

緊急!

資金調達ができなくなる!?

中小企業が金融機関から融資を受ける際に一般保証とは別枠で、無担保保証で信用保証協会の保証が受けられる、景気対応緊急保証制度(セーフティネット)が11月1日より変更されます。

中小企業のほぼ全業種対象となっていた同制度が今年の11月1日以降、全体の4割の業種が対象外となってしまいます。

また、中小企業が、金融機関に返済負担の軽減を申し入れた際、出来る限り貸付条件の変更等を行うように求める、中小企業金融円滑化法が2013年3月末で終了してしまいます。

金融庁の、ほとんど全ての企業の返済猶予を認める方針が、2013年4月からは

- ◎返済猶予を継続する企業(支援する企業)
 - ◎返済猶予を継続しない企業(支援しない企業)
- に区分し対応することになるということです。



このため、中小企業にとって、来年4月以降の資金調達はかなり厳しいものになります。緊急の対策が必要となってきます。

ご心配な方は永田会計まで!



経営に役立つメールマガジン



永田経営グループでは、定期的に皆様のお役に立つような記事をメールマガジンでも発行しております。

経営、労務、税務、会計、マーケティング、業種別情報等様々な情報を提供させていただきます。

全て2、3分程度で読め、すぐ実践していただける内容ばかりです。ぜひ、ご覧ください。

なお、配信ご希望の方は、mm@nagatakaikei.co.jp 宛に、会社名、お名前を記載の上、空メールを送信してください。

パソコン用メールアドレスのみとなりますので、ご了承ください。

目に見える資料を渡すと紹介につながる



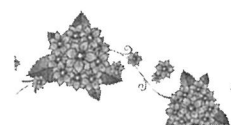
患者さんへの診療は基本的に口頭で行われます。

しかし、中には「もっとゆっくり話を聞いてほしい」「もっと詳しい説明を聞きたい」「もっとわかりやすい説明をしてほしい」といったニーズがあるでしょう。

しかし、こうした患者さんの幅広い要望に対応するのは困難です。

そこで、治療内容等に関する資料を作成し、手渡すことが有効です。目に見えて手元に残る資料があると、患者さんが親族や知人・友人を紹介してくれる可能性があるでしょう。

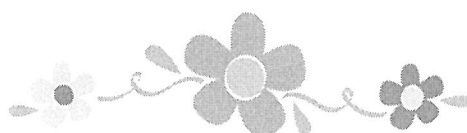
資料はわかりやすく見栄えにも気を配る



現在行っている病気やけがの治療内容に関する情報について、簡単な資料を用意します。形式は自由ですが、できるだけわかりやすい表現を心掛けましょう。イラストや写真等をふんだんに活用して、見栄えにも気を配ると効果的です。

このような資料があると、患者さんとのコミュニケーション不足を補うことができます。診療時にあまり説明ができなかった分を資料で補完するのです。

また、資料があると、患者さんは親族や知人・友人に先生の医院・クリニックを紹介しやすくなります。「私が通っている病院では、こんな資料を渡してくれる」と、資料ごと相手に見せて勧めてくれるかもしれません。



紹介しやすくする仕組みが必要です。
そのために目に見える資料やツールを整備しましょう。