



IPOに必要な業績とは！ 市場別にみる売上高・営業利益

POINT

- ・上場するためには、形式要件をクリアする必要があるが、上場可能な企業規模を知っておくことも重要
- ・市場によって、求められる企業規模は異なる
- ・マザーズであれば、売上高20億円未満、営業利益2億円未満でも上場可能

1. IPO（新規上場）のハードルは高い？

IPO（新規上場）とはInitial Public Offeringの略で、未上場企業が証券取引所で株式を公開し、第三者がその株式を売買できるようにすることです。一般的には、IPOをすることには以下のメリットがあります。

- ・調達可能な資金の量と質の増大（銀行借入以外の選択肢が生まれる）
- ・「上場企業」というステータスの獲得、知名度の向上により、取引先の拡大や、人材採用で有利になる
- ・IPOの準備を通じて、会社の資本回りの整理や、経営管理体制の強化が進む

しかし、いざIPOを検討しようとしても、

- ・IPOの挑戦のハードルは高そう
- ・IPOできる企業規模が分からない
- ・結局、自社にはIPOは関係ないと、敬遠してしまう経営者が多いのが実情です。

そこで、本稿では実際にIPOを実現した企業のデータをもとに、「どの程度の規模ならどの市場に上場可能か？」を解説します。

2. 2018年にIPOを実現した企業の業績水準は？

上場する市場によって、業績水準をはじめとする要件が異なります。自社の成長性や、マーケットの動向、資金調達の必要性、上場後の知名度といった、自社の現状と上場目的によって市場を決定する必要があります。また、IPOは最低3～5年間の準

備期間を経て上場審査を受けることが望ましいため、3～5年後に自社がどの程度の規模まで成長するのを見据えながら、目指す市場を決めることも市場選択のポイントです。

では、実際にどのくらいの業績があれば上場を実現することができるのでしょうか。東京証券取引所における本則市場（東証一部・東証二部）ならびに新興市場（ジャスダック・マザーズ）へ、2018年に上場した企業の業績を見ていきます。

2-1. 東証一部（7社が上場）

－売上高－

	社名	金額（百万円）
MAX	ソフトバンク	3,547,035
	国際紙パルプ商事	366,777
	ワールド	245,829
	日総工産	53,533
	アルテリア・ネットワークス	47,587
	キュービーネットホールディングス	17,971
min	スプリックス	8,504

－営業利益－

	社名	金額（百万円）
MAX	ソフトバンク	641,935
	ワールド	13,225
	アルテリア・ネットワークス	7,549
	スプリックス	1,164
	キュービーネットホールディングス	1,502
	国際紙パルプ商事	1,031
min	日総工産	860

※各社「新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）」を基に株式会社船井総合研究所にて集計、いずれも上場直前期（N-1期）の業績

東証一部に直接上場した企業は7社と、全上場企業90社のうち7.7%と割合としては多くありません。その

理由は東証一部への上場は、他市場ですでに上場し、次のステップとして目指されることが多いからです。現行の上場基準では、マザーズから東証一部へ上場する場合に求められる時価総額は40億円で、直接東証一部を目指すよりもハードルが低くなります。このため、マザーズへ新規上場し、次に東証一部を目指す企業が多くみられます。

2-2. 東証二部（5社が上場）

－売上高－

	会社名	金額（百万円）
MAX	オーウェル	63,750
	ナルミヤ・インターナショナル	26,954
	信和	15,194
	コア商事ホールディングス	15,133
min	共和コーポレーション	11,978

－営業利益－

	社名	金額（百万円）
MAX	信和	2,631
	コア商事ホールディングス	1,614
	ナルミヤ・インターナショナル	1,404
	オーウェル	1,200
min	共和コーポレーション	318

※各社「新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）」を基に株式会社船井総合研究所にて集計、いずれも上場直前期（N-1期）の業績

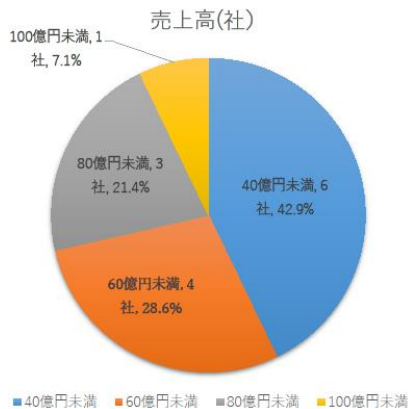
東証一部と比較して企業規模は小さいものの、マザーズやジャスダックといった新興市場よりは大きくなります。



2-3. ジャスダック（14社が上場）

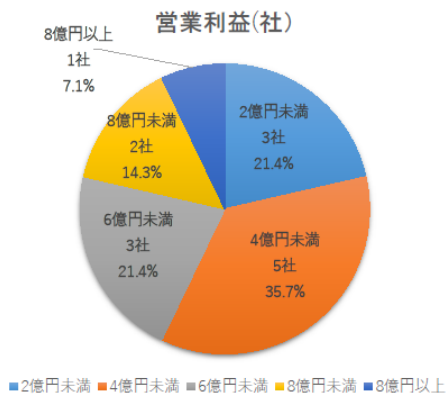
－売上高－

	社名	金額（百万円）
MAX	極東産機	8,891
min	マリオン	2,511



－営業利益－

	社名	金額（百万円）
MAX	田中建設工業	1,258
min	ディ・アイ・システム	150



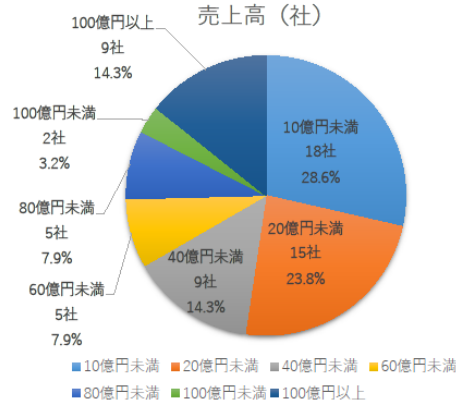
※各社「新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）」を基に株式会社船井総合研究所にて集計、いずれも上場直前期（N-1期）の業績

売上高が40億円未満の企業が全体の半数近くを占めており、60億円未満の企業を加えた場合、全体の70%を超えます。営業利益についても、過半数の企業が4億円未満で上場をしています。

2-4. マザーズ（63社が上場）

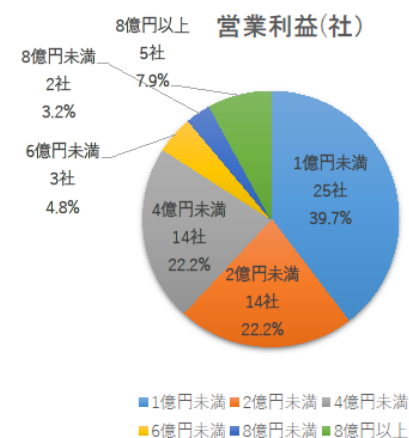
－売上高－

	社名	金額（百万円）
MAX	SBI インシュアランスグループ	62,186
min	Delta-Fly Pharma	150



－営業利益－

	社名	金額（百万円）
MAX	MTG	5,787
min	メルカリ	-2,775



※各社「新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）」を基に株式会社船井総合研究所にて集計、いずれも上場直前期（N-1期）の業績

マザーズへの上場の場合、売上高20億円未満の上場が過半数を占めます。営業利益についても、2億円未満（赤字で上場含む）で上場した企業が全体の6割を占めます。

マザーズでは、上場時の企業価値より、その後の成長性が特に問われます。上場時には、投資拡大期にあり営業利益を計上していない状況でも上場することが多々あります。典型的な例としては、メルカリです（同社は赤字で上場）。

3. IPO実現に向けて

新規上場という、ハードルが高いと感じることもあるかもしれませんが、市場によっては上場に必要な業績に到達することが可能です。会社の今後の成長性を踏まえ、適切な市場選択をすることが上場実現に近く第一歩なのです。

以上

■ IPOを目指したい、検討したい方に耳より情報をお届け

船井総研IPOコンサルティングコラム
<https://funai-ma.com/mailmag/ipo/>

東京だけじゃない！
 地方証券取引所の特徴と近年の上場実績
<https://funai-ma.com/mailmag/ipo/mailmag-2063/>

■ 2018年のIPO概況についてレポートをお届け

新規上場した企業の売上・営業利益・業界・本社所在地・上場時の経営者様の年齢が分かる！
 ダウンロードはこちらから↓

<https://ip.funaisoken.co.jp/mt/funai-ma/booklet-ipo-dl.html>

■ 極東産機様も登壇！IPOを目指す企業が参加する研究会（IPO分科会）

<https://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-ma/ipo/>



株式会社船井総合研究所 金融・M&A支援部 平井 貴大氏

当社は、国内の中小企業を中心に、業種・テーマごとに特化したコンサルティングを展開しています。クライアントの成長実行支援・人材開発支援・価値向上支援・デジタル化支援を現場に密着して行います。①コンサルタントが定期的にクライアントを訪問する顧問契約型の月次支援コンサルティング ②経営者様・経営幹部同士が集まり、業績アップの精度を高める経営研究会 ③一定の期間、各業界とテーマに精通するコンサルタントがチームとなり、調査分析から経営戦略の立案、実行可能な戦術まで一貫してソリューション提供するプロジェクト型コンサルティング これら3つの形態でクライアントの経営をバックアップいたします。

株式会社船井総合研究所 <https://www.funaisoken.co.jp>

