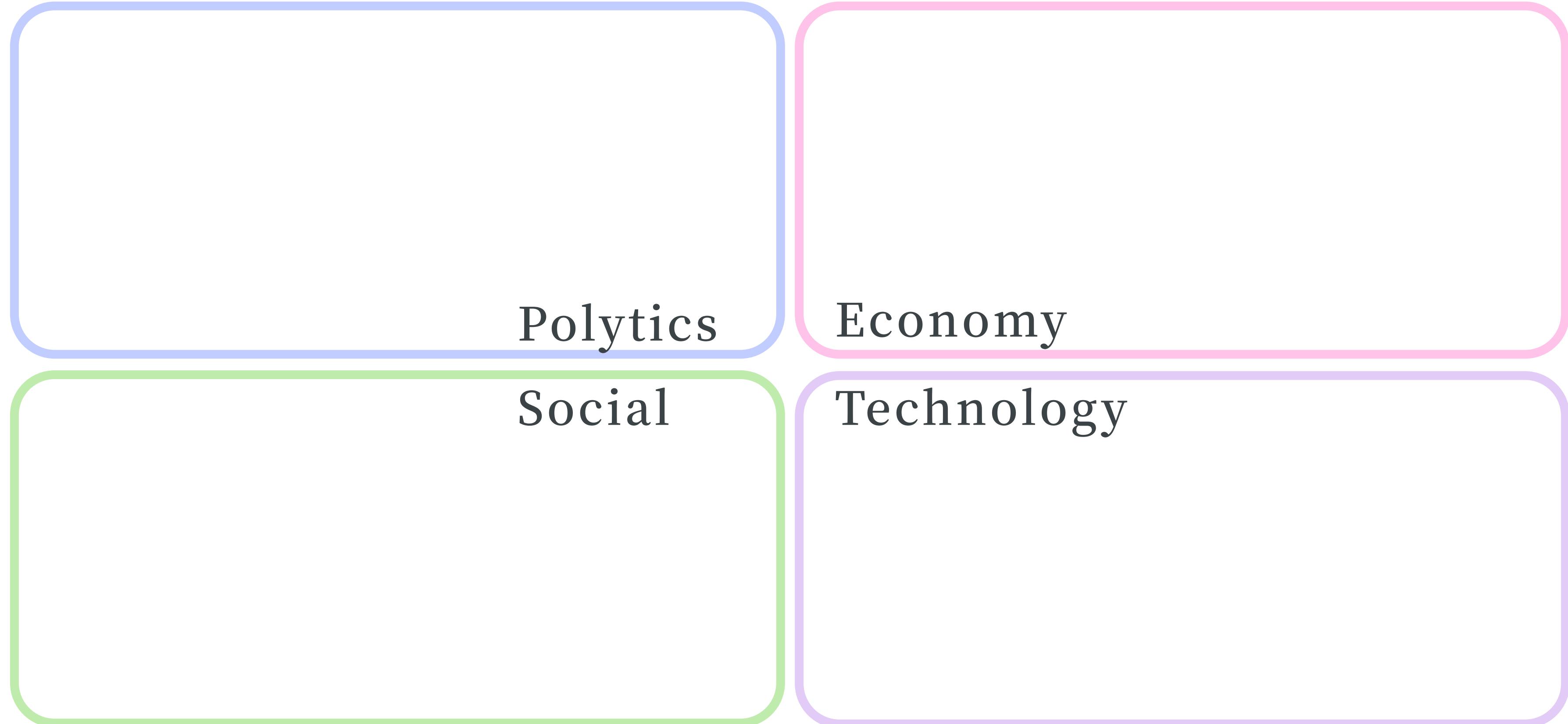


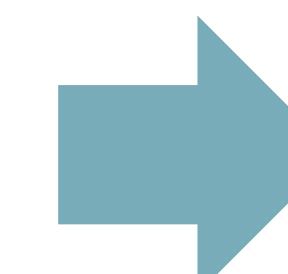
①PEST分析シート



② 3C分析シート

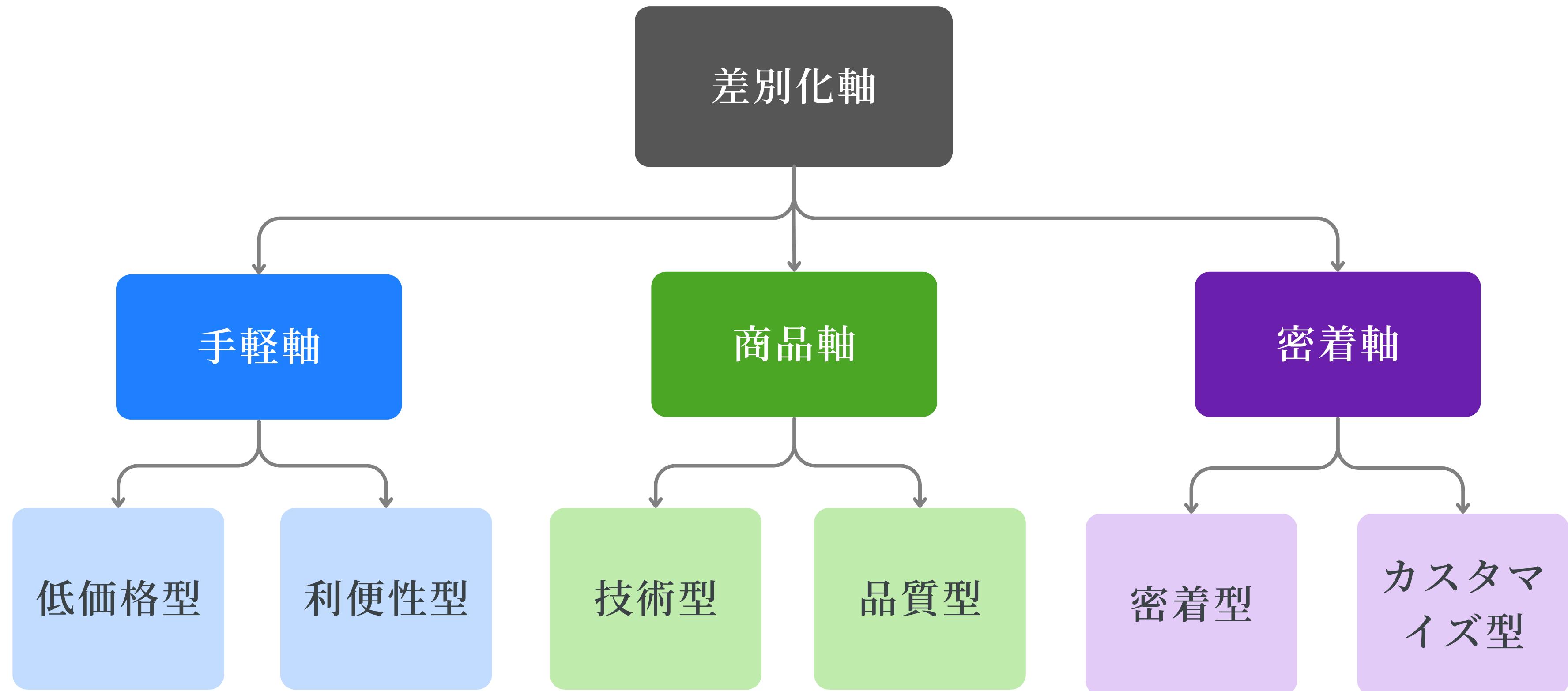
観点	評価軸	ざっくり質問	A (3点)	B (2点)	C (1点)
Customer (患者・地域)	来院エリアの将来性	周辺人口は増えてる？減ってる？	増加・若年層多い	横ばい	減少・高齢化進行
	患者の意識	予防や審美にお金かける人多い？	多い	どちらとも	少ない
	リピート・紹介	紹介やりリピート多い？	多い	普通	少ない
Competitor (競合)	院数・密集度	半径1km以内に医院どれくらい？	少ない	普通	多い
	特徴の被り	近隣とウリが似てる？	違う	少し似てる	かなり似てる
	価格・評判	相場・口コミ的に優位？	高評価	普通	劣る
Company (自院)	チーム・雰囲気	スタッフの定着と雰囲気どう？	良い	普通	不安定
	強みの明確さ	院の“ウリ”は即答できる？	明確	なんとなく	曖昧
	発信力	HPやSNSで伝わってる？	伝わってる	どちらとも	弱い

平均点	状態	一言で言うと
2.6~3.0	◎強い	攻めていい時期。伸ばす・拡げる。
2.1~2.5	○普通	安定。今の仕組みを磨く時期。
1.6~2.0	△弱い	整える時期。体制や強みの再構築を。
~1.5	×厳しい	立て直す時期。まず仕組みと人を整える。



観点	平均値	傾向
Customer		
Competitor		
Company		

③差別化軸分析シート



④SWOT分析シート

	機会：Opportunities	脅威：Threats
外部環境 (顧客・競合)		
	強み：Strength	弱み：Weakness
内部環境 (自院)		

⑤CROSS SWOT分析シート

【分析対象】		機会・追い風・チャンス (O)	脅威・逆風・リスク (T)
医院名			
強み (S)		強み×機会=積極的攻勢	強み×脅威=差別化促進
弱み (W)		弱み×機会=段階的改善・補強	弱み×脅威=撤退・専守防衛