

なかだひろく
中田啓
代表社員／公認会計士

あかり監査法人

あかり監査法人
統括代表社員／公認会計士
狐塚利光
ごうかとしみつ

サンライトコンサルティング
代表取締役／公認会計士 税理士
重見巨彦
しげみのぶひこ

近年、安定した水準で上場が続いているIPO市場。特に、グロース市場への上場比率が拡大するなど、ベンチャー企業のIPO志向は高まっている。そうしたなか、IPOコンサルティングを手がけるサンライトコンサルティングの代表、重見氏は、「潜在的にはもっと多くの企業がIPOできる可能性がある」と語る。そう語る理由と、企業がIPOを達成する要諦について、あかり監査法人の狐塚氏と中田氏も交えて聞いた。

納得感をもって
内部管理体制を構築できるか

――2022年のIPO市場をどのように振り返っていますか。

狐塚 昨年のIPO社数は91社と、前年の125社と比べると大幅に減りました。しかしこの数年間、90社前後が続いていることを考えると、この数年の平均的な水準に戻った1年だったと言えます。

重見 ただし、これは決して高い水準ではありません。2000年前後の17バブル期は、日経平均株価が現在よりも低かったにもかかわらず、年間200社近いIPOが実現していました。そのため、近年のIPO社数は安定しているとはいえ、ピーク期の

1970年、福岡県生まれ。1992年、公認会計士第二次試験に合格し、監査法人トーマツ(現:有限責任監査法人トーマツ)入所。株式会社ミスホメディーの社外監査役、九州大学大学院非常勤講師、あかり監査法人の法人社員にそれぞれ就任し、いずれも現任。2019年に株式会社サンライトコンサルティングを設立し、代表取締役に就任。

【狐塚】1970年、山梨県生まれ。1993年に学習院大学経済学部経営学科を卒業。1998年に公認会計士登録。2000年、優成監査法人に入所し、2006年に社員に就任。札幌事務所長を経て2011年より代表社員に就任。2017年、あかり監査法人を設立し、統括代表社員に就任。約20年間にわたり、上場会社の監査のほか、IPO監査・コンサルティングに広く携わった経験をもつ。

【中田】1980年、茨城県生まれ。2003年に慶應義塾大学法学部政治学科を卒業。2007年に公認会計士登録。2003年、優成監査法人に入所。2012年、社員に就任し、東北事務所長を務める。2017年、あかり監査法人を設立し、代表社員に就任。上場会社に対する会計監査、会計・内部統制等のコンサルティング、IPO監査・コンサルティングなどに広く携わった経験を有する。

ベンチャー企業のIPO支援で豊富な実績をもつ専門家集団が助言

IPO に向けた内部管理体制構築 要諦は「伴走」できる専門家」選び

半分ほどの低水準が続いても言えるわけです。

――IPO社数が低水準で推移している理由は何ですか。

重見 上場審査が厳格化されているなか、十分な売上や収益をあげている企業であっても審査を通過できないケースが多いからです。特に、東京証券取引所が「実質審査基準」に掲げる「コーポレートガバナンス及び内部管理体制の有効性」をクリアできない企業が目立ちます。

――IPOを目指す企業は、どういった準備をすればよいのでしょうか。

中田 まずは経営者にとりかかりとした「心構え」があることが大前提となります。投資家が安心して株式を買うことができるような仕組みをつくっていくには、大きな手間がかかる作業を行ったり、従来よりも多くの費用をバックオフィスにかけていく必要があるからです。普段から取り組める具体的な準備としては、業務上のブラックボックスを洗い出したり、社内規程と実情の乖離を解消したりすることがあげられます。しかし、内部管理体制の構築に向けたそうした準備は、監査法人と接点をもった後に始めても十分だと我々は考えています。そこではむしろ、どのような監査法人を選ぶかが重要になります。

――監査法人を選ぶ際のポイントを教えてください。

狐塚 企業が納得感をもって内部管理体制の構築を進められるよう、丁寧なコミュニケーションを取れる監査法人を選ぶことです。たとえば、※ショートレビューを実施する際に、調査結果に対してどのような助言を企業に与えるかといった部分は、各法人のスタンスによって大きく異なります。なかには、「助言は極力行わない」という監査法人もあるでしょう。しかし企業にとっては、納得感が得られないまま高額の

費用をかけて内部管理体制を独力で構築していくことは、非常にストレスがかかるものです。その点、我々あかり監査法人では、企業が抱える課題について、「なぜ改善が必要なのか」をきちんと説明し、企業側にしっかりと納得してもらいます。こうしたコミュニケーションを取ることが、我々の強みなのです。

――審査の対象期間に入らずともIPO準備は進められる

――そうした強みをもつのはなぜですか。
中田 中小企業の上場支援で豊富な実績をもち、IPO準備に悩む企業と数多く接してきたからです。さらに、経験と知見が豊富なメンバーが揃っているため、企業が抱えるさまざまな疑問に対して回答できる体制も整っているのです。

また、同じグループでIPOコンサルティングを手がけるサンライトコンサルティングでは、「直前々期以前」から「直前期」までフェーズを問わず、IPO準備を幅広く支援することが可能です。

――どういった支援が可能なのですか。
重見 たとえば、売上などの規模から見て、審査対象期間にはまだ入らない企業に対しては、売上と利益をしっかりと増やしていくための事業計画の作り方をレクチャーしています。このほかにも、IPO支援で約30年の経験をもつ私のもと、会計制度構築や予算策定、資金管理、内部監査などを伴走型でお手伝いします。

こうしたさまざまな支援を提供していくなかで、IPOを目指す企業にいちばん伝えたいのは、IPOはゴールではなく、あくまでも1つの通過点に過ぎないということです。上場後も引き続き長期的な成長を見据えながらIPOを目指す経営者のみなさんは、ぜひ気軽にお問い合わせください。

※ショートレビュー：上場の準備過程において、企業の課題を抽出するために監査法人などが行う調査