

海外マーケット拡大にともない、スピーディーに輸出管理システムを導入

e|ematec エレマテック株式会社 様

電気材料、電気部品を扱う専門商社である、エレマテック株式会社。中国 ASEAN を中心に海外事業が拡大し、事業全体の売上のうち 5 割から 6 割近くを輸出取引が占めています。審査件数も多く、取引先の数は、販売、仕入れともに 4,000 社以上、輸出件数は月間 6,000 ～ 8,000 件。その中で輸出管理システムの導入が急務となっていました。STC Manager® リリースまでの経緯、基幹システムとの連携を駆使した課題解決について、輸出管理室の竹本尚生氏にお話を伺いました。

Q. 輸出管理システムの導入の背景には、どのような課題があったのでしょうか。

リスクの自覚と、その原理原則に従うためには、システムが必要不可欠。弊社ではリスト規制該当品は殆ど取り扱っていませんでしたので、正直なところ、もともと輸出管理に対する意識が、自分たちにとってどのくらい必要なのか、自覚しておりませんでした。

しかし、2009 年の外為法改正に際し、社内で輸出管理の位置づけが大きくなってきました。当時の中期経営計画は海外市場を伸ばしていくのが大前提でしたので、お客様の多様化するニーズにお応えするため、取り扱う商品も多様化していました。カスタム品の取扱いが多い当社グループにおいては、リスト規制該当品の取引も突然増える可能性は十分ありましたし、法規制も複雑化していましたから、従来からの取り組み方法では、対応が困難になってきているのが事実でした。

そのような状況の中、弊社の経営層は、外為法違反に係るビジネスリスク、特に輸出禁止という行政罰を科された際の業績インパクトが大きいということを認識していました。ただそれだけではなく、弊社は世界のサプライチェーンの一翼を担うという自覚がありましたから、万が一にも事故が起こった場合、お客様に多大なご迷惑をおかけしてしまうことや、信用の失墜に繋がるなどの畏怖がありました。

よって、経営トップからは、「海外展開拡大のための法令遵守の徹底とその仕組み作り」が厳命されました。具体的には、「万が一にも未審査の輸出などはもってのほか！その懸念を排除するように」ということでした。

Q. STC Manager® の導入を決定された理由は何ですか。



他社製品と比較した上で、将来を見越した機能性の高さで決定

輸出管理業務をシステム化する方法として、いくつか選択肢がありました。市販のワークフローシステムを使って構築する方法、安全保障貿易管理パッケージを活用する方法や、自社で開発する方法などです。

また、弊社の場合は基幹システムである SAP に輸出管理機能をアドオンするという選択肢もありました。具体的には、品目のマスタ情報に判定結果を反映するというものですが、法令改正時に全品目を手作業で見直す必要があり、見落としによる判定ミス、情報の陳腐化などの懸念がありました。また将来的にはながしかの濃淡管理を導入することを計画しておりましたので、基幹システムのワークフローでは十分に実現できないだろうとの結論にいたりしました。

これに対し STC Manager® は、基幹システムとの連携をすることで、データの保管や共有、流用などが容易であること、法令改正時の該非判定処理にサポートがあること、ワークフロー機能が充実していて、濃淡管理への対応が容易であること、ということもあり、費用対効果は十分に出ると確信し決断に至りました。



エレマテック株式会社
管理本部 輸出管理室
室長 竹本 尚生氏

Q.STC Manager® の導入を進める中で、最も重視されたことはなんですか？



基幹システムとの連携による作業効率化を最重視

厳格な管理に舵を切ってから、現場は本当に疲弊していました。一刻も早く効率化を実現する必要がある一方で、一円の利益も出さない輸出管理のシステムに割ける予算も非常に厳しいものでした。

従って、「本当にやりたいこと」「優先すべきこと」を NTT データと一緒に検討し、徹底的に突き詰めました。その結果、「効率化」と「漏れの防止」を推進するには、「審査票を漏れなく効率的に作成すること」が解決策になると考えました。その手段として、受注データ入力と同時に、輸出管理に関する処理をすること、基幹システムに入力される情報を有効活用することに加えて、取引審査が済んでいないと出荷できないという「出荷ブロック」の仕組みをつくらばよ

いということを考えました。

当然、これまでのほうが簡単だったという場面もあったかもしれませんが、毎月数千件という件数を、ほぼ手作業で対応していたのですから、これがシステム化されればかなりの効率化になることが考えられました。

こうしたことから、IT 導入の基本方針は基幹システムと輸出管理システムのシステム連携に予算の大部分を割り、しっかりと構築すること。その分、パッケージ自体にはなるべく手を加えない、という決断をしたのです。

STC Manager® 導入後は、輸出案件に対し審査が終わっていないと、「該非判定をしなさい」「取引審査をしなさい」というアラートメールが担当者へ送信されてくるようになっていました。このように、輸出管理を通常業務の中に取り込んで行くことに成功しました。

Q.STC Manager® 導入後、社内の考え方は変わりましたか。

システムと教育での相乗効果で、考え方が大きく変化

STC Manager® 導入後、社内の意識はかなり変わりました。「原理原則」がきちんとできるようになり、「漏らさず」「抜けず」が実現しましたし、社員の意識も向上してきました。システムと並行して輸出管理に関する e ラーニングを始めたり、テキストをつくって配布したりするなど、教育自体にも力を入れた相乗効果もあり、今では社員数 350 名のうち 6 割にあたる 200 名程度が CISTEC（（財）安全保障貿易情報センター）が実施している能力認定（STC Associate）を取得しています。それまでは、ほとんどの社員が輸出管理とは何かを知らずでしたし、武器になるものを輸出しているわけでもなく、取引先も日本企業ばかりだから、大丈夫だろうと思っていたようです。しかし今、その根本的な考え方がかなり変わってきているのを日々の業務の中で実感しています。



意識が高くなったので、次のステップである「濃淡管理」の推進も積極的にできるようになっていると考えています。

終わりに、輸出管理業務に携わる私がコンプライアンス全般について常日頃思うことは、各自の自覚が必要だ、ということです。社員が“やらされている”という感覚ではよくありませんし、管理部門側が締めつけすぎなのもビジネスとしては良いものではありません。

コンプライアンスだからといって、何も「世界の平和や安全を守る意識で」というよりはむしろ自然体でのコンプライアンス意識をもち、会社も個人も大きく成長していく過程において、どういふことを社会から期待されているのかを念頭に置くことこそ、企業としての矜持、であると私は思います。

さらに詳しいインタビュー内容を弊社ウェブサイトにてご覧いただけます。

➡ <http://www.stcmanager.jp/>

株式会社NTTデータ

公共システム事業本部 第二公共システム事業部 貿易物流ソリューション担当
〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1丁目1番1号パレスサイドビル8階
Tel:03-3287-7003 Fax:03-3287-9739
<http://www.stcmanager.jp/>

（インタビュー取材 2014年8月）