

大阪府
Osaka
大阪市
Osaka

株式会社 プログレスト

<http://www.progresst.jp/>

創業者の経験を凝縮したアイデアで
業績を上げている株式会社プログレスト。
最先端の技術を駆使する
その芯には、コミュニケーションへの
愛情が溢れている。



会社概要

所在地：大阪府大阪市北区西天満 2-8-5
西天満大治ビル 2 階
業 種：情報通信サービス業
資 本 金：1200 万円
設 立：2013 年 8 月
従業員数：20 名

STEP 1 創業のきっかけ 「人」と「人」を結ぶ事業の経験。 それが結実した集大成

iPhone や iPad などに搭載されているビデオ通話機能「Face Time」を利用した多言語対応リアル通話サービス「FACE touch me」が好調の株式会社プログレスト。現在、JR 西日本、大阪観光局、法務省など多くの企業・団体に利用されている。「現在は言語、つまり通話事業を中心にサービスを提供しています」が、「FACE touch me」にはあらゆる可能性が秘められています」と話すのは、プログレストを設立した村井広宣さんだ。長年、大企業に籍を置いて BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業で手腕を振るってきた。プログレストを立ち上げたのは、これまでの「集大成」と話す。村井さんは若い頃、司法試験合格を目指していたがその夢は叶わず、28歳から自営でビジネスを立ち上げた。しかしバブル崩壊の余波を受け、「地元の北海道では仕事が全然回っていません」と、35歳で就職。全国規模の人材派遣会社でサラリーマンとなった。ここで持ち前のバイタリテイが発揮されることとなる。社内にアウトソーシング事業部をつくり、単に人材を派遣するだけでなく業務委託を取るスタイル

STEP 2 事業スタート 顔と顔を見合わせることは、 コミュニケーションの基本

を確立させた。その後、コールセンター事業が全国トップクラスの企業へ転職し、西日本担当部長としてアウトソーシング事業を牽引していった。そして、全国の大学入試資料を広く扱う企業に転職し、そこでインフラビジネスのノウハウを得ることができた。「これまで歩んできた道からはさまざまなものを培うことができました。それらをもとに、どのような事業を起そうかと日々考えていました。そこへ昨今の『インバウンドビジネス』や『言語コミュニケーション』、『iPad』などをうまく組み合わせることで、ビジネスの可能性を見出し、起業の決意が固まりました」

アウトソーシング、インフラビジネスといった村井さんの経歴は、すべて「人」と「人」を結び付ける役割を持つ。いわばコミュニケーションのコアな部分の繊細さや緻密さを身をもって知っていた村井さんは、ついに2013年8月、株式会社プログレストを立ち上げた。51歳での挑戦だった。

STEP 3 今後の展望 提供していきたいのは、 未来のスタンダードになるインフラ

現在のは通話サービスが大きな柱だが、今後は医療・行政・防災・防犯などのライブラインサービスにも広がっていく可能性を秘めている。「つまり、これからのスタンダードになるインフラをつくるビジネスをどんどん進めていきたいんです。いってみれば、『蛇口』のような『あって当たり前なもの』を世の中に出していきたいですね」。誰もが手にできるデバイスを用い、アプリケーションでさまざまなことができるようになった時代。そんな時代の一步先を見つめている村井さんの視線は、「人」のコミュニケーションのコアから外れることはないだろう。

Point of note

■ 増加するインバウンド に対する多言語対応

来日する外国人の増加に伴い、多言語への即時対応の重要性が高まっている。その効能として、通訳者の雇用を生み出すことがあるのも見逃せない。プログレストでは、労働移民者の受け入れ事業にも力を入れていく方針だ。



「FACE touch me」は誰もが手にできるデバイスをプラットフォームにしている点が最大の特徴。



JR 大阪駅鉄道案内所。通訳利用者は毎日訪れる。



日本一の国際観光都市の玄関・JR 京都駅でも。



近鉄百貨店総合案内所。細やかな対応が強み。



手話通訳にも利用可能。筆談よりも正確で速い。

「未来のスタンダードとなるインフラをつくっていくこと。
『蛇口』のような『あって当たり前なもの』を世の中に出していきたい」

人と人は直接会うことのみでコミュニケーションを取っていました。それで言葉が生まれたわけですが。その後、遠く離れた場所へのコミュニケーションとしてののりしを考えた。伝書鳩を使ったり、さまざまなアイデアを生み出してきたのです。当然ながら、現代は電話や電子メールなどがごく当たり前の時代。そんな世の中に「Face Time」が出現したことに、村井さんは人間本来の欲求を見いだした。人と人を結び付けることに長年携わってきた村井さんにとって、この新しいコミュニケーションツールは大きなビジネスチャンスとなった。

創業して1年後、村井さんに追い風が吹き始めた。来日外国人が前年比の1.5倍との統計が出されたこともあり、各企業にとってインバウンド対応の重要性が増してきたのだ。デバイス端末さえあれば即座につながる「FACE touch me」の即効性は、自動翻訳機よりも遥かに速い。そのスピード感と利便性は、一目瞭然。この時期、契約数がグンと伸び、単月の黒字化も見えてきた。同時にこのサービスは通訳者の雇用を確実に生み出す側面も持っている。一方で、センター運営における通訳者の人件費などの固定費が悩みの種だった。そこで村井さんは、黒字化までの運転資金として日本政策

Profile



株式会社
プログレスト
代表取締役
村井広宣さん

35歳でサラリーマンになった後、人材派遣やインフラビジネスのノウハウを吸収。これまでの経験と最先端のテクノロジーを駆使したアイデアで、2013年株式会社プログレストを設立。