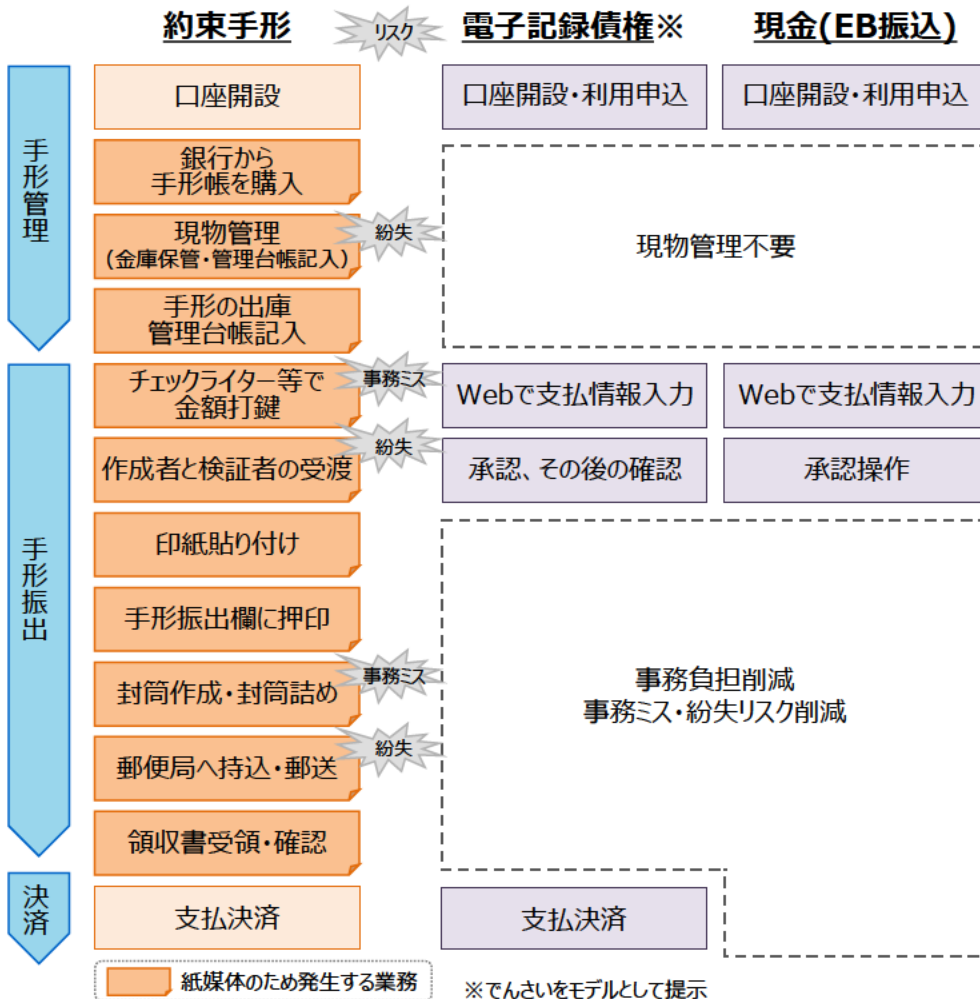
(資料) 平成30年 手形・小切手の社会的コストの実態調査
(全国銀行協会) をもとに事務局作成

【参考②】利用者の業務フロー

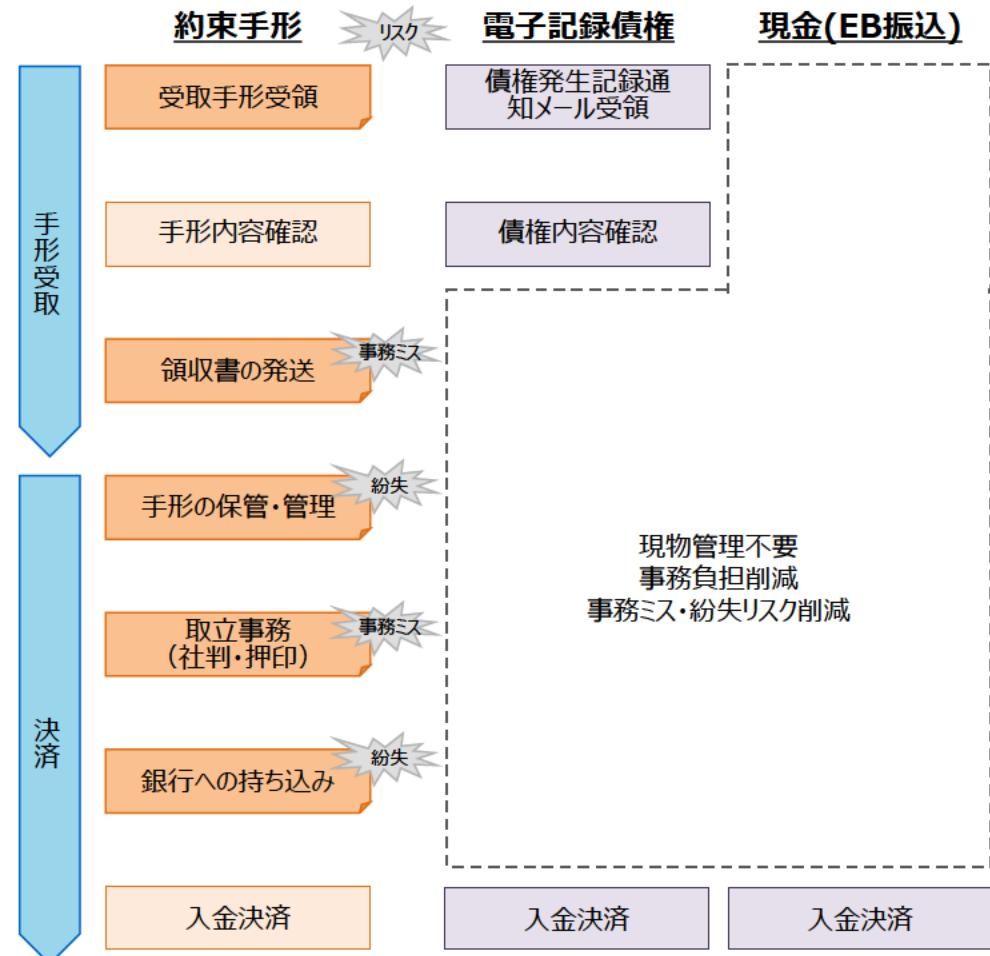
手形・小切手機能の電子化に関する検討会報告書をもとに事務局作成

- 約束手形では、押印含む多くの手作業が発生、事務リスクも多い。
- また紙媒体であるため、現物管理や郵送時における紛失・盗難リスクもあり。
- 電子記録債権・現金決済（例:EB振込）では、大幅な事務負担・リスク削減が見込まれる。

支払側



受取側



1-2.「紙」であることにより生じるコストとリスク ②金融機関と手形交換所

- その他、金融機関・手形交換所においても、紙媒体であることに伴うコスト負荷あり。
- また、約束手形は分割できないため、過大な金額の約束手形を交付せざるを得ない場合もある。

【金融機関・手形交換所のコスト】

- ◆ 取扱額が大きかった時代は黒字だったが、現在は手形交換所の運営費、手形の輸送コスト、システム投資などがかかり、赤字。【金融関係者】
- ◆ 手形台帳の管理（セキュリティを含む）や割引時の確認など、コストがかかるため、金融機関にとってはコストになっている。【金融関係者】

【裏書譲渡にかかわるコスト】

- ◆ 約束手形は分割ができないため、仮に請求金額よりも手元にある約束手形の金額が大きくても手形を回さざるを得ない場合がある。【金融関係者】

（資料）平成25年度下請代金の受取等に関する調査事業報告書（約束手形に関するヒアリング調査）より一部抜粋

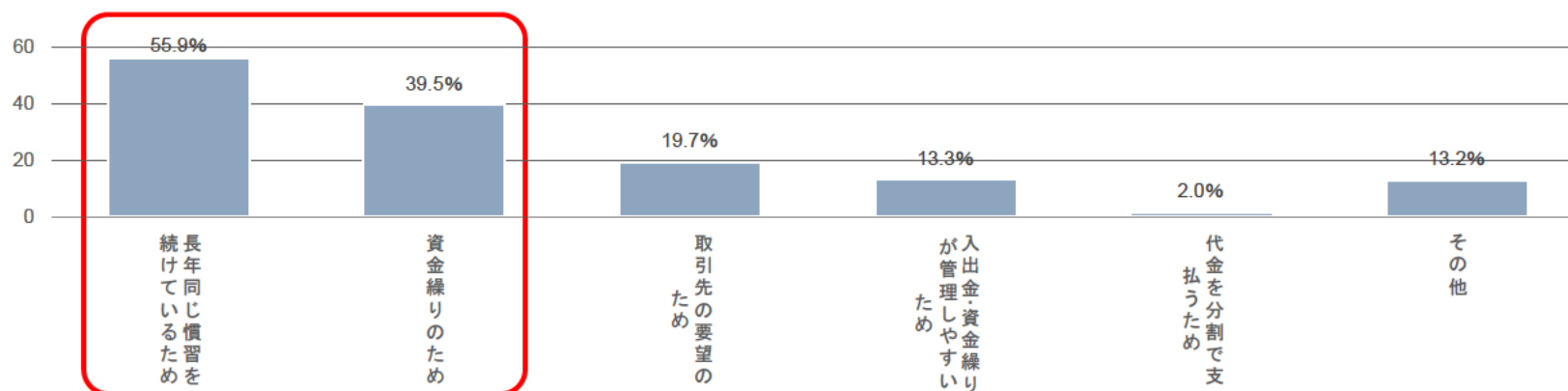
2. 「約束手形を用いない取引慣行」の 実現に向けた課題

2-1.手形利用動向調査 ①約束手形の利用理由

- 約束手形を利用する理由としては、
 - ・支払側 --- 「長年同じ慣習を続けている」や「資金繰り」
 - ・受取側 --- 「長年同じ慣習を続けている」や「取引先の要望」が多い。

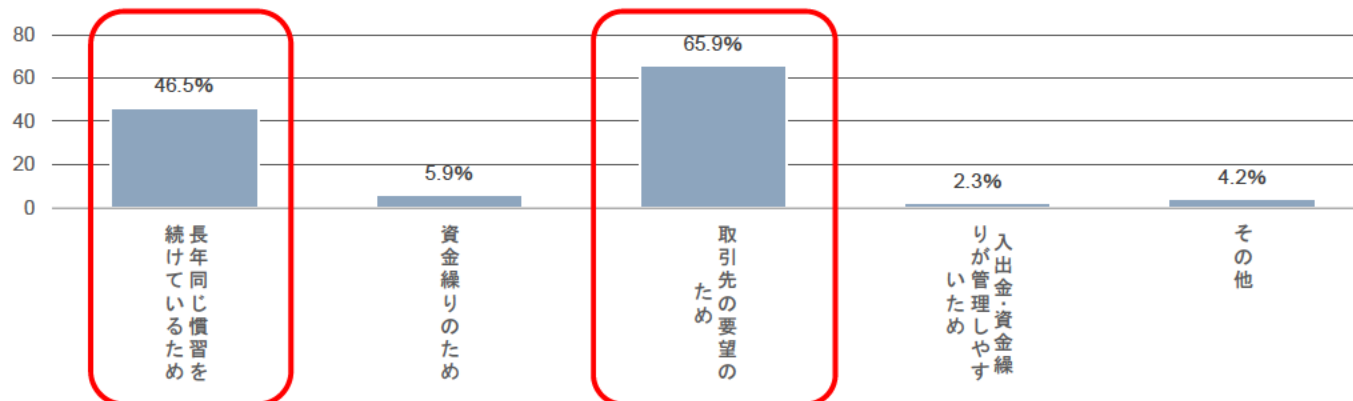
1. 手形支払の利用理由

n=1,588



2. 手形受取の利用理由

n=1,936

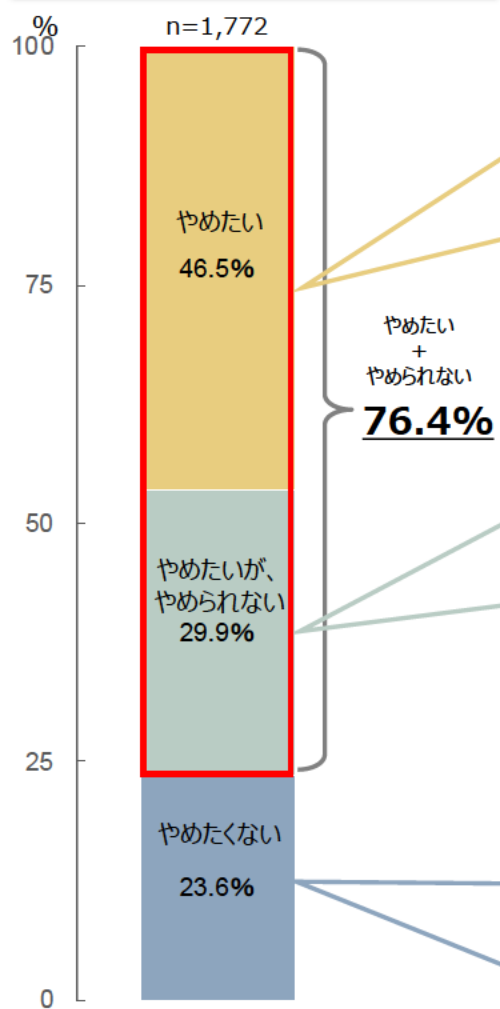


(資料) 令和2年度アンケート調査より

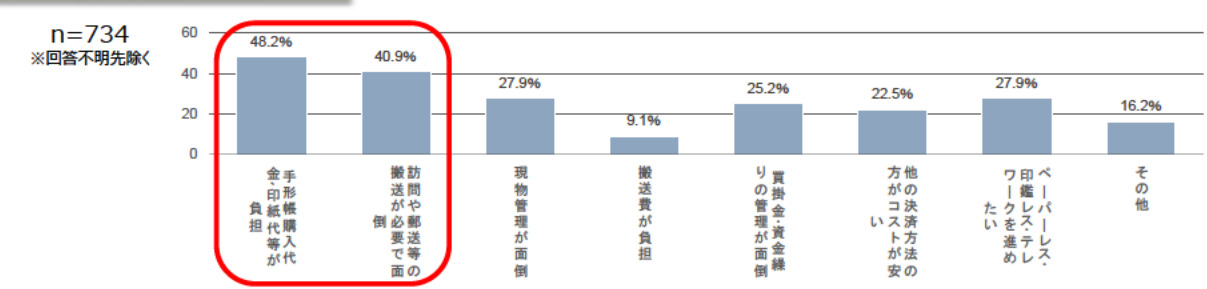
2-1.手形利用動向調査 ②振出人の利用意向

- 手形支払をやめたい（「やめたい」+「やめたいが、やめられない」）という回答は8割弱を占めている。
- やめたい理由は「手形帳購入代金、印紙代等が負担」が最も多く、「訪問や郵送等の搬送が面倒」が続く。
- やめられない理由は「電子記録債権を受取側が利用していない」が最も多く、「業界の商慣習」が続く。

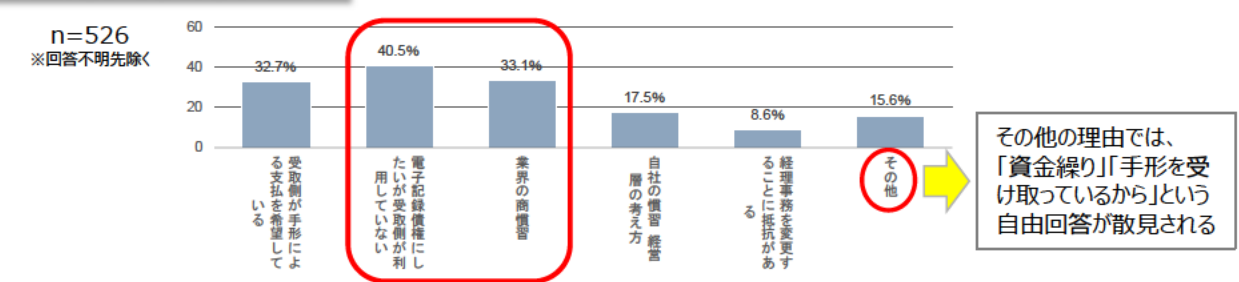
1. 振出人の利用意向



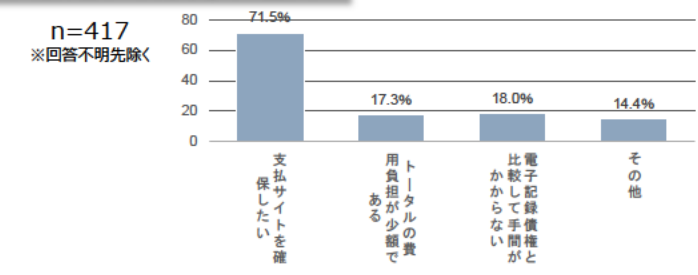
2. 手形支払をやめたい理由



3. 手形支払をやめられない理由



4. 手形支払をやめたくない理由

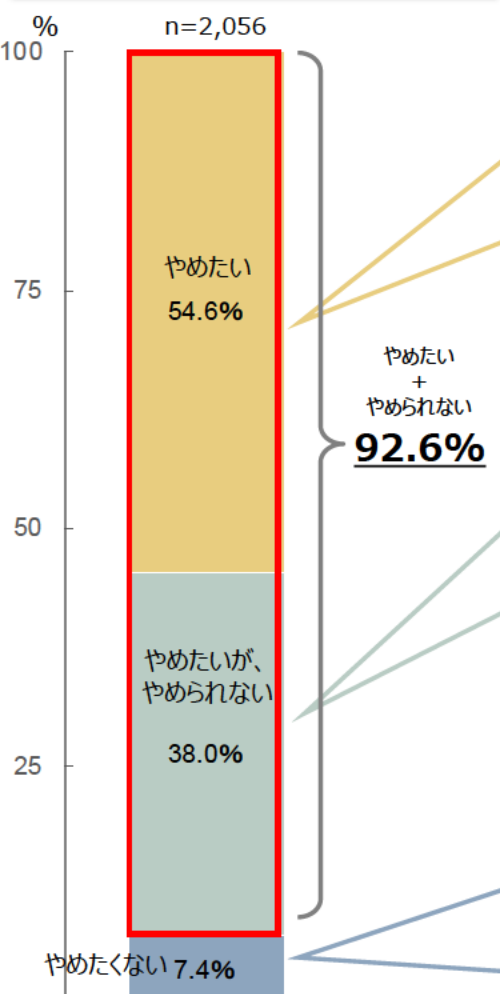


(資料) 令和2年度アンケート調査より

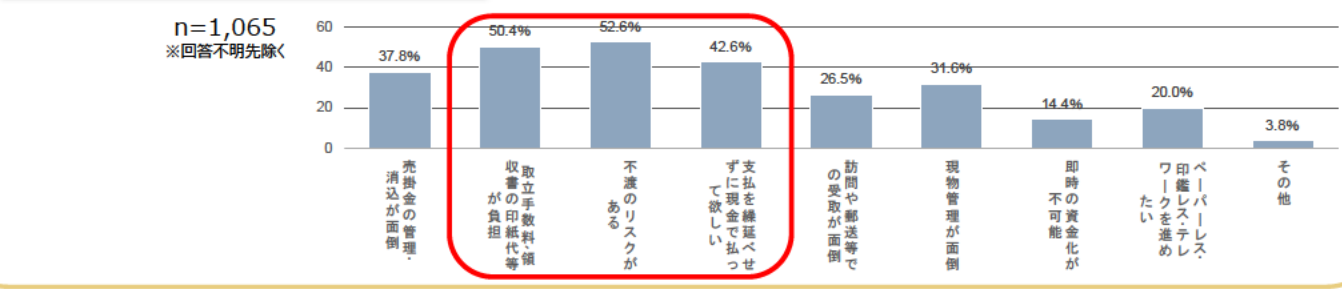
2-1.手形利用動向調査 ③受取人の利用意向

- 手形受取をやめたい（「やめたい」+「やめたいが、やめられない」）という回答は9割超を占めている。
- やめたい理由は「不渡りのリスク」が最も多く、「取立手数料、領収書の印紙代等が負担」「支払いを繰延べせずに現金で払って欲しい」が続く。
- やめられない理由は「振出側の希望」が8割を占め、最も多い。

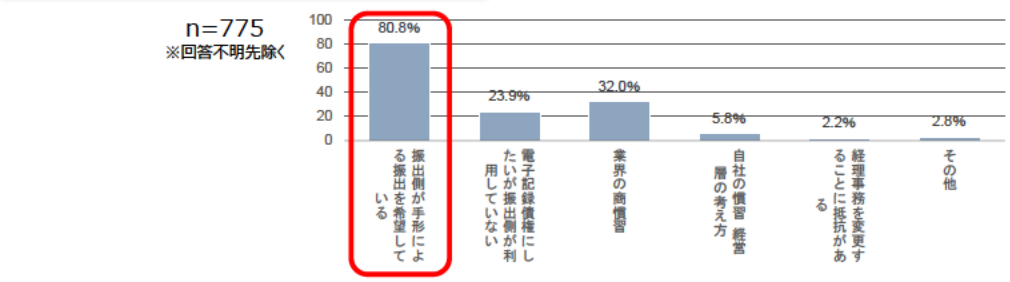
1. 受取人の利用意向



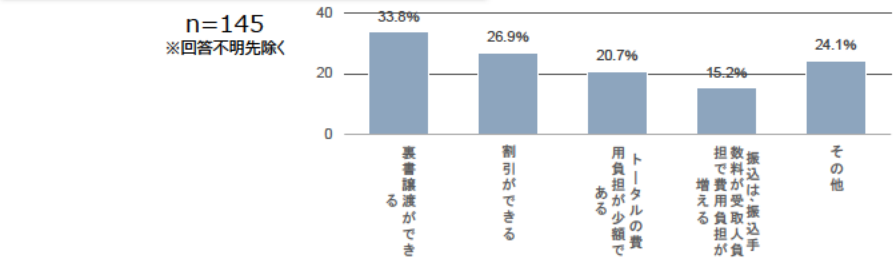
2. 手形受取をやめたい理由



3. 手形受取をやめられない理由



4. 手形受取をやめたくない理由



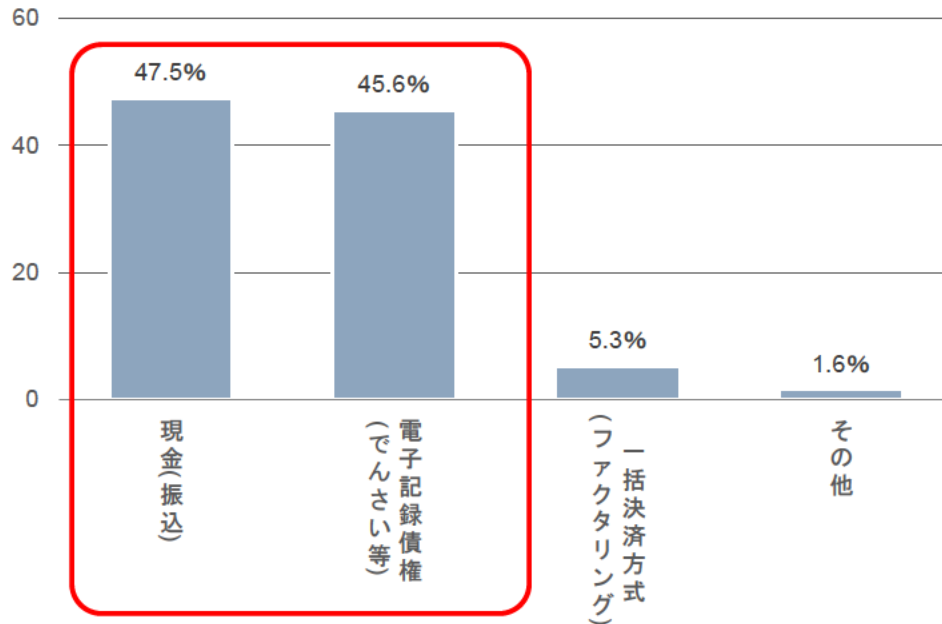
(資料) 令和2年度アンケート調査より

2-1.手形利用動向調査 ④ 約束手形の代替手段

- 振出人の約束手形の代替手段は「現金(振込)」と「電子記録債権(でんさい等)」がともに多く、合わせて9割を占める。
- 代替手段の問題点は、「特に問題はない」が7割を占め、「資金繰りに問題がある」が2割。

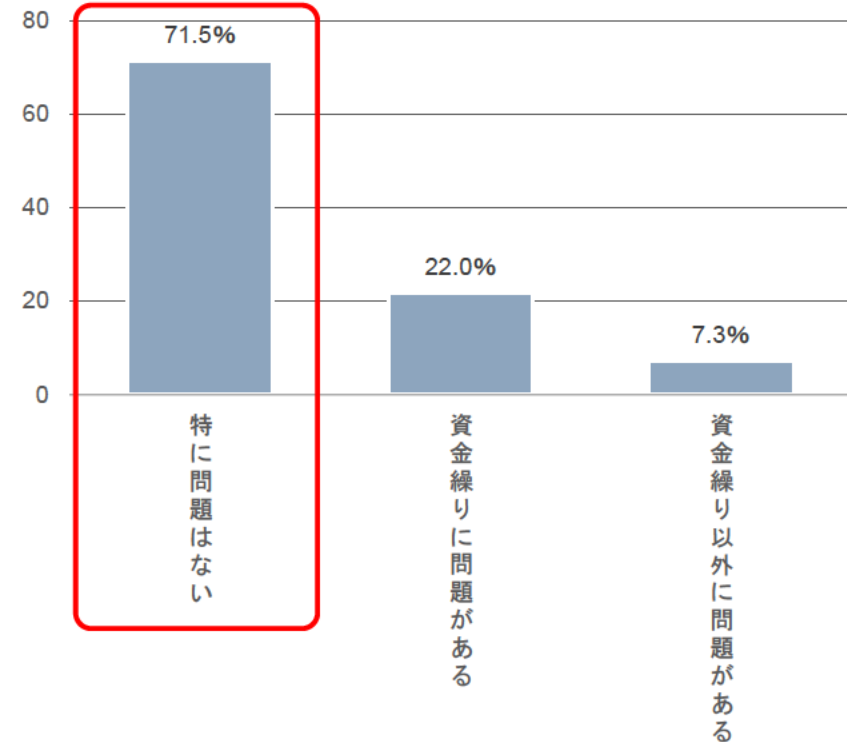
1. 約束手形の代替手段

n=1,675



2. 代替手段の問題点

n=1,664



2-1.手形利用動向調査 ⑤コロナ禍の影響

- コロナ禍の影響により、約束手形の利用を見直す動きが見られる。

Q 新型コロナウイルスによって、貴社の手形に関連する業務にどのような影響がありましたか。

- 全体の約2割（19%）が、手形業務に対してコロナ禍の影響があったと回答。
- 企業規模別には、大企業の方が影響があったとする割合が高い（35%）。

コロナ禍による手形業務への影響	全体(手形による支払・受取がある企業) (n=2,154)		
	大企業 (100)	中小企業 (2,054)	
影響なし	81%	65%	81%
影響あり	19%	35%	19%

↳ (具体的な影響)

具体的な影響	大企業	中小企業
手形による支払を減らしている	3%	3%
手形による受取を減らしている/要請している	3%	3%
事務処理体制を見直している	4%	4%
手形の支払のため出社が生じている	7%	7%
手形の受取のため出社が生じている	8%	8%

(資料) 令和2年度アンケート調査より

Q 新型コロナウイルスによって、貴社の決済手段及びサイトに何か変化はありましたか。(自由記入)

- 現金化(振込)や電子化を進める動きが確認できる。

自由回答欄(抜粋)	業種	規模
現金化(振込)を進める動き		
交渉により意外と現金振込への変更の応諾を得られている。	製造業	中小企業
手形撤廃を新型コロナウイルス以前から働きかけており、蔓延のタイミングで受理される事が多かった。	製造業	中小企業
手形支払いをやめた。	卸売業	中小企業
小切手・手形・現金集金を振込みへの移行を依頼している。	製造業	大企業
小切手受け渡し集金から、振込に変更している。	建設業	中小企業
取引先との話し合いにより対面で小切手、手形の支払いを減らし振込、郵送に変えた。	建設業	中小企業
支払い条件枠を変え、現金支払い額を上げた。	卸売業	中小企業
従来、集金にきていたが、テレワークの為、指定口座への振込みの依頼を受けたことがある。	小売業	中小企業
電子化を進める動き		
経費削減・押印・郵送等の手間削減目的で、でんさいネットの導入について検討を進めるようになった。	卸売業	中小企業
手形からでんさいへの移行可能な先を改めて探した。	卸売業	中小企業
電子債権の利用が少し増えた。	建設業	中小企業
でんさいへの変更依頼があった	製造業	中小企業
対面での集金を、郵送やでんさいに変更した。	製造業	中小企業
業務効率化のために既にでんさいの利用を進めていたが、一度断ってきた取引先がコロナ禍の影響ででんさい切替を要望する例が散見された。	卸売業	中小企業
販売先1社が来年よりでんさいに変更予定となった。	製造業	中小企業
緊急事態宣言時期に営業の訪問が無くなり、手形の集金をしてきていた仕入先に、でんさいで支払った。	卸売業	中小企業
得意先からの支払いが、手形からでんさいに変わった。	卸売業	中小企業
今後ビジネスバンキングなどの支払いに移行する予定。	建設業	中小企業
今後はネットバンキングなど利用したい。	卸売業	大企業
郵送の増加		
集金から郵送へ変わった。	製造業	中小企業
訪問集金から郵送依頼を受けることがあった。	製造業	中小企業
郵送が増えた。	卸売業	中小企業
手形の手渡しから郵送になったところがある。	卸売業	中小企業
三密を恐れて集金に来ず、近くでも郵送を希望されることが多い。郵送代は先方負担だが手間代はこちら負担。	卸売業	中小企業
郵送による支払のみとし、窓口支払いを止めた。	建設業	中小企業
紙の手形は郵送(従来は集金)に切り替えた。	製造業	中小企業
手形郵送が多くなった	建設業	中小企業

2-2. 約束手形をやめられない理由 ① 長年の慣習

- 約束手形を使う理由は支払側、受取側ともに「**長年同じ慣習を続けている**」が半数程度を占める。
- 「慣習」という理由は積極的に約束手形を使う理由ではないものの、変化させるためには何らかのきっかけ（政策的な対応や業界としての自主行動計画など）が必要であると考えられる。

1. 手形支払の利用理由 (%)

業種	(n)	長年同じ慣習を続けるため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	代金を分割で支払うため	その他
全体	1588	55.9	39.5	19.7	13.3	2.0	13.2
建設業	326	51.8	48.8	12.9	11.3	3.7	12.3
製造業	641	57.1	36.8	19.7	13.7	1.6	14.2
卸売業	437	62.2	39.6	25.9	13.3	0.7	8.9
小売業	62	58.1	35.5	21.0	19.4	0.0	11.3
運輸業	25	32.0	40.0	24.0	16.0	8.0	16.0
サービス業	62	37.1	29.0	12.9	11.3	3.2	32.3
その他	35	40.0	28.6	14.3	14.3	5.7	25.7

2. 手形受取の利用理由 (%)

業種	(n)	長年同じ慣習を続けるため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	その他
全体	1936	46.5	5.9	65.9	2.3	4.2
建設業	366	42.3	7.1	65.6	1.6	3.6
製造業	783	48.0	6.1	65.3	2.6	3.4
卸売業	518	52.3	5.8	68.5	3.3	2.5
小売業	80	38.8	5.0	67.5	0.0	7.5
運輸業	48	45.8	4.2	47.9	2.1	8.3
サービス業	98	28.6	4.1	71.4	1.0	12.2
その他	43	41.9	2.3	51.2	0.0	14.0

(資料) 令和2年度アンケート調査より

2-2.約束手形をやめられない理由 ②振出人に有利な取引慣行の存在

- 約束手形にまつわる取引慣行には振出人に有利なものが多く、約束手形による支払を続けるインセンティブとなっていると考えられる。

◎メリットを受けるケース

△デメリットを負担するケース

約束手形の取引慣行	振出人	受取人	金融機関
資金繰り関連			
・支払サイトの確保	◎現金・振込に比べ、支払までのサイトが長い	△入金が遅い	
・割引料の負担	◎サイトのメリットを受けるも、割引料を負担するケースは稀	△資金が必要な場合、手数料を負担して手形を割引	
コスト関連			
・手形帳発行手数料	◎発行手数料は割安		△コストに見合う手数料を請求できていない可能性もある
・手形印紙代	(振出人が負担)		
・郵送料	◎通常は振出人負担だが、受取人負担のケースも見られる	△郵送料の負担を求められるケースも見られる	
・取立手数料		△受取人が取立手数料を支払う必要がある	△金融機関内部の事務コスト、手形交換所の運営コスト等、十分に手数料に反映できていない可能性もある

↑
メリットが多い

2-2. 約束手形をやめられない理由② 振出人に有利な取引慣行の存在(続き)

- アンケート結果、ヒアリング結果でも、振出人に有利な取引慣行がうかがえる。

令和2年度アンケート調査

<受取手形のサイト決定理由(%)>

	(n)	取引先の 要望	自社の 要望	業界の 商慣習	その他
全体	(1783)	88.9	5.4	19.1	2.7
建設業	(345)	89.6	2.3	18.0	2.9
製造業	(723)	90.3	6.2	17.4	2.1
卸売業	(472)	88.1	7.4	25.4	1.7
小売業	(67)	86.6	4.5	14.9	4.5
運輸業	(45)	84.4	2.2	6.7	6.7
サービス業	(92)	90.2	1.1	13.0	5.4
その他	(39)	71.8	7.7	20.5	12.8

<割引料の勘案状況(%)>

	(n)	勘案 されている	一部勘案 されている	勘案されて いない	分からない
全体	(1327)	3.2	7.4	76.9	12.6
建設業	(269)	2.2	7.1	74.0	16.7
製造業	(535)	3.4	7.3	78.9	10.5
卸売業	(346)	2.0	7.5	82.4	8.1
小売業	(47)	6.4	10.6	70.2	12.8
運輸業	(33)	9.1	9.1	48.5	33.3
サービス業	(69)	7.2	4.3	65.2	23.2
その他	(28)	0.0	10.7	71.4	17.9

(資料) 令和2年度アンケート調査より

インタビュー調査

(割引料)

- 割引料は受取人の負担となっている。これは取引慣行だが、発注者・受注者の力関係によるところが大きい。(金融関係者)
- 約束手形の割引手数料は受取人が負担しているのが実態。(金融関係者)

(郵送料の負担)

- 建設業において、手形を受取人に郵送するにあたり、郵送料・保険料(1000~1500円程度)を差し引く事例がある。(事務局調査)

(金融機関のコスト)

- 現在では手形の取り扱い枚数が減少してきていることもあり、手形交換所の運営費、手形の輸送コスト、システム投資などがかり、手形の取り扱いは赤字と思われる。(金融関係者)

(資料) 令和2年度インタビュー調査より

【参考】約束手形利用者のランニングコスト

- 約束手形およびでんさいについて、利用者のランニングコストは以下のイメージとなる。
- 下記事例では、振出側の「手形帳交付手数料(約束手形)」が「発生記録手数料(でんさい)」よりも安いいため、コスト面で振出側がでんさいへ移行するメリットが薄い。

【利用者のランニングコスト（事例）】

振出側

振出側のランニングコスト	手形	でんさい
人件費	9,148	5,703
システム・諸費用（保守的にゼロとして試算）	0	0
銀行手数料	384	7,228
用紙交付手数料	384	0
でんさい・発生記録手数料	0	7,228
手形印紙代(1枚200円×年12回)	2,400	0
合計	11,932	12,931

受取側

受取側のランニングコスト	手形	でんさい
人件費	11,181	4,461
システム・諸費用（保守的にゼロとして試算）	0	0
銀行手数料	5,833	2,256
取立手数料	5,833	0
でんさい・入金手数料	0	2,256
領収書印紙代(1枚200円×年12回)	2,400	0
合計	19,414	6,717

【手数料水準】

- ・手形帳1冊：2,000円～(手形1枚あたり40円～60円程度) ←銀行の中には値上げする動き有
- ・発生記録手数料：1件あたり数百円～1,000円未満
- ・取立手数料：1件あたり数百円～1,000円程度

※印紙代「手形金額」

10万円未満：非課税
 10万円以上100万円以下のもの：200円
 100万を超え200万円以下のもの：400円
 200万円を超え300万円以下のもの：600円
 300万円を超え500万円以下のもの：1,000円

2-2. 約束手形をやめられない理由 ③ 資金繰りの問題

- 直近のアンケート調査において、約束手形をやめられない理由として「**資金繰りのため**」が多く挙げられている。
- インタビュー調査結果からも、**一時的な資金繰りの負担**を苦慮する声が見られる。

支払手形の利用理由 (%)

再掲

業種	(n)	長年同じ慣習を続けているため	資金繰りのため	取引先の要望のため	入出金・資金繰りが管理しやすいため	代金を分割で支払うため	その他
全体	1588	55.9	39.5	19.7	13.3	2.0	13.2
建設業	326	51.8	48.8	12.9	11.3	3.7	12.3
製造業	641	57.1	36.8	19.7	13.7	1.6	14.2
卸売業	437	62.2	39.6	25.9	13.3	0.7	8.9
小売業	62	58.1	35.5	21.0	19.4	0.0	11.3
運輸業	25	32.0	40.0	24.0	16.0	8.0	16.0
サービス業	62	37.1	29.0	12.9	11.3	3.2	32.3
その他	35	40.0	28.6	14.3	14.3	5.7	25.7

(資料) 令和2年度アンケート調査より

[現金化を進めた企業の資金繰りに関する企業の声]

- 支払代金を現金化するための資金繰りについては調整が必要であった。**現在も、金融機関から借入や市場調達（CP発行）も利用しながら対応している。** (建設業)
- **中小企業にとって、現金化にかかるコストは大きい。**現金化のために必要な資金については借入を行い、結果として一定期間、**自己資本比率が1～2割ほど下がった。** (製造業)

(資料) 令和2年度インタビュー調査より

2-2. 約束手形をやめられない理由④代替手段の問題: 電子記録債権の課題

- 電子記録債権を利用しない理由としては「取引先が利用していない」「メリットを感じない」という声が多く、約束手形を代替する手段となり得るほど、電子記録債権が適切に認知されていない可能性がある。
- また電子記録債権の互換性など、機能面における改善を求める声もある。

[電子記録債権を利用しない理由(%)]

業種	(n)	導入に費用がかかる	社内体制の変更が難しい	セキュリティに不安がある	取引先が利用していない	パソコンの操作に慣れていない	手形現物が無いと不安がある	手形と電子記録債権を併用することで、管理が面倒になる	メリットを感じない	導入の方法が分からない	電子記録債権を知らない	特になし	利用を検討している	既に利用している	利用する必要がない	その他
全体	3350	8.5	6.9	6.5	20.1	2.5	1.6	8.0	12.5	3.0	4.5	12.8	3.5	21.7	22.6	1.8
建設業	577	10.1	8.8	9.9	25.6	3.3	2.9	9.0	13.3	4.5	5.9	11.6	4.2	24.4	16.3	1.0
製造業	1059	9.3	6.6	5.2	20.8	2.1	2.2	9.9	12.9	2.5	2.4	11.7	4.4	27.7	16.0	2.1
卸売業	675	7.4	6.7	4.9	21.2	2.7	1.5	10.5	11.0	1.6	2.7	10.5	3.9	30.8	15.4	2.8
小売業	206	7.3	5.8	8.7	13.6	3.4	0.0	7.8	14.6	1.9	7.3	14.1	1.9	11.7	34.5	1.0
運輸業	118	11.0	11.9	8.5	16.9	5.9	0.8	2.5	9.3	5.9	7.6	14.4	4.2	12.7	27.1	1.7
サービス業	487	7.0	6.0	6.4	16.4	1.8	0.4	2.9	14.4	3.7	6.8	16.8	1.6	7.2	38.2	0.8
その他	228	7.5	4.4	6.1	14.5	0.4	0.4	2.6	9.2	2.6	7.0	17.1	0.9	5.3	44.7	1.8

(資料) 令和2年度アンケート調査より

[電子記録債権に関する企業の声]

- **決済手段の互換性を向上してほしい。**例えば電子記録債権でも、全銀協、メガバンクで規格が異なる。また当社と協力会社が電子記録債権で決済を行いたくとも、協力会社のその先の支払手段が異なると難しい場合もある。(建設業)
- 電子記録債権の導入を進めているが、取引先が対応していないと導入できないため、紙の手形もいまだ多い。**取引先に強制することはできないため、何か国のフォローがあればよい。**(建設業)

2-2. 約束手形をやめられない理由 ④代替手段の問題：ITリテラシー

- 中小・小規模事業者は紙の手形・小切手がなくなることによる具体的な課題として「PC・でんさい等の操作が不安」であることを挙げており、ITリテラシーが中小企業の支払手段の電子化に対する障壁となっていることが見て取れる。

【紙の手形・小切手がなくなると困る点】

回答	大企業	中小企業	小規模事業者	合計
PC・でんさい等の操作が不安	0	12	22	34
事務負担が増えそう、管理方法の変更が手間	0	11	10	21
導入時の負担（システム改修・事務手続き、取引先との調整、等）	1	13	2	16
資金繰り	2	9	3	14
セキュリティ対策が不安	1	6	5	12
特に困らない	17	92	25	134

（資料）平成30年 手形・小切手機能の電子化に関する検討会報告書（全国銀行協会）より事務局作成

【電子記録債権に関する企業の声】

- 紙の手形にまつわるリスクを排除するために電子記録債権に移行したが、**はじめて導入するにあたっては苦勞をした**。公開されている文書を参照したり、**銀行などの機関によるフォロー**を受けたりしながら徐々に操作に慣れていった。慣れると使い勝手が良く、事務負担も減ったので助かっている。（製造業）
- サイト短縮に続き支払手形の電子化を進めているが、1次下請けより下流については小規模のところも多く、**支払手形をすべて電子化するハードルは高い**。（建設業）

（資料）令和2年度インタビュー調査より

2-3.脱約束手形の動き ①公表事例

業種	企業名	支払条件の改善事例
■現金化・電子化		
電設	大原電業	手形払いを廃止し、原則銀行振込に移行。2020年5月20日支払より。
建設業	三機工業	資本金4000万円未満の協力会社への支払を、電子記録債権・約束手形から、全て現金払に変更。2020年3月支払分より。
製造業	東芝	下請事業者に対する支払条件を現金化。2019年10月より。
製造業	益製作所	約束手形の取り扱いを廃止し、振込（or電子記録債権）に移行。
建設業	若築建設	下請契約の支払条件を全て現金化。2019年4月より。
建設業	五洋建設	支払手段を手形から現金に変更。17年3月期末に約480億円あった支払手形と電子記録債務を20年3月期にゼロにする方針。2017年10月より。
製造業	デンソー	資本金3億円以下の下請法対象会社（仕入先の約半分）の支払条件を現金支払に統一。2017年4月仕入れ分より。
製造業	豊田自動織機	資本金3億円以下の下請法対象会社（1260社のうち755社、うち手形取引356社）の支払条件を現金支払に統一。2017年4月仕入れ分より。
製造業	トリパス	自社振出手形は従来より用いず、回し手形による支払も全廃。2017年2月28日締め分より。
■サイト短縮		
建設業	東亜建設工業	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から60日に短縮。2020年10月支払分（新規契約に基づく支払分）より。
電設	モデン工業	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から60日に短縮。2020年2月支払分より。
製造業	東鉄工業	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを110日から90日に短縮。2019年11月15日支払分より。
建設業	西松建設	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から60日に短縮。2019年10月支払分より。
建設業	フジタ	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から60日に短縮。2019年10月支払分より。
建設業	不動テトラ	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から90日に短縮。手形支払基準金額を10万円から100万円に変更。支払期日が金融機関休業日の場合の支払期日を「翌営業日」から「前営業日」に変更。2019年5月支払分より。
建設業	ソイルテクニカ	約束手形及び電子記録債権の支払サイトを120日から90日に短縮。手形支払基準金額を10万円から100万円に変更。支払期日が金融機関休業日の場合の支払期日を「翌営業日」から「前営業日」に変更。2019年5月支払分より。
建設業	熊谷組	電子記録債権と約束手形の支払期限を原則120日以内から60日以内に短縮。2019年3月度払より。
製造業	ダイダン	電子記録債権と約束手形の支払期間を120日から60日に短縮。2018年12月支払分より。
建設業	イチケン	約束手形の支払サイトを120日から90日に短縮し、支払期日を各月25日に統一。2018年5月支払分より。

2-3.脱約束手形の動き ②支払条件を改善した企業の声

支払条件を改善した企業へのインタビュー結果

実施した 背景・理由

実施した理由は「通達改正・自主行動計画」、「自社及び取引先のコスト削減」が多い。

- 自社・取引先双方の**事務・コスト負担（特に印紙代）**が、支払手段の電子化を行った理由である。また、これまで下請会社の手形紛失が多く、対応する負担が大きいという背景もある。
- **国土交通省の要請**に従い、建設・設備業界全体としてサイト短縮を行う企業が増加してきた。
- 当局からの要請によるところが大きいですが、業界全体として手形サイト短縮の流れがあり、**競合他社に劣後したくない、協力会社との関係を強化したい**という理由もある。
- 手形通達や業界の**自主行動計画**に謳われている通り、**支払サイトを「将来的に60日以内とする」という努力義務は、遅かれ早かれいずれは達成しなければならないものであるという認識があったため、今回の実施に踏み切った。**

実施の準備

改善は**自社キャッシュフローに大きな影響があるため、資金繰りを入念に分析・検討した声が多い。**

- 社内的には、他社もやっているのでは仕方ないという雰囲気であったが、**キャッシュフローへの影響は大きい**ため十分な検討が必要であった。
- 検討期間を含めると、**1年くらいの準備を要した**。準備の際には**財務シミュレーション**を行い、現金化に伴う資金繰りの試算を行った。
- **過去の実績から財務的なシミュレーション**を行い、**借入れの必要性などの判断材料**とした。その作業に大体1～2か月を要した。

2-3.脱約束手形の動き ②支払条件を改善した企業の声（続き）

支払条件を改善した企業へのインタビュー結果

脱約束手形を進めるにあたっての資金繰りを苦慮する声や、代替手段の互換性・普及具合から取組に難しさを感じる声が多い。

困難に感じた点

- 日本政策投資銀行等からの融資による支援では利息が負担となった。更なる支払条件改善については、国からの補助金等があるとよいと感じた。
- 切り替え時には、**想定外の一時的な資金不足が発生し**、金融機関からの借り入れも行った。
- 電子記録債権の導入も進めているが、**取引先が対応していないと導入できないため**、紙の手形もいまだ多い。
- **全銀協、メガバンクで電子記録債権の規格が異なるため**、電子記録債権で決済を行いたくとも、サプライチェーンの決済手段が各々で異なると難しい場合もあった。
- **こちらがサイトを短縮しても、大企業からの代金受取については不変である**。支払を受ける場合、基本的に支払側が決めたサイトに従うしかない。サプライチェーン全体の改善が必要であると感じる。

改善したことで、事務負担の削減や取引先との関係良化につながったという声が多い。

実施の影響

- [電子化の影響]電子記録債権の導入は苦勞した。銀行などの機関によるフォローを受け徐々に慣れていった。**慣れると使い勝手が良く、事務負担も減った。**
- [サイト短縮の影響]新規取引先からは、競合他社でも60日まで支払サイトを短縮している先は少ないと、**高い評判を頂いている。**
- [現金化の影響]仕入先の資金繰り良化による**財務体質改善**が実現され、より良い関係を築くことができた。

3. 「約束手形を用いない取引慣行」を 実現していく上での論点

3-1. 「約束手形を用いない取引慣行」を実現していく上での論点

① サプライチェーン全体での取り組みの必要性

- 自社のみで約束手形をやめていくと資金繰りを負担する必要がある。
大企業間取引も含め、サプライチェーン全体で約束手形をなくす取り組みが必要なのではないか。

② 約束手形の振出人がコストを負担しない取引慣行の適正化

- 支払手段として約束手形を選択しているのは振出人。しかし、振出人が約束手形に伴うコストを負担していない取引慣行があるため、約束手形が選択され続けているのではないか。

③ 約束手形のサイトを短縮化、約束手形をやめていく企業に対する資金繰り支援

- 約束手形を現金化する際には支払サイトの短縮化を伴うため、資金繰りの負担が生じる。
この負担を軽減する方策はないか。

④ 中小企業に対するIT支援

- 紙の約束手形をやめて電子取引（インターネットバンキング、電子記録債権）に移行する際、
中小企業のIT化に対する施策が必要ではないか。

**【参考】支払サイトの比較
(企業規模別・業種別・国別)**

支払サイトの分析調査：調査概要

買入債務回転期間を算出することで、企業の支払サイトの傾向を分析する。

調査内容		調査結果の概要
1	国内比較① 企業規模別の傾向	<ul style="list-style-type: none">■ 全体として、大企業ほど買入債務回転期間(支払サイト)が長くなる傾向にある。 (例) 製造業：【資本金10億円以上】平均1.70ヵ月 > 【資本金1千万円未満】平均0.76ヵ月 非製造業：【資本金10億円以上】平均1.37ヵ月 > 【資本金1千万円未満】平均0.62ヵ月
2	国内比較② 業種別の傾向	<ul style="list-style-type: none">■ 支払サイトは多くの業種において一定の日数に集中するが、個社のばらつきも相応に見受けられる。■ 製造業・建設業・卸売業のサイトは、全産業平均よりも長い。
3	諸外国との比較	<ul style="list-style-type: none">■ 欧米諸国と比較すると、日本の支払サイトは長い傾向にある。 例)「買入債務回転期間(≒支払サイト)」 〔アジア(日本、シンガポール) > オーストラリア > アメリカ > イギリス > ドイツ〕

財務省の分析によると、売上債権回転期間・買入債務回転期間ともに、下記の傾向が見られる。

- 規模（資本金）が大きいほど期間が長い。
- 製造業の方が非製造業より期間が長い。

回転期間の業種・規模別平均（2018年度）

【売上債権回転期間】（≒回収サイト）

業種	資本金			
	10億円以上	1億円～10億円	1,000万円～1億円	1,000万円未満
製造業	2.45月	2.39月	2.17月	1.64月
非製造業	1.97月	1.84月	1.48月	1.07月

【買入債務回転期間】（≒支払サイト）

業種	資本金			
	10億円以上	1億円～10億円	1,000万円～1億円	1,000万円未満
製造業	1.70月	1.78月	1.43月	0.76月
非製造業	1.37月	1.55月	1.22月	0.62月

※売掛債権回転期間=(売上債権 [売掛金・手形など]) / (売上高÷期間) で算出。

※買入債務回転期間=(買入債務 [買掛金・手形など]) / (売上高÷期間) で算出。

(資料) 財務総合政策研究所：「法人企業統計調査からみる日本企業の特徴」(2020年5月)

支払サイトの分析調査 ②業種別比較

個社の財務データを取得し、買入債務回転期間（≒支払サイト）を算出。

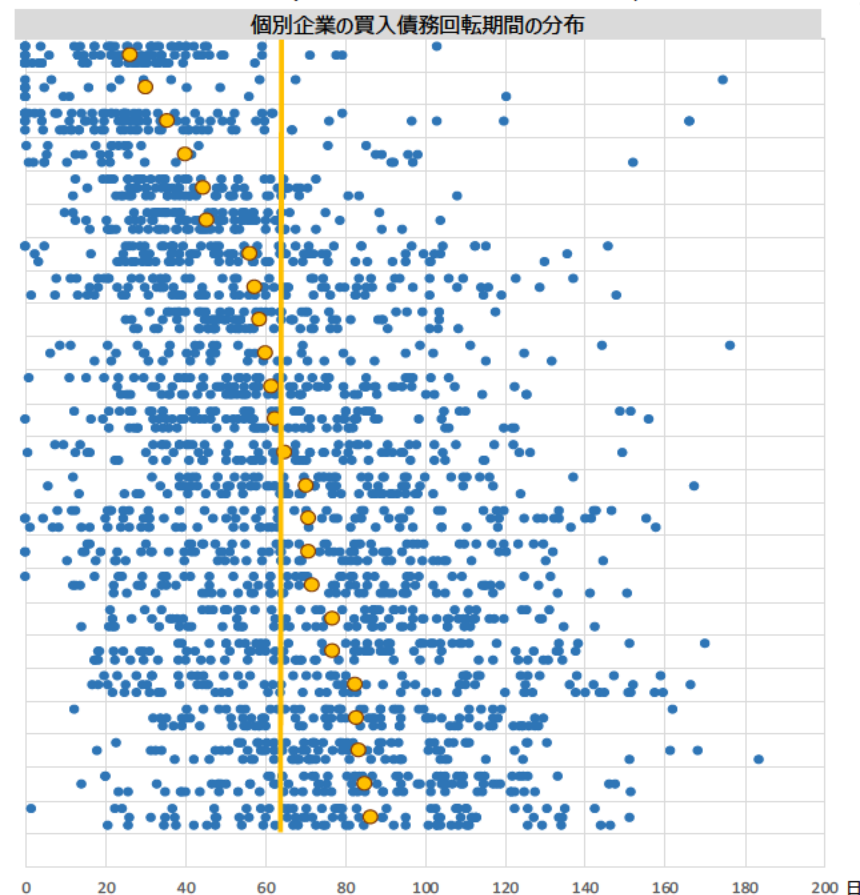
- 多くの業種において、支払サイトは一定の範囲に集中する傾向が見られる。
- 個別の企業だけでのサイト短縮は難しく、サプライチェーン全体を見据えた取組が必要。

買入債務回転期間の業種別分布

業種	社数	平均値	中央値	平均値±15日	中央値±15日
トラック運送業	100	26日	27日	63%	63%
放送コンテンツ業	24	30日	13日	25%	63%
情報サービス・ソフトウェア	99	36日	27日	44%	51%
航空宇宙	38	40日	25日	24%	50%
小売	90	45日	39日	53%	66%
食品製造	99	45日	44日	66%	64%
広告業	100	56日	51日	32%	36%
金属産業	98	58日	52日	29%	31%
自動車部品	96	59日	53日	60%	60%
自動車	47	60日	48日	32%	36%
繊維	100	62日	58日	43%	43%
電機・情報通信機器	100	62日	59日	33%	35%
卸売	87	65日	63日	36%	32%
素形材	100	70日	70日	37%	38%
半導体製造装置	98	71日	63日	23%	23%
建材・住宅設備	100	71日	71日	31%	31%
印刷業	99	72日	76日	34%	35%
紙・紙加工業	100	77日	82日	31%	31%
工作機械	100	77日	76日	31%	29%
建設機械	98	83日	80日	23%	22%
産業機械	100	83日	80日	33%	36%
化学産業	100	84日	74日	38%	47%
建設業	100	85日	85日	31%	32%
医薬品製造	99	87日	81日	25%	30%
全体	2172	63日	58日		

※黄色点：業界別平均値

※買入債務回転期間 = (買入債務 [買掛金・手形など]) / (売上原価 ÷ 期間)



対象企業：企業データベースOrbisより、各業種において総売上高1百万ドル以上、売上原価上位100社の財務データを抽出。

支払サイトの分析調査 ③ 諸外国との比較

海外諸国と比較すると、回収サイト・支払サイトともに、ほとんどの業種において長い傾向にある。

売上債権回転期間 回収									買入債務回転期間 支払								
業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国	業種	日本	アメリカ	イギリス	ドイツ	オーストラリア	シンガポール	中国	韓国
全体	76日	56日	48日	41日	53日	85日	72日	64日	全体	63日	54日	50日	56日	59日	86日	94日	42日
	-	-20日	-28日	-34日	-23日	+10日	-4日	-11日		-	-10日	-13日	-7日	-4日	+23日	+30日	-22日
自動車	63日	-24日	-34日	-34日	-31日	+14日	+14日	-21日	自動車	60日	-9日	-6日	-12日	+5日	-30日	+46日	-24日
自動車部品	64日	-6日	-22日	-32日	-13日	-20日	+9日	+1日	自動車部品	59日	-4日	-7日	-15日	-13日	+4日	+39日	-3日
卸売	66日	-25日	-42日	-31日	-25日	-30日	-46日	-24日	卸売	65日	-25日	-32日	-43日	-27日	-34日	-34日	-19日
素形材	85日	-28日	-32日	-52日	-32日	+4日	-33日	-11日	素形材	70日	-21日	-19日	-35日	-21日	-9日	-0日	-26日
産業機械	101日	-43日	-46日	-57日	-31日	-13日	-25日	-14日	産業機械	83日	-16日	-39日	-44日	-34日	+7日	+18日	-26日
工作機械	99日	-35日	-28日	-49日	-38日	-0日	+17日	-14日	工作機械	77日	-26日	-27日	-43日	-10日	+21日	+37日	-23日
建設機械	93日	-47日	-42日	-55日	-27日	+129日	+48日	-29日	建設機械	83日	-43日	-37日	-37日	-10日	+57日	+50日	-29日
半導体製造装置	93日	-11日	-	-	-	+6日	-	-7日	半導体製造装置	71日	-22日	-	-	-	+4日	-	-22日
航空宇宙	81日	-23日	-21日	-30日	-44日	+14日	+52日	-26日	航空宇宙	40日	+11日	+5日	+2日	-5日	+42日	+131日	-10日
繊維	78日	-23日	-26日	-40日	-26日	+10日	-14日	-30日	繊維	62日	-11日	-10日	-14日	-4日	+30日	+5日	-22日
紙・紙加工業	78日	-39日	-24日	-47日	-17日	-10日	-15日	-19日	紙・紙加工業	77日	-38日	-20日	-34日	-31日	+21日	-11日	-48日
電機・情報通信機器	80日	-18日	-27日	-33日	-26日	-3日	-1日	-14日	電機・情報通信機器	62日	-1日	-16日	-19日	-1日	+17日	+29日	-16日
情報サービス・ソフトウェア	49日	+1日	-5日	-1日	-3日	+32日	+18日	+15日	情報サービス・ソフトウェア	36日	+30日	+14日	+61日	+16日	+53日	+145日	+8日
小売	17日	-6日	-7日	+7日	+1日	+31日	+5日	+10日	小売	45日	+3日	-5日	-13日	-9日	+25日	+12日	-2日
建材、住宅設備	76日	-18日	-27日	-27日	-30日	+18日	-13日	-31日	建材、住宅設備	71日	-30日	-23日	+62日	-16日	+22日	+0日	-28日
金属産業	78日	-28日	-23日	-49日	-30日	+30日	-47日	-22日	金属産業	58日	-19日	-7日	-20日	-11日	+69日	-5日	-24日
化学産業	95日	-39日	-54日	-53日	-46日	-30日	-55日	-34日	化学産業	84日	-19日	-32日	-15日	-31日	-17日	-26日	-44日
放送コンテンツ業	40日	+32日	+5日	-3日	+29日	+48日	+75日	+29日	放送コンテンツ業	30日	+9日	+10日	+61日	+46日	+85日	+160日	-15日
トラック運送業	48日	-7日	+2日	-13日	-0日	+28日	+16日	-2日	トラック運送業	26日	+15日	+10日	+4日	+31日	+59日	+35日	-3日
建設業	117日	-69日	-78日	-80日	-84日	-49日	-43日	-33日	建設業	85日	-39日	-34日	-25日	-34日	+13日	+62日	-42日
食品製造	54日	-16日	-19日	-17日	-12日	-4日	-39日	-15日	食品製造	45日	+14日	+5日	+24日	+5日	+15日	-2日	-17日
医薬品製造	107日	-40日	-56日	-58日	-49日	-18日	-40日	-18日	医薬品製造	87日	-22日	-33日	+11日	+5日	+29日	-7日	-46日
印刷業	77日	-16日	-13日	-24日	-18日	+9日	-1日	-20日	印刷業	72日	-27日	-8日	-33日	-10日	+15日	-2日	-34日
広告業	57日	+50日	+3日	+6日	+45日	+37日	+41日	+60日	広告業	56日	+57日	+14日	+16日	+76日	+54日	+23日	-4日

※諸外国の数値(±xx日)は日本との差

対象企業：企業データベースOrbisより、各業種において総売上高1百万ドル以上、売上原価上位100社の財務データを抽出。

支払サイト短縮に向けて

- 支払サイトが長いと、「受取人への資金繰り負担」、「資金効率の悪化」、「資金調達コストの増加」が生じるため、以下の取り組みにより短くしていくことが必要ではないか。

① 大企業の支払サイトが長い

- 大企業から率先した取り組みが必要。

② サプライチェーン全体での取り組み

- 個々の企業が「受取」と「支払」のサイトをバランスさせるのが理想であり、サイトを短くするためにはサプライチェーン全体での取り組みが必要。

③ 約束手形から現金払いへの移行

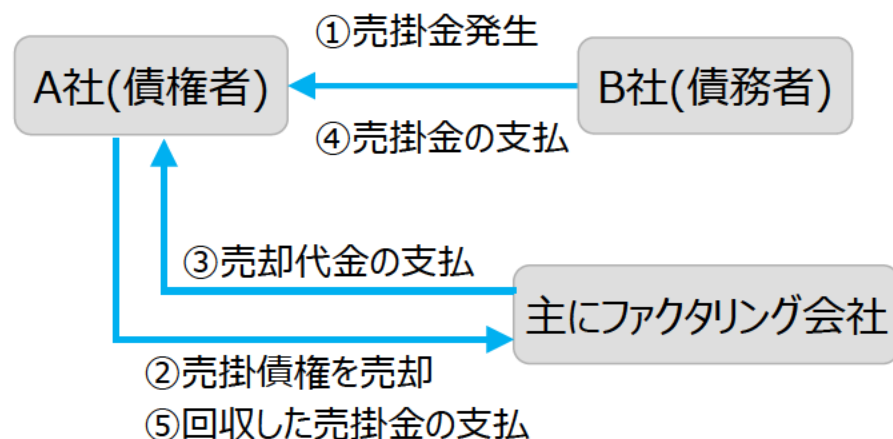
- 約束手形は支払サイトを長期化させる一因である。

4.その他の決済手段について

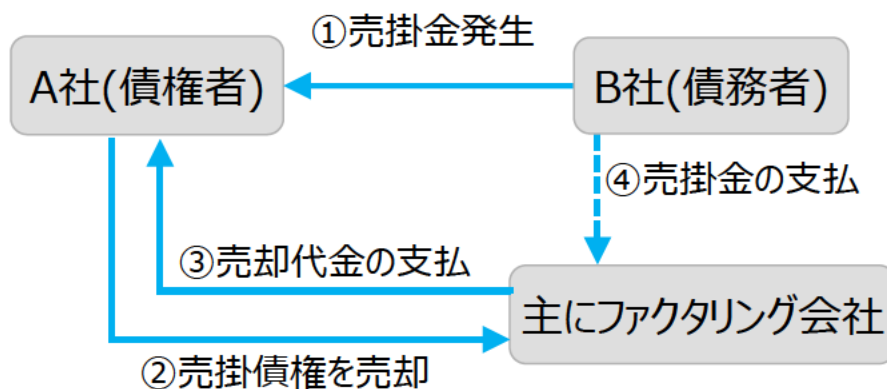
4-1.ファクタリングの概要

- 企業が売掛債権を期日前に現金化する場合、売掛債権をファクタリング会社へ譲渡する「**買取型ファクタリング**」を利用するのが一般的であり、「2社間(債務者へ非通知)」および「3社間(債務者へ通知)」がある。
- 買取型の3社間ファクタリングには、債務者側が決済事務軽減を目的に導入する一括ファクタリングもある。

【買取型(2社間)の概要】



【買取型(3社間)の概要】



【特徴】

2社間：債務者へ非通知(合意の必要がない)のため、3社間に比べて**資金化が早い**一方、**手数料は高い**。

3社間：債務者へ通知・合意が必要なため、2社間に比べて**資金化が遅い**一方、**手数料は安い**。

※3社間ファクタリングの中には、債務者の決済事務軽減を目的とした「一括ファクタリング(主に銀行が提供)」もある。

4-2.ファクタリングの課題 ①貸金業法における違法業者の存在

- ファクタリングの法的性質は、売買契約に基づく債権の譲渡。
- **ファクタリングを装って貸金業登録のない業者が違法な貸付けを行っている事案が発生している。また、ファクタリングであっても貸金業に該当するケースがあり得る。**
- なお**賃金債権を対象とする「給与ファクタリング」**については、経済的に貸付けと同様の機能を有しているため、金融庁より業として行うものは**貸金業に該当するとの見解**が示された（令和2年3月）。

【ファクタリングを装った違法な貸付事例（金融庁HP）】

～経営者の皆様～
その資金調達大丈夫ですか？

中小企業の経営者を狙い、売掛債権等を譲渡して資金を調達する「ファクタリング」を装って、貸金業登録のない業者が、債権を担保とした違法な貸付けを行っている事案が確認されています。

被害が疑われる事例

- 債権の買取代金が、債権額に比べて著しく低額であったり、高額な手数料が差し引かれる
- 契約書に「売買契約」であることが定められていない
- 譲渡した債権の回収（集金）が売主（あなた）に委託されており、回収することができなかった場合に、売主による債権の買戻しや買主（買取業者）による償還請求が行われることになっている

あやしいと感じたら、裏面の相談窓口にご相談ください。

日本貸金業協会 | 金融庁 | 警察庁

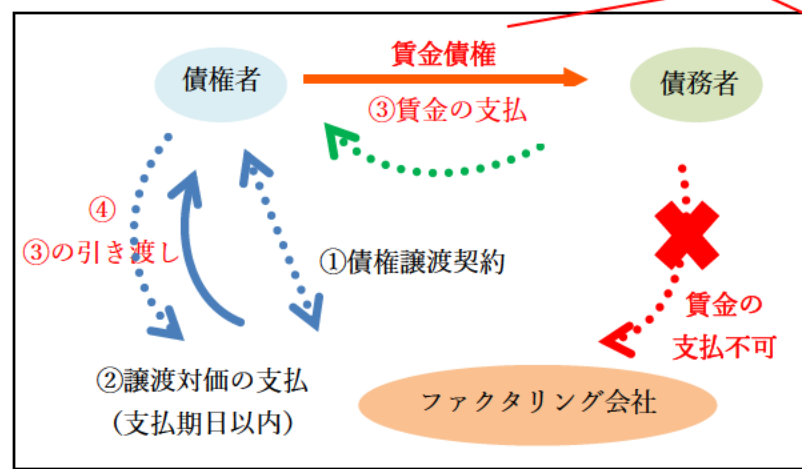
中小企業の経営者を狙い、売掛債権等を譲渡して、資金を調達する「ファクタリング」を装って、貸金業登録のない業者が、債権を担保とした違法な貸付けを行っている事案が確認されています。

被害が疑われる事例

- 債権の買取代金が、債権額に比べて著しく低額であったり、高額な手数料が差し引かれる
- 契約書に「売買契約」であることが定められていない
- 譲渡した債権の回収（集金）が売主に委託されており、回収することができなかった場合に、売主による債権の買戻しや買主（買取業者）による償還請求が行われることになっている

【給与ファクタリング】

個人（労働者）が使用者に対して有する賃金債権を買い取って金銭を交付し、当該個人を通じて当該債権に係る資金の回収を行う。



【賃金債権】
 労働基準法第24条第1項
 他に譲渡した場合においても、使用者は直接労働者に対し賃金を支払わなければならない。
 = 賃金債権の譲受人は自ら使用者に対して、その支払いを求めることは許されない

【給与ファクタリングに対する見解】

賃金債権の譲受人が自ら使用者に対してその支払いを求めることはできず、賃金債権の譲受人は、常に労働者に対してその支払を求めることとなるため、賃金債権の譲受人から労働者への金銭の交付だけでなく、賃金債権の譲受人による労働者からの資金の回収を含めた資金移転のシステムが構築されているといえる。
 = 経済的に貸付け（金銭の交付と返還の約束が行われているもの。）と同様の機能を有している
 ⇒ **貸金業法第2条第1項の「手形の割引、売渡担保その他これらに類する方法」に該当**

4-2.ファクタリングの課題 ②現状の法規制

- 下請法および振興基準では、ファクタリングに関して、下請事業者の利益を保護する観点から、親事業者から一括決済方式の強要を禁止する等を含め規定あり（以下一部抜粋）。

事項	下請法	振興基準
貸付け又は支払の時期	貸付け又は支払の始期は、下請代金の支払期日と同じ。 ⇒受領した日から60日以内。【総長通知 S 60.12.25 1 項】	-
決済期間	120日以内（繊維業は90日以内）【部長通知 S 60.12.25 7 項】	手形で支払う場合と同様。【第4-4)-(6)】
加入・脱退の自由	① 一括決済の加入は自由な意思によること。 【部長通知 S 60.12.25 1 項】 ② 脱退の自由【部長通知 S 60.12.25 3 項】 一括決済方式に応じることを強制し、又は応じない場合に不利な取扱いをする場合は、独占禁止法第19条（不公正な取引方法の禁止）の規定に違反するおそれがあるものとして扱う。	一括決済方式への加入及び脱退は下請事業者の自主的判断を十分尊重すること。【第4-4)-(6)】
三者契約	一括決済方式を下請代金の支払方法として用いる場合は、親事業者、下請事業者及び金融機関の間の三者契約によること。 【部長通知 S 60.12.25 2 項】	-
一括決済方式への変更による不利益変更の禁止	① 支払条件を実質的に不利となるよう変更しないこと。 ② 変更することによって生じる費用を負担させないこと。 【部長通知 S 60.12.25 1 項】	同左【第4-4)-(6)】
貸付け等が不能となった場合の措置	貸付け等が不能となった場合、法4条1項2号違反（支払遅延）として扱う。【総長通知 S 60.12.25 2 項】 支払不能の場合は全額を支払う。【部長通知 S 60.12.25 5 項】	-
その他	担保追徴の禁止、償還請求権の放棄、一括決済方式による支払状況の報告等【部長通知 S 60.12.25】	-

4-2.ファクタリングの課題 ③取引金額と手数料の水準

- ファクタリングの取扱金額と手数料は、業態により以下のような傾向がある。
 - －取扱金額：銀行系（5,000万円～）＞それ以外（50万円～）
 - －手数料：独立系・オンライン系（年率10%台～）＞銀行系・ノンバンク系（年率3%～）

【業態別の特徴】

業態	商品	主な対象先	対象債権	取扱金額	最低手数料の平均 (年率換算※)	資金化
銀行系	<ul style="list-style-type: none"> ・保証型がメイン ・買取型もあるが3社間ファクタリングのみ ・電子記録債権の一括ファクタリングあり 	法人	法人向け売掛債権	(総額) 5,000万円～1億円以上	短プラ～数%	即日～1ヶ月 (商品による)
ノンバンク系	<ul style="list-style-type: none"> ・3社間または医療ファクタリングがメイン 	法人	法人向け売掛債権	50万円～2億円	3%～	1週間～
独立系	<ul style="list-style-type: none"> ・大半が3社間/2社間ファクタリングを提供 ・ただし2社間ファクタリングがメインのところが多い 	法人・個人	法人向け売掛債権 一部では個人向けも可	50万円～6,000万円	13%～	即日～
オンライン系	<ul style="list-style-type: none"> ・大半が2社間ファクタリングのみに特化 ・オンラインで完結、AI与信管理、銀行API利用等あり 	法人	法人向け売掛債権	50万円～4,000万円	11%～	即日～

※ 債権のサイトを2か月と仮定して試算

【ファクタリング利用の平均的なケース】

- ・売掛債権：金額250万円、サイト3カ月
- ・2社間の手数料：25万円～75万円（10%～30%）

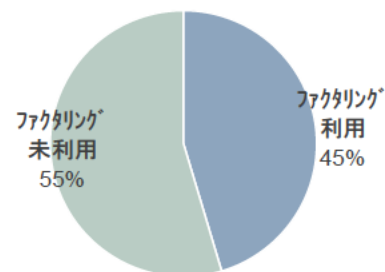


買取金額：175万円～225万円

4-2.ファクタリングの課題 ④ 利用状況と不満点

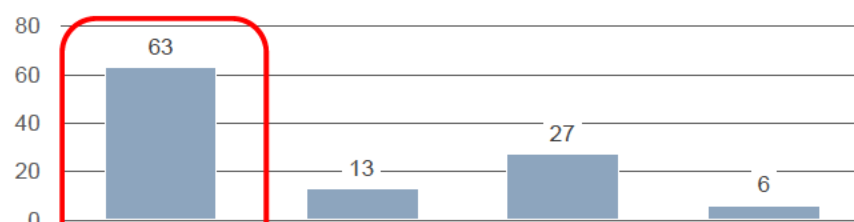
- ファクタリングの利用率は5割弱。製造業、卸売業では利用率が5割を超える。
- ファクタリングに対する不満は、「手数料が高い」が最も高い。いずれの業種も同様。

<ファクタリングの利用率 (%)>



業種	(n)	ファクタリング 利用 (%)	ファクタリング 未利用 (%)
全体	3350	45.4	54.6
建設業	577	43.2	56.8
製造業	1059	55.2	44.8
卸売業	675	51.6	48.4
小売業	206	34.0	66.0
運輸業	118	41.5	58.5
サービス業	487	31.6	68.4
その他	228	28.5	71.5

<ファクタリングの不満点 (%)>



業種	(n)	手数料が高い (%)	一定のロットが必要 (%)	現金化までに時間がかかる (%)	信頼できるファクタリング会社がない (%)
全体	1520	62.8	12.9	27.0	6.2
建設業	249	61.0	14.5	28.9	5.6
製造業	585	62.1	10.3	27.0	4.8
卸売業	348	64.9	18.4	23.6	4.3
小売業	70	60.0	8.6	30.0	10.0
運輸業	49	65.3	6.1	32.7	6.1
サービス業	154	65.6	12.3	27.3	12.3
その他	65	60.0	12.3	29.2	12.3

4-3.フィンテックの動き ①オンライン系ファクタリングの動向

- 最近では、オンライン（非対面）での申し込みをして、小口債権の現金化にも対応したオンライン系ファクタリングが注目され、金融機関との業務提携が拡大している。

【最近の動向】

（資料）各社プレスリリースより

【金融機関との業務提携によるメリット】

■ MF KESSAI株式会社

- 2020/7/22 福岡銀行と2社間ファクタリングの共同事業化に向けた実証実験開始
（MF社の「アーリーペイメント」を提供。決算書、通帳明細等より与信確
- 2020/7/17 三菱UFJファクターと売掛債権の決済保証について業務提携
（三菱UFJファクターの取引先企業向けに、請求書の発行から督促まで請
- 2020/7/3 広島銀行と売掛債権の決済保証についてビジネスマッチング契約締結
- 2020/6/26 静岡銀行と売掛債権の決済保証についてビジネスマッチング契約締結

オンライン系ファクタリング会社

- －ファクタリングの信頼度・知名度の向上
- －利用者増加によるAI審査の精度向上

■ OLTA株式会社

- 2020/9/15 あいおいニッセイ同和損保とクラウドファクタリングについて業務提携
- 2020/9/14 オリックスとクラウドファクタリングについて業務提携
- 2020/8/19 三菱UFJリースとクラウドファクタリングについて業務提携
- 2020/7/30 群馬銀行と十六銀行にクラウドファクタリングのOEM提供開始
- 2020/4/8 東日本銀行とクラウドファクタリングについてビジネスマッチング契約を締結
- 2020/4/1 山陰合同銀行とクラウドファクタリングの共同事業に向けた実証実験開始
- 2020/2/10 新生銀行と「anew」を設立、クラウドファクタリングの提供を開始
- 2020/1/15 りそな銀行とクラウドファクタリングについてビジネスマッチング契約を締結

金融機関

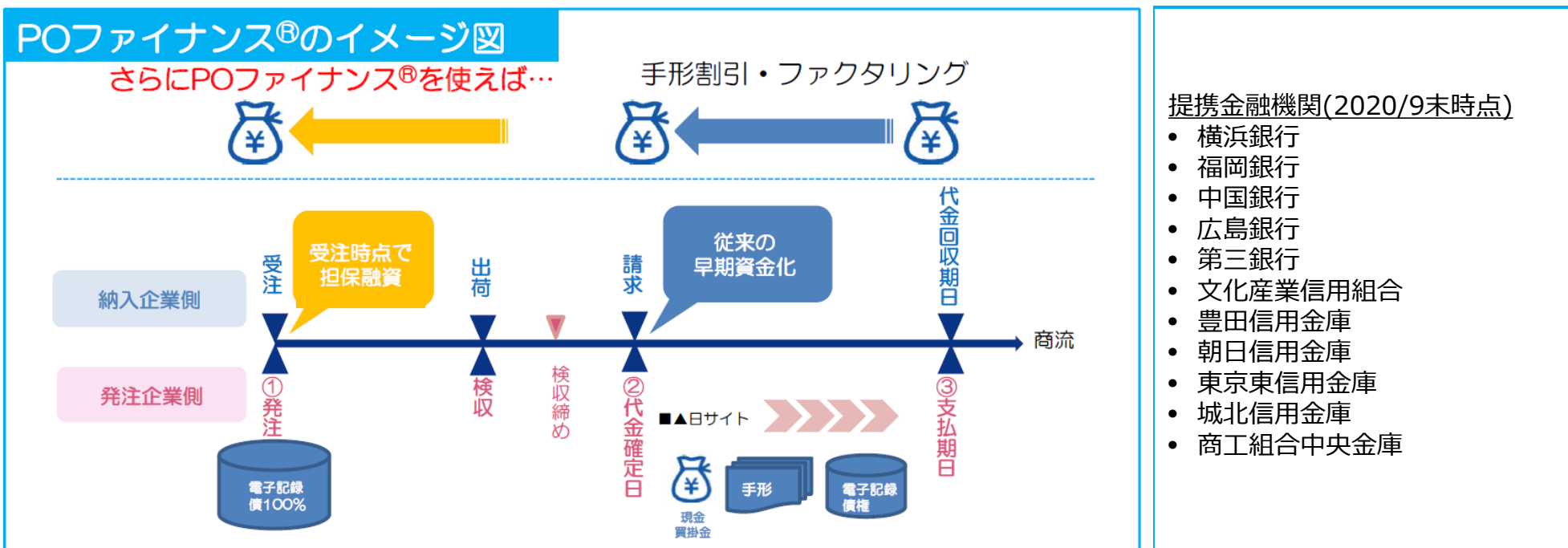
- －小口案件の業務効率化
- －取引先の利便性向上
- －紹介手数料の獲得
- －顧客リレーション向上・取引の裾野拡大

4-3.フィンテックの動き ②POファイナンスー概要

- 中小企業の受発注時点での資金調達ニーズは高く、受発注情報をもとにした融資は海外では広く普及している。一方本邦においては、固有の商慣習（納品後に支払が確約されてない・取りやめとなる可能性がある等）や二重譲渡の恐れから、あまり普及してこなかった。
- しかしながら、近年フィンテック企業による電子記録債権を利用したPOファイナンスの開始も見られ、金融機関、地方自治体との連携も進んでいる。

【POファイナンス®（Tranzax株式会社）】

- 2018年7月よりPOファイナンス®サービスを開始。複数金融機関とも提携、地方自治体の発注にも注力（例：2020年4月より岡山県が導入開始）。
 - 受発注書の登録により電子記録債権を発生（記録）、これを金融機関に譲渡（記録）し担保とする。
 - 融資後、納品・検品をもって、変更（抗弁切断の記録）により債権確定、請求・支払となる。
- ※電子記録債権を利用するため、二重譲渡、契約者不在、多重請求等リスクなし



4-3.フィンテックの動き ②POファイナンスー最近の動向

- また最近の動向として、補助金執行団体が交付する補助金交付決定通知をもって電子記録債権を発生させ、補助事業者がこれを担保に「つなぎ融資」を受けられる「補助金対応POファイナンス」も登場している。

【補助金対応POファイナンス®（Tranzax株式会社）】

- 2019年4月より補助金対応POファイナンス®サービスを開始。
- 補助金/助成金の交付決定通知を電子記録債権化、これを担保に融資を行う。



（資料）東京都中小企業振興公社の助成金対応POファイナンス®サービス利用ガイドより

中小企業（補助事業者）

- ✓ 補助金に採択されたが、金融機関の審査が通らず、補助事業に要する資金が調達できないといった課題がなくなり、当該スキームにて「つなぎ融資」を受けることが可能に
- ✓ 手続きが煩雑な補助金の概算払い（先払い）が不要に
- ✓ 電子記録債権やEDIの普及が期待される

金融機関

- ✓ これまで融資できなかった、幅広い事業者に対して融資が可能に
- ✓ 電子記録債権を担保とすることで、融資の安全性が向上

対象となる補助金

経済産業省・中小企業庁の補助金

- ・ 令和元年度補正・令和二年度補正予算 ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
- ・ 令和2年度当初予算事業 ものづくり・商業・サービス高度連携促進補助金

環境省

- ・ 令和2年度補正予算 二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金
- ・ 令和2年度 二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金

東京都中小企業振興公社の助成金

- ・ 令和2年9月 新製品・新技術開発助成事業、インキュベーション施設整備・運営費補助事業、革新的事業展開設備投資支援事業、および新型コロナウイルス感染症緊急対策設備投資支援事業への補助金

4-4.その他決済手段の普及に向けた課題

【ファクタリングの課題】

～中小企業にとって使い勝手の良いファクタリングとは～

- **手数料が安いこと**
 - ・ 大手ファクタリング会社では、社内の稟議・事務の負担を鑑みると高コストとなる。
 - ・ オンライン系ファクタリング会社の手数料は「数%～」と他社比安い。
- **取扱金額が低いこと**
 - ・ 大手ファクタリング会社では、最低取扱金額が「数千万円～」と中小企業にはハードルが高い。
(手数料と同様に稟議・事務の負担がネック)
 - ・ オンライン系ファクタリングでは、最低取扱金額が「数十万円～」と小口債権の利用がし易い。
- **短時間で現金化できること**
 - ・ 事例では現金化に1週間ほどかかる場合もある。
- **信頼できるファクタリング会社であること**
 - ・ 昨今では違法な業者の存在もあり、利用者にとってはファクタリング会社の信頼度・知名度がポイント。
(信頼度・知名度向上の観点から、オンライン系ファクタリングでは金融機関との業務提携が拡大)

【POファイナンスの課題】

- **知名度**
 - ・ フィンテック企業が電子記録債権を活用したサービスを展開し始めたところであり、現状の知名度は低い。

今後の検討スケジュール

論点：①手形払いの現金化、②支払サイト ③割引料

- 第1回 検討会 7月31日（月）
趣旨説明 現状整理 など
- 第2回 検討会 8月19日（金）
手形支払適正化の検討 など
- 第3回 検討会 9月14日（月）
中間とりまとめ

論点：④IT化・新たな決済手段

- 第4回 検討会 11月16日（月）**
- 第5回 検討会 12月21日（月）
- 第6回 検討会 来年1月
- 第7回 検討会 来年2月
とりまとめ など

