

エクスペリサス株式会社

2026 年 7 月 9 日

エクスペリサス、関西エリアでの事業推進強化に向け「京都サテライトオフィス」を開設 ～ 地域企業との連携促進、柔軟な働き方の推進と人材採用を加速 ～

「100 年先へ、文化が受け継がれる『仕組み』を創る。」をパーパスとするエクスペリサス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：丸山智義、以下「当社」）は、関西エリアにおける地域企業と連携した事業推進と、柔軟な働き方の促進および地域人材の採用を目的として、京都市に「京都サテライトオフィス」を新たに開設いたしましたことをお知らせいたします。開設日は 6 月 17 日です。



■ 開設の背景と目的

地域経済の持続可能な活性化を目指す当社は、全国各地の自治体や団体・企業との緊密な連携を重視しており、今年 4 月には、JR 九州との資本業務提携を踏まえ、福岡営業所を開設いたしました。

また、当社の働き方においては、現在、リモート勤務と出社を業務内容に応じて使い分けております。今回、関西エリアの重要な文化拠点の一つである京都市内のオフィスを新たに活用することで、より柔軟な勤務形態を実現するとともに、地域人材の採用を促進し、業務推進やプロジェクト活動の拠点として機能させてまいります。

エクスペリサスは今後も、地域の皆様と連携しながら、日本の多様な文化が受け継がれる仕組みづくりのため、引き続き取り組んでまいります。

■ エクスペリサスについて

当社は、「100 年先へ、文化が受け継がれる『仕組み』を創る。」をパーパスとし、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）

<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