

9/25(木)

13:00~17:00

会場：都市センターホテル

講師：高橋 祐一氏(株咲案)

笠原 亜紀氏(株咲案)

都市型ホテルと比較して公開情報に乏しい観光型宿泊事業について、
事業構造の把握と各種経営数値の分析、投資判断のためのチェックポイントを解説。
投資した旅館・観光ホテルの収益改善の方策も具体的に提示！

旅館・観光ホテル投資における [経営数値分析]と[収益改善]研究講座

- ◆ 投資意欲高まる宿泊業界を取り巻く動向の把握
- ◆ 温泉旅館・地方都市観光ホテルの事業構造や経営指標、課題、可能性
- ◆ 投資判断のための事業・財務・法務・不動産に関わる重要チェック項目
- ◆ 収益貢献に資する営業、経営、運営の改善や収益向上のポイント

ご案内

インバウンド活況のなか、日本人も円安や物価高の影響から海外旅行よりも国内旅行に目を向けており、好調な稼働を示す温泉旅館や観光ホテルが増えてきています。その一方で、原価の高騰や、人手不足等から経営に苦戦している事業者も散見されており、適切な経営ができていないことによって優劣の差が拡大しています。将来のさらなる市場拡大を見越して各種の宿泊施設や事業への投資熱が高まっているなかで、都市部のホテルと比較して公開情報が乏しく投資や参入に踏み込みにくい旅館や観光ホテルに対して、どのような指標をもって経営分析や投資判断をすべきでしょうか。

本セミナーは、旅館・観光ホテル事業への投資や参入、再生に際して、事業や利益構造についてどのように理解すべきかを、業界動向をはじめ、事業・財務・法務・不動産デューデリジェンスの目線を通して確認し、投資判断の指標やポイントを探ってまいります。また、物件取得後の収益改善にあたってどのような対策を講じるべきかについても、講師の支援先の実例を通して解説いたします。

開催概要

開催日時 2025年9月25日(木) 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(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

月刊レジャー産業 資料

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)

●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限り、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。

参加申込書

旅館・観光ホテル投資における[経営数値分析]と[収益改善]研究講座

●会社名(フリガナ)

●貴社業種

●振込予定日(月 日)

●当日現金支払い希望... ☐

●ご担当者名()

●所在地(〒)

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

0-0320250904-050

旅館・観光ホテル投資における「経営数値分析」と「収益改善」研究講座

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)

1. 旅館・観光ホテル事業を取り巻く現状と課題

- ① 国内宿泊産業の最新動向とその影響
(宿泊施設タイプ別の売上推移・単価等の推移、最近の業界動向・トピックなど)
- ② インバウンドの動き、現状と注意点
(地域別の回復状況、現在好調な地域や施設とその要因、今後注目のエリア)
- ③ 今後の宿泊産業と旅館・観光ホテル事業を検討するうえでのポイント

2. 旅館・観光ホテルの事業構造

※10~200室規模の旅館・観光ホテルの例を中心に

- ① 利益構造
(経営数値ベンチマーク、施設タイプ別の利益構造)
- ② 運営数値分析(売上分析)
(売上実績及び計画のチェック方法、客室稼働率・宿泊単価・同伴係数等のKPIの考え方)
- ③ 運営数値分析(コスト分析)
(コスト実績及び計画のチェック方法、食材原価・人件費・営業費・エネルギー費等の適正水準)
- ④ 事業デューデリジェンスのポイント

3. 投資判断における

財務・法務・不動産デューデリジェンスのポイント

- ① 財務デューデリジェンス上のポイント
(実質純資産額の試算、資金繰りの特徴等)
- ② 法務デューデリジェンス上のポイント
(許認可、温泉権、労務問題等)
- ③ 不動産デューデリジェンス上のポイント
(遵法性、環境問題[PCB・アスベスト等]、耐震問題等)
- ④ 旅館・観光ホテルに期待される利回りの水準
- ⑤ 投資時点におけるグレード・ブランディングの見直し
- ⑥ 旅館投資事例—— 関東エリアの旅館(14室)
(物件調査、可能性診断、コンセプト・業態の策定、事業計画、運営計画等)

4. 旅館・観光ホテルの収益改善手法

- ① 集客戦略(ターゲティング含む)の見直し
- ② レベニューマネジメントの実践
(基本原則、実践方法)
- ③ レピュテーションマネジメントの強化
- ④ インターネット集客対策
(OTA基本サイクル、実践方法)
- ⑤ 食材原価・営業費・エネルギー費等のコストコントロールの徹底
- ⑥ 人的配置、オペレーション体制の見直し、人手不足への対応
- ⑦ 収益改善に結びつく設備投資例

5. 質疑応答

講師プロフィール



高橋 祐一

(たかはし ゆういち)

株式会社咲楽 代表取締役

2002年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業。朝日アーサーアンダーセン(株)(後のペリングポイント、現PwCグループ)入社。06年公認会計士資格取得。再生ファンド運営会社において製造業の再生業務を担当。08年ジェイ・ウィル・グループ入社。旅館・ホテルの投資・再生事業責任者として従事し、複数の旅館・観光ホテルへの投資・アセットマネジメントを実行(投資先の旅館・観光ホテルの経営・運営に取締役として関与)。13年ホテル・旅館に特化したコンサルティングサービス企業として(株)咲楽を設立し、代表取締役に就任。世界に誇れる日本のおもてなし文化を代表する「旅館・ホテル」の価値を高める支援を展開し、その支援先は全国120施設を超える(24年7月現在)。主な事業内容として、①経営コンサルティング：経営・運営改善コンサルティング(業績改善支援、リニューアル・リノベーション支援)、事業・財務調査(DD)、計画策定支援等、②マーケティング：ブランディング、コンセプトメイク、WEB集客支援、クリエイティブ支援等、③運営・開発：運営受託、開業支援(市場調査支援、事業計画策定支援、開業スケジュール作成支援、設備・FF&E・備品選定支援、ホームページ・OTA支援)、④取材する宿泊業界専用の求人サイト「もしも、この宿ではたらいたら」等。



笠原 亜紀

(かさはら あき)

株式会社咲楽 シニアマネージャー

ホテル・レストラン専門の派遣会社の営業部に所属し、ビジネスホテルからラグジュアリークラスまで様々なホテルでサービス業務を習得後、イシ・ホテルズ・グループに入社。フロント業務を中心に経験を積み、グループ初の女性支配人に就任。オペレーション構築・収支管理・発注管理・販売管理・スタッフ管理等、ホテル全般の業務に従事。また、都内のグループホテル8店舗の従業員、特に女性を対象とした様々なセミナー企画を発足。2017年より(株)咲楽に参画。