

Venture

日本を変える
“ニッポン”の
経営者へ

日経ベンチャー

1.2007

超人気コンサルタント
6人が直言!

困ったとき、
悩んだ
ときの心得

特別小冊子
07~09年
新規公開予定企業調査
環境

人材派遣が
続々上場へ

未来工業・山田昭男
お客より先に、
社員に
感動を与えよ



星野リゾート
社長
星野佳路

イケメン系3代目が
負債1900億円を一掃
日本交通社長
川鍋一朗

連戦連敗の20年
粘って、ついに飛躍!
日プラ社長
敷山哲洋

第1回
日本の成長企業ランキング
3年連続増収増益946社を徹底分析

伸びる会社は“聞き上手”

不動産業界が大躍進 東京はバブル再燃!?

土地の有効活用を狙った容積率緩和などの規制緩和、特定資産流動化法施行を受けた不動産証券化の加速——こうした背景で不動産業界は活況、12社がベスト30にランクインした。ただし、不動産業界の場合、主に賃貸や管理を手掛けていた企業が、不動産売買に参入したために売り上げが急増するケースも多い。

不動産

合併、統合で一気に 巨大化する企業が続々

J-オイルミルズはホーネンコーポレーション、味の素製油、吉原製油が経営統合。キリンエムシーダノンウォーターズはキリンビバレッジ、グループダノン、三菱商事の合併で創業。M&A（企業の合併・買収）が活発化してきたことを背景に、企業規模も業績も伸びる事例が増えている。

合併

意外に伸び悩むIT業界 ヒルズ族はランク圏外

ベンチャーの急先鋒として伸び盛りの印象が強いIT（情報技術）企業。しかし、今回の調査でランクインしたのは3社に過ぎなかった。技術革新が著しいIT業界は各社が厳しい競争を繰り広げており、企業の浮き沈みも激しい。3期連続で増収増益を続けるのは、一世を風靡した「ヒルズ族」とて難しいようだ。

IT

3期連続10%以上の増収増益を果たした急成長企業から売上高平均伸び率のベスト30をピックアップ

順位	社名	業種	所在地	最新期売上高	平均伸び率※
1	不動産 檀設計事務所	不動産	東京都杉並区	16億1800万円	541.3%
2	J-オイルミルズ	油脂製造	東京都中央区	1566億900万円	495.8%
3	不動産 一期不動産	不動産	大阪府大阪市	52億3900万円	454.6%
4	不動産 ライフクリエーション	不動産	大阪府大阪市	14億4500万円	387.5%
5	IT アウンコンサルティング	ネット広告支援	東京都千代田区	18億3400万円	372.6%
6	カイメックス	医療用機器卸	東京都港区	22億5600万円	371.8%
7	合併 日建産業	鉄鋼卸	大阪市	142億7000万円	355.5%
8	ジーケー	肥料・飼料卸	東京都新宿区	10億9800万円	353.4%
9	不動産 グランメール	不動産	東京都千代田区	40億9600万円	335.0%
10	不動産 勝総合開発	不動産	横浜市	20億7200万円	325.1%
11	合併 キリンエムシーダノンウォーターズ	清涼飲料卸	東京都千代田区	210億4100万円	324.5%
12	不動産 Moving	不動産	東京都足立区	13億5400万円	318.7%
13	不動産 レジェンドハウス	不動産	東京都港区	16億5100万円	311.8%
14	富商	非鉄金属卸	東京都千代田区	64億1500万円	303.3%
15	ブロードリンク	情報家電販売	東京都目黒区	27億9200万円	300.0%
16	不動産 プロパティ・インベストメント・マネージャーズ	不動産	東京都世田谷区	35億5700万円	285.7%
17	京泉	建築工事業	札幌市	18億3900万円	285.1%
18	不動産 ピーズコーポレーション	不動産	東京都港区	38億9300万円	285.1%
19	協和ビジネス	鉄鋼卸	福岡県北九州市	278億400万円	282.3%
20	不動産 アジャクス	不動産	横浜市	69億3735万円	280.2%
21	不動産 シャープラン	不動産	福岡市	14億900万円	271.5%
22	京セラソーラーコーポレーション	電気機器卸	京都市	210億800万円	253.9%
23	合併 岡部	金属製品製造	東京都墨田区	380億5400万円	249.5%
24	不動産 マントミ・アセット・マネージメント	不動産	兵庫県芦屋市	12億7600万円	244.9%
25	大都技研	遊技機器製造	東京都港区	785億円	240.3%
26	ノア	精密機器卸	東京都渋谷区	37億7100万円	239.0%
27	エイチエムシステムズ	ソフト開発	東京都千代田区	13億1300万円	238.6%
28	ベストビート	パチンコホール	福岡県小都市	406億6500万円	238.4%
29	IT マネックス証券	ネット証券	東京都千代田区	381億2300万円	236.8%
30	IT 桃源郷	ネット通販	東京都渋谷区	11億7000万円	235.1%

※最新決算期を起点に過去3期分の売上高平均伸び率(相乗平均)を算出した。売上高は帝国データバンク調べ

これが今、 最も勢いのある 30社

調査概要

帝国データバンクが保有する全国約124万社の企業データベース「COSMOS2」と、信用調査報告書データベース「CCR」を組み合わせたデータから、「直近の売上高が10億円以上かつ「売上高および経常利益」が3年連続で10%以上成長」した企業を抽出。ただし①金融機関、②宗教法人などの非営利法人、③変則決算を実施した企業、④調査対象となる最

初の決算期が1年に満たなかった企業、⑤倒産企業を除いた。なお最新決算期は2005年4月期～06年3月期とした。最終的に抽出された企業数は946社。帝国データバンクは一般企業や個人を対象に各種データベースから任意のデータを抽出して提供するほか、市場調査やアンケート調査など総合的なマーケティングサービス「ATTACK」を行っている。

転身

元々はアルミ商社の流通子会社。04年、親会社から本業の事業譲渡を受けたため、売り上げが急増した。親会社は05年、特別清算を申し立て、本業以外の事業を整理している。

転身

肥料・農薬などゴルフ場用資材の卸売業。インターネットでの受注に特徴。パシフィックゴルフフマネージメントと業務提携し、同社運営のコースの増加に伴って急成長している。

復活

太陽光発電システムの補助金不正請求問題で、補助金返還と03年5月までの同補助金の申請手続き代行業務停止の処分を受けていた。03年5月に処分が終わって以降堅調に推移。

転身

01年、不動産業から建設業に転ずると同時に、有限会社を株式会社化。札幌を基盤にアパートやマンションの建設を手掛け、業容を拡大した。06年5月期の売上高はほぼ横ばい。

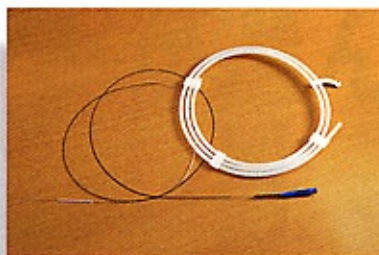
失速

中古の半導体製造装置販売で成長。販売提携先との調整が不調で納期遅れを生じ、06年6月期は赤字に。中古機参入も増え環境は厳しいが、新品の取り扱いも増やし赤字圧縮へ。

のマークがついた注目企業については、36ページ以降の記事を参照

会社概要

本社 東京都港区赤坂2-21-7 赤坂東宝ビル
売上高 22億6000万円(2006年3月期)
設立 2000年11月
事業内容 カテーテルなどの医療機器卸



主力製品のカテーテル。心臓治療に使う場合、多くは太ももの内側にある大腿動脈から刺し入れ、動脈をたどって心臓まで通す

売上高 伸び率 6位

カイメックス

(東京都港区、医療機器卸)

病院の収益力アップに努め 機器納入の拡大につなげる

「機器を納入するだけではなく、

病院の収益改善の視点で様々なお手伝いをしている。そこが評価され、結果として業績も好調を維持している」。こう話すのは医療機器の専門商社、カイメックスの津久居晋社長だ。

主力製品は、心臓治療などで血管中に挿入する管の「カテーテル」。メーカーと代理店契約を結んだ卸や専門商社が病院に納めるのが一般的で、カイメックスもそうした一社である。

津久居社長は、会社を設立する前、あるカテーテルメーカーで営業に携わっていた。「モノを収めて利ざやを稼ぐだけでは先が見えていない。もっと病院に役立って、互いにメリットのある関係を築くことが重要」と痛感し、独立を決意した。

病院も収益力が無ければ、治療の質は維持できない。高機能な検査機器を導入したり、優秀な医者や看護師を雇い続けられないからだ。

そこで津久居社長は、大きな病院の循環器内科に食い込むことに主眼を置いた。「総合病院では、循環器内科が全体収益に貢献する割合が高い。私の知る中で7〜8割に達している病院もあった。だから、まずこの患者数を増やせば病院の経営は楽になるし質も向上する。結果

として当社が扱うカテーテルの取引も増える」

前職のときから付き合いのあった東京都内の病院を中心にニーズを聞き取り、次々と具体的な行動に出た。

専門性の高い医師が必要という病院には、自身の人脈をたどって北海道にいた名医をスカウトしてきた。64列という最新鋭のマルチスライスCTスキャン(コンピュータ断層撮影装置)を導入する案件では、病院側に成り代わってメーカーと価格交渉して良い条件を引き出した。一方、医師を連れて近隣の個人病院を巡り、専門的な処置が必要な際には患者を紹介してほしいと「営業」に回った。海外で開催される学会に、費用持ち出

して医師を連れて行くこともいとわなかった。

こうした活動の結果、ある病院では循環器内科の症例数が、わずか1年で2000から5000に増える劇的效果が出てきた。

呼応するように同社の売り上げも急進。04年3月期に7000万円だった売上高は06年3月期には22億円強に。今期も30億円に達する勢いだ。

コンサルフィーは一切取らず、すべては機器納入の売り上げだ。「同業他社の多くは商品知識は豊富だが、病院経営の実態に疎い。しかも、病院に成り代わってまで面倒なことをしながらトワークと本気の行動が評価されていると思う」(津久居社長)。



カイメックス 代表取締役CEO

津久居 晋氏

つくい・しん

1968年12月生まれ。筑波大学卒業後、医療機器のメーカーや商社に勤務。2000年11月にカイメックスを設立。03年1月に社長就任。中国進出のため06年6月に現地法人も立ち上げた