

株式会社 ケアリッツ・アンド・パートナーズ

【中途採用】 会社説明資料



CARERITZ & PARTNERS

Company profile

会社概要

Company profile

会社概要

会社名	株式会社ケアリッツ・アンド・パートナーズ CareRitz & Partners, Inc.		
設立年月	2008年7月		
事業内容	1. 介護事業 2. ITシステム事業 3. 他新規事業（トラベル、不動産、ウェルネス）		
代表者	宮本 剛宏		
資本金	5000万円		
売上	2020年度実績	113億円	
	2021年度予定	160億円	
本社所在地	東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー8階		
社員数	2239名		
	-うちIT事業本部	323名	

会社のミッション

ITの導入により介護業界の業務プロセスを最適化。
介護のプロフェッショナルが本業に集中できる環境を作ります。



Business Outline

事業内容と売上推移

介護事業

首都圏（東京・神奈川・埼玉・千葉）を中心に訪問介護事業を展開中。今後は全国主要都市（大阪、京都、名古屋など）への事業所展開を狙う。施設介護事業は積極展開はしない。

IT事業

東京都心を中心に、多様な業種・業界のクライアント企業に対してシステム開発の支援事業を展開。介護/バス業界向けのシステム案件も加速させている。

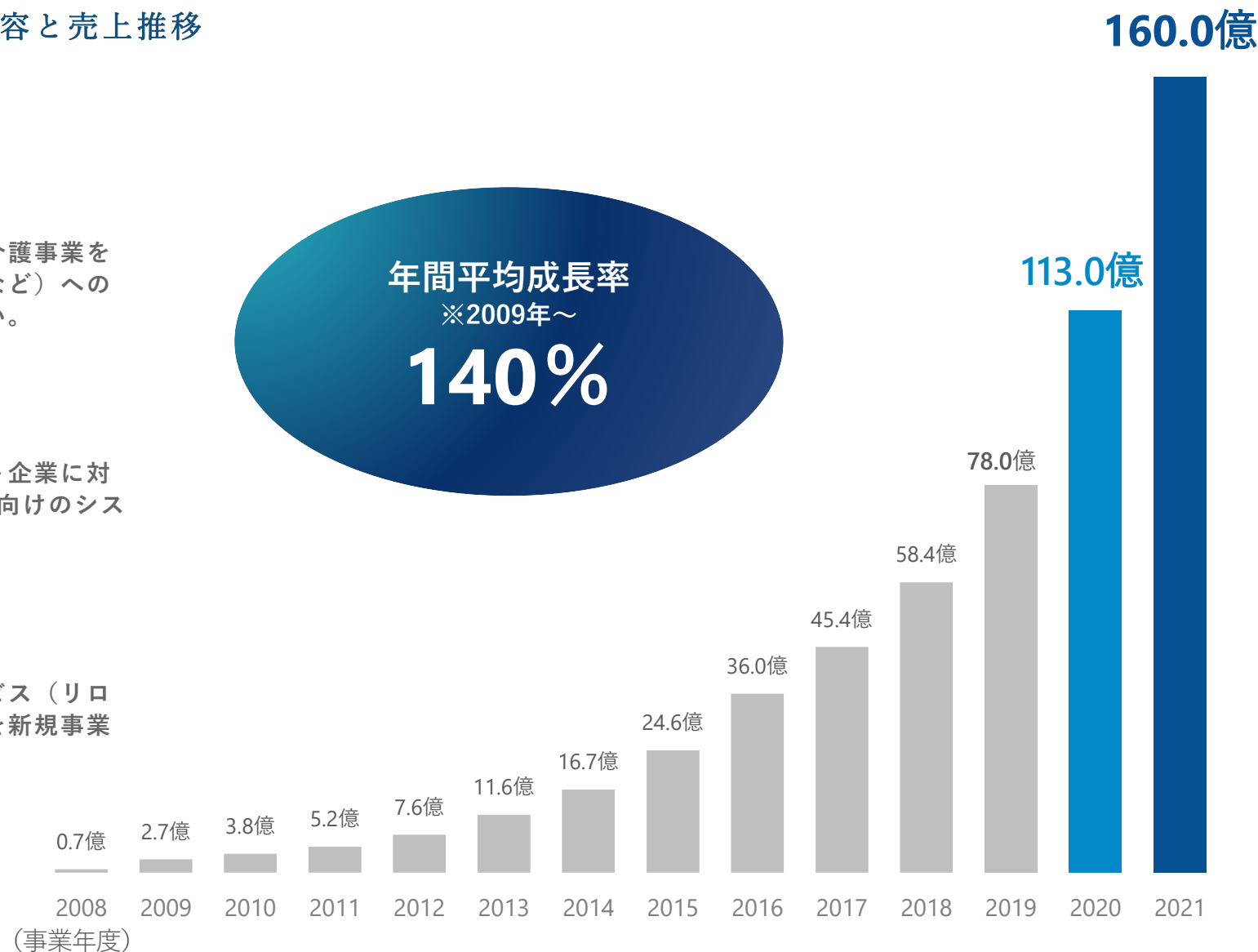
その他事業

観光バス・旅行事業、高齢者向け住居住み替えサービス（リロケア）、卓球教室や練習場提供（ウェルネス）などを新規事業として展開中。

年間平均成長率

※2009年～

140%



Our History, Vision

沿革と今後のビジョン

介護

巨大な介護**市場の拡大**、
優秀な**経営者不足**、
IT事業との**類似性**、
などをふまえ、介護業界
変革を目指し参入

IT

会社設立時に、代表宮本の
前職から**10名**のエンジニアが合流。
社内システムの整備、外部
クライアントのシステム
開発支援を開始

2008
Establishment
設立

2014
Expand IT business
ITの拡大開始

30事業所を超え、介護事業
が**安定成長期**に突入

IT事業の営業・採用に注力し
事業拡大スタート

2021
Current Situation
現在の状況

首都圏を中心に事業所を拡大し、訪問
介護事業において一時東京都1位を達
成。**全国主要都市**への展開準備中

2014年からの7年間で、エンジニア
300人規模にまで拡大。
業界随一の訪問介護向けシステム
「Caregate」を開発し、更に**大手有名
企業向けのシステム開発受注**も加速中

2024
Future Vision
今後のビジョン

全国主要都市に介護事業所を展開。
介護業界No1に向け各地で信頼と実績
を積み上げる。

「チームマネジメントによるイノベー
ション開発集団」を目指し、まずは
1000名体制を予定。
社員にとって働き甲斐があり、顧客に
っては**開発品質・人材レベル**の高い
プロエンジニア集団を目指す。

Our Care Business

ケアリッツの介護




介護事業所数

訪問介護事業所	150
居宅介護支援事業所	10
福祉用具貸与・販売	1
通所介護事業所	4
サービス付き高齢者住宅	2

売上ランキング
東京都内 **1位** / 約3000社中
全国 **6位** / 約20,000社中

訪問介護業界 成長率No.1



-  訪問介護事業所
(ヘルパーステーション)
居宅介護支援事業所
-  通所介護事業所
(デイサービス)
-  短期入所生活介護施設
(ショートステイ)

Our IT Business

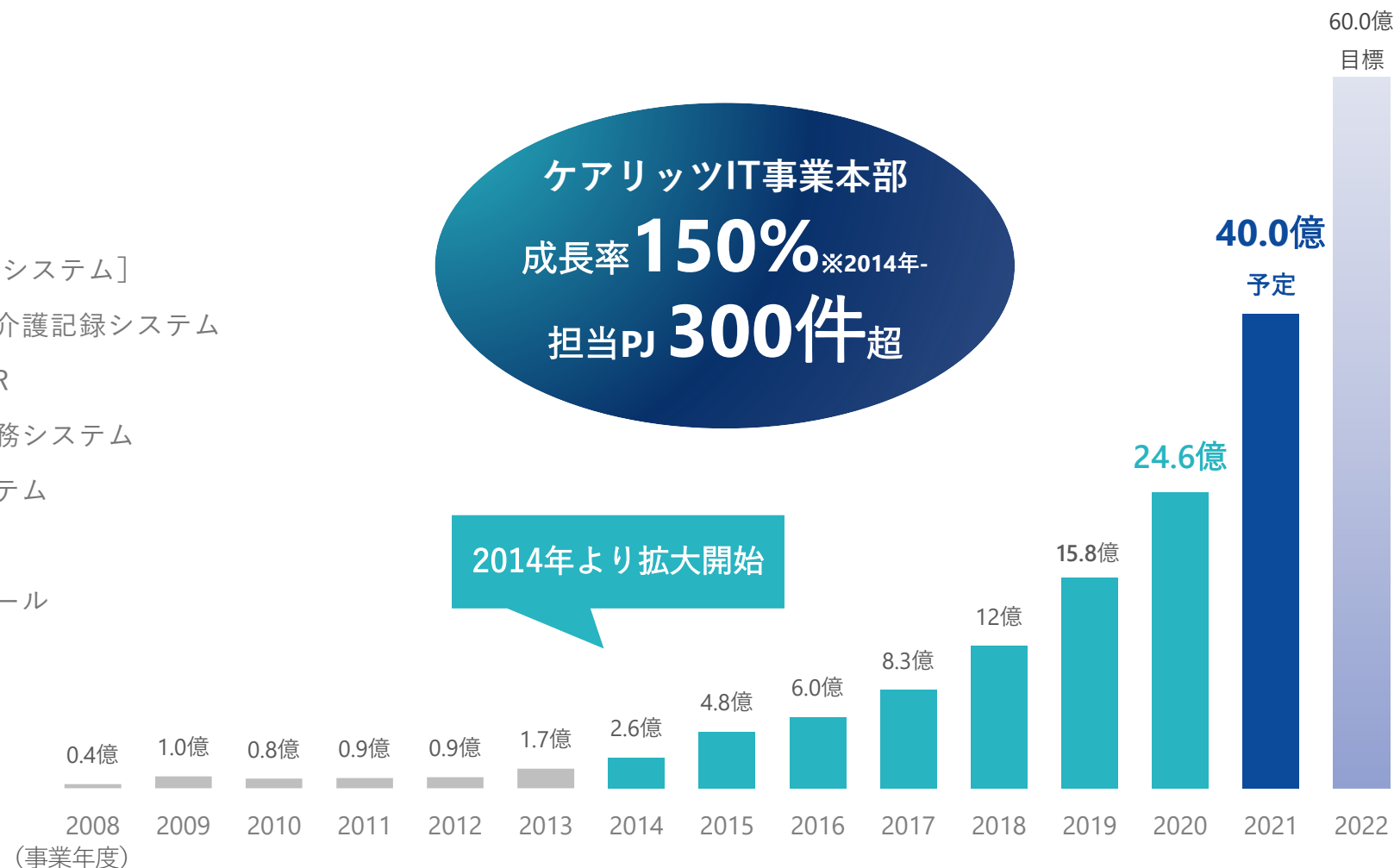
ケアリッツのIT

IT事業本部 主要案件

- 介護業界向け Caregate [介護業務支援システム]
- メディカル・ケア・サービス（学研） 介護記録システム
- メック情報開発（三菱地所） RPA/OCR
- カジマアイシーティー（鹿島建設） 業務システム
- 三井情報（三井物産） 市場系管理システム
- LINEPay（LINE） 営業支援システム
- アインホールディングス データ分析ツール
- オーケー 予約発注システム
- アットホーム 基幹システム
- 楽天 動画配信サービス

ケアリッツIT事業本部
成長率 **150%**※2014年-
担当PJ **300件**超

2014年より拡大開始



Message from the Top

代表からのメッセージ



代表取締役社長 宮本 剛宏

エンジニアの環境を第一に考える。

「誰と仕事をするか」にこだわる。

2008年の創業以来、当社は「IT」×「介護」という独自のビジネスモデルで年平均142%ものペースで成長をしてきました。なかでもIT事業の平均成長率は約150%、エンジニア人数も5年で10倍の規模に拡大しました。

「働く人の環境をまず第一に考え、それによって質のよいサービスをお客様に提供する」といったケアリッツ独自の文化が、この急成長の秘訣です。

充実した社会人生活を営む上では「誰と仕事をするか」が最重要事項と捉えています。業務を行う上では、常にケアリッツメンバー同士のプロジェクトチームを結成し、新たなITシステム開発案件にチャレンジし続けていきます。その中で互いに認め合い高め合う、そんな場を作り出すことが、私の経営者としての使命です。

こうした環境の元で技術者は各々の知見や経験、技術力を蓄え、将来的に介護・ヘルスケア業界に対してそれらを還元していく、こんなビジョンをケアリッツでは描いています。

Member of the Board

役員のご紹介



取締役 IT事業本部長

太 原 有 理

東京大学卒業後、マッキンゼー・アンド・カンパニーにてコンサルタントとして、国内外の大手企業に対する経営戦略立案、マーケティング、商品開発など様々な業界・テーマのコンサルティング業務に従事。

ケアリッツ・アンド・パートナーズへの経営参画後、事業戦略の策定および人事制度の構築・採用、IT企画の立案実行などでIT事業のみならずケアリッツ全体の拡大に注力している。



取締役 副社長
経営企画室長

松 田 吉 時

東京大学 経済学部卒業後、
日本生命保険相互会社、野村證券株式会社にて
為替トレーダーとして勤務
ケアリッツ・アンド・パートナーズに合流後、
金融領域の顧客・案件獲得に活躍。



取締役 管理本部長

西 澤 真 之

慶應義塾大学環境情報学部卒業後、代表とともに
ケアリッツ・アンド・パートナーズを創業。
管理部門を率いて高利益体質の企業体を確立。
介護保険法が絡む複雑な業務フローのシステム
化となる「Caregate」開発を推進。

IT Engineer`s Work

業務内容

Service Variation

サービス領域

	領域	顧客例		領域	顧客例
クライアント事業	Web開発 Webシステム Webアプリ 業務システム (Java,PHP,C#,Javascript)	      		社内システム 社内ポータルサイト,勤怠管理システム 社内業務基幹システム「Ccore」 社員管理/評価システム「Cfront」 介護業務支援システム「Caregate」 社内インフラ構築・運用	 CARERITZ & PARTNERS
	プロダクト・インフラ SFA(Salesforce) RPA(UiPath,BizRobo!) クラウドインフラ(AWS,Azure) オンプレインフラ、仮想基盤	    	社内システム ・ 自社サービス	介護業界向け システム開発 介護業界向けシステム「Caregate」外販 ・介護記録表電子化（介護現場） ・請求業務自動化（バックオフィス） ・BIツール、経営指標分析（経営層・管理者）	 Gakken Group メディカル・ケア・サービス 
	コンサルティング システム改善提案 業務DX推進 ITコンサルティング、PMO	 三菱地所    		バス業界向け システム開発 バス業界向けシステム 外販 ・観光バス見積自動化 ・バス運行管理・稼働管理	

自社内のシステム知見を顧客企業へ、他業種の開発ノウハウを自社へ蓄積する

Work Style

働き方

✓ 常駐型（SES）

詳細

- 広範囲なフェーズ（要件定義～開発・テスト）、多彩な技術（Java,PHP,AWS,Oracle等）、様々な業界の業務の一部を担当
- BtoC向けのサービスから、BtoBの業務システムまで幅広く対応
- ケアリッツ社員によるチーム体制でクライアントオフィス（基本は東京23区内）に常駐、あるいはリモートワーク

一般的な デメリット

- 関わる社数が多いと、PJの全体像が見にくく歯車化してしまう
- クライアントのスケジュールや方針に左右される為、異動しにくい、1人で作業するなど自社サイドでのコントロールがしにくい
- 高稼働による超過清算で売上を伸ばそうとする企業も多い。

ケアリッツでの 特徴

- 1次請けの比率が高く、チーム体制で顧客と交渉・調整しながら業務を行うため、プロジェクトの全体像も見えやすくエンジニアのスキルアップにつながるような案件も受注しやすい
- 社員数の増大により交代要員が豊富で、案件も多いため、希望するタイミングでプロジェクトを異動しやすい
- 平均残業時間10時間、平均年間休日125日以上とワークライフバランスを保ちやすい

✓ 自社開発型（一括請負・自社システム）

- クライアントまたは自社のシステムについて、要件定義から開発、テストまで一貫して請け負う
- Java,PHP等でのWebシステム開発が中心
- 業務自体は新宿の自社開発オフィス（エステック情報ビル）で行う

- 見積りが甘く完成に時間がかかった場合は利益が取れず、プロジェクトの規模が大きいと経営リスクも大きい
- リスク回避のために熟練メンバーは同じ案件に長年アサインされることが多く、スキルの幅を持たせにくい

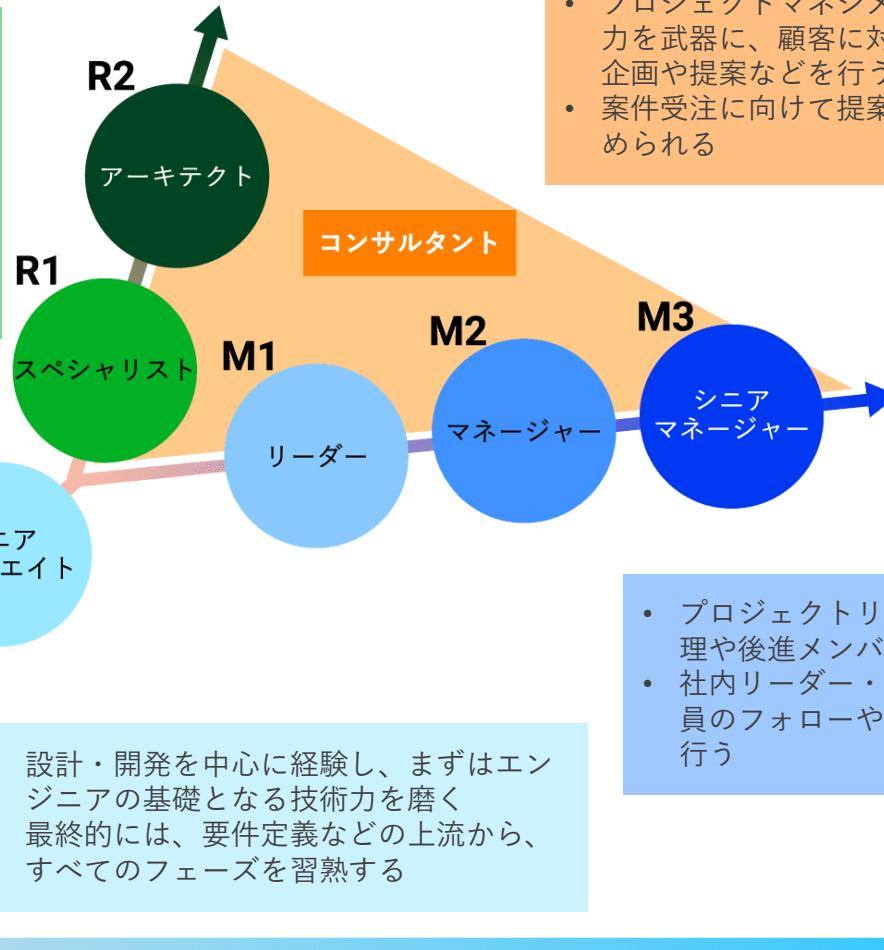
- プロジェクトの見積りはシニアメンバーによって適切に行う
- プロジェクトの数や規模は営業サイドでコントロールし、熟練メンバーの後任育成も視野に入れて、体制を作っていく
- 介護システムは介護現場を経験している役員・事業部長も含めて要件定義を行う為、効率的で無駄のないシステム構築が可能

Career Path

キャリアパス

テクニカルスキル

- アプリ開発、インフラ、クラウドなど特定のIT技術において特化した高いスキルを有する
- 技術難度の高いプロジェクトの推進や、システム構成・技術選定などを行う



- プロジェクトマネジメント経験と高い技術力を武器に、顧客に対して適切なシステム企画や提案などを行う
- 案件受注に向けて提案を行う営業支援も求められる

- プロジェクトリーダーとして、進捗管理や後進メンバーの育成などを行う
- 社内リーダー・マネージャとして、社員のフォローや経営方針の検討なども行う

- 設計・開発を中心に経験し、まずはエンジニアの基礎となる技術力を磨く
- 最終的には、要件定義などの上流から、すべてのフェーズを習熟する

✓ 人事制度3つの柱

評価制度

- 年に2回評価面談（3月、9月）を行い、半期の振り返りと目標設定を行う事で、**確実なキャリアアップ**に繋げる
- 評価はPJリーダーのみならず、PJメンバー、顧客、営業など幅広い立場の意見を含め総合的に評価する

職位制度

- 個々人の志向に応じて各職位に**求められるものを明確化**し適切なキャリア形成を行う
- 組織拡大と共に、年々上位ポストが増加するため**挑戦の機会**が豊富

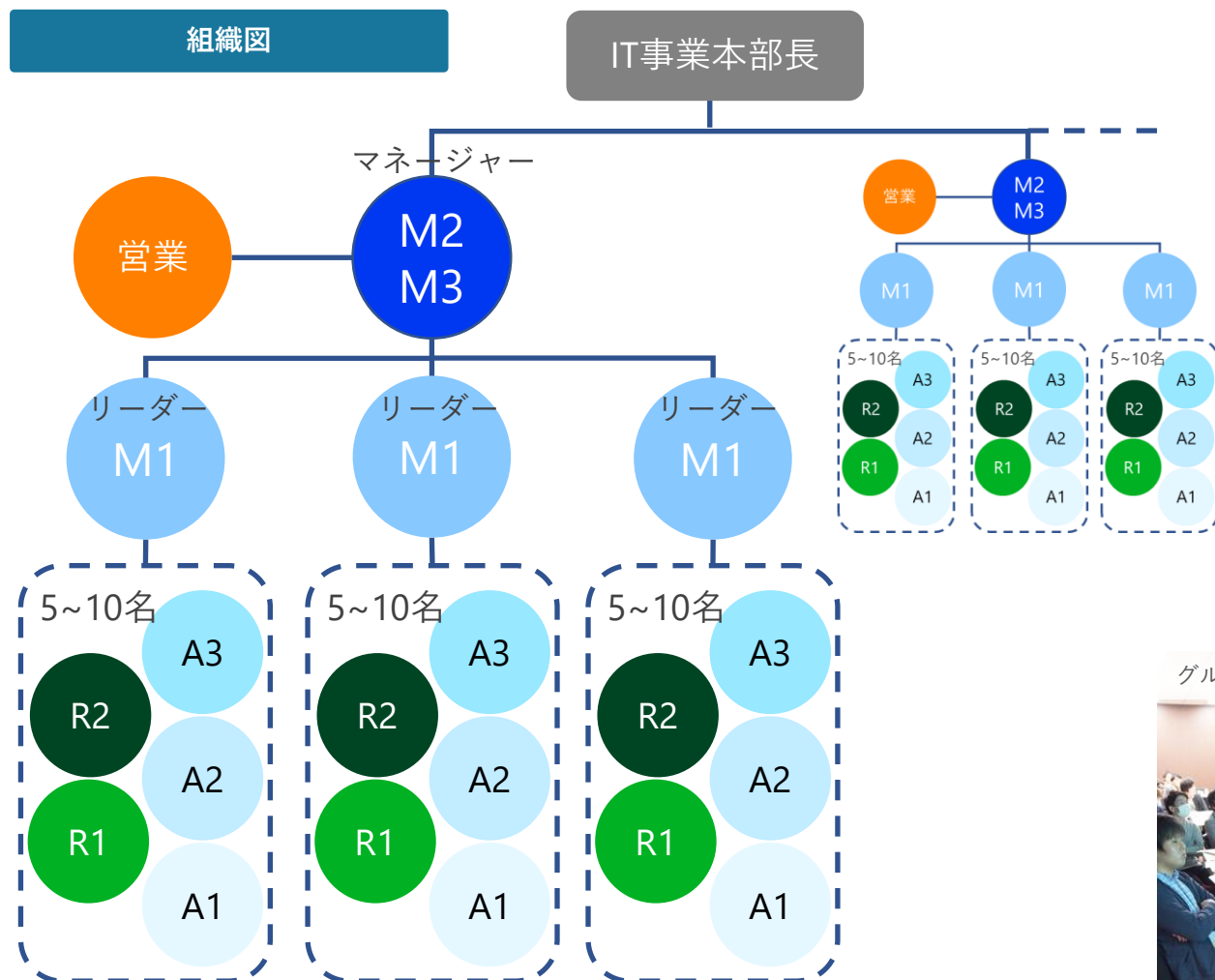
報酬制度

- キャリアパスと給与テーブルを連動させる事で、**年功序列ではない透明性の高い給与設定**をしている
- 年に一回（4月）、実力/成果/会社貢献度を元にした評価に応じ、適切な昇給・昇格を決定する

マネジメントスキル

Organization

社内組織



社内グループ体制

- 現場リーダーとは別に、組織図におけるリーダーとマネージャーがフォローや評価を行い、確実なキャリア形成を支援します。
- 月に一度、本社でグループ毎に集まり、情報共有を目的としたグループMTGと懇親会を行っています。

チームフォローアップ制度

- グループMTGの際に、リーダーと会話する時間を設け、一人一人の要望や不安、悩みなどを細かくヒアリングし、課題解決にあたります。
- その他、リーダー・営業がランチMTG等を行い個々人のフォローを行います。

グループMTG、チームフォローアップ



グループ懇親会



事業部イベント（花見）

Recruiting Information

募集要項

募集要項

勤務地	自社開発オフィス(新宿)または顧客先(基本は東京23区内)	
待遇	交通費全額支給	
	超過勤務手当	
	書籍購入手当	
福利厚生	社会保険	不動産部物件探し(仲介手数料無料)
	雇用保険	各種社員向け割引メニューあり
	退職金制度・再雇用制度	社内イベント(月次懇親会、花見、BBQ、
	出産祝い金制度(5万円)	クリスマスパーティ等※任意参加)
	資格取得受験料全額負担	部活動支援制度(卓球、テニス、バレー、
休日	資格取得報奨金制度	サバゲーなど)
	完全週休2日制	介護休暇
	年末年始休暇	慶弔休暇
	有給休暇	客先都合休暇
	出産・育児休暇	
給与	昇給・昇格 年一回(4月)	
	賞与 年二回(9月、3月)	
備考	給与には、30時間の固定残業代を含む ※30時間超過分は別途支給	



Our Superiority

定着率95%以上の理由

エンジニアの環境を第一に考える。

「誰と仕事をするか」にこだわる。

Promising

介護事業の将来性
経営の安定性

- 急拡大する介護市況の中で、**高い成長率と安定した経営基盤**をもつ（新型コロナ渦中でも成長加速）
- 介護業界No1を目指す**事業成長**を体感できる
- **介護業界のIT化、DX化**に関わるチャンスがある
- 代表がIT業界に強く、経営層の人脈も多様なため、エンドユーザーへの**営業力が強い**
- 1社の売上比率を20%迄とし経営リスクを抑えている

Career Up Skill Up

キャリアの充実
高いITスキルの習得
透明な評価基準

- **一次請け**案件の比率が多く、提案・要件定義から開発までの**全フェーズを一気通貫**で担当できる（二次請け案件も最新技術、高レベル、高単価など自社メリットが大きいものを受注）
- そのほか、チーム体制でのOJT、内部研修、資格取得支援、案件ローテーションなど、**社員の市場価値向上を第一に考える**方針をもっている
- 年功序列ではなく、多方面の意見を踏まえた上で、実力や成果に応じた**適切な評価と昇進判断**を行う

Treatment

待遇・条件

- 顧客・案件を厳選し、業務効率化をする事で、高い利益率と**高い給与水準**を実現している
- 全体の年齢層も若く（平均32歳）、上位ポジションも年々増加しているため、**昇給/昇格に伴う年収UP率が高い**
- 残業時間は**月平均10-15時間**と安定している
- 組織拡大と共に、福利厚生や社内制度は年々充実し続けている

Relationships

人間関係と社風

- 経営層ともフランクなコミュニケーションが取れ、**風通しの良い組織風土**がある
- ケアリッツ社員によるチーム参画の為、**社員同士の距離が近く**コミュニケーションが取りやすい
- 社内交流も活発に行っている（勉強会、グループ会、イベント、部活動等）
- 組織への意見や提言がしやすく、手を上げれば**挑戦できる文化**がある



CARERITZ & PARTNERS

株式会社ケアリッツ・アンド・パートナーズ

〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目1-6 JR新宿ミライナタワー8F
TEL : 03-6273-1726 (IT事業本部) <https://www.careritz.co.jp>