

「でんさい」利用企業の事例紹介

2019年7月12日

 神保電器株式会社

1. 企業概要
2. カンパニーポリシー
3. 製品紹介
4. でんさい導入のきっかけ
5. アンケートの実施
6. 導入までのスケジュール
7. 支払利用開始による効果
8. 削減できた作業やコスト
9. 今後の課題と解消方法
10. ご検討中の皆様へ

1. 企業概要

- 商号 神保電器株式会社
- 代表者 代表取締役社長 村上 浩一
- 本社住所 千葉県夷隅郡大多喜町森宮438番地1
- 事業内容 電気機械器具の製造及び販売
- 創業 大正7年(1918年)7月1日
- 設立 昭和3年(1927年)7月10日
- 資本金 9,800万円
- 売上高 59億98百万円(平成31年3月期)
- 従業員数 350名(社員222名、パート128名)

2. カンパニーポリシー

お客様のことを第一に考え、妥協を許さない姿勢で、3つのコンセプト（安全性、快適性、高品質）を追求。



3. 製品紹介

使いやすさを追求したスイッチやコンセント等をご提供。

J·WIDE SERIES

E-5系グランシート用
コンセント



4. でんさい導入のきっかけ

取引先の依頼で受取を開始。受取利用で利便性を実感。

【受取利用】

- 先方からの依頼には対応せざるを得ないと考えた。
(でんさい開業後早々に受取利用を開始。)

【支払利用】

- 受取利用により、手形現物は不要であることを認識。
- 手形作成時間の削減は大いに期待できそう。
- 一方で、でんさいで受け取る取引先が少ない場合、
大した効果を得られないことを危惧。
- 普及の気配を感じたので、まずはアンケートで状況を把握。

5.アンケートの実施

アンケート通知のひな型を受領。修正し、使用。

平成30年5月吉日

お取引先 各位

神保電器株式会社

「でんさい」による支払に関するご案内

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、弊社においては、お取引先様への代金の支払いについて、約束手形および振込をご利用しておりましたが、ご同意いただいたお取引先様との間のお取引について、「でんさい」による支払いを開始させていただくことを予定しております。

弊社が新たな支払方法として採用する「でんさい」は、約束手形や振込等に代わる新たな決済手段として、株式会社全銀電子債権ネットワーク（通称「でんさいネット」）が提供する電子記録債権であり、利用メリットの高い決済手段でございます。

つきましては、「でんさい」による支払について、貴社のご意向を確認させていただきたく、裏面の「でんさい利用回答書」をご記入いただき、領収書に同封の上ご返送 または FAX (0470-82-2085) により、5月31日(木)までに、ご送付いただきますようお願い申し上げます。

本件、お手数をおかけいたしますが、ご協力願われますよう、お願い申し上げます。

敬 具

【お問い合わせ先】

総務部 経理課 池田（いけだ）、近江（おおみ）
製造部 購買課 河原（かわはら）、野口（のぐち）
電話 0470-82-4121（経理）
0470-82-4303（購買）

FAX 送付先：0470 - 82 - 2085

平成 年 月 日

神保電器株式会社 総務部 経理課 宛

会社名			
住所			
ご担当氏名	ご担当部署		
電話番号	FAX番号		

でんさい利用回答書

1. 「でんさい」で受取るよう申請します。

利用者番号											
決済口座	金融機関名					金融機関コード					
	支店名					支店コード					
	口座種別	<input type="checkbox"/> 普通	<input type="checkbox"/> 当座	口座番号							

※別途、支払方法の変更開始時期等についてご案内いたします。

2. 「でんさい」の利用準備中

準備完了予定	年	月		
--------	---	---	--	--

※お手数ですが、利用準備が完了しましたら、上記「1.」に契約内容を記入いただき、再度、送付願います。

3. 導入可否の検討等のため、弊社の取引金融機関から「でんさい」の説明を受けることを希望します。

本アンケート記載の社名・住所・電話番号を金融機関および株式会社全銀電子債権ネットワークに提供することに同意します。なお、取引金融機関は、次の金融機関にしてください。

金融機関名 (支店名)			
----------------	--	--	--

4. 「でんさい」の利用予定はない

千葉銀行
NTTデータ
からアドバイス

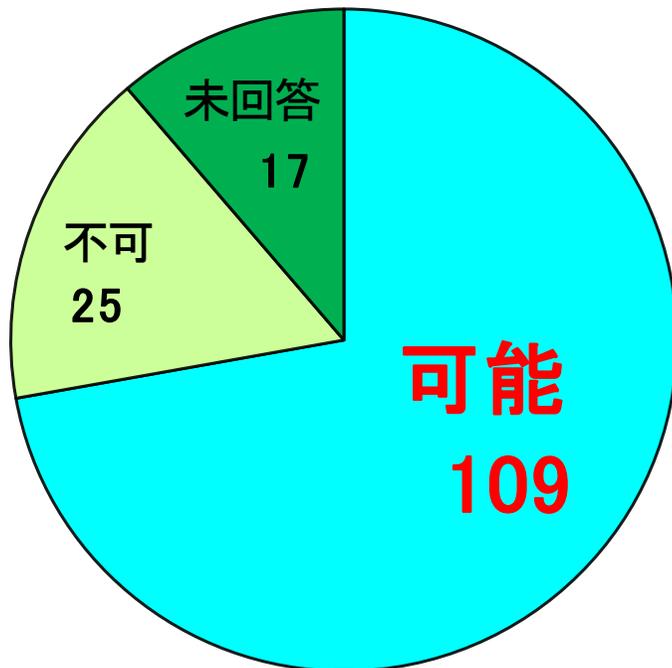
5.アンケートの実施

7割以上が「受取可能」と回答。でんさいの普及を実感。

○受取可否をアンケートした結果、72%が可能と回答。

○マンガ(受取利用編)を同封し、説明を省力化。

対象:恒常的な手形支払先
151社



6.導入までのスケジュール

受取は依頼に応じ順次実施、支払は実質的に7か月で準備。

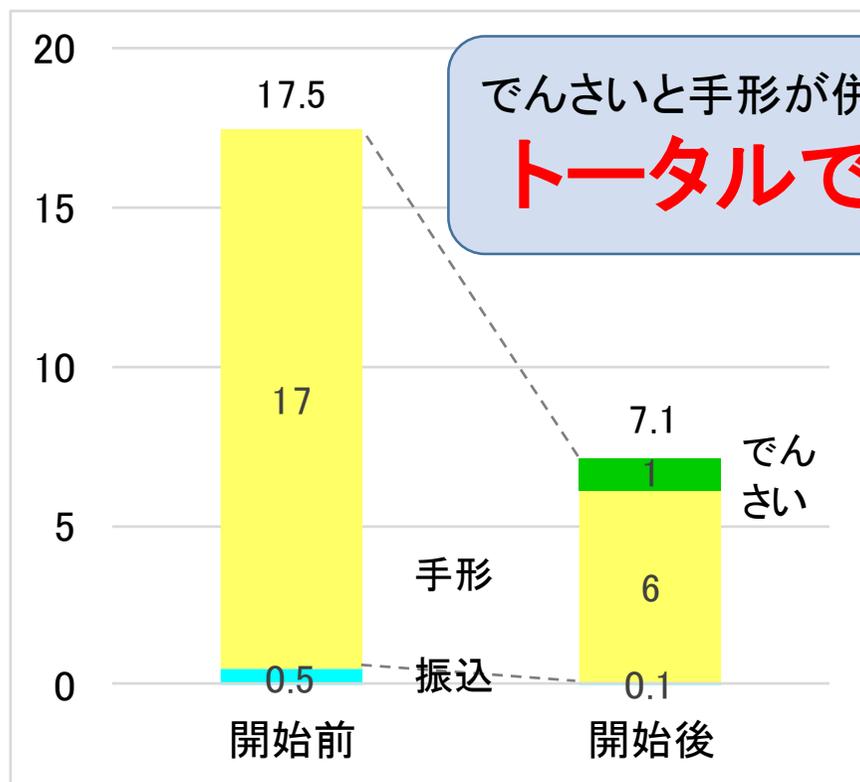
実施事項	2017年		2018年										
	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
金融機関等から説明		★											
課内で検討 (決算作業と同時並行)			← アンケート発送・回収 →										
社内で意思決定								★					
セミナーに出席(再確認)									★				
取引先情報の登録 パソコン環境の設定										←→			
支払方法変更開始の 案内状発送												★	
テスト稼働(1社)												★	
支払い開始													★

○なお、システム改修は、検討したものの、行わなかった。
(管理も一括請求データの作成も、EXCELで可能と判明したため)

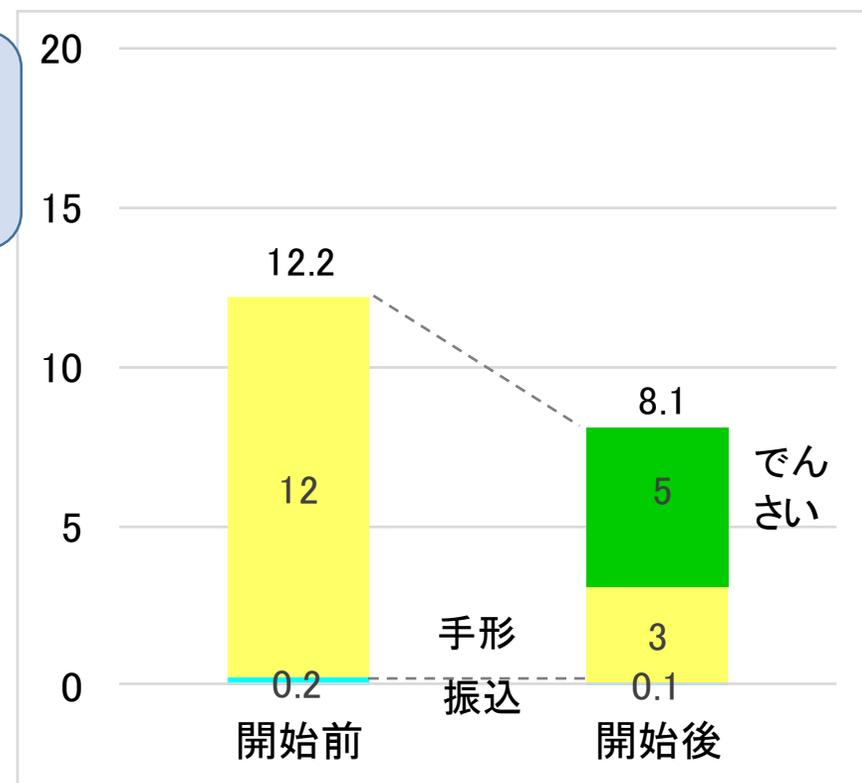
7. 支払利用開始による効果

作業時間が10時間短縮。コストも4万円削減。

事務量 (単位: 時間・単月)



コスト (単位: 万円・単月)



8.削減できた作業やコスト

手形の作業やコスト削減のほか、振込の効率化も実現。

【作業量の削減項目】

- 手形の発行作業(金額記入、印紙貼付、押印等)
- 手形用紙の購入や発送に係る作業や移動
- 領収証の確認・整理、切手の管理

【コストの削減項目】

- 手形や領収証に貼付する印紙税
- 手形用紙購入代金および購入のための交通費

【副次的効果】

- 振込も、データ一括投入による操作に変更。
(EXCELによるでんさい一括請求データの作成を応用)

9. 今後の課題と解消方法

もっと便利だと良いですが、現状でも手形よりずっと楽。

○相手先がでんさいを利用していないとダメ。

⇒今後、アンケートを再送し、切替を依頼予定。

○〔受取側〕割引や譲渡をすると、取引先名が消える。

(割引金融機関名や譲渡先名が表示される)

⇒EXCELで管理表を作り、受取時に記入しておく。

10.ご検討中の皆様へ

でんさいは、皆が利用することで利便性が向上します。

【受取利用を検討されている方へ】

○画面での確認が不安ならば、印刷物でも可能です。

⇒始めてみれば、楽になることが実感できます。

【支払利用を検討されている方へ】

○でんさいの利用者は結構いらっしゃいます。

⇒まずはアンケートを出して、利用可否を尋ねては。

○金融機関の「ホットライン」で確認しながら操作できます。

⇒「ホットライン」の説明を受ければ、安心して業務を進められます。

（当初は新規業務のパソコン操作が不安で億劫でした。）

ご清聴ありがとうございました。

