

EYの総合力を活かして 社会にポジティブな影響を与える企業を支援



EY EYソリューションズ株式会社

齊藤 直人 Masato Saito
取締役 J-Adviser事業部長 / 公認会計士

長谷川昌俊 Masatoshi Hasegawa
シニアマネージャー、J-QS / 公認会計士

世界4大アカウンティングファームの一角であるEYのメンバーファームが TOKYO PRO Marketでの成長支援に本格参入する。EYにおいて経理・財務領域の実務支援を担うEYソリューションズがJ-Adviserの資格を取得し、EYの総合力を活かして成長を志向する企業を支援していく。EY新日本有限責任監査法人の「企業成長サポートセンター」長を兼務する齊藤直人氏と、同様に企業成長サポートセンターを兼務するEYソリューションズ株式会社のJ-QSである長谷川昌俊氏に強みと狙いを聞いた。

EY参入の狙い

EY新日本有限責任監査法人の100%子会社ということで、まず業務内容を教えてください。

齊藤 EYソリューションズは、EYの中で「経理・財務の実務

支援」に特化したサービスを提供する会社です。決算・開示業務の代行や、専門スタッフの常駐による現場支援など、CFO領域の課題を実務面から解決します。IPO支援は主要業務の

一つで、監査法人の「企業成長サポートセンター」と連携しています。

EY新日本有限責任監査法人は、よくスタートアップのピッチイベントを開催していますね。

齊藤 「企業成長サポートセンター」はIPO支援を担う専門部署で、IPOセミナーやピッチイベントを開催しています。私は同センター長を兼務しており、監査法人が指導・助言を担い、EYソリューションズが実務支援を行うという役割分担で支援をしています。



齊藤 直人 取締役

IPO支援の特徴を教えてください。

齊藤 EY新日本有限責任監査法人のIPO支援は、ここ10年ほど重点的に取り組んできた分野であり、実績も着実に積み重ねてきました。2021年から2025年の累計で国内IPO監査件数は98社となり、監査クライアント数ではNo.1のシェアを有しています。大手監査法人であることから、IPOも比較的大きなサイズの家やグローバル展開するスタートアップが多いです。

そうした背景もあり、TOKYO PRO Market (TPM)は、これまで私どもにとって必ずしも主な対象市場ではありませんでした。意図的に避けていたわけではなく、品質を重視する監査の考え方を無理に当てはめることは企業にとって適切ではないと考えてきたためです。

何がきっかけでJ-Adviserの取得を考えたのですか？

長谷川 市場環境の変化を強く感じたことがきっかけの一つでした。これまでスタートアップはグロース市場での上場を目標とするケースが主流でしたが、近年ではM&Aを通じた成長を目指す企業や、TPMを選択肢とする企業も現れ、成長戦略の幅が広がってきました。こうした多様化の流れに合わせ、私たち自身も変化していく必要があると考えました。

IPO支援10年の知見と豊富な人材

EYソリューションズさんのJ-Adviserとしての強みを教えてください。

齊藤 最大の強みは、ビッグ4の監査法人をバックボーンに持ち、10年にわたるIPO支援の実績があること、そこで培った知見をTPMを目指す企業に提供できる点です。

J-Adviserチームは、担当J-QSを含め全員が公認会計士で構成されており、監査やIPO支援の第一線で活躍してきた実務経験者です。さらに経済産業省、東京証券取引所の上場審査部、証券会社の公開引受部などへの出向経験を持つメンバーが中核を担い、審査側の目線やポイントを熟知しています。

加えて、企業成長サポートセンターに所属する約100名の専

門人材の知見を活用できる体制があり、上場準備から上場審査に至るまでの知見は非常に充実しています。

監査の経験はJ-Adviserとしてどのように役立ちますか？

長谷川 監査を通じて培ってきた、品質を維持・担保するためのノウハウをJ-Adviser業務に還元できる点が大きいと考えています。IPO監査を通じて多くの事例を見てきていますので、さまざまなケースや比較の視点を活かすことができます。

齊藤 監査の視点を持っているからこそ、対応が必要なポイントやリスクの所在を的確に把握し、企業の規模や状況に応じて助言内容を整理・絞り込むことが可能です。コンサルティングの立場のみでは、クライアント寄りの視点になったり、テンプレー

トで形式を整える代行的な指導になりがちです。私たちが最も得意としているのは、財務数値を見ながらその会社のビジネスモデルに合ったアドバイスを行うことです。上場後の一般市場

へのステップアップも視野に入れ、「強い組織・管理体制」の構築を支援していきます。

会社にとって最適な成長戦略を提案

どのような会社をターゲットと考えていますか？

齊藤 大きく二つのタイプを想定しています。一つは、TPM への上場をゴールとするのではなく、その先の事業成長や一般市場へのステップアップを強く志向している企業です。現時点ではグロース市場の形式基準には届いていなくても、優れたビジネスモデルや高い成長ポテンシャルを有し、早期にパブリック・カンパニーとしての体制を整えることで、大きな飛躍が期待できる企業を積極的に支援したいと考えています。

もう一つは地域経済や産業の中核を担う中堅企業です。地方創生の観点からも、こうした企業の成長を資本市場の力で後押しする意義は非常に大きいと考えています。



長谷川昌俊 シニアマネージャー

ピッチなどで成長志向の若い経営者とお話しされることも多いと思います。皆さんTPMをご存じですか？

齊藤 もちろん認知はされていますが、最初からTPMを前提に検討される方は、現時点ではそれほど多くありません。グロース市場は上場5年後に時価総額100億円以上という維持基準が適用されましたが、多くの若い経営者は「当然100億円ぐらいいは超えるよね」と思っている。ただ実際に上場準備を進める中で「現状ではグロース市場は難しい」と判断した場合の選択肢として、TPMが位置付けられている印象です。

長谷川 方向性としては、経営者の皆さんの関心がTPMへ向かいつつある兆候は感じています。M&Aによる成長を志向する企業も増えており、成長戦略のバリエーションが広がっているのは間違いありません。選択肢の一つとしてTPMが明確に認識されるようになれば、志向する企業も増えていくのではないかと思います。

齊藤 私たちは、常に顧客企業にとって真に最適な成長戦略は何かという点を第一に考えます。対話を通じた予備調査の結果によっては、TPMを経由するより直接他の市場を目指す方が適切な場合や、M&Aによるグループ参画が最善と判断することもあるかもしれません。そうした場合には、EYグループ内の適切な専門部署へシームレスに引き継ぎ、状況に応じた最適なソリューションを柔軟に提案していきます。

EYが大事だと考える3つのポイント

J-Adviser契約を結ぶにあたって会社のどこを見られますか？

齊藤 まず、大前提として重視しているのが「企業の健全性」

です。経営者の資質や思考、コーポレートガバナンスに対する考え方、体制づくりへの姿勢、心構えといった点は特に意識して確認します。これは市場の健全性を保つための基本的な適

格性であると同時に、EYとしての独立性やリスク管理の基準を満たしているかという観点からも、契約検討の重要な第一歩です。

スタートアップ企業では、ガバナンス体制は整っていますか？

齊藤 若い経営者にコーポレートガバナンスの話をする、「それは当たり前ですよ」という反応をいただくことが多いです。昔は「何ですか、それ」という方も少なくありませんでしたが、今は起業家同士のネットワークを通じての経験や知見を吸収し、将来的に必要なことを理解している方が増えてきました。実際の体制整備はこれからという企業が大半ですが、

そうしたリテラシーや感性を持っているかが大事だと考えています。その上で重視するのは、「確かな成長性を備えているか」という点です。ビジネスモデル、優位性、成長シナリオの実現可能性、ビジネスリスクへの対応策などをディスカッションしながら見極めていきます。

J-Adviser業務は、企業と二人三脚の中長期的な取り組みです。経営陣がパブリック・カンパニーとなることの意義と責任を十分に理解し、「管理部門の強化や内部統制の構築に対して十分なコミットメントを示していただけるか」も重要な判断材料になります。



成長意欲の高い企業が飛躍を遂げるために

今後の予定を教えてください。

齊藤 TPMに関心を持つスタートアップ企業や事業会社に向け、セミナーやイベントの開催を検討しています。大手監査法人として初めてJ-Adviser事業を本格稼働させたこと、TPM市場がスタートアップにとって戦略的価値の高い選択肢であることを広く知っていただきたい。EYのYouTubeチャンネルやSNSも活用し、情報発信を強化していく予定です。併せて、監査法人が有する幅広いネットワークを活用し、EY内の様々な専門部隊からの紹介を通じて、成長フェーズにある企

業にTPM上場を提案・支援していきます。

IPOを目指す経営者にメッセージをお願いします。

齊藤 TPMを成長のためのプラットフォームとして戦略的に活用していただきたいと考えています。上場することで、パブリック・カンパニーとしての規律あるガバナンスや開示体制が身につく、社会的信用力を高め、採用力の強化や新たなビジネスパートナーの獲得につなげることができます。TPMで培った組織力と実績は、その後の一般市場へのスムーズな移行に向けた重要な土台となります。

J-Adviserの特徴は「伴走型」である点だと考えます。仮に現時点で事業計画や内部統制が十分に整っていないくても、コンプライアンス意識やポテンシャルが感じられれば、私たちは企業と共に体制づくりから取り組んでいきます。上場までではなく、上場後の成長を共に考えていく点にこそ、私たちの強みが発揮できると考えています。

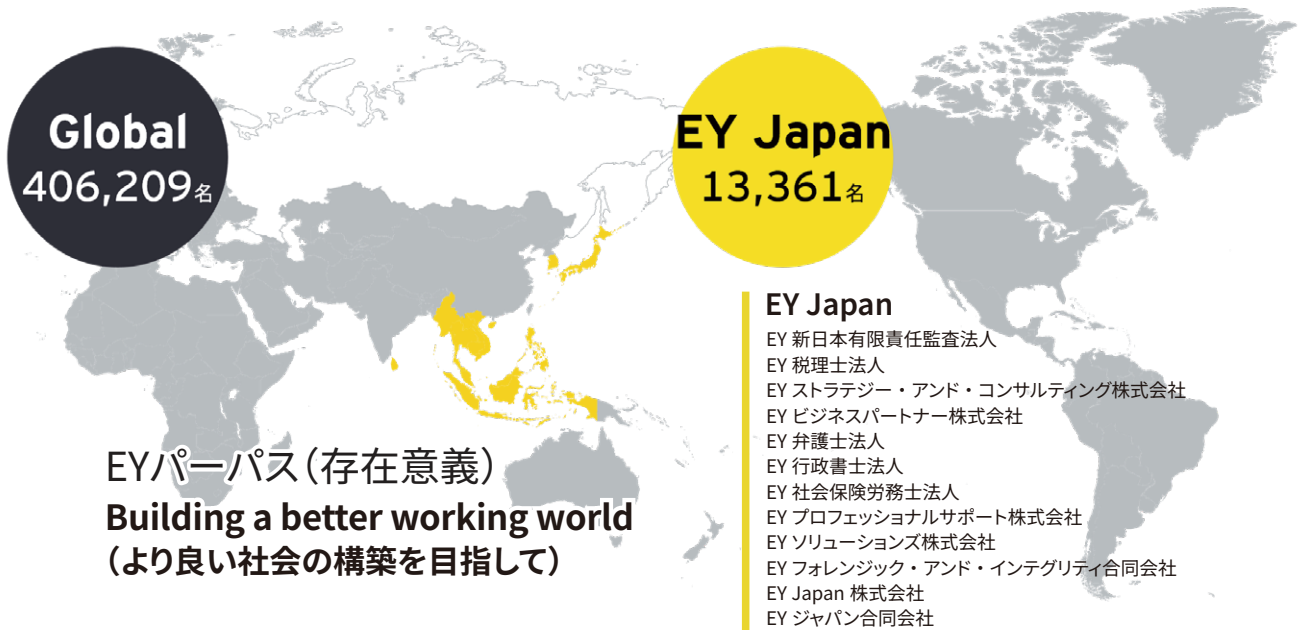
地方の中堅企業の中には、クロスボーダーでビジネスをされているケースもあるでしょう。EYグループは国際税務の専門部隊やコンサルティング、人材派遣などいろいろなチームを持って

いますので、あらゆるニーズに応えていく自信があります。EYが後ろについていると思ってください。

私たちが描くTPMの姿は、単に「上場しやすい代替市場」ではありません。成長意欲の高い有望な企業が、本格的な飛躍を遂げるための市場です。私たちがTPMに参画し、厳しい基準のもとで高品質な企業を送り出すことで、TPM全体の信頼性が向上し、日本の資本市場の活性化、ひいては日本経済の成長に貢献していくことを目指していきます。

(文 = 江川裕子 写真 = 国府田利光) 2026/4/1

世界4大アカウンティングファームの一角・EY(アーンスト、アンド・ヤング)



EYソリューションズ株式会社

世界4大会計事務所EYの一員であるEY新日本有限責任監査法人の100%子会社として2001年に設立。会計プロフェッショナルがクライアントの現場に入り、決算・開示業務やIPO準備など経理・財務領域の実務を支援する。2026年2月にTOKYO PRO MarketのJ-Adviser資格を取得。監査・IPO支援で培った知見と人材を活かし、成長企業の上場準備から上場後のステップアップまでを一貫して支援する。