

私は埼玉りそな銀行法人部法人企画グループというところで、普段は法人様のインターネットバンキングとか決済まわりを担当しております、今回のキャッシュレスの部分になりますと、法人様の使うカード決済であったりとか、また小売店とかですね、そういうようなところでカード決済をお客様のお客様に使ってもらえるような、環境を整えるキャッシュレスプラットフォームっていう、後ほど詳しいお話をさせていただくんですが、そのような形で今回のキャッシュレス化の業務に携わっているところでございます。

今回ですね、キャッシュレス社会の背景ということで、今日本であったり世界が、キャッシュレス化がどんなふうに進んでいるのかっていうこと、概要に始まり、そこで当社りそなグループがどんなふうに進んでいるのかっていうこと、今増えているキャッシュレスをお手伝いできるのかということ、お話しさせていただきたいと思います。

まず資料の1ページのところ見ていただきまして、まず一口にキャッシュレスといいますが、実際どんなものがありますかっていうところが1ページの記載になっておりまして、まず大まかに言いますと、払うタイミング、実際にお金が動くタイミングでキャッシュレスっていうのは大きく3つに分かれています。

一番上の段のところ、プリペイド、前払いと言われるものが、最初にお金をチャージをして、そのチャージされた範囲内の中で決済をする。そこが前払いのプリペイドと言われるもので、具体的には電子マネーなど、SuicaやPASMOなどがそこに該当します。

続いて、最近巷で流行っているのが、PayPayとかLinePayとかのQR決済ですね。そこで多く使われているのがリアルタイムペイというところで、実際キャッシュレスで決済をした瞬間に、口座から直接お金が引き落ちたりとかですね、お金の動きがそこで即時に決済されるような仕組み、そこがリアルタイムペイっていうところになってます。即時払いと言われるものですね。

最後ですね3つ目、ここが今日本ではかなり主流で、一番最後の行にあります2016年の段階でももう日本の9割以上を占めている決済が、ポストペイと呼ばれる後払いの部分ですね。具体的にはクレジットカードで、実際買い物でカードを切ってからお金が引き落ちるまでにちょっと時間がかかる。1か月後に引き落ちてお金が実際に動くっていうのが、ポストペイ、後払いっていうところになります。

一応一般的にはですね、前払い・即時払い・後払ってという形で、お金が動く時期で3つに分かれてるんですが、最近だと結構キャッシュレスっていうのは進化してますので、電子マネーの交通系のチャージも今までは前払いしかなかったんですが、オートチャージと呼ばれる、クレジットカードと紐付けて、実際の決済は後払いになるっていうものであったりとかですね、PayPayとかも口座紐づけが一番多いと言われるんですが、クレジットカードなどと紐付けて実際の決済は1か月後とか、実態はポストペイになって後払いになってるようなケースもありますと、そういうようなところでございます。

なので今これからキャッシュレスを増やしていきましょとかそういうようなお話があるんですが、そのキャッシュレスの内訳としては、前払いの電子マネーであったり、即時払いのQR決済であったり、後払いのクレジットカードを全部意味して、キャッシュレス決済と言う、ということをご認識していただければと思います。

1ページは簡単ですが以上です。

先ほど説明させていただきましたキャッシュレスのところをですね、次、2ページのところで、どんどん増やしていかなくちゃいけないって、今新聞やニュース等で言われてると思うんですが、なぜキャッシュレス化に取り組んでいかなくちゃいけないのかっていうところが、2ページの説明になっております。

おおもとの第1の理由といたしましては、日本が今少子高齢化になってまして、人口減少ですね、特に労働人口、団塊の世代が現役をリタイアして、働く世代というのはかなり少なくなってますので、生産性を向上していかなくてははいけませんと。その中でキャッシュレス化を推進することで、そこが向上していきます、なので増やしていきましょ、というところになっています。じゃあ具体的にキャッシュレスを増やしていくことで、何がどうなって生産性が向上するのかっていうところが下の方ですね、四角で7つ、けっこう多めに書かれているんですが、その説明をしていきたいと思います。

まず、左一番端ですね、「実店舗の無人化、省力化」ってあるんですが、今うちの埼玉りそな銀行の本社でも、無人店舗とか言われるお店もできましてですね、コンビニさんやスーパーなんかでも、レジがセルフレジであって、バーコードを読み取らせてすぐ金額が出てきて、あとはもうカードを入れるだけで決済が出来るみたいな、ユニクロとかGUとか

もそのような感じだと思うんですが、そのような実店舗の無人化、省力化等に繋がりますというところですね。2つ目、「不透明な現金資産の見える化」っていうところなんですけど、現金だとなかなか見える化しづらい部分が、キャッシュレスで決済されますとそのお金の動きが見えますので、ここがはっきり見える化しますというところ。3つ目の「流動性の向上」もそうですね。今そこに現金がなくてもスマートフォン1つですぐそこを使えるようになるっていうところで、流動性が格段に向上しますというところ。左から4つ目、こちら「不透明な現金流通の抑止」っていうのはこれマネーロンダリングのところなんですけど、お金の使い道っていうのがキャッシュレス決済にすることではっきりされますので、そういうようなところでお金の動きっていうのも、見える化と繋がる場所なんですけど、見えていきますというところが4つ目の説明になっています。5つ目、こちら「税収の向上」なんですけど、現金だと隠しやすいので筆筒の中に何億円入ってましたっていうようなところがあるんですが、キャッシュレス化でスマートフォンに入れてあったりとか、銀行口座からそのまま引き落とすようなところで、お金が結局見える化するので税収の向上になったりとか。右側のところですね、「消費の利便性の向上」というところと「消費の活性化」って、インバウンドの部分だと思うんですけど、海外ってこの後説明するんですがかなりキャッシュレス化がすごい盛んですので、そのような海外の需要を取り込んでいくっていうことができますので、そういう意味でキャッシュレス化っていうのは進めていきたいと思いますというようになっています。

かなり少子高齢化で労働人口も減ってその中で税収も少なく人も少ない中でまわしていかなきゃいけない中で、キャッシュレスを進めることでお金が見える化し消費も高まり税収も向上するっていうところで、キャッシュレスは増やしていかななくてははいけませんというところが、2ページの説明になっています。

はい、じゃ具体的に増やしていかなきゃいけませんというところなんですけど、日本では2017年、日本の施策として未来投資戦略っていうのがあるんですが、そのところ、この赤字で困われているところがキャッシュレス化のところなんですけど、しっかり具体的にKPIとして、2017年の中で、今後10年間、2027年の6月までに、キャッシュレス決済比率を倍増して40%までにしますというふうに目標を掲げています。2017

年の段階では20%前後だったんですが、そこを倍増して4割程度にしますというところを目標にしています。ただここ前倒しになってまして、具体的には2025年に大阪万博があるんですが、その時までには4割にしますというところを目標にしています。今特にコロナウイルス等で非対面・非接触の需要がかなり広まってですね、今まで年間で増えてたキャッシュレス比率の伸び率がかなり上がってますので、このペースでいったら2025年までには40%っていうところは達成できるような動きで、日本のキャッシュレス比率っていうのは実際に進んでいるところです。

以上が3ページの説明になります。

続いてですね、今日本がこのような形でキャッシュレス比率を増やすっていうお話の中で、実際世界各国と比べて日本がどのようなパーセンテージかっていうのが、4ページの説明になってまして。先ほど説明した通り、かなり外国諸国っていうのはキャッシュレス化っていうのが進んでいまして、今これ2018年の段階で、日本のキャッシュレス比率っていうのは24.2%でしたと。ちょっとデータが古いんですが。それが2019年には、ここに記載ないですけど26.8%になってて、今直近で2020年のデータではキャッシュレス決済比率が29.7%になってるんですが、この当初は24.2%で、他の先進国と比べてかなり低いような状態になっておりました。特に一番高い韓国は94.

7%、対面決済のほとんどがキャッシュレス化されているんですが、そこっってもう国の政策もあると思うんですが、キャッシュレス決済した分が所得から控除される税額控除をしていたりとか、加盟店の方、実際にキャッシュレスを使うようなお店もですね、ほとんど人を雇ってなくて、もう料理店にお客さんが行ったら自動で案内をされて、あとタブレットとかで注文を取ってそのまま料理が提供されてカードで決済したみたいな、ほとんど人を介さないような飲食店とか小売店が多いので、94%とかなり高い水準になっていますというところがございます。また2位の中国もですね、かなり偽札とかそういうような問題もあったのでキャッシュレス比率を増やして、先ほどの中では「不透明な現金の抑止」とかそういうようなところで政府が動いたので、7割以上をキャッシュレス決済が占めるっていうような状態になっておりますというところなんです。

日本より少ないって言ったらドイツしかないんですけど、ドイツっていうのはカードを持

ってる人っていうのはかなり割合的には多いみたいなんですけど、加盟店と呼ばれる、キャッシュレス決済を使う店がほとんどないので、日本よりキャッシュレス決済が少ないような状態になっています。

これからたぶんお話しをするんですけど、キャッシュレス比率っていうのを増やすためには、まず使える店を増やすのももちろんですし、利用する人、キャッシュレス決済を使おうという人、その2つを増やしていかないとなかなか増えない状態ですので、韓国のように使ったら何かインセンティブが働いて使う人も増え、お店側もしっかりそのような環境が整っている、というような状態になると世界的にキャッシュレス比率がどんどん上がっていくのかなというふうに、個人的に考えております。

以上が4ページの説明です。

続いて日本のキャッシュレス比率の内訳になるんですが、データとしては先ほどの24.2%から1年後の2019年のデータで、キャッシュレス比率は26.8%のものになるんですが、日本はクレジット決済が73.4兆円で、キャッシュレス全体の9割を占めるというような状態になって、このキャッシュレス決済はほとんどが後払いのクレジットカードというような状態に今なっています。そこについてはもう各社が、実際ポイントとか、今最近、例えば消費者還元事業であったりマイナポイント事業であったり、政府も一生懸命になってキャッシュレス決済のポイントとかそういうところを付与してるんですが、それまでは日本の場合は、各種カード会社がインセンティブを働かせて自分のところのクレジットカードを使ってもらおうと頑張ってたので、こういうような形でクレジットカード決済の比率が上がっているっていうような状態になっています。

で、あともう1つちょっとポイントとしては、電子マネーが日本は割合にして高くて。電子マネーって、Suicaとか使っても別にポイントがつくわけでもないし、そこまでインセンティブが働いてないはずなんですけど、チャージした分だけしか使われないっていう安心感の高さであったりとか、もう手軽なので、決済スピードが速くて手軽っていうことで、先進国とか、そこに比べると、電子マネーの比率っていうのはかなり日本は高いような水準になっています。この水色の部分ですね。そこが高いというような数字になっています。

以上が5ページの説明になります。

続いて6ページのところなんです、先ほどのように今かなり日本のキャッシュレス比率っていうのも、最初2017年の時に20%で、そこから今はほとんど30%っていう形で伸びてきてるんですが、なぜ今まで、先進国諸国と比べて低調だったのかっていうのが6ページに記載がされてまして。大きく環境と、利用者のところですね、実際に使う人、あと加盟店、使ってもらう店の立場に分けているんですが、まず1つ目としては環境としてはやっぱり海外に比べて治安が良く現金を持ち歩くことに危険性がないというところなんですけど、ヨーロッパって結構ひたくりとかスリとかが多かったですりするので、あまり現金を持ち歩かないというところでキャッシュレス決済の割合が増えたというところになってます。2つ目、ちょっと手前味噌なところもあるんですが、銀行インフラが日本はかなり整っておりますので、24時間どこでも現金のお引き出しができるというところなので、別に財布に現金がなくてもキャッシュカードですぐ下ろしちゃって買い物ができるしまうので、キャッシュレス比率ってのは逆に伸びなかったというようなところ。最後3つ目、海外と比べて現金に対する信頼性と利便性の高さが群を抜いている。これは偽札のところですね、現金でお金を払ったらそこが間違ってるって疑う人もお店もないので、そういうようなところでキャッシュレス比率は伸びませんというところになります。

続いて左枠の利用者のところなんです、ここは書いてある通りですね。キャッシュレス決済の種類が多くどれが良いのか分からないというところなんです。海外だと主流な決済手段の一つになって、オーストラリアとか北米だとかほとんどデビットしか使わないような、それ以外の決済手段がほとんどないような状態なんです、日本はクレジットカードがあつてクレジットカードも発行会社がたくさんあつて、1人で2枚も3枚も持つような状態だと思うんですが、そこに電子マネーがあり、プラス最近なににペイというのが5個も6個もあるような状態だと、逆に何を使っていいのかわからないというようなところで、結局現金になってしまうような人が多いみたいです。あと2つ目3つ目はその通りですね。セキュリティに対する不安であつたりとか、クレカ、特に後払いが9割を占める日本ですので、使いすぎが心配になって逆に使わないような状態になっているというところになります。利用者については以上になります。

最後は加盟店、使ってもらう店についての説明なんですけど、まず導入にコストがかかる、手数料率の負担がかかってしまうところなんですけど、これ実際にお店でこれからクレジットカードを導入しようとなったら、端末を置いてクレジットカードで決済してもらうことになるんですけど、それを使ってもらった時に決済手数料っていう、加盟店手数料っていうんですけど具体的には、その手数料分が差し引かれて入金されてしまうんですね。今まで現金しか使っていない場合はそのまま値段分お金をもらえたんですけど、クレジットカード決済をされると、一部手数料が引かれて入金されてしまうと。特に粗利率とかそういうところをシビアにやってるような事業者さんがその手数料率で2%~3%取られるというようなところで、そこをネックにあまり導入しないかなというところになります。2つ目、操作を覚えるのが大変ということなんですけど、やっぱりレジ前に機械を置くので、実際お客さんが混んでたりすると、そこをしっかりと覚えて現場のオペレーションを回すのがやはり大変というところで、敬遠されるような業者さんも多いです。最後、売上から入金までに時間がかかるっていうところなんですけど、現金だけだとその場でお金をもらえる、特に小売業者さんだとそのままお金をもらえるところなんですけど、クレジットカードは大体月に1回入金とか2回入金とかで、売り上げてから実際の入金までに1か月とか15日のタイムラグが発生してしまう。そのようなところで日本のキャッシュレス決済比率が伸びませんでしたっていうのが、6ページになってまして。

そこから次のページで7ページにかけてですね、そのような課題がある、日本は、ただ25年までには40%にしなくちゃいけないっていう明確な課題があるので、例えば決済端末を進化させたりとか、右側の赤枠のところ、高速代のETCをかなり税金を使ってやったりとか、ネットEC市場進化させたりして、実際にこれを40%まで押し上げようというところが7ページになるんですけど、実際に先ほどの課題の中で、利用者っていうところ、加盟店というところに分けて、キャッシュレス決済って伸びないネックがあったわけなんですけど、実際私は法人部でキャッシュレス決済の推進をしている中でですね、りそなグループの方法を使って、ここの部分を何かお手伝いできないかっていう、そういうネックの部分を解消できるようなところのご説明が、8ページ以降になります。

まず先ほど前段にお話しさせていただいたとおり、りそなキャッシュレスプラットフォームってというのが、簡単に言うと加盟店、使ってもらう店を増やすってような業務になるんですが、小売店さんとかサービス業とか病院さんなんかでうちの提供する端末を置いてもらって、今までカード決済してなかったのがカード決済をしていきましょうというようなお仕事になってます。ただ実際、日本が伸びなかった理由の中でそこにはネックがあって、特に初めてこれから、ただ端末を置いただけではなくて日本全体で今まで20%だったキャッシュレス比率を30%、40%に上げていこうというようになるところになるので、その分そのネックってのはどんどん増えていくというようになるところになります。具体的には先ほど説明させていただきました、決済コストの増加ですね。この2~3%近い手数料ってというのが、キャッシュレス比率がどんどん上がるにつれてそれが実額としてコストが増えてしまうというところ。2つ目が資金負担の増加。これが先ほど売上から入金までにタイムラグがありますってというのがここがネック。ここもやっぱり、キャッシュレス比率が上がったら今まで10%ぐらいが遅れて入ってきたのが40%、50%が遅れて入金になるってなるとちょっと資金繰りの方が大変になってきてしまいますというところになります。最後、レジ周りの複雑化っていうところになるんですが、かなり今キャッシュレス手段が多いので、前払い後払いとお話しさせていただいたんですが、たくさんあるので例えばお客さんが電子マネーを使ったらこの端末でとか、そういうような形になれば一番大事なものを扱うレジのところ複雑になってしまうって懸念事項があります。

そこでうちのキャッシュレスプラットフォームという商品を使って、解消しながらキャッシュレス導入をしませんかっていうところのお手伝いができるという話になるんですが、そこが下の黄色い枠で囲われてるところになります。まずうちのキャッシュレス化の商品になるんですが、多種多様な決済手段に対応しております。左上です。具体的には後程のページで詳しく説明するんですが、VISAマスターと言われるクレジットカードの国際ブランドや電子マネー、QRコード、モバイル決済など幅広く対応しております。そこから右にずれていただきまして、決済端末は1台、レジ周りをシンプル化ということで、先ほどのように決済手段が増えてるんですが、1台の端末を使うだけでいろんなキャッシュレス化に対応できるような環境づくりができますよというようになっています。3つ目で

すね、決済端末の無償提供ってあるんですが、実際の機械を置くのでね、決済を始めるとなると。そこでお金を払って、設置するのにもお金がかかって壊れたら保守でお金がかかって、やっぱりコストがかかってくるようになるんですが、うちの商品だと原則的に、決済端末は無償提供させていただいております、設置も無料でさせていただき、期間は4年間の縛りがあるんですが、その間に不具合があった場合は電話ひとつで新しいものと替えさせていただくってというような、コストを最小限に抑えた導入をサポートしています。下に行っていただきまして、低水準の手数料率というところになるんですが、先ほどの決済コストのところでご説明させていただいたんですが、実際小売店のところで、クレジットカードで決済されたら、もう平均で3.24%と言われてて、3%以上が手数料で持って行かれてしまうというところになるんですが、うちはちょっと2018年から遅れてこのビジネスをやっておりますので、原則的にはちょっと3%切るような形で、いろんな諸事情により検討する時間はいただくんですが、基本的には3%を切るようなところで頑張らせていただいておりますので、キャッシュレス比率が今後増える中でも、初期費用もかからず、ランニングの手数料もなるべく抑えた形でキャッシュレス決済を導入できる仕組みを整えております。最後、入金サイクルの短縮っていうところがあるんですが、大体クレジットカードって導入すると、加盟店さんは月に1回月末か15日にその分をまとめて入金されるようなのが多いんですが、うちは独自の振込システム、独自というか埼玉りそな銀行の振込のシステムを使いますので、1週間に1回であったりとか、最悪営業日も入金しますよってというような仕組みを整えてますので、収支差が発生して資金繰りが詰まるってというようなことがなくなるような仕組みを整えております。

以上のシステムを使ってキャッシュレスをお店の方に勧めていきたいと思いますというような取組みをうちはやっています、というところが8ページになります。

続いて9ページのところは実際にもっと詳しく、どんなキャッシュレス手段に対応していますかっていうような説明になるんですが、まず基本的にクレジットカードはもうほとんど絶対使えまして、VISA MasterCardであったりJCB、AMEX、DINERS、DISCOVER、銀聯、中国の決済手段ですね、そういうところに対応しております。下の電子マネーのところだと、もう交通系のSuica、PASMOから、セブンイレブンのnanaco、イオンのWAON、楽天Edy

など、電子マネーもほとんど対応しております。QR決済についてはですね、今基本的にうちで使ってる端末だとりそなウォレットとALIPAY、WeChatPayと呼ばれる中国決済というところになるんですが、今ちょっと諸事情により積極的には導入されてないんですがもう一つ代替手段がありまして、そういうところでPayPayとか、そういうようなところも使えるような仕組みを整えておりますというところになっております。

以上がうちのキャッシュレスプラットフォームでできる決済手段のご説明になります。最後に高機能端末というところで、端末を無償提供させていただいてそこでキャッシュレス決済ができますよっていうのがうちのキャッシュレスプラットフォームの特徴なんですが、無償で提供させていただく端末もかなり高機能端末になっておりまして、具体的に6万から10万ぐらいの値段がするようなものになっておりますので、機能がかなり充実しております、持ち運びができるような端末であったりとか、モバイルタイプは別途費用がかかるんですが、ネット環境を整えていないからキャッシュレス決済ができないっていうようなところでも、ドコモの電波が入ればどこでも決済ができますよっていうのがこちらの端末になってます。実際の業種とかだったらですね、カーディーラーさんとか、車検とかで別の場所に行って決済が必要なところであったりとか、小売業、レストランさんとかでもテーブル会計って、その場でテーブルに行って決済されるようなところってあると思うんですが、そのようなところで実際活躍してる端末になってまして。工事業さんとかでも営業マンとかそういう現場に出る人が実際に行って、そこで決済ができるような仕組みを整えております。最後、これおまけに近いんですが、NFCって今かなり有名ですよ、CM出て、日本代表のサッカー選手がボールを上高く上げて落ちてきたボールで決済するようなVISAのCMなんですけど、そういうような形でクレジットカードをですね、かざすだけでも決済ができてしまうような仕組み、そこをこの端末には整えておりますので、そのような端末を無償で利用できるっていうところが最後、ポイントになっております。ちょっと長くなってしまったのですが、ここが実際加盟店さんを支えているうちの事業というところになります。

続いて11ページと12ページのところはですね、簡単なんですけど、キャッシュレスビジ

ネスっていうのは伸ばしていくためにも利用するためにも、使ってもらおう小売店とか、サービス業というところだけじゃなくて実際に支払いの中で使っていくようなところっていうのもありますので、そのこのところでも機能を整えて、そのこの利便性向上というようなところでやっているっていうのが次のページになりまして、具体的にはりそなビジネスデビットカードっていうんですけど、これ法人のお客様で、今まで振込等で決済していたところをカード決済で諸経費を払いませんかっていうものになってまして、デビットカード等で最初の説明で言う即時払いになってまして、決済した瞬間、即時で口座から引き落としができるっていうのがこちらのカードになっておりまして、実際即時決済なのでカードに審査も何もなくて誰でも始められます。で、利用額の0.6%が年2回、キャッシュバックでお金が入りますというところになるんですが、法人のお客様はカードでポイントがついてもポイントの使い方に困りますので、そういうようなところでお金で還元することでキャッシュレスの利用を増やしていきますっていうようなところになっております。実際これが使ってもらってる中でどんなところに使われてるかっていうと、まず経費のところですね、実際法人様で経費のところをカード払いじゃなかったら、従業員さんが立替えて、その立替えの処理で経費処理をすると思うんですけど、そこが雑多な勘定が立ったりとか、決算書に、あと経費の精算が面倒くさいとか、いろんな課題があるんですけど、そこカード1枚持たせてもらってそこで経費処理することで、法人の口座から直接落ちます。あと複数店舗とか抱えてると小口現金というようなところで経費を払うための口座っていうところがあると思うんですけど、そこが全くなくなりますっていうようなところになります。またですね、これ0.6%のキャッシュバックがあるので、今まで口座振替で電気代とか公共料金を払ったところを、このカードに替えるだけで、デビットは即時落ちるので、同じように毎月決まった日に口座から落ちるのが0.6%お金が戻ってくるとか、高額の仕入れとかでウェブでお金を払ったようなところを、このカードを使うと0.6%でかなり大きい金額が戻ってきたり、今まで振込だったら振込手数料逆に660円払ったところですね、今手数料は605円ですねすみません、ビジネスデビットカードにすることで逆に0.6%お金が戻ってくるというようなところで、実際に使うような法人さんも多いっていうようなところになります。

以上が11ページの説明になります。

最後ですね、今まで対面決済のところでお話をして、小売業さんに、実際端末を置いてそこで決済をしてくださってというキャッシュレスプラットフォームの話をしてたんですが、仕組みとしては非対面のECサイトっていうお話もあったと思うんですが、小売さんなんかでインターネット販売っていうのを始めて、Amazonとか楽天に掲載をしてたんですけど、かなりマージンとかでお金を取られるので、自分のところでホームページを作っような会社さん、ネット販売をしているような会社さんで、そのところのですね決済部分をお手伝いできるっていう、PayResortっていうものなんですけど、中に銀行口座の振込みしかないようなお客さんっていうのはまだ始めて間もなかったらあるんですが、この仕組みを入れることでですね、銀行振込みだけじゃなくて、先ほどのクレジットカード決済であったりとか、コンビニでの支払いですね、ファミリーマートだったらファミポートとかそういうようなところで、支払いができるような仕組みになってます。あとはPay-easyとかデータ通貨でのお支払いも可能になってまして、なかなかこの商品って貴社のECサイト、貴社って言い方おかしいですけど、お客様のECサイトの中で決済をするような、決済部分を銀行がお手伝いできるっていうようなお話だったんですが、今後DX化の中では、銀行としてもホームページの作成とかそういったところをお手伝いしたいというところで、それが次のお話にも繋がってくるんですが、私からはキャッシュレスの話は12ページで、以上となります。

それでは私の方から説明させていただきたいと思います。埼玉りそな銀行法人部ビジネスプラザの湯本と申します。よろしく願いいたします。ここからは第2部ということで、決済関連業務の業務効率化ということで、今まで、先ほどまでは銀行自身の題材としてのDX、支援するサービスというものもご案内させていただきましたが、ここからは本業支援、いわゆるビジネスマッチングであったりとかですね、そういう業務について様々な提携企業様であったり、公的支援機関様と連携した取組みというものを銀行も行っておりますので、そちらの仕組みからご案内させていただきたいと思います。銀行って意外と金融業務以外にもこういうことやってるんだな、ちょっと帰ったらお取引がある銀行

にちょっと相談してみようかなみたいな、そう思っていたけるようなお話をしていきたいなと思っておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

それでは早速スライドに沿ってご説明させていただきたいと思います。

14ページ目ですが、銀行による本業支援の取組みということで、各金融機関は今特にお客様の本業を元気にさせるとかお客様の事業が成長できるような取組みっていうのを数多く行っております。コロナであったりとかまたその以前からご融資してる企業であったりひいては地域がですね、活性化しないと銀行も存在意味がなくなってしまう。そういった危機感もありまして、また銀行も、長引く超低金利環境下であったりとか、金融機関同士の競争も激化しておりますので、さらに皮肉なことにはちょっとデジタル化が進んだことによってフィンテック企業とかが台頭してしまってますね、それで銀行もちょっと従来の業務に加えて新たな付加価値をご提供しないとちょっと淘汰されていってしまうという危機感等からですね、お客様の本業も支援していくという取組みを強くやっております。様々な金融機関が独自の取組み等をされておりますけども、当社においても銀行の機能、金融の機能を持たずに本業の支援に特化した拠点ということで、一応こちらに書いてあるとおりビジネスプラザという拠点を開設しております、私もそこに所属しております。ビジネスマッチングとか人材ソリューションとか創業支援であったりとか、スタートアップ支援、無料セミナー、外部公的機関様との連携など、情報の蓄積、お客様が抱える様々な課題、困りごとを解決して、新たなビジネスへと発展していくための情報発信拠点、ということで開設しております。

本業を支援していくとありますが、具体的にどのようなことをやってるかということをおよそ次のページでご説明させていただきたいと思うんですけども、先ほども申し上げたように従来はですね、銀行はご融資とか、お金を融通することで会社の成長を促してはりましたが、売上げ向上に貢献するというのが銀行の求める役割だったんですけども、今それだけではなくてですね、日本全国のお取引先を引き合わせて売り買いを支援したりとか、役立つ展示会イベントとかセミナーとか、いろいろ一緒に成長できるような事業計画を作成したりとか、またはさらに大きな成長が見込める企業様には、直接銀行として融資ではなくて出資をしたりとか、いろいろそういったお取引もさせていただいて新たな人材

の支援であったりとかいろいろな支援をしております。例えばですね、お客様から銀行の担当者が、新たな資材、例えばこういう資材をちょっと仕入れたいんだけどちょっと無くて困ってるんだよねみたいな話を社長から受けたとして、ああそうですかそれ大変ですねと。で、先週ご提案した融資のご提案は考えてくれましたでしょうか、みたいな。そんな銀行員だとちょっとこれからはやっていけないということで、いろいろ新たにお客様が成長するための本業支援であったりとかそういったところをちょっとやっていくということに舵を切っているというところがございます。

ビジネスマッチングという業務が主でありまして、簡単に仕組みだけご説明させていただくんですけども、埼玉りそな銀行の場合ですと一応50万社というお客様ネットワークがありまして、提携している建築業者であったり不動産業者、証券会社、リース会社、コンサルティング業者、税理士法人などを紹介させていただいております。さらにですね、個人であれば介護施設に家族をちょっと入所させたいので紹介してくれであったりとか、いろいろニーズに合わせて約200社以上の提携先を増やさせていただいております。ちょっと少しだけ背景を簡単に説明させていただきますと、銀行法という法律がございますので、実は銀行というのはやって良いこと悪いことがある程度明確に決められているんですけども、社会インフラとして一応銀行も信用であったりとか公共性を鑑みると、三大業務を基本としてそれに付随する業務だけやっていいですよというのが明確に分離してたんですが、銀行法というのが改正されておりまして、コンサルティングであったりとか、登録人材派遣業者であったりとか、そういったところも新たに取組みをやっていいよということになっております。弊社でもいち早く新会社等を設立して、地域課題の解決に繋がる業務であったりとかをやっているといったところがございます。なので、様々な事業の困りごと、これ銀行に相談するべきじゃないよなと従来思ってたこともですね、ちょっとご相談していただければ、実はご提供できるサービスがあったりするかもしれないですよ。そういったところがちょっと前置きでご説明させていただきました。

ここからは先ほどの話の続きなんですけども、DXであったりデジタル化に関する商材を簡単にご説明させていただきます。銀行でもDXを支援するというのは強く打ち出してはいるんですけども、なぜそういったことをやってるのかということですね、ご存知の通り新型コロナで社会とか経済が大きく変化しまして、データとかデジタル技術を活用する商

品とかサービス、ビジネスモデルを変革させないと競争上の優位性を保てないと。そういった中で中堅・中小企業の皆様はITやDX分野の専門人材とかの確保も難しいです。で、そういった競争からちょっと遅れてしまうのではないかとこの危機感がございまして、それを銀行としても支援していきたいといったところで、こういう取組みをさせていただいております。もちろん銀行自体もDXっていうのは経営トップの方で強い意思がございまして、推進しているんですけども、例えば弊社の事例であればスマホの中で取引が完結する、来客せずにスマホで完結したりとか、例えば銀行システムを別の銀行に販売して、銀行をお客様として収益をいただくとか、そういう事業の転換がまさにDXなんですけども、そういったところもやっております。そういった中でですね、こちらの18ページにあるのがDXに関する取扱い商材ということで、ここからは一部弊社の取扱う商材ではなく提携企業様の商品であったりする場合もございまして、ちょっと簡単に概要だけご説明させていただきまして、その性質とか品質はちょっと銀行が保証するってわけではないんですけども、ビジネスマッチングとしてお取り次ぎさせていただきますということなので、そういった商材のご案内をさせていただきます。

先ほど決済として小田さんの方から、Pay Resortを最後にご説明させていただきました。ネット通販とかで商品をかごに入れるってやった後に決済ボタン押して決済に進むページ。その先をPay Resortで賄えますよということをご説明させていただいてるんですけども、その前のですね、そもそも自社でホームページを作りますよであったりとか、ECサイト構築を支援しますよというのがその紹介になっております。一般のお客様向けのECサイトの構築っていうのは、最近よくCMなどでも頻繁に見られるかと思っておりますので、よく皆さんもご存知かと思うんですけども、それだけやはり需要がある。コロナ禍のまさにDXとか事業の変革として必要なものであるという証左なのではないかと思っております。もちろんそのように弊社も提携先様と連携させていただきましてそういった商材をご紹介させていただいてるんですけども、例えばそれだけではなくて、コンサルティングであって、大手通販サイト様に出店しているけれども、出店の仕方、そのページの作り込みによっても販売数とか量に大きく差が出るっていうのは有名な話なので、そのサイトの構築についてもコンサルティングさせていただくなどもこちらにございます。それが一般的なB to CのECサイト、ページの上の部分なんですけれども、さらにもう少し高度な

話で、B to B事業をやられてる業者間のお客様の請求の効率化という意味で、B to BのECサイトの構築もお手伝いすることができます。紙で請求書のやりとりをしている場合だと封筒代とか、郵送料とか、手作業による確認作業とか、突合せとか、紙代とかですね、いろいろ手間とコストがかかっているところなんですけれども、例えば期日通りにちゃんとお金が入ってくるのかとかそれも含めてなんですけど、また将来的には電子帳簿保存法とかができますので、紙ではなくて電子で取っておかないといけませんよとかですね、いろいろ手間がかかってまいりますので、それをインターネットで代行することが可能です、というのがこちらのB to B ECサイトですね。これもPay Resortという商材を使ってご紹介することもできます。

次の19ページですね、企業が必ず行っている庶務という形で経費精算における効率化についてもちょっとご説明させていただきたいと思います。例えば社員の方が、営業の社員の方が電車に乗りましたとかですね、営業車でコインパーキングを使いました。その時にかかった経費は一旦営業の担当の方が立て替えて、その後、経費部署の方に例えば紙で申請したりして、経費部署の方は、申請と領収書を突き合わせて、問題ないですねということでお金を振り込む。出張とかであれば飛行機代、ホテル代など高額になる場合は、例えば一部先払いをするっていう会社さんもしかしたらあるかもしれないんですけども、多額の現金を持たせるのは危ないし非効率的だしと。例えば定期区間内で重なった場合はその部分を手計算して差し引くとかですね、いろいろちょっと大きな問題があります。そういったところで経費精算システムっていうのを銀行としてご紹介することが可能ですので、あとはですね法人カードという先ほど紹介もありましたが、それと一緒に連携することによって、そういった手間が解消可能です。お客様の従業員数であったりとか商品設計とか、例えばスマホで決済やりたいですよとか、そういった場合などお客様のニーズに応じて複数のベンダー様のご紹介も可能ですので、こちらも銀行にもしよろしければご相談いただければなと。社内規定の強化であったりワークスタイルの変革にも寄与する商品となっております。

ちょっともう少し派生してですね、本日はDX支援の取組みの入口の第一歩ということで、こういった次のページのご相談をさせていただきます。社内の業務をデジタル化し

て、効率的にしていきたいという必要性を感じるけれども、何からやればいいかわからないなど。そういったお客様向けには「ITなんでも相談」というのも、弊社と提携させていただいている企業様でご紹介することが可能です。業務フローの全体の見直しであったりとか、FAXによる、例えば受注発注を楽しみたいというニーズがある場合に、いやでも実はそれFAXをなくすだけだと、その他の受注発注の業務が実は紙で回ってるので、このFAXをなくすだけでは駄目ですよ。社内で紙を回すことで業務が進むのであれば、結局FAXをなくすだけではなくて、受注発注のフロー全体を見直すことでペーパーレスが進むよねとかですね。そういった業務フロー全体のところから、ご相談に乗ることができます。特にこちらは一応入口の商品ということですので、一旦無料でお受けさせていただいております。さらに高度なところで取組みたいという場合には有料の相談なども、別の提携先様などと連携して取組ませていただいておりますので、そこもまず銀行にご相談いただければと思います。

様々な提携企業様とビジネスマッチングによって経営課題の解決に向けて取り組んでいるんですけれども、さらに埼玉県様であったりとかですね、地域全体でデジタル化を支援していこうという取り組みについてもちょっと簡単にご説明させていただきます。

コロナ禍において埼玉県で強い経済をつくっていくということで、大野県知事様が一応発案で、いろいろな県内の商工団体であったりとか、関東経済産業局、関東財務局などの主要な団体等と会議体を作っております、デジタル化やDXに向けてそういう議論をさせていただいております。特にこちらもお客様と一番近くに接点を持っている銀行がメインプレイヤーと位置付けられておりますし、もし銀行で、お客様がお取引ある銀行で例えば乗れない相談であっても、県内全域の様々な商工団体であったり機関様でいろんなご相談乗れますといった取組みをしておりますので、埼玉一体でDXを支援していきたいというふうな形になっております。情報提供の一環として様々な無料セミナー等も一応実施させていただいております。デジタル化に関しては、関東経済産業局様や埼玉県の産業労働部様にもご相談いただいて、取組みとか税制等についてご説明させていただいております。また来年1月から始まる予定だった電子帳簿保存法についての対策セミナー等も開催しております。ちょっと新聞報道等も出ておりましてどうなるかっていうところなんです

けども、こちらについても特に中小企業様、中堅・中小企業様には影響が多いもので
し、その先に待ってるインボイス制度などであれば、売り上げが1,000万円未満の、
免税業者様は特に影響大きいと思いますので、そういったところも継続的に情報提供させ
ていただいて、セミナー等で発信させていただいております。

DX・デジタル化に関する成功事例ということで、何点か事例を載せさせていただきますし
た。詳細については簡単にちょっとご説明させていただきますが、後で詳しくご覧いただ
ければと思います。

ケース1としては煩雑な経費入力を、データ連携で活用しましたと。飲食業の場合でちょ
っと多店舗展開してるという企業様なんですけども、本社経理が領収書つきの日報を受け
取って手入力、会計ソフトに手入力するというので、売上経費など重要な仕分け情報と
か客数とかですね、別の情報等も混在しておりまして、チェック等で煩雑な体制でありま
したというところなんですけども、IT導入補助金を活用して、新会計システムへ変更し
たところ、Excelであったり他のシステム、インターネットバンキング等と連携すること
が分かりまして手入力がほとんどなくなり、手間の削減に大きく繋がりましたと。IT導
入補助金であったりも弊社でセミナーであったりとかもさせていただいておりますので、
その活用についてちょっとご検討いただければと思います。ケース2としましては、社員
の勤務実態を、勤怠管理の申請承認で解決しました。こちら卸売業の会社様ですが、営業
職は直行直帰が多いことから見込み残業制を採用しておりまして、正確な残業時間の把握
を怠っておりまして。しかしこれで退職となってしまう理由にも繋がっておりましてとい
うところなんですけども、直行直帰対応の地図情報を記録するクラウド勤怠などを採用し、ス
マートフォンやPCに利用可能なため、出先から誰がどこで何時間働いたかなどが把握が
容易になりました。勤怠集計にかかる時間も大幅に短縮され、余裕をもって給与計算が可
能になりましたというような事例でございます。ケース3がですね、受発注のクラウド化
でいつもの仕事が自宅で可能、インボイス制度も対応ということで、機器メーカーのC社
様が感染症対策としてテレワーク。社内サーバーに接続できないという、各業務システム
が使えず出社せざるをえない状況だったので、補助金を活用し、クラウド販売システムの
入れ替えを行いました。PCも対応し、受発注処理もスムーズ。セキュリティもクラウド

はばっちりでしたと。今後経理総務のシステムのクラウド化についても今後検討事項として進めておりますといった事例でございます。ケース4としては、WEB請求書で履歴管理であったり効率化を実現しました。設備業のB社様がペーパーレスの対応としてWEB請求書を採用されまして。導入後は請求書データをアップロードして発行方法を選択すればシステムが自動的に送付していくので、紙代や封筒代、郵送料等もゼロになりました。手作業もなくなり人件費も大幅に削減となりましたので、請求書発行後、得意先様からのお問い合わせ電話が多くかかってきます。システムで発行情報を管理してるため、いつでもパソコン上で取り出して確認でき、回答の効率化を実現しました。一度利用したら手放せない、分かりやすく効率化できる代表的な成功事例になりました。最後ですね、脱ハンコということで、新制度にも対応。精米業の会社様ですが、社内システムのテレワークができましたが、契約行為がどうしても残ってありました。そこで電子契約を採用して月額も1万未満と低コストで、間接的に移動などの経費削減であったり直接的には印紙代、郵送料、印刷代などのコストが削減され、大幅なコスト削減、契約期間の大幅短縮に繋がりました。導入期間もたった1か月ということで実現できました。これもかなり簡単なので、電子契約が導入されてない相手取引先様にも利用できまして、その取引先様からも質問を受けるほど評価をいただいておりますと。そういったところで脱ハンコに取り組むことができました。

といったところで、一応銀行として、様々な事例であったりとかですね、いろいろな提携先様との企業との連携、地域を挙げたDXの支援についてちょっと取組みをさせていただいておりますので、その簡単なご説明というところで私の方からお話をさせていただきました。

ご清聴いただきどうもありがとうございました。