

でんさい®の取引先との 調整事例紹介

「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)

目次

1	取引先のメリット(案内に向けての整理)
2	取引先への切替促進策
3	取引先との調整事例(支払企業)
4	取引先との調整事例(支払＋受取企業)

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
(P 5、6「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
(P 7「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
(P 8「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

取引先
が

目次

1

取引先のメリット(案内に向けての整理)

2

取引先への切替促進策

3

取引先との調整事例(支払企業)

4

取引先との調整事例(支払＋受取企業)

- 支払企業⇒受取企業への案内状サンプル



九一

5

- ## 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				
お支払期限				
お振込先	●●銀行 新宿支店 当座 1234567 サンプル(カ			
○○株式会社 〒 東京都新宿区新宿 △△ビル3階 E-Mail : _____ 担当： _____				
合計金額 ¥0 (税込)				
No.	摘要	数量	単価	値引き額

空欄に
でんさい利用
者番号を記載
し、ご案内

受取企業⇒支払企業への案内状サンプル

6

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取引先向けWeb説明会)

- 企業主催の取引先向け説明会や、業界団体主催の会員企業向け説明会等にでんさいネット職員が登壇(オンライン)。
- 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

企業主催による取引先向け説明会
業界団体主催による会員企業向け説明会
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についてよく理解できた。
- ・一度に多くの取引先にでんさいについて理解いただけた。

取引金融機関または
でんさいネットまで
お気軽にご相談ください！

\\ 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!

「でんさい®」は株式会社全銀電子決済ネットワークの登録商標です。

ここがポイント

- 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：取引先と一緒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、効率的に導入の範囲を縮減できた。

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、円滑に機転を進められた。

【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

目次

1	取引先のメリット(案内に向けての整理)
2	取引先への切替促進策
3	取引先との調整事例(支払企業)
4	取引先との調整事例(支払＋受取企業)

3 取引先との調整事例(支払企業)

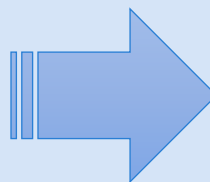
- 取引先にでんさいを勧める際のポイントを実際の調整事例（支払企業）をもとにご紹介します。

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

3 取引先との調整事例(支払企業)

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(ひな形はでんさいネット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 1 2 3 4 5		
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	☒ 普通 ☐ 当座	口座番号	1	2	3	4	5	6 7

以 上

3 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】

● 実際取引先からいただいた、ネガティブなご意見

- ✓ 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し、このまま(紙の手形)でよい。
- ✓ 手形を扱う枚数が多いので、でんさいにする必要がない。
- ✓ 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。
- ✓ システム対応や機械操作に慣れるのに時間がかかる。



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、
まずは対応可能な取引先から、スモールスタートで移行を開始

Point

・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」

「すで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？」

3 取引先との調整事例(支払企業)

取引先からいただいたご回答への対応(1/5)



まず
「でんさい」
が何か
わからない。

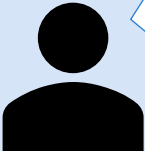
- ・でんさいネットが無償提供している
リーフレット、パンフレット、マンガのご提供
- ・本**オンラインセミナー**や、時間が合わなければ
常設のセミナー動画を紹介し、視聴いただく
- ・でんさいネットに**取引先向けWeb説明会**を依
頼

詳しくはこちら➡
(導入サポートページ)



3 取引先との調整事例(支払企業)

取引先からいただいたご回答への対応(2/5)



インターネット
バンキングを
導入していないし、
このまま(紙の手形)
でよい。

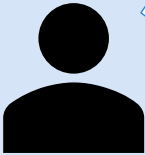
- ・受取企業にもメリットが多いことをお伝え。
- ①**コスト削減**:領収書にかかる印紙税や郵送料、取立手数料が不要
 - ②**事務負荷軽減**:領収書発行事務削減、取立依頼不要
 - ③**リスク低減**:現物がなくなるので盗難・紛失リスクなし
 - ④**資金繰り円滑化**:手形とは違い、支払期日に資金利用可能
また必要な金額だけ譲渡・割引し現金化が可能

詳しくはこちら➡
(でんさいのメリット
受取利用編)



3 取引先との調整事例(支払企業)

取引先からいただいたご回答への対応(3/5)



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。

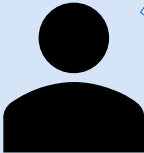
・「枚数が少なくても、**印紙税や事務作業の軽減効果**があります。また、それ以外に自社だけでなく、他のサプライチェーン上の取引先にも共通してメリットがあることですので、一緒に導入して、**メリットを共有しましょう。**」と呼びかけ

詳しくはこちら➡
(コストシミュレーション)



3 取引先との調整事例(支払企業)

取引先からいただいたご回答への対応(4/5)

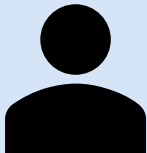


でんさいであると、
裏書譲渡先企業へ、
手形の時のように
自由に裏書譲渡
できない。

- 
- ・でんさいは、譲渡先企業がでんさい
を利用していれば、手形の裏書譲渡
と同様に**譲渡**が可能です。
 - ・でんさいでは、手形の裏書譲渡の際に
はなかった、**分割譲渡機能**があります。
好きな金額だけ、分割して譲渡するこ
とができ、分割の回数制限はありません。
貴社の資金繰り円滑化にもつなが
ります。

3 取引先との調整事例(支払企業)

取引先からいただいたご回答への対応(5/5)



システム対応や
機械操作に
慣れるのに
時間がかかる。

- ・お取引**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、**でんさいの「操作体験版」**を掲載している金融機関もあります。
ぜひ操作して慣れてみてください。

詳しくはこちら➡
(参加金融機関一覧・体験版)



- ・セミナーでの操作方法解説の回や、でんさいネット公式YouTube上のアーカイブ動画で、**システムベンダーによる操作方法解説動画**を視聴できます。是非ご覧ください。

詳しくはこちら➡
(でんさいネット公式YouTube)



3 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】

⇒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
⇒取引先が感じている疑問点などを記録しておき、それぞれ対応

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。

3 取引先との調整事例(支払企業)

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、後ろ向きな取引先にご理解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！

取引先（受取側）に案内状を送るときのポイント

Point

- ・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）

目次

1	取引先のメリット(案内に向けての整理)
2	取引先への切替促進策
3	取引先との調整事例(支払企業)
4	取引先との調整事例(支払＋受取企業)

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への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

でんさいネットが
2021年から提供開始

- B株式会社の提案方法:「**お取引先でんさい利用状況検索サービス**」を活用
事前に取引先のでんさい利用状況を確認し社内検討
 - ・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**

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。

【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

●●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。

※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**)



4 取引先との調整事例(支払＋受取企業)

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、紙に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。
- 受取企業から伺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)

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。