

# でんさい利用企業からの事例紹介



2018年 6月26日

# 目次

---

1. 企業概要
2. 事業所紹介
3. でんさい導入のきっかけ
4. でんさい導入スケジュール
5. でんさい導入前
6. でんさい導入後
7. でんさい導入効果
8. 課題と対応
9. 最後に

# 1. 企業概要

- ・商号 株式会社トキハ
- ・設立 昭和10年10月
- ・資本金 11億円
- ・売上高 598億円〈平成29年度実績〉※テナントを含む総売上高
- ・従業員数 1,041名（うち正社員 645名） 〈平成30年1月現在〉
- ・事業内容 百貨店業
- ・関係会社 トキハインダストリー、トキハエンタープライズ、  
トキハ会館、トキハキャリアクリエーション、  
トキハ補整サービス、トキハ物流サービス、  
大分一村一品株式会社



TOKIPO

## 2. 事業所紹介

本店



別府店



わさだタウン



### 3. でんさい導入のきっかけ

取引金額の大きい手形支払に関して、  
印紙代や郵送代のコスト負担と事務作業負担を  
軽減できる方法を検討していた。

印紙代と郵送代のコスト  
は無視できない・・・

事務作業負担が  
重い・・・



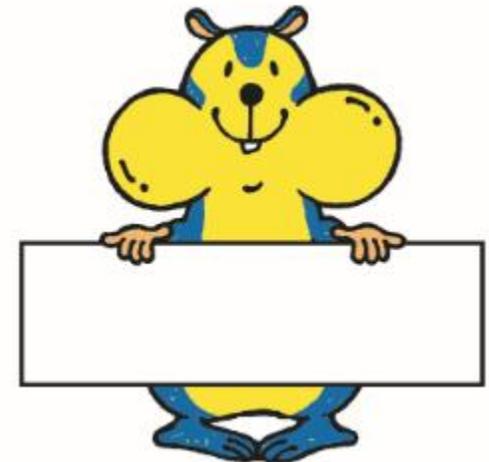
でんさいの存在を知り、  
導入を検討



## 4. でんさい導入スケジュール

時期	対応・イベント
2013年1月	社内検討を開始
2013年3月	<b>でんさい導入を決定</b> 取引先に案内状を発送開始
2013年5月	取引先から案内状を回収
2013年9月	会計システム等を改修
2013年11月	でんさい <b>支払を本格開始</b>

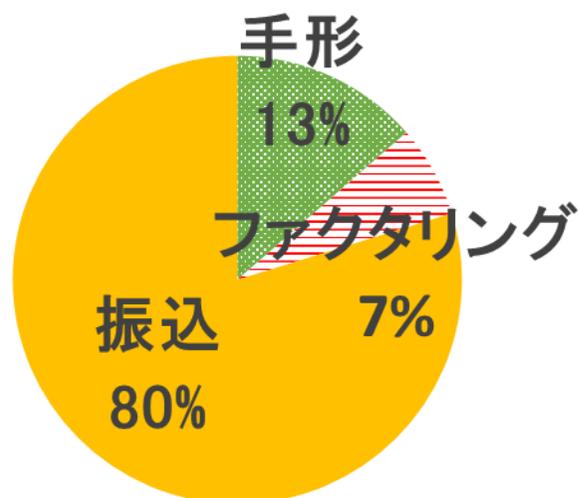
取引金融機関の協力もあり、スムーズに案内状の発送をすることができた



## 5. でんさい導入前

### 支払件数割合

(平成25年度月平均)



### 手形発行枚数 (月平均)

133 枚

### 事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	3.5人時間
ファクタリング	1人時間
合計	4.5人時間

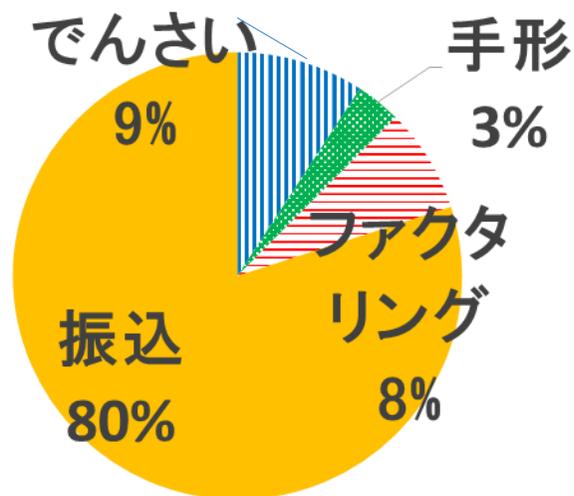
※人時間・・・作業に要した人数×時間

- ・支払件数の大半は振込(比較的取引金額が小さい食品関係が主)
- ・手形やファクタリングは、1件あたりの取引金額が大きい場合に利用

## 6. でんさい導入後

### 支払件数割合

(平成29年度月平均)



手形発行枚数 (月平均) 28 枚

でんさい発生件数 (月平均) 79 件

### 事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	1人時間
ファクタリング	1人時間
でんさい	0.2人時間
合計	2.2人時間

月平均100枚以上の手形発行枚数の削減に成功した！

## 7. でんさい導入効果①

### (1) 事務作業増減(月間)

月間作業量増減	
手形	△2.5人時間
ファクタリング	±0人時間
でんさい	+0.2人時間
合計	△2.3人時間

手形1枚よりも  
でんさい1件の方がラク♪

- 手形の金額チェック・押印などの作業数が減った
- でんさい導入により手形枚数を着実に減らせたことが、同時期に検討していた支払明細の電子化の実施を後押しした
- 手形枚数が減ったことで手形作成のミスも減った

## 7. でんさい導入効果②

### (2) コストメリット

	年間平均削減額
印紙代	△48万円
郵送代	△36万円
発生記録手数料	+19.9万円
合計	△64.1万円

手形は印紙代と郵送代がかかるが、**でんさいは印紙代と郵送代がかからない！**

■ 年間約64万円のコスト削減だけでなく、事務作業減少で  
**繁忙日に残業時間を削減することができた**

### (3) その他

先方が手形の取立を忘れていたことがあったが、でんさい導入後は取立手続きが不要なため、**取立忘れ対応がなくなった**

## 8. 課題と対応

課 題	対 応
(1) でんさい切替応諾先が少数となる懸念	<ul style="list-style-type: none"><li>● 事前にアンケートを送付して、でんさい導入可能か返事もらった (⇒最初の案内で<b>5割が応諾</b>)</li><li>● 案内状だけでなく、直接電話(2年に1度)で取引先に呼び掛けた</li></ul>
(2) 会計システムへの対応	<ul style="list-style-type: none"><li>● でんさいの債務管理が必要となるため、システムと事前に相談を行った (⇒現行のファクタリングにプラスするイメージで、特段負担感はなかった)</li></ul>

## 9. 最後に

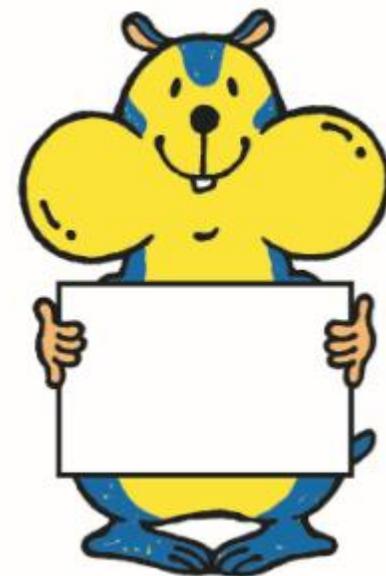
### 今後の課題

でんさいを導入できないと言っている取引先に対し、  
どのように対応していくか…

- ・取引金融機関やでんさいネットにサポートを依頼する
- ・支払手段の変更を行う

### 皆様にお伝えしたいこと

新しい仕組みを導入すること、お取引先様へお願い  
する等、導入までは大変ですが、**導入後はコスト面・  
作業時間が大幅に改善されます！**



ご清聴ありがとうございました。

