

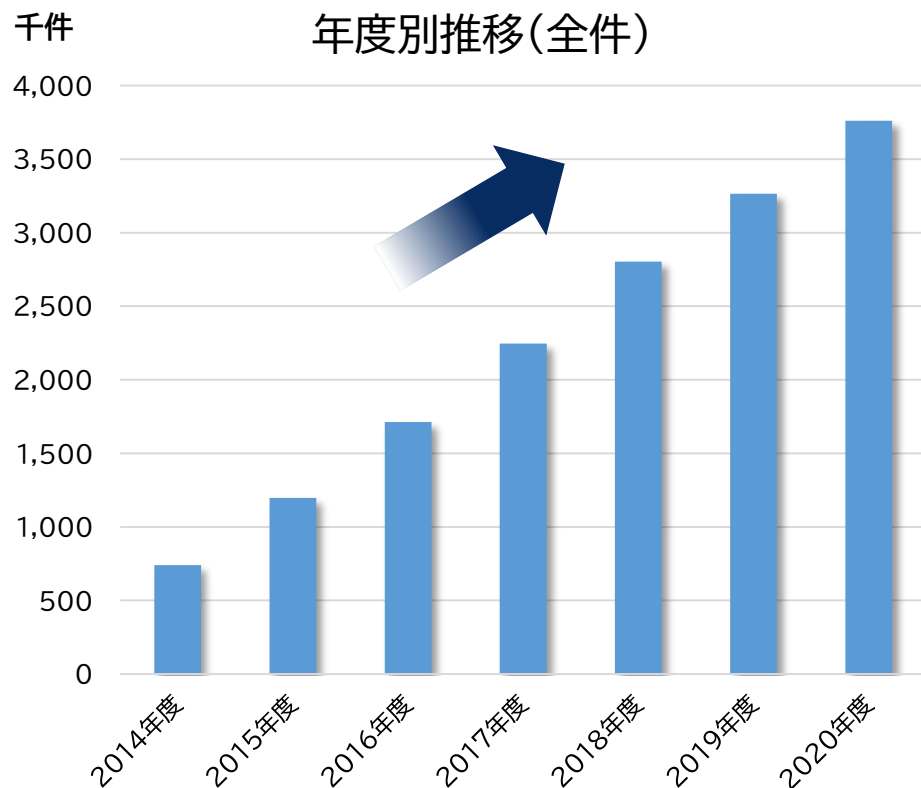
中小企業における でんさいの普及状況と 取組事例

「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。

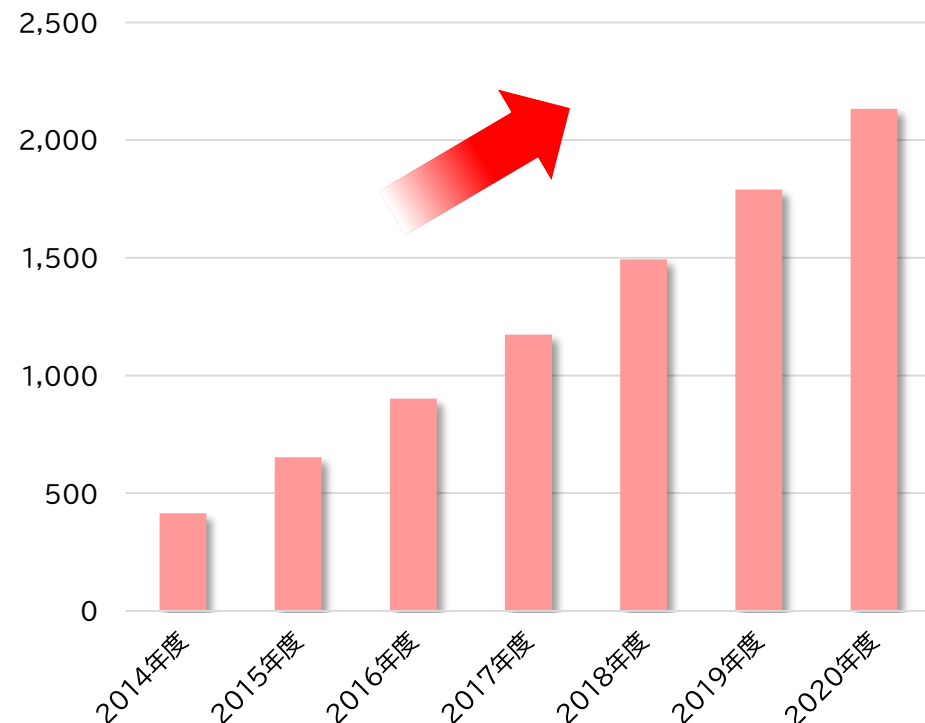
中小企業における普及状況

- でんさいの発生記録請求件数の増加に伴い、中小企業においてもでんさいの件数が増加しています。

でんさい発生記録請求件数の
年度別推移(全件)



でんさい発生記録請求件数の
年度別推移(うち中小企業1・2、個人事業主)



※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)

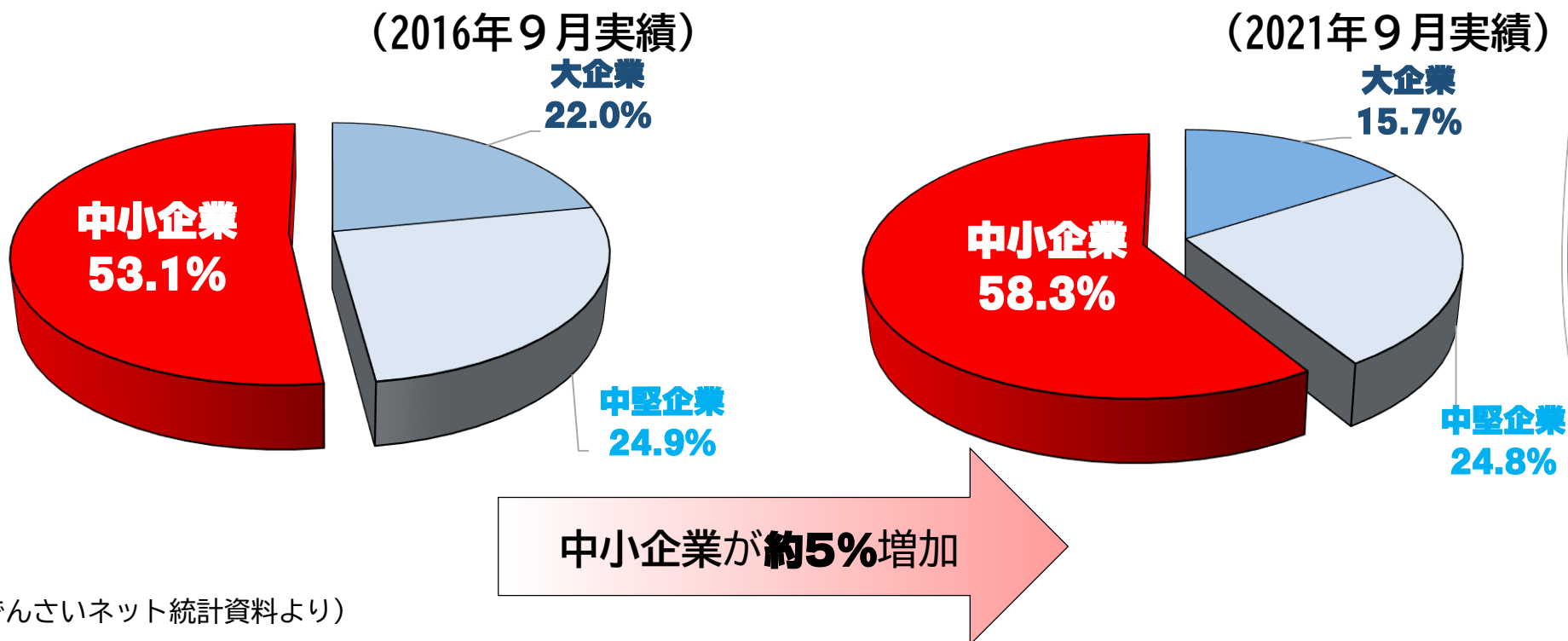
1

中小企業における普及状況

- でんさいの発生記録請求件数の規模別シェアを見ると、中小企業※の比率の伸びが顕著となっています。
- 2021年9月の中小企業のシェアは、5年前に比べて約5%増加。
- 近年、でんさいは中小企業で活発に利用されてきています。

※中小企業：前頁の中小企業1・2、個人事業主

<企業規模別発生記録請求件数比率の推移>



(でんさいネット統計資料より)

1 中小企業における普及状況

- 中小企業および小規模事業者においては、手形・小切手の利用割合が高く、電子記録債権の利用割合は低くなっています。
- でんさいのメリットを踏まえ、手形からでんさい等の電子記録債権への余地はあるものと考えられます。

中小企業

業種分類	資本金の額又は出資の総額	または	常時使用する従業員の数
製造業その他	3億円以下の会社		300人以下の会社及び個人
卸売業	1億円以下の会社		100人以下の会社及び個人
小売業	5千万円以下の会社		50人以下の会社及び個人
サービス業	5千万円以下の会社		100人以下の会社及び個人

小規模事業者

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業その他	従業員20人以下
商業・サービス業	従業員 5人以下

取引先との決済方法（企業規模別）

単位：%

	現金	手形・小切手	一括支払	電子記録債権	その他
大企業	29.7%	37.0%	13.0%	13.7%	6.5%
中小企業	34.7%	43.7%	8.5%	8.5%	4.7%
小規模事業者	40.3%	41.2%	7.5%	6.8%	4.2%

（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 中小企業における普及状況

中小企業

振出・受取ともに「やめたいがやめられない」と答える企業が約半数を占めました。

小規模事業者

振出・受取ともに「やめたいがやめられない」とともに「やめたくない」という意向が特に多くなっています。

手形の利用意向（企業規模別）

単位：%

		やめたい	やめたいが やめられない	やめたくない
振出	大企業	43.5%	44.9%	11.6%
	中小企業	26.8%	54.5%	18.7%
	小規模事業者	36.6%	39.0%	24.4%
受取	大企業	48.3%	47.2%	4.5%
	中小企業	43.8%	49.2%	6.9%
	小規模事業者	36.2%	51.7%	12.1%

（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

中小企業における普及状況

中小企業

手形・小切手を使用する理由として「相手先の希望」等、取引先を理由とするものが多くなっています。

小規模事業者

業界慣行に関するものが多くなっています。

でんさい・振込でなく手形・小切手を利用する理由（企業規模別）

単位：%

	大企業	中小企業	小規模事業者
相手先の希望	71.4%	33.5%	29.0%
相手先がでんさいを知らない、利用していない	9.5%	21.5%	16.1%
業界慣行、取引先との従来からの慣例	9.5%	34.2%	43.5%
手数料が安い	4.8%	7.0%	4.8%
支払サイトを確保できる	4.8%	3.8%	6.5%

（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 中小企業における普及状況

中小企業

手形・小切手がなくなっても、中小企業において「特に困らない」という意見が大半を占めました。

小規模事業者

「PC・でんさい等の操作が不安」との声が多くみられました。

手形・小切手がなくなると困る点（企業規模別）

単位：%

	大企業	中小企業	小規模事業者
特に困らない	81.0%	64.3%	37.3%
PC・でんさい等の操作が不安	0.0%	8.4%	32.8%
事務負担が増えそう、管理方法の変更が手間	0.0%	7.7%	14.9%
導入時の負担（システム改修、取引先との調整等）	4.8%	9.1%	3.0%
資金繰り	9.5%	6.3%	4.5%
セキュリティ対策が不安	4.8%	4.2%	7.5%

（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

中小企業における普及状況

中小企業

手形・小切手からでんさい・振込へのシフトを検討したことが「なし」と答えた企業が過半数を占める結果となりました。

小規模事業者

「検討実績なし」と答える割合が特に高いことから、まずは検討からお願いします。

でんさい・振込へのシフトの検討実績有無（企業規模別）

単位：%

	大企業	中小企業	小規模事業者
検討実績あり	79.2%	38.3%	18.3%
検討実績なし	16.7%	54.1%	74.4%
未回答	4.2%	7.7%	7.3%

（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 中小企業における普及状況

- 手形・小切手からでんさい・振込へシフトできなかった理由として、すべての企業規模を通じ「取引先（業界）のでんさい導入率が低い」「相手先の希望」が大多数を占めました。
- 自社でのでんさい・振込の導入が、相手先の導入を後押しするケースもあることから、積極的な導入とともに、でんさいを導入したことの周知をお願いします。

でんさい・振込へのシフトができなかった理由（企業規模別）

単位：％

	大企業	中小企業	小規模事業者
取引先（業界）のでんさいの導入率が低い	40.0%	49.0%	40.0%
相手先の希望	40.0%	24.5%	20.0%
会計システムの更改が必要なため	13.3%	8.2%	10.0%
事務コスト削減効果が限定的だから	0.0%	12.2%	10.0%
導入が手間だから	6.7%	6.1%	20.0%

（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）

2 中小企業における取組事例

- 多くの中小企業にでんさいの導入効果を実感いただいています。
- 各業種において共通しているのは、「コスト削減」と「業務負担の軽減」を導入効果として実感している企業が多くなっています。

導入企業名	導入効果
株式会社川口建設 様 (福岡県 建設業)	<ul style="list-style-type: none">➤ これまでと総支払件数が変わらないにも関わらず月間約2人日分の業務削減を実現し、コスト削減効果も得られた。➤ 金融機関提供サービスを利用し取引先に案内した結果、手形の大半がでんさいに切り替わった。
株式会社フジ機工 様 (埼玉県 製造業)	<ul style="list-style-type: none">➤ でんさいに切り替えることで、手形作成にかかっていた工数は年間29日、経費は年間約90万円を削減できた。➤ 実務においては、でんさいはデータ転送が可能なため、取扱件数が増えても手間は増えないので、切り替えた分だけ業務が楽になった。
株式会社グッデイ 様 (福岡県 小売業)	<ul style="list-style-type: none">➤ 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。➤ 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。

中小企業におけるよくある悩みと解決方法①

- 中小企業のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法をまとめました。

手形からでんさいへ切り替えたとき、どれだけコストメリットが出るかわからない。

でんさいネットウェブサイトには、コストメリットの試算をできるページを2種類（かんたん版、しっかり版）ご用意しております。ぜひご活用ください。
（詳しくはP16「コスト診断」を参照）

手形との二重管理が不便に感じそう。

手形と比べでんさいは事務負担が大幅に軽減されるので、一部切り替えで手形とでんさいが併存した場合でもあっても、トータルの事務負担は軽減されます。

PCなどの機械操作に不安があって、なかなか導入に踏み切れない。

でんさいネットウェブサイトには、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しております。ぜひご活用ください。
（詳しくはP15「参加金融機関一覧/体験版」を参照）

中小企業におけるよくある悩みと解決方法②

- 中小企業のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法をまとめました。

でんさいを利用している取引先があまり多くない気がする。

自社がまず導入することで取引先にもでんさいの利用が波及していきます。その際にまずは、取引先に「案内状」を出して、でんさいでの決済が可能となったことをアピールしてください。また、取引先がでんさいを導入しているか確認可能な「お取引先でんさい利用状況検索サービス」をご活用ください。

(詳しくはP18「お取引先でんさい利用状況検索サービス」を参照)

取引先のでんさいの導入を勧めたいが、説明に自信がない。

取引先を集めた説明会にでんさいネット職員が登壇し、でんさいの概要等を説明する「Web説明会」を実施しております。ぜひお問い合わせください。

(詳しくはP13「Web説明会」を参照)

3 でんさいネットの取組み①

- 「Web説明会」：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でんさいネット職員が登壇。
- 現在、各種Web会議ツールを使用した説明会を実施中。

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②

- でんさいネットウェブサイトでは、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対しても、でんさいネットウェブサイトを使ったご案内が可能。

ウェブサイトの活用方法例

- ① 「参加金融機関一覧/体験版」 ページ
- ② 「コスト診断」 ページ
- ③ 「でんさいアカデミー」 ページ
- ④ 「お取引先でんさい利用状況検索サービス」 ページ
- ⑤ 「事例紹介」 ページ
- ⑥ 「ご検討からご利用開始まで」 ページ

2020年12月にサイトをリニューアル後、アクセス数が倍増

(ウェブサイトイメージ)

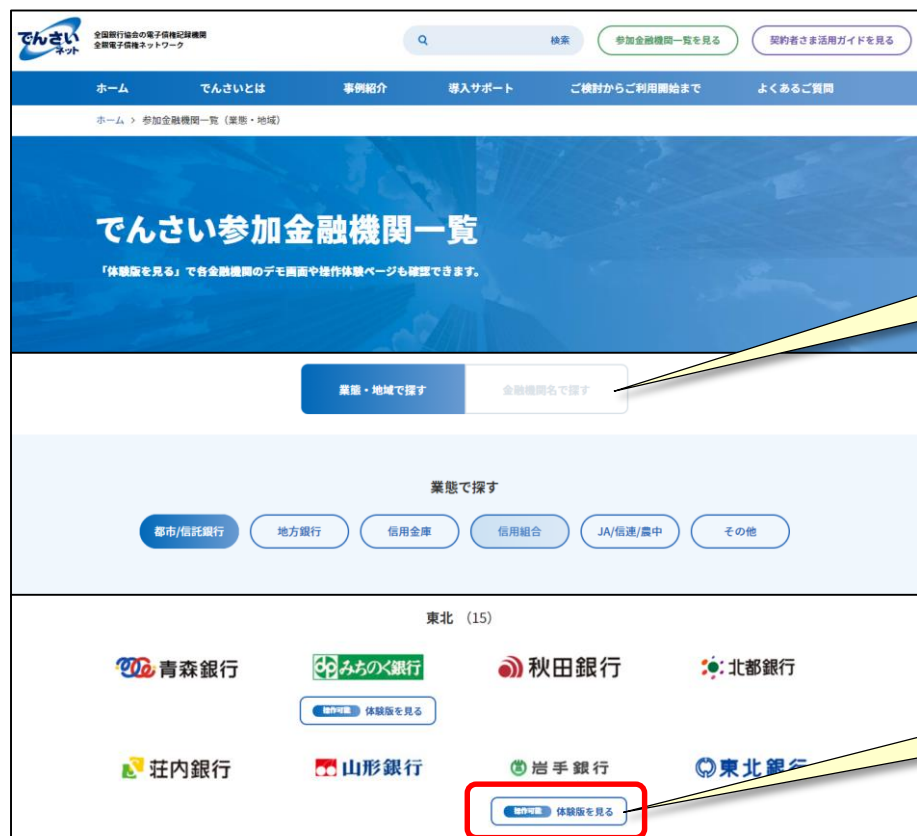


3 でんさいネットの取組み②-1

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下さい。

(「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※

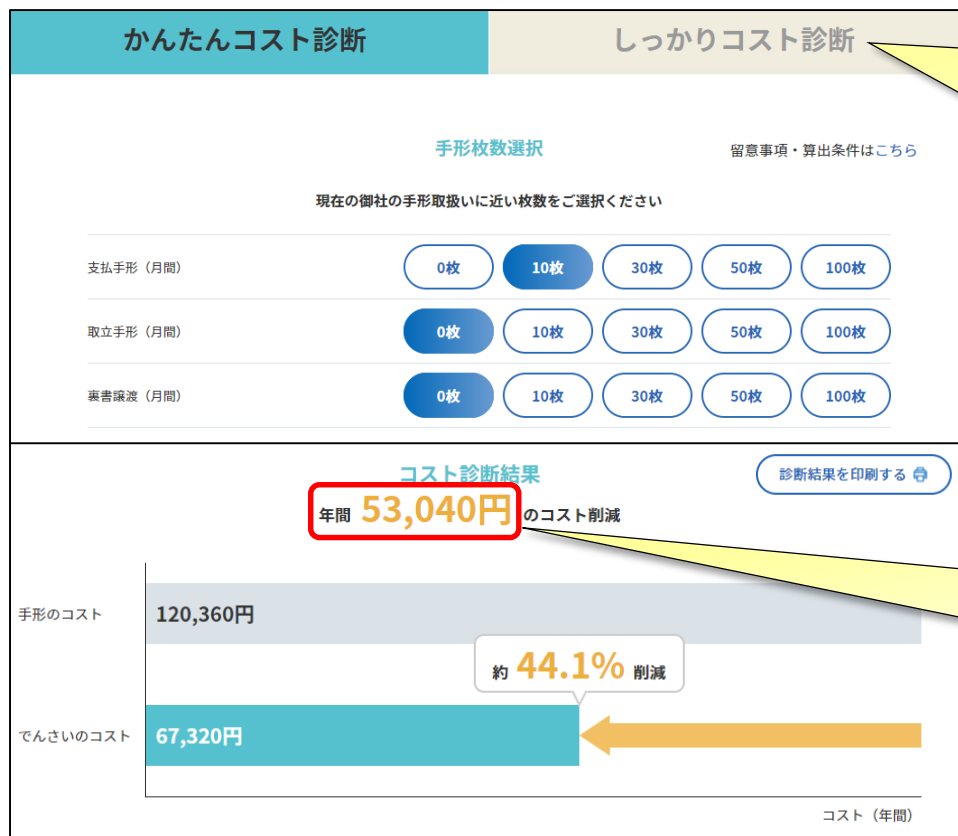
※金融機関によっては操作
体験版を提供していない
場合もあります

3 でんさいネットの取組み②-2

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」との声をいただいています。

（「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②-3

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に向けた、でんさいを案内するためのリーフレットやチラシ等を無償で配付中（※送料もでんさいネットが負担）。
- 「セミナー動画」を掲載しており、動画でいつでも視聴が可能。

（「でんさいアカデミー」ページ）

よくわかる!
でんさいアカデミー

電子記録債権の制度をくわしく
知りたい方はこちら

動画で知る
でんさいのメリット・仕組み

マンガで知る
でんさい導入の流れ

パンフレットで
取引先にご案内

Webでかんたん!
冊子お取り寄せ

冊子版を申し込む

（「セミナー動画」イメージ）

プログラム	
1	でんさいとは (4分6秒)
2	メリット (15分11秒)
3	普及状況 (4分57秒)
4	利用準備 (14分59秒)
5	取引方法、支払不能処分制度 (9分13秒)
6	事例紹介 (9分11秒)
7	利活用、参考情報 (4分7秒)

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

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）

3 でんさいネットの取組み②-4

コンテンツ④お取引先でんさい利用状況検索サービス

- 企業のでんさいの契約有無を確認できるコンテンツ。
- でんさいの新規導入や取引拡大に当たり、あらかじめ取引先のでんさい利用状況を確認できるため、でんさいへの移行に係る社内検討が進めやすくなります。

(「お取引先でんさい利用状況検索サービス」ページ)

お取引先でんさい利用状況検索サービス

1 2 3

「お取引先でんさい利用状況検索サービス」ではお取引先がでんさいをご利用しているかどうかを検索できます。

法人名称

法人名 (部分一致) 法人名カナ (前方一致)

全角100文字以内

登記住所

市区町村 郵便番号

都道府県 選択してください 市区町村 先に都道府県を選択してください

検索する

【利用手順】

- ① 利用規約に同意する。
- ② 法人名称を入力し登記住所（都道府県、市区町村）を選択する。
- ③ でんさいの契約があれば、法人名、法人名カナ、郵便番号、登記住所が表示される※。

※個人事業者および検索対象からの除外をでんさいネットに申し出ている法人は検索の対象外となる

3 でんさいネットの取組み②-5

コンテンツ⑤事例紹介ページ

- でんさいネットウェブサイトには、中小企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。
- でんさい導入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

企業規模で探す
※企業規模は資本金区分に準じる

おすすめ 大企業 中堅企業 中小企業 未分類

「でんさい」は地震や水害など災害に強い決済手段！
年間500万円以上のコスト削減に成功！
業務の簡素化が図れ、経理担当者も満足しています。

製造業 支払 受取 大企業
製造業 支払 受取 大企業
製造業 支払 受取 中堅企業

中小企業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)

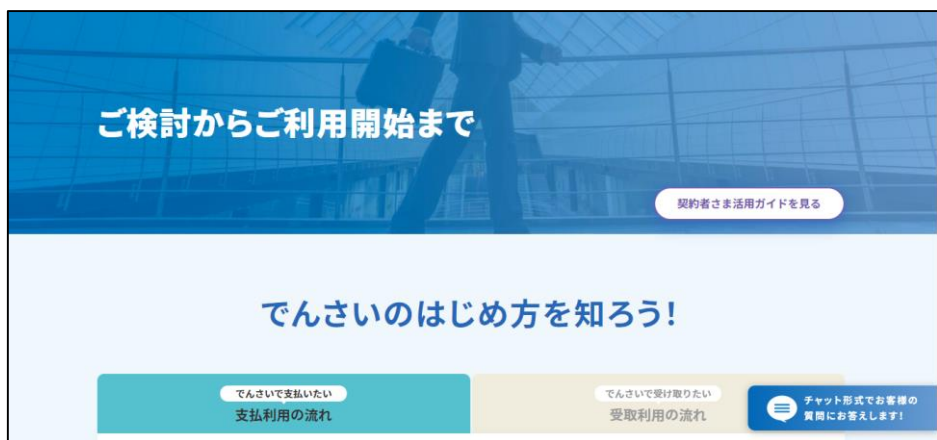
3 でんさいネットの取組み②-6

コンテンツ⑥ご検討からご利用開始まで

- でんさいの導入までの流れが確認できます。
- でんさいの利用に関するチェックリストや留意事項等も掲載しています。

(「ご検討からご利用開始まで」ページ)

(チェックリストイメージ)



ウェブサイトの「ご検討からご利用開始まで」はこちら

【支払利用に関するチェックリスト】

でんさいの支払を始めるとなると必要となる作業の一例です。各項目の作業が終わったら、チェックをしてください。

STEP 1 利用の検討	項目	作業内容	チェック欄
① コストメリットの試算		でんさいで切符請求した場合のコストメリットを試算しましょう。	<input type="checkbox"/>
		でんさい受払開始までのスケジュールを立案しましょう。	<input type="checkbox"/>
② 社内事務・会計システムの確認		手形支払と比較した場合の支払条件を確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
		社内事務を確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
		会計システムを確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
③ 社内決定		利用について社内決定しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 2 取引先への案内	項目	作業内容	チェック欄
④ 取引先への案内		取引先にてんさい切符の案内状を発送しましょう。	<input type="checkbox"/>
⑤ 回答の取りまとめ		取引先からの回答を返信しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 3 利用準備	項目	作業内容	チェック欄
⑥ でんさいの利用契約		取引金融機関とでんさいの利用契約をしましょう。	<input type="checkbox"/>
⑦ 初期設定		でんさいの取引相手情報等を設定しましょう。	<input type="checkbox"/>
		STEP2 で取りまとめた取引先の情報を登録しましょう。	<input type="checkbox"/>
⑧ 社内事務・会計システムの確認		社内事務および会計システムを整備しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 4 支払開始	項目	作業内容	チェック欄
⑨ 支払テスト		試したグループ企業や親先に支払をしてみましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

本格的に支払開始

【受取利用に関するチェックリスト】

でんさいの受取を始めるとなると必要となる作業の一例です。各項目の作業が終わったら、チェックをしてください。

STEP 1 案内文書が届く	項目	作業内容	チェック欄
① 内容の確認		取引先からの案内文書の内容を確認しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 2 利用の検討	項目	作業内容	チェック欄
② コストメリットの試算		でんさいで切符請求した場合のコストメリットを試算しましょう。	<input type="checkbox"/>
		社内事務を確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
③ 社内事務・会計システムの確認		社内事務を確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
		会計システムを確認しましょう。	<input type="checkbox"/>
④ 社内決定		利用について社内決定しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 3 でんさい契約・回答	項目	作業内容	チェック欄
⑤ でんさいの利用契約		取引金融機関とでんさいの利用契約をしましょう。	<input type="checkbox"/>
⑥ 回答書の返信		取引先から届いた案内文書に回答しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

STEP 4 利用準備・受取開始	項目	作業内容	チェック欄
⑦ 初期設定		でんさいの取引相手情報等を設定しましょう。	<input type="checkbox"/>
		社内事務および会計システムを整備しましょう。	<input type="checkbox"/>

↓

受取開始

【受取開始後】	項目	作業内容	チェック欄
⑧ 取引先への案内		でんさい受取を開始した旨を他の取引先に案内しましょう。	<input type="checkbox"/>