

2025年9月26日
株式会社日本取引所グループ

定例記者会見資料

1. グロース市場の上場維持基準の見直し等について ※
2. 「東証アジアスタートアップハブ」2025年支援対象企業の選定について

※上記項目は15:30公表

以上

PRESS RELEASE

日本取引所グループ プレスリリース



株式会社日本取引所グループ
〒103-8224 東京都中央区日本橋兜町2番1号
Tel : 03-3666-1361 (代表)

JAPAN EXCHANGE GROUP, INC.
2-1, Nihombashi-Kabuto-cho, Chuo-ku,
Tokyo 103-8224, Japan
Tel : +81-3-3666-1361

URL: <https://www.jpx.co.jp/>

2025年9月26日

各 位

株式会社東京証券取引所

グロース市場の上場維持基準の見直し等について

株式会社東京証券取引所（以下「東証」という。）は、グロース市場が「高い成長を目指す企業が集う市場」となるよう、「市場区分の見直しに関するフォローアップ会議」における議論を踏まえ、様々な取組みを検討しています。

今般、その一環として、グロース市場上場会社に、機関投資家の投資対象となり得る規模への早期の成長を促すとともに、企業間のM&Aや起業家の次なる創業などを促進する観点から、グロース市場の上場維持基準等について見直しを行うこととし、制度要綱を公表しましたので、お知らせします。

あわせて、グロース市場の全上場会社に対して、「高い成長を目指した経営」の実現に向けた対応として、投資家の期待を踏まえ、これまでの成長状況や市場評価を分析し、成長戦略・開示をアップデートしていただくことをお願いしております。

東証では、今後も、スタートアップ経営者や市場関係者と継続的に意見交換を行いながら、グロース上場企業へのサポートの取組みを継続的に進めてまいります。

（別添）

- 資料1 グロース市場の上場維持基準の見直し等の概要（制度要綱に関する補足説明資料）
- 資料2 「高い成長を目指した経営」の実現に向けた対応のお願い
- 資料3 グロース上場企業へのサポートの取組み

以 上

【本件に関するお問合せ先】

株式会社東京証券取引所 上場部

電 話：03-3666-0141（代表）

グロース市場の上場維持基準の 見直し等の概要

東京証券取引所 上場部

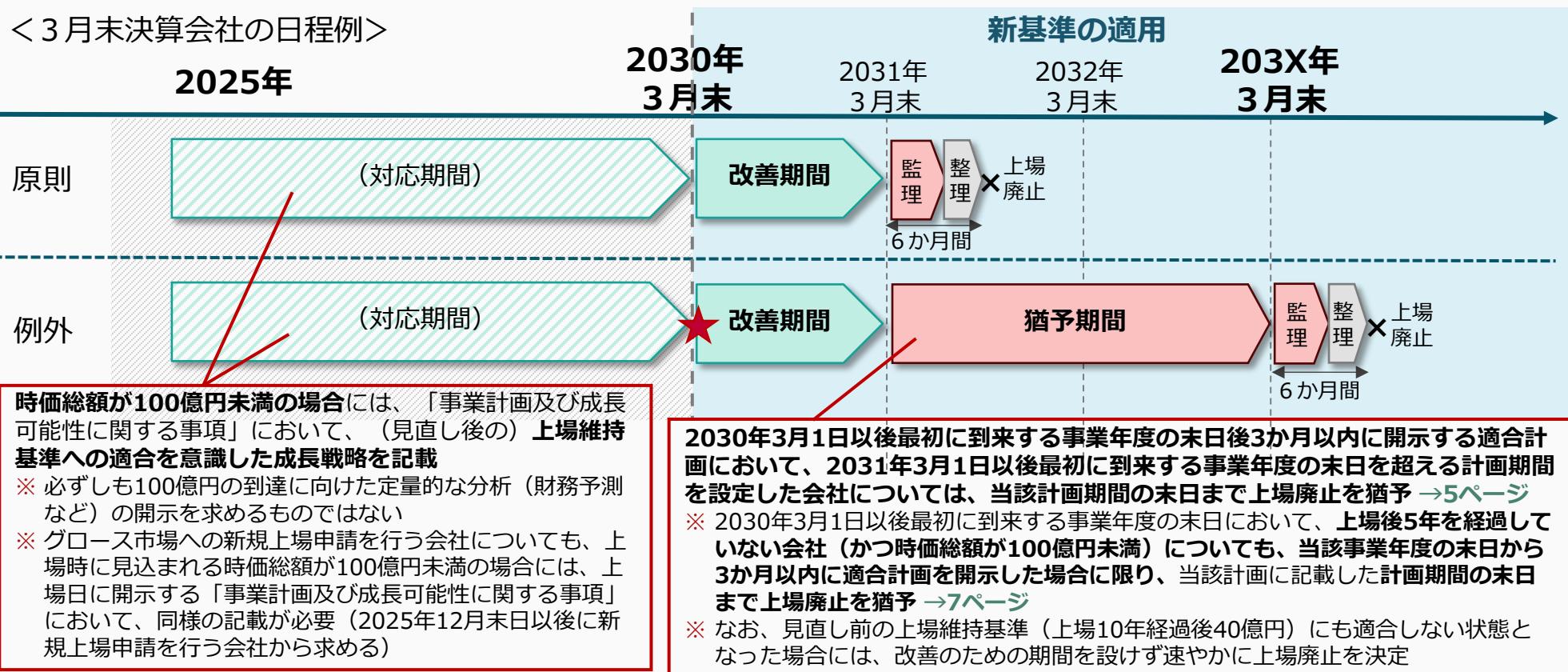
2025年9月26日



グロース市場の上場維持基準の見直し

- ◆ 上場維持基準を、「上場5年経過後 時価総額100億円以上」へと見直し
(現行: 上場10年経過後 時価総額40億円以上)
- ◆ 2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日から適用
 - 1年間の改善期間内に基準に適合しなかったときは、監理・整理銘柄指定期間を経て上場廃止
 - ただし、追加期間を設けて基準への適合を目指す計画を開示した場合には、当該計画に記載した計画期間の間、例外的に上場を可能とする（計画期間の期限は定めない）

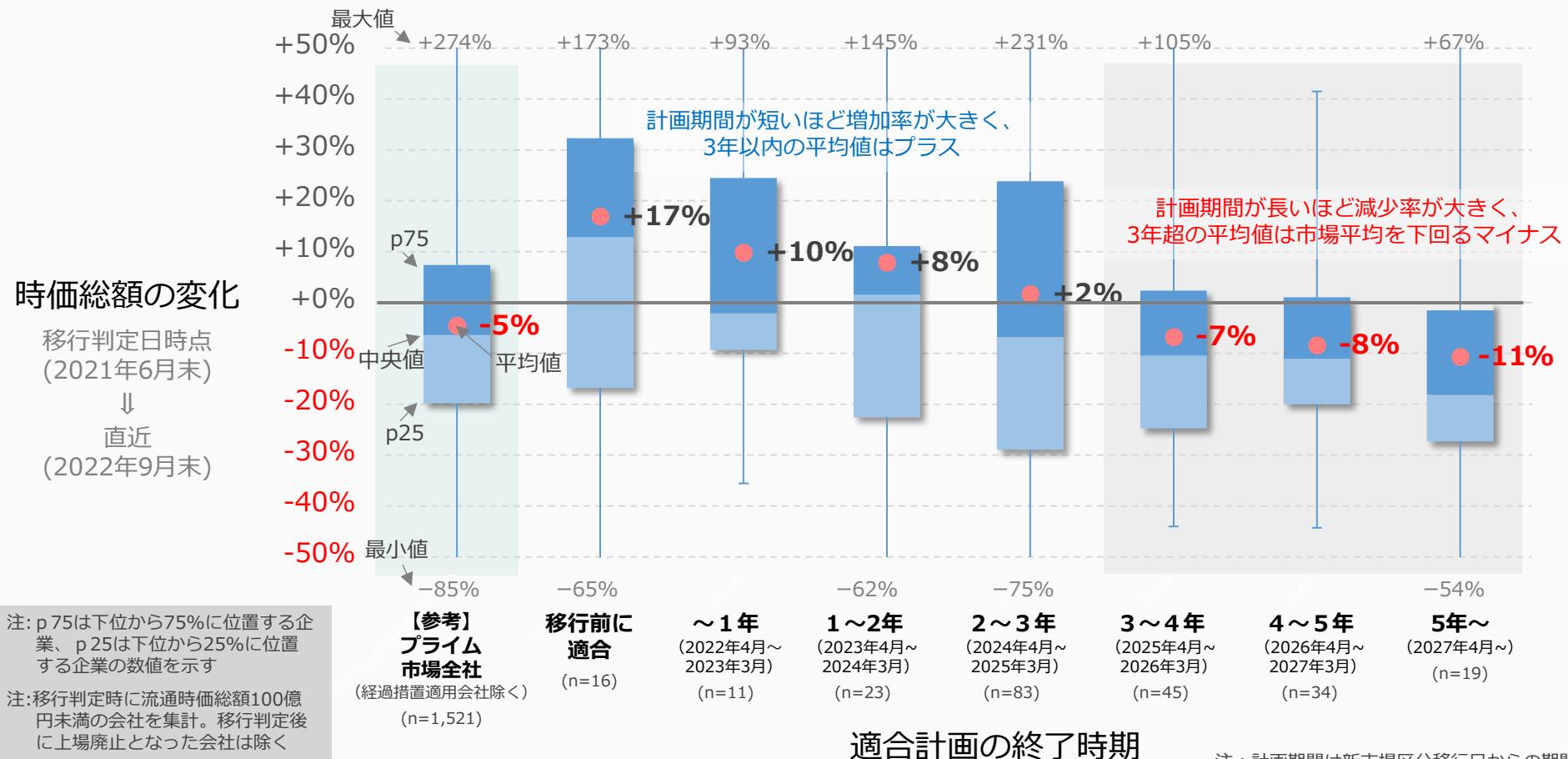
<3月末決算会社の日程例>



参考：適合計画を開示した会社の市場評価

- ◆ 市場区分の見直しに際して設けた上場維持基準に関する経過措置では、**長い期間の計画を開示した上場会社は、投資者から評価されず株価が下落**

流通株式時価総額基準（100億円）未達企業の時価総額の変化（プライム市場）



出所：市場区分の見直しに関するフォローアップ会議第4回東証説明資料より抜粋

参考：決算期ごとのスケジュール（上場後5年以上の企業・原則）

基：判定基準日、廃：上場廃止

決算	2030												2031												2032											
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9					
3月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
4月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
5月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
6月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
7月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
8月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
9月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
10月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
11月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
12月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
1月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											
2月期	基	→改善期間											基	→監理・整理											廃											

2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日において、時価総額基準に適合しない状態となった場合、当該事業年度の末日から3か月以内に適合計画を開示

改善期間内（1年間）に時価総額基準に適合しない場合、監理銘柄・整理銘柄に指定後、上場廃止

参考：決算期ごとのスケジュール（上場後5年以上の企業・例外）

※203X年は、各社の計画期間の末日が属する年

基：判定基準日、**廃**：上場廃止

2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日において、時価総額基準に適合しない状態となった場合、当該事業年度の末日から3か月以内に適合計画を開示

計画期間の末日まで、上場廃止を猶予
※ 改善期間の末日以後の各事業年度の末日に
おいて、見直し前の基準（上場10年経過
後40億円）に適合しない状態となつた場
合は、上場廃止

猶予期間内に時価総額基準に適合しない場合、監理銘柄・整理銘柄に指定後、上場廃止

参考：決算期ごとのスケジュール（上場後5年未満の企業・原則）

※203Y年は、上場5年経過後最初に到来する事業年度の末日が属する年

基：判定基準日、廃：上場廃止

決算	203Y												203Y+1												203Y+2						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7
1月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
2月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
3月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
4月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
5月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
6月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
7月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
8月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
9月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
10月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
11月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													
12月期	基	→改善期間											基	→監理・整理				廃													

上場5年経過後最初に到来する事業年度の末日において、時価総額基準に適合しない状態となった場合、当該事業年度の末日から3か月以内に適合計画を開示

改善期間内（1年間）に時価総額基準に適合しない場合、監理銘柄・整理銘柄に指定後、上場廃止

参考：決算期ごとのスケジュール（上場後5年未満の企業・例外）

※203Y年は、上場5年経過後最初に到来する事業年度の末日が属する年

※203Z年は、各社の計画期間の末日が属する年

基：判定基準日、廃：上場廃止

決算	2030												2031					203Y												203Y+1					203Y+2					203Z												203Z+1				
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	…	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7									
1ヶ月													基	適合計画開示				基	→改善期間																									基	→監理・整理			廃								
2ヶ月													基	適合計画開示				基	→改善期間																								基	→監理・整理		廃										
3ヶ月	基	適合計画開示											基	→改善期間				基	→改善期間																								基	→監理・整理		廃										
4ヶ月	基	適合計画開示											基	→改善期間				基	→改善期間																							基	→監理・整理		廃											
5ヶ月		基	適合計画開示										基	→改善期間				基	→改善期間																						基	→監理・整理		廃												
6ヶ月		基	適合計画開示										基	→改善期間				基	→改善期間																					基	→監理・整理		廃													
7ヶ月		基	適合計画開示										基	→改善期間				基	→改善期間																				基	→監理・整理		廃														
8ヶ月		基	適合計画開示										基	→改善期間				基	→改善期間																			基	→監理・整理		廃															
9ヶ月		基	適合計画開示										基	→改善期間				基	→改善期間																			基	→監理・整理		廃															
10ヶ月			基	適合計画開示									基	→改善期間				基	→改善期間																		基	→監理・整理		廃																
11ヶ月			基	適合計画開示									基	→改善期間				基	→改善期間																	基	→監理・整理		廃																	
12ヶ月			基	適合計画開示									基	→改善期間				基	→改善期間																	基	→監理・整理		廃																	

2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日において時価総額が100億円未満であって、上場5年（+改善期間1年）での適合が難しい場合には、当該事業年度の末日から3か月以内に適合計画を開示

上場5年経過後最初に到来する事業年度の末日において基準に適合しない状態となった場合、改善期間入り

計画期間の末日まで、上場廃止を猶予
※ 改善期間の末日以後の各事業年度の末日において、見直し前の基準（上場10年経過後40億円）に適合しない状態となった場合は、上場廃止

猶予期間内に時価総額基準に適合しない場合、監理銘柄・整理銘柄に指定後、上場廃止

スタンダード市場への市場区分の変更基準に係る見直し

◆ 上場維持基準の見直しを受けてスタンダード市場への市場区分の変更を希望する会社が、利益の額を捻出するために成長投資を抑制する事がないよう、**スタンダード市場への市場区分の変更に際して、利益の額に関する形式要件（最近1年間における利益の額が1億円以上）**は適用しないことに見直し

- ※ 見直し後の上場維持基準の適用に先立ち、2025年12月を目途に施行を予定（施行日以後にスタンダード市場への市場区分の変更申請を行う会社から適用）
- ※ プライム市場からスタンダード市場への市場区分の変更基準についても、同様の取扱いとする

（参考）スタンダード市場の形式要件

項目	市場区分変更基準	（参考）上場維持基準
株主数	400人	400人
流通株式数	2千単位	2千単位
流通株式時価総額	10億円以上	10億円以上
流通株式比率	25%以上	25%以上
利益の額	年1億円以上 → 一	—
純資産	正	正
売買高	—	月平均10単位以上

「高い成長を目指した経営」の 実現に向けた対応のお願い

東京証券取引所 上場部

2025年9月26日



成長状況・市場評価の分析、成長戦略・開示のアップデートのお願い

- ◆ 東証は、グロース市場を「高い成長を目指す企業が集う市場」とし、まさに「グロース」というキャラクターを追求するため、様々な取組みを検討・推進しております。
- ◆ グロース上場企業の皆様におかれましては、**投資家の期待**（3ページ～）を踏まえ、**①成長状況や市場評価の分析、②成長戦略・目標のブラッシュアップ、③投資者への積極的な開示・IR**をお願いします。

① 成長状況や市場評価の分析

これまでの成長状況や市場評価について、定量的に分析を実施

- ✓ グロース上場企業として期待されている成長が実現できているか、将来の成長性が市場から評価されているか、などの観点から分析を実施 **【参考：投資家の期待 #1】**
- ✓ 分析・評価に用いる指標は、たとえば売上高・利益、時価総額・株価、P S R・P E Rのほか、より詳細な指標（顧客数、客単価 etc.）など、個社の状況や投資家ニーズを踏まえて設定

② 成長戦略・目標のブラッシュアップ

成長状況や市場評価が期待される水準でない場合には、成長戦略・目標をブラッシュアップ

- ✓ 上記の分析で、想定した成長が実現していない場合や、将来の成長性が市場から評価されていない場合には、現在のビジネスモデルが機能しているか（競争優位性が確保できているか、高い成長が可能な市場規模か、などの観点）や、投資家に成長の持続・加速を期待させるビジョン・戦略を示しているか等を点検し、成長戦略・目標を再構築 **【参考：投資家の期待 #1, #2, #3, #5】**

③ 投資者への積極的な開示・IR

現状分析の内容やアップデートした成長戦略・目標について、投資家にわかりやすく開示

- ✓ 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示において、現状分析やアップデートした成長戦略・目標等について、進捗を測る定量的なK P Iとともに具体的に開示 **【参考：投資家の期待 #7】**
※ 定期的な更新時期に関わらず、積極的な点検・アップデートのご検討をお願いいたします。

経営者が主体となり、積極的・効果的なIR活動を実施 **【参考：投資家の期待 #1, #2, #4, #6】**

※ ①～③の対応について、継続的に実施

グロース上場企業に対する投資家の期待



グロース上場企業に対する投資家の期待：概要

- ◆ 東証では、グロース市場での取組みを進めるにあたり、多くの上場会社（200社超、主にCEO・CFOなど経営者）、機関投資家（約100社）など市場関係者との意見交換を実施しています。
- ◆ そこで得られたフィードバックに基づき、今般、**グロース上場企業に対する投資家の期待**（※）について、それと**ギャップがある経営者のマインド**とともに、下表のとおり取りまとめました。

※ 主にグロース株・中小型株に投資する中長期目線の機関投資家のフィードバックに基づき作成

投資家の期待とギャップがある 経営者のマインド		グロース上場企業に対する投資家の期待	
# 1	売上・利益は着実に成長しているのに、 株価に反映されず報われない	成長の持続・加速を期待させる ビジョン・戦略を示してほしい	…4ページ
# 2	投資家は「増資＝希薄化」と捉えるので、 資金調達を行うと株価が下がる	具体的かつ説得力のある エクイティ・ストーリーを示してほしい	…5ページ
# 3	投資家は株主還元を求めてるので、 配当を増やさないと投資してもらえない	成長ステージの企業に期待しているのは、 配当よりも成長投資	…6ページ
# 4	赤字では投資家に評価されないので、 成長投資に二の足を踏んでしまう	自先の赤字を過度に懸念せず、 成長投資を推進してほしい	…7ページ
# 5	成長が停滞しているので、 従来の延長線での拡大路線を目指す	M&Aなどのインオーガニックな成長戦略も 含めて、成長戦略を再構築してほしい	…8ページ
# 6	グロース市場には機関投資家が少ないので、 頑張って開示しても仕方ない	自社の成長ステージに合った投資家層を狙い、 効果的な情報発信・IR活動をしてほしい	…9ページ
# 7	投資家は下方修正を嫌うので、 業績予想はできるだけ出さない方が良い	成長目標やKPI、その進捗の継続開示が、 投資家の信頼感を生む	…10ページ

投資家の期待 # 1

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

売上・利益は着実に成長しているのに、株価に反映されず報われない

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 1

成長の持続・加速を期待させるビジョン・戦略を示してほしい

- グロース企業、特に中小型株の場合には、**大型株と比べて、より高い成長率（売上高や利益など）**を求めており、大型株と同程度の成長率では魅力を感じない。たとえば、**年成長率20～30%**を継続すれば、**3～5年で倍増**となるが、**そうした成長実績がある企業には機関投資家も必ず注目する**
- ただし、過去の成長実績があっても、投資家は、それが一過性でなく、**今後も成長が持続/加速していくか**（その根拠として、**商品・サービスや戦略の独自性、ニッチ市場での強み、新しい市場の開拓能力などの特徴を有しているか**）を見極めている。こうしたポイントについて、**経営者が主体となり投資家への情報発信・コミュニケーションに取り組み、高い成長の実現について投資家の確信度を高めていくことが重要**
- **時価総額100億円はあくまで通過点であり、その先の更なる成長を視野に入れて、高い成長が可能なビジネスモデル・市場規模で勝負していくことを期待**

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

投資家は「増資＝希薄化」と捉えるので、資金調達を行うと株価が下がる

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 2

具体的かつ説得力のあるエクイティ・ストーリーを示してほしい

- 新株発行等による資金調達において投資家が重視するのは、調達した資金を活用して成長を実現し、株主価値を向上できるかどうか、すなわち、「アクリーティブ (accretive)」な増資なのか、もしくはそうではない「ダイリューティブ (dilutive)」な増資なのかということ。**投資家が「アクリーティブ」な増資だと考えれば、株価は下がらない**
- 確かに一部の投資家で「増資＝希薄化」と単純に捉えがちという課題はあるかもしれないが、**本質的な問題は、企業が成長への道筋をクリアに描けていない、投資家に示せていない、ということ**。資金調達を行う場合には、調達した資金を何に投資して、どういう時間軸でどのような果実が得られるのか、**具体的かつ説得力のあるエクイティ・ストーリーを提示することを期待**
- **企業が上場する意義は、本来、知名度向上や人材確保ではなく、非上場では実現が難しいリスクマネーの調達によって、成長を加速させることにあるはず**。もちろん、企業の成長ステージや成長戦略に応じて適した資本政策を検討していくべきだが、特に、**成長期にあるグロース上場企業には、投資家の理解・支持を得ながら積極的にリスクマネーを調達し、高い成長の実現に向けて大胆な成長投資を進めてほしい**

投資家の期待 # 3

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

投資家は株主還元を求めているので、配当を増やさないと投資してもらえない

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 3

成長ステージの企業に期待しているのは、配当よりも成長投資

- 投資家が上場企業に求めることは、企業の成長ステージや事業環境によって異なる。安定した事業を確立している企業に対しては、配当など株主還元を期待するが、ビジネスモデルが十分に確立していない成長ステージの企業に対しては、**目先の配当ではなく、調達したリスクマネーを最大限に活用し、大胆な成長戦略・成長投資を推し進めていくことを期待**
- 成長投資に対する投資家からの理解・支持を得ていくためには、今後の目指す成長の姿とあわせて、**中長期的な資本政策の考え方や具体的な方針をクリアに示していくべき**。
- **投資家サイドにおいても、中長期の視点を持ち、グロース企業の成長に向けた取組みを後押ししていくマインドが必要**

投資家の期待 # 4

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

赤字では投資家に評価されないので、成長投資に二の足を踏んでしまう

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 4

目先の赤字を過度に懸念せず、成長投資を推進してほしい

- たとえ赤字や僅少な利益でも、その要因が将来の成長に向けた種まきであり、「**将来的な売上拡大により、いずれ大きな利益を生み出す**」と思えば、**投資家は買う**。上場後に赤字が続いても株価は上がり続けたAmazonなどはその典型例
- 「上場すると赤字が許容されなくなり成長投資が行えなくなる」という意見があるが、それは**経営者が投資家と上手くコミュニケーションできておらず、投資家からの信頼・支持を獲得できていない**ということ
- グロース企業には、**赤字や僅少な利益の要因について、将来の成長に関するクリアなビジョン・道筋とともに経営者が率先して発信することで、投資家の信頼・支持を得ながら、目先の赤字や利益の減少を過度に懸念することなく、成長投資を進めて欲しい**

投資家の期待 # 5

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

成長が停滞しているので、従来の延長線での拡大路線を目指す

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 5

M&Aなどのインオーガニックな成長戦略も含めて、成長戦略を再構築してほしい

- I P O時など、過去に思い描いた成長が実現できていないものの、その原因分析や対策の検討が十分に行われていないケースが多い。成長できていない場合、現状のビジネスモデルが有効でない可能性も含めて現状分析を行い、成長戦略の再構築を進めるべき
- 大きくない市場の中で多くのスタートアップがパイを奪い合っているケースがあるが、それでは単独での成長に限界がある。自社単独で成長を目指すだけではなく、他社との提携やM & Aなど、インオーガニックな成長戦略も含めて検討すべき
- ただし、闇雲なM&Aを推奨している訳ではないということは、きちんと伝えていくことが必要。米国では、成長見込みがなければ経営者はM & Aでエグジットし、新たな会社を起業しているが、日本ではそうした慣行が普及していない。「他社に買われる」ことは悪ではなく、経営者にとってポジティブな選択肢の一つとして認識されるべき

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

グロース市場には機関投資家が少ないので、頑張って開示しても仕方ない

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 6

自社の成長ステージに合った投資家層を狙い、効果的な情報発信・IR活動をしてほしい

- 時価総額が100億円未満など比較的小規模な段階では、まずは個人投資家をメインターゲットとして取り組み、機関投資家が入ってきやすい土壌（流動性）作りを進めるべき
- 個人投資家は短期だと主張する経営者が多いが、全くそんなことはない。企業を熱心に分析・研究している個人投資家も多く、個人投資家に分かりやすい形での情報発信やコミュニケーションを進めていくべき
- 個人投資家の獲得には、まず認知度向上が重要であり、個人投資家向けの説明会・IRイベントなどの取組みを通じて露出を増やしていくほか、個人投資家の理解度を高めるため、わかりやすいIR資料（図解、動画、Q&A形式など）の提供が望まれる
- あわせて、段階的に機関投資家を取り込んでいくことを意識した開示やIRも重要。中小型株ではアナリストのカバレッジが少なく、プロの機関投資家でも理解に手間が掛かるため、中長期の成長ビジョンやその道筋、独自の強み等をできる限りクリアに伝えていくべき。資料の見栄えではなく、中身や質が重要
- また、機関投資家は対面の説明会に参加するキャパシティが限られるので、説明会の動画やFAQをウェブサイトにアップしておくなど、機関投資家が興味を持った時に調べてもらえるような工夫も必要

投資家の期待とギャップがある経営者のマインド

投資家は下方修正を嫌うので、業績予想はできるだけ出さない方が良い

グロース上場企業に対する投資家の期待 # 7

成長目標やKPI、その進捗の継続開示が、投資家の信頼感を生む

- 問題は下方修正自体でなく、想定どおりに進まなかつた要因の分析や改善に向けた施策が提示されないこと。**上手くいかない時ほど真摯かつ丁寧な説明が必要**であるし、それができる経営者・企業は、**投資家からの信頼が高まり、中長期の投資に繋がっていく**
- 外すことを恐れて業績予想や中長期目標を出したくないという話も聞くが、グロース企業に投資するうえで将来の中長期的な業績を評価する必要があるため、業績予想という形でなくても、**中長期の成長ビジョン・目標やその過程のKPIをできるだけ具体的に示して欲しい**
- 外部環境など不確実性があるのは当然なので、計画時と状況が変わったら計画を見直せばよい。**目標を掲げたうえで継続的にP D C Aサイクルを回し、その状況をタイムリーに投資家に示していくことが重要**
- 過去に掲げたKPIが出しっぱなしとなり、進捗を示さないのは不誠実であり、投資者から信頼を得ることはできない。**一度示したKPIの進捗は継続して開示すべきであり、また、KPIを変更する場合にはその理由をクリアに示すべき**

- ◆ 2025年9月26日より、上場維持基準の見直しに関するパブリック・コメントと、グロース市場の全上場企業に対する「高い成長を目指した経営」の実現に向けた対応の働きかけを実施
 - 「グロース上場企業に対する投資家の期待」を提示
 - 投資家の期待を踏まえ、成長状況・市場評価の分析、成長戦略・開示のアップデートを要請
- ◆ あわせて、取組みの検討材料の提供や、機関投資家との接点づくりのサポートなどを推進
 - 2025年11月～12月上旬に、投資家が評価しているグロース上場企業の取組み事例（好事例）を提供
 - 2026年年明けから、積極的に取組みを進める企業の投資家への見える化をスタート
 - 順次、グロース上場企業にフォーカスしたセミナーや、機関投資家とのスモールミーティング等も開催
- ◆ そのほか、積極的に取り組む企業のサポートやグロース上場のメリットの創出を行っていくため、スタートアップ経営者や市場関係者と継続的に意見交換を行い、市場関係者とも連携・協働しながら、各種施策を進めていく

PRESS RELEASE

日本取引所グループ プレスリリース



株式会社日本取引所グループ
〒103-8224 東京都中央区日本橋兜町2番1号
Tel : 03-3666-1361 (代表)

JAPAN EXCHANGE GROUP, INC.
2-1, Nihombashi-Kabuto-cho, Chuo-ku,
Tokyo 103-8224, Japan
Tel : +81-3-3666-1361

URL: <https://www.jpx.co.jp/>

2025年9月25日

各 位

株式会社東京証券取引所

「東証 アジア スタートアップ ハブ」 2025年支援対象企業の選定について

株式会社東京証券取引所（以下「東証」という。）は、本日、「東証 アジア スタートアップ ハブ」の2025年支援対象企業として20社を選定（うち、新規7社、再選定13社）いたしましたのでお知らせいたします。

新たに選定した7社は、5か国（シンガポール、韓国、マレーシア、ベトナム、フィリピン）の企業で（※）、コスメ、アグリテック、メンタルヘルスケア等で日本市場をターゲットとした企業や、アジアの経済成長を取り込んで発展が期待されるフィンテック企業が含まれます。

※ フィリピンの企業は、今回が初めての選定となります。

また、この度、再選定する支援対象企業13社については、2024年9月に選定した後、「東証 アジア スタートアップ ハブ」のパートナーの皆様とともに、日本での事業・資金調達支援、IPO支援などの各企業のニーズに応じたサポートを実施してきた結果、日本の事業会社と新たな業務提携が実現した企業や、日本において新たにサービスの提供を開始する企業も出てきており、「東証 アジア スタートアップ ハブ」に参加したことで日本でのビジネスの拡大や上場準備を加速できたとの声も寄せられています。

東証では、パートナーの皆様とともに、20社の支援対象企業に対し、日本での事業・資金調達支援、IPO支援などの各企業のニーズに応じたサポートを引き続き行ってまいります。

注1 支援対象企業の将来の東証への上場や、支援対象企業の提供する商品・サービス等を含む一切の事項について、何らかの保証又は承認をするものではありません。

注2 支援対象企業については、毎年定期的な見直しを予定しています。

2025 年支援対象企業

#	国・地域	新規選定年月	社名	会社概要
1	シンガポール	2024 年 9 月 (再選定)	Docquity Holdings Pte. Ltd.	アジア全域でヘルスケアの知識と連携を強化するヘルステック企業
2			Rainforest Life Pte. Ltd.	テクノロジーを活用した子育て世代向け EC ブランド企業
3			Sentient.io Pte Ltd.	インテリジェントエンタープライズを実現する自律型 AI プラットフォーム企業
4			SWAT Mobility Pte. Ltd.	東南アジアと日本で輸送・交通分析、配車管理システムを提供する AI ルーティング・テクノロジー企業
5			Tricog Health Pte. Ltd.	AI を活用した遠隔心臓診断とモニタリングを提供するメドテック企業
6		2025 年 9 月 (新規)	Intellect Company Pte. Ltd.	グローバル企業を支援するメンタルヘルスプラットフォーム
7			Surfin Meta Digital Technology Pte. Ltd.	独自 AI とデータ分析で金融アクセスが困難な層に新しい資金調達手段を提供するフィンテック企業
8	台湾	2024 年 9 月 (再選定)	<u>21世紀ファイナンシャルテクノロジー</u> 株式会社	アジアで決済及び金融ソリューションを提供する台湾フィンテック企業
9			KKday Holdings 株式会社	旅行者とローカル体験を結び付ける EC プラットフォーム
10			NextDrive Holdings 株式会社	電力アグリゲーション、D R のソリューションプラットフォーム
11			株式会社コビタス	生成 AI 及びクラウドゲーム・ソリューション・プロバイダー
12	韓国	2024 年 9 月 (再選定)	RIDI Corporation	電子書籍、ウェブ小説、ウェブコミック、ショートドラマなどを取り扱う韓国のグローバルコンテンツ企業
13			CRAVER Corporation	自社ブランド SKIN1004 の開発・販売と様々な K-Beauty ブランドの流通を手掛ける韓国コスメ企業
14		2025 年 9 月 (新規)	GINT CO.,Ltd	アジアの成長中の農業機械化市場に段階的なソリューションと事業革新を提供するテクノロジー企業
15	マレーシア	2024 年 9 月 (再選定)	Aerodyne Group (Aerodyne Ventures Sdn Bhd)	AI を活用しデータとドローン技術でグローバルに展開する DX・アズ・ア・サービス (DXaaS) プロバイダー
16		2025 年 9 月 (新規)	Soft Space Holdings Pte Ltd	グローバル市場で革新的なデジタル決済のソリューションを展開するフィンテック・アズ・ア・サービス企業

#	国・地域	新規選定年月	社名	会社概要
17	ベトナム	2024年9月 (再選定)	<u>POPS</u> 株式会社	東南アジアの Z 世代・アルファ世代に向けた様々なデジタルコンテンツを提供するエンターテイメント企業
18		2025年9月 (新規)	Rikkeisoft Corporation	技術とイノベーションを重視し、将来志向のアプローチで事業を展開する成長中のソフトウェア企業
19	インドネシア	2024年9月 (再選定)	<u>Shipper, Inc.</u>	インドネシアの物流デジタル・サービスプロバイダー
20	フィリピン	2025年9月 (新規)	Tonik Financial Pte. Ltd.	フィリピンの金融業界を変革するデジタル銀行

- ✓ 国・地域別に、国・地域別の社数、アルファベット順に掲載
- ✓ 国・地域は会社の申告に基づき記載。業務概要は会社作成文を東証が翻訳
- ✓ 2025年9月新規選定企業を黄色でハイライト
- ✓ 再選定企業のうち組織再編等で申請法人が変更となった会社を下線

東証 アジア スタートアップ ハブ

「東証 アジア スタートアップ ハブ」は、日本と所縁のあるアジアの有力企業にフォーカスし、スタートアップの成長を支援するエコシステムの整備を通じて、日本市場でのビジネスの拡大や日本企業との連携を後押しし、その結果のひとつである東証での IPO を支援する取組です。証券会社、監査法人、銀行、法律事務所、報道機関、ベンチャーキャピタルなど、国内外から 56 者にパートナーとして、4 者にオブザーバーとしてご参加いただいております。

以 上

【本件に関するお問合せ先】

株式会社東京証券取引所 上場推進部

global_ipo@jpx.co.jp