



取引先の法人には こんな商品提案し 決済口座化を図ろう

【御】

社のメインバンクはどこですか」という問いに対し、多くの経営者は融資残高が最も多い金融機関を挙げるだろう。しかし、金融機関側から見たとき、単に融資残高が多いという点だけで真の「メインバンク」と呼べるだろうか。答えは否である。融資取引があっても、売上の入金や仕入れの支払いといった日々の資金決済が他行庫で行われていけば、それは「資金の出し手」の一つにすぎない。企業の血液である資金の流れ（決済）を握ってこそ、初めて経営実態をリアルタイムで把握でき、適切な支援が可能になる。

つまり、決済口座の獲得こそが取引先との関係を「点」から「線」へと進化させ、揺るぎないメイン化を実現する唯一の道なのである。

しかし、現場の担当者が「当行で決済口座を開設して

ください」と直球で頼んだところで、経営者には響かない。口座変更に伴う事務負担が嫌気されるだけだ。

重要なのは、決済口座そのものを売るのではなく、決済に関連する「商品・サービス」を通じて事務負担、コスト、リスクなどの経営課題を解決し、その結果として決済口座が付いてくるというアプローチである。

本稿では、融資提案以外の切り口で決済口座化を強力に推進するための武器として、「法人カード」「でんさい」「リース」の三つを挙げ、その提案手法を解説する。

1 法人カード

決済口座化の第一歩として最も提案しやすく効果が高いのが、「法人カード（ビジネスカード）」である。多くの

中小企業では、いまだに現金立替や社長個人のカードによる経費決済が行われており、ここに提案のチャンスがある。

【御】
経理DXと公私区分の
明確化に訴求する

①ターゲットと課題の仮説
狙い目は、社長が経理を兼任する小規模企業や、現金管理に時間を取られている企業だ。「ETCカードの管理が煩雑」「ネット広告費やサー



バー代を社長の個人カードで支払っている」「従業員の立替精算を減らしたい」といった悩みは、業種を問わず共通している。

②提案の切り口

提案の際は、カード作成ではなく「経理事務の合理化」を切り口にする。

例えば、「社長、毎月の立替精算や領収書の整理にどれくらい時間を費やされていますか。法人カードを導入すれば明細がそのまま経費データになり、クラウド会計ソフトと連携すれば仕訳入力の手間も激減します」というように、経理DXの文脈で提案を行うのである。

オーナー企業には、「公私区分の明確化」も強力な訴求ポイントだ。法人カードの利便により事業経費と個人の支出が分離され、税務調査時の心証も良くなるメリットは経営者に響きやすい。

③決済口座化への道筋

法人カードの利用代金は、毎月決まった日に口座から引き落とされる。つまり、法人カード契約は、確実な資金滞留を生み出すことと同義だ。特にETC、公共料金、通信費などの固定費をカード決済に紐付けることができれば、その口座を解約するスイッチングコストは一気に高まる。まずは法人カードをフックに、日々の細かい経費決済を自行庫口座に集約させることから始めよう。

2 でんさい

手形取引がある企業に対して決算口座化に決定的な効果を持つのが、「でんさい（電子記録債権）」である。

2026年2月現在、政府の方針により手形の廃止・電子化は加速しているが、いま



だに紙の手形を利用する企業は少なくない。でんさいの契約口座は商流の根幹に関わるため、一度獲得すれば極めて強固なメイン口座となる。

【御】
支払手形の発行枚数が多い企業がターゲット

①ターゲットと課題の仮説
建設・製造・卸売業など、従来から支払手形の発行枚数が多かった企業がでんさい提案のターゲットだ。印紙代の負担、発行・郵送作業の煩雑さ、紛失・盗難リスクといっ

た課題を抱えていたことは明白である。

②提案の切り口

最強のセールストークは、「印紙税が不要な点」である。例えば、「御社は年間いくら印紙代を払ってきましてか。でんさいを利用すれば、そのコストがゼロになります。さらに、手形の発行作業や郵送コスト、紛失リスクもすべて解消されます」といったように、P/Lに直結するコスト削減効果を具体的な金額で提示する。

支払企業（債務者）だけでなく、受取企業（債権者）のメリットを説くことも重要だ。取立手続きが不要で、必要な分だけ分割譲渡・割引ができるため資金繰りが柔軟になるという点は、受取企業にも大きな魅力である。

③決済口座化への道筋

でんさいの利用には、決済口座の登録が不可欠だ。そし