

Deloitte.



Lead. Innovate. Excel.

Technology Fast50

Japan 2010

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
2010 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
連絡先	21

ごあいさつ

2008年に世界を襲った金融危機の影響は、輸出型の製造業を中心に日本企業に大きな悪影響を与えました。2010年に入って日本経済は持ち直しつつあるものの、周辺アジア諸国の急速な発展、急激な円高の進行、資源確保競争の勃発など、企業の競争環境は激化の一途をたどっています。こうした厳しい競争環境の中、細分化・変化し続ける市場ニーズに応じた、かつ競争優位性を持つ新たな製品やサービスを迅速に開発し、提供していくことが成長のキーワードだと考えます。

テクノロジー分野に目を向けると、昨年までに引き続きインターネットやコンテンツ/ソフトウェア等IT系企業の発展が市場を牽引しています。これらの企業の発展はエンターテインメント性の高いエキサイティングな社会を作り出していきますが、その一方で環境汚染・エネルギー危機・食糧不足・疫病など、今日の世界が抱える問題の多くは、より様々な科学技術の発展、技術革新無くしては解決することが困難なものばかりです。テクノロジー分野に属するライフサイエンスやグリーンテクノロジー企業の成長はこうした問題の解決に直結していきます。このように、2010年の現代日本においては、これまでよりはるかに強く、「テクノロジー」の進化、発展が求められているのです。

TMT日本テクノロジー Fast50は、このような環境の中において大きく成長しているTMT業界、ライフサイエンス、そして昨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8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。

2010年は、引き続きインターネット及びソフトウェア/コンテンツ関連企業からの受賞が多数を占めており、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中心として、SNSやコンテンツ提供メディアなどを手がける受賞企業が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。また、グリーンテクノロジーを基盤とする環境ビジネスが日本の産業発展を支えるとの期待が高まるなか、水道管洗浄事業を手がける企業など昨年よりさらに受賞企業が増加しています。

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・諸課題についての調査では、各受賞企業及びプログラムにご参加いただいた企業の皆様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。TMT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。今後は日本のみでなく先進国を始めとするグローバルの市場ニーズや競合の動向を的確に把握し、自らが事業を展開するドメインを選び取り、そこで勝ち残る製品・サービスを開発・提供していく必要がさらに高まってくると思われれます。そのためには、「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」とは、研究開発活動だけを指すものではなく、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おります。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
TMTインダストリーグループ
日本代表



山澄 直史
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。

現在では約20カ国にて展開され、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の応募企業は自動的にアジア太平洋地域テクノロジー Fast500の候補企業となります。

日本テクノロジー Fast50、アジア太平洋地域テクノロジー Fast500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。ランキング指標を収益成長率としていることにより、国、企業規模に関係なく対等に評価し、TMT業界への情報・ベンチマークを提供し、業界全体の高揚に大きく貢献することを目的としています。

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、国内に本社が所在する

*2010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、2008年から2010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、2007年から2009年の収益成長率に基づいて算出されます。

デロイト TMTグループについて

デロイトの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各顧客に、戦略面、金融面、実務面の支援を提供するリーダーです。

2010 Fast Facts

2010 受賞企業について

2010年 Fast50受賞企業について

IMFによると、2009年の世界経済成長率はマイナス成長(対前年比-0.6%)、日本に関しては大幅なマイナス成長(対前年比-5.2%)を記録し、2009年後半には持ち直しを見せたものの非常に厳しい経済状況であった。

中小企業景況調査によれば、2009年の中小企業業況判断指数(*)はマイナス54%と、2008年のマイナス43%に比べ悪化、2006年のマイナス26%に比べると大幅に悪化した。

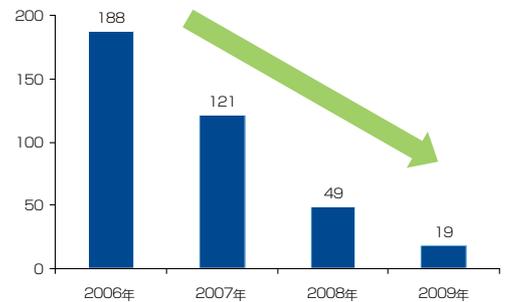
また、2009年の日本の株式市場への新規上場会社数(19社)は、対2008年(49社)比で約40%、対2006年(188社)比で約10%と激減した。

更に、新興企業が多く上場する東証マザーズ指数の2009年の値は、対2008年比で76%、対2006年比で26%と、不況の波から抜け出せず株式市場からの資金調達が非常に難しい状況であった。

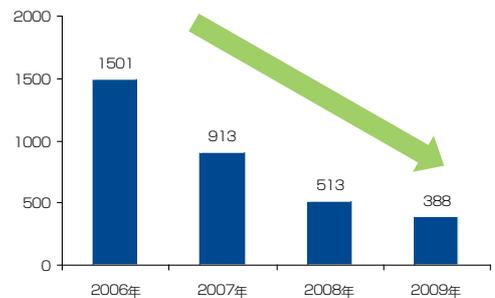
このように2009年は、特に中小企業にとって大変厳しい経済環境であった。これを反映し、2010年Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は189%と、昨年の239%、一昨年の281%より大幅に低下する結果となった。

(*) 業況判断指数とは、「業況が悪化した」と回答した企業の割合から「業況が好転した」と回答した企業の割合を引いたもの

日本の株式市場への新規上場会社数



東証マザーズ指数



受賞企業業種

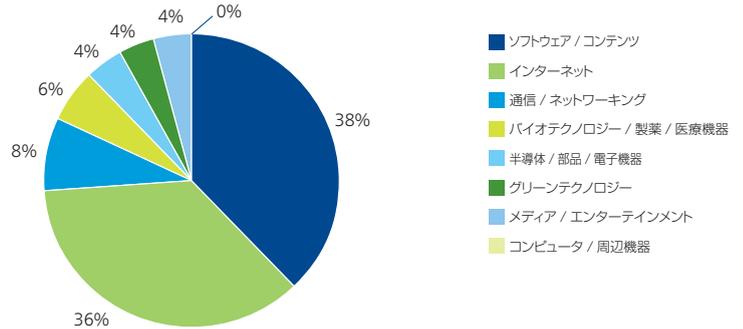
2010年Fast50の受賞企業の業種は、1位がソフトウェア/コンテンツ38%、2位がインターネット36%と、昨年に引き続きIT系の業種が上位を独占した。

以下、通信/ネットワーキング8%、バイオテクノロジー/製薬/医療機器6%、半導体/部品/電子機器4%、グリーンテクノロジー4%、メディア/エンターテインメント4%と続いた。

昨年との比較では、インターネット(-6%)、バイオテクノロジー/製薬/医療機器(-4%)、通信/ネットワーキング、半導体/部品/電子機器(-2%)が減少する一方、ソフトウェア/コンテンツ(+8%)、グリーンテクノロジー(+2%)、メディア/エンターテインメント(+4%)が増加した。

* ()内は、2009年データからの増減

受賞企業業種 (N=50)

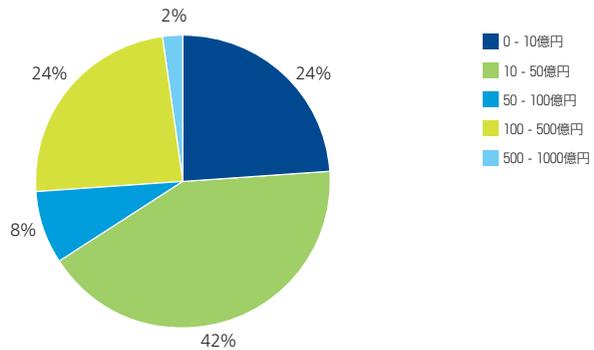


受賞企業売上高規模

受賞企業の売上高の内訳は、0~10億円が24%、10~50億円が42%、50~100億円が8%、100~500億円が24%、500~1000億円が2%であった。

売上高規模の分布は多岐に渡っているが、0~50億円の比較的小規模な企業の割合が約7割を占める結果となった。

受賞企業売上高規模 (N=50)



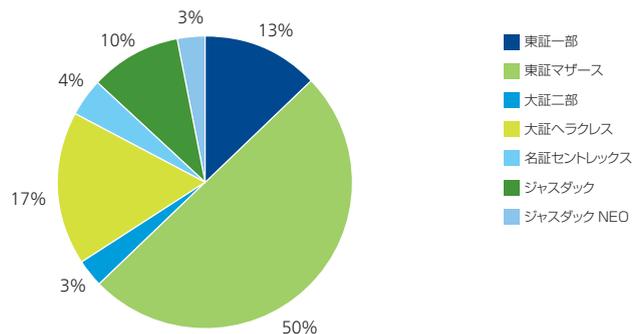
受賞企業上場市場

受賞企業の約6割(30社)が上場しており、その内訳は東証一部13%、東証マザーズ50%、大証二部3%、大証ヘラクレス17%、名証セントレックス4%、ジャスダック10%、ジャスダックNEO3%であった。

東証一部上場の株式時価総額の比較的大きな企業からジャスダックNEO等に上場する新興企業まで、幅広い層の企業が受賞する結果となった。

また、最多の上場市場は昨年と同様、東証マザーズであった。

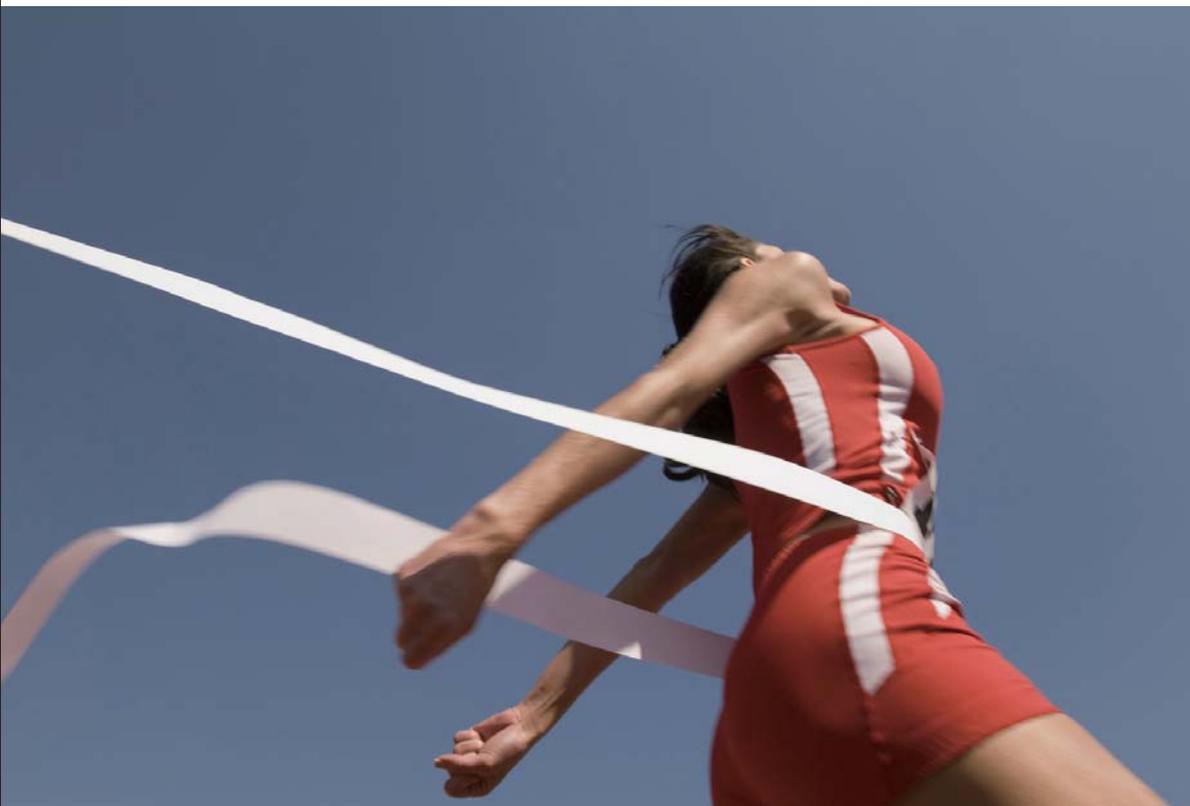
受賞企業上場市場 (N=50)



The Top10

TOP 10 企業プロフィール

2010年の上位10社の3年間における平均売上高成長率は666%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：4,210%

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」の運営



代表取締役社長
田中 良和 氏

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

グリー株式会社は、2004年12月の創業以来、ソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)「GREE」の運営を核としたインターネットメディア事業を展開しています。「GREE」では、プロフィール、日記、コミュニティ、写真投稿、メールの送受信などのSNSとしての基本機能に加え、モバイル向けにはソーシャルゲーム、アバター、占い、Q&A投稿などのユーザー間のコミュニケーションを中心に据えたエンターテインメント性の高い多様なコンテンツを提供しています。

当社は、2005年、2006年と事業を進める中で、モバイルで完結するSNSが当時存在しなかったことにいち早く着目し、モバイル向けSNSの提供にサービスの軸足をシフトしました。大手通信事業者との連携のほか、コンテンツについても2007年5月に世界に先駆けてSNSと連携したモバイルゲームを提供、さらに2008年中頃からはテレビCMの放映などのプロモーションを積極的に展開し、その結果として高い成長率を遂げることができました。2010年7月末には「GREE」は国内で最大のユーザー数を誇るSNSとなり、売上高も2010年6月期は前期比152.6%増の352億円と過去最高となりました。

今後においては、北米では2011年にも販売台数がフィーチャーフォンを超えとも言われているスマートフォンへの対応を急ピッチで進めると同時に、グローバルでもサービスの提供を始め、世界で1億人が利用するサービスに「GREE」を育てることを目指します。また、長期目標としては、世界中で圧倒的な数の人に使ってもらえるインターネットサービスの提供を掲げ、さらなる成長と事業拡大をして参ります。

2位

収益成長率：695%

株式会社リブセンス

人材事業と不動産事業を中心にインターネットメディアを運営



代表取締役
村上 太一 氏

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

株式会社リブセンスは、2006年2月の設立以来「幸せから生まれる幸せ」を理念に掲げ、インターネットメディアの開発・運営を行っています。代表の村上は設立当時19歳、早稲田大学の1年生でした。無名の学生ベンチャーだった当社が武器としたのは、求人業界初の試みである「採用課金型」アルバイト求人サイトというビジネスモデルです。初期費用・掲載費無料、採用ができて初めて費用が発生するという画期的な仕組みにより、大手がひしめく求人業界に新しい風を送り込むことができました。

このサービスが成功につながった最大の要因は、お客様の求める「本質」を徹底的に追求したことにあると思っています。求人サイトを例にとれば、企業側が最終目的とするのは「良き人材の採用」であり「求人広告の掲載」はその前段階に過ぎません。ですから、私たちは採用ができるまで費用を頂かず、企業と同じ目的に向かって徹底したサポートを続ける体制を整えました。また、掲載費無料のため導入ハードルが低く、大手チェーン・個店を問わず幅広い求人案件が揃い、求職者側の選択肢を増やすこととなります。そして、多くの選択肢の中から選ばれた店舗であれば、必然的にその求職者とのマッチ率も高く、採用につながりやすいという正の連鎖を生みました。

上記の「幸せから生まれる幸せ」は求人サイトに限らず、賃貸情報サイト、転職口コミサイトなど、当社が運営する全てのサービスの基本構造になっています。今後も、クライアント・ユーザー双方に提供する「本質的」サービスを追求していくことで、幸せから生まれる幸せの最大化、社会へのプラスの影響の最大化を目指して参ります。

3位

収益成長率：306%

フェトン株式会社

レーザープロセス装置の開発・製造・販売



代表取締役社長
榎 孝氏

<http://www.phoeton.com>

当社は、省エネ家電やハイブリッド車、電気自動車などの電力制御に欠かせないパワー半導体のウェハ処理に用いる、世界最先端のレーザープロセス加工装置を開発、製造、販売しています。当社の開発したレーザーアニールは、基本特許を取得している当社独自の2波長レーザーによる加熱制御方式により、裏面温度を100℃以下に保ちながら1,200℃以上の加熱面温度を達成することで、ウェハ表面に損傷与えず競合品に比べ圧倒的な活性化深さと生産性の両立を実現しました。

BRICSに代表される新興国が急激な経済成長を続ける中、地球温暖化の抑制は人類の急務となっていますが、当社の開発するレーザーアニールは、家電製品や乗用車など身の回りで広く使われる製品の省エネ化に必須の技術となっており、国内外の大手自動車メーカーや半導体製造メーカーから高い注目を集めています。

当社の強みは、物性に深く立ち入って新たな生産プロセスを構築する能力であり、顧客の持つプロセス技術と物性変化のエネルギー源であるレーザー技術の両方の最先端技術に精通し、それらの融合領域であるレーザープロセス技術と装置開発技術を有する点です。

レーザーアニールの開発においても、特許の取得に満足することなく、業界トップ数社との情報交換や技術評価を重ね、実際の量産現場で必要とされる性能と生産性の両立に腐心したことで、競合他社比で2倍以上の活性化深度と生産性を達成しました。

今後は更に、当社独自の2波長レーザー技術の適用範囲を広げ、更に省エネ性能の高い次世代半導体の素材として期待されている炭化ケイ素(SiC)の熱処理等にも応用するなどし、数年以内に年間売上高100億円を達成し、株式公開も果たしたいと考えています。

4位

収益成長率：266%

株式会社モルフォ

画像処理技術の研究開発及び製品開発
ならびにライセンスング



代表取締役社長
平賀 督基氏

<http://www.morphoinc.com>

株式会社モルフォは、デジタル画像処理技術を専門とする東京大学出身の技術者を中心に2004年5月に設立されました。「コンピュータ・サイエンスは実学である」という信念のもと、高度な研究開発力によって生み出された組み込み向け画像処理技術を短期間で製品化し、市場に提供しております。

当社は動き検出技術「SOFTGYRO」をはじめとする技術で特許を取得しており、技術的優位性のある製品ラインナップを展開しております。静止画6軸手ブレ補正に、被写体ブレ補正機能を付加したソフトウェアの「PhotoSolid」は、国内のカメラ付き携帯電話において手ブレ補正機能のデファクトスタンダードとなっており、多くの携帯電話端末メーカーに採用されています。そのほか、カメラの高性能化に不可欠な顔検出、被写体自動追尾、風景自動認識といった技術を製品化しております。これらを含め当社は現在14製品をラインナップしており、2010年夏モデルのハイエンド携帯電話の中には、当社製品が10製品も搭載された端末もあります。またスマートフォンに対しては、組み込み向けソフトウェアのほか各種OS向けのダウンロードアプリケーションも開発しております。2010年7月末時点で、当社製品が搭載された携帯電話端末は国内・海外を合わせて236機種となっております。

当社では引き続き付加価値の高い製品を開発するとともに、今後は海外展開に加え、これまで培った技術やノウハウをデジタルカメラやテレビといった家電製品やネットワークサービスへ展開してまいります。世界中で「画像処理技術のモルフォ」と認知いただけることを目指し、さらに優れた製品を開発してまいります。

5位

収益成長率：262%

テラ株式会社

樹状細胞ワクチン療法等の研究開発
及び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、東京大学医科学研究所で研究開発された、安全・高品質な樹状細胞の培養技術をもとに、がんの免疫細胞療法である『樹状細胞ワクチン療法』による新しい医療支援サービスを提供することを目的として、2004年に創業した会社でございます。

『樹状細胞ワクチン療法』とは、樹状細胞に、がんの特徴を持つ物質（がん抗原）を取りこませて体内に戻すことで、リンパ球にがんの特徴を覚え込ませ、がん細胞のみを狙って攻撃する治療法です。治療の実施にあたっては、樹状細胞を培養する施設が必要となります。当社は、全国17カ所（2010年9月末現在）の契約医療機関に、高品質な樹状細胞を安定的に供給する培養技術や設備管理などの、技術・ノウハウを提供しております。当社の技術に高い評価をいただき、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を導入させていただいております。

また、WT1ペプチドの独占的使用権の獲得によって、より多くの患者さまへの樹状細胞ワクチン療法のご提供が可能となりました。WT1ペプチドとは、世界的に最も有名な人工がん抗原の一つであり、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。これにより症例数が飛躍的に向上し、累計3,100を超える世界トップレベルの症例数となっております。

本年度は、三洋電機株式会社との事業提携、韓国クリアゼン社との技術提携に関する覚書締結など、他企業との協業による事業推進体制の強化にも取り組んでまいりました。

今後の戦略としては、現行事業における安定的成長・収益強化を実現しながら、医療機関間における細胞輸送モデルの構築、海外市場への展開、再生医療や高度医療への取り組みを進め、さらなる成長を目指してまいります。

6位

収益成長率：214%

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が改善されたこと、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カンパニーとして、更なる成長と事業拡大を図ってまいります。

7位

収益成長率：190%

株式会社NRLファーマ

健康食品・食品素材の開発、製造販売、創業事業



代表取締役社長
小池 博氏

<http://www.nrl-pharma.co.jp>

当社は、創業者が発見したシーズをⅡ型糖尿病の治療薬として実用化するために1998年に設立された研究開発型ベンチャー企業です。当社の企業理念は、病者のみならず、健康不安におびえる未病者ならびに健常の方々にもQOL向上を通じて健康を届けるということです。

当社の事業は、サプリメント事業と2つの創業事業から成り立っています。その内、今回の急成長を支えた事業は、母乳特に初乳に多量に含まれる多機能タンパク質であるラクトフェリン(LF)を有効成分とするサプリメント事業です。LFには、当社保有特許である脂質代謝改善作用、鎮痛・抗不安作用という効果以外にもガン、生活習慣病、痛みや精神ストレスによるQOL低下の改善等の効果があると報告されていますが、タンパク質であるLFは胃で消化分解されることから、従来使用されている錠剤タイプ(LF粉末を打錠したもの)では、このような効果・効能は期待できないと当社は考えています。

当社はLFを腸溶性にした腸溶剤を1999年に開発、製造販売する一方、大学との共同研究を活発に実施し、LFの新規用途の発見、権利化を現在も進めています。その結果、当社の腸溶性技術やLFに関する研究成果が認められ、2006年にライオン株式会社に対し、LF腸溶錠を供給することで合意、更に2009年には当社が保有する特許「脂質代謝改善用組成物」に関して同社との間で専用実施権許諾契約(国内・食品限定)を締結致しました。

今後の当社のビジネス戦略としては、食品素材としてのLF顆粒等の剤型の多様化を図ることで、大手メーカーとの事業提携を進めて参ります。また、LF事業の収益と株式上場による資金を2つの創業事業に投入し、創業以来の医薬品開発にも拍車をかけたいと考えております。

8位

収益成長率：181%

株式会社ブイ・テクノロジー

液晶ディスプレイ等の製造装置
及び検査関連機器の開発・製造



代表取締役社長
杉本 重人氏

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

当社グループは、1997年創設以来、液晶ディスプレイ(以下LCD)等のパネル生産ラインで使用される検査、修正、観察および測定装置(以下、検査関連装置)について、市場に提供してまいりました。また、2007年よりLCD製造用の露光機を開発し、露光機市場に参入しました。当社の露光機は、画像品質向上、省エネ設計およびコスト低減を実現する新技術の液晶パネルの生産に採用されております。

当社は、画像処理技術、位置合わせ技術、光学技術、材料技術などを要素技術と位置づけ、会社創設以来、自社で研究・開発を継続し独自技術を培ってまいりました。このような技術を基礎とし、差別化された検査関連機器や露光機等の製品化を果たしております。また、知的財産保護の観点より積極的に特許申請を行っており、2010年9月末時点で特許申請数は230件となりました。

当社の主要な事業領域であるLCD産業ですが、LCDの最終製品の変化や、パネルに加工するガラス基板の大型化、生産能力の大規模化、産業地域の広がり等、あらゆる点で産業および顧客のニーズが短期間で大きく変化してまいりました。このような変化とニーズを的確にとらえ、タイムリーに製品を提案し、納品後も顧客といっしょに量産ラインで使えるよう装置を立ち上げてまいりました。また、品質の高いサービスが提供できる体制を整えております。

今後は、既存の事業領域のビジネス強化に加えて、保有している独自技術を応用し、3Dテレビ用光学フィルム生産システムやタッチパネル用露光機など既存事業領域の周辺や、太陽電池製造装置など新事業領域での事業の可能性を追求してまいります。

9位

収益成長率：168%

株式会社ウインライト

モバイルオンラインコンテンツの開発/運営



代表取締役社長

藤本 勝寛 氏

WINLIGHT

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

ウインライトは“ALL ROUND CONNECTING”をミッションとして、ソーシャルネットワークとキャリアの公式運営サイトといった、あらゆるモバイルプラットフォームのユーザーに対して、ハイエンドかつ独創的なオンラインゲーム/コンテンツの供給をおこなっております。

弊社の特長として、異なるモバイルキャリアのユーザーがオンラインで一緒に遊べる“マルチキャリアサービス”を独自に展開し、500万を超える日本国内のユーザーに対してゲーム/コンテンツを提供する運営体制の構築を早期に実現してまいりました。

競合に先行してプラットフォームへのコンテンツ/ゲーム提供をおこなってきたこと、自社で開発・検証機能をもち、品質と展開スピードの向上を図ってきたことが成長の要因と考えております。

今後の事業展開としては、国内ソーシャルプラットフォームに対し、自社オリジナルにとどまらず、パートナー企業様との協業案件も含め、内製での高い運用・開発機能と共に、高品質なコンテンツ供給を継続してまいります。また、海外ユーザーを想定した新規プラットフォーム展開およびコンテンツ供給を準備しております。

10位

収益成長率：168%

株式会社アドウェイズ

モバイル/PCアフィリエイトサービス、及びメディア事業の運営



代表取締役社長CEO

岡村 陽久 氏

<http://www.adways.net/>

2001年設立、2006年東証マザーズ上場を経てPCアフィリエイトプログラム「JANet」に加え、国内最大級の広告主を有するモバイルアフィリエイトプログラム「Smart-C」を展開しています。

子会社のアドウェイズ・エンタテインメントにおいては、音楽/芸能系に特化したモバイル公式コンテンツの企画開発を行い、100以上のコンテンツを運営中。

また日系のネット広告代理店として中国にいち早く進出し、子会社の愛徳威広告(上海)有限公司において、中国でのインターネット広告事業を展開しています。

ソーシャルアプリ関連、スマートフォン向け広告など、新分野における事業も展開中です。

Technology Fast50 Japan Ranking



受賞企業 50社 ランキング

2010年の上位5社の3年間の平均売上高成長率は1148%と、昨年985%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、インターネットメディア運営、レーザー装置開発、画像処理ソフトウェア開発、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日本における市場環境変化の影響によって顧客ニーズのさらなる細分化が進んだことで、「成長分野」自体が細分化されていることが挙げられる。またさらに、それらの成長分野において、他社と差別化できる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などのインターネットサービスにおいても、SNS連動型ゲームに代表される「より楽しく仲間と繋がりたい」というニーズにマッチしたサービスが最も大きく成長していることが分かる。このことは、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8年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち、8年間で7回受賞している企業が1社、6回受賞している企業が1社、5回受賞している企業が4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4社、3回受賞が8社、2回受賞が14社あり、合計して複数回受賞した企業は32社となったが、新規にランクインした企業は18社と昨年の20社より減少しており、2010年の厳しい競争環境を反映した結果となった。

* (未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2010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 ■ バイオテクノロジー/製薬/医療機器 ■ 通信/ネットワーク ■ 半導体/部品/電子機器
■ グリーンテクノロジー ■ メディア/エンターテインメント ■ 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	受賞回数
1	グリー株式会社(2)	4,210%	ソーシャル・ネットワークサービス「GREE」の運営	東京都	田中 良和	http://www.gree.co.jp/	■
2	株式会社リブセンス(未)	695%	人材事業と不動産事業を中心にインターネットメディアを運営	東京都	村上 太一	http://www.livesense.co.jp/	■
3	フェトン株式会社(未)(2)	306%	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/	■
4	株式会社モルフォ(未)	266%	画像処理技術の研究開発および製品開発ならびにライセンス	東京都	平賀 督基	http://www.morphoinc.com/	■
5	テラ株式会社(2)	262%	樹状細胞ワクチン療法等の研究開発及び技術・ノウハウの提供	東京都	矢崎 雄一郎	http://www.tella.jp/	■
6	株式会社オアシスソリューション(未)(2)	214%	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.oasys-inc.jp/index.html	■
7	株式会社NRLファーマ(未)	190%	健康食品・食品素材の開発、製造販売、創業事業	神奈川県	小池 博	http://www.nrl-pharma.co.jp/	■
8	株式会社バイテクノロジー(3)	181%	液晶ディスプレイ等の製造装置および検査関連機器	神奈川県	杉本 重人	http://www.vtec.co.jp/	■
9	株式会社ウインライト(未)	168%	モバイルオンラインコンテンツの開発/運営	東京都	藤本 勝寛	http://www.winlight.co.jp/	■
10	株式会社アドウェイズ(3)	168%	モバイル/PCアフィリエイトサービス、及びメディア事業の運営	東京都	岡村 陽久	http://www.adways.net/	■

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	
11	株式会社ビーエスシー(未)(2)	150%	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/	■
12	日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社(未)	149%	からだ・健康・美に関する情報を発信するポータルサイトを運営	東京都	早川 亮	http://www.japan-mediacom.com/	■
13	フリービット株式会社(2)	146%	インターネット接続事業者へのインフラ等提供事業等	東京都	清水 高	http://www.freebit.com/	■
14	株式会社メディアフラッグ(未)	142%	流通・サービス業に特化した、インターネット活用型アウトソーシング事業	東京都	福井 康夫	http://www.mediaflag.co.jp/	■
15	株式会社エイチーム(未)(3)	127%	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/	■
16	株式会社ラクーン(5)	110%	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/	■
17	株式会社スタートトゥデイ(2)	100%	アパレルのショッピングサイト「ZOZOTOWN」などの運営管理	千葉県	前澤 友作	http://www.starttoday.jp/	■
18	株式会社オーリッド(未)(2)	97%	BPO(デジタルデータ化サービス)事業	大分県	三浦 雅弘	http://www.o-rid.com/	■
19	株式会社ECナビ(未)(2)	89%	オンラインメディア事業/リサーチ事業/検索事業	東京都	宇佐美 進典	http://ecnavi.co.jp/	■
20	シルバーエッグテクノロジー株式会社(未)	82%	リアルタイムレコメンデーションサービスの開発と提供	大阪府	フォーリー トーマス	http://www.silveregg.co.jp/	■
21	プライムワークス株式会社(4)	77%	携帯電話、インターネット向けのコンテンツ、サービスの開発	東京都	池田 昌史	http://www.primeworks.jp/	■
22	株式会社ブレインパッド(未)(3)	76%	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/	■
23	株式会社ボルテージ(5)	73%	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 祐司	http://www.voltage.co.jp/	■
24	株式会社シンプレクス・ホールディングス(2)	72%	金融機関の収益業務に関するシステムのコンサルティング/開発	東京都	金子 英樹	http://www.simplex-tech.co.jp/	■
25	株式会社トライステージ	71%	ダイレクトマーケティング支援事業	東京都	妹尾 勲	http://www.tri-stage.jp/	■
26	株式会社ポリゴンピクチャーズ(未)	71%	コンピューターグラフィクスによるエンターテインメント向け映像制作	東京都	塩田 周三	http://www.ppi.co.jp/	■
27	株式会社アイフリーク(5)	70%	モバイルコンテンツ、Eコマース	福岡県	伊藤 幸司	http://www.i-freek.co.jp/	■
28	株式会社オロ(未)	65%	自社開発ERPパッケージの開発・販売 WEBを中心としたマーケティング企画制作運営	東京都	日野 靖久	http://www.oro.co.jp/	■
29	株式会社インタースペース(4)	64%	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/	■
30	パリオセキュアネットワークス株式会社(未)(5)	60%	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/	■
31	株式会社データホライゾン	58%	医療情報サービス及びシステムの企画/開発/販売/運営	広島県	内海 良夫	http://www.dhorizon.co.jp/	■
32	ビルディングシステム株式会社(3)	57%	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/	■
33	株式会社オプト(7)	54%	eマーケティング事業	東京都	鉢嶺 登	http://www.opt.ne.jp/	■
34	株式会社オウケイウェイヴ(2)	54%	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/	■
35	株式会社paperboy&co.(3)	52%	個人向けインターネットサービスの提供	東京都	佐藤 健太郎	http://www.paperboy.co.jp/	■
36	株式会社ネットプロテクションズ(未)	51%	後払い決済サービス「NP後払い」及び「NP掛払い」の提供	東京都	柴田 紳	http://www.netprotections.com/	■
37	株式会社ソケット	50%	アプリケーションの開発、データベースの構築	東京都	浦部 浩司	http://www.sockets.co.jp/	■
38	株式会社ザッパラス	49%	コンテンツの企画・開発・運営	東京都	平井 陽一朗	http://www.zappallas.com/	■
39	シーサー株式会社(未)(2)	47%	Seesaaブログを始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/	■
40	株式会社ネクスト(6)	45%	不動産情報サービス事業、地域コミュニティ事業等	東京都	井上 高志	http://www.next-group.jp/	■
41	株式会社ガーラ(3)	44%	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/リレーション事業	東京都	菊川 暁	http://www.gala.jp/	■
42	株式会社デジタルハーツ(3)	44%	ソフトウェアのユーザーバッグサービス(第三者視点からの不具合検出)提供	東京都	宮澤 栄一	http://www.digitalhearts.co.jp/	■
43	株式会社ネオ・モルガン研究所(未)(2)	43%	バイオマテリアル/バイオエネルギー/バイオ医薬品を生産する微生物や植物の製造・販売	神奈川県	藤田 朋宏	http://www.neo-morgan.com/	■
44	株式会社メディア工房	41%	デジタルコンテンツ事業及びそれに伴う物販事業	東京都	長沢 一男	http://www.mkb.ne.jp/	■
45	株式会社アスカネット	37%	インターネットを利用した画像処理・写真集製作	広島県	福田 幸雄	http://www.asukanet.co.jp/	■
46	ガンホー・オンライン・エンターテイメント株式会社(2)	37%	オンラインゲームの企画・開発・運営	東京都	森下 一喜	http://www.gungho.jp/	■
47	SBIベリトランス株式会社(4)	36%	EC事業者向け総合決済サービス事業	東京都	沖田 貴史	http://www.veritrans.co.jp/	■
48	株式会社ディーバ	35%	連結会計を軸としたソリューション開発・導入・保守	東京都	森川 徹治	http://www.diva.co.jp/	■
49	株式会社ワークスアプリケーションズ(4)	25%	大企業向けERPパッケージ「COMPANY」の開発・販売・保守	東京都	牧野 正幸	http://www.worksap.co.jp/	■
50	日本ケミカルリサーチ株式会社	21%	医薬品およびその原料の製造、売買ならびに輸出入	兵庫県	芦田 信	http://www.jcrpharm.co.jp/	■

Survey

企業調査結果について



デロイト 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応募企業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。

1. 重要な成功要因

受賞企業・アンケート対象全企業共に半数以上が、「顧客ニーズの把握」「独自技術の開発」を重要成功要因として回答しており、「顧客ニーズを加味した独自技術の開発」を重視している事が伺える。

2. 今後の課題

今後の課題としては「新規事業分野・地域進出」が最も重視されており、そのリソース確保の手段として「優秀人材の確保」「他社との連携」を行おうとしている事が伺える。

3. 重要な成功要因と今後の課題の比較

Fast50受賞企業は、現在までに「顧客ニーズの把握」「独自技術の開発」等を成し遂げ、今後は「新規事業分野・地域への進出」「他社との連携」等に関する取組みを積極的に行うと考えられる。

4. 業績見通し(売上高)

売上高見通しに関しては、受賞企業・アンケート対象全企業共に、2010年度の売上高目標を達成できると回答した企業が大半であった。

5. 業績見通し(営業利益)

受賞企業・アンケート対象全企業ともに大半の企業が営業利益率の改善を見込んでおり、中でも4割の企業は10%以上の改善を見込んでいる。

6. 重点的に検討している経営戦略

受賞企業・アンケート対象全企業共に、新規事業開発と既存重点事業拡大の両輪で事業拡大を図ろうとしている。また、半数以上の企業は海外事業の拡大を志向している。

7. 重点的に検討している機能別戦略

受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客・販売戦略」「研究開発戦略」「人事戦略」を重点的に検討しており、重要成功要因に関する回答を反映した結果となった。

8. 重点的に検討している経営組織テーマ

経営組織の検討経験のある企業の大半が「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」を検討している。また、各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げを検討した企業に関しては、検討対象が「研究開発」「営業」「マーケティング」といった自社のコア機能に関する組織となっている。

9. 重点的に検討している経営管理テーマ

9割を超える企業において経営管理テーマに関する検討が行われており、中でも「経営管理基盤の構築」「業務プロセスの統合・簡素化」が重点的に検討されている。

*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. 重要な成功要因

受賞企業・アンケート対象全企業共に半数以上が、「顧客ニーズの把握」「独自技術の開発」を重要成功要因として回答しており、「顧客ニーズを加味した独自技術の開発」を重視している事がうかがえる

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客ニーズの把握」「独自技術の開発」、「新規事業分野・地域への積極的な進出」、「特定既存事業分野・地域への集中・特化」、「早期市場参入」、「優秀人材の確保」という回答が多かった。

■特に顧客ニーズの把握、独自技術の開発に関しては、受賞企業・アンケート対象全企業共に半数以上が重要成功要因として回答しており、「顧客ニーズを加味した独自技術の開発」を重視している事がうかがえる。

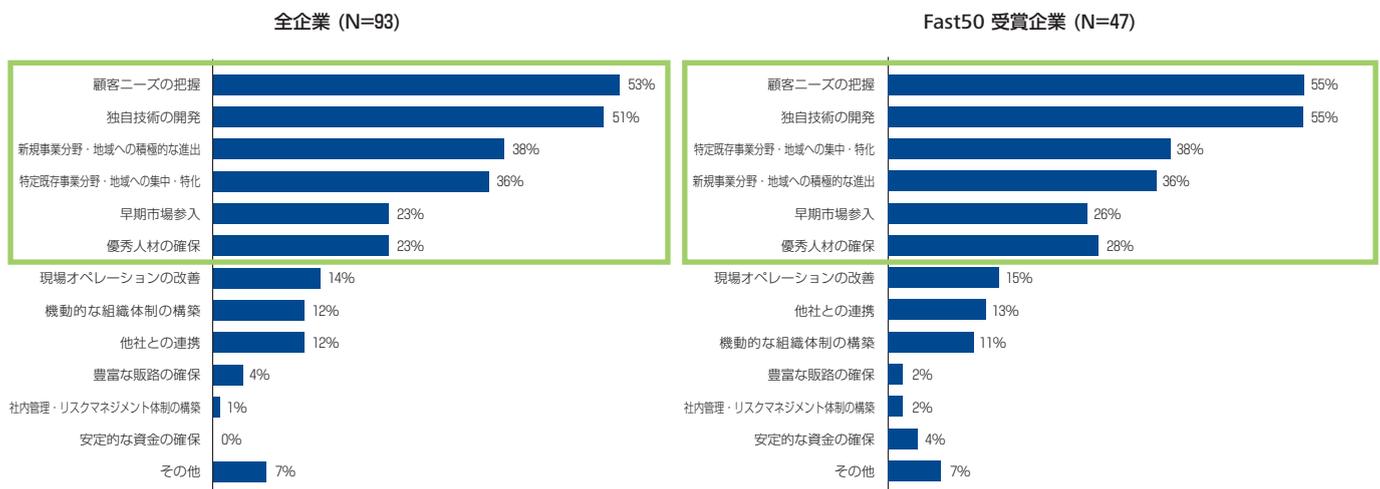
■新規事業分野・地域への積極的な進出、特定既存事業分野・地域への集中・特化が共に高い値を獲得していることから、新興企業の限定されたリソースを特定の得意分野に集

中するとともに、自社との親和性の高い新規分野への進出による事業拡大を志向していることが分かる。また、新規事業分野への参入時には、顧客との信頼関係・ノウハウ蓄積のため早期に参入することが望ましいと考えられていることが読み取れる。

■優秀人材の確保への回答が多いことから、リソースの中でも特に人材を重視している事がうかがえる。

■なお、受賞企業・アンケート対象全企業共に回答割合は似通ったものであったが、「顧客ニーズの把握」「早期市場参入」「優秀人材の確保」等に関しては受賞企業の方が若干高い値を示した。

質問：これまでの貴社の成功に最も寄与したと思われる要因についてご回答下さい（最大3つまで複数選択）



2. 今後の課題

今後の課題としては「新規事業分野・地域進出」が最も重視されており、そのリソース確保の手段として「優秀人材の確保」「他社との連携」を行おうとしている事がうかがえる

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「新規事業分野・地域への積極的な進出」、「優秀人材の確保」、「他社との連携」という回答が多かった。

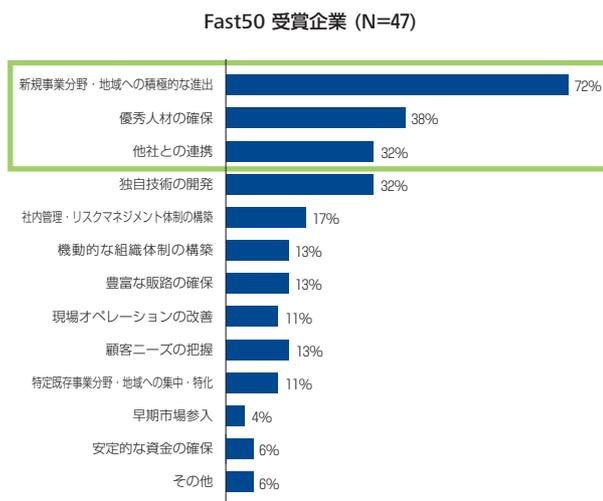
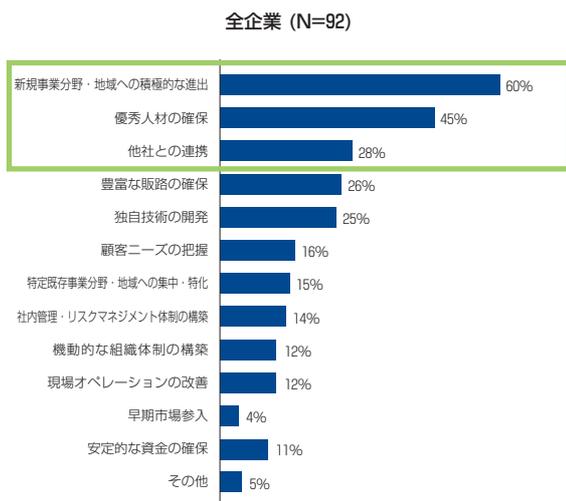
■特に新規事業分野・地域への積極的な進出に関しては、受賞企業・アンケート対象全企業共に6~7割の企業が今後の課題として回答しており、事業拡大のためには新規事業分野・地域への進出が不可欠、と考えている企業が多いことが分かる。

■また、優秀人材の確保の回答が多くなっていることから、各企業が新規事業分野・地域進出のために更なる人材リソースを必要としていること、また既存事業で必要なスキルを有する人材が不足していることがうかがえる。

■更に、他社との連携を今度の課題として重視する企業が多いことから、新規事業分野・地域進出や技術開発のために必要なリソースを、自社リソースだけでなく他社との連携によって確保しようと考えていることが読み取れる。

■なお、受賞企業・アンケート対象全企業共に回答割合は似通ったものであったが、「新規事業分野・地域への積極的な進出」「他社との連携」「独自技術の開発」等に関しては受賞企業の方が若干高い値を示した。

質問：今後の貴社の課題についてご回答下さい（最大3つまで複数選択）



3. 重要な成功要因と今後の課題の比較

Fast50 受賞企業は、現在までに「顧客ニーズの把握」「独自技術の開発」等を成し遂げ、今後は「新規事業分野・地域への進出」「他社との連携」等に関する取組みを積極的に行うと考えられる

■これまでの重要成功要因として非常に高い値を獲得している「独自技術の開発」「顧客ニーズの把握」に関しては、今後の課題としての回答割合が低く、現状である程度達成できていると考えられていることが読み取れる。

■一方、これまでの重要成功要因の回答割合が低く今後の課題としての回答割合が相対的に高い、すなわち現状は達成できておらず今後積極的に取り組まれるであろう課題は、「新規事業分野・地域への積極的な進出」、「他社との連携」、「豊富な販路の確保」、「優秀人材の確保」、「安定的な資金の確保」、「機動的な組織体制の構築」、「社内管理・リスクマネジメント体制の構築」であった。

■特に、これまでの重要成功要因から今後の課題にかけての上昇度が高い「新規事業分野・地域への積極的な進出」、「他社との連携」に関しては、今後積極的な取組みが行われると考えられる。また、事業拡大のために必要な人材・販路の確保や、事業拡大に伴い複雑化する組織・社内管理体制の整備も、一部企業においては取組みが活発化するものと思われる。

Fast50受賞企業の重要成功要因/今後の課題比較

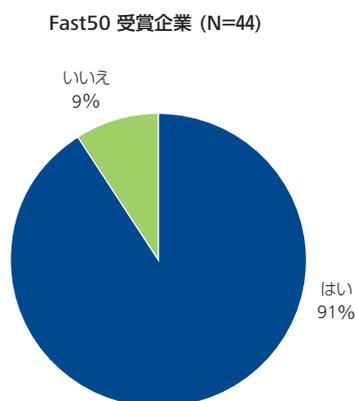
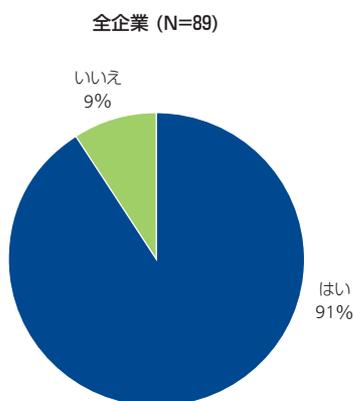
項目		重要成功要因	今後の課題	変化
事業分野	特定既存事業分野地域への集中・特化	36%	11%	↘
	新規事業分野地域への積極的な進出	38%	68%	↗
外部資源導入	他社との連携	13%	30%	↗
経営機能	独自技術の開発・保有	55%	32%	↘
	顧客ニーズの把握	55%	15%	↘
	豊富な販路の確保	4%	13%	↗
経営原資	優秀人材の確保	30%	40%	↗
	安定的な資金の確保	4%	4%	↔
経営組織・管理体制	機動的な組織体制の構築	9%	13%	↗
	現場オペレーションの改善	13%	11%	↔
	社内管理・リスクマネジメント体制の構築	2%	19%	↗
その他	早期市場参入	26%	4%	↘

■ : 50%以上 ■ : 30%~50% ■ : 20%~30% ■ : 0%~20%

4. 業績見通し(売上高)

売上高見通しに関しては、受賞企業・アンケート対象全企業共に、2010年度の売上高目標を達成できると回答した企業が大半であった

質問：貴社の2010年度の売上高目標を達成できそうですか

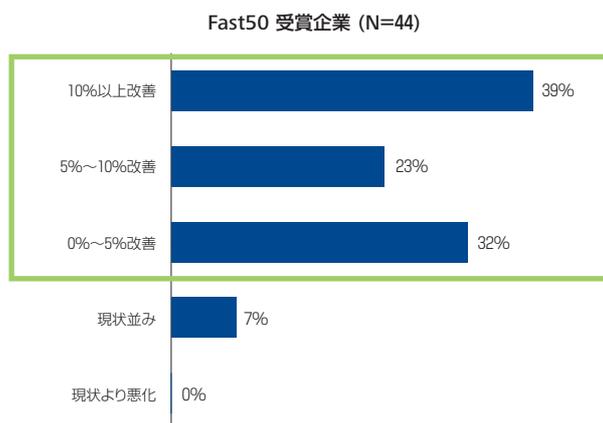
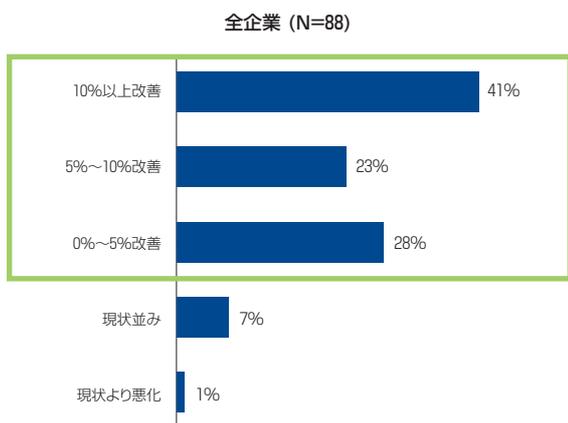


5. 業績見通し(営業利益率)

受賞企業・アンケート対象全企業ともに大半の企業が営業利益率の改善を見込んでおり、中でも4割の企業は10%以上の改善を見込んでいる

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、今後3年間の営業利益率に関して9割超の企業が「改善する」と回答しており、中でも約4割の企業は「10%以上改善する」と回答した。

質問：貴社の今後3年間の売上高営業利益率の見通しについてご回答下さい



6. 重点的に検討している経営戦略

受賞企業・アンケート対象全企業共に、新規事業開発と既存重点事業拡大の両輪で事業拡大を図ろうとしている。また、半数以上の企業は海外事業の拡大を志向している

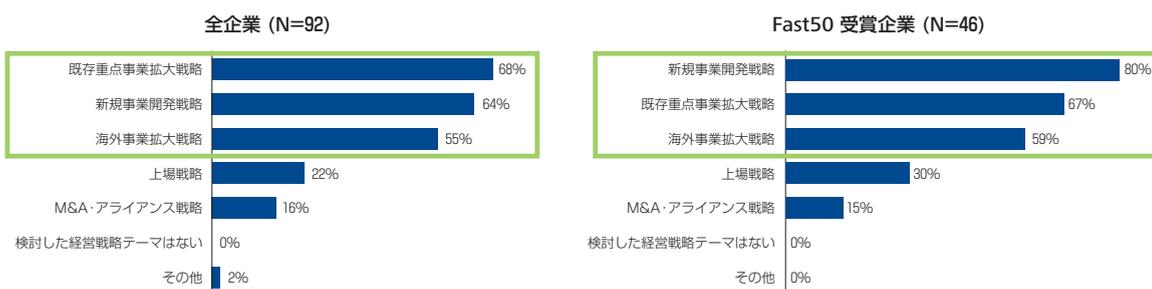
■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「新規事業開発戦略」、「既存重点事業拡大戦略」、「海外事業拡大戦略」の回答割合が多かった。

■重要成功要因に関するアンケート結果と同様、新規事業開発と既存重点事業拡大の両輪で事業拡大を図ろうとしている意向が現れている。また、半数以上の企業は海外事

業の拡大を志向している。

■受賞企業・アンケート対象全企業共に回答割合は似通ったものであったが、受賞企業の方が「新規事業開発」や「海外事業拡大」に対する検討度合いがより高い、という結果となった。

質問：重点的に検討している経営戦略テーマについてご回答下さい (最大3つまで複数選択)



7. 重点的に検討している機能別戦略

受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客・販売戦略」「研究開発戦略」「人事戦略」を重点的に検討しており、重要成功要因に関する回答を反映した結果となった

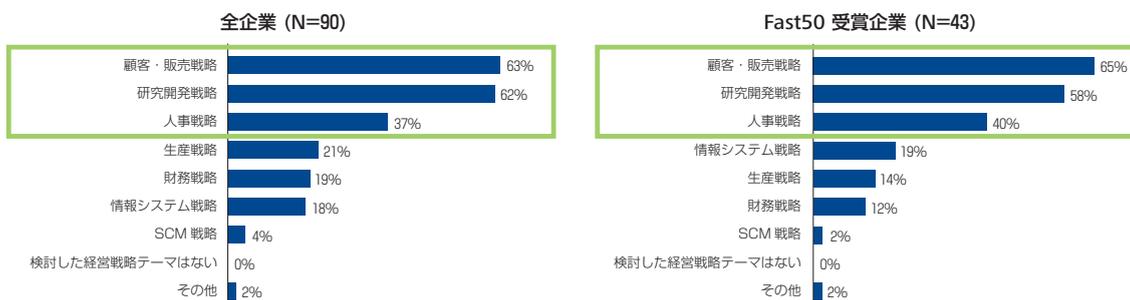
■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客・販売戦略」、「研究開発戦略」、「人事戦略」という回答が多かった。

■上記3回答は、重要成功要因として多くの回答を得た「顧客ニーズの把握」、「独自技術の開発」、「優秀な人材の確保」と紐づいていると考えられる。すなわち、「顧客ニーズの把握を目的とした顧客・販売戦略」、「独自技術の開発に向けた研究開発戦略」、「優秀な人材を確保するための人事戦略」を重点的に検討していると思われる。

■回答割合が続いて多かったのは、「財務戦略」「情報システム戦略」といったバックオフィス機能及び、「生産戦略」であった。

■なお、受賞企業・アンケート対象全企業の回答割合は非常に似通ったものとなった。

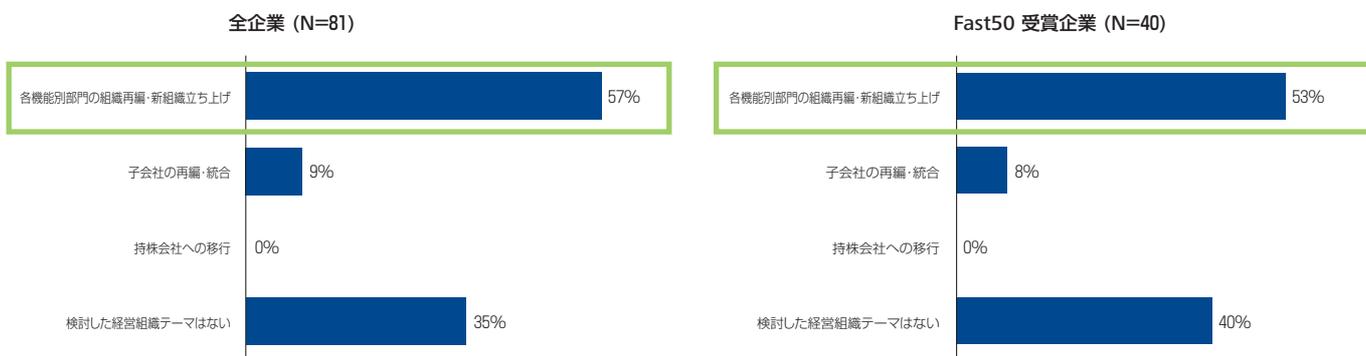
質問：重点的に検討している機能戦略テーマについてご回答下さい (最大3つまで複数選択)



8-1. 重点的に検討している経営組織テーマ

経営組織の検討経験のある企業の大半が「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」を検討している

質問：重点的に検討している経営組織テーマについてご回答下さい（複数選択）



8-2. 重点的に検討している経営組織戦略テーマ（機能別組織）

各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げを検討した企業に関しては、検討対象が「研究開発」「営業」「マーケティング」といった自社のコア機能に関する組織となっている

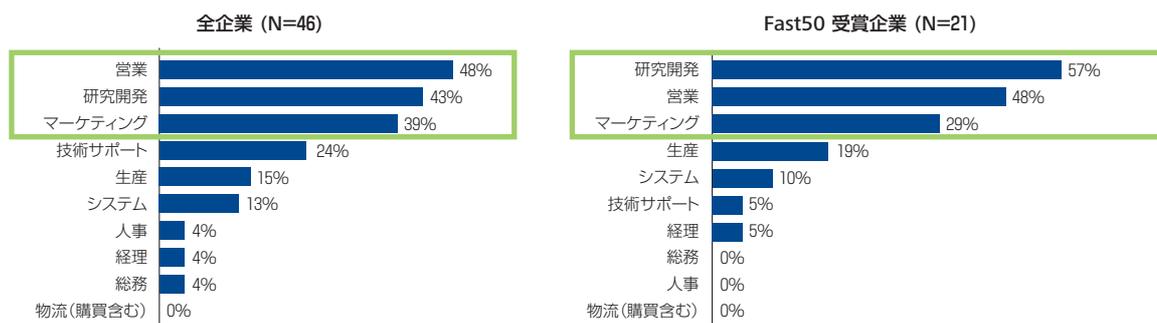
■各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げを検討した企業に関しては、受賞企業・アンケート対象全企業共に、検討対象が「研究開発組織」「営業組織」「マーケティング組織」となっている。

組織について、再編や新組織立ち上げの検討を多く行うと言える。

■受賞企業は特に、「研究開発組織」に関する改編を重視していた。

■上記組織に関する検討が多いことから、各企業は研究開発・営業・マーケティングといった自社のコア機能に関する

質問：「重点的に検討している組織テーマ」にて「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」を選択された企業様対象となる組織についてご選択下さい（最大3つまで複数選択）



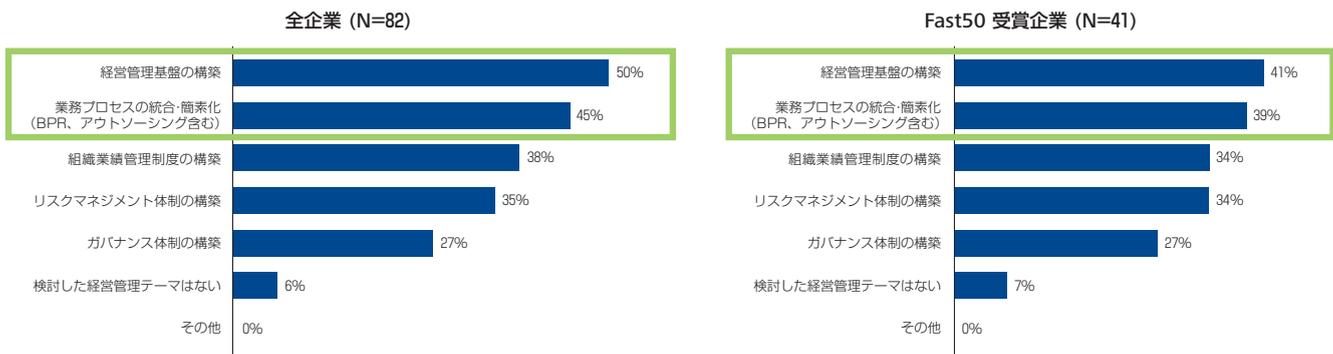
9. 重点的に検討している経営管理テーマ

9割を超える企業において経営管理テーマに関する検討が行われており、中でも「経営管理基盤の構築」「業務プロセスの統合・簡素化」が重点的に検討されている

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、9割を超える企業において経営管理テーマに関する検討が行われており、中でも「経営管理基盤の構築」「業務プロセスの統合・簡素化」に関する回答割合が高い。

■続いて、「組織業績管理制度の構築」「リスクマネジメント体制の構築」「ガバナンス体制の構築」の回答割合が高い、という結果となった。

質問：重点的に検討している経営管理テーマについてご回答下さい（最大3つまで複数選択）



連絡先

TMTインダストリー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 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日本リーダー 浅枝 芳隆
Tel: 03-6213-3488
yoshitaka.asaeda@tohmatu.co.jp

〒100-6211
東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル
有限責任監査法人 トーマツ

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

テクノロジー Fast50 Fast500 日本事務局
Tel: 03-6213-1234 Fax: 03-6213-1015
Email: fast50@tohmatu.co.jp

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

URL: <http://www.fast50.tohmatu.co.jp>

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

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デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)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デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)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デロイト トウシュ トーマツ リミテッド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デロイト トウシュ トーマツ リミテッドが、本書の情報の誤謬がないことや、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。有限責任監査法人トーマツやデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)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らぬ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日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファーム各社(有限責任監査法人トーマツおよび税理士法人トーマツ、ならびにそれぞれの関係会社)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 アドバイザリ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7,000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150か国を超え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。デロイトの約170,000人におよぶ人材は“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数数を指します。デロイト トウシュ トーマツ リミテッドおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。そ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。