



経営ビジョン／事業計画／アクションプランの策定

策定されたグランドビジョンを事業計画とアクションプラン（行動計画）に落とし込んでいきます。

客観データの抽出・分析などから導かれた論点を、なるべく多くの職員を巻き込んで議論することで、実効性の高い事業計画とアクションプランが出来ると考えています。

事業構造の把握	
step 1	現状の収益性の基礎となる事業基盤の現状把握 <ul style="list-style-type: none">・医療実績の分析(患者数・単語・疾病構造・・・)・内部体制の分析(プロセス分析・職員意識調査)・市場環境の分析(医療圏、医療マーケットの把握)・マーケットニーズの分析(外部ヒアリング)

問題点・ニーズの把握	
step 2	収益構造の実態把握 <ul style="list-style-type: none">・何が弱みで、何が強みになっているか・人、施設、設備に余力があるか 事業戦略の方向性の検証 <ul style="list-style-type: none">・選択肢の把握

グランドビジョンの策定	
step 3	事業戦略の見直し グランドビジョンの策定

事業計画の策定	
step 4	「事業計画」の策定 <ul style="list-style-type: none">・グランドビジョンに基づいた計画・組織内での共有・議論によって策定

アクションプランの策定	
step 5	「アクションプラン」の策定 <ul style="list-style-type: none">・組織内での共有・目標ベクトルの統一

徹底した現状分析を行った上で
事業方向性(グランドビジョン)を
策定することが「必須」。

組織内で議論、共有なくして
グランドビジョンの実現はなしえない。