

ホテル事業における「価値評価」の基礎から応用までを体系的に習得し、
実務で求められる実践的な「バリュエーションスキル」を身につける!

ホテル事業の[エリア・クラス別] マーケット分析&バリュエーション実務

エリア▶東京／大阪／京都／福岡／札幌／沖縄／横浜／箱根／等
クラス・タイプ▶ラグジュアリー／アッパースケール／ミッドスケール／アパートメントホテル／等

国内主要エリアのマーケット動向と成長ポテンシャル

売買動向／稼働率／新規供給／ADR／RevPAR／クラス別のホテル分布／取引状況／注目エリア／等

ホテル運営形態別のバリュエーションのポイント

運営形態にみるリスク・リターン／部門別収支分析(客室・料飲・宴会他)／KPI／GOP／フィー水準／等

ご案内

ホテル事業のバリュエーションは、物件取得やM&A、事業再編の場面で重要な判断材料になります。しかし、オペレーショナルアセットであるホテル事業は、クラスやタイプはもちろん、運営形態・賃料形態によってバリュエーションのポイントが異なるため、それぞれのポイントを理解したうえで分析を行なう必要があります。また、近時のインバウンド需要拡大に伴い、エリアによって宿泊客数やADRに大きな差が出てきていることから、エリアやホテルクラス・タイプ別の需給状況を踏まえた分析を行なうことも重要となります。

本セミナーは、**第I講座**で国内主要エリア別のマーケット動向(観光客数・宿泊者数・客室数の推移／インバウンド比率／客室稼働率／新規供給／ADR／RevPAR／クラス別のポジショニング／取引状況等)を解説することで、ホテル開発・投資が過熱し、ホテルクラス・タイプの多様化が進むなかにおいて、国内主要エリアのどこに成長ポテンシャルがあるのかを探ってまいります。

さらに**第II講座**では、ホテル事業における「バリュエーション業務の基礎」から、バリュエーションにあたっての「クラス・タイプ別のチェックポイント」や「CF分析手法(部門別収支、KPI、GOP、フィー水準)」について解説することで、ホテル事業を評価する実務スキルを養成いたします。

開催概要

開催日時 **2026年12月11日(金) 13:00~17:00**

※講演開始30分前に開場いたします。

会 場 **都市センターホテル「706会議室」(7階)**
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211(代)

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 めり彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代) FAX. 03-3564-2560

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)

下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
ネットでお申込み <https://www.sogo-unicom.co.jp>
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。
FAXでお申込み ☎ **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「請求書」を送付いたします。
・【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がFAX番号の明記をお願いいたします。
・当日はセミナー会場受付に「お名刺1枚」をお渡しください。

●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。代理者のお名刺1枚をご持参のうえ、セミナー会場受付のスタッフに参加者変更の旨をお伝えください。

●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／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、開催中止に伴う交通費・宿泊費等の払い戻し・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[エリア・クラス別]マーケット分析&バリュエーション実務

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日()月()日	●振込手数料希望... ☐
●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	

ホテル事業の[エリア・クラス別]マーケット分析&バリュエーション実務

セミナープログラム 13:00～17:00

※途中休憩を挟みます。

講師プロフィール

I. エリア・クラス別の ホテルのマーケット動向

【エリア】

——東京／大阪／京都／福岡／札幌／沖縄／横浜／箱根／等

【クラス・タイプ】

——ラグジュアリー／アップスケール／ミッドスケール／
アパートメントホテル／等

- ホテルの最新市場動向
- 為替とインバウンドの関係
- ホテルの売買動向
…売主・買主の属性と動向／投資家調査
- エリア別のホテルマーケット動向
…観光客数の推移／宿泊者数の推移／インバウンド比率／
稼働率／客室数の推移／新規供給／ADR／RevPAR／
クラス別のホテル分布／ホテルの取引状況／等
- エリア別主要ホテルのポジショニング分析
- エリア別のホテル関連トピックス
- 今後の注目エリア
- フォーキャスト

II. ホテル事業における バリュエーションのポイント

- ホテルのクラス・タイプによる違い
…各事業構造と特性／運営形態のメリット・デメリット／等
- ホテルの運営形態にみるリスク・リターン
…固定賃料／変動賃料／固定＋変動賃料／運営委託方式／等
- ホテルの価格形成要因の分析
…部門別の収支分析(客室・料飲・宴会・その他)／
KPI／GOP／フィー水準／等
- バリュエーションの考え方とポイント

III. 質疑応答



山田 耕司 (やまだ こうじ)

一般財団法人日本不動産研究所
マーケットリサーチ・戦略バリュエーション部門
部門長

都市銀行の不動産ファイナンス部門を経て、
(一財)日本不動産研究所(JREI)に入所。2012年
より専門プロジェクト室にて、主にホテル・旅館・
ゴルフ場・テーマパークなどレジャーアセットの
バリュエーション・マーケットリサーチ業務に
従事。17年に金融機関へ出向後、19年より現職。
現在、全国のオペレーショナルアセットのバリュ
エーション業務と投資家・レンダー・事業者向け
に全アセットのマーケットレポートサービスを提供
する専門プロジェクト室の統括責任者として活躍。
不動産鑑定士。ADR算出プログラム特許権の
発明者。

セミナー参加者の主な声

- エリア別の現状・予測分析が参考になっ
た(デベロッパー)
- マーケットから評価、バリュエーション
まで幅広い内容を知ることができ、大
変勉強になった(AM)
- 運営形態による収益の組み立て方の
違いを整理して説明いただき、わかり
やすかった(AM)
- 網羅性の高い内容で全体感を聞けた
のが良かった。資料もボリュームがあっ
て復習しやすい(建設)
- 具体的な収支の解説もあって、概念と
数字が一致していて、理解が深まった
(信託銀行)
- 定量データとともに、今後の事業戦略
として取り組むべき内容がクリアに
なった(ホテルオペレーター)