

好評につき  
**東京  
開催**

総合ユニコム「ホテルマネジメントセミナー」のご案内

ホテル開発熱が依然高いなかで、時流に即した開発計画をどう立てていくか  
金融機関が納得し、不動産オーナーの収益が上がり、マネジメント会社が  
経営持続を可能とする事業収支計画、賃料設定、マネジメント契約の設定実務を学ぶ

# ホテル開発事業の[収支計画]と [賃料]&[マネジメント契約]設定実務

[講師]

**前原和洋氏**  
エム・エイチ・エム(株)  
代表取締役社長

## ホテル経営を健全に進める条件とは

ホテル開発における事業収支計画を立てるのに重要な「賃料」決定の構造、  
オーナーとオペレーターの「マネジメント契約締結」のあり方から、  
運営段階を見越した「経営システム」の構築・重要要素についてまでを徹底研究！

ご あ ん な い

ホテル事業への投資意欲は、インバウンドの利用増大や2020年東京オリンピックを背景に活況を呈しています。国内観光旅行の需要も高いことから、多くのホテルが高稼働で、客室単価も季節波動はあるものの安定した収益が見込まれます。また、東京や大阪ばかりか地方都市でもホテル客室数の不足が問題化しています。

これにより新築ホテルの開発計画が各所で沸きあがっていますが、建築コストや土地価格の上昇による初期投資額の高騰に頭を悩ませ、計画中断する事業も散見されます。したがって、時流に対応したホテル開発計画のあり方を見直す時期にきているといえます。

本セミナーは、金融機関、不動産オーナー、投資家など利害関係者を相互に納得させるホテル開発の事業収支計画をどう立てていくかを改めて解説いたします。また、計画を進めるうえで求められる「賃料」決定の構造、オーナーとオペレーターの「マネジメント契約締結」のあり方、運営段階を見越した「経営システム」の重要要素についても言及いたします。

ホテルオーナー、デベロッパー、オペレーター等ホテル開発・運営に携わる方々の必須知識としての情報提供をまいります。

日 時 2018年5月25日(金)13:00~17:00

会 場 アイビーホール  
東京都渋谷区渋谷4-4-25  
TEL 03-3409-8181  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 **43,200円**(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税3,200円を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
**38,880円**(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)  
※テキスト・コーヒー代を含む

主 催 **総合ユニコム株式会社**  
**Property**  
management  
月刊 **レジャー産業 資料**  
〒104-0031  
東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6階  
TEL: 03-3563-0025(代表)

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！  
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ **0120-05-2560**  
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。  
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

### 参加申込書

東京開催 **ホテル開発事業の[収支計画]と[賃料]&[マネジメント契約]設定実務**

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
TEL ( ) ( )	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
FAX ( ) ( )	●ご担当者名( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

- お申込み方法  
・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。  
・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について  
・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。  
・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。  
・お振込手数料は貴社にてご負担願います。  
・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について  
・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて  
・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。  
・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項  
・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。  
・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。  
・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。  
・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

0-0320180510-050

# ホテル開発事業の「収支計画」と「賃料」&「マネジメント契約」設定実務 ホテル経営を健全に進める条件とは

東京  
開催

## セミナープログラム

## 講師プロフィール

**前原 和洋** (まえはら かずひろ)

エム・エイチ・エム株式会社 代表取締役社長

**1980年:**

ロイヤル株式会社(現ロイヤルホールディングス(株))に入社し、立地開発部長、営業開発部長を歴任。

**1991年4月:**

ロイヤル(株)と大和ハウス工業(株)の合併会社アールアンドディープランニング(株)(現ダイワロイヤル(株)・現ダイワロイネットホテル)を設立する。同社専務取締役としてホテル事業(ロイネットホテル)を立ち上げる。

**2004年4月:**

会社分割によりロイヤルホールディングス(株)の子会社としてアールエヌティーホテルズ(株)(リッチモンドホテル)を設立し、代表取締役社長に就任。2007年~2009年:ロイヤルホールディングス(株)取締役(ホテル担当)に就任(兼任)。

**2011年3月:**

アールエヌティーホテルズ(株)取締役会長に就任。2012年3月:同社顧問に就任。2006年~2012年までJ.Dパワーアジアパシフィックによる「日本ホテル宿泊客満足度調査(1泊9,000円~15,000円未満部門)」で8年連続第一位に選ばれる。

**2013年3月:** 退任。

**2013年8月:**

観光産業に少しでもお役に立ちたいとの想いから、エム・エイチ・エム株式会社を設立、代表取締役社長に就任。

13:00~17:00 ※途中、随時休憩を挟みます。

## I. ホテル開発における「事業収支計画」の立て方

1. ホテル経営・投資を取り巻く事業環境
  - (1) ホテルビジネスとは何か
  - (2) ホテル投資の関連プレーヤー  
——投資家、デベロッパー、金融機関、ホテル運営会社 等
2. 開発の基礎的検討「どのようなホテルを開発するか」  
——マーケティング分析
  - (1) ホテルタイプの整理と特徴
  - (2) ホテル開発のための基礎的検討事項  
・ホテル立地・マーケット  
・ホテルタイプ適性の整理と投資目的
3. 事業化に際しての留意点
  - (1) 施設の魅力付け、集客力想定、適正投資額をどうみていくか
  - (2) マーケティング分析による結果を、  
開発ホテルタイプ決定にどう反映するか
  - (3) 付加価値のつけ方
4. ホテルタイプにみる施設計画
  - (1) 施設計画の考え方
  - (2) 人員配置の考え方
5. 事業収支シミュレーションのための要件
  - (1) 安定年度損益の算定
  - (2) 売上げの設定
  - (3) 費用の算出
6. オーナー、金融機関への表面利回りの提示法とは

## II. 「賃料設定」と「投資指標」

1. 収益が上がる、投資効率のよいホテル開発・投資指標をどうみるか  
——規模、客室数、客室単価、宿泊者単価、稼働率
2. オペレーター賃料設定のメカニズム  
——GOPからのパーセンテージの見方、ホテルタイプ別の適正賃料とは
3. 収支結果を踏まえた賃料設定の具体例

## III. オーナー・オペレーター間のマネジメント契約締結のポイント

1. オーナー・オペレーター間の運営・管理契約の実際  
建物賃貸借契約方式/運営受託契約方式/業務受託方式/  
運営指導方式/フランチャイズ方式/固定賃+売上連動
  - (1) 主要な契約スキームのメリット・デメリット
  - (2) 契約時の留意点——人材、ブランド使用权、運営ノウハウの供与、  
販売促進活動、施設修繕等
  - (3) マネジメント契約締結の適正をどう判断するか
2. 運営後にトラブルとならないためのリスク回避の要点
  - (1) オーナーチェンジによる再契約/賃料トラブル
  - (2) マネジメントコントラクトに関わるトラブル
  - (3) オペレーターチェンジに関わるトラブル

## IV. ホテル経営を健全に進めるための重要要素

1. 経営システム構築の重要性
2. 予算管理の重要性
3. スタッフ育成の重要性
4. WEB集客90%、インバウンド40%時代の管理計画

## V. プランの具体例

1. 単独建物一棟開発タイプ
2. 複合ビル入居タイプ

## VI. 質疑応答

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

弊社ホームページでは、セミナー・展示会・刊行物などのご案内と商品検索がご利用いただけます。

また、メールマガジン「総合ユニコム通信」を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>