

「でんさい」を活用した 融資提案は ここがポイント



横浜港北行政書士法人 木内 清章

ここでは、でんさい割引・でんさい貸付・でんさい担保の基本的な仕組みや提案対象について解説する。金融機関によって取組姿勢に差異はあるが、融資推進のヒントとして参考にしてほしい。

1 でんさい割引 商取引でのでんさい利用が 頻繁に発生する先を抽出

「でんさい割引」は、基本的に手形割引をイメージするとよい。つまり、取引先が金融機関に受取手形の割引買取りを申し出てくることと同様に、でんさいネット上で受取予定となつていく債権を、期日前に金融機関が割引買取りする（＝取引先から金融機関に債権が譲渡される）ものだと考えればよいだろう。

通常の手形割引と異なり、でんさい割引の大きなメリットといえるのが、債権を分割できる点だ。例えば、1000万円の売掛債権を、資金繰りに応じて何回でも分割して割引に回せるのである。つまり、支払期日まで数カ月ある売掛債権について「まず最初に300万円だけ割引引き、しばらく経ってからまた400万円割引引

く」といった調節が任意にできる。この分割可能である点が、手形と比較してのメリットであることは、でんさい導入のときにも強調されていたが、改めて取引先にも説明してみたい。

通常の手形割引を併用している取引先に対しても、資金繰りに応じて、金利コストとしてムダのない方法であることを説明するとよいだろう。

一社ごとの利用確認に加え、商取引単位でのチェックも

として、同業他社や前述の取引の括りのように、決済手段の合理化として利用を進める動きがあることは金融機関サイドから説明しておきたい。

こうした資金管理面の議論とは別に、取引先にとっては新たな事務負担という懸念が心理的な抵抗感となっているのも実情だろう。「習うより慣れる」とは言うものの、具体的な管理台帳をどうするか、オペレーションができる社員はいるかなど、経営者としては不安や疑問が先立つ。

こうした点から、でんさい割引の勧奨をするに際しては、取引先の経理担当者との打合せ（必要に応じて研修機会）を設けていくとよい。すでにでんさい割引を利用している企業の中にも、本部事務部門からの「出張レクチャー」などのサポートを受けてきた先は少なくないだろう。

実際、2〜3回実務を行えば取引先も一人立ちできる。先々まで手間がかかる話ではないため、入り口段階では丁寧なサポートをしていくとよいだろう。

記録の請求ができるのは、7営業日前の12月26日（金）までになる。このように、休日が挟まるかなり日程が前倒しとなる。

また、記録請求の前提として、金融機関内部での審査日数も必要となるので、実際には、さらに数日の余裕をみなければならぬ。したがって、支払期日まで期近の割引依頼には、物理的に応えられないケースもあることに留意しておきたい。

効果は大きいはずである。自行車の取引先が結婚式場側であれば、このような提案によりでんさいの導入・利用を促進しよう。

取引先が納品業者側であれば、でんさいでの決済が取引条件となっていないか（今後なる予定ではないか）、ヒアリングしてみるとよいだろう。

このほかにも、倉庫会社やハウ

スメーカーなど一つの仕事に様々な業者が絡む中堅企業では、でんさいによる決済に切り替えていくところは多い。

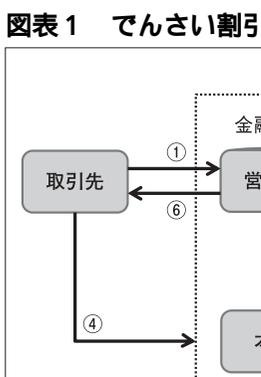
納品業者としても、でんさいでの決済体制を整えておかないと、先々には新たな取引の輪から外れてしまうおそれもあり得る。「あの取引先の規模では、でんさいは利用しないだろう」などと決め付けず、最近の状況をヒアリングしてみたい。

それでは、でんさい割引はどういった先に提案・推進をしていったらよいだろうか。まず割引に回すでんさいを受け取っている先であることが前提となる。個々の取引先を単体でチェックしていくことはもちろん大切だが、同時に一つの大きな取引の括りでも捉えてみたい。

例えば、結婚式場では、食材・花・衣料品・贈答品など、相当数の仕入れが頻繁に行われており、支払決済は台帳管理の買掛金や支払手形である。この決済手段をでんさいに移行すれば、資金管理面でも印紙代コストの面でも合理化

図表1 でんさい割引の流れ

- ①「でんさい割引利用申込書」の提出
- ②融資案件としての稟議・決裁
- ③指定許可先の登録
- ④融資申込オペレーション
- ⑤対象債権の譲渡確認
- ⑥割引の実行（債権の買取り）



丁寧なサポートで心理的な抵抗を払拭

個別取引先の中から、でんさいネットの導入提案先、でんさい割引の利用提案先を探していくためには、BSを見て、受取手形・売掛金の勘定明細を確認することが基本になる。明細に記載された販売先の中に、大手・中堅企業はないか、これらの会社との間ででんさいに関する話題は出ていないかを質問してみる。「特段そういう話は出ていない」という回答であった