

## 株式会社シスウェーブ

### SAP BUSINESS ONEを基盤に 上場企業としての構造改革を推進

#### 概要

##### 業種

ハイテク

##### 年間売上高

22億6,800万円(2008年3月期)

##### 従業員数

247名(2008年4月現在)

##### 本社

神奈川県川崎市

##### URL

[www.syswave.jp/](http://www.syswave.jp/)

##### ソリューション

SAP® Business One

##### 活用分野

財務会計、管理会計、受注管理、売上・請求・売掛管理、在庫管理、発注・仕入・買掛管理、プロジェクト原価管理(テンプレートと連携)、経費計算(ワークフローと連携)

##### 導入パートナー

NECネクサソリューションズ株式会社

#### 導入の背景/目的

- 株式上場を前提としたシステム環境の整備
- J-SOX法への対応(内部統制の強化)
- 経営情報の可視化・分析力の向上
- 業務プロセスの標準化・効率化
- 業務間のデータ連携の強化

#### 導入成功のポイント

- 外部パートナーの協力による要件定義の徹底
- 経営企画部門のリーダーシップ
- 自社の規模・業務にマッチしたERPの選定
- ユーザー教育を支援する専用オペレーター育成
- 内部プロセスを担保するフロントエンドとの連携

#### 導入効果

- 売上・仕入・経費などのリアルタイムな把握
- 財務諸表分析による経営の可視化
- データの信頼性、トレーサビリティの向上による内部統制の強化
- 月次処理の迅速化(5営業日→3営業日)
- 原価管理の精度が大幅に向上(3カ月の差額:200万円→6万円)

#### SAP選択の理由

- リアルタイム経営を可能とする真のERP
- 内部プロセス管理の信頼性
- 低コスト・短期導入(6カ月)
- 中堅企業向けベストプラクティスの活用
- ERPベンダーとしての信頼性

#### 導入時/運用時のコスト削減のポイント

- SAP ERPの標準機能に準拠した開発方針
- きめ細かい要件定義を踏まえたRFPの作成
- サードパーティが提供するテンプレートの活用
- SAPおよび導入パートナーのノウハウ活用

- ワークフロー連携によるペーパーレス化、責任の明確化
- 会議の時間短縮および質的向上(結果の議論から将来の議論へ)
- プロジェクト単位での生産性の向上

株式会社シスウェーブは、LSI開発とそれに関連するシステムを一貫体制で提供するエレクトロニクス企業です。同社の事業の特長は、「テストソリューションカンパニー」として、LSI開発において重視されるテストニーズに柔軟かつ迅速に対応できる点にあります。このコンピテンシーをもとに、2007年3月にはJASDAQに上場。それに伴う内部統制強化および構造改革への取り組みにおいて、SAP Business Oneで基幹システムを再構築し、2007年7月より本番稼働しています。



「業務フローで発生したデータが、一貫性を持ってリアルタイムに管理できること。

また、プロジェクトの各プロセスを一元管理でき、現場でデータが変更できないことも、内部統制基盤としての重要な条件でした」

渡邊正信氏 株式会社シスウェーブ 取締役 業務管理室兼技術管理室担当

## 事業の構造改革の一環として ERPによるシステム再構築を決断

株式会社シスウェーブは、半導体技術の進化に伴い、高速化・大規模化・省電力化が進むLSI開発の分野において、その品質を徹底的に追求する一方、幅広いテストニーズに応える「テストソリューションカンパニー」として独自にポジションを確立しています。その背景には、同社が市場の約90%を占める世界の主要LSIテスターメーカー5社のテストツールに精通するとともに、これらのメーカーの新製品の性能評価にも携わり、最新の技術を蓄積していることがあげられます。

このコンピテンシーを軸に、さらなるビジネスの拡大を目指して、同社は2007年3月、JASDAQ証券取引所に株式を上場。並行して事業の構造改革に積極的に取り組んできました。その中で重点課題となったのが、基幹システムの再構築です。開発管理、販売管理、財務会計、情報系支援という4つのシステムから構成される既存システムの連携では、内部統制の機能が十分ではなく、上場後に義務付けられるJ-SOX法対応にも不安がありました。そこで、同社ではSAP Business Oneをコアとする新システムの構築を決断。2007年1月より開発をスタートし、6カ月間での本番稼働という短期導入を実現しています。

## ERPのあるべき姿を追求し 内部統制の機能を強化

ERPの導入において、まず大きなテーマとなったのがベンダーの選定です。社内の各部門およびパートナーの情報システム会社とともに、4カ月間の時間をかけて要件定義を実施し、新システムのためのRFPを作成。それを踏まえてベン

ダー21社からの提案を受け、最終的にSAP Business Oneを選定しました。業務管理室と技術管理室の担当取締役を務める渡邊正信氏は、その選定理由を次のように説明します。

「選定に当たっては、ERPの本質を徹底的に追求しました。具体的には、業務フローで発生したデータが、一貫性を持ってリアルタイムに管理できること。また、プロジェクトの各プロセスを一元管理でき、現場でデータが変更できないことも、内部統制基盤としての重要な条件でした。その結果、我々が求める真のERP像と実際の業務に最も合致したのがSAP Business Oneだったのです」

## ワークフローとテンプレートを活用して プロジェクトをリアルタイムに管理

SAP Business Oneの導入によって、内部プロセスの信頼性・透明性は即座に担保されます。しかし、シスウェーブが目指す内部統制の仕組みは、それだけでは十分ではありませんでした。そもそも入力されるデータにミスや誤りがあっては、ERPが実現するプロセスの信頼性・透明性を生かすことができないからです。そこで同社では、ワークフローシステムを使って、SAP Business Oneにマスクをかける方法を採用しました。これにより、受注から請求までの一貫した流れが、確実にトレースできるようになっています。

また、プロジェクト単位で管理される同社の業務において、原価計算、経費計算、勤怠管理を含めたプロジェクトの主要な構成要素の管理機能も、重要な要件でした。これについては、サードパーティが提供するテンプレートを活用することで、開発期間の大幅な短縮を実現しているといえます。

SAP ジャパン株式会社

本社 〒100-0004

東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル

TEL 03-3273-3333(代表)

http://www.sap.com/japan/

「成功のポイントは、やはり徹底的な要件定義を行ったことに尽きます。ここで課題が明確になったことで、ワークフローの仕組みによる内部統制強化や、テンプレートを使ったプロジェクト管理をスムーズに現場に導入することができました」(渡邊氏)

## ステークホルダーの信頼に応える 業績の透明性と新たな成長基盤

SAP Business Oneの導入後、シスウェーブの構造改革は大きく加速しました。たとえば、同社では常時200～300案件のプロジェクトが進行し、そのうち毎月100前後が納品となりますが、それらの進捗・採算管理がデイリーで行えるようになりました。IRを担当する経営企画室長の本間義浩氏は、このことを高く評価します。

「上場企業としては、ステークホルダーの信頼を得ることも重要な使命です。それだけに、1つひとつのプロジェクトの積み重ねで成立している当社のビジネスを、きめ細かくチェックし、問題の早期発見・解決を促し、利益を守る仕組みを構築できた意義は大きいと思います」

また、会議の在り方も大きく変わりました。

「週次の幹部会議では、SAP Business Oneに蓄積されたデータを存分に活用しています。プロジェクト管理の透明性が高まったことで、結果の議論に終始していた会議が、将来へ向けた議論を行う場になりました。また、より大きな利益につながる仕事への『選択と集中』を実践できる環境が整いつつあります」(本間氏)

同社にとって、株式上場と前後した内部統制強化への取り組みは、単なる受身の環境整備にとどまらない、成長の基盤づくりとして確実に機能しています。

49008884 (SE/08/07)

©2008 SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign および本書で引用されているその他のSAP製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、ドイツおよびその他の世界各国におけるSAP AGの商標または登録商標です。本書で言及されているその他の製品およびサービス名は、関連するロゴも含めて、それぞれの会社の商標です。本書に記載された情報は参考として提供されています。製品仕様は、国ごとに変わる場合があります。

これらの文書の内容は、予告なしに変更されることがあります。また、これらの文書はSAP AGおよびその関連会社(SAPグループ)が情報提供の目的にのみ提供するもので、いかなる種類の表明および保証を伴うものではなく、SAPグループは文書に関して過失に対する責任を負うものではありません。SAPグループの製品およびサービスに関する保証は、当該製品およびサービスに伴う明示的保証がある場合に、ここに記載されたものに限られます。本文書のいかなる記述も、追加の保証となるものではありません。