

□議員名：河野 朋子

1 病院事業経営について

論点	この度コンサルタントに約1,000万円で経営管理改善業務を委託したが、その結果はどうか。
回答	収益や疾病動向、他院との比較などの現状分析を行い、部門別のヒアリングをし、収益向上策及びコスト削減についての目標設定を行った。また、実行可能な改善策を提案してもらい、できるところから順次採用し、実行している。

論点	コンサルタントによる収入の改善策で、「救急搬送患者の積極的な受け入れ」とあるが、現在、救急車の受け入れ率はいくらか。
回答	昨年1年間で救急の受け入れが532件、受け入れられなかった件数が172件で、受け入れ率は68%弱になる。

論点	救急患者の受け入れについて、これまでは消極的な答弁だったが、積極的に受け入れていくという姿勢か。
回答	そういう体制を、今、構築しつつある。関係機関との調整もあるが、今後積極的にしていきたい。

論点	入院患者を増やすための方策で「開業医との関係性強化。紹介患者数の増加」とあるが、現在の紹介率はどれくらいか。
回答	28年が25.61%。29年が28.67%である。

論点	紹介率を上げるために数値目標を設定し、きちんと月ごとにチェックしていくべきと思うが、局長はどのようにお考えか。
回答	数字はなかなか設定できない。私は赴任してまだ間もないが、紹介率を増やすために、顔と顔の見える関係で7月から開業医の先生方のところへ訪問しよう考えている。

2 定住促進について

論点	市外から住宅を新たに取得した市民に対して住居にかかる固定資産税額を5年間交付する「転入奨励金制度」が導入され、5年以上た
----	--

	ったが、その検証はどうか。
回答	平成24年度の制度開始後、29年度までに354世帯に対し新規の交付を行って25年度が57件、29年度は76件と年々増加している。「転入前にこの制度を知っていたか」に「知っていた」は5割で、市外への周知が十分とは言えない。「本市に住宅を取得した理由は」に「転入奨励金制度があるから」は現在1割である。

論点	本市の実施している住宅支援や子育て支援など、一目でわかるようにHPなどでもっとアピールしたらどうか。
回答	市外にいかにかPRするかというのが大変大事である。市広報やホームページの記事の掲載、移住ナビなど活用しながら、議員提案の一目でわかるようなホームページの構成についても、前向きに検討していきたい。

論点	市が行っていた婚活支援事業を平成28年度より民間に委託して2年たったが、この事業についての検証はどうか。
回答	事業実績は、平成28年度は相思相愛カップル9組、お友達カップル12組成立で、平成29年度は相思相愛カップル1組、お友達カップル10組の成立であった。今後の方向性として、平成28年度から3年間の事業実績を検証し、継続すべき事業か、他の事業への転換も視野に入れながら検討していきたい。

論点	市として転入者を増やす取り組みをしている中、市役所の職員の市内在住の状況はいかがか。
回答	水道、病院を除く正規職員474名のうち市内の居住者が371名、約78%、残り103名、22%は市外に居住している。

論点	2年前に「できるだけ職員は本市に住んでいただきたいと呼びかけていきたい」との答弁だったが、呼びかけはしたのか。
回答	採用時に、できるだけ市内に住んでほしいという呼びかけはしている。