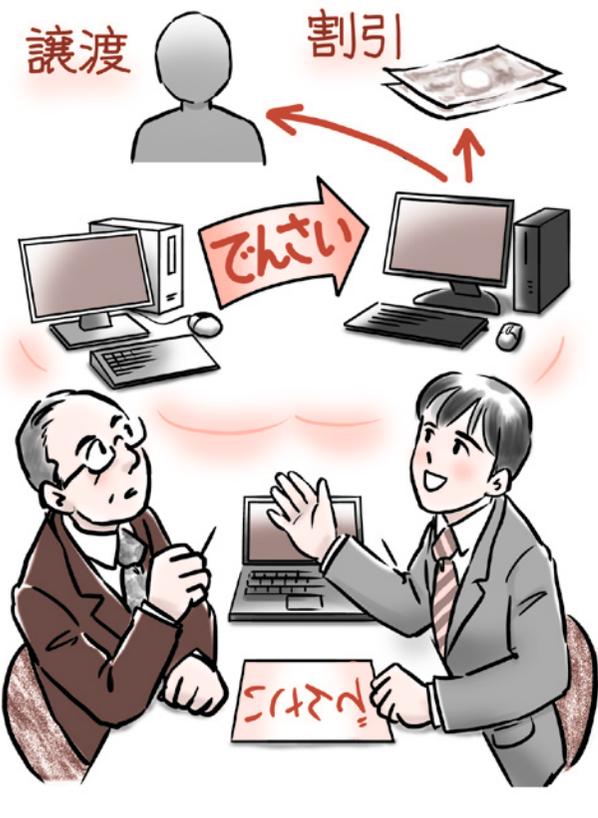


でんさいの仕 取引先の質問

組みと に答える

●利用を促すために

——— 知っておくべき制度内容 ———



インタビュー・株式会社全銀電子債権ネットワーク
でんさいの利用メリットを理解して
関心がある企業にぜひ情報提供を

全国606の金融機関で取り扱われている「でんさい」。振込や手形・小切手と並ぶ決済手段の1つに位置づけられており、金融機関の行職員にとって無視できない存在です。

ここでは全銀電子債権ネットワーク(でんさいネット)の推進担当・岡俊克さんに、でんさいの利用状況や金融機関の行職員に求められる役割について伺いました(以下、敬称略)。

——— まずはでんさいの利用状況について教えてください。 ———

岡 でんさいは平成25年2月にスタートして5年目に入りましたが、取扱いは着実に増えていて、でんさいの利用者登録数は、約45万社(平成29年3月末)で、手形の振出にあたる発生記録請求件数は、平成28年度

の1年間で約171万件(前年比42・9%の増)となっており、決済手段として、多くの企業様に認知されているといえるでしょう。

コスト・事務負担が軽減されることに

——— 企業がでんさいを導入すると、どのようなメリットがあるのでしょうか。 ———

岡 でんさい導入のメリットとしては、第1に「コスト削減」が挙げられます。利用者の方々に話を聞くと、「現物が無いので、集金や郵送の費用負担を回避できる」という声や、手形を利用して企業様からは、「印紙税が浮いた」とのお言葉をいただきます。

第2に「事務負担の軽減」で

方もいらっしゃいます。

金融機関の皆さまの中には、でんさいはまだ馴染みがなく、尻込みする方もいるかもしれません。しかし、でんさいの仕組み自体は手形に準拠しており、金融機関の皆さまにとって理解しやすいものです。

弊社は、でんさいを簡便に理解できる「動画」や「マンガ」、独特の用語を分かりやすく解説している「用語集」、すでに

決済ソリューションとして積極的な情報提供を期待

——— 最後に行職員の方々へのメッセージをお願いします。 ———

岡 現在、金融機関ではお取引先様に対する「ソリューション提案」としてビジネスマッチングや事業承継等の提案に力を入れていかと思いますが、少し角度を変えて「決済ソリューション」としてでんさいを提案してみるのはいかがでしょうか。でんさい自体がコスト削減等のソリューション手段となりま

す。手形は発行する際に、在庫確認に始まり、手形用紙にチェックライターで金額を打刺し、取引印を押印するといった作業が必要ですが、でんさいは基本的にこうした作業は不要です。さらに紛失や盗難等が起り得ないので「リスク削減」につながるほか、手形・小切手のように交換で資金化まで余計な日数がかかることなく、振込と異なり期日前でも割引や譲渡で資金を融通できるため「キャッシュフロー改善」も図れます。一方で、導入を検討中の企業様からは、「資金の受取りだけでも利用契約が必要」「紙の手形のほうが安心」という声聞かれますが、これまで申し上げたでんさいのメリットをお伝えし、ご理解を深めていただく必

聞き手・構成 本誌・長谷川健太