

Deloitte.

Soar to new heights.

Technology Fast50

Japan 2009

Winners Report



トーマツ

Contents

ごあいさつ	01
テクノロジー Fast50 について	02
2009 受賞企業について	04
トップ10 企業プロフィール	06
受賞企業 50社 ランキング	12
企業調査結果について	14
デロイト トウシュートーマツ TMTインダストリーグループについて	21

ごあいさつ

2008年に世界を襲った金融危機は、結果的に実体経済にも悪影響を及ぼし、輸出型の製造業を中心に生産はかつてない速度で減少しました。総需要が縮小している今、変化する顧客のニーズを改めて把握し直すとともに、日本を含めた世界経済の将来の姿を展望しつつ、社会が求めている新たな製品やサービスを開発し、提供していくことが成長のキーワードだと考えます。

一方、オバマ大統領が掲げるグリーン・ニューディールをきっかけに、各国が一斉に環境やエネルギー分野に重点投資を始めています。米国と中国の二大環境関連市場の拡大を日本の環境技術が支えることになる可能性が大いにあると考えます。結局、この危機を乗り越えられるか否かは、すべてテクノロジーの進化、発展にかかっているのです。

TMT日本テクノロジー Fast50は、このような環境の中で、大きく成長しているTMT業界、ライフサイエンス、そして今年度からはグリーンテクノロジー分野を含めた日本の成長企業を顕彰することにより、その継続的な成長をサポートするとともに、日本のTMT業界に寄与することをミッションとしております。さらに、グローバルレベルでは「デロイト アジア太平洋地域テクノロジー Fast500」として、日本を含むアジアパシフィック地域において成長著しい企業を発表させていただいております。

今年度も、第7回TMT企業の日本テクノロジー Fast50の発表をさせていただくことに喜びを感じますとともに、受賞企業の皆様には、心から賛辞をお贈りさせていただきます。

2009年は、引き続きインターネット関連分野からの受賞が最多を占めており、技術展開、ビジネスモデルの牽引役であるモバイル市場を筆頭として、SNSなど情報活用関連の受賞企業が急速にネットビジネス市場で存在感を増していることを

読み取ることができます。ライフサイエンス関連分野においては、創薬開発のほか、研究開発活動のサポート、サービス、情報処理関連の受賞企業が増加しております。また、太陽光発電やグリーンエネルギーといった環境ビジネスが日本の産業発展を支えるとの期待があるなか、今年はグリーンテクノロジー関連分野からも排水などの浄化技術を持った企業が受賞しています。

「Fast50」プログラムの一環として毎年実施しているビジネス上の諸問題についての調査では、各受賞企業からご回答をいただきました。ご協力ありがとうございました。成長企業の動向を知る有益な情報としてここに発表させていただきます。

企業が競争力を維持し持続的な発展を遂げていくためには、事業環境の変化に適応しながら、最善の戦略を選択していくことが必要です。今後は内外需が急速に減少し市場ニーズに大きな変化が生じる可能性が高いことから、変化するニーズを的確に把握し、それに対応した製品・サービスを開発し、提供していくために、イノベーションに果敢に挑戦していくことが期待されております。イノベーションは研究開発活動だけでなく、新たな製品・サービスの開発・創意工夫など、自らの事業の進歩を実現することと信じています。TMT業界の多くの企業の持続的なご成長に、このFastプログラムが少しでもお役に立てれば幸いです。



浅枝 芳隆

浅枝 芳隆
TMTインダストリーグループ
日本代表



広瀬 勉

広瀬 勉
テクノロジー Fast50 Fast500
日本代表

Technology Fast50

テクノロジー Fast50 について

1995年、シリコンバレーの中心都市サンノゼで開始されて以来、
企業の成長性を知るベンチマークとして
世界各国で展開されている成長企業の顕彰プログラム



テクノロジー Fast50について

「テクノロジー Fast50」は、デロイト トウシュ トーマツが世界規模で開催している、TMT (Technology, Media and Telecommunications)業界における急成長企業を顕彰するランキングプログラムです。1995年にカリフォルニア州シリコンバレーの中心都市であるサンノゼで開始されて以来、企業の成長性や成功を知るベンチマークの一つとして認められ、世界各国に広がりました。

現在では20カ国、40を超える地域にて展開され、最終的には世界3極(アジア太平洋地域、EMEA地域、北米地域)にて開催される「テクノロジー Fast500」のランキングへ集約されます。

日本では2002年にアジア太平洋地域テクノロジー Fast500がスタートし、翌2003年から日本テクノロジー Fast50がスタートしました。日本テクノロジー Fast50は国内の成長企業を顕彰することで、その継続的な成長をサポートするとともにTMT業界全体の高揚に大きく貢献することを目指しています。

ランキングについて

日本テクノロジー Fast50のランキング基準は直近3決算期*の収益(売上高)成長率をもとに作成されています。また応募資格は上場・未上場を問わず、以下の必要事項を満たすことが条件となります。

1. 下記条件のいずれかを満たすテクノロジー企業である
 - 売上高の大半は、自社技術開発の成果である
 - テクノロジー関連製品を製造している
 - テクノロジーの研究開発に重点を置いている
2. 3年以上の業務実績がある
3. 対象期間の1年目の売上高がUS\$50,000以上(\$1=100円の場合は、約500万円以上)
4. 少なくとも、直近1年は、監査済みである
5. 日本資本の企業で、国内に本社が存在する

*2009年度テクノロジー Fast50の場合は、1月～3月が決算期の企業は、2007年から2009年の収益成長率に基づいて、その他の時期が決算期(4月～12月)の企業は、2006年から2008年の収益成長率に基づいて算出されます。

2009 Fast Facts

2009 受賞企業について



2009受賞企業について

2009年度版中小企業白書によれば、米国発の金融危機が世界規模に拡大し、また原油・原材料価格の高騰と急落に伴って、2008年度の日本経済は、特に2008年秋以降、輸出の大幅な減少等を背景に、景気が急速に悪化したとされている。法人企業統計によると中小企業の売上高は景気後退局面に入った後の2008年以降前年同期比で減少している。IMFの経済見通しによると、2009年の日米欧の実質GDPの成長率はマイナス成長となり、アジアも5.5%成長にとどまると見込まれている。金融機関が経済情勢や企業の業績の悪化に伴う経営状況の悪化を理由に貸出を慎重化している。日本の株式市場への新規上場会社数は、2006年度187社から、2007年度99社、2008年度34社へと激減した。また、新興企業が多く上場する東証マザーズ指数は、2007年度、2008年度の2年間で約7割下落するなど、株式市場からの資金調達が非常に難しい環境であった。こうした内外経済の急激な変化の影響を受け、企業が成長するために重要となる、マーケットの拡大や資金調達といった観点からは、かつてない厳しい状況となった。

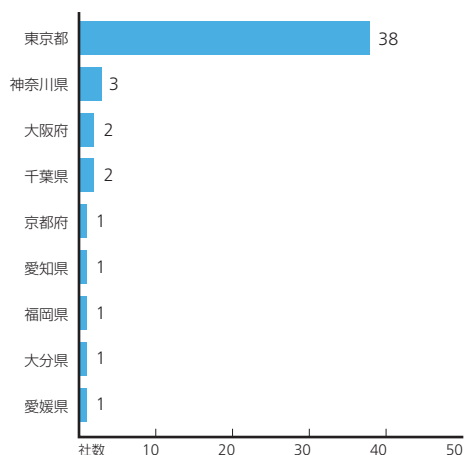
このような大変厳しい経済環境を反映し、2009年日本テクノロジー Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は239%と、昨年の281%より低下する結果となった。

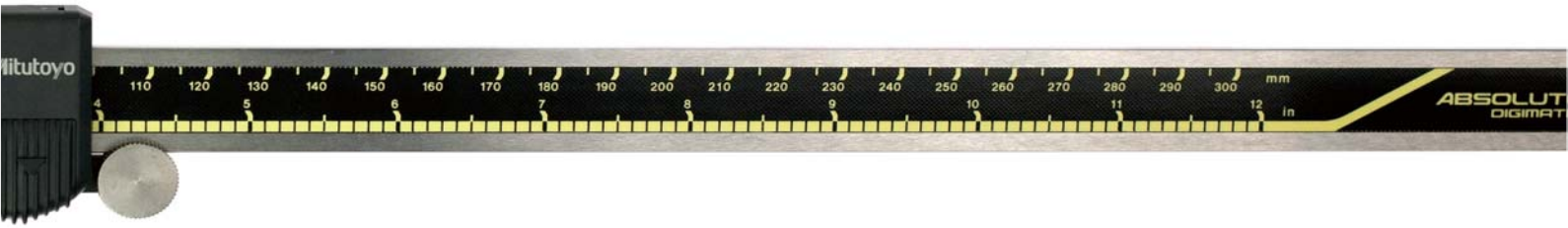
受賞企業50社中、株式市場への上場企業は34社、未上場企業は16社であった。

受賞企業の分布

受賞企業の地理的分布では、50社中38社が東京都に本社を置いている。東京都以外では、神奈川県、大阪府、千葉県、京都府、愛知県、福岡県、大分県、そして愛媛県の8地域の企業がランクインした。

2009 日本テクノロジー Fast50
受賞企業の分布



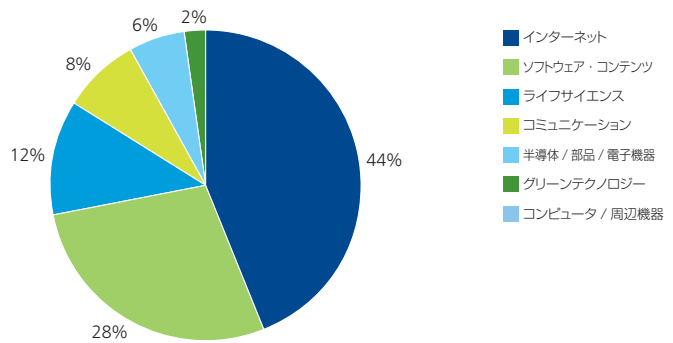


業種別

2009年Fast50受賞企業の業種別区分では、昨年に引き続きインターネット分野44%が最多となり、ソフトウェア・コンテンツ分野28%、ライフサイエンス分野12%、コミュニケーション分野8%、半導体/部品/電子機器分野6%、グリーンテクノロジー分野2%と続いた。昨年との比較では、ソフトウェア・コンテンツ分野28% (32%)とコミュニケーション分野が8% (12%)と減少する一方、ライフサイエンス分野12% (4%)が増加した。ライフサイエンス分野では、大学発医薬ベンチャーから、研究開発活動のサポート、サービス、情報処理関連の企業まで、さまざまな事業領域の企業が受賞している。今年から新設したグリーンテクノロジー分野2%から受賞があった。またインターネット分野44%、半導体/部品/電子機器分野6%は昨年と同様の割合を占めた。

* ()内は、2008年データ

2009 日本テクノロジー Fast50
業種別



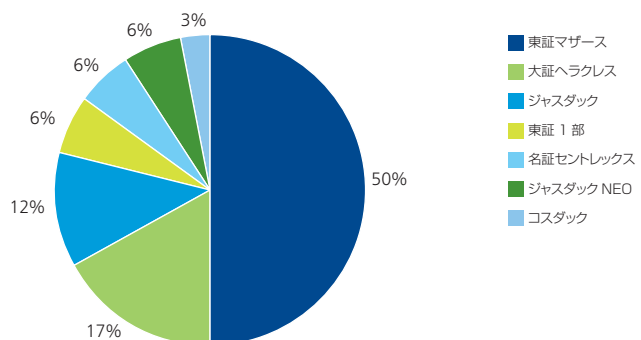
上場市場区分

受賞した上場企業34社の上場市場区分は、東証マザーズ50% (52%)、大証ヘラクレス17% (27%)、ジャスダック12% (9%)、東証1部6% (6%)、名証セントレックス6% (0%)、ジャスダックNEO 6% (3%)、そして韓国市場のコスダック3%がランクインした。上場企業の市場区分比率は、昨年とほぼ同様で、東証1部に上場する株式時価総額の比較的大きな企業から、名証セントレックスやジャスダックNEOなどに上場する新興企業まで幅広く受賞している。

* 2009年8月時点

* ()内は、2008年データ

2009 日本テクノロジー Fast50
上場市場区分



The Top10

トップ10 企業プロフィール

2009年の上位10社の3年間における平均売上高成長率は691%となった。
厳しい経済環境の中で、高い成長率を維持した各社の事業内容と成功の要因、
また将来の展望などを紹介する。



1位

収益成長率：2,636%

グリー株式会社

ソーシャルネットワーキングサービス「GREE」を運営



<http://www.gree.co.jp>



代表取締役社長
田中 良和 氏

当社は平成16年の創業以来、インターネットメディア事業を展開し、SNS「GREE」を運営しています。「GREE」は、PC及びモバイルにおいて、プロフィール・日記・コミュニティ・メール等、ユーザーによる主体的な情報発信をサポートする各種機能を提供し、ユーザー間の活発なコミュニケーションや相互理解を促すプラットフォームとして機能しています。

現在、当社が注力しているモバイル版「GREE」においては、SNSの基本機能であるプロフィール・日記・コミュニティ等に加え、SNS連動型ゲーム・Flashゲーム・占い・Q&A等のモバイル環境に特化した多様なコンテンツを独自に開発し、提供しています。これらのコンテンツはいずれもSNSと密接に連動し、ユーザー間のコミュニケーションを中心に据えた様々なエンターテインメント要素を備えています。

当社は、「GREE」のメディア価値を最大化していくことを中期的な経営目標とし、ユーザー数の拡大、収益基盤の確立・強化に取り組んで参りました。ユーザー数の拡大に向けては、大手通信事業者との連携やテレビCM放映等のプロモーションを推進し、平成21年6月末には「GREE」ユーザー数が1,260万人にまで成長しました。また、収益基盤の確立・強化に向けては、有償アイテム利用を伴うSNS連動型ゲームの新規投入、SNS連動型ゲームと関連した月額課金メニューの提供等を実施し、平成21年6月期の売上高は前期比374%増の139億円となりました。

今後においても、積極的な広告宣伝活動を展開すると共に、コミュニケーションとエンターテインメントを楽しめるSNSと連動したオリジナルコンテンツの更なる拡充を図っていくことで、一層強固な会員基盤の構築及びメディア価値の向上を目指して参ります。

2位

収益成長率：812%

株式会社オアシスソリューション

独自技術オゾンアークア殺菌洗浄工法で水道管洗浄事業を展開



<http://www.oasis-inc.jp>



代表取締役
関谷 有三 氏

株式会社オアシスソリューションは、殺菌力・洗浄力に優れたオゾンを用いて、マンションを中心とした建物の飲み水が通る水道管を殺菌洗浄する事業を展開しており、配管の耐久性を維持するとともに、配管内を衛生に保ち、安全でおいしい水道水を提供する事を目的としております。

従来の水道管は定期的なメンテナンスが全くされておらず、10年以上使用すると管内部にスライム状の水垢汚れや錆が発生し、非常に不衛生な状態にあったことにより水道水を不味く臭わせ、一般市民の水道水離れを引き起していたという背景に着目し、事業展開を図ってまいりました。

最近では、東京都の高度浄水処理により水道水がミネラルウォーター並みに品質改善されたこと、更には、二酸化炭素排出量問題に端を発するペットボトルの削減運動、及び、ウォーターマイレージ(飲料水のフードマイレージ)の削減等が世間で注目され、建物の水道管洗浄の認識が高まり、分譲マンション向けの水道管洗浄サービスのパイオニアとして業界最大手となったことが高い成長につながっています。

当社の長期経営ビジョンとして、2025年までにマンションのみならず都市全体の環境や健康を重視し、“住めば住むほど環境に優しくなる都市”、“住めば住むほど健康になる都市”を創造することをモットーに様々な水・環境ビジネスを創造することを目指しております。これを踏まえ、オゾン洗浄を世界標準とすべく海外への展開や、オゾン洗浄で培った当社の不動産管理会社の販売チャネルを生かし、オゾン洗浄サービスだけでなく水環境の総合ソリューションコングロマリットになるべく、更なる成長と事業拡大を図ってまいります。

3位

収益成長率：500%

ビックタウン株式会社

eコマースに特化したインターネット広告代理店
ネットショップやEC向け商材部、メディア運営、
人材派遣・紹介なども展開



professional e-marketing planner

<http://bict.jp/>



代表取締役社長CEO
近藤 勝俊 氏

ビックタウン株式会社は、モバイルコマースに特化した広告代理店として、2003年5月に設立いたしました。「人を幸せにする大きな街(ビックタウン)を創造する」このスローガンのもと、eコマース業界の発展に貢献できる企業団体を目指し、2004年にはメディア事業と自社モバイルコマース運営事業を、2006年には商材卸事業、2007年には人材派遣・紹介業を立ち上げ、eコマース事業者様へサービス提供をしております。

昨今、インターネット市場の飛躍的な普及率に伴いまして、モバイル市場も変化してまいりました。当社は設立当初からモバイルインターネットに着目し、広告代理店事業を中心に実績を築いてまいりました。また、モバイルコマースのスペシャリストとして、クライアント様へサービスの提供だけではなく、自社モバイルコマースサイトの運営で蓄積したノウハウの提供をしております。このモバイルコマースを軸とした事業展開をすることが当社の強みであり、一丸となって築いた今日の業績に繋がる要因となりました。これも設立以来、クライアント様をはじめとする関係者のみなさま方のあたたかいご支援のおかげです。心より感謝いたしております。

今後は、モバイルコマースに特化したシステムの販売や、モバイルを活用したマーケティング、ショッピングの業務提携といったeコマースという事業軸を横展開するなど、更なる事業の拡大とサービスの向上に努めてまいります。

ビックタウン株式会社は、時代やマーケットの変化を敏感に捉え、クライアント様とユーザー様の要望を満たすべく、企業価値のさらなる向上を目指します。

4位

収益成長率：495%

株式会社オーリッド

高セキュアデジタルデータ化ソリューション
「O-RID」の運用



<http://www.o-rid.com>



代表取締役
三浦 雅弘 氏

オーリッドソリューションは高度なテクノロジーと、圧倒的かつ拡張性豊かなキャパシティを融合した、かつてないビジネスプラットフォームです。このソリューションには4つの大きな特徴があります。

まずはセキュリティ。経済的な価値を持たない断片データのレベルまで画像を分割し、画像ピース化することにより、万が一の漏洩リスクを根底から排除しました。

次にコスト。世界中のコピキタスオペレータや、中核工程の大規模オフショアセンターを、高度な生産管理技術を用い、有機的に運用することにより、従来の常識を覆す価格競争力を実現しました。

そしてクオリティ。各画像ピース毎に3~7人が関与する独自の多段階エントリスキームと、システム面での各種入力支援機能、さらにオペレータ教育カリキュラム・品質管理プロセスにより、業界の標準品質を凌駕。

そして、スピードも抜群です。イメージ分割・生産管理技術を駆使した高度なテクノロジーの実装と圧倒的なキャパシティでありながら柔軟な拡張性をも具備した独自のエントリーリソースにより、驚愕の「90秒」納品を実現しました。

また、データエントリを最初のサービスメニューとして構築されたオーリッドの各種プラットフォームは、汎用性が高く、さまざまな分野での応用が可能です。

例えば、ボイスレコーダーの音声データをデジタルテキストに変換するサービス。さらに、Webカメラ等の動画データにメタデータ(性別、年齢…等)を付加するサービス。

すでにマネキンロボットの目に組み込まれたカメラ等からもオーリッドに画像を送ることができます。オーリッドは次々とサービスメニューを豊富にすることで、IT社会の土台を支えています。

5位

収益成長率：479%

テラ株式会社

樹状細胞ワクチン療法の
研究開発技術ノウハウの提供



<http://www.tella.jp>



代表取締役社長

矢崎 雄一郎 氏

当社は、代表取締役社長で外科医である矢崎が東大医科研の研究部員であったときに会った、がんの免疫細胞療法である「樹状細胞ワクチン療法」をコア技術として創業した会社でございます。

この樹状細胞ワクチン療法を行うには、患者様から採取した樹状細胞を培養する施設が必要となります。現在契約先の培養施設は全国に14カ所あり、当社は東大医科研で研究開発された樹状細胞培養技術・設備管理ノウハウを医療機関へ提供し、高品質な樹状細胞を安定的に供給する技術を提供しております。

その結果、当社の技術を評価して頂き、国立大学法人である信州大学・愛媛大学、独立行政法人 国立病院機構である鹿児島医療センターに技術導入を頂いております。

樹状細胞ワクチン療法の症例数においても累計1,400症例を超え世界トップレベルを誇っております。

当社の成功要因は、2007年8月に株式会社癌免疫研究所とWT1ペプチドの樹状細胞ワクチン療法へ使用する独占の特許実施権を契約したことにより、症例数が飛躍的に向上いたしました。

WT1ペプチドとは、樹状細胞ワクチン療法を行うための必要な人工抗原(がん物質)でWT1ペプチドを使用することで、がん組織を保管および摂取出来ない患者様にも樹状細胞ワクチン療法が提供出来るようになりました。

また、WT1ペプチドは世界的にも有名な人工抗原で、ほぼ全てのがんおよび白血病にも使用可能な優れた物質です。

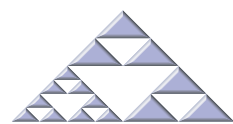
将来のビジネス戦略としては、樹状細胞ワクチン療法の普及による収益基盤の拡大、研究開発ネットワークを活用した新規がん抗原・治療技術獲得による成長機会の創出、全国14カ所の細胞培養施設のインフラを活用した再生医療等の事業展開などを考えております。

6位

収益成長率：470%

株式会社フラクタリスト

モバイルに特化したマーケティング支援と
サイトの企画開発運営



<http://www.fractalist.jp>



代表取締役社長

小川 淳氏

株式会社フラクタリストは、2000年の創業以来、モバイル事業に特化したビジネスを行ってまいりました。当社では、高付加価値型「モバイル広告配信サービス(アドネットワーク)」の提供、自社独自開発のモバイル特化型CMSなどを用いた「モバイルソリューションサービス」の提供、モバイル検索エンジン分野やモバイル広告分野を中心とした「モバイルマーケティングサービス」の提供、消費者参加型メディアや情報提供型メディアなどモバイルユーザーの生活を豊かにする「モバイルメディア」の運営など、モバイル分野のサービスを幅広く提供しております。

今日、国内の携帯電話普及率はほぼ100%になり、消費者にとって「なくてはならないもの」となっております。しかし、サービスを提供する事業者、利用するユーザーいずれにとってもまだ使いづらい部分があり、携帯電話の持つ可能性をすべて発揮できているとは思っておりません。

当社では、「ケータイの未来を創造することで、世の中のポジティブな変化に働きかけ、より豊かな社会・生活の実現に貢献する」という企業理念のもと、今年に入ってから、モバイルメディアの収益を増加させる付加価値の高いモバイル広告配信サービス「AD-STAlisting」、これまでのアフィリエイト広告を一步発展させた低リスクモバイルアフィリエイト広告サービス「ShareFii」、消費者のパーソナルな問題を解決するサービス「オンナの性相談室」などをスタートさせました。

今後も当社は、創業以来培ってきた技術力とノウハウを武器に、事業者や消費者にとって付加価値の高いサービスを提供し、モバイル市場の発展と豊かな社会の実現に貢献してまいります。

7位

収益成長率：457%

クックパッド株式会社

毎日の料理を楽しみにすることで
心からの笑顔を増やす



代表執行役
佐野 陽光 氏

<http://cookpad.com>

クックパッド株式会社は、「毎日の料理を楽しみにすることで心からの笑顔を増やす」ことを経営理念として、料理レシピ共有ウェブサービス「クックパッド」及びモバイルサービス「モバれび」を運営しております。また、上記の運営サービスを基盤として、法人向けにはマーケティング支援事業及び広告事業、サービス利用者向けには会員事業を提供しております。

いずれのサービス及び事業においても常に最新のインターネットテクノロジーを大きく活用して展開を行っているところに当社の特徴があります。これらを背景に迅速かつ継続的な開発体制を整備して利用者の満足度を高めることに注力し続けており、結果として、2009年9月現在において、700万人を超える皆様にご利用いただくことに至っております。

当社は今後とも、最新のインターネットテクノロジーを活用し、全ての家庭のあらゆるシーンに料理を楽しみにするきっかけを提供してまいります。

8位

収益成長率：426%

株式会社フルスピード

Webプロモーション支援・インターネットメディア運営



代表取締役
芳賀 麻奈穂 氏

<http://www.fullspeed.co.jp>

株式会社フルスピードは、Webプロモーション支援とインターネットメディアの運営を行っています。

2001年の設立当初、インターネットメディアの運営を行う中で早くからSEM(検索エンジンマーケティング)の必要性に着目し、SEOの技術を独自に開発、2002年からは企業向けにSEOサービスの提供を開始し、今では当社の主力サービスとなっています。

また、2006年には新しいアフィリエイトプログラムを開発、後発ながらアフィリエイト・サービス・プロバイダーとして本格的に事業を開始しています。高機能なプログラムと、より付加価値の高いサービス内容に工夫を凝らしたことが功を奏し、順調に成長を続けています。

現在では、自社で開発したSEO、アフィリエイトサービスをはじめ、リスティング広告、アクセス解析ツールなどを用い、企業のWebプロモーション効果を最大化できるよう、総合的なサービスの提供に努めています。その他、情報サイトやECサイトなどの自社メディアを多数運営するなど、これまで培ったWebマーケティングノウハウを活かし、各事業の拡大に取り組んでいます。

今後は、従来から展開している法人顧客向けサービスの更なる強化・多様化に加えて、新たに当社が運営を開始する総合ポータルサイトを核とした一般消費者向けのサービスにも取り組んでまいります。

その中で、顧客のニーズを的確に捉えた独自性の高いサービスや、世の中に必要とされる新しい仕組みの開発を引き続き積極的に行ってまいります。

9位

収益成長率：313%

株式会社エイチーム

モバイルデジタルコンテンツ事業及び、インターネットメディア事業



代表取締役社長
林 高生 氏



<http://www.a-tm.co.jp/>

株式会社エイチームは「エンターテインメント」、「インターネット」、「オリジナル」をキーワードにしたコンテンツやサービスの開発に取り組んでいます。

現在の事業の柱は、携帯電話向け公式サイト運営と、比較・予約サイトを中心としたインターネットサービスの運営です。

携帯公式サイト運営ビジネスでは、モバイルゲームを中心に、Flash®コンテンツ、着うた®、動画、電子書籍など、さまざまなカテゴリで300サイト以上の公式サイトを自社運営しています。

こだわっているのは企画と開発の内製。原則として外注を使わず、ほぼすべての公式サイトが当社社員の手で制作・開発されています。若いスタッフの感性で時代の流れに高いアンテナを張り、ビジネスチャンスを逃さないことを常に意識してきたことが、結果として高成長につながっています。

KDDIの携帯電話向けに2006年にリリースした、独自開発の「エターナルゾーン」は、同時に数万人規模のユーザが同一の仮想世界の中をリアルタイムに動き回ることのできる、他社に先駆けて実現した携帯電話向けの本格的な多人数参加型オンラインロールプレイングゲーム(MMORPG)であり、当社の代表作となりました。

他方の比較・予約サイト運営事業では、引越し価格の比較サイトを中心に、現在10サイト以上のサービスを提供しています。2006年に開始した事業ですが、現在は携帯公式サイト運営事業以上の高い成長率で順調に拡大しています。

今後も、「企画と開発の内製」にこだわって、携帯公式サイト運営事業、比較・予約サイト運営事業に並ぶ事業の柱を確立すべく、積極的に新規事業に取り組んでいきます。

10位

収益成長率：313%

オンコセラピー・サイエンス株式会社

副作用が少なく、より効果的である、革新的な抗癌剤の研究開発



代表取締役COO
角田 卓也 氏



<http://www.oncotherapy.co.jp>

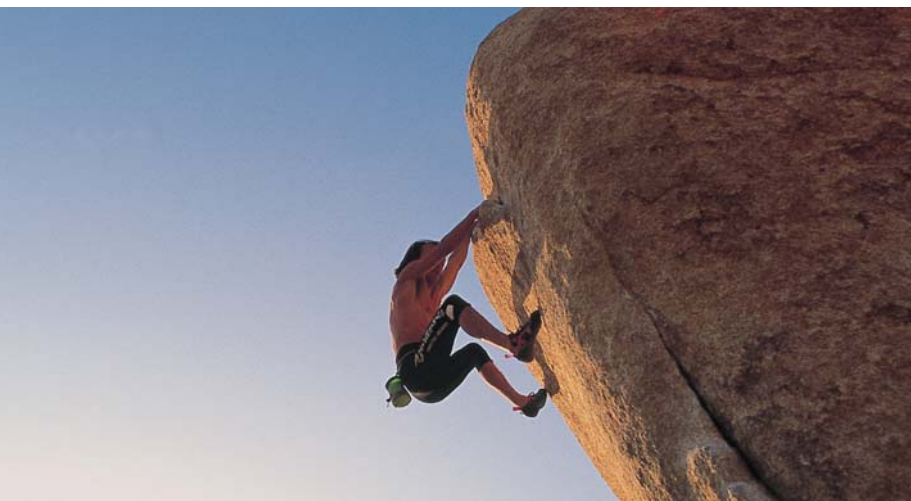
オンコセラピー・サイエンス株式会社は、「より副作用の少ない癌治療薬・治療法を一日も早く癌に苦しむ患者さんに届けること、癌との闘いに勝つこと」を企業使命として掲げ、平成13年4月に、東京大学医科学研究所・中村祐輔教授との共同研究により出発いたしました。

この共同研究においては、各癌種において特異的に発現する遺伝子を網羅的に解析することにより、既に多くの癌治療薬開発に適した標的分子を同定しております。その後、このような基礎研究の継続的な実施による研究の進展とともに、当社の事業領域は、より医薬品の開発に近い、創薬研究へと拡大しております。創薬研究では、癌ワクチン、低分子医薬、抗体医薬、核酸医薬(siRNA医薬)の各領域で、医薬品候補物質の同定及び最適化を積極的に展開しております。

さらに、医薬品の開発につきましては、膵臓癌に対する第II/III相臨床試験(PEGASUS-PC Study)を実施中の新生血管阻害剤OTS102をはじめとした複数のペプチドワクチンの臨床試験を実施しております。

今後も、治療効果が高く、副作用の少ない癌治療薬・治療法を一日も早く世に送り出すことで広く社会に貢献するとともに、当社の企業価値をより一層高めてまいります。

Technology Fast50 Japan Ranking



受賞企業 50社 ランキング

2009年の上位5社の3年間の平均売上高成長率は985%と、昨年813%より増加した。上場企業2社に対し、未上場企業が3社ランクインした。事業内容は、SNS、環境技術開発、インターネット広告、ソフトウェア開発、がん治療法開発と全く異なり、幅広い分野から受賞している。

受賞企業50社の事業内容も同様に、事業分野が多岐に分散している。幅広い分野から受賞企業が出た理

由として、世界的な金融危機を契機とした市場環境変化の影響もあり、成長分野で事業展開しているという理由だけでは高い成長が難しくなっていることが想定される。成長分野で事業展開しながら、特徴あるサービスや技術を提供することが必要であり、企業の選別はより厳しくなっている。

SNSなど情報活用のサービスにおいてもユーザーニーズに対応して、“より細かく、より深く”対応したサービスが開花し成長していることが分かる。これは、どのような事業分野からでも、新たなユーザーニーズに対応したサービスを提供することで、きわめて短い期間で成長できる可能性があることを示している。

日本テクノロジー Fast50は今年で7年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち、7年間で6回受賞している企業が1社、5回受賞している企業が2社存在する。日本テクノロジー Fast50に連続して受賞する企業は、高い成長率を継続的に維持するための仕組みを構築していると予想される。

また、今年受賞した企業のうち4回受賞が6社、3回受賞が7社、2回受賞が14社あり、合計して複数回受賞した企業は30社、新規にランクインした企業は20社と、複数回受賞した企業が多数を占め、昨年より増加をみせた。

* (未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2009年8月現在)

* ()内の数字は、これまでに受賞した回数を示す。

■ インターネット

■ ソフトウェア・コンテンツ

■ コミュニケーション

■ ライフサイエンス

■ 半導体/部品/電子機器

■ グリーンテクノロジー

順位	会社名	3決算期 収益成長率	事業内容	所在地	代表者	ホームページアドレス	受賞分野
1	グリー株式会社	2,636%	ソーシャル・ネットワーキングサービス「GREE」を運営	東京都	田中 良和	http://www.gree.co.jp/	■
2	株式会社オアシスソリューション(未)	812%	独自技術オゾンアーク殺菌洗浄工法で水道管洗浄事業を展開	東京都	関谷 有三	http://www.oasis-inc.jp/	■
3	ビクタウン株式会社(未)(2)	500%	eコマース特化したインターネット広告代理店、ネットショップPEC向け素材、メディア運営、人材紹介なども展開	東京都	近藤 勝俊	http://bict.jp/	■
4	株式会社オーリッド(未)	495%	高セキュアデジタルデータ化ソリューション「O-RID」の運用	大分県	三浦 雅弘	http://www.o-rid.com/	■
5	テラ株式会社	479%	樹状細胞ワクチン療法の研究開発・技術ノウハウの提供	東京都	矢崎 雄一郎	http://www.tella.jp/	■
6	株式会社フラクタリスト	470%	モバイルに特化したマーケティング支援とサイトの企画開発運営	東京都	小川 淳	http://www.fractalist.jp/	■
7	クックパッド株式会社	457%	毎日の料理を楽しみにすることで心からの笑顔を増やす	東京都	佐野 陽光	http://cookpad.com/	■
8	株式会社フルスピード	426%	Webプロモーション支援・インターネットメディア運営	東京都	芳賀 麻奈穂	http://www.fullspeed.co.jp/	■
9	株式会社エイチーム(未)(2)	313%	モバイルデジタルコンテンツ事業及び、インターネットメディア事業	愛知県	林 高生	http://www.a-tm.co.jp/	■
10	オンコセラピー・サイエンス株式会社	313%	副作用が少なく、より効果的である、革新的な抗癌剤の研究開発	神奈川県	富田 憲介	http://www.oncotherapy.co.jp/	■

会社名	3決算期 収益成長率	事業内容	所在地	代表者	ホームページアドレス	
11 ナノキャリア株式会社	241%	ミセル化ナノ粒子を用いたDDS医薬品の研究開発および製造	千葉県	中富 一郎	http://www.nanocarrier.co.jp/	■
12 株式会社アエリア(2)	233%	エンターテイメント/ソリューション事業、ファイナンス事業	東京都	小林 祐介	http://www.aeria.jp/	■
13 株式会社リニカル(2)	231%	製薬会社に対する新薬開発受託事業および医薬品販売支援事業	大阪府	秦野 和浩	http://www.linical.co.jp/	■
14 株式会社ブレインパッド(未)(2)	222%	マーケティング用大容量データ解析支援、推薦エンジン開発・販売	東京都	草野 隆史	http://www.brainpad.co.jp/	■
15 フェトン株式会社(未)	219%	レーザープロセス装置の開発、製造、販売	神奈川県	楡 孝	http://www.phoeton.com/	■
16 株式会社ロックオン(未)	209%	広告効果測定ツールアドエビス、EC-CUBEを提供	大阪府	岩田 進	http://www.lockon.co.jp/	■
17 ピーシーフェーズ株式会社(未)(2)	193%	モバイルソリューション企画・開発	東京都	吉田 和弘	http://www.pcp.co.jp/	■
18 SBIネットシステムズ株式会社(3)	177%	金融機関様向けソリューションやコンサルティング	東京都	内山 昌秋	http://sbins.co.jp/	■
19 株式会社ディー・エヌ・エー(5)	165%	携帯及びPCでのインターネットサービスの提供	東京都	南場 智子	http://dena.jp/	■
20 シーサー株式会社(未)	164%	シーサーブログをはじめとしたインターネットサービスの提供	東京都	佐々木 睦夫	http://www.seesaa.co.jp/	■
21 株式会社ドリコム(4)	151%	エンタメコンテンツならびにマーケティングソリューションの提供	東京都	内藤 裕紀	http://www.drecom.co.jp/	■
22 ウェルネット株式会社(3)	148%	コンビニや銀行ATM等を利用した決済サービスの提供	東京都	柳本 孝志	http://www.well-net.jp/	■
23 株式会社ラクーン(4)	147%	アパレル雑貨メーカーと小売店をつなぐ企業間取引サイトを運営	東京都	小方 功	http://www.raccoon.ne.jp/	■
24 株式会社ガーラ(2)	141%	オンラインゲーム事業/データマイニング事業/コミュニティソリューション事業	東京都	菊川 暁	http://www.gala.jp/	■
25 株式会社メディサイエンスプランニング	129%	CRO(医薬品開発業務受託機関)事業	東京都	浦江 明憲	http://www.mpi-cro.co.jp/	■
26 株式会社デジタルハーツ(2)	125%	ソフトウェアの不具合を検出する「デバッグサービス」を提供	東京都	宮澤 栄一	http://www.digitalhearts.co.jp/	■
27 フリービット株式会社(2)	117%	ISP事業者、法人・個人顧客向けインターネットインフラ提供	東京都	石田 宏樹	http://www.freebit.com/	■
28 株式会社アイフリーク(4)	116%	モバイルコンテンツ事業・Eコマース事業	福岡県	永田 万里子	http://www.i-freek.co.jp/	■
29 プライムワークス株式会社(3)	113%	携帯電話を中心としたコンテンツ、ソフトウェア、サービスの開発	東京都	池田 昌史	http://www.primeworks.jp/	■
30 株式会社UBIC(3)	110%	ディスク/リ支援/フォレンジック調査/ツール販売/トレーニング	東京都	守本 正宏	http://www.ubic.co.jp/	■
31 株式会社ボルテージ(未)(4)	109%	携帯コンテンツ&映像の制作・販売、「恋愛と戦い」がテーマ	東京都	津谷 裕司	http://www.voltage.co.jp/	■
32 ファイベスト株式会社(未)(3)	109%	光ネットワーク用光部品の開発、製造及び販売	東京都	高田 敏弘	http://www.fibest.com /	■
33 株式会社オウケイウェイヴ	101%	日本初、最大級のQ&Aサイト運営と企業向けサービスを展開	東京都	兼元 謙任	http://www.okwave.co.jp/	■
34 株式会社ネクスト(5)	100%	不動産情報に特化したインターネットポータルサイト	東京都	井上 高志	http://www.next-group.jp/	■
35 株式会社インタースペース(3)	92%	アフィリエイトサービス「アクセストレード」や携帯サイトの運営	東京都	河端 伸一郎	http://www.interspace.ne.jp/	■
36 エイケア・システムズ株式会社(未)	89%	高機能のメール配信システムをASP、パッケージにて提供	東京都	有田 道生	http://www.a-care.co.jp/	■
37 株式会社ネオ・モルガン研究所(未)	88%	微生物育種と発酵技術で地球環境問題の解消に貢献	神奈川県	藤田 朋宏	http://www.neo-morgan.com/	■
38 ハリオセキュア・ネットワークス株式会社(4)	87%	ネットワークセキュリティサービス事業	東京都	近藤 直樹	http://www.variosecure.net/	■
39 イーシステム株式会社(4)	85%	CRMソリューションのコンサルティング～導入～運用	東京都	大森 良哉	http://www.e-system.co.jp/	■
40 株式会社オプト(6)	82%	ネット専業の広告代理、コンテンツ、テクノロジー、ソリューションの各種事業	東京都	鉢峰 登	http://www.opt.ne.jp/	■
41 株式会社ピーエスシー(未)	82%	医療用パッケージシステムの開発	愛媛県	相原 輝夫	http://hos.ne.jp/	■
42 株式会社ジークレスト(未)(3)	81%	オンラインゲームの企画/開発/運営	東京都	長沢 潔	http://www.gcrest.com/	■
43 株式会社シンプレクス・テクノロジー(2)	77%	金融機関のフロントシステムの開発	東京都	金子 英樹	http://www.simplex-tech.co.jp/	■
44 株式会社ネプロアイティ	76%	インターネット広告およびモバイルコンテンツ	東京都	南雲 宏明	http://www.nepro.jp/it/	■
45 株式会社スタートトゥデイ	76%	アパレルのインターネット通販事業を中心に情報サービスを展開	千葉県	前澤 友作	http://www.starttoday.jp/	■
46 株式会社ウェブマネー(2)	74%	電子マネー「WebMoney」を通じ、インターネットに「楽しさ」という価値を提供	東京都	古谷 彰男	http://www.webmoney.jp/	■
47 ビリングシステム株式会社(2)	73%	インターネットを利用した決済情報プラットフォームの提供	東京都	江田 敏彦	http://www.billingjapan.co.jp/	■
48 ジャパンケーブルキャスト株式会社(未)(2)	72%	ケーブルテレビの放送デジタル化サポート企業	東京都	相坂 吉郎	http://www.cablecast.co.jp/	■
49 サムコ株式会社	71%	化合物半導体等電子部品製造装置の製造販売	京都府	辻 理	http://www.samco.co.jp/	■
50 株式会社paperboy & co.(2)	68%	ホスティング事業を中心としたインターネットインフラ事業	東京都	佐藤 健太郎	http://www.paperboy.co.jp/	■

Survey

企業調査結果について



デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast50では、募集と同時期に、経営の諸課題について企業調査を実施し、Fast50受賞企業50社の調査結果をまとめている。テクノロジー企業が抱える諸課題や経営方針を知る資料となり、企業ならびに外部支援者に役立つことを願っている。

2009年 日本テクノロジー Fast50受賞企業50社の平均設立年は、上場企業が1998年、未上場企業が2001年である。上場企業の平均上場年は2007年で、設立から上場まで平均9年を要しており、昨年より1年多くなっている。

1. 成功要因

「顧客視点」16%、「独自技術」14%、「得意分野への集中・特化」14%、「製品・サービスの差別化」14%の順であり、顧客ニーズの把握に関する課題が多い。

2. 最大の課題

「人材育成」17%、「新規事業開発」16%、「人材確保」12%、「研究開発」12%の順であり、人材育成・確保や研究開発など、イノベーションの実現に向けての取り組みに関連する課題が多い。

3. 要員計画

従業員平均増加率は2008年から2009年にかけて23%、2008年から2010年にかけて49%である。

4. 業務提携、アウトソースしている業務

回答のあった39社のうち、33社が何らかの業務を提携またはアウトソースしており、複数業務をアウトソースする傾向にあった。回答の多い項目は「運用・保守」22%、「製造・流通」21%、「技術サポート」16%、「販売」10%、「海外事業サポート」10%であった。

5. 売上高経常利益率見通し

Fast50受賞企業50社のうち、向こう3年間で売上高経常利益率が悪化すると回答した企業はなく、厳しい経済環境の中、9割以上の企業で売上高経常利益率が改善すると回答した。34%の企業が向こう3年間の売上高経常利益率を「10%以上改善」と回答した。

6. 成長を助成する、日本の諸制度

昨年に引き続き「優遇制度」31%、続いて「規制緩和」20%、「法整備」13%、「海外進出支援」11%が多く、「海外進出支援」が2年連続で増加している。

7. 成長資金確保の手段

「間接金融（借入れ）」38%、「公募増資」32%が多いが、「必要なし」と回答した企業が14%あった。

8-1. 貢献した外部支援者

「パートナー企業」24%、「ベンチャーキャピタル」12%、「銀行」12%、「証券会社」12%が多く、昨年と比較すると、「銀行」、「証券会社」が増加した。

8-2. 有益であった支援

「資金調達」29%、「顧客紹介」17%、「人材紹介」9%、「製品開発」9%が多く、昨年と比較すると「資金調達」、「製品開発」が増加した。

*各グラフの合計値は四捨五入の関係で、100%にならない場合があります。

1. 成功に最も重要だと思われる要因

回答の多い項目は、「顧客視点」16%、「独自技術」14%、「得意分野への集中・特化」14%、「製品・サービスの差別化」14%であり、以下「早期参入」10%、「コア人材の確保」9%、「他社との連携」8%、「社長のリーダーシップ」7%と続いた。

「顧客視点」、「製品・サービスの差別化」など、顧客ニーズの把握に関する課題が多く、受賞企業の多くが、現下の厳しい経営環境の中で市場の創造と開拓に取り組んでいくための課題を抱えていることが分かる。

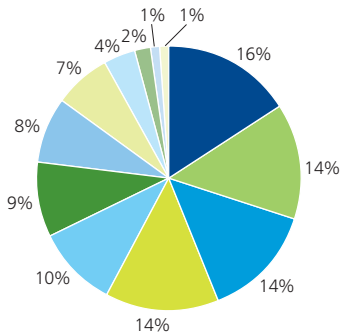
また、「得意分野への集中・特化」の回答も多く、新興企業の限られたリソースの中で強みを発揮していくために、特定の分野、業務、顧客などに特化、集中する戦略を取ることで成長を実現していることが読み取れる。

急成長を遂げるためには、いち早くビジネスチャンスをつえて行動することが重要であることが「早期参入」の回答からうかがえる。いち早く市場参入することで得られる顧客との信頼関係やノウハウの蓄積が、その後の成長に大きな役割を果たしていることが分かる。

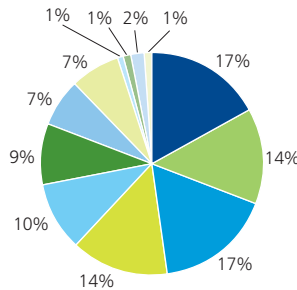
【質問:これまでの貴社の成功に最も重要だと思われる要因について、ご選択ください。】

【回答社:49社(上場29社、未上場20社)/3つまで複数選択/回答数:141】

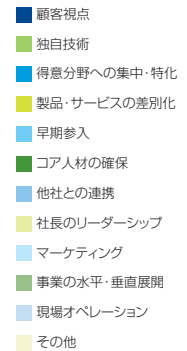
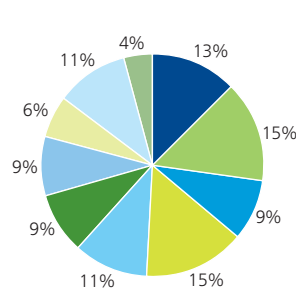
成功要因



(上場企業)



(未上場企業)



2. 現在取り組んでいる最大の課題

回答の多い項目は、「人材育成」17%、「新規事業開発」16%、「人材確保」12%、「研究開発」12%、「販路拡大」12%であり、以下「社内管理体制」11%、「海外進出」8%、「ビジネスモデル構築」7%、「リスクマネジメント」2%、「M&A」2%と続いた。

人材育成・確保、新規事業開発、研究開発などイノベーションの実現に向けての取り組みに関する課題が多く、受賞企業の多くが、プロフェッショナル人材の確保に課題を抱えていることが分かる。売上の維持・拡大を図っていくためには、研究活動を通じ、競合企業と差別化された製品やサービスを生み出していくことが不可欠であることも読み取れる。

昨年は「社内管理体制」が最多回答であったが、今年は「人材育成」となった。今年は失業率が過去最悪の水準となるなど、社会全体では人手不足感が解消しているものの、急成長企業に必要な技術を持った人材が不足していることがうかがえる。人材が不足している状況の中でも、新たな製品の開発など技術革新に積極的に挑戦していることがうかがえる。

また、昨年より「販路拡大」12%（10%）の回答が増加した。研究開発活動を通じての技術革新とともに、新しい販路の開拓が継続的な企業の成長に向けて受賞企業の課題となっている。

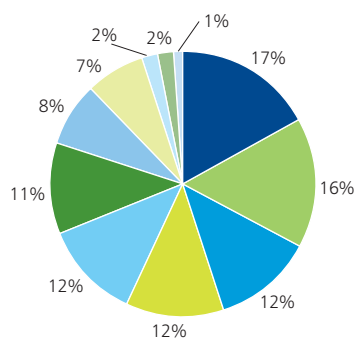
上場企業と未上場企業の比較では、「新規事業開発」、「海外進出」といった市場開拓・拡大に関連する課題が上場企業に多く、人材に関連する課題および「販路拡大」に関連する事業拡大に関する課題が未上場企業に多くなっている。また、昨年に引き続き「社内管理体制」は、未上場企業での回答が多く、売上拡大に伴う社内体制構築、株式上場へ向けての体制整備に取り組む企業が多いことを示している。

[質問:貴社が現在取り組んでいる最大の課題について、ご選択ください。]

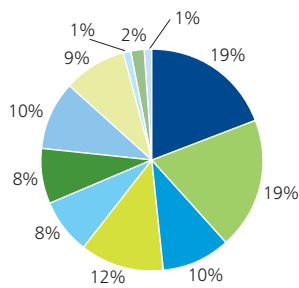
[回答社:48社(上場32社、未上場16社)/3つまで複数選択/回答数:131]

* ()内は、2008年データ

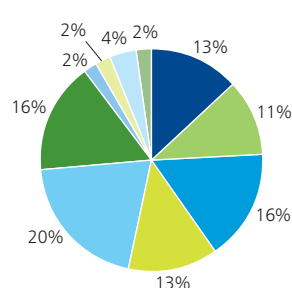
最大の課題



(上場企業)



(未上場企業)



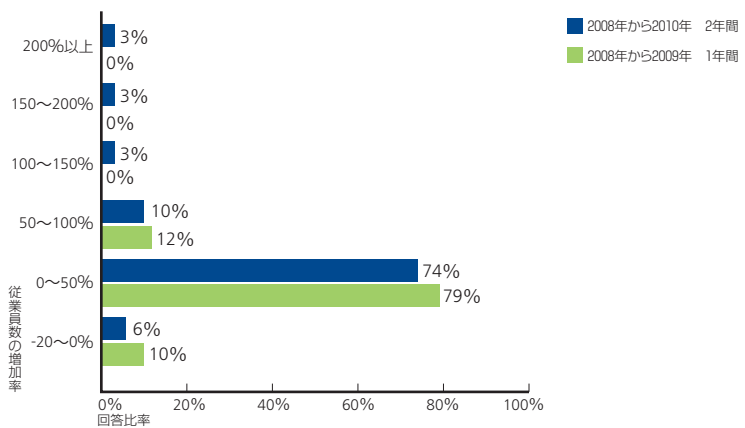
3. 要員計画

2008年から2009年にかけての1年間の従業員平均増加率は23%で、昨年の36%、一昨年の43%と2年続いて減少した。2008年から2010年にかけての2年間では、人員増加率が上昇し、従業員平均増加率は49%である。200%以上との回答が3%と、今後の成長のために積極的に人員増強を進める企業も存在する。人員増強を進めるため、前設問の最大の課題として、「人材育成」、「人材確保」の回答が多かったものと想定できる。近年、雇用環境の悪化から、ベンチャー企業にも人材が集まる傾向にあり、優秀な人材獲得のチャンスと受け止め、人員増強に積極的な企業が多いものとも想定できる。但し、人員を減らす計画の企業もあり、従業員の増加率が昨年よりも減少していることから、今後の不透明な経済環境に対応するため、人員増加に積極的になれない企業が多いことが分かる。

[質問:従業員数についてご回答ください。2008年、2009年(推定)、2010年(推定)]

[回答社:2008年47社、2009年44社、2010年33社/(連結がある場合は連結。常勤のみ)]

要員計画



4. 業務提携、アウトソースしている業務

回答のあった39社のうち、33社が何らかの業務を提携またはアウトソースしていると回答し、回答数も67件と、複数の業務を提携、アウトソースしている企業が多いことが分かる。業務提携、アウトソースしている業務のうち、回答の多い項目は「設備運用・保守」22%、「製造・流通」21%、「技術サポート」16%、「販売」10%、「海外事業サポート」10%であった。昨年との比較では、提携またはアウトソースの回答数67件と昨年同様に回答が多く、積極的に外部資源を活用していることがうかがえる。また「技術サポート」16%(8%)、「海外事業サポート」10%(4%)の回答が増加し、「製造(プログラミング含む)・流通」21%、「販売」10%などが多くの回答を得た。一方、アウトソースしていないと回答した企業が6社あり、社

員によるサービス品質の高度化や、マーケットの変化をいち早く捉えたいといった目的で、必要な機能は社内で構築する戦略を志向している。

上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業の方が「人事管理」、「海外事業サポート」の回答比率が大きい。未上場企業では、「設備運用・保守」、「製造・流通」、「技術サポート」、「販売」の回答比率が大きい。

[質問:貴社で業務提携、アウトソースしている業務内容はありますか。]

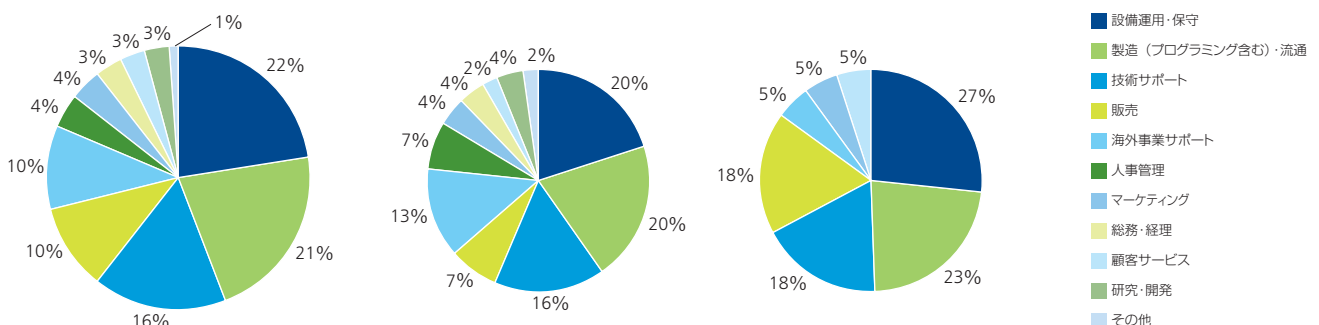
[回答社:39社(上場24社、未上場15社)/複数選択/回答数:67(上場45、未上場22)]

*()内は、2008年データ

業務提携・アウトソースしている業務

(上場企業)

(未上場企業)



5. 売上高経常利益率見通し

Fast50受賞企業50社のうち、向こう3年間で売上高経常利益率が悪化すると回答した企業はなく、厳しい経済環境の中でも大半(9割)以上の企業で売上高経常利益率が改善すると回答した。34%の企業が向こう3年間の売上高経常利益率を「10%以上改善」と回答し、大幅な利益改善を見込んでいる。昨年と同様、「現状並み」と回答した企業は総じて既に高い利益率を達成しており、現状の利益率を維持しながら成長を目指すものと考えられる。

売上高経常利益率の変化をもたらす要因としては、「売上高の伸長」が67%と圧倒的であった。売上高の増加が利益を押し上げる方向に動くと考え、今後も売上げ増加をドライバーとして、利益率向上を狙っていることが分かる。その他の要因として、投資回収、変動費の効率化という回答があった。売上高経常利益率見通しと、利益率変化をもたらす要因の関係を見ると、利益率の改善を見込む企業は、利益率の改善幅にかかわらず、その要因として売上高の伸長に期待していることが分かる。

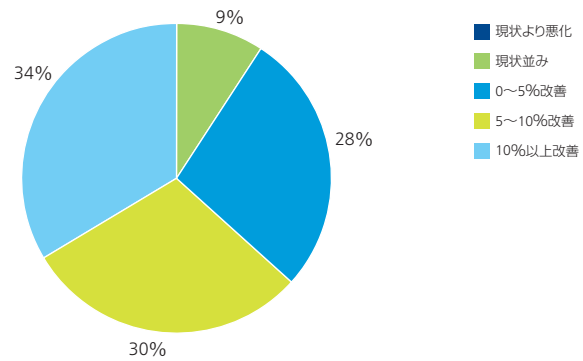
[質問:売上高経常利益率(%)が向こう3年間でどのように増減すると予想していらっしゃいますか。(連結がある場合は連結)]

[回答社:47社(上場31社、未上場16社)/1つ選択]

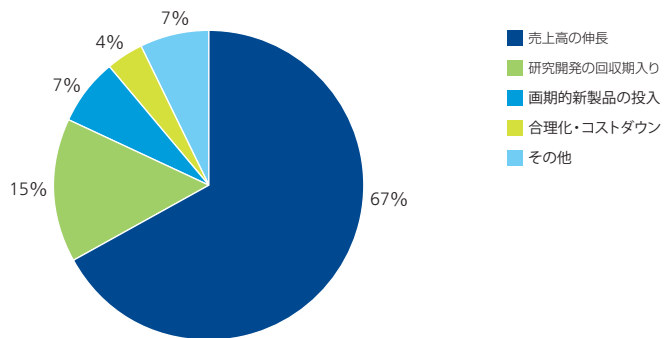
[質問:上記の利益率の変化をもたらす要因は何ですか。]

[回答社:47社(上場31社、未上場16社)/複数可]

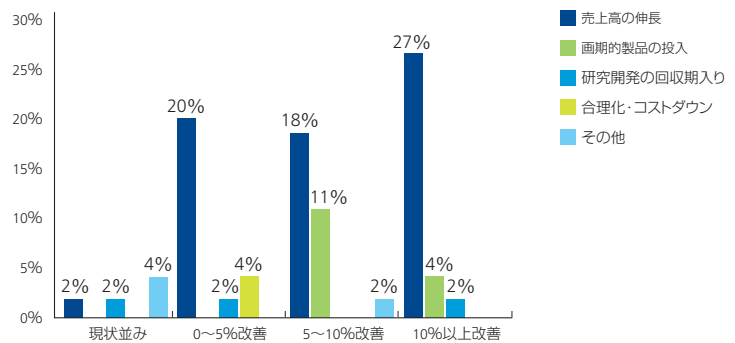
売上高経常利益率の増減予想



利益率の変化をもたらす要因



売上高経常利益率増減予想と変化要因



6. 成長を助成する、日本の諸制度

Fast50受賞企業のうち、最も回答の多い項目は、「優遇制度」31%、続いて「規制緩和」20%、「法整備」13%、「海外進出支援」11%、であった。「優遇制度」では、研究開発、資金調達に関する支援を望む声が多く、地域的には大都市圏以外の企業より多くの回答が出た。

昨年との比較では、「法整備」13%(12%)が増加しており、知財保護施策や昨年に引き続き電子マネーやデジタルコンテンツ流通といった分野で、法整備を要求する回答があった。「規制緩和」20%(27%)は昨年より減少した。「なし」と回答した企業が20%(8%)と大きく増加し、外部からの助成に頼らず、自ら成長を実現していこうという姿勢を持つ企業が存在している。

上場企業と未上場企業を比較すると、未上場企業では「海外進出支援」の比率が高く、海外市場の開拓・販売促進への意識が高いことがうかがえる。

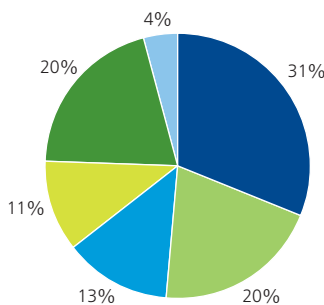
[質問:日本における諸制度において、テクノロジー企業の成長性を助成するものをご選択ください。]

[回答社:45社(上場30社、未上場15社)/以下の中から選択:規制緩和、優遇制度(補助金・税制・資金調達等)、海外進出支援(自由貿易協定・海外市場情報等)、格差克服支援(医療介護・デジタルデバイド・地理等)、法整備(知的財産・セキュリティ・通信法等)、その他]

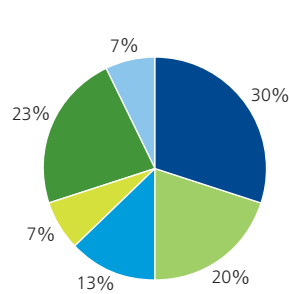
[質問:上記について、具体的にどのような施策ですか。]

*()内は、2008年データ

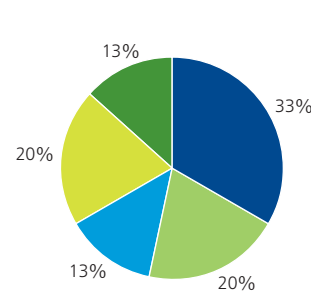
助成制度



(上場企業)



(未上場企業)



- 優遇制度 (補助金・税金・資金調達等)
- 規制緩和
- 法整備 (知的財産・セキュリティ・通信法等)
- 海外進出支援 (自由貿易協定・海外市場情報等)
- 格差克服支援 (医療介護・デジタルデバイド・地理等)
- なし
- その他

7. 成長資金確保の手段

最も多い成長資金確保の手段は「間接金融(借入れ)」が38%(30%)と増加した。国が、金融機関等に対し、企業に対する円滑な資金供給に努める要請を行うなど、今後とも、資金繰り対策等の積極的な支援を行う必要がある。また「公募増資」が32%あり、証券市場を通じて資金調達を行う計画であることが分かる。一方、成長資金が「必要なし」と回答した企業が14%あった。

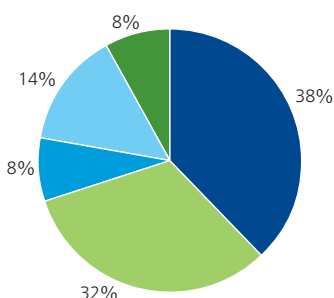
上場企業と未上場企業を比較すると、未上場企業では「間接金融」、「公募増資」、「既存株主からの増資」の比率が高くなっている。「必要なし」と回答したのはすべて上場企業であった。

[質問:向こう3年間の成長資金確保の手段はどのようにお考えですか。]

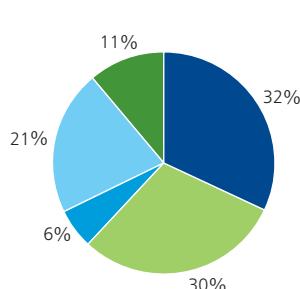
[回答社:48社(上場32社、未上場16社)]

*()内は、2008年データ

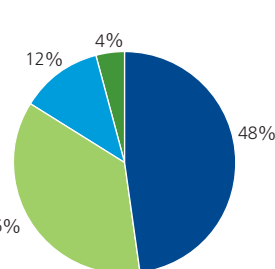
成長資金確保の手段



(上場企業)



(未上場企業)



- 間接金融 (借入れ)
- 公募増資
- 既存株主からの増資
- 公的融資・助成金等
- 必要なし
- その他

8-1. 貢献した外部支援者

回答の多い項目は、「パートナー企業」24%、「ベンチャーキャピタル」12%、「銀行」12%、「証券会社」12%、以下「人材会社」、「商社/販売代理店」、「専門家」、「産官学関係」、「マーケティング/PR会社」、「システムインテグレータ」と続いた。「その他」では、大学、社外取締役との回答があった。

昨年と比較すると、「銀行」12%（11%）、「証券会社」12%（10%）が増加した。一方、「ベンチャーキャピタル」12%（15%）は減少し、金融危機の影響でベンチャー企業への資金調達支援が難しくなっている現状を反映している。

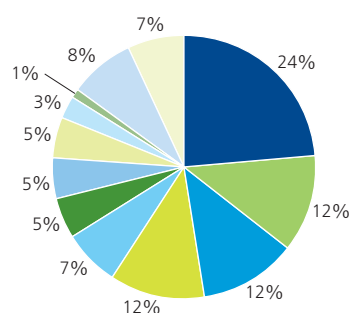
上場企業と未上場企業を比較すると、昨年に引き続き上場企業では「パートナー企業」、「証券会社」の比率が高く、一方未上場企業では「ベンチャーキャピタル」、「銀行」の比率が高い。

〔質問:直近1-3年間で、貴社の成長に最も貢献した外部支援者をご選択ください。〕

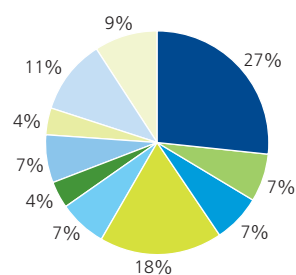
〔回答社:45社(上場30社、未上場15社)/3つまで複数選択/回答数:76〕

*()内は、2008年データ

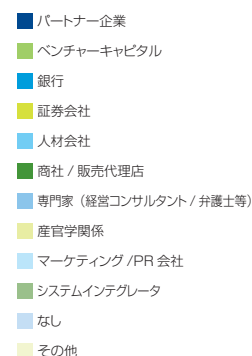
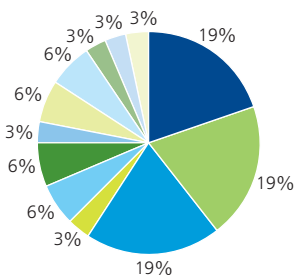
外部支援者



(上場企業)



(未上場企業)



8-2. 有益であった支援

回答の多い項目は、「資金調達」29%、「顧客紹介」17%、「人材紹介」9%、「製品開発」9%である。「その他」の回答として、共同研究、株式上場支援、販売パートナー紹介があった。

昨年との比較では、「資金調達」29%（27%）、「製品開発」9%（6%）が増加した。厳しい金融情勢を反映して、「資金調達」の重要性が増しており、特に未上場企業では高い比率となった。

上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業では、「経営助

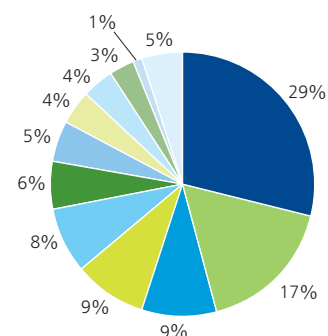
言」、「海外展開」の比率が高い。未上場企業では、「資金調達」、「人材紹介」、「チャンネルパートナー開拓」、「ITインフラ構築」の比率が高い。未上場企業ではITの活用は、新たな顧客の開拓を行い、業績を伸ばしていくための有効なツールの一つと考えていることが分かる。

〔質問:最も有益であった支援をご選択ください。〕

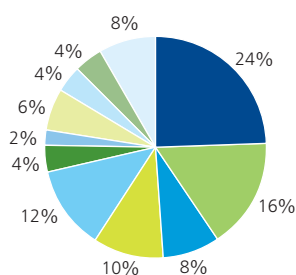
〔回答社:41社(上場27社、未上場14社)/3つまで複数選択/回答数89〕

*()内は、2008年データ

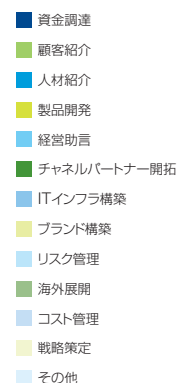
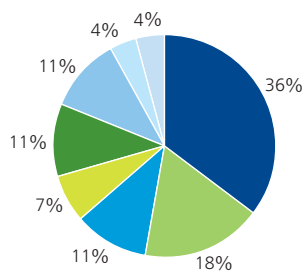
有益であった支援



(上場企業)



(未上場企業)



本書について

本書に含まれているデータおよび情報(以下「本書の情報」といいます。)は、有限責任監査法人トーマツやDeloitte Touche Tohmatsuが提供するのですが、個別の事項に関する一般的な情報提供に過ぎないものであり、その範囲を超える情報を提供するものではありません。すなわち、本書の情報は、会計、税務、法律、投資、コンサルティングをはじめとする専門的な助言を構成するものではなく、個人的な財務または事業に影響を与える可能性のある、何らかの判断および決定をするための唯一の根拠として依拠するべきものではありません。したがって、本書の情報を参考にして、個人的な財務や事業に影響を与える可能性のある決定や行動をされる前には、必ず専門家にご相談ください。

本書の情報は、集計に当たり正確を期しておりますが、企業からの回答をそのまま集計し反映したものであり、有限責任監査法人トーマツやDeloitte Touche Tohmatsuは、明示または黙示を問わず、本書の情報の正確性などについて何らかの意見を表明したりまたは内容を保証したりするものではありません。また、企業プロフィールは企業の回答に基づいており、有限責任監査法人トーマツやDeloitte Touche Tohmatsuの見解を表明するものではなく、内容についての責任を負いません。すなわち、有限責任監査法人トーマツやDeloitte Touche Tohmatsuが、本書の情報に誤謬がないことや、特定のパフォーマンス基準あるいは品質基準を満たしていることを保証するものではありません。

一般的に、将来に関する予測は、既知および未知のリスク、不確実性、ならびにその他の要因の影響により、実際の結果とは大きく異なる場合があります。つまり、本書の情報をを使用したことによる損失のリスクおよび全責任は利用者自身が負うことになります。有限責任監査法人トーマツやDeloitte Touche Tohmatsuは、本書の情報の使用に関連して発生する、特別、間接的、偶発的、結果的、または懲罰的損害の賠償責任を負いません。また、その原因が、契約、法令、不法行為、過失などのいずれによる場合でも同様に責任を負いません。

前述のいずれかの事項がなんらかの理由で効力を有しない場合でも、その他の事項は引き続き有効に適用されます。

トーマツグループはデロイト トウシュ トーマツ(スイスの法令に基づく連合組織体)における日本のメンバーファーム各社(有限責任監査法人トーマツと税理士法人トーマツ、およびそれらの関係会社)の総称です。トーマツグループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各社がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス等を提供しております。また、国内約40都市に約6,700名の専門家(公認会計士、税理士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はトーマツグループWebサイト(www.tohmatsu.com)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスをさまざまな業種の上場・非上場クライアントに提供しています。全世界140か国にわたるメンバーファームのネットワークで、ワールドクラスの品質と地域に対する深い専門知識により、いかなる場所でもクライアントの発展を支援しています。デロイトの165,000人におよぶ人材は“standard of excellence”となることを目指し、“誠実性”、“卓越した価値の提供”、“相互信頼”、“文化的多様性”といった価値観を共通するカルチャーで結ばれています。継続的な知識習得、チャレンジングな経験、豊富なキャリア形成の機会といった環境を生かしながら、Deloitteのプロフェッショナルは企業責任(CSR)を強化し、社会からの信頼を築き、各々の地域社会に貢献していきます。

Deloitte(デロイト)とは、スイスの法令に基づく連合組織体のデロイト トウシュ トーマツおよび相互に独立した個別の法的存在であるネットワーク組織のうちのメンバーファームのひとつあるいは複数を指します。デロイト トウシュ トーマツとメンバーファームの法的な構成についての詳細はwww.tohmatsu.com/deloitte/をご覧ください。