



[정보공개서 등록번호: 20181035]
[정보공개서 최초 등록일: 2018. 10. 10.]
[정보공개서 최종 등록일: 2025. 1. 3.]

페어필드 바이 메리어트

정 보 공 개 서

Global Hospitality Licensing S.à r.l. 은 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」 제7조 및 같은 법 시행령 제4조 제1항에 따라 귀하에게 이 정보공개서를 드립니다.

2024. . .

<주 의 사 항>

이 정보공개서는 귀하께서 체결하려는 가맹계약 및 해당 가맹사업에 대한 전반적인 정보를 담고 있으므로 그 내용을 정확하게 파악한 후에 가맹계약체결 여부를 결정하시기 바랍니다.

가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」(“가맹사업법”)에 따라 가맹희망자에게는 정보공개서의 내용을 충분히 검토하고 판단할 수 있도록 일정한 기간이 주어집니다. 따라서 이 정보공개서를 제공받은 날부터 14일(변호사나 가맹거래사의 자문을 받은 경우에는 7일)이 지날 때까지는 가맹본부가 귀하로부터 가맹금을 받거나 귀하와 가맹계약을 체결할 수 없습니다.

이 정보공개서는 가맹사업법이 정한 기재사항을 담고 있는 것에 불과하며 그 내용의 사실 여부를 한국공정거래조정원에서 모두 확인한 것은 아닙니다. 또한, 귀하께서는 어디까지나 가맹계약서의 내용에 따라 가맹사업을 운영하게 되므로 정보공개서의 내용에만 의존하여서는 아니 됩니다.

귀하께서 가맹계약서에 서명하는 순간부터 그 내용에 구속됩니다. 따라서 충분한 시간을 갖고 정보공개서나 가맹계약서의 내용을 검토하시고 기존 가맹점사업자를 방문하여 얻은 정보에 근거하여 가맹본부의 신뢰성을 판단하도록 하십시오.

가맹사업은 법률, 회계, 경영 등 다양한 분야의 지식이 필요한 분야이므로 가맹거래사 등 전문가의 자문을 받는 것을 권장합니다. 귀하가 과거 사업경력이 없는 경우 관련 업종에서 경험을 쌓아 경영 수행 능력을 갖추실 필요가 있습니다.

마지막으로 사업 초기에 상당한 자금이 소요되므로 귀하의 재정상태를 확실히 점검한 다음 창업에 임하시기 바랍니다.

가맹본부의 주된 사무소의 소재지:Global Hospitality Licensing S.à r.l.
33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg
가맹본부의 대표전화번호: (352) 2668-7329
가맹본부의 대표팩스번호: (352) 2668-7330

목 차

I. 가맹본부의 일반 현황.....	
II. 가맹본부의 가맹사업 현황.....	
III. 가맹본부와 그 임원의 법 위반 사실.....	
IV. 가맹점사업자의 부담	
V. 영업활동에 대한 조건 및 제한	
VI. 가맹사업의 영업 개시에 관한 상세한 절차와 소요기간	
VII. 가맹본부의 경영 및 영업활동 등에 대한 지원.....	
VIII. 교육·훈련에 대한 설명	
IX. 가맹본부의 직영점 현황	

< 정보공개서를 읽기 전에 >

- 정보공개서는 가맹본부의 자료에 기초하여 작성된 것이므로 귀하가 실제 운영할 사업 내용과는 차이가 있을 수 있습니다. 따라서 사전에 충분히 내용의 타당성을 검토하고 별다른 문제가 없는 경우에 가맹계약을 체결하여야 합니다.
- 정보공개서의 내용을 이해하기 위해서는 일정한 법률 지식이 필요합니다. 이해가 가지 않는 부분은 가맹본부 측에 충분한 설명을 요구하고 필요한 경우 가맹거래사나 변호사 등 전문가에게 자문을 요청하는 것이 바람직합니다.
- 가맹본부로부터 제공받은 정보공개서와 공정거래위원회 또는 시·도에 등록한 정보공개서(<http://franchise.ftc.go.kr>)를 비교하여 다른 내용이 있는 경우 공정거래위원회 또는 시·도에 알려 주시기 바랍니다.
- 정보공개서 기재사항에 허위·과장된 정보가 포함된 경우에는 그 사실을 공정거래위원회 또는 가맹사업거래홈페이지(<http://franchise.ftc.go.kr>)로 신고하실 수 있습니다.
- 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률에 따라 정보공개서와 함께 귀하가 창업하려고 하는 점포 예정지 인근 10 곳의 정보(가맹점명, 소재지, 전화번호)를 제공받아야 합니다. 인근 점포를 직접 방문하셔서 가맹본부를 신뢰할 수 있는지 확인하시기 바랍니다.
- 가맹본부와 상담하기 전 ‘창업희망자가 알아야 할 10 가지 필수사항’ 과 ‘창업희망자를 위한 가맹사업 계약체결 안내서’ 를 확인하시고 가맹사업법 관련 조항도 찾아보십시오.
가맹사업거래홈페이지(<http://franchise.ftc.go.kr>) - ‘알림마당’ - ‘공지사항’
- 가맹본부와 분쟁이 발생한 경우 정보공개서는 중요한 단서가 될 수 있습니다. 정보공개서를 계약서와 함께 잘 보관하십시오.
- 참고로, 가맹본부가 정보공개서 변경등록을 신청하여 공정위 등에서 심사 중인 경우에는 실제 내용과 본 정보공개서가 다를 수 있습니다. 따라서, 본 정보공개서를 제공받으시면 가맹본부에게 변경등록 신청여부 및 변경되는 내용에 대해 반드시 확인받으시고, 필요한 경우 추후 변경등록이 완료된 정보공개서의 제공을 요청하시기 바랍니다.

I. 가맹본부의 일반 현황

정보공개서의 표현을 간결하게 하기 위해 아래의 용어들은 다음과 같은 의미를 갖습니다. 대문자로 시작하는 용어이지만 그 정의가 정보공개서에 없는 경우에는 가맹 계약에서 정한 의미를 갖습니다.

“가맹본부”, “GHL”, “당사”란 Global Hospitality Licensing S.à r.l.을 말합니다.

“가맹점사업자”, “귀하”란 허가된 장소에 호텔을 개발하여 GHL과 가맹계약을 체결하고 해당 호텔을 시스템 호텔로서 운영하려는, 허가된 장소의 소유자를 말합니다.

“페어필드 바이 메리어트 가맹호텔”이란 가맹 시스템호텔을 말합니다.

1. 가맹본부의 일반 정보

상호	영업표지	주 소			
Global Hospitality Licensing S.à r.l.	페어필드 바이 메리어트 외 3	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg			
	법인 설립등기일	사업자등록일	대표자	대표전화번호	대표팩스번호
	2008년 5월 23일	외국법인	Danny HAEMHOUTS	(352) 2668-7329	(352) 2668-7330
	법인등록번호	B 139.166	사업자등록번호 (Tax ID)		2008.2422138

2008 년 이전에, Marriott International, Inc. (“MII”)의 간접적인 완전 자회사인 International Hotel Licensing Company S.à r.l. (“IHLC”)가 몇몇 Marriott 브랜드(아래에서 정의함)의 가맹점을 제공하였습니다.

2. 특수관계인의 일반 정보

당사의 최근 3년 동안 특수관계인의 일반 정보는 다음과 같습니다.

관계	이름/상호	영업표지	주 소		
GHL의 경영자	Paul SIMMONS	페어필드 바이 메리어트 외 3	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			-	(352) 2668-7329	(352) 2668-7330
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
GHL의 경영자	Danny HAEMHOUTS	페어필드 바이 메리어트 외 3	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			-	(352) 2668-7329	(352) 2668-7330
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
GHL의 경영자	Gonzalo E. AGUILAR	페어필드 바이 메리어트 외 3	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호

			-	(352) 2668-7329	(352) 2668-7330
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
GHL의 경영자	Luc SUNNEN	페어필드 바이 메리어트 외 3	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			-	(352) 2668-7329	(352) 2668-7330
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
계열사	Marriott International, Inc.	Marriott과 기타 가맹 국제 컴파니 브랜드 (각주 1)	7750 Wisconsin Avenue, Bethesda, Maryland 20814		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			Bao Giang Val Bauduin	(1) 301 380-3000	(1) 301 380-6727
	법인등록번호		2798413	사업자등록번호	FEIN 52-2055918
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
계열사	Luxury Hotels International of Hong Kong Ltd.	스타우드 브랜드 (2023. 12. 31.까지)	11th Floor, Cityplaza One, 1111 King's Road, Taikoo Shing, Hong Kong		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			Steven Joseph ZIDEK	(852) 2192-6000	(852) 2192-6225
	법인등록번호		578288	사업자등록번호	-
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	스타우드 브랜드 (2023. 12. 31.부터)	2 HarbourFront Place, #06-08, Bank of America HarbourFront, Singapore 098499		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			Francis TAN Hock Chye	(65) 6333-8878	(65) 6333-8733
	법인등록번호		199507702Z	사업자등록번호	199507702Z
관계	이름/상호	영업표지	주 소		
계열사	ACHM Global Hospitality Licensing S.à r.l.	매리어트 브랜드	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg		
			대표자	대표전화번호	대표팩스번호
			Danny HAEMH OUTS	(352) 266-87-329	-

	법인등록번호	B 157.487	사업자등록번호	-
--	--------	-----------	---------	---

각주 : Marriot International Inc.는 델라웨어 주법에 따라 1997 년 9 월 19 일 설립된 회사입니다. 해당 회사는 그 주식이 NASDAQ 주식 시장에 상장되어 거래되고 있습니다. 미국 국내의 대부분의 가맹점들은 Marriott International, Inc.를 가맹본부로 합니다. 미국과 캐나다 외부에서는 현재 해당 회사 또는 그 계열사들이 AC Hotels by Marriott, Apartments by Marriott Bonvoy, Autograph Collection Hotels, City Express by Marriott hotels, City Express Plus by Marriott hotels, City Express Suites by Marriott, City Express Junior by Marriott hotels, City Centro by Marriott hotels, Courtyard by Marriott Hotels, Delta Hotels by Marriott, Fairfield Inn by Marriott/Fairfield Inn & Suites by Marriott/Fairfield by Marriott Hotels, JW Marriott Hotels, Marriott Executive Apartments, Marriott Hotels, Moxy Hotels, Protea Hotels by Marriott, Renaissance Hotels, 그리고 Residence Inn by Marriott Hotels (“**Marriott 브랜드**”)의 AC 호텔과, Aloft Hotels, Element Hotels, Four Points Hotels, Four Points Express by Sheraton Hotels, Four Points Flex by Sheraton Hotels, Le Méridien Hotels, The Luxury Collection Hotels, Sheraton Hotels, Tribute Portfolio Hotels, Westin Hotels 그리고 W Hotels (“**Starwood 브랜드**”)을 제공하고 있습니다. Marriott 브랜드와 Starwood 브랜드는 총괄하여 “**본 회사 브랜드**”라고 합니다. 본 회사 브랜드 아래에서 운영되는 호텔들은 “**본 회사 브랜드 호텔**”이라 합니다.

3. 가맹본부의 인수·합병 내역

바로 전 3년 동안 가맹본부가 다른 회사를 인수 합병했거나 다른 회사에 인수·합병된 내역은 다음과 같습니다.

M&A 내용	회사명	영업표지	M&A 날짜	주소	대표 성명
-	-	-	-	-	-

4. 가맹희망자가 앞으로 경영할 가맹사업 (“페어필드 바이 메리어트 가맹사업”) 의 내용

귀하는 앞으로 아래 표에 따른 가맹사업을 경영하게 됩니다.

구 분	내 용	추가 설명
명 칭	페어필드 바이 메리어트	-
상 호	계약 체결 시 결정	호텔을 운영하거나, 호텔을 운영하기 위하여 가맹본부의 승인 하에 관리회사를 고용하기 위한 목적
상표(서비스표)		아래 1.9항 참조
광 고	-	
그 밖의 영업표지	-	

5. 바로 전 3개 사업연도의 대차대조표 및 손익계산서

1) 당사의 바로 전 3년 동안의 재무상황 요약은 다음과 같습니다.

(USD, 부가세 별도)

연도	자산총계	부채총계	자본총계	매출액	영업이익 ¹	당기
----	------	------	------	-----	-------------------	----

¹ 영업이익(Operating Profit) = 총 매출액(Net Turnover) + 기타 운영 이익(Other Operating Income) - 재료 비, 소모품 비 기타 외부 비용(Raw Materials and Consumables and Other External Expenses) - 직원 보수(Staff Costs) -

						순이익
2021	1,127,272,000	873,648,000	253,624,000	484,219,000	129,782,000	249,719,000
2022	1,213,193,000	934,263,000	278,930,000	765,954,000	341,944,000	25,306,000
2023	1,008,548,000	692,519,000	316,029,000	1,000,486,000	503,484,000	37,099,000

당사의 2023년, 2022년, 2021년의 각 12월 31일 대차대조표와 손익계산서를 별도 첨부하였습니다.

2) 당사의 바로 전 3년 동안의 페어필드 바이 메리어트 가맹사업으로부터 발생한 수입은 다음과 같습니다.

이 항목에 기재된 내용(중 일부)은 개인정보·영업비밀에 해당할 소지가 있어, 일반 국민에는 공개되지 않습니다. 비공개된 내용을 확인하고자 하는 경우, 가맹본부에 정보공개서 원본 제공을 요청하시기 바랍니다. -한국공정거래조정원

6. 가맹본부의 임원 명단 및 사업경력

바로 전 3년 동안 GHIL의 국제 가맹 프로그램 관련 경영자 내역은 다음과 같습니다.

관련여부	이름	현 직위	사업경력		
			기간	직위	담당 업무
가맹사업 관련 경영자	Gonzalo E. AGUILAR	최고 운영 책임자(COO)	2021 ~ 현재	경영자 B	GHIL 경영자
	Luc SUNNEN	경영관리 파트너	2019 ~ 현재	경영자 B	GHIL 경영자
	Paul SIMMONS	재무 관리자, EMEA 및 자산 관리 부문 SVP	2022 ~ 현재	경영자 A	GHIL 경영자
	Danny HAEMHOUTS	세금 연구 및 기획 부문 Vice President	2019 ~ 현재	경영자 A	GHIL 경영자

7. 바로 전 사업연도 말 임직원 수

GHIL의 바로 전 사업연도 말 임직원 수¹는 다음과 같습니다.

시점	임원수(명)		직원 수(명)
	상근	비상근	

가치 조정(Value Adjustments) - 기타 운영 경비(Other Operating Expenses)

2023년 12월 31일	4	0	2
---------------	---	---	---

GHL은 지적재산권의 지주회사로 페어필드 바이 메리어트 가맹사업을 미국, 호주, 남미(멕시코, 중부 그리고 남부 아메리카, 캐리비안을 포함하는 것으로 정의됨) 지역 외부에서 가맹사업을 운영합니다. 현재 GHL은 운영 업무를 위하여 단 두(2)명의 종업원을 두고 있으며 가맹점사업자에게 제공되는 실질적인 서비스는 MII를 포함하여 다양한 GHL의 계열사를 통하여 이루어집니다. 예를 들어 GHL의 계열사가 광고, 마케팅, 매출관리, 예약 업무를 담당하게 됩니다. 특정 상황에서 GHL의 계열사는 특정 호텔 가구, 불박이 설비, 장비, 그리고 호텔 운영 비품 등을 구매하는 서비스를 제공할 수 있습니다.

8. 가맹본부 및 가맹본부의 특수관계인의 가맹사업 경영 사실

GHL 및 GHL의 특수관계인은 정보공개일 현재 최근 3년 동안 다음과 같이 GHL과 동일하거나 유사한 가맹사업을 경영하였거나 경영하고 있습니다.

관계	상호/이름	사업 유형	기간	사업내용
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	가맹사업	2018 ~ 현재	Fairfield by Marriott (등록번호: 20181035)
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	가맹사업	2015 ~ 현재	Autograph Collection (등록번호: 20150349)
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	가맹사업	2017 ~ 현재	Marriott Hotels & Resorts (등록번호: 20170847)
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	가맹사업	2019 ~ 현재	Moxy (등록번호: 20190443)
모회사	Marriott International Inc.	가맹사업	1997 ~ 현재	가맹호텔의 판매와 지원
계열회사	Luxury Hotels International of Hong Kong Ltd.	가맹사업	2017 ~ 2023. 12. 31.	가맹호텔의 판매와 지원
계열회사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd	가맹사업	2023. 12. 31.~ 현재	가맹 호텔의 판매와 지원
계열회사	ACHM Global Hospitality Licensing S.à r.l.	가맹사업	2011 ~ 현재	가맹 호텔의 판매와 지원

9. 가맹본부가 가맹점사업자에게 사용을 허용하는 지식재산권

가맹본부는 가맹점사업자에게 가맹계약에 따라 “페어필드 바이 메리어트”의 상호 아래 기준에 따라 가맹점사업자가 호텔을 개발하고 운영할 권리를 부여합니다. 가맹본부는 가맹점사업자의 호텔 운영에 사용할 추가적인 상표를 추가할 수 있으며, 기존의 상표를 빼거나 대체할 수 있습니다. 가맹본부는 서로 다른 국가에서 서로 다른 상표를 사용하도록 허가할 수 있습니다.

GHL이 귀하에게 사용하도록 허가하는 지적재산권은 다음과 같습니다.

유형	표지	지식재산권 내역	등록일	등록 번호	등록인 (출원인)	만료일
상표 (복수 클래스, 클래스 43 포함)	FAIRFIELD	Fairfield	2014. 8. 6	4102958270 000	메리어트 월드와이드 코오폰레이션	2024. 8. 6.
상표 클래스 43	Fairfield BY MARRIOTT	Fairfield by Marriott	November 26, 2018	4014205320 000	메리어트 월드와이드 코오폰레이션	2028. 11. 26.

귀하가 라이선스 계약에서 허용된 범위를 벗어나 가맹본부의 상표(또는 특허)를 사용할 경우에는 민형사상 책임을 질 수 있으니 주의하여야 합니다.

가맹점사업자는 가맹본부의 지식재산권 내용은 한국특허정보원 특허정보검색서비스(<http://www.kipris.or.kr/>)에서 확인할 수 있습니다.

II. 페어필드 바이 메리어트 가맹사업의 현황

1. 가맹본부가 페어필드 바이 메리어트 가맹사업을 시작한 날

가맹본부는 2018년부터 페어필드 바이 메리어트 가맹사업을 시작하였습니다.

2. 페어필드 바이 메리어트 영업표지의 연혁

첫 번째 페어필드 바이 메리어트 호텔은 1987년 10월, 미국 조지아주 애틀랜타에서 개업하였습니다. MII는 그 계열회사들을 통하여 1998년부터 전세계적으로 페어필드 바이 메리어트 가맹사업을 영위하여 왔고, 2018년부터는 현 가맹본부를 통해 가맹사업을 영위하고 있습니다. 페어필드 바이 메리어트 가맹사업은 2018년 10월 10일 한국공정거래조정원에 정보공개서를 등록하면서 한국시장에 진입하였습니다.

가맹본부 상호	영업표지	대표자의 이름	가맹사업 경영 기간	주된 사무소의 소재지
Global Hospitality Licensing S.à r.l.	페어필드 바이 메리어트	Danny HAEMHOUTS	2018 ~ 현재	33 rue du Puits Romain, L-8070 Bertrange, Luxembourg

3. 업종

영업표지	업종	
페어필드 바이 메리어트	대분류	소분류 (주요상품)
	기타 서비스	호텔 및 숙박업

4. 바로 전 3년간 사업연도 말 영업 중인 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 및 직영호텔의 총 수 지역별 기재

(1) 전 세계

지역	2021. 12. 31.			2022. 12. 31.			2023. 12. 31.		
	전체	가맹점수	직영점수	전체	가맹점수	직영점수	전체	가맹점수	직영점수
전 세계	1149	1149	0	1182	1182	0	1206	1206	0

(2) 국내

지역	2021. 12. 31.			2022. 12. 31.			2023. 12. 31.		
	전체	가맹점수	직영점수	전체	가맹점수	직영점수	전체	가맹점수	직영점수
전체	0	0	0	2	2	0	2	2	0
서울	0	0	0	1	1	0	1	1	0
부산	0	0	0	1	1	0	1	1	0

5. 바로 전 3년간 국내 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 수

연도	연초	신규 개점	계약 종료	계약 해지	명의 변경	연말
2021	0	0	0	0	0	0
2022	0	2	0	0	0	2
2023	2	0	0	0	0	2

전 세계 기준으로는 해당 정보를 제공할 수 없습니다. 상기 목차 II. 4(1)를 참고하십시오.

6. 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 외에 대한민국에서 가맹본부가 경영하거나 특수관계인이 경영하는 가맹호텔

현황

(1) 전 세계

	상호	브랜드명	정보공개서 등록번호	업종	가맹호텔 및 리조트 수		
					2021. 12. 31.	2022. 12. 31.	2023. 12. 31.
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	오토그래프 컬렉션	20150349	호텔	223	246	266
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	메리어트 호텔 앤 리조트	20170847	호텔	314	318	319
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	목시	20190443	호텔	101	116	129
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	알로프트	20120100275	호텔	168	176	186
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	쉐라톤	20130100461	호텔	220	218	223
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	더 럭셔리 컬렉션	20130237	호텔	64	63	64
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	포 포인츠 바이 쉐라톤	20141106	호텔	220	220	223
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	르 메르디앙	20170328	호텔	39	43	46
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	웨스턴 호텔	20181333	호텔	114	116	121
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	트리뷰트 포트폴리오	20220852	호텔	63	79	106
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	포 포인츠 플렉스 바이 쉐라톤	-	호텔	0	0	0
계열사	ACHM Global Hospitality Licensing S.à r.l.	에이씨 호텔 바이 메리어트	20201341	호텔	127	147	159

(2) 국내

	상호	브랜드명	정보공개서 등록번호	업종	가맹호텔 및 리조트 수		
					2021. 12. 31.	2022. 12. 31.	2023. 12. 31.
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	오토그래프 컬렉션	20150349	호텔	4	4	4
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	메리어트 호텔 앤 리조트	20170847	호텔	1	1	1
가맹본부	Global Hospitality Licensing S.à r.l.	목시	20190443	호텔	1	1	1
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	알로프트	20120100275	호텔	1	1	1
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd..	포 포인츠 바이 셰라톤	20141106	호텔	3	3	3
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	셰라톤	20130100461	호텔	0	0	0
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	더 럭셔리 컬렉션	20130237	호텔	1	1	1
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	르 메르디앙	20170328	호텔	0	0	0
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	웨스턴 호텔	20181333	호텔	0	0	0
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	포 포인츠 플렉스 바이 셰라톤	-	호텔	0	0	0
계열사	Starwood Asia Pacific Hotels & Resorts Pte. Ltd.	트리뷰트 포트폴리오	20220852	호텔	0	0	0
계열사	ACHM Global Hospitality Licensing S.à r.l.	에이씨 호텔	20201341	호텔	0	1	1

7. 바로 전 사업연도 가맹점사업자의 연간 평균 매출액(직영점 매출은 제외)과 그 산정기준

대한민국에서 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 및/또는 시스템 (GHL 직영)호텔 가맹수는 5개 이하이므로, 해당 사항이 없습니다.

8. 가맹점의 평균 영업기간

당사의 바로 전 사업연도 말 현재 영업중인 가맹점사업자의 평균 영업기간은 다음과 같습니다.

연도	영업중인 가맹점 수	평균 영업기간(일)
2023	2	396

9. 가맹지역본부(지사, 지역총판)의 일반 정보

당사는 가맹점 관리를 위하여 지역사무소를 운영하고 있지 않으므로 해당 사항 없습니다.

10. 광고·판촉 지출 내역

이 항목에 기재된 내용(중 일부)은 개인정보·영업비밀에 해당할 소지가 있어, 일반 국민에는 공개되지 않습니다. 비공개된 내용을 확인하고자 하는 경우, 가맹본부에 정보공개서 원본 제공을 요청하시기 바랍니다. -한국공정거래조정원

11. 가맹금 예치

GHL은 가맹 수수료를 예치하지 않으므로 해당사항 없습니다.

12. 가맹점사업자피해보상보험 등의 체결 내역

해당사항 없습니다.

Ⅲ. 가맹본부와 그 임원의 법 위반 사실

1. 공정거래위원회 또는 시·도 지사의 시정조치 등

본 정보공개일 현재 최근 3년 동안, 가맹사업거래와 관련하여 GHIL 및 I.6에 기재된 당사의 임원은 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률, 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 및 약관의 규제에 관한 법률을 위반하여 공정거래위원회 또는 시·도 지사로부터 시정조치 등을 받은 사실이 없습니다.

2. 민사소송 및 민사상 화해

본 정보공개일 현재 최근 3년 동안 GHIL 및 I.6에 기재된 당사의 임원은 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 또는 독점규제 및 공정거래에 관한 법률을 위반하거나, 사기, 횡령 또는 배임 등 타인의 재물이나 재산상 이익을 부당하게 영득 또는 이득하는 죄로 받은 유죄의 확정판결과 관련된 민사소송에서 패소의 확정판결을 받았거나, 민사상 화해를 한 경우는 없었습니다.

3. 형(刑)의 선고

본 정보공개일 현재 최근 3년 동안 GHIL 및 I.6에 기재된 당사의 임원은 사기, 횡령 또는 배임 등 타인의 재물이나 재산상 이익을 부당하게 영득 또는 이득하는 죄를 범하여 형의 선고를 받은 사실이 없습니다.

IV. 가맹점사업자의 부담

1. 페어필드 바이 메리어트 호텔의 영업개시 이전의 가맹점사업자의 부담

페어필드 바이 메리어트 가맹호텔을 운영하기 위하여, 가맹점사업자는 GHIL에게 최초가맹금으로 객실 당 미화 \$200 또는 \$45,000 중 큰 금액을 지급하여야 합니다. 귀하가 지급해야 하는 수수료가 다양한 경우 수수료는 크게 다음 세 가지 유형으로 분류할 수 있습니다.

구분	수령인	보증금 여부	참고
신청 수수료	가맹본부	-	
보증금	-	-	
기타 비용	가맹본부, 가맹본부의 계열사 또는 기타 회사	-	

1) 가맹사업 운영 개시를 위해 필요한 가맹점사업자의 초기 비용

최초 투자금 추정액				
구분	금액	지급 방법	만기일	지급대상
신청 수수료 ¹	객실 당 \$200 또는 \$45,000 중 큰 금액 이 수수료는 아시아 태평양 지역 내 특정 국가/지역별로 달라질 수 있습니다.	일시불	(i)가맹계약 체결일로부터 2개월 후 또는 (ii) 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔이 최초 운영을 시작한 날 중 먼저인 날	가맹본부

2) 지급해야 할 보증금은 아래와 같습니다.

해당사항 없습니다.

3) 예치가맹금의 범위와 그 금액

해당사항 없습니다.

4) 1)항과 2)항 외에, 해당 가맹사업을 시작하기 위하여 귀하가 지급하여야 하는 비용을 자세히 나누면 아래와 같습니다.

아래의 표는 일정한 경비 항목에 적용되는 추정 비용에 관한 사항이며, 당사는 귀하의 비용이 추정 범위를 벗어나지 않으며 귀하의 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 개업에 추가 비용이 발생하지 않는다는 진술을 하지 않습니다. 귀하의 실제 비용은, 귀하의 경영 능력 및 경험, 공급 가용성, 지역적·지방적 경제 여건, 임금 수준, 규정, 경쟁 등의 요소에 따라 달라집니다. 당사는 또한 귀하가 예상해야 하지만 당사가 추정액을 제공할 수 없는 기타 경비 항목을 추정액 없이 나열하였습니다. 귀하는 자신의 시장에서 해당 비용을 스스로 분석하고 사업 및 법률 고문과 함께 추정액을 검토해야 합니다. 이하의 표는 미국 달러로 표시되었습니다.

구분	추정 금액	지급 기한	지급대상	3.3㎡당 금액	반환 조건	비고
디자인 검토	검토 수수료는	청구된 때	MIDCS 또는	주15	주16	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정 인에게 지불하는 디자인 검토

수수료 ¹	세금, 수수료, 비용, 출장 경비를 별도로 하여 \$150,000 ~ \$220,000입니다. 이 수수료는 특정 프로젝트인 경우 더 높을 수 있습니다.		MIDCS의 계열사 또는 지정인			수수료는 호텔 건설 또는 개조를 위한 계획 및 설계 검토, 그리고 호텔이 품질, 미학, 내구성 및 안전에 대한 당사의 기준을 충족하는지 확인하기 위한 검사 수행을 포함합니다. 수수료는 프로젝트의 규모와 복잡성, 제공되는 서비스, 시스템 표준을 준수하는 데 필요한 전환 작업 범위 및 호텔의 기타 요구 사항에 따라 지정된 범위를 초과할 수 있습니다. 가맹계약이 체결되기 전에 호텔 건설 또는 전환 계획을 검토하는 데 상당한 시간이 필요한 경우 당사와 귀사는 중간 고문 서비스 계약을 체결할 수 있습니다. 중간 고문 서비스 계약에 따라 지불한 모든 금액은 디자인 검토 계약에 따라 지불하는 금액으로 인정됩니다. 합의된 시간에 공사 또는 전환 과정을 완료하지 않거나 호텔 설계와 관련된 기타 자문 서비스(운영 효율을 위한 레이아웃 등)를 원할 경우 추가 지불을 요구할 수 있습니다. 디자인 검토 계약¹⁷에 따라 귀하는 자신의 비용으로 호텔 경험과 자격이 있는 인테리어 디자이너와 별도의 자격을 갖춘 전문 F&B 인테리어 디자이너를 고용해야 하며¹⁸, 이는 디자인 검토 수수료로 충당되지 않습니다. 해당 컨설턴트 수수료는 귀하가 합의한 후 지급해야 하며 당사에 의해 금액을 추정할 수 없습니다.
인테리어 디자인 회사 검토 수수료	다양함	청구된 때	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정인	주15	주16	귀사의 호텔에 권장되는 인테리어 디자인 회사 목록을 제공해 드립니다. 귀사가 제안한 회사가 당사의 추천 목록에 있는 회사와 유사한 경험이나 능력을 가지고 있지 않다고 판단되는 경우, 그러한 회사의 경험 부족으로 인하여 당사가 호텔의 설계 및 건설 또는 개조 과정에서 계획을 검토하고 호텔을 검사하는 데 소요한 추가 시간에 대한 보상을 귀사에게 요구할 수 있습니다.
자산관리 시스템(PMS), 예약 시스템 기타 시스템	\$160,000 ~ \$950,000	청구된 때	MI 및 매도인	주15	주16	추정금액에는 매리어트가 승인한 예약 시스템, 브랜드 표준 PMS, POS 시스템 초기 비용이 포함됩니다. 귀사의 호텔에 소요되는 비용에 대한 보다 자세한 내역은 Marriott IT Opening 담당자에게 요청하여 제공받을 수 있습니다. 여기에는 또한 프로젝트 매니지먼트, 설치, 사업운영의 절차에 대한 교육

						(여행 불포함) 등과 관련하여 MII가 제공하는 서비스를 포함합니다. 엔지니어링 시스템, HR 시스템 및 장비와 같은 상기 자산 관리 시스템, 또는 복수 호텔 운영에 사용할 수 있는 백 오피스 회계 장비 비용은 이 추정금액에서 제외됩니다. 특정 판매 채널 참가를 위해 이들 중 하나가 필요합니다. 대형 호텔인 경우 당사는 시장을 검토하여 귀하의 비용으로 추가적인 하드웨어의 설치를 요구할 수 있습니다.. CI/TY, SFAWeb/GPO 및 OneSource 비용은 이 추정액에서 제외되지만, 이 중 하나는 일정한 판매 채널에서 필요할 수 있습니다. 이 추정액에는 Mobile Key를 사용 가능하게 하는 데 필요한 물리적 잠금 장치 및 도어 락 시스템 비용이 제외되어 있습니다. 현재 승인된 자산 관리 시스템, 예약 시스템, 그리고 관련된 인프라 및 시스템은 당사가 지정할 다른 자산 관리 시스템으로 교체될 것입니다. 이러한 교체는 2025년 중반~말부터 2027년 말 사이에 이루어질 것으로 예상됩니다. 귀하는 새로운 시스템을 당사가 지정한 시점에 귀하의 비용으로 도입하여야 합니다. 새로운 자산 관리 시스템, 예약 시스템, 그리고 관련된 인프라 및 시스템의 설치 비용은 현재 지정된 자산 관리 시스템을 설치하는 데 소요되는 비용을 초과하지 않을 것입니다.
시장 타당성 조사	\$20,000 ~ \$50,000	청구된 때	매도인	주15	주16	이 추정금액은 독립 제3자 컨설턴트를 통한 시장 타당성 조사 비용입니다. 당사는 보통 부지 선정을 지원하지 않습니다.
프로토타입 디자인 패키지	객실 디자인은 \$20,000 ~ \$30,000, 공공 장소는 \$40,000 ~ \$70,000	당사자 합의에 따라	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정인	주15	주16	이러한 디자인 프로토타입 패키지는 FF & E에서 모든 중요한 선택을 포함하며 Marriott 사전 승인을 받았습니다.
PIP 검토 수수료	PIP 검토 수수료는 보통 \$10,000 ~ \$30,000이며, 세금,	청구된 때	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정인	주15	주16	호텔을 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔로 전환하는 경우, 기존 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔을 양도하는 경우, 현재 당사나 계열사가 관리하는 경영하는 호텔을 가맹 호텔로 전환하는 경우, 또는 최초 기간의

	수수료, 비용, 출장 경비 추가					만료에 따라 재계약하는 경우, 당사가 해당 호텔을 검토하여 호텔을 잘 수리된 상태로 만들어 해당 시점의 당사 기준에 부합하도록 하는 개조 필요성을 판단하고 자산개량계획("PIP")을 수립하기 위해 귀하는 해당 시점의 당사의 자산개량계획 검토수수료를 당사에 지급해야 할 수 있습니다. 이 금액은 환불되지 않습니다. 개조의 경우 검토는 당사가 디자인 검토 계약을 체결하기 전에 행해집니다. PIP 검토 수수료는 호텔의 성질과 장소에 따라 다릅니다. 수수료는 검토를 요청하는 시점까지 지급해야 합니다. 귀하가 지급하는 PIP 검토 수수료는 환불되지 않으나, 전환의 경우 PIP 검토 후 6개월 이내에 귀하의 신청이 승인되는 때에는 귀하의 신청 수수료에 충당됩니다(최대 금액은 신청 수수료를 한도로 함). 어떠한 경우에도 이러한 충당을 이유로 귀하에게 금전을 환불하지 않습니다. 당사는 일정한 상황에서 수수료의 전부 또는 일부를 면제할 수 있습니다.
PIP 추가 현장 방문	방문당 \$4,000	청구된 때	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정인	주15	주16	PIP 요구 사항의 시행, 검토, 수정을 포함해, 어떠한 이유로든 PIP가 발행된 이후에 현장 방문이 필요한 경우 이 수수료를 지급해야 합니다.
PIP 미준수 재조사	재조사당 \$10,000	청구된 때	MIDCS 또는 MIDCS의 계열사 또는 지정인	주15	주16	귀하의 호텔이 PIP 적용 대상인 경우, 필요한 PIP 완료일 이후에 PIP의 만족스러운 이행을 확인하기 위한 조사가 행해집니다. 검사 시 PIP 완료 상태에 당사가 만족하지 않는 경우 당사가 만족하는 수준으로 PIP 작업이 완료될 때까지 당사가 수행하는 최초 재조사 및 후속 재조사에 대해 본 수수료 \$10,000를 부과합니다. 또한 귀하는 재조사를 행하는 조사관을 위해 호텔에 무료 숙소를 제공해야 합니다.
총계	\$400,000 ~ \$1,350,000					일부 비용(예를 들어, PIP 추가 현장 방문 및 PIP 미준수 재검사)은 필요한 경우 별도로 발생합니다. 이 표에 제시된 숫자들은 귀하가 당사에 합의에 따라 지급하는 비용과 관련되어 있습니다. 그 외 비용 범주는 아래를 참고하십시오.

기타 추정 비용 카테고리

토지²; 건물 건축/전환³; 가구, 불박이 설비, 장비⁴; 기술 하드웨어/소프트웨어 및 네트워크 인프라⁵; 운영 비용⁶; 보험⁷; 프리-오프닝 비용⁸; 선불 비용⁹; 채무 서비스¹⁰; 가맹점사업자의 총 지배인을 위한 최초 교육¹¹; 지원 및 훈련 서비스¹²; 인테리어 디자인¹³, 그리고 호텔을 개업한 후 추가적인 비용¹⁴

각주

1 이 비용에 대한 설명은 항목 IV.2 (1) 및 VI 및 가맹계약을 참조하십시오.

2 부동산 비용은 지역에 따라, 그리고 지역 내에서도 크게 다를 수 있으며, 필요한 토지의 크기도 다양할 수 있습니다.

3 건축/개조 비용은 GHIL의 기준과 명세서에 따라 완전히 새로운 호텔을 건축하거나, 기존의 시설을 개조하는 데에 필요한 전체 비용으로, 공사, 프로젝트 운영 수수료, 건축과 기술 수수료, 외부 간판 그리고 해당 지역의 정부에 의해 부과되며 관할 지역에 따라 크게 다를 수 있는 건축 허가 수수료 또는 부담금 등을 포함합니다.

호텔이 콘도미니엄으로 구성되거나 주거 단위를 포함 할 경우 건축, 엔지니어링 및 기타 컨설턴트 서비스에 대한 추가 비용 및 수수료가 발생할 수 있습니다. 또한 기존 호텔을 전환하거나 기존 인터내셔널 시스템 호텔을 양도하려는 가맹점사업자에 적용될 수 있는 건물 개선 계획 검토 수수료에 대한 설명은 PIP review fee 부분을 참조하십시오. 호텔이 콘도미니엄이나 주거용 유닛을 포함하도록 구조화될 경우, 판매 사무소를 건설하거나 모델 유닛을 판매 사무소로 사용해야 할 수 있습니다. 영업소의 위치와 규모에 따라 달라지는 영업소와 관련된 비용을 고려해야 합니다. 모든 영업 사무소는 우리의 표준을 준수해야 하며 우리가 받아들일 수 있어야 합니다.

건축비는 특히 위치, 현장 상황, 환경 조건, 자재, 디자인, 건축의 종류 및 노무비를 포함한 다양한 요소에 따라 크게 달라집니다. 지방자치단체가 부과함에 따라 매우 다양한 건축허가 수수료, 수도 요금, 부담금은 이 추정액에 포함되지 않습니다. 가맹점사업자는 이러한 수수료의 계산 방법과 부과 금액을 판단하기 위해 호텔 자산을 관할하는 지방자치단체에 연락해야 합니다. 이 추정액은 특수한 현장 상황, 노동력 부족, 노조의 요구, 자연 상태가 존재하는 경우 증액될 수 있습니다.

4 가구, 불박이 설비, 그리고 장비는 프로토타입 데코 패키지, 객실 및 공용 공간 가구를 위한 비용을 말하며, 각 객실의 모든 좌석 및 케이스 상품, 장식과 플러그인 고정 조명, 창문 장식, 카펫, 비닐 벽지, 인테리어 사인, 평면 TV, 그리고 관련된 모든 조달 수수료, 운송비, 보관료, 세금, 설치비(카펫 및 벽지 제외)를 포함합니다.

5 이 추정액은 개별적인 브랜치 교환, 글로벌 자산 네트워크 표준, 구조화된 케이블링, 도어락시스템, 객실 내 여흥을 포함한 객실 내 기술, 공용 장소 기술을 포함하여 우리가 발표하는 브랜드 테크놀로지 프로파일에 따른 자산에 기반한 모든 기술 기반시설을 구입 및 설치를 위한 비용입니다. 기술 설비 및 설치 비용은 호텔의 크기 및 배치, 무선통신 네트워크의 커버리지를 이용할 수 있는지 여부, 귀하가 선택하는 설비의 종류에 따라 크게 달라질 수 있습니다.

6 본 비용 항목은 타월, 섬유 제품, 객실 비치품, 유지 장비와 비품, 주류와 식품과 그 관련 비품, 종이 제품과 유니폼 등과 같은 비품 품목들을 위한 것입니다. 이 비용 범주에는 비 의료용 안면 마스크 및 장갑, 손 소독제 스테이션, 게스트 위생 키트, 매트리스 및 베개 보호대, EPA에서 승인 한 COVID-19를 죽이는 세척 및 소독제 및 기타 특정 청소 및 복구 기술을 포함한 세척 장비 및 소모품의 초기 재고를 확보하는 비용도 포함됩니다.

7 본 비용 항목은 공공 책임 보험(해당되는 경우, 라이선스 계약, 제조물 및 완성 공사, 광고 침해 및 인체 상해, 부수적인 의료 과오, 개별 적용, 고객 차량 책임 및 호텔·안전금고책임에 대한 보험 담보를 포함하기 위해 전 세계에서 방어 및 면책, 영업장 및 운영, 주류 책임, 독립 계약자, 국제적인 테러 행위, 종합계약책임 보험을 포함합니다), 제3자 차량 보험, 고용 관련 상해 및 질병 담보, 손해 보험(그리고 해당되는 경우, 건설공사보험), 홍수·지진·폭풍 보험, 테러 보험, 보일러 및 기계 보험, 사이버 책임 보험에 관한 것입니다. 또한 이 보험에서 귀하는 당사에 대해 손해의 원인과 상관없이 호텔 손실, 귀하의 직원의 상해, 관련된 모든 사업 중단으로 인한 상환청구권을 포기해야 하며 관련 보험회사로 하여금 당사에 대해

이러한 사유로 인한 대위권을 포기하도록 해야 합니다. 또한 귀하는 대위 포기의 효력 발생을 위해 모든 보험 증권에 따른 배서 요건을 충족해야 합니다. 이러한 보험 보장 비용은 호텔의 위치(예를 들어, 지진, 홍수 또는 태풍에 노출되는 정도), 일반적인 상거래 방식, 또는 법령의 요구(일반 손해 보험, 자동차 보험 또는 종업원을 위한 재해보상 보험, 고용인의 책임 보험 등)에 따라 다르며 더 높아질 수도 있습니다. 만약 호텔이 콘도미니엄 구조이거나 레지던스 시설이 포함되는 경우, 당사는 또한 귀하에게 건축 하자 보험과 공사완성보험에 가입할 것을 요구할 수 있습니다. 이와 같은 보험 보장 비용은 호텔의 크기와 그 위치에 따라 실질적으로 다양할 것입니다. 모든 보험보장은 상업적으로 합리적인 조건 하에 가능한 한도까지 요구됩니다. 귀하 또는 제3자가 운영하는 허용된 사업이 있는 경우 당사는 귀하에게 대위권 포기, 재산 피해 및 테러, 제3자 자동차 책임 보험 및 법적 요건에 부합하는 고용 관련 상해 및 질병 보상을 포함한 신체적 상해 및 사망을 보장하기 위한 공공 책임보험(해당하는 경우 주차배상책임보험 포함)의 가입을 요청할 수 있습니다.

8 본 항목은 개업 전 보수, 기타 운영 비용, 그리고 프리-오프닝 광고와 홍보를 위한 것입니다. 가맹점사업자는 그 자신의 비용으로 호텔을 위하여 지역 광고, 마케팅, 홍보, 그리고 대중 홍보 프로그램과 활동을 책임집니다. 최초 개업 또는 가맹점사업자의 호텔의 변경과 관련하여 가맹점사업자는 반드시 가맹본부가 기준에 표시한 요구에 따라 또는 가맹본부의 동의에 따라 광고와 마케팅 캠페인을 진행하여야 합니다. 호텔이 콘도미니엄 또는 레지던스 시설을 포함하도록 구성되는 경우, 가맹점사업자는 해당 콘도미니엄 또는 레지던스 시설의 판매 자료와 판매 프로그램을 개발할 책임이 있습니다. 이러한 모든 판매 자료는 가맹점사업자가 사용하기 전에 가맹본부의 승인을 받아야 하고, 가맹본부는 그 판매 자료와 판매 프로그램의 검토와 관련된 비용을 가맹점사업자에게 청구할 수 있습니다. 가맹본부는 콘도미니엄 또는 레지던스 시설의 판매를 위한 판매 또는 광고 자료를 제공하지 않습니다.

9 본 비용 항목은 담보와 공공시설 보증금 및 사업 허가 비용 등 선지급하여야 하는 비용을 포함합니다.

10 가맹점사업자의 금융 조달 방법에 따라, 가맹점사업자는 호텔을 개업하기 전에도 채무 상환을 하여야 할 수도 있습니다.

11 귀하의 총 지배인의 기초 훈련을 위한 비용은 새로운 호텔의 개장 전 서비스 및 비용을 계산할 때 감안되었습니다.

12 귀하 또는 귀하의 운영사의 경험 수준 및 지금까지의 교육에 비추어 필요·유익하다고 판단하는 경우(귀하가 호텔을 운영하기 위해 승인된 제3자 운영사를 이용하는 때), 그리고 귀하나 귀하의 운영사가 브랜드 호텔의 운영에 관한 경험이 없을 때 당사는 호텔을 평가하기 위한 인력을 파견하고 교육·훈련을 제공할 것입니다. 이 서비스는 현재의 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 운영사/운영인에게 제공됩니다. 또한 당사는 가맹을 받은 인력에 대해, (i) 귀하 또는 귀하의 경영진이 Marriott에 관한 경험이 없을 때 지도자 오리엔테이션, (ii) 기타 다른 규정된 수업, 및 (iii) 판매 활동을 분석하거나 지원하기 위해 호텔에서 열리는 판매 및 마케팅 회의에 참석할 것을 요구할 수 있습니다. 귀하는 지도자 오리엔테이션에 참석하는 귀하의 인력 모든 출장 비용과 생활비를 지급해야 하고 지도자 오리엔테이션에 참가하는 대체 임원의 교육의 비용을 부담해야 합니다 (인당 약 \$1,500). 귀하는 새로운 관리자와 직원(또는 이들을 대체하는 인력)들을 훈련하고 그 비용을 부담해야 합니다. 현장 학습, 훈련 서비스, 재 라이선스 지원 비용(Marriott 인력의 출장비, 식비, 숙박비 별도)은 인력의 숙련도 및 지금까지의 훈련과 호텔 규모에 따라 보통 \$10,000 ~ \$15,000 정도일 것으로 추정합니다. 귀하에게 제공하는 개장 전 서비스 비용의 추정금액에는 이러한 비용의 일부가 포함될 수 있습니다.

귀하가 시스템 호텔을 운영하려고 할 때 추가 교육을 이수해야 자격요건이 충족된다고 판단되는 경우에는 ‘가맹점사업자를 위한 Marriot 프로그램 소개’ (Franchisee Introduction to Marriott program, FITM)과정에 참가하도록 요청할 수 있습니다. FITM는 임원급 대면 회의, Marriott 프로그램, 시스템 및 서비스 이용에 관한 스스로 진도를 조정하여 수행하는 웹기반 교육 등이 포함되어 있습니다. FITM 등록 시 귀하의 프랜차이즈 계약에 명시된 호텔 개장 예정일로부터 적어도 16개월 전에 해당 시점에 적용되는 FITM 등록비를 지불하며, 현재 기준 등록비는 \$66,000입니다. 다른 본 회사 브랜드 호텔을 시스템 호텔로 전환하거나, 기존 시스템 호텔 매입하는 경우, 또는 당사가 관리하거나 당사의 계열사에서 관리하는 호텔을 프랜차이즈 시스템 호텔로 전환하는 경우, 추가 교육을 받지 아니하고 그러한 자격을 얻을 수 없으며 ‘재라이센싱을 위한 가맹점사업자를 위한 Marriot 프로그램 소개’ (Franchisee Introduction to Marriott program for re-licensing, FITM-R)과정에 참여하도록 요청할 수 있습니다. FITM-R 등록비는 \$66,000이며

프랜차이즈 계약 체결 시 지불합니다.

또는, 귀하가 호텔 운영 자격은 있지만 시스템에 익숙하지 않다고 판단되는 경우 귀하에게 ‘신규 가맹점사업자를 위한 신개발 프로그램’ (Franchisee Onboarding for New Development program, FOND)과정에 참가하도록 요청할 수 있습니다. 본 프로그램은 Marriot 프로그램, 시스템 및 서비스 이용에 관하여 스스로 진도를 조정하여 수행하는 웹기반 교육을 추가로 제공합니다. 귀하가 체결한 프랜차이즈 계약에 명시된 호텔 개장 예정일로부터 적어도 16개월 전 시점에 적용되는 FOND 등록비를 지불하며 현재 기준 등록비는 \$22,000입니다. FITM 또는 FOND에 참여한 가맹점사업자는 비 회계 감사를 받아야 하며 2년의 기간 동안 **가맹 수익 서비스**, 고객참여센터(CEC), 시설지원서비스(PSS) 프로그램, MDS 핵심 프로그램 및 당사에서 지정하는 영업 프로그램에 추가 비용을 지불하고 참여해야 합니다. 당사에서 지정한 기간 내에 위와 같은 프로그램을 이수하지 않으면 추가 수수료 및 비용이 발생할 수 있습니다. 다른 본 회사 브랜드 호텔을 시스템 호텔로 전환하거나, 기존 시스템 호텔 매입하거나, 또는 당사가 관리하거나 당사의 계열사에서 관리하는 호텔을 프랜차이즈 시스템 호텔로 전환하는 경우, 시스템에 익숙하지 않다고 판단되는 경우에는 Above-Property Immersion Program (API)에 참여를 요청할 수 있으며 API 등록비는 \$22,000이며 가맹 계약 체결 시 지불합니다.

귀하, 귀하의 계열사 또는 귀하의 관리회사가 운영하는 본 회사 브랜드 호텔이 어느 품질 보증 추적 기간 중 Red Zone 에 속하는 경우 귀하에게 감사 프로그램/GSS 개선 프로그램에 참여하도록 요청하고 해당 시점에 적용되는 교육비를 지불하도록 요청할 수 있습니다(현재 10명의 참가자 비용은 \$22,000이며, 추가 10명의 참가자는 추가 \$11,000). 약 9개월 간 진행되는 감사 프로그램/GSS 개선 프로그램은 브랜드 표준, 대면 회의, 웨비나 및 귀하가 운영하는 각 본 회사 브랜드 호텔에 대한 비 회계 감사로 구성되며 교육 비용은 귀하가 지불합니다. 본 교육을 성공적으로 이수하지 못하는 경우 호텔 운영을 위하여 우리가 동의한 제3자 관리회사를 고용해야 합니다. 감사 프로그램/GSS 프로그램 참여 요건은 가맹계약 또는 관계 법령에 따라 당사가 보유하는 기타 권리 또는 구제수단에 더하여 부가되는 요건입니다.

13. 당사는 특정 지역에 대한 국제 호텔 브랜드 경험을 보유한, 자격을 갖춘 컨설턴트 및 인테리어 디자인 회사 목록을 발전시켜 왔습니다. 귀하가 제안한 업체가 추천 목록에 있는 업체와 유사한 경험이나 역량을 갖추지 못했다고 판단되는 경우, 당사는 해당 업체의 경험 부족으로 인해 설계 및 시공 또는 전환 과정에서 귀하의 계획을 검토하고 호텔을 점검하는 데 소요되는 추가 시간에 대한 보상을 요구할 수 있습니다.

14. 본 비용 항목은 호텔의 운영 초기 단계 동안 발생하는 비용을 의미합니다.

15. 본 비용 항목은 호텔의 규모 대신 과제의 난이도에 따라 달라지는 경우가 대부분입니다. 따라서 1평(3.3제곱미터)당 금액을 산정하여 제공하기 어렵습니다.

16. 달리 명시되는 경우를 제외하고 지급되는 일체의 수수료는 환불 불가능합니다.

17. 귀하는 당사가 승인한 일정 및 계획에 따라 당사의 표준에 따른 계획, 설계, 건설 또는 개조, 가구 및 장비와 관련된 검토를 위해 설계 검토 계약을 체결합니다.

18. 귀하는 호텔과 그 규모, 품질 및 시설이 비슷한 2개 이상의 국제 호텔 프로젝트를 완수한 건축가, 디자이너, 컨설턴트, 계약자 및 대리인을 호텔 프로젝트에 참가하도록 하여야 합니다. 당사는 건축가, 인테리어 디자이너 및 (가능한 경우) 그러한 경험이 있는 컨설턴트의 목록을 제공할 것입니다. 귀하가 제안한 업체가 추천 목록의 업체와 유사한 경험 및 능력을 보유하고 있지 않다고 당사가 판단되는 경우, 당사는 설계 및 건축 또는 변환과정에서 귀하의 계획을 검토하고 귀하의 호텔을 점검하는 데에 해당 업체의 경험 부족으로 인하여 소요된 추가 시간에 대한 보상을 요구할 수 있습니다.

5) 가맹점 입지 선정 주체 및 선정 기준

해당 없음. 가맹본부나 그 계열사는 가맹점사업자가 호텔을 위한 입지를 선정하는 데에 관여하지 않습니다. 가맹점사업자는 신청서를 제출할 때 그 장소를 명시하여야 합니다. 가맹본부 또는 그 계열사는 해당 장소를 그 일반적인 장소, 크기, 가시성, 접근성, 고객을 유인하는 것들과의 관계와 경쟁 환경을 검토합니다. 만약

가맹본부나 그 계열사가 해당 장소를 승인하지 않는 경우, 가맹본부는 가맹점사업자의 신청을 승인하지 않습니다.

6) 가맹점사업자와 그 종업원의 교육 및 계약·채용 기준

당사와 계약을 체결하여 교육을 받거나 귀하가 운영하는 가맹점에 종업원을 채용하기 위하여 필요한 조건은 다음과 같습니다.

구분	교육 기준	계약·채용 기준
가맹점사업자	가맹점사업자는 가맹 계약을 반드시 체결했어야 합니다.	가맹점사업자는 (i) 재정적으로 건전하고; (ii) 가맹본부의 기준에 따라 호텔을 운영하는 데에 필요한 운영 기술과 능력을 보유하고 있으며; (iii) 가맹계약을 준수할 수 있고; (iv) 가맹본부의 합리적인 요청에 따라 가맹본부에게 모든 정보와 접근권을 제공하며; 또는 (v) 아래의 어느 하나에 해당하지 않는다: (a) 중범죄로 기소되었거나 또는 어떤 정부나 법적 권한에 의해 가맹본부 또는 그 계열사와 거래하는 것을 금지하거나 제한하는 자로 알려지거나; (b) 호텔, 시스템 또는 가맹본부의 이익에 해가 되는 행동에 관여되었거나; (c) 당사 또는 당사의 계열사와 중대한 민사 소송에서 반대 당사자가 되었거나; 또는 (d) 호텔 브랜드에서 지분을 갖는 경쟁자.
가맹사업자의 종업원	특정한 자격을 요구하지 않음. 가맹본부는 호텔의 직원들이 가맹본부가 요구하는 교육을 지정된 기간 내에 마치기를 요구합니다. 모든 교육은 가맹본부가 만족할 수준으로 완료되어야 하며 성공적인 완료의 증거가 가맹본부의 요구에 따라 제출되어야 합니다.	모든 고용 관련 결정은 가맹점사업자가 단독으로 합니다. 가맹본부는 가맹점사업자의 고용 정책이나 결정과 관련하여 지시 또는 통제하지 않습니다. 단, 가맹본부는 총 지배인의 자격을 검토하고 해당 직책의 후보자와 관련된 의견을 제시할 수 있습니다.

7) 가맹점 운영에 필요한 설비 등의 내역 및 공급방법·공급업체

이 항목에 기재된 내용(중 일부)은 개인정보·영업비밀에 해당할 소지가 있어, 일반 국민에는 공개되지 않습니다. 비공개된 내용을 확인하고자 하는 경우, 가맹본부에 정보공개서 원본 제공을 요청하시기 바랍니다. -한국공정거래조정원

8) 한편, 귀하가 당사에 가맹금을 한 번에 납부하기 어려운 경우 다음과 같은 절차를 거쳐 가맹금을 납부할 수 있습니다.

해당사항 없습니다.

2. 영업 중의 부담

1) 비용 부담

가맹점사업자가 아래의 프로그램에 참여하는 한도에서, 가맹점사업자는 아래의 비용을, 가맹점 운영을 시작한 후에도 지급해야 합니다.¹

(USD, 부가세별도)

가맹점 수수료			
구분	금액	지급 기한	비고
가맹 수수료 ²	총 객실 매출액의 3.5-6% 이 수수료는 아시아 태평양 지역 내 특정 국가/지역별로 달라질 수 있습니다.	청구된 때	총 객실 매출액과 총 식음료 매출액에 대한 비율은 가맹계약에서 정합니다.
프로그램 서비스 기여금 ³	총 객실 매출액의 1.20%; 및 연 \$6,000; 및 객실당 연\$100; 및	청구된 때	이 프로그램 서비스 기여금은 특정한 의무 프로그램, 시스템 및 서비스에 대한 비용을 커버합니다
국제 마케팅 기금 할당	국제 마케팅 펀드 기여금으로 총 매출액의 1.5%.		
판매, 마케팅			
구분	금액	지급기한	비고
Marriott Bonvoy ⁴	로열티 포인트나 마일을 얻게 되는 고객들이 창출한 한정 수입의 3.3%; 그리고 한정 그룹 이벤트 또는 케이터링 이벤트의 경우, 케이터링 이벤트 그룹당 \$300를 한도로 한정 행사 수입의 1%	청구된 때	귀하는 귀하의 비용으로, 귀하의 호텔에 머무르는 특정 등급의 로열티 멤버들에게 추가적인 할인, 서비스나 편의 및/또는 로열티 포인트를 제공을 요구 받을 수도 있습니다. 현재 추가적인 로열티 포인트 구입을 위해 소요되는 비용의 범위는, 총 구매하는 포인트 양에 따라, 1,000 로열티 포인트당 \$2.75에서 \$12.50입니다.
거래 기반 미디어 프로그램	해당 총 객실 매출액의 8%로 각 숙박 당 \$200을	청구된 때	거래 기반 미디어 프로그램을 통해 우리는 광고 자료를 개발하고 광고 네트워크 및 직접 추천 파트너 (예를 들어, TripAdvisor, Google Hotel Ads,

	초과하지 않음. 귀하는 게스트가 호텔에 숙박하는 경우에만 이 비용을 지불함	Trivago 및 Kayak) 및 회사 브랜드 웹 사이트 및 앱에 대한 링크를 제공하는 제 3 자 웹 사이트를 통해 검색 엔진 (예를 들어, Google, Yahoo, Bing)에 목록 및 유료 광고를 게재하기 위해 제 3 자에게 비용을 지불합니다. 소비자가 거래 기반 미디어 프로그램 목록이나 광고를 클릭하면 회사 브랜드 웹 사이트로 연결되어 직접 예약합니다. 추천으로 인해 숙박 당 \$200를 초과하지 않고 해당되는 숙박이 발생하는 경우 호텔은 적용 총 객실 매출의 8%를 부과합니다. 호텔에는 특별 기업 또는 단체 객실 요금이 부과되지 않습니다. 추가 비용을 지불하면 추가 서비스 옵션을 사용할 수 있습니다.
--	--	---

추가적인 의무 또는 선택적인 광고, 마케팅, 판촉, 홍보 및 판매 프로그램과 활동	다양함	프로그램별로 청구된 때 또는 당사자 합의에 따라	우리는 때때로 다양한 추가적인 의무 또는 선택적인 광고, 마케팅, 판촉, 홍보 및 판매 프로그램과 활동을 수행합니다. 참가를 위해서는 일정한 프로그램과 활동이 요구됩니다. 모든 프로그램과 활동이 지리적으로 모든 지역에서 이용 가능한 것은 아닙니다. 비용은 또한 지리적인 지역에 따라 달라질 수 있습니다.
기프트 카드	다양함	청구된 때	당사의 기프트 카드 프로그램은 다음과 같은 선불 상품을 포함합니다: 기프트 카드, 상품권, 여행카드. 호텔에서 기프트 카드 상품을 사용하면 호텔에 환급이 발생하고 최대 10%의 관련 비용 회수 수수료가 부과되지만, 대부분의 상품에는 1%의 수수료가 부과됩니다. 2024년에 한해, 사용한 기프트 카드 상품은 호텔에 전액 환급되며 2024년에는 기프트 카드 사용에 대한 비용 회수 수수료가 발생하지 않습니다. 귀하 호텔은 모든 프로그램의 규칙과 정책들을 준수하여야 합니다. 우리는 언제라도 프로그램, 비용, 상환 변상 금액, 그리고 계산 요인들을 변경할 수 있는 권한이 있습니다.
중개인 비용과 중앙화된 여행 중개인 커미션 ("CTAC") ⁵	다양함	청구된 때	본 프로그램은 여행사, 여행 관리 회사, 온라인 여행 중개인, 그룹 중개인 등에게 커미션을 지급하는 것을 용이하게 합니다. 당사는 추가적인 비용으로 선택적인 프로그램을 제공할 수 있습니다. 귀사는 참가를 원하지 않을 경우 특정한 선택 프로그램에서 빠질 것을 요구 받을 수 있습니다.
시설 촬영	위 수수료는 아시아 태평양 지역의 특정 국가들 및 지역들에서 다를 수 있습니다.	청구된 때	시설은 승인을 위해 제출하고 메리어트 디지털 자산 센터에 게시하기 전에 브랜드 표준을 충족하는 모든 이미지를 보유해야 합니다. 모든 이미지는 브랜드 표준, 형식, 스타일 및 메리어트 사용 권한(만료 없는 전체 사용)을 준수해야 합니다. 가맹본부 승인 사진작가를 사용해야 합니다.
로고 제작 비용	약 \$650	청구된 때	자산에 특유한 로고 제작 비용

수입관리자문 서비스	월간 \$2,000 내지 \$6,000	당사자 합의에 따라	수입관리 자문서비스는 호텔의 가격 책정 및 시장 위상에 대한 분석 및 자문을 제공합니다. 본 서비스의 성격은 자문 서비스이며 객실, 회의 공간 및 기타 서비스에 대해서 호텔이 적용하는 가격 및 효율에 관한 모든 결정은 궁극적으로 귀하가 결정합니다. 본 서비스에 참여하기 위해서는 수입 관리 컨설팅 계약을 체결해야 하며 본 계약에 의거하여 귀하를 대신하여 특정 재고 관리 서비스를 제공할 수 있습니다. 수입관리 자문서비스는 귀하의 일부 호텔에 제공되지 않을 수도 있습니다. 본 서비스의 가격 및 서비스 내용은 호텔의 규모 및 복잡성에 따라 달라지며 지역에 따라 서비스 비용이 초과될 수 있습니다. 당사의 지정된 수익 관리 자문 서비스 중 하나에 참여하는 것은 일반적으로 선택 사항이지만 다음과 같은 특정 상황에서 필요할 수 있습니다. (i) 수익 관리 인증을 성공적으로 완료 한 수익 관리자가 없습니다(또는 수입관리 분야 이외에서 주요 책임을 가지고 있지 않는 지도자). 또는 (ii) 귀하 또는 귀하의 관리 회사가 메리어트를 처음 사용하는 경우 적용되면 일반적으로 수익 관리 자문 서비스 중 하나에 최소 12 개월 동안 유상 참여해야 합니다.
집단 수입 관리 (Cluster Revenue Management)	다양함	당사자 합의에 따라	집단 수입 관리자는 호텔의 가격 설정 및 시장 포지션에 관한 분석과 조언을 제공합니다. 이 서비스는 자문의 성격을 가지며, 호텔이 객실, 회의 공간, 기타 서비스에 부과하는 가격 및 효율에 관한 모든 결정은 귀하가 내립니다. 집단 수입 관리의 비용은 참가 호텔 들이 부담하며, 당사가 결정하는 바에 따라 호텔 간에 할당됩니다. 집단 수입 관리를 위해 귀하가 참가하는 집단은 다른 지역일 수도 있으며, MST를 위해 정해진 집단과 다른 호텔로 구성될 수 있습니다. 귀하의 특정 호텔에 대해 수입 관리 집단이 제공되지 않을 수 있습니다.

수입 관리 교육 서비스	요청한 교육 일수에 따라 다양함 일 \$500에 대하여 트레이너의 여행경비 및 기타 비용 상환	당사자 합의에 따라	수입 관리 교육 서비스 요금은 호텔 인력에 대해 수입 관리 교육을 제공하는 데 대한 것입니다. 해당 금액은 다양하며, 귀하가 요청하는 교육 일수가 기준입니다. 또한 귀하는 교육을 제공하는 당사 제휴 인력에게 발생하는 모든 출장 비용 및 숙박비를 상환해야 합니다.
원 일드 프리미엄 요율 숍 I (One Yield Premium Rate Shops I)	표준의 경우 매달 \$15: 복합 호텔, 리조트, 컨벤션의 경우 매달 \$25	당사자 합의에 따라	I. 본 서비스는 Retail Pricing Optimizer를 통해 더빈도가 높은 요율 숍을 제공하는 옵션 서비스입니다.
원 일드 프리미엄 요율 숍 II (One Yield Premium Rate Shops II)	매달 \$30		II. 해당 서비스는 도착 일로부터 최대 330일까지 표준 90 일을 넘어선 체류 날짜에 대해 최적의 요금을 계산하고 도착 일로부터 90-330일 동안 Rate Shops을 추가합니다.
국제/지역 세일즈 • 마켓 세일즈 팀 • 세일즈 사무소	다양함	당사자 합의에 따라	참가하기 위해 서비스 계약을 체결해야 하는 국제/지역 세일즈의 두 가지 핵심 요소는 (i) 세일즈 센터 또는 이벤트 예약 센터라고도 하는 세일즈 사무소("SOs"), (ii) 집단 세일즈 팀이라고도 하는 마켓 세일즈 팀("MSTs")입니다. SO 설치 및 운영 비용은 해당 특정 SO에 참가하는 호텔들에게 할당되며, 각 호텔의 할당 금액은 주로 그룹의 수, SO를 통해 예약되는 식음료 수입을 포함해 여러 가지 요인에 따라 상당히 다를 수 있습니다. MST의 설치 운영 비용은 해당 MST에 참가하는 모든 호텔에 할당되며, 각 호텔에 할당되는 금액은 호텔의 규모 및 브랜드, 호텔의 종류, 제공되는 회의 공간 및 객실의 수, 고객 혼합, 해당 시장에 소재하는 대상 계정, 기타 해당 시장에서 참가 호텔의 1차 비즈니스 원천에 따라 상당히 다릅니다. 국제/지역 세일즈 비용은 귀하가 SO 또는 MST의 서비스를 수행하는 인력을 감축하는 경우 어느 정도 공제될 수 있습니다. 이 프로그램들은 현재 모든 시장에서 사용가능하지는 않습니다.
국제/지역 세일즈	미국 및 캐나다 외부의 국제/지역 세일즈 사무소에	당사자 합의에 따라	국제/지역 세일즈는 아래와 같은 사업 기회를 생성합니다. 이와 같은 리드의 수용은

- 그룹 리드	의해 발생한 리드에 대해 총 그룹 객실 매출액 (총 예약된 객실 수에서 미이행분을 예상한 5%를 제외한 수와 그룹 판매 계약에서 정한 평균 객실 요율을 곱한 값)의 6%		자발적입니다. 귀하는 귀하가 리드를 수용하고, 해당 그룹이 귀하의 호텔에 예약하였을 때에만 비용을 지급합니다. 만약 해당 사업 기회가 취소되면 수수료는 반환됩니다.
국제/지역 세일즈 - 케이터링 리드	미국 및 캐나다 외부의 국제/지역 세일즈 사무소에 의해 발생한 리드에 대해 최소 케이터링 (식음료) 매출 보장액 (미이행분을 예상한 5%를 제외)의 6% 각각의 경우 해당 수수료는 최대 \$30,000을 초과하지 않음.	당사자 합의에 따라	국제/지역 세일즈는 아래와 같은 사업 기회를 생성합니다. 이와 같은 리드의 수용은 자발적입니다. 귀하는 귀하가 리드를 수용하고, 해당 그룹이 귀하의 호텔에 예약하였을 때에만 비용을 지급합니다. 만약 해당 사업 기회가 취소되면 수수료는 반환됩니다.
미국/캐나다 계정 판매 - 그룹 리드	모든 호텔은 미국 / 캐나다 계정 판매에서 직접 비즈니스의 경우 5.5% 또는 중개 비즈니스의 경우 3%의 리드를 수락하면 요금이 부과됩니다. 수수료는 계약서 또는 의향서에 명시된 바와 같이 원래의 차단 된 그룹 룸 수익의 90%로 계산됩니다. 두 경우 모두 수수료는 컨벤션 / 리조트 호텔의 경우 예약 당 \$ 30,000, 기타 모든 호텔의 경우 예약 당 \$ 12,000를	당사자 합의에 따라	계정 판매는 이러한 비즈니스 기회를 생성합니다. 리드 수락은 자발적입니다. 호텔에서 리드와 그룹북을 수락하는 경우에만 지불합니다. 그룹이 확정 된 달과 같은 달에 취소하면 비용이 발생하지 않습니다. 그룹이 확정 된 달 이후에 발생하는 취소에 대해서는 예약 수수료가 환불되지 않습니다. 차트에 설명 된 수수료는 수수료가 아니라 특정 미국 / 캐나다 계정 영업 조직에 참여하지 않는 호텔 예약으로 이어지는 팀에서 생성 한 리드와 관련된 비용에 대한 환급입니다. 이 요금은 호텔이 단체 예약을 수락하고 단체 판매 계약을 체결 할 때 부과되며 전액 지불됩니다. 부과되는 수수료의 10% 감액은 잠재적 인 하락을 설명하기 위한 것이며 실제 하락이 10%보다 크거나 작은 경우 수수료가 조정되지 않습니다.

	초과하지 않습니다.		이 프로그램은 현재 일부 시장에서 사용할 수 없습니다..
미국/캐나다 계정 판매 • 업무 단기채류자 ("BT")예약 비용	예약 된 숙박 및 유료 객실당 \$2.75, 수령한 개수에 관계없이 호텔 당 연간 \$3,601.70을 초과하지 않습니다.	당사자 합의에 따라	미국 지역 / 계정 판매 공유 서비스에 참여하지 않는 미국 및 캐나다 이외 지역의 호텔에는 숙박 및 지불 된 계약 BT 객실 숙박 당 \$ 2.75가 부과되며, 수신 량에 관계없이 호텔 당 최대 \$ 3,601.70입니다. 수수료는 수락 된 사업에만 적용됩니다. 비용은 고객이 검색 할 수있는 모든 요율 코드를 통해 추적되는 Mid-Market, Entertainment Segment, 매리어트 비즈니스 트래블 센터 (Global Sales Organization을 통해 배포되지 않음)에 미국 / 캐나다 계정 판매가 배포 된 계정에만 적용됩니다. MarRFP (웹 기반 데이터 수집 도구)에 대해 중앙에서 가격이 책정되어 궁극적으로 수용되었습니다.
국내 그룹 세일즈 • 그룹 리드 • 케이터링 리드 • 장기 숙박 리드	예약 숙박일 당 \$2.40 예약 케이터링 당 \$139 예약 숙박일 당 \$2.40	당사자 합의에 따라	국내 그룹 세일즈는 사업기회를 창출합니다. 이 리드의 승낙은 자발적입니다. 귀하는 귀사의 호텔에 사업기회가 예약된 때에만 비용을 지급합니다. 본 수수료는 1박에 10개 이상의 객실을 사용하는 그룹에 대한 사업 기회와 장기 숙박 기회에 대한 사업 기회에 적용됩니다. 만약 해당 사업 기회가 취소되거나 지정된 기간 내에 취소되거나 변경되면 수수료는 반환되거나 변경될 수 있습니다.
MI 리드	총 그룹 객실 매출 및 총 케이터링 매출의 6%. 이 요금은 예약당 \$30,000를 넘지 않습니다.	당사자 합의에 따라	귀사는 리드를 승낙하고 해당 그룹이 귀하의 호텔에서 묵거나 이벤트를 개최하는 경우에만 돈을 지급합니다. MI 리드는 호텔들에게 Marriott 세일즈 매니저가 배치되지 아니한 계정으로부터 MI 리드의

일반 세일즈 중개인 - 그룹 리드	예약 숙박일 당 \$2.50	당사자 합의에 따라	계약조건에 따라 리드를 상호 판매하거나 수락할 수 있는 기회를 제공합니다. 이는 자발적인 프로그램이며, 귀하는 귀하가 리드를 수락하고, 해당 사업 기회가 귀하의 호텔에 숙박하였을 때에만 비용을 지급합니다. 최종 금액은 실제 숙박한 객실 박수를 기준으로 산정됩니다. 본 수수료는 1박에 10개 이상의 객실 또는 최소 5박 이상 투숙으로 5개 이상의 객실을 사용하는 일반 세일즈 중개인에 의한 그룹 세일즈 예약에 적용됩니다.
공동 서비스- 마케팅 서비스	다양함 / 매년 계약	당사자 합의에 따라	본 프로그램의 참여는 선택이나 우리는 그 참여를 적극 권장합니다. 본 프로그램은 계정 매니저의 헌신적인 도움으로 프랜차이즈들이 포괄적인 마케팅 및 디지털 전략을 수립/이행함에 도움을 주고자 디자인되었습니다. 브랜드, 마케팅 그리고 디지털 BMD필드 마케팅은 호텔에 대한 지원과 글로벌 브랜드 및 지역 이니셔티브 조정을 제공합니다. 귀하는 객실(계약 객실 제외) 수입의 2%(또는 그 이상)인 표준 금액을 지출할 수 있으며, 지출에 따라 서비스에는 메리어트 디지털 서비스, 미디어, PR, 소셜 미디어, 간접비가 포함될 수 있습니다.
무역 박람회/소비자 행사	박람회나 행사에 따라 비용이 달라질 수 있음	당사자 합의에 따라	Marriott는 계약 및 해당 산업의 발전에 관한 논의를 할 수 있도록 구매자와 판매자를 연결시켜주는 제3자 주최의 산업 행사에 참가하고 있습니다. 이 행사들은 통상 교육 및 네트워킹의 요소들을 포함합니다.
리드 탐색 센터(Lead Prospecting Center, LPC)	실수입 6%에 해당하는 예약비에 근거한 수수료	당사자 합의에 따라	신축 및 전환된 호텔을 포함하여 모든 호텔들간의 리드 인수에 관한 도움을 제공합니다. 시장을 개척하거나 해당 시장에서 Global Sales Organization (GSO) 또는 National Sales Organization (NSO)에 의해서 커버되지 아니하는 현재 아직 배치되지 아니한 B2B 계정/고객들로부터 계약을 확보하는 것과 관련하여 호텔에 도움을 제공합니다. 또한, 거래의 반복, 소개, CEC direct를 목적으로 하기도 합니다.
EMEA 그룹 데스크	국제 예약 비용 프 로그램 - 단체 예 약 수수료: 예약	당사자 합의에 따라	신축 호텔 및 전환, 관리 및 가맹을 포함하는 모든 호텔의 리드 탐색 및 인수에 대한 지원을 제공합니다. 해당 시장의 글로벌 영업 조직(GSO)

	수수료는 적격 계약된 총 단체 객실 수익 및 계약된 총 단체 케이터링 수익의 95%의 6%임 예약 비용은 예약당 미화 \$50,000로 제한됨(예약 1건 = 계약 1건)		또는 국가별 영업팀(NST)에 의해 커버되지 않는, 미배정된 B2B 계정의 단체 및 케이터링 문의를 처리함으로써 호텔을 지원합니다. 또한 CEC direct로부터 소개받은 건을 처리하기도 합니다.
고객 참여 센터 (CEC, Customer Engagement Center) 시설 지원 서비스(PSS, Property Support Services)	호텔은 시설에서 받은 전화를 CEC가 대신하여 처리할 수 있도록 CEC에 전달할 수 있는 선택권이 있습니다. 이에 대해서는 전화당 비용이 청구되며, 그 비용은 호텔이 위치하는 지역에 따라 달라집니다. 이메일, MARSHA 대기, 그룹 숙박 기능, 그리고 온라인 여행 중개인 매뉴얼 프로세싱을 포함한 옵션 서비스들은 시간당 비용이 청구되며 지역에 따라 비용이 달라집니다.	당사자 합의에 따라	본 프로그램을 통해서 호텔은 고객 전화 및 기타 커뮤니케이션을 CEC로 전달하여 처리합니다. CEC PSS에 참여하는 경우 해당 시점에 적용되는 전화 전달 지침을 준수해야 합니다. 호텔로부터 전달받아 CEC에서 처리된 모든 예약에 대해서 본 요금이 부과됩니다. CEC PSS 효율은 주기적으로 조정되고 통화 당 금액으로 산출할 수 있으며 향후에 다른 방식으로 산출될 수 있습니다. 이 프로그램에의 참여는 통상 선택적이나, 특정한 상황, 예를 들어 귀하 혹은 귀하의 관리회사가 Marriott와 처음인 경우에는 참여가 요구될 수 있습니다. 참여를 위하여, 귀하는 고객 참여 센터 시설 지원 서비스 계약을 체결하여야 합니다.
마케팅 및 전자상거래 서비스 ⁶	다양함	당사자 합의에 따라	이 프로그램에 참여하기 위하여 귀하는 서비스 계약을 체결해야 합니다.
현장 마케팅 공유 서비스	각 호텔 당 객실 수의 50% 및 마케팅 예산 지출의 50%	당사자 합의에 따라	현장 마케팅 공유 서비스는 모든 참여 호텔에 기존 및 신규 호텔을 대상으로 상기의 시설 마케팅 지식을 제공하여 브랜드 가시성과 충성도를 제고하고 결과적으로 자산에 대한 리드 생성을 도모합니다. 브랜드 캠페인, 파트너십, 식음료 마케팅, 목적지 마케팅, 마케팅 자료, 홍보, 중개

메리어트 디지털 서비스	선택된 제품 또는 서비스에 따라 다양함	당사자 합의에 따라	인 관리 및 소셜 미디어에 대한 지원이 제공됩 니다. 메리어트 디지털 서비스는 다양한 마케팅, 디지털, 전자상거래 제품 및 서비스를 Company Brand 호텔에게 제공합니다. 귀하는 선택한 제품 및 서비스에 대해 당시에 적용되는 수수료를 지불해야 합니다. 본 프로그램 참여는 대체로 선택적이나, 귀사 또 는 귀사의 관리 회사가 Marriott와는 처음인 경우 등 일정한 경우에는 요구될 수 있습니다
MDS 스튜디오	선택 상품 또는 서비스에 따라 다양	당사자 합의에 따라	Marriott 디지털 서비스는 현장 마케팅에 참여하지 않는 본 회사 브랜드 호텔을 포함한 모든 본 회사 브랜드 호텔에 다양한 선택적 디지털 상품 및 서비스를 제공합니다. 귀하가 선택하는 상품 및 서비스에 대해서 해당 시점에 적용되는 수수료를 지불해야 합니다.
소통형 평면도 - 회의 콘텐츠 프로그램	소셜테이블즈(Socia l Tables) 소통형 평면도 기본 비용: 일회성 설치 비용(회의 공간 평방미터 기준): \$500 ~ \$2,000 연간 구독비(회의공간 평방미터 기준): \$3,150 ~ \$10,500. 일부 시설에는 이용 불가	당사자 합의에 따라	소셜테이블즈(Social Tables)는 소통형 평면도 제공사로 당사의 우선 협력사입니다. 설치비용은 Marriott International의 우대 가격에 따른 예상치입니다. 소셜테이블즈는 회의 및 행사를 위한 특정 시설에 맞는 평면도를 제작하는 데 사용됩니다. 고객이 직접 접속해서 조회할 수 있고 호텔 기획팀과 협력할 수 있으며 클라우드를 기반으로 합니다.
호텔 웹사이트 (HWS) 내러티브 사이트	내러티브 사이트 웹사이트 구축에 초기 비용 \$4,000, 유지 보수 및 지원을 위한 연간 비용 \$900	당사자 합의에 따라	HWS 내러티브는 향상된 내러티브 웹사이트에 대한 자격을 충족하는 호텔에서 사용할 수 있는 Marriott.com의 호텔 웹사이트 업그레이드 옵션입니다.
전기 시스템 & 기술			
구분	금액	지급기한	비고
Empower: Guest Experiences	매년 각 추가적인15개의 라이선스 세트당	청구된 때	이 프로그램 서비스 기여금은 요구되는 라이선스의 최소수량에 대한 비용을 커버합니다. 추가 라이선스는 선택사항이며 연 15개 라이선스

(“GXP”) – 라이선스	\$454		한 세트당 \$454의 비용이 발생합니다. GXP와 Salesforce 라이선스 대금은 당사에 지급되며 당사가 귀하를 대신하여 벤더에게 송금합니다
Empower: Guest Experiences (“GXP”) Reservaton Add On 라이선스	호텔에 있는 예약 에이전트 당 매년 \$550	청구된 때	이 대금은 당사에 지급되고 당사가 귀하를 대신하여 벤더에게 송금합니다. Add On 서비스는 추가 비용 하에 이용 가능합니다.
Opera Exchange Interface (“OXI”) 배치	OXI GXP: \$3,500 OXI MARSHA: \$2,375에서 \$8.075 (객실 숫자에 따라 비용이 단계별로 청구됨) OXI SGI: 호텔 당 \$55 OXI SFA WEB: \$500	청구된 때	OXI 소프트웨어는 자산관리시스템이 GXP와 교신할 수 있도록 해 줍니다. 이 비용은 Opera PMS를 사용하는 모든 호텔에 대해 적용되는 1회 비용으로 제3자 벤더에게 지급되고, 목차 IV. 자산관리시스템에 대한 예상 비용 금액(\$160,000 - \$950,000)에 포함됩니다.
OXI 라이선스 및 지원	OXI GXP: 매년 \$352-440 OXI MARSHA: 매년 \$528-\$660 OXI SGI: 매년 \$9.68-\$12.10 OXI SFA WEB: 매년 \$88-\$110	청구된 때	이 비용은 OXI 라이선스의 유지를 위하여 소요되는 지속적인 비용 비용으로 제3자 벤더에게 지급되며, Opera PMS를 사용하는 모든 호텔에게 요구됩니다.
POS 시스템 Keep Pace Patching 포함	월 \$121, 그리고 소프트웨어, 기술적 지원 및 패치 서비스를 위하여 POS 워크스테이션당 월 \$17에서 \$30 사이 비용 추가	청구된 때	귀사는 반드시 당사에서 지정하는 POS 시스템을 사용하여야 합니다. 이 비용은 필요한 보안 업그레이드 및 시스템 최적화 업그레이드를 POS 시스템에 설치하는 패치 서비스 비용을 포함합니다. POS 시스템에 대한 추가의 지속적인 소프트웨어 및 하드웨어 지원 비용은 승인된 벤더가 직접 청구합니다. 선택적인 Add-On 기능들은 추가 비용으로 사용할 수 있습니다.
모바일 키를 포함한 잠금 시스템 소프트웨어	소프트웨어와 지원에 대해 매년 객실당 \$8에서 \$11	청구된 때	잠금 시스템 소프트웨어를 이용하면 고객이 당사 모바일 애플리케이션을 사용해 객실 문을 열 수 있습니다. 당사는 수수료 전액을 귀하를 대신해 잠금 시스템 소프트웨어 벤더에게 송금합니다. 현재, 잠금 시스템 소프트웨어는 자물쇠 벤더가 명시하는 바에 따라 호텔의 필요를 충족하는 지정 전용 서버에 존재해야 합니다.
모바일 키 2.0	\$2,225 - \$3,225 (잠금장치 벤더에 따라 상이)	청구된 때	귀하의 호텔에 프로그램을 구현할 때 모바일 키 2.0으로 업그레이드하여야 할 수 있습니다. 해당 업그레이드는 모바일 키 발급을 PMS로 통합하고

키 시스템 - 잠금 시스템 소프트웨어 업데이트	연간 \$1,900 에서 \$4,000	청구된 때	associate control panel과 PMS 사이를 “회전”할 필요가 없습니다. 귀사가 당사의 잠금 표준에 맞지 않는 전자 잠금 시스템을 가지고 있는 경우, 귀사는 잠금 시스템 소프트웨어 업데이트를 수행하여야 합니다. 업데이트에 대한 연간 비용은 잠금 공급업체에 따라 \$1,900에서 \$4,000 사이입니다. 보다 광범위한 서비스 계약이 있는 일부 호텔의 경우 이 연간 업데이트가 포함될 수 있습니다. 청구 및 업그레이드 조정은 잠금 공급업체에서 수행합니다. 이것은 호텔이 모바일 키에 대해 지불하는 연간 객실당 \$8~\$11가 추가됩니다.
E-mail 7	매월 사용자당 \$6.68 - \$8.21 eMail Lite: 매월 사용자당 \$5.29에서 \$6.40	청구된 때	이 프로그램 서비스 기여금은 세 개의 이메일 주소까지의 지원, 유지, 보관을 커버합니다.
PC 및 서버 관리	매달 컴퓨터당 \$15.12에서 \$20.40 애플 컴퓨터의 경우 매달 컴퓨터당 \$60.42에서 \$71.50 매달 매 서버당 \$26.79-\$74.39	청구된 때	본 비용은 메리어트 네트워크에 있거나 특정 메리어트 어플리케이션에 접속하는 컴퓨터 및 서버에 대한 특정 소프트웨어 비용 및 메리어트 지원 비용을 위한 것입니다. 가상 데스크톱 인프라와 같은 선택적 Add-On 서비스는 추가 비용으로 사용할 수 있습니다.
모바일 고객 서비스	일회성 설치 비용 \$2,000	청구된 때	이 애플리케이션은 고객이 모바일 기기를 이용하여 체크인, 체크아웃을 하거나 객실 준비 완료 통보를 받거나 서비스 요청을 하는 것을 가능하게 해 줍니다. 지속 비용은 프로그램 서비스 기여금에 의해 커버됩니다.
Continent IT 서비스 APAC	Non APO 호텔 당 매월 \$304의 고정요율 APO 호텔 당 매월 \$334의 고정요율	청구된 때	호텔을 유지하는 IT 직원들에 대한 전략적인 기술적 지시를 제공하기 위한 비용입니다.
Global Property Network Standards	객실 및 로비의 네트워크 지원을 위해 매월 객실당 \$3.00 내지 \$10.00	청구된 때	GPNS 플랫폼은 원활한 자산 인터넷 경험을 제공합니다.

(GPNS) 기회 관리 시스템⁸ - 그룹 가격 최적화 도구(Group Pricing Optimizer(“GPO”) 및 Sales Force Automation (“SFAWeb”) 시스템 지원 - OneSource - CI/TY (Consolidated Inventory and Total Yield, 통합 재고 및 총 산출)	일회성 등록 비용: \$18,000. 지속되는 년당 비용은 객실의 개수 및 기능하는 공간의 평방미터에 따라 상이함. 일회 설치 비용: \$600. 지속하여 지급할 수수료는 없음. 일회 등록 비용: \$27,000. 지속되는 년당 비용은 객실의 개수 및 기능하는 공간의 평방미터에 따라 상이함.	청구된 때 청구된 때 청구된 때 청구된 때	귀하는 특정한 필수 세일즈 채널을 이용하기 위하여 아래의 기회 관리 시스템 중의 하나를 귀하의 호텔에 시행하여야 합니다. SFAWeb은 계정, 고객 및 기회(단체 영업 & 케이터링)관리 시스템입니다. OneSource는 리드 응답 관리 솔루션입니다. CI(통합재고)는 시설 영업, 행사 관리 시스템 및 계정, 접촉, 기회 관리입니다. TY(총 산출)은 단체 비즈니스 객실 및 연회 공간 수입 관리 가격 책정에 적용됩니다.
정보 보안 관리 감지 및 대응 서비스⁹	매년 기기당 \$39	당사자 합의에 따라	귀사는 엔드포인트의 의심스러운 활동을 감시하기 위하여 엔드포인트 감지 대응 소프트웨어(“EDR”)을 구입하고 관리 감지 및 대응 서비스(“MDR”)을 사용하여야 합니다. EDR과 MDR은 당사의 표준에 부합하여야 합니다. 귀사가 당사의 승인 벤더를 이용하는 경우, 프로그램 서비스 기여금은 최대 다섯 개 기기에 대한 EDR 및 MDR 비용을 커버할 것입니다. 귀사가 대체 벤더를 이용하기를 선택하는 경우, 귀사는 귀사 호텔의 고객 데이터에 접근하는 모든 장치에 대해 규정을 준수하는 EDR 및 MDR을 획득하였다는 인증서를 정기적으로 당사에게 제공하여야 합니다.
Interactive Voice Response (IVR)	룸 카운트에 따라 매년 \$150 내지 \$1,000	당사자 합의에 따라	이 선택적인 프로그램은 시설관리직원이 객실의 전화를 통해 호텔 엔지니어들에게 객실의 결함을 보고할 수 있게 해 줍니다.

모바일 기기 관리 및 어플리케이션 관리 및 모바일 어플리케이션 접근	기기당 월간 \$9.25에서 \$10.00	당사자 합의에 따라	이 프로그램은 인증된 유저들로 하여금 메리어트 이메일 계정 및 모바일 기기상 특정한 다른 메리어트 어플리케이션들에 액세스할 수 있도록 합니다.
디지털 식음료 서비스	디지털 식음료 서비스 어플리케이션의 비용은 어플리케이션이 호텔의 POS 시스템에 통합되는 경우 다음과 같음: - POS 시스템에 통합 된 경우: 수익 센터당 약 \$4,000 에서 \$6,000이며 여기에는 Oracle 또는 Shiji POS 라이선스 비용과 1 년간의 지원 및 프로그램 및 자산 배포 (PPD) 비용이 포함됨 - 지속적인 비용은 호텔 객실 수에 따라 연간 매 수익센터(revenue center)마다 약 \$1,950에서 \$4,000임. 호텔에 식음료 매장 주문을 처리하는 여러 수익 센터가 있는 경우 추가 비용이 적용될 수 있음. 이 금액은 제 3 자에게 지불해야 함. E-Compendiums 기능은 이 플랫폼에서도 사용할 수 있습니다. 비용은 월 \$40이며 제3자에게 지불함.	당사자 합의에 따라	디지털 식음료 서비스를 통해 손님은 디지털 채널 (휴대 전화 및 태블릿)을 사용하여 다인 및 룸 서비스 주문을 할 수 있고, 기타 F&B체험을 할 수 있습니다

	신용 카드 처리 서비스, 테이블/어메니티 예약 및 관리 플랫폼과 같은 디지털 식음료 서비스에 대한 선택적 향상은 추가 비용으로 사용할 수 있음.		
운영			
구분	금액	지급기한	비고
프리-오프닝 서비스와 비용	다양함(일반적으로 \$22,000-\$67,000로서, (i) 상담 및 자문을 포함한 개장 전 서비스에 \$5,000-\$25,000, 그리고 (ii) 개장 전 기술 프로젝트 관리 지원 및 훈련에 \$17,000-\$42,000을 포함). (여행 비용 추가)	청구된 때	귀하는 당사의 현장 인력 및 오프닝 팀의 모든 교통비, 생활비, 월급, 당사가 귀하에게 교육과 프리-오프닝 서비스를 제공하도록 지정하는 제3자(계열사, 교육에 참가하는 다른 호텔의 직원)가 부담하는 비용을 포함한 모든 비용을 당사에 상환해야 합니다. 당사는 귀하와 호텔의 특수한 필요에 대한 평가를 기초로 당사의 이러한 서비스 범위를 판단할 것입니다. 평균적인 교육 기간은 14일이지만, 최장 21일까지 될 수 있으며, 당사의 서비스에는 개장 후 호텔 방문이 포함될 수 있습니다. 당사는 또한 웹미너, 오픈 인증 방문을 포함한 오픈 사업 및 운영 지원 그리고 판매 및 마케팅 활동 분석을 제공하기도 합니다. 사전 개업을 위한 필요성과 관련된 여러 가지 변수들로 인하여, 확정 비용 추정치를 제공할 수 없으며, 부과 금액이 언급된 최소 추정치를 상당 부분 초과할 수 있습니다. 귀하는 청구서를 받는 즉시 이러한 금전을 선불하거나 당사 또는 서비스 공급 업체에 비용을 상환해야 할 수 있습니다. 이 수수료는 새로 건설된 것을 물론이고 전환된 호텔들에 대해서도 부과됩니다.
현존하는 Company Brand 호텔을 시스템 호텔로 전환하기 위한 지원 및 교육 서비스	\$20,000 내지 \$80,000	청구된 때	타 회사 브랜드 호텔을 System 호텔로 전환하거나, 현존하는 System 호텔을 매입하거나, 현재 당사 또는 당사의 계열사가 운영하는 호텔을 프랜차이즈 System 호텔로 전환하는 경우, 당사는 이행(transition) 관리인을 배정할 것입니다. 나아가, 귀하 또는 귀하의 관리 회사(귀하가 귀하의 호텔을 운영하기 위하여 승인된 제3의 관리회사를 고용한 경우)의 경험 수준과 훈련의 정도, 귀사 또는 귀하의

			관리회사에 의해 운영 또는 소유된 다른 브랜드 호텔의 개수, 그리고 이번이 귀사 또는 귀하의 관리회사에 의해서 운용되거나 소유되는 최초의 Company Brand Hotel인지 등을 고려하여, 당사가 필요하거나 바람직하다고 판단할 경우, 당사는 호텔을 평가하고 훈련 및 서비스를 제공할 것입니다. 또한, 프랜차이즈의 특정 인력들은 (i) Executive Orientation 또는 기타의 규정 수업, (ii) 관측 활동을 평가하고 그것에 도움을 주기 위하여 호텔에서 열리는 판매 및 마케팅 미팅에 참여하는 것을 요구 받을 수 있습니다. 귀하는 귀하의 새로운 매니저들 및 스태프들(또는 그 대체자들)을 훈련하고, 관련 비용을 부담하며, Executive Orientation에 참석하는 대체인력의 훈련을 위한 비용을 지급하여야 합니다.
시장 점유율 보고	첫 comp set에 대해 연간 최대 \$990, 월별로 제공되는 각각의 추가 comp set에 대해 연간 \$395까지 추가.	청구된 때	Smith Travel Report (STR) 데이터를 이용할 수 없는 경우, MKG 또는 비슷한 제공 업체를 이용할 수 있습니다.
식품 안전 재-검사	재-검사당 \$1,350에서 \$1,500 (여행 비용 추가)	청구된 때	이 수수료는 식품 안전 검사 실패 또는 비준수 식품 안전 항목의 해결 자체 보고 실패로 인해 촉발된 각 호텔 재검사에 대해 감사 프로그램에 따라 부과됩니다. 호텔은 마지막 불합격 검사 후 30일에서 90일 이내에 합격 점수를 받을 때까지 예고 없이 재검사를 받게 됩니다. 당사가 호텔에서 감사 또는 재-감사의 일부라도 수행하게 되는 경우, 귀사는 검사관에게 호텔에서의 무료 숙박, 식사, 부대 비용 및 감사의 일부로 필요한 다른 서비스들을 제공하고, 귀사가 감사를 취소함으로써 이와 관련하여 당사가 지불한 비용을 제공하여야 합니다. 당사는 감사의 빈도를 변경할 수 있습니다.
소방 및 인명 안전 재-검사(감사 프로그램 관련)	재-검사당 \$315에서 \$700	청구된 때	이 수수료는 감사 또는 재검사 중에 식별된 비준수 화재/인명 안전/안전 및 보안 항목의 해결을 자체 보고하지 않아 발생한 호텔의 각 재검사에 대해 감사 프로그램에 따라 부과됩니다. 호텔은 규정에 맞지 않는 항목이 필요한 기간 내에 수정되었다고 호텔이 자체 보고할 때까지 마지막으로 실패한 검사 후 30~90일 이내에 재검사(예고 없이)됩니다.
화재 예방 및 생명 안전 계획 검토, 검사 및 테스트, 사전	약 \$500 내지 \$19,500	청구된 때	제공되는 서비스, 검토, 상담, 테스트 및 검사에 필요한 시간, 호텔의 규모, 디자인의 복잡성에 따라 요금이 부과됩니다. 귀하는 여비, 숙박 및 식대 비용을 당사에 상환해야 합니다. 추가 비용을 지불하면 선택적 추가 서비스를 사용할

개통, PIP 및 개조 확인 및 준수 감사 (리스크 관리 관련)			수 있습니다.
감사 프로그램	감사 프로그램에 참여하기 위한 연간 비용은 프로그램 서비스 기여금에 포함됨	청구된 때	감사 프로그램은 호텔이 브랜드 표준을 준수하는지 평가합니다. 프로그램 서비스 기여금(Program Services Contribution)은 감사 프로그램에 참여하는 연간 비용을 충당합니다. 재감사, 교체 감사 및 무책임 감사 비용은 포함되지 않으며, 그 비용은 감사당 \$1,425-\$3,050입니다. 재감사는 다음과 같은 호텔에서 실시되는 예고되지 않은 감사입니다: (i) Red Zone으로 분류된 경우 또는 (ii) 노쇼, 취소 및 감사 거부를 포함하여 이전에 예정된 감사 일정을 변경하게 된 경우. 감사는 호텔에서 또는 가상으로 전체 또는 부분적으로 수행될 수 있습니다. 우리가 호텔에서 감사 또는 재감사의 일부를 수행하는 경우, 귀하는 또한 감사관(들)에게 호텔 무료 숙박, 식사, 부대 비용 및 감사의 일부로 필요한 기타 서비스와 귀하가 감사를 취소함으로써 이와 관련하여 당사가 지불한 비용을 제공해야 합니다. 귀하가 취소한 감사와 관련하여 발생합니다. 당사는 감사 빈도를 변경할 수 있습니다.
고객 만족 서베이 데이터 조작 수수료	분기당 \$5,000까지	청구된 때	본 요금은 손님 만족도 조사 프로그램에 어떠한 식으로든 간섭할 경우에 청구됩니다.
레드 존 (Red Zone)	귀하의 호텔이 품질 보증 추적 기간 중 Red Zone 2 이상에 속하는 경우 객실당 \$25에서 \$100(각 6개월의 품질 보증 추적 기간 동안 최대 \$50,000의 범위에서), 그리고 당사가 요구하는 대면 또는 화상 회의당 \$2,500 추가	청구된 때	귀하의 호텔은 품질 보증 추적 기간마다 품질 보증 "성능 구역"에 배치됩니다. 귀하의 호텔이 품질 보증 추적 기간 중 Red Zone 2 이상에 해당하는 경우 귀하는 귀하의 비용으로 추가적인 세일즈 및 마케팅 프로그램에 참여하고 당사가 규정한 보충 교육 및 조치 단계를 완료하여야 합니다. 귀하는 또한 귀하의 비용으로 당사가 현장 방문을 수행할 수 있도록 허용하여야 합니다.
승인 후 소유자 신원	각 신원 조사별 \$2,750 및 동일한	청구된 때	본 수수료는 귀하가 소유자를 추가하는 경우, 귀하의 신청을 승인한 후 반드시 해야 하는

조사	기회에 추가되는 인당 \$500		소유자의 신원 조사에 발생하는 당사의 처리 비용을 위하여 부과됩니다. 추가적으로, 귀하는 귀하의 호텔을 스크리닝하게 될 인력에게 소요되는 여행, 음식 및 숙박비를 지급하여야 합니다.
개업 후 개업승인 ("ATO") 공사 검사	다양함(귀하의 호텔을 검사하는 인원 1인당 매 시간 \$130)	청구된 때	본 수수료는 귀하의 호텔이 개업한 후 ATO와 관련하여 귀하가 필요한 추가적인 공사를 완료하였음을 확인하기 위하여 당사가 귀하의 호텔을 추가적으로 검사해야 하는 경우 발생합니다. 또한, 귀하는 귀하의 호텔을 검사하는 직원의 여행 경비와 식비, 숙박비도 부담하여야 합니다.
인수서한	다양함 외부 변호사 비용 보상	청구된 때	귀하는 귀하의 호텔과 관련한 인수서한의 협상과 처리에 관련하여, 당사 외부의 변호사 비용을 지급하여야 할 수 있습니다.
필수 교육 프로그램, 학습 번들	매년 각 객실당 \$16.00에서 \$18.00	청구된 때	오픈 후 귀하의 직원은 메리어트 학습 관리 시스템을 통하여 제공되는 다양한 교육 리소스/프로그램에 접속할 수 있습니다. 학습 관리 시스템에 대한 접속, 교육 리소스의 유지, 필수 교육 프로그램의 가상 제공과 관련된 비용은 일반적으로 학습 번들 자산 요금으로 커버됩니다.
제3자 벤더에 의한 추가적인 필수 교육 프로그램	다양함	청구된 때	학습 번들은 객실당 요금으로 매월 호텔에 부과됩니다. 이 표에 표시된 비용은 숙박 시설의 객실당 연간 비용입니다. 학습 번들 요금에 대해 더욱 자세한 내용은 섹션 VIII.1을 참조하십시오. 제3자 벤더가 소유하고 제공하는 특정 필수 교육 프로그램들이 있습니다(특정 산업 인증 또는 컴플라이언스 프로그램 등). 이러한 교육 서비스에 대한 모든 비용은 호텔에서 제3자 벤더에게 직접 지급되어야 하고, 학습 번들 자산 요금으로 커버되지 않습니다. 더욱 자세한 내용은 섹션 VIII.1을 참조하십시오.
선택적인, 고급의 교육 프로그램	다양함	당사자 합의에 따라	당사는 당사의 시설들에서 활용할 수 있는 선택적인 교육 프로그램을 다수 보유하고 있습니다. 이러한 선택적인 교육 프로그램들의 일부는 호텔에게 추가 비용을 부과시킬 수 있습니다. 일반적으로, 이러한 비용은 교육 프로그램 완료 시 부과됩니다. 비용은 지역마다 다양할 수 있습니다. 이러한 선택 교육

이니셔티브 및 시스템 업그레이드 교육 개발 및 배포	다양함	프로그램별 로 청구된 때 또는 당사자 합의에 따라	프로그램에 대한 더욱 자세한 내용은 섹션 VIII.1을 참조하십시오. 당사는 때때로 당사 시스템의 측면들을 변경하는 이니셔티브를 수행할 수 있습니다. 당사는 귀하의 호텔 직원들로 하여금 이러한 시스템 변경에 대한 교육을 받도록 요구할 수 있습니다. 이러한 교육 비용은 별도의 직접 비용으로 호텔에 청구될 수 있으며, 보통 본질적으로 1회성입니다.
귀하의 호텔을 방문하는 비용 상환	다양함	청구된 때	교육 프로그램이 직접 현장에서 실시간으로 제공되는 경우, 해당 세션의 제공과 관련된 모든 부수 비용은 일반적으로 해당 세션의 참가자들에게 청구됩니다. 여기서 부수 비용이란 교육이 직접 현장에서 실시간으로 제공됨에 따라 발생하는 비용을 의미합니다. 예컨대 호텔로 보내진 트레이너들의 여행 및 숙박 비용, 교육 세션 진행을 위한 룸 렌탈 비용, 그리고 세션의 일부로서 음식 및 음료가 제공되는 경우 해당 비용 등이 있습니다. 이러한 종류의 비용들은 일반적으로 세션 종료 시 해당 교육 세션의 참가자들에게 분배됩니다.
컨설팅 서비스	다양함	청구된 때	당사는 하나 이상의 당사 또는 당사 계열사의 직원을 대신해 귀하와 컨설팅 계약을 체결할 수 있으며, 귀하는 이들이 귀하에게 컨설팅 서비스를 제공하는 시간에 대해, 월급, 보너스 등 해당 직원의 보수, 해당되는 경우 기타 모든 직원 혜택, 주거, 생활비 조정, 세금 조정, 해당되는 경우 퇴직 비용 등의 기타 비용을 포함한 이들의 모든 비용을 당사에 상환해야 합니다. 귀하와 컨설팅 계약을 체결하기 전에 당사는 귀하의 요청에 따라 합의한 서비스 비용을 상세히 설명하는 견적을 제공합니다. 직원이 귀하의 국가의 시민 또는 영주권자가 아닌 경우, 귀하에게 추가 비용이 발생합니다. 이러한 사람들은 당사 또는 당사 계열사의 직원의 지위를 계속 유지합니다. 당사는 귀하의 필요에 대한 당사의 판단을 기초로 귀하에게 컨설팅 서비스를 제공할 사람, 해당인이 귀하의 컨설턴트 지위를 유지해야 하는 기간을 결정합니다. 호텔이 귀하의 첫 Fair Field by Marriott 호텔인 경우, 당사는 호텔 운영 첫 해

Destination and Resort Fees	신청 수수료가 약 \$1,500가 될 것이며, destination or resort fees를 부과하겠다는 귀하의 신청이 승인된 경우 추가적으로 매년 \$550 수수료 발생	청구된 때	동안 귀하에게 컨설팅 계약을 체결하도록 요청할 가능성이 있습니다. 귀하는 당사의 사전 승인이 없이는 고객들에게 destination or resort fees를 부과할 수 없습니다. 이러한 수수료를 부과하기 위하여, 귀하는 가맹계약을 철저히 준수하여야 하며 또한 귀하의 호텔은 당사의 당시 적용되는 자격요건을 충족(점수 및 당사가 경우에 따라 설정하는 자격요건을 권고하는 브랜드의 평균적인 의향을 넘어서는 것을 포함)하여야 합니다. 당사가 귀하의 신청을 승인하는 경우, 귀하는 적어도 부과되는 destination and resort fees의 4배가 되는 소매 가치를 가진 무료 서비스와 편의를 고객에게 제공하여야 합니다. 귀하는 귀하의 호텔에서 숙박하는 특정 등급의 로열티 프로그램 리워즈 멤버들에 대해서는 destination and resort fees를 청구하는 것이 금지될 수 있습니다. destination and resort fees와 관련된 당사의 기준을 변경될 수 있습니다. 또한, 당사는 destination and resort fees 프로그램을 중단하거나 귀사의 호텔에서 부과하는 destination and resort fees 대한 승인을 철회할 수 있습니다.
양도	당시의 신청 수수료와 당사의 외부 변호사 비용에 대한 상황.	청구된 때	만약 당사가 신청을 승인하지 않을 경우, \$10,000을 뺀 나머지 금액은 환불 가능합니다.
시스템에서 호텔 삭제	다양함, 현재는 \$10,000	청구된 때	본 수수료는 본건 시스템을 떠나는 호텔에 대해, 본건 시스템과의 연계를 제거하는 데에 들어간 당사의 비용을 상환하기 위한 것입니다.
메리어트 환경 지속 가능성 허브(MESH) 10	연간 \$300-\$350 및 구현 수수료 \$59	청구된 때	MESH 소프트웨어는 호텔의 유틸리티 소비와 지출을 추적합니다.
최저 요금 보장("BRG") 미준수 고객 불만 해결	매 BRG 위반에 대해 \$50에서 \$500(각 월의 위반 건수에 기초함)	청구된 때	최저 요금 보장("BRG") 미준수 고객 불만 해결 비용은 변경될 수 있습니다. 또한, 이 비용과 별개로 귀하는 귀하의 준수 불이행과 관련하여 발생한 모든 비용을 당사에 상환해야 합니다.

손해배상액의 예정	다양함, 산식에 근거함	청구된 때	만약 가맹계약이 귀하의 채무불이행으로 해지된 경우 당사에 즉시 지급해야 합니다. 지급해야 하는 금액은 해지의 상황에 따라 다릅니다.
고객 불만사항 해결	호텔이 72시간 이내에 고객 참여 센터(Customer Engagement Center, CEC) 에이전트에게 응답하지 않을 경우, 사건 인수 수수료(case takeover charge)로 \$55-\$65.	청구된 때	사건 인수 수수료는 귀하가 당사의 기준에 정해진 시간 내에 불만사항에 대하여 응답을 하지 않을 경우 적용됩니다. 사건 인수 수수료는 호텔의 월간 인수율이 10.0%(CEC에서 인수한 건수를 EMPOWER 고객 참여 직원이 제출한 총 건수로 나눈 수치)를 초과할 때만 적용됩니다. 수수료는 통화를 처리하고, 문제를 기록하고 문서화하며, 고객과의 문제 해결을 촉진하고, 사건 파일을 관리하는 비용입니다. CEC의 최초 접촉에 따른 해결안 또는 CEC의 사건 인수의 결과에 따라 고객 보상이 이루어질 경우, 보상액은 호텔에 직접 청구됩니다(예를 들어, 로열티 포인트 비용, 수표 또는 기프트 카드 발행 비용). 고객 보상금은 호텔의 월간 인수율과 관계없이 모든 관련 건에 청구됩니다.
Electronic Identifier의 비인가 사용	Electronic identifier에 대한 비인가 사용이 있는 경우, 매일 \$100. 이것은 당사의 다른 구제수단 이외의 추가적인 구제수단임.	청구된 때	귀하가 우리의 표지들을 인가되지 아니한 웹사이트, 도메인 이름, 모바일 애플리케이션 명칭, 이메일 주소 또는 기타의 electronic identifier에 사용한 경우, 지급의무가 있음.
F & B 디지털 주방 보증 체크리스트	비용은 모든 참여 호텔에서 공유됩니다. 비용은 참가자들에게 매년 부과됩니다.	당사자 합의에 따라	사용자가 데스크톱이나 스마트 폰을 통해 액세스하여 즉각적인 피드백 입력을 할 수 있는 디지털 플랫폼입니다. F & B 아울렛 및 주방 설비가 식품 안전 프로토콜을 추적하는 데 더 효율적이며 모든 후속 조치에 대한 응답 시간을 향상시킵니다. 관리팀이 매월 기본으로 식품 안전 의식을 고취하고 식품 안전을 추적 할 수 있는 자체 감사 도구 역할을 합니다.
기타 회사 브랜드 전환 승인	다양함	다른 회사 브랜드 호텔에서 시스템 호텔로 전환하는 경우 청구된 때	다른 회사 브랜드 호텔에서 시스템 호텔로 전환하는 경우 새 호텔을 여는 것처럼 사전 개장 비용이 부과됩니다. 단, 호텔에 이미 필요한 시스템이 설치 되어있는 경우에는 해당 시스템의 재설치 비용이 부과되지 않습니다. 이 수수료는 PIP 수수료에 추가로 부과됩니다. 이 비용에는 시스템 호텔로 호텔을 전환 및 개설하는 것과 관련하여 직원 교육 및 서비스 제공 비용이 포함됩니다.

감사 프로그램/GSS 개선 프로그램 비즈니스 위원회	당시 요금으로, 현재 최대 열 명의 참가자에 대해 \$22,000, 추가로 최대 열 명의 참가자에 대해 \$11,000입니다. 위원회의 크기 및 장소에 따라 매년 달라질 수 있음.	청구된 때 당사자 합의에 따라	호텔, 또는 귀하, 귀하의 계열회사, 귀하의 관리회사가 운영하는 다른 호텔이 품질 보증 추적 기간 동안 Red Zone에 속하는 경우, 당사는 귀하에게 동 프로그램에 참여할 것을 요구할 수 있습니다. MI의 비즈니스 위원회에 참석은 지역사회 및 정부의 참여를 통하여 Marriott의 명성을 높이는 데 도움을 주며 지역 시장에서의 인지도를 높여줄 것입니다. 비용은 매년 달라지며, 위원회의 크기 및 장소에 따라 결정됩니다. 고정된 예산 비용은 2회의 여행(하나는 Bethesda에서 열리는 각각의 의장에 의해서 대표되는, 전세계 비즈니스 위원회 리더십 미팅에 대한 것이며, 다른 하나는 Eschborn-Frankfurt(유럽)로의 여행)입니다. 위원회 내에서의 기타 모든 활동은 미팅에서 제시되며, room count allocations에 차지될 것입니다. 비용에 대한 설명은 참가를 홍보함에 있어 비즈니스 위원회 위원장에 의하여 이루어질 것입니다.
F & B 평판 관리 (F&B Reputation Management)	비용은 모든 참여 호텔에서 공유됩니다. 비용은 참가자들에게 매년 부과됩니다.	당사자 합의에 따라	F & B 평판 관리 응용 프로그램은 호텔이 여러 리뷰 사이트의 회사 브랜드 호텔 및 경쟁 업체 매장의 온라인 평판을 모니터링 할 수 있도록 지원합니다. 게스트 피드백을 활용하여 작업을 최적화하고 게스트 리뷰에 실시간으로 응답합니다
디지털 맛보기 패널 응용 프로그램 (Digital Taste Panel Application) 차세대 하우스키퍼(하우스키퍼를 위한 HotSOS)	비용은 모든 참여 호텔에서 공유됩니다. 비용은 참가자들에게 매년 부과됩니다 \$8,000 부터 \$10,000	당사자 합의에 따라 당사자 합의에 따라	Digital Taste Panel은 모든 레스토랑 매장에서 식품 품질을 강화하고 모니터링합니다. 사용자가 데스크톱이나 스마트 폰을 통해 액세스하여 즉각적인 피드백 입력을 할 수 있는 디지털 플랫폼입니다. 그것은 식당의 음식 품질을 추적하고 후속 조치에 대한 응답 시간을 개선하는 데 효율적으로 도움이 됩니다. 동료들이 자신의 메뉴 지식을 향상시켜 일관된 식품 품질을 유지할 수 있는 학습 도구 역할을 합니다. 또한 로열티 멤버와 손님이 소셜 미디어를 통해 피드백을 포착하고 간접적으로 레스토랑 홍보를 늘릴 수 있는 대화형 응용 프로그램입니다 차세대 하우스키퍼(전 REX)은 일일 객실 관리요원 할당을 자동화하고 최적화하는 것이 주요 기능인 보조 응용 프로그램입니다. 예산 추정치는 300개 객실을 보유한 규모의 호텔에 대한 근사치입니다. 본 프로그램에는 옵션을 위한 추가 비용(iPod

기타			Touch 휴대용 장치의 충전기 20대 각각 \$800)이 포함되어 있지 않습니다.
구분	금액	지급기한	비고
회계 감사	만약 감사에서 미지급액이 발견되는 경우 미지급액과 그 이자	청구된 때	만약 감사에서 미지급액이 5% 이상 발견되거나, 감사가 회계 절차가 지급 금액을 정확히 산정하기에 불충분하다는 것이 밝혀지면, 귀하는 감사와 관련한 모든 비용을 당사에 상환하여야 합니다.
지연이자	다음 중 낮은 이자율: (i) 미국의 '프라임 이자율'에 해당 금액이 지급될 때까지 매일 계산되는 300bp(3%)(월 복리)를 더한 이자율 또는 (ii) 법적 요건에서 허용하는 최대 이자율	청구된 때	이자는 지급기일(또는 당사가 부여한 유예기간 만기)부터 발생하여 총 금액이 지급될 때까지 발생합니다.
성과 시상	호텔 당 \$300에서 \$500	청구된 때	이는 연례 시상을 위한 것입니다. 이 금액은 시상이 주어지는 연도의 전체 기간 동안 영업한 모든 호텔에 부과됩니다.
대륙별 총 지배인 회의(Continental General Manager(GM) Conference)	다양함	청구된 때	격년으로 대륙 또는 브랜드 별 GM 회의가 개최될 수 있습니다. GM들은 반드시 참석해야 합니다. 회의 등록 수수료는 다양합니다.
리노베이션을 위한 디자인 및 건축 리뷰 서비스	\$20,000 내지 \$50,000, 추가적으로 여행경비, 세금, 비용 등	청구된 때	이 수수료는 기준에 따라 요구되는 호텔의 주기적인 리노베이션을 완수하기 위한 귀하의 작업에 대하여 당사가 리뷰하는 것에 대하여 지급되는 것입니다. 이 수수료는 프로젝트의 크기 및 복잡성, 제공되는 서비스에 따라 앞서 기재된 범위를 초과할 수 있습니다.
개조 규정 미준수 재-검사	재-검사마다 \$10,000	청구된 때	검사 시 필수적인 정기 개조에 당사가 만족하지 않는 경우, 당사는 당사가 수행하는 첫 재-검사 및 후속 재-검사에 대해 당사가 개조에 만족할 때까지 이 수수료를 부과합니다. 귀하는 또한 재-검사를 수행하는 검사원에게 호텔에서의 무료 숙박을 제공하여야 합니다.
MSB 총지배인("GM") 회의	다양함	당사자 합의에 따라	이 수수료는 미국에서 격년으로 개최되는 MSB GM 회의를 위한 것입니다. 이는 국제 MSB

(MSB General Manager Conference)			호텔들의 총지배인(GM)이 회의에 참석할 때 발생하는 선택적 비용입니다.
가맹점사업주 직원 참여도 설문 조사	직원 1인에 \$6,00	당사자 합의에 따라	당사는 귀하의 호텔에 고용된 직원의 참여도 조사를 매년 행할 것을 권장합니다. 이를 행하는 경우, 귀하는 참여도 조사 프로그램을 사용할 수 있습니다. 아니면, 조사를 수행할 벤더를 귀하가 선택할 수 있습니다. 향후 당사는 이 프로그램을 변경하거나 새로운 프로그램을 구현할 수 있으며, 귀하에게 귀하의 비용으로 개정된 프로그램 혹은 신규 프로그램에 참가하도록 요청할 수 있습니다.
투어 & 활동 키오스크 또는 브로셔	호텔이 선택하는 옵션에 따라 \$500 내지 \$1,000	당사자 합의에 따라	선택적 프로그램으로 투어 및 활동 영업 홍보 목적으로 호텔이 시설에서 사용할 자료(브로셔, 디스플레이 및 키오스크)를 고객 셀프서비스 디지털 채널을 통하여 받게 됩니다.

노트:

- 1 합의에 따라, 서명 전에 가맹계약서에 포함될 신청수수료, 가맹 수수료 및 디자인 검토 수수료를 제외한 나머지 모든 수수료 및 비용은 변경될 수 있습니다. 목록의 요금 및 요금은 당사가 선택 사항으로 지정한 경우가 아니면 필수이며 환불되지 않습니다. 가맹계약 또는 기타 계약에 따라 당사에 지불해야 할 금액은 당사가 지정한 주소에 (당사가 다른 통화를 지정하지 않는 한) 미국 달러로 지불됩니다. 매월 총 매출, 총 객실 판매 또는 식음료 매출 총액(아래 정의된 바와 같이)을 기준으로 한 지급액의 미국 달러 가치는 귀하의 지급이 적시에 이루어지는 경우, Bloomberg Press가 환율을 공시하는 달의 마지막 영업일의 전 영업일의 종료 시점에 Bloomberg Press가 공시한 환율을 사용하여 결정됩니다. Bloomberg Press가 이 환율을 공시하지 않거나, 문제가 된 날짜의 이 환율을 사용할 수 없는 경우, 당사가 선택한 국제적으로 인정받는 경제지가 해당 날짜에 공시한 환율이 가맹 계약에 따른 지급 목적의 환율로 사용될 것입니다.

호텔이 위치한 국가 이외의 지역으로 자금을 이체하는 것에 대한 제한 사항이 있는 경우, 귀하와 당사는 완전한 적시 지급을 보장하기 위해 협조합니다. 당사는 귀하에게 모든 금액을 당사가 지정한 해당 지역의 계좌에 예치하고, 통화 제한이 더 이상 효력이 발생하지 않은 후에 누적된 금액이 귀하에게 지급되도록 하기 위해 귀하에게 요구되는 다른 조치를 취하도록 지시할 수 있습니다. 만약 당사가 60일 이내에 지급을 받지 못하면, 당사는 (i) 가맹 계약 또는 기타 계약(국제 마케팅 펀딩 활동 및 예약 시스템 액세스 포함)에 따른 당사 의무의 일부 또는 전부의 수행을 축소 할 수 있으며, 이 축소는 해당 계약에 위배를 구성하지 않습니다. 그리고 (ii) 120일 이내에 지급을 받지 못하는 경우 계약을 해지 합니다.

당사가 받는 지급액의 총액의 합은 원래 지급해야 할 금액과 같아야 합니다. 통화 제한, 환전, 세금 및 기타 모든 비용 및 비용과 관련된 모든 비용과 수수료는 귀하가 지급해야 합니다.

당사에게 지급해야 할 금액은 호텔이 위치한 국가의 정부 기관이 부과하는 현재 또는 미래의 세금, 과세, 부과금, 수수료, 요금 또는 부채 또는 이에 대한 이자, 조세 또는 벌금 등을 포함하여, 이를 공제 또는 원천 징수함으로써 감소되어서는 안 됩니다.

- 2 귀하가 지불하는 신청 수수료, 가맹 수수료 및 디자인 검토 수수료 금액은 귀하의 가맹 계약서에 명시되어 있으며 여러 요인들에 따라 달라질 수 있습니다. 그 요인 중에는: (1) 시장 침투 기회, (2) 국가 또는 위치, (3) 호텔의 규모, (4) 경제 및 금융 환경, (5) 기존 호텔의 개조를 완료하기 위해

가맹점사업자가 부담해야하는 비용, (6) 수수료의 절감이 성공적인 호텔 개발 또는 개조에 도움이 되는지 여부 (7) 가맹점사업자가 시스템을 성장시키는 데 적극적으로 참여할 의향이 있는지 여부, (8) 금액이 가장 높은 비율에 도달하기 전에 요금이 올라가거나 할인될 수 있는 기간을 포함한 여러 관련 요소들.

“**총 객실 매출액**”이란 객실 임대로 인해 발생하는 모든 종류의 수익과 매출을 의미합니다(신용 거절, 신용카드 서비스 요금 또는 미회수 금액을 공제하지 않음). 총 객실 매출액에는 (i) 예약부도(no-show) 수익, 조기 퇴실 수수료, 늦은 체크-아웃 요금 그리고 현재 Hospitality Financial and Technology Professionals(HFTP®)가 출판한 숙박업 통일 회계 기준(Uniform System of Accounts for the Lodging Industry)의 최신 개정판(다만 이전 개정판의 수정사항으로서 시스템 내에서 일반적으로 시행되었거나 시행 진행 중이지 않은 것들 제외, 이하 "통일 시스템")에 따라 객실 수익으로 취급할 수 있는 기타 수익, (ii) 시설에 대한 추가 수수료 및 의무 할증료(그러한 수수료 또는 할증료를 매출액에 포함하는 것이 제한되거나 금지될 수 있는 해당 수수료 또는 할증료에 대한 당사의 승인으로 간주되지 않음. 요금 및 할증료가 우리의 승인으로 간주되지 않는음); (iii) 객실에 대한 취소 예약에서 징수되는 소모 또는 취소 수수료; (iv) 영업 중단, 소득의 손실 또는 기타 유사한 보험청구를 고려한 객실의 제공 불가로 인한 모든 손실된 수익과 매출액; (v) 보상, 판결 합의 등 객실 매출 손실에 대한 모든 보상. 총 객실 매출액에는 소비세, 부가가치세 및 유사한 세금 및 수수료는 제외합니다.

“**총 식음료 매출액**”이란 호텔 내부 또는 외부에서 식음료 판매로 발생하는 모든 종류의 수익과 매출(신용 거절, 신용카드 서비스 요금 또는 미회수 금액을 공제하지 않음)을 의미합니다. 총 식음료 판매에는 (i) 레스토랑, 바, 라운지, 스낵 샵 및 기타 식품점 (헬스 클럽, 스파 또는 골프 코스 내 포함), 룸 서비스, 미니 바 또는 기타 객실 내 식음료 서비스, 연회, 회의, 컨벤션 또는 기타 음식물 제공 행사; (ii) 시창각 장비 및 서비스(귀하가 소유 또는 임대한 장비) 공급, 공공 회의실 대여, 커버 비용, 서비스 요금 및 기타 서비스의 판매 또는 대여, 제품 및 통일 시스템 (Uniform System)에 따른 식음료 매출에 할당된 장비의 공급, 공공 회의실을 인터넷에 연결하기 위한 장비 및 서비스 (귀하가 소유 또는 임대한 장비) 공급; (iii) 음식, 음료 및 기타 서비스에 대한 미완성 예약으로부터 수집된 소모 또는 취소 수수료; (iv) 영업 중단, 소득의 손실 또는 기타 유사한 보험청구를 고려한 식음료 및 기타 서비스의 제공 불가로 인한 모든 손실된 수익과 매출액; (v) 보상, 판결 합의 등 식음료 매출 손실에 대한 모든 보상. 총 식음료 매출액에는 판매세, 부가가치세 또는 식품, 음료 및 기타 서비스에 대한 유사한 세금은 제외합니다.

“**총 매출**”이란 호텔 운영으로 인한 (현금 및 신용 거래를 포함하며, 신용 거절, 신용카드 서비스 요금 또는 미회수 금액을 공제하지 않음) 모든 수익과 매출을 의미합니다. 총 매출에는 다음을 포함합니다:(i) 총 식음료 매출액; (ii) 총 객실 매출액; (iii) 라이선스, 임대 및 영업권; (iv) 장비 임대; (v) 자동 판매기; (vi) 통신 서비스 (vii) 주차; (viii) 헬스 클럽 또는 스파 수익; (ix) 상품 판매 (x) 서비스 요금; (xi) 잠정적 수용에 따른 보상; (xii) 객실, 음식, 음료 및 기타 서비스(위의 (i) 또는 (ii)에 따른 수익에 포함되지 않는 범위까지)를 이용할 수 없어 사업 중단, 소득 손실로 인한 기타 모든 손실 및 수익, 또는 기타 유사한 보험 청구가 계산됩니다. (xiii) 수익 손실에 대한 지불을 나타내는 모든 판정, 판결 또는 합의. 총 수익에는 다음이 포함되지 않습니다. 호텔 직원이 받는 임의 팁, 부가가치, 객실, 소비세, 상품 및 서비스, 판매세 또는 사용세 또는 고객으로부터 직접 징수하거나 상품 또는 서비스 판매 가격의 일부로 포함된 기타 세금 FF&E 판매 수익금; 총 수익을 얻는 과정에서 고객에게 지불되거나 반환된 유사한 성격의 환불 및 크레딧.

- 3 당사는 (a) 국제 마케팅 펀드에 의해서 조달되는 광고, 판매 및 마케팅, 판촉 프로그램과 관련되는 조사; (b) Marriott 중앙 예약 시스템(“MARSHA”); (c) Marriott 수익 관리 시스템, 자산 관리 시스템에 대한 당사의 지원, 고객 피드백 추적 및 관리 시스템에 대한 당사의 지원, 모바일 고객 서비스, 원격 사설 통신, 제한된 수량의 호텔에 기반한 Marriott.com 이메일 주소의 제공, 기준 및 품질 보증 정보와 같은 정보를 제공하는 intranet 웹사이트, 암호화된 지급 절차에 대한 당사의 지원, 미팅 서비스 애플리케이션, 직원들에 대한 할인 형식과 카드를 생성해내는 웹 기반 도구를 포함한 특정한 전자 시스템을 위한 계속 비용;(d) 고객 만족도 조사 시스템, 그리고 연례 감사 (그러나 재감사는 아님); 그리고 (e) 중앙화된 여행 에이전트 수수료 처리 프로그램을 포함한, 본 정보공개서에 기술된 특정의 필수 프로그램, 시스템, 그리고 서비스에 대한 비용을 커버하기 위한 프로그램 서비스 기여금(“프로그램 서비스 기여금”, “Program Service Contribution”을 수립하였다. 만약 귀하의 호텔이 50 객실 미만을 보유한다면, 적용되는 호텔당 연간 수수료는 75% 감액될 것이다(객실에 대한

년당 요금에는 적용되지 않는다).

당사가 지정한 경우를 제외하고, 프로그램 서비스 기여금은 다른 프로그램, 시스템 또는 서비스에 대한 비용, 경비 또는 수수료를 충당하는 데 사용되지 않습니다. 대상이 아닌 서비스에는 다음을 포함하되 이에 제한되지 않습니다. (i) 귀하의 호텔에 시스템(신규 또는 교체 시스템 포함)을 구매, 설치 또는 배포 또는, 훈련하는 비용; (ii) 수익 관리 서비스; (iii) 기술 및 시스템 보안; (iv) 호텔 직원 교육; 또는 (v) 레지던스 라이선싱. 귀하는 귀하의 호텔의 오픈일로부터 프로그램 서비스 기여금에 대한 납부를 시작하여야 합니다. 프로그램 서비스 기여금으로 충당되는 비용에는 당사의 개발, 유지 보수 및 지원, 관리, 감독, 행정, 급여 및 간접비(징수 및 회계 포함)가 포함됩니다. 당사는 언제든지 예약, 수익 관리, 세일즈, 마케팅, 그리고 기술 시스템과 같은 당사의 시스템을 변경할 수 있고, 교육 또는 다른 프로그램들을 추가 또는 제외시킬 수 있습니다. 귀하는 이러한 변경되거나 새로운 시스템 또는 프로그램에 전적으로 참여해야 합니다. 귀하는 이러한 변경된 또는 새로운 시스템 및 프로그램들에 대한 비용 및 수수료를 지불하여야 합니다. 여기에는 일회성 구현 요금, 라이선스 수수료, 그리고 제3자 벤더에게 지불되는 지속적인 유지 및 관리 비용이 포함될 수 있습니다. 이러한 비용들은 프로그램 서비스 기여금에서 충당되지 않을 수 있습니다. 프로그램 서비스 기여금이 적용되는 새로운 시스템을 변경하거나 개발하기 위한 프로젝트를 위해 당사가 자본을 제공하는 경우, 당사는 투자된 자본과 해당 투자된 자금을 조달하기 위해 당사가 부담한 비용을 회수할 수 있습니다. 우리는 기여금이 징수된 해당 연도에 모두 지출하거나, 초과 기여금을 향후 연도로 이월 할 수 있습니다. 지출액이 징수된 금액을 초과하는 경우, 당사는 그 부족분을 충당하기 위해 단기 대출을 하거나 선수금을 지급할 수 있습니다. (이 경우 대출금이나 선수금을 (이에 대한 이자를 더하여) 그 다음 기간에 상환받을 수 있는 채권으로 취급할 수 있습니다). 프로그램 서비스 기여금은 하나 또는 그 이상의 기타의 Company Brands에 대한 프로그램 서비스 기여금과 결합될 수 있으며, 모든 가맹점사업자들이 프로그램 서비스 기여금에서 동일한 기준으로 혜택을 누리지 못할 수 있습니다. 프로그램 서비스 기여금이 수립된 후, 해당 요건은 언제든지 통합, 수정 또는 중단될 수 있습니다. 당사는, 국제 마케팅 펀드 기여금(International Marketing Fund Contribution)의 금액을 포함하여, 언제든지 프로그램 서비스 기여금의 금액 또는 프로그램 서비스 기여금으로 충당하는 비용들을 변경할 수 있습니다. 그러한 변경은 프로그램 서비스 기여금 및 국제 마케팅 펀드의 금액 증가로 이어질 수 있습니다. 일반적으로, 국제 시스템 호텔은 프로그램 서비스 기여금 및 국제 마케팅 기금에 유사한 조건으로 참여하지만, 일부 국제 시스템 호텔은 지리적 위치 및 호텔 규모에 따라 다른 비율로 기여금을 납부해야 할 수 있습니다. 당사는 프로그램 서비스 기여금에 대하여, 수탁자가 아니며 귀하에 대하여 선량한 관리자의 주의의무가 없습니다.

예약, 판매 및 마케팅:

- 4 Marriott Bonvoy는 회원들이 당사의 다양한 브랜드 포트폴리오, 혜택, 그리고 여행 경험을 이용할 수 있는 당사의 여행 로열티 프로그램 및 마켓플레이스입니다. 회원들은 당사의 호텔들 또는 Homes & Villas by Marriott Bonvoy와 같은 다른 숙박 시설들에 투숙하거나, 공동-브랜드 신용카드 및 당사의 여행 파트너들을 통한 구매를 통하여 포인트를 쌓을 수 있습니다. 회원은 당사의 대부분의 호텔 숙박, 항공권, 항공사 상용 고객 우대 프로그램 마일리지, 차량 렌트, Marriott Bonvoy Boutiques 제품, 그리고 Marriott Bonvoy Moments 경험들을 포함한 다양한 어워드에 포인트를 사용할 수 있습니다. 호텔에서 로열티 포인트를 사용하는 고객이 있는 경우 로열티 프로그램에서 귀하에게 제한된 환급이 이루어집니다. 당사는 다른 회사와의 특정 메리어트 Bonvoy 파트너십의 결과로 수익을 창출합니다. 귀하는 귀하의 비용으로 다양한 티어와 카테고리별 멤버에 대한 혜택(웰컴 기프트, 무료 또는 할인된 객실 숙박, 기타 서비스 등), 필수 마케팅 프로그램 및 프로모션 이니셔티브와 관련된 정책들을 포함한 모든 프로그램 규칙 및 정책을 준수하여야 합니다. 당사는 프로그램, 비용, 상환 환급 금액, 그리고 계산 요인들을 언제라도 변경할 수 있는 권리를 보유하고 있습니다.

귀하는 당사가 Company Brand Hotels을 위하여 고안한 기타 고객 로열티 프로그램 또는 특별 마케팅 프로그램 (또는 귀하의 호텔 시스템에 적용 가능한 하위의 프로그램들)에 참여하여야 하며, 모든 프로그램 규칙과 방침을 준수하여야 합니다.

일반적으로, 국제 시스템 호텔은 국제 마케팅 기금에 비슷한 조건으로 기여합니다. 당사는 이전에 중국 본토의 국제 시스템 호텔에 대해 다른 방식으로 멀티 유닛 개발계약(multi-unit development agreement)을 체결한 바 있습니다. 이 멀티 유닛 개발 계약은 2019년 4월 30일에 종료되었지만, 이전에

다중 개발 계약의 틀에 따라 가맹계약을 체결한 국제 시스템 호텔의 가맹점에 대해서는 이러한 다른 계약이 계속 적용될 것입니다. 이 계약에 따르면, 중국 본토의 국제 시스템 호텔 가맹점은 국제 마케팅 기금 분담금을 납부하는 대신 총 수익의 1.5%에 해당하는 프로그램 서비스 기여금을 납부합니다. 프로그램 서비스 기여금 중 0.75%는 국제 마케팅 기금에 할당됩니다. 프로그램 서비스 기여금의 나머지 부분은 다음과 같은 곳에 할당됩니다: (a) 수익 관리 시스템, 가상 사설 네트워크, 지정된 명명 규칙에 따라 제공되는 제한된 수의 호텔 기반 Marriott.com 이메일 주소, 표준 및 품질 보증 정보 등의 정보를 제공하는 인트라넷 웹사이트 등을 현재 포함하는 특정 전자 시스템, (b) 고객 만족도 조사 시스템 및 브랜드 표준 감사(재감사 제외, 제3자 감사자 교육 포함)가 포함된 품질 보증 프로그램, (c) 중앙 집중식 여행사 수수료 처리 프로그램.

당사가 프로그램 서비스 기여금으로 커버되는 새로운 시스템을 변경하거나 개발하기 위한 프로젝트에 자본을 제공하는 경우, 당사는 투자한 자본과 해당 프로젝트와 관련된 위험에 상응하는 수익을 회수할 권리가 있습니다. 당사는 일반적으로 국제 마케팅 기금과 프로그램 서비스 기여금 모두를 징수하는 해에 지출할 계획입니다. 당사는 국제 마케팅 기금 분담금과 프로그램 서비스 기여금의 금액 및 그에 따라 제공되는 서비스를 변경할 권리가 있습니다.

- 5 중앙 집중식 여행사 수수료 처리 프로그램 ("CTAC")은 (i) 귀하를 대신하여 중개인 (여행사, 여행 관리 회사 ("TMCs"), 그룹 중개인, 온라인 귀하로부터 수수료 및 요금을 징수 한 후 귀하의 호텔에서 예약을 예약하는 여행사 및 기타 유사 단체 (ii) 예약 후 중개자의 수수료 문의를 처리합니다. (iii) 중개자를 위한 교육 및 인센티브 프로그램을 수행합니다. 당사는 전자 자금 이체를 통해 중개자에게 지불해야 할 금액을 징수할 수 있습니다. 귀하로부터 지불을 받지 않는 한, 그리고 귀하로부터 지불을 받을 때까지 당사는 귀하를 대신하여 중개자에게 비용을 지불할 의무가 없습니다. 귀하가 지정한 부동산 CTAC 사용자는 당사가 지정한 방식과 기간 내에 중개인 및 메리어트가 제기 한 수수료 청구를 검토하고 이에 응답해야 합니다. 커미션 및 관련 수수료 및 요금을 지불하지 않으면 이러한 유통 채널에 대한 액세스 권한이 상실 될 수 있습니다.

프로그램 서비스 기여는 CTAC를 관리하기 위한 특정 비용을 포함합니다. 중개인에게 지불 한 수수료는 포함되지 않습니다. 또한 귀하의 비용으로 아래를 실행해야 합니다.

(1) 비용이 해당되는 객실 수익의 10 %인 선호 여행사 프로그램에 참여합니다.

(2) 그룹 중개 수수료 프로그램에 참여하여 해당되는 객실 수익의 최대 10 % 비율로 복미 그룹 중개 수수료 지급합니다. 당사는 귀하를 대신하여 복미 그룹 중개인에 대해 아래에 대한 수수료 지불을 하지 않습니다. (a) 보조 품목 (음식 및 음료, 오디오 / 비디오 대여 등) (b) 산업 인증 (예 : IATA, IATAN, TIDS, ARC, CLIA 혹은 인증)이 없는 중개자의 그룹화 또는 (c) 최종 사용자 계정. 부수 수입에 대한 국제 그룹 중개자에 대한 수수료 지불은 대륙 정책 및 지침에 따라 처리됩니다.

(3) 현재 또는 향후에 지정할 수 있는 온라인 예약 및 유통 채널을 통해 재고를 제공합니다 (당사, 계열사 또는 제3자가 관리 할 수 있음). 또한 일반적으로 CTAC를 사용하여 해당되는 객실 수익의 7 %에서 10 %에 이르는 당사의 지정된 온라인 예약 및 유통 채널 수수료를 지불해야 합니다.

다음 프로그램은 CTAC에서 선택 사항입니다.

(A) OTA 프로그램: 이 프로그램은 해당 여행사가 호텔 예약과 관련하여 해당되는 객실 수익의 평균 약 10% ~ 14.5%로 기록 된 판매자 인 경우 특정 온라인 여행사에 대한 수수료 지불을 용이하게 합니다.

(B) TMC / Consortia 프로그램: 이 프로그램은 가능한 가장 낮은 비용으로 최고 수준의 선호도를 얻기 위해 "선호 지불"을 사용하여 호텔에 대한 점진적인 비즈니스를 유도합니다. 프로그램에 참여하는 경우 참여 TMC 또는 컨소시엄에서 생성 한 모든 해당되는 객실 숙박에 대해 예약 된 객실 수익의 0.1%에서 5.0% 범위의 "선호 지불" 을 지불해야 합니다. 추가 비용으로 TMC / Consortia 프로그램에 선택적 추가 서비스를 제공 할 수 있습니다.

(C) 이러한 약정은 기간이 제한되어 있으며 주기적으로 재협상 될 수 있습니다.

- 6 마케팅 및 전자 상거래 서비스 프로그램의 비용은 참가 호텔들에게 할당됩니다. 당사는 현재 이 프로그램 참가 비용을 연간 \$3,000~\$240,000으로 추산합니다. 귀하는 이 프로그램 참가를 위해 마케팅 및 전자 상거래 서비스 계약을 체결해야 합니다. 마케팅 및 전자 상거래 서비스 프로그램과 별도로 귀하는 옵션으로 이메일 마케팅 프로그램 및 캠페인에 참가할 수 있습니다. 이메일 마케팅 프로그램의 비용은 이메일 템플릿의 경우 \$250부터 종합 이메일 마케팅 캠페인의 경우 \$26,000까지입니다.

전자 시스템과 기술 (Electronic Systems & Technology):

- 7 모든 호텔에는 'Brand Initial', 'MARSHA code', GM@marriott.com 명명 규칙에 따라 호텔 기반의 Marriott.com 전자 메일 주소가 있어야 합니다. 귀사는 이러한 기준을 다음의 것들을 사용하여 준수할 수 있습니다. (i) 1 년 보존 정책 시행이 되는 Microsoft Outlook 전체 기능 및 25GB 사서함을 갖춘 가맹 이메일 솔루션으로 호텔의 이메일 주소를 메리어트 글로벌 주소록에 추가시키고, 가맹점사업자의 회사 이메일 시스템에 한 이메일 주소 당 월 \$6.68에서 \$8.21에 이메일을 보낼 수 있는 솔루션, (ii) eMail Lite Service (제한된 웹 사용 기능을 갖춘 메리어트 인프라에서 호스팅되는 2GB 사서함을 한 이메일 주소 당 매달 \$5.29내지 \$6.40의 계속 수수료에 제공하는(프로그램 서비스 기여금에 포함되지 않음)) 또는 (iii) Email Forwarding-Only Option (이메일을 호텔 기반 이메일 주소에서 가맹 관리 회사의 비고객 기반 이메일 주소로 전달하는). 프로그램 서비스 기여금 (Program Services Contribution)은 위 (i)에 기재된 통상적인 이메일에 대한 최대 세 개의 이메일 주소에 대한 비용을 커버합니다; eMail Lite 서비스는 프로그램 서비스 기여금에 포함되지 않습니다. GDPR 강화 보존 이메일 계정은 이메일 주소당 월 \$8.82에서 \$11.68의 비용으로 이용 가능합니다.

- 8 SFAWeb/GPO 및 CI/TY에 대한 연간 계속 비용은 아래와 같습니다.

CI/TY Ongoing									
Total Room Count									
		0	101	201	351	501	751	1,001	1,251
Function Space (Sq Ft)	-	3,600	3,600	16,800	16,800	28,100	36,200	36,200	36,200
	5,001	16,800	16,800	16,800	28,100	36,200	36,200	58,700	58,700
	10,001	16,800	28,100	28,100	36,200	36,200	58,700	58,700	58,700
	20,001	28,100	36,200	36,200	36,200	58,700	58,700	58,700	58,700
	40,001	36,200	36,200	58,700	58,700	58,700	58,700	58,700	58,700
	60,001	36,200	58,700	58,700	58,700	58,700	91,300	101,500	101,500
	80,001	58,700	91,300	91,300	91,300	91,300	91,300	101,500	101,500
	300,001	91,300	91,300	91,300	91,300	91,300	91,300	101,500	450,000

SFAWeb/GPO Matrix									
Total Room Count									
		0	101	201	351	501	751	1,001	1,251+
Function Space (Sq Ft)	-	2,500	2,500	10,000	15,000	23,900	30,800	30,800	30,800
	5,001	2,500	2,500	10,000	15,000	30,800	30,800	49,900	49,900
	10,001	10,000	10,000	10,000	15,000	30,800	49,900	49,900	49,900
	20,001	15,000	15,000	15,000	15,000	49,900	49,900	49,900	49,900
	40,001	35,000	35,000	35,000	35,000	49,900	49,900	49,900	49,900
	60,001	35,000	35,000	35,000	35,000	49,900	77,600	86,300	86,300
	80,001	35,000	35,000	35,000	35,000	77,600	77,600	86,300	86,300
	300,001	35,000	35,000	35,000	35,000	77,600	77,600	86,300	86,300

- 9 귀하는 당사의 표준 또는 관련 법령에 따라 요구되는 경우 귀하의 호텔과 관련된 실제의 또는 잠재적인 사이버보안, 개인정보보호, 또는 다른 데이터 위반 여부를 철저히 조사하기 위하여 반드시 자격을 갖춘 제3자인 조사관을 고용하여야 합니다. 조사관 고용 비용은 실제의 또는 잠재적인 위반 정도에 따라 크게 달라질 수 있지만 일반적으로 \$5,000에서 \$30,000 사이입니다.
- 10 호텔에 '중앙 발전소' 또는 산업용 냉각기나 보일러가 있는 경우, 귀하는 자격을 갖춘 컨설턴트를 고용하여 3~5년마다 호텔의 에너지 평가를 실시해야 합니다. 에너지 평가 비용은 200~300개 객실 규모의 호텔을 기준으로 약 \$15,000 ~ \$30,000로 추정됩니다. 또한 호텔은 호텔에서 단체 숙박 또는 이벤트를 예약하는 고객에게 '책임 있는 연결' 탄소 상쇄 프로그램을 제공할 수 있는 옵션이 있습니다. 호텔은 고객을 대신하여 당사의 지정된 기후 파트너로부터 탄소 상쇄 솔루션을 구매할 수 있고, 고객이 직접 당사의 기후 파트너 또는 고객이 선택한 파트너로부터 탄소 상쇄 솔루션을 구매할 수도 있습니다.

2) 구입 요구 필수 품목을 통한 가맹금 지급

해당 사항 없음.

3) 가맹점사업자에 대한 감독

GHL은 귀하의 영업 상황에 대하여 일정한 감독을 실시하고 있으며 자세한 내용은 다음과 같습니다.

감독 항목	내 용	시기	비고
간판, 재고, 그리고 고정 자산 비용	이들 품목들이 본건 기준에 부합하고, GHL이 “승인한” 지정된 공급업체 혹은 제조업체에게서 구입되었는지 확인	가맹점사업자가 모델 객실들이 검사를 받기에 100% 준비되었다고 통지한 날로부터 30일 내에 1회 검사	로고가 부착된 항목들이 적합한지 확인하기 위한 목적입니다.
가구, 불박이 설비 그리고 장비 (FF&E)	가맹점사업자는 모델 객실을 준비하고 GHL로 하여금 모델 객실을 검사하고 제안된 FF&E를 방에 설치하여, 제안된 FF&E가 본건 기준에 적합한지 결정하도록 허가해야 함	가맹점사업자가 모델 객실들이 검사를 받기에 100% 준비되었다고 통지한 날로부터 30일 내에 1회 검사	만약 모델 객실이 준비되지 않았거나, 첫 번째 검사에서 통과하지 못한 경우 가맹본부는 두 번째 검사에 필요한 비용을 상환 받을 수 있습니다.
공용시설	가맹점사업자는 공용 시설의 배치도의 자세한 도면과 샘플을 포함하는 “색상표”. 그리고 공용 시설의 FF&E의 명세서를 준비하고 GHL로 하여금 이를 검사하여, 제안된 FF&E가 본건 기준에 적합한지 판단하도록 하여야 함	가맹점사업자의 완전한 제출을 받은 후 15 영업일 내에 내부 디자인 컨셉을 검토함	

3. 계약종료 후의 부담

1) 계약연장 또는 재계약, 양도 및 기타 해지 후 비용의 추가 부담

해당사항 없음. 본 가맹 계약 기간은 보통 최소 10년이기 때문에, GHL이 명시적으로 동의하지 않는 한 갱신은 불가능합니다.

2) 가맹본부의 사정에 의해 계약 종료시 조치사항

가) GHL이 가맹사업을 다른 사업자에게 양도하는 경우 기존 가맹점사업자와의 계약승계 여부

가맹본부는 가맹점사업자에 대한 가맹본부의 의무를 부담하고, 합리적으로 보아 가맹본부의 의무를 이행할 능력이 있는 일체의 계열사에게 가맹점사업자에 대한 통지나 가맹점사업자의 동의 없이 본 가맹계약을 이전할 수 있습니다. 또한 가맹본부는 가맹점사업자에 대한 가맹본부의 의무를 부담하고, 합리적으로 보아 가맹본부의 의무를 이행할 능력이 있으며, 시스템 호텔에 대한 가맹본부의 권리의 실질적 전부를 취득하는 사람에게 가맹점사업자에 대한 통지나 가맹점사업자의 동의 없이 본 가맹계약을 이전할 수 있습니다. 가맹점사업자는 그와 같은 이전이 가맹계약과 관련하여 가맹점 사업자를 계약에서 면제하고 계약이 경계된다는 것에 동의합니다. 가맹본부가 합리적으로 요청하는 경우 가맹점사업자는 이전을 위해 필요한 모든 문서를 제출합니다.

나) 가맹본부가 사용을 허락한 지식재산권의 유효기간이 만료되는 경우 조치사항

만약 가맹점사업자가 더 이상 독점적으로 GHL이 페어필드 바이 메리어트 가맹 사업을 운영하는 목적으로 부여한 지식재산권을 사용할 수 없게 되면, GHL은 대체 표장을 제공합니다. 특히 GHL은 가맹점사업자의 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔을 나타내기 위하여 부가적인 또는 대체하는 상표 또는 서비스표를 지정할 권리가 있습니다.

가맹본부가 가맹계약을 준수한다는 조건 하에 GHL은 가맹점사업자가 GHL 라이선스 상표를 가맹 계약에 맞게 사용한 것에 대한 제3자의 권리 침해 주장에 대하여, 가맹점사업자가 즉시 해당 청구를 GHL에게 통지하고 해당 청구에 대하여 GHL이 단독으로 방어 또는 화해에 관해 통제하도록 하며, 청구에 대한 방어 또는 화해에 완전히 협력한다는 조건 아래에서, 가맹점사업자를 면책하고 방어합니다.

다) 가맹본부가 해당 가맹사업을 중단하는 경우 조치사항

해당사항 없습니다.

3) 가맹점 운영권 양도 과정의 부담

가맹점사업자는 해당 시점에 적용되는 시설 개량 계획 비용을 지불해야 하며 양수인은 해당 시점에 적용되는 시스템 호텔 신청료를 가맹본부에 지불해야 합니다. 가맹점사업자는 가맹본부 및 계열사에 대한 모든 채무를 변제해야 합니다. 만약 GHL이 해당 거래와 관련하여 외부 전문가의 도움을 받는 경우 GHL은 가맹점사업자 또는 그 양수인에게 GHL의 외부 전문가 수수료를 지급할 것을 청구할 수 있습니다.

가맹계약이 그 기간 만료 전 해지될 경우 가맹본부가 지급해야 할 손해배상액은 가맹계약 종료와 관련하여 특정 상황이 존재하는지 여부에 따라 달라집니다.

4) 계약 종료 후의 조치 사항

계약이 해지되면 가맹점사업자에게 제공되었던 모든 권리는 즉시 중단되며, 가맹점사업자는 그 자신의 비용으로 아래를 수행하여야 합니다:

의명화

1. 아래 제 8 항 또는 제 9 항에 따라 요구되지 않는 한, 가맹점사업자는 본건 호텔을 시스템 호텔로서 운영하는 것을 즉시 중단하고, 현재 또는 이전에 가맹점사업자나 GHL 의 라이선시였다는, 또는 본건 호텔이 현재 또는 이전에 본건 시스템의 일부였다는 표시를 하거나 인상을 창출하여서는 안 됩니다.
2. 가맹점사업자는 지적 재산 및 본건 시스템의 식별 특징(전자 시스템, 광고, 독점 표장이나 트레이드 드레스 또는 본건 시스템이나 다른 Marriott 제품과 관련된 고유의 특징이나 디자인을 보여주는 어떠한 물건이라도 포함)을 즉시 또한 영구적으로 사용을 중단하고, 본건 호텔과 어떠한 다른 사업 장소에서라도 제거하여야 합니다.
3. 가맹점사업자는 독점 표장을 포함하는 모든 사인을 즉시 제거해야 합니다(가맹점사업자가 사인을 즉시 제거할 수 없는 경우 사인을 가린 후 48 시간 이내에 이를 제거해야 합니다).

4. 가맹점사업자는 모든 인터넷 사이트에서 본 시스템 또는 가맹 본부와 관련하여 자신이 관리하는 모든 콘텐츠를 삭제하고, 인터넷에서 자신을 가맹본부와 단절시키기 위해 필요한 모든 조치를 취해야 합니다. 가맹점사업자는 가맹본부의 선택에 따라 가맹점사업자 또는 그 계열사가 관리하고, 독점 표장이나 유사한 표장을 포함하는 도메인 명칭(오기나 두문자어 포함)을 취소하거나 가맹본부 또는 그 지명인에게 양도해야 합니다.
5. 가맹점사업자는 독점 표장이나 그 변형을 포함하는 허구, 상호, 또는 가상의 이름이나 그와 동등한 등록은 취소하여야 하며, 가맹 계약의 만료 혹은 해지 후 30 일 내에 이를 준수하였다는 충분한 증거를 가맹본부에 제공하여야 합니다.
6. 가맹점사업자는 모든 지적 재산 및 시스템에 속하는 호텔 운영에 관련된 기타 모든 자료의 원본과 사본을 가맹본부에 인도해야 합니다. 가맹점사업자가 법적 요구 사항을 준수하기 위해 합리적으로 필요한 문서를 제외하고, 가맹점사업자는 지적 재산 또는 기타 시스템 자료의 사본이나 가맹점사업자가 법적 요구 사항을 준수하고 가맹 계약의 만료 또는 해지 후에 존재하는 예약을 처리하기 위하여 필요한 고객 개인 정보(고객의 선호도 정보 제외)를 보관할 수 없습니다. 가맹본부가 해지 또는 만료일 이후 가맹점사업자가 지적 재산을 사용할 수 있도록 명시적으로 허용하는 경우, 가맹점사업자의 사용은 가맹 계약과 법적 요구 사항을 따라야 합니다.
7. 위 제 6 항에 따라 가맹점사업자는 기밀정보 또는 본 시스템을 사용하거나 보관하지 않아야 하며, 이를 가맹본부가 승인하지 않은 사람에게 공개하지 않아야 합니다.
8. 가맹점사업자는 대중이 해당 호텔을 시스템 호텔과 혼동하지 않도록 즉시 필요한 변경을 해야 합니다. 모든 변경이 완성될 때까지 가맹점사업자는 본건 호텔이 더 이상 시스템 호텔에 속하지 않는다는 내용의 눈에 띄는 사인을 등록 데스크에 게시하여야 합니다.
9. 가맹점사업자는 모든 고객에게 본건 호텔이 더 이상 기준에 따른 시스템 호텔에 속하지 않는다는 사실을 안내하여야 합니다.

해지 비용

10. 가맹점사업자는 또한 즉시 다음을 지급하여야 합니다: (i) 가맹본부에 지불하여야 하는 금액 (가맹점사업자의 채무불이행으로 인한 계약 해지, 또는 가맹점사업자 또는 계열사가 경쟁사에 호텔을 매각 또는 임대하거나 경쟁 관계가 되거나, 가맹 계약의 이권 또는 가맹점사업자 또는 가맹점사업자의 계열사에 대한 이권을 경쟁사에게 이전하는 경우 손해배상예상금을 포함) (ii) 본건 호텔을 본건 시스템에서 제거하기 위해 부과된 가맹본부의 비용 및 수수료 (iii) 지급해야 하지만 아직 청구되지 않은 비용 및 수수료의 합리적인 추산액(추산 금액이 실제 지급해야 하는 금액을 초과하는 경우 가맹 본부는 차액을 가맹점사업자에게 환불해야 합니다). 가맹본부는 이러한 금액을 수급하는 데에 발생한 합리적인 법률 비용 및 법원 비용을 회수할 수 있습니다. 가맹계약이 그 기간 만료 전 종료될 경우, 가맹점사업자가 지급해야 할 손해배상예정액은 가맹계약의 종료와 관련하여 특정 상황들이 존재하는지 여부에 따라 달라지게 됩니다.

V. 영업활동에 대한 조건 및 제한

귀하는 당사와 가맹계약을 체결하게 되면 페어필드 바이 메리어트 가맹점의 동일성 유지를 위하여 영업활동에 일부 제한을 받을 수 있습니다. 따라서 GHIL은 앞으로 기재된 내용을 신중히 살펴본 후 계약 체결 여부를 판단할 것을 권장합니다.

1. 물품 구입 및 임차

- 1) 귀하가 **Fairfield by Marriott** 프랜차이즈 호텔을 운영하기 위하여 필요한 부동산, 용역, 설비, 상품 또는 원재료 등의 구입 또는 임차와 관련하여, 당사 또는 당사가 지정하는 자와 거래하는 품목을 다음과 같습니다.

가) 물품 구입 및 임차 현황

이 항목에 기재된 내용(중 일부)은 개인정보·영업비밀에 해당할 소지가 있어, 일반 국민에는 공개되지 않습니다. 비공개된 내용을 확인하고자 하는 경우, 가맹본부에 정보공개서 원본 제공을 요청하시기 바랍니다. -한국공정거래조정원

나) 가맹점사업자가 **Autograph Collection** 프랜차이즈 호텔을 운영하기 위하여 필요한 필수구입항목별 공급 가격의 상/하한

해당사항 없음. 귀사는 오직 당사의 기준을 충족하는 FF&E, OS&E 및 기타 상품 및 서비스를 사용해야 합니다.

다만, 당사가 특정한 품목에 대하여 공급자를 지정한 경우, 귀사는 당사가 해당 품목이 기준을 충족하며 제안하는 공급자가 기준에 맞추어 해당 품목을 공급할 수 있음을 확인할 수 있도록 충분한 정보와 샘플을 제시함으로써 새로운 공급자를 제안할 수 있습니다. 당사는 위 사항에 대한 검토를 위하여 소요되는 비용에 대해 상환을 요구할 수 있으며, 당사는 샘플에 대한 손상에 대하여 책임을 부담하지 않습니다. 당사는 공급자가 당사 및 귀사를 보호하기 위한 보험에 가입할 것을 요구할 수 있으며, 또한 당사의 지적재산권을 사용하는 공급자에 대하여 그러한 사용을 위한 계약의 체결을 요구할 수 있습니다. 당사는, 공급자가 상기에 언급된 요건 또는 기준을 충족하지 못한 경우, 향후의 구매에 대한 허용을 거절할 수 있습니다. 귀사가 공급자의 승인에 관한 당사의 과정과 절차를 준수할 경우, 당사는 합리적인 기간 내에 귀사의 요청에 대하여 답변을 할 것입니다. 당사는 당사의 독자적인 판단에 따라 기준과 상세를 변경할 수 있으며, 귀사는 귀사의 비용으로 그러한 변경을 준수하여야 합니다.

2) 특수관계인의 경제적 이익

가맹점사업자들은 몇 가지 상이한 수단과 프로그램을 통해 MII(당사의 계열회사) 및 기타의 관련 당사자들을 통하여 상품과 서비스를 구매하는 것을 선택할 수 있습니다. 상기의 당사자들은 당사의 가맹점사업자의 이익을 위하여 다양한 상품 및 서비스의 제조자, 공급자 및 판매권자들과 (가격 조건을 포함하여) 공급계약에 대한 협상을 해오고 있습니다. 귀사가 공급 계약에 대한 협상이 진행되어 온 공급자들로부터의 구매할 경우 그 구매에 따라 마크업, 수수료, 할인, 크레딧 및 리베이트가 있을 수 있습니다. 일반적으로, MII, 그 자회사들 및 공급자들은, 해당되는 바에 따라, 당사의 가맹점사업자의 구매로 인한 마크업 또는 그로부터 발생하는 리베이트들을 보유하게 됩니다.

리베이트 금액은 대상 항목과 지역 등 여러 조건에 따라 차이가 있을 수 있어 현재로써는 산정하기 어렵습니다.

2. 거래 강제 또는 권장의 대가 거래상대방으로부터 받게 되는 경제적 이익

1) 특정한 거래상대방과 거래할 것은 강제 또는 권장함으로써 가맹본부가 거래상대방으로부터 수취하는 보상 또는 경제적 이익

해당사항 없음. 당사는 당사의 가맹점사업자들에게 특정한 거래상대방과 거래할 것을 강제하지 않습니다. 귀사는 당사가 공급자로부터 공급받게 될 품목이 기준을 충족하며 제안하는 공급자가 기준에 맞추어 해당 품목을 공급할 수 있음을 확인할 수 있도록 충분한 정보와 샘플을 제시함으로써 새로운 공급자를 제안할 수 있습니다.

2) 특정한 거래상대방과 거래할 것을 강제 또는 권장함으로써 가맹본부의 특수관계인이 수취하는 보상 또는 경제적 이익

해당사항 없음. 당사는 당사의 가맹점사업자들에게 특정한 거래상대방과 거래할 것을 강제하지 않습니다. 귀사는 당사가 공급자로부터 공급받게 될 품목이 기준을 충족하며 제안하는 공급자가 기준에 맞추어 해당 품목을 공급할 수 있음을 확인할 수 있도록 충분한 정보와 샘플을 제시함으로써 새로운 공급자를 제안할 수 있습니다.

3. 상품·용역, 거래상대방, 가격 결정

1) 가맹점사업자가 취급하는 상품, 용역의 판매 제한

귀하는 당사가 지정하는 모든 상품과 서비스를 반드시 제공하여야 합니다. 나아가 귀하는 당사가 요구하거나, 특별히 허가한 제품과 서비스만을 제공할 수 있습니다. 일정한 당사가 기준에 따라 무상으로 제공해야 하는 상품이나 서비스를 제외하고, 상품 및 서비스에 대해 귀하 자신의 가격 및 요율을 정하는 것은 귀하의 책임입니다.

당사는 제공되어야 하는 상품과 서비스의 타입을 포함하여, 페어필드 바이 메리어트 호텔에 대한 운영 요구 사항을 변경할 수 있습니다. 그와 같은 변경은 당사가 판단하기에 해당 시장 지역이나, 호텔의 특별한 물리적 특성이 예외가 적절하도록 하는 경우에는 모든 페어필드 바이 메리어트 호텔에 동일하게 적용되지 않을 수 있습니다.

귀하는 페어필드 바이 메리어트 호텔의 이용을 촉진하고 홍보하기 위해 상당한 노력을 기울여야 하며, 귀하가 이행할 수 없는 예약 요청을 다른 페어필드 바이 메리어트 호텔이나 당사 브랜드 호텔에 위탁해야 합니다.

귀하는 비즈니스 또는 비즈니스의 고객을 당사 브랜드 호텔이 아닌 호텔로 전환할 수 없으며(해당 호텔을 귀하가 소유하거나 관리하는 경우에도 마찬가지로), 당사가 승인하지 않은 어떠한 비즈니스도 호텔에서 마케팅, 광고, 홍보할 수 없습니다.

특히 귀하의 호텔을 사용하여 다음과 같은 마케팅과 홍보를 할 수 없습니다.

- (i) 호텔, 휴가 또는 공동 사용 시설, 또는 주기적으로 사용되는 유사한 상품, 컨퍼런스 센터, 또는 기타 당사 또는 당사의 계열사가 소유하는 상호나 상표를 사용하지 않고 운영되는 숙박 상품(귀하가 운영하거나 귀하 또는 귀하의 본사 중 하나가 지분을 보유하는 호텔 포함)의 광고를 포함한 숙박 비즈니스, 또는
- (ii) 당사가 명시적으로 허용하는 경우를 제외하고, 호텔에서서의 일체의 비즈니스 또는 혜택.

귀사는 메리어트 월드와이드 리저베이션 (Marriott Worldwide Reservations), Marriott.com 및 기타 당사가 지정하는 기타 온라인/디지털 예약 및 유통 채널(당사, 당사의 계열사 또는 제3자에 의해 관리될 수 있다) 등 당사가 지정하는 필수 예약 및 유통 채널을 통해 귀사의 객실 목록을 제공하여야 합니다; 글로벌 유통 시스템 (Global Distribution Systems)/DHISCO, 여행사 및 여행 관리 회사, 그리고 귀사는 승인 받은, 그러나 비필수적 채널 (제삼자 서비스 공급자 및

온라인 유통 채널 같은)을 통해 귀사의 객실 목록을 제공할 수 있습니다. 만약 귀하의 호텔에 렌탈 프로그램에 가입한 거주 또는 콘도미니엄 유닛이 있는 경우, 해당 유닛은 당사가 지정한 예약 및 유통 채널을 통해 제공될 수 있습니다. 당사의 이러한 예약 및 유통 채널과의 계약은 정기적으로 재협상되며, 언제든지 변경 또는 종료될 수 있습니다.

2) 거래상대방(고객)에 따른 상품 또는 용역의 판매 제한

귀하는 당사가 서면으로 지정하거나 승인한 방법을 통해서만 호텔 예약을 요청하거나 수락할 수 있습니다. 당사는 Expedia, Priceline.com 및 Booking.com과 같은 온라인 유통 채널들, Travel Ease, 여행 관리 회사들 및 투어 여행업자들과 유통 계약을 체결 중이며 관계를 맺고 있습니다. 이러한 유통채널을 통한 귀하의 호텔 재고에 접근은 당사가 지정하는 예약 시스템과 직접 연결하거나 제3자가 관리하는 연결을 통하면 용이할 수 있습니다. 특정한 상황에서 당사가 온라인 유통 채널과 맺은 계약을 통해서 엑스트라넷(Extranet)과 같은 다른 수단으로 호텔 재고에 접근할 수 있습니다. 가맹점사업자는 가맹점사업자는 당사의 유통 계약에 명시된 조건에 따라 참여하거나 온라인 유통 채널이 당사가 지정한 최저 가격 보장 정책 및 기타 적용 기준 (제3자 유통 채널 승인 기준 포함)을 벗어나지 않는 경우에 한하여 자체적으로 계약을 협상할 수 있습니다. 귀하가 온라인 유통 채널과 자체적으로 계약을 협상하고자 한다면 당사는 당사가 지정한 자산 관리 시스템, CTAC 및 해당 채널 사용과 관련된 당사 지정의 예약시스템을 비롯한 당사 프로그램 및 시스템 사용 제공 등과 같은 해당 온라인 유통 채널과 귀사의 사업 관계를 지원할 의무가 없습니다. 당사는 가맹점사업자가 특정 온라인 유통 채널을 사용하는 것을 금지하며 가맹점사업자가 특정 온라인 유통 채널을 통해서 고객에게 재고를 이용 가능하도록 하는 것을 제한합니다.

또한 당사는 아메리칸 익스프레스 및 알리페와 같은 지불 처리 벤더와 계약을 체결합니다. 귀하는 해당 결제 처리 벤더와 당사의 계약에 명시된 조건에 따라 참가해야 하며, 지불 처리와 관련된 당사의 기준(입금 취소 처리 및 분쟁 해결에 적용되는 기준이 포함됩니다)을 준수해야 합니다.

3) 가맹점사업자의 가격 결정의 제한

귀하는 귀하의 호텔에서 제공하는 상품과 서비스에 대하여 자신의 가격과 요율을 결정할 책임이 있으며, 다만 예외로 당사는 (i) 호텔의 바가지 요금을 금지하고, (ii) 귀하에게 요율 할인 프로그램에 참여하도록 요구하고, (iii) 귀하에게 당사의 로열티 프로그램 회원들에게 할인된 요금을 제공하도록 요구하고, (iv) 당사가 무상으로 제공할 것을 요구하는 상품이나 서비스에 대해 귀하가 요금을 부과하는 것을 금지하고, (v) 해당 수수료가 호텔의 위치, 호텔이 제공하는 서비스 및 그러한 수수료의 평가에 관한 소비 심리를 기준으로 적절하다고 당사가 판단하는 경우를 제외하고, 일정한 종류의 부가금, 목적지 수수료, 리조트 수수료, 기타 유사한 수수료를 금지할 수 있습니다. 또한 귀하는 해당 법률 또는 시스템 호텔을 대신하여 당사가 발행한 동의 명령에 의해 특정 수수료를 부과하는 것이 금지될 수 있습니다. 또한 아래에서 설명하는 바에 따라 귀사는 귀사의 재고를 당사가 지정한 최저요금보장 정책에 합치하는 방법으로 유통해야 합니다.

당사는 때때로, 귀하가 당사 또는 그 계열사가 제공하는 다양한 세일이나 매출 관리 프로그램, 회계 관리 프로그램, 및/또는 기타 컨설팅 서비스나 프로모션에 참여하는 상황을 포함해 귀하가 제공하는 상품과 서비스에 대한 가격이나 요율을 추천하거나 제안할 수 있습니다. 가격 또는 요율에 대한 당사의 추천이나 제안은 강제적인 것이 아니며, 귀하는 제공하는 상품과 서비스에 대한 가격과 요율 결정에 대한 최종적인 책임을 집니다. 만약 귀하가 그와 같은 프로그램과 프로모션에 참여한다면, 귀하는 귀하가 결정한 가격을 존중하여야 합니다. 당사는 귀하의 요청으로 귀하에게 재고 관리 또는 판매 서비스를 제공할 수 있습니다. 이러한 경우 귀하는 호텔 재고를 당사에 위탁하고, 당사는 귀하의 판매 대리인으로 활동하며, 귀하는 판매되지 않거나, 저가로 판매된 재고에 대한 손실의 모든 위험을 감수합니다. 가맹 계약이나 기타 어떤 계약의 내용도 위에 기재된 프로그램이나 서비스에 참여하는 것이 당사가 그와 같이 제안 또는 추천된 가격이나 요율, 또는 재고 관리 또는 판매 서비스가 귀하의 이익을 생성, 증가시키거나 최적화할 것을 진술 또는 보장하였다고 간주되지 않습니다.

귀하는 당사 또는 기타 예약 채널에 대한 요율의 게시·전달에 관한 당사 정책을 준수해야 합니다. 귀하는 당사가 지정한 최저요금보장 정책을 준수해야 합니다. 이 정책은 모든 예약 채널에서 호텔 게시 요율이 Marriott.com, the Marriott Bonvoy Application, Marriott Worldwide Reservations, Property Direct 및 Marriott 또는 계열사가 소유하거나 운영하는 다른 예약 채널(이러한 채널과 Marriott가 지정한 다른 채널을 일괄하여 “Marriott Direct Channel”로 지칭)에 게시된 요율보다 낮은 요율을 제시할 수 없음을 규정합니다. 당사에서 지정한 최저 요금 보장 정책은 고객이 Marriott Direct Channel을 통해서 당사 브랜드 호텔의 객실을 예약한 이후 Marriott Direct Channel 이외의 채널 또는 여행사, 또는 여행 관리 회사를 통하여 24시간 이내에 동일한 호텔, 객실 유형, 날짜에 대해 공개적으로 제공하는 더 낮은 요율을

발견하는 경우, 해당 호텔은 더 낮은 가격에 요금을 맞추고 객실 요금을 25% 추가 할인하거나 해당 시점의 정책에 따라 고객에게 로열티 프로그램 포인트를 제공해야 한다고 규정하고 있습니다. 당사는 호텔의 본 정책 준수 여부를 감시하며, 호텔이 게시한 객실 요금이 본 정책을 위반하는 모든 경우에 규정 위반 수수료를 부과합니다. 귀하는 또한 귀하의 규정 위반과 관련해 당사에 발생하는 감사 비용 및 자산 초과 상환을 포함한 모든 비용을 상환해야 합니다. 이 정책은 기준서에 제시되어 있으며 특정한 조건에 따르고 이는 당사의 고유 재량으로 변경할 수 있습니다.

4. 가맹점사업자의 영업지역 보호

1) 독점적·배타적 영업지역 설정

GHL은 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 제12조의4에 의거 가맹계약 체결 시 가맹점사업자의 영업지역을 설정하여 가맹계약서에 영업지역을 명시하고 있습니다.

특히, GHL은 가맹점사업자에게 가맹계약의 조건 하에서 승인된 장소에서만 시스템 호텔로 호텔을 운영하기 위해서 라이선스된 상표와 본건 시스템을 사용할 제한된, 비독점적인 라이선스를 부여합니다. 그 결과, GHL 및 당사의 계열회사는 가맹계약기간 중에는 정당한 사유 없이 가맹계약에서 규정한 가맹점사업자의 영업지역 내에 동일한 업종의 직영점·가맹점을 추가 개설하지 않습니다.

동일한 업종 범위	동일한 산업의 영업표지	
중상급 호텔로 운영되며 시스템 호텔의 회원으로 운영되는 모든 호텔**	브랜드	자회사/계열회사
	페어필드 바이 메리어트	-

* 페어필드 바이 메리어트 브랜드 하에서 운영되는 호텔은 다른 메리어트 브랜드 및 스타우드 브랜드 하에서 운영되는 호텔과 수요층의 범위, 제공되는 상품·서비스의 유형, 영업형태 및 방식이 서로 구별되어 동일한 업종 범위에 포함되지 않습니다.

** 동일한 비즈니스의 범위에 페어필드 바이 메리어트 브랜드 또는 기타 메리어트 브랜드나 스타우드 브랜드 하에서 판매, 마케팅, 운영되는 공동 사용 시설, 인터벌 소유권 시설, 휴가 클럽 및/또는 레지던스는 포함되지 않습니다.

*** 다른 또 하나의 메리어트 브랜드나 스타우드 브랜드로서 운영되는 호텔은 페어필드 바이 메리어트 브랜드 호텔로 간주하지 않습니다. “By Brand”라는 문구 또는 이와 유사한 기타 수정 문구를 사용해 수정한 별도의 마크 하에서 운영되는 호텔은 메리어트 브랜드나 스타우드 브랜드에 속한 또 하나의 다른 브랜드이며, 페어필드 바이 메리어트 브랜드 호텔이 아닙니다.

2) 영업지역의 설정 기준

GHL은 영업지역을 다음과 같이 정하고 있습니다.

설정 기준	설정방법
위 영업지역은 상업적 환경 또는 기타 사유로 인하여 당사자 합의에 따라 달리 정해질 수 있음. 영업지역은 가맹계약에 지정될 예정임. 일반적으로 영업지역은: (i) 시스템 호텔에만 적용되며 (ii) 효력일로부터 (1) 가맹 계약 기간 만료일과 (2) 계약 해지일 중 선행하는 일자까지 적용됨. 영업지역은 다음의 경우에는 적용되지 않음: (1) 체인 인수, (2) 시스템 호텔이 아닌 다른 Marriott 상품, (3) 모든 all-inclusive 호텔(“메리어트” 호텔 브랜드라고 할지라도), 또는 (4) 해당 영업지역에서 효력일 당시 존재하거나 개발 중인 모든 시스템 호텔과 영업지역 내에 있는 시스템 호텔이 시스템 호텔로서의 운영이 중단되었거나 시스템 호텔로 개장하지 않는 경우, 그러한 호텔에 대해서는 추가적인 호텔을 시스템 호텔로 운영할 수 있음.	당사자 간의 합의에 따라 정하고, 그 내용을 가맹계약서에 기재

주의: 만약 영업지역이 주어지는 경우, 특정한 지역, 지리적 구역의 크기, 그리고 그 기간을 부여하는 특정한 조건은 해당 장소가 위치한 시장에 따르며, 가맹사업자가 해당 장소에서 추가적인 호텔을 개발할 권리나 승인된 장소에서 호텔을 확장할 권리는 포함하지 않는다.

3) 가맹계약 갱신 시 영업지역 재조정(변경) 사유 및 절차

해당사항 없음. 가맹점사업자는 가맹계약 하에서 계약을 갱신할 권리가 없습니다.

4) 영업지역 밖의 고객에게 상품이나 용역을 판매하는 데에 따르는 제한

해당사항 없습니다.

5) 가맹점사업자가 취급하는 상품이나 용역 등이 가맹점사업자의 영업지역내의 다른 유통채널을 통해 공급되는지 여부

해당사항 없습니다.

6) 가맹점사업자가 취급하는 상품이나 용역 등이 온라인, 홈쇼핑, 전화권유판매 등 다른 유통채널을 통해 공급되는지 여부

해당사항 없습니다.

7) 영업지역과 관련한 기타 사항

해당사항 없습니다.

5. 가맹본부의 온라인 · 오프라인 판매에 관한 사항

1) 바로 전 사업연도 말 기준 연간 국내 매출액 중 온라인과 오프라인 매출액 비중

(단위: %)

연도	국내 온라인 · 오프라인 판매 매출액 비중			
	오프라인 판매 매출액 비중		온라인 판매 매출액 비중	
	가맹점	기타 오프라인	자사 온라인몰	기타 온라인
2023	100	-	-	-

2) 바로 전 사업연도 말 기준 국내 판매상품 중 온라인과 오프라인 전용 판매상품의 비중

(단위: %)

연도	오프라인 전용상품 비중	온라인 전용상품 비중
2023	100	-

6. 계약기간, 계약의 갱신 · 연장 · 종료 · 해지 · 수정

1) 가맹계약 기간

가맹 계약의 기간은 발효일에 개시되어 페어필드 바이 메리어트 프랜차이즈 호텔 개장일로부터 만 10년이 종료함으로써 만료됩니다.

2) 가맹계약의 갱신 불가

가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 제13조 및 같은 법 시행령 제14조에 따라 귀하에게는 가맹계약의 갱신을 요구할 수 있는 권리가 최초 계약일로부터 10년간 주어집니다. 하지만, 본 가맹계약의 경우 계약 기간이 발효일로부터 최소 10년이기 때문에 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 제 13조 및 같은 법 시행령 제 14조는 적용되지 않습니다.

3) 계약 해지 및 갱신 거절(종료) 사유

가맹점사업자는 갱신 권리 또는 선택권을 갖지 않으므로 해당사항 없습니다.

가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 제14조와 같은 법 시행령 제15조는 GHIL이 가맹계약을 해지하려는 경우에는 귀하에게 서면으로 2개월 이상의 유예기간을 두고 계약의 위반 사실과 이를 시정할 것을 요구하는 내용(및 이를 시정하지 않을 경우 계약을 해지한다는 사실)을 2회 이상 통지하도록 하고 있습니다. 이러한 절차를 거치지 않은 계약해지는 무효가 됩니다.

다만, 가맹사업법 시행령 제15조의 계약해지 사유에 해당되는 아래의 경우에는 2개월 이상의 유예기간이나 2회 이상의 서면통지 없이 계약서에 따른 절차를 거쳐 계약이 해지될 수 있도록 예외를 두고 있습니다.

즉시 해지 사유	관련 조문
가맹점사업자가 Insolvency Event에 처한 경우(가맹점사업자에게 파산 및 해산 신청이 있거나 강제집행절차 또는 회생절차가 개시된 경우, 파산, 해산 또는 이와 유사한 법률에 따라 청원에 동의하거나 이에 반대함에 따라 명령이 하례 된 날부터 90일 이내에 철회에 실패한 경우, 관할 법원에 의해 파산, 도산 혹은 그와 유사한 지위가 확정되거나 해산, 강제 관리 또는 청산에 대한 결의안이 통과된 경우, 호텔 또는 자산 전체 또는 상당 부분을 대신하여 임명된 수취인, 수탁자, 청산인 또는 이와 유사한 권한을 가지고 있는 임명자가 90일 이내에 해임되지 않는 경우, 호텔 또는 호텔의 중요 자산과 관련하여 채권자와 또는 그 이익을 위해 일반적인 위임, 약정, 구성 또는 타협하는 경우, 집행 또는 압류를 시행하거나, 호텔 또는 호텔의 중요 자산에 대해 담보권을 설정 혹은 행사하는 소송이 제기되어 90일 이내에 철회되거나 기각되지 않은 경우)	17.2.A.
가맹점사업자가 호텔 운영과 관련되는 법적요건을 위반하여 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 행정처분을 받거나 법원 판결을 받음으로써 가맹본부의 명성이나 신용을 뚜렷이 훼손하여 가맹사업에 중대한 장애를 초래한 경우: (i) 위법사실을 시정하라는 내용의 행정처분; (ii) 위법사실을 처분사유로 하는 과징금·과태료 등 부과처분; (iii) 위법사실을 처분사유로 하는 영업정지 명령	17.2.B.
가맹점사업자 또는 그 계열사가 해산하거나 청산함	17.2.C.
가맹점사업자가 (가맹본부가 신의성실하게 판단하여) 정당한 사유 없이 연속하여 7일 이상 호텔 영업을 중단한 경우	17.2.D.
가맹점사업자가 가맹본부의 시정요구에 따라 위반사항을 시정한 날부터 12개월 이내에 다시 같은 사항을 위반하는 경우 (다만, 가맹본부가 시정을 요구하는 서면에 다시 같은 사항을 1년 이내에 위반하는 경우에는 법 제14조제1항의 절차를 거치지 아니하고 가맹계약이 해지될 수 있다는 사실을 누락한 경우는 제외)	17.2.E.
가맹점사업자가 뚜렷이 공중의 건강이나 안전에 급박한 위협을 일으킬 염려가 있는 행위, 오류 혹은 누락으로 호텔을 운영하고 있으나 행정청의 시정조치를 기다리기 어려운 경우, 본 항에 의한 해지 이후 6개월 내에 공중의 건강이나 안전에 대한 뚜렷하고 급박한 위협이	17.2.F.

제거되는 경우 가맹점사업자는 본건 계약을 원상태로 복구할 것을 요구할 수 있고, 가맹본부의 가맹본부가 그러한 복구가 상당한 책임이나 영업권의 상실을 초래하지 않는 것으로 판단되는 경우 본건 계약을 원상태로 복구하여야 한다.	
--	--

GHL이 서면 통지에 의하여 가맹 계약을 해지할 수 있는 사유는 다음과 같습니다.

계약 해지 사유	관련 조문
가맹점사업자가 적시에 (i) 호텔 계약 또는 (ii) 본건 기준에 따라 본건 호텔을 건축, 전환, 개업, 개축 혹은 유지하지 않음	17.1.A.
가맹점사업자가 가맹 계약 제4조 또는 본건 기준 요구사항에 따라 본건 호텔의 리노베이션, 수리, 리모델링을 시작하거나 완성하지 않음	17.1.B.
가맹점사업자와 그 계열사가 호텔 계약에 의하여 지불되어야 하는 지불 기한이 도래한 금액을 지불하지 않음	17.1.C.
가맹점사업자가 품질 보장 프로그램에 의하여 성립된 최소 기준을 충족시키지 않았고 그러한 불충족이 적용되는 시정 기간에 시정되지 않음	17.1.D.
가맹점사업자 또는 어느 가맹점사업자의 지분권자, 또는 직원, 임원, 또는 가맹점사업자의 고용인이거나 중범죄로 기소되거나 본건 호텔, 본건 시스템, 가맹본부 혹은 계열사 또는 어떠한 Marriott 제품이라도 부정적인 영향을 줄 수 있는 행위에 관여하였고 그와 같은 주체와 가맹점사업자와의 관계가 단절되지 않음	17.1.E.
어떠한 기밀정보라도 제12항을 위반하여 공개되었고, 가맹점사업자가 그러한 공개를 가맹본부가 승인할만한 방법으로 시정하지 않음	17.1.F.
가맹점사업자의 지적 재산 또는 시스템 사용이 본건 가맹 계약을 위반함	17.1.G.
가맹점사업자가 본건 기준을 준수하지 않음	17.1.H
가맹점사업자 또는 계열사(또는 보증인이나 그 계열사)가 본 계약 또는 기타 호텔 계약을 위반하고, 그러한 위반이 해당 계약에서 규정하는 기간(규정이 존재하는 경우) 내에 시정되지 않음	17.1.I.
가맹점사업자가 호텔의 통제, 운영 또는 소유할 수 있는 권한을 상실하거나 호텔의 소유권을 상실함	17.1.J.
가맹점 사업자 또는 보증인, 또는 가맹점사업자나 보증인을 지배하거나 소유권 지분을 갖는 사람이 거래 제한 대상이거나 거래 제한 대상이 됨	17.1.K.
가맹점사업자 또는 그가 지배하는 계열사나 보증인이 경쟁사 또는 경쟁사의 계열사가 되거나, 가맹 계약 제15항의 내용에 반하는 이전이 행함	17.1.L.
가맹점사업자가 과소 지급 또는 미지급 통지를 받은 후에 24개월 기간 내에 세 달 이상에 관해 일정한 패턴의 과소 보고 또는 미지급을 함	17.1.M.
보증인이 지급불능이 된 후 30일 이내에 가맹점사업자가 적절한 대체 보증인을 세우지 못함	17.1.N.
가맹점사업자의 계열사 또는 보증인이 시스템에 속하는 본건 호텔 또는 그 운영에 불리한 영향을 미치는 법적 요구 사항 위반 조치를 취함	17.1.O.

4) 계약 수정의 사유, 사전 통보 여부 및 동의 절차

원칙적으로, 가맹계약은 계약 기간 동안 수정될 수 없습니다. 그러나, 가맹계약은 아래의 상황에서 수정될

수 있습니다.

계약 수정 절차	관련 조문
가맹계약서는 당사자의 비전자서명이 정당하게 서명한 문서에 의해서만 수정할 수 있으며, 명시적 동의나 전자서명을 행하여 수정할 수 없다.	26.8

7. 가맹점운영권의 환매·양도·상속 및 대리행사

1) 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 운영권의 환매

해당 사항 없음

2) 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔 운영권의 양도

가맹점사업자가 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔을 운영할 권리를 다른 회사에 넘기려면, 가맹점사업자는 GHL의 승인을 구하는 가맹계약 15조의 절차를 따라야 합니다. 자세한 절차는 아래와 같습니다.

양도 절차		관련 조문
“이전”에 대한 정의	"이전"이란 직·간접적, 절대적·조건적 판매, 이전, 양도, 경매, 교환, 서약, 저당, 임대 또는 기타 처분을 의미합니다.	첨부 B (정의)
가맹계약에 대한 GHL의 양도 승인	가맹계약 및 그에 따른 모든 권리 또는 의무는 가맹본부의 사전 동의 없이는 이전될 수 없습니다.	15.1
가맹점사업자의 (i) 해당 호텔 또는 (ii) 가맹점사업자에 대한 지배 소유권 지분 이전에 대한 GHL의 승인	이전하기 적어도 30일 전에 가맹본부에 사전 통지하며 가맹본부의 사전 동의가 있어야 이전이 가능합니다.	15.4
가맹점사업자의 (i) 해당 호텔 또는 (ii) 가맹점사업자에 대한 지배 소유권 지분 이전에 대한 GHL의 승인 조건	이전에 관한 GHL의 동의는 아래 조건이 충족하는 경우에 따릅니다. - 가맹점사업자는 제안된 양수인 및 이해관계인의 신원과 구매 및 판매 계약을 포함하여 가맹본부가 합리적으로 요청하는 문서 및 정보를 가맹본부에 제공합니다. - 가맹점사업자는 해당 시점의 자산 개량 계획 수수료를 지불해야 하며 양수인은 해당 시점의 시스템 호텔 신청료를 신청서 제출과 함께 가맹본부에 지불한다. - 양수인 및 신규 이해관계인은 적격자입니다. - 양수인 또는 가맹 계약 8.4조에 명시된 바에 따라 가맹본부가 동의한 관리회사가 호텔을 운영합니다. - 양수인 및 모든 보증인은 다음을 포함하여 해당 시점의 가맹 및 관련 계약서 양식에 서명합니다. - 이전일자 기준 신규 가맹 시스템 호텔에 대한 수수료 및 비용을 포함한 표준 조건(단, 계약기간은 잔여 계약 기간으로	15.4(A)

	단축될 수 있음)과 (b) 표준에 부합하기 위하여 필요한 모든 수리에 관한 자산 개량 계획 6. 가맹점사업자는 (i) 가맹본부 및 계열사를 상대로 한 모든 청구권의 양도에 서명하고 (ii) 가맹본부 및 계열사에게 지불해야 하는 모든 금액 및 이전과 관련한 가맹본부의 외부 상담 비용을 지불해야 합니다. 7. 가맹본부는 양수인이 해당 시점의 가맹 계약 및 기타 계약에 따른 모든 의무조항을 이행하기 위한 충분한 재무적 자원이 있으며, 8. 품질 보증 프로그램에 의거하여 호텔이 양호한 상태이고, 가맹점사업자는 어떠한 호텔 계약도 위반하거나 불이행하지 않았으며, 위반 또는 불이행 사항이 있는 경우 이를 개선하기 위한 합의가 이루어 졌음을 확인합니다.	
--	--	--

주의: 만약 양수인이 가맹계약에 따른 GHIL의 가맹점사업자에 대한 의무를 대신하는 것에 동의한 경우, 그리고 그 의무를 합리적으로 볼 때 수행할 능력이 있는 경우, GHIL의 양도할 수 있는 권리에는 제한이 없습니다.

3) 가맹점운영권의 상속, 대리행사, 위탁 등

해당사항 없습니다.

8. 영업금지, 영업시간 제한, 가맹본부의 영업장 관리·감독

1) 영업금지의 범위

가맹점사업자는 모든 곳의 시스템 호텔 사용을 장려하고 홍보하기 위하여 상업적으로 상당한 노력을 기울여야 하며, 본건 호텔을 이용해 이행할 수 없는 예약 요청은 본건 기준에 따라 다른 시스템 호텔 또는 가맹본부의 숙박 시설에 위탁해야 합니다. 가맹점사업자는 가맹본부의 사전 동의 없이는 어느 다른 호텔 사업 단체로, 가맹점사업자에게 사업을 해당 단체의 다른 회원에게 전달할 것을 요구하는 단체와 제휴할 수 없습니다.

가맹점사업자가 가맹본부 또는 그 계열사가 소유하는 상호 또는 상표 하에서 운영되지 않는 휴가 또는 공동이용 시설, 또는 기간 단위로 판매되는 유사 상품(가맹점사업자 또는 그 계열사가 운영하거나 이들이 소유권 지분을 가지고 있는 시설 포함)을 광고하거나 홍보하는 것을 포함하여, 본건 호텔이나 시스템의 일부가 본건 호텔에 속하지 않는 기타 일체의 사업을 홍보하거나 이러한 사업으로 전용하기 위해 사용할 수 없습니다.

2) 영업시간 및 영업일수 제한

해당사항 없습니다.

3) 권장 종업원 수 및 영업장 근무 여부

해당사항 없습니다.

4) 가맹본부의 영업장 관리·감독

관리·감독 항목	감독 절차	빈도 및 시기	담당팀	비고
간판, 재고, 그리고 고정 자산 비품들	이들 품목들이 본건 기준에 부합하고, GHIL이 “승인한” 지정된 공급업체 혹은	가맹점사업자가 모델 객실들이 검사를 받기에 100% 준비되었다고 통지한	GHIL 운영팀, Marriott International Design &	로고가 부착된 항목들이 적합한지 확인하기 위한 목적입니다.

	제조업자에게서 구입되었는지 확인	날로부터 30일 내에 1회 검사	Construction Services, Inc. ("MIDCS") 기술팀, 디자인 매니저, 인테리어 디자인 매니저	
FF&E	가맹점사업자는 모델 객실을 준비하고 GHIL로 하여금 모델 객실을 검사하고 제안된 FF&E를 방에 설치하여, 제안된 FF&E가 본건 기준에 적합한지 결정하도록 허가해야 함	가맹점사업자가 모델 객실들이 검사를 받기에 100% 준비되었다고 통지한 날로부터 30일 내에 1회 검사	MIDCS 기술 팀, 디자인 매니저, 인테리어 디자인 매니저, MEP 매니저	만약 모델 객실이 준비되지 않았거나, 첫 번째 검사에서 통과하지 못한 경우 가맹본부는 두 번째 검사에 필요한 비용을 상환 받을 수 있습니다.
공용시설	가맹점사업자는 공용 시설의 배치도의 자세한 도면과 샘플을 포함하는 "색상표". 그리고 공용 시설의 FF&E의 명세서를 준비하고 GHIL로 하여금 이를 검사하여, 제안된 FF&E가 본건 기준에 적합한지 판단하도록 하여야 함	가맹점사업자의 완전한 제출을 받은 후 15 영업일 내에 내부 디자인 컨셉을 검토함	MIDCS 인테리어 디자인 매니저	

9. 광고 및 판촉 활동

1) 가맹본부와 가맹점사업자의 비용 분담 기준

(A) 국제 마케팅 기금

당사는 시스템 호텔들에 대한 광고, 영업 및 마케팅, 판촉 프로그램 및 연구를 위하여 마케팅 기금("국제 마케팅 기금")을 운영합니다.

귀하는 당사에겐 전년도 총 매출액의 1.5%에 해당하는 국제 마케팅 기금으로 지급해야 하는데, 이는, 프로그램 서비스 기여금의 일부로 부과됩니다. 일부 시스템 호텔은 다른 요율로 기여해야 할 수도 있습니다. 국제 마케팅 기금으로 당사가 수령 한 모든 금액은 당사가 관리하는 계정에 기탁되며 다른 기금과 혼합될 수 있습니다. 당사가 국제 마케팅 기금의 활동을 위해 지출하거나 기여할 금액의 비율을 늘려야 한다고 결정하는 경우, 당사는 국제 마케팅 기금의 할당금을 인상할 권리가 있습니다.

일반적으로, 국제 시스템 호텔은 국제 마케팅 기금에 비슷한 조건으로 기여하지만, 일부 국제 시스템 호텔은 지역과 규모 등에 따라 다른 비율로 기부하는 것이 허용됩니다. 당사는 이전에 중국 본토의 국제 시스템 호텔에 대해 멀티 유닛 개발계약(multi-unit development agreement)을 체결하였고, 이 계약에 따른 가맹점들은 국제 마케팅 기금 분담금을 납부하는 대신 프로그램 서비스 기여금을 납부하며, 프로그램 서비스 기여금으로부터 총 수익의 0.75%에 해당하는 금액이 국제 마케팅 기금에 할당됩니다.

이 계약에 따라 참여하는 중국 본토의 가맹점은 총 수익의 1.5%를 국제 마케팅 기금에 전액 납부하는 가맹점이 받는 여러 혜택을 받지 못합니다. 국제 마케팅 기금에 따라 당사가 지급받는 모든 금액은 당사가 관리하는 계좌에 입금되며 다른 기금과 섞일 수 있습니다. 국제 마케팅 기금 활동을 위해 지출하거나 기여할 금액의 비율을 늘려야 한다고 판단되는 경우, 당사는 국제 마케팅 기금 기여금을

인상할 권리가 있습니다. 이러한 국제 마케팅 기금 기여금의 증가는 프로그램 서비스 기여금에 참여하는 중국 본토의 가맹점에 적용될 수도 있고 적용되지 않을 수도 있습니다.

국제 마케팅 기금은 당사에 의하여 시스템 호텔에 대한 일반적인 대중의 인식을 증진하기 위하여 사용될 수 있으며, 다음을 포함합니다: 브랜드 전략 및 브랜드 개선 활동; 매거진, 신문, 유사한 인쇄물, 디지털 또는 전자 미디어 또는 소셜 미디어 사이트, 라디오, 텔레비전, 인터넷, 그리고 기타 전자 또는 디지털 미디어 형태로 된 마케팅 자료의 창작, 제작, 배치 및 배포; 시스템 호텔의 판매 또는 대중의 인식을 높이기 위해 고안된 광고, 마케팅, 판촉, 홍보, 이벤트, **스폰서십 및 파트너십**, 매출 관리, 예약 활동 및 판매 캠페인, 프로그램, 세미나 및 기타 활동; 고객 만족 및 충성 프로그램에 대한 시장 조사 및 감독 및 관리; **회사 브랜드 웹사이트, 모바일 애플리케이션, 브라우저 기반 애플리케이션, 기타 광고 및 마케팅 기술의 개발 및 유지보수(이러한 기술의 개선 및 업그레이드, 사이버 보안, 개인정보 및 데이터 관리 조치를 포함);** 직원 유지 또는 고용, 대리점 광고, 마케팅 자문, 그리고 위 사항에 대한 개선, 시행, 관리를 보조하기 위한 기타 전문가.

국제 마케팅 기금이 지원하는 활동 및 콘텐츠는 그때그때 당사의 판단에 따라 변경될 수 있으며, 지역에 따라 다를 수 있습니다. 당사는 특정 호텔이 국제 마케팅 기금 활동으로부터 비례적 기준 또는 기타 기준에 따라 혜택을 누릴 수 있도록 보장하거나, 특정 호텔이 지불한 기여금에 비례하여 호텔이 국제 마케팅 기금 활동의 혜택을 누리도록 보장할 의무가 없습니다. 국제 마케팅 기금은 국제 마케팅 펀드의 수금과 회계에 관련된 비용의 지급, 마케팅과 광고 활동을 개발, 준비, 생산, 감독, 행정, 조사, 실시, 그리고 전파하는 데에 사용된 비용, 그리고 관리 비용과 간접비(위와 같은 활동에 관여하는 인력에 대한 임금과 간접비, 그리고 국제 마케팅 기금 활동을 수행하는 직원을 유지하는 비용)를 지급하는 데에 사용될 수 있습니다. 당사는 국제 마케팅 기금 활동에 대한 자금 대여와, 대여금과 이자를 상환하기 위한 국제 마케팅 기금 부담금의 사용을 할 수 있습니다. 당사는 그와 같은 대여금에 대하여 당시의 시장 이율에 해당하는 이자를 받을 수 있습니다. 당사는 국제 마케팅 기금 부담금과 기타 자금을 혼합할 수 있으며, 계열사는 국제 마케팅 기금 부담금을 신탁관리자로서 또는 신탁 자금으로서 보유하지 않습니다. 당사는 귀하에 대하여 국제 마케팅 펀드에 대한 행정, 사용, 또는 지출과 관련한 선량한 관리자의 의무를 지지 않습니다.

당사는 시스템 및 국제 마케팅 기금을 수정할 권한을 보유하고 있습니다.. 당사는 국제 마케팅 기금을 다른 지역 또는 다른 나라에 위치한 호텔을 위해 운영되는 마케팅 기금과 통합할 수 있고, 다른 당사 브랜드 호텔 광고 기금과 함께 운영할 수 있고, 국제 마케팅 기금을 중단하고 국제 마케팅 기금 할당금의 지급이 아닌 다른 방법으로 국제 마케팅 기금 활동을 지원하는 방법을 택할 수도 있습니다. 당사는 또한 국제 마케팅 기금 또는 그 활동의 지방, 국가, 지역, 대륙 또는 국제의 범위를 변경하거나 재구성하건, 국제 마케팅 기금 또는 그 활동을 중단할 수 있습니다. 당사는 또한 국제 마케팅 기금의 일부를 당사가 결정한 지역의 사용을 위하여 따로 할당할 수 있습니다. 귀하가 요청하는 경우, 만일 해당 요청이 회계연도 말부터 90일 이후 180일 이내에 이루어진 경우, 당사는 어떠한 회계연도라도 귀하에게 국제 마케팅 기금의 자금 사용에 관한 감사가 안된 회계 관련 정보를 제공합니다.

2023년 국제 마케팅 기금의 전체 지출은 다음과 같이 분배되었습니다: 인지도, 체험 및 로열티를 만드는 데 53% (포함 항목: 글로벌 마케팅 3% - 모든 마케팅 채널을 통한 마케팅 계획 및 전략 개발 및 실행; 마케팅 프로그램 50% - 광고, 홍보, 자료 및 프로모션 등), 전략 기획 및 제품 포지셔닝 2%(글로벌 브랜드, 소비자 인사이트 및 조사, 게스트 추적 등 포함), 영업 및 채널을 통한 수요 창출 및 확보 42%(글로벌 영업, 계획 및 서비스, 디지털 및 대륙별 영업 및 마케팅 관리 포함), 유통 및 수익 전략 1%(글로벌 유통 전략 및 수익 관리), 국제 마케팅 펀드 관리 2%(재무, 회계 및 인적 자원 관리 비용 포함).

위에서 설명한 국제 마케팅 기금의 지출 범주에는 해당 범주와 관련된 서비스의 생산 및 제공과 관련된 인력의 급여의 전체 또는 일부가 포함됩니다. 예를 들어 마케팅 계획 및 전략 개발, 실행 및 관리를

담당하는 인력의 급여는 글로벌 마케팅 지출 범주에 배정됩니다. 국제 마케팅 기금으로 충당할 직원 급여의 비율을 결정하는 데 사용되는 주요 요소에는 다른 본 회사 브랜드의 마케팅 기금 활동 및 기타 관련된 서비스와 비교한 해당 직원의 국제 마케팅 기금 활동 시간과 기타 본 회사 브랜드와 비교하여 해당 브랜드에 대한 총 객실 수입의 크기, 그리고 기타 본 회사 브랜드와 관련하여 해당 브랜드의 예약된 객실 숙박일수를 포함합니다. 이러한 할당은 지역마다 다를 수 있습니다. 이러한 범주들 중 일부에서는 당사 및 계열사가 서비스를 제공하고, 국제 마케팅 기금의 지급금이 당사 및 계열사에게 지급됩니다. 당사는 공급업체들로부터 제한된 마케팅 수당의 형태로 국제 마케팅 기금에 대한 지급금을 받을 수 있습니다. 마케팅 프로그램에 사용할 수 있는 국제 마케팅 기금의 금액은 오픈 및 운영 중인 국제 시스템 호텔의 수와 직접적인 관련이 있으므로, 국제 시스템 호텔 수가 상대적으로 적은 초기 몇 년 동안은 이러한 활동이 제한될 것으로 예상됩니다.

당사는 인쇄물(잡지와 신문을 포함), 디지털, 옥외광고, 텔레비전, 대중 홍보, 그리고 시스템 호텔을 광고와 마케팅을 할 파트너 채널들을 포함한 “다양한 방법의 통신과 여행 채널을 이용할 수 있습니다. 이벤트, 모바일 마케팅, 소셜 네트워크 활동 등의 마케팅 활동도 사용될 수 있습니다. 당사는 광고 대행사 및/또는 회사 내의 그래픽 디자인, 제품 서비스 그룹을 사용하여 광고와 마케팅 커뮤니케이션을 개발할 수 있습니다.

당사 또는 당사가 지정하는 사람은 모든 광고, 판촉, PR 프로그램, 국제 마케팅 기금의 활동을 감독하고 해당 프로그램 및 활동에 사용되는 컨셉, 자료, 매체, 배치 및 할당에 대한 당사의 재량을 행사합니다. 국제 마케팅 기금이 지원하는 광고 및 마케팅 활동에는 모든 시스템 호텔이 포함되지 않을 수 있으며, 시스템 호텔과 별도로 다른 당사 브랜드에게 혜택을 줄 수 있습니다. 또한 당사는 당사의 판단에 따라 해당 광고 및 마케팅 활동 비용을 참가하는 당사 브랜드의 마케팅 기금(국제 마케팅 기금 포함)들 간에 할당합니다. 당사는 귀하의 호텔이 소개하는 지역에서의 광고에 특정 금액을 지출해야 하는 것은 아닙니다.

국제 마케팅 기금에 대한 출연 및 그 지출에 대한 예상이 원래 변동성이 심하다는 것과 환율의 영향을 감안할 때, 특정 연도에 있어서 출연된 금액이 지출과 일치하지 않는 것은 특이한 사항이 아닙니다.

국제 마케팅 기금에 대한 출연금이 국제 마케팅 기금의 지출액을 초과하는 기간 동안, 해당 연도에 사용되지 않은 금액은 이연되어 다음 해에 지출됩니다. 국제 마케팅 기금에 대한 출연금이 국제 마케팅 기금의 지출액보다 부족한 기간 동안, 당사가 그 부족분을 충당하기 위해 단기 선수금을 제공할 것으로 예상됩니다. 이러한 경우, 당사는 해당 선수금을 해당 국제 마케팅 기금에 대한 후속 연도 출연금으로부터 후속 연도 지출을 공제한 후 국제 마케팅 기금에서 상환 받을 수 있는 (또는 할당되는) 채권으로 취급합니다.

2023년에 국제 마케팅 기금의 기여금은 지출을 약 \$807,000 초과했습니다. 해당 금액에 이월 잉여금 \$279,000를 합치면 \$1,086,000의 순 잉여금이 남게 되며, 해당 잉여금은 다음 해로 이월될 예정입니다.

당사는 귀하로 하여금 이메일 마케팅, 인터넷 검색 엔진 마케팅, 거래 기반 미디어 프로그램, 영업 리드 추천 및 예약, 협력 광고, 프로그램, 여행 관리 회사, 프로그램, 기프트 카드, 고객 만족 프로그램 및 로열티 프로그램 (예: Marriott Bonvoy)등과 같이 국제 마케팅 기금에서 금전을 지불하지 않은 마케팅 프로그램에 참여하도록 요청하거나 요구할 수 있습니다. 이 프로그램들은 지방, 국가, 지역, 대륙, 국제 또는 특정 시스템 호텔의 시장 지향 또는 특성에 따라 결정될 수 있으며, 다른 본 회사 브랜드들이 참여할 수도 있습니다. 귀하는 요청에 따라 그러한 프로그램 및 활동에 참여하고, 다른 참가자와 동일한 기준으로 그러한 프로그램에 대한 참가비를 지급하게 됩니다.

(B) 필수적 및 선택적인 특정 마케팅 이니셔티브

당사는 또한 국가, 지방, 지역 또는 특정 범주의 마케팅 프로그램과 이니셔티브의 개발을 예정하고 있습니다. 여기에 귀하의 참여를 독려하나, 의무사항은 아닙니다. 그러한 프로그램이나 이니셔티브가 개발된 경우, 가맹점사업자들은 Franchise Weekly Update 이메일 또는 다른 수단을 통하여 프로그램 또는 이니셔티브의 시작일 이전에 통보를 받게 될 것입니다. 만약 귀하가 참여를 원하지 않는 경우, 일정한 프로그램이나 이니셔티브는 귀하에게 해당 프로그램이나 이니셔티브에 참여하지 않는 것을 선택할 것을 요구할 수 있습니다. 프로그램이나 이니셔티브를 공표하는 통보는 어떠한 방법으로 프로그램이나 이니셔티브에 참여하지 않을 수 있는가에 대한 안내를 포함합니다. 만약 귀하가 통보에 기재된 기한까지 미참여 절차를 따르지 않는 경우, 귀하는 프로그램 또는 이니셔티브에 참여하여야 하며, 해당 프로그램과 관련된 비용을 지불할 책임을 지게 되는데, 여기서 당사에 의한 참여 호텔들 사이에 합리적으로 비용이 할당될 것입니다.

귀하는 모든 세일즈, 광고, 그리고 판촉 자료들에 대하여 당사의 승인을 받아야 합니다. 당사는 당사의 기준 및 표준에 대한 준수를 평가하기 위하여 기존에 승인된 바 없는 모든 자료들을 검토할 것입니다.

(C) Marriott 세일즈 조직

메리어트는 메리어트 글로벌 세일즈 조직("GSO"), 지역단위 세일즈 조직, 그룹 세일즈 조직 및 국제/지역 세일즈 조직("메리어트 세일즈 조직")을 포함한 특정 시장의 당사 브랜드 호텔에 영업 및 지원 서비스를 제공하는 조직을 설립하였습니다. GSO를 제외한 Marriott 세일즈 조직에의 참여는 일반적으로 선택사항이나, 귀하는 수락한 리드에 대하여 당사가 당시 적용하는 수수료를 지급하여야 합니다. 당사는 언제라도 새로운 세일즈 조직을 구성하거나, 기존 세일즈 조직을 통폐합하거나 운영을 중단할 수 있습니다. 또한 당사는 추가 비용이 있는 선택적 서비스 또는 프로그램을 제공할 수도 있습니다.

국제/지역 세일즈는 다양한 Company Brand 및 서비스에 대한 보다 나은 접근을 제공함으로써 단기, 그룹, 케이터링, 그리고 연장 체류 고객들의 수요에 초점을 맞추고 있습니다. 당사는 국제/지역 세일즈의 구조와 구성요소들이 비즈니스 수요에 따라 계속 진화할 것으로 예상하고 있습니다. 현재, 참여를 위하여 서비스계약에 서명할 것이 요구되는 국제/지역 세일즈의 두 가지 핵심 구성요소는 (i) 세일즈 센터 또는 이벤트 예약 센터라고도 지칭되는 세일즈 오피스("SOs")와 (ii) 마켓 세일즈 팀("MSTs")입니다.

SOs에는 특정한 지리적 구역 내의 몇 개의 참여 호텔들(또는 특정한 그룹의 호텔들)을 위한 반응형 세일즈에 초점을 둔 그리고 해당 참여 호텔들을 위하여 소규모 그룹 및 케이터링 비즈니스를 직접 예약하는 당사의 세일즈 인력들이 관여한다. SOs는 호텔에 위치한 단일 오피스로부터 또는 다른 곳에 위치한 장소로부터 운영된다. SOs는 반응형 세일즈 노력들을 결합하고 현행의 이벤트 관리 절차를 조정하고(세일즈를 서비스 기능과 분리함) 그리고 미팅을 위한 그룹 전략 절차를 시행하는 것을 목표로 한다. 이 세일즈 채널은 세일즈 인력들로 하여금 고객들에게 애초에 요청한 호텔이 이용 가능하지 않는 경우(시도된 일부 또는 전부 일자에 대하여) 대안이 되는 호텔들을 제시하는 것을 가능하게 함으로써 잠재적으로 교차 판매 수익의 수준을 높인다. SO에 참여하는 인원 및 호텔의 수는 시장에 따라 다양하다. SO 내의 세일즈 인원들은 단일 호텔의 반응형 세일즈 및 수입 관리에 집중하는 것이 아니라 모든 Company Brand Hotel을 위한 이벤트 예약에 집중한다.

MSTs에는 프로그램에 참여한 특정 시장 지역 내의 몇 개의 호텔들을 대표하는 능동형 및 대응형 세일즈 인력들이 관여한다. MST 인력들은 주로 높은 볼륨의 비즈니스를 창출할 수 있는 잠재력을 가진 계정 및 비즈니스 세그먼트에 대한 관리를 통한 비즈니스 창출을 위해 시장 내에 배치된다. MST 인력들은 리드 창출, 리서치, 계정 개발 그리고 계정 관리 활동을 수행하며, 참여 호텔들을 위하여 직접 비즈니스를 예약한다.

국제/지역 세일즈(또는 국제/지역 세일즈의 일부분)은 귀하가 호텔을 개발하는 지역에서는 이용 가능하지 않을 수 있다. 국제/지역 세일즈가 이용 가능한 경우, 귀하는 참여할 수 있다. 귀하는 이러한 프로그램에 참여하기 위하여 당사와의 계약을 체결하여야 한다.

2) 가맹본부와 가맹점사업자 사이의 출연 할당 기준

위의 제V. 9(1)항을 참조하십시오.

3) 가맹점사업자의 독자적인 광고 및 판촉 활동

귀하는 해당 호텔을 위한 지역 광고, 마케팅, 홍보, 그리고 대중 홍보 프로그램과 활동 등을 자신의 비용으로 지급하여 수행해야 하며, 국제 마케팅 기금에서 해당 비용을 지급하지 않습니다. 모든 간판, 광고, 마케팅, 홍보, 세일즈, 그리고 대중 홍보 컨셉, 보도자료, 내용물, 컨셉, 계획, 프로그램, 소책자 및 기타 마케팅 자료들은 반드시 당사가 승인하거나 요구하고, 당사가 개발한 기준에 부합하는 장소, 조합, 배열, 방법에 의해서 사용되어야 합니다. 귀하는 당사가 제공하지 않은 마케팅 자료의 샘플을 당사에 전달해야 하고, 사용하기 전에 당사의 승인을 얻어야 합니다. 모든 광고, 마케팅, 판촉, 판매, PR 컨셉, 보도자료, 자료, 컨셉, 계획, 프로그램, 브로슈어, 기타 귀하가 제안하거나 개발한 자료는 귀하에게 대가를 지급하지 않고 다른 당사 브랜드가 사용할 수 있습니다. 호텔 사업의 첫 개업을 위하여, 귀하는 반드시 당사의 기준에 부합하는 광고와 마케팅 캠페인을 하여야 합니다.

10. 영업비밀 보호에 관한 사항

GHL은 모든 표준들에 포함된 정보, 교육 자료 또는 가맹점사업자에게 제공되는 자료나 시스템 등에 대하여, 모든 저작권과 특허권을 포함한 모든 권리와 지분을 보유하고 있습니다. 가맹점사업자는 가맹점사업자에게 제공된 어떠한 자료나 시스템에 대하여 아무런 권리를 보유하지 않으며, 다만 가맹점사업자는 가맹 계약에 따라 그 호텔을 운영하기 위한 목적으로만, GHL의 기준에 따라 독점 자료를 사용할 수 있습니다. 모든 호텔의 고객과 관련된 정보는 그 출처를 불문하고 GHL의 소유입니다.

건물 관리 시스템, 예약 시스템, 수익 관리 시스템, 품질 보장 프로그램, 그리고 모든 기타 현재 또는 미래의 정보 시스템과 마케팅, 관리 프로그램 등과 모든 내용물, 모든 지적 재산권으로 가맹점사업자에게 제공된 것은 모두 GHL 혹은 해당 라이선스 제공자의 소유입니다. GHL과 그 라이선스 제공자는 이들 시스템에 대한 모든 저작권과 특허권을 포함한 모든 권리와 지분을 보유하고 있습니다.

GHL은 이하의 정보들(총칭하여, “**기밀 정보**”)에 대한 독점적인 권리를 주장하며, 가맹점사업자는 그 기밀성을 유지하기 위하여 특정한 의무를 집니다: 모든 기준, 매뉴얼, 기본적인 운영 절차, 시스템, 가이드, 프로그램, 요구사항, 지시, 명세서, 디자인 기준, 그리고 기타 정보와 계획, 그리고 통제들로 페어필드 바이 메리어트 호텔들을 운영하는 데 필수적인 것들; 페어필드 바이 메리어트 호텔 시스템을 위하여 승인되었거나, 또는 디자인, 건축, 리노베이션, 호텔의 운영을 위하여 사용되는 서류 또는 영업비밀; 전기 시스템과 그에 관련된 서류; 고객 프로필 자료 또는 기타 영업 비밀, 사업 정보 또는 노하우로 (a) 가맹점사업자의 페어필드 바이 메리어트 호텔 시스템 사용하는 중, 또는 호텔 운영 중에 획득된 것으로 가맹본부가 기밀로 판단한 것 또는 (b) 가맹계약 또는 기타 계약에 따라 획득되거나 생성된 것. 가맹점사업자는 호텔을 운영하는 데에 접근이 필요한 그 고용인이나 대리인에게만 기밀 정보를 제공하여야 하며, 이때에도 그들에게 그러한 정보가 비밀이며 그들이 본건 계약 상의 가맹점사업자의 기밀 유지 의무의 구속을 받는다는 점을 알린 뒤에만 이를 공개할 수 있습니다. 당사의 동의를 먼저 얻지 않고는, 가맹점사업자는 기밀 정보를 복사하거나 복제하거나 또는 이를 받도록 승인되지 않은 사람에게 제공하여서는 안됩니다. 기밀 정보는 가맹본부와 그 계열사의 소유이며 영업비밀입니다. 기밀정보의 기밀성을 유지하여야 하는 가맹점사업자의 의무는 가맹계약이 만료하거나 해지된 이후에도 계속됩니다. 가맹점사업자는 호텔의 이익을 위해서, 그리고 가맹계약 기간 동안에만 기밀 정보를 사용할 수 있습니다.

기밀 정보는 문서, 컴퓨터 파일, CD, 보이스 메일, 이메일 그리고 기타 디지털 매체 또는 구전 정보 등을 포함한 어떠한 매체에도 존재할 수 있습니다. “개인 식별 가능 정보”는 기밀 정보의 특별 항목으로 개인의 이름, 주소, 전화번호, 이메일 주소, 신용카드 정보, 운전면허 번호, 여권 번호 또는 기타 이와 유사한 특정한 사실 정보 등 개인과 연계하거나 개인을 추적할 수 있는 어떠한 정보를 포함합니다.

가맹점사업자는 반드시 모든 컴퓨터 시스템과 기밀 정보를 손실, 오용, 승인 받지 않은 접근, 공개, 변경, 그리고 파괴에서 방지하기 위하여 GHL이 요구하는 어떤 또는 모든 보안 조치를 포함하여 합리적인 보안 조치를 취하여야 합니다. 이에 더하여, 가맹점사업자는 반드시 개인정보 보호법 및 정보 보호법을 준수하여야 하며, 신용카드 연합의 해당 규정과 규칙을 준수하여야 합니다. 만약 가맹점사업자 호텔 고객의 개인 식별 정보에 대한 보안 침입이 있었을 경우, 가맹점사업자는 반드시 모든 자료 유출 통지와 관련된 법령을 준수하고, 또한 해당 침입과 관련한 GHL의 기준을 따라야 합니다. 가맹점사업자는 그와 같은 침입을 알게 된 경우 GHL에게 통지하여야 하며, 영향을 받은 개인에 대한 신용 모니터링을 GHL의 기준에 따라 제공하여야 합니다. 가맹점사업자는 GHL에게 가맹점사업자 호텔의 고객에 대한 개인 식별 정보와 관련된 보안 침입으로 인한 GHL의 비용을 상환해야 합니다.

만약 가맹점사업자가 GHL의 독점 정보 시스템이나 기밀 정보에 대한 승인되지 않은 사용이 있었음을 발견하였다면, 가맹점사업자는 GHL에게 즉시 서면으로 통지하여야 합니다. 가맹점사업자는 반드시 가맹점사업자의, 그리고 GHL의 독점 시스템 또는 기밀 정보와 관련된 소송의 방어, 제소, 또는 화해에 완전히 협조하여야 합니다. GHL은 가맹계약에 따른 가맹점사업자의 독점 시스템이나 기밀 정보의 사용이 다른 사람의 특허나 저작권을 침해한다는 주장에 대하여, 그와 같은 시스템의 제3의 라이선서에 의하여 면책이 제공되지 않는 한, 가맹점사업자를 면책하여야 할 의무가 있습니다. GHL은 가맹본부의 독점 시스템 또는 기밀 정보에 대한 승인 받지 않은 사용자에게 대한 소 제기를 포함하여 GHL이 적합하다고 생각하는 방식으로 소송을 통제하고 어떠한 분쟁을 화해할 권리를 보유합니다.

11. 가맹계약 위반 시 손해배상에 관한 사항

손해배상. 가맹점사업자가 계약기간 동안 본건 호텔을 시스템호텔로 운영하지 않은 경우, 가맹점사업자는 가맹본부에 손해(장래의 가맹 수수료 및 국제마케팅기금분담금의 손실 및 개발활동 기회의 손실(“계약손실”) 포함)가 발생할 수 있으며, 본건 호텔을 교체하는 데 상당한 시간이 소요된다는 사실에 동의합니다. 가맹점사업자는 잔여 계약기간 동안의 손해를 산정하는 것이 어려우며, 가맹 계약에 명시된 손해배상액이 위약벌에 해당하지 않고 계약손실로 인해 가맹본부에 발생하는 손해에 대한 최소한의 공정한 보상에 관한 합리적 추정액에 해당하는 것임에 동의합니다. 가맹 계약이 특별한 사정으로 인해 해지되는 경우, 가맹본부 및 본건 시스템은 복수의 호텔을 교체함에 있어 어려움이 증가함에 따라 더 큰 손해와 중대한 영업권의 상실을 겪을 뿐만 아니라, 특별한 사정으로 인해 경쟁력과 고객신뢰를 상실할 것입니다.

손해배상액의 지불은 가맹본부가 계약손실과 무관한 손실에 대해 법적으로요건에 따른 형평법상 구제수단이나 다른 구제수단을 추구하지 못하게 하지 않으며 가맹점사업자의 계약 종료 후의 의무를 준수해야 하는 가맹점사업자의 의무에 영향을 미치지 않습니다. 가맹점사업자는 가맹 계약에 따른 가맹점사업자의 채무의 불이행과 관련하여 가맹본부에게 발생한 외부 변호사 비용을 가맹본부에게 배상합니다.

브랜드가치 손실에 대한 책임 없음. 가맹본부 및 그 계열사들은 라이선스 표장 및/또는 본건 시스템의 가치손실 또는 명성에 대한 손해로부터 또는 그와 관련하여 가맹점사업자 또는 그 계열사들이 직·간접적으로 입게 되는 손실 또는 손해(“브랜드가치 손실”)에 대하여 어떠한 책임도 지지 아니합니다. 다만, 해당 브랜드가치 손실이 한국의 법적요건(정보보호 또는 프라이버시 법률은 제외함)을 위반하거나 한국의 사회 규범에 위배되는 가맹본부 또는 그 이사들의 행위의 결과로 직접적으로 초래된 경우, 가맹본부는 브랜드가치 손실이 발생한 날짜를 기준으로 가맹본부가 수령한 가맹 수수료 총액을 배상한도액으로 하여 브랜드가치 손실의 직접적 결과로서 본건 호텔의 운영상 가맹점사업자에 직접적으로

실제 발생한 중대한 손실 또는 손해에 대하여 책임 집니다.

VI. 가맹사업의 영업 개시에 관한 상세한 절차와 소요기간

1. 상담·협의 과정에서부터 가맹점사업자의 영업 시작까지 필요한 절차 요약

아래 소요기간에 명시된 정보는 추정된 기간입니다. 가맹점사업자가 부담해야 할 가맹사업 개업과 관련한 비용 및 소요 시간은 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔에 따라 현저히 변경될 수 있습니다.

(단위: 원, 부가세 별도, 미화 1달러=1,090원)

구분	내용	소요기간	소요비용
총		28 에서 36 개월	
가맹희망자 문의	희망 장소 확인, 담당자 배정	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	변호사, 회계사, 전문가에 따라 수수료는 다양함 가맹본부에게는 이 단계에서 지급할 금액 없음
사업 설명/상담	- 정보공개서 제공 - 근접한 10개의 페어필드 바이 메리어트 호텔 제공 - 가맹희망자 상담	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	
시장 타당성 조사/상담	- 장소 선정과 가맹점 신청 처리 - 근처 영업점에 대한 정보 제공	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	
최종 협의	- 가맹본부에 의한 사업 계획 승인 - 계약서 제공	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	변호사, 회계사, 전문가에 따라 수수료는 다양함 가맹본부에게는 이 단계에서 지급할 금액 없음
등록된 정보공개서 제공	등록된 한국의 가맹 사업 정보공개서가 가맹점사업자에게 검토를 위하여 제공됨	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	
가맹계약 체결	체결	전문가의 도움을 받는 경우에는 등록된 정보공개서를 수령하고 7 일 후, 도움을 받지 않는 경우에는 14 일 후	
신청 수수료 지급	가맹본부에게 가맹 수수료 지급	계약 체결일로부터 2 개월 후 또는 호텔의 영업 개시 후 중 이른 쪽	
디자인 검토 계약 체결	호텔의 디자인과 건축, 인테리어 디자인의 검토와 승인, 시스템 기준에 맞는 공사 도면의 검토 기간 동안 가맹본부로부터 제품 검토와 기술 지원	문의부터 건축 계획 승인까지: 10 에서 12 개월	디자인 검토 수수료는 가맹 계약을 체결할 때까지 지급하지 않아도 됩니다.
건축 개시	디자인과 건축 일정에 대한 협의 확인	문의부터 건축 계획 승인까지: 10~12 개월	

인테리어 작업	• 건축 개시		
검사	• 건축이 완료되면 호텔이 개업할 준비가 되었는지 평가하기 위하여 호텔 방문 • 가맹점사업자가 운영 규정, 매뉴얼, 표준 운영 절차와 기타 절차, 시스템, 시스템 기준 준수 가이드를 지키는 경우		
프리-오프닝 교육 및 프리-오프닝 승인 절차	• 총 지배인과 호텔 직원에 대한 초기 교육 프로그램, 판매와 마케팅, 예약, 매출 관리, 식음료, 객실 운영, 최종 사용자 시스템 훈련, 경영자 훈련 • 호텔이 시스템 기준에 따르고 있는지 검토		
호텔 개업	• 가맹점사업자의 사업 개업	각 페어필드 바이 메리어트 프랜차이즈 호텔은 독특하며 해당 지역과 등급에 타당한 서비스와 물품을 제공합니다. 호텔 개업 시간은 크게 달라질 수 있습니다.	

위 표에 따른 소요기간은 평균적인 GHIL의 가맹점을 기준으로 작성된 것으로, 협의 과정에서 시장상황 등에 따라 그 기간이 늘어날 수 있습니다.

2. 가맹본부와의 분쟁 해결 절차

싱가포르 국제중재센터(“SIAC”)가 중재신청서가 제출된 당시에 시행되고 있는 싱가포르국제중재센터 중재 규칙 (“규칙”)에 따라 중재를 주관합니다. 중재는 규칙에 따라 선정된 중재자 1명에 의해 집행하지만, 어느 한쪽이 중재가 1명의 중재자에 의해 해소되는 것에 이의를 제기할 경우, 중재는 규칙에 따라 임명된 중재자 3명으로 구성된 패널에 의해 집행합니다. 이러한 경우에는 당사자가 선임한(또는 가능한 경우 SIAC이 선임한) 2인의 중재인이 두번째 중재인이 선임된 때로부터 30일 이내에 중재판정부의 의장중재인 역할을 맡을 3번째 중재인을 선임하며, 실패할 경우 3번째 중재인은 SIAC 이 선임합니다. 복수의 청구인 및/또는 복수의 피청구인이 있을 경우, 당사자가 공동 선임에 실패하여도 상대방의 어떠한 선임 또는 미래의 선임 행위에 영향을 주지 않습니다. 절차에서 사용될 언어는 영어입니다. 중재지는 싱가포르입니다. 본 중재합의의 준거법은 싱가포르법입니다.

VII. 경영 및 영업활동 등에 대한 가맹본부의 지원

1. 점포환경개선 시 비용지원 내역

당사는 호텔의 상태와 호텔의 정도와 품질을 고려하여 당시의 표준과 해당 법률을 준수하기 위해 호텔의 건물, 트레이드 드레스, 장식, FF&E, 운영 용품 및 장비 및 개선 사항을 개조하도록 요구할 수 있습니다. 귀사의 호텔 유지 보수 및 수리 정도와 품질을 고려합니다. 여기에는 다음이 포함됩니다: (i) 해당 소프트 제품이 설치된 날짜 이후 최소 7년마다 한 번씩 완전한 소프트 제품 리노베이션 및 (ii) 해당 케이스 상품이 설치된 날로부터 적어도 14년마다 한 번씩 완전한 케이스 상품 리노베이션. 단, 당사는 이러한 개조 또는 교체를 더 일찍 완료하도록 요구하거나 호텔의 상태에 따라 나중에 완료하도록 허용할 수 있습니다. 호텔 리노베이션에 사용할 FF&E를 구매하기 전에 색상 보드, 도면 및 가구가 비치된 객실 모델 및 검토 및 승인을 위한 계획을 준비합니다. 재료 개조와 관련하여 발생하는 제출 및 여행 비용 검토를 위해 표준 시간당 요금을 기준으로 수수료를 청구합니다

2. 판매촉진행사 시 인력지원 등 내역

GHL 은 가맹점사업자의 홍보 행사를 위한 인력과 관련하여 특정한 지원 정책을 갖고 있지 않습니다. 해당 업무의 범위는 시장과 호텔에 따라 다양합니다. 가맹점사업자는 호텔을 위하여 자신의 비용으로 합리적인 지역 광고, 마케팅, 홍보, 대중 홍보 프로그램과 활동 등을 수행하여야 합니다. 최초 개업 또는 호텔의 전환과 관련하여, 가맹점사업자는 반드시 표준에 기재된 것과 같은 GHL 이 요구하는 광고와 마케팅 캠페인을 수행하여야 합니다. 만약 호텔이 콘도나 레지던스와 연관되게 구조되었다면, 가맹점사업자는 콘도 부분을 위하여 판매 자료와 세일즈 프로그램을 개발할 책임이 있습니다. 모든 판매 자료는 가맹점사업자가 사용하기 전에 GHL 의 승인을 받아야 합니다.

3. 경영활동 자문

가맹본부는 페어필드 바이 메리어트 가맹호텔의 일반적인 운영에 대하여 어떠한 관리 안내도 제공하지 않습니다.

4. 신용 제공 등 내역

해당사항 없습니다.

5. 안정적인 점포 운영을 위한 경영상 지원 내역

해당사항 없습니다.

VIII. 교육 · 훈련에 대한 설명

1. 교육 · 훈련의 주요 내용

당사는 가맹점사업자의 교육 필요와 강사의 상황에 따라 주기적인 차이를 두고 강사가 주도하는 교육을 진행합니다. 추가적으로, 당사는 편의에 의해 사용 가능한 당사의 교육 관리 시스템을 통하여 다수의 이러닝 프로그램들과 교육 자료들을 제공하고 있습니다.

모든 교육 자료는 영어로 되어 있으며, 교육 세션은 영어로 진행됩니다. 이용 가능하고 적절한 경우, 당사는 자료의 번역과 교육 과정의 번역을 제공할 수 있으나, 이는 과정마다 다릅니다. 귀하는 이들 자료들을 기타 언어로 번역할 수 있으나, 귀하가 해당 자료를 사용하기 전에 당사가 그 번역본을 승인하여야 합니다. 귀하는 라이선스 계약이 요구하는 바에 따라 비-영어 자료를 변경하여야 합니다. 모든 번역은 귀하의 비용으로 이루어집니다. 당사는 번역된 자료를 소유하며, 당사의 요구에 따라 모든 이 번역된 자료의 저작권은 귀하에게서 당사로 양도되어야 합니다. 귀하는 또한 번역가들로 하여금 그들의 번역물이 당사의 소유가 된다는 합의를 확보해야 합니다.

필수 교육 프로그램: 당사는 당사의 가맹점사업자들 및 호텔에서 핵심 기능을 수행하는 특정 직원들을 위한 교육 프로그램을 마련하였습니다. 귀하의 호텔의 직원들은 지정된 기간 내에 필수 교육을 이수하여야 합니다. 모든 필수 교육은 당사가 지정한 기간 내에 당사가 만족할 만큼 이수되어야 하며, 당사의 요청에 따라 성공적으로 이수하였다는 확인증을 제시하여야 합니다. 귀하가 교육 프로그램에 참석해야 하는 직원을 대신하는 교체 직원을 고용하는 경우, 해당 교체 직원은 적절한 교육 프로그램을 성공적으로 이수하여야 합니다.

당사는 필요한 교육을 제공하고, 액세스를 제공하며, 필수 교육 이수 여부를 확인하는 기술 비용을 포함한 특정 필수 교육 프로그램들의 비용을 충당하는 학습 및 개발 번들을 구현하였습니다. 해당 번들의 비용은 연간 객실당 약 \$16.00에서 \$18.00입니다. 학습 번들과 그것이 커버하는 교육 프로그램의 비용은 언제든지 통합, 수정, 중단, 또는 달리 변경될 수 있습니다. 당사는 교육 및 개발 비용의 수탁 관리자가 아니며, 귀사에 대하여 수탁자로서의 의무를 부담하지 않습니다.

다음은 (이하에서 더 상세하게 설명되는 바와 같이), 이 정보공개서의 다른 섹션에 소개된 초기의 개장 전 및 개장 교육 및 지원과 제3자 벤더에 의하여 제공되는 필수 교육에 추가되는, 필수 교육 프로그램의 개요입니다. 선택적 프로그램들은 추가 비용으로 이용 가능할 수 있습니다. 당사는 필요에 따라 교육 요구사항을 수정할 권리가 있습니다. 당사는 시스템과 운영 표준이 변경되는 경우 추가 교육 프로그램 및 코스를 요구할 수 있습니다. 당사의 전자 시스템 업그레이드는 추가 교육을 필요로 할 수 있습니다. 주제, 소요 시간, 장소 및 비용은 주기적으로 변경될 수 있습니다.

페어필드 바이 메리어트 필수 교육 프로그램			
프로그램	내용	수수료/요금	교육 장소
브랜드 & 서비스 교육 (Brand & Service Training)	종합적인 신규 직원 교육 및 서비스 학습 프로그램으로 팀 구성원들이 탁월한 고객 경험을 제공할 수 있도록 설계되었습니다. 오리엔테이션, 서비스 교육 및 일일 서비스 교육 프로그램 등을 포함합니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반
윤리+컴플라이언스 교육 (Ethics + Compliance Training)	이 교육은 중요한 개인정보보호 절차를 시행하고, 컴플라이언스 관련 주제의 교육을 포함합니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반
기능 운영 교육 (Functional Operations Training)	기능 교육 프로그램에는 엔지니어링, F&B, 프론트 오피스, 하우스키핑, 운영, 리테일에 관한 기본 교육이 포함됩니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반

페어필드 바이 메리어트 필수 교육 프로그램			
프로그램	내용	수수료/요금	교육 장소
리더십 개발 교육 (Leadership Development Training)	리더십 개발 교육은 기본적인, 전문적인, 즉시 적용 가능한 관리 기술들을 쌓을 수 있도록 함으로써 새로운 리더들을 지원합니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반
로열티 교육 (Loyalty Training) - All Associates Pathway	이 교육은 메리어트 로열티 프로그램의 개요, 로열티의 힘, 매일 로열티를 실천하는 방법, 로열티 회원이 누릴 수 있는 다양한 혜택에 대한 개요를 직원들에게 제공합니다. 리더와 챔피언은 직원들을 지원하는 그들의 역할을 더 잘 수행할 수 있도록 추가 수업을 경험하게 됩니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반
리스크 관리 교육 (Risk Management Training)	리스크 관리 & 글로벌 안전 & 보안 교육은 다양한 분야의 직원 및 매니저들에게 우리의 호텔 내에서 보다 안전한 환경을 구축하고 우리의 브랜드의 가치를 보호하는 데 도움이 되는 교육을 제공합니다.	추가 요금 없음(가상 제공 형식을 가정)	웹 기반
메리어트 시스템 교육의 활용에 관한 교육 (Training on Use of Marriott Systems Training)	동 기능 교육 프로그램은 Marriott Systems training의 활용에 관한 기본 교육을 포함하는 것으로서, 세일즈&케이터링, 예약, 수익 관리, 프런트 오피스, 마케팅, 보고, 모바일, 자산 데이터 관련 분야들에서의 적용에 관한 교육을 포함합니다.	추가 비용 없음(가상 전달 형식을 가정). 그러나 수익 관리자가 수익 관리 인증 시험에 두 번 불합격하면 최소 \$300의 수수료가 부과되며, One Yield 업데이트 접근 권한이 부여되지 않습니다. 사용자는 인증 시험에서 최소 80%의 합격 점수를 받을 때까지 One Yield 시스템에서 읽기 액세스 권한만을 갖게 됩니다.	웹 기반 최소 \$400의 수수료가 있습니다. 해당 수수료에는 학습자가 시험 결과를 개선할 수 있도록 지원하는 맞춤형 One Yield 교육이 포함됩니다. 이 교육은 Continent 수익 팀(예: 수익 관리 현장 지원)에서 제공합니다.

경우에 따라 호텔은 (특정 산업 인증 또는 특정 컴플라이언스 교육과 관련된 경우 등) 필수 교육을 받기 위하여 제3자 벤더와 직접 협력하여야 할 수 있습니다. 다음의 표는 제3자 벤더가 소유하고 제공하는 별도 필수 교육 프로그램들을 나타냅니다. 교육 서비스를 위하여 호텔이 벤더에게 직접 지급하는 모든 비용은 교육 번들 비용 (learning bundle charge)으로 커버되지 않으며, 호텔에게 지불할 책임이 있습니다.

페어필드 바이 메리어트 교육 프로그램			
프로그램	내용	수수료/요금	교육 장소
식품 알레르겐 교육*	조리 관리자는 식품 알러지에 관한 교육을 받아야 하며, 모든 주방장, 식당 관리자, 주방 관리자, 연회 관리자, 컨시어지/이그제큐티브 라운지 직원, 요리사, 종업원, 호스트, 호스텔, 바텐더 및 우리의 소중한 고객에게 음식 및 음료를 제공하는 업무를 담당하는 어떠한 직원들도 해당 교육을 들을 것이 권장됩니다. 호텔들은 모든 합법적인 식품 알레르겐 교육 과정을 이용할 수 있습니다. 이는 일회성 교육입니다. 추천 벤더는 MenuTrinfo Allertrain 및 Allertrain Lite입니다. 각국의 규제에 따라 달라질 수 있습니다.	추천 벤더인 MenuTrinfo의 경우 추가 비용이 없음 그 외의 벤더는 지역에 따라 다름	웹 기반
식품 안전 인증 (경영)	메리어트가 선호하는 식품 안전 관리 인증 제공자는 ServSafe International입니다. 미국 이외 지역에 위치한 호텔 등은 정부가 승인하거나 인증하는 어떠한 식품 안전 교육 및 인증도 이수할 수 있습니다.	지역에 따라 다양함	웹 기반
음식 안전 교육 (시간당)	음식을 취급하는 매니지먼트 레벨이 아닌 모든 직원들은 격년마다 훈련을 받아야 하며, 메리어트는 아래의 코스들을 추천합니다. - Great Food Safe Food by MenuTrinfo LLC. - ServSafe Food Handler 정부 또는 지방의 재-인증 일정과 관계없이, Marriott는 격년마다 훈련을 받을 것을 요구합니다. 모든 온라인 서비스는 전세계에서 이용 가능합니다.	추천 벤더 중 Great Food Safe Food by MenuTrinfo LLC에 대해서는 수강생당 \$9.00 부과, ServSafe Food Handler에 대해서는 수강생당 \$12.00 부과 다른 벤더는 지역에 따라 다양함	웹 기반

교육 종류와 관계없이, 프로그램이 현장에서 직접 대면으로 제공되는 경우, 해당 라이브 세션과 관련된 부대 비용을 회수하기 위해 해당 교육 세션 참가자에게 추가 요금이 부과됩니다. 부수 비용의 예로는 교육 세션을 제공하기 위하여 호텔에 보내진 트레이너의 여행 및 숙박 비용, 교육 세션을 위한 룸 대여 또는 AV 비용, 교육 세션과 관련된 식음료 비용 등이 있습니다. 라이브 대면/현장 교육에 참석하기 위한 부대 비용은, 세션의 길이와 참가자의 총 숫자에 따라 달라지고, 일반적으로 참가자당 \$250에서 \$750 사이입니다.

직원이 교육 세션에 등록하고 참석하지 않는 경우, 해당 교육 프로그램의 정책에 따라 “노쇼” 또는 취소 요금이 발생할 수 있습니다.

선택적 및 고급 교육 프로그램: 당사는 주기적으로 호텔 근로자들에게 선택적 및 고급의 훈련 프로그램, 세미나, 그리고 경영, 기술 및 커리어 개발에 관한 자료들을 이용할 수 있도록 할 수 있습니다. 모든 훈련 프로그램은 당사가 지정하는 시간과 장소 및 기간 동안 진행됩니다. 우리는 이러한 프로그램에 대한 교육비를 부과할 수 있습니다. 귀하는 또한 호텔 근로자들의 여행, 숙박, 탑승 그리고 기타의 비용과 훈련 기간 동안의 급여에 대하여 책임을

부담합니다. 당사는 교육 프로그램에 참석하는 조건으로 참석자가 당사가 준비한 기밀 유지 계약에 서명하도록 요구할 권리가 있습니다.

선택적 및 고급 교육 프로그램은 리더십/관리 기술에 중점을 두거나 특정 분야의 고급 영역을 학습하도록 설계되었습니다. 이러한 교육 프로그램들은 개인적인 및 전문적인 발전을 강화하기 위한 것으로 Advanced Presentation Skills 및 Rouxbe 와 같은 프로그램들을 포함합니다. 일반적으로, 선택적 프로그램들은 교육 프로그램을 완료한 참가자들에게 청구됩니다. 대부분 프로그램들의 수업료는 참가자당 \$800 에서 \$3,000 까지입니다. 일부 고급 리더십 과정은 참가자당 \$10,000 정도의 비용이 들 수 있습니다.

추가로, 당사가 제공하는 특정 선택적 교육 구독 서비스 중에는 호텔에게 추가 요금이 부과되는 것들이 있습니다. 선택적 교육 구독 서비스들은 호텔당 연간 \$500 에서 \$1,500 사이 정도의 비용이 들고, 보통 호텔이 서비스에 참여하기로 선택하였을 때 부과됩니다.

등록은 선택사항이고, 고급 교육 프로그램들은 당사의 교육 관리 시스템을 통하여 관리됩니다. 프로그램에 관련된 추가 요금이 있는 경우, 해당 정보는 일반적으로 교육 관리 시스템의 프로그램 설명을 통하여 제공됩니다.

컨퍼런스 및 브랜드 이머전: 당사가 교육을 위한 GM 컨퍼런스를 개최하는 년도 동안, 귀하 호텔의 GM 은 참석이 요구됩니다. 컨퍼런스 등록 비용은 컨퍼런스의 장소 및 기간에 따라 달라집니다. 귀하 호텔의 GM 이 컨퍼런스에 참석하지 않는다고 하더라도, 귀하는 컨퍼런스 등록 비용을 부담합니다. 귀하는 이 컨퍼런스에 참석하는 귀하의 인력에게 컨퍼런스 등록 비용, 여행 및 생활비를 포함한 비용을 지급하여야 합니다. 아시아 태평양 지역 호텔 (Greater China 제외)의 컨퍼런스 등록 비용은 참석자당 \$2,000 입니다(숙박 및 여행 비용 제외).

당사가 GM 컨퍼런스를 개최하지 않는 연도의 경우, 당사는 대체적인 컨퍼런스 경험, 예를 들어 Brand Broadcast 과 같은 행사를 주최할 수 있으며, 귀하는 이에 대하여 수수료를 지급하게 될 수도 있습니다. 우리의 예상으로는 시스템 내의 호텔들은 Brand Broadcast 와 관련하여 대략 호텔당 \$300 내지 \$500 의 비용을 부담하여야 합니다.

또한, 귀하는 System Hotel 브랜드를 우선적으로 지원하기 위하여 서비스 및 문화 프로그램의 설계, 개발 및 실행과 관련된 비용을 지불해야 합니다. 해당 수수료는 호텔당 매년 \$500 로 추정됩니다.

1) 교육 · 훈련의 최소시간 및 비용

위의 섹션 VIII. 1를 참고하십시오.

2) 교육 · 훈련을 받아야 하는 사람

위의 섹션 VIII. 1.를 참고하십시오.

3) 교육 · 훈련 요구 사항을 위반했을 때 받을 수 있는 불이익

본건 호텔은 항상 기준에 기재된 것처럼 가맹본부의 의무적인 교육 프로그램을 마치고 통과한 사람에 의하여 관리되어야 합니다. GHL은 시스템 호텔을 운영하는 것과 관련하여 선택적인 교육 프로그램을 제공할 수 있습니다. 가맹점사업자는 의무적인 프로그램과 가맹점사업자가 참석하는 선택적인 프로그램에 대한 교육 비용을 지급하여야 합니다. 가맹점사업자는 본건 호텔에서 일할 직원들에게 GHL이 요구하는 교육을 제공해야 합니다. 가맹점사업자는 이를 준수하지 않는 경우, 가맹계약을 위반하는 것이 됩니다.

IX. 가맹본부의 직영점 운영 현황

1. 바로 전 사업연도 말 기준 직영점의 명칭 및 소재지

연번	지역	명칭	소재지
-	-	-	-

당사는 대한민국 내 직영점을 운영하고 있지 않습니다.

2. 바로 전 사업연도 말 기준 전체 직영점의 평균 운영기간

(단위: 년, 개월)

2023년 직영점의 평균 운영 기간	비고
-	-

3. 바로 전 사업연도 말 기준 전체 직영점의 연간 평균 매출액산정기준

(단위: 1,000원, 부가세 미포함)

2023년 직영점의 연간 평균 매출액	비고
-	-

< 정보공개서 내용 문의 >

◇ 이상의 정보공개서에 대하여 문의 사항이 있거나 정보공개서와 다른 사실을 발견한 경우에는 당사 해외 가맹팀(352-2668-3316)으로 연락 주시면 친절하게 안내해 드리겠습니다.

◇ 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 관련 내용이 궁금하신 경우에는 **공정거래위원회 고객지원담당관실(044-200-4239~4241)** 또는 **가맹거래과(help@ftc.go.kr)**로 문의하십시오. 개별 정보공개서 내용에 관한 문의는 받지 않고 있으니 주의하시기 바랍니다.

◇ 이 정보공개서는 당사의 홈페이지 또는 **가맹사업정보제공시스템(<http://franchise.ftc.go.kr>)**에서도 확인하실 수 있습니다.