

エクスペリサス株式会社

2026年6月4日

エクスペリサス、 JNTO 主催「Japan Luxury Showcase 2026」に出展

～16カ国・40社の海外バイヤーとの商談を通じ、海外富裕層市場との接点を拡大～

「100年先へ、文化が受け継がれる『仕組み』を創る。」を Purpose とし、訪日富裕層向けの高付加価値な旅・体験を企画・開発から販売・流通まで一気通貫で推進するエクスペリサス株式会社（東京都渋谷区、代表取締役：丸山智義、以下「当社」）は、日本政府観光局（JNTO）が2026年5月20日（水）から22日（金）に大阪で開催した「ジャパン・ラグジュアリー・ショーケース（Japan Luxury Showcase 2026）」に出展いたしました。本商談会では、欧米・豪州・シンガポールなど16カ国40社の海外バイヤーとの商談を通じて、新規取引先の開拓および既存パートナーとの関係強化を図りました。



■「ジャパン・ラグジュアリー・ショーケース（Japan Luxury Showcase 2026）」とは

ジャパン・ラグジュアリー・ショーケースは、JNTO が高付加価値なインバウンド旅行の推進を目的として 2017 年から実施している商談会です。訪日旅行を扱う海外の富裕層旅行会社（バイヤー）と、日本国内の DMC・宿泊施設・交通事業者などの観光事業者（セラー）を直接つなぐことで、質の高いインバウンド旅行の実現を目指しています。

観光庁が定義する「高付加価値旅行者」とは、国際航空券代を除く訪日旅行 1 回あたりの消費額が 100 万円以上の旅行者で、単に消費額が高いだけでなく、旅行を通じた知識・インスピレーションの獲得を重視し、社会的影響力を持つ層として注目されています。

2026 年は大阪での初開催となり、商談会には海外バイヤーとして 16 カ国 40 社、国内セラーとして DMC・宿泊施設・運輸事業者など 60 社が参加しました。

■エクスペリサスの出展概要と成果

当社はこの度、本商談会に参加し、欧米・豪州・シンガポールなど 16 カ国の富裕層旅行会社を対象に商談を実施いたしました。商談では、当社が全国各地の官公庁、自治体および企業と開発した数百の高付加価値な旅・体験コンテンツを紹介し、日本の伝統文化、匠の技、唯一無二の自然体験など、富裕層旅行者が求める本物志向に応える価値ある体験に対し、多くのバイヤーから高い関心が寄せられました。

商談を通じて、世界最大のラグジュアリートラベルコンソーシアム「Virtuoso（バーチュオソ）」や欧州系の「Serandipians（セレンディピアンズ）」などに所属する複数の海外富裕層旅行会社との新規取引関係の構築および既存パートナーシップの深化を実現。当社が運営する BtoB 型承認制プラットフォーム「[XPERISUS.com](https://www.xperisus.com)」を通じた日本の高付加価値旅行商品の海外展開をさらに加速させる基盤を固めることができました。

また、商談会を通じて業界トップクラスの事業者との関係構築を進めるとともに、食や文化体験・山陰・四国・九州など地方の隠れた名所への高い関心など、世界の富裕層旅行市場における最新トレンドや顧客ニーズを把握する貴重な機会となりました。

■海外市場展開への取り組み

当社は、訪日富裕層旅行市場において「日本でしか体験できない本物の価値」を届けるために、海外富裕層旅行会社とのパートナーシップ構築を積極的に推進しています。

今回の出展はその取り組みの一環であり、欧米・豪州・シンガポールなど 16 カ国から参加したラグジュアリーバイヤーとの商談機会を通じて、海外富裕層市場との接点を広げました。今回の出展で得た商談成果とパートナーシップを基盤として、これらの地域における販路をさらに強化してまいります。

また、今後も世界各地で開催される主要なラグジュアリートラベルイベントへの積極的な参加を継続する予定です。

■エクスペリサス：これまでの事業展開

当社は、「100 年先へ、文化が受け継がれる『仕組み』を創る。」を Purpose とし、持続可能な観光による地方創生を実現する「社会インフラ」を実装するため、2017 年 1 月の設立以来、訪日富裕層旅行市場 No.1 プレイヤーを目指してまいりました。BtoB 型承認制プラットフォーム「XPERISUS.com」のリリースを皮切りに海外富裕層向け事業を開始しましたが、COVID-19 パンデミックの影響により一時的に海外販売事業を停止。しかし、この期間を事業基盤強化の好機と捉え、国内富裕層向け事業、法人向け事業（BtoB）、官庁自治体向け事業（BtoG）へと事業領域を戦略的に拡大いたしました。

この多角化により、官庁自治体や企業との連携を通じた独自の高付加価値体験の創出に積極的に取り組み、毎年数百のコンテンツを創出。現在では直接・間接を含む6万社以上の富裕層向け旅行会社ネットワークを保持し、数百もの富裕層向けの旅・体験を「XPERISUS.com」を通じて世界中に展開する、訪日富裕層旅行市場における製販一体型の革新的なビジネスモデルを確立いたしました。

結果として2022年5月期には前年比400%の成長率を記録し、年間黒字化を実現。2023年5月期には2期連続での黒字を確保し、本格的な成長フェーズに移行いたしました。2022年10月の入国制限緩和に伴い海外販売事業を再開し、2023年11月には世界的なラグジュアリーツーリズム・コンソーシアム「Serandipians」に加盟するなど、グローバルネットワークの拡充を継続的に推進しております。



<なぜ「海外富裕層」に特化するのか>

観光庁の調査※によれば、訪日1回あたり100万円以上を消費する高付加価値旅行者は訪日旅行者全体のわずか約2%（約59万人）にとどまる一方、消費額では約19%（約1兆円）を占めています（2023年時点）。ところが、その多くは大都市圏に集中し、地方への消費は限定的なのが現状です。当社が海外富裕層に特化するのには、この大きな機会を地域に還元し、地方創生につなげるためです。富裕層旅行者は滞在日数が長く、リピート率も高い傾向があり、また少人数でありながら消費額が大きいことから、オーバーツーリズムなどの観光公害を回避しながら地域経済に大きな効果をもたらすことができます。量より質を重視するこのアプローチこそが、持続可能な観光による真の地域活性化を実現する鍵であると考えています。

※観光庁「訪日旅行での高付加価値旅行者の誘致促進」（2026年3月更新）

■ 共に日本の魅力を世界へ発信する社員を募集

当社ではさらなる事業拡大に向けて、今後も積極的に採用活動を進めてまいります。日本の隠れた魅力を発掘し、世界の富裕層に感動体験として届ける——そんなやりがいのあるミッションに共感いただける方をお待ちしています。



<募集職種>

■国内事業部：

- ・トラベルコーディネーター：世界の富裕層マーケットへ日本の魅力を発信・提供
- ・商品企画・開発：企業や自治体と連携し、高付加価値な観光体験モデルを企画・開発

■海外事業部：

- ・海外営業：アライアンス営業を軸に、旅の企画設計から実施品質の管理、アフターフォローまでを一気通貫
- ・ガイド・通訳案内士：来日している富裕層のお客様の旅をサポート
- ・インバウンド旅行手配：日本各地のサプライヤーと連携しながら、旅を“体験として成立させる”

■コーポレート本部

- ・法務：IPO 準備の中核メンバーとして法務機能をリード
- ・システム：社内向けシステムおよび Web サイトの実運用に向けた検証・改善・意思決定をリード

詳細な募集要項や選考プロセスについては、当社採用サイト (<https://recruit.xperisus.com/>) をご覧ください。皆様からのご応募を心よりお待ちしております。

<会社概要>

会社名：エクスペリサス株式会社

設立：2017年1月

代表取締役：丸山 智義

所在地：東京都渋谷区渋谷 1-15-12 LAIDOUT SHIBUYA

主な事業：・高付加価値体験の開発、販売 ・訪日富裕層市場における BtoB プラットフォームの提供

URL：<https://about.xperisus.com/>

■本リリースに関するお問い合わせ先■

エクスペリサス株式会社 広報担当

[mail: pr@xperisus.com](mailto:pr@xperisus.com)