

インタビュー

JTB様が語るBizプリカの効果 旅行添乗員の小口現金80%削減の裏側

株式会社JTB様

株式会社JTB ツーリズム事業本部 事業企画部 事業管理担当部長 斎藤 修様

株式会社JTB ビジネスソリューション事業本部 事業企画チーム 事業管理担当マネージャー 柴田 治様

TOMOWEL Payment Service 株式会社 代表取締役社長 小島 昌也



旅行添乗員は渡航先での支払いや緊急時の対応などのために多額の現金を携行するのが通例です。しかし、これには現地通貨への両替や日本円への再両替処理、煩雑な精算処理、盗難や紛失のリスクといった多くの課題があります。本事例では、Bizプリカを導入することで、これらをスマートに解決し、小口現金を8割削減するなど、DX化を推進させたJTB様の事例をご紹介します。

POINT

▶ Bizプリカ導入の3つの効果

1. 旅行添乗員の携行金を8割削減
2. 現金の持ち運びによる手間、心理的負担も削減
3. 利用明細のデータ化によるガバナンス向上

▶ 具体的なBizプリカ利用・精算の運用フロー

導入前の課題

携行金の盗難や心理的不安をなくしたい

ー改めて、Bizプリカを導入される前の課題を教えてください。

斎藤様：海外のツアーでは、主に飲み物代やホテルのアップグレード、緊急の支払いなど、事前の手配時点では決まっていない支払いへの対応のために、添乗員は多額の現金を携行します。ツアーの内容にもよりますが、数10万円から100万円以上になるのが一般的です。

ー添乗員が多額の現金を持ち歩くのは危険ですね。

斎藤様：そうですね。近年は当社社員だけではなく提携会社の派遣添乗員が添乗するケースも増えています。現金の盗難や紛失などの事故はもちろんのこと、添乗員の心理的負担も取り除きたいところです。

ーリスクヘッジだけではない課題もあるということですね。

導入の経緯

法人用プリペイドカードがベストと判断



ーどのようにして当社のBizプリカを知ったのでしょうか。

柴田様：2024年3月頃のことですが、先ほど挙げた課題を解決する方法として、法人用のクレジットカードやプリペイドカードの導入を検討していました。そこでBizプリカのことを知り、問い合わせをしました。

ークレジットカードも候補だったんですね。なぜ採用に至らなかったのですか。

斎藤様：そもそも当社では法人クレジットカードは支店長や一部の役職者のみに発行していて一般社員や派遣添乗員は使用できません。クレジットカードを使用できるようにした場合、例えば携行金100万円相当のツアーでも、利用

限度額の範囲で携行金額を超えて使用することが可能になり、これはガバナンス面で問題です。

柴田様：当社では通例、ツアーから戻ったら1週間以内に経費を精算し、収支を報告することになっています。クレジットカードではカード利用後30～60日後に確定した請求明細が出るため、当社の運用ルールにフィットしない点も課題でした。

ー Bizプリカは利用明細が確定されるのがもっと早いのですからね。また、カードで決済したらすぐ利用通知メールが届くので、あくまで速報としてですが、誰がいつどこでいくら使ったかがリアルタイムにわかります。

導入決定の理由

柔軟性と対応力で Bizプリカを採用



ー 他のプリカは検討されましたか？

斎藤様：しました。プリカはカードにチャージされた金額までしか利用できないので、外部からの不正利用のリスクがクレジットカードに比べ限定的ですから。またカードを紛失した場合、多くのプリカは管理システムの画面上でカードの即時利用停止ができます。

ー リスクヘッジとして有効ですね。運用面での評価はどうでしたか。

柴田様：数社のサービスを検討しましたが、Bizプリカは管理・運用面でカスタマイズが可能だったので、当社の運用ルールに合わせて最適化できました。

斎藤様：また、その際の対応がとても丁寧なのが印象的でした。メール対応に加え、対面でもしっかりヒアリングして、細かな質問や要望にもすぐ応じていただけました。この点も採用の決め手になった感じですね。

ー 構築したスキームについて、改めてご説明いただけますか。

斎藤様：当社では支店単位で会計を管理しているため、チャージする原資を入金・管理する「代表さいふ(※1)」を支店ごとにつくりました。支店の管理者が現金をここに入金します。

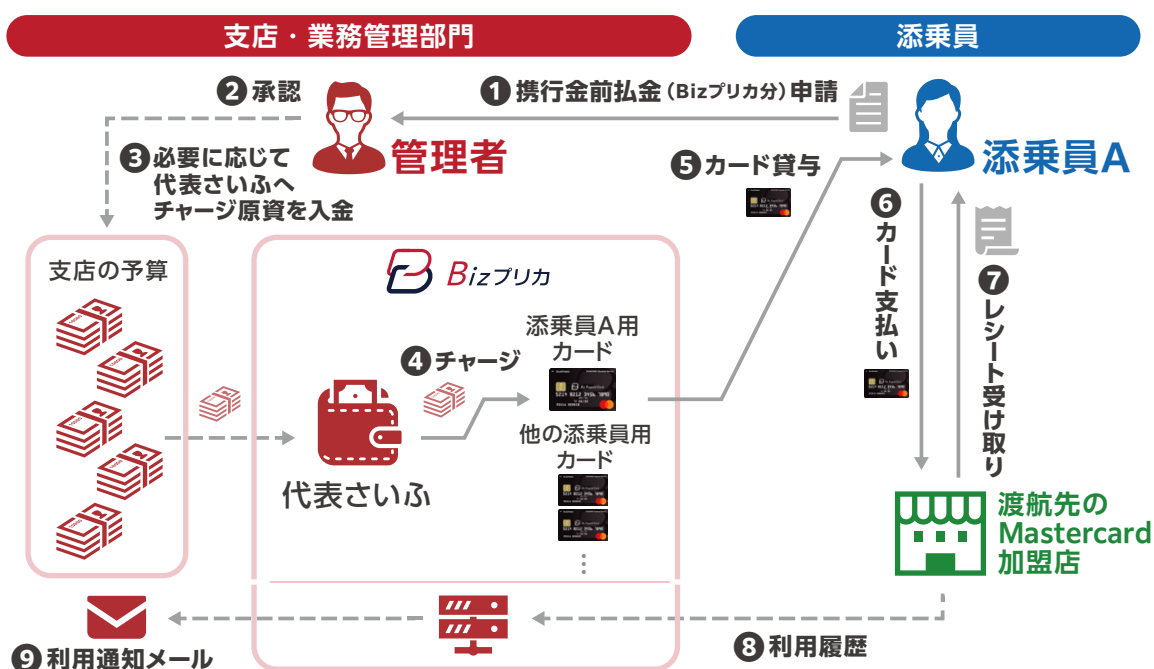
ー Bizプリカは、まず法人様が原資を代表さいふにチャージし、そこにひも付けられたカードに、代表さいふからチャージする仕組みになっています。これをうまく応用できました。添乗員にチャージされたカードを貸与する際は、どんな流れになっているのですか。

柴田様：ツアーに行く際、添乗員が携行金前払金を申請します。承認されたら、カード管理者は代表さいふから Bizプリカへ申請相当分をチャージし、カードを添乗員へ貸与します。

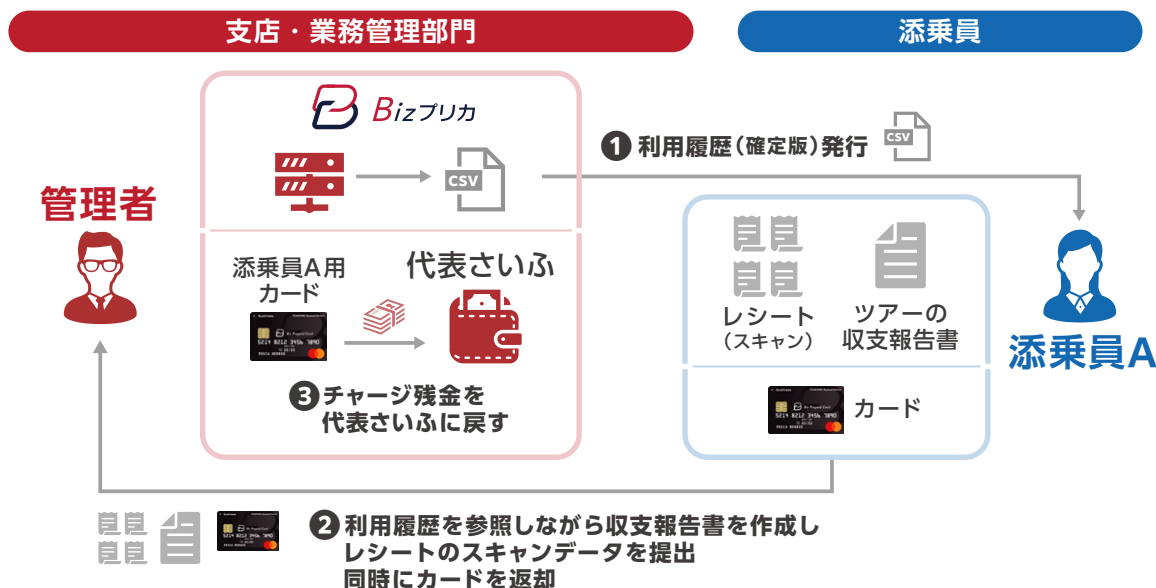
斎藤様：添乗員は渡航先で Bizプリカを使い、帰国後にカードを返却します。そして1週間以内に経費を精算し、収支を報告します。その際、Bizプリカの管理サイトから利用明細の CSVデータをダウンロードし、活用しています。現地でカード加盟店が発行したレシート類は持ち帰り、スキャンして画像データとして一緒に提出します。カード管理者は、返却されたカードに残っているお金を代表さいふに戻します。また、利用明細とレシートの突き合わせ確認を行います。

※1 代表さいふ：ご契約者(法人)がデポジットした金額を、電子マネーとしてプールする仮想のさいふ。
この「代表さいふ」から、添乗員に貸与されるカードに指定額がチャージされる。

JTB様のBizプリカ運用 [申請▶貸与▶渡航先での利用]



JTB様のBizプリカ運用 [帰国後]



導入効果

大きな問題なく運用。業務負荷は軽減

ー JTB様は2024年7月から運用を開始されましたが、どんな効果がありましたか。

斎藤様：導入前の課題はすべて解決できていますね。現地ではチップの支払いなどがあるため現金をゼロにはできませんが、携行額を大幅に減らすことができました。また、利用明細が詳しくデータ化されるので、携行金が適切に使われているかの内部監査もしやすくなりました。お金の流れや使い道の透明化に貢献できていると思います。

ーコンプライアンス的・ガバナンス的にも効果があったということですね。支店からはどんな意見が届いていますか。



柴田様：大きな問題もなく運用できています。レシート管理も（ちょうど電子帳

簿保存法の兼ね合いもあり) デジタル化したため、業務負荷はかなり軽減されていると感じています。

斎藤様：運用開始後、カードごとに添乗員のメールアドレスをひも付ける際にセキュリティ上の問題が生じましたが、御社の全面的なサポートがあったため、無事に解決できました。

今後の課題

タッチ決済への対応で、より便利に

ー 今後、運用面で改善したい点やご要望があったらお聞かせください。

柴田様：利用履歴が確定になったかどうかを、ユーザーは管理サイトにログインして確認する必要があります。これをもう少し簡易化したいですね。

斎藤様：特に欧米ではタッチ決済の普及率が高いようなのですが、Bizプリカはタッチ決済機能が実装されていません。対応していただければ、利便性はさらに高まると思います。

ー 貴重なご意見、ありがとうございます。タッチ決済については実装に向けて現在調整中です。もう少しお待ちいただければと思います。

柴田様：とはいえ、Bizプリカが当社のDX化に貢献していただいていることは事実です。もっとも、DX化については旅行業界全体の課題でもあります。

ー どのような状況なのでしょう。

斎藤様：ホテルやバス会社などとやりとりする際、今も電話やファクスが使われることがありますね。また、お客様が宿泊先や飲食店などで提示するクーポンは紙が主流です。

ー 御社のような旅行会社様だけでなく、その取引先までつながるDX化が必要というわけですね。当社も「決済」を軸として貢献できればと思います。本日は貴重なご意見をありがとうございました。

(文中に記載されている情報はいずれも取材時点のものです)