ソフィア訪問看護ステーション
健全経営体質の秘訣

	ソフィアメディ	同業他社
取締役会機能の健全性	● 各分野のエキスパートによる体制 ・業界大手経営経験者（代表取締役） ・現役在宅医師2名 ・公認会計士1名 ・公認会計士/MBA1名 ・社内昇格者1名	● 親、兄弟、親戚、友人が非常勤取締役で参画するところが多く、形骸化している
	● 取締役が全員株主 取締役会、株主総会で、社長の独裁・独断を監視	● 社長一人で全株式を所有 取締役会も株主総会も機能不全状態で、コンプライアンスとガバナンスの効かない閉塞体質
組織体制人材活用	● 医療職と総合職の役割分担 【医師・看護師・ST/PT/OT・事務】 在宅医療現場と関係する事務に集中 【総合職】 全ての非医療領域を担う	● 医療専門職が非医療領域も兼務 曖昧模糊とした判断が多くなり、各種、規制、法律、経営実務への対応が稚拙で混沌としている
	● 経験者を基本とした医療職採用 医療職は中途経験者が基本であるが、看護師等新卒採用のケースは、メンターを貼り付けて教育する	● 新卒採用による医療職の補充 組織も本人もリスクだらけで、医療事故の性質次第では、即組織存続の危機状態となる
	● 後方支援としての総合職採用 訓練された管理職層が教育に当たるため、各経営管理に精通していき、お客様と医療職を守ることに強い使命感をもつ	● 経営統制機能への未投資 総合職を練磨する仕組みや経験者がなく、また大学の新卒者を管理のプロへ導くキャリアプランもない
企業経営の健全性指標	● 経営方針書による経営理念等の周知徹底 各種方針の明示と経営数字の開示の徹底	● 経営方針書の未整備 経営数字や成果を開示していなく、つじつまの合わない観念論になり、統制がとれていない
	● バランスシート経営の徹底 ＜訪問看護業界の優良企業経営＞ ・年間売上10億円以上 ・営業利益8千万円以上 } が10年で達成できれば優良 ソフィアは経営歴10年時点でいずれも上記の2倍以上の成果をクリアしている	● 税理士・会計士任せの経営 ・バランスシート経営の導き方を知らない ・ワンマン経営者の公私混同が甚だしく、都合のよい数字しか関係者に開示しない。 ・経営歴10年で売上5億円以下、営業利益3千万円程度が一般的な規模

訪問看護ステーションに興味をもたれる
医療専門職の皆様、総合職の皆様、新卒の皆様へ

健全企業経営かどうかを見極めるチェックポイント

- ✔ 取締役構成は分野の違うプロ集団ですか？
- ✔ 取締役が株主、また複数株主で監視に客観性はありますか？
- ✔ 管理職含む総合職がバランスよく機能していますか？
- ✔ 経営方針書は独自性があり、数字も開示していますか？
- ✔ 指定訪問看護ステーションをいくつ展開していますか？

  ※サテライト(営業所等)は指定訪問看護ステーションではありません
- ✔ 創業10年前後で売上10億円を達成していますか？
- ✔ 創業10年前後で営業利益8千万円を達成していますか？
- ✔ 自己資本比率*¹が50%以上ですか？
- ✔ 総資本利益率(ＲＯＡ)*²は10%以上ですか？
- ✔ 自己資本利益率(ＲＯＥ)*³は15%以上ですか？

*1自己資本比率とは、返済不要の自己資本が全体の資本調達の何%あるかを示す数値です。
＜自己資本÷総資本（自己資本＋他人資本）＞の式で算出します。 自己資本比率が小さいほど、他人資本の影響を受けやすい不安定な会社経営を行っていることになり、会社の独立性に不安が生じます。
*2総資本利益率(ROA= Return On Asset)とは、企業の経営効率性をはかる指標の一つです。当期純利益÷総資産×100で算出します。
*3自己資本利益率(ROE＝Return On Equity)とは、株主が拠出した自己資本を用いて企業が株主のためにどれだけの利益をあげたか、つまり株主としての投資効率を測る指標です。当期純利益÷自己資本×100で算出します。

★ ソフィアでは ★

経営のプロと医療のエキスパートがパートナーシップをもって役割分担体制を整えていることが、ソフィア健全経営の秘訣の一つです。舞台上のアクター・アクトレスが医療専門職、舞台裏を総合職による後方支援部隊が支え、一体となって素晴らしいステージが完成します。不慣れな仕事から解放された医師・看護師・PT/OT/ST他医療職が、技術と接遇に集中することで、自分の成すべき医療の提供が可能となります。その結果、お客様にとっては、上質な医療サービスが享受できるという体質を構築しております。

また、訪問看護・訪問リハビリという仕事に高い価値観を持てばもつほど、根本の経営母体としての事業経営が稚拙であっては、お客様からの高い満足度と安心感は頂けません。さらに社員への厚遇と将来への成長シナリオは、持続不可能な絵空事になります。

株式会社での訪問看護ステーション経営が認可されたのが、平成11年4月です。社長水谷がセントケア専務時に株式会社第1号を立ち上げました。その歴史は17年です。ソフィアは平成14年8月創業ですが、訪問看護/訪問リハビリの将来の必要性をいち早く訴えて訪問看護業界経営に参入しており、約15年経過します。尚、ソフィアは10年目で既に売上20億円を達成しており、上記の項目を全てクリアしております。業界No.1の経営基盤にご安心ください。