



# TRAVESENS

日本初のコンシェルジュや受注型旅行会社を対象とした  
旅程作成・旅行手配のクラウド型業務ソフト

01. 会社概要
02. TRAVESENSについて
03. 導入インパクト
04. 費用

## 01.会社概要

# 会社概要



社名	株式会社TOKI
設立年	2014年
代表	稲増佑子
事業内容	文化体験サービスTOKIの運営、イベントの企画運営、 観光コンサルティング、研修など クラウド型業務ソフトTRAVESENSの構築と運営
所在地	〒150-0021東京都渋谷区恵比寿西1-33-6
HP	<a href="https://www.toki.tokyo/home-jp">https://www.toki.tokyo/home-jp</a> <a href="https://travesens.com/">https://travesens.com/</a>

# 旅行業界に特化した2つの事業

## トラベル事業



### 文化体験・旅コンシェルジュ

各分野の専門家が認める厳選された日本伝統文化の担い手と提携し、普段はなかなかアクセスすることの出来ない「匠の世界」へご案内いたします。体験の多くは、一般には公開されていないOKIだけの体験をご提供。海外の各界トップリーダーやVIPのお客様をお迎えし、経験豊富なチームによるハイグレードな旅の手配。



## SaaS事業



### 旅行業務 SaaSシステム TRAVESENSの開発・提供

- 旅程・見積もりビルダー
- コンテンツ管理
- 業務フロー

### DXコンサルティング

- オペレーション改善、UX/フロー設計支援
- デジタルツール導入支援
- オペレーション教育支援
- カスタム開発支援

#### ABOUT US

日本初、  
シングルプラットフォームで  
旅行業務運営・管理を可能とする  
クラウド型業務ソフト

旅程作成に伴う書類や写真、顧客情報の一元管理はもちろん、作った過去コンテンツの有効活用もラクラクに。旅行業務に関わるすべての人の生産性向上を実現し、  
よりクリエイティブで見込み性のある旅行業界を目指します。



# TOKI 取り扱い実績 (一例)



McKinsey  
& Company

IDEO

Google



CBRE



*Cartier*



GUCCI



kate spade  
NEW YORK

*Lilly*

DIOR



LOUIS VUITTON



ESTÉE LAUDER



Discovery

L'ORÉAL  
FRANCE



WILLIAMS  
SONOMA



# なぜ旅行会社の TOKI がソフトウェアを開発することになったのか

インバウンド旅行会社である TOKI では、旅行代理業務の受注があるたび、マニュアル作業に追われ、非効率なオペレーションをどうにか改善できないか四苦八苦していました。

国内外の様々な IT ツールを組み合わせていましたが、旅行業に根ざした最適な業務ツールがなく、最終的に社内用に独自の業務ツールを開発し、大幅な業務効率化を測りました。

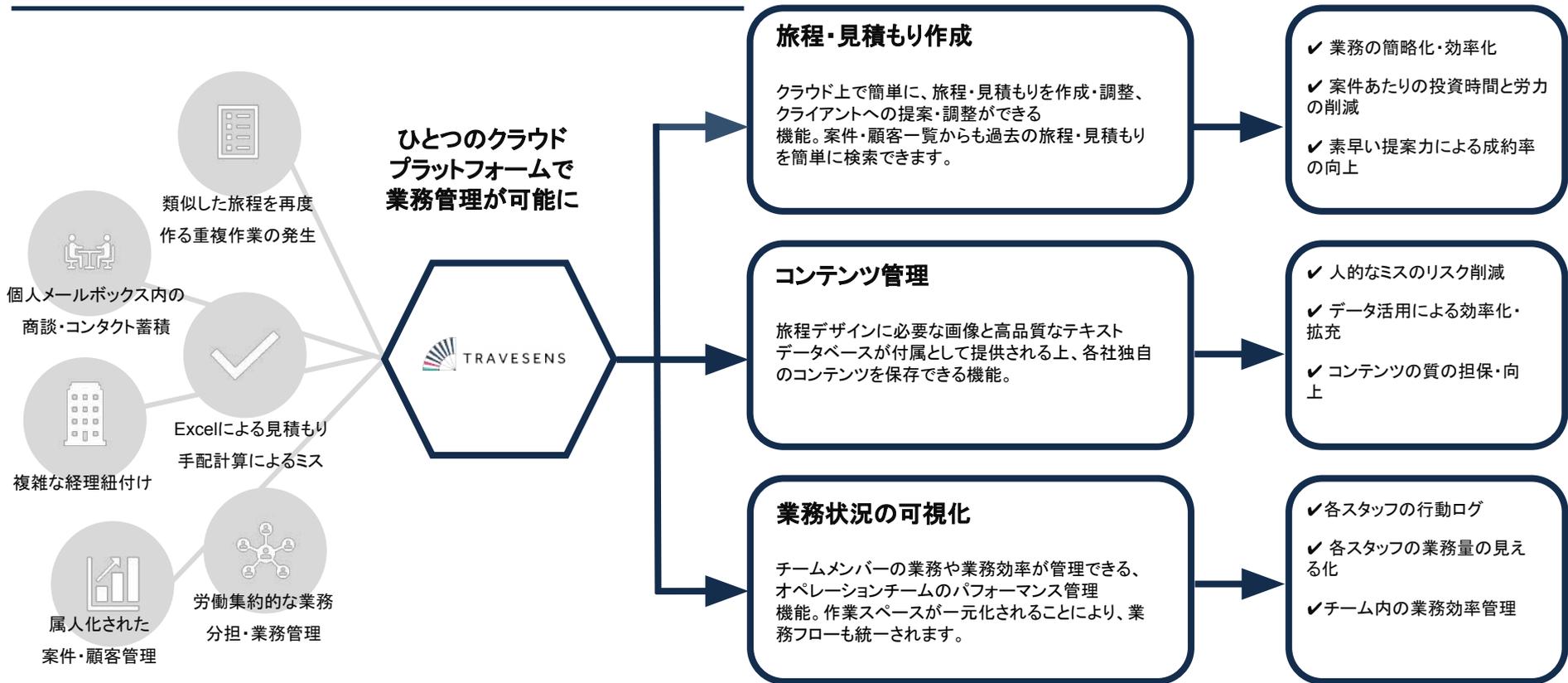
他の会社でも同じような苦悩があると知り、旅行会社数十社へのヒアリングを通じて、本サービスの開発に至りました。

TRAVESENS は旅行業界のみなさまの声から生まれた、旅行業従事者にとっての最適なパートナーを目指します。

## 02. TRAVESENSについて

# TRAVESENSの特徴

動画は[こちら](#)



# TRAVESENSの機能について <旅程作成・管理>

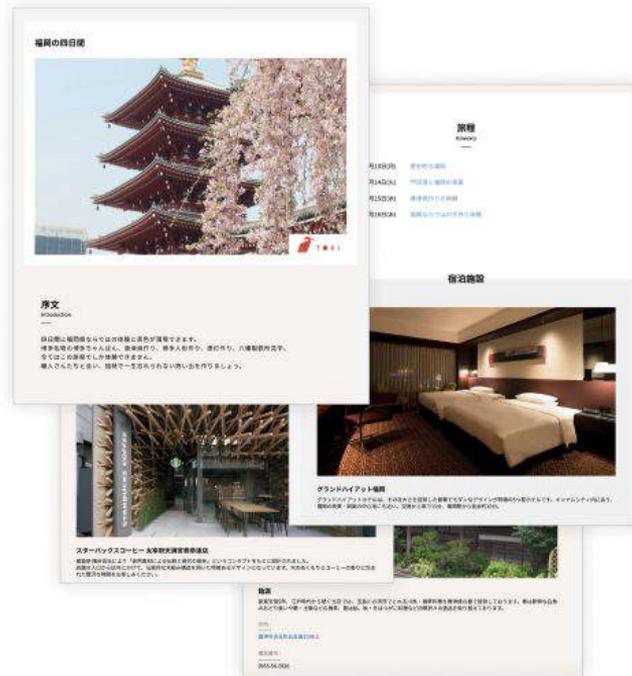
## 旅程作成ページ



## 機能概要

コンテンツをリストから選ぶだけ。旅程作成を驚くほどカンタンに終わらせることができます。もちろん自動で見積もり作成する機能も搭載。旅行者に渡す体験情報など旅程に必要な様々な情報を一括で保存できます。案件・顧客一覧から過去の旅程・見積もりを検索できるのも優れたポイントです。

## 実際の旅程



# TRAVESENSの機能について <見積り作成+More>

## 見積り作成ページ



## 予約・顧客関連 ソート・統計機能



## 会計関連 ソート・統計機能



### 機能概要

選択したコンテンツから、見積りもりを自動で作成します。

旅程作成と連動しているので、急な調整が入ってもスムーズに見積書を変更し、クライアントへの確認ができます。

## コンテンツ管理ページ



### 機能概要

旅程作成のためのコンテンツを500種類以上取り揃えております。  
自社オリジナルのコンテンツも作成・保存が可能です。

## 地図詳細ページ



### 機能概要

各コンテンツには、住所に応じた印刷可能な地図を作成することができます。  
お客様だけでなく、タクシードライバーやガイドにもお渡しできます。

## 予約手配管理ページ



### 機能概要

旅行業務に関わる全ての予約を管理することが可能です。  
ステータス管理はもちろん、サプライヤーの紐付けや担当者などの見える化も行うことができます。

## 提供機能

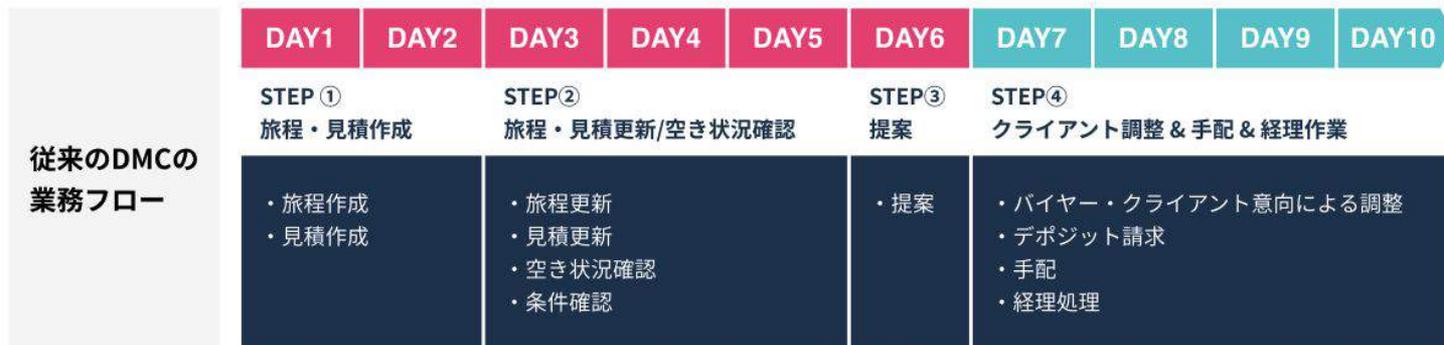
(ENTERPRISEプランは全ての機能が利用可能)

- ・旅程作成・管理
- ・見積り作成・管理
- ・コンテンツ管理
- ・予約手配管理
- ・ガイド管理
- ・案件管理
- ・サプライヤー管理
- ・コスト管理
- ・オーソリ機能
- ・顧客管理
- ・地図機能

## 03. 導入インパクト

## TRAVESENSがもたらす効果 - 手配工数 -

TRAVESENSは顧客管理、旅程作成ツール、自動見積制作を通じて、  
受注から提案までの業務を大幅に改善することができます



提案まで最大6日間の業務投資を

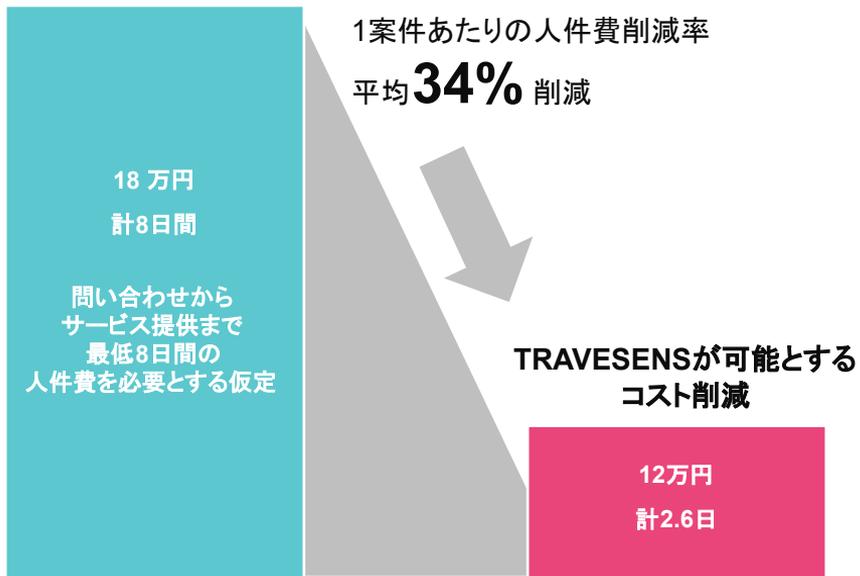
**2日**以内に削減



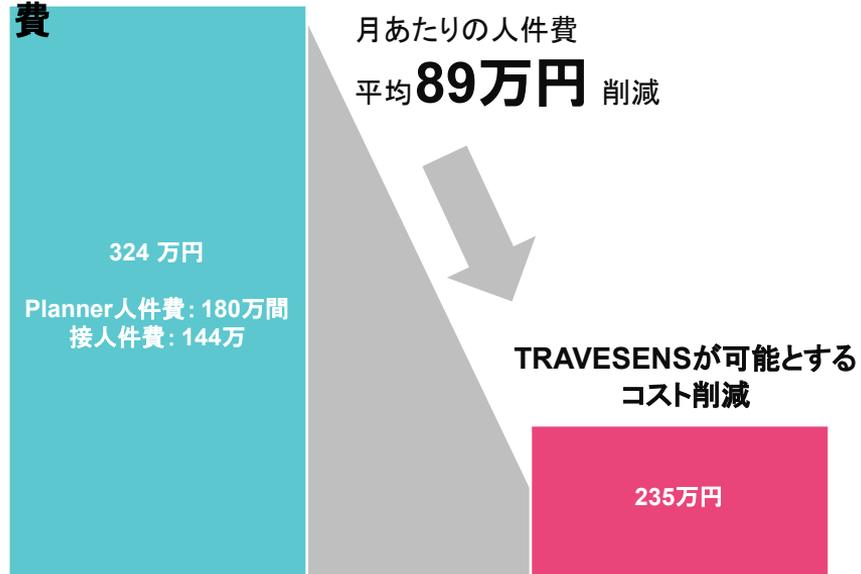
## TRAVESENSがもたらす効果 - コスト削減 -

CASE : 4人のチームで月間平均300万円の案件を15件取り扱う会社の場合

### 案件コスト



### 月間営業人件費



## TRAVESENS導入企業様からのコメント <一例>

2019年より自社向けに開発を開始。2023年から本格的に外部提供を始め、既に数社の大手旅行会社で導入されています。

(導入企業一例)



インバウンドの日程表作成では国内旅行のように、観光地を書くだけでは提案に限界があるために、見積の都度に観光地の案内文を作成しておりました。また、画像の加工にも時間がかかっておりました。TRAVESENSは文面、画像処理の両面で**大幅な時間短縮**が可能です。

インバウンドの提案書は日程表の文面・体裁等に専門性が高く、少数のスタッフしか作成が難しく属人的になっておりましたが、TRAVESENSでシステム可することにより、**経験が少ないスタッフ**でも作成することが可能になりました。

提案用の資料を作成する際に、通常の旅行会社の基幹システムで作成したものと、特別感が無いため、TRAVESENSで**付加価値**を付けた日程表を作成させていただき、顧客より好評を得ております。

TRAVESENSでの日程表作成は新規業務に役立っております。

# インバウンドを取り巻く課題と機会

## 共通課題

### 人材

コロナ禍における  
多くの人材の  
流出で人手不足の懸念

### 収益性

インバウンドビジネスは、まだ  
まだ成長途中。大きな利益を  
生み出せる可能性を秘めている

### リスク

数年おきに不測の事態が起きる  
業界において、自社でのシステム  
開発はリスクも伴う

## 現状

### 2023年年間値 (速報)

国土交通省 2024/1/17 更新情報

- 2023年暦年の訪日外国人旅行消費額は5兆2,923億円 (2019年比+9.9%) で過去最高を更新。
- 訪日外国人 (一般客) 1人当たり旅行支出は21万2,193円 (2019年比+33.8%)。

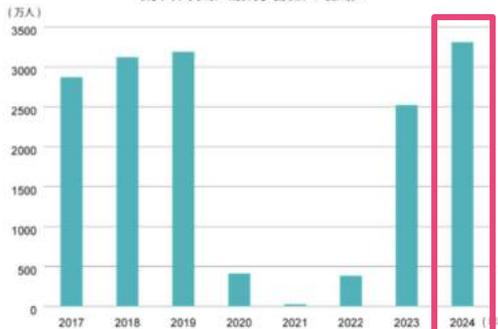
【図解】 訪日外国人数3月実績、初の単月300万人超え、桜シーズンやイースター休暇で 一日本政府観光局 (速報)

2024年04月17日 KJNTO | 図解シリーズ

トップは「人手不足や人材不足の解消」 インバウンド観光客を伸ばさせる条件

© 2023年10月27日 [フジテレビ](#) [Xポスト](#) [LINEで見る](#) [コメント](#)

### 訪日外国人旅行者数の推移



24年の訪日外国人旅行者数は推計3310万人で、過去最高になる見通しだ (JTB「2024年(1月~12月)の旅行動向見通し」のデータを基に編集部で作成)

## 導入価値



- ・旅行手配の課題や悩みを熟知している会社による開発、運営
- ・手配の経験値を問わずどなたにも簡便なデザイン、UI
- ・一人当たりの手配効率が上がリ手配ミスによる損失防止、残業時間の削減など収益性の改善
- ・自社開発より圧倒的安価で利用できるコスト優位性

**ピーク到来前の業務効率改善への取り組みは不可欠**

## よくいただくご質問

- ❖ TOKIも旅行業を営んでいるため、TRAVESENSに登録した当社オリジナルのコンテンツデータを見てTOKIでも同じものを仕入れ、提供するリスクがあるのでは？
  - **旅行業のTOKIとSaas事業のTRAVESENSは事業体が異なります。また各会社様毎にアカウントをご用意しているため、TOKI社員が貴社アカウントにアクセスすることはできません。**
- ❖ 月額コストが安くても追加機能を依頼した時に高額な費用が請求されるのでは？
  - **システムをゼロから内製化しても、技術の進歩や顧客ニーズに応じて機能をアップデートすることは避けられません。TRAVESENSは、TOKIでも実際に使用しているため、旅行業に必要な機能は今後も積極的にアップデートします。この点が一般的なシステム会社とは異なり、『旅行会社が作る旅行会社のためのシステム』の最大の強みです。**
- ❖ クラウド型とオンプレミス型のメリット・デメリットは？

	初期費用	月額費用	導入スピード	他システムとの連携	セキュリティ
<b>クラウド型</b>	不要	定額	即時	易しい	サーバー運営元に準拠するため柔軟性に欠ける
<b>オンプレミス型</b>	数百万円～数億円	保守・点検費用のみ	数ヶ月～数年	難しい	自社サーバーのため自社管理が必要

- **オンプレミス型の場合、自社の要望に沿ったシステム開発ができるメリットはあるものの減価償却期間中は使い続ける必要があり、AIなどの外部テクノロジーの進歩を取り込むことができず、ガラパゴス化したシステムになるリスクがある。また過去、旅行業界ではオンプレミス型の自社システム開発に取り組みしたが失敗し多額の損失を出した会社も少なくない。**