

企業間信用と電子取引

赤 松 健 治
(商工総合研究所)
(主任研究員)

＜要 旨＞

- 本研究は、企業間信用の近年の動向と電子取引の進展について分析したものである。企業間信用には、売上債権として売掛金と受取手形が、買入債務として買掛金と支払手形がある。借入金金融機関から企業に信用を供与するのに対し、企業間信用は企業の取引先から当該企業に信用を供与するものである。また、手形を受取った企業は、その手形を金融機関で割引することで資金の調達ができる。企業間信用は外部からの資金調達の一種であるが、負債である買掛金、支払手形以外にも、資産である受取手形も割引手形として資金調達が可能であり、中小企業にとっては非常に利便性の高い手段である。
- 企業間信用の動きをみると、企業が資金不足にあった1980年代には拡大する傾向がみられたが、バブル崩壊後には縮小傾向を辿っている。企業間信用が減少してきたのは、わが国が資金不足経済から資金余剰経済へ移行する中で、経済活動が鈍化し企業の売上が伸び悩んだこともあるが、手形の発行が急速に減少してきたことの影響が大きい。このため、中小企業の資金調達手段として活用が限定されるようになってきた。
- 手形の減少には、様々な要因が指摘されているが、いずれも手形が紙であることに起因する諸コスト、諸リスクの問題である。これに対し同じ売上債権である売掛金を手形のように資金調達に活用する動きも出ているが、指名債権という性格からその活用手法はあまり普及していない。
- こうした状況から、手形と売掛金の両方の課題を克服できる新しい制度として電子記録債権制度が検討され、整備されてきた。電子記録債権は、いわば売掛金を手形のように便利な資金調達手段に変えるものであり、手形が減少してきた状況下で中小企業にとっては売掛金という企業間信用による有力な資金調達手段が増えることとなる。ただその前提として電子記録債権が中小企業全般に広く普及することが必要である。
- 企業間信用は企業の通常の商取引、企業間取引と密接不可分の関係にある。この企業間取引

で最近の大きな動きとして、企業間電子商取引（B to B）が成長してきたことが挙げられる。企業間電子商取引の急成長に伴い、企業の商取引全体に占める電子商取引のウェイトも高まってきている。電子記録債権は、手形の減少が著しい中で売掛金などの売上債権を中小企業などの資金調達にも活用できないか、という観点から検討され実現してきたものであるが、電子商取引とリンクすることにより商取引の始まりから決済までを一貫して電子化できる効率的・効果的な仕組みを構築することも可能とみられることもあり、今後様々な展開が期待される。

目次

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1. 企業金融と企業間信用 | 4. 手形の減少と代替手段の登場 |
| 1-1. 企業金融における企業間信用 | 4-1. 過去における手形の活用 |
| 1-2. 企業間信用について | 4-2. 手形の減少の原因 |
| 2. 企業間信用に関する研究について | 4-3. 代替手段の登場 |
| 3. 企業間信用の推移 | 5. 電子記録債権 |
| 3-1. 法人企業の企業間信用の規模 | 5-1. 電子記録債権制度創設の経緯 |
| 3-2. 企業間信用の推移 | 5-2. 電子記録債権の概要 |
| 3-3. 企業間信用の業種別特徴 | 5-3. 電子記録債権のメリット |
| 3-4. 総資産に占める構成比 | 5-4. 電子記録債権の取組み状況 |
| 3-5. 中小企業の企業間信用の傾向 | 6. 企業間信用と電子商取引 |
| 3-6. 企業間信用の変化の要因 | |
| 3-7. 企業間信用と中小企業の資金調達 | |

1. 企業金融と企業間信用

1-1. 企業金融における企業間信用

企業金融は、バランスシート上のどの部門（資本、負債、資産）での調達であるかによって、次のように分類される。第一は資本の部である。ここには自己資本として株式による調達（増資）や利益の内部留保といった返済の必要のない自己資金が含まれる。第二に負債の部で

ある。ここには他人資本である社債や借入金の他、企業間信用（買掛金や支払手形）といった返済する必要がある資金が含まれる。さらに第三の手段として資産の部がある。これは資本や負債ではなく資産による資金調達である。具体的には企業が保有する債権や不動産などの資産を流動化することにより資金を調達するものである。

企業の資金調達については、自己資本と他人

資本という分類以外にも、自己資金と外部資金といった分け方や、直接金融と間接金融という分類もある。自己資金とは上記自己資本のうち企業自身の利益を蓄積した内部留保である。一方外部資金とは返済の要否にかかわらず外部からの資金調達となるものであり、自己資本のうちの株式と、他人資本（借入金、社債発行、企業間信用など）が該当する。また、外部資金は、直接金融と間接金融と企業間信用に分けられる。直接金融は、金融市場から企業が直接資金を調達するもので株式や社債が該当する。間接金融は、金融機関が仲介して企業の資金調達となる借入金である。

企業間信用の位置づけとしては、他人資本であり外部資金となる。ただし、買掛金や支払手形はそのまま企業間信用としての資金調達となるが、これ以外に、割引手形のように企業間信用のうち資産に分類される受取手形を金融機関で割引くことによっても資金調達が可能である。この場合の割引手形は金融機関からの借入金と同様に間接金融に含まれる。このように、企業間信用は外部からの資金調達であるが、負債である買掛金、支払手形以外にも資産である受取手形も割引手形として資金調達が可能であり、利便性の高い資金調達手段であるといえる。日本においては、特に中小企業は、自己資本が脆弱で他人資本に依存しており、また他人資本のうち直接金融の手段もその信用力等から利用が困難であったため、間接金融や企業間信用が資金調達の主体であった。最近では社債等の直接金融の利用も徐々に進んでいるが、依然として企業間信用は、中小企業にとって借入金に並ぶ重要な資金調達手段である。最近では、資産

を活用した資金調達手段として売上債権などの資産流動化も開発されてきたが、従来、資産を活用した資金調達手段としては、受取手形を金融機関で割引く割引手形が最も一般的であった。このように、企業間信用は、負債としても資産としても企業の資金調達手段となる利便性の高い機能を有していたといえる。

1-2. 企業間信用について

企業間信用とは、財・サービス（商品）の売り手である企業が、買い手に対して、商品の代金決済を一定期間猶予することにより信用を供与することである。同じ外部資金の調達手段である株式や借入金は、企業の事業活動（財務活動ではない意味の）とは独立した資金調達手段であるが、企業間信用は、企業が（取引先の了解のもとに）商取引、事業活動の流れの中で代金の支払いを一定期間猶予してもらうものである。つまり、企業においては、製造業では材料の仕入れから加工、最終製品の販売という事業活動が、卸小売業では商品の仕入れ、販売という事業活動が継続してなされるが、こうした事業活動で生じた債務の支払いを買掛金や支払手形の形で一定期間相手企業から猶予してもらう、これが企業間信用である。ただ通常、企業においては販売（売上）代金の回収よりも、仕入れ代金や諸経費の支払いが先行することが多い。特に資金的な余裕が少ない中小企業においては、この代金回収までの先行支出を補うための資金（運転資金）が必要となる。従来は金融機関からの借入や受取手形の割引により、こうした必要資金を調達してきた。借入金は金融機関が企業に信用を供与するのに対し、企業間信

用では、取引先が企業に信用を供与する。また、手形を受取った企業の側では、その手形を金融機関で割引することで資金の調達ができる。そこにおいては、相手企業の信用力も活用できる。このように企業間信用は、支払う側、受取る側の双方の企業ともに資金調達的手段とすることができ、中小企業にとっては非常に利便性の高い手段であったといえる。

わが国全体の企業間信用の規模は、財・サービスの売り手である企業の売上債権（売掛金と受取手形）を合計したものとなる。（なお、企業の資産に計上される売上債権には、その企業の家計に対する売上債権も含まれている。）わが国の企業の資金調達においては、他国と比較すると借入金の比率が高いといわれるが、それに加えて企業間信用の比率も高いことが指摘されていた。しかしながら企業間信用の推移を追うと、後にみるように企業間信用の比率はやや低下する傾向にある。

企業間信用は、企業の商取引に伴い発生するものである。わが国の企業は、過去2度の石油危機、その後のバブル経済と崩壊という厳しい局面を経験してきた。ここにおいて企業は、いわゆる減量経営、あるいはバランスシート調整を行い、より効率的に利益をあげられる体質へと転換を図ってきたとされているが、おそらく企業間信用も例外ではないであろう。企業は、資産負債のバランスを見直す中で圧縮できるものは極力圧縮してきたものと思われる。また、最近の企業間信用の縮小には、企業倒産の増加や信用リスクの高まりといった経済状況も影響していることが考えられる。つまり、様々なリスクが高まってきたことによって、企業間の信

用供与が抑制されているのではないか、ということである。

ところで、企業間信用は中小企業の有力な資金調達手段の一つであるが、それは同時に企業の経営という観点からみると商取引における代金の決済条件、受取条件をあらわすものでもある。例えば、財務省の法人企業統計によると、2011年度末の売上債権は221.0兆円であるが、これは2011年度の売上高1381.0兆円の58.4日分に相当する。これを売上債権回転期間といい、企業の売掛期間、手形期間などのすべてを含めた、平均的な決済条件（信用供与をする側の受取条件）が2ヶ月弱であるということを示している。この企業の受取条件を示す売上債権回転期間は、長期化すれば受取条件の悪化であり、逆に短期化すれば受取条件が好転したことを通常意味している。

2. 企業間信用に関する研究について

企業間信用について分析している研究はこれまであまり多くはないが、近年における研究としては以下のものがある。

「企業間信用と企業間関係の分析」（エメリー・有賀・河口、1993）では、日本における企業間信用の主要な決定要因について分析している。ここでは、過去の研究をもとに企業間信用の利用動機を取引動機、金融動機、在庫特化動機に分類し、業種による特性等を推計している。

取引動機は、製造業におけるサプライチェーンなどの取引関係から発生する企業間信用である。これに対し金融動機は、卸小売業までを含

んだ幅広い企業間の取引関係において、主に資金繰りのために発生する企業間信用としている。最後の在庫特化動機とは、季節性の高い商品などで製造と販売のずれを調整するために発生する企業間信用である。

日本における企業間取引の特徴としては、①企業間の技術的、資本的つながりにより、企業間取引が企業内取引に類似している、②長期的な取引関係によって資金需要やリスクの評価において情報の優位性を有する、③企業間ネットワークが存在し、商社がその中枢の専門的役割を果たしている、④生産と取引活動の多くの面で企業間取引が分業・特化されている、の4点を指摘している。

業種による特性等の計測結果としては、1979年から1991年までのデータの分析により、①企業間信用の利用状況は業種によって異なるが、これは企業間信用の利用動機の違いを反映しており、製造業では取引動機が重要、第3次産業では金融動機が重要であり、在庫特化動機は製造業以外では重要ではないこと、②金融引締期において企業間信用は増加する、とりわけ大企業や商社は供給を増やすこと、などを指摘し、全体として企業間信用の動機や利用度の異なる背景には、企業間関係の特徴が基礎的な要因であることが分かったとしている。

「企業間信用のパネル推定」（竹廣・大日、1995）では企業間信用の決定要因を、1967年から1992年までのデータを用いて推計し、決定要因のうち「前期の企業間信用」が正の影響を統計的に有意に及ぼしていることから、企業間信用の前提となる企業間取引は習慣的に形成

されていることを示唆するものであるとしている。また「前期の企業間信用」以外では、売上債権に大きな影響があるのは「手元流動性」であること、「現預金」は売上債権、買入債務ともに負の影響が出たこと、買入債務に大きな影響があるのは「利潤率」であること、などを指摘している。なおここでは手形交換の推移も分析している。全銀データ通信システムによるオンライン化の進展に伴い、1973年以降、飛躍的に決済額が増加したが、この急速な手形決済の増加は、この間の企業間信用の増加を裏付けているとしている。（オンライン化前の1972年に約20兆円→1979年に250兆円→1990年に1,800兆円超）

「企業間信用と金融機関借入は代替的か」（植杉、2005）では、日本での企業間信用の利用状況と、金融機関借入金との関係について分析している。

まず、企業間信用の状況について、負債における買入債務は長短借入金には及ばないが10%を超え主要な資金調達手段になっていること、中小企業では規模が大きくなるに従って企業間信用を多く利用していること、一方大企業になると逆に企業間信用の利用割合が低下することを挙げ、その背景には、規模の小さい中小企業は信用力がないため買入債務、特に買掛金によって仕入先に代金決済を待ってもらう力がないこと、大企業はCPなど代替できる資金調達手段が豊富にあり、企業間信用に頼る必要性が低いこと、などがあると分析している。次に、産業別に見ると、小売業では、消費者が販売先であるため企業間信用のうち売上債権はな

かなか発生しないが買入債務は発生すること、一方卸売業では、短期の取引が多い上に担保（不動産等）が少ないため、企業間信用により多くを頼らざるを得ないこと、また不動産業や建設業では、業務の性格上、企業間信用の支払期間が長くなることなどを指摘している。

「中小企業における企業間信用の機能」（鶴田、2007）では、最近の企業間信用に関する主要な論点を以下の5点に要約している。

①企業間信用を供給する納入業者は無担保債権者であり、企業間の情報ネットワークを構築していることから、銀行と比べて顧客企業の信用リスクに関する情報を低いコストで生産できる。

②納入業者は顧客企業との取引を停止させると、売上が減少し多くの損失をこうむることから、顧客企業が経営危機に陥っても信用取引をすぐに停止させたりしない。故に納入業者はホールドアップ問題に直面していると考えられる。

③納入業者は、顧客企業が経営危機に陥っても、すぐに信用供与を停止することができないので、あらかじめ高いプレミアムを信用取引の際に要求する。故に企業間信用の実質金利は金融機関が提示する金利よりも高い。ただし、企業間信用のコストに関する一連の議論については、様々な疑問が提示されている。

④不況期などに金融機関融資が減少した際、企業間信用は増加する傾向にあり、金融機関借入れと企業間信用の間に代替関係が存在する。ただし、この議論についても逆の結果を導出している論文もある。

⑤不況期においてある企業が予想外の流動性ショックに陥ると、そのショックが多くの取引先企業に伝染する可能性がある。ただし、伝染効果に関する実証的な分析は現時点では行われていない。

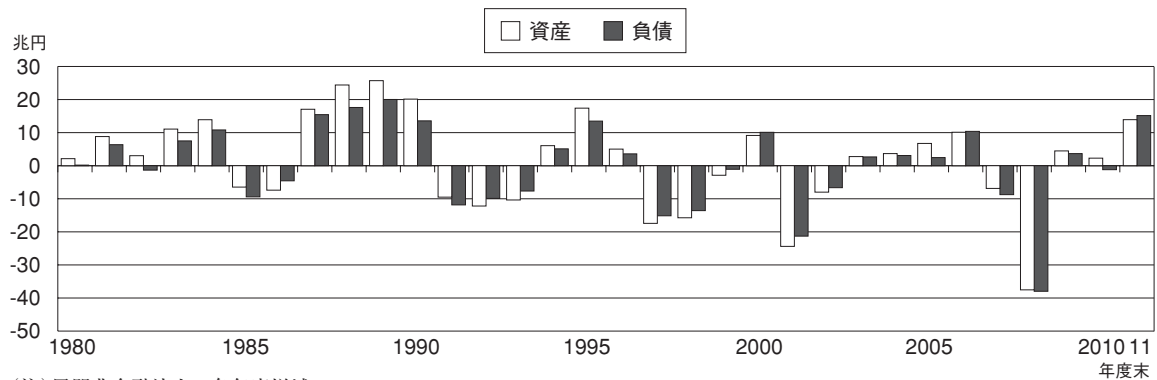
また、CRD（中小企業信用リスク情報データベース）を用いて分析した結果、①金融機関融資と企業間信用は不動産業、サービス業以外では代替的であること、②経営危機に陥った中小企業に対して信用供与が大幅に減少すること、③不況期には企業間信用が大幅に減少する傾向があり、特に伝染効果を受けやすい中小企業に対する信用供与が大幅に減少することを指摘している。

3. 企業間信用の推移

わが国全体の企業間信用のおおよその規模をみることができる統計としては日本銀行の資金循環統計がある（ただし、海外との取引である貿易信用も含めた企業間・貿易信用）。この統計では2011年度末時点が公表されているが、これによれば民間非金融法人企業が資産として保有している企業間・貿易信用は224.1兆円である。これに対し同じ民間非金融法人が負債として負っている企業間・貿易信用は174.0兆円となっている。民間非金融法人以外では、家計（個人企業を含む）の企業間・貿易信用の負債が55.2兆円、海外の企業間・貿易信用の資産が2.5兆円、負債が4.6兆円となっている。

その動きをみると、企業が資金不足にあった1980年代には、企業間・貿易信用は資産・負債ともに拡大する傾向がみられた（図表1）。

(図表1) 企業間・貿易信用の推移



(注) 民間非金融法人の各年度増減
(資料) 日銀「資金循環統計」

特に、資産の拡大が負債より大きい。こうした動きからすると、企業においては、1980年代までは他部門（金融機関等）から資金調達して資金不足を賄うと同時に、企業間においても信用取引を活発化して資金繰りを行ってきたと考えられる。これが、1990年代、バブルが崩壊すると、企業間・貿易信用の拡大傾向が止まり、縮小する傾向が目立つようになった。また、以前は資産が負債より増加し、企業間・貿易信用の規模が拡大する傾向にあったが、1990年代、特に後半は資産が負債を上回って縮小した。それ以降も、企業間・貿易信用は総じて規模が横ばいないし縮小傾向にある。

3-1. 法人企業の企業間信用の規模

企業間信用の推移を詳しく見ることができる統計として、財務省の法人企業統計がある。以下、法人企業統計年報により、企業間信用の推移を追ってみることとしたい。（なお、法人企業が対象であり個人企業は含まない。）

法人企業の売上債権（売掛金、受取手形、受取手形割引残高の合計）は、1960年代当初には約10兆円規模であったが、1970年代には50

兆円を超え、1980年代には80兆円を超えるなど高度成長期に急速に拡大した。2011年度末では売上債権は221.0兆円（うち4.8兆円は受取手形割引残高）、買入債務167.3兆円である。売上債権は買入債務より53.7兆円多いが、これは法人企業以外の部門に対する信用供与の超過分である。法人企業以外の部門としては、個人企業、家計、政府、海外の各部門がある。

3-2. 企業間信用の推移

売上債権の推移を見ると、バブル経済のピークに売上債権のピークがほぼ重なっていることから、以下では1980年代以降バブル経済をさんでバブル崩壊後現在までの期間における企業間信用の推移をみていくことにする。

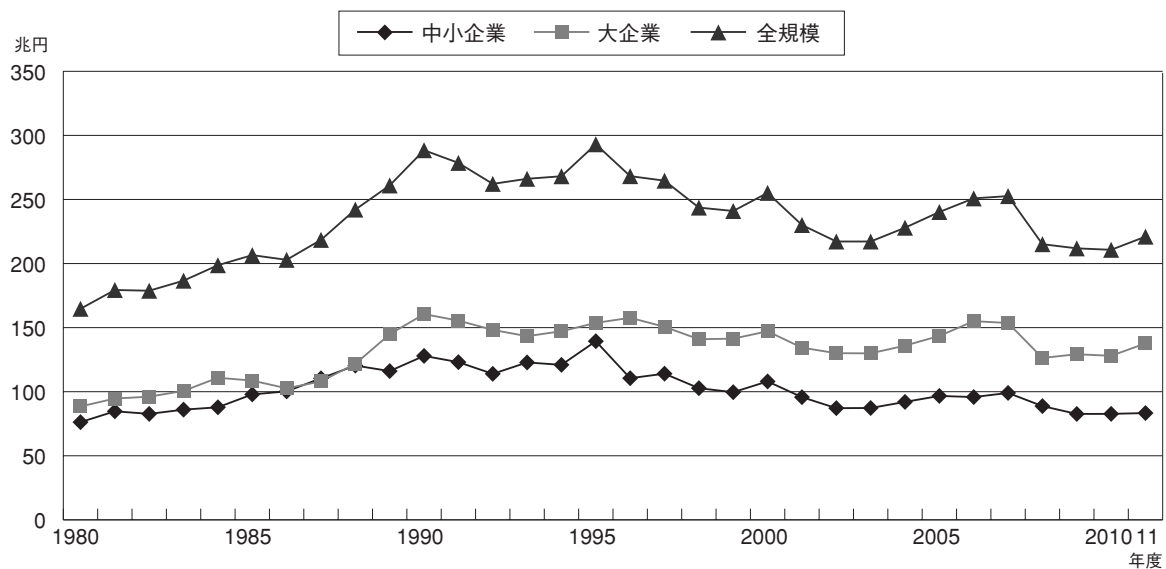
売上債権は1980年度の164.6兆円から、1990年度には288.4兆円まで増加したが、それ以降は一時的な増加があったものの概ね減少傾向が続いてきた（図表2）。2011年度には221.0兆円と21年前のバブル経済末期1990年度に比較して67.4兆円、▲23.4%の減少となっている。一方、買入債務は、売上債権同様に、1980年度の138.2兆円から1990年度には227.7兆円まで

増加した後、減少に転じ、2011年度には167.3兆円となった。1990年度比では60.4兆円、▲26.5%の減少である（図表3）。

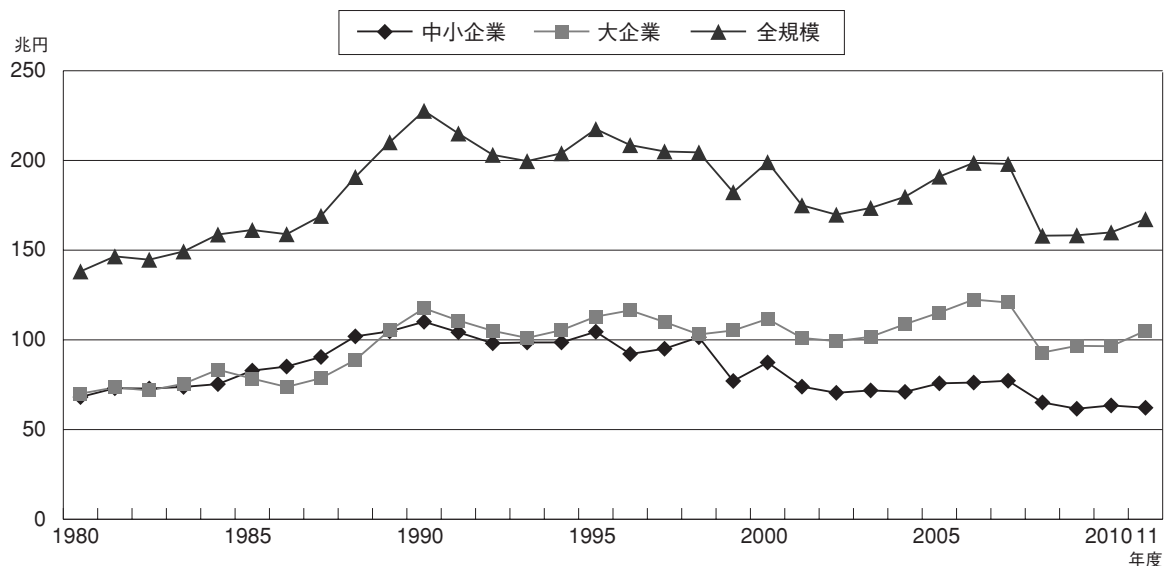
これを規模別に見ると、規模が小さい企業で大きく減少している。売上債権は、大企業（資本金1億円以上）が1980年度の88.5兆円から1990年度に160.5兆円となった後、2011年度は

137.7兆円となり、1990年度比22.8兆円、▲14.2%の減少であったのに対し、中小企業（資本金1億円未満）は1980年度の76.2兆円から1990年度127.9兆円に増加した後、2011年度には83.3兆円まで減少しており、この間の減少は44.6兆円、▲34.9%であった。

（図表2）売上債権の推移



（図表3）買入債務の推移



（注）中小企業は資本金1億円未満、大企業は資本金1億円以上
（資料）財務省「法人企業統計年報」

一方、買入債務はというと、大企業が1980年度の70.0兆円から1990年度には117.6兆円となったが、2011年度では105.1兆円であり、この間の減少は12.5兆円、▲10.6%である。これに対し中小企業は、1980年度の68.1兆円から1990年度には110.1兆円となった後、2011年度は62.2兆円となり、この間47.9兆円、▲43.5%となっており、規模としては1980年度の水準も下回る規模まで縮小した。売上債権、買入債務ともに、規模の小さい企業の減少が顕著であり、この結果から見る限り、中小企業の間での企業間信用の取引規模が大企業のそれよりも縮小してきているといえる。また、買入債務のほうで売上債権よりも大きく減少しており、特に中小企業における買入債務の減少が目立っている。

次に業種別にみると、まず売上債権は、製造業では1980年度64.4兆円であったが、1990年度には103.5兆円となり、これ以降減少に転じ、2011年度では82.1兆円となっている。1990年度比で21.4兆円、▲20.7%の減少である。これに対し非製造業では、1980年度100.3兆円から1990年度には184.9兆円となったが、2011年度では138.9兆円であった。1990年度比で46.0兆円、▲24.9%の減少であり、この間、製造業、非製造業ともにほぼ同じ幅で減少してきている。

さらに、業種別、規模別でみると、製造業・大企業は1980年度40.8兆円だったが、1990年度には67.1兆円に拡大した後、2011年度には60.1兆円となった。一方製造業・中小企業は、1980年度の23.6兆円から1990年度36.4兆円、2011年度21.9兆円となっており、全般に売上債権が減少傾向にある中で、製造業・大企

業では2011年度でも1980年度の水準は上回っているのに対し、製造業・中小企業では2011年度には1980年度の水準を下回るまで減少してきており、製造業においては、中小企業のほうが売上債権の減少の度合いが大きいといえる。これに対し、非製造業では、まず非製造業・大企業は1980年度47.7兆円だったが、1990年度には93.4兆円に拡大した後、2011年度には77.5兆円と、まだ1980年度よりかなり高い水準を維持している。一方非製造業・中小企業は、1980年度の52.6兆円から1990年度91.5兆円、2011年度61.4兆円となっており、製造業同様に中小企業の落ち込み幅が大きい。

このようにみえてくると、売上債権については業種よりも規模による違いのほうが目立つ結果となっている。

次に、買入債務について、同じようにみていくと、業種別では、製造業は1980年度48.4兆円であったが、1990年度には72.2兆円となり、これ以降減少に転じ、2011年度では58.4兆円となっている。1990年度比で13.8兆円、▲19.1%の減少である。これに対し非製造業では、1980年度89.8兆円から1990年度には155.5兆円となったが、2011年度では108.8兆円であった。1990年度比で46.7兆円、▲30.0%の減少であり、この間、製造業よりも非製造業のほうで減少している。なお非製造業においては、買入債務は売上債権とほぼ同額減少した。

さらに、業種別、規模別でみると、製造業・大企業は1980年度30.8兆円だったが、1990年度には47.2兆円に拡大した後、2011年度には44.7兆円となった。一方製造業・中小企業は、1980年度の17.5兆円から1990年度25.0兆

円、2011年度13.7兆円となっており、全般に買入債務が売上債権同様に減少傾向にある中で、製造業・大企業では2011年度でも1980年度の水準は上回っているのに対し、製造業・中小企業では2011年度には1980年度の水準を下回る水準まで減少してきている。製造業においては、中小企業のほうが買入債務の減少の度合いが大きいといえ、これは売上債権と同じ傾向である。これに対し、非製造業では、まず非製造業・大企業は1980年度39.2兆円だったが、1990年度には70.4兆円に拡大した後、2011年度には60.4兆円となり、1980年度よりかなり高い水準を維持している。一方、非製造業・中小企業は、1980年度の50.6兆円から1990年度85.1兆円、2011年度48.5兆円となっており、製造業同様に中小企業の落ち込み幅が大きい。このように、買入債務についても売上債権同様、業種よりも規模による違いのほうが目立つ結果となっている。なお、売上債権よりも買入債務のほうがもともと金額が小さかったのにもかかわらず、1990年度から2011年度にかけての減少の度合い（減少率）は買入債務のほうが大きくなっており、この結果、売上債権と買入債務の間の乖離はむしろ拡大傾向にある。

以上から、金額ベースでの企業間信用の動きとしては、売上債権、買入債務ともに中小企業において、製造・非製造を問わず1990年代以降の減少傾向が目立っているといえる。

3-3. 企業間信用の業種別特徴

では、どのような業種で企業間信用を多く活用しているのだろうか。業種別に全産業に占める企業間信用の構成比をみると、まず売上債権

では、卸売業の比率が圧倒的に高いことを受けて非製造業の比率が高くなっている（図表4）。また、1980年代から2000年代にかけて、製造業の比率が若干低下気味であり、非製造業では卸売業の低下が目立つ。

以下、2000年代で見ていくと、製造業37.1%に対し、非製造業62.9%である。構成比の高い業種は、非製造業では卸売業28.8%、建設業10.3%で、製造業では電気6.6%、はん用5.5%、化学4.4%、輸送用4.0%である。また小売業は業種柄5.3%とあまり高くない。規模別に見ると、同じく2000年代で、中小企業では製造業27.5%、非製造業72.5%と、非製造業の構成比が高くなる。内訳では、卸売業32.8%が最も高く、建設業13.6%となっており、製造業では、はん用4.3%以外全般に低い。小売業は8.8%である。

次に買入債務では、売上債権同様、卸売業が圧倒的に高く、このため非製造業の比率が高くなっている（図表5）。また、製造業の比率は1990年代には若干低下したが2000年代には上昇し1980年代の水準に戻っている。その一方で1990年代、2000年代と卸売業が一貫して低下を続けている。以下、2000年代で見ていくと、製造業33.4%に対し、非製造業66.6%である。構成比の高い業種は、非製造業では卸売業32.1%、建設業11.6%、小売業9.3%で、製造業では電気6.9%、輸送用4.9%、はん用4.4%である。売上債権、買入債務ともに、製造業の中で機械3業種といわれるはん用、電気、輸送用の比率が高い傾向がみてとれる。また小売業は業種柄、買入債務の比率が売上債権に比較すると際立って高い。規模別に見ると、同じく2000

年代で、中小企業では製造業22.0%、非製造業78.0%と、売上債権同様、非製造業の構成比が高い。内訳では、卸売業35.9%が最も高く、建

設業13.7%、小売業13.6%となっており、製造業では、はん用3.1%以外全般に低い。以上が金額ベースでの推移である。

(図表4) 売上債権の業種別構成比

	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業(除く金融保険業)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
製造業	38.1%	36.2%	37.1%	36.5%	37.1%
食料品	2.1%	2.2%	2.6%	2.9%	3.3%
繊維・衣服その他	2.8%	1.9%	1.1%	1.0%	0.8%
木材・木製品	0.9%	0.6%	0.4%	0.4%	0.3%
パルプ・紙・紙加工品	1.3%	1.0%	1.0%	1.2%	1.0%
印刷・同関連	1.3%	1.6%	1.4%	1.1%	1.0%
化学	4.6%	4.0%	4.4%	4.5%	4.5%
石油製品・石炭製品	1.3%	0.7%	1.0%	0.9%	1.2%
窯業・土石製品	1.6%	1.5%	1.2%	1.1%	1.1%
鉄鋼	2.3%	1.5%	1.2%	1.4%	1.4%
非鉄金属	1.2%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
金属製品	2.6%	2.4%	2.2%	2.1%	2.2%
はん用、生産用、業務用機械器具	4.6%	4.7%	5.5%	5.0%	5.2%
電気・情報通信機械器具	4.9%	6.2%	6.6%	6.2%	5.9%
輸送用機械器具	3.9%	3.7%	4.0%	3.8%	4.7%
その他の製造業	2.9%	3.2%	3.6%	3.8%	3.5%
非製造業	61.9%	63.8%	62.9%	63.5%	62.9%
建設業	8.0%	11.3%	10.3%	9.6%	9.5%
卸売業	39.0%	31.7%	28.8%	27.5%	27.1%
小売業	4.4%	5.5%	5.3%	5.0%	4.9%

(注) 売上債権は、売掛金、受取手形、割引手形の合計

(資料) 財務省「法人企業統計年報」

(図表5) 買入債務の業種別構成比

	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業(除く金融保険業)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
製造業	33.9%	31.1%	33.4%	34.7%	34.9%
食料品	2.0%	1.9%	2.1%	2.3%	2.6%
繊維・衣服その他	2.3%	1.5%	0.9%	0.7%	0.7%
木材・木製品	0.8%	0.6%	0.4%	0.3%	0.3%
パルプ・紙・紙加工品	1.2%	0.9%	0.9%	1.1%	0.9%
印刷・同関連	1.2%	1.4%	1.2%	1.0%	0.9%
化学	3.6%	2.9%	3.1%	3.3%	3.2%
石油製品・石炭製品	1.3%	0.6%	0.9%	1.2%	1.4%
窯業・土石製品	1.3%	1.2%	1.0%	1.1%	1.0%
鉄鋼	2.2%	1.3%	1.4%	1.8%	1.5%
非鉄金属	1.1%	0.7%	0.8%	0.9%	0.9%
金属製品	2.1%	1.8%	1.7%	1.7%	1.8%
はん用、生産用、業務用機械器具	3.6%	3.6%	4.4%	4.5%	4.5%
電気・情報通信機械器具	4.7%	5.9%	6.9%	6.8%	6.0%
輸送用機械器具	3.9%	4.1%	4.9%	4.8%	6.1%
その他の製造業	2.6%	2.7%	2.9%	3.2%	3.0%
非製造業	66.1%	68.9%	66.6%	65.3%	65.1%
建設業	9.8%	13.4%	11.6%	9.9%	10.1%
卸売業	40.5%	34.5%	32.1%	31.8%	31.3%
小売業	7.2%	9.0%	9.3%	9.2%	8.6%

(注) 買入債務は、買掛金、支払手形の合計

(資料) 財務省「法人企業統計年報」

3-4. 総資産に占める構成比

次に、企業間信用が総資産対比ではどのように推移してきたのかをみてみよう。総資産対比での企業間信用は、1980年度からほぼ一貫して低下傾向にある。ただ、年代によってその動きは異なっている。まず、1980年代は総資産、企業間信用ともに増加傾向を辿ったが企業間信用の増加率が総資産を下回った。1990年代は総資産が増加を続けたのに対し、企業間信用が減少に転じている。2000年代は総資産も増加がストップしたが、一方で企業間信用の減少が続いている。このように、企業間信用と総資産は別々の動きを辿ったが、結果的に企業間信用の比率は低下傾向が続いた。

実際の売上債権の総資産に対する比率（構成比）をみると、1980年度30.7%であったが、その後1990年度24.5%、2000年度19.2%、2011年度15.0%とほぼ一貫して低下してきている。この間の平均値をみると、1980年代27.6%、1990年代20.6%、2000年代17.4%である（図表6）。1980年代から2000年代にかけてほぼ10%ポイント、構成比が低下したことになる。2011年度には1980年代のほぼ半分程度にまで

低下した。

規模別にみると、1980年代には中小企業28.0%、大企業26.2%であったが、1990年代には中小企業、大企業ともに20.6%となり、2000年代は中小企業17.5%、大企業17.4%であった。2011年度は中小企業14.5%、大企業15.3%である。1980年代には中小企業の構成比がやや高い水準にあったが、1990年代以降は大企業との差がほぼ解消しており、規模による差はあまりないといえる。

これを、業種別にみると、製造業、非製造業ともに低下傾向にあるが、その水準には差がある。製造業は、1980年代の29.7%から1990年代24.7%、2000年代20.6%と低下し、2011年度には19.4%となっている。これに対し非製造業では1980年代26.4%、1990年代18.9%、2000年代16.0%と推移し、2011年度には13.2%となっており、製造業の水準が一貫して高い。また、製造業では規模による差もみられる。製造業・中小企業は1980年代には34.3%という高い水準にあった。その比率は全体と同様に低下傾向を辿っているが、2011年度でも21.4%の水準にある。これに対し製造業・大企業では

（図表6）売上債権の構成比（対総資産）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	28.6%	20.6%	17.5%	14.5%	14.5%
	大企業	26.7%	20.6%	17.4%	14.6%	15.3%
	全規模	27.6%	20.6%	17.4%	14.5%	15.0%
製造業	中小企業	34.3%	28.1%	23.4%	20.4%	21.4%
	大企業	27.5%	23.2%	19.6%	17.5%	18.8%
	全規模	29.7%	24.7%	20.6%	18.3%	19.4%
非製造業	中小企業	26.7%	18.7%	16.0%	13.1%	13.0%
	大企業	26.1%	19.1%	16.0%	12.9%	13.3%
	全規模	26.4%	18.9%	16.0%	13.0%	13.2%

（注）中小企業は資本金1億円未満、大企業は資本金1億円以上
（資料）財務省「法人企業統計年報」

1980年代27.5%と製造業・中小企業よりも低く、2011年度では18.8%となっており、この間、一貫して製造業・中小企業が製造業・大企業を上回って推移している。一方、非製造業では、製造業とは異なり、規模による差は少ない。非製造業・中小企業は1980年代には26.7%であったが、徐々に低下し2011年度には13.0%となった。これに対し非製造業・大企業は1980年代の26.1%から2011年度には13.3%まで低下した。この間、規模の差はほとんどなく、非製造業・中小企業のほうが非製造業・大企業よりも低くなる年度もあった。

このように、企業間信用の構成比を業種別にみると、製造業、非製造業ともにその構成比は徐々に低下してきているものの、一貫して製造業が非製造業よりも高い水準で推移してきていること、製造業では中小企業の構成比が高いが、非製造業では規模による差がみられないこと、などが特徴として挙げられる。

次に、買入債務の総資産に対する比率（構成比）であるが、これは規模別、業種別ともに売上債権の動向と類似した動きを示している。買入債務の構成比は1980年代の22.1%から1990

年代16.0%、2000年代13.5%、2011年度11.3%と低下してきた（図表7）。規模別には売上債権同様、1980年代では中小企業の構成比が高かったが、2011年度ではほぼ同水準となっている。また、製造業のほうが非製造業よりも水準が高い。製造業では中小企業のほうが大企業よりも水準が高い状況が1990年代まで続いていたが、2000年代にはほぼ同水準となってきている。非製造業も同様で、過去には中小企業が高かったが、2000年代には若干中小企業が高いものの、ほぼ同水準になってきている。

なお、こうした傾向についてやや詳しい業種分類によりみてみることにしたい。

（売上債権の推移）

まず、1980年代には全産業の売上債権の総資産に占める構成比は27.6%であったが、製造業29.7%、非製造業26.4%と製造業がやや高い。製造業の中では、金属製品が35.1%と高く、機械関連の製造業も概ね30%前後の水準であった（図表8）。これに対し非製造業では、商社金融に代表される卸売業が48.0%と飛びぬけて高く、建設業も25.2%とやや高い一方、小

（図表7）買入債務の構成比（対総資産）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	24.7%	17.2%	13.7%	11.1%	10.8%
	大企業	19.9%	15.0%	13.4%	11.0%	11.7%
	全規模	22.1%	16.0%	13.5%	11.0%	11.3%
製造業	中小企業	24.0%	18.0%	14.6%	13.4%	13.4%
	大企業	19.7%	15.8%	14.3%	13.1%	14.0%
	全規模	21.1%	16.4%	14.4%	13.2%	13.8%
非製造業	中小企業	25.0%	17.0%	13.5%	10.6%	10.3%
	大企業	20.1%	14.5%	12.9%	9.8%	10.4%
	全規模	22.6%	15.7%	13.2%	10.1%	10.3%

（注）中小企業は資本金1億円未満、大企業は資本金1億円以上
（資料）財務省「法人企業統計年報」

売業は業種特性（販売先の多くが企業ではなく消費者である）から17.5%と低水準にあった。その後1990、2000年代と各業種ともに売上債権は低下傾向を辿った。全産業では2000年代には17.4%、うち製造業では20.6%、非製造業は16.0%まで低下している。ただ低下してきた中でも、製造業では、金属製品が25.3%、はん用・生産用・業務用機械器具が25.6%と比較的高い水準を維持しているのに対し、輸送用、特に自動車・同付属品は16.6%まで低下しており、1980年代とは各業種の動きが異なっている。また、非製造業では、卸売業が2000年代でも36.1%と高水準にあり、建設業も22.5%と1980年代に比べあまり低下していないのが目立っている。一方、小売業は12.2%まで低下した。業種別に見ると、全体に低下傾向を辿ってきた中で、低下してきた業種とあまり低下していない業種とで売上債権の水準に乖離

がみられるようになってきている様子がうかがわれる。この間、一貫して言えるのは、製造業、建設業、卸売業が売上債権の構成比の高い代表的な業種であるということである。

これを規模別に見ると、中小企業においては、1980年代には全産業で28.6%であったが、製造業は34.3%と30%を超えており、非製造業は26.7%であった。製造業はほとんどが30%を超えていた。これに対し非製造業では、卸売業が45.7%と高く、建設業も26.0%とやや高い一方、小売業は17.6%、サービス業は13.8%と低水準であった。1980年代、大企業と比較して中小企業が高かった業種は、鉄鋼、非鉄金属、電気機械器具などであり、一方大企業よりも低かった業種は、卸売業、サービス業であった。

そして中小企業においても、1990年代、2000年代と売上債権は低下傾向を辿った。全産業では2000年代には17.5%、うち製造業では23.4%、

(図表8) 業種別売上債権の構成比(対総資産)

	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業(除く金融保険業)	27.6%	20.6%	17.4%	14.5%	15.0%
製造業	29.7%	24.7%	20.6%	18.3%	19.4%
食料品	21.4%	17.5%	16.3%	16.8%	18.1%
繊維・衣服その他	34.4%	26.1%	19.1%	16.3%	17.2%
木材・木製品	34.6%	29.8%	23.0%	24.7%	21.6%
パルプ・紙・紙加工品	31.6%	25.3%	21.1%	19.5%	19.7%
印刷・同関連	28.9%	24.2%	23.5%	21.5%	22.4%
化学	31.5%	25.1%	20.5%	19.0%	19.1%
石油製品・石炭製品	25.7%	19.1%	23.4%	23.1%	27.7%
窯業・土石製品	31.1%	26.2%	19.8%	17.7%	18.6%
鉄鋼	22.6%	18.7%	14.8%	13.4%	14.1%
非鉄金属	29.9%	24.1%	17.1%	15.1%	15.0%
金属製品	35.1%	29.4%	25.3%	20.5%	23.0%
はん用、生産用、業務用機械器具	34.6%	30.2%	25.6%	21.6%	22.7%
電気・情報通信機械器具	28.2%	24.7%	20.9%	18.4%	19.0%
輸送用機械器具	26.8%	21.9%	17.1%	13.8%	17.3%
その他の製造業	35.9%	29.1%	23.0%	21.6%	21.7%
非製造業	26.4%	18.9%	16.0%	13.0%	13.2%
建設業	25.2%	23.0%	22.5%	22.4%	23.2%
卸売業	48.0%	40.1%	36.1%	32.5%	32.9%
小売業	17.5%	14.3%	12.2%	11.3%	11.2%

(注) 売上債権は、売掛金、受取手形、割引手形の合計、総資産は割引手形を含む
(資料) 財務省「法人企業統計年報」

非製造業は16.0%まで低下している。その中でも、製造業では、非鉄金属が26.8%、はん用・生産用・業務用機械器具が26.4%と高い水準を維持しており、他の業種も大企業と比較すると、その水準を上回っている業種が多い。また、大企業と中小企業を比較すると、2000年代において中小企業の水準が高いのは、製造業では前の3業種（鉄鋼、非鉄金属、電気機械器具）のほか、自動車・同付属品などである。一方、金属製品や汎用・生産用・業務用機械器具では、規模による差は少ない。他方、非製造業では、卸売業、サービス業で依然として中小企業のほうが低く、また2000年代には、建設業も中小企業のほうが低水準になってきている。

総じて見れば、企業間信用の規模、構成比は、趨勢的に低下してきている中で、中小企業は製造業では依然として企業間信用が相当程度残っており、大企業よりも高い水準にある業種も存

在するのに対し、非製造業では大企業よりも企業間信用（売上債権＝与信面）が縮小してきているという傾向がみられる。

（買入債務の推移）

次に買入債務の推移であるが、まず、1980年代には全産業の買入債務の総資産に占める構成比は22.1%であるが、製造業21.1%、非製造業22.6%と非製造業がやや高く、売上債権とは逆の傾向であった（図表9）。

また、売上債権と買入債務を比較するとその水準には差があり、「売上債権－買入債務（＝純与信）」は全産業で5.5%ポイントであった。製造業の中では、金属製品が23.7%と比較的高いが、機械関連の製造業は概ね20%強の水準であり、買入債務については各製造業ともにあまり差はなかったといえる。これに対し非製造業では、商社金融に代表される卸売業が売上債

（図表9）業種別買入債務の構成比（対総資産）

	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	22.1%	16.0%	13.5%	11.0%	11.3%
製造業	21.1%	16.4%	14.4%	13.2%	13.8%
食料品	16.4%	11.6%	10.1%	10.5%	10.7%
繊維・衣服その他	22.8%	15.9%	12.0%	8.1%	11.6%
木材・木製品	26.3%	22.6%	15.9%	15.8%	14.4%
パルプ・紙・紙加工品	23.5%	17.1%	14.7%	13.9%	13.6%
印刷・同関連	20.5%	16.7%	16.2%	15.4%	14.8%
化学	20.0%	14.0%	11.3%	10.4%	10.4%
石油製品・石炭製品	20.1%	12.5%	15.9%	21.4%	25.3%
窯業・土石製品	20.2%	16.2%	12.5%	12.9%	12.9%
鉄鋼	17.2%	12.7%	12.7%	12.6%	12.0%
非鉄金属	20.4%	13.8%	11.1%	10.0%	10.3%
金属製品	23.7%	17.5%	15.3%	12.7%	14.6%
はん用・生産用・業務用機械器具	21.7%	18.1%	15.8%	14.9%	14.9%
電気・情報通信機械器具	21.6%	18.1%	17.0%	15.3%	14.7%
輸送用機械器具	21.5%	18.8%	16.3%	13.3%	16.8%
その他の製造業	25.8%	18.9%	14.6%	13.9%	14.0%
非製造業	22.6%	15.7%	13.2%	10.1%	10.3%
建設業	24.6%	21.1%	19.7%	17.5%	18.6%
卸売業	39.9%	33.7%	31.3%	28.5%	28.7%
小売業	23.0%	18.2%	16.5%	15.6%	15.0%

（注）買入債務は、買掛金、支払手形の合計、総資産は割引手形を含む
（資料）財務省「法人企業統計年報」

権同様に39.9%と高く、建設業も24.6%とやや高い。また、小売業も売上債権とは異なり（仕入れ先の多くが企業である）、23.0%であった。その後1990、2000年代と各業種ともに売上債権同様、買入債務も低下傾向を辿った。全産業では2000年代には13.5%、うち製造業では14.4%、非製造業は13.2%まで低下している。ただ低下してきた中でも、製造業では、金属製品が15.3%で、機械関連業種も概ね15%台かそれ以上の水準にある。一方、非製造業では、卸売業が低下したとはいえ2000年代で31.3%と、売上債権ほどには低下していない一方、建設業は19.7%となり、こちらは売上債権があまり低下していないことと対比して買入債務の低下がやや目立つ。なお、小売業は16.5%となり売上債権を上回って低下したが、業種の特性もあり依然買入債務が売上債権を上回っている。このように、業種別に見ると、全体に低下傾向を辿ってきた中で、低下してきた業種とあまり低下していない業種があり、買入債務の水準も売上債権同様に、業種間の乖離がうかがわれる。この間、一貫して言えるのは、卸売業と建設業が買入債務の構成比の高い業種であり、製造業も機械関連を中心にやや高いということである。

これを規模別に見ると、中小企業においては、1980年代には全産業で24.7%であったが、うち製造業は24.0%、非製造業は25.0%であった。売上債権とは逆に、非製造業のほうがやや高かったといえる。製造業で比較的高いのは、電気・情報通信機械器具26.7%、輸送用機械器具26.8%である。これに対し非製造業では、卸売業が39.9%と高いが、建設業は24.9%とあまり高くない一方、小売業が24.3%と売上債権と

比較すると高く、小売業が全体の水準を押し上げている。1980年代、大企業と比較して中小企業が高かった業種は、鉄鋼、非鉄金属などであり、金属製品は逆に中小企業がやや低く、建設業、卸売業では大企業との差がなかった。

そして中小企業においても、1990年代、2000年代と買入債務は低下傾向を辿った。全産業では2000年代には13.7%、うち製造業では14.6%、非製造業は13.5%まで低下している。その中でも、製造業では、電気や輸送用といった機械関連業種が比較的高い水準を維持しており、非製造業では建設、卸売、小売ともに低下してきているものの、その水準は平均を上回っている。また、大企業と中小企業を比較すると、2000年代には概ね同水準になってきており、製造業では、金属製品が大企業との差が拡大してきている、電気や輸送用では1980年代に大きな差があったが、2000年代にはその差が解消してきており、規模による格差がほぼない。他方、非製造業では、建設業、卸売業がともに大企業を大きく下回る水準に低下しており、小売業も差が縮小してきている。

3-5. 中小企業の企業間信用の傾向

以上、企業間信用の推移をみてきたが、総じていえることは、企業間信用の規模や総資産に占める構成比が趨勢的に低下してきている中で、中小企業は、特に製造業ではまだ企業間信用が相当程度残っており、大企業よりも依然高い水準にある業種も存在する一方、非製造業では大企業よりも企業間信用が縮小してきているという傾向がみられることである。また、売上債権と買入債務の差をみていくと、全規模では

縮小する傾向にあるが、規模別には大企業が大きく縮小してきているのに対し、中小企業ではその差はあまり縮小していない。これは、大企業の売上債権が大きく縮小してきたことが大きい。

中小企業においては、企業間信用は重要な資金調達手段のひとつであり、1980年代に比べ2000年代にはその構成比は低下してきたものの、依然として重要な手段であることには変わりはないと思われる。業種特性により差はあるが、構成比が高い業種も多い。

3-6. 企業間信用の変化の要因

これまで企業間信用の規模の推移をみてきたが、一般的に企業間信用の規模は、売上などの企業の商取引の規模の増減や、受取条件、支払条件などの企業の決済条件の変化により、変動する。前者においては、売上などの取引規模の増減に連動して売掛金や受取手形が増減し、売上の増減で仕入れも変動することにより買掛金や支払手形が増減する。これに対し後者は売上債権や買入債務の回転期間の変化であり、企業の販売代金の受取り条件や、仕入れの支払い条件が長期化あるいは短期化することで、その間の売上や仕入れの額が増減しなくとも企業間信用の規模が変動する。つまり、企業にとっての決済条件（受取・支払）の変化である。この場合には売上に対する企業間信用の比率が変動する。企業の資金繰りの観点からみると、いずれの場合にも影響が生じる。

それでは、実際にこの間、後者の決済条件に変化が生じているのだろうか。ここで、総資産対比の企業間信用を分解して、売上高に対する

比率（＝回転期間）をみてみよう。

まず、企業間信用は、次のように分解できる。

$$\cdot \text{売上債権} = (\text{売上債権} / \text{売上高}) * (\text{売上高})$$

$$\cdot \text{売上債権} / \text{総資産} = (\text{売上債権} / \text{売上高}) * (\text{売上高} / \text{総資産})$$

↓

$$\text{売上債権構成比} = (\text{売上債権回転期間}) * (\text{総資産回転率})$$

逆に、

$$\cdot \text{売上債権} / \text{売上高} = (\text{売上債権} / \text{総資産}) / (\text{売上高} / \text{総資産})$$

↓

$$\text{売上債権回転期間} = (\text{売上債権構成比}) / (\text{総資産回転率})$$

なお、総資産回転率＝1／総資産回転期間である。

こうして分解してみると、まず、企業間信用の減少が、売上債権回転期間の短期化によるものであるかどうか、つまり以前より早期に売上代金を回収するようになってきているのかがわかる。それと同時に、企業間信用の対総資産比率が低下してきたのは、売上債権回転期間の短期化によるものか、あるいは総資産回転率の長期化したことによるものであるかがわかる。

まず、売上債権回転期間についてみてみよう。

（売上債権回転期間の推移）

上記の分解した式からわかるように、売上債権回転期間は、企業の受取手形や売掛金が全体で売上高に対してどの程度の比率であるかを示す指標であり、企業の売上代金がどの程度の期間で回収されるかがわかる。通常は月数あるいは日数で計算される。企業間信用は、財・サービス（商品）の売り手の企業が買い手の企業に対し、販売代金の決済まで供与するものであるが、売上債権回転期間はその決済までの期間となる。これには売掛金の期間や手形の期間など、

販売代金の決済までのすべての条件が含まれる。企業の平均決済条件といってもよい。前述したように企業間信用の規模自体は、1980年代に比較し、2000年代には縮小してきているが、この間に企業の決済条件は変化しているのかどうかについて、以下で売上債権回転期間をみることにより明らかにしたい。なお、この間の企業の売上高は1980年代には年平均で6%程度の伸びであったが、1990年代、2000年代はほぼゼロ成長と低迷した。これは、中小企業、大企業とも同じ傾向である。

まず中小企業の売上債権回転期間は、平均的に見て大企業よりも期間が短い。1980年代には全体で72.2日、うち中小企業は66.5日であったのに対し、大企業は78.3日であった（図表10）。この傾向は1990年代以降も続き、2000年代には全体で58.9日、中小企業は51.1日、大企業は65.6日となっている。期間だけを見れば大企業よりも中小企業の方が商取引の受取条件がよいということになるが、資金繰りが厳しい中小企業にとっては、長い期間売上債権にしておく余裕が大企業に比べて乏しいためとも考えられる。実際、傾向的に中小企業は割引手形の比

率が大企業よりも高く、中小企業は受取手形を期日まで保有せず、金融機関で手形割引をすることにより資金調達をしていた。つまり、売上債権回転期間は大企業よりも短いものの、それでも資金繰りが厳しく、一方で中小企業は信用力が低いことから、金融機関からの借入が大企業ほどに容易ではなかったため、大企業が振り出した手形の信用に依存し、その受取手形を金融機関に割引をして資金繰りをしていた、ということではないかと思われる。また、中小企業は支払条件を長期化したくとも、信用力が低いままでは取引先が支払い条件の長期化を受け入れないことは十分に考えられ、そのために逆に受取条件が短い取引を優先していた（そういう取引しか選択できなかった）とも考えられる。さらに、後でみるように、近年は売上債権のうち売掛金の回転期間がやや長期化する兆しが見られるが、これは受取条件の悪化である。

全規模・全産業の売上債権回転期間は、1980年代から2000年代へと徐々に短期化してきた。このように売上代金の決済までの期間が短くなってきたことは資金繰り上、有利である。規模別に見ても、中小企業、大企業とも同様である。

（図表10）売上債権回転期間の推移

（日）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	66.5	60.0	51.1	49.1	50.1
	大企業	78.3	75.2	65.6	60.6	64.9
	全規模	72.2	67.7	58.9	55.5	58.4
製造業	中小企業	88.2	86.3	76.4	72.3	72.5
	大企業	90.2	87.3	75.4	68.6	75.3
	全規模	89.4	87.0	75.7	69.6	74.5
非製造業	中小企業	59.9	53.6	45.4	43.9	45.2
	大企業	70.7	68.2	59.6	55.8	58.6
	全規模	64.6	60.1	52.1	49.7	51.8

（注）売上債権回転期間＝売上債権／売上高×365

（資料）財務省「法人企業統計年報」

また、製造業、非製造業別にみても、ほぼ同様に短期化してきており、規模、業種に関係なく、売上債権回転期間は短期化してきている。これだけをみれば、中小企業も資金繰りが好転してきている状況にあるといえる。

しかし、売上債権を売掛金と受取手形に分解してそれぞれの回転期間をみると、やや様相が異なってくる。受取手形の回転期間は、全体では1980年代32.0日から2000年代11.2日に、中小企業は同30.7日から13.1日に、大企業は同33.4日から9.5日にと、いずれも大きく短期化してきた（図表11）。これに対して、売掛金の回転期間は、全体で40.2日から47.7日に、中小企業は35.7日から38.0日に、大企業は44.9日から56.1日にと、むしろ長期化の傾向にある（図表12）。この間の売上債権回転期間は、手形の回転期間の短期化が売掛金の回転期間の長期化

を上回り、結果として全体で短期化したといえることができる。また、手形の発行自体がこの期間に急激に減少してきていることを考え合わせると、手形の回転期間の短期化は、手形の発行から決済までの期間が短期化したのではなく、手形による決済を縮小ないし廃止したことにより手形決済が減り、その分振込みなどの決済が増えたことによるものと推測される。手形が振込みに変われば資金繰りは好転するが、一方で売掛金の回転期間の長期化は、手形を廃止するかわりに売掛金の決済も先に延ばしていることを示唆するもので、中小企業の資金繰りにはマイナスの影響を及ぼす。特に従来、受取った手形をすぐに金融機関に持ち込み割引手形として資金繰りをつけていた中小企業は、売掛金が長期化することで資金繰りに窮する可能性がある。

（図表11）受取手形の回転期間の推移

（日）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	30.7	22.9	13.1	9.9	9.6
	大企業	33.4	20.5	9.5	5.7	6.0
	全規模	32.0	21.7	11.2	7.5	7.6
製造業	中小企業	49.1	42.5	27.3	22.6	21.5
	大企業	41.9	24.6	10.1	6.0	6.5
	全規模	44.7	30.7	15.2	10.6	10.6
非製造業	中小企業	25.2	18.2	9.9	7.0	7.0
	大企業	27.9	18.1	9.1	5.4	5.7
	全規模	26.4	18.1	9.5	6.3	6.4

（図表12）売掛金の回転期間の推移

（日）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	35.7	37.1	38.0	39.2	40.5
	大企業	44.9	54.7	56.1	55.0	58.9
	全規模	40.2	46.0	47.7	48.0	50.8
製造業	中小企業	39.1	43.8	49.2	49.7	51.0
	大企業	48.2	62.8	65.4	62.5	68.7
	全規模	44.7	56.3	60.5	59.0	63.9
非製造業	中小企業	34.8	35.5	35.5	36.9	38.2
	大企業	42.8	50.1	50.5	50.4	52.9
	全規模	38.2	42.0	42.5	43.5	45.4

そこで、売上債権とは裏腹の関係にある買入債務の回転期間をみてみると、全体、中小企業、大企業ともに短期化している。手形の廃止が進み、中小企業においては見かけ上は資金繰りが好転しているように思われるが、一方で買入債務の回転期間も短期化していることから、両方の効果が相殺しあっているのではないだろうか。その結果として、中小企業の資金繰りはあまり良くなっていない可能性がある。ちなみに、上記の売上債権回転期間と買入債務回転期間の差を試算してみると、全体では回転期間の差が若干ながら短くなっている（1980年代14.5日→2000年代13.1日）のに対し、中小企業では回転期間の差がやや長くなっており（同9.2日→11.1日）、これは資金繰りの悪化につながるものである。手形が廃止され、売掛金・買掛金の期間が長期化している中で、中小企業と大企業とで格差が生じている可能性がある。中小企業にとっては、支払手形を廃止して、その分買掛金の決済までの期間を延ばそうとしても、取引相手が中小企業の信用力の乏しさからそれを認めることが困難であることは、容易に推測できる。中小企業は支払手形を廃止しても、買掛金の回転期間を延ばすことができない状況にあ

ったのではないだろうか。ただし、売上債権回転期間と買入債務回転期間の差の絶対値（日数）自体は依然として中小企業の方が短いことから、総じて見れば、企業間信用の決済条件の変化だけでは資金繰りに目立った影響が出てきていない可能性もある。

（総資産回転率の推移）

次に、企業間信用を分解したもう一つの要素である総資産回転率をみてみよう。総資産回転率は、1980年代には全規模で1.37回であったが、1990年代には1.11回に低下し、2000年代には1.08回とさらに低下している（図表13）。中小企業においては、1980年代は1.54回と大企業1.22回に比較してかなり高かったが、1990年代には1.25回にまで低下した。大企業は1.00回であり、中小企業との差は縮小した。2000年代には中小企業は1.25回となり回転率の低下はほぼ止まった。一方大企業は、2000年代0.97回とわずかに低下した。

総資産回転率と売上債権回転期間の推移からみると、1980年代と比べ1990年代には総資産回転率が低下し、資産に比較して相対的に売上が伸び悩んだ。そのために売上に連動する売上

（図表13）総資産回転率の推移

（回）

		1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
全産業（除く金融保険業）	中小企業	1.57	1.25	1.25	1.08	1.06
	大企業	1.24	1.00	0.97	0.88	0.86
	全規模	1.39	1.11	1.08	0.96	0.94
製造業	中小企業	1.42	1.19	1.12	1.03	1.08
	大企業	1.11	0.97	0.95	0.93	0.91
	全規模	1.21	1.04	0.99	0.96	0.95
非製造業	中小企業	1.62	1.27	1.28	1.09	1.05
	大企業	1.35	1.02	0.98	0.85	0.83
	全規模	1.49	1.14	1.12	0.95	0.93

（注）総資産回転率＝売上高／（総資産＋割引手形）

（資料）財務省「法人企業統計年報」

債権も構成比が低下した。1990年代はバブルが崩壊し、その後の長期不況化で企業の売上が低迷したが、それに見合った資産の調整が遅れたことから、総資産回転率が低下したと思われる。また、1990年代には売上債権回転期間も短期化しており、1990年代は、総資産の調整の遅れと売上債権回転期間の短期化の両方が影響して売上債権の構成比が低下したと思われる。これに対し、2000年代に入ると総資産回転率の低下が止まっており、売上債権構成比の低下はもっぱら売上債権回転期間の短期化によるものである。特に手形の減少の影響が大きい。

こうしてみると、企業間信用の変化の要因としては、まずバブル崩壊後、経済が長期低迷を続けた中で、企業の売上が伸び悩んだ一方、低成長、ゼロ成長に見合った企業体質に改善するための企業経営のリストラ、バランスシート調整などが思うように進展しなかったために売上

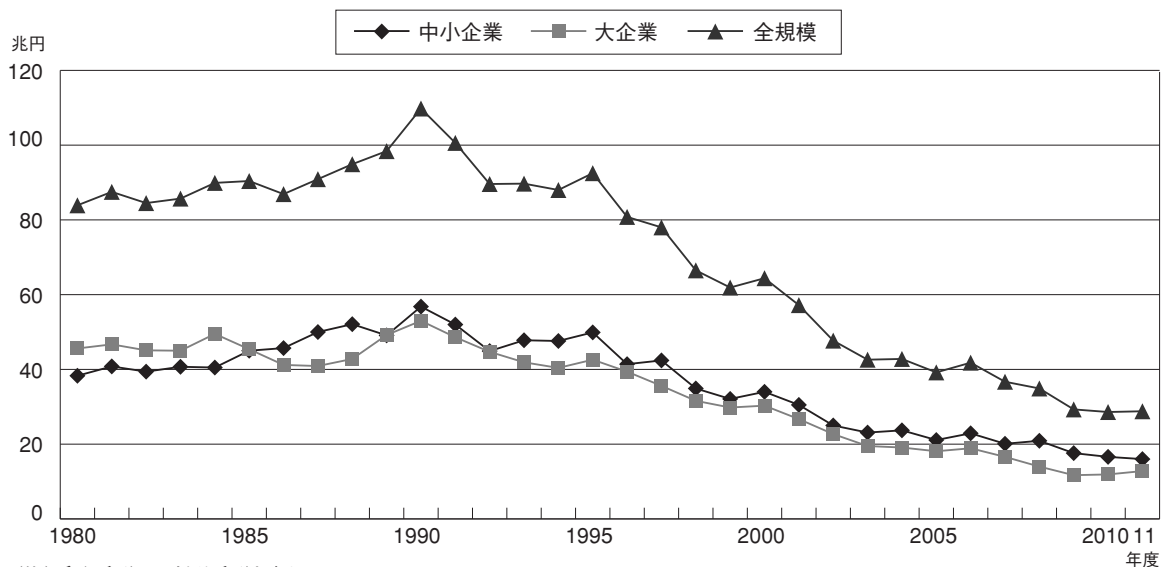
の伸びが総資産を下回り総資産回転率が低下したことが挙げられる。また、この間には企業の決済条件も変化した。売掛金回転期間が長期化した一方で、手形はそれを上回って減少し、結果として売掛債権回転期間が短期化した。これも企業間信用の変化の要因であったといえる。特に2000年代は後者の影響が大きかった。

(手形の推移)

売上債権や買入債務の推移をみると、1980年代には規模的には増加したが総資産に対する構成比は低下し、1990年代以降は規模も構成比も低下してきた。またこの傾向は、企業規模別にも業種別にも1990年代からほぼ同じように推移してきているが、このように企業間信用が減少してきたのは、この間、手形の発行が急速に減少してきたことの影響が大きい。

受取手形（割引残高を含む）と支払手形の動きをみてみると、まず全産業の受取手形の残高

(図表14) 受取手形の推移



(注) 受取手形には割引手形を含む
(資料) 財務省「法人企業統計年報」

のピークは1990年度の109.8兆円であったが、バブル崩壊とともに1991年度から減少に転じ、2011年度には28.8兆円とピークの1/4近くにまで減少してきている（前頁図表14）。製造業、非製造業ともに同じような推移を辿っているが、規模別には中小企業よりも大企業の方がやや大きく減少している。また支払手形も同様で、ピークの1990年度107.0兆円から2011年度には29.3兆円に減少している。ただ、中小企業・製造業では、2000年代に至っても買入債務に占める支払手形の割合が相対的に高く、中小企業・製造業の資金繰りにおいては手形がまだ資金調達の役割を担っている様子が窺われる。

3-7. 企業間信用と中小企業の資金調達

企業による手形の発行が減少してきたことで、当然のことながら、金融機関においても割引手形がこの間大きく減少している。その実績をみていくと、1980年には銀行と信用金庫の貸出金合計162.8兆円のうち、割引手形は19.7%（32.0兆円）を占めていた（図表15）。これが、2011年時点では貸出金489.7兆円の0.7%（3.6兆円）となり、割引手形の構成比は1%を切っている。現在では企業の手形発行が減少すると同時に、受取った手形を金融機関で割引くことも極端に減少しており、企業間信用を利用した金融機関からの資金調達はほとんどなくなっている状況にある。

企業間信用は、企業の資金調達的手段であるが、借入金とは大きく異なり、買掛金、支払手形といった負債側に計上される調達手段であると同時に、資産側に計上される受取手形を金融機関で割引くこと（割引手形）によっても資

金調達的手段となる、という性格を有することは先に述べたとおりである。割引手形は、金融機関からの短期借入金ともいえると同時に、企業間信用を活用した資金調達手段という性格もあわせ持っている。しかしながら、上記のように手形自体の発行が急速に減少してきたことで、中小企業の資金調達への企業間信用の貢献度合いは低下気味である。具体的に調達のシェアをみてみよう。なおここでは、買掛金と支払手形に受取手形割引残高を加えたものを、企業の資金調達における企業間信用とする。法人企

（図表15）金融機関の貸出金の推移

（単位：兆円、％）

年末	貸出金	（構成比）	
		割引手形	貸付金等
1980	162.8	19.7%	80.3%
1981	179.3	18.1%	81.9%
1982	198.0	16.8%	83.2%
1983	219.0	15.1%	84.9%
1984	245.2	13.9%	86.1%
1985	273.7	12.2%	87.8%
1986	338.4	9.8%	90.2%
1987	379.2	8.3%	91.7%
1988	418.1	7.6%	92.4%
1989	465.1	7.3%	92.7%
1990	502.3	6.4%	93.6%
1991	525.2	6.1%	93.9%
1992	539.0	5.3%	94.7%
1993	546.9	5.1%	94.9%
1994	548.8	4.8%	95.2%
1995	556.8	4.4%	95.6%
1996	559.5	4.2%	95.8%
1997	564.4	3.9%	96.1%
1998	561.7	3.2%	96.8%
1999	539.9	2.9%	97.1%
2000	531.9	2.8%	97.2%
2001	513.8	2.5%	97.5%
2002	495.5	2.2%	97.8%
2003	477.2	2.0%	98.0%
2004	466.9	1.8%	98.2%
2005	471.7	1.6%	98.4%
2006	479.3	1.4%	98.6%
2007	481.5	1.3%	98.7%
2008	501.8	1.1%	98.9%
2009	493.2	0.8%	99.2%
2010	484.5	0.8%	99.2%
2011	489.7	0.7%	99.3%

（資料）日本銀行「金融経済統計」ほか

業統計から企業間信用のシェアをみていくことにする。

企業全体の負債・資本合計に占める企業間信用（買掛金、支払手形、受取手形割引残高）の構成比は、1980年度では32.7%であり、これに対し借入金・社債は36.5%であった。また、中小企業では、企業間信用の構成比は36.8%で、借入金・社債は35.6%であった。この当時は企業間信用と借入金等がほぼ同等であったといえよう。特に中小企業では高く、1980年代平均では全体の27.3%に対し、中小企業では31.2%を企業間信用が占めていた（図表16）。ただ、1980年代、1990年代、2000年代とこの

間ほぼ一貫して企業間信用の構成比は低下が続いている。2000年代では、企業間信用の構成比は全体で14.3%まで低下した。

中小企業は15.1%である。ただ、この間の企業間信用以外の調達をみると、1990年代と2000年代では動きが異なる。全体では、1990年代は借入金・社債と自己資本の両方の構成比が上昇したが、2000年代は借入金・社債の構成比が低下し、自己資本のみが上昇している。これに対し中小企業では、1990年代は借入金・社債の構成比のみが上昇し、2000年代には自己資本のみが上昇している。バブル崩壊後、企業には債務負担が重くのしかかり、2000年代

（図表16）資金調達における企業間信用のシェア

(%)

全規模	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
負債・資本合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
負債	83.7%	80.8%	70.1%	64.5%	65.2%
企業間信用	27.3%	18.0%	14.3%	11.3%	11.7%
買掛金	10.2%	9.5%	10.3%	9.1%	9.4%
支払手形	11.9%	6.5%	3.3%	1.9%	2.0%
受取手形割引残高	5.2%	2.0%	0.8%	0.3%	0.3%
借入金・社債	40.9%	46.0%	37.7%	34.9%	34.9%
その他	15.6%	16.8%	18.1%	18.3%	18.6%
資本	16.3%	19.2%	29.9%	35.5%	34.8%
中小企業	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
負債・資本合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
負債	87.4%	87.9%	77.9%	73.4%	74.5%
企業間信用	31.2%	20.5%	15.1%	11.7%	11.5%
買掛金	10.9%	9.0%	9.0%	8.0%	7.7%
支払手形	13.8%	8.2%	4.7%	3.1%	3.1%
受取手形割引残高	6.5%	3.3%	1.4%	0.6%	0.6%
借入金・社債	42.3%	52.1%	46.9%	44.3%	45.2%
その他	13.9%	15.3%	15.9%	17.4%	17.8%
資本	12.6%	12.1%	22.1%	26.6%	25.5%
大企業	1980年代	1990年代	2000年代	2010年度	2011年度
負債・資本合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
負債	80.7%	75.2%	64.9%	58.7%	59.3%
企業間信用	24.0%	16.1%	13.7%	11.1%	11.8%
買掛金	9.6%	9.8%	11.1%	9.8%	10.4%
支払手形	10.3%	5.1%	2.3%	1.2%	1.3%
受取手形割引残高	4.1%	1.1%	0.3%	0.1%	0.1%
借入金・社債	39.6%	41.2%	31.6%	28.8%	28.3%
その他	17.0%	17.9%	19.6%	18.9%	19.2%
資本	19.3%	24.8%	35.1%	41.3%	40.7%

（注）負債・資本合計には受取手形割引残高を含む

（資料）財務省「法人企業統計年報」

に入っようやく、いわゆる3つの過剰問題からの脱却が進んだ。この間の企業間信用、借入金、自己資本の構成比の変化は、これらの動きを如実に反映しているものと思われる。

なお、過去において、特に中小企業では企業間信用と借入金の比率が拮抗していたことは、わが国全体が資金不足経済であったことと関連があると思われる。まだ資本の蓄積が十分でなかった高度経済成長期には、金融機関の信用供与は相対的に信用力のある大企業を中心としてなされ、景気が過熱し金融が引き締められると、まず中小企業向け貸出が抑制される、という状況にあった。こうした借入が困難な状況にあった中小企業にとっては、取引先である大企業や流通を担う大手の商社から供与される企業間信用は重要な資金調達手段であり、その結果企業間信用が中小企業の資金調達に占めるシェアが大きかったものと考えられる。しかしながら、2度の石油危機とバブル崩壊を経て、わが国は徐々に資金余剰経済へと移行した。この間、まず大企業の銀行離れ、ということがいわれるようになり、大企業は借入金ではなく社債や増資等、直接金融による資金調達が主流となっていた。こうした大企業と取引していた大手の金融機関は、中堅企業や中小企業へ向け貸出に力を入れるようになる。このため、相対的に企業間信用による資金調達の優位性が低下していったのではないだろうか。企業間信用により大企業からの信用供与を受けることで資金繰りをつけるといのが過去の中小企業の資金繰りのパターンであったが、金融機関の貸出姿勢の変化を受け企業間信用に依存する必要性がやや薄れてきたということである。そう考えれば、企業

間信用の推移の背景には、資金不足経済から資金余剰経済への移行という大きな流れがあったといえる。では実際にわが国はどのように資金余剰経済へと移行していったのか、以下では資金全体の流れを見ていくこととする。

(資金不足経済から資金余剰経済へ)

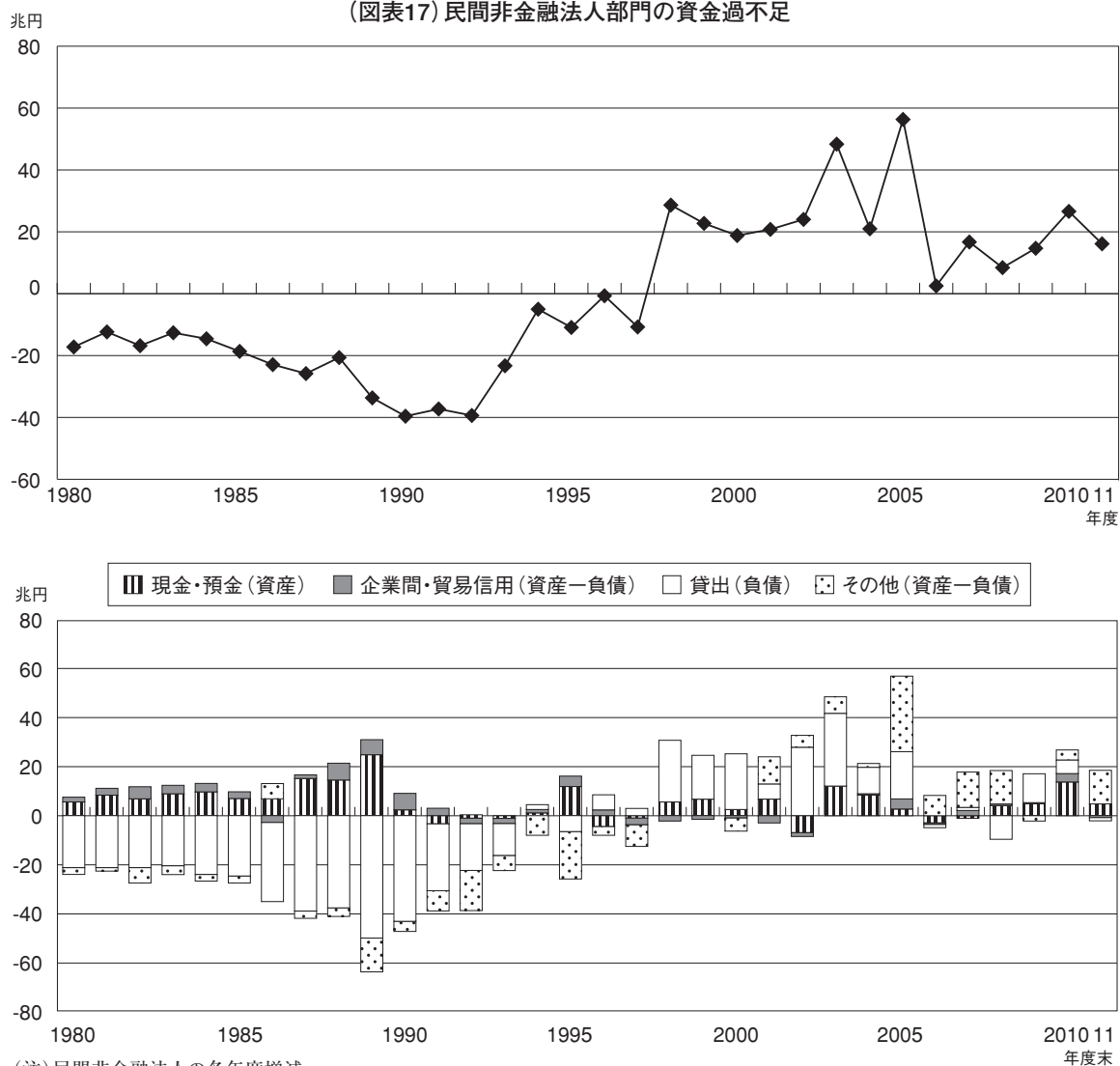
わが国経済が金余りといわれてから久しいが、一国の経済が資金不足とか資金余剰であるとか言う場合、国全体では経常収支がその指標となる。国全体で資金が不足していれば経常収支は赤字となり、資金が余っていれば黒字となる。わが国では1970年代には安定的に経常収支が黒字となり、2度の石油危機時には一時的に赤字に陥ったものの、現在までほぼ安定して黒字が続いている。ほぼ半世紀、経済全体では資金余剰経済が持続しているといえる。

また、企業や政府などが資金不足、資金余剰であるかどうかは、日銀の資金循環統計でみることができる。部門別にみると、企業部門は国全体からはやや遅れて資金不足から資金余剰に変化した。資金循環統計で民間非金融法人部門の資金過不足をみると、1990年代半ばまでは資金不足の状態にあった(図表17)。特に、バブル経済といわれた1980年代後半には不足幅が拡大した。しかしバブル崩壊とともに資金不足幅の拡大がとまり、1990年代半ばからは不足幅が一転して縮小に向かった。民間非金融法人部門は、1996年度にほぼゼロに近い水準まで資金不足が縮小し、1998年度に資金不足から資金余剰に転換した。1990年代の半ばに企業の資金過不足の状況に大きな変化が起きたといえる。

この間の資金過不足を詳しく見ると、1980年代までの民間非金融法人の資金不足の拡大には負債のうち貸出（企業からみれば借入）が寄与していたのに対し、1990年代に入ると資金不足拡大への貸出の寄与が縮小し、1990年代半ばからは逆に資金余剰への寄与に転換している（図表17）。この間、企業は借入を縮小することで資金余剰に転換していったといえる。ただし、ここで留意すべきは、資金余剰は企業全

体、あるいは大企業も含めた平均的な企業について言えることであり、全体では資金余剰であっても、特に中小企業においてはいまだに資金繰りが厳しい状況にある企業も少なくない点である。実際、1990年代末以降の金融システム不安の時期に起きた中小企業への貸し渋り、貸し剥がしは、資金余剰に転換した経済の下でのことであった。

（図表17）民間非金融法人部門の資金過不足



（注）民間非金融法人の各年度増減
（資料）日銀「資金循環統計」

4. 手形の減少と代替手段の登場

中小企業にとって企業間信用は重要な資金調達手段の一つであるが、企業間信用の推移のところで見たように、わが国が資金不足経済から資金余剰経済へ移行する中で特に受取手形・支払手形が大きく減少してきており、中小企業の資金調達手段として活用が限定されるようになってきている。また、企業間信用のもう一方、売掛金については、減少はしていないものの、受取手形のように金融機関に持ち込んで割引することはできない。両者は、企業の代表的な金銭債権ではあるが、売掛金は民法上の指名債権、受取手形は手形法上の手形債権と、その性格は大きく異なっている。このため、手形発行が減少したからといって、すぐに売掛金による資金調達に転じようとしても、そこには大きな壁が存在する。指名債権である売掛金を資金化する手法としては、債権譲渡（債権自体を売買して資金化する）や債権担保貸付（債権を担保にして資金を融通する）があるが、いずれも手形ほどには簡便で安全な資金調達手段ではない。

以下では、手形の減少に焦点をあて、どのような背景のもと、どういった原因で起きたのか、また手形に代替する資金調達手段としてどのような手法が生み出されてきたのか、などについてみてみたい。

4-1. 過去における手形の活用

（手形が活用された背景）

受取手形や支払手形の大部分は手形法上の約束手形である。この約束手形は、裏書により第三者に譲渡でき、金融機関に持ち込んで割引手

形として資金を調達することもできる。このため中小企業の資金決済（資金調達）の有力な手段として、大企業も含めて高度成長期に利用が急速に拡大した。企業間取引の決済の手段として安全に取引できる仕組みを手形そのものが法的に備えていたことがその背景にあるが、中小企業による手形の利用が拡大してきたもう一つの要因として、手形による企業間取引（資金決済）の環境が整備されたことがある。それは手形の様式が統一されたことと、手形交換所の全国への設置である。わが国では、統一手形用紙を用いればどの銀行でも通用する。そして統一手形を用いるのは、金融機関に手形決済のための当座預金を開設している企業に限定される。金融機関は企業の当座預金口座の開設の際に審査をしており、ある程度は継続した取引が可能な企業であるといえた。また、手形の期日における資金決済を迅速・確実に行うために、手形交換所が全国に設置された。これにより、銀行間の資金の移動が確実になされるとともに、不渡り、取引停止処分など、決済できない場合の仕組みも整備されている。また、手形には、簡便な手続きにより代金が回収できる仕組みが法的に整備されている。民事訴訟法では手形訴訟という特別の手続きが定められており、証拠調べが手形に限定されるなど迅速に手続きされ、また判決には必ず仮執行宣言が付されることなど、売上債権の回収が滞った場合には簡便に回収できる仕組みがある。

なお、手形の取引の安全を図る法的な仕組みとは、以下のようなものである。まず、人的抗弁が制限される。これは、発行された手形について、その原因となる企業の商取引の契約解除

といった手形の原因関係などから生じる人的抗弁（支払の請求の拒否）は、善意の取得者に対しては主張できないというものである。他に、善意取得制度や手形行為独立の原則、といった仕組みが整備されており、こうした仕組みにより、手形が安全に流通することが保証されている。企業の売上債権には約束手形と売掛金があるが、約束手形の発行の減少により割引手形による資金調達ができなくなっているのに対し、売掛金が割引手形のように資金調達手段としてなかなか普及しないのは、こうした手形の法的な仕組みが指名債権である売掛金にはないためである。

（リレーショナルシップバンキングと手形）

この手形を金融機関側からみると、企業が金融機関で割引手形として資金調達することで、企業と金融機関との取引関係が深まるものであるとともに、金融機関に企業の経営状況に関する様々な情報をもたらしてくれるものでもある。金融機関は、手形を割引くことにより、取引先の製品・商品の販売先や、販売先との取引条件、決済条件などの情報を得ることが可能である。また、販売先との取引が継続的になされていけば、毎月、金融機関に手形が持ち込まれる、あるいは金融機関が集金に訪問する等、企業と金融機関との間でほぼ毎月情報交換がなされることになる。金融機関はこうした継続的な取引により、手形の期間の変化など、財務諸表等からは読み取れない企業の経営情報が得られることにもなる。金融機関がリレーショナルシップバンキングを推進する上で、割引手形は毎月情報を提供してくれる重要なツールであったと

もいえよう。金融機関のリレーショナルシップバンキングは、取引先に関するきめ細かな情報収集を行うことにより、財務諸表などの数字には表れない情報をもとにした、リスク管理、与信管理、新たな信用供与を行うことを可能とするものであるが、割引手形は金融機関の情報収集を支える重要な手段であったといえる。企業間の手形取引が縮小し、金融機関の割引手形も急減してきていることで、こうした情報収集の手段、リレーショナルシップバンキングの手段が制限されてきているのではないだろうか。

4-2. 手形の減少の原因

次に、手形が減少してきた原因についてみてみよう。

手形は上記に述べたように中小企業の資金調達手段として利便性の高いものであったが、一方で、手形に関する諸課題も指摘されるようになってきた。経済産業省でとりまとめた「電子債権構想」（平成17.4.13）で、手形の課題について触れているので、以下に紹介する。

「手形については、券面（紙）の存在を前提とすることから、発生・譲渡において手形の物理的な移動が必要であり、地理的な制約や時間的な制約が存在すること、手形の保管コストがかかること、手形の紛失・盗難リスクがあること、印紙税法の関係上で印紙税の負担があることなど、紙であることを前提とするがゆえの様々な課題が指摘されている。そのため、IT技術がめざましい進歩を遂げ、企業間の取引において電子データを活用することが増加する中において、紙を前提とする手形はかえって高コストになることがあり、CMSによるグループ

間決済の効率化、一括決済方式など手形代替商品（手形レス商品）の発展の中で、手形の取扱量は大幅な減少傾向にある。」

ここで指摘されている理由はすべて、手形が紙であることから発生するものである。企業が販売先から代金を手形で受取るところから始まって、それが金融機関で割引され、金融機関が手形期日に手形交換所に持ち込んで手形交換に回されるまで、手形用紙という物理的な紙の授受が行われる必要があり、その間、管理コストがかかる（割引しなくとも金融機関に持ち込んで手形交換に回す必要がある）。企業と金融機関、金融機関と手形交換所との間の手形の運搬にもコストがかかる。また、近年の手形の減少により一部の手形交換所が閉鎖されその数が減少したため、それに伴い金融機関によっては従来よりも遠方の手形交換所に運搬する必要が生じ、金融機関の運搬コストはさらに上昇しているとも言われている。さらに、企業が売掛金・買掛金などの電子的な管理に全面的に移行しようとしても、支払手形は金融機関の統一手形用紙を用いて従来どおり作成しなければならない。手形の運搬にあたっては、銀行に持ち込む際に現金同様の取扱いが必要であり、紛失・盗難リスクもある。また、紙であることのもう一つの大きな問題は、印紙税がかかることである。これらが、大企業を中心に、バブル崩壊以降、急速に手形の減少が進行した原因であると指摘されている。

ただ、こうした企業の行動の根底には、資金不足経済から資金余剰経済への移行があるのではないかと思われる。つまり、過去には、資金繰りのために手形発行による支払の猶予が必要

であったが、資金不足経済から資金余剰経済への移行する中で、まず大企業において資金的な余裕が生まれ、手形発行に伴う諸コストやリスク、印紙税負担などの問題がデメリットとして目立ってきた。そこで手形を発行せずに、買掛金を直接、金融機関振込みにより決済する方がメリットが大きいとの判断が働いたのではないだろうか。こうして大企業が手形から振込みに変えていくと、次にはそれまで受取手形を割引いて資金繰りをしていた中小企業（下請け企業や系列企業など）にとっても、売掛金を手形で受取るのではなく、直接、自社の口座に代金が振り込まれることとなる。なお、これは売上債権回転期間の短期化である。そして次の段階では、売上債権回転期間が短期化した中小企業が、今度は自社の買掛金、支払手形の発行を振込みによる決済に変えても、資金繰りが可能になる。こうして資金不足経済から資金余剰経済に移行する中で、手形のデメリットが大きくクローズアップされ企業が認識することとなった結果、手形の減少が大企業、中小企業ともに進んだといえるのではないか。

もう1点は、印紙税との関係である。印紙税の税率については、石油危機時に引き上げられた後、現在まで基本的には税率が維持されてきている。それに対して、企業の支払う金利はというと、バブル崩壊後には金利水準が低下してきており、2000年代には超低金利状態に至っている。そのため、企業の支払う金利水準との比較で印紙税が相対的に重く感じるようになってきたのではないだろうか。これも資金不足経済から資金余剰経済への移行に伴う変化であるといえる。

ちなみに、手形の発行にかかる印紙税は、額面金額が大きいほど高額になる。例えば、平成23年中でみると、手形交換高は約380兆円で、枚数にして8千万枚強の手形が発行され、交換に出されている。これは1枚当たり460万円となるが、額面が300万円を超え500万円以下の手形の印紙税は千円である。これを毎月、また複数枚発行していくとなると、結構な負担である。そして、印紙税は過去、2度にわたる石油危機を経た後の昭和56年に、税額が2倍に引き上げられた。このため企業の印紙税に対する負担感が倍増したとしてもおかしくはない。また、手形の交換高の推移をみると、昭和40年代まで発行高、発行枚数ともに順調に増加していたが、昭和50年代には発行枚数がやや頭打ちとなり、発行枚数のピークは昭和54年の4兆3,486億枚であった。また、手形交換高のピークはバブル経済がピークを迎えた頃、平成2年の4,797兆円であった。この間、1枚当たりの金額も増加しており、発行枚数ピークの昭和54年には269万円であったがバブル経済時には1千万円を突破し、手形交換高ピークの平成2年には1,253万円まで増加した。その後は減少傾向となったが、近年では4百万円前後での推移となっている。この間、わが国はバブル崩壊後、金融緩和状況が続き、2000年代には超緩和と呼ばれる状況に至っており、中小企業が支払う金利もバブル崩壊後はほぼ減少傾向を辿っている。金融緩和・低金利という環境にあって、一方で中小企業の負担する印紙税の税率は変わっておらず、この間次第に金利と比較して印紙税負担が重く感じられるようになっていったのではないだろうか。金利水準との比較が手形の減

少に拍車をかけたことが考えられる。

4-3. 代替手段の登場

企業間信用のうち、手形の発行が抑制され、支払手形や割引手形による資金調達が大きく減少する状況になったことで、企業間信用の大部分を占めるようになった売掛金を活用した資金調達の手法を開発しようとする動きが出てきている。売掛金に着目した新しい金融仲介サービスとしては、一括決済方式や、売上債権を担保とする融資、売上債権の買取りを行うファクタリング、売上債権の証券化等が挙げられる。

(売掛金の譲渡)

まず個別の売掛金を譲渡して資金調達する場合についてみてみよう。企業にとって売掛金や在庫は、資産に占める割合が高く、資本、負債に次ぐ第3の資金調達手段といわれている。手形が減少してきた状況にあって、こうした手形以外の流動資産を資金調達に活用することができれば、特に中小企業にとっては資金調達の利便性が大きく高まることにつながる。具体的にABLなど、金融機関では資産を活用した資金調達の手法を開発し、中小企業に提供するようになってきている。しかしながら、売掛金を資金調達に活用するには問題が指摘されている。売掛金は民法上の指名債権であるが、実際に売掛金の譲渡により資金を供給する、つまり与信を行う金融機関にとっては、売掛金の権利が間違いなく存在することや、その具体的な内容を確認した上で、債権譲渡の手続きにより確実に権利を取得する必要がある。ここで、指名債権の内容は手形のように定型的なものではなく、

当事者間の契約によって個々に異なっている。このため譲受人となる金融機関にとっては、完全な形で債権譲渡を受け、権利を取得することがなかなか難しい。さらに実務上、金融機関は譲り受けた売掛金を資金化する必要が生じる場合があるが、その際にどう処分するかも問題となる。

このように、売掛金には、手形と比較して印紙税負担がないというメリットがある一方、売掛金を譲渡するには、様々な課題がある。売掛金の譲渡に際しては、その対抗要件の具備が手形と比較して繁雑であること、譲受人にとっては二重譲渡のリスクがあること、一般的に債権譲渡禁止特約が契約に付される商慣行があることなど、売掛金には手形にはない課題が存在する。こうした課題が制約となって、売上債権の債権譲渡を活用した資金調達は、なかなか普及しないのが実情である。

(一括決済方式)

上記のように売掛金の譲渡には様々な課題があるが、売掛金の債務者が大企業であるなどにより確実に回収が見込め、かつ二重譲渡といった問題が起きにくい場合には、こうした諸課題は相当程度軽減することが可能である。このため、手形に代わる支払手段として、大手銀行やファイナンス事業者では大企業とともに、その企業が債務者となる売掛金の譲渡による資金調達の手法を開発し、これが一括決済方式として利用されるようになった。この方式は、大企業が手形を廃止するにあたり、その下請企業が不利益を蒙らないようにするとの観点から実現したとされている。下請企業にとっては、大企業

(親企業) から受取る手形は、金融機関で割引くことによって資金化できる、重要な資金繰りの手段であったことから、大企業に対しては手形に代替できる仕組みが求められたのである。実際にこの一括決済方式は1980年代から利用されてきている。

一括決済方式については、公正取引委員会が、「一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の下請代金支払遅延等防止法及び独占禁止法の運用について」で、その内容と運用について定めている。その定義は以下の通りである。

「親事業者、下請事業者及び金融機関の間の約定に基づき、下請事業者が債権譲渡担保方式又はファクタリング方式若しくは併存的債務引受方式により金融機関から当該下請代金の額に相当する金銭の貸付け又は支払いを受けることができることとし、親事業者が当該下請代金債権又は当該下請代金債務の額に相当する金銭を当該金融機関に支払うこととする方式」

この一括決済方式は、下請企業である中小企業にとって、これまでの割引手形と同様に、大企業の信用力を背景として資金調達でき、手形に代替する有力な手法といえる。さらに、手形の減少の背景のところで触れたような、手形の紙としての問題もクリアできるものでもある。一括決済方式により、大企業も中小企業もメリットを享受でき、さらに金融機関にとっても、割引手形の減少をカバーできるというメリットがある。

しかしながら、一括決済方式は、売掛金の相手企業が信用力の高い大企業であるからこそ可能となる方式であり、売掛金の相手企業が中小

企業の場合には利用が困難である。このため、手形に代替し売掛金を活用した資金調達手段としては、その範囲が限定され、企業の商取引全体に普及させていくことは難しい。その意味で、金融機関のリレーションシップバンキングにおいても、割引手形に代替できる情報収集の手段としての活用は限定されてしまうことになる。また、一括決済方式は指名債権の譲渡であることに変わりはない。つまり、二重譲渡等を防止するための手続きが必要であるなど、指名債権による課題は軽減されたとはいえ残ったままである。

(その他)

こうした売掛金を巡る動きとは別に、金融機関においては手形の紙としての問題を解決すべく、手形の情報を電子化する動きも出てきた。先に述べたように、手形の廃止が進み手形の流通量が激減したことから、手形交換所を運営するのに必要な量を確保できずに閉鎖する交換所が増えている。その一方、手形交換所を閉鎖した結果、遠方の交換所に持ち込まざるを得ない銀行や信金が増えるなど、物理的に紙を交換するシステムが手形交換業務のコストを引き上げているとされた。このため全国銀行協会により2002年に手形交換を電子的に処理するチェックトランケーションという仕組みが検討された。

チェックトランケーションとは、手形・小切手の現物の呈示は行わずに、手形・小切手を受入銀行にとどめ置いたままで、当該手形等の電子データ(振出人の口座番号や金額等のデータ)を受入金融機関から支払金融機関に通信手段を用いて伝送することにより、手形・小切手決済

を処理するものである。これはあくまで紙としての手形が存在することを前提とし、その手形のイメージ全体をデータ化して電子的に交換する仕組みであったが、現在まで実現していない。なお、費用対効果や合理化効果等の問題があるとされている。

5. 電子記録債権

以上述べてきたように、手形に代わる資金調達手段として一括決済方式が開発され、また、紙としての手形の課題である運搬コストや運搬中の諸リスクを軽減するための仕組みとして、全国銀行協会ではチェックトランケーションが検討された。一方、信用金庫の中央組織である信金中金では、信用金庫の取引先が中小企業であり手形への依存度が高かったことを背景に、2000年代に入り独自の電子手形サービスを開発したが、これをベースとして2004年から2005年にかけて沖縄で電子手形導入実証実験が実施されている。

こうした一括決済方式や電子手形サービスといった手形に代替する資金調達手段は、手形の課題を解決しようとする手法ではあるが、法的には指名債権の譲渡であることに変わりはなく、二重譲渡リスクの回避など指名債権であることによる課題は残ることとなる。こうした状況から、手形と売掛金の両方のデメリットを解消あるいは軽減でき、指名債権と手形債権の両方の課題を克服するような、指名債権でも手形債権でもない新しい債権の仕組みが検討されるようになった。以下では、新しい債権制度である電子記録債権制度について、その創設の経緯

をみていくこととする。

5-1. 電子記録債権制度創設の経緯

政府では、高度情報通信ネットワーク社会の形成に関する施策を推進するため、平成12年11月にIT基本法を制定した。この基本法に基づき平成13年1月、「高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部（IT戦略本部）」が設置され、同月「e-Japan戦略」を、また平成15年7月には「e-Japan戦略Ⅱ」を策定し、わが国におけるIT基盤整備からIT利活用へと、IT戦略を推進してきた。

このe-Japan戦略Ⅱでは、中小企業金融に関連して、「手形の有する裏書や割引機能等を電子的に代替した決済サービス（電子手形サービス）の普及を図る」ことが明示されたが、次いで平成16年（2004年）2月に公表された「e-Japan戦略Ⅱ加速化パッケージ」では、具体的に「電子的手段による債権譲渡の推進によって中小企業等の資金調達環境を整備するため、現行法上、原則として確定日付のある通知または承認が必要とされている債権譲渡のあり方を検討し、2004年中に結論を得る」との方向が示された。

次いで平成16年6月の「e-Japan重点計画-2004」では、「中小企業と金融機関等がITを利用して債権情報や信用情報等を入手し、債権の売買等により必要な資金を得ることのできる電子債権市場を活性化するために必要な制度整備を進め、中小企業が電子的な信用供与を活用できるようにする」との目標が定められた。さらに、当初のe-Japan戦略の目標年となる平成17年には「IT政策パッケージ2005」が公表さ

れ、「電子債権法の制定に向けた検討を進め、2005年中に制度の骨格を明らかにする」とされた。こうした政府の方針の下に、各省庁において以下のように具体的な検討が進められた。

平成16年4月、経済産業省の「産業構造審議会産業金融部会 金融システム化に関する検討小委員会」が報告書「金融システム化に関する検討小委員会報告書－電子債権について－」を公表し、企業間信用の電子的取扱いに関する法的安定性の向上を目指して、「電子債権法（仮称）」の立法化に関する提言を行った。

平成16年10月、経済産業省、法務省、金融庁、日本銀行の担当間で協議の上、電子債権についての議論のたたき台として4者が合同で「電子債権について」を公表した。

平成16年11月には、経済産業省に電子債権の具体化のため「電子債権を活用したビジネスモデル検討WG」が設置され、電子債権の法制度とともに、これを活用したビジネスモデルの検討が進められた。同WGでは平成17年3月、報告書「電子債権構想－IT社会における経済・金融インフラの構築を目指して－」（電子債権構想）を公表した。

平成17年7月、金融庁の金融審議会金融分科会において「情報技術革新と金融制度に関するワーキンググループ」の検討結果をまとめた座長メモ「金融システム面からみた電子債権法制に関する議論の整理」を公表した。このメモでは電子債権法制の構築は、以下の基本的視点に基づき検討される必要があるとした。

①多様なニーズや情報技術革新等に柔軟に対応できる制度であること（柔軟）

②多様な主体にとって簡易で利用しやすい制度であること（簡素）

③多様な主体が将来にわたり容易に参入でき、電子債権を利用した金融サービスの成長性が確保される制度であること（成長）

④業務運営の円滑性が確保され、利用者にとって信頼できる制度であること（信頼）

平成17年12月、法務省の電子債権研究会（平成17年5月に検討開始）が報告書「電子債権に関する私法上の論点整理」を公表した。ここにおいて、電子債権の発生、譲渡、支払、保証等に関する私法上の論点が整理された。また同月、3省庁（経済産業省、金融庁、法務省）が合同で「電子債権に関する基本的な考え方」を公表した。ここでは電子債権制度の創設に当たっての基本的視点として、①手形や指名債権譲渡の課題の克服による既存のサービスの法的安定性の確保、②多様な利用方法への対応、③電子債権に対する信頼性の確保、④既存の法制度と両立するオプションな制度、の4点をあげ、こうした視点に基づき電子債権制度の骨格を提示した。

以上の各省庁における検討を経て、平成18年2月には、法務大臣から法制審議会へ電子債権について以下の諮問がなされた。

「金銭債権について、その取引の法的安定性を確保する観点から、別紙「電子債権制度（仮称）の骨子」に記載するところを基本として整備することにつき検討の上、その要綱を示されたい。」

なおこの骨子では、「電子債権は、①売買等によって発生する原因債権とは別個の金銭債権であり、②電子債権管理機関（仮称）において

管理する電子的な帳簿である電子債権原簿（仮称）に発生記録をしなければ発生せず、移転登録をしなければ譲渡されず、抹消登録をしなければ消滅しない債権であって、③指名債権とも、手形債権とも異なる類型の新たな金銭債権とする」としている。

その後、具体的な電子記録債権法の法律制定作業が進められ、平成19年3月、電子記録債権法案が閣議決定され、国会に提出された。この法案は平成19年6月に可決・成立し、平成20年12月から施行されている（電子記録債権法）。

なおこれら法整備と並行して、平成18年3月には経済産業省における電子債権の検討報告書の第3弾にあたるものとして、電子債権の管理・流通インフラに関する研究会の報告書「電子債権プログラム－次世代産業金融インフラの構築を目指して－」が公表された。これら経済産業省の報告書は、主に電子債権を活用した様々なビジネスモデルを検討し、モデルごとに電子債権法制のあり方に関する論点を整理したものである。また、平成19年には2月、5月の2回、電子債権制度に関する研究会の報告書が公表され、電子債権制度の具体的活用や中小企業の資金調達円滑化に向けての提言がなされた。一方金融庁では、金融審議会において、電子債権記録機関の指定要件、業務内容、監督等を審議し、平成18年12月、「電子登録債権法（仮称）の制定に向けて－電子登録債権の管理機関のあり方を中心として」を公表した。

5-2. 電子記録債権の概要

次に、新しい債権制度として法整備がされた電子記録債権の内容についてみていくこととす

る。まず電子記録債権法第2条で「『電子記録債権』とは、その発生または譲渡についてこの法律の規定による電子記録（略）を要件とする金銭債権をいう」と定義されている。この電子記録債権は、従来、手形が持っていた利便性を確保すると同時に、受取手形や売掛金により中小企業が資金調達する場合に起こる諸問題を克服することが可能な債権として設計された。つまり、手形のように紙であることによる諸コスト、諸リスクを軽減するとともに、売掛金のように指名債権であることによる諸リスクや煩雑な手続きを軽減できるような性格をもつものでもある。従来の売掛金や受取手形と対比して整理すると、電子記録債権は以下のような性格を有している。

第1に、電子記録債権は、企業間取引による売掛金など電子記録債権を発生させる原因となる法律関係に基づく金銭債権とは別個の金銭債権である。従来の手形と同様に、原因債権とは別個に独立した債権とすることにより原因債権の有効性から切り離され、流通性が確保されている（人的抗弁が切断される）。

第2に、電子記録債権の発生や譲渡については、これを記録する機関（電子債権記録機関）が作成する記録原簿に記録事項を記載しなければその効力が生じない。これにより、債権が確かに存在していることの確認が容易となる。また、先に他者へ譲渡されていないことも確認することができることから、債権の二重譲渡のリスクもなくなる。さらに、電子記録であるので、手形のように紙であることに伴う諸コスト、諸リスクが軽減される。

第3に、従来の企業間信用である売掛金、受

取手形はそれぞれ指名債権、手形債権であるが、これら既存の債権に類似した債権であると同時に、それらとは異なる性格をも有する債権である。例えば、手形のようにその債権の発生や譲渡が容易に確認できるが、これは売掛金とは異なる。一方、売掛金のように当事者間の契約だけで債権が発生し、紙の存在を要件としない点は、有価証券である手形とは異なっている。

5-3. 電子記録債権のメリット

次に、電子記録債権のメリットについてみてみよう。電子記録債権については、従来の売掛金や受取手形などの企業間信用とは異なる様々なメリットが指摘されている。まず法的な側面からみたメリットであるが、電子記録債権が手形に類似した法的安定性を有していることが挙げられる。電子記録債権は発生記録によってはじめて発生するが、その際に手形とほとんど同様の債権とすることが可能であり、それにより手形と同様の法的な安定性を持たせることができる。電子記録債権法では、発生記録は2種類規定しており、第16条1項では記録しなければならない事項を、第2項では記録することができる事項を列挙している。記録する際に必須とされる第1項の記録事項を記録して発生させることで、ほぼ手形同様の債権とすることが可能である。そして、記録された債権は、発生する原因となった法律関係とは無関係の債権であり、その原因関係が無効であるかどうかについて売掛金や買掛金の当事者間で争いがあったとしても、その影響は受けない。また、手形と同じように善意取得が認められており、こうした手形に類似した法的安定性を持つことにより、流通

性が確保されていることになる。この仕組みにより企業の売掛金について、法的安定性を維持しつつ従来の手形に類似した金銭債権にすることができる。

また、電子債権記録機関は、債権が確かに存在することとその内容を公示する機能を果たしている。このため金融機関などが電子記録債権を譲り受ける場合、先行譲渡されていないか（二重譲渡のリスク）等の事実関係をいちいち調査することなく、電子記録の内容を確認するだけで安全に取引することができる。

次に、電子記録債権の原因となった法律関係（売掛金など）の有効性は、電子記録債権そのもの（発生・譲渡等）の有効性には影響しない。したがって、原因関係が無効となったり、原因である契約の取消しや解除がなされたりした場合であっても、電子記録債権の発生・譲渡等の効力は無効とはならない。これにより第三者は安心して電子記録債権の譲受等の取引ができる。また、売掛金のような指名債権とは異なり、電子記録債権は電子債権記録機関に譲渡記録を行うことによってその効力が生じる。そのため、指名債権の場合に必要な債権譲渡についての対抗要件を具備するための煩雑な手続きが不要となる。

以上の法的な側面からみたメリット以外にも、電子記録債権にはさまざまなメリットが指摘されている。例えば、手形に類似した金銭債権としてだけでなく他の様々な金銭債権として活用できる、手形の場合に必要な紙であることによる諸コスト、諸リスクが軽減される等である。電子記録債権は記録によりその内容が定まるが、記録する内容としては、前述したよ

うに、電子記録債権法第16条1項に定められている記録が必須とされる事項と、第16条2項に定められている記録が任意の事項がある。この2項には、善意取得や人的抗弁、譲渡や保証の制限などが挙げられており、これらを記録することにより、様々な債権として活用することができる。具体的に、シンジケート・ローンの債権譲渡取引に電子記録債権を活用したサービスが提案されている（後述）。また、手形のように、その都度手形を作成し、交付する手間や、盗難等に備えて厳重に保管、管理する必要がなく、そうした事務負担を軽減できる。将来的には企業が自社の会計システム等との連携を電子的に行うことも可能となろう。最後に、手形が減少した大きな原因とされている印紙税の問題がある。これも現状では、電子記録債権には印紙税や登録免許税等がかかっていない。必要なのは電子記録債権の発生、譲渡や決済に伴い、電子記録機関や取扱い金融機関に支払う記録等の手数料等である。

以上のような電子記録債権のメリットを生かして、様々な金融サービスが開発され、活用されていくことが期待されている。以下では、電子記録債権を活用してどのような取り組みが進められているのか、みてみよう。

5-4. 電子記録債権の取組み状況

電子記録債権法は平成20年12月から施行されたが、現在、電子債権記録機関として指定された機関は3機関となっている。まず平成21年6月に日本電子債権機構(株)が、平成22年には6月にSMBC電子債権記録(株)、9月にみずほ電子債権記録(株)が指定された。このうち、日本

電子債権機構(株)では電子手形決済サービスを実施しており、そのサービスの実績について平成21年11月分から公表している。当初の利用者は11月時点で16社であったが、その後急速に増加し平成24年8月時点では18,739社となった。また、参加している金融機関は43機関、取扱債権は月1万件前後で、8月末の債権残高は7,545億円(約4万件)の規模まで拡大した。特にこの間、平成24年1月に大手自動車メーカーが部品メーカー等との取引を電子手形に変更しはじめたこともあり急拡大している。なお、SMBC電子債権記録(株)では、中小企業が大企業に対して保有する債権を電子記録債権化して買い取る電子記録債権版一括ファクタリング等のサービスを提供し、みずほ電子債権記録(株)では、電子記録債権を活用した決済サービスと、シンジケート・ローンの債権譲渡取引に電子記録債権を活用したサービスを提供している(いずれもホームページより)。

メガバンクでは上記のように既に電子記録債権のサービスをスタートさせているが、今後、予定されている大きな動きとして、全銀協による電子記録債権機関の開業がある。この(株)全銀電子債権ネットワーク、通称「でんさいネット」は、企業理念として、「銀行の信頼・安心のネットワークを基盤として、電子記録債権を記録・流通させる新たな社会インフラを全国的規模で提供し、中小企業金融をはじめとした金融の円滑化・効率化を図ることにより、わが国経済の活性化に貢献」することを掲げており、対象金融機関は全銀協に加盟する金融機関に限定せず幅広く対象としている。実際に、全国の銀行、信用金庫、信用組合など当初500以上の

金融機関が参加して、平成24年5月にスタートする予定であったが、システムの安定稼働やサービスの提供態勢について再点検することとなり、サービス開始予定日を延期した。平成24年10月以降に加盟金融機関が参加する総合運転試験を実施し、平成24年度中のサービス開始を目指している(平成24年9月現在)。

これまでの3社に加え、でんさいネットが稼働すれば、電子記録債権を扱う金融機関が飛躍的に増え、全国規模で中小企業の多くが電子記録債権を利用可能となるものと思われる。電子記録債権は、いわば売掛金を手形のように便利な資金調達手段に変えるものであり、手形が減少してきた状況下で中小企業にとっては売掛金という企業間信用による有力な資金調達手段が増えることとなる。実際に記録するためには、売掛、買掛の双方の企業による記録が必要であるが、ほとんどの企業は売掛、買掛ともに有していることから、自社の売掛金を電子記録債権にするに際して自社の買掛金も記録することによりあまり抵抗はないのではないかとと思われる。いずれにしても、ある程度の普及が利便性の前提ともなることから、でんさいネットの稼働が起爆剤となって中小企業の利用が進み円滑な資金調達に寄与することが期待されることである。

さらに、従来の割引手形との対比でみれば、金融機関が推進するリレーションシップバンキングにおいて、電子記録債権は手形に代替する機能を果たすことが可能ではないだろうか。電子記録債権の譲渡が割引手形のように毎月行われるようになれば、中小企業と金融機関との関係はより密になり、また売掛金の動きや決済条件などの情報のやりとりが行われることで、金

融機関はリレーションシップバンキングを推進するための新たなツールを得ることとなる。ただその前提として電子記録債権が中小企業全般に広く普及することが必要である。

6. 企業間信用と電子商取引

企業間信用は、金融機関からの借入とともに、特に中小企業にとっては資金調達の有力な手段であるが、借入と大きく異なるのは、企業間信用は企業の通常の商取引、企業間取引と密接不可分の関係にあるということである。この企業間取引で最近の大きな動きとして、企業間電子商取引（B to B）が成長してきたことが挙げられる。これはIT化が企業間取引においても進展していることを示すものであり、こうした動きは企業間取引により発生する企業間信用においても進展していくものと思われる。具体的に、電子記録債権が企業間信用の一形態として出現している。ここでは企業間取引の電子化、B to Bの電子商取引の実態、市場規模やその推移についてみていくこととする。

企業間取引を電子化する動きはかなり以前から始まっており、その代表例がEDIである。一方で、企業や家庭にインターネットが急速に普及するにつれ、商取引分野においても、インターネットを介した企業間の電子商取引が急速に拡大してきた。経済産業省では、継続して電子商取引に関する市場調査をしてきている。この調査は企業間電子商取引（B to B）と企業－消費者間（B to C）の両方を調査対象としており、調査が開始されたのは1998年度（平成10年度）である。以下、この調査により、企業間

取引における電子化の動きをみていきたい。

まず、第1回調査では、企業間電子商取引（B to B）の取引規模は1998年で約8.6兆円と推計している（図表18）。その大部分が電子・情報関連製品と自動車・自動車部品である。また2年後の2000年度（平成12年度）に企業間電子商取引としては2回目の調査を実施しているが、企業間電子商取引（B to B）の市場規模を約22兆円と推計しており、2年間で2.5倍という急成長をとげた。またこのうち20兆円弱、比率にして90%が同じく上記2品目で占められている。この調査は2004年まで同一の手法で市場規模が推計されたが、企業間電子商取引は2000年代前半には急速な成長を遂げ、2004年には100兆円を突破した。なお、2003年にインターネット以外の手段も含めた広い概念での企業間電子取引（B to B）の市場規模の推計を開始したが、この概念（広義）での市場規模は調査開始時点の2003年で157兆円、2004年には190兆円を超える規模となっている。その後、リーマンショックによる国内の商取引全体の市場規模の縮小に伴い、電子商取引も一時縮小したものの、最近では回復傾向にあり、過去のピークの水準を（狭義、広義ともに）超えてきている。また、業種別にみると、2005年からは推計手法が品目分類から業種分類に変更されたために、その点を留意して比較する必要があるが、電気・情報関連機器や輸送用機械のウェイトが過去から一貫して高く推移している。また、企業間電子商取引の規模が最大の業種は卸売業で、業種分類による調査が始まった2005年時点では約70兆円強であったが、最近では80兆円を超える規模に成長している。

この電子商取引の直近の調査では、広義のB to B市場規模は257.8兆円（2011年、狭義では171.4兆円）である。本調査は、途中で定義の見直しや品目別から業種別への分類手法の変更などがあり単純に比較はできないが、おおよその市場規模として考えると、この10数年で数兆円から2百数十兆円へと急拡大しているといえよう。また、業種別には、卸売業のほか、製造業、特に電気・情報関連機器と自動車を中心

とする輸送用機械が大きなウェイトを占めている点が特徴的であり、これは前にみてきた企業間信用の業種別の規模とも傾向が類似している。これまで企業間信用が資金調達・運用の有力な手段であった業種においては、インターネットの普及に伴い、電子商取引を活発に活用してきている様子が窺われる。

企業間電子商取引の急成長に伴い、企業の商取引全体（売上に相当）に占める電子商取引の

(図表18) 電子商取引の市場規模の推移

(単位:億円、%)

(年)	(狭義)							(広義)	
	1998	2000	2001	2002	2003	2004		2003	2004
食品	3,700	6,800	8,170	2,200	14,030	24,860		240,670	263,530
繊維・日用品	3,100	5,800	8,250	15,380	20,660	24,650		108,380	98,320
化学	90	240	4,570	9,500	14,300	61,490		101,010	233,820
鉄・非鉄・原材料	2,300	3,800	8,750	11,200	53,670	66,060		71,300	121,770
産業関連機器・精密機器	600	1,100	9,650	30,080	37,360	74,070		101,130	109,700
電子・情報関連機器	43,000	119,900	150,840	197,730	242,940	246,590		316,070	327,010
自動車	33,000	72,500	135,190	172,540	280,490	343,020		349,860	447,270
建設	110	2,700	3,770	5,350	35,490	41,900		35,490	41,900
紙・事務用品	100	160	1,340	1,970	4,900	11,580		42,310	42,370
電力・ガス・水道関連サービス	0	0	0	0	0	20		0	20
金融・保険サービス	0	0	10	40	39,340	64,240		104,650	105,770
運輸・旅行サービス	260	2,900	5,500	5,600	7,670	10,650		46,030	46,330
通信・放送サービス	0	0	130	0	130	2,860		1,580	2,860
情報処理・ソフトウェア関連サービス	0	0	3,840	9,300	20,090	33,630		32,220	43,560
その他サービス	0	0	260	2,180	3,250	21,370		20,330	25,540
合計	86,260	215,900	340,270	463,070	774,320	1,026,990		1,571,030	1,909,770
(前年比伸び率)			57.6%	36.1%	67.2%	32.6%			21.6%

(年)	(広義)						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
建設	49,530	50,530	53,740	55,120	54,530	69,180	74,770
製造	食品	160,870	162,230	171,280	178,210	181,870	204,650
	繊維・日用品・化学	271,880	281,980	298,950	311,470	251,930	294,630
	鉄・非鉄金属	137,090	144,950	162,380	163,200	114,560	144,260
	産業関連機器・精密機器	94,410	102,280	108,370	102,870	70,020	97,270
	電気・情報関連機器	313,550	318,730	344,770	327,250	251,240	313,830
	輸送用機械	286,030	310,650	357,750	349,380	255,350	341,250
情報通信	63,120	63,200	65,670	63,120	63,700	70,890	79,990
運輸	48,790	52,820	54,820	57,020	51,700	62,410	70,340
卸売	710,440	714,830	800,760	773,930	630,600	826,140	802,630
金融	87,750	89,790	92,820	92,520	101,990	110,460	112,610
サービス	広告・物品賃貸	2,150	11,280	11,020	9,970	9,130	11,300
その他	小売	9,120	9,410	9,680	9,860	9,870	9,940
	その他サービス	680	1,840	1,960	1,970	2,060	2,010
合計	2,235,390	2,314,520	2,533,970	2,495,890	2,048,550	2,563,100	2,577,680
	17.1%	3.5%	9.5%	-1.5%	-17.9%	25.1%	0.6%

(注1):狭義の電子商取引は「インターネット技術を用いたコンピュータ・ネットワーク・システムを介した商取引」、

広義の電子商取引は「コンピュータ・ネットワーク・システムを介した商取引」で、2003年分から調査開始

(注2):市場規模の推計手法について、2004年までの品目分類から、2005年以降は業種分類による推計に変更

(資料)経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

ウェイトも高まってきている。上記調査では電子商取引のウェイトとしてEC化率を推計しているが、調査開始の1998年には全体で1.5%（狭義）であった。これが最近時点（2011年）では狭義で16.1%、広義でみると24.3%に上昇している。特にEC化率が高いのは輸送用機械51.1%、電気・情報関連機器43.6%などの機械関連業種である。また食品も44.1%と高い。一方、市場規模の大きい卸売業でも22.4%と2割を超える規模に成長してきている。

このように電子商取引が成長し、業種によっては商取引の半分近くが電子化されてきている

ことから考えれば、その取引の決済の場面に相当する企業間信用においても、電子化の余地は十分にあると思われる。その仕組みについては「電子記録債権」として既に世の中に登場している。電子記録債権は、もともと手形の減少が著しい中で売掛金などの売上債権を中小企業などの資金調達に活用できないか、という観点から検討され実現してきたものであるが、電子商取引とリンクすることにより商取引の始まりから決済までを一貫して電子化できる効率的・効果的な仕組みを構築することも可能とみられることもあり、今後様々な展開が期待される。

【参考文献等】

- 「法人企業統計」財務省
- 「資金循環統計」日本銀行
- 「電子商取引に関する市場調査」経済産業省
- 「全国手形交換高」一般社団法人 全国銀行協会
- 「企業間信用と企業間関係の分析」G・エメリー、有賀健、河口晶彦（フィナンシャルレビュー、1993）
- 「企業間信用のパネル推定」竹廣良司、大日康史（日本経済研究、1995）
- 「企業間信用と金融機関借入は代替的かー中小企業個票データによる実証」植杉威一郎（日本経済研究、2005）
- 「中小企業における企業間信用の機能」鶴田大輔（中小企業総合研究、2007）

- 「電子債権構想ーIT社会における経済・金融インフラの構築を目指してー」経済産業省 電子債権を活用したビジネスモデル検討WG（2005）
- 「電子債権に関する基本的な考え方」法務省、経済産業省、金融庁（2005）
- 「電子債権」大垣尚司（2005）
- 「電子記録債権の仕組みと実務」金融財政事情研究会（2007）
- 「企業間関係の構造」島田克美（2010）
- 「支払決済の法としくみ」根田正樹、大久保拓也（2012）
- その他、経済産業省、金融庁、日本銀行の各ホームページ等