

The Global Production Engineering Company **Hirata**

世界の生産エンジニアリングメーカー

でんさい利用企業の事例紹介

2019年11月14日

平田機工株式会社
経理部

目次

1. 会社概要	P1
2. 取引状況	P2
3. でんさいの導入理由	P4
4. 導入までの取り組み	P5
5. 導入後1年間の活動	P6
6. 導入後2年目の活動	P9
7. 手形「0」へ向けての活動	P12
8. 今後の展望	P16

1. 会社概要

1. 会社概要

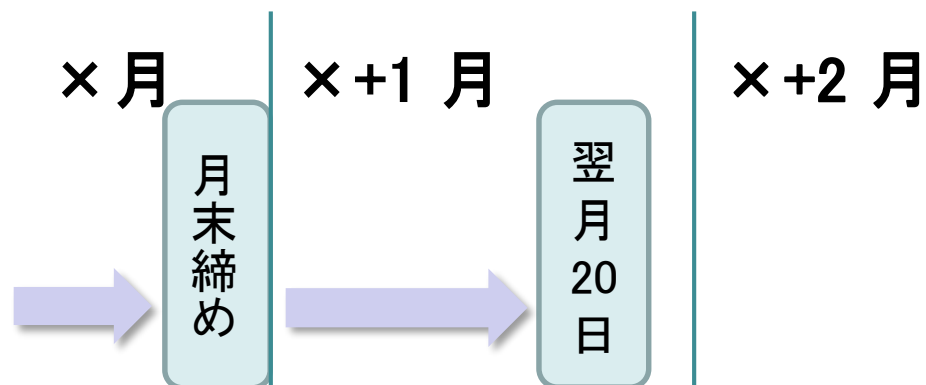
会社概要

社名	平田機工株式会社 (Hirata Corporation)
設立	1951年12月29日
本社所在地	熊本県熊本市北区植木町一木111
代表者	代表取締役社長 平田雄一郎
資本金	2,633 百万円
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード6258)
売上高 (2019年3月期)	連結: 773億 2百万円 単体: 577億51百万円
従業員数 (2019年3月末現在)	連結: 2,225名 単体: 1,363名

2. 取引状況

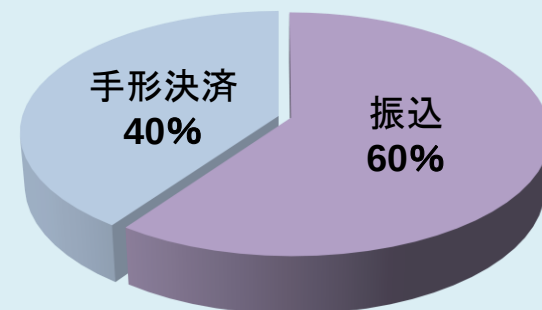
2. 取引状況

従来の支払処理(概要)

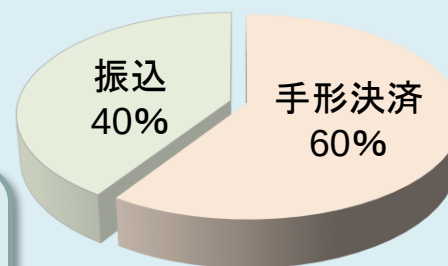


- ✓ 現金払い・・・銀行振り込み
- ✓ 手形払い・・・「でんさい」へ移行

支払件数

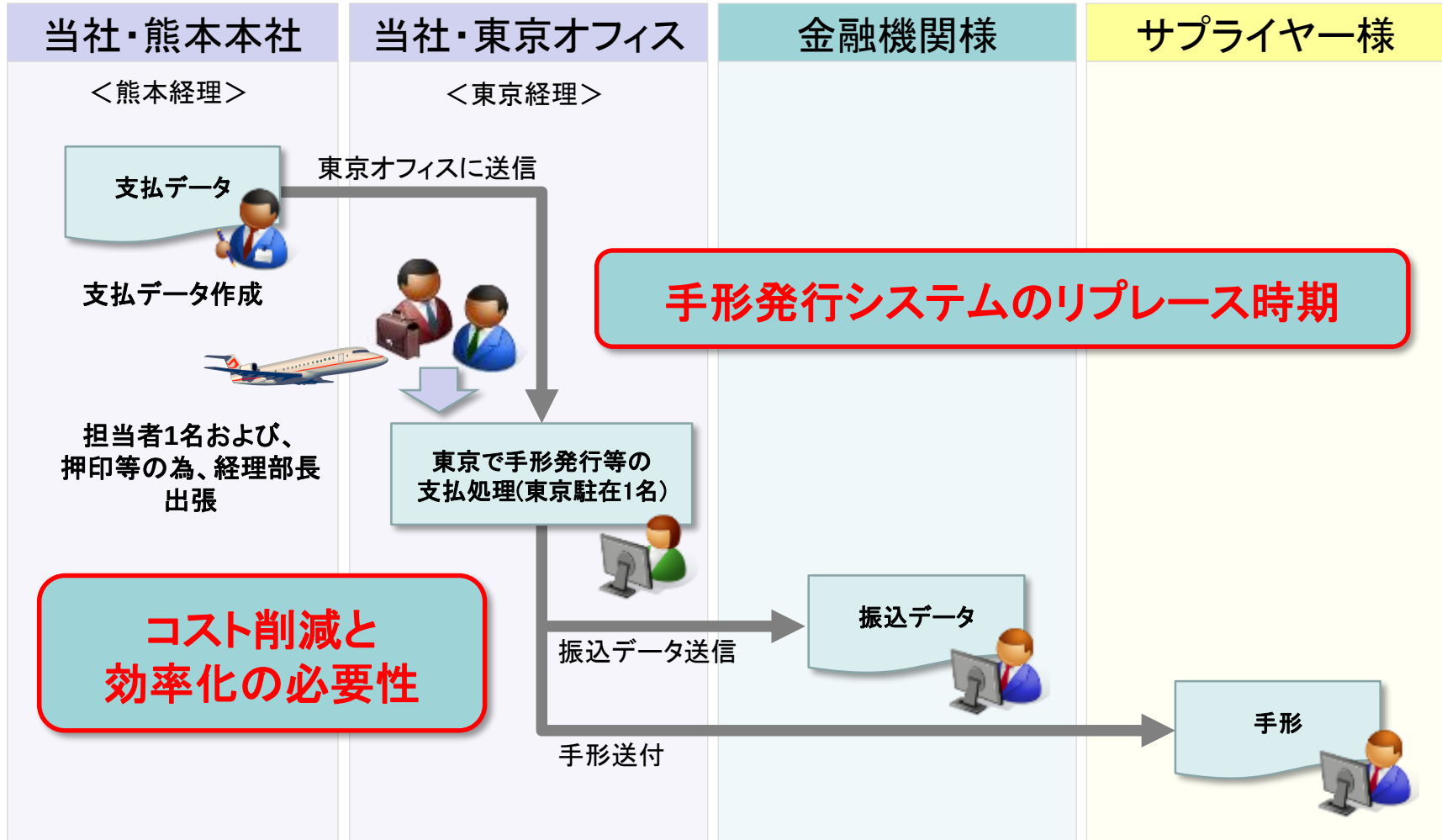


支払金額



2. 取引状況

従来の支払処理



3. でんさいの導入理由

3. でんさいの導入理由

支払企業のメリット(当社)

- ✓ 初期コストが不要
- ✓ ペーパーレスの為、事務負荷(郵送作業等)の軽減
- ✓ 印紙代、出張費の削減

納入企業のメリット(サプライヤー様)

- ✓ 紛失・盗難リスクの回避
- ✓ 期日になれば自動的に入金されるので管理の軽減
- ✓ 必要金額のみの譲渡・割引が可能
- ✓ 収入印紙、郵送費の削減

4. 導入までの取り組み

4. 導入までの取り組み

導入までの取り組み

2007年12月 一括信託やファクタリングの手形レス検討の開始

2012年 2月 「でんさい」導入のメリットについての検討、導入の決定

でんさいのリリース延期

2013年 1月 調達本部との打合せ開始
・説明会開催時期、内容
・サプライヤー様への対応

3月 説明会開催の案内状発送

4月 説明会開催 熊本市2回、宇都宮市、野洲市(滋賀県)
肥後銀行様、三井住友銀行様のご協力

6月 平田機工 「でんさい」開始

7月 手形発行を外部委託、社内での手形発行業務はなくなる

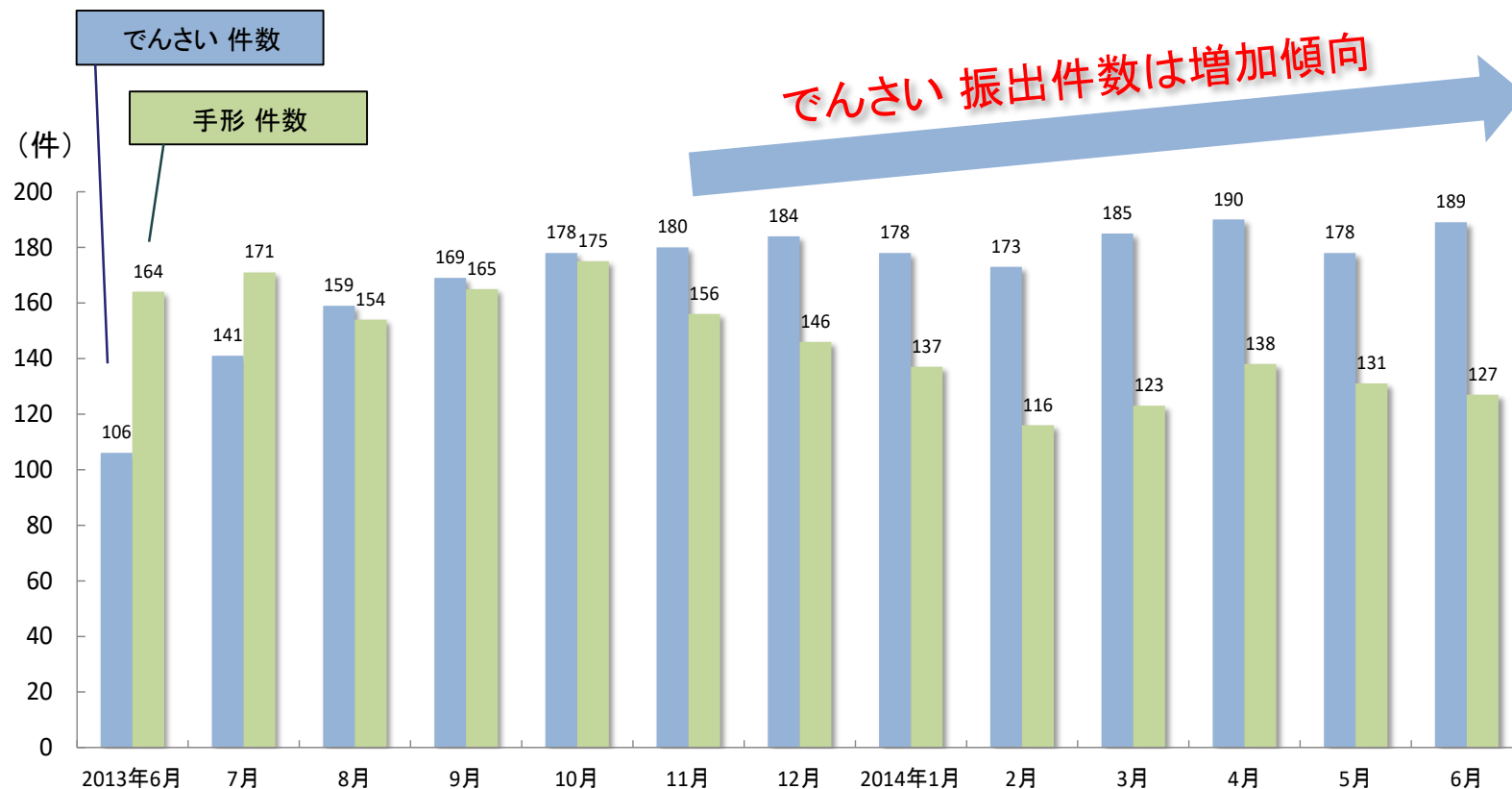
8月 タイヘイテクノス(子会社) 「でんさい」開始

5. 導入後1年間の活動

5. 導入後1年間の活動

でんさい 振出件数推移

2013年6月～2014年6月 振出件数推移

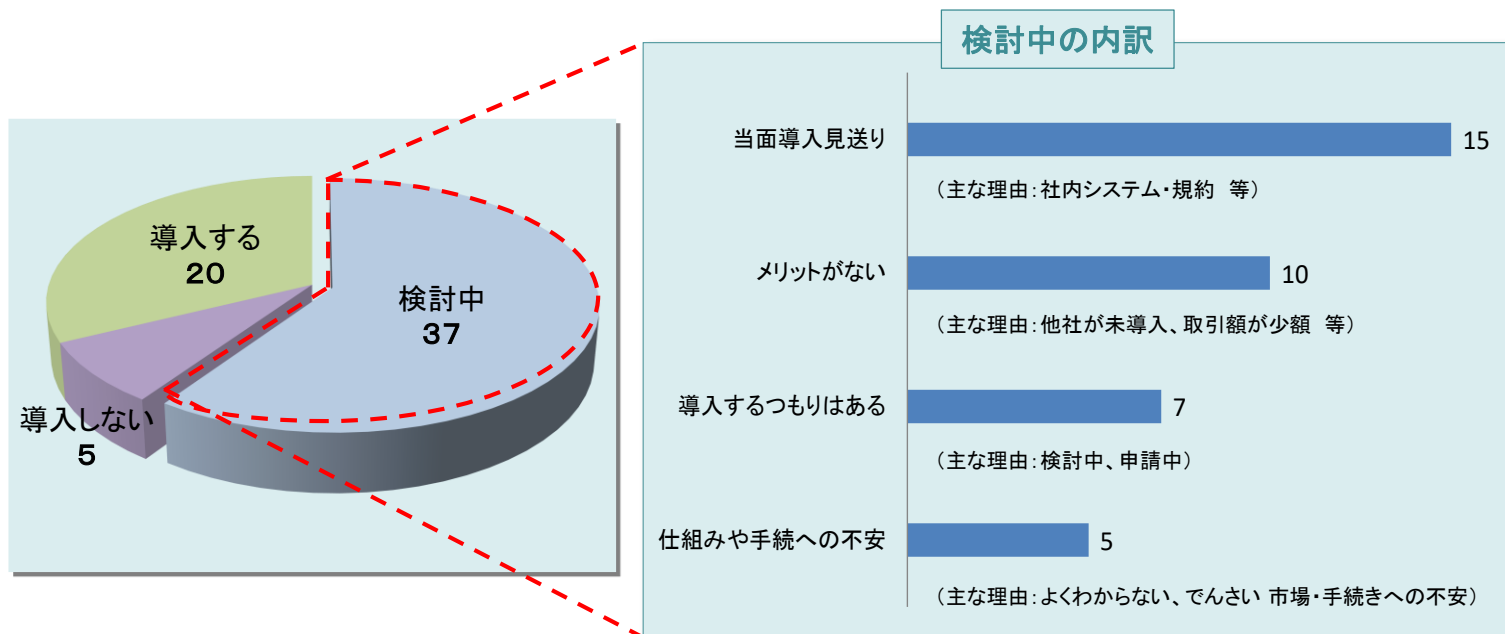


5. 導入後1年間の活動

でんさい 導入推進の活動

- ✓ サプライヤーミーティング時のチラシ配布
- ✓ 手形発送時の送り状への でんさい協力要請記載
- ✓ 未導入先へのアンケート調査62社

当社調達本部の協力のもと、サプライヤー様62社を対象として2013年9月に実施



5. 導入後1年間の活動

導入時に苦労した点

- ✓ 説明会開催への負担
- ✓ 思う様にサプライヤー様からの同意が得られない

その理由として...

- ・インフラが未整備である
- ・取引先がでんさいをしていない
- ・会社の入金システム上、難しい 等

- ✓ 会計システムの変更
- ✓ 取引先利用番号・口座の登録・照会
- ✓ お取引先からの問合せ対応

6. 導入後2年目の活動

目標数値：金額・件数比率ともに80%

6. 導入後2年目の活動

推進活動記録(1)

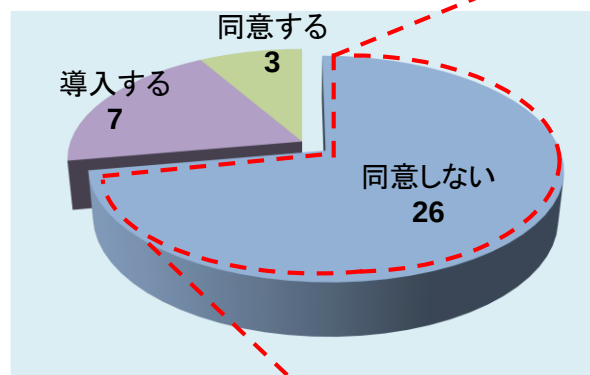
	調達本部	経理部
2014年7月		福岡セミナー発表
8月		関東・関西へ推進の依頼
10月	大口取引先へ個別に依頼	
2015年4月	でんさい推進プロジェクト発足 定例ミーティング開始（27日） 個別のヒアリング実施	個別のヒアリング実施
5月	サプライヤーミーティングでの でんさい導入のお願い	
6月	手形送付先 約200社に でんさいの要請	配布用の文書作成
7月	第2回取引先アンケート実施	※その他、経理部では 毎月支払日にFAXで 「でんさい」導入の要請を実施中

6. 導入後2年目の活動

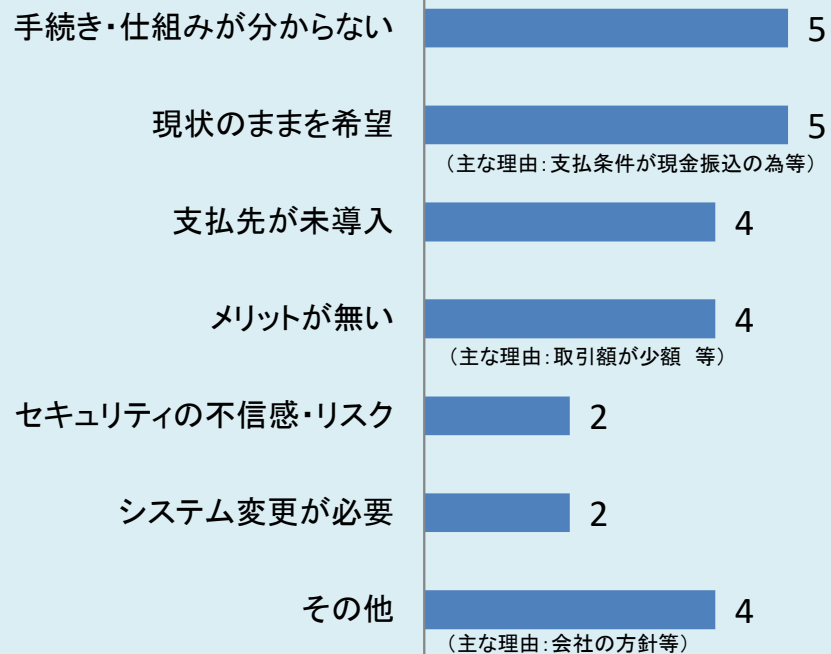
2回目のアンケート結果

✓ 未導入先へのアンケート調査36社

当社調達本部の協力のもと、サプライヤー様36社を対象として2015年7月に実施



同意しない内訳

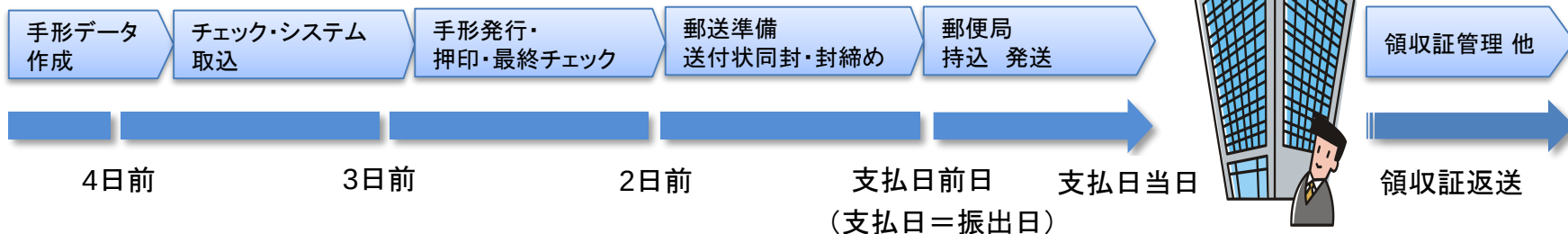


6. 導入後2年目の活動

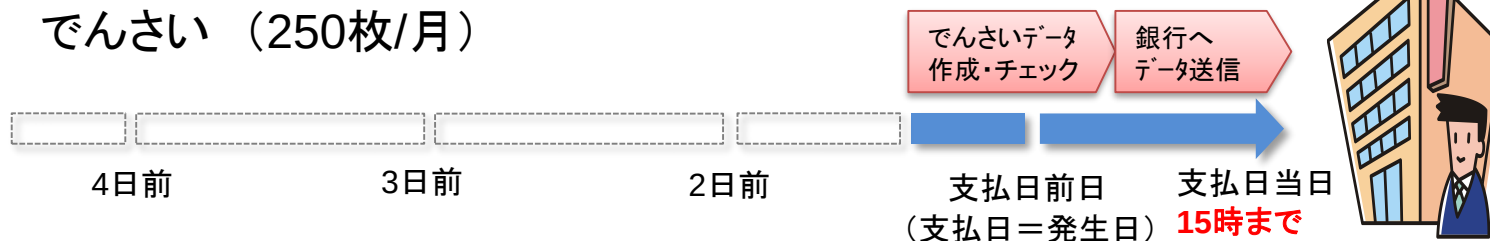
処理時間の対比

取引先手形到着

手形振出（300枚/月）



でんさい（250枚/月）



- ✓ 約3日間の時間短縮が可能
- ✓ でんさいは、支払日当日の15時までに取引銀行へデータ送信すればよい
また、支払後の後処理が無い
- ✓ スケジュールにゆとりができ、作業時間も大幅な短縮・効率化が可能となる

7. 手形「0」へ向けての活動

最終目標：手形「0」ゼロ

7. 手形「0」へ向けての活動

推進活動記録(2)

	調達本部	経理部
2015年10月		でんさいネット主催 大阪セミナー講演
11月	手形支払先の中から 主要取引先をリストアップ 160社 担当者を割り振り 個別にアプローチ/条件変更	
2016年4月	熊本地震 発生 震災復興支援として、支払条件の緩和 でんさい→現金振込へ 2016年6月支払～現在継続中	

7. 手形「0」へ向けての活動

リスク回避の事例紹介

◆でんさい導入による、手形郵送遅延リスクの回避

震災直後は通行止や営業所の機能停止等で郵送物が一時配達不可



✓ 震源地(益城・西原)方面のサプライヤー様は

でんさいに切り替えていたことで支払遅延は発生しませんでした

◆事件・事故による、手形紛失リスクの回避

✓ 福岡の取引先に高額発注

✓ 同時期に、福岡で3億8千万円の路上強奪事件が発生



(平成29年4月20日)

✓ 手形を現金化する際、**銀行への手形持ち込みによる紛失の恐れ**がさらに高まった、とのことで、**でんさいへの移行を決断**

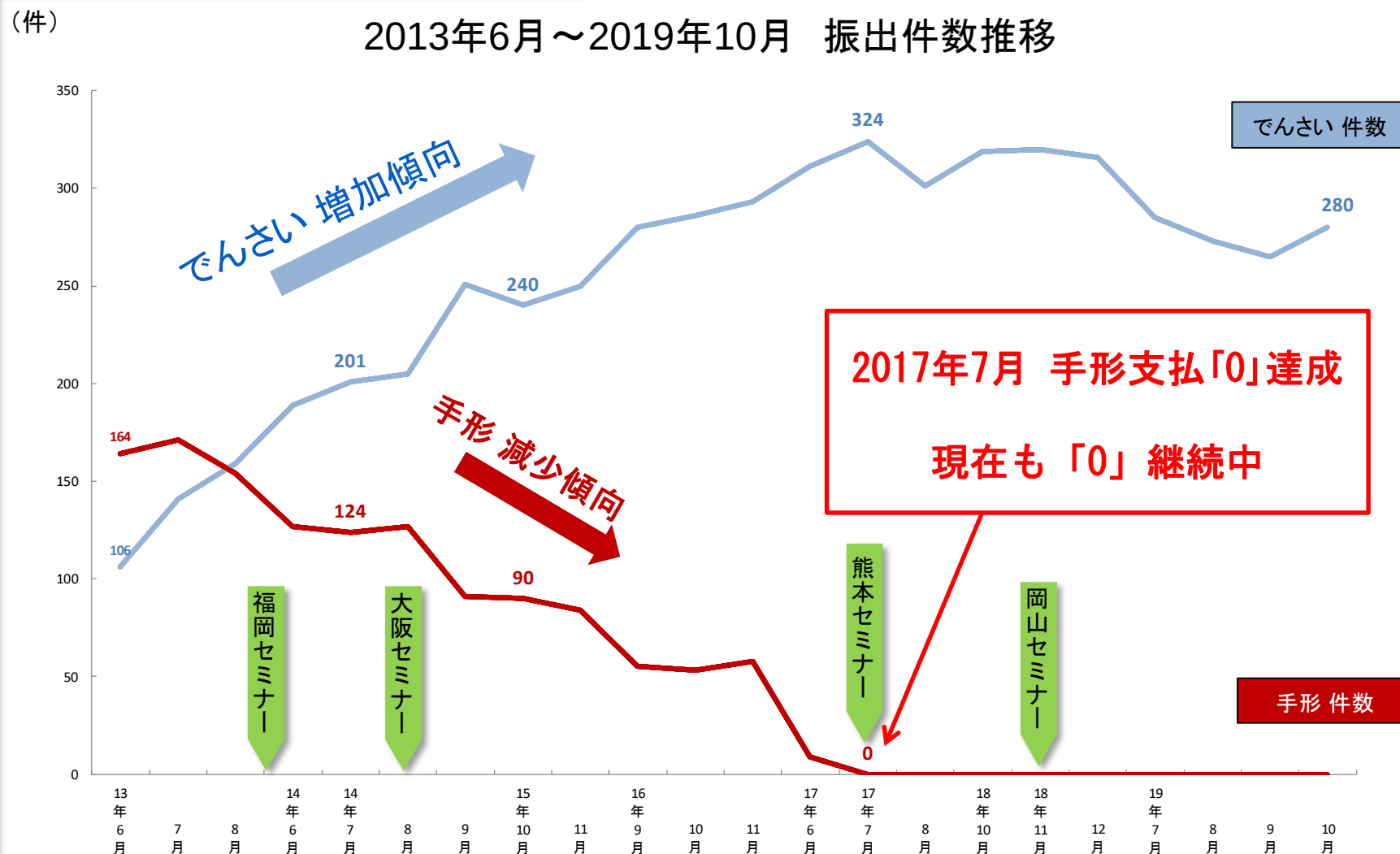
7. 手形「0」へ向けての活動

推進活動記録(3)

	調達本部	経理部
2016年7月	手形支払先をリストアップ [°] 112社 担当者を割り振り個別にアプローチ/条件変更 個別面談や会社訪問	サポート (TEL・個別資料作成 ・面談ヒアリング・メール 等)
11月		でんさい導入検討の企業様へ アドバイザー
2017年4月	手形支払先 残り 21社 担当者を割り振り個別にアプローチ/条件変更 個別面談や会社訪問	サポート (TEL・個別資料作成 ・面談ヒアリング・メール 等)
7月	手形支払「0」 達成	熊本セミナー 発表
2018年11月		岡山セミナー 発表
2019年11月	手形支払「0」 継続中	

7. 手形「0」へ向けての活動

でんさい導入からの振出件数推移



8. 今後の展望

8. 今後の展望

でんさい導入の波及



- ✓ 取引先へでんさいが導入され、取引先がでんさいによるメリットを享受
- ✓ 次の取引先へでんさいが導入されることを期待

御清聴有難うございました。

平田機工株式会社
経理部