

# 製造業の事例紹介

「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7月

# 製造業（支払企業）の事例紹介

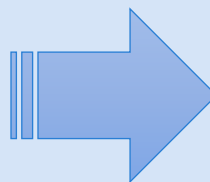
- 製造業（中小企業・支払企業）のでんさいを導入する際のポイントを、実際の事例をもとにご紹介

A株式会社 業種(製造業) 1969年設立

## 【導入するきっかけ】

- 月百枚弱の手形一枚毎に、以下の作業が必要。

- ✓ 印字・印紙貼り・押印
- ✓ 封筒・案内文の作成
- ✓ 手形の封入作業
- ✓ 領収書の整理保管
- ✓ 台帳管理



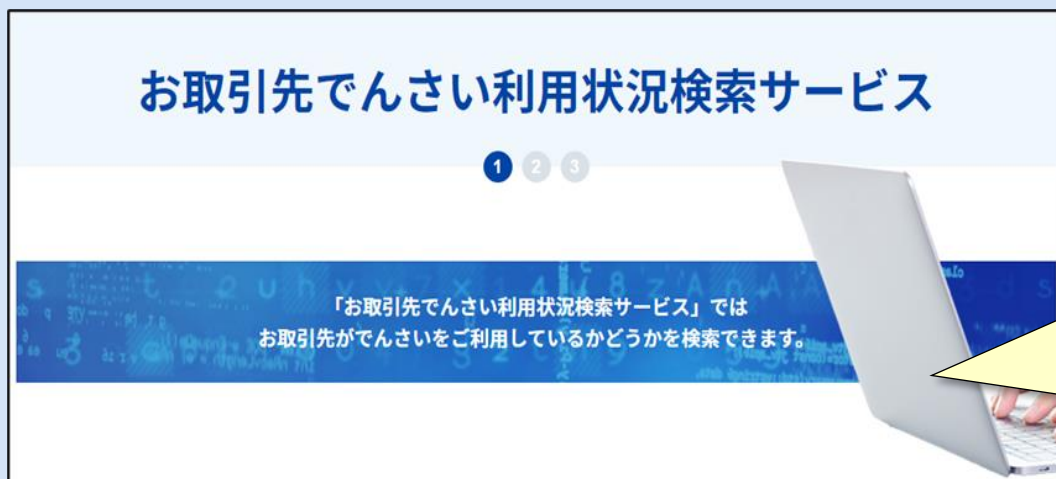
- ✓ 処理枚数が多く手形振出日が近づくと残業時間が増加する
- ✓ ミスができないため精神的に負担である

- 手形帳が値上がりしたことで手形発行に係るコストを見直し。

⇒事務負荷の軽減＋コスト削減の両面から導入検討開始

## 【導入する際に対応したこと】

- どのくらいの取引先がでんさいの利用契約をしているか  
⇒「お取引先でんさい利用状況検索サービス」を活用  
※でんさいネットウェブサイトで利用可能  
事前にでんさいを導入している取引先を把握することで調整が容易に



### 【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

- 取引先向けアンケートを実施  
⇒でんさいネットウェブサイト掲載の「案内状サンプル」から資料をダウンロード

## 【取引先向けアンケートを実施】

### ● 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。
- ✓ パソコン操作が難しそうだから、これまでの手形の方がラク
- ✓ 手形を扱う枚数が多くないので、でんさいにする必要がない。
- ✓ 営業所なので本社の指示がないとわからない。
- ✓ でんさいであると譲渡先が手形のように自由に譲渡できない。
- ✓ でんさい以外で管理しているので必要ない。

### Point

取引先からいただいたご意見を踏まえ、  
一斉に切替を依頼せず、対応可能な取引先から  
スモールスタートで意向を開始

#### でんさいネットウェブサイト 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

## ● 実際にいただいた取引先からの質問への対応

そもそもでんさいが何か  
わからない

回答

でんさいとは、でんさいネットが取り扱う電子記録債権を指し、従来の手形と同様の利用方法を採用しています。ご利用するためには、金融機関と利用契約を結ぶ必要があります。

パソコン操作が苦手で  
慣れるまで時間がかかるよ

回答

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。

手形枚数が少なく  
導入メリットがない

回答

印紙税や事務作業の軽減効果があります。また、それ以外に事務負担が大幅に軽減されます。また、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)手形のような裏  
書譲渡ができなくなってしまう

回答

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。

### Point

【回答する際に活用したキーワード】

- ✓ 一度利用すれば、明らかに手形よりでんさいの方が‘ラク’だと実感できます。
- ✓ 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？

# 製造業（支払企業）の事例紹介

## 【取引先に案内状を出す際の工夫したポイント】

でんさいへの切替に理解をいただくのは、大変な交渉でした

⇒取引先が感じている疑問点や苦手意識を記載

⇒定期的(1年に1度)に、他の郵送物と案内状や説明資料を送付

取引先(受取側)向けの資料

- ・マンガ(2種)
- ・リーフレット
- ・チラシ

## 取引先（受取側）に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）

# 製造業（支払企業）の事例紹介

## 【A社が感じた自社（支払企業側）のメリット】

### ● 事務負担の軽減(月あたり)

でんさい導入後の事務

- ✓ でんさいの事務はPCのみで完結し “ラク”
- ✓ 予約機能を活用して繁忙期の業務量を調整！
- ✓ お取引先の集金対応時間の削減

業務時間削減  
42時間⇒4時間  
約10.5分の1に圧縮

### ● コストの削減(月あたり)

でんさい導入前

- ✓ 手形帳代
- ✓ 手形印紙税
- ✓ 手形郵送料等

でんさい導入後

- ✓ 発生記録手数料※
- ✓ 月間基本手数料

コスト削減  
52万円⇒0.6万円  
約86分の1に削減

### ● 支払方法別金額の推移

でんさい導入前(金額)

- ✓ 手形(55%)
- ✓ 振込(40%)
- ✓ ファクタリング(5%)

でんさい導入後(金額)

- ✓ でんさい(65%)
- ✓ 手形(5%)
- ✓ 振込(25%)
- ✓ ファクタリング(5%)

支払方法別金額の推移  
でんさい(65%)が浸透  
⇒手形は残り5%に削減  
⇒振込からも吸収

※各手数料は金融機関が設定しています。具体的な金額についてはお取引金融機関にお問い合わせください。

## 【A社が感じた取引先(受取企業)のメリット】

受領業務や  
受領した手形の管理が面倒

金融機関への**取立依頼が不要**

支払期日の翌営業日以降にしか  
資金化できない

支払期日**当日から資金利用可能**

紛失・盗難・取立失念のリスク

現物がないため**リスク解消**

任意の額に複数枚に分けて  
手形振出を依頼

満額受け取り、  
任意の額で**分割譲渡が可能**

Point

受取企業にも多くのメリットがあることを粘り強く説明！



## 【A社が苦勞した点と対応策】

苦勞した点(社内)	対応策
上席がインターネットバンキングを通じたでんさいの承認操作に不慣れである。	担当者が実際の債権情報等の入力が完了し、次のフローとして承認者に依頼するときに、慣れるまで操作画面そのものを印刷し、承認依頼した。
苦勞した点(取引先)	対応策
でんさいへの切替に応諾いただけなかった先への交渉が難航した。	断られた理由を記録し、懸念点を丁寧に解消した。場合によっては金融機関にサポートを依頼。
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でんさいの説明が難航した。	でんさいの利用についてご理解いただけない先を集め、取引先向けのWeb説明会を実施した。金融機関職員やでんさいネット職員に操作方法やでんさいの概要についてご説明いただいた。
手形からでんさいへの移行率が伸び悩んだ。	でんさいネットに「導入案内チラシ」等の説明資料を注文(無償)。請求書を送付する“ついで”に同封し、定期的に(1年に1回)連絡した。また、新規先にはでんさいでの支払を案内した。
譲受人もでんさいを利用している必要があるため、譲渡先が限定されると、断られる。	でんさいの譲渡機能の利便性を高めるには、地域や業界全体の利用率を高めていく地道な活動が必要。まずは自社からはじめては？と案内。

## 【A社のメッセージ】

- とにかく**事務が効率化**され、他の業務に手が回る
- 手形帳代や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を抑えられた
- 支払側だけでなく、取引先(受取側)にも**互いにメリット**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と自分も使えない
- 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

「でんさいは圧倒的に“ラク”」

分からないことは、抱え込まずメインバンクにご相談を！  
取引先に積極的に案内し、でんさいの輪を広げましょう！

# 製造業（受取企業）の事例紹介

- 製造業（中小企業・受取企業）の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

B株式会社 業種(製造業) 1982年設立

## 【導入するきっかけ】

- 何度か複数取引先からでんさいの切替案内を受ける。
- 金融機関の営業担当者との会話のなかで、「政府が紙の手形からでんさい等の電子決済サービスに移行を推進している」ことを知る。

⇒金融機関職員に相談し、でんさい導入検討開始。

実際に受領した  
でんさい  
切替案内状  
支払⇒受取企業

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、返信用封筒またはお電話(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

## 「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 1 2 3 4 5		
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	7	

以上

## 【導入に際しての社内調整】

- 担当者・所属部署のでんさいへの理解度向上  
⇒ でんさいの概要を理解するため、オンラインセミナーを受講  
⇒ **でんさいネットが提供している説明資料を請求**（無償）。

### <でんさい説明資料>



でんさいネット  
ウェブサイトから  
無償で請求可能  
(全8種類)

- 他部署との調整  
⇒ 取引先に説明する営業部署との調整を兼ねて、**社内勉強会を開催**（**でんさいネット職員に講師を依頼**）。事前に導入目的やメリットを共有することができたため、社内調整や取引先への調整が円滑に進んだ。

## 【導入決定後の取引先調整】

- 過去にでんさいでの受取依頼があった企業へ連絡
- 手形を譲渡している取引先に連絡

機械操作等に不安があったため、ある程度慣れてから  
残りの手形を受け取っている取引先に連絡する方針

## 【受取可能になった旨の連絡方法(2パターン)】

<①案内状サンプルを修正して利用>

<②請求書の返送に利用者番号を記入>

でんさい受取案内状の案内状サンプル（記入用/赤字部分）

2019年5月10日

お取引先様 各位

株式会社全額製作所

「でんさい」の利用開始について

拝啓 貴社ますますご隆昌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、債権管理業務の安全性向上と業務効率化の観点から、お取引先様の代金の支払いについて、「でんさい」に対応できるようにいたしました。

※「でんさい」は、株式会社全額製作所ネットワーク（通称「でんさいネット」）が提供する電子記録簿のことで、利用イメージについては、別添「でんさいネットについて」をご参照ください。

つきましては、貴社において「でんさい」によるお支払いをご希望される場合は、下記の弊社担当部署までご連絡いただきますようお願い申し上げます。

敬具

記

1. 弊社担当部署  
部：経理部  
担当：中村（TEL）、山本（FAX）  
電 話：03-1234-5678  
FAX：03-1234-5678  
メール：susan@denzainet.co.jp

2. 弊社の利用者番号および決済口座情報

利用者番号	0	1	2	3	4	A	B	C	D
請求元									
請求日									
決済口座									
決済種別									
受取可能期限									

以上

「利用者番号」  
「決済口座情報」  
を支払企業に送付  
でんさいネットの  
ウェブサイトから  
ダウンロード

## 請求書 記載例

請求書

請求No. 請求日

御中

ご担当： 様

下記の通り、ご請求申し上げます。

件名	数量	単価	値引き額
お支払期限			
お振込先			
合計金額	¥0	(税込)	

〇〇株式会社  
〒東京都新宿区新宿  
△△ビル3階  
TEL：  
FAX：

空欄に  
利用者  
番号を  
記入

## 【担当者（受取企業）のでんさいを導入する際の悩みと解決策】

メールの件数が増えて何を  
見たらいいかわからない

解決策

メールから個別に確認することもできますが、まずは慣れるためにでんさいにログインし、「通知情報一覧」から、でんさいの通知内容を確認しました。

実際の画面を見てみないと  
実感がわかない

解決策

でんさいネットウェブサイト「参加金融機関一覧」ページから該当金融機関の「体験版を見る」に進み、デモ画面を体験しました。でんさいオンラインセミナー「でんさい操作方法」プログラムで復習しました。

手形のときのような裏書譲渡が  
できなくなってしまうのでは？

解決策

でんさいを譲渡するためには、譲渡先もでんさいを利用する必要があります。そのため、譲渡先に事務作業の軽減効果やコスト削減効果があることを説明し、メリットを共有しました。

手形の受取とでんさいの受取で  
二重管理するのが面倒では？

解決策

二重管理になってしまうが、新しいルーティン業務とすることで苦にならなくなった。1件あたりの業務量を考えると、手形1枚増えるよりもでんさい1件増える方がラクだった。

**Point**

「実際の操作画面をみると、理解度が格段に違う」  
操作等が不安な方は、ぜひ一度お試しください。

## 【担当者が実際の事務で感じたでんさいのメリット】

支払期日に決済口座に**自動入金**

支払期日**当日から資金利用可能**

支払側がでんさいの**発生予約を  
すると通知が来る**

**安心して**  
資金繰りの計画が可能に

**受取業務がPCで完結した**

**面倒な領収書の発送、  
銀行への取立依頼がなくなった**

## 【B株式会社からのメッセージ】

- 案内状を単体で送るよりも、“ついで”に同封して送るようにした
- 取引先(支払企業)との調整の際、先方もでんさいへの切替を検討していたので、担当者間の悩みを共有できた。意外とでんさいは普及してきている。
- でんさいの受取利用に慣れてきたので、近々**支払利用に向けて検討中。**

**でんさいの受取利用導入は思った以上に簡単。**

操作方法を事前に体験することで2ヶ月程度で慣れた。  
でんさい1件受け取る方が手形1件受け取るよりラク

# 製造業の事例紹介

- A社やB社の事例以外にも、多くの製造業の企業にでんさいの導入効果を実感いただいている
- 各社に共通して導入効果として実感いただいているのは、「業務負担の軽減」と「コスト削減」

導入企業名	導入効果
四国ドック株式会社 様 (香川県 製造業)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ でんさい導入前は、支払手形の割合は約30%だったが、<u>でんさい導入後は、でんさいの割合は約54%に増加し、支払手形は約2%に減少した。</u></li> <li>➤ <u>支払手形の利用を「ゼロ」に向け、継続して取引先に案内する。</u></li> </ul>
株式会社フジ機工 様 (埼玉県 製造業)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>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。</u></li> <li>➤ 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></li> </ul>
神保電器株式会社 様 (千葉県 製造業)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <u>でんさいに切り替えたことで、手形利用時と比較すると業務量は10時間/月、コストは4万円/月を削減した。</u></li> <li>➤ 支払利用開始の際に、取引先にアンケートを実施したところ72%の取引先がでんさいで受取可能と回答し、<u>でんさいの普及の広がりを感じた。</u></li> </ul>



# 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：平田機工株式会社（熊本県）
- 事業内容：産業ロボットの製造・販売
- 2013年からでんさいを利用。熊本地震発生時にでんさいへ切り替えていた取引先については支払遅延は発生せず
- 2017年に手形支払「0」を達成し継続中

**Hirata** The Global Production Engineering Company



収録動画  
をご覧ください

The Global Production Engineering Company

**Hirata**

世界の生産エンジニアリングメーカー

## でんさい利用企業からの事例紹介

平田機工株式会社

経理部

# 目次

---

1. 会社概要	P1
2. 取引状況	P2
3. でんさいの導入理由	P3
4. 導入までの取り組み	P4
5. 導入後1年間の活動	P5
6. 導入後2年目の活動	P7
7. 手形「0」へ向けての活動	P9
8. 今後の展望	P11



# 1. 会社概要

---

# 1. 会社概要

## 会社概要

社名	平田機工株式会社 (Hirata Corporation)
設立	1951年12月29日
本社所在地	熊本県熊本市北区植木町一木111
代表者	代表取締役社長 平田雄一郎
資本金	2,633 百万円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード6258)
売上高 (2022年3月期)	連結: 670億87百万円 単体: 542億20百万円
従業員数 (2022年3月末現在)	連結: 1,881名 単体: 1,045名

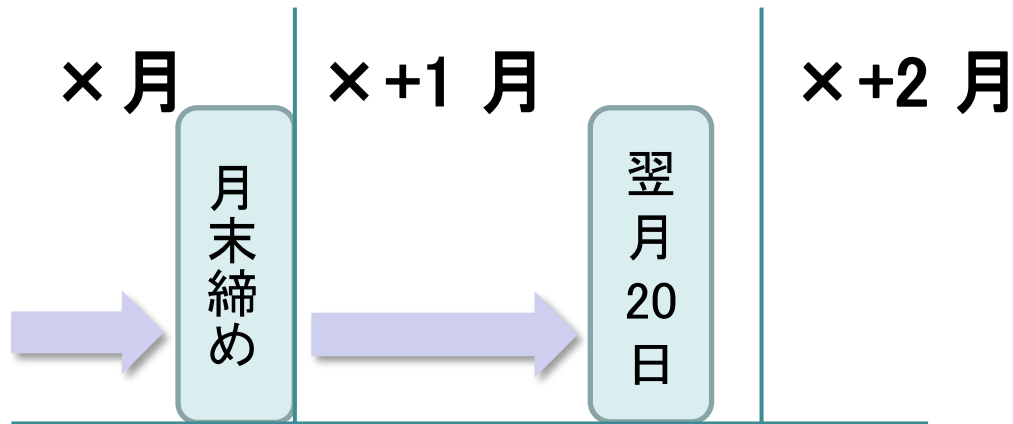


## 2. 取引状況

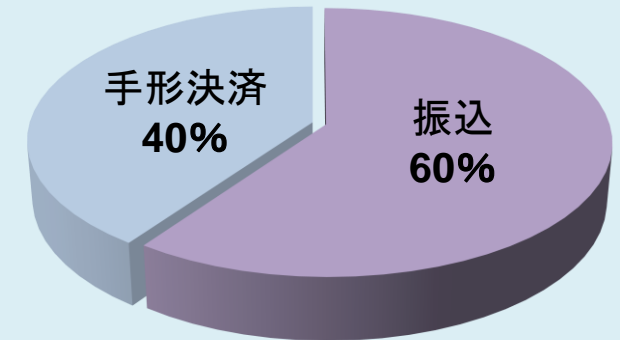
---

## 2. 取引状況

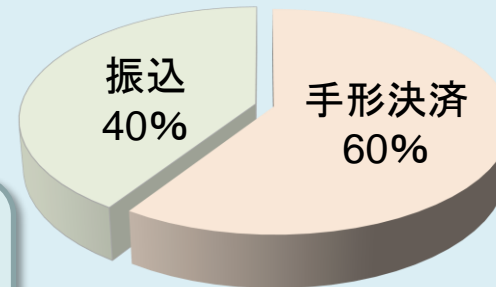
### 従来の支払処理(概要)



支払件数



支払金額



- ✓ 現金払い・・・銀行振り込み
- ✓ 手形払い・・・「でんさい」へ移行

### 3. でんさいの導入理由

---



### 3. でんさいの導入理由

#### 支払企業のメリット(当社)

- ✓ 初期コストが不要
- ✓ ペーパーレスの為、事務負荷(郵送作業等)の軽減
- ✓ 印紙代、出張費の削減

#### 納入企業のメリット(サプライヤー様)

- ✓ 紛失・盗難リスクの回避
- ✓ 期日になれば自動的に入金されるので管理の軽減
- ✓ 必要金額のみの譲渡・割引が可能
- ✓ 収入印紙、郵送費の削減

## 4. 導入までの取り組み

---

## 4. 導入までの取り組み

### 導入までの取り組み

2007年12月 一括信託やファクタリングの手形レス検討の開始

2012年 2月 「でんさい」導入のメリットについての検討、導入の決定

でんさいのリリース延期

2013年 1月 調達本部との打合せ開始  
・説明会開催時期、内容  
・サプライヤー様への対応

3月 説明会開催の案内状発送

4月 説明会開催 熊本市2回、宇都宮市、野洲市(滋賀県)  
肥後銀行様、三井住友銀行様のご協力

6月 平田機工 「でんさい」開始

7月 手形発行を外部委託、社内での手形発行業務はなくなる

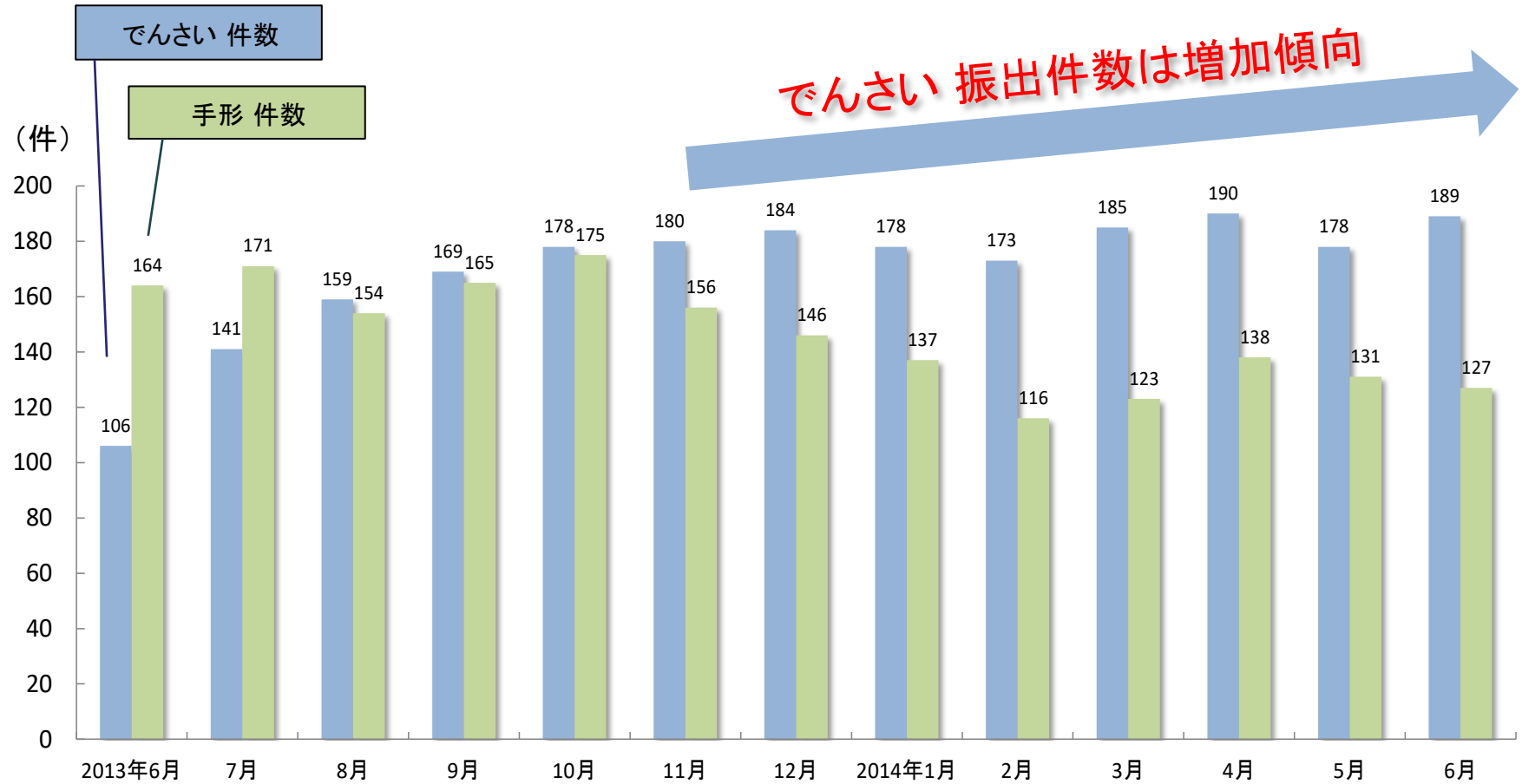
8月 タイハイテクノス(子会社) 「でんさい」開始

## 5. 導入後1年間の活動

## 5. 導入後1年間の活動

### でんさい 振出件数推移

2013年6月～2014年6月 振出件数推移



## 5. 導入後1年間の活動

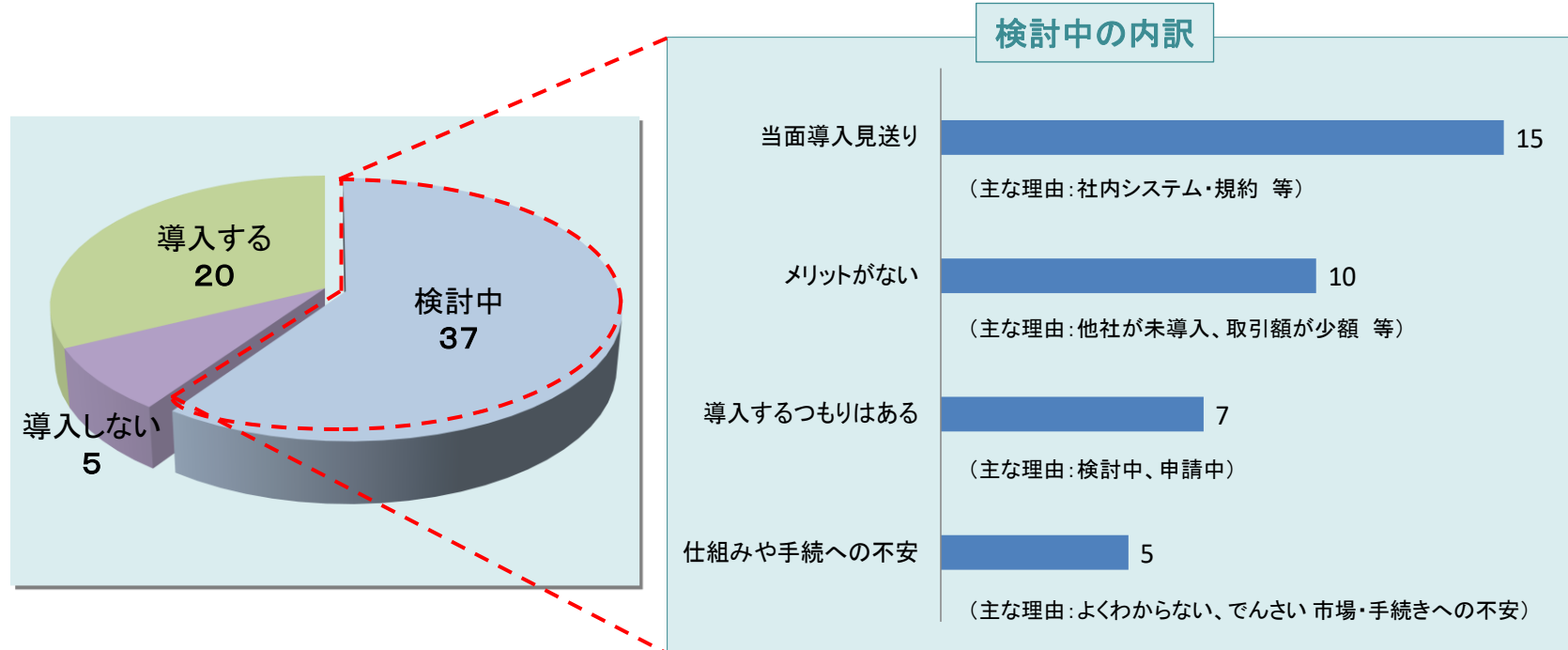
### でんさい 導入推進の活動

✓ サプライヤーミーティング時のチラシ配布

✓ 手形発送時の送り状への でんさい協力要請記載

✓ 未導入先へのアンケート調査62社

当社調達本部の協力のもと、サプライヤー様62社を対象として2013年9月に実施



## 6. 導入後2年目の活動

---

目標数値：金額・件数比率ともに80%

## 6. 導入後2年目の活動

### 推進活動記録(1)

	調達本部	経理部
2014年7月		福岡セミナー発表
8月		関東・関西へ推進の依頼
10月	大口取引先へ個別に依頼	
2015年4月	でんさい推進プロジェクト発足 定例ミーティング開始(27日) 個別のヒアリング実施	個別のヒアリング実施
5月	サプライヤーミーティングでの でんさい導入のお願い	
6月	手形送付先 約200社に でんさいの要請	配布用の文書作成
7月	第2回取引先アンケート実施	※その他、経理部では 毎月支払日にFAXで 「でんさい」導入の要請を実施中

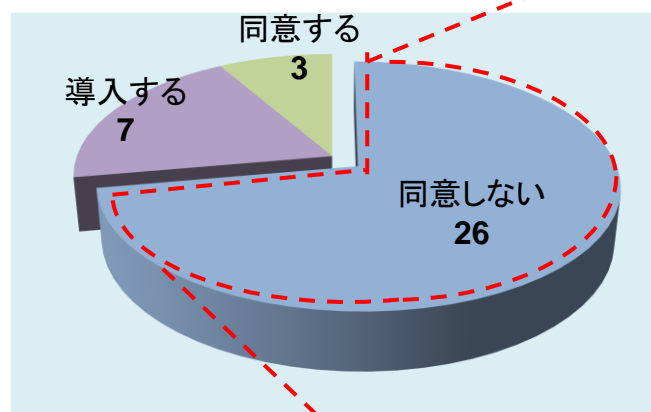


## 6. 導入後2年目の活動

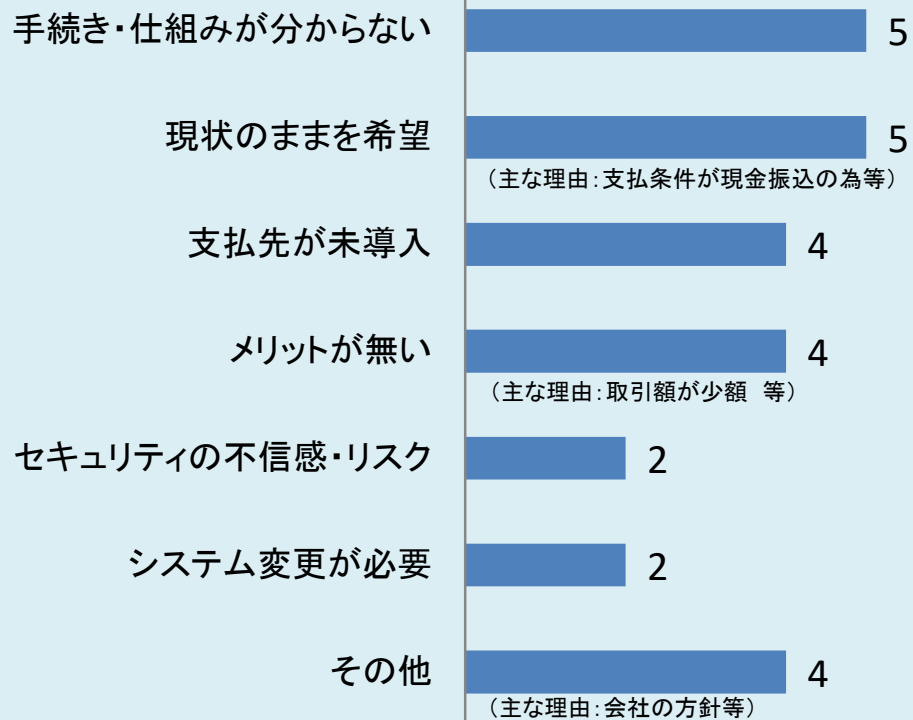
### 2回目のアンケート結果

#### ✓ 未導入先へのアンケート調査36社

当社調達本部の協力のもと、サプライヤー様36社を対象として2015年7月に実施



#### 同意しない内訳



## 7. 手形「0」へ向けての活動

---

最終目標：手形「0」ゼロ

## 7. 手形「0」へ向けての活動

### 推進活動記録(2)

	調達本部	経理部
2015年10月		でんさいネット主催 大阪セミナー講演
11月	手形支払先の中から 主要取引先をリストアップ <sup>o</sup> 160社 担当者を割り振り 個別にアプローチ/条件変更	
2016年4月	<b>熊本地震 発生</b> <b>【リスク回避事例】</b> でんさい導入による手形郵送遅延リスクの回避	

## 7. 手形「0」へ向けての活動

### 推進活動記録(3)

	調達本部	経理部
2016年7月	手形支払先をリストアップ <sup>o</sup> 112社 担当者を割り振り個別にアプ ローチ/条件変更 個別面談や会社訪問	サポート (TEL・個別資料作成 ・面談ヒアリング・メール 等)
11月		でんさい導入検討の企業様へ アドバイザー
2017年4月	手形支払先 残り 21社 担当者を割り振り個別にアプ ローチ/条件変更 個別面談や会社訪問	サポート (TEL・個別資料作成 ・面談ヒアリング・メール 等)
7月	<b>手形支払「0」 達成</b>	熊本セミナー 発表
2018年11月		岡山セミナー 発表
2019年11月	<b>手形支払「0」 継続中</b>	

## 8. 今後の展望

---

## 8. 今後の展望

### でんさい導入の波及



- ✓ 取引先へでんさいが導入され、取引先がでんさいによるメリットを享受
- ✓ 次の取引先へでんさいが導入されることを期待

御清聴有難うございました。

平田機工株式会社  
経理部