

利用企業紹介／お客様の声

お客様の声



日本紙パルプ商事株式会社

コスト削減と業務の効率化の実現を目指しています。

基本情報

会社名	: 日本紙パルプ商事株式会社
本社所在地	: 東京都中央区勝どき 3-12-1 フォアフロントタワー
URL	: http://www.kamipa.co.jp/
業種	: 卸売業
事業内容	: 紙、板紙、パルプ、古紙、その他関連商品の売買および輸出入。近年はグループ会社とともに、海外事業、資源・環境関連事業を積極展開している。



利用状況について

平成 25 年 9 月より「でんさいネット」の利用を開始致しました。

卸売業の立場から支払・受取それぞれのお取引先様に「でんさい」での決済をお願いしております。現在では 250 社を超すお取引先様にご賛同を頂き利用頂いておりますが、今後更に利用の拡大を目指して参ります。

利用に至った経緯

コスト削減や業務の効率化を実現するうえで、当社のみならず、お取引先様にとってもメリットを享受できるものとして「でんさいネット」の営業開始とともに利用を検討して参りました。

特に、「多様な決済手段が存在するなかで、支払企業、受取企業の双方にとって利便性の高いものであったこと」「従来の金融機関とのおつきあいのなかで利用が可能であり、お取引先様にもそのまま利用して頂けること」が決め手となって利用を開始致しました。

でんさい利用による効果

特に手形を利用している場合の効果が大きいと思われませんが、当社としては以下の効果が発揮できるものと期待しております。

1. 印紙代・郵送代等のコスト削減
2. 手形による現物事故の回避
3. 手形発行・保管・取立に関わる事務の合理化
4. 集金業務の効率化
5. 資金の効率運用

[最終更新日：2014 年 2 月 6 日]

でんさい活用セミナー【東京】（2014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】 省略

でんさい活用セミナー【仙台】（2015年2月20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】

当社は仕入先が1,500社、得意先が2,500社ほどあり、決済手段・取引条件も多岐にわたるため、支払・受取共に事務が煩雑になっていた。手形だけ見ても、毎月支払手形が360件（480枚）、受取手形が800件（1,600枚）ほどあったため、事務の合理化を図るため、でんさいの導入に至った。電子記録債権の中ででんさいを選択した主な理由は、でんさいネットにはほぼすべての金融機関が参加しており、得意先が既存の取引金融機関をそのまま使える（川上から川下まで一貫して利用できる）ことである。

導入に当たり、仕入先（650社）および得意先（1,200社）に対して、でんさいへの切替に係るアンケートを実施した。なお、当社は将来的に決済方法をでんさいに一本化したいと考えているため、手形取引先だけでなく、期日現金（振込）で決済している取引先に対してもアンケートを実施している。

導入時のポイントとしては、①目的（取引先からの依頼、事務処理の合理化、経費削減）を明確化したうえで社内（経営層）のコンセンサスを得ること、②取引内容に応じて対象取引先に優先順位をつけること、③アンケートで否定的な回答があった先の理由分析およびアフターフォロー、④営業部署との連携（経理部門だけでなく営業部門にもメリットがあることの説明）、⑤社内システム環境の整備等が挙げられる。なお、当社では、費用対効果を数値化し、各部署のメリット、システム開発費用の回収目途等について綿密な検証を行った。各社の事情に合わせ、どのようにすれば最も効果的かつスムーズにでんさいを導入できるかを検討することが大切である。

でんさい導入後、平成26年9月末時点では、支払については190件（手形からの切替145件＋振込からの切替45件）が、受取については220件（手形からの切替190件＋振込からの切替30件）がでんさいに変更できた。支払手形の発行枚数は30%、印紙代等については35%の削減効果があり、数年でシステム投資を回収できる見込みである。

事務の合理化に関しては、手形の発行等に係る事務負担の軽減だけでなく、いわゆる「五十日」の集金対応（支払・受取双方）が不要になり、本業に専念できるようになるといったメリットも期待できる。

これまで、取引先から「元の決済方法に戻してほしい」といった要望を受けたことはない。取引先においても、でんさいのメリットを享受できているからであると思われる。

でんさいは、特に中小企業等、多くの企業が積極的に利用しなければ、よい循環が生まれず、普及していかない。まだでんさいを導入していない企業におかれては、疑問や不安を一つ一ひとつ解消し、前向きに検討していただきたい。