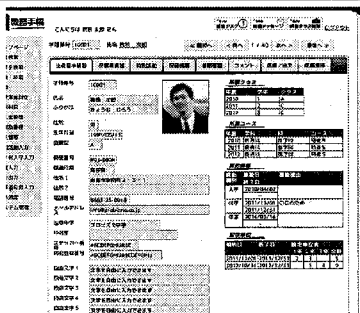


プロビズモ 自社ソフト拡販 「ルビー」活用、非受託育成

ソフトウェア開発のプロビズモ(島根県出雲市、鎌田大輔社長)は、自社製品の販売を本格化する。高校向けの教務・学事システムを秋に発売するほか、秘書業務支援や大学向けの教育者情報システムの販売を強化する。生産性が高いプログラミング言語「Ruby(ルビ)」の活用、非受託育成を推進する。

高校向けの「教務手帳」は、地元の高校と共同開発した。生徒の情報を個別カルテで整理できるため、きめ細かく一貫した指導がしやすくなるという。教師の事務作業の軽減にもつながる。価格は標準的なシステムで約400万円。システム構築ではルビー



プロビズモが発売する「教務手帳」の一画面のイメージ

など基本設計を無償公開するオープンソースソフトを使用しているため、競合製品に比べ手ごたえな価格帯に設定したという。

高校はIT(情報技術)の活用が遅れているところも多く、潜在需要が大きいと判断した。7月上旬に東京ビッグサイトで開催される教育関係の展示会に参加する予定で、これを機に営業を本格化する。初年度は10校程度への導入を目指す。今後、販売を本格化する秘書業務支援システムもルビーで開発した。複数の役員のスケジュールが管理できるほか、会議室の予約や配車などが連動できるようにして利便性を高めたのが特徴。価格は約180万円。

研究者情報システム「Reap(リープ)」は研究者の論文などの情報を管理する。ネット経由でサービスを提供する「クラウドコンピューティング」技術を利用した。価格は200万円。秘書業務支援と研究者情報の両システムそれぞれで年間7〜8本の販売を目標としている。

最近では企業の設備投資の抑制で受託開発の競争が激化している。同社の年間売上高は10億円弱だが、5年後をメドに20億円近くに増やす中期ビジョンを打ち出しており、今年度から本格化する自社製品の販売比率を半分以上に高める考えだ。

最近では企業の設備投資の抑制で受託開発の競争が激化している。同社の年間売上高は10億円弱だが、5年後をメドに20億円近くに増やす中期ビジョンを打ち出しており、今年度から本格化する自社製品の販売比率を半分以上に高める考えだ。