LUXURIQUE

報道関係者各位

プレスリリース

2026年11月5日

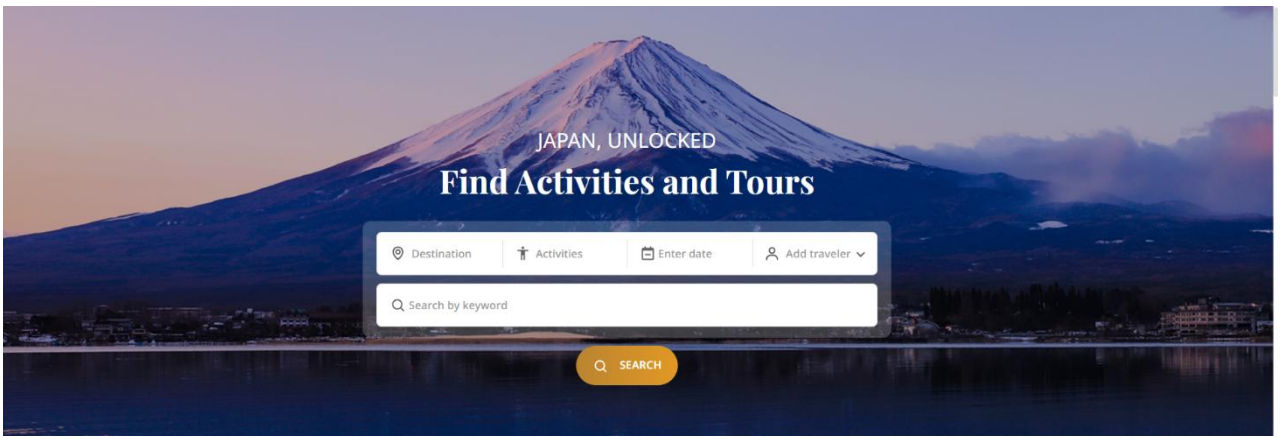
株式会社ラグジュリーク

ラグジュリーク 海外旅行会社向けの日本文化体験プラットフォーム「LUXCOVERY（ラクスカバリー）」を提供開始

～訪日旅行の「知らない・予約できない・行けない」を解消。11月16日より予約・決済に対応し、地方の職人や寺社と世界の旅行会社をワンストップでつなぐ～

株式会社ラグジュリーク（本社：東京都港区、代表取締役社長：眞野ナオミ、以下ラグジュリーク）は、海外の旅行会社と日本各地の文化体験をワンストップでつなぐBtoBプラットフォーム「LUXCOVERY（ラクスカバリー）」の提供を開始しました。海外の旅行会社と全国の体験提供者の登録受付をすでに始めており、2026年11月16日からは旅行会社による予約と決済が可能になります。

LUXCOVERY（ラクスカバリー）は、テーマや関心から体験を探せる検索、販売実績に応じて料率が上がる旅行会社向けのコミッション制度、検索から予約・決済までのワンストップ対応を3つの柱としています。東京・京都・大阪に集中しがちな訪日客を、日本各地の職人技や伝統文化、絶景へと導きます。2026年10月には、シンガポールで海外の主要メディア約30社に向けて発表しました。



LUXCOVERYのトップ画面。スローガンは「Japan, Unlocked」

■ LUXCOVERY（ラクスカバリー）開発の背景：訪日旅行の「知らない・予約できない・行けない」

① 知らない：名前と言語の壁

日本の地名や祭り、工芸の名前は、外国人にとって、検索・覚えにくく、日本語情報が中心のため自発的な検索が難しいのが現状です。例えば「ねぶた祭」も、名前と時期、場所を知らなければ旅の候補にすら上がりません。その結果、訪日客は知名度の高い都市に集中し、オーバーツーリズムの一因にもなっています。

② 予約できない：手配が「伝言ゲーム」化

訪日客の多くは、自国の旅行会社やコンシェルジュを窓口に旅を計画します。手配は日本の旅行会社、地方の手配会社を経て、ようやく寺社や職人に届きます。介在する事業者が多いほど要望は正確に伝わらず、時間も

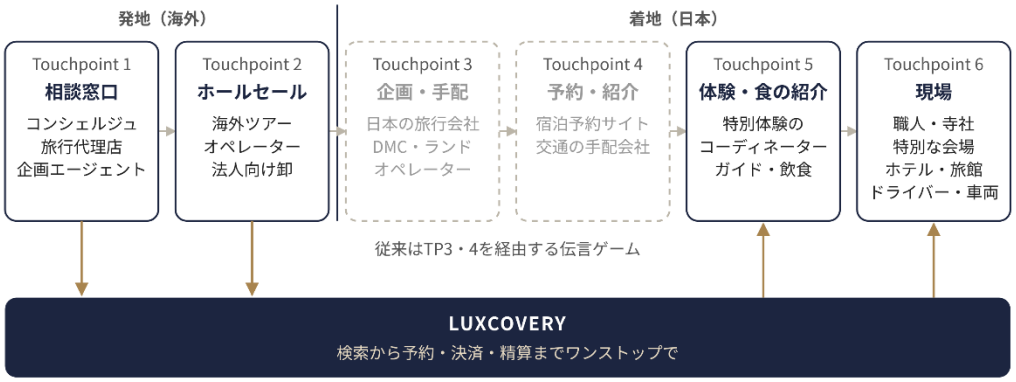
手間もかかります。

③ 行けない：地方事業者の海外アプローチの限界

地方の職人や体験提供者にとって、海外の旅行会社への直接営業、契約締結、外貨代金回収の手立ては限られています。価値ある体験が存在しても、世界市場に流出しないのが課題となっています。

■LUXCOVERY（ラクスカバリー）の仕組み

訪日旅行の手配には、海外の相談窓口から現場まで6つのタッチポイントがあります。LUXCOVERYは、海外の旅行会社やコンシェルジュ（タッチポイント1・2）を、地域の体験提供者や職人、寺社（タッチポイント5・6）にワンストップでつなぎます。



図：訪日旅行の6つのタッチポイントとLUXCOVERYの位置づけ

① 「知らない」を解消：関心事から探せる

地名や日程だけでなく、「禅 ZEN」「武士道 BUSHIDO」「お茶 TEA」「祭り FESTIVAL」「ウェルネス WELLNESS」などのテーマやキーワードから、多言語で掲載された体験を検索できます。日本文化に詳しくない旅行会社でも、顧客の多様なニーズに合った体験をすぐに見つけ、提案できます。

② 「予約できない」を解消：検索から予約・決済までワンストップ

複数社を経由していた手配工程を、LUXCOVERY上で一元化。対象の体験は、問い合わせの往復なしでオンラインで予約と決済ができます。個別調整が必要な特別手配は、従来どおり当社の専門チームが対応します。登録した旅行会社には、定期的なウェビナーと個別サポートで導入を支援しています。

③ 「行けない」を解消：ワンストップでつながり、売上に応じたコミッション制

海外の旅行会社と地方の体験提供者を、LUXCOVERYを介してワンストップでつなぎます。体験を販売した旅行会社にはコミッションをお支払いし、その料率は年間の販売額に応じて段階的に上がり、売るほどメリットが大きくなります。現在はオープン記念キャンペーンとして、旅行会社の登録料を1年間無料としたうえで、さらに初めから5%の料率を適用しています。

■サービス概要

サービス名	LUXCOVERY（ラクスカバリー） URL：【https://buyer.luxcovery.luxurique.com/】 (**正式ローンチ前のURLとなります)
対象	海外の旅行会社、トラベルアドバイザー、コンシェルジュ（BtoB）
予約・決済開始	2026年11月16日
掲載体験	伝統工芸、武道、寺社の特別拝観、食文化、ウェルネスなど。全国の体験を随時追加
旅行会社の登録料	オープン記念キャンペーンにより、登録から1年間無料
コミッション	年間の販売額に応じて料率が上がる段階制。キャンペーン期間中に登録した旅行会社には、初めから5%の料率を適用
体験提供者の登録料	オープン記念キャンペーンにより無料（＊DMO・DMCは将来的に年間登録料を予定）
LUXCOVERY利用料	体験提供者の料金設定に含まれます。多言語での掲載内容の確認、掲載管理、顧客管理、代金の支払い管理、旅行会社へのコミッションの振込管理などを含みます

■掲載体験例



世界遺産・醍醐寺の特別拝観（京都市伏見区）一般拝観終了後に特別エリアを拝観し、僧侶とともに勤行に参列する

このほか、無外流17代目宗家・武田鵬玉氏に学ぶ居合体験（東京都台東区）や、書画家・蓮水先生と描く水墨画体験（東京都港区）などを掲載しています。（別紙ご参照・画像提供については、下記ご参照ください）

■強み：富裕層と直接対話を重ねてきた12年の知見

ラグジュリークは2014年の創業以来、世界の富裕層や超富裕層のお客様と日本で直接対話を重ね、彼らが本当に求める旅や体験を聞き取り、形にしてきました。現在、年間2,000名以上のお客様にご利用いただいており、日本での体験やガストロノミーに使う金額は、宿泊・航空券・買い物を除いて1人1日あたり平均68万円以上に上ります。観光庁と日本政府観光局（JNTO）は1人あたりの着地消費額が100万円以上の旅行者を「高付加価値旅行者」

と位置づけていますが、当社のお客様はそれを大きく上回る水準で日本での過ごし方に投資しています。この知見を、LUXCOVERYの検索テーマや体験の選定に生かしています。

■全国の体験提供者を募集

伝統工芸、伝統芸能、食文化、自然、ウェルネスなど、地域ならではの体験を提供する事業者の皆様の登録を受け付けています。多言語での掲載や予約管理、代金の精算はLUXCOVERYが支援するため、海外への営業や契約を単独で行う必要はありません。登録料はオープン記念キャンペーンにより無料です。

事業者様向けお問合せ窓口：luxcovery.partners@luxurique.com

■ラグジュリーク 代表取締役社長 眞野ナオミ コメント

> 「LUXCOVERY（ラクスカバリー）の構想は2017年頃にさかのぼります。コロナ禍で海外のお客様の来日が叶わなかった時期に、本仕組みの骨組みを一から練り上げてまいりました。日本には、名称を知らなければ出会うことすらできない素晴らしい体験が数多く存在します。私たちは既知のゴールデンルートを販売したいのではなく、世界の旅行者にもっと多くの日本を発見していただきたいのです。LUXCOVERYを通じて、国内外のパートナーの皆様とともに、日本各地の本物の価値を世界へ届け、その価値が次の世代へ受け継がれていく循環をつくってまいります。」

【株式会社ラグジュリーク 概要】
ラグジュリークは、2014年創業。インバウンド富裕層のプライベート旅行およびラグジュアリーブランド・外資企業のMICE事業として、グローバルブランドイベント、国際会議、個人旅行などの企画・運営を全てオーダーメイドで手掛けています唯一無二な価値を創出するコンサルティング力を強みに、インバウンド富裕層市場における新たな価値創造に取り組んでいます。

住　所：東京都港区六本木7-7-7 TRI-SEVEN ROPPONGI 7F
代表者：代表取締役社長　眞野ナオミ
旅行業：東京都知事登録旅行業第3－90004号
Home Page：https://www.luxurique.com/ja

以 上

【報道用素材】
ロゴ、サービス画面、掲載体験の高解像度写真は、下記担当までお問い合わせください。

【本リリース・掲載に関するお問い合わせ先】

株式会社ラグジュリーク マーケティング＆コミュニケーション

福地須美子（国内メディア担当）Alexandre Lebon（海外メディア担当）

｜電話：03-6422-3770

｜メール：media@luxurique.com