TOKYO PRO Market

J-Adviser Interview

市場の流動性を高め、資金調達ができるマーケットに！

株式会社SBI証券

工藤清隆
執行役員　ベンチャーグロース推進部長

足立哲也
企業金融部部長 兼 上場支援室長
兼 ベンチャーグロース推進部部長

田中眞司
ベンチャーグロース推進部部長

市場参加がプロの投資家に限られることもあり、
市場の流動性が低く、株式による資金調達がしにくいと言われるTOKYO PRO Market.
この唯一とも言えるデメリットの解消にチャレンジするJ-Adviserが登場しました。
口座件数、営業利益ともに業界トップクラスを誇るSBI証券。
その口座件数は、国内証券初の1,000万口座を達成（2023年3月）。
SBIグループトップの北尾吉孝会長のコンセプト『顧客中心主義』の実践で、
SBI証券ならではのIPO支援を展開します

J-Adviser取得は『顧客中心主義』の実践

なぜJ-adviserの資格取得を考えたのですか？

工藤　SBI証券はネット証券から始まって、法人ビジネスを拡大してきました。一般市場へ上場するIPOについては、主幹事も含む引受関与率は8年間連続で90%を超え、2023年は96.4%で業界トップです。毎年100社前後が上場しますが、そのほとんどに関与して実績を挙げさせていただいています。

私と田中は長年、公開引受部で、IPOを行う会社に対するコンサルティングに従事してきました。数多くの案件を扱う中で、業績が一般市場のIPOの水準に少し達しないなどの理由で、どうしてもお待ちいただく会社さんが一定数出てきて、そうした会社さんへのサポートが何かできないかと思案していたのです。今年に入ってTOKYO PRO Market（以下、TPM）の情報を入手して検討を始め、TPMを活用することで一般市場のIPOの手前の段階での支援ができるのではないかと意見がまとまり、2023年4月に「ベンチャーグロース推進部」を立ち上げて同年8月1日にJ-Adviserの資格を取得しました。

工藤清隆　執行役員　ベンチャーグロース推進部長

コロナ禍でも企業のIPOへの意欲は下がっていない印象ですか？

足立　社数としては減っていません。むしろ増えています。これはJ-Adviser の数が増えてきたことによって、TPMに関する認知度が上がっていることも要因だと思います。地域の会社様の中には、一般市場にはなかなか行きにくいけれども、いったんTPMに上場してステップアップしていく道があると認識する会社様も出始めて、上場が増えてきているのかなと感じています。

最大の強みは、特定投資家の発掘

J-Adviser はまさしく企業の応援団ですね。SBI証券さんにはどのような特徴がありますか。

工藤　まず証券会社として、IPOの主幹事実績が130社ほどあるということです。その中心的役割を担っている「公開引受部」出身のIPOを熟知している者が担当しますので、的確なアドバイスを行って、TPMから一般市場へのステップアップも会社として一気通貫でサポートします。

　そしてもう一つ、これが我々の最大の特徴になると思いますが、TPMでの流動性の供給を考えています。TPMは特定投資家に限定されたマーケットで、現在はほとんど流動性がありません。そこがどうしてもマイナス面になっているので、SBI証券では特定投資家の基準を満たしている投資家に、「特定投資家になってTPMに投資をしませんか」と働きかけていくことを予定しています。

SBI証券さんのお客様に働きかけていくということですね？

工藤　いまSBI証券は1,000万口座を超えるお客様がいらっしゃって、基準を満たしていそうな方は35万口座ほどあることがわかっています。もちろん一気にというわけにはいきませんが、徐々に認知を広げていきたいと思っています。

足立　我々がTPMの営業している中でよく言われるのが、「株式による資金調達が難しいですね。そこがネックです」ということです。営業サイドの感触としても、特定投資家を増やして市場に流動性を持たせることができたら、マーケット自体が相当大きく伸びていくのではないかと思っています。

工藤　当社がJ-Adviserとして入る以上、資金調達や流動性へのチャレンジは避けて通れないと思っています。特定投資家を発掘していくことは、我々の単独でのアクションだけでは限界がありますので、市場関係者の皆さんと連携しながら進めていきたいと思っています。

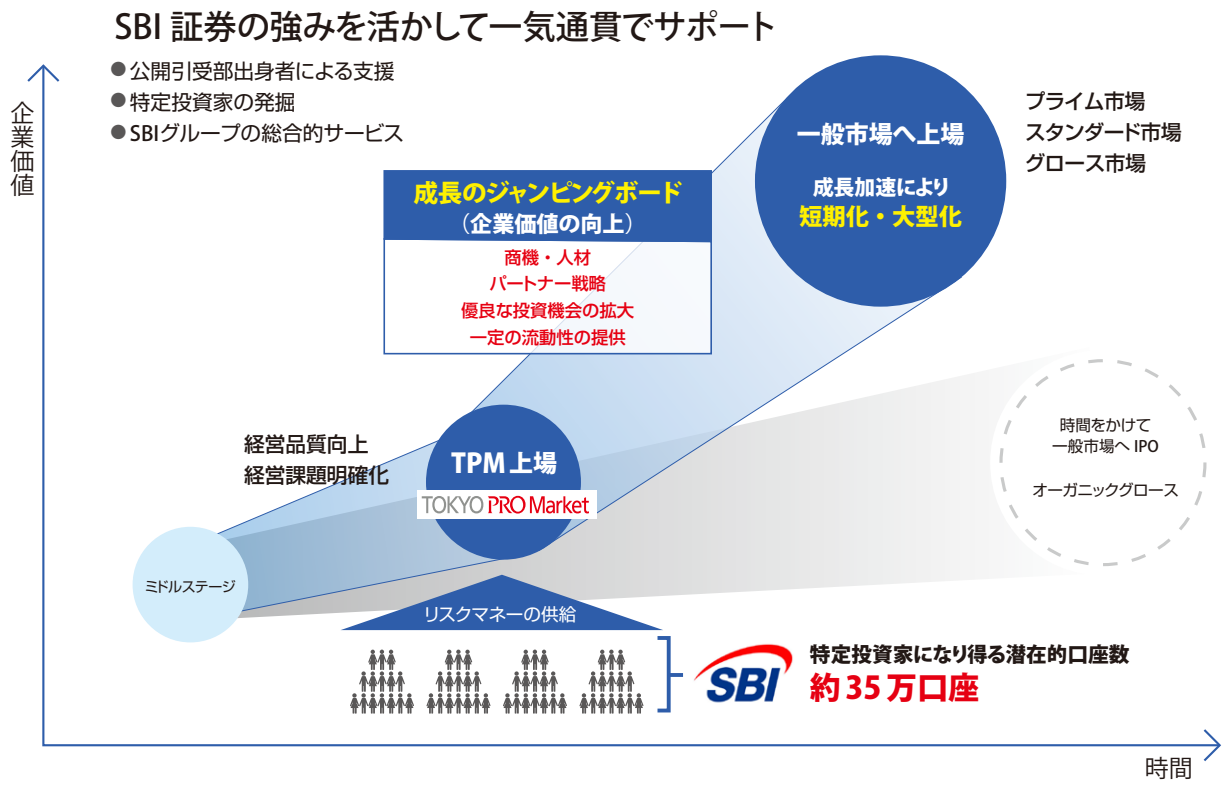
経営者の資質に注目

どういった会社にTPMをお薦めしますか。

工藤　ターゲットとしては二つの方向を考えています。まずメインは、いずれは一般市場への上場を見据えている会社さんです。我々は、一般市場上場に向けた支援体制でしっかりサポートしていくことを基本方針としていますので、TPMを登竜門としてステップアップを目指している会社さんを一つ目のターゲットにしたいと思っています。

　そしてもう一つは、地域の優良企業です。SBIグループはいま地銀さんと資本提携、業務提携を進めており、そうした連携によって、地域の優良企業を発掘していこうと考えています。地域の会社さんは、一般市場へのステップアップも多少時間がかかるかもしれませんが、地銀連携による地方創生、日本経済の底上げは、非常に有意義な取り組みだと思っていますので、これも並行して力を入れていこうと考えています。

足立　地銀さんも低金利の中で、次なる収益源を確保することを考えていらっしゃいますが、IPOは少しハードルが高いとい



う印象があったようです。でもTPMは銀行にとってもハードルが下がりますし、柔軟なガバナンス設計による上場も地域の会社に非常にフィットするということで、「ぜひ行員全体に広げていきたい」とおっしゃっています。TPMは地域の会社の比率が多いですが、まだ上場していない県もありますので、そういったところから徐々に増やしていきたいと思っています。

J-Adviser契約を結ぶにあたり、上場を目指す会社のどういったところを見られますか？

工藤　やはり一番大事なのは、経営者の資質だと思います。しっかりした理念、ビジョンがあり、将来的に自分の会社をこうしたいという強い思いがある経営者は、いずれ上場できます。ですから、そうしたしっかりした考えを身につけていただけるように働きかけることも、証券会社としての大きな役割だと思っています。

足立哲也　企業金融部部長 兼 上場支援室長
兼 ベンチャーグロース推進部部長

足立　1999年に東証マザーズができた当初は、経営者が上場に至る過程にかなりハードルがあることを十分認識されないでIPOを目指すケースもありました。それから20年以上経って、市場が成熟してきて、いまの若い経営者の方々は起業する段階から、「将来的にIPOして売上100億円、1,000億円を目指していくんだ」とプランを持っていらっしゃる方が増えてきました。経営者仲間は横の繋がりがあるので、よく勉強されていると感じます。

成長支援としては、SBI証券さんはどのような特徴がありますか。

工藤　企業はヒト、モノ、カネが揃わないと成長していきません。

SBI証券では、グループ全体が非常にリソース・ファンクション性に富んでいます。金融サービスだけでなく、ベンチャーキャピタル、暗号資産など色々な事業をコングロマリットとして行っていますので、発行体の皆さまの様々なニーズにお応えしていくことができます。この総合的なサービス体制も他社にない強みであると思います。

一般市場への“ジャンピングボード”として

特定投資家の発掘など、SBI証券さんがJ-Adviserに加わることでTPM は大きく発展していきそうです。SBI証券さんはTPMにどのような展望をお持ちですか？

工藤　やはり「一般市場への登竜門」という位置付けを確立できると、一つ成功と言えるのではないかと思います。小さい規模からスタートしていくベンチャー企業は数多くありますので、まずTPMを活用して上場会社としての実を取っていただき、その後、一般市場へという流れが確立できれば、我々が参入する意義が出てきます。

田中　東京証券取引所には、プライム、スタンダード、グロース、TPMとあって、これらの市場の上場会社数を見ると、逆三角形のような形になっています。この状況は我々としても良くないと思っていて、もっと裾野を広げて底辺を増やしてピラミッド型にしていきたいのです。TPMの活性化は、日本経済にとっても資本主義にとっても必要だと思っています。

今後の予定を教えてください。

工藤　とにかくTPMを目指したいという会社を1社でも多く発掘するのが、大きなミッションです。まずは「一般市場にはまだ少し早く、お待ちいただいている会社」に対してアナウンスを開始しており、まだJ-Adviser取得からわずかですが、すでに契約手続きをした会社、契約に向けた手続きを進めている会社もあります。

我々が発行体様にお伝えしていることとして、まずはTPMに上場して信用度や売上・利益を高めて、成長速度を上げてからここぞというタイミングで一般市場にステップアップして資金調達をして行く。そういうジャンピングボードとしてのTPMの使い方をご提案しています。

田中　ここ最近、TPMから一般市場にステップアップする実例が出てきまして、そういうお話をすると、「検討の余地がある」と話を聞いてくださる会社さんも出てきました。

例えば、ブリッジコンサルティンググループ（株）さんは、今年の6月にTPMからグロース市場に市場変更しました。日本M&Aセンターさんが J-Adviserで、我々が主幹事として担当し、1年1ヶ月という速さでステップアップしました。この9月には、岡山の半導体関連企業の（株）ジェイ・イー・ティさんも、我々が主幹事でTPMからスタンダード市場に市場変更しました。こうした実績が出てきていますので、TPMから我々が担当して、一気通貫で一般市場に上場するイメージも持っていただきやすくなっています。

田中眞司　ベンチャーグロース推進部部長

工藤　ブリッジコンサルティンググループ（株）さんとは8月、共催でセミナーを開催し、ブリッジコンサルティンググループ（株）さんがどのような戦略でTPMを活用したか、また我々が主幹事としてどのような支援をしたか、そのノウハウをご提供しております。

SBIグループは、グループトップの北尾の方針として『顧客中心主義』の理念があります。お客様にとって何が最適かを常に考えて、多様なニーズにお応えする総合的なサービス体制を整えていますので、ぜひSBI証券をご活用いただければと思っています。

（文＝江川裕子　写真＝高橋慎一）

株式会社SBI証券

1999年にインターネット取引サービスを開始して以来、業界屈指の安価な手数料や魅力ある投資機会（商品・サービス）の提供で圧倒的なシェアを獲得。現在、口座数、個人株式委託売買代金において業界トップを誇る。IPO・POの引受業務、事業法人・金融法人ビジネスなど業務拡大も強力に推進。異業種企業を含むSBIグループ外企業との提携を通じた利便性の高い金融サービスの提供も推進している。