

# でんさい利用企業からの事例紹介



埼玉建興株式会社

2017年11月22日

# 目次

---

1. 企業概要
2. 事業紹介
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. でんさい本格稼働に向けての取り組み
6. でんさい導入による効果
7. 良かった点
8. 苦勞した点
9. 金融機関への要望
10. 今後の課題
11. 最後に

# 1.企業概要

---

- **商号** 埼玉建興株式会社
- **本社住所** 埼玉県川口市青木2丁目5番10号
- **創業** 昭和26年4月1日
- **事業内容** 建設工事及び土木工事に関する請負、  
設計及び監理 不動産取引業
- **売上高** 190億円（平成29年3月期）
- **従業員数** 211名
- **取引銀行** 埼玉りそな銀行 武蔵野銀行  
川口信用金庫 青木信用金庫  
埼玉縣信用金庫 他8行

（本社ビル）



## 2.事業紹介



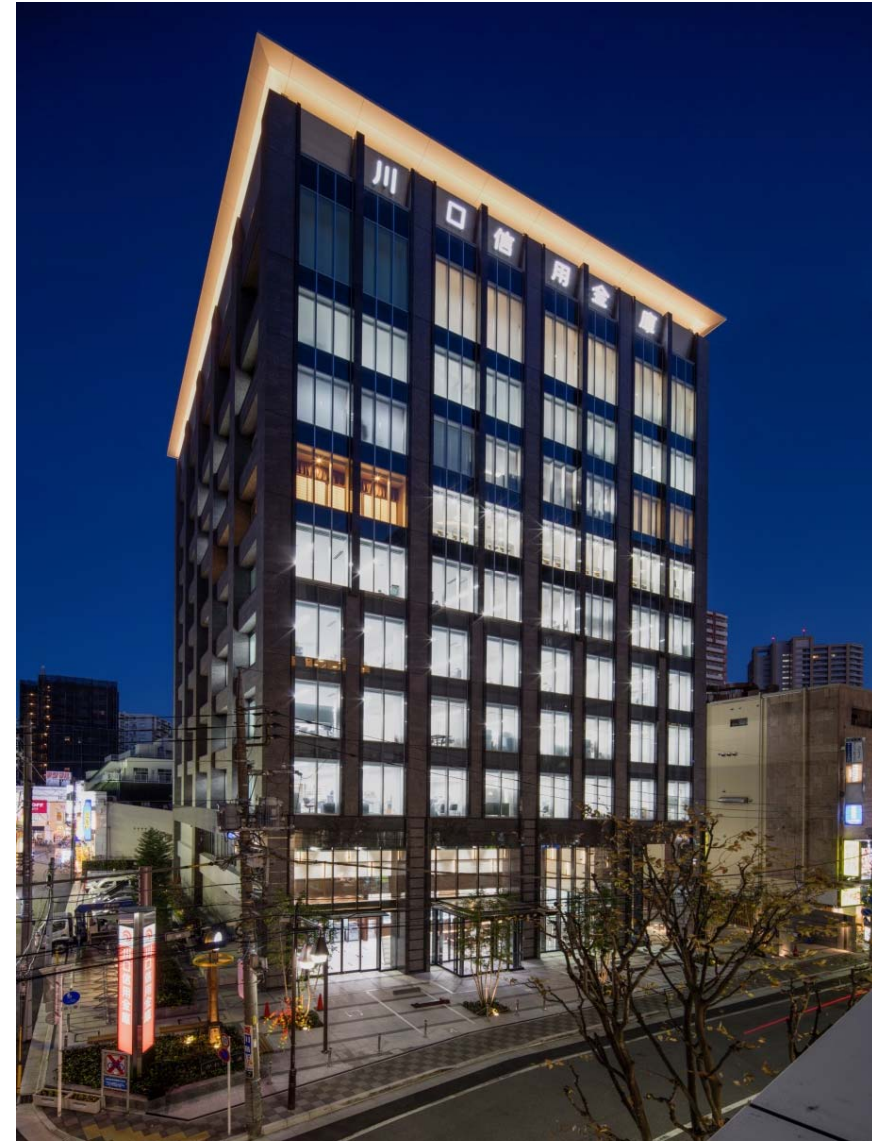
サザンシティ南与野駅前  
住友不動産株式会社  
(平成27年2月竣工)



ブルズ川口幸町  
東急不動産株式会社  
(平成29年3月竣工)



川口市立幸町小学校・幸町公民館  
(平成29年2月竣工)

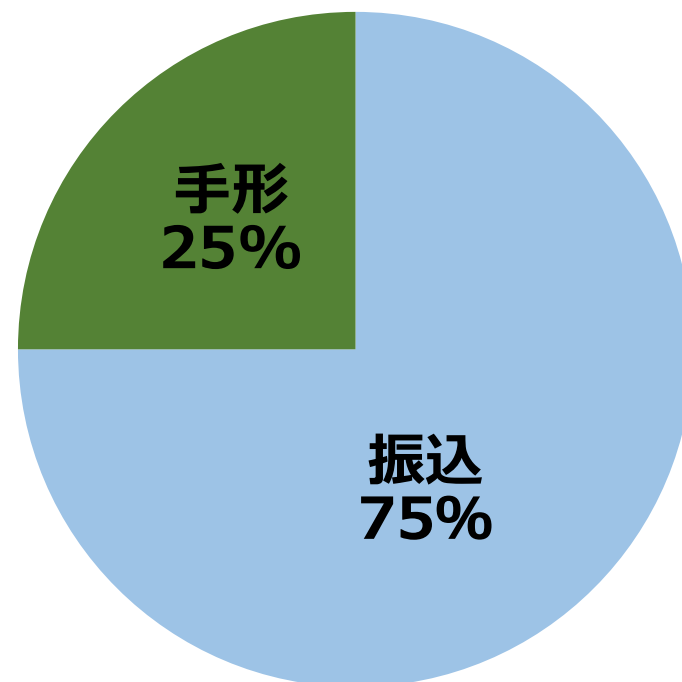


川口信用金庫本店  
(平成28年11月竣工)

### 3. でんさい導入前の支払方法

#### 1 か月あたりの支払件数

- 銀行振込による支払件数 **300**件…75%
- 約束手形による支払件数 **100**件…25%



印紙代 年間約 **144**万円…①

手形帳購入費 年間約 **10**万円…②

年間の手形発行作業に係る人件費

1人 ( @ ¥ 20,000 ) × 3 日間 × 12 か月 = **72**万円…③

(発行、チェック、押印、郵送など)

※参考 振込に要する所要時間 **1** 時間



年間約**226**万円のコスト(上記より① + ② + ③)

## 4. でんさい導入のきっかけ

### 経理部の悩み

- 多い月は**約200枚**の手形を作成。
- 一連の手続き（手形要件確認や封筒詰めなど）で担当者・検証者ともに時間がかかっているうえに、間違えてはいけないという**精神的な負荷が多い業務**。



### きっかけ

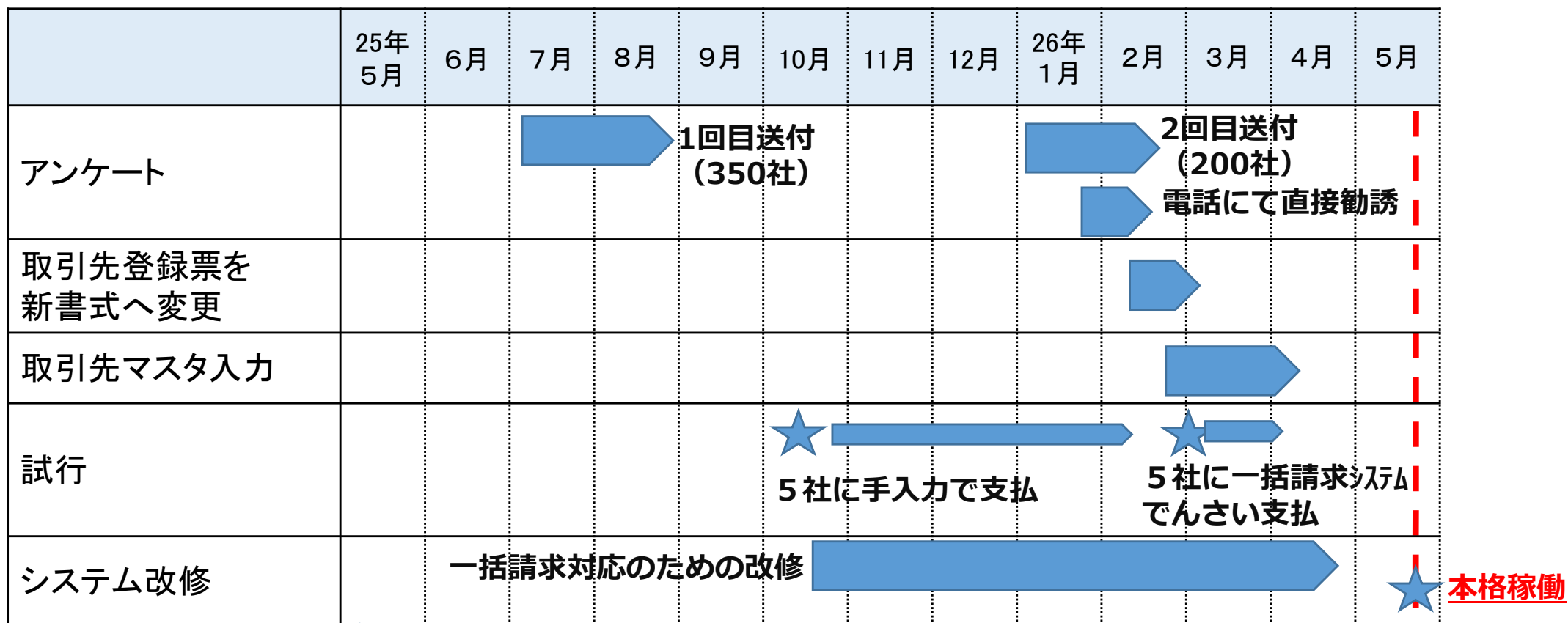
- 毎年、目標を掲げて業務の改善に取り組んでいる。
- 受取実績があった「でんさい」の**利便性は認知**していたため、「でんさい」で支払いをやりようとして**業務目標化**。



### 経理部が掲げた目標

「支払いに『でんさい』活用」を活用する

# 5. でんさい本格稼働に向けての取り組み（スケジュール）



★ 目標化（25年4月 年度初め）

## 取り組みのポイント

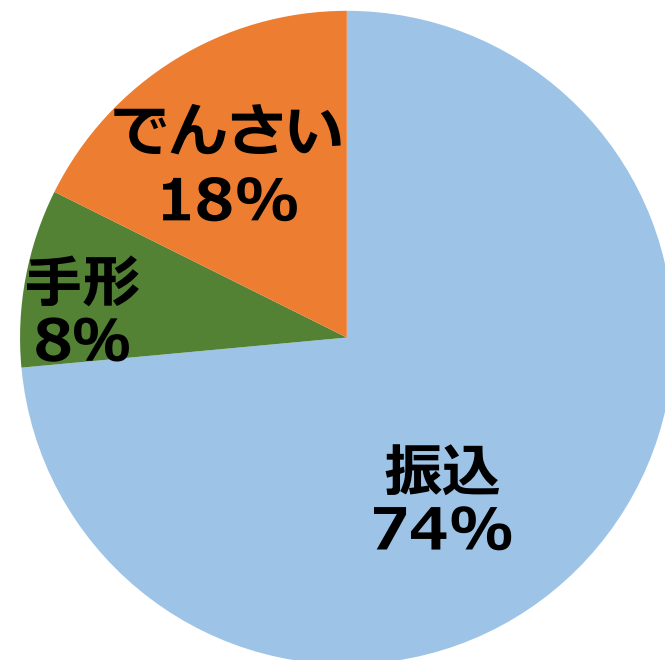
- 費用対効果（システム改修費、対印紙削減効果）を示して**社内の理解**を得た。
- アンケートは2回送付。**利用可能性のある業者へは直接電話**し、粘り強く勧誘した。
- 本格稼働前に大口先5社で試行**。特に問題がなかったため、予定どおりH26年5月に支払システムを使用したでんさい支払開始。
- アンケートの発送、システム改修などの都度、金融機関からの相談・サポートがあった。



## 6. でんさい導入による効果

### 1 か月あたりの支払件数(平成29年8月実績)

■ 銀行振込による支払件数	250件	…74%
■ 約束手形による支払件数	30件	… 8%
■ <u>でんさいによる支払件数</u>	<u>60件</u>	<u>…18%</u>



印紙代年間 約 60万円 ▲84万円…①

手形帳購入費 約 3万円 ▲ 7万円…②

### 年間の手形発行作業に係る人件費

1人×1日間×@ ¥20,000×12か月 = 24万円 ▲48万円…③

※参考 でんさいに要する所要時間 1時間



年間約 **139万円** のコスト削減(① + ② + ③)

## 7.良かった点

### 経理部の業務負荷は大幅に削減

- ・導入前は3日かかっていた業務が1日となり、他の業務ができるようになった。
- ・検証者はデータを見るだけなので大幅に負荷が減った。
- ・当初見込み通り経費（印紙代等）が削減できた。
- ・特に手形現物を取り扱うことによる「間違えてはいけないという精神的負荷」が削減できたこと。

### 他にもこんなメリットが

- ・でんさい導入に伴い、支払日の前営業日に資金を準備するように社内の手続きを変更した。前日に準備することで、支払日に慌てることがなくなった（不渡りリスクの回避）。
- ・万が一の時は「でんさい割引※」で当日に資金化できるので、資金繰りの安心感がある。

※金融機関によって手続きは違いがあり。当日入金とならない場合もあります。

## 8. 苦勞した点

✓でんさいの操作方法・専門用語に戸惑ったほか、金融機関ごとの入力画面・帳票類・操作可能時間帯の違いに苦慮した。

✓取引先からの同意

「インターネットに対応できない」「手形譲渡先に対応できない」を理由として同意いただけない先がある。



苦勞・課題 < 導入効果・メリット

## 9. 金融機関への要望

### 金融機関への要望

- ・ でんさい割引の効率化（非書面）
- ・ でんさい貸付の導入、積極的な展開

## 10. 今後の課題

### さらにでんさい取引先を増やすために

- ・ でんさいへの切り替えが進まない取引先への対応。  
（現状）手形送付時、でんさいへの切り替えの案内書を同封している。  
手形の集金時に、でんさいへの切り替えを直接勧誘している。

# 11.最後に

## 総論

- ・ **経理部の仕事を大幅に改善できたので、でんさいを導入して良かった。**
- ・ **導入に際しても金融機関のアドバイスがあり、スムーズにできた。**

## 導入を検討している皆さまに伝えたいこと

- ・ **導入企業が増えるほど、より多くのメリットが支払企業・受取企業ともに享受できます。**
- ・ **難しく考えず数件でもやってみると良いと思います。きっと業務の効率化につながります！**

ご清聴ありがとうございました。



埼玉建興株式会社