

2024年5月13日 全10頁

# 手形・小切手廃止のボトルネックは何か

## 支払早期化の次は中小企業の経理業務のデジタル化が課題

政策調査部 主任研究員 鈴木文彦

### [要約]

- 手形・小切手機能の全面電子化に向けた取り組みが進行中である。送金以外に支払繰り延べ機能を持つ約束手形に着眼すると課題は3点ある。第1に、延べ払いの動機となる資金不足の解消である。第2は、支払手形から短期借入金へ資金調達手段のシフトである。第3は、紙の手形から「でんさい」（電子記録債権）への移行である。繰り延べ機能のない小切手はインターネットバンキングへの移行が課題となる。
- 支払手形の残高はこの30年間で4分の1以下の水準となったが、減少ペースは約10年前から鈍化している。発行においては、建設業などサプライチェーンの上流にある業種、規模別には大企業の割合が高い。もっとも以前に比べれば資金不足は緩和され、資金調達手段としての手形機能は薄れつつある。現金払化、手形サイト短縮、割引料の負担を旨とする下請法の指導基準の改正もあり、なお一段の手形削減が進むと期待される。
- 残るボトルネックがデジタル化だ。特に事業規模が小さく、平均年齢が高い中小企業の課題が大きい。支払側において手形・小切手機能を電子化しても、受取側で対応できなければネットワークが成立しない。でんさい、インターネットバンキングがデジタル化された経理事務の1つの機能であることを考えれば、必要なのは経理業務全般に視野を広げたデジタル化支援である。

### 目次

1. 手形・小切手の全面電子化.....	2
2. 手形廃止に向けた3つの課題.....	3
3. 30年前に比べ緩和した資金不足の状況.....	4
4. 連鎖の源流となる支払手形を発行するのはどの業種か.....	6
5. 指導基準の改正で進む手形削減.....	8
6. 残る課題は中小企業のデジタル化.....	9

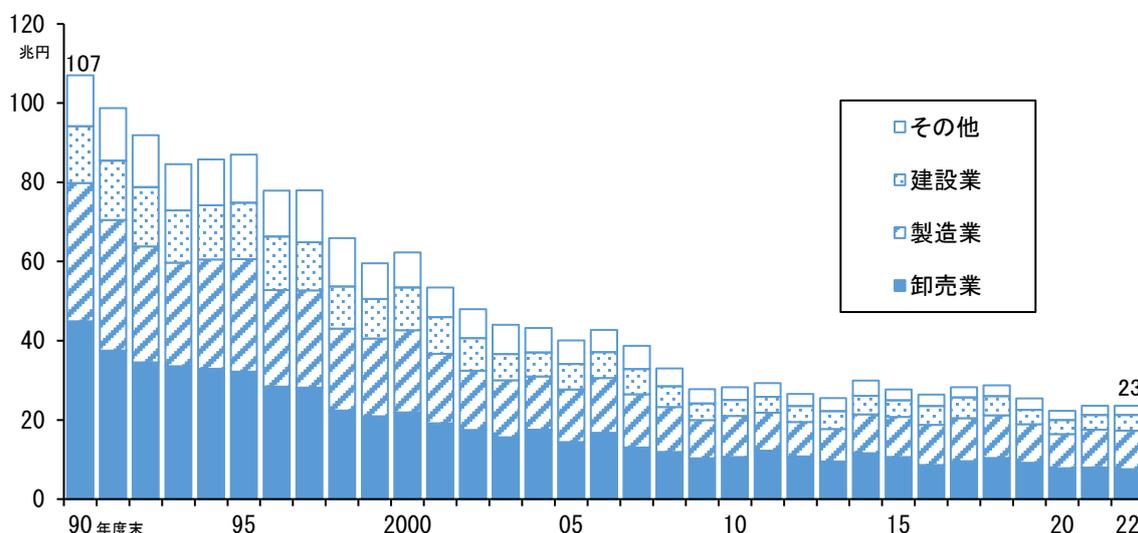
## 1. 手形・小切手の全面電子化

「手形・小切手機能の全面的な電子化に向けた自主行動計画」が一般社団法人全国銀行協会によって推進されている。この計画は2021年7月に策定され、「2026年度末までに電子交換所における手形・小切手の交換枚数をゼロにする」ことを目指している。その背景には、産業界および金融界の両方における事務処理の簡素化、コストの削減、リスクの軽減という基本方針がある。

経緯を辿れば、2017年6月に閣議決定された「未来投資戦略2017」に源流がある。副題でもある「Society 5.0の実現に向けた改革」のFinTech分野における具体的施策の1つに「オールジャパンでの電子手形・小切手への移行」が挙げられている。企業・金融機関双方の事務負担の削減や、ITを活用した金融サービスとの連携が狙いだ。

2026年度末まで残り3年となったが削減率は当初計画を下回っている模様だ<sup>1</sup>。図表1は負債の部に計上される支払手形の推移をみたものである。ピーク時の1990年度末に約107兆円だった残高は2022年度末で約23兆円となり、この30年で4分の1をさらに下回る水準まで落ちこんでいる。もっとも、減少ペースは約10年前から鈍化傾向にあり、コロナ禍によるものか2021年度、22年度は残高が前年を上回った。

図表1 支払手形残高の推移



(注) 金融保険業を除く全産業、全規模。

(出所) 財務省「法人企業統計調査」から大和総研作成

支払手形の残高を業種別にみると、多いのが製造業、卸売業で、これに建設業を加えた3業種で総残高の9割弱を占める。この割合は30年前から大きく変わらず、3業種とも最終消費者の

<sup>1</sup> 一般社団法人全国銀行協会「手形・小切手機能の「全面的な電子化」に関する検討会「手形・小切手機能の電子化状況に関する調査報告書(2023年度)」、2024.3.29

手に商品がわたるまでの期間が長い。建設業は工事完成までの立替期間が長く、請負契約なので完工後の入金が原則である。製造業は、建設業に納入する金属製品や鉄鋼業などで収支ズレが長期になる傾向がある。

なお、ゼロにするのは「紙」の手形・小切手で、貿易取引でも使われる手形・小切手自体は2027年度以降も残る。自主行動計画の焦点は手形・小切手機能の全面電子化、すなわち国内の取引において、「紙」を前提としない、手形・小切手を代替するサービスへの移行である。小切手はインターネットバンキング等による振込へ、約束手形は株式会社全銀電子債権ネットワークが取り扱う電子記録債権（通称「でんさい」）への置き換えを目指す。

でんさいは、前もって当事者間で決めた支払期日に、支払人の口座から資金を引き落とし、受取人の口座に入金するサービスである。電子債権記録機関の記録原簿に登録されることによって管理される。一般社団法人全国銀行協会が100%出資する、株式会社全銀電子債権ネットワーク（通称「でんさいネット」）が運営している。手形と同様、受取人は受け取った後で受取債権を譲渡できる。手形そのものではないため振出、振出人ではなく「発生」「債務者」といい、裏書の代わりに「譲渡」「保証」という。不渡り手形を2回出したときに課される「銀行取引停止処分」に相当するのが「支払不能処分」だ。支払不能処分を課されるとでんさいの利用（支払行為）や貸出取引が停止される。

図表2 約束手形とでんさいの用語の違い

約束手形	電子記録債権 (通称：でんさい)
手形金額	債権金額
振出（行為名）	発生記録請求
振出日	発生日
振出人	債務者（利用者番号）
受取人	債権者
裏書	譲渡・保証
銀行取引停止処分	支払不能処分

(出所) 株式会社全銀電子債権ネットワークなどより大和総研作成

## 2. 手形廃止に向けた3つの課題

手形も小切手もそれを発行（振出）する側にとっては現金を使わない送金手段である。支払準備として預け入れた当座預金から引き落とし、（持参人に現金払いすることもあるが）受取人の口座に入金する。手形の場合、振出日と支払期日の間にタイムラグがあるので支払繰り延べの機能がある。

支払繰り延べ機能を念頭に、手形の廃止を目標に据えた場合、その課題は3点ある。第1に資金不足の解消である。手形払いの動機となる支払繰り延べは、その背景となる資金不足が解消されれば必要ない。第2に、支払手形から短期借入金への資金調達手法のシフトである。資金不足にあたって約束手形ではない方法で資金調達すればよい。第3は、紙の手形からでんさいへの移行である。手形を発行せざるを得ないとしても、紙ではなくペーパーレスでの対応にすることである。また、元々支払繰り延べ機能がない小切手の場合、ペーパーレス化とはインターネットバンキングへの移行とほぼ同義となる。

3つの課題を念頭に、現実的なボトルネックは何か、まずは発行側の立場から検討してみよう(図表3)。2023年に中小企業庁が実施したアンケート調査をうかがうに、大きく資金不足とデジタル化に関する要因に分けられそうだ。なお受取側の要因としては、デジタル化への未対応や、手形払いを希望されていることが挙げられている<sup>2</sup>。

図表3 約束手形の利用の廃止をする予定がない理由

	全体(n=163)	製造業(n=125)	
資金繰りが見つからないため	38.7	37.6	資金不足
資金繰りに支障はないが、手元資金に余裕を持たせたいため	17.8	20.0	
電子的決済手段を自ら使用することが難しいため	6.1	4.8	デジタル化
電子的決済手段と比べ、約束手形の方が利便性が高いため	4.9	3.2	
これまでの慣習を変えるのは手間なため	20.9	21.6	
電子債権等の電子的決済手段に移行しても約束手形と何ら変わらないと感じているため	7.4	8.0	受取側の 依頼
販売先が電子的決済手段(約束手形で支払われるため)に対応しないため	18.4	18.4	
仕入先(発注先)から依頼されていないため (約束手形での支払いを希望されているため)	23.3	24.8	
その他	14.1	12.0	

(出所) 中小企業庁「取引条件改善状況調査」「自主行動計画フォローアップ調査」(それぞれ令和5年度)から大和総研作成

### 3. 30年前に比べ緩和した資金不足の状況

手形廃止に向けたボトルネックの1つである資金不足にかかる現状と見通しを検討する。

材料や商品を仕入れ、製造、販売し、代金回収する一連の流れにおいて、仕入支払と売上入金間にタイムラグが生じる。収支ズレと呼ばれるもので、資金不足の要因となる。この資金不足を埋める手段の1つが約束手形である。これを図表4の貸借対照表の形式で説明する。資産の部の計上額の増加は、資産の増加とともに所要資金が増えることも意味する。内訳には売掛金、

<sup>2</sup> 取引条件改善状況調査は2023年10月～11月に受注側80,000社、発注側10,000社に対する郵送(WEB)調査で回答は26,458社(回答率29.40%)。自主行動計画フォローアップ調査は、サプライチェーン全体での「取引適正化」に向けた望ましい取引慣行を浸透させること等を目的に各産業界が取り組む行動をまとめた「自主行動計画」を策定した業界団体(15業種49団体)に属する9,358社に対する郵送調査。調査期間は2023年10月～12月で2,676社から回答を得た(回答率28.6%)。

受取手形、棚卸資産があり、これらの増加が資金不足をもたらす要因となる。例えば月末締め・翌月末回収条件なら売掛金の平均残高は月商の1.5か月分となる。月初の売上が2か月、月末の売上が1か月滞留するからである。そして売掛金が現金でなく約束手形で支払われる場合、手形サイトに応じた残高が資産の部に計上される。仮にすべての売掛金が2か月サイトの約束手形で支払われる場合、受取手形の残高は月商2か月分となる。

図表4 資金不足額（収支ズレ）のイメージ

資産の部 (増加=所要資金の増)		負債の部 (増加=所要資金の減)	
売掛金 (月商1.5か月分)	90	買掛金 (月商1.5か月分)	90
受取手形 (月商2か月分)	120	資金不足額 (月商3か月分)	180
棚卸資産 (月商1か月分)	60	支払手形または借入金 で調達	

(注) 金額単位百万円、月商 60 百万円を想定。  
(出所) 財務省「法人企業統計調査」から大和総研作成

これに対し、負債の部に属する勘定の増加は所要資金の減少を意味する。仕入条件が月末締め・翌月末払なら、売掛金を計算したのと同じように、買掛金の平均残高は仕入の1.5か月分となる。資金不足額の計算をわかりやすくするため図表では仕入でなく月商の1.5か月分とする。

月商1.5か月分の売掛金、同じく2か月分の受取手形、1か月分の棚卸資産を加算し、ここから月商1.5か月分の買掛金を差し引いたものが資金不足額である。月商60百万円の想定で計算すると資金不足額は180百万円となり、これは月商3か月に相当する。資金不足額は収支ズレに月商を乗じて求める方法もある。「月商〇か月分」の「か月」の部分、すなわち売掛金、受取手形、棚卸資産そして買掛金の月商比を「回転期間」という。売掛金、受取手形、棚卸資産の回転期間から買掛金の回転期間を差し引いたものが収支ズレで、図表4のケースでは3か月となる。収支ズレ3か月に月商60百万円を乗じた資金不足額は180百万円だ。すなわち、月商60百万円ならば収支ズレの解消に必要な所要資金は180百万円となる。事業を始めるには月商3か月分の仕入資金が必要だと言い換えることもできる。

図表5 収支ズレと手元流動性の推移（単位はいずれも“か月”）

資本金 年度	建設業			製造業			卸売業			
	1千万円以上 5千万円未満	5千万円以上 1億円未満	1億円以上	1千万円以上 5千万円未満	5千万円以上 1億円未満	1億円以上	1千万円以上 5千万円未満	5千万円以上 1億円未満	1億円以上	
収支ズレ										
1992	3.0	2.4	6.0	2.6	2.6	2.9	1.7	1.5	1.4	
1997	2.0	3.1	4.9	2.5	2.8	2.7	1.7	1.7	1.3	
2002	2.1	2.6	3.4	2.5	2.7	2.2	1.5	1.6	1.1	
2007	2.1	2.5	2.8	2.8	2.6	1.9	1.1	1.0	0.9	
2012	1.8	2.6	2.1	2.5	2.4	2.1	1.8	1.6	1.0	
2017	1.7	2.0	2.5	2.5	2.6	2.3	1.6	1.4	1.1	
2022	1.5	2.2	3.3	2.6	2.6	2.8	1.7	2.1	1.3	
手元流動性										
1992	1.9	1.8	1.5	1.6	1.4	1.4	0.8	0.6	0.6	
1997	1.8	1.8	1.3	1.6	1.3	1.1	1.1	0.8	0.5	
2002	2.0	1.8	1.2	1.8	1.8	1.0	1.0	0.9	0.5	
2007	1.9	1.9	1.0	1.7	1.6	0.7	1.0	0.7	0.4	
2012	2.2	2.2	1.6	2.3	2.1	1.0	2.0	1.0	0.6	
2017	2.7	2.5	2.0	2.7	1.9	1.4	1.9	1.1	0.6	
2022	3.7	3.9	1.9	3.4	2.3	1.5	2.0	1.7	0.7	

(出所) 財務省「法人企業統計調査」から大和総研作成

資金手当の方法として買掛サイトの延長があるが、月締め精算の商慣習に照らせば想定しにくい。現実的には支払日の現金払いを避け約束手形の割合を増やす、あるいは手形サイトを延ばす方法がとられる。言うまでもなく短期借入金で資金調達して現金払いする方法もある。

建設業、製造業、卸売業の資金不足額はどのような推移を辿っているか、1992年度以降30年の動きを図表5に整理した。まずは収支ズレをみると、建設業の場合、資本金1億円以上の層で30年前に6.0か月だったが2012年度までの20年で約3分の1に減少した。資本金1千万円以上5千万円未満の層はこの30年間で約半減している。一方、製造業、卸売業で特筆すべき変化はうかがえなかった。

収支ズレによる資金不足があっても手元現金があれば外部から運転資金を調達する必要はない。収支ズレと同じく手元流動性の推移を30年前から検証したところ、業種にかかわらず手元流動性の上昇傾向がうかがえた。とりわけ小規模層で顕著だ。資本金1千万円以上5千万円未満の層では3業種とも手元流動性がほぼ倍増している。水準は、資本金1千万以上5千万円未満、同じく5千万円以上1億円未満の建設業、1千万円以上5千万円未満の製造業で高い。規模別にみると、概して資金繰りは大企業のほうが厳しそうである。

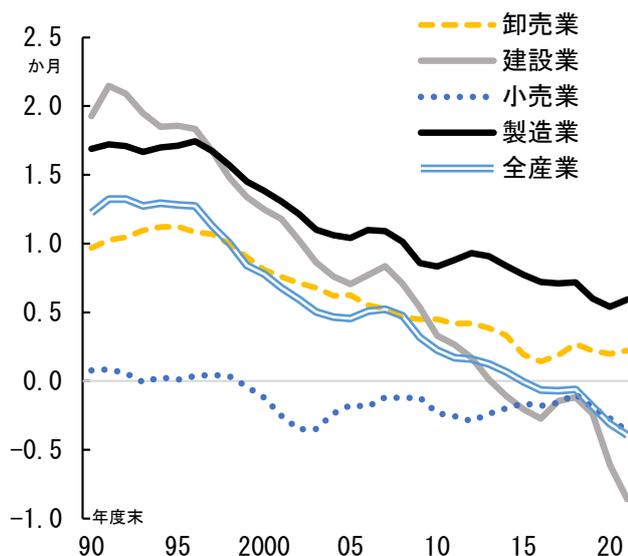
図表6に収支ズレから手元流動性を差し引いたものの推移を示した。全産業では1990年代前半をピークに低下傾向を辿り、2015年度には資金余剰に転じたことがうかがえる。手元現金も増え以前に比べれば資金繰りに余裕が生じている。業種別、規模別の違いはあるものの、総じて資金不足の状態は解消傾向にある。図表1で示された支払手形の減少はこれが反映したものと考えられる。

#### 4. 連鎖の源流となる支払手形を発行するのはどの業種か

サプライチェーンの上位の取引先から約束手形で支払われることも資金不足の要因となる。実際はどの業種がこれに該当しているかを検討する。本質的には、支払手形～受取手形～支払手形の連鎖の源流、言わば本源的な支払手形の発行業種を絞り込むことである。

図表7のバブルチャートは法人企業統計調査の集計値から作成した。横軸は受取手形、縦軸は支払手形の回転期間、そしてバブルの面積は支払手形残高を示している。回転期間の算出に

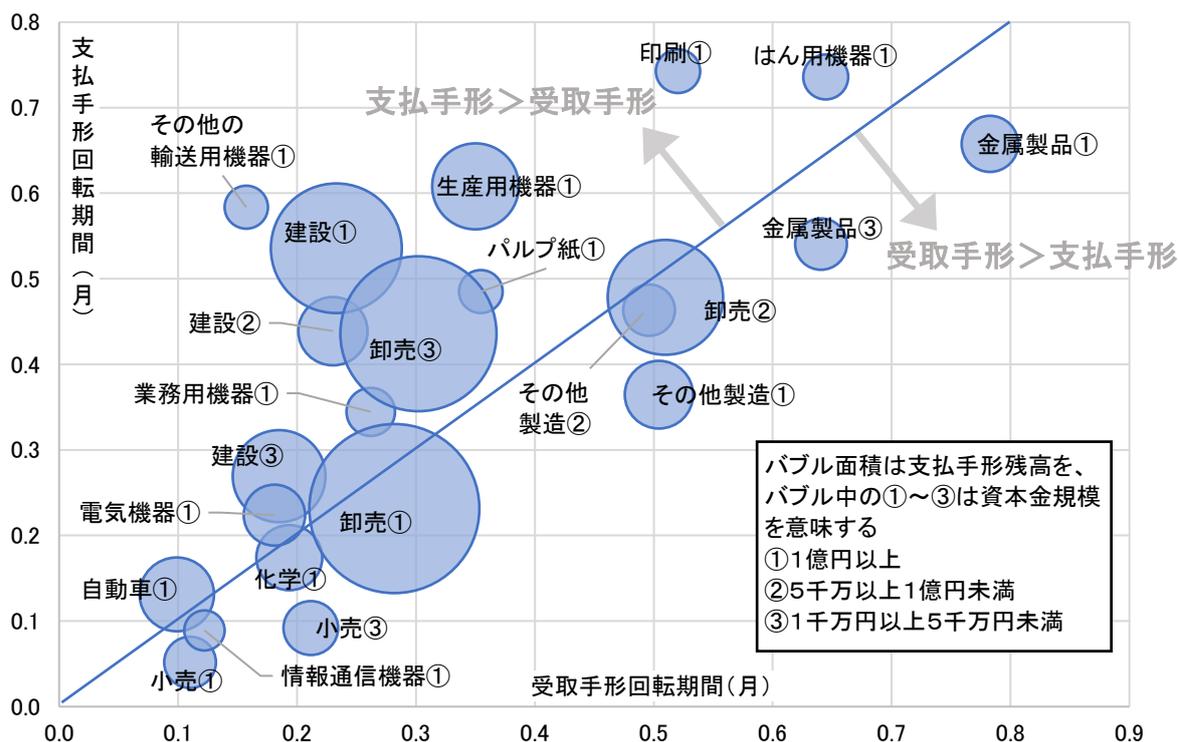
図表6 「収支ズレ～手元流動性」の推移



(注) 前後3年間の移動平均。

(出所) 財務省「法人企業統計調査」から大和総研作成

図表7 受取手形 対 支払手形



(出所) 財務省「法人企業統計調査」から大和総研作成

必要な受取手形、支払手形および売上高の残高は2018年度から2022年度までの5年平均を取った。バブルが示す支払手形残高の合計は18兆6,853億円である。同じ期間における支払手形残高の平均は24兆7,144億円であり、図は全体の約4分の3をカバーしている。

図中の45度線は受取手形と支払手形が同水準であることを意味する。45度線の右下にある業種は受取手形回転期間が支払手形回転期間を上回っており、上位取引先から約束手形で支払われることから自らも下位取引先に支払手形を発行していると考えられる。支払手形の残高が大きい業種としては資本金1億円以上、5千万円以上1億円未満の卸売業が目立つ。金属製品は受取手形、支払手形の両方で回転期間が長い。

逆に、図中45度線の左上、すなわち支払手形回転期間が受取手形回転期間を上回っている業種は上位取引先から支払われる約束手形よりも自ら下位取引先に支払う約束手形のほうが多い。建設業は規模にかかわらずこの領域に属している。資本金が大きいほど受取手形に比した支払手形の倍率が高い。製造業は自動車、その他の輸送用機器、業務用機器、生産用機器、パルプ紙、はん用機器がこの領域に属するが、いずれも資本金1億円以上の規模である。印刷業も同様である。受取手形にかかわらず、言わば本源的に支払手形を発行するのは大企業に多いことがうかがえる。

卸売業は規模によって受取手形、支払手形のどちらが多いかが異なる。資本金1億円以上の層と1千万円以上5千万円未満の層を比べると受取手形回転期間はほぼ同水準でも大規模なほうが支払手形回転期間は短い。発注先のメーカーに即座に支払うことで資金繰りの便宜を図る、いわゆる商社金融モデルが含まれていると推測される。

## 5. 指導基準の改正で進む手形削減

資金不足を補てんするのが約束手形と短期借入金である。短期借入金が金融機関からの借入なら、約束手形での支払は実質的に仕入先からの借入といえる。仕入先から借入するメリットは、金融機関から借入するより借入利率が低いことだ。無金利となるケースもありえる。約束手形の利用の廃止をする予定がない理由（図表 3）に（手形支払にしなくとも）「資金繰りに支障はないが、手元資金に余裕を持たせたい」とあったように、金融機関から得ている与信枠の節約にもなる。もっともこうした取引姿勢には問題がある。

同じく図表 3 には「仕入先（発注先）から依頼されていないため（約束手形での支払を希望されているため）」もあった。受取側が約束手形での支払を希望する理由はたしかにある。例えば、受取人の信用状態が芳しくなく金融機関借入が難しい状況であっても、振出人の信用状態に問題がなければ、受取手形を銀行に売却する形式（手形割引）で融資を受けることができる。また、例えば検収の 3 か月先にキャッシュを受け取る条件の場合、同じ 3 か月の仕入支払サイトであっても 1 か月先に期間 2 か月の約束手形で受け取ったほうが資金繰り上のメリットがある。ただし、いずれにしても売掛金を早期に、かつ手形ではなく現金で支払ってもらうに越したことはない。より不利な条件に比べれば好条件ということであって、厳密にはメリットとは言えない。

相対的に資金繰りに余裕がなく、手形払いを介した有利な資金調達に駆られる大企業だが、今後は難しいだろう。2016 年 9 月に公表された経済産業省・中小企業庁「未来志向型の取引慣行に向けて」で下請事業者に対する支払条件の改善が重点課題に挙げられた。これを受け、同年 12 月、公正取引委員会・中小企業庁から通達「下請代金の支払手段について」が発出された。ポイントは下請代金の支払について、現金払いに努めること、手形払いでも現金化コストを勘案した支払額にすること、手形サイトは 60 日以内を目標に短縮に努めることだった。手形サイトに関しては 2021 年に更改され、「段階的に短縮に努めることとし、将来的には 60 日以内とするよう努めること」から「60 日以内とすること」に変更された<sup>3</sup>。

これを受けて下請法の指導基準も改正される。去る 4 月 30 日、公正取引委員会から通知「手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について」が発出。1966 年（昭和 41）以来、繊維業 90 日以内、その他業種は 120 日以内とされてきた手形サイトだが、本年 11 月 1 日から業種にかかわらず 60 日以内とすることになった。

<sup>3</sup> 中小企業庁長官・公正取引委員会事務総長通達「下請代金の支払手段について」（令和 3 年 3 月 31 日 20210322 中庁第 2 号公取企第 25 号）。具体的には次のように改正された。取消線、下線は筆者が引いたもので、それぞれ本通達による抹消、加筆を意味する。

- 1 下請代金の支払は、できる限り現金によるものとする。
- 2 手形等により下請代金を支払う場合には、その当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて、下請事業者の負担とすることのないよう、これを勘案した下請代金の額を親事業者と下請事業者で十分協議して決定すること。当該協議を行う際、親事業者と下請事業者の双方が、手形等の現金化にかかる割引料等のコストについて具体的に検討できるように、親事業者は、支払期日に現金により支払う場合の下請代金の額並びに支払期日に手形等により支払う場合の下請代金の額及び当該手形等の現金化にかかる割引料等のコストを示すこと。
- 3 下請代金の支払に係る手形等のサイトについては、繊維業 90 日以内、その他の業種 120 日以内とすることは当然として、段階的に短縮に努めることとし、将来的には 60 日以内とするよう努めること。

制度面の後押しもあり、特に大企業側における資金調達手段としての約束手形のメリットは次第に剥落していくものと見込まれる。現金払化、手形サイトの短縮はむしろのこと、手形サイトに応じた割引コストを手形額面に反映しなければならないとすれば手形払いのコストメリットはない。金融機関から借りる場合とコスト面で大差ないことになる。支払手形から短期借入金へのシフトが進むと考えられる。

借入金に移行した約束手形の前例といえば消費者向けの「マル専手形」がある。約束手形は借入証書の代わりに使用することができる。証書の代わりに手形を振り出させれば、不渡り時に課される銀行取引停止処分が返済のプレッシャーとなる。保証人の設定や債権譲渡も容易だ。例えば、自動車等を分割払いで購入したとき、返済日に合わせて期日を分散させたマル専手形を発行するというように使用する。現在、マル専手形はクレジット払いあるいはローン商品に置き換わっている。

## 6. 残る課題は中小企業のデジタル化

3つ目はデジタル化の課題である。約束手形の利用の廃止をする予定がない理由（図表3）にもあるように、これは手形の振出側、受取側の双方の課題である。ただし企業規模別に考えると受取側に多い中小企業においてより重要な課題である。

手形・小切手の全面電子化とは、ペーパーレスの取り組みから派生する枝の1つである。小切手払いの廃止とはインターネットバンキングを介した振込を含意し、手形払いのでんさい払いへの移行もインターネットバンキングの導入が前提となる。手形払いからでんさい払いに移行するにしても、受取側の受け入れ体制が整っていないと不可能だ。

また、インターネットバンキングは経理システムから派生する機能の1つであり、逆にいえば、経理業務がシステム化されていないとインターネットバンキングも難しい。

手形・小切手のゼロ目標を考えると、経理システムにかかる現状は厳しそうだ。経済産業省が野村総合研究所に委託した「令和2年度中小企業のデジタル化に関する調査」の報告書によれば、ITツール・システムの導入状況にかかるアンケート調査の結果、経理業務について「現在導入を検討している」が16.6%、「導入する予定はない」が28.6%だった<sup>4</sup>。要するに半数弱が導入していない。

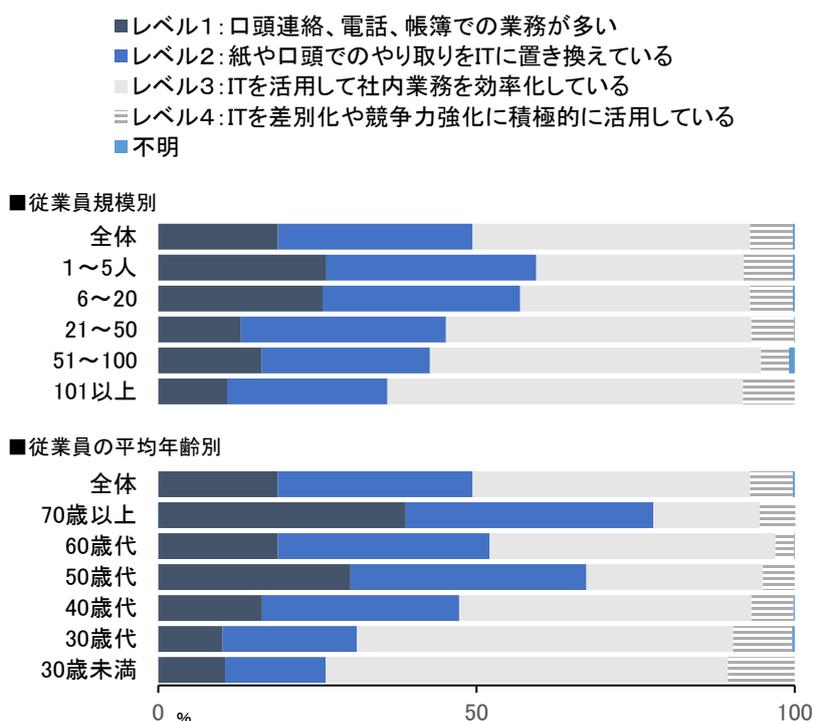
東京商工会議所の「中小企業のデジタルシフト・DX実態調査」によれば、デジタル化が相対的に遅れがちな中小企業の特徴として従業員規模が小さいこと、従業員の平均年齢が高いことがうかがえた（図表8）。平均年齢とデジタル化の関連といえば、2023年12月の家計調査（総務省「家計消費状況調査」）からインターネット通販を利用した2人以上世帯の割合をみると、世

<sup>4</sup> 図表 2.1.55 IT ツール・システムの導入状況、p. 38  
[https://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2020FY/000260.pdf](https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2020FY/000260.pdf)（2024年5月1日確認）

帯主が 50 歳代以下の世帯で 7 割以上、60 歳代で 6 割、70 歳代以上で約 3 割となっていた。ネット通販に関しては年齢が高いほど疎遠ではありそうだ。テレワークやグループウェアがわかりやすいが、デジタル化で変わるのは基本的にコミュニケーションツールである。言語習得にも似た難しさがある上、集団内に使えない人がいると定着しない。従業員の平均年齢が高い企業ほど IT が身近でない人の割合が高く、デジタル化が容易でないことが推測される。

インターネットバンキングやでんさいを通じた入出金事務は、売掛金や買掛金の管理と一体化することで効率化に結びつく。昨年 10 月に始まったインボイス制度も経理業務のデジタル化の動機となっているはずだ。手形・小切手機能の全面電子化のそもそもの目的は企業・金融機関双方の事務負担の削減、IT を活用した金融サービスの連携にある。インターネットバンキングやでんさいへの切り替えにあたって、その先にある全般的なデジタル化、中小企業の生産性向上に向けた課題として進めるのが理想だ。地域金融機関に求められる本業支援にも適う。

図表 8 デジタル化の進捗の度合い



(注) 2023 年 5 月 15 日~6 月 22 日、主に東京 23 区の会員中小企業約 10,000 社に対するアンケート。回答数 1,336 社 (回答率 13.3%)

(出所) 東京商工会議所「中小企業のデジタルシフト・DX 実態調査」から大和総研作成

以 上

なお本稿は、拙稿「26 年度末のゼロ目標達成にともなう黄色信号 中小企業の経理業務デジタル化が喫緊の課題」(『週刊金融財政事情 2024 年 4 月 9 日号』特集 実現なるか手形・小切手ゼロ目標、金融財政事情研究会、pp. 14-17) を加筆・再構成したものである。