

登録企業の虚像と実像 (グリーンシートへの誘い - 2)

未上場向け株式市場とはいえ、広く一般から出資を募るわけだからかなりハードルは高い筈だ - 誰しもそう思うに相違ない。しかし、実際グリーンシートに登録している企業をみているとそうでもないことが判る。その辺にありそうな中小企業が登録しているのである。

そこで、登録企業58社の開示資料を元に、登録直前期売上高、登録直前期経常利益、設立から登録までの期間、従業員数、という4つ視点で登録企業を分類してみた。

【1】登録直前期売上高

50 百万円未満	10 社
100 百万円未満	10 社
300 百万円未満	15 社
1,000 百万円未満	13 社
1,000 百万円超	10 社

半数以上が3億円未満であるのは「まあ、そうかな」と思えるが、1億円未満の会社が20社もあるのには少し驚いた。最大企業は34億円だったが、売上0の会社も登録していることからして、売上高と登録の関係は薄い。

【2】登録直前期経常利益

赤字計上	24 社
黒字計上	34 社

半数近くが赤字会社だった。かなり大きな赤字を抱えている企業もあったが、その事業の成長性や将来性を評価されたものと思われる。その意味で、足下の赤字黒字は登録にはそれほど影響していないようだ。

【3】登録までの期間

3 年以内	21 社
5 年以内	7 社
10 年以内	10 社
10 年超	20 社

設立後1年余で登録した中小企業が9社、2年余が7社あった。反対に20年以上の会社は12社、最長は46年だった。若い会社が多いのは「そうだろうな」と思ったが、業歴のある会社が案外多いように思われた。業歴も業績もあまり関係ないということか。

【4】登録時従業員数

5 名以内	18 社
10 名以内	14 社
30 名以内	14 社
30 名超	12 社

売上高や利益状況から見て、従業員数はこんなところだろうかと思得。

以上が現在グリーンシートに登録している企業の登録時の概要である(上位市場シフト企業や倒産・廃業企業はデータがないので除いている)。これを見て、中小企業経営者はどう思うだろうか。たぶん多くの社長は「グリーンシート登録企業なんて云ったってこの程度か」と思うに違いない。その通りなのだ。それがグリーンシート登録企業の実像なのだ。違う所があるとすれば、登録する道を選ぶか選ばないかという社長の意思決定と、登録条件をクリアしようとする意思を持つか持たないかにあるように思う。

登録条件や登録手順等については次回説明したいと思うが、今の段階では、銀行からの借入に不自由していない所謂優良企業はグリーンシートに関心を持たないと思う。グリーンシート最大の目的は、中小企業が新株発行によって資金調達する(エクイティ・ファイナンス)ところにあるからだ。もちろん、市場の機能として売買市場も有しているが、それはサブ的機能に過ぎない。中小企業の円滑なる公募増資 - 間接金融の機能が低下する中、グリーンシートに求められている機能は正にそこにある。

最後に登録企業の資金調達状況を下表にまとめてみた。(先週、調達額を50百万円~100百万円と申し上げたが実際はもっと低かった。お詫びして訂正します)

30 百万円以内	9 社
50 百万円以内	20 社
80 百万円以内	10 社
80 百万円超	13 社

最小は10百万円、最大は250百万円。だいぶ格差があるが、しかし総体として見れば、名もなき中小企業が事業計画を武器にこれだけ公募増資で資金調達できていることを率直に評価すべきと思う。そして、未だ始まったばかりのこの市場を大切にすべきだと思う。