Deloitte.

Technology, Media & Telecommunications

Technology Fast50

Japan 2006

Winners Report

Jump the wire !

デロイト トウシュ トーマツ

日本テクノロジー Fast50

トーマツ

監査法人トーマツ

Technology Fast50 Japan
2006 Winners Report

目次
Contents

はじめに	01
デロイトトウシュトーマツ 日本テクノロジー Fast50 について	02
2006 受賞企業について	04
受賞企業 50社 ランキング	06
トップ10企業プロフィール	08
企業調査結果について	14
デロイトトウシュトーマツについて	21
連絡先	21

はじめに

情報化社会がより高度に、そしてより複雑に進展する今、情報・メディア・通信(TMT : Technology, Media, and Telecommunications)の各業界は、過去には想像し得なかったような変革を遂げようとしています。特にデジタルテクノロジーと通信の融合により、さまざまな情報通信システムやネットワークの形成が促進され、その成熟化がコンテンツやメディアの世界にも大きな変革をもたらそうとしています。さらに進めば、業界そのものの境界も曖昧になってくるでしょう。

TMT 日本テクノロジーFast50は、このような業界の中で、大きく成長している日本の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、毎年「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。企業の皆様にとっては認知度向上やネットワーク拡大への一助として、関連業界の方々へは活力ある企業や成長傾向を知る情報源のひとつとして、業界全体への貢献を目指しています。

今年度も、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を喜びに感じますとともに、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。第4回となる2006年の今年は、昨年に引き続き、インターネット関連分野からの受賞が最多を占めており、また、受賞企業の半数が複数回受賞しているという結果となりました。多くの受賞企業が一過性の成長ではなく、継続的に成長し続けているということの現れであろうと考えられます。

「Fast50」プログラムの一環として毎年実施している、ビジネス上の諸問題についての調査では、受賞企業のマネジメントから、ほぼ100%の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。

また、今年度も、昨年に引き続き、経済産業省関東経済産業局の「首都圏情報ベンチャーフォーラム」のご協力をいただきました。「首都圏情報ベンチャーフォーラム」は、日本のIT産業のモデルとなる新事業を創出する場を創り出すとともに、これに参加する企業の中から世界に通用する情報ベンチャー企業の育成を図ることを活動目標とされています。

TMT業界は、消費者主権に変わりつつあり、垂直統合や水平統合が進む一方で、同時にその分離も進んでおり、業界全体の再編の第二章が始まったように思えます。このような変革し成長を続ける業界に対して、Fastプログラムが少しでもお役に立てれば幸いです。

浅枝芳隆

浅枝芳隆
テクノロジー　Fast50　Fast500　日本代表

Technology Fast50

デロイト トウシュ トーマツ 2006 日本テクノロジー Fast50 について

「デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast50」は、直近3決算期の収益成長率をもとに、日本の急成長テクノロジー企業50社を顕彰するプログラムです。
このプログラムが日本のテクノロジー企業の成長性や成功を知るベンチマークとなり、業界全体の高揚に大きく貢献することを目指しています。

プログラムについて

デロイトトウシュトーマツは、国レベルの顕彰プログラム「テクノロジー Fast50」を世界13カ国以上にて、地域レベルの顕彰プログラム「テクノロジー Fast500」を3極（北米、EMEA、アジア太平洋）にて開催しています。

「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。

以下の必要事項を満たす、上場・未上場テクノロジー企業が、応募資格を有します。

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（$1=120円の場合は、約600万円）以上である
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

ランキングは、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。2006年日本テクノロジー Fast50では、1月～3月が決算期の企業は、2004年と2006年の収益成長率を基に、その他の決算期の企業は、2003年と2005年の収益成長率を基に算出しています。

Deloitte.
Technology Fast50
Japan 2006

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

2006 受賞企業について

平成18年版経済財政白書によれば、日本経済は2005年央に踊り場を脱し、その後も、消費、投資、外需のバランスがとれた景気回復を続けている。その中で、デフレ脱却に向けた動きや、金融危機を脱した金融機関の行動の変化も次第に顕著になりつつある。2006年のTechnology Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は355%と、「緩やかな」回復を続ける日本経済の中では（当然のことながら）突出した成長を見せている。また、昨年の受賞50社平均の数値317%と比較しても大きな伸びを見せている。今後とも日本経済の牽引車としての成長が期待される。
なお、50社中、上場企業は35社、未上場企業は15社であった。

東京都は、受賞企業の約8割が本社を置き、例年通りに最多である。また、その割合は年々増加する傾向にある。一方、東京都以外では、東北地方から九州地方まで、平均して毎年約8府県から、受賞企業が登場している。

トップ5

2006年の上位5社は、東京所在の企業となった。また、3社が上場、2社が未上場であった。

1. **第1位　収益成長率2,898%**
メビックス株式会社（ライフサイエンス/上場）
大規模臨床試験向けの支援管理システムを提供/過冷却装置販売

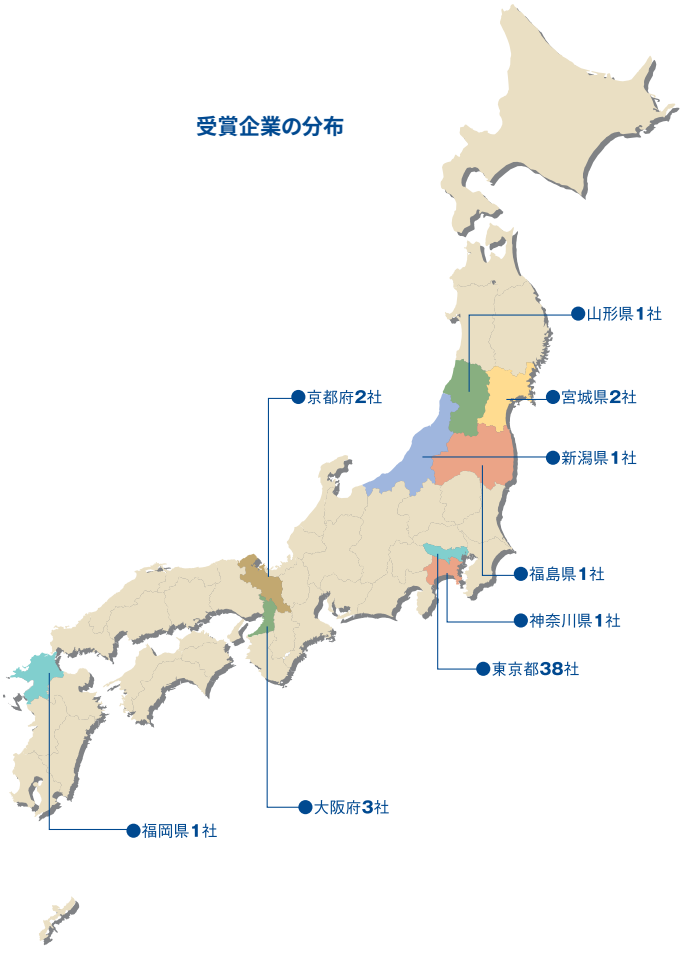
2. **第2位　収益成長率1,476%**
サイバーステップ株式会社（インターネット/上場）
インターネットオンラインゲームの開発、ライセンス提供、運営

3. **第3位　収益成長率1,358%**
アウンコンサルティング株式会社（インターネット/上場）
SEM（検索エンジンマーケティング）に関するコンサルティング業務

4. **第4位　収益成長率816%**
エイチエムシステムズ株式会社（インターネット/未上場）
モバイルメディア事業、モバイルソリューション事業

5. **第5位　収益成長率751%**
日本ジオトラスト株式会社（インターネット/未上場）
独自の承認技術による電子証明セキュリティサービス事業を展開

受賞企業の分布



企業区分

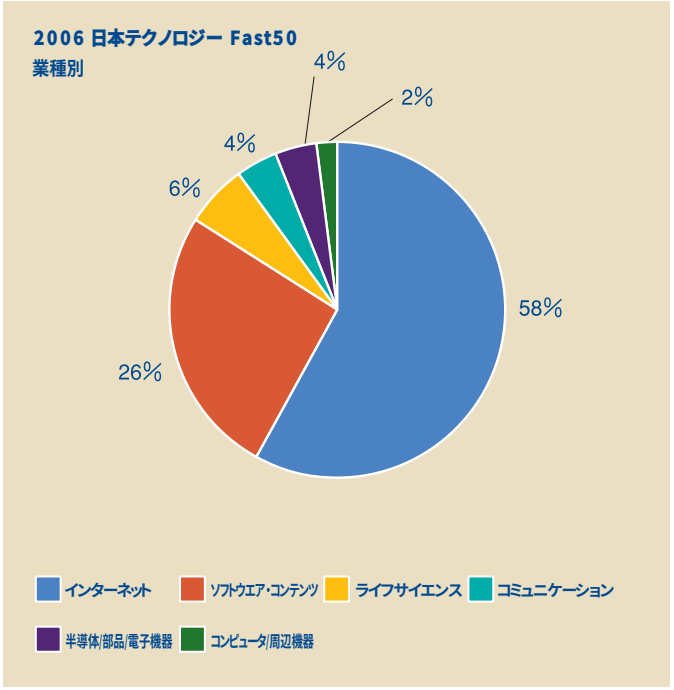
業種別

業種別

2006年のFast50では、昨年に引き続き、インターネット関連分野からの受賞が58%{46%}と最多となった。ソフトウェア・コンテンツ分野は、26%{18%}であり、2年連続で首位をインターネット関連分野に譲ったものの、再び比率を高めた。続いて、ライフサイエンス分野は6%、コミュニケーション分野、半導体/部品/電子機器分野は同率4%となり、昨年{各、8%、12%、12%}よりも割合が小さくなった。コンピュータ/周辺機器は2%{2%}である。

＊ 2005年において「ソフトウェア」に相当する分野について、2006年においては、「ソフトウェア・コンテンツ」とし、ソフトウェアにコンテンツ作成企業を含んでいることを明示した。

＊{　}内は、2005年データ

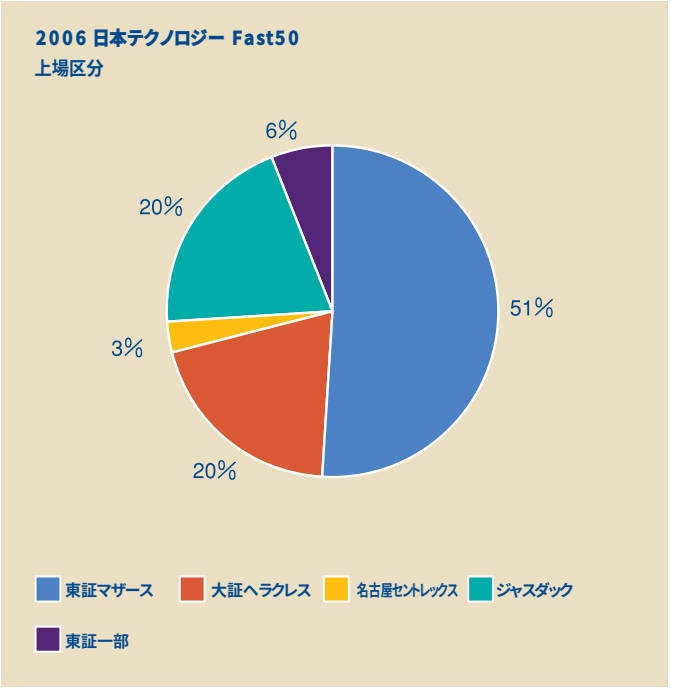


市場区分

50社のうち、70%の35社が上場企業、30%の15社が未上場企業である。上場市場区分は、東証一部、東証マザーズ、大証ヘラクレス、名古屋セントレックス、ジャスダックから構成される。最多は、東証マザーズ51%{61%}であるが、第1回日本テクノロジーFast50を実施した2003年から昨年までの増加傾向から、転じて今年は減少した。反対に、大証ヘラクレスは20%{15%}と増加傾向にある。

＊ 2006年8月時点

＊{　}内は、2005年データ



Fast50

受賞企業 50社 ランキング

上位には、ライフサイエンス、エンターテイメント、Web2.0的事業（SNS、アフィリエイト広告など）といった事業を営む企業がランクインしている。トップ10企業の平均では、過去3年間の売上高成長率が1,014%となった。これは昨年のトップ10企業の平均成長率748%を大きく上回る数字である。
50社中、今年も含めた4回のプログラムで、複数回受賞しているのは25社である。内訳を見ると、4回受賞が4社、3回受賞が10社（3年連続9社、再ランクイン1社）、2回受賞が11社（2年連続9社、再ランクイン2社）である。

[1位〜10位]

（未）は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。（2006年8月現在）
□は（　）内の複数年、受賞している企業を示す。
（＊）は2002アジア太平洋地域テクノロジー Fast500受賞を含む。

業務内容 ■ライフサイエンス ■コンピュータ/周辺機器 ■インターネット ■コミュニケーション ■半導体/部品/電子機器 ■ソフトウェア・コンテンツ

	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	メビックス株式会社	2898%	大規模臨床試験向けの支援管理システムを提供 / 過冷却装置販売	東京都	大社　聡	http://www.mebix.co.jp/	■
2	サイバーステップ株式会社	1476%	インターネットオンラインゲームの開発、ライセンス提供、運営	東京都	武内　重親	http://www.cyberstep.com/	■
3	アウンコンサルティング株式会社	1358%	SEM（検索エンジンマーケティング）に関するコンサルティング業務	東京都	信太　明	http://www.auncon.co.jp/	■
4	エイチエムシステムズ株式会社（未）	816%	モバイルメディア事業、モバイルソリューション事業	東京都	森　英明	http://www.hmsystems.co.jp/	■
5	日本ジオトラスト株式会社（未）	751%	独自の承認技術による電子証明書セキュリティサービス事業を展開	東京都	中條　一郎	http://geotrust.co.jp/	■
6	株式会社フォーサイド・ドット・コム（4）	725%	マスターライツ事業・コンテンツ事業・金融事業	東京都	安嶋　幸直	http://www.for-side.com/	■
7	株式会社アドウェイズ	612%	インターネット（PC）アフィリエイト広告事業及び、モバイルアフィリエイト広告事業	東京都	岡村　陽久	http://www.adways.net/	■
8	株式会社ドリコム	533%	法人ユーザー向けブログソリューションの提供及び、一般ユーザー向けブログサービスの提供	東京都	内藤　裕紀	hhttp://www.drecom.co.jp/	■
9	株式会社ミクシィ（未）	523%	インターネットメディア事業及び、インターネット求人広告事業	東京都	笠原 健治	http://mixi.co.jp/	■
10	株式会社デジタルデザイン	446%	再販/開発ライセンス事業、製品サポート事業、業務システム構築事業	大阪府	寺井　和彦	http://www.d-d.co.jp/	■

[11位〜50位]

（未）は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。（2006年8月現在）
■は（ ）内の複数年、受賞している企業を示す。
（＊）は2002アジア太平洋地域テクノロジー Fast500受賞を含む。

	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	株式会社アイフリーク（未）	385%	モバイルコンテンツ事業・ユビキタスソリューション事業	福岡県	永田　万里子	http://www.i-freek.co.jp/
12	株式会社MCJ	332%	パソコン/周辺機器開発・製造・販売	東京都	浅貝　武司	http://www.mouse-jp.co.jp/
13	株式会社オプト（3）	317%	インターネット上のアド事業、ASP事業、ソリューション事業	東京都	鉢嶺　登	http://www.opt.ne.jp/
14	株式会社ディー・エヌ・エー（2）	311%	携帯、PCによるコマース&コミュニティポータルサイト運営	東京都	南場　智子	http://www.dena.ne.jp/
15	株式会社ファンコミュニケーションズ（2）	309%	アフィリエイト・プログラム運用代行サービス	東京都	柳澤　安慶	http://www.fancs.com/
16	株式会社ボルテージ（未）	309%	携帯コンテンツ&映画の制作・販売、「恋愛と戦い」がテーマ	東京都	津谷　祐司	http://www.voltage.co.jp/
17	株式会社エム・ピー・テクノロジーズ（3）	298%	ホスピタリティー市場向けブロードバンドサービス提供	東京都	吉本　万寿夫	http://www.mptech.co.jp/
18	夢の街創造委員会株式会社	274%	インターネットの宅配・デリバリー専門サイト「出前館」を運営	大阪府	中村　利江	http://www.yumenomachi.co.jp/
19	バリオセキュア・ネットワークス株式会社	270%	ネットワークセキュリティサービス事業	東京都	坂巻　千弘	http://www.variosecure.net/
20	SBIベリトランス株式会社（2）	252%	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/
21	株式会社セレコム（未）	237%	VoIP事業、広告事業、インキュベーション事業	福島県	岸本　武勝	http://www.selecom.co.jp/
22	ネクステック株式会社	236%	製造業向けコンサルティング、システム開発導入サービス	東京都	山田　太郎	http://www.nextechcorp.com/
23	株式会社イーブックイニシアティブジャパン（未）（3）	215%	電子書籍配信事業	東京都	鈴木　雄介	http://www.ebookjapan.jp/
24	株式会社総合医科学研究所（3）	212%	バイオマーカー開発/特定保健用食品申請のための臨床評価業務	大阪府	梶本　佳孝	http://www.soiken.com/
25	株式会社プロデュース（2）	211%	電子部品等の製造装置/機能分析装置の開発・製造・販売	新潟県	佐藤　英児	http://www.k-produce.co.jp/
26	株式会社ゼンテック・テクノロジー・ジャパン（2）	194%	デジタル家電事業/モバイル事業/ネットワーク事業等の開発、保守、販売等	東京都	大谷　省三	http://www.zentek.co.jp/
27	株式会社アドバンスト・メディア	189%	音声認識ソリューションのビジネス構築	東京都	鈴木　清幸	http://www.advanced-media.co.jp/
28	株式会社バリューHR（未）（3）	184%	インターネット/EDIによる福利厚生、健康管理等の支援事業	東京都	藤田　美智雄	http://www.valuehr.com/
29	株式会社オールアバウト（2）	177%	専門ガイドによる総合情報サイト運営	東京都	江幡　哲也	hhttp://allabout.co.jp/
30	株式会社ファーマフーズ	171%	免疫・老化・神経の3つの要素に作用する機能性素材の開発と販売	京都府	金　武祚	http://www.pharmafoods.co.jp/
31	株式会社ネクスト（未）（2）	171%	不動産情報に特化したポータルサイトの企画・運営	東京都	井上　高志	http://www.homes.co.jp/
32	株式会社サイバー・エージェント（4）（＊5）	167%	インターネットメディア事業、インターネット広告代理事業	東京都	藤田　晋	http://www.cyberagent.co.jp/
33	株式会社チップワンストップ（2）	154%	半導体・電子部品のスピード調達ワンストップサイトの運営	神奈川県	高乗　正行	http://www.chip1stop.com/
34	テレビ東京ブロードバンド株式会社	153%	ITメディアを利用したコンテンツ配信や各種プロパティ事業	東京都	髪林　孝司	http://www.tx-bb.com/
35	株式会社サミーネットワークス（3）	150%	携帯電話・PC向けゲーム・音楽コンテンツ開発・配信	東京都	大野　政昭	http://www.sammy-net.jp/
36	株式会社ブロードバンドタワー（3）	139%	プラットフォーム事業、メディアソリューション事業	東京都	**中村　高根**	http://www.bbtower.co.jp/
37	株式会社バルク	139%	マーケティングリサーチ事業、コンサルティング事業	東京都	村松　澄夫	http://www.vlcank.com/
38	株式会社アイリンク（未）（3）	137%	ウェブサービスの企画・開発・製造・販売・受託開発	宮城県	齋藤　浩昭	http://www.ilinksys.co.jp/
39	株式会社ジャパンネット銀行（未）（2）	137%	インターネット専業銀行	東京都	藤森　秀一	http://www.japannetbank.co.jp/
40	株式会社インボイス（2）	125%	情報通信サービス事業及びプロパティマネジメント事業	東京都	木村　育生	http://www.invoice.ne.jp/
41	株式会社スピーディア（未）（2）	113%	セキュリティーやネットワークに関するコンサルティング	宮城県	並里　武裕	http://www.speedia.co.jp/
42	バリューコマース株式会社（4）	112%	ECソリューション/アフィリエイトマーケティングサービス	東京都	ブライアン・ネルソン	http://www.valuecommerce.co.jp/
43	株式会社デジタルフォレスト（未）	109%	マーケティングROI向上のためのソリューションの提供	東京都	猪塚　武	http://www.digitalforest.co.jp/
44	株式会社ウルトラエックス（未）	109%	PCハードウェア診断ツールの開発・製造・販売	東京都	服部　達也	http://www.uxd.co.jp/
45	株式会社エディア（未）（3）	107%	モバイルコンテンツとナビゲーションの開発・販売	東京都	伊藤　伸一	http://www.edia.co.jp/
46	株式会社フェイス（4）（＊5）	105%	コンテンツ配信事業、電子決済事業、**MVNO事業**	京都府	平澤　創	http://www.faith.co.jp/
47	株式会社ワークスアプリケーションズ（3）（＊4）	104%	大企業向けERPパッケージソフトウェアの開発・販売・保守	東京都	牧野　正幸	http://ir.worksap.co.jp/
48	**エヌ・デーソフトウェア株式会社**	103%	介護・福祉・医療関連オリジナルソフトの企画・開発・販売・保守	山形県	佐藤　廣志	http://www.ndsoft.jp/
49	株式会社アイ・エム・ジェイ	102%	ウェブサービスの企画・開発・広告マーケティング事業	東京都	樫野　孝人	http://www.imjp.co.jp/
50	株式会社ラクーン	101%	アパレル/雑貨/家電商品の企業間取引ウェブサイトを運営	東京都	小方　功	http://www.raccoon.ne.jp/company/

Ranking Top 10

トップ10 企業プロフィール

1.

収益成長率：2,898%

メビックス株式会社

代表取締役社長
大社　聡 氏

http://www.mebix.co.jp/

メビックス株式会社は、医師等との共同研究で開発した臨床試験支援管理システム「CapTool（キャプツール）」を活用することにより、「EBM」（＝科学的な根拠に基づく医療）のためのエビデンス構築を目的に実施される大規模臨床試験において、高品質なデータを効率的且つ安価に取得する為のトータルソリューションサービスを提供しています。
近年、医療業界において「EBM」の重要性が盛んに唱えられるようになり、欧米から発信された様々なエビデンスが日本において応用されています。しかし、遺伝子背景や生活習慣が異なる他国におけるエビデンスをそのまま日本の臨床現場で活用されることに対する疑問等が指摘され、日本独自のエビデンス構築が重要であるとの見解が急速に広まってきました。これに伴って、当社のコアマーケットである大規模臨床試験市場は年々拡大しております。
現在、当社は、この大規模臨床試験市場において「CapTool」をデファクトスタンダードにすべく注力し、さらに、今後「CapTool」のようなシステムを用いてのデータ収集が進むと予想される製造販売後調査市場においても「CapTool」のデファクト化を目指し、2006年4月期より本格的な事業展開を図っております。
また、近年の生活習慣病患者数の増加を抑止すべく、歩数計や血圧計などの家庭用医療機器と「CapTool」を連携させた健康管理サービスを提供し、生活習慣病の予防や進展抑制に貢献していきたいと考えております。

2.

収益成長率：1,476%

サイバーステップ株式会社

代表取締役社長
武内　重親 氏

http://www.cyberstep.com/

サイバーステップ株式会社は、2000年4月の創業以来、ネットワークを利用したエンターテイメントの将来性に着目し、ネットワークや3D描画に関するコアテクノロジーの研究開発を推進してまいりました。それら基礎技術の集大成である自社開発の仮想ゲーム実行環境「Oni（オニ）」をプラットフォームに利用することで、他社にはマネのできないようなアクション性、リアルタイム性の高いオンラインゲームの開発が可能になりました。

当社のファーストタイトルであるPC向け3Dオンライン対戦格闘ゲーム「GetAmped®（ゲットアンプド）」は、現在韓国や中国、台湾など世界4カ国1地域のオンラインゲーム運営会社にライセンス提供されています。「GetAmped®」はそのユニークなゲーム性、高いアクション性が、オンラインゲーム市場でも競争の激しい韓国をはじめとしたアジア地域で高く評価されており、ユーザー登録数は約1,700万にのぼります。（2006年5月31日現在）

また今春より、自社開発のMMO（大規模同時接続）アクションRPG（ロールプレイングゲーム）「C21（シーニジュウイチ）」の商用サービスを日本市場にて開始。「オンラインゲームライセンス事業」に加えて、オンラインゲームを運営する「オンラインゲームサービス事業」にも参入いたしました。

今後は、オンラインゲームの企画・製品開発、ライセンス事業、サービス事業といった経営基盤をより磐石なものにし、「多タイトル化」、「グローバル展開」を加速。当社の掲げる「ネットワークや3D技術を駆使し、全世界の人々がコミュニケーションすることを通して楽しめるエンターテイメントの創造」の実現に邁進してまいります。

3.

収益成長率：1,358%

アウンコンサルティング株式会社

代表取締役
信太　明 氏

http://www.auncon.co.jp/

アウンコンサルティング株式会社は、Google（グーグル）やYahoo!（ヤフー）などに代表される検索サイトからトラフィックを誘導することにより、ウェブサイトへの集客につなげるマーケティング手法である検索エンジンマーケティング（SEM）に特化したコンサルティングを事業としています。

SEMとは、通常の検索結果で上位表示を図る「検索エンジン最適化（SEO）」と、検索したキーワードに応じて表示される「検索連動型広告（P4P）」とで構成され、当社はその両方をワンストップでクライアントに提供し、費用対効果の高いSEMの実現を支援しています。
これらを支えるのは、日本国内におけるSEM黎明期よりこの事業に携わり蓄積したアルゴリズム（検索結果の表示順位を判断する基準）に対する深い分析力と対応力、P4P運用における高度なノウハウ、それらを絶えず改善しより高い次元へと導いていく社員一人ひとりの努力であると思っています。

日本のインターネット広告市場は2005年には2,800億円を超える規模となり、今後もよりいっそうの成長が期待されています。その中でもSEMに関しては、日々その認知度が高まっており、今や企業のマーケティング活動に欠かすことのできない重要な手法として定着しています。

当社はこのSEMにおける専業のコンサルティング会社として事業の成長を図りながら、今後はインターネットにこだわることなく、マーケティング分野のコンサルティング事業をビジネスドメインと捉え、「真ん中にお客様第一主義」という経営理念のもと、お客様の声に誠実に耳を傾け、常に期待を超える成果を出し続けられるよう取り組んでまいります。

4.

収益成長率：816%

エイチエムシステムズ株式会社

代表取締役社長
森　英明 氏

http://www.hmsystems.co.jp./

エイチエムシステムズ株式会社は、2001年設立当時から法人向けシステムソリューションサービスを提供しておりましたが、2004年よりメディア事業を開始し、モバイル広告市場に本格的に参入致しました。そして、同市場において自社開発型モバイルメディア企業を指向し、独自のポジションを構築して参りました。モバイル広告市場参入以後の業績は急成長しており、現在は広告販売からメディア運営、システム開発に至るまで事業を幅広く展開しております。

当社には、大別して4つのサービスラインがありますが、中でもモバイルメディア広告の販売や2005年に自社開発したモバイルアフィリエイトプログラム『アフィリア』によるモバイルアフィリエイトサービスの提供において高い成長率を達成致しました。これは専門技術と営業力の一体化、提携パートナーシップの構築・強化の成果であります。

また、モバイルソリューションの提供、モバイル公式コンテンツの提供では、当社のモバイルメディアの企画・開発・システム運用力の強みを活かし社内リソースを集約、主力事業であるメディア事業とのシナジー効果を図っております。

モバイルというカテゴリーは単に移動体通信機器にとどまらず、今後数年内に機能、内容ともにますます成熟が進み、企業活動や家庭生活にとって今以上に欠かせないものになると確信しております。また、規制緩和等による激しい構造変化も予想されますが、これまで培ってきた開発力、マーケティング力を活かし、クライアントである企業と利用者である消費者との間に立ち、双方に魅力的なサービスの提供をする総合機能を有した情報媒体社を目指します。

5.

収益成長率：751%

日本ジオトラスト株式会社

GeoTrust™ JAPAN
もっと信じられるインターネットを

http://geotrust.co.jp/

代表取締役社長
中條　一郎 氏

弊社は、電子証明書発行をはじめとする情報セキュリティサービス及び電子認証業務を世界規模で行っております。

情報セキュリティの重要性は年々高まり、なかでもインターネットを利用したビジネスにおいては「SSL」による暗号化通信／サーバ証明書を導入することが一般的になってきました。数年前まで、この分野は「一社の独占市場」という状況でしたが、弊社のサービスは急速にシェアを拡大しています。

弊社サービスが市場に受け入れられたのは何といってもその手軽さです。SSLが多くの企業に利用されるようになるにつれ「導入のしやすさ」が求められるようになりました。弊社が参入するまでサーバ証明書の発行には企業登記簿など各種書類が必要で、申請するだけでも大変手間がかかりました。弊社は、申請から証明書発行までの手続きをすべてオンラインで実現できる業界初のシステムにより、サービス利用者を急増させることができました。

弊社では「クイックSSLプレミアム」という、申請から最速二分でSSLサーバ証明書を発行する、とても画期的なサービスを提供しています。この他、企業の実在証明を加えた「トゥルービジネスID」など、お客様のニーズに合わせたあらゆる電子証明書サービスを提供しています。

日本ジオトラストは「安心」「簡単」「低価格」のサービスを基本コンセプトとし、今後もユーザのニーズに合わせた手軽で信頼できるサービスを展開していきます。

6.

収益成長率：725%

フォーサイド・ドットコム株式会社

For-side.com

http://www.for-side.com/

代表取締役
安嶋　幸直 氏

当社グループは、高成長を続けるモバイル市場へ魅力あるコンテンツを供給することで、世界中のユーザーに「いつでも新しい楽しみ」を提供し、新たなモバイルエンターテイメントの創造に貢献することを通じて、広く人々に支持される高収益企業となることを企業理念としております。

2000年3月に創業して以来、高成長市場を誇る「着メロ」や「待受け」などモバイルコンテンツに特化したことにより、順調にコンテンツサイト数を増やし、DVD事業、物販事業も手がけて参りました。
2004年はコンサート・イベント等に特化した株式会社オン・ザ・ラインの株式を取得したことにより前期売上の約158%を貢献、2005年6月は欧州最大規模の小額課金決済プロバイダーであるアイタッチ社取得により前期売上の約105%を貢献、その他既存子会社も売上を順調に伸ばし、本体は将来価値を高めるためにコンテンツ制作・原盤権の確保を強化する方針を取り、売上構成比率を大きく変化させて参りました。
現在、当社グループはコンテンツホルダーとして音楽・動画ソフトを充実させ、ノンパッケージ商品（音楽や動画の配信等）やパッケージ商品（CD・DVD・グッズ等）として多角化した商品に進化させることが当社の強みとなっております。来期にかけては、コンテンツホルダーブランドを確立させることで売上成長をキープして参ります。

今後も、新たな価値の創造を通じて企業価値の最大化を図るべく、新しい分野に果敢に挑戦して参ります。更なるモバイル市場の拡大、モバイルエンターテイメントの進化など、環境の変化に素早く適応しながら「一歩一歩を、着実に。」歩むよう努めて参ります。

7.

収益成長率：612%

株式会社アドウェイズ

代表取締役
岡村　陽久 氏

http://www.adways.net/

株式会社アドウェイズは、インターネット・モバイル広告市場において、インターネット・モバイル上でマーケティング活動を行う広告主と、当社提携Webサイトを、当社の運営するアフィリエイトプログラムを通じて繋ぐ、ASP（アフィリエイト・サービス・プロバイダー）として、アフィリエイト広告事業（成果報酬型広告事業）を主要事業としている。広告を出したい広告主にとってアフィリエイト広告（成果報酬型広告）は、従来の広告手法における支払うべき広告料が、広告を掲載する場所や掲載期間に応じた料金が設定されていること、また、その広告効果については売上高の増減等といった事業全体の業績という形で把握されていたのに対し、広告主が広告に求める本来の目的、即ち、会員登録、資料請求、物品購入等といった具体的な広告成果が、実際に実現されることによって初めて広告料金が発生する広告手法である。

当社の特徴は、インターネット・モバイルの両方でアフィリエイト広告サービスを事業展開しており、広告主に対してインターネット・モバイル両方のアフィリエイト広告サービスをワンストップで提供している点にある。また日本国内のみならず、中国においてもインターネット・モバイルのアフィリエイト広告事業を展開している。このような積極的な事業展開を可能にしているのがシステム開発体制である。当社グループは、全従業員の45%がSEで構成され、且つシステム開発は日本だけでなく中国でも行っていることが当社の強みである。今後は中国での広告事業の拡大を図り、その後アジア諸国への事業展開を目指す。

8.

収益成長率：533%

株式会社ドリコム

代表取締役
内藤　裕紀 氏

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

株式会社ドリコムは、「with entertainment－人々を楽しませること」、「always creative, all innovative－いつも創造的に、すべて革新的に」及び「challenge to change－変化への挑戦」をビジョンとして掲げ企業活動を行っています。
現在は、高い技術開発力をコア・コンピタンスとして、ブログと検索エンジンの二事業を主軸に展開しています。ブログ事業においては、個人向け無料ブログ提供サービスで培ったノウハウをもとにして、法人企業に対し、ブログホスティングサービス「ドリコムブログシステム」、社内ブログシステム「ドリコムブログオフィス」、Web製作・更新・管理システム「ドリコムCMS」をメインに販売しています。また、検索エンジン事業においては、特許出願中のマトリックスクラスタリングを活用して、ブログ・Web上のコンテンツに適した広告を配信するユーザーマッチ型広告「MicroAd」（株式会社サイバーエージェントとの共同事業）を展開しています。
今後は、「ソフトウェアのサービス化」、「ユーザーにより作られるデータベース」及び「インターネット広告におけるロングテール理論」の3つを重点投資分野に掲げ、中期的に売り上げ100億円、営業利益率30%を目指すべく企業活動を行ってまいります。「世界に通じるインターネットサービスのものづくり企業」として、全社一丸となり既存事業の拡大と新規事業の立ち上げに邁進してまいります。

9.

収益成長率：523%

株式会社ミクシィ

代表取締役社長
笠原 健治 氏

http://mixi.co.jp/

株式会社ミクシィは、ソーシャル・ネットワーキング サービス(SNS)の『mixi』およびIT系求人情報サイト『Find Job !』を運営する企業です。当社は創業当時より、当社サービスをご利用いただいている方々一人ひとりの心をはかりながら、よりよいサービスを提供できるよう努力して参りました。

2004年2月に開始したSNS『mixi』は、既存ユーザーからの招待がなければ参加ができない招待制のSNSで、「身近な友人や、同じ趣味・関心を持つ人との交流」「居心地のよい空間」をコンセプトに開発されました。現在はユーザー数が570万人（2006年9月14日現在）と国内最大のSNSに成長し、一人あたりの平均滞在時間では国内第1位*、ページビューでも第2位**と、2年半で急成長を遂げました。また、1997年の当社創業時より運営を続けている『Find Job !』は、昨年度に実施された求人情報サイトの満足度調査***において23サイト中第1位を獲得、多くのユーザーの方や企業様の支持を得て、毎期2倍以上順調に収益を伸ばしております。

株式会社ミクシィは、当年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場致しました。株式市場と株主の皆さまから、高い評価を頂いたことに対する責任を深く受け止めて参る所存です。

■上記*および**は2006年に実施されたネットレイティングス株式会社の調査による
■上記***は2005年に実施されたネットアンドセキュリティ総研株式会社の調査による

10.

収益成長率：446%

株式会社デジタルデザイン

代表取締役社長
寺井 和彦 氏

http://www.d-d.co.jp/

株式会社デジタルデザインは、設立以来10年以上に渡って通信ソフトウェアの企画、開発及び付随するシステムを構築し、データ通信を中心とした様々なソリューションの提供を主要事業としており、平成12年6月に大阪証券取引所ナスダック・ジャパン（現ヘラクレス）に第一号銘柄として上場しております。

情報通信の分野におきましては、ネットワーク機器が増加し、多様な機器をつなげるネットワークが実現した結果、膨大な量のデータ交換が行われるようになり、「Web2.0」へのパラダイムシフトが起こりました。
当社は、この様な環境の中、増加し続けるネットワーク機器から得られる膨大な情報を、セキュリティ、データバックアップ、ネットワークの切り口による効率化を図るオリジナルソフトウェア資産を単一で販売する再販ライセンス事業と、それを他社製品・サービスおよびシステムと組み合わせて販売するソリューション事業を展開して参りました。

今後は、より費用効率と拡張性のあるサービス、より多様なデバイスに対応するソフトウェア、より簡単なユーザーインターフェイス、より簡単なビジネスモデルが重要であると考えており、これまで蓄積してきたソフトウェア資産および知的資産をもとに、様々なソリューションとして提供することで、社会貢献してまいる所存です。

Results

企業調査結果について

デロイト トウシュ　トーマツ　日本テクノロジー　Fast50では、募集と同時期に、経営の諸課題について企業調査を実施し、結果をまとめている。テクノロジー企業が抱える諸課題を知る資料となり、企業ならびに支援者に役立つことを願う。

2006年　日本テクノロジー　Fast50受賞企業の50社の平均設立年は、上場は　1997年、未上場は　2000年である。上場企業の平均上場年は2004年で、設立から上場まで、平均7年要している。

最大の経営課題

「人材確保・育成」が29%で、昨年、一昨年に引き続きトップ。これに「社内管理体制」17%、「販路拡大」16%が続いている。

要員計画

未定、未回答を除くすべての企業（50社中48社）で、2005年から2006年にかけて従業員を増加させる予定と回答。そのうち37社は、2割以上の増員を予定。

業務提携、アウトソースしている業務

約8割にあたる41社が何らかの業務をアウトソースしていると回答。回答の多い項目は、「製造・流通」37%と「販売・マーケティング」29%であり、この2項目で全回答の2/3を占めている。

売上高経常利益率見通し

3割以上の企業が向こう3年間の売上高経常利益率を「10%以上改善」と回答。「0〜5%改善」、「5〜10%改善」まで含めると、回答の85%を占めている。

成長を助成する日本の諸制度

「優遇制度」27%、「法整備」26%、「規制緩和」23%に回答が集中しており、この3項目で全回答の8割弱を占めている。

特許保有

特許保有企業の比率には、昨年と比較すると変化が無いが、
1社あたりの「平均特許保有数」は減少傾向。

外部支援者

「証券会社」が22%でトップ。次いで「専門家」18%、「ベンチャーキャピタル」15%、「銀行」10%、「商社／販売代理店」、「人材会社」各9%の各項目が続いている。

有益であった支援

構成比はやや下がったものの「資金調達」が24%で昨年に引き続きトップ。これに「顧客紹介」17%、「経営助言」15%、「人材紹介」、「製品開発」各11%が続いている。

1. 現在取り組んでいる最大の課題

成長の要は“ 人 ”

回答の多い項目の上位3つは、「人材確保・育成」29%{26%}、「社内管理体制」17%{11%}、「販路拡大」16%{15%}である。

人材確保・育成

回答の約3割を占める「人材確保・育成」は、昨年、一昨年も他の回答を大きく引き離して最多となっており、昨年よりも比率を延ばしている。優秀な人材の確保が事業の高成長を支える重要な要素と考えられていることを示している。

社内管理体制

大きく比率を伸ばしたのは第2位の「社内管理体制」である。国内外で、コーポレート・ガバナンス強化に対する要求が高まっていることが反映されたものと考えられる。とりわけ、未上場企業にとって、最大の課題と認識されており、株式市場への上場や、拡大する事業規模への対応として社内管理体制の強化が重要な課題となっていることが分かる。従業員の増加が著しい企業では、社内管理体制を最大の課題とする比率が高くなっている。

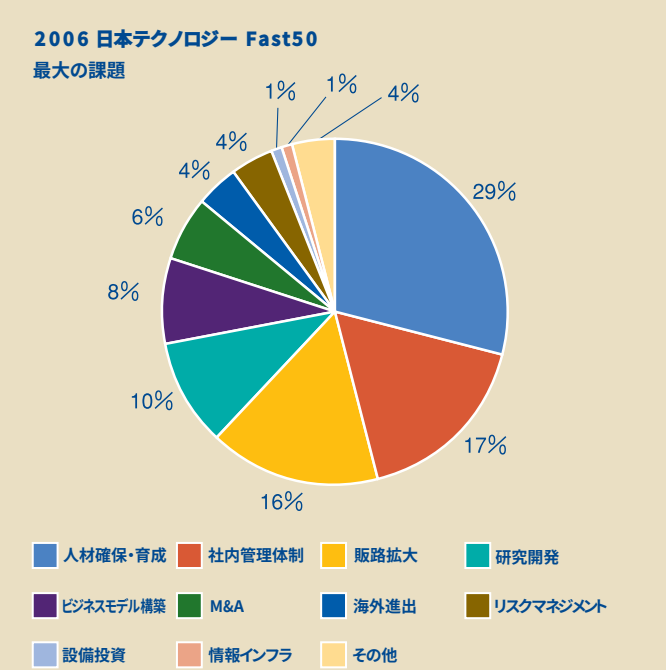
販路拡大

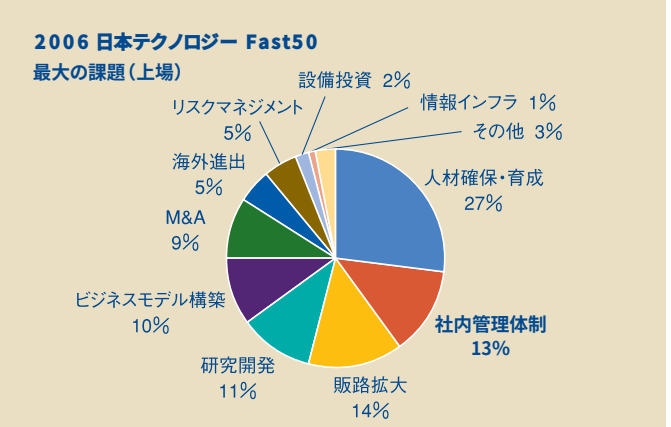
「販路拡大」も昨年同様に最大の課題の回答数が多く、特に、未上場企業で比率が高くなっている。ただし、「海外進出」の回答比率4%{7%}は昨年より低下しており、中国・東南アジアへの進出が一段落したこと、国内市場が成長していることが原因と考えられる。

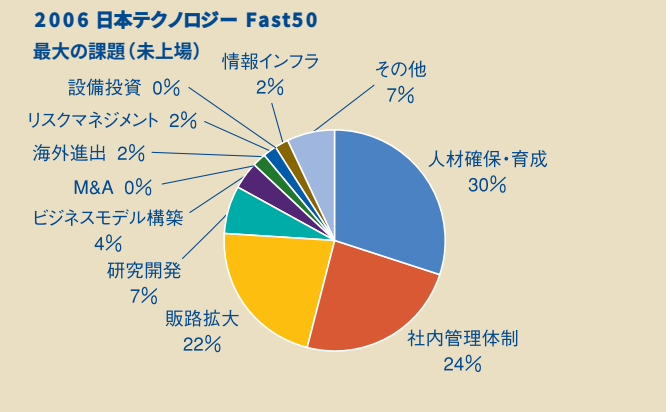
「研究開発」の回答比率は、昨年と変わらず10%である。「M&A」の回答比率は6%{11%}と昨年より低下した。これは、M&Aに対する社会のイメージ悪化が関係しているとも考えられるが、売上規模の比較的大きい企業ではM&Aを選択する企業が多く、今後の成長のための重要な施策と認識していることが窺える。昨年と比較して、「ビジネスモデル構築」は8%{12%}に減少、「リスクマネジメント」は4%、「情報インフラ」は1%、「設備投資」は1%で昨年と変わらなかった。

上場企業／未上場企業を比較すると、未上場企業における、「社内管理体制」、「販路拡大」、「人材確保・育成」の回答比率の大きさが目立つ。上場企業に比べて、会社設立からの経過年数が比較的短いことから、事業の基盤的部分の充実に重点が置かれていることが窺われる。

[質問:貴社が現在取り組んでいる最大の課題について、ご選択ください。]
[回答社:50社(上場35社、未上場15社)／3つまで複数選択／回答数:146]
＊{ }内は、2005年データ







2. 要員計画

‘ 人 とともに成長

未定、未回答を除くすべての企業(50社中96%(48社))が、2005年から2006年にかけて従業員を増加させる予定と回答。そのうち77%(37社)が、2割以上の増員予定。平均増加率は、2005年から2006年にかけては53%、2005年から2007年にかけては105%である。

[質問:従業員数についてご回答ください。2005年、2006年(推定)、2007年(推定)] [回答社:50社(上場35社、未上場15社)／(連結がある場合は連結。常勤のみ)]

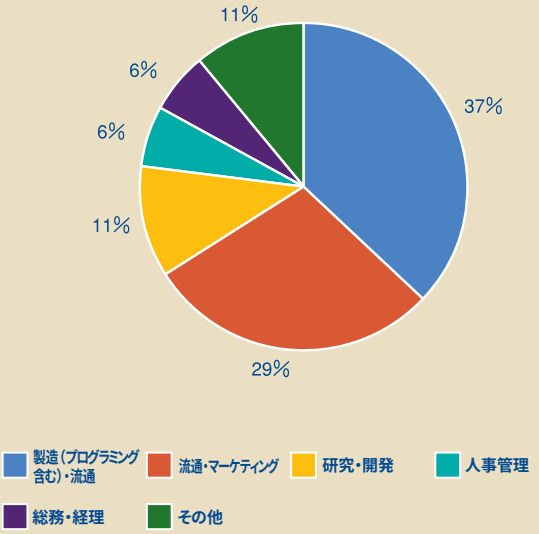
3. 業務提携、アウトソースしている業務

サプライチェーンの効率化

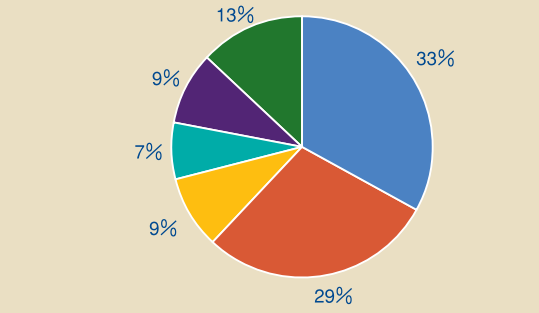
Fast50受賞企業のうち、約8割にあたる41社が何らかの業務をアウトソースしていると回答。回答の多い項目は、「製造・流通」37%と「販売・マーケティング」29%であり、この2項目で全回答の2/3を占めている。
上場企業:未上場企業を比較すると、「販売・マーケティング」(29%:30%)の占める比率には大きな差は見られないが、「製造・流通」(33%:45%)、「研究・開発」(9%:15%)で大きな差異が見られる。相対的に経営資源に制約があると思われる未上場企業において、コア事業に、より経営資源を集中させている傾向が窺われる。
一方、「総務・経理」については、上場企業の9%に対して、未上場企業では0%という結果となった。上場企業の開示責任の増大により、総務・経理系の事務処理負担が大きく膨らむ傾向を表しているものと思われる。

[質問:貴社で業務提携・アウトソースしている業務内容はありますか。]
[回答社:41社(上場28社、未上場13社)/複数選択/回答数:65]
*2006年新設の質問

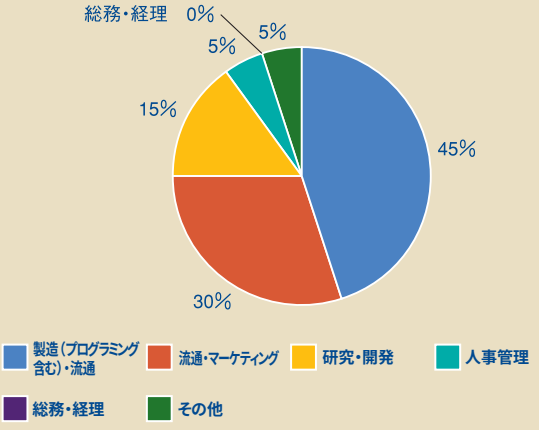
2006 日本テクノロジー Fast50
業務提携、アウトソースしている業務



2006 日本テクノロジー Fast50
業務提携、アウトソースしている業務(上場)



2006 日本テクノロジー Fast50
業務提携、アウトソースしている業務(未上場)



4. 売上高経常利益率見通し

Fast50受賞企業のうち、3割以上の企業が向こう3年間の売上高経常利益率を「10%以上改善」と回答。「0〜5%改善」、「5〜10%改善」まで含めると、回答の85%を占めている。

直接の比較は出来ないが、昨年の「成長維持の自信度」に関する設問への解答{非常に自信がある61%、かなり自信がある31%}と同じ傾向が見て取れる。これまでの成長に裏打ちされた、成長継続への自信が窺われる。

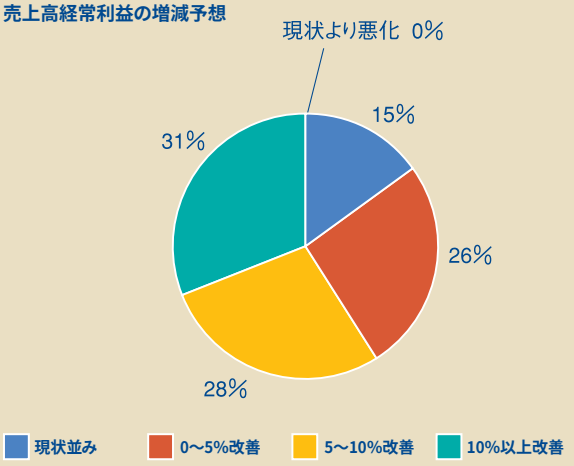
売上高経常利益率の変化をもたらす要因としては、「売上の伸長」が群を抜いており、全体の約6割を占めている。これに続くのは「合理化」の約16%である。多くの企業が、固定費的な費用負担を売上の伸長でカバーすることによって、経常利益率を向上させられると想定していることがわかる。

「現状並み」と回答した企業の多くが、既に高い利益率を実現しており、目標利益率を超えた利益は、売上拡大のためのプロモーションに活用すると回答した企業もあった。
現状の利益率が低い企業の多くが、売上高経常利益率の改善を見込んでおり、売上高の増加に加えて、利益率向上を経営課題としているものと思われる。

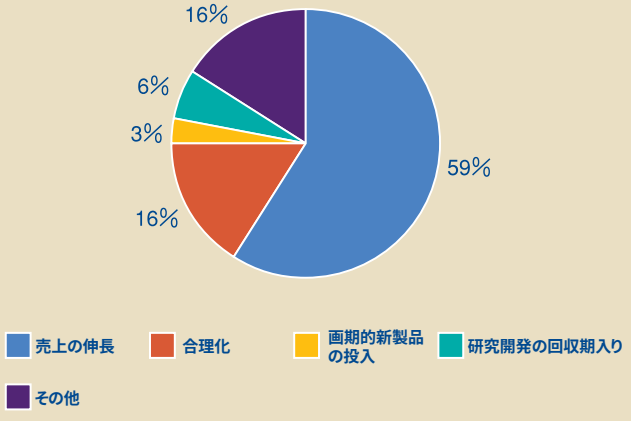
[質問:売上高経常利益率(%)が向こう3年間でどのように増減すると予想していらっしゃいますか。]
[回答社:47社(上場33社、未上場14社)／1つ選択]

[質問:上記の利益率の変化をもたらす要因は何ですか。]
[回答社:45社(上場33社、未上場12社)／1つ選択／(連結がある場合は連結]
＊{　}内は、2005年データ
＊2006年新設の質問

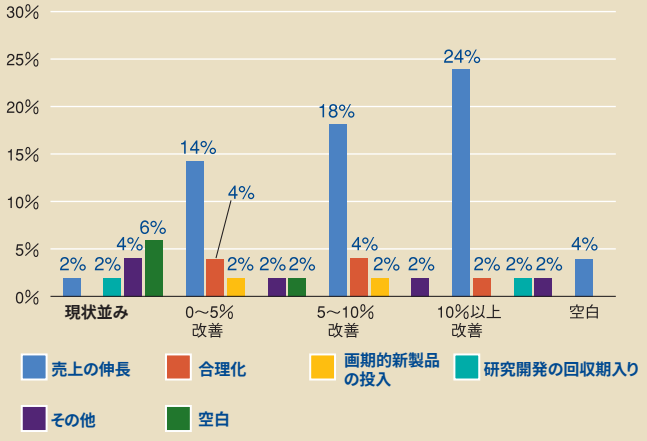
2006 日本テクノロジー Fast50
売上高経常利益の増減予想



2006 日本テクノロジー Fast50
売上高経常利益率の要因



2006 日本テクノロジー Fast50
売上高経常利益の増減予想と変化要因



5. 成長を助成する、日本の諸制度

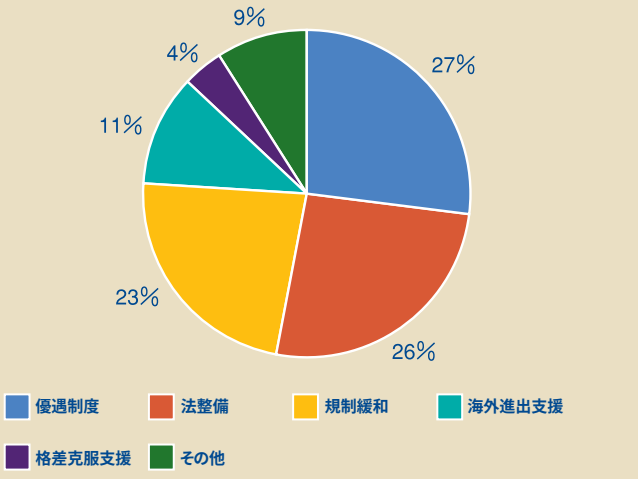
守護と援護

回答の多い項目は、「優遇制度」27%{31%}、「法整備」26%{31%}、「規制緩和」23%{31%}であり、この3項目で全回答の8割弱を構成している。
上位3項目は、昨年、一昨年と同じ項目が占めている。テクノロジー企業が事業を拡大して行くにあたり、投資のための資金的手当てと新たな事業機会を得るための制度見直しに対するニーズが高いことが見てとれる。
上場企業と未上場企業では、「規制緩和」と「法整備」の大小関係が逆転している。但し、法整備に対するニーズの中に、例えば、映像コンテンツのネット配信における著作権問題といった規制緩和色の強いものが含まれていることを想定すると、両者に見た目ほどの差異は無い可能性もある。この点については、今後の詳細な調査・分析が必要である。

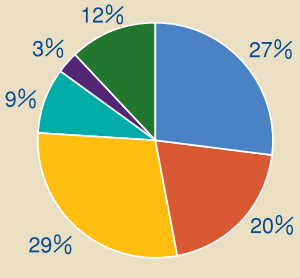
[質問:日本における諸制度において、テクノロジー企業の成長性を助成するものをご選択ください。]

[回答社:48社(上場33社、未上場15社)/以下の中から1つ選択:規制緩和、優遇制度(補助金・税制・資金調達等)、海外進出支援(自由貿易協定・海外市場情報等)、格差克服支援(医療介護・デジタルデバイト・地理等)、法整備(知的財産・セキュリティ・通信法等)、その他]
＊{ }内は、2005年データ

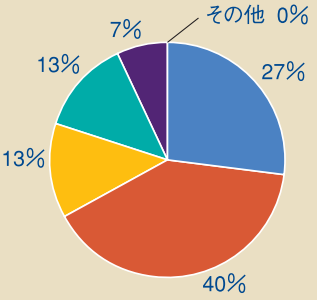
2006 日本テクノロジー Fast50
助成制度



2006 日本テクノロジー Fast50
助成制度(上場)



2006 日本テクノロジー Fast50
助成制度(未上場)



6. 特許保有

アイデア確立は難しい?

Fast50受賞企業50社うち、45社(上場33、未上場12)が、特許を保有していると回答した。保有数については、「10未満」が83%、「50未満」が13%、「100未満」が4%であり、「100以上」保有と回答した企業は無かった。
昨年{回答社数45社}と比較すると、「10未満」が71%→83%、「50未満」が22%→13%、「100未満」が0%→4%、100以上が7%→0%と変化している。
全体に占める特許保有企業の比率には変化が無いが、1社あたりの平均特許保有数という意味では減少傾向が見て取れる。

ビジネスモデル特許については、回答した49社(上場34、未上場15)のうち、10%(5社)が保有していると回答した。
ビジネスモデル特許においても、昨年{回答社数45社}と比較して保有企業の比率が低下(20%→10%)している。

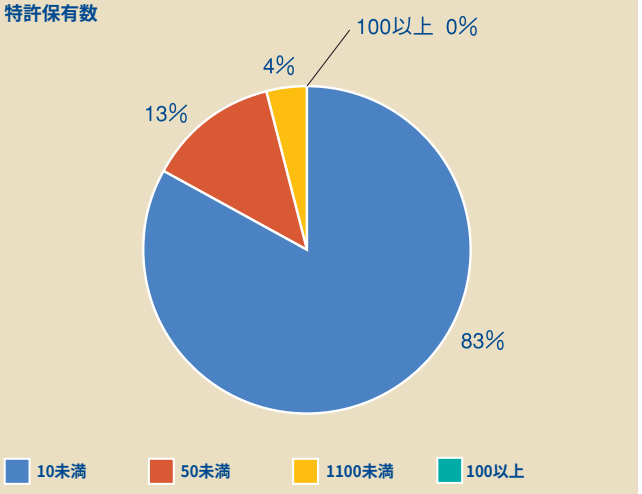
特許という権利の保有が、必ずしも高成長に直結するわけではないことを示す結果となった。

[質問:特許保有の場合、特許取得数(出願済みも含む)はいくつですか?]
[回答社:45社(上場33社、未上場12社)]

[質問:ビジネスモデル特許をお持ちですか。]
[回答社:49社(上場34社、未上場15社)]

＊{ }内は、2005年データ

2006 日本テクノロジー Fast50
特許保有数



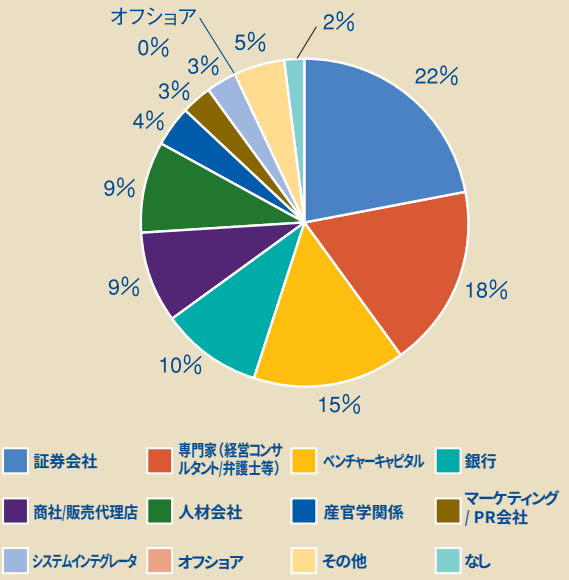
7−1.貢献した外部支援者

“ ヒト ”の重要性が高まる

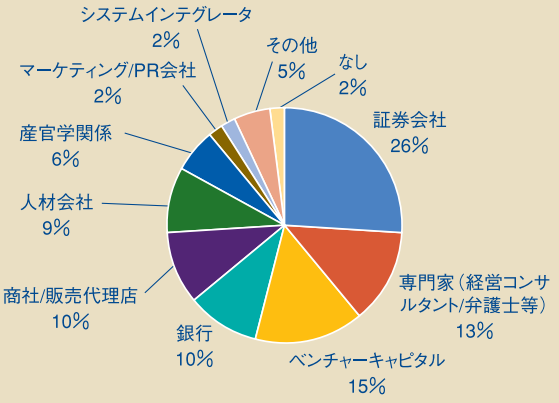
回答の多い項目は、「証券会社」22%、「専門家」18%、「ベンチャーキャピタル」15%、「銀行」10%、「商社／販売代理店」、「人材会社」各9%となっている。
昨年との比較で大きく比率が変化しているのは、「ベンチャーキャピタル」23%→15%、「人材会社」5%→9%、「専門家」13%→18%、「商社／販売代理店」6%→9%などである。「ベンチャーキャピタル」の比率が下がる一方で、「銀行」の比率が上昇（8%→10%）しており、低金利政策や銀行が新規貸出しを積極化している動きの影響が窺われる。この傾向は、未上場企業においてより鮮明に表れている。「ベンチャーキャピタル」は29%→15%と比率が半分となる一方、「銀行」が3%→12%と急増しており、資金調達手段の選択肢が広がっている（直接金融から間接金融へ）ことを示している。
また、「証券会社」「専門家」「人材会社」を“ ヒト ”の要素に対する支援、「ベンチャーキャピタル」「銀行」を“ カネ ”の要素に対する支援、「商社／販売代理店」「産学官関係」「マーケティング／PR会社」「システムインテグレータ」を“ モノ ”の要素に対する支援と大別した場合、昨年と比較すると、それぞれ、“ ヒト ”39%→49%、“ カネ ”31%→25%、“ モノ ”18%→19%となり、“ ヒト ”の重要性が高まっていることが窺える。
上場企業と未上場企業の差異が目立つのは、「証券会社」（26%:9%）、「専門家」（13%:25%）の2項目である。前者については、過去3年以内に株式上場した企業からの回答が比率を大きく押し上げており、上場時の支援が評価されたものと考えられる。後者からは、設問1の「最大の課題」の回答傾向と同様、会社設立からの経過期間が比較的短い未上場企業において、会社運営基盤の充実に対する外部支援が、より重要な要素となっていることが窺われる。

［質問:直近1-3年間で、貴社の成長に最も貢献した外部支援者をご選択ください。］
［回答社:49社（上場34社、未上場15社）／3つまで複数選択／回答数:116］

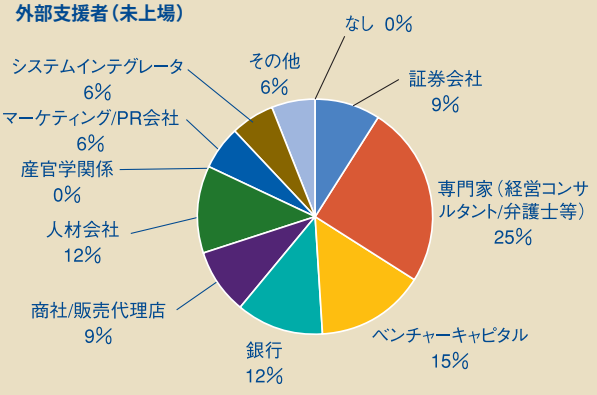
2006 日本テクノロジー Fast50
外部支援者



2006 日本テクノロジー Fast50
外部支援者（上場）



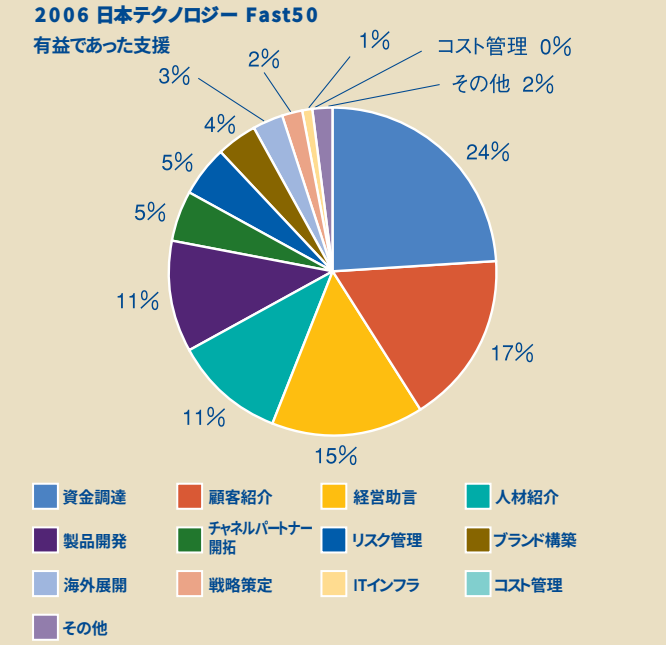
2006 日本テクノロジー Fast50
外部支援者（未上場）

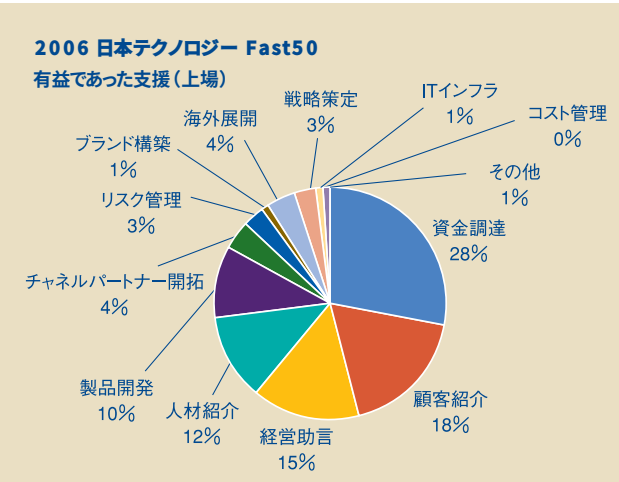


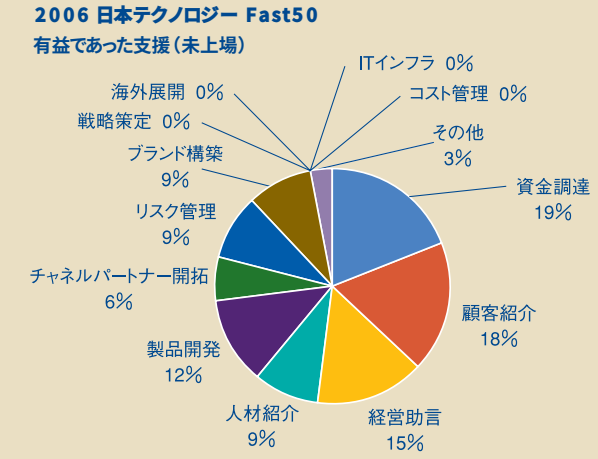
7－2.有益であった支援

回答の多い項目は、「資金調達」24%{27%}「顧客紹介」17%{17%}、「経営助言」15%{11%}、「人材紹介」、「製品開発」各11%{各9%、11%}である。回答比率の順位は、受賞企業全体で見た場合、昨年とほぼ変化が無い。但し、資金調達が若干比率を下げ、「経営助言」、「人材紹介」、「顧客紹介」が僅かずつ比率を伸ばしている。「資金調達」は相変わらず最重要課題ではあるものの、ここでも資金需給の緩和の影響が見て取れる。
前問と同様に、支援内容についても、“ ヒト ”の要素に対する支援（「人材紹介」「戦略策定」「経営助言」「リスク管理」）、“ カネ ”の要素に対する支援（「資金調達」）、“ モノ ”の要素に対する支援（「顧客紹介」「製品開発」「ブランド構築」「ITインフラ構築」「海外展開」「チャネルパートナー開拓」「コスト管理」）と大別してみた。昨年と比較すると、それぞれ、“ ヒト ”26%→33%、“ カネ ”27%→24%、“ モノ ”47%→41%となり、やはり、“ ヒト ”の要素の重要性が高まっている結果となった。
上場企業では、全体の傾向とほぼ同様に、「資金調達」がやや比率を下げ（29%→28%）、「顧客紹介」（12%→18%）、「人材紹介」（8%→12%）の比率が上昇している。売上拡大、人材確保に直結する支援の重要度が高まっていることが窺える。
未上場企業では、「資金調達」の比率が大きく下落（29%→19%）しており、需給緩和の影響がより鮮明に表れている。また、全体傾向と異なり、「顧客紹介」の比率が大きく下落（29%→18%）している一方、ブランド構築（3%→9%）が比率を伸ばしている。新興企業のマーケティング手法として、例えば、インターネットを活用した所謂「ナノマーケティング」的手法の利用が拡大している結果と見ることもでき、非常に興味深い。

［質問：最も有益であった支援をご選択ください。］
［回答社：47社（上場33社、未上場15社）／3つまで複数選択／回答数：111］
＊{　}内は、2005年データ







デロイト トウシュ トーマツについて

TMTグループ

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

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

デロイト トウシュ トーマツ

Deloitte（デロイト）とは、スイスの法令に基づく連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツ、そのメンバーファームおよびその関係会社を指します。デロイト トウシュ トーマツは、卓越したプロフェッショナルサービスとアドバイスを提供する世界各国のメンバーファームおよびその関係会社による組織体で、150カ国で遂行されているグローバルな戦略を通じ、クライアントサービスに注力しています。世界中で12万人の優れた「知的資本」といえる人材により、Deloitteは四つの専門分野（監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャルアドバイザリーサービス）で、世界の大企業の半数以上、全国規模の大企業、公的機関、地域顧客及びグローバルな成長企業にサービスを提供しています。サービスは連合組織体としてのデロイト トウシュ トーマツそのものによって提供されるものではなく、また、規制上あるいはその他の理由によって、一部のメンバーファームおよびその関係会社は、上記の四つの分野のサービスを全て提供していない場合があります。
デロイト トウシュ トーマツ（スイスの法令に基づく連合組織体）と、そのメンバーファームおよびその関係会社はお互いの作為または不作為について責任を負いません。このように、連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツは、「デロイト」「デロイト&トウシュ」「デロイト トウシュ トーマツ」あるいはその他の関連名称のもとで業務を行なう相互に独立した別々の法的存在である各メンバーファームおよびその関係会社によって構成されています。

連絡先

TMTグループについてのご質問などは、各地区担当者へご連絡ください。

■TMT日本リーダー　浅枝　芳隆
Tel: 03-6213-3488
yoshitaka.asaeda@tohmatsu.co.jp

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

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

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

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

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

Tel: 03-6213-1234　Fax: 03-6213-1245
Email: fast50@tohmatsu.co.jp
URL: 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、デロイト トウシュ トーマツが提供するものですが、個別の事項に関する一般的な情報提供に過ぎないものであり、その範囲を超える情報を提供するものではありません。すなわち、本書の情報は、会計、税務、法律、投資、コンサルティングをはじめとする専門的な助言を構成するものではなく、個人的な財務または事業に影響を与える可能性のある、何らかの判断および決定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、デロイト トウシュ トーマツは、明示または黙示を問わず、本書の情報の正確性などについて何らかの意見を表明したりまたは内容を保証したりするものではありません。また、企業プロフィールは企業の回答に基づいており、デロイト トウシュ トーマツの見解を表明するものではなく、内容についての責任を負いません。すなわち、デロイト トウシュ トーマツが、本書の情報に誤謬がないことや、特定のパフォーマンス基準あるいは品質基準を満たしていることを保証するものではありません。

一般的に、将来に関する予測は、既知および未知のリスク、不確実性、ならびにその他の要因の影響により、実際の結果とは大きく異なる場合があります。つまり、本書の情報を使用したことによる損失のリスクおよび全責任は利用者自身が負うことになります。デロイト トウシュ トーマツは、本書の情報の使用に関連して発生する、特別、間接的、偶発的、結果的、または懲罰的損害の賠償責任を負いません。また、その原因が、契約、法令、不法行為、過失などのいずれによる場合でも同様に責任を負いません。

前述のいずれかの事項がなんらかの理由で効力を有しない場合でも、その他の事項は引き続き有効に適用されます。

Deloitte（デロイト）とは、スイスの法令に基づく連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツ、そのメンバーファームおよびその関係会社を指します。デロイト トウシュ トーマツは、卓越したプロフェッショナルサービスとアドバイスを提供する世界各国のメンバーファームおよびその関係会社による組織体で、150カ国で遂行されているグローバルな戦略を通じ、クライアントサービスに注力しています。世界中で約13万5千人の優れた「知的資本」といえる人材により、Deloitteは四つの専門分野（監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャル　アドバイザリーサービス）で、世界の大企業の半数以上、全国規模の大企業、公的機関、地域顧客及びグローバルな成長企業にサービスを提供しています。サービスは連合組織体としてのデロイト トウシュ トーマツそのものによって提供されるものではなく、また、規制上あるいはその他の理由によって、一部のメンバーファームおよびその関係会社は、上記の四つの分野のサービスを全て提供していない場合があります。デロイト トウシュ トーマツ（スイスの法令に基づく連合組織体）と、そのメンバーファームおよびその関係会社はお互いの作為または不作為について責任を負いません。このように、連合組織体であるデロイト トウシュ トーマツは、「デロイト」「デロイト&トウシュ」「デロイト トウシュ トーマツ」あるいはその他の関連名称のもとで業務を行なう相互に独立した別々の法的存在である各メンバーファームおよびその関係会社によって構成されています。

© 2006 Deloitte Touche Tohmatsu. All rights reserved.

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu