

## 掲載記事のご報告

媒体名	日刊旅行通信
発行	航空新聞社
発行日	2019年11月20日(水)
掲載箇所	P3【旅行関連】
タイトル	★出張データ管理がコスト削減効果をもたらす GBT NTA がビジネストラベルフォーラム開催

### ★出張データ管理がコスト削減効果をもたらす GBT NTA がビジネストラベルフォーラム開催

アメリカンエクスプレス・グローバルビジネストラベル・日本旅行（GBT NTA）主催の「ビジネストラベルフォーラム 2019」が先日、ホテルオークラ東京で開催された。今年は「日本企業の出張管理の今とこれから」をテーマに、同社が今年夏に実施したアンケート調査を基に、各企業の出張管理の実態について紹介。出張データの管理が出張コスト削減効果をもたらす点を強調し、出張者自身がオンライン予約できる OBT（オンライン・ブッキング・ツール）などをはじめとする BTM（ビジネス・トラベル・マネジメント）ソリューション導入の必要性を訴えた。

フォーラム冒頭、同社代表取締役社長の内山博生氏は「この夏に実施したアンケート調査を基に、出張管理をどのような方法で行うか、今後の運用に役立つ情報を提供したい。各企業様の BTM 深化につながるきっかけとなれば」と挨拶。続けて同社事業戦略&開発本部長の滝田祥丈氏がアンケート調査の結果を紹介しながら、日本企業の出張管理の実態について説明した。アンケートは今年の7～8月に日本企業に対して実施。海外拠点を5カ所以上持つ出張取扱高年間7000万円以上の上場企業を対象に、128件の有効回答が集まった。回答企業の業種とみると、約半数は製造業が占めた。



GBT NTA 内山 代表取締役社長

### BTM ソリューションの導入メリットを強調出張データ基にサプライヤーとの料金交渉可能

このうち出張費用について、全体の25%、また海外出張に限ると30%が「分からない」と回答。滝田氏は「出張データを持っていない会社は、得られていないメリットが潜在的に相当あるのではないかと指摘し、出張データを把握する上での BTM ソリューションの重要性を指摘。

例えば、海外出張手配の依頼先については、38%が1社指定の旅行会社、34%が出張者自身による直接予約と回答。ただ、回答者のうち BTM ソリューションをすでに導入、また導入を検討している、いわゆる BTM ソリューションに関心が高い層に限ると、70%が1社指定の旅行会社と最も高く、出張者自身による直接予約は15%にとどまる。

「出張手配・管理に関して導入しているツールは」の問いには、全体の46%が他社開発の経費精算システムと回答、次いで事前承認ツール（他社開発）が29%、事前承認ツール（自社開発）が25%となり、OBTは国内用が20%、海外用が15%にとどまった。一方で、BTM ソリューションに関心が高い層では、他社開発の経費精算システムが58%、事前承認ツール（他社開発）が48%、事前承認ツール（自社開発）が39%、国内用 OBT が39%、海外用 OBT が39%となり、いずれも全体平均より高く、なかでも OBT の導入率が高いことが分かる。

ほかにも航空券手配、宿泊手配において、BTM ソリューションに関心の高い層は、規定が設けられている例が多く、規定順

守の把握も行っている傾向にある。こうした出張データの把握により、航空会社やホテルに対してより有利なディールを引き出すことでコスト削減を図っている現状を紹介、改めて出張データ活用の意義を強調した。

### ソリューション導入でグローバル企業レベルに各スポンサーからの情報提供も

滝田氏によるプレゼンテーションの後には、同氏とアメリカンエクスプレス・グローバルビジネストラベルよりグローバルビジネスコンサルティングトラベルプログラムマネージャーの鈴木沙織氏とのセッション形式で、グローバル企業における出張管理の実態と、日本企業との比較について説明。

グローバル企業においては、出張管理を行う専任スタッフによるデータ管理が徹底されており、社員の規定順守への意識が高い。鈴木氏は「現状を知ること、まずはデータを取得、蓄積し、そのデータを分析、活用することにより、サプライヤーである航空会社やホテルに対して、より説得力のある交渉が可能となる」と強調。また滝田氏は「新たなテクノロジーの導入で、グローバル企業とほぼ同レベルになる」と BTM ソリューションの導入意義を改めて強調した。

その後は今回のフォーラムのスポンサーを務めたアエロフロート・ロシア航空（日本／オーストラリア地区営業本部長 鈴木克也氏）と、オークラニッコーホテルマネジメント（営業本部マーケティング部マネージャーグローバルアカウント担当 和田圭史氏）を交えたパネルディスカッションを実施。推奨アライノ／ホテルの関係を結ぶことで、より有利なレートを引き出し、良好な関係を築けるなど、料金を提供する航空会社、ホテル側からの視点で、企業の出張管理の必要性について議論が交わされた。

またスポンサーのセーバートラベルネットワーク（グローバルアカウント担当部長 小山真澄氏）、デルタ航空会社（東日本法人営業部長 平野英樹氏）、アエロフロート・ロシア航空（鈴木氏）、オークラニッコーホテルマネジメント（和田氏）がそれぞれプレゼンテーションを行った。セーバートラベルネットワークからは、企業の出張手配に関する自社調査結果について触れながら、OBT において出張規約に準拠した細かな設定が可能なトラベルポリシー機能や、プレミアムプロフィールなどの自社プロダクトについて紹介。デルタ航空会社からは、来年 3 月 20 日からの羽田空港からのネットワーク展開やサービス、プロダクト、企業向けのプログラム「Delta Edge」などについて説明。アエロフロート・ロシア航空からは、来年 6 月 16 日に 17 年ぶりに運航を再開する関西～モスクワ線（週 4 便）や、来年夏期スケジュールに予定する羽田線就航をはじめ、機内サービス、加盟するアライアンス「スカイチーム」を含む企業向けのプロダクトについて言及。オークラニッコーホテルマネジメントからは、コーポレート料金の位置づけや料金設定を行う上での背景などについて紹介した。