

本書について

本書は参考資料としてのみの情報を提供しています。専門家による助言としての情報を提供するものではありません。

ご質問については、デロイト トウシュ トーマツの各事務所へご遠慮なくご連絡ください。

本書の作成に関して十分な注意を配していますが、誤謬などの諸事情により正確でない可能性があります。

ご利用に際していかなる損害についても、デロイト トウシュ トーマツ並びに各事務所、パートナー、従業員は責任を負いません。

© 2003 Deloitte Touche Tohmatsu. All right reserved



DELOITTE TOUCHE TOHMATSU  
TECHNOLOGY  
FAST 50

デロイト トウシュ トーマツ

# テクノロジー Fast 50

2003  
J A P A N

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

## 目次

- P. 1 はじめに
- P. 2 デロイトトウシュートーマツ 日本テクノロジー Fast 50について
- P. 3 2003 テクノロジー Fast 50 受賞企業について
- P. 5 ランキング
- P. 7 トップ10企業プロフィール
- P. 12 テクノロジー企業調査結果について
- P. 17 デロイトトウシュートーマツについて / 連絡先



## はじめに

インターネットバブルの後遺症をくぐりぬけ、日本の産業界、特にIT産業、通信産業は再び着実な成長を遂げ始めました。依然、激しい競争と淘汰は行われていますが、その中から革新的な技術が、企業が芽生え、その成果を数字に表し始めています。

このような環境の中、第一回「デロイトトウシュートーマツ 日本テクノロジー Fast 50」プログラムを実施できることは時機を得た、意義のあることと考えます。私どもは、情報・通信・メディアの各産業が今後は融合してひとつの産業となっていくものと予測し、「TMTインダストリ」と位置づけ、この成長をサポートすることをミッションとしております。ここに、速く、かつダイナミックな成長を遂げるテクノロジー企業を顕彰するプログラムとして、日本における急成長企業トップ50社を調査し、その結果をFast 50ランキングとして発表致します。

昨年は、第一回「デロイトトウシュートーマツ アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500」を開催し、アジア太平洋地域レベルで急成長するテクノロジー企業を顕彰致しました。そのトップ250社中には日本企業が53社ランキングに入っておりました。今回、日本テクノロジー Fast 50プログラムに応募された企業は自動的に、2003年12月に発表する、第二回アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500プログラムの候補企業となります。

今年度は、上位に、携帯電話、情報セキュリティ、バイオテクノロジーに関連する企業が多くランキングされているのが特徴です。そしてその成長率(過去3年間の売上高成長率)は、トップ10の企業の平均で、1,323%となっています。この傾向はまだしばらく続くものと予想されます。

今年度のFast 50の一位に輝いたのは、携帯電話機向けゲームコンテンツの企画・開発・配信事業を行う株式会社ジー・モードです。ジー・モード社は、過去3年間の売上高の成長率が5,624%と目覚ましい成長を遂げています。また、二位には、遺伝子医薬の開発・販売をおこなうアンジェス エムジー株式会社がランクされ、その売上高の成長率は過去3年間で2,874%となっています。いずれの会社も、革新的な技術の開発と新しいビジネスモデルの構築を実現することで大きな成長を遂げたのだといえるでしょう。

また、「Fast 50」プログラムの一環として、今回ランキングされた50社のトップマネジメントに対して、ビジネス上の諸課題について調査致しました。その結果は、このレポートの中で詳細に報告されていますが、やはり、最大の経営課題としては、「販路の拡大」、「ビジネスモデルの構築」そして「自社の製品・サービスの研究開発」がほとんどを占めていたのが印象的でした。さらに、今後12ヶ月の自社の成長性維持について、なんと84%の企業のトップが「自信がある」と答えています。

事実、今回ランキング入りした上位50社のうち、11社が、昨年のアジア太平洋地域テクノロジー Fast 500のトップ250社にもランク入りした企業であり、2年連続の高成長を実現している企業が多数存在することを証明しています。2年連続で高成長を維持した企業については、ランキングの中で明示しておりますのでご参照ください。

ここにランキングされた企業のマネジメントの方々、従業員の方々、そして多くの関係者の方々にお祝いを申し上げますとともに、そのたゆまぬ努力とその成果について敬意を表したいと存じます。

今後も永きにわたるご成長とご発展をお祈り申し上げます。

浅枝 芳隆

デロイトトウシュートーマツ  
テクノロジー Fast 50 Fast 500 日本代表



## デロイト トウシュートーマツ 日本テクノロジー Fast 50 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 Fast 50」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。2003年が第一回目の開催です。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。

デロイト トウシュートーマツは、国レベルの顕彰プログラム「テクノロジー Fast 50」をテクノロジー先進国(アメリカ、カナダ、英国、オーストラリアなど)にて、地域レベルの顕彰プログラム「テクノロジー Fast 500」を3極(北米、ヨーロッパ、アジア太平洋)にて開催しています。

「日本テクノロジー Fast 50」の応募企業は、自動的に、「アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500」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。2003年日本テクノロジー Fast 50では、1月～3月が決算期の企業は、2001年と2003年の収益成長率を基に、その他の決算期の企業は、2000年と2002年の収益成長率を基に算出しています。



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/](http://www.fast50.tohmatsu.co.jp/)

## 2003 テクノロジー Fast 50 受賞企業について

日本経済を数値で見ると、2001年度の名目国内総生産(GDP)の成長率は、前期比較で-2.5%であり、2002年度も速報ベースでは-0.7%とマイナスになっています。また、日経平均株価もここに来て変化の兆しがあるものの、2002年の夏よりほぼ1年間1万円を下回る状況が続きました。このように日本をとりまく経済状況は“極めて厳しい”と言えます。しかし、ここにリストアップした50社は3年間平均で実に353%の成長を果たしました。

### ■ 上位5社

第1位の企業は、5,624%の成長を遂げた株式会社ジー・モードです。  
 携帯電話向けにゲームコンテンツの開発・配信を行っています。

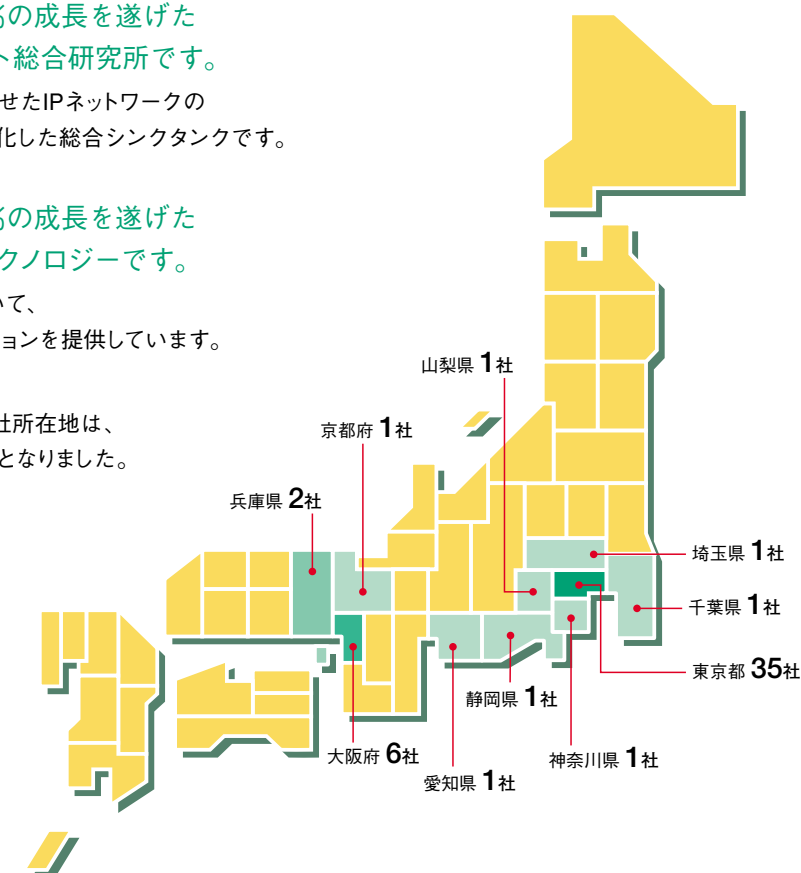
第2位の企業は、2,874%の成長を遂げたアンジェス エムジー株式会社です。  
 大学発ベンチャーで、遺伝子医薬の技術開発、販売をしています。

第3位の企業は、1,671%の成長を遂げた株式会社フォーサイド・ドット・コムです。  
 着メロ、待受画面に特化した携帯電話向けの情報配信を行っています。

第4位の企業は、578%の成長を遂げた株式会社インターネット総合研究所です。  
 ルータとサーバを組み合わせたIPネットワークの設計・構築・運用技術に特化した総合シンクタンクです。

第5位の企業は、556%の成長を遂げた株式会社シーフォーテクノロジーです。  
 独自開発の暗号技術を用いて、情報セキュリティソリューションを提供しています。

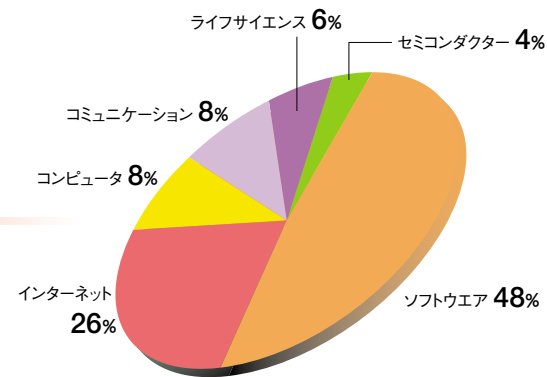
なお、日本の上位5社の本社所在地は、2位の大阪府以外は東京都となりました。





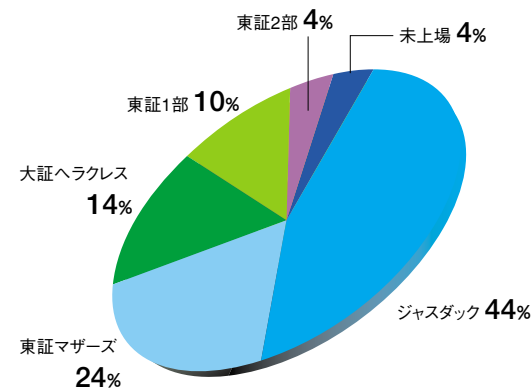
## 業種別

2003年の日本Fast 50を業種別にみると、ソフトウェアが48%と最も多く、インターネット関連が26%と次いでいます。この二業種で、全体の4分の3を占めています。



## 上場区分

50社のうち、上場企業が96%を占めています。上場市場別にみるとジャスダックが44%と最も多く、東証マザーズ24%、ヘラクレス14%と続いています。



## ランキング

### 1-25位

会社名	業務内容	3決算期収益成長率(%)	所在地	代表者
1 株式会社ジー・モード www.g-mode.co.jp	携帯電話向けゲームコンテンツ開発・配信	5,624	東京都	宮路 武氏
2 アンジェス エムジー株式会社 www.anges-mg.com	遺伝子医薬開発	2,874	大阪府	山田 英氏
3 株式会社フォーサイド・ドット・コム www.for-side.com	着メロ、待ち受け画面に特化した携帯電話向けコンテンツ提供	1,671	東京都	安嶋 幸直氏
4 株式会社インターネット総合研究所 www.iri.jp	インターネットネットワークコンサルティング、端末向けソフトウェア開発	578	東京都	藤原 洋氏
5 株式会社シーフォーテクノロジー www.c4t.jp	インターネットセキュリティ暗号技術開発	556	東京都	三住 光男氏
6 株式会社ドワンゴ www.dwango.co.jp	ネットワークエンタテインメントコンテンツ開発・システムインテグレータ	533	東京都	小林 宏氏
7 エッジ株式会社 www.edge.jp	ウェブシステムトータルソリューションプロバイダ	388	東京都	堀江 貴文氏
8 株式会社システム・テクノロジー・アイ www.systech-i.co.jp	IT技術者育成eラーニングソフト開発・販売	372	東京都	松岡 秀紀氏
9 バリューコマース株式会社(未) valuecommerce.ne.jp	インターネットテクノロジー・マーケティングソリューションプロバイダ	357	東京都	Mr. Brian Nelson
10 株式会社ネオテクノ(未) www.neotechkno.co.jp	携帯電話関連製品・PC関連製品開発・販売	280	愛知県	竹内 正樹氏
11 株式会社ゼンテック・テクノロジー・ジャパン www.zentek.com	家電メカ向けシステムインテグレータ、携帯電話向けアプリケーション開発環境開発・販売	277	東京都	大谷 省三氏
12 ジグノシステムジャパン株式会社 www.gignosystem.com	携帯電話向けインフォメーションテクノロジー・eビジネスソリューションプロバイダ	258	東京都	飯田 桂子氏
13 イーシステム株式会社* www.e-system.co.jp	CRMソリューションプロバイダ、システムインテグレータ	237	東京都	渡辺 博文氏
14 株式会社ワークスアプリケーションズ* www.worksap.co.jp	日本企業向けERP開発・販売	234	東京都	牧野 正幸氏
15 株式会社サイバエージェント* www.cyberagent.co.jp	インターネット広告代理、インターネットメディア・コンテンツ制作	230	東京都	藤田 晋氏
16 株式会社フェイス* www.faith.co.jp	音楽配信事業支援、企画、開発	224	京都府	平澤 創氏
17 株式会社アイ・エクス・アイ www.ixi.co.jp	ITビジネス・システムコンサルティング	223	大阪府	嶋田 博一氏
18 株式会社サイバード* www.cybird.co.jp	携帯電話向けコンテンツソリューション開発・提供	220	東京都	堀 主知ロバート氏
19 株式会社アクセル www.axell.co.jp	グラフィックス・サウンドLSIファブレス半導体メーカー	194	東京都	佐々木 譲氏
20 デジタルアーツ株式会社 www.daj.co.jp	インターネットセキュリティプロバイダ	183	東京都	道具 登志夫
21 株式会社ACCESS www.access.co.jp	非PC情報端末向けソフト開発	179	東京都	荒川 亨氏
22 株式会社ユークス www.yukes.co.jp	ゲームソフト開発	142	大阪府	谷口 行規氏
23 株式会社ドーン www.dawn-corp.co.jp	地理情報システム研究・開発・販売	141	兵庫県	滝野 秀一氏
24 株式会社ピクセラ www.pixela.co.jp	コンピュータソフトウェア・周辺機器開発・販売、インターネット関連サービスプロバイダ	139	大阪府	藤岡 浩氏
25 株式会社エーティーエルシステムズ* www.atl-systems.co.jp	パッケージソフトウェア開発・販売、ITソリューションサービスプロバイダ	125	山梨県	内藤 治生氏

## 26-50位

会社名	業務内容	3決算期収益成長率(%)	所在地	代表者
26 株式会社Jストリーム www.stream.co.jp	ストリーミング配信・ASPサービスプロバイダ、関連製品開発・販売	99	東京都	白石 清氏
27 株式会社ディースリー・パブリッシャー www.d3p.co.jp	ゲームソフト開発・販売	99	東京都	伊藤 裕二氏
28 インフォコム株式会社 www.infocom.co.jp	情報通信総合サービスプロバイダ	95	東京都	沼 惇氏
29 株式会社イーシー・ワン www.ec-one.com	ウェブシステム開発・インテグレータ、IT企業支援	93	東京都	加山 幸浩氏
30 株式会社アドミラルシステム www.asj.ad.jp	インターネットグループウェア・セキュリティ・ホスティングサービスプロバイダ	83	埼玉県	丸山 治昭氏
31 ソフトバンク・テクノロジー株式会社* www.tech.softbank.co.jp	インターネットソリューション・Eビジネスソリューションサービスプロバイダ	68	東京都	石川 憲和氏
32 株式会社日本トリム www.nihon-trim.co.jp	電解還元水浄水器販売	68	大阪府	森澤 紳勝氏
33 株式会社メッツ www.metscorp.co.jp	グラフィックソフト開発・販売、セキュリティ・ASP・ポータル事業	67	東京都	藤原 正也氏
34 NECソフト株式会社* www.necsoft.co.jp	システムインテグレータ、ソフトウェア開発、情報処理機器販売	60	東京都	関 隆明氏
35 日本フィット株式会社 www.jfits.co.jp	金融向けシステムコンサルティング	56	東京都	古沼 政則氏
36 トッキ株式会社 www.tokki.co.jp	真空技術応用製品開発・製造・販売、FAシステムインテグレータ	55	東京都	津上 健一氏
37 グローバルメディアオンライン株式会社 www.gmo.jp	インターネットインフラ関連事業、インターネット広告メディア事業	54	東京都	熊谷 正寿氏
38 株式会社ビック東海* www.victokai.co.jp	情報通信トータルサービスプロバイダ	54	静岡県	五島 功氏
39 株式会社サン・ジャパン www.sunjapan.co.jp	ソフトウェア受託開発、情報サービスプロバイダ	50	東京都	李 堅氏
40 シスメックス株式会社 www.sysmex.co.jp	臨床検査機器、検査用試薬、関連ソフトウェア開発・製造・販売	47	兵庫県	家次 恒氏
41 株式会社EMシステムズ www.emsystems.co.jp	医療情報処理システムインテグレータ	47	大阪府	國光 浩三氏
42 株式会社日立情報システムズ www.hitachijoho.com	システムインテグレータ、アウトソーシングソリューションプロバイダ	45	東京都	堀越 彌氏
43 株式会社インテリジェント ウェイブ www.iwi.co.jp	金融関連に特化した、ソフトウェア開発	43	東京都	安達 一彦氏
44 株式会社シンプレクス・テクノロジー www.simplex-tech.co.jp	金融機関向けディーリングシステム等受託開発	41	東京都	金子 英樹氏
45 レーザーテック株式会社* www.lasertec.co.jp	半導体・液晶検査装置、レーザー顕微鏡開発・製造・販売	36	神奈川	小杉 健一氏
46 株式会社アグレックス www.agrex.co.jp	ビジネスプロセスアウトソーシング、ソフトウェアソリューションプロバイダ、システムインテグレータ	36	東京都	高瀬 忠和氏
47 東洋ビジネスエンジニアリング www.to-be.co.jp	情報通信システム、コンピュータネットワーク開発、コンサルティング	35	千葉県	千田 峰雄氏
48 株式会社インボイス www.invoice.ne.jp	通信環境カスタマイズサービスプロバイダ	35	東京都	木村 育生氏
49 日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社 www.ncd.co.jp	システムインテグレータ	35	東京都	下條 武男氏
50 株式会社ジャステック* www.jastec.co.jp	ソフトウェア技術開発・販売、システムインテグレータ	33	東京都	神山 茂氏

\*2002アジア太平洋地域テクノロジーFast 500受賞企業を示す。(未)は未上場企業、それ以外は上場企業を示す。

## トップ10企業プロフィール

## Number 1 株式会社ジー・モード



www.G-mode.co.jp  
所在：東京都  
収益成長率：5,624%



代表取締役社長  
宮路 武氏

ジー・モードはJava対応携帯電話向けゲームコンテンツの企画・開発・配信事業を目的として2000年7月に設立された。「いつでも・どこでも・誰とでも」楽しめるコミュニティを提供するというミッションに基づき、ゲームユーザーへの高いサービスを提供している。

ジー・モードは、各携帯電話会社のJavaコンテンツサービス開始と同時にゲームコンテンツを供給し、この分野におけるノウハウや知識を蓄積してきている。また、ゲームを趣味とされていないライトユーザーがジー・モードのターゲットであり、「テトリス」「オセロ」といった誰もが知っている有名ゲームコンテンツを、携帯電話において独占的に配信することで、顧客の注目度を高めている。これらのことが貢献し、NTTドコモのネットワーク型対戦ゲームサイトにおいては、1日あたり20万件以上の対戦が行われる日本最大級のサイトに成長した。近年、携帯電話は高機能化で格段に表現力が高まっており、携帯電話の特徴である通信機能を生かしたゲームコンテンツは今後更なる需要の拡大が予想される。

国内市場同様に、急速に市場の拡大が見込まれる、海外市場へは2002年10月、Vodafoneのインターネット接続サービス「Vodafone Live!!」へゲームコンテンツを供給し、本格的にヨーロッパ市場への進出を開始した。さらに香港・台湾・中国の大手キャリア向けに配信を開始し、アジア進出も果たしている。

今後もジー・モードは社会情勢、市場環境に迅速に対応するとともに、国内外のユーザーに国境を越えた興奮や楽しさを提供し、さらなるゲームコンテンツ事業の拡大を目指していく。

## Number 2 アンジェス エムジー株式会社



www.anges-mg.com  
所在：大阪府  
収益成長率：2,874%



代表取締役社長  
山田 英氏

アンジェス エムジーは、大阪大学の研究成果を基にした新たな遺伝子医薬の事業化を目指し、1999年12月に設立された。遺伝子の働きを利用して病気を治す遺伝子医薬は、これまでの薬とは違う新しいタイプの医薬品である。設立の背景には、日本で見つかった遺伝子であるHGF遺伝子治療薬を患者さんに投与して救済したいという大阪大学の先生方の高邁な理念が原点にあった。

設立後は、石原産業とのライセンス契約、さらに第一製薬との販売契約を締結することによって、ビジネス展開できるまでに至った。石原産業とは遺伝子機能解析のためのHVJ-E(日本で見つかったウイルス)ベクターキットの製造・販売契約で締結し、昨年からの販売が始まった。また、第一製薬とは、HGF遺伝子治療薬の末梢性血管疾患と虚血性心疾患で全世界の独占販売契約を締結した。HGF遺伝子治療薬は日米両国で臨床試験を開始し、医薬品として最初の製品を発売することを目指している。さらに、生化学工業とは、関節リウマチや変形性関節症、グッドマンとは血管再狭窄予防分野で、核酸医薬NF-κB(エヌエフカッパービー)デコイオリゴの開発に関して業務提携をした。この医薬品はアトピー性皮膚炎にも有効であることが臨床研究で明らかになった。

2002年9月25日に東京証券取引所マザーズに上場できたが、ここまで経営を軌道に乗せることができたのは、研究開発段階にあったプロダクトと技術に実用化の目処を早々につけていたこと、さらに製薬企業との契約交渉で本格的な開発を進めることができる環境が早々に整備されたことがあげられる。これから医薬品として製品化が具体的に見えてくれば経営も安定化する。今後も大学で生まれた科学的成果を元にグローバルな場で新たな価値の創造に挑戦したい。

## Number 3

## 株式会社フォーサイド・ドット・コム



www.for-side.com  
所在：東京都  
収益成長率：1,671%



代表取締役  
安嶋 幸直氏

フォーサイド・ドット・コムは、2000年3月に会社を設立し、「高収益率」「早期投資回収」をキーワードに、最も高成長かつ高収益な分野である携帯電話の「着メロ・待受け」事業に特化。

シネマ、アニメ、洋楽、ジャズなどカテゴリ毎に個別のサイトを立ち上げ、新規コンテンツ投入数で業界NO.1。コンテンツ制作の元となる著作権や版権の取得において、キャラクター、タレント、アイドルなど500以上のライセンスを取得していることも大きな強みとなっている。課金課員の獲得には、非公式サイトのトラフィック数に着目し、2001年9月、携帯電話向けポータルサイト「For-side」を立ち上げ、バケット割引や着メロ検索、待受け画面検索など携帯電話ユーザーにとって利便性の高い機能を提供。また大手ポータルサイトとも提携し、着メロ・待受け画面検索エンジンシステムの提供など独自の集客システムを展開。

今後は動画コンテンツ・モバイルEC事業の拡充とモバイルコンテンツ事業の海外展開を軸とし、さらなる成長を目指す。

## Number 4

## 株式会社インターネット総合研究所



www.iri.jp  
所在：東京都  
収益成長率：578%



代表取締役  
最高経営責任者  
藤原 洋氏

インターネット総合研究所は、インターネットの二大要素であるルータとサーバを組み合わせたIP（インターネット・プロトコル）ネットワークの設計・構築・運用技術に特化した総合シンクタンクで、3つの顧客ドメイン（ネットワークインフラ事業者、コンテンツ提供事業者、ネットワーク機器メーカー）に対する技術支援サービスを提供している。グループ連結経営を重視しており、本体は、3つの顧客ドメイン向けのコンサルティングおよび関連会社への投資事業を行っている。関連会社では、ネットワークインフラ事業者向け運用受託とトラフィック交換サービス、コンテンツ提供事業者向けWebサーバの運用受託サービス（インターネットデータセンター事業）、ネットワーク機器メーカー向けシステム部品提供を行っている。

成長の要因として、事項を挙げている。

- ①あらゆる産業に関わる技術革新の原動力であるIPネットワーク技術開発に特化していること。  
(市場の広範性と経営資源の集中)
- ②上記3つの顧客ドメインに対して中立的な非設備産業型のビジネスモデルを構築していること。  
(大企業との協調とリスク回避)
- ③上場企業の特徴を活かした積極的なM&A戦略を遂行していること。  
(株式交換による企業買収手法の活用)

今後、インターネット技術を2つの新分野への適用を行いこれまでの成長率の継続を目指している。

- ①ブロードバンド固定通信網、モバイル通信網、およびデジタル放送網の統合ネットワークサービスのコンセプトを提示し、3つの顧客ドメインに対する技術支援サービスを提供する。
- ②機器間コミュニケーションを目的としたIPv6（次世代インターネット）による計測制御ネットワークのコンセプトを提示し、3つの顧客ドメインに対する技術支援サービスを提供する。

## Number 5

## 株式会社シーフォーテクノロジー



www.c4t.jp  
所在：東京都  
収益成長率：556%



代表取締役社長  
三住 光男氏

近時、日本に於いても電子政府計画や、個人情報保護法の成立など、ユビキタス社会の到来に向けた環境整備が急ピッチで進行している。一方で情報漏洩や、成りすましなどによる事故も増加傾向にあり、情報セキュリティに対する社会的関心も飛躍的に高まっている。こうした社会環境の中、シーフォーテクノロジー（C4T）は、独自開発の暗号技術を用いて、情報セキュリティ分野でユニークな地位を確立しつつある。

C4Tの成功の要因は、高い技術力を持ちながら、あくまでもユーザーオリエンテッドな製品設計に徹してきたことで、①マルチプラットフォーム、②鍵の長さを自由に設定可能、③高速処理、④軽量プログラムなどC4暗号技術の特徴である「使いやすさ」が顧客に強く支持された点にあると考えている。

C4Tの将来図は、短期的には米国NIST(National Institute of Standards and Technology)の情報セキュリティ評価基準による乱数性評価に各項目において合格した新しい暗号製品C4Customの浸透による収益の拡大を果たすこと。中長期的には新たな暗号理論の研究開発等も進め、より広範囲な製品群・サービスを有する情報セキュリティ・ソリューションのフロントランナーとして、グローバルな市場を視野に入れつつ成長していく計画である。

## Number 6

## 株式会社ドワンゴ



www.dwango.co.jp  
所在：東京都  
収益成長率：533%



代表取締役社長  
小林 宏氏

株式会社ドワンゴは、1997年にネットワーク・エンタテインメント・コミュニケーションの技術開発を目的として設立し、家庭用ゲーム機を中心としたネットワークゲームの分野でさまざまなソリューションを提供している。そのソリューションを通じて培った技術・ノウハウを基に子会社を含めた当社グループ全体で携帯電話を中心とするコンテンツ・ビジネスを行っている。2001年に開始した着信メロディサイト「いろメロミックス」は、アレンジエンジン、プレゼント機能などの新たな付加価値がユーザーの支持を得て、サービス開始から2年で、会員数300万人超のサイトに成長している。

株式会社ドワンゴグループの強みは、コンテンツの制作から、その配信システムの構築まで一貫して自前で行えること、エンタテインメントコンテンツを制作・運用するための技術・ノウハウを十分に蓄積していることにある。また、ユーザーの利用シーンを充分にリサーチするとともに、モバイルコンテンツを実際に利用している層と同じ年代の開発スタッフが企画・制作・運営を行っているため、ユーザーのニーズにマッチしたサービスを提供できることも強みの一つと考えている。

こうした強みを活かして、より質の高い総合的なサービスを提供し、国内モバイルコンテンツ市場でナンバーワンポジションを目指す。そのために、創業来取り組んできたネットワーク・エンタテインメント・コミュニケーション分野での技術開発について、これからも一層の先進的な取り組みを行っていく。

## Number 7 エッジ株式会社



www.edge.jp  
 所在：東京都  
 収益成長率：388%



代表取締役社長兼  
 最高経営責任者  
 堀江 貴文氏

エッジは1996年に設立した企業であり、日本におけるインターネットの普及とともにECサイトなどのウェブシステムの構築や、データセンターの運営などの法人向けビジネスを中心に企業規模を拡大してきた。その後、日本においてブロードバンドインターネット常時接続環境の普及とともにECサイトの運営やソフトウェア事業などの個人向けビジネスを拡大させ、インターネットに関連した幅広い事業を展開する企業となっている。

ウェブシステムの構築及びデータセンター運営を通じて得たインターネット関連技術とビジネスノウハウを基に、企業評価能力と資金調達能力を組み合わせ2年間で十数件のM&Aを行い被買収企業の再生を図るとともに、企業規模を拡大することに成功している。

インターネットの本質をインタラクティブなコミュニケーションが可能且つ生活の利便性向上が可能なツールであるとしており、今後、ヒト・モノ・カネの仲介に関するサービスを積極的に提供し世界中の人が知らず知らず当社サービスを利用しているような世界を創造していくことを目指している。

## Number 8 株式会社システム・テクノロジー・アイ



www.systech-i.co.jp  
 所在：東京都  
 収益成長率：372%



代表取締役社長  
 松岡 秀紀氏

システム・テクノロジー・アイは、インターネット技術を駆使して「いつでもどこでも自由に学べるより学びやすい環境」を実現すべく、企業や個人のスキルアップに貢献できる「Real(真の)E-Learning」を提供することをミッションとして事業展開をしている。具体的には、主にITエンジニアに対してIT分野を中心としたスキルアップのためのE-Learning学習ソフトウェア「iStudy(アイスタディー)」を開発・販売しており、1998年8月の販売開始から4年で30万ライセンスの販売を達成している。

この「iStudy」は、PCやWeb上で学習やテストを行い、質問や診断(学習効果の測定)、学習履歴の管理を通じて自分の弱点を補強してスキルアップを目指していくE-Learning学習ソフトウェアである。製品ラインナップはOracle・Microsoft・Ciscoなどの24シリーズ・225タイトルを揃え、常に最新のテクノロジーを習得し実践していくことが求められるITエンジニアのニーズを捉えている。また、個人ユーザーにおいては高額な教室での研修に参加できないITエンジニアが自己投資可能な範囲で購入できる低価格での提供を、そして企業ユーザーにおいては管理者機能を備えた「iStudy Enterprise License」を低価格で提供しており実績を上げている。

当面は、学習コンテンツの拡充と経済産業省の「ITスキル標準(ITSS)」に基づいたスキル診断の普及に注力して法人販売の強化と個人販売での付加価値サービスを提供しE-Learningのデファクトを目指す。その後は、学習コンテンツの範囲を順次拡大してITエンジニア中心から「社会人全般」へ、そして将来は「子供から大人まで」顧客対象を広げて行く計画である。

## Number 9 バリューコマース株式会社



www.valuecommerce.ne.jp  
 所在：東京都  
 収益成長率：357%



代表取締役社長兼  
 最高経営責任者  
 Mr. Brian Nelson

バリューコマース株式会社は、成功報酬型のインターネットマーケティング手法である、アフィリエイトプログラムのソリューションプロバイダーのバイオニアとして、1999年にサービスを開始して以来、延べ1700社を超える企業にサービスを提供。業界最大のアフィリエイトプログラムのソリューションプロバイダーとして業績を伸ばしている。

バリューコマースの成功の要因は、革新的なビジネスモデル、高い技術力と営業力、そしてノウハウにある。また、マーケットのニーズに合ったビジネスモデルは安定した収益の確保を可能にしている。技術において開発チームには日本をはじめ欧米・アジア・オセアニアから有能なスタッフが集まり、常に世界のトップクオリティを意識した開発と、最新のテクノロジーに対応した商品開発を重ね、商品力で自社の競争力を高めてきた。また、精鋭メンバーで構成された営業チームとカスタマーサポートチームにより顧客の満足度を高めている。さらにマーケティングデータの分析によりノウハウを蓄積。マーケティングコンサルティングサービスの付加価値によって他社との差別化を図っている。

今後の戦略としては、もう一つのビジネスの柱として1996年より提供しているホスティングサービスの事業を強化し、リセラー向けOEMホスティングサービスを開発・提供し、業績の拡大を目指す。また、グローバルスタンダードを意識して開発された商品により、テクノロジー&マーケティングの強みを生かし、今後欧米、アジアへの国際進出を目指す。

## Number 10 株式会社ネオテクノ



www.neotechno.co.jp  
 所在：愛知県  
 収益成長率：280%



代表取締役社長  
 竹内 正樹氏

ネオテクノは、「あったらいいな!をカタチにする」をモットーに受託開発で培った経験を基礎にアイデアを発想し、独自の製品、サービスを構築している。

他に類を見ない独自のアイデアを実現した製品として、特に近年は、携帯電話関連製品に特化しており、

- ・携帯電話電話帳メモリー編集ソフト「モバイルエディタ」及びOEM製品
- ・携帯電話接続デバイス「サイトスティック」「オートダイヤラー」
- ・携帯電話向けネットワークサービス「圏外着歴」

など、いずれも当社が最初に市場に送り出した製品及びサービスである。

2003年度は、2002年度の1.5倍の売上を目標とし、また好調である「圏外着歴サービス」の会員数の拡大を図ることで安定収益構造を確立させることを目指している。

- ・技術的な裏付けを基に発想されるアイデアを、ビジネスとして具体化すること。
- ・製品と共にサービスをスピーディに提供できる能力を最大限に活用し、市場において求められ、支持され続ける存在でい続けること。
- ・常にノウハウの蓄積を怠らず、発展し続けること。

ネオテクノは、これらの目標を掲げ、実践の積み重ねがアイデアの根源となると考えている。

## テクノロジー企業調査結果について

「Fast 50」プログラムの一環として、デロイトトウシュートマトでは、ビジネス上の諸課題を伺いました。

その結果、次のことが明らかになりました。急成長テクノロジー企業は、厳しい経済情勢の中で多くの困難に直面しつつも、向こう1年間の自社の成長見通しに大きな自信を持っています。そして自社の活動を国内・地域・世界へ拡大するとともに、従業員の増員計画からさらなる優秀な人材を求めていることが分かります。

### 最大の経営課題

成長企業が抱える最大の経営課題については、「販路の拡大」が23%で最も高く、「ビジネスモデルの構築」22%、「自社の製品・サービスの研究開発」20%と続いています。

### 従業員数

2003年度の従業員数の平均増加率は17%の増加となっています。82%の企業がこの1年間で従業員を増やすと回答しています。

### 成長率維持の自信

現在の日本の景気低迷状況にもかかわらず、今後12ヶ月の自社の成長性維持について84%の企業のCEOが「非常に自信がある」または「かなり自信がある」と答えています。

### 最も成長が見込める地域

今後5年間、自社にとって顕著な市場地域として、84%が日本を最も有望な市場とみなしています。期待度が高い地域として、北米38%、中国34%と続きますが、その期待度は日本に比べて、はるかに低くなっています。

### 成長を助成する、日本の諸制度

回答企業の44%が、「規制緩和」を選択しています。続いて、「税制優遇」(24%)、「補助金制度」(14%)です。一方、従業員数100人未満の企業のみをみると、「規制緩和」(38%)の次に「補助金制度」が24%と高い比率になっています。

### 特許の保有

特許について76%の企業が保有していると回答しています。このうち19%の企業がビジネスモデル特許を保有しています。

## 1. 貴社が現在取り組んでいる最大の課題は何ですか？

### 販路の拡大

回答企業の23%が「販路を拡大すること」を最大の課題として答えています。また、13%が販路を中心とした「海外の進出」を挙げており、これを加えると4割近くの企業が国内外の「販路の拡大」を最大の課題にしています。

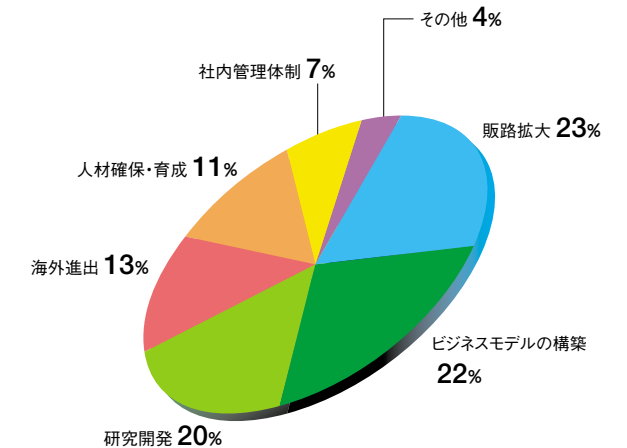
### ビジネスモデルの構築

ビジネス環境の変化は著しく、たとえ「勝ち組」企業でもいつまでも同じやりかたでは勝てなくなっています。また、新たな製品・サービスを開発したとして、それをいかに「もうかる仕組み」に落とし込むかが、ビジネス成功のカギとなります。回答企業の22%が「ビジネスモデルの構築」を課題としています。

### 製品開発

競争が激しいテクノロジー企業にとって、「いかに他社に先がけて、市場ニーズに合った製品およびサービスを新たに生み出していくことができるか」という点が成長を維持する要件と言えます。20%の企業が「製品・サービスの研究開発」を最大の課題として挙げています。

その他、人材の確保・育成、社内管理体制の整備と続きますが、主要な経営資源の1つである資金調達を挙げた企業が皆無であったという点は特徴的です。「回答企業の9割以上が上場企業であるため、直接金融も含めて多様な調達手段をもっているため、必要性をあまり感じない」のか、また、「資金を極力必要としないビジネスモデルを構築しようとしている」のか今回の調査ではわかりませんが、いずれにしても一つの特徴と言えます。



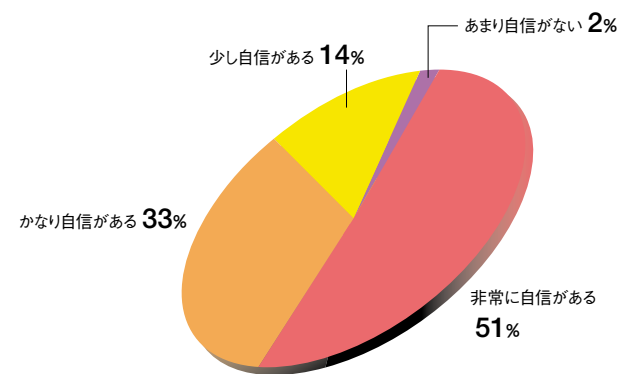
## 2. 今後どのような要員計画ですか？

今回の調査では、2003年度の従業員増加率は0%から58%と幅広く、平均増加率は、17%となっています。82%の企業が、2003年度に「増員する」と回答し、そのうち44%が「2割以上の増員」と回答しています。



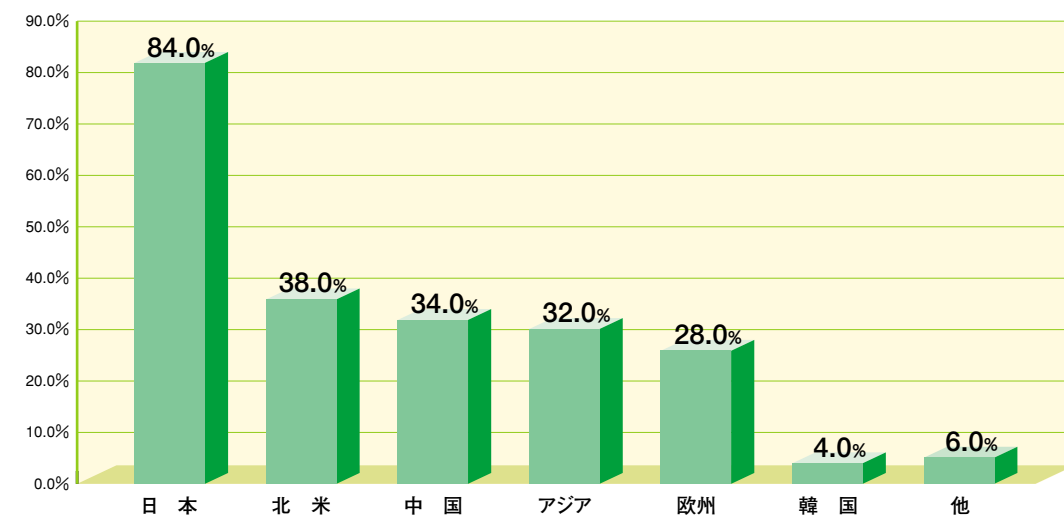
### 3. 貴社の成長性を今後12ヶ月維持する可能性はどのようですか？

今回調査対象の企業のCEOは、現在の経済状況にひるんではいません。「非常に自信がある」と答えた企業は51%、「かなり自信がある」と答えた企業は33%、両者を加えると84%が成長性の維持に明確な自信があることがわかりました。さらに「少し自信がある」を加えると、98%のCEOは今後1年についての成長に自身を持っていることがわかりました。



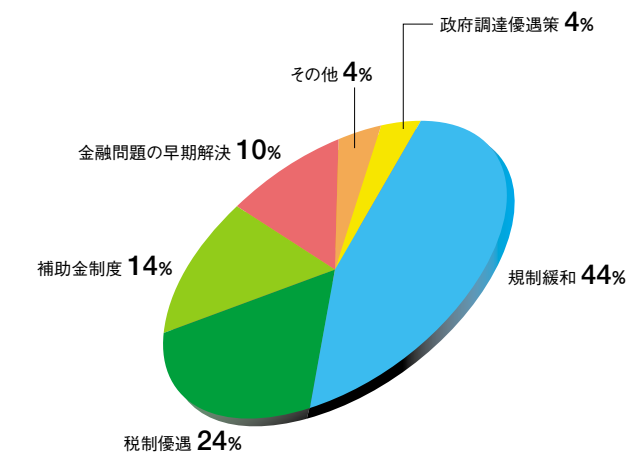
### 4. 今後5年間で貴社にとって顕著な成長が見込める市場地域はどこですか？

実に84%の企業が最も成長が見込める市場を日本ととらえており、群を抜いています。経済の低迷が叫ばれている日本ですが、今回調査対象の企業のCEOは、この日本をピンチではなく、チャンスととらえているようです。以下、北米38%、中国34%、アジア32%、欧州28%となり、ほとんどの企業が日本、中国を含めたアジア地域に成長のチャンスがあると考えています。

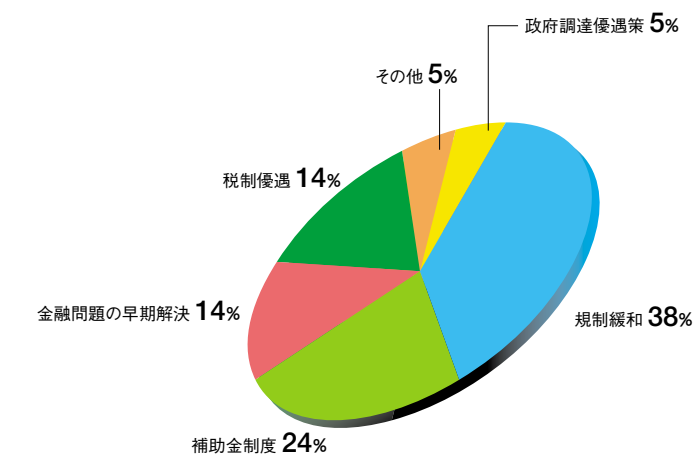


### 5. 日本における諸制度において、テクノロジー企業の成長性を助成するものは何ですか？

回答企業の44%が、「規制緩和」を選択し、次いで「税制優遇」が24%、「補助金制度」が14%、「金融問題の早期解決」が10%となっており、「政府調達優遇策」はわずか4%にすぎませんでした。全体の回答の傾向から判断すると、「政府調達優遇策」や「補助金制度」といった直接的な施策よりも、「規制緩和」や「税制優遇」という間接的な施策を選択している事が特徴的といえます。テクノロジー企業の成長は「ビジネスチャンスを拡大するような側面支援で充分で、あとは自社の創意工夫で成長を勝ち取る」そのような積極的なメッセージが受け取れます。



その一方、回答企業の中から従業員数100人未満の企業のみ抽出して傾向を見ると「補助金制度」が24%と高い比率を示しています。また、「金融問題の早期解決」「政府調達優遇策」の比率がやや高くなっている点特徴的です。小規模の企業においては、こうした施策が有効と考えている傾向がつかめます。

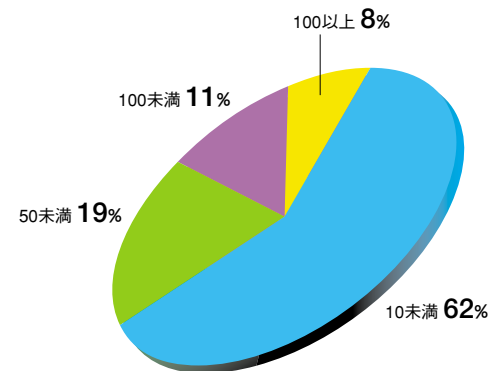




## 6. どのような特許を保有していますか?

84%の企業が「売上の大半は自社技術の成果である」と回答していますが、特許については76%の企業が保有（出願済も含む）していると回答しています。このうち、最近話題となっているビジネスモデル特許を保有していると回答している企業は19%でした。

次に特許件数ですが、10未満と回答した企業が最も多く62%でした。一方、100以上と回答した企業も8%ありました。



## 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Fast 50」と「テクノロジーFast 500」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、ワイアレス、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

デロイト トウシュ トーマツは世界有数のプロフェッショナルファームのひとつです。私たちは全世界140カ国以上で119,000名超の人員により、世界の大企業の半数以上、公的機関及びグローバルな成長企業に世界水準の監査等の証明業務やアドバイザー業務、税務、コンサルティングサービスを提供しています。国際的に経験を積んだ私たちプロフェッショナルは、クライアントが活動するいかなる地域においても均一で一貫したサービスを提供できるよう努めています。「私たちのクライアントやメンバーの優位性を高めることを支援する」ことが私たちの使命です。なお、デロイト トウシュ トーマツはスイスの法令に基づく連合組織体であり、各国におけるサービスの提供は、法的に独立した組織により行われています。

### 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	03-6213-3488	yoshitaka.asaeda@tohatsu.co.jp
■ 名古屋事務所	中浜 明光	052-565-5511	akemitsu.nakahama@tohatsu.co.jp
■ 大阪事務所	西村 猛	06-6261-1381	takeshi.nishimura@tohatsu.co.jp

デロイト トウシュ トーマツ 日本テクノロジー Fast 50 についてのご質問などは、事務局までご連絡下さい。

〒100-6211  
 東京都千代田区丸の内1丁目11-1 PCPMビル  
 デロイト トウシュ トーマツ  
 テクノロジーFast 50 Fast 500 日本事務局  
 Tel: 03-6213-1234  
 Fax: 03-6213-1235  
 Email: fast50@tohatsu.co.jp