

SPECIAL TOP 対談

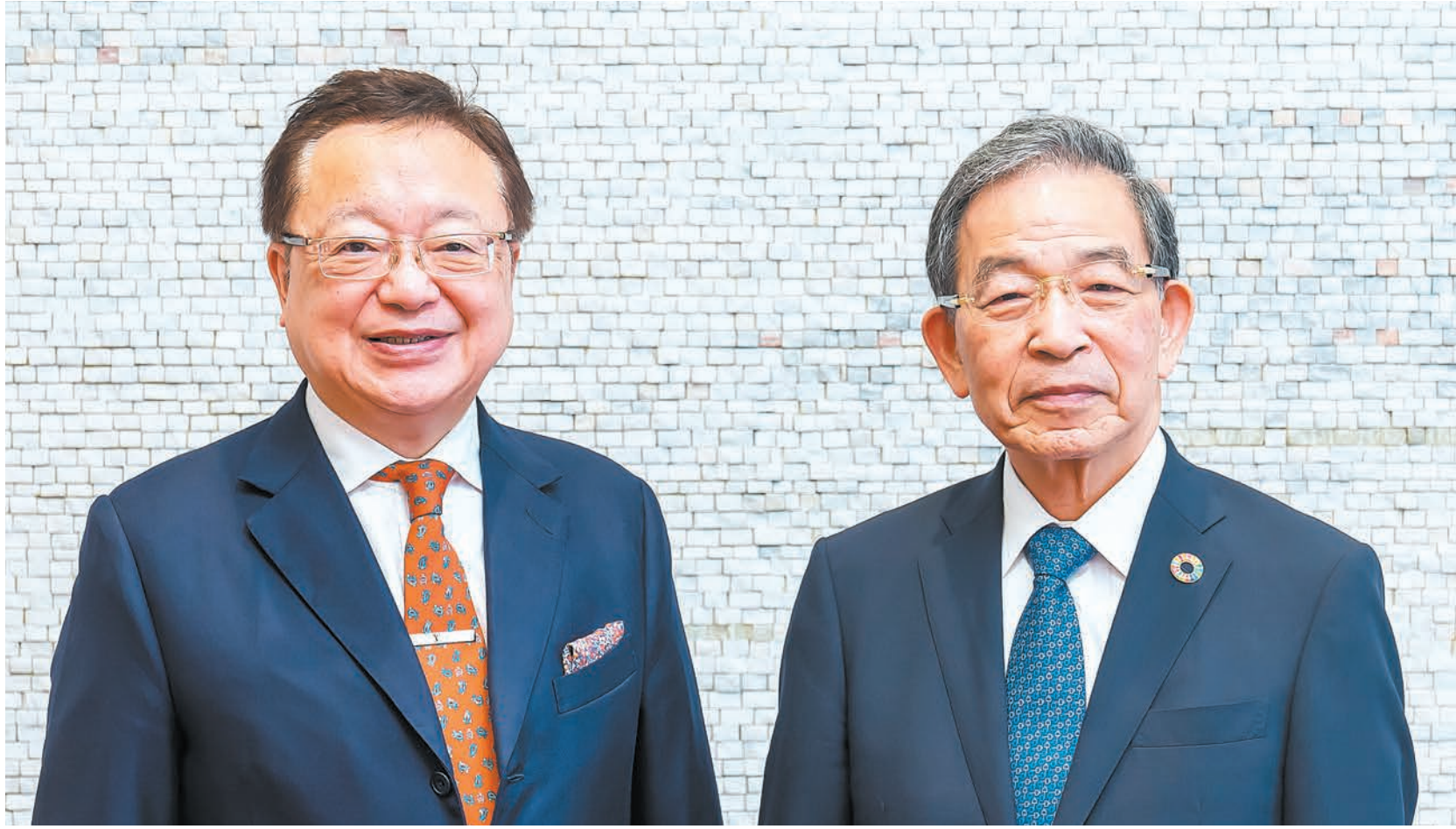
「真の地方創生」実現を目指す

地域のスター企業を育成

新型コロナウイルスの影響で世界経済が先を見通せない中、日本企業が厳しい競争で生き残るには、急速な環境変化に対応した経営戦略の策定・実行やビジネスモデルの転換など、攻めの経営が求められる。企業の事業承継やM&A（合併・買収）を支援する日本M&Aセンター代表取締役社長の三宅卓氏と、近ごろ注目を集めている証券市場「TOKYO PRO Market（東京プロマーケット）」を運営する日本取引所グループ代表執行役グループCEOの清田瞭氏、東京証券取引所専務執行役員の小沼泰之氏の3人が地域経済の現状や今後の企業戦略のあり方などについて意見を交わした。

TPMが地域経済活性化の起爆剤になることを期待

日本取引所グループ
代表執行役グループCEO
清田 瞭氏



日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓氏

上場後も企業のさらなる成長にコミットしていく

次のステージへ向かう企業を応援

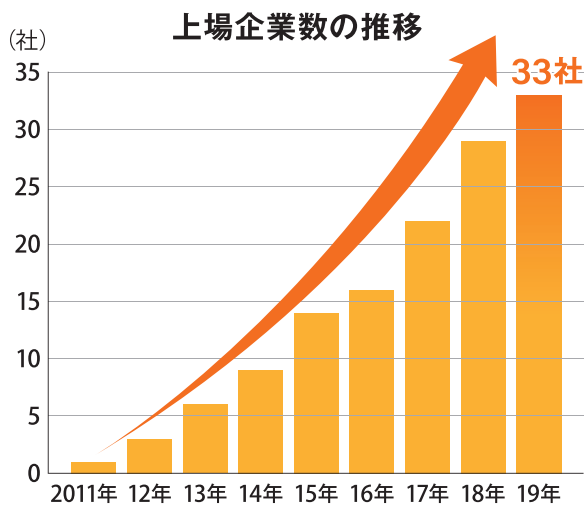
TOKYO PRO Market



一般市場では上場までに多くの時間・コストを要する。そこで東京証券取引所は、「プロ投資家」に限定した「TOKYO PRO Market」という、より自由度の高い上場基準・開示制度での上場の仕組みを用意。多くの企業の成長を後押しする。

上場のメリット

- 知名度・信用度の向上
- 業界内での差別化
- 人材の確保
- 社内管理体制の整備
- 従業員の士気向上



自由度高いプロ向け市場 J-ADVISE が審査

— まずはTOKYO PRO Market（TPM）について教えてください。

清田 TPMは参加者をプロ投資家に限定した市場で、2009年に開設しました。現在、TPMに上場している36社のうち19年に新規上場したのが9社。今年上半期は新型コロナウイルスの影響があったにもかかわらず5社と、上場のペースは上がってきています。

ここ数年はTPMから新興企業向け市場のジャスダックやマザーズにステップアップする企業も出てきており、今年も名古屋証券取引所のセントレックスに上場する企業も出ました。このようにTPMが国内証券市場や地域経済の活性化の起爆剤になることを期待しています。

小沼 TPMの特徴に①J-ADVISE（ジェイ・アドバイザー）制度②自由度が高く柔軟な上場基準③の2点が挙げられます。J-ADVISEは東証に代わってTPM上場の適格性の調査・確認をする法人資格で、現在は日本M&Aセンターをはじめ11社が取得しています。TPMは上場するための数値基準がありません。上場を希望する企業はJ-ADVISEが行う企業活動等に対する審査を通過すれば株主数や業績基準にとらわれることなく上場が可能です。

上場が可能です。TPM上場によるメリットは資金調達という側面よりも、上場というステータスや信頼感が事業展開や人材採用で有利に働く点にあります。今後もJ-ADVISEと協力しながらTPMが地方創生のインフラとなるべく努力していきます。

「コア企業」に感じる熱意 信用力武器に成長を加速化

三宅 当社はこれまでM&Aを通じて、後継者問題の解決と企業成長のお手伝いをしてきました。ただ地方へ行くたびに「中小企業を救うだけ」で真の意味の地方創生を実現しているのか」と疑問に思うことがあります。

ある県は県外の大学へ進学した若者のUターン率が20%を切っています。調べてみると、県によっては地元金融機関や電鉄会社を除くと上場企業が2〜5社しかない。各地域には若者に「この企業に入って活躍したい」と思ってもらえるようなスタートアップが必要だと確信し、小沼さんに相談したところTPMを紹介していただきました。

J-ADVISEの資格取得後、実際に地方の優良企業や銀行と議論すると「上場を通じて地域経済のコア企業になりたい」という熱意を持っている企業が多いと感じました。ただ地方企業にとって、いきなりジャスダックやマザーズを目指すのは

ハードルが高い。そこでTPMへの関心が高まっています。

日本経済が停滞する中で企業がオーガニック（自律的）な成長を続けていくのは大変なことです。TPMに上場して信用力を高めることで銀行や取引先の協力を得やすくなり、成長を加速化できます。

清田 一般の投資家にとっては少額のリスクが高いと思う企業でも、プロの目から見れば「これは」という企業は全国にたくさんあります。その点で我々にとって日本M&Aセンターのような、全国の企業や地元金融機関と強いネットワークを持つJ-ADVISEとのパートナーシップは非常に重要です。彼らに全国の将来有望な企業を見つけ出してもらう、一緒に魅力的な市場づくりを進めていきたいと考えます。

求められる二本足打法 有望企業支援が市場の役割

— 新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、今後の企業経営はどうあるべきだと考えますか。

三宅 今回のコロナ禍ではつきりしたのは、一本足打法の企業経営はリスクが高いということです。コロナに限らず今後も様々なリスクが生じることが考えられます。そうした不確実性が高い時代ではサプライチェーンを複数確保したり、店舗展開している企業がeコマースに販路を拡大したりといった「二本足打法」の経営戦略が求められます。

清田 日本が豊かな社会を実現するには、経済のけん引役である企業がこの危機を乗り越え、持続的に企業価値を向上させていけるかどうかにかかっているといえるでしょう。

そのためには三宅さんとおっしゃるように、変化に対応してビジネスポートフォリオを複数持つて経営を安定させることが必要です。

小沼 証券市場が有望企業をいかに支援していくかも重要です。TPMでいえばJ-ADVISEは企業の上場後も継続して支援する、いわばマラソンの伴走者といえます。日本M&Aセンターは上場後も企業のレバレッジ戦略の相談に乗っていただけるので、その役割に期待しています。

三宅 ご指摘の通りです。当社は上場審査やガバナンス（企業統治）体制の指導・審査はもちろんです。上場のさらなる成長にコミットしていくことが重要だと考えています。そのためにも今後お客様とのM&Aや資本業務提携などのアレンジなどを通じて、最終的に真の地方創生に寄与していきます。



（左から）清田氏、三宅氏、東京証券取引所専務執行役員 小沼泰之氏

『日本型ブリッツスケール・メソッド 日本M&Aセンターの経営成長戦略』
著：島田直樹 日本経済新聞出版社

日本M&Aセンターの成長の軌跡と、積み上げてきた経営・人材育成のノウハウを可視化。成長できる戦略の立て方、確実に実行に落とし込む仕組みを開示し、成長志向の高い企業の経営者・幹部層に向け、ブリッツスケールを促すヒントを示す。

劇的成長に必要か？ 企業戦略のエキスパートが解き明かす 経営・人材育成のノウハウ！