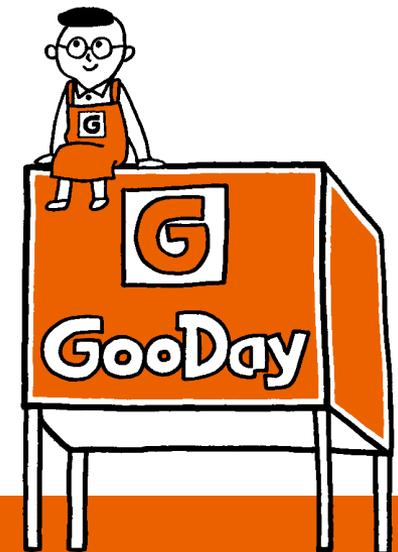




でんさい利用企業からの事例紹介

2017年11月
株式会社グッデイ
常務取締役 伏原祐次





株式会社グッデイ

会社概要



よいひ できた
良日 出来太

会社概要



グッディは世の中の変化を的確に捉え、アイデアとモノを通し、お客様・地域に寄り添った事業運営で、半歩先のニーズをくみ取り、お客様に「感動」と「暮らしの提案」をお届けします。また、販売事業だけではなく、店舗でのワークショップの開催や、次世代ワークスペース・ファブラボ太宰府の設立、最先端のIT技術の活用など、新しいチャレンジを積極的に行っています。

PHILOSOPHY

家族でつくるいい一日

Making good day with family.

かつて、家族の時間は幸せの象徴でした。家族の営みが、暮らしの中心にありました。時が経ち、共働きの夫婦が増え、子どもたちは塾や習い事に忙しい日々。家族で過ごす時間は減っています。だからこそ、グッディが届けたいのは、家族がひとつになれる時間。私たちが提案するDIYには、家族を繋ぐ力があります。子どもは親に学び、親は子どもの成長を見守る。共につくる時間の積み重ねが、絆を深めていく。私たちは、世の中にいい一日を増やしたい。家族が、幸せにつながる一日を。

BUSINESS

グッディは北部九州を中心に店舗拡大を進めています。

グッディの第一号店は、1978年、福岡県大野城市にオープンしました。以来、お客様の期待と信頼を集め、2017年現在で福岡、佐賀、大分、熊本、山口に63店舗を展開、物流センターも保有しています。

福岡県41店 / 佐賀県6店 / 大分県8店 / 熊本県4店 / 山口県4店



お取引先との取り組み

グッディでは、お取引先の企業様と開かれた関係性を構築するため、「お取引先説明会」の実施や、データ分析システム「Goody Day Data Link」の情報共有など、様々な取り組みを行っています。

お取引先説明会



定期的にお取引先をお招きする説明会を実施、風通し・メーカー様とのリレーションシップを築くことで共通の目標設定が容易となり、よりフェアなお取引が可能に。

Goody Day Data Link



お取引先からアクセスできるデータ分析環境「Goody Day Data Link」を構築し、情報共有を行っています。卸/メーカーの出荷実績ではなく、より消費者に近い自社(小売)の販売動向を随所にフィードバックすることにより、同じ事実認識の下、商談を行うことができます。消費動向への迅速な対応を行うことで欠品・返品を減らすなど、客観的なデータを基に商談や計画立案に役立てています。

会社概要

ライフスタイル提案型店舗への進化



GOODAY FAB



2017年4月には旧大名小学校跡地の官民共働型スタートアップ支援施設「FUKUOKA growth next」内に大名店もオープン。

2日間で1万8千人が訪れたワークショップコレクション



グッデイの全店舗合同で、あるいは店舗単独で、年間を通して様々なDIYイベントを行っています。毎年大人気の「夏休み親子ワークショップ」をはじめ、「工作教室」「寄せ植え教室」などを多数開催しています。2016年8月には、ワークショップコレクションin福岡を開催し、2日間で1万8千人の方が参加され「家族でつくるいい一日」を体験されました。

ファブラボ太宰府



ファブラボ太宰府は、グッデイが2014年9月に福岡県太宰府市に設立した、日本で11番目のファブラボです。最新のデジタル工作機械をはじめとする様々な設備・道工具を備え、地域社会に開かれた工房として、誰もが気軽にものづくりを楽しむ場を目指して活動しています。

キッズクリエイティブ研究所 CANVAS



グッデイはNPO法人CANVASと協働し、「かんじる・かんがえる・つくる・つたえる」をテーマに、アーティストや教育関係者、専門家との連携によって企画・開発されたワークショップシリーズ「キッズクリエイティブ研究所」を展開、子どもたちの創造性を育む様々なワークショップを実施しています。

ライフスタイル提案型イベント



もっと多くの人に植物のある暮らしを楽しんでもらいたいという思いから、2015年春に福岡市役所前の広場で、世界中の植物で造成した体験型植物園「迷宮植物園」を開催しました。また、夏には福岡市中心部の公園でキャンプ体験ができる「FUKUOKA MACHI CAMP PARTY」も開催。イベントを通して、家族とともに過ごす時間をつくり出しています。

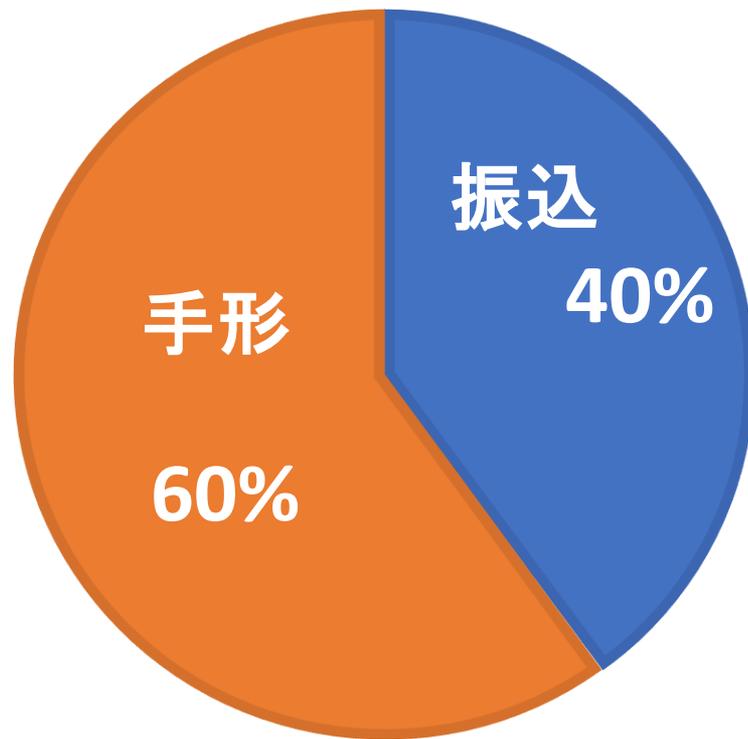
会社概要

弊社紹介ビデオをご覧ください

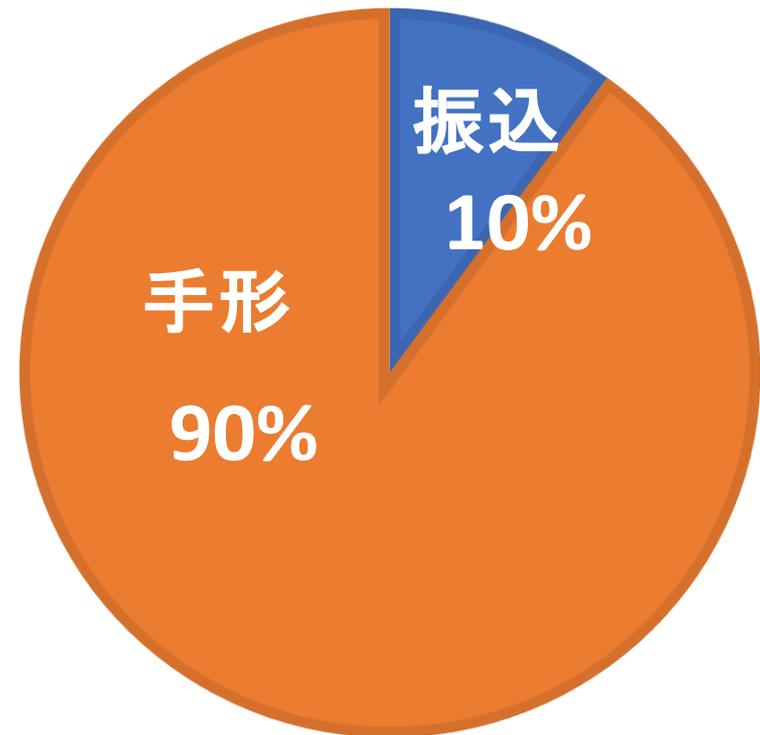
でんさい導入による取引状況の変化

- 従来取引

支払件数

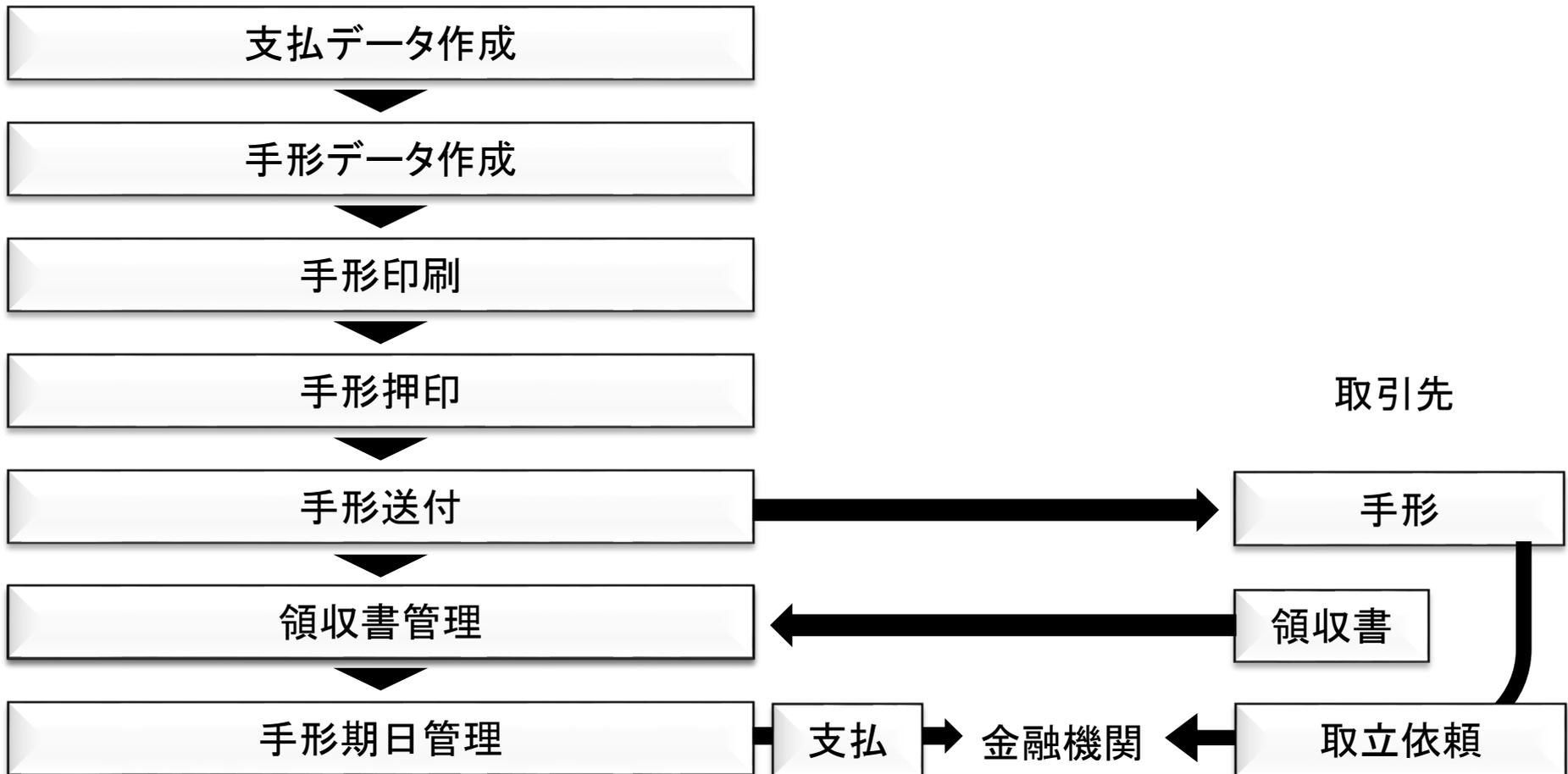


支払金額



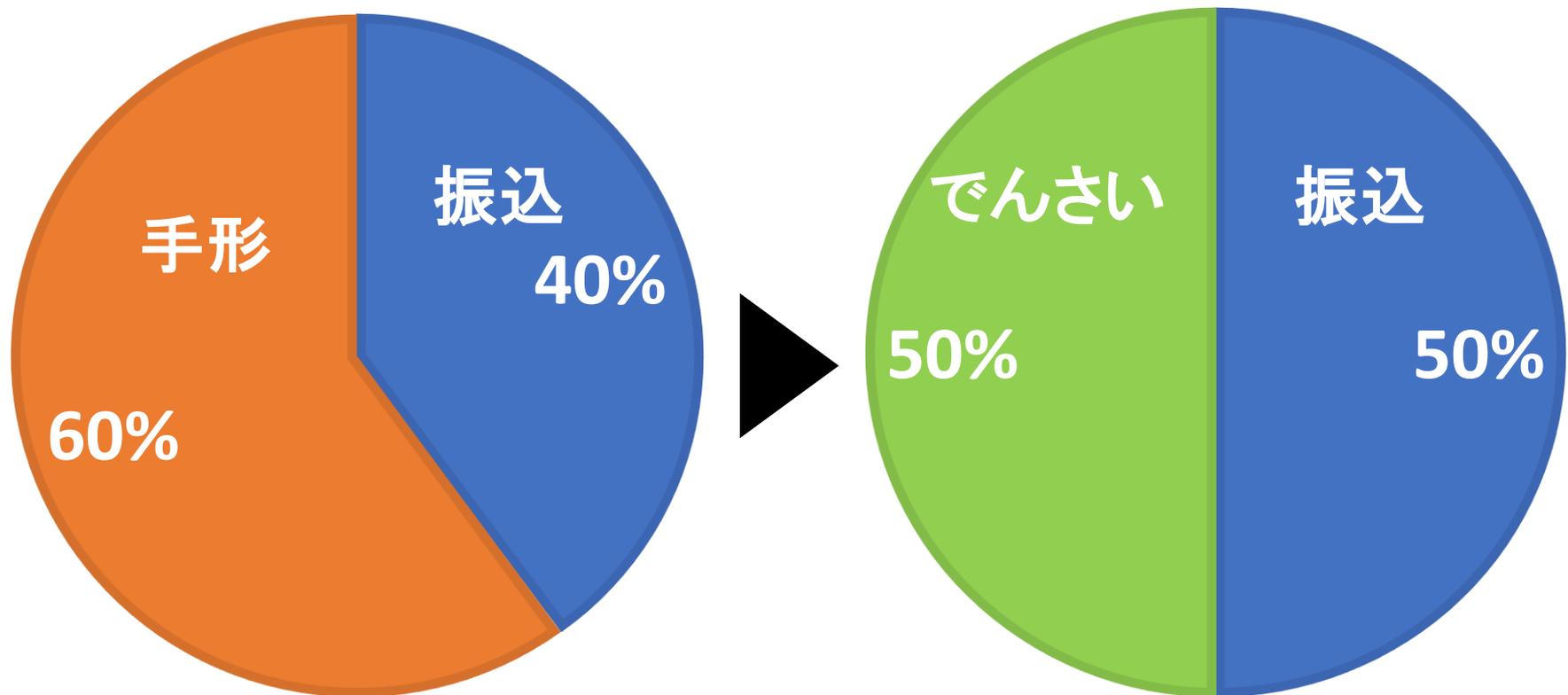
手形支払い処理

・従来の取引



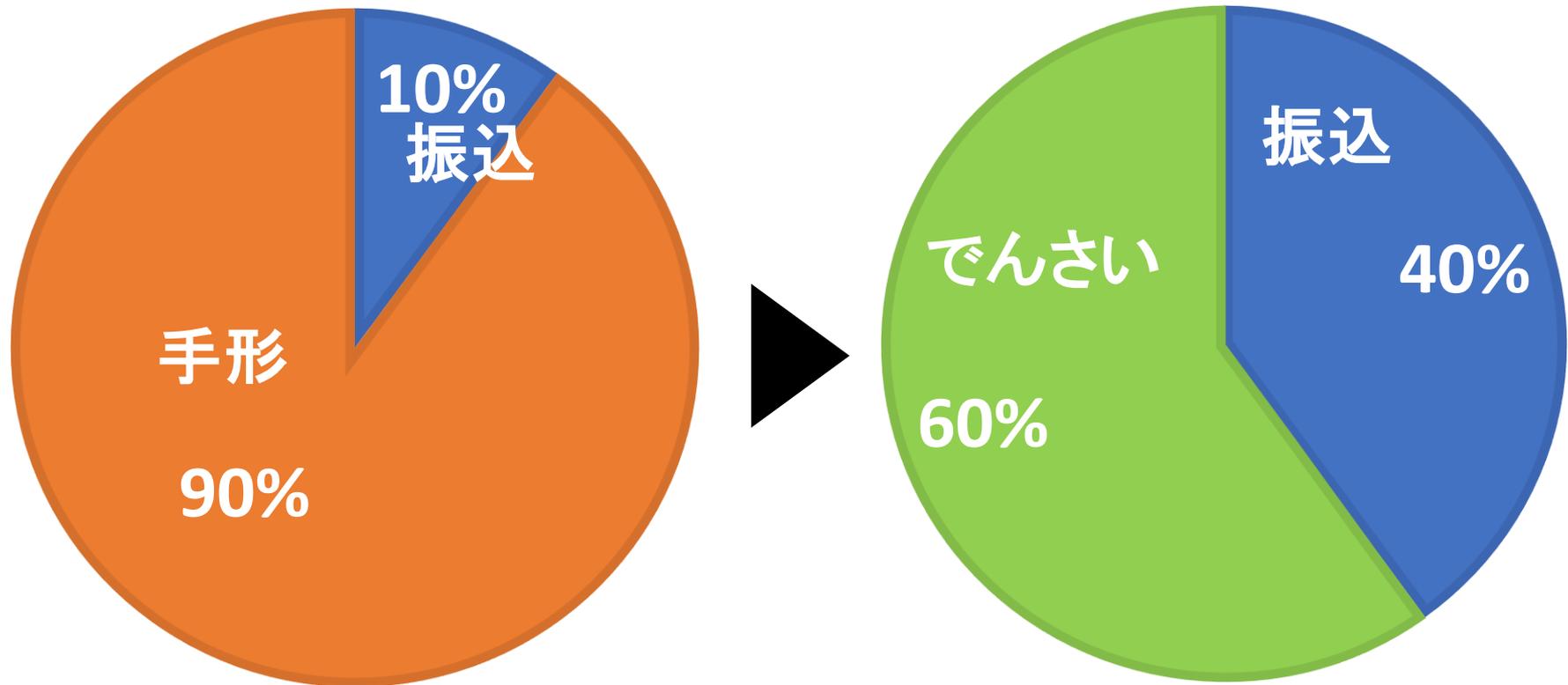
でんさい導入による取引状況の変化

- 手形取引解消後：支払件数



でんさい導入による取引状況の変化

- 手形取引解消後：支払金額



でんさい導入による取引状況の変化

- 手形発行枚数

1ヶ月あたり

250枚
程度

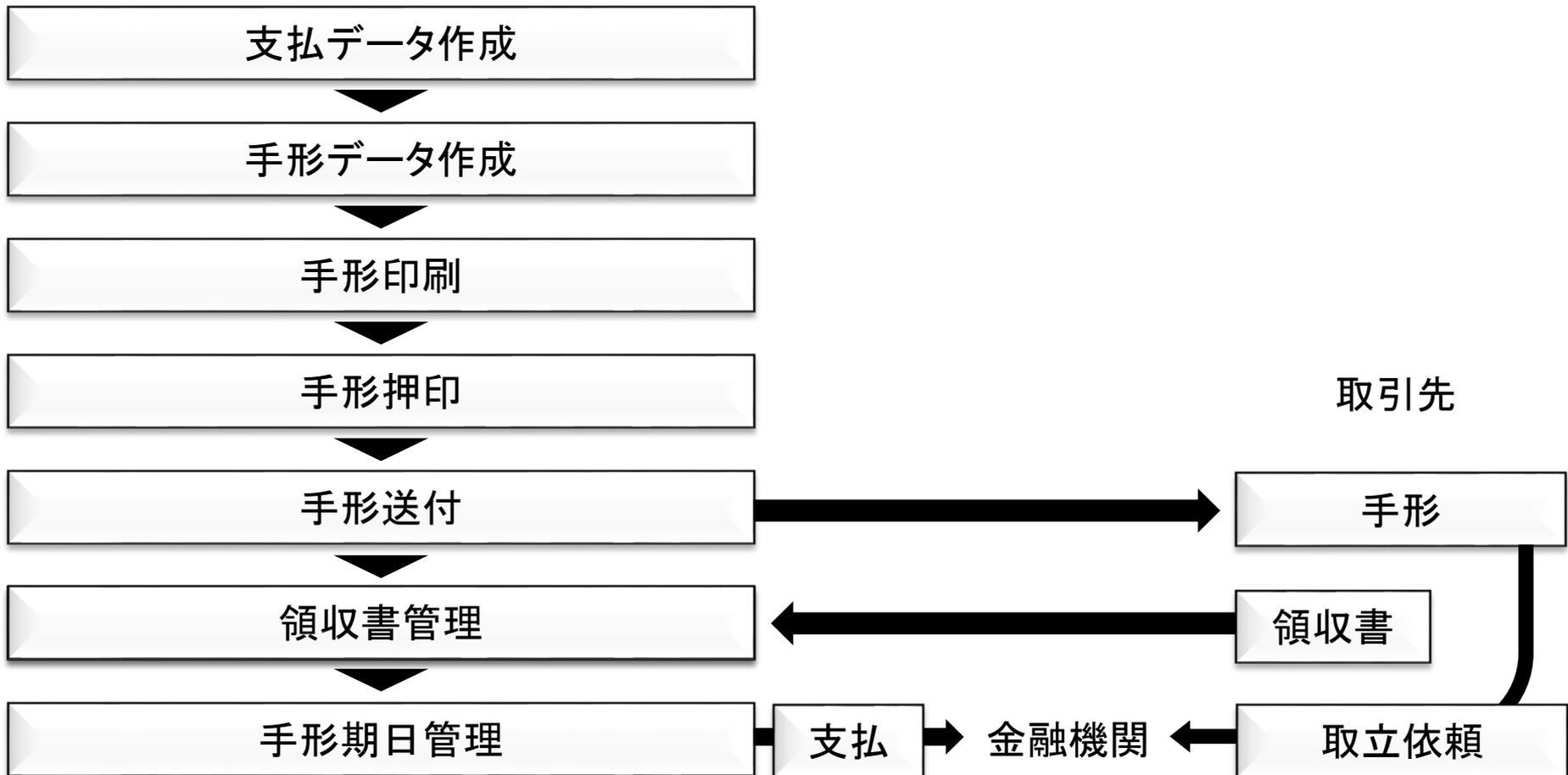


1ヶ月あたり

0枚

手形支払い処理

・従来の取引:手形支払処理



手形支払い処理

- 解消される処理



手形支払い処理

- 解消後：でんさい支払処理

支払データ作成



でんさいデータ送信



金融機関

でんさい
(データ)



取引先

でんさい
(データ)



でんさい期日管理



口座間
送金決済

作業量とコスト：作業量

手形印刷、押印、送付、領収書確認で、
毎月9人時間程度必要



0人時間

**特に財務経理部長が約2人時間かけていた、
手形押印作業がなくなるメリットは大きい**

他にも

- 手形の購入、管理事務がなくなる
- 手形領収書の管理が不要

作業量とコスト:コスト

【当社】

• 手形貼付印紙削減	毎月 マイナス	52万円
• 手形郵送料削減	毎月 マイナス	5万円
• でんさい発行手数料増	毎月 プラス	7万円

合計 毎月 マイナス 50万円

年間6百万円のコスト削減

【取引先】

• 領収書貼付印紙削減	毎月 マイナス	52万円
-------------	---------	------

年間6百万円のコスト削減

でんさいの導入理由

および

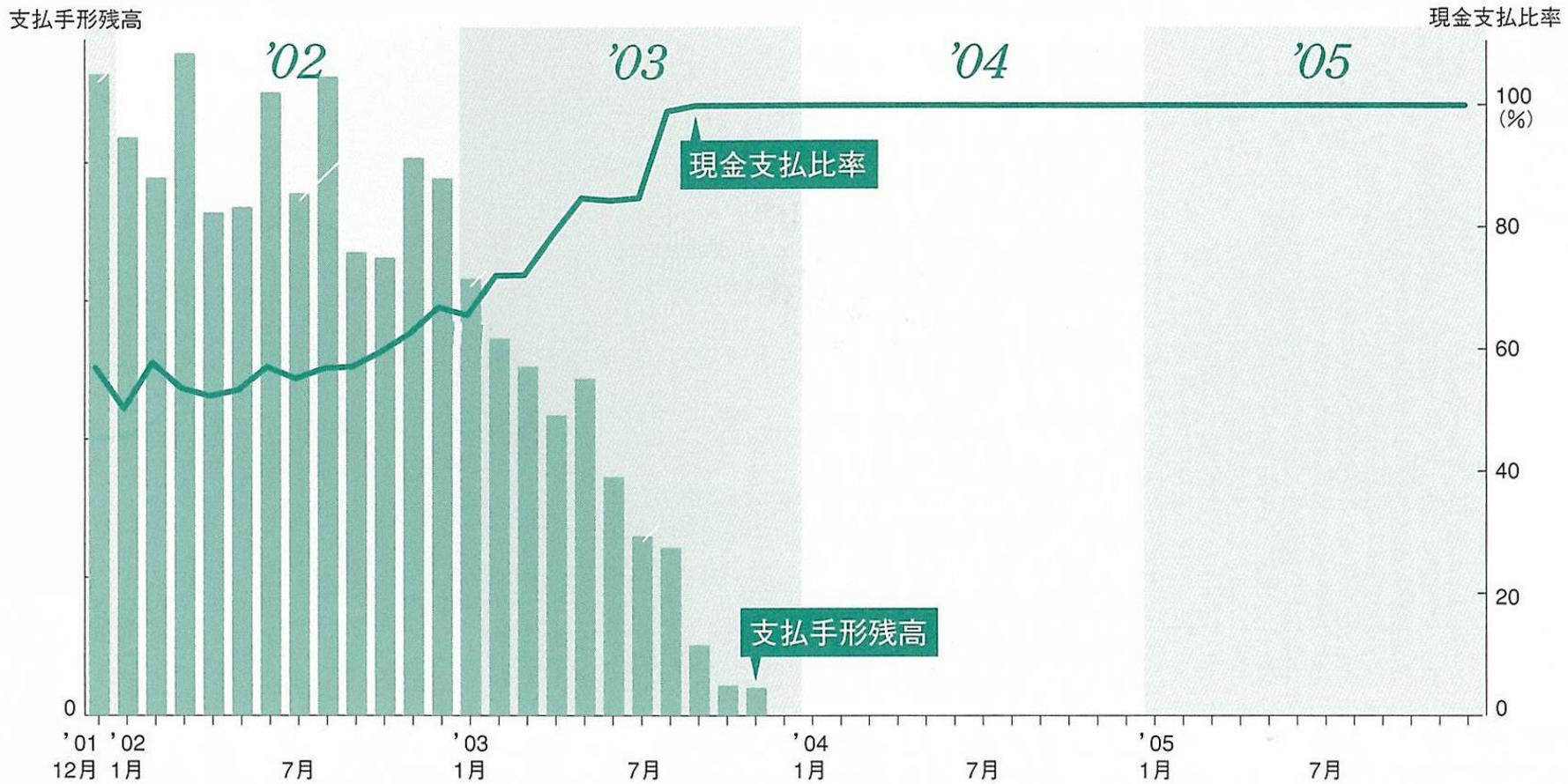
導入までの取組み



よいひ できた
良日 出来太

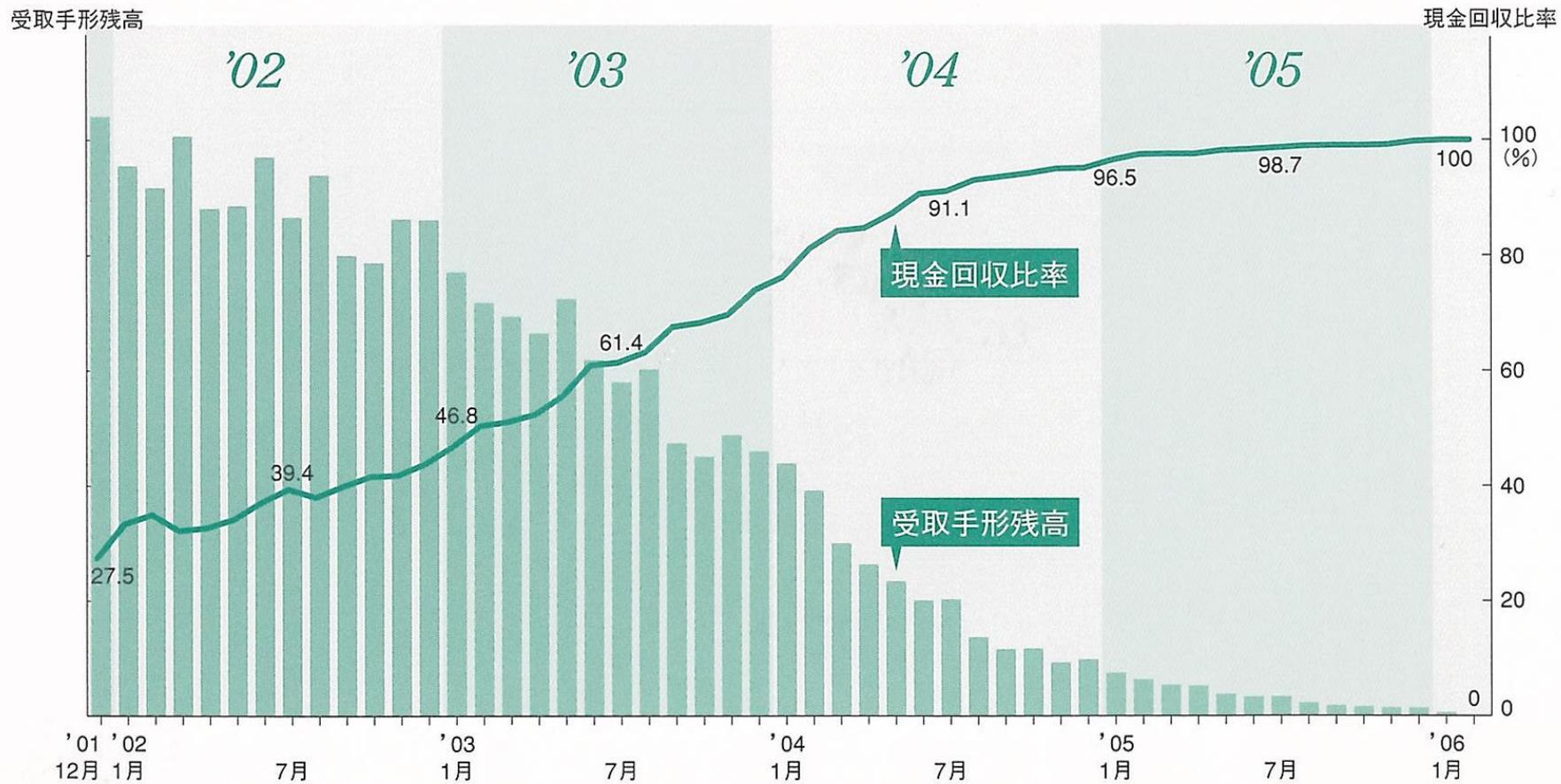
A社推移表

■ 現金支払比率と支払手形残高



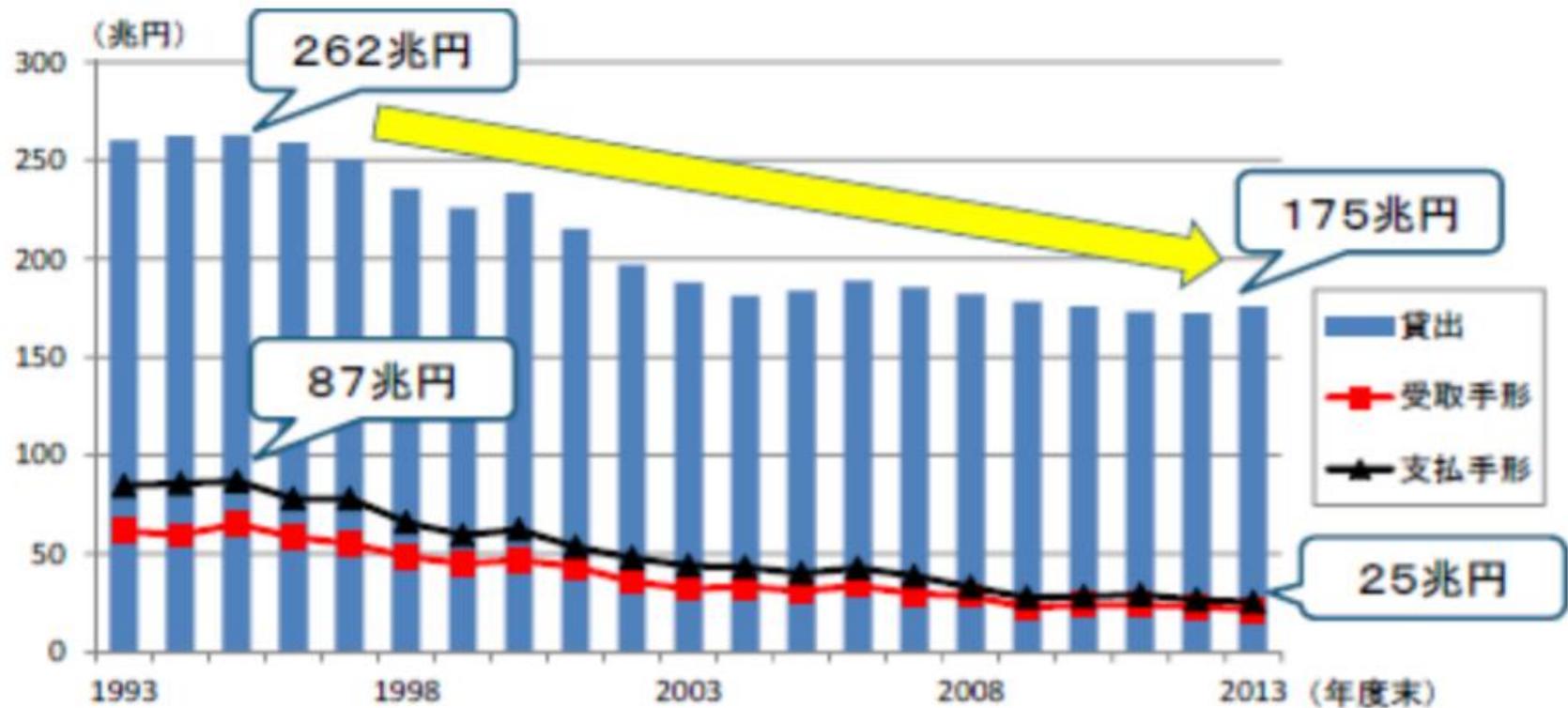
A社推移表

■現金回収比率と受取手形残高



手形取引の推移

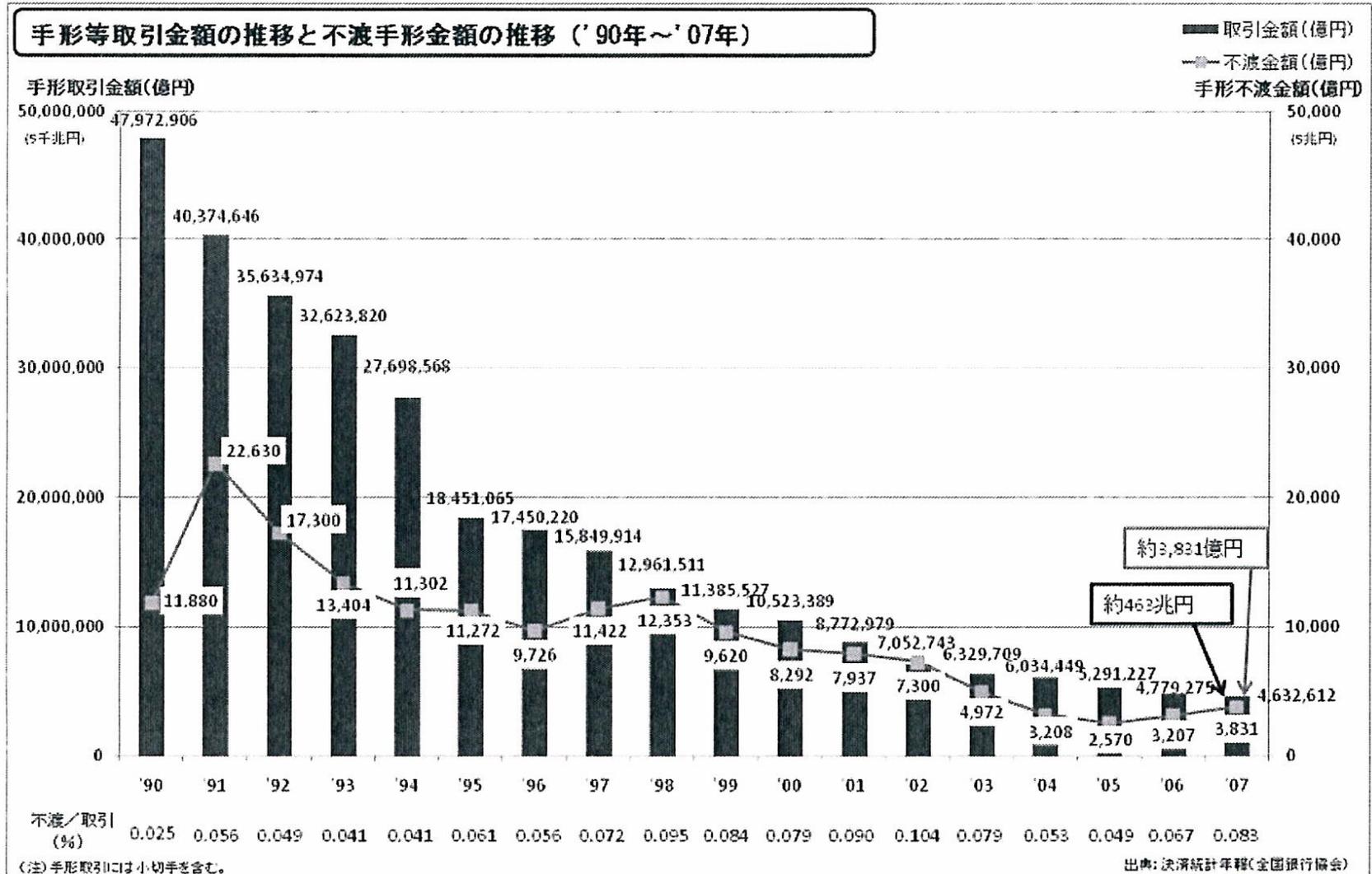
出典：手形支払について（平成28年10月中小企業庁）



(出所)「貸出」は、中小企業向けの年度末残高(日本銀行 貸出先別貸出金)
 (出所)「受取手形」「支払手形」は、資産・負債残高に計上されている年度末残高(財務省 法人企業統計調査)

手形利用の推移

出典: 決済統計年報(全国銀行協会)



手形をなくすメリット

- 事務作業の軽減。特に押印作業
- 手形の管理が不要
- 印紙代の削減

手形をなくすデメリット(でんさいの場合)

- 社内システムの改修
 - 相手先との交渉
- ※場合によっては相手先のシステム改修

手形をなくすメリット・デメリット（現金化）

メリット

- キャッシュリベート（仕入割引）

デメリット

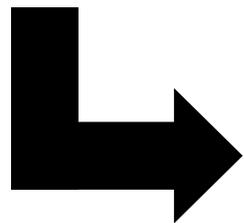
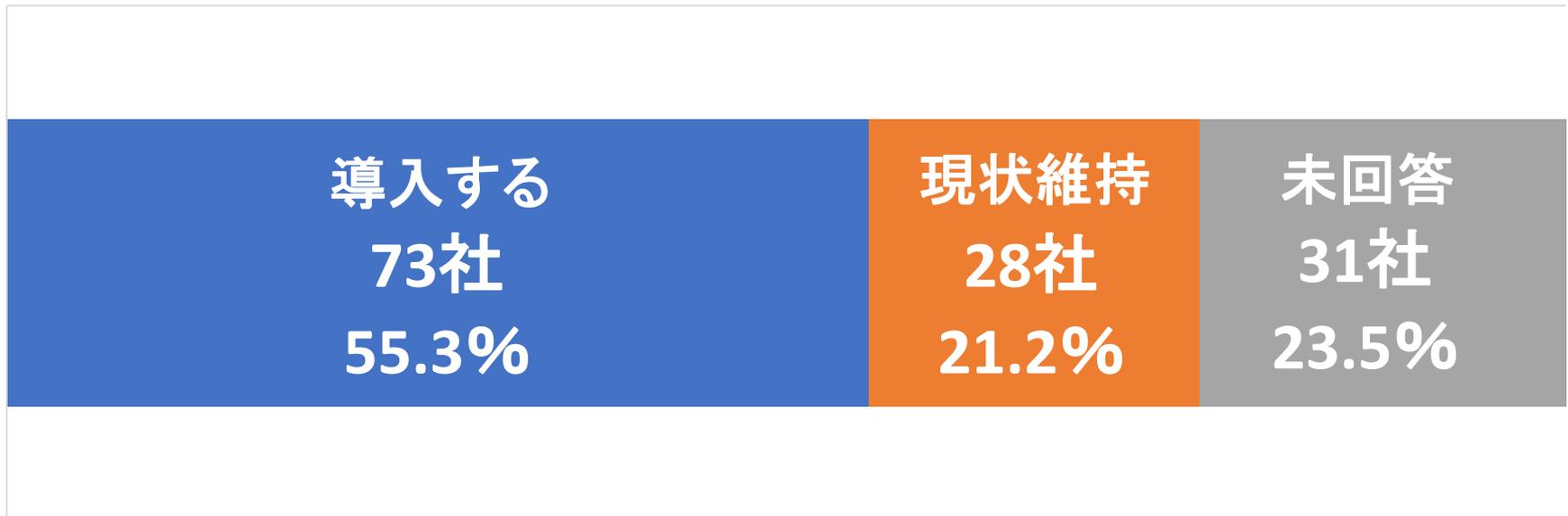
- 金融機関との交渉（運転資金借入）
※資金の必要性の説明、信用状況・担保
- 取引先との交渉
※リベートの水準等

決定事項

1. 手形支払を全廃する
2. 期限を三年以内とする
3. 現金化を優先する
4. でんさい導入のためのシステム改修を行う

アンケートの結果(でんさい)

- 第一回:対象132社



11月に導入 **73社**

アンケートの結果（現金化）

- 対象：137社

やりたい	聞きたい	興味なし	拒否	未回答
23社	19社	22社	37社	36社
16.8%	13.9%	16.1%	27%	26.3%

アンケートの結果(でんさい)二回目

- 第一回:対象132社



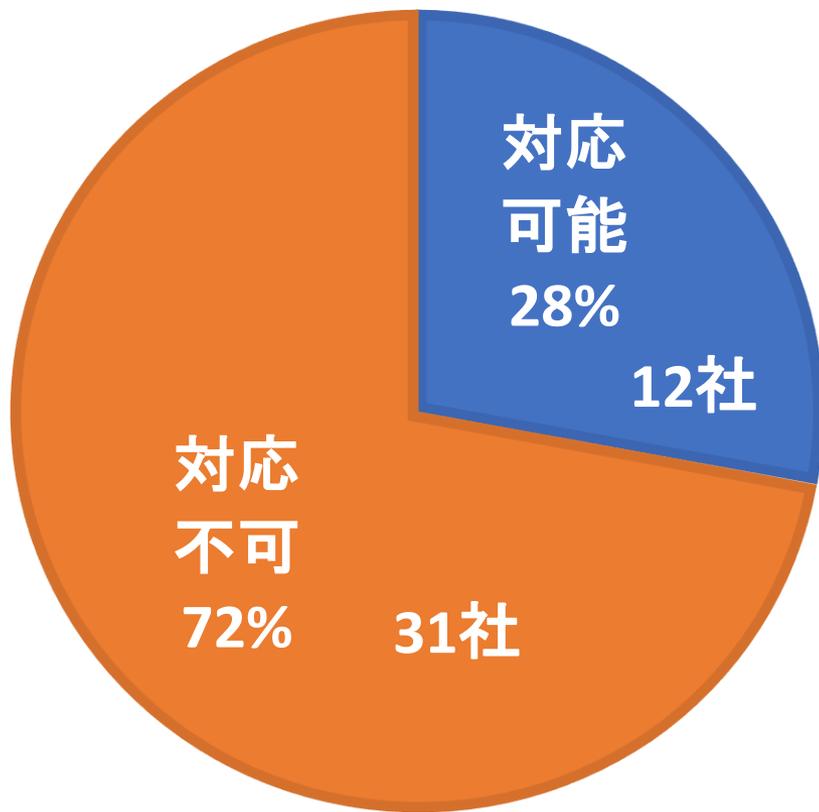
- 第二回:対象132社



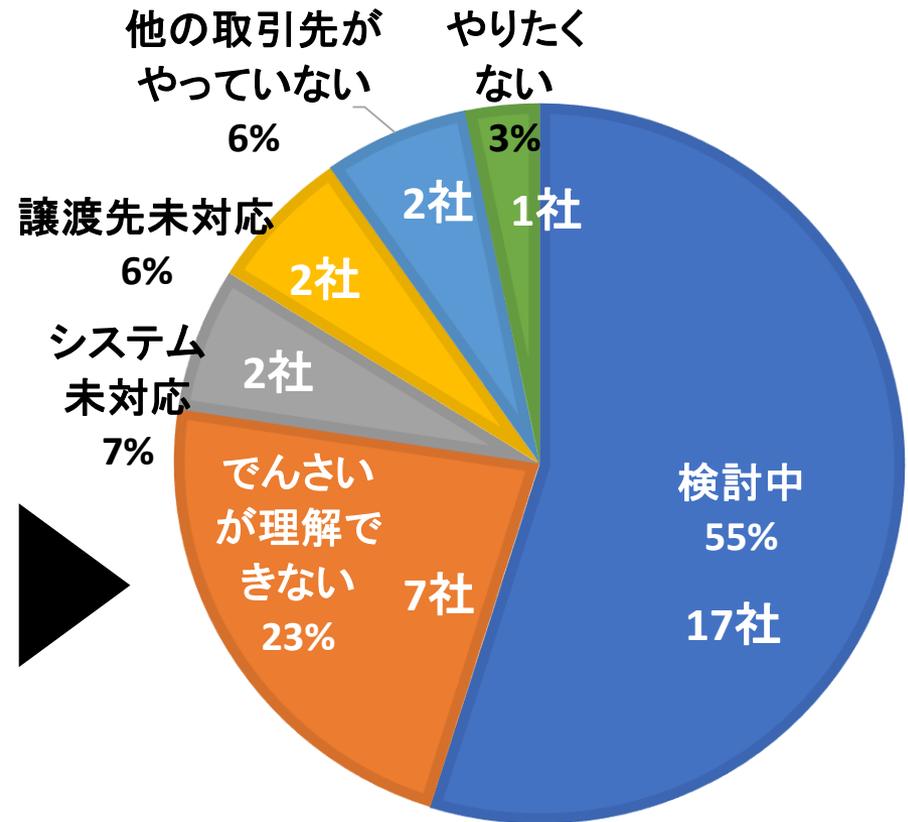
前回アンケートのうち一部のみ回答先が移行したのみ。
ほとんど進展がない

アンケートの結果(でんさい)三回目

対象先: 43社

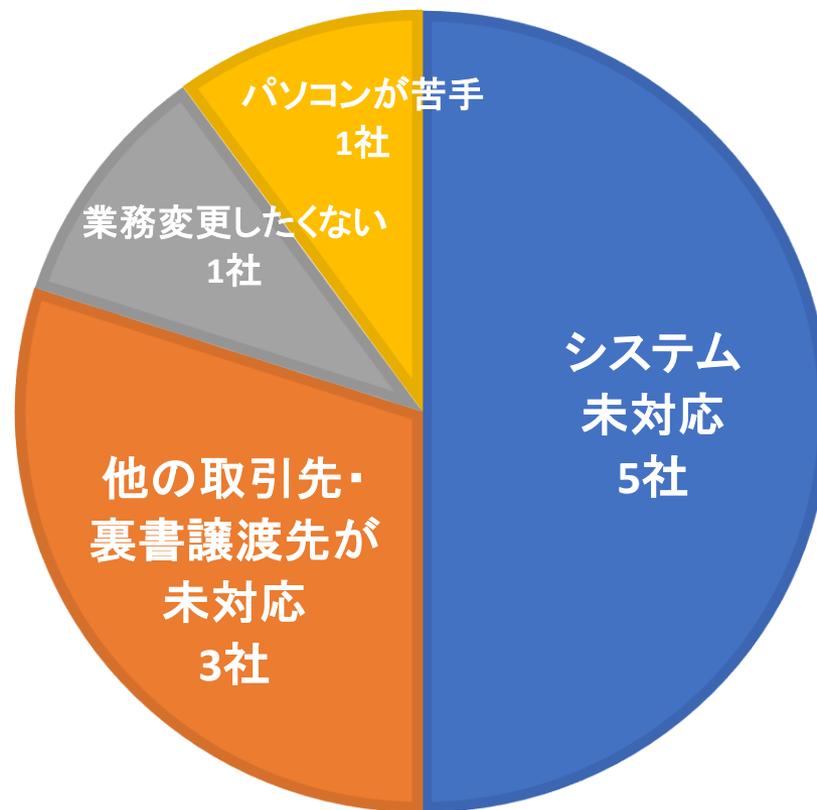


対応不可31社の内訳



アンケートの結果(でんさい)四回目

対象先: 10社

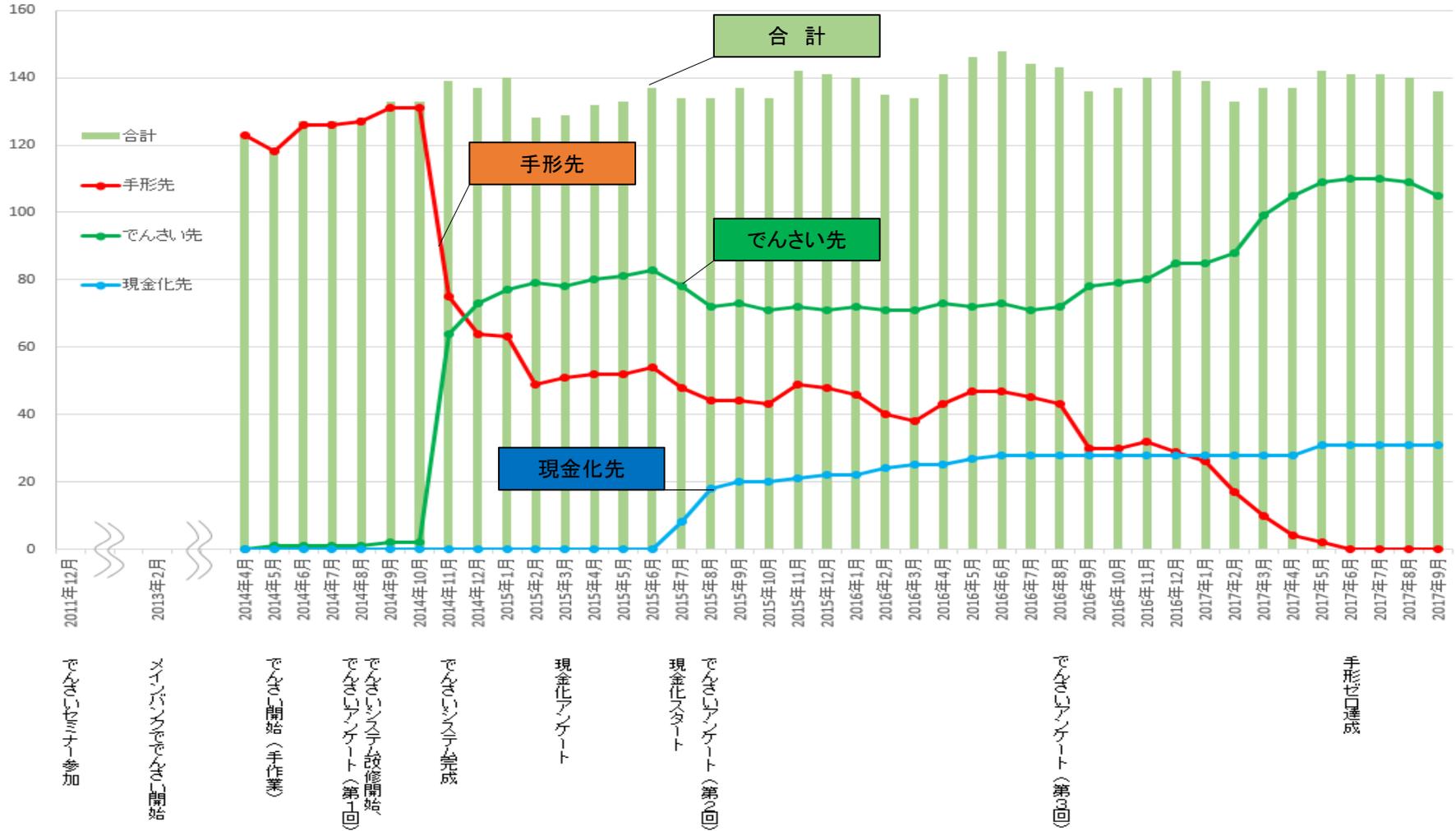


2017年6月 手形支払ゼロ



よいひ できた
良日 出来太

時系列



でんさいを 推進するために



よいひ できた
良日 出来太

でんさいを推進するために

- ① 担当者がでんさいへ変更すること
の必要性を納得する
- ② 期限を定める
- ③ 影響力を持つ人を巻き込む

でんさいを推進するなら



手形を全廃しましょう！

ご清聴

ありがとうございました



よいひ できた
良日 出来太