

# 中小企業における 導入事例紹介

「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)

2023年1月

# 目次

1

でんさいのメリット (P3~P12)

2

中小企業における普及状況 (P13~P20)

3

中小企業におけるよくある悩みと解決方法  
(P21、P22)

4

中小企業の導入事例紹介 (P23~P35)

5

でんさいネットの取組み (P36~P43)

参考

でんさいの機能・サービスの改善 (P44、P45)  
でんさいの新たな利用チャネル (P46、P47)

## 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<sup>※</sup>  
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<br>※金融機関毎に設定されている<br>(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)<br>※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<br>※金融機関毎に設定されている<br>(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。

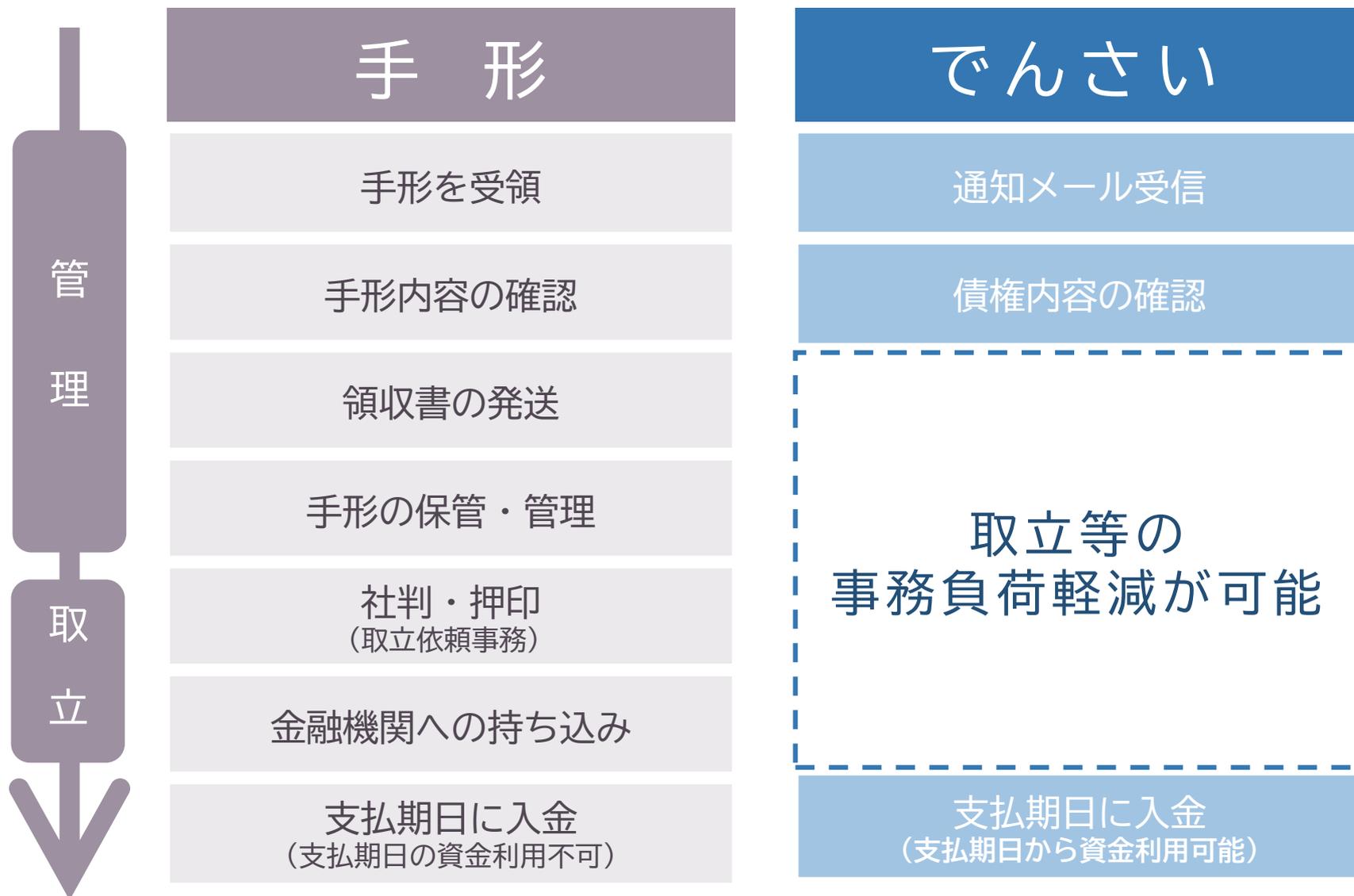
# メリット(②事務負荷軽減：支払企業)

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)

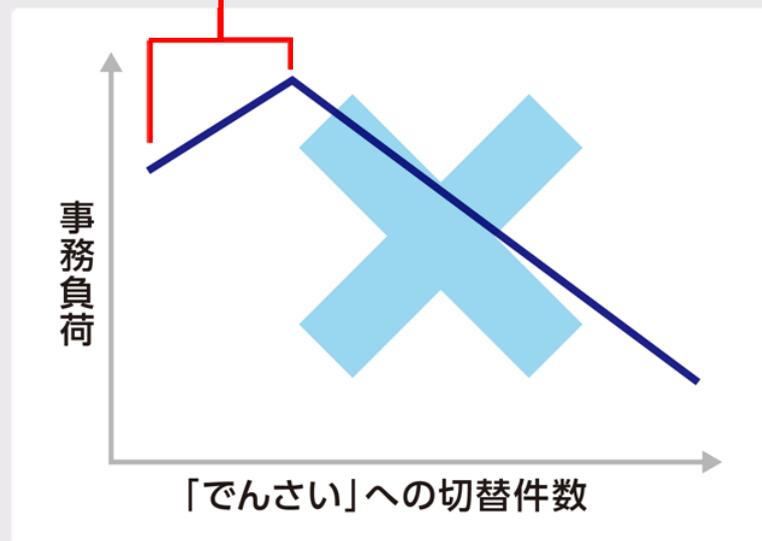
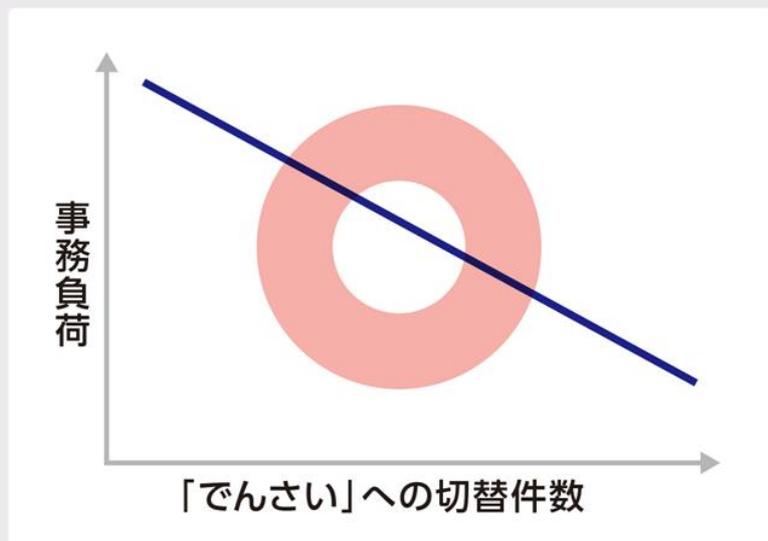
受取企業の事務の流れ



# 1 メリット(②事務負担軽減)

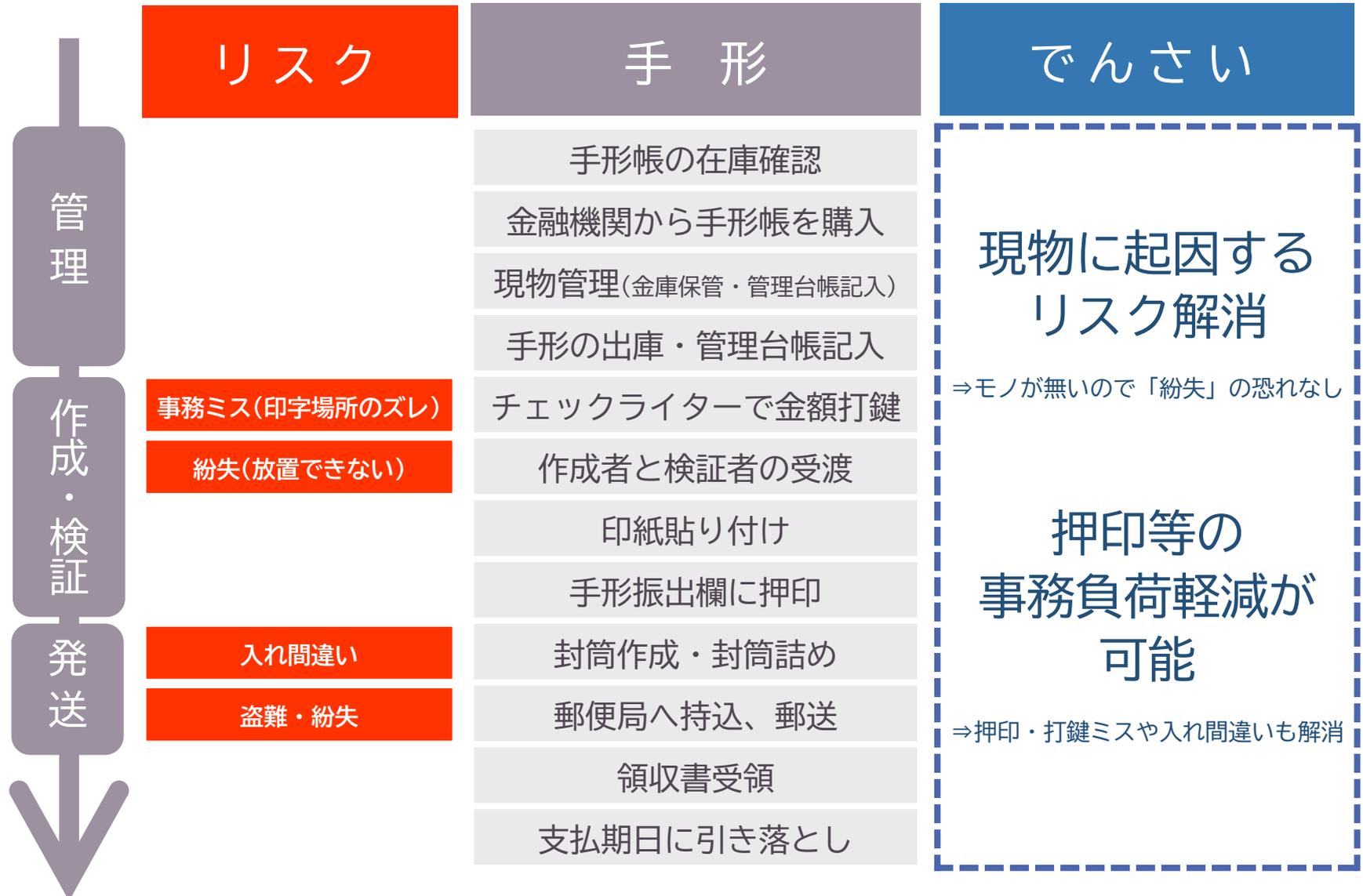
- 「でんさい」と「手形」の取引(支払・受取)が併存した場合であっても、トータルの事務負担は軽減されます。

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"><li>・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。</li><li>・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。</li></ul>  |
| 運用面   | <ul style="list-style-type: none"><li>・「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)。</li><li>・「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)。</li></ul> |
| システム面 | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li></ul>  |
| 災害対策  | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li></ul>  |

※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)】

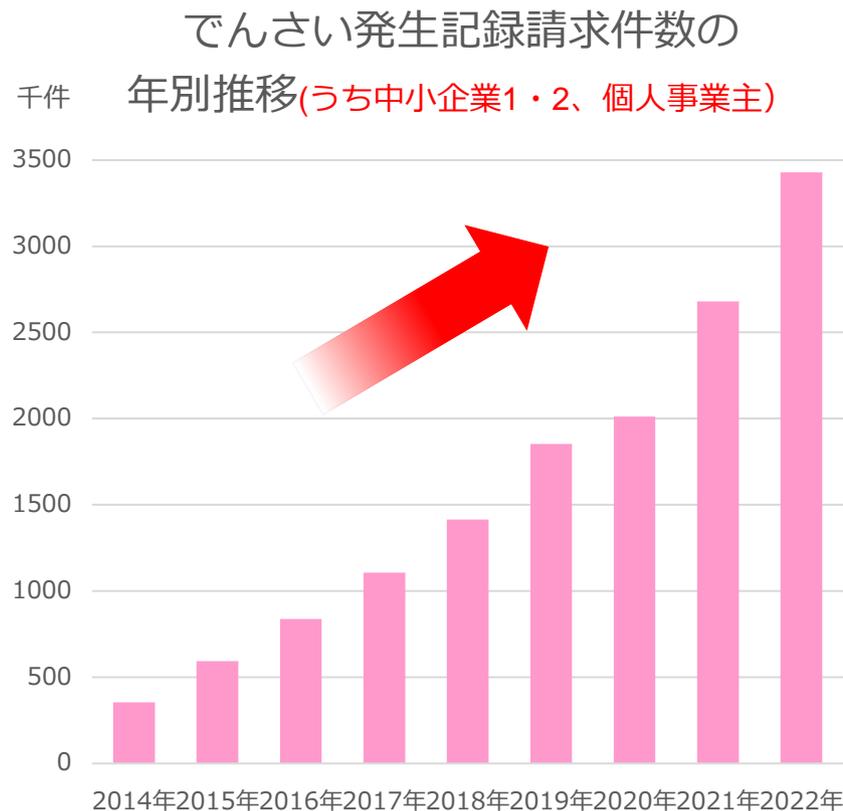
- ・記録番号: 002.....
- ・債権金額: 3,000,000円
- ・支払期日: 20XX年10月31日
- ・債務者情報: X社
- ・債権者情報: 取引金融機関
- ・保証人情報: A社(お客様)



【取引金融機関】

## 2 中小企業における普及状況

- でんさいの発生記録請求件数の増加に伴い、中小企業においてもでんさいの件数が増加しています。



※企業規模 大企業:資本金10億円以上、中堅企業:資本金1億円以上10億円未満、(でんさいネット統計資料より)  
中小企業1:資本金2千万円以上1億円未満、中小企業2:資本金2千万円未満

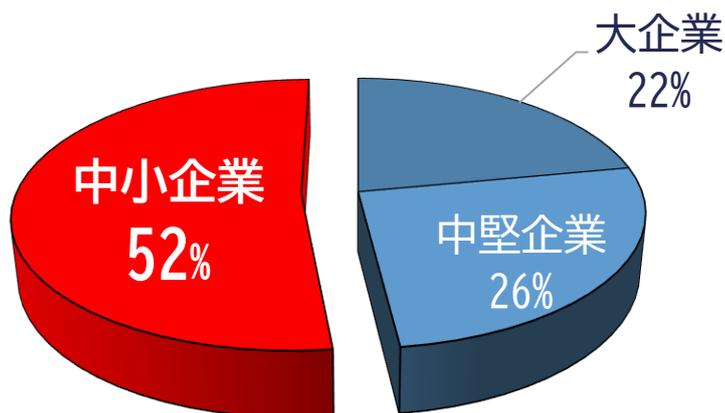
## 2 中小企業における普及状況

- でんさいの発生記録請求件数の規模別シェアを見ると、中小企業※の比率の伸びが顕著となっています。
- 2022年12月の中小企業のシェアは、5年前に比べて約9%増加。
- 近年、でんさいは中小企業で活発に利用されてきています。

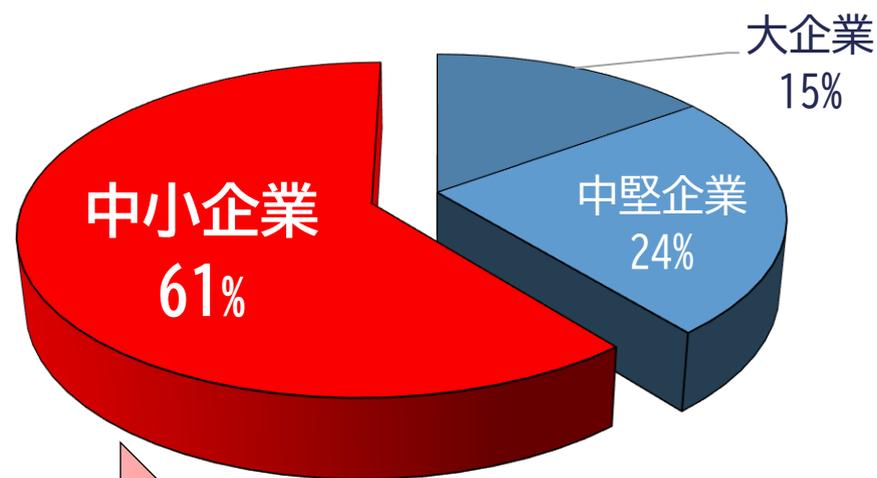
※中小企業：前頁の中小企業1・2、個人事業主の合計

### <企業規模別発生記録請求件数比率の推移>

(2017年12月実績)



(2022年12月実績)



中小企業が約9%増加

# 2 中小企業における普及状況

- 中小企業および小規模事業者においては、手形・小切手の利用割合が高く、電子記録債権の利用割合は低くなっています。
- 今後、中小企業における手形・小切手からでんさい等の電子記録債権への切替は、ますます進んでいくものと思われます。

中小企業・小規模事業者の定義

中小企業

小規模事業者

| 業種分類   | 資本金の額又は出資の総額 | または | 常時使用する従業員の数   |
|--------|--------------|-----|---------------|
| 製造業その他 | 3億円以下の会社     |     | 300人以下の会社及び個人 |
| 卸売業    | 1億円以下の会社     |     | 100人以下の会社及び個人 |
| 小売業    | 5千万円以下の会社    |     | 50人以下の会社及び個人  |
| サービス業  | 5千万円以下の会社    |     | 100人以下の会社及び個人 |

| 業種分類     | 中小企業基本法の定義 |
|----------|------------|
| 製造業その他   | 従業員20人以下   |
| 商業・サービス業 | 従業員 5人以下   |

(中小企業庁ホームページより)

## 取引先との決済方法（企業規模別）

単位：%

|        | 現金    | 手形・小切手 | 一括支払  | 電子記録債権 | その他  |
|--------|-------|--------|-------|--------|------|
| 大企業    | 29.7% | 37.0%  | 13.0% | 13.7%  | 6.5% |
| 中小企業   | 34.7% | 43.7%  | 8.5%  | 8.5%   | 4.7% |
| 小規模事業者 | 40.3% | 41.2%  | 7.5%  | 6.8%   | 4.2% |

(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)

## 2 中小企業における普及状況

中小企業

振出・受取ともに「やめたいがやめられない」と答える企業が約半数を占めました。

小規模事業者

振出・受取ともに「やめたいがやめられない」「やめたくない」という意向が特に多くみられました。

手形の利用意向（企業規模別）

単位：%

|    |        | やめたい  | やめたいが<br>やめられない | やめたくない |
|----|--------|-------|-----------------|--------|
| 振出 | 大企業    | 43.5% | 44.9%           | 11.6%  |
|    | 中小企業   | 26.8% | 54.5%           | 18.7%  |
|    | 小規模事業者 | 36.6% | 39.0%           | 24.4%  |
| 受取 | 大企業    | 48.3% | 47.2%           | 4.5%   |
|    | 中小企業   | 43.8% | 49.2%           | 6.9%   |
|    | 小規模事業者 | 36.2% | 51.7%           | 12.1%  |

（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）

## 2 中小企業における普及状況

中小企業

手形・小切手を使用する理由として「相手先の希望」等、取引先を理由とするものが多くみられました。

小規模事業者

業界慣行に関するものが多くみられました。

でんさい・振込でなく手形・小切手を利用する理由（企業規模別）

単位：%

|                       | 大企業   | 中小企業  | 小規模事業者 |
|-----------------------|-------|-------|--------|
| 相手先の希望                | 71.4% | 33.5% | 29.0%  |
| 相手先がでんさいを知らない、利用していない | 9.5%  | 21.5% | 16.1%  |
| 業界慣行、取引先との従来からの慣例     | 9.5%  | 34.2% | 43.5%  |
| 手数料が安い                | 4.8%  | 7.0%  | 4.8%   |
| 支払サイトを確保できる           | 4.8%  | 3.8%  | 6.5%   |

（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）

## 2 中小企業における普及状況

中小企業

手形・小切手がなくなっても、中小企業において「特に困らない」という意見が大半を占めました。

小規模事業者

「PC・でんさい等の操作が不安」との声が多くみられました。

手形・小切手がなくなると困る点（企業規模別）

単位：%

|                         | 大企業   | 中小企業  | 小規模事業者 |
|-------------------------|-------|-------|--------|
| 特に困らない                  | 81.0% | 64.3% | 37.3%  |
| PC・でんさい等の操作が不安          | 0.0%  | 8.4%  | 32.8%  |
| 事務負担が増えそう、管理方法の変更が手間    | 0.0%  | 7.7%  | 14.9%  |
| 導入時の負担（システム改修、取引先との調整等） | 4.8%  | 9.1%  | 3.0%   |
| 資金繰り                    | 9.5%  | 6.3%  | 4.5%   |
| セキュリティ対策が不安             | 4.8%  | 4.2%  | 7.5%   |

（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）

## 2 中小企業における普及状況

### 中小企業

手形・小切手からでんさい・振込へのシフトを検討したことが「なし」と答えた企業が過半数を占める結果となりました。

### 小規模事業者

「検討実績なし」と答える割合が特に高いことから、まずは検討からお願いします。

でんさい・振込へのシフトの検討実績有無（企業規模別）

単位：%

|        | 大企業   | 中小企業  | 小規模事業者 |
|--------|-------|-------|--------|
| 検討実績あり | 79.2% | 38.3% | 18.3%  |
| 検討実績なし | 16.7% | 54.1% | 74.4%  |
| 未回答    | 4.2%  | 7.7%  | 7.3%   |

（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）

## 2 中小企業における普及状況

- 手形・小切手からでんさい・振込へシフトできなかった理由として、すべての企業規模を通じ「取引先（業界）のでんさい導入率が低い」「相手先の希望」が大多数を占めました。
- 自社でのでんさい・振込の導入が、相手先の導入を後押しするケースもあることから、積極的な導入とともに、取引先にでんさいを導入したことの案内をお願いします。

でんさい・振込へのシフトができなかった理由（企業規模別）

単位：％

|                     | 大企業   | 中小企業  | 小規模事業者 |
|---------------------|-------|-------|--------|
| 取引先（業界）のでんさいの導入率が低い | 40.0% | 49.0% | 40.0%  |
| 相手先の希望              | 40.0% | 24.5% | 20.0%  |
| 会計システムの更改が必要なため     | 13.3% | 8.2%  | 10.0%  |
| 事務コスト削減効果が限定的だから    | 0.0%  | 12.2% | 10.0%  |
| 導入が手間だから            | 6.7%  | 6.1%  | 20.0%  |

（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）

## 3

# 中小企業におけるよくある悩みと解決方法①

- 中小企業のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法をまとめました。

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）**

# 中小企業におけるよくある悩みと 解決方法②

- 中小企業のでんさい導入におけるよくある悩みと解決方法をまとめました。

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)

取引先の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にで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)

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

- 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。

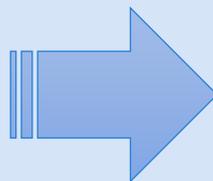
A株式会社 業種(小売業) 1980年設立

## 【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。
- 取引先の数は増加傾向なのに、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

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

## 【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

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

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

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

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

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

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

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

## 【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
- ✓ 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

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

## 【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！

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

## 【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。          |

# 4 中小企業の事例紹介（支払企業）

## 【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？

# 4 中小企業の事例紹介（受取企業）

B株式会社 業種(製造業) 1952年設立

## 【背景】

- 何度か複数取引先からでんさいの切替案内を受ける
- 手形の電子化(2026年度末)について報道を通じて知る
- 金融機関から購入していた手形帳が値上がりした

⇒金融機関の担当者に相談。

## 【検討事項】

- 何から検討したら良いか分からなかった  
⇒でんさいネットウェブサイトの「ご検討からご利用開始まで」から資料をダウンロード

⇒チェックリストに沿って検討を開始

## 【受取利用編】

【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にあたり必要となる作業の一覧です。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

|                  |                                  |                          |
|------------------|----------------------------------|--------------------------|
| ② コストメリットの試算     | でんさいに切り替え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。<br>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 回答書の送達    | 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           | でんさいを取り扱う権限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 他の取引先への案内 | 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 中小企業の事例紹介（受取企業）

## 【B社(受取企業)が感じたメリット】

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

現物が無い**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

支払企業ばかりメリットを感じていたが  
自社(受取企業)でも多くのメリットがあることを確認

# 4 中小企業の事例紹介（受取企業）

## 【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  
⇒ **でんさいネットが提供している説明資料を請求（無償）**
- 取引金融機関のサポートデスクに電話して疑問を解消
- 取引先に説明する営業部署と経理部署で、社内勉強会を開催  
**（でんさいネット職員に講師を依頼（無償））**し、事前に社内でメリットを共有する

### <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）

# 4 中小企業の事例紹介（受取企業）

## 【B社が実際に利用するまでのスケジュール】

- 支払企業から案内状を受領して、でんさいの受取開始するまで  
**約2ヶ月半**かかった
- 適宜、取引先に対して、でんさいの受取が可能になった旨連絡中。

| 対応事項(参考)   | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 |
|--|----|----|----|----|
| 支払企業からの案内状受領、社内導入検討（支払条件の確認等）                                    | →  |    |    |    |
| でんさい導入（受取）の社内決定  |    | ★  |    |    |
| でんさいの利用契約締結（約2週間）  |    |    | →  |    |
| でんさいの受取利用の開始   |    |    | ★  |    |
| でんさい受取可能の回答送付（利用者番号・決済口座情報の通知）<br>過去にでんさいでの受取依頼があった取引先に案内⇒継続的に対応 |    |    |    | →  |

※対応事項および期間は、経理処理方法（自動消込の要否）、導入している会計ソフト（でんさい対応の要否）等により異なります。

# 4 中小企業の事例紹介（受取企業）

## 【B株式会社からのメッセージ】

- まずは担当者自身がでんさいの知識を身に着けるように、取引金融機関のサポートデスクに電話して不明な点を解消した
- 取引先(支払企業)ばかりにメリットがあると思っていたが、始めてみると自社(受取企業)も“コスト削減”や“事務負荷軽減”のメリットがあった
- 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

でんさいネットウェブサイトを活用して  
効率よくでんさいへの切替をご検討ください。  
詳細は次のページからご説明！



# 4 中小企業の事例紹介

- A・B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、「業務負担の軽減」と「コスト削減」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<br>(福岡県 建設業) | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 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。</li><li>➤ 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></li></ul>                         |
| 株式会社フジ機工 様<br>(埼玉県 製造業) | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ 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></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> |
| 株式会社グッデイ 様<br>(福岡県 小売業) | <ul style="list-style-type: none"><li>➤ <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></li><li>➤ 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。</li></ul>                           |

# 5 でんさいネットの取組み①

## 企業向けWeb説明会

手形からでんさいへ //  ...>   
でんさいネット Web説明会 開催中!

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!

ここがポイント

【でんさい】は株式会社全電子決済ネットワークの登録商標です。

 講師費用 無料

 オンライン  
で簡単に開催

 オーダー  
メイド  
のプログラム

### 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。

## ★社内向け勉強会

社内におけるでんさい導入の検討のきっかけにしたい。部署を跨いででんさいの理解を深めたい。

本説明会を  
利用された企業の声



取引先との調整が  
円滑に進んだ。

# 5 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、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)

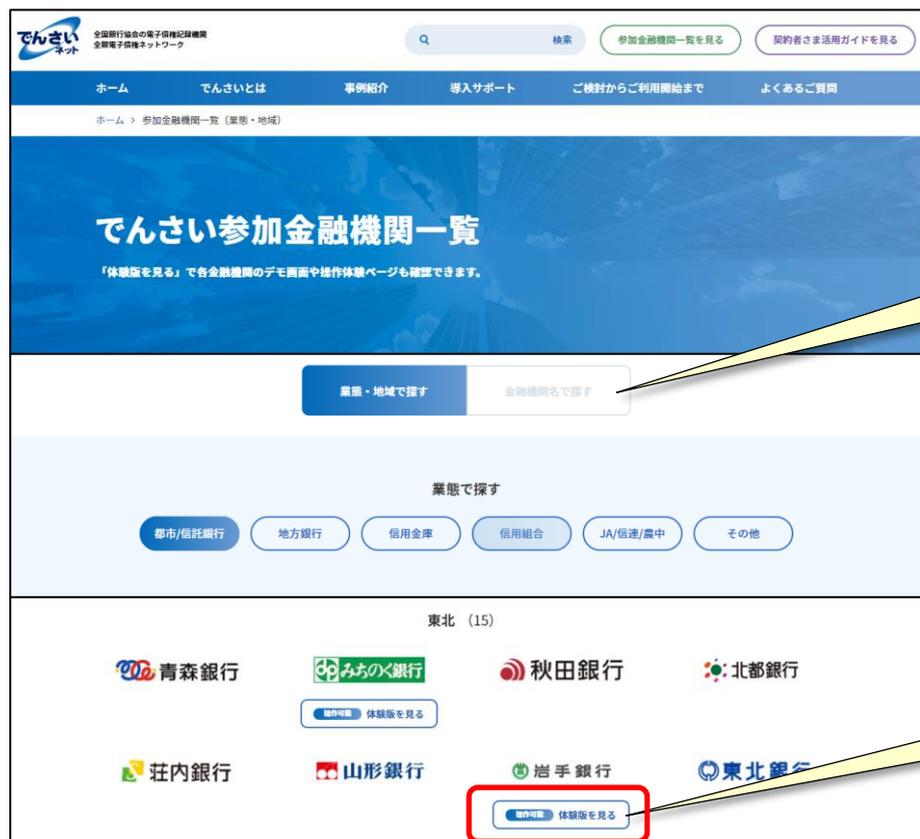


# 5 でんさいネットの取組み②-1

## 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※

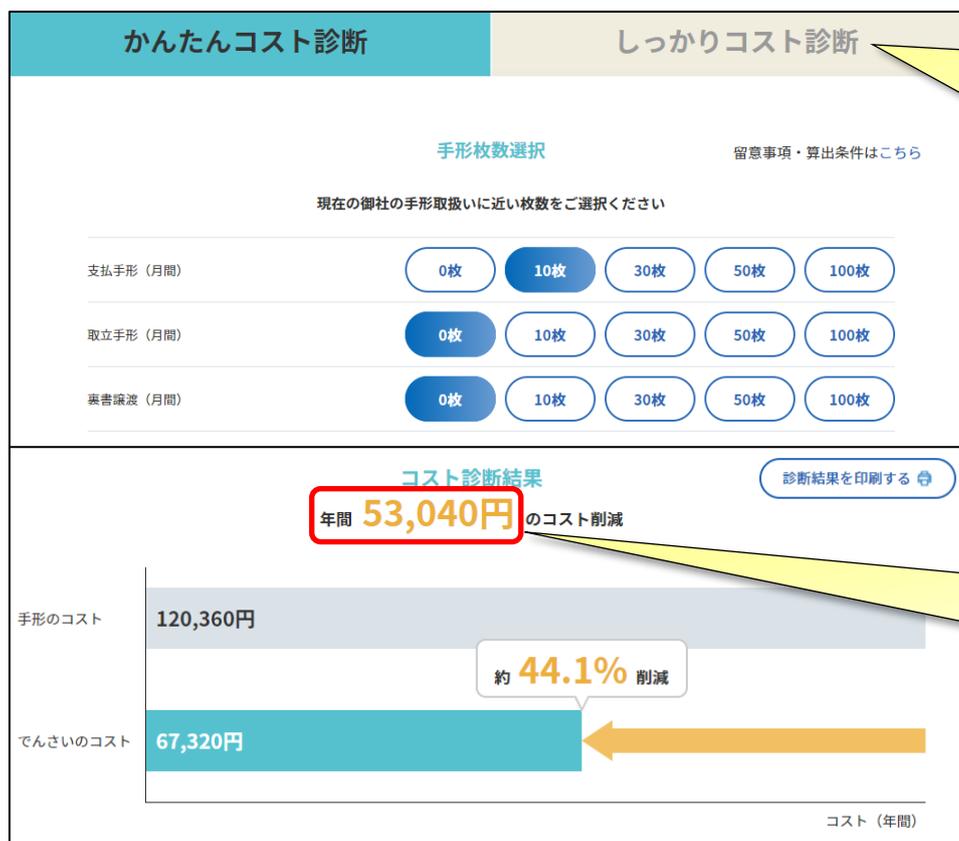
※金融機関によっては操作  
体験版を提供していない  
場合もあります

# 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）

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

（「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 でんさいネットの取組み②-4

## 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)

お取引先でんさい利用状況検索サービス

1 2 3

「お取引先でんさい利用状況検索サービス」ではお取引先がでんさいをご利用しているかどうかを検索できます。

法人名称

法人名 (部分一致) 法人名カナ (前方一致)

全角100文字以内

登記住所

市区町村 郵便番号

都道府県 選択してください 市区町村 先に都道府県を選択してください

検索する

### 【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

# 5 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 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**です)

# 5 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】**

でんさいの受取を開始するにあたり必要となる作業の一部です。各項目の作業が終わったら、チェックをしてください。

| 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     |    | でんさいで切符額え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           | でんさい受取の振替種別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

|         |                          |                          |
|---------|--------------------------|--------------------------|
| ⑨ 支払テスト | 試したグループ企業や親会社に支払してみましょう。 | <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】**

でんさいの受取を開始するにあたり必要となる作業の一部です。各項目の作業が終わったら、チェックをしてください。

| 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     | でんさいで切符額え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           | でんさい受取の振替種別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"/> |
|-----------|-----------------------------|--------------------------|

# 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つの機能改善を行いました。
- リリース日： **2023年1月10日**

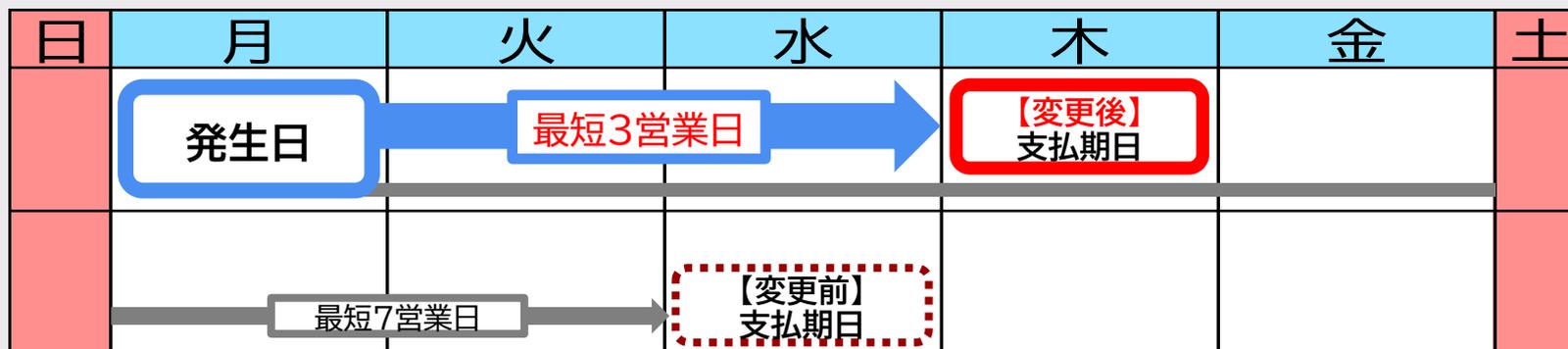
2つの機能改善

## 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**に引き下げました。

## 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**に短縮しました。（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した。

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

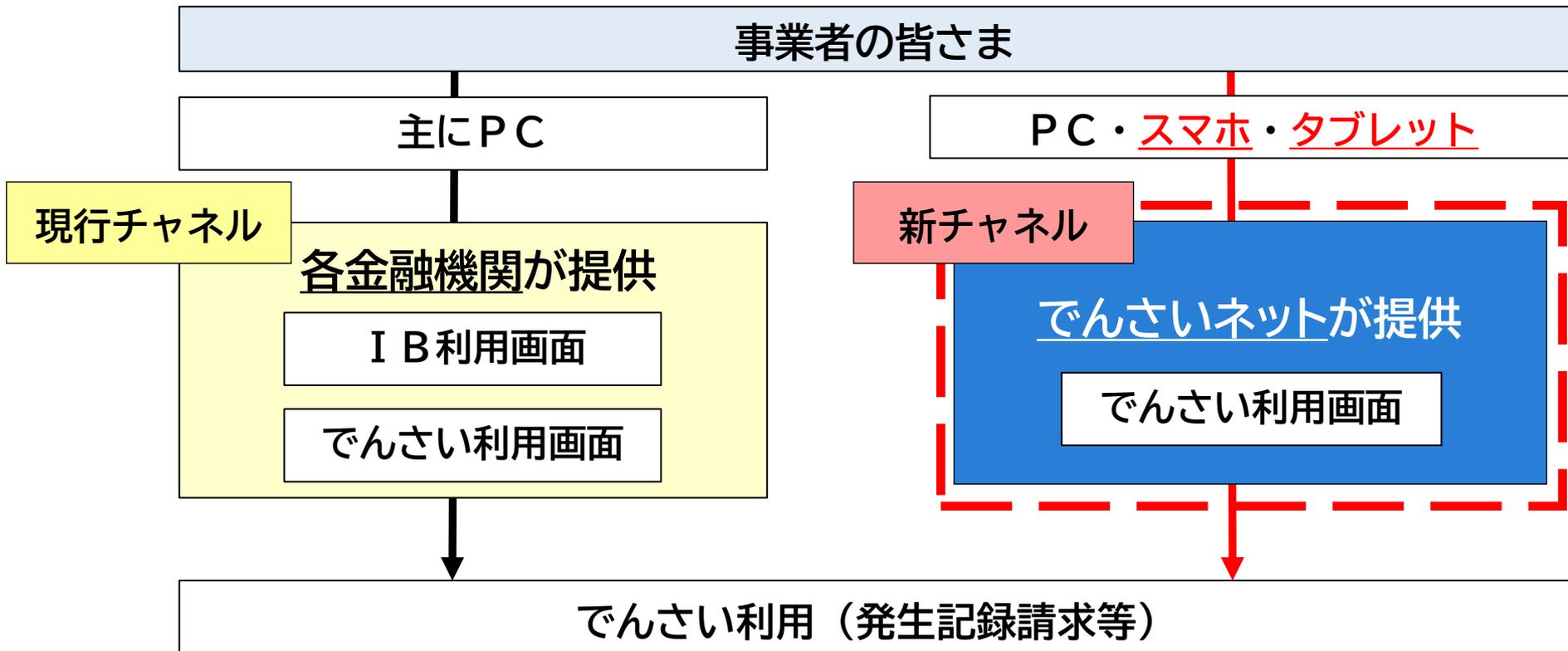
でんさいの発生日（譲渡日）から支払期日までの期間を最短7銀行営業日から最短3銀行営業日に短縮することで、短期の取引でもでんさいに移行することが可能になりました。

# 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(でんさいネットSNSについて)

- でんさいネットSNS (Twitter, YouTube) を通じて、でんさいの基本的な仕組み、ウェブサイト情報やオンラインセミナー動画を発信

## でんさいネット公式Twitter

| アクセス方法                    | プロフィール画面  | 二次元コード  |
|---------------------------|---|---|
| (@densai_net)をTwitterで検索! |  |  |

### 【Twitter】

- ・ 基本的な仕組み
- ・ 便利なコンテンツ
- ・ 利用手順 etc… を発信中!

## でんさいネット公式YouTube

| アクセス方法                | プロフィール画面  | 二次元コード  |
|-----------------------|---|---|
| 「でんさいネット」をYouTubeで検索! |  |  |

フォローを募集中!  
セミナー視聴後はぜひ  
Twitterのフォローをお願いします

### 【YouTube】

でんさい導入・拡大に  
役立つ情報を動画で発信中!