

# でんさい利用企業の事例紹介



GOHSYU CORPORATION  
URL <http://www.gohsyu.com/>

1. 会社概要
2. 拠点(国内／海外)
3. 主なお取引先
4. 製品(自動車部品／その他)
5. でんさい導入経緯
6. でんさいの導入時の課題と対応
7. でんさい導入効果(支払方法／事務量／コスト等)
8. でんさい利用増加に向けた対応
9. 最後に

# 1. 会社概要

## 株式会社 ゴーシュー

所在地：滋賀県湖南市石部緑台2-1-1  
設立：1946年11月5日  
資本金：300,050千円  
売上高：単独 200億円、連結 500億円  
従業員：単独 300名  
連結 1,400名(国内 600名、海外 800名)

営業品目：精密型鍛造品、金型



### ゴーシューグループ

(株)ゴーシューホールディングス(湖南市)

鍛造/金型事業

自動車補修部品事業

(株) ゴーシュー (湖南市)

GMX : GOHSYU MEXICANA,S.A.DE.C.V (メキシコ)

三恵工業(株) (栗東市)

CGA : 常州江鍛汽車零部件有限公司 (中国江蘇省)

上越工業(株) (新潟県)

S G I : PT SANKEI GOHSYU INDUSTRIES (インドネシア)

九州精鍛(株) (熊本県)

TA企業

SOMBOON ADVANCE TECHNOLOGY (タイ)

SONG CONG DIESEL COMPANY (ベトナム)

関連会社 (株)駒月 (甲賀市)



## 2. 拠点 (1) 国内

- ゴーシューホールディングスグループとして、4法人を国内に展開しています。

会社名	所在地
株式会社ゴーシュー	滋賀県湖南市
上越工業株式会社	新潟県長岡市
九州精鍛株式会社	熊本県合志市
三恵工業株式会社	滋賀県栗東市



## 2. 拠点 (2) 海外

- 海外3ヶ国に現地法人を展開するグローバル企業グループです。

会社名	所在地
P.T.Sankei Gohsyu Industries	インドネシア ブカシ県
常州江鍛汽車零部件有限公司	中国 江蘇省
GOHSYU MEXICANA, S.A. DE C.V.	メキシコ アグアス カリエンテス州

**P.T.Sankei Gohsyu Industries**  
(INDONESIA)



**Changzhou Gohsyu Automobile  
Parts Co., Ltd (CHINA)**



**Gohsyu Mexicana  
S.A. DE C.V.**  
(MEXICO)



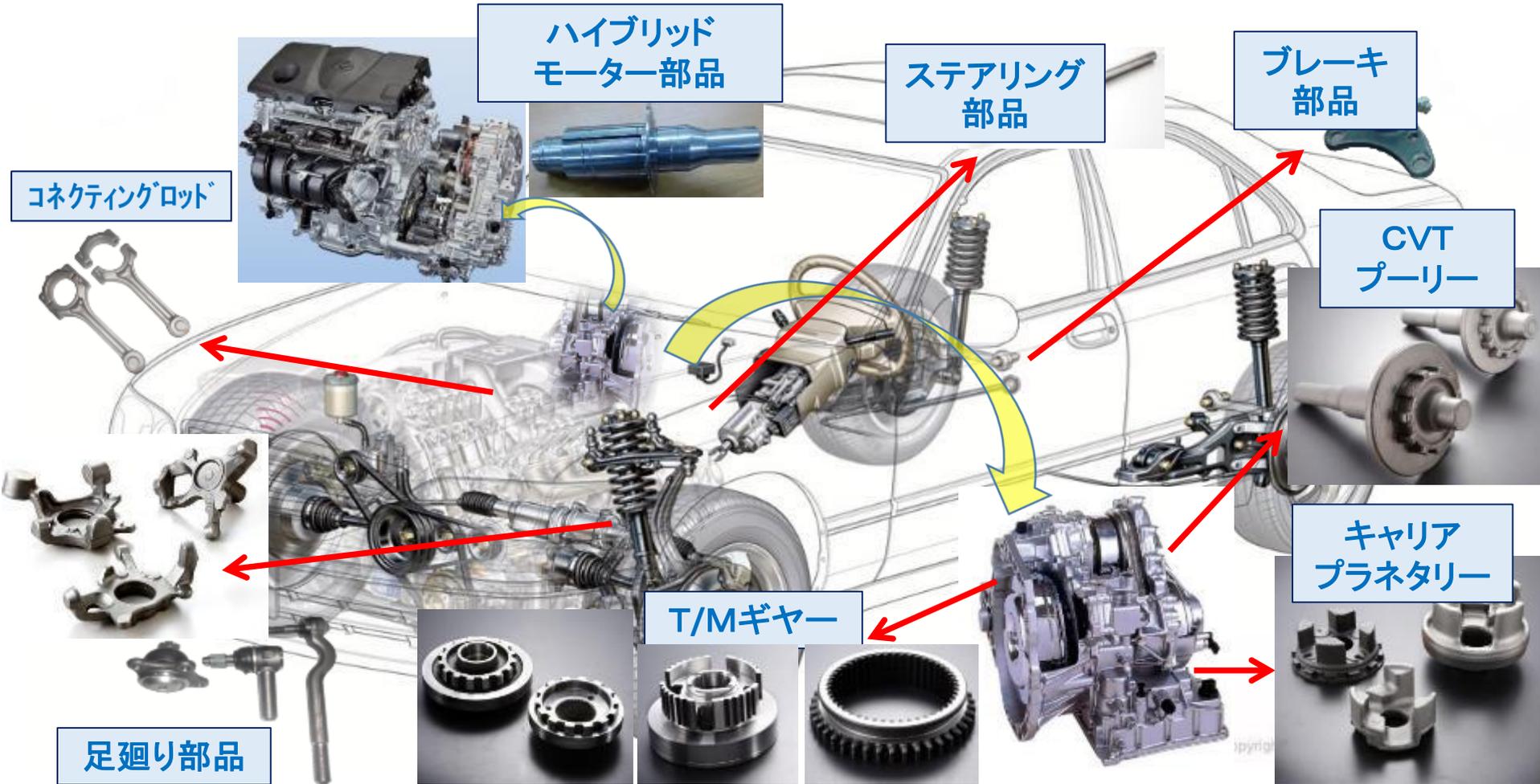
### 3. 主要なお取引先

- 日本の有名自動車メーカー様や二輪、農機具メーカー様等が主要なお取引先です。



# 4. 製品 (1) 自動車部品

- 例えば、こんなところで使われています……



# 4. 製品 (2) その他

- 例えば、こんなところで使われています……



**コネクティングロッド**

**T/Mギヤー**

**タイロッドエンド**

**クランクシャフト**

**最新型高級車**

**リニアモーターカー**

**マリン、クルーザー**

**バギー**

**医療**

**技術開発、品質優良賞W受賞!**

## 5. でんさい導入経緯 (1)

- 業務効率化のため、電子記録債権の利用は比較的早くから開始していた。

時期	概要
2011年7月	トヨタ自動車様より「電手決済サービス」の導入方針説明
2011年10月	三菱UFJ銀行様の「電手決済サービス」を導入、受入手段として開始
2013年2月～4月	滋賀銀行様から「でんさい」利用の提案
2013年10月	社内検討のうえ、支払手段として「でんさい」切替の意思決定
2013年10月 ～2014年4月	でんさい利用のアンケート・案内状を送付・回収
2014年7月 ～2014年8月	社内ホストシステムにて、でんさい対応フォーマットへの変換プログラムを作成
2014年10月	テスト稼働
2014年11月	「でんさい」利用開始

# 5. でんさい導入経緯 (2)

- 支払先への導入依頼手続き これまで大きく2回 切替依頼運動を展開

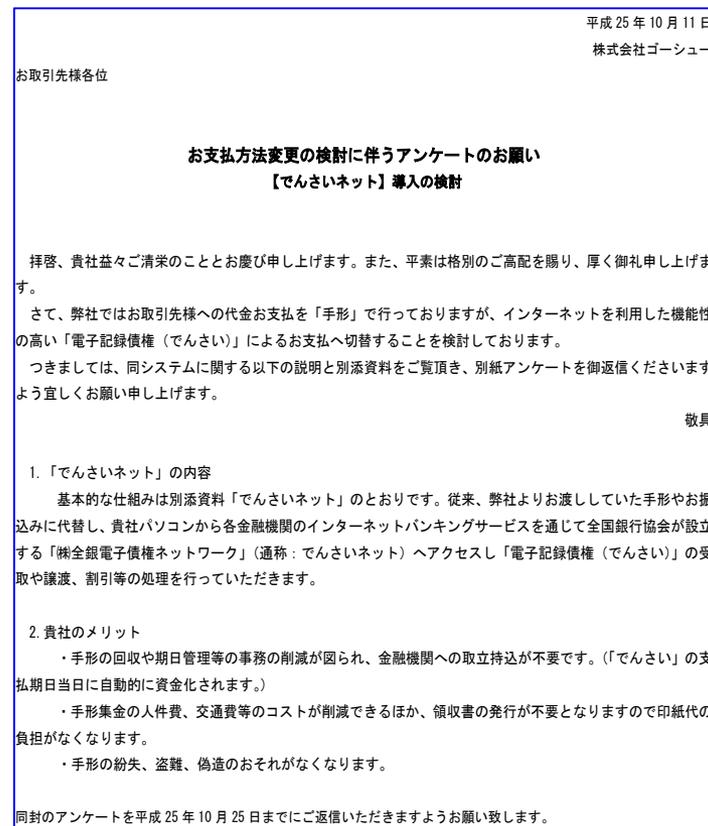
第1回 平成26年 対象 258 社  
開始 165 社

- ① 導入意向アンケートの送付、回収
  - ② 支払方法の切替案内、情報提供依頼
  - ③ でんさい支払い開始の案内送付
- 6ヶ月

第2回 平成28年 対象 129 社  
開始 64 社

- ① 支払方法の切替再依頼
  - ② でんさい支払い開始の案内送付
- 3ヶ月

その後随時切替依頼 開始 9 社 現在 238 社 と支払契約



# 6. でんさい導入時の課題と対応

- 導入前の弊社の課題、問題点

収入印紙代の負担が大きい。

コスト

手形発行事務(印字、印鑑押捺、郵送等)の事務負担が重い。

手形作成に専用のプリンターを利用。保守負担が重い。

手形現物の紛失、不備等事故が時折発生。

事故リスク

環境問題に積極的に対応していく必要があり、全社でペーパーレスに取り組んでいる状況にあった。

環境

# 6. でんさい導入時の課題と対応



対応策検討

<他手段>

電手

利用先が限定されることから  
本格的な活用に限界。選択  
枝から排除。

<課題>

システム対応

ホストシステムとの連携も  
比較的容易に完了

解決

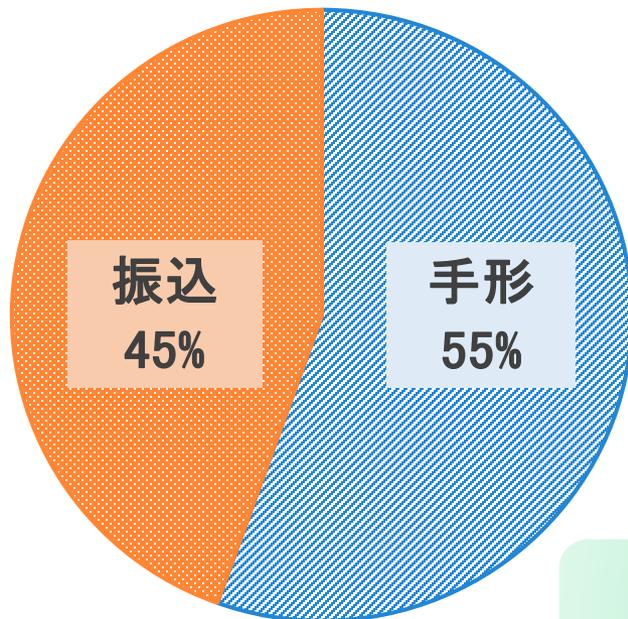
本格的に「でんさい」利用を開始

# 7. でんさい導入効果 (1) 支払方法

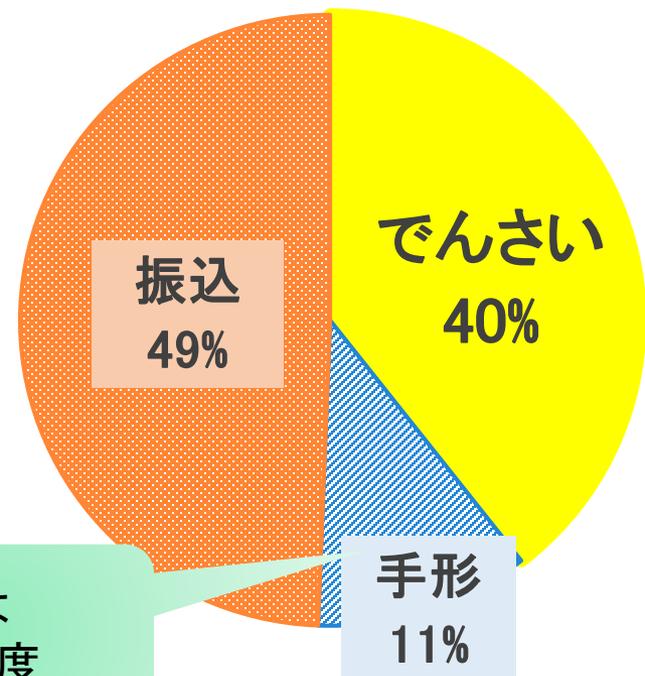
- 可能な限り「でんさい」取引に切り替えたので、手形の取扱量は大幅減少。
- 「親会社や本社等の意向で手形から切り替えできない」という異例先に限り、特別に手形利用を許容。

## 支払方法 (件数割合・単月)

導入前



導入後

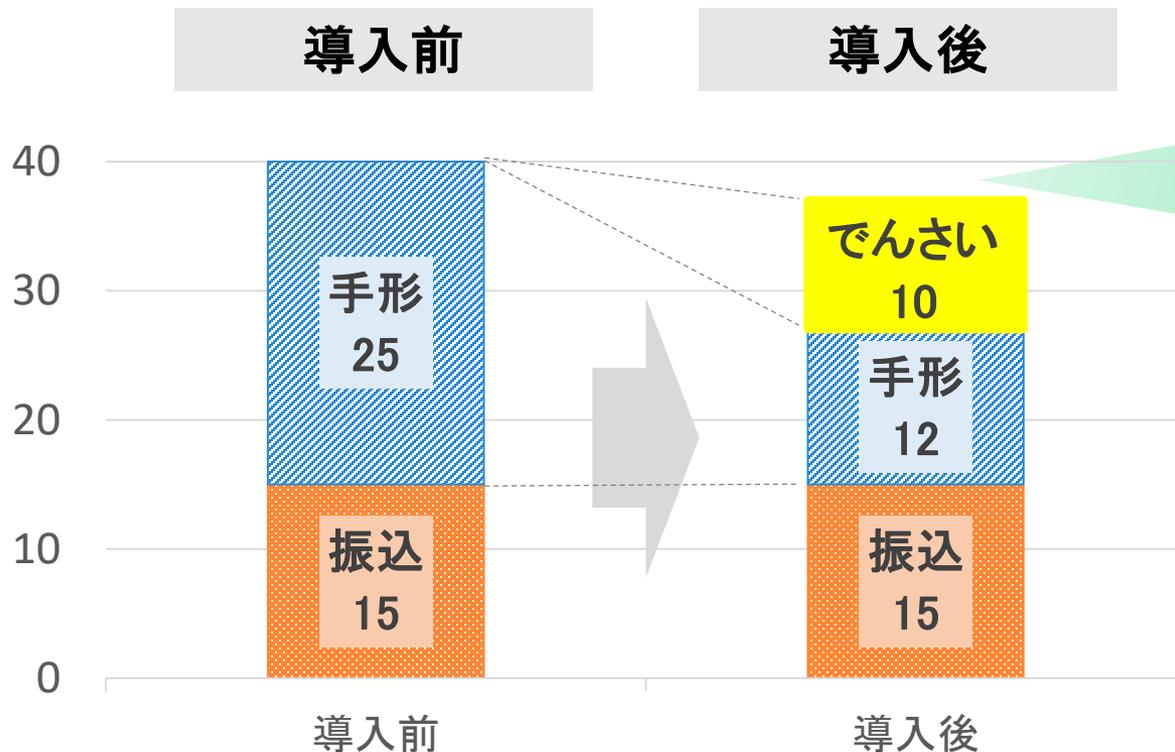


残った手形は  
異例先20枚程度

# 7. でんさい導入効果 (2) 事務量

- 支払方法をでんさいに切り替えることにより、支払1件あたりの手続時間が減り、事務効率が改善。
- でんさいを受け取る手続も簡単(通知メールが来る⇒IBログイン⇒データを目視で確認)なので省力化。

## 事務量(単位:人時間・単月)



でんさいと手形が併存していても、トータルで事務量が減り、効率化を実現

# 7. でんさい導入効果 (3)コスト等

- 手形を削減したことで、取引ごとの事務コストが減少し、年間で約160万円のコストメリットを得られた。
- お取引先においても、手形の回収事務負担や、領収書印紙代等の削減といったメリットあり。

## コストメリット(年あたり)

費用	削減額
印紙代	148万円
手形帳代	10万円

弊社の場合、郵便費は受取人負担ですが、そうでない場合は追加削減が可能

でんさいの導入だけで、  
年間 約160万円の  
経費削減効果

## 他にも・・・

- 集金への受付対応時間の削減
  - 手形用紙の管理、紛失、盗難など、手形管理上の各種リスクの削減
- といった、導入メリットを実感しています。

## 8. でんさい利用増加に向けた対応（1）

- 弊社実施の取引先アンケートより当初導入を拒絶されたお客様の声

手形割引の方が金利が安い。

手形の流動化を活用しているため。

現金あるいは手形の方が資金繰りが円滑に図れる。

紙の手形取引との併存によりダブル管理を余儀なくされる。

解決可能性の  
ある誤解

取引金額が小さい。

全体として取引が少ない。

費用対効果が望めない。

システム対応ができていない。

インターネット環境がない。

会社方針として対応していない

## 8. でんさい利用増加に向けた対応 (2)

- でんさいの利用を増やしていくためには……

お取引先様ニーズの確認と解決策支援  
自信をもって強く要請することが大切です

### 弊社の対応

新規のお取引先	取引開始時点で「でんさい」決済を条件化
既存のお取引先	購買部門の面談の機会に同席、直接メリットの説明
	案内状を定期的に発送(年1回程度)

一層の事務効率化のため、焦らず、粘り強くお取引先に働きかけています。

## 9. 最後に

弊社は、

「毎年1社ずつでも紙の手形からの切り替えを促進し、将来は**紙の手形をゼロにしたい**」

と考えております。

「でんさい」は、支払側と受取側の両方が利用することで、はじめて決済可能となります。

地元の皆様方におかれましては、「でんさい」のメリットをご理解いただき、積極的にご利用いただきますようお願いいたします。

**ご清聴ありがとうございました**



**GOHSYU CORPORATION**  
**URL <http://www.gohsyu.com/>**