

契約スキームとして注目されるマネジメントコントラクト&フランチャイズの、契約条項・交渉の留意点、運用時のポイント、リスク管理までを詳解。契約書式付き！

ホテルのMC&FC 契約実務と書式資料集

付録

MC(マネジメントコントラクト)契約書式
FC(フランチャイズ)契約書式

著者 高林浩司 ホーワスHTL 取締役 マネージングディレクター

2023年5月31日発行

●A4判／縦型 ●114頁 ●定価99,000円(本体90,000円)



両スキームの
比較検討が可能

本書の特徴

- 1 両スキームの具体的な契約条項を詳解し、交渉時の留意点と傾向の提示により契約書式の見方がわかる
- 2 運営会社やブランドの選定プロセス、条項をめぐるトラブル例、新規・リブランドなどの事例で契約準備から運用まで理解できる
- 3 ホテルの主要な契約スキームの解説と最近のスキーム別注目事例で、具体的に比較ができる
- 4 MC&FCの雛型(word版)付きで、双方の全体像がつかめる

発刊の狙い

ホテルのオーナー・オペレーター間の契約で、近年マネジメントコントラクト(MC:運営委託契約)が増加しています。さらに、同スキームとともに注目されているのがグローバルブランドとのフランチャイズ契約(FC)です。ブランド側もオペレーションが任せられるFC展開に意欲を示しています。

FCは、MCに比べると運営の自由度が高く、かつ会員ネットワークを活用した優良なインバウンド集客が見込めるのが特徴です。結果として収益性にも差が現われます。オーナー側では最初はMCで、ある程度実績を積んだ時点でFCに切替えるという方法もとられています。

FCはブランド側の条件に従うのが基本ですが、契約条件やブランドスタンダードに交渉の余地がある場合もあり、そのための知識が必要となります。

本書では、各スキーム別に複雑な契約条項のポイント、見方を解説。契約書式の雛型も開示いたします。また、運営会社やブランドの選定プロセス(スケジュール表掲載)、契約締結後の条項をめぐるトラブル例まで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など、具体的実務を比較検討できるようにいたしました。

ホテルオーナー・オペレーターをはじめ広く関連事業者の皆様にご購読をお薦めいたします。

執筆

高林浩司 ホーワスHTL 取締役 マネージングディレクター

三菱商事、PWCコンサルティングを経て、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(2018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)。日本ホスピタリティ・アセットマネージャー協会(HAMA Japan)会員。主な著書に「[新版]ホテルマネジメント契約実務資料集」、共著に「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」、「セカンドハウス開発・運用実務資料集」、「[タイプ別]サービスアパートメントの開発・運営計画資料集」(すべて総合ユニコム)など

第1編

ホテルマネジメント
ストラクチャー

I. 契約スキーム

1. 所有(自社運営)
2. フランチャイズ契約(FC)
3. マネジメントコントラクト(MC)
4. 賃貸借契約(リース契約)
5. 運営フィー水準の考え方
 - (1)ホテル賃料の特徴
 - (2)ホテル賃貸借の契約形態
 - (3)運営フィー／賃料の適正水準
 - (4)運営フィー／賃料算出時の留意点
6. ROIヤルフィー適正水準の考え方
7. まとめ

II. 契約スキーム別案件事例

主要チェーンの契約スキーム別国内ホテル数一覧

1. 所有(自社運営)
2. フランチャイズ契約(FC)
3. マネジメントコントラクト(MC)
4. 賃貸借契約(リース契約)
5. まとめ

第2編

マネジメントコントラクト

第1章 ストラクチャー

I. 交渉力への影響要因

1. マクロレベルでの影響要因
2. ミクロレベルでの影響要因

II. 代表的条項

1. 標準項目
2. 代表的条項例
3. 契約期間
4. フィー構造
5. 競合条項
6. パフォーマンス条項
7. 解約条項

III. マネジメントコントラクトをめぐる
最近の傾向

第2章 ケーススタディ

I. 交渉実務①

ホテル運営会社選定プロセス

1. 運営会社選定フロー
2. 運営会社選定スケジュール
3. Key Commercial Terms (KCT) の設定
4. 提案内容の整理・評価
 - (1)ホテルチェーン情報 (2)KCT

II. 交渉実務②

契約締結後、変化する経済環境下での運用

1. 仮想案件ケーススタディ
2. パフォーマンス条項をめぐるトラブル
 - (1)不可抗力事由
 - (2)予算承認をめぐるトラブル
3. 解約条項をめぐるトラブル

III. マネジメントコントラクト事例

1. 新規開業
2. リブランド開業／契約形態変更(建替え)
3. 契約形態の変更

第3章 契約書式

I. 契約書式の留意点

II. 契約締結における留意点

1. ブランドスタンダード
2. パフォーマンス条項
3. ホテル売却に際しての解約権(解除権)

III. 契約書式のポイント

1. 運営上の意思決定・実行権に関する条項
 2. 予算執行権に関する条項
 3. 人事権に関する条項
- マネジメントコントラクト書式(雛型)

第3編

フランチャイズ契約

第1章 ストラクチャー

I. フランチャイズ契約の特徴と現状

1. いまなぜフランチャイズ契約なのか
2. フランチャイズ契約の特徴とマネジメントコントラクトとの比較
3. ブランドスタンダード

II. 代表的条項

1. 標準項目
2. 代表的条項例
 - (1)契約期間 (2)フィー構造
 - (3)解約条項
3. マスターフランチャイズ契約
契約の条件

III. フランチャイズ契約の判断・評価

1. ブランド認知度と信頼性
2. 代表的契約条件の交渉余地
3. 開業前後におけるサポート体制
4. ブランドスタンダードのカスタマイズの可能性

IV. フランチャイズ契約をめぐる最近の傾向

1. 修正フランチャイズ契約(MFA)
2. 同一敷地内、建物内での複数ブランドの展開

第2章 ケーススタディ

I. ホテル開業プロセス

1. 契約締結～ホテル開業プロセス
2. ブランド選定
3. 契約締結
 - (1)法律の見地からの契約内容の確認
 - (2)フランチャイズ契約内容の最終合意・契約締結
 - (3)初期ROIヤルフィーの支払い
4. ホテル開業準備～開業
 - (1)ホテル物件の選定・建築計画の作成
 - (2)ホテル建築・内装工事
 - (3)スタッフ採用・トレーニング
 - (4)開業(ソフトオープン～グランドオープン)

II. 契約締結後の運用実務とトラブル

1. 仮想案件ケーススタディ
2. ブランドからの送客がない場合のトラブル

III. フランチャイズ契約事例

1. 新規開業
2. リブランド開業
3. 契約形態の変更

第3章 契約書式

I. 契約書式の留意点とポイント

1. フランチャイズ契約での重要な要素
 2. 研修(トレーニング)
 3. 予約システム
 4. マーケティング
 5. 購買サービス
- フランチャイズ契約書式(雛型)

ダウンロード
付録 契約書式(雛型・Word版)

1. MC(マネジメントコントラクト)
2. FC(フランチャイズ)

詳細はホームページをご覧ください! <https://www.sogo-unicom.co.jp>

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FAX03-3564-2560におかけ直してください。また、弊社ホームページからクレジットカード決済もご利用いただけます。

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

お支払い方法

申込書を受け付け次第、商品とともに「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。

●口座名 総合ユニコム株式会社
普通預金1572620

●銀行名 みずほ銀行銀座支店

※返品は承りかねますので、あらかじめご了承のうえ、お申込みください。

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

☎03-3563-0025[販売管理部]

本書の内容に関するお問合せは、

☎03-3563-0120[企画情報部]

ホテルのMC&FC契約実務と書式資料集 購入申込書

支払金額	冊分	円を下記により支払う
支払方法	銀行振込予定日	月 日 / 振込人名義 ()
	〒	
所在地	TEL	FAX
フリガナ		
会社名		
所属・役職		
フリガナ		貴社業種
氏名		印
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、小社の新刊、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(<https://www.sogo-unicom.co.jp>)。併せて弊社業務内容のご紹介、刊行物・セミナー等の商品検索がご利用いただけます。