

春を待つ季節に思う、 挑戦の価値

代表弁護士 和氣 良浩
立春を過ぎても寒さが残る毎日ですが、世間は受験シーズン真っ只中。実は我が家でも、娘が「留学」という新たな目標に向かって挑戦を続けています。

先日、留学の入学申し込みにあたり、担任の先生からの推薦状が必要になりました。そこで必要となるのが、推薦状作成の参考資料となる「自己推薦書」のようなものです。「どうやって書けばいいの?」と悩む娘に対し、親として何か手助けはできないかと考え、最近話題の生成AIを活用し、「推薦状を書いてもらうための『中学3年間の振り返りメモ』の作り方」をイラスト付きで整理しました。AIが分かりやすく整理してくれたおかげで、スムーズに「過去の棚卸し」ができました。最新のツールが、思春期の娘と父親のコミュニケーションの架け橋になってくれたことに、時代の変化と技術の進歩を実感した次第です。

「困難」への向き合い方が 人を作る

さて、娘が自分の過去を振り返り、未来への切符をつかもうとする姿を見て、ふと弊所での採用面接のことを考えました。私が新しい仲間を迎える際、必ず聞く質問があります。それは、「あなたはこれまで、どうやって困難を乗り越えてきましたか?」という問いで

す。

人生もビジネスも、順風満帆なことばかりではありません。予期せぬトラブルや法的紛争に巻き込まれることもあるでしょう。しかし、人の真価や組織の強さというものは、平穏な時ではなく、むしろ「思い通りにいかない時」にこそ表れるのではないのでしょうか。困難から逃げずにどう向き合ったか、どう工夫して乗り越えたか。そのプロセスにこそ、その人の「人となり」や「底力」が宿ると私は信じています。

娘にも、「結果はどうあれ、挑戦すること自体が大事だ」と伝えていきます。今、法的トラブルや経営課題という「困難」の渦中にいらっしゃるクライアントの皆様も多いかもしれません。私たちは法律の専門家として、皆様がその壁を乗り越え、より良い未来へ進むための「推薦状」を書くような気持ちで、全力でサポートさせていただきます。

ホテル経営の指標「RevPAR」 が過去最高水準に。その 「高騰」が招く法的リスク と「顧客離れ」の懸念とは?

パートナー弁護士 笹野 皓平
ホテル・旅館経営に携わる方であれば、「RevPAR（レブパー／販売可能客室数あたり客室売上）」という指標を日々注視されていることと思います。

2025年には、インバウンド需要の爆発的な回復や、AIを活用した「ダイナミック・プライシング（変動料金制）」の普及により、国内主要都市のRevPARは過去最高水準を記録する月が続いたともいわれました。収益の最大化は経営上の至上命題ですが、客室平均単価（ADR）やRevPARが上昇し、経営指標が改善していく一方で、現場では「高価格化」に端を発した新たな法的トラブルや、顧客満足度の低下に伴う「顧客離れ」の課題が浮き彫りになっています。次世代の経営を見据えた場合、RevPARという指標自体に対する懐疑的な見方も少なくありません。

収益増の陰で問われる「コンプライアンス」と「ブランド維持」

① 料金設定における「独占禁止法」への抵触リスク

2025年5月には、東京都内の大手高級ホテル15社に対し、料金等に関する情報交換がカルテルに繋がる恐れがあるとして、公正取引委員会が「警告」を出すという異例の事態が発生しました。RevPARの向上を急ぐあまり、同業者間での安易な価格調整や情報共有を行うことは、企業の社会的信用を根底から揺るがす重大なリスクとなります。

② ADR高騰による「期待値のズレ」と将来のRevPARへの影響

周知のとおり、RevPARは「ADR（客室平均単価）×客室稼働率」という数式で成り立っています。収益向上のためにADRを引き上げるとは極めて有

効ですが、それは諸刃の剣でもあります。

ADRの上昇は、必然的に顧客の「期待値」を極限まで引き上げます。「この金額を払ってこの程度か」といった不満が生じやすくなり、価格に見合う付加価値を提供できない場合、急激な顧客満足度の低下を招きます。

一度低下した満足度は、SNSや口コミサイトを通じて拡散され、中長期的な「ブランド毀損」や優良なリピーター層の流出を招きます。その結果、将来的な「客室稼働率」の低下を引き起こし、目のRevPARは維持できても、長期的には収益基盤を揺るがす結果となりかねません。経営指標上の数字は良くとも、実態としてファンを失っている状態は、持続可能な経営とは言えません。

③ カスタマーハラスメント(カスハラ)の深刻化

「高い金を払っているんだから」という心理は、時として過剰な要求(カスハラ)へと発展します。些細な不備に対して不当な割引や過剰な感謝料を要求する事案が増加しており、現場の従業員を疲弊させています。2023年施行の改正旅館業法により、特定の迷惑行為には「宿泊拒否」が可能となりましたが、その判断を誤れば、逆に「不当な差別」として法的責任を問われるリスクもはらんでいます。

④ 人手不足の中での「安全配慮義務」の徹底

RevPARが向上しても、現場の従業員が不足したまま高稼働を続けられれば、従業員の心身の健康を損なう恐れがあり

ます。企業には、過重労働を防ぎ、安全な職場環境を維持する義務(安全配慮義務)があり、これを怠れば労働基準監督署による指導や、損害賠償責任を問われることになりかねません。

ホテル業界が「稼ぐ力」を取り戻した今だからこそ、持続可能な成長のためには、攻めの経営と守りのリーガルチェック、そして顧客・従業員双方の満足度を両立させることが不可欠です。弁護士法人ブライトでは、ダイナミック・プライシングに伴う利用規約の整備や、カスハラ対策マニュアルの策定、さらには最新の労働法規に則った労務管理の構築など、ホテル経営に特化した法的支援を行っております。変化の激しい時代において、貴社の大切なブランドと従業員の皆さまを守るため、専門家の知見をぜひご活用ください。

その賃貸借契約、問題ありませんか？

弁護士 嶋本 敦
店舗や住居を借りる際、貸主(大家さん)と「賃貸借契約」を締結します。日本の借地借家法では、大別して「普通賃貸借」と「定期賃貸借」の2つの制度がありますが、その違いを適切に理解することが、事業の安定性に重要です。

2つの制度の違い

「普通賃貸借」では、契約期間が満了しても、貸主に「正当事由」がなければ、更新拒絶や解約の申入れが認められません。借主が希望する限り、原則として契約は更新され、借主は強く保護されています。

一方「定期賃貸借契約」の特徴は「更新がない」ことです。契約期間満了により、契約は「当然に」終了します。借主が継続を希望する場合、貸主との「再契約」が必要となりますが、貸主には応じる義務はありません。貸主の意向次第で契約が終了し、退去となるリスクがあります。この制度は、貸主の予定を立てやすくするためのものです。その分、賃料が割安に設定される傾向で、借主にもコストメリットがあります。

実務上の注意点とリスク管理

実務で注意すべきなのは、法的には定期賃貸借契約にもかかわらず、借主が普通賃貸借のように「更新できる」と誤信して事業計画を立ててしまう場合です。特に店舗や事務所では、内装や移転コスト、顧客、取引先への影響は甚大です。

定期賃貸借契約の成立には、貸主が借主に対し、契約書とは別に「事前説明文書」を交付し、内容を説明しなければなりません。借主としては、契約書の規定や、適正な「事前説明文書」の交付などに注意が必要です。

事業に即した契約締結

定期賃貸借契約は、借主にもコストメリットがある一方、期間満了による明渡しを伴うため、慎重な判断が求められます。法的性質と事業へのインパクトを正しく認識し、戦略的に活用することが重要です。

弁護士法人ブライトでは、単に契約書の文言確認をするだけでなく、背景事情も踏まえ適切なご助言となるよう心がけています。どうぞご相談ください。

CORPORATE SITE



SERVICE SITE



弁護士法人ブライト



0120-929-739

【受付時間】 平日9:00-18:00

MAIL



LINE



送付の停止をご希望の場合は、お手数ですが kigyo@wk-gl.com へご連絡をお願いいたします。