

調査レポート



とうほう地域総合研究所
エコノミスト

木村 正昭

県内企業のキャッシュレス化への対応状況 ～キャッシュレス化への対応に関するアンケート調査より～

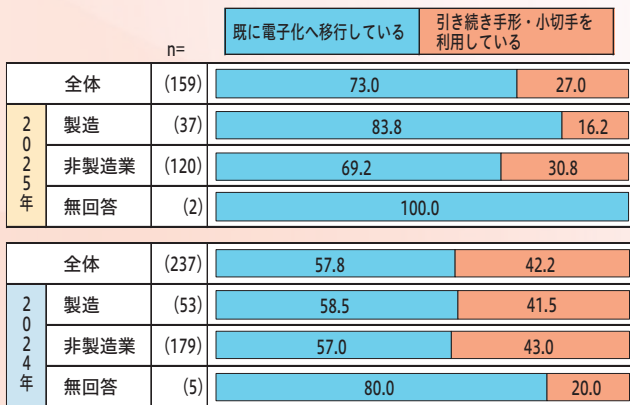
企業間の決済手段として広く利用されてきた手形・小切手は2026年度末ですべて廃止される見通しとなっており、現在、代替手段として「でんさい」や「法人クレジットカード決済」などが注目されている。そこで、2024年と2025年に実施したキャッシュレス化への対応に関するアンケート結果の概要から、県内企業の動向を振り返ってみる。

< 調査要領 >

	発送数(件)	回答数(件)	回答率(%)	調査時期
2024年度	1,345	562	41.8	2025年2月～3月
2025年度	1,343	438	32.6	2025年12月

1. 手形・小切手の全面的な電子化にかかる対応状況

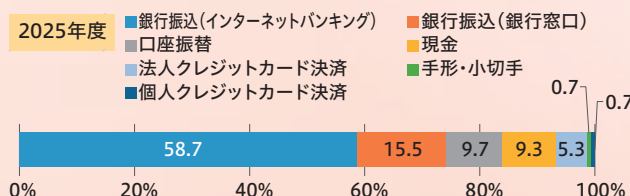
- ・「元々手形・小切手を利用していない」先を除くと、「既に電子化へ移行している」は全体で73.0%、製造業で83.8%、非製造業で69.2%。
- ・製造業は前年度より25.3ポイント伸びており、次第に電子化が進んでいる様子がうかがえる。



「元々手形・小切手を利用していない」「無回答」を除く集計

2. 利用頻度が最も高い支払方法(全産業)

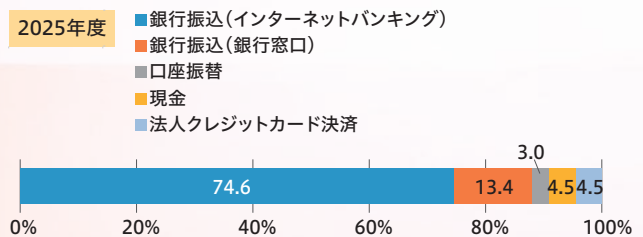
- ・2025年度調査で、経費等の支払における利用頻度が1位の方法を挙げてもらったところ、全産業で「銀行振込（インターネットバンキング）」が58.7%と5割を超え圧倒的に高い。



- ・次いで「銀行振込（銀行窓口）」が15.5%、「口座振替」が9.7%、「現金」が9.3%、「法人クレジットカード決済」が5.3%と続く。

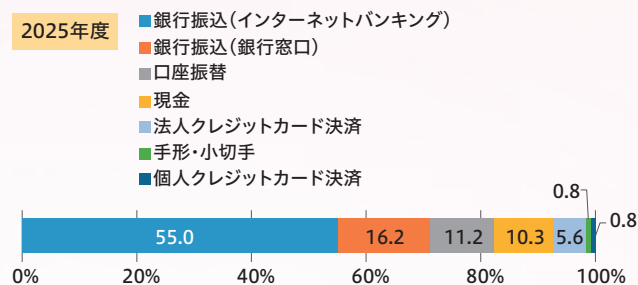
3. 利用頻度が最も高い支払方法(製造業)

- ・利用頻度を製造業でみると、1位は「銀行振込（インターネットバンキング）」が74.6%に上った。2位は「銀行振込（銀行窓口）」が13.4%で、「法人クレジットカード決済」と「現金」が4.5%。
- ・「手形・小切手」を1位に挙げる企業はなかった。



4. 利用頻度が最も高い支払方法(非製造業)

- ・利用頻度を非製造業でみると、1位は「銀行振込（インターネットバンキング）」が55.0%、2位は「銀行振込（銀行窓口）」が16.2%となった。
- ・「法人クレジットカード決済」は5.6%で、「口座振替」「現金」の約半数にとどまる。
- ・製造業に比べ「銀行振込（インターネットバンキング）」へのシフトは緩やかであるが5割を超える。一方、「銀行振込（銀行窓口）」「現金」を合わせると構成比は4分の1を超えており、キャッシュレス決済導入の余地は大きいとみられる。



5. 現金、手形・小切手を利用する理由

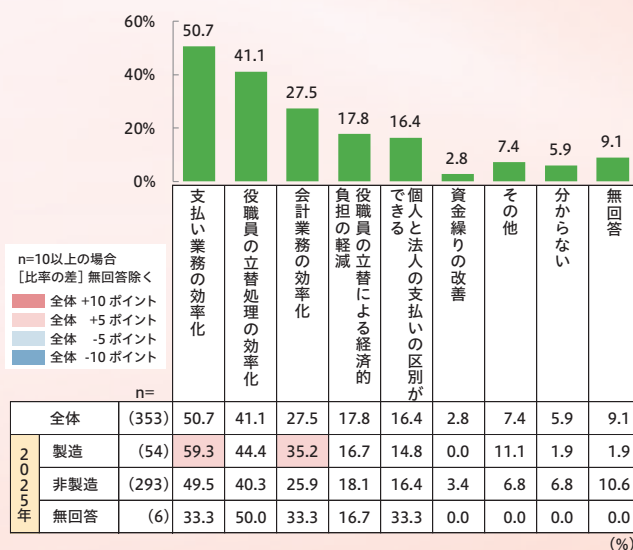
- 全体で「以前からそうしているから」が42.8%で最も多く、次いで「取引先の指定を受けた決済方法だから」など、前年度と同様の順位。
- 「効率が良いから」「他の方法に変更する事務負担が大きいから」にも一定の回答があり、キャッシュレス決済導入メリットの理解を深める余地があるとみられる。

(単位: %, ポイント)

選択肢	2024年度 (n=396)	2025年度 (n=290)	2024年度比
以前からそうしているから	50.5	42.8	▲ 7.7
取引先の指定を受けた決済方法だから	32.8	21.0	▲ 11.8
効率が良いから	18.9	15.9	▲ 3.1
他の方法に変更する事務負担が大きいから	5.8	8.6	▲ 2.8
他の方法が分からない	1.0	1.4	▲ 0.4
その他	12.4	10.7	▲ 1.7
無回答	4.0	16.6	▲ 12.5

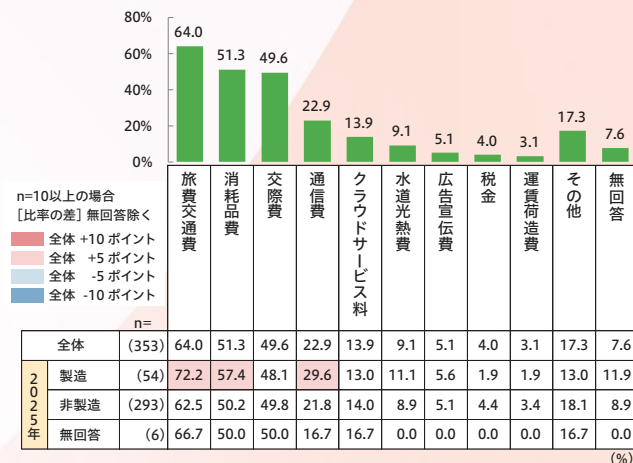
6. 法人クレジットカード利用によって得られる効果

- 法人クレジットカードを保有している企業について、利用によって得られる効果を尋ねたところ、全体で「支払い業務の効率化」が最も多く5割を超えている。
- 特に製造業は「支払い業務の効率化」「会計業務の効率化」で非製造業を10ポイント近く上回り、効率化が導入の大きな目的となっていることがうかがえる。



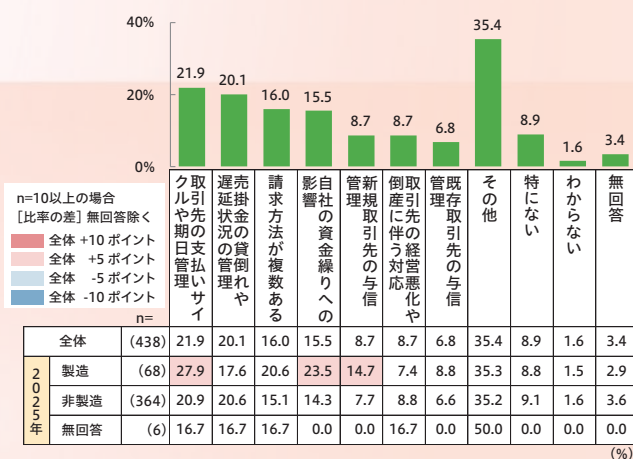
7. 法人クレジットカードで決済している費目

- 実際に法人クレジットカードで決済している費目をみると「旅費交通費」「消耗品費」「交際費」の3項目が圧倒的に多い。
- 上位項目は「交際費」を除き製造業の利用割合が上回る。



8. 取引先への売上請求における課題

- 取引先への売上請求における課題は全体で「取引先の支払いサイクルや期日管理」「売掛金の貸倒れや遅延状況の管理」が2割を超える。
- 製造業は「自社の資金繰りへの影響」「新規取引先の与信管理」の割合が高く、事務的な負担のみならず、自社業績に直結する項目での課題も目立つ。



9. アンケート調査結果まとめ

- キャッシュレス取引ではインターネットバンキングが中心であるが、売上請求の課題では「自社の資金繰りへの影響」「新規取引先の与信管理」への回答もみられ、今後、法人クレジットカード利用の需要拡大が注目される。