

ホテルアセット マネジメント 実践講座

ホテルの資産価値向上、
投資家の収益向上を
導くためのホテルAMの
実践的なスキルを
育て磨く！

6/19 13:00
月 ~17:00

第1部

ホテルAMの
業務理解と実践知識

7/4 13:00
火 ~17:00

第2部

アキュイジション業務の流れと
オペレーター評価の実践知識

7/18 13:00
火 ~17:00

第3部

リスク評価の目線、
運営指標のモニタリング実践知識、
資産価値向上の指標

ホテルAM業務の基礎を、特殊な事業構造を踏まえながら学ぶ全3日の講座！
講師・受講者との有機的な交流も交え、ホテル資産価値向上の施策の視野を広げよう。

ホテルビジネスの基本構造

ホテルAMの役割

ホテル投資適格性、ポテンシャルの見方

リスク評価、運営指標のモニタリング、資本的支出の判断 など

国内外投資家の不動産への投資意欲が拡大する今、不動産収益を管理・増大させる「アセットマネジメント (AM)」の役割の重要性が再認識されています。投資家から選ばれるAM業務には、品質・力量・実績が問われる時代となるなかで、いまやアセット別の専門知識を備えたAMの役割の重要性が増してきています。

特に「ホテル事業」は、オペレーショナルアセットのなかでもAM業務によって収益維持・拡大を実現し、運用管理知識だけでなくホテル運営までのノウハウが、強く求められる時代を迎えています。

本講座は、ホテルAM業務の基本を確認しながら、実務知識・応用に至るスキルをアップさせ、“信頼されるホテルAM”になるための実務を包括的に学んでまいります。AM業務の技術を磨き上げ、成果を出す専門知識を解説していきます。

講座は(一社)日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 (HAMA Japan) が企画協力し、HAMA Japanプレジデントの池尾健氏、理事の内藤武士氏を中心に、協会メンバーであるホテルアセットマネージャーがゲスト登壇し、実践実務に即したAM業務を解説してまいります。

会場：都市センターホテル (東京・永田町)

6/19 13:00
~17:00

第1部

ホテルAMの業務理解と実践知識

ホテルアセットマネジメントの役割・業務内容を理解し、投資家要求に応える資産価値の最大化を実践していくための基礎を学ぶ

PROGRAM

※随時休憩を挟みます

I. ホテルアセットマネジメントとは

1. ホテルアセットマネジャーの役割の全景
 - (1) 資産取得
実行可能性の確認、市場調査/デューデリジェンス (AM該当部分) /オペレーター・ブランド選定、MC、FCの交渉/JV関連業務のアシスト/ホテルAMとしての金融機関との関連業務のアシスト
 - (2) 保有期間における資産価値向上モニタリング
年度予算/月次報告、月次での予実管理
 - (3) 設備投資マネジメント (4) 付加価値を生むためテナントスペースの最良化
 - (5) 遊休スペースの利活用 (6) 全面的なコンバージョン
 - (7) 保険の適切な運用 (8) 資産売却
2. 不動産オペレーション、ファイナンスの知見・技能の重要性
3. オーナープロファイル (分類と特徴)
4. オーナー・オペレーター間の体制構築
5. 賃貸借契約締結におけるコンフリクトの解消

II. ホテルアセットマネジメントサイクル

1. 投資家・オーナーの目的
2. 資産取得
3. 価値創造機会の把握、運用パフォーマンスのモニタリング
4. 資産売却
5. アセットマネジメント計画の策定
 - (1) データ収集 (2) 物件概要 (3) 市場概要 (4) 新規供給の概要
 - (5) パフォーマンス概要 (6) Capex分析
 - (7) アセットマネジメントプランの作成
施設概要/エグゼクティブサマリー/SWOT分析/アクションプラン/出口戦略/主要データサマリー/まとめ

III. 参加者・講師による情報交流会

—— ゲストスピーカー・AM実務者を招いて

(一社)日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 (HAMA Japan)

2008年の世界的な経済と不動産業の低迷がホテル投資に大きな影響を与え、アセットマネジメント業務の高度化という時代背景に応え、日本においても米国以外では初の公認組織として「日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 (HAMA Japan)」が設立した。

協会加盟はプロフェッショナルなアセットマネージャー個人に限定し、業務のベストプラクティス、トレンド、および経

験についての情報交換を促進するためのプラットフォームの役割を担う。ホテルマネジメント、不動産、金融など従来の業界を超えたパートナーシップも強化しながら、国内ホテルの収益向上の担い手や、次世代の育成にも力を入れている。

2023年3月刊行「資産価値向上のためのホテルアセットマネジメント実務資料集」(総合ユニコム刊)の企画監修・執筆を行なった。

第2部

アキュイジション業務の流れとオペレーター評価の実践知識

AM業務で重要な投資家要求を満たすためのホテル取得・投資の判断基準とそのプロセスを、既存ホテル、新規開発ホテルの目線で学ぶ

PROGRAM

※随時休憩を挟みます

I. 既存ホテルにおけるアキュイジション

1. ソーシング
2. デューデリジェンス
 - (1) 不動産デューデリジェンス
 - (2) ビジネスデューデリジェンス 客室部門/料飲部門/宴会・婚礼部門/管理部門
3. アンダーライティング
 - (1) 宿泊部門 (2) 料飲部門 (3) 宴会部門 (4) 管理部門
 - (5) Capex・FFE更新積立金 (6) ディスポジション
4. エグゼキュション・クロージング
 - (1) 運営の承継
旅館業免許/温泉権/ブランド/運営関連の各種契約/既存の予約/顧客データ/従業員
5. ファイナンス
6. ディスポジション

II. 新規開発におけるアキュイジション

1. 案件選定
 - (1) ソーシング
 - (2) デューデリジェンス 敷地固有のリスク/開発リスク/運用(事業性)リスク
2. 案件組成
 - (1) 関係者協議 売主/オペレーター候補/ゼネコン、PJM候補/投資家、レンダー候補
 - (2) ストラクチャリング
SPCスキームの選定/トランシング/出口戦略/ドキュメンテーション、クロージング
3. 開発段階
 - (1) ホテル基本構想の明確化 (2) 意思決定のスキーム、プロセス (3) 建築まわり
 - (4) オペレーターとの協議・調整
 - (5) 開発におけるファイナンス
ローンコンセプト/ローン条件/オペレーター関連、オペレーション情報の開示範囲
 - (6) 近隣や案件関係者外への対応
メディア対応、情報管理/近隣施設やホテルとの連携/周辺交通機関との協議

III. オペレーター選定と評価

1. オペレーター・ブランド選定
2. オペレーターの評価視点
3. 運営委託契約の基本条項・留意点

IV. 参加者・講師による情報交流会

—— ゲストスピーカー・AM実務者を招いて

メイン講師プロフィール



池尾 健
(いけお・けん)
(一社)日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 プレジデント
Flat Collaboration (同) 代表社員
(一社)Intellectual Innovations 代表理事

ウェスティン東京にてホテル運営実務に携わった後、渡米。New York University (NYU) にてホテル投資・ファイナンスの修士取得。その後、ゴールドマン・サックス、フォートレス・インベストメント・グループにて、日本マーケットにおけるホスピタリティ投資プラットフォームの構築を主導、数々の事業再生案件に携わる。

7/18 13:00
~17:00

第3部

リスク評価の目線、運営指標のモニタリング実践知識、資産価値向上の指標

投資対象ホテルの資産価値向上を図るためのリスク・運営課題を導くためのデータ分析、追加投資判断のための基礎知識を学ぶ

PROGRAM

※随時休憩を挟みます

I. ホテルAMとしてホテル投資の目線・評価をどうみていくか

II. 資産価値向上

1. 運営予算の策定と期中管理
 - (1) 予算交渉・承認 (2) 期中管理 (レポーティング)
2. 運営指標とパフォーマンス分析
 - (1) 営業部門に関する指標、ベンチマーク
客室部門/料飲部門/宴会部門/婚礼部門/その他
 - (2) 非配賦部門に関する指標、ベンチマーク
一般管理部門/セールス・マーケティング部門/修繕・施設管理部門/水道光熱費/その他
 - (3) GOPに含まれない費用、その他

III. 資本的支出の判断と実践

1. 期中Capex
 - (1) 資産区分、維持管理区分、更新区分 (2) 工事の分類 (3) 維持管理体制
 - (4) 発注プロセス (5) 資産管理、動産管理 (6) 長期修繕計画
2. リノベーション
 - (1) 検討プロセス (2) 投資判断の指標
3. 実践事例にみる資産価値向上の手法

IV. オーナー・投資家へのレポーティングの内容

- AMレポーティングの内容
- 投資家の要求に応える報告業務の重要性

V. ホテルAMとして知っておくべき法務・リスク管理・コンプライアンス

- ホテルAM特有の注意事項
- ホテルAM業務のコンプライアンス
- 金商法(一任と助言、二種業、忠実義務)
- トラブルを防ぐための注意事項

VI. 参加者・講師による情報交流会

—— ゲストスピーカー・AM実務者を招いて



内藤 武士
(ないとう・たけし)
(一社)日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 理事

財閥系不動産系列の建物管理会社勤務を経て、2006年からバシフィックマネジメント(株)にてアセットマネジメント業務に従事。2010年12月からジャパン・リート・アドバイザーズ(株)資産運用第2部 部長。ジャパン・リート・アドバイザーズ(株)が運用する総合型J-REITであるユナイテッド・アーバン投資法人は、20年2月末時点で124物件6,552億円の不動産を保有。そのうちのホテルアセットの運用を統括している。

開催日時

第1部 ● 2023年 6月19日(月) 13:00~17:00

第2部 ● 2023年 7月 4日(火) 13:00~17:00

第3部 ● 2023年 7月18日(火) 13:00~17:00

会場 ※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

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

参加費 ※コーヒー代を含む

●いずれか1日のみ参加 55,000円/1名様 ※消費税等含む

●2日間参加または、1日1社2名以上参加
1日につき 48,400円/1名様 ※消費税等含む

●3日間(第1、2、3部とも)参加
全日参加につき 132,000円/1名様 ※消費税等含む

主催: 総合ユニコム(株)/月刊レジャー産業資料/月刊プロパティマネジメント
企画協力: (一社)日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会 (HAMA Japan)

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



下記の申込用紙へ記入し、フリーダイヤルへFAX願います。
☎0120-05-2560 [不通時はFAX.03-3564-2560]

お問合せ先 総合ユニコム(株) 企画事業部

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6階
☎03-3563-0099 (直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、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の該当セミナーページよりお申込みください。
【FAXでのお申込み】下記「参加申込書」にご記入後、左記FAX番号にてお申込みください。
【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。
当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しく下さい。

●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か銀行振込かの選択が可能です。
【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、下記「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。
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。その際には当日配付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。

FAX用 参加申込書 ホテルアセットマネジメント実践講座

Table with 2 columns: 会社名(フリガナ) and 貴社業種. Includes fields for 振込予定日, 当日現金支払い希望, and ご担当者名.

所在地(〒)

TEL () FAX ()

Main application form table with columns for 出席者 (Attendee), 希望受講日をチェックしてください (Please check the desired course), and checkboxes for 第1部, 第2部, 第3部.