

# IPOセンサー

Initial Public Offering sensor  
2025 秋号

EY新日本有限責任監査法人



Shape the future  
with confidence



The better the question. The better the answer.  
The better the world works.



## Contents

ご挨拶	1
関連法令等の改正	2
日本の新規上場動向—2025年1月～9月	4
世界の新規上場動向—2025年1月～6月	10
新規上場会社のプロフィール	14
米国IPOセミナー	
直近の日本企業の米国大型上場事例から学ぶ!	
米国IPO成功の秘訣 開催報告	18
EYスタートアップカンファレンス スタートアップのIPO戦略 最前線	
グロース市場・上場維持基準見直しにどう備えるか 開催報告	20
EY Youtube動画のご案内	22
EY新日本、アルムナイ人材でスタートアップ企業の人材不足問題を解決	23
Startupメールマガジンのご案内	24

# 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心より感謝申し上げます。秋晴れの陽気が心地よく感じるこの時期、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお喜び申し上げます。平素より、企業成長サポートセンターの活動にご理解とご支援をいただき心より感謝申し上げます。

昨今、資本市場を取り巻く環境は大きな転換期を迎えていますが、本年は IPO 関連では 2 つの大きなトピックがある年となっていきます。

一つは、東京証券取引所グロース市場に対して「上場から 5 年経過時に時価総額が 100 億円未満の企業は、上場廃止の可能性がある」という新たなルールの導入が打ち出されたことです。これは、上場後も継続的な成長を遂げる企業を市場に残すことと、投資家との信頼関係を高め、市場全体の健全性を維持することを狙った施策です。一方で、IPO を目指す企業のマインドに対して一定マイナスの影響を与えていることも事実で、東京証券取引所も 100 億未満の IPO を歓迎する声明を改めて出しています。

二つ目は、本年発覚したスタートアップ企業による不正会計問題は、IPO 企業の信頼性に対して深刻な懸念を投げかける事態となりました。循環取引による売上の過大計上などが明らかになり、上場からわずか 10 か月足らずで上場廃止という結果に至ったこの事案は、スタートアップ・エコシステム全体にとって大きな課題となっています。ガバナンス体制の不備、収益認識の恣意的な解釈、監査機能の脆弱性など、いずれも成長だけに目を奪われた結果といえます。今後、上場を目指す企業には、透

明性・信頼性の確保がこれまで以上に求められることが想定されます。

こうした環境変化を踏まえ、我々 EY では、IPO を目指す企業の皆様を支援すべく、支援体制の強化を進めております。例えば収益認識基準への適切な対応については、IPO 準備の過程でもその必要性が迫られており、制度の正しい理解と社内運用体制の整備が必要不可欠と考えます。また、増加傾向にあるスタートアップの M&A 支援体制の強化にも注力しており、成長戦略としての買収・提携を円滑に進めるための会計・監査対応の実務サポートや専門家ネットワークの活用など、事業拡大フェーズに合わせた包括的支援を展開しています。

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覧ください。

今すぐ取り組むべきスタートアップ収益認識健全化の実務的アプローチ | 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。引き続きチャンネル登録、いいね、をお願いします。

新リース会計基準に関する適用時期とその影響



今後とも EY は企業の挑戦と成長を後押しする情報と支援を提供し続けてまいります。季節の変わり目、どうぞご自愛のうえ、実りある秋をお迎えください。

# 関連法令等の改正(大量保有報告制度の改正)



EY新日本有限責任監査法人  
企業成長サポートセンター  
弁護士 / 公認会計士

**伊藤 貴則**

令和7年7月4日、金融庁ホームページにおいて、「令和6年金融商品取引法等改正に係る政令・内閣府令案等に関するパブリックコメントの結果等について」が公表されました。本件に係る政令は、令和8年5月1日から施行されます。

主な改正等の内容は、「公開買付制度の見直し」と「大量保有報告制度の見直し」ですが、本稿では、このうち大量保有報告制度の見直しについて解説します。

## 1 大量保有報告制度とは

大量保有報告制度は、株券等の大量保有に係る情報が、経営に対する影響力や株価に重要な影響を与えることから、当該情報を投資家に迅速に提供することにより、市場の透明性・公正性を高め、また投資者保護を図ることを目的として、株券等の大量保有者に対して一定の開示を求める制度です。

具体的には、株券等の保有割合が5%を超える者（大量保有者）は、株券等保有割合、取得資金、保有目的等を記載した報告書（大量保有報告書）を、大量保有者となった日から5営業日以内に、内閣総理大臣に提出しなければならないとされています（金融商品取引法（以下「法」といいます）第27条の23第1項）。

## 2 「共同保有者」の範囲の明確化

これまで、株券等の保有者が、他の保有者との間で、共同して株主としての議決権その他の権利行使することを合意している場合は、例外なく「共同保有者」に該当することとされていました（改正前の法第27条の23第5項）。なお、ここにいう「合意」には、黙示の合意も含まれるとされています。

この点、近時は、いわゆる協働エンゲージ

メント（機関投資家が協働して個別の企業に対して対話をを行うこと）の重要性が説かれているところ<sup>1</sup>、上記の規定によると、協働エンゲージメントを行った機関投資家は、共同保有者と認定される結果、当該保有分も含めて計算すると「大量保有者」となってしまうリスクもあることから（同法第4項及び第1項参照）、かかる規定の外延が不明確であり萎縮効果をもたらしているとの指摘がなされました。

上記をふまえ、改正法では「共同保有者」の範囲を明確化すべく、上記のように、他の保有者と株主としての権利行使することを合意している場合であっても、以下の3つの要件をすべて満たす場合には共同保有者から除外されることとなりました（改正後の法第27条の23第5項柱書かつこ書、同項各号）

- ①当該保有者と他の保有者がいずれも金融商品取引業者等であること
- ②共同して重要提案行為等（※1）を行うことを合意の目的としていないこと
- ③共同して株主としての議決権その他の権利行使することの同意のうち、個別の権利行使ごとの合意として政令で定めるもの（※2）に該当すること

（※1）「重要提案行為等」とは、（i）発行者又はその子会社に対する「提案」行為であって、（ii）法施行令第14条の

1 金融庁「『責任ある機関投資家』の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》～投資と対話を通じて企業の持続的成長を促すために～（第三次改訂版）本文」（2025年6月26日）指針4-6.において、「機関投資家が投資先との間で対話をを行うに当たっては、単独でこうした対話をを行うほか、他の機関投資家と協働して対話をを行うこと（協働エンゲージメント）も重要な選択肢である。」とされています。

8の2第1項各号に掲げる事項<sup>【2】</sup>に該当し、(iii)提案行為が発行者の事業活動に重大な変更を加え、又は重大な影響を及ぼすことを目的とするものをいいます（金融庁「株券の大量保有報告に関するQ&A」（問35））。

したがって、例えば、単に発行者の経営方針等の説明を求める行為は、そもそも上記にいう「提案」に当たらず、また、具体的な銘柄を指定することなく抽象的に発行者が保有する政策保有株式の売却を求める提案、代表取締役の後継者計画の適切な策定や運用を求める提案は、それぞれ上記(ii)の事項にあたらないため、いずれも「重要提案行為等」には該当しないと考えられます。

(※2)「共同して株主としての議決権その他の権利行使することの同意のうち、個別の権利行使ごとの合意として政令で定めるもの」に該当するためには、その合意が、(i)株主総会等ごとにする合意であり、(ii)合意の対象とする議案を他の議案と明確に区別できるよう特定し、(iii)当該議案に対する賛否を定めて、当該保有者及び他の保有者が当該議案に

ついて共同して議決権行使することを内容とするものであることが必要となります（同上（問26）、法施行令第14条の6の3）。

すなわち、例えば、複数の株主総会や将来の株主総会等における議案について包括的に合意するような場合や、対象となる議案が特定できない場合、議案に対する賛否を他の保有者に委ねる場合には、いずれもここにいう「個別の権利行使ごとの合意」には該当しないことになります。

このように、「共同保有者」に該当しない場合について明確化されたことで、当該規律による、機関投資家等による協働エンゲージメントに対する萎縮効果が低減されたものといえます。

### 3 現金決済型エクイティ・デリバティブ取引に関する規定の整備

これまで、将来現金による決済が予定されているデリバティブ取引については、大量保有報告制度の適用対象とはされていませんでした。

しかし、デリバティブ取引を利用し、大量保有報告制度を潜脱する効果を有すると評価できる事例もある等の指摘を受け<sup>【3】</sup>、改正法では、一定の要件のもとで適用対象になることとされました。

具体的には、改正法では、株券等に係るデリバティブ取引に係る権利を有する者のうち、当該株券等を取得する等の一定の目的

を有する者<sup>【4】</sup>について、大量保有報告制度の適用対象としています（改正法の第27条の23第3項第3号）。

### 4 その他の改正

上記のほか、みなし共同保有者の整理（改正法の第27条の23第6項）や、大量保有報告書の記載事項の明確化等の見直しが行われています。

### 5 上場準備会社への影響

大量保有報告書は、会社自身が提出するものではありませんが、上場後は株主から問い合わせを受ける場面が出てくるものと考えられます。

また、上場直後は、VC、事業会社、役員関係者などの持株比率が変動しやすいと考えられるところ、報告遅延が生じた場合には市場に与える影響が大きいため、株主側にもルールの理解・対応を促す必要があります。

したがって上場前の準備会社においても、大量保有報告制度についても理解しておくことが必要と考えられますので、留意が必要です。

以上

- 2 具体的には、以下のものをいいます（法施行令第14条の8の2第1項）。
- 一 重要な財産の処分又は譲受け
  - 二 多額の借財
  - 三 代表取締役若しくは代表執行役の選定若しくは解職又は執行役員の選任若しくは解任（次号に該当するものを除く。）
  - 四 特定の者の役員への選任
  - 五 役員の構成の重要な変更（役員の数又は任期に係る重要な変更を含む。）
  - 六 株式交換、株式移転、株式交付、会社の分割又は合併
  - 七 事業の全部又は一部の譲渡、譲受け、休止又は廃止
  - 八 配当に関する方針の重要な変更
  - 九 資本金の増加又は減少に関する方針の重要な変更
  - 十 その発行する有価証券の取引所金融商品市場における上場の廃止又は店頭売買有価証券市場における登録の取消し
  - 十一 その発行する有価証券の取引所金融商品市場への上場又は店頭売買有価証券登録原簿への登録
  - 十二 その他前各号に準ずるものとして内閣府令で定める事項

3 金融審議会「公開買付制度・大量保有報告制度等ワーキング・グループ報告（令和5年12月25日）」14頁

4 具体的には、以下のいずれかの目的を有する者をいいます（改正法施行令第14条の6第2項）。

- 一 当該株券等の発行者が発行する株券等をデリバティブ取引の相手方から取得する目的
- 二 発行者に対してデリバティブのポジションを示して重要な提案行為等を行う目的
- 三 デリバティブ取引の相手方が保有する議決権（当該株券等の発行者が発行する株券等に係るものに限る。）の行使に影響を及ぼす目的

# 日本の新規上場動向—2025年1月～9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  
マネージャー  
公認会計士

**吉本 麻衣子**

## 1. 新規上場市場の概況

2025年1月から9月の国内株式市場は、年始に日経平均株価終値が39,307円でスタートし、半導体や自動車関連株の影響で下落しました。4月にはトランプ氏の高関税発言が原因で大暴落が起こりましたが、その後は徐々に回復し、9月には一時45,852円の最高値を記録し、最終的には9月末に44,932円で取引を終了しました。そのような市場環境の中で、新規上場企業数は、36社となりました。前年同期

(2024年1月～9月)と比較した場合18社減となっています。市場別に見ると、全体の61.1%にあたる22社がグロース市場に上場し、新興市場合計で全体の72.2%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、サービス業12社(昨年同期17社)、情報・通信業9社(昨年同期18社)、となっており、それぞれ新規上場企業全体の33.3%及び25.0%を占め、他の業種社数との開きが昨年同様に見られます。

表1 最近5年間(1月～9月)の市場別新規上場企業数

(単位:社)

市場	2021年1月～9月	2022年1月～9月 <sup>(注1)</sup>	2023年1月～9月	2024年1月～9月	2025年1月～9月	2025/2024増減
東証1部	4	1	-	-	-	-
東証プライム	-	-	1	-	3	3
東証2部	3	3	-	-	-	-
東証スタンダード	-	5	15	7	7	0
札証本則	-	-	1	-	-	-
マザーズ	59	10	-	-	-	-
グロース	-	30	46	45	22	△23
JASDAQスタンダード	13	1	-	-	-	-
名証メイン	-	-	2	-	1	1
札証アンビシャス	-	1	-	-	1	1
名証ネクスト	-	1	1	-	1	1
福証Qボード	1	-	-	2	1	△1
(①)全市場合計	80	52	66	54	36	△18
(②)①の内で新興市場合計	73	43	49	47	26	△21
(②/①比率)	91.3%	82.7%	74.2%	87.0%	72.2%	-

(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)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3)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 2025年(1月～9月)の業種別新規上場企業数

	社数	シェア
建設業	2	5.6%
食料品製造業	1	2.8%
織維製品製造業	2	5.6%
化学生産業	1	2.8%
非鉄金属製造業	1	2.8%
金属製品製造業	1	2.8%
輸送用機器製造業	1	2.8%
精密機械製造業	1	2.8%
その他製品製造業	1	2.8%
電気・ガス業	1	2.8%
情報・通信業	9	25.0%
小売業	2	5.6%
不動産業	1	2.8%
サービス業	12	33.3%
合計	36	100.0%

表3 2025年(1月～9月)の地域別新規上場企業数

	社数	シェア
北海道	1	2.8%
宮城県	1	2.8%
埼玉県	2	5.6%
東京都	23	63.9%
新潟県	1	2.8%
静岡県	3	8.3%
愛知県	1	2.8%
大阪府	2	5.6%
鳥取県	1	2.8%
沖縄県	1	2.8%
合計	36	100.0%



す。(表2)。

本社所在地別では、全体の63.9%にある23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。(表3)。

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4社、新規上場企業においては、初値が公募価格を下回った会社は3社ありました。

直前期の売上高の分布を見ると、10億円未満の企業が3社(8.3%)、10億円以上50億円未満の企業が17社(47.2%)であり、全体の約2分の1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、プライム市場に上場した2社とスタンダード市場に上場した3社にとどまっています。

初値時価総額の分布を見ると、50億円未満の企業が7社(19.4%)、50億円以上100億円未満の企業が11社(30.6%)であり、全体の2分の1を占めています。500億円を超えた企業は3社(8.3%)あり、昨年同期(5社、9.2%)と比較して減少しています(図2)。なお、初値時価総額が最も高かったのは、株式会社JX金属(株)の7,826億円でした。グロース市

場の平均初値時価総額は147億円と、前年同期の240億円と比較して大幅に減少しました。

監査法人別では、EY新日本有限責任監査法人9社(25.0%)、PwC Japan有限責任監査法人4社(11.1%)等、大手監査法人全体の関与割合が減少する一方、中小規模等のその他の監査法人の割合が増加しており、新規上場において担う役割が大きくなっています(表4)。

2025年1~9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 2025年(1月~9月)新規上場企業・直前期売上高

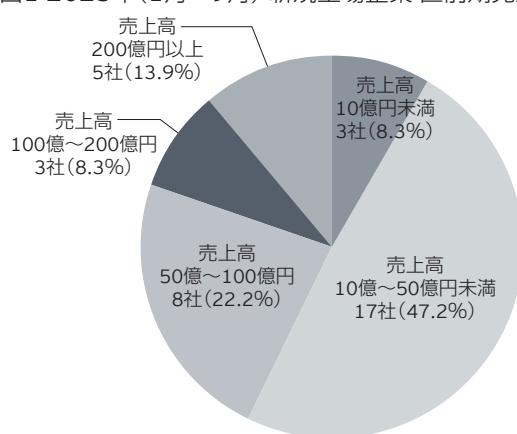


図2 2025年(1月~9月)新規上場企業・初値時価総額

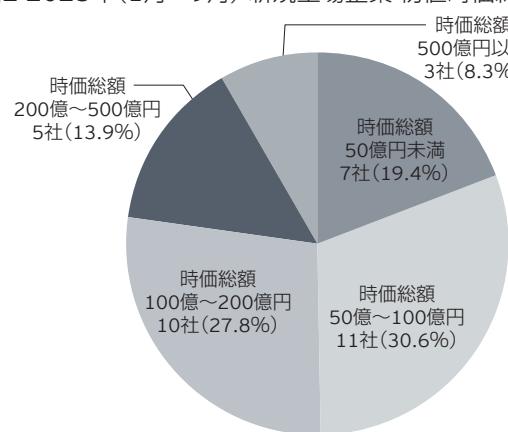


表4 2022年~2025年9月の監査法人別新規上場企業数

	2022年		2023年		2024年		2025年1~9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	22	24.2%	14	14.6%	13	15.1%	9	25.0%
PwC Japan有限責任監査法人	8	8.8%	13	13.5%	10	11.6%	4	11.1%
有限責任監査法人トーマツ	16	17.6%	17	17.7%	10	11.6%	2	5.6%
有限責任あずさ監査法人	8	8.8%	11	11.5%	10	11.6%	1	2.8%
その他の	37	40.7%	41	42.7%	43	50.0%	20	55.6%
合計	91	100.0%	96	100.0%	86	100.0%	36	100.0%

# 日本の新規上場動向—2025年1月～9月



表5 新規上場企業別データ 2025年1月～9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)
<b>東証プライム</b>													
1 ★	JX金属（株）	3月19日	東証プライム	連結	24/3	1,512,345	78,714●	5.2%●	102,624	627,388	9,282	110.53	675.73
2	(株) 北里コーポレーション	6月25日	東証プライム	連結	24/3	10,080	5,995	59.5%	3,972	16,060	51	99.32	401.51
3 ★	オリオンビール（株）	9月25日	東証プライム	連結	25/3	28,866	3,447	11.9%	7,301	18,968	410	133.90	464.61
<b>東証スタンダード</b>													
4	(株) メディックス	3月19日	東証スタンダード	単体	24/3	4,179	804	19.2%	489	2,157	274	64.85	286.48
5	(株) IACEトラベル	4月7日	東証スタンダード	連結	24/3	2,421	428	17.7%	344	2,462	149	90.76	647.90
6	伊澤タオル（株）	6月20日	東証スタンダード	単体	25/2	9,825	980	10.0%	578	3,882	76	57.85	388.21
7 ★	ブリモグローバルホールディングス（株）	6月24日	東証スタンダード	連結	24/8	24,900	1,714■	6.9%■	1,150	15,700	1,090	131.55	1,794.94
8 ★	(株) レント	6月30日	東証スタンダード	連結	24/5	43,690	2,795	6.4%	2,073	12,665	1,441	674.15	3,967.37
9 ★	(株) みのや	7月18日	東証スタンダード	単体	24/6	22,540	1,045	4.6%	714	2,500	189	238.08	833.38
10	(株) UNICON ホールディングス	9月26日	東証スタンダード	連結	24/6	15,611	1,131●	7.2%●	725	4,888	338	73.58	495.59
<b>東証グロース</b>													
11	(株) 技術承継機構	2月5日	東証グロース	連結	23/12	9,327	926	9.9%	1,613	3,113	523	206.49	362.59
12	(株) フライヤー	2月20日	東証グロース	単体	24/2	785	△ 136	△17.3%	△ 136	43	55	△ 45.26	△ 213.39
13	(株) ブッキングリゾート	2月21日	東証グロース	単体	24/4	1,059	389	36.7%	272	978	28	50.51	115.76
14	(株) TENTIAL	2月28日	東証グロース	単体	24/1	5,409	477	8.8%	506	1,215	85	76.56	△ 13.50
15	(株) TalentX	3月18日	東証グロース	単体	24/3	1,062	26	2.4%	26	60	95	4.94	11.11
16	ミーク（株）	3月21日	東証グロース	単体	24/3	5,375	784	14.6%	542	3,119	59	55.84	319.99
17 ★	(株) ミライロ	3月24日	東証グロース	単体	24/9	709	121	17.1%	178	337	49	34.23	64.26
18	(株) ビジュアル・プロセッシング・ジャパン	3月25日	東証グロース	単体	23/12	1,056	140	13.3%	90	667	58	64.30	476.65
19	(株) ZenmuTech	3月27日	東証グロース	単体	23/12	440	56	12.7%	72	156	23	74.09	△ 563.20
20	ダイナミックマッププラットフォーム（株）	3月27日	東証グロース	連結	24/3	5,567	△ 2,490	△44.7%	△ 4,049	4,854	258	△ 215.24	256.68
21	(株) トヨコー	3月28日	東証グロース	単体	24/3	1,095	△ 157	△14.3%	△ 158	328	35	△ 15.26	29.83
22	プログレス・テクノロジーズ グループ（株）	3月28日	東証グロース	単体	24/2	5,116	996●	19.5%●	696	3,060	543	98.48	432.71
23	(株) ジグザグ	3月31日	東証グロース	単体	24/5	1,106	177	16.0%	163	251	47	83.34	△ 1.72
24 ★	デジタルグリッド（株）	4月22日	東証グロース	単体	24/7	3,515	1,253	35.6%	972	4,228	58	163.90	4.19
25	(株) LIFE CREATE	4月24日	東証グロース	単体	24/3	6,217	668	10.7%	363	1,136	562	29.97	14.14

(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。

(注3)●は税引前利益・損失、税引前利益率を記載・算出しています。

(注4)■は営業利益・損失、営業利益率を記載・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
820	843	761,340	782,694	7.42	7.63	2002年	東京都港区	非鉄金属	半導体材料、情報通信材料の製造及び販売、資源開発、金属の製錬、リサイクル
1,340	2,001	53,600	80,040	13.49	20.15	2007年	静岡県富士市	精密機器	不妊治療に関する医療機器等の製造販売
850	1,863	34,691	76,035	6.35	13.91	1957年	沖縄県豊見城市	食料品	酒類清涼飲料の製造・販売及びホテル等の運営
800	760	6,464	6,141	12.34	11.72	1984年	東京都千代田区	サービス	クリエイティブ設計・制作、データ解析・分析、インターネット広告代理などのデジタルマーケティング支援事業
1,000	864	4,760	4,113	11.02	9.52	1982年	東京都中央区	サービス	クラウド出張手配システム「Smart BTM」の運営及び出張マネジメントサービスの提供を中心とする旅行事業
750	765	7,500	7,650	12.96	13.22	2021年	東京都渋谷区	繊維製品	タオル製品等の企画・製造及び販売
2,150	2,013	18,806	17,608	16.34	15.30	2020年	東京都中央区	小売	ブライダルジュエリーの企画・販売
4,330	5,730	16,278	21,541	6.42	8.50	1984年	静岡県静岡市	サービス	産業機械、建設機械及び産業車両等のレンタル事業等
1,540	2,531	5,390	8,859	6.47	10.63	1954年	埼玉県さいたま市	小売	小売店「おかしのまちおか」での菓子販売
1,060	1,385	10,489	13,704	14.41	18.82	2019年	宮城県仙台市	建設	建設事業（土木事業・建築事業）及びそれに関連する事業を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する一切の業務
2,000	2,700	17,256	23,295	9.69	13.08	2018年	東京都渋谷区	金属製品	製造業の譲受、譲受企業の経営支援
680	1,178	2,257	3,909	△ 15.02	△ 26.03	2013年	東京都千代田区	情報・通信	ビジネス書の要約サービス「flier」・「flierbusiness」の開発・運営
1,240	1,550	7,068	8,835	24.55	30.69	2013年	大阪府大阪市	サービス	旅行者の予約獲得を目的とした、宿泊施設の集客支援事業及び直営宿泊事業
2,000	2,600	14,111	18,345	26.12	33.96	2018年	東京都品川区	繊維製品	リカバリーウェア「BAKUNE」をはじめとしたコンディショニングブランド「TENTIAL」の運営
750	1,026	4,131	5,652	151.82	207.69	2018年	東京都新宿区	情報・通信	クラウドベースのタレント・アクイジション（人材獲得）ソフトウェア・プラットフォーム「My シリーズ」の開発及び提供、その他関連事業
800	845	9,110	9,623	14.33	15.13	2019年	東京都渋谷区	情報・通信	モバイル IoT 支援事業
270	661	2,828	6,924	7.89	19.31	2010年	大阪府大阪市	情報・通信	①デジタル障害者手帳「ミライロID」の企画、設計、開発、提供 ②ユニバーサルデザインに関する研修、リサーチ&コンサルティング ③手話通訳派遣、遠隔通訳など情報保障及び手話講座の提供
1,430	3,040	2,367	5,031	22.24	47.28	1994年	東京都渋谷区	情報・通信	DAM（デジタル資産管理）を中心とした、企業の事業活動における媒体（WEB、EC、SNS、カタログ、映像、出版）そしてコンテンツの制作・管理・配信を支援する DX 事業
1,580	5,000	2,074	6,564	21.33	67.49	2014年	東京都中央区	情報・通信	暗号技術の応用である秘密分散技術を利用したセキュリティソリューションおよび秘密計算ソリューションの開発・販売
1,200	1,530	28,350	36,146	△ 5.58	△ 7.11	2016年	東京都渋谷区	情報・通信	自動運転・先進運転支援システム等に利用される高精度 3 次元地図データ（HD マップ）の生成・販売及び、HD マップ関連技術を用いた（自動運転以外の）多用途での高精度位置情報・ソリューションの提供
730	871	9,509	11,346	△ 47.84	△ 57.08	1996年	静岡県富士市	建設	3層の樹脂をスプレーコーティングして強靭な屋根に蘇らせる「SOSEI」の施工及び老朽化したインフラのサビや塗膜等をレーザーで除去する「CoolLaser」の製造・販売
1,950	1,980	15,170	15,403	19.80	20.11	2020年	東京都江東区	サービス	大手製造業向けデジタルソリューション・デジタルエンジニアリングサービスの提供
1,500	2,030	3,451	4,670	18.00	24.36	2015年	東京都渋谷区	情報・通信	海外カスタマー向け購入支援サービス「WorldShopping」及び国内 EC サイト向け越境 EC 支援サービス「WorldShoppingBIZ」の提供
4,520	5,310	27,949	32,833	27.58	32.40	2017年	東京都港区	電気・ガス	電力及び環境価値取引プラットフォーム「DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）」の運営、分散型電源のアグリゲーションサービス及び脱炭素関連学習コンテンツの提供
1,250	1,280	15,787	16,166	41.71	42.71	2008年	北海道札幌市	サービス	ブティック型フィットネススタジオの運営

# 日本の新規上場動向—2025年1月～9月



表5 新規上場企業別データ 2025年1月～9月(その2)

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)
26	ウェルネス・コミュニケーションズ(株)	6月23日	東証グロース	単体	24/3	13,266	955	7.2%	680	2,886	108	124.88	528.54
27	(株)エータイ	6月26日	東証グロース	単体	24/8	2,376	507	21.3%	297	2,536	58	74.34	634.13
28	★(株)リップス	6月30日	東証グロース	単体	24/8	3,760	719	19.1%	423	2,823	39	169.48	1,128.56
29	フラー(株)	7月24日	東証グロース	単体	24/6	1,517	18	1.2%	28	767	175	△26.82	△1,973.05
30	(株)ヒット	7月4日	東証グロース	連結	24/6	4,122	1,403	34.0%	935	2,586	83	168.28	464.41
31	(株)アクセルスペースホールディングス	8月13日	東証グロース	連結	24/5	2,110	△2,509	△118.9%	△3,174	4,976	161	△85.72	△213.36
32	★GMOコマース(株)	9月25日	東証グロース	単体	24/12	1,983	351	17.7%	218	547	112	60.69	152.27
名証(メイン)													
33	(株)山忠	7月29日	名古屋メイン	連結	25/4	5,438	611	11.2%	817	4,269	42	758.45	3,958.44
札証(アンビシャス)													
34	エレベーターコミュニケーションズ(株)	4月25日	札幌アビシャス	単体	24/5	3,291	137	4.2%	74	103	203	78.25	107.29
名証(ネクスト)													
35	(株)パルコス	2月3日	名古屋ネクスト	連結	23/12	3,857	120	3.1%	42	491	112	37.56	430.88
福証(Qボード)													
36	(株)ババネット	3月21日	福岡Qボード	単体	24/2	4,491	341	7.6%	235	1,048	94	137.21	657.18



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
2,480	3,300	14,876	19,794	19.86	26.43	2006年	東京都港区	サービス	健康管理 SaaS 等を用いたヘルスデータプラットフォーム及びソリューション事業
1,510	2,547	6,348	10,708	20.31	34.26	2004年	東京都千代田区	サービス	永代供養墓の企画・建立・運営・販売代行を行う永代供養墓募集代行業務及びその他関連業務
3,130	3,200	7,982	8,160	18.47	18.88	2008年	東京都渋谷区	化学	メンズコスメの企画・販売を行う商品事業及びヘアサロンのフランチャイズ運営を行うサロンフランチャイズ事業
1,170	5,200	1,984	8,817	△ 43.62	△ 193.89	2011年	新潟県新潟市	情報・通信	スマートフォンアプリを中心としたデジタル領域全般における事業開発コンサルティング・UI/UX デザイン・システム開発、アプリ利用データ分析等
1,500	2,166	9,345	13,494	8.91	12.87	1991年	東京都中央区	サービス	屋外広告媒体の企画、運営及び屋外広告を中心とした広告全般の取扱いに係る事業
375	751	24,019	48,102	△ 4.37	△ 8.76	2020年	東京都中央区	輸送用機器	小型衛星の設計・製造・打上・運用サービス (AxelLiner 事業) 及び光学衛星画像の販売及び衛星画像を用いたソリューションサービスの提供 (AxelGlobe 事業)
1,180	2,131	6,094	11,006	19.44	35.11	2012年	東京都渋谷区	サービス	店舗の CX 向上および DX 推進を支援するマーケティングプラットフォーム等の開発、提供
2,600	2,600	3,214	3,214	3.43	3.43	1991年	愛知県海部郡	不動産	不動産の企画・開発・販売、不動産の賃貸及び管理、ビジネスホテル運営等
1,700	2,200	1,700	2,200	21.73	28.12	2006年	東京都品川区	サービス	エレベーター・エスカレーター等昇降機設備の保守、管理及びリニューアル
1,400	1,401	1,673	1,674	37.27	37.30	1991年	鳥取県倉吉市	その他製品	バッグ等の皮革商品の販売、WEBメディアの運営等
700	830	1,278	1,515	5.10	6.05	1995年	埼玉県越谷市	サービス	物件定期巡回サービス等の不動産管理サポート事業、全国ツーマン配送ネットワークサービス等のインテリア・トータルサポート事業

（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—2025年1月～6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

**甲斐 佑典**

## 1. IPO市場の概況

2025年上半期（2025年1月～6月）における世界のIPO市場は、上場数539件、調達額614億米ドルとなりました。対前年同期比では、件数で4%の減少、調達額で17%の増加となりました。政策の不確実性や市場のボラティリティが高まる

中でIPO活動が持続したことは、戦略的に優位な立場にあり、準備が整ったIPO企業のレジリエンスおよび変化する資本市場に適応する能力を浮き彫りにしています。特に、中華圏は主要なプレーヤーとして再浮上し、世界全体の調達額の3分の1を占めた一方で、欧州のシェアは10%まで減少しました。

表1 上位12証券取引所のIPO件数(2025年上半期)

順位	市場	IPO 件数	割合
1	インド (National and Bombay)	108	20%
2	米国 (NASDAQ)	86	16%
3	香港 (Main Board and GEM)	42	8%
4	韓国 (KRX and KOSDAQ)	38	7%
5	深圳 (SZSE and ChiNext)	28	5%
6	マレーシア (KLSE, ACE Market and LEAP Market)	27	5%
7	上海 (SSE and STAR)	25	5%
7	サウジアラビア (Tadawul and Nomu Parallel Market)	25	5%
7	東京 (Prime, Growth, Standard, REIT, Pro Market)	25	5%
10	米国 (NYSE)	23	4%
11	インドネシア (IDX)	14	2%
12	トルコ (STAR and Main)	13	2%
その他		85	16%
全世界合計		539	100%

(出典: Dealogic, EY)

表2 上位12証券取引所のIPO調達額(2025年上半期)

順位	市場	調達額 (1 億米ドル)	割合
1	香港	137	22%
2	米国 (NASDAQ)	92	15%
3	米国 (NYSE)	79	13%
4	インド	46	8%
5	上海	39	6%
6	サウジアラビア	38	6%
7	東京	37	6%
8	深圳	27	4%
9	NASDAQ OMX and First North	22	4%
10	韓国	16	3%
11	オーストラリア	12	2%
12	マレーシア	9	1%
その他		60	10%
全世界合計		614	100%

(出典: Dealogic, EY)



2025年上半期は市場のボラティリティが高まっている状況のもと、多くの企業は出口戦略を再考し、上場を先延ばしにするか、より小規模での上場を目指すかの判断を迫られました。こうした中、2025年上半期のクロスボーダーIPO活動は過去最高を記録し、世界全体の取引件数の14%を占めました。地理的に明確な傾向が現れており、中華圏とシンガポールがIPOを実施する企業の主要な拠点となっており、上場先としては、米国が最も多く選ばれています。

## 2. エリア別の概況

### (1) ASEAN

2025年上半期、ASEANのIPO市場は激しい逆風に直面し、上場件数は前年同期比で27%減の48件となり、2024年から始まった低迷がさらに加速する形となりました。こうしたIPO活動の大幅な低下にもかかわらず、総調達額は14億米ドルと安定していました。インドネシアはこの影響を受けてIPO活動が著しく縮小し、14件で4億米ドルを調達するのみでした。一方、マレーシアが地域の先導役として台頭し、上場件数・調達額ともにASEAN全体の半数以上を占めました。

### (2) 欧州

欧州のIPO市場は、1月と2月に順調な滑り出しを見せましたが、3月には米国の貿易関税や政策の不透明感を背景に株式市場が急落し、ボラティリティが高まつたことで、急速に縮小しました。その結果、2025年上半期の欧州におけるIPO活動

は低調となり、上場件数は前年同期比15%減の50件、調達額は前年同期比58%減の59億米ドルにとどまりました。

### (3) 中華圏

2025年上半期、中華圏のIPO市場は大きく回復し、上場件数は104件で207億米ドルの資金が調達されました。取引件数では前年同期比33%、調達額では前年同期比218%と大幅な増加を示しています。2025年上半期に調達額が7倍に増えたことで、香港は6年ぶりにIPOによる資金調達額で世界トップの証券取引所の座を奪還しました。また、中国本土および海外から香港資本市場への大規模な資本注入によって、過去10年間の上半期の中では、2021年に次ぐ第2位の資金調達実績となりました。

### (4) インド

2025年上半期のインドのIPO活動は、取引件数108件で46億米ドルの資金が調達されました。注目すべきは、取引件数が前年同期比で30%減少したにもかかわらず、資金調達額がわずか2%の減少にとどまった点で、上場企業数が減少したものの、案件の質と規模は依然として堅調だったことを示しています。

### (5) 日本

日本のIPO市場は、2025年上半期に世界的な不確実性の影響を受けて逆風に直面しました。特に、米国政府が4月初旬に「相互」関税を発表したことによって、金融市

場におけるボラティリティが上昇した他、米中間の貿易摩擦も影響を及ぼす要因となっています。東証グロース市場250指数と日経平均株価が以前の高値から下落したことをうけて、2024年上半期に比べてIPOを見送る企業が増加し、2025年上半期には27件と2024年上半期の37件から減少しています。しかし、2025年3月にJX金属が30億米ドル規模で上場したことにより、資金調達額は前年同期比で大幅に増加しました。

### (6) 中東

中東地域では2025年上半期に36件のIPOが実施され、調達額は約51億米ドルに達しました。IPO件数は前年同期比で24%増加し、調達額も前年同期比で31%増加しました。サウジアラビア王国(KSA)が地域のIPO活動を主導しており、36件の上場のうち25件が同国の証券取引所で行われ、総額38億米ドルを調達しました。

### (7) オセアニア

オーストラリアのIPO市場は、2025年に低調なスタートを切りました。2024年末に見られた改善と安定の兆しにもかかわらず、米国の関税変更による最近のボラティリティに大きく影響を受けています。オーストラリアとニュージーランドは直接的な影響は比較的少ないものの、世界的な成長の減速が投資家心理に影響を与え、取引のスケジュールが遅れる要因となっています。

# 世界の新規上場動向—2025年1月～6月

## (8)韓国

2025年上半期の韓国のIPO活動は、過去22年間で2番目に多いIPO件数を達成しました。地域全体のIPO発行は第2四半期に減速しましたが、2025年上半期全体では第1四半期の好調な動きに支えられ、取引件数・調達額ともに二桁成長を記録し、他国を上回る成果を挙げました。2025年上半期終了時点で、前年同期比の取引件数は31%増加し、調達額も前年同期比で24%増加しました。

## (9)米国、カナダ、ラテンアメリカ

2025年第2四半期、米国、カナダ、ラテンアメリカのIPO件数は前年同期比で10%増加しましたが、IPOによる調達額は20%減少しました。この四半期は、序盤は関税や広範な経済の不透明感による強い逆風がありましたが、中盤には活動がやや回復し、四半期後半には市場環境の大幅な改善に伴い、IPO活動が顕著に回復しました。

## 3. セクター別の概況

### (1)消費財セクター

2025年上半期、世界の消費財セクターのIPO市場は、継続するマクロ経済と地政学的な不確実性にもかかわらず、取引件数が5%増加しました。調達額は約30%減少しましたが、これは多くの大手企業が市場環境の改善とバリュエーションの回復を待って上場を延期したためです。調達額が1億米ドル未満のIPOが全体の82%を占め、小規模・中規模案件へのシフトが鮮明になっています。

### (2)エネルギーセクター

2025年上半期、エネルギーセクターのIPO件数は前年同期比34%減の38件にとどまりました。これは主に、欧州・中東・インドにおける件数の減少が要因です。一方、調達額は235%増の76億米ドルに達しました。この急増は、日本の非鉄金属製品メーカーと米国のLNG供給会社による

2件の大型IPOが合計で約47億米ドルを調達し、今年のメガIPOにランクインしたことが主な要因となっています。

### (3)ヘルス＆ライフサイエンスセクター

2025年上半期、ヘルス＆ライフサイエンスセクターのIPO件数は、両分野とも前年より1件ずつ増加しましたが、資金調達総額は減少しています。医療関連企業は今年、世界全体で18件のIPOを、ライフサイエンス関連企業は41件のIPOを実施しました。ライフサイエンスセクターの調達額は、2024年上半期の72億米ドルから2025年上半期は39億米ドルに落ち込んだ一方、医療関連企業では調達額が2024年上半期の28億米ドルから2025年上半期は37億米ドルまで増加しました。

### (4)製造業セクター

2025年上半期、製造業セクターのIPO件数は129件で前年同期比の8%増とな

表3 主要エリア別IPO実績（2025年上半期）

エリア	IPO件数 (前年同期)	調達額（1億米ドル） (前年同期)
アフリカ	2 (1)	1 (0 ※)
ASEAN	48 (66)	14 (14)
カナダ	5 (8)	0 ※ (0 ※)
欧州	50 (59)	59 (142)
中華圏	104 (78)	207 (65)
インド	108 (155)	46 (47)
日本	27 (37)	37 (10)
ラテンアメリカ	2 (1)	0 ※ (0 ※)
中東	36 (29)	51 (39)
オセアニア	9 (11)	11 (3)
韓国	38 (29)	15 (12)
米国	109 (81)	171 (188)
全世界合計	539 (563)	614 (527)

※5,000万米ドル未満

(出典: Dealogic, EY)

表4 セクター別IPO実績（2025年上半期）

エリア	IPO件数	割合
製造業	129	24%
消費財	96	18%
テクノロジー	92	17%
不動産・ホスピタリティ・建設	66	12%
ヘルス＆ライフサイエンス	59	11%
エネルギー	38	7%
その他	31	6%
金融	28	5%

(出典: EY analysis, Dealogic)



り、調達額は2倍以上の159億米ドルに達しました。調達額ベースでは、5,000万米ドル超のIPOが全体の92%を占めており、より大規模な案件へのシフトが顕著になりました。この成長の主な要因となっているのが、中華圏における自動車部品製造業のIPOです。2025年上半期に実施されたIPOのうち、調達額で上位2件（それぞれが53億米ドルと12億米ドル）は、電気自動車（EV）用バッテリーのメーカーと、車両・建設システム向けの各種部品メーカーの資金調達を支援するものでした。

#### (5)テクノロジーセクター

テクノロジーセクターのIPO調達額は2025年上半期に前年同期比19%増の129億米ドルとなりました。成長を牽引したのは、ソフトウェア関連企業の力強い回復で、調達額は前年度比で約40%増の約100億米ドルに達し、テクノロジーセクター全体のIPOによる調達額の74%を占めました（2024年上半期は63%）。2025年上半期には、米国で上場したCircle Internet、CoreWeave、SailPointや、インドのHexaware Technologiesを含む、調達額が10億米ドルを超える大型IPOが4件ありました。

### 4. クロスボーダー上場

2025年上半期、クロスボーダーIPOは過去最高水準に達し、世界全体の取引件数の14%を占めました。10年前の6%から大幅な増加を示すものであり、地域別の動向を見ると、中華圏とシンガポールが主要な発行元として台頭し、米国が上場先として定着しました。この2つのアジア太平洋地域は、2025年上半期の国際上場全体の74%を占めており、そのうち中華圏の発行体の約30%、シンガポールの発行体の93%が米国取引所での上場を選択しています。2025年上半期には、世界中のクロスボーダーIPOの93%が米国での上場を選択しており、これは2016年の30%からの劇的な増加となっています。

### 5. 今後の見通し

世界のIPO市場は2025年上半期に回復力を見せました。下半期については、引き続き課題は存在するものの、慎重ながらも前向きな見通しが示されています。世界のIPO市場が回復する可能性は、より協調的な貿易体制、金融緩和政策、インフレの抑制、地政学的緊張の緩和にかかっています。国家の優先課題やイノベーションに沿った戦略を掲げ、現実的なバリュエーションと柔軟なタイミングをもって、説得力あるエクイティストーリーを描ける企業は、この複雑な環境下でも成功を収めやすいでしょう。

# 新規上場会社のプロフィール



JX金属

JX金属株式会社  
代表取締役社長

林 陽一 氏



## 事業概要

当社は、銅やレアメタルからなる先端材料をマーケットに供給するグローバルメーカーです。主力製品の半導体用スパッタリングターゲットや圧延銅箔をはじめ、世界トップシェアの製品群を数多く保有しており、資源の確保からリサイクルまでの一貫したサプライチェーンのもと事業を展開しています。

## IPOを実現するまで

上場に向けて、独立社外取締役の招聘や監査等委員会設置会社への移行、指名・報酬諮問委員会の設置など、ガバナンス体制の強化に取り組みました。また、資本効率・収益性向上に向けた構造改革にも全社一丸となって取り組み、全社員を対象とした財務トレーニングや能力開発研修も実施しました。

## IPOを目指した理由

当社は2019年にグループ長期ビジョンを発表しました。このビジョン中で、今後、祖業であった資源・製錬事業中心の業態から、半導体材料や情報通信材料からなる先端材料事業を中心とした業態へと大きくシフトしていくことを明確に掲げました。上場はこのビジョンを実現するための重要な手段のひとつです。今回の上場により、先端材料事業の成長のために必要となる高い専門性に基づく迅速な意思決定と果敢なリスクテイク、また、当社の事業特性に応じた最適な資本構成などが可能となります。常に競争力の持続的な強化が要求される先端材料の領域において、設備投資、R&D等をさらに加速・強化していくことで、長期ビジョンの実現を果たしたいと考えています。

## IPOをして良かったこと

上場によって、投資家やアナリストとの直接的な対話が可能となり、経営の質とスピードの向上に大きな効果を感じています。幅広いステークホルダーとの継続的なコミュニケーションを通じて、皆様からの期待に応える経営を目指します。

## 今後の事業展開

上場は長期ビジョン実現への新たなスタートラインです。社会情勢が変化する中であっても、当社は今後も2040年の目標に向けて着実な成長を続けていきます。先端材料分野における能力増強や新規事業創出、資源・製錬事業における構造改革をさらに推進するとともに、失敗を恐れずチャレンジし続ける企業文化の醸成にも力を入れてまいります。



DIGITAL  
GRID

デジタルグリッド株式会社  
代表取締役社長 CEO

豊田 祐介 氏



## 事業概要

当社グループは「エネルギーの民主化を実現する」「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」をミッション・ビジョンに掲げ、発電家と需要家が直接取引可能な電力取引プラットフォームのデジタルグリッドプラットフォーム（以降、「DGP」）を提供しております。事業の軸は、再生可能エネルギー（再エネ）電源を対象とした再エネプラットフォーム事業と、再エネ以外の電源を対象とした電力プラットフォーム事業です。地球の自然の力で半永久的に利用可能な新しいエネルギーをデジタル技術によって増やし、持続可能な社会を後世に残すための事業を展開しています。

## IPOを目指した理由

当社グループは、日本を代表する公明正大な電力取引プラットフォームを構築することを目標に掲げ、業容の拡大を推進してまいりたいと考えています。

そのためには、資金調達力の拡大、信用力の向上、知名度の向上、優秀な人材の確保、社内管理体制の充実、自己資本の充実による財務体質強化、等を図ることが必要不可欠であると考え IPO が必要と考えてきました。

## IPOを実現するまで

2020 年に DGP の商用運転を開始しました。市場連動メニューやヘッジメニュー等の柔軟な電力メニューの提供により、需要家にとって最適な電力調達を提供し、取扱電力量の拡大を図ってきました。結果的に DGP 契約社数は、2025 年 1 月末時点に

は 1,000 社超となり、収益性と成長性を高め IPO を実現しました。IPO に際しては、プロジェクトチームの発足に加えて、外部専門家の協力も得ながら、上場に向けた社内体制の構築をして参りました。

## IPOをして良かったこと

IPO を通じて、企業の知名度が向上し、信頼性が増しました。また、資金調達による財務体質の強化により、事業拡大や新たな投資に繋がる機会が広がりました。従業員やステークホルダーとの絆も深まり、会社の成長に一層の自信を持つことができました。

## 今後の事業展開

私たちが構築する電力取引プラットフォームは、再生可能エネルギーの普及や脱炭素社会の実現を支えるインフラでもあります。その社会的意義を胸に、まずは足元の計画・予算を着実に積み重ね、求められる成果を一つずつ実現していきます。その先には、株式時価総額 1,000 億円やグローバル展開といったさらなる挑戦が待っています。パブリックカンパニーとしての位置づけを十分認識し、株主並びに関係者の皆様の期待に応えるべく、役職員とともに事業の一層の発展を図る所存であります。

# 新規上場会社のプロフィール



株式会社レント  
代表取締役社長

岡田 朗氏



## 事業概要

当社は「限りある資源を有効活用し新鮮な提案力と高度なサービス力を通し豊かな社会づくりに貢献し続けること」を使命に、総合レンタル業を展開しております。

創業して40年以上が経ちますが、創業当初の建設用機械に加え、産業用機械、産業車両など約7000種類、60万台を超えるレンタル商品を保有し、都市圏、工業地帯を中心に国内83拠点、海外10拠点を配し、レンタルサービスを提供しています。

## IPOを目指した理由

国内の建設機械のレンタル業界は市場規模は着実に拡大しているものの、新規参入はなく大手業者を中心に再編が進んでいる状況です。当社は大手に次ぐ規模ではありますが、業界内でプレゼンスを持つには規模の拡大、他社との差別化を加速させる必要があると考えました。

一方で、製造業（工場、プラント）、物流業など建設業以外の分野では、サーキュラーエコノミーの浸透により、レンタルニーズが顕在化してきておりそれに対応することが必要と考えました。

これらの成長戦略を進めるには、IPOによる信用力、資金力の強化が有効であると判断したものです。

また、IPOによりガバナンス体制を強化していくことが、成長を支える事業基盤として必要であると考えました。

## IPO実現まで

2015年頃から準備を始め、IPO直前まで体制を整えましたが、コロナ禍でいったん

白紙にしました。その後、課題をもう一度洗い出して準備を進めました。

その結果、コロナ禍後は成長性と収益性が強化されるとともに、内部統制やDXを含めた業務改革を進める体制も整備されたと考えます。

## IPOしてよかったこと

上場して2カ月しかたっておらず、正直なところ、まだ良かったという実感はありません。

ただ、今までお付き合いのなかった投資家の皆さん、他分野の経営者の方々と意見交換させていただく機会が増え、改めて、成長のための課題を認識しております。

また、幹部社員が上場企業としての社会的使命、責任を自覚するようになり、成長に向けた取り組みに対する意識が向上していると感じます。

## 今後の事業展開

持続的な成長を実現するため、以下を中心とした成長戦略を展開し、企業価値を向上してまいります。

1. レンタル事業拡大のため、自拠点の拡大に加え、特定の地域や業界に強みを持つ同業他社とのアライアンスにより、シナジー効果を発揮させる。
2. ASEANを中心とした海外展開を強化し、事業拡大と、グループ内のレンタル資産、人材の共有化を図る。
3. レンタルに付随した当社のオリジナリティーの強い「バリュープラスサービス」を拡大し、他社との差別化を進める。
4. 既存の顧客分野以外でもレンタルの可能性を示し、レンタルの活用を進めたい。



株式会社リップス  
代表取締役

的場 隆光 氏



## 事業概要

私たちは、男性向けのスタイリング剤、ヘアケア商品、スキンケア・メイクアップ商品をOEMメーカーと共同開発し販売するファブレスメーカー事業を行っておりまます。特徴は、祖業であるヘアサロンのフランチャイズ事業も同時に展開していることで、美容感度が高く流行に敏感な若者のニーズや、サロンワークから生まれる課題などを一早く把握することができ、これらをもとに商品の企画開発を行っている点です。サロンフランチャイズ事業は、草創期から男性向けのヘアスタイリングを打ち出してきており、現在でも若年層を中心に年間40万件の施術を行っており、ヘアサロンブランド「LIPPS hair」として多くの支持をいただいております。

現在、店舗運営はのれん分けをしたスタイルリストがフランチャイズオーナーとして独立運営しており、当社はフランチャイザーとして、経営指導、店舗運営支援、美容師への技術指導などを通じてロイヤリティを得ております。

## IPOを目指した理由

「LIPPS」の更なる事業拡大を目指していくなかで、優秀な人材の確保、会社の信用力、ブランドの認知度などを上げていく手段としてIPOを目指すのが得策と考え、手段を模索しておりました。

## IPOを実現するまで

本格化したのはコロナ渦が落ち着きはじめた2021年にIPO実務経験者を迎えたことからはじまり、2022年には野村キャピタルパートナーズ株式会社からの出資受入を行い、取締役会への参加のみならず実務面でも人材リソースの提供を受けたことでスケジュールどおりにIPOを実現することができました。

## IPOをして良かったこと

私自身もIPOを通じてガバナンスなどオーナー企業とは異なる経営体制の在り方について勉強し、組織作りや企業としてるべき姿など多くのことを学びました。またIPO時は取引先や知人からも連絡を受けることが増え、注目いただいたこと。また足許では採用人材の質の向上も実感しております。

## 今後の事業展開

サロン事業から始まった「LIPPS」は現在、商品事業を主軸にメンズビューティーのスタンダードブランドになることを目指しています。サロンの頃から大事にしていた、「最高の似合わせ」を叶えるというコンセプトをそのままに、"お客様をステキにする"商品を提案し続け、企業価値向上を果たしていきたいと思います。

# 米国IPOセミナー 直近の日本企業の米国大型上場事例から学ぶ! 米国IPO成功の秘訣 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

**田中 康俊**

2025年6月27日金、弊法人主催にて「米国IPOセミナー」を開催いたしました。会場およびオンラインを合わせて、130名を超える皆様にご参加いただき、盛況のうちに終了いたしました。

開会に先立ち、弊法人マーケット本部長の宮川朋弘より、米国上場を検討する企業が増加する一方で、日本市場と比較して情報が限られている現状を踏まえ、本セミナーを「米国上場のメリット・デメリットを検討する一助としていただきたい」との挨拶がありました。

## 米国IPO成功のストーリーと その舞台裏

第一部では、2024年12月に Nasdaq 市場へ上場を果たした Coincheck Group N.V. の中核子会社、コインチェック株式会社 常務執行役員 CFO の竹ヶ原圭吾氏をお招きし、弊法人パートナー柄澤涼とのトークセッションを実施しました。

冒頭では、CFOに求められる資質として、①英語力、②IFRS対応およびPCAOB監査への理解、③ビジネス全体への深い理解の3点を挙げ、特にビジネス全体への深い理解を重視することで、英語力、IFRS対応は専門家の力を借りながら乗り越えられると語られました。

さらに、IPO成功の要因として、

- 本業の収益力
- 適切な IPO チームの構築
- 社内の協力体制の確立

の3点を挙げ、上場準備から現在に至るまでの主要な出来事を、社内資料や公開情報を交えて具体的にご紹介いただきました。

上場セレモニーの写真には、2年以上にわたる挑戦を乗り越えたチームの笑顔が映し出され、参加者の多くに強い印象を残しました。最後の Q&Aセッションでは、会場からの質問にも率直にご回答いただき、「大変ですが、ぜひ米国上場を目指して頑張ってください!」との力強いメッセージで締めくくられました。



## 米国IPO準備の進め方、 ファイリング実務の勘所

続いて、Simpson Thacher & Bartlett LLP パートナー弁護士の齋藤隆浩氏より、日米の上場プロセスや文化の違い、米国市場における日系企業の動向について、実務経験に基づく解説をいただきました。

特に、Foreign Private Issuer (FPI) としての上場においては、自国のガバナンス体制が一定程度認められる点に触れ、日米両市場を意識した準備の重要性が強調されました。

また、米国の内部通報制度においては、通報により違法行為が明らかになった場合、罰金の一部が通報者に支払われる可能性があるという制度の紹介があり、米国上場における倫理観の重要性を再認識させられる内容となりました。

## 海外上場を目指す企業の 国際税務戦略

EY 税理士法人 パートナー税理士の関谷浩一より、海外上場を見据えた国際税務戦略について解説いただきました。

具体的には、

- TopCo 設立地の選定における留意点
- 組織再編時の税制適格要件の充足可否による税務影響
- 子会社間の租税条約の有無による源泉税の違い

など、実務上の重要なポイントを体系的に解説いただきました。

## PCAOB監査の特徴と SEC対応の実務

弊法人パートナー齋藤圭佑より、SECからのコメントの傾向や具体的な事例、SECレビューを乗り切るための実務上の留意点について解説いただきました。

SECへの提出書類は EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system) にて公開されており、米国上場を検討されている企業にとって、他社事例の参照は極めて有益です。

## IPO準備のポイント

弊法人アソシエートパートナー田村浩一より、米国上場を見据えた際に企業が留意すべき 5 つのポイントとして、

1. 監査人の選定
2. IFRS への対応準備
3. IT システムの整備
4. 内部統制の構築
5. 将来計画の見積もり

について、実務的な観点から解説を行いました。

## 閉会のご挨拶とネットワーキング

セミナーの締めくくりとして、弊法人パートナー善方正義より、閉会の挨拶とともに、弊法人が提供する国内外の上場支援サービスについてご紹介いただきました。その後の名刺交換会では、登壇者と参加者との間で活発な意見交換が行われました。

## おわりに

弊法人では、日本市場のみならず、米国、香港、シンガポールなど海外市場への上場支援（監査およびアドバイザリー業務）にも積極的に取り組んでおります。今後も、企業の皆様のグローバルな成長を支援すべく、実務に即した情報提供とサポートを継続してまいります。



# EYスタートアップカンファレンス スタートアップのIPO戦略 最前線 グロース市場・ 上場維持基準見直しにどう備えるか 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

宮下 淳

## はじめに

2025年7月25(金)、宝印刷株式会社および株式会社オービックビジネスコンサルタント(以下、OBC)との協賛共催によりEYスタートアップカンファレンスを開催しました。

2025年4月22日、東京証券取引所は「グロース市場における今後の対応」を公表し、新たな上場維持基準案を発表しました。この案では、2030年以降上場から5年経過している上場企業に時価総額100億円以上を求める内容が織り込まれています。この上場維持基準案は、スタートアップ企業にとってIPO戦略の見直しを迫る大きな転換点となる可能性があり、今後は成長を見据えた市場選択や、M&Aを活用した成長戦略の重要性が一層高まると考えられることから会場には約80名の方々にご参加いただき、関心の高さを表す大盛況なカンファレンスとなりました。

## セッション1「グロース市場・上場維持基準改正案の全体像とスタートアップの対応」

EY新日本有限責任監査法人 常務理事  
マーケット担当 矢部直哉の開催あいさつの後、株式会社東京証券取引所上場推進部  
課長 滝口圭佑氏に講演いただきました。

まず、市場区分の見直しとフォローアップ

の全体像について、上場企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を支え、国内外の多様な投資者から高い支持を得られる魅力的な現物市場を提供するため、プライム市場、スタンダード市場、グロース市場を並列的な位置付けの市場見直しとしているご説明に加え、グロース市場の基準と課題を解説いただきました。

現行のグロース市場の上場維持基準の一つでは、上場10年経過後から時価総額を40億円以上とすることが求められていますが、市場別の海外投資家の割合は、プライム市場60%に対しグロース市場は38%であり、機関投資家が投資対象とする規模の企業がグロース市場では少ない環境であると解説いただきました。また、本来グロース市場は高い成長を目指すスタートアップに果敢にチャレンジを行う市場として、機関投資家の投資対象となり得る規模へ早期に成長し、日本経済の活性化につなげることを意図していますが、上場後に時価総額が10倍以上に成長した企業は5%であるとのことでした。

出所：東京証券取引所 2025年7月25日スライド「グロース市場に上場した会社の成長状況」

このような状況のもと、投資家が高い成長を期待するグロース市場を設定した当初のコンセプトを追求するためにも東京証券取引所は証券会社、機関投資家等と協議を重ねた結果、上場維持基準を見直すことになったと、その背景をご説明いただきました。



なお、広い間口を確保する観点で上場基準は意図的に変更しておらず、今回の上場維持基準を満たさない企業については、スタンダード市場への区分変更を行う制度設計も検討中であると補足されていました。

## セッション2 「企業を成長へ導く上場目標市場の選択について」

宝印刷株式会社 取締役常務執行役員 企業成長支援部長 兼 プロマーケット事業部長 大村法生氏をお招きし、東京証券取引所に限らず他の市場や、プロマーケットを含む上場目標市場の選択についてご説明いただきました。

大村氏によると、東京証券取引所は「並列的」な市場設計のもと機関投資家による取引増加を目指されていますが、名古屋証券取引所は、「階層的」な市場設計で、ネクスト市場へ上場した企業で着実な成長の可能性があれば、メイン市場へ早期のステップアップを促進し、安定した上場実績がある企業は市場区分をプレミア市場へ変更することを目指していただく、3つの階層に区分されているとご説明いただきました。

また、「機関投資家の投資対象となり得る規模へ早期に成長していただく」ことを期待する東京証券取引所のグロース市場に対し、名古屋証券取引所のネクスト市場は「個人投資家を含めた多くの投資家」に焦点を当てている点でもコンセプトが異なっており、スマート IPO では名古屋証券取引所

を含め札幌証券取引所、福岡証券取引所への上場も一考ではないかとのご発言もありました。一方で、時価総額等が小さい企業の主幹事を引き受けられない証券会社の状況（証券会社難民）もあり、それでも上場のメリットは追及したい企業はプロマーケットへ上場するケースが近年増加しているとご説明いただきました。当該プロマーケットではディスクロージャー等のサポートを行う J-Adviser の設置が必須となるため、ディスクロージャーを本業とする宝印刷を含め東京証券取引所によって認定されたアドバイザーが活躍していると補足されました。

## セッション3 「上場準備におけるM&Aの実務対応～会計・内部統制の視点から～」

IPO 準備会社が M&A をする際の会計および内部統制上の留意点について、EY 新日本有限責任監査法人 シニアマネージャー 高橋朗より説明しました。

まず、スタートアップ企業の M&A についての日米比較を踏まえた直近の動向、M&A のメリット・デメリットを解説しました。M&A の専門部署を有しており、IPO 戦略として多くの M&A を実施して上場を達成したスタートアップ企業も存在しているものの、M&A は複雑な取引で個別性が高く、例えば、スタートアップ企業買収時の Valuation を上げていると M&A 選択時に買い手が見つからないケースや、「みなし清算条項」付きの優先株式を発行していると M&A 時には、起業家に想定したリターンが得られない可能性もあるという売却側の起業家の留意事項等も紹介しました。さらに、実務上論点になりやすい、取得原価の配分 (PPA : パーチェス・プライス・アロケーション) およびのれんの計上と償却方法の決定プロセス、買収先の内部統制の評価や M&A

後の内部統制の再構築、ガバナンス体制の強化等、IPO 準備会社が M&A を行う際の内部統制上の留意点と併せて説明しました。

## セッション4 「IPO企業のリアル事例から学ぶ！ 会計システム選定の実践ポイント」

OBG 企業成長支援室長 堀江勇輝氏より、IPO 企業のシステム選定のポイントをご説明いただきました。

現在、市場ではクラウド型の会計ソフトが主流となっており、IT 監査への対応として第三者認証 (SOC レポート) の取得や、生成 AI の積極活用などが、今後ますます重要な評価軸になるのではないかと解説されました。

また、OBG の勘定奉行クラウドを導入し IPO を達成した企業によると、システム導入のタイミングは IPO 準備段階 (N-3 期および N-4 期以前で 78% : OBC 調べ) にリプレイスした企業が多いと説明が加えられました。

## 最後に

最後に、ご登壇者と参加者の名刺交換会が催され、関係者のネットワークが図られました。開催に多大なご尽力をいただいた宝印刷株式会社、株式会社オービックビジネスコンサルタントの皆さま、またご多忙のところ、貴重な知見を共有いただいたご登壇者の皆さまに心から御礼申し上げます。

弊法人では、スタートアップの皆さまにとって、今後の IPO 戦略を検討するための情報提供やセミナー開催を実施してまいります。本業である IPO 監査についても、さらに体制を強化し積極的に取り組んでまいりますので引き続きよろしくお願ひいたします。



## 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

**EY** **【2024年】IPOの振り返り**

**(株) 東京証券取引所  
執行役員 林様へのインタビュー**

東京証券取引所の林執行役員と一緒に、2024年のIPOマーケットを様々な角度から振り返り、2024年度のIPOの特徴について解説いたします。是非、ご視聴下さい。

**EY** **2025年以降のIPOの動向**

**(株) 東京証券取引所  
執行役員 林様へのインタビュー**

東京証券取引所の林執行役員をお招きし、市場区分の見直しに関するフォローアップ会議の取り組み状況やグロース市場の回復、2025年以降のIPO市場の動向についてインタビューを行いました。

**EY** **スタートアップのM&A**

**留意点・PMIスケジュール**

2025年4月に東京証券取引所が示した新たな上場維持基準案から、この見直しに伴い加速が期待されるスタートアップ企業のM&Aについて、留意点を解説いたします。

**EY** **赤字上場はできる？**

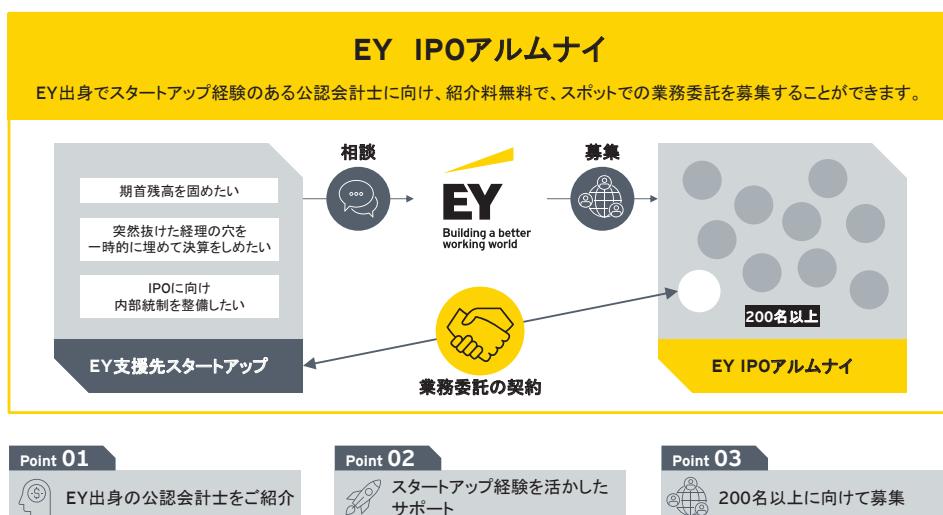
**上場審査に関するFAQ解説**

2024年5月に東京証券取引所より公表された「上場審査に関するFAQ」について、公表の背景や、「赤字上場」など、中でも注目しておきたいテーマについて解説いたします。

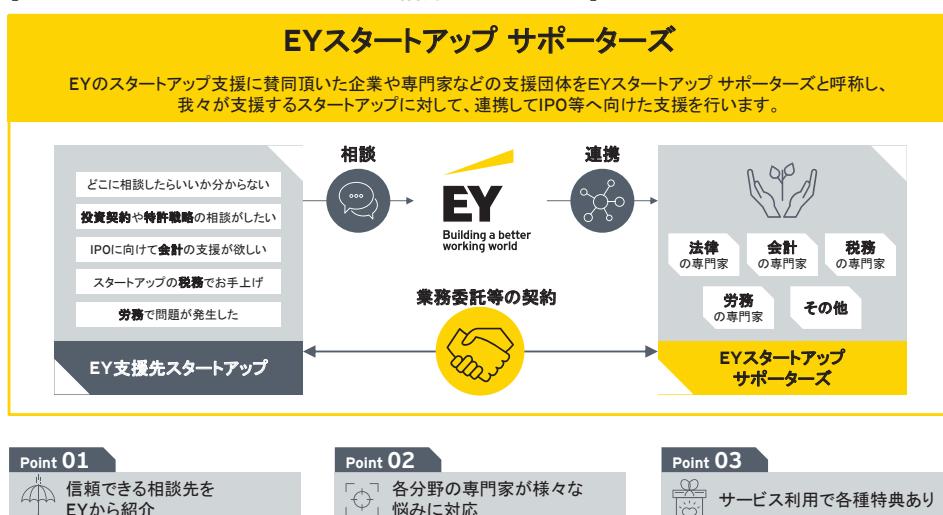
# EY新日本、アルムナイ人材でスタートアップ企業の 人材不足問題を解決

EY新日本は、スタートアップ企業の人材不足の問題を解決するため、EY新日本での勤務経験のある会計士やスタートアップ支援の専門家（以下EY IPOアルムナイ）を紹介するサービスと、投資契約や税務・労務などIPOに向けた専門的な支援が必要なスタートアップ企業向けに、EY新日本のスタートアップ支援に賛同する専門家（以下、EYスタートアップソーターーズ）を紹介するサービスを提供開始します。当サービスはEY新日本が支援するスタートアップ企業に対して、無償で提供するものです。

## 【EY IPOアルムナイを紹介するサービス】



## 【EYスタートアップソーターーズを紹介するサービス】



EY新日本は、人材不足やスキル不足によりIPO実現に困難が生じているスタートアップ企業に本サービスを提供し、適切な業務委託先を見つける支援をすることで、スタートアップ企業の経営および成長に貢献します。詳細は以下のリンクをご参照ください。

[https://www.ey.com/ja\\_jp/newsroom/2025/03/ey-japan-news-release-2025-03-04](https://www.ey.com/ja_jp/newsroom/2025/03/ey-japan-news-release-2025-03-04)

問い合わせ・サービス利用申し込み先：eyitaku.bosyu@jp.ey.com

# Startupメールマガジンのご案内

EY 新日本は、「Building a better working world ~より良い社会の構築を目指して」をパーソナリティとし、将来の日本経済の成長ドライバーとなるスタートアップ企業に対して、スタートアップ支援や IPO 監査を提供しています。Startup メールマガジンはその一環として、スタートアップや IPO に関する有益な情報やセミナー・イベント案内をお届けしておりますので是非ご登録ください。

他にも会計・監査、IFRS、税務、法務といった幅広い分野のメールマガジンを取り扱っておりますので、ご興味のある分野がございましたら合わせてご登録ください。



## メールマガジンの登録はこちら

- スタートアップ・IPOセミナーやイベントのご案内
- IPOセンターの配信
- 情報発信（IPO情報、関連規則・動向、Youtube等）



# IPOセンター 2025 秋号

## 【編集】

企業成長サポートセンター  
飯室 圭介／左近司 涼子／永澤 珠子

## 【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  
Email : BD-One@jp.ey.com  
Tel : 03 3503 1504



EYは、クライアント、EYのメンバー、社会、そして地球のために新たな価値を創出するとともに、資本市場における信頼を確立していくことで、より良い社会の構築を目指しています。

データ、AI、および先進テクノロジーの活用により、EYのチームはクライアントが確信を持って未来を形づくるための支援を行い、現在、そして未来における喫緊の課題への解決策を導き出します。

EYのチームの活動領域は、アシュアランス、コンサルティング、税務、ストラテジー、トランザクションの全領域にわたります。蓄積した業界の知見やグローバルに連携したさまざまな分野にわたるネットワーク、多様なエコシステムパートナーに支えられ、150以上の国と地域でサービスを提供しています。

**All in to shape the future with confidence.**

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](https://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](https://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/about-us/ey-shinnihon-llc](https://ey.com/ja_jp/about-us/ey-shinnihon-llc) をご覧ください。

© 2025 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つ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](https://ey.com/ja_jp)