

應用案例

# ONESOURCE電子發票



三井物產株式會社

MITSUI & CO.



Thomson  
Reuters™



三井物產株式會社  
數位化綜合策略部 企業DX第一室  
經理  
吉岡 慧

湯森路透  
解決方案銷售總部 全球稅務銷售部  
高階業務發展經理  
迫本 祥敬

## 優化複雜的稅務合規流程 支援全球拓展的電子發票解決方案

### 為處理年交易額1萬億日圓的核心系統 引入電子發票解決方案

——請介紹數位化綜合策略部的業務內容。

我司的數位化綜合策略部負責統籌公司內部業務系統及網路的開發與運營，同時積極推動業務數位化專案及最新技術的PoC（概念驗證）。部門成員超過100人，並在紐約、倫敦、新加坡等海外分公司設有部門。我們也開展了多項前沿項目，包括透過向石油天然氣煉製設施引入物聯網建立數位孿生，利用航空測量數據實現CO<sub>2</sub>可視化以創造碳信用，以及利用區塊鏈技術實現非洲農戶供應鏈的可視化。

作為一家重視「挑戰與創造」的企業，我們正積極開展多項挑戰。在此過程中，我們的公司每日推進ERP及銷售系統的開發與運營，要求在確保嚴格內部控制的前提下進行開發。發票的開立正是內部控制的關鍵要素，因此在維護內部控制的同時承擔系統開發的職責。

——請您介紹一下考慮引入電子發票解決方案的背景。

透過電子發票，實現加值稅徵收流程的透明化，防止稅收流失，已成為全球趨勢。我司CFO統括部與數位綜合策略部早在歐洲當地探討過相關的課題，掌握情況後將其視為全球平台實現業務流程標準化的契機，自2022年起開始考慮引入。

此次與Pagero支援的ONESOURCE電子發票解決方案連接的，面向海外的ERP系統「MUGEN」已在30多個國家部署，約有50家企業（包括當地法人）正在使用。年處理金額超過1萬億日元，發行包括發票在內的各種單據，但需應對電子發票相關法規。

# 「最重要的是，能夠應對全球各國的法規和法律。」

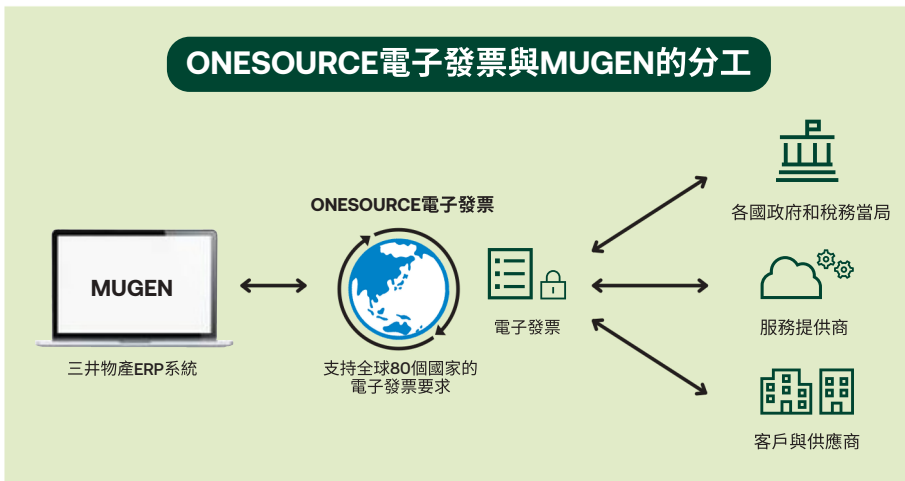
——吉岡 慧



在歐洲，歐盟理事會批准了應對數位化的增值稅新規—數位時代增值稅改革提案 (ViDA)，鑑於歐盟各國法規的標準化進展及法規實施時間表明確，所以將歐盟地區定為先行區域，同時同步聽取美洲等其他地區的需求，選擇要部署的平台。

## 部署的決定性因素是 應對全球各國法規的能力與長期營運能力

——決定採用ONESOURCE的主要原因是什麼？



我們從2022年開始進行研究，當時全球才剛開始應對電子發票。因此，在尚未有參考標準平台存在的情況下，我們摸索著尋找候選方案。

參與國際電子交易網路Peppol的SaaS企業有數十家，我們從中篩選了約10家公司並請求其提交方案。最後選擇了Pagero支援的ONESOURCE電子發票解決方案，決定因素不僅在於其涵蓋了業務需求和非功能需求，還在於其建立了能夠應對各國法律法規的支援體系。

——部署電子發票解決方案前，主要面對什麼困難？

針對部署全球平台這個問題，需要與各國據點達成共識，我們從早期就與CFO部門協同推進。CFO部門與數位化部門從稅務合規和系統角度，與歐洲地區總部持續進行討論，最終打開了局面。這或許是三井物產所培養的企業文化，各國分支機構及相關部門各自收集信息，並在相互交流意見的基礎上，積極主動地開展工作的企業風氣發揮了極其重要的作用。

此外，關於ONESOURCE電子發票解決方案，考慮到各國法規的時間表不同，提供能夠分階段部署的合約形式，這一點也被認為是重要的推動因素。

——在選擇的過程中，著重哪些具體要求？

最重要的是能夠應對全球各國的法規和法律。不僅關注當前法規遵循，還重視是否具備在未來法規變更時持續更新的能力。

第二點是專案管理能力。我們關注各公司是否能在期限內對我們提出的數十項條件給予具體且明確的答案。在這一點上，各公司的應對存在較大差異，有些企業表示「目前還無法回答」，而我們選擇了能夠誠實應對的企業。

第三點是長期營運能力。我們重視營運方面的可靠性，包括是否具備長期穩定提供服務的體制，系統出現問題時是否有應對機制，以及如何應對全球各國的個人資訊保護法等。

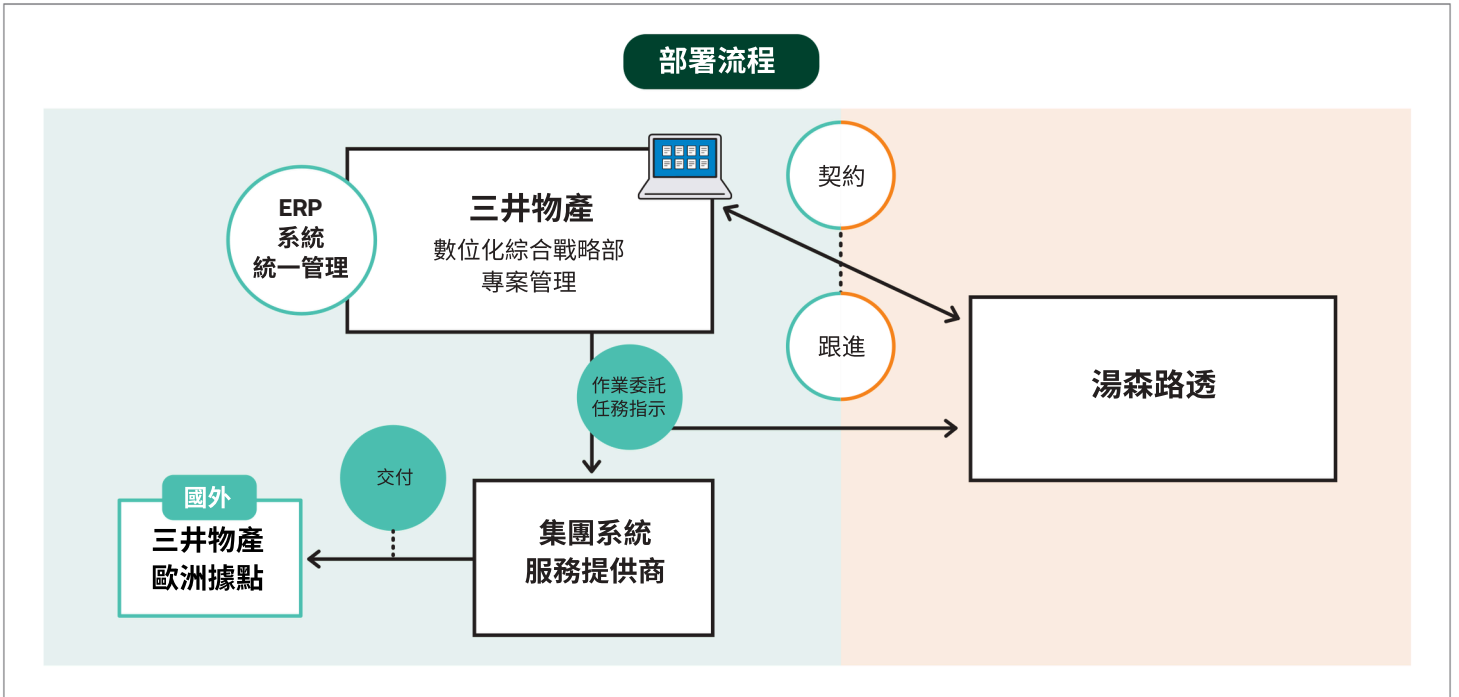
## 以歐洲三據點為起點 推動包括亞洲據點在內的各國部署計劃

### ——部署過程中，客製化是如何推進的？

東京總部的數位化綜合策略部與CFO部門協同進行專案管理工作。此外，各地區部門掌握當地用戶需求，並與湯森路透的專案經理合作推動實施專案。位於東京的總部系統子公司負責管理內部ERP系統，因此承擔了連接ONESOURCE電子發票解決方案與ERP等系統開發工作。

### ——該專案組的規模有多大？

專案組核心成員約7人，但截至目前，相關人員總數約30人。未來，隨著負責系統開發的子公司、各國用戶及負責共通業務的員工加入，預計總人數將超過60人，成為大規模專案。



## 一次連線即可覆蓋多個國家 降低開發成本與負擔

### ——您認為ONESOURCE電子發票解決方案的哪些功能特別出色？

他們對各國法規有深厚的專業知識，能夠迅速應對法規變更，提供準確的信息，這一點非常有幫助。

此外，若以Pagero Universal Format的標準格式從MUGEN向ONESOURCE電子發票解決方案發送數據，將自動完成符合發送至各國政府或國際電子交易網絡（Peppol）的格式轉換。此功能有效降低了系統實施的門檻。

與分別因應各國法規相比，此方案極為高效，能夠大幅降低開發成本，也有效減輕了系統開發子公司的負擔。

### ——部署後的使用體驗如何？

在馬來西亞，ONESOURCE電子發票解決方案已投入運行，使用體驗良好。其顯著優勢在於，作為面向企業的服務，具備極高的品質水準。在專案啟動會議中的表現非常出色，且在不收取額外費用的情況下，提供了高水準的專案管理。

## 以部署電子發票為契機 推動業務的標準化與集中化

### ——請介紹貴公司未來的經營策略及對數位化綜合策略部的展望。

本公司在數位轉型（DX）綜合策略中，提出了DX事業策略、數據驅動（DD）經營策略及DX人才策略三大方針。不僅系統部門會擔任DX的領導角色，現場員工也在日常工作中積極運用數位化科技。



例如，作為DX人才策略的一部分，我們計劃在2026年3月底在全公司範圍內培訓1000多名DX人員，以便第一線員工能夠支持DX綜合戰略部製定的DX事業戰略、DD經營戰略等全公司政策。

## ——透過引進電子發票解決方案，未來希望實現哪些業務改進？

透過引入電子發票解決方案，利用一體化的標準平台統一業務流程，旨在提升效率並加強內部控制。

例如，以往發行的PDF格式發票將不再需要，文件管理實現集中化，不僅能夠預期業務效率的提升，在實施的國家可以透過平台發送電子發票，無需透過郵件發送，因此也有望提升針對商務電子郵件詐騙的內部控制水平。

### DX綜合戰略願景

#### DX業務策略

現實（營運技術）X 數位轉型  
以數位化為武器的主動式業務經營  
透過數位化實現社會議題的產業化解決  
徹底以終端用戶為起點

#### DD經營策略

透過數據實現快速且精準的決策  
透過數據共享與應用程式推動流程優化  
數據不是用來看，而是用來驅動的  
數據是公司的重要資產

#### DX人才策略

培養以數位轉型為核心能力的下一代經營管理人才  
將數位轉型帶來的持續創新確立為公司的企業文化

## 「歐洲三個據點的發票開立量合計每年達2萬件。今後也將致力於向更多據點的推廣。」

### ——關於部署據點的未來展望是怎樣？

鑑於歐洲整體地區計劃推行電子發票，現階段優先推動比利時、法國和德國三個據點的部署工作。這些據點交易量特別龐大，發票開立量合計每年達2萬件。未來也將在資源允許的前提下，致力於向更多據點推廣實施。

此外，在亞洲地區，馬來西亞已開始實施電子發票規定，且有使用ONESOURCE電子發票解決方案的需求，因此率先完成了部署。



【客戶資訊】



三井物產株式会社

公司概要：在日本國內外廣泛開展業務的綜合商社。在能源、金屬、機械和基礎設施、化學品、生活產業及推動次世代功能等領域，進行多樣化的業務投資與貿易。在全球62個國家設有據點，開展全球業務。近年來，致力於實現永續社會，並專注於再生能源和醫療保健等領域。

公司網站：[www.mitsui.com](http://www.mitsui.com)

## 湯森路透

官方網站：<https://www.thomsonreuters.tw/zh-tw>  
LinkedIn：[Thomson Reuters Taiwan](https://www.linkedin.com/company/thomson-reuters-taiwan)

掃碼了解ONESOURCE  
電子發票解決方案

