

# でんさい利用企業の 事例紹介

渡辺パイプ株式会社

財務経理ユニット

道下 隆志

## 目次

1. 企業概要
2. でんさい導入のきっかけ
3. 導入までの過程
4. ＜支払＞ 導入前から現在に至るまで
5. ＜受取＞ 導入前から現在に至るまで
6. まとめ
7. でんさい導入拡大への課題

# 1. 企業概要

## 渡辺パイプ株式会社

|         |                      |               |  |
|---------|----------------------|---------------|--|
| 創 業     | 1953年12月8日           |               |  |
| 本 社     | 東京都中央区築地 5 - 6 - 1 0 |               |  |
| 資 本 金   | 100億円                |               |  |
| 売 上 高   | 2,843億円              | ( 21年3月末 単体 ) |  |
| 経 常 利 益 | 127億円                | (21年3月末 単体)   |  |
| 従 業 員   | 4,066名               | (21年3月 単体)    |  |



## 水を中心に生活インフラをつなぐ 2つの事業を展開

### 商社事業

【水と住まい】をテーマに  
生活インフラに必要な資材を販売し、  
住環境を支える商社



### メーカー事業

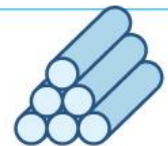
【農業】をテーマに  
農業用のハウスを製造し、  
日本の食を支えるハウスメーカー



## 管材、住設、電材、建材など 住まいに関わる商材をワンストップで



100 万点



取り扱いアイテム  
100万点以上。

500 拠点  
以上



業界No.1の流通ネットワーク。



## パイプハウスから栽培システム開発、 肥料・マルチフィルムの提供。農業分野に広く展開



東京  
ドーム **16** 個分

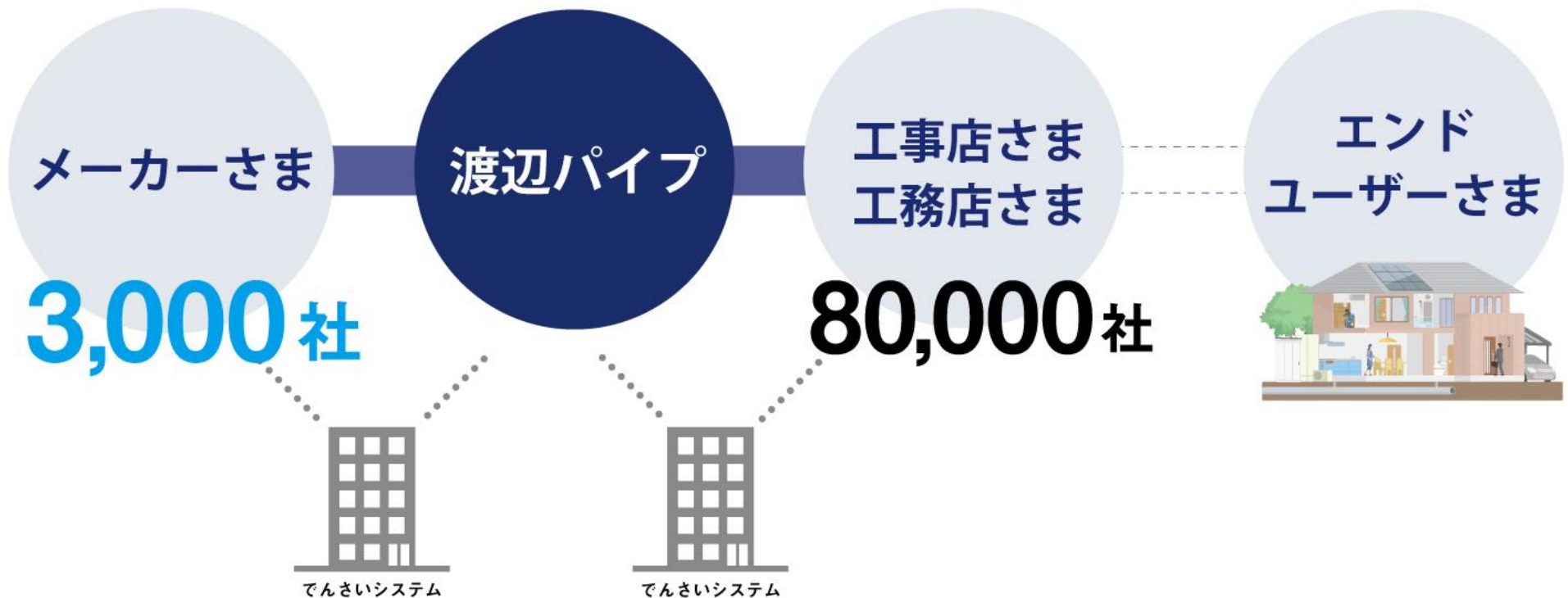
年間の農業用温室の設置面積は、東京ドーム16個分。



**28,000** 棟

当社独自の3年補償ハウスは、  
全国に約28,000棟。

# 企業概要（商取引の流れ）





## 2. でんさい導入のきっかけ

### 導入の目的

#### 1 支払方法の統一

- 手形・ファクタリングの廃止
- 支払方法を、振込とでんさいの2つに限定する

#### 2 業務負荷の軽減

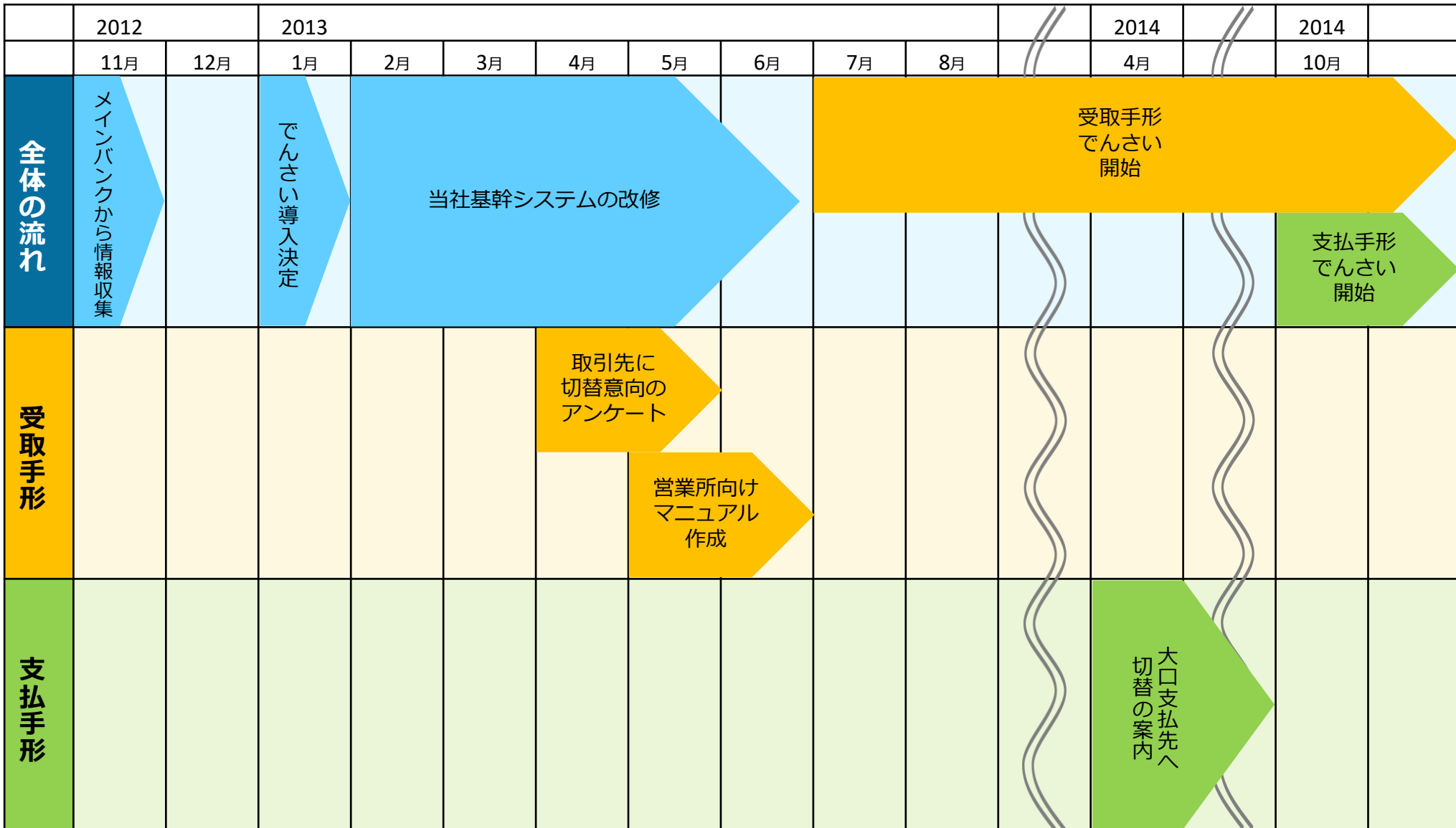
- 支払手形、受取手形ともに、業務負担が大きくなっていた
- 導入により、業務効率化、リスク回避を図る

#### 3 機会損失の防止

- お客様の支払方法として、「でんさい」を確保

# 3. 導入までの過程

# 3. でんさい導入までの過程



# 4. 導入前から現在に至るまで

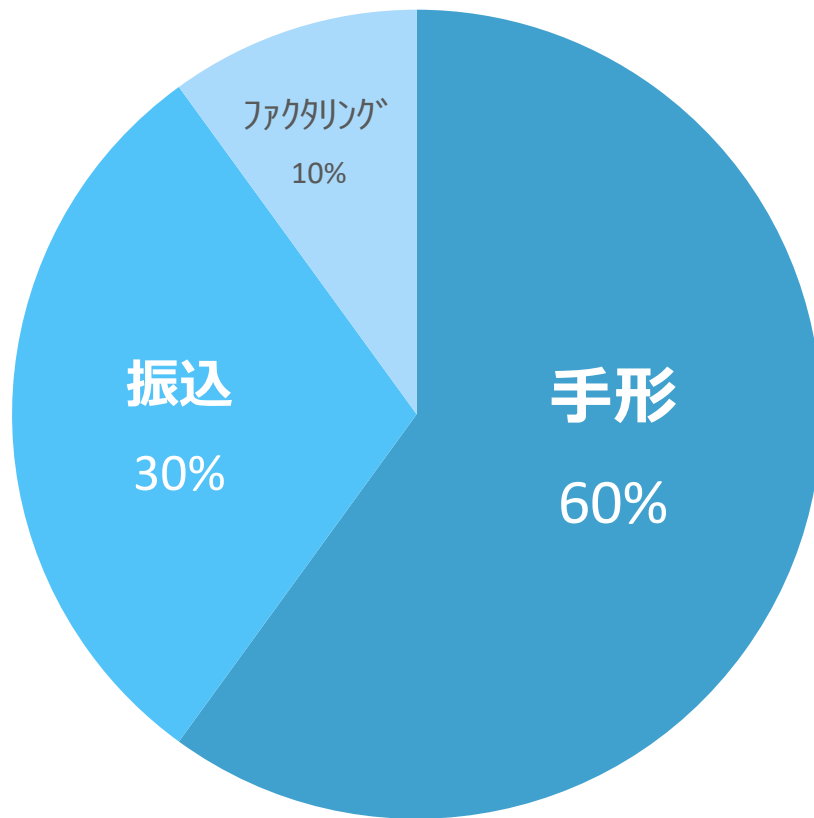
支払

# でんさい導入前の状況

支払



導入前(2012 年)の支払方法の比率



## 課題

- 支払手形の発行、ファクタリング支払で、事務作業が煩雑
- 印紙代・郵送代のコスト問題

### 支払手形の発行枚数

2012年度

約 **10,000** 枚      約 **800** 枚/月

### 支払手形の流れ

約  
1  
週  
間

請求書仕入データ照合

手形発行

手形発行データと現物の突合

手形支払

支払先からの領収証の受領・保管

発行頻度

月 **6** 回  
(5・10日毎)

1回の発行枚数

**100~300**枚

対応社員

**4** 名

# 導入時の懸念事項と対策

支払

| 懸念事項 |                      | 対策・対応策 |                                                                                                                                                     |
|------|----------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | 取引先が「でんさい支払」に応じてくれるか | 1      | <ul style="list-style-type: none"><li>大口取引先、ファクタリング支払先から優先し切替を案内</li><li>手形送付時に「でんさい切替のお願い」に関する文書を同封</li><li>取引先の経理担当者に直接電話し、切替を依頼</li></ul>        |
| 2    | 切替後、支払業務の工程が複雑になるのでは | 2      | <ul style="list-style-type: none"><li>基幹システムを改修し、でんさいに対応</li><li>作成した支払いデータを「インターネットバンキング」に取込むだけで、「でんさいの支払」は完了</li></ul> <p>※ 従来の手形と比較し、大幅な時間短縮</p> |

# でんさい導入の効果

支払

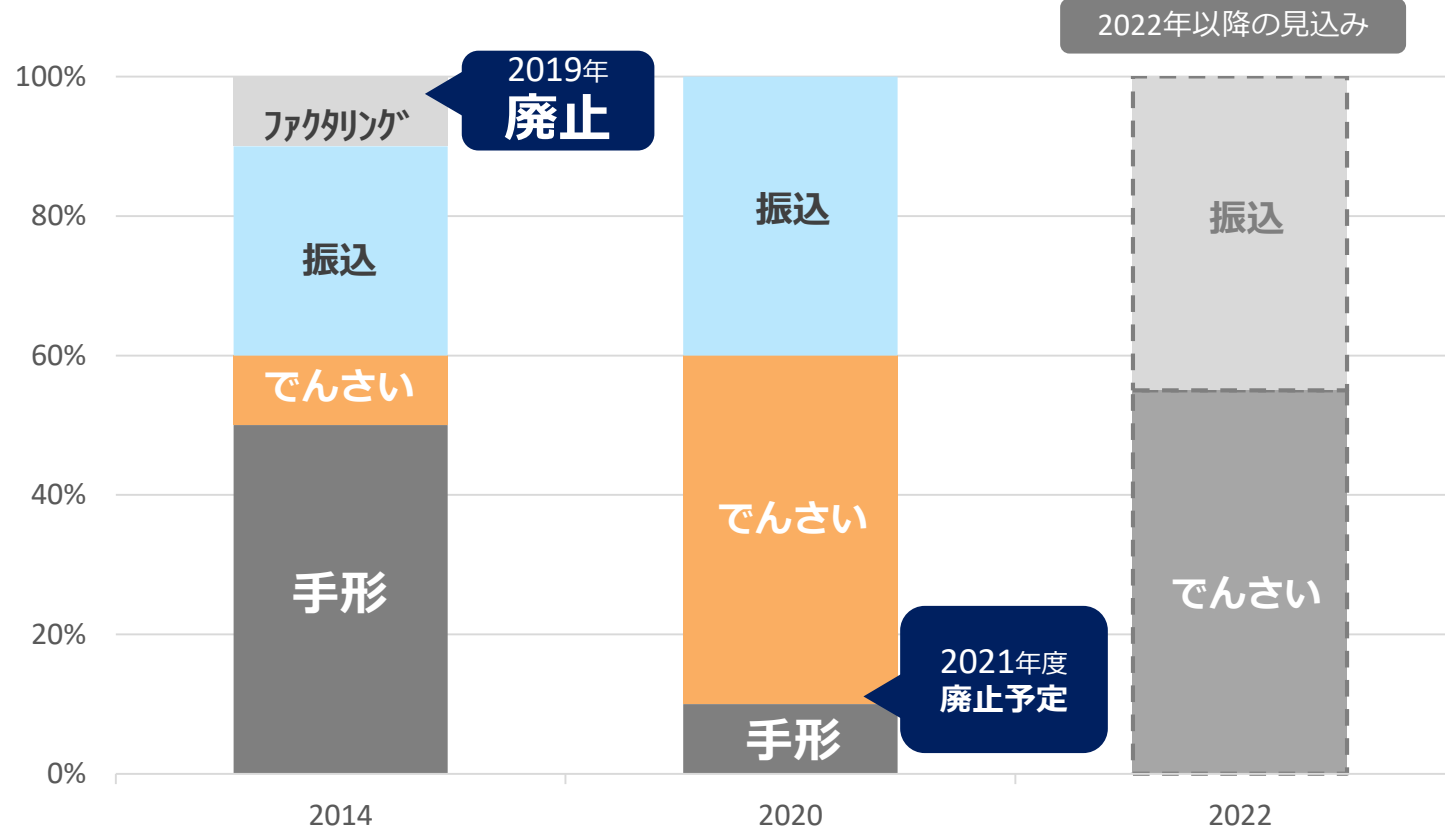
| 導入前の支払方法<br>(2012年) |         |
|---------------------|---------|
| 1                   | 手形      |
| 2                   | 振込      |
| 3                   | ファクタリング |



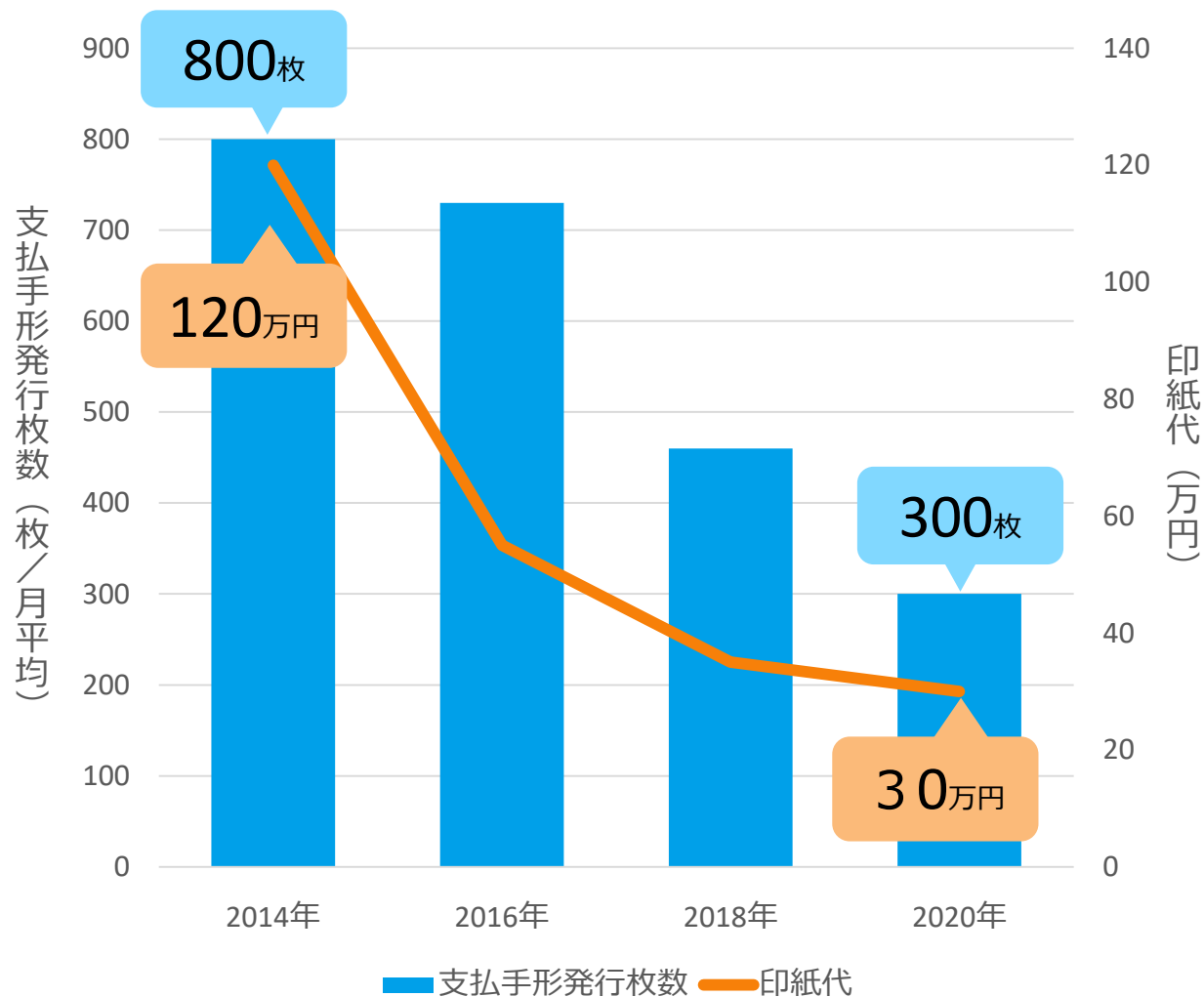
| 現在の支払方法<br>(2021年)                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2021年度廃止予定</li><li>• でんさいへ切替</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 継続</li></ul>                           |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2019年3月廃止</li></ul>                    |

振込とでんさいの二本柱化

支払方法の構成比率推移



手形発行枚数と印紙代の推移



手形枚数  
約**60%**削減

収入印紙代  
約**80%**削減

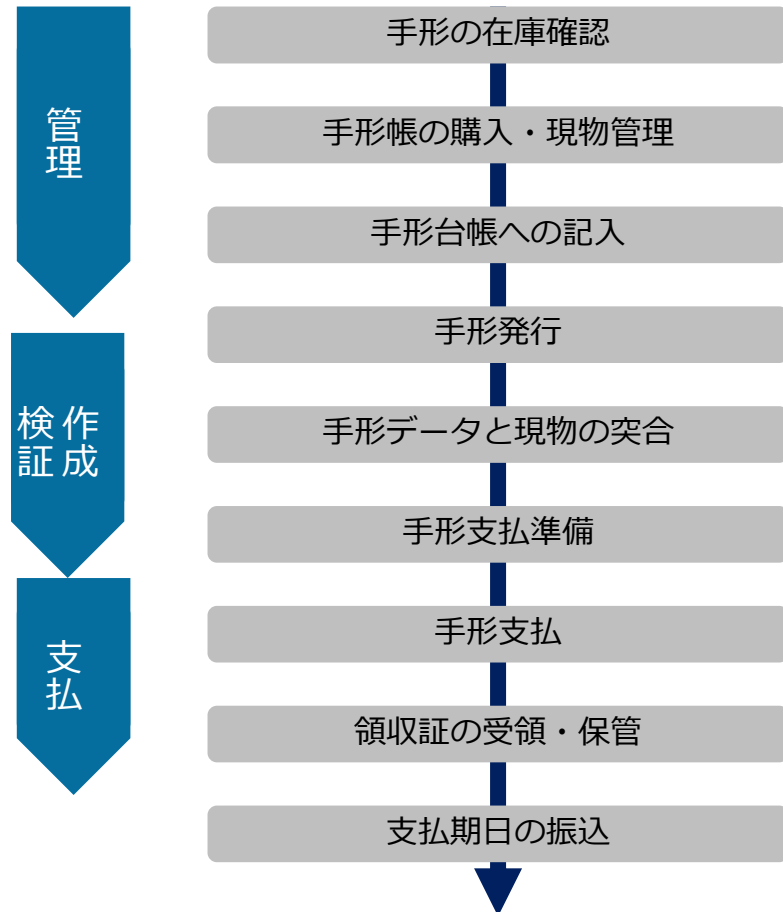


# でんさい導入の効果 ④

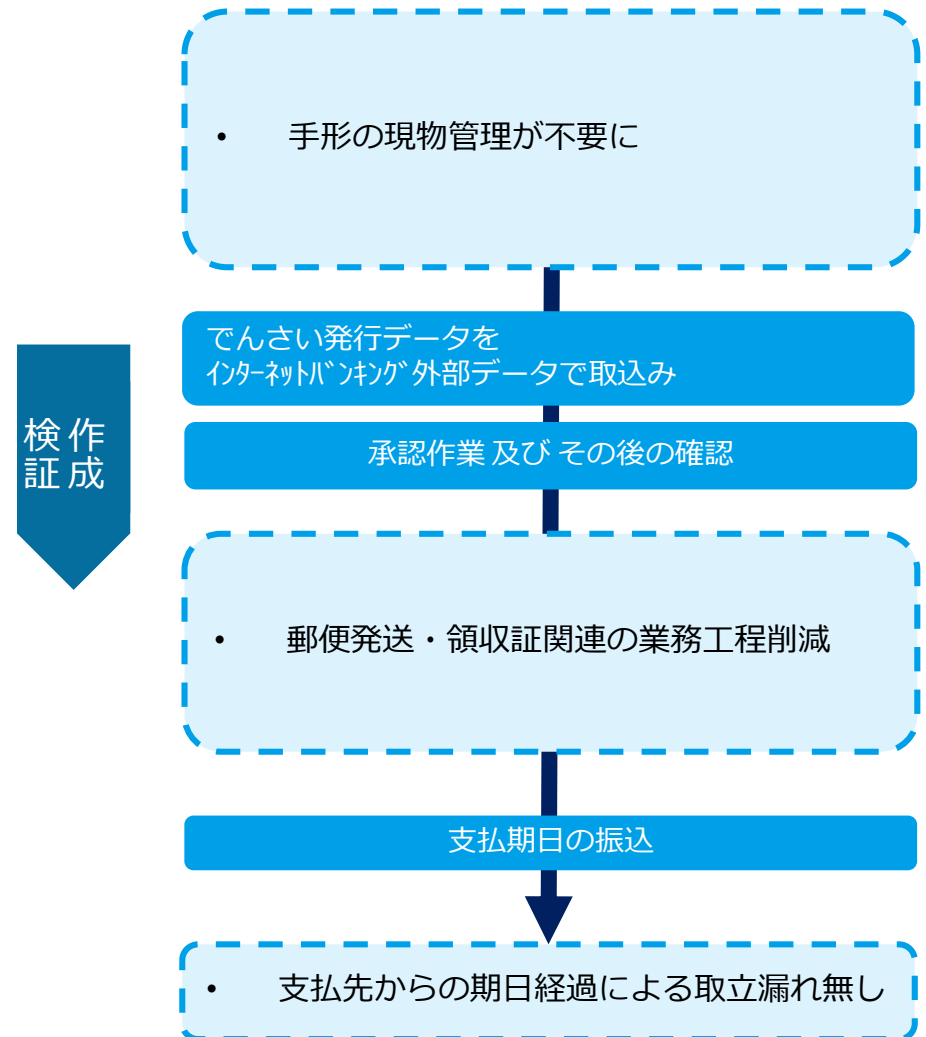
支 払

SEDIA  
SYSTEM

## 支払手形



## でんさい



# 5. 導入前から現在に至るまで

受取

# でんさい導入前の状況

受取

### 受取手形の枚数

2012年度

約 **36,000** 枚

約 **3,000** 枚/月

### 受取手形の流れ

営業所

得意先からの回収

領収証の発行

入金伝票の起票

本社

手形の現物管理

手形期日管理

金融機関への取立依頼

- ・ 約 **500** 拠点で回収

- ・ 本社社員 **3** 名体制
- ・ 手形内容の確認から期日管理

# 導入時の懸念事項と対策<sub>及び</sub>導入効果

受取

## 懸念事項

- 1 導入後、これまでの体制（営業所で資金の回収・債権管理）は維持できるのか

- 2 得意先様は、でんさい切替いただけるか（でんさいネットを導入していただけるか）

## 対策・対応策

- 1
- 取引金融機関から、スキームの提案あり
  - これまでの体制を継続

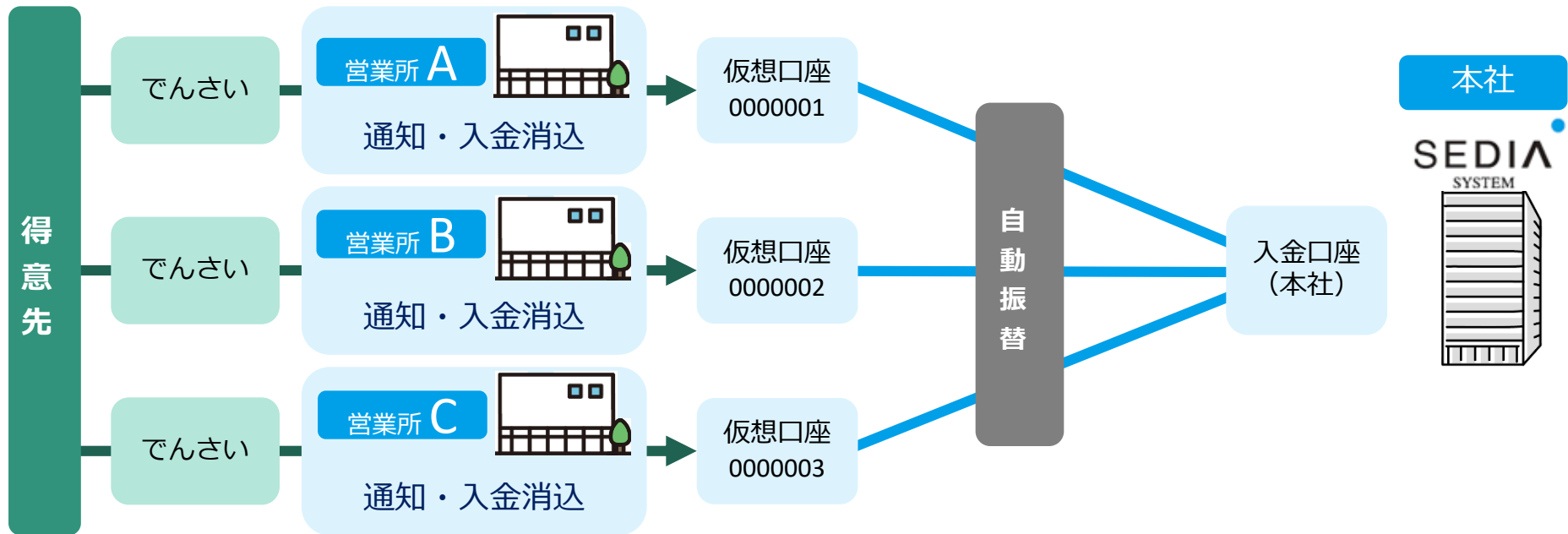
次頁  
スキーム詳細資料

- 2
- 提案当初(2013年頃)は「でんさい」の認知度低く、切替が難しい面も
  - 手形でお支払いいただいている得意先様へ向けて、切替依頼の書面郵送（複数回）

# でんさいの受取体制 (補足資料)

こちらは弊社と弊社取引金融機関との間で構築した一例です。他の金融機関で同様の体制提供を保証するものではありません。各お取引金融機関へご確認ください。

SEDIA  
SYSTEM



## 営 業 所

### 1 「でんさい」到着確認 (電子メール)

金融機関のインターネットバンキングに  
ログインし、内容を確認

### 2 売掛金の消込 (入金伝票作成)

## 本 社

### 1 仮想口座とアカウントの紐付け・管理

### 2 期日の入金管理

### 3 でんさいと消込内容の一致確認

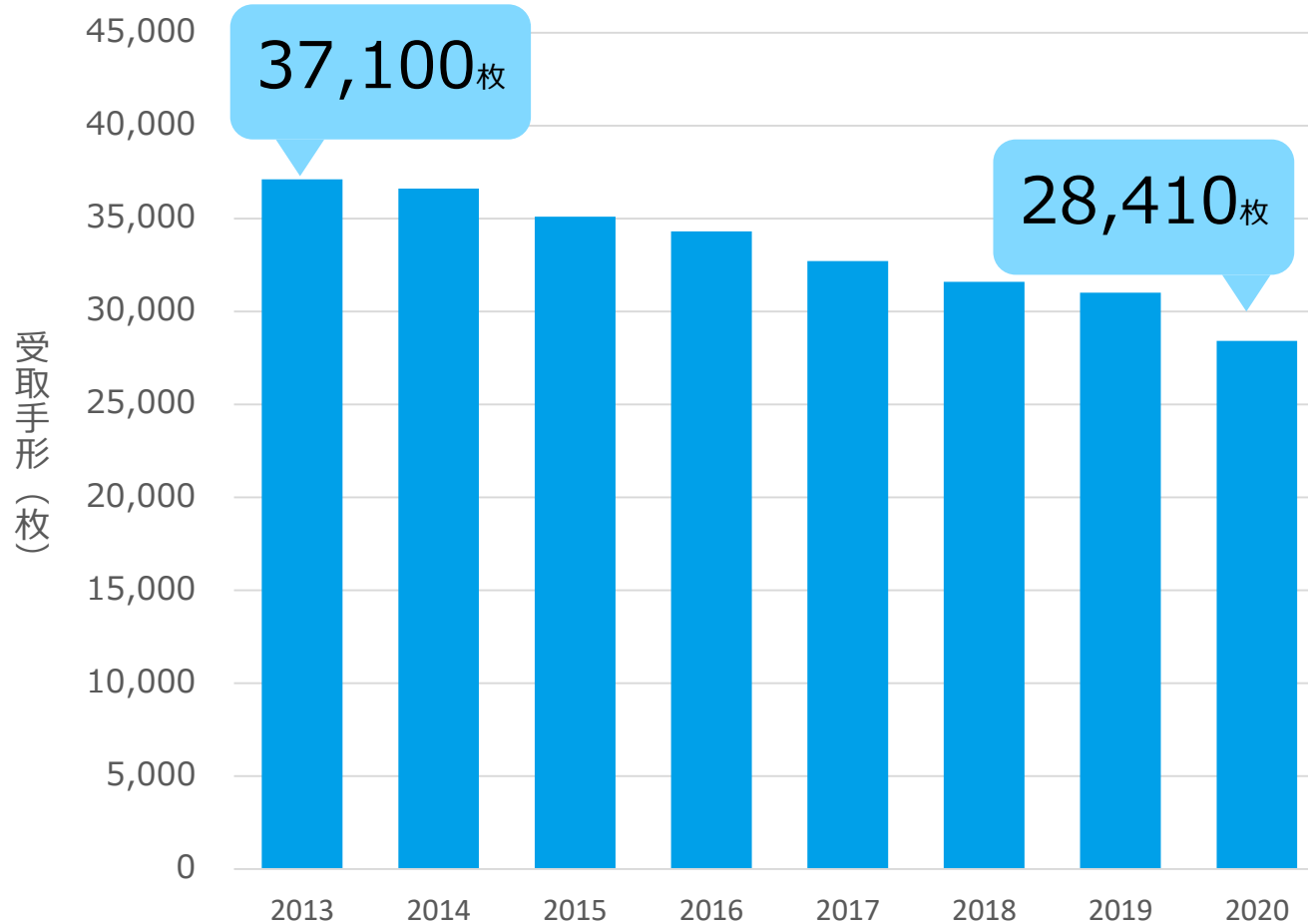
仮想口座を用いることで、営業所での債権管理体制を維持

# でんさい導入の効果

受取



手形の受取件数の推移



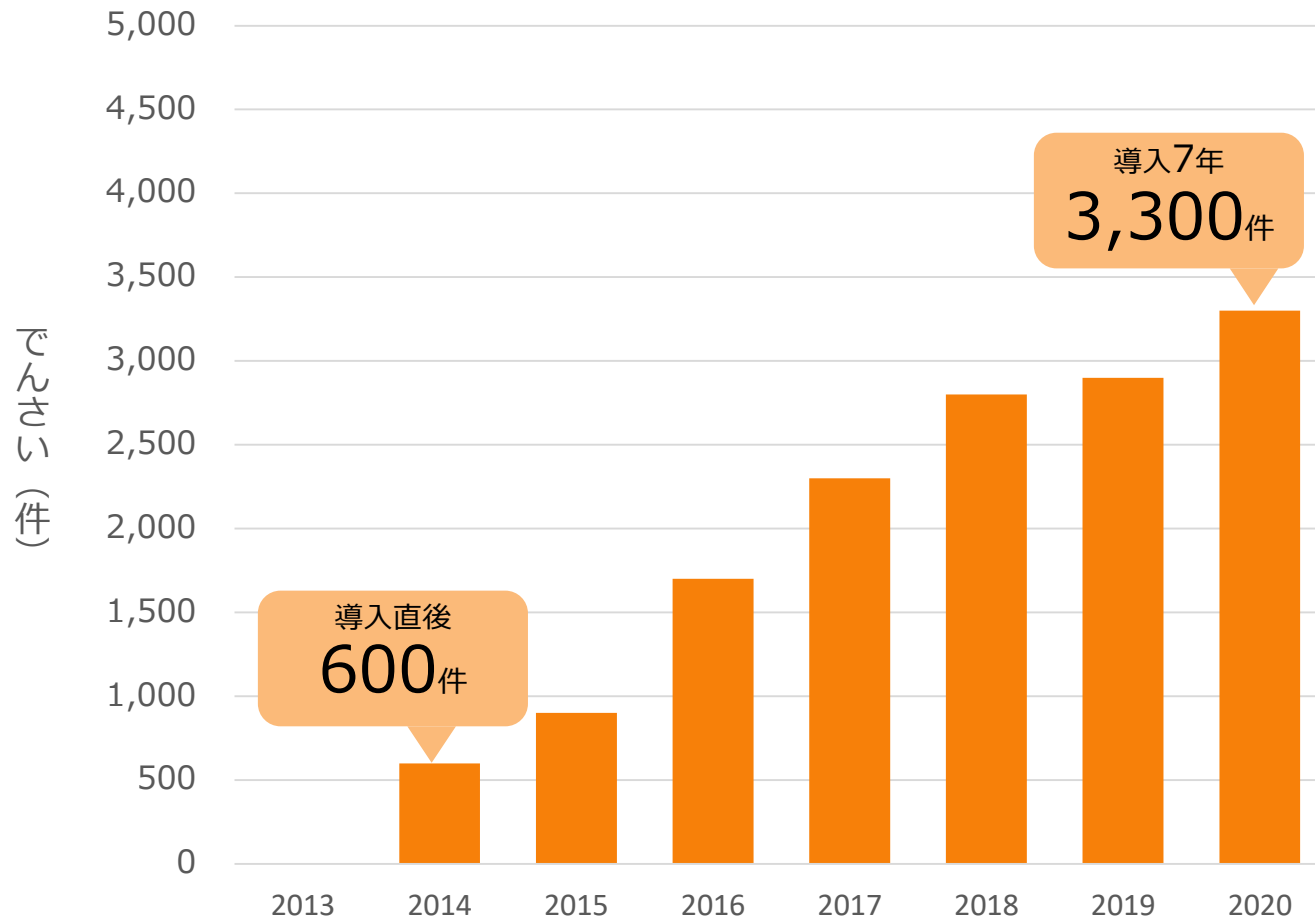
受取手形枚数 (年間)

平均 **1,000** 枚減

減少割合

約 **20%** 減

でんさいの受取件数の推移

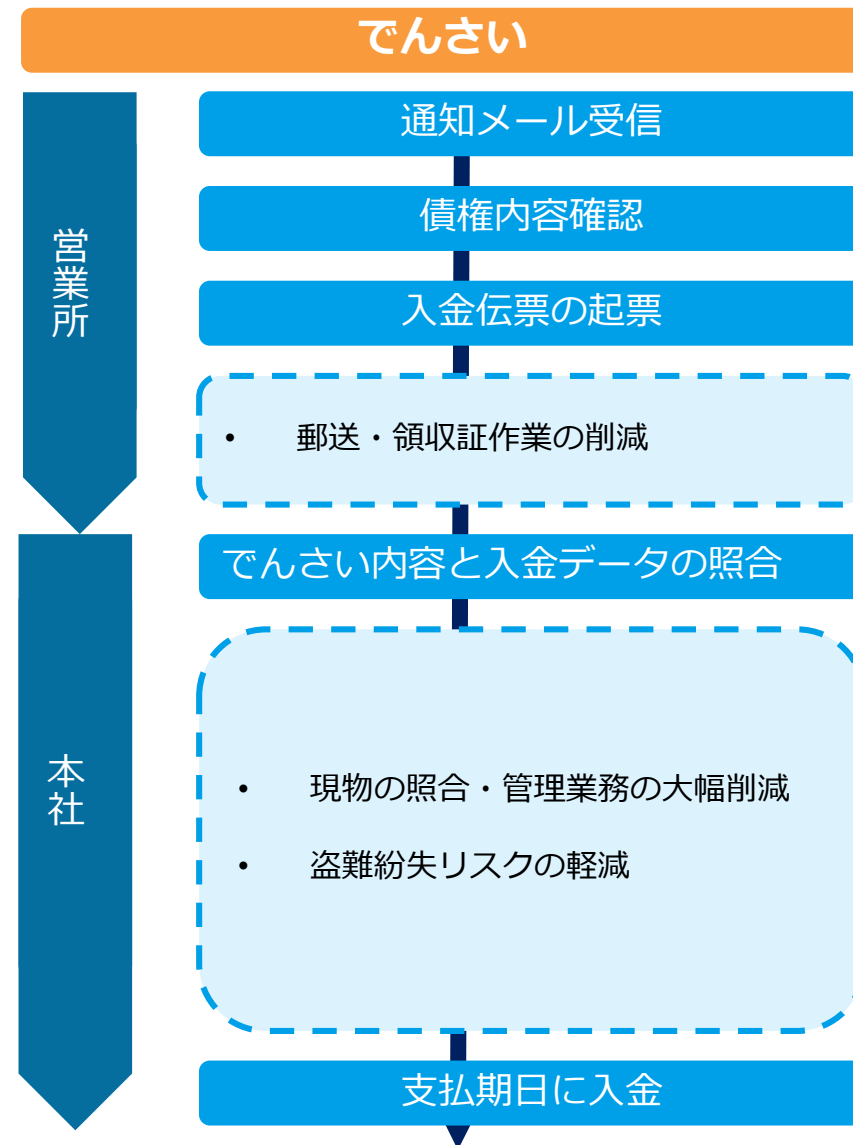
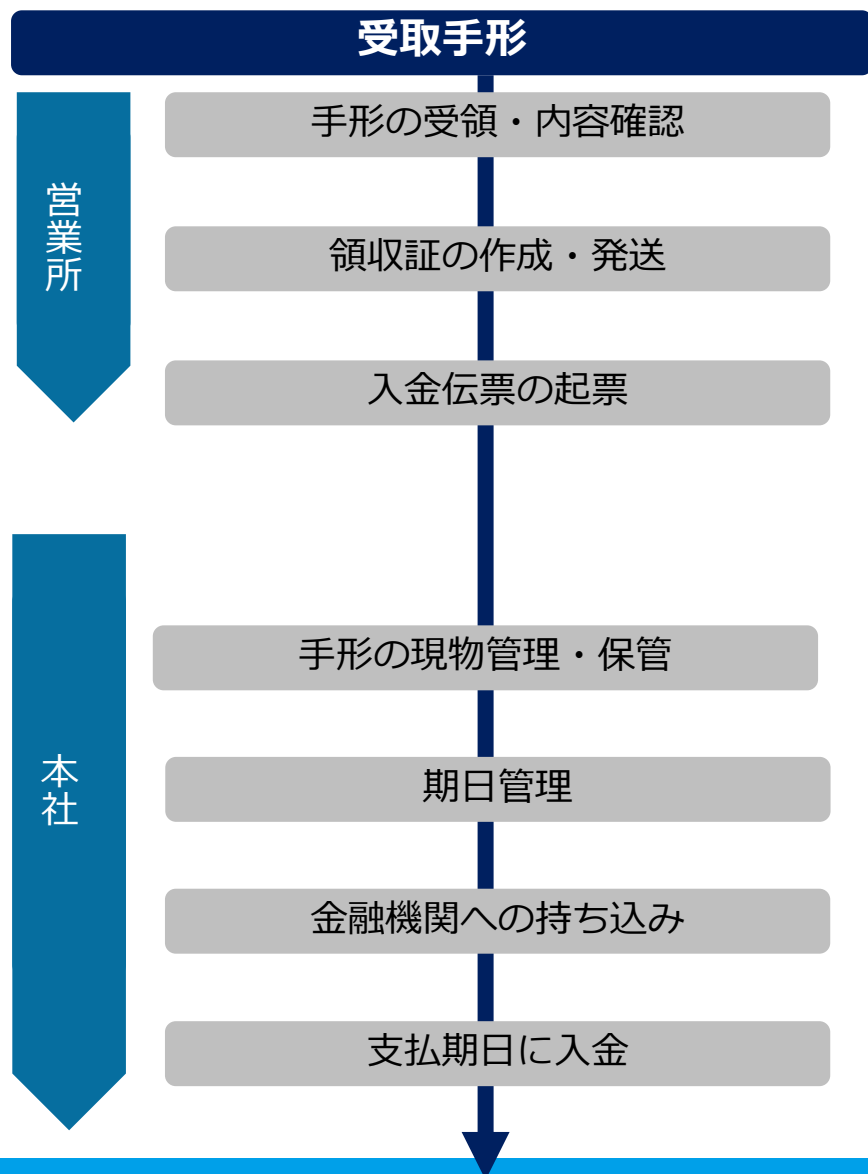


でんさい増加 (年間)  
平均 **450** 件増

# でんさい導入の効果 ③

受取

SEDIA  
SYSTEM



## 6. まとめ

### Point

- 支払の場合は、**主体的**に進められる
- 他の支払手段からの移行は、**比較的容易**

### 背景

仕入先様の協力的な対応

- ✓ 「業務効率化」の主旨へのご賛同が得られ、スムーズに切り替えることが出来た

### 切替によるメリット

#### 1 担当者の業務負荷軽減

- ・ 複数あった支払手段がでんさいと振込に集約化
- ・ 複雑な支払の作業プロセスが簡素化
- ・ 作業人数が4人➡3人

#### 2 付随費用の減額

- ・ 手形用紙
- ・ 手形発行手数料
- ・ 収入印紙代
- ・ 郵送料 etc.

### Point

- 受取の場合は、**発行主体が顧客**
- 弊社単独の要請では、導入検討のモチベーションが働きにくい
  - ✓ 顧客を取り巻く支払の流れ全体を巻きこむ必要がある

### 実績

- 導入から6年経過で20%程の手形枚数減
- 依然として、年間2万8千枚の手形回収が発生

### 移行が停滞する要因

#### 1 手数料

- 従来の手形を利用した方が割安
  - ✓ 手形発行件数が少ない企業
  - ✓ 手形金額が少額（300万円未満）の企業

#### 2 切替に伴う業務負担

- インターネット環境が必須
- インターネットバンキングの導入が必要

## 7. でんさい導入拡大への課題

# 7. でんさい導入拡大への課題

「でんさい未導入取引先」へのアンケートで  
見えてきた、更なる導入拡大への課題

- 一部金融機関で「インターネットバンキング導入」が前提の為、ハードルが高い
- でんさいを導入しない方がコストが安い（手形の方が安い）



導入への取り組みやすさ

コスト面の改善



**ご清聴ありがとうございました**

**渡辺パイプ株式会社**