

企業戦略 次の一手

プロビズモ (島根県出雲市)

発する。業界では「ニアシヨア開発」と呼ばれている。中国など海外で作る「オフシヨア」と対比した表現だ。

ソフトウェアの受託開発やシステム運用のベンチャー企業、プロビズモ(島根県出雲市)が立地を生かして集めた人材と開発体制で事業を伸ばしている。大都市圏に比べ相対的に低い人件費と生産性の高いプログラミング言語「Ruby(ルビー)」を武器に東京などで積極的に需要を開拓する。今後は自社製品の開発・販売にも力を入れていく構えだ。

まず、開発業務を大都市でするより「人材が定着しやすい、ノウハウを蓄積できる」(鎌田大輔社長)という利点がある。住宅関連など福利厚生費を含めた人件費総額も抑えられる。現在、島根で働く社員の比率は全体の約4割を占める。3〜4年前から島根との分散開発を進めてきた。大型案件の受託開発では顧客がいる東京でまず企画や設計などの上流工程を担当。島根でプログラム開発やテストをする。海外とのやりとりには比べると開発現場の意思疎通は容易。開発に当

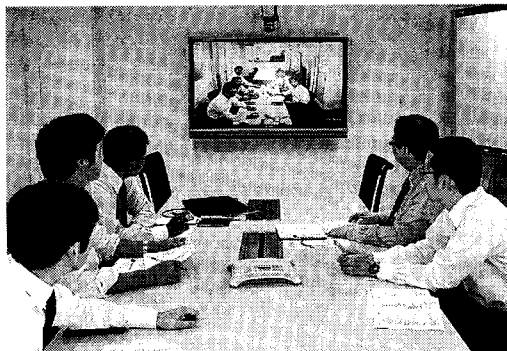
「ルビー」武器、システム開発

- プロビズモの概要
- ▽本社 島根県出雲市駅南町 2の3の1
 - ▽社長 鎌田大輔氏
 - ▽事業 ソフトウェア開発、情報システムの運用
 - ▽売上高 約9億円(2009年3月期)
 - ▽従業員 約100人

大都市で受注、島根で作業

たって社内で円滑な打ち合わせができるようにテレビ会議システムも整えた。設立は2001年。東京でIT(情報技術)企業に勤務していた鎌田社長が父の経営する会社を継ぐため帰郷。多角化の一環で始めたプロバイダー事業を大

きくしようと、中学の同級生だった浅田信博副社長と始めたのがエフテック(現飲食、エネルギー業界のほか自治体などの案件も数多く担当する。島根にあるデータセンターを利用して企業向けサービスを提供している)の成長で現在ではプロバイダー事業の売上高比率は1割以下となっている。競争の激しい首都圏で受注を増やしている要因の1つがルビーの技術を生かした生産性だ。松江市内に開発・販売を進めていく方針。「顧客の需要に応じた商品やサービスを提供できる体制作りを進めたい」(鎌田社長)と話している。



東京支社とテレビ会議システムで結ぶ(島根県出雲市の本社)

地元志向、優秀な人材確保

〈記者の目〉プロビズモは近年、地元学生の就職先人気ランキングでも上位に顔を出すようになった。島根県外に流出する若者は多いが、地元の豊かな自然や職住近接の労働環境は魅力だ。地元に残りたいと考える人も多い。島根に開発拠点を設けた同社の戦略は人材確保の面で着実に実を結びつつある。

同社は共同で県外の市場開拓の研究を進める地元ソフトウェアの中核でもある。ノウハウの共有化など推進役も期待される。(松江支局長 古田博士)

山松 083-1922-1167
江 0852-121-2198

中国