

インバウンド回復に伴い加速するホテルの投資・開発!

外資系ブランドの誘致、既存ホテルのリブランド等も進むなか、海外ホテル市場の最新動向から国内外のオペレーターの戦略、ホテルMC・パートナーシップ締結における実務と留意点について学ぶ!

ホテルのオペレーター選定&パートナーシップ締結実務研究

ポイント

- ◆ 国内外のホテル市場の現状と多様化する宿泊需要・ホテルタイプ
- ◆ 外資系・国内系ホテルオペレーターの戦略と比較
- ◆ オペレーター選定における検討事項とポイント
- ◆ ブランドスタンダードの取扱いとオーナー側からの交渉余地
- ◆ パートナーシップ締結における実務(MC契約の理解、交渉のポイント)
- ◆ 契約後および運営時のトラブル回避のためのリスクマネジメント

ご案内

インバウンドの回復に伴うホテルの投資・開発が進むなか、大手デベロッパーによる外資系ホテルブランドの日本への誘致や、既存ホテルのオペレーターチェンジ・リブランドによるバリューアップ事例が増えてきました。今後、さらなるインバウンド獲得のためにホテルのブランド力が重要となるなかで、外資系オペレーターがもつ知名度やブランドイメージ、海外からの送客力は大きな魅力となるほか、国内系ホテルオペレーターによる地域に密着した運営力、商品開発力、人材力への戦略的な取り組みも大きな魅力になると考えられます。一方で、複合開発や施設価値の底上げのためには、各オペレーターの強みや特徴を把握したうえで、当該プロジェクトに合致するオペレーターを選定することがより重要になります。さらに、実際の契約交渉では、契約形態から契約期間、フィー、競合状況、パフォーマンス条項、ブランドスタンダード、解約条項など、様々な検討・交渉事項があり、いかにオーナー・オペレーター双方が納得する形で契約できるかが、ホテルの経営・収益を大きく左右します。本セミナーでは、今後のホテル投資・開発に向け、ホテル市場の最新動向からオペレーター選定における検討事項について解説いたします。あわせて、オペレーターとのパートナーシップ締結で用いられることの多いホテルMC(運営委託契約)の実務上の留意点をはじめ、交渉にあたっての検討事項・ポイントについても学んでまいります。

開催概要

開催日時 **2024年11月8日(金) 13:00~17:00**
会場 **都市センターホテル**
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211
※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 **55,000円** (1名様/消費税及び地方消費税を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
48,400円 (1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)
※テキスト代を含む。
主催 **総合ユニコム株式会社**
月刊 **レジャー産業 資料 Property**
東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代) FAX. 03-3563-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先 / 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎ **0120-05-2560** (不通時はFAX.03-3564-2560)



参加申込書

ホテルのオペレーター選定&パートナーシップ締結実務研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●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	

0-0320241101-050

- お申込み方法
・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙を郵送いたします。
・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しくください。
- 参加費のお支払について
【インターネットでのお申込み】
・弊社HP経由でのお申込みに限る。クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
【FAXでのお申込み】
・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「代理者のお名刺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(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000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て指定させていただきます。
・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮願います。
・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。
・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

セミナープログラム

13:00~17:00 (※途中休憩を挟みながら進行してまいります)

I. 国内外のホテル市場の最新動向

1. 国内外のホテル市場の現状
2. 宿泊稼働率の推移と今後の予測
3. 国内のホテル投資・開発動向
4. 多様化する宿泊需要とホテルタイプ、トレンド
5. 国内外の注目事例
6. 今後、考えるべき事業戦略とは

II. ホテルブランド選定における実務と留意点

1. ホテルパートナーシップと契約形態
2. パートナーシップ締結までのワークフロー
3. ホテル運営委託契約の考え方について
4. ホテル運営委託契約の実務と契約における留意点
5. パートナーシップ締結・交渉のポイント
6. ホテル開発・開業における留意事項
7. 契約後のトラブル回避のためのリスクマネジメント

III. ホテルオペレーターとのパートナーシップ締結における実務と留意点

1. ホテルはブランドビジネスである
2. 国内での外資系ブランド拡大の背景
3. 外資系ブランドと国内系ブランドの戦略と比較
4. 外資系ブランド誘致によるメリット／リスク
5. ブランド選定における検討事項
6. ブランドスタンダードへの対応と交渉余地 (新築&リブランディング)

IV. 質疑応答

■ 前回開催 (2024年6月開催) 参加者の主な声

- ホテルビジネスの動向やオペレーターの比較・選定に際して気をつけることなど、体系的な理解につながった (デベロッパー)
- 具体的な交渉のポイント・実務等が整理されており、非常にわかりやすかった (金融機関)
- オペレーターを選定する側の視点がとても参考になった (ホテルオペレーター)
- 具体的な事例が多く、取組み経験のない当社にとっても手順がわかりやすかった (ホテルオペレーター)
- 非常に有意義で勉強になったので、社内の他の者にも参加させたいと思った (総合不動産会社)

講師プロフィール



阿部 博秀

(あべ ひろひで)

H. A. アドバイザーズ株式会社
代表取締役
(元 日本ハイアット(株) 代表)

東京大学を卒業後、東京ガス(株)に入社。その後、コーネル大学ホテル経営大学院卒業後、パーク ハイアット 東京マーケティング部長、宿泊部長を経て、2002年からハイアットインターナショナル本社でインターナショナルマーケティングを統括。06年に日本に帰国し、日本ハイアット(株)の代表として新規ホテル開発、国内ホテルの運営を統括。17年からは香港アジア・パシフィック本部の副社長として、アジア地区約150ホテルのレベニューマネジメントを統括。20年にハイアットを退社後、H.A. Advisors,Ltd. を設立。現在、大手ホテル運営会社、不動産デベロッパーなどをクライアントに、ホテルチェーンの経営、ブランディング戦略、新規プロジェクトへのアドバイザリーサービスを提供している。またホーワス・アジア・パシフィック、ジャパン顧問、立教大学特任教授、香港中文大学非常勤助教授を務める。

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。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等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。



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