

大好評
追加開催
決定

総合ユニコム「ホテルマネジメントセミナー」のご案内

業界の最前線から学ぶ、高利益を生むホテル事業のつくり方

ホテル事業の「ガバナンス・戦略・組織」を強化する

「ホテルAM入門」

2025.6.26(木)
13:30~17:00
都市センターホテル
(東京・永田町)

ホテル経営コンサルタント
石井くるみ氏が解説!



実践的知識の習得

ホテル事業における「ガバナンス」「戦略」「AM」の役割を理解することで、ホテル経営課題の解決策を具体的に学ぶ

成功企業の戦略を学ぶ

先行企業がホテル市場での地位を確立し、持続可能なビジネスモデルを構築した方法を理解し、自社の戦略を見直すヒントを得る

業界のトレンドを理解

近年のインバウンド景気の影響や、ホテル事業が抱えるリスク・機会についての洞察を得ることで、今後のビジネス展開に役立つ情報を提供

個別相談の実施

セミナー終了後には、講師との個別相談の時間を設けて、具体的な経営課題に対するアドバイスを受けることが可能

ご案内

本セミナーは、近年のインバウンド景気で新たにホテル業界に参入したものの、経営に課題を抱えている企業や、ホテル事業をビジネスの柱として育てたいと考えている不動産事業者を対象に、ホテル事業におけるガバナンス・戦略・組織とアセットマネジメント(AM)の基礎知識を丁寧に解説し、成功に向けた実践的な知識とスキルを提供いたします。

講座は、業界の先行企業がどのようにして成功を収めたのかを、業界のリーダー企業の事例に基づいて解説することで、ホテル事業のガバナンス構造や運営戦略・開発戦略・不動産戦略について学びます。さらに、運営を他者に委託する際の「MC契約」と「賃貸借契約」の締結ポイントなど、実際のビジネスに活用できる基礎知識を具体的な事例を交えて解説することで、参加者自身が自社の経営改善に向けた具体的なアクションプランを描けるよう目指してまいります。

ホテル事業者はもちろん、これから参入を目指す企業等のご参加をお待ちいたします。

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

参加申込書

ホテル事業の「ガバナンス・戦略・組織」を強化する「ホテルAM入門」	
●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	

開催概要

開催日時 2025年6月26日(木) 13:30~17:00

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(代)
※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
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

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

FAXでお申込み 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

- 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」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払いについて
 - 【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関し、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確認ください。
 - ・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配慮をお願いします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、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。

ホテル事業の[ガバナンス・戦略・組織]を強化する[ホテルAM入門]

セミナープログラム (13:30~17:00)

第1部 ホテル事業のガバナンスとAMの役割

1. エクセレント企業に学ぶホテルガバナンスの変遷
 - ホテル業界におけるガバナンスの歴史と成功事例
 - 先進企業の取組みとその成果
2. 自社の強みに基づく『所有』『運営』『開発』体制の最適化
 - 企業の特性に合った事業モデルの選定
 - 最適なガバナンス構造の構築
3. ホテルAM戦略のフレームワーク
 - AMの役割と重要性
 - 戦略的なフレームワークの構築方法
4. 戦略を実務に落とし込むためのKPIと組織構造
 - KPI設定の重要性
 - 組織の柔軟性と効率性を考慮した構造の設計

第2部 ホテルの運営戦略

1. ホテル事業の利益構造
 - 総合型 vs 宿泊特化型ホテル…利益構造の違い
 - 主要KPIとしての売上総利益 (GOP)
2. ホテル事業の売上構造
 - 売上高を向上させるKPI管理
 - ホテル事業 vs 不動産賃貸業…プライシングの違い
 - 売上高UPの戦略
3. ホテル事業のコスト構造
 - ホテル運営における変動費と固定費
 - 有人運営 vs 無人運営…損益分岐点の違い
 - コスト削減と最適化のポイント
4. リース方式 (賃貸借契約) vs MC方式 (業務委託契約)
 - 各方式の利点と欠点
 - ビジネスモデルに適した契約形態の選択
 - 賃貸借契約とMC契約の締結ポイントを具体的な事例を交えて解説
5. KPIを活用したバリューアップ施策
 - KPIを基にした実践的施策の立案
 - 成果のモニタリング方法

第3部 ホテルの開発戦略

1. ホテル開発におけるAMの役割
 - ハード (建設) とソフト (運営) との統合
 - 建設部門と運営部門との調整
2. 事業計画、予算管理、プロジェクト管理
 - 事業計画・予算管理と投資利益率 (ROI)
 - プロジェクトマネジャーとしてのAM
 - プロジェクトマネジメントの実例解説

第4部 ホテルの不動産戦略

1. ホテル所有SPCの意義
 - 法人売却 (不動産M&A) の活用メリット
 - 合同会社 (GK) 社員権スキームの活用方法
2. 自社所有ホテルの資金調達方法
 - 自己資金
 - エクイティ調達 (株式/社員権の発行)
 - デット調達 (少人数私募債/少額公募債の発行)
 - ファンド調達 (不動産特定共同事業法の活用)
3. キャピタルゲインを高めるホテルの販売手法
 - ホテル一棟売り/法人売却
 - ホテル区分所有権の販売
 - ホテル会員権の販売
4. 総括
 - …ホテル事業を成功させるホテルAMのポイントまとめ
 - 成功するための実践的なポイントの総括

第5部 個別相談 ※セミナー終了後

講師プロフィール

石井くるみ 不特法アドバイザー 兼 ホテル経営コンサルタント

早稲田大学政治経済学部卒業。公益財団法人消費者教育支援センター研究員を経て、日本橋くるみ行政書士事務所を開業。宿泊事業及び不動産・金融事業に精通し、これらの分野における新規事業の構築コンサルティングを提供。

国土交通省設置『不動産特定共同事業 (FTK) の多様な活用手法検討会総括会』委員、一般社団法人不動産特定共同事業者協議会アドバイザーも務める。



前回セミナー参加者の声

- 具体的な事例を通じて、ホテル業界の現状と今後の戦略がしっかり学べました (不動産)
- ホテル運営会社側の目線や考え方がわかり、非常に参考になりました (不動産)
- 投資家目線でのホテルの見立て方についても整理いただき、勉強になりました (鉄道会社)
- 入門編として、基本的な用語から概念まで、非常によく理解できました (不動産AM)
- 事例が多くて大変わかりやすく、振り返りのしやすい講義内容でした (不動産AM)
- 事例を含めて、最新トレンドやさまざまなAM手法を一通り学ぶことができてよかった (鉄道会社)
- 上場REITの開示情報が整理されていて、とても参考になりました (教育機関)
- これから開発されるホテル事業の考え方や、ホテル所有者としての役割がよく理解できました (建設)