
IPO Report

2014年第2四半期

2014年7月22日 (NO.9)
株式会社エスネットワークス

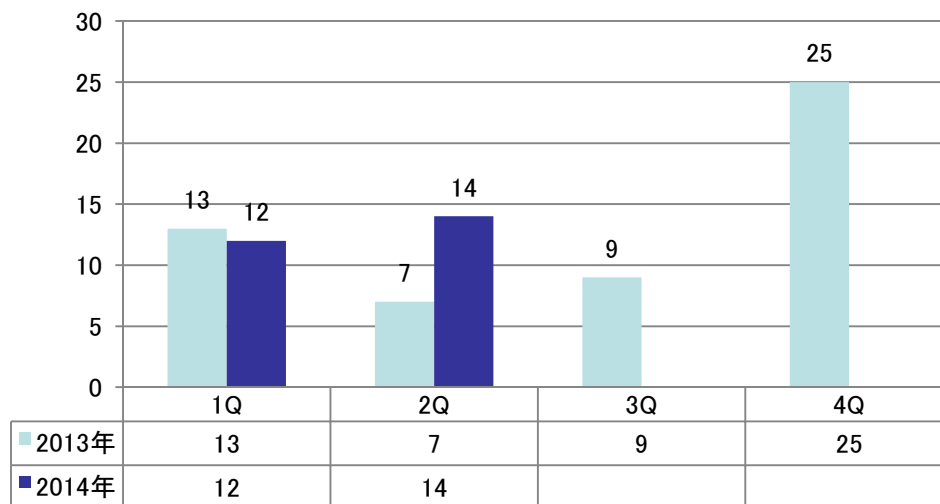


I 日本国内IPOの最新動向

I 日本国内IPOの最新動向

1. 国内IPO企業数

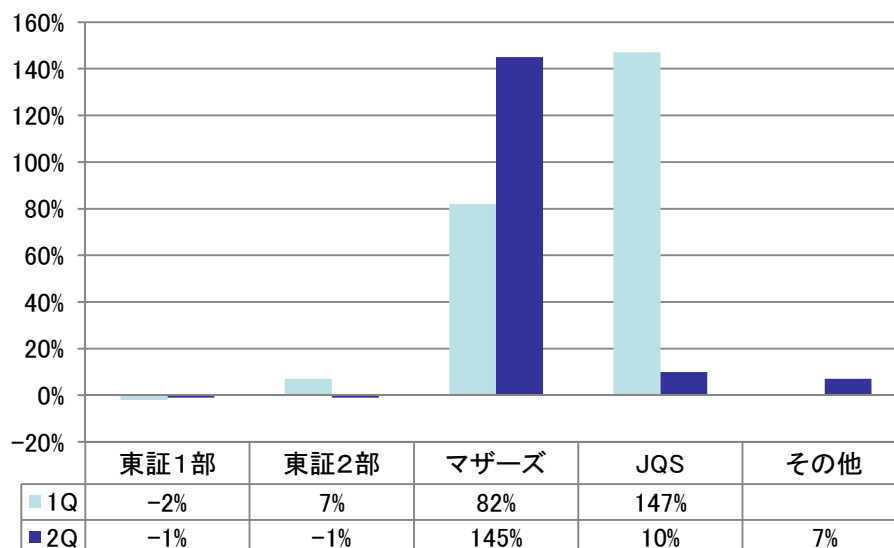
新規上場会社の推移



コメント

– 2014年2Qの新規上場会社数は前年同期比で7社増の14社となり、6月末までに新規上場した会社は26社に上り、アベノミクスによる景気回復を背景にIPO市場も活況を取り戻し、リーマン・ショック前の2008年同期の24社をも上回る高水準となった。また、2014年は通期で70～80社程度の上場が見込まれている。

2014年 マーケット別 初値騰落率



コメント

– 2014年2Qの上場数は14社であったが、初値騰落率(初値が公募価格に対して何%上昇したか)をプラスの値になったのが9社であり、マイナスの値になったのは4社であった。なお、西武HDの騰落率は0%であった。

– 1Qと2Qを比較した場合、マザーズの騰落率は2Qが非常に高く、JQSの騰落率は1Qが非常に高い。これはマザーズに関しては、2Qにフリークアウト・レアジョブ・フィックスターズ・メドピアといった設立から上場までの期間も短く、これからの成長性が期待される注目度が高い企業が続々と上場したことによるものであり、一方JQSに関しては1Qに成長産業と期待されるクラウドサービス業界に属するサイバーリンクスや専門分野性が高いエスクロー・エージェント・ジャパンなどの注目度が高い企業の上場したことによるものである。

I 日本国内IPOの最新動向

2. 2014年第2四半期のIPO企業

上場日	コード	銘柄名	事業内容	市場	単位株数 (株)	公募価格 (円)	初値 (円)	初値対公募差 (円)	騰落率	公開価格のPER (前期実績ベース)	公開価格 PER (着地ベース)	資金調達額 (百万円)	時価総額 (百万円)	時価総額(初値) (百万円)	設立日	設立から上場まで 年 月	
4月8日	6616	トレックス・セミコンダクター	半導体デバイスの研究開発、設計製造及び販売	JQS	100	5,000	4,480	-520	-10%	59.77	9.30	4,038	13,211	11,837	1995年3月31日	19	1
4月8日	9090	丸和運輸機関	サードパーティ・ロジスティクス(3PL)事業、運輸事業他	東証2部	100	3,400	3,100	-300	-9%	5.56	8.20	3,128	12,684	11,565	1973年8月3日	40	9
4月18日	3191	ジョイフル本田	関東地区における大型ホームセンター店舗の企画・運営事業	東証1部	100	2,700	2,650	-50	-2%	10.04	11.00	11,082	69,677	68,387	1975年12月15日	38	5
4月23日	3687	フィックスターズ	マルチコアプロセッサ関連事業	マザーズ	100	3,450	9,040	5,590	162%	22.36	17.90	492	4,237	11,101	2002年8月8日	11	9
4月23日	9024	西武ホールディングス	都市交通・沿線事業、ホテル・レジャー事業、不動産事業、建設事業、ハワイ事業等を営む子会社の経営管理及びそれに付帯関連する事業	東証1部	100	1,600	1,600	0	0%	35.06	25.50	44,522	547,400	547,400	2006年2月3日	8	3
4月23日	3192	白鳩	インターネットを通じたインナーウェアの販売事業京	JQS	100	520	760	240	46%	24.38	21.30	682	1,960	2,865	1974年8月20日	39	9
5月22日	3297	東武住販	不動産の売買、賃貸、その他不動産に関連する事業	JQS 福岡Q	100	1,250	1,400	150	12%	8.09	7.90	513	1,591	1,781	1984年9月27日	29	9
6月16日	7169	ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング	保険代理事業及び派遣事業	JQS	100	3,320	3,065	-255	-8%	15.75	15.80	2,432	21,145	19,521	1999年12月15日	14	7
6月18日	3299	ムゲンエステート	不動産買取再販事業・不動産賃貸事業	マザーズ	100	1,200	1,320	120	10%	8.79	10.00	3,588	12,670	13,937	1990年5月2日	24	2
6月24日	6094	フリークアウト	インターネット広告におけるリアルタイム広告枠取引を行うDSP及びビッグデータを分析するDMPの提供	マザーズ	100	2,000	7,000	5,000	250%	123.53	12036.00	1,598	12,037	42,129	2010年10月1日	3	9
6月25日	4247	ポパール興業	工業用ベルト、ガラス研磨用部材等の樹脂加工品の製造・販売等	名証2部	100	980	1,045	65	7%	4.71	15.40	282	1,254	1,337	1964年11月2日	49	8
6月25日	4979	OATアグリオ	農業、肥料製品等の研究開発・製造及び販売	東証2部	100	3,935	4,200	265	7%	25.13	4.50	3,864	11,626	10,892	2010年9月28日	3	10
6月27日	6096	レアジョブ	オンライン英会話サービスの運営	マザーズ	100	1,170	3,155	1,985	170%	57.89	51.20	350	2,224	5,998	2007年10月18日	6	9
6月27日	6095	メドピア	ネットによる医師向け情報サービス「Med Peer」の運営	マザーズ	100	4,000	9,250	5,250	131%	51.65	63.50	1,081	6,508	15,050	2004年12月9日	9	7

コメント

- 2014年第2四半期のIPO企業は14社となり、依然として新規上場企業数は増加傾向にある。6月25日にポパール興業が名証に約6年ぶりとなる単独上場した。6月27日には東証マザーズに「渋谷系ベンチャー」といわれる医師向けの情報サイトを運営するメドピアとオンライン英会話を運営するレアジョブが同日に上場した。また、4月23日には(株)西武ホールディングスの約9年ぶりとなる大型の再上場があったが、今秋にはリクルートホールディングスやLINEなどの大型上場も控えている。

II 新規上場会社レビュー

～株式会社フリークアウト～

(筆者: IPOサポート室 大野 拓海)

Ⅱ. 新規上場会社レビュー ～株式会社フリークアウト～

0. 全体像

今回の新規上場レビュー対象会社は、創業から3年9ヶ月で2014年6月に上場した株式会社フリークアウト(以下、フリークアウト)。
CEOの本田 謙氏は2005年にコンテンツマッチ広告を運営する(株)プレイヤーを創業し、2008年にヤフ(株)に売却。その後、「DSP」専業会社としてフリークアウトを2010年に創業した。
事業内容としては、インターネット広告におけるリアルタイム広告枠取引を行う「DSP」を展開している。なお、「DSP」とはサイトにアクセスしたユーザーの属性を解析し、1インプレッション(広告が1回表示されること)毎に広告枠の自動入札を行なうことで広告効果の最大化を行うマーケティングプラットフォームである。

1. 会社概要

会社名:株式会社フリークアウト
設立日:2010年10月01日
事業内容:インターネット広告におけるリアルタイム広告枠取引を行う「DSP」及びビッグデータを分析する「DMP」の提供
上場日:2014年6月24日(マザーズ)

2. 業績推移

業績としては1期目より黒字決算であり、3期目には売上が約20億円超で経常利益が3.2億円を超えるなど、「DSP」の先駆者として設立時より売上・利益共にかなり順調に推移している。
また、「DSP」の市場規模も2012年には256億円規模だったのが、2014年に500億円と急成長の市場であり、2017年には1,000億円超の市場規模となることが予測されている。
なお、今期の業績は売上3,140,000千円、経常利益136,000千円、純利益106,000千円の見通しとなっている。

◆フリークアウト業績推移 (単位:千円)

回次	決算年月	売上	経常利益	当期純利益	資本金	利益剰余金
第1期	2011年9月	66,591	326	71	26,000	71
第2期	2012年9月	944,549	183,113	82,353	201,003	82,425
第3期	2013年9月	2,119,571	323,300	158,509	450,378	240,934

◆RTB(リアルタイム広告枠取引)経由のディスプレイ広告市場規模予測 (単位:億円)

年度	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
スマートフォン向け	6	37	91	208	374	518
パソコン向け	250	355	409	449	481	505
合計	256	392	500	657	855	1,023

(株式会社マイクロアド 2014年01月31日発表)

3. 資本政策

・上場前の株式発行による資金調達等は下記の通り。

年月日	内容	発行済 株式総数	資金調達額	資本金	資本準備金
2010年10月1日	会社設立	400	-	20,000	-
2011年2月28日	有償第三者割当	450	10,000	25,000	5,000
2011年4月28日	有償第三者割当	460	2,000	26,000	6,000
2011年10月26日	株式分割(1:1,000)	460,000	-	26,000	6,000
2012年2月8日	有償第三者割当	520,346	350,006	201,003	181,003
2013年3月15日	有償第三者割当	548,846	498,750	450,378	430,378

コメント

- 20,000千円の資本金で会社を設立し、その後2回に渡り個人投資家より資金調達を行い、2012年2月にシリーズAの資金調達としてVCより350,006千円の調達を行っている。(1株あたり払込金額:5,800円、評価時価総額:約3,018,007千円)
- その後、シリーズBの資金調達として2013年3月にVCより498,750千円の調達を行っている。(1株あたり払込金額:17,500円、評価時価総額:約9,604,805千円)
- なお、第2期は借入により57,320千円の資金調達を行っていたが上場時には借入金は返済され、無借金経営となっている。

II. 新規上場会社レビュー ～株式会社フリークアウト～

・上場前の株式推移は下記の通り(潜在株式は除く)。

日付	内容	合計	本田 謙氏 (代表取締役社長)		個人投資家		アントレプレナー 投資事業組合		ジャフコ		GMO		フリークアウト取締役		YJキャピタル	
			持株数	持株比率	持株数	持株比率	持株数	持株比率	持株数	持株比率	持株数	持株比率	持株数	持株比率	持株数	持株比率
2010年10月1日	本田 謙氏によりフリークアウト設立	400	340	85.00%	60	15.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
2011年2月28日	有償第三者割当 (引受: アントレプレナー投資事業組合、個人投資家)	450	340	75.56%	10	2.22%	40	8.89%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
2011年4月28日	有償第三者割当 (引受: 個人投資家)	460	340	73.91%	20	4.35%	40	8.70%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
2011年10月26日	株式分割(1:1,000)	460,000	340,000	73.91%	20,000	4.35%	40,000	8.70%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
2012年2月8日	有償第三者割当 (引受: ジャフコ、GMO)	520,346	340,000	65.34%	20,000	3.84%	40,000	7.69%	34,483	6.63%	25,863	4.97%	-	0.00%	-	0.00%
2012年9月3日	贈与による無償譲渡 (本田 謙氏⇒フリークアウト取締役)	520,346	335,000	64.38%	20,000	3.84%	40,000	7.69%	34,483	6.63%	25,863	4.97%	5,000	0.96%	-	0.00%
2013年3月15日	有償第三者割当 (引受: YJキャピタル)	548,846	335,000	61.04%	20,000	3.64%	40,000	7.29%	34,483	6.28%	25,863	4.71%	5,000	0.91%	28,500	5.19%
2014年2月26日	株式分割(1:10)	5,488,460	3,350,000	61.04%	200,000	3.64%	400,000	7.29%	344,830	6.28%	258,630	4.71%	50,000	0.91%	285,000	5.19%

コメント

- 本田 謙氏らによりフリークアウトは設立され、設立後しばらくは個人投資家等からの出資や短期の借入を行って運転資金を確保していたようで、本田 謙氏の持株比率は大きくは失われていない。ステージAでの資金調達によりジャフコ及びGMOを引受先とした増資を行い、またステージBではYJキャピタルを引受先として増資を行い、両ステージで持株比率約15%を元に約8.5億円の資金調達を行っている。なお、上場時には潜在株式を含めた場合、本田 謙氏の持株比率は55.35%となっている。

また、2012年の9月には経営への参画を高めるためにか本田 謙氏からフリークアウト取締役(CFO:横山氏、COO:佐藤氏)へ贈与による株式の無償譲渡が行われている。

4.上場時のファイナンス内容

(単位:千円)

資金調達額計	資金調達額内訳		
	公募	売出	引受証券
1,598,400	975,200	495,328	127,872

	公開日前	公開日後
発行済株式総数	5,488,460株	6,018,460株
資本金	450,378千円	937,978千円

コメント

- 調達資金使途は「広告配信量及び取扱うデータ量の増加に対応するため、サーバー等の設備投資に充当予定。また、DSPの開発、改良、増強のための開発人員の件費、データセンターの利用料に充当予定。残金は戦略的な事業規模拡大の資金(新規事業、新規サービス)等に充当予定」となっている。



(筆者紹介)

株式会社エスネットワークス
IPOサポート室 大野拓海

Profile:

公認会計士試験合格後、ベンチャー企業に入社し、IPO実務担当者として業務に従事。その後、株式会社エスネットワークスに入社。会社分割等の組織再編業務、原価計算制度の構築・改善、ベンチャー企業等の支援を行う。自らハッカソンやビジネスコンテストにも出場。昨年はStartup Weekend Osakaで準優勝し、世界100か国200都市で同時開催されるグローバルバトルに大阪代表としても出場。スタートアップの最新動向に詳しい。

編集後記:

平成26年5月23日、通常国会(第186回)において金融商品取引法等の一部を改正する法律(平成26年法律第44号)が成立し、同年5月30日に公布されました。この改正によって、企業が提出する内部統制報告書について、上場後3年間は監査免除が選択可能とされました(金商法第193条の2第2項)。

これは、厳格な上場審査を受けていることや、アメリカでも新規上場を促進する観点から内部統制に係る監査を免除する措置が講じられた事などの事情を踏まえたものです。この改正により新規上場を目指す企業にとって実務負担は一部軽減されますが、内部統制報告書の提出自体はまだ必要です。。。

Ⅲ 連載コラム～IPOコンサルティングの現場から～ （筆者：経営支援第3事業部 郷本徳樹）

Ⅲ 連載コラム～IPOコンサルティングの現場から～

第8回「反社会的勢力との関係遮断」

1. はじめに

2014年上期のIPO実績は26社、前年同期21社と比べ伸びており、リーマンショック前の水準に戻ってきました。約9年ぶりとなる再上場となった西武ホールディングス(9024)、筑波大学発のロボット開発のベンチャーCYBERDYNE(7779)、外国企業として6年ぶりに東証の新興企業向け市場マザーズに上場した米製薬会社のアクセラ・インク(4569)と注目を集めるタレント揃いだったのも上期のIPO市場の特徴だったのではないのでしょうか。

下期においてもリクルートホールディングス、LINEと時価総額1兆円規模といわれる超大型の上場が見込まれており、そこからの牽引もありながら、通期では70～80社程度(前年同期58社)が上場を果たすのではないかと見込まれます。

市場の活況により、注目が集まりIPOに関心を持つ企業が増え、いい波が来ることを期待します。

市場がそんな盛り上がりを見せる中、ケーブルテレビ局向けの映像配信などを手がけるジャパンケーブルキャストが東証の上場承認後に延期を発表しました。延長の理由として「コンプライアンス体制に確認すべき事項が見つかった」との発表だけで詳細はわからないためなんとも言えませんが、上記の発表の仕方から見ると、会計面での重要な誤謬や反社会的勢力との繋がりが直前で発覚した等の理由が予想されます。

真偽の程はわかりませんが、どんな理由であれ上場承認後の取消や延期は関係者含め多大なる影響を与え、さらには「コンプライアンス体制の確認」の理由は非常に印象が悪く、次回上場時に大きく影響が出てしまうと考えられます。

これから上場していく会社や上場準備をしている会社について、審査が変に神経質になされ現状のいい流れに水を差すことにならないか懸念されます。

2. 反社会的勢力とは？

今回のテーマは、反社会的勢力との関係遮断です。上記でもジャパンケーブルキャストの上場延長の理由の可能性の一部として触れましたが、昨今、反社会的勢力との関係については、上場、未上場の企業、個人に関わらず、世間的に非常に神経質になっています。最近では、みずほ銀行の暴力団融資事件、ちょっと前にはなりますが、大物芸能人の黒い交際による芸能界引退などの世間を騒がせたニュースは、記憶に新しいのではないのでしょうか。

さて、ここで言われる反社会的勢力とは、一体何なのでしょう。一般的に「暴力団、暴力団員、暴力団準構成員、暴力団関係企業、総会屋等、社会運動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団等」などと表現されることが多いですが、そもそも「社会運動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団」と聞いても全くピンと来ないのは私だけではないのではないかと思います。

調べてみると、「社会運動標ぼうゴロ」は、社会運動若しくは政治活動を仮装し、又は標ぼうとして、不正な利益を求めて暴力的不法行為等を行うおそれがあり、市民生活の安全に脅威を与える者。「特殊知能暴力集団」は、暴力団との関係を背景に、その威力を用い、又は暴力団と資金的なつながりを有し、構造的な不正の中核となっている集団又は個人。(警視庁『組織犯罪対策要綱』)と、されているのですが、非常に曖昧でやはりよくわかりません。つまり、明確な定義はないのです。

と、いうよりはあえて明確に定義づけていないというのが正しいのでしょうか。定義をはっきりさせてしまうと、その抜け道がおのずと出来てしまいます。反社会的勢力はその道のプロですから、甘い汁を吸うためであれば、あの手この手を使って近づいてきます。つまり、最終的には、「関係を持ってよい相手か」という判断基準によって自らが定義しなければいけないのです。

例えば、反社会的勢力に限らず、過去に経営陣から逮捕者が出た企業とは取引しないという基本方針を追加し、その基本方針中で適宜取引の可否を検討する体制を作るのもいいかと思います。とはいえ、リクルートや佐川急便が過去に大きな事件を起こし、逮捕者を出しているからといって取引をしないというのはナンセンスな話ですので、そこは**自社の判断が社会の目から見て適切なものかどうかを十分注意しながら判断する必要があります**。

3. 関係遮断の必要性

では、なぜ反社会的勢力と関係を持つてはいけないのでしょうか。社会通念的に当然といえば当然ですが、大きく下記3点の観点からその理由が挙げられます。

一つ目は、企業防衛の観点からです。反社会的勢力の標的となると、金銭等の経済的利益を吸い取られ、さらには企業そのものに乗っ取られることもあり、企業とその関係者らに多大な被害を生じさせる恐れがあります。なお、標的とされるのは、役員や従業員ら個人の場合もあり、特に取締役は、会社に被害が生じた場合に、取締役としての善管注意義務違反等として、多額の損害賠償義務を負う可能性もあります。蛇の目ミシン工業のいわゆる「蛇の目ミシン事件」では、元代表取締役社長もしくは副社長を務めた5人に対して反社会的勢力との関係を容認していたとして約583億円もの賠償命令が出されています。

二つ目は、信用失墜の観点から。反社会的勢力との関係が明らかになり、マスコミで大きく非難されるような事態になれば、社会的に大きく非難を浴び、株価の暴落や銀行からの資金調達停止等、企業の存続を脅かす影響を与えます。

三つ目は社会的責任の観点から。反社会的勢力と取引を行うということは、反社会的勢力の活動資金等を提供することと同等です。例えそれが、正当な取引であり対価も相当な関係であったとしても、反社取引から得た利益は、最終的には社会にとって有害な活動の資金源、組織の資金源となるため社会的に許されません。

なお、上場廃止基準にも反社会的勢力の関与が挙げられています。ただ、反社会的勢力の関与は上場廃止基準のなかでも実質的な判断を伴うものに分類され、その関与の実態が当取引所の市場に対する株主及び投資者の信頼を著しく毀損したと取引所が認めるときに上場が廃止の決定がくだされるため、反社会的勢力と関係が発覚したからといって即刻上場廃止ということにはなりません。実際、東証が反社会的勢力との関係を直接的な理由として上場廃止を判断した事例は未だありません。

2008年に反社会的勢力との関係が発覚したスルガコーポレーションが上場廃止になりましたが、これは関係の発覚から銀行からの資金調達がストップし、民事再生に追い込まれたためであり信用失墜の結果のものでした。

Ⅲ 連載コラム～IPOコンサルティングの現場から～

第8回「反社会的勢力との関係遮断」

上場準備に関していえば、反社会的勢力との関係遮断は、審査において最低条件とされます。つまり、反社との関係があると上場出来ないで、上場するために何があっても達成しなければいけないからやらざるを得ないという消極的に見える部分も正直あります。

ただし、なぜそこが最低条件とされているのかといえ、上記の通り、反社会的勢力との関係が与える影響は甚大なものであること、特に上場会社ともなると、そのスキャンダルに対する風当たりや、関係各者に与える影響が、未上場会社に対するそれとは桁違いであり、一発で企業価値を吹き飛ばす程のものになり兼ねないからです。コンプライアンスの風評被害が悪い方向にいくと企業の存続を脅かす一番のリスクになり得るため、そのリスクをケアする体制が求められるということです。

4. 関係遮断の体制作り

反社会的勢力との関係は、企業の存続を脅かす非常に大きなリスクを含んでいるため、そのリスクを回避するための体制作りが不可欠です。具体的に何をすべきか、という下記のとおりです。

・取締役会による基本方針決定の決議、担当部署の設置

反社会的勢力に対しては、会社が組織として立ち向かうという覚悟がなにより重要です。会社は、有事には従業員の安全を確保するための措置を講じることはもちろんのこと、問題が発生する前にも予め会社が反社会的勢力との関係を断固排除すること、そのために会社全体で対応することなどの方針を明確にし、その担当部署を設置する必要があります。担当部署については、専門部署を別途設置する必要はないですが、総務など管理部内の自社の情報が集約する部門が兼任で担当するのが理想です。

・不当要求防止責任者登録

警察や暴力追放運動推進センターと連携関係を構築し、実際に問題が発生した場合、あるいは発生しそうな場合に、できるだけ早い段階から相談できる環境を整備しておくため、業務を統括管理する立場にある方の中から、不当要求による被害を防止するために必要な業務を行うための適任者を、責任者として選任します。適任者としては、反社会的勢力対応の担当部署の長がふさわしいかと思われます。

・反社チェックフローの作成

まずは、調査対象とする取引先について定義する必要があります。もちろん全ての取引先を調査対象とすれば万全ではありますが、社員が立替でちょっとした備品をネットショップ等で購入する場合なども調査を必要とするのは現実的ではありません。その場合は、一定金額以下の取引でかつ現金払いのものは調査対象から除くとするなど、業務に過度に影響が出ない程度に、自社の基準を調整して決定します。

続いて、反社会的勢力チェックの方法の決定です。チェック方法については、一般的には下記のパターンが考えられ、その中から何重かのチェックをすることで取引をしても問題ないかを判断していきます。

・「ネット検索」

Yahoo! JAPANやGoogleで"対象会社名"や"代表者名"に"反社"や"暴力団"等のキーワードを追加して検索し、該当する記事やニュース等がないかの調査

・「記事検索」

日経テレコンなどを利用して、過去に出版された新聞、雑誌の中に対象会社が反社会的勢力である旨の記載がされているものがないかの調査

・「企業情報調査」

帝国データバンクやSPNなどの調査会社のデータベースを利用して反社会的勢力の可能性を調査

最後に、反社チェックを運用に乗せるため、各部署の役割や担当、取引先選定の流れを明確にします。取引先選定の主導となる営業部門や購買部門の現場には新規取引候補について、反社チェックの依頼を漏れなく担当部署に提出させるようにします。その後、担当部署で反社チェックを行い、その部門の長(不当要求防止責任者)が、取引の可否を判断して現場に戻すといった具合にフローを明確にして、周知する必要があります。取引開始までの工数が増えるため、現場からは不満の声が上がることもあるかと思いますが、新規取引開始時には必ず、反社会的勢力の対応部署(管理部)を通ることになり、反社のチェック面以外でも、現場の動きのブラックボックス化を防ぐ効果も期待できます。また、安い・早いが正義になりがちな現場の意識をもう一段高めて、自社の取引先として対応しいのかという観点で取引先を選定する目線が持てるような効果も期待できると考えます。

・既存取引先の反社チェック

まずは、既存取引先、契約の締結状況と契約内容の反社条項の有無を洗い出す作業が必要です。契約書台帳が作成済であれば、作業的には工数がかなり軽減されますが、ない場合は同時に作成すると、その後の作業が楽になりますので並行して作成し、そこに反社条項の有無等も盛り込んで管理できるといいでしょう。

既存取引先で契約の締結、反社条項がないものについては、契約書の締結や、覚書・契約書のまき直しが必要になるのですが、一点気を付けるべきことがあります。

「日常から取引先とやり取りをしている担当部署から十分な説明を差し上げた上で、お願いをさせて頂く。」と、いうことです。恥ずかしながら、これは私の失敗の中から学んだことです。

私が常駐させて頂いていたお客様は、既存の取引先と概ね契約書自体は結んであるものの、反社条項を含んでいなかった為、かなり膨大な数の覚書の締結が必要という状況でした。その為、定型文の書面による通知のみで各取引先にお断りをさせて頂いたのですが、結果、「ウチを反社だと思っているのか!?!」や「一方的に失礼ではないか!!」といった不快感を示される反応をされる先が数社あり、最終的に担当の取締役から説明とお詫びをして頂く事態を招いてしまったことがあります。

中小企業や個人の家主さんなどと、上場準備会社との反社関係への意識の温度差について配慮が足りておらず、効率性だけを求めたことが招いた結果でした。

基本的には、真意を理解して貰えれば早く対応して貰えますので、余計なトラブルを避けるためにもひと手間かけることが大事です。

なお、調査に関しては調査業者に調査対象のリストを提出すると、対象件数にもよりますが、概ね2~3週間ほどで一括調査して貰うことが出来ますので、普段から最終形を意識してリストを更新しておけば作業負担がかなり軽減されます。

Ⅲ 連載コラム～IPOコンサルティングの現場から～

第8回「反社会的勢力との関係遮断」

・新規取引先の反社チェック

上記の通り、現場には取引開始時に反社チェックが必要である旨、反社チェックを通していない取引先との取引は認めないことを周知し、運用することが重要です。なお、取引先の業種として、廃棄物収集業者、おしぼり業者、不動産業者等は注意が必要といわれています。当然、全ての業者がそうではないですが、反社会的勢力が隠れ蓑としていた前例が多いため、より慎重なチェックと取引開始の可否の判断が求められます。

5. 審査上のポイント

審査においては、何よりも調査の網羅性が求められます。自社基準で調査対象にあたる取引先、株主を含めた関係者全てについて網羅的に調査がされているか、その取引先とは契約が締結されており、そこに反社条項が盛り込まれているかが見られます。

取引先リスト(契約書台帳)に、反社条項の有無などの情報が正しく記録され、またその調査結果がデータとしてしっかり保管されている必要があり、リストと支払の実績と付け合を定期的に行い調査に漏れがないことを確認できる体制が求められます。

しかし、いざ上場準備に入って、この体制を作りましようとなった時に、上記にあるような既存取引先のリストアップ、契約・覚書の締結、まき直しは、ゼロベースから始めると思っている以上に作業量が膨大なものになり非常に苦労します。上場を目指すのであれば、取引開始時の契約書の締結、そしてその台帳管理をすることを仕組化しておくことをお勧めします。

また、反社チェックのネット検索については、担当部署だけで対応するには膨大な時間を要します。調査表のフォーマットを決めて、担当部署を超えた人海戦術で「1人1日10社」などと対応することで、短期的に集中して終わらせてしまうと効果的です。

6. まとめ

上述の通り、現在の社会情勢では、反社会的勢力と関係のある会社は、たとえ被害者の立場のものであっても、反社会的勢力と同等と見られる厳しいものです。

まずは、入り口をきっちり締めてそもそも関係を持つ可能性を徹底的に排除する、もし関係が発覚した際にも、どう対応するかという判断を誤らないために外部との連携を含めた体制をしっかり組織として構築していくことが大事です。

確かにそこにかかるコストは、少なくはないですが、大変だからチェックしない、できない、できるだけ簡素化しておこう、といった思考停止が反社会的勢力の侵入を許してしまいかねないことを常に念頭に置いておく必要があります。

手を打つのに早いに越したことはありません、上場する、しないに関わらず、まずは今すぐにも契約書に反社条項を盛り込むことから始めてみることをお勧めします。

(筆者プロフィール)

株式会社エスネットワークス 経営支援第3事業部 郷本徳樹
2008年より自社の管理部門にて経理・財務を担当し、連結決算業務(子会社10社、うち海外法人2社)、子会社経理、監査対応業務、資金繰り業務、予算管理業務に従事。
2012年より東海地方の上場準備企業の管理体制構築及び事業戦略作成支援に従事。

IPOレポートバックナンバー

NO.1 2012年上半期

<http://www.esnet.co.jp/report/pdf/0145bd2283e513455241a2c88659e0611.pdf>

NO.2 2012年第3四半期

<http://www.esnet.co.jp/report/pdf/1cdc047c4923fd3b0f9f05c887aac4c0.pdf>

NO.3 2012年第4四半期

<http://esnet.co.jp/pdf/report/20130131iporeport.pdf>

NO.4 2013年第1四半期

<http://esnet.co.jp/pdf/report/20130430iporeport.pdf>

NO.5 2013年第2四半期

<http://www.esnet.co.jp/report/pdf/20130716iporeport.pdf>

NO.6 2013年第3四半期

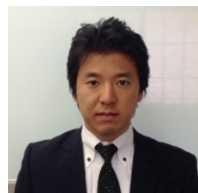
<http://esnet.co.jp/pdf/report/20131105iporeport.pdf>

NO.7 2013年第4四半期

<http://esnet.co.jp/wp/wp-content/uploads/2014/02/IPOレポート2013年第4四半期0224-1430.pdf>

No.8 2014年第1四半期

<http://esnet.co.jp/wp/wp-content/uploads/2014/05/20140430iporeport.pdf>



(総合監修)

株式会社エスネットワークス IPOサポート室長 渡辺匡章
2007年にJASDAQ上場会社の東証二部への鞍替え支援に従事。鞍替え成功後は当該会社の開示支援を行いながら、制度施行を控えたJ-SOXへの体制構築を行う。
2010年より関西支社に異動し関西・東海地方の上場準備企業複数社の管理体制構築及び事業戦略作成支援に従事し上場準備会社の上場準備PJTチームの責任者として証券会社・監査法人の対応及び案件を統括。2014年よりIPOサポート室を立ち上げ、上場準備企業の発掘や実務支援を行っている。