

## 平成27年度第5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27年9月29日（火） 午前10時30分から正午まで
- 場 所： 京都市立病院 5階会議室
- 出席者： 理事長 森本 泰介  
理 事 森 一樹，黒田 啓史，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  
事務局 山本経営企画局次長，長谷川事務局担当部長，高橋経営企画課長，  
竹内総務課長，北川京北病院事務長

### 1 開会

### 2 報告等

#### (1) 平成26年度及び第1期中期目標に係る業務実績評価について

- 3頁目，第1－4「医療の質及びサービスの質の向上に関する事項」のうち，「(3) 安全で安心できる医療の提供に関すること」について，24年度から3年間続いてB評価となっているが，A評価とならなかった理由は。
  - ・ 年度によって理由は様々であるが，アクシデント件数の増加，インシデントレポートの提出部署が偏っていること等があげられる。26年度については，1月に筋弛緩剤の紛失という重大なアクシデントが発生しており，内容の重大性にかんがみて，B評価にとどめた。
- 第1－5「適切な患者負担についての配慮」について，B評価にとどまっているのはなぜか。
  - ・ 患者負担は，基本的には診療報酬制度によるため，何をもってA評価とするかは判断が難しい。なお，地域と中核病院との役割分担を図るために，初診時選定療養費を上げたいという思いもあったが，国の動向等を注視しつつ，対応していきたい。
- 第1－4「医療の質及びサービスの向上に関する事項」のうち，「(5) 情報通信技術の活用」について，サイバー攻撃への対応はどうなっているのか。
  - ・ 電子カルテシステムについては，外部との接触を遮断しており，外部から侵入できない構造となっている。
- 医師の数が過去最高になったとあるが，一般的に医師を確保することは難しいというイメージがある。実際はどうか。
  - ・ 病院の方針を示して，積極的に働きかけをしなければ難しい。医師の専門分野によっては，元々の母数が少なく，各方面から引っ張りだことなるため，確保がとりわけ難しい場合がある。
  - ・ 診療内容や症例数が優れた病院が選ばれる。そういう意味では，市立病院が医師から選ばれる病院になってきたと考えている。
- 大病院の場合，勤務条件等が厳しいため，開業医に転向する医師が多いのか。
  - ・ 処遇に関しては相応の対応をしており，当院では，そのような傾向はない。

- 民間企業の場合は利益を出すことが至上命題であるが、病院の場合は、社会貢献、利益追求、患者満足度のいずれに重点を注力していくのか。また、利益を上げるために投資をするにしても、医師を増やすのか、医師事務作業補助者を増やす方がよいのか、目標に対する投資先についても分析を行う必要があるのではないかと。
- ・ 目的については企業と同じであって、表現が異なると理解している。社会貢献であれば、地域の人々に適切な医療を提供し、利益を上げるとすれば、健全な経営を目指し、患者満足度を上げようとするならば、より上質な医療を提供するということになる。
- ・ 医療の質と経営は両立するものと考えている。有害事象の低減は経営に貢献し、また、医療の質が向上すれば、患者から選ばれる病院となり、職員の満足度も上がる。臨床指標のデータを毎月集約し、分析して、課題の発見や改善を図ることを積み重ねていくことで、医療の質の向上につながると考えている。
- ・ 今回の評価は、収益と支出が別々に評価されているが、本来一体的な評価が必要だ。
- 利益追求より、公立病院という立場から地域貢献に重点を置くべきだというイメージを持っているがどうか。
- ・ 市民のいのちと健康を守るという立場からすれば、地域貢献の方が重要であると理解している。もっとも、政策医療の実施に当たっては、できるだけ運営費交付金に頼らない運営を行いたい。
  
- ボランティアの募集は、市民しんぶんを利用して行ったのか。
- ・ 市民しんぶんだけでなく、ホームページや区役所を介して募集を行った。
- ・ 地域に情報発信を行い、様々な方々に参加していただけるようにしてほしい。
  
- 1頁目、平成26年度業務実績評価のうち、「全体評価結果」のなかで、「政策医療」に触れているのは、何か特別な意味があるのか。
- ・ 民間病院では実施困難な救急医療、感染症医療及び高度医療等について、公的病院という立場から不採算であっても積極的に実施してほしいという趣旨である。

## (2) 第1四半期決算等について

### (3) 経営状況月次（7月、8月分）報告

- 市立病院の収支回復の見込みはあるのか。
- ・ 考えられる手段を次々と実行している。とりわけ、新規の入院患者を増やすことが一番重要であるため、これにつながる方策を実施している。  
例えば医局に、直近の入院患者数等を示した表を貼り出し、職員の意識改革を行っている。シルバーウィークの5連休についても、最終日には外来化学療法センターを開け、治療の継続性を確保した。11月には、患者サービスの向上を目指し、阪急西院駅とJR丹波口駅を結ぶ患者送迎車の巡回を開始する予定である。  
また、各種委員会や会議では、各診療科の部長に詳細なデータを示し、少しでも早く新規の入院患者を増やすよう細かく指示を出している。
  
- 新入院患者数はどのように推移しているのか。
- ・ 新入院患者数は、目標には達していないものの、比較的堅調に推移している。
- ・ 総合情報システムの更新時には、どの病院でも入院患者は自然と抑制される傾向にあり、これが2～3か月続くと、患者数が少ない状態に慣れてしまい、回復が遅れることがあるため、早く脱却してほしい。

- これまでの赤字を取り戻すには、計画値並みに収益を上げていく必要があることから、前年度同期と比較するよりも、計画値との比較に重点を置いた方がよい。
- 地域の医療機関との連携を強化していくことで、紹介患者を増やし、入院患者を増やす取組は進めているか。
  - ・ 当院が掲げる最重点項目であり、紹介患者を増やし、第 2 期中期計画においても、平成 30 年度に紹介率を 80%にするという目標がある。  
紹介元の医師に対しても積極的に市立病院の機能を知ってもらうために、医師を含むチームを組んで各診療所等を訪問し、市立病院のPRを行っている。
  - ・ 「ダ・ヴィンチ」手術など市立病院でなければできない設備等についても積極的なPRを行っている。
- 医師個人のネットワークが希薄だと市立病院を紹介してもらいにくい。
  - ・ 医師個人のつながりで病院を紹介することもあるが、病院としての評価を高めることも重要であるから、今後も積極的に市立病院について知っていただくようにしたい。
- 地下鉄内の看護師募集の広告を見たことがあるが、単に建物の写真だけでなく、例えば、医師等の職員の写真を掲載する等の趣向を凝らしてもよいのではないか。
  - ・ 募集広告については検討したい。なお、院内の受付ディスプレイを活用した広報の取組を始めた。
- 経営においては、一度獲得した顧客を引き留めておき、リピーターを増やしていくのが鉄則であるが、病院の場合はどのようにリピーターを増やしていくのか。
  - ・ 医療の質向上の指標において、病院推奨度を重点課題のひとつとして取り上げている。満足度調査で課題とされた部分について、業務改善のための計画を作成し、質の改善を行うことで患者数及びリピーターを増やしていく。
- 京北病院について、本年度は堅調な運営ができているのはなぜか。
  - ・ 本年度から常勤医師 5 名体制となったことで、人件費は増加しているものの、診療収入が大きく増加している。

#### (4) 院内保育所「青いとり保育園」について

- 病児・病後児保育事業について、京都市内の他の医療機関でも実施しているのか。また、稼働状況はどれくらいか。
  - ・ 添付資料の裏面に実施施設一覧が掲載されている。例えば、足立病院は立地が良く便利であることから、多くの児童を受け入れていると聞いているが、その他はそうでもないようだ。

### 3 閉会