

IPOセンサー

Initial Public Offering sensor
2026 春号

EY新日本有限責任監査法人



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



Shape the future
with confidence



Contents

ご挨拶	1
関連法令等の改正	2
日本の新規上場動向—2026年1月～3月	4
世界の新規上場動向—2025年1月～12月	8
新規上場会社のプロフィール	12
EYスタートアップカンファレンス(福岡/東京/名古屋/大阪)開催報告 ～東証グロース市場上場維持基準100億円を見据えた企業の在り方～	16
EY Innovative Startup 2026	18
EY Japan YouTube 動画のご案内	20
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	21
Startup メールマガジンのご案内	22
事務所所在地	23



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、誠にありがとうございます。

春の訪れとともに、新たな成長ステージに向けた挑戦を進めておられる企業の皆様も多いことと存じます。近年の IPO 市場を取り巻く環境は、単なる市況の回復・低迷を超え、「上場後にいかに持続的な成長を実現するか」がより強く問われる局面に入っています。

こうした流れの中で、企業の成長戦略は一層多様化しています。M&A は事業拡大や競争力強化の有効な手段である一方、買収時に描いた成長ストーリーが、統合後の事業運営や経営管理の中でどのように実現されているのかを、継続的に示していくことが求められています。とりわけ、のれん非償却（減損のみ）を前提とする会計の下では、買収の合理性や期待したシナジーがどのように進捗しているのか、将来にわたって説明し続ける姿勢そのものが、投資家との信頼関係を支える重要な要素となると感じます。

また、AI をはじめとするテクノロジーの活用は、企業の競争力を高める大きな可能性を秘めていますが、その一方で、ビジネスモデルや収益構造を複雑化させる側面も持ち合わせています。サブスクリプション型サービスや成果連動型の取引、共同研究契約などが増える中では、単に会計基準に沿って処理されているかどうかにとどまらず、「なぜそのタイミングで、どのような価値提供に基づいて収益が認識されているのか」を、経営として一貫して説明できるかどうか、上場審査や上場後の開示において一層重要になっています。

相次いだ上場企業の不正事例が示すとおり、成長スピードのみを追求する経営には限界があります。事業の実態に裏付けられ

た数値管理、内部での共通理解、そして投資家との対話を通じた説明の積み重ねが、上場後の企業価値を左右する時代に入ったと言えるでしょう。

我々 EY では、こうした市場環境や経営課題の変化を踏まえ、IPO 準備企業への支援体制を継続的に強化しています。2026 年 2 月には、EY ソリューションズ株式会社が TOKYO PRO Market における J-Adviser 資格取得について、東京証券取引所より承認を受けました。これにより、企業の成長ステージや戦略に応じて、市場選択から上場後を見据えた成長支援まで、より一体的なサポートを実現していきます。

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。

2026 年以降の IPO の動向～フォローアップ会議とグロース市場改革「5 年 100 億円」時代の指針



変化の大きい時代だからこそ、企業の挑戦に寄り添い、持続的な成長の実現に向けて伴走してまいります。

引き続き、EY 新日本、企業成長サポートセンターをどうぞよろしくお願い申し上げます。

関連法令等の改正



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

高橋 朗

1. 「新規上場時の会計不正事例を踏まえた取引所の対応について」の公表

株式会社東京証券取引所および日本取引所自主規制法人（以下「取引所」という）は、新規上場後に会計不正が発覚する事例が生じていることを踏まえ、上場審査機能の実効性向上および再発防止に向けた対応方針として、2025年12月12日付で「新規上場時の会計不正事例を踏まえた取引所の対応について」を公表しています。

近年のIPO市場では、スタートアップ企業を中心に上場件数が増加しており、事業内容や取引形態も高度化・多様化しています。その一方で、上場準備段階において会計処理や内部管理体制の不備、不正リスクに対する認識不足が十分に是正されないまま上場に至り、上場後に不正が発覚する事案が発生しています。

取引所は、こうした事案が市場の信頼性を損なう重大な問題であると認識し、上場審査機能の実効性向上と、IPO関係者全体による再発防止への取組みが不可欠であるとの考えを示しました。本公表では、取引所自身の対応強化に加え、主幹事証券会社、監査法人および上場準備会社がそれぞれの役割を果たし、相互に連携・協力する姿勢が明確にされています。

また、スタートアップ育成という政策的観点にも配慮し、画一的な規制強化ではなく、不正リスクの程度に応じたメリハリのある対応を行う方針が示されている点も特徴です。

2. 公表の概要

(1) 不正リスクに応じた上場審査

取引所は、会計不正リスクの高低に応じた上場審査を行う方針を明確にしています。循環取引等が生じやすい取引構造を有するビジネスモデルや、代理店・外注先を多用する事業については、実質的な仕入先・販売先の状況等を確認するとしています。これに伴い、上場申請時の提出書類において、主要な実質的仕入先・販売先の会社概要等に関する記載項目を追加する方針が示されています。

加えて、上場準備期間中に監査法人が交代している場合（最近3年間〔基準事業年度の末日から遡ります〕において、監査法人の交代が生じている場合で、監査契約に限らず、上場時の監査の実施を前提とした上場準備に係るアドバイザー契約等を解除した場合を含みます。）には、その交代経緯等を確認するとともに、後任監査法人の規模・体制やIPO監査の経験等を考慮した上で、必要に応じて前任監査法人へのヒアリングを実施するなど、不正リスクの見極めを一層強化する方針が示されています。

(2) 内部通報体制の適切な整備に向けた審査および不正情報の収集・連携強化

上場準備会社における内部通報体制の整備および運用状況は、上場審査における重要な確認事項とされています。具体的には、

経営陣から独立した通報窓口の設置、通報者の秘匿性を確保する仕組み、通報内容が不正行為者に伝達されない体制の構築など、実効性のある制度運用が求められます。

さらに、取引所が設置する通報窓口について、上場準備会社の役職員等への周知を進めるとともに、当該窓口を通じて得られた情報を主幹事証券会社および監査法人に円滑に連携できるよう手続を整備し、問題の早期把握および是正につなげる方針が示されています。

(3) 経営者に向けた啓発活動等

取引所は、会計不正の防止には制度面の整備に加え、経営者の意識および姿勢が極めて重要であるとの考えから、上場準備会社の経営幹部に対し、誠実性や不正防止の観点も含めた「上場の責任」に関する啓発活動を強化するとしています。

また、社外取締役や監査役に対する上場審査時のヒアリングにおいても、不正防止体制の整備状況やその運用実態が重点的に確認され、ガバナンスの実効性がこれまで以上に問われることとなります。

(4) IPO 関係者との連携・協力

IPO に関与する監査法人の裾野が小規模監査法人まで拡大している現状を踏まえ、日本公認会計士協会による「登録上場会社等監査人」に関する取組みを通じた監査の信頼性向上に期待するとともに、取引所とし

てもこれに協力して対応していくとしています。

また、主幹事証券会社に対しては、適切な審査機能を一層発揮することが求めており、取引所における不正リスク対応の強化を踏まえ、証券会社の引受審査機能の適切な発揮に向けて、日本証券業協会と連携して対応していくとしています。

(5) 自主規制法人における不正リスクに関する上場審査能力の向上に向けた取組み

取引所では、会計不正事例から得られた教訓を踏まえ、上場審査に関する研修の充実、IPO 関係者・関係機関との連携強化、業界関係者や専門家からのヒアリング、AI の活用等を通じて、不正リスクに関する情報収集・分析能力の向上を図るとしています。

加えて、自主規制法人内において不正リスクに応じた機動的な情報連携を徹底するとともに、不正リスクの程度に応じて標準審査期間を弾力的に運用することで、不正リスクへの対応という観点から上場審査体制の一層の充実を図るとされています。

用比率が高いビジネスモデルや、取引関係が複雑なビジネスモデルにおいては、内部管理体制の実効性向上が不可欠です。

また、内部通報制度については、形式的な制度整備にとどまらず、実際に機能しているかを定期的に検証し、必要に応じた改善を行うことが求められます。経営陣および社外役員が会計不正防止に関する共通認識を持ち、ガバナンス体制全体として不正を許容しない企業文化を醸成することが重要です。

今回の公表は、IPO 市場全体の信頼性向上を目的とするものであり、上場準備会社にとっては、ガバナンスおよび内部管理体制を改めて見直す重要な機会となります。これらの対応を着実に進めることが、円滑な上場および上場後の持続的成長につながるものと考えられます。

以上

3. 上場準備会社において対応が必要な事項

本公表を受け、上場準備会社においては、自社のビジネスモデルに内在する会計不正リスクを改めて点検し、取引の実態が適切に会計処理へ反映されているかを検証することが重要となります。特に、代理店の利

日本の新規上場動向—2026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
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

2026年1月から3月にかけての国内株式市場は、年明けに日経平均株価終値51,832円でスタートしました。その後、与党が衆議院選挙において安定的な議席を確保したことによる政局の安定感や、積極的な経済政策への期待、AI・半導体関連銘柄を中心とした株価上昇を背景に、相場は堅調に推移しました。2月27日には日経平均株価が終値ベースで58,850円と過去最高値を更新しました。

一方、期末にかけては中東情勢の緊迫化を受けた原油価格上昇への懸念などから市場の不透明感が強まり、株価は調整局面へと転じました。その結果、3月最終日の終値

は51,063円となりました。

こうした市場環境のもと、2026年1月～3月に国内株式市場（TOKYO PRO Market および FUKUOKA PRO Market を除く）に新規上場した企業数は6社となりました。これは前年同期（2025年1月～3月）と比較して11社の減少となっており、特に東証グロース市場への新規上場企業数が9社減少するなど、同市場における影響が大きく表れています（表1）。

グロース市場への新規上場企業数が減少した背景として、2030年以降にグロース市場の上場維持基準が引き上げられる予定であることから、上場のタイミングを慎重に検討する企業が増加していることも一因として考えられます。

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	2022年 1月～3月	2023年 1月～3月	2024年 1月～3月	2025年 1月～3月	2026年 1月～3月	2026/2025 増減
東証1部 ^(注1)	1	-	-	-	-	-
東証プライム	-	-	-	1	-	△1
東証2部 ^(注1)	3	-	-	-	-	-
東証スタンダード	-	4	2	1	2	1
札証本則	-	-	-	-	-	-
福証本則	-	-	-	-	-	-
マザーズ ^(注1)	10	-	-	-	-	-
グロース	-	12	18	13	4	△9
JASDAQスタンダード ^(注1)	1	-	-	-	-	-
名証メイン	-	1	-	-	-	-
名証ネクスト	-	-	-	1	-	△1
福証Qボード	-	-	-	1	-	△1
① 全市場合計	15	17	20	17	6	△11
② ①の内新興市場合計 (②/①比率)	11	13	18	15	4	△11
	73.3%	76.5%	90.0%	88.2%	66.7%	

(注1)東証(1部、2部、マザーズ、JASDAQスタンダード)については2022年1月から3月31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 2026年(1月～3月)の業種別新規上場企業数

	社数	シェア
医薬品属製造業	2	33.3%
金属製品製造業	1	16.7%
情報・通信業	2	33.3%
サービス業	1	16.7%
合計	6	100.0%

表3 2026年(1月～3月)の地域別新規上場企業数

	社数	シェア
東京都	5	83.3%
愛知県	1	16.7%
合計	6	100.0%



2. 新規上場企業データの分析

業種別では、情報・通信業 2 社（昨年同期 8 社）、医薬品製造業 2 社（昨年同期 0 社）となりました（表 2）。前年と比較して情報・通信業の比率が低下する一方、医薬品製造業の上場が一定数見られたことが特徴です。

本店所在地別では、6 社中 5 社の本店所在地が東京都であり、引き続き新規上場企業が東京都に集中する傾向が確認されます（表 3）。東京都以外に本店所在地を置く企業についても、上場市場は東京証券取引所が選択されており、上場先の集中度は引き続き高い状況にあります。

直前期の当期純利益が赤字の状態の上場した、いわゆる赤字上場企業は、東証グロース市場に上場した 3 社でした。このうち 2 社は医薬品製造業、いわゆるバイオベン

チャーであり、研究開発投資が先行するビジネスモデルの特性が反映された結果といえます。

また、2026 年 1 月～3 月に新規上場した企業はいずれも、初値が公募価格を下回る結果となり、IPO 市場の動向として市場関係者の中で注目されました。これは、株式市場全体の変動性の高まりや、IPO 銘柄のバリュエーションに対する投資家の見方が慎重になっていることなどが影響した可能性があります。

直前期の売上高分布を見ると、売上高が 10 億円以上 50 億円未満の企業が 1 社、50 億円以上 100 億円未満の企業が 3 社となりました。一方で、売上高が 100 億円を超える新規上場企業は見られませんでした（図 1）。

初値時価総額の分布では、100 億円を超えた企業が 5 社となりました。東証グロース市場に上場した企業については、5 社中

4 社が初値時価総額 100 億円を超えており、多くの企業が上場時点で新たな上場維持基準の時価総額を満たしていました（図 2）。なお、初値時価総額が最も高かったのはイノバセル株式会社で、520 億円となっています。東証グロース市場の平均初値時価総額は 235 億円となり、前年同期の 119 億円と比較して大幅に上昇しました。こうした点から、グロース市場に上場する企業の規模が相対的に高まっていることがうかがえます。

監査法人別では、PwC Japan 有限責任監査法人が 1 社を担当する一方で、中小規模を含むその他の監査法人の割合が増加しています（表 4）。新規上場プロセスにおいて、これらの監査法人が担う役割は年々拡大しているといえます。

2026 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 2026年(1月～3月) 新規上場企業・直前期売上高

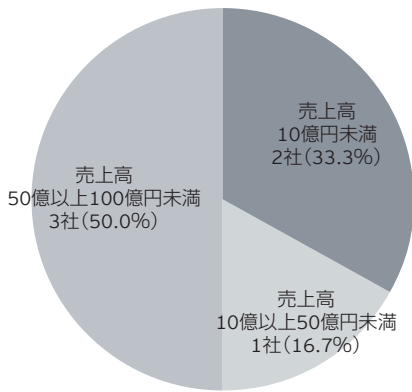


図2 2026年(1月～3月) 新規上場企業・初値時価総額

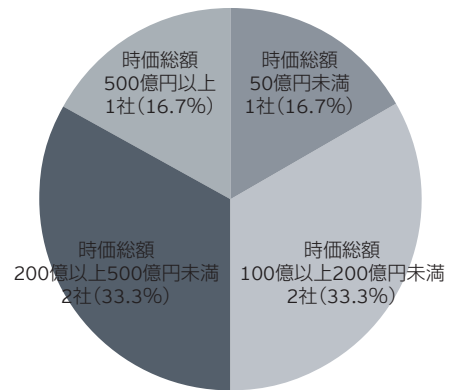


表4 2023年～2026年3月の監査法人別新規上場企業数

	2023年		2024年		2025年		2026年1～3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	14	14.6%	13	15.1%	15	23.1%	0	0.0%
PwC Japan有限責任監査法人	13	13.5%	10	11.6%	6	9.2%	1	16.7%
有限責任監査法人トーマツ	17	17.7%	10	11.6%	6	9.2%	0	0.0%
有限責任あずさ監査法人	11	11.5%	10	11.6%	2	3.1%	0	0.0%
その他	41	42.7%	43	50.0%	36	55.4%	5	83.3%
合計	96	100.0%	86	100.0%	65	100.0%	6	100.0%

日本の新規上場動向—2026年1月～3月



表5 新規上場企業別データ 2026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	(株) TOボックス	2月13日	東証スタンダード	単体	25/4	9,426	1,145	12.1%	775	4,261	159	258.47	1,419.78
2	(株) ギークリー	2月27日	東証スタンダード	単体	25/5	7,147	704	9.9%	493	2,535	385	44.18	225.78
東証グロース													
3	イノバセル (株)	2月24日	東証グロース	連結	24/12	-	△ 2,391	-	△ 2,392	△ 1,956	37	△ 89.42	△ 64.57
4	(株) ベーシック	3月25日	東証グロース	単体	24/12	1,821	△ 196	△10.8%	△ 162	376	108	△ 32.48	△ 410.76
5	ジェイファーマ (株)	3月25日	東証グロース	単体	25/3	-	△ 1,527	-	△ 1,499	2,377	11	△ 184.05	△ 734.62
6	(株) セイワホールディングス	3月27日	東証グロース	連結	25/5	7,769	563	7.2%	327	842	355	23.34	55.85

(注)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
3,910	3,595	13,633	12,535	15.13	13.91	2014年	東京都渋谷区	情報・通信	ライトノベル及びコミックを中心とした企画・編集及びアニメ、舞台、グッズ展開を担うコンテンツプロデュース事業
1,900	1,757	24,330	22,498	43.01	39.77	2011年	東京都渋谷区	サービス	IT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介事業
1,350	1,248	56,343	52,086	△ 15.10	△ 13.96	2021年	東京都品川区	医薬品	便失禁、尿失禁疾患などを対象とした再生医療等製品の開発、製造及び販売
870	800	5,136	4,723	△ 26.79	△ 24.63	2004年	東京都千代田区	情報・通信	ワークフローカンパニーとして、フロントオフィス業務を起点に、業務を支える各種ツールを通じて業務の自動化と生産性向上を支援
880	809	15,690	14,424	△ 4.78	△ 4.40	2005年	東京都港区	医薬品	SLC トランスポーターをターゲットとした医薬品開発
1,250	1,220	23,506	22,942	53.56	52.27	2021年	愛知県名古屋市	金属製品	製造業の事業承継推進、プラットフォーム化によるグループ経営

(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～12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
クロスボーダー 上場支援オフィス

大塚 太一

1. 世界のIPO市場の概況

(1) 2025年度のハイライト

2025年度は、世界のIPO市場の安定化と再調整が行われた年度となりました。2025年度における上場市場のパフォーマンスは、AIに主眼を置く企業が上場市場を牽引し、世界全体では1,293件のIPOが実施（前年度比4%増加）され、1,718億米ドルが調達（前年度比39%増加）され、IPO件数・調達額共に対前年度比で増加し、全体としては好調でした。しかし、AIなど特定の分野では、バリュエーションに関する懸念が年の後半へ近づくにつれて顕著となりました。

S&P500 やナスダックなどの主要株価指数は、主要なテクノロジー企業の堅調な業績と強力なキャッシュフロー創出に加えて、インフレ鈍化に伴うマクロ経済見通しの改善により世界全体として市場の安定化が顕著となりました。しかし、地域によって状況は様々でした。欧州市場およびセクター（工業・金融サービスを含む）の一部では堅調な勢いを見せましたが、地政学のおよび政策上の不確実性により低迷したセクターもありました。アジア太平洋の一部地域では、対米ドル安や国内政策の好調が追い風となり、テクノロジーおよび半導体セクターではAI関連需要の恩恵を受けました。

年が進むにつれて、AIが市場動向に与える影響はますます顕著になり、AI関連投資が米国のGDP成長率の大部分を占め、将来の経済情勢を形作る上で極めて重要な役割を果たすことを示しました。また、金利予測の変化、地政学的緊張の継続、貿易および関税リスク、AI関連の評価に関する議論などにより、ボラティリティが依然として高い状況で推移しています。このような背景を受けて、多くの投資家は、強固なバランスシート、持続可能なキャッシュフロー、および不確実性を伴うマクロ経済を乗り越える能力を持った、実績のある企業を選好しました。

2. NAVIの世界

2025年度のIPO環境は、NAVI(nonlinear, accelerated, volatile, interconnectedの略称)の圧力の影響を受けました。AIの生産性の予測が急激に変動したことで、市場のナラティブは非線形的に変化しました。地政学的ショック、AIモデルをめぐる規制、金融政策のサプライズにより、数ヶ月にわたる着実な利益が数日で帳消しになる可能性が生まれたことで、リスクが加速しました。ボラティリティは不規則に急上昇し、堅調に見えるヘッドラインの強さの裏で、市場の信頼が脆弱なままであることを浮き彫りにしました。相互接続性があら

表1 主要エリア別IPO実績

エリア	IPO 件数		変化率	調達額（億米ドル）		変化率
	2025年度	2024年度		2025年度	2024年度	
南北アメリカ	238	198	20%	476	333	43%
アジア太平洋	509	498	2%	745	362	106%
欧州・中東・インド・アフリカ (以下、EMEIA)	546	544	0%	496	539	-8%
全世界合計	1,293	1,240	4%	1,718	1,234	39%

(出典: EY, Dealogic)



ゆる変化を増幅させ、AIエコシステム、サプライチェーン、貿易政策、そして金利の見通しは、ますます歩調を合わせて動くようになりました。このようなNAVI環境においては、戦略的な選択肢と多様な収益源、そして信頼性の高いAIとの統合を兼ね備えた企業が、投資家からの大きな注目を集めました。

3. 世界のIPO市場の概況

(1) 南北アメリカ

2025年度の南北アメリカエリアのIPO活動は、上場件数は238件（前年度比20%増加）、調達額は476億米ドル（前年度比43%増加）となり、2022年度のIPO活動の落ち込みからの回復が継続しました。

米国IPO市場は、南北アメリカ地域全体として活況を呈し、大規模で高い質を伴っ

た上場案件が多く見られました。米国内証券取引所で行われた上場件数は223件（前年度比27%増加）、調達額は455億米ドル（前年度比38%増加）となりました。10億米ドル超えの調達を実施された大型上場案件は2024年度の7件から11件に増加し、総調達額の40%以上を占めました。1億米ドル超えの調達を実施された上場案件数は、合計70件に上りました。

(2) アジア太平洋エリア

2025年度のアジア太平洋地域のIPO市場は、上場件数は546件（前年度比2%増加）、調達額は745億米ドル（前年度比106%増加）となりました。件数は横ばいではありましたが、調達額は前年度比で約2倍に増加し、調達額で世界上位10のIPO案件のうち7件の大型IPO案件がアジア太平洋エリアにて行われました。

グレーターチャイナでは、引き続きアジア太平洋地域のIPO市場の成長を牽引しま

した。特に香港は、中国本土の企業が香港を優先的に上場先として選んだことで、世界で最も好調な市場の一つとなりました。日本では、前年比で取引件数が24%減少したものの、調達額は33%増と大幅に増加しました。調達額増加の要因として、2018年度以来最大規模となる、2025年度の世界上場企業上位10社のうち2件を含む大型取引が牽引したためです。ASEAN全体においても、IPO件数は前年比で15%減少しましたが、調達額は前年度比で61%増加しました。調達額増加の要因として、シンガポール内証券取引所において大手不動産投資信託の上場が2件行われ、合計で約15億米ドルの調達を達成したためです。

アジア太平洋市場は、今後も安定した勢いを維持できる好位置に立っています。中国本土と香港における堅調なパイプラインに加え、好ましい金利環境、地政学的懸念の緩和、イノベーション主導の成長の継続が、好調なIPO活動を支えると予想されます。

表2 南北アメリカのIPO実績

国・地域別	IPO 件数		変化率	調達額（億米ドル）		変化率
	2025年度	2024年度		2025年度	2024年度	
米国	223	176	27%	454.69	330.22	38%
カナダ	11	19	-42%	10.92	2.69	305%
中南米（ラテンアメリカ）	4	3	33%	10.69	0.07	14,387%
南北アメリカ地域合計	238	198	-17%	476.30	332.99	-30%

（出典：EY、Dealogic）

表3 アジア太平洋地域のIPO実績

国・地域別	IPO 件数		変化率	調達額（億米ドル）		変化率
	2025年度	2024年度		2025年度	2024年度	
中国本土	119	100	19%	197.96	93.34	112%
香港	100	70	43%	349.07	112.81	209%
台湾	3	9	-67%	1.24	3.11	-60%
ASEAN	111	130	-15%	58.49	36.22	61%
日本	64	84	-24%	83.36	62.47	33%
韓国	76	79	-4%	30.97	30.07	3%
オセアニア	36	26	38%	23.69	23.77	0%
アジア太平洋地域合計	509	498	2%	744.78	361.80	-51%

（出典：EY、Dealogic）

世界の新規上場動向—2025年1月～12月

(3) EMEIA

2025年度のEMEIA（ヨーロッパ、中東、アフリカ）のIPO市場は、上場件数は昨年度と同水準で546件、調達額は496億米ドルで前年度比8%減少となりましたが、世界で最も活発、かつ世界で最も地理的な多様性に富んだ上場が行われた地域としての地位を維持しました。IPO件数では昨年同様に南北アメリカおよびアジア太平洋地域を上回り、スイス証券取引所にて調達額が世界3位となった大型IPOが行われ、インド国立証券取引所においても調達額が世界11位となった大型IPOが行われました。

欧州全体のIPO市場は、IPO件数は前年の131件から20%減少の105件、調達額は前年から10%減少の173億米ドルとなりましたが、縮小よりもむしろ市場の構造的な再調整が反映されたものでした。再調整の要因として、公開市場と非公開市場の間で続く競争が考えられます。民間セクターには潤沢な資金余力があるため、企業は非公開状態を継続する期間が長期化しています。結果として、欧州市場ではIPO活動は縮小し、キャッシュフロー重視のビジネスモデル、強固なガバナンスと明確な価値創造ロードマップを重視する傾向となってきています。また、欧州のパイプラインは、AIの導入、先端的な製造業、エネルギー構造の転換、サプライチェーンの

再設計などのテーマを反映し、より革新的なものとなっています。英国のIPO市場は、5億米ドルを超えた2件の上場が行われるなど前年度比で成長の兆しを見せたものの、2025年度においても静かな状況が続きました。

インドのIPO市場は、2025年度においてもEMEIA地域で最も活発な成長エンジンの一つとしての役割を維持し、IPO件数は367件（前年度比8%増）、調達額は229億米ドル（前年度比9%増）となりました。好調の要因は、力強い経済成長、底堅い市場心理、より有利な規制環境に支えられたものです。多くの案件は比較的小規模ですが、インドはIPO調達額で世界上位に位置し、資本市場の深さと強さを示しました。

中東・北アフリカ（MENA）地域では、50件のIPO（前年比14%減）が報告され、66億米ドル（前年比48%減）の調達となりました。減少の主な要因は、前年の様な超大型案件が2025年度には見られなかった為です。同地域のIPO市場は、世界的なボラティリティ、地政学的不確実性、原油価格の変動から、投資家心理を冷え込ませました。こういった逆風の中、サウジアラビア王国（KSA）では、10億米ドルを超えた大型IPOが実施され、同地域のIPO市場を牽引しました。

世界のIPO市場環境は、選別的で質を重

視する方向となっていますが、EMEIA地域におけるIPO活動の広がりや多様性は、世界的なIPO発行の重要な供給源であり続けています。

4. 2026年度のIPO市場の見通し

2026年度の世界のIPO市場は、改善するマクロ指標、予測可能性の高まる金融政策、投資家層の裾野拡大を背景に、慎重ながら前向きなセンチメントが継続する見通しです。AI・テクノロジー投資の勢いが触媒となり、スケール可能なモデル、強固なファンダメンタルズ、商用化の道筋が明確な企業に資金が集まると予想されます。一方で、インフラ投資、バリュエーション規律、市場吸収力への対応は課題ですが、全体的なセンチメントは依然として建設的です。2025年度のIPO市場では、大型株・スポンサー支援・クロスボーダー案件を含む多様なパイプラインが形成されつつあります。市場のボラティリティが抑制されるなどの市場状況が整えば、機動力（タイミング調整・エクイティストーリーの洗練化・資金調達手段の多様化）とガバナンス・財務報告・内部統制・戦略の明確化を積極的に進めた企業は、2026年度をIPO市場の回復が一段階進んだ年として迎えられる可能性があります。

表4 EMEIA地域のIPO実績

国・地域別	IPO 件数		変化率	調達額（億米ドル）		変化率
	2025年度	2024年度		2025年度	2024年度	
ヨーロッパ	105	131	-20%	173.31	192.87	-10%
インド	367	342	7%	229.47	210.42	9%
イスラエル	17	5	240%	11.60	2.26	414%
MENA	50	58	-14%	65.87	126.14	-48%
アフリカ	7	8	-13%	16.23	7.26	124%
EMEIA 地域合計	546	544	0%	496.48	538.96	9%

(出典: EY, Dealogic)



新規上場会社のプロフィール



NE株式会社
代表取締役社長CEO

比護 則良氏



事業概要

当社は、EC 事業者が運営する複数店舗の業務を自動化・一元管理する SaaS 型 EC バックエンドシステム「ネクストエンジン」をメイン事業としてサービスを展開しております。ネクストエンジンは主要 EC モールをはじめ多様な外部システムとの連携が可能であり、効率的かつ柔軟な EC 運営の実現で EC 事業者の成長を支援しており、現在契約社数は 6,700 社を超えその流通総額は約 1 兆 3 千億円を誇っております。

IPOを目指した理由

当社は、2022 年に Hamee 株式会社（東証スタンダード：3134）グループの収益性を担うプラットフォーム事業を会社吸収分割の方法により分社化し設立されておりますが、そもそも設立時よりスピノフ IPO を目指しておりました。当社事業に対する適正な評価の確保、経営判断の迅速化、成長戦略の自由度確保などを目的としておりますが、スピノフ IPO 自体は 2020 年に計画され、綿密に準備を進めて 2025 年 11 月に新規上場に至っております。

IPOを実現するまで

設立時より IPO 前提で体制整備を進めていたことから経営管理体制の構築について

はそれほど苦勞した感覚はありませんが、親会社グループの収益性を担う立場であり、グループ全体の利益が優先されるという制約の中で経営判断を行わなければならない反面、上場のために親会社からの独立性を担保することが求められたため、二律背反する状況の中で通常の IPO とは違った苦勞を体験することが多かったと感じております。

IPOをして良かったこと

親会社と資本関係がなくなることで、当社の事業から生まれる利益の全てを当社の成長投資に投下していける環境が手に入ったと認識しており、これが一番のメリットであると考えております。前述の理由により、これまで当社の成長投資は限定的でありましたが、今後は成長投資を積極化してまいります。

今後の事業展開

2026 年 6 月中旬に当社単体として初めてとなる 3 か年の中期経営計画を開示する予定としており、オフィシャルには当該計画の中で詳細をご説明することになりますが、ネクストエンジンを取り巻くパートナー・エコシステム、強固な顧客基盤等の強みを活かして着実にネクストエンジン事業を成長させると同時に、M&A 等でインオーガニックな成長を目指してまいります。

Branu

BRANU株式会社
代表取締役

名富 達也 氏



事業概要

当社は、「テクノロジーで建設業界をアップデートする。」をビジョンに掲げ、建設という産業インフラを支える中小建設企業の経営課題に対するソリューションを提供しております。当社は、「After Us」（誰よりも一歩先に。）を経営哲学とし、「スモールビジネスを前進させるブレイクスルーカンパニー。」をミッションとすることで、建設業界の99%を占める中小建設企業のアップデートを図ることを目的に事業を展開しております。

IPOを目指した理由

当社はこれまで、自己資金による事業成長を重視してきましたが、更なる飛躍のためには、外部からの資金調達が必要であると判断しました。IPOによって調達した資金は、プロダクト開発への投資を最優先とし、事業の成長を加速させることを目的とします。加えて、当社の知名度は十分ではなく、上場企業としての信頼性を獲得することで、優秀な人材の獲得、企業間提携の推進など、様々な面でプラスの効果を目指しています。

IPOを実現するまで

2022年4月、当社はグロース市場への上場プロジェクトを正式にスタートさせ、上場準備に向けた社内体制の整備を本格的に開始しました。ガバナンス面の向上、情報開示体制の構築など、上場企業として求められる水準を満たすことができたことと判断して2024年10月期を基準事業年度として申請、2025年12月に上場を達成することができました。

IPOをして良かったこと

IPOを通じて、投資家の皆様と直接対話する機会を得たことは、企業経営において非常に貴重な経験となっています。投資家からの質問や意見を通じて、企業価値をより重視した経営を行うことの重要性を改めて認識することができました。また、投資家との対話は、新たな事業展開のアイデアやヒントを得るきっかけにもなっています。

今後の事業展開

当社は、中小建設企業の経営を根幹から支えるプラットフォームへと進化していきます。そのために、CRM領域や経営管理機能と会計等のERPの連動、HR領域等、建設業のバリューチェーン全体をカバーする機能の拡充を図ります。当社のサービスを利用するだけで、中小建設企業の経営が安定し、成長を実現できる、そんな存在を目指して、今後も事業展開を進めてまいります。

新規上場会社のプロフィール



PRONI株式会社
代表取締役CEO

柴田 大介 氏



事業概要

当社は BtoB 受発注プラットフォーム「PRONI アイミツ」を運営し、ソリューションとのマッチングを通じて中小企業の経営課題解決を支援しています。特長は、Web 完結だけでなく「コンシェルジュ」が人的に伴走支援を行うハイブリッドモデルである点です。創業以来蓄積した 25 万社超の発注会員基盤と 68 万件のマッチング実績を強みに、データと AI、人手を活用した高精度なマッチングを提供しています。

IPOを目指した理由

「受発注を変革するインフラ」として、社会的信用の獲得と成長投資の加速を実現するためです。企業間取引においてプラットフォームの信頼性は不可欠であり、上場による信用力向上は、特にエンタープライズ企業等の利用拡大や提携強化に寄与します。また、急速に拡大する DX・AI 需要を捕捉するため、人材採用やマーケティング、AI 領域への新規投資資金を柔軟に調達する手段を確保することも主目的です。

IPOを実現するまで

創業から 14 年、BtoB 領域のビジネスマッチングを一貫して追求してきました。転機は DX 領域への注力で、これにより直近決算 (FY25) では売上高 32 億円 (前期比 +47.1%)、営業利益 3.6 億円への黒字転換と、投資フェーズから利益拡大期への移行を実現しました。長年蓄積した「一次情報」のデータベースは他社が模倣困難な参入障壁となっており、この独自の資産が急成長の土台となっています。

IPOをして良かったこと

上場を通じて、当社が掲げる「受発注を変革するインフラ」としての信頼性が高まり、事業成長を後押しする環境が整ったと感じています。プラットフォームの信頼性も向上し、上場後は特にエンタープライズ企業を中心とした利用拡大や、パートナー企業様との連携強化につながっています。また、知名度の向上により、人材獲得が進んでいるほか、マーケティング、AI 領域への投資を継続的に進める基盤が整ったことも大きな変化です。

今後の事業展開

日本の中小企業の約 8 割は DX 未導入であり、3.1 兆円規模と予測される潜在市場を開拓します。オンラインと人的支援を組み合わせた独自の「2 層チャネル」で潜在需要を掘り起こし、更なる高成長を目指します。さらに、AI 領域のマッチング、AI による業務改善を通じてマッチング事業の成長を追求し、中小企業の生産性向上に直接寄与するインフラへと進化してまいります。

EYスタートアップカンファレンス (福岡/東京/名古屋/大阪)開催報告 ～東証グロース市場上場維持基準100億円を見据えた 企業の在り方～



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター

井本 賢治

1. はじめに

EYスタートアップカンファレンスを東京(2026年1月29日)を皮切りに、大阪(2月4日)、福岡(2月5日)、名古屋(3月9日)の4会場にて開催しました。本カンファレンスは、東証グロース市場における上場維持基準の見直しを背景に、スタートアップ企業が中長期的な成長を実現するためのIPOおよびM&Aの位置付けを整理することを目的として開催したものです。当日は、SMBC日興証券株式会社、株式会社ビジネスブレイン太田昭和、EY新日本有限責任監査法人より講師が登場し、実務的な視点から解説が行われました。以下、20名超のご参加となりました福岡会場の模様をご報告いたします。

2. カンファレンスの概要

株式会社ビジネスブレイン太田昭和 執行役員 西日本営業統括部 統括部長 滝本光明様より開会のごあいさつをいただき、各セッションにおいて東証グロース維持基準の見直しにおける成長戦略についてお話しいただきました。

3. 各セッションの要約

第1部：東証グロース市場の上場維持基準の見直し - その背景・目的と今後の対応 -

講師：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 地区戦略室 シニアマネージャー 公認会計士・公認不正検査士 井本 賢治

東証グロース市場における上場維持基準引き上げの概要について解説しました。将来的に、上場後5年を経過した企業に対して時価総額100億円以上が求められ、その背景として、成長企業向け市場としての機能を明確にする狙いをお伝えしました。上場時点の規模にとどまらず、上場後にどのような成長を実現するのかという中長期的な成長ストーリーを、事業戦略やKPI、ガバナンスと連動させて構築し、投資家に分かりやすく説明していくことが重要である点を解説いたしました。



第2部：IPO準備企業のためのM&A活用の留意点とスイングバイIPOのポイント解説

講師：SMBC日興証券株式会社 第二プライベート・コーポレート・アドバイザリー部 ディレクター 國司 卓志様

IPO準備企業におけるM&A活用の考え方について解説が行われました。上場準備期間中であってもM&Aは可能である一方、買収の影響を織り込んだ事業計画の見直しや、対象会社を含むグループ全体の管理体制整備が重要である点が説明されました。あわせて、デューデリジェンスで把握した課題への対応、連結決算・開示体制や予実管理の運用、内部監査等のモニタリングを早期に整えることが、審査対応を円滑に進める上で有効である旨が示されました。また、事業会社のリソースを活用して成長を加速させた後にIPOを目指す『スイングバイIPO』について、想定されるメリットとともに、経営権やガバナンス、協力体制に関する留意点が紹介されました。

第3部：スタートアップ経営者が知るべきM&Aの会計論点とIPO準備への影響への影響 - のれん償却やアーンアウト条項などのM&Aに係る最新論点 -

講師：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地区戦略室 マネージャー 公認会計士 吉村 浩佑

M&Aを成長戦略として活用する際の会計・監査上の主要論点について解説いたしました。取得原価の合理性、無形資産の識別と取得原価配分(PPA)、のれんの償却・減損、条件付取得対価(アーンアウト条項)、持分比率変動の取り扱いなど、実務で論点となりやすい事項を整理し、IPO準備や上場審査を見据えた早期の論点整理と専門家連携の必要性を解説いたしました。

第4部：人的資本経営の視点で見るIPOとM&A - 成長戦略実現までの課題と対応について -

講師：株式会社ビジネスブレイン太田昭和阿カウンティング・コンサル本部 人事コンサルティング事業部 マネージャー 社会保険労務士 帆足 貴宏様

人的資本に関する『戦略』と『指標及び目標』の開示が求められる流れを踏まえ、

IPO準備の早期から人材に関する情報を可視化し、成長戦略と人材戦略を連動させる考え方が紹介されました。労務管理の基礎整備に加え、M&A局面ではPMIにおける不安や処遇の不均衡、エンゲージメント低下といった人的資本に関するリスクが、成長の進捗に影響を及ぼし得る点が示され、その対応策について解説がなされました。

4. おわりに

プログラムの取りまとめとして、EY新日本有限責任監査法人 西日本事業部福岡事務所 企業成長サポートセンター IPO地区戦略室 パートナー 宮本 義三より閉会のごあいさつを述べ、その後、講師との交流会を催されました。

今後もスタートアップの皆様への成長に有用なセミナーを開催して参りますので、皆様のご参加を心よりお待ちしております。



EY Innovative Startup 2026

ホットトレンド11分野でスタートアップ15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思います。

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/ey2026/>

お問い合わせ

EY新日本有限責任監査法人

EY Innovative Startup 2026運営事務局

BD-One@jp.ey.com

EY Innovative Startup 2026概要

https://www.ey.com/ja_jp/e-innovative-startupy



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

表彰企業

Agri Tech

- 株式会社CULTA

Security

- 株式会社ChillStack

Edtech

- 株式会社Alumnote

Space

- 将来宇宙輸送システム株式会社

Equity Tech

- Nstock株式会社

Sustainability

- 株式会社JOYCLE

Health Tech

- ジェリクル株式会社
- 株式会社JIMED
- PST株式会社
- Boston Medical Sciences株式会社
- 株式会社メデタ

Travel Tech

- 株式会社おてつたび

Nuclear Fusion

- 株式会社LINEAイノベーション

Optics Tech

- シンクロア株式会社

Quantum Tech

- Qubitcore株式会社



EY

Shape the future
with confidence

EY Japan YouTube

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。



▶ YouTube EY Japan 🔍

EY **【2025年】IPOの振り返り
～量から質へ～**

**(株)東京証券取引所
荒井 啓祐様 インタビュー**

東京証券取引所上場推進部の荒井部長と一緒に、2025年のIPOマーケットを振り返り、「量から質」へとシフトする市場の変化を解説いたします。是非、ご視聴下さい。



EY **【2026年】今後のIPOの動向
「5年100億円」時代の指針**

**(株)東京証券取引所
荒井 啓祐様 インタビュー**

東京証券取引所上場推進部の荒井部長をお招きし、市場区分の見直しに関するフォローアップ会議の議論や「5年100億円」ルールの背景や狙い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

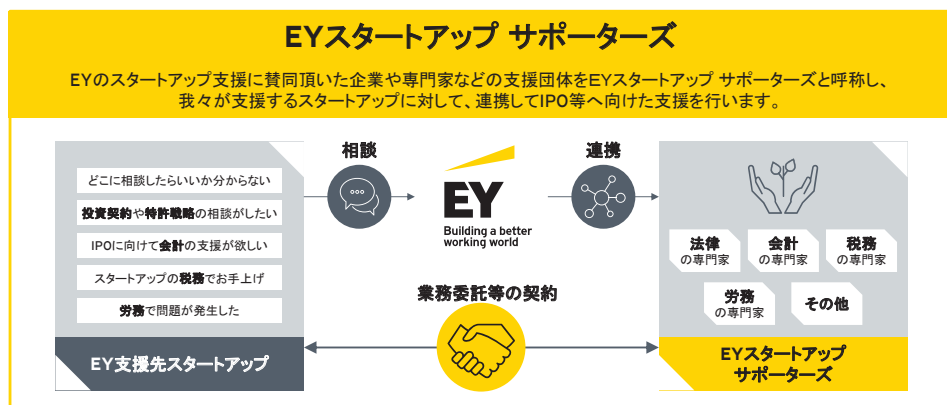
EY 新日本は、スタートアップ企業の人材不足の問題を解決するため、EY 新日本での勤務経験のある会計士やスタートアップ支援の専門家（以下 EY IPO アルムナイ）を紹介するサービスと、投資契約や税務・労務など IPO に向けた専門的な支援が必要なスタートアップ企業向けに、EY 新日本のスタートアップ支援に賛同する専門家（以下、EY スタートアップサポーターズ）を紹介するサービスを提供開始します。当サービスは EY 新日本が支援するスタートアップ企業に対して、無償で提供するものです。

【EY IPO アルムナイを紹介するサービス】



- Point 01** EY 出身の公認会計士をご紹介
- Point 02** スタートアップ経験を活かしたサポート
- Point 03** 200名以上にに向けて募集

【EY スタートアップサポーターズを紹介するサービス】



- Point 01** 信頼できる相談先をEYから紹介
- Point 02** 各分野の専門家が様々な悩みに対応
- Point 03** サービス利用で各種特典あり

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

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」をパーパスとし、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。



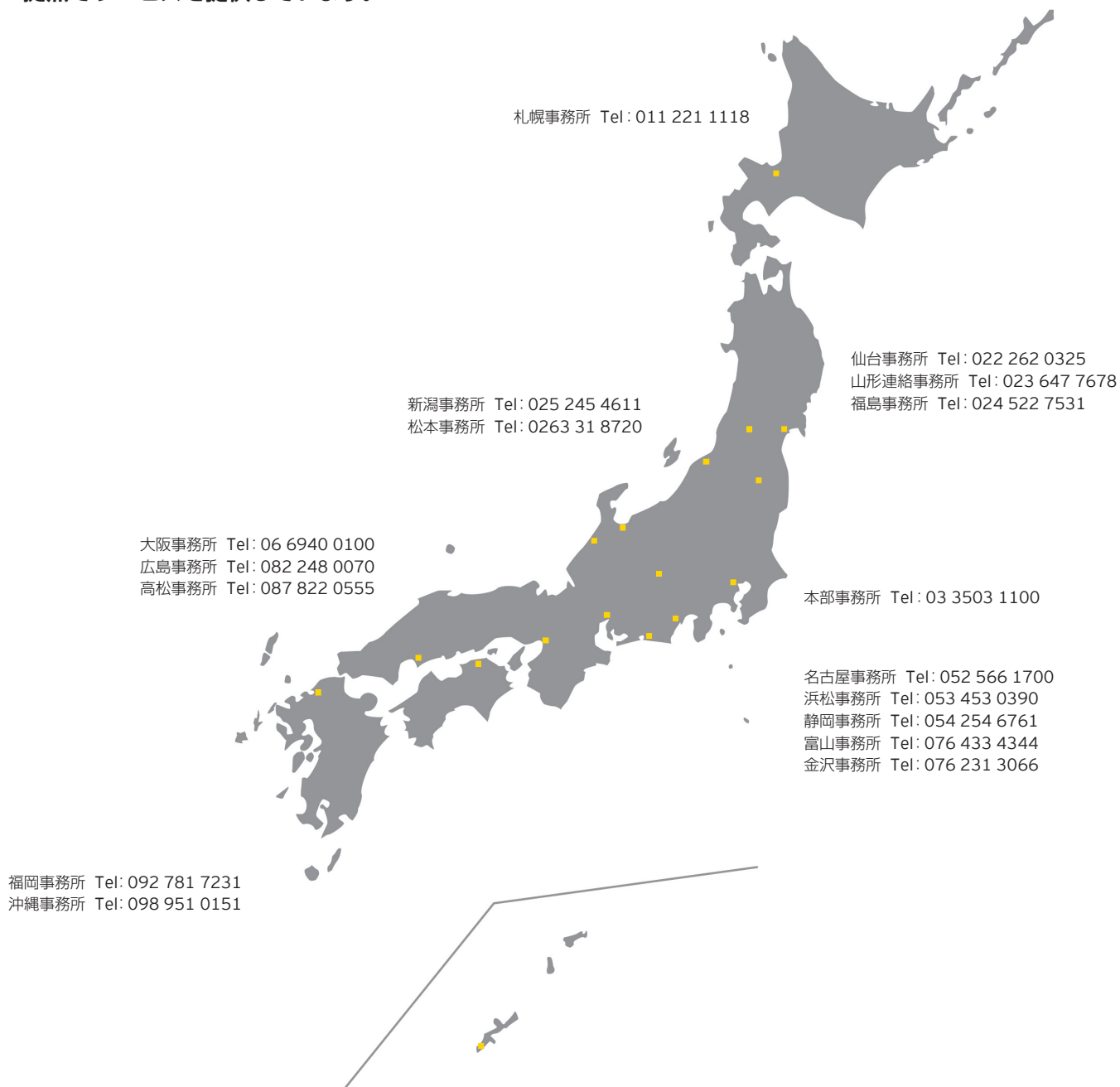
メールマガジンの登録はこちら

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



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 2026 春号

【編集】

企業成長サポートセンター

飯室 圭介／左近司 涼子／加藤 裕／藤澤 紫織

【お問い合わせ先】

Email : BD-One@jp.ey.com

Tel : 03 3503 1504



EY | Building a better working world

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/about-us/ey-shinnihon-llc をご覧ください。

© 2026 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