

でんさい利用企業 からの事例紹介

アイメディア株式会社

2022年6月



会社概要

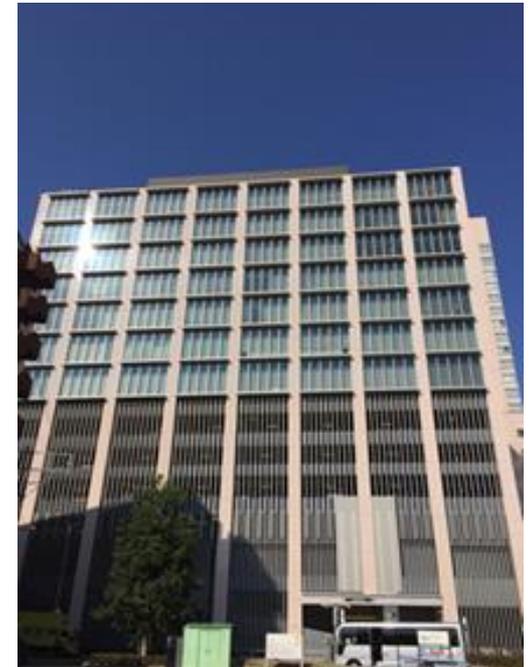
創 業：1975年(法人設立は1983年)

主な事業：アイデア生活雑貨の製造・
輸出入・販売

資 本 金：1億円

売 上 高：46億円(2022年3月期)

従業員数：60名(2022年3月31日現在)



弊社の特長

1. 自らの企画開発による豊富な自社パッケージ製品
2. 製造を提携工場に委ねるファブレスメーカー
3. メーカーベンダー（製造卸）であることで40%の粗利率
4. 仕入と販売は、国内外に多くのチャンネルを保有
5. 将来を見据え、「遥か彼方に旗を立てる！」



販売チャネル

1. 生協：北は北海道から南は沖縄まで
2. 通販：大手カタログ通販会社
3. ホームセンター、ドラッグストア：あらた経由
4. ネット通販：アマゾン、全国の卸先
5. 海外：現地商社への卸売
6. 催事：関東のGMS

でんさい導入の事例紹介

1. でんさい導入の経緯
2. でんさい導入時の対応
3. でんさい導入後の気づき
4. 手形とでんさいの利用状況の推移
5. でんさい活用の本音

でんさい導入の経緯

1. 2013年に金融機関から「でんさい」の説明
 - 1) インターネットバンキングで管理可能で便利
 - 2) 自社の手形発行枚数を減らせそう
 - 3) 印紙税が減らせそう
2. なんとなく不安に感じたこと
 - 1) 仕入先が対応してくれるか？
 - 2) 社内が対応可能か？
 - 3) 手数料はいくらだろう？

でんさい導入時の対応

1. 社内の対応

- 1) でんさいは「手形に代わるもの」であることの説明
- 2) 会計システムへのマスター登録

2. 社外の対応

- 1) 支払先との合意、契約書締結
- 2) 税理士法人、監査法人への相談

でんさい導入後の気づき

1. 良かったこと

- 1) インターネットバンキングが使いやすい
- 2) でんさいでの作業を行ななかで、手形の取扱の面倒さを再認識
- 3) 記録がインターネットバンキングに残り、事後の確認が容易

2. 苦労したこと

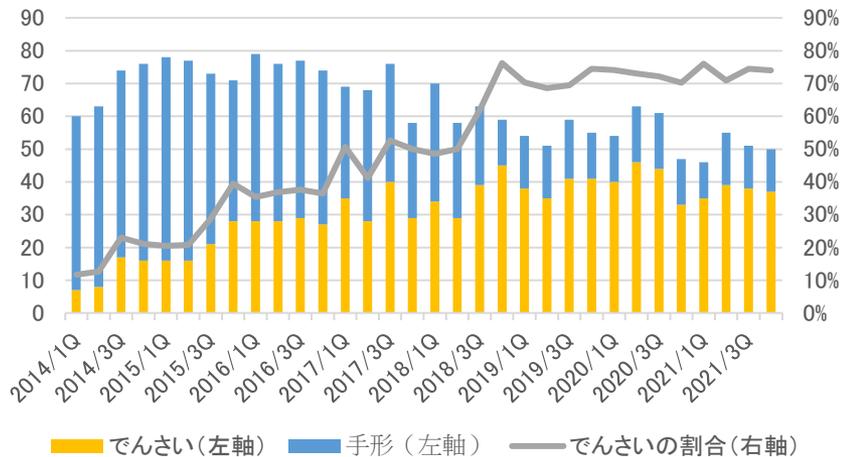
- 1) 支払先への話が結構大変（「でんさいって何？」）

3. 気づいたこと

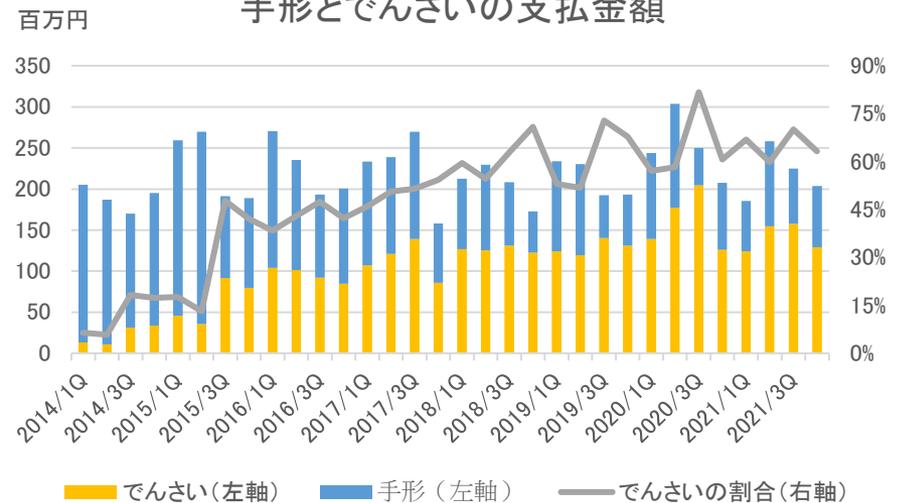
- 1) 手形にこだわる企業は、意外に多い

手形とでんさいの利用状況の推移

手形とでんさいの支払件数



手形とでんさいの支払金額



支払に占めるでんさいの割合が増加



でんさい活用の本音

1. 導入して良かった
手形よりたいへん取り扱いしやすい
2. 長い目で見ると、電子データが良い
電子化は働き方改革に寄与するはず
3. でんさいネットや金融機関のキャンペーンはありがたい
でんさいとは何かを知らない企業がまだまだ多い
4. 手形の利用希望企業はまだまだ根強い
業界特有とか、企業の社長様、財務担当様のご意向

ご清聴ありがとうございました。