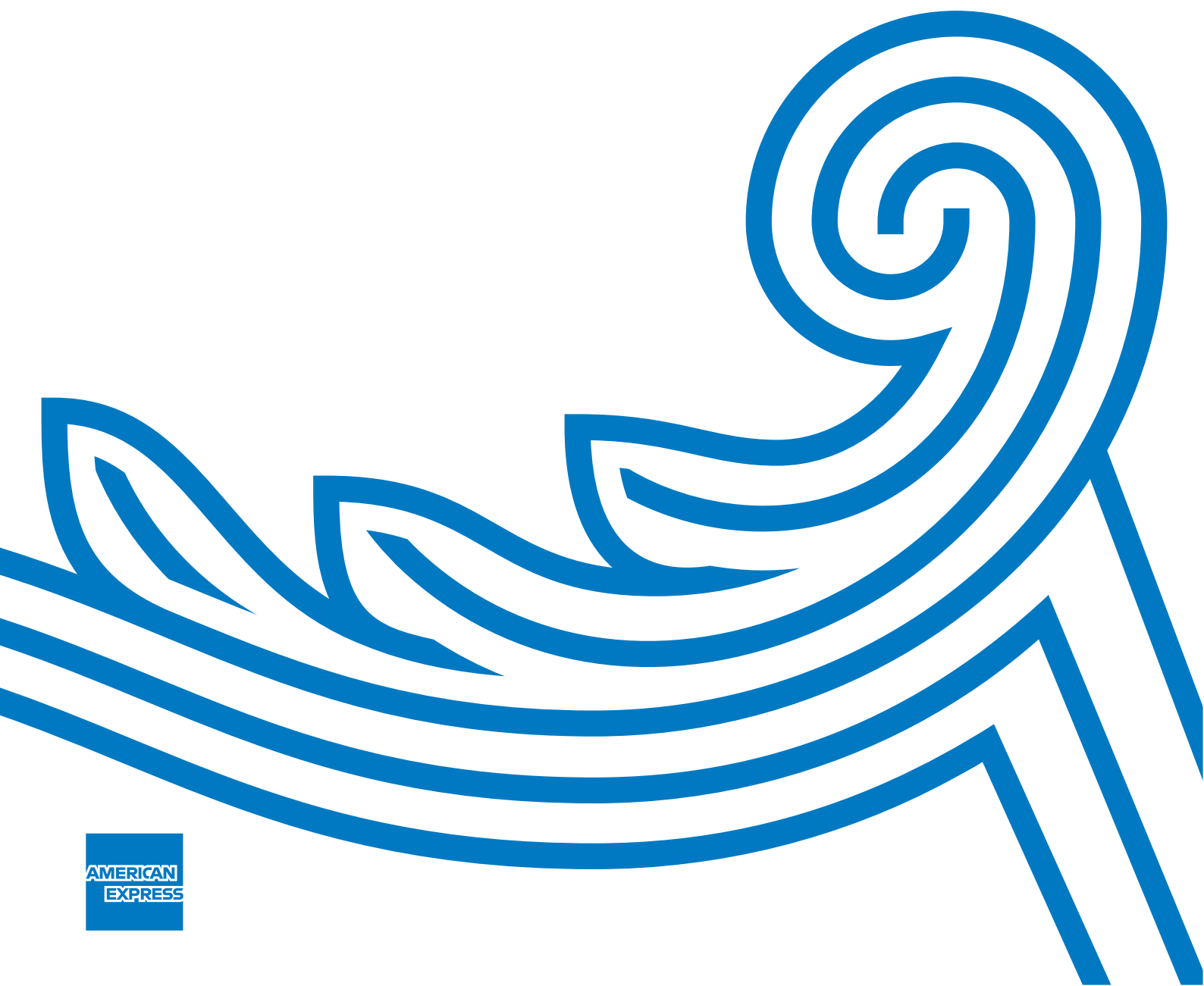


企業間決済白書 2022



INDEX

アメリカン・エクスプレスからのメッセージ	2
市場概況	3
キャッシュレス推進協議会 福田好郎さんコメント	5
調査結果サマリー	6
調査結果 01 企業間決済における課題	7
02 企業間決済における課題 -支払い遅延-	9
03 企業間決済の実態	10
04 決済業務の改善におけるハードル	12
05 カード決済(カードレス含む)の利用状況とメリット	13

アメリカン・エクスプレスからのメッセージ

日本における中小企業の皆さまは、日本経済を支える原動力であり、経済成長を牽引する重要な役割を担っています。アメリカン・エクスプレスも日本において中小企業の皆さまとの数々の取り組みを通し、強固なパートナーシップのもと共に成長の道を歩んでまいりました。今後もアメリカン・エクスプレスは中小企業の皆さまにとって、新たな事業の創出や拡大を支え共に成長するビジネスパートナーであり続けたいと考えています。

アメリカン・エクスプレスでは、個人向け (BtoC)、企業間決済向け (BtoB) において、クレジットカードをはじめとしたキャッシュレス決済を推進しています。個人向け (BtoC) は、政府のキャッシュレス決済の推進や多様な決済手段の拡大とともに順調に増加しています。一方で企業間決済向け (BtoB) においては、依然導入が進まず、経済活動の生産性への弊害も見受けられています。そこで中小企業の皆さまにアメリカン・エクスプレスとして何かお力になれることはないか、決済における課題を解決する手助けができないかを考え、その実態をお伝えすべく日本国内の年商1億円以上の企業の経営者および従業員男女600人の方を対象に企業間決済に関する調査を行いました。

調査の結果からは、企業間決済でキャッシュレス決済が進まない大きな要因として、日本の商習慣が関係していることが見えてきました。企業課題としては、「与信審査」、「売掛金回収」、「支払い遅延」などが浮き彫りになりました。また、キャッシュレス決済は、お支払いをする企業側のニーズは高いものの、お支払いを受ける企業側の体制が一部整っていないことなどもあり、両社間でのギャップがあることも分かりました。これら企業間の課題の解決を担うのが企業間決済におけるキャッシュレス決済の役割だと考えています。

キャッシュレス推進協議会の福田さんには、国内中小企業を取り巻く環境や企業間決済におけるキャッシュレスが果たす役割や重要性について伺いました。企業間決済のキャッシュレス化に寄せる期待や進言についても、ぜひご一読いただければと思います。

福田さんのご指摘の通り、企業間決済におけるクレジットカードをはじめとするキャッシュレス決済は、それら業務に携わるご担当者の方々の負担を軽減し、企業としての課題解決の一助に繋がります。さらに、社内経費管理の面でも、キャッシュレスの特徴である見える化により、精確かつ透明性の高い精算業務を効率的に実現でき、本業に注力できる時間の確保にも繋がります。キャッシュレス決済の導入はハードルが高く感じるかもしれませんが、ただ、実際に導入いただくとその手間よりも、すぐにそのメリットが上回ることを感じていただけると確信しております。キャッシュレスならではの長長をご理解いただき、ぜひ活用を検討いただければと考えています。

日本では企業の生産性向上や業務改善の推進に向けたデジタル技術の活用が期待されており、なかでも企業間決済向け (BtoB) のキャッシュレス決済が目前にある企業課題の解決に繋がると注目を集めています。本書では、調査を通じて、企業間決済における課題や実態を調査し、事業の発展にお役立ていただくための情報をまとめています。

アメリカン・エクスプレスは本調査をはじめとして様々な洞察、情報をお伝えするとともに、企業間決済における課題のソリューションを提供することで中小企業の皆さまのビジネスの成長を応援してまいります。お気軽に弊社までお問い合わせいただけますようお願いいたします。



アメリカン・エクスプレス・インターナショナル, Inc.
加盟店事業部門 副社長

印南 裕二

市場概況 (ご参考資料)

中小企業業界概況

日本を支える中小企業 課題はデジタル化や資金繰り

■日本では中小企業が企業数の99.7%、従業員数の約7割を占める

日本の企業358.9万社のうち、中小企業は99.7%で、従業員数もおおよそ7割を中小企業が占めています。企業数における中小企業が占める割合は海外でも同様の傾向ですが、企業全体の従業員数における中小企業従業員の割合は、アメリカは5割弱、イギリス・ドイツは6割程度で、日本は従業員数が多いことが特徴的です。

日本の中小企業数



日本の中小企業の従業員数



出典：中小企業庁「中小企業白書 2021年版」

●中小企業の占める割合比較

	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	99.6%	58%

出典：U.S. Small Business Administration (2020)
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 (2021) SBA Fact Sheet: Germany

●中小企業の定義

製造業	資本金3億円以下	または	従業員300人以下
卸売業	資本金1億円以下	または	従業員100人以下
小売業	資本金5千万円以下	または	従業員50人以下
サービス業	資本金5千万円以下	または	従業員100人以下

■中小企業の生産性向上のために支払い業務を含むデジタル化や資金繰りの改善は急務

新型コロナウイルス感染症拡大などによる経営環境の急速な変化の中、中小企業が抱える主な課題として、デジタル化への対応力不足、業績悪化・生産性低迷、給付金打ち切りによる廃業の危機などがあげられます。生産性向上のためにも支払い業務を含むデジタル化や資金繰りの改善は急務となっているといえます。

〈中小企業を取り巻く昨今の課題〉

課題	具体的内容	起因している主な環境の変化
デジタル化への対応力不足	<ul style="list-style-type: none"> ○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、対応が遅れが発生。 	<ul style="list-style-type: none"> ○消費税増税、インボイス制度導入、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
業績悪化・生産性低迷	<ul style="list-style-type: none"> ○海外企業やECプレイヤー等域外からの市場への参入や、テクノロジーの進化により競争が激化。 ○新型コロナウイルス感染症の影響が売上減少を加速。 	<ul style="list-style-type: none"> ○世界的な景気低迷、原材料高 ○消費市場の急速なEC化
給付金打ち切りによる廃業の危機	<ul style="list-style-type: none"> ○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が懸念されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ○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

出典：厚生労働省HP、国税庁HP、中小企業庁HP等

キャッシュレス市場概況

商習慣にとらわれず、BtoB領域でもキャッシュレス化を

■今後、拡大が予測される日本のキャッシュレス決済市場

世界各国のキャッシュレス決済比率が、主要各国では40～60%台である一方、日本のキャッシュレス比率は32.5%※1にとどまっています。日本政府は2025年の大阪・関西万博に向けて、キャッシュレス決済比率を40%程度とし、将来的には80%とすることを目指しています。

個人向け(BtoC)におけるキャッシュレス化は、消費者の利便性向上、インバウンド需要の獲得やセキュリティ向上などの面で、政府に後押しされ、加えてコロナ禍での衛生面への対応もあり加速してきましたが、官民両面でより広範囲な地域や業種で広げていく努力がなされています。

●世界のキャッシュレス決済比率



日本※1
32.5%

韓国	94.7%	スウェーデン	48.9%
中国	77.3%	アメリカ	47.0%
カナダ	62.0%	フランス	44.8%
オーストラリア	59.0%	日本※1	32.5%
シンガポール	57.6%	ドイツ	17.9%
イギリス	57.0%		

※1: 32.5%…2021年時点の日本のキャッシュレス決済比率(経済産業省)
出典: 経済産業省「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」(2022年)

■キャッシュレス推進はBtoCに偏り

BtoBの場合、キャッシュレス導入率はわずか12.5%

キャッシュレス・ポイント還元事業の後押しやQRコード決済の利用の拡大などもあり、個人向け(BtoC)では一般的となりつつあるキャッシュレス決済ですが、企業間決済向け(BtoB)においてはそれほど進んでいません。

経済産業省「キャッシュレス決済実態調査」によると、中小企業のキャッシュレス決済導入状況は平均72%です。これを取引先のBtoC比率で見ると、BtoC向けの事業だけを展開している企業の導入率は80.4%と高いものの、BtoB向けの事業だけを展開している企業の導入率は12.5%と低くなっています。また、売上規模や客単価別に見ると、売上規模や客単価が大きいほど、導入率が低くなっています。

●中小企業のキャッシュレス導入率



BtoC比率0%では
12.5%

全体 (n=1,189)	72%
100% (n=516)	80.4%
80%以上 (n=239)	82.4%
60%以上 (n=80)	76.3%
40%以上 (n=68)	73.5%
20%以上 (n=71)	71.8%
1%以上 (n=135)	51.9%
0% (n=80)	12.5%

出典: 経済産業省「キャッシュレス決済実態調査」(2021年)

■BtoBキャッシュレス化を阻む日本の商習慣

キャッシュレスをリードするクレジットカードが推進の鍵を握る

BtoC比率が低いほど、また、売上規模や客単価が大きいほど、キャッシュレス導入率が低い傾向がある理由として、①事業規模が大きいほど、新しい仕組みを導入する社内調整コストが足かせとなる、②顧客需要としてキャッシュレス決済がない、ことが考えられます。また、キャッシュフローの改善を後回しにする傾向があるなど、日本特有の商習慣が企業間決済のキャッシュレス化を阻む要因となっているようです。

一方、日本の企業間決済で多く使われてきた紙の約束手形は2026年に廃止されるため、企業にとっても変革が急務となっております。

2021年の日本のキャッシュレス決済32.5%のうち8割以上を占めるのがクレジットカードです。

企業間決済におけるクレジットカード利用は、企業の個人経費、仕入れや業務サービスへの支払いにおける課題に加え、経理・営業面の課題を解決するソリューションとしても注目されています。既存顧客の支払いニーズへの対応、新規顧客開拓、デジタル化による効率化のために、今までの商習慣にとらわれず、変革していく必要がある分野です。

●キャッシュレス決済比率の内訳



クレジットカード
85.2%

クレジットカード	85.2%
電子マネー	6.2%
QRコード	5.5%
デビットカード	2.8%

出典: 経済産業省(2022年)

キャッシュレス推進協議会 福田好郎さんコメント

現在、日本では積極的にキャッシュレス決済の推進が行われており、行政の施策においても多くのキャッシュレス推進策が実施されています。

キャッシュレス決済の普及は、これまで主に個人向け（BtoC）分野を中心に進められてきましたが、政府の進めるSociety 5.0、デジタル田園都市国家構想などのDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進施策においても、キャッシュレスは不可欠です。これからの社会の基盤となるべきキャッシュレス決済は、企業間決済向け（BtoB）領域においても進めていく必要があると考えています。

経済は、BtoC、BtoBでそれぞれ切り離せるものではありません。全ての社会活動においてキャッシュレスが活用され、企業一社一社が変革をしていくことで、社会全体の効率化につながっていきます。

特にBtoB領域におけるキャッシュレスは、単に経理業務の効率化にとどまらず、会計業務や資金管理業務をはじめ、企業経営においても非常にメリットが大きいと言えます。私自身もこの調査を拝見し、改めてキャッシュレスの可能性を認識しました。

これまでの習慣にとらわれず、将来を見据えて、キャッシュレスという新しい企業スタイルへの変革をご検討いただければと存じます。すでにキャッシュレスが前提となっている分野も多くなっています。また、今後そのような分野はますます増えていくと思われます。このような変化に遅れをとらないよう、今のうちから準備を進めておくことが重要だと考えます。



一般社団法人キャッシュレス推進協議会 事務局長

福田好郎

慶應義塾大学卒業後、国家公務員、コンサルティング会社等を経て、2018年7月、キャッシュレス推進協議会設立時より現職。
統一コード決済の規格であるJPQRや、各種ガイドラインの策定等、キャッシュレスに関する様々なプロジェクトを協議会会員や関係省庁とともに進める。協議会では、主に年間プロジェクトの運営管理と各検討におけるファシリテーションを担う。

調査結果サマリー

KEY FINDING 01

企業間決済の課題

- 顧客に請求し支払いを受ける側としては、約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている
- 取引先へ支払いをする側としては、5割以上が「資金繰り」「キャッシュフロー」に課題を感じている
- 過去1年間の案件のうち支払い遅延が発生したのは平均4.6%でありそのうち平均21.6%が回収できていない

顧客に請求し支払いを受ける際

あなたが担当する企業間決済業務に課題を感じるか



新規取引先の
与信審査

54.1%

課題を感じる計

新規取引先の与信審査 (n=122)	54.1%
取引先の倒産 (n=93)	48.4%
売掛金の貸し倒れや 支払い遅延 (n=149)	45.0%
既存取引先の与信管理 (n=109)	45.0%
取引先の支払いサイト (n=192)	43.2%

取引先へ支払いをする際

あなたが担当する企業間決済業務に課題を感じるか



資金繰り

55.6%

課題を感じる計

資金繰り (n=198)	55.6%
財務活動における キャッシュフロー (n=166)	53.0%
投資活動における キャッシュフロー (n=115)	51.3%
営業活動における キャッシュフロー (n=256)	51.2%

※回答者 (n=**) は各業務で稼働する人

KEY FINDING 02

企業間決済の実態

- 企業間で利用している決済方法は「銀行振込」が主流で約9割。「クレジットカード決済」を受け入れているのは6.2%のみ
- 「クレジットカード決済(カードレス含む)」に手間を感じる人は22.7%と少ない(「手形・小切手」46.3%、「現金」44.8%)
- 現在の決済方法を使う理由は「これまでの習慣があるから」「取引先の指定があるから」

顧客に請求し支払いを受ける際の決済方法



銀行振込

89.4%

銀行振込	89.4%
手形・小切手	30.3%
現金	23.6%
口座振替	17.6%
クレジットカード決済 (カードレス含む)	6.2%
その他キャッシュレス決済	3.3%

(n=547) ※複数回答

取引先へ支払いをする際の決済方法



銀行振込

94.1%

銀行振込	94.1%
現金	41.7%
口座振替	41.0%
手形・小切手	38.8%
クレジットカード決済 (カードレス含む)	19.6%
その他キャッシュレス決済	2.7%

(n=556) ※複数回答

KEY FINDING 03

クレジットカード決済(カードレス含む*)のメリット

- 企業間決済でクレジットカード決済が利用できると便利と思うもの、営業部門は1位「営業原価」(26.7%)、経理部門は1位「オフィス消耗品費」(33.7%)
- 「クレジットカード決済(カードレス含む*)」において感じるメリットは「効率化」が最も多い

顧客に請求し支払いを受ける際のメリット TOP5



効率化される

33.9%

効率化される	33.9%
支払い遅延のリスク軽減	15.6%
セキュリティ向上	13.8%
費用を減らせる	11.9%
ポイントが溜まる	11.9%

取引先へ支払いをする際のメリット TOP5



効率化される

36.7%

効率化される	36.7%
セキュリティ向上	13.8%
支払い遅延のリスク軽減	13.8%
ポイントがたまる	12.8%
費用を減らせる	10.1%

※クレジットカード決済(カードレス含む*)利用者(n=109) ※複数回答

*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

01 企業間決済における課題

顧客に請求し支払いを受ける側

約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題

日本国内の年商1億円以上250億円未満の民間企業で働く従業員及び経営者600人を対象に、企業間決済に関する調査を行いました。支払い業務にまつわる課題について聞くと、「新規取引先の与信審査」(54.1%)が最も多く、「売掛金の貸し倒れや支払い遅延」に関して課題を感じる人が45.0%もいました。

また、支払いを受けるための決済業務にかかっている時間(1か月間の平均)を答えてもらいました。最も時間がかかるのは、請求書の作成や発行などの「請求業務」12.0時間、次いで「売掛金などの回収業務」10.6時間でした。さらに、「取引先への自社商品・サービスの販売の請求から代金回収まで」にかかる日数は平均33.4日でした。

Q あなたが担当する企業間決済業務に課題を感じるか(顧客に請求し支払いを受ける際)



	課題を感じる計	とても感じる	やや感じる	あまり感じない	全く感じない
新規取引先の与信審査 (n=122)	54.1%	13.1%	41.0%	39.3%	6.6%
取引先の倒産 (n=93)	48.4%	17.2%	31.2%	39.8%	11.8%
売掛金の貸し倒れや支払い遅延 (n=149)	45.0%	14.8%	30.2%	45.6%	9.4%
既存取引先の与信管理 (n=109)	45.0%	14.7%	30.3%	49.5%	5.5%
取引先の支払いサイト (n=192)	43.2%	12.5%	30.7%	41.7%	15.1%

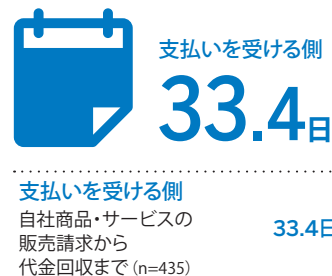
Q 支払いを受けるための決済業務にかかる時間は(1か月平均)



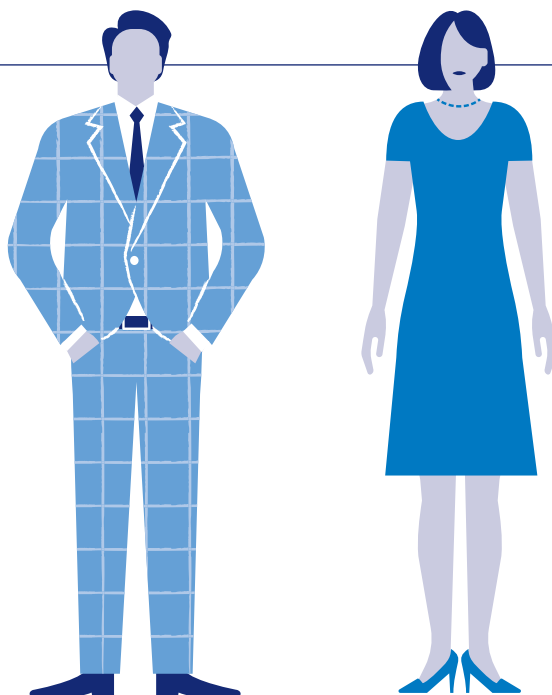
請求業務 (n=378)	12.0
売掛金などの回収業務 (n=356)	10.6
未回収代金の催促や回収業 (n=260)	6.2
新規取引審査および 限度額の見直しや 経営状況把握 (n=273)	6.0
取引先との契約書作成 (n=337)	6.0

(時間/月)

Q 入金までの日数は



※回答者(n=**)は各業務で稼働する人



取引先へ支払いをする側

取引先へ支払いをする側も「資金繰り」「キャッシュフロー」に課題

一方、取引先への支払いを行う際の業務では、「資金繰り」(55.6%)や「財務活動におけるキャッシュフロー」(53.0%)に課題を感じる人が多いことが分かりました。業務時間については「支払い業務」10.0時間、「経費精算」8.5時間が多い結果となりました。

「取引先からの仕入れや業務の請求から代金支払いまで」にかかる日数は平均31.5日と、代金回収にかかる日数より少ないものの、こちらも1か月以上かかっていることが分かります。

Q あなたが担当する企業間決済業務に課題を感じるか(取引先へ支払いをする際)



資金繰り

55.6%

	課題を感じる計	とても感じる	やや感じる	あまり感じない	全く感じない
資金繰り (n=198)	55.6%	22.2%	33.3%	33.8%	10.6%
財務活動におけるキャッシュフロー (n=166)	53.0%	18.7%	34.3%	38.6%	8.4%
投資活動におけるキャッシュフロー (n=115)	51.3%	18.3%	33.0%	37.4%	11.3%
営業活動におけるキャッシュフロー (n=256)	51.2%	14.5%	36.7%	38.3%	10.5%

Q 支払いをする際にかかる時間は(1か月平均)



支払い業務

10.0時間

支払い業務 (n=367)	10.0
経費精算 (n=447)	8.5
取引先との契約書作成 (n=337)	6.0

(時間/月)

Q 出金までの日数は



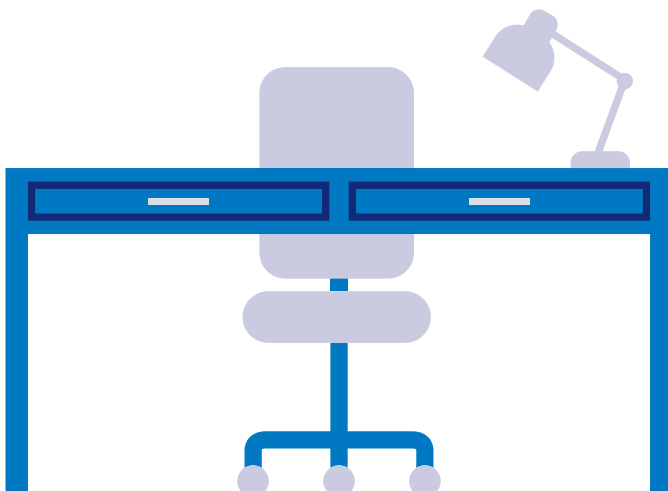
支払いをする側

31.5日

支払いをする側

仕入れや業務の請求から代金支払いまで (n=434) 31.5日

※回答者(n=**)は各業務で稼働する人



福田さんコメント

お取引先の与信審査を慎重に行っても、倒産してしまったり、支払い遅延が発生したりするケースもあるようです。また、資金繰りの観点から、支払いを遅らせ、回収を早めるといった活動は重要でしょう。実際にこれらの活動に従業員が多くの時間を割いているケースも見受けられます。クレジットカードが提供する与信機能を活用することで、このような与信管理のアウトソース化を実現でき、また、資金繰りの改善を期待することができるでしょう。

02 企業間決済における課題 -支払い遅延-

発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない 営業担当者も連絡/交渉に手間を取られている

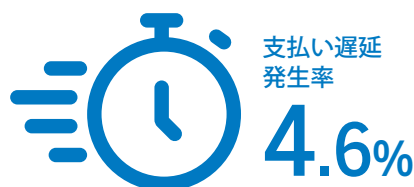
経理部所属の309人に、過去1年間の全案件のうち支払い遅延の発生について聞くと、36.6%が支払い遅延の経験があると回答し、支払い遅延が発生した案件の割合は4.6%となりました。一方、取引先から自社への支払い遅延があった案件のうち回収できた割合は平均78.4%となり、残りの21.6%では代金が回収できていないということが分かりました。

支払い遅延発生後の回収率が100%であったという回答は48.7%にとどまり、半数以上の担当者が一部回収をできていないことが分かりました。回収ができた要因を聞くと、「営業担当者が連絡し交渉した」(67.6%)が最も多いことから、回収に際し経理だけでなく営業部門の手間もかかっている実情がうかがえます。

Q 過去1年間での支払い遅延の発生率は

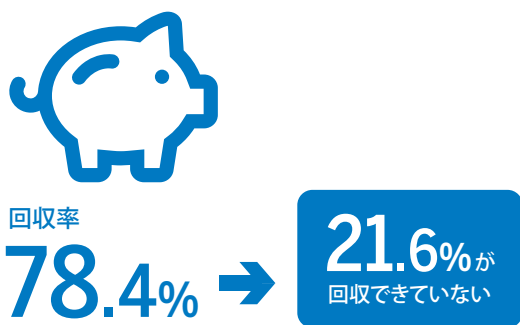


※対象は企業の経理部署の担当者309人



※対象は企業の経理部署の担当者309人

Q 自社への支払い遅延案件の回収率は



※過去1年間で取引先から自社への支払い遅延を経験した113人

Q 自社への支払い遅延案件が回収できた 要因は何か



営業担当者が連絡し交渉	67.6%
経理担当者が連絡し交渉	38.0%
書面で通知	22.2%
その他部門の担当者が連絡し交渉	13.9%
外部の専門家に依頼	5.6%
債権譲渡など第三者から回収	3.7%

※過去1年間で取引先から自社への支払い遅延で回収できた108人、複数回答

福田さんコメント

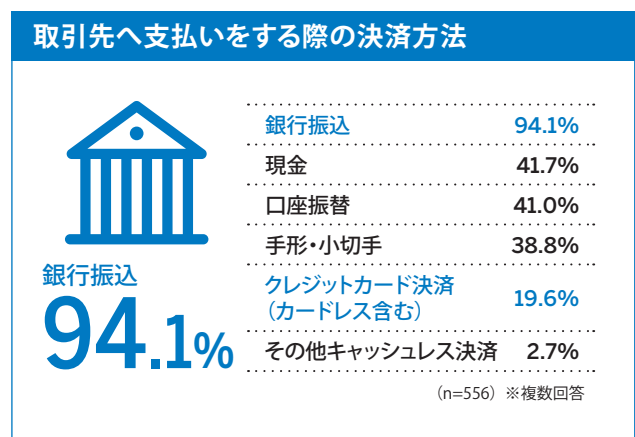
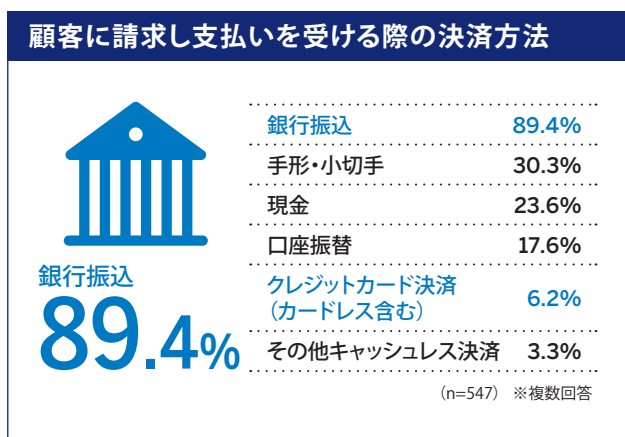
支払い遅延は、企業活動において致命的なダメージを与える可能性があります。また、回収と支払いが密接にリンクしている企業もあり、そのため、資金回収のために多くの労力が投じられている様子が伺えます。相応の労力を投じたにも関わらず、「最終的に資金回収をできなかった」経験を持っている担当者が、21.6%もいるというのは、非常に高い値です。キャッシュレス決済の中でも、クレジットカードは、確実に資金回収が見込め、遅延を発生させることがないという強みがあります。このようなクレジットカードならではのメリットもぜひ活用いただければと思います。

03 企業間決済の実態

企業間決済は「銀行振込」が主流

「クレジットカード決済」を受け入れているのは6.2%のみ

企業間決済で行われている具体的な支払い方法について複数回答にてお答えいただきました。取引先から支払いを受ける際に使用している決済方法は、「銀行振込」(89.4%)が主流で、次いで「手形・小切手」(30.3%)、「現金」(23.6%)でした。一方「クレジットカード決済(カードレス含む*)」での支払いを受けていると回答したのはわずか6.2%でした。また、取引先へ支払う際の決済方法も「銀行振込」(94.1%)が最も多くなっています。「クレジットカード決済(カードレス含む*)」の利用は19.6%と、支払いを受ける際よりも利用率が高くなっていることから、支払いをする側としてのメリットは認知されているようです。



「クレジットカード決済」は他の手段に比べて手間を感じている割合は少ない

使用しているそれぞれの決済方法について、手間がかかると思うかと聞くと、手間がかかると答えた人が多かったのは、「手形・小切手」(46.3%)、「現金」(44.8%)でした。一方、「クレジットカード決済(カードレス含む*)」は、手間がかかると答えた人が22.7%と最も少ない結果となりました。

Q 取引先との決済方法に手間がかかると思うか



手形・小切手

46.3%

手形・小切手 (n=246)	46.3%
現金 (n=248)	44.8%
銀行振込 (n=524)	36.3%
その他キャッシュレス決済 (n=25)	32.0%
口座振替 (n=235)	27.7%
クレジットカード決済(カードレス含む) (n=119)	22.7%

※スコアは「とても手間がかかっている」+「やや手間がかかっている」の合計値
回答者 (n=**) は各決済方法を利用している人

*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

03 企業間決済の実態

業務担当者が効率化したい決済方法は「現金」および「手形」 その理由は「ミスが減らしたいから」

利用している決済方法で効率化したいものを聞いたところ、「現金」(56.5%) および「手形・小切手」(56.1%) について効率化したいと感じている人が最も多いことが分かりました。一方、手間がかかると思う人が最も少なかった「クレジットカード決済(カードレス含む*)」についても、効率化したいと感じている人が45.4%と多い結果になっています。

効率化したい理由を聞くと、「現金」「手形・小切手」「銀行振込」については「ミスが減らしたいから」という理由が一番多くなっています。一方、「クレジットカード決済(カードレス含む*)」は「ストレスを減らしたい」(44.4%) が効率化したい理由としてあげられていることから、現状ではストレスを感じている人が依然多い様子がうかがえました。

Q それぞれの決済方法を効率化したいか



現金 (n=248)	56.5%
手形・小切手 (n=246)	56.1%
銀行振込 (n=524)	47.9%
クレジットカード決済(カードレス含む) (n=119)	45.4%
口座振替 (n=235)	44.7%
その他キャッシュレス決済 (n=25)	44.0%

※スコアは「とてもそう思う」+「ややそう思う」の合計値 回答者(n=**)は各決済方法を利用している人

Q 利用している決済方法を効率化したい理由TOP5

〈現金〉



ミスが減らしたいから	39.3%
ストレスを減らしたいから	24.3%
勤務・残業時間を減らしたい	24.3%
面倒だから	22.1%
より仕事に集中できるようになる	20.0%

(n=140) ※複数回答

〈手形・小切手〉



ミスが減らしたいから	36.2%
勤務・残業時間を減らしたい	28.3%
より仕事に集中できるようになる	25.4%
ストレスを減らしたいから	23.2%
別の業務に専念できるようになる	22.5%

(n=138) ※複数回答

〈銀行振込〉



ミスが減らしたいから	37.1%
より仕事に集中できるようになる	31.1%
勤務・残業時間を減らしたい	27.5%
ストレスを減らしたいから	24.3%
別の業務に専念できるようになる	21.5%

(n=251) ※複数回答

〈クレジットカード決済(カードレス含む*)〉



ストレスを減らしたいから	44.4%
より仕事に集中できるようになる	27.8%
ミスが減らしたいから	25.9%
別の業務に専念できるようになる	25.9%
勤務・残業時間を減らしたい	24.1%

(n=54) ※複数回答

※回答者(n=**)は各決済方法を「効率化したい」と答えた人

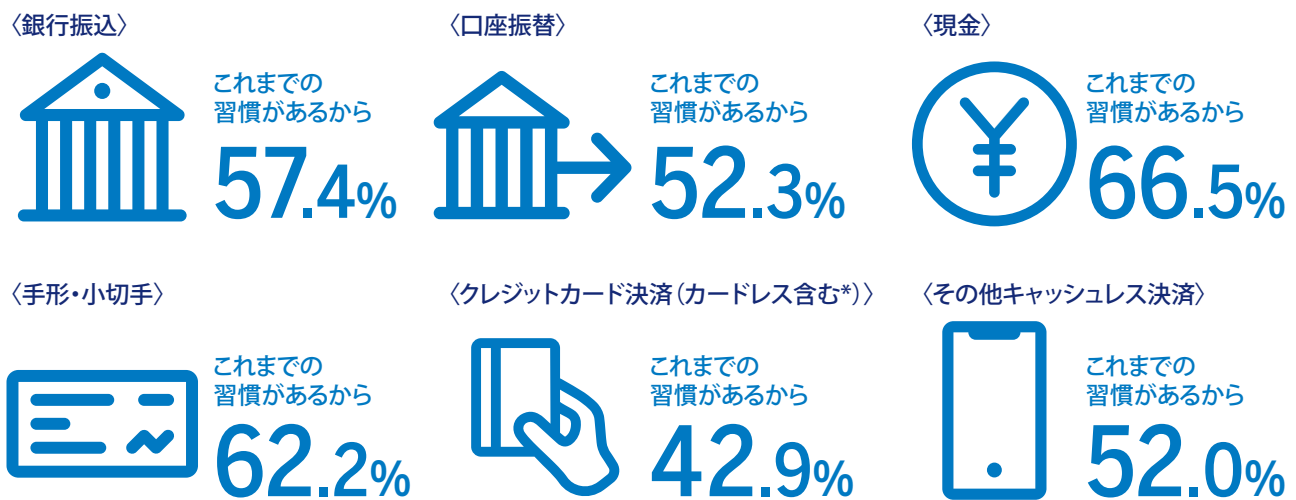
*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

04 決済業務の改善におけるハードル

「現金」や「手形」を利用する理由は 「これまでの習慣があるから」「取引先の指定があるから」

現在利用している決済方法を使う理由を聞きました。すると、どの決済方法でも「これまでの習慣があるから」が最も多いという結果になりました。また「手形・小切手」「現金」については「取引先の指定があるから」を理由にあげる担当者も多く、企業間の決済方法は、これまでの習慣や取引先の指定が優先され、「効率化」や「セキュリティ向上」を考慮して切り替えることが難しい状況がうかがえます。

Q 各決済方法を利用する理由は



	銀行振込 (n=524)	口座振替 (n=235)	現金 (n=248)	手形・小切手 (n=246)	クレジットカード 決済 (カードレス含む) (n=119)	その他 キャッシュレス 決済 (n=25)
これまでの習慣があるから	57.4%	52.3%	66.5%	62.2%	42.9%	52.0%
支払いや回収手段の切替が面倒だから	13.9%	11.9%	10.5%	13.0%	12.6%	8.0%
セキュリティ上、安全だと思うから	21.0%	15.3%	8.5%	7.7%	14.3%	28.0%
最も効率的だと思うから	22.5%	20.4%	4.8%	4.9%	22.7%	20.0%
ミスを防ぐことができるから	6.1%	6.8%	2.0%	3.3%	8.4%	8.0%
取引先の指定があるから	17.2%	14.0%	14.5%	22.0%	8.4%	8.0%
手数料や利用料等の費用が安いから	5.3%	7.2%	8.9%	4.1%	1.7%	8.0%

※回答者(n=**)は各決済方法を利用している人 ※複数回答

*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

福田さんコメント

調査結果からは、これまでの習慣で決済方法が決まってしまう企業が多い様子が見えます。しかしながら、従来の手段ではデジタル化が進んでおらず、どうしても面倒な作業やミスが発生しがちです。単に「昔からこれだった」ではなく、自社として適切な決済方法は何なのかを今一度見直すことも、これからの企業経営には必要であると考えます。一見、導入のハードルが高く感じるキャッシュレス決済であっても、実際にやってみると手間を感じず、メリットを享受できるかもしれません。

05 カード決済(カードレス含む*)の利用状況とメリット

「クレジットカード決済」が最も利用されているのは 「消耗品費」「社員立替経費」

企業および事業における各種経費の支払い方法で、「営業原価」「家賃」「オフィス消耗品費(日用品、事務用品、ソフトウェアなど)」「社員立替経費(交通費、飲食費、消耗品費など)」については「銀行振込」による支払いが最も多く、「水道光熱費」「通信費(ネット回線、固定電話、携帯電話など)」については「口座振替」が最も多く利用されている様子が見えます。一方、決済方法として「クレジットカード決済(カードレス含む*)」の利用割合が他の社内経費に比して多かったのは、「オフィス消耗品費」(10.9%)、「社員立替経費」(8.4%)でした。

Q 社内経費の支払いで最も利用する決済方法は

〈営業原価〉



銀行振込	72.4%
口座振替	20.9%
現金	16.5%
手形・小切手	10.9%
クレジットカード決済(カードレス含む)	7.8%
その他キャッシュレス決済	0.6%
その他	0.2%

(n=497)

〈水道光熱費〉



口座振替	60.2%
銀行振込	38.1%
クレジットカード決済(カードレス含む)	5.5%
現金	3.6%
手形・小切手	1.3%
その他キャッシュレス決済	0.6%
その他	0.0%

(n=527)

〈家賃〉



銀行振込	58.8%
口座振替	35.2%
クレジットカード決済(カードレス含む)	5.0%
現金	4.8%
手形・小切手	1.6%
その他キャッシュレス決済	0.4%
その他	1.8%

(n=497)

〈通信費〉



口座振替	61.2%
銀行振込	36.7%
クレジットカード決済(カードレス含む)	7.7%
現金	4.0%
手形・小切手	1.2%
その他キャッシュレス決済	0.4%
その他	0.0%

(n=520)

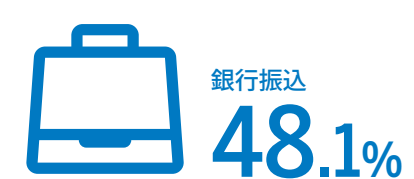
〈オフィス消耗品費〉



銀行振込	60.3%
口座振替	30.9%
現金	16.7%
クレジットカード決済(カードレス含む)	10.9%
手形・小切手	2.5%
その他キャッシュレス決済	0.4%
その他	0.0%

(n=521)

〈社員立替経費〉



銀行振込	48.1%
現金	41.6%
口座振替	14.8%
クレジットカード決済(カードレス含む)	8.4%
手形・小切手	1.9%
その他キャッシュレス決済	0.8%
その他	0.0%

(n=522)

※回答者(n=**)は各経費の支払いを担当している人

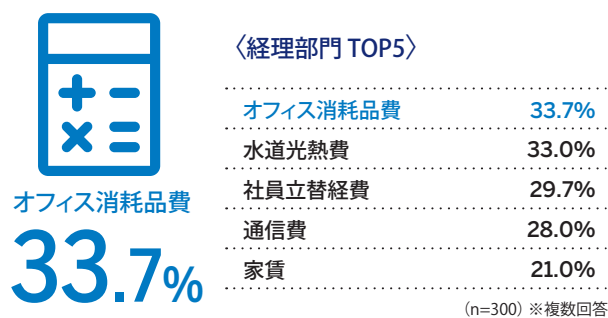
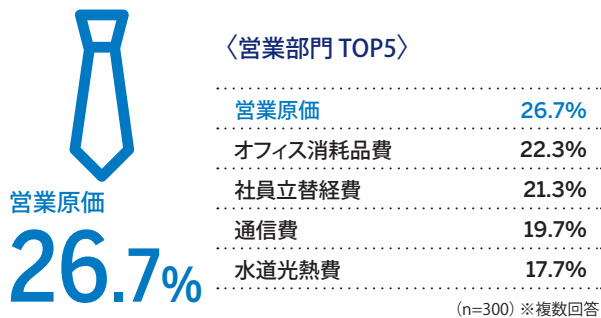
*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

営業部門は「営業原価」、 経理部門は「消耗品費」のクレジットカード決済化を望む

企業間決済で「クレジットカード決済(カードレス含む*)」および「その他キャッシュレス決済」で支払えると便利になるものを聞きました。すると、営業部門の人は「営業原価」(26.7%)、経理部門の人は「オフィス消耗品費」(33.7%)でクレジットカード決済化を望んでいる、という結果になりました。

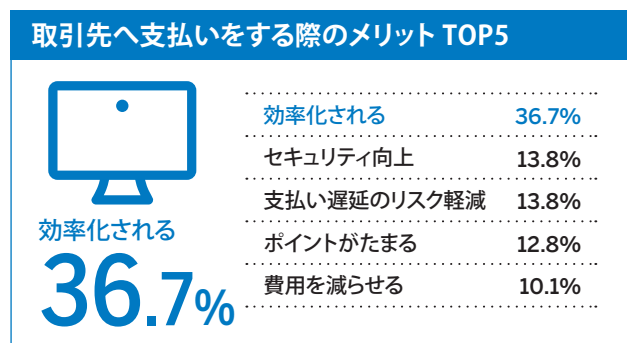
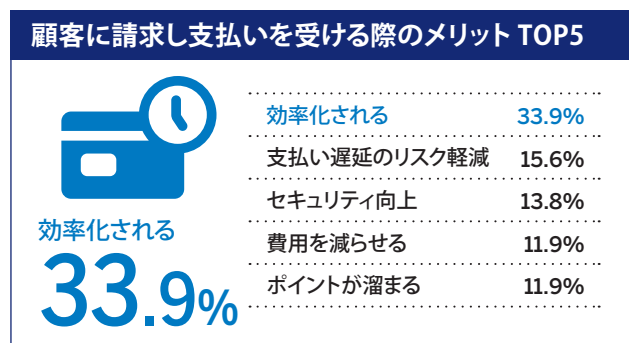
両者ともに、消耗品や立替経費など細かい支払いでのクレジットカード決済を望んでいることに加え、仕入れや外注費の支払いなどの営業原価の決済についても、営業の現場からはクレジットカード決済化を望む声が多くあげられています。

Q 「クレジットカード決済(カードレス含む*)」やその他キャッシュレス決済で支払えて便利と思うものは



クレジットカード決済で感じるメリットは 請求をする側／支払いをする側 両社にとって「効率化」

企業間決済で「クレジットカード決済(カードレス含む*)」を利用している109人に、クレジットカード決済利用のメリットを聞きました。請求(代金回収)の際は「効率化される」(33.9%)が最も多く、支払う側でも「効率化される」(36.7%)が最も多い結果となりました。企業間決済における「クレジットカード決済(カードレス含む*)」は、請求(代金回収)をする側、支払いをする側双方にとって、クレジットカード決済による、「効率化」に大きなメリットを感じているようです。



クレジットカード決済(カードレス含む*)利用者(n=109) ※複数回答

*クレジットカード会社が提供する、クレジットカードを用いない決済方法(アプリ決済など)

福田さんコメント

企業活動では、仕入れや販売以外にも、立替経費やファシリテーションに関する支払い等が日々発生しています。特に立替経費については、透明性が求められるため、申請から承認までの一連のプロセスにおいて慎重な作業が求められます。キャッシュレスの特徴である見える化の活用により、精確かつ透明性の高い精算業務を効率的に実現でき、これにより、本業に注力できる時間をより多く確保できるようになります。

また、クレジットカード決済のメリットについては、調査結果が示している通り、上記のような「効率化」や前述の「支払い遅延のリスク軽減」に加え、安全性やコスト削減、インセンティブ付与等の観点からも注目されていることがわかります。経営を多角的に支えるツールとして、クレジットカードを始めとするキャッシュレス決済が一層活用されることを期待します。

みなさまの課題解決に、 アメリカン・エクスプレスの企業間 (BtoB) 決済を。

貴社の決済や、貴社のお取引先(カード会員)に対しての請求業務を、アメリカン・エクスプレスが代行します。
さらに業務効率を始めとする、さまざまな経営課題をサポート。
アメリカン・エクスプレスの企業間決済を導入すれば、貴社だけでなくお取引先のビジネスにも、
多くのメリットが生まれます。

① キャッシュフローの改善

貴社のご希望に応じて柔軟な入金サイクルをご提供。キャッシュフローを改善します。

② 信用調査の時間短縮、リスク回避

アメリカン・エクスプレスを通じた新規お取引先は、厳正な審査を経たカード会員のみ。
信用調査にかかるコストの削減や時間短縮、リスク回避につながります。

③ 代金回収の手間を削減

クレジットカード決済に切り替えることにより代金回収にかかる人件費、時間、
手間を削減につながります。

④ 入金遅延リスクの軽減

弊社からの請求はお取引先の金融機関からの口座引き落としとなることから、
入金遅延リスクも軽減されることになります。



アメリカン・エクスプレス®
ビジネス・ゴールド・カード

ビジネスの飛躍に、
充実した付帯サービスを活用したい方へ。



アメリカン・エクスプレス®
ビジネス・プラチナ・カード

グローバルでのビジネス展開にも対応。
さらに充実した付帯サービスを
フル活用したい方へ。



アメリカン・エクスプレス®
ビジネス・カード

ビジネスの効率化に、
スタンダードな付帯サービスを
活用したい方へ。

アメリカン・エクスプレスのビジネス・カードご紹介ウェブサイト



アメリカン・エクスプレス

『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』

【調査概要】

実施時期：2022年6月3日(金)～6月5日(日)

調査手法：インターネット調査

調査対象：年間の売上規模が約1億円以上250億円未満の企業の経営者および従業員計600人(営業部門300人、経理部門300人 ※部長職以上を優先的に回収)

※構成比(%)は小数第2位以下を四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合があります。

アメリカン・エクスプレスについて

1850年に米国ニューヨーク州にて創立したグローバル・サービス・カンパニーです。個人のお客様向けには多様なライフスタイルをサポートする商品やサービスをお届けし、法人のお客様向けには経営の効率化を実現しうる経費管理やデータ分析のツールを提供し、大規模/中堅企業や中小企業、個人事業主にいたるまで幅広いビジネスの成長を支援しています。日本では、1917年(大正6年)に横浜に支店を開設して事業を開始し、現在では世界180以上の国や地域に広がる独自の加盟店ネットワークとトラベル・サービス拠点を通じ、最高品質のサービスを提供しています。また、アメリカン・エクスプレスのカードは、JCBとの提携により、従来からのホテル、レストランや小売店などに加え、公共料金からスーパーマーケット、ドラッグストアなど日々の生活で使えるお店が拡大しています。

お問い合わせ先

アメリカン・エクスプレス・インターナショナル, Inc.
企業間(BtoB)決済ご紹介ウェブサイト



