amazon business | TRI-AD

購買を効率化し、エンジニアが開発に専念できる環境づくりを促進

シリコンバレーのイノベーションと日本のクラフトマンシップを融合

トヨタ・リサーチ・インスティテュート・アドバンスト・デベロップメント株式会社（以下、TRI-AD）は、トヨタ自動車が目指す、「すべての人に移動の自由を」提供する革新的な製品開発を目的に、2018年3月にトヨタ自動車、デンソー、アイシン精機の共同出資により設立されました。自動運転ソフトウェアや自動運転用地図の自動生成技術、そしてソフトウェア開発キット（SDK）の開発を事業の主軸に据えるとともに、企業ミッションとして、「テクノロジーを洗練させ、トップクラスの安全性を実現したモビリティを開発する」「交通事故ゼロをめざし、すべての人に移動の自由を提供する」ことを掲げています。

当社は、シリコンバレーに設立されたトヨタ自動車の研究所であるToyota Research Institute（TRI）の最先端技術を、日本のトヨタ自動車のクラフトマンシップに基づく自動車づくりにつなげていることが特徴です。組織体制もグローバル採用により、世界各国から優れた人材を募るとともに、国内トヨタグループで初めて社内公用語を英語にし、異文化交流によるイノベーションの創出を推進しています。多種多様な人材が集まる環境は常に刺激に満ちあふれていて、私自身、日々新鮮な気持ちで業務に取り組んでいます。2020年4月時点で520名ほどの社員が在籍していますが、将来的には1,000人規模の体制にしていく計画です。

企業ミッションの達成にはエンジニアの生産性向上が不可欠

TRI-ADのミッションを、スピード感をもって達成していくためには、エンジニアの生産性向上が不可欠です。そのため、エンジニアにとって働きやすい環境づくりが重要な課題です。そうしたことから、当社ではソフトウェア面においてクラウドプラットフォームのAmazon Web Services（AWS）などを最大限に活用した、柔軟でスピーディな開発体制を構築しています。一方、ハードウェア面では、エンジニアにとって働きやすく、魅力的なオフィスを整備することで、快適な職場環境の実現に取り組んでいます。

私が所属する経理部門のOKR（Objectives and Key Results：達成すべき目標と、目標達成のための主要な成果）も、「世界で最も生産性の高い経理部門を実現していく」ことを一つの目標にしています。同時に、エンジニアの方々が少しでも多くの開発業務に時間を充てられるように環境を整備することも経理部門の重要な役割と考えており、デジタルトランスフォーメーション

トヨタ・リサーチ・インスティテュート・アドバンスト・デベロップメント株式会社
Director, Finance & Accounting
本間 智彦 様

の推進や、最先端のツールやサービスの導入を行い、効率的な経理、調達業務を実現できるように取り組んでいます。そうした生産性の向上のための施策の一つが、Amazonビジネスの導入でした。

豊富な品揃えと短納期、効率的な購買フロー 3つの要件を満たしたAmazonビジネス

Amazonビジネス導入に踏み切ったのは、「必要な機器や商品を入手できる豊富な品揃え」「発注から納品までの期間の短さ」「購買業務に関するコスト抑制と負担軽減」という、これまでの購買フローにおける課題を解決できることにありました。

実際に、AmazonビジネスはOA機器や製品開発に用いる機器の品揃えが豊富ですし、納得のいく価格で商品が購入できます。当社ではエンジニア自身が使用するPC等の機器を選べるようになっており、エンジニアが自分に合った機器を使うことができます。そのため、取り扱われているPCの種類が幅広く、エンジニアが求めるスペックの商品を柔軟に選択できることも評価のポイントになっています。何よりAmazonビジネスは、社員がプライベートでも利用している個人向けEコマースのAmazon.co.jpと使い勝手が変わらず、かつ、グローバルに普及しているEコマースサイトなので、日本人や外国人の社員問わず、導入後すぐに全社で利用開始できたことも大きなメリットでした。

担当者への権限移譲により 購買業務を現場で完結

Amazonビジネスを活用した購買フローですが、各部門の上長を承認者に設定しており、現場の担当者が申請を行い、上長が承認をしたら発注ができるようにしています。このような権限移譲により、社内稟議が必要となる高額な機器を除き、ほとんどの購買が現場の担当者で完結するようになっています。迅速な調達の実現は、エンジニアの生産性向上、ひいては企業ミッションの早期達成に貢献できると考えています。

エンジニアは機器だけでなく、人工知能(AI)やディープラーニングに関する海外の専門書を購入することも少なくありません。そうした書籍は一般の書店で取り扱っていないことが多いのですが、Amazonビジネスなら豊富な品揃えから希望の書籍を見つけ、購入することできます。また、請求書払いに対応しているため立替精算処理も不要なので、現場の担当者から喜ばれています。

充実した管理ツールや購買データの取得 経理業務の工数の削減にも寄与

Amazonビジネスは、経理部門にもさまざまなメリットをもたらしています。ユーザインタフェースが分かりやすく操作が簡単であるため、使用方法や購買に関する問い合わせを社員から受けることもなく、社員のサポートに関する工数を減らすことができています。また、Amazonビジネスのサービスの一つである請求書の発行も、大幅な経理業務の効率化につながっています。もし、Amazonビジネスを介さずに商品を購入していたら、サプライヤーごとに発行される膨大な請求書の処理を行わなければいけないため、大きな負担となります。

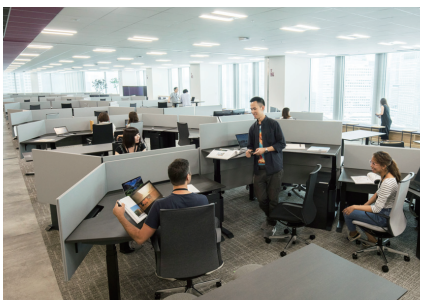
購買活動の管理については、購買レポートをダウンロードすることで、請求書と支払いの突合が簡単にできるので、帳簿作成や経費処理の工数が削減されています。今後はレポート機能だけでなく、分析機能も活用していきたいと考えています。

このほかにも、スマートデバイスを用いた承認も行っています。経営環境の変化にともなったテレワークの実施に際して、承認フローがペーパーレス化し、電子承認が可能となったことは大きなメリットですね。申請書の作成や承認においてペーパーレス化が進むと社員一人あたり5分～20分程度の時間の抑制としても、Amazonビジネスの導入により、年間で考えると大幅な時間の抑制が可能といえます。このように、生産性向上という観点からも効果が発揮できていると思います。

費用科目の自動仕訳機能に期待 Amazonビジネスの親身なサポートも評価ポイント

今後のAmazonビジネスに対する機能の要望としては、費用科目に関するマニュアルインプットのフローがなくなり、自動仕訳まで実現してくれるとありがたいですね。また、個別に必要なパーツを購入した結果、固定資産として計上が必要となる金額に達してしまう機器もあるのですが、購入品ごとに資産の一部として仕訳されるようなコードを付加する機能が備わっていると、経理業務のさらなる生産性の向上につながるので期待したいところです。

これまでAmazonビジネスの活用によって購買業務の大幅な効率化を実現できていますが、サービス自体の機能性に加え、Amazonビジネスのサポート体制も評価ポイントとして捉えています。実際に、Amazonビジネスは私たちのサービスの導入と活用において、私たちが抱えるさまざまな悩みや課題に対して、親身に相談にのり、常に前向きに対応をしてくれました。今後もAmazonビジネスには、そうした手厚いサポートを期待しています。



＊ 取材時期 2020年05月
＊ 記載内容(役職、数値、固有名詞等)はすべて取材時の情報です。

amazon business www.amazon.co.jp/business