

2026 年 10 月 29 日

クルーズ株式会社

「泊まる」から「体験する」ホテルへ

『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE』で訪日客向け『インルーム・プライベートエクスペリエンス』を始動
第一弾として、翌朝 5 時まで利用可能な「リラクゼーションサービス」を導入

～「移動ゼロ」で旅の疲れを癒やし、施術後はそのまま休めるプライベートなリラクゼーション体験～



クルーズ株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：小淵 宏二 以下、クルーズ)の 100%子会社である CROOZ Hotel 株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：稲垣 佑介、以下、CROOZ Hotel)は、ラグジュアリーアパートメント『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE』の客室において、客室を起点に滞在体験を設計する独自プログラム『インルーム・プライベートエクスペリエンス』を始動します。

その第一弾として、『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE Shibuya Miyashita Park』にて、東京の高級ホテルでも豊富な実績と経験を持つプロのセラピストによるリラクゼーションサービスの提供を開始しました。アパートメントホテルのプライベートな客室空間を活かし、施術のために外出する必要のない「移動ゼロ」の環境を実現。観光やショッピングを楽しんだ後も、客室から一歩も出ることなく施術を受け、そのままゆっくりと休むことができます。今後オープンする『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE』の各施設でも、順次提供してまいります。

CROOZ Hotel は、従来の「泊まる場所」としてのホテルの枠を超え、客室を起点に新たな体験と出会えるホテルへと進化させることを目指します。

取り組みの背景と趣旨：過去最高「9兆4,549億円」に達したインバウンド消費と「滞在・体験」へのシフト

観光庁「インバウンド消費動向調査」によると、2025年の訪日外国人旅行消費額は、2024年比16.4%増の9兆4,549億円となり、過去最高を更新しました。訪日外国人（一般客）1人当たりの旅行支出も22万9千円と、2024年比0.9%増の高水準で推移しています。※1

コロナ前の2019年と比較すると、訪日外国人旅行消費額は4兆8,135億円から9兆4,549億円へと約1.96倍に拡大しています。その中でも大きく伸びているのが「宿泊費」です。2019年の宿泊費は1兆4,132億円、旅行消費額全体に占める構成比は29.4%でしたが、2025年には3兆4,578億円、構成比36.6%へと拡大しました。一方、「買物代」は2019年の1兆6,690億円から2025年には2兆5,541億円へ増加しているものの、旅行消費額全体に占める構成比は34.7%から27.0%へ低下しています。※1※2

こうした変化から、2019年から2025年にかけて、「宿泊費」の構成比は7.2ポイント上昇する一方、「買物代」は7.7ポイント低下しており、訪日旅行における消費が「何を買うか」だけでなく、「どこに滞在し、そこでどのような時間や体験を得るか」へと広がっていることがうかがえます。

CROOZ Hotelでは、こうした訪日旅行における消費の変化を捉え、従来の「宿泊するための施設」という位置づけを超え、日本ならではの文化やウェルネス、観光など、東京での滞在をより豊かにする体験とゲストをつなぐ『インルーム・プライベートエクスペリエンス』を展開します。客室を新たな体験の入口とすることで、「滞在時間そのもの」の価値を高め、訪日ゲストの新たな体験消費ニーズに応えてまいります。

※1：国土交通省 観光庁：インバウンド消費動向調査

https://www.mlit.go.jp/kankocho/tokei_hakusyo/gaikokujinshohidoko.html

※2：国土交通省 観光庁：訪日外国人消費動向調査 2019年暦年 全国調査（確報）

上記の観光庁「インバウンド消費動向調査」ページ内「報告書・分析」より参照。

『インルーム・プライベートエクスペリエンス』とは

『インルーム・プライベートエクスペリエンス』は、客室を起点に、日本ならではの文化・ウェルネス・観光など、多彩な体験へとつながる『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE』独自の滞在プログラムです。

宿泊施設を単に「寝るための場所」として捉えるのではなく、ゲストが滞在する客室そのものを「新たな体験の入口」と位置づけ、客室内で楽しめるウェルネスや日本文化体験から、東京の街をより深く楽しむプライベートガイドサービスまで、滞在をより豊かにするさまざまな選択肢を順次展開してまいります。

CROOZ Hotelが運営するラグジュアリーアパートメント『SHOGUN PRIVATE RESIDENCE Shibuya Miyashita Park』から展開を開始し、ゲスト一人ひとりの旅のスタイルに合わせた体験へとつなげてまいります。

第一弾：客室で受ける「リラクゼーションサービス」

『インルーム・プライベートエクスペリエンス』の第一弾として導入するのは、プロのセラピストが客室を訪問し、施術を提供する出張型のリラクゼーションサービスです。

観光やショッピングで一日中東京を楽しんだ後も、再び外出する必要はありません。プライベートな客室空間で施術を受け、終了後はそのまま休むことができます、アパートメントホテルならではの「インルーム・ウェルネス」を提供します。

1.翌朝 5 時まで対応。「移動ゼロ」で施術後はそのまま休める

東京の街を夜遅くまで楽しむゲストや、時差のある海外からのゲストなど、多様な滞在スタイルに対応するため、昼 12:00 から翌朝 5:00 までサービスを利用できます。一般的な店舗型サービスとは異なり、施術のためにホテルから移動する必要はありません。観光から客室へ戻った後、プライベートな客室空間で施術を受け、終了後はそのままベッドで休むことができます。移動時間を気にすることなく、一日の最後まで自分たちのペースで東京滞在を楽しめる環境を提供します。

2.東京の高級ホテルでも豊富な実績と経験を持つプロのセラピスト

東京の高級ホテルでも豊富な実績と経験を持つプロのセラピストが客室を訪問し、プライベートな空間で施術を提供します。さらに、英語によるサポートや各種主要クレジットカード決済にも対応。チップ不要・出張費込みの明朗な料金体系とすることで、日本のリラクゼーションサービスに不慣れな海外ゲストでも利用しやすい環境を整えています。言語や決済方法、チップ文化の違いなど、海外ゲストが日本でサービスを利用する際に感じやすい不安をできる限り減らし、安心して施術を受けられるサービスを目指します。

利用料金：90 分 17,600 円（税込・出張費込み）

利用時間：昼 12:00～翌朝 5:00

対象施設：SHOGUN PRIVATE RESIDENCE

3.人目を気にせず、自分のペースで心身を整える「インルーム・ウェルネス」

アパートメントホテルならではのプライベートな客室空間でサービスが完結するため、他の宿泊客の目を気にすることなく、自分のペースでゆっくりと過ごすことができます。家族やパートナー、友人との旅行中でも、外出することなく、それぞれのペースでリラクゼーションの時間を取り入れることができます。「客室から一步も出ずに、施術まで完結する」という、新しい滞在スタイルを提案します。

展開の背景：観光立国への回帰と、都市型不動産の新たな価値創造

1.既存ビル・不動産のホテルコンバージョンによる「ストック活用」

不動産市場に目を向けると、築年数の経過した中小規模ビルや、テナント誘致に苦戦する不動産の活用が都市の課題となっています。私たちは、こうした既存の不動産ストックを「宿泊施設」へとコンバージョンすることで、建物に新たな生命を吹き込みます。新築でホテルを建設するのではなく、既存の建物を有効活用することは、環境負荷の低減につながるだけでなく、好立地でありながらコストを抑えた宿泊提供を可能にします。駅チカの好立地にあるビルを、大人数が快適に過ごせる「広々とした客室」へとリノベーションし、最新のテクノロジーを活用した無人・省人化運営を掛け合わせております。これにより、不動産価値の最大化と地域経済の活性化に貢献する、持続可能な宿泊事業モデルを実現してまいります。

2.国策によるインバウンドの急回復と観光立国の推進

そして、日本政府が掲げる「観光立国推進基本計画」のもと、訪日外国人旅行者数は 2023 年の水際措置撤廃以降、急速な回復を見せています。2025 年では年間 4,268 万人※3 を記録し、コロナ禍前を超える水準で推移し、日本は世界有数の観光エリアとして注目を集めています。政府は「持続可能な観光」「消費額の拡大」などを柱に、2030 年には訪日客数 6,000 万人※4 を目指す目標を掲げており、今後も東京を中心とした宿泊需要は拡大の一途を辿ること

が確実視されています。単なる「モノ消費」から、日本独自の文化や生活体験を求める「コト消費」へとニーズが変化する中で、受け入れ環境の整備は大きな課題となっています。

3. 「グループ・長期滞在」に対応できない日本のホテル事情

こうしたインバウンド需要の質的变化として挙げられるのが、「グループ旅行」と「長期滞在」の増加です。観光庁等のデータによると、訪日外国人の約6割※1が家族や親族、友人などのグループで来日しております。また1週間以上の長期滞在向けのキッチンなどを備えたアパートメントタイプのホテルが都内を中心に増えつつあります。しかし、日本の都心部における既存ホテルは、引き続きシングルやツインルームが主体です。「家族や友人達と同じ部屋に泊まりたい」といったニーズに対し、観光の中心である都心部は特に供給（広めの客室）が圧倒的に不足していると考え、当社では6名以上で泊まれる広さの客室を中心に展開しております。

※2：国土交通省 観光庁：訪日外国人旅行者数・出国日本人数

https://www.mlit.go.jp/kankocho/tokei_hakusyo/shutsunyukokushasu.html

※3：国土交通省 観光庁：観光立国推進基本計画

https://www.mlit.go.jp/kankocho/seisaku_seido/kihonkeikaku.html

CROOZ Hotel 株式会社について

クルーズ株式会社の100%子会社として、都市部に眠る既存不動産のポテンシャルを最大限に活かす「ホテルコンバージョン事業」を展開しています。最新のオペレーションテクノロジーを活用した無人・省人化運営により、効率かつ持続可能な施設運営体制を構築。ラグジュアリーアパートメント『SHOGUN』とアパートメント『KOALA INN』の企画・開発・運営を通じて、増加する訪日外国人旅行者の多様な宿泊ニーズに応えています。グループの不動産基盤を活かし、物件の企画・開発から運営までを一貫して手がけることで、既存不動産に新たな価値を生み出し、都市における新しい滞在体験を提供してまいります。

<https://croozhotel.co.jp/>

クルーズ株式会社について

『国土の真価を証明し、世界に誇る観光立国へ』をビジョンに、都心のビル資産を、世界をもてなす最高の宿泊拠点へ。私たちは不動産の真価を再発見し、圧倒的な価値を持つホテルへと進化させる、観光立国・ニッポンの一翼を担うべく挑戦する企業です。

<https://crooz.co.jp>

【本リリースに関するお問い合わせ】

クルーズ株式会社 広報担当：諸戸、松岡

Email：crooz_pr@crooz.co.jp



【IT実績とAIで、国家課題を攻略する】

社名：クルーズ株式会社

所在地：東京都渋谷区恵比寿4丁目3-14 恵比寿SSビル

設立：2001年5月24日

資本金：4億6,016万円（2026年3月末）

事業内容：純粋持株会社として当社グループの経営戦略の立案、及び子会社への投資、経営目標の立案・実行の支援