

地方にソフトの花を咲かせよう



介護業務支援

NDソフトウェア

佐藤 廣志

来るべき高齢化社会に私たちが貢献できることはないだろうかとの問題意識から、介護ソフト業界に当社が参入したのが平成五年である。ケアをする方々の慢性的な人員・時間不足といった問題を解決する手だてとして、さまざまな事務処理や管理方法を従来の手作業からコンピューターに移行することにより、的確でよりきめ細やかなケアを進めていただけるのではないかとこの考えから、当社の統一ブランドである「ほのぼの」シリーズは誕生した。

「ほのぼの」という名称は、福祉ソフト特化の事業方針を決定した時期に、社員から公募して名付けたものである。ソフトウェアの名称は、ともすれば無機質で冷たい感じがすることもあるが、「ほのぼの」のネーミングやイラストから、優しや柔らかさ、温かみ、そんなイメージをくみ取っていただければと思っ

アを受けていただければ、現在の福祉・医療社会に、微力ながら当社が貢献できた証になるものと考えている。

「ほのぼの」シリーズを導入いただいている施設は、現在、全国で四千施設を超えているが、これらのお客様の声を十分に製品に反映させ、ユーザーの声に育てられたシステムを通して、高齢社会に貢献することが、当社のモットーであり、誇りである。

老人福祉施設や障害者施設、社会福祉協議会など、さまざまな福祉の現場でお使いいただく業務支援ソフトウェアの開発・販売を開始してから九年目を迎えるが、この間、北海道から沖縄まで、財務会計、給与管理システムや、最近ではケアプラン策定、介護報酬請求システムなど、数々のシステムを納入してきた。南陽市という小さな町から、このように全国へ向けて展開できたのは、新幹線と通信網の発達を予測し、地方でもソフトメーカーとして良好なビジネス環境が得られるはずだと考えたことと、創業当初から、その頃

定着しつつあったリターン・エターナー者を中心に採用してきたことが、功を奏したと思う。

ソフトウェアは、一般に、主に受託開発で供給されてきたという歴史がある。業界構造は、大手メーカーを頂点とするピラミッド型で、労働集約的な市場が形成され、数兆円規模に成長してきた。しかし、九〇年代後半以降、景気低迷等で、ユーザー側のコスト意識が高まり、ソフト開発にも一層の効率化が必要になってきた。当社では、従来型の人海戦術に頼る受託開発では効率的に限界があると考え、効率化しやすいパッケージソフトに注目してきた。パッケージソフト会社の理想のモデルは、受託型と対極のいわゆる開発特化型が想定される。すなわち顧客ニーズを予測し、先行投資型の製品開発に特化し、販売促進コストのかけりにくい間接販売（販売代理店による全国販売。当社は全国に二百の販売代理店を有する）による収入で、高利益を達成するというものである。



中国人社員の国内での研修風景

しかし、この間接販売（代理店販売）には、ひとつの製品の汎用化（パッケージ化）につれて、ソフト単価の値下げ圧力にさらされる、加えて、エンドユーザーとの距離が遠くなることで顧客ニーズの読み違えや、製品の当たりはずれが出やすくなる等の、リスクやデメリットがある。パッケージソフト会社を中長期的に成長させるには、受託的要素を取り込み、受託型と開発型の利点をうまく融合させることが必要である。

そこで当社は、日本有数の大手シンクタンクと提携を行い、共同出資の㈱日本ケアコミュニケーションズ（資本金六千万円）を設立した。この提携により、パッケージ販売に加え、受託開発に必要な業務ノウハウの蓄積が図られ、製品の完成度を高め、基本的な競

争力を付けることが可能となった。

さらに、モデルユーザーと二人三脚を組むことによって、顧客ニーズを製品に反映させ、当たりはずれを減らし、コストの低い製品開発を志向していく。

また、大手シンクタンクとの提携は、当社の新たな戦略展開も可能にした。当社の主力製品である「ほのぼのシリーズ」は、特別養護老人ホームや老人保健施設などの施設向けが中心で、NPO法人や小規模事業所などには、高機能ゆえにコスト的に高価で抵抗があった。そこで当社は、㈱日本ケアコミュニケーションズ所有のASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）システムを今年八月に市場に投入した。ASPとは、サーバーに設置してある介護報酬請求処理ソフトをインターネット経由で、数多くのサービス事業者で共同で利用していただく仕組みのサービスである。より速く、より安く、より楽な（介護報酬）請求方法を「モットーに、初期費用を極力抑え、月々の費用の安いASPシステムを提供することによって、小規模な事業所に対してもお手伝いをさせていただこうと考えた。これにより福祉業界においては、小規模事業所から大規模事業所までご利用いただける製品ラインナップができあがった。

当社では、三年前に中国の社員を採用し、さらに一昨年には大連で八名の社員を採用して、研修を開始して間もなく一年を迎える。現在は研修の仕上げを日本国内で行っている。最中だが、今年も数名の採用を予定している。近い将来には、日本でシステム設計を行い、中国でプログラムを作る国際協業の形を考え

ている。さらに、中国では、北京オリンピック後から高齢化が始まると言われており、当面はソフト開発だけを中国で行うが、将来的には中国でのソフト販売も視野に入れている。いずれにしろ低コストだけを目指した海外進出は長続きはせず、長いレンジで考える必要があると思っている。

当社の設立当初からのスローガンは、「地方にソフトウェアの花を咲かそう」である。販路の面では、複数のナショナルカンパニーが当社製品を販売してくれたことが、業容拡大の大きな力になった。また、平成十二年度の介護保険施行を契機に、二十億円企業のプラットホームを作ることができた。

当社の現在の基盤を新たなスタートラインとして、「高齢化」「情報化」「グローバル化」をキーワードに、変化していく市場ニーズに即したコンピューターシステムの新しいあり方を模索しながら、医療・福祉のトータルシステムメーカーとして、さらに大きく羽ばたき、これからの福祉社会に貢献していきたいと考えている。

佐藤 廣志(さとう ひろし)

NDソフトウェア㈱代表取締役。
 ㈱日本ケアコミュニケーションズ代表取締役。
 1948年 南陽市生まれ。
 日本大学経済学部卒業。
 1983年 NDソフトウェア㈱設立。
 1999年 ほのぼのケアサービス開設。
 2000年 日東電子㈱と合併。
 2001年 山形システムセンター開設。
 2003年 ㈱日本ケアコミュニケーションズ設立。
 連絡先：〒992-0474 南陽市漆山1306-7
 TEL 0238-47-6700
 FAX 0238-47-7910
 URL : <http://www.ndsoft.jp/>