2024年5月

ホテル運営事業の参入と成長戦略

クリアル株式会社

証券コード：2998

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 ホテル事業参入の背景

02 ターゲットセグメント

03 事業戦略／成長戦略

04 既存事業との多面的なシナジー

05 事業責任者略歴

creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 ホテル事業参入の背景

02 ターゲットセグメント

03 事業戦略／成長戦略

04 既存事業との多面的なシナジー

05 事業責任者略歴

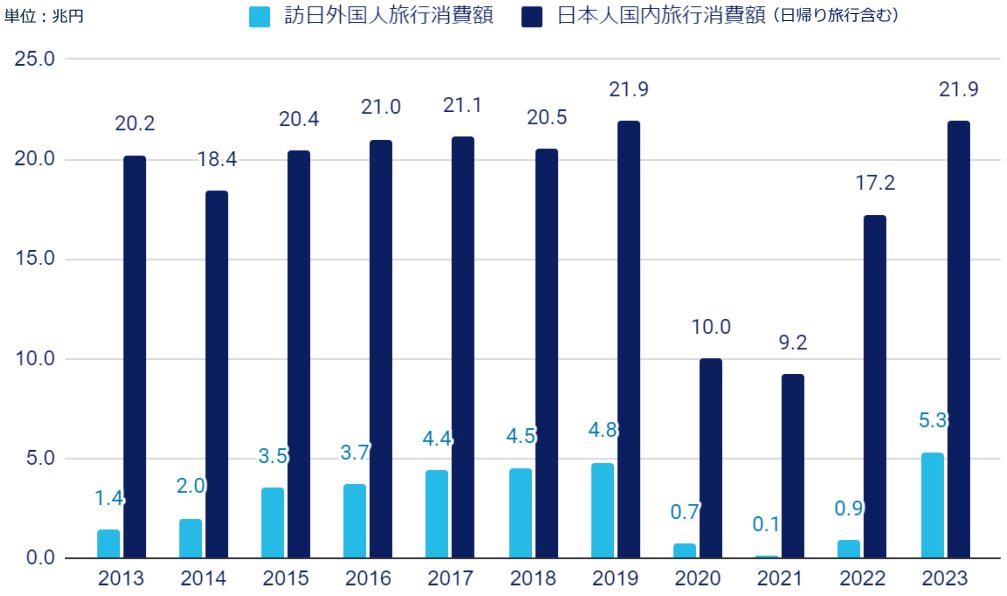
creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

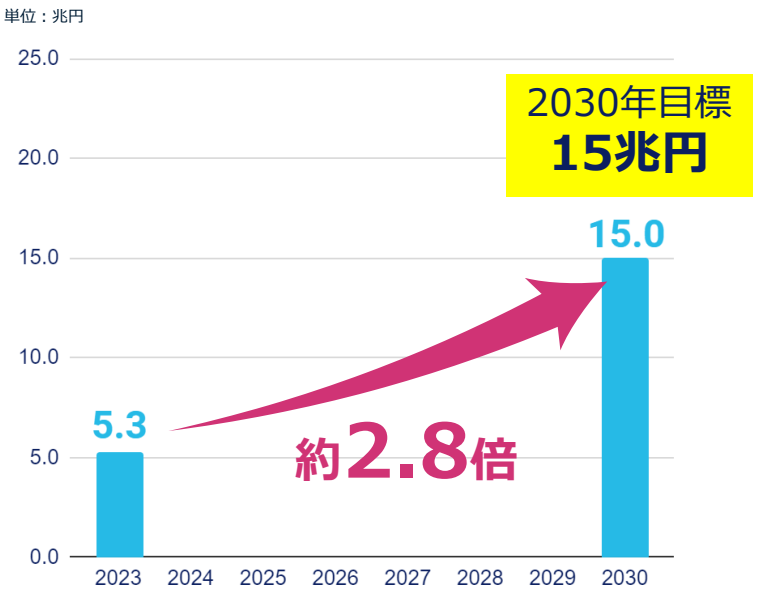
コロナ禍前の水準まで観光市場は回復。今後も観光市場は伸長見込

2023年度は日本人国内旅行消費額はコロナ禍前同等まで回復、訪日外国人旅行消費額はコロナ禍前を上回る状況。政府は、2030年に訪日外国人旅行消費額の目標を15兆円としており、大幅な伸長が期待される

旅行消費額推移（日本人、訪日外国人）



政府目標_訪日外国人旅行消費額



出所：観光庁「旅行・観光消費動向調査2023年年間値（確報）」、「旅行・観光消費動向調査2022年年間値（確報）」、「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」
「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」に基づき当社作成

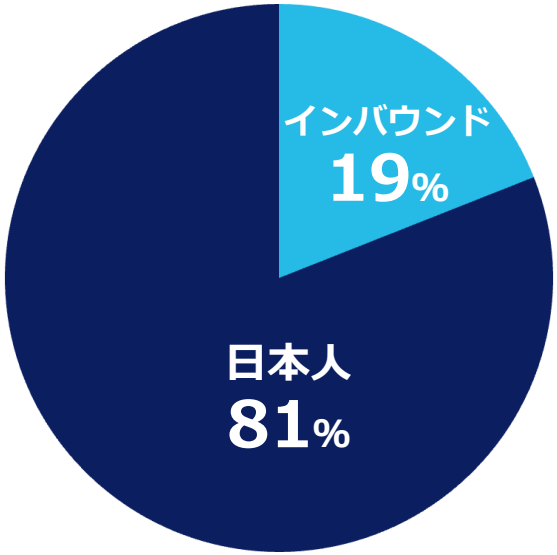
© CREAL Inc. All Rights Reserved.

現状約5人に1人がインバウンド宿泊者。今後も堅調に増加見込

2023年度では年間2,506万人までインバウンドは回復。政府は2030年度に6,000万人を目標に掲げており、インバウンドニーズを的確にとらえたホテルの整備が急務

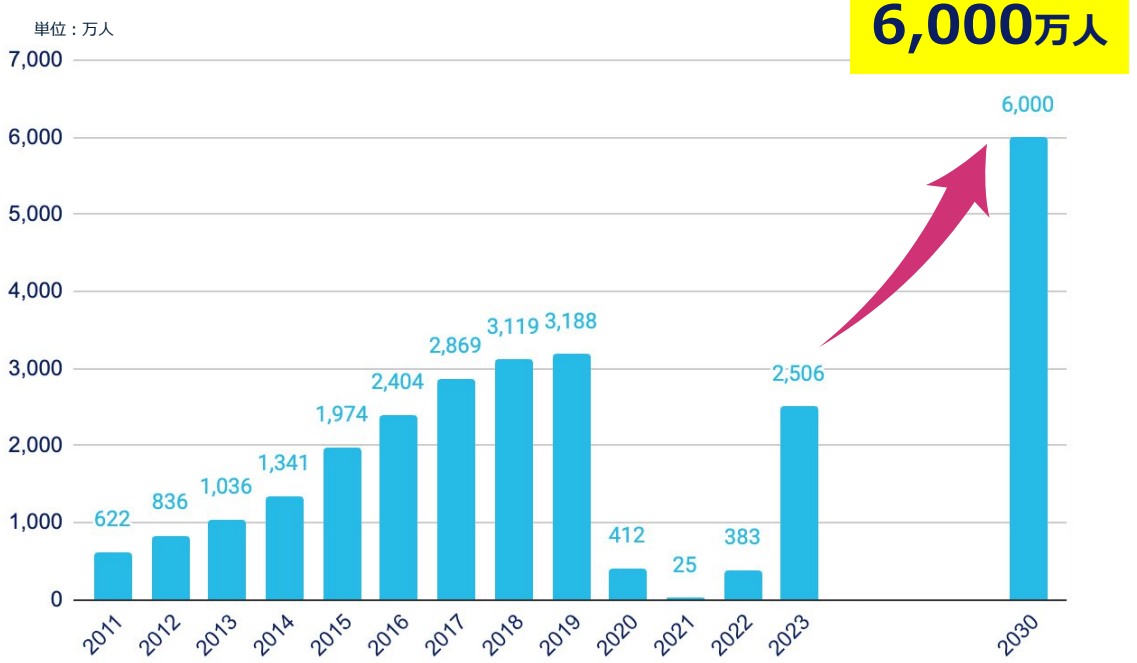
2023年延べ宿泊者数

合計5億9,275万人泊



出所：観光庁「宿泊旅行統計調査（2023年・年間値（速報値））」に基づき当社作成

訪日外国人旅行者の見込



出所：日本政府観光局（JNTO）、「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」に基づき当社作成

creal クリアル株式会社
© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 ホテル事業参入の背景

02 ターゲットセグメント

03 事業戦略／成長戦略

04 既存事業との多面的なシナジー

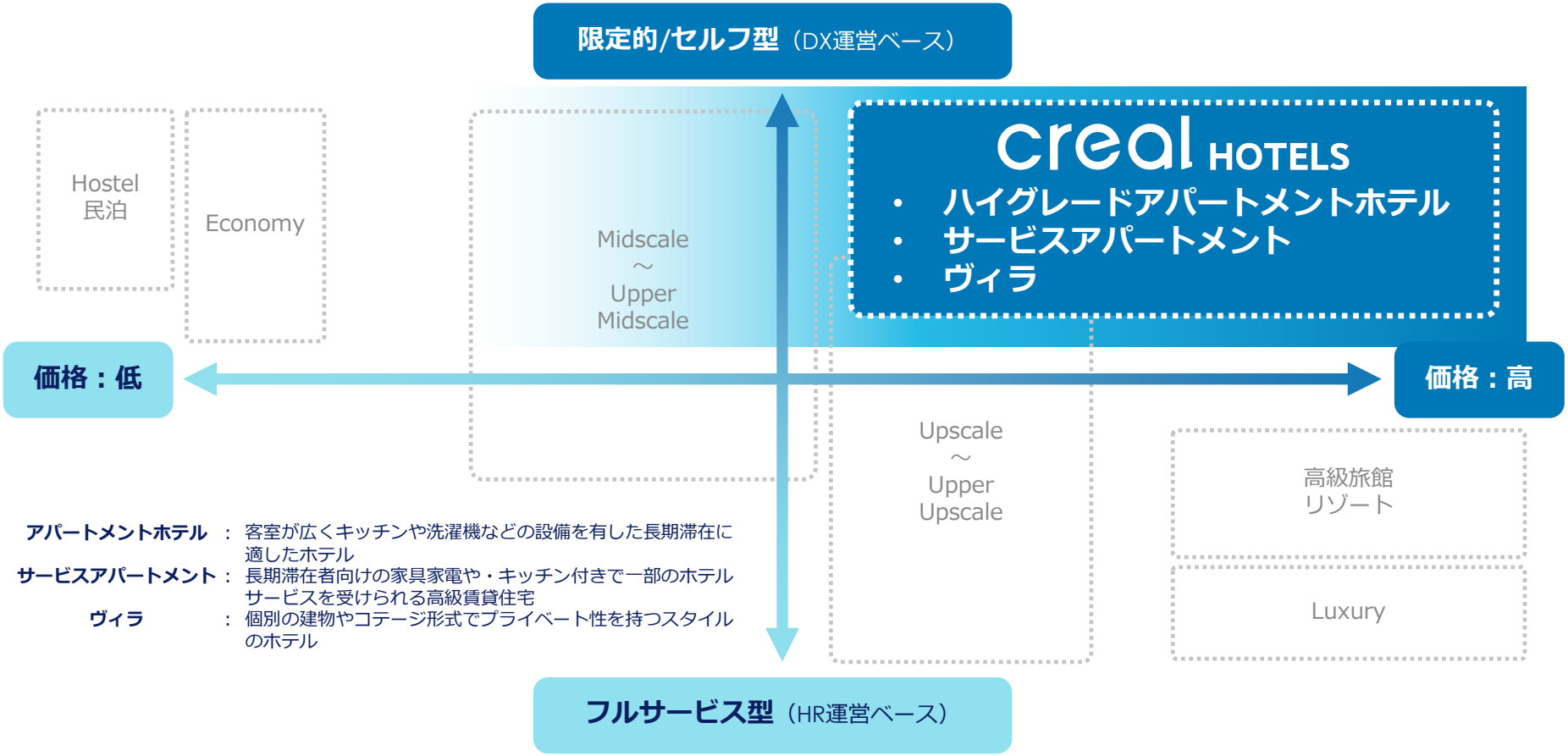
05 事業責任者略歴

creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

CREAL HOTELSのターゲットセグメント

狙うセグメントは「限定的サービス × 中～高価格帯」の領域とし、そのなかでのメインターゲットとして、 DXを活かした運営効率化と顧客体験価値を重視したハイグレードなアパートメントホテル、サービスアパートメント、観光地型ヴィラを展開予定



アパートメントホテル ： 客室が広くキッチンや洗濯機などの設備を有した長期滞在に適したホテル

サービスアパートメント ： 長期滞在者向けの家具家電や・キッチン付きで一部のホテルサービスを受けられる高級賃貸住宅

ヴィラ ： 個別の建物やコテージ形式でプライベート性を持つスタイルのホテル

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

インバウンドとアパートメントホテルは抜群の親和性

インバウンドは「3万円の部屋に3名で約7泊する」

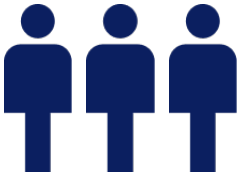
平均客室単価※1



3※2万円

※1： 宿泊による売り上げ合計額を稼働している客室数で割ったもの
※2： 観光庁「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」に基づき当社作成

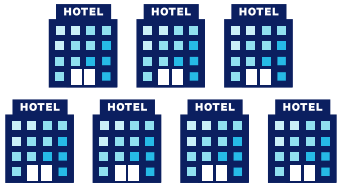
1室あたり平均利用人数



3※3人

※3：OTAサイトや事業者へのヒアリング等に基づき当社作成

平均泊数



7※4泊

※4：観光庁「訪日外国人消費動向調査2023年暦年調査結果（確報）の概要」に基づき当社作成

インバウンドニーズをとらえた「1室に多人数収容可能」×「長期滞在向け」の宿泊施設（アパートメントホテル）をまずは重点的に展開予定

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 ホテル事業参入の背景

02 ターゲットセグメント

03 **事業戦略／成長戦略**

04 既存事業との多面的なシナジー

05 事業責任者略歴

creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

DXをフルに活用したCREAL HOTELSの事業戦略

①顧客へ快適な体験の提供

予約からチェックアウトまでDXを活用することで快適な体験を顧客に提供

■データドリブンで顧客価値の改善・進化

- 顧客評価の緻密な測定
- 館内顧客行動データの取得
- 解析やマーケティングをオートメーション化し精度と工数を大幅改善

■あらゆるオーダーをデジタル化

- 事前アメニティオーダー
- 室温・照明コントロール
- 食事や施設の予約もモバイルオーダー

②運営の効率化による高い利益率

テクノロジーの活用によりコストを抑えながら効率的な運営を実現

■省人化/省力化オペレーション

- 全自動プライシング
- チャットボット
- 在庫管理や清掃・リネン管理など業務をデジタル化

■プロセススキップによる快適な滞在を標準化

- モバイルキー
- モバイルチェックイン・アウト
- チケットレス

①と②の両立をDXで実現

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

CREALプラットフォームを活用したCREAL HOTELSの成長戦略

当社のDXリソースのノウハウと、不動産ファンドオンラインマーケット「CREAL」のシナジーをフル活用することにより加速度的な成長を目指す

creal HOTELS × creal

01

CREALを活用した新規開発、リノベーション、リブランド受託



CREALの高い資金調達力を活かし、都心部中心にアパートメントホテル・サービスアパートメントを積極的に展開予定

CREALに集まるホテルリブランド案件やレジデンスのリノベーション案件のパイプラインを活用し、リブランド受託も推進

02

CREAL会員基盤を活用したCREAL HOTELSへの送客



CREALの会員基盤を活かした送客施策やファン化などCRMを強化

CREALとCREAL HOTELSの強固な会員特典プログラム連携

03

インハウスマーケティングチームによるオーガニック流入強化



当社インハウスマーケティングチームにより、国内客のみならずグローバルへの露出・集客をダイレクトに実施することでオーガニック流入獲得を徹底強化

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 ホテル事業参入の背景

02 ターゲットセグメント

03 事業戦略／成長戦略

04 既存事業との多面的なシナジー

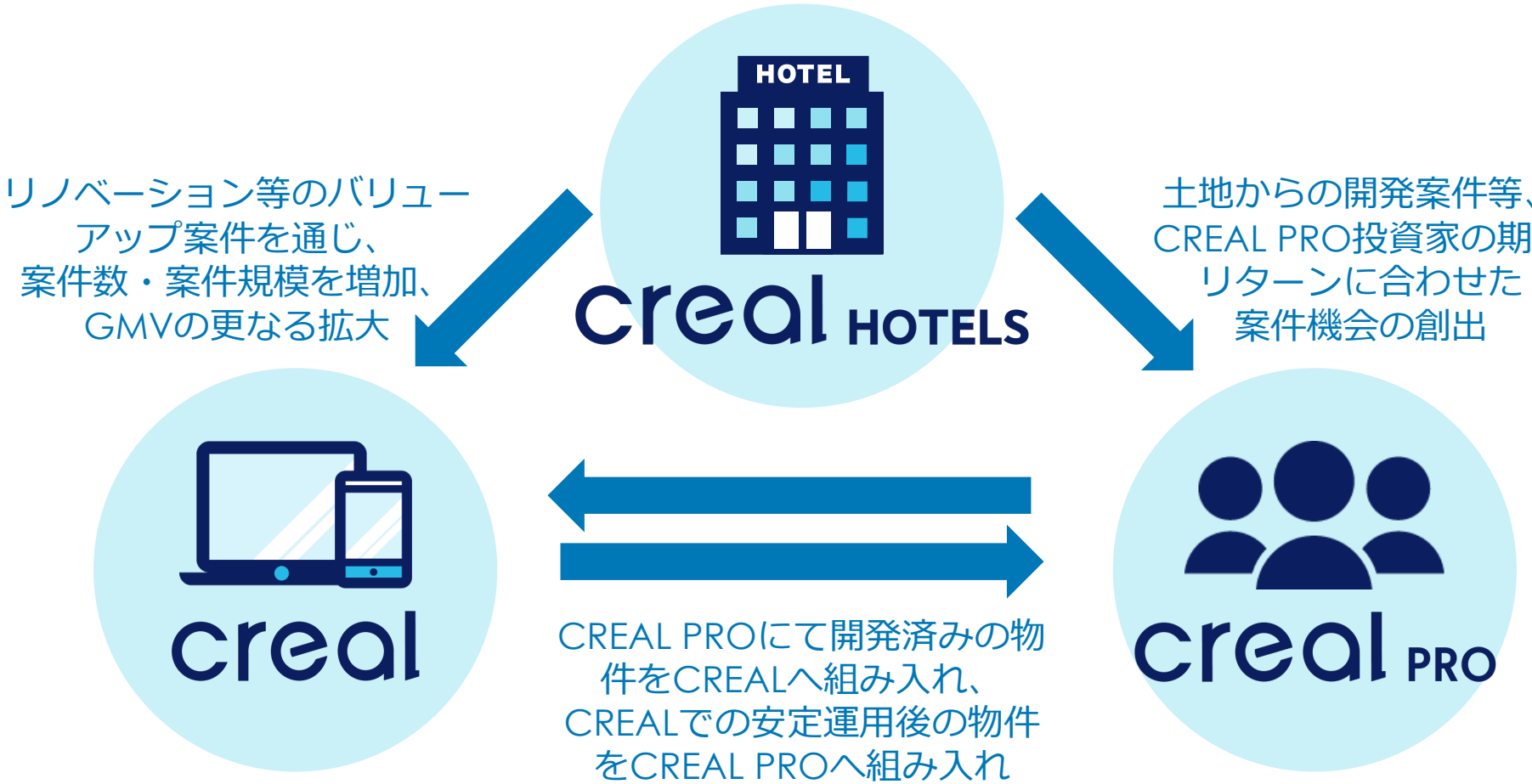
05 事業責任者略歴

creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

各事業の連携が生み出すグループ間シナジー

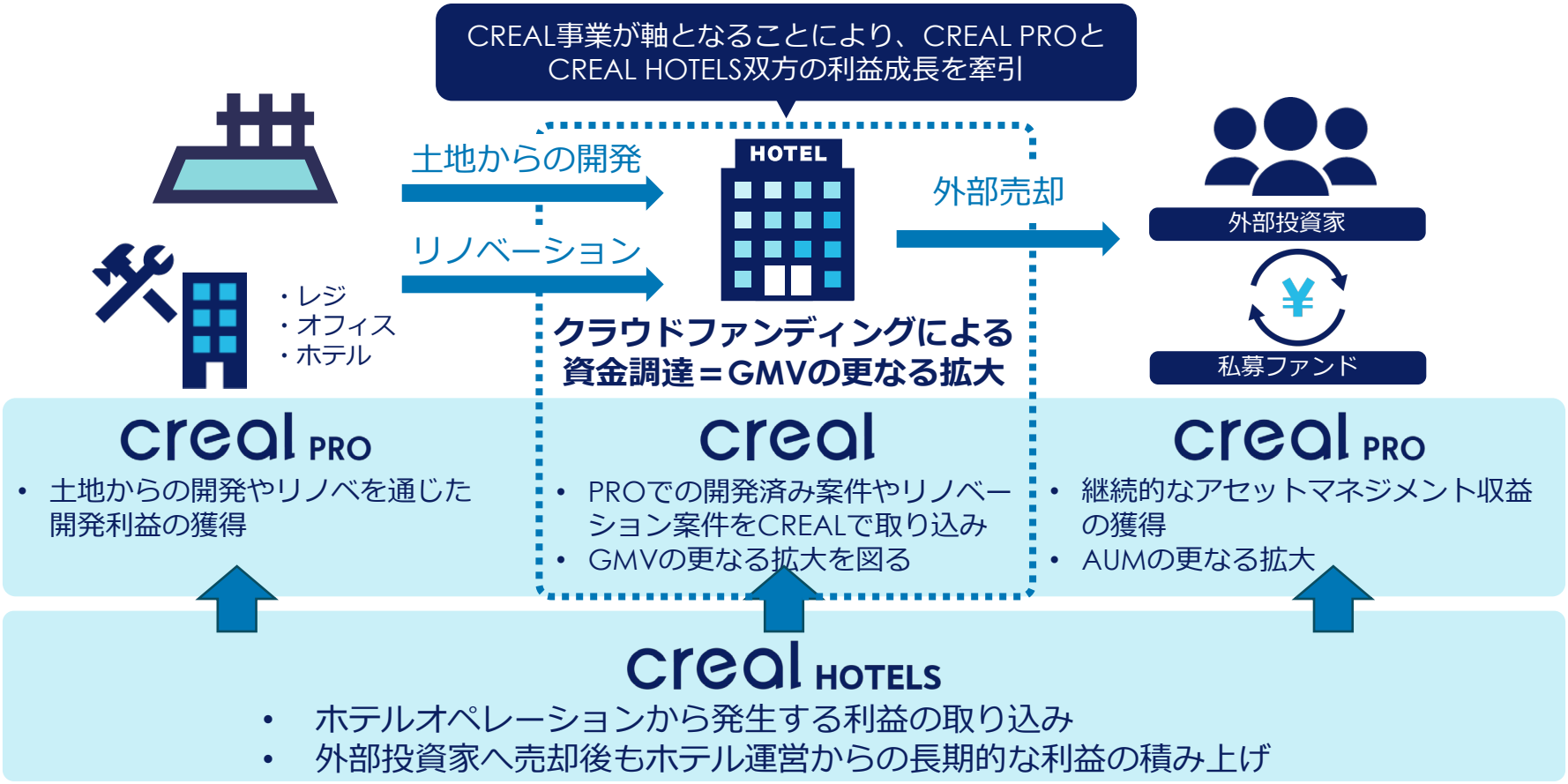
ホテル運営事業をグループ内で持つことにより、既存事業も加速度的な成長を目指す



© CREAL Inc. All Rights Reserved.

各事業の連携が生み出すグループ間シナジー

ホテル運営事業を行うことにより、グループ内で大きなシナジーを創出。オペレーションから生じる利益も取り組むことで、長期的な利益の積み上げに大きく貢献 ※



※ 本件による2025年３月期の業績に与える影響は軽微であります。また、中長期的に当社の業績向上に資するものと考えておりますが、翌期以降の業績に与える影響など今後公表すべき事実が発生した場合には、速やかに開示いたします。

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 会社概要／事業概要

02 ターゲットセグメント

03 事業戦略／成長戦略

04 既存事業との多面的なシナジー

05 事業責任者略歴

creal
クリアル株式会社

© CREAL Inc. All Rights Reserved.

ホテル事業責任者



Head of Business

倉地 恵太 Keita Kurachi

大学卒業後VC、ベンチャーを経て2014年から株式会社カンデオ・ホスピタリティ・マネジメントにてマーケティング、ブランディング、レベニューマネジメントといった一連の領域で統括責任者を歴任、取締役としてホテルチェーンブランド「カンデオホテルズ」の事業拡大を牽引。

2022年からファーストブラザーズ株式会社、社長室にてホテル開発上流工程における事業戦略立案やリブランド戦略、グループ会社保有のラグジュアリー旅館や大型シティホテル～ブティックホテルまで幅広いカテゴリーの宿泊施設の経営、バリューアップ、売上改善に携わる。

2024年クリアル株式会社に入社、現任。学習院大学経済学部卒。

© CREAL Inc. All Rights Reserved.