

# 新型コロナウイルス感染症対策緊急提言

旅館・ホテルの経営者（サンタト、リョケン）（本社・静岡県熱海市の本村臣男会長は「このほど、新型コロナウイルス感染症対策の緊急提言「旅館・ホテルから世界を元気に！ 頑張る2020年」を発表した。旅館・ホテルが存続するために、何をすべきか。7項目からなる提言をまとめている。膨大な内容から、要旨を紹介する。内容は4月20日時点の情報等に基づく」）

●当面の販売促進策  
まずは売り上げ対策をしましょう。5項目を提案します。  
(1) 予約リクエストの推進を可視化し経営者と幹部が共有して生かす  
月別の予約状況の前年同月比、前々年同月比の予約速度表を報告されたい。さらに毎日の先々の予約計とキャンセル計も報告されたい。これをチェックして経営者と幹部は共有して先行して判断を生かす。  
(2) 毎日の粗利益を生かす  
キャンセルの件数とキャンセル料の比率を把握し、キャンセルの発生状況を把握する。  
(3) 今、売れることを考える  
①このような時期でも、地域によっては日帰り旅行が盛況な状況もある。日帰り旅行に目を向ける。  
②若い人・カップル向けの宿泊プランも企画する。  
(3) 月  
月時給は卒業旅行の需要に着目したプランも企画する。  
(4) 積極的な販売促進  
地域とその旅館のブランド力と営業方針を共有し、観光客の確保に努める。天災等の場合、被害状況にも

●必要なら縮小営業（計画営業）  
業に取組む状況では、縮小営業（計画営業）が求められる。縮小営業とは、通常の営業よりも、客数を減らし、客単価を上げることを指す。縮小営業には、以下の点が重要である。  
(1) 大規模旅館・ホテルでは、客室の一部を不使用にする（高層階、階別）  
(2) 高層階が望まない予約状況（日程）では、単体客室単位で客室を不使用にする。  
(3) 客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
(4) 計画の全館休業日を設定する。  
(5) 休業調整助成金を活用する。  
(6) 休業調整助成金を活用する。休業調整助成金は、休業期間中の休業調整費用を助成するものである。休業調整助成金の活用には、以下の条件を満たす必要がある。  
① 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。  
② 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
③ 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。

## 旅館・ホテルから世界を元気に

リョケン会長  
本村臣男

●必要な縮小営業（計画営業）  
業に取組む状況では、縮小営業（計画営業）が求められる。縮小営業とは、通常の営業よりも、客数を減らし、客単価を上げることを指す。縮小営業には、以下の点が重要である。  
(1) 大規模旅館・ホテルでは、客室の一部を不使用にする（高層階、階別）  
(2) 高層階が望まない予約状況（日程）では、単体客室単位で客室を不使用にする。  
(3) 客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
(4) 計画の全館休業日を設定する。  
(5) 休業調整助成金を活用する。  
(6) 休業調整助成金を活用する。休業調整助成金は、休業期間中の休業調整費用を助成するものである。休業調整助成金の活用には、以下の条件を満たす必要がある。  
① 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。  
② 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
③ 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。

●当面の販売促進策  
まずは売り上げ対策をしましょう。5項目を提案します。  
(1) 予約リクエストの推進を可視化し経営者と幹部が共有して生かす  
月別の予約状況の前年同月比、前々年同月比の予約速度表を報告されたい。さらに毎日の先々の予約計とキャンセル計も報告されたい。これをチェックして経営者と幹部は共有して先行して判断を生かす。  
(2) 毎日の粗利益を生かす  
キャンセルの件数とキャンセル料の比率を把握し、キャンセルの発生状況を把握する。  
(3) 今、売れることを考える  
①このような時期でも、地域によっては日帰り旅行が盛況な状況もある。日帰り旅行に目を向ける。  
②若い人・カップル向けの宿泊プランも企画する。  
(3) 月  
月時給は卒業旅行の需要に着目したプランも企画する。  
(4) 積極的な販売促進  
地域とその旅館のブランド力と営業方針を共有し、観光客の確保に努める。天災等の場合、被害状況にも

●必要な縮小営業（計画営業）  
業に取組む状況では、縮小営業（計画営業）が求められる。縮小営業とは、通常の営業よりも、客数を減らし、客単価を上げることを指す。縮小営業には、以下の点が重要である。  
(1) 大規模旅館・ホテルでは、客室の一部を不使用にする（高層階、階別）  
(2) 高層階が望まない予約状況（日程）では、単体客室単位で客室を不使用にする。  
(3) 客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
(4) 計画の全館休業日を設定する。  
(5) 休業調整助成金を活用する。  
(6) 休業調整助成金を活用する。休業調整助成金は、休業期間中の休業調整費用を助成するものである。休業調整助成金の活用には、以下の条件を満たす必要がある。  
① 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。  
② 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
③ 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。

●当面の販売促進策  
まずは売り上げ対策をしましょう。5項目を提案します。  
(1) 予約リクエストの推進を可視化し経営者と幹部が共有して生かす  
月別の予約状況の前年同月比、前々年同月比の予約速度表を報告されたい。さらに毎日の先々の予約計とキャンセル計も報告されたい。これをチェックして経営者と幹部は共有して先行して判断を生かす。  
(2) 毎日の粗利益を生かす  
キャンセルの件数とキャンセル料の比率を把握し、キャンセルの発生状況を把握する。  
(3) 今、売れることを考える  
①このような時期でも、地域によっては日帰り旅行が盛況な状況もある。日帰り旅行に目を向ける。  
②若い人・カップル向けの宿泊プランも企画する。  
(3) 月  
月時給は卒業旅行の需要に着目したプランも企画する。  
(4) 積極的な販売促進  
地域とその旅館のブランド力と営業方針を共有し、観光客の確保に努める。天災等の場合、被害状況にも

●必要な縮小営業（計画営業）  
業に取組む状況では、縮小営業（計画営業）が求められる。縮小営業とは、通常の営業よりも、客数を減らし、客単価を上げることを指す。縮小営業には、以下の点が重要である。  
(1) 大規模旅館・ホテルでは、客室の一部を不使用にする（高層階、階別）  
(2) 高層階が望まない予約状況（日程）では、単体客室単位で客室を不使用にする。  
(3) 客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
(4) 計画の全館休業日を設定する。  
(5) 休業調整助成金を活用する。  
(6) 休業調整助成金を活用する。休業調整助成金は、休業期間中の休業調整費用を助成するものである。休業調整助成金の活用には、以下の条件を満たす必要がある。  
① 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。  
② 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。  
③ 休業期間中に、客室の一部を不使用にする。これにより、客室の稼働率を下げ、コストを削減する。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。

●土壌の中で相手を取る  
① 売上げ、損益の見通しを立てる。売上げ、損益の見通しを立てることは、経営者にとって最も重要な事項である。売上げ、損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(1) 売上げの見通しを立てる。売上げの見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 客室の稼働率を上げる。客室の稼働率を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 客単価を上げる。客単価を上げるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
(2) 損益の見通しを立てる。損益の見通しを立てるためには、以下の点を考慮する必要がある。  
① 経費を削減する。経費を削減するためには、以下の点を考慮する必要がある。  
② 収入を増やす。収入を増やすためには、以下の点を考慮する必要がある。