

Technology Fast50 Japan 2008 Winners Report

Lighting the way

デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast50



Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

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、デロイト トウシュ トーマツが提供するものですが、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するための唯一の根拠として依頼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、デロイト トウシュ トーマツは、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、デロイト トウシュ トーマツ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、デロイト トウシュ トーマツが、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。デロイト トウシュ トーマツは、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。

Deloitte(デロイト)とは、スイスの法令に基づく連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツ、そのメンバーファームおよびその関係会社を指します。デロイト トウシュ トーマツは、卓越したプロフェッショナルサービスとアドバイスを提供する世界各国のメンバーファームおよびその関係会社による組織体で、140カ国以上で遂行されているグローバルな戦略を通じ、クライアントサービスに注力しています。世界中で約150,000人の優れた「知的資本」といえる人材により、Deloitteは4つの専門分野(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)で、世界の大手企業の8割以上、全国規模の大手企業、公的機関、地域顧客およびグローバルな成長企業にサービスを提供しています。サービスは連合組織体としてのデロイト トウシュ トーマツそのものによって提供されるものではなく、また、規制上あるいはその他の理由によって、一部のメンバーファームおよびその関係会社は、上記の4つの分野のサービスを全て提供していない場合があります。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)と、そのメンバーファームおよびその関係会社は互いの作為または不作為について責任を負いません。このように、連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツは、「デロイト」「デロイト&トウシュ」「デロイト トウシュ トーマツ」あるいはその他の関連名称のもとで業務を行なう相互に独立した別々の法的存在である各メンバーファームおよびその関係会社によって構成されています。

目次

ごあいさつ	01
テクノロジー Fast50 について	02
2008 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マツ TMTグループについて	21

ごあいさつ

2002年以降、市場成長の重心はインフラ的なサービスから、コンテンツやアプリケーションなどの上位階層、さらに情報家電に代表される新世代ハードウェアにシフトする傾向にあります。また、ネットサービスの裾野の広がりが、確固たる顧客基盤を形成し、新たなサービスを押し上げるだけの力を獲得しつつあります。ネット関連の企業においては、放送や金融分野などの世界においても無視できない存在感を示してきています。

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業界及びライフサイエンス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6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。

2008年の今年は、昨年と比較すると、ソフトウェア・コンテンツ、コミュニケーション分野からの受賞が増加を見せました。また、様々な規模の企業が受賞している中、東証一部に上場するような、比較的株式時価総額の大きな企業が増加しました。また、経済規模の大きな日本では、受賞分野が業態・規模とも特定の分野に偏らず、どの分野からも成長が可能であることがうかがえます。

「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、すべての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。

米国に端を発する金融危機が、日本のTMT業界に与える影響の度合いは未知数ですが、テクノロジーにバブルはありません。TMT業界においては、テクノロジーの発展と、そのビジネスへの展開とがスパイラルになって全体の成長を持続できるものと確信しております。TMT業界の多くの企業の持続的な成長に、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
プロジェクト リーダー

Technology Fast50

テクノロジー Fast50について

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=110円の場合は、約550万円以上)
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、国内に本社が所在する

*2008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、2006年から2008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、2005年から2007年の収益成長率に基づいて算出されます。

Deloitte.
Technology Fast50
Japan 2008

プログラムの詳細は下記ホームページをご覧ください
<http://www.fast50.tohatsu.co.jp/>

2008 Fast facts

2008 受賞企業について

2008年度版中小企業白書によれば、2007年度の日本経済は、緩やかな景気回復が継続したものの、年度末に足踏み状態になったとされている。原油価格の高騰やサブプライム住宅ローン問題は、日本経済の先行きを不透明にさせている。中小企業の景気動向を見ると、日銀短観では2002年以降改善を続けてきた業況判断DIが、2007年になって下落傾向となっている。金融経済統計によると金融機関の中小企業向け貸出残高は、2006年から増加傾向を示していたが、2007年後半より前年同期比マイナスが続き、中小企業の資金繰りが厳しくなっている。

日本の株式市場への新規上場会社数は、2007年度は99社と、2006年度の187社より大きく減少した。また、2007年度1年間で東証マザーズ指数が約4割下落するなど新興企業の株価も総じて低調

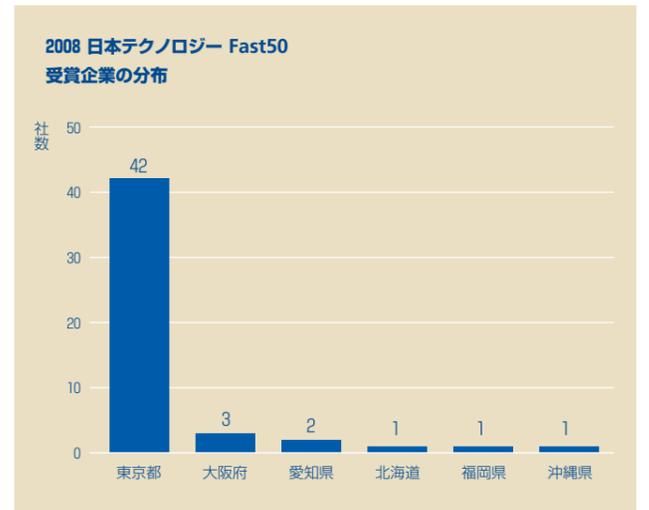
であり、新興企業にとって、株式上場からの資金調達が難しい環境となった。

このような大変厳しい経済環境を反映し、2008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281%と、昨年の601%より大きく低下した。

受賞企業50社中、株式市場への上場企業は33社、未上場企業は17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42社が東京都に本社を置いている。東京都以外では、大阪府、愛知県、北海道、福岡県、そして沖縄県よりランクインした。



業種別

2008年Fast50受賞企業の業種別区分では、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32%、コミュニケーション分野12%、半導体/部品/電子機器分野6%、ライフサイエンス分野4%、コンピュータ/周辺機器分野2%と続いた。

昨年との比較では、インターネット分野44% (54%) が減少する一方、ソフトウェア・コンテンツ32% (26%)、コミュニケーション分野12% (10%)、半導体/部品/電子機器分野6% (4%)が増加した。インターネット分野では電子決済に関する企業が、ソフトウェア・コンテンツではモバイルコンテンツを提供する企業の受賞が増加している。

コミュニケーション分野は年々増加しており、インターネット、モバイル上でのユーザ同士のコミュニケーションが活発化していることが分かる。

* ()内は、2007年データ

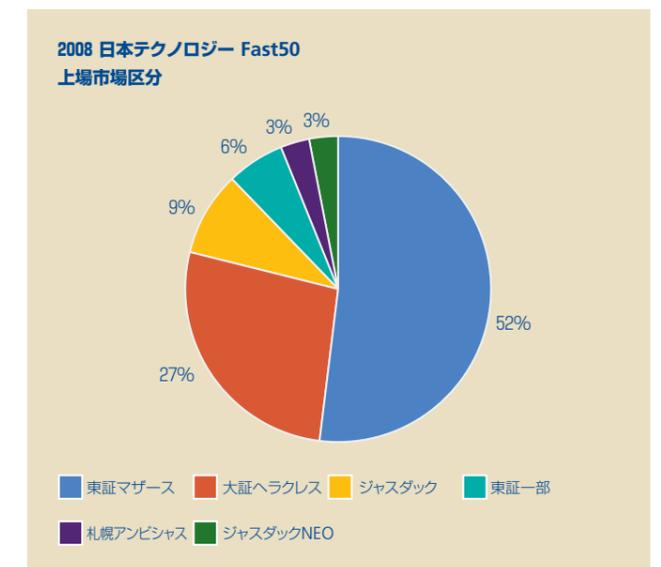
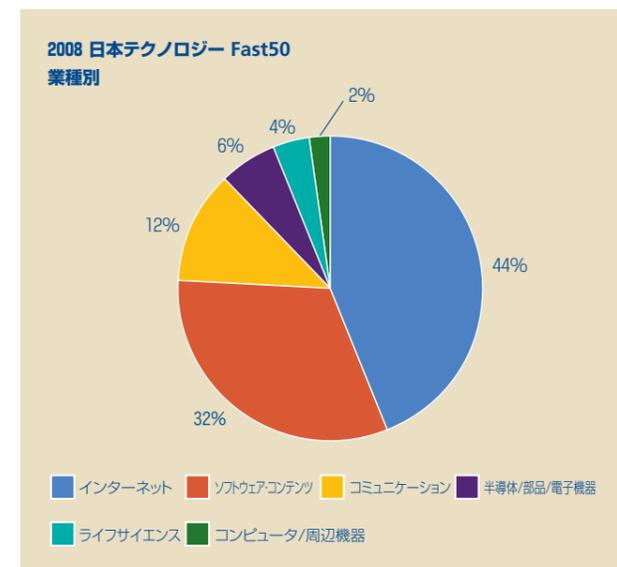
上場市場区分

受賞した上場企業33社の上場市場区分は、東証マザーズ52%、大証ヘラクレス27%、ジャスダック9%、東証一部6%、札幌アンビシャスと新市場であるジャスダックNEOがともに3%でランクインした。

昨年と比較すると、東証マザーズ52% (60%) が減少する一方、東証一部6% (0%)に上場する株式時価総額の比較的大きな企業が受賞している。

* 2008年8月時点

* ()内は、2007年データ



The Top10

トップ10 企業プロフィール

2008年の上位10社の3年間における平均売上高成長率は625%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：1,053%

ウェルネット株式会社



コンビニや銀行ATM等を利用した決済サービスの提供
<http://www.well-net.jp>



代表取締役社長
柳本 孝志 氏

ウェルネット株式会社は、代金決済とその周辺業務に対するソリューションを提供する「決済関連サービス」、デジタルコンテンツ用のプリペイドカード番号（PIN）をオンライン発行で販売するサービス「PINオンライン販売サービス」、携帯電話を利用した認証サービス「ケータイチケットサービス」を提供しております。Eコマースが急速な進歩を遂げる早い段階から「決済」に着目し、事業者と消費者をつなぐ快適・便利なインフラ網を提供してまいりました。とりわけ、コンビニKIOSK端末、銀行ATM、ネットバンクなどを利用した電子請求・電子決済「マルチペイメントサービス」は、紙の請求書を利用した場合と比べ時間やコストの削減及び販売機会の増大を実現し、2000年のサービス開始以降、航空や高速バス事業者、大手Eコマース事業者など幅広く利用されております。

当社はサービスシステムを自社構築し365日24時間有人監視の自社運用を行っており、その安定稼働実績及び耐障害性について高い評価を頂いております。当社の競争優位性の源泉とも言えるこの技術力により、サービスレベルの保証やセキュリティ対策が実現できるばかりでなく、新たなサービス提供への柔軟かつ迅速な対応が可能となり、革新的なビジネスモデルを他社に先駆けて提供するスタイルを支えてきました。

今後もこうした基本スタイルを変えることなく、これまで築きあげてきたインフラを更に高い次元へと進化させ、マネー、チケット、ポイントなど様々なバリュー（価値）が行き交う「バリュートランスファープラットフォーム」を実現し、事業者及び消費者がワンストップで利用可能な付加価値の高いサービスを追求してまいります。

2位

収益成長率：877%

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
<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、e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まいりました。

昨今、インターネット市場の飛躍的な普及率に伴い、モバイル業界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、e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まいりました。このe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皆様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、e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、時代や市場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。

3位

収益成長率：846%

株式会社アイアンドエーエス



ASPサービス事業 (SaaS事業)
<http://www.i-asp.ne.jp/>



代表取締役社長
横尾 和也 氏

株式会社アイアンドエーエスは、Internet と Application Serviceを融合させたASP事業を目的に2000年5月設立しました。当時ASPIは、鳴り物入りのNew Businessとして大企業を始め、多くの企業が参入しましたが、そのほとんどが撤退しました。

- ・初期設備投資の大きさと損益分岐点に達するまでの期間の長さ
- ・市場のニーズの継続性
- ・陳腐化しないシステムのタイムリーな提供

すべてのクリアがビジネス成立の条件だからです。幸い当社には他社に先がけて新技術に着手する迅速な意思決定と、それを短期間で実現するスキルがあったと自負します。市場のニーズが予測できた時、そこからシステムの提供までのスピードは、圧倒的に他社を凌駕しております。また内部でさえ極秘事項となる機能もあるため、開発は社員が実施し、外部へ開発委託は抑えております。これにより、高品質なサービスを短期間かつ低コストでお客様に提供してまいりました。

ASPIには、利用する企業は低コストで素早く利用することができるため、大きな導入メリットがあり、ASP事業者側にも、毎月使用料を頂戴するビジネスモデルのため、確実に右肩上がりの収益を描くという期待があります。しかしASP事業者各社の撤退でわかるように、当事業を成功に導くにはその企業の資質が大きな要因を占めると考えます。常に率先して独自の方向性を指向する方針と、それを速やかに実践できる技術者の融合がなければ、その先の成功には到達できないと思います。

ネットワークの高速化やPCの高機能化は、当社のビジネスにさらに追い風となります。成功のモデルを持っている当社は、その発展的な継承を個人向けシステム、企業向けシステム、さらに新しい分野へとチャレンジを続けてまいります。

4位

収益成長率：792%

株式会社リニカル



医薬品開発業務受託事業
<http://www.linical.co.jp/>



代表取締役社長
秦野 和浩 氏

当社は、製薬会社の医薬品開発における治験の一部を受託する医薬品開発業務受託事業 (CRO事業) を展開しております。

近年、製薬会社は、特許切れや薬価下落の問題を背景として、多額の研究開発費を投じて、新薬開発に挑んでおります。このような中、製薬会社のCROに対するアウトソーシングのニーズが高まっているものと当社は考えております。製薬会社が有する様々なニーズに応えるため、業務内容を多角化すると共に業務形態も多角化し、治験業務全般のアウトソーシングを受託するCROや派遣型、受託型、あるいはそれらの混合型などのビジネスモデルを展開しているCROが既に存在しております。

しかしながら、当社グループは同業他社との差別化を図り、製薬会社から高い評価を獲得するためには、業務内容や業務形態を多角化するよりも、選択と集中を推し進めることが重要であると考えております。実際にCRO先進国といわれる欧米では特定領域の治験に特化することにより製薬会社から高い評価を得ているCROが存在しております。

このような考えのもと、当社グループは、医薬品開発の中でも難易度・重要度の高いフェーズⅡ及びフェーズⅢにおけるモニタリング業務並びにそれに付随する品質管理業務及びコンサルティング業務に特化し、100%受託型の業務形態を取っております。

また、前述のとおり、当社グループは特定業務への特化、治験段階の特化及び特定の顧客への特化を推進することによって構築した治験の各業務における技術を、中長期的に日米欧の3極に展開することで、海外における研究開発に積極的な国内製薬会社に対して、日本国内と同水準のCRO事業を海外においても提供する方針であり、まずその足掛かりとして平成20年7月に米国現地法人 (LINICAL USA, INC.) を設立しております。

5位

収益成長率：494%

株式会社ジークレスト



オンラインゲームの企画/開発/運営
<http://www.gcrest.com/>



代表取締役社長 兼 CEO
長沢 潔 氏

株式会社ジークレストは、人々のリラクゼーションタイムをより豊かにしたいという理念のもとに2003年11月に設立されました。しかし、その原点は古く、1990年に株式会社システムプロ (東証一部上場) の一部署としてオンラインゲームのビジネスに着手した時点で遡ります。また、2003年12月には、インターネットプロモーションでは業界トップの実績を有する株式会社サイバーエージェント (東証マザーズ上場) の資本参画を経て経営基盤の強化を図りました。創立以来、豊富なオンラインゲームの開発経験と多様なコンテンツにおける運用経験を積み重ねてきました。

現在はリアルタイムで他のユーザーとコミュニケーションを楽しめるアバター (自分の分身) が人気のゲームポータルサイト " @games "、魅力的なキャラクターが人気のMMO RPG (多人数参加型オンラインロールプレイングゲーム) "トリックスター"、オンライン競走馬育成シミュレーションゲーム "競馬伝説Live!" や携帯電話をプラットフォームとしたゲーム等、様々なオンラインゲームを数多く開発・運営しております。

今後はさらなる「開発・運営タイトルの追加」、「既存タイトルのアップグレード」、「グローバル展開」を通して、人々の暮らしに潤いをもたらすゲームに留まらないオンラインエンターテインメントの提供を行い、社会に貢献すると同時に、インターネット環境の高度化に対応した新たなビジネスモデルの構築によって企業価値のさらなる向上を実現してまいります。

6位

収益成長率：466%

ファイベスト株式会社



光ネットワーク用光部品の開発、製造及び販売
<http://www.fibest.com/>



代表取締役会長
前田 稔 氏

ファイベスト株式会社は、ブロードバンド化の進む光ネットワークに欠かすことのできない光部品の開発、製造、販売に取り組んでいます。当社は、光デバイス設計や光・電子実装設計に長年携わってきた技術者達が2002年11月に設立したもので、独自のアイデアと技術を活かして超小型で超高速・長距離伝送を可能とする光送信/受信ユニットを開発し、製品として提供しています。

動画や高速データ通信の増大に伴い、光ネットワークでは10ギガビット/秒以上の超高速伝送の必要性が高まり、超高速化対応の光市場が拡大しています。当社は、設立当初からこの分野に狙いを定め、米国を中心とした市場で開発の初期段階からお客様のご協力も頂きながら開発を進め、お客様との間でビジネスパートナーとも呼べる信頼関係を築きながら、事業立ち上げを図ってまいりました。

今後も、当社のコアであるハイエンドの光・電子実装設計技術を活かして他社に先駆けた新しい製品の開発を進め、製品ラインアップを充実させてまいります。特に、ベンチャー企業の即応力を活かし、お客様をサポートしてまいります。また、これまで市場規模の大きな米国に販売会社としての現地法人を置き、主に米国で営業活動を行ってまいりましたが、光ネットワーク化の進む国内のお客様にも私共の技術と実績をご理解頂き、当社の製品を使って頂けるように営業活動を強化し、事業を展開していきます。これらにより、光業界で世界的に特色ある企業に育てたいと考えています。

7位

収益成長率：441%

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

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



代表取締役社長
林 高生 氏

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」、「内製開発」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ビジネスです。自社開発の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ーで200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内製開発。企画と開発においては原則として外注を使わず、ほぼすべてのモバイルゲーム、公式サイトが正社員の手で制作・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見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。

現在は、公式サイト運営事業に加えて、2006年に新規事業として開始した比較サイト運営事業が軌道に乗り、引越し価格の比較サイトを中心に、公式サイト運営事業以上の高い成長率で順調に事業が拡大しています。

今後も、「内製開発」にこだわって、現在好調な公式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。

8位

収益成長率：437%

サーチテリア株式会社



携帯電話向け広告配信サービスの提供

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



代表取締役社長 兼 CEO
中橋 義博 氏

サーチテリア株式会社は、携帯電話インターネットにおけるマーケティングソリューションプロバイダーです。いつも身近にある「携帯電話」という日常生活に密着するメディアにフォーカスし、独自の発想と、ノウハウを武器に企業価値を高め、携帯マーケティングソリューションのリーディングカンパニーを目指しています。

2004年1月に設立したばかりの会社ですが、PCで検索連動型広告が広まる中、いち早くモバイルの検索連動型広告に着目し、日本で初めて携帯電話向けリスティング広告をはじめたことで、先行者メリットがあったと言えます。尚且つPCでは当たり前となっていたクリック単価による広告表示順位決定に疑問を持ち、独自の広告表示順位決定ロジック(世界主要国にて特許出願中)でサービスを展開しております。さらに昨年は、ユーザーからの人気も取り入れたロジックに変更いたしました。

加えて、2008年4月には、広告主様には投資対効果の最大化、提携サイト様には、広告枠の売上の最大化を提供するアドマーケットプレイスOPAST(オーパスト)をサービス開始致しました。広がりがつあったモバイルの広告市場から、今日までサービスを提供し続けることができたのは、弊社独自のロジックによる差別化と、媒体を持たないという中立的視点によるサービス提供、そしてお客様のご協力により成立したものだと考えます。

今後もめまぐるしく変わるIT業界において、突発的なアイデアを形にすることのできるフットワークと長期的展望を視野に入れたサービス展開が可能な企業を目指し、モバイルや広告といった括りに捕らわれることなく社会のニーズに応えていくため、挑戦し続けます。また、既存のサービスをより多くの人々に有効活用して頂く為に、海外へのアプローチも積極的に行い、世界の人々を繋ぐことを可能にするプラットフォームを作り上げることを視野に入れた活動を行います。

9位

収益成長率：430%

株式会社ミクシィ



インターネットメディア事業及び、インターネット求人広告事業

<http://mixi.co.jp/>



代表取締役社長
笠原 健治 氏

株式会社ミクシィは、インターネットメディア事業(「mixi」)及びインターネット求人広告事業(「Find Job !」)の2つの事業を展開しております。

ソーシャル・ネットワーキングサービス(SNS)「mixi」は、2004年2月にサービスを開始して以来コミュニケーションのインフラを目指し機能改善と新機能の追加を行ってまいりました。SNSというサービス自体が斬新だったということもありますが、「日記」や「あしあと」といったコミュニケーション性の高い機能を提供したことにより日々の活発なやりとりが促進され、常にサイトがリフレッシュされるという好循環が創出されました。また、「ネットワーク外部性」(利用者が増加すればするほど価値が高まる仕組み)の働きによって一層強固なものとなり、2008年7月13日現在1,500万人が利用している日本最大のSNSにまで成長を遂げました。

今後は、「ソーシャルグラフ(人と人との様々なつながり)」と「コミュニケーション」というSNSの根幹の強化を図ると共に、「mixi」の開発環境を一部公開することで、メディア力の拡大を目指してまいります。また、SNSの特性を活かした広告商材の開発やコンテンツ課金サービス等を通じて、広告価値の最大化及び収益モデルの多様化を図ってまいります。

10位

収益成長率：404%

株式会社ブレインパッド



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

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



代表取締役社長
草野 隆史 氏

株式会社ブレインパッドは大量データの解析技術「データマイニング」と「最適化技術」に特化したサービスカンパニーです。ITの普及や社会のユビキタス化を背景に、企業内で加速度的に蓄積量が増加しているデータを利用して、マーケティング領域では顧客の特徴や行動の予測を、リスク管理領域では不正や事故の確率を推定し、これらに基づく最も合理的な施策案を算出することで、直接・間接的にクライアント企業の収益に貢献しています。

金融事業会社(証券、カード、保険、消費者金融)から、通販会社(総合、化粧品)、広告代理店、人材系ビジネス(紹介業、メディア)まで多様な業種のクライアント企業のニーズに応える幅広い知識と技術力を最大の特徴にしており、コンサルティングから、業務のアウトソース受託、システム構築のサポートまで、データベースマーケティング全般で幅広いサービスを提供しています。

従来はニッチな技術であった「データマイニング」と「最適化技術」も、インターネットによって企業と生活者が直接に接する機会が増え、詳細な顧客情報の取得が可能になったことで、今後はデータに基づく合理的な(=投資対効果の高い)意志決定の実現を求める企業が増えることが予測されます。当社はこれらに拡大するニーズに対して、多様なサービスで積極的に応えることで継続的な成長を実現していきます。

今やあらゆる企業がゆるやかな経済成長の中で、高い収益成長を期待されるという厳しい経営課題に取り組んでいます。その解決には、精度の高い予測に基づく、ムダのない施策実施が不可欠であり、当社はその支援を通じて、持続成長が可能な社会の実現に寄与したいと考えています。

Technology Fast50 Japan Ranking

受賞企業 50社 ランキング

2008年の上位5社の3年間の平均売上高成長率は813%と、昨年2,963%より低下した。上場企業1社に対し、未上場企業が4社ランクインした。事業内容は、銀行決済システム、インターネット広告、ASPサービス、医薬品開発、オンラインゲームと全く異なり、幅広い分野から受賞している。受賞した5社は、優れたビジネスモデルを持つことに加えて販売機能が充実しているため、景気後退の中でも高成長を実現している。

受賞企業の事業内容を見ると、事業分野が多岐に分散し、特徴ある製品やサービスを展開していることが分かる。これは、事業分野に限らず、特徴ある事業を展開することが高い成長に繋がることを示している。

日本テクノロジー Fast50は今年で6年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち、6年間で5回受賞している企業が2社、4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3回受賞が10社、2回受賞が14社あり、合計して複数回受賞した企業は28社、新規にランクインした企業は22社と、複数回受賞した企業が多数を占めた。複数回受賞した企業の中には、5年ぶりに受賞した企業もあった。

[1位～50位]

(未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2008年8月現在)
■は()内の複数年、受賞している企業を示す。

■ 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 ■ コンピュータ/周辺機器

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	受賞年
1	ウェルネット株式会社(2)	1,053%	コンビニや銀行ATM等を利用した決済サービスの提供	北海道	柳本 孝志	http://www.well-net.jp/	■
2	ビックタウン株式会社(未)	877%	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PC向け情報、メディア運営、人材紹介など	東京都	近藤 勝俊	http://bict.jp/	■
3	株式会社アイアンドエーエス(未)	846%	ASPサービス事業(SaaS事業)	東京都	横尾 和也	http://www.i-asp.ne.jp/	■
4	株式会社リニカル(未)	792%	医薬品開発業務受託事業	大阪府	秦野 和浩	http://www.linical.co.jp/	■
5	株式会社ジークレスト(未)(2)	494%	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/	■
6	ファイベスト株式会社(未)(2)	466%	光ネットワーク用光部品の開発、製造及び販売	東京都	前田 稔	http://www.fibest.com/	■
7	株式会社エイチーム(未)	441%	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/	■
8	サーチテリア株式会社(未)	437%	携帯電話向け広告配信サービスの提供	東京都	中橋 義博	http://www.searchteria.co.jp/	■
9	株式会社ミクシィ(3)	430%	インターネットメディア事業及び、インターネット求人広告事業	東京都	笠原 健治	http://mixi.co.jp/	■
10	株式会社ブレインパッド(未)	404%	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/	■
11	バリエテス株式会社(未)	394%	ソフトウェアテスト、コンテンツテスト、テストコンサルティング	大阪府	田中 真史	http://www.valtes.co.jp/	■
12	株式会社ガラー	391%	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/	■
13	株式会社ディーエヌエー(4)	362%	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://www.dena.jp/	■
14	株式会社オプティム(未)	349%	IT環境最適化テクノロジーの研究、開発及び販売	東京都	菅谷 俊二	http://www.optim.co.jp/	■
15	株式会社インネクスト	331%	液晶、有機ELやタッチパネルの製造装置、検査装置の開発・販売	東京都	那須 郁雄	http://www.pc-so.com/	■
16	株式会社アイフリーク(3)	329%	モバイルコンテンツ事業、モバイルUI/UXソリューション事業	福岡県	永田 万里子	http://www.i-freek.co.jp/	■
17	株式会社UBIC(2)	324%	ディスクバリエーション/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/	■
18	株式会社マグナデザインネット(未)	297%	地上デジタル放送とデジタル通信用途のIPシステム・LSI	沖縄県	松尾 龍一	http://www.magnadesignnet.com/	■
19	株式会社アエリア	255%	エンターテインメント事業、メディア&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/	■
20	グローバルサイン株式会社(未)(3)	247%	独自の技術により新しい電子認証サービスを創造し、世界中へ展開	東京都	中塚 一郎	http://jp.globalsign.com/	■
21	株式会社インタースペース(2)	221%	アフィリエイトサービス「アクセストレード」運営/メディア運営	東京都	河端 伸一郎	http://www.interspace.ne.jp/	■
22	株式会社エディア(未)(5)	219%	ナビゲーションとモバイルコンテンツの開発販売	東京都	伊藤 伸一	http://www.edia.co.jp/	■
23	株式会社トリコム(3)	200%	法人/個人向けにCGM/JGCビジネスに関わるサービスを提供	東京都	内藤 裕紀	http://www.drecom.co.jp/	■
24	株式会社MCJ(3)	194%	パソコン/周辺開発機器 製造・販売	東京都	高島 勇二	http://www.mcj.jp/	■
25	アウンコンサルティング株式会社(3)	187%	検索エンジンマーケティング分野に関するコンサルティング業務	東京都	信太 明	http://www.auncon.co.jp/	■
26	株式会社アイレップ(2)	177%	SEMソリューション提供事業、シニアマーケティング事業	東京都	高山 雅行	http://www.irep.co.jp/	■
27	アクセルマーク株式会社	175%	携帯電話向けコンテンツの配信及びモバイルインターネット広告の企画、制作、販売	東京都	小林 靖弘	http://www.axelmark.co.jp/	■
28	メビックス株式会社(3)	173%	大規模臨床研究向けの支援管理システムを提供	東京都	大社 聡	http://www.mebix.co.jp/	■
29	株式会社ネクスト(4)	173%	不動産情報に特化したインターネットポータルサイトの企画・運営	東京都	井上 高志	http://www.next-group.jp/	■
30	株式会社ライトアップ(未)(2)	169%	ネット事業全般。メルマガ制作、BLOG・SNS構築、BLOG パズ広告	東京都	白石 崇	http://www.writeup.jp/	■
31	株式会社ラクーン(3)	167%	アパレル・雑貨のメーカーと小売店を繋ぐ企業間取引サイトを運営	東京都	小方 功	http://www.raccoon.ne.jp/company/	■
32	株式会社デジタルハーツ	157%	ソフトウェア製品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/	■
33	株式会社ディーズリー(2)	156%	家庭用ゲームソフト及びモバイルコンテンツ事業	東京都	伊藤 裕二	http://www.d3i.co.jp/	■
34	ピーシーフェーズ株式会社(未)	151%	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/	■
35	株式会社ゲームオン(2)	151%	インターネット利用のオンラインゲームの運営・開発	東京都	李 相燁	http://www.gameon.co.jp/	■
36	プライムワークス株式会社(2)	150%	携帯電話、インターネット向けのコンテンツ、ソフトウェア、サービスの開発	東京都	池田 昌史	http://www.primeworks.jp/	■
37	CDS株式会社	147%	もの作り企業の業務プロセスをシームレスにサポートする新ビジネスモデル	愛知県	芝崎 晶紀	http://www.cds-japan.jp/	■
38	株式会社豆蔵OSホールディングス	141%	ソフトウェア開発における、情報戦略策定からシステム開発までの一貫したサービスを提供	東京都	荻原 紀男	http://www.mzoshd.com/	■
39	株式会社カカコム(2)	137%	購買支援サイト「価格.com」やレストランのクチコミサイト「食べログ」等を運営	東京都	田中 実	http://kakaku.com/	■
40	さくらインターネット株式会社(2)	134%	ハウジングとホスティングを提供するデータセンター事業者	大阪府	田中 邦裕	http://www.sakura.ad.jp/	■
41	株式会社アイ・エム・ジェイ(2)	129%	Web、モバイルサイトの企画、構築、広告マーケティング事業	東京都	檜野 孝人	http://www.imj.co.jp/	■
42	パリオセキュアネットワークス株式会社(3)	122%	ネットワークセキュリティサービス事業	東京都	坂巻 千弘	http://www.variosecure.net/	■
43	株式会社ボルテージ(未)(3)	122%	携帯コンテンツ&映像の製作・販売。「恋愛と戦い」がテーマ	東京都	津谷 祐司	http://www.voltage.co.jp/	■
44	ビルングシステム株式会社	114%	インターネットを利用した決済情報プラットフォームを提供	東京都	江田 敏彦	http://www.billingjapan.co.jp/	■
45	株式会社ウェブマネー	114%	電子マネーWebMoneyの発行・販売及び電子決済サービスの提供	東京都	古谷 彰男	http://www.webmoney.jp/	■
46	株式会社paperboy&co.(未)	110%	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	家入 一真	http://www.paperboy.co.jp/	■
47	株式会社イーコンテキスト(2)	110%	ECビジネス・通販事業等における決済・物流のプラットフォーム事業	東京都	牛久 等	http://www.econtext.co.jp/	■
48	ネットイヤーグループ株式会社	109%	PC/モバイルのウェブを中核に据えた総合的なマーケティング支援サービス(SiPS事業)	東京都	石黒 不二代	http://www.netyear.net/	■
49	株式会社ビットアイル	105%	iDCサービスの展開を中心とする総合ITアウトソーシング企業	東京都	寺田 航平	http://www.bit-isle.jp/	■
50	株式会社オプト(5)	94%	ネット専門の広告代理、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	海老根 智仁	http://www.opt.ne.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。

2008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2002年である。上場企業の平均上場年は2006年で、設立から上場まで平均8年を要しており、昨年より1年多くなっている。

1. 現在取り組んでいる最大の課題

「社内管理体制」17%、「人材育成」16%、「新規事業開発」15%、「人材確保」13%の順であり、社内管理体制、人材育成・確保など、内部体制に関する課題が多い。

2. 要員計画

回答のあった全ての企業で従業員を増加させると回答した。従業員平均増加率は2007年から2008年にかけて36%、2007年から2009年にかけて87%である。

3. 業務提携、アウトソースしている業務

回答のあった40社のうち、39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「設備運用・保守」24%、「製造・流通」17%、「販売」12%、「人事管理」11%であった。

4. 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1社もなく、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。24%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。

5. 成長を助成する、日本の諸制度

「優遇制度」35%、続いて「規制緩和」27%、「海外進出支援」12%、「法整備」12%が多く、「海外進出支援」が昨年よりも増加している。

6. 成長資金確保の手段

「間接金融(借入れ)」30%、「公募増資」28%が多いが、必要なしと回答した企業が20%あった。

7-1. 貢献した外部支援者

「パートナー企業」27%、「ベンチャーキャピタル」15%、「銀行」11%、「証券会社」10%が多く、昨年と比較すると、「パートナー企業」が増加した。

7-2. 有益であった支援

「資金調達」27%、「顧客紹介」20%、「人材紹介」9%、「経営助言」8%が多く、昨年と比較すると「顧客紹介」、「海外展開」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. 現在取り組んでいる最大の課題

回答の多い項目は、「社内管理体制」17%、「人材育成」16%、「新規事業開発」15%、「人材確保」13%であり、以下「研究開発」10%、「販路拡大」10%、「海外進出」7%、「ビジネスモデル構築」6%、「リスクマネジメント」4%、「M&A」2%と続いた。

管理体制、人材育成・確保など、内部体制に関する課題が多く、受賞企業の多くが、企業規模が急拡大する中で体制整備に課題を抱えていることが分かる。

昨年は「新規事業開発」が最多回答であったが、今年は「社内管理体制」となった。SOX法や金融証券取引法など、企業の内部統制に関する要求が厳しくなったことが背景となっていることがうかがえる。昨年より回答が増加した「リスクマネジメント」4%(2%)と併せて、内部統制体制の構築が、受賞企業の大きな課題となっている。

また、「ビジネスモデル構築」6%(1%)が、昨年より増加している。

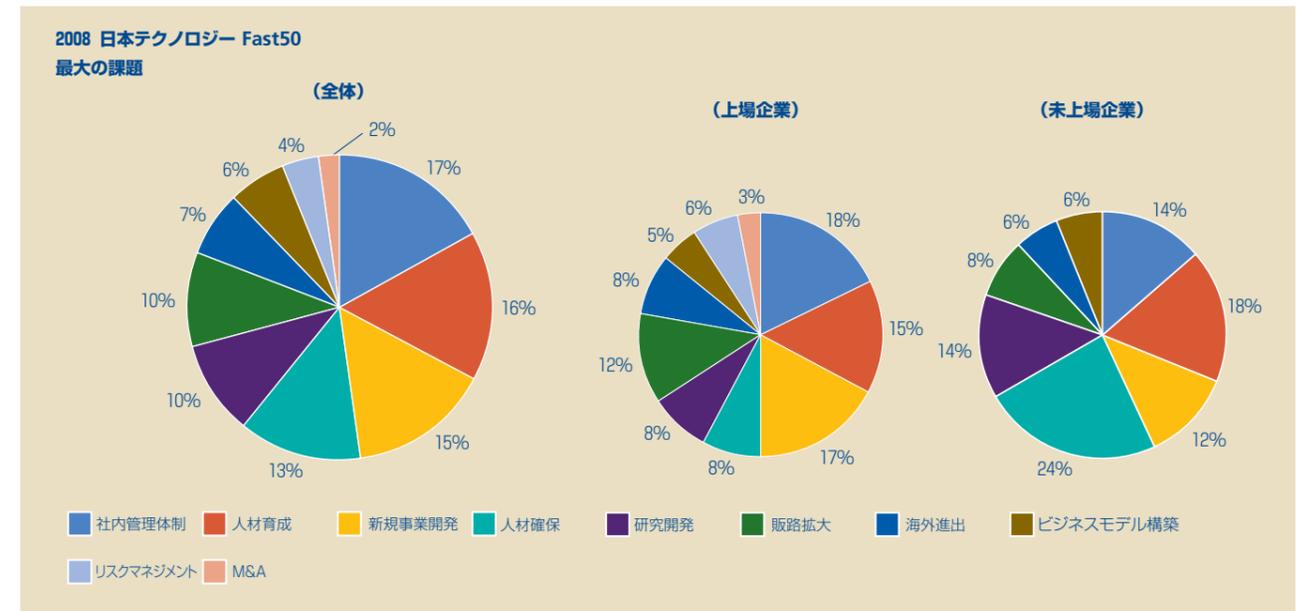
上場企業と未上場企業の比較では、「新規事業開発」、「販路拡大」といった事業拡大に関連する課題が上場企業に多く、「人材育成」、「人材確保」といった人材に関連する課題が未上場企業に多くなっている。

また、「社内管理体制」は、未上場企業での回答も多く、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:50社(上場33社、未上場17社)/3つまで複数選択/回答数:144]

*()内は、2007年データ

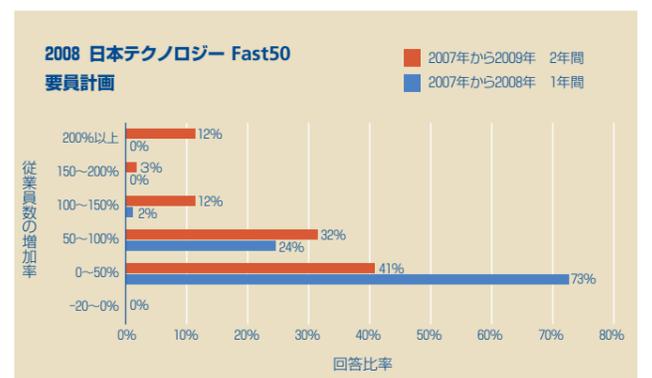


2. 要員計画

回答のあった全ての企業で従業員を増加させると回答した。2007年から2008年にかけての1年間の従業員平均増加率は36%で、昨年の43%と比較すると減少した。2007年から2009年にかけての2年間では、人員増加率がさらに上昇し、従業員平均増加率は87%である。200%以上の回答も12%あり、今後の成長のために人員増強を進める企業が多いことが分かる。人員増強を進めるため、前設問の最大の課題として、「人材確保」の回答が多かったものと想定できる。

【質問:従業員数についてご回答ください。2007年、2008年(推定)、2009年(推定)】

[回答社:2007年49社、2008年41社、2009年34社/(連結がある場合は連結。常勤のみ)]



3. 業務提携、アウトソースしている業務

回答のあった40社のうち、39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75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」24%、「製造・流通」17%、「販売」12%、「人事管理」11%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75件が昨年(74件)を上回っており、積極的に外部資源の活用が加速している。「人事管理」11%(8%)の回答が増加し、今年より新設した技術サポート8%、海外事業サポート4%などが多くの回答を得た。

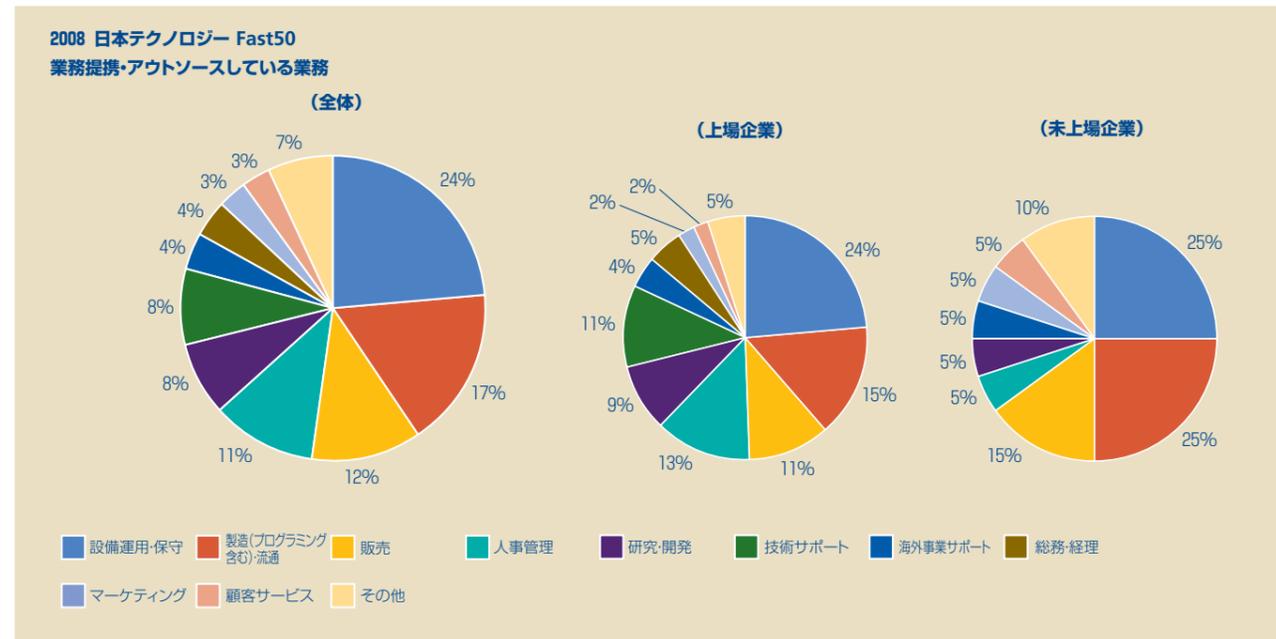
上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業の方が「人事管理」、「研究開発」、

「技術サポート」の回答比率が大きい。未上場企業では、「製造・流通」、「販売」といった自社のコア業務とも言える内容について回答が多く、自社で不足するリソースは、積極的に外部リソースの活用を行なっている。

[質問:貴社で業務提携・アウトソースしている業務内容がありますか。]

[回答社:40社(上場28社、未上場12社)/複数選択/回答数:75(上場55、未上場20)]

*()内は、2007年データ



4. 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1社もなく、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。24%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、今後の利益率に悲観的な受賞企業は存在しない結果となった。

売上高経常利益率の変化をもたらす要因としては、売上の伸長が64%と圧倒的であった。今後も売り上げ増加をドライバとして、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、新たな収益源の開発、顧客単価向上、

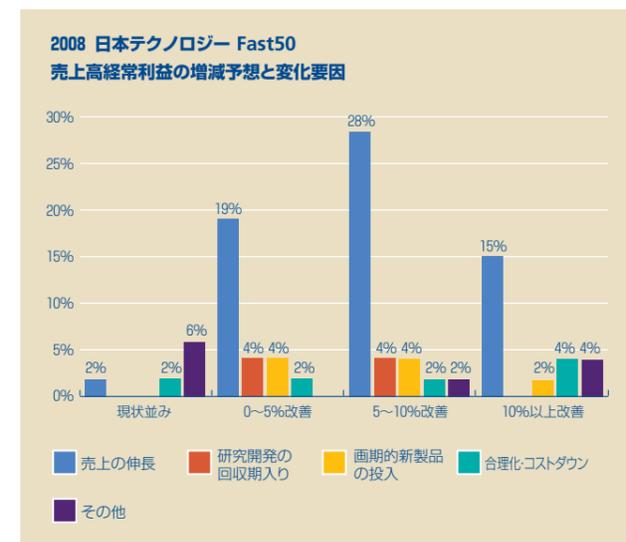
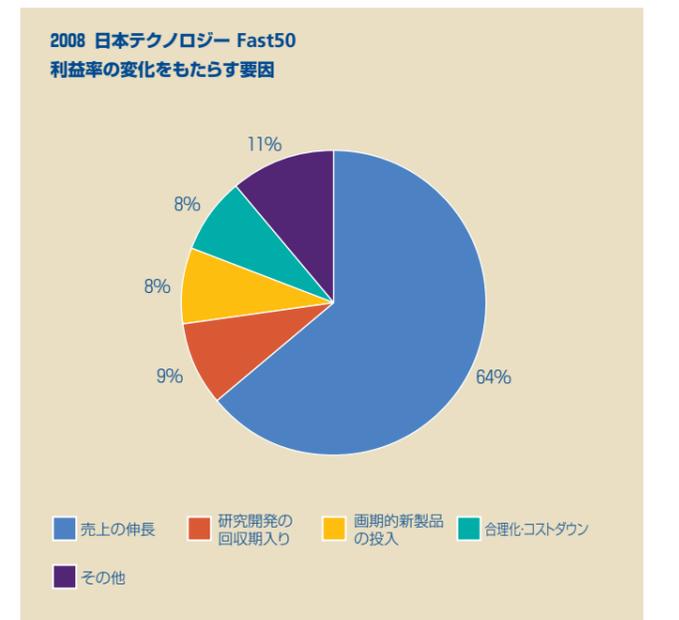
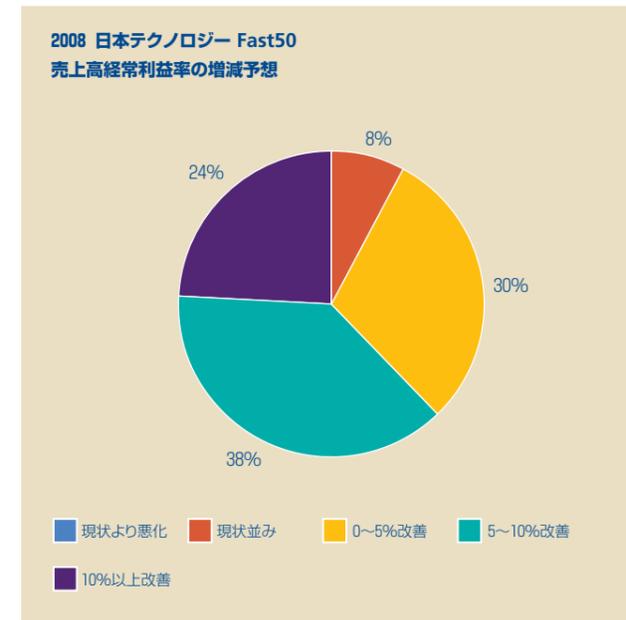
リピート率向上による営業効率アップという回答があった。売上高経常利益率見通しと、利益率変化をもたらす要因の関係を見ると、利益率の改善を見込む企業は、利益率の改善幅に関わらず、その要因として売上の伸長に期待していることが分かる。

[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:50社(上場33社、未上場17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:50社(上場33社、未上場17社)/1つ選択]



5. 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」35%、続いて「規制緩和」27%、「海外進出支援」12%、「法整備」12%であった。「優遇制度」では、研究開発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。また、「なし」と回答した企業が8%存在し、外部からの助成に頼らず、自ら成長を実現して行こうという姿勢を持つ企業が存在している。

昨年との比較では、「海外進出支援」12% (8%)が増加しており、成長市場を求めて海外進出を目指す企業が増加していることが分かる。他の調査項目でも、海外進出に関する回答が昨年より多くなっており、受賞企業の海外展開を重視する傾向が強まっている。「法整備」12% (21%)は昨年より減少したが、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。

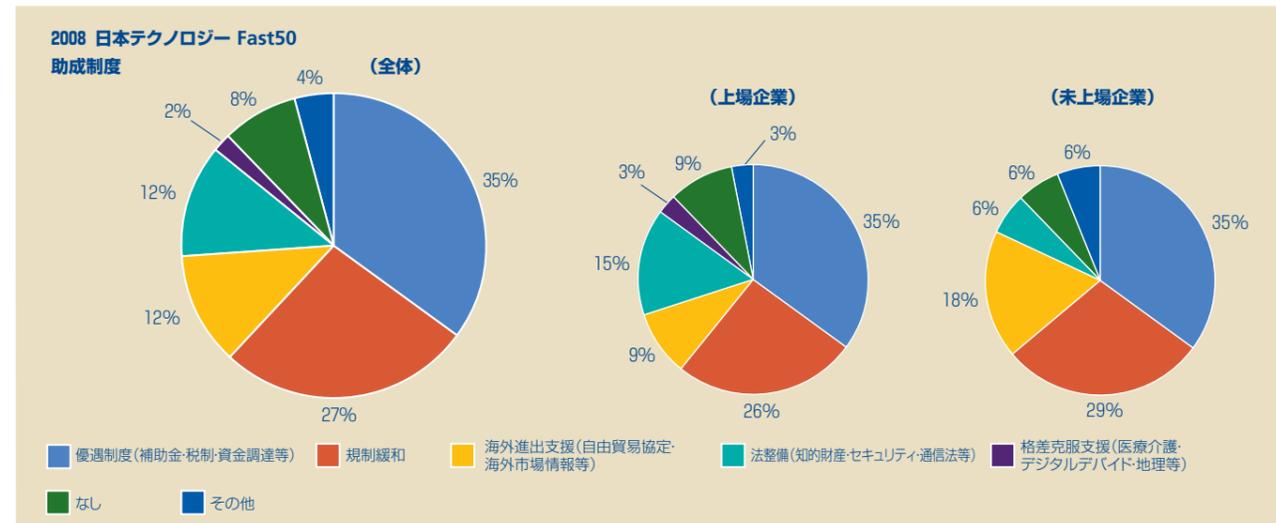
上場企業と未上場企業を比較すると、相対的に未上場企業では「規制緩和」、「海外進出支援」といった新たなビジネスチャンスにつながる助成を要求する比率が高くなっている。

[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:46社(上場30社、未上場16社)/1つ選択]

[質問:上記について、具体的にどのような施策ですか。]

*()内は、2007年データ



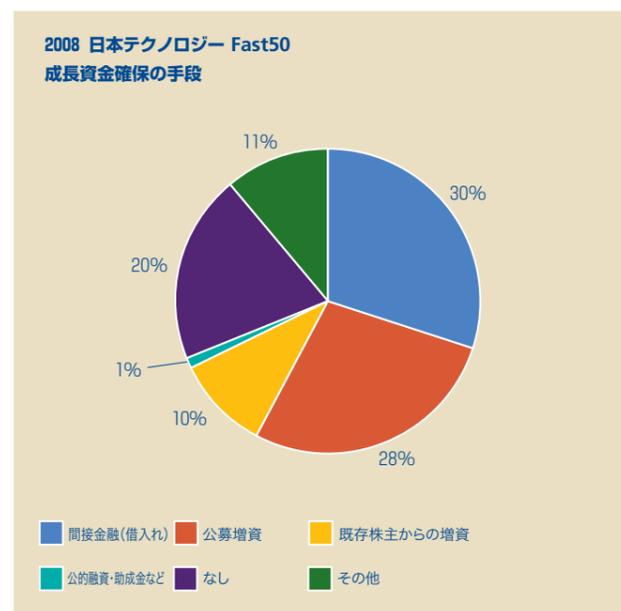
6. 成長資金確保の手段

今年より、資金確保の手段についての質問項目を追加し、49社より回答を得た。最も多い成長資金確保の手段は「間接金融(借入れ)」の30%であったが、「公募増資」が28%あり、証券市場を通じて資金調達を活発に行なう計画であることが分かる。一方、成長資金の確保が必要なしと回答した企業が20%あった。その他では、剰余金などの内部留保を充当するとの回答が多く、資金確保の必要なしと回答した企業と併せ、自己資金の範囲で成長が可能という企業が3割程度存在している。

上場企業と未上場企業を比較すると、相対的に上場企業では間接金融の比率が高く、未上場企業では公募増資および既存株主からの増資の比率が高くなっている。

[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:49社(上場32社、未上場17社)/複数選択]



7-1. 貢献した外部支援者

回答の多い項目は、「パートナー企業」27%、「ベンチャーキャピタル」15%、「銀行」11%、「証券会社」10%、以下「商社/販売代理店」、「人材会社」、「専門家」と続いた。「その他」では、顧客、JETRO(日本貿易振興機構)との回答があった。昨年と比較すると、「パートナー企業」27% (24%)が増加した。販売、開発などで他企業と連携することが、成長の大きな要因になっている。一方、「なし」との回答が6% (3%)と増加しており、外部に頼らず成長した企業が増加している。上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業では「パートナー企業」、「証券会社」の比率が高く、未上場企業では「ベンチャーキャピタル」、「人材会社」の比率が高い。

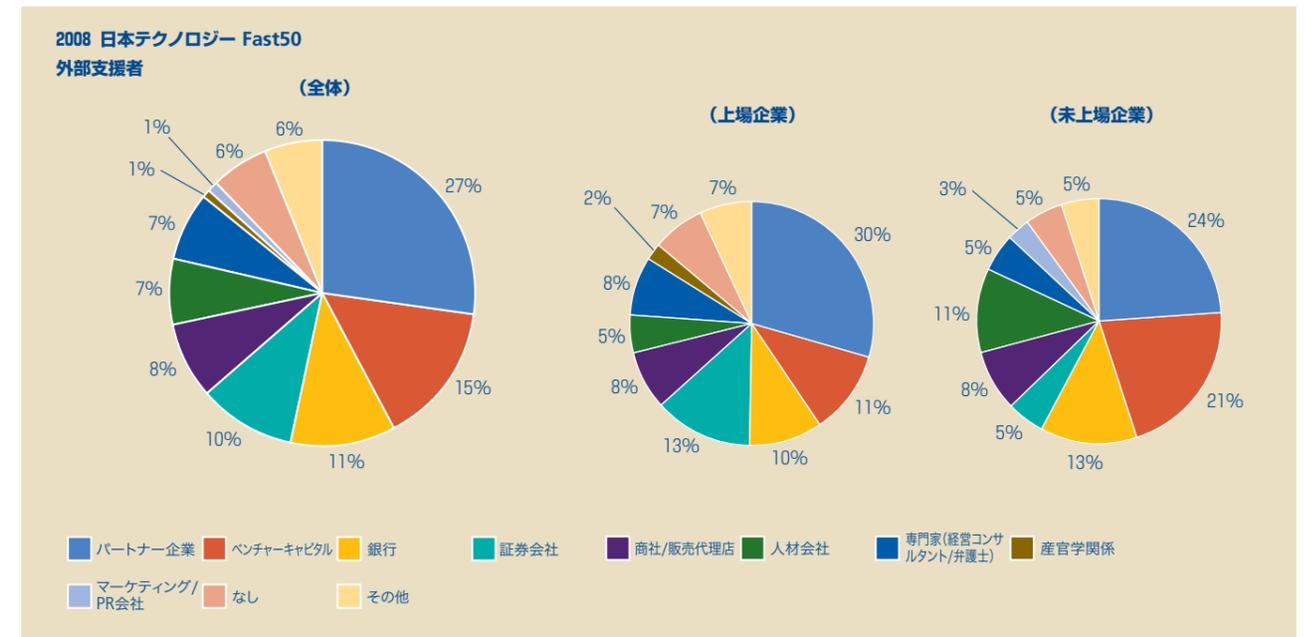
「証券会社」「人材会社」「専門家」を「ヒト」の要素に対する支援、「ベンチャーキャピタル」「銀行」を「カネ」の要素に対する支援、「パートナー企業」「商社/

販売代理店」「マーケティング/PR会社」を「モノ」の要素に対する支援と大別した場合、それぞれ合計すると「ヒト」24%、「カネ」26%、「モノ」37%となり、「モノ」の支援比率が最も高い。

[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:50社(上場33社、未上場17社)/3つまで複数選択/回答数:101]

*()内は、2007年データ



7-2. 有益であった支援

回答の多い項目は、「資金調達」27%、「顧客紹介」20%、「人材紹介」9%、「経営助言」8%である。「その他」の回答として、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、「顧客紹介」20% (12%) が大きく増加した。成長企業では販売機能の拡充が追いつかないケースも多く、「顧客紹介」は売上拡大に直結する有益な支援として歓迎されたことが分かる。また、「海外展開」6% (2%) も比率が増加する一方、「製品開発」6% (14%) の比率が減少している。「顧客紹介」、「海外展開」など販売に関する支援の比重が増加し、「製品開発」など開発に関する支援の比重が減少している。

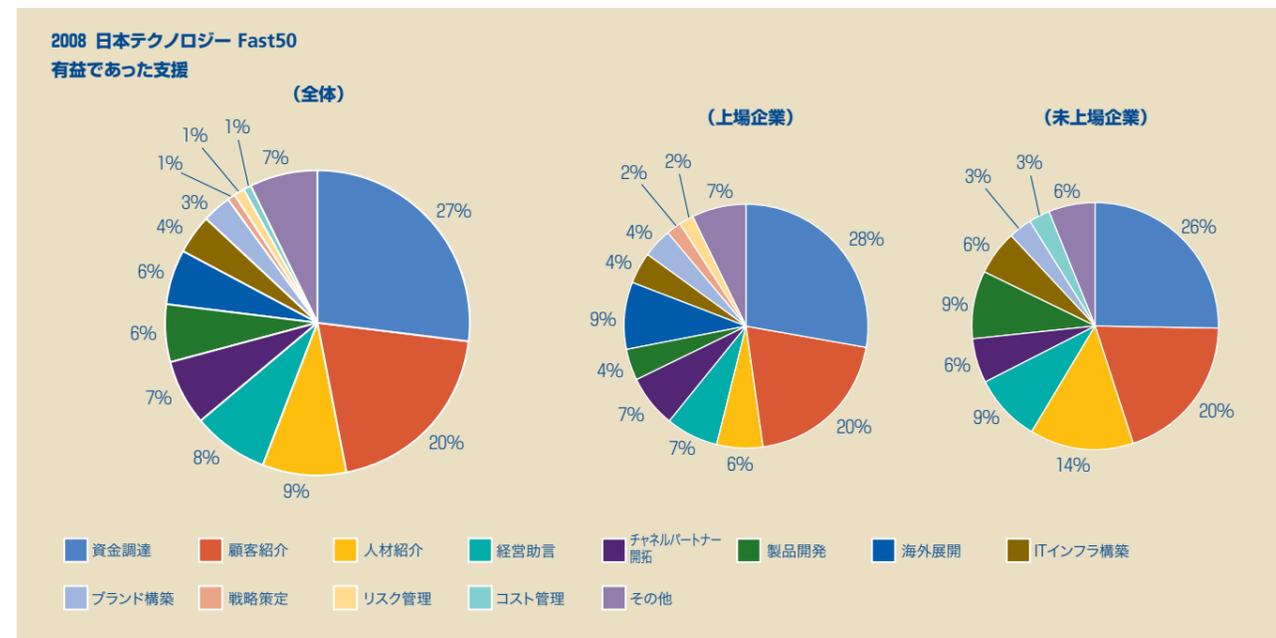
上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業では、「チャンネルパートナー開拓」、「海外展開」の比率が高い。未上場企業では、「人材紹介」、「製品開発」の比率が高い。未上場企業では人材確保が最大の課題であり、「人材紹介」に関する支援は大変有効であったことが分かる。

前問と同様に、支援内容についても、「ヒト」の要素に対する支援（「人材紹介」「経営助言」「戦略策定」「リスク管理」）、"カネ"の要素に対する支援（「資金調達」）、"モノ"の要素に対する支援（「製品開発」「顧客紹介」「チャンネルパートナー開拓」「ブランド構築」「ITインフラ構築」「海外展開」「コスト管理」）と大別してみた。それぞれ合計すると、「ヒト」19%、「カネ」27%、「モノ」47%となり、やはり、「モノ」の支援比率が最も高い。

【質問:最も有益であった支援をご選択ください。】

【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:89】

*()内は、2007年データ



Deloitte Touche Tohmatsu's Global Technology, Media & Telecommunications (TMT) Industry Group

デロイト トウシュ トーマツ TMTグループについて

TMTグループ

デロイト トウシュ トーマツのTMTグループは急成長するテクノロジー企業を顕彰する「テクノロジー Fast50」と「テクノロジー Fast500」プログラムを運営しています。TMTグループは世界中のテクノロジー、メディア、テレコミュニケーション分野の企業にサービスを提供してきた経験豊かな専門スタッフで構成されています。私たちの顧客はソフトウェア、半導体、ケーブル、メディア、出版、コミュニケーションプロバイダー、ネットワーキング、ワイヤレス、コンピュータとその周辺機器、それらの関連事業にわたっています。

TMTのスペシャリストは、ビジネスが成長していく各段階でこれらの企業が直面する課題を理解し、成功に向けて支援することをその責務と考えています。デロイト トウシュ トーマツはテクノロジー、メディア、テレコミュニケーション企業の名顧客に、戦略面、金融面、実務面の支援を提供するリーダーです。

連絡先

TMTグループについてのご質問などは、各地区担当者へご連絡ください。

デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast50についてのご質問などは、事務局までご連絡ください。

■ TMTグループ日本代表 浅枝 芳隆
Tel: 03-6213-3488
yoshitaka.asaeda@tohatsu.co.jp

〒100-6211
東京都千代田区丸の内1丁目11-1 PCPMビル
監査法人 トーマツ
テクノロジー Fast50 Fast500 日本事務局

■ 名古屋事務所 中濱 明光
Tel: 052-565-5511
akemitsu.nakahama@tohatsu.co.jp

Tel: 03-6213-1234 Fax: 03-6213-1245
Email: fast50@tohatsu.co.jp
URL: http://www.fast50.tohatsu.co.jp

■ 大阪事務所 西村 猛
Tel: 06-4560-6000
takeshi.nishimura@tohatsu.co.jp

■ 福岡事務所 磯俣 克平
Tel: 092-751-0931
kappei.isomata@tohatsu.co.jp