

でんさい® 支払利用のポイント

「でんさい®」は株式会社全銀電子債権ネットワークの登録商標です。

利用準備(支払利用)

STEP 1 利用の検討



☑ コストメリットの試算

手形とでんさいの諸費用を確認
※金融機関によって異なります。

☑ 社内事務・会計システムの確認

でんさい支払開始までのスケジュールの立案や
支払条件等の検討、支払事務・会計処理等の確認

☑ 社内決定

社内全体で意思を統一し、メリット等を共有

利用準備(支払利用)

STEP 2 取引先への 案内



取引先への案内

案内状をFAX送信や手形郵送時に同封



回答の取りまとめ

取引先の「利用者番号」と
「決済口座情報」を集計・管理

利用準備(支払利用)

STEP 3 利用準備



- でんさいの利用契約**
取引金融機関へのお申込み、契約形態の確認
- 初期設定**
でんさいを取扱う権限者等の設定、
取引先情報の登録
- 社内事務・会計システムの整備**
STEP 1 をもとに、各種整備

利用準備(支払利用)

STEP 4 支払開始



支払テスト

グループ企業や親密先への振出



本格的に支払開始

(支払開始後)



他の取引先への案内



既存の手形支払先への 継続的案内

1

利用準備(支払利用)

- でんさいの支払開始には導入決定から、概ね1か月～6か月程度要しています。

対応事項(例)	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	～
検討開始	→								
でんさい導入の社内決定		★							
取引先への説明・意向確認			→						
でんさいの利用契約締結					→				
初期設定						→			
社内事務・会計システムの整備						→			
支払テスト								→	
本格稼働									★

※対応事項および期間は、経理処理方法（自動消込の要否）、導入している会計ソフト（でんさい対応の要否）等により異なります。

利用準備(支払企業→受取企業への調整)

- 多くの企業で、でんさいへの支払方法切替の案内状およびパンフレット等を取引先に送付し、支払条件等の調整をいただいています。

※取引先に送付するパンフレットを無償で提供しています。

Point

「でんさい」への切替率が高い企業からは、
①社内周知、②取引先への継続的な案内
対応がポイントになるとの声をいただ
いています。

支払企業→受取企業への案内状サンプル

支払方法変更に関する案内状サンプル【詳細版】

〇〇〇〇年〇〇月〇〇日

お取引先様 各位

〇〇〇〇〇〇〇〇

「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、〇〇〇〇年〇〇月以降、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。

※「でんさい」による支払条件については、別紙1「でんさい」での支払条件についてをご参照ください。

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、株式会社金融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。

※「でんさい」の利用イメージおよびメリットについては、別紙2「でんさいネット」についてをご参照ください。

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、別紙3「でんさい」による支払についてをご記入いただき、同封の返信用封筒またはFAX（ - - ）により、〇〇月〇〇日（〇）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】
〇〇部 〇〇（ ）、〇〇（ ）
電 話 - -
メー ル

2

事例紹介(支払企業)

A株式会社 ・ 業種：卸売業 ・ 設立：1960年

方針 手形による支払を**原則ゼロ**

➡手形的利用ができ、かつ全国の金融機関で取扱いが可能な
でんさいを採用

導入の効果

- 業務時間 平均43時間/月 → 平均4時間/月 **1/10に軽減**
- 印紙税 平均42万円/月 → 平均0.4万円/月 **1/105に削減**
- 支払方法別金額割合 手形97% → でんさい97%(残りは手形、振込等)

事例紹介(支払企業)

■ でんさい切替率向上に向けた取組

- ・ でんさいの受取未利用先への一斉アンケート・個別企業への電話や面談交渉

■ 取引先がでんさいの受取利用に至らない理由

理由	対応策
I Bを利用していない	I Bなしでも利用可能な金融機関を紹介
手形との二重管理を不便に感じる	一部切替でもメリットが出ることを説明
社内システムの変更が必要となる	システム更改以外にマイナーチェンジでも対応できないか確認
手形の裏書先が対応していない	裏書先への説明を依頼
グループの方針として利用しない	取引先から取引先親会社に利用を依頼

手形支払ゼロに向け、引き続き取引先に切替の案内継続中