

Deloitte.

Technology, Media & Telecommunications

Technology Fast50

Japan 2007

Winners Report

Feel the exhilaration !

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

目次

C o n t e n t s

はじめに	01
デロイトトウシュートマツ 2007 日本テクノロジー Fast50 について	02
2007 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
デロイトトウシュートマツについて	21
連絡先	21



はじめに

デジタルテクノロジーの発達はインターネット・通信を新たなステージに導き、インターネットの進化は、コビキタス社会を触媒として、メディア・コンテンツに大きな変革をもたらします。そしてまたそのメディア・コンテンツの変革に対応する形で更なるデジタルテクノロジーが出現しています。このように、これら情報・メディア・通信のかつての各産業は、お互いにスパイラルを繰り返してひとつのTMT (Technology, Media, and Telecommunications) 業界に融合しています。

いまや日本は、ブロードバンドの普及率、情報家電の普及率では世界の最先端を走り、新しい技術やビジネスモデルを世界に先駆けて成功させるだけの環境が整いました。TMT日本テクノロジー Fast50は、このような環境の中で、大きく成長しているTMT業界およびライフサイエンス分野を含めた日本の成長企業を顕彰することにより、その継続的な成長をサポートするとともに、日本のTMT業界に寄与することをミッションとしております。さらに、グローバルレベルでは、「デロイト アジア太平洋地域テクノロジー Fast500」として、日本を含むアジアパシフィック地域において成長著しい企業を発表させていただいております。

今年度も、第5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。2007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。この業界において、一過性ではなく、継続的に成長を維持することが如何に大変なことであるかは、業界の皆様が一番ご存知であろうかと思えます。

「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、各受賞企業から、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、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業界におけるテクノロジー・ビジネスモデルの発達は年毎に加速しており、コビキタスをコビキタスとも感じさせないほどの、本格的なコビキタス社会が訪れようとしています。人々の生活の向上という、テクノロジーの使命を果たされるTMT業界の多くの企業のご発展に、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

浅枝 芳隆
テクノロジー Fast50 Fast500
日本代表



広瀬 勉

広瀬 勉
テクノロジー Fast50 Fast500
プロジェクト リーダー

Technology Fast 50

デロイト トウシュートーマツ 2007 日本テクノロジー Fast50 について

「デロイト トウシュートーマツ 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

デロイトトウシュートマトスは、国レベルの顕彰プログラム「テクノロジー Fast50」を世界20カ国にて、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、国内に本社が存在する

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。2007年日本テクノロジー Fast50では、1月～3月が決算期の企業は、2005年と2007年の収益成長率を基に、その他の決算期の企業は、2004年と2006年の収益成長率を基に算出しています。

Deloitte.

Technology Fast50
Japan 2007

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

2007 受賞企業について

平成19年度版経済財政白書によれば、日本経済はバブル崩壊後の長い低迷から脱却し、2002年以降、息の長い景気回復が続いているとされている。特に企業部門では過剰な雇用・設備・債務が解消されるとともに業績の改善が続いている。大企業では研究開発投資など、将来の成長へ向けて積極的な投資が行われている一方、ジャスダック、マザーズなど新興企業が多く集まる株式市場では総じて株価が低迷しており、日本のベンチャーキャピタル投資額の対GDP比率も他国と比較して依然として低水準にある。このような新興企業にとって厳しい経済環境にもかかわらず、2007年日本テクノロジー Fast50受賞50社の3年間の平均売上高成長率は601%と、過去最高の成長率を記録し、力強く成長を遂げた企業が多く存在する結果となった。

受賞企業50社中、株式市場への上場企業は35社、未上場企業は15社であった。

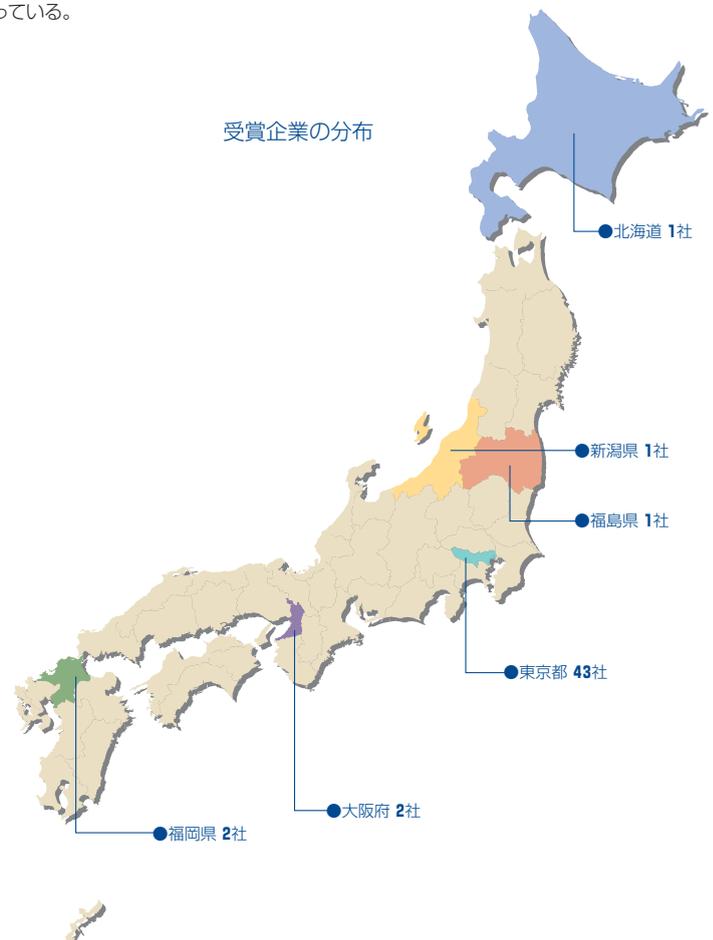
受賞企業の地理的分布では、86%の企業が東京都に本社を置いており、東京一極集中の傾向は年々増加している。東京都以外では、大阪府、福岡県、新潟県、北海道、福島県からランクインした。

トップ5

2007年の上位5社の3年間の平均売上高成長率は2,963%と、非常に高い成長率を達成している。新しい事業領域を開拓し、独自の製品・サービスを提供していることが受賞につながっている。

1. 第1位 収益成長率 6,512%
ファイベスト株式会社(半導体/部品/電子機器/未上場)
光ネットワーク用光部品の開発、製造および販売
2. 第2位 収益成長率 3,948%
株式会社UBIC(インターネット/上場)
フォレンジック調査/ディスカバリー支援/ツール販売/トレーニング
3. 第3位 収益成長率 2,187%
株式会社ジークレスト(ソフトウェア・コンテンツ/未上場)
オンラインゲームの企画/開発/運営/販売
4. 第4位 収益成長率 1,161%
株式会社アイフリーク(コミュニケーション/上場)
モバイルコンテンツ事業、モバイルマーケティング事業
5. 第5位 収益成長率 1,007%
アウンコンサルティング株式会社(インターネット/上場)
検索エンジンマーケティング分野に関するコンサルティング業務

受賞企業の分布



企業区分

業種別

2007年のFast50受賞企業の業種別区分では、インターネット分野54%が最多となり、ソフトウェア・コンテンツ分野26%、コミュニケーション分野10%、ライフサイエンス分野は4%、半導体/部品/電子機器分野4%、コンピュータ/周辺機器分野は2%と続いた。

昨年との比較では、インターネット分野54% (58%) が減少する一方、コミュニケーション分野10% (4%)が増加した。コミュニケーション分野で受賞した企業は、携帯電話、PC、TVと多様な媒体を活用していることが特徴である。

* ()内は、2006年データ

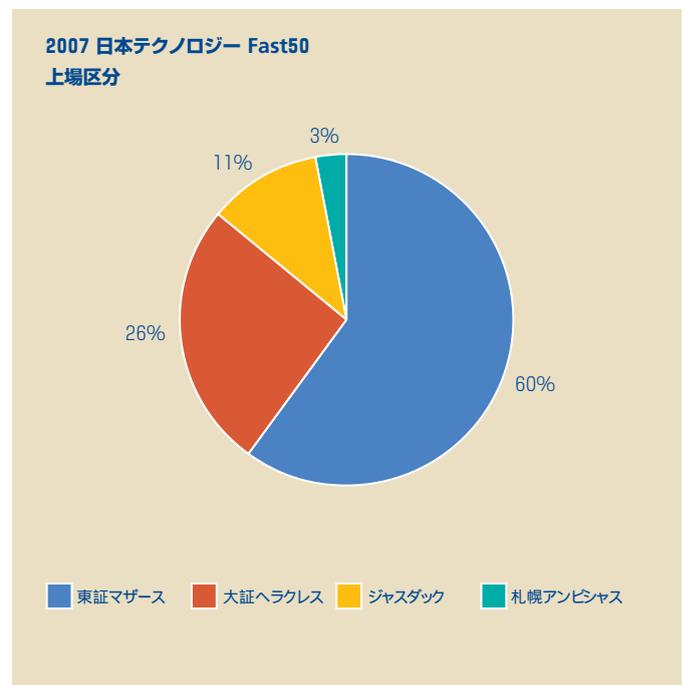
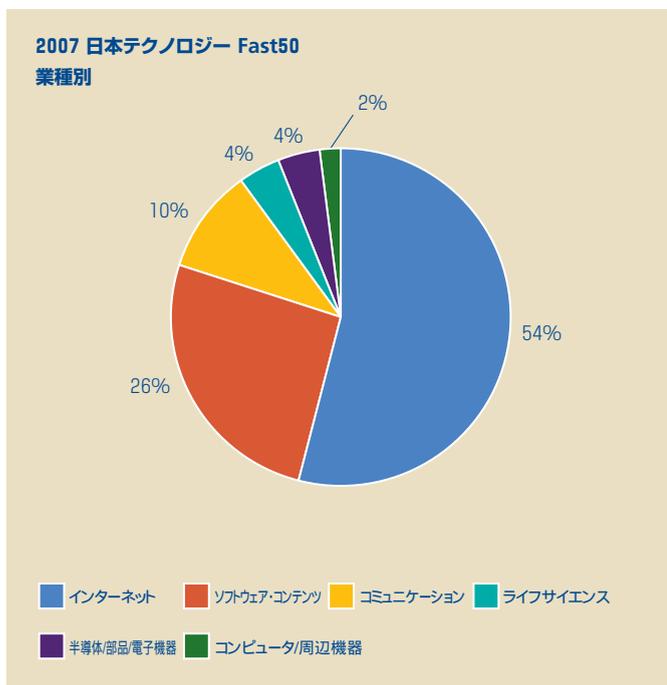
市場区分

受賞した上場企業35社の上場市場区分は、東証マザーズ60%、大証ヘラクレス26%、ジャスダック11%、そして今年初めて札幌アンビシャス3%よりランクインした。

昨年と比較すると、東証マザーズ60% (51%)、大証ヘラクレス26% (20%)は、ともに増加傾向にあり、2市場への集中が進んでいる。

* 2007年8月時点

* ()内は、2006年データ



Fast 50

受賞企業 50社 ランキング

受賞企業の事業内容を見ると、事業分野が多岐に分散し、特徴ある製品やサービスを展開していることが分かる。これは、事業分野に限らず、特徴ある事業を展開することが高い成長に繋がっていることを示している。

トップ10企業の平均成長率は1,829%と、昨年のトップ10企業の平均成長率1,014%を大きく上回り、過去最高となった。

日本テクノロジー Fast50は今年で5年目を迎えるが、今年受賞した企業のうち、5年間で5回全て受賞している企業が1社、4回受賞している企業が3社存在する。日本テクノロジー Fast50に連続して受賞する企業は、高い成長率を継続的に維持するための仕組みを構築していると予想される。

また、今年受賞した企業のうち3回受賞が4社、2回受賞が17社あり、合計して複数回受賞した企業は25社、新規にランクインした企業は25社であった。



[1位～10位] (未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2007年8月現在)

■は()内の複数年、受賞している企業を示す。

業務内容 ■ インターネット ■ ソフトウェア・コンテンツ ■ コミュニケーション ■ ライフサイエンス
■ 半導体/部品/電子機器 ■ 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 ファイベスト株式会社(未)	6,512%	光ネットワーク用光部品の開発、製造及び販売	東京都	前田 稔	http://www.fibest.com/	■
2 株式会社UBIC	3,948%	フォレンジック調査/ディスクバリー支援/ツール販売/トレーニング	東京都	守本 正宏	http://www.ubic.co.jp/	■
3 株式会社ジークレスト(未)	2,187%	オンラインゲームの企画/開発/運営/販売	東京都	長沢 潔	http://www.gcrest.com/	■
4 株式会社アイフリーク(2)	1,161%	モバイルコンテンツ事業、モバイルマーケティング事業	福岡県	永田 万里子	http://www.i-freek.co.jp/	■
5 アウンコンサルティング株式会社(2)	1,007%	検索エンジンマーケティング分野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/	■
6 株式会社ジーエヌアイ	870%	中国拠点を活用し、アジアに多い疾患の治療薬を開発	東京都	佐保井 久理須	http://www.gene-networks.com/	■
7 メビックス株式会社(2)	716%	大規模臨床研究向けの支援管理システムを提供	東京都	大社 聡	http://www.mebix.co.jp/	■
8 株式会社エンターモーション(未)	652%	モバイル上での広告媒体やキャンペーンサイト等の構築ASP提供事業	東京都	島田 大介	http://entermotion.jp/	■
9 株式会社アクロディア	626%	携帯電話等モバイル端末向けミドルウェアの開発、ライセンス販売	東京都	堤 純也	http://www.acrodea.co.jp/	■
10 株式会社フォーサイド・ドット・コム(5)	610%	コンテンツ事業/マスターライセンス事業	東京都	安嶋 幸直	http://www.for-side.com/	■

[11位~50位] (未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。(2007年8月現在)

■は()内の複数年、受賞している企業を示す。

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 株式会社ミクシィ(2)	610%	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/	■
12 株式会社ゲームオン	563%	インターネット利用のオンラインゲームの運営・開発	東京都	李 相燁	http://www.gameon.co.jp/	■
13 ウェルネット株式会社	535%	コンビニや銀行ATM等を利用した決済サービスの提供等	北海道	柳本 孝志	http://www.well-net.jp/	■
14 株式会社コビキタス(未)	528%	小さく軽く速いソフトウェアでコビキタスネットワークを実現する	東京都	川内 雅彦	http://www.ubiquitous.co.jp/	■
15 株式会社ライトアップ(未)	525%	ネット事業全般。メルマガ制作、BLOG・SNS構築、BLOG/バス広告	東京都	白石 崇	http://www.writeup.jp/	■
16 株式会社ゲームポット	499%	日本にアイテム課金を定着させたオンラインゲーム事業を展開	東京都	植田 修平	http://www.gamepot.co.jp/	■
17 株式会社MCJ(2)	468%	パソコン/周辺機器開発・製造・販売	東京都	高島 勇二	http://www.mcj.jp/	■
18 プライムワークス株式会社(未)	442%	リッチコンテンツに関わる表現技術や配信環境の総合的な提供	東京都	池田 昌史	http://www.primeworks.jp/	■
19 コマップ株式会社(未)	432%	パブリッシングソリューション事業、モバイルコンテンツ開発事業	福岡県	近藤 環	http://www.comap.co.jp/	■
20 株式会社インタースペース	429%	アフィリエイトサービス運営/メディア運営	東京都	河端 伸一郎	http://www.interspace.ne.jp/	■
21 エイチエムシステムズ株式会社(未)(2)	415%	モバイルメディア・求人広告/ソリューション/人材派遣・紹介	東京都	森 英明	http://www.hmsystems.com/	■
22 株式会社モバイルファクトリー(未)	396%	CGMメディア事業/モバイルメディア事業/コンテンツ事業/ソリューション事業	東京都	宮脇 裕二	http://www.mobilefactory.jp/	■
23 株式会社ディー・エヌ・エー(3)	394%	携帯及びPCでのインターネットサービスの提供	東京都	南場 智子	http://www.dena.jp/	■
24 夢の街創造委員会株式会社(2)	349%	インターネットの宅配・デリバリー専門サイト「出館」を運営	大阪府	中村 利江	http://yumenomachi.co.jp/	■
25 株式会社イーコンテキスト	282%	通販事業・ECビジネス等における決済・物流のプラットフォーム事業	東京都	佐武 利治	http://www.econtext.co.jp/	■
26 株式会社アクアキャスト(未)	267%	通信技術・開発事業/モバイル・マーケティング&ソリューション事業	東京都	清水 眞	http://www.aquacast.co.jp/	■
27 イー・キャッシュ株式会社	261%	RFID関連のモドルウェア開発、NFC関連事業/決済代行	東京都	玉木 栄三郎	http://www.ecash.co.jp/	■
28 株式会社ドリコム(2)	254%	法人向けインターネットソリューションの販売/個人向けウェブサービスの提供	東京都	内藤 裕紀	http://www.drecom.co.jp/	■
29 株式会社アドウェイズ(2)	249%	アフィリエイト広告事業/メディア事業	東京都	岡村 陽久	http://www.adways.net/	■
30 株式会社エディア(未)(4)	249%	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/	■
31 グローバルサイン株式会社(未)(2)	243%	独自認証技術により、世界中で電子証明書セキュリティ事業を展開	東京都	中條 一郎	http://jp.globalsign.com/	■
32 ジャパン ケーブルキャスト株式会社(未)	226%	CATV局向け映像、データ等の配信サービス	東京都	相坂 吉郎	http://www.cablecast.co.jp/	■
33 株式会社プロデュース(3)	214%	電子部品等の製造装置の開発・製造・販売	新潟県	佐藤 英児	http://www.k-produce.co.jp/	■
34 株式会社オプト(4)	210%	ネット専業の広告代理、コンテンツ、テクノロジー、ソリューションの各種事業	東京都	鉢嶺 登	http://www.opt.ne.jp/	■
35 ハリオセキュア・ネットワークス株式会社(2)	202%	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/	■
36 SBIベリトランス株式会社(3)	198%	EC業者向け総合決済サービスプロバイダー	東京都	沖田 貴史	http://www.veritrans.co.jp/	■
37 株式会社リミックスポイント	197%	画像及び映像に関するアプリケーション・ソフトウェア開発	東京都	吉川 登	http://www.remixpoint.co.jp/	■
38 ネクステック株式会社(2)	192%	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.nexttechcorp.com/	■
39 株式会社fonfun	192%	インターネット対応携帯電話向けサービスを中心とした様々なコンテンツ/サービスの提供	東京都	三浦 浩之	http://www.fonfun.co.jp/	■
40 株式会社フュージョンパートナー	178%	CRMサービス事業/データベース事業	東京都	島津 英樹	http://www.fusion-partner.jp/	■
41 株式会社ボルテージ(未)(2)	177%	携帯コンテンツ&映像の製作・販売、「恋愛と戦い」がテーマ	東京都	津谷 祐司	http://www.voltage.co.jp/	■
42 株式会社ネクスト(3)	177%	住宅・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.next-group.jp/	■
43 ディップ株式会社	173%	インターネットによる総合求人情報サイトの運営	東京都	富田 英揮	http://www.dip-net.co.jp/	■
44 サイバーステップ株式会社(2)	171%	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	佐藤 類	http://www.cyberstep.com/	■
45 株式会社ラクーン(2)	157%	アパレル・雑貨のメーカーと小売店を繋ぐ企業間取引サイトを運営	東京都	小方 功	http://www.raccoon.ne.jp/company/	■
46 ソネット・エムスリー株式会社(2)	152%	医療情報サイト運営等医療関連サービス提供	東京都	谷村 格	http://www.so-netm3.co.jp/	■
47 さくらインターネット株式会社	144%	インターネットデータセンター及び、ホスティング、ISPなど	大阪府	笹田 亮	http://www.sakura.ad.jp/	■
48 株式会社ブロードバンドタワー(4)	143%	コンピュータプラットフォーム事業、Eコマースプラットフォーム事業	東京都	大和 敏彦	http://www.bbtower.co.jp/	■
49 株式会社アイレップ	136%	SEMソリューション提供事業、シニアマーケティング事業	東京都	高山 雅行	http://www.irep.co.jp/	■
50 株式会社セレクトコム(未)(2)	130%	ITソリューション・フィットネス・広告・インキュベーション	福島県	岸本 武勝	http://www.selecom.co.jp/	■

Ranking Top 10

トップ10
企業プロフィール



1.

収益成長率：6,512%

ファイベスト株式会社



<http://www.fibest.com/>

ファイベスト株式会社は、ブロードバンド化の進む光ネットワークに欠かすことのできない光部品の開発、製造、販売に取り組んでいます。当社は、光デバイス設計や光・電子実装設計に長年携わってきた技術者達が2002年11月に設立したもので、独自のアイデアと技術を活かして超小型で超高速・長距離伝送を可能とする光送信/受信ユニットを開発し、製品として提供しています。

動画や高速データ通信の増大に伴い、光ネットワークでは10ギガビット/秒以上の超高速伝送の必要性が高まり、超高速化対応の光市場が拡大しています。当社は、設立当初からこの分野に狙いを定め、米国を中心とした市場で開発の初期段階からお客様のご協力も頂きながら開発を進め、お客様との間でビジネスパートナーとも呼べる信頼関係を築きながら、事業立上げを図ってまいりました。

今後も、当社のコアであるハイエンドの光・電子実装設計技術を活かして他社に先駆けた新しい製品の開発を進め、製品ラインアップを充実させてまいります。特に、ベンチャー企業の即応力を活かし、お客様をサポートしてまいります。また、これまで市場規模の大きな米国に販売会社としての現地法人を置き、主に米国で営業活動を行ってまいりましたが、光ネットワーク化の進む国内のお客様にも私共の技術と実績をご理解頂き、当社の製品を使って頂けるように営業活動を強化し、事業を展開していきます。これらにより、光業界で世界的に特色ある企業に育てたいと考えています。



代表取締役社長 兼 CEO
前田 稔 氏

2.

収益成長率：3,948%

株式会社UBIC



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



代表取締役社長
守本 正宏 氏

株式会社UBIC（ユービック）は、コンピュータフォレンジックというリーガルハイテクノロジーを活用し、横領・不正会計・情報漏えい等、企業内不正の際にコンピュータの情報を調査解析することで事件の解決を図る「フォレンジック調査サービス」、企業が米国での訴訟に巻き込まれた際に必要となる証拠開示手続きにおいて、開示する情報の絞込み・検索・抽出等、一連の作業を支援する「ディスクカバリー支援サービス」等の、リーガルハイテクノロジーを提供しています。

当社はコンピュータフォレンジックを業務としていますが、インフラ整備の延長線上にセキュリティもしているITセキュリティ企業とは違い、ハイテク技術を駆使して訴訟支援・不正調査支援を行う法律事務所やリスクコンサルティングファームに近いコンセプトで、危機対応時に海外訴訟にも耐えうる実行力をもったサービスを提供できたことが成功の要因です。

近年、企業における不正/不祥事においてコンピュータに残されたデジタル情報を調査解析し、事実関係を把握することの必要性和重要性が認識されるようになってきました。また、米国では連邦民事訴訟規則改正により電子情報開示がルール化され、訴訟の際に電子情報開示を求められる機会が増加していくと考えられます。

当社は、最先端のリーガルハイテクノロジーを提供することで、その企業が直面しているダウンサイドリスクを低減し、「リスクに強く信頼性の高い企業としての企業価値向上」に大きく貢献していきます。そしてやがては日本企業のみならず、外資系企業も支援し、日本企業ではじめて国際的にダウンサイドリスク低減を事業とする国際企業になることを目標としています。

3.

収益成長率：2,187%

株式会社ジークレスト



代表取締役社長 兼 CEO
長沢 潔 氏

<http://www.gcrest.com/>

株式会社ジークレストは、人々のリラクゼーションタイムをより豊かにしたいという理念のもとに2003年11月に設立されました。しかし、その原点は古く、1990年に株式会社システムプロ（東証一部上場）の一部署としてオンラインゲームのビジネスに着手した時点に遡ります。また、2003年12月には、インターネットプロモーションでは業界トップの実績を有する株式会社サイバーエージェント（東証マザーズ上場）の資本参画を経て経営基盤の強化を図りました。創立以来、豊富なオンラインゲームの開発経験と多様なコンテンツにおける運用経験を積み重ねてきました。

現在はリアルタイムで他のユーザーとコミュニケーションを楽しめるアバター（自分の分身）が人気のゲームポータルサイト“@games”、累計登録者数が100万人を突破したMMO RPG（多人数参加型オンラインロールプレイングゲーム）“トリックスター”、オンライン競走馬育成シミュレーションゲーム“競馬伝説Live!”や携帯電話をプラットフォームとしたゲーム等、様々なオンラインゲームを数多く開発・運営しております。

今後はさらなる「開発・運営タイトルの追加」、「既存タイトルのアップグレード」、「グローバル展開」を通して、人々の暮らしに潤いをもたらすゲームに留まらないオンラインエンターテインメントの提供を行い、社会に貢献すると同時に、インターネット環境の高度化に対応した新たなビジネスモデルの構築によって企業価値のさらなる向上を実現してまいります。

4.

収益成長率：1,161%

株式会社アイフリーク



代表取締役社長
永田 万里子 氏

<http://www.i-freek.co.jp/>

株式会社アイフリークは携帯電話向けデコレーションメール（デコメールなど）コンテンツを中心にモバイルコンテンツの企画開発に取り組んでまいりました。本年3月には大阪証券取引所へラクレス市場上場を果たし、より広い事業領域でモバイルビジネスの発展およびモバイルコミュニケーションの文化創造に邁進しております。

当社のモバイルコンテンツ事業およびモバイルマーケティング事業を支える資産は、2,000人を超える独自のクリエイターネットワークです。プロ・アマを問わず才能あるクリエイターを組織化しコンテンツの発注から納品に至るフローをシステム化することにより、ユーザーの多種多様なニーズや移り変わりの速いトレンドに対応しております。また、本社を福岡に持つ特性を活かし福岡と中国へ開発体制を置くことでコスト削減を実現しております。このクリエイターネットワークと開発体制が当社の強みであり、今日へ繋がる成功要因となりました。

新しい事業展開としましては、モバイルコンテンツの運営ノウハウを基にメディア型広告事業に着手いたしました。また今後は、当社のメインコンテンツであるデコレーションメールの様々なマーケティングデータおよび資産としてのクリエイターネットワークを活用し、EC事業やライセンス事業を展開するなど、更なる事業の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

株式会社アイフリークは、事業コンセプトである「コミュニケーション」において皆さまの生活に貢献できるよう、またモバイルに限らずあらゆるコミュニケーションシーンで新しいトレンドや文化を自ら発信すべく、これからも挑戦し続けてまいります。

5.

収益成長率：1,007%

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、企業のマーケティング手法として、近年欠かすことのできないSEM（検索エンジンマーケティング）に特化したコンサルティング事業に取り組んでまいりました。

SEMとは、GoogleやYahoo!などに代表される検索サイトにおいて、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）」とで構成されるマーケティング手法であり、当社はその両方をワンストップでお客様に提供しております。

本年、私どもアウンコンサルティングは、設立10年目の佳節を迎えました。設立以来、今日まで成長を続けることができたのは、お客様をはじめとする関係者みなさまのあたたかいご支援のおかげであり、心より感謝いたしております。また私どもが蓄積してきたアルゴリズム（検索結果の表示順位を判断する基準）に対する解析力、高度なノウハウ等、検索エンジンマーケティングという画期的手法の日本における草分けとして、顧客満足に資する高いサービスレベルを求めながら、全社一丸となって進んでまいりました。

既存のSEM事業の基盤を固めつつ、今後は、米国や中国といった海外市場への展開をはじめ、第二、三の柱となるビジネスの育成に注力してまいりたいと考えております。市場動向に対して先取性が高く、またお客様のニーズに合ったサービスを提供していきたい、この思いを胸に新たな10年への歩みを着実に進めてまいります。

「真ん中に「お客様第一主義」という経営理念を掲げつつ、みなさまとの「阿吽の呼吸」を忘れず、今後とも邁進してまいります。

6.

収益成長率：870%

株式会社ジーエヌアイ



代表取締役会長 兼 社長
佐保井 久理須 氏

<http://www.gene-networks.com/>

株式会社ジーエヌアイは、アジアに多い疾患で、かつグローバルな市場性を持つ医薬品を開発しています。世界最先端の遺伝子ネットワーク技術を駆使し、治療薬の開発から販売までを実現しています。その特長は、欧米の高度な創薬探求能力と、中国におけるグローバル・スタンダードの研究開発力を融合させ、日本、中国、英国、米国を拠点に国際的に活動している点にあります。ジーエヌアイは、炎症やがんなどの疾病分野に注力しており、既に数種類の開発候補品が臨床段階にあります。

1. 創薬パイプライン

現在、既に治験を終えた商品（人工骨）を中国にて上市し、販売を行っております。また複数の創薬候補化合物が臨床試験段階にあり、その成果は、アジアのみならずグローバルな展開を視野に入れております。

2. グローバルネットワーク

東京は本社機能と事業開発、福岡は創薬解析活動、中国上海は臨床試験・実証試験活動、英国ケンブリッジはゲノム研究、米国サンノゼはマーケティング活動と、ジーエヌアイは国際的に事業を展開しています。

3. 創薬バリューチェーン

ジーエヌアイ・グループは、中国において創薬ターゲット同定から実証・臨床試験、製造販売まで一貫した体制を構築しています。創薬バリューチェーンを今後、日本を含めたアジアに拡大していきます。

4. 遺伝子ネットワーク技術

ジーエヌアイは遺伝子の因果関係を示す遺伝子ネットワークの解析に成功し、これを創薬活動に応用する技術を開発しました。この技術は、自社の創薬活動の効率を高める一方、世界トップレベルの大学や企業との共同研究にも活用されています。

7.

収益成長率：716%

メビックス株式会社



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

近年、「EBM:科学的根拠に基づく医療」の重要性への認識の高まりを背景に、学会や医師主導による発売後の医薬品の二次的な作用の評価など、大規模臨床研究市場は急速に拡大を続けています。当社は、独自の臨床試験支援管理システム「CapTool」を活用し、研究実施計画策定から臨床データの統計・解析までの一連の業務に対するトータルソリューションサービスを提供しています。

当社の強みである「CapTool」は産学協同研究により開発されたもので、日本の医療制度や慣行・臨床研究形式を十分に考慮し、臨床現場の医師にとっての使いやすさを追求しています。高品質なデータを効率的かつ低コストで収集することができることから、生活習慣病領域を中心とした多くの大規模臨床研究で導入していただいております。

大規模臨床研究市場の規模は今後も拡大を続けていくことが見込まれますが、当社は、受注した案件において高品質なサービスを継続して提供していくことはもとより、「CapTool」を更にバージョンアップすることで、当該市場におけるデファクト・スタンダードを目指してまいります。

また、近年、国民の生活習慣病の予防に対する意識の高まりに加え、2008年4月から40歳以上の被保険者に対する特定健診・特定保健指導が義務付けられるなど、ヘルスケア市場も急速に拡大していくことが想定されます。当社は、エビデンスソリューション事業で培ったノウハウを応用し、2008年4月期にヘルスケアコミュニケーション事業を立ち上げました。今後、健康保険組合に対するASPサービスの提供などにより、国民の生活習慣病の予防や進展抑制に貢献してまいります。



代表取締役社長
大社 聡 氏

8.

収益成長率：652%

株式会社エンターモーション



<http://entermotion.jp/>



代表取締役社長
島田 大介 氏

株式会社エンターモーションは、『24時間、常に30cm以内にあるメディア』として注目を集めるモバイルのプラットフォーム上で稼動するビジネスを展開するモバイルビジネスインキュベーション会社です。

戦略的商品として位置づける、モバイル広告媒体構築ASP『MediaMagic』は、今や、70サイト以上に導入され、登録する会員数も200万人を突破致しました。モバイル上で、広告媒体事業を展開したい! 企業のHPを作成したい! 商品のキャンペーンサイトを構築したい! 企業の様々なニーズを満たすのに必要不可欠な要素がシステム開発です。そのシステム開発を自社で行うには、多額のシステム開発コストの投下、長期の開発期間、ノウハウが必要になります。

弊社の『MediaMagic』をASPとして活用する事によって、様々な事業展開の実現が、短期間、低コストにて可能になります。(CMSによるページ作成/編集機能、会員管理機能、高速メール配信機能、広告効果測定機能、SNS機能、動画/デジタルコンテンツ配信機能、懸賞機能等…)

また、「こんな機能があればいいのに」というお客様からのニーズを吸い上げ、日々、新しい機能を続々と実装するシステム開発体制が構築されており、常に進化するASPを実現しております。それが、他社の追従を許さない当社の強みです。

モバイルを活用したビジネスの創出により、人々の生活を豊かにし、経済の活性化に貢献する! それが、エンターモーションのミッションです。

また、国際的に高水準の日本のモバイルマーケティング技術を国際社会に発信していく事によって、グローバルな社会貢献を実現するべく、全力を尽くして邁進して参ります。

9.

収益成長率：626%

株式会社アクロディア



代表取締役社長 兼 CEO
堤 純也 氏

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

株式会社アクロディアは、携帯電話等小型機器向けミドルウェア技術の研究開発を行う技術集団であり、通信キャリアや携帯電話メーカー等に対して、自社開発したミドルウェア製品のライセンス販売（＝使用許諾権の販売）を主な事業としております。

携帯電話をはじめとする高機能なデジタル機器は進化を続け、便利な機能やサービスが次々と付加されていく反面、それらの操作感は年々複雑化し、多くのユーザーにとってはかえって使いづらいものになってきております。そのような中、通信キャリア及びメーカー各社は、従来からの機能強化を推し進める一方で、ユーザー本位の「使い易さ」や「デザイン性」等を重視したものづくりに一部転換を始めており、それを実現するキーワードのひとつとして、快適で多様なユーザーインターフェース（UI）に急速に注目が集まってきており、特にユーザーの嗜好やリテラシーに合わせて簡単にUIを選択し変換できる、当社グループの主力製品である「VIVID UI」等に対する需要は今後一層高まってくると考えております。

「最先端をもっと身近に、もっと多くの人に」、これこそが当社が描く未来像の理想の形であり、「人」と「人」、「人」と「機械」の接点にあるインターフェース技術に注力し、ユーザーの目に触れない奥深くに存在する機能だけでなく、最終顧客であるユーザーが、ストレスを感じることなく身近な電子機器に触れ合うことができる社会の実現を目指します。

社名の「アクロディア」とは、ギリシャ語のAcrosを語源とする、英語で「最高の」という意味を持つAcrosと、発想を意味する英単語である「Idea」を組み合わせたものであり、「最高の発想」を可能にする技術集団でありたいとの思いを込めています。

10.

収益成長率：610%

株式会社フォーサイド・ドット・コム



代表取締役
安嶋 幸直 氏

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

株式会社フォーサイド・ドット・コムは、モバイルエンターテインメントに特化したコンテンツ提供を行っております。

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、その他DVD事業、物販事業も手がけて参りました。

2004年・2005年には、企業買収を行うことで規模を拡大させ、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とり、売上構成比率を大きく変化させることで売上を伸ばし、今回の受賞につながることができたと考えております。

現在、当社は原点回帰し、国内単体事業への集中体制を強化しております。事業面においては、競争価値向上のために、映像ソフト投資・音楽ソフト投資・書籍出版投資・イベント投資を行い「キラーソフト」の確保に注力しております。獲得したソフトをパッケージ化、ノンパッケージ配信など有効利用することにより、毎月安定したモバイル3Gコンテンツビジネスの成長を実現させ、収益を回復させている状況にあります。

今後も更なるモバイル市場の拡大、モバイルエンターテインメントの進化など、環境の変化に素早く適応しながら、発展に引き続き全力を傾け、「一歩一歩を、着実に。」歩むよう努めて参ります。

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、Fast50受賞企業50社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。

2007年 日本テクノロジー Fast50受賞企業50社の平均設立年は、上場企業が1998年、未上場企業が2002年である。上場企業の平均上場年は2005年で、設立から上場まで、平均7年を要している。

1. 最大の課題

「新規事業開発」19%、「人材確保」18%、「社内管理体制」17%、「人材育成」15%の順であり、人材に関する課題が多く、昨年よりも増加している。

2. 要員計画

多くの企業で従業員を増加させると回答し、従業員平均増加率は2006年から2007年にかけて43%、2006年から2008年にかけて95%の増加率を見込んでいる。

3. 業務提携、アウトソースしている業務

43社が何らかの業務を他社と提携またはアウトソースしていると回答。回答の多い項目は、「運用・保守」32%、「製造・流通」27%と「販売・マーケティング」19%であり、この3項目で全回答の8割近くを占めている。

4. 売上高経常利益率見通し

約3割の企業が向こう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8割以上を占めている。利益率の増加要因として、約半数の企業が売上の伸長と回答した。



5. 成長を助成する、日本の諸制度

「優遇制度」38%、「規制緩和」27%、「法整備」21%が多く、資金調達、著作権保護に関する制度ニーズが高い。

6. 特許保有

回答のあった企業の83%が、特許保有数5未満と回答。ビジネスモデル特許取得も4社に留まり、昨年よりも減少している。

7-1. 貢献した外部支援者

「パートナー企業」が24%で最も多く、「ベンチャーキャピタル」17%、「証券会社」12%、「銀行」10%、「人材会社」、「専門家」、「商社/販売代理店」各9%と続いた。

7-2. 有益であった支援

回答の多い項目は、最も多い回答が「資金調達」28%であり、昨年よりも増加した。次いで「製品開発」14%、「人材紹介」13%、「顧客紹介」12%となった。

1. 現在取り組んでいる最大の課題

回答の多い項目は、「新規事業開発」19%、「人材確保」18%、「社内管理体制」17%、「人材育成」15%、であり、以下「販路拡大」11%、「研究開発」7%、「海外進出」5%、「M&A」3%、「リスクマネジメント」2%、「ビジネスモデル構築」1%と続き、その他として「ブランド力向上」の回答があった。

昨年との比較では、「新規事業開発」は今年より新設した回答項目であるが、多くの回答を得た。「研究・開発」と合計すると26%となり、製品・サービスの短命化が進む経営環境の変化に対応するため、新分野開拓・新技術開発に、積極的に取り組んでいることを示している。人材に関する課題である「人材確保」と「人材育成」は合計すると33% (29%)と最多となり、昨年よりも増加した。必要な人材を確保し、期待通りの成果を挙げるよう育成することが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」17% (17%)は昨年同様の比率であり、社会的信用は引き続き重視する項目であることが窺える。「販路拡大」11% (16%)は回答比率が昨年よりも減少した。「M&A」の回答比率は3% (6%)と昨年より低下した。これは、M&Aによる外部成長よりも新規事業開発など内部成長を目指す企業が増えていることを示している。

上場企業と未上場企業の比較では、「新規事業開発」は上場企業での回答が多くなっている。「社内管理体制」は、未上場企業での回答が多く、売上拡大に伴う社内体制構築、株式上場へ向けて体制整備に取り組む企業が多いことを示している。「販路拡大」、「海外進出」は未上場企業での回答が多く、売上拡大の重要課題と認識されている。

[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:143]

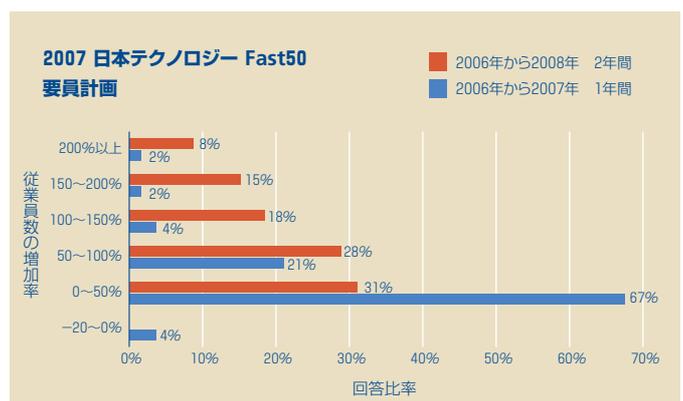
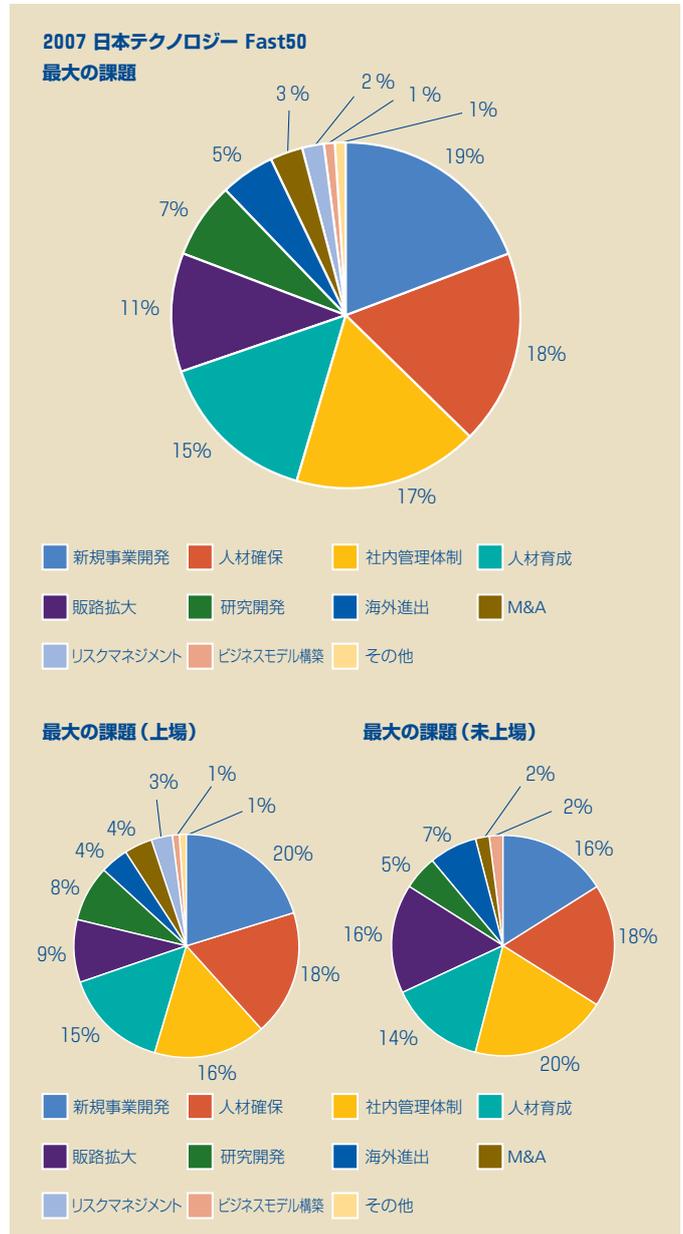
* ()内は、2006年データ

2. 要員計画

2006年から2007年にかけて、多くの企業で従業員を増加させると回答し、従業員の平均増加率は43%であった。2006年から2008年にかけての2年間では、全ての企業で人員を増加させると回答し、従業員平均増加率は95%であり、平均すると2年間で倍増させる計画である。現在取り組んでいる最大の課題では、「人材確保」が大きな比率を占めており、今後の成長のために人員増強を進める企業が多いことが分かる。

[質問:従業員数についてご回答ください。2006年、2007年(推定)、2008年(推定)]

[回答社:2006年50社、2007年48社、2008年39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

回答のあった44社のうち、43社が何らかの業務を提携またはアウトソースしていると回答した。

業務提携、アウトソースしている業務のうち、回答の多い項目は「運用・保守」32%、「製造・流通」27%、「販売・マーケティング」19%であり、この3項目で全回答の8割近くを占めている。

昨年との比較では、何らかの業務を提携またはアウトソースしていると回答した社数および回答数とも昨年を上回っており、積極的に外部資源を活用して経営効率を向上させている様子が窺える。今年より新設した「運用・保守」32%の回答が多く、「研究・開発」12%（11%）、「人事管理」8%（6%）の回答が昨年よりも増加した。

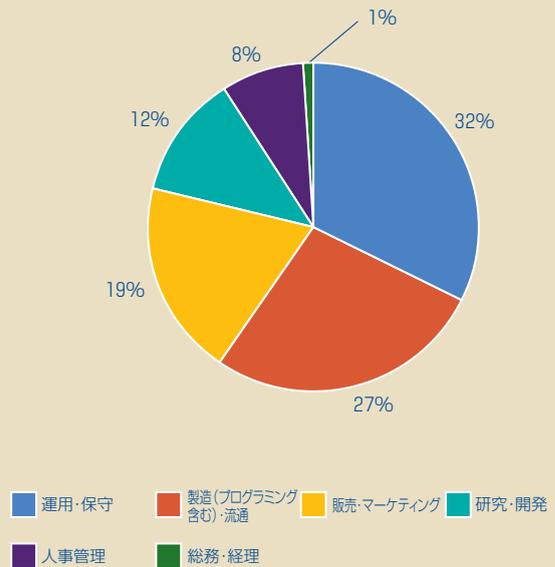
上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業の方が「運用・保守」、「人事管理」の回答比率が大きく、アウトソーシング会社を活用しながら、自社のコアとなる業務に経営資源を集中させていることが分かる。未上場企業では、「製造・流通」、「販売・マーケティング」、「研究・開発」という自社のコア業務とも言える内容について回答が多く、各業務で強みを持つ会社と積極的に提携しながら成長していることが分かる。

[質問:貴社で業務提携・アウトソースしている業務内容がありますか。]

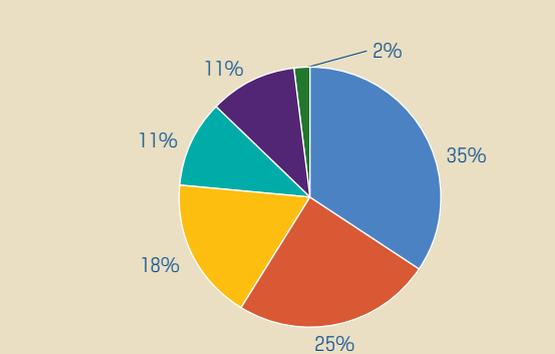
[回答社:44社(上場31社、未上場13社)/複数選択/回答数:74(上場57、未上場17)]

*()内は、2006年データ

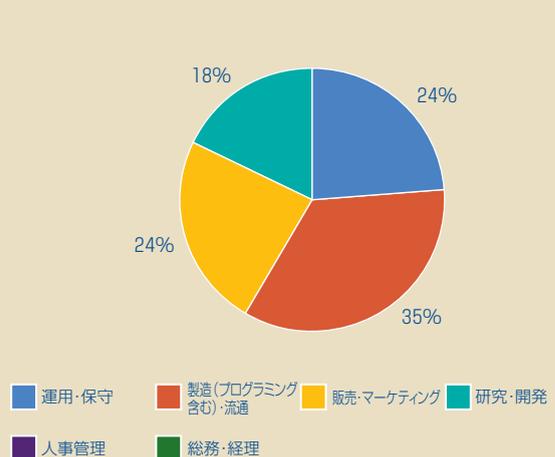
2007 日本テクノロジー Fast50
業務提携、アウトソースしている業務



業務提携、アウトソースしている業務(上場企業)



業務提携、アウトソースしている業務(未上場企業)



4. 売上高経常利益率見通し

Fast50受賞企業のうち、約3割の企業が向こう3年間の売上高経常利益率を「10%以上改善」と回答し、大幅な利益改善を見込んでいる。「0~5%改善」、「5~10%改善」まで含めると、回答の8割以上を占めており、この傾向は昨年と同様である。「現状より悪化」、「現状並み」と回答した企業は総じて既に高い利益率を達成しており、現状の利益率を維持しながら成長を目指す傾向にある。

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」48%が約半数であり、「画期的新製品の投入」15%と併せて、前向きな経営施策による回答が多数を占めた。その他の要因として、利益率の高い製品・サービスへのシフト、内製化率の向上、コストダウンという回答があった。

売上高経常利益率見通しと、利益率変化をもたらす要因の関係をみると、「10%以上改善」、「5~10%改善」と高い利益率の改善を見込むほど、その要因として売上の伸長に期待していることが分かる。

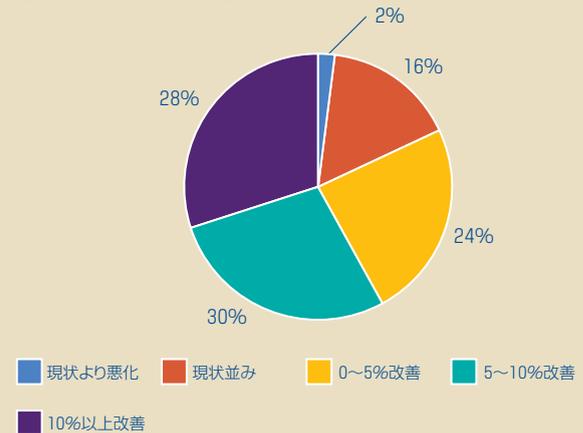
[質問:売上高経常利益率(%)が向こう3年間でどのように増減すると予想していらっしゃいますか。(連結がある場合は連結)]

[回答社:50社(上場35社,未上場15社)/1つ選択]

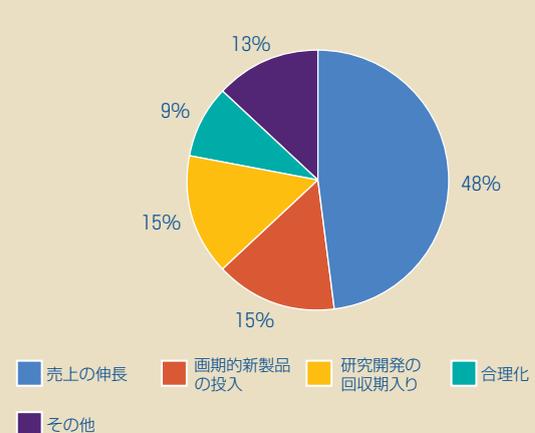
[質問:上記の利益率の変化をもたらす要因は何ですか。]

[回答社:46社(上場33社,未上場13社)/1つ選択]

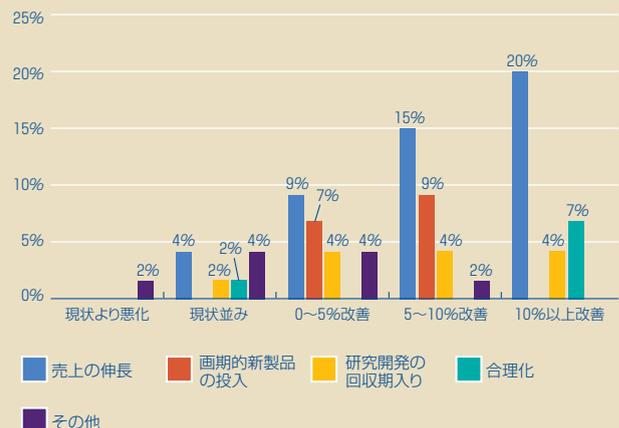
2007 日本テクノロジー Fast50
売上高経常利益率の増減予想



2007 日本テクノロジー Fast50
利益率の変化をもたらす要因



2007 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

Fast50受賞企業のうち、回答のあった48社全てより、成長を助成する制度の選択があった。最も回答の多い項目は、「優遇制度」38%、続いて「規制緩和」27%、「法整備」21%、「海外進出支援」8%であった。「その他」として、ベンチャー企業育成制度、ネットワークインフラ整備の回答があった。

昨年との比較では、「優遇制度」38% (27%) が大きく増加しており、具体的には開発資金調達の際に利用できる補助金制度の充実や優遇税制を求める回答が多く出た。「規制緩和」27% (23%) も増加した。「法整備」21% (26%) は昨年より減少したが、著作権に関する整備を要求する回答が複数あり、コンテンツの利用・権利保護両面からの整備が求められている。「海外進出支援」8% (11%) は昨年より減少したが、積極的に海外へ進出している企業から回答があった。

上場企業と未上場企業を比較すると、相対的に上場企業では「規制緩和」といった積極的なビジネスチャンスを求める比率が高く、未上場企業では「優遇税制」、「法整備」といった保護的な制度を要求する比率が高くなっている。

[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34社、未上場14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・デジタルデバイス・地理等)、法整備(知的財産・セキュリティ・通信法等)、その他]

[質問:上記について、具体的にどのような施策ですか。]

* ()内は、2006年データ

6. 特許保有

Fast50受賞企業50社のうち、83%が、特許保有数が5未満と回答した。昨年は「10未満」が83%であり、特許取得数は増加していないことが分かる。同様にビジネスモデル特許については、4社が保有していると回答したに留まっており、昨年(5社)よりも保有企業数が減少している。

特許取得は開発成果の権利保護が目的であるが、特許の公開が技術流出につながる懸念があるために、特許取得に慎重な場合がある。特許取得を軽視するのではなく、製品の市場投入と特許出願のタイミングを戦略的に判断していることが想定される。

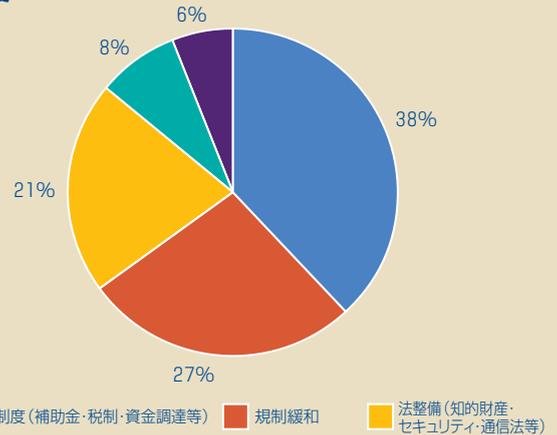
[質問:特許保有の場合、特許取得数(出願済みも含む)はいくつですか?]

[回答社:46社(上場32社、未上場14社)]

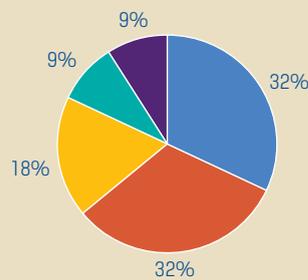
[質問:ビジネスモデル特許をお持ちですか。]

[回答社:46社(上場32社、未上場14社)]

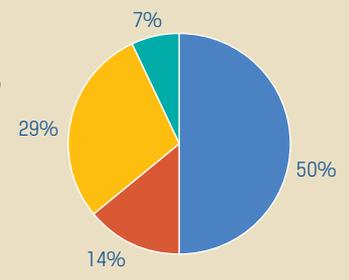
2007 日本テクノロジー Fast50
助成制度



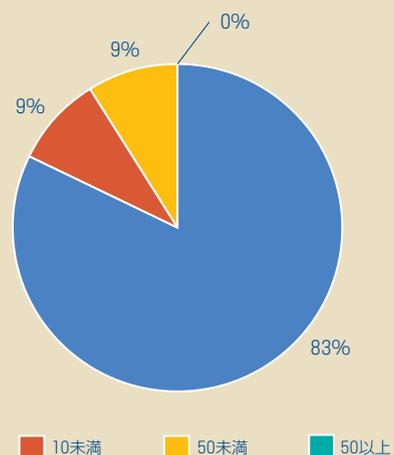
助成制度(上場企業)



助成制度(未上場企業)



2007 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

回答の多い項目は、「パートナー企業」24%、「ベンチャーキャピタル」17%、「証券会社」12%、「銀行」10%、「専門家」、「人材会社」、「商社/販売代理店」各9%である。

今年より「パートナー企業」の項目を新設したが、提携先企業等との連携や支援など、事業会社相互の連携が成長に貢献したとする回答が多い結果となった。「その他」では、「顧客」との回答があった。

昨年との比較では、「ベンチャーキャピタル」17% (15%)が増加した一方、「証券会社」12% (22%)、「専門家」9% (18%)の比率が減少した。

上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業では「証券会社」、「銀行」、「専門家」の比率が高く、未上場企業では「パートナー企業」、「ベンチャーキャピタル」、「商社/販売代理店」の比率が高い。

「証券会社」「人材会社」「専門家」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、「パートナー企業」「商社/販売代理店」「マーケティング/PR会社」「産官学関係」「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、それぞれ合計すると“ヒト”30%、“カネ”27%、“モノ”40%となり、“モノ”の支援比率が最も高い。

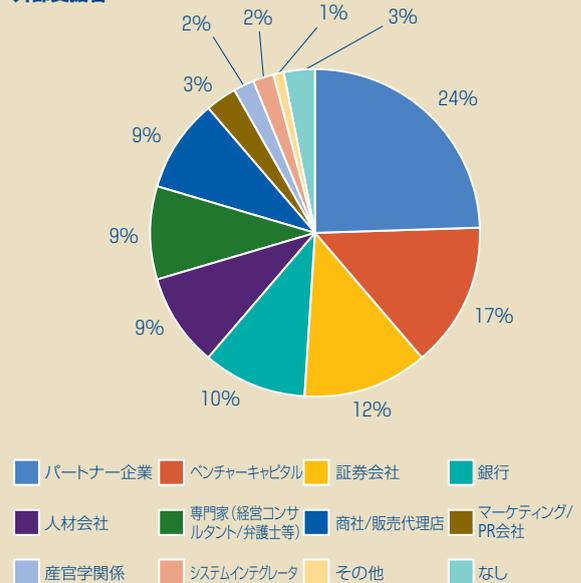
[質問:直近1-3年間で、貴社の成長に最も貢献した外部支援者をご選択ください。]

[回答社:50社(上場35社、未上場15社)/3つまで複数選択/回答数:115]

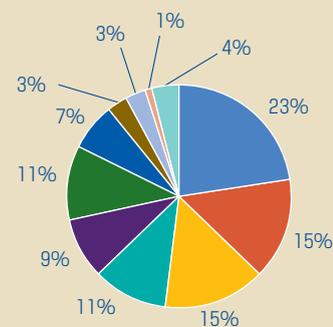
*()内は、2006年データ

2007 日本テクノロジー Fast50

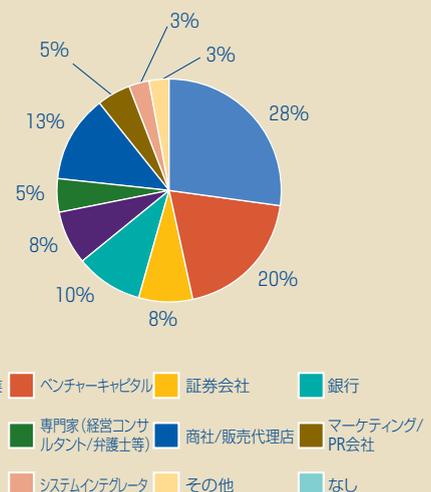
外部支援者



外部支援者(上場)



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」28%、「製品開発」14%、「人材紹介」13%、「顧客紹介」12%である。「その他」の回答として、株式上場支援、販売支援、提携先紹介があった。

昨年との比較では、「資金調達」28% (24%)が増加した。2006年は国内株式市場、特に新興株式市場の低迷により、資金調達の重要性が高かったことが見て取れる。「製品開発」14% (11%)も比率が増加しており、開発課題が多様化する中で、積極的に外部からの支援を受けているものと思われる。また、「人材紹介」13% (11%)、「チャンネルパートナー開拓」9% (5%)、ITインフラ4% (1%)の比率が増加する一方、「顧客紹介」12% (17%)、「経営助言」7% (15%)の比率が減少した。

上場企業と未上場企業を比較すると、上場企業では、「人材紹介」、「顧客紹介」、「経営助言」の比率が高い。未上場企業では、「製品開発」、「チャンネルパートナー開拓」といった直接的な支援の比率が高く、自社に不足する経営資源を、外部からの支援によって獲得していることが窺える。

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」「経営助言」「戦略策定」「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（「製品開発」「顧客紹介」「チャンネルパートナー開拓」「ブランド構築」「ITインフラ」「海外展開」「コスト管理」）と大別してみた。それぞれ合計すると、「ヒト」23%、「カネ」28%、「モノ」46%となり、やはり、「モノ」の支援比率が最も高い。

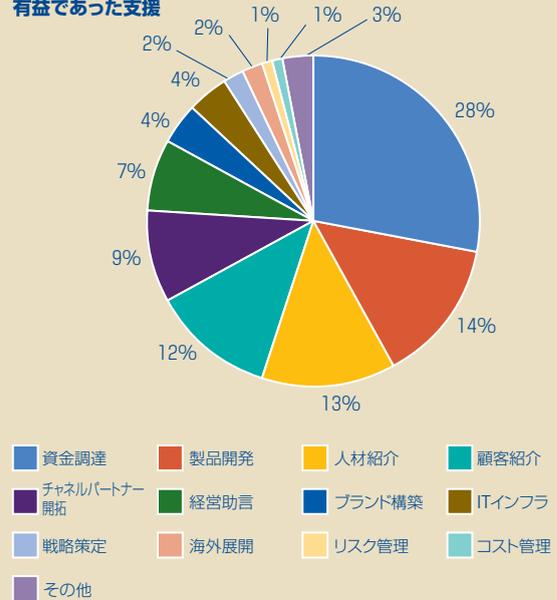
[質問:最も有益であった支援をご選択ください。]

[回答社:48社(上場33社、未上場15社)/3つまで複数選択/回答数94]

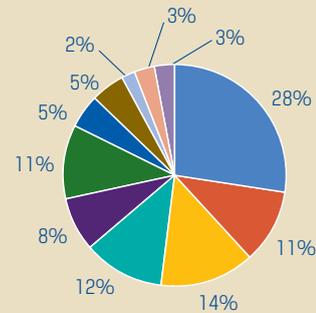
* ()内は、2006年データ

2007 日本テクノロジー Fast50

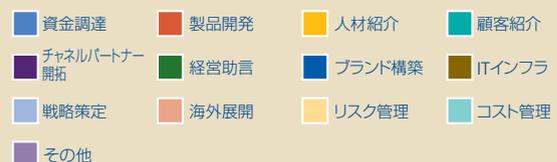
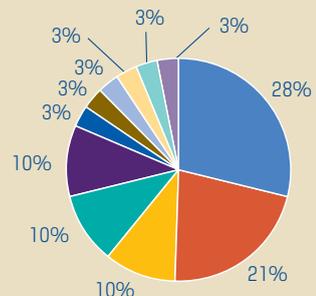
有益であった支援



有益であった支援 (上場企業)



有益であった支援 (未上場企業)



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、ネットワークング、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、140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150,000人の優れた「知的資本」といえる人材により、Deloitteは4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8割以上、全国規模の大企業、公的機関、地域顧客およ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4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@tohmtsu.co.jp

■ 名古屋事務所 中濱 明光

Tel: 052-565-5511

akemitsu.nakahama@tohmtsu.co.jp

■ 大阪事務所 西村 猛

Tel: 06-4560-6000

takeshi.nishimura@tohmtsu.co.jp

■ 福岡事務所 磯俣 克平

Tel: 092-751-0931

kappei.isomata@tohmtsu.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@tohmtsu.co.jp

URL: <http://www.fast50.tohmtsu.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となります。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、140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150,000人の優れた「知的資本」といえる人材により、Deloitteは4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 アドバイザーサービス)で、世界の大企業の8割以上、全国規模の大企業、公的機関、地域顧客およ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4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。