

平成26年度第4回地方独立行政法人京都市立病院機構理事会の概要

- 日 時： 平成26年7月29日（火） 午前10時30分～12時00分
- 場 所： 京都市立病院 5階会議室
- 出席者： 理事長 内藤 和世
理 事 森本 泰介, 桑原 安江, 大森 憲,
位高 光司, 山本 壯太, 能見 伸八郎, 木村 晴恵
監 事 長谷川 佐喜男, 中島 俊則

1 開会

2 報告

(1) 会計監査人 監査覚書について

- 財務会計システムの改修は考えているのか。
→・ 作業の遅れの一因となっているため、システム改修は課題であると認識している。次期総合情報システムの更新に併せて、機を捉えて検討を行う。
- 減価償却費の誤ったプログラムが修正不能とあったが、
→・ プログラムの修正だけでは対応できず、システム改修が必要である。
- 同規模病院では、どのようなシステムを採用しているか。
→・ 当院は京都市の一部局であった経緯から、公営企業会計のシステムを使用しているが、病院事業に十分に対応できないものとなっている。他病院は病院事業向けのシステムを導入している。
- 棚卸期間が長いことが指摘にあったが、実地棚卸はSPCの委託業務か。
→・ 診療材料はSPC、医薬品は薬剤科において実施している。SPCに対しては、適切な実地棚卸がなされるよう、今後改善要求をしていく。
- 実地棚卸と帳簿残高の差はどうか。
→・ 医薬品に関してはほぼ差はない。診療材料については、SPC化に伴うSPD業務の引継ぎ時の問題やSPD倉庫と各部署に配置している物品の管理の問題等課題が多くある。詳細額については後日報告する。
- 臨時の発注や部署間の移動等が発生するため、診療材料の管理は難しい。「棚卸資産について時価をもって貸借対照表としなければならないが、納入価と新薬価との比較が行えていない」とあるが、原因は何か。
→・ どの時点の価格を時価にするかについての監査人との見解の相違であった。
- 監査覚書には法的な拘束力があるのか。また、従わなかったときの責任は問われるのか。
- 監査には、批判的機能と指導的機能があり、本件監査覚書は指導的機能に該当する。複数回の指導があったにも関わらず改善されず、適正意見を得られなくなった場合は、責任を問われる場合もある。
→・ 法的な責任はないが、次年度の監査において当然に確認がされる。改善目標と捉え、今後改善していく。

(2) 経営状況月次（6月分）報告について

- 京北病院の介護老人保健施設の落ち込みの原因は何か。

- ・ 訪問看護，訪問診療，通所リハビリテーションなど在宅型のサービスが伸びていることから，在宅へ移行していることも窺えるが，京北の他施設ではディサービス利用者が減少していることもあり，京北地域全体として分析が困難な状態である。
- ・ 外来は伸びているが，入院に繋がっていない。また，入院の医療をどのように介護老人保健施設に結び付けていくかも課題である。地域包括ケアの循環型サイクルがまだ適正に機能していないと分析している。
- 地域包括ケアサイクルの中での京北病院の問題点は何か。
 - ・ サイクルを繋げるコーディネーター機能がないことである。今後の居宅介護支援事業所の立ち上げにより，改善を図る。
 - ・ 在宅から外来，外来からの入院のスタートとなる在宅医療をしっかりと行う必要があり，患者を待っている病院から地域（在宅）に出ていく病院へと変えていく必要がある。
- 過疎地は，病院の評判に敏感であり，評判の良い病院には遠方であっても受診する傾向が強い。地域へ出ていく病院とは，具体的にどのようなことか。
 - ・ 地域への啓蒙活動も病院が担うことによって，地域の信頼感が増す。
 - ・ 在宅患者が都市部の病院へ流出している。まずは京北病院に受診するという流れを作り，バックアップする市立病院との連携強化が必要である。
 - ・ 京北病院は職員の80%が京北地域の住民であるため，評価の発信元が職員となることも多い。職員の病院への認識にも注意が必要である。
 - ・ 在宅療養支援病院として，在宅での看取りを京北病院が支える環境を整える。
- 入院患者のうち在宅へ復帰する患者は，退院後の日常生活に様々な不安を抱えている。患者が直接医師には相談し難い問題（衣食住に関する事等）について対応する職員を配置すれば，その職員が京北地域全体を把握でき，在宅患者をサポートする体制を構築することで，都市部から患者が戻ってくる。また，在宅で死を迎えることへの患者・家族の不安を取り除くことのできる関係性を構築することも大切である。
- 京北病院に患者が来てくれるための営業努力は誰が担っているのか。
 - ・ 京都府が実施している在宅療養あんしん病院登録制度で京北病院に登録している380名を地区別に分け，順次電話による働きかけを行っている。
 - ・ 医師が最大のセールスマンであり，出前出張など医師が地域に出ていくことも重要である。
- 最大の広報ツールが口コミである。職員の80%が住民であることも活かし，また，イベント等のあらゆる側面を利用して広報を行っていくべきである。
 - ・ 常に地域を意識して経営するためにも，地域とともに歩む方法も考えていかなければならない。
- 市立病院の外来と入院の収益バランスは変わってきているのか。
 - ・ 患者数としては変わっていない。昨年度と同規模自治体病院における入院診療単価は約58,000円，外来診療単価は約14,500円である。市立病院は，入院診療単価はほぼ平均値になったが，外来診療単価は2,000円少ない。外来の伸びしろはまだ十分にあると考えている。

4 閉会