

# 製造業における 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。

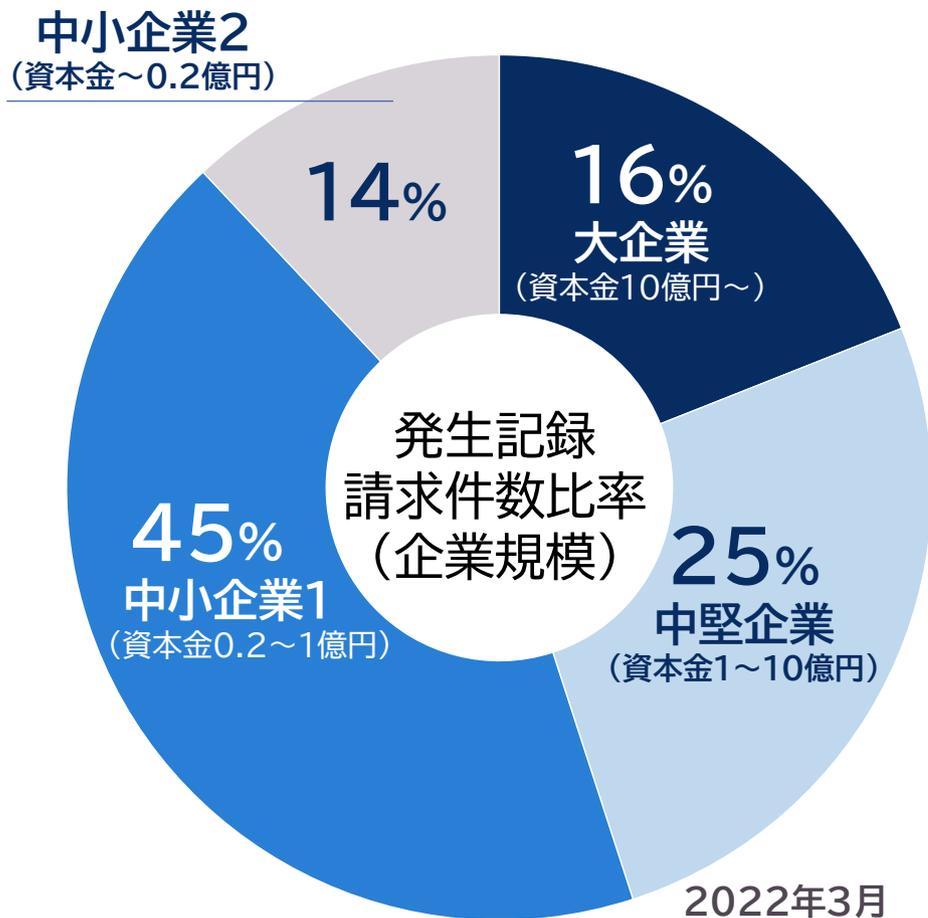
株式会社全銀電子債権ネットワーク  
(でんさいネット)

2022年7月

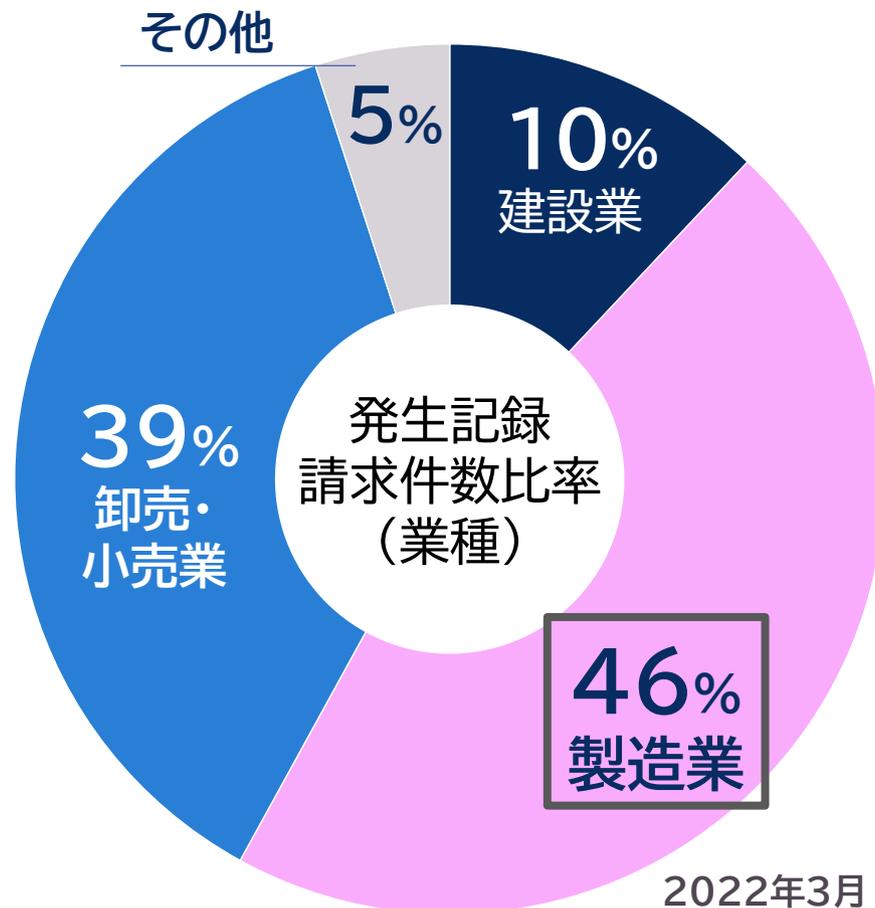
# 製造業における普及状況(企業規模・業種別)

- でんさいの発生記録請求件数の業種別シェアを見ると、製造業はトップシェアで、でんさいの利用を支えている

## 企業規模・業種別の比率



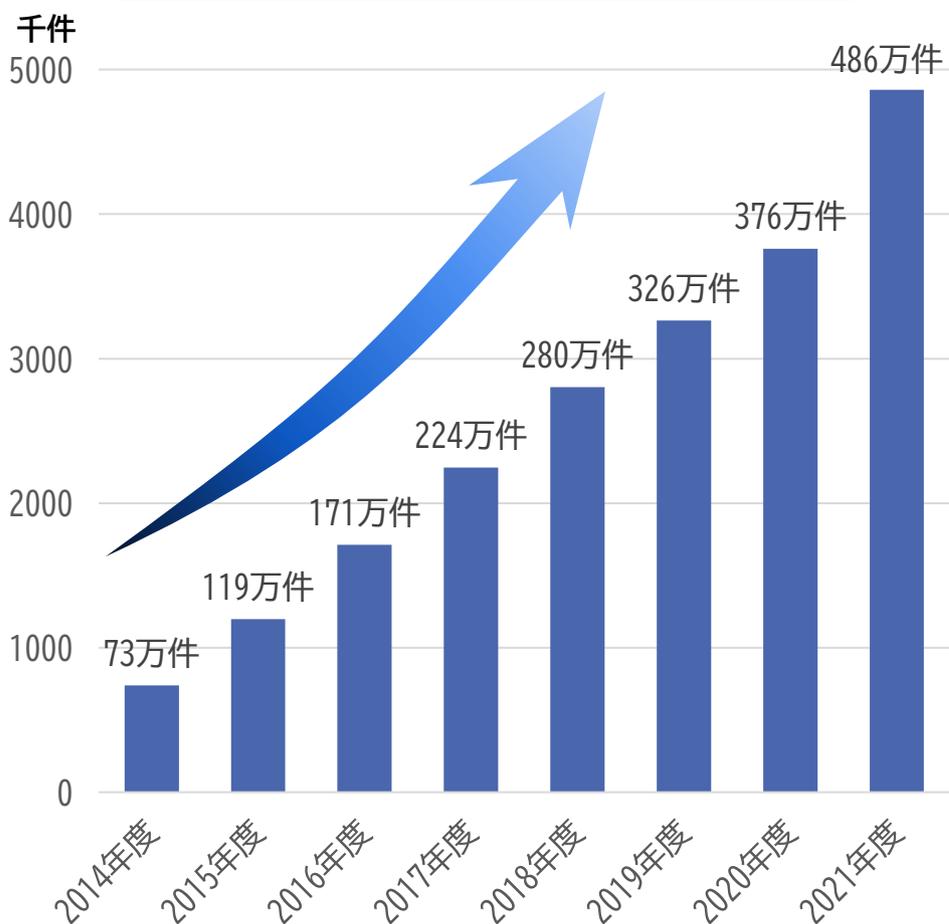
(でんさいネット統計資料より)



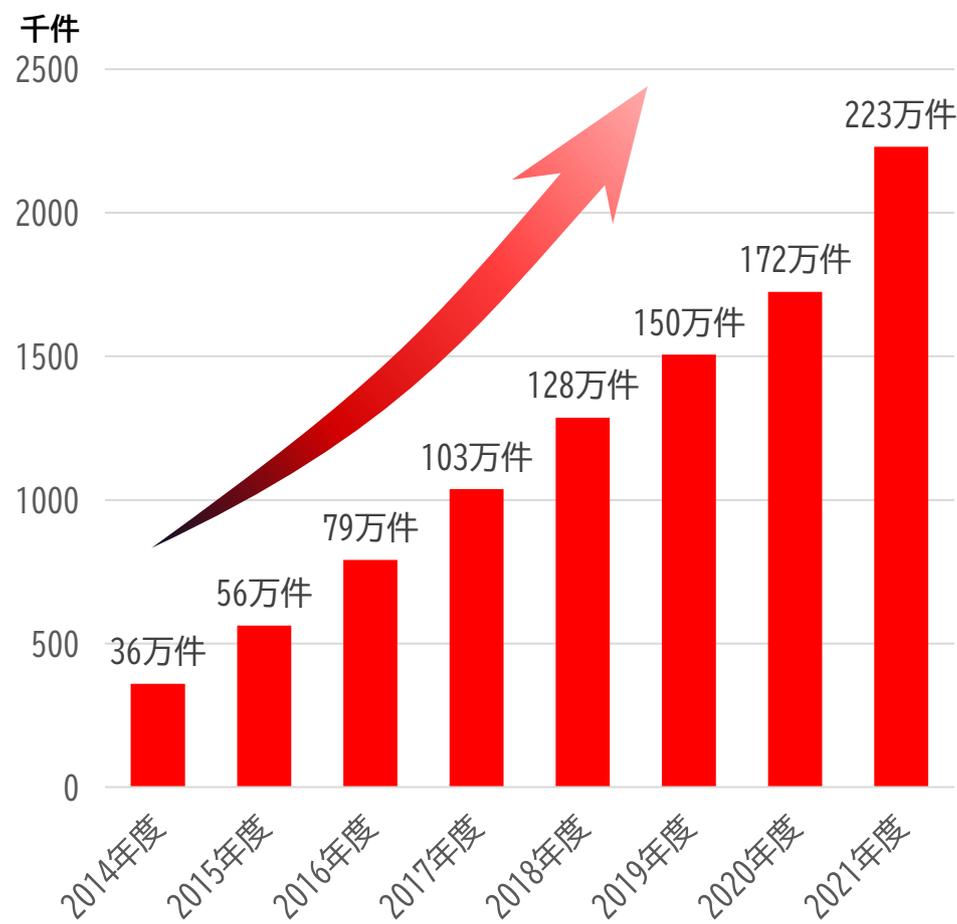
# 製造業における普及状況（発生記録請求件数）

- でんさいの発生記録請求件数の増加に伴い、製造業界においてもでんさいの件数が増加している

## でんさいの発生記録請求件数の推移



## でんさい（製造業）の発生記録請求件数の推移

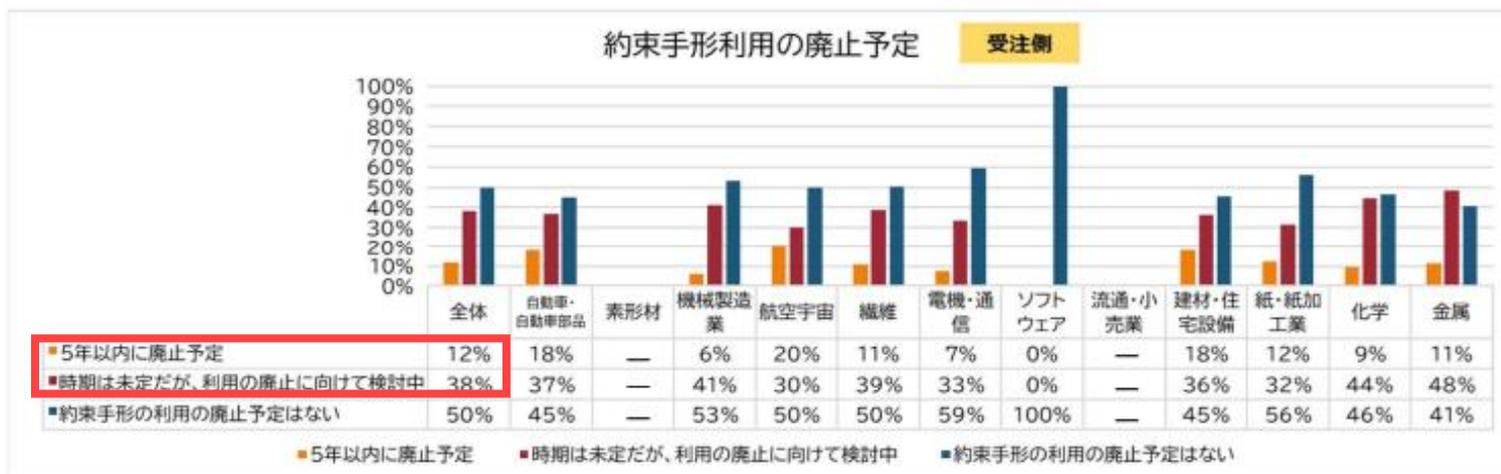
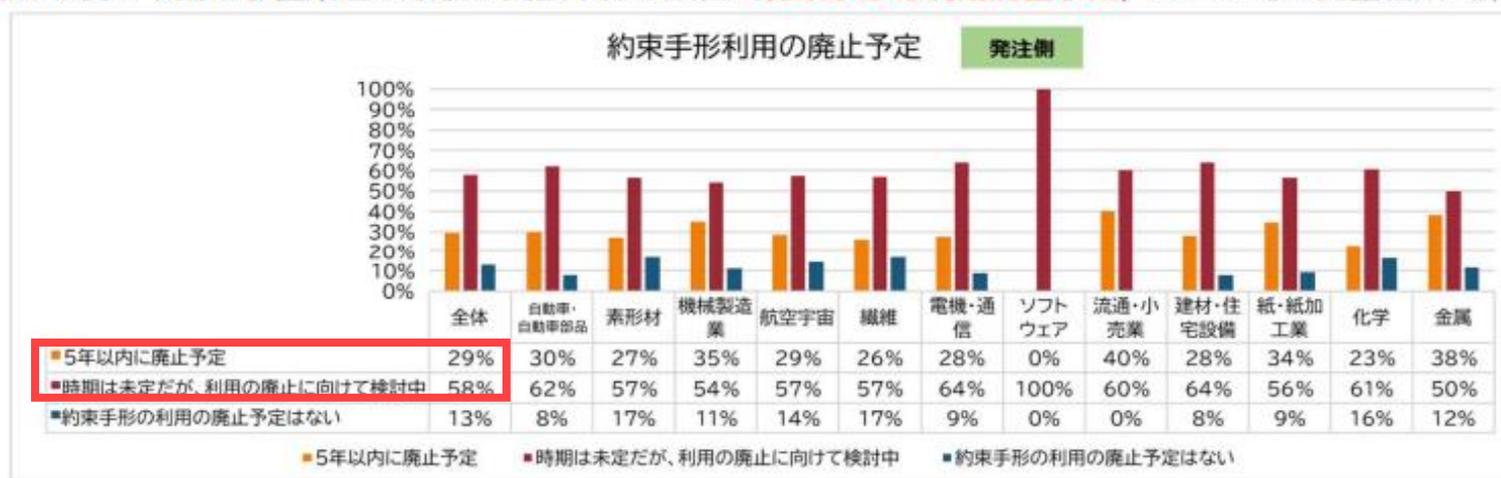


# 1

# 製造業における普及状況（参考）

- 約束手形の利用廃止予定について、発注側（支払側）は、全体で87%が「5年以内に廃止予定」「時期は未定だが、利用の廃止に向けて検討中」
- 一方、受注側（受取側）は、全体で50%となっている

<令和3年度：下請中小企業との取引の支払条件の改善（約束手形の利用廃止予定）についての調査結果（業種別）>



# 1 製造業における普及状況（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、製造業では約70%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 製造業における普及状況（手形振出）

- 製造業における手形「振出」をやめたい理由として、「訪問や郵送等の搬送が必要で面倒」が最も高い（全体比+15%）
- 次いで「手形帳購入代金、印紙代等が負担」や「現物管理が面倒」と続く

## 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 製造業における普及状況（手形振出）

- 製造業における手形「振出」をやめたくない理由として、「支払サイトを確保したい」が最も高い
- 次いで、「トータルの費用負担が少額である」が続く

## 手形「振出」の今後の利用意向<やめたくない理由>

単位：%

	卸売業	小売業	建設業	製造業	全体
支払サイトを確保したい	42.9	66.9	56.5	54.6	61.5
トータルの費用負担が少額である	7.3	0.7	50.1	48.5	33.9
でんさい等の電子記録債権と比較して手間がかからない	49.8	33.1	6.4	6.2	13.4

※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 製造業における普及状況（手形振出）

- 手形「振出」をやめられない理由として、製造業では「業界の商慣習」が最も高い
- 次いで「電子記録債権にしたいが受取側が利用していない」が高く、取引先次第では、電子記録債権も検討していることが窺える

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 製造業における普及状況（手形受取）

- 製造業で手形「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、大半（約95%）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 製造業における普及状況（手形受取）

- 製造業における手形「受取」をやめられない理由として、「振出側が手形による支払いを希望している」が最も高く、約90%に上る
- 次いで、「業界の商習慣」の回答は一定数あった

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

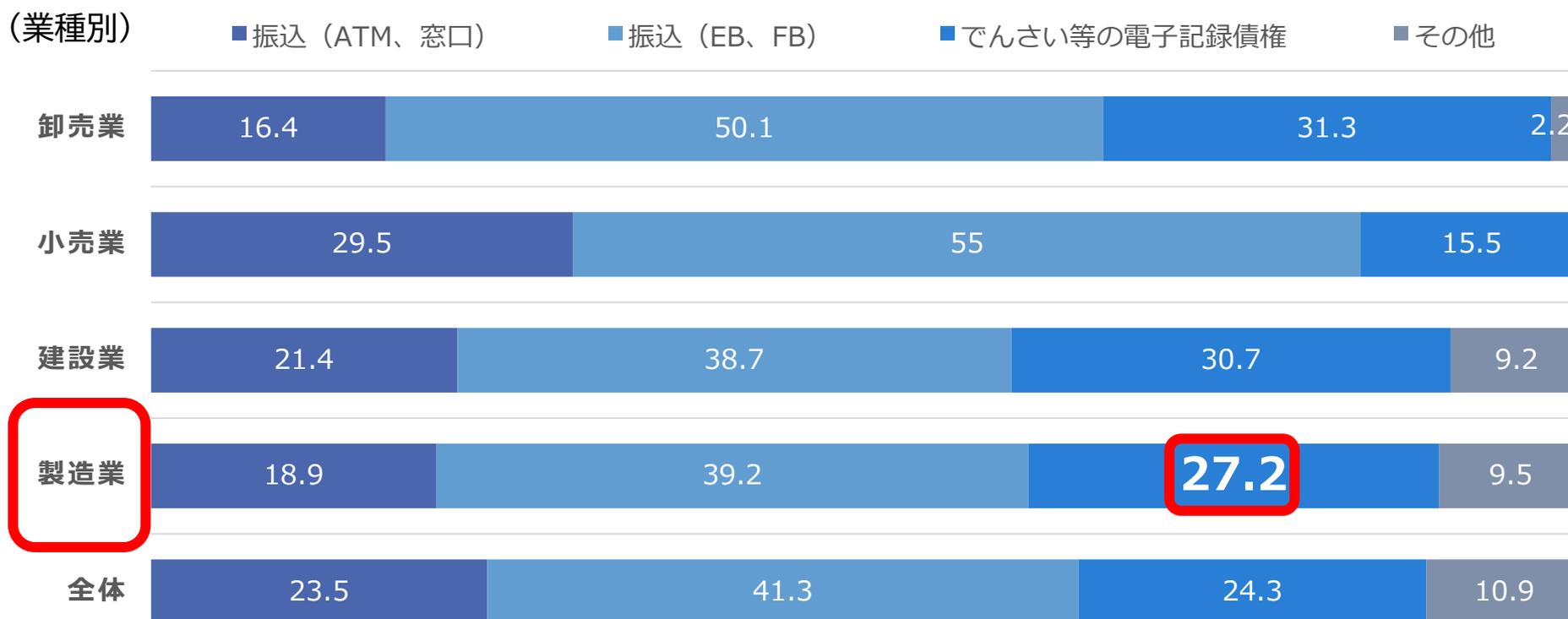
(全銀協事務局（手形・小切手機能の電子化に関する検討会）資料より弊社で加工して作成)

# 1 (参考) 紙の手形の代替決済手段

- 紙の手形を代替する資金決済手段について、製造業では「振込（EB、FB）」に次いで、「でんさい等の電子記録債権」が高い
- また、製造業は、他業種に比べて「振込（ATM、窓口）」が低く、店舗に行かなくても利用できる決済手段（振込（EB、FB）、でんさい等の電子記録債権）を選ぶ傾向にある

## 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（業種別）

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)

※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

## ■ 企業の経理担当者のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法をご紹介します

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「コスト診断」を参照）**

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」の仕組みはご説明しているとおりにですが、「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。

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「参加金融機関一覧/体験版」を参照）**

## ■ 企業の経理担当者のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法ををご紹介します

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「お取引先でんさい利用状況検索サービス」を参照)

取引先にて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て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「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説明
- 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

Teams、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)

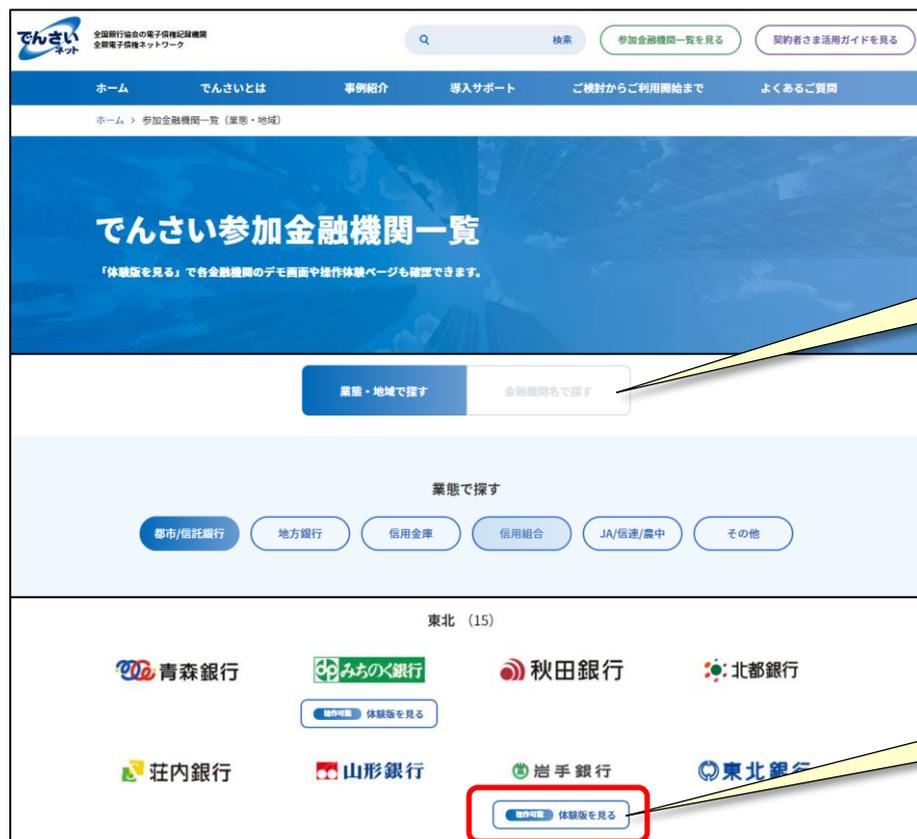


# 3 でんさいネットの取組み(2)-①

## 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を！

(「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※

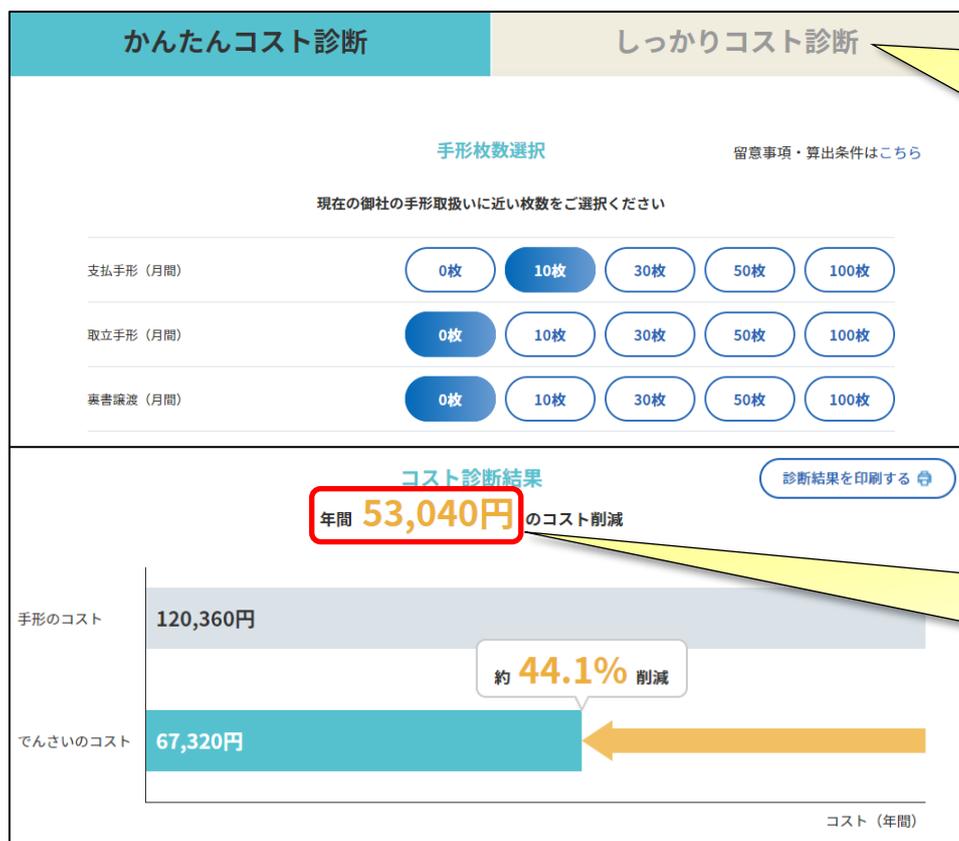
※金融機関によっては操作  
体験版を提供していない  
場合もあり

# 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る

（「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※

※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）

（「セミナー動画」イメージ）

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

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）

## 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、でんさいへの移行がよりスムーズに

(「お取引先でんさい利用状況検索サービス」ページ)

【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

# 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！

(「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 大企業 支払 受取

製造業 大企業 支払 受取

製造業 中堅企業 支払

中小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**)

# 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可能
- 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

(「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		でんさいで切符額と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	項目	作業内容	チェック欄
④ 取引先への案内		取引先にてで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取扱としましょう。	<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		でんさいの取り扱う権限者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筋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	項目	作業内容	チェック欄
② コストメリットの試算		でんさいで切符額と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をしましょう。	<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をしましょう。	<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		でんさいの取り扱う権限者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"/>