

# でんさい利用企業からの 事例紹介



株式会社 佐 電 工

2018年11月2日



# 目次

---

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. 施工事例
4. でんさい導入のきっかけ
5. でんさい導入スケジュール
6. でんさい導入の効果(支払件数割合)
7. でんさい導入の効果(コスト削減)
8. でんさい導入の効果(作業量削減)
9. 今後の課題
10. 最後に

# 企業概要



会社名 株式会社 佐電工

住 所 佐賀市天神一丁目4番3号

設 立 昭和17年11月

資本金 1億円

社員数 442名

完成工事高 163億 (平成29年度 実績)

# 事業紹介

- ・電気工事
- ・配電工事
- ・空調・管工事
- ・通信工事
- ・送電工事



# 施工事例



ベストアメニティスタジアム

ベストアメニティスタジアム(鳥栖市)



アイランドタワースカイクラブ(福岡市)



日本赤十字社(福岡市)



SS Kyusyu: Tomohiro Horiuchi

日本生協連冷凍流通センター(鳥栖市)



九州大学総合学習プラザ(福岡市)



# でんさい導入のきっかけ

「でんさい」の受取りは、取引先(ゼネコン)からの要望で、数年前から取引を開始していた

「でんさい」の支払いは、手形と「でんさい」の二重管理となるため、事務処理が大変になると思い導入を見送っていた



経営者から業務効率化のために、「でんさい」を導入するよう指示あり



本格的に、「でんさい」導入を社内で検討開始



# でんさい導入スケジュール

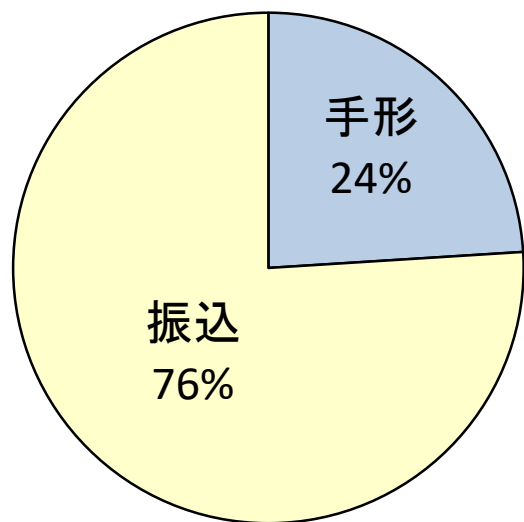
時期	対応内容
2016年 5月	経営者から、「 <b>でんさい</b> 」導入の指示あり
2016年 6月	「でんさい」導入の検討開始（～2017年6月：約1年間）
2017年 7月	「でんさい」システムの開発（～8月末：2ヶ月間）
2017年 7月	取引先へ「でんさい支払案内」（回答書含む）を送付
2017年10月	「でんさい」の回答書（利用者番号や決済口座情報）を社内システムへ登録
2017年11月	<b>「でんさい」の支払開始</b>



# でんさい導入の効果(支払件数割合)

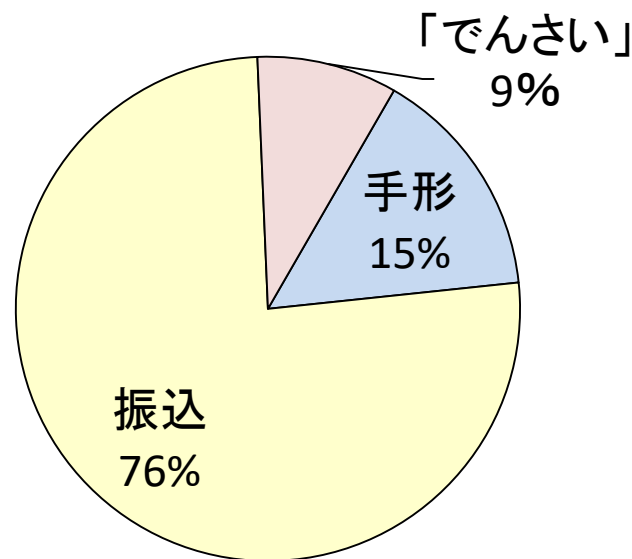
## 導入前

(平成29年 月平均)



## 導入後

(平成30年 月平均)



「でんさい」支払対象 取引先数 0社

「でんさい」支払対象 取引先数 **61社**

現在も、毎月 **2社**のペースで加入業者が増えている





# でんさい導入の効果(コスト削減)

## 導入後の削減額(11ヶ月)

印紙代	▲ 51万円
手形郵送代	0円
発生記録手数料	+ 8万円
合計	▲ 43万円

○手形郵送料は取引先が負担  
(切手で受取り)

金銭的負担はないが、  
切手を貼る手間が減った！

- 手形発行枚数(月平均) 226枚 ⇒ 144枚
- 印紙代(月平均) 約 130,000円 ⇒ 約 83,000円



手形発行枚数と印紙代は、3割削減！！



# でんさい導入の効果(作業量削減)

減った業務

- 手形の印刷
- 手形の分割
- 印紙の貼付
- 手形の押印
- 封筒詰め
- 領収書チェック



増えた業務

- 支払金種変更の作業  
(手形 → 「でんさい」へ)
- 「でんさい」データ作成(自動)作業
- 「でんさい」支払手続き
- 「でんさい」手続きのメール確認・管理



「でんさい」と「手形」の二重作業の為、  
大幅な時間の削減にはならなかったが...

全体的に作業量が削減され、作業自体も楽になった



# 今後の課題

現在、「でんさい」支払の加入状況は、支払先全体の約4割である

今後、手形から「でんさい」へ移行する取引先を増やす必要がある

- ・新規取引先について、「でんさい」支払への加入意向を確認する
- ・手形の郵送時に、「でんさい支払案内」を同封する



「でんさい」支払の割合が増加すれば・・・



さらなるコスト・作業量の削減が期待できる！

「でんさい」支払の加入率 7割を目指す！！



# 最後に

導入時は、システムの開発、取引業者の登録など、手間がかかりました

導入後は、手形より「でんさい」で支払う処理の方が、簡単であると実感しています

「でんさい」支払に移行する取引先の数が、たとえ少ない場合であっても、コスト削減の効果はあります

**「案ずるより産むが易し」**

「でんさい」導入を検討してみてもいいかがでしょう！

ご清聴ありがとうございました



株式会社 佐 電 工