

ツギツギ
tsugitsugi

定額制宿泊サービス『TsugiTsugi(ツギツギ)』
宿泊施設様向け ご説明資料

会社名	東急株式会社
代表	代表取締役社長 堀江 正博
会社概要	不動産事業、交通事業、ホテル・リゾート事業、生活サービス事業を手掛ける東急Gの事業持株会社
住所	東京都渋谷区南平台町5-6
創立	1922年9月2日



▶ 不動産事業



▶ 鉄道事業



▶ ホテル・リゾート事業



▶ 生活サービス事業



「TsugiTsugi(ツギツギ)」概要

- 定額の利用料にて、全国の宿泊施設を期間内自由にご宿泊いただけるサービスです。
- 東急グループ以外のホテルチェーン・独立系の宿泊施設様にも多数ご参画をいただいております。

サービス名	定額制宿泊サービス TsugiTsugi(ツギツギ)
対象施設	全国145施設 ※2024年4月時点
提携施設	東急ホテルズ&リゾート・東急リゾート&ステイ JR北海道ホテルズ・西鉄ホテルズ・IHG・独立系ホテル 他
提携サービス	ANA SKYコイン・Peach・DMO(するが・気仙沼) OFFICE PASS/日本経済新聞社・Anyca・サマリー
会員数	60,000人 ※2024年4月時点

▶ はわい温泉 千年亭



▶ Glamping & Port 結



▶ 渋谷ストリームエクセルホテル東急

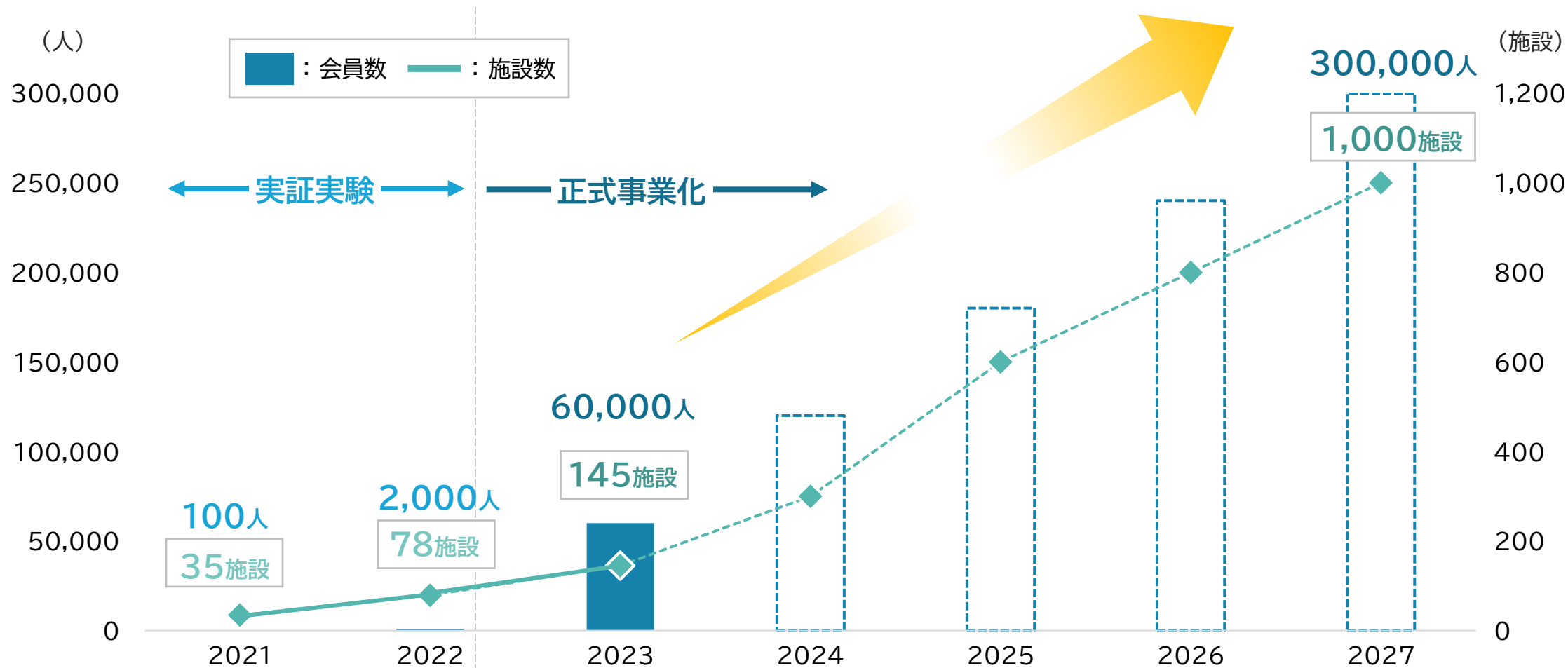


▶ ANAクラウンプラザホテル秋田



サービスの成長

- 会員数は60,000人/年のペースで拡大し、2027年度に「300,000人」を目指します。
- 施設数も会員数の増加に合わせて順次拡大を図り、2027年度には「1,000施設」を達成します。



- アカウント保有者のみ利用可能な『個人向けプラン』と、企業で一括購入した泊数を従業員間でシェアできる『法人向けプラン』の2つのラインナップからご利用の目的や用途に合わせてお選びいただけます。

tsugitsugi

個人向けプラン



- 定額で全国の提携施設に泊まり放題(同伴者1名無料)
- アカウント保有者のみ予約・宿泊が可能
- 1泊単位で柔軟に泊数の追加購入ができる

tsugitsugi

法人向けプラン



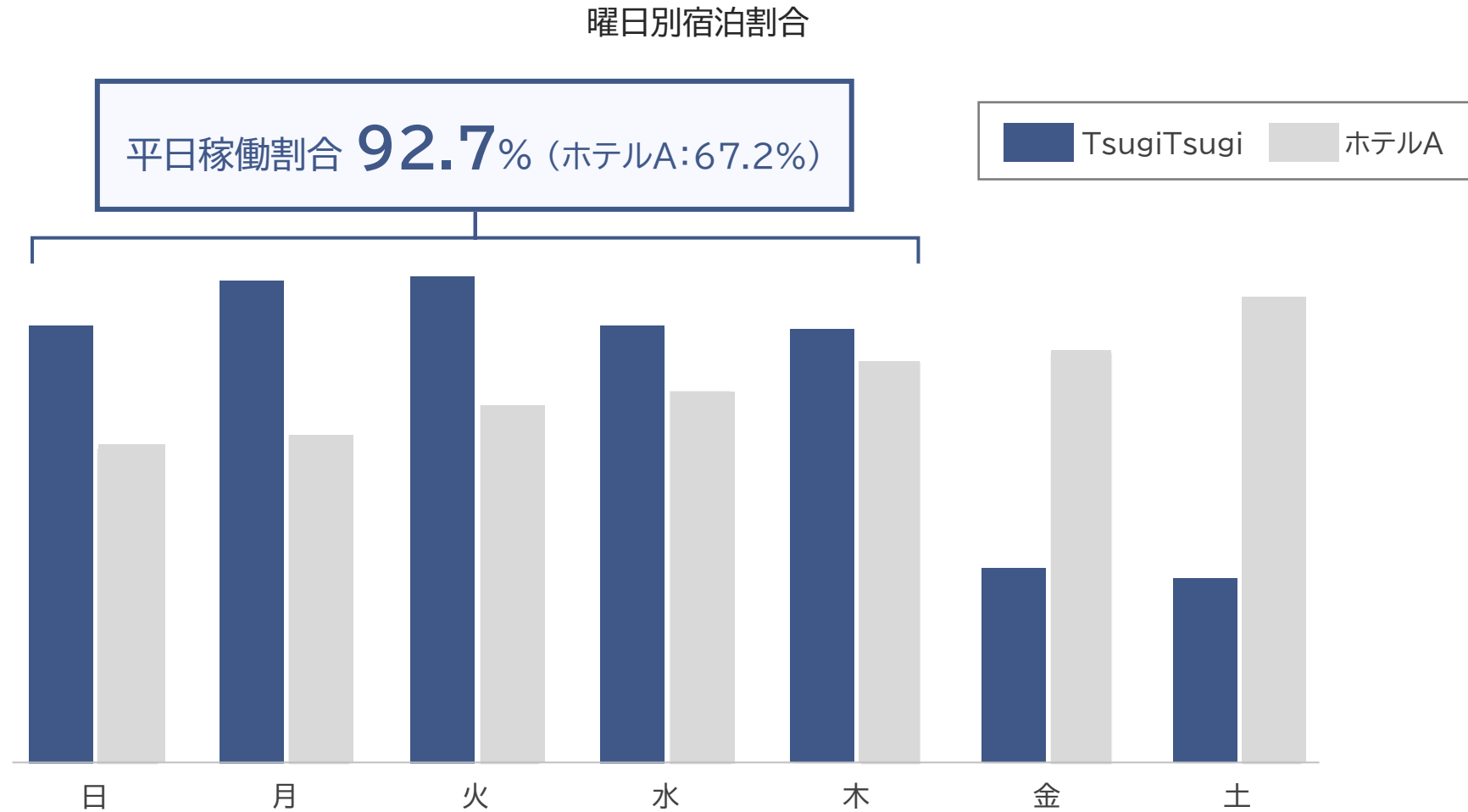
- 定額で全国の提携施設に泊まり放題(同伴者1名無料)
- 会社で一括購入した泊数を従業員間でシェアできる
- アカウント毎の泊数付与や宿泊実績も一元で管理可能

- 30日間で2泊～使える『えらべる』プランや30日間連続で使える『まいにち』プランを販売しています。
- 利用期間を限定**することで予約～宿泊のリードタイムが短くなり、**直前期の未稼働見込客室**を活用できます。
- 宿泊可能な曜日に制約**をかけることで、**平日の送客**を促進します。
- 同伴者1名無料とすることで、**客室タイプのアップセル**や**館内飲食**などの**付帯収入獲得を促進**します。
- 在庫提供に**アロットメントがない**ため、オフシーズンや平日、直前期に**リスクなく集客が可能**です。

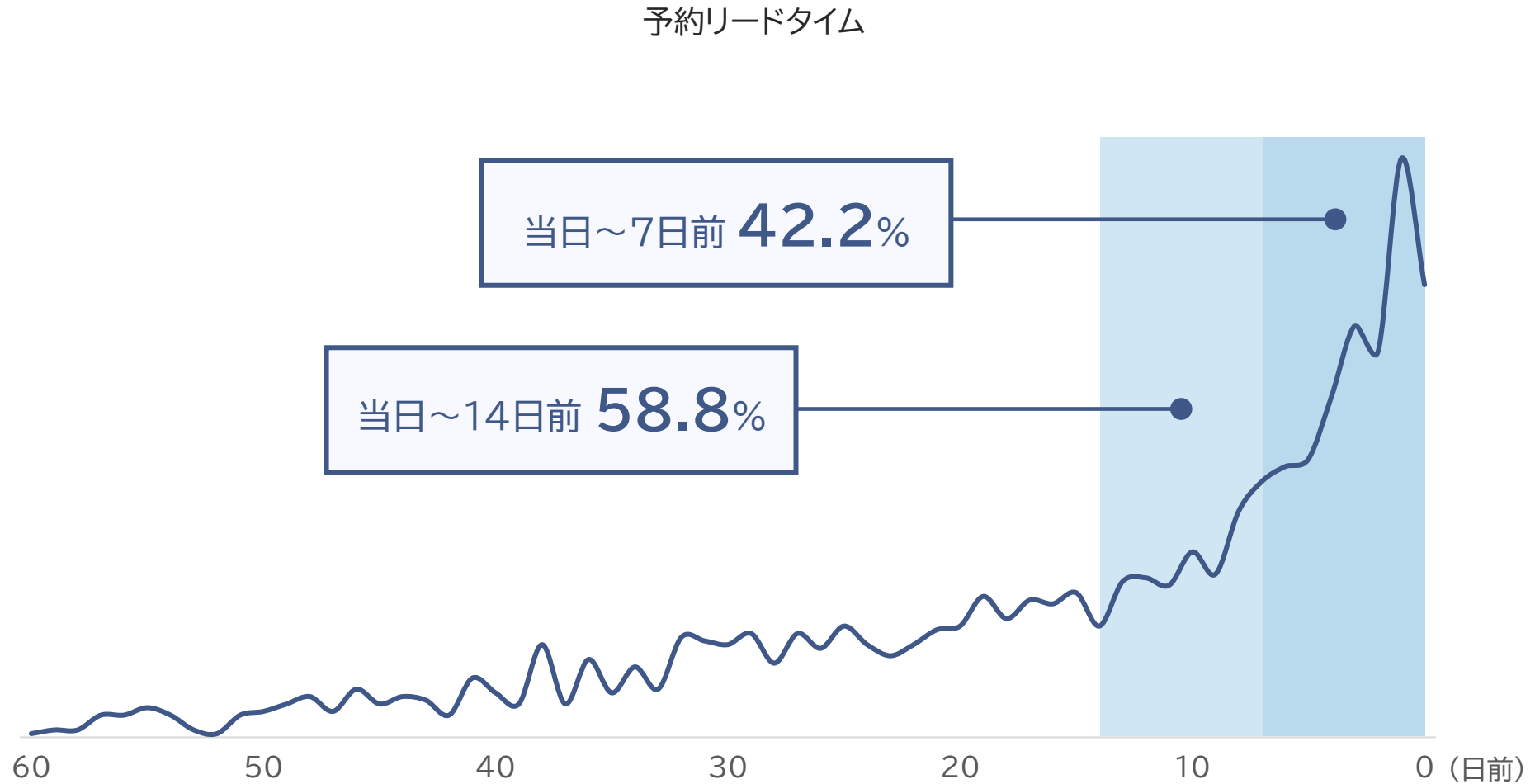
項目	個人向けプラン				法人向けプラン
	えらべる2	えらべる5	えらべる14	まいにち30	
宿泊数	2泊/30日間	5泊/30日間	14泊/30日間	30連泊	10泊～
宿泊可能な曜日	日-木 2泊 休前日-泊	日-木 5泊 休前日-泊	日-木 10泊 休前日 4泊	—	日-木 6割 休前日 4割*1
ご利用料金*2	23,980円(税込)	55,800円(税込)	157,800円(税込)	298,000円(税込)	125,000円～(税別)
同伴者1名無料	●	●	●	●	●

※1:全曜日宿泊可能プランの場合。 ※2:すべて素泊まりの宿泊。

- 曜日別の閑散期にあたる日-木の宿泊割合は「92.7%」と非常に高く、未稼働客室への送客に寄与しています。



- 当日～7日前の予約が「42.4%」、当日～14日前は「58.8%」と予約リードタイムが短く、直前期の送客に強みがあります。

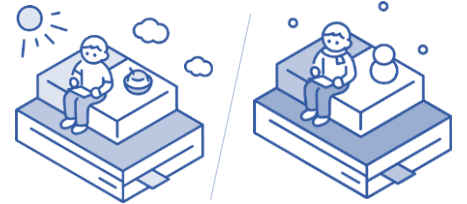


- 本サービスと親和性の高い宿泊施設タイプは以下のとおりです。

1

季節毎の繁閑差が顕著なリゾートホテル

- 冬のビーチリゾートや夏のスノーリゾートなど、季節毎の繁閑差が顕著なリゾートホテルに対して閑散シーズンの送客を実現します。また、アップセルや館内飲食等の付帯収入も見込めます。



2

曜日の需要波動がある温泉旅館

- 日-木曜日の送客割合は「92.7%」と平日稼働の底上げに寄与します。
- 旅好きのユーザーである新規顧客とのタッチポイントとなり、再来訪も期待できます。



3

客室数の多いシティ・ビジネスホテル

- 客室数の多いシティ・ビジネスホテルにおいて基礎稼働を創出します。
- 完全クローズドの販売チャネルのため、高需要日における残室の販売先としても活用可能です。



導入企業(宿泊施設) 一覧



JR HOKKAIDO HOTELS
hotel nikko northland obihiro
nikko hotels international

MOUNTAIN
RESORT
1923
SOUN
KAKU 層雲閣
HOKKAIDO

ANA
CROWNE PLAZA
AN IHG HOTEL
RESORT APPI KOGEN

サンマリン
気仙沼 ホテル 観洋

気仙沼 プラザ ホテル



WHG
HOTELS



箱根小涌園
美山 楓林
HAKONE KOWAKI-EN
MIYAMA FURIN



伊東小涌園



SHIZUTETSU
HOTEL PREZIO
静鉄ホテルプレジオ

NASPA NEW OTANI
NEW OTANI HOTELS

Resort Glamping.com
Glamping&Port



Hiroshima Airport Hotel

Hotel Okura
JR HUIS TEN BOSCH

TOKYU HOTELS

HOTEL
TOKYU
STAY

BELNATIO

新潟県 あてま高原リゾートベルナティオ

FOUR
POINTS
BY SHERATON
Nagoya, Chubu
International
Airport

NISHITETSU GRAND HOTEL

SOLARIA
NISHITETSU
HOTEL

NISHITETSU
HOTEL
CROOM

NISHITETSU
INN
西鉄イン

松涛園

宮崎観光ホテル



PHOENIX
SEAGAIA
RESORT

千年亭

HOTEL GROOVE
SHINJUKU
A PARTNER OF PARKROYAL HOTELS AND RESORTS

THE PARK FRONT HOTEL
AT UNIVERSAL STUDIOS JAPAN

THE HOTEL
HIGASHIYAMA
by Kyoto Tokyu Hotel

TOKYU
VACATIONS

ホテル伊豆急

LeNessa

- 宿泊業界が抱える構造的なお悩みに加え、昨今の事業環境の変化により新たな課題も生じています。

レベニュー・予約担当



曜日や季節の需要差がある

値下げが出来ず、客室が売れ残る

OTAの掲載順位が上がらない

マーケティング担当



顧客の高齢化が進んでいる

宿泊施設の認知度が高まらない

広告宣伝に多額の費用をかけられない

総支配人・支配人



OTAへの送客手数料が高い

人件費が高騰している

原材料費高で料飲部門の採算が悪化

- 本サービスの導入により、短期的には『収入・利益の最大化』、中長期的には『新規顧客づくり』に寄与します。
- 導入・運用にかかるコストは“ゼロ”のため、ご参画にかかる貴社のリスクはありません。

未稼働客室の有効活用



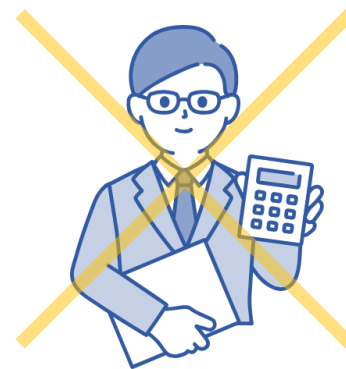
平日(日-木曜日)の送客割合が高く、
また予約リードタイムが短いため
未稼働客室を有効活用した送客を実現

新規顧客とのタッチポイント



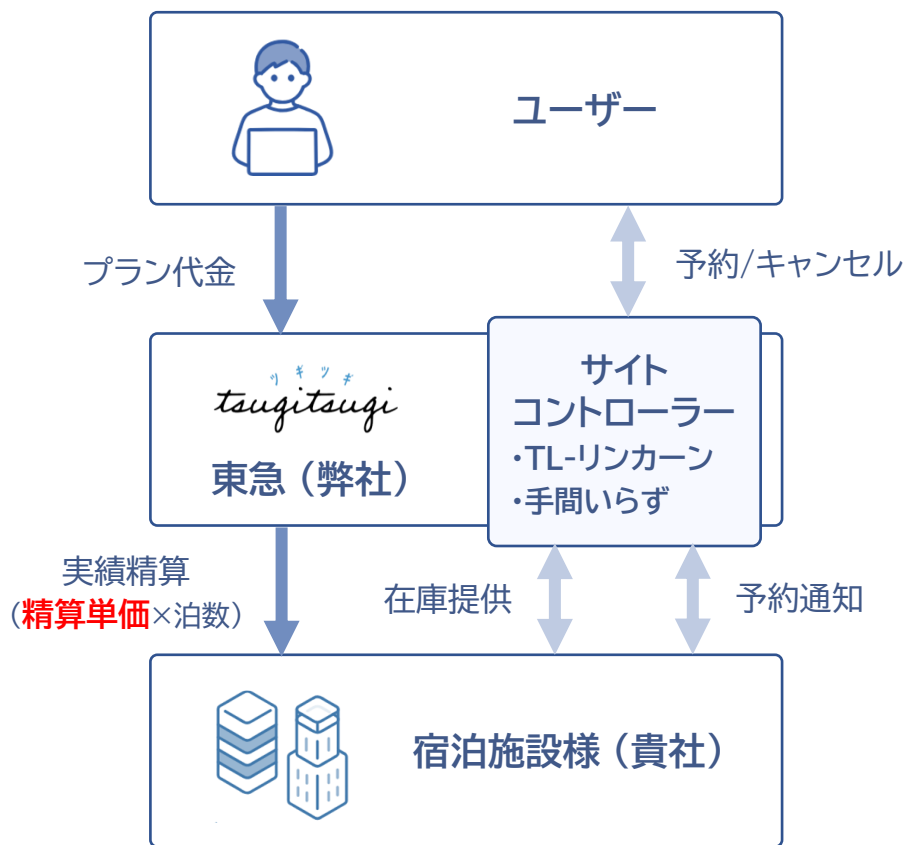
旅好きのユーザーだからこそ、
「行ったことがない」施設への関心が高く
新規顧客とのタッチポイントとして機能

導入・運用コストはゼロ



初期の導入費用や手数料などの
運用にかかるコストはゼロ
永年無料でご利用可能

- 導入・送客にかかる費用は発生しません。また、在庫提供はサイトコントローラーを通じて行うため 運用手間もかかりません。
- 最低提供客室数に関する定め(アロットメント)はないため、施設様側で機会損失・逸失利益を招くリスクはありません。



初期導入費用	なし
送客手数料	なし
ご精算単価	機密保持契約を締結後、別途ご提案いたします
在庫登録・連携	サイトコントローラーで管理可能 (TL-リンカーン、手間いらず) ※最低提供客室の定めなし (施設側で日々の在庫数をコントロール可)
ご契約期間	年度単位 (～3月末日まで)*
ご精算ターム	四半期毎に実績に応じた宿泊料をお支払いします*

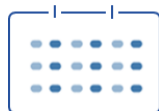
- ・ 宿泊施設様より、特に高いご評価をいただいているポイントは以下のとおりです。

高い平日の送客割合



平日送客に特化したサービス設計で
平日*の送客割合が「92.7%」
※平日=日-木曜日

直前期の空室が埋められる



当日～7日前の予約が全体の「42%」
とユーザーの予約リードタイムが短い

単価イメージを棄損しない



空室状況は完全クローズドのため、
一般顧客の単価イメージを棄損しない

提供客室数は“0”でもOK



最低提供客室数の定めがなく、施設側
で自由に客室コントロールが可能

サイトコントローラーで管理可



サイトコントローラーで在庫の管理が
できるため、運用が煩雑でない

新たな顧客層との接点



旅好きのユーザーが多く、新規
顧客とのタッチポイントとして機能

付帯収入は100%帰属



アップグレードや飲食利用に係る
付帯収入はすべて宿泊施設様に帰属

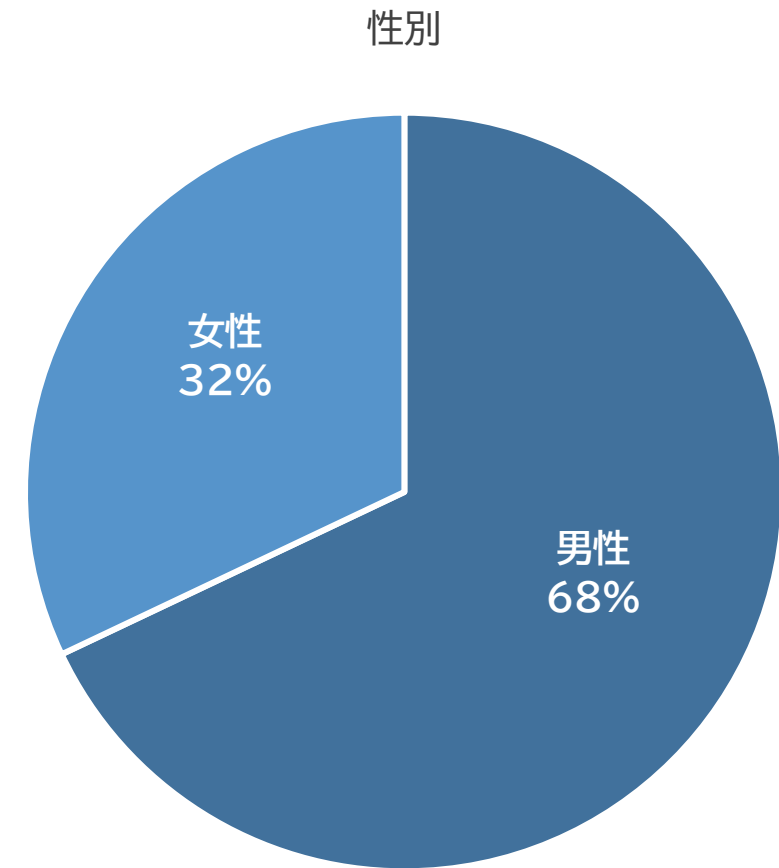
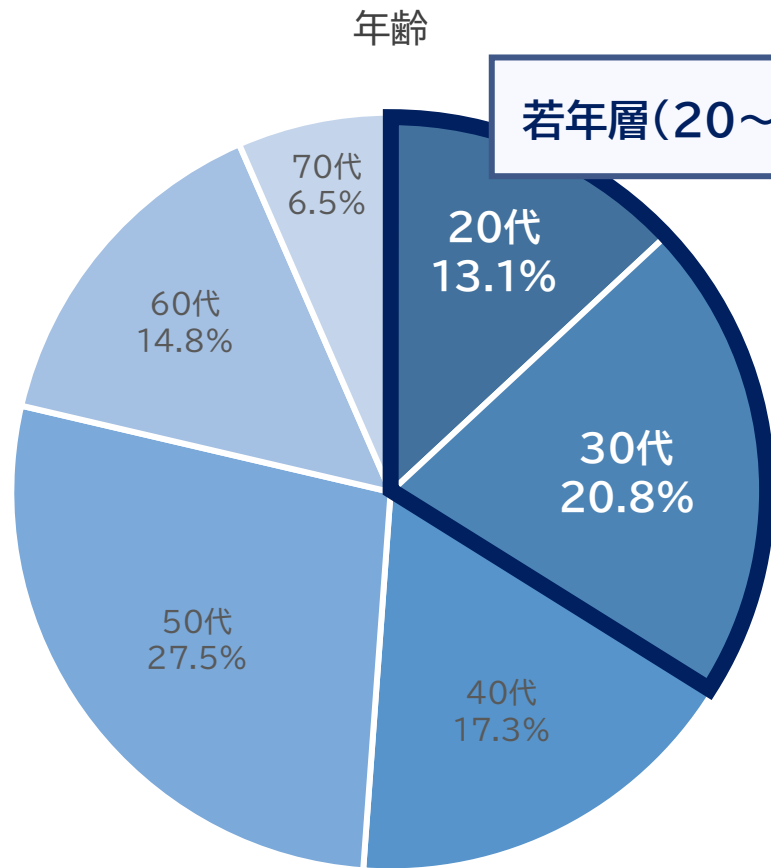
広告宣伝による露出獲得



東急沿線の電車内広告やオンライン
広告などで宿泊施設様の露出に寄与

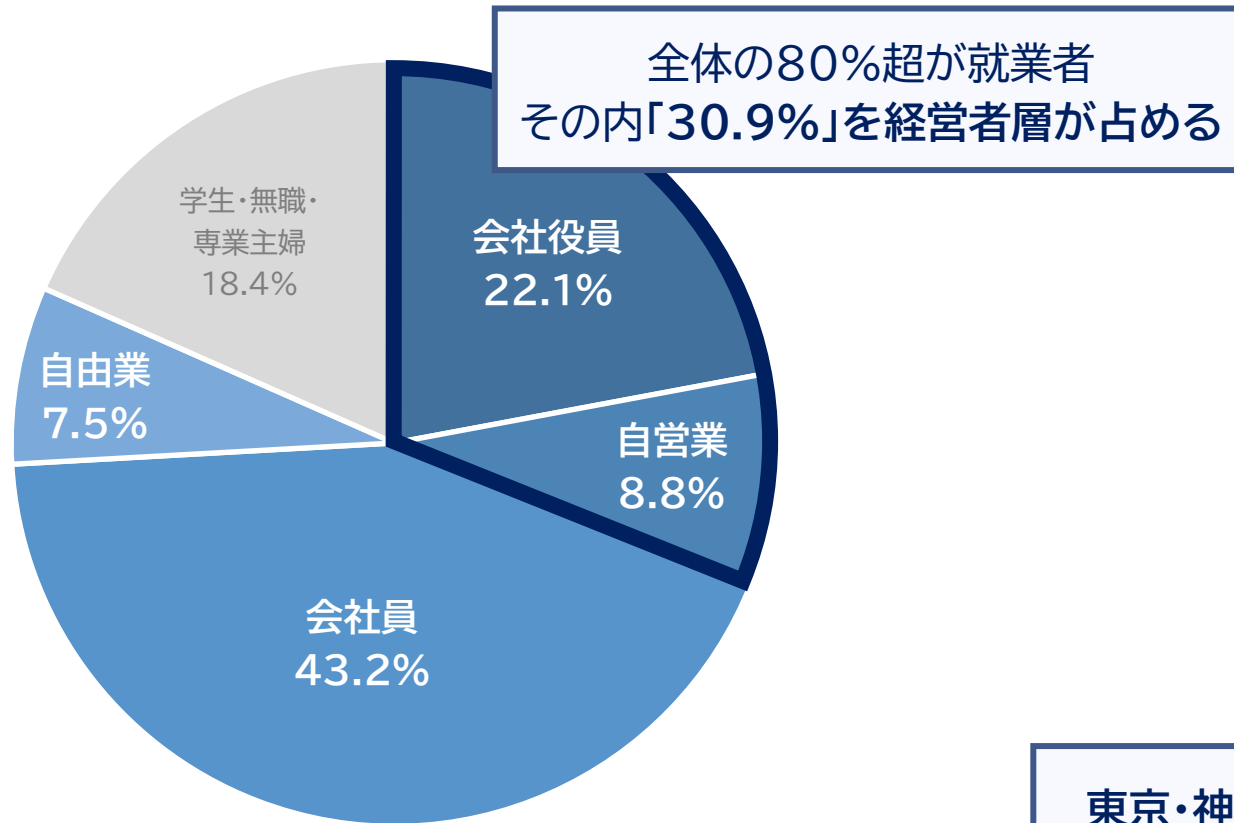
Appendix

- 年齢構成は、幅広い年齢層からの需要を確認するとともに、直近では若年層(20~30代)の獲得も伸長しております。
- 性別構成は、夫婦・カップルの利用割合が高く、男性名義での申込が多いため、実利用ベースは概ね均等です。

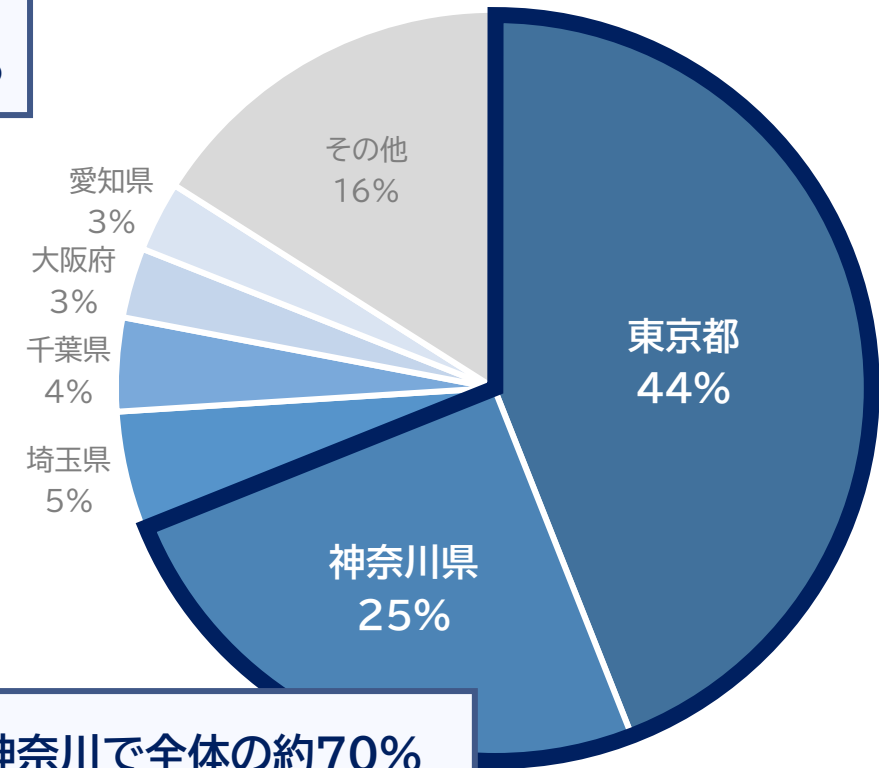


- 職業構成は、全体の80%超が就業者であり、また「30.9%」を経営者層で占めていることも特徴の1つです。
- 居住エリアは、東京・神奈川で全体の約70%を占めるなど首都圏に居住する利用者が中心となっています。

職業



居住エリア



北海道エリア 14施設

- 札幌エクセルホテル東急
- 札幌東急REIホテル
- 東急ステイ函館朝市 灯の湯
- 東急ステイ札幌大通
- 東急ステイ札幌
- ホテル日航ノースランド帯広
- JRイン札幌(札幌駅西)
- JRイン札幌駅南口
- JRイン札幌北2条
- JRイン千歳
- JRイン函館
- JRイン旭川
- 層雲閣
- ソラリア西鉄ホテル札幌

東北エリア 6施設

- 米沢エクセルホテル東急
- 気仙沼プラザホテル ●
- サンマリン気仙沼ホテル観洋 ●
- ホテルリステル猪苗代ウイングタワー
- ANAクラウンプラザ安比高原
- ANAクラウンプラザホテル秋田

関東エリア 38施設

- 横浜ベイホテル東急
- 渋谷エクセルホテル東急
- 渋谷ストリームエクセルホテル東急
- 羽田エクセルホテル東急
- 二子玉川エクセルホテル東急
- 吉祥寺エクセルホテル東急
- 吉祥寺東急REIホテル
- 渋谷東急REIホテル
- 川崎キングスカイフロント東急REIホテル
- 横浜東急REIホテル
- 東急バケーションズ箱根強羅 ●
- 東急ステイ銀座
- 東急ステイ築地
- 東急ステイ新橋
- 東急ステイ日本橋
- 東急ステイ門前仲町
- 東急ステイ水道橋
- 東急ステイ新宿イーストサイド
- 東急ステイ新宿
- 東急ステイ西新宿
- 東急ステイ池袋
- 東急ステイ四谷
- 東急ステイ青山プレミア
- 東急ステイ渋谷
- 東急ステイ渋谷 新南口
- 東急ステイ目黒・祐天寺
- 東急ステイ用賀
- 東急ステイ蒲田
- 東急ステイ五反田
- 東急ステイ高輪
- 静鉄ホテルプレジオ東京田町
- ソラリア西鉄ホテル銀座
- 西鉄イン新宿
- 西鉄イン日本橋
- 浦和ワシントンホテル
- ホテルタビノス浅草
- ホテルタビノス浜松町
- HOTEL GROOVE SHINJUKU, A PARKROYAL Hotel

東海・中部エリア 35施設

- 名古屋東急ホテル
- 金沢東急ホテル
- 富士山三島東急ホテル
- 伊豆今井浜東急ホテル
- 下田東急ホテル
- 白馬東急ホテル
- 蓼科東急ホテル
- ホテルタングラム(斑尾)
- 富山エクセルホテル東急
- 長野東急REIホテル
- 東急バケーションズ伊豆高原 ●
- 東急バケーションズ熱海 ●
- 東急バケーションズ軽井沢 ●
- 東急バケーションズ蓼科 ●
- 東急ステイ飛騨高山 結の湯
- 東急ステイ金沢
- ホテル伊豆急
- ルネッサ城ヶ崎 ●
- ルネッサ赤沢 ●
- 静鉄ホテルプレジオ静岡駅北
- 静鉄ホテルプレジオ静岡駅南
- 静鉄ホテルプレジオ沼津
- 静波リゾートホテル・スウィングビーチ
- Glamping & Port結
- あてま高原リゾートベルナティオ ●
- フォープイントバリエーション名古屋 中部国際空港
- NASPAニューオータニ
- 西鉄ホテル クルーム 名古屋
- 箱根小涌園 美山楓林 ●
- 伊東小涌園 ●
- 岐阜グランドホテル
- 都リゾート奥志摩アクアフォレスト
- 軽井沢ホテル ロンギングハウス
- LONGINGHOUSE 旧軽井沢・諏訪ノ森
- ニュー・グリーンピア津南

近畿エリア 19施設

- 京都東急ホテル
- THE HOTEL HIGASHIYAMA
- 大阪エクセルホテル東急
- 大阪東急REIホテル
- 新大阪江坂東急REIホテル
- 神戸三宮東急REIホテル
- 神戸元町東急REIホテル
- ザパークフロント ホテル アット エバー - サル・スタジオ・ジャパン
- 東急バケーションズ京都 ●
- 東急ステイ京都阪井座(四条河原町)
- 東急ステイ京都三条烏丸
- 東急ステイ大阪本町
- 静鉄ホテルプレジオ大阪心斎橋
- 静鉄ホテルプレジオ京都烏丸御池
- 静鉄ホテルプレジオ京都四条
- ソラリア西鉄ホテル京都プレミア 三条鴨川
- 心斎橋アルティ・イン
- 奥琵琶湖マキノグランドパークホテル
- ホテルタビノス京都

中国・四国エリア 8施設

- 松江エクセルホテル東急
- 高松東急REIホテル
- 松山東急REIホテル
- 広島東急REIホテル
- はわい温泉 千年亭 ●
- 皆生温泉 松濤園 ●
- 広島エアポートホテル
- 西鉄イン高知はりまや橋

九州(沖縄除く)エリア 20施設

- 博多エクセルホテル東急
- 博多東急REIホテル
- 熊本東急REIホテル
- 東急ステイ福岡天神
- 東急ステイ博多
- 静鉄ホテルプレジオ博多駅前
- 西鉄グランドホテル
- ソラリア西鉄ホテル福岡
- 西鉄ホテル クルーム 博多
- 西鉄ホテル クルーム 博多祇園 櫛田神社前
- 西鉄イン天神
- 西鉄イン福岡
- 西鉄イン黒崎
- 西鉄イン小倉
- 西鉄リゾートイン別府
- ソラリア西鉄ホテル鹿児島
- ホテルオークラJRハウステンボス
- 宮崎観光ホテル
- フィニックス・シーガイアリゾート ラグゼーツ葉 ●
- SHIROYAMA HOTEL kagoshima

沖縄エリア 5施設

- 宮古島東急ホテル&リゾート
- 那覇東急REIホテル
- 東急ステイ沖縄那覇
- 西鉄リゾートイン那覇
- ホテルシーバーク波之上

●:3名以上での宿泊可能につき追加料金あり

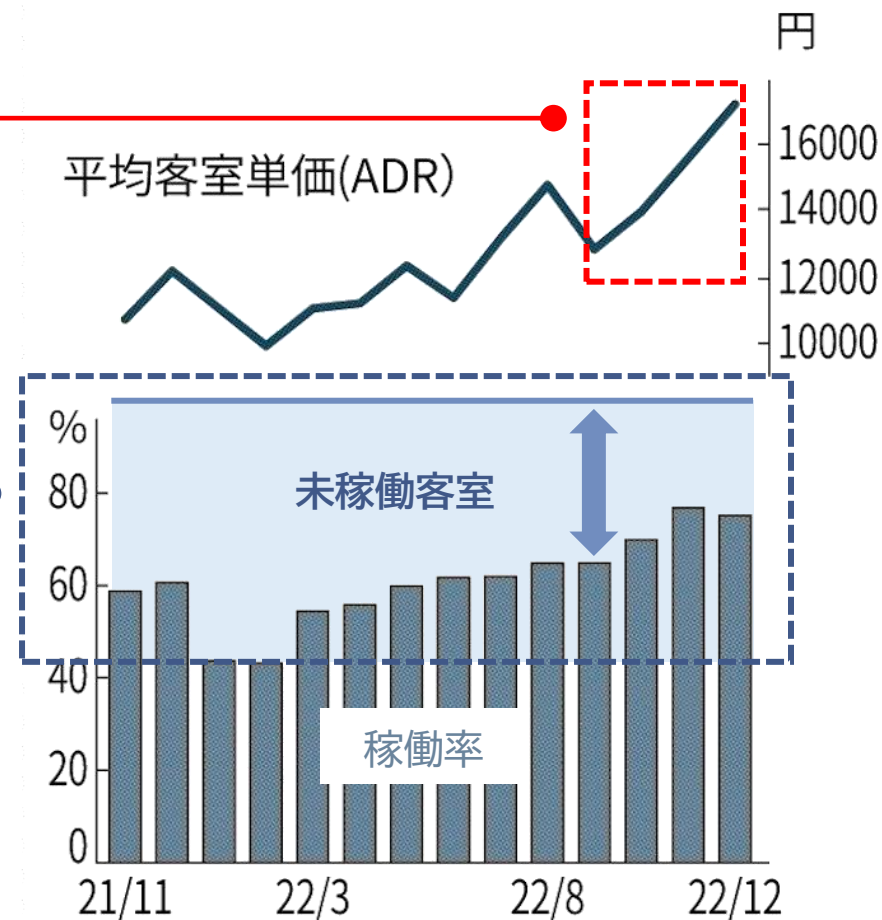
- 通常販売においてはADR重視の姿勢は継続しつつ、未稼働客室を有効活用により収入・利益の最大化を支援します。

✓ 通常販売における客室提供はADR重視を継続

政府の国内観光需要喚起策や訪日客の急増により、客室需要が高騰する一方で、コロナ渦を経てホテル現場の離職が加速し、人手不足が深刻化したことに伴う供給可能な客室に制約が課される状況を背景として、各社ADRの引き上げを最優先事項に掲げていることと推察します。

✓ “未稼働客室”を有効活用し、収入・利益の最大化を実現

通常販売においてはADRを重視しつつも、曜日や季節の繁閑や高稼働日におけるわずかな空室の売り残しにより構造的に生じる未稼働客室を有効活用することで収入・利益の最大化を実現します。また、基礎稼働の位置付けでTsugiTsugiを活用することで通常販売におけるADR向上にも寄与します。



出典:米STR



お気軽にお問い合わせください。

東急株式会社

ホスピタリティ事業部 事業戦略グループ

〒150-8511 東京都渋谷区桜丘町31-2 東急桜丘町ビル

竹林 徹 (たけばやし とおる)

 t.takebayashi@tsugitsugi.com

 080-6173-0446