〇上場時における調達予定資金の規模・使途(概略で結構です。)を説明してください。

b. 沿革

○現在の事業を起こすこととした経緯・目的、現在に至るまでの沿革を説明してください(ビジネスモデルがどのような経過を経て構築されるに至ったのか)。説明にあたっては、適宜、「Iの部」等を用いてください。

c. 事業内容、業界の状況、今後の事業計画

○以下の内容について、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示ドラフトを用いて説明してください。

(事業内容)

・事業内容及びビジネスモデルを具体的に説明してください。(なお、説明にあたっては、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示ドラフトに加えて、自社製商品・サービスを紹介する際に使用するプレゼンテーション用資料や現品などを用いていただいても構いません)

(業界の状況)

- ・申請会社の企業グループがターゲットとする具体的な市場規模(把握可能な場合)、市況等 の最近の業界の動向及び今後の見通しについて説明してください。
- ・業界内での自社のポジショニングや同業他社と比較した上での自社の特徴・強みについて 説明してください(同業他社が存在する場合)。

(今後の事業計画)

・高い成長の実現に向けて策定された事業計画(成長戦略や具体的な施策の内容、経営上重 視している経営指標、(策定している場合)利益計画及び前提条件、認識するリスクとその 対応策など)について説明してください。

d. 役員・大株主の状況

- ○現在就任されている役員について、就任経緯を役員の前職や選任・招聘理由等について触れながら「各種説明資料」等を用いて説明してください。
- ○大株主による出資の経緯及び理由について、「Iの部」、「各種説明資料」等を用いて説明してください。

②予備申請

予備申請は、株式上場時期の集中にともなう弊害を緩和するために導入されている制度です。 予備申請は、上場申請直前事業年度の末日からさかのぼって3か月前の日以後行うことができ、 審査は予備申請にともなう資料(有価証券上場予備申請書、通常の上場申請に必要な資料のドラフト)をベースに進めます。そして、定時株主総会終了後(他市場での既上場会社及び継続開示会社については有価証券報告書提出後)、直前事業年度に係る決算書類などが整った段階で 改めて上場申請を行います。

(6) 上場日の開示(事業計画及び成長可能性に関する事項)

グロース市場に新規上場する会社は、その上場日当日に、「事業計画及び成長可能性に関する 事項」を開示することが求められます(規則第408条)。本開示では、ビジネスモデル、市場環 境、競争力の源泉、事業計画、リスク情報等を記載いただきます(注)。

なお、当該資料は上場(予備)申請日に提出いただきます。当該資料の内容が、会社の事業 実態や上場審査においてご説明いただいた事業計画、主幹事証券会社による成長可能性に関す る評価などと比較して整合的な内容となっているかという観点や分かり易さの観点に加えて、 投資者の投資判断、特に成長可能性の評価に資する情報が適切に記載されているかという観点 から審査を行い、場合によっては記載の充実をお願いすることがあります。

(注)上場後におきましても、1事業年度に1回以上(事業年度経過後3か月以内に少なくとも1回)、進捗状況を反映した最新の内容によって開示することが求められます。また、事業計画を見直した場合や、事業の内容に大幅な変更があった場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示する必要があります。

(7) ト場後のフォローアップ

上場後においても適切な企業行動を継続的に行って頂きたいという主旨から、新規上場を果たした会社に対して、上場後概ね3年間は、新規上場審査で確認した事項等を中心に継続的なフォローアップを行います。

具体的には、上場後における重要な企業行動や、新規上場審査の過程で対応を要請した事項 の上場後の状況等を、適時開示情報等を基に東証が継続的にフォローするとともに、必要に応 じて上場会社や主幹事証券会社に対して照会・ヒアリング等を行います。

その結果、上場後における企業行動に適切でない点が認められる場合や、審査上の問題点の 対応状況に問題が認められる場合は、今後の方針等を書面等でご回答いただくことなどにより、 問題点の改善を求めることとなります。

なお、上場後のフォローアップ項目として考えられる項目は、以下のとおりです。

【上場後における重要な企業行動(例)】

- ・最高経営責任者(社長等)の辞任
- ・合併等の組織再編行為(株式交換、株式移転、合併及び会社分割)
- 業務上の重要な提携又は解消
- ・親会社の異動、支配株主(親会社を除く。)の異動又はその他の関係会社の異動

【審査の過程で対応を要請した審査上の問題点(例)】

- ・審査期間中に整備した内部管理体制の適切な運用状況
- ・解消の必要がある関連当事者取引の漸減・解消状況

【上場後における適時開示情報 (例)】

- ・業績予想などの将来予測情報の修正
- ・上場審査時における事業計画・中期経営計画の変更/見直し

VI 上場審査に関するQ&A

このQ&Aは、「V グロース市場事前チェックリスト」等について具体的な観点からの確認 事項を記載したものです。

1 グロース市場事前チェックリスト関連

(1) 事業計画について(事前チェックリスト1)

- **Q1:**事前チェックリスト1に「事業計画が、今後の事業展開を踏まえ合理的に作成されていますか」と記載されていますが、具体的にどのような検討を行う必要があるのでしょうか。また、事業計画の合理性の観点で、上場審査ではどのような確認が行われるのでしょうか。
- **A1:** 申請会社の企業グループの事業計画は、ビジネスモデルの特徴や外部環境を踏まえ、相応に合理的なものであることが求められます。したがって、事業計画に成長戦略及び具体的な施策の内容がそのコストや効果を含めて適切に織り込まれているかといった点について、十分な検討を行う必要があります。

実際の審査では、「V グロース市場事前チェックリスト 6 【(上場申請後) ヒアリングにおける質問内容】(2)事業計画」の項目等を踏まえ、申請会社の事業計画が、相応の合理性を有しているかを確認することとなります。なお、短期的な黒字化実現は必要ありませんが、上場時点で赤字を計上する計画である場合には、例えば、以下のような観点からも事業計画の合理性について確認を行います。

【販売計画(売上)について】

- ・販売実績に乏しい場合、販売先の確保の見通しがありますか。
- ・市場環境(市場規模やシェア・競合状況)及び申請会社の製商品・サービス・開発品等の 特徴から、販売計画を合理的に説明できますか。
- ・今後の販売拡大が、過去実績を大きく上回る傾向となることを計画している場合、その要 因を合理的に説明できますか。
- ・販売計画の前提となる事象(例えば、販売パートナーとの契約締結や許認可の取得など) が存在する場合、当該事象が整備されていること(又はその見込み)について説明できま すか。

【投資計画(費用)について】

- ・投資 (P/L に計上されるもの (人件費や広告宣伝費等) も含みます) によって見込まれる 効果 (例えば、販売数量の増加や原価の低減、研究開発投資による新製品や新サービスの 開始など)を事業計画に織り込んでいる場合、当該効果は合理的に見積もられていますか。
- ・投資の期間について、投資方針の変更や投資継続の判断に係る考え方を踏まえて合理的に

説明できますか。

・今後、投資を急激に縮小又は変更する予定がある場合、その影響を合理的に説明できますか。

【資金計画について】

・資金計画において上場時の調達資金の比重が大きい場合、調達額が想定を下回った際のバックアッププランや事業計画の変更・縮小について、その影響を含め、十分な検討が行われていますか。

ディープテック企業の上場審査

- **Q2:**宇宙、素材、ヘルスケアなど、先端的な領域において新技術を活用して新たな市場の開拓を目指す研究開発型企業(ディープテック企業)が、製商品化・サービス化に至っていない段階で上場するためには、どのような点がポイントとなりますか。
- **A2**: ディープテック企業が、製商品化・サービス化に至っていない段階で上場しようとする場合、新たな市場をこれから開拓しようとしており、かつ技術開発及びビジネスモデルの確立が途上であることから、事業計画の合理性の評価の前提となる事業環境やビジネスモデルの内容、事業計画を遂行するために必要な事業基盤の整備見込みの確認手段が限られるなど、事業計画の合理性の評価が相対的に困難な場合も考えられます。

このような場合でも、機関投資家から大規模に資金を調達することで上場までに相応の企業規模となっており、上場時も機関投資家を中心に大規模な資金調達を行う場合には、投資家評価などを前提に事業計画の合理性を確認することで、グロース市場への上場が可能となります(例えば、上場前から100億円程度の資金調達実績がある、上場時の時価総額が1,000億円程度の水準に達する場合などを想定しています)。

具体的には、既存株主である機関投資家に対してビジネスモデルや事業環境の評価などをヒアリングする、主幹事証券会社を通じて、上場承認までに行われるインフォメーション・ミーティングなどにおける機関投資家の評価等を確認するなどの手法を活用します。なお、評価の活用にあたっては、機関投資家の申請会社の属する事業分野に対する目利き能力(投資実績など)や申請会社に対する出資額及び比率、上場後における申請会社株式の保有方針なども考慮します。

ただし、ディープテック企業であっても、Q1 に記載のとおり、これまでの事業実績等から技術開発等の水準・見通し、顧客需要・コストを含むビジネスモデルの具体的な計画、規制動向・法的基盤等の状況を踏まえて事業計画の合理性を評価できる場合は、このような投資家評価を求めるものではありません。

また、このような投資家評価の確認のほか、必要に応じて、技術開発等の水準・見通しについては関係する事業分野の専門家・有識者の見解を、顧客需要やコストの評価については取引先や潜在顧客の評価を、規制動向・法的基盤等の今後の見通しについては当局の見解などを、あわせて確認することがあります。

加えて、製商品化・サービス化に至っていないディープテック企業の企業価値評価

が適切に行われるためには、Iの部及び「事業計画及び成長可能性に関する事項」などの開示資料において、今後確立を目指すビジネスモデルや事業展開の見通し及びリスク情報等の重要な投資判断材料が適切かつ十分に開示されることも重要です。

例えば、「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載されるビジネスモデル・競争力の源泉・事業計画に関しては、まず、将来的にどのようなビジネスモデル・競争優位性の確立を目指しているのかを具体的に示し、その実現のために現在行っている研究開発の内容など投資活動の詳細を具体的に示すことが必要です。そのうえで、上場後も投資が先行することを踏まえ、研究開発を含む今後の投資計画(先行投資を行う期間や投資の規模感、事業進捗に応じた投資方針の変更や投資継続の判断に係る考え方等)や想定する投資効果について、その前提条件とともに可能な限り具体的な時期・数値を示すことが重要です。また、これらの記載にあたっては、上場後の継続的な更新を想定し、フェーズごとに測定可能な目標を設定するなど、具体的なマイルストーンを示しながら記載することも重要です。

市場規模に関しては、ターゲットと想定している市場について具体的に示したうえで、その規模に関する将来予測を示すことが考えられます。その際、客観的なデータが乏しい場合でも、前提条件を示しながら自社が現時点で考える市場の将来予測を示すことは有用と考えられます。

リスク情報に関しては、事業化に必要な技術を確立できないリスクや市場が確立されないリスクなど、アーリーステージの企業特有のリスク項目について、顕在化する可能性の程度や時期、顕在化した場合の成長の実現や事業計画の遂行に与える影響の内容、当該リスクへの対応策等を、企業実態に即して幅広くかつ丁寧に記載することが必要です。

また、開示内容を検討するにあたっては、上場前のインフォメーション・ミーティングなどの機会を活用し、投資者が企業価値を適切に評価するために必要な内容となっているか検証することも重要です。

以上のような審査のポイントは、主幹事証券会社による高い成長可能性の評価及び 上場適格性調査において参考としていただくことも考えられます。

また、ディープテック企業の上場にあたっては、機関投資家へのアクセスを含め、申請会社と主幹事証券会社の連携が重要となります。東証においても相談窓口を設けていますので、円滑な上場を実現するためにも、該当する可能性のある企業の上場に際しては、取引所への事前相談を通じて、上場申請前に論点整理をお願いいたします。また、上場申請後においても上場審査と並行して情報のアップデートを行うことが重要です。

○ ディープテック・バイオビジネス上場相談窓口: ipo@jpx.co.jp

Q3: 事業計画の審査に際して、東証が証券会社による評価を前提とする事項と東証自身が 確認する事項の違いを、より詳しく教えてください。

A3: おおよその違いは「II 高い成長可能性に係る事項 2 高い成長可能性の判断に係るQ&A Q2」の記載のとおりですが、より詳しい内容については、以下の業種別



グロース市場における 「事業計画及び成長可能性に関する事項」 の開示について

2021年2月15日 作成株式会社東京証券取引所

目次



1 .	「事業計画及び成長可能性に関する事項」	の開示の概要・・・・・	P 3

- 開示制度の概要
- 新市場区分の選択申請に係る手続き
- 記載内容
- 2. 記載上のポイントと開示例 ・・・・・・・・・・ P 7
 - ビジネスモデル
 - 市場環境
 - 競争力の源泉
 - 事業計画
 - リスク情報

1. 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示の概要

開示制度の概要



グロース市場のコンセプト

高い成長可能性を実現するための事業計画及びその進捗の適時・適切な開示が行われ一定の市場評価が得られる一方、事業実績の観点から相対的にリスクが高い企業及びその企業に投資をする機関投資家や一般投資家のための市場

新たな開示制度の概要

趣旨

▶ グロース市場の上場会社は、投資者に合理的な投資判断を促す観点から、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を継続的に開示することが求められます。

開示時期

- 新規上場日の開示(※)が求められるほか、少なくとも1事業年度に対して1回以上の頻度(少なくとも事業年度経過後3か月以内に1回)で、進捗状況を反映した最新の内容を開示することが求められます。
 - ※既存の上場会社については、新市場区分の選択申請に係る手続きにおいて開示(次ページ参照)
- そのほか、事業計画を見直した場合や、事業の内容に大幅な変更があった場合など、記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示してください。

現行制度の取扱い

- ▶ グロース市場では、現行制度において、マザーズの上場会社に適用されている「投資に関する説明会の開催義務」、JASDAQグロースの上場会社に適用されている「中期経営計画の策定義務」は廃止し、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示に一本化いたします。
 - ※ 新市場区分移行前について、新市場区分の選択申請に係る手続きにおいて「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示を行った後は、上記義務は生じないものとします。
 - ※ 新市場区分移行後も、単に開示を行うのみならず、経営者等が自ら投資者に説明する場を設ける ことが望まれます。(ガバナンスコード基本原則5では、経営陣幹部等は、「自らの経営方針を 株主に分かりやすい形で明確に説明しその理解を得る努力」を行うことが求められています。)

新市場区分の選択申請に係る手続き



- 現在、マザーズ又はJASDAQグロースに上場する会社で、グロース市場を選択する上場会社は、選択期間の最終日(2021年12月30日)までに「事業計画及び成長可能性に関する事項」の提出・開示が必要となります。
- 新市場区分への円滑な移行に向けて、新市場区分の選択申請に係る手続きに先立って、「事業 計画及び成長可能性に関する事項」の開示ドラフトをご提出いただきます。
- 原則として選択期間開始(2021年9月1日)以前に終了する**事業年度の状況を反映可能な タイミング(事業年度経過後3か月以内)でドラフトをご提出**いただくことを想定しています (選択期間内に事業年度末を迎える会社など、その他のタイミングでご提出いただく会社については、個別に連絡いたします。)。
- ドラフトをご提出いただいた後、東証担当者における確認(※)を行い、選択期間の最終日 (2021年12月30日)までにTDnetを通じて開示をいただきます。
 - ※提出いただいたドラフトについて、「作成上の留意事項」に照らして追加的な記載や、記載 の充実をお願いする場合がございます。
 - ※既に本開示の適用のある会社(2020年11月1日以後にマザーズへの新規上場申請等を 行った会社)は、開示済みの内容で代替可能であり、上記のドラフトの提出は不要となります。
- 開示を行う際は、公開項目「事業計画及び成長可能性に関する事項」を選択ください。
- <u>原則として、2022年1月1日以後、事業年度末が到来する会社から、「事業年度経過後3か月以内」に、進捗状況を反映した最新の内容を開示してください</u>。なお、1年に2回以上など、より高い頻度で開示を予定している場合には、これに限りません。また、その他の場合であっても、重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示してください。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容



- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容
 - ▶ 主な記載内容は以下のとおりです。詳細は<u>「事業計画及び成長可能性に関する事項の開</u> 示 作成上の留意事項」をご参照ください。
 - 成長可能性を実現するための事業計画等の説明方法は、各社各様であると考えられます。 そのため、以下の項目について、順序の入替え、複数の項目をまとめて記載すること、 その他の項目について記載することも考えられます。
 - 開示資料の作成に当たっては、グラフや図表等を用いることを含めて、分かりやすく記載することが求められます。

<記載内容>

項目	主な記載内容					
ビジネスモデル	▶ 事業の内容:製商品・サービスの内容・特徴、事業ごとの寄与度、今後必要となる許認可等の内容やプロセス					
レジャスモナル	▶ 収益構造:収益・費用構造、キャッシュフロー獲得の流れ、収益構造に重要な影響与える条件が定められている契約内容					
市場環境	> 市場規模:具体的な市場(顧客の種別、地域等)の内容及び規模					
叩场垛児	▶ 競合環境: 競合の内容、自社のポジショニング、シェア等					
競争力の源泉	▶ 競争優位性:成長ドライバーとなる技術・知的財産、ビジネスモデル、ノウハウ、ブランド、人材等					
	▶ 成長戦略:経営方針・成長戦略、それを実現するための具体的な施策(研究開発、設備投資、マーケティング、人員、					
	資金計画等) ※事業計画の対象期間については、上場会社各社の事業内容に応じて異なることを想定。					
事業計画	▶ 経営指標:経営上重視する指標(指標として採用する理由、実績値、具体的な目標値など)					
	> 利益計画及び前提条件 : (中期利益計画を公表している場合) その内容及び前提条件					
	▶ 進捗状況:前回記載事項の達成状況、前回記載した事項からの更新内容、次に開示を行うことを予定している時期					
リスク情報	▶ 認識するリスク及び対応策:成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与えうる主要なリスク及びその対応策					

2. 記載上のポイントと開示例

ビジネスモデル

ビジネスモデル:事業の内容、事業の収益構造



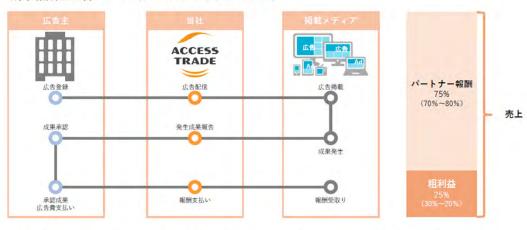
- ▶ 事業の内容については、事業の流れや、取引先との関係を図示するなど、分かりやすく記載する。
- ▶ 収益構造については、収益・キャッシュフロー獲得の方法や、それに要する費用の内容・構成等を明らかにする。

(株)インタースペース (2122、サービス業) 「 <マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について | (2020年5月13日開示) (株)Fast Fitness Japan (7092、サービス業) 「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月16日開示)

ビジネスモデル

【アクセストレード】

成果報酬型広告モデル(アフィリエイトサービス)

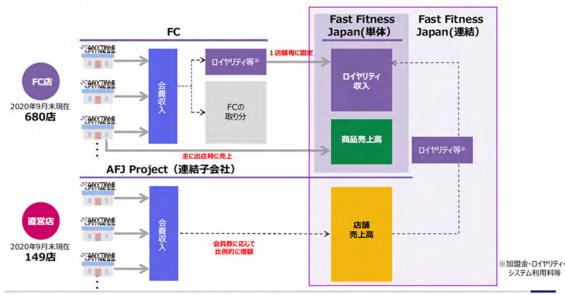


提携するアフィリエイトネットワーク (パートナーWEBサイト) にて、成果 (会員登録、商品購入など) が 発生し、その成果に合わせて広告費を請求 ⇒ パートナーへ報酬を支払うビジネスモデル

Ⅰ 収益モデル

Fast Fitness Japan

「ロイヤリティ収入」はFC店舗数の増加に比例して増額、「商品売上高」はFC出店数に 応じて増額、「店舗売上高」(直営店会費収入) は会員数に応じて比例的に増額



Copyright @ Fast fitness Japan. All Rights Reserved

Copyright @ 2020 Interspace Co., Ltd. All Rights Reserved. 35

ビジネスモデル:事業の内容



- ▶ 複数の事業を行っている場合には、事業ごとの全社業績における寄与度を、売上高、利益の構成比等を用いて、明らかにする。
- ▶ 将来的な寄与度の変化が見込まれる場合には、その内容について記載する。

リックソフト(株) (4429、情報・通信業) 「2021年2月期第2四半期決算説明会資料」(2020年10月14日開示) (株トライステージ(2178、サービス業) 「 <マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2019年5月22日開示)

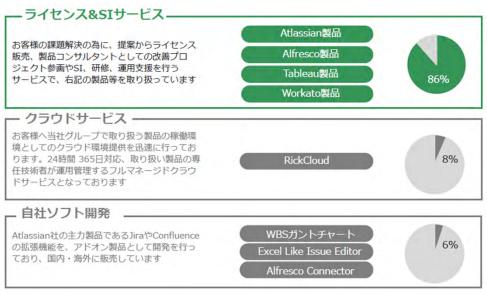
成長基盤(ライセンス&SIサービス)

RSRicksoft

6. 事業ポートフォリオと収益性



- ・TV及びDM事業は引き続き安定成長。
 - ・成長事業へは今期、先行投資を積極的に展開。2021/2期以降、収益の刈り取り を開始し、グループ収益性を高める。



事業ポートフォリオと収益性 売上(百万円) ※面積は利益規模を表す 〇2019/2期 ● 2021/2期 DM 30 000 WEB 25 000 海外 安定収益 その他 20,000 15 000 10,000 成長事業 営業利益率(%)

※各円グラフは各事業の2021年2月期第2四半期の売上高の割合(連結ベース)

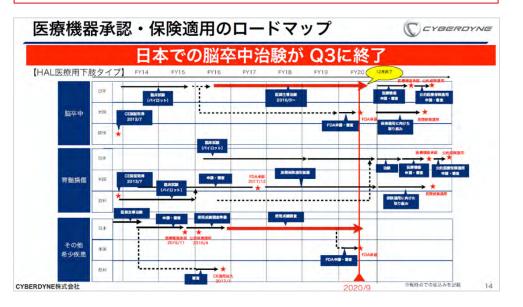
-(1)

ビジネスモデル:事業の内容、事業の収益構造



- ▶ 主要な製商品の販売にあたって、今後、当局の承認が必要な場合には、必要となる許認可等の内容や取得に係るプロセスを記載する。
- ▶ 契約等において、事業の収益構造に重要な影響を与える条件が定められている場合には、その内容を記載する。

CYBERDYNE㈱(7779、精密機器) 「 <マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2020年11月16日開示)



バイオベンチャーにおけるアライアンスに関する開示例



市場環境

市場環境:市場規模



- ▶ 企業グループがターゲットとする具体的な市場の内容及び規模を、できる限り信憑性・客観性の高いデータ等(第三者機関が作成したデータ等)を用いて記載する。その際、投資者が、企業グループの事業の成長余地を評価する上で有用な情報を記載するよう留意する。
- ▶ 第三者機関が作成したデータ等がなく、各社が独自に測定したものを用いる場合は、十分な根拠を有したものとし、独自の測定に用いたデータの出典や前提条件を明らかにする。

(株)コペリ(4167、情報・通信業) 「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月18日開示)

15万社

4.成長ポテンシャルと成長戦略 ユーザー基盤の更なる強化 全国の地域金融機関の正常取引先がターゲット 0. 現状 BA導入金融機関の取引先導入率 1.0% BA導入資金融機関の取引先導入率 1.0%

322元計



245万社

(株ヘリオス(4593、医薬品) 「2019年12月期 決算説明資料」(2020年2月13日開示) HLCM051 Stroke 脳梗塞の年間発症患者数 本製品の国内対象患者数は年間6.2万人と推定



市場環境:市場規模



21

- ▶ 企業グループがターゲットとする市場の成長や変化が見込まれる場合には、その成長や変化に対する会社の認識を記載する。
- ▶ 将来予測を記載する場合には、予測において用いた前提条件(第三者機関が作成したデータの場合はその出典)を記載する。

㈱チームスピリット(4397、情報・通信業) 「2020年8月期 決算説明資料」(2020年10月13日開示)

就業管理・経費精算の国内市場規模。

▶ 就業管理、経費システム未導入企業 (手書き、タイムカード、Excel) ポテンシャル市場 ▶ 自社独自システム構築企業 ²合計:830.0億円 就業管理SaaS: 285.0億円 経費精算SaaS: 411.5億円 就業管理パッケージ: 105.0億円 SaaS+パッケージ 合計:696.5億円 就業管理SaaS: 285.0億円 FY23 SaaS 経費精算SaaS: 411.5億円 ^⑵合計:283.0億円 就業管理SaaS: 123.0億円 経費精算SaaS: 160.0億円 FY19 SaaS 約20億円 **TeamSpirit**

- (1) 就業管理市場および経費精算市場の各市場規模の値はITR 「ITR Market View: 予算・経費・飲業管理市場2020」より引用、いずれも予測値
- (2) 「合計」の市場規模の値は当社が独自に合算し算出 (3) それぞれの年度は4月~3月を指す

当社の成長ポテンシャル

国内市場における成長ポテンシャル (TeamSpiritの現状機能ベース)

成長戦略推進による成長ポテンシャル 約2,100 十 事業領域の拡大





(1) TeamSpiritの基本料金月額600円をもとに試算 (2) 大企業: 従業員1,000人以上、中規模企業: 従業員100~999人、小規模企業: 従業員99人以下 (3) 2020年8月末時点での契約ライヤンス数をもとに責出

市場環境:競合環境



▶ 企業グループの主要な製商品・サービスについて、競合の状況(競合の内容(顧客・地域の重複、代替性など)、自社のポジショニング、シェア等)を記載する。

フリー(株) (4478、情報・通信業) 「投資に関する説明会開催状況について」 (2020年8月13日開示) (株)交換できるくん (7695、小売業) 「成長可能性に関する説明資料」 (2020年12月23日開示)



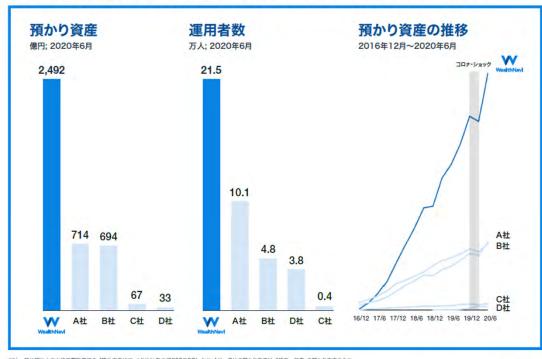
市場環境:競合環境



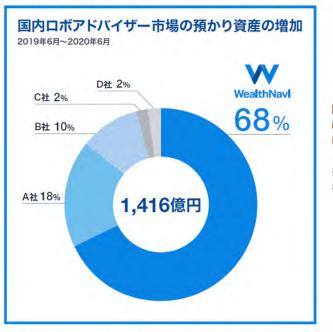
⇒ 競合の状況について、客観的な事実(例えば、第三者機関が作成したデータ等をはじめとする公開情報)を踏まえて、記載する。

ウェルスナビ㈱(7342、証券、商品先物取引業) 「成長可能性に関する説明資料」(2020年12月22日開示)

預かり資産、運用者数ともに国内ロボアドバイザーNo.1



高い成長シェア:過去1年間の国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産の成長の68%を占める



国内ロボアドバイザー市場全体の預かり資産 は過去1年間(2019年6月から2020年6月) に1,416億円増加

当社はそのうち68%を占め、高い成長シェア を誇る

(注)一般社団法人日本投資顧問票協会「契約資産状況」より当社作成(2020年9月)。なお、A社~D社の預かり資産は、「投資一任策」の預かり資産を含む

6

g WealthNavi Inc. 2017-2020 All Rights Reserved. WealthNavI

(注)一般社団法人日本投資顧問業協会「契約資産状況」より当社作成(2020年9月)。なお、A社~D社の預かり資産は、「投資一任業」の預かり資産を含む

C WealthNavi Inc. 2017-2020 All Rights Reserved. WealthNavi

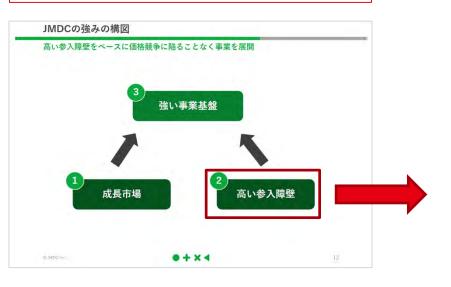
競争力の源泉

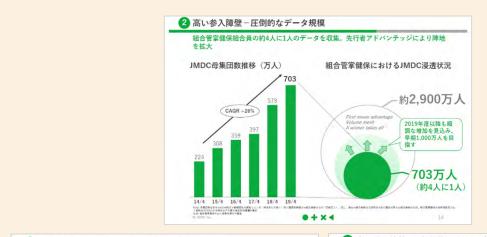
競争力の源泉:経営資源・競争優位性



- ▶ 成長ドライバーとなる技術・知的財産、ビジネスモデル、ノウハウ、ブランド、人材(経営陣等)等の状況及びそれらの競争優位性について記載する。
- ▶ 競合他社や既存の製商品・サービスとの差別化を可能とした独自の特徴・強み(例えば、付加価値の高い製品の提供や低コストの提供が可能である点等)について、客観的な事実を踏まえて記載する。

(株) J M D C (4483、情報・通信業) 「成長可能性に関する説明資料」(2019年12月16日開示)









事業計画

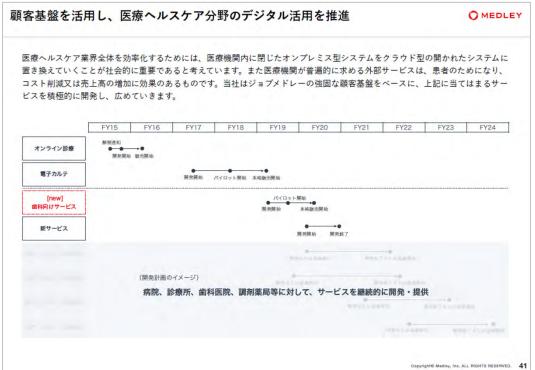
事業計画:成長戦略



> 経営方針・成長戦略及びそれらを実現するための具体的な施策の内容を記載する。

(株)メドレー(4480、情報・通信業) 「2019年12月期 通期決算説明資料」(2020年2月14日開示)





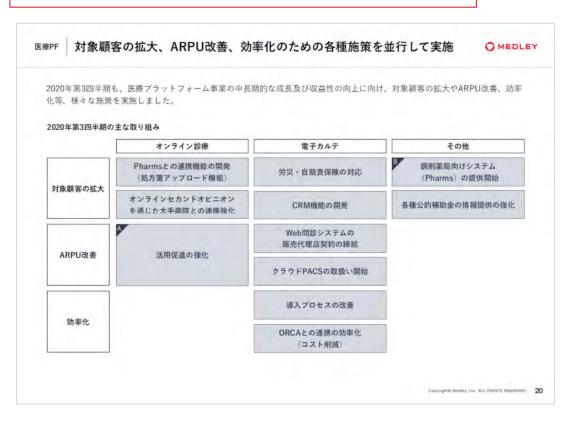
事業計画:進捗状況



OMEDLEY

▶ 成長戦略を実現するための具体的な施策の実施状況や、経営指標や利益計画の達成状況、前回記載した事項からの更新内容を記載する。

(株)メドレー (4480、情報・通信業) 「2020年12月期 第3四半期決算説明資料」 (2020年11月13日開示)



※開示例について、P20 (事業計画:成長戦略)を併せて参照

顧客基盤を活用し、医療ヘルスケア分野のデジタル活用を推進

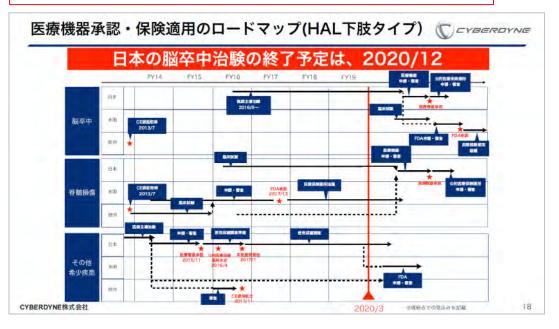


事業計画:成長戦略

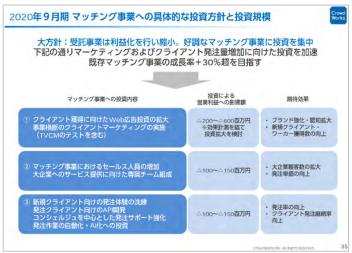


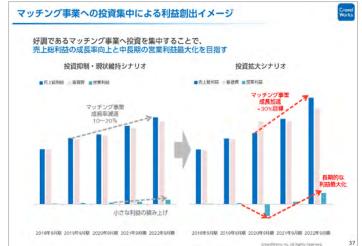
- ▶ 研究開発計画、設備投資計画、マーケティング計画、人員計画及び資金計画などの成長戦略の実行に必要な計画(具体的な目標や達成見込み時期等)を記載する。
- ▶ 特に先行投資については、成長戦略と結び付けた投資の狙い及び今後の投資計画(事業進捗に応じた投資方針の変更や投資継続の判断 に係る考えを含む)について、具体的に記載する。

CYBERDYNE㈱(7779、精密機器) 「 <マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について」(2020年5月18日開示)



㈱クラウドワークス (3900、情報・通信業) 「2019年9月期 通期決算説明資料」 (2019年11月14日開示)





事業計画:進捗状況

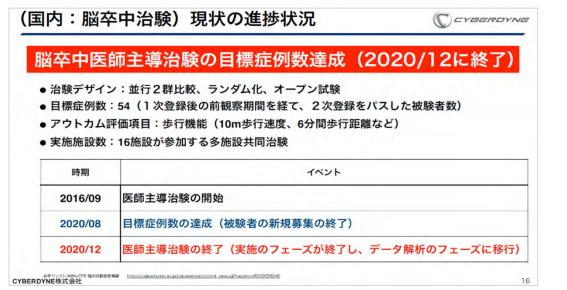


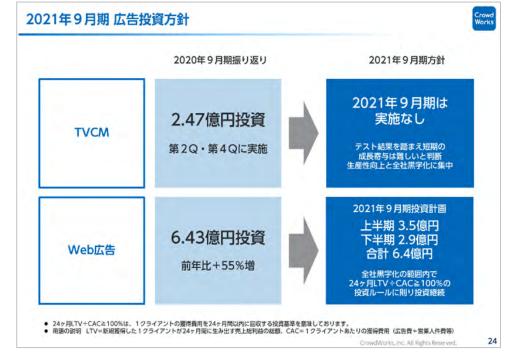
- ▶ 成長戦略の実行に必要な計画について、その実施状況や達成状況などを記載する。
- ▶ 進捗状況を踏まえ、次の計画を記載する。

CYBERDYNE㈱ (7779、精密機器)

「〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について」(2020年11月16日開示)

㈱クラウドワークス(3900、情報・通信業) 「2020年9月期 通期決算説明資料 | (2020年11月13日開示)





※開示例について、P22 (事業計画:成長戦略)を併せて参照

※開示例について、P22 (事業計画:成長戦略)を併せて参照

事業計画:経営指標

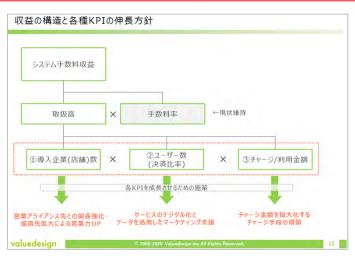


- ▶ 経営上重視している、成長戦略の進捗を示す重要な経営指標(投資者の投資判断に影響を及ぼすもの)について、当該指標を採用した理由、実績値及び具体的な目標値を記載する。
- ▶ 継続的に進捗を測定できる指標(例えば、ユーザー数、ユーザー一人当たりの単価、顧客単価など)を記載する。

(株)バリューデザイン (3960、情報・通信業)

上図:「中期経営計画の策定に関するお知らせ」(2020年9月25日開示)

下図:「2021年6月期第1四半期決算補足説明資料」(2020年11月12日開示)





(株)ツクルバ (2978、不動産業) 「2020年7月期通期 決算説明会資料」 (2020年9月14日開示)



事業計画:進捗状況

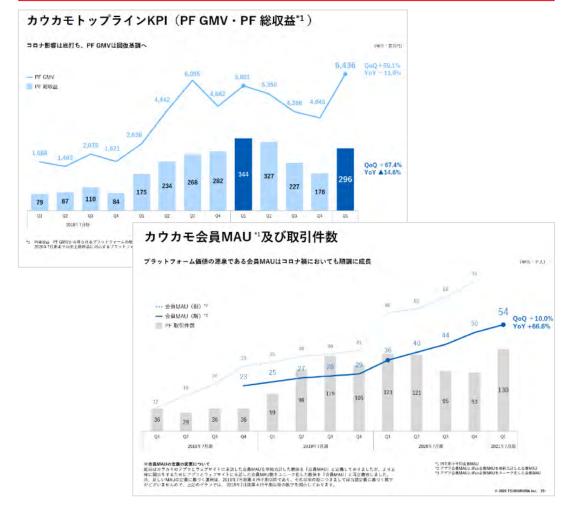


- ▶ 経営指標等の進捗状況については、例えば、決算短信・四半期決算短信やそれらの補足説明資料において、定期的に開示することも考えられる。
- ▶ 経営指標の追加・変更を行う場合や、記載を取りやめることとした経営指標がある場合には、その旨及び理由を記載する。

(株)バリューデザイン (3960、情報・通信業) 「2021年6月期第1四半期 決算補足説明資料」 (2020年11月12日開示)



(㈱ツクルバ(2978、不動産業) 「2021年7月期 第1四半期決算説明会資料」(2020年12月14日開示)



※開示例について、P24 (事業計画:経営指標)を併せて参照

※開示例について、P24(事業計画:経営指標)を併せて参照

リスク情報

リスク情報:認識するリスク、リスク対応策



- ▶ 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスク及び対応策を分かりやすく記載する(一般的なリスクの羅列ではなく、投資家の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を具体的に記載する。)。
- ▶ リスクが顕在化する可能性の程度や時期、顕在化した場合の成長の実現や事業計画の遂行に与える影響の内容を記載する。

ENECHANGE㈱ (4169、情報・通信業) 「成長可能性に関する説明資料」 (2020年12月23日開示)

● ENEOHANGE 認識するリスク (1/2) *

項目	影響する 事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化し た場合の 影響度	リスク対応策
事業環境: 電力小売市場	エネルギー ブラットフォーム エネルギーデータ	・エンドユーザーの切替意欲の減退によるスイッチン グ率の軽化、新電力の競争力低下による既存事業の成 長純化が生じる可能性	低/中長期	*	・電力小売市場の成長鈍化懸念に対して、 「デジタル化」「脱炭素化」「分敷化」な どの事業領域で切替に依存しない事業展開 を行うことで対応
事業環境: 電力制度改革	エネルギー ブラットフォーム エネルギーデータ	・日本国におけるエネルギー関連の規制緩和や制度改革が計画通りに進行しない場合、規定外の形での法規制の変更等があった場合、新規事業の展開に影響	低/中長期	*	・政策担当者の設置による制度改正のモニ タリングと、関連省庁へのパブリックコメ ント・委員会参加などを通じた対応
事業環境: 関連市場	エネルギー ブラットフォーム エネルギーテータ	・インターネットやクラウド等に関する新たな規制や その他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使 用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能 性	低/中長期	大	・インターネット、クラウド、ビッグデー 夕等関連市場の変化に応じた関連サービス を多角的に展開することで対応
事業内容・提供 サービス: 電力・ガス会社 への依存	エネルギー ブラットフォーム エネルギーテータ	・自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引 先である電力・ガス会社の経営状態が悪化し、既存契 約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる 可能性	低/中長期	*	・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応
事業内容・提供 サービス: 競合他社の状況 について	エネルギー ブラットフォーム エネルギーテータ	・競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低/中長期	ф	・健全な競争のもとで、他社よりも優位な サービス・プロダクトを展開していくこと で対応

● ENEDHANGE 認識するリスク (2/2) *

項目	影響する 事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化し た場合の 影響度	リスク対応策
事業内容・提供 サービス:検索 エンジン	エネルギー プラットフォーム	・インターネット検索におけるアルゴリズムのロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集舎に影響	中/不明	ф	・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャネル も対応
事業内容・提供 サービス:技術 革新等	エネルギーデータ	・技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない 可能性、または、変化への対応のためにシステム投資 や人件費等多くの費用を要する可能性	低/中長期	ф	・CTO室を中心としたシステム関連の全社 横断的な情報交換や、顧客ニーズに即した サービス展開により対応
事業内容及び提 供サービス:シ ステム障害等に ついて	エネルギー ブラットフォーム エネルギーデータ	・自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム 障害が発生することでサービスの提供が困難となる可 能性	低/不明	*	・サーバー等を外部ベンダーに依拠することでシステム構築のリスクを低減、外部ベンダーでのシステム障害発生時においても 事業継続が可能なバックアップブランを策 定し対応
その他; 新型コロナウイ ルス感染症	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度 重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により法人ユ ーザーの電力が極端落ち込んだり当社グループ顧客へ の業績が想定を超えて拡大する可能性	中/不明	*	・複数の事業展開によりコロナ禍でも極端 な業績悪化が生じない事業展開を行うこと で対応

※ 有価証券園出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載 その他のリスクは、有価証券園出書の「事業等のリスク」をご参照ください

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

* 有価証券個出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載 その他のリスクは、有価証券個出書の「事業等のリスク」をご参照ください

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

よくある質問



- グロース市場における「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示に関する「よくある質問及びその回答」については、「上場会社向けナビゲーションシステム」においても、随時更新を行っております。
 - ※上場会社以外の方々も、以下のURLからご覧いただけます。

【よくある質問及びその回答(FAQ)】

「上場会社向けナビゲーションシステム」の以下ページで随時更新を行っています。

https://faq.jpx.co.jp/disclo/tse/web/category2488.html

■ そのほか、本資料についてご不明な点などがございましたら、ご遠慮なく、貴社の上場会社 担当者までご連絡ください。

新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部) 及び新規上場申請のための四半期報告書の適正性に関する確認書

年 月 日

株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 殿

会	社	名		
代	表者	· 0		
. 役		職		
		署名)		

当社の代表取締役(代表執行役)社長である〇〇〇〇は、新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部)及び新規上場申請のための四半期報告書に不実の記載がないものと認識しております。

【以下、代表者が不実の記載がないと認識するに至った理由(新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部)及び新規上場申請のための四半期報告書の作成に関して代表者が確認した内容)を記載してください。】

(記載上の注意)

- 「新規上場申請のための四半期報告書」を提出していない場合は、適宜、タイトル・本文を修正の上、記載してください。
- ・本書の提出に当たっては、この(記載上の注意)の添付は必要ありません。