



サイバーレーザー株式会社

住所：東京都港区六本木1-6-1
泉ガーデンタワー34F

代表取締役社長：関田仁志

- 設立：2000年2月
- 従業員数：34名
- 事業内容：高付加価値レーザー装置の開発・製造
- URL：http://www.cyber-laser.com/



株式公開と事業拡大を見据え 目標とする事業規模に合った 基幹系システムとしてERPを導入 企業の組織・経営基盤確立を実現

ここ数年、多くの企業が「選択と集中」を合い言葉に、自社が得意としてきた分野以外の事業の整理縮小を進めてきた。その結果、従来の事業に直結しない分野の研究開発費は削減され、これが長期的に見たときに日本の物づくりの力を弱体化させるのではという警鐘が各方面から鳴らされている。研究開発の停滞だけでなく、優秀な技術者の海外流出も懸念されるためだ。そこで注目を集めているのが、大企業から独立して事業を興すスピナウトベンチャーである。サイバーレーザー株式会社様も、大手メーカーの研究所でレーザー装置の研究開発に取り組んでいたスタッフが独立。創業3年目、平均年齢34歳の若い企業ながら、その技術力は国内トップクラス。海外のメーカーが席卷する市場に挑み、新規分野を開拓しながら着実な成長を続けている。「日本の基幹産業である製造業再生の牽引車を目指す」と言う同社では、将来的な株式公開と製造受注の拡大を視野にERPを導入し、経営基盤を整えた。同社の白鳥明副社長に導入の経緯と今後の展望について伺った。

USER REPORT

- NEC中央研究所のレーザー装置研究開発スタッフがスピナウトベンチャーで創業。
- 世界トップクラスのレーザー光源技術を駆使し、高付加価値レーザー装置の開発・製造による日本の基幹産業としての製造業の再生を目指す。
- 産業用レーザー事業、医療用レーザー事業に加え、研究開発技術の向上を目指すサイエンスレーザー事業、顧客ニーズに確実な提案で応えるソリューション事業を展開する。

お客様の声



取締役副社長
白鳥明氏

多くの基幹系システムを比較検討するなかで、将来的な自社の目標とする規模に合ったものは何かを選択基準にしました。導入実績の数に加え、当社が参考にできる具体的な業務テンプレートが備わっているかどうか、システムの内容も詳しく検討しました。



ERP導入を担当した情報システム部の矢野政人部長

スピナウトベンチャーとしてレーザー装置製造会社を起業 世界レベルの技術力で短期間の事業拡大を目指す

ご要望

- 株式公開を前提とした基幹系システムを導入したい。
- 将来的な事業規模に適したシステムに、今後の事業拡大、組織化を合わせ、経営基盤を確立したい。
- 拡大していく事業を予測した導入なので企業の業務内容に詳しいベンダーに依頼したい。

組織の拡大と経営基盤の確立のため 基幹系システムの導入が急務の課題に

創業時のスタッフ3名。全員が工学博士だそうですね。「同じ研究所で技術者としてレーザー装置の研究開発に取り組んでいました。企業の事業整理により研究が中止されることになり、他の事業部に移るか、社内ベンチャーとして研究を継続するかを選択する際に、スピナウトベンチャーとして独立し、会社を興すことにしたのです。レーザー装置の開発製造は、基礎研究に止まらずに、3年から5年という近い将来に日本の基幹産業として重要な役割を担うという確信がありました。当時はネットベンチャーが注目を集め、製造業での起業は珍しかったと思います。レーザーの市場というのは多岐にわたり、加工・溶接用工作機械のような大きな物から、CDやパソコンの部品に使われる安価な物まであり、今後も利用の幅が広がっていく分野です。私も研究していた産業用や医療用を想定した高付加価値レーザーの市場は、海外メーカーが占めていました。しかし大半が既製品のため活用の幅、市場の拡大が制限されていました。そこで私どもでは、事業の柱に産業用や医療用、研究開発技術の向上を目的とするサイエンスレーザー事業に加え、ソリューション事業を打ち立て、お客様のニーズに応える製品開発で新たな市場の開発、事業の拡大を目指したのです」

大企業を離れての創業に不安はありませんでしたか。

「何もかも自分でやるというのでは、逆にリスクの多い時代だと思います。レーザー装置は、電気的な部品も必要ですし、機械加工など様々な技術



の集合体です。当社は光の部分の専門家ですから設計や最終的なコアな部分の調整と製造、出荷前の試験を行います。他の部分はアウトソースを有効に活用しています。1台のレーザー装置の部品は200から300ぐらいあり、外注先も200社にのぼります。そうした高い技術力を持った製造業社が多く存在するというのが、私どもの独立創業を可能にした大きな要因です。当社が高付加価値のレーザー技術の市場を切り開くことで、関連する多くの製造業が活性化し、ひいては日本の基幹産業の再生も可能だと考えています。事実、レーザー市場に対する関心は高く、多方面からの出資も順調に受けています。将来的には、製造業としてラインを運用できる規模を目指し、株式公開も予定。そのため組織の拡大と並行しながら経営基盤の確立が急務の課題となり、基幹系システムの導入のために各社の商品を比較検討することにしたのです」

裏面に続く

●担当させていただきました



キャノンシステムソリューションズ株式会社
製造・流通ソリューション第二事業部
パッケージソリューション営業部
外間香織

企業としての明確な目的に対し、ERPで何ができるかを具体的に提示しご理解を深めていただきました。

●ご評価いただきました

- 目標とする事業規模の導入事例が多く、具体的な業務フローが提示してもらえた。
- 担当者が企業の業務に詳しく、参考になる提案をしてくれた。
- 導入後の問い合わせにも短時間で明確な回答が得られた。

企業運営の流れをERPシステムに対応させて確立 業務の明確化で目標に向けた具体的な展望を設定

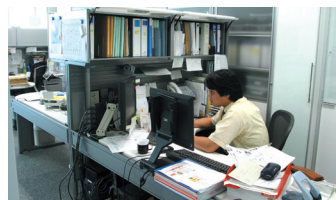
第一目標の中堅製造業の 規模に合った基幹システムを検討

基幹システム、中でもERPの導入を決断された要因はどのようなものですか。

「現在はまだ各分野のトップを担うお客様のニーズに対応したカスタマイズ製品を納品している段階ですが、これはいわば種まきのようなもの。次の段階は大幅な受注の拡大とラインによる大量の生産での対応が必要になります。基幹システム導入を検討した時点では社員数はまだ6名でしたから、その企業サイズを考えれば個別のソフトでも対応でき、導入も容易だったかもしれません。組織としても、よく言えばベンチャーとしてのフレキシビリティがあったのですが、部門ごとの連携や組織的対応に未熟な所があったと思います。また製造業として、資金の流れを明確にしたいが、そうした個々の事柄に人員を配置するよりは最初の段階からしっかりとシステムで対応したかった。ちょうどその頃に設計製造ソリューションの展示会が開催されていて、いろいろな基幹システムを比較することができました。当社が最初の目標としている50億から100億円程度の事業規模に適したものとして、導入実績が多かったのがERPで、しかも企業の業務基盤を整えるには最適なシステムだと判断したのです」

業務に精通したベンダーが ERP導入成功のポイント

「3年後、5年後に何をやり、何をしている企業になっているかという目的はとても明確なのですが、その成長過程における業務フロー構築の経験はありません。ですからERPの商品を比較検討する際にも、ある程度前提となる業務フローがあり、それに基づいた設計がなされているシステムが希望でした。多くの商品は何でもできます、合わせられますという謳い文句でしたが、私



たちが欲しかったのは中堅規模の企業として必要な標準的な業務フロー。それらを具体的な機能として提示してく

れた「NewRRR」を導入することに決めたのです。提案の段階で実際に導入スタッフとして参加するSEの方が同席して、システムや業務のことなどを詳しく説明いただいたことも、信頼できるベンダーとの印象を受けました」

実際の導入はスムーズに行われましたか。
「いい意味での苦労がありました。今まではベンチャー企業としてスピード優先でやってしまった部分を、組織として部門ごとの作業を明確にしないとシステムが機能しないので、拠点や部門ごとに仕分けとチェックをしっかりと行い、情報の流れによどみがないようにしなければいけません。それまで、独自の手法や、何かあれば会計事務所に丸投げしていた部分をみんなで苦労して解決していききました。その結果、システムの本格稼働は順調に行われ、現在はデータ入力も製造過程の現状や在庫管理の確認にも普通に使っています。何よりも自分たちの業務内容をいったん整理し、社員に共通の理解とルールができたことは大きなメリットです。不明確なまま社員を増やしていたら大きな混乱になっていたでしょうし、1人ひとりがいっそうの緊張感を持って自分の仕事に取り組むようになったことで、物づくりに良い影響が出ています。今後の事業拡大に向けたしっかりとした足場を確立できました」

今後はさらにどのような活用をお考えですか。
「レーザー装置というのは、使用目的に応じて製品数は多いのですが、中身はモジュールとして共通化している部分が結構あります。1台ずつを作るのではなく、たくさんをモジュールを組み合わせることが会社の利益に直接結びつきます。ERPに備わっている機能でまだ未活用なものも多いのですが、発注する部品数量を算出するMRPを使って原材料の過不足を整理・発注し、モジュールの効率的な在庫管理をしていきたいですね。当社はベンチャー企業としてスピードを重視しています。ERPシステムの導入は手間がかかったものの、それにより会社のスピードはさらに加速しています。また経営面でも事業ごとの売上の実績や予測も管理しやすくなり、明確で具体的な展望の経営判断が可能になりました。当社のようにある業務に特化したスピンアウトベンチャーにとって、目標に必要な組織的、経営的な基盤を確立するにはERPと、業務に精通したスタッフがいるベンダーの協力はきわめて効果的だと実感しています」

●サイバーレーザー様ご導入システム

NewRRR (ニュートリプルルール)

中堅・中小企業向けの基幹業務統合ソフトウェア。通産省の外郭団体であるIPA（情報処理振興事業協会）が公募した「中小企業向け業務システムプロジェクト」で選定され、初の国産ERPパッケージとして誕生。日本の商習慣に適應したシステム構築がなされている。生産管理・販売管理・会計管理等の情報を一元管理し、全社統合のための全体最適を実現。スピーディーな経営判断を支援する。

製品に関する詳細
<http://www.canon-sol.co.jp/erp/rrr/NewRRR.html>

●システム構成図

