



導入事業所4000超 「ケア樹」の歩み

介護ソフト「ケア樹」を手掛けるグッドツリー（仙台市）が今年設立20年を迎えた。ケア樹のリリースは2001年と後発ながら、当初からクラウドやタブレット連携といったコンセプトを打ち出し、着実に導入数を伸ばしてきた。現在の導入事業所数は4000を超える。ケア樹の歩みと今後の展望について西原翼社長に聞いた。

震災直後に開発、クラウドなどのコンセプトがヒット

——ケア樹誕生の経緯について。

当社は2004年に設立した。設立からしばらくは、仙台のIT企業を受託開発やエンジニア派遣を行っていたが11年に東日本大震災が起こった。仙台を離れる社員も多く、私を合めて一時は3人まで減り、多くの仕事も失った。

そうした時に、仙台の介護施設から依頼を受けて一から構築したのが「ケア樹」だった。介護事業者向けのシステム開発は初めてだったので、顧客と色々話し合いながら開発を進めた。開発から半年ほどで、その法が提供していた特養、居宅介護支援、通所介護、ショートステイの4サービスをリリースできた。

震災では、システムサーバが損傷、水没する施設も多かった。また施設内にサーバを置くオプションが大半で、クラウドは通信速度やセキュリティについて疑問視されていた時代だった。しかし、震災を経験したクラウドの方が災害リスクに強いという見方が強まった。

そこで、ケア樹は当初からクラウドを採用した。省コストも依頼者の条件で、コストを抑えるためにもクラウドが合っている。保守やサポートも少人数でできる。またiPadが発売されて間もない頃で、転記なくタブレット端末で記録できる機能も当時は新鮮だった。導入先の顧客にとっても満足してもらい、手ごたえを得たので「ケア樹」として全国で販売することを決めた。

機能や省コストで評価されても、それぞれの法人が運営するサービスまでに対応していない

と、すでに導入しているシステムと入れ替えようとはなかなかならない。14年までは販売体制の構築にリソースを集中し、対応サービスを21まで拡大した。

15年からケア樹は取扱のシステムに入り、現在は月額利用料無料のフリー、施設系向けで代理店販売中心のプロ、大規模法人向けのオーダー型のエンタープライズの3つをラインナップしている。シリアル設計で低コストのフリーを直販で実績を積み上げ、代理店販売に興味を示してくれるパートナーも増えていった。これによりAPI連携も進み、現在は30社と提携している。ソフトとしての利便性も高まった。

データビジネスへの転換図る

——今後の展開について。

当社は後発だからこそ、製品の差別化は特に重要で、クラウド型やタブレット連携といったコンセプトが当時は善い。しかし、今はいずれも目新しいものではなくなっている。

次はビジネスモデルでの差別化を図りたい。具体的にはデータビジネスの展開だ。集めたデータの付加価値を高め、ユ

ザーへフィードバックしていく。例えば、非効率な業務や経営の改善を提案したり、利用者のADL維持・向上のための情報もそうだ。

それができればグローバル展開も視野に入らと思う。介護技術や自立支援の考え方や、また現場を支えるシステムや機器も含めて日本は非常に優れている。しかし、今の時点で日本の介護ソフトが海外でも売れるかというと難しい。経済産業省のプロジェクトで、中国・杭州の介護施設で実証事業を行ったことがあった。日本のようにソフトで介護記録をとりませんかと呼びかけたが、「そもそもなぜ記録する必要があるのか」と聞き返された。介護保険のような制度がなく、請求や実地指導もない。誰も求めないのに、なぜ記録が必要なのかと尋ねられ、返答に窮した。

逆に言えば、記録する目的やメリットをしっかりと提示できれば可能性がみえてくる。当社は、記録を通じて経営やサービスに本当に役立つ情報をフィードバックすることを目指す。なぜ記録するのか。その答えとなるサービスの提供を追求した