

I K G の
旅館経営再生塾

第三回

保険料という固定費の
三割削減策

(執筆 飯島賢二)

旅館業は装置産業である。建物が商品で、施設がなければビジネスとして成り立たない。

従って、他産業に比べて、建物・施設に関わる損害保険料、お客様対応の傷害保険料等、かなりのボリュームで毎月の巨額負担となっている。不況だ、大変だ、と言っている旅館の社長さん、毎月いくらの保険料を払っているか？経営者の何人が知っているだろうか。今すぐ、損害保険の見直しをして頂きたい。現在、損保業界もかなり競争・自由化が進んでいる。また、規制緩和や時

代の要求の恩恵というベ
きか、つい二、三年前に
はありえなかったサービ
ス、商品が存在している。
そんな最新の視点で現
状の保険契約を見直せば、
必ず三、四割近く、月々
の固定費を削減すること
ができるはずである。

とかく今までは、業界
団体のしがらみから、全
く検討しないまま、内容
も分からずに入っている
保険があった。

あるいは、借入先の銀
行から、その系列代理店
に半強制的に入れさせら
れている保険、コンプラ
イアンスを何と心得るの
か、平気で威圧的に強要
するこの手の代理店、も
はや、こんなことを容認
出来る余裕はない。断固
として、保険は契約者自
らを選ぶものである。
コスト削減を第一と本
気で考える経営者である
ならば、今すぐ、損害保
険の見直しを実施すべき
である。