

でんさい利用企業からの事例紹介

暮らしのなかで、幸せのそばで。いつも寄り添う企業。

株式会社フジケン

2018年7月6日

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. 導入メリット
5. 課題と対応
6. 支払方法の割合推移
7. 手形レスに向けて
8. 皆さまにお伝えしたいこと

1. 企業概要

総合住宅ディベロッパーとして、土地探しから、設計・施工・管理、リフォームに至るまで、住まいに関するすべてを自社一貫体制で提供。

商号	株式会社フジケン
本社住所	愛知県岡崎市戸崎町字藤狭1-9
事業内容	マンション事業、戸建分譲住宅事業、注文住宅事業、ビル建設事業、リゾート事業
創業	昭和45年（1970年）1月
売上高	132億円（平成29年実績）
従業員数	86名（平成30年5月現在）
フジケングループ	
・住宅関連事業	： 株式会社フジケン 、株式会社フジケンハウジング
・健康スポーツ事業	：株式会社エクセントロイヤル
・ホテル事業	：株式会社三河湾リゾートリンクス
・介護福祉事業	：社会福祉法人百陽会



2. 事業紹介

岡崎市を中心とした西三河エリアと近隣エリアを主な営業基盤としており、戸建住宅・マンション総建戸数13,000戸以上と、地域では群を抜く実績を維持。

分譲戸建

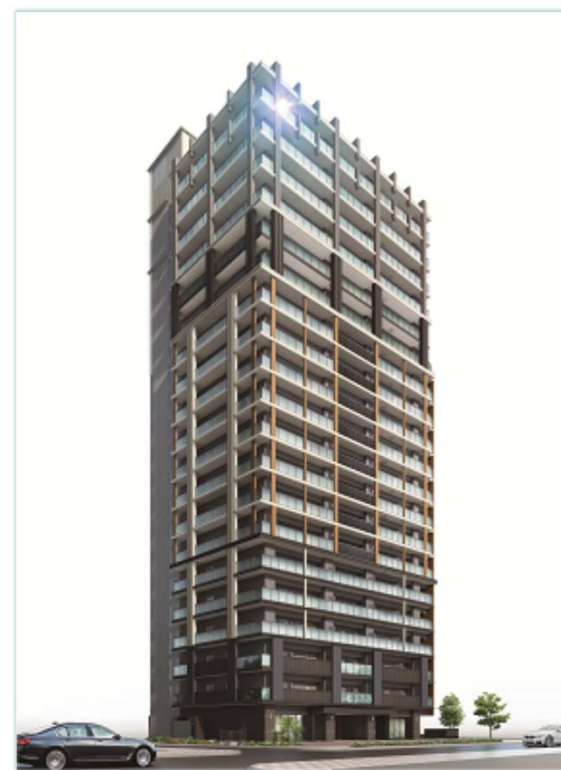
LiCOTT & mama
岡崎市上地
3丁目



LiCOTT & mama
豊田市山ノ手
7丁目



分譲マンション



リコットタワー岡崎康生

3. でんさい導入に向けたプロセス

でんさいのメリットにはサービス開始当初から注目しており他社に先駆けて導入に踏み切るとともに、お取引先（仕入先）にも利用を呼び掛けた。

時 期	内 容
平成25年2月	でんさいネットがサービスを開始。 メインバンク（岡崎信用金庫）より、いち早くでんさいの概要・メリット等の説明を受け、 利用契約を締結 。
平成25年3月	下請業者にご参集いただき、本社にて「でんさい説明会」を開催（メインバンクに講演を依頼）。
平成25年5月	事務効率化のため、メインバンクのレクチャーを受けてソフトウェア『一括請求Assist [®] ※』を導入。
平成25年5月	でんさい支払を開始

※一括請求Assist[®]：でんさいの一括請求（まとめて請求を行う機能）を行う際のデータ作成からエラー対応までをサポートするソフトウェア。一部の金融機関から無料で入手できる。
（「一括請求Assist」は、株式会社NTTデータフロンティアの登録商標です。）

4. 導入メリット

手形からでんさいに切り替えることで、特に事務効率が大きく改善した。

支払事務の改善

紙手形の準備・内容確認など、支払1件ごとに手間を掛けていた

- 会計ソフトウェアから支払データファイルを出力し、数十件のでんさいを一括請求
- 検証作業は、エクセル一覧表（紙1枚）を出力して一気にチェック

業者の集金来訪日にはいつも時間を取られていた

- 支払期日に自動的に決済されるため対応不要
- 支払日の繁忙感が大幅に緩和

依頼に応じ、手形を分割して数枚作成していた

- 受取側が任意で分割できるので、支払1件ごとにでんさい発生1件と事務が省力化

結果として…

でんさいの導入で**支払事務全体の時間を約50%削減**できた。

5. 課題と対応

新しいサービスであるため、分からないことも多かったが、メインバンクにフォローいただき迅速に対応できた。

社内対応

でんさい利用に必要な仕入先の「(でんさい)利用者番号」をどのように事前に確認するか

メインバンクの提案で、**事前に届出書(でんさい用)を用意**し、仕入先に記入提出いただくことで必要な情報を効率よく入手

社外対応

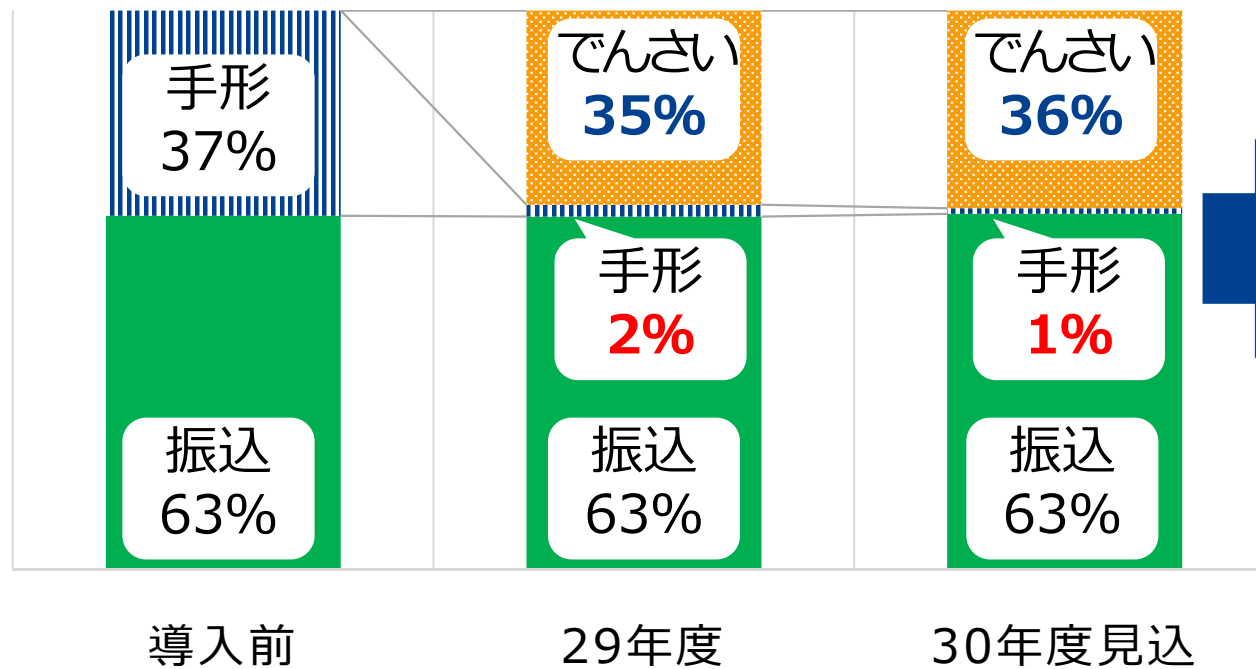
手形からでんさいへの切り替えに難色を示す仕入先をどう説得するか

利用方法の説明など、**メインバンクから仕入先にフォロー**いただけたので、切り替えがスムーズに進んだ

6. 支払方法の割合推移

積極的な声掛けを重ね、導入前は手形を用いてきた支払の約98%（支払全体の約35%）をでんさいに移行。

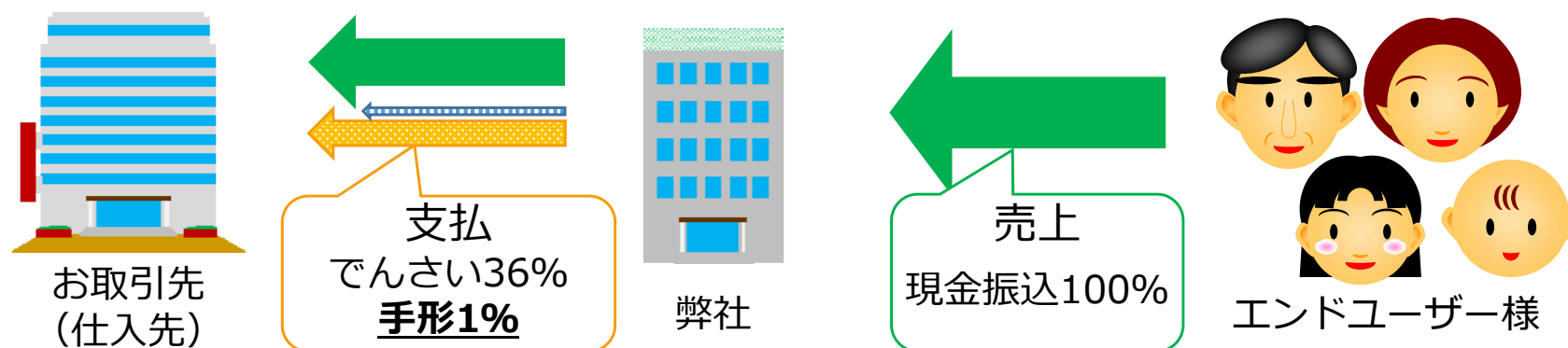
支払方法の割合比較



当初の想定を超えて、でんさいへの移行が進み、現状手形での支払は月1～2枚程度まで削減。

7. 手形レスに向けて

「手形でなく、でんさいで支払うことが当たり前」という考えのもと、お取引先にも利用を積極的に勧奨。



既存取引先への対応

- ✓ 手形支払先に対し、月次ででんさいへの切り替えを要請
- ✓ 集金で来訪されるお取引先に、でんさい利用を都度声掛け

新規取引先への対応

- ✓ 新規取引開始時の社内稟議の際「決済方法がでんさいであるか」を既定の確認項目として徹底。やむを得ず手形となる場合「なぜ手形決済なのか」を事由として記入する必要あり。

⇒ **仕入現場担当者のマインド**としても、でんさい決済が標準

8. 皆様にお伝えしたいこと

でんさいは…

- ① とにかく**事務が効率化**する
- ② 支払側だけでなく**受取側（相手）にもメリット**がある
（事務効率化、領収書の印紙不要など）
- ③ 印紙代の削減など**コスト削減**につながる
- ④ 無くさない、取られないので**リスク削減**にもなる
- ⑤ **取引先に使っていたただかないと自分も使えない！**

「でんさいを何故利用しないのかが不思議」

取引先を巻き込み、積極的に使うべきサービスです。
まずはメインバンクに相談してみてもいいでしょうか

ご清聴ありがとうございました。

