

東京 IPO 特別コラム

2018年3月9日 Vol.115

時価総額1兆円企業を追いかける企業

昨年3月にJASDAQ市場に上場したネットマーケティング(6175)が新分野への参入で成長指向を強めています。IPO市場には現在、需給面の良さを狙った短期資金の流入が見られ、利益水準がまだ低い銘柄にも比較的高い評価を行おうとする流れがあります。2月のIPO2銘柄(Mマート、ジェイテックコーポレーション)は公開価格に対して初値が4倍以上にもなるなど過熱気味。それに比べ着実な利益成長を続ける同社は公開価格1140円に対して初値は1552円と穏健なものでした。しかもその後1062円の安値まで売られるなど上値の重い展開が見られました。

その背景にはVCの売りがあったと見られます。この点について同社は先日の説明会でVCの持ち株比率はほぼゼロになったことを明らかにしています。需給面での改善は朗報と言えます。更に同社は既存事業である広告事業の着実な伸びと恋愛マッチングサービス「Omiai」の高成長に加え、メディア事業に新たにQoon(クーン)というデーティングアプリを投入し、来期以降の急成長を目指す計画を明らかにしています。

その結果、株価は先般2250円と言う高値をつけました。公開価格に対して上場1年目にして2倍となり時価総額も160億円という水準にまで高まったこととなります。実は新規分野の参入には米国の世界有数のオンラインマッチングサービスを展開しているMatch Groupのビジネスがお手本となっているとされます。5000万人のユーザーが活用しているとされる友達探しのためのデーティングアプリを追いかけるプロジェクトとも言えます。Match社は世界190か国で45ものブランドでビジネス展開。その時価総額は1月末で1兆円を超えているとされます。

後を追う同社はOmiaiで蓄積したビジネスノウハウを武器に安心安全の機能を盛り込んだデーティングアプリQoonを国内向けに投入する構えで、既存事業で得た利益を広告費などに投入してビジネスの垂直立ち上げを狙う。正式なサービス開始を近日中に予定しているとしているが、現状の事業規模(今6月期予想売上高113億円)は来期以降も一段とスケールアップが予想されます。Omiaiの売上拡大から今期の利益も拡大方向にあり中間期で既に営業利益3億円を計上。通期の計画に対して56%の進捗率となっており、通常なら上方修正となる筈ですが、計画を上回る部分は新規事業に先行投資すると表明しており、その分は投資家の期待につながっています。

直近の株価上昇を横目に同社は3月13日付で株式の2分割を実施。流動性を高めるとともに今期中に東証本則市場への上場を予定しています。また業容拡大によってオフィスが手狭になったこともあり本店を移転すると発表。時価総額130億円前後にとどまっている同社だが1兆円を超えている米国の先駆企業をどこまで追いかけ追い越せる体制が整ったのか、それは今後の株価の動きにも現われそうです。

(東京 IPO コラムニスト 松尾範久)