

中小企業の  
“でんさい” 導入事例



中村建設株式会社

NAKAMURA CONSTRUCTION, INC.

# 1. 弊社紹介



設立：1952/09/15



資本金：9000万円



年商：35億円（当期）



社員：グループ48名

中村建設  
(株)

RC等一般建築事業

2×4建築事業

分譲マンション開発事業

高速道路施設保守事業

不動産賃貸事業

## 2. “でんさい”を導入できない(しない)理由

弊社導入前の取引先アンケートより

全ての取引先を一度に移行させたい

手形振出枚数が少なく、導入メリットが少ない

取引先の**金融手段（裏書譲渡）**が無くなる

システム対応、取引先への説明に時間がかかる

お気持ちはわかりますが...

### 3. 導入できない(しない)理由に対する弊社見解

全ての取引先を一度に移行させたい



受入可能な先から始めましょう

▶ 手形 & “でんさい”の**併用でも、十分メリットあり!**

- 併用時、手形作成時間は6～7割減。
- 手形作成に係るリスクも減少。
- 導入当初の取引先登録作業の手間は、大したことはない。

### 3. 導入できない(しない)理由に対する弊社見解

手形振出枚数が少なく、導入メリットが少ない

取引先にメリットを提供すると考えては

▶ 印紙税や事務作業の**軽減効果あり**

▶ 自社だけでなく**取引先もメリットあり**

⇒ 一緒に導入し、お互いにメリットを享受

後述

### 3. 導入できない(しない)理由に対する弊社見解

取引先の**金融手段（裏書譲渡）**が無くなる



譲渡できないというのは誤解です

- ▶ “でんさい”利用先には**譲渡可能**
- ▶ 裏書譲渡をする方もされる方も**事務負担を軽減可能**

### 3. 導入できない(しない)理由に対する弊社見解

システム対応、取引先への説明に時間がかかる



▶ **金融機関からのサポート**を受けましょう

- ・システム対応について、取引金融機関から積極的支援を受け、当初の懸念とは異なり、極めてスムーズに対応できた

まずは始めてみませんか？

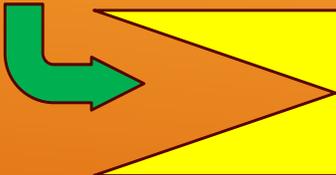
- ▶ **一度利用すると**、“でんさい”の**良さを実感**できます
- ▶ 導入前は少々大変でも、**後で楽**になります
- ▶ すでに**多くの方がご利用中**です

少しでもExcelを使用できれば対応可能

## 4. “でんさいの”メリット&デメリット

### デメリット

自社・相手先 双方の“でんさい”加入が必要！



大手企業との取引先は導入率高い

### 弊社のメリット

コスト削減

作業時間短縮

リスク削減

受取側にも多くのメリットがあります



## 4. ”でんさいの”メリット&デメリット

### 受取側のメリット

**受領の集金業務が不要！**

**領収書の発行が不要！**

**期日取立手続きが不要！**

**期日当日に資金化！**

**紛失・盗難・取立失念のリスクを回避！**

**任意の額に分割譲渡が可能！**

**コスト削減＋他業務に振り向け**

## 4. “でんさいの” メリット&デメリット

コスト削減額

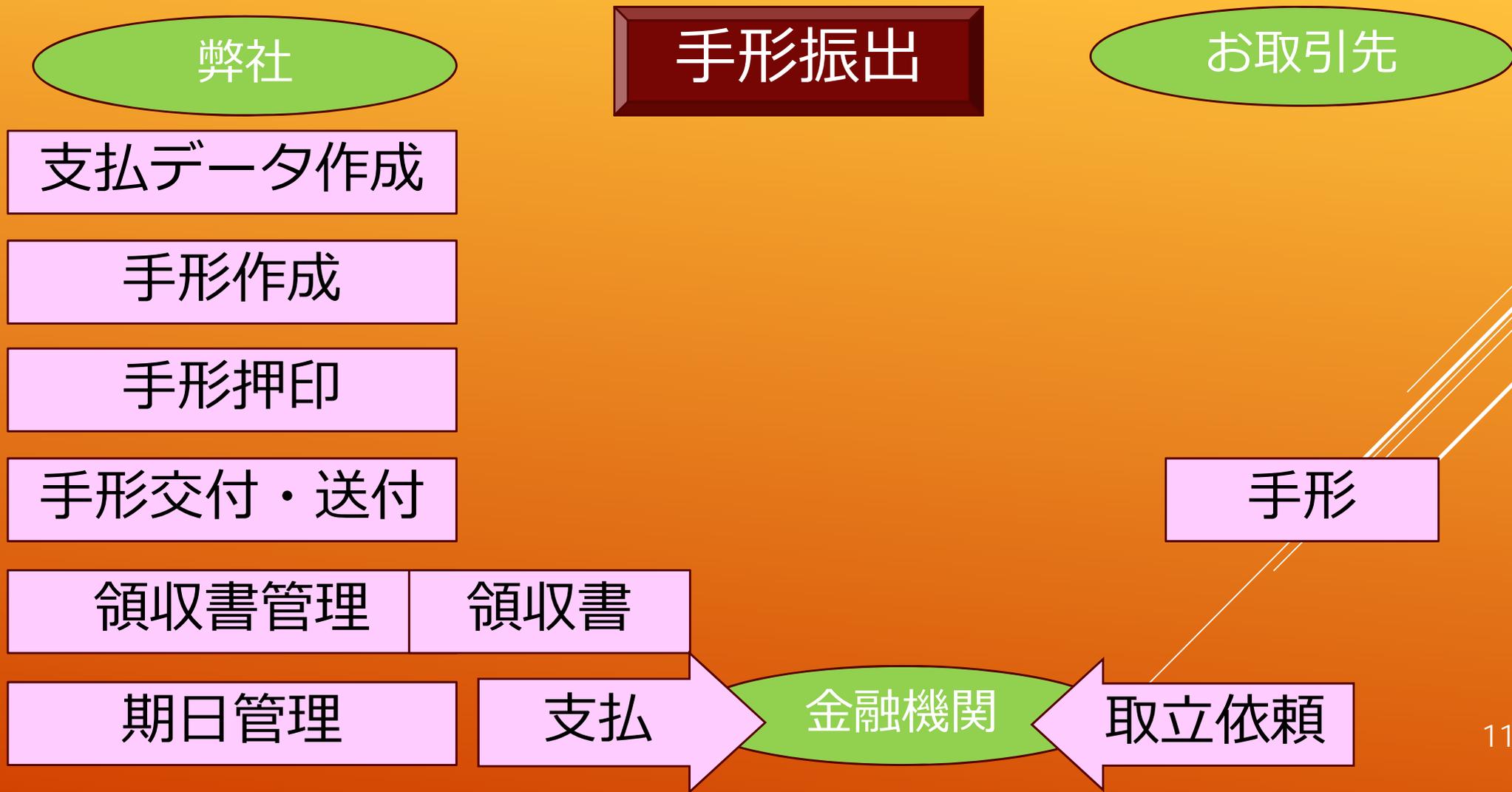
為替手形1000万円を  
毎月授受する場合の年額

(単位：千円)

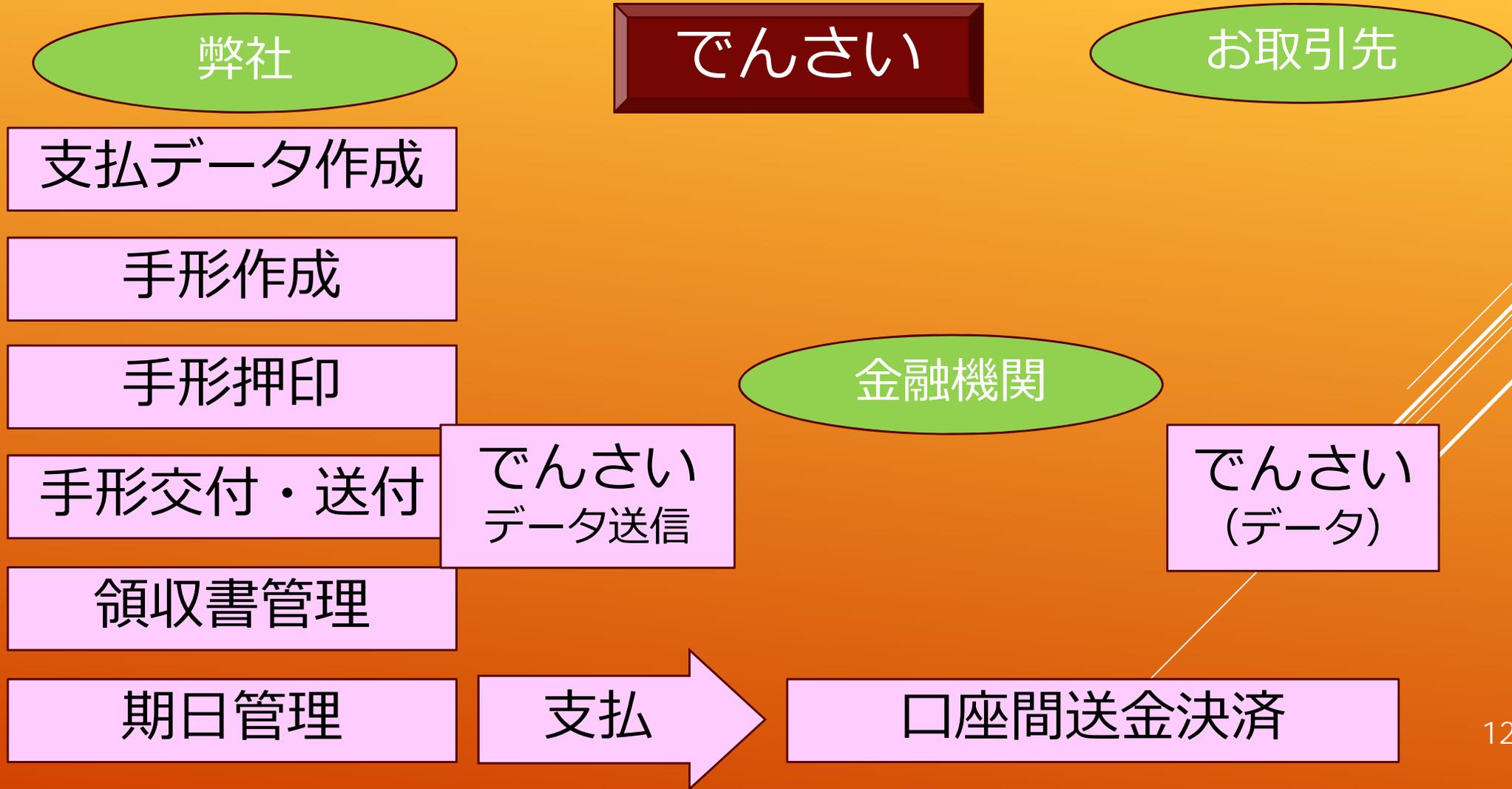
項目	弊社	受取側
手形用紙購入 (@20円×12)	0	—
手形発行の印紙 (@4,000円×12)	0	48
手形の郵送料 (@512円×12)	—	6
領収書の印紙 (@4,000円×12)	—	48
領収書の郵送料 (@82円×12)	—	1
取立手数料 (@864円×12)	—	10
でんさい受取手数料 (@216円×12)	—	▲3
でんさい発生手数料 (@324円×12)	▲4	—
<b>合計</b>	<b>▲4</b>	<b>110</b>

注 でんさいに係る手数料体系は、金融機関によって異なります。

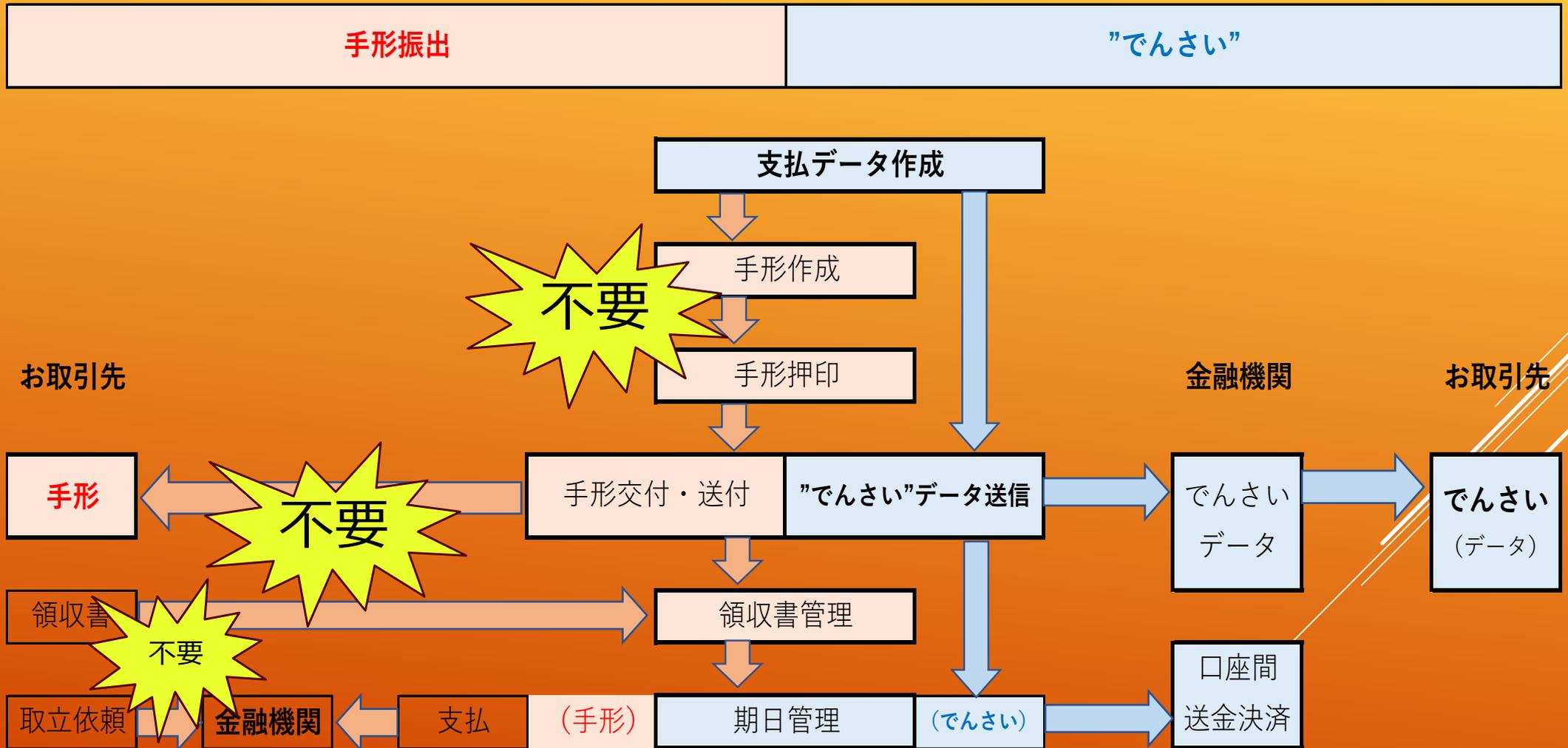
# 5. 事務処理フローの比較



# 5. 事務処理フローの比較



# 5. 事務処理フローの比較



## 6. 導入スケジュール

月	日	
(H26)		
3	20	“でんさい”受取開始
(H29)		
6	7	総務経理部内にて“でんさい”支払導入を検討開始
7	14	役員会にて導入方針 決定
8	9	“でんさい”導入意向確認書 電子メール送付
	28	導入スケジュール検討
		導入先説明会 開催スケジュール決定
		説明会資料 準備
	31	意向確認書 回答期限

### 検討事項

- ・ 当社のシステム対応チェック
- ・ 会計ソフトとのマッチング確認
- ・ 導入先への導入フォロー
- ・ B K 接続
- ・ テストラン
- ・ 最終導入スケジュール決定

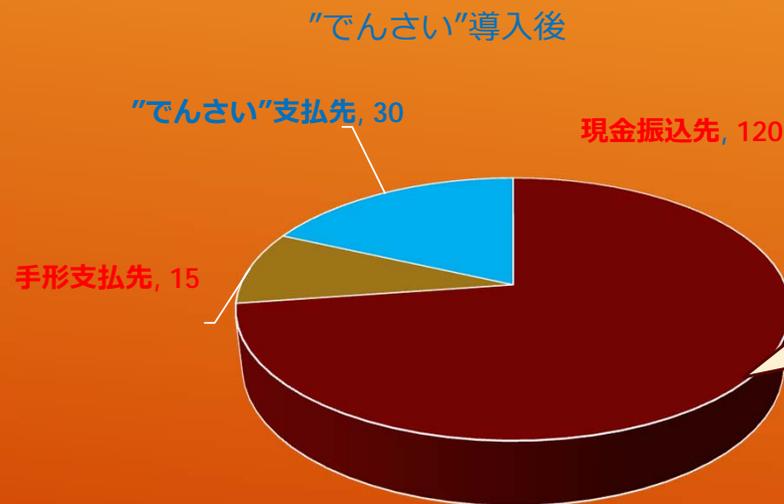
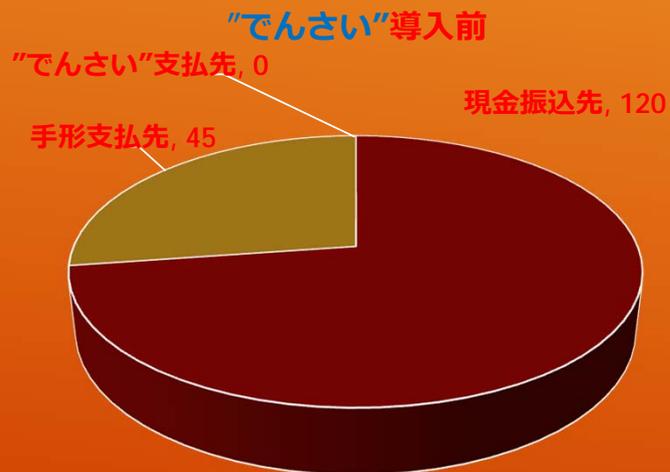
- ・ 導入スケジュール
- ・ 早わかり

## 6. 導入スケジュール

月	日	すでに導入済の先	これから導入する先
9	1		でんさい新規登録先推進
	7	会計ソフトとのマッチング確認	
	12	<b>導入検討先向け説明会</b>	
	15	テストラン	
10	5	8月分支払を“手形振出”で対応	
	15	9月分 請求締日	
11	5	9月支払分の“でんさい”を発生	9月分支払を“手形振出”で対応
	15		10月分 請求締日
12	5	10月支払分の“でんさい”を発生	(新規導入先への第1回“でんさい”支払)
	15		
(H30)			
1	15		
2	15	9月支払分のでんさいの資金決済日	9月分手形の資金決済日
3	15	10月支払分のでんさいの資金決済日	

# 7. 導入に伴う支払手段の変化

支払方法	定期支払先					
	導入前			導入後		
	対応先数	手形枚数	対応先数	手形枚数	手形枚数	
現金振込先	120	73%	—	120	73%	—
手形支払先	45	27%	80	<b>15</b>	<b>9%</b>	<b>17</b>
<b>でんさい支払先</b>	—	—	—	<b>30</b>	<b>18%</b>	—
支払先計	165	100%	80	165		17



**月8.5人時間  
の作業削減!**

## 8. 導入実現に欠かせないポイント

- ▶ 経営者・担当役員・担当者間で  
“でんさい”**導入に向けての、強い意思決定**  
と十分な**事前準備**。
- ▶ 導入**時期**・各ステップの**期限**の設定
- ▶ 数次に分けての**段階的導入も**検討。
- ▶ 中小取引先への**フォロー**
  - ・ 取引先を集めた**事務のデモ・研修会を開催**

ご清聴ありがとうございました



中村建設株式会社

NAKAMURA CONSTRUCTION, INC.