

<入札評価基準>

会社名 _____

※ 評価は5段階。5は特に優れている場合。1は特に劣る場合とし、単に優れている・劣る場合は4あるいは2とする。平均的である場合は3とし、各項目の評価にウエイトを乗じ評価点数とし、その合計点数により順位を決める。

No.	評価項目	具体的な内容	評価・採点ポイント	ウェイト	評価	評価点数
1	実績	・ 400床以上のDPC対象病院での受託実績	・ 実績がない場合は失格			
2	レセプト業務	・ レセプト請求精度管理 ・ 返戻、査定対策 ・ 未収金、算定もれ対策	・ 査定率、返戻率の目標値 ・ 査定、返戻への具体的な対策（提示のない場合は失格） ・ 未収対策、算定もれ対策 等	20		
3	受付業務	・ 接遇（患者対応・電話対応） ・ 患者クレーム対応、患者サービス向上策 ・ 待ち時間対策	・ 接遇に関する教育体制（提示のない場合は失格） ・ クレーム対応策 ・ 社内研修実施計画 等	20		
4	人員配置 ・ 組織	・ 人員の適正配置 ※別添「配置人数目安」を参照 ・ 欠員（欠勤）時の対応 ・ 組織（指揮命令系統） ・ 業務引渡し、引継ぎ体制	・ 実現可能な具体的な人員配置計画（提示のない場合は失格） ・ 人員確保の方針 ・ 欠員または欠勤時の人員補充体制 ・ 流動的な人員配置体制 ・ リーダー、サブリーダー等の配置 ・ 退職者、入職者への引継ぎ方法 等	20		
5	教育・指導 (人材育成)	・ 医療事務の基礎知識の習熟 (診療報酬、保険制度の教育・研修体制) ・ 接遇に関する教育・指導体制 ・ 個人情報保護、守秘義務について	・ 医療事務講習や研修の実施、参加状況や習熟度の確認方法 ・ マナー講習の実施計画 ・ 基礎知識の講習計画 等	10		
6	見積金額	・ 企画提案に見合った金額か	・ 企画提案書の内容、配置人数、組織及び配置者の実績等から総合的にみて妥当な金額か 等	20		
7	加点（アピールポイント）	・ 業務の効率化に繋がる具体的な提案等	・ 外国人対応、通訳の配置 ・ ICTの活用、提案または他院での実例 ・ コンシェルジュの配置 ・ 診療情報管理士、医療情報技師等、有資格者の配置 等	10		

合計点数

※ 各項目について、実現性、的確性（提案内容が理論的に裏付けられており説得力がある）、独創性（提案会社の強みを活かし、当院の理念にあった業務展開ができるか）等を考慮して総合的に評価する。

順位