

取引先との調整事例 紹介

株式会社全銀電子債権ネットワーク
(でんさいネット)

2022年5月

取引先との調整事例(支払企業→受取企業)

- 取引先にでんさいを勧める際のポイントを、実際の事例をもとにご紹介します。

A株式会社 業種(卸売業) 1924年設立

- ① まず、でんさいへの切替にあたって取引先(手形受取企業)に案内状を送付し、取引先の意向を確認しました(ひな形はでんさいネットウェブサイト掲載中)。

【案内用紙】

2019年5月10日

お取引先様 各位

株式会社大銀電気

お支払方法の変更に関するご案内

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利用しておりましたが、2019年8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。

つきましては、貴社において「でんさい」でのお支払を希望される場合は、下記『「でんさい」による支払について』をご記入いただき、返信用封筒またはFAX (03-1234-5678) で、ご送付いただきますようお願い申し上げます。

敬 具

※「でんさい」でのお支払条件は、次のとおりとなります。

- ・毎月〇〇日締め、翌月〇〇日に、支払サイト〇〇日の「でんさい」で支払
- ・領収書発行不要

※「でんさい」のサービス内容は、でんさいネットのウェブサイト (<https://www.densai.net/>) をご覧ください。

※「でんさい」のご利用にはお取引金融機関所定の手数料が必要となります。

※お問い合わせ先：総務部 高橋、佐藤 Tel 03-1234-5678

【回答用紙】

「でんさい」による支払について

貴社名	株式会社全銀製作所		
住 所	東京都千代田区千代田12345		
ご担当課名	経理部	ご担当者様名	山本 みさき
電話番号	03-1234-5678	FAX 番号	03-1234-5678

貴社からの支払を「でんさい」で受取るよう申請しますので、利用者番号および決済口座情報を通知します。

利用者番号	0	1	2	3	4	A	B	C	D	
決済口座	金融機関名	全国銀行		金融機関コード		9	9	9	9	
	支店名	東京支店		支店コード		0	0	1		
	口座種別	<input checked="" type="checkbox"/> 普通 <input type="checkbox"/> 当座	口座番号		1	2	3	4	5	6

以上

※でんさい以外に、お互いにとって良い決済方法があればお取引先様からご提案いただくために、上記に加え「その他」の欄を設けました

1 取引先との調整事例

② 取引先からいただいた質問事項等に対応しました。

パソコンの操作は苦手で、、、

回答例

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。ぜひ操作して慣れてみてください。

紙でやってきた手続きを電子化するのに抵抗感がある

回答例

「全面的電子化チラシ」を使用し、2026年度末までに紙の手形等の全面的な電子化が必要であることを伝えましょう。「いつまでに」「何をしなければならないか」を伝えるのが重要です。

手形の裏書先がでんさいに対応していないんだよね、、、

回答例

裏書先に対しても本セミナーをご案内いただいたり、でんさいネットウェブサイトに掲載されている「セミナー動画」をまずはご視聴いただくようお勧めしてください。

手形との二重管理は不便じゃないかしら、、、

回答例

手形と比べでんさいは事務負荷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、トータルの事務負荷は軽減されます。

- ✓ 取引先(手形受取企業)が感じている疑問点や苦手意識を取り除いてあげることがスムーズなでんさいへの切替をお勧めするポイントになります。
- ✓ 切替を断られた取引先に対しては、断られた理由をしっかりと記録しておき、その理由を解消できるよう粘り強く交渉しましょう。

1 取引先との調整事例

③ 取引先との調整結果

- でんさい導入前は年間2,900枚程度の手形発行をしていましたが、直近では年間300枚まで減少。手形全廃を目標に掲げ、交渉を継続しています。

【A株式会社からのメッセージ】

- でんさいへの切替を、取引先にご理解をいただくのは大変な作業です。
- しかしながら切替が済んでしまえば、印紙税削減や事務コスト削減など様々なメリットを享受できます！
- 手形からの切替で**お互いにメリットがあること**を強調しましょう。
- でんさいネットウェブサイトにある取引先への案内状サンプルなどを活用して、取引先に説明していくことを強くお勧めします！

案内状を送るときのポイント

- 取引先に他の郵送物を送るときの「ついで」に同封
- ただ送るだけでなく、「ひとこと電話等でアプローチ」を添える
- 「期限を区切って」案内、送りっぱなしにしない
- 「継続的に」アプローチ（初回、取引先から返信があるのは半分程度のケースも）

取引先との調整事例(支払+受取)

- 取引先にでんさいを勧める際のポイントを、実際の事例をもとにご紹介します。

B株式会社 業種(製造業) 1960年設立

① 取引先にでんさいの提案をする前に

- これまで、A株式会社の事例のように、取引先に案内状を送付しでんさいの提案を行うやり方が一般的でした。
- しかしながら、B株式会社では、2021年より運用を開始したでんさいネットが提供している「**お取引先でんさい利用状況検索サービス**」を活用し、あらかじめ取引先のでんさい利用状況を確認したうえで、社内検討を行いました。



【利用手順】 (無料)

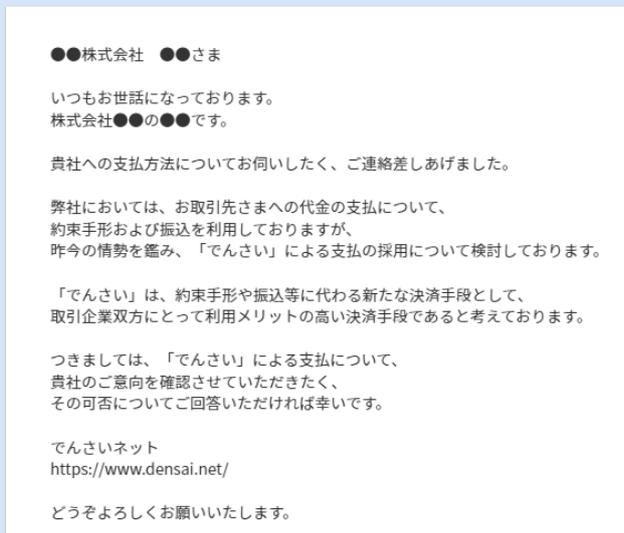
- ① 利用規約に同意する。
- ② 法人名称を入力し登記住所(都道府県、市区町村)を選択する。
- ③ でんさいの契約があれば、法人名、法人名カナ、郵便番号、登記住所が表示される※。

※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

② 工夫した点

- 取引先が「でんさい支払」に応じてくれるか不安があったため、大口取引先、ファクタリング支払先から優先して切替を案内。でんさいネットウェブサイトの「**かんたんメールオファー※1**」にてメール文を作成し送信。
- 取引先に説明する際、でんさいネットが提供している**マンガ(マンガでわかるでんさいのススメ※2)**を同封し、説明を省力化。その後、取引先の経理担当者に直接電話し、切替を依頼。

※1 「かんたんメールオファー」イメージ ※2「マンガ」イメージ(でんさいネットウェブサイトより**無償提供**)



③ 取引先との調整について

【B株式会社からのメッセージ】

【受取利用を検討されている方へ】

- でんさいの画面での確認が不安ならば、紙で印刷することも可能です。
⇒まず始めてみれば、作業が楽になることが実感できます。
- 受取企業から伺うでんさいのデメリットと対応策は以下のとおりです。

デメリット	対応策
管理対象が1つ増えた	管理業務をルーティン化
受信メールが増えた	メールではなく、でんさいの画面上で債権を確認

⇒たとえ受取方法が1つ増えても、手形1枚を受け取るより、でんさい1件を受け取る方がラクです。

⇒まず取引金融機関にご相談を。

③ 取引先との調整について

【B株式会社からのメッセージ】

【支払利用を検討されている方へ】

- でんさいの利用者は思っている以上にいらっしゃいます。

⇒「お取引先でんさい利用状況検索サービス」は本当に便利なサービスです。
あらかじめでんさいの契約有無がわかっているならば、取引先との交渉は各段にしやすいです。ぜひとも活用してください！

- わからないときは、取引金融機関のサポートを受けましょう。

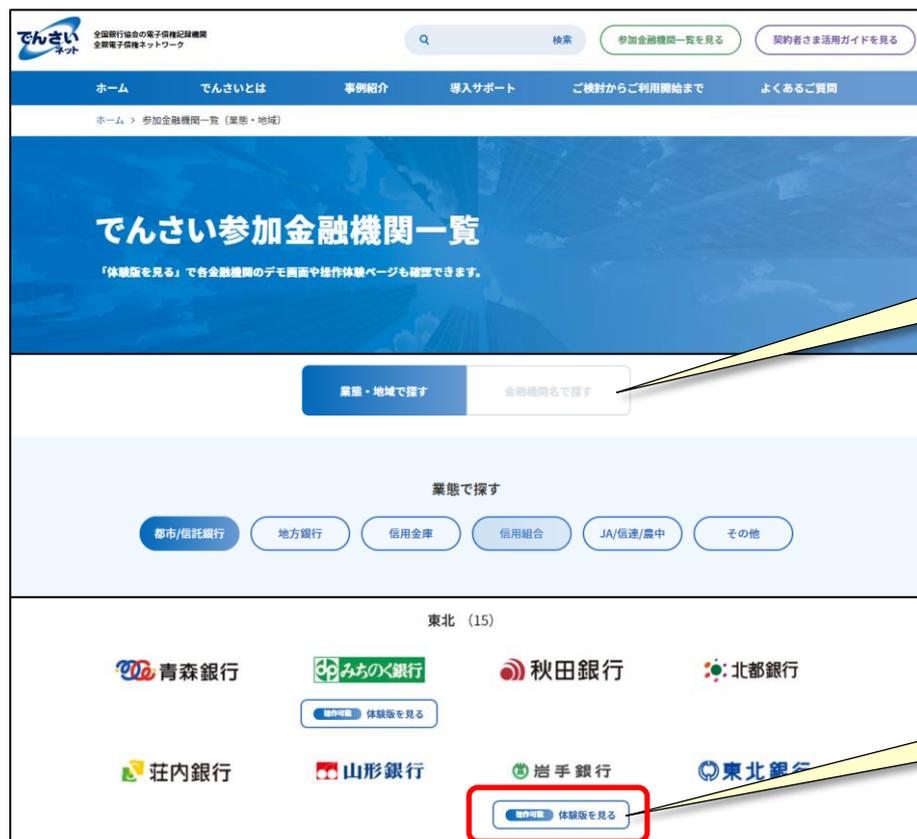
⇒でんさいの導入当初はパソコン操作に不安がありましたが、コールセンター等からのサポートにより安心して操作できるようになりました。

3 でんさいネットワークウェブサイトの機能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※

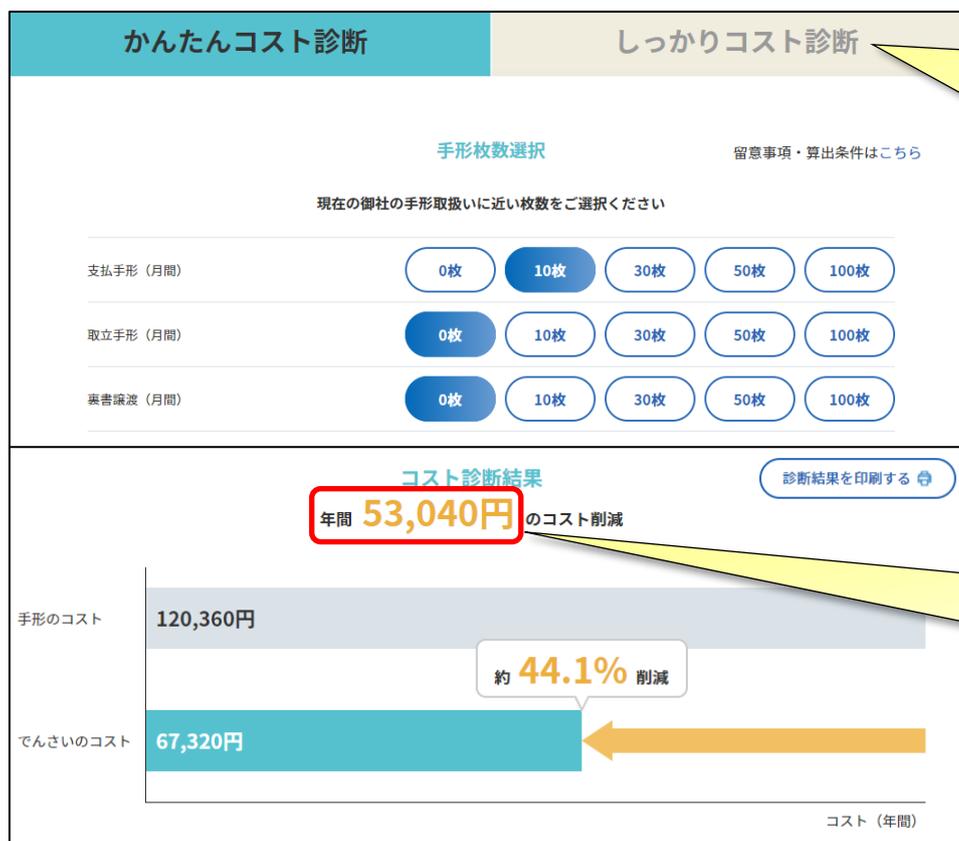
※金融機関によっては操作
体験版を提供していない
場合もあります

3 でんさいネットワークサイトの機能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 でんさいネットワーク 웹사이트의機能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）



（「セミナー動画」イメージ）



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 でんさいネットワークサイトの機能④

コンテンツ④事例紹介ページ

- でんさいネットワークサイトには、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 製造業 支払 受取 製造業 支払

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 でんさいネットウェブサイトの機能⑤

コンテンツ⑤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、チェックをしていきましょう。

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をしましょう。	<input type="checkbox"/>

STEP 2 取引先への案内

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

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	でんさいの取引先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登録を完了しましょう。	<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

⑨ 支払テスト	試したグループ企業や取引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、チェックをしていきましょう。

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

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"/>
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をしましょう。	<input type="checkbox"/>

STEP 3 でんさい契約・回答

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

⑦ 初期設定	でんさいの取引先情報等を設定しましょう。	<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"/>

受取開始

【受取開始後】

⑨ 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"/>
-----------	-----------------------------	--------------------------

4 でんさいネットシステムの便利な機能①

- でんさいネット以外にも、メガバンクの子会社等が電子債権記録機関として電子記録債権を利用したサービスを提供しています。
- 「特定記録機関変更記録」によって、でんさいネットと提携した他の電子債権記録機関（提携記録機関）の電子記録債権を、でんさいネットに移動することができます。
- ただし、でんさいネットの「でんさい」は、他の電子債権記録機関に移動することはできません。
- 詳細なお手続きや手数料等につきましては、取引金融機関へお問い合わせください。

【でんさい】



【提携記録機関】

メガバンク（三菱UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行）の子会社が運営する以下の電子債権記録機関

- ・ 日本電子債権機構株式会社
- ・ SMBC電子債権記録株式会社
- ・ みずほ電子債権記録株式会社

電子記録債権



でんさい



4 でんさいネットシステムの便利な機能②

- 手形・小切手機能の全面的な電子化に向け、約束手形等と同等以上の商品性を確保する観点から、2つの機能改善を行う予定です（2022年度のサービスインを予定）。

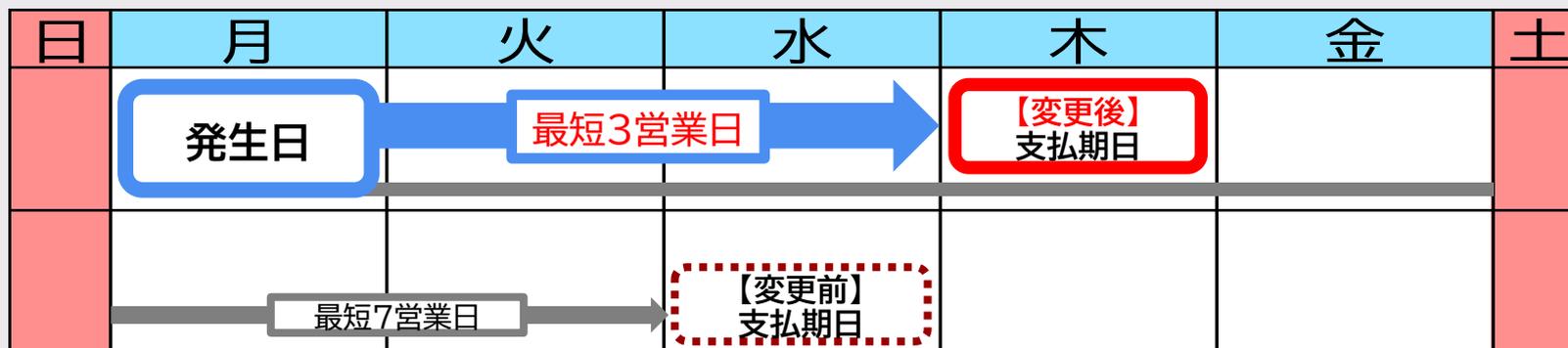
2つの機能改善

1. 債権金額の下限引き下げ

- でんさいの債権金額下限を1万円から**1円**に引き下げます。

2. 発生日（譲渡日）から支払期日の短縮

- でんさいの発生日（譲渡日）から支払期日までの期間を最短7銀行営業日から**最短3銀行営業日**に短縮します。（変更前期間：➡ 変更後期間：➡）



※債権者請求方式による発生日記録請求について、これまでどおり発生日から支払期日までの期間は最短7営業日となります。

Point

上記改善によって、**少額・短期**でのでんさいの利用が可能に！

5

参考情報：請求者Ref. No

- でんさいの発生・譲渡時には、請求者Ref.Noとして、任意の英数字（40桁）を入力することが可能です。
- 請求書番号などを入力することで、何の支払であるかの確認が容易になります。

〈債務者（支払企業）から債権者（受取企業）へ送るでんさい情報のイメージ〉



X社
(債務者)

債権金額	10,000,000円
支払期日	20xx年9月30日
債務者情報	X社
債権者情報	Y社
Ref. No	40桁の英数字（任意） →請求書番号などを入力



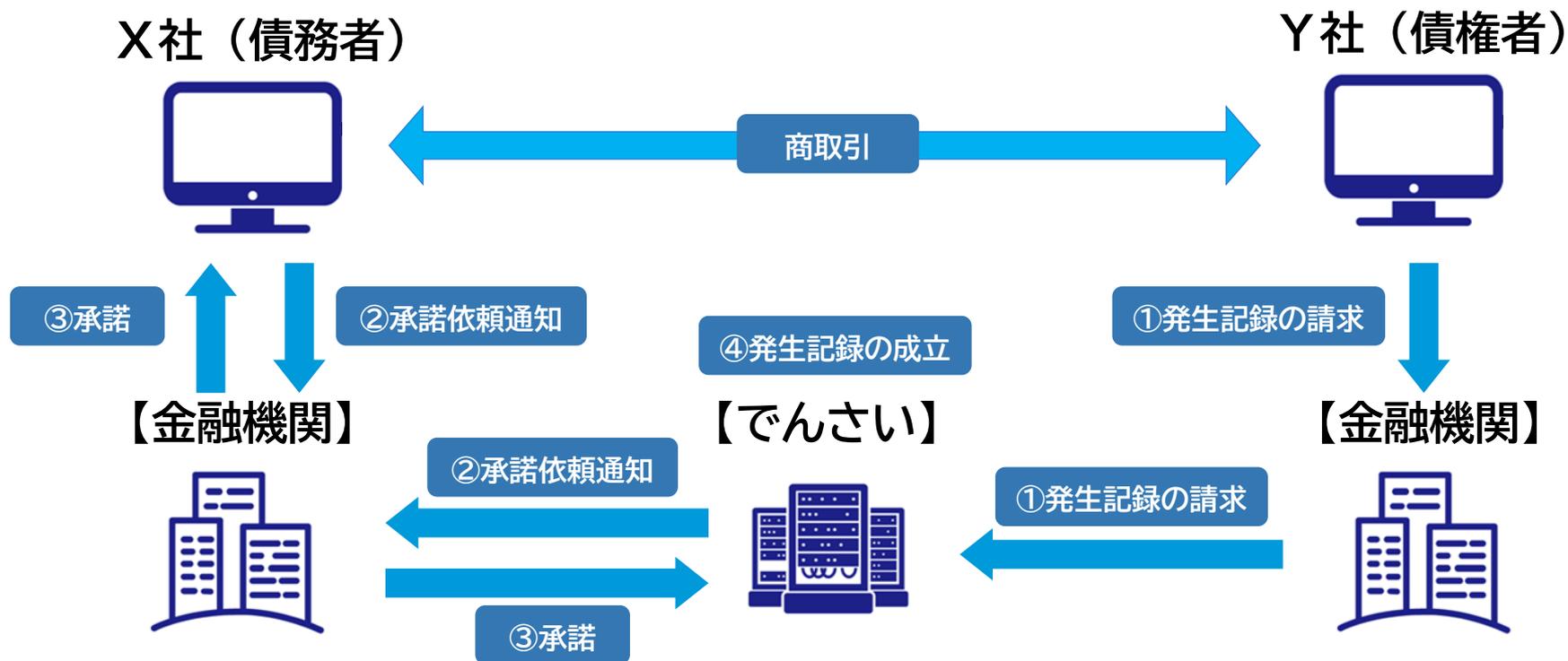
Y社
(債権者)

- ・ Y社（債権者）は、請求書番号が付随していることで、消込が効率化できます。また、複数の商取引（請求書）を1つのでんさいで発生させた場合でも消込に迷いません。
- ・ X社（債務者）も、どの商取引の支払かあとから簡単に確認できます。

5 参考情報：債権者請求方式

- 債権者請求方式とは、でんさいの発生記録請求を、債権者が請求し、債務者が承諾する方式です。

〈債権者請求方式の取引イメージ〉



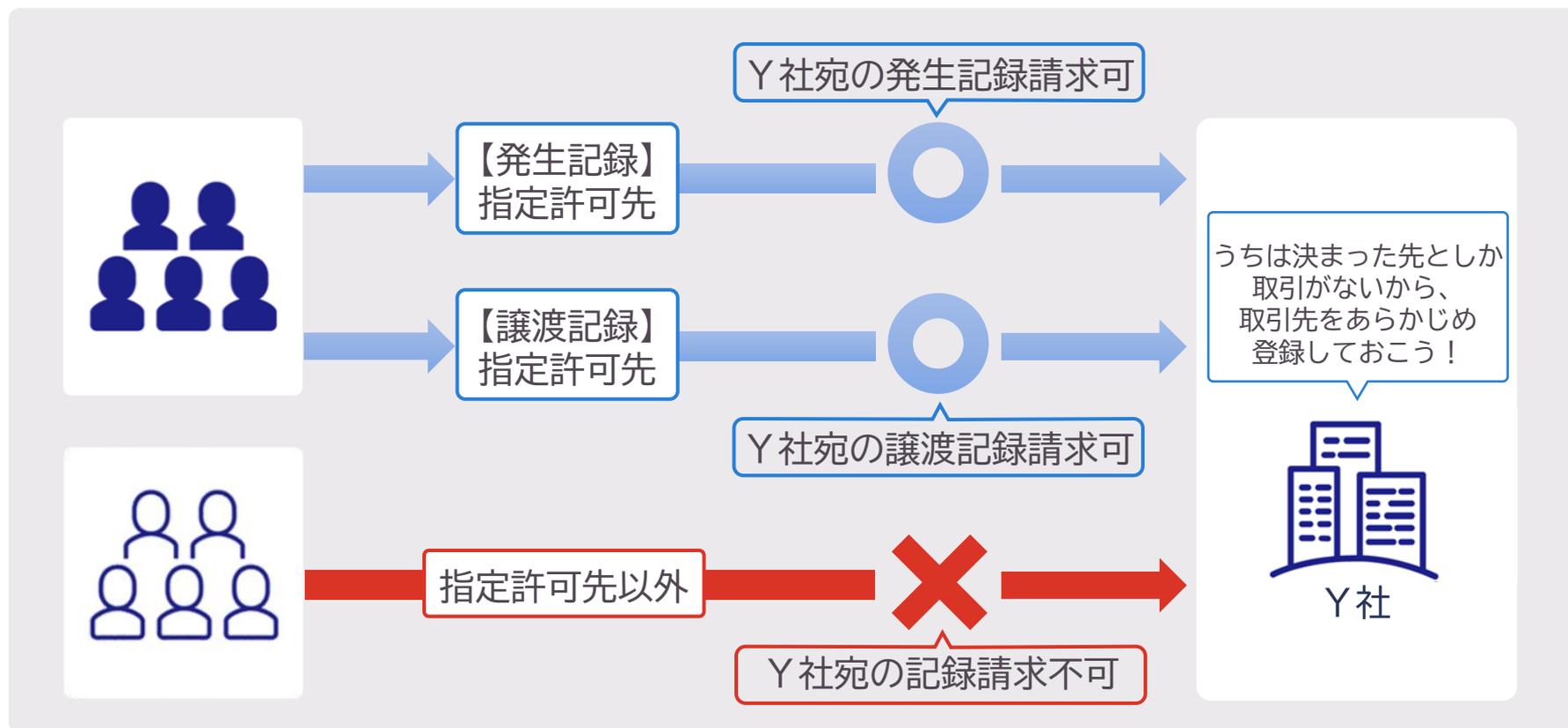
否認または未承諾で5銀行営業日経過⇒発生記録不成立

- ・ 支払企業（X社、債務者）は、でんさいの発生忘れの防止ができます。
- ・ 受取企業（Y社、債権者）は、自らでんさいの発生を管理できるため、消込負担がなくなります。

5

参考情報：指定許可機能

- 記録請求を受ける相手方を限定するため、「指定許可機能」があります。この機能により、取引先以外からの誤請求を防止することができます。



※金融機関により取扱可否が異なります。利用にあたっては、事前に「指定許可先」を登録しておく必要があります。

■ 弊社コールセンターに寄せられたご質問と回答です。

取引先から「でんさい」と
「でんさいファクタリングサー
ビス」を選ぶよう案内状がきた。
両者の違いは何ですか？

「でんさい」の仕組みは本セミナーでご説明したとおりですが、「でんさいファクタリングサービス」については弊社商品ではないことから、案内状に記載されている先へお問い合わせをお願いいたします。

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P10「コスト診断」を参照）

取引先に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で、でんさいネット職員がでんさいの概要等をわかりやすく説明する「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。

でんさい利用企業からの事例紹介



目次

1. 企業概要
2. 事業所紹介
3. でんさい導入のきっかけ
4. でんさい導入スケジュール
5. でんさい導入前
6. でんさい導入後
7. でんさい導入効果
8. 課題と対応
9. 最後に

1. 企業概要

- ・商号 株式会社トキハ
- ・設立 昭和10年10月
- ・資本金 11億円
- ・売上高 480億円〈令和2年度実績〉※テナントを含む総売上高
- ・従業員数 860名(うち正社員 610名) 〈令和4年1月現在〉
- ・事業内容 百貨店業
- ・関係会社 トキハインダストリー、トキハエンタープライズ、
トキハ会館、トキハキャリアクリエーション、
トキハ補整サービス、トキハ物流サービス、
大分一村一品株式会社



TOKIPO

2. 事業所紹介



本店



別府店



わさだタウン



3. でんさい導入のきっかけ

取引金額の大きい手形支払に関して、
印紙代や郵送代のコスト負担と事務作業負担を
軽減できる方法を検討していた。

印紙代と郵送代のコスト
は無視できない・・・

事務作業負担が
重い・・・



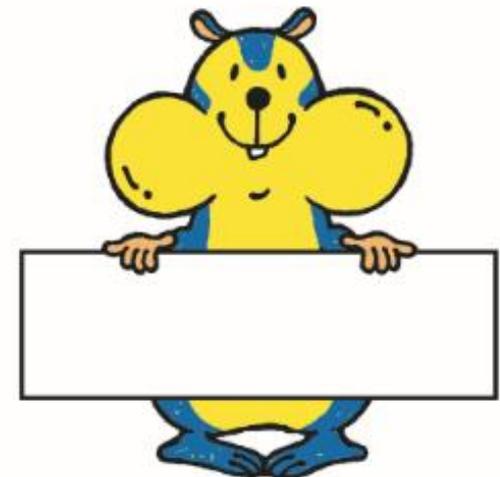
でんさいの存在を知り、
導入を検討



4. でんさい導入スケジュール

時期	対応・イベント
2013年1月	社内検討を開始
2013年3月	でんさい導入を決定 取引先に案内状を発送開始
2013年5月	取引先から案内状を回収
2013年9月	会計システム等を改修
2013年11月	でんさい 支払を本格開始

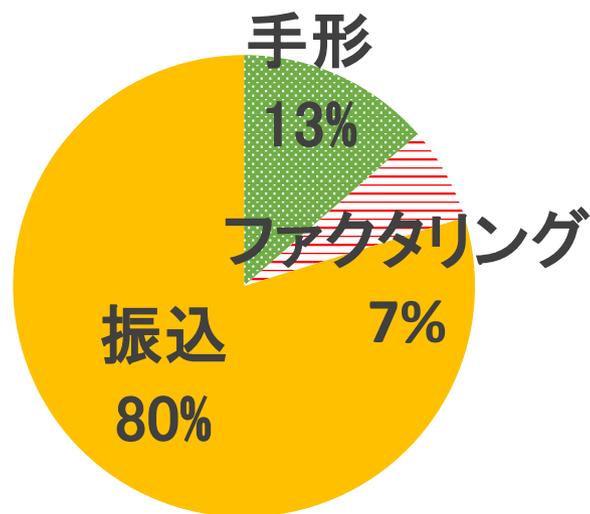
取引金融機関の協力もあり、スムーズに案内状の発送をすることができた



5. でんさい導入前

支払件数割合

(平成25年度月平均)



手形発行枚数 (月平均)

133 枚

事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	3.5人時間
ファクタリング	1人時間
合計	4.5人時間

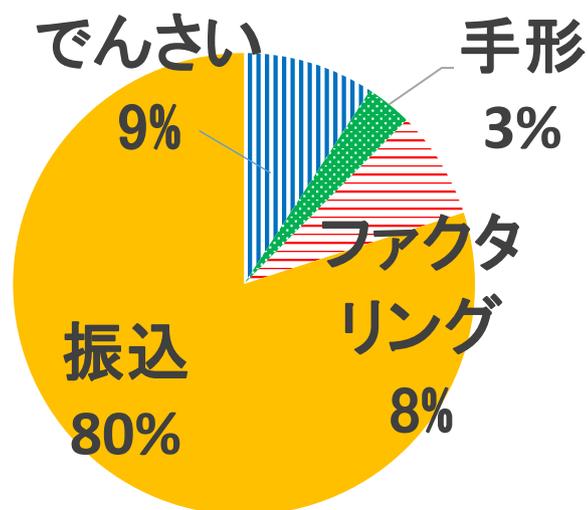
※人時間・・・作業に要した人数×時間

- ・支払件数の大半は振込(比較的取引金額が小さい食品関係が主)
- ・手形やファクタリングは、1件あたりの取引金額が大きい場合に利用

6. でんさい導入後

支払件数割合

(令和3年度月平均)



手形発行枚数 (月平均) 25 枚

でんさい発生件数 (月平均) 79 件

事務作業量

	作業量(人時間※)
手形	1人時間
ファクタリング	1人時間
でんさい	0.2人時間
合計	2.2人時間

月平均100枚以上の手形発行枚数の削減に成功した！

7. でんさい導入効果①

(1) 事務作業増減(月間)

月間作業量増減	
手形	△2.5人時間
ファクタリング	±0人時間
でんさい	+0.2人時間
合計	△2.3人時間

手形1枚よりも
でんさい1件の方がラク♪

- 手形の金額チェック・押印などの作業数が減った
- でんさい導入により手形枚数を着実に減らせたことが、同時期に検討していた支払明細の電子化の実施を後押しした
- 手形枚数が減ったことで手形作成のミスも減った

7. でんさい導入効果②

(2)コストメリット

	年間平均削減額
印紙代	△48万円
郵送代	△36万円
発生記録手数料	+19.9万円
合計	△64.1万円

手形は印紙代と郵送代がかかるが、**でんさいは印紙代と郵送代がかからない！**

■年間約64万円のコスト削減だけでなく、事務作業減少で**繁忙日に残業時間を削減**することができた

(3)その他

先方が手形の取立を忘れていたことがあったが、でんさい導入後は取立手続きが不要なため、**取立忘れ対応がなくなった**

7. でんさい導入効果③

(4) 設備支払手形をでんさいへ

平成31年度からは「設備支払手形」を「でんさい」へ全て移行

■ 年間約5万円の印紙代のコスト削減と事務負担も減少した

※設備支払手形は金額も高額でお互いのメリットが大きい為、
でんさいを導入している取引先も多くスムーズに移行が行えた

8. 課題と対応

課 題	対 応
(1) でんさい切替応諾先が少数となる懸念	<ul style="list-style-type: none">● 事前にアンケートを送付して、でんさい導入可能か返事もらった (⇒最初の案内で5割が応諾)● 案内状だけでなく、直接電話(2年に1度)で取引先に呼び掛けた
(2) 会計システムへの対応	<ul style="list-style-type: none">● でんさいの債務管理が必要となるため、システムと事前に相談を行った (⇒現行のファクタリングにプラスするイメージで、特段負担感はなかった)

9. 最後に

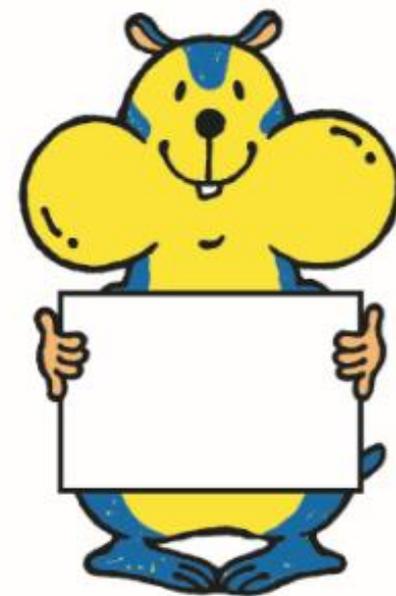
今後の課題

でんさいを導入しないと言っている取引先に対し、
どのように対応していくか・・・

- ・取引金融機関やでんさいネットにサポートを依頼する
- ・支払手段の変更を行う

皆様にお伝えしたいこと

新しい仕組みを導入すること、お取引先様へお願いする等、導入までは大変ですが、**導入後はコスト面・作業時間が大幅に改善されます！**



ご清聴ありがとうございました。

