

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

経営者への今月の視点

経営戦略と経営計画の重要性の必要性

……ケセラセラという日々の経営では？……



経営戦略や経営計画が必要と良く言われますが、一般的に社長様からは「私の会社のような小さな会社にとってそんなものがなぜ必要でしょうか？」と良く質問されます。

事業経営というものは、未来に対して永続して発展向上を望むもので、人の一生とまったく同じようなものです。

人生は将来に向かって自己の夢の実現の場です。船や飛行機と同じように、行き先に向かって「ジャイロスコープ」(航路の確認)をしながら目的地に向かって進んで行く、いわゆるジャイロスコープというものが経営戦略や経営計画ということになります。

自社は小さい会社だから、自己の感性で経営をするという経営者の方が多くおられますが、明日はこうであるという信念に基づいて日々経営を行っていますが、同業同種の事業経営の中にあって自己のイメージだけでは「仕方がない」で済ませているのではないのでしょうか。

経営戦略と経営計画がない経営というものを考えてみましょう。それは一言で言うと、「場当たりの」ということになります。それがあまり良くないことである事は頭ではわかるのではないのでしょうか。「でも現実目の前の仕事に忙しくて作っている暇がない」「戦略とか、計画は作ってないけど、頭の中ではしっかり考えているよ」そのように考える経営者もいるでしょう。

これは一面真実かもしれません。そして事業がうまくいっているのであればそれを否定するものではありません。「自社らしく」経営するというのも大切です。

しかしながら心や頭の中の自社の未来を、「文字にする」「数字にする」ことは非常に重要です。確実な「夢」を文字や数字にすること、これが経営計画であって、経営戦略と経営計画は、中長期的な自社の目標に対して立てるものです。将来のことは分からないですが、その「見えない未来」に対して自社がどのような方向にどこを目指していくのかを決めることなのです。戦略と計画は未来の「予測」でも「予言」でもありません。経営の未来に対する経営者の「心」であり「意思」の表明です。意思を表明することで、従業員も協力者も何をすれば良いのかが明確になります。同じ方向を見ることが出来ます。目標達成のための道筋も見えてくるでしょう。そのような決意と行動の伴う成果が戦略であり計画であると考えられます。

自社の現状を知り、改善するきっかけとしてもとても大切です。ぜひ自社に合った経営計画やそれに沿った今後の経営戦略をたてましょう。



「X-Tech」ビジネスを始める前の法務戦略（第13回 Health Tech③ 遠隔診療）

1.はじめに

Health Tech の3回目は遠隔診療について検討を行います。遠隔診療については従前より議論がありますが、IT普及に伴い特にオンライン診療が注目を集めています。

2.遠隔診療に関する基本的な考え方について

本原稿を作成した2019年7月1日現在、遠隔診療に関する基本原則は、従前どおり「情報通信機器を用いた診療（いわゆる「遠隔診療」）について」（平成9年12月24日付け健政発第1075号厚生省健康政策局長通知）をベースにするべきです。その骨子は次のようなものとなります。

『患者側の要請に基づき、患者側の利点を十分に勘案した上で、直接の対面診療と適切に組み合わせて行うこと』
上記内容からも分かるかと思いますが、遠隔診療について全面解禁されているとは言えません。対面診療を原則としつつ、患者側との意思疎通を図ったうえで遠隔診療を許す、というのが厚生労働省の立場であると理解できます。

3.遠隔診療の拡大

上記2.で記載した通り、遠隔診療が全面的に解禁となったと考えることはできませんが、政府としては遠隔診療を積極的に推進していく立場を明確にしていることから、遠隔診療の適用範囲は今後拡大していくことは間違いありません。

そして、平成30年10月29日に厚生労働省が公表した「オンライン医療の推進について」では次のように整理されています（以下、引用です）。

◆患者合意と本人確認

・医師は患者に合意を得る際に、触診等を行えない等の理由によりオンライン診療で得られる情報は限られており対面診療を組み合わせる必要があることや、オンライン診療を実施する都度、医師がオンライン診療の実施の可否を判断すること等を説明する。

・医師が医師免許を保有していることを患者が確認できる環境を整えておくこと。

◆適用対象と診療計画

・直接の対面診察に代替し得る程度の患者の心身の状態に関する有用な情報をオンライン診療により得ること。

・初診及び急病急変患者は、原則として直接の対面による診療を行うこと。例外として、患者がすぐに適切な医療を受けられない状況にある場合などにおいて、患者のために速やかにオンライン診療を行う必要性が認められる場合には、医師の判断の下、オンライン診療を行うことは許容され得ること。ただし、この場合であっても、オンライン診療の後に、原則、直接の対面診療を行うこと。

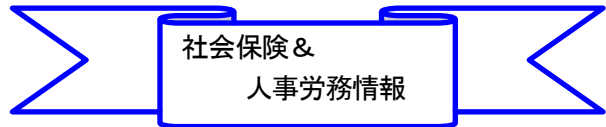
・医師はオンライン診療を行う前に、直接の対面診療により十分な医学的評価を行い、その評価に基づいて、オンライン診療で行う具体的な診療内容や診療にあたってのルール等を含む診療計画を定めること。

◆診察方法と薬剤

・オンライン診療では、可能な限り多くの診療情報を得るために、リアルタイムの視覚及び聴覚の情報を含む情報通信手段を採用すること。

・現にオンライン診療を行っている疾患の延長とされる症状に対応するために必要な医薬品は、医師の判断によりオンライン診療による処方が可能。ただし原則として、新たな疾患に対して医薬品の処方を行う場合は、直接の対面診療に基づきなされること（引用終わり）

なお、紙幅の都合上、1点のみにとどめますが、「視覚及び聴覚」による情報収集を重視していることからすると、いわゆるメールやチャット等の文字（視覚）情報のみで遠隔診療を行うことはNGと考えられます。IT事業者が商品開発を行う際には注意が必要です



社会保険労務士 嶋田 亜紀

人事労務情報 ～10月から最低賃金が引き上げられます。～

中央最低賃金審議会は2019年度の全国最低賃金を平均27円引き上げ時給901円とする方針を決定しました。大阪府最低賃金は28円引上げ(時間給964円)を大阪労働局に対し答申を行っています。改定予定時期は10月、引き上げ率は「3.09%」です。

【時給だけでなく、日給や月給もご確認ください。】

○日給・・・7,712円以上 (964円(大阪最低賃金)×8時間として)

○月給・・・161,952円以上(964円(大阪最低賃金)×8時間×21日として)

【最低賃金引き上げに絡ませた助成金の申請をご確認ください。】

中小企業最低賃金引上げ支援対策補助金(業務改善助成金)

事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)を一定額以上引上げた中小企業事業主が、生産性の向上、労働能率の増進に資する設備投資(機械設備、POSシステム等の導入)などを行った場合、その設備投資などに要した費用の一部が助成されます。

(支給対象事業主)

雇入後6月を経過した労働者の中で最も低い時間当たりの賃金額(事業場内最低賃金)を一定の額以上引上げるとともに、就業規則などにより引上げ後の賃金額を下限の賃金額とすることを定めた場合であって、生産性向上、労働能率の増進に資する設備投資などのため一定の経費を支出した事業所様。

(助成額)

申請コースごとに下表で定める「引上げ額」以上事業場内最低賃金を引上げた場合、生産性向上、労働能率の増進に資する設備投資などのために要した費用に下表で定める「助成率」を乗じた金額を助成します(千円未満切り捨て)。

申請コース	助成対象事業場	引上げ額	助成率	引上げ労働者数	助成上限額
30円コース	事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内 及び事業場規模30人以下の事業場	30円以上	3/4	1人～3人	50万円
				4人～6人	70万円
				7人以上	100万円

(助成金支給までの手続きについて)

- ① 交付申請(事業所)→②交付決定通知(労働局)→③事業実施(事業所)→④事業実績報告(事業所)→⑤交付額決定通知(労働局)→⑥支払い請求(事業所)→⑦助成金支給(労働局)→⑧状況報告(事業所)

働省HP参照