

# コンサルティングレポート（自社出張動向調査）

2022年10月版

株式会社トツプレップ

Confidential



# 2019年～2023年に起こっている主な事象

2019

## 出張隆盛期

- 出張ボリュームの最大化
- 出張コストの最大化
- 海外との頻繁な人事交流  
(赴任・帰任・外国人就労など)
- 多様な出張方法の選択肢  
(航空会社・宿泊方法など)

2020

## 出張減衰期

- 感染症リスクの拡大
- 見えない先行き
- 限られた人流
- 出張規制拡大
- オンライン会議の浸透
- 出張コストの減少

2021

## 出張ゼロ期

- 感染症リスクの継続
- 見えない先行き
- 限られた人流
- 出張規制の継続
- オンライン会議の普遍化
- 出張のゼロコスト化

2022

## 出張再開模索期

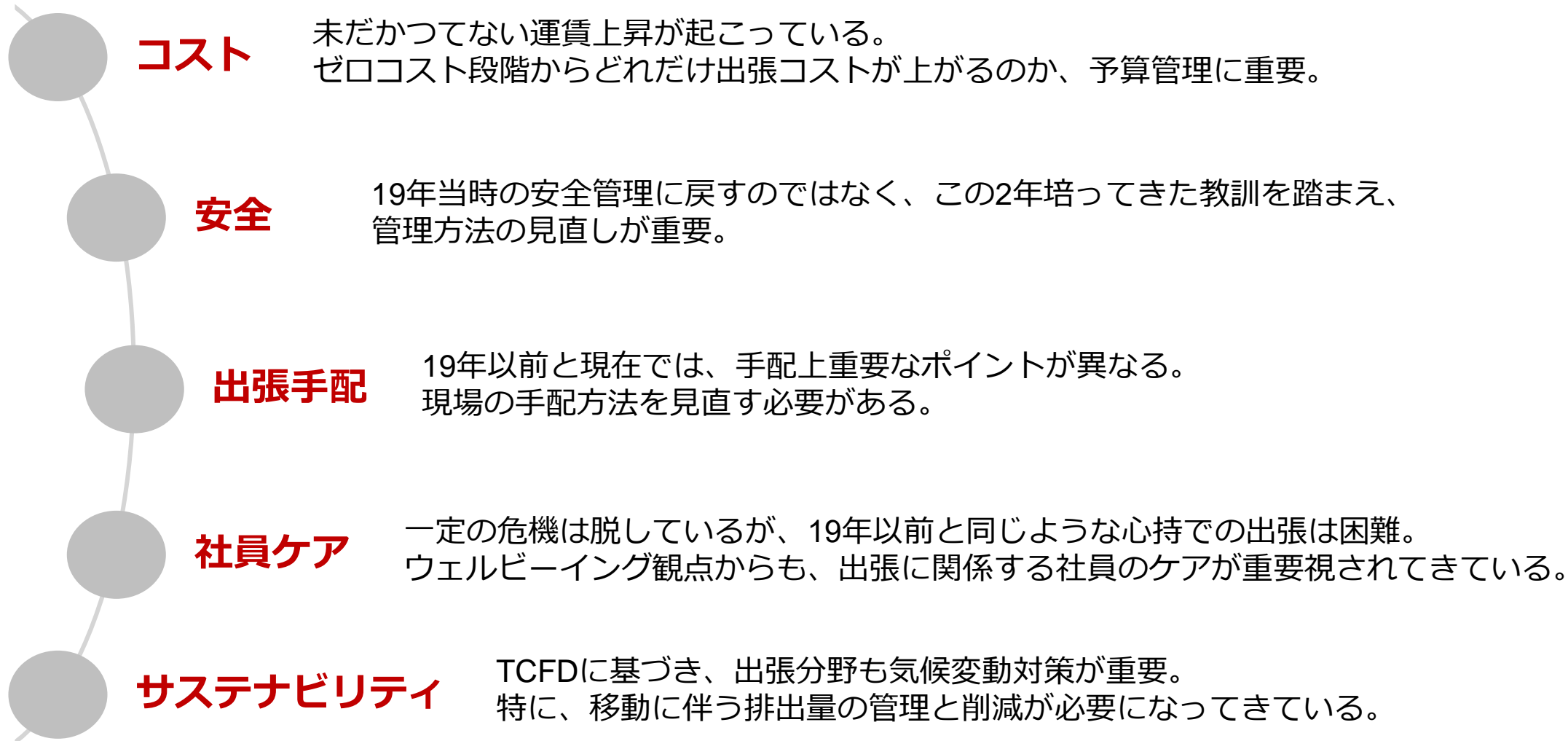
- 感染症リスクの継続
- 限られた人流
- 出張規制の継続
- オンライン会議のストレス
- 海外諸国での移動再開
- 日本企業の一部出張再開
- 航空会社の運賃市場価格上昇

2023

## 出張再開期

- 感染症リスクの減少
- 出張規制の緩和あるいは撤廃
- 出張とオンライン会議の併用
- 日本企業の出張再開
- 航空会社の運賃市場価格上昇
- 出張コストの急激な上昇  
(概ね従前コストの1.5～2倍)

# このタイミングで出張動向調査が必要な理由



※TCFD：気候関連財務情報開示タスクフォース

# 出張動向調査の進め方

分析項目	コスト	安全	出張手配	社員ケア	サステナビリティ
分析観点	出張コスト上昇範囲	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 緊急時対応</li> <li>・ 平常時／要警戒時対応</li> <li>・ ユーザー動線</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出入国対応の現場周知</li> <li>・ 現場のガバナンス対応</li> <li>・ オンライン活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出張者のウェルビーイング</li> <li>・ 出張関係者の業務効率化</li> </ul>	脱炭素対応
分析手法	19年比を基準とした渡航データ分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンサルタントによるヒアリング</li> <li>・ 文書の分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンサルタントによるヒアリング</li> <li>・ 文書の分析</li> </ul>	コンサルタントによるヒアリング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンサルタントによるヒアリング</li> <li>・ サステナビリティレポート検証</li> </ul>
ソリューション	23年コスト可視化 コスト抑制案提供	未対応課題の抽出 管理強化案提供	未対応課題の抽出 利便性向上案提供	未対応課題の抽出 業務効率化案提供	未対応課題の抽出 脱炭素推進案提供

# レポート成果物サンプル



SBT - Sustainable Business Travel 現状分析シート ○○株式会社 調査期間：○年○月○日

**分析資料**  
 ○○○○ ○○年○月○日  
 ■XXXX ○○年○月○日

**採点基準**

**総合分析**  
 2.8 / 5.0

**各分野分析**

分析項目	点数	平均点数
出張の在り方	18/30	3
出張規程・ガイドライン	16/30	2.7
出張手配	16/35	2.3
申請・承認	14/35	2
危機管理・情報管理	19/45	2.1
購買・調達	20/50	2
行動規範	10/30	1.6
経費精算	23/30	3.8
健康管理	7/10	1.4
源航実績	1/1	1
<b>合計</b>		

**ポイント分析**

大項目	小項目	コメント	スコア
出張の在り方	出張判断の基準	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3.7
	感染対策に関する出張方針の周知	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4.4
	フレックサワーケーションへの取り組み	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1
出張既定・ガイドライン	出張既定・購買ガイドラインの確認方法	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3.6
	出張長期化/感染リスク回避の取組	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3.5
	フレックサワーケーションの規程	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1
出張手配	指定旅行代理店の使用	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1.6
	予約管理システム	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3.8
	相見積もりの有無	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1.5
申請承認	見積もりの承認のフローとチェック項目	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	2.3
	出張申請時の必要項目	コストXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1.7

課題	あるべき姿	アクションプラン	TR 推奨度	解決できる内容			
				コスト	健康・ユーザビリティ	リスク	ガバナンス
1. 出張の在り方	「本当に必要な出張」を会社が判断する仕組みの構築	原則、リモート会議推奨 出張目的別に会社としての出張可否基準策定	必須	●	●	●	●
		リスク管理・パフォーマンス維持も考慮した最適購買の判断基準の作成	必須	●	●	●	●
2. 最適購買の判断基準の検討と規定化	更なるシェアコントロールによる優位な契約レートの獲得 属人的な判断をさせないための基準の社内統一	原則、路線ごとの指定航空会社以外の利用禁止	中	●			
		購買ガイドラインの明文化	必須			●	
3. 業務内容、企業文化も考慮した最適な管理体制の検討・構築	旅行代理店の選定 利用旅行代理店数に応じた最適予約・管理体制の構築	求めるサービス・管理レベルに応じた代理店の選定	必須	●	●	●	●
		旅行代理店1社選定 + オンライン予約システム導入	高	●	●	●	●
		旅行代理店1社選定 + 現行（オフライン）予約	高	●	●	●	●
		旅行代理店複数社利用 + 現行（オフライン）予約 + データ集約外部委託	中	●	●	●	●
		旅行代理店複数社利用 + 現行（オフライン）予約 + 自社データ集約	低	●			●
4. 最適購買・最適管理を達成するためのフロー構築	購買フローの統一	旅行会社の予約情報と安否確認システム連携検討	高		●	●	●
		出張申請システムへの情報集約と変更時の再回付フローの整備	中		●		●
		原則、指定旅行代理店からの購入を義務化・個人立替の禁止	高		●	●	●
		指定代理店以外の購入も許可するが、コーポレートカード利用を義務化	中		●		●

## 1. 分析資料

- 渡航実績レポート ... 2014年4月~2015年3月 / 2015年4月~9月
- 比較対象企業 ... ①日系機械メーカー 旅費12億 ②日系機械メーカー 旅費8億 ③日系素材 旅費6億 ④日米合併繊維 旅費4億

## 2. 分析ポイント

### ◆評価点

全体コスト（旅費）
TOP10渡航都市コスト
契約航空会社レート
購買リードタイム ※1
購買券種
データ管理方法

※1 購買リードタイム...出発日から起算



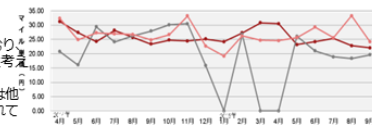
### ◆総評

欧米線とアジア線に切り分けた時に、欧米線においては殆どの路線で平均以上に高価な傾向もすべてがアジア線であるため、アジア線

契約航空会社レートにおいては他社比較契約レートの利用率が高く、中には早割を期待していない感がある。（一般に、契約レートは出発1週間を切った際での予約（初動）

旅費全体（約7億）のコスト削減率  
他社実績平均との比較 **5~10%**

◆全体コスト（旅費）  
15年4月からアジア線のボトムが下がり始めており、台北線が航空会社B利用にシフトしたことが要因と考えられる。  
一方で、後述の通り台北線以外の路線においては他社と比べコスト高となっており、改善余地が残されている。



### ◆TOP10渡航都市コスト

台北においては15年4月より対前年14%単価が下がり改善に転じているが、香港、上海はコスト高の傾向にあり、他社との差が大きい。また、バンコク、ジャカルタ、マニラの東南アジアにおいては適正値だが、韓国、中国、香港など、近距離アジア路線はコスト高の傾向にある。

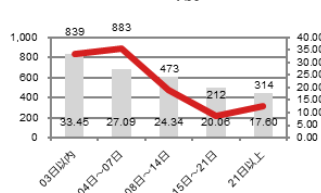
都市	御社平均額	他社平均額	差額
台北	78,656	70,399	8,257
香港	109,356	81,518	27,838
上海	104,633	94,533	10,100
ソウル	55,930	49,855	6,075
バンコク	89,274	92,348	適正
ジャカルタ	91,172	93,012	適正
プサン	67,295	60,155	7,140
広州	108,945	90,062	18,883
北京	93,882	82,254	11,628
マニラ	81,547	95,381	適正

### ◆契約航空会社レート

掲載している情報量から不明瞭な部分は多いが、欧米線においては優位価格が提示されていることと予想出来るが、アジア線においては価格、開示クラス範囲に余地があり、さらなる優位価格を得られる可能性がある。

### ◆購買リードタイム

### 2014年度



- ① データ集約方法の確立
- ② Raw dataを基にした専門分析/管理
- ③ 購買方法の統制（ルール付け）
- ④ 定期的な他社比較/自社の位置確認
- ⑤ 契約レート見直し
- ⑥ 結果に対する論理的アクション