

でんさい[®]利用企業からの事例紹介

株式会社山二

2017年12月7日



※「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。

目次

1. 企業概要
2. 事業紹介
3. でんさい導入前の支払方法
4. 導入に向けたスケジュール
5. 導入に際しての懸念事項
6. 導入後（2017年度見込）の支払方法
7. 導入によるメリット
8. 今後の課題
9. 導入予定スキーム

1. 企業概要



- 【商号】 株式会社山二
- 【代表者】 代表取締役社長 西村幸彦
- 【設立】 1940年(昭和15年) 12月30日 ※創業1850年頃
- 【資本金】 6,000万円
- 【売上高】 151億円(平成29年3月期)
- 【社員数】 340名
- 【所在地】 秋田県秋田市中通二丁目2番32号 山二ビル10F



2. 事業紹介

主要事業

- 石油製品(ガソリン、灯油、軽油、重油、潤滑油、LPガス)
- 地下タンク漏洩検査、タンク洗浄
- 車輛(新車・Ucar・カーリース・レンタカー)
及び関連商材(カー用品・車検整備)
- 住宅関連商品(冷暖房、調理器、家電、リフォーム)
- 環境リサイクルシステム、新エネルギーシステム
- 飲食事業(プロントカフェ)
- 不動産事業

事業所数

- 40ヵ所

仕入先

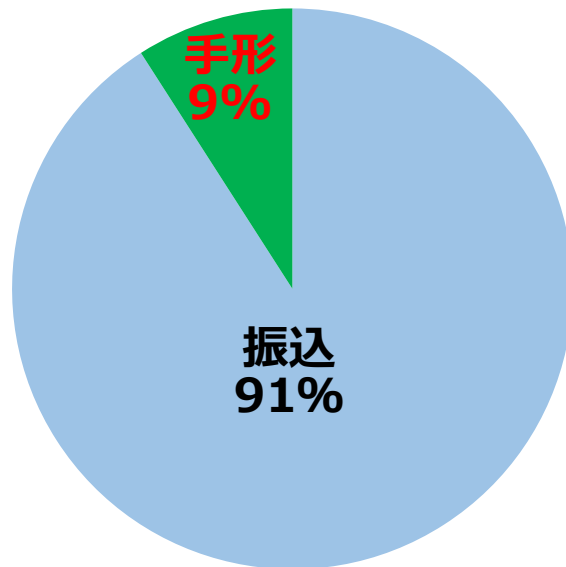
- 出光興産、アストモスエネルギー、オリックス自動車他



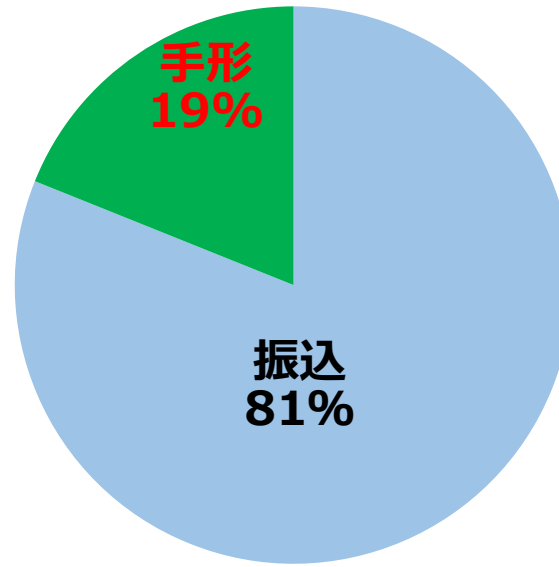
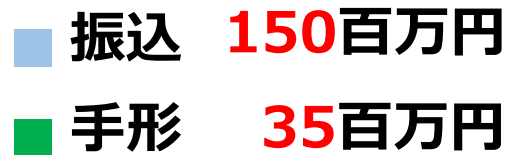
3. でんさい導入前の支払方法

振込に比べ、手形の取扱件数は少ないが、作業時間はより多く必要

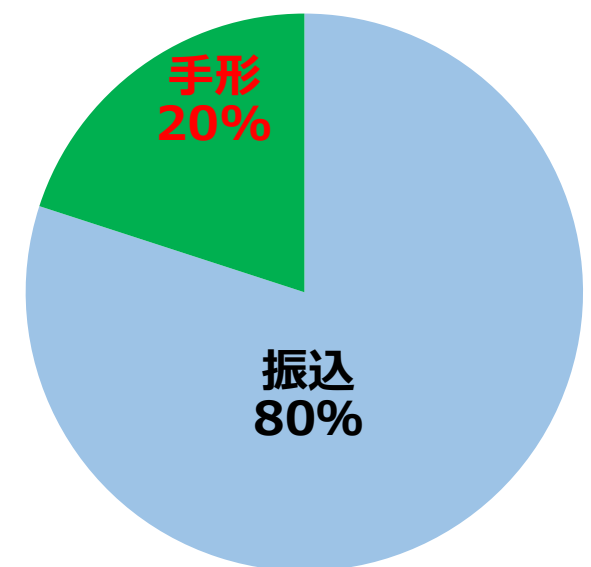
1 か月あたりの支払件数



支払金額



作業時間



※人時間とは、作業量を表す単位で、作業人数×作業時間により算出

4. 導入に向けたスケジュール

導入決定後、ほぼ半年で支払いを開始

実施事項	2014年												2015年				
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
導入の意思決定									★								
案内状発送・回収										←————→							
テスト稼働													←————→				
支払い開始																★	

5. 導入に際しての懸念事項

懸念事項に対しては、金銭的メリットと習熟でカバー

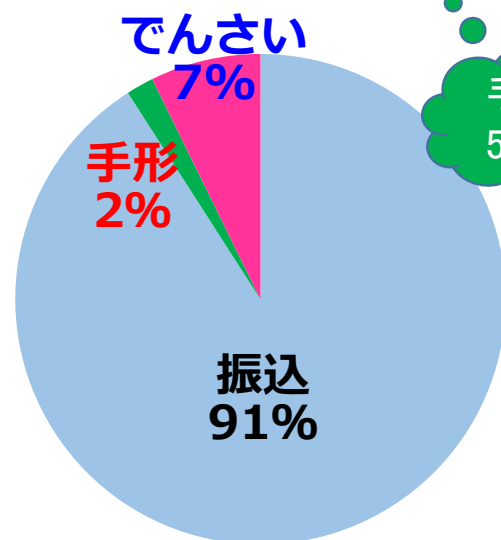
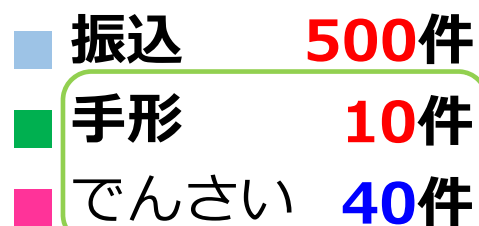
想定される懸念事項	弊社の場合	
	影響度※	解消策(結果)
手形とでんさいの二重管理	小	負担軽減効果が手間よりも大
会計システムの改修費用	無	改修不要(税理士に確認し、でんさいは勘定科目も資金管理も手形として扱う)
業務フローの認識相違	中	社内で説明会を実施し周知
未習熟業務に伴うミス発生	小	習熟につれ、弊社、取引先とも減少
メリットが予想を下回る	小	予想どおりのメリットを創出
その他、社内の反対	小	メリットが大きく、特段の反対なし

※ 「大、中、小、無」の4段階で表現

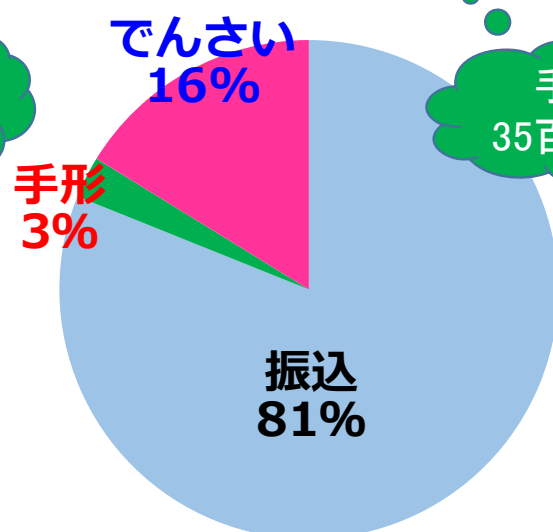
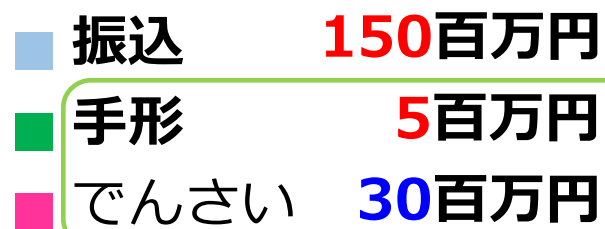
6. 導入後（2017年度見込）の支払方法

手形での支払件数が8割減少し、作業時間が5時間減少

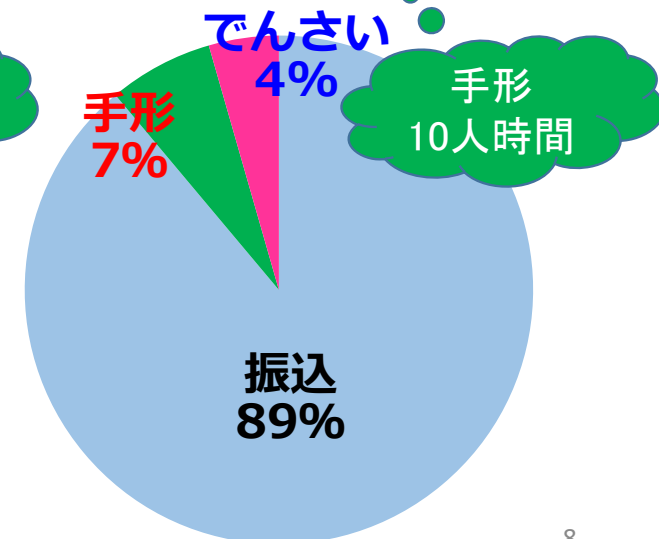
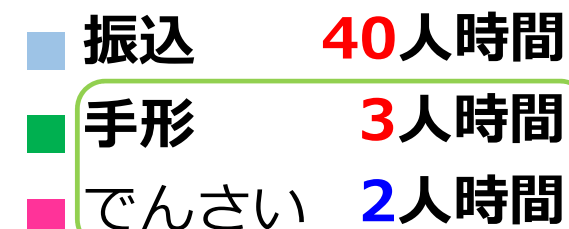
1 か月あたりの支払件数



支払金額



作業時間



7. 導入によるメリット

年間16万円のコスト削減を実現できたほか、業務量も軽減

○金銭面

費用の増減 (万円)

項目	年概算額
印紙代	▲ 15
その他※	▲ 1
合計	▲ 16

※「その他」は、約束手形帳・封筒の購入費等
なお、郵送代は先方負担

○その他(でんさいならではのメリット)

- 手形郵送用の封筒作成が不要
- 書留差出票の記入が不要
- 集金対応が不要



他の業務に割く時間を捻出可能

8. 今後の課題

平成30年度中に手形支払を0にしたい！

○手形支払を0にするためのハードル

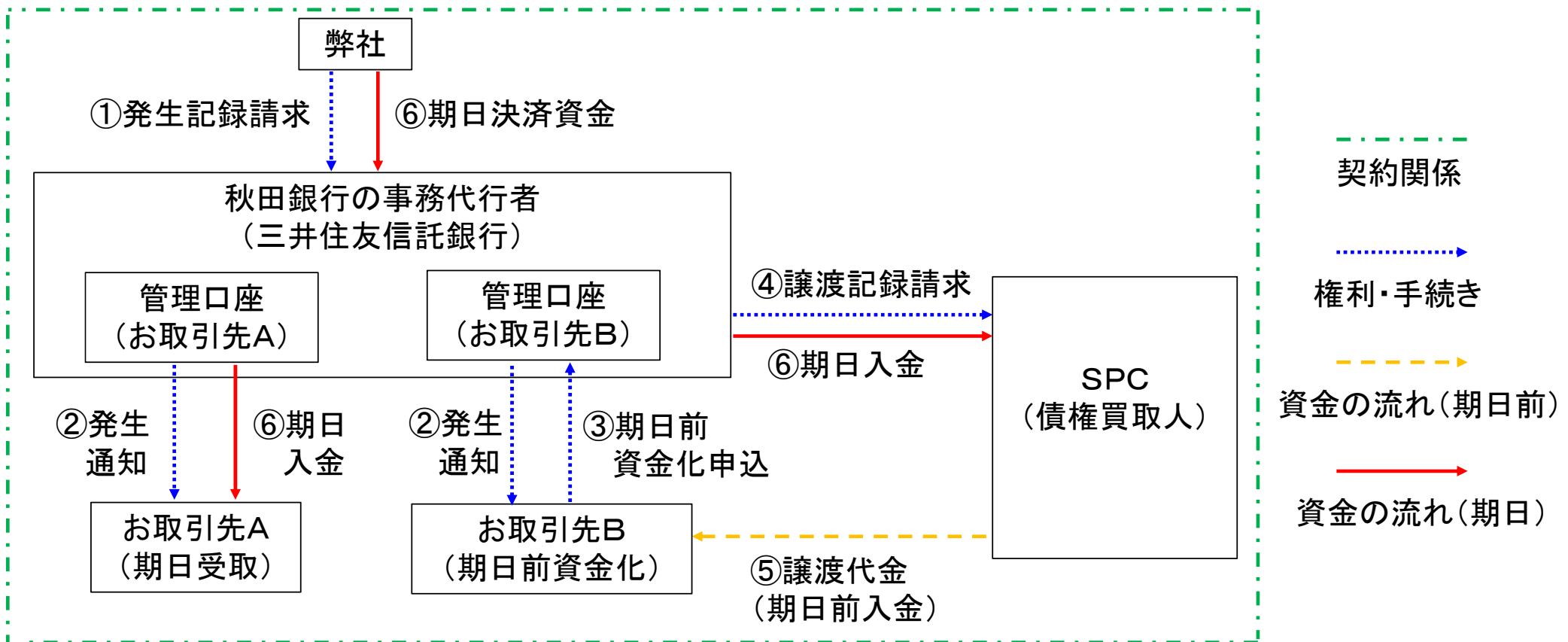
- 手形受取先がでんさい利用に不同意
- 複数回の案内状発送
- 煩雑な個別交渉



**秋田銀行提案スキーム(事務代行者が
でんさいを代理受領可能)の採用**

9. 導入予定スキーム

お取引先は、期日前の資金化も期日受取も、どちらも可能



ご清聴ありがとうございました。

