

ホテル事業の拡大を目的とした物件取得や、老舗ホテルの事業承継が増加するなか、
バイサイドとして実務を進めるうえで押さえておくべき実務上の留意点とは？

「ホテルM&A」 実務解説

検討から実行後までの
具体的なポイントを詳解！

契約形態（MC・FC・ML）別の留意事項

バイサイドとしての初期検討事項

デューデリジェンス（事業・財務・税務・不動産）の確認事項と留意点

セルサイドとの条件交渉のポイント

取得後のシナジーの精査とM&A実行後の実務

開 発用地不足や建築費高騰に加え、深刻な人手不足によってホテル
の新規開発の難易度が上がる一方、大手資本によるブランド強化
や外資系企業による日本市場への参入が増加しており、経営効率向上や
規模拡大を目的とする「ホテルM&A」が活発に行なわれています。

しかし、ホテルM&Aの検討・実行にあたっては、財務状況や契約関係、
人的問題のほか、買収後のシナジー効果の検証など、オペレーショナル
アセットならではの専門的な精査が多岐にわたって求められています。

本セミナーは、ホテルM&Aに関するコンサルティングや支援の豊富な
実績をもつ（株）KPMG FASの長森洋志氏、岩佐寛之氏をお招きして、ホテル
M&Aの最新動向について整理したうえで、契約形態別（MC・FC・ML）
の特徴やバリエーションを行なう際の留意事項について解説。さらに、
各種デューデリジェンス（事業・財務・税務・不動産）の際に確認すべきポ
イントや、デューデリジェンスで判明した懸念事項やリスクに基づいたセル
サイドとの条件交渉のほか、シナジー効果の最大化を目指したM&A実
行後の実務のポイントまで詳解いたします。

参加申込書 「ホテルM&A」実務解説 — 検討から実行後までの具体的なポイントを詳解！

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①	氏名（フリガナ）	所属部署・役職名
	E-MAIL	
出席者②	氏名（フリガナ）	所属部署・役職名
	E-MAIL	

O-0320251203-050

12/3
水

13:30～17:00

都市センターホテル
（東京・永田町）

長森洋志氏
（株）KPMG FAS
マネージングディレクター



岩佐寛之氏
（株）KPMG FAS
ディールアドバイザー



開催日時 2025年12月3日(水) 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 ☎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 57,200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

49,500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)

月刊プロパティマネジメント 月刊レジャー産業資料

ネットで
お申込み

下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。
<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]

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

●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営業日前迄にお申込み願います。
- ・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。既述の「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、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M&A」 実務解説

検討から実行後までの
具体的なポイントを詳解！

12/3
水
13:30～17:00
都市センターホテル
(東京・永田町)



長森 洋志

株式会社KPMG FAS
マネージングディレクター

ながもり・ひろし●慶應義塾大学理工学部卒業。㈱KPMG FAS入社前から通算して18年以上にわたり、M&Aにおけるディールアドバイザーを提供。国内の高級ホテル・ビジネスホテル・温泉旅館の価値評価・再編や買収、ゴルフ場などのレジャー産業の売却支援、高速バス・路線バスや鉄道・百貨店といった交通機関や地方コングロメリット企業の再生のほか、製造業、外食・小売、金融など多種多様な企業の資金調達・買収・スポンサー探索といった多数のM&Aで、財務アドバイザーとして案件を執行。また、上場企業、総合商社の顧客に向けてM&Aのディールマネジメントやコーポレートファイナンス（企業価値・株式価値の評価分析、資金調達や資本コスト等）に関する講師を務めた実績多数。公認会計士。



岩佐 寛之

株式会社KPMG FAS
シニアマネージャー
ディールアドバイザー

いわさ・ひろゆき●大学卒業後、㈱ホテルオークラ東京へ入社。その後、㈱アゴーラ・ホスピタリティーズ、オリックス・ホテルマネジメント㈱、ホスピタリティマネジメント㈱を経て、2024年11月に㈱KPMG FASへ入社。ホテルオペレーション、ホテルマネジメント、ホテルディベロップメントの経験を活かし、新規開発・リブランド・運営など様々なフェーズでホテル・旅館事業に携わり、現在はディールアドバイザー業務・事業デューデリジェンス・経営計画策定支援に従事。豊富なホテル実務経験を基に、クライアントとのコミュニケーションを重視したコンサルティングを実践している。大学・短期大学・専門学校での講師歴、ホテルマネジメント技能検定の立ち上げ、業界誌への寄稿等の実績多数。

PROGRAM

※途中休憩を挟みながら進行いたします。

I. ホテルM&Aの最新動向

- ホテルマーケットを取り巻く環境
 - ・ 国内主要都市のマーケット市場動向
 - ・ 国内宿泊需要の将来見通し
- ホテルM&Aのトレンド
 - ・ ホテルM&Aの案件推移
- ホテルM&Aの主要プレーヤーの特徴

II. ホテルストラクチャーの理解すべきポイント

- 所有・経営・運営の役割
 - ・ 時代の変遷に伴う変化
- ホテルの契約形態について
 - ・ MC（マネジメント・コントラクト）方式の特徴
 - ・ ML（マスターリース）契約の特徴
 - ・ FC（フランチャイズ）契約の特徴
- ML契約について
 - ・ 定期借家契約の特徴
 - ・ 普通借家契約の特徴

III. ホテルM&Aを検討する際の留意事項

- ホテルM&Aの特徴
 - ・ スキーム別のPros and Consの整理
- ホテル不動産とホテルM&Aのバリュエーション
 - ・ ホテル不動産のバリュエーション手法
 - ・ 株式価値評価と事業価値評価の相違点
 - ・ ホテルM&Aのバリュエーション手法
- バイサイドとしての初期検討事項
 - ・ ソーシングの考え方
 - ・ 取得後のシナジー効果と具体的施策…集客／バリューアップ／オペレーターチェンジ／他

IV. デューデリジェンスからM&A実行後までの実務のポイント

- ホテルM&Aにおける実務の全体像
- デューデリジェンスの進め方と留意点
 - ・ 各デューデリジェンスにおいて確認すべき項目と留意点
 - ①事業デューデリジェンス ③税務デューデリジェンス
 - ②財務デューデリジェンス ④不動産デューデリジェンス
- セルサイドとの条件交渉のポイントと留意点
- ホテルM&A実行後の実務のポイント