

新規開発&既存ホテルのリブランドにおける事業収支計画の作成手法と計画実現に向けた運営実務!

2026年4月末日発刊予定

宿泊主体型ホテルの 事業収支計画作成と運営戦略 資料集

●A4判／縦型／約100頁
●定価104,500円(本体95,000円)

1 予約特価
割引き!

著者 日比野 貴

合同会社ホテルビジョンコンサルティング 代表社員
ホスピタリティマネジメント株式会社 パートナー

予約特価 **94,050円**(本体85,500円)

※予約特価は2026年4月29日までに振込みいただいた方に限ります。

本書の特徴

1

収益・費用の各項目と指標の具体的な考え方、数値を踏まえた事業収支計画の作成手法について基礎から詳細いたします。

2

新規開発&既存ホテルリブランド化の長期事業収支シミュレーションを提示いたします。

3

収支計画を実現するための収益管理、人材確保・育成、マーケティング・販売について解説いたします。

編集内容

第1編 市場動向

- 国内外の市場環境分析
- 訪日外国人の消費動向
- 宿泊主体型ホテルの市場動向
- 新たなホテル形態の市場性
- 宿泊主体型ホテルの開発における留意点とリスク
 - 立地
 - 投資
 - 契約形態
 - 適性判断フロー

第2編 ホテル開発における事業収支計画の立て方

- コンセプト設計
 - コンセプトの考え方
 - ターゲットの考え方
 - 独自性の創出
地域資源の活用など
- 事業収支計画の具体的な作成手法
 - 事業収支計画策定の基本概要
 - フィジビリティスタディ
 - ホテルの収益構造と特性

(3) 事業収支計画の構造と重要指標(KPI)

(4) 計画立案に必要な要素と作成ステップ

(5) 新規開発時の初期検討事項

(6) リブランド時の初期検討事項

2. マーケット調査と需要予測

(1) 需要予測の立て方

(2) エリア分析と競合調査の効果的な手法

(3) 客室タイプ別の単価設定と稼働率予測

(4) シーズナリティを考慮した年間収支計画の立て方

3. 収支計画の立案シミュレーション

(1) 部門別(宿泊・料飲)の売上・費用、GOPの計算方法

(2) 人件費計画と適正な要員配置

(3) 適正な設備投資とランニングコストの最適化

(4) 修繕積立計画と長期事業収支の考え方

Ⅲ. 宿泊主体型ホテルの長期事業収支シミュレーション

- 新規開発・都市立地(直営レストラン付帯)

2. 既存ホテルのリブランド化

第3編 計画実現のための運営戦略

1. 収益管理・コストの最適化

- 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
- 人件費の考え方
- 業者選定・見積もり取得方法
- エネルギーコスト削減と環境対応

2. 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

3. マーケティング・販売戦略

- OTA戦略の最適化
- 直販チャネル強化と最適化
- デジタルマーケティング戦略
- 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

4. 成功事例分析

- 新規開発のケース
- リブランドのケース

※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。