

半田市立半田病院経営強化プランの骨子

1. 経営強化プラン策定について

(1) 経営強化プラン策定の目的

- ・ 医師・看護師等の医療資源の不足、人口減少や少子高齢化の急速な進展に伴う医療需要の変化、医療の高度専門化など経営環境の急激な変化
⇒これらに対応した「持続可能な地域医療体制の確保」が必要
⇒令和4年3月、国は「持続可能な地域医療提供体制を確保するための公立病院経営強化ガイドライン（以下「ガイドライン」という。）」を公表

(2) 計画の対象期間

- ・ 令和4年度から令和6年度
※令和7年4月に地方独立行政法人化による常滑市民病院との経営統合を予定しているため、令和6年度までの計画とする

2. 半田病院の概要について

(2) 経営状況等

- ・ 令和3年度までの過去10年間、「経常収支」「医業収支」とともに黒字
- ・ 同規模の公立病院と比較して、一般会計（市）からの繰入金（補助）も少なく、これらを除いた「修正医業収支」でも概ね黒字
⇒県下あるいは全国でも有数の優秀な経営状況で、その基礎となっているのが、人件費や委託費などの固定費の低さ
- ・ 入院、救急ともに市外患者が50%前後で推移 ⇒ 地域の基幹病院の役割

(3) 新病院建設、(4) 地方独立行政法人化と常滑市民病院との経営統合

- ・ 老朽化した施設の更新にあたり、半田市及び地域の災害対策を踏まえ、常滑市民病院と近接する場所への新築移転を決定。令和7年春の開院を目指す
- ・ 近接地への移転となることから、有識者による「常滑市・半田市医療提供体制等協議会」を発足し、協議を重ねた結果、「両病院は経営統合して機能分担すべき。経営統合の方式は地方独立行政法人化」との結論を得る
- ・ 令和7年4月に地方独立行政法人として常滑市民病院と経営統合することに合意

3. 経営強化プラン

(1) 役割・機能の最適化と連携の強化

- ・知多半島医療圏唯一の救命救急センターを有する医療機関として、引き続き、高度急性期医療を中心とした急性期医療を担当
- ・がん医療、循環器系疾患などの主要疾病の拠点施設としての役割、災害医療、周産期・小児医療などの政策的医療についても、現在果たしている役割を継続
- ・地域の中核病院、基幹病院としての役割を果たすためには、地域の医療機関や福祉・介護サービスとの機能分担と連携強化が重要
 - ⇒患者サポートセンターを中心に、病病連携、病診連携あるいは介護施設等との連携を深めるとともに、高度急性期の領域をしっかりと支えていく
- ・知多半島医療圏では、急性期病床が「過剰」、高度急性期、回復期、慢性期病床が「不足」の状態
 - ⇒新病院建設：高度急性期病床を増床、急性期病床を削減
 - ⇒経営統合による機能分担：半田が主に急性期、常滑が主に回復期

(2) 医師・看護師等の確保と働き方改革

- ・医師確保の基本方針は、「研修医を確保し、育成」していくこと
 - ⇒「医師修学資金貸与制度」を創設
- ・働き方改革では、A水準（時間外労働 960 時間/年）を満たすことが困難なため、当面はB水準（1,860 時間/年）を適用
 - ⇒愛知県医療勤務環境改善支援センターの特別支援を受け、タスクシフトや経営統合による診療機能の集約などにより早期解消を目指す
- ・看護師確保は、やりがいのある職場づくりを進めるとともに、看護補助者の確保による勤務環境の整備、職員研修による人材育成などで対応

(3) 経営形態の見直し

- ・令和7年4月に地方独立行政法人化による常滑市民病院との経営統合を予定
- ・地方独立行政法人化・経営統合の主なメリット
 - 急性期から回復期まで切れ目のない医療を提供
 - 医療従事者の確保をはじめとする人事管理の弾力化
 - 診療機能分担、弾力的な予算執行による効率的な病院運営

(4) 新興感染症の感染拡大時等に備えた平時からの取組

- ・地域医療を維持するためには、救命救急センターとしての機能維持を最優先
- ・新型コロナ対応では、常滑市民病院との機能分担を実践。医師・看護師を派遣するなどの応援体制を敷き、地域医療の維持に一定の成果をあげた

(5) 施設・設備の最適化

- ・新病院建設にあたっては、高度急性期医療をはじめとする当院に求められる役割・機能を果たすのに必要な機能を整備
⇒診療報酬改定の動向やDPCデータなどから医療需要を分析し、反映
- ・マイナンバーカードの健康保険証利用や電子処方箋などDX化への対応を進める一方、サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策にも投資

(6) 経営の効率化等

- ・経営面では、病院本来の営業成績である医業収支を重要視し、市からの繰入金等を除いた「修正医業収支」での黒字達成が目標
- ・そのための指標として、「病床利用率 75%以上、職員給与費対医業収益比率 50%以下、委託費対医業収益比率 10%以下」を設定
- ・医療の質の向上、患者サービスの向上による収益増を軸に目標達成を目指す。

【具体的な取り組み】

①経営企画室の設置

⇒経営体制の強化と戦略的な経営の実践

②データベース・ベンチマークの活用、③経営分析会の開催：

⇒医療需要の把握による増収と市場価格の把握による経費削減

④タスクシフトによる医療の充実

⇒タスクシフトの推進と医師・看護師の補助職員の充足による医療サービスの充実と診療の効率化

⑤地域医療機関との連携

⇒地域の医療機関等との連携を強化すべく、患者サポートセンターの充実を推進
基幹病院としての役割を果たすことでWin-Winの関係を構築

⑥働き甲斐のある職場づくり

⇒医療従事者の安定確保による経営の安定化

⑦投資計画の平準化

⇒中長期的な医療需要を見据えた計画的かつ戦略的な投資と「予防保全」「リスク評価」を取り入れた修繕・更新計画による費用の削減と平準化

⑧内部統制によるリスク評価と業務の効率化

⇒価値観の共有と経営資源（「人・物・金・情報」）の効率的かつ適切な管理による事業の安定化