

中小企業の 事例紹介

「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。

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6月

中小企業（支払企業）の事例紹介

- 中小企業がでんさいを導入する際のポイントを、実際の事例をもとにご紹介します。

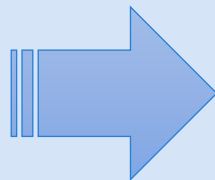
A株式会社 業種(小売業) 1980年設立

【背景】

- 多種多様な取引先を抱えているが、経理担当は少人数。
- 取引先の数が増加傾向なのに、経理担当の負担は増える一方。（締め日となる月末近くになると休暇をとることができない・・・）
- 月数百枚の手形一枚毎に、以下の作業が必要。

- ✓ 印字・印紙貼り・押印
- ✓ 封筒・案内文の作成
- ✓ 返送領収書の整理保管
- ✓ 台帳管理

ミスは厳禁！



でんさいの導入は、
「できたら」ではなく、
「必須」であった

【取引先向けアンケートの実施】

● 実際にいただいた取引先からのご意見

- ✓ まず「でんさい」が何かわからない。
- ✓ インターネットバンキングを導入していない、する必要がない。
- ✓ 手形の方が管理しやすく便利。
- ✓ 営業所なので本社の指示がないとわからない。
- ✓ 手形の取引が少ないので、わざわざ電子化して管理する必要はない。
- ✓ でんさい以外で管理しているので必要ない。

取引先からいただいたご意見を踏まえ、
まず応諾いただいた先から少しずつでんさいに
移行していった

でんさいネットウェブサイトに アンケートひな形を掲載

支払方法変更に関する案内状サンプル【詳細版】（記入例／赤字箇所）

2019年5月10日

お取引先様 各位

株式会社大銀電気

「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。

※「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、株式会社全銀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

取引先からいただいた質問事項に対応。

システム対応や機械操作に慣れるのに時間がかかるよ

回答例

金融機関のコールセンター等からサポートが受けられます。また、でんさいネットウェブサイトには「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。

手形の枚数が少なく、導入するメリットがないよね

回答例

印紙税や事務作業の軽減効果があります。また、それ以外に自社だけでなく他の取引先にもメリットがあることですので、一緒に導入しメリットを共有しましょう。

(取引先が)手形のときのような裏書譲渡ができなくなってしまう

回答例

でんさいは、でんさいを利用されている方に譲渡可能です。裏書譲渡先にも、事務作業の軽減効果があることから、ぜひ導入をおすすめしてください。

すべての取引先を一度に移行できないものだろうか

回答例

対応可能な取引先から少しずつ始めましょう。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。

【回答する際に活用したキーワード】

- ✓ 一度利用すれば、でんさいの良さを実感できます
- ✓ 既に多くの方がご利用しています
- ✓ まずは、始めてみませんか

【A社が感じた自社（支払企業）のメリット】

● 事務負担の軽減

- ✓ でんさいの事務はPCのみで完結するので、でんさいの発行件数が増えても、手形のときのように業務時間は増えない
- ✓ 手形発送事務が削減されるので、手形発行が減れば減るほど、他の業務に目を向ける時間が増える
- ✓ お取引先の集金対応時間の削減に繋がった

● コストの節減

- ✓ 手形帳代、手形印紙税、手形郵送料等が大幅削減

● リスクの低減

- ✓ 手形の盗難・汚損・紛失の未然防止

【A社が感じた取引先(受取企業)のメリット】

受領の集金業務が不要

領収書の発行が不要

期日取立手続きが不要

期日当日に資金化

紛失・盗難・取立失念のリスクを回避

任意の額に分割譲渡が可能

受取企業にも多くのメリットがあることを共有！

【A社が苦労した点と対応策】

苦労した点	対応策
社内の事務方の部署からでんさい導入に際し、拒否反応が示された。	でんさいネットにWebでの「社内勉強会」の開催を依頼。社内全体で導入メリットを共有することで理解が得られた。
取引先へのインターネットバンキングの利用に伴う内容や説明が難航した。	取引先が零細企業の場合、難航しがちだが、粘り強い説明が必要。場合によっては金融機関のサポートや、「操作体験版」の案内が有効。
でんさいへの移行率が伸び悩んだ。	既存取引先へは継続的に「案内状」の送付を行うとともに、新規取引先へはでんさい導入の案内を必須とした。
取引先がでんさい契約があるか確認するのが手間だった。	でんさいネットの「お取引先でんさい利用状況検索サービス」の活用が有効。
回し手形として活用できないとよく断られる。	でんさいの譲渡機能の利便性を高めるには、地域や業界全体としてでんさいの利用率を高めていく地道な活動が必要。

【A社のメッセージ】

- とにかく事務が効率化する
- 印紙代の削減などのコスト削減に繋がる
- 無くさない、盗られないのでリスク削減になる
- 支払い側だけでなく、受取側にもメリットがある（事務の効率化、領収書の印紙不要等）
- 取引先に使っていたただかないと自分も使えない
- 中小企業においては経営者の方の理解が大事！
トップダウンで全社を挙げて取り組むとスムーズに導入に結びつきます

「でんさいをなぜ導入しないのか不思議」

取引先とともに積極的に使うべきサービスです。
まずはメインバンクに相談してみてもいいでしょうか？

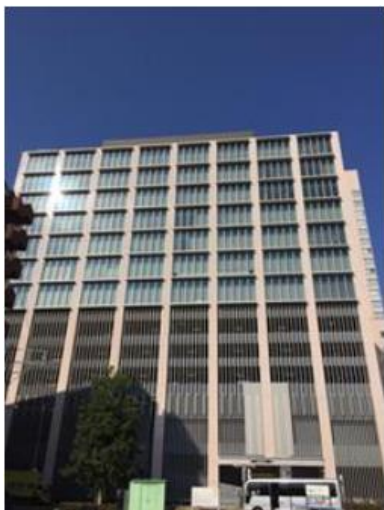
- A社の事例以外にも、多くの中小企業にでんさいの導入効果を実感いただいています。
- 各業種において共通しているのは、「コスト削減」と「業務負担の軽減」を導入効果として実感している企業が多くなっています。

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、<u>手形の大半がでんさいに切り替わった。</u>
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、<u>経費は年間約90万円を削減できた。</u> ➤ 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、<u>切り替えた分だけ業務が楽になった。</u>
株式会社グッデイ 様 (福岡県 小売業)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>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。</u> ➤ 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。

でんさい利用企業の事例紹介

- ここでは、実際にでんさいをご利用いただいている企業様の生の声をお伝えいたします。

- 会社名：アイメディア株式会社（広島県）
- 事業内容：生活雑貨の製造・輸出入・販売
- 2013年からでんさいを利用。でんさいへの切り替えによりインターネットバンキングの使いやすさや、電子データの事後確認のしやすさ等のメリットを実感。



収録動画をご覧ください



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

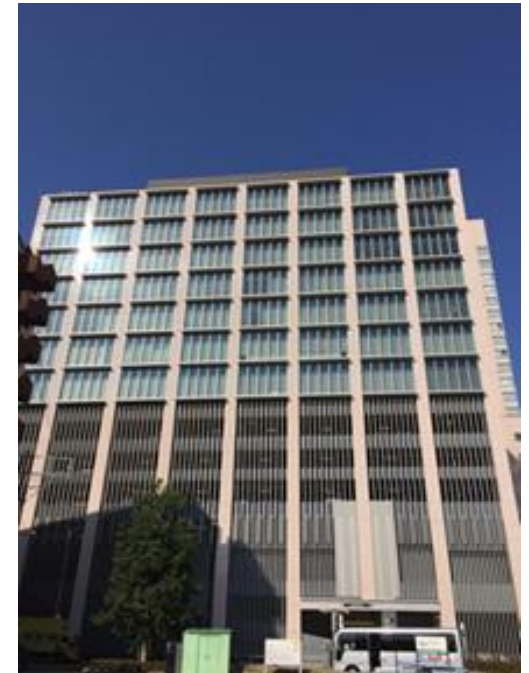
創 業：1975年(法人設立は1983年)

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

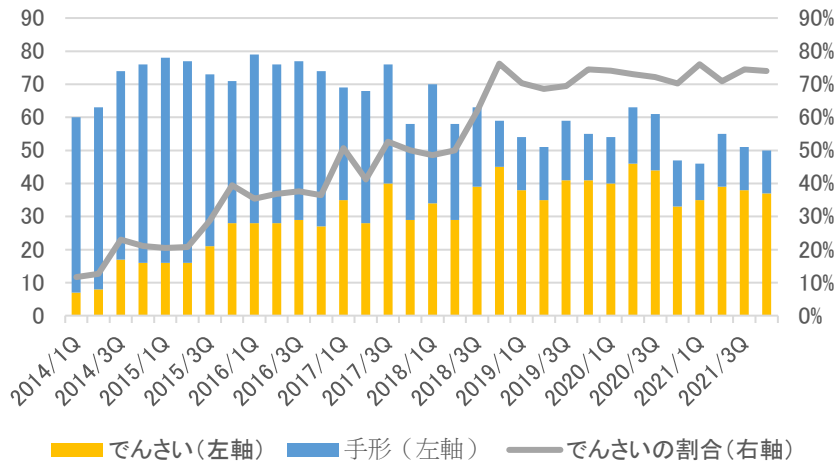
- 1) 支払先への話が結構大変（「でんさいって何？」）

3. 気づいたこと

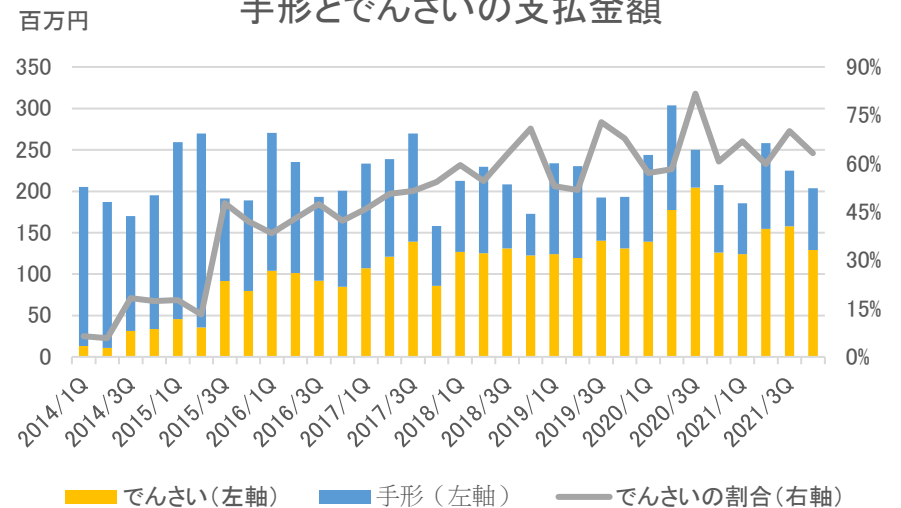
- 1) 手形にこだわる企業は、意外に多い

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。