

取組課題3 強い経営体質への転換

<取組項目>

取組項目	令和元年度の主な取組内容	評価の理由と今後の課題	令和元年度の達成度	進捗状況
取組項目(1) 収入確保に向けた取組の推進				
○収入確保に向けた取組の推進	<p>①午前退院・午後入院の促進、診療科を超えた柔軟な病床管理、増大する救急やがん等の医療需要への積極的な対応など、入院患者数の増加、病床稼働率の向上等の取組の推進</p> <p>②未収金対策として、文書催告・電話催告、入退院時面談の実施強化</p> <p>③個室料金見直しの試行実施結果の検証を踏まえた利用促進の検討</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 医業収益については、昨年度より減少しています。患者1人1日当たりの診療収入が昨年度と比較して増加しているものの、入院・外来患者の減少が影響しているものと考えられます。 ・ 患者1人1日当たりの診療収入については、昨年度と比較して増加しています。令和2年度についても診療報酬の適正な算定に努めます。 ・ 個室料金見直しの試行実施の結果、減免利用率の減少や患者の希望通りの個室料金の部屋へ案内がしやすくなり患者サービスの向上へつながりました。また、減免利用の減少によりベッド移動や床頭台の変更等も減少し、看護師の業務負担軽減に大きく寄与しました。来年度も個室料金見直しの継続と拡充を図っていきます。 ・ 総合入院体制加算取得に向けて、通院不要的退院率40%を目指して病院一丸となって取り組み、令和2年3月に達成しました。 	C. ほぼ目標どおり	Ⅱ. 一定の進捗がある
取組項目(2) 経費節減に向けた取組の推進				
○経費節減に向けた取組の推進	<p>①医療機器の購入にあたり、保守契約を含めた入札実施の検討・促進</p> <p>②医療機器保守契約の見直しによる委託料節減（MEセンターと協力）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 薬剤及び診療材料の価格交渉の実績がある業者とアドバイザリー契約を結び、納入価格の引き下げに取り組みました。 ・ 医療機器の購入においても価格交渉を強化するとともに、保守契約を含めた入札を4件実施しました。今後も経営企画室契約担当と連携しながら対象案件の拡充を進め、委託料の縮減に取り組んでいきます。 ・ 医療機器の保守契約に係る次年度の予算要求にあたり、MEセンターの協力を得ながら保守内容の見直しを進め、委託料の抑制を図りました。今後も随時見直しを進めていく予定です。 	C. ほぼ目標どおり	Ⅱ. 一定の進捗がある
取組項目(3) 経営管理体制の強化				
○経営管理体制の強化	<p>①経営会議による本計画の進捗管理の実施</p> <p>②病院幹部会議における病院経営状況等の報告</p> <p>③総合医療情報システムを用いた経営状況の周知</p> <p>④実現可能な施設基準取得への取組</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「病院の経営に参画したい」と思う職員の割合は前年度より増加しました。職員の意識が徐々に変化しているものと考えられます。 ・ 診療科別目標管理制度を実施し、毎月の幹部会議（運営会議）において経営状況を確認しています。引き続き経営意識の醸成を図るとともに指標の向上を目指します。 ・ 施設基準ワーキングを定期的に開催し、新たな施設基準取得に向け課題を明確化し、取得可能な施設基準については届出を実施しました。 ・ 総合入院体制加算の取得に向け、必要な課題をクリアするため、運営会議で周知を行い、病院全体で協力し取り組んでいます。 	C. ほぼ目標どおり	Ⅲ. 進捗が遅れている

<外部評価>

委員会委員による意見等

- 目標値達成に向けた取組状況及び進捗状況について説明を受け、委員会として協議した結果、各取組項目に対する達成度の判定を概ね適当と認めた。