

利用企業紹介／お客様の声

お客様の声



株式会社タカカツ

コスト削減だけでなく、本業の商談に専念できるようになりました。

基本情報

会社名	: 株式会社タカカツ
本社所在地	: 宮城県大崎市古川休塚字新西田 38- 1
URL	: http://www.ekenzai.com/index.html
業種	: 建設資材製造卸
事業内容	: 製材・プレカット・建材・住宅設備の販売



利用状況について

平成 25 年 9 月から利用を開始しましたが、平成 28 年 11 月時点では、支払側・受取側ともに、振込・手形を含めた処理件数の約 4 割が「でんさい」に切り替わりました。

利用に至った経緯

以前より信託債権の受取で電子的処理の利便性・安全性は確認できていましたが、全国の金融機関で利用できる利便性とコスト削減効果に注目し、「でんさい」を導入することとしました。

でんさい利用による効果

手形支払先に最初にアンケートを取ると 6 割を超える先から「でんさい」への切替の了解を得られ、現在は 8 割程度切り替わりました。支払側のコスト削減だけでなく、受取側でも、営業マンの月末手形集金が削減され、本業の商談に専念できるようになりました。

[最終更新日 : 2016 年 11 月 17 日]

でんさい活用セミナー【仙台】（2016年10月24日）



当会社主催の「でんさい活用セミナー」でご講演いただきました。

講演資料は当会社ウェブサイトに掲載しています。

【ご講演要旨】

でんさい導入前は、件数ベースで銀行振込48%、約束手形52%（相手先55先）という支払方法であった。導入のきっかけは、電子的処理の利便性を信託債権の受取実績で認知していたことがベースにある。手形と比較して一番着目した点は、コスト削減だが、全国の金融機関で利用できる「でんさい」を軸に検討に着手した。

導入に向けた取組みとして、まず平成25年6月に申込・登録することからスタートし、次に同年7月に手形支払先全先にあたる55先に第1回の案内を実施した。どの程度切り替わるか多少不安があったが、結果的に予想を上回る34先から了承を得て、9月よりでんさいの支払を開始した。以降は定期的に案内（書面・電話）を実施し、さらに2、3先が切替に応じて、「お互いが便利になりますよね」と継続的に訴えていることが奏功していると認識している。

導入メリットは、支払側では、印紙代の軽減と事務効率化が大きい。事務効率化の観点では、手形への印鑑押印手続について承認者が不在で押印ができないなどの事務効率化の阻害要因を削減できたことが大きかった。また、受取側でも事務効率化のメリットが大きかった。特に、営業マンが月末手形集金のためだけに取引先に訪問するのはもったいないと考えていたが、本来の仕事である商談に専念できるようになった。

導入時に苦労した点は、相手先に導入の了解を得ることである。まずは「でんさい」利用案内文のアンケートに「導入しない理由」を記載してもらったうえで、理由に応じた説明を行って了解を得よう工夫した。また導入当初は支払・受取両方でわざわざ電話などで報告しあうことになって、お互いの不安をお互いで解消することとした。これらの経験を踏まえてこれから導入する方にお勧めするのは、『「でんさい」は、始めてみないとわからないこともあり、「トライアンドエラーでやってみませんか」と訴える』ことである。

導入効果としては、収入印紙代の年間53万円の削減と手形発行事務・手形精査作業事務の毎月2時間の削減を実現できた。導入後の支払方法は、でんさい40%、手形12%となった。今後の課題は、でんさい取引の比率の向上で、特に受取での比率を増やし、月末の手形集金等の無駄を削減して営業部門が本来の仕事である商談に専念できるようにしたい。