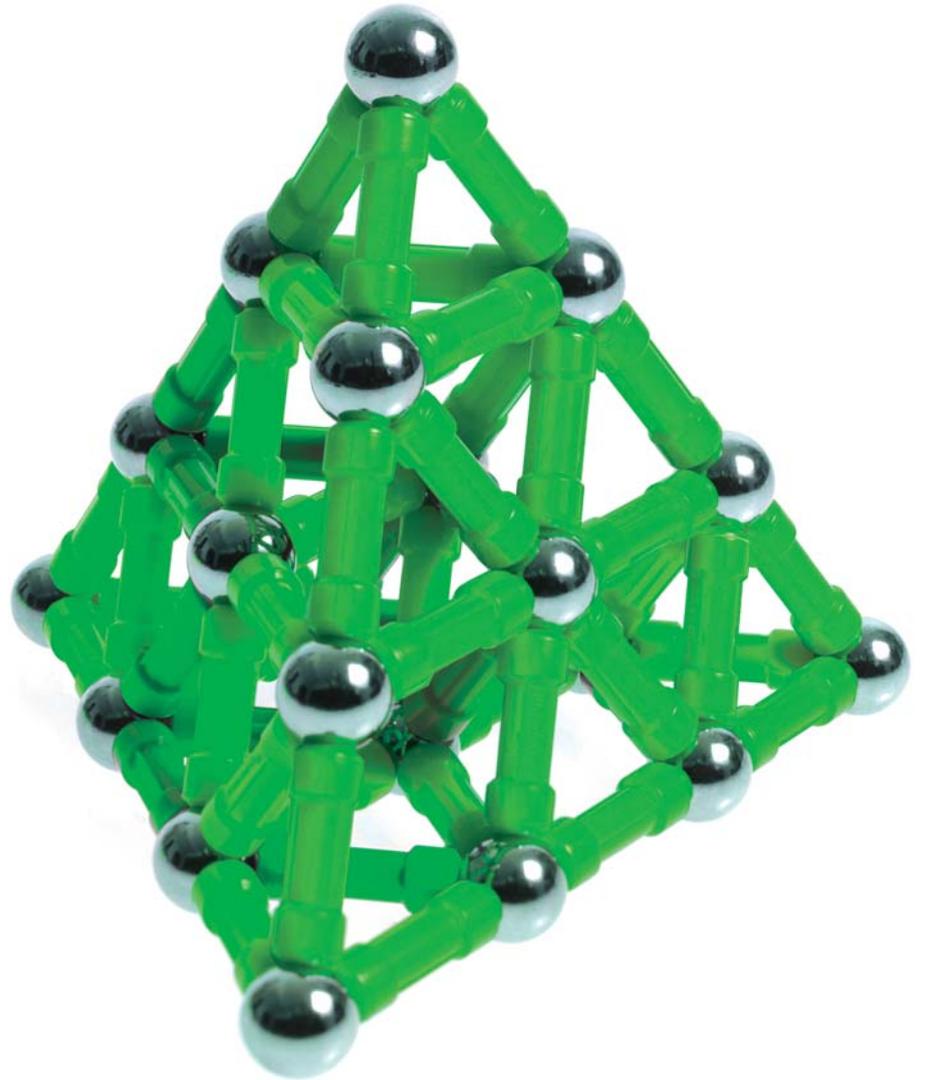


Deloitte.



Connect. Build. Inspire.

Technology Fast50
Japan 2011

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
2011 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

2011年3月、日本を襲った東日本大震災の影響は、日本企業に大きな打撃を与えました。さらには、米国・欧州経済への信頼の揺らぎに伴う過去に例を見ないほどの円高は、輸出型製造業の収益低下を深刻なものとし、震災からの回復を急ぐ日本企業の経済環境は激化の一途をたどっています。こうした厳しい環境が物語るように、ビジネスを取り巻く環境は刻々と変化しており、且つそのスピードは増えています。変化に追従し、先を見越すことで社会が必要としている製品やサービスを開発し、予想だにしない事態へも迅速に対応できる柔軟性が、今後の成長のキーワードだと考えます。

震災による原発事故をきっかけに、エネルギー政策の見直し、スマートグリッドの進行、ソーシャルメディアの可能性と危うさが注視されるように、これまでとは違った視点で世の中を俯瞰し、テクノロジーの適用による課題解決や未来創造が、これからの日本の復活・成長には欠かせないと考えます。

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、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、日本の産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9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。

2011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、スマートフォンの普及により90年代に起きたインターネット革命のように、私達のライフスタイルを大きく変えようとしています。多機能であるがゆえに他産業との繋がり、産業の領域を跨っての影響力を保有し、それに関わる製品、サービスを手がける受賞企

業が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震災後の日本を支えるとの期待が高まる中、バイオエネルギーを手がける企業などが受賞しています。

「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・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。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。今後は内需の活性化へ寄与することはもちろんのこと、先進国をはじ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、自社の提供価値をどこに位置づけるかを見極め、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いくことと思われます。そのため、「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、その先にある新たな製品・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であると信じております。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
アジア太平洋地域代表



沼田 敦士
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=80円の場合は、約400万円以上)

4. 少なくとも、直近1年は、外部監査済みである

5. 日本資本の企業で、国内に本社が所在する

*2011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、2009年から2011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、2008年から2010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。

2011 Fast Facts

2011 受賞企業について

2011年 Fast50受賞企業について

2010年は、中小企業にとって若干の経済環境の回復の兆しが見えつつも、依然厳しい環境にあった年であると言える。

2010年の日本の経済成長率は、+2.3%と、2009年の-2.4%、2008年の-4.1%と比較し、3年ぶりにプラスに転じた年となった。

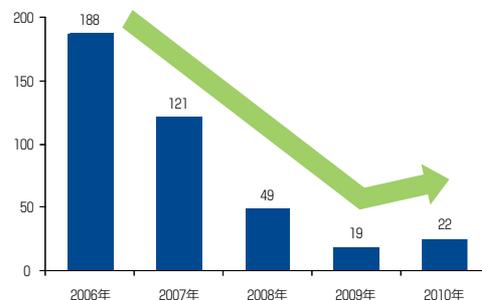
中小企業景況調査によれば、2010年の中小企業業況判断指数は46ポイントと、2009年の36ポイント、2008年の40ポイントと比較しても上昇に転じた。2006年の50ポイントには及ばないものの、若干改善の兆しを見せた。

また、2010年の日本の株式市場への新規上場会社数(22社)は、対2009年(19社)比で約115%とこちらも増加に転じた。とはいえ、対2006年(188社)比で約11%と決して高い数字とは言えない。

新興企業が多く上場する東証マザーズ指数においても、近年、減少の一途をたどっていたが、2010年の値は、対2009年比で104%とここ数年で初めて増加に転じた。しかしながら、こちらに関しても対2006年(1,501)比で約26%と決して十分な状況とは言い難い。

このような状況下で、2011年Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は298%と、昨年の189%、一昨年の239%と比較して近年で最も高く、厳しい経済環境の中で非常に健闘した結果となった。

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

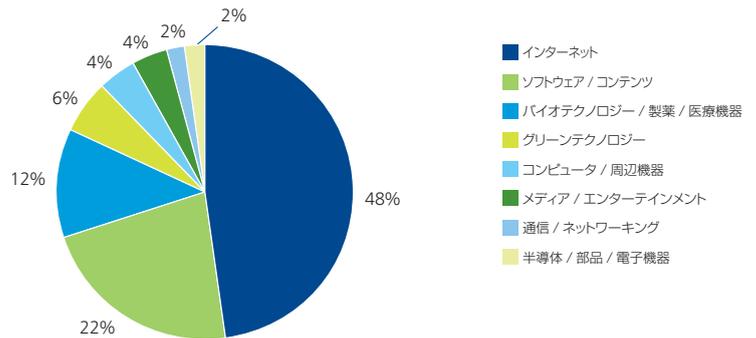
2011年Fast50の受賞企業の業種は、1位がインターネット48%、2位がソフトウェア/コンテンツ22%と、昨年に引き続きIT系の業種が上位を独占した。

スマートフォンの普及やEC市場の発展に伴い、ソーシャルゲーム、モバイルコンテンツ、サイト運営等のIT系企業の活躍の反映と想定される。

なお、昨年との比較では、ソフトウェア/コンテンツ(-16%)、通信/ネットワーキング(-6%)、半導体/部品/電子機器(-2%)が減少した一方、インターネット(+12%)、バイオテクノロジー/製薬/医療機器(+6%)、コンピュータ/周辺機器(+4%)、グリーンテクノロジー(+2%)が増加した。メディア/エンターテインメントは昨年と同様の割合を占めた。

* ()内は、2010年データからの増減

受賞企業業種

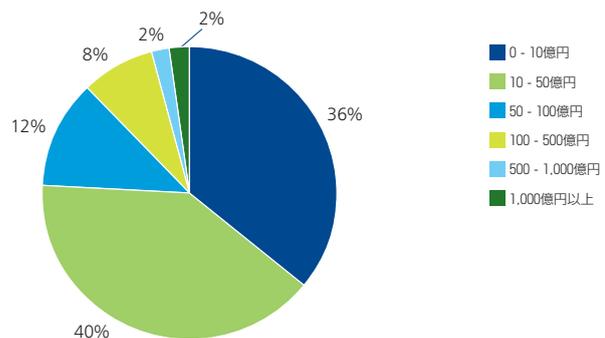


受賞企業売上高規模

受賞企業の売上高の内訳は、0~10億円が36%、10~50億円が40%、50~100億円が12%、100~500億円が8%、500~1,000億円が2%、1,000億円以上が2%であった。

売上高規模の分布は多岐にわたるが、0~50億円規模の企業の割合が約7割を占めた。昨年との比較でも、比較的小規模な企業の割合が約1割増えた結果となった。

受賞企業売上高規模



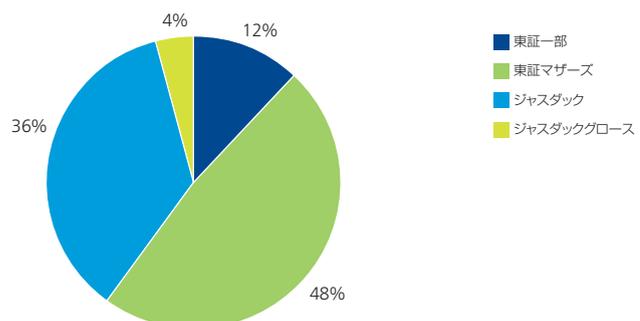
受賞企業上場市場

受賞企業の5割(25社)が上場しており、上場審査をクリアし、一定の信用力を有する企業である。

上場市場の内訳は東証一部12%、東証マザーズ48%、ジャスダック36%、ジャスダックグロース4%であり、株式時価総額の比較的大きな企業からジャスダックグロースへ上場する新興企業まで幅広い層が受賞する結果となった。

なお、新興市場に上場している企業が約8割を占めることから、比較的新しいベンチャー系企業等で、株式市場から調達した資金を有効的に事業へ投入、成長している企業も多く受賞していると想定される。

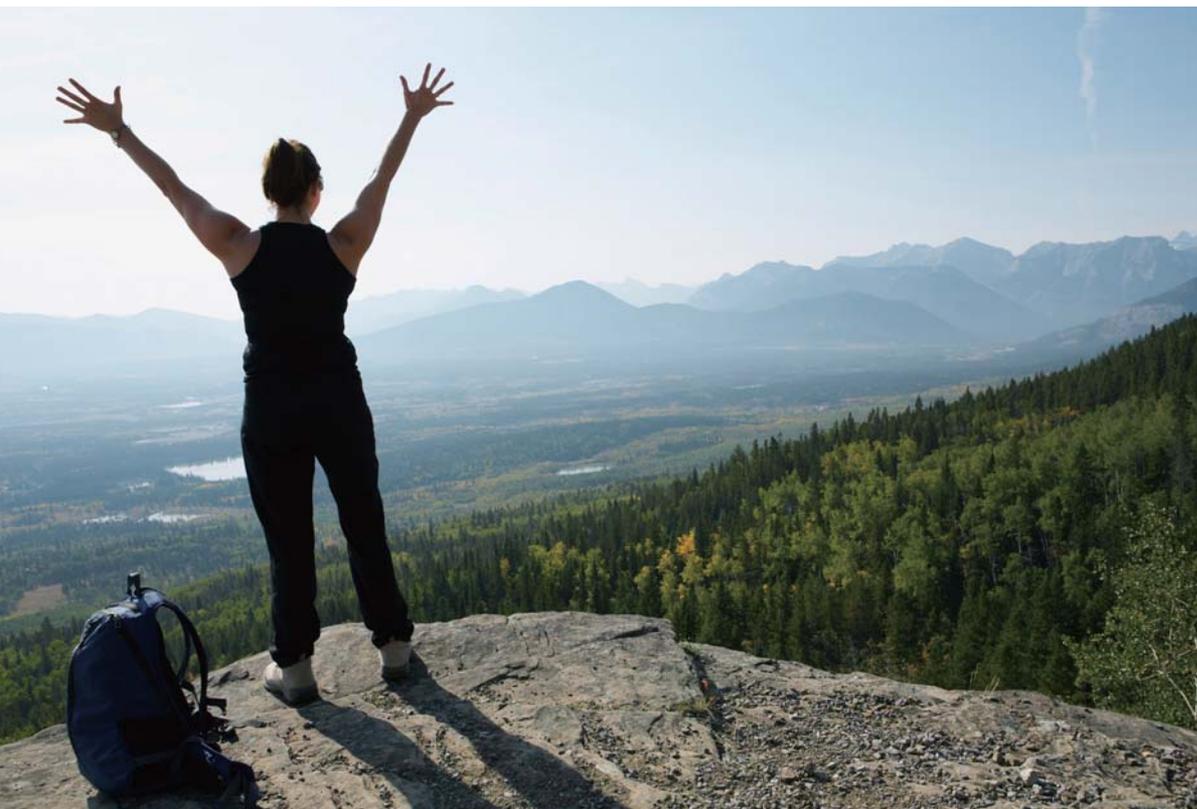
受賞企業上場市場



The Top10

トップ 10 企業プロフィール

2011年の上位10社の3年間における平均売上高成長率は1,098%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：3,583%

株式会社スリー・ディー・マトリックス

マサチューセッツ工科大の発明による
医療用バイオマテリアルのグローバル開発



代表取締役社長

高村 健太郎 氏



<http://www.3d-matrix.co.jp>

株式会社スリー・ディー・マトリックスは、米国マサチューセッツ工科大学 (MIT) により発明された「自己組織化ペプチド」技術の全世界での独占事業化権をベースとして、安全で生体適合性の高い医療用マテリアルを様々な医療用途において医療機器として開発・製造・販売する会社です。

現在、医療においてはマテリアルとしてコラーゲンやフィブリンなど各種のヒト由来製品、動物由来製品が使われておりますが、ウイルス等への感染のリスクを完全には否定できないと言われております。当社の自己組織化ペプチドは、化学合成により製造されるため感染源の混入を完全に否定でき、また成分がもともとヒトの体内に存在する必須アミノ酸であるため体内に残っても安全に分解・排出されます。

例えば、手術をされた経験のある方はご存じかもしれませんが、現在、外科で手術中に用いる止血剤ではヒト、ウシ、ブタなどの成分を由来とする製品が主に使われており、感染リスクの懸念から使用にあたっては患者の同意が必要となっているなど、外科医が自由に止血材を使いにくい状況が未だに存在します。当社は自己組織化ペプチドを用いて、安心して使える外科用止血材の開発を進めており、2011年5月に日本において臨床試験を優良な成績で終了しました。

当社ではその他の自己組織化ペプチドの応用分野において、外科向けのマテリアルとして複数のパイプラインを開発中であり、また米国において、歯科インプラントの際に歯を支える骨を再建するための材料として臨床試験を開始するなど、組織再生の足場素材としての応用も進めております。医療用マテリアルは高い安全性が要求されることなどから新しい素材の開発が難しい領域ではありますが、当社は自己組織化ペプチドの特性を生かし、多くの領域において画期的で安全なマテリアルを医療の現場に早期に届けることを目指して参ります。

2位

収益成長率：3,027%

株式会社ベストクリエイト

リアルアフィリエイト事業およびアプリ紹介
メディア「meeti」等の運営



代表取締役社長

川野 尚吾 氏



<http://www.bestcreate.jp>

株式会社ベストクリエイトでは、携帯販売ショップや家電量販店、インターネットカフェ、カラオケ店舗、飲食店など、リアル店舗を新たなメディアとしてネットワーク化し、店舗に来店したお客様に対してアフィリエイト商材や広告商材を提供する、リアルアフィリエイトサービス「smaaash(スマッシュ)」を展開しています。このサービスが、携帯サイト新規会員の獲得や、全国のお客様に直接的に告知や広告提供を希望する広告主様と、新たな収益源を模索している店舗様に支持をいただいています。

一方で、当社は国内トップクラスのアプリプロモーションメディアである「meeti(ミートアイ)」「meetroid(ミートロイド)」を運営しています。

当メディアは、最新アプリの情報を、独自編集レビューや業界ニュースを交えて配信しており、PC版、アプリ版、iPad版、多言語展開など多彩なチャネルで展開しています。

今後の事業展開としては、当社の既存事業の強化、ネットワークの拡大を目的に、国内外のアプリクリエイターを支援するBC Ventures(当社の100%子会社)を設立します。アプリクリエイターの支援は、マーケティングから営業、ビジネスモデル構築のサポートまで一貫して行います。

特に海外のアプリクリエイターとは、アプリを日本やアジアでプロモーションするために、ライセンスモデルやJV(ジョイントベンチャー)モデルを構築して、当社がローカライズ、プロモーション展開、人材サポート等を支援します。

3位

収益成長率：1,164%

ミツバチワークス株式会社

国内最大のモバイルブログサイト「DECOLOG (デコログ)」の運営



代表取締役

光山 一樹 氏

<http://www.328w.co.jp>

ミツバチワークス株式会社は、国内最大のモバイルブログサイト「DECOLOG (デコログ)」の運営を行っています。

「DECOLOG」は、簡単に可愛くブログを作成できるWEBサービスとして2007年2月にサービスを開始しました。10代後半から20代前半の女子の口コミでアクセスを伸ばし、閲覧数は月間65億ページビューに達します。ユーザーの約9割が女性で、リアルなソーシャルグラフで会員が構成されていることが大きな特徴です。

また、当社ではDECOLOGの強みを活かし、リアルイベント「ガールズフリーマーケット!」(女子限定のフリーマーケット)の企画運営や、雑誌「DECOLOG PAPER」(コンビニ、書店で販売中)の発行を出版社として行っています。

「ガールズフリーマーケット!」は、2011年春の開催において、24,000人以上のユニーク来場者を獲得し、国内最大規模の女子イベントに育ちました。

今後も、「WEBサービス」「イベント」「出版」それぞれの強みを活かした、新しい“経験”の提供を行って参りたいと考えております。

4位

収益成長率：1,099%

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、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。現在、「GREE」は国内最大級の2,641万ユーザー(2011年6月現在)を抱えるSNSとなり、売上高も2011年6月期は前年比82.1%増の641億7,800万円と過去最高となりました。

現在、当社は世界10億人が使うサービスの提供を目指し、事業のグローバル展開を進めています。2011年1月に北米子会社GREE Internationalを設立し、同年4月には同社を通じてスマートフォン向けソーシャルゲームプラットフォームを運営するOpenFeint社を子会社化しました。さらに、中国、韓国、シンガポール、イギリス、オランダ、ブラジルに子会社を設立、または設立予定で、開発会社との提携やゲーム開発のグローバル化を積極的に推進していきます。

5位

収益成長率：664%

株式会社Speee

SEO事業/パーティカルメディア事業/
スマートフォンアプリ事業



代表取締役
大塚 英樹 氏

<http://www.speee.jp>

「世の中に新しい価値を提供し、社会に新たなインパクトを与え続ける」2007年11月、その想いからスタートしたのがSpeeeという会社です。

私たちが最初に選んだのは、「モバイルSEO」というテーマでした。独自のテクノロジーを駆使したサービス力、コンサルティング力を武器に、設立2年目の2009年には、モバイルSEO業界で国内シェアNo.1を達成。その後、PCSEO、SEOノウハウを活かしたパーティカルメディアへと次々とチャレンジするステージを拡大してきました。

今、当社は、SEO事業、パーティカルメディア事業に続く第三の事業として、スマートフォンアプリ事業への参入を決定しました。

このスマートフォンアプリ事業に参入するに当たり、本社と別にオフィスを設け、経営体制の一新も図り、100%事業に集中する体制を整えました。この判断は、私たちがこの事業に懸ける本気度を表しています。このスマートフォンアプリ事業を皮切りに、本格的なグローバル展開を見据え、世界に受け入れられるインターネットサービスの創造ができる組織へ進化していきたいと考えています。

「先端かつ成長市場に参入すること」「高付加価値サービスを実現できる事業モデルであること」「志高く、協業できるプロフェッショナルが事業を産み、会社を発展させる」これらの想いは、創業時から変わらないものです。これらのキーワードを軸に、当社は次のステージに向けて全力で進んでいきます。

6位

収益成長率：441%

株式会社スパイア

モバイル広告事業、メディア事業、
スマートフォン関連事業



代表取締役社長CEO
早川 与規 氏

<http://www.spireinc.jp>

株式会社スパイアは、「日本初・日本発のあたらしい産業やサービスを創り出し、インターネットで世界をインスパイアする。」をビジョンに掲げ、インターネットサービス、その中でも特に成長の著しいモバイル・スマートフォン領域に注力して事業を展開しております。

当社の事業内容はモバイル広告事業とメディア事業の2つがあります。

モバイル広告事業においては、効果の高いモバイルメディアの企画・提案を行い、その提案に最適なメディアを広告代理店に対して提供するモバイルメディアレップ事業と、子会社であるインターライドを通じて広告主の目的に応じた最適なモバイルマーケティングソリューションを提供するモバイル広告代理事業を行っております。

メディア事業においては、スマートフォンのiOS、Android両OS向けにスマートフォンアプリの開発を行うとともに、スマートフォンアプリの機能を充実させることができるソーシャルプラットフォームを提供しております。また、PC向けには懸賞・プレゼントサイト「Dreammail」の運営を行っております。

今後は、急速に普及が進むスマートフォン領域へ更に注力していきたいと考えております。モバイル広告事業においては、スマートフォンメディアの取り扱いを積極的に拡大させるとともに、最先端のアドテクノロジーを導入したスマートフォンアドネットワークの開発に注力してまいります。メディア事業においては、当社独自のオリジナリティの高いスマートフォンアプリを開発し、ユーザーに真に喜ばれる日本初・日本発の新しいサービスを創り出してまいります。

7位

収益成長率：367%

株式会社エスキュービズム

Webサイト「会社なび」事業/小売ソリューション事業/
ネットショップ事業等



代表取締役社長
藪崎 敬祐 氏

Scubism

<http://www.s-cubism.jp>

株式会社エスキュービズムは、自らの手で世の中を変えていける組織として世の中に影響を与えていくことを目的に、2006年に設立されました。子供が尊敬できる大人であること、すべて合理的に追求した上でみんながHAPPYになれる仕組みを構築することなどを掲げ、設立から人と組織にこだわって青臭く事業を続けています。

今回このような賞をいただけたのは、まだ実績の乏しい時代から当社を信じてご発注・ご利用いただいたお客様と、理念に共感し高い目標に向かって結果を出そうと一生懸命努力し続けるメンバー一同、そして可能性を信じて投資・融資をしてくださった個人・法人様のおかげに他なりません。また、今は当社を卒業した、過去当社に在籍し貢献してくれた元メンバーたちのおかげでもあります。

我々がこれまでも、そしてこれからも目指す組織は、目先の安定を求めて問題を先送りすることなく、臭いものにふたをしたり既得権に依存執着することなく、よりよい社会を実現すべく自ら行動を起こして挑戦し続ける組織です。そのための組織ビジョンとして“Fair&Challenge”を掲げており、フェアかどうか、挑戦しているかどうかを判断基準に事業を生み出し、運営しています。

実際の事業においては、もう一つの判断軸として付加価値を提供することに強くこだわっています。そのため、単に商品を販売するというよりは、技術やアイデアから生み出された様々なプロダクトを組み合わせ、単体では実現できない価値を生み出し提供するという視点や思考を大切にしています。そこで、事業には「革命」と銘打ち価値創造に挑戦する姿勢を明確にしています。事業詳細については、ぜひ当社ホームページをご覧ください。幸いです。

8位

収益成長率：228%

クックパッド株式会社

毎日の料理を楽しむことで
心からの笑顔を増やす



代表執行役社長
佐野 陽光 氏

COOKPAD
<http://cookpad.com>

<http://cookpad.com>

クックパッド株式会社は、「毎日の料理を楽しむ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、料理レシピ共有Webサービス「クックパッド」を中心に、モバイルサービス「モバイルびび」やスマートフォン向けサービスを運営しています。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います。

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積極的に活用し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、利用者の満足度を高めることに注力する中で今年度はスマートフォンからのアクセスも非常に伸びています。

その結果、30代女性の2人に1人、月間1,476万人を超える皆様にクックパッドを活用していただいています。(2011年9月末時点)

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むにきつかけを提供してまいります。

9位

収益成長率：206%

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング

「再生医療の産業化」をめざす
メーカー型のバイオベンチャー



代表取締役社長
小澤 洋介 氏

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

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング(略称:J-TEC)は、「再生医療の産業化」をめざすメーカー型のバイオベンチャーとして、1999年2月に愛知県蒲郡市に設立されました。J-TECは、研究開発のみならず製造・販売機能も有しており、規制当局との交渉、事業インフラの整備、世論形成等を通じて、わが国には存在しない再生医療という新しい産業の創出に取り組んでいます。

J-TECは、2007年10月に再生医療製品として、わが国第1号となる「自家培養表皮ジェイス®」の製造販売承認を取得しました。ジェイスは重症熱傷を適応対象としており、医療機関で患者さまから採取された切身大の正常皮膚組織を、当社が約3週間をかけて全身を覆うほどの大きさの表皮に培養し、医療機関で患者さまご本人に移植されます。また、当社はジェイスに加え、自家培養軟骨、自家培養角膜上皮の開発、さらにiPS細胞を用いた再生医療の研究も展開しています。

病気やケガで失われた臓器や組織を患者さまご本人の細胞を培養して治療する再生医療は、拒絶反応が少なく、ドナー不足の問題を解決し、難病治療の切り札ともなる夢の医療として期待されています。日本だけでなく世界中が高齢化社会に向かう中で、再生医療は国民の生活の質の向上に貢献するのみならず、今後の経済成長を担う新産業として注目されています。J-TECは、「再生医療の産業化」を通じ社会から求められる企業となり、そして人類が生存する限り成長し続ける企業になりたいと考えています。

10位

収益成長率：199%

株式会社ディー・エヌ・エー

「Mobage」を軸にしたソーシャルメディア事業、
eコマース事業



代表取締役社長
守安 功 氏

<http://dena.jp>

これまで会社を成長させた事業の種は様々です。これからも同様に全く新しい事業を突然始めるかもしれません。DeNAはサービスを提供する事業会社として、お客さまの反応を見ながらお客さまとサービスをつくっていく、そんなベンチャースピリットを持ち続けて、事業領域を制限せずに新しいサービスを創出していこうと思っています。

成長エンジンである「Mobage」やソーシャルゲーム「怪盗ロワイヤル」は、たった数人のプロジェクトから生まれました。DeNAでは、数人の力をきっかけにして局面を打開し一気にステージを変えた経験を積んでいます。これからも社員一人ひとりが何かを生み出したいという意識を持ち、自分がどういった役割を果たして、どう会社を変えていけるか考える、そういうチームをもっと増やし、現場の温度感とスピードを重視して、今までにない類のサービスを生み出していきます。

「Mobage」はすでに日本で最大級のソーシャルゲームプラットフォームに成長しましたが、日本のソーシャルゲーム市場は、まだとんでもなく大きなポテンシャルを秘めています。ましてや、世界での市場規模は日本の10倍以上になる可能性があります。

スマートフォンへの移行と世界展開というチャレンジングな環境において、われわれがどこまでこのポテンシャルを取り込めるか、やるべきことは明確です。まずは、この分野において全力で邁進し、「Mobage」をグローバルなソーシャルゲームプラットフォームにすることを目指します。

Technology Fast50 Japan Ranking



受賞企業 50社 ランキング

2011年の上位5社のうち、4社については昨年受賞企業50社にも入っていない企業となった。また2011年上位5社の3年間の平均売上高成長率は1,907%であり、昨年の1,148%、一昨年の985%と過去2年間を上回る結果となった。上場企業はわずか1社に対し、未上場企業が4社ランクインした。事業内容は研究試薬/医療機器、アフィリエイト広告、ウェブサービス提供、SNS運営、ウェブマーケティングソリューション、と今年も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、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、多領域で成長分野が出現し始めていることが挙げられる。またスマートフォン・多機能端末といった新たなツールの登場により、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できる企業が著しい成長を見せている。

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」というニーズは更に拡大し、スマートフォンを活用したサービスを提供できる企業が大きく成長していることが分かる。スマートフォンは、常に身につけられ、人々のすき間時間を占有し、あらゆる機能を併せ持つことが可能であり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9年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち9年間で6回受賞が2社、5回受賞が1社、4回受賞が5社、3回受賞が7社、2回受賞が11社となった。

なお、昨年と比較し、今年新規にランクインした企業は30社であった。

* (未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2011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

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	
1 株式会社スリー・ディー・マトリックス(未)	3,583%	マチューセツ工科大の発明による医療用バイオマテリアルのグローバル開発	東京都	高村 健太郎	http://www.3d-matrix.co.jp/	■
2 株式会社ベストクリエイト(未)	3,027%	リアルアフィリエイト事業およびアプリ紹介メディア「meet」等の運営	東京都	川野 尚吾	http://www.bestcreate.jp/	■
3 ミツパチワークス株式会社(未)	1,164%	国内最大のモバイルブログサイト「DECOLOG(デコログ)」の運営	東京都	光山 一樹	http://www.328w.co.jp/	■
4 グリー株式会社(3)	1,099%	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/	■
5 株式会社Speee(未)	664%	SEO事業/パーティカルメディア事業/スマートフォンアプリ事業	東京都	大塚 英樹	http://www.speee.jp/	■
6 株式会社スパイア	441%	モバイル広告事業、メディア事業、スマートフォン関連事業	東京都	早川 与規	http://www.spireinc.jp/	■
7 株式会社エスキュービズム(未)	367%	Webサイト「会社なび」事業/小売ソリューション事業/ネットショップ事業等	東京都	数崎 敬祐	http://www.s-cubism.jp/	■
8 クックパッド株式会社(2)	228%	毎日の料理を楽しむ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/	■
9 株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング	206%	「再生医療の産業化」をめざすメーカー型のバイオベンチャー	愛知県	小澤 洋介	http://www.jp-te.co.jp/	■
10 株式会社ディー・エヌ・エー(6)	199%	「Mobage」を軸にしたソーシャルメディア事業、eコマース事業	東京都	守安 功	http://dena.jp/	■
11 株式会社ジーンケア研究所(未)	197%	RNA(リボ核酸)干渉を基にした抗がん剤、及び肝がん発症抑制剤の研究開発	神奈川県	六川 玖治	http://www.GeneCare.co.jp/	■
12 アブラム・グループホールディングス株式会社(未)	180%	富裕層向けプラットフォーム事業[ゆかし]投資助言サービス「アブラムプライベートバンク」を提供	東京都	高岡 壮一郎	http://abraham-holdings.com/	■
13 株式会社UBIC(4)	166%	国際的行政調査など法的紛争に伴うリーガルテクノロジー関連事業	東京都	守本 正宏	http://www.ubic.co.jp/	■
14 キングソフト株式会社(未)	164%	無料セキュリティソフト・オフィス互換ソフト・オンラインストレージサービスの企画・開発・販売	東京都	翁 永胤	http://www.kingsoft.jp/	■
15 株式会社ウインライト(未)(2)	161%	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/	■
16 株式会社じげん(未)	148%	日本最大級のライフメディアプラットフォーム事業	東京都	平尾 丈	http://zigxn.co.jp/	■
17 株式会社オアシスソリューション(未)(3)	145%	独自技術オゾンアクア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/	■
18 株式会社エイトロソフト(未)	135%	モバイル及びWebコンテンツの開発/運営	東京都	西島 栄太郎	http://www.eitarosoft.co.jp/jp/	■
19 株式会社カヤック(未)	129%	Webサービス事業、ソーシャルゲーム事業ほか	神奈川県	柳澤 大輔	http://www.kayac.com/	■
20 株式会社NRLファーマ(未)(2)	127%	健康食品・食品素材の開発、製造及び販売、並びに創業事業	神奈川県	小池 博	http://www.nrl-pharma.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
21 ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社	126%	スマートフォン等端末販売、コンテンツ・サポートサービスの提供	東京都	青木 毅	http://www.u-s-systems.co.jp/
22 株式会社スタートトゥデイ (3)	122%	ファッションショッピングサイト「ZOZOTOWN」等の運営管理	千葉県	前澤 友作	http://www.starttoday.jp/
23 株式会社モルフォ (2)	116%	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リング	東京都	平賀 督基	http://www.morphoinc.com/
24 株式会社ブレインパッド(未) (4)	115%	データマイニング等の分析アウトソーシング及びASP事業	東京都	草野 隆史	http://www.brainpad.co.jp/
25 株式会社リアルワールド(未)	114%	会員760万人のポイントサービスとクラウドソーシングサービス	東京都	菊池 誠晃	http://company.realworld.jp/
26 トレンダーズ株式会社(未)	113%	マーケティングPR事業/美容サイト「キレイナビ」の運営	東京都	経沢 香保子	http://www.trenders.co.jp/
27 アクアサイエンス株式会社(未)	110%	半導体、太陽電池およびLED蒸気洗浄装置の開発・製造および販売	神奈川県	砂金 養一	http://www.aqua-sc.com/
28 テラ株式会社 (3)	109%	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/
29 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社(2)	99%	歯科を中心として、美容、エステの専門情報検索サイトを展開	東京都	早川 亮	http://www.japan-medic.com/
30 株式会社ネクストジェン	99%	SIP/VoIP関連通信ソフトウェア開発およびサービス提供	東京都	大西 新二	http://www.nextgen.co.jp/
31 株式会社リブセンス(未) (2)	98%	求人情報・不動産情報・中古車情報をはじめとするインターネットメディアの運営	東京都	村上 太一	http://www.livesense.co.jp/
32 株式会社VOYAGE GROUP(旧株式会社ECナビ) (未) (3)	96%	インターネット分野における事業開発	東京都	宇佐美 進典	http://voyagegroup.com/
33 株式会社アドウェイズ(4)	91%	スマートフォン/モバイル/PCアプリ開発サービス、及びアプリ事業の運営	東京都	岡村 陽久	http://www.adways.net/
34 フリービット株式会社 (4)	82%	インターネット接続事業者へのインフラ等提供事業	東京都	石田 宏樹	http://www.FreeBit.Com/
35 ペットゴー株式会社(未)	70%	ペットのオンラインドラッグストア「ペットビジョン」の運営	神奈川県	黒澤 弘	http://www.petgo.jp/
36 プレシジョン・システム・サイエンス株式会社	65%	バイオ診断のシステムインテグレーション(自動化装置等販売)	千葉県	田島 秀二	http://www.pss.co.jp/
37 プライムワークス株式会社(5)	64%	モバイル、インターネット向けのサービス開発と提供	東京都	池田 昌史	http://www.primeworks.jp/
38 比較.com株式会社	63%	総合比較サイト「比較.com」の運営	東京都	渡邊 哲男	http://www.hikaku.com/
39 ビリングシステム株式会社(4)	63%	資金の回収、支払及び資金繰りをインターネットを通じて支援	東京都	江田 敏彦	http://www.billingjapan.co.jp/
40 シルバーエッグテクノロジー株式会社(未) (2)	58%	サイト最適化のためのウェブマーケティングサービスの提供	大阪府	トーマス・フォーラー	http://www.silveregg.co.jp/
41 株式会社フェローテック	57%	太陽電池関連製品、半導体FPD(フラットパネルディスプレイ)製造装置向け部品の製造販売	東京都	山村 章	http://www.ferrotec.co.jp/
42 株式会社ボルテージ(6)	57%	モバイルコンテンツの制作・販売。「恋愛と戦いのドラマ」がテーマ	東京都	津谷 祐司	http://www.voltage.co.jp/
43 株式会社ネオ・モルガン研究所(未) (3)	51%	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 株式会社コピキタス (2)	50%	組込み機器向けソフトウェア開発・ライセンス販売	東京都	三原 寛司	http://www.ubiquitous.co.jp/
45 株式会社エス・エム・エス	47%	介護、医療、アクティブシニア分野における情報インフラの構築	東京都	諸藤 周平	http://www.bm-sms.co.jp/
46 株式会社オロ(未) (2)	46%	クラウド型統合業務システムの開発・販売、Webを中心としたマーケティング支援	東京都	川田 篤	http://www.oro.co.jp/
47 株式会社ビーイング	45%	業務用パッケージソフトウェアの開発及び販売	三重県	末広 雅洋	http://www.beingcorp.co.jp/
48 株式会社チップワンストップ(3)	44%	電子部品・半導体のネット通販サイト運営	神奈川県	高乗 正行	http://www.chip1stop.com/
49 株式会社メディアフラッグ(未) (2)	43%	店舗情報を分析する「MarketWatcher」と全国のスタッフネットワークを活用したフィールド業務	東京都	福井 康夫	http://www.mediaflag.co.jp/
50 株式会社ビットアイル(2)	42%	データセンターの運営を中心とする総合ITアウトソーシング事業	東京都	寺田 航平	http://www.bit-isle.co.jp/

売上高100億円以上の企業

会社名	成長率
1 グリー株式会社	1,099%
2 株式会社ディー・エヌ・エー	199%
3 株式会社スタートトゥデイ	122%
4 株式会社アドウェイズ	91%
5 フリービット株式会社	82%
6 株式会社フェローテック	57%

売上高10億円以上100億円未満の企業

会社名	成長率
1 株式会社ベストクリエイト	3,027%
2 株式会社スバイア	441%
3 クックパッド株式会社	228%
4 株式会社UBIC	166%
5 株式会社ウインライト	161%
6 株式会社オアシスソリューション	145%
7 株式会社カヤック	129%
8 ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社	126%
9 株式会社モルフォ	116%
10 株式会社リアルワールド	114%
11 テラ株式会社	109%
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	99%
13 株式会社ネクストジェン	99%
14 株式会社VOYAGE GROUP(旧株式会社ECナビ)	96%
15 ペットゴー株式会社	70%
16 プレシジョンシステムサイエンス株式会社	65%
17 プライムワークス株式会社	64%
18 比較.com株式会社	63%

売上高10億円未満の企業

会社名	成長率
1 株式会社スリーディーマトリックス	3,583%
2 ミツバチワークス株式会社	1,164%
3 株式会社Speee	664%
4 株式会社エスキュービズム	367%
5 株式会社ジャロパティッシュエンジニアリング	206%
6 株式会社ジーンケア研究所	197%
7 アブラムグループホールディングス株式会社	180%
8 キングソフト株式会社	164%
9 株式会社じげん	148%
10 株式会社エイタロウソフト	135%
11 株式会社NRLファーマ	127%
12 株式会社ブレインパッド	115%
13 トレンダーズ株式会社	113%
14 アクアサイエンス株式会社	110%
15 株式会社リブセンス	98%
16 シルバーエッグテクノロジー株式会社	58%
17 株式会社ネオ・モルガン研究所	51%

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. 重要成功要因

受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客ニーズの把握」「特定既存事業分野・地域への集中・特化」「独自技術の開発」が主に挙げられており、特定領域の市場を見据えた独自技術開発に注力してきたことがうかがえる。

2. 今後の課題

今後の課題として「新規事業分野・地域への積極的な進出」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」も次いで挙げられていることから、新規分野への本格的な事業拡大を視野に入れていることがうかがえる。

3. 重要な成功要因と今後の課題の比較

Fast50受賞企業は、今までの特定既存事業特化から新規事業分野重視へ、更には独自技術開発から優秀人材や他社連携といった外部リソースの積極活用へと意向がシフトしていると思われる。

4. 業績見通し(売上高)

売上高目標達成見通しについては、2011年度の売上高目標を達成できると回答した企業が約9割を占めた。

5. 業績見通し(営業利益率)

営業利益率の改善についても、約8割の企業が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. 重点検討経営戦略

昨年に引き続き、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傾向は変わらないが、海外事業拡大の回答割合が約6割を獲得していることから、海外市場を含めた事業基盤の強化・拡大を図ろうとしている。

7. 重点検討機能別戦略

機能別戦略テーマとして、「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. 重点検討経営組織テーマ

経営組織の検討経験のある企業の約5割が「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」と回答。新規事業分野・地域進出や他社連携を推進するにあたり、最適組織の検討が進んでいると思われる。

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. 重点検討経営管理テーマ

経営管理テーマについては「業務プロセスの統合・簡素化」「組織業績管理制度の構築」が重点的に検討されており、コスト削減や組織活力向上が重要視されている。

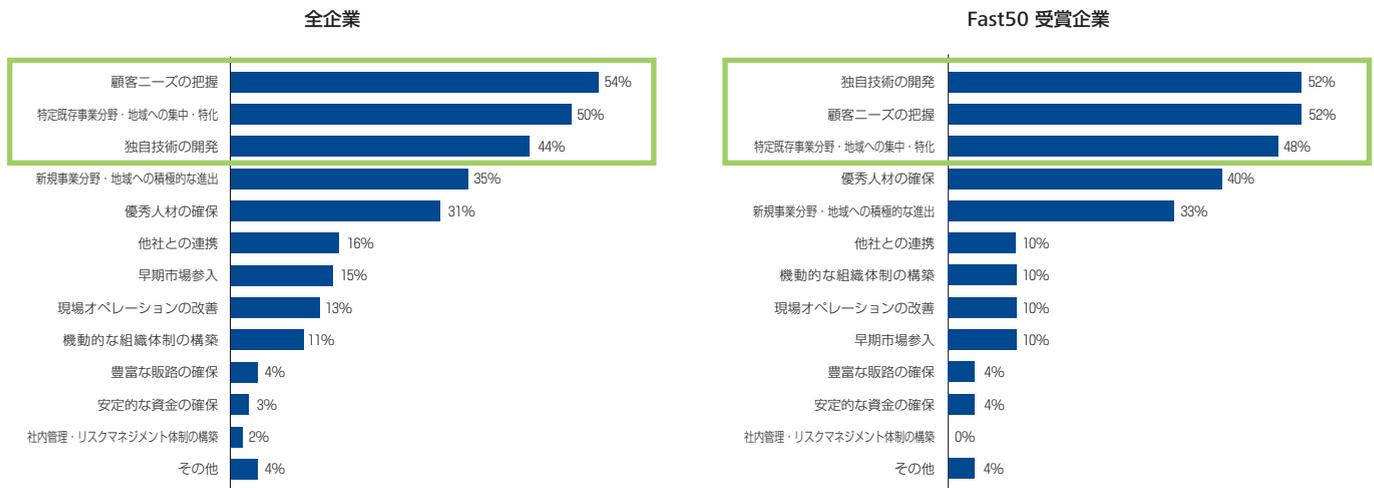
1. 重要成功要因

重要成功要因は、「顧客ニーズの把握」「特定既存事業分野・地域への集中・特化」「独自技術の開発」が多く、特定領域の市場を見据えた独自技術開発に注力してきたと言える

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「顧客ニーズの把握」、「特定既存事業分野・地域への集中・特化」「独自技術の開発」の回答割合が高く、受賞企業・アンケート対象全企業共に約5割が重要成功要因として回答している。

■「新規事業分野・地域への積極的な進出」「優秀人材の確保」についても共に高い回答割合を獲得していることから、外部リソースを活用することで特定既存事業への集中、または、新規事業分野・地域への積極参入を志向してきたことがうかがえる。

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「新規事業分野・地域への積極的な進出」やそのリソース確保のための「優秀人材の確保」が挙げられており、今後、新規分野への本格的な事業拡大を視野に入れていると想定される

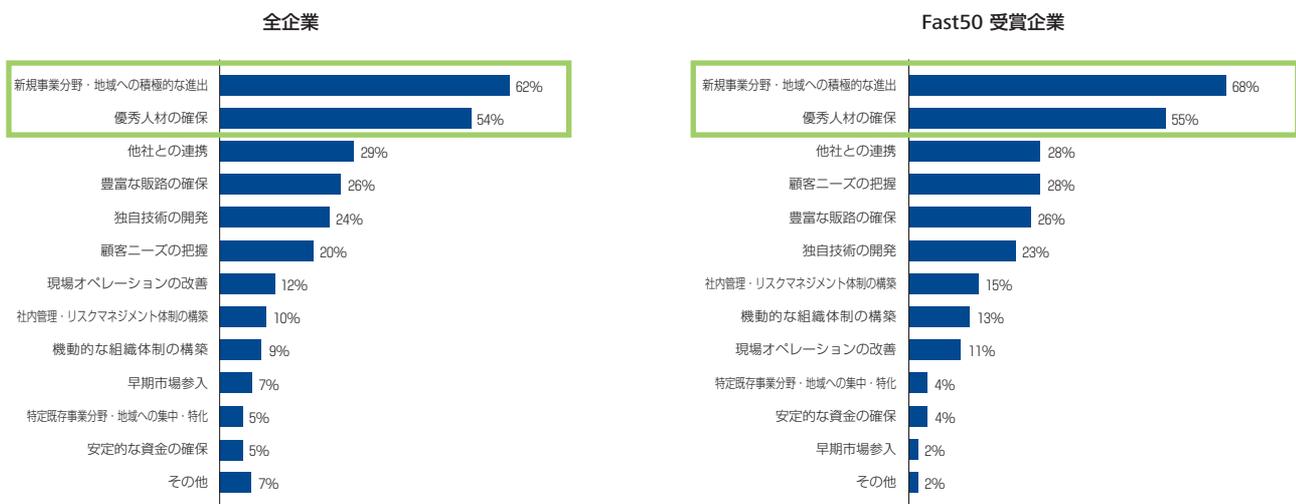
■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「新規事業分野・地域への積極的な進出」「優秀人材の確保」の回答割合が共に約5割を占めた。

不可欠なノウハウやスキル等を補完することで新領域への本格展開に備える意向が想定される。

■特に「新規事業分野・地域への積極的な進出」に加え、「優秀人材の確保」の回答割合が高いことを考えると、今後は積極的に外部リソースを確保し、新規事業分野・地域進出に

■これは前項「重要成功要因」の結果と合わせると、これまでの特定領域における独自技術の開発重視から、外部リソースを活用しながら新規領域へ参入といった新たな戦略への変化がうかがえる。

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 受賞企業については、今までの特定既存事業から新規事業分野重視へのシフト、独自技術開発から優秀な人材や他社連携といった外部リソース活用意向へのシフトが見られる

- 受賞企業に関するこれまでの重要成功要因と今後の課題を比較すると、多くの項目の回答割合に大きな差が見られる。
- これまでの重要成功要因として非常に高い回答割合を獲得している「独自技術の開発」「顧客ニーズの把握」「特定既存事業分野・地域への集中・特化」に関しては、今後の課題としての回答割合が低いことから、現状である程度達成できていると考えられる。
- 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と想定される課題は、「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」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」、「豊富な販路の確保」「他社との連携」に関しては、今後積極的な取り組みが行われると考えられる。
- また、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り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	48%	4%	↘
	新規事業分野・地域への積極的な進出	33%	68%	↗
外部資源導入	他社との連携	10%	28%	↗
経営機能	独自技術の開発	52%	23%	↘
	顧客ニーズの把握	52%	28%	↘
	豊富な販路の確保	4%	26%	↗
経営原資	優秀人材の確保	40%	55%	↗
	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	10%	13%	↗
	現場オペレーションの改善	10%	11%	↗
	社内管理・リスクマネジメント体制の構築	0%	15%	↗
その他	早期市場参入	10%	2%	↘

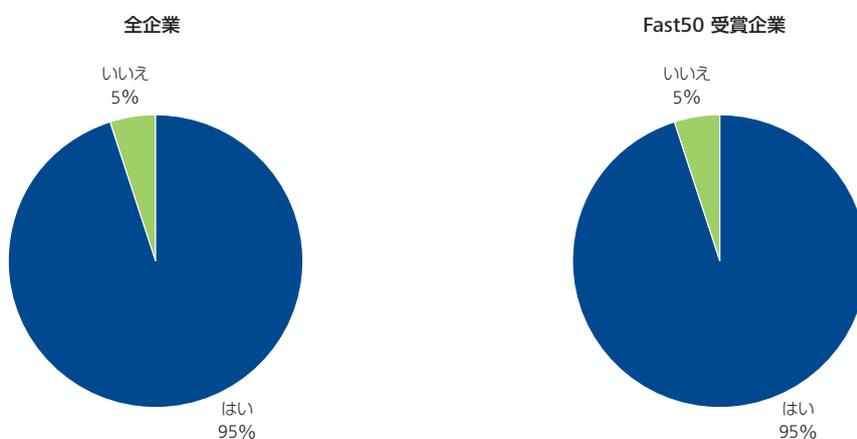
■ : 50%以上 ■ : 30%~50% ■ : 20%~30% ■ : 0%~20%

4. 業績見通し(売上高)

売上高目標達成見通しについては、2011年度の売上高目標を達成できると回答した企業が約9割に上った

■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、2011年度の売上高目標を達成できると回答した企業が約9割と大半であった。

質問：貴社の2011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)

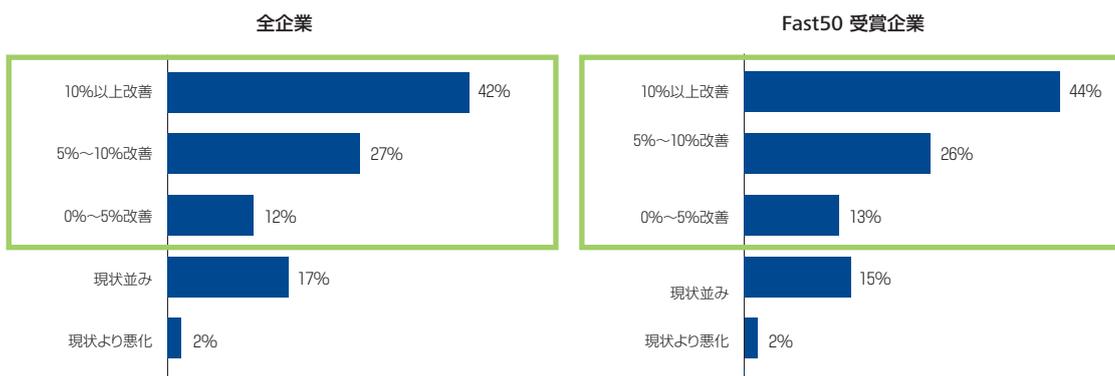
営業利益率見通しについては、約8割の企業が改善を見込んでおり、中でも約4割の企業は10%以上と大幅な改善を見込んでいる

■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約8割の企業が「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。

の企業が今後の市場成長を糧に甘んじることなく、営業利益率についても今後3年間で着実な改善を図っていく姿勢が見られる。

■ただし、昨年との比較では、「改善する」との回答が約1割減った結果となった。

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. 重点検討経営戦略

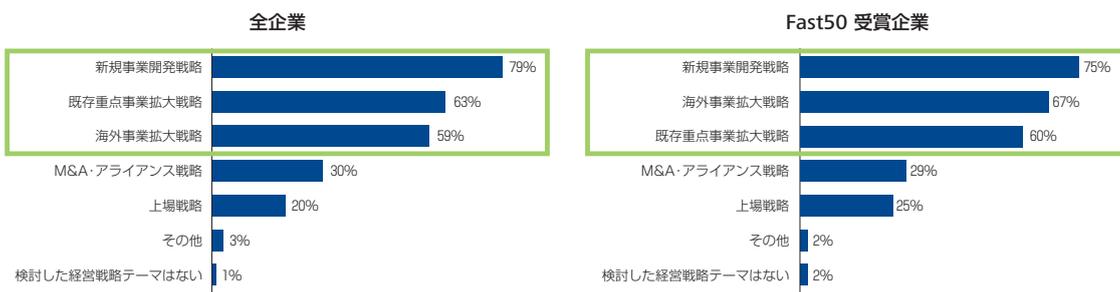
経営戦略については「新規事業開発戦略」が特に重要視されており、更には「海外事業拡大戦略」も上位に挙がっていることから、海外を含めた事業基盤の拡大を図ろうとしている

■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」の回答割合が高く、中でも「新規事業開発戦略」は約7割の回答割合となった。

■重要成功要因に関するアンケート結果と同様、今後は主に海外を含めた新規事業での事業基盤の拡大を図ろうとする意向が現れている。

■また、昨年の比較では、上位項目に大きな差は見られないものの、受賞企業・アンケート対象全企業共にM&A・アライアンス戦略が約1割以上増加する結果となった(全企業+14%、受賞企業+14%)。従って、新規事業や海外展開を本格的に見据え、すでに一定の知見を有する先進企業や現地企業とのM&A、アライアンスを志向しているものと見られる。

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. 重点検討機能別戦略

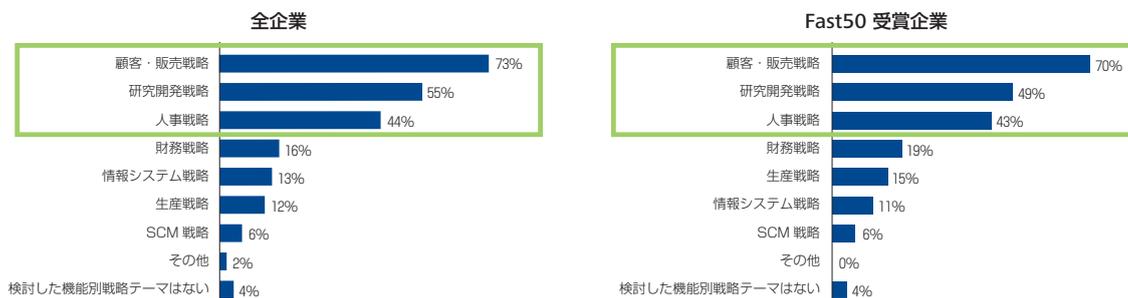
機能別戦略テーマとしては、「顧客・販売戦略」「研究開発戦略」「人事戦略」を重点的に検討しており、重要成功要因に関する回答を反映した結果となった

■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」の回答割合が高かった。

■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。

質問：重点的に検討している機能別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)

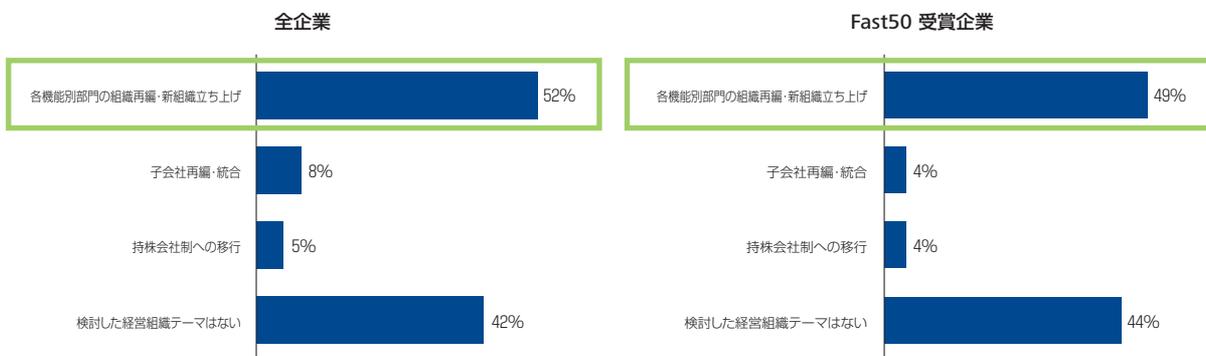


8-1. 重点検討経営組織テーマ

経営組織については約5割が「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」と回答、新規事業分野・地域進出や他社連携を積極推進するにあたり、最適組織の検討をしている

■受賞企業・アンケート対象全企業共に回答企業の約5割が「各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げ」と回答しており、新規事業分野・地域進出や他社連携を積極推進するにあたり、適切な組織再編を検討していると思われる。

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. 重点検討経営組織戦略テーマ (機能別組織)

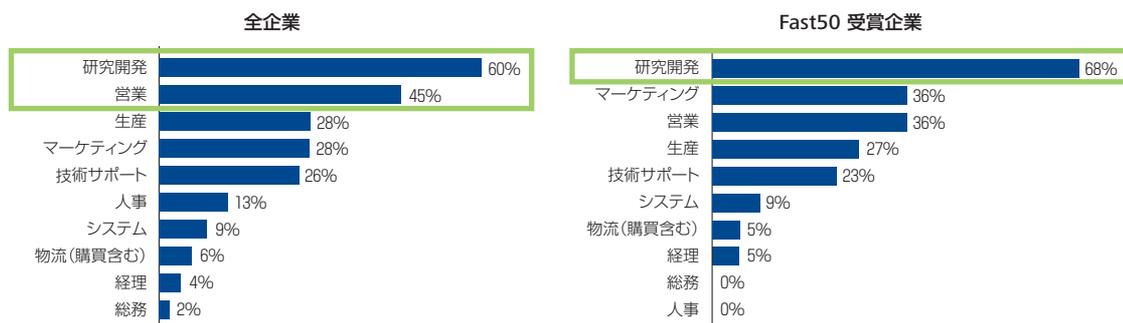
各機能別部門の組織再編・新組織立ち上げを検討した企業に関しては、検討対象が「研究開発」「営業」「マーケティング」といった自社のコア機能に関する組織となっている

■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、「研究開発」「営業」の回答割合が高い。

■上記より、各企業は研究開発・営業といった自社のコア機能に関する組織について、新規事業分野・地域進出や他社連携を積極推進を見据えた最適組織の検討を進めて

いると考えられる。
■なお、昨年との比較では、「研究開発」の回答割合が受賞企業・アンケート対象企業共に、約1割以上増加している (「研究開発」の回答割合：全企業 (+16%)、受賞企業 (+11%))。

質問：「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. 重点検討経営管理テーマ

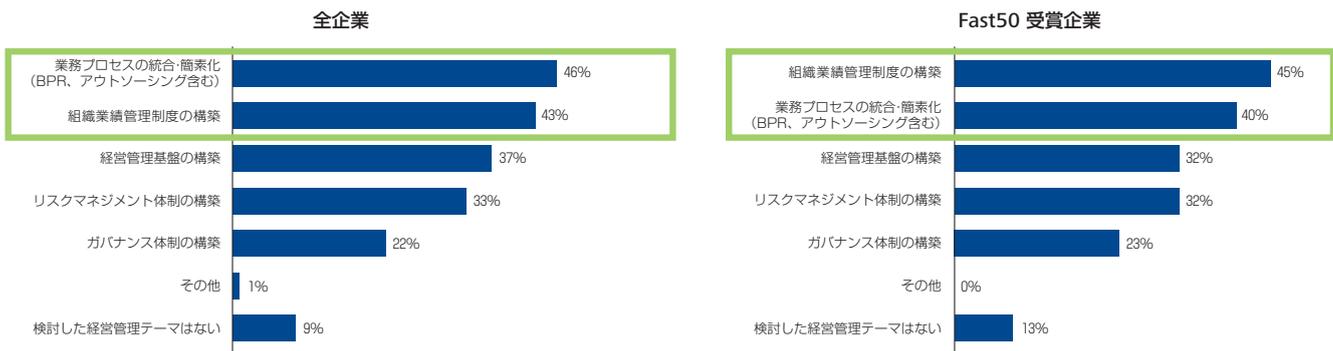
経営管理テーマについては、「業務プロセスの統合・簡素化」「組織業績管理制度の構築」が重点的に検討されており、コスト削減や組織活力向上が重要視されていると考えられる

■受賞企業・アンケート対象全企業共に、「業務プロセスの統合・簡素化」「組織業績管理制度の構築」の回答割合が高い。

■業務プロセス簡素化によるコスト削減、全社目標に沿った目標・実績管理による組織活力の向上が強く志向されており、無駄を軽減しつつ組織力を高める取り組みが重視されている。

■なお、昨年との比較では、「組織業績管理制度の構築」について回答割合が大幅に増加している一方、「経営管理基盤の構築」については回答割合が大幅に減少している（「組織業績管理制度の構築」の回答割合：全企業(+5%)、受賞企業(+11%)、「経営管理基盤の構築」の回答割合：全企業(-13%)、受賞企業(-10%)）。

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、下記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。

■ アジア太平洋地域代表 浅枝 芳隆
yoshitaka.asaeda@tohatsu.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
テクノロジー Fast50 Fast500 日本事務局
Email: fast50@tohatsu.co.jp
URL: <http://www.fast50.tohatsu.co.jp>

■ 日本代表 中山 一郎
ichiro.nakayama@tohatsu.co.jp

■ ミドルマーケット日本代表 沼田 敦士
atsushi.numata@tohatsu.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何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カ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。