

第1講座

30分でわかる はじめてのTOKYO PRO Market

グロース市場・スタンダード市場と比較して
TOKYO PRO Marketのメリットとデメリットをご説明いたします。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 IPO支援ユニット マネージャー 前田 宣彦

総合商社、銀行、ECプラットフォーム企業等の管理部門を経て、2016年にCFO(管理部門取締役)として入社した会社にて2017年4月に東証マザーズ上場を実現。その後、ベンチャー企業CFOを経て管理部門を経験。大手企業とベンチャー企業の両方の実務から、大手企業視点の正確性とベンチャー企業視点の現場に寄り添った現実性に強みを持つ。2020年7月より株式会社船井総合研究所に入社し、マネージャーとしてIPO支援業務に従事。



第2講座

TOKYO PRO Market上場がなぜ グロース市場上場に役立つのか

グロース市場・スタンダード市場上場に不可欠な成長基盤と社内管理体制を
TOKYO PRO Market上場を通じて整備する、そのポイントと事例をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

2002年10月～2006年5月 株式会社東京エレクトロ
2006年 6月～2018年3月 株式会社モバイルファクトリー
株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役として、2015年3月に東証マザーズ上場。2017年6月に東証一部上場を経験。
2018年4月より株式会社船井総合研究所にて、マネージング・ディレクターとして従事。



第3講座

まとめ講座

今回のセミナーの総括を行います。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

第4講座

事後ガイダンス

セミナー参加特典のご説明や経営相談のご案内をいたします。

株式会社船井総合研究所 IPO支援室 J-Adviserユニット 作田 隆太郎

大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、IPO支援業務に従事。2021年12月よりJ-Adviser業務に従事。
認定IPOプロフェッショナル(SIP)
認定上級IPOプロフェッショナル(AIP)
IPO・内部統制実務士(IPO-CIS)

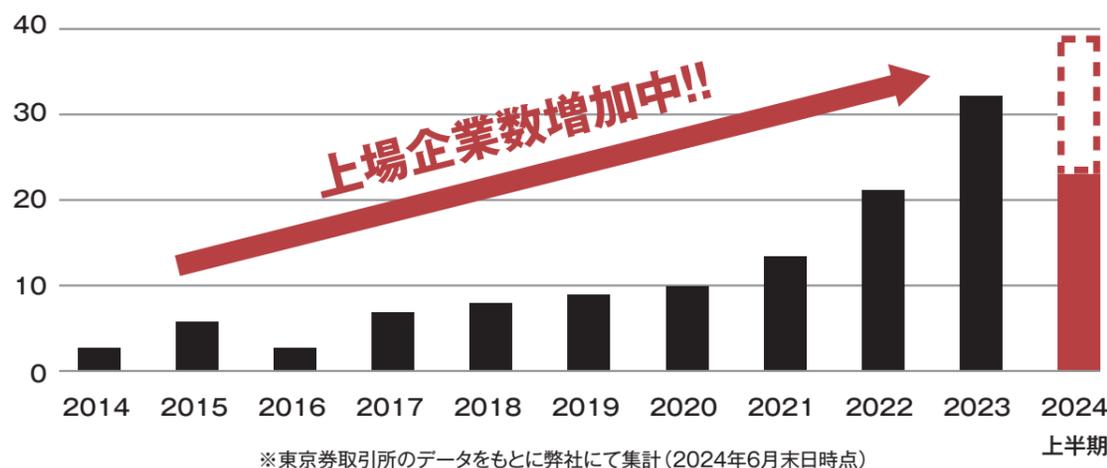


なぜあの会社はグロース市場上場ではなく TOKYO PRO Market を選んだのか

一般市場を目指す会社が 「あえて」TPMを選択する理由

- ・形式基準のないTPMへ目標市場を変更することで
素早く上場を実現!
- ・TPMへの上場準備を通して社内体制を整え、
一般市場へステップアップ上場!

TOKYO PRO Marketへの 上場企業数推移



開催日時

2024年 11月 8日 金

2024年 11月 15日 金

10:30～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法 オンライン開催

お申込み期日 銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜5,000円(税込5,500円)/一名様 会員価格 税抜4,000円(税込4,400円)/一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112994
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「112994」をご入力検索ください。



船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

グロース市場上場を目指す会社のためのTPM上場セミナー

お問い合わせNo. S112994

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 112994

一般市場からTOKYO PRO Marketへ目標市場を変更した2社の事例

事例 旧マザーズ市場(グロス市場)からTPMへ目標市場を変更した

A社(本社:静岡、IT企業)

○ TPMへの目標市場の変更を決意した理由

A社

- ・2020年12月TPM上場→その後、地方証券取引所の新興市場に上場
- ・売上は上場前(直前期)と比較して前期で約**1.6**倍、経常利益は約**3.7**倍に

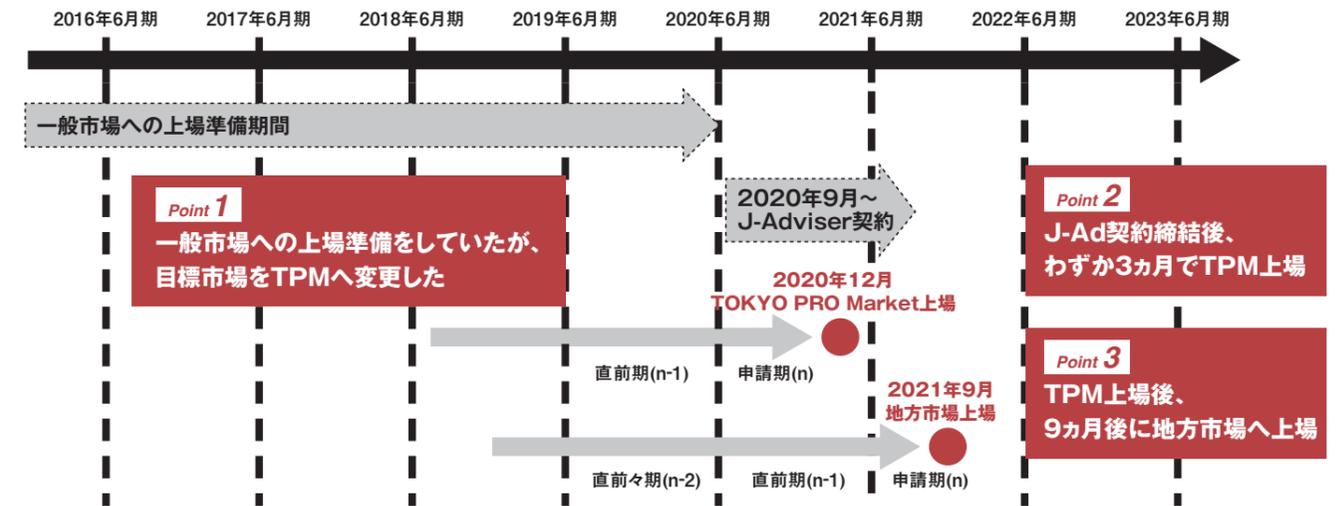


C社社長

設立当初より、IPOを意識しマザーズ(現グロス)市場への上場を目指し主幹事証券と上場準備を進めていたが、なかなか上場準備が進まなかった。主幹事証券を変更することになり、そのタイミングで目標市場を地方の証券取引所に変更。
地方の証券取引所に上場するステップとして、TPMへの上場を決意。
TPMの上場により採用面だけでなく、BtoBでのアライアンス面でも大きな恩恵があった。そのような効果もあり、地方市場への上場もスムーズに進んだ。

○ 目標市場変更後の上場スケジュール

A社(2020年12月TPM上場)



事例 旧マザーズ市場(現:グロス市場)からTPMへ目標市場を変更した B社(本社:東京、サービス業)

○ TPMへの目標市場の変更を決意した理由

上場までのプロセス

- 監査法人も主幹事証券も決まり、旧マザーズ(現:グロス)市場へ上場準備を進めていた
- ▼
- 予定通りのスケジュールでの旧マザーズ(現:グロス)市場への上場が難しい状況に
- ▼
- TOKYO PRO Marketへ上場後、ステップとして旧マザーズ(現:グロス)市場への上場を検討
- ▼
- TOKYO PRO Marketへ上場を目指す場合、契約している監査法人の意向で監査法人を変更する必要があった
- ▼
- 監査法人を変更し、J-Adviserと契約
- ▼
- TOKYO PRO Marketへ上場
- ▼
- グロス市場へ上場

解説

一般市場からTOKYO PRO Marketへ目標市場を変更することで、短期間でTOKYO PRO Marketへ上場できる理由とは?

○ TOKYO PRO Marketの制度設計

証券取引所が定めるTOKYO PRO Marketの制度設計では、下記のような趣旨で、J-Adviserの審査手続きについて言及されています。

既に主幹事証券会社による上場準備や上場審査手続きを実施していた会社に対して、J-AdviserがTPMの上場審査を実施する場合には、J-Adviserが適宜の方法にて上場審査の手続きを実施することができる。

各社の状況によって変わるものの、一般市場への上場準備を進めていた会社が**目標市場をTPMへ切り替えた場合には、比較的スムーズに上場できる**

一般市場からTOKYO PRO Marketへ目標市場を変更することで**J-Adviser契約締結後、数ヶ月でTPMへ上場することも可能**

TOKYO PRO Marketへの上場にご関心がある方は、ぜひセミナーにご参加ください。

お申込み
方法

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112994>



セミナーの
お申込みは
こちらから

