

外資系オペレーター選定、マネジメント契約交渉の手順と 経営管理の実務知識を習得

インバウンド成長時代の

ホテルマネジメント契約& ユニフォームシステム実務資料集

1 予約受付中
割引!

著者 阿部博秀 H.A.アドバイザーズ(株) 代表取締役

●A4判／縦型／約100頁●定価104,500円(本体95,000円)

2026年1月下旬発刊予定

予約特価 **94,050円**(本体85,500円)

※予約特価は2026年1月29日までに振込みいただいた方に限ります。

「情報の非対称性」「利害の不一致」を防ぎ、
パートナーシップを構築するための要点解説

I

外資系オペレーターの
戦略と契約の原則

II

合意に向けた争点と
各種フィーの評価

III

予算承認、業績管理で
必須の管理会計

編集内容

第1編 オペレーター選定における 考え方

1. 国内系オペレーターと外資系オペレーターの勢力図
2. 外資系オペレーターの優位性
3. 外資系オペレーターの課題
4. 外資系メジャーオペレーターの戦略
5. その他外資系オペレーター
6. 国内系オペレーターの特徴
7. 国内系オペレーターの課題
8. 国内系オペレーターの戦略

第2編 外資系オペレーターの 契約形態の多様化

1. ストラクチャー
2. ホテル開発におけるステークホルダー
 - (1) アセットマネジメント
 - (2) プロジェクトマネジメント
 - (3) ホテルアドバイザー
 - (4) インテリアデザイナー
 - (5) ブランディングエージェンシー
 - (6) FF&Eエージェンシー
 - (7) サードパーティー・オペレーター
3. 契約形態の特徴
 - (1) 所有・経営・運営一体型
 - (2) 賃貸借契約 (3) マネジメント契約
 - (4) フランチャイズ契約 (5) ソフトブランド
 - (6) マンチャイズ契約
4. マネジメント契約の理論
 - (1) 基本的な考え方
 - (2) オーナーとオペレーターのエージェンシー関係
 - (3) エージェンシー理論のメリットと課題
 - (4) エージェンシー理論の課題解決方法
5. マネジメント契約の条項
6. チェーンマーケティング
7. テクニカルサービス契約

8. オペレーター・ブランドスタンダード
 - (1) コーポレートブランドスタンダード
 - (2) テクニカルスタンダード
 - (3) オペレーションスタンダード
 - (4) パフォーマンスマネジメント

第3編 オペレーター選定・パートナーシップ 締結における実務と留意点

1. オペレーターの開発体制
 - (1) ホテル開発責任者・担当
 - (2) フィージビリティスタディ担当
 - (3) 法務担当
 - (4) テクニカル・デザインサービス
 - (5) オペレーション担当
 - (6) エリア・カンントリーヘッド
2. オペレーター選定のための事業要件整理
 - (1) 開発計画の確認
 - (2) マーケットレポート・収支予測
 - (3) オペレーター選定の期間
 - (4) オペレーター候補の調査
3. オペレーター候補の選定
 - (1) 初期オペレーター候補リストの作成
 - (2) 初期リストから最終候補を選定
 - (3) オペレーター提出の収支予測
 - (4) オペレーター候補のプレゼンテーション
 - (5) 最終オペレーター候補の評価
4. 意向表明書・マネジメント契約の交渉
 - (1) コマーシャルタームの考え方
 - (2) マネジメントフィー (3) 契約期間
 - (4) キーマネー (5) パフォーマンステスト
 - (6) パフォーマンス保証 (7) FF&Eリザーブ
 - (8) チェーンシステムサービスフィー
 - (9) ビジネスプラン・年次予算
 - (10) 報告事項
 - (11) 従業員の選任および雇用
 - (12) 譲渡 (13) オーナー保険

- (14) 金融・ノンディスターバンス契約
- (15) 賃貸・ノンディスターバンス契約
- (16) 保護区域 (17) 言語

5. リブランド
 - (1) リブランドプロセス
 - (2) リブランドにおいて注意すべき事項
 - (3) ブランドスタンダードへの対応
 - (4) プロパティンブルーメントプラン
6. プロジェクトマネジメント
 - (1) ブランディングエージェンシー
 - (2) インテリアデザイナー
 - (3) モックアップルーム、プロトタイプルーム
 - (4) 開業予算
 - (5) 開業準備スケジュール
7. 契約後のリスクマネジメント

第4編 ホテルユニフォームシステム による経営管理

1. ホテルユニフォームシステムとは
 - (1) ホテルユニフォームシステムの目的
 - (2) 部門別収支の考え方
 - (3) メリット・デメリット
 - (4) 主要KPI
2. ホテルビジネスプラン・年次予算
 - (1) ビジネスプランの目的とプロセス
 - (2) 開業ビジネスプラン
 - (3) ホテルコンセプト&ポジショニング
 - (4) SWOT&競合分析
 - (5) 部門別予算案
3. マンスリーパフォーマンスレビュー
 - (1) マンスリーレポートの目的
 - (2) 部門別分析 (3) 競合分析
 - (4) 宿泊部門 (5) 料飲部門
 - (6) その他部門 (7) 非配賦部門
 - (8) FTEと人件費 (9) S&M施策
 - (10) 顧客満足 (11) 3か月予測・施策

※編集内容は一部変更となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。