

## 経営分析Suiteプラン概要

2つのアプリをお得な価格でご利用いただけます。

経営分析Suiteについて詳しくは  
[http://www.3bees.com/ba\\_suite/](http://www.3bees.com/ba_suite/)

1日5分の入力で、  
クリニック経営を  
データで見える化。



**Bee**  
業務日報

入力はわずか1分。  
手軽に継続、  
業務とサービスを向上。



**Bee**  
患者満足度調査

インターフェイスやスペックについての詳しい情報、各製品の詳しい使い方につきましては、下記サイトをご覧ください。

	Bee業務日報	Bee患者満足度調査
URL	<a href="http://www.3bees.com/nippo/">http://www.3bees.com/nippo/</a>	<a href="http://www.3bees.com/ps/">http://www.3bees.com/ps/</a>
FAQ	<a href="http://support.3bees.com/hc/ja/categories/200232204">http://support.3bees.com/hc/ja/categories/200232204</a>	<a href="http://support.3bees.com/hc/ja/categories/200115224">http://support.3bees.com/hc/ja/categories/200115224</a>

**主なサポートのご案内** ナレッジベースのFAQ以外にも、多数のサポートメニューをご用意しています。

<p><b>メールサポート</b></p> <p>24時間365日受付、原則1営業日以内にご回答いたします。</p> <p>3Beesカスタマーサポート  <a href="mailto:info@3bees.com">info@3bees.com</a></p>	<p><b>直通電話サポート</b> 平日10:00-19:00</p> <p>操作や設定等でお困りの際は、直通の有料プラン専用フリーダイヤルをご利用ください。専門のスタッフが丁寧にご説明いたします。</p>	<p><b>オンラインサポート</b></p> <p>実際の画面をオンラインで共有しながら、疑問点にお答えいたします。ご希望の際は、3Beesカスタマーサポートまでご連絡ください。</p>	<p><b>緊急電話サポート受付</b> 24時間365日受付</p> <p>急なトラブル等でお困りの際は、有料プラン専用フリーダイヤルまでご連絡ください。担当者より折り返しご連絡いたします。</p>
--	--	--	--

### お客様の声



横浜こどもクリニック  
院長 増山宏明先生

**自由記入欄も  
驚きの回答率。  
当院には手放せ  
ないツールです。**

受付後30分以内には診療を開始できるように日々戦っているんですが、患者満足度調査の結果から、今のやり方でひとまず大丈夫なのだと安心しました。驚いたのは自由記入欄の回答率の高さ。うれしいコメントはスタッフ全員にシェアしています。モチベーションアップの効果は絶大。当院には手放せないツールです。



スマイル眼科クリニック  
事務長 高田盛人氏

**費用対効果で  
媒体を厳選、  
コストを削減  
できました。**

最近、掲載媒体を厳選しコスト削減に成功しました。媒体による費用対効果を比較できるのも、Bee業務日報があればこそ。また、必須のタスクや気づいたことを共有する機能も便利に使っています。患者満足度調査は、毎月1週間期間を決めて行っていますが、iPadで行う調査の実施自体が満足度を高める面もあり、非常に有効だと感じています。

**3Beesアライアンスパートナーズ**  
3Beesの一部のアプリは、医療機関におけるICTの普及に共鳴する企業の協賛により提供されています。



お問い合わせ 3Beesカスタマーサポート  
 ☎ 0120-388-894(平日 10:00-19:00) ✉ [info@3bees.com](mailto:info@3bees.com)  
 URL <http://www.3bees.com>

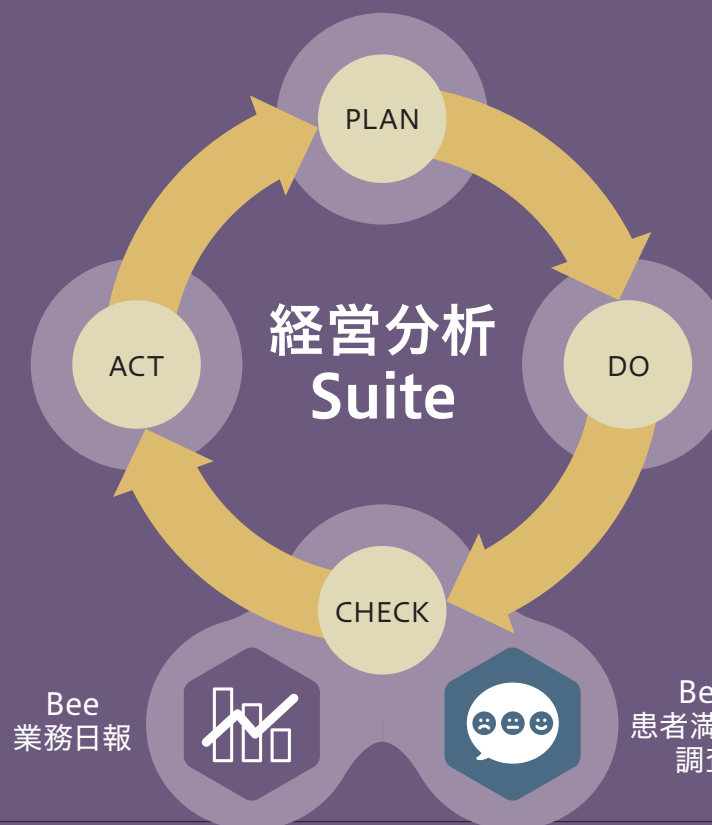
開発製造元 株式会社メディ・ウェブ  
 住所 東京都港区虎ノ門4-1-21 葺手第2ビル 2F  
 URL <http://www.mediweb.jp>



# 経営分析 Suite

1日5分  
の入力で、  
しっかり見える化、  
不安を解消

クリニックの経営に、  
漠然とした不安を抱えていませんか？  
経営分析Suiteなら、1日5分の入力で、  
「こんなはずじゃなかった!」をなくし、  
理想のクリニック経営をサポートします。



経営分析Suiteは、PDCAサイクルのCheck(評価・分析)を強化。現状、変化、予実のギャップから課題を浮かび上がらせ、より効率的かつ効果的なAct(改善)、Plan(計画)、Do(実行)を促します。

3Beesで、もっと患者さんと向き合える診療を。



# 経営分析Suiteの特長

## 1 簡単入力

忙しいスタッフも、高齢者も、ストレスフリーの簡単入力。

### 1日5分で入力完了

入力しやすいデザインで、誰でも簡単、1日わずか5分で入力できます。



Bee 業務日報

### 予測値の入力も簡単



過去の数値を参考に、予測平均診療報酬と予測患者数を入力するだけで、実績値とのギャップが算出できます。

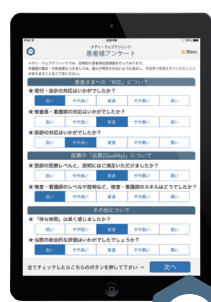
### 項目の設定も自由自在

入力項目を自由に設定できるカスタマイズ機能が充実。経営上注目する検査や処置の実績等をKPI\*として設定することもできます。



Bee 業務日報

\*Key Performance Indicator=重要業績評価指標



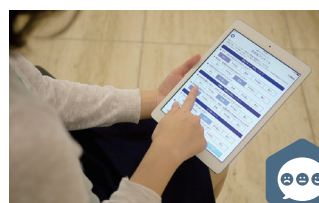
### iPad1台、わずか1分で調査完了

使いやすいiPad専用アプリは、指一本で入力可能、ご高齢の方でも簡単に入力できます。

Bee患者満足度調査

### 自由記入欄も、ラクラク入力

入力しやすいタッチパネルだから、自由記入欄も驚きの回答率です。



Bee 患者満足度調査

### iPad以外のタブレット端末もOK



iPad以外のタブレット端末でもブラウザを利用して調査画面の表示ができるので、お手持ちの端末で調査を実施することができます。

## 2 トレンドを見える化

現状や変化、ギャップを見える化し、気づきを与える。

### 現状を見える化

業務日報では、患者数、平均単価、平均待ち時間、重要な治療数や検査数等を定量化。患者満足度調査では、提供する医療やサービスに対する患者さまの満足度について客観的に把握することができます。



Bee 患者満足度調査  
Bee 業務日報

### 変化を見える化

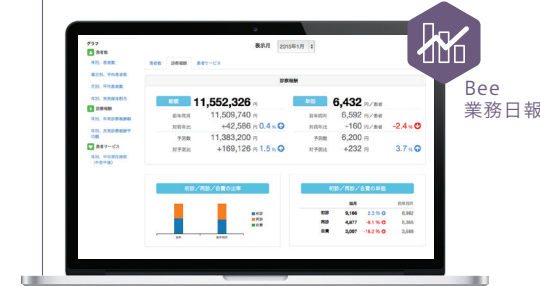
日報を入力し続けることで、月報、年報として継時的な情報が備わり、週ごと、月ごとのトレンドが見えてきます。患者満足度調査では、曜日等による満足度の違いや傾向をつかむことができます。



Bee 業務日報  
Bee 患者満足度調査

### 予測値と実績値のギャップを見える化

Bee業務日報のレポート画面で瞬時に把握できる、総患者数や平均患者数、総売上高、平均単価等の予測値や前年同月とのギャップ。これらをもとに、経営上の課題を具体的に探ることができます。



Bee 業務日報

## 3 改善を促す

課題を浮かび上がらせ、改善を促す。

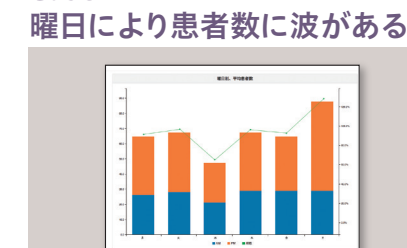
### Case1 スタッフ数が少ない



#### 改善策

- 患者数の予測を立て、患者数が多い曜日や時間帯にはスタッフを多めに、少ない曜日や時間帯にはスタッフを少なめに配置し、スタッフ数を適正化する。

### Case2 曜日により患者数に波がある



#### 改善策

- 患者数が少ない時間帯の予約の人数を増やして患者さまを誘導
- ホームページに混雑状況を載せ空いている時間帯に患者さまを誘導
- スタッフ配置を検証

### Case3 新規患者が減少している



#### 改善策

- 「来院媒体調査」を確認。ホームページが伸びていない場合は、
  - ・スマホ対応のサイトに変更
  - ・SEO対策の実施
  - ・定期的な更新を行う

### Case4 患者単価が減少している



#### 改善策

- 「レポート/注目している検査処置」を確認。適正な検査や処置で見落としているものがないか確認を行い、スタッフ間で情報を共有して漏れのないように改善

## PDCAサイクルを強化する仕組み

経営分析Suite

経営分析Suiteは、2つのアプリを通じて日々のクリニック経営や診療業務の改善を促すために鍵となるデータを手軽に収集、効果的に見える化し、スムーズな分析を強力にサポート。“Check”が強化されることで、改善の精度とスピードが向上、変化への対応も速やかになります。

### DO

PLANを実行、データを蓄積

### CHECK1

経時的変化や予測値と実績値のギャップをウォッチ

- ✓ 患者数関連データ
- ✓ 診療報酬関連データ
- ✓ 患者サービス関連データ

### CHECK2

変化の原因や課題を探る

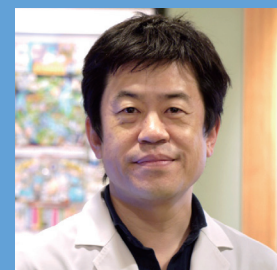
- ✓ 来院媒体の変化
- ✓ 診療項目の変化
- ✓ 患者満足度調査の結果の変化

### ACT

課題に対する改善策の実施

## 開発者の声

医師  
楊 浩勇  
ヤンハウユン



慶応義塾大学医学部卒業。同大学医学部医療政策・管理学教室、日医総研等を経て、メディウェブ会長。医療法人健栄社理事長。

日々の診療結果のデータが、プロセスの課題を教えてくれる。

クリニック経営を継続する上で欠くことのできないもの、それが、売上です。安定的な売上を得るためには患者数と患者単価を安定化すること重要であり、鍵となる定量・定性データを把握し適切な改善を繰り返すことが、理想のクリニックを実現するための近道と言えます。経営分析Suiteをお使いになれば、自院の経

営上の現在地やその経時的変化、予測とのギャップを把握することができます。それらを分析し原因を探ることで、プロセスの改善が効率的かつ効果的に行えるようになるでしょう。私自身の15年のクリニック経営の中で、まさにPDCAサイクルで改善し続けた2つのアプリを、ぜひ先生の診療にもお役立てください。