

2年半でアンビシヤスから東証2部

——「北の達人コーポレーション」は2012年5月、札幌証券取引所の新興企業向け市場「アンビシヤス」に上場しました。なぜアンビシヤスを選んだのですか。

札幌証券取引所理事長

小池善明

(こいけ・よしあき) 1945年生まれ。東京大学経済学部卒。69年国鉄入社。87年北海道旅客鉄道入社。88年常務。2003年常勤監査役。07年北海道ジェイ・アール商事会長。08年北海道キヨスク社長。11年から現職。



木下 当初は東京証券取引所のマザーズを目指していましたが、当時の業績や株価形成面からマザーズでは時間がかかると。私は株価より上場のタイミングが重要と考えていたので、基準をクリアしやすいアンビシヤスを目指すことにしました。そもそも当社は北海道の会社です。今後の採用のことなどを勘案すると、地元での知名度を上げたほうがいい。アンビシヤスで

経済インフラ「札証」の新時代 出でよ起業家、 出でよIPO

自らの役割を「ステップアップ市場」と位置づける札幌証券取引所。しかし、なかなかIPO(新規株式公開)が出てこない。なぜなのか。その背景を、小池善明札幌証理事長、木下勝寿北の達人コーポレーション社長、杉山央札幌ビズカフェ事務局長が徹底議論!

は株価がつきにくいと言われていましたが、実際に上場すると、確かに最初は低かったものの、すぐに適正と思える株価になりました。結果的にデメリットは、まったくなかった。いい選択だったと思っています。——本則市場へは。

鈴木正紀=進行

SUZUKI Masanori

本誌・亀岡一雄=撮影

木下 アンビシヤス上場から10カ月後です。社内的にも上場の体制が整ったまま次の準備をしたほうが楽だというのもありました。——2014年11月には東証2部に上場しました。木下 結果的には、アンビシヤスから東証2部まで、3年連続上場していることになりました。この間、社内はずっと上場準備をしているような状態でした(笑)。——資金調達の状況は。木下 そんなに多くはありません。アンビシヤス上場のときは数千万円です。今回も2億円強です。私たちは資金調達ということより、知名度や信用度の向上といった付加価値のほうを

札幌ビズカフェ事務局長

杉山 央

(すぎやま・ひさし) 1980年北海道生まれ。北海道大学法学部卒。同大学院法学政治学コース修了。東京の法律事務所実務経験を積み、09年札幌に戻り赤れんが法律事務所を開設。14年法人化。札幌大学法学部非常勤講師。



ムトゥルー」(上田正巳社長)が東京プロマーケットに上場。北の達人も東証2部にステップアップしたことで「IPOは検討に値する」と感じている経営者は

IPOは使うか、 使わないかの選択

杉山 北海道ではIPOに失敗した企業が多かったせいなのか、上場にネガティブなイメージがあるように思います。そんな中で、10月には札幌の「イー・カ

小池 14年春に道内企業にIPOを促す目的で、地銀2行と北海道信用金庫協会、札幌の4者で連携協定を締結。また弁護士、監査法人、証券会社で上場企業を増やしていくための勉強会も設置しました。いまでは私どもの入っているビルに、弁護士や行政書士、M&Aの会社などに入居してもらい、上場に興味を持つ

企業に対して、さまざまなアドバイスやサポートができる体制になっています。——アンビシヤスから東証2部にステップアップした北の達人は、IPOを目指す起業家への刺激になっていますか。

杉山 なっていますね。北の達人がアンビシヤスに上場したときは、まだ株価がよくない時期。市況が悪くても、きちんと準備をして上場された。IPOは、する、しないというより、使う、使わないの選択だと思っています。木下社長は



木下 勝寿

北の達人コーポレーション社長

(きのした・かつとし) 1968年神戸市生まれ。関西大学卒業後、リクルート入社。2000年に大阪府でEコマース事業を起業。02年札幌に本社移転。14年2月経済産業省IT経営力大賞受賞など受賞多数。

IPOをきちんと使って成長を果たしました。それを見て「あんなふうに使えんだ」と思っている起業家が確実に出てきました。

木下 道内と道外の反応が違っていることに驚きました。道外の起業家たちからすると、上場しているかどうかが判断基準で、市場がどこかというのはいくらも関係ない。ところが道内の経営者は「札幌」と聞くとマイナス反応を示します。

小池 ただ、いろんなパターンがあつて、アンビシヤス上場の「健康コーポレーション」は14年3月期の売上高239億円、純利益27億円、時価総額は400億円を超えています。十分東証1部にいけるのですが、ずっとアンビシヤスのままです。なぜかというと、健康食品や化粧品を扱う企業にとって、札幌で上場しているというのはイメージ的にいいと。また札幌のアイ

ューズメント会社を傘下に収めるなどして、北海道との関連も強めています。

——小池さんが理事長になられて、札幌が変わったように感じます。

小池 たまたまりーマンショックの後に理事長に就任して、ちょうど株価が07年の水準に戻ってきたのが最近です。IPOが全国的にピークだったのは2000年ごろと06年ごろ。IPOの数もリーマンショック前に戻ってきたので、札幌への上場が早く出てきてほしいですね。

杉山 上場は時間とお金がかかる割にメリットが少ないと思われている面もあります。取引所や証券会社の関係者に「今年のIPOはどれくらいの数になりそうか」と聞くと、13年までは予想件数を下回っているという見通しでしたが、80社に近づいています。

小池 東証で上場しても3000数社分の1ですが、札幌なら58分の1。注目度も高い。最初はここで上場の勉強をして、さまざまなサポートを受けるほうがいいのではと、道内企業に勧めたいですね。

木下 IPOの準備中もそうですが、上場した後も想定外のことがいろいろ起きます。上場の意味がなくなったらMBO（経営陣による買

収）で退場すればいい。上場してから考えてもいいことが、実は結構あります。

小池 業界団体や経済団体に入るのと同じように、上場企業のグループに入るといった感覚でIPOをしてもいいのではないのでしょうか。資金調達のメリットがどうこうと考えるより、まずIPOのグループに入ってみる。確実に会社はよくなります。

IPOを導くプラットフォームづくり

——一時は札幌不要論が出ました。今は、経済界を含めてそういう議論はありませんね。

小池 札幌の運営は、行政や経済界から負担してもらっているわけではなく、各証券会社の自発的な協力で成り立っています。あるものは活用したらいいのではないかと思います。

杉山 上場制度をきちんと使うということを理解していない人や、札幌レベルなら上場したくないという経営者がいるのは確かです。でも業績が悪い会社は上場できません。社会的に見ていい企業だと認められることがIPOなのです。

——主幹事がつかないと上場するコスト負担が大きいのという課題もあるのでしょうか。

杉山 札幌では、主幹事証券が限られるといった現状はあります。でもIPOができないわけではありません。いろんなところで聞くのは、IPOを目指す企業が少ないということです。起業の数が少ないので、若手起業家を増やしていくことが必要です。

ビズカフェでは資金調達手段としてクラウドファンディングを推進していくため、クリプトン・フューチャー・メディアの伊藤博之

社長に協力をお願いしてシステムづくりも始めました。ビズカフェは資金調達のサポートや人脈をつなぐ役割を果たし、ビジネスが大きくなったら札幌でIPOをする流れをつくることを基軸に据えています。

木下 当社が札幌を経て東証に上場したのは、いいステップアップの方法だったと思っています。アットホームですぐに相談できるのが札幌上場のメリット。基本的に札幌への重複上場は継続していきます。

アンビシヤス 上場時にベンチャーキャピタルから言われたのは「IPOと資金調達は別に考えろ」ということでした。IPOはできる時にする。その時に市況が悪ければ資金調達は最小限にして、市況がよい時にセカンダリーで調達する。IPOはタイミングがあります。できる時にするのがいいと思います。



——東証と大証が合併してしまうような時代です。その中で札幌、福岡、名古屋が残っています。

杉山 私の得意分野は金融商品取引法ですが、取引所を新たにしてくれるような時代ではありません。閉鎖はいつでもできます。実際、広島、新潟、京都はなくなりました。いつかまた取引所の再編ということが出てくると思います。東証1つになれば上場基準は厳しく

地方創生、起業奨励で札幌の役割は

——福岡は行政・産業界が一体で取引所を盛り上げて支援しています。札幌はそうした雰囲気がない。

杉山 IPOの目的には資金調達のほかに、会社の信用が増す効果もあります。道内企業が世界に出て

行くときに上場しているかどうかは、相手にとって大きな判断材料になります。上場企業と未上場企業があれば、当然、上場企業のほうを選びます。悪い会社は上場できないからです。

小池 信金、メガ銀行それぞれに得意分野があるように、取引所も性格の違いで分類されていくようになれば、その流れに合流していく可能性はあると思います。

小池 残念ながら株に対する誤解がまだにあるようです。取引所には格付け機関や経済団体のような機能を増やし育てていく役割を担っています。行政や関係機関はこの認識を持つてほしいと思います。

安倍政権は起業の奨励や中小企業の成長を促す政策を打ち出しています。具体

的にそういう政策を検討するためにも、取引所をもつと活用してほしい。

木下 起業家の立場からいうと、何十年と続いている企業は、ほとんどが上場企業です。もちろん、未上場でも長く存続している企業はありますが、よほどのことがない限り難しい。起業して企業を永続的に発展させなければ、IPOをしてパブリックカンパニーを目指すのは当然のことだと思います。

札幌は日本で一番上場しやすい場所です。地元証券取引所があつて、上場基準も低くて、バックアップ体制もある。札幌に来て起業してもいいくらいです。パブリックカンパニーが増えれば経済も活性化します。行政は東京の会社ばかりに目を向けるのではなく、地元のベンチャー企業にもつと目を向けていただければと思っています。