

2025年11月

ホテル新ブランドの立ち上げ 及び ホテル運営事業の戦略に関するお知らせ

creal

クリアル株式会社

証券コード：2998

INDEX

01 新ブランドの立ち上げについて

02 ホテル運営事業の戦略について

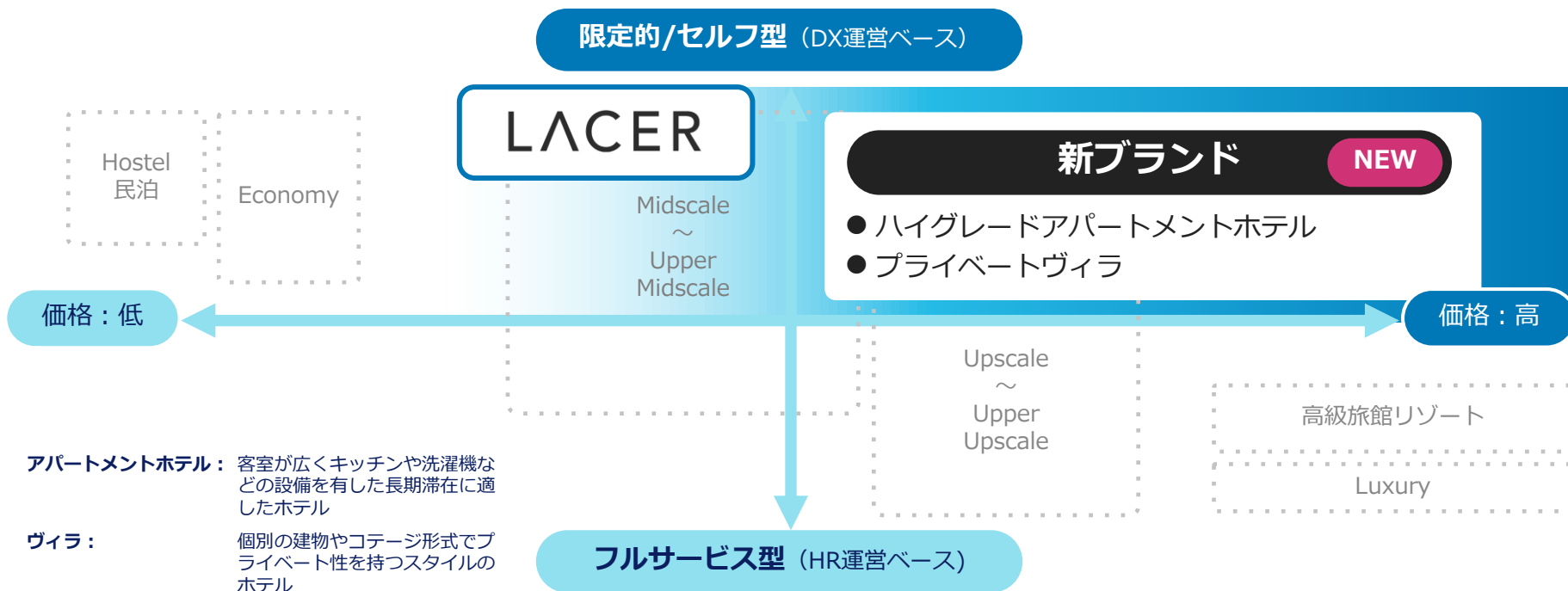
INDEX

01 新ブランドの立ち上げについて

02 ホテル運営事業の戦略について

CREAL HOTELSにおける新ブランドの立ち上げ

狙うセグメントは「限定的サービス × 中～高価格帯」の領域と、当社の強みであるDXを活用した「より自由で、より新しい、宿泊体験価値の提供」を体現する近未来型ホテルを志向



成長戦略

- 今後4年間で50棟のパイプライン積み上げ予定
- DXを活用した顧客体験の向上と運営効率化を通じた収益向上
- CREALとのコラボレーションによる案件受託強化

新ブランドの目的～ブランドでの差別化

当社保有ブランド比較

	LACER	新ブランド NEW
 客室面積（単位：㎡）	25-35	30-50
 販売価格（単位：万円）	2.0-4.0	4.0-6.0
 1名単価（単位：万円）	0.5-1.0	1.0-1.5
 宿泊人数（単位：人）	4.0	4.0

新ブランドの目的①～新たなニーズにこたえる宿泊体験価値の提供

クリアルホテルズの『LACER』ブランドは、DXを活用することでホテルの本質的な機能と快適な滞在空間を両立し、グループ・家族・訪日客から高い支持を獲得。一方で、**アパートメントホテル運営で見えてきた新たなニーズ**に応えるため、今回新ブランドを立ち上げ

アパートメントホテルに 対する新たなニーズ

新たなニーズに対する価値開発

 デザイン性高く、
自由な滞在を好む

- Luxuryホテルと遜色ないデザインや仕様
- 寛げるリビング・ソファ、Luxuryで機能的な洗面・バスルーム
- 高いプライベート性や独占性を確保できるホテル設計
- 連泊中でも水やリネンをいつでも手にとれるアクセシビリティ

 独自の世界観、
コンセプトを重視

- 短時間でチェックインできるスムーズな滞在体験
- 香り・光・音・手ざわり・食で感じる五感の心地よさ
- 日常を離れ、心からリラックスできる没入空間

 ホテルそのものが
目的地化

- 滞在そのものが特別な体験となり、リラクゼーションとなる場所
- プライベートラグジュアリー

より自由で、よりデザイン・コンセプトを重視した、新しい宿泊体験価値が求められている

新ブランドの目的②～新たな顧客層の獲得

旅行者で宿泊のトレンドを牽引しているミレニアル世代（30代前半～40代中盤）は、以下の特徴があり、当社としても重要な顧客として、そこへアプローチする施策を実施

デジタルネイティブ

多様性を好む

プライベートを大切にする

モノよりコト志向

これらを踏まえ、顧客による選択肢の拡大や、新たな顧客層の獲得を目指し、**新ブランドを開発**

現ターゲット層



広い空間で家族や仲間と快適に過ごし、日常の延長として滞在したいという顧客



新ターゲット層

快適な滞在空間を重視しつつも、ホテルのデザインや空間を楽しみホテル滞在体験を大切にする顧客



VAYS

「VAYS」の概要

ブランド名	VAYS（ヴェイズ）
-------	------------

ブランドコンセプト	“自分だけの自由な滞在”
-----------	--------------

ブランド名の由来	Vacation × Innovation × Ways ● 自分だけの自由で特別な体験 ● 本質的な宿泊体験価値の提供 ● 独自のいろいろな道【Ways】を創造し、新しい価値を提供する集団【S】であり続ける
----------	--

同ブランドの 今後の水平展開	● VAYS ● VAYS SUITES ● ハイエンドプライベートヴィラ
-------------------	---



VAYS

IMAGE

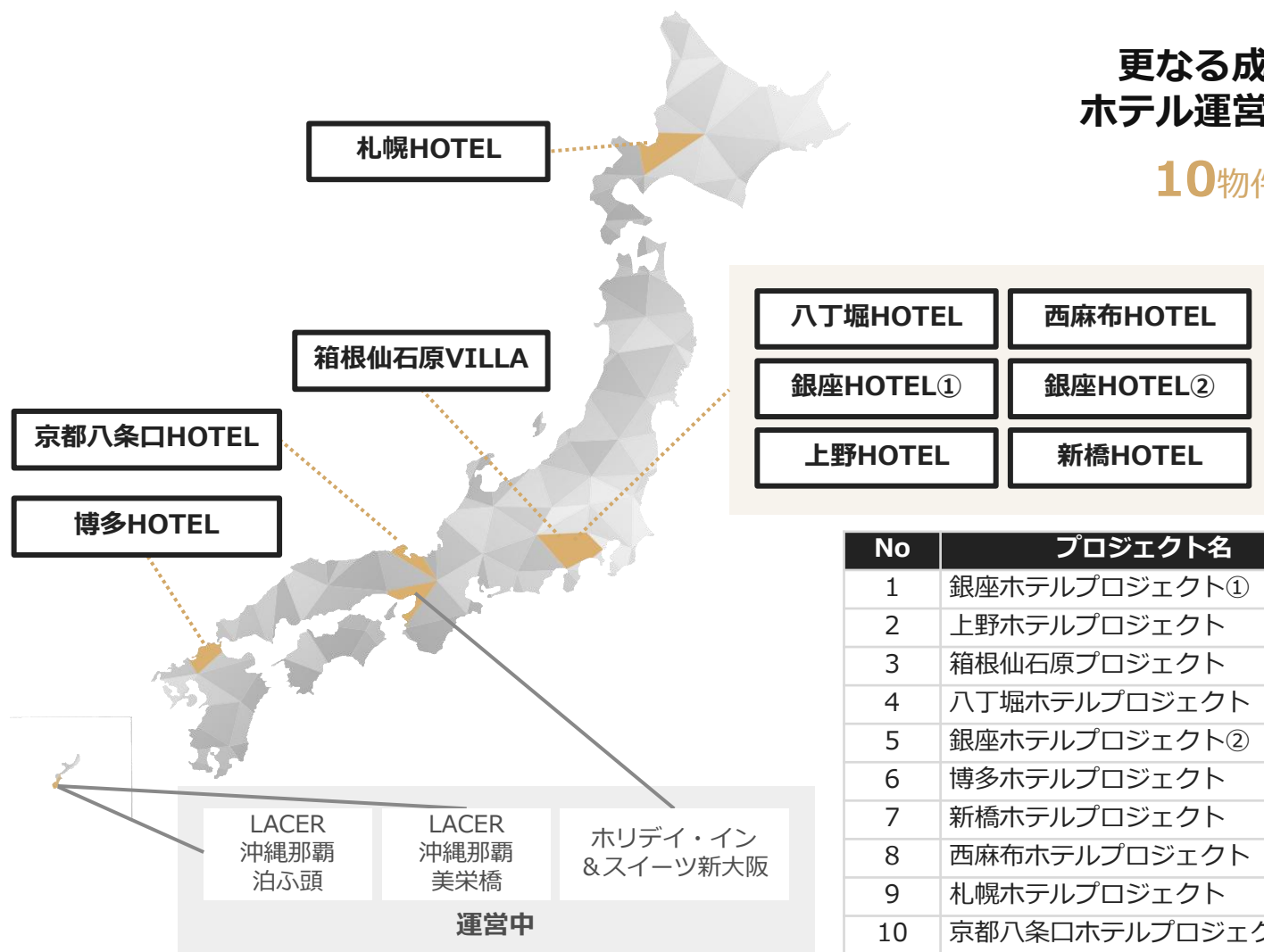
PHOTO



【HOTELS】ホテル運営パイプライン

更なる成長に向けた
ホテル運営パイプライン

10物件 226室



No	プロジェクト名	開業予定時期	客室
1	銀座ホテルプロジェクト①	2027年4月	12
2	上野ホテルプロジェクト	2027年9月	18
3	箱根仙石原プロジェクト	2027年4月	11
4	八丁堀ホテルプロジェクト	2026年12月	16
5	銀座ホテルプロジェクト②	2027年1月	18
6	博多ホテルプロジェクト	2027年6月	28
7	新橋ホテルプロジェクト	2027年10月	36
8	西麻布ホテルプロジェクト	2027年8月	36
9	札幌ホテルプロジェクト	2027年9月	27
10	京都八条口ホテルプロジェクト	2027年9月	24

INDEX

01 新ブランドの立ち上げについて

02 ホテル運営事業の戦略について

ホテル運営事業参入以降のホテル事業の進展



ホテル
運営事業への
参入の発表

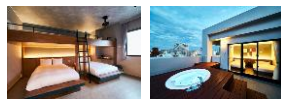
2024年5月

2024年7月

creal HOTELS

クリアルホテルズ株式会社

ホテル運営子会社、
クリアルホテルズ株式会社
(CREAL HOTELS) の設立



LACER

沖縄ホテル2件を
自社ブランド「LACER」に
リブランドオープンし、
ホテル運営事業の始動

2024年11月

2024年11月

TAT

ホテル運営会社、
株式会社
ティーエーティー
(TAT) への出資・
持分法適用会社化

2024年12月



ホリデイ・イン&
スイーツ新大阪の
運営受託



VAYS

アパートメントホテル
新ブランド「VAYS」
の立ち上げ

2025年10月

目標運営棟数

4年間で**50**棟

新規開発

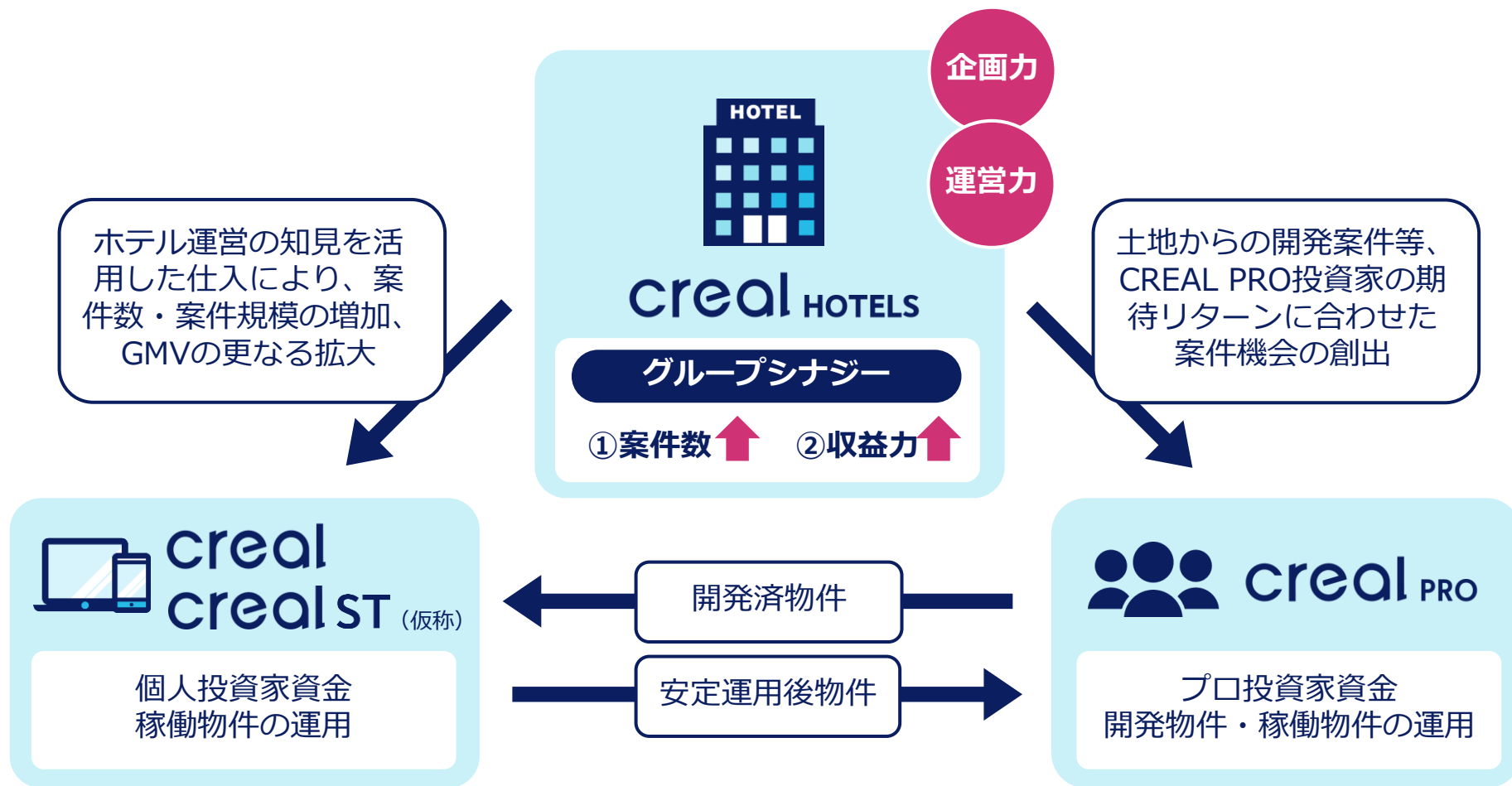
VAYS	35棟
VAYS SUITES	5棟

リブランディング

LACER	5棟
LACER SUITES	5棟

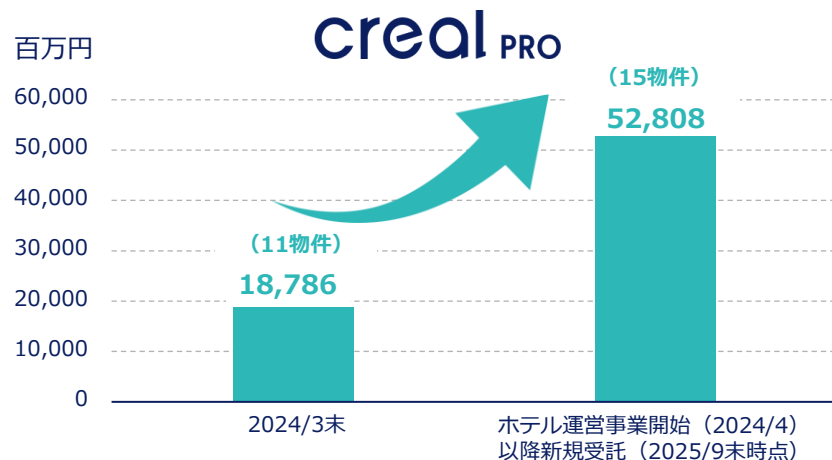
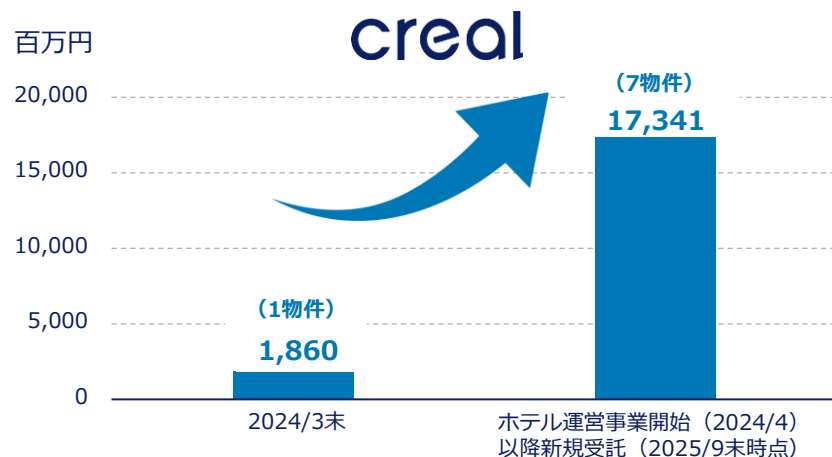
CREAL HOTELSを起点にしたグループシナジーの追求

ホテル運営事業をグループ内で持つことによる、グループ間の連携が進展



ホテル運営事業参入以降のグループシナジーの実現

1 ホテル案件数の増加 (鑑定評価額ベース)



2 ホテル収益力の向上

ホテル売上昨対比

LACER沖縄那覇美栄橋



155.8%

LACER沖縄那覇泊ふ頭



143.3%

ホリデイ・イン&スイーツ新大阪



146.5%

DX×AI×マーケティングでホテル収益を最大化

creal HOTELS

- AIを活用した独自のレベニューマネジメントシステムの開発
- AIによるデータ活用でホテル売上向上を目指す

AI

ホテル売上向上

×

DX

運営コスト削減



AIを活用した
レベニューマネジメントの自動化

インプット

- 過去の宿泊データ
- 曜日・季節性
- 競合ホテルの価格設定



アウトプット

目的
RevPARを最大化する
ための価格設定

マーケ
ティング

オーガニック流入増加



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

顧客へ
快適な体験の提供

プロセススキップに
よる快適な滞在を標準化

+

運営の効率化による
高い利益率



省人化/省力化
オペレーション



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

自社予約比率の向上によるOTAコスト削減



SNS

- 約3.5万フォロワー※の獲得
- 投稿からの直接予約施策の実施



ブログ

地域別
コンテンツ運用で
検索流入を拡大

※CREAL、LACER沖縄 × 「X、Instagram、TikTok」の5アカウント



データドリブンで顧客価値の改善・進化

ホテル運営事業におけるDX/AI化戦略のロードマップ

	集客	価格設定	宿泊者対応
実装済み			DXを活用した省人化運営
開発中/ 試験 運用開始	SNSを活用したグループ間相互送客 広告チャネル・顧客属性ごと 広告配信の最適化	 AIによるレベニューマネジメント マーケットデータの分析とAIを活用した 需要予測、最適なプライシングによる RevPARの最大化	
今後開発 検討	 AIによる販促コンテンツ自動生成 SNS等のマーケティングコンテンツ、 SEOコンテンツの自動作成	 AIによる運営状況BI ホテル運営指標の自動集計と、 BIによる可視化	 AIコンシェルジュ AIを活用した多言語での館内顧客対応 と旅行プランの提案

TAT（持分法適用会社）との協業の取り組み

TATへのオペレーターチェンジ案件を検討するなど、CREAL HOTELSと同様にグループ間協業が進展

会社概要

TAT

会社名	株式会社ティーエーティー
代表者	田畑 伸幸
設立年月	2006年1月
所在地	京都府京都市南区東九条東山王町21-1
資本金	8億6,000万円（資本準備金を含む）
事業内容	ホテル開発・企画・運営
従業員数	160名

TATの強み



ホテル運営

- インバウンド・プレミアムセグメントでの**長期滞在型アパートメントホテルに強み**
- 当社と**2物件**（京都、札幌）の運営委託実績
- 現場従業員は、**基本的に常時3ヶ国語対応可能な体制**



案件組合力及び資金調達力

- 同社開発物件の運営実績が好調で、**デベロッパーや投資家からの案件の持ち込みが増加中**
- パイプラインも豊富に積み上がっており、拠点数も大幅に増加していく見込み



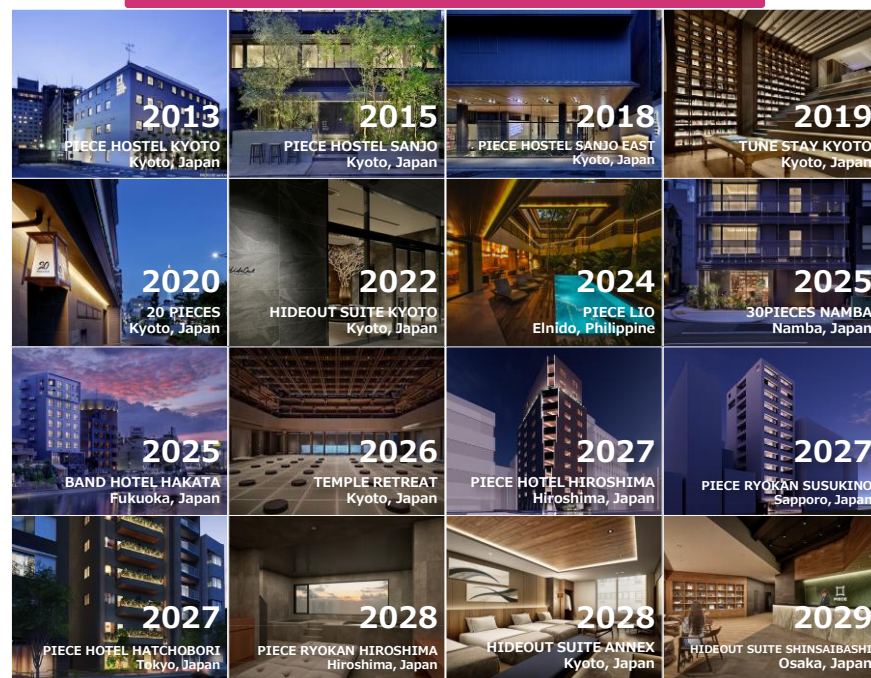
成長性と当社とのシナジー効果

- 宿泊市場の中でも**市場成長性及び収益性の高いセグメント**で事業展開
- 当社CREAL HOTELSと狙いも近く、大きな相乗効果
- 今後上場を目指し、大きな成長を計画

運営プロジェクト・パイプライン



協業実績



本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいて、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません
- なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません