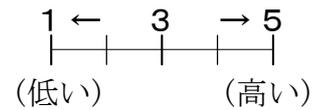


# 自己診断による強味・弱味

	注意する項目（１～２）	中程度の項目（３）	優る項目（４～５）
院長自身		・ 自院の強み	・ 経営理念の実践 ・ リーダーシップ ・ 環境づくり ・ 人脈の形成 ・ 善い習慣
患者サービス	・ クレームへの対応	・ 医療ＣＳ教育	・ 患者管理の強化 ・ クレームの吸い上げ ・ クレームの改善 ・ 情報収集
仕入	・ 仕入先開拓 ・ 仕入価格の比較検討 ・ 在庫ロスの把握と改善	・ 仕入条件の交渉 ・ 在庫置き場の整理・整頓	・ 在庫管理
診療の量	・ 小冊子・パンフの活用	・ 定期的な診療圏調査	・ 地域社会への貢献 ・ 得意分野の拡大 ・ 他院との連携 ・ 診療時間の設定
人材	・ 育成の重視	・ パートなどの活用	・ 労働環境の整備 ・ 成長の支援 ・ 心身の健康 ・ 人間関係
財務	・ 試算表を重視	・ 強みと弱みの把握 ・ 資金状況の把握 ・ 決算事前の重要性 ・ レセプト点検	・ 決算書の理解
経営管理	・ 決算診断で未来に備える ・ 目標と実績の検討 ・ 現場データを活かす ・ 現状把握と問題解決 ・ ブレーンの存在		・ 今期目標の作成
危機管理	・ 予防・減災対策	・ 院長の健康 ・ 過度な集中	・ 後継者 ・ 不慮の事故 ・ 資金調達の手段

# アンケート回答



## 1 院長自身

1. 経営理念を明文化し、院内に周知して、自ら行動で示していますか？
2. 「勉強好き・プラス発想・チャレンジ精神」で、リーダーシップをとっていますか？
3. 取引先、金融機関などとの人間関係を大事にし、良き経営の環境づくりをしていますか？
4. 人との「出会い」は大事。積極的に院外に出て、地域交流や人脈形成に力を入れていますか？
5. 良い成果を得るために、善き考え、善き行動を積み重ねていますか？
6. 自院の強みを一言で言えますか？

----- 平均点 ( 4.5 )

## 2 患者サービス

1. 中断患者が出ないように、患者管理の強化等の対策を取っていますか？
2. 患者満足を全員一丸となって、患者サービスや提供サービスを行う重要性が教育されていますか？
3. 患者または家族からの要望やクレームを「吸い上げる方法」が、確立されていますか？
4. 患者または家族からの要望やクレームへの「対応手順」が、確立されていますか？
5. 患者または家族からの要望やクレームが、自院全体のものとして情報共有され、改善に結びついていますか？
6. 競合となる他の医療機関の提供サービスなどについて、情報を集めていますか？

----- 平均点 ( 3.7 )