

# でんさい導入企業の事例紹介



株式会社 北村組  
平成29年12月4日

# 目次

1. 会社概要
2. 事業紹介
3. でんさいを導入した理由
4. 導入スケジュール
5. でんさい導入効果(コスト)
6. でんさい導入効果(事務量)
7. でんさい利用の推移
8. 苦労した点
9. 最後に



# 1. 会社概要

- 商号 株式会社北村組
- 代表者 取締役社長 北村 俊治
- 本社住所 三重県松阪市中央町306-1
- 創業 1947年(昭和22年)
- 事業内容 総合建設業・不動産業  
土木・建設・舗装工事を柱に、  
近年は開発事業にも注力。
- 売上高 127億円(平成29年9月期)
- 支社 大阪支店・名古屋支店・尾鷲支店  
四日市営業所



## 2. 事業紹介



松阪トンネル(三重県松阪市)



銀行支店(三重県津市)



商業施設(愛知県蒲郡市)



宮之上小学校(三重県尾鷲市)



商業施設(岐阜県土岐市)



工場(愛知県春日井市)

# 3. でんさいを導入した理由

でんさいは支払側にとっても、受取側にとってもメリットが大きい

対象	メリット	デメリット
支払側 (弊社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>支払事務の簡素化</li> <li>集金で来訪する業者の応対が不要</li> <li>手形の分割振出対応が不要</li> <li>経理システムと連携可能で管理が容易</li> <li>経費削減(印紙税・書留郵送費)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関で別途でんさい取扱手数料が発生</li> <li>⇒インターネットバンキング既契約先は別途の基本手数料が不要等<b>コスト削減効果の方が大きい</b>(金融機関毎に条件は様々)</li> <li>インターネットのセキュリティが懸念</li> </ul>
受取側	<ul style="list-style-type: none"> <li>紛失・盗難リスクが無い</li> <li>取立不要で期日に即日資金化</li> <li>分割譲渡が可能</li> <li>集金や領収書発行の手間が省ける</li> <li>経費削減(取立手数料、領収書の印紙や郵送代)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>初期にシステム導入のコストがかかる可能性がある</li> <li>割引利用企業は事前に金融機関に所定手続を依頼する必要がある(初回のみ)</li> <li>インターネットのセキュリティが懸念</li> <li>⇒手形と異なり、受け取ったでんさいを<b>譲渡</b>しても<b>移動や所在の記録が判る</b>メリットも</li> </ul>

# 4. 導入スケジュール

時 期	概 要
平成25年3月	<ul style="list-style-type: none"><li>メインバンク(第三銀行)からでんさい利用のご提案</li></ul>
平成25年10月	<ul style="list-style-type: none"><li>でんさいの<u>受取利用</u>を開始</li></ul>
平成26年4月	<ul style="list-style-type: none"><li>手形からでんさいへの全面的な切替を社内決定</li></ul>
平成26年 9月末	<ul style="list-style-type: none"><li>関係会社各社が参加する安全大会で、でんさい説明会を実施。でんさいへの切替を正式に打診(キックオフ)</li><li>以降、取引先に対して個別にフォローアップ</li></ul>
平成27年 1月～3月	<ul style="list-style-type: none"><li>新春賀詞交換会において、「手形決済はでんさい決済に移行させる」旨を各社に宣言</li><li>全取引先に個別に案内を行い、でんさいの利用者番号や決済口座情報をヒアリング</li><li>各銀行の協力のもと、ほとんどの取引先より、でんさい切替の応諾を得る</li></ul>
平成27年4月	<ul style="list-style-type: none"><li>でんさいの<u>支払利用</u>を開始</li><li>先方に事情がある数先を除き、全先のでんさい切替を完了</li></ul>

# 5. でんさい導入効果(コスト)

支払方法の全面的な切替(手形⇒でんさい)により、  
年間で150万円以上のコストメリットを享受

手形・でんさい支払状況(単月)のビフォーアフター

項目	導入前	導入後
支払回数	166回/月 (含む分割振出)	121回/月 (分割不要)
印紙代	125 千円	0 千円
でんさい 手数料	0 千円	67 千円
郵送費	44 千円	7 千円
人件費	44 千円 (のべ31時間)	13 千円 (のべ8時間)
計	213 千円	87 千円

1ヶ月で126千円  
＝年間で **1,512千円**  
のコストメリット

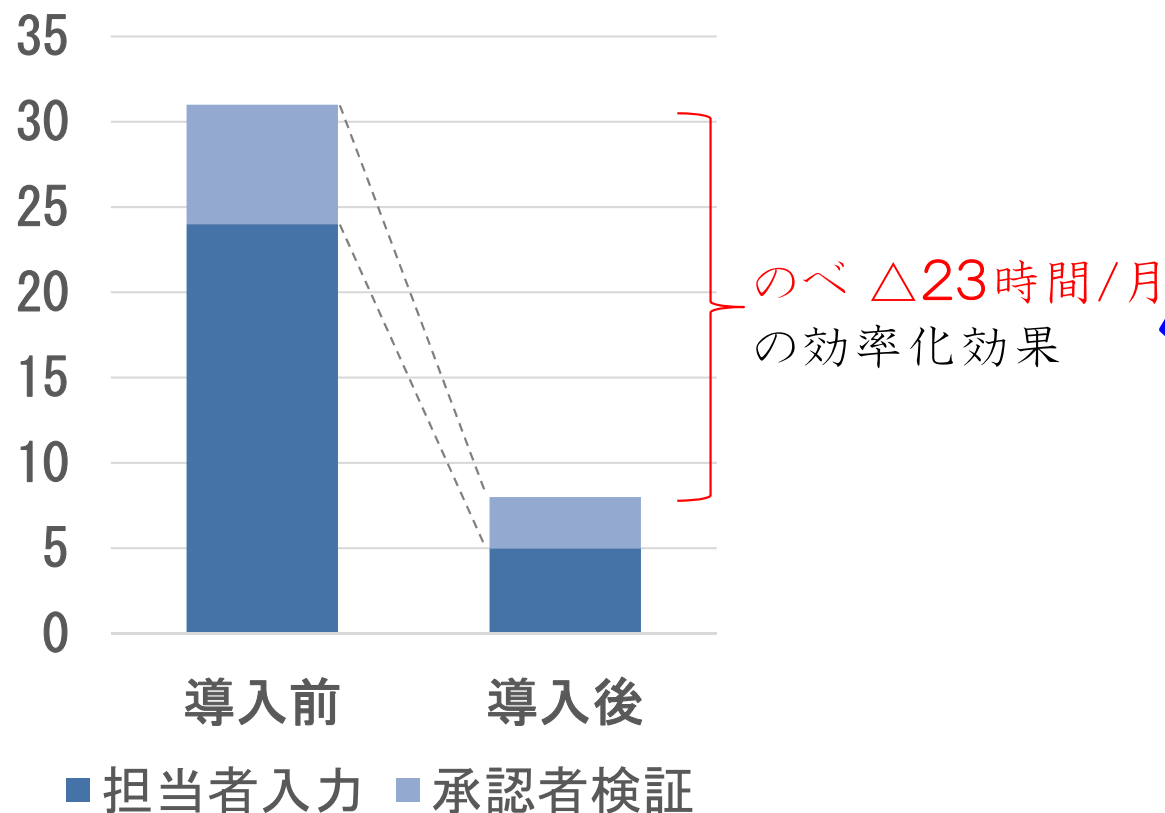
△126 千円/月  
の削減効果



# 6. でんさい導入効果(事務量)

でんさい導入により、支払事務の負荷が軽減され、  
年間でのべ276時間の事務効率化を実現

支払事務時間(単月)のビフォーアフター

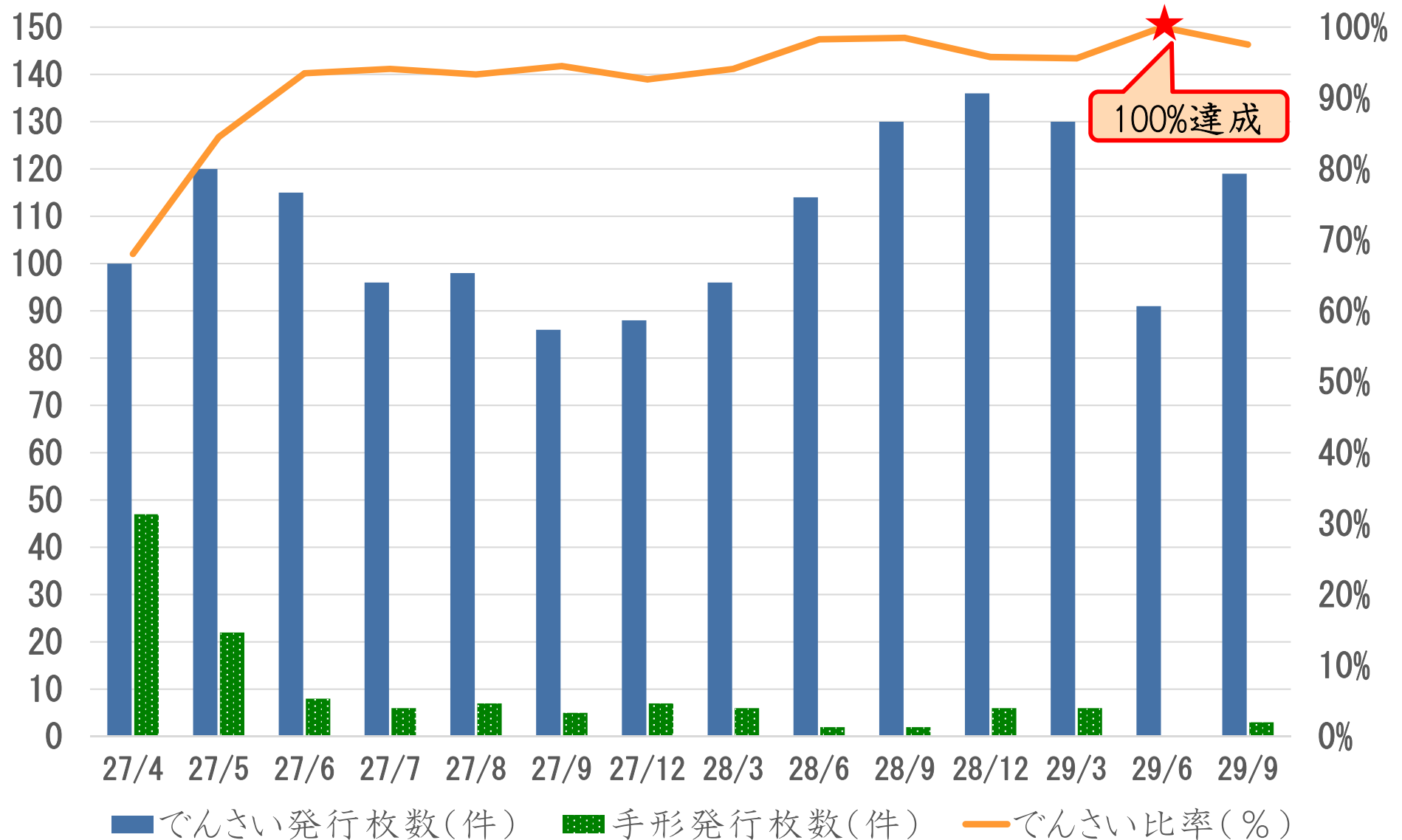


1ヶ月で23時間  
二年間で **276時間**  
(36.8人日) の  
事務効率化





# 7. でんさい利用の推移



# 8. 苦勞した点

## 手形からでんさいへの『全面的な』切替

- 一部切替でも効率化するとは言え、**最も合理的な支払方法は、手形決済を全てでんさい決済に切替**すること。
- 合理化の効果を極大化するため、**決済手段を「でんさい」のみに変更(手形は異例扱で許容)**するなど、思い切った一手を打った。

## でんさいの認知度不足

- 金融機関等による周知が十分でないため、でんさいの内容やメリットを詳しく理解していない企業は少なくない。
- 網羅的にでんさい利用に切替していくために、一社一社、個別に交渉する他、**メインバンクより万全の協力**を得て「でんさいとは何なのか、どんなメリットがあるか」を取引先に周知していった。

## 9. 最後に

- 弊社は、特に事情があり利用できない先以外は全てでんさい取引に切替済。でんさいの導入により、**印紙代や郵送費の削減効果**だけでなく、**事務リスクの低減や事務効率化**が図れ、**会社のコスト削減に大きく寄与**している。
- 一方で、**でんさいの内容やメリットがなかなか認知されていないのが問題**と感じている。でんさいは自分と相手が利用できることが前提となるため、自社がより利用していくためには、でんさいが広く周知されている必要がある。
  - 金融機関やでんさいネットには、でんさいの普及・周知に一層ご注力いただきたい。
  - ご検討中の企業には、便利で安全なでんさいを是非積極的にご活用いただき、様々なメリットをご享受いただきたい。



ご清聴ありがとうございました。