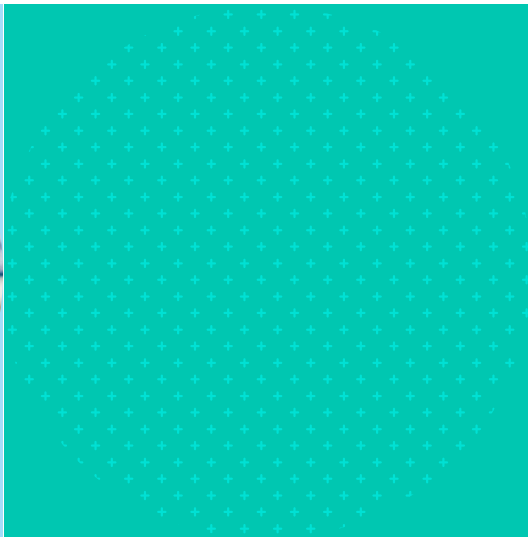


航空会社の破綻 リスクから 旅行仲介事業者 を守る



wex™

目次

-
- ① はじめに

 - ② これまでの軌跡と破綻の歴史

 - ③ 近年の動向

 - ④ 現在

 - ⑤ 支払資金の回収と保全

 - ⑥ 流通における機会



航空会社の破綻に、業界はどう備えるべきか？

航空会社の破綻は、商業旅客航空の110年に及ぶ歴史の中で繰り返し発生してきました。

現在もなお、根本的なリスクが存在しています。航空旅行は前払い型の取引であるため、サプライヤー（航空会社）のデフォルトに対するエクスポージャーが生じます。過去25年間で1,200社以上の商業旅客航空会社が破綻しているにもかかわらず、業界全体をカバーする保護制度は存在していません。

その影響は、旅行仲介事業者¹、その投資家や経営陣、旅行者、さらには納税者にまで及びます。航空会社が運航を停止した場合、これらすべての関係者が重大な財務的影響やその他の損失を被る可能性があります。

WEXのバーチャルカードは、実績あるセーフガードです。銀行振込には資金回収の手段がありませんが、WEXのバーチャルカードでは迅速かつ信頼性の高いチャージバック保護が可能であり、航空会社が破綻した場合でも仲介事業者が資金を迅速に回収することを可能にします。

2017年以降、WEXは14件の航空会社破綻において、旅行仲介事業者のために約6,000万米ドルのチャージバック回収を実現しており、旅行業界にとって重要な財務的保護を提供してきました。

チャージバック保護がもたらす価値は、旅行仲介事業者にとって極めて重要です。WEXはその価値を実際の形で提供し、リスクプロファイルの低減を通じて旅行仲介事業者の収益性向上にも貢献しています。

Kristian Kish

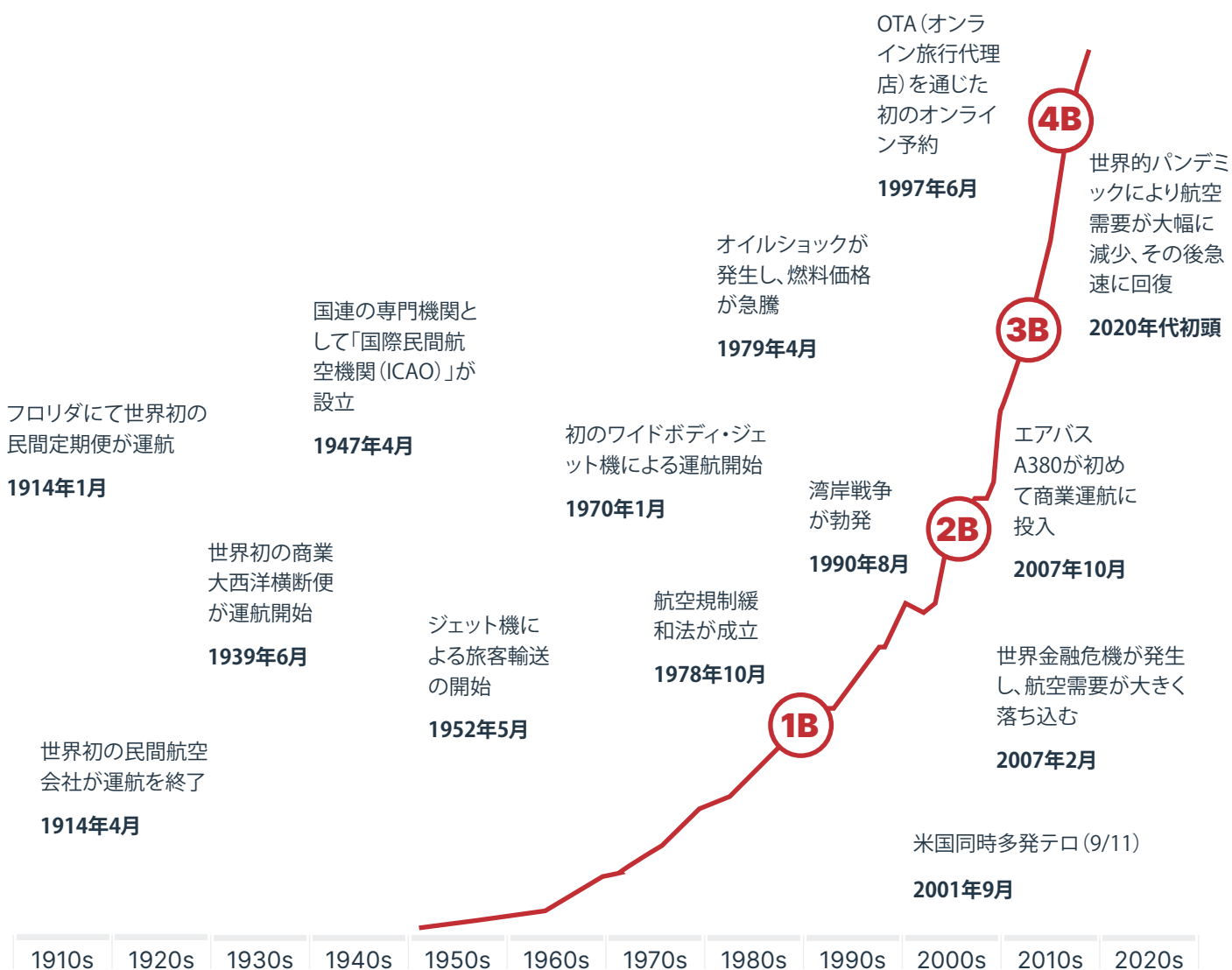
Head of Insights and Growth at WEX

¹航空流通におけるグローバルなトラベルバリューチェーンにおいて、オンライン旅行代理店(OTA)、トラベルマネジメントカンパニー(TMC)、コンソリデーターなどの旅行仲介事業者を含みます。



民間航空産業の変遷

年間旅客輸送数と主な出来事 (1910年代～2020年代)



出典: WEXチームによる調査 (世界銀行、IATA、ICAOなどのデータソースを基に作成)

航空会社破綻の事例を振り返る



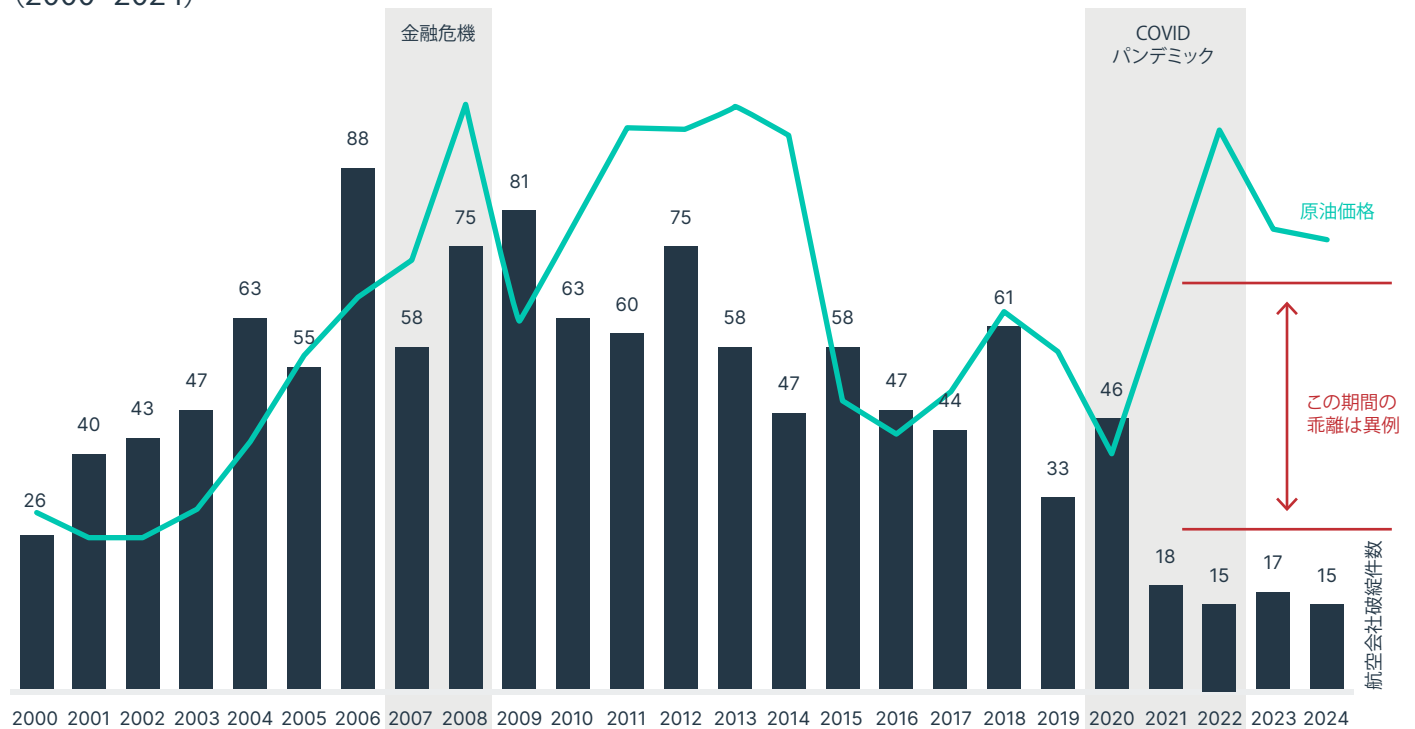
世界初の民間旅客航空会社は、わずか4ヶ月ほどの運航を経て、1914年4月にその幕を閉じました¹。

そのおよそ10年後の1927年には、「パンアメリカン航空 (Pan Am)」が設立されます。同社は航空業界の象徴的存在となりましたが、1991年に運航を終了しました。同社の破綻の背景には財務的な課題があり、その一因として燃料価格の上昇が挙げられます。燃料価格の上昇は、第一次湾岸戦争とも関連していました。

より最近では、世界金融危機 (2007～2008年) と当時の原油価格の大きな変動が重なり、航空会社の破綻や倒産が急増し、その影響は2009年まで続きました。

また、テロ行為や地域紛争、あるいはその脅威は、航空会社のコスト構造、旅行需要、その他の要因に直接または間接的な影響を及ぼしてきました。(例えば、紛争に伴う原油価格の上昇などが挙げられます。) これらの要因が、結果として航空会社の破綻につながる場合があります。

航空会社破綻件数²と原油価格 (2000-2024)



¹ <https://www.space.com/16657-worlds-first-commercial-airline-the-greatest-moments-in-flight.html>

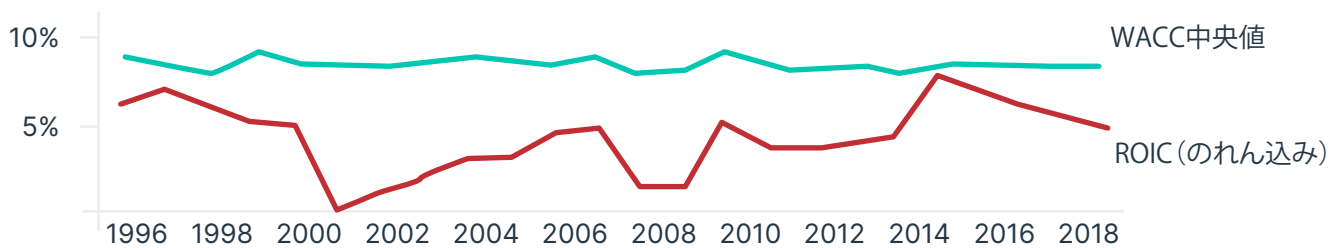
² 航空会社破綻データは ch-aviation から取得 (旅客航空会社およびバーチャル航空会社 [多くの運航業務を外部委託する航空会社] に限定)。原油価格データは Macrotrends の世界原油価格データに基づく。



航空会社の業績は、COVID-19による打撃以前からすでに低迷していました。実際、このサブセクターの投下資本利益率 (ROIC) は、少なくとも1996年以降、加重平均資本コスト (WACC) を下回っています。

McKinsey & Co: Checking in on the aviation value chain's recovery, 2023年10月25日

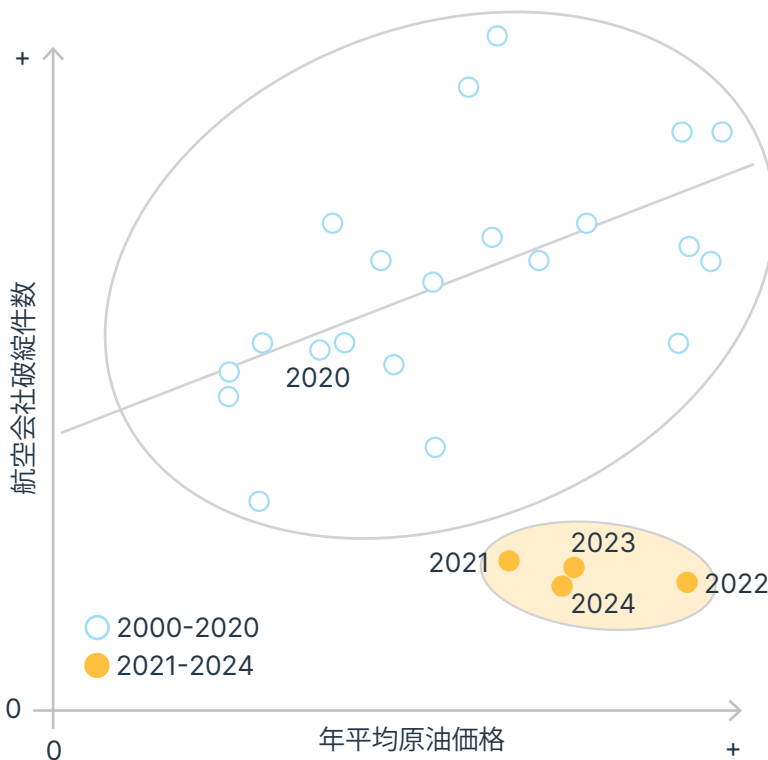
航空業界のROIC (のれん込み) とWACC中央値の比較 (1996–2018)



WACC (Weighted Average Cost of Capital): 企業の資本構成 (負債と株式) の比率を考慮して算出される平均資本コスト。
ROIC (Return on Invested Capital): 企業が投下資本からどれだけ効率的に利益を生み出しているかを示す指標。
出典: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/aviation-value-chain/>.

2021～2024年の航空会社破綻は予想を下回る水準

航空会社破綻件数¹と原油価格 (2000-2024)



¹ 定期旅客航空会社のみを対象

2000年から2020年にかけて、航空会社の破綻件数は原油価格の上昇と相関していました。これは、燃料費が航空会社にとって最大級のコスト要因の一つであり、しかも航空会社自身が十分にコントロールできない費用であることを考えれば、合理的な結果と言えます。

しかし2021年以降は、原油価格の上昇など航空業界に財務的ストレスを与える要因があったにもかかわらず、航空会社の破綻件数は低い水準にとどまっています。

なぜ破綻は減少したのか

パンデミック期間中、各国政府は航空会社に対し総額2,430億米ドルの支援を実施しました。支援の多くは融資または融資保証の形で提供され、航空会社の資金繰り維持に寄与しました。また、一部の航空会社は「チャプター11 (米国の連邦破産法)」などの制度を通じて債務再編を行いました。さらに、ほぼすべての航空会社が人員削減を実施しました。

航空需要が回復し始めると、一部の航空会社は運航戦略を見直し、より収益性の高い路線や、回復の早かった需要セグメント (例: ビジネスよりレジャー) に重点を移しました。また、需要の回復が供給能力の回復を上回ったことで、運賃上昇の恩恵を受けた航空会社もありました。

さらに、燃料ヘッジによって一定期間燃料費を抑えられた航空会社もありましたが、こうした効果はすでに薄れている可能性があります。

航空会社破綻の減少は今後も続くのか



2012年から2019年にかけては、経済成長が強く、燃料価格も低いという好環境にもかかわらず、航空会社は平均して年間170億米ドルの経済利益を失っていました。調査対象となった122社のうち、77%は企業価値を毀損していました。

McKinsey & Co: Taking stock of the pandemic's impact on global aviation, 2022年10月31日

一部には「**続く可能性**」を示す要因もあります...

パンデミック時に航空会社へ融資を行った政府には、貸付金の回収を確実にするため航空会社の存続を維持するインセンティブがあります。

その結果、特定の航空会社を優遇する保護主義的措置が導入される可能性があり、その影響として航空運賃が上昇する可能性があります。

また、航空機の納入遅延など、バリューチェーンの供給制約が短期的に供給能力を抑制し、航空券価格の上昇につながる可能性もあります。

例えば、2023年と2024年は航空会社にとって好調な年でしたが、純利益率は約3%¹にとどまり、長期的な投資家の期待を満たす水準とは言えない可能性があります。

...しかし、それが長期的に持続する可能性は高くありません。

個々の航空会社が赤字を出し続けながら長期的に存続することはできません。最終的には破綻に至ります。

また、ある航空会社を保護する政策は、別の航空会社にとっては不利に働き、結果として破綻を招く可能性もあります。

さらに、新規航空会社の参入は競争を激化させ、利益率を押し下げる可能性があります。2024年の航空会社の旅客1人当たり純利益は6ドル強に過ぎませんでした¹。

例えば、Mexicana (2010年に運航停止)は、メキシコ軍の管理下で再建されました。元銀行員でインフルエンサーとなった人物が設立した Global Airlines は、A380を1機使用し、ロンドン～ニューヨーク路線でブリティッシュ・エアウェイズと競合する計画を発表しています²。

¹ <https://www.iata.org/en/pressroom/2024-releases/2024-06-03-01/>.

² <https://www.economist.com/business/2023/08/31/from-social-media-stars-to-the-mexican-army-everyone-wants-to-run-an-airline>.

航空会社の破綻には さまざまな形がある

航空会社が「どのように破綻するか」は非常に重要です。これは通常、各国の法制度や破綻の理由によって異なり、旅行仲介事業者、旅行者、その他の関係者への影響を左右します。

まず、航空会社の運航が突然停止するケースがあります。例えば英国では、航空会社が支払不能となると、通常は迅速に「管理下 (administration)」に置かれます。その結果、すでに搭乗していた乗客が機内から降ろされる場面や、休暇や出張で旅行中の乗客が帰国手段を失い足止めされるといった事態が起こることがあります。

一方、米国のチャプター11や、フランス・ドイツの類似制度のように、運航を継続しながら再建を進める破産手続きもあります。これらの制度では、サプライヤーやその他の関係者との契約条件の再交渉が可能になります。この場合、運航への影響やフライトの混乱の程度はケースによって異なります。

重要なのは、航空会社の財務状況は旅行仲介事業者や旅行者からは見えにくいという点です。そのため、関連するリスクを事前に把握・管理することは容易ではありません。



Monarch

突然の破綻により、すでに搭乗していた乗客が降機させられ、主に欧州で約11万人の旅行者が足止めされた事例。英国で5番目の規模の航空会社でした。



JET AIRWAYS

インド最大級の航空会社が、部分的な運航停止から清算まで**5年を要した事例**



ANSETT AUSTRALIA

当時オーストラリア第2位の航空会社が**突然破綻**し、出発できない航空機内に乗客が取り残され、スタッフも出勤しない状況となった事例



「世界の航空会社」と呼ばれ文化的象徴でもあった航空会社が、破産申請から運航停止まで**11か月を要した事例**



2024年の航空業界全体での投下資本利益率は5.7%にとどまり、平均的な資本コストである9%を下回っています。我々は依然として、下流の激しい競争環境と、競争の少ない寡占的な上流サプライチェーンの狭間にあり、さらに厳しい規制の影響も受けています。

業界全体として持続可能な収益性を実現するには、まだ多くの障壁が存在します。

Willie Walsh、IATA事務総長。第80回IATA年次総会・世界航空輸送サミット、ドバイ、2024年6月



業界共通の保護制度の欠如

航空会社の破綻が特定のグループに与える影響を軽減しようとする保全策(スキーム)はいくつか存在します。しかし、それらは適用範囲が限られていることが多く、実務上、航空会社が抱える財務的リスクを低減させたり、航空会社の破綻が旅行産業のバリューチェーン全体やその先に及ぼす財務的打撃を抑えたりする効果は、十分には実証されていません。

これらの制度は「保険」と呼ばれることもありますが、実際には「旅行者から徴収する課徴金(levy)」に近い仕組みです。これらが保険とは言えない理由は次の3点です。第一に、個々の航空会社が持つ具体的なリスクを価格に反映していないこと。第二に、個別の航空会社や業界全体の財務リスクを低減するインセンティブを与えないこと。第三に、コストを旅行者に負担させており、本来リスクを低減できる立場にある航空会社が負担していないこと。対称的に、本来の保険は、実際のリスクを価格に反映し、リスクを低減できる主体にコストを負担させることで、リスク削減を促す仕組みです。

さらに、一部の制度では、特定の航空会社に対する補償が途中で対象外になる場合もあります。

個別の保全策・スキームの例

ATOL (Air Travel Organiser's Licence) は、英国特有の制度であり、航空券を含むパッケージツアーを保護する仕組みです。また、特定かつ比較的限定された条件下では、旅行代理店を通じた航空券単体の予約も対象となる場合があります。ATOLは、旅客1人あたり2.50ポンドの負担金によって運営されており、ATOL対象企業が営業を停止した場合、旅行者の帰国手配(repatriation)や返金をカバーします。なお、サプライヤー(航空会社など)の破綻が発生した場合、旅行者への返金義務を負うのはATOL対象企業です。

Aviation Consumer Protection は、米国における航空旅客保護に関する規制です。この制度は航空会社の破綻に対する包括的な保護を提供するものではありませんが、オーバーブッキング、遅延、欠航といった問題に関する保護を規定しています。

Danish Travel Guarantee Fund は、デンマーク特有の制度であり、旅行者に対して比較的広範な保護を提供します。航空券のみの予約についても、すでに旅行が開始されており、かつ旅行者がデンマークの空港へ帰国するための有効な書類を保有している場合には、補償の対象となります。この制度は旅行者または予約ごとの負担金によって運営されており、その金額は変動します。

IATA Rescue Fares は、航空会社の破綻によって足止めされた乗客に対し、航空会社が割引運賃を提供する仕組みです。ただし、この制度への参加は航空会社の任意であり、期間限定かつ座席供給状況に依存します。また、旅行代金を支払っているもののまだ旅行を開始していない旅行者は、通常この制度の対象にはなりません。

チャージバックは破産手続きとは異なります

チャージバックとは何か

チャージバックとは、カード発行会社 (issuer) を通じて支払者が取引に異議を申し立て、取引を取り消すことができる仕組みです。これは、MastercardやVisaなどの主要な四者間カードスキームで行われた決済において、商品やサービスが期待通りに提供されなかった場合に適用されます。(なお、三者間スキームでは仕組みが構造的に異なります。)

チャージバックの権利は、基礎となる財務的保護およびリスク軽減の仕組みを提供しますが、この権利には期限があります。

そのため、資金回収の対象となるには、期限内にチャージバックを申請し、必要な証拠書類を提出する必要があります。

これは破産手続きのようなものですか？

いいえ。チャージバックの場合、資金は破綻した加盟店の残存資産から回収されるわけではなく、通常、裁判手続きも伴いません。資金の返還は、カードスキームのルールに従い、「アクワイアラー (加盟店契約会社)」の責任として処理されます。(アクワイアラーが加盟店に対して求償する場合がありますが、それがチャージバックの成立に直接影響するわけではありません。)

WEXの強み

WEXの専門的なノウハウにより、迅速かつ確実なチャージバック処理が可能です。航空会社の破綻後、対象となるチャージバックについては、**通常数週間以内に100%の資金回収を実現**しています。航空会社の破綻のように、大量のチャージバックが発生する状況では、回収可能な資金を失うリスクを避けるためにも、経験豊富なプロバイダーと連携することが重要です。

2017年以降、
WEXは50万ドル以上の回収
案件を14件達成



\$32.0M
回収実績



\$4.5M
回収実績



\$4.4M
回収実績



\$4.0M
回収実績



\$2.3M
回収実績



\$2.3M
回収実績



\$1.6M
回収実績



\$1.6M
回収実績



\$4.5M
回収実績



\$1.3M
回収実績



\$1.0M
回収実績



\$0.8M
回収実績



\$0.7M
回収実績



\$0.9M
回収実績

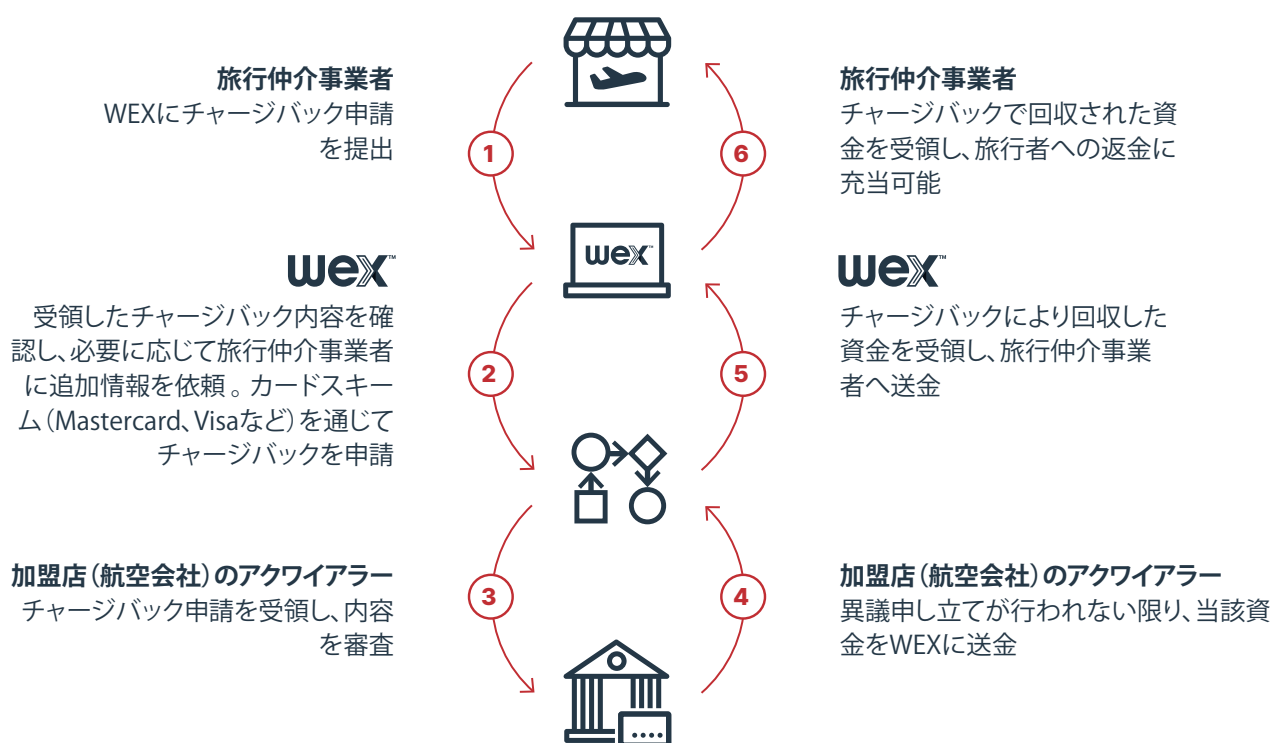


\$1.0M
回収実績

初の100万ドル回収
は、2012年

WEXのチャージバックプロセスの概要

チャージバックは通常、以下の流れで進行します¹。重要なのは、このプロセスでは加盟店自身が営業を継続していたり協力したりする必要はないという点です。資金返還の責任はアクワイアラー（加盟店契約会社）にあります。



¹チャージバック申請の理由、提出可能な証拠資料、案件の複雑性、サプライヤーの対応、仲裁の有無など、さまざまな要因によってプロセスが異なる場合があります。

航空会社の破綻に伴うチャージバックは通常と違うのですか？

結論から言えば — その通り、全く別物です！

主な理由は2つ。「対象となる件数」と「勝訴率 (返金が認められる確率)」が圧倒的に異なるからです。

航空会社が破綻すると、たとえその航空会社が世界的な規模でなくても、大量のチャージバック申請が発生する傾向があります。そのため、バーチャルカード発行会社は、適切に審査された多数のチャージバック申請をカードスキームへ提出できる体制を整えておく必要があります。この能力を欠くバーチャルカード発行会社では、チャージバック申請の期限を逃し、顧客のチャージバック権利を失わせてしまう可能性があります。

航空会社の破綻に伴うチャージバックは、通常、「商品またはサービス未提供 (goods or services not received)」という理由に基づいて申請されます。航空会社が運航を停止し、支払い済みの旅行がまだ開始されていない場合、あるいは途中で中断された場合には、この理由は比較的明確に適用されます。そのため、チャージバックが正当であり、必要書類をすべて添えて期限内に申請された場合には、成立する可能性は非常に高く (通常100%) になります。

WEXはこれまで、航空会社の破綻に関連するチャージバック案件において100%の成功率を達成してきた実績があります。

WEXは、旅行仲介事業者 をリスクから守ります

旅行仲介事業者...

チャージバック保護の主な受益者は旅行仲介事業者です。提供されなかった商品やサービスに対して支払われた資金を回収できるためです。

航空会社の破綻の場合、WEXのチャージバック回収率は100%であり、一般的な破産手続きと比べてより高い回収率かつ迅速な資金回収を実現します。銀行振込などの決済手段を利用する旅行仲介事業者にとっては、資金回収の手段が破産手続きに限られ、これが最終的な手段となる場合があります。

こうしたリスクを踏まえ、旅行仲介事業者の取締役や経営陣は、WEXのバーチャルカードを活用してリスク管理を図ることができます。

…そしてその投資家や融資者も

チャージバック保護がない場合、非常に規模の大きい航空会社が破綻すると、旅行仲介事業者の財務状況に重大な影響を与え、場合によっては存続そのものが危ぶまれる可能性があります¹。

また、小規模な航空会社の破綻であっても、旅行仲介事業者の財務結果に大きな影響を与える可能性があり、その結果、投資家、融資者、買収者にも影響が及ぶ可能性があります²。仲介事業者が十分な保護を備えていない場合、アクワイアラーは手数料を引き上げたり資金の支払いを遅らせたりする可能性があり、融資者はより高い金利を求め、投資家も追加的なリスクプレミアムを要求する可能性があります。

WEXのバーチャルカードによるチャージバック保護を利用することで、資金回収が可能となり、投資家や融資者も保護されます。

¹旅行仲介事業者が旅行者への返金義務を負っている場合や、旅行者からのチャージバックを受ける可能性がある場合には、その財務的影響により仲介事業者自身が破綻する可能性もあります。

²これは、旅行バリューチェーン内のさまざまな契約上の義務や、チャージバックがない場合に破綻したサプライヤーから資金を回収することの難しさによるものです。さらに、航空会社の破綻が旅行仲介事業者に影響を与え、その結果として仲介事業者が財務的困難に直面した場合、その仲介事業者を通じて利用されている他の航空会社や業界のサプライヤーにも連鎖的な影響が及ぶ可能性があります。



WEXは、旅行者や社会全体のリスクも軽減します

旅行者の確実な保護

WEXのバーチャルカードによるチャージバック保護を利用して資金を回収できる旅行仲介事業者は、旅行者が実際に旅行を開始しているかどうかにかかわらず、旅行者への返金やその他の支援を行うことが可能になります。

一方、航空会社への支払いを銀行振込などで行っている旅行仲介事業者を利用した旅行者は、返金が行われるかどうか、仲介事業者の財務状況に依存する可能性があります。

また、旅行者が旅行仲介事業者への支払いをクレジットカードで行っている場合には、旅行者が仲介事業者に対してチャージバックを申し立てることもあり、その結果、仲介事業者が財務的なリスクを負う可能性があります。

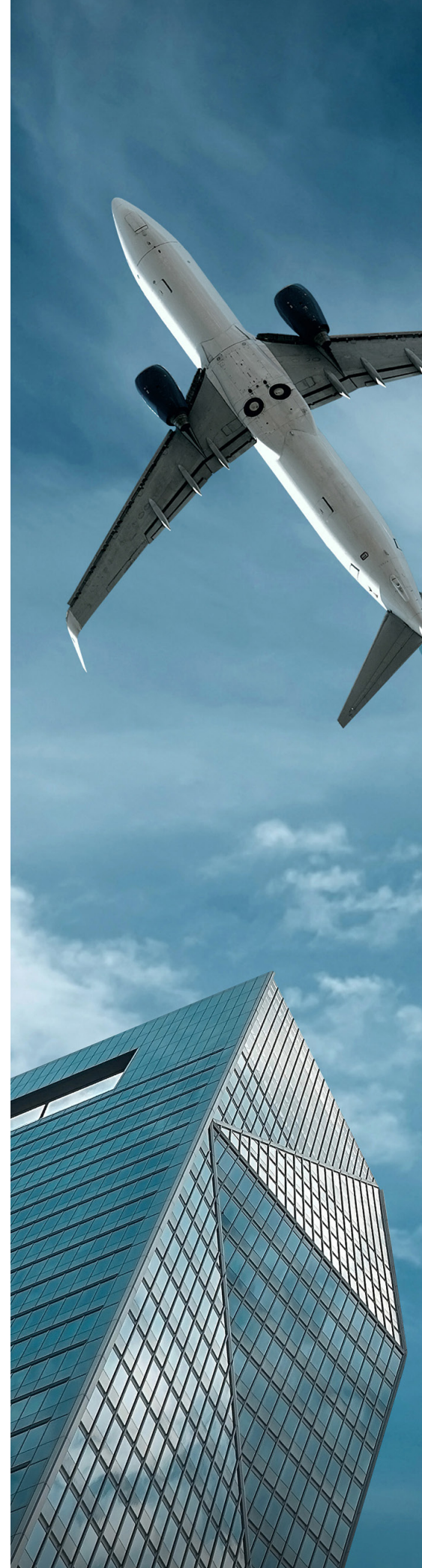
公的負担と社会的リスクの軽減

足止めされた旅行者の救済では、最終的に政府が支援を行う場合があります。大規模な帰国支援の費用は非常に大きくなる可能性があります。

例えば、モナーク航空 (Monarch) の破綻では、約11万人の足止めされた乗客の帰国費用を中心に、英国の納税者に4,050万ポンドの負担が生じたと試算されています¹。

しかし、チャージバック保護の恩恵は、旅行仲介事業者やその投資家、顧客にとどまらず、納税者にも及びます。チャージバックによって回収された資金を、旅行仲介事業者が足止めされた旅行者の帰国費用に充当できるため、最後の支援者として納税者に求められる負担を減らすことができるからです。

¹ UK Department for Transport - Airline Insolvency Review final report.



WEXバーチャルカードにより、 リスク低減と収益性向上が 可能になります

投資家および融資者の信頼を強化

財務の安定性は、良好な資金調達条件や投資を確保するうえで重要な要素です。航空会社の破綻は、旅行仲介事業者に大きな財務損失をもたらす、キャッシュフローの不確実性の増大、借入コストの上昇、投資家の懸念につながる可能性があります。

WEXのバーチャルカードを利用することで、旅行仲介事業者は資金を迅速に回収し、キャッシュフローリスクを軽減するとともに、健全な財務管理を実践していることを示すことができます。

その結果、次のような直接的な財務メリットが生まれます。

- ✓ **借入コストの低減** — 航空会社の破綻に対するリスクが低減されることで、事業のリスクが低い借手と評価され、融資者が信用枠や融資に関してより有利な金利を提示する可能性があります。
- ✓ **企業価値および投資家信頼の向上** — キャッシュフローの予測可能性が高まり、財務リスクが低減されることで、投資家が要求するリスクプレミアムが低下し、企業価値や投資魅力の向上につながる可能性があります。
- ✓ **信用力の強化** — 予期せぬ財務的ショックを抑制することで、WEXのバーチャルカードを利用する企業は信用力を高め、より柔軟な資金調達条件を確保できる可能性があります。

キャッシュフローと流動性の保護

航空会社の破綻は、前払いされた資金を大量に拘束し、旅行仲介事業者が損失回収に苦慮する状況を生む可能性があります。従来の破産手続きでは、資金回収に数か月から数年を要することもあり、流動性に大きな課題が生じます。

WEXのバーチャルカードを利用すれば、資金は通常数週間以内に回収されるため、従来の破産手続きと比較してキャッシュフロー面で大きな優位性があります。これにより運転資本への負担が軽減され、旅行仲介事業者は流動性を維持し、財務の柔軟性を確保しながら、事業運営への影響を回避することが可能になります。

財務リスクエクスポージャーの低減

航空券の前払いという仕組みは、旅行仲介事業者にサプライヤー（航空会社）のデフォルトリスクを本質的に負わせます。チャージバック保護がない場合、航空会社の破綻は重大な財務損失につながる可能性があります。

WEXのバーチャルカードは、このリスクに対する組み込み型のセーフガードを提供し、提供されなかったサービスに対する支払いをチャージバックによって自動的に取り消すことを可能にします。

この保護により、次の効果が得られます。

- ✓ 予期しない財務損失を最小化し、**バランスシートの安定性を向上**
- ✓ サプライヤーの破綻リスクへのエクスポージャーを**低減**し、財務予測の確実性を向上
- ✓ 企業の**財務レジリエンスを強化**し、不安定な市場環境でもより強固な経営基盤を確保

次取るべき アクションは？

航空会社の破綻は、旅行仲介事業者、投資家、そして旅行者にとって、依然として継続的なリスクです。近年は政府支援によって一時的な救済がもたらされたものの、航空業界に内在する構造的な脆弱性は依然として存在しています。

断片的な保護スキームの寄せ集めに依存するのみでは、重大な財務的影響を防ぐには十分とは言えません。

WEXのバーチャルカードは、資金の迅速な回収を可能にすることで、信頼性の高いセーフガードを提供します。航空会社の破綻が発生した場合、通常、対象となる資金の100%が数週間以内に回収されています。

この保護の恩恵は旅行仲介事業者だけにとどまらず、その投資家や顧客、さらには航空会社の混乱による経済的影響を軽減することで納税者にも及びます。

WEXを利用することで、リスクを軽減し、事業継続性を維持するとともに、最も重要な局面でステークホルダーを守ることができます。

将来の混乱に備えて事業を守るため、今こそ対策をご検討ください。

WEXまでお問い合わせいただき、バーチャルカードが貴社の業務プロセスやキャッシュフローの保護にどのように役立つかをご確認ください。

WEXはバーチャル カードによるB2B トラベル決済のグ ローバルリーダー です

WEXは大規模に事業を展開しています。

約50%

バーチャルカードによる世界のB2B
トラベル決済市場シェア¹

WEXは旅行業界における
信頼できるパートナー

10社中8社

WEXのバーチャルカードを利用して
いる世界最大級の旅行仲介事業者²

WEXはバリューチェーン全体の
価値を最大化

350社以上

2022年1月以降、WEXのバーチャル
カードで支払いを受けている航空
会社

WEXはトラベル決済に関する
知見で業界に貢献

年間1,000億ド ル超

WEXバーチャルカードによるB2B決済
取扱高³

WEXは業界を保護します

40億ドル超

2022年1月以降、WEXが処理した返
金およびチャージバック額

¹ 現在の世界B2Bトラベル決済 (VCN:バーチャルカード番号) 市場における当社シェアに基づく。

² 2024年のTTV(総取扱高)の実績値、または直近の見通し・推計に基づく。

³ 2024年度。

航空会社によるWEXバーチャルカードの受け入れ

旅行仲介事業者と航空会社は長年にわたり、旅行流通において双方に利益をもたらす関係を築いてきました。WEXは引き続き両者と密接に連携し、B2B決済に関する意思決定に資する情報提供を行っています。こうした意思決定は、旅行流通における商業的な協議や契約の重要な要素として位置付けられるべきであり、バリューチェーン全体にとってバランスの取れた、十分に情報に基づく結果を導くためのものです。

加盟店モデル (merchant model) による仲介型流通と、B2B決済におけるWEXバーチャルカードの活用は、次のような多くのメリットをもたらします。

- 正当な取引について航空会社への支払いを確実に保証
- 信頼性の高いチャージバック保護により財務リスクを軽減
- より迅速な決済処理によりキャッシュフローを最適化
- 旅行者の支払い手段の柔軟性を高め、販売機会を拡大
- 自動照合により業務オペレーションを効率化
- エコシステム全体の財務的持続性を強化

NDCベースの流通モデルへの移行は、決済手段を包括的に検討する必要性をさらに高めています。B2B決済においてバーチャルカードの受け入れを選択しない航空会社は、特に自国以外の市場において自社在庫への需要を制限してしまう可能性があります。また、数十年前に設計された従来型の決済システムを使い続けることで、本来回避できるはずの不正コスト、決済遅延、財務リスクを抱え続ける可能性もあります。

持続可能な現代のトラベルエコシステムは、B2B決済を含め、バリューチェーンのすべての関係者の協働によって成り立ちます。



**WEXバーチャルカードがどのように
貴社のビジネスに貢献できるか、
ぜひご検討ください。**

詳しくは当社チームまでお問い合わせください。

wex™