

2013年5月28日
日本銀行
金融機構局
金融高度化センター

金融高度化セミナー「中小企業金融の多様化に向けた電子記録債権等の活用」
(2013年4月24日開催)

第二部パネル・ディスカッション「電子記録債権の活用の方向性」の様相¹

パネリスト 清水 俊明 氏(大阪東信用金庫 総合企画部 次長)

岩本 秀治 氏(全銀電子債権ネットワーク 取締役会長)

田中丸 修一 氏(電子債権アクセプタンス 代表取締役社長)

仁科 秀隆 氏(中村・角田・松本法律事務所 弁護士)

本多 一成 氏(広島銀行 融資企画部融資業務室 担当課長)

平田 重敏 氏(三井住友銀行 アセットファイナンス営業部長)

モデレーター 米谷 達哉(日本銀行 金融機構局 金融高度化センター長)

質問への

回答者 岩本 秀治 氏(全銀電子債権ネットワーク 取締役会長)

中村 廉平 氏(ABL 協会理事・運営委員長、立教大学法学部兼任講師、
経済産業省中小企業政策審議会臨時委員)

(米谷) それでは第二部のパネル・ディスカッションを始めたいと思います。第二部では、今後、普及が見込まれる電子記録債権の活用の方向性に関し、まず、「でんさいネット」が今年2月に開始されて約2か月経ったところで、電子記録債権取引がどのように拡大しているかについてお伺いします。その後、電子記録債権の現状と課題について議論をさらに掘り下げ、将来の方向性や企業金融全体への影響などについても取り上げていきたいと思っています。

まず、全銀電子債権ネットワークの岩本さんから、「でんさいネット」の立ち上がり状況についてお話いただきます。

¹ パネル・ディスカッションにおけるパネリストの意見は、必ずしも所属する組織を代表したものではない。

1. でんさいネットについて…資料:「でんさいネットの開業について」岩本秀治氏

(岩本氏)①「でんさいネット」開業までの経緯(資料 P1)

全国銀行協会は、「電子債権」あるいは「電子登録債権」という名称で検討が開始された 2005 年頃から、この議論に参画してきました。電子記録債権法が成立した 2007 年には、全国銀行協会が主体となって電子債権記録機関の設立に向けた準備を開始しました。その後、2010 年 6 月に全国銀行協会の 100%子会社として(株)全銀電子債権ネットワーク、通称「でんさいネット」を設立しました。

当初、「でんさいネット」は昨年 5 月の開業を目標としていましたが、決済インフラを担う重要なシステムであることに鑑み、システムの再点検を実施するため、開業を一旦延期しました。その後、本年 2 月 4 日から利用者登録を開始し、同月 18 日に全面開業を迎えることができました。

②「でんさいネット」の特長(資料 P2)

「でんさいネット」の特長は 3 点あります。第一の特長は、まずは「でんさい」を使っていたら、徐々に普及させていくことを目指し、中小企業が慣れ親しんでいる約束手形と同様の機能を持たせたことです。例えば、手形の裏書きと同じような譲渡人の保証や、手形の取引停止処分に似た支払不能処分制度なども設けています。

第二の特長は全銀行参加型であるという点です。全国銀行協会の加盟銀行のみならず、信用金庫や信用組合にも加盟していただき、491 金融機関でスタートしました。これにより、地域や取引金融機関の異なる企業間でも「でんさい」を利用できます。また、将来は農林漁業系統金融機関の参加も検討されています。

第三の特長は、間接アクセス方式であるという点です。企業は「でんさいネット」に直接アクセスするのではなく、金融機関を通じて「でんさい」サービスを利用しています。こうしたスキームを採ることにより、利用者である企業は、金融機関が提供するインターネット・バンキング・サービスのメニューの一つとして、「でんさい」を簡便・迅速に利用できるわけです。また、金融機関側でも、それぞれの創意工夫によって、多様なサービスを提供できるというメリットがあります。

③開業後の取扱い状況(資料 P3)

開業後の取扱い状況については、まず資料記載のデータを最新の数値にアップデートしてお知らせしておきたいと思っております。

2月4日から開業前の事前登録を開始しました。利用者契約件数は、3月22日までに10.1万社でしたが、4月19日時点では15.1万社まで伸びています。ただ、新規契約のペースについては、2～3月は1日平均3,000件程度でしたが、4月入り後は1日1,000件程度となっており、少し落ち着いてきたようです。確たる根拠があったわけではありませんが、当方では開業後1年以内に数万社程度まで伸びれば良いのではないかとみていました。これに対し、2か月間で既に15万社と、予想以上のハイペースで契約が伸びています。

4月19日までの発生記録の累計は1,350件であり、3月下旬から4月19日までの間に約1,000件以上の記録がなされています。2～3月は1日平均10件程度でしたが、最近では1日平均100～150件程度の発生記録が行われており、年度替り以降、急速に利用が増えている印象を受けています。発生記録件数の業態別内訳をみると、約6割が地方銀行、約2割が都市銀行であり、第二地方銀行協会加盟行と信用金庫がそれぞれ1割ずつとなっています。

「でんさい」のメリットである譲渡・分割機能も、件数はまだ少ないですが、実際に使っていただいています。譲渡先の殆どが金融機関となっており、「でんさい割引」等に活用されていると推測されますが、ごく一部、利用者間での譲渡もみられます。また、手形貸付のように、金融機関による「でんさい貸付」として活用されていると推測される事例もあります。

④利用者(事業者)の声(資料P4～6)

開業前に実施した企業向けセミナーのアンケート結果をみると、「でんさい」の特長については、手形の印紙税負担の削減、手形の発行・交付・保管コストの削減、などにメリットを感じている企業が多いようでした。

一方、「でんさい」の利用検討については、「開業後しばらく様子を見て判断」という回答が6割を占めていました。また、開業が今年2月と決まった時点での事業者の反応も、「3月末(年度末)を越えたら利用を考える」と回答する企業が多くみられました。実際に、4月以降、発生記録がかなり増えてきたことをみると、従来は様子見であった企業が、徐々に「でんさい」を使い始めたのではないかと実感しています。

「でんさい」の利用範囲については、「取引先が希望する場合に限って、『でんさい』でも対応」という回答が最も多く、どちらかと言うと「受け身」の姿勢が強いように思えます。ただ、取引先の企業や金融機関の勧めで、「でんさい」の利用を始めた先であっても、実際に一度使ってみれば、利便性を実感して、徐々に「でんさい」が普及していくと考えています。

なお、「銀行振込等の取引も一部は『でんさい』に移行」と回答した先は6%、

「すべての企業間決済を『でんさい』に一本化」と回答した先は3%、と、それぞれ非常に少ない数字となっており、この比率をいかに引き上げていくかが、今後の課題だと考えています。

⑤「でんさい」の将来性と今後の課題(資料 P7～9)

(1)将来性

発生記録をみると、支払期日までのサイト(決済期間)が3～4か月、あるいは額面の大きな債権が発生しています。つまり、手形であれば相当の印紙税がかかったはずの部分が「でんさい」に振り替わったものと思われます。今後は、手形決済より遥かに金額の大きい振込等による売掛金決済を「でんさい」にシフトさせていくことが、課題となってきます。

(2)当面の課題

私どもの当面の課題は4点あります。

<システムの安定稼働>

「でんさいネット」は決済インフラであるがゆえに、開業を少し延期してまでシステム整備に万全を期したほか、開業後についても、システムの安定稼働を最優先に考えて対応してきました。その甲斐あって、開業後2か月間、金融機関や利用者に大きな影響を及ぼすようなトラブルは発生していません。

<利用促進活動>

「でんさい」を広く知ってもらうため、メディアへの情報提供を積極的に行っています。また、各地域の商工団体がセミナー等を開催する場合には、私どもから積極的に講師を派遣したいと考えています。地方公共団体等へのアプローチについては、こうした先が公共工事代金の支払いなどに「でんさい」を使うようになれば、普及が一気に進むのではないかといい声も聞かれますので、私どもでも関係省庁への働きかけを行っているところです。

<法制度面の課題>

「でんさい」については、法制整備が必要と思われる点が残っています。例えば、現時点では「でんさい」は信用保証制度の対象外ですが、審議会での検討結果等を踏まえ、「でんさい」を信用保証協会の保証対象に含める法律改正案が既に4月16日に国会に提出されており、早ければ今秋にも同法が施行される見通しとなっています。

また、現時点では、「でんさい」の支払不能処分は中小企業倒産防止共済制度

における「倒産」にただちに該当するとは言えない、と解釈されていますが、この点についても、法改正を視野に入れて折衝を進めています。

さらに、4月10日には金融検査マニュアルが改訂され、金融機関が保有する「でんさい」については、自己査定上は「決済確実な商業手形に類する債権」と定義されるなど、周辺制度の整備も徐々に進んできています。

<経理事務合理化>

財務会計ソフト等を提供するベンダーでは、ソフトに「でんさい」を組み込んで商品化する動きもみられており、今後の「でんさい」の利用向上に資するものとして、私どもも情報提供等を進めたいと考えています。

(3)将来的課題

将来的課題としては、参加金融機関や利用者ニーズ等を踏まえて、機能追加などを柔軟に検討していきたいと考えています。既に企業の財務担当者や日本公認会計士協会からの要請を踏まえて、残高証明書の定例発行を可能とするシステムの開発に着手しています。また、コンピュータ・システムは数年ごとに大幅な更改時期を迎えるため、そうしたタイミングを捉えて、大規模なメンテナンスを要するような機能向上にも取り組んでいきたいと考えています。

2. 金融機関の取り組みスタンス…資料:「電子記録債権の普及に向けた取り組みについて」本多一成氏、「電子記録債権への取組について」清水俊明氏、「電子記録債権の活用による中小企業の資金調達円滑化」田中丸修一氏

(米谷) 続きまして、広島銀行の本多さんと大阪東信用金庫の清水さんから、「でんさいネット」の活用に向けた取り組みについてお話いただきます。

(本多氏) 当行の「でんさい」への対応方針と推進活動についてご説明します。

①「でんさい」への対応方針(資料 P1)

当行では、「でんさい」の普及による影響を想定してみました。まず、1点めとしては、預貸金マーケットが縮小するのではないかと考えています。これは、受取方法が振込から「でんさい」にシフトすることにより、企業にとっては資金効率が改善し、結果として運転資金需要が減少するということです。また、受取方法が手形から「でんさい」にシフトする場合には、分割譲渡あるいは分割割引といった「でんさい」の特長の活用により、既存の手形割引等による資金需要が縮小するものとみています。

2 点めは、利用金融機関の集約が進むと考えています。「でんさい」を導入しようとする企業は、効率化や経費削減志向が強い会社と思われる。当行は、インターネット・バンキングを介して「でんさいネット」にアクセスする方法を採っていますが、複数の金融機関と取引すると事務が煩雑化するため、利用金融機関の集約、つまり決済口座の集約が進むのではないかと思います。

3 点めは、割引利用の小規模企業へのシフトです。分割譲渡が可能な「でんさい」は手形より転々流通させやすい特徴があるので、割引利用先は大規模企業から小規模企業にシフトしていくと思います。これにより、小規模企業に対する金融機関の融資競争が激化し、企業側からみれば、融資条件の改善が進むでしょう。

こうした想定を踏まえて、当行では、「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方針を採っています。現在、様子見の企業が多いですが、将来、どこかの時点で「でんさい」は急速に普及すると思います。従って、今、この様子見の時期に「でんさい」を推進しておけば、将来の普及時に決済口座のシェアを拡大できるのではないかと考えています。

②推進活動(資料 P2)

売掛金から「でんさい」へのシフトにはある程度の時間を要するため、振込での支払いが「でんさい」支払に移行するスピードは遅いと思いますが、その影響は大きいでしょう。一方、受取手形から「でんさい」へのシフトは、比較的早期に進むと考えています。特に、企業規模が大きいほど、印紙税、搬送費用、事務コスト等の削減効果が大きく、普及のスピードが速いとみています。

こうした見通しを踏まえて、当行では、「手形からの大口シフト見込先」、「振込からの大口シフト見込先」、「事前に開催したセミナーのアンケートにより判明している利用見込先」の 3 タイプに絞って、支払企業への推進活動を進めています。また、受取企業への推進活動としては、その企業に対する支払企業が「でんさい」導入予定となっている場合に、まずアプローチしていこうと考えています。

(清水氏) 私からは、信用金庫の電子記録債権への対応の一例として、当庫がこれまでに取り組んできた内容を説明します。

①地域的特性および貸出金科目別割合(資料 P1)

当庫は、日本でも有数の中小企業集積地、いわゆる「ものづくり」の町である大阪府東部地区(八尾市、東大阪市)にコア営業エリアを有する地域金融機関

です。業種別貸出残高構成比をみても、製造業のウエイトが約 35%（事業性融資の約 50%）と非常に高いほか、貸出金に占める割引手形の割合も約 5%（信用金庫平均 1.8%）と高くなっています。

②当金庫における電子記録債権への対応コンセプト（資料 P2）

こうした地域的特性から、当庫では電子記録債権法施行による影響が大きいと考え、電子記録債権に積極的に取り組む経営方針を固めました。具体的には、当庫の独自サービスなどの差別化戦略は、他金融機関からの顧客防衛に資するのみならず、ビジネスチャンスの到来にも繋がると考えました。

しかし、当庫の主たる取引先である中小企業は、電子記録債権の仕組みに精通している先があまり多くないため、当庫としては、まず利用者の増加を図ることが何より重要であると考え、利用を促すためのコンサルティング等徹底した周知活動を行ってきました。

また、「電子記録債権と言えば大阪東信用金庫」というネームバリューの浸透を図るべく、三菱東京 UFJ 銀行が設立した日本電子債権機構(株)による電子手形サービスへ他信金に先駆けて参加しました。

電子手形サービスの取り扱いに際しては、本部職員帯同による見込み先への個別訪問を徹底し、電子手形を含む電子記録債権全般への対応に係る相談業務を展開しました。

電子手形の資金化については、債権買取および電子手形を譲渡担保とした貸出の 2 方法で対応し、手数料等をメガバンクと同水準まで引き下げました。

この結果、当初懸念されていた顧客流出を防衛できただけでなく、複数の新規取引先を獲得し、預貸金取扱いが大幅に増加しました。この間、電子手形を譲渡担保として貸出を行った場合には、日本銀行の成長基盤強化支援資金供給（ABL 等特則）を活用しました。

③「でんさいネット」への対応（資料 P3）

「でんさいネット」の本格稼働が見えてくると、「でんさいネット」専担部署設置による事務体制構築に加え、職員向けに徹底した研修を実施しました。

また、「でんさいネット」推進対象先として、当庫と与信取引のある先はもちろん、手形発行実績のある先、手形取立を実施している先、当座預金先など約 8,000～10,000 社を抽出し、約 2 年間に亘り、全店ベースで周知を行いました。加えて、顧客説明会などを 1 か月間で 6 回開催し、約 550 企業の参加があり、その際のアンケート結果などを踏まえて、手数料の優遇や代行入力など当庫独自のサービスを開始するなど、顧客の「でんさいネット」への敷居を低くして、利

用者の増加を図りました。

現在、当庫の利用登録社数は約 1,400 社弱です。一方、潜在的見込み先が約 2,400 社程度あるので、今後はこの部分を開拓していきたいと考えています。

当庫の電子記録債権への対応コンセプトである「積極姿勢による他金融機関からの防衛」および「ビジネスチャンスの到来」に伴うリスクやコストをいかに軽減させつつ利用者を増加させるか、今後もしっかりと考えながら取り組んでいきたいと思ひます。

(米谷)次に、電子債権アクセプタンスの田中丸さんに、新たに立ち上げられた電子債権ビジネスを通じて、日頃から接している金融機関が「でんさいネット」にどのようなスタンスで取り組もうとされているのかについて、お話を聞きたいと思ひます。

(田中丸氏)当社は、NEC グループの NEC キャピタルソリューションという元リース関連のソリューション会社とイー・ギャランティ社の合併により、2012 年 4 月に設立された電子記録債権の流動化専門会社です。当社は、「でんさい」の普及によって債権流動化に対する市場ニーズが拡大することを見越して設立されたわけであり、流動化ニーズの源泉となる金融機関との連携を事業モデルの大前提に据えています。

当社は「でんさいネット」の稼働時期に合わせて設立されましたが、稼働開始が 1 年弱延期されたため、この間に全国の多くの金融機関を訪問し、あらゆる角度から意見交換を行いました。もともと当社は事業法人とのパイプを多く持っていました。それに加えて、約 70 先の金融機関からお話を伺うことができたわけではす。

①金融機関ごとに異なる取り組み意識(資料 P1)

金融機関側の意見は、積極的な意見と消極的な意見に分かれています。積極的な意見としては、割引による貸付金の拡大、決済口座獲得による預金の拡大、顧客企業の取引状況の把握、融資その他収益機会等の拡大、手形の煩雑な業務の合理化、円滑化法の出口戦略に有効、といった声がか聞かれました。総じてみると、あらゆる角度から「でんさい」を銀行の事業に活用しようとする意見が多いように思ひます。

一方、消極的な意見としては、短期貸付金の減少、手数料収入の減少、設備投資の回収が難しい、活用方法が思ひ当たらない、コンピュータ処理に対応できない企業がある、といった声がか聞かれました。

②一般企業の受け入れ動向(資料 P2)

一般企業については、大企業のみならず、非上場の中堅企業からもお話を伺っていますが、「電子記録債権の受取を直ちに開始する」と回答している先が殆どであり、「電子記録債権の受取には慎重に対応せざるをえない」などと否定的に話す企業は特に見られませんでした。

また、多くの企業が、「コスト面などから検討した結果、特段のデメリットが見当たらないので、手形の電子記録債権化を行う方針である」と回答しています。

ただ、実際には、こうした企業も必ずしもきちんと対応できているわけではありません。自社ではシステム開発の要領がよくわからず、金融機関の窓口担当者に相談しても、あまり適切なサポートを受けられず、やむなくシステム会社に直接尋ねると、システム会社は電子記録債権そのものを知らない、といった問題に直面しているようです。

支払サイドの電子記録債権化については、メリット、デメリットとも、多種多様な問題があるので、普及状況を慎重に見ながら検討しようと考えている先が多く、「買掛金を直ちに電子記録債権に移行したい」と話す先は皆無でした。

3. 「でんさいネット」と独自の記録機関の使い分け

…資料:「三井住友銀行の電子記録債権サービス～でんさいネットと独自の記録機関～」平田重敏氏

(米谷)次に、「でんさいネット」も含めた電子記録債権の取引全般の現状について、2000年代半ばから、電子記録債権の議論およびその実務にずっと関わってきた三井住友銀行の平田さんから、お話いただきたいと思います。

(平田氏)私からは、当行の電子記録債権への取り組み姿勢を紹介させていただきます。

①電子記録債権に対する取り組み状況(資料 P1)

当行は、2010年7月に電子債権記録機関として「SMBC 電子債権記録株式会社」を100%子会社として立ち上げたほか、2013年2月には「でんさいネット」の取扱を開始しています。

②電子記録債権関連の資金調達手法(資料 P2)

これまで手形の受取サイドが手形割引、譲渡担保、手形流動化といった取引を行ってきましたが、手形が電子記録債権に置き替わった後も、同じようなニーズが出てきます。

「でんさい流動化」は手形流動化に相当するものであり、電子記録債権を買い戻し請求権なしで譲渡するタイプです。この手法に対する顧客ニーズは、オフバランス化、有利な資金調達、資金調達手法の多様化などです。また、「でんさい割引、でんさい譲渡担保」は、手形割引と手形の譲渡担保に相当するものです。

顧客の中には一度に数百枚の手形を流動化している先もありますが、そのうちの一枚でも「でんさい」に切り替わってしまうと、契約全体を「でんさい流動化」にシフトさせる必要が生じるので、これまで手形流動化を行ってきた顧客から「でんさい流動化」に関する問い合わせが寄せられ始めています。

③電子記録債権版一括ファクタリング(資料 P3)

債務者側からのアプローチとして、売掛債権の一括ファクタリングを、電子記録債権を使うスキームに焼き直したものがありません。このスキームでは、当行の電子債権記録機関を使い、大企業から支払いを受ける中小企業が、SPC を含むファクタリング会社に電子記録債権を譲渡して資金調達します。

④利用者のニーズ(資料 P4)

「でんさいネット」を活用する企業のニーズを整理すると、支払企業側では、事務の合理化や印紙代削減などの理由から手形を電子記録債権に切り替えたいと考えています。

仕入先には、手形の持つ自由譲渡性を維持したいと考える先がある一方、自由譲渡性が失われても、より低利で資金調達できれば良いという先も存在します。前者に対しては「でんさい」、後者に対しては電子記録債権版の一括ファクタリングを、それぞれ提供することによって両者のニーズを充たせるわけです。こうした観点から、当行は独自サービスである一括ファクタリングと「でんさいネット」の双方を用意しています。

⑤「でんさいネット」と独自サービスのワンストップ化(資料 P6)

当行は一括ファクタリングと「でんさいネット」を提供していますが、支払企業にとっては、利用する電子債権記録機関ごとにデータを分けて送るのは煩雑です。そこで、2013年2月の「でんさいネット」開業に合わせて、企業から支払データをまとめて当行に送っていただき、当行が「でんさいネット」向けと当行の電子債権記録機関向けに振り分ける、というワンストップサービスを開始しました。このサービスは予想どおり顧客から好評を得ています。

⑥地域金融機関向け電子債権記録機関の機能提供(資料 P7~8)

当行では、子会社の電子債権記録機関を使った一括ファクタリングの仕組みを地域金融機関向けにも提供しています。このスキームについては、一括ファク

タリング導入先向けと未導入先向けの 2 種類を用意しています。

導入先向けのスキームは、当行の電子債権記録機関を利用していただく一方、ファクタリングに伴う買取事務などは、それぞれの地域金融機関に独自に手掛けていただくというものです。未導入先向けのスキームは、電子債権記録機能の提供に加え、債権買取事務も当行が引き受けることを想定しています。

4. 電子記録債権の課題・・・①立法時の想定と現状

(米谷)ここからは、電子記録債権の課題を 3 点取り上げたいと思います。

一つめは、「売掛金から電子記録債権へのシフトをどう進めていくのか」という問題です。

二つめは、「電子記録債権の発行主体」についてです。これまでの電子記録債権は、信用力のある大企業が発行したものが殆どであったように思います。これが、信用力の劣る中小企業(あるいは地方公共団体)などが発行したものにまで、裾野が広がっていくかという点です。

そして、三つめは、「電子記録債権の活用方法」です。金融機関による割引のほかに、電子記録債権を担保とする ABL などの可能性はどうかといった点です。

まず、法務省において電子記録債権法の制定過程に携わっていた仁科さんから、以上の点を含めて、法律制定時にどの程度までを視野に入れていたのか、また、実際の取引は、その当時、想定していたものと比べてどうなのかについて、お話いただきたいと思います。

(仁科氏)あくまで当時の一担当者の見解ですが、まず一つめの売掛金から電子記録債権へのシフトに関しては、売掛金制度の弱点を補う仕組みにすることにより、中長期的には電子記録債権を選んでもらえるようにしようと考えていました。手形についても同様で、手形はシンプルな決済手段ですが、債権の内容が、良く言えば統一的、悪く言えばフレキシビリティがありませんので、電子記録債権は、手形よりも柔軟に債権の内容を記録できる仕組みにしました。当時は、手形のように非常にシンプルな債権から、シンジケートローンや住宅ローンのように約定内容がやや複雑な債権まで、基本的にはこの制度で全てカバーできるよう、広範な活用方法を念頭に置いていました。

二つめについてですが、このように電子記録債権については、広範な活用方法を想定していたため、発行主体も多様になるものと考えており、法律では、例えば個人も発行できる建て付けとしています。但し、個人、特に消費者については、特別な保護が必要ですので、そうした保護のための特則を法律に設けるなどして、いろいろな人が安心して使える仕組みを実現しています。

三つめについては、活用方法を敢えて絞らないと考えていたように思います。皆様ご存知のとおり、金融の世界では、短期間に次々と新しい商品や技術が開発されていきます。法律が施行時点で既に陳腐化していたというのでは意味がありませんので、できる限り汎用性の高い制度にしておいた方が良く、との議論がありました。

次に現状の取引についてですが、私個人の感想としては、法律施行後、やはり移行しやすい手形から電子記録債権に振り替わってきている、との印象を持っています。

発行主体については、先ほどの田中丸さんの説明が実態をよく捉えていると感じました。すなわち、電子記録債権に移行するにはシステム変更を要するため、システム投資を行う体力があり、また大量の取引を電子記録債権化することによって、ある程度大きなコストカット効果が見込めるような、大企業から移行が進んでいるとの印象を持っています。ただ、制度が普及していくに従って、移行コストも次第に低下していくと思いますので、発行主体の裾野も広がるのではないかと期待しています。

5. 電子記録債権の課題・・・②売掛金からのシフトの促進

(米谷) それでは、先ほど挙げた点について、実務家の方にも伺いたいと思います。まず、一つめの売掛金からのシフトの問題については、先ほど多少触れていらしたかと思いますが、平田さんと本多さんをお願いしたいと思います。

(平田氏) 電子記録債権については、現時点では手形からのシフトが大半です。ただ、今後は、例えば、債務者側が自身の資金繰り改善のためにサイト(決済期間)を延長する際、受取企業の資金調達にも配慮して、売掛金から電子記録債権への切り替えを図る動きも出てくると思います。

また、これまで様々な支払方法が現れてきた結果、企業によっては、支払方法の多様化で却って事務コストが嵩んでいるケースもあると思います。そこで支払方法を一本化するため、手形も売掛金も一括決済も全て「でんさい」にする動きも出てくると思います。

また、これは多少ニッチな話ですが、企業では歩引き払いを行っているケースがあります。これは、予め定めた決済日より早めに支払いを行う一方、支払金額を割り引くという決済慣行です。そうした中で、支払企業側が手許資金を潤沢にしておきたい場合、決済日を早める形で歩引き払いを行うのではなく、電子記録債権を早めに振り出すケースも考えられると思います。

(本多氏)私の資料に「お客様の声」を掲載していますが、これは今まで他のパネリストの方々が紹介された内容と殆ど同じです(資料 P2)。

その右側に当行の具体的な対応策を掲載していますが、支払企業に対して、売掛金から電子記録債権あるいは「でんさい」へのシフトを促す手段として、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、あるいは企業の使っている自社会計ソフトから「でんさい」を簡便に一括登録できるツールの提供を挙げています。また、支払企業から受取企業に対する案内方法については、具体的な書面の文案を提案したり、あるいは説明会の共催を提案しています。

また、受取企業に対しては、インターネット・バンキングの敷居を少しでも低くするように基本料金などの無料化を図っているほか、システムのセキュリティ面に不安を持っている顧客に対しては、インターネット・バンキングの事故補償対象に「でんさい」による事故を加える、といった対応を採っています。

6. 電子記録債権の課題・・・③電子記録債権の発行主体

(米谷)二つめに挙げました「電子記録債権の発行主体(中小企業への拡大)」と、三つめに挙げました「電子記録債権の活用方法(ABL での活用)」については、一緒に扱いたいと思います。まず、田中丸さんをお願いします。

(田中丸氏)私の資料「電子記録債権の活用による中小企業の資金調達円滑化」を再びご覧ください。

①効果的なリレーションシップ・バンキング(資料 P3)

電子記録債権はリレーションシップ・バンキングに効果的です。とくに事業実態の把握という観点では極めて有効なツールであるうえ、いろいろな角度から顧客に対するソリューション提供も可能となります。

②中小企業が支払いに電子記録債権を活用(資料 P4)

現在は、支払業務の合理化という観点から、大企業が「でんさい」導入を進めている一方、中小企業はまだ様子見の段階にあります。中小企業でも支払に電子記録債権を活用するといろいろな効果が得られます。

例えば、事業取引に当たっての信用力強化に繋がるほか、金融機関との連携強化のツールとしても使えます。

あまり語られていないことですが、電子記録債権の仕組みにおいて、記録機関や金融機関は、反社会的勢力企業の排除を求められています。つまり、電子記録債権による決済を利用できる企業は、金融機関によるスクリーニングを通過した適正な先なのです。

また、電子記録債権を利用できる企業は、当座預金口座のもとで手形取引を行える企業と同じステイタスにあるため、銀行から一定の信用を得ていることとなります。

さらに支払不能に対するペナルティを持つ制度ですから、中小企業であっても確実な期日支払いを期待できます。

また、電子記録債権は IT を使った仕組みなので、これを使っている先は、一定のシステム対応力を持った企業であると見なせるわけです。

③第三者による流動市場が「でんさい」を活性化(資料 P5)

第三者による流動市場が「でんさい」を活性化するルートとしては、金融機関が基本パターンとして行っている譲渡人与信による債権割引、ABL の担保、第三者による債権引受、の3つが考えられます。

④電子債権アクセプタンスの事業モデル(資料 P6)

当社では、大企業向けの与信だけでなく、中堅・中小企業向けの与信も買い取っており、これを事業モデルのコアと位置付けています。当社は、流動化の窓口としての金融機関と連携し、多種多様な中小企業が発行した「でんさい」をノンリコースで引き受けています。

7. 電子記録債権の課題・・・④電子記録債権の ABL への活用

(田中丸氏)金融機関の方と話していると ABL がよく話題に上ります。当社の事業ではありませんが、ABL に電子記録債権を活用する方法をこの資料に記載しておきました(資料 P7)。

従来の ABL のスキームでは、電子記録債権が逆にノイズになってしまいます。すなわち、電子記録債権が無い場合には、将来売掛債権の譲渡登記が安定的に有効なのですが、電子記録債権が発生すると、その部分が担保から漏れてしまうのです。

一方で、電子記録債権を単体で担保に活用した ABL は、極めてスマートな構図になります。米国の ABL は、取引先からの入金を銀行が直接受け取り、リボルビングローンで回転させる仕組みが主流で、専門用語でキャッシュウィープと呼んでいます。この仕組みを日本国内の ABL にそのまま適用するのは困難ですが、電子記録債権の特徴を活かせば、いとも簡単に実現できます。電子記録債権は極めて安全かつ簡単に譲渡できるほか、担保としても簡単に記録でき、入金口座も簡単に変えられます。

金融機関は、一般の売掛金と合算せず、電子記録債権のプールを担保として譲渡を受けるとともに、信用調査や評価を行ったうえで、その一定割合を ABL

供与枠として設定すればよいのです。このスキームの下では、企業が電子記録債権を担保として金融機関に譲渡しない限り、与信枠も発生しません。

(米谷) 電子記録債権の ABL への活用についての話が出たので、実際に金融機関で電子記録債権を ABL に活用しているケースについて、清水さんにお話いただきたいと思います。

(清水氏) 当庫の電子手形サービスにおける資金化は「買取」と「電子手形を譲渡担保とした貸出」であり、両者の割合はほぼ拮抗しています。また、現状、「でんさいネット」における資金化は割引利用が殆どです。こうした中、当庫では、一部の顧客に対して、サイト(支払期間)の長期化などをアドバイスしつつ、売掛金の電子記録債権化による資金化の多様化を推進しています。

また、電子記録債権を譲渡担保とした貸付は、日本銀行の成長基盤強化支援資金供給制度(ABL 等特則)の対象となっているため、この制度の活用によって低利の貸付が可能となる商品を開発し、売掛金の電子記録債権化を進めていきたいと考えています。

(米谷) 広島銀行では、電子記録債権の ABL への活用をどのように考えていますか。

(本多氏) 私の資料「電子記録債権の普及に向けた取り組みについて」(資料 P3)を再びご覧ください。

当行でも担保活用による貸出枠の設定を考えています。右の図は、企業の必要とする運転資金の金額が日々変動することを示しています。一方、左の図はバランスシートのイメージであり、電子記録債権を担保として活用することにより、中小企業に運転資金の貸出枠を設定できないか、ということを示しています。

ポイントは大きく分けて二つあります。一つめは、企業サイドは電子記録債権が発生する都度、担保として金融機関に譲渡する必要があるものの、貸出枠を得られるというメリットが、そのインセンティブになるという点です。二つめは、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、金融機関はリスク分散を図れるという点です。これにより、中小企業と金融機関の双方にとってメリットのある新しい融資が可能となるのではないかと考えています。

(米谷) 先ほど田中丸さんから、電子記録債権は安全に譲渡できるというお話がありました。電子記録債権は売掛債権譲渡担保と違い、将来債権は対象外だと思います。

いますが、電子記録債権の ABL としての活用可能性について、仁科さんからコメントをいただけませんかでしょうか。

(仁科氏) ABL において電子記録債権を担保として貸付を行う場合には、譲渡禁止特約の付いた債権を排除できるというメリットがあります。発生記録を見れば譲渡禁止特約の有無が分かりますので、適格な債権か否か、ただちに峻別できます。

また、第一部でも話題となったフロードリスク、すなわち、実際には債権が存在しないにもかかわらず、あたかも実在するかのように装う不正行為についても、電子記録債権には当てはまりません。法律上、発生記録を行えば債権が発生するため、債権の存否を確実かつ容易に見極めることが可能です。

一方、こうした債権としての確実性を追求すればするほど、「いつ、誰が、いくら、どのようにして支払う債権である」という内容を正確に記録することが不可欠となるため、未発生債権を電子記録債権として記録する余地は無くなります。

それでも、発生済みの電子記録債権が ABL の担保として非常に適している点を考えると、例えば、第三債務者から定期的に電子記録債権を振り出してもらうというフローを組めば、電子記録債権を ABL の担保として継続的に用いることができるうえ、仮に電子記録債権が振り出されなくなれば、金融機関は異変を速やかに感知できるため、モニタリングの予兆管理に使えるのではないかと思います。

「将来債権として使えないではないか」というご指摘に正面からお応えしていないことは承知していますが、例えば上記のようなフローを組むことで、これまでのように「入金が無いことがわかって初めて異常に気付く」のではなく、「債権発生段階で速やかに異常に気付ける」という点で意味があるのではないかと思います。

8. 質疑・応答

(米谷) それでは、ここでフロアから質問用紙でいただいた質問について、パネリストの方々からお答えいただこうと思います。今回はお二方から、パネル・ディスカッションの第一部と第二部について一つずつ質問をいただいております。

まず、パネル・ディスカッション第二部についての質問です。この質問は、①「でんさいネット」の普及に関して、国や地方公共団体等の行政が実施する公共事業代金の支払いに「でんさい」を活用することが非常に有効と考えられるが、この点について、国の支払機関としての日本銀行の取り組みはどのようになっていますか——これは日本銀行が国庫業務を行っていることから寄せられた質問と思われるが、国の対応がどのようになっているかという趣旨でパネリストの方からお答えいただければと思います——、②地方公共団体が利用可能と

なるための法的な準備状況、例えば地方自治法の改正などはどのようになっていますか、③受取企業の経済メリット、例えば受取書の省略可否が不明確ですが、「でんさいネット」としてどのように取り組みますか、という3点から構成されています。1点めは、先ほど取り上げた発行主体の話と同じ問題意識によるものと思いますが、まずは、仁科さんからお答えいただけますでしょうか。

(仁科氏)最近の状況に必ずしも精通しているわけではありませんので議論が進んでいるかも知れませんが、電子記録債権法の立案段階で、国や地方公共団体が債務を電子記録債権の形で支払う方法もあり得るのではないかと、という議論は確かに関係者としたことがありました。ただ、その際には、まずは制度の普及状況を見てから導入可否を判断しよう、という話になったと記憶しています。本日のディスカッションでも取り上げられたように、これから電子記録債権が裾野を広げていく段階で、徐々にそうした制度が整備されていくのではないかと思います。整備に当たり、大がかりな法改正を要するような法律上の問題はなかったものと記憶しています。

(米谷)2点めと3点めの質問²については、岩本さんをお願いします。

(岩本氏)「でんさいネット」の開業前に金融機関からお話を伺った際、地方公共団体等が支払う公共工事代金が「でんさい」化されれば、「でんさい」が一気に普及する起爆剤になるのではないかと、という声も確かに聞かれました。ただ、その際には、各地の地方公共団体に地域金融機関が個別にアプローチしても、「他の自治体はどのように対応しているのか」とか「法制度上の障害があるかもしれないから、総務省に照会してほしい」といった反応に止まりかねないので、まずは「でんさいネット」が代表して中央省庁と交渉してほしい、というリクエストも受けました。

地方公共団体の公共工事代金の支払いに「でんさい」を使えるかという点については、現在、当社が総務省と折衝しています。また、国の公共工事に関しては、財務省との折衝を検討しているところです。仮に「国も地方公共団体も問題なし」という結論が出れば、各地の地方公共団体で実際に「でんさい」が使われるようになるものと思います。

² 3点めの質問「受取企業の経済メリット、例えば受取書の省略可否が不明確ですが、『でんさいネット』としてどのように取り組みますか」については、セミナー当日には回答しませんでした。本質問に対しては、岩本氏から「電子記録債権は、記録により発生や譲渡を確認できるため、受取書の交付は不要になると考えられるが、最終的には、お取引先とご相談いただきたい」との回答をいただいています。

(米谷)平田さん、公共事業に関連した地方公共団体による電子記録債権の発行については、実例がありますか。

(平田氏)今のところ実例が出るには至っていませんが、公共事業は、元請けの建設会社が落札し、二次下請け、三次下請けに仕事を発注していくという重層的な構造となっています。これまで建設業界は大量の手形を発行しており、当行の顧客の中でも、大手の建設会社が「でんさいネット」の利用に向けて具体的に動き始めています。支払元である官公庁が電子記録債権を直接振り出すことになれば、活用の裾野が拡がり、電子記録債権はもう一段スピードアップして普及が進むと期待しています。

(米谷)もうお一方から第一部のパネル・ディスカッションに関する質問をいただいています。この質問は、①ABLの在庫を担保としたときのコベナントの例を教えてください、②金融検査マニュアルに、在庫は70%、売掛債権は80%という担保掛け目が盛り込まれましたが、実際にこの掛け目を使っている金融機関はありますか、との2点で構成されています。中村さんをお願いします。

(中村氏)まず、一つめの「在庫担保ABLの契約におけるコベナント」についての質問ですが、「日本国の法令を順守して、適正な会計法および慣行に基づく書類を提出する」といった内容から始まり、定期的なモニタリングに関するいろいろな約束事のほか、例えば、「担保である在庫の保管場所を無断で変更しない」といった内容が盛り込まれています。コベナントとは言うものの、財務制限条項ではなく、むしろ非財務の部分を重視した内容になっているのが特徴です。

二つめの金融検査マニュアルで提示された掛け目に関する質問については、側聞したことに私の推測が交じっている点を断った上で、若干お話ししたいと思います。

縦軸に対抗要件の種類、①「異議をとどめない承諾」、②「異議をとどめた承諾」、③「通知」、④「第三債務者に通知しない単なる登記」を置き、横軸に、①「上場企業(有配の場合)および国や地方公共団体」、②「上場企業(無配の場合)」、③「中小企業」、を置いてマトリックスを作り、それぞれのマス目の中に80%を上限とした掛け目を書き込んでいき、条件に応じて、掛け目を70%、60%、50%と徐々に引き下げていくといった対応を検討している金融機関の話聞いたことがあります。

この話のヒントになっているのは、信用保証協会の流動資産担保融資保証制度の要領に、このようなマトリックスで保証上限が設定されていることです。このマトリックスの中で最も高い保証上限が設定されているのは、「異議をとどめない

い承諾」かつ「上場企業(有配の場合)および国や地方公共団体」です。

因みに、現在、債権法改正の議論が進んでおり、法務省が中間試案を取りまとめて、パブリック・コメントを募集中です。このうち民法第 466 条をみると、譲渡制限特約あるいは譲渡禁止特約について、ある程度、効力を狭めるような提案がなされており、これは一歩前進であると評価できます。

一方、民法第 467 条をみると、債権譲渡の対抗要件について、登記一元化を目指す甲案と、通知と登記だけの乙案、そして、注書きとして現状維持案が提示されています。このように対抗要件としての「承諾」が無くなるかのような提案がなされています。これは、金融実務の現状とは異なる提案であると思います。法制審議会での議論がまだ続くと思いますが、こうした動きになっているということだけでも、皆様に、是非、注目していただきたいと思います。

また、中間試案では、ABL の実務で活用されている将来債権の譲渡を法律で明記しようとしています。これは大変結構なことですが、「取得後に倒産した場合、管財人に対して将来債権担保を主張できるか」という点については、なお解釈上の問題が残っています。この点については、資料に掲載している「ABL 法制に関する実務的所感」に詳しく記載しています。

なお、パネル・ディスカッション第二部に関する先ほどの質問の中に、国向けの債権の電子記録債権化の問題がありました。実は、国向けの債権には譲渡制限特約や譲渡禁止特約が設定されているケースが多く、電子記録債権化するためには、まずその関門をクリアしなければなりません。ただ、かつて ABL の信用保証制度が整備された際、経済産業省は自らへの債権が信用保証協会を利用する金融機関に担保提供される場合には、一定の条件をつけつつ、譲渡制限特約を解除する、という取り扱いに踏み切りました。電子記録債権の割引や担保取得などについても、こうした国の動きがまた出てくるのではないかと期待しています。

9. まとめ

(米谷)最後に、今後の電子記録債権の活用の可能性などについて、本日の参加者から、お一人ずつ、お話いただきたいと思います。先ほど、電子記録債権の普及によって中小企業金融の効率化が進めば、必ずしも預貸金の拡大にはつながらないという話がありました。一方で担保としての活用余地が拡がり、融資拡大にも結び付くようにも思えます。金融機関のコメンテーターの方々には、その点をどう考えるかという点にも触れていただけるとありがたいです。それでは、本多さん、お願いします。

(本多氏) 当行では、「でんさい」の普及によって預貸金マーケットが縮小すると見ていますが、だからこそ、いろいろな知恵を絞って、新しい資金ニーズに応えていく必要があると考えているのです。先ほど、担保活用による貸出枠の設定について説明しましたが、これもまた、「でんさい」を有効活用して、信用力に乏しい中小企業に対して、何とかして貸出枠や極度を設定していけるようにしたい、という発想によるものです。こうした新しいことを考えず、今までと同じようなことを漫然と続けていると、確実にマーケットが縮小していくものと考えます。

(米谷) それでは、清水さん、お願いします。

(清水氏) 当庫では、電子記録債権に積極姿勢で対応することを、他金融機関から顧客防衛を図ると同時に、他金融機関からの顧客取り込みを図るビジネスチャンスとしても位置付けています。信用金庫の主たる取引先である中小企業は、電子記録債権に対する認識がまだ不足しているうえ、大手取引先の利用に左右されるなど、受動的でもあります。このため、当庫では、まず利用増加を最優先課題として位置付けており、今後、顧客への周知活動をさらに徹底させるほか、電子記録債権の利用に関する敷居を低くするサービスの充実を図りたいと考えています。電子記録債権利用のための相談業務の実施や低利商品などの充実が、預貸金の増加にも繋がっていくものと考えています。

(米谷) 岩本さんには、今後の「でんさいネット」の機能追加の可能性や、商流情報と決済情報を連携させる金融EDIと「でんさいネット」の融合可能性についても、触れていただけるとありがたいです。

(岩本氏) 「でんさいネット」は開業したばかりですが、先ほども触れたとおり、会計士からの要望もあり、既に残高証明書の定例発行システムの作り込みに着手しており、来春頃にはサービス提供を開始できるのではないかと見込んでいます。それ以外の機能追加については、まず「でんさい」が普及し、さらに高度な使い方をしたいというニーズが出てくれば、それを踏まえて弾力的に対応したいと考えています。

金融EDIについては、全国銀行協会が2012年4月に企業決済高度化研究会の報告書を公表しています。これは全国銀行協会のホームページにも掲載されていますので、興味のある方はご覧いただきたいと思います。かつて全国銀行協会では金融EDI標準を定め、20桁の「マッチングキー」で商取引情報と金融情報のマッチングを図ってはどうか、という提案を行いました。今一つ普及していません。一方、この報告書では、「でんさいネット」について、債権ごとに

20桁の記録番号がユニークに付番されるため、これを EDI の「マッチングキー」として使えば、商流情報と金融情報の融合・連携が図れる、と記載しています。将来、これに対応する財務会計パッケージソフトが開発・販売されればありがたいと思います。

(米谷) それでは、田中丸さん、お願いします。

(田中丸氏) 大企業を債務者とする取引から先行して電子記録債権化が進むという環境ではありますが、全国各地の中堅・中小企業自身が債務者として積極的に発行し、多数の企業間取引が「でんさい」によって決済されていくという環境作りを進めることが本当の意味での普及だろうと感じています。

先ほども申し上げましたように、「でんさい」を発行する中小企業は各種メリットを享受できますが、とくに金融機関との連携強化を期待できるという点は非常に効果が大きいです。

(米谷) それでは、平田さん、融資戦略全体への影響や、これは将来的な話かもしれませんが、海外も含めたサプライチェーン・ファイナンスにどのように応用していくか、といった視点があれば、よろしくお願いします。

(平田氏) 手形からのシフトのみを考えるとすれば、融資ボリュームはあまり変わらないと思います。一方、今後、売掛金が電子記録債権化されていけば、こちらのほうがボリューム的には圧倒的に大きいわけです。こうした譲渡しやすいもの、金融機関にとって評価しやすいものが、世の中に増えてくることになれば、それに伴って与信量が増えても不思議ではないと思います。

海外進出した日本のメーカーが、現地企業との取引に際して、日本の電子記録債権と同じような仕組みでファイナンスを行う体制を構築したいという話は、最近増えています。また、国ごとに異なる制度を共通化するため、政府も電子記録債権のビジネスモデルを海外に輸出したいと考えているようです。

今後の電子記録債権の拡大ペースは、債権法改正と密接に関係してくると思います。特に、譲渡禁止特約などが、法改正によってどのように変わるのか注目しています。債権譲渡されやすい環境が広がると、債務者にとっては、適切な債権者に確実に弁済する上で不安が生じるケースが出てくるかもしれないので、支払手段を電子記録債権に一本化したいというニーズが現れてくるかもしれません。そうなるか否かはまさに法律に依存するため、まずは改正案の内容に注目していきたいと考えています。

(米谷) それでは、仁科さんから、電子記録債権普及の意義などについてお願いします。

(仁科氏) 電子記録債権が普及すると、いずれは、債権のみならず、契約全体の電子化に繋がっていくのではないかと、そして、契約全体の電子化によって大幅なコストカットやビジネスモデルの抜本的な転換が実現されていくのではないかと考えています。金融機関のうち保険会社では、既にタブレット端末を使って勧誘活動を行うようになってきていますし、一部では、申し込みや保険証券の交付を電子ベースで取り扱うケースも普及しています。銀行でも、本日のテーマとなっている ABL のような新商品に止まらず、証書貸付や住宅ローンといった伝統的な金融商品についても、電子記録債権の利用によって、コストカットや紛争の未然防止を実現する余地が出てくるのではないかと思います。

(米谷) パネリストの皆さま、大変、ありがとうございました。電子記録債権の現状だけでなく、将来像も見通したディスカッションができたのではないかと思います。この後、本日の第一部、第二部の議論を総括した最後の締めは、電子記録債権法の制定過程に当初の段階から深く関わられてきた慶應義塾大学法学部教授並びに大学院法務研究科教授の池田先生にお願いしたいと思います。

以 上