

株式会社あいけあ様

| | |
|------|---|
| 資本金 | 1000万円(株式会社アイレップ 100%出資) |
| 従業員数 | 8人 |
| 本社 | 東京都渋谷区渋谷 2-9-11 丸三青山ビル 4F |
| 事業内容 | <シニアマーケティング事業> 有料老人ホーム紹介サービス「日本有料老人ホーム紹介センター」 高齢者の住まいポータルサイト「あいけあ」 介護・医療業界向け人材紹介サービス 「あいけあ介護求人紹介センター」 高齢者住宅運営事業者向けサービス |



介護・医療業界向けの人材紹介事業や有料老人ホームの紹介事業を行っている株式会社あいけあ。医療・介護分野のトップランナーとしてメディアにも数多く取り上げられるなど気鋭のベンチャーである。同社が運営するのが、高齢者向け住宅ポータルサイト「あいけあ」(注:http://www.i-care.jp/)と介護・医療分野への転職支援サイト「あいけあ介護求人紹介センター」(注:http://jinzai.i-care.jp/)だ。シックス・アパート社の「Movable Type」を用いた両サイトの仕組みは、スカイアークシステムによって構築されている。

高齢者向け住宅ポータルサイトのリニューアルを契機に

御社の事業について教えてください。

医療、介護分野への人材紹介事業と有料老人ホームの仲介事業が柱です。弊社は昨年10月に設立された会社で、親会社はSEM(Search Engine Marketing=検索エンジンマーケティング)を専門に手がける株式会社アイレップという会社です。あいけあ事業は当初、アイレップの一事業部門でした。

スカイアークとの付き合いはあいけあ設立後なのでしょうか？

私と小林社長との付き合いは、私がアイレップの新規事業部門に在籍していた頃、今から3年前くらいからです。「あいけあ」のサイトリニューアルを皮切りに、その後、「あいけあ介護求人紹介センター」の立ち上げでは「いかにユーザーを集客するか」という部分で小林社長に企画の段階からご協力いただきました。

「あいけあ」「あいけあ介護求人紹介センター」はどんなサイトなのですか？

「あいけあ」は、高齢者の住まいのポータルサイトとして、有料老人ホームをはじめとする高齢者専用賃貸住宅の情報を掲載しています。有料老人ホームの施設数は全国で約2000ほどありますが、サイトには1500~1600くらいの施設情報が収録されています。一方、「あいけあ介護求人紹介センター」は医

療・介護業界に特化した転職支援サイトです。両サイトのターゲットユーザーは、老人ホームを探している方と医療・介護分野で働きたいと思っている方ですね。



日本有料老人ホーム紹介センター「あいけあ」

ともに成長できる「同じ目線」をもったパートナーとして

インテグレーターとしてスカイアークシステムが選ばれた理由はどのあたりでしょう？

小林社長との関係性の中で一番感じたのはスカイアークさんの技術力の高さです。言い換えれば投資対効果の高い会社であったということでしょうか。こちらがお支払いした投資に対して、一定以上のパフォーマンスを提供してくれる会社であることですね。具体的には、こちらのリクエストに対してスピード感をもって応えてくれる。例えば、SEMについても、同じ目線で考えてくれる。同じベンチャー企業としてやりやすかったですね。

単にHPを作ってくださいとお願いして作ってもらうだけではないと。

そうですね。大事なはその過程の部分、コミュニケーションという部分でも高いパフォーマンスを提供してくれる会社でした。取引開始当初は帯広の事務所のみで東京には事務所がなく、我々から見える窓口としては小林社長おひとり。バックの社内体制がどういうものか、正直見えない部分は不安でしたが、一回お会いしてみて「ガッチリと握れる」人物だと分かる部分が大きかったです。ヒューマンサービスの部分も含めて評価させていただいています。現在は、小林社長以下、専任の営業担当もついてフルサポート体制で対応

いただいているので心強いです。

サイトの仕組みに「Movable Type」を採用された経緯について教えてください。

「あいけあ」のリニューアルにMTを採用することは全く考えていませんでした。スカイアークさんから提案を受けた2005年3月頃は、SEOの手法にMTを使うという発想はおろか、ブログという言葉自体、まだ市民権を得ていませんでしたから。当社の中核事業のサイトであっただけに、MT採用には議論がありました。プレゼンでは小林社長自ら、MTの更新性の高さ、CMSの優位性を説明するデモをしていただきました。これでMTというのは自分たちが想像しているような“単なる日記システム”ではないことが認識できました。法人として、マーケティングツールの仕組みにMTを選択するというのはチャレンジングな決断だったと思いますが、我々がサイトに求める要件を満たす仕組みはMTで



あったと理解しています。

代表取締役 土屋 有様

「低コストオペレーション」のニーズにも応える

サイト開発時に留意したことはどんなことですか？

サイトで扱う情報やターゲットユーザーを考え、サイト全体として細かい部分の配慮が行き届いている点を重視しました。見ていただく方にはそれほどWebリテラシーが高くはない方もいらっしゃると思います。また、たとえば

「あいけあ」は、ユーザーのサイト来訪の動機は悩みがあって、解決して欲しいという点にあります。ですから、サイトの色彩も明るすぎてもいけないし暗すぎてもいけない。微妙なバランス感覚が求められました。現在、後発の事業者が次々に競合サイトをオープンさせてきていますが、各社とも「あいけあ」のサイトデザイン、構成を踏襲しています。そういう意味では弊社がデファクトになっているのかなという自負があります。

現在、両サイトはどのように運用されていますか？

「あいけあ」は Web サイトの表示部分の骨組みを MT で構築し、裏のデータベースについては別の基幹システムで運用しています。「あいけあ介護求人紹介センター」はほとんどの仕組みを MT で運用している状況です。サイトに掲載するニュースなどの日常的な更新はほとんど弊社側で行っています。こうした運用面での簡易性は MT ならではですね。MT 導入によってサイトへの集客に繋がるコンテンツの更新性や情報量といったものも、比較的低コストで確保できました。お客様だけでなくメディアからの問い合わせも増えましたので、SEO 効果という面でもメリットがあったと思います。医療・介護現場というのは低コストオペレーションが求められている場所です。そういうお客様を相手にしている弊社側のサイトが低コストで構築・運営されているというのは大事なことなのです。



介護求人紹介センター「あいけあ」

面白いことに挑戦しながら“ソーシャルベンチャー”の使命を果たしたい

弊社に対する要望などがあればお聞かせ下さい。

一言で言えば、スカイアークさんにはもっと成長してもらいたいです。企業規模としても業務範囲としても、大きくなってもらった方がこちら相談しやすくなる。単なる制作

会社としてだけでなく、ともに先を見ていけるようなパートナーであって欲しい。我々よりも先を見ているくらいの規模の会社になっていて欲しいと思います。具体的には、MT に付随する技術情報やビジネス展開例などを細かくレポートしてくれると嬉しい。我々はスカイアークさんを MT のプロフェッショナルとして期待しています。レポートは月 1 回とか四半期に 1 回とかで構いません。我々としても新技術や新機軸のサービスをテストしていく機会、投資のタイミングを失いたくないというニーズがありますので。

今後の展望や将来像をお聞かせ下さい。

Web サイトはどんどん強化していきたいです。面白い技術や新しいサービスがあれば試していきたい。そんな企業カルチャーをいつまでも持っていたいと思います。我々はパートナー企業としてスカイアークに協力いただいたおかげでここまで来ることができました。今後も、社会的な課題をビジネスとして解決するという“ソーシャルベンチャー”のミッションを果たしていきたいと思います。

取材対象

株式会社あいけあ
代表取締役 土屋 有様