

でんさい利用企業からの事例紹介



株式会社 長谷工 コーポレーション

2021年5月26日

目次

1. 会社概要
2. 導入スケジュール
3. でんさい導入前の支払方法
4. でんさい導入に向けての取組み
5. でんさい導入後の状況
6. 今後の課題

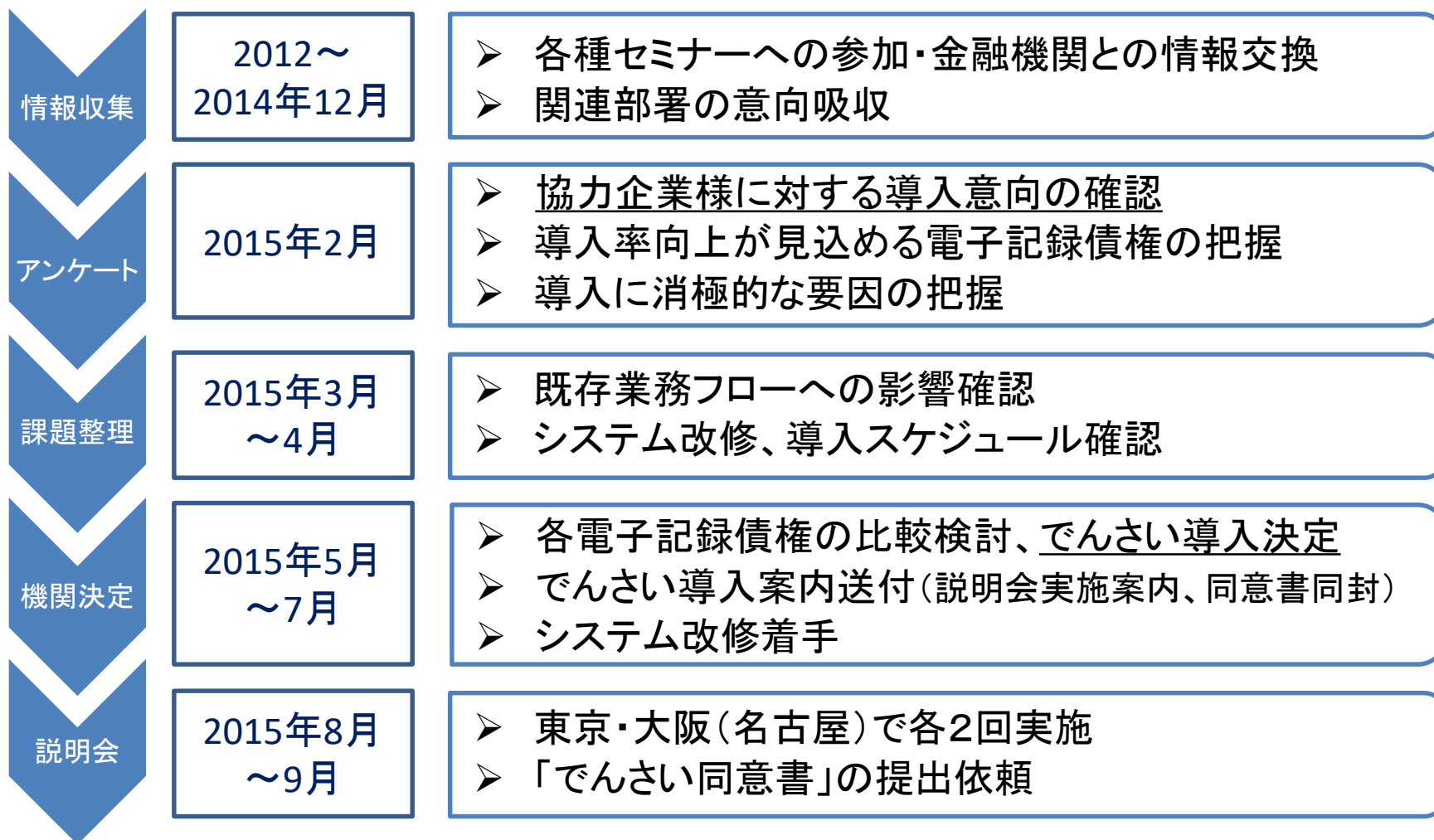
1. 会社概要

会社名	株式会社 長谷工コーポレーション
代表者	代表取締役社長 池上 一夫
本社所在地	東京都港区芝二丁目32番1号
設立	昭和21年8月22日
資本金	575億円(2021年3月31日現在)
従業員数	2,437人(2021年3月31日現在)
主要営業種目	建設事業、不動産事業、エンジニアリング事業
売上高	<連結>8,094億円 <単体>5,633億円(2021年3月期)
株式	東京証券取引所第一部(証券コード1808)

1. 会社概要



2. 導入スケジュール



2016年1月支払分より移行

3. 導入前の支払方法

【年間手形発行枚数】 ※1社に対して複数枚発行するケースを含む

2013年度 約19,000枚/年 (約1,600枚/月)

2014年度 約21,000枚/年 (約1,750枚/月)

手形発行の流れ

約
1
週間

手形発行データ確定(分割発行を含む)

手形印字・捺印

東京・大阪合計4名で3日

手形の確認(支払データと現物の突合せ)

郵送手形(一部)の発送準備

集金受付・領収証の受領

会場設営等の準備に加え、
支払日当日、東京・大阪
合計7名で各2時間対応

未渡し先への連絡・領収証の受領

3. 導入前の支払方法

導入のきっかけ、

- 施工量増加により、手形発行業務が増加
- 近い将来、ピーク時の発行業務が追い付かない懸念

手形発行事務、現物管理の削減は喫緊の課題に

検討を本格化

【導入目的(優先順位)】

- ① 手形発行業務の削減(作成、捺印事務)
- ② 手形印紙代の削減
- ③ 現物管理の削減(デリバリーリスク・郵送対応)

4. でんさい導入に向けての取組み(アンケート)

協力企業様の意向確認のため、アンケートを実施

実施概要

実施目的	<ul style="list-style-type: none">➤ 協力企業様における電子記録債権導入見込率の把握➤ 導入障壁の把握
対象先	2015年1月に手形支払のあった先(約500社)
実施時期	2015年2月
質問項目	導入済みの電子記録債権(複数回答可)
	電子記録債権導入意向の有無
	電子記録債権を希望しない理由(複数回答可) (裏書先の対応が不明・利用環境未整備・現状で満足など)

4. でんさい導入に向けての取組み(アンケート)

7割以上の取引先が「電子記録債権」の導入に前向き

実施結果(回答率98%)

導入済み(受取のみを含む) の電子記録債権 (複数回答可)	でんさい	51.5%
	電子債権記録機関A	35.9%
	電子債権記録機関B	25.3%
	その他	10.6%
電子記録債権への変更	前向きに検討したい	72.9%
	希望しない・未回答	27.1%
希望しない理由 (複数回答可)	裏書(譲渡)の対応に懸念	57.4%
	その他(利用環境等)	54.1%

- 想定以上に「前向き」とする回答が多く、導入効果が期待できる結果
- 希望しない理由の約6割は自社の取引先の対応に課題

4. でんさい導入に向けての取組み(課題整理)

導入に向けた課題・確認事項の整理

主要検討項目	内 容
全体計画	<ul style="list-style-type: none">➤ 導入する電子記録債権の選定、機関決定➤ 関係部署との調整・確認➤ 協力企業様への周知・検討期間、システム改修期間を考慮した導入スケジュール策定
出納・会計業務	<ul style="list-style-type: none">➤ 領収証受領の有無➤ 現在の手形発行スケジュールとの整合性➤ 会計処理・勘定科目➤ データ伝送後の修正方法
システム改修	<ul style="list-style-type: none">➤ 改修範囲の絞り込み・コスト再見積り➤ 改修スケジュール確認
協力企業様への対応	<ul style="list-style-type: none">➤ でんさい説明会の実施検討➤ 不利益変更にならないよう「下請法」への留意➤ 変更を希望しない協力企業様への対応

4. でんさい導入に向けての取組み(電子記録債権選定)

下記観点より検討し、「でんさい」を選定

《選定基準》

- ① 出納業務への影響が軽微
⇒現在の出納スケジュールを
変更せずに運用可能か
- ② 協力企業様のニーズに合致
⇒導入率に影響
- ③ 流通性(流動性)の高さ
⇒協力企業様にとってのメリット
- ④ 高い導入率が見込める
⇒導入メリットの極大化
- ⑤ 導入コスト
⇒システム投資の早期回収

《でんさいの場合》

- ① 発生当日でもデータ伝送が可能
- ② 事前アンケートで50%超の取引先が導入済と回答
- ③ 多くの金融機関で利用でき、譲渡回数に制限なし
- ④ 現在取引をしている金融機関で利用でき、事前アンケートでの導入率も高い
- ⑤ 導入時の負担が軽い
(システム改修費を除く)



4. でんさい導入に向けての取組み(説明会開催)

メインバンクおよびでんさいネット様の協力のもと実施

実施概要

実施時期・回数	8月下旬・9月上旬 東京・大阪(名古屋) 各2回
実施内容(90分)	でんさいの概要および実務、デモ機による操作説明 質疑応答
参加社数	合計320社

- 任意参加(会場準備のため事前登録制)
- 過去3年間に手形取引のあった先を対象に案内状を郵送
- 案内状に、でんさいへの変更の「同意書」を同封
 - ・でんさいネットホームページに掲載されている「案内状サンプル」を参考に作成
 - ・同意の有無に関わらず、9月末までの返信を依頼
- 電話照会用Q&Aを作成、応対記録を蓄積し情報共有
- 説明会当日にアンケートを実施

4. でんさい導入に向けての取組み(説明会開催)

説明会のアンケートに寄せられたご意見

導入済(16.5%)・同予定(47.1%)

「導入を前倒して欲しい」

⇒既に利用している先はでんさいの

メリットを実感

未定(32.7%)・見送り(3.7%)

「譲渡先が対応できるか不安」

「セキュリティ面が不安」

「インターネット等利用環境が無い」

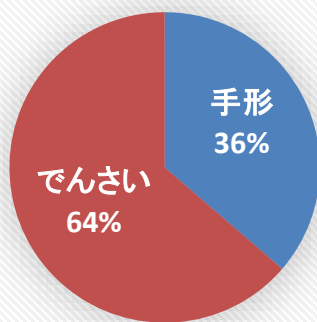
これまでに認識している問題点

- 「でんさい」と他の電子債権記録機関を混同
- 特定の金融機関との取引が必要と誤解
- 「同意書」の利用者番号欄に任意の番号や他の記録機関の番号を記入
- 協力企業様にはでんさいにご同意いただけても、2次、3次業者が対応できず、最終的に変更を見送り

5. でんさい導入後の状況

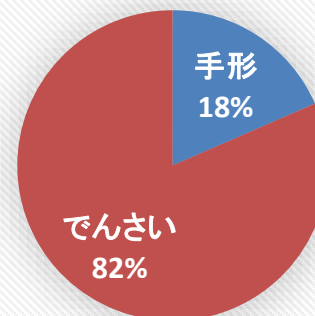
支払比率/導入社数

当初(2016/1月末払)



■ 手形 ■ でんさい

現在(2021/3月末払)



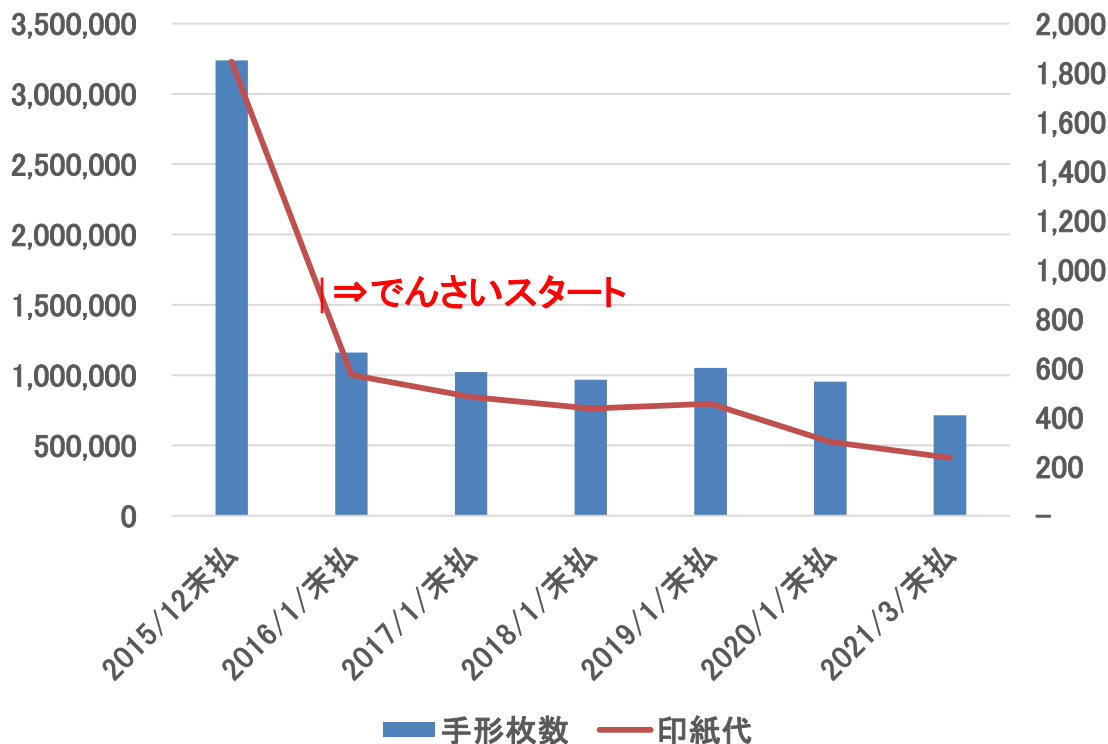
■ 手形 ■ でんさい

- 導入当初は、でんさい6割、手形4割で支払開始
- 導入後は、定期的にでんさい移行を促進し、協力企業様でもご検討が進み、導入社数は増加
- 現在は、でんさい8割、手形2割まで進捗

5. でんさい導入後の状況

手形枚数と印紙代の削減

手形枚数と印紙代の推移



➤ 手形枚数

導入前:約1,900枚/月

現在 :約 400枚/月

⇒8割削減

➤ 印紙代

導入前:約320万円/月

現在 :約 40万円/月

⇒9割削減

➤ 手形関連業務および租税コストの大幅な削減を実現

6. 今後の課題

課題に対して継続的に対応

- 経済産業省方針に基づく、約束手形廃止(2026年目途)への対応
- コロナ禍での手形支払への対応
 - ・手形発行業務は、印刷・捺印等、出社が必要
 - ・郵送対応をしているが、対面での集金業務も残存

⇒手形振出先の取引企業様に対して、より一層でんさいへの移行を促進

コロナ禍、でんさい導入の効果を改めて実感
電子化によりテレワーク対応可能

ご清聴ありがとうございました