



中小企業の事業間決済における キャッシュレス化・デジタル化の推進

ビザ・ワールドワイド・ジャパン



2021 年 9 月



目次

1.	はじめに.....	3
1.1	本資料の目的.....	3
1.2	要旨.....	3
2.	日本の中小企業を取り巻く環境.....	4
2.1	日本経済にとっての中小企業.....	4
2.2	中小企業の生産性.....	4
2.3	中小企業を取り巻く環境と課題.....	5
3.	ビジネスカード決済が中小企業に貢献できること.....	7
3.1	カード決済導入のメリット： ① 業務効率化・業務量削減.....	8
3.2	カード決済導入のメリット： ② 新プロセス・ルールに対応できる仕組構築.....	9
3.3	カード決済導入のメリット： ③ 域外需要の取り込み（販路開拓）.....	10
3.4	カード決済導入のメリット： ④ キャッシュフローの改善.....	11
4.	ビジネスカード利用の現状.....	12
5.	事業間決済でのカード決済の浸透を妨げる要因.....	13
6.	キャッシュレス化の推進に向けたカード市場の取組.....	14

1. はじめに

1.1 本資料の目的

消費者が支払いにカードを利用するメリットはこれまで広く世の中で謳われてきた。政府もキャッシュレス・消費者還元事業などにより、消費者の支払方法を現金からカードなどのキャッシュレス決済へシフトさせることを推進してきた。その一方で、中小企業が行う事業用の支払をキャッシュレス化・デジタル化する効用については認知が十分進んでおらず、政府の中小企業に向けた政策の中でも、大きく取り上げられてこなかったのが現状である。

ビザ・ワールドワイド・ジャパン（以下 Visa）は、中小企業の決済回りのニーズや課題を把握すべく調査を実施しており、中小企業の抱える課題解決に弊社サービスの提供が少しでも役に立てばと考え、本資料を纏めている。

この資料を通じて、法人・ビジネスカードを活用することで日本の中小企業が享受可能なメリットについての理解が、中小企業自身ならびに関係者に広がれば幸いである。なお、本稿で言う中小企業とは、個人事業主を含み、原則中小企業基本法の定義に則っている。

1.2 要旨

日本経済にとっての中小企業

- 中小企業は企業数の 99.7%、雇用の 7 割近くを占め、他国と比較しても経済に占めるウェイトは大きい。
- 一方、中小企業の生産性の低さは長年課題となっており、日本経済の成長及び国力の維持のためにも中小企業の課題克服は喫緊の課題である。

中小企業を取り巻く環境

- 日本の中小企業は景気動向、政府施策、テクノロジーの進化など目まぐるしい事業環境の変化にさらされている。
- 大企業と比較し、相対的に変化への対応力が不足していることが中小企業にとって大きな課題であり、業績の悪化及び生産性の低迷にも繋がっている。更に直近では新型コロナウイルス感染症の影響がこの厳しい状況に追い打ちをかけている。

法人・ビジネスカードの活用のメリット

- 法人・ビジネスカードの活用により、下記のテーマにおいて中小企業の支援に貢献することが可能である。
 - 業務効率化・業務量削減
 - 新プロセス・ルールに対応できる仕組構築
 - 海外販売・EC 販売など域外需要の取り込み
 - 資金繰りの支援

なお、企業向けのカードの呼称には「法人カード」、「ビジネスカード」、「コーポレートカード」など幾つかあるが、本稿では世界的に普及している中小企業向けのカードの名称である「ビジネスカード」と呼ぶことで統一した。¹

日本における事業間決済でのカード利用の現状

- 一方、日本における事業間（BtoB）決済でのカード利用は現時点では限定的である。
- 政府のこれまでのキャッシュレス施策は消費者から事業者への支払を対象としたものが多く、事業間決済のキャッシュレス化は次のステップとして位置づけられてきた。
- 「利用先の限定や認知不足」「支払い手段切り替えの手間」「“借金”への抵抗」「セキュリティに対する不安」「経済的メリットの理解不足」などが事業間でのカード利用を妨げる要因となっている。
- Visa をはじめとしたカード業界のプレイヤーは様々なサービスの提供を通して中小企業決済のキャッシュレス化の推進を支援している。

¹ 一般的には、コーポレートカード（出張経費精算用）ならびにパーチェシングカード（一般購買用）は大企業向けのカードプログラムであり、「法人カード」「商業カード」といった名称は、ビジネスカードも含めた企業向けカードの総称として使われる。

2. 日本の中小企業を取り巻く環境

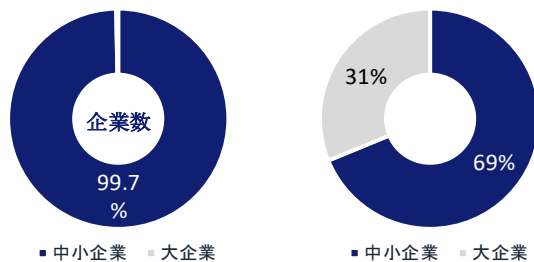
2.1 日本経済にとっての中小企業

日本の企業全体のうち、中小企業（個人事業主を含む）は企業数の 99.7%と圧倒的な割合を占めている。また、中小企業では日本の雇用の約 7 割にもおよぶ約 3,200 万人の従業員が働いており、日本経済において重要な位置を占めている（図 2.1-1）。

企業数に中小企業が占める割合は国際的に大きな違いは見られないものの、雇用している従業員の割合はアメリカの 5 割弱、イギリス・ドイツの 6 割強と比較すると、日本は非常に高い水準にあり、他国と比較しても中小企業の存在が大きいことが窺える（図 2.1-2）。

図 2.1-1:

日本における中小企業が企業数・従業員数に占める割合



出典：総務省・経済産業省「平成 28 年経済センサス・活動調査結果」を加工して作成

図 2.1-2:

他国における中小企業が企業数・従業員数に占める割合

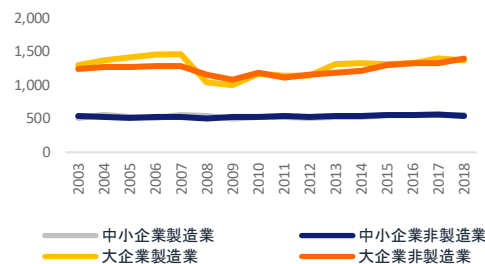
	企業数	従業員数
日本	99.7%	69%
アメリカ	99.9%	47%
イギリス	99.9%	61%
ドイツ	99.5%	64%

出典：U.S. Small Business Administration (2019) *Small Business Profile*
Department for Business, Energy & Industrial Strategy (2020) *Business population estimates for the UK and regions 2020: Statistical release National Statistics*
European Commission (2019) *SBA Fact Sheet: Germany*

2.2 中小企業の生産性

図 2.2-1:

企業規模別従業員一人当たり労働生産性の推移



出典：財務省「法人企業統計調査年報」中小企業庁「2019 中小企業白書」

リーマンショック以降に大企業が労働生産性を向上させている中、中小企業は取り残されているのが現状である。

また、中小企業を中心とした労働生産性の低さは日本の国際的な競争力の低下にもつながっている。現在日本の労働生産性は OECD 加盟国 36 か国中 21 位と平均を下回り、主要 7 か国の中では最下位となっている。労働生産性平均上昇率は 36 か国中 35 位となっており、このまま推移すると更に国際的な競争力を落とすことが懸念される。（図 2.2-2）²

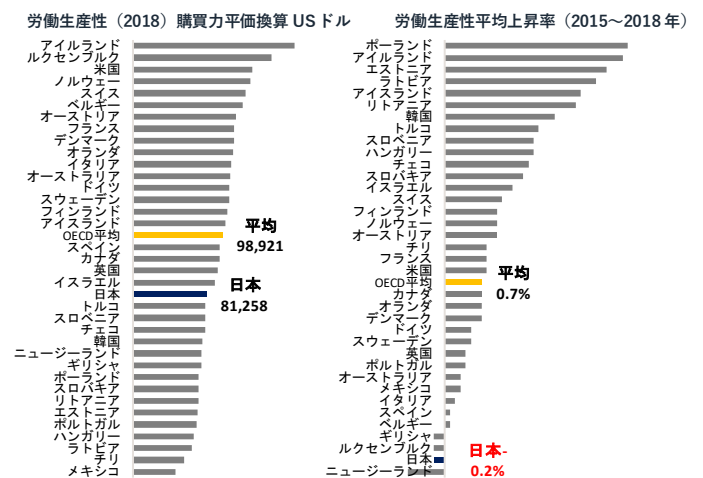
日本経済の成長及び国力の維持のためにも中小企業の生産性を上げることが重要だと考えられる。

日本経済の中で大きなウェイトを占める中小企業だが、生産性に目を向けると決して高くはないことが分かる。

例えば日本国内の企業の労働生産性（従業員一人当たり付加価値額）を企業規模別に比較すると、大企業と中小企業間の差が近年拡大しつつある様子が窺える。（図 2.2-1）

図 2.2-2:

労働生産性の国際比較



出典：日本生産性本部「労働生産性の国際比較 2019」

²（注記）全体の労働生産性は、GDP/就業者数として計算し、購買力平価（PPP）により US ドル換算している。計測に必要な各種データには OECD の統計データを中心に各国統計局のデータが補完的に用いられている

2.3 中小企業を取り巻く環境と課題

景気動向、政府施策、テクノロジーの進化など中小企業を取り巻く事業環境の変化により、下の表にある通り様々な課題が浮き彫りとなっている。このような課題への対応力不足が中小企業の業績の悪化及び生産性の低迷にも繋がっている可能性がある。

環境の変化が原因で中小企業が直面している主要な課題としては、下記の通り「1.人材・リソース不足」「2.新しいプロセス・ルールへの対応力不足」「3.販売不振・売上減少」「4.廃業の危機」の4点があげられる。

課題		具体的内容	起因している主な環境の変化 ³
1	人材・リソース不足	生産年齢人口が減少し、採用は長年売り手市場が続く。知名度や採用予算が大手に劣る中小企業にとって人材確保は特に困難に。 働き方改革による残業時間の制限や人件費の上昇から従業員当たりの労働時間も減少。	● 少子高齢化・生産年齢人口減少 ● 最低賃金の改定 ● 働き方改革 - 時間外労働の上限規制 - 同一労働同一賃金・社会保障対象者拡大 - 60時間以上残業に対する5割増し規定、など
2	新しいルール・プロセスへの対応力不足	政府施策、法改正、税制改正などにより次々と新しいルールやプロセスが標準化。 新型コロナウイルス感染症の影響で、世界的にリモートワークやペーパーレス化が浸透。 昔ながらの体制で事業を続けてきた中小企業にとっては移行が困難であり、対応に遅れが発生。	● 消費税増税、インボイス制度、などルールの変更 ● リモートワーク・オンライン会議、ペーパーレス化の浸透、などプロセスの変更
3	販売不振・売上減少	国内消費が低迷し都市部へ人口・消費が集中することで、多くの中小企業が依存する地方需要が縮小。 海外企業やECプレイヤー等域外からの市場への参入により競争が激化。 新型コロナウイルス感染症の影響が売上減少を加速。	● 国内消費の低迷 ● 人口減少・都市部への人口集中 ● 消費市場の急速なEC化 ● 新型コロナウイルス感染症による景気低迷、など
4	資金繰り悪化・廃業の危機	高齢事業主の後継者不足により、2025年までに127万社の休廃業とそれに伴う650万人の雇用と22兆円のGDPの消滅が危惧されている。⁴ 更に新型コロナウイルス感染症による業績悪化が要因で、給付金の打ち切り時期を受けて倒産が増加する可能性も懸念されている。	● 事業主の高齢化・事業継承の準備不足 ● 新型コロナウイルス感染症による業績低迷・資金繰りの悪化

³ 厚生労働省 HP、国税庁 HP、中小企業庁 HP 等

⁴ 中小企業庁 中小企業白書 2017

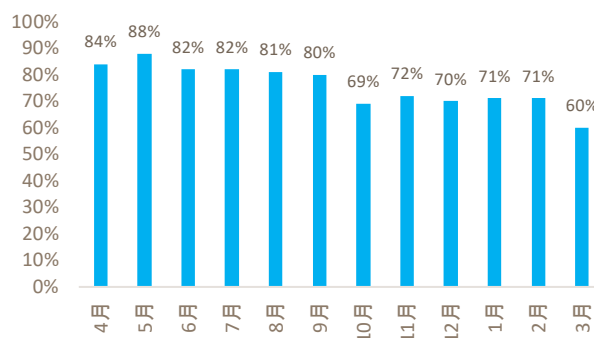
(注) ※2025年までに経営者が70歳を越える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人：6,065万円、個人：526万円)。

更に直近では新型コロナウイルス感染症の影響がこの厳しい状況に追い打ちをかけている。中小企業が受けた打撃は大きく、2021年3月時点で新型コロナウイルス感染症が原因で6割もの中小企業の売上が減少していた（図2.3-1）。

現時点では政府の資金繰り施策が功を奏して倒産件数は限定的であるものの⁵、影響が長期化した場合は資金繰り悪化による廃業の増加が懸念される。新型コロナウイルス感染症対策のためのリモートワークなど、新しいプロセス・ルールへの移行にも多くの中小企業が対応できないでいる。

図 2.3-1:

減収企業率 推移(中小企業)



出典：株式会社東京商工リサーチ

第15回「新型コロナウイルスに関するアンケート」2021年4月22日

⁵ 2021年上半期の倒産（負債1,000万円以上）は3,044件で、過去50年間でバブル末期に次ぐ2番目の低水準だった。（東京商工リサーチ発行「TSR情報全国版」2021年7月13日号）

3. ビジネスカード決済が中小企業に貢献できること

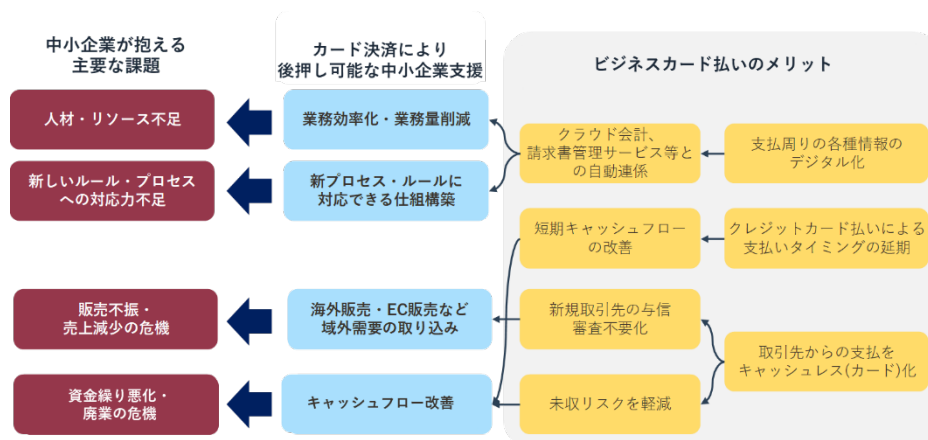
本資料のメインテーマである「ビジネスカード」とは、中小企業・個人事業主の支払業務の効率化を図る決済ツールである。

ビジネスカードの概要	
ビジネスカードについて - 対象者： 中小企業、個人事業主 - 代表者以外にも業務上の支払を行う従業員に対して複数枚のカード発行が可能（通常上限 100 枚程度まで） - 消費者向けカードとの違い： 利用料金が個人の銀行口座ではなく、法人の口座（個人事業主の場合は業務用決済の口座）から行われる - 種類： ①利用限度額内で 一か月分の利用料金をまとめて後日支払う「ビジネスクレジットカード」と②利用限度額がなく、口座残高の範囲内で利用するたびに金額が即時銀行口座から引き落とされる「ビジネスデビットカード」がある	活用イメージ - 交通費・車両関係費・出張の際の宿泊費・会食など - オフィスサプライ・通信費・光熱費など諸経費 - インターネット経由での広告費や、原材料・商品の仕入れ 一般的な利用メリット - 会社の経費支払いを立て替える必要がなく、従業員個人との精算処理が不要になる・公私の分離が明確化できる - 支払先ごとの請求書の確認・振込の処理が不要であり、振込手数料も削減できる - 銀行の営業日や営業時間に縛られず、対面・非対面の支払いが必要な際に行える - 電子的な記録として残ることで、支出の見える化が図れる - カード利用データを会計ソフトと連動させ、会計処理の自動化ができる - 手間ひまのかかる現金管理から解放される

「ビジネスカードによる事業間決済」は中小企業の幅広い業務や活動に関わっており、前章で紹介した中小企業が抱える課題に対しても支援を後押しできる可能性がある。（図：3-1）

図 3-1:

中小企業決済のキャッシュレス化による中小企業支援



本資料では、次の主要な中小企業支援策に対してのビジネスカード決済のメリットを紹介する。

1. 業務効率化・業務量削減

従来よりも少ない人数での業務実施、業務量削減による労働時間削減（働き方改革）、高付加価値業務へのリソース移行を可能とする

2. 新プロセス・ルールに対応できる仕組み構築

税制変更対応やリモートワーク・ペーパーレス化など新たなプロセス・ルールへの移行をスムーズに進める

3. 海外販売・EC販売など新規取引先・域外需要の取り込み

市場が縮小する中でも、与信リスクを抑えつつ新規取引先への販路を拡大し、売り上げを確保する

4. キャッシュフローの改善

感染症拡大などの影響で業績が悪化する中小企業のキャッシュフローを改善する（クレジットカードの場合）

また、中小企業に対しては政府を中心に様々な支援施策が行われているが、ビジネスカードの活用によるメリットは国が注力する「デジタル化」「販路拡大」「事業持続」⁶などの支援の方向性とも合致している。ビジネスカード決済の導入だけで全ての課題を解決することはできないものの、大規模なITシステムの構築や業務プロセスの変更等の施策と比較すると導入ハードルも低く、中小企業支援を後押しすることが可能だと考えられる。

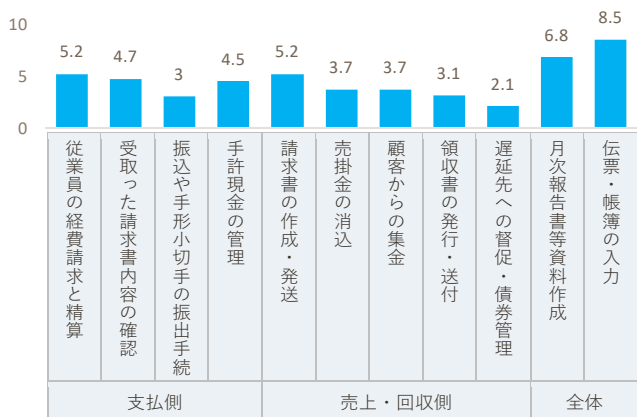
3.1 カード決済導入のメリット： ① 業務効率化・業務量削減

中小企業が支払/受取の各プロセスに投入している時間・人的リソースは小さくない。支払・受取に関連する業務は請求書発行・集金、従業員の経費請求・精算、取引先への支払など多岐に及び、中でもデータの入力業務には月平均で8.5時間、経理・管理資料の作成には月平均で6.8時間と大きな負担になっていることが窺える。（図3.1-1）。

カード決済であれば、取引が電子的に記録されるため、取引データをクラウド会計や請求書管理システム等に連携することでこのような支払/受取業務に対し下記の通り大きな改善効果を発揮し得る。

図3.1-1:

支払い/受取の各プロセスにかかっている月間の工数（会社全体）



出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりマクロミル株式会社実施
「中小企業市場調査」2019年3月実施

1. データ入力・分析等の自動化

最も多くの時間を要するデータの入力や報告書の作成に当たってはクレジットカードやデビットカードやオンラインバンキングに対応した銀行口座を準備し、クラウド会計ソフト等と連携することで多くの作業を自動化することができる。

2. 従業員の経費精算

従業員に事業用のカード（ビジネスカード）を持たせることで、経費精算業務を大幅に削減することができる。従業員の立替払いは業務の負担が大きだけでなく従業員の金銭的負担になっている場合も多く、立替払いを無くすことは従業員の満足度向上にもつながる可能性が高い。

3. 取引先への支払・販売先への請求

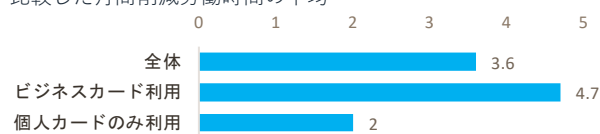
カード払いなどのキャッシュレス決済と連動した電子請求プロセスを導入することで支払・受取の両面での関連業務をペーパーレス化・半自動化することができる。支払側としては買掛金管理業務の負担の削減に加え、金額や支払先の記入ミスや払い忘れの防止につながり、回収側としても請求書の発行及び発送業務といった売掛金管理業務の削減、さらには未収リスクや督促業務の削減にも繋がる。

⁶ 中小企業庁「中小企業白書」2021

実際に、カードを業務の支払い手段として利用している中小企業の約 8 割が業務の削減効果を実感しており、支払のキャッシュレス化が導入企業にとって大きなメリットをもたらすことがわかる。労働時間として平均月間 3.6 時間の削減に値し、公私の支払の振り分けが自動化できるビジネスカード利用企業においては更に高い平均 5 時間近くの削減効果が確認されている。（図 3.1-2）

図 3.1-2:

カードを業務の支払手段として利用している企業の導入前と比較した月間削減労働時間の平均



出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりマクロミル株式会社実施「中小企業市場調査」2019 年 3 月

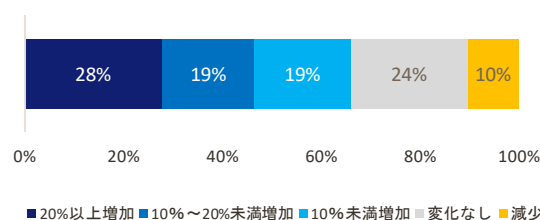
近年の電子帳簿保存法の改正により紙の領収書保管義務の不要化、電子会計システム要件の省略、税務署への事前申請の不要化などが進み⁷、キャッシュレス化による業務削減効果は更に拡大するとともに中小企業による導入のハードルも下がると想定される。

3.2 カード決済導入のメリット： ② 新プロセス・ルールに対応できる仕組構築

電子帳簿保存法の改正、国税の電子申告・納税制度の導入、更に新型コロナウイルス感染症に起因するリモートワーク・ペーパーレス化の推進など、中小企業を取り巻く環境におけるデジタル化は急速に進みつつある。また、昨今ではデジタル庁の設立をはじめ、デジタルトランスフォーメーション（DX）は国全体の政策として重要度を増しており、中小企業にとってデジタル化への対応は避けられない道となってきた。実際に、経済産業省が認定している「SME サポーター」⁸企業のうち約 3 分の 2 では IT ツール・クラウドサービスの問い合わせ件数が増加しており、中小企業側の関心も増していることが窺える。（図 3.2-1）

図 3.2-1:

感染症流行後の IT ツール・クラウドサービスの問い合わせ件数（前年比） 経済産業相 SME サポーター認定企業



出典：中小企業庁 中小企業白書 2021 （第 2-2-2 図 中小企業庁経営支援部調べ）

キャッシュレス決済導入のメリットとして、新たなデジタル社会におけるプロセス・ルールの変更に素早く対応可能となることがあげられる。例えば、カード等キャッシュレス決済に紐づいたクラウド会計ソフトを活用している場合、税制改正時の消費税の自動計算やフォーマット等の自動アップデートによりスムーズな移行が可能となる。

参考：デジタル社会における未来の納税制度：Tax Compliance by Design

多くの国において中小企業にとっての税務申告手続きの負担や中小企業からの税収確保が課題となる中、キャッシュレス社会の延長線上にある“Tax Compliance by Design”という考え方が税務コンプライアンスを向上させる手段として海外で注目され始めている。この考えでは「税申告後に申告内容を確認」する従来の制度から、「正しい申告を促す仕組みづくり」への移行を推奨している。具体的には会計システムから税務申請のプロセスを自動化・合理化することやキャッシュレス決済による支払い履歴や電子請求書等の元データを直接読み込み税務申請と紐づけることで、**中小企業の入力業務や税理士・会計士の業務・税務リスクを減らすと共に国や自治体にとって税務コンプライアンスの向上に繋げる。**

実際に海外では導入を始めている国も存在し、今後世界中で中小企業によるキャッシュレス決済導入や会計・経理周りの IT 環境の整備が進むことで税制度の標準となることが期待されている。

税務申請でのデジタルデータ活用の海外事例	
デンマーク	事業取引専用の口座の指定と電子取引データと連携できる認定会計システムの導入を義務化。最新の税制度をもとに税申告データが自動的に作成され、納税や返金も指定口座から自動で行われる。
オーストラリア	給与支払業務をデジタル化・標準化し、税務署への申告を自動化。将来的には支払い履歴など税申告に必要なすべてのデータをリアルタイムに連携する会計システムの標準化を目指す。
イタリア、中南米（チリ、メキシコ、ブラジルなど）	電子請求書を義務化し、請求書データを自動的に税務署と共有。
イギリス	電子帳簿データの保管と会計ソフトによる電子税務申告を義務化

出典：OECD “Tax Compliance by Design” 2014, 各国国税情報ホームページ

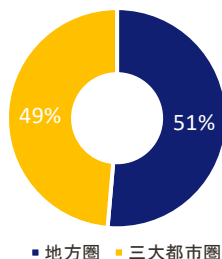
⁷ 電子帳簿保存法：2020 年から領収書代わりにカードなどキャッシュレス決済の利用明細データが保存可能となり、クラウド型経費精算や会計サービスの利用を条件に電子データの「タイムスタンプ」要件も省略可能となった。2021 年の改正ではこれまでは電子データとして帳簿等を保存する際に必要とされていた税務署への事前申請が不要化

⁸ (注)SME サポーター：中小企業の生産性向上に資する IT ツールを提供する IT ベンダー等の IT 導入支援者(※)を「情報処理支援機関」として認定する制度

3.3 カード決済導入のメリット： ③ 域外需要の取り込み（販路開拓）

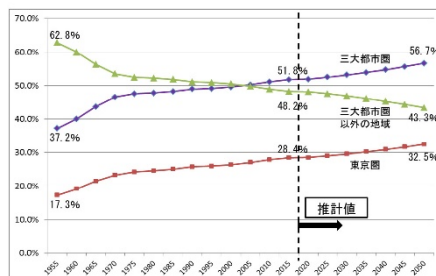
日本の人口は 2011 年から減少に転じ、今後も引き続き減少が予測されていることから、国内消費は将来的に減少し続けると想定される。特に中小企業の半数以上が所在する地方圏は三大都市圏⁹と比較して人口減少の影響を強く受ける(図 3.3-1, 3.3-2)。企業間取引の大半は非対面で行われるため、個人消費と異なり域内の人口減少がそのまま売上の減少につながらないケースもあり得るが、このような域内需要の低迷をうけ、中小企業の多くにとって新たな販路の開拓・多様化は一層重要なテーマとなっている。

図 3.3-1:
中小企業の地域分布



出典：中小企業庁「都道府県・大都市別企業数」(2016)を加工して作成

図 3.3-2:
地域別人口の推移

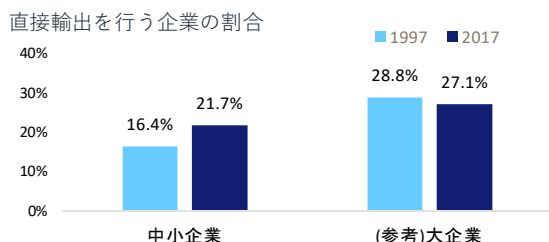


出典：総務省「都市部への人口集中、大都市等の増加について」(2020)

海外取引先からの代金受け取り

中小企業の販路拡大の方向性の一つとして中小企業庁は海外進出を強く推進しており、様々な支援施策や制度を準備している。その結果、直接輸出を行う中小企業数は増加傾向にあるが、同時に企業が輸出に関わる様々な課題に直面していることも明らかになってきている。(図 3.3-3、3.3-4) 最も多くの企業を悩ませる課題は「現地パートナー企業・商社などの確保」であることに加え、3 割以上の企業が「コスト管理・代金回収リスク」を課題として挙げており、販売先への与信リスクへの懸念が高いことが分かる。

図 3.3-3:



出典：中小企業庁 中小企業白書 2019、経済産業省「企業活動基本調査」再編

図 3.3-4:

輸出を行う中小企業の課題（上位 5 つ）



出典：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」2015 年 12 月、(株)帝国データバンク

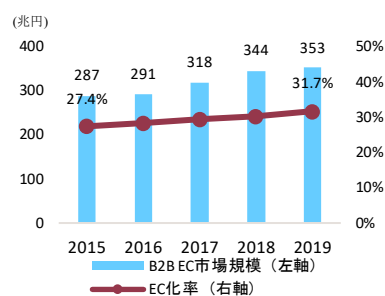
国内企業との取引であれば信用状況に基づいた与信を行った上で代金は請求書払い等を設定することが一般的だが、海外企業の場合は相手先の信用状況を得ることが難しい。カード取引はいったん承認されれば売り手に対する支払い義務はカード発行会社に移転する。海外取引先への請求を「カード払い」に設定することにより、未収リスクを回避し確実に迅速に海外企業から代金を受け取ることが可能となる。

電子商取引での代金受け取り

販路拡大に向けたもう一つの方向性は EC 販売である。過去 10 年間で BtoB の電子商取引の市場規模及び EC 化率は増加傾向にあり(図 3.3-5) 新型コロナウイルス感染症の影響で非接触取引の重要度が増してきた今、更に成長が加速する可能性が高い。電子商取引とキャッシュレス決済は非常に相性が良く、電子請求書の確認画面から直接カード払い等が実施できることで合理化・効率化のメリットを最大化できる。また、EC を通じて不特定多数の与信を行うこと

図 3.3-5:

B2B の EC 市場規模と EC 化率



出典：経産省「電子商取引に関する市場調査」2020

⁹ (注)三大都市圏は東京圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)、名古屋圏(愛知県、岐阜県、三重県)、大阪圏(大阪府、兵庫県、京都府、奈良県)と定義

が難しい先に販売する場合、請求方法をカード払いに設定することで海外取引同様、未収リスクを回避することができる。

3.4 カード決済導入のメリット： ④ キャッシュフローの改善

中小企業の7割近くは何等かの借金を抱え、全体の3割程度が直近1年間で新規に借入をしていた。（図 3.4-1）新型コロナウイルス感染症の影響で業績が悪化し資金繰りが困難となっている企業が増加していることから、借金を抱える中小企業の割合は更に高まっていると想定される。

中小企業の資金調達先は主に金融機関であるものの、少額の借り入れにおいては消費者カードローン、事業者ローン、請求書ファクタリングサービスなどの手段も活用する傾向がみられる。（図 3.4-2）これらの手段は金利・手数料が金融機関での借り入れと比較すると高いものの、申し込み手続きの容易さや資金受取までのスピードなどの利便性で選択されている可能性が高い。（図 3.4-3）

図 3.4-1:

中小企業の借入状況

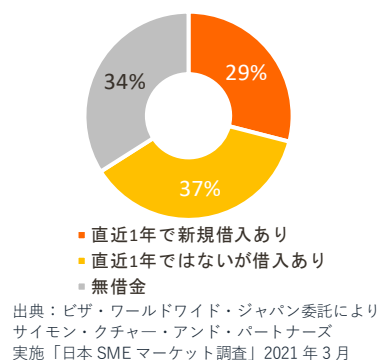
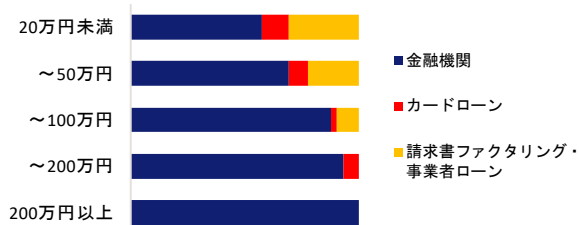


図 3.4-2:

平均借入単価別、借入先の分布



出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりサイモン・クチャー・アンド・パートナーズ実施「日本 SME マーケット調査」2021 年 3 月

図 3.4-3:

借入先種類の特徴比較

	金利・手数料 (年利換算)	一般的な 借入期間	スピー ド
金融機関借入	2~3.5%	中長期	遅い
カードローン	6~18%	短期~中期	速い
請求書 ファクタリング	12%~360% ※手数料: 1~30%/回を 年利換算	短期 ※約 1.5 か月	速い
ビジネスローン	6%~18%	短期~中期	速い

出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりサイモン・クチャー・アンド・パートナーズ実施「日本 SME マーケット調査」2021 年 3 月

クレジットカード決済によるキャッシュフローの改善

短期的に資金調達が必要なタイミングで事業用支払にクレジットカード決済を活用すると、最大 55 日間の支払猶予が生まれる。請求書ファクタリングサービスからの借入の一般的な返済期間の約 1.5 か月と同程度であり、リボルビング払いや分割払いを除く通常の翌月払いであれば金利も発生しない。事業用支払におけるクレジットカード払いの積極的な活用はキャッシュフローを改善させる効果があり、短期的な資金調達手段のもう一つの選択肢となり得る。

4. ビジネスカード利用の現状

日本の中小企業におけるビジネスカード利用の現状

このようにメリットが非常に多いビジネスカード決済だが、日本では事業間決済分野においてほとんど活用できていないのが現状である。広く利用が広がっている消費者向けのカードと異なり、中小企業におけるビジネスクレジットカード及びビジネスデビットカードの保有率は2割程度に留まり、米国やアジア太平洋地域の主要国と比較すると半分にも満たないことがわかる。（図4-1）

また、事業間決済のクレジットカードによる決済額は個人カードでの事業用決済を含めても全体の1%程度であり、海外主要国との差はカード保有率以上に大きい。カード保有者によるカードの利用も他国と比較して低いことが窺える。

（図4-2）

図4-1: ビジネスカード保有率の国際比較

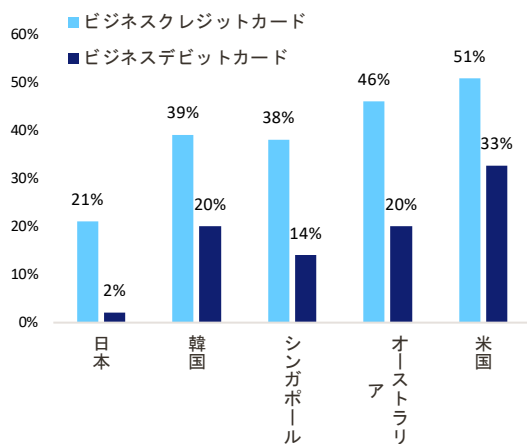
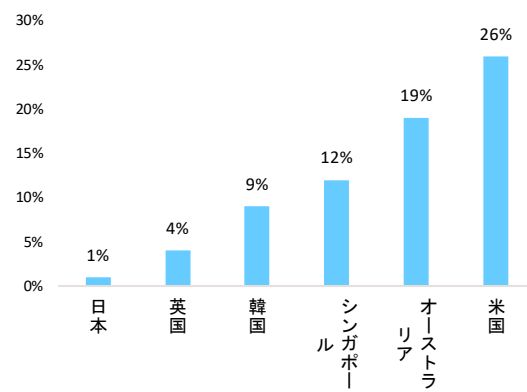


図4-2: 中小企業の事業用決済金額におけるカード決済が占める比率の国際比較



出典：【日本、韓国、シンガポール、オーストラリア】Visa Worldwide “SME Segment Summary” 2018 ※同時期・条件で比較するため日本も2018年の調査数値を活用
※2020年調査のカード決済比率も1%程度と著変無し。

【アメリカ】Visa US Small Business Payments Behavior Study, May-June 2019. Survey of 2,495 Small Businesses with annual revenue of \$50K-\$10M を再編、
【英国】Visa Worldwide “UK SME market assessment” 2019

国の方針としての事業間決済のキャッシュレス化

政府はキャッシュレス化社会を目標として掲げているものの、これまでの施策の多くは消費者向けが中心となっていた。2018年に経済産業省から発表された「キャッシュレス・ビジョン」は消費者から事業者への支払を対象範囲としており、“今後の議論においてはその他の事業間（BtoB）、消費者への支払（BtoC、GtoC）についても行われることが望まれる”と事業間決済はキャッシュレス化の次のステップとして定義されていた。¹⁰

キャッシュレス還元事業、スマートフォンの普及、新型コロナウイルス感染症による衛生面での現金回避傾向等が後押しし、消費者による決済のキャッシュレス化は順調に伸びている。¹¹ BtoB分野にも目を向け、キャッシュレス化を更に浸透させる準備が漸く整ってきたといえる。

¹⁰ 経済産業省 商務・サービスグループ 消費・流通政策課 「キャッシュレス・ビジョン」 平成30年4月

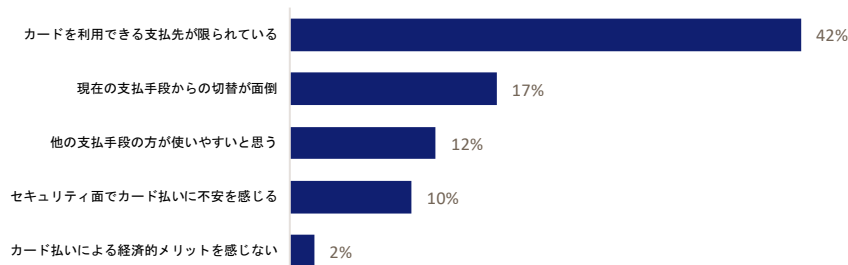
¹¹ 経済産業省 商務・サービスグループ 消費・流通政策課 「キャッシュレスの現状及び意義」 平成30年4月

5. 事業間決済でのカード決済の浸透を妨げる要因

中小企業主が事業用の支払にカードを利用しない要因は様々であるが、大きく下記の5つに分類される。(図5-1)

図5-1:

中小企業事業主が事業用の決済でカード払いを使わない理由(複数回答)



出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりサイモン・クチャー・アンド・パートナーズ実施「日本SMEマーケット調査」2021年3月

1. カードを利用できる先が限られている

現時点では事業間決済でのカード受付先は消費者向け商品・サービスでのカード受付先と比較すると少ないため、利用可能な支払先の数に不満を持つ事業者が目立った。これは鶏と卵の関係で、前述の通り消費者向けのカードと異なり、事業間決済をバイヤーとしてカードで払おうとする企業が少ないことから、カード決済のニーズや必然性が販売側であるサプライヤーにおいて理解されていない、という点が大きい。一方、2017年からは国税のカード受付が開始され、業務用販売を行うカード加盟店も年々増えている。利用先の認知・理解不足から「使えるところがない」と思い込み続けている事業者も存在する可能性がある。

2. 現在の支払い手段からの切り替えが面倒

販売者として、カード払いのメリットを理解している事業者であっても、切り替えの手間を懸念して導入を見送っている場合がある。また、事業主がカード払いを希望していても経理担当者等が新たなプロセスを拒む場合もある。カードでの支払いを受け付ける際のインフラ整備などもカード加盟店化の妨げになっている。

3. 他の支払い手段のほうが使いやすい・管理が楽

クレジットカード払いでは支払が延期されるためキャッシュフローが改善されるものの、一部の事業者は即時に銀行口座残高に反映される銀行振り込みや現金払いのほうが収支の管理がしやすいと感じて好む。¹²

4. セキュリティ面でカード払いに不安がある(従業員カード)

従業員にカードを持たせることは経費精算業務において大きな改善効果が期待できるものの、不正利用・誤用の心配がハードルとなっている。すでにビジネスカードを利用している中小企業でも約3割が従業員にカードを持たせることに対しては不安を感じている。(図5-2)

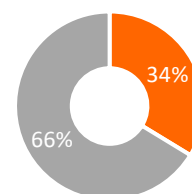
5. カード払いによる経済的なメリットを感じない

カード払いにすることによって現在仕入れ先から受けている割引が適用されなくなるなど、経済的なデメリットを懸念する中小企業も一定数存在する。

これらの課題に一つ一つ応えることがカード払いを含むキャッシュレス化の推進には必要である。

図5-2:

「社員に法人カードを使わせたいが、不正使用・誤用が怖い」と回答した中小企業の比率



出典：ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりマクロミル株式会社実施「中小企業市場調査」2019年3月

¹² 即時払いを好み、かつカード払いが必要な事業者では、クレジットではなくビジネスデビットカードの導入を選ぶケースが多い

6. キャッシュレス化の推進に向けたカード市場の取組

事業間決済のキャッシュレス化を進めるには、中小企業が支払手段としてのビジネスカードの浸透を広げることと同時に、企業が代金の回収手段としてカードでの支払を受付けるカード加盟店となることも併行して推進する必要がある。この課題に対し Visa をはじめとしたカード市場にかかわるプレイヤーは様々な取り組みを行っている。その一部を下記に紹介する。

課題	取組	具体ソリューションの事例	日本での提供状況 (2021年8月現在)
（バイヤーとして）カードを利用できる先が限られている （サプライヤーとして）現在の支払い手段やプロセスからの切り替えが面倒	決済と連動した電子請求書システムなど、通常のビジネスプロセスを変えずにカード受付を容易にする仕組	Visa Business Pay	★
	カード加盟店以外でカード払いを可能とする仕組	BPSP (Business Payment Service Provider)	海外で提供
他の支払手段のほうが使いやすい・管理が楽	銀行口座と連動してリアルタイムで残高に反映されるカード	Visa ビジネスデビット	★
利用限度額が足りない	銀行口座の残高全てが利用でき、利用限度額に制限されないカード		
セキュリティ面でカード払いに不安がある (従業員カード)	管理者が従業員の利用を把握し、制限できる仕組	全従業員カードの一元管理	★ ※一部銀行デビットカード
	万が一の不正・誤用に備える保険	企業責任免除プログラム	海外で提供
カード払いによる経済的なメリットを感じない	- 各社が提供する利用額に応じたポイントやキャッシュバック制度 - カード利用者に対するビジネス優待	Visa Business Offer	★

一部ソリューション事例の紹介

Visa Business Pay

すべての請求・支払業務を Web 上で完結できる、Visa カードの支払い機能を利用した革新的な B2B 専用決済システム。パソコン 1 台あれば利用可能なシステムであり、手軽に導入可能。

メリット

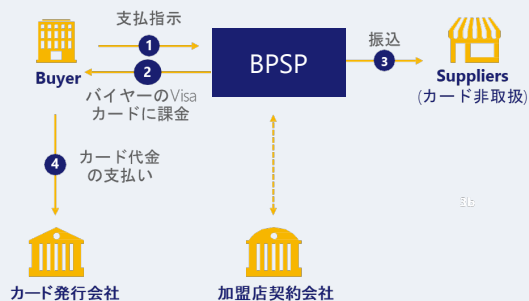


- ✓ 支払・受取プロセスが電子化・ペーパーレス化されて業務量・コストを削減
- ✓ システム導入費をかけずに、PC からでもスマホからでも手軽にブラウザからアクセス
- ✓ 請求後の決済処理、定額自動決済、事前指定カードへの自由な請求など取引種類に応じて決済方法を選択
- ✓ 英語化もされており、海外のバイヤーからの代金回収も可能。与信の特に難しい越境取引をサポート

BPSP (Business Payment Solution Provider)

カードで支払いを行いたい購入者とカード支払いを受け付けていない販売先の決済網渡しを行うサービス。

メリット



- ✓ バイヤーはカードで支払うことで決済の電子化が図れ、支払がクレジットカードの場合は引落しまでキャッシュフローが改善
- ✓ サプライヤーは従来の売上回収フローを変更することなく振込等で代金受取り
- ✓ BPSP が請求書データとカード決済データを連携させることで、バイヤーにおける支払い時の確認突合作業が簡素化

企業責任免除プログラム

従業員が法人カードを不正利用した場合に、カード発行会社への支払責任から企業が免除される保険 (※)



メリット

- ✓ 社員の不正使用・誤用による損害を心配せずに、積極的な法人カードの貸与が可能
- ✓ 社員が法人カードを利用することで経費精算事務の効率化を実現

※保険サービスの提供は保険会社様となります

最後に

ビジネスカードをはじめとするキャッシュレス決済が日本の中小企業に貢献できるメリットは多い。一方、中小企業が自ら動き出すためのハードルは高く、その推進は容易ではないのが現状である。

中小企業事業主のキャッシュレス決済に対する理解・関心を深めることはもちろん、同時に中小企業を取り巻く環境・インフラの整備を含めた総合的な支援も必要とされている。中小企業に関わる様々なステークホルダーが一体となりサポートすることが、キャッシュレス化、そしてその延長線上にあるデジタル化の推進や中小企業の生産性を高める近道となる。

この資料によりキャッシュレス化のメリットに対する理解・関心が高まり、日本国内の中小企業の支援に繋がることを願う。

本資料の調査について

本資料に関わる調査・分析はサイモン・クチャーアンドパートナーズジャパン株式会社がVisaからの委託のもと実施しました。

免責の通知

ケーススタディ、統計、リサーチ及び推奨は、現状のまま提供されるものであり、情報提供のみを目的とすることが意図されているものであって、運営、マーケティング、法律、技術、税務、財務、その他に関するアドバイスとして、これに依拠すべきではありません。新たな戦略又は業務を実施する際には、貴社の個別状況に対していかなる法令が適用されるかの判断につき、貴社の法律顧問に相談すべきこととなります。推奨又はプログラムにかかる実際のコスト、それによってもたらされるセービング（節約分）及び利益は、貴社独自のビジネスニーズ及びプログラム要求事項に応じて異なる場合があります。推奨は、その性質上、将来のパフォーマンス又は結果を保証するものではなく、また、予見し又は数値化することが困難なリスク、不確実性、及び想定（仮定）に服することになります。想定（仮定）は、当社の経験、並びに過去の傾向、現在の状況、予見される将来の展開及び当該状況下で当社が適切と判断するその他の要因に関して当社が有する経験及び知見を踏まえてなされたものです。推奨は、想定（仮定）又は推奨したこととは大いに異なる実際の及び将来の結果や傾向を生じさせるリスク及び不確実さに服することになります。Visaは、貴社による本文書に含まれる秘密情報（いかなる性質のエラー、脱漏、不正確さ、不適時さ等も含む）の使用、又は、その使用を通じて貴社が導き出すかもしれない想定（仮定）もしくは結論についての責任を何ら負いません。Visaは、商品性、特定目的適合性についての保証、第三者の知的財産権への不侵害の保証、秘密情報がクライアントの要求を満たすという保証、又は秘密情報が最新のもので、エラーがないという保証等について、明示・黙示を問わず一切の保証をせず、これらに関する保証責任を明確に否認します。適用法が許容する限りにおいて、Visaは、あらゆる法理論に基づく一切の損害（特別損害、派生的損害、付随的損害、懲罰的損害等を含むがこれらに限定されない）、又は、営業利益の損失、事業の中断、事実上の情報の喪失、その他の金銭上の損失による一切の損害について、たとえかかる損害が生じる可能性について告知されていた場合であっても、クライアント又は第三者に対して何らかの賠償責任も負わないものとします。