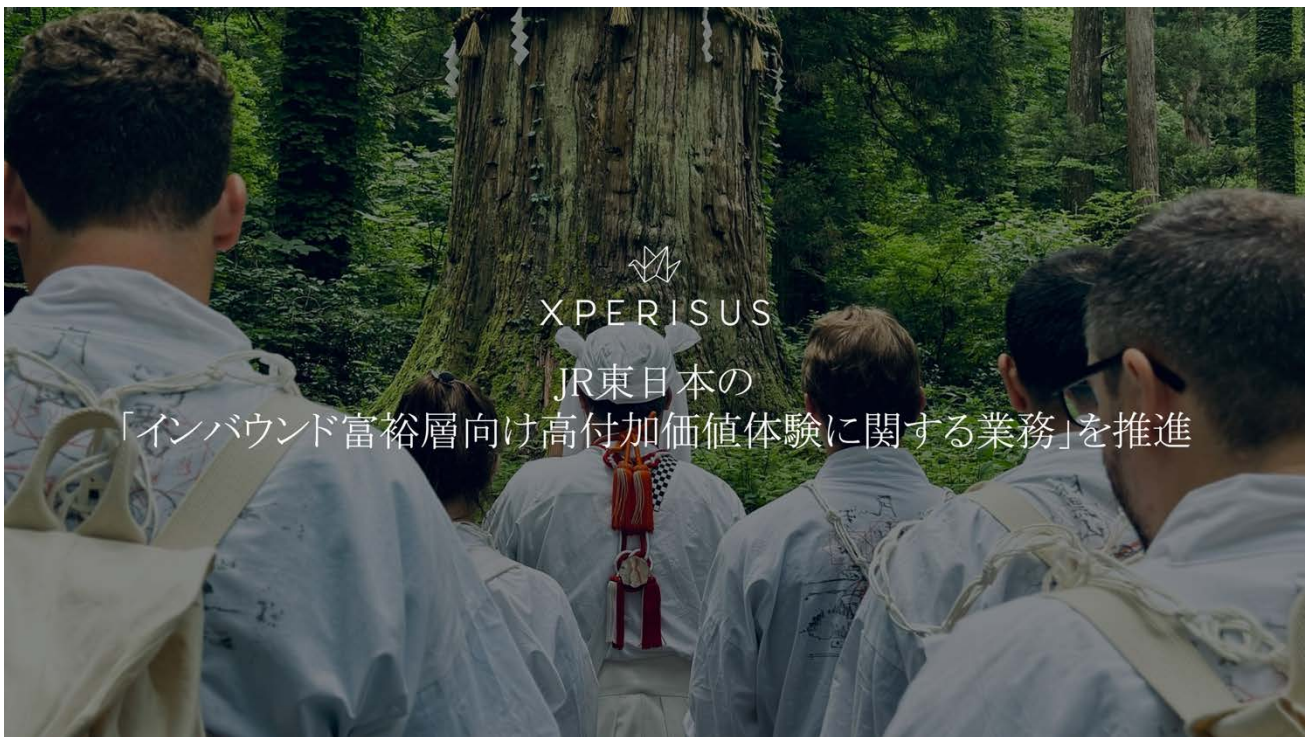


エクスペリサス株式会社
2026年6月16日

エクスペリサス、JR 東日本の 「インバウンド富裕層向け高付加価値体験に関する業務」を推進

～羽黒山の山伏体験・天童将棋駒工房・ガストロノミーオーベルジュなど、
山形の高付加価値体験を開発し、海外販路整備まで一貫して実施～

「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、東日本旅客鉄道株式会社（以下「JR 東日本」）から「インバウンド富裕層向け高付加価値体験に関する業務」を受託し、山形県における欧米富裕層向け観光コンテンツの開発・磨き上げから、海外富裕層旅行会社への販路整備までを一貫して実施したことをお知らせいたします。



(1) 目的

JR 東日本は、日本の訪日マーケティング戦略のテーマのひとつである「高付加価値旅行」を同社グループの重要なターゲットと捉え、観光庁の高付加価値モデル観光地に選出された「山形エリア」に焦点をあてた富裕層向け高付加価値旅行コンテンツを設計・販売する体制の整備を目指していました。ミシュラン・グリーンガイド三つ星の羽黒山や国の伝統的工芸品「天童将棋駒」、ローカル・ガストロノミーなど、他地域では代替できないオリジナルな資源を豊富に持ちながらも、高付加価値旅行者を専門に受け入れる高品質な体験プログラムの造成は未開拓の余地を残している状態でした。

本事業では、消費単価の高い欧米富裕層を主なターゲットとし、観光資源・地域アセットを活用しながら地域事業者と連携した高付加価値体験の開発・磨き上げ、販売体制の整備、海外向け販売・プロモーションを推進することで、訪日旅行者の消費単価の向上と地域経済の持続的な発展を目指しました。

(2) コンテンツ開発

当社は、「日本固有の観光資源」「希少性」「高い品質基準」の3軸をもとに、欧米富裕層が「新幹線を利用して山形まで足を運びたい」と感じる体験コンテンツを開発しました。いずれも職人や地域の方との対話を重視したエクスクルーシブな内容であり、一般の観光では得がたい、山形ならではの価値を体感できる構成としました。

コンテンツ例：

霊山・羽黒山 ～山伏の導きで学び、祈り、静かに自らと向き合う一日～

古より信仰をあつめてきた出羽三山のひとつであり、千四百年の歴史を誇る霊山・羽黒山。厳しい修行を行う現役の山伏が専属案内人として寄り添う特別プログラム。

日常から離れた聖域で心を整え、「生まれ変わり」を感じるような希少な一日です。

天童将棋駒を極める、老舗の高級将棋駒製造所にて特別工房体験

国の伝統的工芸品に指定される「天童将棋駒」の製造所「中島清吉商店」を訪問し、職人の匠の技を間近で直接学ぶ特別体験。外国には展示品としてしか知られていない天童駒の製造現場を資料だけでなく実際に体感し、日本の美と知の奥深さを体験できる貴重な機会です。

OSTERIA SINCERITÀ～山形を味わう3室限定のオーベルジュ～

山形・米沢の地に座す、『ミシュランガイド』で1ミシュランキー*を獲得したオーベルジュ「OSTERIA SINCERITÀ」。地元山形特産「米沢牛」を中心に、山形内外の厳選された季節の食材を活かしたコース料理のみならず、温泉も楽しむことができる3室限定の宿泊施設。山形のテロワールを深く味わう壮大な美食体験を提供します。

*2024年4月、ミシュランガイドが発表したホテルの新たな指標



天童将棋駒 職人の匠の技を間近で学ぶ



オーベルジュ「OSTERIA SINCERITÀ」で山形の地産地消を楽しむ

(3) グローバルセールス・プロモーション施策

開発したコンテンツについては、日々、海外富裕層旅行会社と顧客折衝を行う当社の海外事業本部営業スタッフが参加し、実際に顧客目線で体験を行うテストマーケティング（2026年1月21日～23日）を実施。マーケット視点からのフィードバックを取り入れ、コンテンツの最終調整を行った上で、当社運営の会員限定 EC サイトへ掲載。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への販路を整備しました。さらに同年3月23日には、世界各国に向けたメールマガジン配信を実施し、特に天童将棋駒および羽黒山の各コンテンツが高い反応を獲得しました。

■ エクスペリサスの役割

山岳信仰の聖地・出羽三山、日本将棋連盟公式戦にも用いられる伝統工芸「天童将棋駒」、そして山形の食材と職人技が結実したオーベルジュ「OSTERIA SINCERITÀ」。山形県には、世界のどこにも代替不可能な文化・工芸・食の真髄が揃っています。これらは「本物」を求める富裕層との親和性が極めて高く、当社は企画・開発から海外販売・流通までを自社完結で担う「製販一体型」モデルと、Serandipiansをはじめとする富裕層コンソーシアムを通じて、世界の富裕層市場へ直接展開してまいります。こうした取り組みにより、地方への富裕層誘客と地域経済への持続的な還元を大きく加速できると確信しています。

■ 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・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)