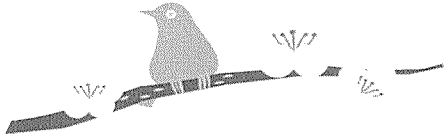


アベノミクスへの期待と事業経営



株式会社永田会計
代表取締役 永田吉朗

明けましておめでとうございます。安倍新政権の新経済政策を受けて、早速円が安くなり、株価も上昇しています。経済変動の予想のなかで事業経営をどう考えるか、私見をお伝えしたいと存じます。

●経済政策への期待

アベノミクスという名前までついた新経済政策の効果で、聞き飽きたデフレから脱却し、日本経済が復活することを期待します。今年は好景気がやってきそうです。



●「金利高騰と国債価格暴落」がやってくるのか？

しかし、財政の国債依存問題と、高齢化の進行に伴う社会福祉負担の構造問題は、解決していません。この問題を重視して、「金利高騰と国債価格暴落により、金融機関も日本経済も破綻する」と恐ろしい予言をする評論家があります(随分前から続いているので“狼が来るぞ”の気もしますが)。

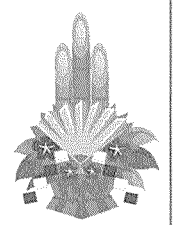
一方で、「世界中が資金の量的緩和状態なので、金利上昇は大きくならず、株価上昇の効果が大きく、新政権の経済政策は、景気刺激策として有効だ」とする論者もあります。

●消費税増税カウントダウン

消費税は、現行の5%から、平成26年4月1日に8%、27年10月1日には10%に増税されることが決まっています。

●まずは今年の好景気に乗る

インフレ目標の効果は未知数ですが、公共工事の増額の効果は実証済みなので、久々の好景気がやってきそうです。消費税増税の前には、かならず駆け込み需要も発生します。事業者は、この波を逃さないよう、営業体制を強化することが肝要でしょう。



●その後どうなるか

消費税増税後には、駆け込み需要後の需要後退が待っているのは確実です。また、新政権が実行しようとしているのは、実質的に国債を日銀が引受けることで調達した資金を財政支出の増額に充てるという、まさに背水の陣、伸るか反るかの政策です。万一裏目に出ると“狼が来るぞ”になるかもしれません。

●迅速な業績把握と経営対応のできる体制の確立を

来年以降は、経済を蘇生させるためのカンフル剤政策、中小企業金融円滑化法の本年3月終了、消費税増税の影響が同時にやってきて先読みが難しくなりそうです。予測の難しい事態への事業者の対処法は、迅速に業績を把握し、即座に経営対応していく、まさに「決められる経営」のできる体制を今年中に確立することです。

私どもも、皆様のお手伝いをさせていただくべく、
精一杯努力します。
本年もどうぞよろしくお願いたします。



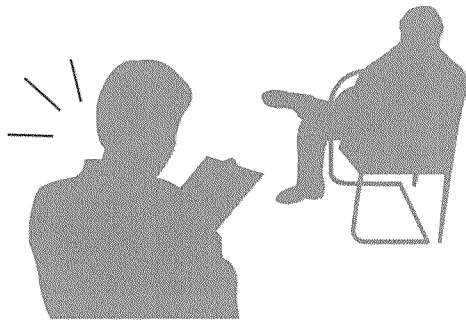
患者さんにわかりやすい説明をすることで 信頼関係が生まれ、増患につながる！



患者さんは医師にどんな点で不満を持つのでしょうか？
特に挙げられるのは「説明内容に対する不満」です。最近の患者さんは、自分の病気や容態について詳しく知りたがる傾向にあります。これまで通りの説明では患者さんの不満は募る一方。病気についてわかりやすい説明をすることで、患者さんは満足し、信頼関係が生まれます。そうすると、新しい患者さんを紹介してくれる可能性が高まるでしょう。

専門用語を翻訳する気持ちで話す

では、どのようにすれば、患者さんにわかりやすく説明できるのか？
簡単にいうと「専門用語を使わない」ことです。特に医業は専門用語が多く、うっかりすると患者さんにも同じ用語を使ってしまいがち。それを一つひとつ、普通の言葉に翻訳するような気持ちで置き換えて話してあげると、患者さんは自らの病気や容態について納得できます。



そして、さらに効果的なのは、患者さんにきちっとわかりやすく説明できるようになった段階で「当クリニックは患者さんの疑問にしっかりおこたえします」という姿勢をアナウンスすることです。パンフレットやホームページにその旨を掲載したり、待合室にスローガンとして掲げておくともよいでしょう。

スタッフも含めてクリニック全体で「わかりやすい説明」を徹底すれば、必ず患者さんは信頼を寄せます。普段患者さんに使っている言葉を、もう一度見直してみましょう。

