

図表 5 連結売上高（市場区分別）



【IPOの目線】

- マザーズ上場の8割が売上高100億円未満。VCからはトップラインを高めろ、売上高を100億にしろと言われるけど、上場した会社でもそこまでの規模じゃない会社もあるんだな。
- 直近での時価総額500億円規模になった会社でも売上高は20億円の会社もある。
- 手数料ビジネスの場合は「流通高」ではなく「手数料」を売上高にしなければいけないのか(いわゆる収益認識基準の改正) (結果として営業利益率等があがる→ROE・ROA指標もよくなる→投資家からの評価が高まる、というメリットもある)

【IRの目線】

- 売上高100億を超えることが数多くの上場企業の中でも注目されるための一つの目線。
- 特にマザーズの中では少数派として注目されるポジショニングを確立できる。だからこそ成長戦略には漠然とした成長のグラフではなく、売上高を明確に数字として出して伝えていこう。(IR資料としては「流通高」を明示するのも効果的)
- JPX400は売上高1,000億円以上が当たり前なんだ…。(選定基準に「売上高の指標はない」けど、日本を代表する企業の規模は売上高1,000億円以上なんだな)