

IPOセンサー

Initial Public Offering sensor

2021 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
関連法令等の改正	2
日本の新規上場動向—2021年1月～3月	4
世界の新規上場動向—2020年1月～12月	8
新規上場会社のプロフィール	12
EY Innovative Startup 2021	23
EY新日本企業成長サミット2021開催報告	24
イノベーションリーダーズサミット2021開催報告	26
企業成長サポートセンターのサービス	27
事務所所在地	28



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。

日本でも新型コロナウイルス感染症のワクチン供給が始まり、緊急事態宣言も終了したものの、依然として変異種の問題や第4波の心配もあり不確実な状況が続いています。新型コロナウイルス感染症の一刻も早い終息を願うばかりです。

このような状況にあっても世界及び日本のIPO市場は依然として活況を続けています。世界的な低金利、拡張的金融政策は、株式市場がパンデミック前の水準に回復するのを後押ししました。2020年の世界のIPO数は前年比19%増加し、特に2020年10月は過去20年間でIPO数が最も多い月となりました。世界の株式市場が引き続き堅調に推移する中、EYはグローバルで世界有数のIPO監査人としての地位を維持しました。2020年の世界でのEYのIPO監査実績社数は203社となり、EYは、グローバルにおける2020年度のIPO監査実績において9年連続の首位となりました。セクター別では、Life sciences、Consumer products retail、RE/hospitality and construction、Prof firms and services、Mining and metals、Power and utilities、Banking & capital markets、Health care、Wealth and asset management、Govt & Public Sector、Insuranceの各セクターについてトップシェアを獲得しています。

2021年の株式市場においても、COVID-19ワクチンの供給と十分な資金流動性により、世界のIPO市場は引き続き健全であり、特に2021年前半に向けて勢いを維持することが期待されています。一方でIPO準備に際しては、SPACに代表される規制の変化、東証の市場区分の変更等の潜在的な市場修正、世界がパンデミックから回復するペースに対して引き続き警戒す

る必要があります。なお、EY.comでは最新の四半期IPO市場レポートを配信していますので是非ご一読ください。

2021年にIPO準備会社と投資家が期待できること | EY Japan



3月8日、15日にはEY新日本・企業成長サミット2021をウェビナーで開催し、累計で2,000名超の皆様にご視聴頂きました。DAY1「大変革時代のイノベーション創出に向けて」、DAY2「IPO before/after」という2つのテーマに大別し、合計6つのセッションを設け、この大変革時代に果敢にチャレンジしている第一線でご活躍のパネリストをお迎えし、非常に内容の濃いウェビナーを配信できました。今後も最新のIPOトレンドを継続して発信して参ります。

また、EY JapanではYouTubeチャンネルを開設しており、この度HPのテキスト記事だけでなく動画でのナレッジの配信を本格的にスタートさせました。皆様にとっても有益で役に立つ動画を配信していきたいと思っていますので、是非一度チャンネルをのぞいてみてください。

上場するには? | EY公認会計士によるIPO・上場準備のリアル - YouTube



EY Japan - YouTube

現在予定しているYouTubeシリーズとしては、会計解説シリーズ（企業会計ナビ、情報センサー、出版）、DX×ガバナンス（AI本部）、グローバル情報（JBS）、セクター情報、スタートアップ・IPO情報（企業成長サポートセンター）となっております。EY JapanのYouTubeチャンネル登録と、動画のご視聴、是非よろしく願います。

行い、対応する金額をその他資本剰余金として計上します。

没収によって企業が無償で株式を取得した場合は、当初の割当日において減額した自己株式の帳簿価額の農地、無償取得した部分に相当する額の自己株式を増額し、同額のその他資本剰余金を増額します。

(ウ) 事後交付型

取締役の報酬等として株式を無償交付する取引のうち、契約上、株式の発行等について権利確定条件が付されており、権利確定条件が達成された場合に株式の発行等が行われる(会社法にける割当日)取引を事後交付型と定義しています。新株発行により行う場合と自己株式処分により行う場合の会計処理をそれぞれ定めています。

・新株の発行により行う場合の会計処理

対象勤務期間における取扱いとして、ストック・オプション会計基準と同様に、各会計期間において報酬費用の認識と測定を行い、対応金額を新株発行が行われるまでの間、貸借対照表の純資産の部の株式資本以外の項目に株式引受権として計上します。

権利確定条件を達成した後の割当日に、株式引受権として計上した額を資本金又は資本準備金に振り替えます。

・自己株式の処分により行う場合の会計処理

対象勤務期間における取扱いにおいて、ストック・オプション会計基準と同様に、各会計期間において報酬費用の認識と測定を行い、対応する金額を自己株式の処分が行われるまでの間、貸借対照表の純資産の部の株主資本の以外の項目に株式引受権として計上します。

権利確定条件を達成した後の割当日に、自己株式の取得原価と株式引受権の帳簿価額との差額を、自己株式処分差額としてその他資本剰余金を増額させます。

③開示

実務対応報告では、費用の認識や測定はストック・オプション会計基準の定めに基づき、開示も同様にストック・オプション会計基準の注記事項を基礎とします。ストック・オプションと事前交付型、事後交付型とのプロセスの違いを考慮して、注記することとなります。

2. 「特定デジタルプラットフォームの透明性及び公正性の向上に関する法律」の施行

デジタルプラットフォーム運営事業者とデジタルプラットフォームの利用事業者間の取引の透明性と公正性確保のために必要な措置を講ずる「特定デジタルプラットフォームの透明性及び公正性の向上に関する法律」が2021年2月1日に施行され、あわせて政令が閣議決定されました。今後大規模な物販総合オンラインモール運営事業者及びアプリストア運営事業者が同法の規律対象者として指定されることとなります。

①法律の概要

近年、デジタルプラットフォームが利用者の市場アクセスを飛躍的に向上させ、重要な役割を果たしています。他方、一部の市場では規約の変更や取引拒絶の理由が示されないなど、取引の透明性が低いことや、商品等提供利用者の合理的な様相に対応する手続・体制が不十分であること等の懸念が指摘されている状況を踏まえ、取引条件等の開示、運営における公正性確保、運営状況の報告と評価及び評価結果の公表等の必要な措置を講ずるため、制定されました。なお、デジタルプラットフォーム提供者の自主的かつ積極的な取組を基本に、国の関与等を必要最小限のものとして、デジタルプラットフォーム提供者と商品等提供利用者との間の取引関係における相互理解の促進を図らなければならないこととしています。

②指定事業区分及び規模

物販総合オンラインモールでは3,000億円以上の国内売上額、アプリストアでは2,000億円以上の国内売上額の事業者を対象とします。

③特定デジタルプラットフォーム提供者に対する措置

下記について、経済産業大臣が定める指針に基づき対応が必要となります。

- ・特定デジタルプラットフォームの取引条件等の情報の開示
- ・自主的な手続・体制の整備
- ・運営状況の報告と評価

④公正取引委員会との連携

独占禁止法違反の恐れがあると認められる事案を把握した場合には、公正取引委員会に対し、同法に基づく対処を要請する仕組みを設けます。

3. 上場準備会社の対応

今回取り上げた実務対応報告は上場企業を対象としております。しかし、取締役の報酬等として株式を無償交付することは、上場準備会社として上場後の資本政策手段の一案となるでしょう。資本政策は一度実行するとやり直しがきかないため、上場後を踏まえた中長期的な資本政策を策定し、リスク低減を図ってください。

特定デジタルプラットフォームの透明性及び公正性の向上に関する法律は、同様の法律がEU諸国でもあり、日本より内容は厳しいものとなっています。このため日本の法律は透明性や公正性の確保の意識を各企業に醸成させることを目的としていると想定されます。健全な市場を確保するには取引の透明性や公正性は欠かせません。より良い市場の拡大に微力ながらお役に立てれば光栄です。

日本の新規上場動向—2021年1月～3月



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

左近司 涼子

1. 新規上場市場の概況

2021年1月～3月の国内株式市場は、年明け日経平均株価終値27,258円でスタートし、その徐々に上昇し2月中旬には30,000円台となり、その後は28,000円台から30,000円台で緩やかに変動し、3月末には29,178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。前年同期（2020年1月から3月）と比較した場合4社減となっており、ゆっくりとしたスタートになっています。市場別に見ると、全体の62.5%にあたる15社がマザーズに上場しており、新興市場合計で全体の95.8%を占めています（表1）。東証本則（1部、2部）への上場はウイングアーク1st（株）の1社となっております。

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	2017年 1月～3月	2018年 1月～3月	2019年 1月～3月	2020年 1月～3月	2021年 1月～3月	2021/2020 増減
東証1部	3	2	1	2	1	△1
東証2部	2	2	3	4	0	△4
名証2部	0	0	0	0	0	0
福証本則	0	0	0	0	0	0
マザーズ	15	11	15	16	15	△1
JASDAQスタンダード	6	1	2	4	4	0
JASDAQグロス	0	0	0	0	0	0
名証セントレックス	0	0	0	1	0	△1
福証Qボード	0	0	0	0	0	0
札証アンビシャス	1	0	0	0	0	0
TOKYO PRO Market	1	1	2	1	4	3
① 全市場合計	28	17	23	28	24	△4
② ①の内新興市場合計	23	13	19	22	23	1
(②/①比率)	82.1%	76.5%	82.6%	78.6%	95.8%	

(注1) 対象期間に新規上場実績のある市場のみを上記に記載しています。

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

表2 2021年（1月～3月）の業種別新規上場企業数

	社数	シェア
建設業	1	4.2%
化学業	1	4.2%
医薬品製造業	1	4.2%
機械製造業	1	4.2%
電気機器製造業	2	8.3%
倉庫・運輸業	1	4.2%
情報・通信業	10	41.7%
保険業	1	4.2%
不動産業	2	8.3%
サービス業	4	16.7%
合計	24	100.0%

表3 2021年（1月～3月）の地域別新規上場企業数

	社数	シェア
宮城県	1	4.2%
東京都	15	62.5%
神奈川県	1	4.2%
富山県	1	4.2%
愛知県	1	4.2%
京都府	1	4.2%
大阪府	1	4.2%
岡山県	1	4.2%
福岡県	1	4.2%
沖縄県	1	4.2%
合計	24	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 10 社が全体の 41.7% を占め、他の業種社数と開きが見られます。次いで多いのはサービス業の 4 社 (16.7%)、電気機器製造業と不動産業の各 2 社 (各 8.3%) となっています。(表 2)。

本社所在地別では、全体の 62.5% にあたる 15 社の本店所在地が東京都であり、依然として東京都が中心です。東京都以外に本店所在地がある場合でも上場市場は東証に集中しています。赤字上場 (直前期の当期純利益が赤字で上場した会社) 数はマ

ザーズ上場した 6 社です。

直前期の売上高の分布を見ると、10 億円未満の企業が 6 社 (25%)、10 億円以上 50 億円未満の企業が 11 社 (46%) であり、全体の 3 分の 2 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ありませんでした。

初値時価総額の分布を見ると、50 億円未満の企業 3 社 (12%)、50 億円以上 100 億円未満の企業が 9 社 (37%) であり、全体の 2 分の 1 程度を占めております (図 2)。また、TOKYO PRO Market を除いた新規上場企業においては、公募割 (初値

が公開価格を下回る) 企業はありませんでした。

監査法人別では、2018 年 1 月～2021 年 3 月までを通算すると EY 新日本有限責任監査法人 86 社 (26.9%)、有限責任監査法人トーマツ 56 社 (17.5%)、有限責任あずさ監査法人が 71 社 (22.2%) となっており、大手監査法人に集中する傾向にあります (表 4)。

2021 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 2021年(1月～3月) 新規上場企業・直前期売上高

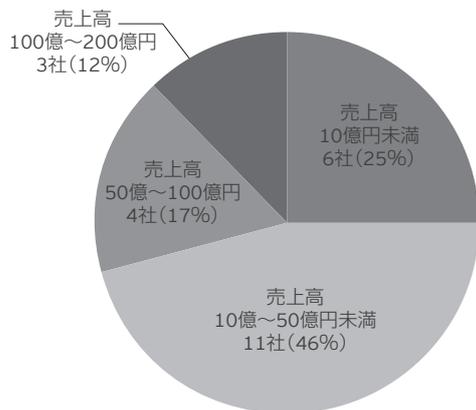


図2 2021年(1月～3月) 新規上場企業・初値時価総額

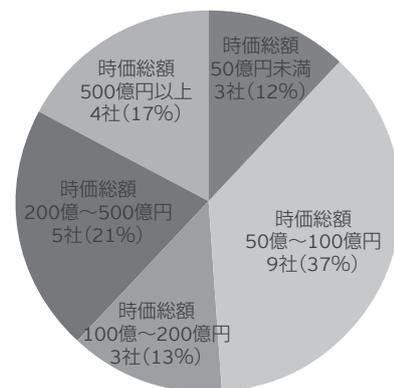


表4 2018年～2020年、2021年1月～3月の監査法人別新規上場企業数

	2018年		2019年		2020年		2021年1月～3月		合計	
	社数	シェア	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	29	29.6%	23	24.2%	28	27.2%	6	25.0%	86	26.9%
有限責任監査法人トーマツ	21	21.4%	21	22.1%	11	10.7%	3	12.5%	56	17.5%
有限責任あずさ監査法人	25	25.5%	19	20.0%	24	23.3%	3	12.5%	71	22.2%
太陽有限責任監査法人	6	6.1%	9	9.5%	11	10.7%	3	12.5%	29	9.1%
その他	17	17.3%	23	24.2%	29	28.2%	9	37.5%	78	24.4%
合計	98	100%	95	100%	103	100%	24	100%	320	100%

日本の新規上場動向—2021年1月~3月

表5 新規上場企業別データ 2021年1月~3月

No	社名	公開日	市場	連結/ 単体	直前期	売上高 (百万円)	経常 利益 (百万円)	経常 利益率 (%)	当期 純利益 (百万円)	純資産 (百万円)	従業員 数 (人)	1株当たり 当期純利益 (円)	1株当たり 純資産 (円)
東証1部													
1	★ ウイングアーク1st (株)	3月16日	東京1部	連結	20/2	18,677	5,523●	29.6%	4,076	23,528	651	130.65	754.17
マザーズ													
2	★ (株) QDレーザ	2月5日	マザーズ	単体	20/3	756	△ 1,225	△162.0%	△ 1,240	1,729	55	△ 72.24	68.82
3	(株) アールプランナー	2月10日	マザーズ	連結	20/1	19,183	593	3.1%	434	1,946	242	434.14	1,946.41
4	(株) アクシーシア	2月18日	マザーズ	連結	20/7	4,290	1,030	24.0%	717	2,264	95	31.46	99.30
5	(株) WACUL	2月19日	マザーズ	単体	20/2	485	△ 141	△29.1%	△ 142	286	47	△ 20.91	41.83
6	★ (株) coly	2月26日	マザーズ	単体	20/1	3,359	273	8.1%	194	739	200	43.22	164.28
7	(株) ヒューマンクリエイションホールディングス	3月16日	マザーズ	連結	20/9	4,565	303	6.6%	210	637	764	116.43	344.58
8	(株) i-plug	3月18日	マザーズ	連結	20/3	1,598	26	1.6%	△ 40	233	148	△ 11.64	50.77
9	(株) ココナラ	3月19日	マザーズ	単体	20/8	1,775	△ 83	△4.7%	△ 94	171	93	△ 4.59	8.38
10	(株) T. S. I	3月19日	マザーズ	連結	19/12	2,385	107	4.5%	76	135	205	62.30	109.98
11	★ (株) Sharing Innovations	3月24日	マザーズ	連結	19/12	2,724	150	5.5%	73	866	168	23.10	236.35
12	(株) ジーネクスト	3月25日	マザーズ	連結	20/3	531	△ 183	△34.5%	△ 184	△ 96	39	△ 63.49	△ 30.09
13	(株) ベビーカレンダー	3月25日	マザーズ	単体	19/12	600	32	5.3%	70	283	31	98.40	382.13
14	ブロードマインド (株)	3月26日	マザーズ	連結	20/3	3,244	290	8.9%	177	1,991	217	38.94	435.72
15	Appier Group (株)	3月30日	マザーズ	連結	19/12	7,219●	△ 2,253	△ 31.2%	△ 2,349	△ 6,513	422	△ 25.89	△ 71.77
16	★ スパイダープラス (株)	3月30日	マザーズ	単体	19/12	1,286	59	4.6%	63	346	65	2.19	12.01
JASDAQスタンダード (JQS)													
17	(株) アピリッツ	2月25日	JQS	単体	20/1	3,579	143	4.0%	66	1,408	359	62.15	1,314.79
18	室町ケミカル (株)	2月26日	JQS	連結	20/5	5,280	271	5.1%	31	252■	196■	15.75	101.92■
19	(株) シキノハイテック	3月24日	JQS	単体	20/3	4,531	235	5.2%	113	677	334	37.97	225.77
20	★ (株) イー・ロジット	3月26日	JQS	単体	20/3	8,385	102	1.2%	76	1,165	120	28.35	402.08
TOKYO PRO Market (PRO)													
21	シーズクリエイト (株)	2月16日	PRO	単体	20/7	8,374	407	4.9%	249	1,957	34	249.08	1,957.29
22	(株) ジェイベース	2月25日	PRO	単体	20/7	693	13	1.9%	13	40	21	150.05	447.47
23	(株) ジェイ・イー・ティ	3月29日	PRO	連結	19/12	10,787	653	6.1%	462	5,497	236	237.79	2,826.63
24	琉球アスティアスポーツクラブ (株)	3月30日	PRO	単体	19/12	261	4	1.5%	6	50	6	5.06	37.56

(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。
 (注4) ■は単体ベース(連結会社期中清算のため)



公開価格 (円)	初値 (円)	公開価格 時価総額 (百万円)	初値 時価総額 (百万円)	公開価格 PER (倍)	初値 PER (倍)	設立年	本社所在地	業種	事業内容
1,590	2,000	49,605	62,396	12.17	15.31	2016年	東京都港区	情報・通信	企業の情報活用を促進するソフトウェアおよびクラウドサービスの提供
340	797	11,759	27,564	△ 4.71	△ 11.03	2006年	神奈川県川崎市	電気機器	半導体レーザー、網膜走査型レーザーアイウェアおよびそれらの応用製品の開発・製造・販売
2,210	5,000	2,807	6,350	5.09	11.52	2003年	愛知県名古屋	不動産	戸建住宅事業、その他不動産事業
1,450	2,051	37,410	52,916	46.09	65.19	2011年	東京都新宿区	化学	化粧品及びサプリメント製造・販売事業
1,050	4,645	7,237	32,013	△ 50.22	△ 222.14	2010年	東京都千代田区	情報・通信	デジタルマーケティングのPDCAプラットフォーム「AIアナリスト・シリーズ」の提供、「DXコンサルティング」の提供、企業・学術機関との共同研究等により顧客企業のデジタルトランスフォーメーションを推進
4,130	8,450	21,906	44,819	95.56	195.51	2014年	東京都港区	情報・通信	モバイルオンラインゲームの企画・開発・運営事業等
2,120	3,505	4,025	6,655	18.21	30.10	2016年	東京都千代田区	サービス	システムの開発・保守を行う技術者派遣に特化した人材派遣事業
2,620	6,000	9,779	22,395	△ 225.09	△ 515.46	2012年	大阪府大阪市	情報・通信	新卒ダイレクトリクルーティングサービス「OfferBox」の運営
1,200	2,300	25,769	49,390	△ 261.44	△ 501.09	2012年	東京都渋谷区	情報・通信	知識・スキル・経験を商品化して「ECのように売ることができる」マッチングプラットフォーム
2,000	4,000	3,056	6,112	32.10	64.21	2010年	京都府京都市	サービス	サービス付き高齢者向け住宅の建築及び介護サービスの提供
2,850	4,650	10,574	17,252	123.38	201.30	2008年	東京都渋谷区	情報・通信	システム開発ならびにクラウドインテグレーション
1,230	2,851	5,021	11,638	△ 19.37	△ 44.90	2001年	東京都千代田区	情報・通信	顧客対応ソフトウェア「Discoveriez」の開発及び提供
4,200	9,400	3,478	7,783	42.68	95.53	1991年	東京都渋谷区	サービス	妊娠・出産・育児向けの情報メディア事業及び産婦人科向けの経営支援ソリューション等
810	1,566	4,188	8,096	20.80	40.22	2002年	東京都渋谷区	保険	個人及び法人向けに保険代理店業、住宅ローン代理業、金融商品仲介業、宅地建物取引業に係るソリューションをワンストップで提供するフィナンシャルパートナー事業
1,600	2,030	159,796	202,741	△ 61.80	△ 78.41	2012年	東京都港区	情報・通信	最先端の機械学習を活用したAI技術によって、マーケティングとセールスの領域において、企業の持つデータが真の価値を発揮することを可能にするAIプラットフォームの提供
1,160	1,722	36,897	54,774	529.68	786.30	2000年	東京都豊島区	情報・通信	建設業を主な対象とした建築図面・現場管理アプリ「SPIDERPLUS」の開発・販売
1,180	5,600	1,488	7,062	18.99	90.10	2000年	東京都渋谷区	情報・通信	各種Webサービスシステムの受託開発それに伴うコンサルティング・アクセス解析・インフラ構築・保守・監視事業・及びオンラインゲームにかかわる企画・開発・運営、人材派遣事業の運営
820	1,424	3,178	5,518	52.06	90.41	1947年	福岡県大牟田市	医薬品	医薬品の製造・販売、健康食品の企画・製造・販売、イオン交換樹脂の販売・加工
390	1,221	1,619	5,067	10.27	32.16	1975年	富山県魚津市	電気機器	半導体検査装置の開発・製造、LSIの設計及びIPコアの開発、カメラモジュール及び画像処理システムの開発・製造
1,500	1,995	5,100	6,783	52.91	70.37	2000年	東京都千代田区	倉庫・運輸	インターネット通販事業者の物流代行及び物流業務コンサルティング
-	2,248	-	2,248	-	9.03	1999年	東京都渋谷区	不動産	不動産買取再販、住宅・投資用マンションの開発及び販売
-	1,280	-	115	-	8.53	2018年	宮城県仙台市	建設	注文住宅の建築・販売
-	5,700	-	11,087	-	23.97	2009年	岡山県浅口市	機械	半導体洗浄装置の開発・設計、製造、販売及びこれらに付帯する保守・サービス等
-	700	-	975	-	138.34	2018年	沖縄県中頭郡	サービス	卓球を中心としたスポーツ関連事業、飲食事業

（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—2020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
シニアマネージャー
公認会計士

小山 智弘

1. 世界のIPO市場の状況

(1) 2020年度のハイライト

2020年度は、多くのIPOが、COVID-19パンデミックという逆風を跳ね返して高収益を達成し、実りの多い年であったといえます。コロナ禍に見舞われている昨今では、IPOのプロセスやエコシステムは、バーチャルなロードショーなどを活用する形に変化しています。このようにIPOが堅調であることは、世界の株式市場が回復基調にあり、開かれた市場として引き続き有効に機能していることを表しています。そして、これまでの低金利環境下において、株式投資は、投資家にとってより高いリターンを獲得するための手段となっていました。

世界全体では、2020年度のIPOは、前年比で件数は19%増加し、調達額は

29%増加しました。2020年度（1,363件のIPOで総額2,680億米ドルを調達）は、2010年度（1,361件のIPOで総額2,902億米ドルを調達）以来の最大の調達額を記録した年となりました。

高成長企業は新規上場することで、イノベーションに対して投資できるようになり、成長を加速する機会を得ることができます。その一例ですが、欧州のCOVID-19ワクチンメーカーであるBioNTech SEやCureVac NVは、2019年10月と2020年8月にそれぞれ上場を果たしました。アジア太平洋エリアでは、中国のBeiGene Ltd. (NASDAQ 及び香港証券取引所に上場)が、COVID-19の検査技術や治療薬の開発に貢献しました。これらの企業にとって、資本市場から資金を調達することは、社会に有意義な貢献をするために極めて重要でした。

表1 主要エリア別上場件数・調達額（2020年1月～12月）

	資金調達額(前年同期比)	IPO件数(前年同期比)
全世界	2,680億米ドル(29%増)	1,363件(19%増)
EMEIA	339億米ドル(43%減)	259件(7%増)
南北アメリカ大陸	979億米ドル(78%増)	282件(30%増)
内)米国	862億米ドル(70%増)	224件(33%増)
アジア太平洋	1,362億米ドル(45%増)	822件(20%増)
内)グレーターチャイナ	1,191億米ドル(55%増)	536件(47%増)

(出典:EY Global IPO trends:Q4 2020)

表2 セクタートレンド
(2020年1月～12月 上段:セクター 中段:調達額 下段:IPO件数)

全世界	テクノロジー	インダストリアルズ	ヘルスケア
	891億米ドル 324件	314億米ドル 243件	504億米ドル 235件
南北アメリカ大陸	ヘルスケア	テクノロジー	インダストリアルズ
	279億米ドル 114件	404億米ドル 77件	80億米ドル 19件
アジア太平洋	インダストリアルズ	テクノロジー	マテリアルズ
	208億米ドル 181件	387億米ドル 180件	74億米ドル 95件

(出典:EY Global IPO trends:Q4 2020)



また、2020年度において新規上場企業株式のIPO後の収益率は、前年よりも高い水準で推移しました。2020年度に最も活況を呈したセクターは、テクノロジー、製造業、及びヘルスケアで、これらは世界全体の件数の59%、調達額の64%を占めました。

低金利と金融緩和政策が継続する環境において、株式市場は2020年度中にパンデミック前の水準に回復し、一部では史上最高値を更新しました。世界のIPO市場が示した回復力は、急成長を遂げる革新的な企業を支えており、それらの企業は変化する市場に適合する新たなサービスや製品を供給しています。

(2) 2020年10月から12月のハイライト

2020年10月は187件のIPOで374億米ドルが調達され、10月単月の記録では過去20年間でIPO件数が最大となりました。2020年11月は、米国大統領選挙の実施やCOVID-19パンデミックの新たな波が多くの人に押し寄せたことでIPOが鈍化し、その件数は94件、調達額は220億米ドルとなりました。一方で12月に入ると、米国大統領選挙の終結と英国・EU間の通商協定合意を受けて回復し、209件のIPOにより420億米ドルが調達されました。

2020年第4四半期に実施されたIPOのうち、資金調達額での上位5社は、JD Health (40億米ドル)、Airbnb Inc. (38億米ドル)、DoorDash Inc. (34億米ドル)、Allegro.eu SA (27億米ドル)、及びLufax Holding Ltd. (27億米ドル)で、いずれもテクノロジー関連の企業でした。

大型のIPOがされる市場の常連である米国、中国本土、香港に加えて、オーストラリア、英国、ブラジル、日本の証券取引所でIPOに顕著な伸張があるなど、世界のIPOは、地域の偏りなく活発化しています。2020年第4半期において市場が比較的安定していたため、IPOのローンチには有利な状況でした。同4四半期で、NASDAQ、上海証券取引所、オーストラリア証券取引所が件数で上位に入り、全体の34%にあたる件数のIPOがこれらの取引所で実施されました。資金調達額では、香港証券取引所とNASDAQが圧倒的で、それぞれ全体の23%と21%を占めました。

2. クロスボーダーIPOとSPAC上場の増加

クロスボーダーIPOは、世界全体で安定的に増加しました。世界のIPO件数のうち、クロスボーダーIPOの割合は2019年度で8%、2020年度は7.9%でしたが、調

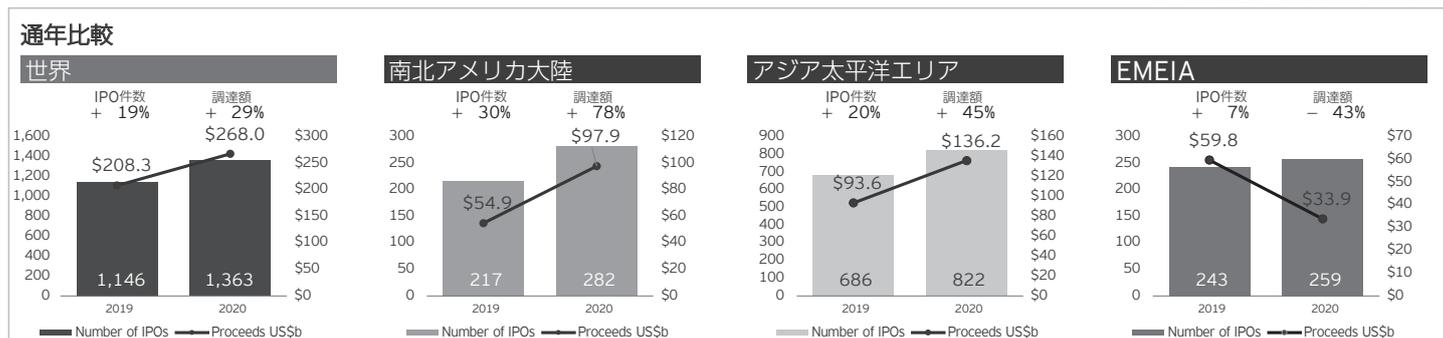
達額に占める割合は2019年度には7.1%であったのに対して、2020年度は10%に上昇しました。これは、1件当たりの調達額が増加したことを示しています。インバウンド上場が最も活発だった場所は、NASDAQとNYSE (計63件)、及び香港証券取引所(13件)の3つの取引所でした。

一方で、クロスボーダーIPOを果たした企業の国籍別上位3カ国は、中国(35件)、デンマーク(8件)、マレーシア(8件)でした。米中関係の緊迫化をよそに、2020年度に米国外企業が米国の証券取引所で実施したクロスボーダーIPO63件のうち、33件が中国企業によるものでした。

また、世界で実施されたIPOのうち、プライベートエクイティ(PE)及びベンチャーキャピタル(VC)の支援を受けたIPOは、全体の件数の14%、総調達額の33%を占めました。米国では、プライベートエクイティ及びベンチャーキャピタルの支援を受けたIPOの割合が比較的高く、件数では52%、資金調達額では78%を占めています。

他方で2020年度には、世界中で255社の特別買収目的会社(SPAC: Special Purpose Acquisition Company)が設立され、調達額は合計で815億米ドルに上りました。特別買収目的会社(SPAC)による新規上場は、公開市場へアクセスする

データは2021年1月3日現在のものです。



(出典: EY Global IPO trends: Q4 2020)

世界の新規上場動向—2020年1月～12月

ために、従来型 IPO を代替する手段として使われる例が急速に増えています。米国の証券取引所では、SPAC による IPO が従来型 IPO の件数を上回り、米国で行われた IPO のうち件数全体の 53%、総調達額の 48% を占める結果となりました。

3. 南北アメリカエリア

主に米国とブラジルの市場が活発化したことを背景に、南北アメリカ大陸全体における 2020 年度の IPO 実績は前年を上回り、件数は 30%、調達額は 78% 増加しました。

パンデミックやマクロ経済の先行き不透明感にもかかわらず、2020 年度の米国の IPO 市場は件数、調達額ともに 2014 年以降の活況を呈し、224 件の IPO が実施され、862 億米ドルが調達されました。米国の IPO は、米国大統領選挙の開始と四半期決算発表時期の終わりを迎えて一時休止状態に入った 11 月まで堅調さが続いていました。ところが 12 月に入ると、大統領選挙の結果や COVID-19 ワクチンを巡るポジティブなニュースを受けて株式市場は活気を帯び、IPO は再び勢いを取り戻しました。

セクターでみると、2020 年度はヘルスケア企業が中心となり、全体の件数の 50%

(112 件) を占めました。資金調達額では、テクノロジーセクターの企業が引き続き大半 (45%) を占め、68 件の IPO で 387 億米ドルを調達しました。

米国では、COVID-19 パンデミックが再拡大しているにもかかわらず、S&P500 種株価指数、ダウ平均株価、及びナスダック総合指数は、いずれも 2020 年第 4 四半期に史上最高値を更新しました。

4. アジア太平洋エリア

2020 年度のアジア太平洋エリアの IPO は、前年比で件数は 20% 増加し、調達額は 45% 増加しました。クロスボーダー IPO が増加している一方で米中対立の影響により、中国本土の企業が本拠地により近い市場で上場する動きが加速しており、香港の IPO 市場は、米国外でのセカンダリー上場を目指す米国外企業 (FPI) によって活況を呈しています。

米国大統領選挙の結果を受けて、米国証券取引所に上場する中国企業に課される新たな規制について、新政権が姿勢を軟化させるとの楽観的な見方が広がっています。

2020 年第 4 四半期のグレーターチャイナの IPO は、前年同期をわずかに上回り、件数は 2% 増加し、調達額は 3% 増加しました。2020 年通年では、COVID-19 パンデミックの影響にもかかわらず、前年比で IPO 件数は 47% 増加し、調達額は 55% 増加しました。2020 年度の資金調達額 (536 件の IPO で 1,191 億米ドルを調達) は、433 件の IPO により 1,351 億米ドルを調達した 2010 年以降の最高額を記録しました。

ASEAN 諸国の IPO は、件数、調達額のいずれもわずかに減少し、前年同期比でそれぞれ 13% と 5% 減少しました。ただし、タイでは Central Retail Corp. plc (23 億

米ドル) と SCG Packaging plc (13 億米ドル) によって調達額が 10 億米ドルを超える IPO が 2 件実施され、市場の注目を集めました。

アジア太平洋エリア全体の IPO 件数と調達額の 21% を占めたテクノロジーセクターが、2020 年第 4 四半期も引き続き最も活発なセクターとなり、調達額の 10% を占めた製造業セクターがこれに続きました。この傾向は年間を通して見られ、2020 年度に IPO 件数で上位となったセクターは製造業とテクノロジーであり、調達額での首位はテクノロジーでした。

COVID-19 パンデミックは、アジア太平洋エリアの経済に傷跡を残しましたが、このような危機にあっても好業績を収めたセクターの企業によって、投資家心理は改善しました。テクノロジー、製造業、ヘルスケアといった好調なセクターの IPO 予定企業は、2021 年度の市場でも高い関心を集めると考えられます。

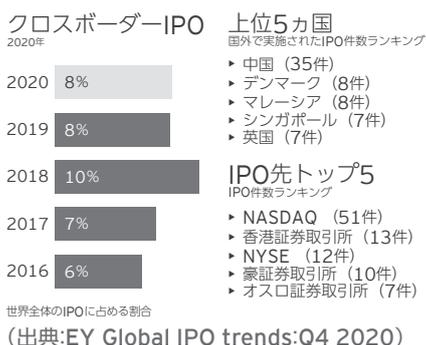
グレーターチャイナでは、資本市場改革や中国政府による積極的な政策が、IPO を目指す企業に上場機会を提供する結果となっています。米国で上場している中国企業が、引き続き香港証券取引所でのセカンダリー上場にもアプローチする可能性が高いことから、香港での IPO は 2021 年度も好調を維持すると考えられます。

5. 世界の IPO 市場の見通し

(1) 全般

世界の IPO パイプラインは、来年度も順調な積み上がりを維持すると考えられます。十分な市場流動性や、COVID-19 ワクチンが世界の多くの国で供給されるようになったことは、英国・EU 間の通商協定の内容が明確化されたことと相俟って市場心理を改善させており、企業に有利な環境

データは2021年1月3日現在のものです。





が生じ、世界の IPO は 2021 年上半期も勢いを保つと予想されます。

一方で、IPO を目指す企業は、市場調整の可能性に留意する必要があります。2020 年度に著しく上昇した株価は、2021 年度に市場のボラティリティが上昇した場合には調整されるリスクが高まるでしょう。また、一部の市場において上場に係る規制の変更案が提出されていることから、IPO の機会が残されているうちに上場を果たそうとする企業が出る可能性も考えられます。

COVID-19 パンデミックが制圧され、大きな打撃を受けた小売、航空、観光、ホスピタリティなどのセクターが回復に向かうまで、投資家はポートフォリオの見直しと資産構成の再配分を行うものとみられます。

世界の IPO 市場の見通し

(2) 南北アメリカ

従来型 IPO のモデルは、パンデミックのもたらす変化に適応する必要性に迫られました。南北アメリカの IPO 市場は引き続き活況を呈し、堅調な実績を上げています。従来型 IPO モデルの継続的な進化や、

SPAC 上場やダイレクタリスティングの増加を受けて、2021 年度は IPO を目指す企業にとって好調な年となる見通しです。

(3) アジア太平洋エリア

2021 年上半期の IPO 市場の動向は、引き続き堅調に推移する見込みです。米国外でセカンダリー上場を目指す米国外の企業 (FPI) を含めて、パフォーマンスの高いセクター (テクノロジー、ヘルスケア、製造業) の IPO 予定企業は、2021 年度も好調を維持すると考えられます。一方で、2021 年第 1 四半期中に各社が 2020 年の不調な年度決算を開示することが予想されており、そこからどれだけ速く業績を持ち直せるかが、2021 年下半年の市場心理に影響を及ぼすものとみられます。

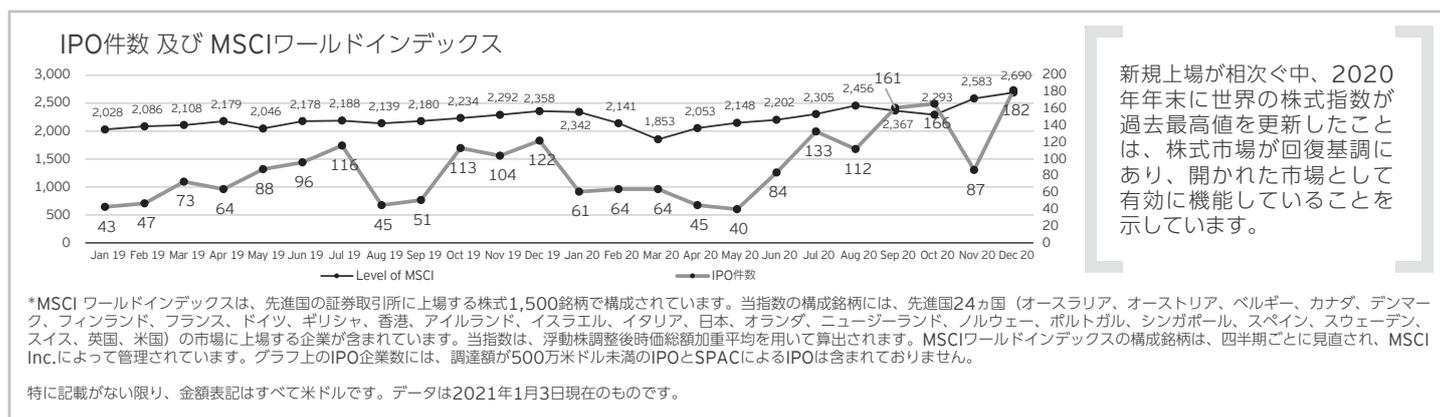
(4) その他

コロナ禍において生じた一時的な消費行動の変容や労働市場の変化が恒久化するなか、各国政府は引き続きヘルスケア関連のリソースに予算を配分しています。このため、パンデミックのさなかにあっても優れたパフォーマンスを上げたテクノロジーや

ヘルスケアセクターの企業の IPO は、2021 年度も好調を維持すると考えられます。さらに、再生可能エネルギーセクターへの注目が高まることも予想されます。

一方で、外国企業説明責任法 (HFCAA) が 2020 年 12 月に米議会で可決されたことを受けて、米国の取引所におけるクロスボーダー上場は、今後減速に向かう可能性があります。本法に基づき、米国の証券取引所に上場する企業が公開企業会計監視委員会 (PCAOB) に財務監査関連の資料を提供しない場合、上場廃止になる可能性があります。また、HFCAA に基づき、企業は、外国政府に所有されておらず、かつ、支配されてもいない旨を立証しなければなりません。外国企業は、本規制の遵守について 3 年の猶予期間がありますが、その後、米国株式市場から退出を迫られる脅威に直面することになります。2021 年 1 月にニューヨーク証券取引所において中国企業 3 社が上場廃止となったことから、米国における規制の不確実性や米国市場に上場するリスクはさらに高まっているといえます。

世界の IPO 市場の見通し



(出典: EY Global IPO trends: Q4 2020)

新規上場会社のプロフィール

arara

アララ株式会社
代表取締役社長

岩井 陽介氏



事業概要

当社は、「アイデアとテクノロジーで革新的なサービスを提供し、便利で楽しい、みんながハッピーになる社会を創る。」をミッションにかかげ、現在4つの事業を展開しております。

お店が発行する独自の電子マネー用システムを提供する「キャッシュレスサービス事業」、大量の宛先に一斉にメールを配信したい法人様向けの「メッセージングサービス事業」、PCやファイルサーバに散在する個人情報を検出して対処する「データセキュリティサービス事業」、そしてAR（拡張現実）技術を活用したコンテンツを提供するARサービスなどを含むその他事業を展開しています。

IPOを目指した理由

当社は企業のお客さまの金銭情報やメールアドレス・セキュリティ情報等を扱うサービスを展開しており、当社に対する信用・信頼が事業の拡大に非常に重要です。そのため、上場することにより、IPO企業としてのコーポレートガバナンスの構築、経営情報を開示することで、信頼・信用を得られると考えました。また、市場から資金を調達することで、社会に対し積極的に価値創造ができると考えたからです。

IPOを実現するまで

IPOに向けて、主幹事証券の指導の下、コーポレート本部の未経験者3名が中心となり準備に取り組みました。ガバナンスや予実管理など社内の体制強化に向けて、限られた時間の中で進めました。監査法人のみならずみなさまにも期越え上場に対する対応を支援いただきました。

IPOをして良かったこと

非常に多くの方に当社とサービスを知っていただくことができました。また信用力を得られたことで営業・採用にも貢献し始めていると感じています。これまで一緒に頑張ってきた社員やその家族、ステークホルダーの方々の喜ぶ顔を見れたのも非常に良かったです。

今後の事業展開

キャッシュレスサービス事業に注力してまいります。まず、現在のメイン顧客の中規模スーパーに加え、個店から大規模チェーンまで大量のデータ処理に対応し得るサービスの開発を進めております。次に、POSベンダーと組み、スーパー、メーカー、消費者のそれぞれにメリットのある新しい販促の仕組み「チャージバック」の開発を進めていきます。加えて、紙と電子マネーのハイブリッドで管理できるギフト市場への参入も計画しております。みなさまの期待に沿えるよう尽力してまいります。



株式会社ジオコード
代表取締役社長

原口 大輔氏



事業概要

当社は、SEO（検索エンジンの最適化）対策、Web 広告運用代行、Web サイト制作等のサービスを提供する Web マーケティング事業と、営業支援ツール「ネクストSFA」等を活用したクラウドセールステック事業を展開し、Web 上における集客から受注までの全てのプロセスを一社完結で支援するサービスを提供しております。

特に創業以来の主力サービスである SEO 対策は、これまで Google のアルゴリズム変更の度に対応できずに撤退していく企業が相次ぐなかで、時代の変化に適合し、お客様に価値を提供し続け業界内で老舗企業としてのポジションを確立しており、単に Web サイトの改善指示書を提出するだけのサービスが一般的ななか、Web サイト分析から改善の実装作業まで請け負う体制を整えております。

IPOを目指した理由

創業以来の連続増収を今後も継続して、企業理念として掲げる「社会の模範となる、唯一無二の魅力的な会社を創る」ことを実現するためには、社会的な信用力や知名度を高めて、優秀な人材を獲得し、企業成長を加速させていく必要があると考えたからです。

IPOを実現するまで

当社の IPO は、実現するまでに6年超の期間を要しましたが、紆余曲折するなかで2018年にIPOを経験しているCFOが入社したことが1つのターニングポイントになりました。

CFOの吉田を中心に強い管理部門が組織されたことに加え、コーポレートガバナンスの強化やコンプライアンス意識の向上が図られ、さらに、業績面でも予実管理が徹底されIPOの実現に至ったと考えております。

IPOをして良かったこと

IPO直後から大型案件の受注が決定したり、大手企業や地域金融機関から協業のお話を頂いたり、人材採用面でも応募が急増したりと、社会的な信用力の向上を実感しております。

今後の事業展開

今後は、主力サービスであるSEO対策とWebサイト制作を融合して、検索エンジン経由での自然なアクセスアップから成約率の改善までをワンストップで提供する「オーガニックマーケティング」へとサービス内容を進化させてまいります。

また、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」の新機能開発を進め、セールステック活用によるDX推進にも積極的に取り組んでまいります。

さらに、地域金融機関や大手企業との連携強化を進め、ターゲット市場の地理的拡大を図るとともに、Web活用による地域経済の活性化にも積極的に取り組んでまいります。

新規上場会社のプロフィール

Vario Secure

バリオセキュア株式会社
代表取締役社長

稲見 吉彦氏



事業概要

当社は慢性的に IT 技術者が不足する現状において、当社のサービスをお使いいただくことで、人材不足を解消、もしくは、情報システム管理者の負担を軽減するサービスを提供しております。

主力サービスは、24 時間、365 日、ネットワークおよびセキュリティのトラブルを常時モニタリングし、外部の脅威を検知するサービスです。そのほか、BCP や情報資産を外部の攻撃から守るためのデータバックアップサービス、社内ネットワークおよびテレワーク下における端末の資産及び脆弱性管理、テレワークの稼働状況を可視化するツールを提供しております。

IPOを目指した理由

当社は 2006 年以來の再上場となりました。IPO の目的としては、①人材採用の拡大、②経営基盤の強化、③資金調達が多様化、になります。加えて、国内外の取引先やステークホルダーの当社に対する信頼性の向上が、ビジネスを推進する上でもプラスに働くと考え、上場を決断しました。

IPOを実現するまで

強い経営体制のもと、先を見据えたしっかりとした成長戦略を立案し、実行に移すために強いマネジメントチームを構築しました。同時に、上場企業として、内部統制や適時開示に耐えうる陣容とするため、管理本部を中心に体制を強化しました。

IPOをして良かったこと

上場前と比べて新入社員や中途社員の採用において、応募者の層が厚くなり、応募者数も増加しました。また、ステークホルダーの期待値を背景に、全社的に企業の成長に向けて現状を打破して新しい試みに挑戦する機運が高まってきていると思います。

今後の事業展開

現在、当社のサービスは首都圏及び一部の地方都市が中心ですが、今後は、地方の有力なパートナーと提携して地方都市の展開を強化、また、外部の攻撃から社内を守るゲートウェイセキュリティから社内外で利用されている情報資産の脆弱性及びセキュリティ管理（EDR サービス）まで対象範囲を広げてサービス提供を拡大していく予定です。



株式会社オーケーエム
代表取締役社長

村井 米男氏



事業概要

当社は、1902年創業の百年企業で祖業は木挽鋸の製造業でしたが、1952年より「バルブ」専門メーカーに転換し、常に業界の先端を行く製品開発に取り組んできました。取扱製品も多種多様で、建築、発電、船舶、各種プラント等、幅広い業界にバタフライバルブを中心とした流体制御機器を提供しています。その中でも、顧客と一体になり、顧客の個別ニーズに合わせたカスタマイズバルブを開発し、標準製品では対応できないニッチ市場を開拓してきました。

近年では、SDGsの取り組みの一環として、船舶排ガス用バルブやバラスト水処理装置用バルブ等の販売を通じて、環境保全や生態系保護に貢献しております。その成果が認められ、2020年6月に経済産業省より「2020年版グローバルニッチトップ企業100選」に選定されました。

IPOを目指した理由

当社が持続的に成長するためには、株式公開による自己資本の充実、社会的信用度および企業イメージの向上により、一層強固な経営基盤を確立するとともに、役職員の士気高揚と優秀な人材の確保が必要と考えました。

IPOを実現するまで

当社は約30年前の1990年頃に店頭公開を目指しましたが、バブル崩壊に伴う市況低迷で見送り、その後もリーマン・ショック等に阻まれました。今回のIPOは「30年来の宿願」であり、当社では「第3の創業」と位置づけて取り組むこととしました。

今回のIPOは、2017年度に社内キックオフ宣言をして、ほぼ計画どおりに上場を果たすことができました。上場会社に求められる内部管理体制の整備等を全社プロジェクトとして推進したことが奏功したと考えています。

IPOをして良かったこと

今までの顧客、業界、サプライヤー、顔の見える株主様とのコミュニケーションに加え、上場後は幅広い投資家様、さらに社会からの視線や声当社に多く届くようになります。そのような新たな外部からの声を刺激として、会社は鍛えられ強くなっていくと考えています。

今後の事業展開

顧客が抱えている問題やニーズをつかみ取り、その問題の解決策を提供するソリューション営業を強化します。そのため、滋賀県野洲市に本社・研究開発センターを2020年10月に竣工し、本社機能・開発機能・マーケティング機能を集約しました。こちらを起点として、バルブだけではなく、産官学連携強化等により流体制御に関わる領域に踏み込んで広範囲の研究開発を進めてまいります。

新規上場会社のプロフィール

ひらめきに、わくわく。

Betrend



ビートレンド株式会社
代表取締役社長

井上 英昭氏



事業概要

当社は「顧客価値を創造するプラットフォームを提供し続けることで社会に貢献します」という経営理念のもと、消費者向けビジネス (BtoC) 企業の顧客管理 (CRM: カスタマーリレーションシップマネージメント) 用ソフトウェアを SaaS 型 (年間契約月額課金) で提供しています。スマートフォンを活用する顧客管理である当社の「スマート CRM」は BtoC 企業の販売促進に関わる DX (デジタルトランスフォーメーション) を推進し、販促業務を効率化すると同時にソフトウェアの力で利用企業の売上・収益をあげることを実現します。

IPOを目指した理由

当社は、数多くの BtoC 企業の顧客管理プラットフォームとなりますので、企業にとって一番大切な資産である「お客様」のデータを保管管理しています。

そこでは、システムの安全性や信頼性と同時に、当然、運営会社の信頼性も問われてきます。

上場会社であるということは、コーポレートガバナンス遵守の大方針のもと、会社としての透明性や一定の信頼性を担保するものでもあります。

また、ソフトウェアの開発や会社の運営には、ひとえに「人財」が原資となります。優秀な人材を採用するための認知度の向上が必要です。さらに、開発資金やシステム投資、事業展開の拡大に要する資金も直接市場から調達できるようになることも戦略的に重要となってまいります。

IPOを実現するまで

新型コロナウイルスの影響で経済が停滞する中でも、リモートワークに対応しつつビジネスの着実な実績を積んで行った事と、社外役員の整備、内部統制・適時開示体制などの内部管理体制の構築などがポイントでした。

その際に監査法人からのアドバイスや担当者とのコミュニケーションは非常に重要であったと思います。

IPOをして良かったこと

IPO まで、創業して 20 年間もかかってしまいましたが、第一段階の目標であった上場をまずは果たして、「自分たちでもやればできるんだ」という達成感を味わえました。

ここからやっと上場企業としてのスタートですが、次の第二段階は社員一同自信を持って成長して行くことができると思います。

今後の事業展開

主力のスマート CRM サービスを流通業や外食業の顧客管理インフラとして、より充実した内容にブラッシュアップして行くとともに、現在営業活動の中心としている大手企業のみならず、中小企業や海外対応など、より幅広く大きな市場を開拓していきたいと考えています。



株式会社ココペリ
代表取締役CEO

近藤 繁氏



事業概要

当社は、「企業価値の中に、未来を見つける。」をMISSIONに、「中小企業にテクノロジーを届けよう。」をVISIONとして、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」と中小企業向けに特化したAIモジュール「FAI」の提供等しております。

IPOを目指した理由

日本の企業のうち99.7%を占める中小企業に対して経営を支援するサービスを届けていくため、そのサービス開発を行う資金調達手段の多様化に加え、サービス展開を担う優秀な人材の採用、金融機関と協業してサービスを提供していることから、企業としての信用力を向上させるといった観点からIPOを目指しました。

IPOを実現するまで

まず、EY新日本有限責任監査法人のショートレビューを受け、指摘を受けた内部管理体制の整備に取り組み、主幹事証券および取引所の審査に臨みました。

上場準備を担うプロジェクトチームを作り、現場と協力しながら、IPOに向けた各種資料の作成や審査質問への回答への対応を行ってきました。

当社の場合、創業時から上場を目指していた訳ではありませんでしたので、過去の経緯を確認したり、その資料を探したりするのに苦労しました。

さらに、主幹事証券会社の審査中に、新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言が出され、リモートワークが中心となった他、新型コロナウイルス感染拡大を前提として事業計画が求められる等これまでとは違った対応が求められ、大変な部分も多々ありましたが、チームワークを活かし、無事に乗り切ることが出来ました。

IPOをして良かったこと

会社としての信用力が上がったことに加え、社内の内部管理体制の整備を行っていく中で、人材面の強化や組織として成長していくことが出来たことも大きかったと思います。

今後の事業展開

まずは、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Big Advance」の導入金融機関及び会員企業数を伸ばしていくことに注力し、その後にAIモジュール「FAI」との連携や機能強化、他社サービスとの連携等を行っていきたいと考えております。

将来的に、「Big Advance」が中小企業の経営インフラと言われるようになることを目指していきます。

新規上場会社のプロフィール

KAIZEN PLATFORM

株式会社Kaizen Platform
代表取締役

須藤 憲司氏



事業概要

当社は DX による顧客体験の改善を通じて企業の事業成長を支援するソリューションを提供しています。

- ・ Web サイト（EC サイト・オンラインバンキングなど）をわかりやすく使いやすく改善する「UX ソリューション」
- ・ チラシ・パンフレットなどの販促物や営業資料などのコンテンツを動画化する「動画ソリューション」
- ・ 営業活動や事業の DX をご支援する「DX ソリューション」

の三つのソリューションで大企業を中心とするお客様の DX をご支援しています。

IPOを目指した理由

2020 年から 5G が商用利用されることを皮切りに、日本国内の DX は大きく進展していくと考えて、市場が急拡大していく時にしっかりと事業を成長させていくための財務基盤強化および企業としての信頼力向上を図っていきたくて考えていたのが IPO を目指した理由です。

IPOを実現するまで

通常、スタートアップの事業成長において、ガバナンス強化は成長のスピードを止めてしまう懸念があると聞いていましたが、事業を拡大させていく上で、社会からの信頼をしっかりと得ていくためのガバナンスやコンプライアンス、開示体制の強化などを進めていく事で、事業成長を促進し、より経営のスピードを高めていくという観点からも重要であるという点に IPO プロセスを経験する中で改めて気付きました。

IPOをして良かったこと

当社の顧客は大企業が中心であり、取引においては信用力は非常に強く求められていることから以前よりも取引いただきやすくなったと感じています。また、今後はマーケットに対しても外部からの目線が入っていく事により、一層事業計画やその精度に対する説明責任も増した事で、皆さんに説明する為の議論をしっかりと重ねていくことを通じてシャープで精度の高い事業戦略に高めていけると考えています。

今後の事業展開

今後急成長していく DX 市場に対応していくべく、直販および提携戦略を強化することによる取引アカウント数の拡大を目指します。また、顧客の DX が進化することに伴う複数ソリューションのクロスセル・アップセルによる ARPU の拡大によって市場成長以上の成長を実現すべく、努めてまいります。

住宅設備、ネットで注文 交換できるくん

株式会社 交換できるくん
代表取締役社長

栗原 将氏



事業内容

当社は、ご家庭の食洗機、IH クッキングヒーター、トイレといった住宅設備機器の交換工事を EC で販売しております。特徴は、住宅設備機器に特化したネット検索にも強い自社媒体「交換できるくん」を通じて Web 集客を行い、交換工事を含めたお見積りをすべてネット上でやっていることです。これにより、お客様はお見積り依頼からご注文までをネット上で完結することができます。さらに、実際の工事やアフターサービスまでを自社で管理し、一気通貫型で対応していることで、コスト競争力、スピード、品質を高めています。

IPOを目指した理由

当社は現状 BtoC モデルですが、住宅設備機器は高額というイメージ、かつ工事を伴うサービスということで、最初のご利用にあたり躊躇されるお客様も多く、分かりやすく会社の信用度の向上を図るとともに従業員の士気向上や優秀な人材の確保を行っていくためです。これにより、住宅設備の単品交換工事専門会社という、今までマーケットは大きいにもかかわらず、実は収益化が難しいためにマーケットリーダーが存在していなかった市場において、確固たるマーケットリーダーを目指してまいります。

IPOを実現するまで

上場を決意する数年前から企業規模の拡大に伴って、会計、在庫、労務管理体制などは上場企業に準ずるレベルを目指してきたことを EY 新日本有限責任監査法人にも評価いただき、準備も比較的順調に進んだものと思っております。それでも途中、ようやくと思ったところで新型コロナウイルス感染症の影響による上場時期の延期などがありました。最終的に IPO 準備チームが一丸となって本当に頑張ってくれたと思います。

IPOをして良かったこと

まだ上場させていただいてから 2 ヶ月ですが、それでも IPO をして良かったと思えることはたくさんあります。一番は、何より本当に多くの人達が喜んでくれたことです。また、社内全体に良い意味での緊張感が増してきたと思いますし、そういったものが私達をさらに成長させてくれる原動力となっていくと思います。

今後の事業展開

上場した以上、上場企業の信用力や資金調達力を活用し、今までより一段高い視点でマーケットや市場のニーズを観察し、事業の成長をより一層加速させていきたいと思っております。

新規上場会社のプロフィール



東和ハイシステム株式会社
代表取締役

石井 滋久氏



事業概要

「歯科医療に夢と未来を」お届けしたいとの思いから、歯科医院向けシステム事業に特化して研究開発と営業サポートに取り組んでまいりました。現在は「歯科電子カルテ統合システム」を主力商品としております。

当社システムは、生体認証とデータベースソフトを活用した電子保存3基準に適合し、かつ手書きと同等の利便性を達成した電子カルテに、iPadを活用したインフォームド Consent 機能及び歯科医院の運営管理の効率化推進機能を融合させた統合システムであり、歯科医療業界唯一のデータ一元化を実現しております。

また、当社システムを十二分にお使いいただくため、ランニングコスト・フリーの「ソフトウェア三無主義」を提唱し、地域密着のサポートを行っております。

IPOを目指した理由

営業サポート人員数を増強し、事業を加速するためです。当社は、地域密着での事業展開を行い、営業サポート社員が顧客を専任して担当することから、人員数の多寡が事業の成長度合いに大きく影響します。そのため首都圏・関西圏での採用強化を図り全国へ拠点展開するために IPO が必須でした。

IPOを実現するまで

管理部門の強化が最大の課題でした。積極的に採用を行い、3年かけて社内ガバナンスやコンプライアンス体制の構築に取り組み、これにより今後の事業成長の土台が出来上がりました。

IPOをして良かったこと

顧客や社員の一体感を醸成できたことです。業界唯一の上場企業として、顧客、社員、そのご家族に誇りを感じていただけました。

今後の事業展開

現在、医療機関は厚生労働省のオンライン資格確認事業の推進により、ネット接続環境の整備が進展しており、今後、IT化・DX化へのニーズは一層高まると思われます。そのため、オンプレミス型で展開しておりました従来の電子カルテシステム事業に加えて、これに結合できるクラウド型サービスの開発・リリースに取り組んでおります。まず1月にクラウド予約をリリースしました。順次、オンライン診療、スマホ診察券、スマホ問診、オンライン決済、クラウド経営分析などを予定しており、顧客が期待する夢のあるシステムを開発してまいります。



株式会社ファンペップ
代表取締役社長

三好 稔美氏



事業概要

当社は、大阪大学大学院医学系研究科の機能性ペプチド研究の成果をもとに人々の健康に貢献する製品を開発することを目的に創業しました。現在、大阪大学とペプチド研究を通じて培ったノウハウを基に、医薬品等の研究開発を行っています。当社の開発している医薬品は、慢性化する褥瘡などの皮膚潰瘍患者様のQOLを改善する医薬品や、高額な抗体医薬品と同様な効果をより安価に提供可能な抗体誘導ペプチド関連の医薬品です。抗体誘導ペプチドに関する技術では、多くの開発候補品を創出でき、リスクの高い医薬品開発において効率的な開発ができます。当社では有用な医薬品を数多く創出し、それらを製薬会社へライセンス導出することで収益化します。

IPOを目指した理由

当社は、先行投資型の医薬品の研究開発を中心とした事業を進めているため、収益化が継続的に見込めるまでには時間がかかり、資金調達は必達となります。東証マザーズに上場する目的は当社の技術の革新性と成長性及びその事業を実行できる体制であることを世間に広めて社会的信用度を上げること、そしてその結果として先行投資期間の資金調達の手段を増やすことと優秀な人材の確保になります。

IPOを実現するまで

当社の従業員数は研究開発部員6名を含めて11名です。上場には内部管理体制やコンプライアンス体制の構築が必要となります。経験豊富な役職員、および監査法人などの協力のおかげで体制の構築と運用ができました。体制を構築し運用できたおかげで、事業の中心である開発を進捗させることができました。

IPOをして良かったこと

当社の研究開発に必要な資金が調達できました。またIPOはまだまだ通過点ですが、役職員全員の目標として挙げていたもので士気は上がっていると思います。そして、既存のステークホルダーへの責任も果たせたかとも思っています。今後は多くの一般株主様などステークホルダーの期待に応えていきたいです。

今後の事業展開

ライセンス契約済みの皮膚潰瘍治療薬は最終段階の臨床試験を行います。また抗体誘導ペプチドに関連する開発品では、現在3つの特定された医薬品候補品の開発を進めるとともに新たに医薬品候補品を多く見出し、製薬会社への導出も進めたいと思います。

新規上場会社のプロフィール



Kringle
Pharma

クリングルファーマ株式会社
代表取締役社長

安達 喜一氏



事業概要

当社は、HGF タンパク質の医薬品開発を推進するレイトステージの創薬バイオベンチャーです。HGF は、様々な組織・臓器の再生や修復を担う生体内のタンパク質として日本で発見され、多くの難病に対する新たな治療薬となる可能性が示唆されています。当社は、HGF タンパク質を医薬品グレードで製造する技術をプラットフォームとして持ち、脊髄損傷急性期、ALS（筋萎縮性側索硬化症）、声帯癬痕等のアンメット医療ニーズの高い難病を対象に、HGF タンパク質製剤の後期臨床試験を実施しています。将来は、研究開発から販売までを行うバイオ製薬企業へと成長することを目指します。私たちの願い、それは患者さんに一日も早く画期的な医薬品を届け、患者さんやそのご家族にかけがえのない笑顔をもたらすことです。

IPOを目指した理由

当社の第一パイプラインである脊髄損傷急性期は、自社で第Ⅲ相試験を実施し製造販売承認を取得する方針です。コロナ禍で将来の不透明性が増す中で、早期に資金調達を行い、当該パイプラインの薬事承認申請に集中できる環境を整えることが重要であると考え、そのために必要となる資金を確保する手段として上場を目指しました。

IPOを実現するまで

経営管理部を中心に内部管理体制を整備するとともに、全社的なコンプライアンスの徹底・強化を図りました。少人数の当社が上場するにふさわしい体制を構築できたのは、監査法人や主幹事証券会社からの確かな指導を受けることができたおかげです。

IPOをして良かったこと

脊髄損傷急性期パイプラインの開発資金を確保できたことはもとより、知名度や信用力の向上によって製薬企業やアカデミアから提携等の問い合わせが増えました。また、今後の企業成長に必要な人材採用の面でも、大きなメリットが得られたと考えています。

今後の事業展開

脊髄損傷急性期を対象とする第Ⅲ相試験及び ALS を対象とする第Ⅱ相試験を、予定通り 2022 年に終了するべく開発を推進し、同時に、脊髄損傷急性期の薬事承認申請に向けた準備を行います。さらに、海外での開発のパートナーを得て、日本発の HGF タンパク質を世界に発信してまいります。HGF タンパク質の医薬品としての可能性は、脊髄損傷急性期や ALS にとどまるものではないので、HGF タンパク質を他の疾患に適応拡大するとともに HGF タンパク質医薬品の海外展開を行うことにより、中長期的な収益基盤の強化を目指します。

EY Innovative Startup 2021

ホットトレンド12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。優れた企業を正當に評価することで、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/ey2021/>

《お問い合わせ》 EY新日本有限責任監査法人
EY Innovative Startup 2021運営事務局
Mail: BD-One@jp.ey.com
EY Innovative Startup 2021 概要
https://www.ey.com/ja_jp/ey-innovative-startup

表彰企業 ホットトレンド12分野においてイノベーションの創出が期待できる未上場のスタートアップ企業

AgeTech

- ▶ 株式会社チカク

AI

- ▶ AWL株式会社
- ▶ 株式会社ELYZA
- ▶ 株式会社RevComm

CleanTech

- ▶ 株式会社アマカテラ

EdTech

- ▶ モノグサ株式会社

Energy

- ▶ 株式会社Atomis

Enterprise

- ▶ 株式会社イエド
- ▶ ピナクルズ株式会社

FoodTech

- ▶ エリー株式会社

Mixed Reality

- ▶ 株式会社ホロラボ

Platform

- ▶ 株式会社シューマツワーカー

SDGs

- ▶ WOTA株式会社

Security

- ▶ 株式会社エーアイセキュリティラボ

Video Analysis

- ▶ RUN.EDGE株式会社

EY
Building a better
working world

EY新日本企業成長サミット2021開催報告



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

水地 一彰

1.概要

2021年3月8日(月)と3月15日(月)の2週に渡り、EY新日本企業成長サミットを開催しました。昨年は2020年3月3日に企業成長サミット2020の開催を予定しておりましたが、新型コロナウイルスが急速に拡大する中で中止を決定し、今回ほぼ1年越しの開催となりました。

今回は日比谷ミッドタウン 21階のThe Hubにご登壇者にお集まりいただき、オンライン生配信となりました。

会場は新型コロナウイルス感染症対策の観点から配信会場には観覧者をお招きすることができず、少し寂しい環境ではありましたが、すべてのセッション非常に示唆深いお話をいただき、オンライン越しではあるものの、2日間を通してのべ約2,000名の方に価値ある学びをお届けできたものと思っております。

2.セッションの内容

Day1 : 3月8日 (大変革時代のイノベーション創出に向けて)

A-1 DX とイノベーション

大手通信キャリア3社のDX部門の責任者をお招きし、DXの肝となる通信を中心に据えたオープンイノベーションについて語っていただきました。ペーパーレス、脱ハンコなどの業務プロセス効率化のみならず顧客の体験価値を高めるためのDXの要諦まで現在チャレンジされている事例を含めて個別具体の領域まで議論を深めていただきました。また、議論の広がりという観点では、インターネット空間の外側にビジネスの主戦場が移ってきている中で、通信×somethingで、デジタルを軸に事業や産業そのものをアップデートするという業

種の垣根を超えた協業と、そこでポイントになってくる脱自前主義の考え方。別の言葉で言うと、パートナーとの共創による価値創造。これらについて、Winner takes allではない日本的な共創の在り方について様々な視点から示唆をいただきました。

A-2 世界を変えるメガベンチャーを生み出す組織風土づくり

世界に向けてチャレンジされている連続起業家のLayer Xの福島氏、Googleなどのグローバル企業の人事育成分野で活躍されたプロノイアグループのピョートル氏、多くの起業家に投資をしてきたひふみ投信で有名なレオス・キャピタルワークスの藤野氏をお招きし、急成長するスタートアップの組織文化の作り方を深掘りいただきました。

日本のスタートアップのポテンシャル、個を活かす組織の在り方と一つの目的に向かって邁進する組織としての結束力の高め方、ビジョンオリエンテッドな組織の作り方、その制度設計、インセンティブ設計まで含んだ制度設計、リクルーティングに至るまで、世界を舞台に挑戦するために必要な組織の在り方、作り方について語っていただきました。

A-3 メガVCの戦略を聞く

スタートアップが急成長する過程において、近年数十億単位の資金需要がある会社が複数出てきている中で、そこに多額のリスクマネーを供給するベンチャーキャピタルの直近の状況をお聞きしました。ミドル・レイター以降のステージでは海外のベンチャーキャピタル、バイアウトファンド、CVCなど多くのプレイヤーがひしめき合い競争が激化しており、全体的なトレンドとしてシード・アーリーステージに主戦場が移ってきている中で生存戦略を深掘りしていただきました。投資領域・投資ステー

ジによるファンドの棲み分けに関する議論、オープンイノベーションの文脈でのイグジットとしての M&A の充実まで議論は広がりを見せ、ベンチャーキャピタルの現状と足許の課題をご指摘いただきました。

Day1 3月15日 (IPO Before/After)

B-1 IPO に向けて最新の注意すべき論点・課題と対策

大手証券会社各社の公開引受部と東京証券取引所上場推進部からキーパーソンをお招きし、IPO の最新潮流についてご議論いただきました。

2022 年 4 月に控えた市場再編の概要についてご説明いただき、市場再編が今後与えるインパクトから議論はスタートしました。特にスタンダード市場の位置づけや赤字上場についての今後について議論が白熱しました。その後、予実管理やコロナ禍における勤怠管理、SNS 対策などの上場審査上の議論に加えて、直近のマーケットの状況を踏まえたパブリックオファリングの最新の状況まで議論が及びました。特に最近増加しているグローバルオファリングについては 144A と旧臨法方式の制度上の違い、いずれを採用するべきかの金額的な目安感など実務的かつ深い議論になりました。

B-2 上場を果たした Sansan 株式会社から学ぶ！ IPO までの道のり

2019 年最も大きな時価総額で上場を果たした Sansan の寺田氏と Sansan 創業以来ずっと寺田氏を支援を続けているインキュベイトファンドの赤浦氏、寺田氏と赤浦氏の両者の出会いからずっとお二人の最も近いところにおられた勝屋氏をお招きし、Sansan の創業時から IPO までのストーリーを語っていただきました。まだ SaaS という言葉が市民権を得ていなかった時代に、ソフトウェアのサブスクリプションモデルで事業をスタートし、未上場のファイナンスを 6 回実施し、大型投資を継続的に繰り返しながら事業を成長させてきた成長ストーリーと、その裏側にあるハードシングスについて振り返っていただきました。そして、今後日本のベンチャーエコシステムが世界で伍していくための示唆と直近の取り組まれているチャレンジまでご共有いただきました。

B-3 上場後の成長戦略

2012 年及び 2020 年にマザーズに上場した 2 社の経営者をお招きし、また、主に未上場、新興市場を中心にカバーされている投資家 2 名をお招きし、経営者 2 名と投資家 2 名の計 4 名で上場後の成長戦略について経営者と投資家の両方の視点から深く議論いただきました。主には事業の

ファンダメンタルズ、顧客への提供価値や事業の本質と株価形成の乖離に関する投資家コミュニケーションに議論はフォーカスしました。具体的には投資家と会話する上での、事業のキーサクセスファクター、その進捗を測る上で設定した KPI、長期的に達成したいビジョンとそのビジョン達成のための短期的なゴール設定など、投資家との共通理解の醸成のために丁寧にコミュニケーションを取られたことを幅広くご議論いただきました。

まとめ

今回の企業成長サミットは新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けてオンラインでの開催となりました。一昨年までのオンラインサイトのカンファレンスに比して、リアル独特の雰囲気やインタラクティブなやり取りをお届けすることが難しかった一方で、いずれのセッションも一般論で終わることなく、登壇者が実際に経験した事例を基に、その際に何を考え、どう対応したかなどリアルなお話をシェアいただきました。ご登録いただいた方々にとっても登壇者の追体験ができ、大変有用なものになったものと思われます。今後も引き続きチャレンジャーの貴重な経験をシェアできる場を提供していきたいと思っております。



イノベーションリーダーズサミット2021開催報告



EY新日本有限責任監査法人
企業成長サポートセンター
パートナー

西口 昌宏

1. 概要

イノベーションリーダーズサミット（以下 ILS）は、大手企業のアセットとスタートアップのアイデアやテクノロジーをマッチングし、グローバルイノベーションを生み出すことを目的に発足し、今回で8回目となるアジア最大のオープンイノベーションの祭典です。今回は、COVID-19 感染症対策のためオンラインイベントを中心に2021年3月3日から5日に開催されました。大手企業103社、スタートアップは国内431社、海外195社が参加し3000件以上の商談が実施されました。今回は商談がオンラインで可能となったこともあり、大手企業が海外スタートアップにアクセスする機会が増加しています。

2. EYJapanとして

EYJapanはプラチナスポンサーとしてこのイベントに参加するスタートアップの推薦やEYイノベーションカンファレンスを展開すると共に、今回からの新たな取り組みとして、EYイスラエルと協同し、スタートアップ大国であるイスラエルのスタートアップのピッチイベントを展開しました。

○ EYイノベーションカンファレンスの内容

・CVCを活用したスタートアップとのオープンイノベーション 事業シナジー創出で押さえておくべき5つの視点
そもそもCVCとは何か、CVC活動の全体像を説明すると共に、オープンイノ

ベーションを生み出すためにCVCを活用していく上での留意点について解説しました。

・CVC最前線：オープンイノベーションにCVCは必要か？ 国内有力CVCのキーマンが語るCVCのリアル
ベンチャー投資を積極的に行うCVCの実務担当者をパネリストにお招きし、CVC活用のメリット/デメリットに関する現場の生の声を聞いて頂きました。

・Innovation Realized 大企業をイノベーションに導く3つのフレームワーク
大企業が陥りがちなイノベーションの罠を乗り越え、イノベーションを実現していく上で重要な3つのキーワード（Business Strategy、Design、Technology）について解説しました。

・CVCの立ち上げ方 設立時に検討すべき7つのポイント
CVC設立を検討されている方に向けて、設立に際しどのような検討を行う必要があるか、検討アプローチや留意事項について解説しました。

3. 最後に

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



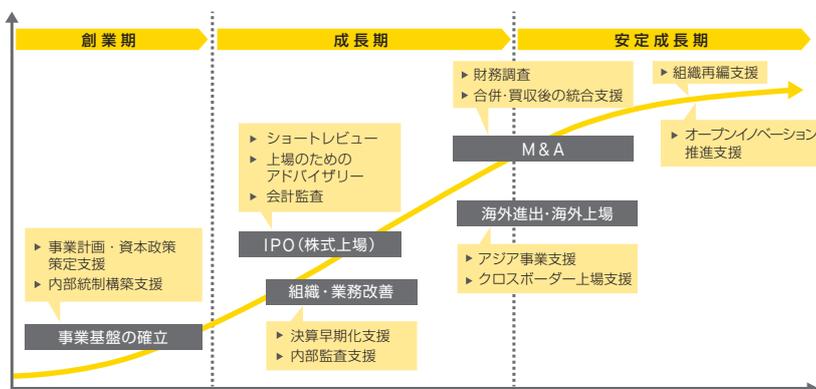
企業成長サポートセンターのサービス

EY 新日本有限責任監査法人は、監査クライアント 4,000 社以上からなる日本最大の監査法人です。2012 年 9 月に企業成長サポートセンターを設置以降、毎年 100 社前後の企業と IPO 準備の契約を締結させて頂き、日本全国でベンチャー企業と大企業の架け橋となり、その成長をサポートしています。さらに、セミナーやイベントの開催や協賛などを行い、全国各地でイノベーション創出のための取り組みをサポートし、IPO を中心としたベンチャー企業の支援を通じて資本市場の発展に寄与し、日本経済の活性化に貢献しています。また、上場後の持続的成長を視野に入れ、IPO 専門家と上場企業の監査を担当する監査事業部の公認会計士が協働で支援する体制を構築しており、2015 年～ 2020 年 6 年間合計の IPO のシェアはトップとなっています。

主なサービスは以下の通りです。

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

企業成長過程とプロフェッショナルサービス



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

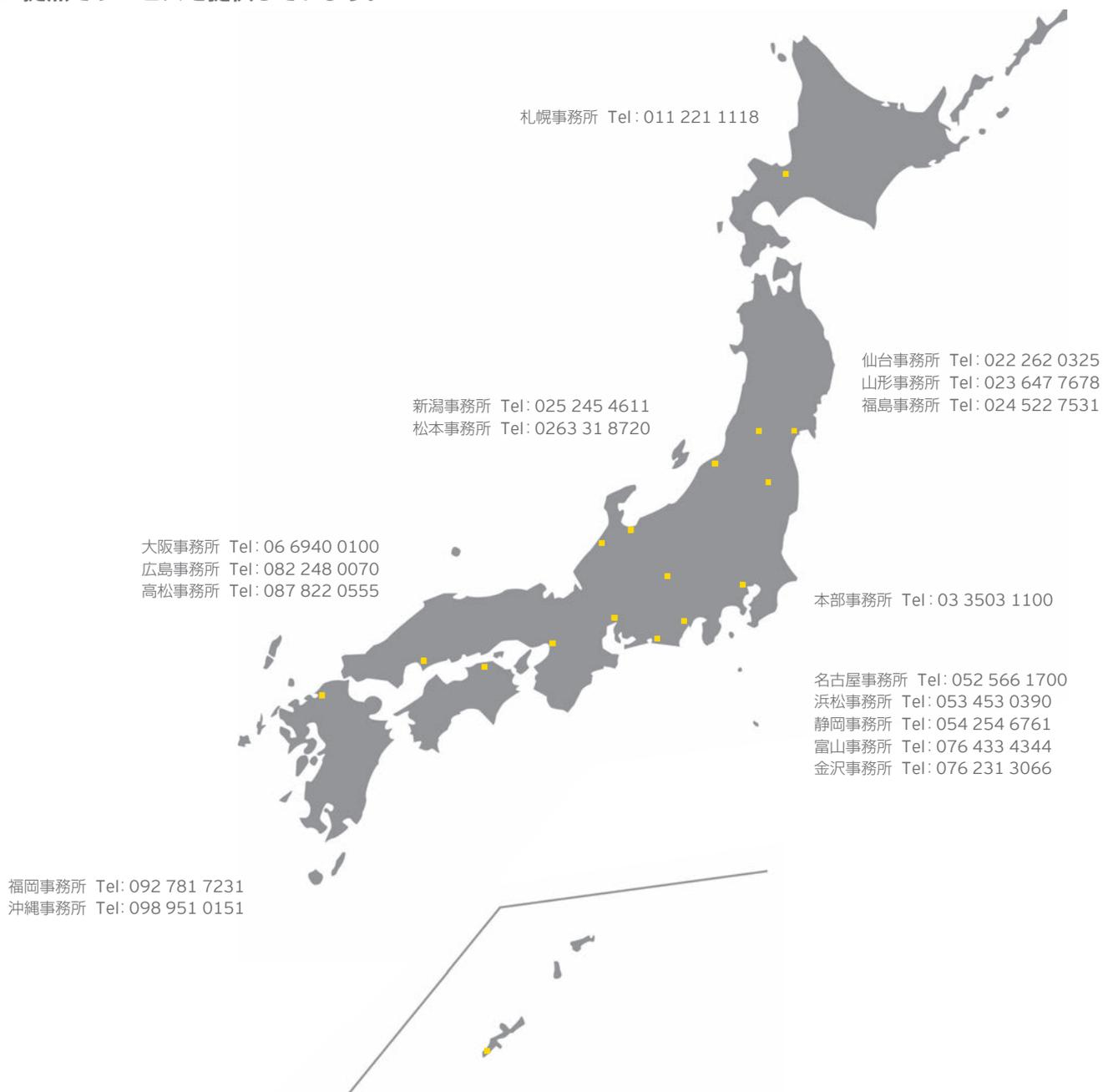
1 各種ご相談、ご面談への対応、クライアントとのコミュニケーション	2 ショートレビュー及び監査業務における取組	3 ナレッジの提供
直接お伺いしてコミュニケーションが取れない状況下で、私どもでは、各種コミュニケーションツールを利用する形で皆様とのコミュニケーションをとらせていただいております。 ▶ 具体的には、電話会議システムのほか、Microsoft Teams、Zoom、Skype が利用可能です。お気軽にお申し付けください。	外出自粛に対応して、監査業務につきましても極力クライアントとの直接的なコンタクトを最小限にするよう配慮しています。 ▶ 私どもの監査ツールである EY Canvas の機能の 1 つである EY Client Portal を通じてクライアントとのデータの受け渡しをリモートで安全に行うことが可能です。 監査上必要なミーティング等につきましてもコミュニケーションツールを使い、遠隔での対応が可能となっています。	従前より e ラーニングサービスを通じ、オンラインで IPO に向けた各種ナレッジを取得いただくことが可能となっています。 また、従来集合形式でご提供していた各種セミナーにつきましてはオンラインに切り替えています。

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

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

事務所所在地

全国17拠点でサービスを提供しています。





IPOセンサー 2021 春号

【編集】

企業成長サポートセンター
垂井 健 / 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 | Building a better working world

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

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

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

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

EY Japanについて

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

© 2021 EY Japan Co., Ltd.
All Rights Reserved.

ED None

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

ey.com/ja_jp