Deloitte.

Powerful Connections

デロイト トウシュ トーマツ リミテッド
日本テクノロジー Fast50
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
2012 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

2012年、「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 日本テクノロジー　Fast50」はおかげさまで10周年を迎えることとなりました。TMT(テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション)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、その持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10年前から開始させていただきました。10年間で計500社の成長企業を顕彰させていただいたことなります。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とともに、本プログラムを通じて、様々なイノベーションやビジネスモデルを創出し続ける、日本を代表する企業の皆様を表彰することができたことに、デロイト トウシュ トーマツ リミテッドとして大きな喜びを感じております。

今年度も、引き続きインターネットおよびソフトウェア/コンテンツ関連企業からの受賞が多数を占めることになりました。また、今年の大きな特徴として、B2C関連のビジネスのみならず、システムソリューションやソーシャルマーケティング等のB2B関連ビジネスを行っている企業が数多くランクインした点が挙げられます。またO2Oコマース事業を成長領域として標榜する企業が受賞するなど、新たなビジネストレンドを感じさせる結果となりました。「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、各受賞企業およ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、事業成功の要因や現在抱える課題などを理解することができました。ご協力誠にありがとうございました。成長企業の動向を知る有効な情報として、併せ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、持続的な成長を遂げていくためには、外部環境の変化に対応しつつ、スピーディーにしなやかに最善の戦略を選択・最適化し、数多くの課題に対応していくことが重要です。日本企業を取り巻く環境は、依然として東日本大震災の影響、過去類を見ない円高など、厳しい状態が続いていますが、多くの企業が、震災からの回復や、世界市場での成長獲得に向け、力強い一歩を踏み出しています。特に本年度受賞した企業の皆様は、こういった厳しい環境下にありながらも、ビジネスチャンスを見つけ、高い成長を実現することが可能であることを証明しています。

本Fastプログラムが日本、そしてTMT業界の多くの企業の持続的な成長に少しでもお役に立てれば幸いです。

中山 一郎
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

6. 上場企業の子会社ではないこと

*2012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、2010年から2012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、2009年から2011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分野の企業の各顧客に、戦略面、金融面、実務面の支援を提供するリーダーです。

2012 Fast Facts

2012 受賞企業について

2012年 Fast50受賞企業について

2011年は東日本大震災の影響に加え円高や世界経済の減速等により、中小企業にとっては前年同様厳しい環境であった。

2011年の日本の経済成長率は0.0%と、2010年の+3.3%、2009年の−2.1%と比較し、景気の減速を示す年となった。

中小企業景況調査によれば、2011年の中小企業業況判断指数*は35ポイントと、2010年の37ポイント、2009年の54ポイントに比べ回復基調にある。しかしながら、2007年の30ポイントと比べると、依然回復途上にあることは否めない状況である。

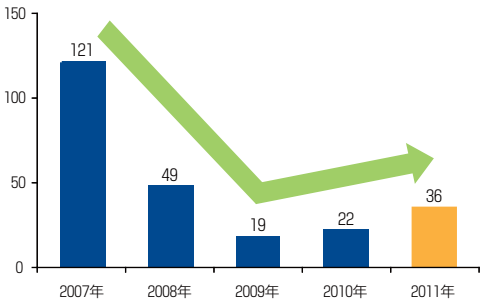
2011年の新規上場会社数（36社）は、対2010年（22社）比で約163%と増加傾向を維持している。とはいえ、対2007年（121社）比で約29%と、決して高い数字とは言えない。

新興企業が多く上場する東証マザーズ指数においては、2009年まで減少し続けていたが、2010年に増加に転じ、2011年においても対2011年比で約108%と、増加傾向を維持している。しかしながら、対2007年（913）比で約48%という水準であり、回復の余地が見込まれる状況である。

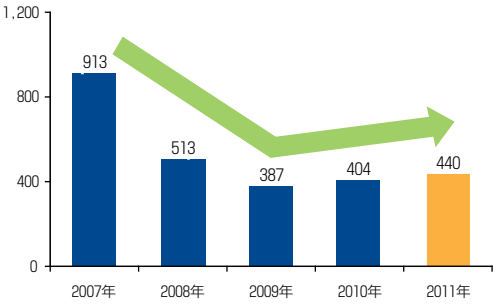
このような状況下で、2012年Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は248%と、昨年の298%、一昨年の189%と比べ200%台中盤を維持した結果となった。

*中小企業景況調査において「（景況が）好転」と回答した企業割合から「悪化」と回答した企業割合を差し引いた値

日本株式市場への新規上場会社数



東証マザーズ指数（終値の年間平均推移）

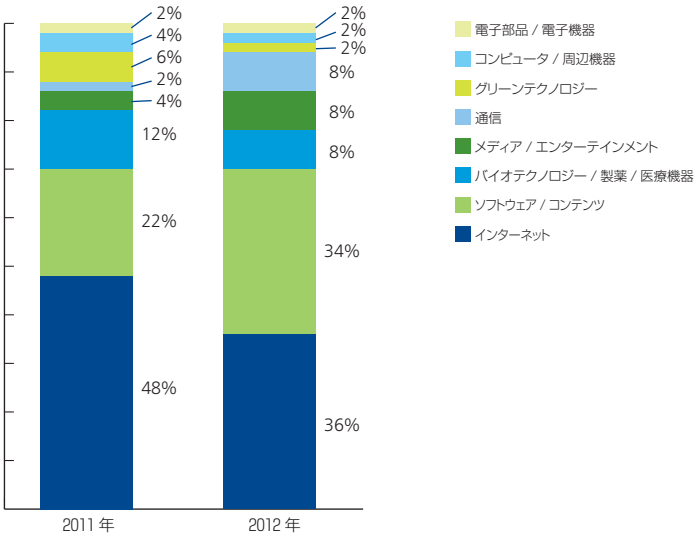


受賞企業業種

2012年Fast50の受賞企業の業種は、1位がインターネット36%、2位がソフトウェア/コンテンツ34%となり、昨年と同様の業種が受賞企業の7割を占める形となった。
スマートフォンやタブレットに代表される携帯デバイスの普及やインターネットメディア、ソーシャルテクノロジーの発展を背景に、モバイルアプリケーションの提供や、O2O、ビッグデータをキーワードとするWebサービス提供を行う企業の躍進が影響していると想定される。
なお、昨年との比較では、インターネット(−12%)、バイオテクノロジー/製薬/医療機器(−4%)、グリーンテクノロジー(−4%)、コンピュータ/周辺機器(−2%)が減少した一方、ソフトウェア/コンテンツ(+12%)、メディア/エンターテイメント(+4%)、通信(+6%)が増加した。

* ( )内は、2011年の受賞企業業種データからの増減

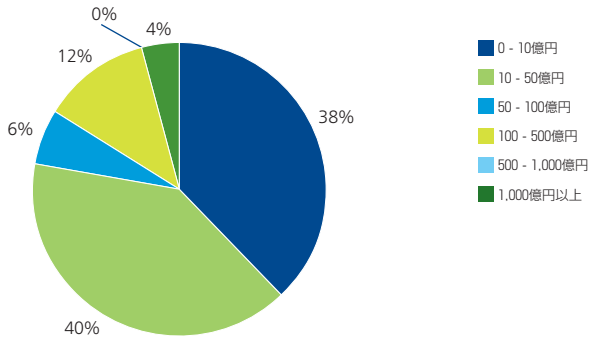
受賞企業業種



受賞企業の売上高規模

受賞企業の売上高規模の内訳は、0〜10億円が38%、10〜50億円が40%、50〜100億円が6%、100〜500億円が12%、500〜1,000億円が0%、1,000億円以上が4%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78%を占めた。昨年の割合(76%)と比較すると、比較的小規模な企業の割合が若干増加した結果となった。

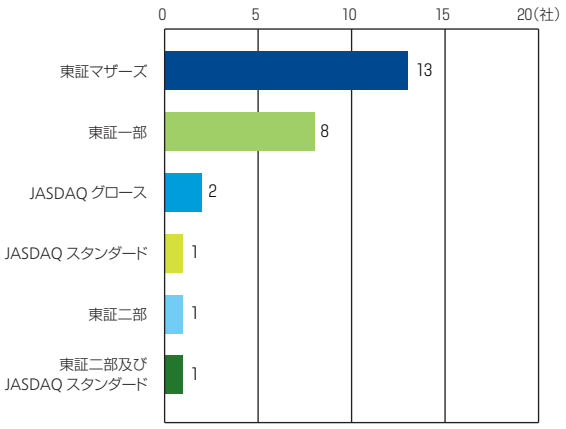
受賞企業の売上高規模



受賞企業の上場市場

受賞企業の5割以上(26社)が上場しており、これらの企業は上場企業に求められる事業の継続性や財務面の信用性を一定水準以上有しているといえる。
上場市場の内訳は東証マザーズ13社、東証一部8社、JASDAQグロース2社、JASDAQスタンダード、東証二部、東証二部及びJASDAQスタンダードの両方への上場が各1社であり、規模と事業実績があり比較的安定した企業から、ユニークな技術や特定の事業分野に対する強みを武器とし成長性に富んだ新興企業まで、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7割を占めることから、株式市場から調達した資金を有効的に事業へ投資し、成長を実現している受賞企業も多いと想定される。

受賞企業の上場市場



The Top10

トップ 10 企業プロフィール

2012年の上位10社の3年間における平均売上高成長率は907%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：3,950%

株式会社gumi

モバイルオンラインゲームの
企画·開発·運営

代表取締役社長
國光 宏尚 氏

http://gu3.co.jp/

株式会社gumiは、モバイルオンラインゲームの企画·開発·運営をおこなっております。

ソーシャル·ネットワーキング·サービス（SNS）「GREE」におきましてオリジナルゲーム「騎士道」「海賊道」「任侠道」などの「道シリーズ」が合計会員数300万人を突破、もうひとつの主軸「姫シリーズ」を構成する「幻獣姫」「青春姫」も大ヒットを記録しております。また、大手ゲームメーカー様や出版社様等とのコラボレーションによる著名なゲームタイトルやコミック作品のモバイルゲーム展開もおこない、開発作品はGREEランキング上位の常連となっております。今後も数多くの企画·作品が待機しており、さらなる飛躍を遂げるものと確信しております。

2010年9月にグリー株式会社との戦略的提携を発表、翌年秋には福岡に開発拠点を開設いたしました。同年12月に大型の資金調達を完了するとM&Aの実施、及び海外展開を本格的に開始し、韓国·シンガポール·中国にも拠点を開きました。欧米地域についても、近々に進出する予定となっております。

株式会社gumiは、優れたモノ作り力と強固なビジネス推進力を武器に、グローバルゲーム企業として日々成長を続けてまいります。

2位

収益成長率：2,013%

地盤ネット株式会社

住宅地盤の高度再解析サービス
「地盤セカンドオピニオン®」

代表取締役
山本 強 氏

http://jibannet.co.jp/

地盤ネット株式会社は、地盤調査の結果を公正な立場で再解析し、過剰な地盤改良工事を防ぐ「地盤セカンドオピニオン®」、調査·解析から地盤の品質証明に至る工程を一貫して提供する「地盤安心住宅®システム」、適切な改良工事が行われているかをチェックする「地盤インスペクター®」など、高度な地盤解析テクノロジーに基づいて、地盤に関するサービスを展開しています。

近年、地震や地盤に対する関心が高まっています。特に家を建てる人にとって、良質な住宅地盤を手に入れることは、安心できる住まいづくりに不可欠の要素ですが、地盤に関する情報は、供給者側である地盤業界の中だけに限られ、本来情報を必要としている生活者側との間に大きな情報格差がありました。その格差が、過剰な地盤改良工事につながり、生活者に高額な工事費用を負担させる原因となっています。

当社は、生活者と供給者の情報格差を埋め、取引をより対等かつ円滑にする生活者の代理人（エージェント）機能を果たす「住生活エージェント」として、地盤業界の透明化に挑戦してきました。
例えば、従来の地盤会社では地盤の解析根拠を消費者に明示することができませんでしたが、当社では国土交通省告示や学会式に則った解析基準を確立し、「地盤解析報告書」を地盤業界で初めて「全件標準サービス」として提供しています。これにより、業界の常識を覆し、一部の地盤会社にしか解らなかった住宅地盤の解析根拠を、消費者に可視化させることに成功しています。

現在、特許出願中である当社の地盤解析テクノロジーは、独自の解析手法·地盤基礎仕様の判定法として確立したもので、過剰な地盤改良工事を防止します。生活者の費用負担軽減だけでなく、工事にセメント等を使用した場合に発生しやすくなる六価クロム（発がん性物質）の被害から、人間の健康や自然環境を守ることができます。

当社では、今後、当社の地盤解析テクノロジーを地盤業界の「デファクトスタンダード」とすることを目標とし、地盤業界の変革をリードしていきます。

3位

収益成長率：898%

株式会社モブキャスト

モバイルエンターテインメントプラットフォーム
「mobcast」の運営

代表取締役社長 CEO/COO
藪 考樹 氏

http://www.mobcast.jp/

株式会社モブキャストは、2010年よりモバイルエンターテインメントプラットフォーム「mobcast」を起ち上げ、その運営を行っております。現在、「mobcast」を通じて、スポーツに特化した自社開発ソーシャルゲームを始めとした各種コンテンツの配信や、スポーツに関する話題でユーザー同士がコミュニケーションを行えるようにできるSNS機能の提供を行っております。また、スポーツの振興のために、プロ野球クライマックスシリーズへの協賛や、2012年から開始される「mobcast cup国際女子サッカークラブ選手権」のオフィシャルスポンサーに就任する等、スポーツ振興のお手伝いもさせていただいております。

当社では、「エンターテインメントコンテンツを通して、世界中の人々の毎日をちょっぴり楽しくする」という企業理念のもと、モバイル上でのスポーツに特化したサービスを提供しております。モバイル端末があれば世界中のどこからでもサービスを利用することができ、また、スポーツは、世界中でルールが共通であるため、国籍、年代を問わず誰でも楽しめるジャンルと言えます。

モバイル業界は、スマートフォンの登場とその急速な普及により大きく変化しております。これは日本から世界に飛び出す最大のチャンスでもあります。この機会に、当社では企業理念の実現に向けて、「mobcast」を日本初の世界に通じるモバイルスポーツソーシャルメディアに発展させようと日々努力をしています。スポーツ特化という戦略は、エンターテインメントとモバイルという切り口が加わることで、今後の海外展開において大きな武器となると考えております。

「mobcast」は、他のソーシャルゲームと異なる、ゲーム性の高い独自のアルゴリズムを使用して開発をしたスポーツ系ソーシャルゲームをキラーコンテンツとして、大きく成長することができ、2012年9月末で260万人の会員に利用されております。今後は、モバイルスポーツソーシャルメディアとしてより多くの人々に利用いただけるように、サードパーティ製のコンテンツを配信可能とするオープン化や、海外展開等を積極的に実施していき、次のステージに全力で向かってまいります。

4位

収益成長率：442%

株式会社UBIC

リーガルテクノロジー関連事業
（eディスカバリ事業他）

代表取締役社長
守本 正宏 氏

http://www.ubic.co.jp/

株式会社UBICは、アジアのグローバル企業が遭遇する国際訴訟に対し、ハイテクを用いた戦略予防法務支援事業を展開するリーガルハイテクノロジー企業です。2003年8月の創業以来、国際的なカルテル調査、PL訴訟、知財訴訟などで要求される電子情報の証拠開示支援（eディスカバリ）を行い、企業の危機対応を支援する事業を展開してきました。

近年、米国政府および欧州委員会による独占禁止法違反の取締強化により、多くの日本やアジア企業がその調査対象とされ、eメールなどをはじめとする電子データの証拠開示要求が急増し、当社のサービスへの需要も増加傾向にあります。そのような環境の中、当社は自社開発した電子証拠開示支援システム「Lit i View」（リット・アイ・ビュー）の活用により、大幅な工数削減を実現しました。また、業界初の人工知能（AI）を応用した英語および日本語仕訳機能の開発を行い、開示対象となる文書（電子データ）の仕訳作業において、人間が行うパターンを認識し、作業の効率を上げることを可能としました。2012年5月には米国大手格付会社ガートナー社より、UBICのLit i Viewが、日本企業で初めて技術と実績でヴィジョナリー（先進的）というポジションに選出されています。

UBICでは2007年12月に米国子会社をシリコンバレーに設立後、今日までに米国首都のワシントンDC、およびニューヨーク、またアジアでは韓国（ソウル）、台湾（台北）に拠点を設立し、2012年8月にはイギリス（ロンドン）にヨーロッパ初の拠点となるオフィスとデータセンターを開設し、グローバルサポート体制を確立しました。また、2011年から米国にて現地有力弁護士を招いて「アドバイザリーボード（諮問委員会）」を設立し、開始したジョイントマーケティング活動も着実に成果を見せ始め、韓国企業をはじめとした大型案件を受注しております。

UBICは、引き続きアジア言語に精通したリーガルハイテクノロジー企業として、リーガルリスクに遭遇した日本やアジア企業を今後もグローバル規模でサポートし、さらなる拡大成長に向かいグループ一丸となって努力を続けてまいります。

5位

収益成長率：360%

株式会社エスキュービズム

EC・O2Oソリューション事業、
「会社なび」就活支援事業等

代表取締役社長
薮崎　敬祐 氏

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くことを目指して挑戦し、新しい事業を生み出し続けている組織です。

当社には4つの事業があります。現在最も大きな事業は小売事業者向けのソリューション事業です。Eコマースサイト構築パッケージの「ECオレンジ」シリーズ、iPadを活用しPOSとCRM機能をもつタブレット型POSである「ECオレンジPOS」をコアプロダクトとしてソリューションを提供しております。さらにWEBサイトのスマートフォン自動変換機能をもつCMS「あかもん」や、大規模データベースパッケージ「Nanahoshi」を提供しております。いずれも業界初となる特徴をもつプロダクトです。

2つ目の事業としてWEBサービス「会社なび」を提供しております。「会社なび外注先探し」というビジネスマッチングサービス、そして「会社なび就職活動」という新卒就活支援サービスを展開しております。特に「会社なび就職活動」については昨年のリリース以来利用する学生が急速に拡大しており、今後日本の新卒就職活動のあり方を変えていくサービスとなる可能性を秘めております。

3つ目の事業として自社でもEコマース事業を展開し、楽天などのショッピングモールを中心に10店舗弱を運営しております。ネット店舗の強みを活かして様々な商品を取り扱い、急速に事業が拡大しております。

最後に、今年から人工光型水耕栽培装置の開発販売を開始いたしました。新聞、テレビ局などメディアに取り上げられ、店舗への導入実績も着実に増加しております。
今後もエスキュービズムは技術を活かして新たなサービスを生み出し続けてまいります。

6位

収益成長率：360%

グリー株式会社

SNS「GREE」及び
ソーシャルゲームの開発・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。「インターネットを通じて、世界をより良くする。」をミッションに掲げ、世界各国のパートナー企業と協力し、グローバルで良質なサービスの提供に取り組んでいます。

当社は、2005年、2006年と事業を進める中で、モバイルを全体とする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。大手通信会社との連携のほか、コンテンツも2007年5月に世界に先駆けてSNSと連携したモバイルソーシャルゲームを提供、そして2008年12月東京証券取引所マザーズ市場上場、さらに2010年6月には、東京証券取引所一部市場に上場を果たしました。

2012年3月には、当社としては初となる世界に向けたモバイルソーシャルゲームの配信を開始し、さらに5月には、グローバル市場でシームレスなアプリ提供が可能になる「GREE Platform」を展開するなど、グローバルでの事業展開を加速させています。8月にはカナダに子会社を設立し、現在は10カ国11拠点の体制をつくるとともに、東京ゲームショーをはじめ、E3、ChinaJoy、gamescomなどのゲームイベントへ積極的に出展し、モバイルソーシャルゲームの魅力や当社の姿勢をアピールしています。

新しい事業展開として、これまでに当社が創出してきたIPなどを活用し、キャラクター商品を企画開発、販売するマーチャンダイジング事業を2012年9月にスタートしました。今後も、世界中の人々に利用していただけるナンバーワンコミュニティサービスを目指すとともに、既存のお客様だけではなく、より多くの方に「GREE」を楽しんでいただける機会を提供してまいります。

7位

収益成長率：336%

パスクリエイト株式会社

WEBメディア、WEBサービスの企画·開発·運営

PATH CREATE CO., LTD.

代表取締役社長

http://www.pathcreate.co.jp/

飯原 崇暁 氏

パスクリエイト株式会社は、代表の飯原がデロイトトーマツコンサルティングを2006年に退社後、個人事業を経て2008年に設立され、現在は主にWEBメディア、WEBサービスの企画·開発·運営を行なっております。

中でも、話題の婚活をテーマにした結婚相談所の比較·資料請求サイト「婚活·結婚おうえんネット」は広告主様から資料請求数に応じた広告費用を頂戴する成果報酬型の収益モデルで、先行する上場·大手企業が運営する同種サイトがある中、後発にもかかわらずリリース後11ヶ月の短期間で国内No.1の資料請求獲得を達成致しました。

社内では常々、「我々はWEB屋では無い。問題解決屋である。」を標榜し、本質的問題解決や改善を目指し、仮説構築と検証のサイクルのスピードと精度にこだわって事業運営にあたっております。

「社会から必要とされる仕組みを作る。」「人々の生活や暮らしに役立つサービスを提供したい。」そういった想いと、弊社において何が出来るのかを常に考え、企業活動の意義を大切にしております。

今後は、得意とするWEBマーケティング領域に軸足を置きながらも、「何をするか」よりも、「誰とするか」を重視し、志高く、恵まれた自らの能力を現在の社会や次世代のために、ただ遺憾なく発揮することを生きがいとする人財が、自らの人生のステージとして選び、長く働ける場としての会社創りを目指したいと考えております。

また、ミッションとビジョン、クレド等、弊社の掲げる世界観や人生観、仕事観を大切にしながら、これらに共感·共鳴して頂ける人財を仲間として、より良い社会創りにより良い人生の中で関わること（Happiness & Success through Contribution）の具現化に挑戦して参ります。

8位

収益成長率：289%

株式会社エイタロウソフト

モバイル及びWebコンテンツの開発·運営

eitarosoft

代表取締役

http://www.eitarosoft.co.jp/jp/

西島 栄太郎 氏

2000年頃より、携帯電話端末にてアプリケーションを実行できるようになったことから、弊社では、主にモバイルの領域において独自の3D描画技術を駆使したアプリケーションを提供するべく、2002年に福岡市にて創業いたしました。当時より、モバイルの限られた動作環境や操作性の中、10KBのアプリでは不可能といわれた3Dエンジンの実現や、TCP/IPによる通信技術の実現等々、新しい技術の開発に積極的にチャンレンジし、国内外を問わず様々な引合いをいただいておりました。

その後、モバイルでの事業の本格化に伴い東京へ本社を移し、それまで積み上げてきた技術を土台に、モバイルでのオンラインゲーム、3Dアバターシステムなどのサービスを生み出してまいりました。これらの製品に対し、モバイル端末の高性能化とその普及など、周辺環境が合致するようになり、いよいよ外に向けて発信していく時期であると感じております。以前は、フィーチャーフォン向けに、本格的なゲームを中心としたモバイルコンテンツの提供を国内にて行っておりましたが、近年のスマートフォンの登場により、一気に市場が国内から海外へと広がり、さらに通信キャリアの制限も外れ、市場の広がりとチャンスを感じております。

弊社は今年で創業10周年を迎えました。これからを第2の創業期として位置付け、今まで培った技術とノウハウからサービスを生み出し、日本発·世界基準を目指して開発·提供を続けてまいります。

9位

収益成長率：216%

株式会社エージェントゲート

アドテクノロジーを中心とした
ソリューション事業

代表取締役
緑川 大介 氏

http://www.agentgate.jp/

エージェントゲートは本年度にて6期目を進行しており、急成長を続けるアドテクノロジー事業を中心にプロダクト開発、ソリューション事業を展開しております。
主力事業であるスマートフォン向けアドネットワークである「Formula」は事業規模を日々拡大させており、おかげさまで業界TOPクラスのサービスに育っております。

フィーチャーフォン時代はキャリア主導による「閉じたエコシステム」が前提でした。急激に普及が進むスマートフォンはまさに「開かれたエコシステム」であり、当社は独自技術で「広告サービスのリデザイン」を進めていきたいと考えております。

2012年10月には競合サービスに先駆けて、レコメンデーション型配信ソリューションである「Formula MottoMatch」をリリースいたしました。

スマートフォンに接触する多くのユーザの行動特性を解析することで、従来型サービスに比べて格段の広告効果を導き出しております。

またソーシャルカードゲーム市場の拡大を背景に、保有するクリエイターネットワークを活用した、キャラクターデザイン制作代行事業である「GRAPHIC-ZOO」の提供も開始いたしました。

創業以来、エージェントゲートは常に先進の技術、トレンドをいち早く取り込み、商品化することに強みをもっています。
広告技術、インターネットトレンドのめざましい発展と成長を共にしながら、日本市場のみならずアジア圏から世界規模に通ずる「時代に活きたサービス作り」を目指してまいります。

10位

収益成長率：203%

株式会社ドリコム

ソーシャルゲームを始めとした
ネットコンテンツの企画、運営

代表取締役社長
内藤 裕紀 氏

http://www.drecom.co.jp/

株式会社ドリコムは「with entertainment=多くの人の期待を超えるサービスを提供すること」を自社の存在意義として、会社設立以来、コミュニケーションを軸とした新たなWEBサービスの開発に取り組んでまいりました。現在はソーシャル（=コミュニケーションによって人と人とがつながることで新たな価値が生み出されるもの）を軸にソーシャルゲーム事業、アドソリューション事業、ソーシャルラーニング事業の3事業で展開しております。
3事業の中で主軸となっているのがソーシャルゲーム事業です。この市場は、技術や取り巻くビジネス環境が目まぐるしく変化しておりますが、こうした外的要因にも左右されない確固たる"ものづくり"を掲げて、コンテンツを提供しております。そして、スマートフォン端末の普及により海外にまで広がった市場に向けても展開を進めてまいります。
アドソリューション事業はゲームとの親和性が高いリワード広告等を提供しております。
ソーシャルラーニング事業については新規事業として位置づけ、ソーシャルゲーム事業で培った「続けたくなる仕組みづくり」のノウハウをもとに、より多くの方が楽しみながら学習を続けられるコンテンツや環境の整備を行っております。ドリコムでは、教育分野において「無料でも遊んでいただけて、さらにより価値を感じた方には価値を感じた分だけお支払いいただく」フリーミアムモデルを掛け合わせることで、世界中の人がモバイル端末さえ持っていれば無料で教育を受けられる環境づくりが可能であると考えております。この取り組みを通じて、インターネットの持つ価値をより多くの人に感じてもらえるように事業を進めてまいります。
「より多くの人の生活が豊かになる独創的な技術やサービスを生み出していく」、それがドリコムの原点であり、現在も変わらぬスタンスです。ドリコムが何かを始めたら、多くの人がワクワクするような会社になるよう邁進してまいります。

Technology Fast50 Japan Ranking

受賞企業 50社 ランキング

2012年の上位5社の3年間の平均売上成長率は1,533%となり、昨年の1,907%と比べ低下した。上場企業2社に対し、未上場企業が3社ランクインとなった。事業内容はモバイルゲーム開発、住宅地盤の高度解析サービス、モバイルソーシャルメディア、リーガルテクノロジー、EC・O2Oソリューションと今年も幅広い分野からの受賞となった。

受賞企業50社の事業内容・事業領域は多岐にわたっているが、最も多い事業領域は、今年度もここ数年の傾向と同様、インターネットおよびソフトウェア/コンテンツ関連会社であった（35社）。その中には、ソーシャルネットワークやオンラインゲーム等B2C関連のビジネスを行っている企業が含まれているのはもちろんだが、ビジネスシステムソリューションの提供やソーシャルマーケティング関連サービス等B2B関連のビジネスを行っている企業も多く含まれている点が今年度の大きな特徴といえる。これは、スマートフォンやソーシャルメディア、クラウドの普及により、インターネットビジネスがより一層拡大し、一部の特定コンシューマ向けビジネスにとどまらず、より広範囲かつ収益性の高いエンタープライズビジネス分野にも裾野を広げてきたことを意味する。
また、まだ企業数こそ多くはないが、「O2O（オンライン・ツー・オフライン）コマース」をコア事業として標榜する企業も複数ランクインしてきており、いよいよ日本においても、本格的にオンラインとオフライン消費の融合の萌芽を読み取ることができる結果となった。

日本テクノロジーFast50は今年で10年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち7回受賞が1社、5回受賞が6社、4回受賞が5社、3回受賞が4社、2回受賞が15社となった。新規にランクインした企業19社に対して、複数回受賞企業が半数以上を占め、高い成長率を維持し続けた企業が昨年より増加となっている。

＊（未）は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。（2012年9月末現在）
＊（　）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/ネットワーキング ■ 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gumi(未)	3,950%	モバイルオンラインゲームの企画・開発・運営	東京都	國光 宏尚	http://gu3.co.jp/	■
2	地盤ネット株式会社(未)	2,013%	住宅地盤の高度再解析サービス「地盤セカンドオピニオン®」	東京都	山本 強	http://jibannet.co.jp/	■
3	株式会社モブキャスト	898%	モバイルエンターテインメントプラットフォーム「mobcast」の運営	東京都	藪 考樹	http://mobcast.co.jp/	■
4	株式会社UBIC(5)	442%	リーガルテクノロジー関連事業（eディスカバリ事業他）	東京都	守本 正宏	http://www.ubic.co.jp/	■
5	株式会社エスキュービズム(未)(2)	360%	EC・O2Oソリューション事業、「会社なび」就活支援事業等	東京都	薮崎 敬祐	http://www.s-cubism.jp/	■
6	グリー株式会社(4)	360%	SNS「GREE」及びソーシャルゲームの開発・運営	東京都	田中 良和	http://www.gree.co.jp/	■
7	パスクリエイト株式会社(未)	336%	WEBメディア、WEBサービスの企画・開発・運営	東京都	飯原 崇暁	http://www.pathcreate.co.jp/	■
8	株式会社エイタロウソフト(未)(2)	289%	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/	■
9	株式会社エージェントゲート(未)	216%	アドテクノロジーを中心としたソリューション事業	東京都	緑川 大介	http://www.agentgate.jp/	■
10	株式会社ドリコム(5)	203%	ソーシャルゲームを始めとしたネットコンテンツの企画、運営	東京都	内藤 裕紀	http://www.drecom.co.jp/	■
11	株式会社スリー・ディー・マトリックス(2)	175%	マサチューセッツ工科大の発明を用いた医療用バイオマテリアルのグローバルな製品開発	東京都	髙村 健太郎	http://www.3d-matrix.co.jp/	■
12	トレンダーズ株式会社(未)(2)	159%	ソーシャルメディアマーケティング事業	東京都	経沢 香保子	http://www.trenders.co.jp/	■
13	株式会社Speee(未)(2)	149%	SEO事業／バ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/	■
14	イー・アクセス株式会社	146%	ブロードバンドIP通信サービス	東京都	エリック・ガン	http://www.eaccess.net/	■
15	株式会社カヤック(未)(2)	145%	日本的面白コンテンツ事業	神奈川県	柳澤 大輔	http://www.kayac.com/	■
16	株式会社シャノン(未)	139%	マーケティング クラウドアプリケーション	東京都	中村 健一郎	http://www.shanon.co.jp/	■
17	株式会社じげん(未)(2)	135%	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://zigexn.co.jp/	■
18	株式会社ネオ・モルガン研究所(未)(4)	125%	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/	■
19	株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング(2)	123%	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.jpte.co.jp/	■
20	アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社(未)(2)	119%	富裕層組織「ゆかし」、自分年金支援サービス「いつかはゆかし」	東京都	高岡 壮一郎	http://abraham-holdings.com/	■

	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	株式会社コマース21(未)	115%	ECサイト構築を中心としたECソリューションとサービスの提供	東京都	小林 裕紀	http://www.commerce21.co.jp/	
22	ペットゴー株式会社(未)(2)	110%	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	東京都	黒澤 弘	http://corp.petgo.co.jp/	
23	株式会社ブレインパッド(5)	108%	データ活用支援及びデータマイニング・最適化技術を用いたサービスの提供	東京都	草野 隆史	http://www.brainpad.co.jp/	
24	株式会社アクトコール	102%	住生活に関連する総合アウトソーシング会社	東京都	平井 俊広	http://www.actcall.jp/	
25	株式会社豆蔵ホールディングス(2)	100%	ITコンサルティング、システム受託開発、半導体技術サービス	東京都	荻原 紀男	http://www.mamezou-hd.com/	
26	株式会社リブセンス(3)	97%	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/	
27	株式会社スタートトゥデイ(4)	85%	ファッションショッピングサイト「ZOZOTOWN」運営などのEC事業、その他ファッション関連事業、メーカー様自社ECサイト支援事業	千葉県	前澤 友作	http://www.starttoday.jp/	
28	株式会社ボルテージ(7)	85%	モバイルコンテンツの企画・制作・開発・運営	東京都	津谷 祐司	http://www.voltage.co.jp/	
29	株式会社イード(未)	71%	マーケティングプラットフォーム事業/メディアプラットフォーム事業の運営	東京都	宮川 洋	http://www.iid.co.jp/	
30	ソーシャルワイヤー株式会社(未)	61%	ニュースワイヤー事業、インキュベーション事業	東京都	矢田 峰之	http://www.socialwire.net/	
31	株式会社クロス・マーケティング	60%	リサーチ事業、ITソリューション事業	東京都	五十嵐 幹	http://www.cross-m.co.jp/	
32	株式会社カカクコム(3)	58%	「価格.com」及び「食べログ」をはじめとするインターネット・メディア企業	東京都	田中 実	http://corporate.kakaku.com/	
33	株式会社デジタルハーツ(4)	57%	ソフトウェアの動作テストで不具合を検出、報告するデバッグ事業	東京都	宮澤 栄一	http://www.digitalhearts.co.jp/	
34	株式会社パイプドビッツ	56%	情報資産プラットフォーム事業、他	東京都	佐谷 宣昭	http://www.pi-pe.co.jp/	
35	株式会社オロ(未)(3)	55%	クラウドSaaS ERP事業、コミュニケーションデザイン事業	東京都	川田 篤	http://www.oro.co.jp/	
36	1stホールディングス株式会社	54%	帳票、BI(ビジネスインテリジェンス)ツール等ソフトウェア製品とセキュリティサービスを展開	東京都	内野 弘幸	http://www.1st-hd.com/	
37	株式会社ビットアイル(3)	51%	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.jp/	
38	スターティア株式会社	51%	情報の集約と利益化を実現するITソリューションベンダー	東京都	本郷 秀之	http://www.startia.co.jp/	
39	ネオス株式会社(5)	51%	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.neoscorp.jp/	
40	シミックホールディングス株式会社	51%	医薬品の開発、製造、営業など製薬会社に対する総合的な支援業務	東京都	中村 和男	http://www.cmic-holdings.co.jp/	
41	株式会社リアルワールド(未)(2)	51%	国内最大級のクラウドソーシング事業及びポイントメディア事業	東京都	菊池 誠晃	http://company.realworld.jp/	
42	株式会社VOYAGE GROUP(未)(4)	47%	オンラインメディア事業など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/	
43	株式会社エンターモーション(未)(2)	45%	O2Oソリューションと機能拡張型モバイルCMSエンジンの提供	東京都	島田 大介	http://entermotion.jp/	
44	フリービット株式会社(5)	44%	インターネットビジネス事業者へのインフラ提供事業	東京都	石田 宏樹	http://www.freebit.com/	
45	株式会社リプロセル(未)	42%	iPS細胞技術を使って次世代バイオ事業を展開	神奈川県	横山 周史	http://www.reprocell.com/	
46	キングソフト株式会社(未)(2)	40%	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等の企画・開発・販売	東京都	翁 永飆	http://www.kingsoft.jp/	
47	株式会社ディー・ディー・エス	40%	情報セキュリティ分野における指紋認証ソフトウェアの開発・販売	愛知県	三吉野 健滋	http://www.dds.co.jp/	
48	株式会社ブイキューブ(未)	38%	ビジュアルコミュニケーションツールの企画、開発、販売	東京都	間下 直晃	http://jp.vcube.com/	
49	ビリングシステム株式会社(5)	38%	金融機関と一般企業を結ぶ決済サービスのプラットフォームを提供	東京都	江田 敏彦	http://www.billingsystem.co.jp/	
50	レーザーテック株式会社(2)	37%	半導体関連分野を主とする検査・計測装置の世界のパイオニア	神奈川県	岡林 理	http://www.lasertec.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	360%
2	イー・アクセス株式会社	146%
3	株式会社スタートトゥデイ	85%
4	株式会社カカクコム	58%
5	株式会社ビットアイル	51%
6	シミックホールディングス株式会社	51%
7	フリービット株式会社	44%
8	レーザーテック株式会社	37%

売上高10億円以上100億円未満の企業

	会社名	成長率
1	株式会社モブキャスト	898%
2	株式会社UBIC	442%
3	株式会社ドリコム	203%
4	株式会社カヤック	145%
5	株式会社コマース21	115%
6	ペットゴー株式会社	110%
7	株式会社ブレインパッド	108%
8	株式会社アクトコール	102%
9	株式会社豆蔵ホールディングス	100%
10	株式会社リブセンス	97%
11	株式会社ボルテージ	85%
12	株式会社イード	71%
13	株式会社クロス・マーケティング	60%
14	株式会社デジタルハーツ	57%
15	株式会社パイプドビッツ	56%
16	株式会社オロ	55%
17	1stホールディングス株式会社	54%
18	スターティア株式会社	51%

	会社名	成長率
19	株式会社リアルワールド	51%
20	株式会社VOYAGE GROUP	47%
21	キングソフト株式会社	40%
22	株式会社ブイキューブ	38%
23	ビリングシステム株式会社	38%

売上高10億円未満の企業

	会社名	成長率
1	株式会社gumi	3,950%
2	地盤ネット株式会社	2,013%
3	株式会社エスキュービズム	360%
4	バスクリエイト株式会社	336%
5	株式会社エイタロウソフト	289%
6	株式会社エージェントゲート	216%
7	株式会社スリー・ディー・マトリックス	175%
8	トレンダーズ株式会社	159%
9	株式会社Speee	149%
10	株式会社シャノン	139%
11	株式会社じげん	135%
12	株式会社ネオ・モルガン研究所	125%
13	株式会社ジャパンティッシュ・エンジニアリング	123%
14	アプラハムグループホールディングス株式会社	119%
15	ソーシャルワイヤー株式会社	61%
16	ネオス株式会社	51%
17	株式会社エンターモーション	45%
18	株式会社リプロセル	42%
19	株式会社ディー・ディー・エス	40%

Survey
企業調査結果について

デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 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
「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」を重要成功要因とする回答が多い。「顧客ニーズの把握」は継続して重要成功要因の最上位であり、受賞企業の持続的成長のための必須条件であると想定される。

2. 今後の課題
「優秀人材の確保」、「新規事業分野·地域への積極的な進出」の回答が前年度と同様、約6割を占め、これらの次に「他社との連携」の回答割合が高い。受賞企業では持続的な成長のために、既存事業への集中·特化だけでなく、新規事業への積極的な進出を実現するための人材や他社とのアライアンスの獲得が重要と認識されている。

3. Fast50受賞企業の重要成功要因/今後の課題比較
受賞企業では、新規事業領域での他社との連携が重要と認識されているほか、持続的成長の実現のために、事業分野の拡大のみならず、戦略的な「優秀人材の確保」が必要不可欠と認識されている。ここ数年の傾向から、成長企業におけるオペレーションの改善やリスクマネジメント体制の構築は、継続的に重要課題と認識されている。

4. 業績見通し(売上高)
売上高見通しに関しては、2012年度の売上高目標を達成できると回答した企業が9割と大半であった。しかしながら、2011年に比べ、「いいえ」との回答割合が2倍以上に増加していることから、長引く景気低迷を受け、受賞企業においても売上高見通しに対し慎重な見方が強まっている状況が想定される。

5. 業績見通し(営業利益率)
昨年に比べ「改善する」との回答が5%増えた結果となり、売上高に比べ営業利益率の見通しに対しては前向きな傾向が見られた。

6. 重点検討経営戦略
「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」は昨年の75%を上回り、回答割合は8割を超す結果となった。昨年に比べ新規事業が伸びており、地域·手段を問わず持続的な成長を志向していると想定される。

7. 重点検討機能別戦略
「顧客·販売戦略」、「人事戦略」、「研究開発戦略」の回答割合が高く、重要成功要因として回答の多かった「顧客ニーズの把握」や「独自技術の開発」、また、今後の課題として最も回答の多かった「優秀人材の確保」と関係するテーマが重視されていると想定される。成熟した日本市場での事業比率が高い企業においては、自社製品·サービスの顧客への訴求·提供·フォローが重要となり、ここ数年の傾向から、今後も「顧客·販売戦略」は成長企業における重要投資領域であると想定される。

8-1. 重点検討経営組織テーマ
昨年と同様、受賞企業の約5割が「各機能別部門の組織再編·新組織立ち上げ」を検討中と回答しており、また、昨年と比較し「子会社再編·統合」を検討していると回答した企業が4倍以上に増加した。組織再編を検討中とした企業は、重点経営戦略テーマとして回答が多かった新規事業開発や既存事業·海外事業の拡大を実現するために、最適な組織体制の構築を目指しているものと想定される。

8-2. 重点検討経営組織戦略テーマ
「研究開発」、「営業」、「マーケティング」を再編·立ち上げ対象とした回答が多い中で、昨年に比べ「営業」は31%、「マーケティング」は11%増加しており、昨年に比べ顧客へのアプローチ強化が志向されていることがうかがえる。

9. 重点検討経営管理テーマ
「業務プロセスの統合·簡素化」を検討しているとの回答が昨年より約1割増加し1位となった背景として、厳しい市場環境下において、事業の成長と並行してより効率的な事業遂行が志向されていると想定される。 昨年に比べ「ガバナンス体制の構築」が18%、「リスクマネジメント体制の構築」が9%増加しており、新興成長企業においても、社内の統治·統制やリスク対応が重要であるとの認識が広まっていると想定される。

1. 重要成功要因

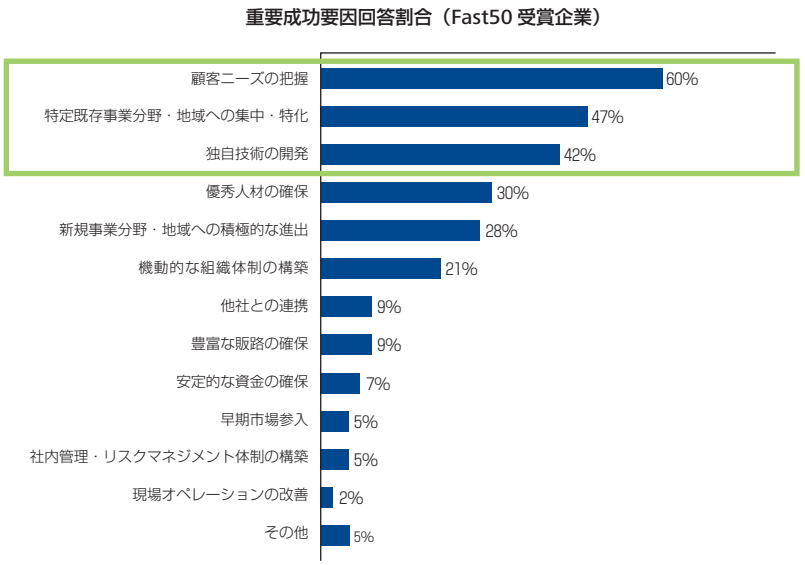
「顧客ニーズの把握」は継続して重要成功要因の最上位であり、受賞企業の持続的成長のための必須条件であると想定される

■「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、受賞企業の4割以上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」は昨年に比べ5%下がり、これを重要成功要因と回答した企業は「特定既存事業分野·地域への集中·特化」と回答した企業の6割程度の割合になっていることから、今年度受賞企業各社は、新規事業の創出に比べ、既存事業への集中·特化が重視されてきたと想定される。

■「顧客ニーズの把握」は継続して重要成功要因の最上位であり、受賞企業の持続的成長のための必須条件であると想定される。

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つまで選択）



2. 今後の課題

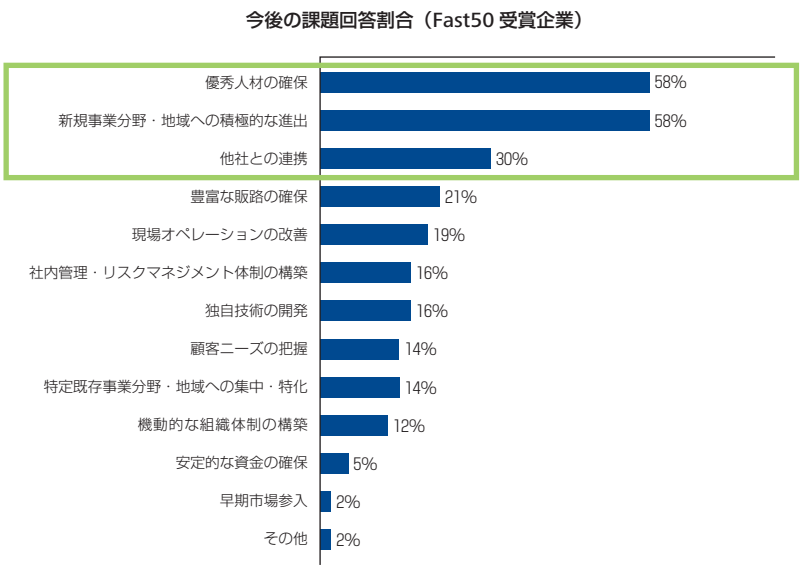
受賞企業では既存事業だけでなく、新規事業への進出に向けた人材確保や他社とのアライアンス実現が重要と認識されている

■「優秀人材の確保」、「新規事業分野・地域への積極的な進出」の回答が前年度と同様、約6割を占めた。

■3番目に回答割合が高かった課題として「他社との連携」が挙げられている。

■受賞企業では持続的な成長のために、既存事業への集中・特化だけでなく、新規事業への積極的な進出を実現するための人材や他社とのアライアンスの獲得が重要と認識されている。

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. Fast50受賞企業の重要成功要因/今後の課題比較

受賞企業では、他社との連携や事業分野の拡大のみならず、「優秀人材の確保」も必要不可欠と認識されている

■受賞企業では、新規事業領域での他社との連携が重要と認識されている。

■持続的成長の実現のために、事業分野の拡大のみならず、戦略的な「優秀人材の確保」が必要不可欠と認識されている。

■ここ数年の傾向から、成長企業におけるオペレーションの改善やリスクマネジメント体制の構築は、継続的に重要課題と認識されている。

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	47%	14%	↘
	新規事業分野・地域への積極的な進出	28%	58%	↗
外部資源導入	他社との連携	9%	30%	↗
経営機能	独自技術の開発	42%	16%	↘
	顧客ニーズの把握	60%	14%	↘
	豊富な販路の確保	9%	21%	↗
経営原資	優秀人材の確保	30%	58%	↗
	安定的な資金の確保	7%	5%	↘
経営組織・管理体制	機動的な組織体制の構築	21%	12%	↘
	現場オペレーションの改善	2%	19%	↗
	社内管理・リスクマネジメント体制の構築	5%	16%	↗
その他	早期市場参入	5%	2%	↘

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

4. 業績見通し(売上高)

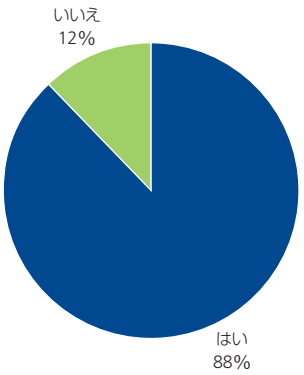
昨年に比べ達成見通しを「いいえ」とする回答が倍増しており、受賞企業においても売上高見通しに対し慎重な見方が強まっている

■売上高見通しを達成できると回答した企業が約9割と大半であった。

■しかしながら、2011年の受賞企業の売上高達成見通しと比べ、「いいえ」との回答割合が2倍以上に増加していることから、成長企業においても売上高見通しに対し慎重な見方が強まっていることが想定される。

質問：貴社の2012年度の売上高目標を達成できそうですか

売上高達成見通し回答割合(Fast50受賞企業)



5. 業績見通し(営業利益)

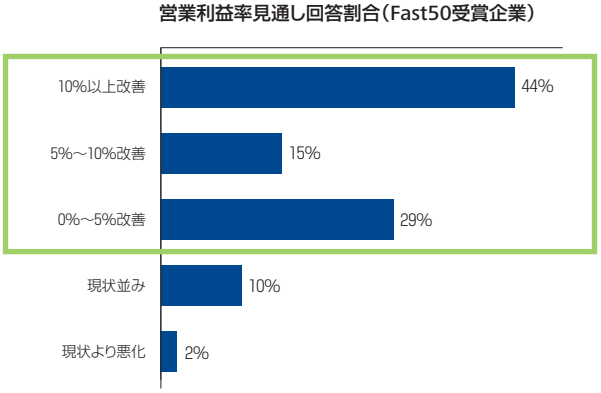
昨年より「改善する」との回答が増えており、売上高に比べ営業利益率の見通しに対しては前向きな傾向が見られた

■今後3年間の営業利益率に関して約9割の受賞企業が「改善する」と回答しており、中でも4割以上の企業が「10%以上改善する」と回答した。

■昨年との比較では、「改善する」との回答が5%増えた結果となった。

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

営業利益率見通し回答割合(Fast50受賞企業)



6. 重点検討経営戦略

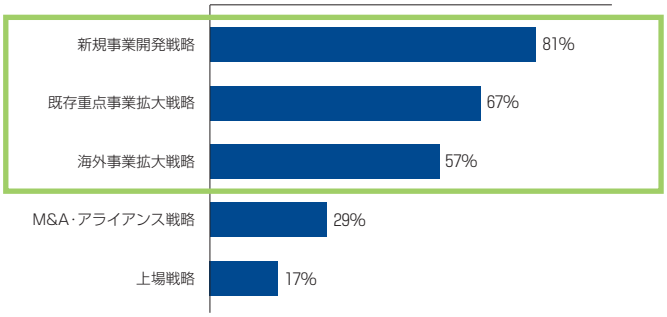
昨年に比べ新規事業を重視するとの回答が伸びており、成長企業は地域・手段を問わず持続的な成長を志向していると想定される

■「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」は昨年の75%を上回り、回答割合は8割を超す結果となった。

■昨年に比べ新規事業が伸びており、地域・手段を問わず持続的な成長を志向していると想定される。

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つまで選択）

重点検討経営戦略テーマ回答割合（Fast50受賞企業）



7. 重点検討機能別戦略

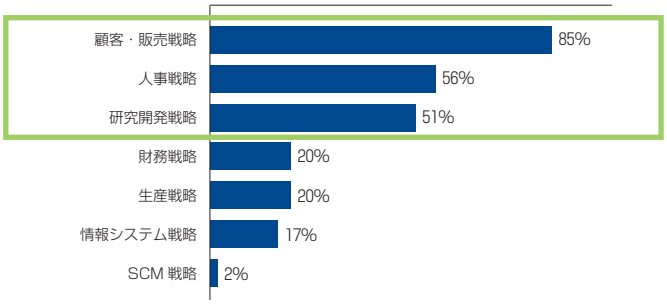
製品・サービスの訴求・提供・フォローが成熟した日本市場では重要となるため、今後も「顧客・販売戦略」は成長企業における重要投資領域であると想定される

■「顧客・販売戦略」、「人事戦略」、「研究開発戦略」の回答割合が高く、重要成功要因として回答の多かった「顧客ニーズの把握」や「独自技術の開発」、また、今後の課題として最も回答の多かった「優秀人材の確保」と関係するテーマが重視されていると想定される。

■成熟した日本市場での事業比率が高い企業においては、自社製品・サービスの顧客への訴求・提供・フォローが重要となり、ここ数年の傾向から、今後も「顧客・販売戦略」は成長企業における重要投資領域であると想定される。

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つまで選択）

重点検討機能別戦略テーマ回答割合（Fast50受賞企業）



8-1. 重点検討経営組織テーマ

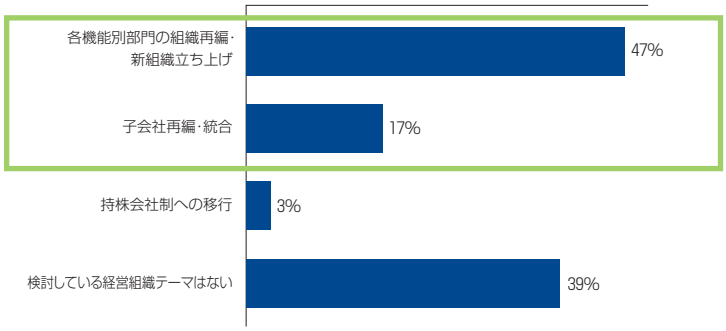
成長企業は、新規事業開発や既存事業·海外事業の拡大を実現するため最適な組織体制の構築を志向していると想定される

■昨年と同様、受賞企業の約5割が「各機能別部門の組織再編·新組織立ち上げ」を検討中と回答しており、また、昨年と比較し「子会社再編·統合」を検討していると回答した企業が4倍以上に増加した。

■組織再編や子会社再編を検討中とした企業は、重点経営戦略テーマとして回答が多かった新規事業開発や既存事業·海外事業の拡大を実現するために、最適な組織体制の構築を目指していると想定される。

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）

重点検討経営組織テーマ回答割合（Fast50受賞企業）



8-2.重点検討経営組織戦略テーマ

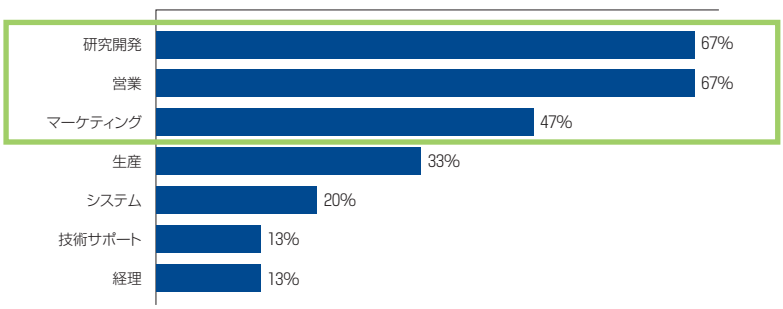
昨年に比べ「営業」は31%、「マーケティング」は11% 増加しており、研究開発とならび、顧客へのアプローチ強化が志向されている

■各機能別部門の組織再編·新組織立ち上げを検討した受賞企業においては「研究開発」、「営業」、「マーケティング」を再編·立ち上げ対象とした回答が多く、各企業は重要成功要因の上位にあげられていた「独自技術の開発」や「顧客ニーズの把握」の強化に向けた組織の再編·立ち上げを検討していると想定される。

■昨年との比較では、「研究開発」はほぼ同率であるが、「営業」は31 %、「マーケティング」は、11 % 増加しており、昨年に比べ顧客へのアプローチ強化が志向されていると想定される。

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つまで選択）

重点検討経営組織戦略テーマ回答割合（Fast50受賞企業）



9. 重点検討経営管理テーマ

効率的な事業遂行に加え、新興成長企業においても、社内の統治･統制やリスク対応が重要であるとの認識が広まっている

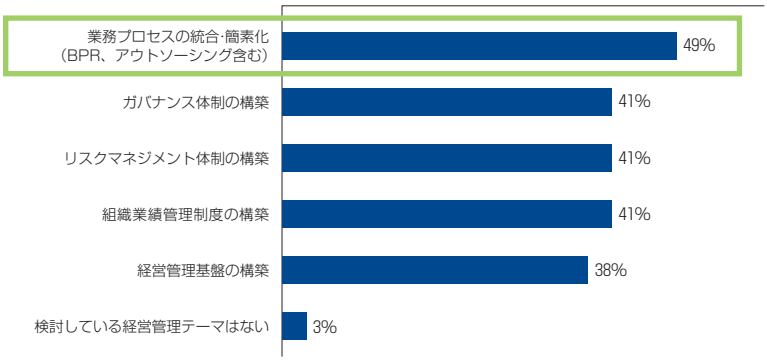
■昨年の上位項目との比較では、「業務プロセスの統合･簡素化」を検討しているとの回答が約1割増加し1位となった一方、昨年1位であった「組織業績管理制度の構築」は「ガバナンス体制の構築」、「リスクマネジメント体制の構築」と並んで2位となった。

■「業務プロセスの統合･簡素化」が増加した背景として、厳しい市場環境下において、事業の成長と並行してより効率的な事業遂行が志向されていると想定される。

■昨年に比べ「ガバナンス体制の構築」が18%、「リスクマネジメント体制の構築」が9%増加しており、新興成長企業においても、社内の統治･統制やリスク対応が重要であるとの認識が広まっていると想定される。

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つまで選択）

重点検討経営管理テーマ回答割合（Fast50受賞企業）



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。

■ アジア太平洋地域代表　　中山 一郎
ichiro.nakayama@tohmatsu.co.jp

■ ミドルマーケット日本代表　沼田 敦士
atsushi.numata@tohmatsu.co.jp

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。

〒100-0005
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@tohmatsu.co.jp
URL: http://www.fast50.tohmatsu.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。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ヵ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。

© 2012 Deloitte Touche Tohmatsu LLC

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited