

日々の出納業務や売掛金・買掛金管理の工数削減を実現 業務プロセスが「待ち」から「攻め」に転換

Interviewee

三信電気株式会社
情報システム部、経理部、財務部 ご担当者 様



ソリューション

SAP ERP
導入モジュール
FI、CO
導入時期
2005年12月～2006年11月

導入の背景

◆20年来の自社開発システムのキャパシティ、オープン化への対応、拡張性の低さ等に課題

導入の効果

- ◆業務プロセスが「待ち」から「攻め」に転換し、日々の出納業務や売掛金・買掛金管理の工数削減を実現
- ◆監査業務の負荷を軽減
- ◆障害の先取りが可能になり、月次処理や期末処理における障害に対する不安が解消



三信電気株式会社

設立 1951年11月

資本金 14,811百万円

売上高 143,360百万円
(連結:192,240百万円)
(2013年度)

従業員数 514名(連結:700名)
(2014年3月時点)

所在地 東京都港区芝

URL <http://www.sanshin.co.jp>

集積回路・半導体素子・一般電子部品等のエレクトロニクス部品及びOA機器、通信機器、映像機器等の電子機器の国内販売・貿易。並びにマイクロコンピュータの応用ソフトウェア開発、セミカスタムLSI(ゲートアレイ)のシミュレーション開発。

旧システムの課題から販売システムの刷新、会計システムの見直しへ

新システムの導入を検討したきっかけは当時使っていたシステムが抱える課題でした。20年程自社開発のシステムを利用していましたが、キャパシティの問題やオープン化への対応、拡張性の低さといった課題が持ち上がっていました。その中で、まず販売システムを刷新することが決まり、それに並行して会計システムの見直しを始めました。

導入コストでSAP ERPに

「SAP ERPはコストが高い」と噂されるところ、意外かも知れませんが、導入コストで選びました。一見コストが低く見える最終候補は他にもあったのですが、そのシステムだとカスタマイズを重ねて動かす前提だったので、追加コストが発生し、かえって割高になる危険性がありました。

導入コスト・スキルトランスファー・コンサルタントのスキルに満足

最初に当社の予算感があり、その中で導入可能なパートナーとしてSAP社から紹介されたのがソフテスでした。「この金額でできますか?」と聞いたところ、「できます。」と答えてくれました。その上、ソフテスの導入手法は、導入プロジェクトの最初の段階から実際にシステムに触れることができ、スキルトランスファーを受けながら導入することができるので、ユーザのスキル不足を心配せずスムーズに運用に入ることができました。他のプロジェクトによくある、業務担当者がシステム移行直前にやっと新しいシステムに触れるようなやり方では、運用は上

手くいかないと思います。ソフテスはワークショップについても非常に頼もしい運営をしてくれたので、上手に業務側を巻き込むことができました。また、質問へのレスポンスも早く、コンサルタント一人ひとりのスキルが高いと感じました。

SAP ERP導入によって、業務プロセスが「待ち」から「攻め」に転換し、業務工数削減を実現

SAP ERPの導入により、業務プロセスを「待ち」から「攻め」に転換でき、業務工数の削減に結びつけることができました。特に日々の出納業務や売掛金・買掛金管理といった、一番ボリュームのあるところを工数削減できたのが良かったです。また、会計監査等の際にも効果を実感しています。監査等は帳簿を提出する必要はなく、端末を提供するだけで済むため非常に楽になりました。外部からの見方も「SAP ERPなら安心」という信頼感があるようです。これだけSAPシステムが浸透しているのかと驚きました。情報システム部としては、システムの安定性が高まったことや障害の先取りができるようになったのが良かったです。月次処理や期末処理の際も、障害に対する不安がなくなりました。

やるならば、既存のやり方にこだわらずSAP ERPに従う覚悟を

SAP ERPを導入するならば、SAP ERPを信用してその標準機能に任せてしまうくらいの姿勢が良いと思います。また、業務の詳細を知っている業務担当者が、主導的な立場で、プロジェクトに参画することをお勧めします。