

卸売・小売業界における でんさいの普及状況

「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。

1 卸売・小売業界の普及状況（手形振出）

- 手形「振出」をやめたい（「やめたい」「やめたいがやめられない」）と考えているのが、卸売業では7割強、小売業では8割強にも上る

手形の今後の利用意向（各業種別）

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
やめたい	23.4	5.5	46.4	29.8	33.3
やめたいがやめられない	47.9	79.2	35.4	41.9	44.3
やめたくない	28.7	15.3	18.2	28.3	22.4

1 卸売・小売業界の普及状況（手形振出）

- 卸売業における手形「振出」をやめたい理由として、「手形帳購入代金、印紙代等が負担」が最も高く、次いで「訪問や郵送等の搬送が必要で面倒/現物管理が面倒」と続く
- 小売業における手形「振出」をやめたい理由として、「買掛金・資金繰りの管理が面倒」が非常に高い

手形「振出」の今後の利用意向<やめたい理由>

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
手形帳購入代金、印紙代等が負担	64.6	6.3	52.9	45.9	47.2
訪問や郵送等の搬送が必要で面倒	44.3	12.3	37.6	50.0	35.3
現物管理が面倒	44.0	12.5	39.0	44.5	41.9
買掛金・資金繰りの管理が面倒	41.0	87.4	52.7	23.4	41.4
他の決済方法の方がコストが安い	23.7	0.1	20.8	23.1	19.3
搬送費が負担	9.3	6.2	18.1	15.9	13.7

※補正後の数値を表示しているため、各種合計値が100（%）にならない

（全銀協事務局（手形・小切手機能の電子化に関する検討会）資料より弊社で加工して作成）

1 卸売・小売業界の普及状況（手形振出）

- 手形「振出」をやめられない理由として、卸売業・小売業ともに「業界の商慣習」が最も高く、他業種においても同様の結果となった
- また全体においては「電子記録債権にしたいが受取側が利用していない」が「業界の商慣習」に続く結果となった

手形「振出」の今後の利用意向<やめられない理由>

単位：％

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
業界の商慣習	86.3	99.6	63.9	53.6	61.4
経理事務を変更することに抵抗がある	25.5	0.0	19.1	8.5	11.6
受取側が手形による支払を希望している	9.2	37.4	3.8	31.8	24.4
自社の慣習、経営層の考え方（手形押印が支払決済と認識）	8.9	43.4	22.4	37.0	23.2
電子記録債権にしたいが受取側が利用していない	4.8	0.1	70.8	49.8	41.7

※補正後の数値を表示しているため、各種合計値が100（％）にならない

（全銀協事務局（手形・小切手機能の電子化に関する検討会）資料より弊社で加工して作成）

1 卸売・小売業界の普及状況（手形受取）

- 手形「受取」をやめたい（「やめたい」「やめたいがやめられない」）と考えているのが、卸売業では7割強、小売業ではすべての企業となった

手形「受取」の今後の利用意向（各業種別）

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
やめたい	34.6	21.5	33.2	45.7	38.4
やめたいがやめられない	35.8	78.5	62.1	49.9	51.0
やめたくない	29.5	0.0	4.7	4.4	10.6

1 卸売・小売業界の普及状況（手形受取）

- 卸売業における手形「受取」をやめたい理由として、「支払を繰延べせず現金（振込）で払って欲しい」が最も高い
- 小売業における手形「受取」をやめたい理由として、「不渡のリスクがある」と「即時の資金化が不可能」の次に、「取立手数料、領収書の印紙代等が負担」が続いた

手形「受取」の今後の利用意向<やめたい理由>

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
支払を繰延べせず現金（振込）で払って欲しい	72.9	38.8	64.3	64.9	60.0
不渡のリスクがある	54.7	58.8	46.4	40.3	44.1
取立手数料、領収書の印紙代等が負担	45.2	40.4	45.5	43.9	43.1
即時の資金化が不可能	26.4	57.7	21.4	24.5	25.6
現物管理が面倒	20.9	20.8	19.2	22.9	20.3
売掛金の管理・消込が面倒	18.5	20.0	23.1	31.2	25.2
訪問や郵送等での受取が面倒	10.7	19.6	26.4	15.6	20.9

※補正後の数値を表示しているため、各種合計値が100（%）にならない

（全銀協事務局（手形・小切手機能の電子化に関する検討会）資料より弊社で加工して作成）

1 卸売・小売業界の普及状況（手形受取）

- 手形「受取」をやめられない理由として、卸売業・小売業ともに「振出側が手形による支払いを希望している」が最も高く、次いで「業界の商慣習」が続いた
- また全体においては「電子記録債権にしたいが振出側が利用していない」が一定数あった

手形「受取」の今後の利用意向<やめられない理由>

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
振出側が手形による支払いを希望している	60.2	74.5	59.5	88.9	70.9
業界の商慣習	24.5	25.0	19.1	24.1	22.7
自社の慣習、経営層の考え方（現物受領で支払を確認）	23.4	0.0	24.0	7.6	13.0
電子記録債権にしたいが振出側が利用していない	8.2	0.5	24.1	14.7	21.4

※補正後の数値を表示しているため、各種合計値が100（%）にならない

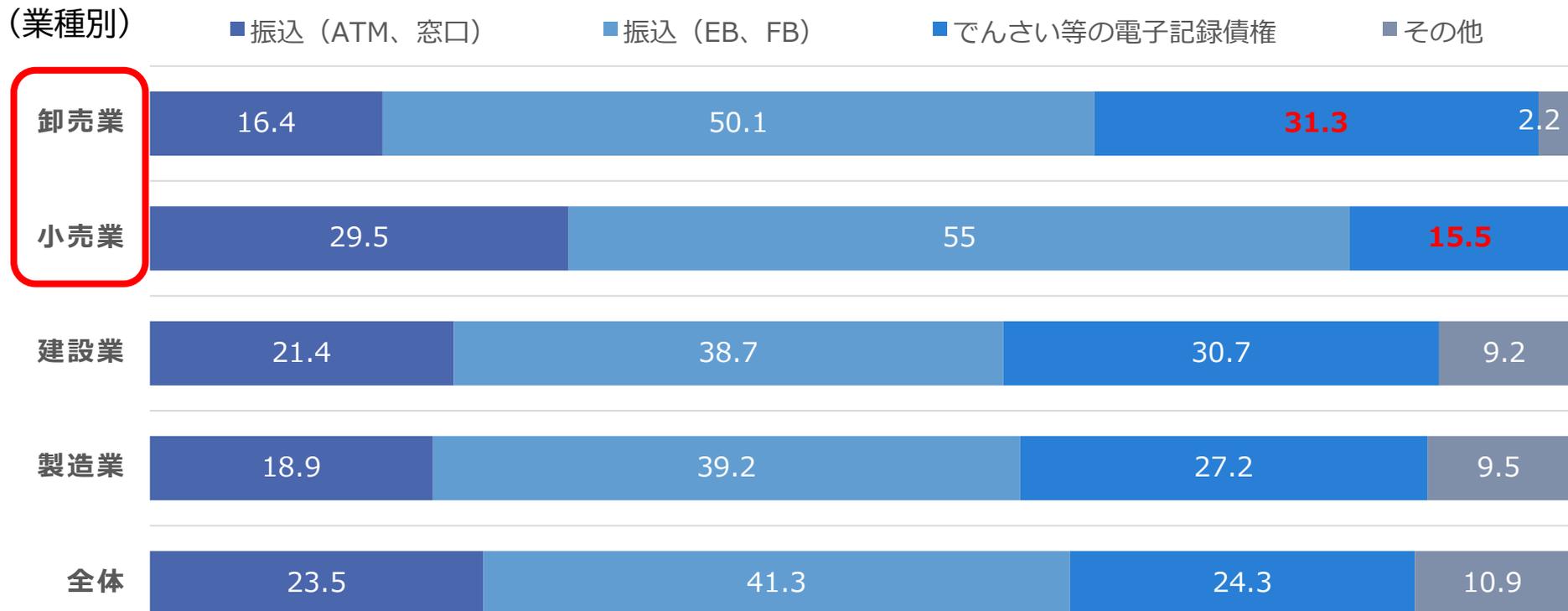
（全銀協事務局（手形・小切手機能の電子化に関する検討会）資料より弊社で加工して作成）

1 卸売・小売業界の普及状況 (代替決済手段)

- 紙の手形を代替する資金決済手段について、卸売業では「振込 (EB、FB)」に次いで、「でんさい等の電子記録債権」が高い
- 小売業では「振込」が多数を占めるものの「でんさい等の電子記録債権」も一定数存在する

紙の手形の代替資金決済手段として最も可能性の高いもの

単位:%

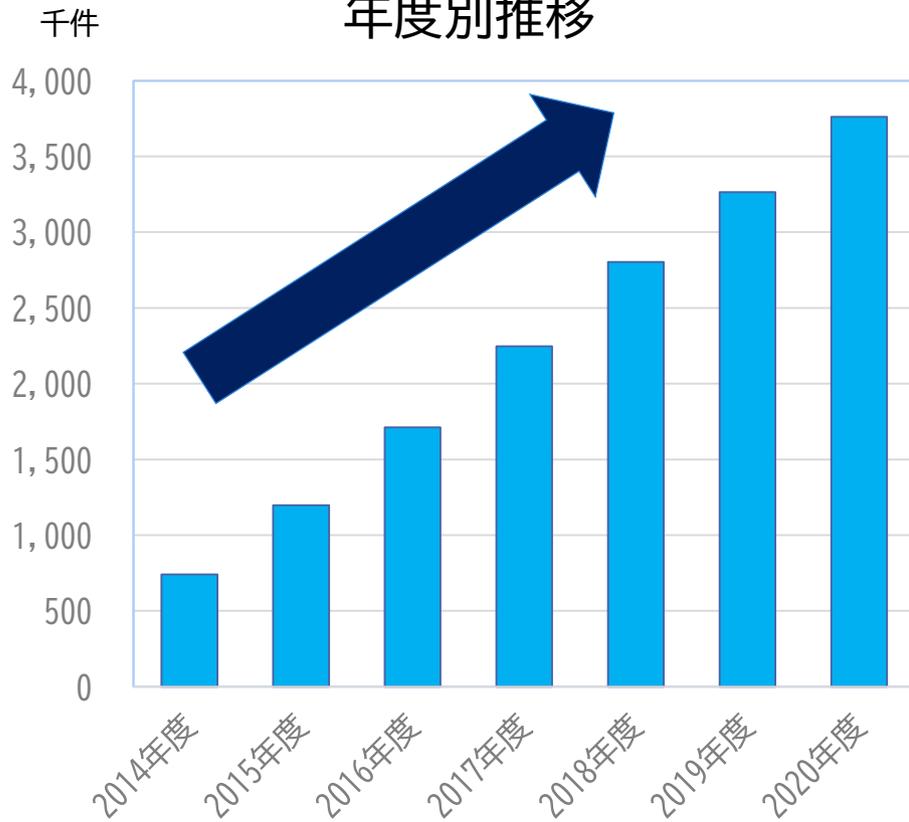


(全銀協事務局 (手形・小切手機能の電子化に関する検討会) 資料より弊社で加工して作成)

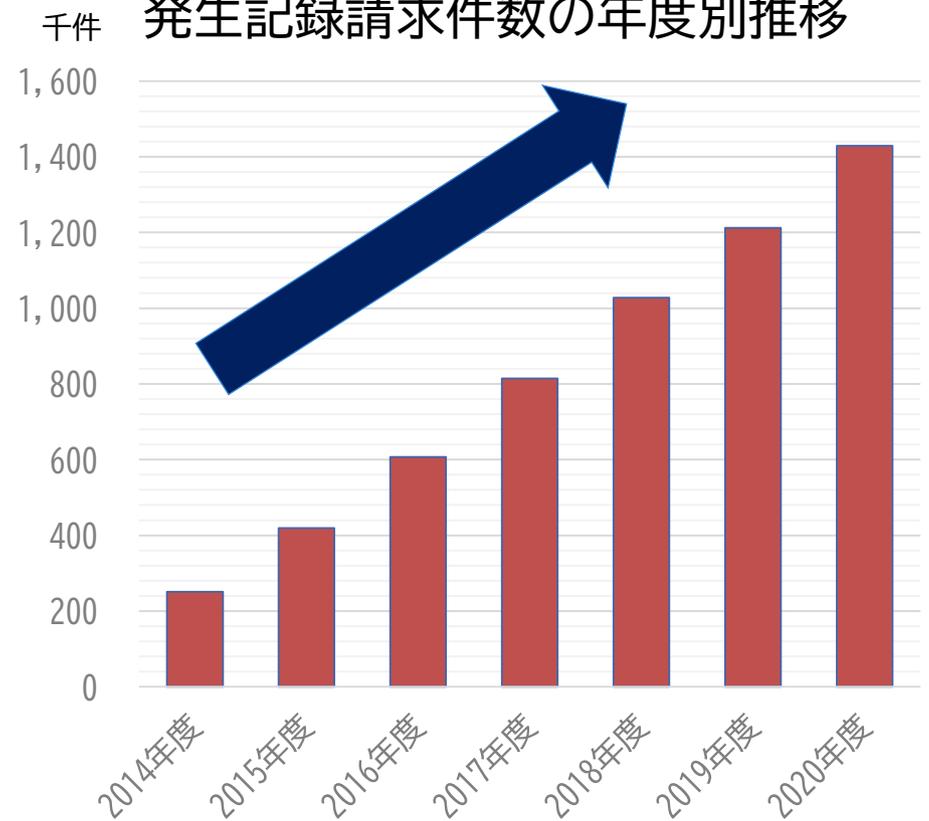
1 卸売・小売業界の普及状況 (でんさいの推移)

- でんさいの発生記録請求件数の増加に伴い、卸売・小売業界においてもでんさいの件数が増加

でんさい発生記録請求件数の
年度別推移



卸売・小売業界における
発生記録請求件数の年度別推移

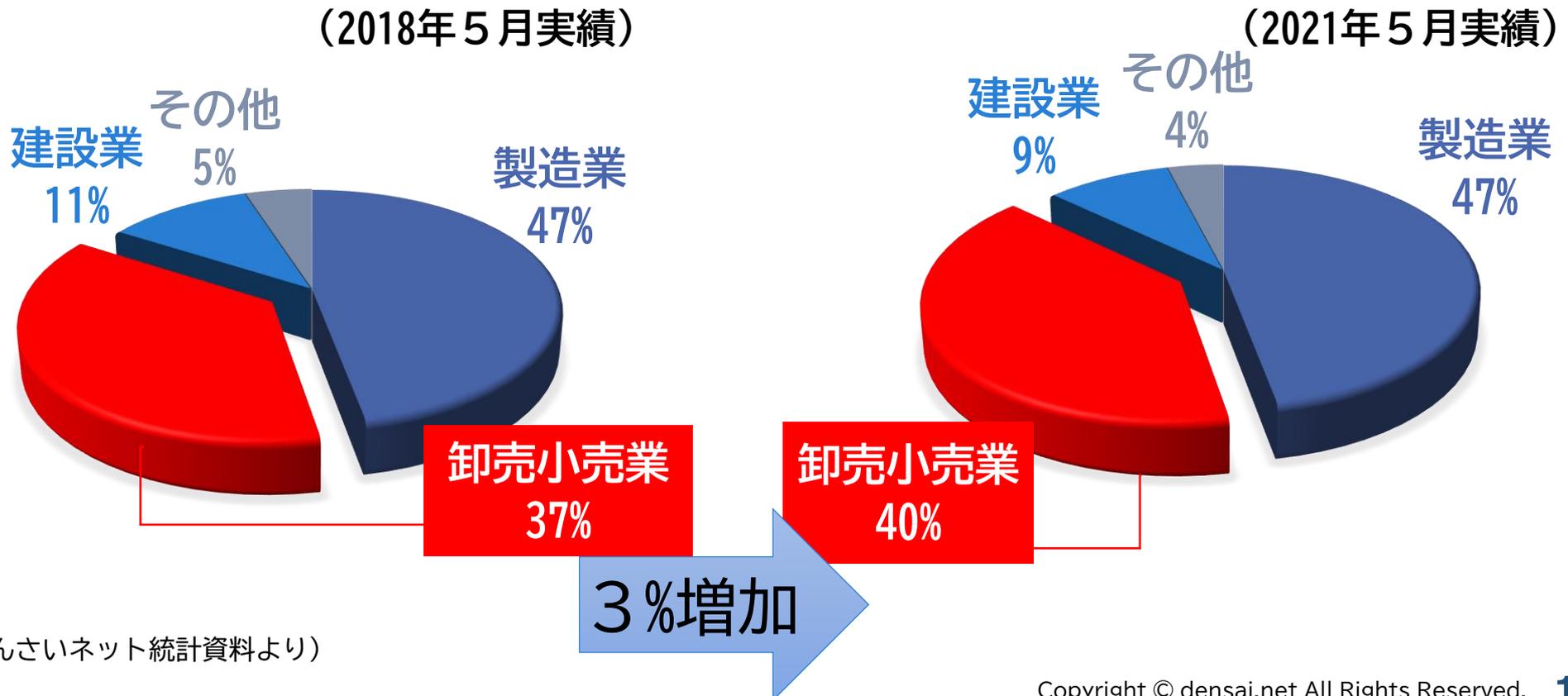


(でんさいネット統計資料より)

1 卸売・小売業界の普及状況（業種別）

- でんさいの発生記録請求件数の業種別シェアを見ると、製造業・建設業・卸売小売業で全体の95%を占める
- 2021年5月の卸売小売業のシェアは、3年前に比べて3%増加

<業種別発生記録請求件数比率の推移>



1 卸売・小売業界の普及状況（契約率）

- 都市部を中心にでんさいを契約している卸売・小売企業の割合は高い
- でんさいの利用を検討中の企業は、まずは取引金融機関でご契約の手続きをお願いいたします

でんさい契約率（※1）上位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

上位	都道府県	契約率
1位	大阪府	54.7%
2位	東京都	44.8%
3位	福岡県	41.1%
4位	広島県	38.9%
5位	滋賀県	38.5%

でんさい契約率下位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

下位	都道府県	契約率
43位	鹿児島県	18.8%
44位	高知県	18.6%
45位	鳥取県	17.9%
46位	佐賀県	13.3%
47位	島根県	10.7%

全国平均（卸売・小売業のみ） 32.9%

（2021年3月末実績）

※1 でんさい契約率 $\text{でんさい利用契約件数（※2）} \div \text{国内卸売・小売企業数（※3）}$ で算出

※2 利用契約件数 $\text{でんさいの利用契約件数の総数（2021年3月末時点の数）}$

※3 国内卸売・小売企業数 $\text{平成28年経済センサス-活動調査 卸売・小売業の企業等数より弊社で加工して作成}$

（でんさいネット統計資料より）

1 卸売・小売業界の普及状況（債権稼働率）

- でんさいの債権稼働率（＝受取側の利用割合）は、北陸三県（石川県・福井県・富山県）が上位を占める

でんさい債権稼働率（※1）上位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

上位	都道府県	債権稼働率
1位	石川県	38.7%
2位	福井県	28.9%
3位	富山県	27.3%
4位	愛知県	27.0%
5位	大阪府	25.7%

でんさい債権稼働率下位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

下位	都道府県	債権稼働率
43位	熊本県	10.2%
44位	長崎県	9.6%
45位	茨城県	9.2%
46位	山梨県	8.9%
47位	秋田県	7.4%

全国平均（卸売・小売業のみ） 19.2%

（2021年3月末実績）

※1 債権稼働率 債権稼働契約件数（※2） ÷ 利用契約件数で算出

※2 債権稼働契約件数 2021年3月時点で債権の残高がある利用契約件数

（でんさいネット統計資料より）

1 卸売・小売業界の普及状況（債務稼働率）

- でんさいの債務稼働率（＝支払側の利用割合）においては、福井県・長野県・石川県が上位に並ぶ
- 全体的に債権稼働率に比べ、債務稼働率は低位

でんさい債務稼働率（※1）上位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

上位	都道府県	債務稼働率
1位	福井県	29.8%
2位	長野県	27.5%
3位	石川県	25.9%
4位	高知県	25.0%
5位	島根県	23.9%

でんさい債務稼働率下位の都道府県
（卸売・小売業のみ）

下位	都道府県	債務稼働率
43位	岡山県	9.0%
44位	群馬県	8.5%
45位	秋田県	8.3%
46位	千葉県	7.9%
47位	山形県	7.6%

（2021年3月末実績）

全国平均（卸売・小売業のみ）	15.8%
----------------	-------

※1 債務稼働率 債務稼働契約件数（※2）÷ 利用契約件数（除く債権者利用限定特約）で算出
※2 債務稼働契約件数 2021年3月時点で債務の残高がある利用契約件数

（でんさいネット統計資料より）

1 卸売・小売業界の普及状況（企業規模別）

- 企業規模別の利用契約件数および稼働率を見ると、大企業・中堅企業に比べ中小企業の利用割合の乖離が目立つ
- 弊社としては今後さらに中小企業の皆さまがでんさいのご利用をいただくために、各種取組みを検討・実施していく

企業規模別の利用契約件数および稼働率（卸売・小売業のみ）

単位：件

企業規模（※）	利用契約件数	債権稼働率	債務稼働率
大企業	1,327	40.2%	33.4%
中堅企業	5,901	38.2%	29.6%
中小企業1	37,908	26.9%	21.6%
中小企業2	91,374	14.6%	11.4%
合計	136,510	19.2%	15.8%

（2021年3月末実績）

※企業規模 大企業-資本金10億円以上、中堅企業-資本金1億円以上10億円未満、中小企業1-資本金2千万円以上1億円未満、中小企業2-資本金2千万円未満

（でんさいネット統計資料より）

2 卸売・小売企業の取組事例

- 多くの卸売・小売企業にでんさいの導入効果を実感いただいている
- でんさいに切り替えることで、「コスト削減」「業務負担の軽減」「リスク低減」を効果として挙げられている

導入企業名	導入効果
日ノ丸産業株式会社 様 (鳥取県)	<ul style="list-style-type: none">▶支払側において印紙代等のコスト削減効果や現物管理のリスク低減効果を得られた▶導入時の検討事項として、会計システムへの対応や役員に対する決裁依頼方法が挙げたがいずれも解消可能であった
株式会社グッデイ 様 (福岡県)	<ul style="list-style-type: none">▶手形全廃を目指し、手形からでんさいへの本格的稼働を開始▶でんさいに切り替えたことで、年間約100人時間程度の事務量を削減し、毎月2時間程かけていた上席者の押印作業を減らせた効果は大きい
株式会社トキハ 様 (大分県)	<ul style="list-style-type: none">▶でんさいに切り替わり手形発行枚数を減らしたことで、事務作業時間に加え手形作成ミスも減少▶取引金融機関の協力を得ながら取引先へ案内状を発送したことで、スムーズに切替作業を進めることができた

2 卸売・小売企業の取組事例

- 自社だけでなく、取引先にもでんさい導入の効果があることで、でんさい導入を決められた企業もあり

導入企業名	導入効果
日本ニューホランド株式会社 様 (北海道)	<ul style="list-style-type: none">▶手形の盗難に遭った取引先の話聞き、取扱いリスクの低いでんさいの導入を決断▶毎月複数人で1日かかっていた作業が、でんさいに切り替えたことで1時間弱の作業時間で済んでいる▶将来的に手形の完全廃止を目指している
株式会社板通 様 (栃木県)	<ul style="list-style-type: none">▶手形枚数は半減し、作業時間および備品（手形用紙・印紙等）管理等の時間やコストが大幅に削減▶でんさい・会計ソフト・ネットバンキングの活用により、これまで想定できなかった業務改善を実現
アイメディア株式会社 様 (広島県)	<ul style="list-style-type: none">▶メインバンクからの紹介ででんさいの利用を開始▶取引先もでんさい導入の効果があり、比較的負担の軽い手続きで利用できることが導入の決め手となった▶支払・受取それぞれの取引先にでんさいでの決済を依頼している

2 卸売・小売企業の取組事例

- 弊社は全国の金融機関職員とともに、卸売・小売り企業へのでんさい導入を提案
- 実際にお聴きした卸売・小売り企業の経理担当者の声（悩み）をご紹介します

～卸売・小売り企業の経理担当者の悩み～

でんさいに切り替えることで

「取引先数が多く手形発行枚数もあるので、毎月の手形発行処理が大変・・・」



- 1先あたりの発行処理が短縮され、**業務負担の軽減が可能**（金融機関などが提供している一括請求のサービスを利用することで、簡単に処理が可能に）

「取引先が全国に点在していて、毎月の手形郵送処理が大変・・・」



- 搬送費用の削減が可能
- 搬送リスクの低減が可能

2 卸売・小売企業の取組事例

- 実際にでんさい導入をしている卸売・小売り企業の特徴をご紹介します

～卸売・小売り企業で利用中の企業の特徴～

① でんさい導入のきっかけ

取引金融機関からの勧めが多い
(金融機関が提供しているサービスを多く利用している)

② 現在の利用状況

でんさいを支払・受取の両方で利用している

他社の事例等を参考にでんさいの導入効果をご確認いただき、ぜひ利用に向けた検討を進めてください。
取引金融機関の支援を受けることも、でんさい活用のポイントです。

3 でんさいネットの取組み①

- これまで各地で開催したセミナーにおいて、各地経団連・商工会議所等による後援やセミナー周知のご協力をいただく
- Web広告の掲載やでんさい関連DMの発送による周知活動のほか、金融機関と一体となって推進活動を実施中

Web広告掲載バナー（イメージ）

無料 手形お使いの方、必見!!

でんさいネット

楽しく♪でんさい
オンラインセミナー

※でんさいネットは一般社団法人全国銀行協会
100%出資会社です

申込受付中

手形お使いの方、必見!!

でんさい利用企業の事例紹介
導入してよかった!の 声 増えてます

※でんさいネットは一般社団法人全国銀行協会100%出資会社です

でんさいネット

でんさい®に切り替えるなら、今!

新規利用者
限定!
(エントリー等不要)

発生記録手数料
一部キャッシュバック
キャンペーン実施中

キャッシュバック
適用期間
2021年5月
～
2022年1月

※キャンペーン適用には条件があります。詳細はこちらをクリック

GoogleやYahoo!JAPAN
ページなどにでんさいに
関するWeb広告を掲載

3 でんさいネットの取組み②

- 業界団体主催の会員企業向け説明会や企業主催の取引先向け説明会等に弊社職員が登壇
- 現在、ZoomやSkypeなどのWeb会議ツールを使用した説明を実施中

過去の登壇実績

業界団体主催による会員企業向け説明会、企業主催による取引先向け説明会、社員向け社内勉強会 等

使用可能ツール

Zoom、Webex、Skype、Meet等の主催者の希望するツール

費用

無料

本説明会を利用された企業の声

- ・ でんさいの基本的な内容と操作方法についてよく理解できた
- ・ 説明がわかりやすかったので、取引先にも内容を理解いただくことができた

3 でんさいネットの取組み③

- 弊社ウェブサイトでは、企業のでんさいの検討状況に応じたコンテンツを配置し、でんさいの利用に役立つ情報を数多く掲載
- でんさいを知らない取引先にも、弊社ウェブサイトを使ったご案内も可能

ウェブサイトの活用方法例

- ✓ 具体的な操作画面を確認したい
 - ・・・①「参加金融機関一覧/体験版」ページ
- ✓ コスト削減効果を確認したい
 - ・・・②「コスト診断」ページ
- ✓ でんさいを知らない取引先にも案内したい
 - ・・・③「でんさいアカデミー」ページ
- ✓ 他社の導入事例を確認したい
 - ・・・④「事例紹介」ページ

昨年12月にサイトをリニューアル後、アクセス数が倍増

(ウェブサイトTOPページ)



導入してよかった!の声、増えています
でんさいの事例紹介

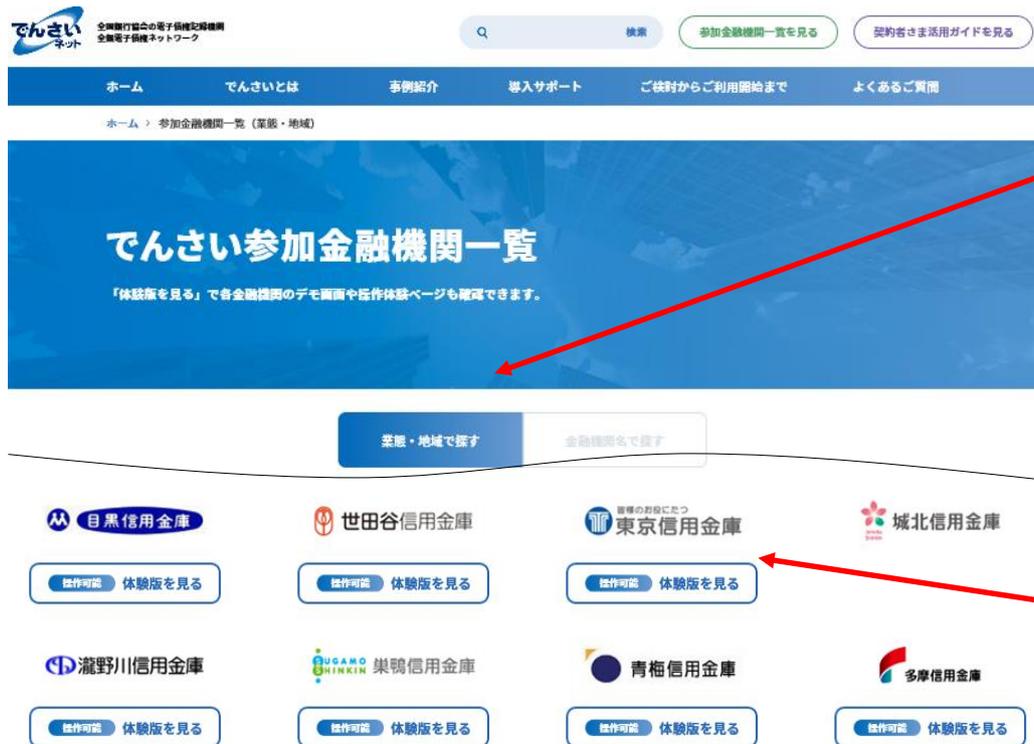
でんさいのメリットを実感した企業さまから、その効果を語っていただきました。

3 でんさいネットの取組み③-1

コンテンツ①参加金融機関一覧/体験版

- でんさいのサービスを提供している金融機関一覧と操作体験版を掲載
- 実際取引金融機関の操作画面を確認いただけるので、でんさいの操作に対する不安をお持ちの方はぜひご利用ください

(「でんさい参加金融機関一覧/体験版」ページ)



<業態・地域で探す>
<金融機関名で探す>
の2つの検索方法をご用意

でんさい参加金融機関ロゴ下にある
<体験版を見る>をクリックすれば、
実際のでんさいの操作体験が可能※

※金融機関によっては操作体験版を提供していない場合もあります

3 でんさいネットの取組み③-2

コンテンツ②コスト診断

- 手形からでんさいに切り替えた際のシミュレーションツールを2種類（「かんたん版」と「しっかり版」）掲載
- 「コスト削減の実額が表示されるので、社内検討が進めやすくなった」との声もいただいています

（「コスト診断（かんたん版）」ページ）

●**しっかりコスト診断**
お客様の実際の金額を記入いただくことで、より具体的なコスト削減額が算出されます※

※金融機関の手数料は各金融機関で異なります。詳しくはお取引金融機関にお問い合わせください

現在の手形取扱いに近い情報をご選択いただくと、コスト削減額の概算を算出

3 でんさいネットの取組み③-3

コンテンツ③でんさいアカデミー

- でんさいを知らない取引先などにでんさいの概要等を案内するリーフレットやチラシ等を無償で配付中（※送料も弊社負担）
- 「セミナー動画」も掲載しており、いつでも視聴が可能です（「でんさいアカデミー」ページ）



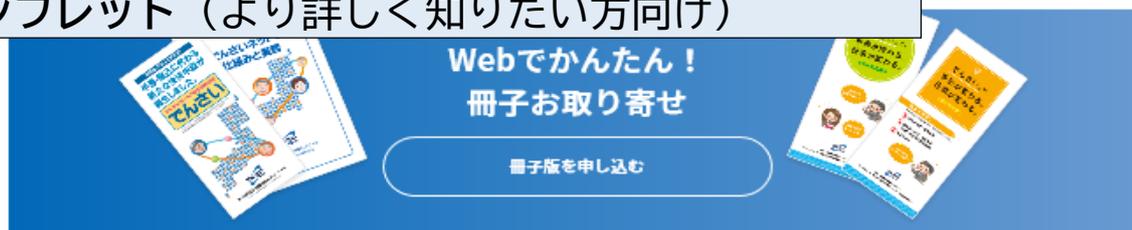
(セミナー動画イメージ)



無償配付中のツール

- ・リーフレット（はじめての方向け）
- ・導入案内チラシ（手形ご利用者向け）
- ・マンガ冊子（より簡単にでんさいを知りたい方向け）
- ・パンフレット（より詳しく知りたい方向け）

基本的な仕組み等を説明
スマホやタブレットでも視聴可能



3 でんさいネットの取組み③-4

コンテンツ④事例紹介ページ

- でんさいネットウェブサイトには卸売・小売業をはじめとするでんさい利用企業に導入経緯や効果などを掲載中
- 利用検討中の企業はぜひ参考にさせていただきつつ、すでに利用している企業はウェブサイトへの掲載のご検討をお願いいたします

(「事例紹介」ページ)

事例紹介

でんさいのメリットを実感した企業さまから、その効果を語っていただきました。

業種で見る

企業規模で見る

業種で探す

おすすめ

建設業

製造業

情報通信業

卸売・小売業

金融・保険業

不動産・物品賃貸業

サービス業

※利用企業の一覧表は[こちら](#)をご覧ください。

卸売・小売企業の
導入事例を多数掲載中

貴社情報やでんさい利用
情報等の掲載でPR効果も
(掲載料は無料です)

お取引先さまにも負担の軽い手続きで受け
取れることが利用の決め手に

でんさいでさらなるペーパーレス化を実
現！

「中小企業」ならではのでんさいメリッ
ト！



でんさい

検索