

## 令和5年度第4回地方独立行政法人京都市立病院機構理事会 議事録（要旨）

- 日 時： 令和5年8月29日（火） 午前10時30分から11時50分まで
- 場 所： 市立病院北館7階ホール1
- 出席者： 理事長 黒田 啓史  
理 事 清水 恒広、岡野 創造、半場 江利子、松本 重雄、  
能見 伸八郎、山本 みどり、白須 正、小畑 英明  
監 事 長谷川 佐喜男、中島 俊則  
事務局 長谷川経営企画局次長、大島京北病院事務管理者・統括事務長、菱田経営企画課長

### 1 開会

### 2 報告事項

#### (1) 地方独立行政法人京都市立病院機構評価委員会結果報告について

資料1に基づき、事務局から報告。

- 評価委員会で第3期中期目標期間の取組において、2つの項目について、「4」から「5」にいただいたことは、職員の励みになるため、周知していくべきである。  
→ 評価委員会での結果については、職員に周知していく。
- コロナ禍で頑張ってきた成果が、評価結果に表れていると思う。だが、コロナ対応を除けば、通常の病院としての評価は「4」になると考えるが、どうか。  
→ そのように考える。当院は、感染症指定病院としての役割を果たしたことが、大きく評価されたことで「5」になったものとする。
- 今回の評価は、コロナ禍で、他病院では対応しきれない医療を積極的に行ったことが、相対評価された。日経新聞の記事に、コロナ補助金の交付により過去最大の黒字と掲載されていた。職員に対し、給与で評価するのは難しいかもしれないが、何かインセンティブな評価をしても良いのではないか。  
→ 職員を労らうような取組については検討していきたい。
- 高評価を今後、維持していくことは難しいと思うが、頑張してほしい。  
→ 2年連続黒字となったのは、コロナ補助金が寄与するところが大きい。未だ、一般診療を制限しなければならぬなどコロナの影響も残っており、今後、更に経営が厳しくなることが見込まれるため、乗り切れるよう努力していきたい。
- 中期計画において、「京北病院が果たす機能の在り方の検討」を掲げているが、具体的にどのような取組を行っていくのか。  
→ 京北病院については、今後の医療ニーズに対してどのように対応していくべきかや建物の老朽化について、京都市とも協議をしながら、検討していく予定である。

#### (2) 月次収支報告（6月まで）

資料2に基づき、事務局から報告。

- 患者数減少の要因は、京都市内の人口が減少してきているからか。それとも、他病院に患者が流れているものなのか。また、診療単価上昇の要因について教えてほしい。  
→ 新入院患者数は、そこまで減っていないが、平均在院日数がコロナ前と比較すると2日近く短縮されている。当院は長年、DPC 期間Ⅲの患者を減らす取組をしてきた。期間短縮を進めた結果、DPC

期間Ⅱよりはやく退院される方も増えたことが原因で、診療報酬単価は上昇した。

急性期病院は、全体的に稼働率が落ちてきている傾向がある。一方、回復期の病院は稼働率が上昇してきている。今後、当院を安定的に運営していくためには、患者の確保に力を入れつつ適正な病床マネジメントに取り組んでいく必要がある。

→ コロナ診療をするために、一般診療を制限したり、入院期間を短縮に努めて、少ないベット数の中で質の高い医療を行ってきた。当時のコロナ診療のスタイルが未だ病院として残っている状況にある。

○ DPC 期間Ⅱを念頭においた病床マネジメントは大切である。病棟リハビリテーションを積極的に行うことも必要ではないか。

→ 急性期病院としてリハビリテーションは大事である。以前は、平日でのリハビリテーションを行っていたが、土曜日実施を開始した。

○ 薬価に関して、差益は出ないかもしれないが、公立病院として、質の高い医療を提供するためには、多少、赤字でも民間では採算のとれない医療をしていくべきである。

また、京北病院の方は、収益は減っているのに材料費は増えている。良質な医療を提供するためには、必要な支出なのか。それとも、適正に材料が使用出来ていないのか、どちらか教えてほしい。

→ 材料費が高騰しているため、支出が増加しているという要素が大きい。

診療報酬単価の上昇により売上は昨年度から上がったが、材料費の支出割合が多い。中でも高額な薬品の使用が、薬品が占める割合が大きい。このため薬価差益も少ない。

○ 病院経営の効率化の観点として、材料費の効率化が挙げられる。物価は高騰しているが、診療報酬単価は一定のため、在庫を少なくするなど材料を効率的に利用することなどはされているのか。

→ 市立病院では、診療材料の共同購入に取り組んでいる。その対象品目を増やしていつている。医薬品については、近年、免疫 CP 阻害薬が高額になってきており、使用しても全く利益が出ない現状であり、他病院についても同じことが言える。

○ 診療報酬単価は上昇してきているが、入院及び外来患者数が増えないと収益は上がらない。紹介患者を増やすためには、地域の医療機関との関係を密にしていく必要がある。

→ 当院は、以前は紹介電話が繋がりにくいという課題があった。改善策として、紹介受付業務を直営化し、スムーズな電話受付を行えるようにしたが、それでも毎月、お断り事例が 2 桁ほどある。

今後、紹介患者は、原則、断らないように徹底していくとともに、前方連携の更なる強化と二人主治医の呼びかけに取り組んでいく。

○ 京北病院において、入院及び外来、訪問診療全ての分野で患者数が減っている要因について教えてほしい。

→ 京北地域の人口は全体的に減少してきているが、高齢者の減少は、そこまで進んでいない。患者数減少については、体制的な課題もあるため、改善に向けて取り組んでいく。

また、訪問看護については積極的に取り組んでいるが、訪問診療については低調であるため、診療と看護の連携を構築していく必要がある。

### 3 その他

○ 「連携だより」及び「やすらぎ」は、地域の医療機関にも配布しているのか。

→ 配布している。また、今後、集患を更に図るため、ホームページを見やすくしていきたい。

### 4 閉会