

ONESOURCE

【お客様情報】

株式会社シマノ

バイシクルコンポーネンツ事業部・営業部・
販売統括課課長 兼 販売統括課・EPA 推進係・係長
田中 新也 氏



会社概要 : 1921年に創業し自転車部品の製造を開始。その後さまざまな技術革新を重ねながら、自転車、釣り、ボート等の分野で世界へと市場を拡大してきた。競技用自転車部品では圧倒的な世界シェアを持つ。その一方で「もっと自然へ、もっと人へ」というタグラインのもと、持続可能な社会の創造に向けた取り組みも積極的に推進している。

URL : www.shimano.com/jp/

日EU・EPA や RCEP の発効を目前にし手作業では無理と判断。ONESOURCE を導入し人海戦術でのEPA/FTA 対応から脱却

担当者の異動をきっかけに業務の見直しに着手

— 田中様が所属する部署の位置づけと、田中様が担われている役割について教えてください。

田中 株式会社シマノは、アウトドア・スポーツを代表するサイクリングと釣りの2つの分野を中心に、さまざまな製品をお届けしております。私はバイシクルコンポーネンツ事業部・営業部・販売統括課課長と販売統括課・EPA 推進係・係長を兼務し、EPA/FTA を担当しております。

— EPA/FTA への対応はいつ頃から行われていたのですか。

田中 バイシクルコンポーネンツ事業部としてEPA 対応を開始したのは、2009年の日本・チリ経済連携協定からだと思っています。当時私は欧州におり、2010年に日本に戻って現在の役職を担当することになりました。しかし当時はEPA 対応を担当者に任せきりで、業務内容の詳細までは把握していませんでした。そのような状況で2018年に担当者が異動することになり、自ら勉強する必要に迫られることになりました。

— 以前のEPA/FTA 対応業務は、どのように行われていましたか。

田中 詳細まではわかりませんが、大まかに言えば経理原価と販売価格などの情報から手作業でVA (付加価値基準) ワークシートやCTC 対比表を作成し、原製品の判定を行っていました。ただし全ての製品についてこれを行っていたわけではなく、製品を購入されるお客様や販売パートナー様から依頼があった場合のみを行うという、いわば受け身の状態でした。

複数の方法を検討した上でONESOURCE が最も合理的と判断

— そこから弊社の「ONESOURCE」導入に至るまでの経緯を教えてください。

田中 新担当者として私とていわれる『FTA セミナー』に参加し、原産判定の基礎、今後発効されるであろう、日EU、TPP、RCEP について知ることになりました。まずは社長室の課長に相談し、どこにどのようなデータがあるのか、どのような人材がいるのかを教えてください、付加価値基準の計算などを行うExcel マクロを作ってもらい、何とか対応しました。しかし前述の通り、

当時は日EU・EPA の発効が目前に迫り、CPTPP やRCEP といったメガ協定の発効もすでに視野に入っていたことから、このまま手作業で業務を進めることはとても不可能ではないかとも感じていました。スクラッチでのシステム構築を検討する傍ら、既存のFTA 対応ソリューションがないかと調べている際に2018年5月のセミナーにてONESOURCE が紹介されたことから、6月にはトムソン・ロイターの担当者に来ていただき、相談することにしました。

— 最終的にONESOURCE を採用しようと考えた理由は？

田中 この頃はもう、藁にもすがる思いでした。欧州は当社の製品が最も多く売れているエリアなので、日EU・EPA には全面的対応しなければなりません。このエリアで販売されている製品は約6,000種類に上ります。これまでの原産品判定は500種類程度の製品が対象だったので、文字通り桁違いの業務量になると想定されました。当社では半年毎に標準原価を見直すため、その都度判定作業が必要になりますが、6,000品目でこれを手作業で行うのはとても無理です。そのため当初は、業務を自動化・効率化するためのシステムを社内で構築することや、社内で使って

いるERPにモジュールを追加して対応することも検討していました。

実際に複数のコンサルティング会社とも話をしており、具体的な解決策について助言も受けています。しかし社内構築では日EU・EPAの発効時期に間に合いそうになく、その後のメンテナンスにも手間がかかります。その一方でERPにモジュールを追加する方法は、ライセンス料が高額になり、EPA/FTA対応で得られる減税効果の多くが吹き飛んでしまう可能性があります。このような一連の検討と、FTAの勉強会での話を掛け合わせた結果、ONESOURCEの採用が最も合理的だと判断しました。

— ONESOURCEの業務利用が 始まったのはいつですか。

田中 私が「このままではまずい」と騒ぎ出したから、ちょうど1年経過した頃です。FTAのセミナー受講、社内を走り回ってのマニュアル業務の確立、複数のコンサルティング会社を交えた検討、さらには本格導入前の検証なども行っていますので、実質は半年程度の期間導入を行いました。おそらくスクラッチ開発では、この期間での立ち上げは不可能だったはずで。

BOM解析機能を活用し 複雑な原価計算を自動化

— ONESOURCEの使われ方について 教えてください。

田中 まずERPの中にあるBOM(部品表)と営業支援システムから、原価情報と販売価格情報を抽出し、ONESOURCEによって原産品であるか否かの仮判定を行います。ONESOURCEにはBOM解析エンジンが装備されているため、構成部品が複数階層にわたるコンポーネントでも、問題なく原価を計算できます。これはONESOURCEの大きな強みだと思います。その後、ONESOURCEで行った判定をベースに、減税効果が大きいと判断されたものから優先的に、Excelシート上で人間の目でチェックする本判定を約1週間程度かけて実施します。チェックの結果OKとしたものを営業支援システムの方

にデータ連携し、原産地証明書・原産地申告書の発行を行います。

— ONESOURCEだけで判定を行うのではなく、 途中で手作業も挟んでいるのですね。 このようなやり方をしているのはなぜですか。

田中 当社のバイシクルコンポーネントのほとんどは日本国内だけで製造されているのですが、ものによっては外注加工する際に、外注先が海外の工場を使っているケースがあります。また海外から調達した付属部品を、国内で製造したコンポーネントと一緒に袋詰して販売することもあります。FTAの原産判定の大前提である国内での製造であることを間違いなく担保するためにはBOMを人間の目でチェックすることが必要となります。これを行わず後で原産品でないことが判明すれば、コンプライアンス違反となるからです。

— 途中で手作業が必要なことについて、 どのように評価していますか。

田中 外注先が海外工場を使っているか否かまでを自動判定してほしいというのは、酷な注文だと思っています。この手作業を行う前段階で、ONESOURCEで原産品の仮判定を行うだけでも、飛躍的な業務効率化につながっています。チェックのためのBOMは瞬時にEXCELに出力が可能なので、目視する行為以外はほぼ自動で可能になっており、システムで行うこと(仮判定)、人間の判断を行うこと(承認)の棲み分けが出来ているという認識です。

競争力強化にも貢献

— ONESOURCEの導入は、 どのような効果をもたらしていますか。

田中 Excelシートだけ、人海戦術だけではできないことが可能になりました。例えば当社の主力製品の1つである油圧式ディスクブレーキコンポーネントは、ディスクブレーキローターやそれを挟み込むキャリアー、コントロールレバー、それらをつなぐブレーキホース、さらにはこれらの部品を固定するボルトやナットなど、数多くの部品で構成されています。しかもお客様や販売パー

トナーによって異なる仕様が求められることが多く、モデル数も膨大です。もしこれの原産品確認をExcelで行うとなれば、ワークシートに記載される情報が膨大になり、仕様毎に異なるワークシートを作成する必要もあります。ディスクブレーキは売上が大きいためEPA/FTAによる減税効果も無視できません。しかしONESOURCEなしで対応していたら、とても回っていかかったと思います。

— 現時点对応しているEPA/FTAと、 それによって得られている減税効果は？

田中 すでに日チリ、日ASEAN、日スイス、日EU、CPTPP、日米、日英、RCEPに対応済みです。バイシクルコンポーネントに対する関税率は、EUで4.7%、イギリスで4.0%、ベトナムでは45%に上るので、その減税効果は大きいと改めて感じています。

— 企業競争力への影響は？

田中 もちろんあります。例えば当社との取引量が多いドイツのある会社からは「原産地証明がなければ他から買う」とまで言われたこともあります。バイシクルコンポーネントでは競合の多くは台湾企業になるのですが、台湾は参加しているEPA/FTAがあまり多くないこともあり、原産品証明を出せることは競合との競争において大きな意義を持っています。

— EPA/FTA対応に関する今後の展望は？

田中 RCEPはONESOURCEでは既に対応して頂いており、原産地申告書のフォームが当局より発表され次第、ONESOURCEの判定結果をデータ連携し、社内システムで作成できるようにする計画です。

なおRCEPではCPTPPと同様に、多国間協定では累積による原産判定が可能になります。そのため当社の製品を使って中国・ベトナムのメーカー様が自転車を生産し、それをカナダやオーストラリア、韓国に対し、FTAを利用して輸出できるようになります。これによって当社の国際競争力はさらに強化されると期待しています。

お問い合わせ先

トムソン・ロイター株式会社

〒105-6210 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー10階

Mail: marketingjp@thomsonreuters.com

Web: thomsonreuters.co.jp

© Thomson Reuters 2021. All rights reserved.