

電子記録債権の普及には 利用者目線に立った取組を

昨年から利用が始まった電子記録債権。企業にとって最も身近な存在である金融機関が果たす役割は大きい。電子記録債権が「使われる」ようになるためには、利用者目線に立った新しいサービスに取り組むことが望まれる。

昨年7月、三菱東京UFJ銀行が設立した電子債権記録機関である、日本電子債権機構が営業を開始、企業も実際に利用を始めた模様である¹⁾。同社は地銀にも積極的に参加を呼びかけ、複数の地銀が参加に応じる構えを見せている²⁾。さらに三井住友銀行とみずほ銀行も追随予定³⁾であり、全国銀行協会の全銀電子債権ネットワーク（以下、でんさいネット）が営業を開始する平成24年上期には、記録機関4社がすべて出揃うことになる。

主役である企業サイドではまだ慎重な態度が窺えるが、「全銀行参加型」を特長とするでんさいネットが営業を開始すれば、企業にはかなり身近なものとなって普及が加速するかもしれない。

電子記録債権は、法律という土台の上に記録機関が定める業務規程を組み合わせてサービスが決まる2階建ての構造である。記録機関によってサービスの内容は異なり、利用者は自らのニーズに合った記録機関でサービスを受けられる、柔軟性のある制度というのがウリだ。各記録機関がそれぞれの特徴をアピールし、利用者目線に立ったよりよいサービスを競うことで、電子記録債権の成長発展につながることが期待されている。

しかし記録機関が複数設立されることは立法段階から想定されていたとは言え、同じ業界内で似たような記録機関が複数設立されることには金融機関の中でも正直とまどいもある。さらにでんさいネットでは、利用者は自ら指定する金融機関を通じて記録機関にアクセスするという「間接アクセス方式」⁴⁾を採用しているため、でんさいネットに参加する金融機関には記録請求取次など新たに発生する業務への対応準備も必要だ。特に中小・地域金融機関からは、限られた時間の中で何をいつまでにどう準備すればいいのか、そもそも行内の推進体制は

どうする、といった悩みも聞かれる。現状では利用者の手数料水準も不透明であり、費用対効果をどう判断すべきか手探りの状況という金融機関が多いのではないだろうか。まずは電子記録債権を使って企業と金融機関の双方にどのようなメリットがあるのか、「腹に落とす」ことが重要だと思われる。

金融機関にとって電子記録債権を 利活用する意義とは何か

電子記録債権を単なる手形代替的な決済手段と考えるのであれば、一つの記録機関が定型的なサービスを行えば十分だろう。しかし、電子記録債権のポテンシャルに鑑みれば、決済手段としての利用だけではもったいない。電子記録債権の普及は企業の金流・商流・物流の可視化をもたらすことにつながると思われる。そこに着目して企業と金融機関双方の利益につながるような金融サービスを提供していくことが必要ではなからうか。

例えば、手形的利用から指名債権へ適用範囲を拡大し、企業の金流・商流の可視化に伴う融資業務への展開や、取引企業紹介といったビジネスマッチング的な観点での利用も考えられる。事前の取り決めで、企業の資金繰り管理機能や財務管理機能を金融機関が代替することも可能であろう。そこに融資機能をセットでサービスすれば、貸出残高の増強施策や新規顧客開拓施策として推進できよう。さらにリスク管理の観点では、内部格付制度への活用に始まり、連鎖倒産防止や融通手形ならぬ融通電子記録債権の検知・予防機能としても活用できるのではないだろうか。

上記のような施策等は電子記録債権によって実現がより容易になることから、企業と金融機関双方が利益を分

NOTE

- 1) カゴメが国内初の電子記録債権を発行したとの新聞報道がされている(2009年11月25日付日本経済新聞)。
- 2) 新聞報道によれば、静岡銀行や広島銀行など6地銀が参加見通し(2010年1月7日付日本経済新聞)。
- 3) 三井住友銀行の子会社であるSMBC電子債権記録簿は平成21年下期中、みずほ銀行の子会社であるみずほ電子債権記録簿は平成22年上期に、それぞれ営業開始予定(いずれも各行リリース)。
- 4) 全国銀行協会「電子債権記録機要綱」より(平成21年3月24日公表)
- 5) デンソー(現在の㈱デンソーウエーブ)の開発部門が開発したマトリックス型二次元コード。QRとはQuick Responseの略。
- 6) サプライチェーンマネジメントシステム
- 7) 「債権の電子的取扱いに関する調査研究事業報告書」(経済産業省委託調査事業/平成17年3月 財団法人 南西地域産業活性化センター) や、「電子債権制度に関する研究会 第二次報告」(平成19年2月 経済産業省) など参照。

かち合う道具として、共に前向きに取り組んでいくことを期待したい。筆者は、このような両者の関係を、リレーションシップバンキングの趣旨を明確にする意味でパートナーシップバンキングと呼んでいる。特にでんさいネットの仕組みでは金融機関が多くの中企業にとって最も身近なアクセス先となることから、電子記録債権の普及にとって金融機関が果たす役割は大きいと言える。

当初は利用者目線に立った 利便性の向上を

電子記録債権を使ってお互いの利益を向上させるためには、電子記録債権が広範に使われることが大前提である。広く使われるための要件は様々あるが、まずは利用者が「使って便利」と感じる工夫が欠かせないだろう。

日常の商取引の決済に電子記録債権を溶け込ませるため、「わざわざ」発生記録請求をするという手間を感じさせない工夫はないだろうか。例えば、債務者が債権者から受領した請求書を確認の上で基本契約等に従って支払を行っている場合、請求書にQRコード⁵⁾をつけて、債務者がQRコードを読み込めば自動的に発生記録手続に進むといった仕掛けはできないだろうか。さらに進めて、請求書を廃止し、取引者間で利用しているSCMシステム⁶⁾などに、検収が済んだら発生記録手続に進むような仕掛けを作ることも考えられよう。値引や割引などは反対債権の発生・相殺という方法によって、できるだけ早く電子記録債権を発生させることが望まれる。このあたり会計システム会社や企業間決済システム会社などにとっては大きなビジネス機会となりうるだろう。流通業界では、リベートや返品など業界特有の商慣行などもあって債権金額が簡単には確定しない、そのような対

応は難しいといった声も聞かれるが、電子記録債権を確定した債権として発生させなければならないという考えに捉われず、最終決済手段の一つくらいに考えて使う利用者側の柔軟性も必要ではないだろうか。

金融機関の融資業務への活用という点では、まずは電子記録債権割引の取組みから始まるものと思われる。電子記録債権になっても支払人の信用調査は不可欠だが、受身ではなくあらかじめ企業が保有する電子記録債権の開示を受けておいて、金融機関の方から事前に当該電子記録債権の割引可否・条件等を提示し、企業は日々保有する電子記録債権の資金化の可能性を確認するといったサービスもありうるだろう。

長年手形に親しんできたような中小・零細企業が、ある日突然手形を止めて電子記録債権にするとはいえないという声も聞かれる。しかし、経済産業省の実証実験など⁷⁾によれば、電子記録債権の利用意向を持つ企業も相応にある。まずはそのような企業を積極的に呼び込むことから始めてはどうだろうか。また電子記録債権の発生・譲渡には契約相手方の承諾も必要であるから、企業の間での評判を高めていく施策も重要だ。金融機関だけがひたすら普及に努めるのではなく、企業と金融機関が協力して普及・利用促進に努め、お互いに使い勝手のよい制度に作り上げていくことが、パートナーシップバンキングの実現につながるのではなかろうか。

Writer's Profile



尾川 宏豪 Hirohide Ogawa

バンキング事業推進部
上級コンサルタント
専門はリスク管理
focus@nri.co.jp