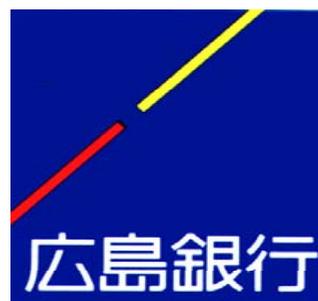


電子記録債権の普及に向けた取り組みについて

平成25年4月24日

融資企画部

本多 一成



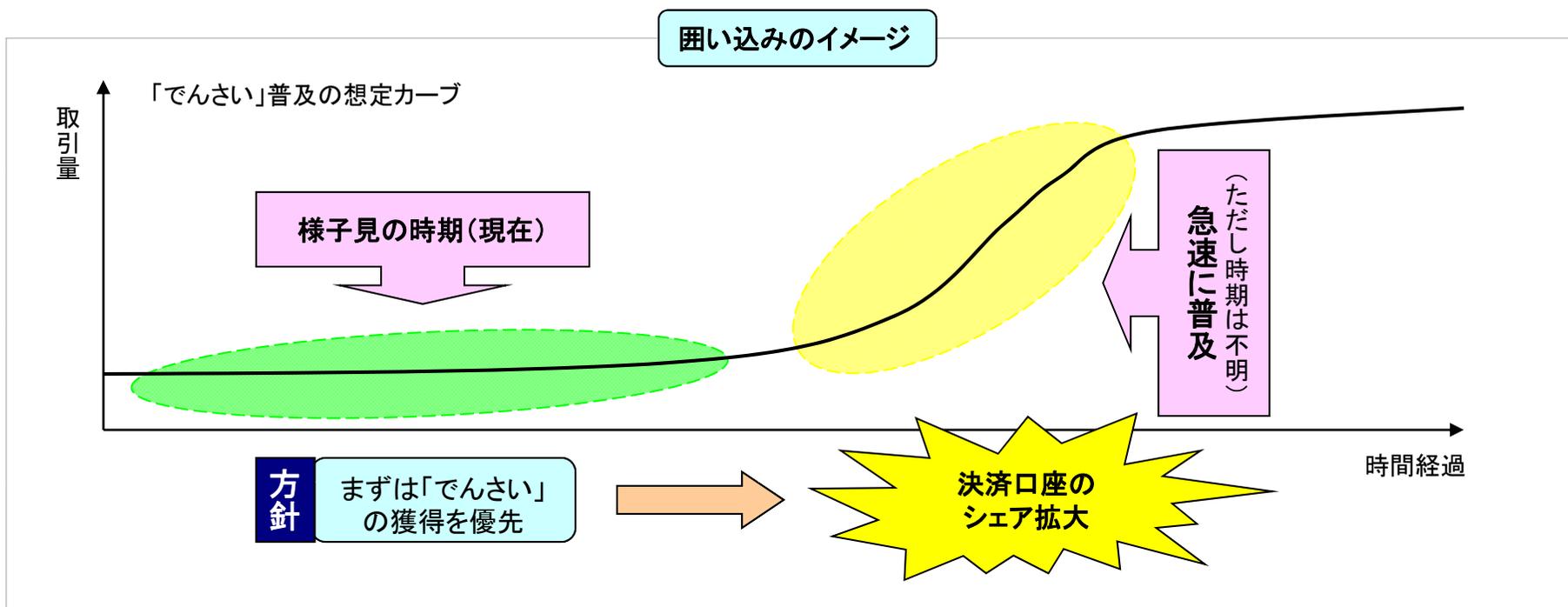
1. 「でんさい」への対応方針

■ 「でんさい」の普及により想定される影響と当行の基本方針

概要	詳細
預貸金マーケットの縮小	受け取り方法が「振込み」から「でんさい」にシフト ⇒ 企業の資金効率が改善し運転資金需要が縮小 受け取り方法が「手形」から「でんさい」にシフト ⇒ 「分割譲渡」「分割割引」の活用が進み割引等の資金需要が縮小
利用金融機関の集約	「でんさい」導入企業は、効率化・経費削減の目的が強く、IBの利用が進む ⇒ 決済口座の集約が進む
割引利用の小規模企業へのシフト	分割譲渡の活用が進む ⇒ 割引利用先は大規模(商流上位)企業から小規模(商流下位)企業へシフト ⇒ 小規模企業に対する金融機関の融資競争が激化(小規模企業から見れば融資条件の改善が進む)

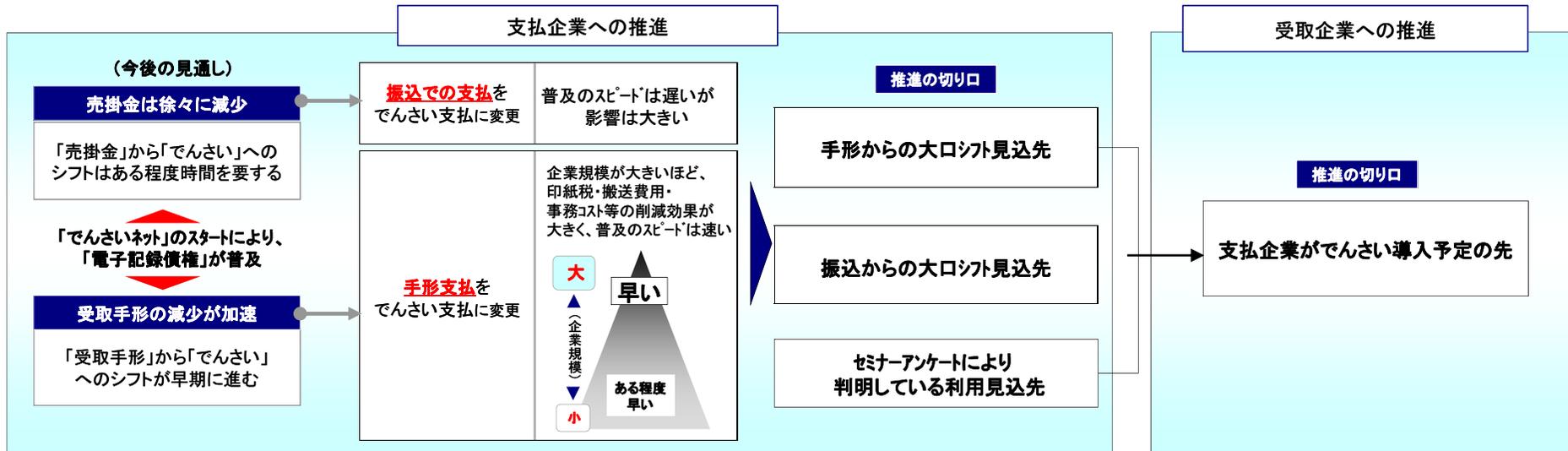
基本方針

「でんさい」を競合他行に先駆けて積極的に推進し、決済口座の囲い込みを図る



2. 推進活動

■ 推進活動の進め方



■ お客様の声と具体的な対応策

項目	お客様の声
導入検討状況 (阻害要因等)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 支払企業がでんさいネットを採用するならば、受取企業として利用したい。 ✓ 支払企業として導入の際、受取企業へのでんさい開始に向けた説明対応が難しい面がある。(小規模企業や個人事業主が内容を理解し対応できるか不安) ✓ 決済方法が複数になると管理コストが増加する。
システム面	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 導入にあたっては、経理システムの変更が必要であり、コストや時間が必要となる。 ✓ システムトラブルはないことが前提であるということだが、万一発生した場合の不安が残る。
セキュリティ面	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ネット上でのセキュリティ面の不安や事故があった時の補償面の不安が残る。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「でんさいネット」の今後の普及について関心を持っている。利便性の高いサービスであり手形取引や小切手の様に広く普及するよう金融機関に尽力いただきたい。 ✓ 決済手段が増えるためかえって不便になる。

支払企業獲得

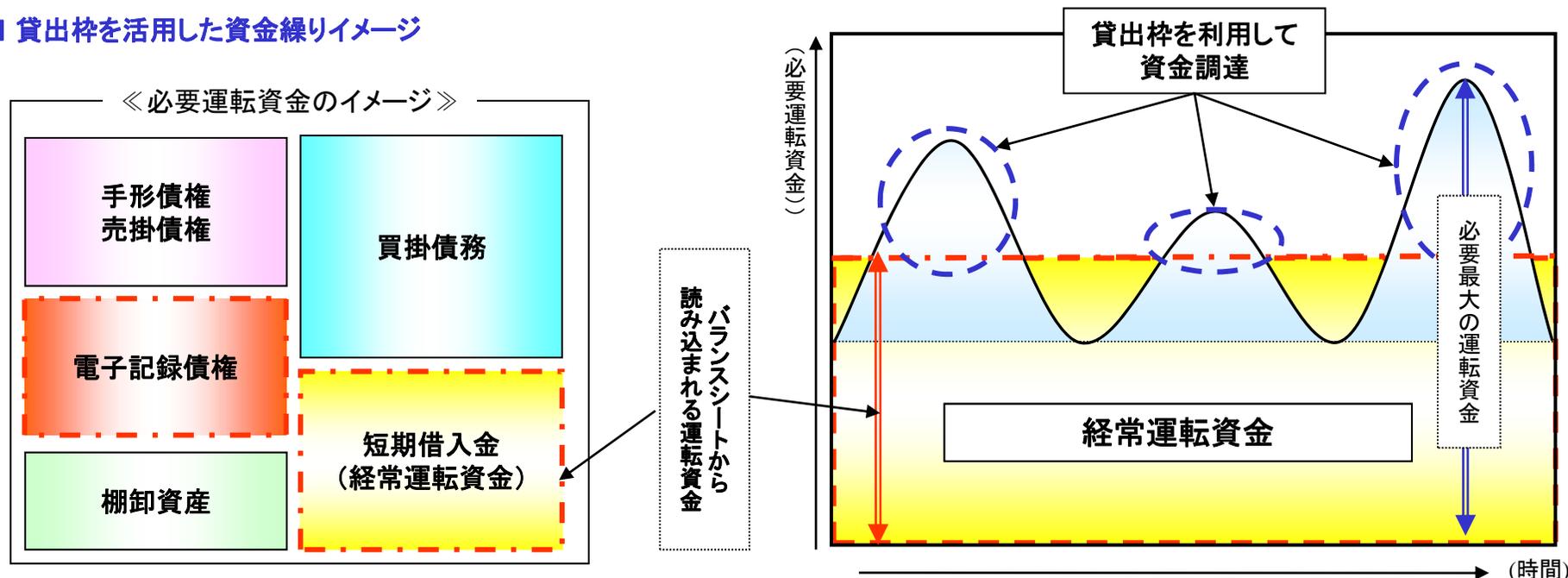
- コストメリット試算ツールを作成・活用
- システムに精通した本部支援要員による
個社別訪問支援
- 自社会計ソフトから簡便に「でんさい」を一括
登録できるツールの提供

受取企業獲得

- 受取企業への案内方法をアドバイス
(書面の提案、説明会の共催等)
- IBの基本料無料
- 当行向けの発生記録手数料を優遇
- 取立手数料の調整
- IBの事故補償対象にでんさいも追加

3. 電子記録債権の活用の可能性(担保活用による貸出枠の設定)

■ 貸出枠を活用した資金繰りイメージ



- 決算書上で読み込まれる運転資金については、決算期時点のものであり、期中、月中において運転資金は増減。
- 企業サイドは運転資金については、経常運転資金として調達する一方で、商売の過程における売上状況、仕入状況に応じて、必要資金が増減することから、当該変動部分については、貸出枠を活用して資金の出し入れを行う。(もしくは、自己資金にて対応。)
- しかしながら、信用力に乏しい中小企業については資金調達枠の確保ができず、機動的な仕入れが行えないことから、商機を逸してしまう恐れがある。
- よって、企業が保有する複数の電子記録債権をまとめて担保取得し、当該変動部分についていつでも借入可能な貸出枠を設定することで、当該企業は機動的な資金調達が行えるようになり、柔軟に仕入れを増やすことが可能となる。
- 企業サイドは電子記録債権の発生都度、担保として金融機関に譲渡する必要があるが、貸出枠が設定できるというメリットが、そのインセンティブになる。
- また今後、信用力の乏しい企業が発行する電子記録債権が増加しても、まとめて担保取得することにより、金融機関はリスクを分散することができる。

中小企業および金融機関の双方にメリットのある新たな融資が可能となる！！