

IPOセンサー

Initial Public Offering sensor

2023 春号

EY新日本有限責任監査法人



EY

Building a better
working world



Contents

ご挨拶	1
日本の新規上場動向—2023年1月～3月	2
世界の新規上場動向—2022年1月～12月	6
新規上場会社のプロフィール	10
EY Innovative Startup 2023	15
企業成長サミット 2023 throughout the year 第2回目開催報告	16
EY Japan YouTube のご案内	18
企業成長サポートセンターのサービス	19
事務所所在地	20

ご挨拶



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。ウクライナ危機から早や 1 年が過ぎ、継続して緊張感の漂う国際情勢の中、物流の停滞や小麦価格の高騰などに起因して、今まさに皆様の生活に物価高騰として影響を与えているかと存じます。企業目線でも、金属相場や石油相場を含む原材料価格の高騰に伴い、様々な経営判断を求められる経営者の方も多いと感じております。各国の金利政策、これに付随して為替相場の大きな変動など、皆様をとりまく環境の変化は、その一つ一つを取り上げていくのは困難な程、今まさに「激変」しているのではないでしょうか。これは資本市場でも同様で、昨年の IPO 市場を振り返ってみると、「今は市況が」という言葉を耳にしなかった時はなかったかもしれません。実際に 2021 年に比べて、IPO 時の時価総額の平均値は 3 割程度落ち込んでいるような状況でした。これから IPO をするぞと舵を切った会社も、資金調達に苦労される場面は多かったのではないかと思います。特に直近で多額の資金調達に成功された企業ほどダウントラウンドという言葉が聞こえてくるケースが多かった印象です。

一方でポジティブな環境変化もありました。政府が「新しい資本主義」を掲げ、スタートアップ政策が経済政策の 1 丁目 1 番地となっています。日本の経済に大きくのしかかる高齢化社会・人材不足を始め、様々な世の中の不便、不合理、非効率などの社会課題を解消し、経済を躍進させる原動力として、若く、たくましいスタートアップが注目されています。こちらに関連して、昨年 11 月には「スタートアップ育成 5 か年計画」も発表されています。

このような環境の中、私共大手監査法人の立場からは今後更なるニーズの高まりが見込まれる IPO 監査対応として以下の 3 点がポイントになると分析しています。

①「スタートアップ育成 5 か年計画」により、急成長スタートアップやユニコーン企業が増加することへの対応

②グローバルオファリング、クロスボーダー上場案件増加への対応

③大企業からのカーブアウト案件、PE ファンド案件等の大型 IPO への対応

加えて、大手監査法人として、今後成長が期待される新しいビジネス領域にかかる監査対応についても欠かせないテーマとなっています。例えば、宇宙ビジネス等に代表されるディープテック系スタートアップへの対応が挙げられます。事業計画の不確実性が高い場合が多く、開示や監査上の取り扱いについて従来にはない検討が必要な領域となっています。また、Web3.0 領域における会計処理、実在性の監査手続等の研究開発も重要なテーマになると考えています。

EY.com では最新の IPO ナレッジを配信していますので是非ご一読ください。

経済環境は依然として不確実性が続いている状況ですが、本年は兎年ということで日本経済も IPO 市場も更なるジャンプアップを期待したいと思います。

好機を捉えるために、
どう準備するか。
| EY Japan



また、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。

【IPO】
経営管理体制の整備
- YouTube



日本の新規上場動向—2023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
公認会計士

増田 規子

1. 新規上場市場の概況

2023年1月～3月の国内株式市場は、年明け日経平均株価終値25,717円でスタートし、1月の金融緩和策の維持の決定、円安・ドル高基調などの影響を受け徐々に上昇を続け3月上旬には一時28,000円台となりました。その後、米国での銀行破綻をきっかけとした欧米の金融システム不安などから26,000円台から27,000円台の間を推移しましたが、3月末には28,041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、24社（TOKYO PRO Marketを含む。以下同様）となりました。前年（2022年1月～3月）と比較した場合3社増と微増しています。市場別に見ると、全体の50.0%にあたる12社がグロース市場に上場し、新興市場合計で全体の83.3%を占めています（表1）。

2. 新規上場企業データの分析

業種別では、情報・通信業11社（45.8%）、小売業4社（16.7%）、サービス業4社

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	2019年 1月～3月	2020年 1月～3月	2021年 1月～3月	2022年 1月～3月 ^(注1)	2023年 1月～3月	2023/2022 増減 ^(注2)
東証1部	1	2	1	1	-	
東証プライム	-	-	-	-	-	
東証2部	3	4	0	3	-	
東証スタンダード	-	-	-	-	4	
福証本割	-	-	-	-	-	
マザーズ	15	16	15	10	-	
グロース	-	-	-	-	12	
JASDAQスタンダード	2	4	4	1	-	
名証セントレックス	-	1	-	-	-	
名証メイン	-	-	-	-	1	
名証ネクスト	-	-	-	-	-	
福証Qボード	-	-	-	-	-	
札証アンビシャス	-	-	-	-	-	
TOKYO PRO Market	2	1	4	6	7	
①全市場合計	23	28	24	21	24	3
②①の内で新興市場合計	19	22	23	17	20	3
②/①比率	82.6%	78.6%	95.8%	81.0%	83.3%	

（注1）東証1部、2部、マザーズ、JASDAQスタンダード）及び名証セントレックスについては、2022年1月から4月3日の実績となっています。

（注2）2022年4月より市場区分の変更があったため、市場区分ごとの増減比較は省略しています。

（注3）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4）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 2023年（1月～3月）の業種別新規上場企業数

機械製造業	社数	シェア
陸運業	1	4.2%
情報・通信業	11	45.8%
卸売業	1	4.2%
小売業	4	16.7%
銀行業	1	4.2%
不動産業	1	4.2%
サービス業	4	16.7%
合計	24	100.0%

表3 2023年（1月～3月）の地域別新規上場企業数

北海道	社数	シェア
東京都	14	58.3%
神奈川県	1	4.2%
静岡県	1	4.2%
愛知県	1	4.2%
京都府	1	4.2%
大阪府	1	4.2%
和歌山县	2	8.3%
広島県	1	4.2%
福岡県	1	4.2%
合計	24	100.0%



(16.7%)、となっており、新規上場企業全体の79.2%を占め、他の業種社数との開きが見られます（表2）。

本社所在地別では、全体の58.3%にある14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（表3）。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。（表4）。

赤字上場（直前期の当期純利益が赤字で上場した会社）数はグロース市場に上場した3社、TOKYO PRO Marketに上場した1社となりました。またTOKYO PRO Marketを除いた新規上場企業において、前年（2022年1月～3月）に初値が公募価格を下回った会社が5社だったのに対し、

2023年1月～3月は初値が公募価格を下回った会社はありませんでした。

直前期の売上高の分布を見ると、10億円未満の会社が3社（12.5%）、10億円以上50億円未満の会社が13社（54%）と50億円未満の会社が全体の3分の2程度と比較的多くの割合を占めています（図1）。

一方で売上高が200億円を超える新規上場企業は、スタンダード1社、グロース1社、TOKYO PRO Market1社の合計3社（12.5%）となっています。

初値時価総額の分布を見ると、50億円未満の企業が9社（37.5%）、50億円以上100億円未満の企業が5社（20.8%）で

あり、全体の58%を占めました。200億円を超えた企業は5社（20.8%）あり、前年3社（14%）と比較して増加しています（図2）。なお、初値時価総額が最も高かったのは、住信SBIネット銀行株式会社の1,842億円でした。

監査法人別では、EY新日本有限責任監査法人1社、有限責任監査法人トーマツ3社、有限責任あづさ監査法人が1社となり3法人合計で20%であるのに対し、中小規模等のその他の監査法人が多くの割合を占めました。

2023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4をご覧ください。

図1 2023年(1月～3月) 新規上場企業・直前期売上高

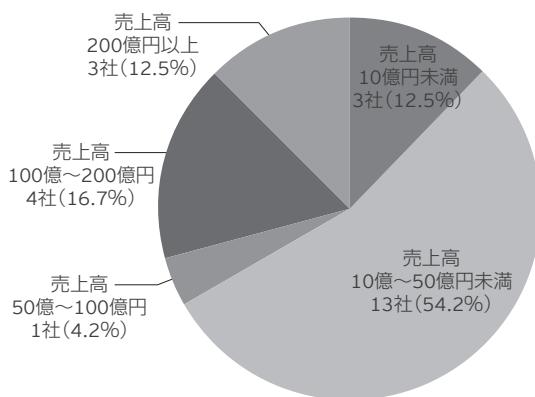
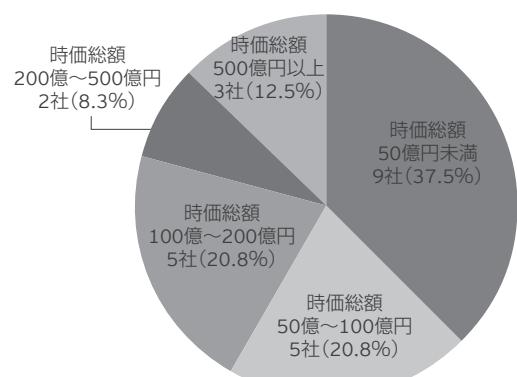


図2 2023年(1月～3月) 新規上場企業・初値時価総額



日本の新規上場動向—2023年1月～3月



表4 新規上場企業別データ 2023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)
東証スタンダード													
1	★ プライム・ストラテジー(株)	2月22日	東証スタンダード	連結	21/11	559	145	25.9%	95	131	20	33.52	46.15
2	(株) SHINKO	3月22日	東証スタンダード	単体	22/3	13,886	612	4.4%	423	990	805	247.10	577.80
3	住信SBIネット銀行(株)	3月29日	東証スタンダード	連結	22/3	83,527	23,265	27.9%	17,113	145,392	657	113.49	963.98
4	ノバシステム(株)	3月30日	東証スタンダード	単体	21/12	4,173	112	2.7%	72	944	421	60.17	787.46
東証グロース													
5	(株) テクノロジーズ	1月26日	東証グロース	連結	22/1	789	61	7.7%	81	357	35	33.64	147.99
6	(株) ハルメクホールディングス	3月23日	東証グロース	連結	22/3	25,233	1,172	4.6%	796	1,823	329	99.51	227.81
7	(株) アイビス	3月23日	東証グロース	単体	21/12	2,744	107	3.9%	72	262	192	25.93	93.27
8	日本ナレッジ(株)	3月23日	東証グロース	単体	22/3	3,231	137	4.2%	94	516	313	82.69	435.45
9	カバー(株)	3月27日	東証グロース	単体	22/3	13,663	1,853	13.6%	1,244	3,457	303	20.87	74.31
10	(株) Arent	3月28日	東証グロース	連結	22/6	1,011	14	1.4%	△48	1,990	42	△9.42	75.35
11	アクシスコンサルティング(株)	3月28日	東証グロース	連結	22/6	3,513	493	14.0%	324	862	85	80.84	214.60
12	(株) モンスターーラボホールディングス	3月28日	東証グロース	連結	21/12	9,346	△3,089 (△稀引前利益)	△33.1%	△3,053	3,752	1,353	△113.18	125.71
13	AnyMind Group(株)	3月29日	東証グロース	連結	21/12	19,252	△538	△2.8%	△809	7,130	1,052	△20.08	138.27
14	ビズメイツ(株)	3月30日	東証グロース	連結	21/12	2,452	261	10.6%	184	467	128	133.70	337.99
15	(株) Fusic	3月31日	東証グロース	単体	22/6	1,124	70	6.2%	44	246	82	44.03	245.75
16	(株) ココルポート	3月31日	東証グロース	単体	22/6	4,176	372	8.9%	258	611	587	80.75	190.70
名証メイン													
17	(株) エコム	3月31日	名古屋メイン	単体	22/7	1,501	106	7.1%	101	2,570	65	114.80	2,949.69
TOKYO PRO Market (PRO)													
18	大友ロジスティクスサービス(株)	1月26日	PRO	単体	22/10	20,149	1,886	9.4%	1,348	6,679	1,492	67.43	333.99
19	(株) 伸和ホールディングス	1月26日	PRO	連結	22/3	3,993	165	4.1%	29	294	89	22.93	226.83
20	(株) ミモナ	1月26日	PRO	連結	22/5	3,583	511	14.3%	345	720	44	1,151.59	2,402.00
21	あさかわシステムズ(株)	1月26日	PRO	単体	22/3	1,060	161	15.2%	115	500	82	108.62	485.84
22	No.1都市開発(株)	2月1日	PRO	単体	22/5	581	106	18.2%	74	858	3	170.23	1,950.36
23	(株) ウイズ・ワン	3月16日	PRO	単体	21/12	1,485	54	3.6%	37	263	161	422.22	2,925.13
24	(株) サンフェステ	3月31日	PRO	単体	22/3	10,375	125	1.2%	△39	155	96	△246.17	706.89

(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	本店所在地	業種	事業内容
-------------	-----------	-----------------------	---------------------	--------------------	------------------	-----	-------	----	------

1,390	3,130	4,606	10,373	41.47	93.38	2002年	東京都千代田区	情報・通信	超高速 CMS 実行環境「KUSANAGI」を中心とした製品群「KUSANAGI Stack」の開発・提供、「KUSANAGI Stack」を用いた Web サーバの構築・保守運用サービス、高速化技術や出願済み知的財産のライセンス提供
2,200	2,250	3,947	4,037	8.90	9.11	2014年	東京都台東区	卸売	IT機器等の保守・販売及び人材派遣
1,200	1,222	180,953	184,270	10.57	10.77	1986年	東京都港区	銀行	インターネット専業銀行
1,700	2,565	2,295	3,463	28.25	42.63	1982年	大阪府大阪市	情報・通信	金融・保険業界向けを中心としたシステムインテグレーション事業、クラウドサービスの提供

1,000	3,650	2,715	9,911	29.73	108.50	2014年	東京都中央区	情報・通信	映像ソフトウェア制作、AI等デジタル技術に関連したシステム開発、人材派遣会社向け業務管理システムの提供
1,720	1,981	17,582	20,250	17.28	19.91	2020年	東京都新宿区	小売	雑誌「ハルメク」、動画や講座の配信サービス「ハルメク 365」を提供する「情報コンテンツ」事業、カタログ、EC、店舗でオリジナル商品を開発・販売する「物販」事業
730	2,121	2,547	7,400	28.15	81.80	2000年	愛知県名古屋市	サービス	モバイル事業（モバイルペイントアプリ「ibisPaint」の開発、サービス運営）、ソリューション事業（IT技術者派遣サービス、アプリ開発及びサービス構築・移行・運用保守等の受託開発サービス）
1,500	3,750	2,064	5,160	18.14	45.35	1985年	東京都台東区	情報・通信	ソフトウェアのテスト・品質検証サービス、またシステム受託開発や業務系のパッケージソフトウェアの開発・販売
750	1,750	45,843	106,967	35.94	83.85	2016年	東京都港区	情報・通信	VTuberのキャラクターIP開発及びVTuberプロダクション「hololive production」の運営事業
1,440	1,802	8,674	10,854	△ 152.87	△ 191.30	2012年	東京都中央区	情報・通信	建設業界を中心としたDXコンサルティング、システム開発、システム販売等
1,950	3,030	9,009	13,999	24.12	37.48	2002年	東京都千代田区	サービス	ハイエンド人材領域における人材紹介及びスキルシェアの複合サービスを提供するヒューマンキャピタル事業
720	1,050	24,121	35,177	△ 6.36	△ 9.28	2006年	東京都渋谷区	情報・通信	DXに係るデジタルコンサルティング事業及びプロダクト事業等
1,000	1,000	56,986	56,986	△ 49.80	△ 49.80	2019年	東京都港区	情報・通信	ブランド企業向けマーケティング支援、パブリッシャー及びクリエイター向け収益化支援、D2C支援に関するプラットフォームとサービスの開発・提供
3,250	5,310	5,135	8,390	24.31	39.72	2012年	東京都千代田区	サービス	オンラインビジネス英会話「Bizmates」等を提供するランゲージソリューション事業及び外国人ITエンジニアにフォーカスした人材紹介サービス等を行うタレントソリューション事業
2,000	6,530	2,400	7,836	45.42	148.31	2003年	福岡県福岡市	情報・通信	クラウド環境を活用したシステム開発、IoT・クラウド・AIを組み合わせてデータ活用を支援するデジタルトランスフォーメーション事業
3,150	4,135	10,882	14,284	39.01	51.21	2012年	神奈川県川崎市	サービス	障害者総合支援法に基づく障がい福祉サービス事業

1,680	1,714	1,736	1,771	14.63	14.93	1985年	静岡県浜松市	機械	工業炉の開発・設計・製造及び保守点検
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	----	--------------------

-	560	-	11,200	-	8.30	1963年	東京都江東区	陸運	自動車・建設用機械・産業用機械等の部品メーカーへ組立メーカー向けの部品物流に特化した運送事業及び商品管理事業
-	551	-	716	-	24.03	2006年	北海道札幌市	小売	飲食事業として「炭火居酒屋炎」、物販事業としてお持ち帰り専門店「美唄焼鳥・惣菜炎」の展開
-	4,965	-	1,490	-	4.31	2006年	和歌山県伊都郡	小売	アウトドアスポーツ商品、セキュリティインキ等の工業用製品の仕入販売
-	1,253	-	1,403	-	11.54	1984年	和歌山県和歌山市	情報・通信	建設・工事業界等への業務基幹システムの開発・導入等のITソリューションの提供
-	1,770	-	779	-	10.40	1993年	広島県広島市	不動産	不動産事業
-	2,240	-	202	-	5.31	1999年	東京都中央区	情報・通信	アプリ開発支援、インフラ設計・構築・保守・運用業務、技術者派遣
-	2,407	-	530	-	△ 9.78	1996年	京都府亀岡市	小売	食品・酒類小売販売業、飲食業、酒類製造・卸業

（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—2022年1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) 2022年度の状況

2022年度のIPOは、過去最高を記録した2021年度に比べて、上場件数は45%減少、資金調達額は61%減少しました。一方で、コロナ禍前の2019年度と比較すると、上場件数は16%増加しています。2022年度は、IPOに消極的な姿勢を示す企業が多くなっており、バリュエーションの低下が上場意欲を減らす一因となりました。2022年以降の継続的な金利上昇を背景に、投資家は、より低いリスクの資産にポートフォリオを移しています。金利上昇と株価の低迷に影響を受ける形で企業のバリュエーションが低下し、結果として多くの企業のIPO計画に支障が生じました。

さらに、ロシアによるウクライナ侵攻が発端となったエネルギー危機は、エネルギー価格の高騰と更なるインフレーションを生み、欧州に深刻な打撃を与えています。他方で、このような状況が、エネルギー関連

企業にとって大きな上場機会を生み出す側面があることも事実であり、中東、中国及びASEAN諸国の一帯では同セクターの企業によるIPOが活発化しています。

地政学的動向に目を移すと、米中摩擦に端を発する制裁措置や規制強化に米国資本市場の不振が重なり、中国企業による米市場への上場の動きが著しく停滞しました。その結果、クロスボーダーIPOの調達額は対前年比で61%減少しました。

(2) 2022年10月から12月の状況

世界の2022年10月から12月のIPO市場は、前年同期と比較して停滞しており、IPO件数は334件、資金調達額は319億米ドルにとどまりました。対前年同四半期比では、件数は50%の減少、調達額は73%の減少となりました。

この結果、2022年10月から12月は、過去10年間でみても、IPO件数と資金調達額の最も少ない第4四半期になりました。

2022年度及び2021年度の世界のIPO数と調達額

世界全体	2022年度	2021年度	変化率
IPO数	1,333	2,436	△45%
調達額（億米ドル）	1,795	4,599	△61%
南北アメリカ			
IPO数	130	532	△76%
調達額（億米ドル）	90	1,745	△95%
アジア太平洋			
IPO数	845	1,148	△26%
調達額（億米ドル）	1,206	1,754	△31%
ヨーロッパ・中東・インド・アフリカ			
IPO数	358	756	△53%
調達額（億米ドル）	499	1,100	△55%



2. 2022年度の南北アメリカエリア

2022年には、南北アメリカ大陸のIPOは大幅に鈍化し、上場件数、調達額とともに前年比で急激に落ち込みました。同地域のIPOのうち、69%の案件は米国の証券取引所で実施されました。

米国の証券取引所で2022年に実施されたIPOのうち、調達資金額が10億米ドルを超えた案件はわずか2件にとどまりました(2021年は30件)。一方で、2022年に米国で行われたIPOの約80%は、調達額が50百万米ドルに満たない案件でした。過去10年間を振り返ると、米国では約80%の新規上場企業が50百万米ドルを超える資金を調達していました。

3. 2022年度のアジア太平洋エリア

多数の新興国を擁するアジア太平洋エリアには、他地域に比べて高い潜在能力と伸びしほがあります。また、同地域のIPO市場は、世界経済の悪化や軍事衝突による危機による影響を受けることはほぼありませんでした。

一方で、経済のマクロ的な問題、地政学的緊張、エネルギー価格の高騰、サプライチェーンの毀損、COVID-19の防疫による負の影響が、IPO活動を阻害しました。同地域全体で見ると2021年度に比べて、IPO件数は26%の減少、資金調達額は31%の減少となりました。

中国では、複数の大規模国有企业が中国本土に回帰上場したことにより、調達資金額が過去最高を更新しました。韓国では、前

年の勢いを保ったまま、2022年のはじめには年内世界最大規模となるIPOが実施されました。インドネシアとマレーシアも、上場件数や資金調達額、又はその両面で健闘を見せました。一方、上記以外の市場は世界経済の低迷と国際紛争の煽りを受けて、程度の差こそあれ低調な結果に終わりました。

4. クロスボーダーIPO

2022年度のクロスボーダーIPOは、2021年度と比べて、61%減少しました。これは主に、中国の企業が米国の株式市場に上場する動きが減少したことによります。代わりにスイスの株式市場が中国企業の上場の受け皿になることにより8社の中国企業が上場を果たし、クロスボーダーのIPO市場としては2022年度に2位の市場となりました。

クロスボーダーIPOの企業数

クロスボーダーIPO企業の所在地			クロスボーダーIPO市場		
	IPO企業数		IPO企業数		
	2022年	2021年		2022年	2021年
中国	16	38	米国	36	107
イスラエル	8	15	スイス	8	0
カナダ	6	7	英国	5	14
香港	5	1	ノルウェー	4	8
英国	4	12	スウェーデン	4	8
その他	26	94	その他	8	30
合計	65	167	合計	65	167

世界の新規上場動向—2022年1月～12月

5. 世界のIPO市場の見通し

(1) 全般

世界中の市場でボラティリティ低下の兆しが現れています。2023年に利上げが減速し終息するという見方が広がっていることから、状況の改善が期待できるとともに、IPOのペースも2023年下半期までに回復すると見られます。

政府の金融政策に加えて、地域的な緊張の緩和や紛争の解決、エネルギーの安定供給、価格高騰の抑制といった措置が、企業業績と株式市況に良い影響を及ぼし、ひいては上場機会減少の要因となる世界的な景気後退を回避するきっかけになることが想定されます。

過去2年間でテクノロジー関連株のバリュエーションと株価の急落が目立つことから、投資家は企業の成長予測にあたり、ファンダメンタルズ、収益性、健全なキャッシュ・フローをより重視するようになりました。

一方で企業は、ESGを組み込んだ経営戦略について、投資家に明確な説明ができるように備えておく必要があります。ESGへの取組みを適切に発信できている企業は、IPO後の株価が好調に推移する傾向がみられます。

2020年以降に上場した特別買収目的会社(SPAC)の多くは、2年以内の合併に向けて奔走しています。この期間内に候補企業との合併合意に至らない場合、SPACは調達資金を投資家に返還することになります。長期的にはSPACの上場動向は、2021年以前の水準に落ち着くとみられます。

(2) 南北アメリカ

2023年度も、多くの株式市場で厳しい状況が続くと予想されます。インフレーションによる金利の上昇、ボラティリティの高止まり、利益予想の下方修正、さらには成長株の低迷など、数々の課題に対する打開策を見出すには困難な状況にあります。

IPO市場が回復するためには、ボラティリティの低下と投資家からの信頼向上が必要です。各地の市況及びIPO市場環境の改善につながる潜在的要因としては、インフレ目標の達成、金利の安定化、地域情勢の好転、景気後退への懸念解消、バリュエーション及びさまざまな利益予想の上振れなどが挙げられます。

IPO活動が回復に転じる時期を予想することは困難です。2023年には持続的な回復のために必要な環境が整い、新規上場件数が以前の水準に戻るとみられることがあります。場合によっては回復が2024年以降までずれ込む可能性もあります。

(3) アジア太平洋エリア

米国からの「インフレーション輸入」と、米中貿易摩擦に端を発する中国製品への大幅な関税引き上げが原因で、IPO予定企業の業績に対する信頼が揺らいでいます。ただし、どちらの難題も2023年には徐々に解決に向かうとみられます。

クロスボーダー取引では、中国企業による米国上場が8割強減少しましたが、スイスやロンドンなど他の市場に目を向ける企業も出ており、上場先が多様化しています。

2022年は日本の上場市場にとって好調とは言い難い年でしたが、一方で日本政府は、

1兆円規模の補正予算を投入し、①人材育成及びネットワーク構築、②資金調達とイグジットを通じた事業成長戦略の多様化、③オープンイノベーションの推進という3つの柱を組み合わせたスタートアップ支援策を打ち出したほか、スタートアップを取り巻くエコシステムの拡大に向けた長期的な施策案を公表しました。

さらに、将来的にユニコーン企業を100社創出するという目標を掲げ、スタートアップ育成5か年計画が策定されています。

6. SPAC

(1) 2022年度の状況

資金の償還期限まで6ヶ月に迫っているにもかかわらず、ターゲット企業との合併を発表又は完了できていないSPACが多数存在しています。現金償還率の上昇、規制当局による監視体制の強化、市場流動性の低下に株価の下落が重なったことにより、投資家の意欲は減退し、2022年のSPAC関連上場は、通年で低調に推移しました。

2022年度のSPAC上場件数と調達額

表内の金額は、全て米ドルです

世界全体		南北アメリカ大陸	
2022年	対前年比	2022年	対前年比
155件	▼ 77%	85件	▼ 86%
IPO		IPO	
165億ドル	▼ 90%	135億ドル	▼ 92%
調達額		調達額	
ヨーロッパ・中東・インド・アフリカ		アジア太平洋エリア	
2022年	対前年比	2022年	対前年比
23件	▼ 48%	47件	▲ 124%
IPO		IPO	
18億ドル	▼ 80%	12億ドル	▲ 335%
調達額		調達額	



(2) 2023年度の見通し

現在買収候補企業を選定している約480社のSPACのうち、80%超のSPACが2023年半ばに償還期限を迎えます。市況の悪化に加え、2023年から施行が開始される課税制度がきっかけとなり、60社を上回るSPACが2022年度に清算を完了しました。

SPACは、今後も新たな上場手段としての地位を確立していくと思われますが、米国証券取引委員会(SEC)の規則制定を待つ間、不安定な状況での慎重な対応を続ける必要があると考えられます。

SPACとの合併後、被買収企業は大方の予想に反して厳しい状況に直面しています。SPACは期限までに合併を完了できず清算に至るケースが多いことに加え、私募増資(PIPE)の規模縮小も影響し、資金調達額

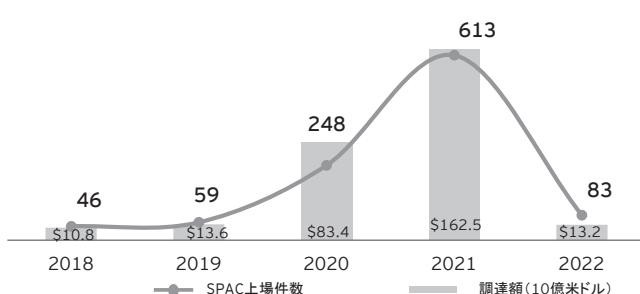
が当初の想定を下回る結果となりました。そのため、企業はより多くの資金を募る必要がありますが、低調に推移する株価や株式流動性の低さから、投資家による出資を期待することは難しいのが現状です。

2022年12月5日現在、2019年～2021年にターゲット企業との合併を完了したおよそ280社の米国SPAC銘柄のうち、93%が初値を下回る株価、89%が10米ドル未満の株価で取引されています。

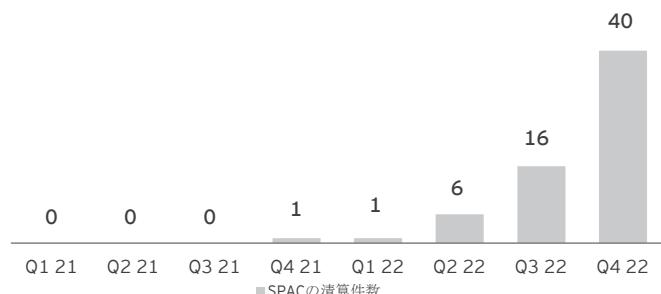
SPAC上場: 四半期別分析

	IPO件数			調達額(10億米ドル)		
	2022年	2021年	対前年同期比	2022年	2021年	対前年同期比
第1四半期	72	310	-77%	11.3	99.8	-89%
第2四半期	36	82	-56%	3.4	17.0	-80%
第3四半期	28	106	-74%	1.4	19.2	-93%
第4四半期	19	184	-90%	0.4	36.0	-99%
合計	155	682	-77%	16.5	172.0	-90%

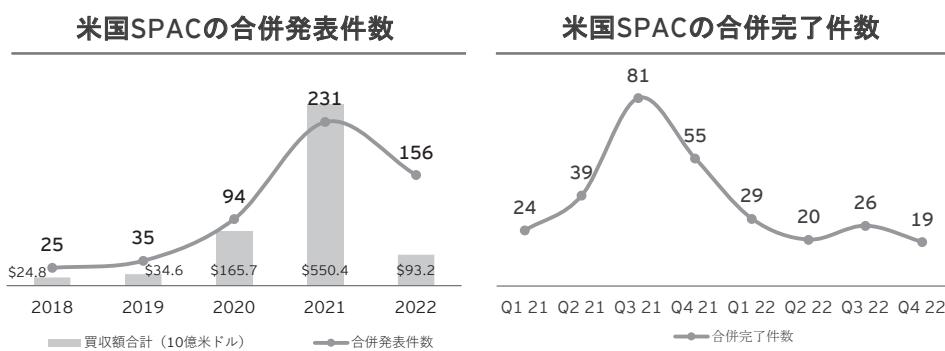
米国SPACの上場件数・調達額



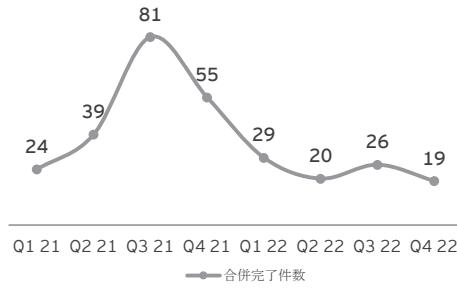
米国SPACの清算件数



米国SPACの合併発表件数



米国SPACの合併完了件数



米国SPACの合併完了後の株価動向



2019～2021年に実施された米国のSPACによるターゲット企業の買収・合併

新規上場会社のプロフィール

CUBE CO.,ltd.

株式会社キューブ
代表取締役社長

松村 智明 氏



事業概要

“時代の顔を創る”

我々の提供するブランドやサービス、それらが、その時代の象徴やトレンドとなり、記憶に残り続けていくことを弊社の企業理念として掲げ、MARK&LONA を筆頭に、HORN GARMENT、Gravis golf などライフスタイルアパレルを中心に取り扱うアパレル企業でございます。

日本国内での直営店舗展開や卸売、韓国、イタリア、米国に向けた卸売、そして日本国内・全世界向けのECを販売チャネルとして、自社商品の展開を図っております。

IPOを目指した理由

2008年にMARK&LONAを立ち上げて間もなく、想像を超えるお客様からの反響から、2009年には直営店舗の出店、2014年には韓国展開と順調に事業が拡大し、日本や韓国だけでなく、日本発の世界に通用するラグジュアリーブランドの創造を意識するようになりました。

その実現に向けて、ブランドだけではなく企業としても知名度を上げ、また、サステナビリティをはじめとした企業としての社会的責任等、ステークホルダーに向けた義務を果たしていくための会社組織の構築等を目的として、上場を目指すこととしました。

IPOをして良かったこと

未だ上場して間もないこともあり、その効果が見えてくるのはこれからと思っております。今後は積極的にIR活動を推進、PR発信とともに当社の取り組みを積極的に開示し、IPOの目的の一つである知名度向上を図るとともに、当社の株主の皆様をはじめとしたステークホルダーの価値向上に向けて成長戦略の実現を図ってまいります。

今後の事業展開

グローバル展開を最優先に進めてまいります。

越境ECを通じて世界の消費者にリーチするとともに、そのデータを分析しポップアップストアやOMOストアの出店を行い、OMO戦略を強化するとともに、アジアにおける新規代理店の選定や欧米向けの卸売の拡大を進めます。

また、本年にブランド15周年を迎えるMARK&LONAのブランディングの確立に向けて、アンバサダーである木村拓哉氏を起用した最新動画やイベントの開催、グローバルに活躍する企業とのコラボレーションを通じたブランド開発、フラッグシップストアのオープン等、他ブランドとの差別化、そしてグローバルへの発信に向けたコンテンツ力の強化を進めています。

IPOを実現するまで

コーポレート組織の立ち上げや、スケールを図るまでのビジネスプロセスと内部統制の構築等、今後のグローバル展開を図っていくうえでの素地としての経営基盤構築が実現できました。

ビジネスコーチ株式会社
代表取締役社長

細川 馨氏



事業概要

当社は、ビジネスコーチングの手法を活用した人材・組織開発サービスをクライアント企業向けに提供することを目的として、2005年4月に創業いたしました。具体的には、マネジメントを実践するリーダーの皆様にさらに素晴らしいリーダーになって頂くため、そして、リーダーの皆様に組織開発の実践的な考え方やノウハウを駆使していただき、人と組織の生産性をより高めて頂くためのサービスを開発・提供する事業を展開しております。

IPOを目指した理由

クライアント企業の人と組織の生産性向上を目的としたビジネスコーチングのさらなる普及を実現するためにIPOを目指しました。IPOにより、財務基盤を含めた企業の安定性を確保し、当社の知名度を向上させてコーチ等の確保・育成を容易にし、クライアント企業に最適な提案ができる優秀な人材を採用して、サービス提供能力を増大させたいと考えております。

IPOを実現するまで

会社設立から上場を目指す中で、組織を持続的に成長させるためのビジネスモデルを作り出すことに苦労しました。今後もビジネスコーチングの普及に向け、組織のさらなる成長につながるビジネスモデルの磨き上げにチャレンジしてまいります。

IPOをして良かったこと

IPOを通じて、当社及びコーチングサービスの認知度が徐々に広がっていると感じております。また、社会的信用度向上により、クライアント企業よりいただくご相談の内容が変化するなど、早くも成果を感じております。

今後の事業展開

現在、多くの日本企業が、人的資本経営の実現・人的資本開示の要請への対応・サクセッションプラン等の課題を有しております。その中で、従来通りの画一的な人材育成手法から脱却し、個にフォーカスを当たった人材・組織開発手法に注目が集まっています。

そのような市場ニーズに対応するために、当社はコーチングサービスの中でも、特に、クライアント一人にコーチをつける1対1型のコーチングサービスの提供に注力してまいります。弊社のフォローアップサービスを充実させるとともに、システム投資によりクライアントの皆様の成果につながるサービスを提供することで、ビジネスコーチングを世の中に普及したいと考えております。

新規上場会社のプロフィール

FOODISON

事業概要

株式会社フードイソン
代表取締役CEO

山本 徹氏



当社は「世界の食をもっと楽しく」というミッションのもと、「生鮮流通に新しい循環を」というビジョンを掲げ、食産業にて生鮮流通プラットフォーム事業を展開しております。これらのミッション及びビジョンを実現するために、BtoB コマースサービスでは飲食店向け食品 EC 「魚ポチ」、BtoC コマースサービスでは水産品のセレクトショップ「sakana bacca」、HR サービスではフード業界に特化した人材エージェント「フード人材バンク」を展開しており、これら 3 つのサービスを合わせて生鮮流通プラットフォーム事業と定義付けています。

IPOを目指した理由

創業時から 100 年、200 年続く会社にしたいという想いがあり、上場会社基準の経営体制を構築していくことはそのために必要なことと考えておりました。また水産をはじめとする生鮮業界を変革するプラットフォームを構築するためには、あらゆるステークホルダーからの信頼が不可欠と考え上場を目指しました。

IPOを実現するまで

新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響など困難も多くありましたが、IPO 準備を通してコンプライアンスやガバナンス体制の強化、業績予想精度の向上など様々な側面で筋肉質な経営基盤を整備できたと考えています。

IPOをして良かったこと

まずは当面の成長資金を調達できしたこと、また IPO をきっかけに多くの方に当社のことを知って頂く機会になりました。今後採用面では徐々に効果が出てくると期待しています。

具体的な効果で言いますと、弊社では飲食店向けの販売与信リスクはリスクを外すためにファクタリング会社にファクタリングしています。

上場に伴う財務基盤の改善等に伴い入金スケジュールが改善され、今後は未収入金が減少し、将来的な増加運転金の削減に寄与するとともに、営業 CF が改善される見通しとなっています。

今後の事業展開



創業当初から水産を中心とした生鮮流通におけるプラットフォーマーになることを志向して事業展開してまいりました。

当初、プレイヤーとして魚ポチ、サカナバッカ、フード人材バンクのサービスに着手することにより業界内でプラットフォーマーになるために必要な以下の機能、ネットワーク、アセットを収益化しつつ獲得してまいりました。

- ・ 売り手
- ・ 買い手
- ・ 出荷センター
- ・ 水産に特化したマッチングシステム
- ・ 魚の需要を喚起するマーケ機能

今後はそれらを活用して優位に展開しうるサービスに着手してまいります。

手段として新規事業開発に限定せず M&A も活用してまいります。



事業概要

株式会社トリドリ
代表取締役社長

中山 貴之 氏



トリドリは、「『個の時代』の担い手に。」というミッションのもと、SNSを中心に関活動する個人（インフルエンサー）と企業をあらゆる形で支援する会社です。

特に SMB（中小企業・個人事業主）の皆様とフォロワー数 10 万人以下のマイクロインフルエンサーをつなげるマーケティングプラットフォーム『toridori base（トリドリベース）』に注力しております。

IPOを目指した理由

消費者は SNS で新しいことを知り、調べるようになっています。そうなると、従来雑誌やポータルサイト・大手 EC モールを利用することで販促活動を行っていた SMB の皆様にとって SNS 運用は販促の要となってきており、年々 SNS・インフルエンサー活用の機運は高まっております。このような市場環境下で、信用力・認知を獲得し、SMB 向けインフルエンサー・マーケティング企業のトップランナーとして更なる成長を実現するために IPO を行いました。

IPOを実現するまで

社内規定整備、決算、適時開示、予実管理体制の構築等、管理体制を整備いたしました。当社が今後も持続的に成長していくために重要なプロセスであったと考えております。

IPOをして良かったこと

エンジニアや事業の中核をなすビジネス / 管理人材の採用や企業との協業・取引拡大という観点で IPO の影響を少なからず実感しております。

今後の事業展開

この度の株式上場を機に、株式公開企業としての責任を自覚し、企業・インフルエンサーに対する支援を通じて、個人が活躍する時代を支えるインフルエンス・プラットフォーマーを目指し、広く社会に貢献できる企業となるよう、役員・従業員一丸となって一層精励してまいります。

特に注力する『toridori base』についてはより多くの SMB の皆様にご利用いただくべく様々な施策を行ってまいります。販売代理店の活用等による販路拡大、インフルエンサー起用の効果測定などの機能改善、SNS の運用代行サービス等のサービス開発により更なる事業拡大を実現したいと考えております。

また上場により、検討できる資金調達手段も増やすことができましたので、各金融機関と密に連携を取りながら資金調達の可能性についても模索したいと考えております。

新規上場会社のプロフィール

note

note株式会社
代表取締役CEO

加藤 貞顕 氏



事業概要

当社は「だれもが創作をはじめ、続けられるようにする」をミッションとして、クリエイターが文章やマンガ、写真、音声、動画等のコンテンツを自由に投稿・販売することができ、ユーザーがそのコンテンツを楽しみ、応援・購買できるメディアプラットフォーム「note」の運営をしています。

クリエイターが適切なファンと直接つながり、創作活動に見合った収益を得ることができる仕組みをつくり、クリエイターエコノミーを促進しています。

IPOを目指した理由

当社は「note」をあらゆるクリエイターの活動拠点となるインフラのようなプラットフォームにしていきたいと考えており、そのためにはサービスの認知度をさらに高めることや、資金調達手段を多様化させ、積極的な事業展開につなげることが必要です。また、企業の情報発信をDXするメディアSaaS「note pro」も展開しており、社会的信用力を高めることも必要だと考えました。

IPOを実現するまで

上場後を見据えながら、社内の各種規定や内部統制体制等の整備、経理体制の強化等に取り組んできました。

特に、プラットフォームとしての健全性を高めるため利用規約やガイドラインを策定したほか、機械学習やパトロールによるコンテンツチェック体制を強化し、「note」をより安心・安全に使っていただける環境を整えました。

IPOをして良かったこと

上場を機に認知度の向上につながったほか、メディア企業をはじめとする様々な法人と連携した新たな取り組みの検討機会が増えました。

当社はクリエイターの活動の場を「note」内外に増やしていきたいと考えているため、様々なアライアンス強化により、新たな創作の機会を提供してまいります。

今後の事業展開

当社は「note」というプラットフォームをインターネット上の「街」と捉えており、個人・法人問わずあらゆる人が集まる場所にしたいと考えています。

今後も「note」のプラットフォームとしての魅力をさらに高めていくことでより多くのクリエイターや読者を呼び込み、インターネットにおける創作活動・ビジネス活動の本拠地となることを目指してまいります。

EY Innovative Startup 2023
ホットトレンド10分野でスタートアップ
12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/ey2023/>

お問い合わせ
EY新日本有限責任監査法人
EY Innovative Startup 2023運営事務局
BD-One@jp.ey.com
EY Innovative Startup 2023概要
https://www.ey.com/ja_jp/ey-innovative-startup

表彰企業

AI

- ▶ FastLabel株式会社

Circular Economy

- ▶ 株式会社CBA

Energy

- ▶ 株式会社Space Power Technologies

HealthTech

- ▶ 大阪ヒートクール株式会社
- ▶ 株式会社ヘッジホッグ・メドテック

Infra Tech

- ▶ 株式会社アーバンエックス テクノロジーズ

Maritime DX

- ▶ 株式会社ザブーン

Mobility

- ▶ Zip Infrastructure 株式会社

Sharing

- ▶ 株式会社シェアドイン

Space Tech

- ▶ 株式会社ElevationSpace
- ▶ 株式会社ワープスペース

Traffic Tech

- ▶ KB-eye株式会社



2023

企業成長サミット 2023 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
マネージャー
公認会計士

持永 勇登

はじめに

先月の2022年3月30日(木)14:00～17:00に、企業成長サミット 2023 throughout the year の第2回目を開催しました。

今回は「激変した資本市場環境への対応～2022年のIPOから学ぶ～」と題して、前半のセッション1では「2023年 変わるIPO～大手証券が投資家との向き合い方を語る～」というテーマで大和証券株式会社様をお招きし、また後半のセッション2では「2022年IPOを果たして～激動のファイナンス環境をいかに乗り越えたか～」というテーマで、実際にIPOをされた株式会社スマートドライブ様、ベースフード株式会社様、株式会社アトラ工様の代表取締役あるいは取締役CFOをお招きしました。

3時間に及ぶ長丁場ではありましたが、多くの視聴者様にご覧頂きました。

セッション1

EY新日本有限責任監査法人 経営専務理事伊藤功樹および企業成長サポートセンター長 齊藤直人の挨拶をスタートの合図として、セッション1では市場や投資家をとりまく「環境の変化」を捉えながら、市場のプロフェッショナルであられる証券会社としての目線でディスカッションを頂きました。



セッション1のテーマの選定した理由は、2022年のスタートアップを取り巻く環境が「激変」したことあります。

2022年のIPO動向を振り返ってみると、「市況が厳しい」という言葉を耳にしなかった時はなかったかもしれません。前の年の2021年に比べて、IPOを果たした会社の時価総額の中央値は3割程度落ち込んでいるような印象で、これからIPOをするために舵を切った会社も、資金調達に苦労される場面は多かったのではないかと思います。特に直近で多額の資金調達に成功された企業ほど、ダウンラウンドの検討をされているように見受けられ、実際にダウンラウンドという決断をされた会社もありました。

一方でポジティブな環境変化もあります。岸田政権が「新しい資本主義」を掲げ、昨年2022年をスタートアップ創出元とされました。人からAIへの転換など、技術躍進がビジネスを大きく変化させており、これを最前線で取り組み、経済を躍進させる原動力として、若くたくましいスタートアップが注目されています。こちらに関連して、昨年11月には「スタートアップ育成5か年計画」も発表されています。

このようなまさに「激変する環境」の中、2022年IPOを最前線で経験し、投資家との向き合い方を熟知する大手の大和証券株式会社様より、公開引受第一部長 池川忍氏、企業公開アドバイザリー部長（当時）片桐卓治氏をお招きし、弊法人企業成長サ



ポートセンター マネージャー 須田裕貴をモデレーターとして、計3名でパネルディスカッションを行いました。

はじめに、片桐氏よりエクイティ・ストーリー、バリュエーションの考え方について、基礎的な知識を紹介頂きました。その上で投資家にどういった内容のエクイティ・ストーリーが魅力的に見えるかといったノウハウや、昨今のバリュエーション手法の潮流を伺いました。

このほか、IPOを取り巻く投資家の方々の属性・特徴といった点を伺い、そのうえで具体的なロードショーでの留意点をお話頂きました。

次に池川氏より、投資家動向が足元でどのように変わっているのかという点について、国内外のマクロ環境の変化や、それがIPOマーケットや未上場マーケットに与える影響を踏まえて解説頂きました。その中で、赤字IPO、ダウンラウンドIPOの今後の傾向についてもコメントを貰いました。

そして、この環境下における投資家との向き合い方についてお話頂き、その中で、IPOのタイミングをどのように考えるかについてもコメント頂きました。

さいごに、資金調達の話に焦点をあてて、未上場ラウンドでの資金調達とIPO時の調達との類似点や相違点、デットファイナンスの活用の留意点にも言及しました。

セッション2

セッション2では厳しい環境の中で実際



にIPOを実現した事業会社から、登壇者として株式会社スマートドライブ 代表取締役 北川烈氏、ベースフード株式会社 取締役 CFO 山本陽介氏、加えて投資銀行での経験も豊富な株式会社アトラエ 取締役 CFO 鈴木秀和氏を迎え、弊法人企業成長サポートセンター パートナー 藤原選をモデレーターとして、IPOの決断に至った理由や苦労した点などを深掘りしました。

はじめに、2022年においてIPOという決断に至った理由を、どのようなメリット・デメリットを考慮し、かつ何が決め手となったのかを踏まえて伺いました。また、IPOを果たした企業だからこそ感じることができた点も、各社より共有頂きました。

つづけて、上場に至るまでに苦労した点を具体的にお話し頂き、そのうえでどのように困難を乗り越えてきたかを、ご自身の経験談としてお話しされました。

次に、機関投資家を意識した内容として、上場までに実際に機関投資家に対して行つたアプローチの内容やその結果、並びに何故機関投資家の方々を引き付けることができたのか、投資家の興味の領域についてお話しを伺いました。その一方、コミュニケーションをとる際にどこに注意を払ったのかということや、失敗をしないために工夫した点というナレッジもお話し頂きました。資金調達という点では、ダウンラウンドも行っている企業もあるこの市場環境下でのベンチャー・キャピタルや既存投資家との交渉の実態や、具体的にどういった点で苦労したのか、事例を紹介頂きました。

値付けについても事業会社の目線で深掘り



し、また国内外で投資家にどのような違いがあるのかといった点にも言及しました。

加えて、事業会社の視点でのエクイティ・ストーリーに対する考え方にも言及頂き、このほかロードショーの状況や、開示書類に対する工夫といったノウハウも議論しました。

終盤にはIPO前における資本政策をどのように考えるか、証券会社とどういったコミュニケーションをとっていくかにも触れながら、実際にIPOを経験された事業会社ならではの視点でディスカッションしました。

さいごに

2022年の市況が2023年になって今大きく戻っているかという点については意見のあるところで、直近でもシリコンバレー銀行の破綻を含め、世界に広く影響するような事象の絶えない環境ではあります。こういった激変する環境においても、IPOを実現して、さらに成長を加速している会社もあります。

スタートアップを取り巻く環境の整備は続いている、政府を含めIPOの関係者が意識的に取り組んでいると感じています。

IPOに関連したナレッジの提供は従前に比べてその数が多く、今は正しく有用な情報をどのように取捨選択するかが求められています。

我々EYは、培ってきたナレッジを用いて、国内外ともにIPOに意欲的な企業様を今後もご支援させて頂きます。直近ではIPOに関する詳細をまとめた書籍も刊行しており、監査法人ならではの知見を今後も皆様に提供することで、少しでも多くの企業様のお役に立ちたいという所存でございます。

引き続き、何卒宜しくお願い致します。

動画のご案内

対談シリーズや
多くのIPOに携わったメンバーの
リアルな経験など、
IPOに役立つ豊富なコンテンツを
これからも配信します。



Google EYJapan YouTube or YouTube EY Japan



東証小沼専務をお招きし、2022年のIPOの動向を様々な視点から振り返るとともに、2023年以降の動向についてインタビューを行いました。



【対談】「スタートアップの成長に向けたファイナンスに関するガイダンス」（公表：2022年4月経済産業省）の解説と実務上の留意点について、ガイダンスの作成に携わったゲストとともに解説いたします。



IPOに向けて、今回はベンチャーキャピタルなどからの資金調達前に知っておくべき点を解説いたします。是非、ご視聴下さい。



IPO準備の基本である組織設計や稟議、規程などのポイントを、証券会社及び日本取引所自主規制法人に出向経験のあるメンバーと解説いたします。

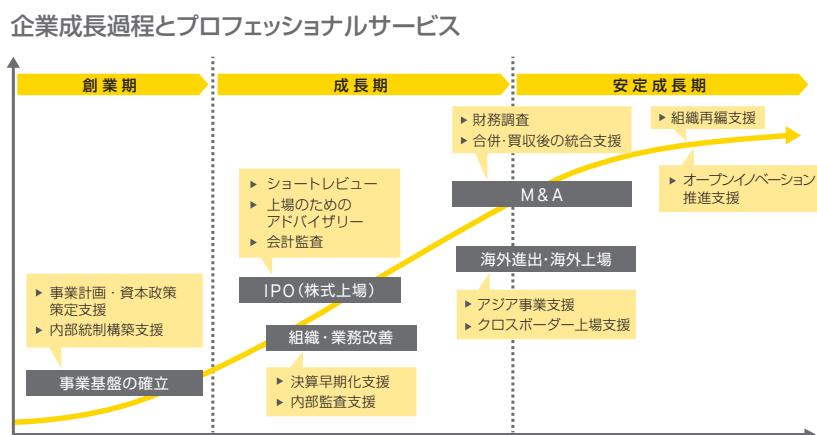


企業成長サポートセンターのサービス

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～2022 年 8 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) 戰略策定支援
 - ▶ 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
 - ▶ 上場に必要な書類の作成指導
 - ▶ 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



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ことを配慮しています。

- ▶ 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

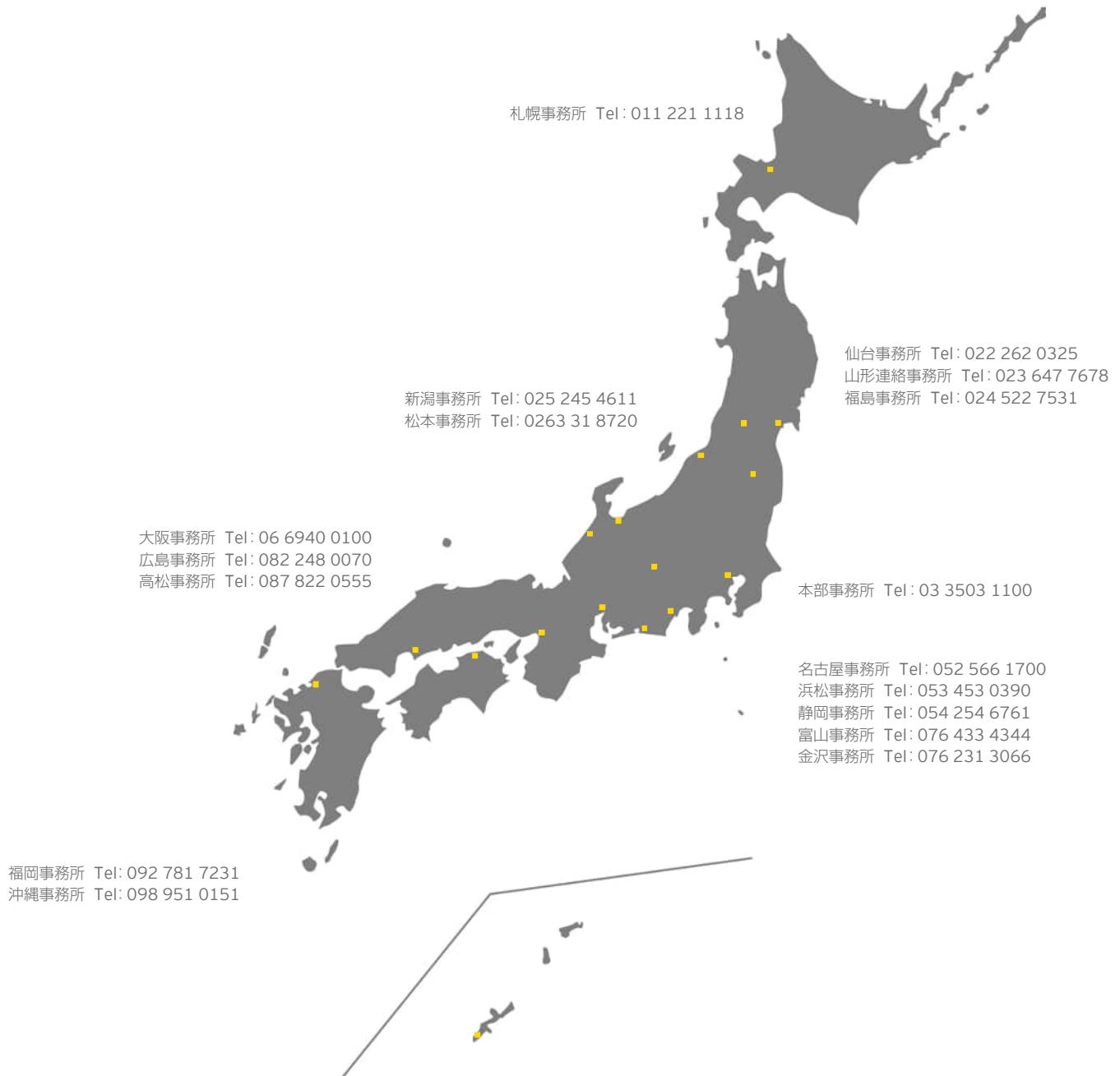
従来集合形式でご提供していた各種セミナーにつきましてはオンラインに切り替えております。

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センター 2023 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/永澤 珠子/大兼 直子

【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 : 永澤 珠子 / 大兼 直子

Email : BD-One@jp.ey.com

Tel : 03 3503 1504



EYは、「Building a better working world ～より良い社会の構築を目指して」をパーカス（存在意義）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新日本有限責任監査法人について

EY新日本有限責任監査法人は、EYの日本におけるメンバーファームであり、監査および 保証業務を中心に、アドバイザリーサービスなどを提供しています。

詳しくはey.com/ja_jp/people/ey-shinnihon-llcをご覧ください。

© 2023 Ernst & Young ShinNihon LLC. 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新日本有限責任監査法人および他の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