

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。大手上場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 株式会社東京エリサーチ  
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 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)



## グロース市場やスタンダード市場を目指している会社に 知っていただきたい、新たな上場戦略

新規上場企業数は年間30社以上!(2023年実績)



### 「目標市場の変更」という新たな上場戦略

上場準備開始・ストップを繰り返し  
上場準備期間が続く



TPMに上場し、上場メリットを享受して  
事業規模を拡大させ一般市場を目指す

### TOKYO PRO Market

グロース市場・スタンダード市場



開催日時

2024年 9月20日 金

開催方法

オンライン開催

2024年 9月27日 金

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。

10:30～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

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/116691>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「116691」をご入力検索ください。



主催

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

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

お問い合わせNo. S116691



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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 116691

船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

# 一般市場からTOKYO PRO Marketへ目標市場を変更した3社の事例

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

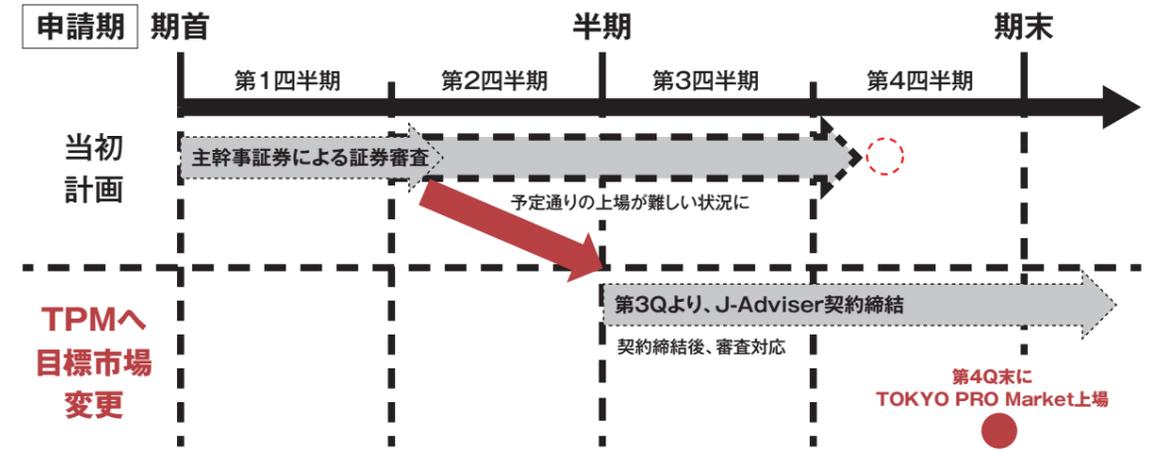
### OTPMへの目標市場の変更を決意した理由

#### 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:グロース)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:グロース)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:グロース)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
- ▼  グロース市場へ上場

## 旧マザーズ市場(現:グロース市場)からTPMへ目標市場を変更した B社(本社:東京、IT企業)

### ○目標市場変更後の上場スケジュール



第4四半期での上場を目指していたが、第2四半期のタイミングで予定通りの上場が難しいと判明した場合。一般市場上場に向けて十分な内部管理体制を構築できていると、**J-Adviser契約締結後、すぐに審査を実施し、数ヶ月でTPMへ上場できる可能性も。**

## 旧マザーズ市場(グロース市場)からTPMへ目標市場を変更した C社(本社:静岡、IT企業)

### OTPMへの目標市場の変更を決意した理由

#### C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

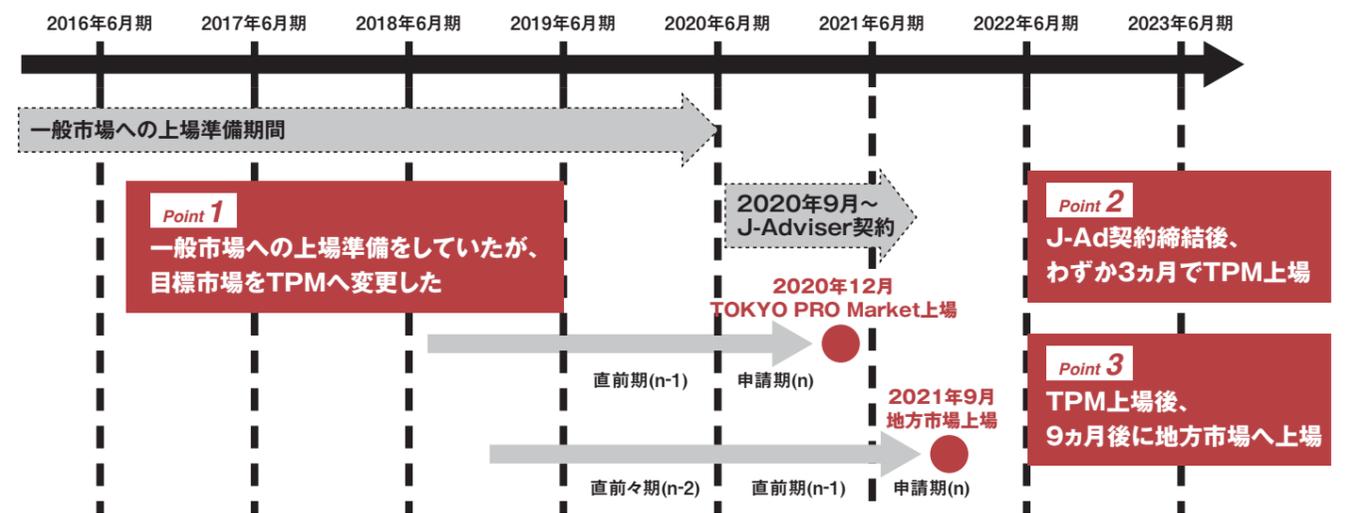
設立当初より、IPOを意識しマザーズ(現グロース)市場への上場を目指し主幹事証券と上場準備を進めていたが、なかなか上場準備が進まなかった。主幹事証券を変更することになり、そのタイミングで目標市場を地方の証券取引所に変更。  
地方の証券取引所に上場するステップとして、TPMへの上場を決意。  
**TPMの上場により採用面だけでなく、BtoBでのアライアンス面でも大きな恩恵があった。そのような効果もあり、地方市場への上場もスムーズに進んだ。**



C社社長

### ○目標市場変更後の上場スケジュール

#### C社(2020年12月TPM上場)



**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/116691>



セミナーの  
お申込みは  
こちらから

