

証券市場が求める「信頼度」

新規のほとんどで3大証券と3大監査法人

新規上場企業の数が急減する中、IPOに関するある傾向が鮮明になってきている。

国内には「3大証券会社」と呼ばれる3社（野村、大和、日興コーディアル）と、「3大監査法人」と呼ばれる3法人（あずさ、新日本、トーマツ）がある。昨年から今年にかけてのIPO実績を見ると、(株)エフオーアイ（10年6月上場廃止）を除くすべての企業で3大証券と3大監査法人のどちらをかを付けている。大手なので当然とも解釈できるが、ライブドアショック以前は準大手などの名前も多く見られ、IPO支援法人の寡占化が進む傾向にある。

この背景について「証券市場や投資家などが、IPO企業に確かな信頼を求めていることから、実績ある大手への依頼につながるというのでは」という意見が聞かれた。つまり今、IPOでもっとも求められるのは企業の信頼度に他ならず、それが本稿で述べた審査の厳格化へとつながっている。これに添えていくことで、企業の透明性や体質が強化されていくことは間違いない。

だが、厳格化が企業に与える影響は、極論すればすべて「コスト」に帰結する。人材での対応、設備での対応、広報での対応：厳しい指導に対して企業は費用を投下して応える必要があり、さらに厳格化に拍車がかかればそのコストが企業の成長性を阻害する可能性も否定できない。

前述のエフオーアイがわずか7カ月で上場廃止になるなど、ライブド

アショックから4年が過ぎた今も証券市場の信用を取り戻すには至っていない。IPO件数の低迷が長引けば、金融市場ひいては国の成長にも深刻な影響を与える。

IPO支援の動き

20年間で20社を上場へ

アイ・ビー・ビー 10年目標に支援体制を強化

全国的にIPOの実績が滞る中、地場からの上場企業輩出に向けた新たな「IPO支援」の動きが見られている。

地場の不動産会社である廣田商事(株)（福岡市中央区港、廣田稔社長）は、2000年から地場ベンチャー企業のIPOを支援する「ibb fukuoka



廣田保彦
（株）アイ・ビー・ビー 社長

市場の信用を取り戻すためには、「不祥事が無い状態」を継続することでの証明していくほかに、そうした社会的責任が、これから上場する企業にも求められることになる。

09年7月には、同プロジェクトが10周年を迎えるにあたり、ベンチャー企業の支援体制をさらに拡大、強化させるため、ベンチャー支援事業を主業務とする(株)アイ・ビー・ビー（福岡市中央区天神）を設立。今年9月の同プロジェクトの交流会「ibb united party2010」では、「今後20年間で、福岡を拠点

としたIPO企業を20社つくる（チャレンジIPO20）という長期目標を打ち出した。これまでの支援の主体となってきたのが、ベンチャー向けインキュベーション施設「ibb winton」や、2件の施設運営を手がける。一例として天神のビルでは、3F・4Fをベンチャー向けのスペースとして提供。5Fには支援者側として公認会計士事務所や経営コンサル、支援団体など、IPO支援に役立つ事務所が入居する。「ビルの中で、IPOに必要な人材との交流が図れるようにテナント構成を考えた」と篠原社長は説明する。

今年9月からは長期計画を掲げたことに合わせ、

「ibb link」という新たなネットワークの構築に着手。IPOを目指す企業と支援者の橋渡しを進めていく。「ヒアリングで上場に向けて今までの段階にいるかを把握し、その企業が今求める支援者、支援策を提供していく」と篠原社長は力を込める。その一環で、上場を目指す企業を集めての勉強会「ibb社長塾」もスタートした。

さらに、全国でインキュベーション施設を運営する企業と提携し、地元ベンチャー企業が出



ベンチャー向けインキュベーション施設として活用する「ibb fukuoka ビル」（福岡市中央区天神）



岸原稔泰
（株）ディー・ブレイン九州 代表取締役 パートナー

張、あるいは県外進出したときに活用できるオフィス施設を紹介するなど、実効ある支援プランを打ち立てたという同社。こうした支援事業には、利益を生む性格でないものも多く見られ、「地場からのIPO」に熱意をかける同社の思いが分かる。同社、そして母体である廣田商事にとって、この事業のメリットはある。

豊富な実績ベースにIPO支援

ディー・ブレイン九州 MBOで「地場企業」に

「IPOに関わるさまざまなハードルが高く、率的上場へ向かうためには、早い段階でIPOを意識した社内体制づく

のかを聞くと、篠原社長は「メリットというより、地域貢献の手段として何ができるのかを考えた結果が、IPO支援だった。ベンチャー企業が多く生まれる事は地域やまちの活性化につながり、その波及効果で不動産の価値も上がる。地域やまちが元気になることは、最終的には廣田商事の不動産事業にも必ずプラスとなる」と笑顔で語った。

「IPOに関わるさまざまなハードルが高く、率的上場へ向かうためには、早い段階でIPOを意識した社内体制づく

でなく、IPOの引受を主力に成長した特徴ある企業。九州拠点の同社もIPOバブル全盛の時代は、数多くの地場企業を上場まで導いてきた。

だが、近年は株式市場の低迷から上場案件が急減し、同証券の業績も悪化。すべての地域子会社を撤退させる方針を決めたが、「当社は全国の子会社の中でも特に地域と強い関係を築いていた拠点。財務面全般の支援など、まだまだ地場に貢献できる部分があると考えた」（岸原代表）ことから、昨年8月にMBOを実施。独立した地場企業として再スタートした。

企業支援の特徴は、事業計画の作成や資本政策の提案、資料作成などをIPOできる体制まで創業期から企業の立場に立って支援する。主幹事を数多く務めてきたことからIPOに関して「現

在はIPOに関わらず、財務などの部門を代行する密着型の姿勢で支援に当たっている」と岸原代表は話す。

だが、昨今の上場意欲の減退はやはり深刻であると言います。「資金的なメリットが薄れたことに加え、上場の審査そのものが厳格化の傾向にあるため、成長企業もなかなかIPOに踏み切れない」と肩を落とす。

だからこそ、岸原代表は福証などが実施する九州IPO挑戦隊の取り組みを高く評価する。「福岡はIPO支援に関して、モデル地域」とも呼べる体制が整備されている」と実感している。

上場がもたらすメリットについても、「資金以外の利点の方が、むしろその先の成長には役立つ」と岸原代表は話す。社内体制の強化やブランド力、また知名度の向上による広告効果は、厳し