



# 株式会社アリーズカンパニー 出張管理の見える化で 経費削減と省力化を実現

航空券や宿泊先を予約できる、法人向け出張手配サービスを提供。コストの削減と、社員の本業集中を両立することで、顧客が急増。社員の出張状況が一覧できるなど、危機管理面からも評価は高い。

2002年創業の株式会社アリーズカンパニーは、インターネットを使った航空券の販売で創業した旅行会社だ。代表取締役の浅井巨樹氏は事業を始め、間もなく、企業の出張手配にムダや問題点が多いことに気づいたという。

航空券を例にとると、コスト意識が低い社員は無頓着に価格の高いチケットを取りがち。一方、安いチケットを探すことにこだわると時間や手間がか

かり、勤務時間をムダ遣いすることになる。

しかも、航空券は空席状況によって価格が変動するため、社員が購入したチケットが予約時点で最適な価格だったのかどうかを後から確認することはできない。

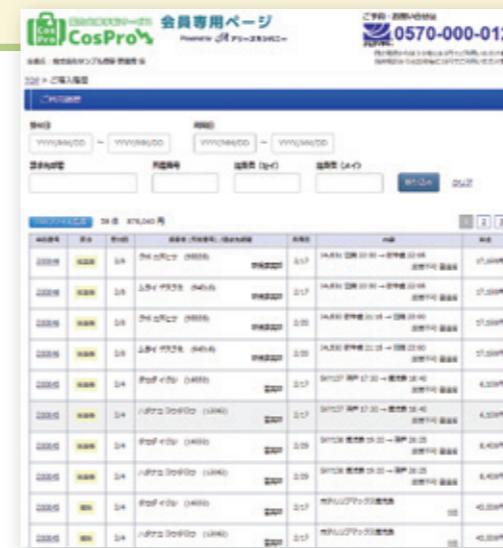
こうした問題を解決しようと、同社は最適な管理ができる法人向け出張手配サービス「CosPro」を立ち上げた。

「出張手配がルール化されていない会社は意外と多い。そのために発生するムダを解消すれば、企業のコスト削減や業務改善に役立つと考えた」と浅井氏は言う。

CosProでは航空券、ホテル、レンタカーの予約やビザ・パスポート申請など、国内・海外出張に必要な手配と管理を行うことができる。予約方法は同社が運営する年中無休のコールセンターへの電話、またはインターネット予約システムの二通り。熟練したオペレーターが注文を受けるので、電話の方が適正なチケットを素早く予約・発券できるという。

しかもトラベルマネージャーという同社の専門スタッフが、発注されたすべての予約について適正かどうかをその都度チェックする。もし、希望する行程に影響がなく、発注した内容よりも安いチケットやパッケージ旅行商品があれば、発券前にアドバイスがもらえる。

「1泊2日の出張なら、航空券とホテルがセットになったパッケージ商品を選んだほうが価格を抑えられることがある。社員のコスト意識の醸成にもつ



顧客企業に提供される一覧表の例。社員がどこにいるかすぐに把握できるため、災害時などの対応が迅速にとれる



顧客企業の社員が自分で発注できるシステムも提供している。複数の航空会社を一覧できるなど、発注しやすさを重視した

ながる」(浅井氏)。

コスプロは初期費用、月会費、発券手数料などは一切不要。同社は、航空会社などからの発券席数に応じた手数料を収入源にしている。契約企業数は右肩上がり伸び、上場企業50社を含み、全国で1,000社を超えた。出張手配を適正化、可視化することが出張費の削減につながり、顧客企業平均で約20%の出張コスト削減を実現しているという。

## 出張状況の可視化によって リスクマネジメントも可能に

コスプロは管理者が全社員の出張状況を一元管理できる機能も備えている。そのため、経理データとの突き合わせがしやすく、社員にとっては「会社に見られている」という意識が働くので、

不正防止にも役立つ。

また、社員の出張状況を把握できるということは、リスクマネジメントにも活用できる利点がある。

「どの社員がどこに出張しているかが一目瞭然になるため、災害や緊急時の安否確認がしやすくなる。事業の損害を最小限に抑えながら事業の継続や復旧を図る、事業継続計画(BCP)の観点からも、導入メリットは大きい」(浅井氏)

顧客企業には専属担当者をつけており、出張コスト削減に対する改善提案も行っている。「今期中には出張精算システムの自動化を開発、提案する予定だ。今後は顧客企業の経理業務の軽減にも貢献していきたい」と浅井氏は言う。システムの充実で、契約企業数をさらに伸ばしていく考えだ。



「出張のプロである弊社に依頼することで、顧客企業はコストを削減するとともに、社員が本業以外に割く業務時間も減らすことができる」と話す浅井巨樹代表取締役

## 「CosPro」による経費削減事例(削減率28.7%)

従来			改善後			削減効果
システム料金(月当たり)	航空券平均購入額	年間総支出	システム料金(月当たり)	航空券平均購入額	年間総支出	年間削減金額
21万円	2.0万円	1.46億円	0円	1.45万円	1.04億円	4200万円

注: 全国に支店を持つ、従業員1万人以上の企業の例。他社の出張手配システム利用から「CosPro」に変更した。

### Corporate Profile

代表取締役 浅井巨樹  
本社 大阪府大阪市北区大淀中1-1-30  
創業 2002年  
設立 2004年3月  
売上高 28億9,700万円(2018年2月期)  
従業員数 32人  
事業内容 出張手配サービス「CosPro」の運営  
<http://www.alii.jp/>

本社内のコールセンター。電話で旅行のプロに依頼すれば出張手配が短時間で済み、顧客企業の社員は本業に集中できる