

エクスペリサス株式会社

2026年7月6日

エクスペリサス、福岡市の高付加価値旅行の推進にかかる 各種支援及びプロモーション等業務委託を受託・実施

～ミシュラン鮨・博多川下り×日本舞踊などの高付加価値体験を開発し、海外販路を構築～

「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、2025年4月に福岡市から高付加価値旅行の推進にかかる各種支援及びプロモーション等業務委託を受託し、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構築、地域人材育成までを一貫して実施したことをお知らせいたします。



■プロジェクト概要

(1) 目的

福岡市は、和菓子・博多の伝統芸能・鮨など、他都市では代替できない文化資源を豊富に有しながらも、高付加価値旅行者（富裕層）を受け入れる体制について、さらなる整備が求められていました。

本事業では、消費単価の高い欧米富裕層をターゲットとし、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、海外への誘客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軸を組み合わせ、欧米富裕層が「福岡まで足を運びたい」と感じられるような体験コンテンツの開発を目指しました。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、一般の観光では体験できない、福岡ならではの価値を凝縮しています。

コンテンツ例（一部抜粋）：

Luxury Gourmet at a Michelin Star Restaurant — 福岡を代表する完全貸切の美食体験

福岡を代表するミシュラン掲載店「ニシムラ鮨 TAKA」にて、完全貸切の贅沢なおもてなしを提供。職人の技を間近で堪能しながら、福岡の食を象徴する名部位最高級の鮨と特別構成のラーメンを味わう美食体験です。

Tales Along the Hakata River — 伝統舞踊と川下り、情緒あふれる博多の夜

日本の数々の伝統芸能を身近に体験できる「はかた芸処わ乃桂」によるおもてなしから始まる特別体験。日本舞踊の優雅な所作を鑑賞し、旬の食材を用いた和の料理を味わった後は、和船に乗って博多川を遊覧します。



(3) 海外販路開拓・プロモーション施策

開発したコンテンツの販路開拓に向け、当社が保有する直接・間接を含む6万社以上の富裕層旅行会社ネットワークを活用し、海外向けECサイトへの掲載や国内外のDMCに対するセールスを実施しました。

また、国内外の富裕層旅行会社を招請したFAMトリップを実施したほか、世界最大級の富裕層旅行展示会「ILTM Cannes 2025」に出展し、複数の欧米富裕層旅行会社との商談につなげました。

さらに、高付加価値旅行者向けガイドの育成や、地域DMC候補者5名の育成プログラムを通じて、福岡全体の受入環境の整備も推進しました。

■エクスペリサスの役割

福岡市が誇る文化・伝統工芸・食文化を活用し、当社の「製販一体型」モデルを活かした体験開発・海外販売を行うことは、富裕層誘客の促進に大きくつながると考えています。

当社は2024年にも福岡市から高付加価値旅行推進事業を受託した実績があり、市内の主要観光事業者・地域団体との信頼関係を構築してきました。2025年の本事業ではこうした関係性も活かしながら、コンテンツの開発・磨き上げを行い、世界の富裕層旅行会社ネットワークへの販路開拓、海外展示会への出展、地域人材育成までを一貫して実施いたしました。

■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、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行をフルサポート
- ・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

- ・広報：事業成長を支える PR 活動を推進
- ・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)