

IPOセンサー

Initial Public Offering sensor
2026 夏号

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～6月	4
世界の新規上場動向—2026年1月～3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 開催報告 ～上場維持基準100億円時代のスタートアップ成長戦略～	14
EY新日本 企業成長サミット2026 第2回 開催報告	16
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	18
Startupメールマガジンのご案内	19
事務所所在地	20



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」をご覧いただき、誠にありがとうございます。

足元の IPO 市場を取り巻く環境は、大きな転換点を迎えています。株式市場全体では日本企業に対する国内外投資家の関心が高まる一方で、IPO においては、単に上場することそのものよりも、上場後に持続的な成長を実現できるか、資本市場との対話を通じて企業価値を高め続けられるかが、これまで以上に厳しく問われるようになっています。まさに IPO 市場は、「量」から「質」へと軸足を移していると言われていました。

この流れは、日本だけでなくグローバルにも共通しています。米国では、スペース X 社の上場が大きな注目を集め、宇宙、衛星通信、AI といった次世代インフラ領域に対する資本市場の期待を改めて印象づけました。また、生成 AI 領域では、OpenAI 社や Anthropic 社を巡る IPO 観測も相次いで取り上げられており、巨大な市場機会、技術革新、データ・計算資源、そして社会実装力を備えた企業に対して、世界中の投資家が高い関心を寄せていることがうかがえます。一方で、こうした大型案件への注目は、投資家が単なる将来性だけではなく、成長の実現可能性、収益モデル、ガバナンス、持続的な競争優位をより厳しく見極めていることの裏返しでもあります。

グロース市場の見直しを契機として、成長企業には、上場時点のバリュエーションだけでなく、上場後数年を見据えた成長ストーリー、経営管理体制、ガバナンス、人材・組織、そして社会から信頼される企業であり続けるための基盤づくりが求められています。IPO はゴールではありません。むしろ、社会との約束をより大きく引き受ける新たなスタートです。上場によって得られる信用、資金、人材、知名度を、どのように次の成長へ結びつけるのか。その問いに真正面から向き合うことが、これからの成長企業にとって不可欠です。

一方で TOKYO PRO Market をはじめとする多様な資本市場の活用にも注目が集

まっています。すべての企業が同じタイミング、同じ市場を目指す必要はありません。企業の成長段階、事業特性、地域性、将来の資本政策に応じて、最適な成長ルートを選択する時代に入っています。

本年 2 月末、EY ソリューションズ株式会社は、TOKYO PRO Market の J-Adviser 資格を取得いたしました。これは、EY として成長企業支援の選択肢をさらに広げる重要な一歩です。IPO 支援や監査を通じて培ってきた知見を活かし、単なる上場支援にとどまらず、上場後の成長、一般市場へのステップアップ、さらには持続的な企業価値向上までを見据えた伴走支援を強化してまいります。

企業成長サポートセンターは、これまで IPO を目指すスタートアップや成長企業の皆さまと向き合い、資本市場から信頼される経営基盤づくりを支援してまいりました。今後も、監査・会計・税務・トランザクション・コンサルティングなど EY の総合力を活かし、日本発の成長企業が、地域を越え、国境を越え、社会により大きな価値を提供していくための挑戦を支えてまいります。

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。

スモール IPO からの脱却が
日本のスタートアップを強
くする | 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。

EY Innovative Startup
2026



本号が、皆さまにとって、自社にふさわしい成長戦略と資本市場との向き合い方を考える一助となれば幸いです。今後とも、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

潮田 和也

1. 「新規上場時の会計不正事例を踏まえたIPO関係者の対応について」の公表

2026年3月、日本取引所グループ（東京証券取引所および日本取引所自主規制法人）、日本証券業協会および日本公認会計士協会は、「新規上場時の会計不正事例を踏まえたIPO関係者の対応について」を共同で公表しました。

本公表物は、各団体が最近の新規上場会社等における会計不正事例の発生を踏まえ、2025年12月から2026年3月にかけて公表した対応策を基に、それらを一定の視点で取りまとめ、IPO関係者の対応策として概要を示したものです。

また、本公表物では、不正の手口の複雑化・巧妙化に対応するためには、証券取引所、主幹事証券会社および監査法人が、不正リスクに対応した審査・監査の能力向上に努めることに加え、不正の発生を未然に防止するためには、上場準備会社に対する情報発信や啓発活動を推進していくことが重要であるとされています。また、そのためには、これらの関係者が、対応策の趣旨を踏まえ、相互に協力して対応することの重要性が強調されています。

2. 対応策の概要（全体像）

本公表物では、対応策について、対応の実効性を確保しつつ、上場準備会社に過度な負担を課すことを避けるとの基本方針のもと、以下の4つの視点から整理が行われています。

- (1) 会計不正事例を踏まえた不正リスク対応
- (2) 不正リスクに関する情報収集・連携
- (3) 上場準備会社役員に対する啓発等の取り組み
- (4) 不正リスクに関する審査・監査能力の向上

このうち、(4)は、IPO関係者側の能力向上に関する対応策であることから、以下では、上場準備会社にも関係する(1)～(3)の取組みについて解説します。

なお、以下では、日本取引所グループの対応策を「(取)」、日本証券業協会（引受主幹事証券会社）の対応策を「(証)」、日本公認会計士協会（監査法人）の対応策を「(会)」と表記します。

(1) 会計不正事例を踏まえた不正リスク対応

直近に発生した会計不正事例では、代理店取引や広告宣伝取引を通じた循環取引が問

題となったことに加え、上場準備期間中に監査法人が交代となっていたことから、循環取引等への対応、上場準備期間中の監査人交代への対応、その他不正リスクへの対応の観点から各対応策が整理されています。

①循環取引等の発生リスクを踏まえた対応

- ・代理店の利用比率が高い場合の実質的な仕入先・販売先の確認（取）（証）
- ・必要に応じて実質的な仕入先・販売先への直接確認の実施（証）
- ・広告宣伝の状況の確認（取）（証）

②上場準備期間中の監査法人交代等への対応

- ・監査法人交代発生時の上場準備会社および前任監査法人への交代経緯確認（取）（証）
- ・上記対応の実効性確保に向けた守秘義務解除等の環境整備（取）（会）
- ・主幹事証券会社交代時の前任への交代経緯確認（取）

③その他不正リスクへの対応

- ・AI等の新技術を扱う会社の監査を行う場合の監査体制の点検（会）
- ・経営者の資質や上場準備会社の対応等に関して審査対応に懸念が想起される場合の確認（証）

（2）不正リスクに関する情報収集・連携

不正リスクに関する情報収集の強化も重要な柱とされており、内部通報窓口の設置状況の確認や、不正情報の収集の観点から、以下の対応策が示されています。

①内部通報体制の整備状況の確認

- ・経営陣から独立した通報窓口の設置状況の確認（取）（証）
- ・通報者保護等の通報窓口を有効に機能させるための環境整備状況の確認（取）（証）

②不正情報の収集・連携

- ・上場準備会社役職員に対する取引所通報窓口の周知および周知状況の確認等（取）（証）
- ・受領した情報の関係者への円滑な連携に向けた環境整備（取）
- ・把握した違法行為の規制当局への報告実施に関する周知（会）

（3）上場準備会社役員に対する啓発等の取り組み

経営陣および独立役員に対する啓発活動も重要な柱と位置づけられており、以下の対応策が示されています。

①経営陣に対する啓発活動の実施

- ・上場準備会社の経営陣に対して上場の責任（誠実性・不正防止）に関する啓発活動を実施（取）（証）

②独立役員に対する不正防止体制等の評価確認

- ・上場準備会社の独立役員に対して不正防止に向けた体制整備・運用状況の評価を確認（取）（証）

3. まとめ

本公表物は、新規上場時の会計不正を個別事象として捉えるのではなく、IPO関係者全体で不正リスクに対応する枠組みを整理・明確化した点に特徴があります。今後、上場準備の現場においても、本対応策の趣旨を踏まえた運用が進むことが想定されます。

上場準備会社としては、本対応策を踏まえ、以下の点を改めて確認しておくことが有用です。

- ・取引構造や収益認識について、第三者の視点から十分に検証が行われているか
- ・監査法人および主幹事証券会社との間で、不正リスクに関する認識共有が十分になされているか
- ・内部通報制度およびコンプライアンス体制が実効的に運用されているか

また、これらの検討を進めるに当たっては、引受主幹事証券会社および監査法人と早期から十分に連携し、必要に応じて事前に相談を行いながら進めていくことが重要です。

日本の新規上場動向—2026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
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

2026年1月～6月の国内株式市場は、年明け日経平均株価終値 51,832 円でスタートし、AI ブームや企業業績の拡大や海外資金流入を背景に上昇。3 月末には 51,000 円近くにいったん下降しますが徐々に回復し、6 月には中東情勢の改善や原油価格の下落を受けて史上最高値を更新し、6 月最終日終値は 70,062 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、17 社となりました。前年同期（2025 年 1 月～6 月）と比較した場合 11 社減となっております。市場別に見ると、全体の 64.7%にあたる 11 社が

グロース市場に上場し、新興市場合計で全体の 2/3 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 7 社（昨年同期 8 社）、サービス業 4 社（昨年同期 10 社）、となっており、それぞれ新規上場企業全体の 41.2%及び 23.5%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 2）。

本社所在地別では、全体の 76.5%にあたる 13 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）。

表1 最近5年間(1月～6月)の市場別新規上場企業数

(単位:社)

市場	2022年 1月～6月	2023年 1月～6月	2024年 1月～6月	2025年 1月～6月	2026年 1月～6月	2026/2025 増減
東証1部 ^(注1)	1	-	-	-	-	-
東証プライム	-	1	-	2	-	△ 2
東証2部 ^(注1)	3	-	-	-	-	-
東証スタンダード	4	10	4	5	6	1
札証本則	-	1	-	-	-	-
マザーズ ^(注1)	10	-	-	-	-	-
グロース	17	29	34	18	11	△ 7
JASDAQスタンダード ^(注1)	1	-	-	-	-	-
札証アンビシャス	-	-	-	1	-	△ 1
名証ネクスト	1	1	-	1	-	△ 1
福証Qボード	-	-	-	1	-	△ 1
① 全市場合計	37	42	38	28	17	△ 11
② ①の内で新興市場合計	29	30	34	21	11	△ 10
(②/①比率)	78.4%	71.4%	89.5%	75.0%	64.7%	

(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日の実績となっております。

(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～6月)の業種別新規上場企業数

	社数	シェア
食 料 品 製 造 業	1	5.9%
化 学 品 製 造 業	1	5.9%
医 薬 品 製 造 業	2	11.8%
金 属 製 品 製 造 業	1	5.9%
情 報 ・ 通 信 業	7	41.2%
小 売 業	1	5.9%
サ ー ビ ス 業	4	23.5%
合 計	17	100.0%

表3 2026年(1月～6月)の地域別新規上場企業数

	社数	シェア
北 海 道	1	5.9%
東 京 都	13	76.5%
愛 知 県	2	11.8%
奈 良 県	1	5.9%
合 計	17	100.0%



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社となっています。また、IPO 銘柄に対する投資家の慎重な見方の影響を受け、2026年1～3月は新規上場企業のすべてが初値が公募価格を下回っていましたが、1～6月の通算では17社中8社に留まっております。

直前期の売上高の分布を見ると、10億円未満の企業が2社（11.8%）、10億円以上50億円未満の企業が7社（41.2%）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、グロース市場に上場した1社のみとなっています。

初値時価総額の分布を見ると、50億円未満の企業が2社（11.8%）、50億円以上100億円未満の企業が8社（47.1%）であり、全体の2分の1超を占めています。500億円を超えた企業は2社（11.8%）あり、去年同期（2社、7.1%）と同数となっています（図2）。なお、初値時価総額が最も高かったのは、GO ㈱の2,260億円でした。グロース市場の平均初値時価総額はGO ㈱の影響を受け334億円と、前年同期の135億円と比較して大幅に増加しました。

監査法人別では、EY 新日本有限責任監査法人1社（5.9%）、有限責任監査法人トーマツ1社（5.9%）、PwC Japan 有限責任監査法人1社（5.9%）となり低い割合

の一方で、中小規模等のその他の監査法人の割合が大幅に増加しています（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が大きくなってきていることがうかがえます。

2026年1～6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～6月) 新規上場企業・直前期売上高

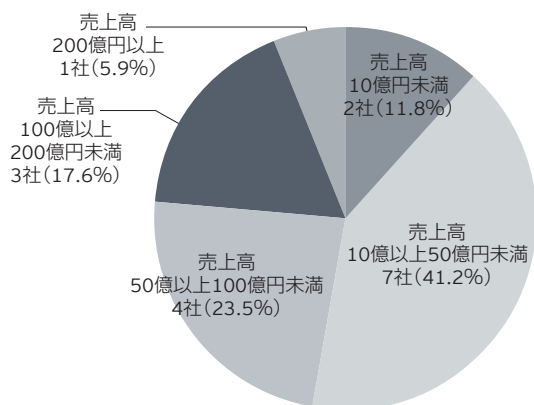


図2 2026年(1月～6月) 新規上場企業・初値時価総額

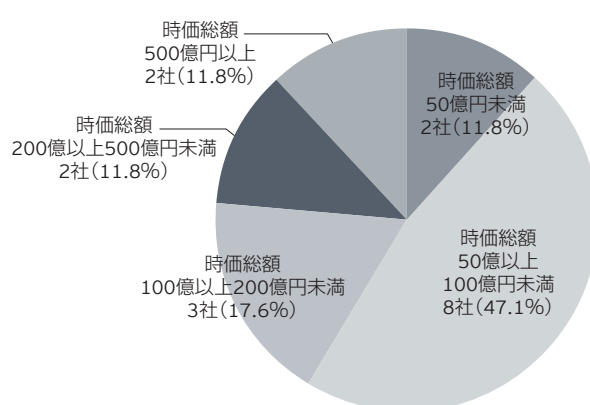


表4 2023年～2026年6月の監査法人別新規上場企業数

	2023年		2024年		2025年		2026年1～6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%	1	5.9%
PwC Japan有限責任監査法人	13	13.5%	10	11.6%	6	9.2%	1	5.9%
有限責任監査法人トーマツ	17	17.7%	10	11.6%	6	9.2%	1	5.9%
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%	14	82.4%
合計	96	100.0%	86	100.0%	65	100.0%	17	100.0%

日本の新規上場動向—2026年1月～6月



表5 新規上場企業別データ 2026年1月～6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
3	(株) システムエグゼ	4月6日	東証スタンダード	連結	25/3	11,605	646	5.6%	482	5,290	814	99.87	1,094.78
4	ヒトヒトホールディングス (株)	4月7日	東証スタンダード	連結	25/3	16,803	508●	3.0%	342	2,223	375	24.43	158.84
5	(株) ソフトテックス	4月9日	東証スタンダード	単体	25/3	3,565	288	8.1%	210	1,220	311	274.04	1,584.88
6	梅乃宿酒造 (株)	4月24日	東証スタンダード	単体	25/6	2,684	306	11.4%	241	3,192	73	40.12	530.03
東証グロース													
7	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
8	(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
9	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
10	(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
11	(株) ビタブリッドジャパン	4月2日	東証グロース	単体	25/2	12,622	675	5.3%	459	2,025	82	121.88	521.96
12	(株) バトンズ	4月21日	東証グロース	単体	25/3	1,379	57	4.1%	41	443	100	9.52	102.91
13	(株) SQUEEZE	4月22日	東証グロース	連結	25/12	5,367	526	9.8%	617	1,480	119	202.59	△ 257.50
14	犬猫生活 (株)	4月23日	東証グロース	単体	25/4	2,901	89	3.1%	207	362	41	90.82	△ 202.50
15	★ GO (株)	6月16日	東証グロース	連結	25/5	31,434	2,632	8.4%	2,000	17,548	622	25.75	△ 1,041.36
16	LiNKX (株)	6月23日	東証グロース	単体	25/6	1,373	336	24.5%	227	1,292	87	35.16	194.89
17	ネイス (株)	6月30日	東証グロース	単体	25/8	2,855	358	12.5%	248	310	292	62.23	77.74

(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



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
950	1,061	4,972	5,553	9.51	10.62	1998年	東京都中央区	情報・通信	システムインテグレーションおよび自社開発ソフトウェアプロダクトの提供
430	422	6,020	5,908	17.60	17.27	2019年	東京都渋谷区	サービス	スポーツイベントの運営、オフィスビルや商業施設の警備・清掃、企業への人材派遣、及び商品・サービス販売支援等の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業務
1,940	3,200	1,699	2,803	7.08	11.68	1984年	愛知県名古屋	情報・通信	システム開発関連事業
600	900	3,614	5,422	14.96	22.43	1950年	奈良県葛城市	食料品	日本酒及び「梅乃宿の梅酒」や「あらごしシリーズ」等の果実をつけた日本酒リキュールを中心とした酒類の製造及び国内外での販売
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	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
1,370	1,301	7,672	7,286	11.24	10.67	2014年	東京都港区	化学	ウエルネスケア関連の商品企画・開発・D2C販売
660	1,674	3,051	7,738	69.33	175.84	2018年	東京都中央区	情報・通信	M&A 総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運用
3,110	3,250	9,628	10,061	15.35	16.04	2014年	北海道北広島市	サービス	自社ホテル運営、システム開発・提供、宿泊施設の企画・開発、DX 全般のコンサルティング等
2,990	3,500	7,822	9,156	32.92	38.54	2018年	東京都新宿区	小売	ペットフードをはじめとしたペット関連商品の企画・製造・販売
2,400	2,910	186,431	226,048	93.20	113.01	1977年	東京都港区	情報・通信	配車システム提供等モビリティ関連事業
790	1,075	5,362	7,296	22.47	30.57	2020年	東京都港区	情報・通信	金融分野を中心とした基幹システム等のモダナイゼーション事業
1,320	1,476	5,412	6,052	21.21	23.72	2010年	東京都千代田区	サービス	子ども向け体操教室の運営（直営及びフランチャイズ方式）及び、児童発達支援・放課後等デイサービス施設の運営（直営方式）

（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—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
クロスボーダー上場支援オフィス
マネージャー
公認会計士

田中 康俊

1. IPO市場の概況

第1四半期における世界のIPO市場は、上場数232件、調達額407億米ドルとなりました。対前年同四半期比では、件数23%減少、調達額36%増加となりました。2026年のIPO市場は力強い勢いでスタートしたものの、地政学的緊張の高まりとその広範な影響により、市場環境は次第に見通しの難しいものとなっています。エリア別では、アジア太平洋（以下、APAC）は調達額が対前年比75%増加となり、南北アメリカ（以下、Americas）が17%増加で続く結果となりました。欧州・中東・インド・アフリカ（以下、EMEIA）も9%増加となり、全エリアで対前年同四半期比を上回る結果となりました。一方で、上場件数が全エリアで減少しました。特にAmericasではクロスボーダー上場の減少が響きました。クロスボーダー上場の意義は資金調達にとどまらず、規制環境への対応、投資家基盤の多様化、企業価値評価の最適化といった戦略的観点からも重要性を増しています。しかしながら、各国規制当局による承認プロセスや市場環境の変動が複雑に絡み合う中で、クロスボーダー上場を実現するためのハードルは従来以上に高まっている点にも留意が必要です。セクター別では、上場数、調達額ともに先端製

造業、テクノロジー、ライフサイエンスが上位を占める結果となりました。投資家の関心は特定の成長分野における、限られた大型企業に集中する傾向が見られました。取引所別の上場数はインドが54件で首位となり、香港が39件で続いています。3位以降は、北京（中国）、NASDAQ（米国）、トルコが続く結果となりました。日本（東京証券取引所グループ）は7件で11位となりました。調達額は香港が132億米ドルで首位となり、NASDAQ（米国）が53億米ドルで続いています。3位以降は、NYSE（米国）、ユーロネクスト、インドが続く結果となりました。

中東における紛争はエネルギー価格の上昇を招くとともに、世界の金融市場に大きな影響を与えています。欧州では各国政府による巨額の支出拡大、北大西洋条約機構（NATO）が掲げるGDP比5%の防衛支出目標を背景に防衛分野におけるIPOに注目が集まり、NATO加盟国の政府機関などを主要顧客とするグローバル企業であるCSGBV社の第1四半期における世界最大のIPOへとつながりました。中東情勢の悪化は中国本土の資本市場にも影響を与えています。ボラティリティの拡大に嫌気をさして上場を延期するケースが見られました。また、世界経済の分断に備えて、香港市場を活用しての上場の動きも見られました。

表1 主要エリア別IPO実績(第1四半期)

エリア	IPO 件数		調達額※	
	2025 年 1Q	2026 年 1Q	2025 年 1Q	2026 年 1Q
Americas	63 (34)	32 (8)	90 (8)	105 (20)
APAC	117 (0)	107 (1)	111 (0)	195 (0)
EMEIA	120 (2)	93 (6)	98 (2)	106 (52)
全世界合計	300 (36)	232 (15)	299 (11)	407 (73)

※単位: 1億米ドル (出典: EY analysis, Dealogic.)

下段()はクロスボーダーに該当するもの

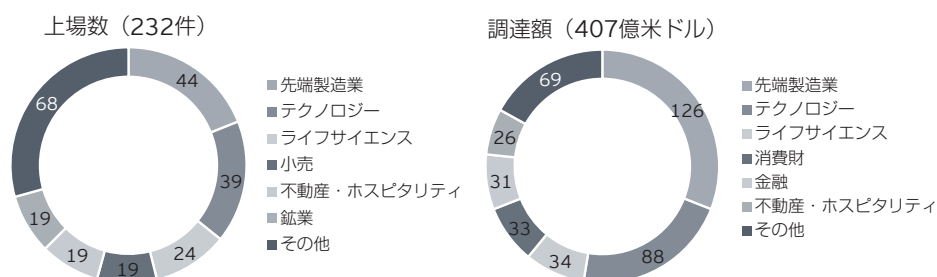


第1四半期におけるIPO成功企業を分析すると、上場準備に十分な時間を確保している事例が多く見受けられます。未公開期間の長期化により、企業はより成熟した経営基盤、強固なガバナンス体制、安定的な収益創出力を備えた状態で上場に臨む傾向が強まっており、これが投資家からの信頼獲得につながっていると考えられます。特に不確実性が高まる局面では、投資家の選別を通過するためのハードルが上昇しており、「IPO できる企業」と「IPO を見送る企業」との格差が拡大する傾向が見られます。Americas では、上場までの期間が長期化していることを背景に、PE ファンドをはじめとする一部の投資家がデュアルトラック戦略（IPO と企業売却を同時並行で検討する手法）を選好する傾向が見られ、M&A による Exit 事例も増加しています。また、EMEIA においても、高成長企業を対象とした買収の増加傾向が確認されています。不確実性が高い局面においては、デュアルトラック戦略を採用する企業が増加する傾向にあるものの、当該戦略がすべての企業にとって有効とは限りません。IPO と企業売却を同時に検討するには多大な経営資源が必要となるためです。特に規模の小さい企業や経営基盤が十分でない企業にとっては負担が大きくなる可能性があります。また、一部の企業においては、規模や戦略的特性により売却対象として適さないケースも存在します。したがって、不確実性の高い時期においてこそ、自社の成長段階、資本政策、規制環境、投資家ニーズを総合的に踏まえた上で、国内上場かクロスボーダー上場か、あるいはM&Aを含めた代替手段かを適切に選択することが求められます。自社に最適な資本市場戦略を柔軟に設計し、機動的に実行することが、中長期的な企業価値の最大化につながると考えられます。

表2 クロスボーダー上場の実績(第1四半期)

上場元の国・地域			上場先の国・地域		
国・地域	IPO件数		国・地域	IPO件数	
	2025年1Q	2026年1Q		2025年1Q	2026年1Q
ギリシャ	0	2	米国	34	7
英国	2	2	ノルウェー	0	2
ブラジル	0	2	英国	1	1
チェコ	0	1	オランダ	1	1
オーストリア	0	1	ドイツ	0	1
キプロス	0	1	カナダ	0	1
その他	34	6	その他	0	2
全世界合計	36	15	全世界合計	36	15

(出典: EY analysis, Dealogic.)



(出典: EY analysis, Dealogic.)

表3 上位10証券取引所のIPO件数(第1四半期)

順位	市場	IPO 件数
1	インド (National and Bombay)	54
2	香港 (Main Board and GEM)	39
3	北京 (BSE)	16
4	米国 (NASDAQ)	15
5	トルコ (Main and STAR)	14
6	米国 (NYSE)	12
7	マレーシア (KLSE, ACE Market and LEAP Market)	11
8	韓国 (KRX and KOSDAQ)	9
9	上海 (SSE and STAR)	9
10	オーストラリア (ASX)	8

(出典: Dealogic.)

表4 上位10証券取引所の調達額(第1四半期)

順位	市場	調達額
1	香港 (Main Board and GEM)	132
2	米国 (NASDAQ)	53
3	米国 (NYSE)	48
4	EU (Euronext and Alternext)	45
5	インド (National and Bombay)	26
6	上海 (SSE and STAR)	20
7	シンガポール (SGX and Catalist)	9
8	マレーシア (KLSE, ACE Market and LEAP Market)	8
9	ナイロビ (NSE Kenya)	8
10	深圳 (SZSE and ChiNext)	8

※単位: 1億米ドル (出典: Dealogic.)

世界の新規上場動向—2026年1月～3月

2. Americasエリア

第1四半期におけるAmericasエリアのIPO市場は、上場数32件、調達額105億米ドルとなりました。対前年同四半期比では、件数49%減少、調達額17%増加となりました。前年同四半期は34件のクロスボーダー案件がありましたが、第1四半期は8件に減少していることも上場数低迷の要因と考えられます。日系企業としてはPaypayが3月にNASDAQへクロスボーダー上場しました。セクター別の上場数では、ライフサイエンスが7件で首位となり、先端製造業6件、金融業4件と続きました。調達額では、先端製造業が37億米ドルで首位となり、ライフサイエンス24億米ドル、金融業19億米ドルと続きました。Americasでは、特定のセクターに資金が集中している傾向が顕著となりました。国別では、米国の上場数が27件、調達額が101億米ドルとなり、1極集中状態が継続しています。2026年後半にかけて、史上最大級となり得る複数の

IPO案件が始動しているとの報道がなされており、IPOを検討する企業は、こうした大型案件の影響を織り込めるよう、上場タイミングに柔軟性を持たせておく必要があると考えられます。

調達額上位5社については中規模以上の監査法人が監査をしており、全体におけるBig4のシェアは56%（18社/32社）となりました。

3. APACエリア

第1四半期におけるAPACエリアのIPO市場は、上場数107件、調達額195億米ドルとなりました。対前年同四半期比では、件数9%減少、調達額75%増加となりました。IPO件数及び調達額の両方で首位のエリアになりました。セクター別の上場数では、テクノロジーが26件で首位となり、先端製造業21件、ライフサイエンス14件と続きました。調達額では、テクノロジーが79億米ドルで首位となり、先端製造業34億米ドル、消費財29億米ド

ルと続きました。テクノロジーセクターに資金が集中している傾向が顕著となりました。

調達額上位5社については中規模以上の監査法人が監査をしており、全体におけるBig4のシェアは35%（38社/107社）となりました。

(1) 中国本土及び香港

中国本土のIPO市場は、上場数29件、調達額35億米ドルとなりました。香港のIPO市場は、上場数39件、調達額132億米ドルとなりました。EY中国の調べによると、中国本土ではグローバル展開やサプライチェーンの多様化への対応を目的として、香港市場を国際資本へのゲートウェイとして活用する動きが強まっており、「H株上場」やデュアルリスティングの申請が増加しています。香港証券取引所に400社を超える企業が上場申請を行っているようです。一方で、2026年に上場可能な企業は約180社に留まると見込まれています。

表5 Americasエリア 調達額上位5社(第1四半期)

順位	会社名	セクター名	調達額	監査法人
1	Forgent Power Solutions Inc	先端製造業	17.3	BDO USA LLP
2	Paypay Corp	金融業	10.1	Deloitte Touche Tohmatsu LLC
3	Janus Living Inc	不動産業	9.6	Deloitte & Touche LLP
4	EquipmentShare.com Inc	先端製造業	7.4	KPMG LLP
5	York Space Systems Inc	先端製造業	6.2	Grant Thornton LLP

※単位: 1億米ドル (出典: EY analysis, Dealogic.)

表6 APACエリア 調達額上位5社(第1四半期)

順位	会社名	セクター名	調達額	監査法人
1	Muyuan Foods Co Ltd	消費財	13.6	KPMG Huazhen
2	Eastroc Beverage (Group) Co Ltd	消費財	12.9	Deloitte Touche Tohmatsu
3	Montage Technology Co Ltd	テクノロジー	10.3	Ernst & Young
4	UI Boustead REIT	不動産業	9.4	PricewaterhouseCoopers LLP
5	Biren Technology	テクノロジー	8.2	PricewaterhouseCoopers

※単位: 1億米ドル (出典: EY analysis, Dealogic.)



(2) その他

国別の上場数では、マレーシア 11 件、韓国 9 件、オーストラリア 8 件となりました。調達額では、シンガポール 9 億米ドル、マレーシア 8 億米ドル、韓国 5 億米ドルとなりました。

4. EMEAエリア

第 1 四半期における EMEA エリアの IPO 市場は、上場数 93 件、調達額 106 億米ドルとなりました。対前年同四半期比では、件数 23% 減少、調達額 94% 増加となりました。セクター別の上場数では、先端製造業が 17 件で首位となり、小売業 12 件、不動産・ホスピタリティ 11 件と続きました。調達額では、先端製造業が 55 億米ドルで首位となり、モビリティ 8 億米ドル、エネルギー 8 億米ドルと続きました。先端製造業に資金が集中している傾向が顕著となりました。

調達額上位 5 社については中規模以上の監査法人が 2 社を監査しており、全体における Big4 のシェアは 12% (12 社 / 93 社) となりました。

(1) インド

インドの IPO 市場は、上場数 54 件、調達額 26 億米ドルとなりました。セクター別の上場数では、小売業 10 件で首位となり、先端製造業 8 件、鉱業 6 件と続きました。

(2) その他

国別の上場数では、トルコ 11 件、イスラエル 5 件、ドイツ 3 件、ノルウェー 3 件となりました。調達額では、オランダ 44 億米ドル、ケニア 8 億米ドル、ドイツ 6 億米ドル、ノルウェー 6 億米ドルとなりました。

表7 EMEAエリア 調達額上位5社 (第1四半期)

順位	会社名	セクター名	調達額	監査法人
1	CSG BV	先端製造業	44.7	Deloitte Audit S.R.O.
2	Kenya Pipeline Co Ltd	エネルギー	8.2	PricewaterhouseCoopers LLP
3	Raajmarg Infra Investment Trust	金融業	6.4	非公開
4	Capital Tankers Corp	モビリティ	4.3	非公開
5	Vincorion SE	先端製造業	3.4	非公開

※単位: 1億米ドル (出典: EY analysis, Dealogic.)

新規上場会社のプロフィール

Mirrativ

株式会社ミラティブ
代表取締役CEO

赤川 隼一氏



上場日:2025年12月18日
市場:東証グロース

事業概要

当社は「わかりあう願いをつなごう」をミッションに、スマホ1台で誰でもゲーム配信ができるライブ配信プラットフォーム「Mirrativ」を運営しています。日本最大級の配信者数を有し、月間アクティブユーザーの約30%が配信者という双方向性の高いコミュニティが特長です。3Dアバター「エモモ」、視聴者参加型の「ライブゲーム」など独自のデジタルコンテンツを展開し、ユーザーにとっての「居場所」となるサービスを目指しています。さらに、Mirrativアプリの成長・進化は継続しつつ、“All for Streamers”のもと、あらゆるプラットフォームで活動するすべての配信者を支援する企業グループとして、配信者支援の領域を拡大しています。

IPOを目指した理由

Mirrativアプリの成長に加え新規事業の展開も見据える中で、成長戦略を力強く推進するにはIPOが必要だと考えました。資金調達手段の多様化に加え、ゲーム会社やパートナー企業との信頼関係の強化、そして優秀な人材の確保を図る中で上場企業としての信用力が大きな意味を持つと考えました。

IPOを実現するまで

2018年の創業から約8年、常に「誰に何の価値を提供しているか」を考え、顧客と向き合うことで事業の収益性と成長性を高めてまいりました。並行して、社外役員の招聘やコーポレート・ガバナンス体制の整備を進め、上場企業として求められる経営管理体制を構築し、2025年12月の上場に至ることができました。

IPOをして良かったこと

上場によって多くの投資家の皆さまと直接対話する機会をいただき、事業の成長性や戦略を改めて言語化するプロセスが経営の精度を高めてくれていると感じます。また、上場企業としての信用力がクライアントやパートナー企業との連携強化、採用力の向上に確実につながっています。

今後の事業展開

既存のMirrativアプリでは、ロイヤルユーザーの積み上がりによる安定成長とコスト構造の改善を両立させ、収益基盤をさらに強固にしていきます。加えて、Mirrativで培ったアセットを活用し、YouTubeやTwitchなどで活動するすべての配信者を支援する新規事業も本格展開していきます。M&Aや資本業務提携も活用しながら、「好きでつながり、自分の物語(ナラティブ)が生まれる居場所」を世界中に広げてまいります。

株式会社デジタル・ナレッジ
代表取締役COO

吉田 自由児 氏



上場日:2026年2月20日
市場:TOKYO PRO Market

事業概要

1995年の創業以来、「育つ喜びを、全ての人へ」をスローガンに、教育を提供する人と学ぶ人を繋ぐ「学びの架け橋」をITテクノロジーで実現しています。eラーニングプラットフォーム「KnowledgeDeliver」を中核に、システム開発から教材制作、運用、教育流通までをワンストップで展開し、大学様や教育機関様や大手企業様を中心に3,000以上の導入実績を有します。近年は生成AIを活用した教員ツール「Teacher's Copilot」や教材自動生成ツール「Knowledge ID Map」の提供といった最新テクノロジーの展開を手掛ける他、実際に教育を届けるチャンネルとして、ウズベキスタンでの私立大学「Japan Digital University」の設立・運営や、日本最大のMOOC『gacco』の運営など、事業領域を拡大しております。

IPOを目指した理由

特定の個人の才覚や経験に過度に依存せず、蓋然性のある成長発展を継続し、社会に良い影響を与え続ける環境を整備するため、プライベートカンパニーからパブリックカンパニーへと移行したいと考えました。教育という社会インフラを支え、推進する当社にとって、短期的な投機や業績に左右されず、中長期的な本質的価値を追求し続けることが重要です。そのため、プロ投資家向けの市場であり、当社の事業特性に最も適していると判断したTOKYO PRO Marketへの上場を選択いたしました。

IPOを実現するまで

上場については何年も前から検討を重ねており、ITバブルの頃から様々な市場を調べ、長期にわたり社内体制や制度の整備を進めてまいりました。上場市場やタイミングを見計らい、2026年2月のTOKYO PRO Marketへの上場となりました。

IPOをして良かったこと

お客様の教育を支えるという社会的責任を帯びた「公器」としての器が整ったことです。当社が30年の歴史で築き上げた信頼が、上場というステージに立つことでさらに強固なものになっていると実感しています。また、短期的な利益追求のプレッシャーに過度にさらされることなく、教育という長期的な事業に対して揺るぎない意志を持ち、当社独自の価値を顧客に提供し続ける基盤を確実なものにできたと自負しております。

今後の事業展開

これからもチャレンジ精神を絶やすことなく、新たな価値創造に挑戦し続けます。生成AIを組み込んだ教育ソリューションの拡充や、昨今ニーズが高まる企業へのDXやAIの推進を教育という観点で進めてまいります。また、当社が運営するウズベキスタンの大学を起点として、中央アジアをはじめとした海外への教育輸出も強力に推進します。国内外へより大きな価値を届け、教育の未来を創り出してまいります。

EYスタートアップカンファレンス 開催報告

～上場維持基準100億円時代のスタートアップ成長戦略～



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

村田 満彦

はじめに

2026年4月15日(水)、EY新日本有限責任監査法人および大和証券株式会社との共催により、「～上場維持基準100億円時代のスタートアップ成長戦略～ EYスタートアップカンファレンス」をハイブリッド形式にて開催しました。東証グロース市場の制度見直しが進められており、その一環として、将来的に上場から5年を経過した企業に対し、時価総額100億円以上の上場維持基準が求められる見通しとなっています。この制度変更は、スタートアップ企業にとって、IPOを単なる通過点ではなく、その後の持続的な成長と企業価値創出を前提とした戦略設計を強く意識させるものとなっています。本カンファレンスでは、こうした制度改正を背景に、IPOマーケットの最新動向や投資家の視点を整理するとともに、実際に急成長を遂げたスタートアップの経営者による経験や、IPO前後を通じた成長戦略について、多角的な議論を行いました。当日は、会場に約60名、オンラインでは300名を超える方々にご参加いただき、グロース市場改革への関心の高さをうかがわせる大盛況なカンファレンスとなりました。

セッション1

「IPOマーケットの最新動向と今後の見通し」

EY新日本有限責任監査法人 常務理事 クライアントサービス本部 副本部長 マーケッツ担当 パートナー 矢部直哉による開会のあいさつの後、大和証券株式会社 執行役員 グローバル・インベストメント・バンキング担当 池川忍氏より、IPOマーケットの最新動向と今後の見通しについてご講演いただきました。

講演では、日米株式市場の動向、インフレ

環境や金融政策、地政学リスクの影響などを踏まえ、資本市場を取り巻く環境の変化が解説されました。AIを中心とした先端技術分野への関心が高まる一方、投資家による企業選別の目線は厳格化しており、持続的な成長性や収益性、説明力の重要性が一層高まっていることが示されました。あわせて、グロース市場の上場維持基準見直しを背景に、従来の小規模上場から、一定の成長を遂げたうえで大型上場を目指す動きが進む可能性や、グローバルオファリングの活用が広がる点に言及がありました。さらに、こうした変化に伴い、IPO準備期間の長期化が進む可能性にも触れられました。また、IPOは成長戦略の一つの選択肢であり、セカンダリー市場、M&A、PEファンド等を含めた多様な選択肢を戦略的に組み合わせることが、中長期的な企業価値向上に重要であるとの示唆が得られました。

トークセッション1

「急成長スタートアップ成功の秘訣

～急成長の舞台裏とIPO後の新たな挑戦～」デジタルグリッド株式会社 代表取締役社長 CEO 豊田祐介氏をお招きし、EY新日本有限責任監査法人 シニアマネージャー 高橋稔がファシリテーターを務め、急成長を遂げた背景やIPO後の取り組みについて議論しました。

豊田氏からは、電力および再生可能エネルギー分野において、発電事業者と需要家を



直接つなぐプラットフォームを展開する同社の事業特性を踏まえ、電力市場制度の変化やエネルギー需給構造、価格変動といった外部環境の変化をどのように事業機会として捉えてきたかが紹介されました。加えて、創業初期における事業立ち上げの考え方や、事業が成長軌道に至るまでの過程において、社会情勢や市場環境の変化が事業成長の契機となった点についても触れられました。また、急速な事業拡大の局面では、売上成長だけでなく、運転資金の管理や資金繰りを常に意識した経営判断が求められてきたことや、そうした経験が、経営管理体制やガバナンスの高度化につながっている点が共有されました。上場後に市場環境が変化する中においても、短期的な市況に左右されるのではなく、長期的なビジョンや中期的な成長戦略を重視した意思決定の重要性が示されました。さらに、同社が掲げるミッションや将来像として、事業を通じて社会構造やインフラの在り方そのものに変革をもたらすことを目指している点が語られ、参加者にとって、スタートアップ経営における価値観や意思決定のあり方について多くの示唆を与える内容となりました。

トークセッション2

「変わる IPO 環境 ～上場維持基準 100 億円の壁／スタートアップ企業の次の一手～」

ブーストキャピタル株式会社 代表取締役

小澤隆生氏、シニフィアン株式会社 共同代表／Nstock 株式会社 エグゼクティブ・アドバイザー 小林賢治氏を登壇者に迎え、大和証券株式会社 公開引受第二部 部長 白埜宏明氏がファシリテーターを務めました。

本セッションでは、東京証券取引所が示したグロース市場における上場維持基準の見直しを切り口として、IPO 前の企業と IPO 後の企業、それぞれの立場から見た影響や考え方について、投資・経営など多様な立場を通じて培ってきた知見をもとに議論が進められました。

まず、IPO を目指す企業の立場からは、「時価総額 100 億円」という基準が、新たな制約というよりも、これまで市場で暗黙的に共有されてきた成長や企業規模に対する期待水準が可視化されたものとして捉えられるとの整理がなされました。成長性や事業規模に対する選別が進む中で、規模の小さい IPO が減少していく流れについては、今回の制度変更に限らず、これまでの市場環境の中でも継続してきた傾向であり、今後も大きな方向性としては変わらないとの認識が共有されました。一方で、IPO 後の企業にとっては、上場時点だけでなく、その後も継続的に市場から評価されるために、中長期的な成長ストーリーや企業価値創出の道筋をどのように描き、実行していくかがより重要になる点が議論されました。また、成長戦略の選択肢として、IPO に加え、事業売却や M&A といった手法も含め、状況に応じて最適な選択を行うこと

の重要性が示されました。経営や取締役会においては、必ずしも現在の事業の継続に固執するのではなく、企業価値の最大化という観点から、最良の一手を選択するための柔軟な判断が求められるとの認識が共有されました。

最後に

プログラムの取りまとめとして、最後に弊社 企業成長サポートセンター 副センター長 善方正義からの閉会のあいさつの後、ご登壇者と参加者の名刺交換会が実施され、活発なネットワーキングの場となりました。本カンファレンスの開催にあたり、多大なご協力をいただいた大和証券株式会社の皆さま、ならびにご多忙の中、貴重な知見をご共有いただいたご登壇者の皆さまに心より御礼申し上げます。

EY 新日本有限責任監査法人では、今後もスタートアップの皆さまが IPO やその先の成長戦略を検討するうえで有益な情報提供やセミナー開催を継続してまいります。本業である IPO 監査・支援体制についても引き続き強化し積極的に取り組んでまいりますので今後ともよろしくお願いいたします。



EY新日本 企業成長サミット2026 第2回 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

持永 勇登

はじめに

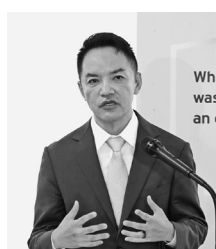
2026年6月11日(休)、日比谷三井カンファレンスおよびオンラインにて「EY 新日本企業成長サミット 2026 第2回」を開催しました。今回のテーマは「変わりゆくIPO 環境とスタートアップの次なる成長戦略～グロース市場見直しの中で問われる、成長と上場の考え方～」です。

2025年のIPO市場では、グロース市場の低迷や上場後の成長鈍化といった課題が顕在化し、上場そのものの意義や、上場後にどのように企業価値を高めていくかが改めて問われています。本サミットは、IPOを目指す企業が環境変化を正しく捉え、中長期の成長戦略、資本市場との向き合い方、上場後を見据えたガバナンス・経営管理体制を考える機会として企画されました。冒頭では、EY Asia East マネージング・パートナー、EY Japan チェアパーソン兼CEOの貴田守亮および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の齊藤直人より挨拶がありました。

セッション1

セッション1では「IPOに向けての最近の注意すべき論点・課題と対策～プロから学ぶ、2026年IPOの変化点～」をテーマに、野村證券株式会社 市ヶ谷厚志氏、SMBC日興証券株式会社 浦山高史氏、大和証券株式会社 杉山利治氏、株式会社東京証券取引所 滝口圭佑氏をお招きし、EY新日本の藤原選がファシリテーターを務めました。議論では、まず2025年および2026年上半期のIPO件数、時価総額、IPOを果たした企業の特徴を振り返り、近時のマーケットの姿を整理しました。その上で、低迷が続くグロース市場の回復可能性や、市況トレンドを踏まえた今後のIPOマーケットの方向性について意見が交わされました。

特に印象的であったのは、機関投資家の視点がより選別的になっているという点です。上場準備企業には、短期的な業績や足元のバリュエーションだけでなく、なぜその市場で勝てるのか、上場後にどのような成長を実現するのかを、説得力あるストーリーとして示すことが求められます。いわ



ゆる「5年後100億円」基準についても、単なる形式的なハードルとしてではなく、上場の意義、必要な時価総額や業績水準、主幹事契約時の考慮事項、スタンダード市場等の選択肢を含め、経営戦略としてどう位置付けるかが議論されました。

また、上場後の持続的成長に向けては、M&A、グローバル展開などの成長施策をどう描くかに加え、昨今の不祥事を踏まえたガバナンスやリスク管理の再点検も不可欠であるとの指摘がありました。IPOはゴールではなく、資本市場からの信頼を得ながら成長を加速するためのスタートラインであるというメッセージが共有されました。

セッション2

続くセッション2では「2025年IPOを果たして～上場に至るまでのCEO、証券の体験談～」をテーマに、株式会社パワーエックス 取締役代表執行役社長 CEO 伊藤正裕氏、三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社（MUMSS）高橋照典氏をお招きし、EY新日本の持永勇登が進行しました。伊藤氏からは、なぜ今蓄電池（BESS）

の事業領域を選んだのかという背景について、創業初期の意思決定を含めてお話しいただきました。

上場準備の過程では、最初の資金調達までをいかにくぐり抜けたのかをリアルなお話として頂き、創業当初どうやってプロダクトの構想を具体化していったのかのエピソードも共有頂きました。また、創業年からMUMSSの高橋様がどう関わっていき、会社に対してどう寄り添い・伴走していったのかも答え頂きました。

続いて製造業とテック企業の両面を持つ会社ならではの難所や予実コントロールの難しさ、実務上のハードシングスが共有され、IPOに向けたドラマを語って頂きました。IPOに向けてどのような意識を経営者が持つべきで、そのためにIPOの前に何を準備していくかといったお話が印象的です。

さらに、上場後において資本市場との対話におけるIR上の意識についても共有頂きました。蓄電池ビジネスの経済性をどう説明し、資本市場に対してどう受け入れてもらうか試行錯誤を繰り返している点についても具体的な議論がありました。セッションの最後には次のIPOを目指す経営者の方々へのメッセージも頂きました。

さいごに

今回のサミットを通じて、変わりゆくIPO環境においては、上場可否の判断だけでなく、上場後に社会や顧客へどのような価値を提供し、資本市場とどのように信頼関係を築くかを一体で考えることが重要であると確認されました。成長ストーリーの説得力、経営管理体制の実効性、ガバナンスの強度、そして経営者の覚悟と判断軸は、IPO前から磨き続けるべき要素です。EY新日本は今後も、企業成長サミットを通じて最新の知見と実践的な示唆を共有し、IPOを目指す企業および上場後のさらなる成長に挑む企業を支援してまいります。



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

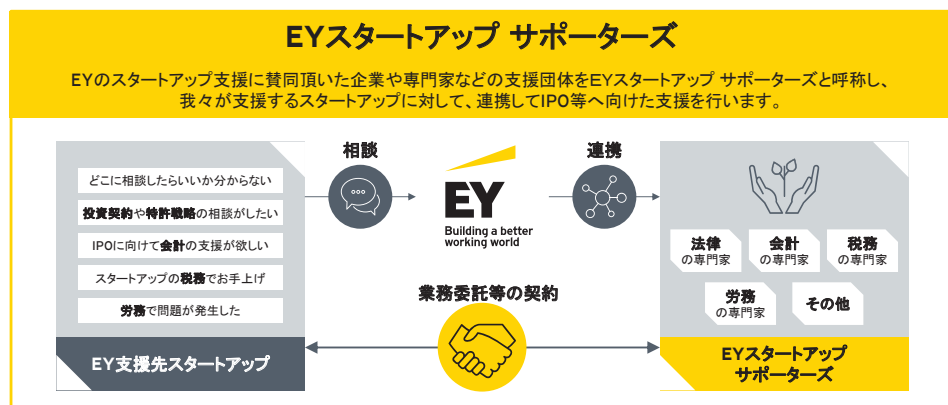
Point 02

🚀 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。



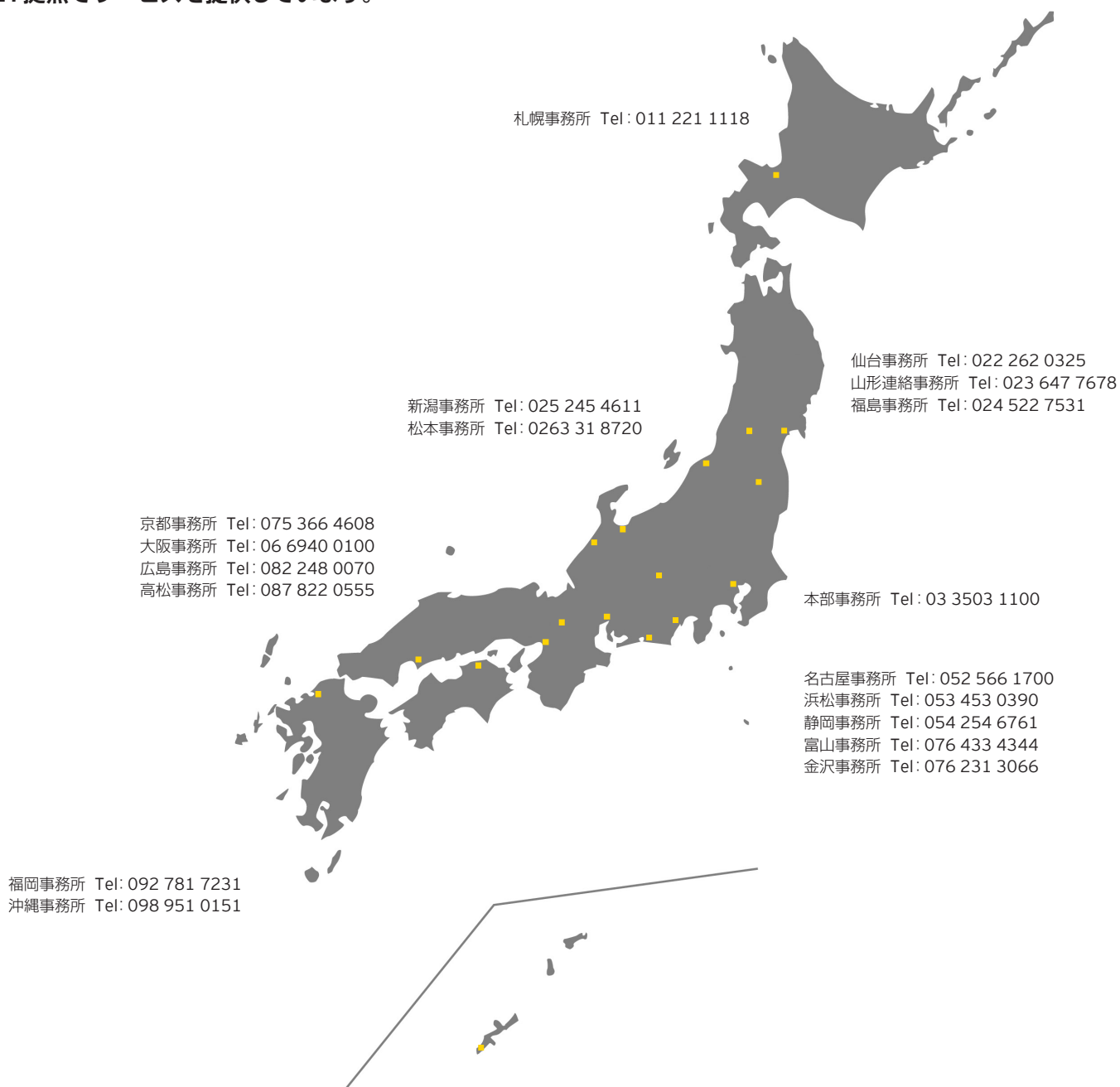
メールマガジンの登録はこちら

- 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 夏号

【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／山田 温子

【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