

## 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	2018年11月15日(木)
掲載箇所	P1【旅行関連】
タイトル	「出張規定の管理／遵守にデータ活用が不可欠」 GBT NTA がフォーラム、最新の BTM 動向紹介



(上) 左からGBT NTA内山代表取締役社長、同滝田氏、AMEX GBTマンルターク氏  
(下) パネルディスカッションの様子

### ★「出張規定の管理／遵守にデータ活用が不可欠」GBT NTA がフォーラム、最新の BTM 動向紹介

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) は、毎年恒例の「ビジネストラベルフォーラム」を開催。7回目となる今年は「一歩先を行くトラベルポリシーマネジメント」をテーマに、企業の出張規定管理の現状や今後求められる方向性について、自社ソリューションを交えながら紹介し、出張規定の管理や遵守を行う上でのデータ活用の重要性を訴えた。

冒頭、同社代表取締役社長の内山博生氏は「出張プログラムの最適化のために、どのようにポリシーマネジメントをしていくか、という視点で、ポリシーマネジメントの要点についてご紹介したい。より良い出張プログラムの構築、ビジネストラベルマネジメント (BTM) の進化につながるきっかけになれば」と挨拶。

出張規定の管理が求められる背景について、同社事業戦略&開発本部本部長の滝田祥丈氏は、「海外出張が当たり前となり、ボリュームが増え、さまざまな人達が行くようになった。また経費精算システムの導入など、プロセス改善への投資に余裕が出るようになり、出張費の可視化、効率化への意識が高まった」と説明。一方で現場 (出張者) と、管理 (出張管理者) の間の相違や、海外支社とのギャップといったポリシーマネジメントの難しさもあると指摘した。

続いてアメリカンエクスプレス・グローバルビジネストラベル (AMEX GBT) より、グローバルビジネスコンサルティング APAC 統括のハリス・マンルターク氏が海外事例を交えながら、データ牽引型の出張規定の運用方法について紹介。

「出張データをきちんと取ることで、それはリッチコンテンツになる。さまざまなシミュレーションで判断を下せるようになる」と強調した。

マンルターク氏は、具体的に「出張規定の運用」「費用の最適化」「戦略的ソーシング」「注意義務」の4つに分け、出張規程管理におけるデータ活用の一例やその重要性を指摘。「出張規定の運用」では、出張データを業界標準や他社と比較することで、「その会社の強みや弱みを把握できる。弱みを改善につなげることができる」と

説明。「費用の最適化」では、出張データに基づいたシミュレーション分析で、例えば航空券の早期購入や、出張者によるオンラインブッキングツール（OBT）の活用で、どれだけコスト削減効果があるか試算できるとした。

「戦略的ソーシング」では、航空会社やホテルとの料金交渉に活用できる出張データを紹介。「注意義務」においては、危機管理にとどまらず、出張者の身体への影響を考慮し、「社員の生産性が高まり、気持ち良く出張できる環境づくりが優秀な人材確保にもつながる」と述べた。

ほかにもフォーラムでは、企業の出張管理者を交えたパネルディスカッションを実施。ビジネスクラスの利用を飛行時間で規定したり、宿泊費の上限を設定したり、また指定旅行会社のツール利用を奨励したり、推奨航空会社／ホテルを設けたりなど、出張規定に関する現場での具体的な取り組みが紹介された。

またこうした出張規定の遵守においては、「トラベルマネジメントプログラムの運用開始時は、出張者への周知に苦労した」「具体的に数字で見せることで、上層部のコスト削減意識を高めた」「実際の手配を行う秘書への情報共有やアドバイスを行った」などの意見や取り組みが上がり、「出張規定をどう運用していくか、情報発信やデータに基づいた啓蒙活動が必要だ」（GBT NTA 滝田氏）と指摘した。

こうした現場の声を踏まえ、滝田氏は「出張規定を策定し、運用するためには、データをどう蓄積できるか、そのデータを見える化し、いかに分析するか、まずは土台を作る必要がある」と強調、データの重要性を改めて訴えた。

### バーチャルペイメント紹介、出張精算に有効協賛各社からもプレゼンテーション

一方フォーラムでは、BTM における最新ソリューションとして、バーチャルペイメントを紹介。通常のクレジットカードとは異なり、1 回限りの番号が設定され、クレジットカード同様に使用できるもので、コーポレートカードに比べ、上限額の設定ができたり、期間を定めたり、セキュリティの面でも安心して利用できる他、各種データを紐付けることができるため、出張費用の管理、精算に有効。業界大手のコンフェルマ社は、クレジットカード会社 30 社と提携、日本の会社とも近々提携を行う予定だ。

また協賛各社もプレゼンテーションを行った。カンタス航空からは、日豪間最大の座席供給量（12 月 9 日より週 25 便）や、オーストラリア国内で最大のネットワークで出張を効率化できる点、また南米や南アフリカへの乗り継ぎが可能で、身体的な負担が少ない点をメリットとして提案。企業向けの運賃や付加価値、さらに燃油サーチャージがゼロな点も強調した。

セーバートラベルネットワーク（セーバー）からは、同社が実施した日本を含むアジア太平洋地区の 72 社から集めた BTM に関する意識調査の結果を発表。BTM に採用されるべきものとして、全体の 32%が「モバイル予約ツール」と回答。ほかにも「チャット、AI によるサービス」（29%）、「バーチャルペイメント」（10%）が挙がる。また出張規定の順守（コンプライアンス）において、76%が「最安値運賃での予約で OBT を使用することで徹底させる」と答えたほか、「年齢が若い出張者はよりセルフサービス型の予約システムを好む」（72%）、「出張先での旅程変更時のコンプライアンスに課題がある」（51%）など、コンプライアンスが常に重要な課題として挙がる現状が見られたという。同社では、オンライン予約ツール「GetThere（ゲットゼア）」において、推奨航空会社／ホテルの優先表示やメッセージ機能、自動承認など、出張規定を反映が可能な BT を提供、GBT NTA でも同ソリューションを採用している。

デルタ航空からは、今年4月にスタートした大韓航空との共同事業により、ソウル（仁川）経由で全米12都市へアクセスできる点、個室タイプのビジネスクラス（デルタ・ワン スイート）と、プレミアムエコノミークラス（デルタ・プレミアムセレクト）を搭載した機材が来年3月にかけて一部を除く日本路線に搭載される点、企業契約や企業向けサービスにおいて、データ開示や分析、各種優先サービスなどの付加価値サービスを提供している点を説明した。

今回のフォーラムの会場や食事を提供したシャングリ・ラホテルズ&リゾーツからは、同社の歴史や概要、今後のオープン予定などについて紹介。同社第一号のホテルで、日本人の利用も多いシャングリ・ラ シンガポールは、昨年タワーウイングがリニューアル。クラブフロア「ホライゾンクラブ」では、会議室の利用が2時間無料となる特典が日本人のビジネス利用で高い人気があるとのこと。来年は杭州（中国）、舟山（中国）、バリ島（インドネシア）、再来年はプノンペン（カンボジア）、ジッダ（サウジアラビア）、コタキナバル（マレーシア）、メルボルン（オーストラリア）でホテル開業を予定する。



左からカンタス航空荻野雅史日本支社長、セーバー小山真澄グローバルアカウント担当部長、デルタ航空東日本法人営業部平野英樹部長、シャングリ・ラホテルズ&リゾーツリージョナルセールスオフィス福田公子セールスエグゼクティブ