

J-Adviser資格取得は必然の選択。 ソリューション力をさらなる高みへ!



臼井 均
執行役員 投資銀行本部長

岡田 友之
投資銀行本部 上場支援事業部担当部長

株式会社ジャパンインベストメントアドバイザー

ジャパンインベストメントアドバイザー（以下、JIA）グループの主力事業は、全国の金融機関および税理士・会計士などのネットワーク基盤を活かした、独自性のある金融商品の組成・販売です。近年では、主要顧客である中堅・中小企業に対するフィナンシャルアドバイザー事業などの総合ソリューションサービスへと事業領域を拡大しています。今般、J-Adviserの資格を取得し、新たに取り組む上場支援事業について伺いました。

TOKYO PRO Marketの価値が激変する社会で見出される

コロナ禍の先行きは読めないものの、世界各国の実体経済及び金融市場は、ともに立ち直りへの軌道をしっかりと歩み続けている。同時に、新たな投資先を選定したいと考える投資家の動きも活発化している状況だ。

そのような状況で、あらためて注目を集めているのが TOKYO PRO Market である。この市場における上場企業数の推移を見てみると、TOKYO PRO Market の確かな胎動が感じられるかもしれない。2017年から2020年にかけて上場企業数は着実に増加し続け、2021年は13社が上場。投資対象の増加は間違いなく投資家にとって歓迎すべき事実

だろう。この TOKYO PRO Market へ上場を目指す企業の上場適格性を調査、確認し、上場まで導くのが J-Adviser である。そして、2021年7月、新たに J-Adviser の資格を取得したのが株式会社ジャパンインベストメントアドバイザーだ。

なぜこのタイミングで J-Adviser 資格を取得しようと決めたのかについて、同社執行役員の臼井均氏はこう話す。

「今後、コロナ禍による社会の変化に加えて、東証の市場区分見直しによる様々な変化、動きが出てくると予測しています。その中で、確実に言えるのは、TOKYO PRO Market の位置付けが変わってくるということです。プライム、スタンダード、



白井 均 執行役員 投資銀行本部長

グロースといった 3 つの一般市場とは異なるプロ投資家向けの市場として、より明確にその存在価値が投資家へと伝わり、TOKYO PRO Market への上場を目指す企業が増えると弊社は考えております。こうした機会を能動的に捉えたいという思いと、弊社の主要顧客である中堅・中小企業の経営課題に対する有効な解決手段の一つとして、顧客の企業価値創造に貢献したいという思いから J-Adviser 資格を取得するに至りました」

今まで以上に多くの企業が、TOKYO PRO Market への上場を視野に入れるという見立ての背景についてさらに詳しくコメントを求めた。

「一つ目の背景としては、市場区分見直しという市場環境変化の影響により、これまでのようにダイレクトに新興市場を目指すのではなく、ファーストステップとして TOKYO PRO Market へ上場を検討する企業が増えていることが挙げられます。二つ目の背景としては、社会の変化、とりわけテクノロジーの変化に伴うスタートアップ企業の増加が挙げられます。新たなステージに転換するきっかけとして、TOKYO PRO Market への上場は大きな意味を持っていると思います。最後に、三つ目の背景として、円滑な事業承継の在り方に悩む企業の増加が挙げられます。ガバナンス体制整備は、親族内承継であっても重要です。社長交代を機に経営が停滞する会社を多く見えました。TOKYO PRO Market への上場準備工程は、会社を持続的に発展させていくための有効なプロセスと捉えることができます。後継者にバトンを渡したいと考える経営者が、従業員みんなと一体になり TOKYO PRO Market 上場を成し遂げ、企業価値も高める。いわば『攻めの事業承継』と言えます」

顧客の課題を解決するために徐々に事業範囲が拡大

JIA グループの主力事業は、航空業界や海運業界に関わるオペレーティング・リースのアレンジメント事業である。航空機リースの受注、アセット管理、日本型オペレーティング・リース投資商品の組成、投資家への販売などをワンストップで行うサポート体制が同社グループの強味だ。なぜ、JIA グループは TOKYO PRO Market へ関係性を深めようとしたのか。

その答えは『金融を通じて社会に貢献する企業でありつづける』という、JIA グループの掲げる経営理念からひもとけるのかもしれない。上場支援事業部担当部長の岡田友之氏は、顧客に対して多彩かつ有効なソリューションをひとつでも多く用意しておくことが JIA グループの使命であると述懐する。

「弊社は、航空機や船舶、海運コンテナのオペレーティング・リース事業を主力事業としながら、環境エネルギー事業やプライベート・エクイティ投資事業、M&A アドバイザー事業からアグリ&バイオ事業に至るまで、多岐に渡る事業を展開しています。しかしながら、やみくもに事業範囲を拡張してきたわけで

はありません。主要顧客である、中堅・中小企業の根源的な価値を高めるといった目標を達成するために、自前で顧客のニーズに応えられるように必要な事業を増やしてきたに過ぎないのです」

JIA グループの事業ポートフォリオにおいて、J-Adviser の資格取得は顧客企業をより確実に高みへと押し上げるための不可欠なピースのひとつ、とでも言うべきか。白井氏は「TOKYO PRO Market への関わりは、いわば必然の流れであった」と話を続けた。

「たとえば弊社は、日本で最も歴史のある証券・金融の総合専門全国紙『日本証券新聞』を発行する株式会社日本証券新聞社を 2015 年に傘下に加えしました。単にメディアを保有することが目的だったわけではありません。弊社は、TOKYO PRO Market の J-Adviser 資格取得前より一般市場の IPO コンサルティング事業も手掛けておりました。IPO コンサルティングにおいて、IPO 後の顧客のことを考えた時に、メディア

事業を有することが顧客に対して大きなメリットになるであろうと確信したことから、子会社化へとつながっていきました。メディア事業を保有することで、『客観的な記事による情報発信』、および『主観的な IR による情報発信』など、コンサルティング段階から、その両面でアドバイスすることができるからです。他にも、顧客の多様な企業価値創造に向けたニーズ、たとえば M&A を検討したい、幹部人材の採用を検討したい、事業承継の検討をしたい、といったニーズに的確に応えられるよう力を尽くしてきた結果が現在の事業ポートフォリオなのです」

M&A アドバイザーや金融機関など特定の業務をベースにした企業は、その提案にどうしてもバイアスが掛かりがちだが、



幅広い事業ポートフォリオを有する JIA グループはそのようなバイアスと一切関係なく、幅広い選択肢の中から顧客が求める最適なソリューションを的確に提案できる。顧客本位で最適解を導くためにも、J-Adviser の資格取得は不可欠なピースのひとつであるようだ。

アーリーステージの企業群、 上場を躊躇していた有望な企業にアプローチしたい

JIA グループは J-Adviser 資格取得直後より、TOKYO PRO Market への上場を視野に入れた企業との交渉を積極的に行っている。その過程において本市場の価値をあらためて評価していると臼井氏は話す。

「社会変革を起こす Fintech や SDGs に関わるアーリーステージの企業群にとって、資金調達手段が限られてしまう状況が往々にしてあるものです。既存の金融機関がその企業の価値を測る物差しを持ち合わせていないことが少なくないからです。TOKYO PRO Market 上場はこのようなケースで有効な解決手段の一つとなるでしょう」



岡田 友之 投資銀行本部 上場支援事業部担当部長

企業が置かれた状況、これから目指す方向によって、当然ながら課題は異なる。

「顧客によってはグロース市場への上場や、その他の手法で成長を目指すことが最善だと考えられるケースももちろんあります。弊社グループが目的としているのはあくまで顧客の満足であり、すべてを TOKYO PRO Market 上場につなげようと考えているわけではありません。ただ、本市場は、参加者がプロ投資家に限定されており、一般市場のように限られた期間内に過度の成長や成果を求められるプレッシャーに晒されない点に大きなメリットがあるとも感じています。したがって、持続的な企業の成長を見据えて、上場による信頼性、知名度のアップ、有望な人材集めを先行させたいという場合に TOKYO PRO Market への上場は有効です。本市場が有する自由度の高さは、多くの企業の力になると期待しています」

これまで上場することにハードルの高さを感じていた一般市場の上場予備軍にも、TOKYO PRO Market による上場が期待できると、臼井氏は力を込めて話す。岡田氏も、「一般市場と比較して自由度の高い上場基準にメリットを感じて、本市場に優良な上場企業が増えれば、アーリーステージ企業の株式売買が活性化し、より魅力的な市場になると考えています。その結果、日本経済全体の活性化にも貢献できるのではないのでしょうか」とその熱い思いを口にした。

TOKYO PRO Marketの上場によって新たな時代に備えていただきたい

「J-Adviser 資格取得により、TOKYO PRO Market 上場という企業価値創造の選択肢を顧客に提示できるメリットを既に感じています。顧客に対してひとつでも多くの選択肢を用意できることは、弊社グループにとっても重要なポイントです。また J-Adviser 資格をバックグラウンドとした信用力によって、地方の優良企業からもお声がけいただいています。全国各地に上場企業を生み出し、雇用の創出、取引の拡大などを図ることによって、弊社グループが地域経済の活性化、地方創生の側面からも貢献したいと考えています。地方が抱えている問題の一つとして、転出者が転入者を上回る“社会減”がありますが、この要因として、上場企業がその地域に無いことが人口流出の要因の一つとも言われているからです」

さまざまな成長ステージにある企業と、それぞれの事情に合わせて協働を行っていききたいと話す白井氏と岡田氏。締めくくりとして二人から企業に向けたメッセージをもらった。

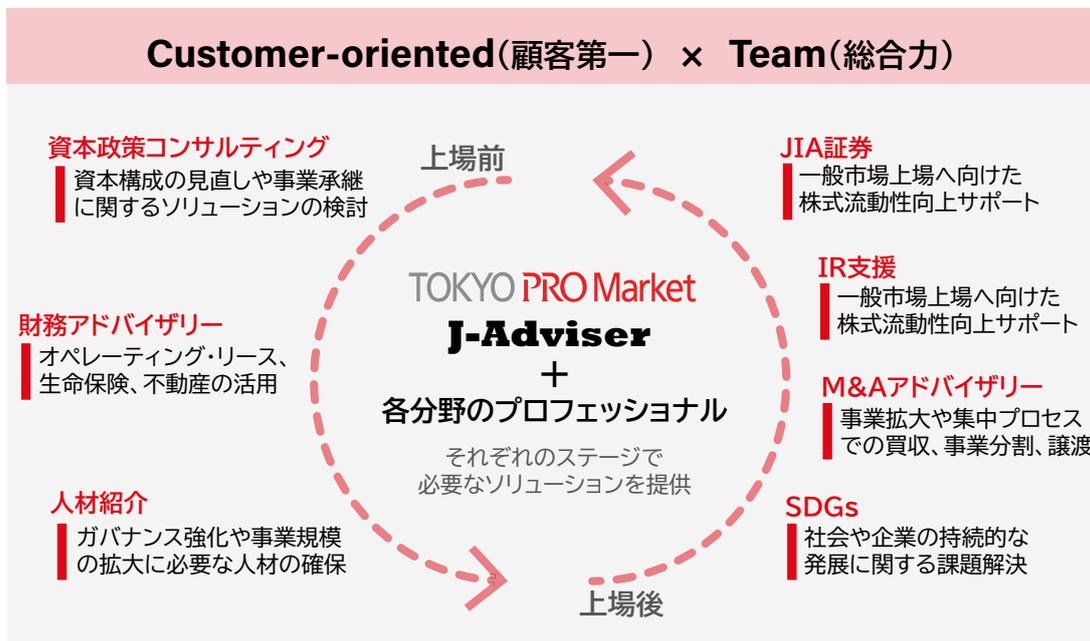
「たとえコロナ禍にあっても世の中には途絶えない需要もあり、

新しい需要も確実に生まれています。社会の変化を捉え、新たなニーズを汲み取り、経営や投資に活かしていただきたい。弊社としても、1社でも多くの企業に対しそのような目線で企業価値創造を支援していきたいと考えています」(岡田氏)

「アフターコロナといっても『コロナ以前の世界に戻る』ということはすでに不可能です。弊社グループもみなさんもそのような前提で先行きを見据え、まさに新たな対応を迫られる時期であると言えるでしょう。今までは、『コロナ禍対応=危機への対応』に追われていたわけですが、ビジネスにおいては『コロナ禍がもたらす変革=チャンス』であるということあらためて認識しました。今は、何が変化したのか、次に打つべき最善の手はどのようなものかを、経営者や投資家のみなさんが考え、見定めるべき時。新しい時代に向けて変化を受け入れ、野心的に次のステージを目指したいといった案件があればぜひ弊社グループにぶつけていただきたいと切に願います」(白井氏)

(文 = 宇都宮浩 写真 = 高橋慎一)

■JIAが選ばれる理由



株式会社ジャパンインベストメントアドバイザー

2006年、有限会社ジャパン・インベストメント・アドバイザーから会社分割により、株式会社ジャパン・インベストメント・アドバイザーを設立し、分割時に承継した海運コンテナオペレーティング・リース事業を開始。2014年4月に株式会社ジャパンインベストメントアドバイザーに商号変更、同年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場、2020年に第一部へ市場変更。オペレーティング・リース事業以外に、中堅・中小企業における人材や後継者不足などの課題解決、持続的な成長に向けたファイナンスや戦略立案サポートなど、総合的なソリューションサービスを提供。