

スタートアップ企業は IPO を最優先の出口戦略とすべきか

近年、日本では「スタートアップ育成5か年計画」などを背景に、スタートアップ支援策やリスクマネー供給の拡充が進められてきた。資金調達環境は改善しつつあるものの、日本発のユニコーン企業は依然として限定的であり、持続的に企業価値を高める成長モデルの確立が重要な課題となっている。

スタートアップにとって出口戦略は、出資者の投下資本を回収する手段であると同時に、企業の成長軌道や経営の自由度を左右する重要な意思決定である。代表的な選択肢として、IPO（新規株式公開）とM&A（企業の合併・買収）が挙げられる。

日本では従来、IPOを目指す企業が多く、上場が成功の一つの指標と捉えられてきた。IPOには、大規模な資金調達が可能となること、市場からの評価を受けることで信用力が向上すること、株式を活用したインセンティブ設計が可能となることなどの利点がある。一方で、上場準備や維持にかかるコスト、短期的業績への圧力、日本におけるスモールIPOや過小値付けの問題などにより、必ずしも十分な成長資金の確保や企業価値の最大化につながっていないとの指摘もある。

他方、M&Aは大企業とのシナジー創出や経営資源の補完を通じて迅速な事業拡大を可能にする一方、経営の独立性が制限される可能性や、適切な買い手の存在に依存するという制約も有する。

このように、IPOは有力な出口戦略であることは確かであるが、それが常に最適な選択であるとは限らない。企業の持続的成長や資本の効率的配分といった観点から、IPOを最優先とすることの妥当性は改めて検討される必要がある。

本大会では、スタートアップ企業はIPOを最優先の出口戦略とすべきかについて、企業価値最大化の観点を中心に、肯定・否定に分かれて議論してほしい。また、この主旨文で示した以外の観点からも検討されることを期待する。

【留意点】

- ・対象は、日本国内で高い成長を志向するスタートアップ企業とする。
- ・「最優先」とは、複数の出口戦略の中で、IPOを優先的に目指すことを指す。
- ・起業家、投資家（VC）などの複数のステークホルダーの立場も考慮すること。
- ・IPOおよびM&Aの利点・課題を整理した上で、条件の違いによって結論がどのように変わり得るかも検討すること。