

七十七ニュービジネス助成金受賞

第26回(2023年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社Giver Link

代表取締役 早坂 祐哉 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区本町2-10-33
第二日本オフィスビル2-2
設 立：2020年
資 本 金：167百万円
事業内容：IT情報通信、ウェブサービスを用
いたBtoBビジネス
従業員数：17名
電 話：022 (200) 2931
U R L：https://comimi.jp/company/

WEBプラットフォーム「介護の
コミミ」を運営、中立的立場から
介護現場の生産性向上・コスト
削減をサポートし、「福祉であふ
れる世界」の実現を目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞
企業の中から、株式会社Giver Linkを訪ねまし
た。同社は、主に介護・障がい福祉管理者・経
営者を対象とするWEBプラットフォーム「介護
のコミミ」を開発・運営しています。中立的立
場から介護関係者のニーズに沿ったICT関連製
品の選定サポートや資料送付を行い、介護現場
の生産性向上・コスト削減のサポートも行っ
ています。同社の早坂社長に、今日に至るまでの
経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞された
ご感想をお願いします。

実はこれまでこのような助成金制度に応募した
ことがなく、受賞できるかも分からないまま応募さ
せていただきました。ピッチ大会などのスタートア
ップ向けのイベントに応募したことはあったので
すが、これまでやったことのない初めてのチャレン
ジが実を結んだという意味では、凄く嬉しかったです。
受賞後は地元の企業さんからも、「事業を認めて
もらえて良かったね。」などといった話をいただき
まして、良い反応が得られたと思います。

助成金は事業拡大の費用として利用させていただ
きまして、新規事業の立ち上げをしました。お陰様
で新規事業も順調に伸びてきております。

福祉であふれる世界へ

——会社設立の経緯について教えてください。

私が福祉に興味を持った最初のきっかけは、国際
福祉でした。テレビ映像でストリートチルドレンや
人身売買といった現状を見て、こんな世界があるの
かと、自分が暮らして知っている世界とは全く違
うことに衝撃を受けて、国際福祉に興味を持ち始め
ました。国際福祉について知ろうと思って、情報集
集をしていると様々なNPOの方とお会いする機会が
あり、実際に話をしている中で日本の福祉も大変な
課題があると気づきました。介護・福祉業界にお
ける人手不足や危機感を感じる機会が増えていき、次

第に国内福祉に興味を持ち始めました。福祉というカテゴリーに興味を持ってからは、大学進学も就職も福祉で一貫し、起業も福祉に関わる事業で行いました。

社名はよく、介護士 (care giver) に由来するのかとよく言われるのですが、そうではなく、私自身が昔から相手に対して何をGIVEした？何をGIVEできる？とGIVEにこだわっていたということと、頑張っている人を繋ぎたいという想いを合わせてGiver Linkになりました。実は私が考えたのではなく、サラリーマン時代の会社の上司がアドバイスをくれました。



もともと高校生くらいから起業することは決めていて、国際福祉で起業するか国内福祉で起業するか迷っていましたが、最終的に国内福祉で起業することにしましたが、起業の前に介護ソフトメーカーの営業職として7年間サラリーマンも経験しています。会社内で売上1位になったら退職して、起業すると決めて入社しました。その会社は介護ソフト業界の中では国内1位のトップメーカーで、当時の営業担当100人の中で1位になろうと意気込んでいました。ですが当初は、サポートスタッフという職種を経験しないと営業職はできないと言われてしまい、サポートスタッフを3、4年程経験しました。サポートスタッフという職種は介護ソフトを導入した後に、介護職員の方が使いこなせるようになるまで研修をするといったコンサルタントのような業務内容でした。営業を行う前にしっかり商品知識も身に付けなさいという会社の方針で、サポートスタッフを経験したのち、営業職に就いて1年目で営業成績1位を取りました。ですから、ここで退職しようと思ったのですが、社内の営業の研修を任せられたり、その他にも次から次へと仕事をいただいたりして、よしやり切った！というタイミングで退職・起業をしました。



営業職として色々な介護現場に足を運んでいくなかで、やはり介護職員さんは介護のプロではありませんが、製品を導入するとか活用するというプロではないので、そういった部分を助けてあげたいと思って仕事をしていました。営業成績を上げれば上げる程もてはやされて、営業成績1位になると社内でも表彰され、会社の費用で海外旅行に行かせてもらったり社内報に掲載されたりと、嬉しい事も沢山ありました。一方で営業職である以上、商品を買らなくてはいけなくて、ポジショントークも自社製品を売る為だけのトークでしかないのが、介護職員さんが抱えている本当の課題を解決できているかということ、やはりずれが生じることもありました。それでも立場上、自社の製品ができることに合わせてしか説明できないという葛藤がありました。例えば、介護職員さんが抱えるこんな課題がありますとなった時に、本当はもっと安くて最適なツールが他社にはあるのに、自社の製品しか売ることができないので、もうこれで買ってくださいという話になることもありました。できる範囲の中でなんとか相手の課題を解決しようと取組んでいましたが、介護職員さんがある意味だまされてしまっていたのではないかと悩むこともありました。決してだましていた訳ではありませんが、介護職員さんが「早坂さんを信じるよ。」と言って製品を買ってくださって、私もできる限りのサポートを全力投入しても、どうしても解決したい課題と製品にミスマッチがあり、1、2年後に訪問した時に思ったような活用ができていなかったというようなこともあって、営業の難しさを感じました。営業職である以上しょうがないことではあると思いますが、これが本当に自分がやりたかったことなのか、第三者として独立してきちんと介護職員さんファーストでやりたいと思って、今日に至っています。

——御社はどのような事業をされていますか。

弊社は、介護職員向けのWEBプラットフォーム「介護のコミミ」というサイトを運営しています。インターネットで見ることができるサイトになっていて、介護ICT系の製品の口コミ情報を見たり、資料請求をしたりすることができます。ぬりえやクイズなど、介護事業所で利用できるレクリエーションのダウンロードもできます。介護職員さんがサイトに訪れた時、課題解決に必要な情報を手に入れられるようなサイト運営を心掛けています。

介護職員さんは非常に忙しいですし、情報収集の負担をこのプラットフォームで軽減してほしいということ、情報収集した後どうしたらよいのか分か

らない方も非常に多いので、そういった方に向けて資料請求や問い合わせがあった際には、必ず弊社のサポートスタッフが電話で支援させていただくようにしています。実際に話をしてみると、問い合わせ内容と課題の解決策がずれていることもありました。例えば、「介護職員さんの身体的な負担を軽減したいのですが、この製品で解決できますか？」という相談があった際、「この製品では負担は軽減できないですし、そういう課題を解決する目的の製品ではありませんよ。」といったことをお伝えすることもできます。弊社はモノを売る立場ではないので、第三者として今まで蓄積した製品やメーカーさんからの情報をもとにサポートすることができます。

介護現場における課題において、介護事業所が一番困っていることは人手不足問題です。その人手不足を解決しようとするのと人材の課題だけでなく、ITによる生産性の向上、コストの課題も出てくると思うので、弊社を頼っていただければ一通りの課題が解決できるということを目指しています。



社内ミーティングの様子（ウィンセッション）

——御社が事業を行ううえで大切にしていることを教えてください。

弊社は、介護職員さんの課題解決をするパートナーになるという理念を掲げています。介護事業所運営において、どちらかという責任者・管理者・経営者の課題解決を目指しております。

課題解決の方法を1つに狭めずに、ありとあらゆる可能性を模索することを大切にしています。例えば、ICTの活用、生産性向上ということも大事なことで取組まないといけないことなのですが、生産性向上を目指す前に解決しないといけない課題が沢山あります。働きやすい職場環境が整えば、人が集まってくるとか課題解決の中にも順番があると思っています。ですから、一つの課題に捉われずにきちんと課題と向き合えるかどうかを重視しています。

弊社がパートナーになって一個一個解決していきたいと思っています。

弊社の業務は複雑化した情報をWEBプラットフォームで整理整頓していくイメージです。例えば、メーカーさんとしては多少苦手な分野であっても、全部できますよと言いたいものです。ですが、詳しく話を聞いていると実はこの分野に弱いんですとか、あまり売りたいくないんですとか、結構ブラックボックスな状態なので、弊社を頼っていただければ極端な話、あまり売りたいくなさそうでしたとお伝えできるというか、メーカーさんも正直に話してくださるので、必要な情報はしっかりお届けします。ただ、我々の立場としては選択の機会を奪いすぎないことも重要だと思っています。商品だけを比較すると不利に感じるメーカーさんも、サポートとか運用面をみとみると強みがあることもあります。メーカーさんの特徴を単純に商品だけで比較するのではなくて、現場の営業力などを信じている部分もありますので、幅広く選択肢をつくれるように心掛けて取り組んでいます。

後は介護事業所さんとパートナーになることを意識していて、弊社を頼っていただければ、その事業所のICT、コスト、あらゆるものを最適化できるようにしたいと思っています。ですから、一社一社真摯に向き合って最適化することによって、業界全体が良くなることを願っています。

——御社が持つ強みはどんなところだと思いますか。

介護のコミミへのアクセス件数は月に約20万件あり、恐らく弊社の事業領域だと業界最大級かつ、唯一ユーザーの口コミが載っているサイトであることが強みだと思います。介護職員さんファーストで必要な情報を取入れているので、口コミを見ると結構辛辣なコメントもあります。リアル過ぎて、メーカーさんから削除を頼まれることもあるのですが、弊社のスタンスとしては、誹謗中傷は消しますが口コミが事実に基づいたものであるなら載せるようにしています。メーカーさんから、厳しいコメントを削除してくれたら弊社と契約しますと言われたこともありましたが全て断ってきました。後日マイナス評価のコメントを載せたままでも構わないので契約したいとメーカーさんからお話を持ってくださったこともありました。介護職員さんも過去に製品を導入しても上手くいかなかった経験から、疑心暗鬼になっていることが多いので、正直メーカーさんの説明を聞いても、疑り深くなっている介護職員さんもうらっしゃいます。ですから第三者の立場で

ある弊社の声は非常に響きやすいと思っています。あとは、介護職員さんに直接電話するという泥臭さも多分、他にしているところはないと思います。一般的にコンサルタントというと何十万円、何百万円という大金を支払えばコンサルティングしてもらえるとと思うのですが、弊社はある意味無料で使えるコンサルタントになっているので、敷居も低いですし、電話で相談したい方の受け皿になっていることも含めて強みになっていると思います。これまで3,000件以上の相談を受けたり電話をしたりして蓄積したデータも社内にあるので、誰が対応しても質の高いコンサルティングができるようになっていきます。ですから、実は弊社の強みはサイトの裏側にあります。介護職員さんも、弊社がスポットコンサルティングできることを知らないままお電話してくださる方も多いです。最初は何故ここまで無料なのかと疑問に思う方も多ですが、サイトに製品を掲載することでメーカーさんから広告費のようなものを頂いていると話をすると、売りつけられる心配もないので弊社を頼ってくださって、こういったポジショニングもある意味珍しいのではないかと思います。



——事業を行ううえで苦労されたことや転機などについて教えてください。

苦労や悩みは沢山ありましたが、弊社の立ち上げ当初の話をしますと、ヒト・モノ・カネ・ジョウホウがほぼない状態で、あるものと言えば自分の経験と介護業界に対する思いくらいの状態で起業しました。起業して最初は月1万円でフリーデスクが使えるコワーキングスペースからスタートしました。今まで企業に勤めて安定的な年収もありましたが、退職して0になるので税金などの支払で翌年には収支マイナス数十万円になってしまって、日々の通勤費用でさえ削らなければならない程、資金面で苦労していました。起業当初の業務はブログで情報発信を行うというものでした。ただ記事を作成するだけで

は読んでもらえないので、読んでもらえるように様々なことを勉強しました。マーケティングの勉強もしましたし、色んな本を読んだり多くの業界関係者の方と会って話を伺ったりしました。そうして少しずつ記事を読んでいただけるようになった時、「介護ソフト選びに困っているので教えて欲しいです。」と、問い合わせをいただきました。このことがきっかけで需要があることに確信を持ちました。確信が持てるまでは、自分で決めた事業に自信はあるものの、実際は結果も出ていない暗中模索な状態でとにかく必死でした。ブログと同時に情報発信の一環として、X（旧Twitter）で「介護業界のここを何とかしたい！」といったツイートもしていました。そんな時に伊藤忠商事株式会社の名を名乗る方からDMで「投資という方法もありますよ。」と連絡が来ました。一瞬詐欺だと思ったりもしたのですが、話をしてみたら良い方で、弊社の事業にとても理解を示してくださいました。このご縁から1億円の資金調達をしたことがきっかけでスタートアップとして大きく成長し始めました。それまでは小規模で活動していて、もちろん会社として大きくしたい思いはあったのですが一気に背中を押していただいて今があるということで、劇的な環境変化でした。



プレゼンテーションの様子

業界課題をまとめて解決したい

——新たに取り組み始めた食事関連の事業について教えてください。

新しく配食サービスの情報提供事業を始めました。ニュービジネス助成金に応募した時は計画段階でしたが、現在はスタートしていて、半年後には介護ソフト事業と同じくらいの規模に成長させたいと考えています。事業の目的は全て人手不足の解決なのですが、食事と人手不足の繋がりは分かりにくい部分もあると思います。介護事業所の中には高齢者がいるので当然食事を提供しなくてははいけません。

介護事業所が食事を提供する方法として、事業所が調理師を雇う方法が主流ですが、やはりそこにも人手が必要で、その日の献立作成も含めて非常に手間がかかる分、介護士だけでなく調理師の人手不足も発生しています。

この人手不足を解消するために、配食サービスというのがあります。介護事業所での食事の提供方法にも色々なやり方があるのですが、例えば、冷凍されたものが配食業者から送られてきて、それを専用の機器もしくはレンジで温めるだけで、すぐに提供ができるシステムもあります。

配食サービスも沢山の業者がいる中で、配食される食事の美味しさや見た目の重要さだけでなく、急に高齢者の方が入院されてしまった時に、急遽変更ができる業者であるかということなども重要視されます。弊社は現在10社程のメーカーさんと契約させて頂いておりまして、各メーカーさんの強み弱みや配送できる範囲などの要件を社内データとして収集しています。

ビジネス的な話になると、食事関連の事業は市場規模が大きいです。食事は必ず必要なものですので、例えば、利用者さん1人あたり大体1日1,000円くらいで食事の予算が組まれています。1,000円/人で、100人が施設の中にいたら、1,000円×100人のような感じでコストがどんどん積み上がってしまいます。少し食事提供の部分を工夫することができたら、大きなコスト削減のインパクトになると思います。その手助けとして、弊社の配食サービスの情報提供事業を利用していただけたら嬉しいです。



マスコットキャラクター「こみたろう」

——なぜ今までこのようなWEBプラットフォームは存在しなかったのでしょうか。

業界の特徴で言うと、介護や福祉の業界は他の業界と比べて10年遅れていると言われています。これまで介護職員さんの情報収集方法は展示会に足を運ぶことが中心でした。ただコロナウィルスの影響もあり、展示会が無くなったことや、介護事業所向けの製品を製造・販売しているメーカー数も増えて

複雑化してきているので、ローカルだけでは情報収集が難しくなってきた時代背景も影響していると思います。複雑化した情報を整理して、需要と供給を繋ぐニーズが出てきたのが最近なので、今までは無かったのではないかと思います。

私自身も営業職をしていた時は、カタログ片手に1日30、40件、多い時は100件くらい介護事業所へ訪問したり、電話を掛けたりしていました。ですがこの営業方法だとガソリン代や人件費も含めてコストがとてめにかかるし、介護事業所としても、忙しいのに訪問されて嫌だったと思います。大体断られてしまうので、名刺だけ置いて後日電話をかけるといった営業をしていました。移動時間もかかるし、1日営業をしても案件1件獲得できないかということも当たり前でしたので、メーカーさんからすると営業コストに対する弊社の事業は費用対効果がとても大きいと思います。メーカーさんの中には、会社全体の売上の半分が弊社経由だとおっしゃってくださるところもあり、インターネット上で人を集められることの重要性が増してきていることも一つ背景としてあるのだと思います。

介護業界の課題はもう他人事ではない ——介護・福祉業界の現状と展望について教えてください。

現状として、どこまでいっても人手不足が課題です。2035年になると介護職員が59万人不足すると言われていています。ですから私は、“他人事はもうやめましょう”ということをお伝えたいです。介護・福祉業界の問題だけに捉えられてしまうことが多いのですが、介護職員が不足することによって、親を施設に預けたくても預けられない、介護をするために退職をしないといけないといった、若い世代へのしわ寄せが非常に深刻化すると思います。その解決手段となる明確な着地点を出せていないことが、介護・福祉業界の大きな課題です。ですから、弊社が少しでも解決の手助けになりたいと思っています。

国としても生産性向上のKPIをいろいろ掲げていて、その一つにICTの普及があります。2023年時点の普及率は29%と言われており、2029年までに90%以上にすることを目標として掲げています。目標達成に向けた取組みは大きく2つあって、1つ目は補助金、2つ目は窓口の設置です。補助金を利用してICTを導入しても上手く活用ができないということで、窓口を47都道府県すべてに設置するというKPIを掲げているようです。実はその生産性向上の窓口もICTアドバイザーとして裏で弊社が支援させて頂いている部分もあります。

弊社の事業に当てはめると、カテゴリーを増やす必要があると思います。ですから、新しく人材関連の事業も増やそうと動き始めています。例えば新規事業として、頑張っている介護事業所をピックアップして、介護のコミミで取り上げるということを始めました。どのような基準で頑張っている、頑張っていないを判断するのか気になる方も多いと思うのですが、それは、厚生労働省が出しているオープンデータ“介護サービス情報公表システム”を用いて評価しています。このデータは、介護事業所がどのような取り組みをしているのかを定量的に厚生労働省が取りまとめているデータベースのようなもので、例えば、この施設は職員に対する研修制度を設けているかとか、離職者は何人いるかなどといった質問を毎年全国の介護事業所に対して行い、その回答をもとに評価をしているものです。このオープンデータの目線はどちらかというと、対高齢者・家族で、入所に向けた良い介護事業所を選ぶためのシステムとして位置づけられています。弊社はこれまで介護ソフトや介護ロボット製品の良し悪しを評価していた実績とメディアという側面もあるので、これらの情報を介護職員さん向けに取りまとめて発信をし始めています。初期に関しては、全国25万介護事業所の中で弊社が独自に評価した上位20%の働きやすい職場をメディアとして発信していこうと考えています。掲載した上位20%の介護事業所の中で、人手不足だから人を集めたいといった要望があれば、弊社が採用の体制の支援をさせていただく形でお金をいただければ良いと思っています。色々な介護事務所に話を伺いに行く中で、とても良い事業所なのに日が当たらないというか、人が集まらない事業所も多くて、そのほとんどはマーケティングが苦手であることや、現場が忙しすぎて人材採用にかける時間がないことが理由として多いです。一方、採用が上手くいっている介護事業所の特徴は、人事部があり応募者からの連絡にすぐに対応できるような体制があることが多いです。当然働く側も候補が沢山あるので、対応が早いと印象も良いので受け取りやすいかなという気持ちになりやすいです。ただ、現状9割以上の介護事業所には人事部がない状態で、応募があったとしても対応できない、そもそも応募すら来ないことが多くて、それを弊社の客観的なWEBプラットフォームで太鼓判を押して支援したいと考えています。弊社はメーカーさんから営業コスト削減でお金をいただいているビジネスモデルがあります。弊社が目指すのは介護事業所のパートナーになることなので、対話をする中で頼っていただきながらより魅力的な介護事業所を一緒につくっ

ていきたいと思っています。人手不足はあらゆる手段で解決できるので、弊社を頼っていただきたいです。

——これから起業を考えている方へメッセージをお願いします。

私は何事も課題ファーストが大切だと思っているので、課題を沢山掘り出して、本当にそれが課題なのか突き詰めて考えることを大事にしています。例えば、人手不足と一言で言っても大きな括りになってしまうので、なぜ人手不足なのか、人手不足によって何が問題になるのかなど色々掘り下げていくと、意外と根本的な原因が見えてきたりするので、それを見つけられるまで泥臭く探すことを意識していくとより上手くいくのではないかと思います。起業した後も、常に課題意識は持っていた方がいいと思います。私自身もそうですが、起業をして事業を行っていくとワンプログラクトではないです。色々なサービスを取扱っていく中で、課題意識をしっかり持っておかないと課題がずれてきてしまうと思います。課題を見誤ると新しくカテゴリーを広げてもただ滑りするだけになってしまうので、きちんと当事者に寄り添って見失わないようにすることが大切だと思います。



早坂社長

インタビューにご協力いただきありがとうございました。貴社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2024.7.24取材)