

経営 VOL.49

年に一度は「SWOT分析」をやってみましょう

先月号では、『「自院の強み」を知るところから始めてみては…』とご案内しましたが、いかがでしたでしょうか。

実際にやり始めた先生であればお分かりになると思いますが、評価制度でも「自己評価」と「他人評価」にギャップがあるように、「自院の強み」を自分たちで考えたところで、それは第三者から見て本当にそうなのか、自分たちが勝手に「強み」と思い込んでいるだけなのではないか、という疑問が出て来るかと存じます(やればやるほど、この思考に陥ります)。

しかし、思い込みでも何でも構わないので、まずは、「自分たちはこうではないか」という「仮説」を打ち立てることが大切なのです。第三者からの評価はその「検証」であり、「仮説」がないと「検証」も出来ないことから、やはり、まずは自分たちで考えるということが重要です。是非お取り組み下さい。

さて、今号では、その「仮説」をより多方面から打ち立てるために、「克服すべき弱み」「利用すべき機会」、「取り除くべき脅威」という方面からも考えてみる、いわゆる「SWOT分析」について話をさせていただきます。

【そもそも「SWOT分析」とは何でしょうか？】

「SWOT分析」という名前だけを聞けば、非常に難しそうですが、実は、クリニック経営を考える上で先生方が、普段、漠然と考えておられることを整理するだけなのです。

具体的に記載すると下記のようになりますが、各項目の注釈部分をご覧になって頂くと分かりやすいかと存じます。

- * **活かすべき強み(Strengths)**
⇒ 競合医院より勝っている点
- * **克服すべき弱み(Weaknesses)**
⇒ 競合医院よりも劣っている点・改善が必要な点
- * **利用すべき機会(Opportunities)**
⇒ 活用すれば業績が上がる外部環境の変化
- * **取り除くべき脅威(Threats)**
⇒ 放置すれば業績が下がる外部環境の変化

例えば、新患が少ない、スタッフ問題等の悩みがあれば、それは「弱み」であり克服・改善すべき点になりますし、競合医院が出来れば「脅威」です。消費税増税や社会保障制度の改革も一見「脅威」ですが、考え方によっては「利用すべき機会」になるかも知れませんので両方に書きます。

【まずは、思いつまま書き出してみよう！】

このような形で、どんどん思いつまま4つの角度から書き出してみよう。すると、今すぐ自院で取り組まなければいけない、また、今後、取り組むべき事項が見えて来ます。

そして、それらについて優先順位をつけて(計画して)取り組み、その結果を見直し、更に次の手を打つ、というサイクル(いわゆる「PDCAサイクル」)を回すのです。

もちろん、いざ実行となると、スタッフも巻き込む話ですのでなかなかスムーズにいかないかも知れません。しかし、これが、「経営改善計画」を実行するスキームそのものなのです。

「SWOT」やら「PDCA」やら、難しく感じてしまいがちですが、単に、「現状を正しく把握し」(SWOTの抽出)、「正しい問題点の抽出」を行い(SWOTの分析)、「計画して実行し、見直しして次の計画を立てる」(PDCAサイクル)というだけの話なので、専門的な知識は必要なく、むしろ、自院及びその周辺の状況を細かく観察出来る先生の方が、専門家よりもより良い具体的な「経営計画」を作ることが出来るのです。

【「自分の出来ることをやっていたら周囲は関係ない？」】

このようなお話をしたところ、『他所を気にしたところで、それを真似ることなど出来ないし、お金もない。ウチにはウチの良いところがある。誠意ある診療さえしていれば周囲のことを気にする必要はない!』と仰った先生がおられました。

確かに、それも一理あると思います。周囲を気にしたり、環境を憂いても何も変わりませんし、「日々出来ることを精一杯やるだけ」、というマインドも非常に大切だと思います。

しかし、上手くいっている間は良いですが、それだけでは、いざ経営が芳しくなくなってきた際に、何から手を打てば良いか分からず、下降が止まらなくなる恐れがあります。

そうならないためにも、毎年1回は「現状を正しく把握しておきましょう」、そして、「同じ把握するのであれば多方面から分析してみましょう」、そのために「SWOT分析をやってみよう」ということなのです。

自転車のペダルを一生懸命漕いでもチェーンが外れていては前進しないのと同じで、やみくもに一生懸命頑張っても経営は好転しません。冷静に落ち着いて環境を整えた上で汗をかくことが大切なのです。

(※)今号の補足：「SWOT分析」から「経営計画」・「実行計画」の策定へ

…今号では「SWOT分析」について書かせて頂きましたが、それ以降の「経営計画」・「実行計画」の策定、及びスタッフへの働きかけも含めた運用についてお手伝いを希望される先生は、是非、AMCパートナーズにご相談下さい。