

オペレーター選定、契約交渉、ビジネスプラン評価の実務知識を習得

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

●A4判/縦型/108頁
●定価104,500円(本体95,000円)



著者 **阿部博秀** H.A.アドバイザーズ(株) 代表取締役

2026年1月30日発行

「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 選定と契約の原則

- オペレーター選定のプロセスと留意点を解説。実務に資する専門知識を高める
- オペレーター評価から基本合意書まで、契約を左右するポイントと対策を明示

II

合意に向けた争点と 各種フィーの評価

- 各種フィーの評価、コマースルールのロジックとバリエーションを理解し、譲歩を導く
- 契約協議で争点となる条項を整理。リスク管理とプライオリティから意思決定する

III

予算承認、業績管理で 必須の管理会計

- インデックス(マーケットシェア)、フロースルー、FTEによるKPIで運営効率を分析
- ビジネスプランの簡易フォーマットを例示。オーナー関与の範囲と確認事項をチェック

ご案内

国内のホテル投資・開発マーケットは、インバウンドの拡大により外資系ブランドの誘致が活発化しています。外資系オペレーターとの提携で基本となるのが「マネジメント契約」(MC)です。日本の場合、マネジメント契約の交渉は基本合意書の協議からはじまります。交渉の前提には、交渉相手の組織、マネジメント契約の原則やオペレーター・スタンダード、国内外のトレンドに関する知識が欠かせません。さらに、長期にわたる契約では運営予算の立て方やさまざまなKPIについてもオーナーとしての理解が求められます。その基礎になるのが「ホテルユニフォームシステム」(米国ホテル会計基準)です。

本書は、マネジメント契約の締結ならびに開業後の経営管理における必須の知識を、ハイアットで豊富な実績を積んだ著者が詳しく解説します。①オペレーター選定におけるフィー提案のロジックや評価ポイント、②契約協議におけるオーナー・オペレーターそれぞれの争点と交渉実務、③開業までのプロセス、④ホテルユニフォームシステムに基づいたビジネスプランの評価、予算承認、パフォーマンスレビューなど、オーナー・オペレーターのパートナーシップ関係に資するスキルを身に付けることができます。

ホテルオーナー・デベロッパー、投資家をはじめ、ステークホルダーとして事業に参画する関連事業者の皆様にご購入をお勧めいたします。

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

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. その他の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と対策
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
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
5. マネジメント契約の条項
 - (1) 商標ライセンス
 - (2) ホテル建設
 - (3) 開業前期間
 - (4) 正式開業日
 - (5) 契約期間
 - (6) パフォーマンステスト
 - (7) 運営・義務
 - (8) 年次予算
 - (9) 運営口座
 - (10) 従業員
 - (11) マネジメントフィー
 - (12) FF&E保守・修繕
 - (13) エリア制限
 - (14) 資金調達
 - (15) ホテル譲渡
 - (16) 保険
6. チェーンマーケティング
 - (1) 提供サービス
 - (2) フィー
7. テクニカルサービス契約
 - (1) 主要な条項
 - (2) フィー
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組織体制
 - (1) 開発責任者・担当
 - (2) フィ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) オペレーター候補の最終評価
4. 基本合意書・マネジメント契約の交渉
 - (1) コマーシャルターム(マネジメントフィー、
契約期間、キーマネーなど)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) プロパティインブルーメントプラン
6. プロジェクトマネジメント
 - (1) プランディングエージェント
 - (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) 開業準備予算
 - (5) 開業準備スケジュール
7. 契約後のトラブル回避のためのリスク
マネジメント
 - (1) マネジメント契約の理解とパートナー
シップ促進
 - (2) 外資系オペレーターの限界と課題解決
 - (3) オペレーターによる強み、弱みの理解
 - (4) 総支配人とのパートナーシップ
 - (5) 不可抗力条項の確認
 - (6) ビジネスプラン・予算策定
 - (7) 保険関連・コンプライアンス
 - (8) オーナー・アセットマネジャーとしての
オペレーション事項への関与

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) 日本におけるホテルユニフォーム
システムの導入
 - (3) メリットとデメリット
 - (4) RevPARインデックスとフロースルー
2. ホテルビジネスプラン・年次予算
 - (1) ホテルビジネスプランの目的とプロセス
 - (2) 開業初年度ビジネスプラン
3. ホテルビジネスプランのフォーマット
 - (1) エグゼクティブサマリー
 - (2) ホテルコンセプト・ポジショニング
 - (3) SWOT・TOWS分析
 - (4) 競合ホテル分析
 - (5) 競合ホテルパフォーマンス
 - (6) 重要課題
 - (7) ホテル戦略プライオリティ
 - (8) 四半期予算対実績
 - (9) 主要部門予算対実績
 - (10) 宿泊部門
 - (11) 料飲部門
 - (12) フィットネス&スパ、その他部門
予算対実績
 - (13) 非配賦部門予算対実績
 - (14) FTE・人件費・生産性
 - (15) ホテルイベント・プロモーション
カレンダー
 - (16) セールス&マーケティング施策と予算
 - (17) FF&E/Capexプラン
 - (18) FF&E/Capexスケジュール
 - (19) 顧客満足度
 - (20) 従業員エンゲージメント
4. マンスリーパフォーマンスレビュー
5. GOP最大化へのアプローチ

ご注文方法

ホームページからお申込みください。

<https://www.sogo-unicom.co.jp/databook/>

お申込みを受付次第、商品とともに請求書をお送りいたします。

銀行振込でお支払いください。クレジットカードでも決済いただけます。

お問合せ

総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

ご注文、お支払い等 TEL. 03-3563-0025 [管理部]

編集内容 TEL. 03-3563-0120 [企画情報部]