

# でんさい利用企業からの事例紹介(1)

---

平成26年2月12日

株式会社 熊谷組  
管理本部 財務部長 新井 誠

# 目次

---

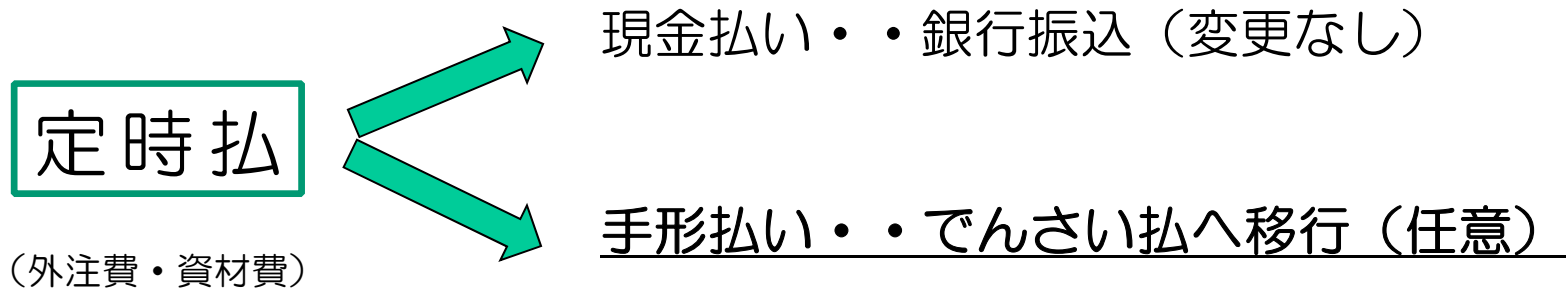
□会社概要		1
□取引先への支払(現状)		2
□でんさいネット導入理由		3
□でんさい導入メリット		4
□でんさい導入までの歩み		5
□取引先向け説明会の実施		6
□苦労した点など		7
□導入状況		8
□今後の展望		9

# 会社概要

---

会社名	株式会社 熊谷組
創業	明治31年1月
設立	昭和13年1月
業種	総合建設業
代表者	樋口 靖
資本金	133億円（平成25年3月31日現在）
売上高	2,607億円（連結） 1,949億円（個別） （平成25年3月期）

# 取引先への支払(現状)



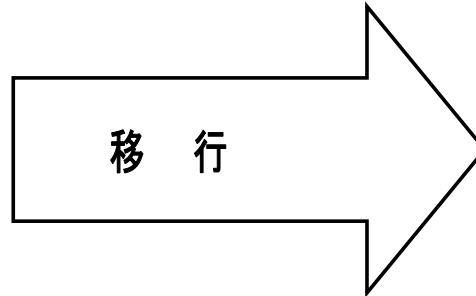
移行内容

取引先への支払手形をでんさいへ移行(支払手段の変更)

(参考:H25/3期 支払手形振出額 ⇒ 816億円 約1,000社)



支払手形(紙媒体)



平成25年11月15日支払より導入  
(⇒平成26年3月10日決済分)

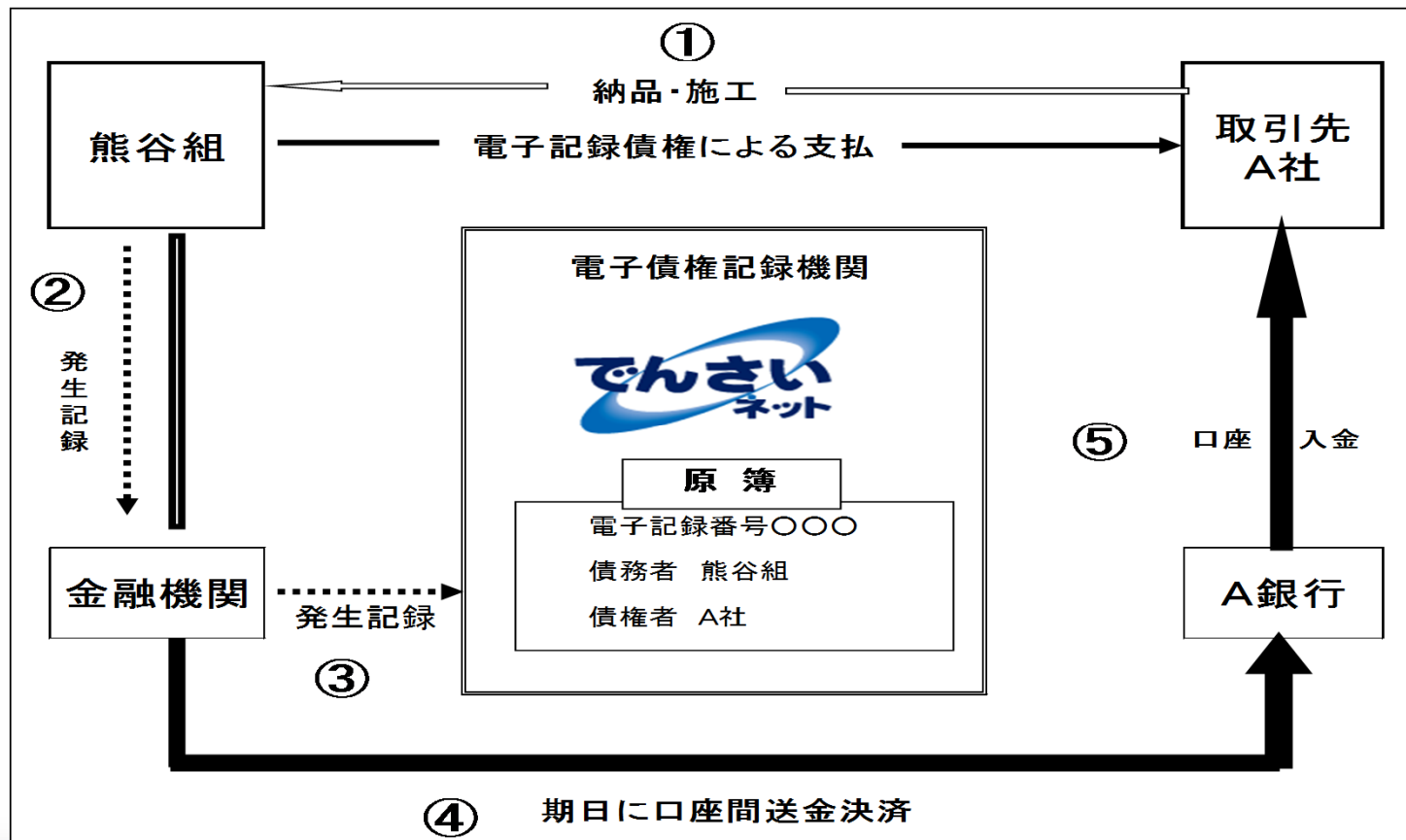


でんさい(電子記録データ)  
(現行の手形と同様の機能を有する)

# でんさいネット導入理由

全銀行参加型ゆえに高い流通性が確保されている

⇒取引先に多くの中小企業・零細企業を持つ建設業にマッチ



P3

# でんさい導入メリット

---

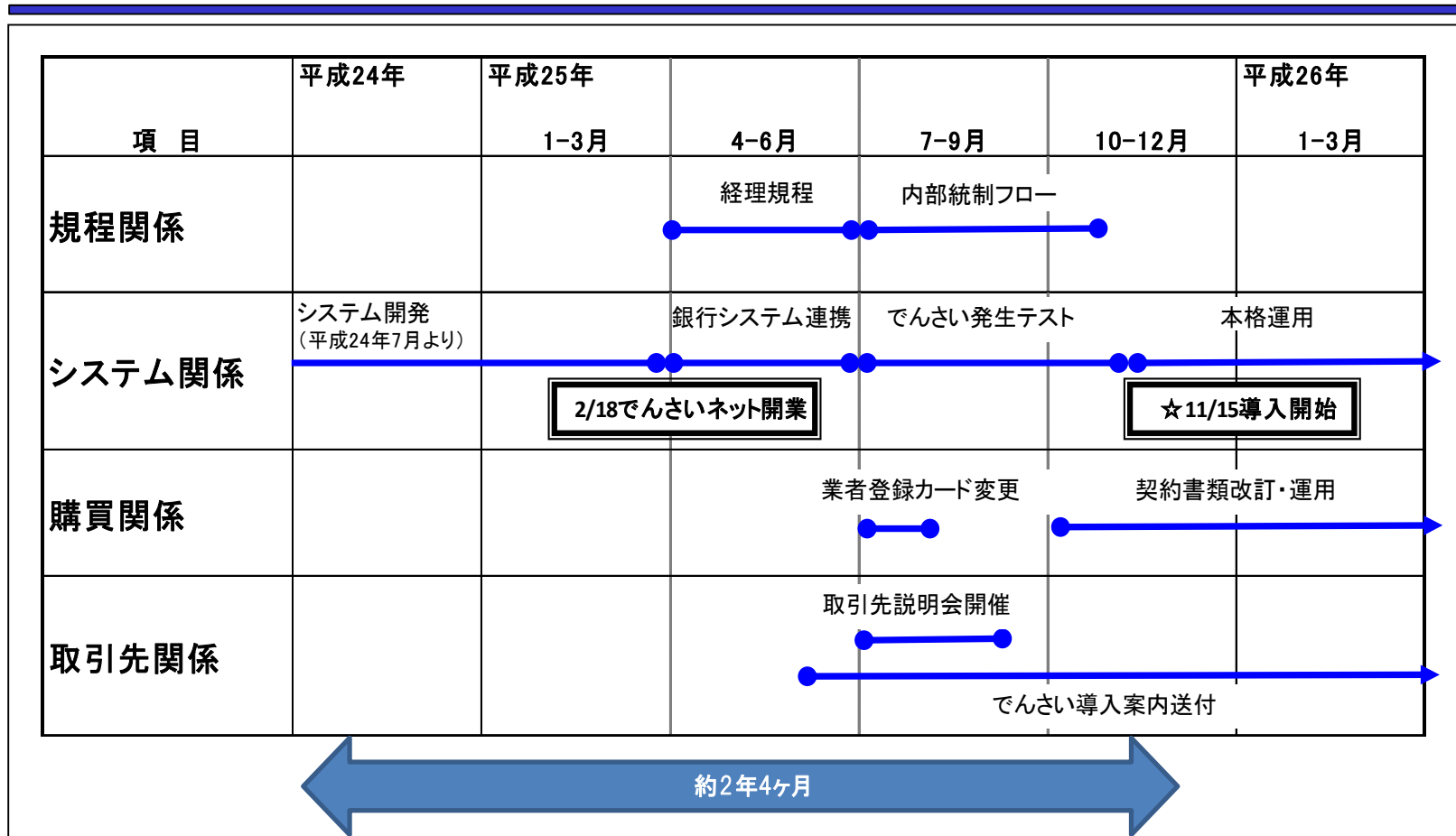
## □当社のメリット

- 印紙代、手形発行費用、保険料、人件費等コスト削減  
(年間約1,600万円)
- 取引先での紛失、盗難、取立忘れなどへの対応が不要
- 手形分割依頼への対応が不要

## □取引先のメリット

- 領収書が不要⇒印紙代、郵送料を削減
- 銀行への取立手続きが不要
- 紛失、盗難、取立忘れのリスク回避
- 任意に分割譲渡可能
- 期日当日に資金化可能

# でんさい導入までの歩み



検討時の課題： ①システム開発・・・会計システム、資金システム及び銀行決済システムとのマッチング  
 ②取引先へのでんさい加入促進・・・取引先への十分な説明・周知

# 取引先向け説明会の実施



首都圏支店での説明会様子

全国8支店（北海道・東北・首都圏・  
名古屋・北陸・関西・中四国・九州）  
で11回開催  
取引先258社参加

- でんさいの概要説明  
（三井住友銀行様より）
- 当社契約書類、支払通知等の変更・  
運用について説明
- 質疑応答  
割引・譲渡を中心に活発な質疑



# 苦勞した点など

---

## □苦勞した点

### ・システム開発

取引先利用者番号と決済口座との紐付け（現金払の振込口座と別口座を指定可能）  
銀行システムとの連携（銀行用フォーマットを自社基幹システムで作成）

### ・取引先からの問い合わせ対応

でんさいの仕組についての問い合わせ  
割引・譲渡に関する問い合わせ

## □でんさい発生記録の予約請求時に発生したエラー

予約請求日：毎月1日頃      発生記録日：毎月15日

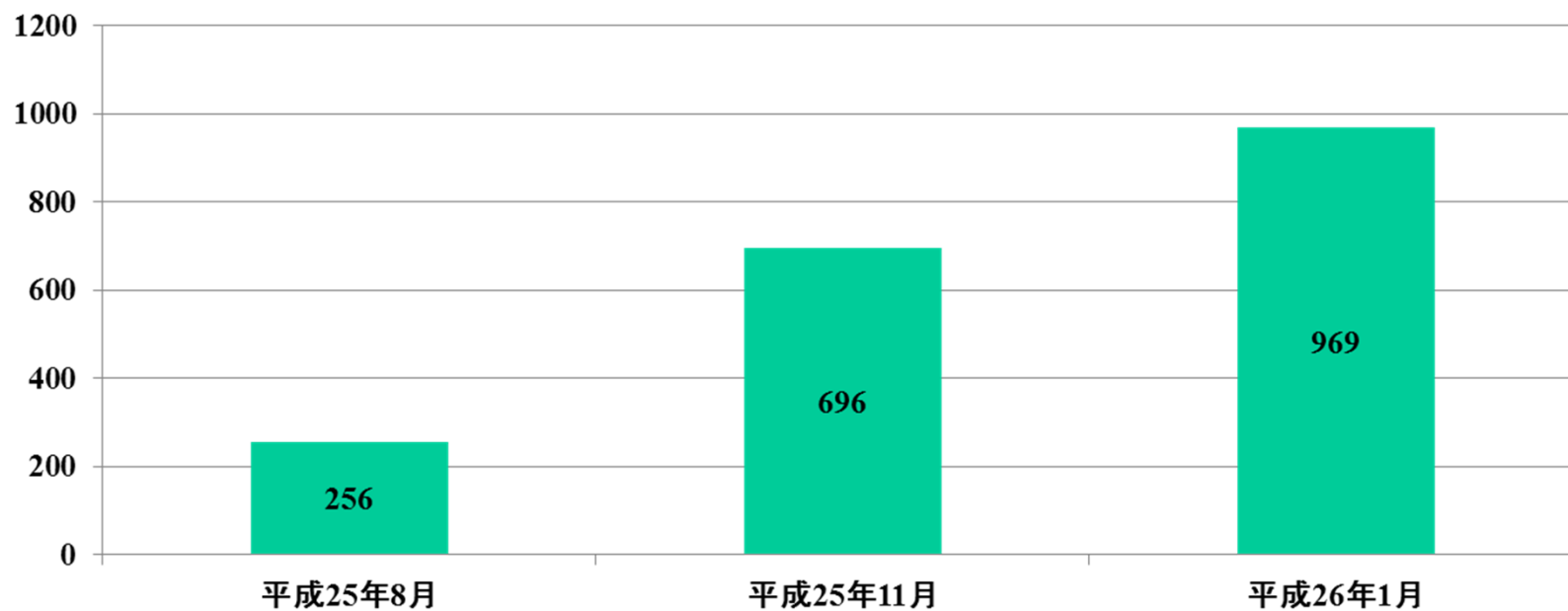
### 〈要因〉

- ・取引先が指定許可機能で当社を未登録
- ・取引先がでんさい情報を誤記入
- ・当社が取引先登録情報を誤入力

⇒発生記録日までに全てクリアー

# 導入状況

取引先登録社数



登録開始時

導入時

現状

# 今後の展望

---

□でんさい未登録取引先への案内を継続  
（支払手形送付時に同封）

□個社毎に登録促進のアプローチ

⇒平成26年11月目処（導入後1年経過）に  
支払手形廃止予定

□グループ会社での導入検討

- ・でんさい導入メリット大きい
  - ・でんさいネットシステムの高い安定性
- } ⇒グループ会社へ拡充

# ご清聴ありがとうございました

