

11/20(木)

13:00~17:00

都市センターホテル(東京・永田町)

講師 阿部 博秀氏

H.A.アドバイザーズ(株)

外資系・国内系ホテルオペレーター各社の戦略を分析したうえで、
自社の戦略に合致するブランド(オペレーター)選定の考え方を解説。
さらに、パートナーシップ締結(MC)の留意点や交渉術を開示!

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

ブランド選定、
交渉ポイントを
具体的に解説!

- 外資系・国内系ホテルオペレーターの戦略分析と比較
- オペレーター選定やリブランドの実施プロセスと検討事項
- ホテル運営委託契約(MC)を進める際の実務上の留意点
契約形態・期間、フィー、パフォーマンス条項、解約条項、ブランドスタンダード等

ご案内

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・リブランドが進むなか、自社の戦略に合致したオペレーターを選定することが、安定したホテル経営を実現するために重要となっています。

しかし、ホテルオペレーターによって強みや特徴が様々であるため、デベロッパー・ホテル経営会社は各オペレーターの特徴を把握したうえで、自社の戦略に合致するオペレーターを選定することが必要です。

また、オペレーターとの契約交渉においては、契約形態・期間・フィーをはじめ、解約条項やパフォーマンス条項、ブランドスタンダード等の様々な検討事項があるため、オペレーターとの交渉を有利に進めるための実務ノウハウの習得も求められています。

本セミナーは、これまで外資系ホテルチェーンの代表として多くの国内ホテルの運営を統括してきた、H.A.アドバイザーズ(株) 阿部博秀氏をお招きし、国内外のホテル市場の最新動向や、外資系・国内系ホテルオペレーター各社の戦略分析を踏まえたブランド選定の考え方を解説。さらに、ホテル運営委託契約(MC)交渉を進める際の具体的なポイント(契約形態/契約期間/フィー/競合/パフォーマンス条項/ブランドスタンダード/解約条項等)と交渉上の留意点について詳細いたします。

開催概要

開催日時 2025年11月20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 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. 03-3563-2560

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」と共にお渡しく下さい。
- 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/退金先銀行口座(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。

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
●振込予定日()月()日	●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	

O-0320251101-050

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

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いたします）

I. 国内外のホテル市場の最新動向

- 国内外ホテルマーケットの最新動向
- 国内宿泊者数・各種データの推移
…OCC、ADR、RevPAR等
- 国内のホテル開発プロジェクトの分析
- 多様化する宿泊需要とホテルタイプ
…ウルトララグジュアリー、ライフスタイルホテル、
アパートメントホテル、ブランドドレジデンス等
- 近時のホテル業界の課題
…人材不足、建築費高騰、コモディティ化等
- 今後、考えるべき事業戦略

II. ホテルブランド選定の実務と留意点

- ホテルはブランドビジネス
- 外資系オペレーターを誘致するメリット・リスク
- 国内系ホテルオペレーターによる対抗戦略
- ホテルオペレーター選定のプロセス
- ブランドスタンダードへの対応と交渉余地
- リブランドの実施プロセスと検討事項

III. パートナーシップ締結の実務と留意点

- 国内外ホテルマーケットの最新動向
…リース契約、ホテルMC、FC契約、
マーケティングアライアンス、ソフトブランド等
- パートナーシップ締結までのワークフロー
- ホテル運営委託契約(ホテルMC)の考え方
- ホテルMCの実践と契約上の留意点
- パートナーシップ締結・交渉のポイント
- ホテル開発プロセス
- ブランディングエージェンシー、インテリアデザイナーの選定
- 契約後のトラブル回避とリスクマネジメント
- 出口戦略に向けた契約・交渉上のポイント

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

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. アドバイザーズ(株)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、新規プロジェクト開発、契約交渉支援、ホテルチェーン経営、ブランディングに関するアドバイザリーサービスを提供している。その他、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等を務める。

セミナー参加者の主な声

- オペレーターの比較・選定に際して気をつけるポイントを体系的に学べた（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）
- オペレーターとの交渉余地や外資系・国内系オペレーターの一般的な相場観などをはじめ、具体的な交渉方法を聞けて満足（ホテル経営会社）
- 具体的な事例が多く、社内の他の者にも参加させたいと思った（デベロッパー）