ONESOURCE Global Trade
制裁リストスクリーニング Denied Party Screening

旭日産業株式会社　導入事例

Thomson Reuters™

旭日産業株式会社
Asahi Sangyo Kaisha, Ltd.

旭日産業株式会社　貿易管理委員会



The Challenge

旭日産業株式会社（以下、旭日産業）は、1949年に設立された技術専門商社です。非鉄金属や化成品、電子材料などを扱う工業材料事業部、自動車・電器向けの加工品や機構部品を扱う工業製品事業部、空調・給排水・省エネ設備などを手がける住環境ライフライン事業部の主要3事業部を軸に、国内25拠点・海外10拠点を展開。2025年度の売上高は単体で1,236億円、従業員数は454名にのぼります。

幅広い商材を国内外で取り扱う旭日産業にとって、輸出管理はそれぞれの事業と切り離せない業務です。しかし同社では長らく、この輸出管理を専門に担う部署を置いてこなかったといいます。輸出管理の実務を支えてきたのは、営業部門を中心とする兼任メンバー11名で構成される非専任組織「貿易管理委員会」。担当者の多くが営業部門と兼務しながら、リスト規制やキャッチオール規制への対応、社内研修、輸出許可の申請といった業務を分担してきました。

「自社だけが取り残されているのでは」募り続けた不安と焦り

こうした兼務・非専任の体制のもとで、旭日産業が抱えていた大きな課題は、慢性的な人材の不足でした。加えて、輸出管理を巡る外部環境は年々複雑さを増していました。米中対立をはじめとする海外規制は矢継ぎ早に強化され、コンプライアンス・プログラム（CP）の改定によって海外拠点の状況把握も求められるようになりました。M&Aによるグループの拡大もまた、統一的な管理体制の必要性を押し上げる要因となりました。

これまで、旭日産業における輸出管理はExcelなどの帳票を用いたマニュアル作業で対応してきましたが、こうした環境変化を受けて、その運用は限界に近づいていました。インターネットや書籍で知識を集めながら、自前で運用を組み立てる。そうした手探りの日々のなかで拭えなかったのが、「これで合っているのか」という不安であり、他社がどのような輸出管理を行っているのかがまったく見えないことへの焦りだったといいます。

「自社だけが輸出管理から取り残されているのではないか、自社だけができていないのではないか、という焦りを抱えていました」

他社の動向が掴めないなかで試行錯誤しながら現場で募っていた、この焦りこそが、旭日産業が管理体制の見直しへと踏み出す原点となりました。

The Solution

旭日産業がシステム導入へと舵を切った背景には、4つの大きな要因がありました。①輸出管理を専門に担う部署の不在、②米中対立をはじめとする地政学リスクの激化、③M&Aによるグループの拡大、そして④中期経営計画に掲げたDX（デジタル変革）の推進です。専任部署の不在、地政学リスク、グループの拡大の3点が既存の管理体制の脆弱性を映すものであったのに対し、DX推進の方針は、業務改善に向けたシステム投資を後押しする追い風となりました。

DX推進の第一歩：DPS導入で、取引先スクリーニングを効率化

同社はまず、2024年2月に、取引先が輸出規制などの対象であるか否かを自動でスクリーニングするトムソン・ロイターのソリューション「ONESOURCE Global Trade - DeniedParty Screening（以下、DPS）」を契約しました。DPSを導入したことにより、かつては取引先を1件ずつ検索していた作業が、今では「翌朝にはスクリーニング結果がメールで届く」までに効率化されました。

もっとも、旭日産業はこの時点から、輸出管理の一部だけを自動化・システム化しても意味は薄く、データと業務の一元化こそが必要だと考えていました。マニュアルとシステムを掛け合わせる運用は効果がまだ限定的であり、スクリーニングを含む業務プロセス全体の自動化、一元管理が望ましいのではという実感が、フルパッケージ導入への方針を早くから固めさせました。

さらなるステップアップ：Export Complianceで輸出管理全体の一元化へ

同社は、2024年12月からは約11か月をかけて複数のシステムを比較検討し、2025年11月に輸出管理プロセス全体をカバーする「ONESOURCE Global Trade – Export Compliance 安全保障貿易管理ソリューション（以下、Export Compliance）」の契約に至りました。導入の決め手となったのは、最新の法令情報がシステムに自動で反映される点と、対応する規制の範囲が広い点。人手をかけずに最新規制へ追従できる仕組みは、専門部署を持たず、地政学リスクの激化に直面する同社の状況に適うものでした。

カスタマイズを排し、業務を標準機能に合わせる「Fit to Standard」

Export Complianceの導入にあたり、旭日産業がこだわったのが「システムのカスタマイズは極力行わない」「社内運用をONESOURCEの標準機能に合わせる」という2点です。自社の業務にシステムのカスタマイズを要求するので

はなく、ソリューションによって標準化された業務プロセスに自社の運用を合わせていく。いわゆる「Fit to Standard」の考え方であり、ソリューションを素早く実装するためのひとつのスタイルでもあります。この選択は、先進的な理想を掲げた結果というより、むしろ現場の実感から生まれたものでした。「人がいない」「輸出管理は難しい」といった声が社内に少なくないなかで、まずは分かりやすくソリューションの仕組みに乗り、その上で自社の運用を決めていく。カスタマイズを重ねて独自の仕組みを作り込むのではなく、Export Compliance が提供する標準機能に輸出管理業務の運用を委ねる道を選んだのです。本格的な運用を目指して設計段階にある現在も、「標準機能ならどうなるのか」を繰り返し問いながらプロジェクトを進めています。

合意形成とデータ整備――導入の成否を左右する「地均し」

システム導入では、経営層と現場のあいだで、必要性や優先順位の見方に隔たりが生じやすいものです。営業部門は作業効率化を求めてツール導入を急ぐ一方、経営層に対しては「なぜ多額のコストをかけてITツールが必要なのか」を説明しなければならない。現場と経営層の間には、こうしたギャップが生じやすいものです。しかし旭日産業では、導入を決める時点で、そのギャップの多くがすでに埋まっていたといいます。その背景にあるのは、長年にわたる社内研修の積み重ねです。営業部門には輸出管理の煩雑さを、経営層には輸出管理がリスクであることを、それぞれ理解してもらってきました。とりわけ経営層に対しては、年に一度の予算会議に合わせて研修を行い、「輸出管理とは」という堅い切り口ではなく、リスクや損害が印象に残る形で伝えることを心がけたといいます。新聞記事や官公庁が提供するコンテンツなどを用いることで、輸出管理の重要性を「自社の業務に身近なもの」として浸透させていったといいます。中期経営計画のDX推進とも方針が合致し、社内の合意形成は比較的スムーズに進みました。

一方で、実際の導入・運用フェーズには別の難しさが待ち受けます。同社が想定する最大の課題は、ユーザーである営業部門から「システム化したのに楽にならない」という声が上がることです。今回のExport Compliance 導入は輸出管理の運用におけるガバナンスとコンプライアンスの強化を主眼とするものであり、その意義は現場には伝わりにくいものです。旭日産業は、ガバナンスの重要性を繰り返し丁寧に説明するとともに、新しい運用を極力シンプルに保ち、AI活用による業務効率化の展望も現場と共有していく考えです。

もうひとつの大きな課題がデータの整備です。顧客マスタや仕入先マスタ、品目情報は、長年の運用のなかで表記の揺れや重複が蓄積し、複雑化しやすいものです。旭日産業でも、取引先についてはDPS導入によってマスタが整っているものの、判定に関わる商品データはExcelのなかに点在しているのが実情です。同社は Export Compliance の導入を機に、こうしたデータを「ゼロから構築する」覚悟で臨みます。M&Aによる事業拡大が続くなか、「今やらなければ、将来はさらに大変になる」との判断がその背中を押しています。データ整備は単なる事前準備ではなく、輸出管理システムを継続的に活用していくための基盤にほかなりません。

お問い合わせ

まずはトムソン・ロイターの制裁リストスクリーニング「ONESOURCE Denied Party Screening」の詳細を聞き、どう活用できるか検討してみませんか？
お気軽にご相談ください。

トムソン・ロイター株式会社

https://www.thomsonreuters.co.jp/ja/products/onesource-denied-party-screening/contact.html

The Future

業務とデータの一元化で目指す、コンプライアンスとガバナンス強化

旭日産業が見据えるのは、取引先スクリーニングを入口とした、輸出管理プロセス全体の一元化・標準化です。該非判定や取引審査といった業務を含め、プロセスの一部だけを自動化してもアナログな作業は残り、二重管理は解消されません。だからこそ、業務とデータを一元化することの重要性を、同社はしっかりと見据えています。

加えて、一元化がもたらす効果は、業務の効率化・省力化にとどまりません。人手の限られる同社にとって省力化は大きな意味を持ち、営業部門の申請負担の軽減にもつながります。また将来的には、通関データと Export Compliance のデータを突き合わせることで、輸出管理に漏れがないかを可視化できるようになります。これまでサンプリングに頼らざるを得なかった内部監査は、データ同士の突合による網羅的な確認へと質を高められます。データの一元化は、そのままコンプライアンスの強化につながっていきます。

そして、視野はグループ全体にも及びます。海外拠点では「輸出管理とは何か」を説明するところから始めなければならず、本社のルールをそのまま展開するだけでは難しい面もあります。それでも、共通インフラとなった Export Compliance をM&Aで増えたグループ会社や海外拠点と共有することで、輸出管理の一貫した考え方をグループ全体へ広げられます。拠点ごとにばらばらの基準を作ってから統合するのは容易ではありません。共通インフラを持つことは、グループを統括するうえでの大きなポイントになると、同社は捉えています。

AI活用で、変化に対応できる輸出管理体制へ

そして、輸出管理業務の一元化のさらに先にあるのが、AIの活用です。人手の限られる旭日産業にとって、AIは不可欠な技術です。ただし、マニュアル作業を続けたり、独自のカスタマイズを重ねたりすれば、その恩恵を十分には受けられません。データを一元化し、業務プロセスを標準機能に合わせておくことこそが、システムのアップデートやAI活用の恩恵を最大限に引き出す土台となります。標準化された基盤の上でこそ、安心してAIに業務を委ねられるという考え方であり、データの一元化とプロセスの標準化は、将来のAI活用を支える不可欠な基盤として位置づけられています。

輸出管理の高度化は、ツールの導入というハードな側面だけで実現するものではありません。自社の現状を正しく見つめ、経営層・現場・海外拠点を巻き込みながら目的と必要性を共有し、導入後も運用を見直し、定着させていくことが重要です。こうした地道な取り組みの積み重ねが、スクリーニングの強化にとどまらない、輸出管理プロセス全体の高度化へとつながっていきます。

旭日産業が目指すのは、限られた人員に依存する輸出管理から、データと標準化されたプロセスによって支えられる、持続可能な管理体制への転換です。グループの拡大や規制環境の変化にも柔軟に対応しながら、誰もが迷わず適切な判断を行える仕組みを築くことです。

トムソン・ロイターは、ONESOURCE Global Tradeを通じてその基盤づくりを支え、輸出管理を事業成長を支える戦略的な経営基盤へと進化させることを支援します。