

でんさい[®]利用企業からの事例紹介

2018年6月7日



※「でんさい[®]」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

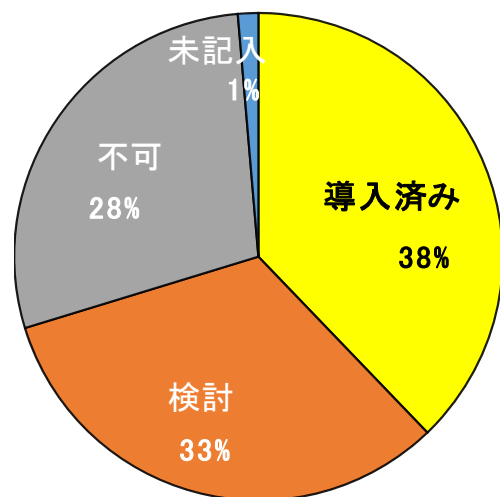
Copyright (C) Wado Sangyo Co.,Ltd. All Rights Reserved

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

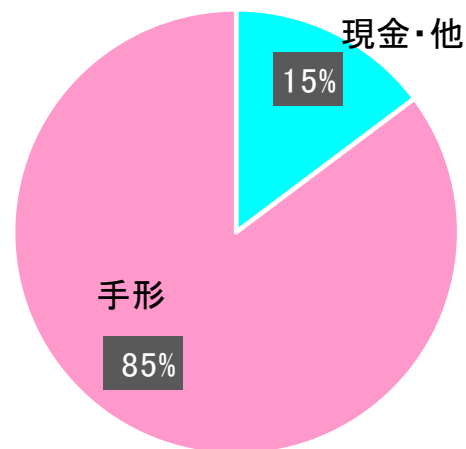
アンケート調査

年間1000万円以上
の支払先 74社



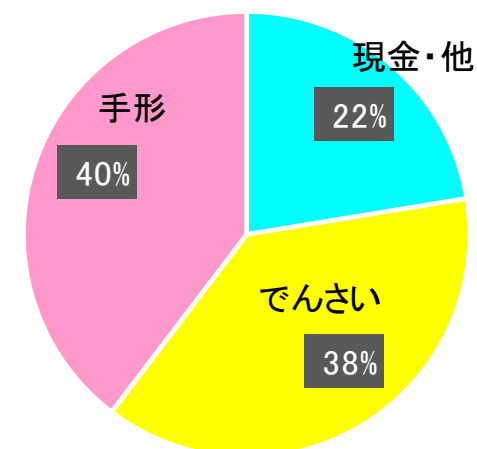
支払手段の内訳(金額ベース)

導入前



月平均 104件の手形を発行

導入後



月平均 23件の手形を発行

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。

