

ホテル・旅館のオペレーション評価手法と人材育成を核とした収益向上、事業再生策!

「宿泊」「客室」「料飲」のセクション別に業務スキルや機能設備、ホスピタリティなどのチェック項目を公開!

ホテル・旅館の事業評価と 収益改善実務資料集

2015年2月末
発刊予定

【執筆・監修】菅野 潔 ホスピタリティマネジメント(株) 代表取締役社長

【執筆】第1章II 福島朋亮 FAソリューションズ(株) 代表取締役社長

第1章III 北村剛史 (株)日本ホテルアプレイザル 取締役

◎定価62,000円+税

◎A4判/縦型/約110頁

特別価格にて予約受付中!

予約特価55,000円+税

※予約特価は2015年2月25日までにお振込みいただいた方に限ります。

オペレーション評価の具体例が満載

宿泊事業への開発・投資マーケットが活況を呈しています。景気回復に伴う国内のビジネス・レジャー客に加え、円安によるインバウンド客の拡大など、旺盛な需要を背景に稼働率だけでなく、客室単価も上昇基調にあります。さらには、2020年の東京オリンピック開催までプラス成長が見込まれています。

このようにかつてない盛り上がりを見せている宿泊事業ですが、M&Aや事業再生に着手するには、適正な事業評価・デューデリジェンスが欠かせません。なかでもオペレーション評価は、実際に宿泊事業・サービスを熟知したものでなければ難しいところです。適正な評価が行えてはじめて、取得後の経営改善や再生に着手することができるといえるでしょう。

そこで本書では、大手チェーンホテルから小規模旅館まで

- ▼ 1,000か所以上を支援してきた実績をもつ筆者より、ホテル・旅館のオペレーション評価とそれに伴う経営改善の具体的な手法を解説いたします。
- ▼ 既存ホテル・旅館の総合力をみるために適正な事業評価をどのように行っていくのか。そして、その評価からどのように問題点を抽出し、どのように経営改善していくのか。ハードのリニューアルが行えるまでに体勢を立て直す手法を、評価項目や具体的な事例を提示しながら詳解いたします。
- ▼ 投融資に携わる金融機関のご担当者、M&A、事業再生、収益向上を目指すホテル・旅館の経営者様、投資対象として関心のある方、鑑定実務に携わる方など、広く関連事業者の皆様にご購入をお勧めいたします。

本書の特徴

特1 徴 ホテル・旅館のオペレーションデューデリジェンスを具体例をもとに解説。事業評価に不可欠な「財務」「物件」デューデリジェンスの手法も収載!

特2 徴 「宿泊」「客室」「料飲」などのセクション別に業務スキルや機能設備、ホスピタリティなどのチェック項目を公開!

特3 徴 事業評価を踏まえた課題抽出から営業方針の決定、収益改善や向上のための手法を解説。セクションごとの課題一覧、改善法を例示!

特4 徴 「人材育成は投資」の考えのもと、売上改善の肝となるスタッフのモチベーションアップ、意識改革のためのノウハウを解説!

ホテルのオペレーション評価&改善手法を詳解いたします。

ホテル・旅館の事業評価と収益改善実務資料集

編集内容

第1章 ホテル・旅館の デューデリジェンス (事業評価)

I. オペレーションデューデリジェンス

1. 「オペレーションデューデリジェンス」の内容と考え方
2. 目視調査
3. インタビュー調査
4. マーケット調査
5. 運営数値分析

- (1) 宿泊売上 (2) 料飲売上 (3) 宴会売上
- (4) 婚礼売上 (5) 付帯売上
- (6) 経費分析に関しては適正化という考え
- (7) 原価率の適正化と顧客満足との相関関係
- (8) 人件費の適正化と生産性の向上
- (9) エネルギーコストの適正化と見える化
- (10) 広告宣伝費の適正化と有効活用
- (11) GOPに関して

6. 「お客様の声」分析

7. オペレーションチェック

II. 財務デューデリジェンス

1. 財務デューデリジェンスの目的

2. 具体的な手続き

- (1) 実態貸借対照表(実態債務調査)、金融機関借入金の償還年数、実態収益力、財務3表(貸借対照表・損益計算書・キャッシュフロー計算書)の実態調査
- (2) 会社の歴史の数値化
- (3) 個人所有の資産に対する担保の設定状況
- (4) 資金繰り状況の確認 (5) 税務等の確認
- (6) 過剰債務・窮境原因・清算配当率の試算

III. 不動産デューデリジェンス・不動産鑑定評価

1. ホテル・旅館の不動産デューデリジェンスおよび不動産鑑定評価の意義

2. ホテル・旅館に関する不動産調査上の留意点

3. 融資機関(レンダー)、投資家の各調査ポイント
4. ホテル・旅館のリスクファクター
5. ホテル・旅館に期待される利回りの都市別水準およびその動向
6. ホテル価値の上昇に伴う契約形態の考え方
7. 不動産評価手法の適用
8. リニューアル計画の費用対効果測定IRRについて

第2章

課題抽出と 営業方針の決定

～再生のための成功事例から～

1. デューデリジェンス後の課題抽出
2. デューデリジェンス後の業務の流れ
3. 経営改善の道筋

- (1) 経営理念とビジョンの策定
- (2) 経営方針の決定 (3) 営業方針について
- (4) 部門別収益管理による計画数値策定
- (5) 設備投資計画に対する考え方

4. 計画達成に向けての組織の構築

- (1) 組織体制の変更
- (2) 合理的な意思決定方法確立と実行

5. 改善計画に基づいた実績

第3章

再生および収益最大化を 図るための改善手法

1. 今後の方向性とコンセプトの策定
2. 会社・組織のあり方の見直し
3. 会議の見直し—問題意識と情報の共有
4. 商品と販売手法について
5. 顧客組織の見直し
6. 提供商品の見直し

7. 販売手法の導入

- (1) イールドマネジメントの導入と考え方
- (2) インターネットマーケティングの重要性
- (3) 販売商品の充実
- (4) 自社ホームページのあり方の重要性
- (5) クチコミにこだわり収益改善を実現
- (6) ロイヤリティマーケティングの重要性

8. 経費削減のポイント

9. 売上改善のポイント

10. 集客力のあるホテル、ダメになるホテルの特徴

第4章

ミステリーショッパーによる 客観的な調査と チェック項目

1. オペレーションチェック
2. ミステリーショッパー(覆面調査)の手法
3. セクション別チェック項目

- (1) 宿泊 (2) 客室
- (3) 料飲 (4) その他

第5章

人材教育・研修

～モチベーションアップの手法～

1. 投資としての教育・研修
2. 全スタッフの数値に対する意識改革
3. 会議を通しての人材教育
 - ① 経営会議
 - ② フォーキャスト会議
 - ③ 企画・販促会議
 - ④ コストコントロール会議
 - ⑤ 顧客満足会議

※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。

ホームページからもお申し込みいただけます。 <http://www.sogo-unicom.co.jp>

-----きりとり線-----

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6階

TEL.03-3563-0025 [販売管理部]

<http://www.sogo-unicom.co.jp>

[本資料集の内容に関するお問合せ]

TEL.03-3563-0120 [企画情報部]

お申込み方法

右の申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて弊社までお送りください。お申込み専用のFAXフリーダイヤルは以下の通りです。

0120-05-2560

なお、お使いの機種によっては通信不能の場合がございます。その際はFAX.03-3564-2560におかけ直してください。また、ホームページ、電話、郵送によるお申込みも承ります。

お支払い方法

申込書を受け付け次第、「請求書」と「指定振込用紙」をお送りいたしますので、銀行振込でお支払いください。

◎銀行名 **みずほ銀行 銀座支店**

◎口座番号 **普通預金 1572620**

◎口座名 **総合ユニコム株式会社**

※予約価格は2015年2月25日までに振込みください。同日を過ぎますと、定価扱いとなりますので、あらかじめご了承ください。

HS-150119-050

ホテル・旅館の事業評価と収益改善実務資料集 予約申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込	月 日 / 振込人名義
所在地	〒	TEL
(フリガナ) 法人名		FAX
所属・役職		
(フリガナ) 氏名	印	貴法人業種
E-mailアドレス		

※申込書のすべての欄にご記入をお願いします。なお、ご記入いただいた個人情報は、小社の新聞、セミナー、イベント案内、ならびにアンケート等の送付のためだけに利用させていただきます。今後小社からのご案内等をご希望されない場合は、名簿を削除いたしますので、申込書に記載しております連絡先までご一報ください。

当書籍はWebからもご注文いただけます(<http://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介と、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。また、「総合ユニコム通信」としましてメールマガジンを毎週配信しておりますので、是非メールアドレスをご登録ください。登録はフロントページにございます。