

# でんさい<sup>®</sup>利用企業からの事例紹介

2018年6月7日



※「でんさい<sup>®</sup>」は、株式会社全銀電子債権ネットワークの登録商標です。

# 目 次

---

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入に向けたプロセス
4. 導入に際しての課題と解決方法
5. 導入前後の支払種類内訳
6. でんさいのメリット
7. でんさいの問題点と弊社の今後の課題

## 1. 企業概要

---

- ・商 号 和同産業株式会社
- ・代 表 者 代表取締役社長 照井 政志
- ・本社住所 岩手県花巻市実相寺410
- ・事業内容 除雪機械・草刈機・農業機械の製造等
- ・売 上 高 68億円（平成29年度実績）
- ・従業員数 256名（男性212名、女性44名）
- ・主要商品 草刈機／自走型・乗用型  
除雪機械／スノーブレード・小中大型各種  
農業機械／肥料散布機・豆刈機、他

## 2. 事業紹介

我社は開発から生産、販売までを一貫システムで対応する  
除雪機生産高日本一のメーカーです。

自然と向き合い、  
暮らしに寄り添う。



Photo SXC1070



Photo e-SB80

和同産業は、100年企業に向けていっそう、みなさまの暮らしに  
寄り添った製品を探求し続けます。

Copyright (C) Wado Sangyo Co.,Ltd. All Rights Reserved

### 3. でんさい導入に向けたプロセス

でんさいがスタートした直後から検討を開始

実施事項	2014年												2015年												
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月				
でんさいスタート	2013年2月																								
セミナーに出席		★																							
アンケート調査			↔																						
社内で意思決定													★												
案内発送・回収																		↔							
支払い開始													★	一部スタート						★					

## 4. 導入に際しての懸念と解消策

懸念事項はいくつかあったものの、メリットに比べ微小と判断

想定される懸念事項	弊社の場合	
	影響度※	解消策(結果)
手形とでんさいの二重管理	小	会計システムが両者を自動で振り分け
会計システムの改修費用	無	社内開発を実施も、キャッシュアウトは0
業務フローの認識相違	中	社内で説明会を実施し周知
未習熟業務に伴うミス発生	小	習熟につれ、弊社、取引先とも減少
メリットが予想を下回る	小	予想どおりのメリットを創出
その他、社内の反対	小	メリットが大きく、特段の反対なし

※ 「大、中、小、無」の4段階で表現

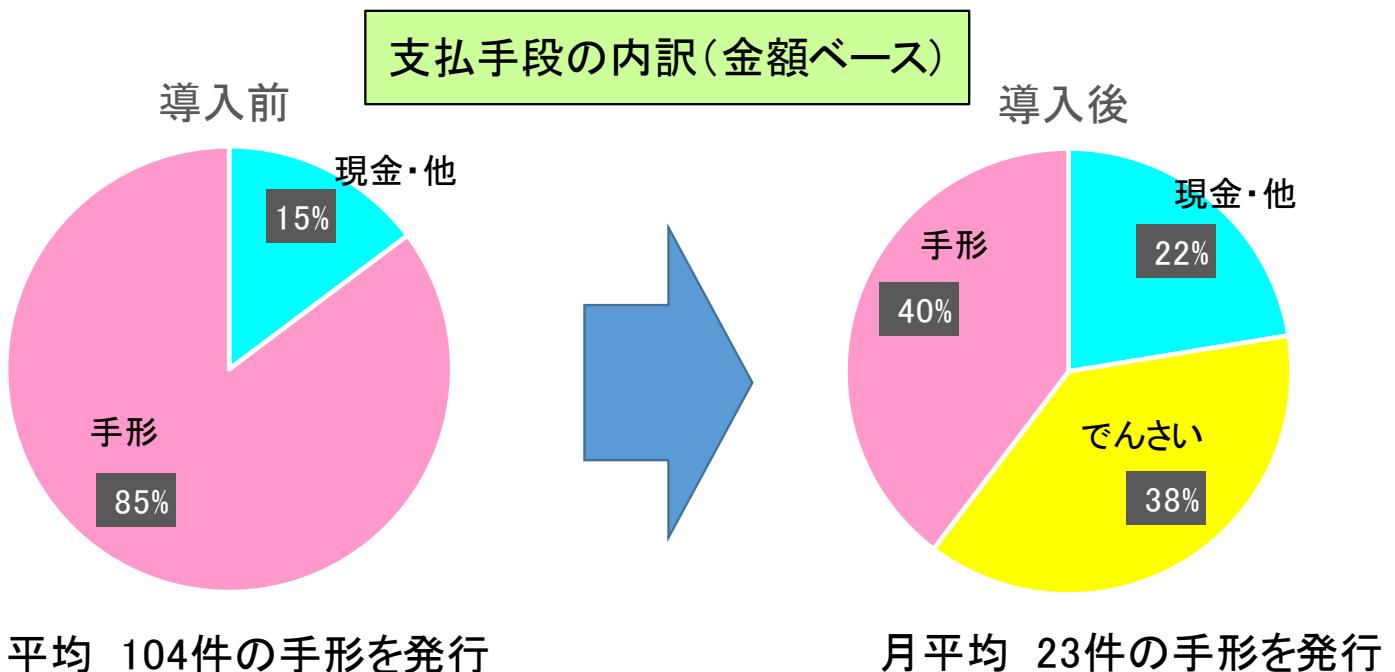
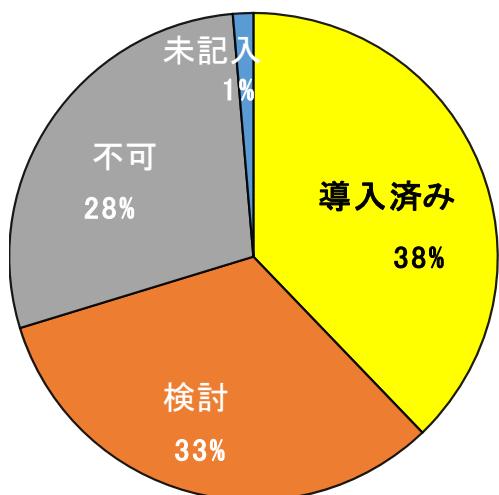
Copyright (C) Wado Sangyo Co.,Ltd. All Rights Reserved

## 5. 導入前後の支払種類内訳

28先の取引先がでんさいに移行し、月平均81件の手形を削減

### ・アンケート調査

年間1000万円以上  
の支払先 74社



同一先への複数発行も、でんさいなら不要に！

Copyright (C) Wado Sangyo Co.,Ltd. All Rights Reserved

## 6. でんさいのメリット

---

作業時間が2.5時間、印紙税が5万円、紛失リスクも削減

- 手形 月平均 3時間、でんさい 30分
- 月平均の印紙税負担 5万円
- さらに、紛失リスクを削減  
(手形の現物だけでなく、領収書が不要であるため)
- 手形の再発行をしたことがあるが、でんさいではそれも無い

## 7. でんさいの問題点と弊社の今後の課題

---

敬遠される方に如何に使わせるかがカギ

### 【でんさいの問題点】

- ・パソコンに不慣れな方には抵抗感
- ・項目が多く複雑な操作画面
- ・会計システムとの連携（ソフトやシステムごとに異なる対応）

⇒でんさいネットや金融機関の周知活動に期待

### 【弊社の課題】

- ・手形支払を減らしたい ⇒ 機会を捉えてでんさい利用を依頼

ご清聴ありがとうございました。



和同産業株式会社