

でんさい利用企業からの事例紹介



株式会社 大米建設

2017年7月10日（月）

目次

1. 企業概要
2. 事業内容
3. 建設業界における経理事務の問題点
4. でんさい導入のきっかけ
5. でんさい導入に向けた取組
- 6-1. でんさい導入効果（事務削減）
- 6-2. でんさい導入効果（分割）
7. 当社が感じたデメリットと対策
8. 苦勞した点と対応
9. 最後に

1. 企業概要

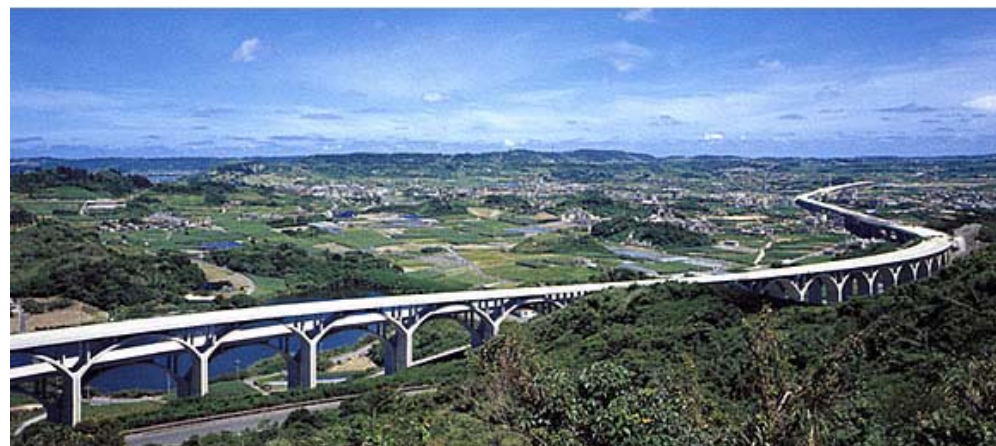
- 社名 株式会社 大米建設
- 設立 昭和37年 5月
- 資本金 1億円
- 本社 沖縄県那覇市高良3丁目1番地1
- 従業員数 229名（平成28年6月末日時点）
- 事業内容 建築、土木、船舶・重機、生コン・砕石、給油所
- 各所在地 本社、宮古本店、八重山支店、東京営業所
- URL <http://www.yonewa.co.jp/index.jsp>

2. 事業内容

● 施工実績



南部医療センター



那覇空港自動車道



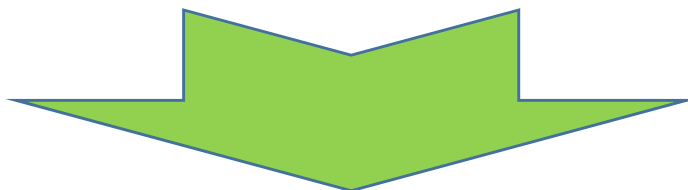
那覇市宮奥武山野球場
(多目的屋内運動場)



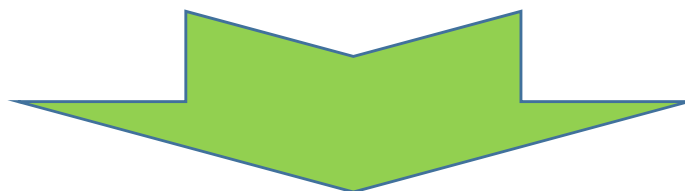
大米号 他

3. 建設業界における経理事務の問題点

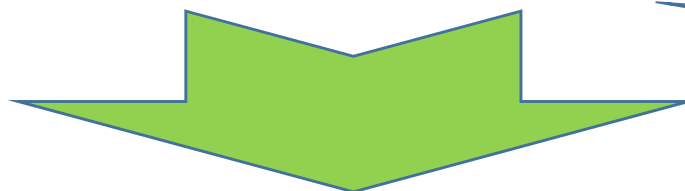
建築物の代金受領は、相応の工事期間を経て、完成引き渡し後



工事原価の支払には、**支払手形の利用が不可欠**



一般的な建設業界における工事下請取引先への支払条件は、**支払手形**（4ヶ月サイト）振出が**70%**（現金振込30%）

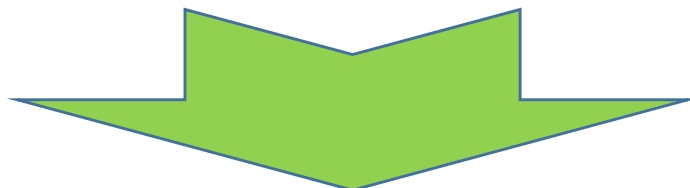


弊社の支払条件は
支払手形（3か月サイト）
振出が60%（現金振込40%）

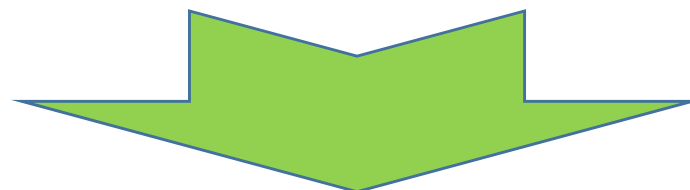
手形の振出に伴う**経費負担・事務負担**が大きい

4. でんさい導入のきっかけ

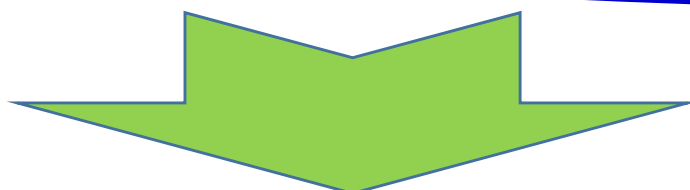
毎月の煩雑な支払手形の発行業務を少しでも**ラク**にしたい



取引金融機関からでんさいの説明を受け、**事務削減可能**と確信



弊社が**先駆的にでんさいを導入**することで、沖縄県内の
でんさい普及率を高められれば、**事務削減は一層進む**



本格的にでんさい利用開始を検討

5. でんさい導入に向けた取組

👉 導入を社内決定してから実利用に至るまで、約3か月かかった

平成25年 7月	<ul style="list-style-type: none">取引金融機関からでんさいの説明社内検討を開始
平成25年 8月	<ul style="list-style-type: none">でんさいの導入を社内決定取引先説明会を実施
平成25年 10月	<ul style="list-style-type: none">取引先へ案内状を送付・回収導入に向けたテスト稼働
平成25年 11月	<ul style="list-style-type: none">でんさいによる支払（受取）の開始

6-1. でんさい導入効果（事務削減）

👉 1件あたりの支払事務負担（労力）は、**でんさいの方が小さい**

手形 1 枚振出の労力



でんさい 1 件発生 of 労力

主な手形発行業務

- 手形打出し
- 日付等スタンプ押印
- 担当者と検証者との手形受渡（トリプルチェック）
- 印紙貼付
- 振出人欄や印紙割印の押印
- 封筒詰め
- 郵便局へ持込み、郵送

負担 **大**

主なでんさい発生業務

- I B 上で支払情報を入力
- 検証者がパソコンで確認

負担 **小**

でんさいに切替可能な手形が一部に留まる場合でも、**十分な事務削減効果あり**

6-2. でんさい導入効果（分割）

👉 でんさいが**分割譲渡**できるのは、取引先・弊社**双方にメリット**

取引先が割引や裏書譲渡に用いるには手形金額が大きい場合に、

手形だと...

でんさいだと

取引先

支払企業（弊社）に分割を依頼

自社で必要額を分割

弊社

要請に応じ手形を複数枚で振出し

総額を1件で振出し

他にも、弊社は手形に貼付する印紙代を少しでも安くするために、あえて複数枚に分けることがあったが、でんさいはそもそも印紙代がかからないので、その必要がない。

7. 弊社が感じたデメリットと対策

👉 でんさいにもデメリットはあるが、**できることから改善**

デメリット

取引先の I B 利用率の低さ

台風によるインターネットの停止

沖縄県内のでんさい普及率の低さ

対策

地元金融機関による勧誘

B C P 対策の事前構築
(書面請求や手形・振込での代替)

取引先向け説明会の開催

でんさいネットのセミナー開催

8. 苦勞した点と対応

👉 当初は苦勞するも、**継続実施により、改善**

当初の苦勞

対策

・取引先へのアナウンス
(でんさいを**知らない取引先**にご理解いただき、受取利用してもらう方策)

間隔置き
実施

案内文を
複数回発信

・パソコンの操作
(習熟するまで**手探り**で模索)

3ヶ月程度
で習熟

金融機関の
サポートセンター
を活用

9. 最後に

■ 総論

「沖縄県内でのでんさい普及にはまだ時間がかかり、メリットを十分享受できていないが、それでも**当社としてはでんさいに切り替えて良かった**」

■ 今後の課題

さらなる取引先（受取企業）へのでんさいの浸透
⇒**取引先向け説明会**の定期的開催と参加者へのフォロー

■ 最後に、皆さまにお伝えしたいこと

- ・想像するよりも、でんさいの**操作は簡単**
- ・困った時には、**金融機関にフォローを依頼**

ご清聴ありがとうございました。



株式会社 大米建設