

でんさい利用企業からの事例紹介

株式会社中山組

2017年6月6日

目次

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入に向けたスケジュール
4. 導入に際しての懸念事項
5. 導入による手形取扱高および作業量の減少
6. 導入によるメリット
7. 今後の課題と解決策

1. 企業概要

- 商号 株式会社 中山組
- 本社住所 北海道札幌市東区北19条東1丁目1番1号
- URL <http://www.nakayamagumi.co.jp/>

事業内容 総合建設業
代表者 代表取締役社長 中山 茂
売上高 241億円（平成28年度実績）
従業員数 238名
支社等 道内9か所、東京、千葉

～2023年に
創業100周年を迎えます～



2. 事業紹介

北海道新幹線、函館総合車両基地
仕業交番検査坑他



クリーンリバーフィネス札幌
ミッドステージ



3. でんさい導入に向けたスケジュール

取引金融機関からの提案にメリットを感じ、スケジュールを策定

実施事項	26年 2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
検討											
導入の意思決定							★				
システム改修								★			
テスト稼働									★		
案内状の発送											
支払い開始											★

4. 導入に際しての懸念事項

懸念事項に対しては、金銭的メリットと習熟でカバー

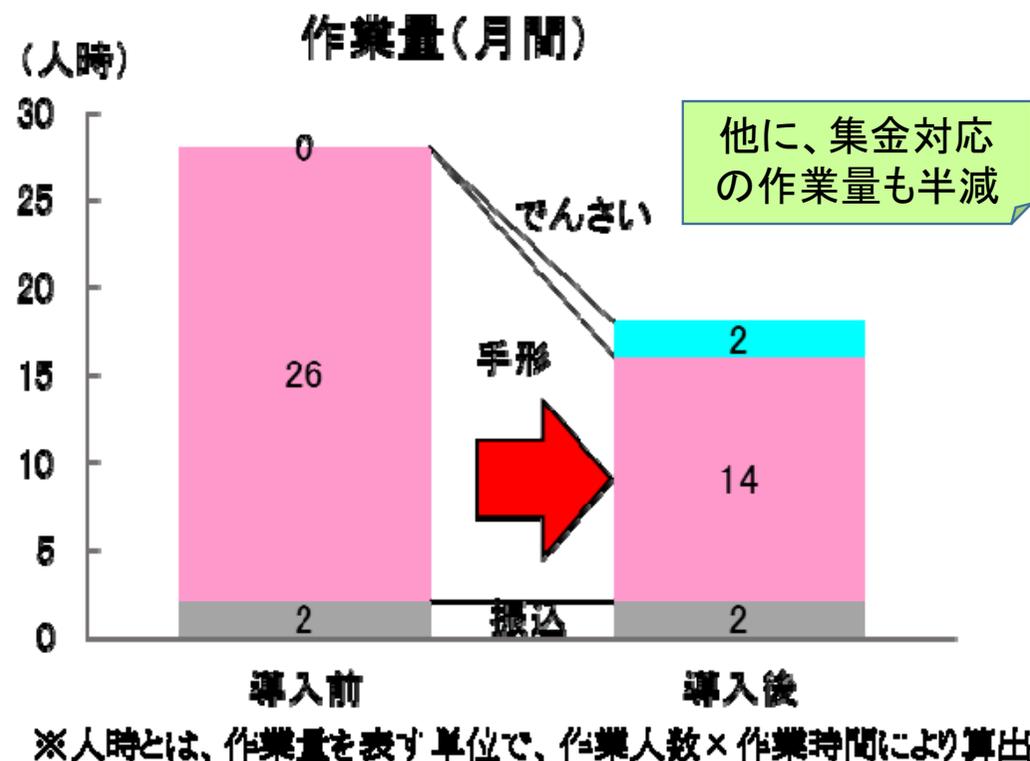
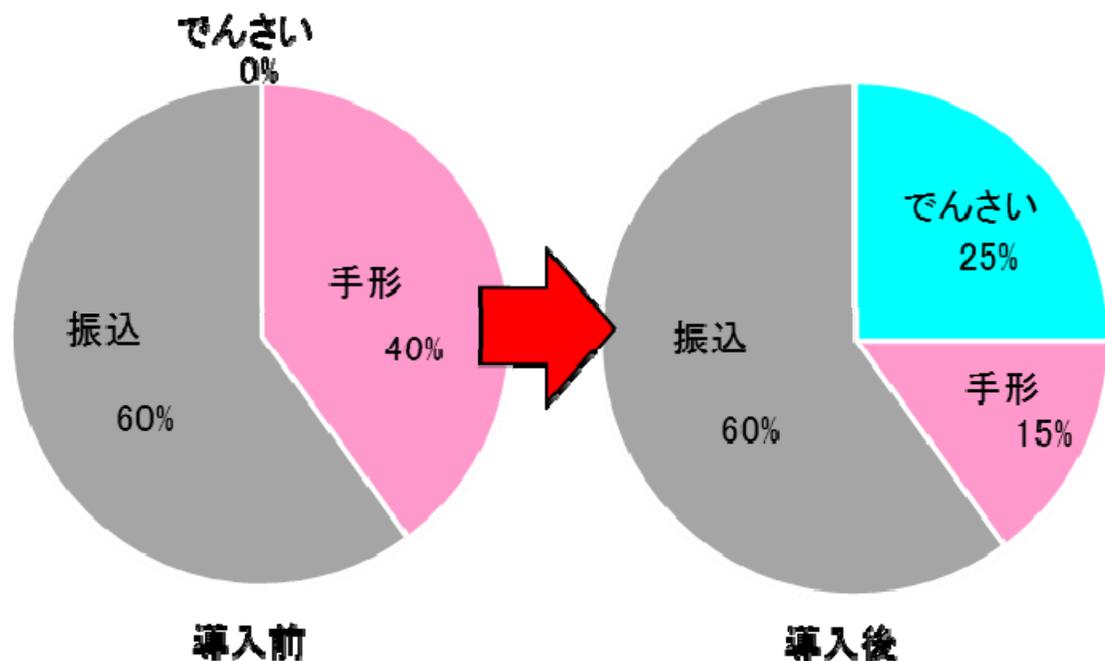
想定される懸念事項	弊社の場合		
	影響度 ※		解消策(結果)
	想定	実際	
手形とでんさいの二重管理	中	小	負担軽減効果が手間よりも大
会計システムの改修費用	中	小	金銭メリットでカバー可能
業務フローの認識相違	中	中	関係部署への周知を徹底
未習熟業務に伴うミス発生	中	中	習熟につれ、弊社、取引先とも減少
メリットが予想を下回る	小	小	予想どおりのメリットを創出
その他、社内の反対	小	小	特になし

※ 「大、中、小」の3段階で表現

5. 導入による手形取扱高および作業量の減少

でんさいの金額構成比は25%ポイント、月間作業量は10人時、減少

支払手段の金額構成比



6. 導入によるメリット

年間約100万円の経費削減を実現するとともに、他にもメリットが発生

○金銭面

費用の増減 (万円)

項目	年概算額
印紙代	▲ 100
郵送代	▲ 18
手数料等	+14
合計	▲ 104

○その他(でんさいならではのメリット)

- 集金対応が不要
- 来社失念先への連絡が不要
- 手形の分割発行対応が不要
- 取立失念先への対応が不要
- 手形発行ミスを回避
- 紛失や損傷のリスクを回避
- 精神的負担が軽減

7. 今後の課題と解決策

でんさいの利用を増やすため、取引先に対し、地道に切替を勧誘

○課題

- 支払手段に占めるでんさい構成比の伸長の鈍化
- 取引歴の長い取引先における切替率の低迷

○解決策

- 新規取引先にでんさいを推奨
- 機会を捉え、切替を勧誘
- 年1回程度、案内状を再送

ご清聴ありがとうございました。

株式会社中山組