

ホテル市場需要再燃のなか、収益性を維持・向上させるマネジメントスキームの構築をいかに図るか  
 既存ホテルのオーナーチェンジ、運営事業者変更、リブランドに伴う契約変更や  
 新規開発・投資に必須のホテルマネジメント・オペレーター、ブランドの契約実務を理解する

# —— ホテルマネジメント契約ストラクチャーの基本理解 —— ホテル[MC][FC]のスキームと 契約締結上の留意点

マネジメントコントラクト(MC:運営受委託契約) / フランチャイズ(FC) 契約

- ホテルMC(運営受委託契約)とFCのスキームの特徴、スキーム選択の判断基準とは
- 契約条項の理解、交渉時の留意点、契約書式の見方とは
- 運営会社・ブランドの選定プロセス、条項をめぐるトラブル事例とその回避手法

## ご案内

国内・国外の観光需要の復調が明らかな昨今、ホテルの投資・開発意欲も回復し、既存ホテルのリブランドも目立ち始めています。しかしながらコロナ期の経験を経て、2019年以前のホテル経営環境とはいかず、人材不足、エネルギー・食材費の高騰は激しく、ホテルタイプ、立地によっては需給バランスが未改善、投資・開発・建設費も高止まりするなど、時代対応の収益構造を新たに構築していくフェーズにあるといえます。特に、ホテルオペレーターとの契約スキームは、ホテル経営の収益構造に大きく関与するもので、高集客を図れるオペレーターやグローバルブランドは、「マネジメントコントラクト(MC:運営受委託契約)」や、「フランチャイズ(FC)契約」へ移行しており、これまでの不動産賃貸借契約に慣れたオーナー、開発デベロッパーには、それぞれの契約の特性を理解しておくことが重要な実務ポイントになっています。また、昨今の経営環境の変化からすでに締結している契約見直しも迫られており、オペレーター、ブランド側への交渉に活かせる知識も必要となっています。

そこで本セミナーは、両スキームの複雑な契約条項のポイント、見方を解説し、運営会社やブランドの選定プロセス、契約締結後の条項をめぐるトラブル例など契約準備から運用までを詳解、新規・リブランド、契約形態の変更事例を含む、具体的実務を理解する講座として開催してまいります。

ホテルオーナー・開発デベロッパー・オペレーターをはじめ広くホテル関連事業者の皆様にご参加をお勧めいたします。

## 開催概要

開催日時 **2023年9月7日(木) 13:00~17:00**  
 会場 **都市センターホテル**  
 東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211  
 ※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。  
 参加費 **55,000円** (1名様につき/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、**  
**48,400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**  
 月刊 **レジャー産業** 資料  
 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. 03-3563-2560

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。

お問合せ先 / 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>  
 FAXでお申込み 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。  
**0120-05-2560** (不通時はFAX.03-3564-2560)



## 参加申込書

### ホテル[MC][FC]のスキームと契約締結上の留意点

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名( )
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	

- 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「参加証」請求書/銀行振込用紙を郵送いたします。
  - ・【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かFAX番号の明記をお願いします。
  - ・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経由でのお申込みは限り、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。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。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て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願います。
  - ・ご記入いただいた個人情報、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。

# ホテル[MC][FC]のスキームと契約締結上の留意点

## セミナープログラム

### I. 新経営手法が求められるホテル事業環境の実際

1. 観光需要回復ながら山積するホテル経営環境  
ホテル市場の動向／ホテル投資・売買・リブランドの動向／  
人手不足、原価高騰、開発費の高騰
2. 改善できるホテル収益構造は今後あるのか
3. MC、FCが、収益構造に与えるインパクトとは

### II. ホテル経営形態の基本とスキームの特徴概論

1. 所有(自社運営)
2. 賃貸借契約(リース契約)
3. マネジメントコントラクト(MC)
4. フランチャイズ(FC)契約
5. 運営フィー水準の考え方
6. ホテル特性からみた契約スキームの特徴
7. 契約スキーム事例

### III. マネジメントコントラクト(MC:運営受委託契約)の理解と特徴

1. MCの代表的条項  
標準項目 代表的条項例 契約期間 フィー構造 競合条項  
パフォーマンス条項 解約条項
2. MCをめぐる最近の傾向 —— ケーススタディを通じて
3. 契約における実際の実務知識と留意点  
運営会社選定フロー 運営会社選定スケジュール  
Key Commercial Terms(KCT)の設定 提案内容の整理・評価
4. 契約後のトラブル回避のためのリスクマネジメントとは  
パフォーマンス条項をめぐるトラブル／不可抗力事由／  
予算承認をめぐるトラブル／解約条項をめぐるトラブル
5. MC実践と契約書式作成上の留意点  
新規開業／リブランド開業／契約形態の変更

### IV. フランチャイズ(FC)契約の理解と特徴

1. ホテルは、いまなぜFC契約なのか  
—— グローバルブランドは何を求めているか
2. FC契約の特徴と、MCとの違い
3. 「ブランドスタンダード」の理解と遵守
4. FCの代表的条項  
標準項目  
代表的条項例  
(1)契約期間 (2)フィー構造 (3)解約条項  
マスターフランチャイズ契約とは
5. FC契約締結におけるオーナーサイドの判断・評価基準  
ブランド認知度と信頼性／契約条件への交渉余地はあるのか／  
開業前後におけるサポート体制／  
ブランドスタンダードのカスタマイズの可能性
6. FC契約をめぐる最近の傾向  
修正フランチャイズ契約(MFA)／同一敷地内、建物内での複数ブランドの展開
7. ケーススタディに学ぶ契約実践と契約書式作成上の留意点  
契約締結～ホテル開業プロセス  
ブランド選定  
契約締結  
(1) 法律の見地からの契約内容の確認(リーガルチェック)  
(2) FC契約内容の最終合意・契約締結  
(3) 初期ロイヤルティーの支払い
8. 契約締結後の運用実務とトラブル  
仮想案件ケーススタディ／ブランドからの送客がない場合のトラブル

### V. 質疑応答

## 講師プロフィール

### 高林 浩司

(たかばやし こうじ)

ホーワス・アジア・  
パシフィック、ジャパン  
取締役



三菱商事(株)、PwCコンサルティング合同会社を経て、ホーワスHTL 取締役 マネージングディレクター(現職)。米国公認会計士(米イリノイ州登録)。京都大学経営管理大学院 客員准教授(2021年～現職)。一橋大学大学院経営管理研究科 非常勤講師(18年～現職)。一橋大学法学部卒業。一橋大学商学研究科修士(MBA)。コーネル大学ホテル経営学部修士(MMH)。主な著書に『[新版]ホテルマネジメント契約実務資料集』(総合ユニコム刊)、『サービスアパートメントの開発・運営計画実務資料集』(総合ユニコム刊、共著)、『コンドミニアムホテルの事業化計画&販売計画実務資料集』(総合ユニコム刊、共著)など。2023年5月に「ホテルのMC&FC契約実務と書式資料集」を執筆した(発行 総合ユニコム)。

### 高林浩司講師が執筆する資料集【最新刊】

契約スキームとして注目されるMC&FCの、契約条項・交渉の留意点、準備から運用時のポイント、リスク管理まで、契約実務を解説。



ホテルのMC&FC契約実務と書式資料集  
[付録]MC契約書式/FC契約書式

- A4判/114頁
- 2023年5月31日発刊
- 定価99,000円(本体90,000円)

本セミナーをはじめ月刊誌・  
資料集・書籍は、WEBでもお  
申し込みいただけます。



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