TOKYO PRO Market

J-Adviser Interview

TOKYO PRO Market は全市場への入口
真摯に成長を目指す会社を支援していきたい

Jトラストグローバル証券株式会社

堀 修
投資銀行本部長 上席執行役員

外山 剛
投資銀行本部 引受部長

「TOKYO PRO Market から、その先の市場まで一気通貫でサポート」を強みとし、J-Adviser 業務をスタートして2 年余。サポートした会社が、TOKYO PRO Market から一般市場へ上場するという実績も挙げています。この市場とともに成長したいと社を挙げて取り組む J-Adviser の熱い思いを伺いました。

主幹事とJ-Adviserの業務を両立できることが強み

2020 年 6 月に J-Adviser 資格を取得されていますが、どのような経緯で取得されたのでしょうか?

外山　当社の前身のエイチ・エス証券は、経営理念の一つに「ベンチャー企業のためのベンチャー証券会社」を掲げていました。現在もこの理念は受け継がれており、コロナ禍などによって影響を受けたベンチャー企業の支援をすべきであるという思いから、J-Adviser 資格の取得は必然でもありました。同時に、東京証券取引所の TOKYO PRO Market(以下、TPM)への熱い思いにも動かされ、この市場の成長に大きな期待を寄せたということは、当社の成長においても重要な一つの判断だったと感じています。

堀　これまでも当社では一般市場への株式上場支援を行ってきましたが、TPM への上場を“一般市場に向けた入り口”として上場を目指す会社に提案できれば、当社の上場に関わる実績を積み上げていけると考えました。また、TPM を目指すことのできる将来有望な会社と出会う可能性が広がる

堀 修 投資銀行本部長 上席執行役員

ことにも魅力を感じました。

さらに、一般市場上場の主幹事候補証券でもある当社がJ-Adviser 資格を取得することがそのまま当社の特徴、強みになっていくのではないかという思いもありました。

資格取得から約2年経った今、手応えはいかがですか?

堀 TPMを経て一般市場へステップアップ上場した会社も増えています。実は、その6社のうちの3社が、当社でお手伝いした会社です。このような実績が生まれ、大きな手応えを感じています。

外山 一般市場を目指す企業は、日本全体の企業総数から見れば当然ながらごくわずかです。一方、TPMへの上場を目指すポテンシャルのある企業ということになると、その数は格段に増えてきます。実際、当社はJ-Adviserとなったことで間口が広がり、以前より多くの会社から相談を受ける機会が増えました。さらにその会社に関与されている方々とも交流ができ、人脈という観点では非常に大きな変化を実感しています。

主幹事と J-Adviser を両立したサポート体制における上場プロセスの特徴を教えてください。

外山 まず、TPM 上場は、一般市場に比べると上場までの時間が早いのが特徴です。そのスピード感に驚かれる会社は少なくありません。ですから、一般市場への上場を考えるときに、ファーストステップとしてTPM上場を選択肢として提案しています。

当社のように主幹事とJ-Adviserの業務を両立している証券会社が、TPMへの上場を支援した時に、その過程で会社の業績や成長戦略などあらゆる情報を収集、分析しているため、一般市場への上場準備を始めるときにはゼロスタートではなく、すでに取得している情報を土台とした準備が可能となり、結果として一般市場への上場がスムーズになると考えています。

TPMへの上場がもたらす変化

TPM上場をお勧めするのは、どのような会社でしょうか?

外山 当社は、一般市場への上場を目指す会社に、その入口としてTPM上場を提案しています。以前から一般市場への上場を取り扱っている当社だからこそできる提案です。

多くの企業は成長戦略を描くときに一般市場への上場を考えるでしょう。多くの証券会社もそれをお勧めすると思います。しかし、一般市場へのスムーズな上場のためには、まずは TPM 上場を目指すべきなのかもしれません。TPMから一般市場まで幅広く上場のノウハウを有する当社なら、会社のニーズを客観的に見定め、提案していくことができます。会社にもそれが当社に相談するメリットと感じていただけていると思います。

注目している業種などはありますか?

堀 当社としてはあくまで業種を問わず TPM への上場サポートをしていきたいというスタンスですが、TPMに上場している企業は、首都圏以外に本社を置く企業が多いという傾向があります。

外山 地域の企業が上場すれば地域の活性化につながっていきます。当社にはTPMから地方証券取引所への上場という実績もあります。首都圏だけでなく地域も元気にしていきたいというのは、当社にとっても大きな目標です。

当社が主幹事として2019年に地方証券取引所に上場したプライベートクラウド企業の事例では、昨年10月に東証グロース市場へ重複上場するまで、その地方証券取引所

の売買高の最上位を続けていました。地方証券取引所の活性化には、「高い技術力のある会社の上場」が効果的と感じています。TPM から地方証券取引所への上場を視野に入れ、首都圏以外で高い技術力のある会社に対しては、積極的にアプローチしていきたいと考えています。

TPM へ上場する会社のメリットは何だと思われますか？

堀　上場企業というステータスを得ることは、企業にとって計り知れないメリットがあります。たとえば技術力はあっても営業力が弱いという企業にとって、上場という看板はブランド力のアップにつながります。また、就活する際に「上場企業」で検索する学生も増えているようで、TPM に上場された会社から、採用面でも抜群の効果があると嬉しい報告を受けています。

実際に上場した会社の変化も目の当たりにされていますね。

堀　一般市場への上場を目指している会社の中には、なかなか上場できないことで疲弊して、自信を失ってしまうケースも少なくありません。そのような会社の場合、TPM 上場は自信を回復するきっかけになるようです。

外山　本当にTPMに上場したことで会社の雰囲気がガラリと変わることを実感しています。

TPM上場後も一般市場に向けて会社との打ち合わせを継続して行うケースが多々ありますが、「上場企業であるという自信」によってこれほど変わるのかと驚きます。何と言っても社員の皆さんが明るくなります。そのことが業績にも良い影響を与えているのではないでしょうか。

TPM から一般市場への上場を果たした会社について教えていただけますか?

堀　静岡県に本社を置くIT 企業ですが、TPM上場後わずか9 カ月で地方証券取引所へステップアップ上場しました。当社にご相談いただく前には、マザーズ市場(現グロース市場)上場を目指して取り組まれていたのですが、当社は、ご相談いただいた際に TPM をご提案いたしました。結果トントン拍子に TPM 上場を果たし、知名度も向上したことで、大口の受注が舞い込むといった状況も生まれました。現在では、売上が上場前の 2 倍以上に成長しており、TPM 上場をきっかけに劇的な変化が起きたケースだと感じています。

外山 剛 投資銀行本部 引受部長

ナンバーワンの実績を誇るJ-Adviserを目指す

J-Adviser 資格取得で御社にも変化はありましたか?

外山　一般市場への IPO 支援だけの時には、それほど地域の会社と接する機会はなかったのですが、TPM の WEB セミナーには、首都圏以外の会社からの申込みも本当に多くいただいています。上場のサポートを強化していく上で、担当部署の増員も行っています。

相談を受ける場合、会社のどこをご覧になりますか?

外山　会社の方針や見通しは最重要です。その上で、それだけのポテンシャルがあるのかどうかということを調査させていただきます。TPM 上場でご相談いただいた場合でも、一般市場に直接上場できるポテンシャルがあると判断すれば、そういった方向で支援することもできます。

堀　上場できるかは、事業が伸びるか伸びないかというところが一番大きいでしょうね。当社は、上場支援を通してその会社の価値をより引き上げるお手伝いをすることしかできません。そういう意味では事業拡大に向けた会社自身の自助努力が非常に大切だということです。

外山　何としても上場しよう、達成しようという意欲があるかどうかも重要ですね。厳しいことを言えば、どんなにポテンシャルがあっても、それにあぐらをかいていては絶対に達成できません。上場するには、コーポレート・ガバナンス体制などいろいろと整備していただく必要がありますが、TPMの特性を生かすためには、スピーディーに対応いただかなければなりません。残念ながら、いざという時いろいろ言い訳してこれはできない、あれはできないとなる会社も時に見受けられますので、最初にそこは確認しておきたいところです。

TPM との関わりについて、御社の事業計画、将来の目標設定などについて教えてください。

堀　ベンチャー企業の皆様に貢献する上で、今後、TPM の認知度やメリットをますます広めていかなければなりません。そのためにはやはりTPM上場社数を増やしていかなければならないと感じています。

また、当社のルートで上場企業との資本アライアンスを組む提案など、ファイナンスサポートについても検討していきたいと考えています。TPM に上場する企業に投資したくなるようなムーブメントができたらいいですね。今後も TPM の発展に尽力し、国内市場の活性化に貢献していきたいと考えています。

外山　当社は「自他共に認めるナンバーワンの J-Adviser となる」ことを目指しています。TPM でも、概ね一般市場と同じ程度のコンサルテーションやアドバイスを行っていますので、多くの会社にぜひ上場を目指してほしいと思います。

（文=宇都宮浩　写真=高橋慎一）

Jトラスト グローバル証券株式会社

1958年、協立証券株式会社設立。2001年、エイチ・エス証券に商号変更し、一般顧客の資金運用サービスのほか、ベンチャー企業・成長企業のパートナーとして、資金調達、株式公開、企業発展をビジョンにかかげサポート。2020年6月、J-Adviser 資格取得。2022年10月、Jトラストグローバル証券株式会社に商号変更。