

# でんさい利用企業からの事例紹介



**松田電気工業株式会社**

2017年7月25日

# 目次

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入の理由
4. 導入に向けたスケジュール
5. でんさい導入前の支払方法
6. でんさい導入効果
7. 良かった点
8. 苦勞した点と対応
9. 金融機関への要望
10. 最後に

# 1. 企業概要

会社名 松田電気工業株式会社

本店住所 奈良県大和高田市栄町4番33号

設立 昭和33年11月13日

本社・通信情報事業部・大阪支店・奈良支店・  
京都営業所・四日市営業所

経営信条 「企業は人なり、人は財なり、人は心なり」

資本金 3千万円

社員数 130名

完工高 47億円（平成28年度実績）



## 2. 事業紹介



### 総合設備工事業

電気設備  
通信・情報システム  
太陽光発電システム  
エコ・省エネ設備  
電気計装設備  
空調・給排水・衛生設備  
防災・防犯設備  
メンテナンス・サービス



奈良県保健新築環境研究センター



阿倍野歩道橋掛替

施工管理技術者60名を擁する工事会社です。  
奈良、大阪を中心に近畿一円で工事を行っています。

### 3. でんさい導入の理由

かねてより **支払事務の合理化** を検討していた

- 「ファクタリング」・「一括支払システム」等を研究
- 平成22年6月      でんさいネット設立
  - ⇒ 「でんさい」の導入検討開始
  - ⇒ 支払側だけでなく**受取側にもメリットがある**ことから導入を決定
- 平成25年2月      でんさいサービス開始
  - ⇒ **同月に早速利用を申込**

## 4. 導入に向けたスケジュール



平成25年5月	部店長会において、「平成25年10月支払分より、でんさい導入」の旨を社内に告知
平成25年6月	お取引先へ案内状(別紙)を発送 (でんさいネットのフォーマットを活用)
平成25年6月 ~9月	主要取引先(電材商社・協力業者)に個別説明 ⇒内、18社よりでんさい支払の同意あり
平成25年10月	でんさい支払開始 (16件、2,720万円でスタート)

## 5. でんさい導入前の支払方法

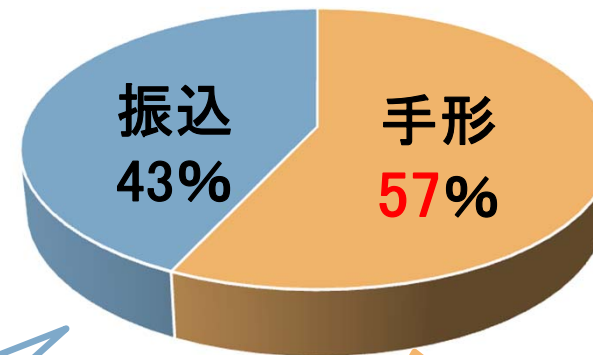
- 支払先数(年平均)

**220**件／月

- 支払金額(年平均)

**約2億**1千万円／月

- 支払比率



作業時間 **約 4時間**  
(担当者1名)

作業時間 **約 10時間**  
(担当者1名)

手形の作業時間が大きく上回る

【課題】 手形の振り出しに伴う**事務負担が大きい**

## 6. でんさい導入効果

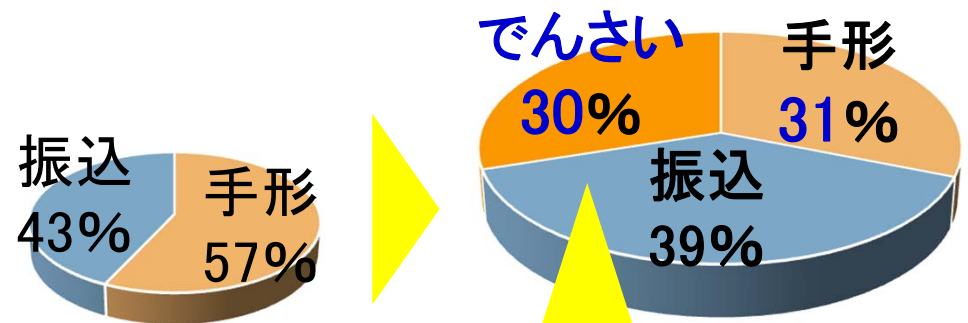
- 支払先数(年平均)

230件／月(+10先)

- 支払金額(年平均)

約2億3千万円／月  
(+2千万円)

- 支払比率



作業時間 5.5時間(△4.5時間)  
(担当者1名)

内訳: 手形5時間、でんさい0.5時間

「でんさい」の導入により事務合理化を実現



## 7. 良かった点

- ✓ **経費削減**  
⇒ 印紙代 △約50万円
- ✓ 手形支払における**作業時間の削減**  
⇒ 4～5時間(1名)
- ✓ お取引先の集金時間削減
- ✓ **手形発送事務の削減**
- ✓ **手形盗難・紛失の未然防止**

## 8. 苦労した点と対応 ①

- 事務方から事務が輻輳するなど、拒否反応が示された
  - ⇒必ず効率化が図られることを説明し、**トップダウンで導入を決定**
  - ⇒**支払開始期日を設定**し、一丸となって導入に向けて取り組んだ
- Webバンキング利用に伴う内容・導入説明が難航
  - ⇒特に協力会社に零細企業が多いと難航しがち
  - 粘り強い説明が重要**
- でんさいへの移行率向上
  - ⇒新規取引先には、**必ず「でんさい」の説明を実践**
  - ⇒金額が大きい手形支払先に、**定期的に切替を依頼**

## 8. 苦勞した点と対応 ②

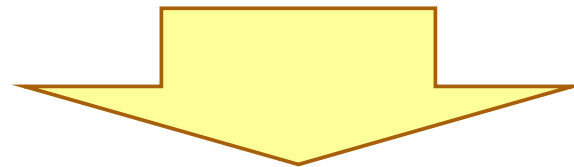
- 取引行が複数だと事務が煩雑
  - ⇒ 県外への振込・手形はメガバンクを利用していたが、導入にあたり地元の南都銀行に**一本化**
- 手数料負担(取引条件)
  - ⇒ 弊社負担としているが、取引先負担とする場合は、支払金額によって導入を躊躇されるおそれあり

## 9. 金融機関への要望



### 現 状

受注先がメガバンク独自の電子記録債権を導入すると、  
支払を受ける際にその種類ごとの対応・手続きが必至



### 要 望

でんさいの「利用者番号」を相互利用できるようにしてほしい

## 10. 最後に

- 弊社に対しでんさいで支払う先も10社程度に増えており、**さらに受注先のでんさい利用は増加**すると考えている。
- 導入当初は、入力・事務の流れなど分からないことが多く大変だが、**慣れるととても簡単**。
- でんさいを使えば、手形の期日管理も必要無く、取立漏れも無くなる。
- 当初はあまり気負わず、**数件でも良い**と思います。
- トップダウンでスタート時期を決定することが、スタートに向けて全員で邁進するきっかけとなり、でんさいの早期導入に繋がります。

この機会に是非導入されたいと思います。  
**きっと効率化につながります！！**

ご清聴ありがとうございました。



**松田電気工業株式会社**