

手形利用をしている製造業のサポートはこう行おう

製造業におけるでんさい移行の課題を踏まえ、分割譲渡の活用など導入提案の要点を解説する。



製

造業では、長年にわたって手形決済が商慣習として根付いている。特に自動車、機械、電子部品等の業界では、親会社から下請企業に至るまでのサプライチェーンが形成されており、手形による支払いが依然多い。

しかし、手形の管理コストや印紙税負担、紛失・盗難リスク等の問題が顕在化しており、でんさいへの移行ニーズが高まっている。

製造業におけるでんさい移行の課題は、サプライチェーン全体での足並みをそろえることである。経済産業省の調査でも、親事業者からの支払

いが手形であり、そのサイトが長い。ため、下請事業者がサイトを短縮できないという声が多く聞かれている。

また、親企業がでんさいに移行しても、下請企業が手形決済を希望すれば、支払側と受取側で異なる決済手段を併用する「二重管理」が生じてしまう。

サプライチェーン全体での協調なくして、手形廃止は円滑に進まないのだ。金融機関の担当者は、この構造的な壁を認識したうえで、親企業と下請企業双方にメリットのある移行計画を提示することが望まれる。

手続きの流れを示し 実務上の不安を軽減

①でんさいの「分割譲渡」機能の活用

でんさいの「分割譲渡」とは、でんさいを金額単位で分割し、その一部を別の相手に譲渡できる制度である。紙の手形では一括での譲渡しか認められておらず、必要な金額だけを切り出すことは不可能である。

しかし、でんさいでは債権の一部だけを切り分けて譲渡できるため、資金調達の柔軟性が格段に高まる。

従来の手形取引では、例え

導入の決め手は 取引先のコスト軽減

②製造業におけるでんさい移行事例

・D社（中堅企業）

D社は、でんさい導入により手形作成にかかる工数を年間29日、経費を年間約90万円削減した。

導入の決め手となったのは、自社だけでなく取引先も

印紙代や郵送料、集金にかかる交通費や時間等の削減効果が見込める点であった。実際に取引先各社に確認した結果、企業規模を問わず約7割の取引先がでんさいへの切替を承諾したのだった。

手形関連業務のペーパーレ

POINT

■分割譲渡を使えば、手元資金の効率的な運用が可能となる点をアピールする
■具体的な手続きの流れや活用事例を示し、実務上の不安を軽減することが力

●手形決済とでんさい決済の比較

項目	手形決済	でんさい決済
管理コスト	高い（紙管理・印紙税）	低い（電子管理）
紛失・盗難リスク	あり	なし
譲渡の柔軟性	一括のみ	分割譲渡可能
資金調達効率	割引手数料が高くなる場合あり	必要額のみ譲渡でき効率的

（出所）筆者作成

分割譲渡の具体的な手続きの流れや活用事例を示し、実務上の不安を軽減することが導入促進のカギとなる。

手形割引で資金調達を行ってきた企業は、これまで「一括割引でまとまった資金を得る」ことに慣れている。そのため、でんさいに移行する際には「従来どおり全額を割引して資金化する方法」だけでなく、「分割譲渡で必要額だけを支払いに充てる方法」も併せて提案することが有効である。

金融機関の担当者としては、取引先の日常的な資金繰り状況を十分に把握し、複数の選択肢を比較検討できる状態を作ることが望ましい。単なる制度の説明にとどまらず、「実務でどう使えるか」という視点で寄り添ったアドバイスを行うことが、製造業のでんさい移行への決め手となるのだ。

ス化が進み、データ転送が可能になったことで、取引件数が増えても手間は増えず、業務効率が大幅に向上した。

・E社（中小企業）

E社は、複数の支払いに対応するため、これまでは親会社に複数枚の手形振出を依頼していた。しかし、親会社がでんさいへ移行したことを機に、E社もでんさいを導入。その決め手となったのが、分割譲渡の機能であった。

債権を一括で受け取り、必要に応じて任意の金額で分割譲渡できるようになったことで、資金支払いの選択肢が広がるとともに手形現物の管理業務が不要となり、大幅な効率化が実現した。