



旅行アプリ NEWT

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：旅行アプリ[NEWT]の運営
- 常時使用する従業員：100名
(2025年6月時点)
- 現在の売上高：44.1億円
(2025年3月期)
- 法人番号：9010401156456
- Web： <https://newt.net/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
篠塚 孝哉

「あたらしい旅行を、デザインする。」

令和トラベルは、誰もが旅を諦めかけたコロナ禍のまっただなかに生まれました。私たちは旅を「再開」するだけでなく、**AI時代を代表するトラベルエージェンシー**として、旅行体験を根本から進化させ、社会に前向きな変化をもたらすことを目指しています。スマホで旅が完結するアプリ「NEWT（ニユート）」を展開し、誰もがもっと自由に、かしこく旅に出られる世界を実現していきます。

売上高100億円の達成は、私たちにとってゴールではなく、変革の起点です。**AIの無限の可能性**をもとに業界の生産性と働き方を刷新し、若者がもっと気軽に旅行へ出かけ、日本全体に旅行需要が循環する未来をつくれます。**旅行のあり方そのものを進化させ、この産業に新たな価値をもたらす挑戦**を続けていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- **2027年3月期までに売上高100億円超の達成が目標です**
- 2025年3月期の売上実績は44億円で、**今後2年間で2.5倍の成長**を計画しています
- ローンチから3年で売上成長は年約3倍を実現。会員35万人、月間訪問者10万人の成長基盤を元に飛躍を目指します

課題

- **プロダクトの優位性**: グローバリOTAに対抗しうる独自UXの構築、そのための開発体制と人材の確保
- **生産性の改善**: 人手依存が根強い旅行業界の構造の中で、業務の属人化と低生産性が残存
- **事業ポートフォリオの強化**: 旅行ニーズの多様化や外部環境の変化に対する適応

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

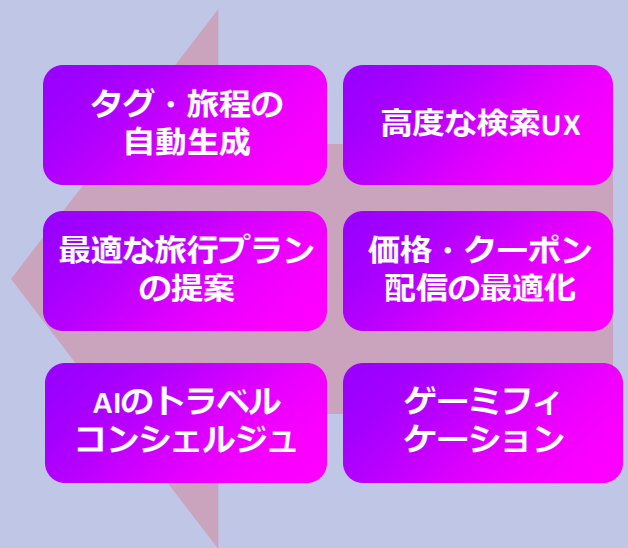
- **プロダクトの優位性**: 生成AIを活用した対話型予約・旅程最適化・ux革新により、斬新で直感的な予約体験を創出
- **生産性の改善**: 旅行造成や手配などのバックエンド業務を自動化。効率とサービス品質を両立させ、人材投資に還元
- **事業ポートフォリオの強化**: パッケージツアーに続く事業の柱としてのホテル事業の育成。国内外の10,000を超える施設との提携により、需要変動に強い収益基盤を構築

実施体制

- **推進体制**: 経営陣直下でプロダクト・オペレーション・経営企画/管理を分掌して事業を横断的かつ迅速に推進
- **外部連携**: 高度なAI・UX技術を要する専門家や開発パートナーと連携し、高速かつ高品質にAIプロダクトを実装
- **組織文化**: 「LEARN NEW・OWNERSHIP・GO FAST」を軸とした社内文化が実行力を支え、AIの全社活用を徹底

令和トラベルが目指す、AIトラベルエージェンシーのかたち

新しい顧客体験と業務オペレーションを、AIのチカラでゼロからデザインします



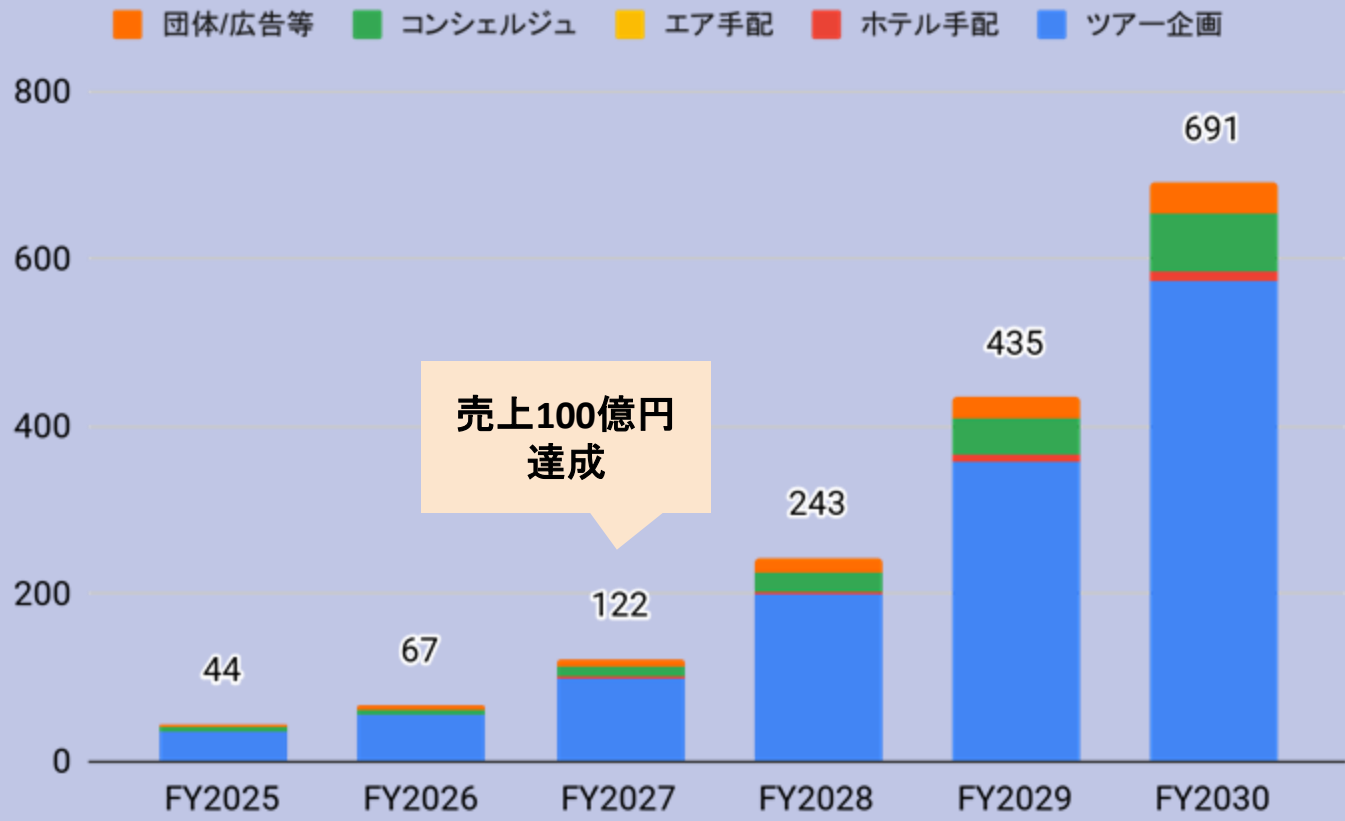
バックエンドプロセスの
飛躍的な効率化

今までにない驚きの顧客体験
の実現

AIがもたらす革新

売上100億円、さらにその先の成長を目指す

事業構成別の売上高成長計画(億円)²



FY2030の目指す姿:

- 売上高: 約700億円
- 営業利益: 約10億円
- 付加価値額/従業員数: 約6億円
- 給与支給総額: 約20億円

実績

事業期間

事業期間後

1. 令和トラベルの事業会計年度は4月-3月。FY2025は2024年4月から2025年3月の期間が対象
 2. ツアー企画の売上はグロス計上。それ以外の事業の売上は企画業務はグロス計上、手配業務はネット計上