



一人一人の思い出と恩を運んでいく

Carrying the memories and gratitude of each individual

シードラウンド投資家向けピッチ資料

株式会社オンキャリア | 2025.11.09

企業名 株式会社オンキャリア (OnCarry Co.,Ltd.)

設立 2025年7月15日

所在地 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2-5-5 本町明大ビル 802

各種情報 HP: <https://on-carry.com> Mail: info@on-carry.com Tel: 06-6224-0979

各種情報 配車サービス・荷物輸送・医療プラットフォーム

経営陣
代表取締役 CEO 塗野 直透 顧問 元田 宅映
取締役 COO 日高 将景 小林 雅紀
CLO 堀江 哲史

資金調達

・ シードラウンド:累計3,500万円調達予定

現在(2025/11/1): 1,500万円調達済

プレバリュエーション: J-KISS キャップ2.5億円

訪日外国人が直面する3つの課題

課題 01

荷物問題

- ・ 荷物預かり所で30分～2時間待ち
- ・ 大きな荷物を持つての移動が負担
- ・ 観光時間が大幅に減少

課題 02

医療アクセス問題

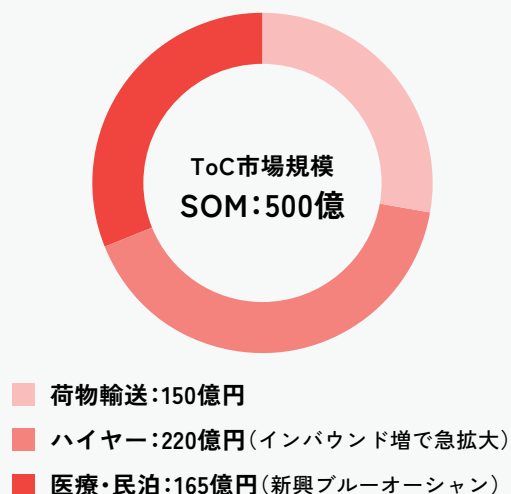
- ・ 年間20～30万人が医療機関受診(2025年想定)
- ・ 言語の壁で適切な医療が受けられない
- ・ 体調不良でも病院・薬局を探せない
- ・ 海外旅行保険の手続きが煩雑

課題 03

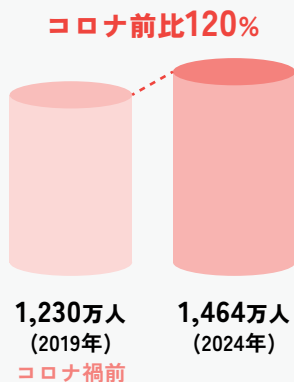
移動・コミュニケーション

- ・ 不慣れな土地での移動が困難
- ・ 通訳費用が高額
- ・ 病院での料金未納リスク(医療機関の課題)

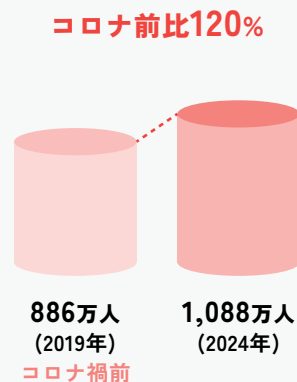
市場規模



大阪のインバウンド数



京都のインバウンド数



2025年大阪万博



確実な需要カタリスト

| 迫りくるドライバー不足と雇用の課題

ドライバー市場の現状

- ・ ドライバー総数:225万人 (タクシー:25万人 | 貨物運送:200万人)
- ・ 慢性的な人手不足
- ・ 低い平均年収、長時間労働の限界

キャリアリスタートの壁

- ・ シングルマザーなど、意欲と能力がありながらも環境的制約でキャリアを諦めざるを得ない人々が多数存在
- ・ 柔軟な働き方の選択肢が少ない
- ・ 子育てと両立できる仕事に限られる

自動運転への過度な期待

- ・ Level 4-5の普及：2050年が現実的
- ・ 今後25年は必ずドライバーが社会インフラの主役
- ・ 技術への期待が「ヒト」への投資を阻害

私たちの答え

- ・ ドライバー外収益を作ることで、自動運転時代をリスクヘッジ
- ・ 新しい雇用モデルで社会課題を解決

「縁と恩を運ぶ」統合プラットフォーム



トラベルポーター(荷物配送)

- ・大阪⇄京都の当日配送
- ・平均単価：8,000円
- ・2030年想定：65億円



トラベルハブ(観光拠点)

- ・荷物預かり × 観光案内所
- ・全国150拠点展開予定
- ・平均単価：700円/個
- ・2030年想定：25億円



トラベルハイヤー(プレミアム配車)

- ・思い出に残る移動体験
- ・手数料モデル：2,000円/回
- ・2030年想定：6.3億円



トラベルドクター(医療サポート)

- ・24時間オンライン診療
- ・訪問診療・病院予約・通訳手配
- ・保険連携で高単価実現：5,000円/回
- ・2030年想定：22.5億円



シナジー効果

- ・4事業が相互送客で成長加速
- ・ドライバーに複数の収益機会を提供
- ・柔軟な働き方でキャリアリスタート支援



I 巨大市場機会 | TAM/SAM/SOM分析

TAM

Total Addressable Market

- インバウンド市場全体：年間6兆円(2030年想定、2023年現在で5.3兆円)

出典：[訪日の高付加価値旅行市場は消費額・旅行者数ともに大幅増加](#)

SAM

Serviceable Addressable Market

- 出典に基づく信頼性の高い市場規模

領域	市場規模	出典・根拠
医療ツーリズム	5,500億円	日本政策投資銀行(2020年潜在市場規模)
荷物配送・預かり	200億円	空港⇄ホテル当日配送市場(Initial調査)
民泊サービス全体	1,297億円	富士経済(2020年市場規模)
インバウンド交通費	約6,000億円	観光庁インバウンド消費調査(交通費11%×5.3兆円)
合計SAM	約1.3兆円	公的機関・信頼性調査機関

SOM

Serviceable Obtainable Market

- 対象エリア：関西圏(インバウンド1,350万人)→関東圏(1,800万人)
- 現実的獲得可能市場：260億円(SAMの2.0%)

成長カタリスト

- 2025年大阪万博
- コロナ前比120%の訪日客数
- インバウンド政府目標：2030年6,000万人

競合と差別化された唯一無二の統合プラットフォーム

既存サービス	ecbo cloak(荷物預かり)	当社の優位性	配送+観光案内+雇用創出
	Uber/DiDi(配車)		ハイヤー+医療+荷物の統合
	一般医療通訳サービス		24時間オンライン+保険連携

独自性

4事業のシナジー効果

- ・相互送客で顧客獲得コスト削減
- ・ドライバーへの複数収益機会提供

海外旅行保険との強力な連携

- ・治療費・移動費・通訳費を保険でカバー
- ・未収リスクを最小化
- ・高単価サービスを実現

新雇用創出モデル

- ・既存物流企業と競合せず、新ドライバー層を開拓
- ・柔軟な働き方でシングルマザー等を支援
- ・技術に代替されない付加価値創出



5 事業ユニットエコノミクス

事業名	平均単価	原価率	利益率	ビジネスモデル	開発状況	実績・ノウハウ
トラベルポーター	8,000円	40%	60%	配送サービス	稼働中	当日配送：8,000円(実績)
トラベルハイヤー	2,000円	0%	100%	配車手数料モデル	稼働中	
トラベルハブ	700円	40%	60%	拠点運営	開発完了	運営ノウハウあり
トラベルドクター	5,000円	70%	30%	オンライン医療	開発中	10月中に開発完了予定
民泊支援	78,000円/月	45%	55%	サブスクモデル	未開発	SaaS月額モデル

確かな実績と明確な成長ロードマップ

Track record

現在の実績

2025年10月スタート

- ・ 初月売上:50万円達成
- ・ 提携ホテル35軒 (ハイアット等外資大手含む)
- ・ パートナー (タクシー52社、運送会社300台)
- ・ テクサポ事業 正会員4万円/月(13社) 準会員2万円/月(22社) 一般会員1万円/月(8社)

5ヵ年収益計画

	売上高(合計)	営業利益	営業利益率	粗利率	マイルストーン
2026年	8.2億円	0.2億円	2%	60%	関西圏基盤確立
2027年	25.3億円	2億円	8%	60%	関東進出
2028年	60.0億円	8.5億円	14%	62%	全国20都市展開
2029年	115億円	21.5億円	19%	63%	全国50都市展開
2030年	172億円	35.4億円	21%	64%	全国150拠点完成

事業別売上構成(2030年)

2030年	172億円	65億円	6.7億円	25億円	22.5億円	52.8億円
	総売上	トラベルポーター	トラベルハイヤー	トラベルハブ	トラベルドクター	民泊支援

シードラウンド 3,500万円の使途

ToB事業基盤構築 1,400万円(40%)	・ テクサポ事業システム開発 700万円 事故対応管理システム 会員管理・課金システム	ToC事業拡大 1,050万円(30%)	・ 車両調達・物流インフラ 500万円 配送車両購入・リース 一時預かり拠点賃料
	・ API開発・保守 500万円 カゴパス連携システム 他社システム連携基盤		・ トラベルハブ展開 400万円 5拠点の初期投資・設備費 観光案内所機能構築
	・ 人材紹介事業立ち上げ 200万円 有料職業紹介事業許可取得 マッチングシステム開発		・ トラベルハブ拠点確保 150万円
システム統合・開発 700万円(20%)	・ プラットフォーム統合開発 400万円	営業・人件費 350万円(10%)	・ CTO採用・開発体制強化 200万円
	・ メディカル事業システム 200万円		・ 営業強化・運営コスト 150万円
	・ 決済・予約システム強化 100万円		

調達計画

Seed	3,500万円 (2025年) キャップ2.5億円	Series A	8億円 (2027年) 30億円→38億円	Series B	15億円 (2029年) 80億円→95億円
------	------------------------------	----------	--------------------------	----------	---------------------------

エグジット戦略

2030年 想定バリュエーション

- ・ 営業利益：35.4億円
- ・ EBITDAマルチプル：5-10倍
- ・ 想定企業価値：175億円 ～ 350億円

出口オプション

- ① IPO(TPM東京プロマーケット or 東証グロース)
- ② 大手物流会社への戦略的売却
- ③ MaaS企業・旅行会社へのM&A

社会的インパクト

- ・ 2030年までに1,000人以上の雇用創出
- ・ シングルマザー等のキャリアリスタート支援
- ・ 訪日外国人の満足度向上による観光立国実現