

好評につき
追加開催

総合ユニコム「ホテルマネジメントセミナー」のご案内

宿泊主体型ホテルの新規開発・リブランドが相次ぐ一方、建築コストの高騰、人手不足など課題も。ホテルの投資価値とパフォーマンスを最大化するための必須知識を基礎から詳解！

ホテル事業の「収支計画」の立て方 &「運営戦略」実務研究

事業収支計画の 立て方・数値の見方

- ◆基本的な構造と作成ステップ ◆初期検討事項(新規開発時・リブランド時)
- ◆需要予測(エリア分析／競合調査／単価設定／稼働率予測等)
- ◆部門別(宿泊・料飲等)の売上・費用の算定 ◆収支計画の立案シミュレーション

事業収支計画を 実現するための運営実務

- ◆コンセプト設計 ◆収益管理とコスト最適化戦略 ◆人材確保と育成戦略
- ◆マーケティングと販売戦略 ◆成功事例の分析(新規開発・リブランド)

ご案内

ホテルマーケットが活況となるなか、国内ではホテルの新規開発や既存ホテルのリブランドが活発となっています。一方で、建築コストの高騰や開発用地の不足、人手不足等、勘案しなければならない課題も数多くあり、実際の開発においては事業採算性を確保するための適切な収支計画の立案が求められています。

本セミナーは、宿泊主体型ホテルを新規開発・リブランドする際のそれぞれの初期検討事項を整理したうえで、**近時の情勢を踏まえた「事業収支計画」の立て方**について、基本的なフレームワークを中心に、需要予測の手法(エリア分析・競合調査・客室タイプ別の単価設定と稼働率予測・年間収支計画の考え方)や、具体的な収支計画の立案シミュレーション等を実務目線で解説。さらに、**立案した「事業収支計画」を実現するための運営戦略**(コンセプト設計、収益・コスト管理、人材の確保・育成、マーケティング戦略等)についても詳解いたします。

ホテルオーナー・オペレーターをはじめ、不動産ファンド、デベロッパー、金融機関等、ホテル開発・運営に携わる方々の積極的なご参加をお勧めいたします。

開催概要

開催日時 **2026年3月5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 ☎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**

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6F
TEL 03-3563-0025(代表)

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)迄は、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願います。
- ・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

ホテル事業の「収支計画」の立て方&「運営戦略」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... <input type="checkbox"/>	●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	

0-0320260302-050

ホテル事業の「収支計画」の立て方&「運営戦略」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. ホテル市場を取り巻く最新動向

● 国内外の市場環境分析

- ・インバウンド需要の回復と国内旅行の好調な推移
- ・訪日外国人の消費動向
- ・ポストコロナ時代の宿泊ニーズの変化

● 新たなホテル形態とサービス

- ・ホテル開発における契約形態の整理
- ・新たなホテル形態の市場性
- ・地域資源を活用した差別化戦略

II. ホテル開発における「事業収支計画」の立て方

● 事業収支計画策定の基本フレームワーク

- ・ホテルビジネスの収益構造と特性
- ・事業収支計画の構造と重要指標
- ・計画立案に必要な要素と作成ステップ
- ・新規開発時の初期検討事項
- ・リブランド時の初期検討事項

● マーケット調査と需要予測

- ・需要予測の立て方
- ・エリア分析と競合調査の効果的な手法
- ・客室タイプ別の単価設定と稼働率予測
- ・シーズンリティを考慮した年間収支計画の立て方

● 収支計画の立案シミュレーション

- ・部門別(宿泊、料飲等)の売上・費用の計算方法
- ・人件費計画と適正な要員配置
- ・設備投資とランニングコストの最適化
- ・修繕積立計画と長期事業収支の考え方
- ・フィージビリティスタディの進め方

前回(2025年10月)参加者の主な声

- ◆現場の実践的な目線で解説いただき、今後の業務につながる内容が盛り沢山だった(デベロッパー)
- ◆マーケット動向から実務ノウハウに至るまで、基礎的な内容を網羅的に学ぶことができ満足(デベロッパー)
- ◆基礎から丁寧に解説いただき、収支計画に関する知識が乏しい身でもわかりやすい講義だった(鉄道会社)
- ◆マーケットの状況を反映した具体的な数値の説明が大変参考になった(AM)

III. 立案した「事業収支計画」を実現するための運営戦略

● コンセプト設計

- ・明確なコンセプト設計
- ・ターゲット顧客の明確化と顧客体験設計
- ・地域性を活かした独自性の創出

● 収益管理とコスト最適化

- ・レベニューマネジメントの導入
- ・変動費・固定費のバランス管理
- ・エネルギーコスト削減と環境対応

● 人材確保と育成戦略

- ・採用・定着率向上のための施策
- ・多様な雇用形態と効率的なシフト管理
- ・従業員満足度向上と生産性の関係
- ・業務標準化とマニュアル整備

● マーケティングと販売戦略

- ・OTA(Online Travel Agent)戦略と直販強化のバランス
- ・顧客データの分析とリピーター獲得施策
- ・地域連携による相乗効果の創出

● 成功事例の分析

- ・新規開発の成功要因分析
- ・リブランドの成功要因分析
- ・地方小規模ホテルの成功要因分析

講師プロフィール

日比野 貴

(ひびの たかし)

合同会社ホテルビジョンコンサルティング
代表社員

地方シティホテルや外資系ホテルにて運営全般を学んだ後、ホテルの開発・開業を担当。各部門にて管理職を経験したのち、(株)グリーンズが運営する「hotel around TAKAYAMA」のプロジェクトリーダーとして企画から開業までを担当。地域の文化や素材などを生かした地域のhubとなるライフスタイルホテルを開業した。2022年よりホスピタリティマネジメント(株)に勤務し、ディレクターとして複数の案件に関与。主に、事業会社、デベロッパー、投資会社からの新規開業時のマーケット調査や運営会社から提出された収支分析を担当した。26年1月、(同)ホテルビジョンコンサルティングを設立。