

でんさいの取引先との 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12月

目次

1

でんさいのメリット

2

取引先のメリット

3

取引先への切替促進策

4

取引先との調整事例

5

でんさいネットウェブサイトの機能

参考

でんさいの機能・サービスの改善
でんさいの新たな利用チャネル

1. コスト削減

手形・領収書の取扱いに係る印紙税・
郵送料等を削減

2. 事務負荷軽減

手形への記入・押印、
取立依頼等の事務負荷を軽減

3. リスク低減

手形と異なり、
盗難・紛失リスクを解消

4. 資金繰り円滑化

取引金融機関で支払期日前に資金化が可能[※]
必要な資金の分だけ分割して資金化が可能

※金融機関で取扱可否・審査基準・所要時間等が異なります。

メリット(①コスト削減：支払企業)

	手形	でんさい
変動費	手形用紙代	発生記録手数料 ※金融機関毎に設定されている (数百円の例が多い)
	手形印紙税:非課税～20万円	－(不要)
	手形郵送料:519円(一般書留) ※追加保証料:5万円ごとに21円	－(不要)
固定費	署名判印刷等	基本利用料(法人IB利用料)

※金融機関の手数料は各金融機関で異なります。弊社が設定しているものではありませんので、詳しくはお取引金融機関にお問い合わせください。

メリット(①コスト削減：受取企業)

	手形	でんさい
変動費	取立手数料	入金手数料 ※金融機関毎に設定されている (無料～数百円の例が多い)
	領収書印紙税：非課税～20万円	－(不要)
	領収書郵送料：404円(簡易書留)	－(不要)
固定費	損害保険(紛失/盗難)等	基本利用料(法人IB利用料)

※金融機関の手数料は各金融機関で異なります。弊社が設定しているものではありませんので、詳しくはお取引金融機関にお問い合わせください。

Point

「でんさい」に記録された決済結果で支払を確認できるため、当事者間の合意で領収書を不要にできます。また、領収書を発行する場合も、でんさい支払であることを記入すれば非課税になります。

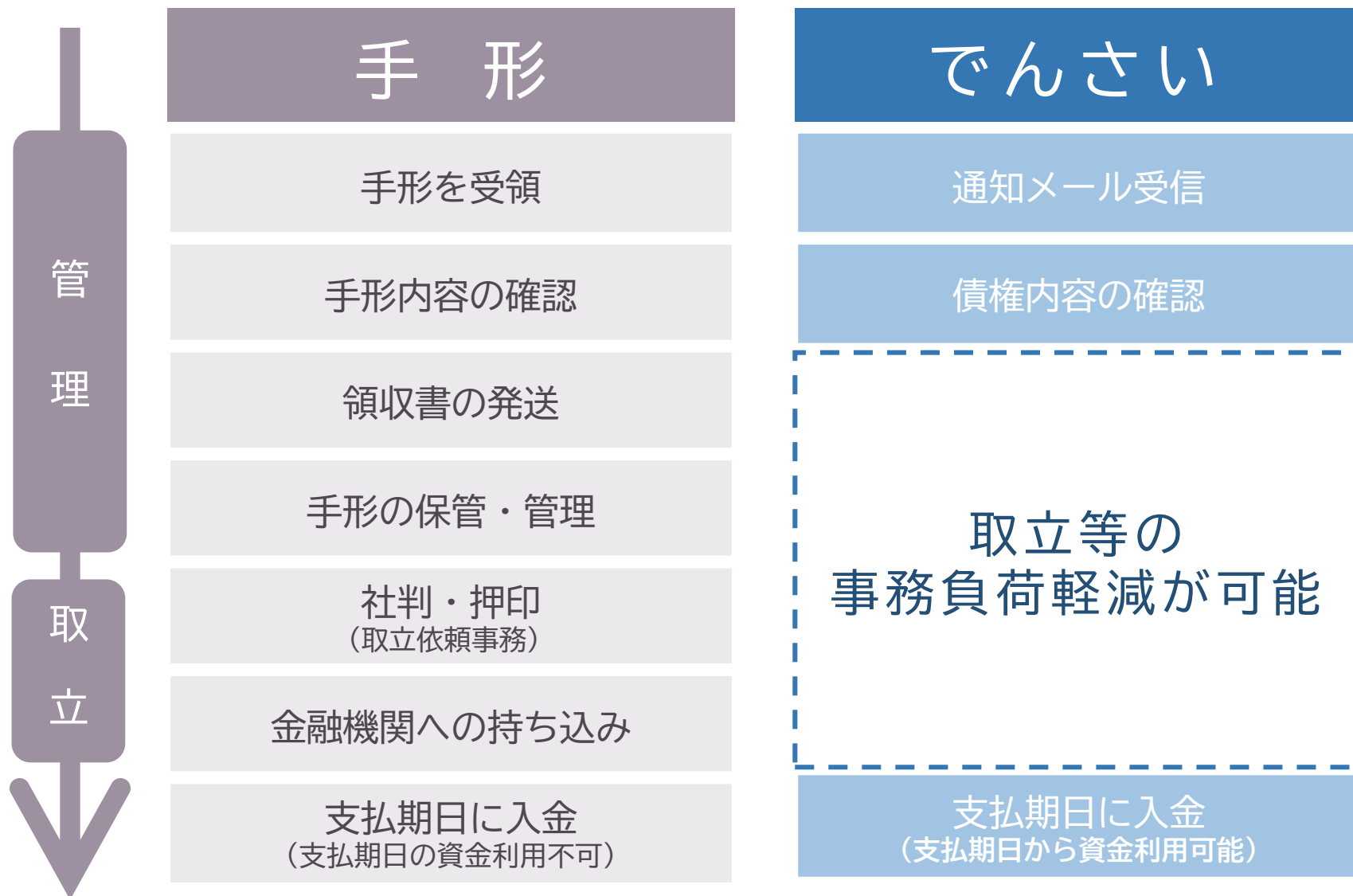
メリット(②事務負荷軽減：支払企業)

支払企業の事務の流れ



メリット(②事務負荷軽減：受取企業)

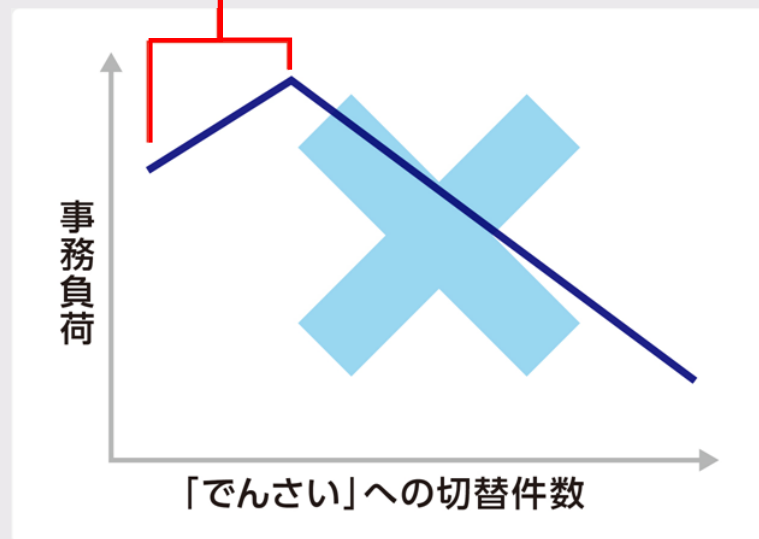
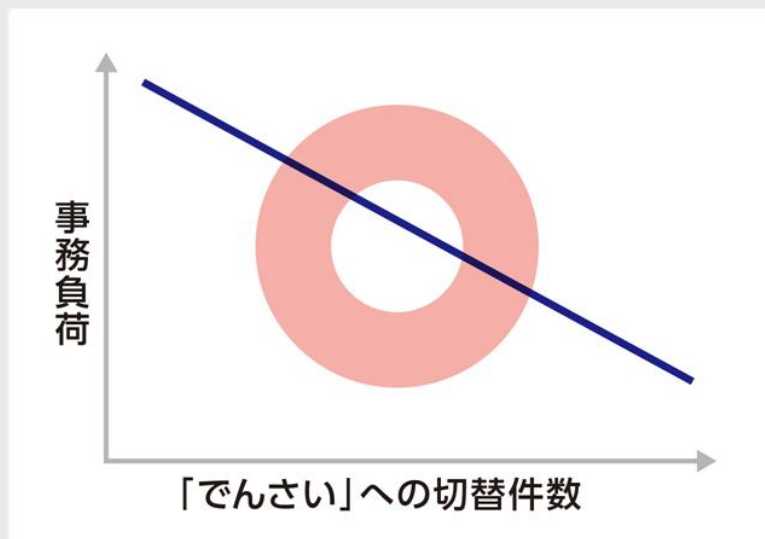
受取企業の事務の流れ



1 メリット(②事務負担軽減)

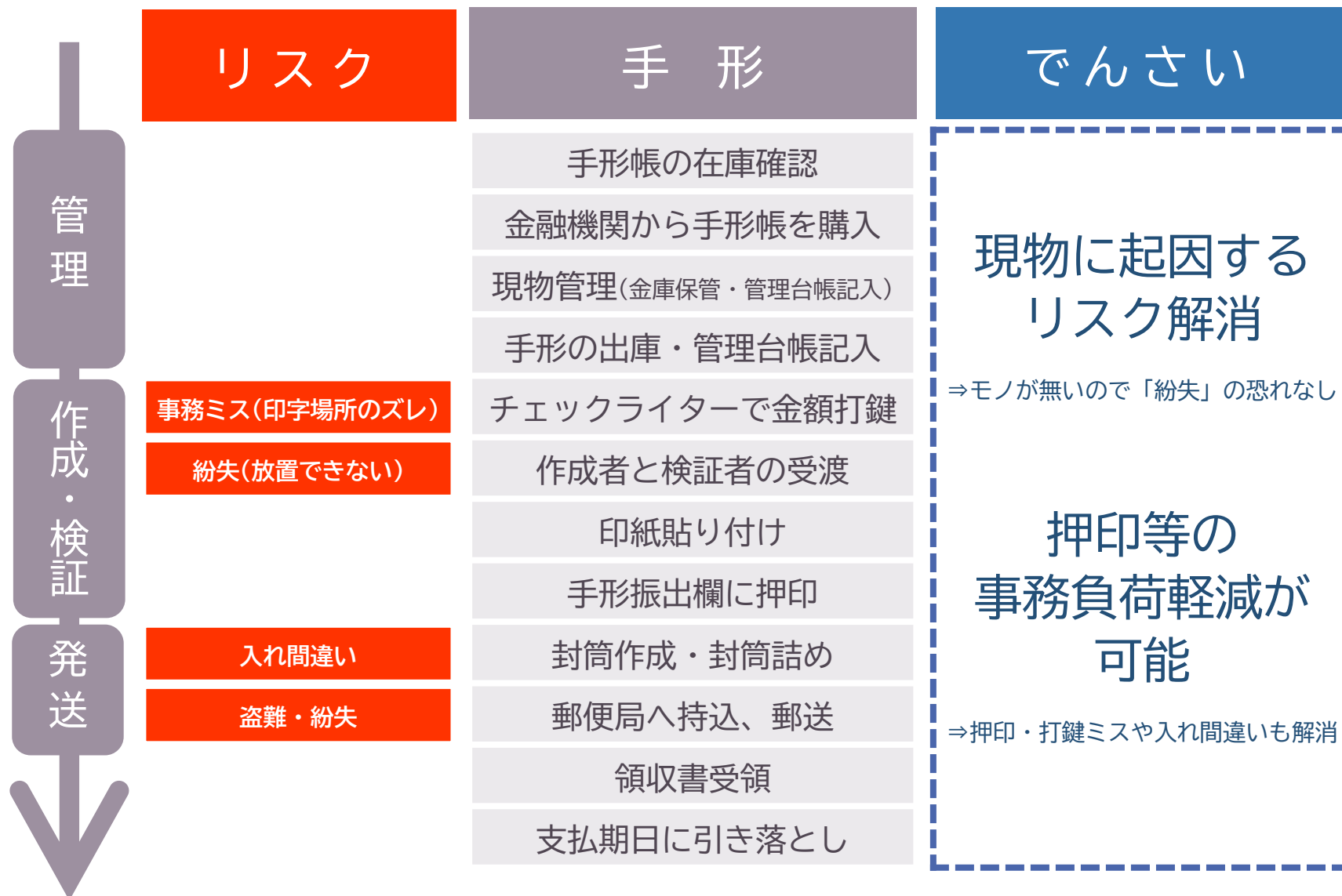
- 「でんさい」と「手形」の取引(支払・受取)が併存した場合であっても、トータルの事務負担は軽減されます。

手形と比べ事務負担が大幅に軽減されるため
一部切替でも事務負担は増加しない



メリット(③リスク低減：支払企業)

支払企業の事務の流れ



メリット(③リスク低減：受取企業)

受取企業の事務の流れ



1 メリット(③リスク低減)

でんさいの安全対策

制度面	<ul style="list-style-type: none">・金融機関において、犯罪収益移転防止法にもとづく取引時確認(本人確認)を実施。・詐取等が生じた場合に、記録された取引内容から相手先や流通経路を追跡可能。
運用面	<ul style="list-style-type: none">・「でんさい」を振出(発生)または譲渡してから口座間送金決済が行われるまで、一定の期間を要する(資金を即時に持ち逃げすることはできない)。・「でんさい」の振出(発生)または譲渡等の結果は、電子メール等で事前に通知される(資金決済される前に確認・停止することが可能)。
システム面	<ul style="list-style-type: none">・公益財団法人金融情報システムセンターが策定した、「金融機関等コンピュータシステム安全対策基準」に準拠して、システム(記録原簿)を構築・運営。
災害対策	<ul style="list-style-type: none">・災害等が発生した場合には、バックアップセンター(システム)で業務を継続。

※お客様におけるセキュリティ対策(ウイルス対策ソフトの導入等)も重要です。

Point

でんさいは、取引先・金融機関・郵便局等に行かずに、**テレワークでも利用が可能です。**

1 メリット(④資金繰り円滑化)

- 支払期日に入金が完了しますので、入金時点から資金利用が可能です。
- 支払期日前に割引・担保として活用することが可能です。
※金融機関で、取扱可否・審査基準・所要時間等が異なります。
- 必要な資金の分だけ分割して資金化することが可能です。

例)資金繰りのため、700万円のでんさいの内300万円を分割・譲渡記録(割引)するケース

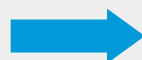


【お客様】

【でんさい情報(親債権)】

- ・記録番号:001.....
- ・債権金額:7,000,000円
⇒4,000,000円
- ・支払期日:20XX年10月31日
- ・債務者情報:X社
- ・債権者情報:A社(お客様)

取引金融機関への分割・譲渡記録により、
債権金額が700万円から400万円に



新たに記録番号が採番され、300万円の
債権として取引金融機関に譲渡され資金化(割引)

【でんさい情報(子債権)】

- ・記録番号:002.....
- ・債権金額:3,000,000円
- ・支払期日:20XX年10月31日
- ・債務者情報:X社
- ・債権者情報:取引金融機関
- ・保証人情報:A社(お客様)



【取引金融機関】

取引先のメリット（案内に向けての整理）

まず取引先に
でんさいの
メリット
をお伝え

手形 支払企業 の場合

取引先の切替 メリット

- 手形発行にかかる印紙税や郵送料が不要
- 手形発行事務の削減
- 盗難・紛失リスクなし

まず取引先に
でんさいの
メリット
をお伝え

手形 受取企業 の場合

取引先の切替 メリット

- 領収書にかかる印紙税や郵送料、取立手数料が不要
- 領収書発行事務の削減
- 取立依頼不要
- 盗難・紛失リスクなし
- 支払期日に利用可能

自社（受取企業） の切替メリット

- 領収書にかかる印紙税や郵送料、取立手数料が不要
- 領収書発行事務の削減
- 取立依頼不要
- 盗難・紛失リスクなし
- 支払期日に利用可能

自社（支払企業） の切替メリット

- 手形発行にかかる印紙税や郵送料が不要
- 手形発行事務の削減
- 盗難・紛失リスクなし

切替促進の ために自社が できること

- ① 取引先に案内状を送付

(P15、16「案内状の送付」を参照)
- ② 取引先のでんさい利用状況を確認

(P17「お取引先でんさい利用状況検索サービス」を参照)
- ③ 取引先向け説明会を開催

(P18、19「Web説明会」を参照)
- ④ 取引先への継続的な案内を実施

でんさい
を
おすすめ

参考（オンラインセミナーアンケート結果）

- 2021年度に開催したオンラインセミナーのアンケートにおける「でんさいを利用しない理由」は「取引先が使用していない」が最も多かった。

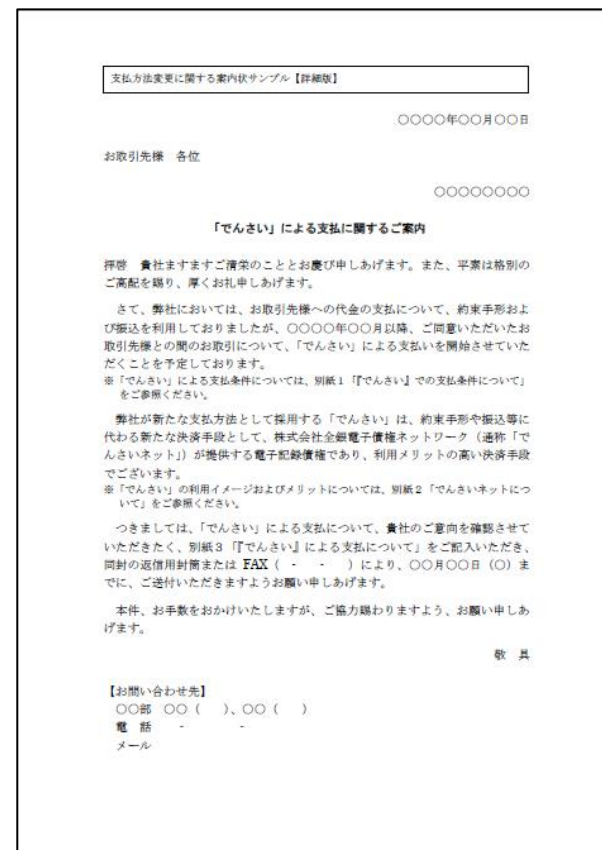
でんさいを利用契約したがでんさいを利用していない理由、あるいは未契約の理由をお聞かせください	2021年度上期		2021年度下期	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
取引の相手方が使用していない	385	33.2%	357	28.9%
仕組みや使い方がわからない・むずかしそう	285	24.6%	304	24.6%
社内事務手順・会計システム等の体制整備が整わない	227	19.6%	284	23.0%
決済手段が複数併存してしまうから（一本化できないから）	151	13.0%	147	11.9%
利用するメリットが少ない	63	5.4%	60	4.9%
インターネットバンキングを使っていない・使いたくない	47	4.1%	54	4.4%
従来の手形より利用コストが高くなるから			28	2.3%
合計	1,158	100.0%	1,234	100.0%

取引先への切替促進策

(①案内状の送付 (自社→取引先 (受取企業)))

- 自社で紙の手形を発行している企業の多くは、手形を受け取っている取引先に対して、でんさいへの支払方法切替の案内状とともにチラシ等を送付し、支払条件等の調整を行っています。

※取引先に送付するチラシ・パンフレットを無償で提供しています。 支払企業⇒受取企業への案内状サンプル



Point

「でんさい」への切替率が高い企業からは、
 ①社内周知、②取引先への継続的な案内
 対応がポイントになるとの声をいただいで
 います。

取引先への切替促進策

(①案内状の送付 (自社→取引先 (支払企業)))

- 自社で紙の手形を受け取っている企業の多くは、手形を発行している取引先に対して、積極的にでんさいへの切り替えを案内しています。

請求書 記載例

請求書		請求No.	請求日
ご担当: 様			
下記の通り、ご請求申し上げます。			
件名		〇〇株式会社	
お支払期限		平	
お振込先	●●銀行	東京都新宿区新宿	
	新宿支店	△ビル3階	
	当座 1234567		
	サンプル (カ)		
合計金額	¥0	(税込)	
No.	摘要	数量	単価
			値引き額

こちらに
利用者番号
を記入

受取企業⇒支払企業への案内状サンプル

でんさい受取対応開始の案内状サンプル

〇〇〇〇年〇〇月〇〇日

お取引先様 各位

〇〇〇〇〇〇〇〇

「でんさい」の利用開始について

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、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のことです。利用イメージについては、別紙「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、弊社において「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 署：
担当者：
電 話：
F A X：
メール：

2. 弊社の利用者番号および決済口座情報

利用者番号	金融機関名	金融機関コード
決済口座	支店名	支店コード
口座種別	口座番号	口座種別
変更可能時期	年	月

取引分

以上

Point

過去に「でんさい」の受取を断っている場合でも、その後、利用を開始した際には、当該取引先（支払企業）に「でんさいの受取が可能となった」旨を改めて連絡することをおすすめします。

その際、案内状で連絡する以外に、請求書などに利用者番号を記載し、取引先に案内する企業も多くいらっしゃいます。

取引先への切替促進策

(②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)

【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

取引先への切替促進策

(③取引先企業向け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

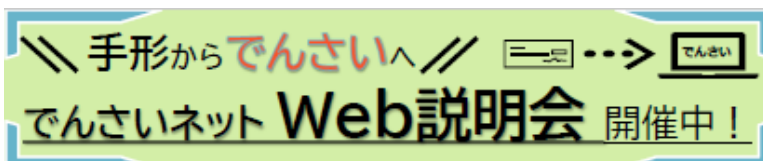
本説明会を利用された企業の声

- 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なので、取引先にも内容を理解いただくことができた。

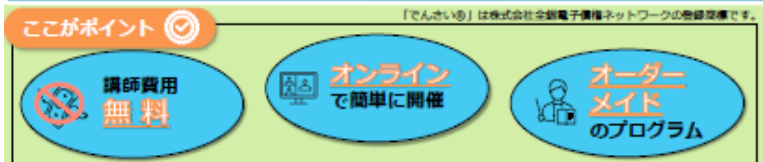
取引先への切替促進策

(③取引先企業向けWeb説明会)

企業向けWeb説明会チラシ



でんさいの「基本的な仕組み」や「導入までの流れ」などを
知りたい事業者さまは、ぜひWeb説明会をご活用ください!



①取引先向け説明会



主催：手形利用企業またはでんさい利用企業
目的：取引先に一斉にでんさいの概要等を説明し、でんさいの実稼働に繋げ、
主催企業のでんさい切替率を向上させたい。

過去の開催例 (①取引先向け説明会)

- 【開催プログラム】参加者：取引先計31名
- ① でんさいの基本的な仕組み(でんさいネット職員):約40分
 - ② でんさいの利用申込について(金融機関職員):約10分
 - ③ 質疑応答(でんさいネット職員/金融機関職員):約5分

利用者の声①

手形を利用している取引先をまとめて
でんさいについて説明いただいたので
効率的に導入の案内を開始できた。

②社内向け勉強会



主催：でんさい導入検討企業等
目的：個別企業の状況に応じた具体的なでんさい導入を提案し、でんさいの
利用契約または実稼働に繋げたい。

過去の開催例 (②社内向け勉強会)

- 【開催プログラム】参加者：経理および営業担当者
- ① でんさいの基本的な仕組み：約40分
 - ② 質疑応答：約15分

利用者の声②

基本的な仕組みを理解できた。
質疑応答で導入の懸念点を解消できたため、
円滑に検討を進められた。

【留意事項】

- 日程およびプログラム内容については、後日でんさいネットまたは金融機関から調整させていただく場合がございます(少人数開催も可能ですのでお気軽にご相談ください)。
- 希望するWeb会議ツールをお伝えください。

【お問い合わせ先】

- でんさいネット：03-5252-3595 ●受付時間：平日午前9時～午後5時

- 企業主催の取引先向け説明会等を**無料**で**オンライン**で実施中
- チラシを確認いただき取引金融機関またはでんさいネットにご相談ください

★企業主催取引先向け説明会

企業の取引先に一斉または個別にでんさいの概要等を説明、でんさいの実稼働に繋げ、主催企業のでんさい切替率を向上させたい。

本説明会を
利用された企業の声



でんさいの基本的な
内容を説明いただき
取引先との調整が
円滑に進んだ。

4 取引先との調整事例(支払企業)

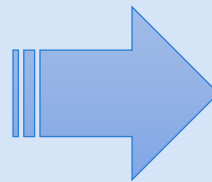
- 取引先にでんさいを勧める際のポイントを実際の調整事例（支払企業）をもとにご紹介します。

A株式会社 業種(建設業) 1938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

4 取引先との調整事例(支払企業)

- 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		
ご担当部署名	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

4 取引先との調整事例(支払企業)

【取引先向けアンケートを実施した結果】

● 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移行を開始

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

4 取引先との調整事例(支払企業)

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。

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？

4 取引先との調整事例(支払企業)

【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

Point

- ✓ 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。

4 取引先との調整事例(支払企業)

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
- ・ ただ送るだけではなく、「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）

4 取引先との調整事例(支払+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調整事例（支払企業・受取企業）をもとにご紹介します。

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。

- まずは、コスト削減の観点から検討

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

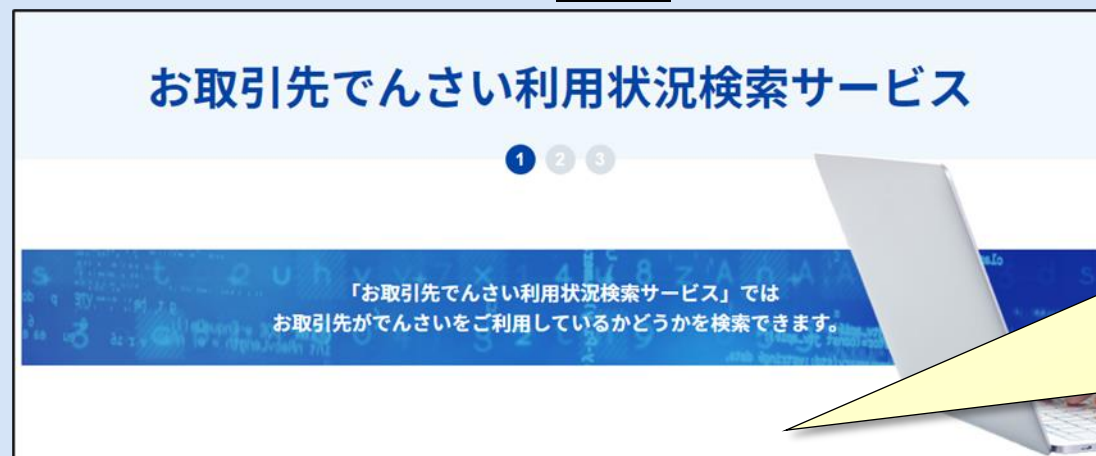
52万円⇒2.5万円
約20分の1に削減

※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。

4 取引先との調整事例(支払+受取企業)

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。
- 検索してヒットした取引先
⇒すでに利用契約あり:21先
- 検索してヒットしなかった取引先
⇒まだ利用契約がない先:19先



【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

4 取引先との調整事例(支払+受取企業)

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**)

●●株式会社 ●●さま

いつもお世話になっております。
株式会社●●の●●です。

貴社への支払方法についてお伺いしたく、ご連絡差しあげました。

弊社においては、お取引先さま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すが、
昨今の情勢を鑑み、「でんさい」による支払の採用について検討しております。

「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、
取引企業双方にとって利用メリットの高い決済手段であると考えております。

つきましては、「でんさい」による支払について、
貴社のご意向を確認させていただきたく、
その可否についてご回答いただければ幸いです。

でんさいネット
<https://www.densai.net/>

どうぞよろしくお願いいたします。



4 取引先との調整事例(支払+受取企業)

③ 取引先との調整について

B株式会社からメッセージ

【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。
- 受取企業から何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。**

4 取引先との調整事例(支払+受取企業)

③ 取引先との調整について

B株式会社からメッセージ

【支払利用を検討されている方へ】

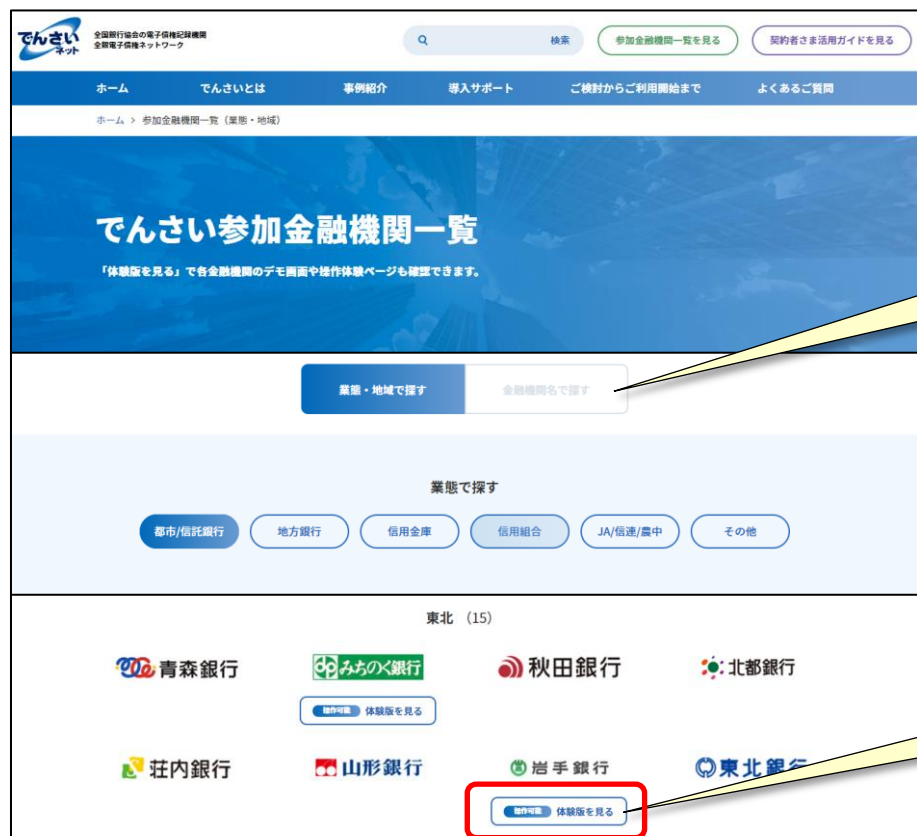
- でんさいの利用者は思っている以上にいらっしゃいます。
⇒「**お取引先でんさい利用状況検索サービス**」は本当に便利なサービス
あらかじめでんさいの契約有無がわかっているならば、取引先との交渉は
各段にしやすくなります。ぜひとも活用してください！
- わからないときは、取引金融機関のサポートを受けましょう。
⇒でんさいの導入当初はパソコン操作に不安がありましたが、コールセン
ター等からのサポートにより安心して操作できるようになりました。

5 でんさいネット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※

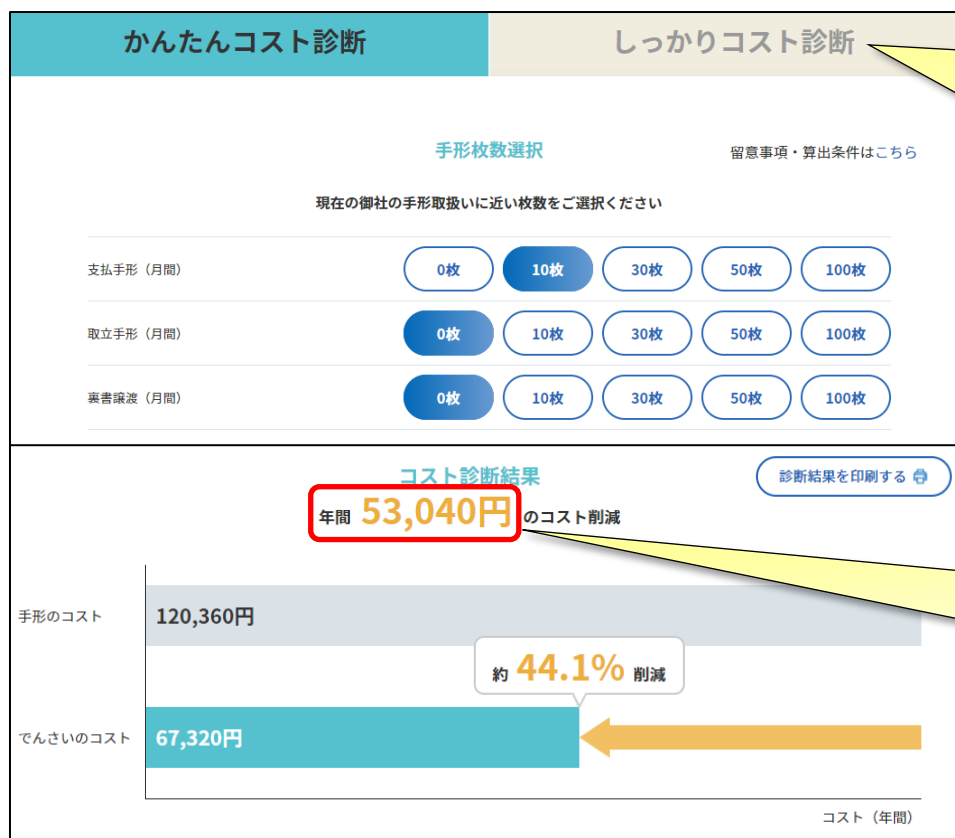
※金融機関によっては操作
体験版を提供していない
場合もあります

5 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

5 でんさいネットワークウェブサイトの機能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）

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）

5 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。

業種で見ると 企業規模で見ると

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)

5 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	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をしましょう。	<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会社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		でんさいの取引先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"/>

参考（でんさいの機能・サービスの改善）

- 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。
- リリース予定日： **2023年1月10日**

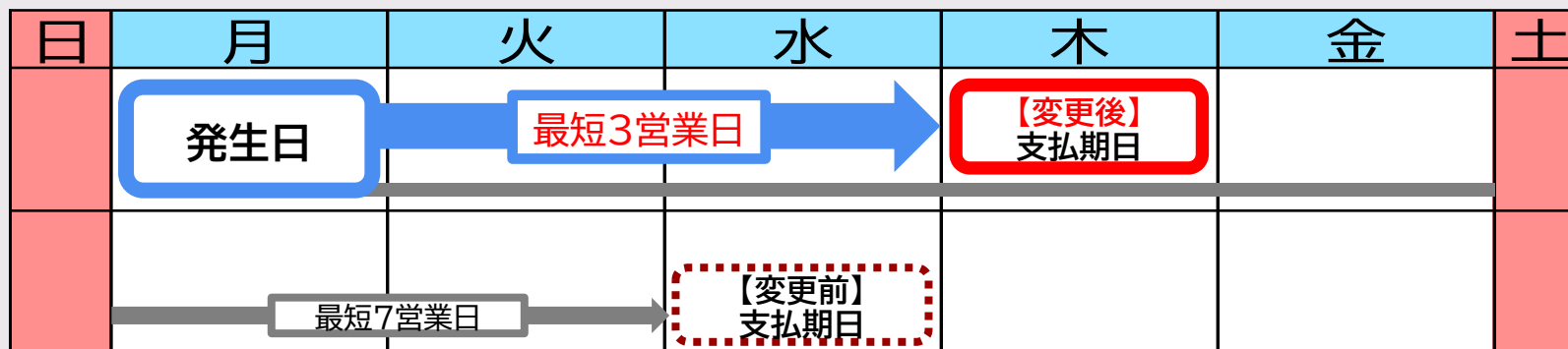
2つの機能改善

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！

参考（紙の手形・小切手からでんさいへの移行）

- でんさいの2つの機能改善によって、以下のような少額・短期の紙の手形等を利用している事業者におかれては、でんさいへ移行することが容易になります。

1万円未満の紙の手形等を取引先に振り出していて、でんさいへの移行ができない

①でんさいの 債権金額下限の引き下げ

でんさいの債権金額下限を1万円から1円に引き下げることによって、**少額の取引**でもでんさいに移行することが可能になります。

15日締め当月末払いなど、短期の手形等を取引先に振り出しており、でんさいへの移行が難しい

②発生日(譲渡日)から 支払期日の期間短縮

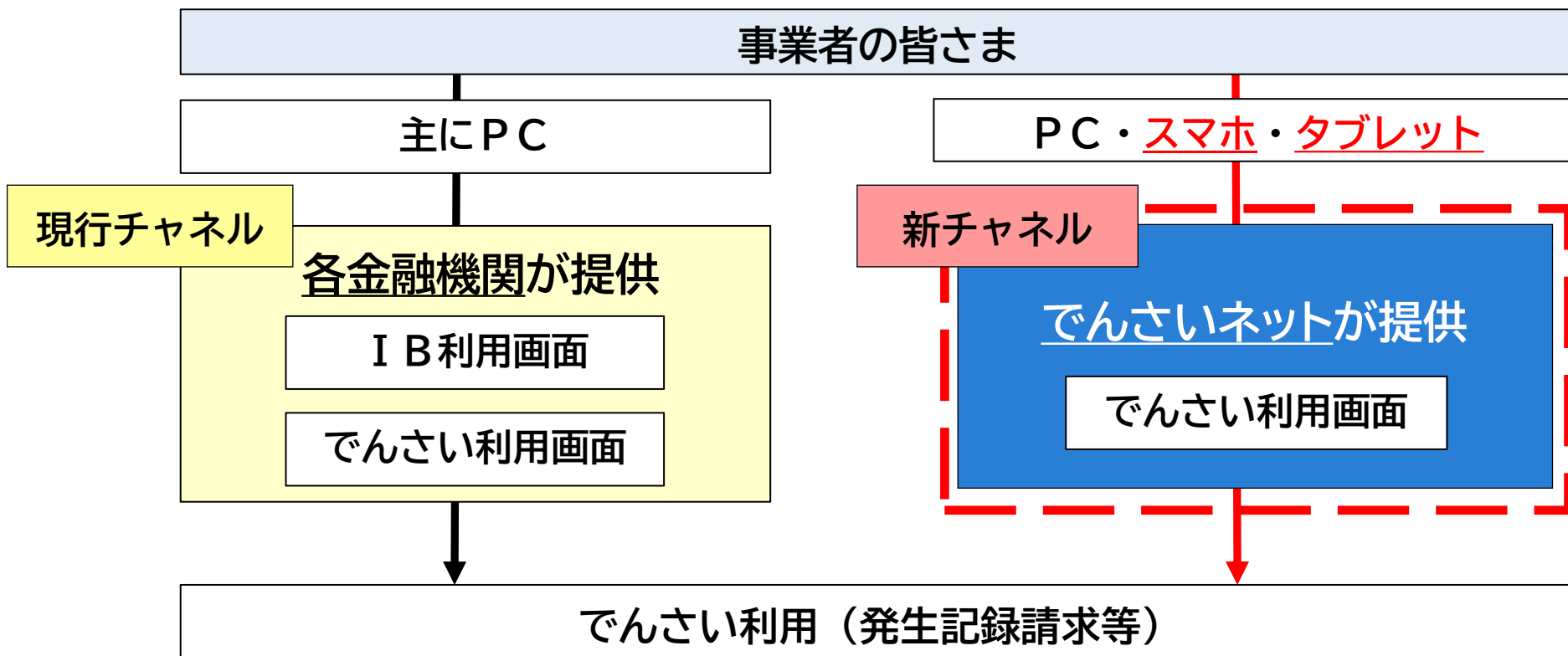
でんさいの発生日（譲渡日）から支払期日までの期間を最短7銀行営業日から最短3銀行営業日に短縮することで、**短期の取引**でもでんさいに移行することが可能になります。

参考（でんさいの新たな利用チャネル①）

- 手形利用中のでんさいへ移行を踏み切れていない事業者の悩みとして「取引先がIB※を契約していない」「ITサービス全般に抵抗がある」等が挙げられます。
- でんさいネットは、**IB契約を前提としない新たな利用チャネルを構築する方針を決定**。新たな利用チャネルは、**スマホ等からでんさいネットが提供するサービスに直接アクセス**し、でんさいのサービスを利用することが可能になります。

※インターネットバンキング

新たな利用チャネルのサービスイメージ図



参考（でんさいの新たな利用チャネル②）

■ 現行チャネルと新たな利用チャネルの対照表

現行チャネル		新チャネル
金融機関	でんさい利用申込先	金融機関※
(原則) 必要	I B 契約	不要
主にパソコン	使用デバイス	パソコン・スマホ・タブレット
各金融機関提供	利用画面	でんさいネット提供

※新たな利用チャネルの場合も利用申込や資金決済は取引金融機関で行います。

このような方にオススメ



自社で I B 契約を結んでいないため、
でんさいを利用できない

新たな利用チャネルは、I B 契約を前提とせずでんさいネットが提供する利用画面に直接アクセスして利用いただけます。



パソコンを使った IT サービス全般に
不安

新たな利用チャネルは、スマホ等で操作でき、利用画面は手形の利用イメージに近いものとするほか、ご提供する機能・サービスを簡易にいたします。

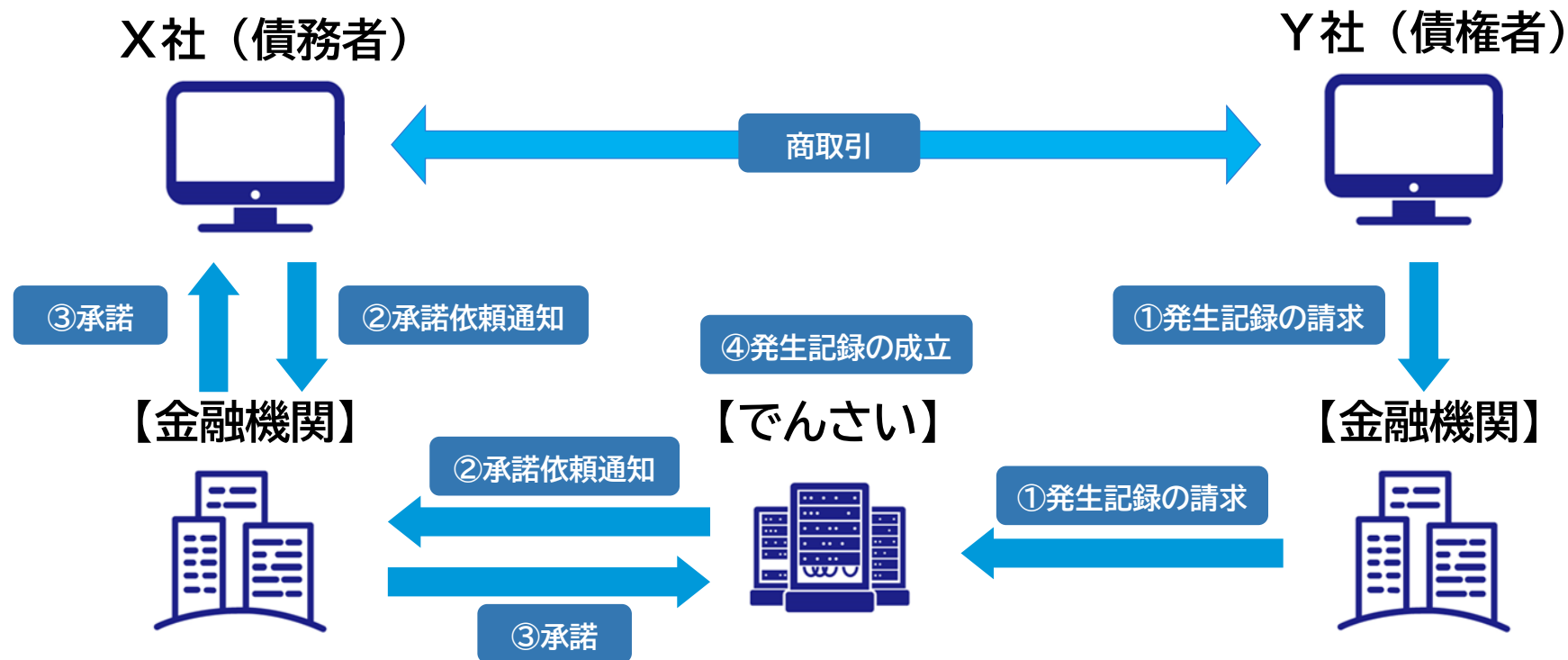
新たな利用チャネルは、**2024年中の提供開始を予定**しています。

具体的な内容が確定次第、当会社ウェブサイトやセミナー等で随時公表予定です。

参考（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〉



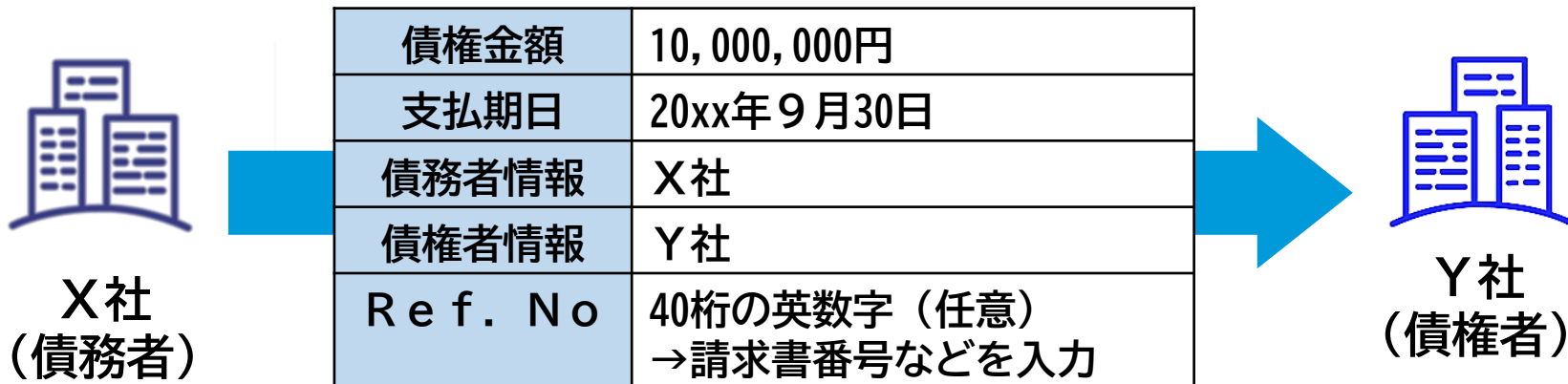
否認または未承諾で5銀行営業日経過⇒発生記録不成立

- ・ 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。

参考（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。

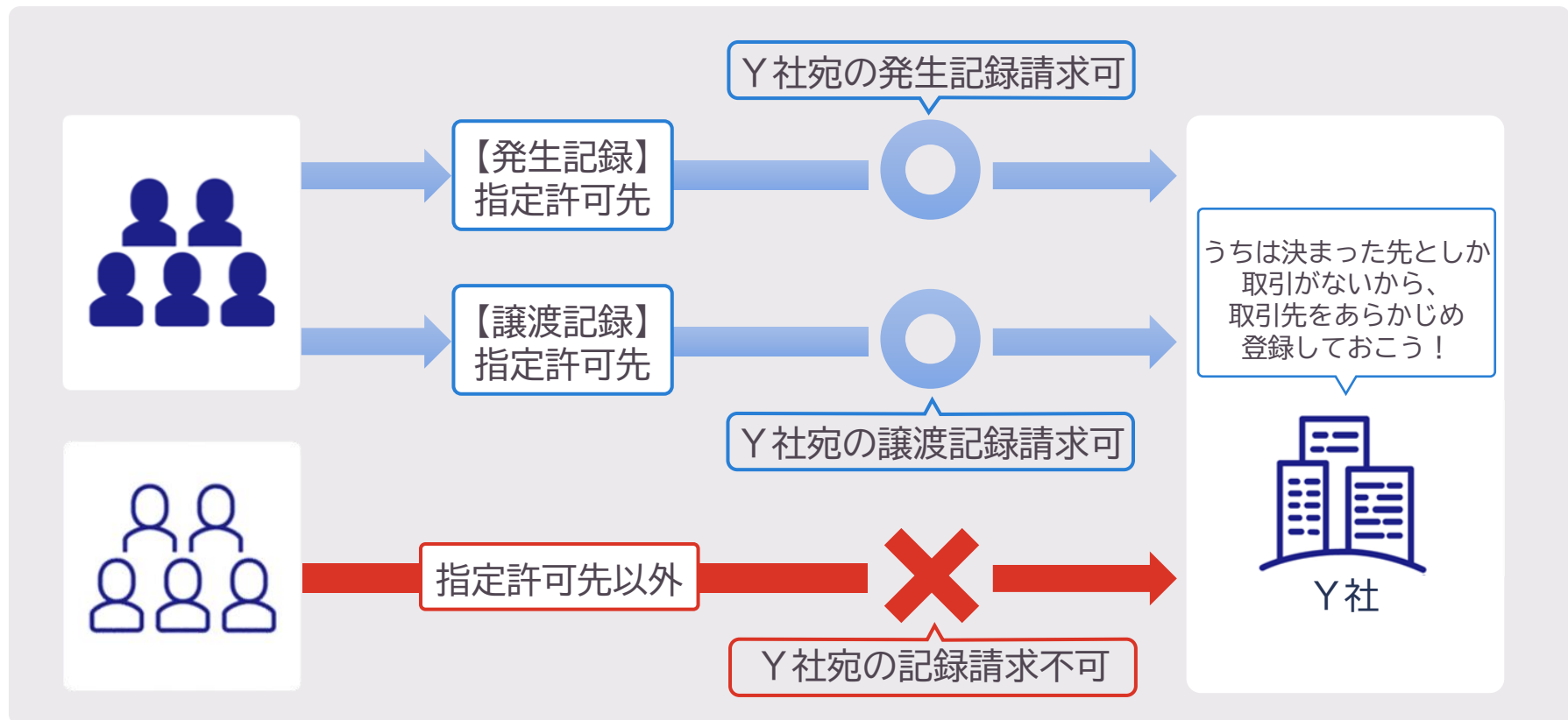
〈債務者（支払企業）から債権者（受取企業）へ送るでんさい情報のイメージ〉



- ・ 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。

参考（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。

参考（よくあるご質問）

■ 当会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P32「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。