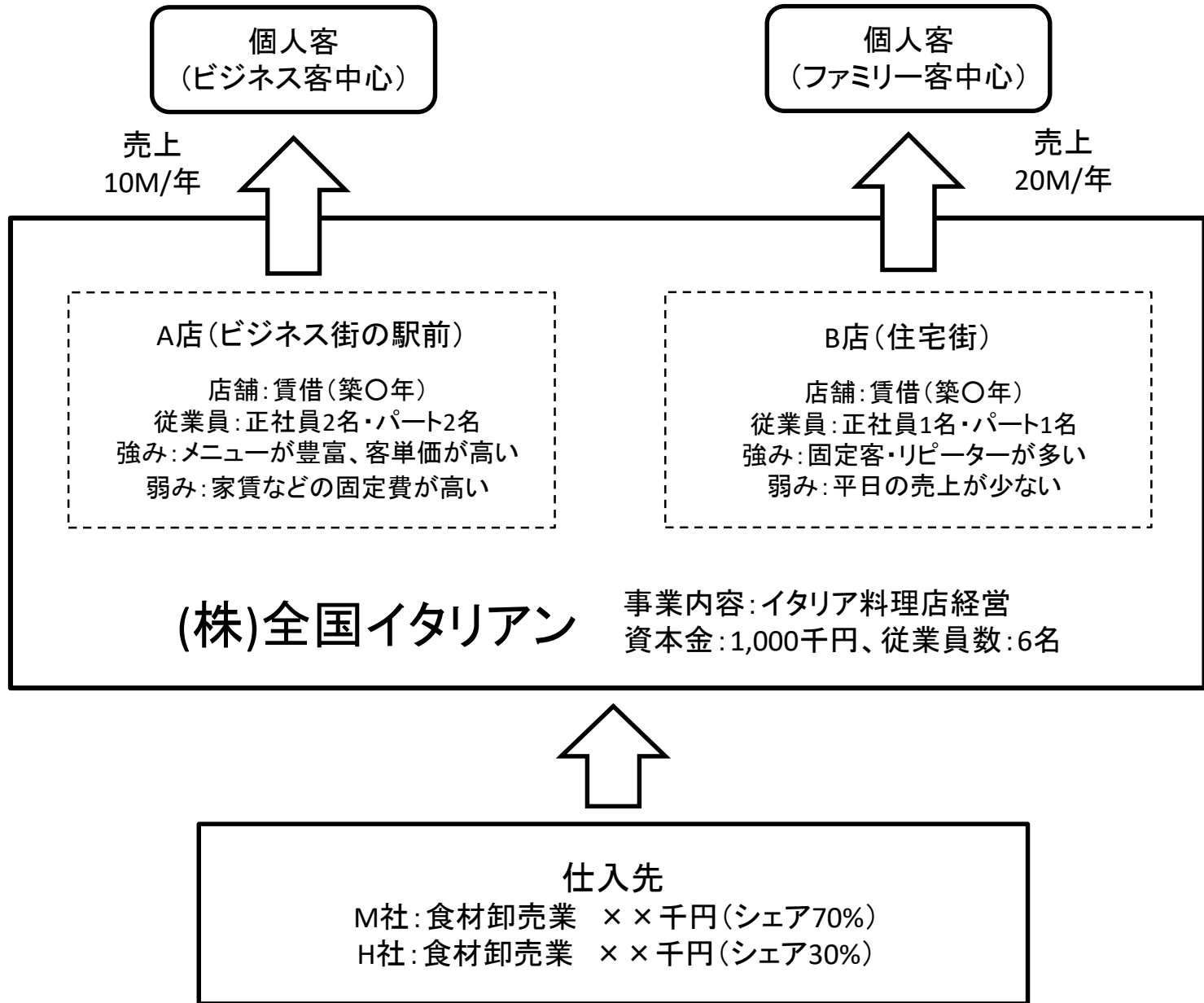


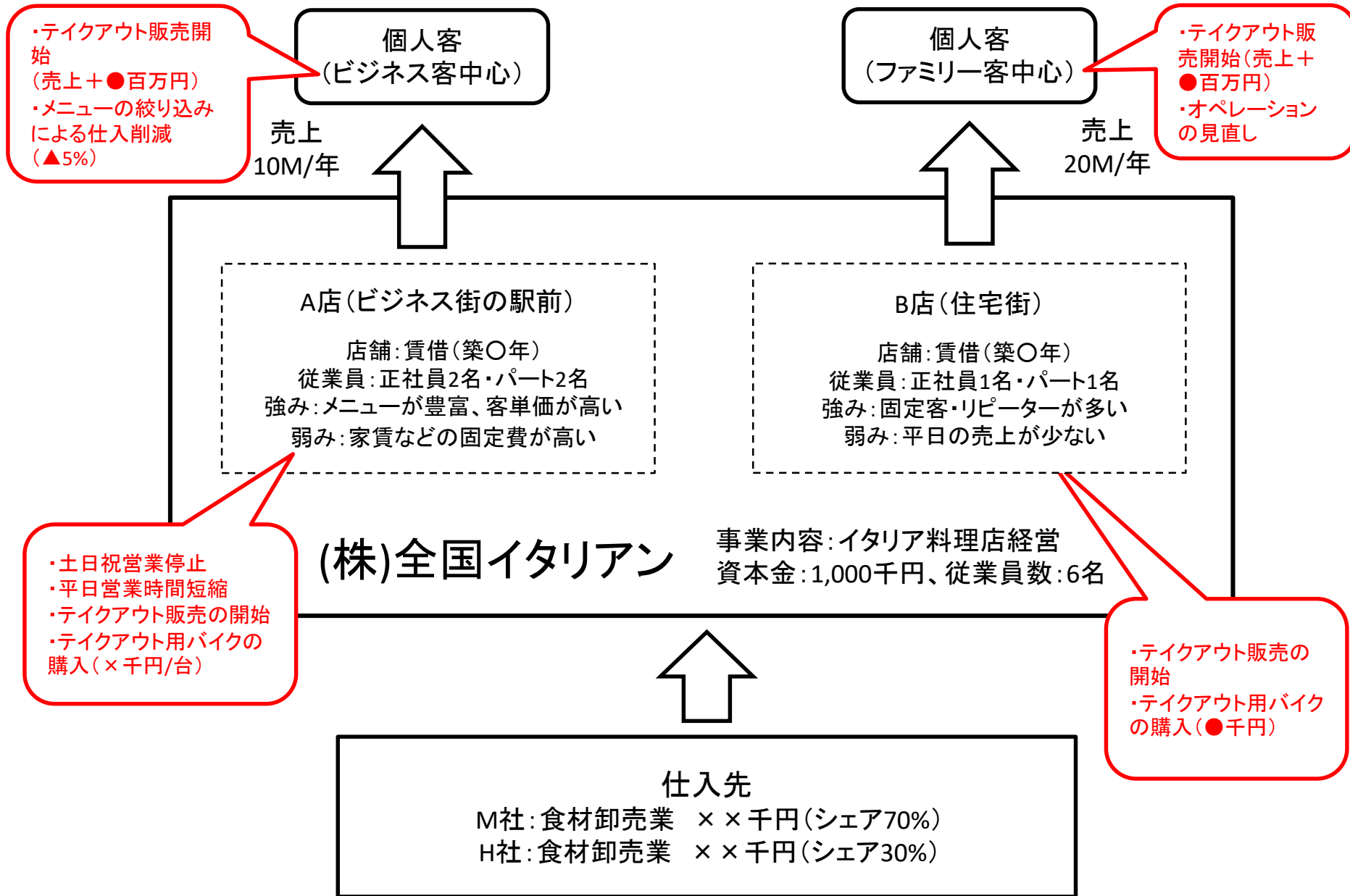
# 事業継続AP別紙ビジネスモデル俯瞰図【事例1】 (コロナ影響前)



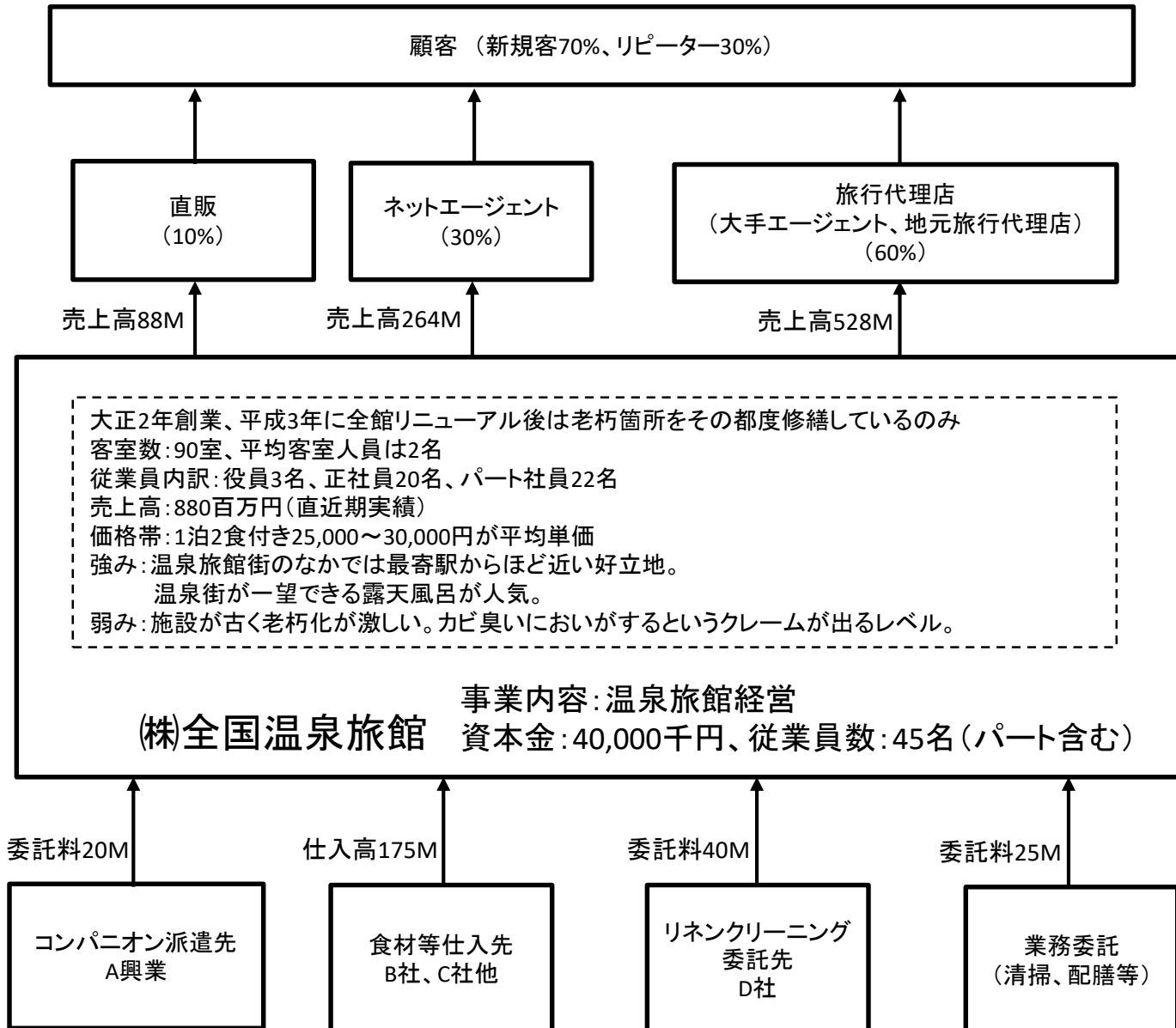
# 事業継続AP別紙ビジネスモデル俯瞰図【事例1】

(コロナ禍～)

※俯瞰図(コロナ影響前)に検討事項を赤字で追記



# 事業継続AP別紙ビジネスモデル俯瞰図【事例2】 (コロナ影響前)



# 事業継続AP別紙ビジネスモデル俯瞰図【事例2】

(コロナ禍～)

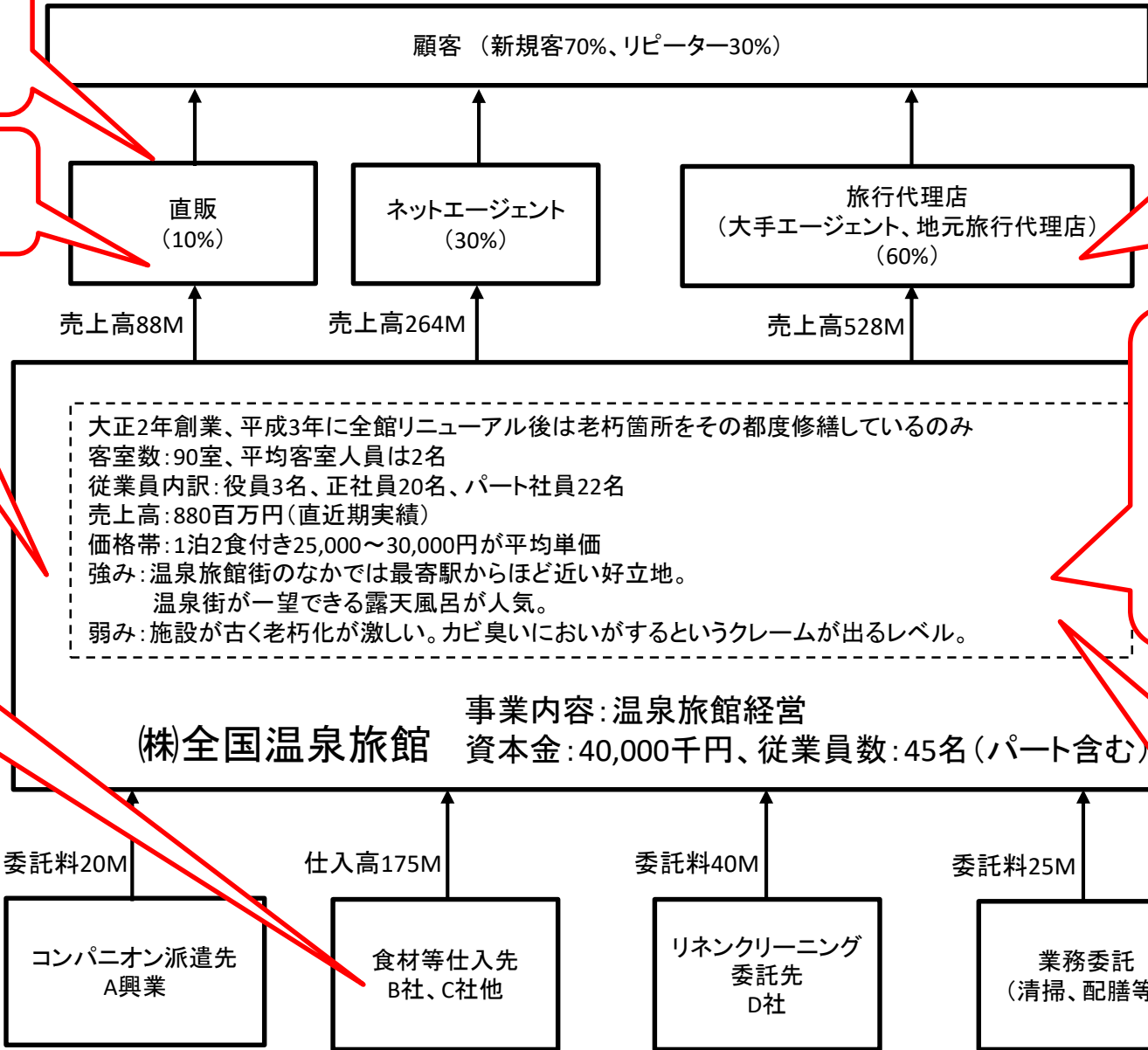
※俯瞰図(コロナ影響前)に検討事項を赤字で追記

・自社HPの見直し、整備  
・近隣ゴルフ場との提携

利益率の高い直販の割合アップ  
(10%⇒50%が目標)

・テレワーク用の利用プランを導入  
・宿泊プランの見直し・充実  
⇒稼働率アップ

・高級海鮮食材の仕入先検討  
・朝食メニューの充実  
・ロス率見直し



利益率の低い代理店の割合を下げる  
(60%⇒20%が目標)

・食事処にパーティションを設置(×百万円)  
・非接触型体温測定器の導入(××千円)  
・高価格帯プラン料理の完全部屋出し

・正社員の多能工化  
・オペレーション見直し  
⇒人件費削減