

nihon-ma.co.jp

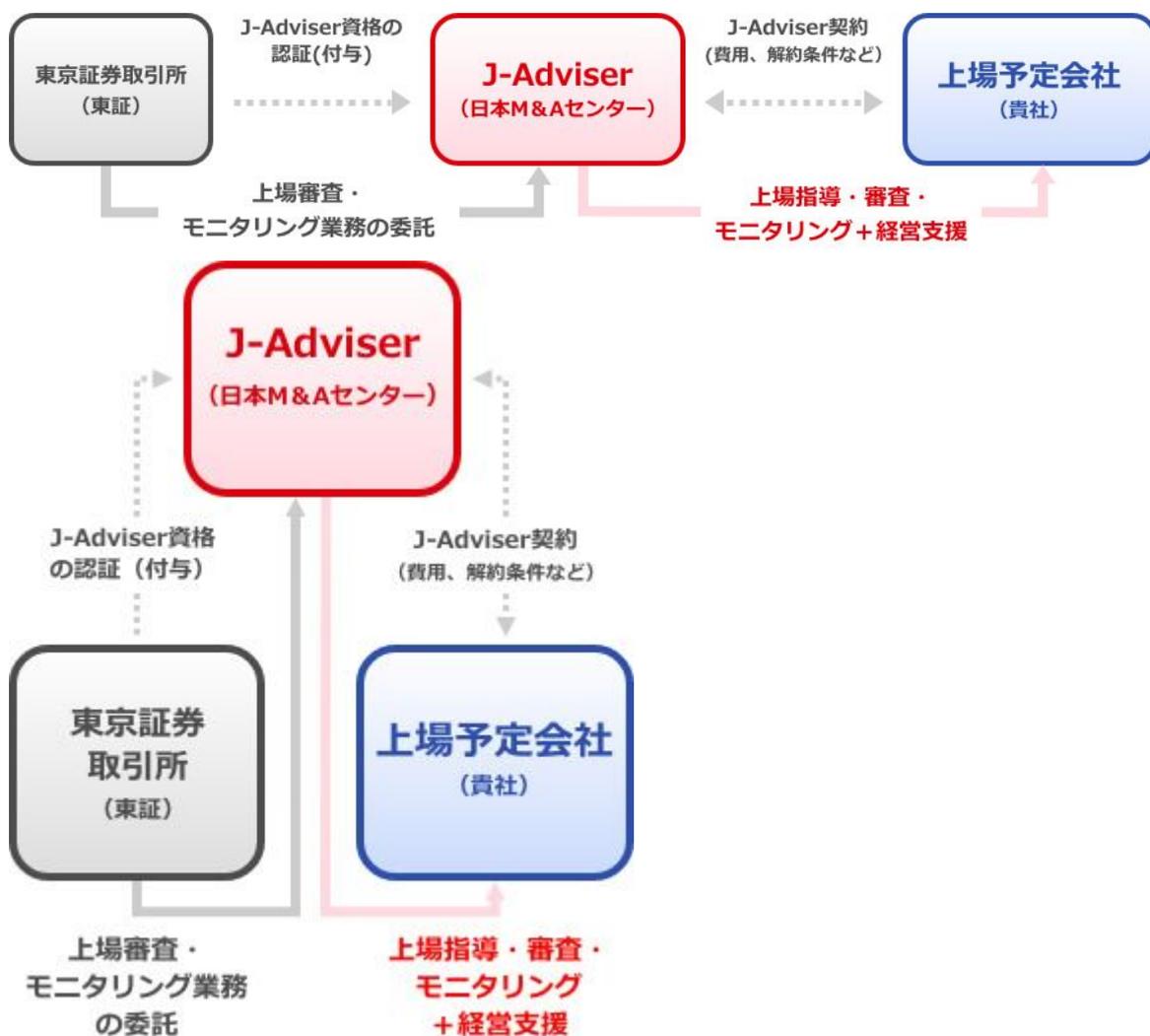
J-Adviserとは | 日本M&Aセンター TOKYO PRO Market 上場支援サービス (J-Adviser)

J-Adviserの役割

TOKYO PRO Marketには、「J-Adviser制度」という特有の制度があります。

J-Adviserとは、東京証券取引所(東証)から「上場のプロフェッショナル」として認められた企業です。東証は「企業に対する経営支援の経験が豊富で、IPO(株式上場)に関わる深い知見を有している」と認めた企業に対してJ-Adviser資格を付与し、上場の審査・モニタリング業務を委託しており、J-Adviserは、東証や証券会社に代わって上場準備のサポートや上場審査、上場後のモニタリングといった業務を一貫して行っています。上場申請に必要な様々な手続きや東証との面談も、すべてJ-Adviserが対応します。J-Adviserと上場準備会社との間でしっかりと連携がとれれば、スムーズに上場準備を進めることができます。そうすることで、結果的に上場までの期間も短くなり、上場までのコスト(費用)も小さくなります。

現在J-Adviserは、全国で13社認定されています。TOKYO PRO Marketに上場するためには、J-Adviserを1社選定し、契約することが必要です。上場前も上場後も、二人三脚で歩んでいくことになるパートナーですので、自社に最適なJ-Adviserを選ぶことが重要です。



J-Adviserとしての 日本M&Aセンター

日本M&Aセンターは、“成長にコミット”できるJ-Adviserを目指しています。

当社は、これまで、M&Aを通じて多くの企業の経営をサポートしてきました。これからは、J-Adviserとして、「TOKYO PRO Marketへの上場」がもたらす成長に加えて、当社が培ってきた成長支援のノウハウをタイムリーに提供することで、J-Adviserを担当する企業の上場前・上場後の成長を後押ししていきます。

J-Adviserのモデルとなっているのは、ロンドン証券取引所AIM市場のNominated Adviser（通称：Nomad/ノマド）です。そのNomadには、証券会社だけでなく、法律事務所や会計事務所なども数多く含まれています。それは、単に企業を上場させることだけでなく、企業経営のサポートもNomadの重要な役割となっているからです。東証も、J-Adviserに対して、Nomadと同じようなサポートを期待しています。

日本M&Aセンターは、より多くの企業の成長を支援するために、2019年7月にTOKYO PRO Marketの上場支援業務を行うJ-Adviser資格を取得しました。当社のJ-Adviserとしての歴史はまだ浅いですが、TOKYO PRO Market開設当初からJ-Adviserを務めてきた株式会社OKINAWA J-Adviser（現：株式会社OJAD）より、J-Adviser事業を譲り受け、そのノウハウと地域を盛り上げたいという想いを引き継いでいます。

J-Adviserとしての当社の強みは、大きく3つあります。

まず1つめは、1991年の創業から培ってきた、圧倒的な中堅中小企業の成長支援のノウハウです。日本全国の様々な業種や様々な規模の企業のみなさまに対して、どうやったら事業の柱を増やせるか、どうやったらエリアを拡大できるか、というような経営戦略のサポートをしてきました。近年、事業の不確実性が高まり、変化のスピードも加速してきているなかで、企業が成長していくには、“いつまでにやるのか”という時間軸の設定が重要になってきています。TPMへの上場で成長の基盤を構築したうえで、M&Aによってその成長に短期間でドライブをかけていくことが、これからは必須の時代になってくるのではないかと思います。

2つめは、積極的なプロモーションです。せっかく上場したのですから、多くの方々に「知っていただき、応援していただく」と、当社では上場時に地元での上場祝賀会の開催や様々なイベントでの講演や書籍の出版など、多方面での露出を図っています。上場祝賀会はとても好評で、上場した企業の皆様にご参加いただくだけでなく、地元のメインバンク、お取引先、顧問の弁護士や税理士の先生方などをお招きし、上場の喜びを一緒に感じていただくとともに、更なるサポートをお約束いただいています。また、各種メディア（テレビ局、新聞社、雑誌社など）とも連携し、発信力のあるプロモーション活動を展開することで、上場企業のさらなる認知度向上にも貢献していきます。

3つめは、充実した上場支援メンバーです。J-Adviser資格取得時から少しずつ人員を増強し、現在では、大手証券会社で公開引受業務や引受審査業務を行ってきた上場のスペシャリストだけでなく、公認会計士・税理士、M&Aのエキスパートなども在籍しています。TOKYO PRO Marketへの上場を支援することはもちろん、一般市場へのステップアップやTOKYO PRO Marketでの成長加速のお手伝いもできる体制が整っています。また、当社は日本最大級のネットワークを構築しており、監査法人や証券会社をご紹介することも可能です。

成長を加速！**認知度アップ！****任せて安心！**

TOKYO PRO Market事業部の体制

J-Adviserとしての

日本M&Aセンターが指すもの

真の地方創生のために、全国47都道府県にスター企業を

当社は1991年の設立から、中堅中小企業の存続と発展に貢献することをミッションとして取り組んできました。数多くの中小企業の事業承継問題を解決していくなかで、本当の意味で地方が元気になるには、若い人達を惹きつける“スター企業”の存在が不可欠であると実感。そして、TOKYO PRO Marketがこのスター企業への登竜門となると確信し、TOKYO PRO Marketの上場支援サービスを行うJ-Adviser資格を取得いたしました。

- [インタビュー記事全文はこちら](#)

TOKYO PRO Market事業部

メンバー紹介



雨森 良治

上席執行役員 TOKYO PRO Market事業部長
北九州市立大学特任教授 米国公認会計士

上場審査部







熊谷 秀幸(兼任)

取締役

コーポレートアドバイザー統括部長

上場審査部

J-QS 公認会計士



永川 隆一(兼任)

ミッドキャップ支援室長

上場審査部 J-QS

公認会計士・税理士

- [J-QSとは](#)

上場推進部

企画推進課

スペシャルサポート



Anna Dingley

社外取締役

ロンドン証券取引所にて、

TOKYO PRO Marketの前身であるTOKYO AIMの設立に関与

J-QSとは

J-QSとは、J-Adviserとしての業務を行うために十分な経験と高い知見を有した、J-Adviser機関の担当者のことを指します。J-QSの認定を受けるには、一定の条件(経験や知識等)をクリアする必要があります。また、企業に対して質の高い上場支援業務を提供し、上場に導くための指導力を発揮するために、J-Adviserは、J-QSを3名以上確保しなければならないといった規定があります。

J-QSの要件

1. J-Adviser又はJ-Adviser資格取得申請者の常勤の役職員であること
2. J-QSの認定の申請日から遡って5年間において、コーポレート・ファイナンス助言業務に関する経験を通算して3年以上有している者であること
3. 新規上場に係る業務及び上場会社の上場後の義務の履行に係る業務全体に十分な理解がある者であること
4. 日本の資本市場での経験及び知見を有している者であること
5. J-QSとして関与する業務を通じて当取引所の市場の発展に貢献できる者と認められる者であること
6. J-Adviserとして関与する業務について、これを統括する立場にある者であること
7. 自社が業務を行う法域において、監督当局が存在する場合は、当該監督当局による監督に

適切に服していること

8. 当取引所の市場の評価等を毀損するおそれのない者であること
9. 反社会的勢力との関係を有しない者であること

「他のJ-Adviserとはどう違うの？」

J-Adviserに、何でもお気軽にご相談ください。

お気軽にお問い合わせください。

[無料お問い合わせはこちら](#)



[日本M&Aセンター TOKYO PRO Market 事業部](#)