

# でんさい利用企業からの事例紹介



株式会社 シンギ

2017年6月27日 (火)

1. 企業概要
2. 事業内容
3. でんさい導入前の支払方法
4. でんさい導入のきっかけ
5. でんさい導入時の課題と対応
6. でんさい導入に向けた取組
7. でんさい導入効果
8. でんさい利用状況の推移
9. でんさい切替のポイント
10. 最後に

# 1. 企業概要

- 社名 株式会社 シンギ
- 創業 1932（昭和7年）1月
- 設立 1952（昭和27年）6月
- 代表者 代表取締役 田中友啓
- 本社 広島市中区南吉島2-1-24
- 従業員数 183名（男性136名、女性47名）（2016.8時点）
- 事業内容 紙器およびプラスチック製食品容器の企画・製造・販売
- URL <http://www.shingi.co.jp/index.html>



# 1. 企業概要 (事業所)



## 2. 事業内容

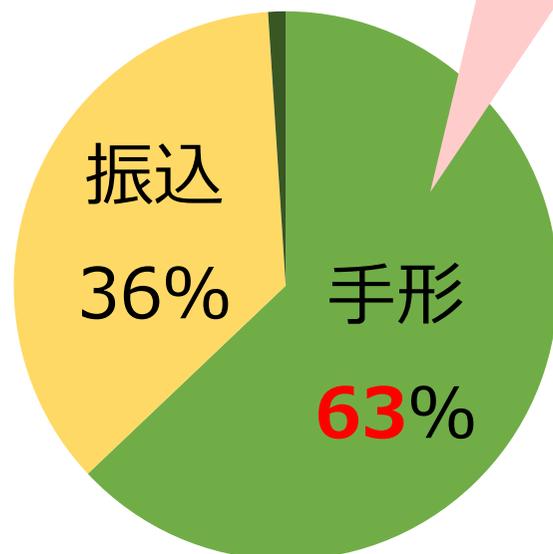


### 3. でんさい導入前の支払方法

#### 【当社の悩み】

毎月**300**枚の手形発行業務をどうにかしたい・・・

導入前の支払割合  
(件数ベース)



当社はもともと・・・

- 手形の発行処理が**面倒**だった
- 「手形の達人」(※)で処理していた

(※)支払手形の振出・決済の管理、汎用プリンタでの発行などを行うソフトウェアで、会計ソフトに連携可能

## 4. でんさい導入のきっかけ

---

最初のきっかけは・・・

「得意先からでんさいで支払をされた場合に、すぐに対応できるようにするためだった」

取引先との関係で、試行的に数件でんさいを導入してみると・・・

「予想外に操作が**簡単**で、事務処理が**ラク**だった」

「**支払い・受取りの両面から事務の効率化が実現できる**」



**本格的にでんさいの導入検討を開始**

## 5. でんさい導入時の課題と対応

でんさい導入にあたり、さまざまな壁にぶち当たった・・・

手形とでんさいの二重管理をどうするか

- 「電子債権の達人」(※)を新たに導入

基幹システムをどうするか

- 入金機能、支払機能のカスタマイズ

社内の意思統一をどうするか

- 業務が変わることに対する抵抗はあったが、上長が率先して進めていくことで、各部署全体に浸透させた

(※)電子記録債権の債権・債務の登録、管理、データ出力を行うソフトウェア。

登録された債務データは、金融機関の I B でアップロードできる。「手形の達人」と同様に会計ソフトに連携可能。

## 6. でんさい導入に向けた取組

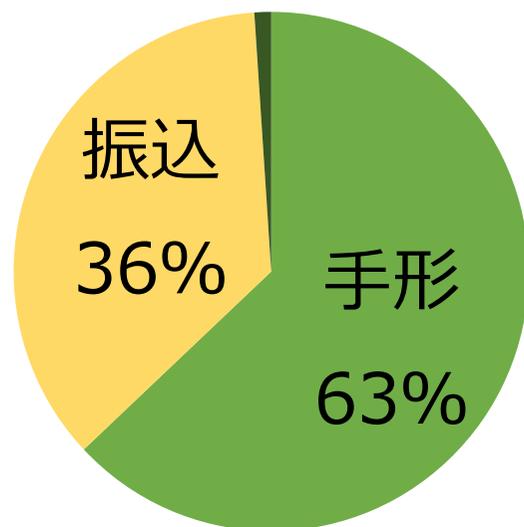
得意先からのご要望に  
応えられるようにしたい

2012年1月頃	<ul style="list-style-type: none"><li>銀行からの案内 ⇒ でんさいの受取導入を検討</li></ul>
2013年3月	<ul style="list-style-type: none"><li>基幹システム（受取側）の対応</li></ul>
2013年12月	<ul style="list-style-type: none"><li>銀行からの紹介を受け、「電子債権の達人」を導入</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>でんさい受取をスタート</li></ul>
2014年9月	<ul style="list-style-type: none"><li>でんさいの支払導入を検討</li></ul>
2014年10月	<ul style="list-style-type: none"><li>仕入先へ案内状を送付（手形に案内状を同封）</li></ul>
2014年11月	<ul style="list-style-type: none"><li>基幹システム（支払側）の対応</li></ul>
2014年12月	<ul style="list-style-type: none"><li>40先に対し、でんさい支払をスタート</li></ul>
2015年7月	<ul style="list-style-type: none"><li>仕入先へ案内状を再送付</li></ul>

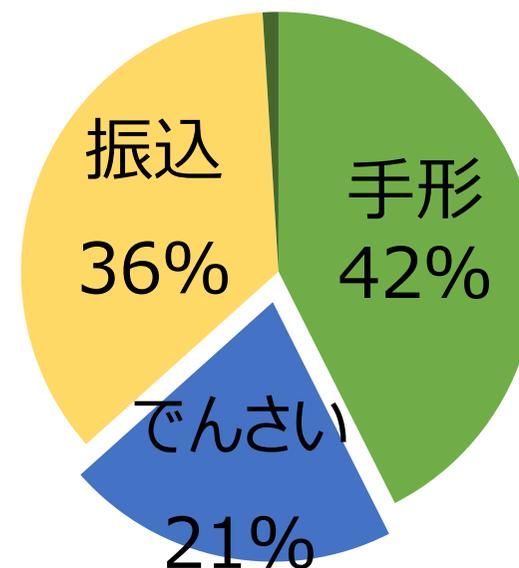
## 7. でんさい導入効果（1）

### ● 支払方法割合（件数ベース）

導入前



導入後



### ● 手形発行枚数（1ヶ月あたり平均）

導入前 301 枚

導入後 214 枚（= 87枚（21%）の削減）

⇒ 確かな事務効率化を実現！

# 7. でんさい導入効果 (2)

手形

作業	人	分	分/月
「基幹」データ出力	1	5	5
「達人」データ取込	1	5	5
手形印刷	1	0.1	30
手形捺印	1	0.2	60
手形封入	3	0.4	360
手形発送	1	30	30
		小計	490

手形

作業	人	分	分/月
[基幹]データ出力	1	5	5
[達人]データ取込	1	5	5
手形印刷	1	0.1	20
手形捺印	1	0.2	40
手形封入	3	0.4	240
手形発送	1	20	20
		小計	330

でんさい

作業	人	分	分/月
[基幹]データ出力	1	5	5
[達人]データ取込	1	5	5
[達人]データ出力	1	3	9
IBデータアップロード	1	5	15
IBデータアップロード確認	3	5	15
[達人]のデータ完了取込	1	3	9
		小計	58

でんさいを導入したことで

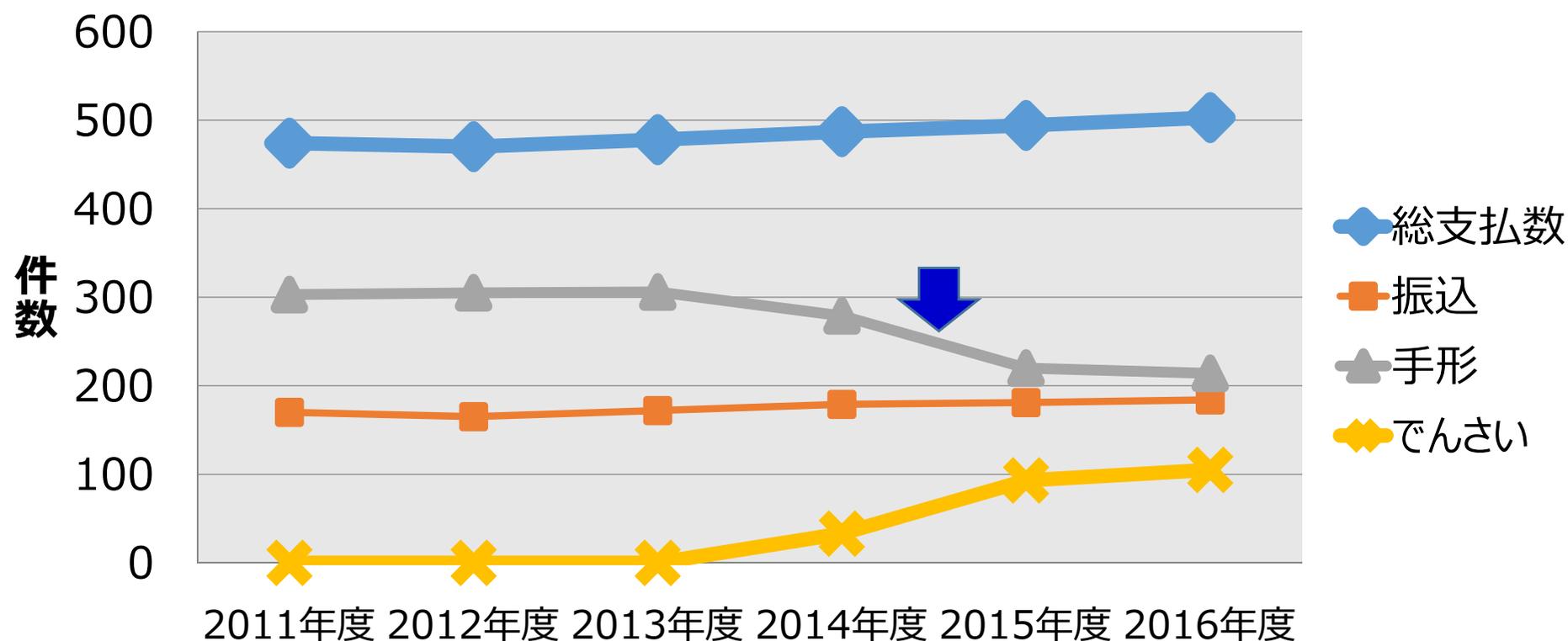
**102 (分/月) の時間短縮**

でんさいは支払件数が増えても  
作業時間が変化しない

## 8. でんさい利用状況の推移

2015年度に2回目の案内状を送付したことで、  
でんさいの切替率が大幅にアップ！

### 利用状況推移（年度平均）



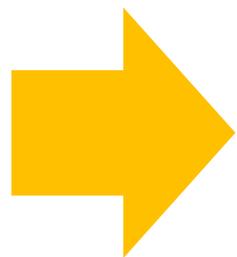
## 9. でんさい切替のポイント

でんさいの切替率を上げるために・・・

**あきらめずに継続的に案内状を送付！**

案内状を送付するには・・・

**手形に同封すると、より効果的！！**



**受取・支払企業双方の事務効率化が図られることを  
共有させる！！！！**

# 10. 最後に

## ●総論

「当初の見込み通り、事務の削減が達成できた」

⇒事務の削減ができたことで、人的（コスト）削減も実現できた

## ●今後の課題

- ・請求の都度、通知メールが来るので、今後でんさいの取引を増やしていくと、通知メールの整理が必要

- ・受取利用を増やしたい

## ●でんさいの導入を検討している皆さまに伝えたいこと

- ・事務の変更に時間を要すが、**慣れてしまえば大したことない！**

ご清聴ありがとうございました。

