

2015年9月29日 Vol.3

IPO 後の認知度向上を目指す企業の株価下落傾向は止まるか

企業が株式市場に上場すると通常なら認知度が上がり、よほどのことがない限りは株価も上昇し発行体である企業も、それにリスクマネーを投じる投資家も双方がハッピーとなるのですが、市場環境の急変、需給悪、発行体企業の業績の変化などによって上場後、株価が下落すると上場が逆効果となってしまうこともあります。昨年12月に上場したゲーム会社 gumi(3903)の場合、上場後の業績下方修正が株価の急落を招いてしまいましたが、一旦株価が下落トレンドに入ると上昇トレンドに転じるのは至難の業となってしまいます。

昨年後半から2015年にかけて IPO してきた銘柄の多くはそうした株価の下落に見舞われていますが、これは時間をかけて投資家へのアピールを続けるほかありませんし、実体価値の向上が株価の評価を高めてくれるわけですから、粛々と業績の向上に努めるしかありません。

筆者が取り組む活動は上場した会社の実体をつかむために企業経営者ないし IR 担当者との面談を行って企業のことを理解すること、企業の内容が良好で株価の評価が実体よりも割安かどうかを確認し、未来への希望を投資家の皆さんに与えることです。株価が下落傾向にあってもどこかに上昇トレンドに転じるヒントは隠されている筈です。

2013年に上場したシロアリ駆除サービスのアサンテ(6073)も上場後しばらくは認知度がなく、業界特有のネガティブな印象もあって株価は低迷しましたが、その後の IR 活動によって評価は高まり、上場後の安値水準から先般2.5倍にまで上昇しました。上場直後は事業内容を含めて企業への認知度が低い中で株価は低迷を余儀なくされるケースが多いのですが、中身をしっかり認知してもらえればその後の評価は見違えるものになってきます。もちろん、企業側も業績をしっかり向上させる努力は必要ですが、それとともに IR による評価向上が求められる訳です。

先週末に企業訪問した平山(7781)はまさにそうした事例になりそうです。製造請負事業を主力に収益拡大を図ってきた同社は日本にモノづくり力を人材面でサポートし、大手のブランド企業からの信頼を得てきました。売上の約50%が医療機器のテルモからとなっていることから、他の人材サービス企業のコード番号が2000番台となっているのに対してコード番号が7000番台となっています。つまり同社は医療機器メーカーとしての位置づけもあって単なる人材サービス企業ではない特色を備えています。

クライアントの一つである大手住設機器メーカーの製造請負ではまずコンサルティングから入り、得意の製造請負による生産性向上の成果を示すことで最初の1ラインから2本目の受注に至るなど着実に成果を上げています。この点は、将来の業績向上が見込める優れたビジネスモデルだと言えます。同社は設備や土地を持たない製造企業と自らを称し、財務内容の健全化に努めており、身軽な体質を備えています。ASEAN などでのモノづくり活動も含めグローバルな指向も特徴の一つ。豊田市にある同社の研修センターには東南

東京 IPO 特別コラム

アジアなどから訪れる外国人研修生に対する教育・研修活動も行っており、未来への布石も着実に打っています。

人材採用が今後の成長の鍵を握っており、この点の成否がリスクと言えますが、こうした企業の内容が広く理解されれば下落傾向が続く株価の下げ止まりにもつながるものと期待されます。何よりも同社の IR 推進室では今後個人向けの説明会を積極的に行うとしており、手始めとして本年 12 月 17 日に個人向け説明会を予定しているそうです。PER10 倍台に甘んじている株価がどのように上昇トレンドに転じるか注目されます。

(東京 IPO コラムニスト 松尾範久)