
株式会社 板通 「でんさい」取組について

2018年11月9日(金)

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入の背景
4. でんさい導入スケジュール
5. でんさい導入による効果
6. でんさい導入後のメリット・デメリット
7. 導入を検討している企業さまへのメッセージ
8. 今後の課題

名称：株式会社 板通

創業：明治22年（1889年）

本社：栃木県足利市旭町553

事業：塗料・めっき薬品等化学系専門商社

売上高：162億円(2018/9月 単体)

社員数：200名(単体)

事業所：7支店・5事業部・1工場

ISO9001：2015版認証取得

グループ：国内4社・海外4社 1駐在事務所

……来年 創業130周年を迎えさせていただきます……



国内支店

- 北関東中心に6支店・東北に1支店を有し、地域密着型営業を展開しています

開発部門

- 塗装、めっき、食品、接着剤などプロの開発集団がお客様をサポートしています

海外部門

- 海外のお客様を、弊社現地法人とともにサポートしています

製品加工

- 高レベルの品質管理で、自動車部品などを取扱っています

建装部門

- 建築内外装、防水工事、屋根・床塗装など施工管理いたします

その他事業

- 塗料工場、介護事業（デイサービス）、洋菓子販売など多岐に展開しています

【当社の特徴】

多種多様な取引先 → 大変多くのお客様(約2,500社)と仕入先様(約1,000社)
経理部で、全社の回収・支払い業務を一手に引き受けている
取引は増加傾向 → **でも経理業務は昔のまま・・・**

毎月400枚の
手形発行！

- 手形1枚ごとに
- ・印字、印紙貼り、押印
 - ・封筒、案内文 作成
 - ・返送領収証の整理保管
 - ・台帳管理
- *ミスは厳禁！
*手形・切手・印紙も常備！

コスト・労力
私たち（経理部）の負担は
増えるばかり・・・
月末近くは有休もとれず・・・

当社にとって【でんさい】の導入は【できたら・可能なら】ではなく、
まさに【**MUST**】であったのです



でんさい導入スケジュール

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
銀行サポート	◆ 2月 でんさい説明会 足利銀行様 講師			◆ 5月 支払改良サポート 足利銀行様 立会い		
会計ソフト		◆ 8月 第1回バージョンアップ でんさい項目追加		◆ 4月 第2回バージョンアップ 一括支払対応		
社内 社外	◆ 9月 社内アナウンス でんさい情報を広める			◆ 4月 仕入先向けアナウンス でんさい利用可否アンケート		
業務	◆ 11月 受取でんさい開始					
		◆ 9月 支払でんさい開始(1社ずつ対応)		◆ 6月 一括支払でんさい開始		

◎ステップ1

でんさいについての理解を深めるため
説明会に参加し、情報を収集した

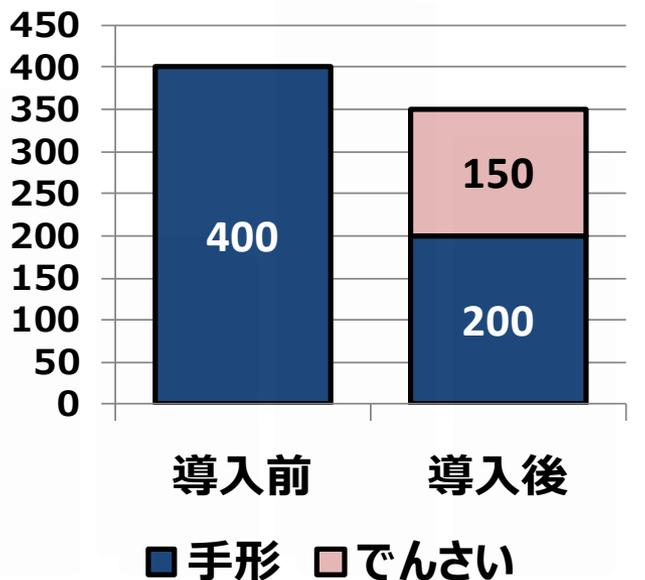
◎ステップ2

会計ソフトがでんさい対応ではないため
適用可能なものに改良した

でんさい導入による効果

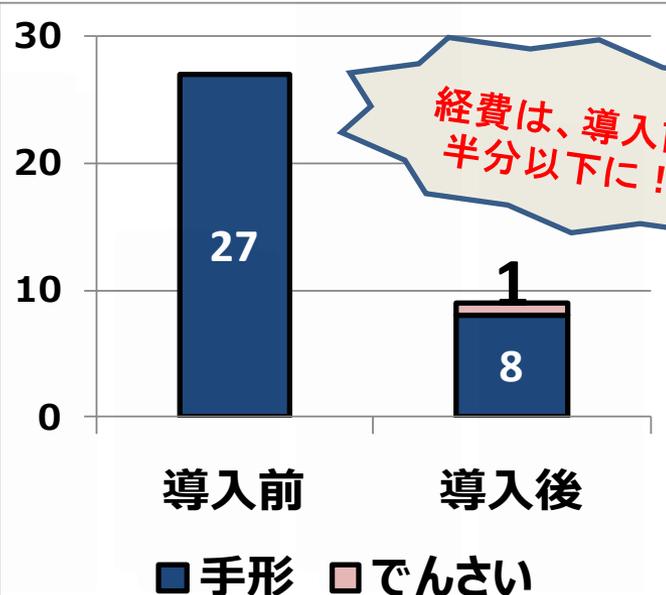
手形・でんさい支払状況（月次）

(枚数)



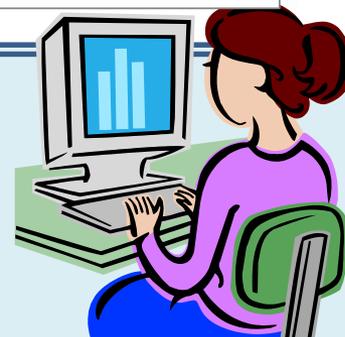
手形・でんさい業務時間（月次）

(時間)



～POINT～

- ① でんさいに分割対応の必要はない
- ② でんさい件数が増えても、業務時間は増えない
- ③ 経費大幅削減
- ④ 手形発行が減れば減るほど、他に目を向ける時間が増える



メリット

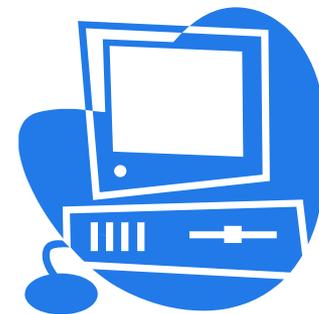
- ① 経費・時間大幅削減
- ② 他の業務に目を向けることが可能
- ③ 作業・リスクの軽減
紛失・汚損・盗難の管理 不要
取立手続き 不要
領収書管理 不要
- ④ でんさい操作の簡易さ

大切な取引先様とも

メリットを共有できます！

デメリット

- ① でんさい問い合わせ対応
電子決済サービス
電子記録etc・・・
- ② 支払受取連絡は全てメール通知
月間200件以上
通知表示が分かりづらい
- ③ 取引先との認識相違
受取管理？
期日決済管理？



～でんさい導入にあたってのリアルな体験談～

《 3つのハードル 》

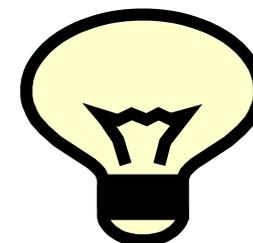


でも、大変なのは最初だけ。

それを乗り越えた先には……

まずは、受取から
進めてみませんか？

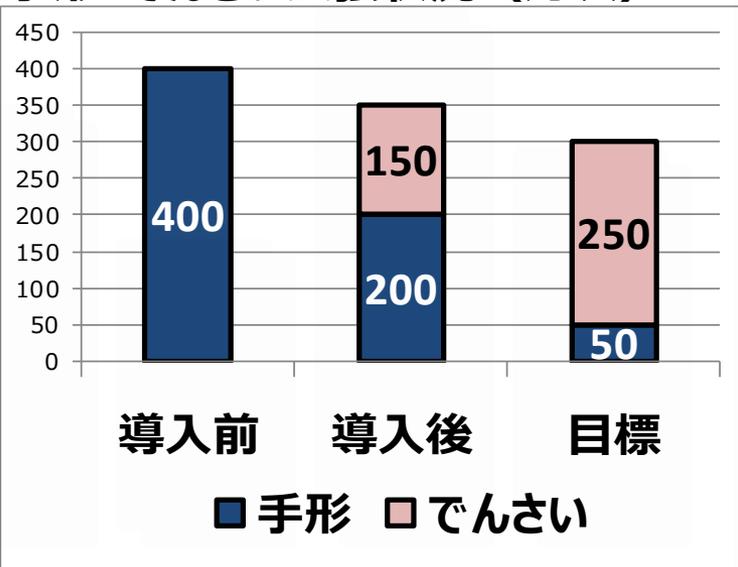
自然と、仕事に余裕が出てきました。
すると……
他に改善しなければいけない業務にも手をかける時間が出来ました。
でんさいへの切り替えは、
自部門全体の改善にも繋げることができるのです。
考えることのできる人間が仕事をするのだから
機械のように仕事をする時間は短くしたい。
皆様も、そう思いませんか？



2019年目標
でんさい切り替え率 90% !!

手形・でんさい支払状況（月次）

(枚数)



第2回アンケート実施予定

社内勉強会

割引裏書による資金繰り円滑化

今の現状に満足せず、
さらなる向上を目指して、
でんさいを推進していきたいと思いを！！



ご清聴ありがとうございました

**お集まりの企業様の経理業務が
少しでも楽になることを祈っております**