

東京 IPO 特別コラム

2016年3月25日 Vol.20

IPOは企業の信用力、ブランド力を高める原動力

「ブランド力を持つ御社が上場するのはなぜですか。」との質問が上場前説明会でアナリストから浴びせられたのは、4月8日に名古屋証券取引所2部市場に上場予定の丸八ホールディングス(3504)です。かつて大相撲、高見山のテレビCMで有名になった同社がIPOを行うのが、時すでに遅し、と見たアナリストにとっては疑問の一つだったことは想像に難くありません。それに対して同社の瀧口社長は、「既にブランドを確立し2012年には創立50周年も迎え、売上規模600億円の時代もあったが、内需に依存している今のままでは将来は不透明である。100年企業に向け社員とともにグローバルな視点上場会社を目指している。」と明確に上場の意思表示をしました。

これに対して一般的に規模が比較的小さな企業がIPOを行う目的は、規模の拡大に向けた有利な資金調達により先行的な優秀な人材の採用、設備投資、システム投資を実現することにあります。また、結果として上場前に比べ信用力・ブランド力の向上が期待され、市場シェアを高めるに至ることなども挙げられます。いずれの理由にせよ、IPOする以上は成長が大きな命題になります。厳しい上場審査をくぐり抜けたエリート的存在となるIPO企業が打ち出す成長のための施策は投資家にとって、とても楽しみです。社歴の浅さから期待した成長に至らないリスクもあります。投資家にとっては少なくとも3年間は先行投資期として暖かく見守る姿勢が求められますが、なかなか思い通りにはいかないことも事実です。企業は上場とともに不特定多数の考え方の異なる投資家との対話が求められます。一定のコストをかけたIRはこのための手法の一環で、創業からIPOまでの社歴とビジネスモデルの説明やIPOの目的を明確に語りながら、未来に向けたメッセージを投資家に説明をしていく姿勢が求められます。

個人の経歴詐称が今、話題になっています。企業にも東芝のような決算操作による虚偽が発覚するなどの事例は起きていますが、厳しい審査を経たIPO企業にとっては、許されない問題です。ただ、上場前に掲げた業績目標を大きく下方に修正する事例もあり、投資家の警戒感が募る場合もあり、それがIPO後の株価にも影響をもたらしていると考えられます。IPO時に得た低コストのお金で企業は優秀な人材を集め、モノへの投資を実行し中期的な成長を実現させようと努めます。IPO時に示された上場目的が現実の企業成長につながるかどうかの評価の分かれ目。それは優秀な経営者かどうかにもよりますので投資家は東京IPOなどのIRセミナーなどに参加して、そうした経営者の発言内容や成長のベクトルを確認し投資に活かして頂ければ幸いです。

(東京IPOコラムニスト 松尾範久)