

2024年の新規上場の状況について



東京証券取引所

上場推進部長 荒井 啓祐
上場推進部調査役 松本 弥紅

見解であり、筆者が所属する組織の見解ではない。

1. はじめに

株式会社東京証券取引所（以下「東証」という。）上場推進部では、国内外の魅力ある会社の上場を推進すべく、新規上場に関するプロモーション活動や、新規上場を検討している会社のサポート等の上場支援活動を実施している。

本稿では、2024年における日本国内の新規上場の状況について振り返るとともに、東証で行っている上場支援活動の概要を紹介する。なお、本稿中の意見に係る部分は筆者の

2. 2024年の新規上場の状況

(1) 新規上場件数

日本国内の証券取引所における2024年の新規上場件数は、134社となった。これは、直近10年間でみると2021年の136社に次いで2番目に高い水準である。一方で、TOKYO PRO Market（以下「TPM」という。）を除いた新規上場件数は過去10年とほぼ同水準となっている（図表1参照）。

2024年においては、米国景気後退への懸念・急速な円高進行を背景とした市況の一時的な混乱はあったが、通年では昨年に続き堅調なマーケット環境であったと捉えている。TPMへの新規上場を除いた場合、件数は昨年比で減少しているが例年並みの水準であ

〈目 次〉

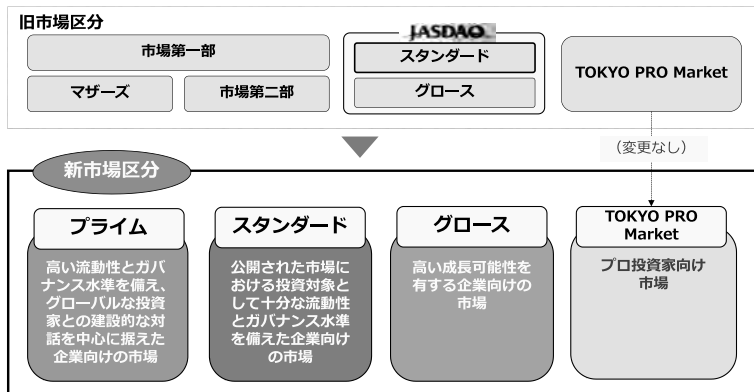
1. はじめに
2. 2024年の新規上場の状況
3. 東証の上場支援活動
4. おわりに

(図表 1) 新規上場件数の推移

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
東証	市場再編前										
	東証一部	8	8	11	7	1	6	6	1		
	東証二部	9	5	8	5	11	9	8	3		
	マザーズ	61	54	49	63	63	63	93	10		
	ジャスダック	11	14	18	14	6	14	16	1		
	市場再編後										
	プライム								2	2	4
	スタンダード								10	21	13
	グロース								60	65	63
	TOKYO PRO Market	6	3	7	8	9	10	13	21	32	50
	他取引所	3	2	3	1	4	0	0	3	4	4
	合 計	98	86	96	98	94	102	136	111	124	134

(注) 一般市場の既上場会社が他の一般市場に上場する場合及びTOKYO PRO Marketを経由した上場を除く

(図表 2) 東証の市場区分と各市場のコンセプト



り、後述の通り大型銘柄の新規上場は昨年につき複数件実現している。

新規上場件数を市場別にみると、高い成長可能性を有する企業向けの市場であるグロースへの上場が引き続き高い割合を占めている。また、TPMへの上場は50社と過去最多を記録した。

【参考：東証の市場区分】

東証では、2022年4月にTPM以外の市場区分について見直しを行い、現在では一般市場として「プライム」、「スタンダード」及び「グロース」並びに特定投資家向け市場として「TOKYO PRO Market」の計4つの市場区分を有している（図表2参照）。

市場区分の見直しに際し、上場会社は新規上場審査基準と同様の上場維持基準を継続的

(図表 3) 東証新規上場企業の規模：2024年

上段：最大値 中段：中央値 下段：最小値	売上高	経常利益	純資産の額	初値時価総額	新規上場時の ファイナンス規模 注2
プライム	10,766億円 2,346億円 399億円	659億円 91億円 ▲3,433億円	6,684億円 2,576億円 64億円	9,470億円 5,238億円 624億円	3,486億円 1,248億円 201億円
スタンダード	1,267億円 153億円 22億円	50億円 12億円 2億円	353億円 67億円 11億円	430億円 143億円 30億円	112億円 35億円 12億円
グロース	6,531億円 17億円 1億円	144億円 1億円 ▲93億円	680億円 8億円 ▲3億円	2,633億円 88億円 17億円	538億円 15億円 4億円
TOKYO PRO Market	154億円 24億円 3億円	9億円 1億円 ▲1億円	44億円 4億円 0億円	57億円 10億円 2億円	※BABY JOB (株) のみ 2億円

(注1) 市場区分の変更及びTOKYO PRO Marketを経由した上場を除く

(注2) 新規上場時のファイナンス規模＝公募＋売出し（O A含む）

なお、TOKYO PRO Marketの新規上場時のファイナンス規模は、特定投資家向け取得勧誘または特定投資家向け売付勧誘等を指す

(注3) 1億円未満四捨五入

(注4) IFRS採用企業については、「売上高」＝「売上収益」、「経常利益」＝「税引前利益」、「純資産の額」＝「資本合計」を記載

に維持することが求められるようになったところ、現在適用されている上場維持基準の経過措置は2025年3月1日以後に順次終了となり、例えば流通株式時価総額ではプライムで100億円以上（経過措置期間中は10億円以上）が必要となる。経過措置終了に伴い、改めて各市場のコンセプトに照らし自社に適した市場を検討し、市場区分の変更を選択する会社も出てくるものと考ええる。取引所の市場区分が上場企業の企業価値向上の動機付けの役割を適切に発揮していく観点からは、各社に適した市場区分において、しっかりと企業価値を向上する施策を取っていただくことが重要であると考えており、我々もその後押しをするための方策を考えていきたい。

上場推進部ではプライム又はグロースの既上場会社がスタンダードへの市場区分の変更

を行うに当たっての初期的な相談についても受け付けている。

(2) 新規上場企業の主な特徴

① 企業規模

2024年の東証新規上場企業の規模を市場別に比較すると（図表3参照）市場ごとの特徴が読み取れる。

初値時価総額については、中央値で比較するとプライムが特に大きくなっており、中でも2024年10月上場の東京地下鉄株式会社は9,470億円、2024年12月上場のキオクシアホールディングス株式会社は7,763億円と最近5年間でも特に大型の銘柄が複数上場している（図表4参照）。初値時価総額1,000億円超となる大型銘柄の新規上場はプライム以外の市場でも複数件実現しており、全体では6社

(図表 4) 最近 5 年間の大型銘柄の新規上場

(単位: 億円・単位未満四捨五入)

上場日	会社名	市場	本店所在地	業種	時価総額 (初値)	7/1付け 規模
2024/10/23	東京地下鉄	プライム	東京	陸運業	9,470	3,486
2024/12/18	キオクシアホールディングス	プライム	東京	電気機器	7,763	1,204
2023/10/25	KOKUSAI ELECTRIC	プライム	東京	電気機器	4,875	1,245
2021/10/14	P H Cホールディングス	東証1部	東京	電気機器	3,837	826
2023/4/21	楽天銀行	プライム	東京	銀行業	3,156	896
2024/10/25	リカク・ホールディングス	プライム	東京	精密機器	2,714	1,291
2024/3/21	トライアルホールディングス	グロース	福岡	小売業	2,633	447
2021/4/22	ビジョナル	マザーズ	東京	情報・通信業	2,545	682
2021/3/30	Appier Group	マザーズ	東京	情報・通信業	2,027	314
2023/3/29	住信SBIネット銀行	スタン ダード	東京	銀行業	1,843	572

(図表 5) 東証新規上場企業の業種 (市場別): 2024年

プライム (4社)		スタンダード (13社)		グロース (63社)		TOKYO PRO Market (50社)	
小売業	1	サービス業	5	情報・通信業	25	サービス業	13
精密機器	1	小売業	2	サービス業	21	情報・通信業	8
陸運業	1	その他	6	医薬品	4	建設業	7
電気機器	1			小売業	3	不動産業	7
				精密機器	2	小売業	6
				化学	2	その他	9
				その他	6		

(プライム 3 社、グロース 3 社) で2023年の
6 社 (プライム 2 社、スタンダード 1 社、グ
ロース 3 社) から引き続き多く見られた。

なお、TPMにおいては特定投資家を対象
とする市場の特性から上場時のファイナンス
事例は少ないが、2024年は 1 社の特定投資家
向け売付け勧誘が見られた。

② 業種

2024年の東証新規上場企業を業種別にみる
と、「情報・通信業」及び「サービス業」の
2 業種が全体の約 6 割を占めており、例年の

傾向と比べて大きな変化はなかった。特にグ
ロースでは例年当該 2 業種が上位を占めてお
り、2024年もその傾向が見受けられる (図表
5 参照)。

③ 地域

日本国内の証券取引所における2024年の新
規上場企業の本店所在地を地域別にみると
(図表 6 参照)、東京が約 6 割を占めており、
例年の傾向と比べて大きな変化はなかった。

東証では、各地域において新規上場が継続
的に生まれる環境を作り出していくことを目

(図表 6) 新規上場企業の本店所在地：2024年

		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
年間新規上場会社数		102社	136社	111社	124社	134社 (+10社)
(内訳) 本店所在地別	東京	67社	87社	78社	76社	85社 (+9社)
	東京以外	35社 (34%)	49社 (36%)	33社 (30%)	48社 (39%)	49社 (+1社) (37%)
	北海道・東北	3社	1社	3社	6社	1社
	関東(東京以外)	5社	11社	6社	3社	7社
	中部・北陸	7社	11社	9社	11社	12社
	関西	16社	17社	11社	19社	12社
	中国・四国	2社	2社	1社	2社	9社
	九州・沖縄	2社	5社	3社	7社	8社
	外国	0社	2社	0社	0社	0社

(注1) 一般市場の既上場会社が他の一般市場に上場する場合及びTOKYO PRO Marketを経由した上場を除く

(注2) () 内は前年比

指しており、その取組みの状況については後述する。

(3) その他のトピック

① 宇宙ベンチャー銘柄の新規上場

2023年は国内初の宇宙ベンチャー上場である月面開発事業を行う株式会社ispace、小型SAR衛星の開発等を行う株式会社QPS研究所の2社の宇宙ベンチャー銘柄の上場があり、関係者の注目が集まった。

2024年にも宇宙ベンチャー銘柄の上場として、6月にスペースデブリ除去や人工衛星寿命延長、点検・観測等の軌道上サービスを行う株式会社アストロスケールホールディングス、12月に小型SAR衛星の開発・運用からSARデータの販売とソリューションの提供を行う株式会社Synspectiveがともにグロスへ上場した。株式会社アストロスケールホールディングスは初値時価総額1,448億円、

ファイナンス規模238億円という大型上場となっている。また、いずれも赤字上場ではあるものの、仮条件の上限で公開価格が決定しており、宇宙産業、そして各社の事業の成長性への投資家の期待が伺える。

② スイングバイIPO

2024年3月にKDDIグループの株式会社ソラコムがスイングバイIPOによりグロスへ上場した。KDDIとソラコムでは、スタートアップが大企業のサポートを得て成長し上場を目指すことを、スイングバイIPOと呼んでいる。2024年における同形態のIPO事例としては12月のdely株式会社（LINEヤフーグループ）のグロス上場があげられる。

新規事業開拓を行っていきたいと考える大企業と、資金調達に加え各種サポートを希望するスタートアップ企業のニーズがマッチした場合に、大企業の出資・サポートを受けるスタートアップ企業は今後も出てくる可能性

はあり、それらの企業の中からIPOを検討する企業も一定数は出てくるものと想定される。

③ TPM上場件数の増加

TPMは2009年6月に開設されて以来、徐々に上場会社数を増加させてきたが、特に最近3年間における新規上場会社数の増加は顕著である。その要因としては、TPMの活用事例の増加、J-Adviserの活躍・増加があげられる。

一点目については、市場開設から一定年度の年数が経過し年々上場会社数が増加している（図表1参照）ことに伴い、TPMの認知度が向上していると考えている。また、TPMに上場することで知名度や信用力向上等のメリットを享受し成長を遂げている事例や、そこから比較的短期間で一般市場へステップアップする事例が実際に複数出てきている。2024年においても、3社がTPMから一般市場への上場を実現した。他にも過去にTPMから名古屋証券取引所ネクストに上場した会社が、2024年に東証グロスへの重複上場を実現した事例もあった。こうした事例を受け、TPM上場を目指す会社が増加し、また将来的に一般市場への上場を目指す会社がまずTPMを目指すという選択肢も増加しているものと考ええる。

二点目については、J-AdviserによるTPM活用の積極的な提案等により、TPM上場を目指す企業が増加しているものと考ええる。近年は新たなJ-Adviserも増加しており、2024

年にも3社が新規にJ-Adviser資格を取得しており、さらなる活性化に繋がっていくのではないだろうか。

なお、2024年12月には福岡証券取引所（以下「福証」という。）がTPMと同様の特徴を持ったFukuoka PRO Marketを開設しており、東証としては未上場企業にとって上場市場の選択肢が広がることは好ましいことであると捉えている。福証と東証は2025年1月から「IPO経営人材育成プログラムFUKUOKA」の共催もしており今後も主に地域企業の新規上場活性化に向け情報交換やイベント等、協力して取り組んでいきたい。

【参考：TPMの制度上の特徴】

TPMとは東証が開設している特定投資家（プロ投資家）向けの市場であり、TPMで株式を買い付けることができる投資家は、特定投資家及び非居住者に限定されている。特定投資家等を対象とする市場であるが故に、形式基準が無く自由度の高い上場制度となっている。また、新規上場に際してTPM上場会社として相応しい企業かどうか、すなわち上場適格性の調査を行うのは、東証ではなく、東証から資格の認証を得たJ-Adviserとされており、J-Adviserは上場前のみならず上場後においても企業のサポートを行う（図表7参照）。

(図表 7) TPM制度上の特徴

投資家	市場で買付け可能な投資家を 特定投資家 (プロ投資家)等 に限定	リスク許容度の 高い投資家
上場基準	形式的基準なし 定性的な実質基準あり 英文での開示も可能	より柔軟な 上場基準
アドバイザー 制度	上場審査及び 上場後の管理業務につき J-Adviser が助言	取引所が J-Adviser に 自主規制業務を委託

3. 東証の上場支援活動

(1) 東証の上場支援活動の概要

東証上場推進部では、新規上場を検討している企業に対し、セミナーや個別面談の機会を通じて上場審査基準等の上場制度や上場準備の内容等に関する説明を行っているほか、新規上場に関する一般的な問い合わせに随時対応している。また、新規上場準備段階に入った企業の主幹事証券会社又は当該企業自身からの上場審査上の具体的な疑問点等に関する事前相談も受け付けている。

(2) 上場審査に関するFAQ集の公表

東証は2024年5月に上場準備会社に対して「上場審査に関するFAQ集」を公表した。よく相談いただく又は上場審査の取扱いが誤解されているテーマに関して、正しく経営者に

示す観点から東証の上場審査における考え方を示したものであり、上場推進部に直接相談いただくことも可能となっている。2024年11月には内容の加筆を行っており、主幹事証券や上場準備会社からの相談内容等を踏まえ、今後も定期的な更新を予定している。

(3) IPO実務連携会議の開催

上場準備に関する理解促進に向けて、上場準備を進めるうえで基本となる考え方や留意点について、IPO実務関係者（主幹事証券会社・監査法人のIPO関係部門実務者等）と定期的に意見交換を行う会議体「IPO実務連携会議」が設置された。東証では、本会議体での議論を取りまとめスタートアップ経営者向けに周知していくことを想定している。2025年1月下旬に第1回会議を開催し、その後も継続的な議論を予定している。

(4) 各地域におけるIPO経営人材育成プログラムの開講

東証としては地域の様々な企業に資本市場を活用してもらい、新規上場による地域経済の活性化によってさらに新規上場が継続的に生まれる環境（「エコシステム」）を各地域の関係者と協力しながら作り出し、それがさらに地域経済の持続的な発展をもたらす好循環を生み出したいと考えている。

そのために証券会社や監査法人、自治体や地域金融機関等と協力し「IPO経営人材育成プログラム」を複数地域で開講している。約半年、全6回程度対面開催している本プログラムでは、会計士や弁護士等の専門家や新規上場経験者として上場会社のCEO及びCFOに登壇いただき、参加企業の経営層に対して具体的な知識や経験を共有することにより、新規上場を目指す企業の経営人材を育成することを目的としている。

第一弾である2022年12月の東北（仙台）プログラム開講から早くも2年以上が経過し、複数期実施した地域もあり、これまで全国7カ所でおおよそ140社の企業が参加したプログラムとなっている。今後は、プログラムを開催した各地域で歴代の参加企業と地元関係者の重層的なコミュニティ（いわゆる「アルムナイ」）を形成し、地域ごとの新規上場のエコシステム構築に繋げていきたいと考えている。

2025年1月からは新たに福岡県、福井県において開講しており、今後も日本中で活気の

ある盤石なエコシステムが育っていくよう取り組んでいきたい。

(5) クロスボーダー企業の上場誘致

東証では、外国と所縁のあるクロスボーダー企業に対する上場誘致活動にも力を入れている。

最近では、特にアジア地域の企業を中心に東証上場への関心が高まっており、ここ数年で上場事例も複数出てきている。2024年には株式会社アストロスケールホールディングス、株式会社エージェンテック及び株式会社Liberawareの3社が上場している。

このような中で、東証は2024年3月に「東証 アジア スタートアップ ハブ」を立ち上げた。これは、日本と所縁のあるアジアの有力企業にフォーカスし、スタートアップの成長を支援するエコシステムの整備を通じて、日本市場でのビジネスの拡大や日本企業との連携を後押しし、その結果の一つとして東証での新規上場を支援する取組みである。

2024年3月以降、本施策のパートナー及びオブザーバーとして、日本のみならず海外を含め、証券会社や監査法人・ベンチャーキャピタル等、パートナーとして非常に多くの関係機関にご賛同いただき、本活動の支援に取り組む旨を表明いただいている。2025年1月には新たに東京都がパートナーに加わり、パートナーは計53団体、オブザーバーは計4機関となっている。

2024年9月には本施策の支援対象企業とし

て、6つの国と地域からドローン、ヘルスケア、AI、IoT、SaaS、フィンテック、インバウンド、コンテンツ・ビジネスなど、将来性を有する業界に属しており、日本の顧客との取引拡大を通じた事業成長を目指している企業を計14社選定した。

会社の国籍にかかわらず、東証上場への準備期間として数年を要することが一般的である中で、東証 アジア スタートアップ ハブについても中長期的な視点での推進が必要であり、一連の成果が出るまでに一定の年数は要するものと考えられる。東証がファシリテーターとなり、パートナー・オブザーバーと協業しながら、アジア企業の支援をしていきたい。

クロスボーダー企業の上場事例や東証 アジア スタートアップ ハブの公表を受けて、東証上場に興味をもつクロスボーダー企業からの問い合わせは増加しており、東証上場推進部ではそれらの企業に対し情報提供を行い、東証上場に向けたサポートを行う等の働きかけを積極的に行っている。

また、問い合わせの増加を受けて日本語のみならず英語での情報発信にも力を入れている。2024年12月には市場ごとの新規上場ガイドブックの英訳版を更新しており、先述の上場審査に関するFAQ集については都度英語版も合わせて公開している。

クロスボーダー企業の上場事例がさらに増加し、東証がより多様性のあふれる魅力的な市場となっていけるよう、これらの施策を進

めていきたいと考えている。

■ 4. おわりに

東証は、株式市場がより魅力的なものとなるためには、魅力的な会社の新規上場が必要不可欠と考えている。上場推進部としては、上場を目指す会社において、上場に至るまでの過程のみならず、上場後に求められることについても理解を深めて頂けるよう、引き続き上場支援内容の充実を図ってまいりたい。

