

アドバイザー派遣事業会議記録

事業名：平成29年度地方公営企業等経営アドバイザー派遣事業

開催日時：平成29年10月16日（月）～17日（火）

開催場所：公立浜坂病院カンファレンス

アドバイザー：和歌山ろうさい病院病院長 南條 輝志男
監査法人トーマツ代表社員 和田 頼知

指摘事項：

■南條病院長

- ・経営が危機的な状況で財政も厳しい。瀬戸際に立たされている。
- ・病院の存続が危い。危機感を共有する。⇒話し合いが必要（会議が少ない）
- ・自分達の部署では、経営改善のため何が可能なのかの話し合いができていない。
- ・各部署での問題意識はあるが、情報の共有ができていない。意識改革で情報の共有を
- ・町民との気持ちの共有（病院を守っていくという気持ち）⇒地元での雇用の確保や経済の活性化のために病院の存続が不可欠⇒町民に親しまれる病院を目指す。
- ・一次的な医療の提供に努める。⇒まずは浜坂病院の受診となるように
- ・近隣の高度急性期病院との連携をしつつ、回復期・慢性期医療を充実させることが必要
- ・住民の期待に応えられるように、①安心安全⇒人材、設備の安全
②満足度の向上⇒おもてなしの努力。接遇の改善、研修
⇒「満足度の向上」は、高度医療設備など資金力に依存せず、病院の努力により改善できる内容
- ・具体的な目標値の設定⇒1年、2年で経営改善が可能な実現可能な目標を早急に掲げる。
- ・町長も病院長や参事と対話する機会を増やし、現場の実態の認識を。
- ・病院の実情を町民に知ってもらう。
- ・訪問看護と訪問リハビリが大事⇒患者への負担になるので中止はしないほうが良い。
- ・看護師の待遇面で不満があるようなので、近隣の病院の状況を情報収集すべき。
⇒現状の職員を逃がさない方法を検討すべき
- ・理学療法士の採用が大事な時代⇒多数採用すれば必ず収入増へ繋がる。
- ・高齢化の時代でリハビリの拡充が重要。身近に出来るリハビリを目指す。単価増には医師の協力が必要である。
- ・町立病院でしか出来ない事（コメディカルの活用、医療機器の使用など地域の医療財産として活用）
- ・連携を作る中でリハビリを連携の柱として考えられるようリハビリの強化を行う。
- ・医師の負担とならないところでの収入増を検討する。
- ・検査の件数が少ない。同規模な病院の情報収集⇒適正な検査項目、件数増を目指す。
- ・医師の協力を（経営感覚を持ってもらう）
⇒受診制限の解除（1ヶ月に1回ペースで診察をしてもらう）⇒住民の安心へ繋がる
- ・看護師の離職理由（手当が不満、疲労感の増大）⇒看護師等の手当の改善が必要
- ・パート職員の増加、夜勤をやらない看護師の増加が問題
- ・みんなのやる気を院長が纏めて、早急に改革を実行していくこと。

■和田公認会計士

- ・平成28年度の5億円の繰入は、期待の現れの繰入である。
- ・病床利用率が低く、単価が安い。⇒利用率の向上を目指す⇒紹介を受けるよう営業が必要
⇒病院全体で取り組む問題

- ・地域は少子高齢化であるが町立での病院維持が可能なのか？共倒れにならないか？
⇒広域的な連携を考えては（医師、看護師の連携。香住、村岡病院等との連携をもつ）
- ・40床の稼働病床で①病床利用率80%超、②入院単価2,000円増、③外来単価2,000円増の3項目を達成することで黒字は可能⇒意識改革（検査の方法等）で収入増は可能
- ・職種横断で目標を持ってチーム医療となるよう話し合いを実行する。インセンティブの検討。セットで考える。
- ・町民との距離を縮める。垣根を低くする。
⇒イベント（展覧会、盆踊り、地区祭り等）の参加や開催。
- ・3階の活用、新しい物を取り入れる。⇒新規事業の研究が必要
- ・チームで取り組めば課題克服も難しくない。
- ・住民を巻き込んでいく。入院患者を増やす方法を先ず考える。

■浜坂病院

- ・各部署の意見を把握していないため連絡会議等が必要である。
- ・全職員が経営感覚（コスト意識）を持って取り組んで行く。
⇒経営改善の近道であるため早急に取り組む。