

## 利用企業紹介／お客様の声

### お客様の声



### 株式会社木村鋳造所

お取引先には、でんさいを使って欲しいというのが本音です。

#### 基本情報

会社名	: 株式会社木村鋳造所
本社所在地	: 静岡県駿東郡清水町長沢 1157
URL	: <a href="https://www.kimuragrp.co.jp//">https://www.kimuragrp.co.jp//</a>
業種	: 製造業
事業内容	: ・自動車用プレス金型用、工作機械・産業機械用、 エネルギー関連鋳物の製造・販売 ・3Dプリンタを使用した鋳物の製造・販売 ・発泡スチロールによるモニュメント・フィギュアの製造・販売 ・リバースエンジニアリングによる現物復元、データ化 他



#### 利用状況について

もともと手形を月に 180 枚ほど振出していましたが、でんさいの導入によりおよそ 50 枚の手形を減らすことに成功しています。でんさいに未切替の取引先には、支払手形と併せて意向アンケートやでんさいのパフレットを同封して送り、継続的にでんさいへの移行を依頼しています。

#### 利用に至った経緯

3 年ほど前にメインバンクの担当者からお声掛けいただいたことがきっかけでした。当初は、手形とでんさいが二重管理になったり、検証のフローが手形と異なったりする点を懸念しており、パソコンによるでんさいの操作にも不安がありましたが、実際に利用してみると、合計作業時間を減らしたり、検証面、操作面も特に問題なく対応できました。

#### でんさい利用による効果

支払対応の作業時間が大きく減りました。また、年間 100 万円程度のコスト削減や、紛失等のリスク削減にも繋がっています。期日で自動入金になるでんさいが増えたことで、他の作業を抱えながらこなしてきた集金対応が減り、月末支払日の繁忙感も軽減されました。操作が簡単で、様々なメリットがあるでんさいを使ってみると、お取引先には、少々面倒な手形ではなく、でんさいを使って欲しいというのが本音となっています。

[最終更新日：2018 年 12 月 18 日]

## 全国キャラバン 2018【沼津】（2018年11月13日）



当会社主催の「でんさいセミナー」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】

でんさいは、3年ほど前にメインバンクの担当者から声掛けいただいたことをきっかけに検討を開始した。当初は、手形とでんさいの二重管理が生じてしまう懸念や、手形を統括役員が確認のうえ押印していた検証フローが変わってしまう懸念があり、担当者レベルでもパソコン操作の面で不安があった。

実際に利用してみると、二重管理になっても事務作業時間は減っており、検証は出力した紙面を回覧するフローで代替できたので懸念は払拭できた。また、パソコン操作もそれほど難しくなく、メインバンクにフォローしてもらうことで不安も解消された。

でんさいへの切り替えを促進する方法としては、取引先に手形を送付する際に、意向アンケートとでんさいのパンフレットを添付することとした。最初の送付でまず11社から応諾が得られ、送付を続けるたびに同意いただく会社が増えていき、現在50社ほどに応諾いただいている。

もともと弊社は手形を180枚／月ほど振り出していたが、でんさいの導入により、およそ50枚の手形を減らすことに成功している。まだでんさい利用は半分に満たないが、事務作業時間が月に26人時ほどであったところ、今は18人時で対応できている。一方、でんさいの導入で増えた時間は0.5人時程度であり、実際に使ってみると二重管理となっても全く問題とならなかった。

他にも、年間100万円程度のコスト削減や、紛失等のリスク削減にも繋がっている。でんさいは支払期日に自動で決済されるので、他の作業を抱えながらこなしてきた集金対応が減り、月末支払日の繁忙感も軽減された。また、弊社は手形送付用の切手（簡易書留代）を領収書とともに受け取るフローを常としているが、100件／月以上となることもあり、間違いないよう切手を管理するのが大変だった。領収証が不要となるでんさいは、こうした作業を減らすことができるため、担当としては非常に助かっている。

でんさい利用の伸びは当社の予想を超えており、アンケートを出すたび切替応諾先は増えている。今年中に60社ほどになる見込みで、支払の半数がでんさいになる日も近くなっている。一度断られた先も、改めて打診してみると「とりあえず受取だけなら」と応諾いただける先も増えてきていると実感している。

操作が簡単で様々なメリットがあるでんさいを使ってみると、取引先には、少々面倒な手形ではなくでんさいを使って欲しいというのが本音だ。皆様がでんさいの利用を始めていただくことで、皆様の取引先がでんさいをはじめのきっかけになる。弊社も取引先から「周りがやるならでんさいを始める」と回答いただくことが多く、皆様にも是非積極的にでんさいをご利用いただき、ますますこの地域で、でんさいが普及していくことを期待したい。