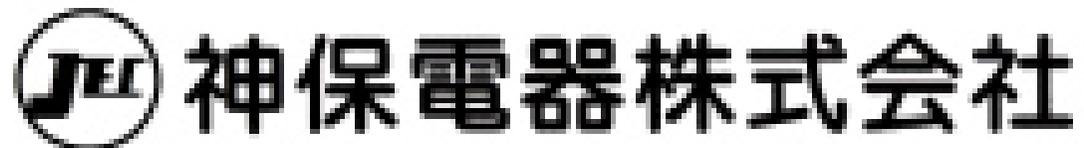


# 「でんさい」利用企業の事例紹介

2021年5月19日



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. 今後の目標
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 62億60百万円(令和2年3月期)
- 従業員数 365名(社員230名、パート135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<sub>SERIES</sub>

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

取引先からの依頼で受取利用を開始し、利便性を実感。

### 【受取利用】

- 取引先からのでんさい受取依頼に対応せざるを得ないと考えた。  
⇒でんさいネットの開業後、早々に受取利用を開始。

### 【支払利用】

- 受取利用の開始により、手形現物は不要であることを認識。
- 手形の作成時間削減に大きな期待を寄せた。
- 一方で、でんさいで受け取る取引先が少ない場合、  
導入効果が薄まってしまうことを危惧。
- そこで、まずはアンケートで取引先の状況を把握することにした。

# 5.アンケートの実施

でんさいネットホームページのアンケートひな型を活用。

平成 30 年 5 月 31 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、ご協力賜りますようお願い申し上げます。

敬 具

【お問い合わせ先】

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			
ご担当課名	ご担当ご担当者名		
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。

利用希望番号						
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、説明金融機関は、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

以 上

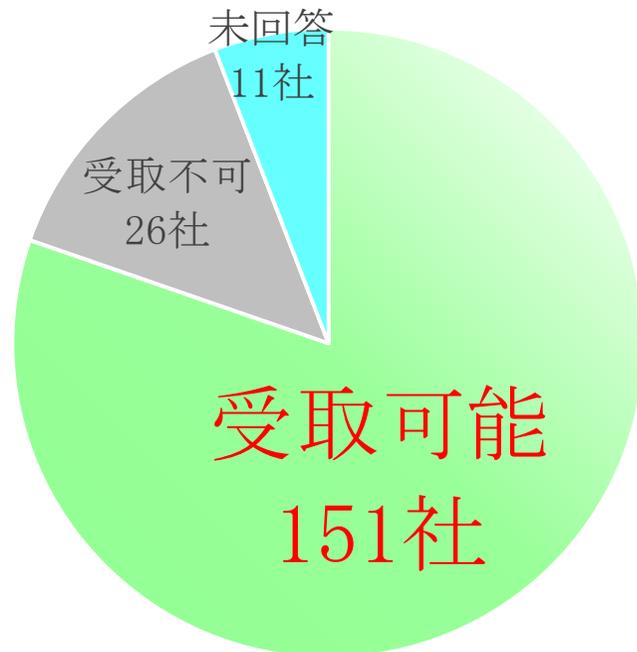
作成にあたり  
取引金融機関  
よりサポート

# 5. アンケートの実施

8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、80%が可能と回答。

対象：恒常的な手形支払先  
188社



○マンガ(受取利用編)を同封し、説明を省力化。



でんさい  
ネットより  
無償提供

# 6.導入までのスケジュール

受取は依頼に応じ順次実施、支払は決定から4か月で開始。

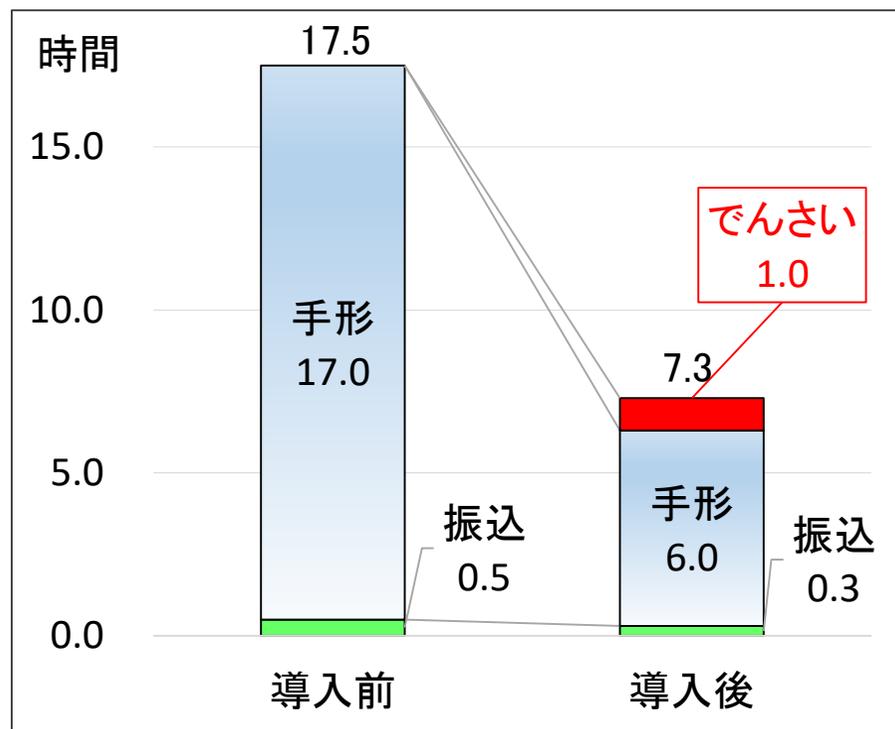
実施事項	2017年		2018年										
	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
金融機関等から説明		★											
課内で検討 (決算作業と同時並行)			←—————				—————→						
						アンケート発送・回収		↔					
社内で意思決定								★					
セミナーに出席(再確認)									★				
取引先情報の登録 パソコン環境の設定										↔			
支払方法変更開始の 案内状発送												★	
テスト稼働(1社)												★	
支払い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

○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)

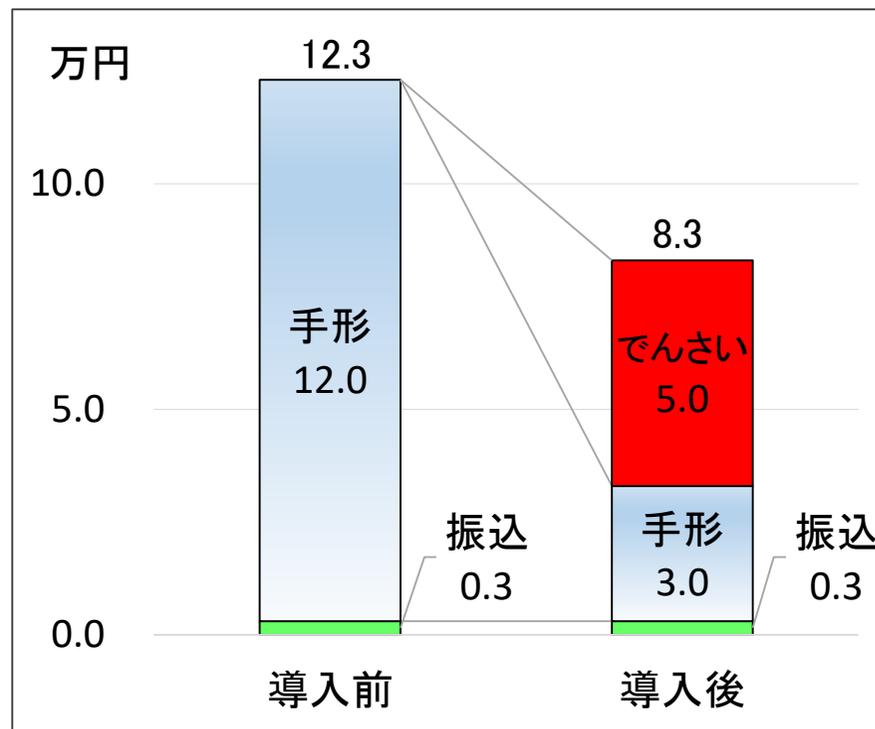
# 7. 支払利用開始による効果

作業時間が10時間/月短縮。コストも4万円/月削減。

事務量 (単位: 時間・単月)



コスト (単位: 万円・単月)



○でんさいと手形が併存しても、トータルでのコスト削減を実感。

## 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. 今後の目標

手形からでんさいへの全面的な切替に向けて。

- 相手先もでんさいの契約が必要。  
⇒今後、手形からの切替未済先へアンケートを再送し、切替を依頼予定。
- 相手先が利用に消極的。  
⇒でんさいネットのオンラインセミナーの視聴を勧めたり、取引先を集めたWeb説明会(でんさいネット職員が説明)を企画予定。

## 10.ご検討中の皆様へ

でんさいは、利用が広く浸透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、紙で印刷することも可能です。

⇒まず始めてみれば、作業が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思っている以上にいらっしゃいます。

⇒まずはアンケートを出して、利用可否を尋ねてみてください。

○わからないときは、取引金融機関のサポートを受けましょう。

⇒でんさいの導入当初はパソコン操作に不安がありましたが、コールセンター等からのサポートにより安心して操作できるようになりました。

ご清聴ありがとうございました。

