

IPOセンサー

Initial Public Offering sensor

2022 春号

EY新日本有限責任監査法人



Building a better
working world



Contents

ご挨拶	1
日本の新規上場動向—2022年1月～3月	2
世界の新規上場動向—2021年10月～12月	6
IPOの新潮流:2021年に上場したスタートアップの特徴とは? ～2022年以降のIPO動向を探る～	10
クロスボーダーIPOとしてのJDRスキームと制度上のポイント	14
JDRによる日本上場の事例 ～YCPホールディングスの場合～	16
新規上場会社のプロフィール	18
企業成長サミット2022 throughout the year 第2回目開催報告	26
イノベーションリーダーズサミット2022開催報告	28
EY Innovative Startup 2022	29
新サービスの紹介	30
企業成長サポートセンターのサービス	31
事務所所在地	32



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター長

齊藤 直人

平素より「IPO センサー」をご愛読いただきまして誠にありがとうございます。依然としてコロナ禍の環境下が続いており、加えて欧州における地政学上の緊張、原油や原材料価格の高騰も発生しており、世界経済は予断を許さない状況ではありますが、新薬の開発や人々の行動様式の変化など着実にアフターコロナに向けて進んでいる空気も感じます。

EYでは、2021年のグローバルIPO市場動向を調査しています。

EY調査、世界のIPO件数
64%増加。日本では34%
増、2006年以来最大の
125件 | EY Japan



この中で、2021年は世界的にIPO市場が活況であったこと、伸び率で見るとAsia-Pacificエリアよりも、むしろAmericasエリアやEMEIAエリアでの成長が大きかったことが分析されており、ここ数年での傾向とは違う動きになっていたことがわかります。Asia-Pacificエリアの伸び率の鈍化は、中国におけるIPO関連企業に対するサイバーセキュリティ審査要件の厳格化や米国SECによる中国企業への規制強化にあるとされており、地政学的リスクや規制当局の動きが経済に影響する典型的な事例と言えます。

全世界をセクター別でみると、テクノロジーが6期連続でIPO件数の最高記録を更新しており、調達額でも7期連続で最高記録を更新しています。テクノロジーの後を追う

のがヘルスケア・セクターで、僅差で3位となったのは製造業でした。日本のIPO市場においては、テクノロジーセクターとサービス業が大半を占めていますので、グローバルと比較してもヘルスケア・セクターや製造業のスタートアップの更なる躍進に期待したいところです。

EYの2022年の見通しでは、逆風と追い風の両方が見込まれ、それらがIPO活動に影響を与える可能性があると考えられています。地政学的緊張、インフレリスク、景気の本格的な回復に水を差す新型コロナウイルスの新たな感染拡大と変異株の出現など、こうした要因がすべて相まって影響を与えます。より高い市場の変動が予想されるため、IPO準備企業は、IPO計画に遅延が出た場合に備えて、必要な資金調達を行うための代替案を準備しておき、柔軟に対応し続ける必要があることが指摘されています。2022年にIPOを推し進めるにしても、あるいは当面見合わせるにしても、強くてしなやかな成長戦略と明確なESG（環境・社会・ガバナンス）計画を求める投資家の要求を満たしていくことが必要と考えられます。

EYではYouTubeチャンネルを開設し、スタートアップ・IPO情報を配信しております。チャンネル登録、いいね、をお願いします。

統計データの事実から読み
解く新規上場（IPO）会社
のファイナンス・資本政策 -
YouTube



日本の新規上場動向—2022年1月～3月



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター
シニアマネージャー
税理士

左近司 涼子

1. 新規上場市場の概況

2022年1月～3月の国内株式市場は、年明け日経平均株価終値は29,301円でスタートし、徐々に下落を続け3月上旬には一時24,000円台となるものの、その後は回復の兆しを見せ、3月末には27,821円となりました。そのような市場

環境の中で、新規上場企業数は21社（TOKYO PRO Marketを含む。以下同様）となりました。前年同期（2021年1月から3月）と比較した場合3社減となっております。市場別に見ると、全体の47.6%にあたる10社がマザーズに上場しており、新興市場合計で全体の81.0%を占めています（表1）。

表1 最近5年間（1月～3月）の市場別新規上場企業数

（単位：社）

市場	2018年 1月～3月	2019年 1月～3月	2020年 1月～3月	2021年 1月～3月	2022年 1月～3月	2022/2021 増減
東証1部	2	1	2	1	1	0
東証2部	2	3	4	0	3	3
名証2部	0	0	0	0	0	0
福証本則	0	0	0	0	0	0
マザーズ	11	15	16	15	10	△5
JASDAQスタンダード	1	2	4	4	1	△3
JASDAQグロース	0	0	0	0	0	0
名証セントレックス	0	0	1	0	0	0
福証Qボード	0	0	0	0	0	0
札証アンビシャス	0	0	0	0	0	0
TOKYO PRO Market	1	2	1	4	6	2
① 全市場合計	17	23	28	24	21	△3
② ①の内で新興市場合計	13	19	22	23	17	△6
(②/①比率)	76.5%	82.6%	78.6%	95.8%	81.0%	

(注1)対象期間に新規上場実績のある市場のみを上記に記載しています。

(注2)東証と同日に他の市場に上場している場合は、東証の実績に含めています。

表2 2022年（1月～3月）の業種別新規上場企業数

	社数	シェア
建設業	3	14.3%
機械製造業	1	4.8%
その他製品製造業	1	4.8%
情報・通信業	5	23.8%
小売業	3	14.3%
不動産業	2	9.5%
サービス業	6	28.6%
合計	21	100.0%

表3 2022年（1月～3月）の地域別新規上場企業数

	社数	シェア
福島県	1	4.8%
埼玉県	1	4.8%
東京都	16	76.2%
神奈川県	1	4.8%
兵庫県	1	4.8%
福岡県	1	4.8%
合計	21	100.0%



2. 新規上場企業データの分析

業種別では、サービス業 6 社 (28.6%) と情報・通信業 5 社 (23.8%) とで全体の過半数を占め、他の業種社数と開きが見られます。(表 2)。

本社所在地別では、全体の 76.2%にあたる 16 社の本店所在地が東京都であり、依然として東京都が中心です。東京都以外に本店所在地がある場合でも上場市場は東証に集中しています。赤字上場(直前期の当期純利益が赤字で上場した会社)数はマザーズ上場した 2 社、TOKYO PRO Market 1 社です。

直前期の売上高の分布を見ると、10 億円未満の企業が 4 社 (19%)、10 億円以上 50 億円未満の企業が 11 社 (52%) であり、全体の 3 分の 2 超を売上高 50 億円未満の比較的小規模な企業が占めています(図 1)。売上高が 200 億円を超える新規上場企業は東証 1 部上場 1 社、東証 2 部上場 1 社です。

初値時価総額の分布を見ると、50 億円未満の企業 9 社 (43%)、50 億円以上 100 億円未満の企業が 9 社 (43%) であり、大半を占めております(図 2)。

また、TOKYO PRO Market を除いた新規上場企業においては、公募割(初値が公開価格を下回る)企業は 4 社でした。

監査法人別では、2022 年 1 月～2022 年 3 月は EY 新日本有限責任監査法人 4 社 (19.0%)、有限責任監査法人トーマツ 4 社 (19.0%)、有限責任あずさ監査法人が 2 社 (9.5%) となっており、中小規模等のその他の監査法人のシェアも増加しております(表 4)。

2022 年 1～3 月の新規上場企業別の各種データは次ページ以降の表 5 をご覧ください。

図1 2022年(1月～3月) 新規上場企業・直前期売上高

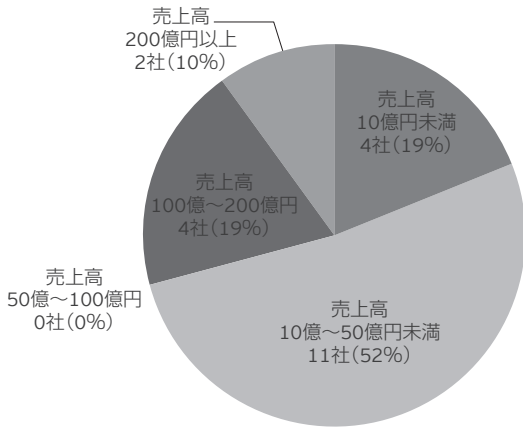


図2 2022年(1月～3月) 新規上場企業・初値時価総額

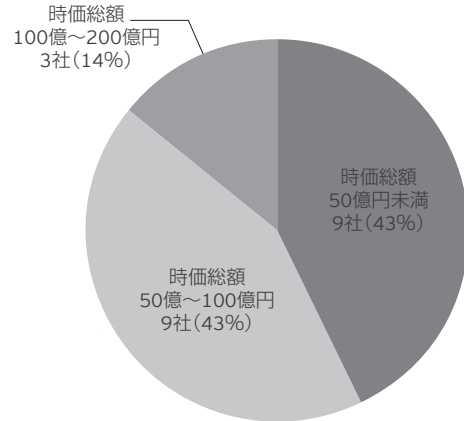


表4 2019年～2022年3月の監査法人別新規上場企業数

	2019年		2020年		2021年		2022年1月～3月	
	社数	シェア	社数	シェア	社数	シェア	社数	シェア
EY新日本有限責任監査法人	23	24.2%	28	27.2%	33	23.7%	4	19.0%
有限責任監査法人トーマツ	21	22.1%	11	10.7%	19	13.7%	4	19.0%
有限責任あずさ監査法人	19	20.0%	24	23.3%	19	13.7%	2	9.5%
その他	32	33.7%	40	38.8%	68	48.9%	11	52.4%
合計	95	100%	103	100%	139	100%	21	100%

日本の新規上場動向—2022年1月~3月

表5 新規上場企業別データ 2022年1月~3月

No	社名	公開日	市場	連結/ 単体	直前期	売上高 (百万円)	経常 利益 (百万円)	経常 利益率 (%)	当期 純利益 (百万円)	純資産 (百万円)	従業員 数 (人)	1株当たり 当期純利益 (円)	1株当たり 純資産 (円)
東証1部													
1	ビーウィズ (株)	3月2日	東京1部	連結	21/5	28,845	2,167	7.5%	1,655	4,214	620	129.33	328.85
東証2部													
2	★ (株) セレコーポレーション	3月11日	東京2部	連結	21/2	17,084	1,118	6.5%	576	7,515	175	176.60	2,305.71
3	★ 守谷輸送機工業 (株)	3月17日	東京2部	単体	21/3	13,517	1,713	12.7%	1,084	4,571	291	75.23	300.73
4	(株) ノバック	3月31日	東京2部	単体	21/4	30,551	2,504	8.2%	1,712	14,030	290	372.48	3,051.53
マザーズ													
5	Recovery International (株)	2月3日	マザーズ	単体	20/12	766	20	2.6%	27	108	118	26.58	104.80
6	(株) ライトワークス	2月9日	マザーズ	連結	21/1	1,757	25	1.4%	18	240	96	7.76	105.60
7	エッジテクノロジー (株)	2月17日	マザーズ	単体	21/4	1,466	35	2.4%	23	122	63	2.39	12.22
8	(株) CaSy	2月22日	マザーズ	単体	20/11	965	△120	△12.4%	△120	49	26	△68.19	27.89
9	(株) BeeX	2月24日	マザーズ	単体	21/2	4,060	329	8.1%	246	729	115	127.38	376.89
10	★ (株) マーキュリーリアルテックイノベーター	2月25日	マザーズ	単体	21/2	1,254	62	4.9%	43	182	53	18.30	75.76
11	★ (株) イメージ・マジック	3月3日	マザーズ	単体	21/4	4,330	221	5.1%	152	590	158	109.31	358.47
12	(株) TORICO	3月23日	マザーズ	連結	21/3	4,991	273	5.5%	254	689	50	628.85	△101.84
13	(株) メンタルヘルステクノロジーズ	3月28日	マザーズ	連結	20/12	947	△147	△15.5%	△149	△2	44	△17.04	△67.31
14	(株) ギックス	3月30日	マザーズ	単体	21/6	722	50	6.9%	51	1,194	28	12.86	297.62
JASDAQスタンダード (JQS)													
15	(株) セイファート	2月4日	JQS	連結	20/12	2,204	136	6.2%	34	370	149	38.74	411.87
TOKYO PRO Market (PRO)													
16	(株) アンサーホールディングス	1月20日	PRO	連結	21/6	1,356	36	2.7%	73	315	104	104.80	451.33
17	ジェイレックス・コーポレーション (株)	1月26日	PRO	単体	21/6	16,233	1,761	10.8%	1,110	8,276	47	345.63	2,575.85
18	(株) アスマーク	1月31日	PRO	単体	20/11	2,561	△90	△3.5%	△130	398	242	△130.31	398.28
19	ウェルビングループ (株)	2月17日	PRO	連結	20/12	4,986	212	4.3%	141	902	235	69.81	446.95
20	(株) ハンス	2月17日	PRO	単体	21/6	2,540	207	8.1%	140	1,088	64	351.51	2,720.34
21	グラントマト (株)	2月25日	PRO	単体	21/8	11,786	166	1.4%	163	342	115	84.94	178.19

(注1)★の会社はEY新日本有限責任監査法人がIPOをお手伝いしました。

(注2)PERは直前期の1株当たり当期純利益を用いて算出しています。



公開価格 (円)	初値 (円)	公開価格 時価総額 (百万円)	初値 時価総額 (百万円)	公開価格 PER (倍)	初値 PER (倍)	設立年	本社所在地	業種	事業内容
1,400	1,320	19,180	18,084	10.83	10.21	2000年	東京都新宿区	サービス	自社開発のクラウド型 PBX「Omnia LINK」等のデジタル技術を活用したコンタクトセンター・BPO サービスの提供、および各種 AI・DX ソリューションの開発・販売
1,900	1,820	6,574	6,297	10.76	10.31	1993年	東京都中央区	建設	アパート経営の提案、設計、施工管理を行う賃貸住宅事業・賃貸開発事業及びアパート管理を受託する賃貸経営事業
810	820	14,040	14,213	10.77	10.90	1950年	神奈川県横浜市	機械	荷物用エレベーター等の製造、据付工事、販売及び保守・修理事業
3,000	2,630	15,390	13,492	8.05	7.06	1965年	兵庫県姫路市	建設	土木工事・建築工事事業
3,060	2,640	4,241	3,659	115.12	99.32	2013年	東京都新宿区	サービス	在宅療養生活を支える看護師等による訪問看護サービス事業
2,100	3,000	5,100	7,286	270.62	386.60	1995年	東京都千代田区	情報・通信	人材管理プラットフォーム提供サービスおよび同プラットフォームを活用したオンライン英会話サービス
350	694	3,690	7,318	146.44	290.38	2014年	東京都千代田区	情報・通信	AI 実装の支援及びビッグデータ解析コンサルティング
1,350	2,001	2,554	3,786	△ 19.80	△ 29.34	2014年	東京都品川区	サービス	家事代行などの「暮らしの中の時間を創る」サービスのマッチングプラットフォーム運営
1,600	3,750	3,484	8,165	12.56	29.44	2016年	東京都中央区	情報・通信	企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス、クラウドアプリケーション開発、クラウド環境移行後の保守・運用サービス
1,270	1,355	3,473	3,706	69.40	74.04	1991年	東京都新宿区	情報・通信	不動産情報プラットフォーム事業
1,740	2,800	3,715	5,979	15.92	25.62	1995年	東京都文京区	その他製品	オンデマンドプリントプラットフォームの提供、オリジナルプリントグッズの販売及び製造、IoT等を活用した製造に関するシステム及び関連機器の開発、販売及びコンサルティング
1,700	2,510	2,054	3,033	2.70	3.99	2005年	東京都千代田区	小売	コミックの全巻売り EC サイト「漫画全巻ドットコム」の運営及びマンガ・アニメ関連グッズの販売などを行う各種マンガ事業
630	880	6,058	8,462	△ 36.97	△ 51.64	2011年	東京都港区	サービス	メンタルヘルスソリューション事業、メディカルキャリア支援事業、デジタルマーケティング事業
1,070	1,100	5,878	6,043	83.20	85.54	2012年	東京都港区	サービス	アナリティクスを用いたデータインフォームド事業データを活用した各種コンサルティング業務及びツールの研究開発上記ツールを用いた各種サービスの提供
1,120	1,030	1,479	1,360	28.91	26.59	1991年	東京都渋谷区	サービス	美容業に関する広告求人サービス、紹介及び派遣サービス、教育サービス
-	1,040	-	728	-	9.92	2016年	福岡県北九州市	不動産	不動産事業、リフォーム事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務
-	1,500	-	5,236	-	4.34	2002年	東京都新宿区	不動産	不動産の企画、開発、販売、管理及び運用
-	1,100	-	1,100	-	△ 8.44	2001年	東京都渋谷区	情報・通信	マーケティング・リサーチ事業
-	3,000	-	6,060	-	42.97	2020年	埼玉県所沢市	小売	自動車販売事業、自動車整備事業、保険代理店その他事業
-	2,046	-	818	-	5.82	1990年	東京都渋谷区	建設	建築資材運搬及び内装補修、建設工事事業
-	1,200	-	2,304	-	14.13	1994年	福島県須賀川市	小売	農業関連資材や農業生産物の販売、食料品販売等を通じた農業生産及び流通のサポート

（このデータは、有価証券届出書、証券取引所公表の新規上場会社情報、日経会社情報を参考に作成しました。）

世界の新規上場動向—2021年10月～12月



EY新日本有限責任監査法人
クロスボーダー上場支援オフィス
シニアマネージャー
公認会計士

小山 智弘

1. 世界のIPO市場の概況

(1) 2021年度の状況

2021年度は世界のIPO市場において、過去20年間で最も活況を呈した年となり、企業の上場数は2,388件、それに伴う資金調達額は総額で4,533億米ドルに達しました。対前年度比では、世界全体のIPO件数は64%増加し、調達額は67%増加しています。

COVID-19ワクチンの接種が広まったことによる楽観的見通し、2020年度における世界経済の急激な悪化からの回復、各国政府の景気刺激策により金融システムに潤沢に供給されたマネーサプライの3点が、2021年のIPOを前例のない好結果へと導いたといえます。

セクター別では、テクノロジー、ヘルスケア、製造業が、2021年度のIPOを牽引しました。特にテクノロジーとヘルスケアの両セクターは、2020年度に過去最高のIPO件数と資金調達額を記録しましたが、2021年度はそれを更に上回る結果を出しました。

(2) 2021年10月から12月の状況

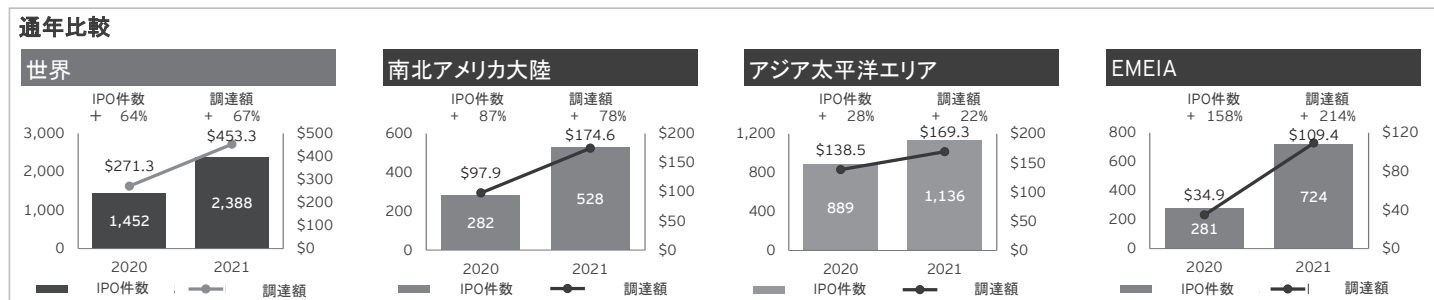
世界のIPO市場は、2021年第3四半期までは記録的な活況に沸きましたが、10月に入ってからは減速に転じ、IPO件数は621件、資金調達額は1,122億米ドルにとどまりました。対前年同四半期比では、件数は16%の増加、調達額は9%の増加となりました。

2021年第4四半期も、件数、調達額ともにテクノロジーセクターの首位は揺るが

表1 主要エリア別上場件数・調達額(2021年1月～12月)

	資金調達額(前年同期比)	IPO件数(前年同期比)
全世界	4,533億ドル(67%)	2,388件(64%)
EMEA	1,094億ドル(214%)	724件(158%)
南北アメリカ大陸	1,746億ドル(78%)	528件(87%)
内)米国	1,557億ドル(81%)	416件(86%)
アジア太平洋	1,693億ドル(22%)	1,136件(28%)
内)グレートチャイナ	1,217億ドル(22%)	569件(27%)

(出典:2021 EY Global IPO Trends report)





ず、同セクターの IPO が全体の 25%強を占める結果となりました。また、素材セクターも第 4 四半期に上場数を伸ばし、件数では 15%、調達額では 4%を占め強い存在感を示しました。

2. クロスボーダーIPO

クロスボーダー IPO を検討している企業は、中国政府による監視体制強化と、米国証券取引委員会（SEC）及び米国公開会社会計監視委員会（PCAOB）が検査の受け入れを外国企業に義務付ける SEC ガイドラインにより、厳しい状況に置かれました。

米国では 106 件のクロスボーダー IPO が実施され、引き続き外国企業にとって最も魅力的な上場先となっています。

2021 年度に世界で実施されたクロスボーダー IPO のうち、テクノロジー企業が占める割合は IPO 件数の 26%、資金調達額の 33%でした。テクノロジーセクターの件数のうちの 71%、調達額の 84%は、ソフトウェア（SNS、e コマース、ゲーム、フィンテック）企業によるものでした。

ヘルスケアセクターのクロスボーダー IPO のうち、バイオテクノロジーサブセクター

が IPO 件数の 45%、資金調達額の 43% を占めました。コロナ禍の影響で、mRNA テクノロジーを応用したワクチンや診断用医薬品を製造する製薬会社に加え、インターネットを経由してのヘルスケアを行う企業と、こうした形態のヘルスケアに必要なビッグデータ、専用のソフトウェア・ハードウェアを扱う企業などのデジタルヘルスケア企業が急速な成長を遂げました。

また近年は ESG 問題に関心を寄せる投資家が増えていることから、環境への配慮を推進する再生可能エネルギー、自動車、電気自動車関連企業などが大規模 IPO を果たすケースもありました。

3. 2021年度の南北アメリカエリア

米国の 2021 年度の IPO は、件数(416 件)・調達額（1,557 億米ドル弱）ともに過去 21 年間で最高記録を更新しました。

2021 年に米国で上場を果たした企業の 75%超が、想定どおりか、想定を上回る公開価格を実現しました。ただし、これらの株価は公開から一ヵ月程度は 20%を超えて高騰しましたが、その後年末にかけて大幅に下落しました。

4. 2021年度のアジア太平洋エリア

アジア太平洋エリアの IPO は 2021 年度も好調を維持し、対前年度比で件数は 28%増加、調達額は 22%増加しました。ただし、同地域の IPO の状況は、南北アメリカ大陸や EMEA の活気に比べると見劣りするものでした。

中国では、中国当局が実施した「サイバーセキュリティ審査弁法」の改正により、100 万件を超えるユーザーデータを保有する上場準備企業には当局からの審査義務が課されることになりました。当該法律により、国外での上場を予定している中国企業は、政府の事前審査を受けて承認を得なければならなくなり、この改正も一因として、2021 年第 3 四半期以降グレートチャイナ（中国、香港、台湾）の IPO は停滞しました。

一方で SEC は、米国でビジネスを展開する中国企業に対して追加の開示資料の作成を義務付け、中国企業を担当する中国の監査法人に PCAOB による検査の受け入れを課す新規制を、2022 年度から施行することを発表しました。

こうした規制強化の流れから、複数の中国

表2 セクタートレンド
(2021年1月～12月 上段:セクター 中段:調達額 下段:IPO件数)

全世界	テクノロジー	ヘルスケア	製造業
	1,475 億ドル 611 件	654 億ドル 376 件	631 億ドル 310 件
南北アメリカ大陸	ヘルスケア	テクノロジー	金融
	299 億ドル 162 件	693 億ドル 128 件	89 億ドル 21 件
アジア太平洋	テクノロジー	素材	製造業
	454 億ドル 257 件	126 億ドル 212 件	281 億ドル 197 件

(出典:2021 EY Global IPO Trends report)

クロスボーダーIPO 上位6カ国

国外で実施されたIPO件数ランキング



上場先トップ5

IPO件数ランキング

- ▶ NASDAQ (74件)
- ▶ NYSE (32件)
- ▶ ロンドン (13件)
- ▶ ノルウェー (8件)
- ▶ オーストラリア (6件)

世界全体のIPOに占める割合

世界の新規上場動向—2021年10月～12月



系大企業が米国での上場を見送る結果となりました。他のエリアに比べると精彩を欠く結果になったとはいえ、2021年度の世界の資金調達額上位10社のうち5社の上場はグレートチャイナの証券取引所で実施されており、依然として大きな存在感が示されています。

日本では、IPO件数が対前年度比で38%増加し、2006年以降最多となる128件を記録しました。また、調達額は104%増加し68億米ドルに達しました。日本の証券取引所は、世界の上位12証券取引所のうちIPO件数において6位にランクインしました。

ASEANでは、対前年度比でIPO件数は19%増加し、資金調達額は71%増加しました。ASEANのユニコーン企業30社のうち、シンガポールの企業数が15社で1位、インドネシアの企業数が6社で2位となっています。

オーストラリアとニュージーランドでは、2021年度に197件のIPOと92億米ドルの資金調達がされました。両国の件数及び調達額の対前年度比増加率は、それぞれ159%、144%でした。オーストラリア証券取引所（ASX）では、素材（金属・鉱業）セクターの企業によるIPOが全体の58%を占めました。ASXは、世界の上位

12証券取引所のうちIPO件数において4位にランクインしました。

5. 世界のIPO市場の見通し

(1) 全般

2022年度は、IPOが逆風と追い風の両方を経験する年になりそうです。世界全体に広がるインフレーションリスクとCOVID-19による新たな感染の波が経済回復を妨げ、IPO市場にとって最大の逆風になるでしょう。また、米国と中国間の関係悪化と分断が政策や規制の強化につながる恐れがあり、IPOを目指す企業にとって大きな不安要素となっています。企業は、サプライチェーンの毀損と人手不足による問題にも対処していく必要があります。

米国への上場を計画している中国企業に対する規制強化の流れにより、クロスボーダーIPOの動きが鈍化する可能性がある一方で、香港や中国本土への上場を検討している中国企業もあり、この傾向が中国市場の拡大基調に拍車をかけることになると考えられます。

IPO準備中の企業と投資家の双方にとって、ESGが2022年の重要なテーマになると考えられます。各所で気候変動に関する議論が盛り上がり、多数のIPO

準備企業が環境保全に向けた取組みを推進している点についてアピールするようになってきました。また、投資家からはあらゆるセクターの企業に対し、ESG対応も含めたエクイティ・ストーリーを求める声が高まっています。

(2) 南北アメリカ

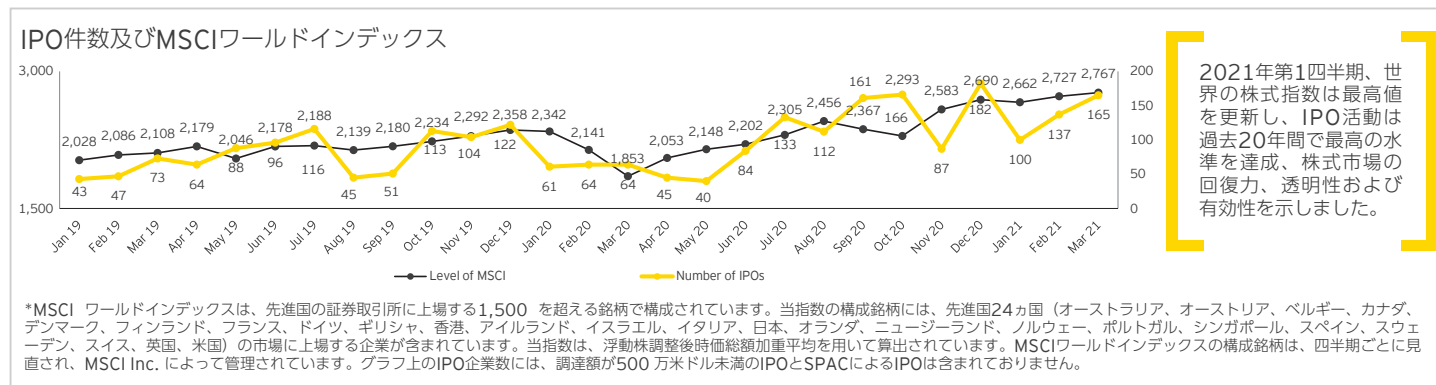
南北アメリカにおけるテクノロジーとヘルスケアセクターは、引き続きIPO市場を席捲する見込みです。COVID-19に新たな変異株が出現する可能性や、インフレ率・金利が上昇局面にあることから、2022年に消費財、小売、金融等他セクターのIPOが活発化するかはマクロ経済の動向次第といえます。

(3) アジア太平洋エリア

グレートチャイナ以外のIPO市場は、2022年度も好調を維持すると思われる。ただし、サプライチェーンが経常的に断絶するような場合には、IPOの動向に悪影響を及ぼす恐れがあります。

上場市場におけるテクノロジー企業の絶対的優位は変わりませんが、投資家の関心は、プラットフォーム型ビジネスを展開する企業から、ハードウェアテクノロジー企業にシフトする可能性があります。

世界のIPO市場の見通し





グレーターチャイナのIPOは、政府の政策に大きく左右されると考えられます。サイバーセキュリティ審査弁法に基づく審査申請義務に加え、インフレーションやバブルの兆候が見られる場合には、各セクターに対し政府が何らかの措置を講じる可能性があります。短期的には、前述の措置とクロスボーダーIPOの妨げとなる米中両政府の政策が相互に作用し、不確実性が高まることにより新規上場の勢いが失速することが考えられます。

日本では、スタートアップ企業と新興サブセクター（テクノロジーセクター内のAI化やデジタルトランスフォーメーションに関連する業種等）企業の上場に対する期待の高まりとともに、投資家心理は上向きになっています。さらに、日本のIPOパイプラインは充実しており、市況も良好であることから、2022年度は前年を凌ぐ好結果となる可能性が高いといえます。

6. SPAC

(1) 2021年度の状況

SPACとの合併を通じた上場は2021年度に世界中でかつてないほどのブームを引き起こしましたが、規制当局による監視強化の煽りを受け、2021年第1四半期をピークに同年第2四半期には急激に失速

しました。しかし2021年下半年期に入るとSPACによる上場は安定を取り戻し、年末にかけて再び活性化しました。

2021年度も引き続きSPAC上場を牽引した米国は、件数、調達額でそれぞれ全体の90%、95%を占めました。IPO件数の残り10%の内訳は、欧州（6%）、アジア太平洋エリア（3%）、カナダ（1%）でした。

EMEIAにおいてSPAC制度を導入している欧州では、対前年度比でSPACのIPO件数が7倍、資金調達額が15倍になり、欧州のIPO件数及び資金調達額のそれぞれ7%、9%を占める結果となりました。

アジア太平洋エリアでは、2021年度に韓国取引所でSPACの上場が20件実施され、合計261百万米ドルが調達されました（12月8日時点）。

(2) 2022年度の見通し

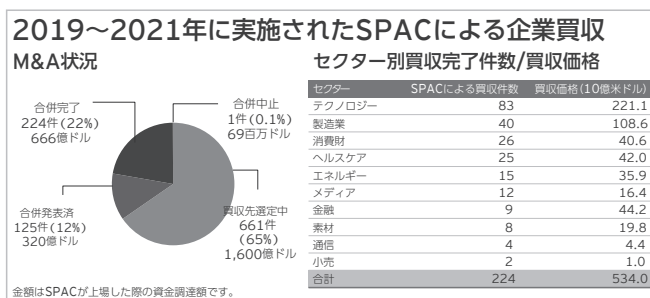
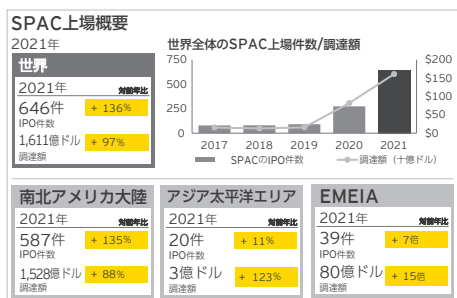
2021年第1四半期と同じ水準でのSPACの活況は期待できないとしても、従来型のIPO手続を避けたい未上場企業にとって、SPACとの合併を通じたIPOは、今後も有効な手段としての位置を占めると考えられます。

シンガポール証券取引所（SGX）は、2021年にSPAC上場を解禁しました。

香港証券取引所（HKEx）は、2021年第4四半期にSPAC上場に関する意見募集の結果をまとめましたが、上場申請書に新たに組み込まれたDeSPAC（SPACによる企業買収）に関する要件（案）を見る限り、当面はHKExにて大規模なSPAC上場が実施されることはなさそうです。

2021年にSPACの買収先として人気を集めたのは米国企業で、イスラエル、韓国、英国、シンガポール等のテクノロジー企業がこれに続きました。SPACとの合併が完了した企業のセクター別シェアを見ると、テクノロジー、製造業、消費財、ヘルスクエアが最も多く、従来型IPOの中心セクターと重なることがわかります。

一方でターゲット企業の買収に関する発表の有無にかかわらず、上場を果たしたSPACの株価は不振が続いており、この状況に対する投資家心理を反映してか、2021年を通して合併完了後のSPAC株式の平均償還率が上昇しました。全体的に、買収価格が小規模なSPACほど高い確率で投資家への現金償還が行われました。2021年度にSPACが実施した買収のうち、買収価格ベースで最大規模の銘柄5件と最小規模の銘柄5件の年間平均償還率を分析した結果、前者が10%、後者が68%でした。このデータからは、「注目株」の銘柄ほど投資家の支援を受けやすいことがうかがえます。



IPOの新潮流：2021年に上場したスタートアップの特徴とは？ ～2022年以降のIPO動向を探る～

株式会社東京証券取引所
取締役専務執行役員

小沼 泰之氏

EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター
IPOグループ統括
公認会計士

藤原 選

- ▶ 2021年のIPO社数は合計136社、前年比34社と大幅に増加。マザーズ市場においては93社が上場を遂げ、過去最高を記録した。
- ▶ 赤字上場する企業は2020年が8社だったが、2021年は13社と大きく増加。投資家は赤字の内容をしっかりと検証する傾向にある。
- ▶ グローバルオフリングを含めた海外投資家へのオフリングは進化中であり、今後も注視が必要である。
- ▶ 2022年のIPO社数は110～120社程度になると予想している市場関係者が多い。東証の新たな市場区分によって、投資家と企業との新たな関係の構築が期待されている。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響を受けたこの2年で日本の株式市場はどのように変化し、これからどのように成長していくのか。EY新日本有限責任監査法人で数多くスタートアップのIPO業務に携わる藤原選が、東京証券取引所（以下、東証）取締役専務執行役員 小沼泰之氏を迎え、2021年のIPOの振り返りと2022年以降の動向を探ります。



（写真左）株式会社東京証券取引所 取締役専務執行役員 小沼泰之氏
1984年慶応義塾大学経済学部を卒業し東京証券取引所に入所。東京銀行（現・三菱UFJ銀行）への出向や米カリフォルニア大学バークレー校への留学（同校経営学修士課程を修了）を経験し、その後は東証の国際関連業務に従事。2007年からは上場推進業務に携わり、企業の新規上場支援、新商品（ETF、REITなど）の開発・プロモーションを統括。2017年取締役常務執行役員を経て、2020年より現職。

（写真右）EY新日本有限責任監査法人 企業成長サポートセンター IPOグループ統括 公認会計士 藤原選
オーナー系企業やスタートアップを中心に20年以上にわたり多数のIPO業務を経験するとともにスタートアップの支援に注力。
日本医療ベンチャー協会理事（現任）、経済産業省「Healthcare Innovation Hub」アドバイザー（現任）、厚生労働省調査研究事業委員を務めた他、経済産業省や早稲田大学などが主催するビジネスコンテストでの審査員経験も多数。主な著書（共著）等に、「金庫株の資本戦略」、「外食産業のしくみと会計実務Q&A」がある。

2021年IPO社数の大幅増加と業種の動向が示唆するものとは

藤原 選（以下、藤原）：2021年のIPOを振り返り、その状況、傾向、特徴を見ていきたいと思えます。まず上場社数は136社で、前年比34社と大幅に増加し、2007年の121社を14年ぶりに更新しました。特徴的だったのはマザーズ市場の上場社数が過去最高の93社だったことです。このあたりについてどのように捉えているかをお聞かせください。

小沼 泰之氏（以下、小沼氏）：リーマンショック以降のIPOマーケットの冷え込みの中で、私たちは日本の経済成長を担う新しい企業に次々と登場していただきたいという思いで、各業界のご協力を得ながら制度の見直しや情報発信などに取り組んでまいりました。ここ数年は安定的に100社前後のIPOを目標に市場環境整備に努め、2021年の136社という結果には新型コロナウイルス感染症の流行禍における新しい環境への適応というフェーズアップを感じました。

藤原：業種別に見ると情報・通信業とサービス業のIPOが目立ちました。例えば、SaaS（サービスとしてのソフトウェア）やAI（人工知能）など、新しいテクノロジー領域のプラットフォーム企業や、新型コロナウイルス感染症の環境において大きく躍進したデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）を推進する企業ですね。また、私自身がヘルスケア企業を支援していることもあって、デジタル治療（DTx）の新領域の企業が上場したのも感慨深かったです。

小沼氏：業種区分を見ると確かに情報・通信業とサービス業が目立ちますが、それだけではやや漠然としており、具体的な

傾向が見えてきません。藤原さんがおっしゃった通りテクノロジーが1つの鍵となります。新しいテクノロジーをさまざまな分野で活用し、時代を切り開くビジネスモデルを推進する企業、あるいはそうした新しいビジネスをサポートする企業が多く市場に登場しました。そこには医療やヘルスケア分野も含まれていますが、伝統的な企業、例えば不動産サービスや建設業についても新しいビジネスモデルの要素が評価されています。その根底には社会の変革があると感じています。また、東京など大都市への一極集中ではなく、ジワジワと大都市圏以外の地域への分散化が進んでおり、本店所在地が大都市ではない企業も増えました。これには政府の「働き方改革」の影響も感じられ、着々と良い方向に進んでいるのではないかと感じています。

藤原：IPOを実施する企業は世相を反映しており、近年は労働力不足という面で人材マッチングサービスに関わる企業が多く見受けられます。

小沼氏：確かに大きなくくりで「人」を扱うビジネスというのが目立っていました。

時価総額と赤字上場の動向から国内市場の特色と課題が見えてくる

藤原：時価総額に関して、2021年度は公開価格ベースで300億円を超える新規上場会社が15社ありましたが、IPOの中心は100億円以下でした。一方でマザーズの公開価格ベースの時価総額中央値は90億円となり、前期66億円から3割以上も上昇しています。

小沼氏：一般的に日本の大企業は「小粒」だと言われている中で、マザーズに上場する企業の時価総額が上がり大型IPO

も出てきているため、バランスが取れてきていると認識しています。日本のマーケットには個人投資家が多く入ってきますし、業務内容がわかりやすい企業が比較的多い。そして小規模の段階から上場して、投資家と市場関係者がその企業を見守り、応援しながら「小さく産まれて、大きく育てる」という傾向があります。東証には海外のマーケットとは異なるそうした特性を追求していきたいという思いがあります。

藤原：赤字上場の傾向について、申請期の予想利益の段階で赤字企業が、2020年は8社でしたが2021年は創業バイオ企業2社を含めて13社と大きく増加しています。「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示を含めて、今回の赤字上場の増加傾向についてどのようにお考えですか。

小沼氏：赤字上場は長らく市場関係者の間で議論されてきました。もちろん東証の規則上で赤字が絶対に許されないわけはありませんが、証券会社の立場からすれば、赤字の企業を紹介してどこまで投資家の支持が得られるかという問題もあります。従来は、投資家も赤字企業の将来性について固く見る傾向がありました。しかし近年は赤字の中身についてしっかり検証する傾向にあり、例えば将来においてより飛躍するためにあえて赤字を出して投資を行う企業を評価する投資家は少なくありません。そうした傾向を受けて赤字上場の比率も増えているため、私たちも将来の事業計画に対する書面をこれらの企業に提出していただき、投資家の判断に役立つための材料づくりなどを行ってきました。このような取り組みを通じて、新規上場企業にも投資家との対話の基盤を整えていただきたいと思っています。



藤原：2021年は初値の公開価格に対する上昇率（初値上昇率）は約6割弱（56%）となり、アベノミクスが始まった2013年以降で最も低い水準でした。これは2012年の約5割（49%）以来の低水準で、特徴的だったのは2021年12月のIPOが32社だった中、約4割（38%）にあたる12社が公開価格割れとなったことです。このような株価パフォーマンスに対して、どのように感じていますか。

小沼氏：上場前に算定した公開価格とマーケットの初値との乖離については、常に議論の種でした。これまでマーケットがなかったところに投資家の意思で投資が集まり、その需給関係で実際の株価が決まりますので、必ずしも公開価格に近い価格になるわけではありません。ここは悩ましいところで、初値が高いと公開価格が低かったのではと言われますし、その逆のパターンもあります。これについてはその時々の需給関係や相場環境に左右されるため、投資家の皆さまも企業とマーケットをしっかり分析して注文を出すようにしていただくしかありません。ご指摘の通り、12月の集中については、以前から対策を講じてきておりますが、引き続き業界をあげて検討していきたいと考えております。

藤原：最近のスタートアップは3月期決算以外の企業も増えており、今後、分散が進むかもしれませんね。

グローバルオファリングを含めた海外投資家へのオファリングの動向

藤原：グローバルオファリングの動向を見ると、2021年は5社（前年3件）と増加しており、オファリングサイズはいずれも300億円以上でした。一方、米国以外の海外投資家にアプローチする旧臨時報告書方式（以下、旧臨報）が27社（前年13社）と大幅に伸び、海外投資家へのオファリングは前年と比べて2倍になっています。中には旧臨報でもオファリングサイズが300億円以上の事例も出てきています。未上場における資金調達も多額かつ海外調達も多くなってきていますので、IPO時の海外オファリングもさらに増えることが予想されます。

小沼氏：海外投資家へのオファリングの動向については、とても興味深い現象が起きていると感じています。かつて日本のIPOはほとんど個人投資家によるもので、機関投資家への割り当ては限定的でした。ましてや海外はあまり視野に入っていませんでしたが、ここ数年、日本社会の変革に伴い、新しいビジネスモデルを打ち出したIPO銘柄に対する海外投資家の評価が上がってきたといえます。米国とそれ以外の欧州やアジア地域の海外投資家向けのオファリング企業を合わせて32社という数は、日本のマーケットの国際競争力にとって大きな進展であると感じています。今後はこうしたことを所与にIPO関係者は準備を進めていく必要があります。前述の「小さく産まれて、大きく育てる」という日本のマーケットの傾向と同様に、未上場時から支

援する海外の投資家グループの存在や上場後に次の担い手となる投資家もクローズアップされてきたという期待感もあります。

藤原：海外機関投資家から投資を受けている国内スタートアップの経営者に話を聞くと、海外投資家はグローバルな視座と豊富な業界の知見を持っており、それらに触れることに価値があるとのことでした。百戦錬磨の海外投資家グループに日本のマーケットが鍛えられるのではないかと期待が高まります。

「クロスボーダー企業」上場と「SPO」を開示する企業の登場

藤原：2021年はいわゆる「クロスボーダー企業」の上場が5社と増加しました。これは東証の海外マーケティングの成果であり、アジア地域のスタートアップにとって東証は流動性が高く、魅力的なマーケットであると評価されているからだと考えます。

小沼氏：まず「クロスボーダー企業」とは、海外に起源を持ち日本に関連が深い企業や国内企業でも海外との結びつきが強い企業をグルーピングした名称で、日本のマーケットの国際性を印象付けるために打ち出した言葉です。現在、アジア諸国に続々登場するスタートアップは、IPOに際して米国の市場規模や訴訟社会、ドライな市場環境などを忌避するケースが少なくありません。そうした企業にとって、東証は投資家層が幅広く、納得感のあるマーケットの一つとして選ばれる傾向があります。今や日本のベンチャーキャピタルや投資家も海外での投資を盛んに行っていますが、上場時には東証としてもサポートしていきたいと考えています。また日本との親和性がある企業は

国籍に関わらず支援し、今後も「クロスボーダー企業」を増やしていきたいと考えております。

藤原：近年のサステナビリティに向けた取り組みとして、自社の ESG（環境・社会・ガバナンス）への対応状況に関して、客観性を担保するために第三者機関からの評価を取得し目論見書などに開示するセカンド・パーティ・オピニオン（SPO）に取り組む企業が出てきたことも特徴的です。2020 年は 1 社でしたが 2021 年は 3 社に増えました。SPO 開示の増加をどのように見えていますか。

小沼氏：IPO を行う企業の多くは今後の日本経済を支えていく気概と社会課題解決への高い意識を有しています。現在、SPO の意義は債券のマーケットにおいて先行しており、エクイティの分野ではこれから議論が進むと見えています。グローバルな社会課題解決を視野にインパクト投資を追求する国内スタートアップも登場する中で、東証としてもこうした動向を見守っていきます。そして海外の事例なども参考にしながら、東証マーケットで新しい芽を大切に育てていきたいと考えています。

2022年以降のIPOの動向

藤原：2022 年以降の IPO の動向について、多くの市場関係者は IPO の社数を 110 ～ 120 社と予想しています。私個人としては、大型資金調達を行う未上場企業が増加していることから、オフリングサイズや時価総額が大きい IPO が増えることを想定しています。

小沼氏：2022 年の IPO 動向については、社数などに関する具体的な数字はお答えしにくいですが、証券会社などからの情

報によれば、おおむね 2021 年と同水準であると推測しています。東証としてはプライム、スタンダード、グロースの 3 つの市場区分とともに、新しい分野である一般の投資家が参加できないプロマーケットも伸ばしていきたいと考えています。プロマーケットの上場基準はそれほど厳しいものではありませんが、個人も含め目利きの投資家がそろっています。このマーケットでは大都市圏以外の地域で頑張っている企業への投資も進め、さまざまな地域で多種多様な雇用が生まれていく分散化の流れを作っていきたいと考えています。

藤原：個人的に関心を寄せている分野は宇宙関連や DX 関連、最初に話題に上がった人不足を解消するサービス関連などのスタートアップです。さらにデジタルヘルスケアやクリーンテック関連、Deep Tech などの分野にも大きな期待が寄せられるのではないかと考えています。

小沼氏：まさに Deep Tech は、私たちも証券業界も強く望んでいる投資対象です。ただ実際の投資となると個々の Deep Tech の中身、その将来の確実性についての議論に及びます。法規制など社会環境が整備されないと本格稼働できない領域もあるため、それらの環境下でどれほど投資マネーを集められるかが今後の大きな論点となるでしょう。前述の赤字上場も含めて、東証でも大きなチャレンジと受け止めています。そのためにはさまざまなタイプの投資家と企業が新しい関係や対話関係を築ける仕組みづくりに取り組んでいきたいと思っています。

藤原：Deep Tech は、夢のある分野ですので今後期待が高まります。本日はありがとうございました。



参考情報：

JPX「新規上場基本情報『最近の IPO の状況』」、https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/04_archives-01.html、(2022 年 2 月 15 日アクセス)

JPX「新規上場基本情報『最近の IPO 企業の規模比較（2019 年～2021 年までの IPO 企業）』」、

<https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/index.html> (2022 年 2 月 16 日アクセス)

〈サマリー〉

2021 年は前年と比べ多くの企業が上場を果たし、マザーズには過去最高の 93 社が上場しました。海外機関投資家向けのオフリングは前期の 2 倍に増加し、この傾向は今後も続くと思込まれます。

2022 年の IPO は 110 ～ 120 社程度と予測され、新市場区分による投資家と企業の新たな関係が期待されます。

クロスボーダーIPOとしてのJDRスキームと 制度上のポイント



EY新日本有限責任監査法人
EY startup innovation
シニアマネージャー
公認会計士

柿本 啓太

2021年における世界のIPO市場

2021年は世界中でIPOが活況となりました。東証マザーズとJASDAQで128社が新規上場を果たし、新規上場企業数としては世界で6位の市場となりました(2020年は93社、5位)。一方で資金調達額ではNASDAQ、NYSE、上海証券取引所、香港証券取引所といったマーケットが大型IPOによって上位となっており、東京は68億米ドルという結果でした。

上場企業の設立国と取引所の所在国が異なる、いわゆるクロスボーダーIPOはグローバル全167社のうち107社のIPO先が米国で、そのうち38社が中国企業という結果でした。2021年においても引き続き中国からアメリカへという大きなトレンドは継続しています。一方で日本に目を向けると、アセアン諸国発のクロスボーダーIPOは全部で7社、うちOmni-Plus System LimitedとYCP Holdings (Global) Limitedという2社のシンガポール法人が日本に上場するという新たな潮流がありました。

日本市場へのクロスボーダーIPOの考慮事項

外国企業が日本でのIPOを検討する場合、コーポレート・インバージョンによって日本に設立された企業を頂点とする企業グループとしての再編を行うパターンが多く

見られます。これは、上場の制度と実務で日本法人の上場が想定されていることから行われるものです。一方でコーポレート・インバージョンを行うことで多額の税務費用が発生するケースがあるなど、既存の企業グループの資本関係や株主構成などにおいて、慎重な検討が必要となり、容易に実行できないケースもあります。

コーポレート・インバージョンを行わない場合、外国に設立された法人がそのまま日本の取引所に上場することになりますが、直接上場をすると流通する株式が外国証券となるなど投資家と証券会社の双方に難しさが生じます。そこで、JDRスキームを用いることで直接上場のデメリットを軽減することが可能となります。

JDRスキームとは

JDRとはJapanese Depositary Receiptの略で、外国企業が発行する「外国株券」などの有価証券を信託財産とする受益証券発行信託を設定し、その受益権を上場する方法です。米国のADRなどと同様の仕組みとして、東証では2007年11月よりJDRの上場制度を施行し、この受益証券を原株式の代替物として上場させることが可能となっています。

JDRスキームを活用したクロスボーダーIPOは2017年に上場したアメリカ法人のTech Point Incのみであったため、2021年におけるOmni-Plus System LimitedとYCP Holdings (Global)

Ranking	Stock Exchange	Number of deals	% of global IPOs
1	NASDAQ	308	12.9%
2	Shanghai (SSE and STAR)	243	10.2%
3	Shenzhen (SZSE and ChiNext)	231	9.7%
4	Australia (ASX)	197	8.2%
5	NASDAQ OMX and First North	149	6.2%
6	Tokyo, MOTHERS and JASDAQ	128	5.4%
7	National (NSE and SME) and Bombay (BSE and SME)	110	4.6%
8	New York (NYSE)	108	4.5%
9	London (Main and AIM)	96	4.0%
10	Hong Kong (HKEX and GEM)	95	3.9%
11	Tel Aviv (TASE)	88	3.7%
12	Korea (KRX and KOSDAQ)	86	3.6%
	All other exchanges	549	23.1%
	Global IPO activity	2,388	100.0%

Ranking	Stock Exchange	Proceeds (US\$)	% of global IPOs
1	NASDAQ	97.5	21.5%
2	New York (NYSE)	58.2	12.8%
3	Shanghai (SSE and STAR)	54.3	12.0%
4	Hong Kong (HKEX and GEM)	42.2	9.3%
5	Shenzhen (SZSE and ChiNext)	28.2	5.6%
6	London (Main and AIM)	21.1	4.7%
7	Korea (KRX and KOSDAQ)	17.4	3.8%
8	National (NSE and SME) and Bombay (BSE and SME)	16.9	3.7%
9	NASDAQ OMX and First North	15.8	3.5%
10	Euronext and Alternext	15.1	3.3%
11	Brazil B3	11.9	2.6%
12	Deutsche Börse (Main and Scale)	10.4	2.3%
	All other exchanges	67.3	14.9%
	Global IPO activity	453.3	100.0%

Limited は米国外法人で初めての JDR スキームでの IPO 事例となり、累計 3 社の実績となりました。

会計や内部統制上のポイント

JDR スキームで上場する場合も直接上場と同様に、外国法人としてその所在国の現地法に従って会社組織が作られます。株主総会や取締役会についても現地の会社法に相当する法律などの規制を受け、現地の法定開示が行われます。そのため、準拠する会計基準においても現地法に従う必要があります。しかしながら日本で上場することになるため、日本における金融商品取引法や取引所のルールにも同時に従うこととなります。

・財務諸表と会計基準

JDR 上場の場合、会社が現地で作成した財務諸表を活用することが一般的となります。しかしながら、無条件にこの財務諸表が活用できるわけではなく、財務諸表等規則 131 条 1 項により、「外国会社が本国において開示している財務諸表」が「金融庁長官が公益又は投資者保護に欠けることがないものとして認める」ことが条件となります。

具体的には米国の EDGAR (Electronic Data-Gathering, Analysis, and Retrieval System) での開示に加え、2021 年においてシンガポールの ACRA (Accounting and Corporate Regulatory Authority)

での開示が承認された実績として追加されましたが、まだ事例が少なく個性が強いいため各関係者と慎重に協議しながら進める必要があります。

米国とシンガポール以外に所在する外国法人においては、EDGAR や ACRA に類似する開示の枠組みの存在と、当該枠組みが金融庁長官から認められるかがポイントとなります。ACRA のように日本に同等の仕組みがなく各国によって制度が異なっていることが想像され、個別の判断には一定の時間を要することが想像されます。なお、仮に外国法人の特例として認められなかった場合は内国法人と同様に JGAAP に準拠する必要があります。

・会計監査

JDR においては、現地の監査人の会計監査から「監査証明に相当すると認められる証明」を受けた場合には当該証明で足りるとされる金融商品取引法 193 条の 2 第 1 項第 1 号に拠ることが実務上行われています。この点においては、現地の監査人が「外国監査法人等」として金融庁へ届出をすることともに、対象となる外国会社についても個別の届出が必要となります。企業側というよりは監査法人側の論点になりますが、届出の方法や時期などについて関係者間での協議が必要となり、留意が必要です。

なお、JGAAP を採用することとなる場合、通常は日本の監査法人による監査が実施されることが想定されます。

・内部統制報告書

内部統制報告書については前述の財務諸表と同様に、現地における内部統制報告書について「金融庁長官が公益または投資者保護に欠けることがないものとして認める」場合には活用することが可能です。米国のように US-SOX に準拠することで現地の仕組みを活用できる場合もありますが、シンガポールのようにかかる枠組みが無い場合には、日本の内部統制報告制度 (J-SOX) に従うこととなります。

・内部統制報告書の監査

内部統制報告書監査については、上場会社となった日から 3 年間は監査義務が免除される点は通常の内国法人の上場の場合と同様です。US-SOX のように現地に存在する枠組みを活用する場合には現地の監査法人にて対応が可能です。J-SOX に準拠する場合には現地の監査法人の対応可否など関係者との協議が必要となります。

今後の展望

2021 年の IPO の数からも、東証マザーズは新興企業向けの取引所として世界でも最も活発な市場の一つとして位置づけられます。JDR スキームの広がりにより、アセアン諸国のみならず世界の新興企業のクロスボーダー IPO 先の市場としてますます注目され、日本の証券市場が成長していくことが期待されます。

JDR による東証上場企業

	Tech Point Inc	Omni-Plus System Limited	YCP Holdings (Global) Limited
法人所在国	米国	シンガポール	シンガポール
上場年	2017年	2021年	2021年
開示の枠組み	EDGAR	ACRA	ACRA
会計基準	USGAAP	SFRS	SFRS (I) / IFRS

JDRによる日本上場の事例 ～YCPホールディングスの場合～



YCP Holdings (Global) Limited
取締役兼グループCEO

石田 裕樹氏



EY新日本有限責任監査法人
パートナー

伊澤 賢司

日本上場のための新たな制度として注目を集める JDR 制度。今回は 2021 年に日本での 3 社目の JDR 上場を果たした YCP Holdings (Global) Limited の取締役兼グループ CEO の石田裕樹様に、当社の日本子会社の業務執行社員である、当監査法人の伊澤賢司が、JDR による日本上場のご経験をお伺いいたしました。

事業概要

(伊澤) 御社の事業概要をご説明下さい。

(石田) 当社はマネジメントサービス事業とプリンシパル投資事業を手掛けています。マネジメントサービス事業では、1) クロスボーダー、2) M&A、3) DX (デジタルトランスフォーメーション) の 3 つの強みを活かし、PMO (Project Management Office) と言われる現場常駐型のアドバイザリーサービスを提供しています。プリンシパル投資事業では、マネジメントサービス事業を通じて培った経営人材のプラットフォームを活用し、中小 / 新興企業に対して当社グループ自らの資金を投下する他、ゼロから事業立ち上げを伴うインキュベーションにも積極的に取り組んでおります。

今回の上場では、マネジメントサービスにより力点を置き、成長著しいアジア全域でサービスを展開しているプロフェッショナルファームであることを強調しました。プリンシパル投資は、グループにおけるアクセラレーターとして、投資先の上場または外部売却を通じた投資リターンの最大化、また、そこで得た経験や資金をプロフェッショナルサービスの拡大・拡充に還元することとしました。

海外を拠点に事業を展開している理由

(伊澤) 御社が海外を拠点に事業を展開している理由を教えてください。

(石田) コンサルティングサービスは、国内市場自体はそんなに成長が見込めず、また、既存のコンサルティング会社と差別化が必要だと感じたので、アジア市場に打って出るということが最も望ましいと考えました。ただ、そのためには日本から活動しているだけでは不十分であり、アジアを本拠地として日本と他のアジアの地域を対等に位置づけ、組織の国際化を徹底することが必要だと考えました。

IPOを目指した理由

(伊澤) 御社が IPO を目指した理由を教えてください。

(石田) 2 つあります。まず一つめは、当初は借入等をもとに事業を展開していましたが、当社が目指す成長を達成し、持続可能にするためには自己資本による調達が必要だと考えたことです。もう一つは、個人の信頼だけではなく、社会的な信用性や公共性を向上することにより、より優秀な人材を獲得するためです。

JDRによる日本上場を目指した理由

(伊澤) IPO をするにあたり、JDR による日本上場を目指した理由は何でしょうか。

(石田) まず当社の拠点でいうとシンガポールや香港での上場を考えるとと思いますが、

それらの上場では当社のような新興企業だとうまく評価されずに売買高が増えないのではないかと、また、米国のナスダック上場はハードルが高いのではないかと考えたところもありました。ですが、何よりも当社は日本を重要な拠点をしているので、東京証券取引所が整備してくださった JDR による日本上場をうまく活用することで、日本からアジアに羽ばたいている会社として投資家などが当社を応援して下さい、当社の戦略と規模にうまくマッチするのではないかと考えました。

IPOを実現するまで

(伊澤) IPO を実現するまでご苦労があったと思いますが、IPO を実現するまでのストーリーを教えてください。

(石田) 2つあります。まず一つめは、当社は17か国を拠点にもつ多国籍企業ですので、財務や監査などを含むあらゆる業務に関与している多様なバックグラウンドをもつプロフェッショナルをまとめることに苦労しました。もう一つは、当社はアジア各国で事業を展開しているために、各国における地政学的リスクを抱えております。上場企業を目指す中で、その地政学的リスクをうまくマネージすることが求められ、結果的にグループ全体の事業継続能力を高められたと考えております。これにより、IPO を実現するだけでなく、各国の情勢についてもより高次元での分析が可能となり、クライアントによりきめ細かいサービスを提供できるようにもなりました。

関係者とコミュニケーションするコツ

(伊澤) JDR での日本上場では様々な関係者とコミュニケーションすることが求められたと思いますが、そのコツを教えてください。

(石田) 例えば、EY の皆様でいうと柿本先生や若島先生に大変お世話になりましたが、現場の監査チームの皆様だけでなく、各ファームで意思決定を下せるマネジメントの皆様と弊社の経営陣が直接、頻度良くコミュニケーションしたことが良かったのではないかと思います。それは主幹事証券や他の関係者とも同様です。

IPOをして良かったこと

(伊澤) IPO をするまでにはいろいろなご苦労があったことがよくわかりました。その苦労を超える IPO をして良かったことがあれば教えてください。

(石田) 上場による資金調達で財務的な基盤を強固にできただけではなく、IR を通じて世界的な投資家の皆様との接点を頂戴したことで、マクロ情勢や各社の変遷や戦略など新しい発見が増え、事業の新しい方向性を打ち出すことができるようになりました。また、社内のガバナンスが強化されたのも良かったことのひとつです。

今後の事業展開

(伊澤) 今後の事業展開を教えてください。

(石田) まず、マネジメントサービスでは、日本と東南アジアを継続的に成長させるとともに、インドと中国での更なる成長をもたらすために M&A などの投資をしていきたいと考えています。また、他のコンサルティング会社と差別化しながら、例えば、中小企業向けのデジタルやサステナビリティなど新たなプロダクトを開発していきたいと考えています。

次に、プリンシパル投資については、現在の重点領域であるパーソナルケア領域、ペットケア領域等の既存領域へ引き続き積極的な投資を行い事業成長を図るとともに、新規ビジネスシーズの発掘にむけ、弊社の強みである M&A、DX という観点でアジアにおける積極的な M&A を仕掛けていきたいと考えています

日本上場を目指す海外企業へのメッセージ

(伊澤) 最後に日本上場を目指す海外企業へのメッセージをお願いします。

(石田) 売買高が高く投資家から適切な評価が期待できるため、JDR による日本上場はアジアの新興企業にとって最適の市場戦略だと思います。欧米の市場と比較すると、時差も少なくアジアへの知見も高い投資家層が多く、多くのアジアの新興企業が JDR による日本上場を目指すことを願っています。

(伊澤) 本日はありがとうございました。

新規上場会社のプロフィール



日本調理機株式会社
代表取締役社長

齋藤 有史氏



事業概要

当社は、1947年日本調理機製造株式会社として設立以来、「誠実奉仕」「堅実経営」「技術開発」という社是のもと、業務用厨房機器およびシステムの開発・設計・生産、ならびに施設設計・コンサルティング・施工からアフターサービスまでを提供する総合厨房メーカーとして、これまでに数多くの厨房づくりをお手伝いさせていただきました。当社の中心的顧客は、教育を担う学校給食、医療現場を支える病院給食など社会インフラを支える施設をはじめ、福利厚生としての社員給食、ホテル、テーマパークなどの大量調理施設となっております。

IPOを目指した理由

少子高齢化・働き方改革等による労働人口の減少やIT技術の目覚ましい発展等、変化する社会環境の中で事業を永続的に継続するためには、社会的信用や認知度の向上を計り、人材獲得機会の創出や、異業種との技術協力体制の構築が今後益々必要になるとして、判断致しました。

IPOを実現するまで

社内プロジェクトチームを組成し、監査法人や主幹事証券会社をはじめ印刷会社、株式事務代行機関、コンサルタント等々より様々なアドバイスを受けながら、経営管理体制やコンプライアンス体制の構築・強化に注力致しました。

IPOをして良かったこと

従業員の予実管理やコンプライアンスに対する意識が向上しました。

また、この度の上場が、従業員にとって自信とモチベーションアップにつながればと期待しています。

今後の事業展開

厨房という社会インフラを支える企業として永続的な社会貢献を第一と捉え、調理施設における労働人口減少への対応、AI、IoT、ロボット等の技術革新に基づく消費者の生活環境や企業の事業環境の変化への対応など、進化し多様化する顧客ニーズに応え続けるため、今まで以上に高次元な技術開発・営業・サービス体制の強化を進めてまいります。



株式会社ラストワンマイル
代表取締役社長

清水 望氏



事業概要

当社は、新生活におけるライフラインサービスの選定・手続きを代行し、顧客の手間や面倒をワンストップで解決しております。引越し時は、電気やガス・インターネット・ウォーターサーバーなど様々なサービスを各サービスごとに選定し、それぞれで契約・手続きをしなければならず、転居者には非常に煩雑で面倒な手間が発生します。つまり、新生活マーケットとはサービスの購買・切替ニーズが非常に高まるタイミングであり、大きなポテンシャルを秘めたマーケットながら、多くの悩みや課題が顕在化しております。当社事業は、そのタイミングを的確に捉え、顧客のニーズにマッチしたサービスを選定・提案し、移転手続き代行を行うサービスを「引越しワンストップまるっとチェンジ」と名付け、運営しております。また、特に需要の高いサービスを自社ブランド「まるっとシリーズ」として、「まるっとでんき」「まるっとガス」「まるっと WATER」等の開発・提供も行っております。新生活マーケットにおける悩み・課題を当社でまるっと解決すべく、サービスの拡充・マーケットシェアの拡大に邁進しております。

IPOを目指した理由

上場により得られる社会的信用度の向上、ステークホルダーとの強固な信頼関係の構築、優秀な人材の確保、従業員満足度の向上など、企業ビジョン実現のための様々な資本の強化や、これらの資本を最大限に活かすメイン事業を加速させるために IPO を目指しました。

IPOを目実現するまで

社内規程や組織、ガバナンス体制構築、上場後の開示体制を中心とした社内体制の整備を行ってまいりました。

IPOをして良かったこと

まずは、社会的認知度・信用度の向上により、営業活動・採用活動が円滑にすすむことが増えたと感じています。そして何より従業員と共に上場達成の喜びをシェアできたことで、結束をより一層強めることができました。

今後の事業展開

当社のメインターゲットである新生活マーケットのシェアを拡大し、サービス流通数を増加させることが成長の要と考えます。サービスの拡充と営業効率化を行うことで、顧客数とLTVの向上を目指してまいります。今後も「三方良し」の精神でステークホルダーの幸せを追求し事業拡大を目指してまいります。

新規上場会社のプロフィール

SLOGAN

スローガン株式会社
代表取締役社長

伊藤 豊氏



事業概要

「人の可能性を引き出し才能を最適に配置することで新産業を創出し続ける」をミッションに事業展開しています。特に日本社会の成長とイノベーションを促すためにも、新産業への若手人材供給をテーマにしています。新卒は大企業就職が当たり前だった16年前から、スタートアップで優秀な新卒を採用できるように Goodfind というサービスを始めました。数多くの上場ベンチャーの創業期から優秀な若手人材の採用で貢献し、IPO 実現及びその後の成長の原動力を一緒に作ってきました。

今は新卒学生に限らず、第二新卒、中途採用などの領域に事業拡張し、採用に限らずブランディング・広報面からお手伝いする、新産業領域の情報発信メディア FastGrow も運営し新興企業のグロースパートナーとしての事業を展開しています。

IPOを目指した理由

社会性を帯びたミッションを掲げる当社は社会の公器とする方がふさわしいと考えたためです。長期思考で考えた際に、非上場であること、すなわち寿命のある個人が主要株主で流動性のない状態である方が違和感を持ちました。

IPOを実現するまで

創業時から真面目に誠実に透明性にも耐える状態を意識していたため、準備はスムーズな部分もありました。ただ、業績予実精度や内部統制・リスクマネジメントなどの観点で上場企業に求められる水準に上げていく必要があり、会社経営のレベルを適切に上げる意味で、良い鍛錬の機会になりました。

IPOをしてよかったこと

情報公開のレベルが上がり、外部の投資家をはじめ世間の目をより意識するようになりました。それ自体が、視点の獲得・拡張につながり、経営のレベルを上げていく機会になっていると感じています。

今後の事業展開

新卒を中心とした優れた若い人材をスタートアップを中心とした新産業領域にマッチングする事業の伸びしろは大きいです。スタートアップの皆様の採用・人材の課題にしっかり応えていける重要なパートナーであり続けたいと思います。今後は 1on1 の仕組みづくりを行う TeamUp という SaaS プロダクトなどを通して、採用後の活躍・育成領域にも事業を拡張していき、「人の可能性を引き出す」組織づくりを1社でも多くの企業様とご一緒に取り組んでいければと思います。

人に優しい新技術 NOMURA

のむら産業株式会社
代表取締役社長

清川 悦男氏



事業概要

当社グループは、包装関連事業と物流梱包事業を展開し、包装関連事業は、米穀業界を中心に包装資材と包装機械を販売しています。

包装資材分野では、1966年に日本で初めて「お米の袋」の規格統一化を実現しました。現在、スーパー等で目にする米袋は当社から生まれ、生産・流通・販売の合理化につながっています。包装機械分野では、1970年に精米用の全自動計量包装機を開発し、米穀業界における自動計量包装機のリーディングカンパニーとして、精米工場の効率化と使う人の立場に立った機械の開発に取り組んでいます。半世紀を超え、包装資材と包装機械の開発、提案、販売を通じ、米穀業界を中心に生産や流通の合理化と省力化に寄与しています。

物流梱包事業は、皆さまにとりましては通信販売等で生活に密着していると思いますが、物流におけるパッケージ現場の「大切に包む」「隙間を埋める」「運ぶため封をする」といった問題解決のための資材と機械を提案し販売しています。

包装関連事業、物流梱包事業ともに、機械と資材の両方を手掛けることでシナジーを創出し、安定的かつ継続的に事業を展開しています。

IPOを目指した理由

長い歴史を有する当社ではありますが、更なる事業領域拡大と継続的な成長のため、優良な人材の確保、企業としての社会的信用と一般的な知名度の向上、資金調達の多様化を期待してIPOを目指しました。

IPOを実現するまで

EY 新日本有限責任監査法人にショートレビューをお願いした時点では、社内規程が9つしかない状態でした。上場企業グループに相応しい内部管理体制の整備、コンプライアンス、ガバナンスを含めた役員・社員の意識向上など、長い社歴の社風を含めた当社の良い部分を残しながらの取組みは想像以上に大変でした。監査法人及び顧問弁護士、主幹事証券の指導の下、時間をかけ現場を巻き込みながら進められたことにより、企業グループとして成長していくための土台作りができたと思います。

IPOをして良かったこと

仕入先、販売先など取引先からの評価が上がったこと、役員・社員の自信につながったことを実感しています。今後は、新規営業活動や人材採用に効果が出るものと期待しています。

今後の事業展開

既存事業は、まだ拡大余地があり安定的な伸びを期待しています。成長ドライバーは、米穀関連以外の新しい事業分野だと考えています。米などの粒状物の計量・包装を、長年手がけてきたノウハウや実績を米穀業界以外にも展開してまいります。

新規上場会社のプロフィール



株式会社ネットプロテクションズホールディングス
代表取締役社長

柴田 紳氏



事業概要

「つぎのアタリマエをつくる」をミッションに、日本初となる未回収リスク保証型の後払い決済サービス事業の運営をしています。2002年に事業を開始した「NP後払い」を始め、BtoB 企業間決済「NP 掛け払い」、会員制スマホ決済「atone」、台湾後払い「AFTEE」を続々と提供開始しています。

IPO を目指した理由

事業特性上、加盟店様やユーザー様からお金を預かるため、社会的な信用度は重要であることが大きな理由です。また BtoC 向け後払いから派生した様々なサービスにおける投資を強めることも目的の一つでした。

IPO を実現するまで

2002年に日本初となる未回収リスク保証型の後払い決済サービス「NP 後払い」の提供を開始し、2021年3月期にはサービス開始から累計3億件の取引を誇る、国内BNPLのリーディングカンパニーとして成長。そのナレッジを活用し、BtoB 企業間決済「NP 掛け払い」、会員制スマホ決済「atone」、台湾後払い「AFTEE」を立ち上げています。一方で、株主構成の影響などから資金調達はずせずに堅調な事業成長を優先してきたことにより、プロモーション活動には大きな投資をしておこなったため、IPO を契機に投資をすることで、認知度の向上および売上拡大の余地は大いにあります。

事業とともに組織開発にも力を入れ、ティール組織と呼ばれる、ヒエラルキーではないフラットな組織形態を設計。社員が相互に成長支援を行う評価制度や、ビジョンを表明し配属を自身で決める異動希望など、社員の自己実現と事業の成長をどちらも追い求める文化をつくり続けています。その組織風土を変えずに IPO をすることを目指していました。

IPO をして良かったこと

目指していた社会的な信用度の上昇によって、多くの企業様とのアライアンス契約の締結に繋がり、さらなる事業成長の土台ができてきていること。また、組織運営の特徴であるティール組織において、IPO を経ることで社員の会社理解度や視座の向上が見られ、士気高揚が期待できることなどが挙げられます。

今後の事業展開

まずは現状運営しているすべての事業について成長を加速させるべく投資をしていく予定です。新規事業を乱立させるよりは、現在の事業の品質を上げ、更なる顧客の満足度向上及び利用者の増加による事業拡大を図っていきます。



株式会社True Data
代表取締役社長

米倉 裕之氏



事業概要

当社は小売業の購買ビッグデータのプラットフォーム事業を展開しています。食品スーパー、ドラッグストアなど全国の小売業から毎日伝送される購買の全量データをデータプラットフォームで精製・蓄積・管理・分析できるようにしてSaaS型ツールで提供しています。クライアント企業がマーケティングやサプライチェーンで効果を上げることが目的です。また、データ活用の恩恵を広めたい想いから「ウレコン」というサイトで消費者購買ダッシュボードを無償公開しています。6,000万人規模という日本最大級のID付き購買データ（ID-POSデータ）を統計化し、商品がどのような消費者に買われているのか、ファンがついているのか（リピート率が高い）、「商品」軸だけでなく「人」軸から消費を把握できるユニークネスが当社の強みです。データ量のスケールから金融オルタナティブデータとしての活用も増えています。

IPOを目指した理由

当社は「データと知恵で未来をつくる」という企業理念のもと、持続的な事業成長と社会課題の解決を両立させる「ゼブラ企業」を目指しています。将来の成長ポテンシャルを拡大するために、資金調達能力、データを扱う企業としての信頼性、優秀な人材を確保するためのブランド力向上など、IPOが経営基盤の充実にとても有効な手段だと判断しました。

IPOを実現するまで

当社は従来よりEY新日本有限責任監査法人に会社法監査をお願いしており、IPO準備もスムーズに進みました。

IPOをして良かったこと

IPOの恩恵はどの上場会社も平等に享受するものと思いますが、上場日に東証前に多くの社員が集まって記念撮影し、その日の夜には全社員でオンライン上場報告会を行い、社員の喜ぶ姿を見て私も感動しました。

今後の事業展開

日本ではドラッグストアから食品スーパー、ホームセンター等へ小売業態を拡大し、海外でも同様にベトナム主要小売業のデータコネクトに着手する戦略を今年1月にリリースしました。成長するアジア市場と、規模が大きく成熟する日本市場をデータで結び付けることで、国境を越えて経済が活発に循環する。このような購買データを軸にした経済活性化のエコシステムを日本と海外市場間に拡大していくつもりです。

新規上場会社のプロフィール

LIFEDRINK COMPANY

株式会社ライフドリンクカンパニー
代表取締役社長

岡野 邦昭氏



事業概要

当社は、1950年創業、1972年設立の清涼飲料メーカーです。「おいしさの中心、安心の先頭へ。」という企業理念のもと、行動指針として「大切な人に、飲ませたいものだけを。」を掲げ、主に水・お茶・炭酸飲料の製造販売を行っています。

IPOを目指した理由

事業拡大に取り組むにあたり、資金調達の多様性の確保及び優秀な人材の獲得が必要となったため、IPOを目指しました。

IPOを実現するまで

多くの会社が直面する経営管理体制の整備といった課題に加えて、当社の場合は、業績の改善という課題がありました。このような事業面の課題に対しては、事業ポートフォリオの見直し（ノンコア事業及び不採算事業の整理）を行うとともに、メイン事業であるドリンク事業において「Max生産 Max販売（フル生産化とそれに対応した販売先の確保）」に取り組むことにより、大幅な業績の改善を実現しました。また、経営管理面の課題に対しては、EY新日本監査法人に適宜、助言を頂きました。

IPOをして良かったこと

人材採用の面では、応募者数の増加や質の向上等、着実に効果が見え始めています。また上場による信用力の向上が取引面でのプラスの効果をもたらしています。更には、IPOプロセスを通じて、経営管理体制及び企業コンプライアンスの強化が進み、継続的な事業運営の礎を築くことができました。

今後の事業展開

「Max生産 Max販売の進化（生産能力の増強）」、「生産性の向上」、「EC/D2Cモデルへのチャレンジ」といった取り組みを進めることにより、企業価値の向上を図ります。

「Max生産 Max販売の進化」は、既存工場の設備更新・改良による生産能力の増強、新工場建設、M&Aによる生産能力の獲得を進めていきます。

「生産性の向上」は、省人化投資や物流拠点の見直し（栃木工場倉庫建設など）などを進めていきます。

「EC/D2Cモデルへのチャレンジ」について、2020年2月に楽天市場にてオンラインストアを開設してから約2年が経過していますが、EC主力商品である「ZAO SODA」が楽天年間ランキング2021総合1位を獲得する等、順調に拡大しています。今後は自社ECサイトの構築、EC専用商品の追加投入等に取り組む予定です。

リニューアブル・ジャパン

リニューアブル・ジャパン株式会社
代表取締役社長

眞邊 勝仁氏



事業概要

当社は、私が東日本大震災の被災地を訪れたことをきっかけに、2012年1月に設立いたしました。それ以来、「持続可能なエネルギーを届け、生き生きと暮らせる未来を実現します」というビジョンのもと、太陽光発電、風力発電、水力発電などの再生可能エネルギー発電所の開発・発電・運営/管理といった、様々な再生可能エネルギー関連事業を展開しています。

また、当社のビジネスモデルには3つの強み（地域、技術、金融）があり、一貫して手掛けることで競争優位を生み出しています。これらで得たノウハウや実績を活かし、脱炭素社会の実現に向けて、再生可能エネルギーの普及・拡大を目指しています。

IPOを目指した理由

上場することで資金調達の手段が広がり、再生可能エネルギー発電所の開発に更に注力することができます。また、信用力、知名度向上により借入や営業、採用などへの好影響が見込まれ、急成長できるという思いを持ってIPOを目指しました。

IPOを実現するまで

IPOを実現するためには上場会社として必要なコンプライアンス、ガバナンス、開示、予算管理等の経営管理体制を確立することが重要であると考えておりますが、当社では監査法人や主幹事証券会社等から多くのアドバイスをいただきながら経営管理体制の整備を行い、IPOを実現することができました。

IPOをして良かったこと

当社は国内及び海外の格付け機関から、今回のIPOがグリーンであるという評価をいただき、本邦初のグリーンIPOとして東証マザーズへ上場いたしました。このこともあり、IPO後は様々なメディアに取り上げていただき、TV、ラジオ等に出演したことで大きな反響がありました。

その一方で、上場企業の果たすべき責務の大きさを実感しています。多くのステークホルダーの皆様の期待に沿えるよう、引き続き尽力していきたいと考えております。

今後の事業展開

設立から約10年間、再生可能エネルギー専業で積み上げてきた実績を生かし、欧米等の海外で事業を展開する他、Non-FITなどにも注力していきます。

10年以内の目標として、国内太陽光1GW、国内風力1GW、海外1GWを達成することを目標に、更なる成長を目指してまいります。

企業成長サミット2022 throughout the year 第2回目開催報告



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター
シニアマネージャー
公認会計士
米国公認会計士(ワシントン州)

水地 一彰

はじめに

令和4年1月19日(水) 14:00-17:25の約3時間半に渡り、「スタートアップ広報」というテーマを掲げて、「メディアとともに考えるスタートアップPRのありかた」というタイトルで、スタートアップの経営者、広報責任者及び大手経済メディアの方々と、自社を広くリーチしたいサイド及びそれを報道という立ち位置で、広く社会に広めるサイド、双方の第一線のプロフェッショナルをお招きし、企業成長サミット2022 throughout the yearの第2回目を開催させていただきました。

本年より企業成長サミットの位置づけを大きく変更しました。

変更点は3つあって、1つ目は開催頻度の変更、2つ目は配信方法の変更、3つ目はそれらに伴う選定テーマの決定方針の変更です。

これまでは1年に1度、1日を通して、(昨年度2021年3月緊急事態宣言下においてはオンラインで開催したものの)新型コロナウイルス拡大前まではオフラインにて、ベンチャー・スタートアップに関する複数のテーマを掲げ、それぞれのテーマについて、その分野のトッププレイヤーをお招きして、幅広い議論を皆様にお届けするスタイルを採用しておりました。一方で、今年からは一転、1日で完結するスタイル

から複数回に分けて、1回あたりの開催時間を短縮化しました。また、引き続きコロナ禍であることから原則オンラインにて開催させていただくものの、複数回の開催となったことから最新のホットなテーマを深いところまでお届けすることとしました。

企画の背景・概要

そのような中開催された第2回目のテーマは広報PR。バイエリアのトップベンチャーキャピタリストの1人であるマークアンドリーセンは「投資をしたいとは思いつつ投資を見送る時の最もよくある理由は、その起業家がプロダクトだけに力をいれて、それ以外を全く無視していることだ」と主張し、プロダクトの良さをユーザーに知ってもらうことの重要性を説きました。如何に素晴らしいプロダクトを作っても、それをユーザーが手に取り、実際に使用してもらわないとその良さが分からないからです。では、知名度がない、信用度もない、歴史もない、ブランドも築かれていない、そのような状況の中であっても、一部の熱狂的なアーリーアダプター層のユーザーに刺さっているプロダクト段階、すなわち、PMF (Product Market Fit) が完了した段階で、それを広くマスマーケットに押し進めていくにはどのようにPRをしていけば広くユーザーにリーチできるのか?というスタートアップ側のPR戦略を如何に計画すべきか?そして、あらゆる事業領域で



多くのスタートアップがしのぎを削っている中で、メディアサイドではどのような視点でスタートアップに興味関心を持ち、どのような観点で取材し、そして、社会に発信したいと思うものなのか？特に今回は大手の新聞、テレビ、雑誌それぞれのメディアからベンチャー・スタートアップに多くの接点を持つ方々をお招きし、それぞれのメディアの特性を踏まえて深掘りしました。

議論の流れと詳細

弊法人経営専務理事 伊藤功樹及び企業成長サポートセンター副センター長 善方正義の挨拶から始まり、(1) スタートアップサイドの議論、(2) メディアサイドの議論、そして、(3) スタートアップとメディアの両サイドからの議論と、3段構成で議論を深めました。

(1) スタートアップ PR を実例から考える

株式会社メルカリ PR チームディレクター / グループ広報責任者 矢嶋聡氏、株式会社 SkyDrive 代表取締役 CEO 福澤知浩氏、ウェーバーシャンドウィック バイスプレジデント高山恵氏をお招きし、既にメガベンチャーに成長したメルカリ社の事例と、「空飛ぶクルマ」というシンボリックなプロダクトを持つ急成長中の SkyDrive 社の事例について高山氏がモデレートして議論を深めました。



まずはアーンドメディアやペイドメディアの違いなど広報の基本的な考え方、それらの一般的な活用場面を整理していただき、自社のパーパスやそれが具現化された経営戦略、また、カルチャーにフィットした広報戦略について、経営者の観点、広報責任者の観点それぞれからお話をいただきました。

(2) スタートアップが知るべきメディアの思考法とは

株式会社テレビ東京 制作局 クリエティブビジネス制作チーム部長 伊藤隆行氏、株式会社東洋経済新報社 週刊東洋経済 / 東洋経済オンライン 記者中川雅博氏、株式会社日本経済新聞社 編集 ビジネス報道ユニット 新興・中小企業エディター鈴木健二郎氏をお招きし、弊法人企業成長サポートセンター パートナー 藤原選がモデレーターを務め、議論を深めました。

映像メディアとしてのテレビ、活字メディアとしての新聞、雑誌とメディアの形態は異なりますが、一方で、広く社会に情報を届ける立場のメディアとして報道の中立性が求められるという共通点がある中で、それぞれのメディアとしての立場を前提に各々に大手メディアの思考法をそれぞれお話いただきました。



(3) メディアとともに考える スタートアップ PR のありかた

スタートアップサイドの議論と、メディアサイドの議論、双方の議論を踏まえて、メルカリ社矢嶋氏、SkyDrive 社福澤氏、テレビ東京社伊藤氏、東洋経済新報社中川氏、日本経済新聞社鈴木氏とスタートアップサイド、メディアサイドのご登壇者皆様一同に会して、ウェーバーシャンドウィック社高山氏にモデレーターを務めていただき、インタラクティブな形で議論を深めました。

広報 PR の議論は場当たりの告知ではなく、経営戦略の中に位置づけられ、究極的には経営の議論に帰着することから、経営の観点での俯瞰的なレイヤーの議論が展開されるとともに、スタートアップエコシステムをより良いものにするためにメディアとしてどのように貢献できるかなど、大きな視点の議論に発展しました。

さいごに

今回の企業成長サミットで、スタートアップの広報 PR をテーマとして取り扱うことは我々としては非常に大きなチャレンジな取り組みでした。なぜなら、我々監査法人の専門領域ではないからです。この点、我々 EY はアカウントティングファーム起原のプロフェッショナルファームとして、会計監査、IPO に関する専門領域に関する情報を提供していくことはもちろんのこと、スタートアップの方々の興味関心が高く、かつ、情報・ノウハウが十分に供給されていない領域について、我々のドメインを越えてでも継続して情報提供し続けていく所存です。

イノベーションリーダーズサミット2022開催報告



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター
パートナー

西口 昌宏

1. 概要

イノベーションリーダーズサミット（以下 ILS）は、大手企業のアセットとスタートアップのアイデアやテクノロジーをマッチングし、グローバルイノベーションを生み出すことを目的に発足し、今回で9回目となるアジア最大のオープンイノベーションの祭典です。今回は、オンラインイベントを2022年2月7日から10日、リアルイベントを2022年2月16日から18日に開催され、大手企業109社、スタートアップは685社が参加しました。

2. EYJapanとして

EYJapanはプラチナスポンサーとしてこのイベントに参加するスタートアップの推薦やEYイノベーションカンファレンスを展開し、最近話題のテーマについて情報発信を行いました。今回は、ESG、脱炭素等のテーマを取り上げています。

EYイノベーションカンファレンスの主な内容

▶ ESGと経済性が両立する社会の成立に向けて

ESGと経済性の両立に向けた持続可能な新しい資本主義において、企業に求められるアクション、大手企業がスタートアップと連携する必要性等について議論しました。

▶ global startup ecosystemを形成し世界市場をめざせ

米国と日本のベンチャー投資規模に大きな違いがある中、ユニコーン実現のため日本を飛び出てグローバルマーケットを狙うボーングローバルスタートアップが、海外での資金調達、グローバルマーケティング戦略など、世界市場での成功の秘訣と、世界と日本のスタートアップエコシステムの差等を議論しました。

▶ 脱炭素領域におけるスタートアップとの協業機会

ベンチャーキャピタル業界において、脱炭素領域に投資するファンドが次々に設立されている中、脱炭素で注目すべき領域やスタートアップを紹介しました。最前線で活躍するベンチャーキャピタリストと脱炭素領域におけるスタートアップと大手企業とどのような協業機会が考えられるのか等を議論しました。

3. 最後に

EYJapanはILSの目的に賛同し、第1回からILSを支援しています。スタートアップと大手企業の協業から、世界に大きなインパクトを与えるイノベーションが数多く創出されることを願っています。引き続きEYJapanとしてILSを力強く支援していきたいと思っております。



EY Innovative Startup 2022

ホットトレンド11分野でスタートアップ 14社を表彰企業として決定

スタートアップ企業の中から革新性、成長性、社会性などの観点から審査し、受賞企業を決定しました。優れた企業を正当に評価することで、さらなる成長を支援し、経済活性化につながるイノベーションの促進をしたいと考えています。

表彰企業の詳細は「24hour IT PEOPLE」の特集ページをご覧ください。

<http://24houritpeople.com/innovative-team/ey2022/>

お問い合わせ

EY新日本有限責任監査法人

EY Innovative Startup 2022運営事務局

Mail: BD-One@jp.ey.com

EY Innovative Startup 2022 概要

https://www.ey.com/ja_jp/ey-innovative-startup

表彰企業 ホットトレンド11分野においてイノベーションの創出が期待できる未上場のスタートアップ企業

AgeTech

- ▶ トリニティ・テクノロジー株式会社

Biotech

- ▶ 株式会社ナレッジパレット

ClimateTech

- ▶ アスエネ株式会社
- ▶ 株式会社
CO2資源化研究所

Enterprise

- ▶ 株式会社FLUX
- ▶ 株式会社
Magic Moment

Fintech

- ▶ 株式会社UPSIDER

HealthTech

- ▶ 株式会社3Sunny
- ▶ 株式会社Tech Doctor

Materials

- ▶ インテリジェント・サーフェス株式会社

Mobility

- ▶ 株式会社SkyDrive

Real Estate Tech

- ▶ 株式会社THIRD

Regtech

- ▶ 株式会社TRUSTDOCK

SleepTech

- ▶ 株式会社ACCELStars

EY

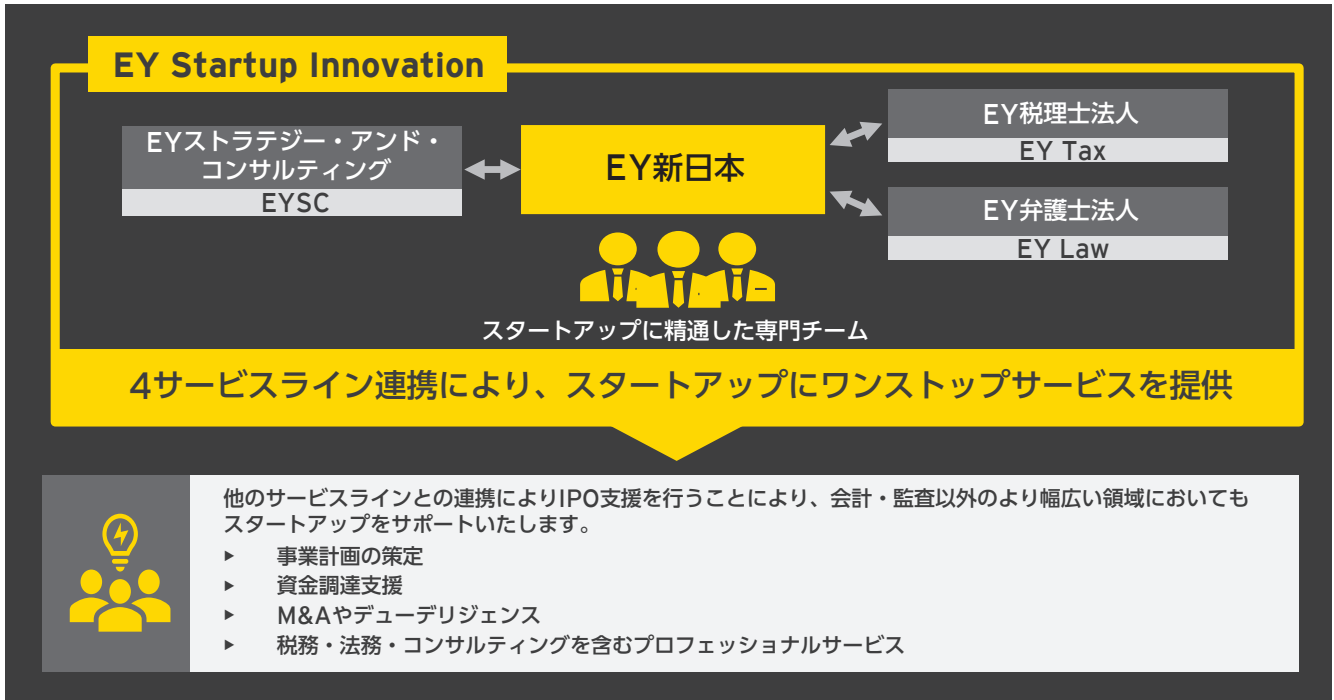
Building a better
working world

新サービスの紹介

◆ EY Startup Innovation

～ 4 ライン連携によるスタートアップを支援する専門チームの設置～

EY Japan は、2020年11月よりスタートアップを支援する専門チーム「EY Startup Innovation」を設置しました。本チームは、スタートアップを支援するために各分野においてスタートアップに精通した専門的な知見を持つ人材を集結しており、ワンストップサービスを提供します。これにより、2023年6月末までに総勢700名体制の構築を目指し、更に、スタートアップ・エコシステム全体の発展に寄与していきます。



◆ EY Startup Package

EY Japan は、2021年3月1日付で、スタートアップ企業の早期自立を支援する新サービス「EY Startup Package (EY スタートアップパッケージ)」サービスの提供を開始したことをお知らせします。本サービスは、スタートアップ企業の成長に寄与するため、起業時初期にスタートアップ経営に必要となる各種機能をパッケージ化し、包括的なワンストップサービスとして提供します。

EY Startup Package

特長	定額だから安心	充実したコンテンツ	信頼できるネットワーク	充実したサポート
	パッケージ内の機能を自由に選べます ▶初期コストを抑制 事業進捗に沿った費用投資	CXOの事業運営に必要な多数のコンテンツにすぐにアクセスできます ▶スピード経営を実現	EY内外のネットワークを活用できます ▶信頼できる関係先へのアクセスが可能	EY内外のネットワークを生かし、充実したサポートを提供します ▶企業を取り巻く課題を内外の専門家とともにサポート
構成	業務構築支援 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 企業運営に欠かせない、規程等の書類を企業に合わせた形で提供、効率的な事業運営を支援 ▶ 会計、人事系システム等、バックオフィス系システムの導入も会計の専門家の視点を生かして全面支援 ▶ EY内外の信頼できるメンバーと共に継続した支援の提供 	人的リソース支援 <ul style="list-style-type: none"> ▶ スタートアップの成長にとって重要なカギを握る各最高責任者 (CXO)・執行役員から実務を担当するスタッフまで、企業にとって重要な人材の紹介・採用を、EY内外のネットワークと連携して支援 	ネットワーク支援 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 起業初期：自らがアプローチできない連携候補先の企業やその窓口を紹介 ▶ 成長フェーズに入った時期：企業の成長を後押しする効果的な連携先を、EYの国内外のネットワークに基づいて紹介 	資金調達支援 <ul style="list-style-type: none"> ▶ EY内外のネットワークを最大限活用し、成長ステージに合わせた適切な資金調達先との面談機会を、適切なタイミングで提供し、成長を支援
料金プラン	ミニマム	月額10万円 (税抜)	▶ 特定の分野に絞ったサポートを受けたい企業様向け	
	スタンダード	月額30万円 (税抜)	▶ パッケージの特長を十分に活用して効率的な経営をしたい企業様向け	
	プレミアム	月額50万円 (税抜)	▶ 社内リソースの不足を補うための、フルサポートを求める企業様向け	

*本サービスに関して定額で提供されるのは、EY内部のリソース、コンテンツ提供に係る部分のみとなります。外部連携先との契約については別途料金がかかる可能性がございます。

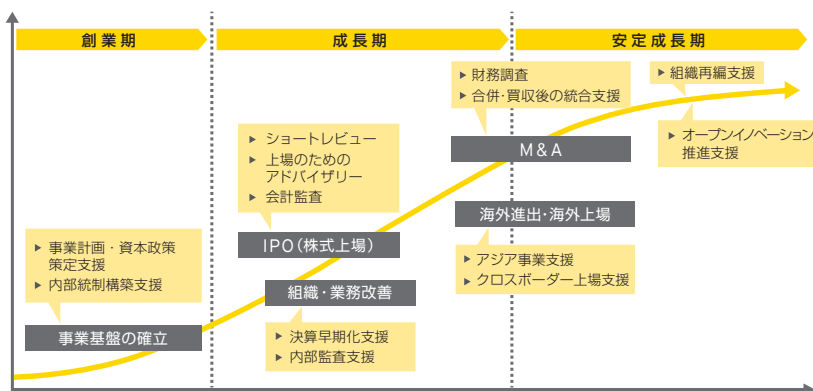
企業成長サポートセンターのサービス

EY 新日本有限責任監査法人は、監査クライアント 4,000 社以上からなる日本最大の監査法人です。2012 年 9 月に企業成長サポートセンターを設置以降、毎年 100 社前後の企業と IPO 準備の契約を締結させて頂き、日本全国でベンチャー企業と大企業の架け橋となり、その成長をサポートしています。さらに、セミナーやイベントの開催や協賛などを行い、全国各地でイノベーション創出のための取り組みをサポートし、IPO を中心としたベンチャー企業の支援を通じて資本市場の発展に寄与し、日本経済の活性化に貢献しています。また、上場後の持続的成長を視野に入れ、IPO 専門家と上場企業の監査を担当する監査事業部の公認会計士が協働で支援する体制を構築しており、2015 年～ 2021 年 7 年間合計の IPO のシェアはトップとなっています。

主なサービスは以下の通りです。

- ▶ 新規株式上場（IPO）戦略策定支援
 - ▶ ビジネスプラン作成支援
 - ▶ ショートレビュー
- ▶ 株式上場支援
 - ▶ 関係会社整理のためのアドバイス
 - ▶ 社内管理体制構築のためのアドバイス
 - ▶ 経営管理システム改善のためのアドバイス
 - ▶ 上場に必要書類の作成指導
 - ▶ 株式上場後の情報開示に関する支援
- ▶ 会計監査
- ▶ クロスボーダー上場支援

企業成長過程とプロフェッショナルサービス



新型コロナウイルス感染症が、人々の健康に与える脅威を受けて、世界中の企業は従業員の安全を第一に考え、出張や外出の自粛を呼びかけるなどして感染の拡大防止に取り組んでいます。我が国においても非常事態宣言が全国で出されるなど、直接的なコンタクトを取りづらい状況にあります。私ども EY におきましては、この状況下においても十分なサービスを皆様に提供できるよう、以下の取り組みを行っています。

1 各種ご相談、ご面談への対応、クライアントとのコミュニケーション

直接お伺いしてコミュニケーションが取れない状況下で、私どもでは、各種コミュニケーションツールを利用する形で皆様とのコミュニケーションをとらせていただいております。

- ▶ 具体的には、電話会議システムのほか、Microsoft Teams、Zoom、Skype が利用可能です。お気軽にお申し付けください。

2 ショートレビュー及び監査業務における取組

外出自粛に対応して、監査業務につきましても極力クライアントとの直接的なコンタクトを最小限にするよう配慮しています。

- ▶ 私どもの監査ツールである EY Canvas の機能の 1 つである EY Client Portal を通じてクライアントとのデータの受け渡しをリモートで安全に行うことが可能です。

監査上必要なミーティング等につきましてもコミュニケーションツールを使い、遠隔での対応が可能となっています。

3 ナレッジの提供

従前より e ラーニングサービスを通じ、オンラインで IPO に向けた各種ナレッジを取得いただくことが可能となっています。

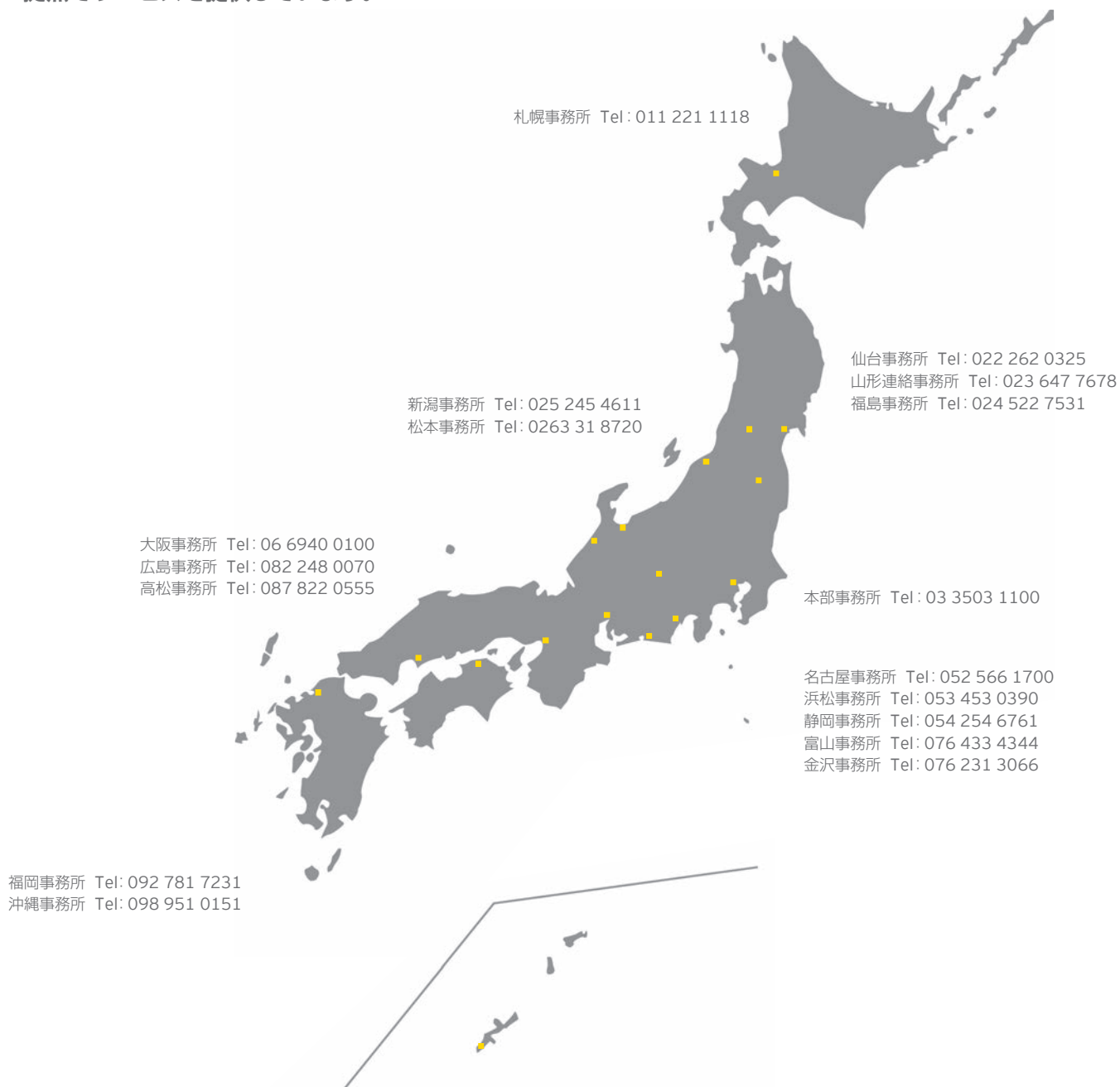
また、従来集合形式でご提供していた各種セミナーにつきましてはオンラインに切り替えています。

なお、EY Japan における新型コロナウイルス感染症への対応サービスについては、下記リンクにてご紹介しています。

https://www.ey.com/ja_jp/covid-19

事務所所在地

全国17拠点でサービスを提供しています。





IPOセンサー 2022 春号

【編集】

企業成長サポートセンター

金野 広義 / 左近司 涼子 / 新井田 めぐみ

【連絡先】

〒100-0006

東京都千代田区有楽町一丁目1番2号

東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー

EY新日本有限責任監査法人

企業成長サポートセンター

【お問い合わせ先】

担当：新井田 めぐみ

Email：BD-One@jp.ey.com

Tel：03 3503 1504

EY | Building a better working world

EYは、「Building a better working world (より良い社会の構築を目指して)」をパーパスとしています。クライアント、人々、そして社会のために長期的価値を創出し、資本市場における信頼の構築に貢献します。

150カ国以上に展開するEYのチームは、データとテクノロジーの実現により信頼を提供し、クライアントの成長、変革および事業を支援します。

アシュアランス、コンサルティング、法務、ストラテジー、税務およびトランザクションの全サービスを通して、世界が直面する複雑な問題に対し優れた課題提起 (better question) をすることで、新たな解決策を導きます。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EYによる個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、ey.com/privacyをご確認ください。EYのメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EYについて詳しくは、ey.comをご覧ください。

EY Japanについて

EY Japanは、EYの日本におけるメンバーファームの総称です。EY新日本有限責任監査法人、EY税理士法人、EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社などから構成されています。なお、各メンバーファームは法的に独立した法人です。詳しくはey.com/ja_jpをご覧ください。

© 2022 EY Japan Co., Ltd.
All Rights Reserved.

ED None

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務およびその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。EY Japan株式会社および他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

ey.com/ja_jp