

声かけ例②

手形の発行や送付などの 事務負担を減らせます



具体的にどんな事務が 軽減されるかを説明

手形を使用する場合、管理台帳に手形番号を記入し、チェックライター等による金額の打込みや収入印紙の貼付、押印といった作業が発生する。さらに、取引先に郵送しなければならず、郵送作業にも手間が発生する。

・こんなトークでアプローチ
「手形では現物管理が必要で

でんさいネットに移行することで、オンライン上での金額入力のみで収入印紙の貼付や押印、郵送は必要なくなり、事務負担が大幅に軽減できる。支払先との合意があれば、領収書の受取りも不要となる。

このように、でんさいネットに切り替えることで、事務量が大きく減らせる点をアピールしよう。

ただ、中にはいままでの紙での現物管理に慣れてしまつて、でんさいネット導入ではどのような管理が必要なのか戸惑う経営者もいるかもしれない。でんさいネットでは、ネット上で一覧管理が可能である。その点を取引先に伝えることで不安を和らげ、スムーズにでんさいネットへの移行が見込まれるだろう。

！ トークの ポイント

でんさいネットに切り替えることで、現物管理などの事務負担が大きく軽減できる点をアピール

声かけ例①

手形の利用に慣れて いけばスムーズな 移行が可能です



手 形を決済手段として利用している企業に対しては、まず2026年度末に手形が廃止になることを伝える必要がある。

経営者の中には、手形決済からでんさいネットに変わることは知っているものの、初めて利用するため操作等に不安を感じる人も少なくない。

しかし、これまで手形決済を利用してきたということは、支払期日の管理をしっかりと行ってきたわけで、でんさいネットのスムーズな利用が見込まれる点をアピールしよう。

社内にITに詳しい 人材がいるかも確認

これまで手形の管理を帳簿で行ってきた企業の場合、でんさいネットではオンライン上での取引・管理となるので、ITに詳しい従業員の有無を確認しておくことも大切だ。

中には、でんさいネットの導入を不安に感じる取引先があるかもしれない。導入後も丁寧なサポートを行っていくことをさりげなくアピールすることも重要といえる。

でんさいネットを導入した

！ トークの ポイント

これまで手形の支払期日管理を行ってきたことから、スムーズな移行ができる点を説明する

でんさいネットの利用に向け こんな声かけをしよう

でんさいネットのスムーズな利用を促すアプローチポイントと、トーク例を紹介する。



際に、手数料についても触れておくことが大切である。でんさいネットを導入する場合、基本的な初期契約料や月額基本料がかからないケースが多い。しかし、利用時には手数料がかかる点については周知しておくのが賢明といえる。

・こんなトークでアプローチ

「ご存じのとおり、2026年度末に手形の利用ができなくなり、2027年度以降は、でんさいネットが手形取引に代わる決済手段となります。ご不安があるかもしれませんが、御社はこれまで手形決済において支払期日の管理をしてこられましたので、でんさいネットを安心してご利用いただけます」