

2023年9月15日 全10頁

「資本コストなどを意識した経営」に関する開示促進を議論

開示会社一覧表作成、工程・時間軸公表の要請、開示内容の精査など

政策調査部 主任研究員 神尾 篤史

[要約]

- 東京証券取引所（東証）で「市場区分の見直しに関するフォローアップ会議」（フォローアップ会議）の第11回が開催され、2023年3月に東証から公表された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」（「資本コストなどを意識した経営」）のフォローアップ方法が議論された。
- 7月中旬時点での東証による集計では、「資本コストなどを意識した経営」に関する開示を行った会社はプライム市場では31%、スタンダード市場では14%であった。PBRが1倍未満で時価総額が大きい会社ほど開示が進んでおり、PBR1倍以上で時価総額が小さい会社では相対的に開示が進んでいない状況が浮き彫りになった。
- フォローアップ会議では、開示や取組みを促進させるために、開示会社の一覧表の作成や、未開示・開示検討中とする会社に工程・時間軸の公表、取組み内容の精査を要請することなどが提案された。今後は、上場会社の開示状況を分析しながら、開示や取組みを促進させるためのガイダンスを、実態に即して、きめ細やかに行っていくことになりそうである。
- その他、「株主との対話の推進と開示」のフォローアップ、グロース市場の機能発揮に向けた対応方針についても議論が行われた。

第11回フォローアップ会議

東京証券取引所（東証）で8月29日に「市場区分の見直しに関するフォローアップ会議」（フォローアップ会議）の第11回が開催された。今回は、（1）2023年3月31日に公表された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」（「資本コストなどを意識した経営」）¹のフォローアップ、（2）「株主との対話の推進と開示」²のフォローアップ、（3）グロース市場の機

¹ 「資本コストなどを意識した経営」の詳細は、神尾篤史・鈴木裕「[資本コストや株価を意識した経営は根付くのか](#)」（『大和総研調査季報』2023年夏季号（Vol.51）、4-17頁）を参照。

² 「株主との対話の推進と開示」の詳細は、神尾篤史「[株価・PBRなどの市場評価の分析を求める東証の開示要請](#)」（大和総研レポート、2023年4月6日）を参照。

能発揮³に向けた対応方針、について議論が行われた。本稿では、会議の[議事録](#)と欠席した小池委員の[コメント](#)に基づいて、メンバー間での議論を簡潔にまとめる。

(1) 「資本コストなどを意識した経営」のフォローアップ

「資本コストなどを意識した経営」は、PBR（株価純資産倍率）の水準を問わず、プライム市場とスタンダード市場の全ての上場会社に要請されている。経営層が主体となって、資本コストや資本収益性を十分に意識した上で、経営資源の適切な配分の実現を求めるものである。

(上場会社の開示状況)

東証は「資本コストなどを意識した経営」の実施状況を7月14日までに開示された3月決算企業のコーポレート・ガバナンス報告書（CG 報告書）等に基づいて集計した。その状況をまとめたものが図表1である。プライム市場では31%が開示し、うち取組み等を開示したのが20%、検討中としたのが11%、スタンダード市場では14%が開示し、うち、取組み等を開示したのが4%、検討中としたのが10%であった。

図表1 「資本コストなどを意識した経営」の開示割合

	プライム市場 開示割合	スタンダード市場 開示割合
合計	31% (n = 1,235)	14% (n = 887)
取組み等	20%	4%
検討中	11%	10%

(注) ここでの調査対象は7月14日までにCG報告書を開示した3月決算会社。

(出所) 東証『「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する企業の対応状況とフォローアップ』(2023年8月29日)より大和総研作成

プライム市場について、PBRの違いに着目して時価総額別、業種別で見たものが図表2である。時価総額別では、PBRが1倍未満で時価総額が大きい会社群で開示が進展しており、PBR1倍以上で時価総額が小さい会社群では相対的に開示が進んでいない状況が浮き彫りになっている。業種別では、業種ごとの平均PBRの上位3業種と下位3業種を挙げると、平均PBRの低い業種の方が開示割合が高く、銀行業（平均PBR0.4倍）では約7割が開示している。一方で、平均PBRが高い情報・通信業（同3.3倍）、サービス業（同2.9倍）、小売業（同2.4倍）では開示割合が低く、相対的に開示が進んでいない。

³ グロース市場の機能発揮の詳細は、神尾篤史「[東証フォローアップ会議の今後の注目点](#)」（大和総研レポート、2023年8月23日）を参照。

図表2 プライム市場の時価総額別、業種別の開示割合

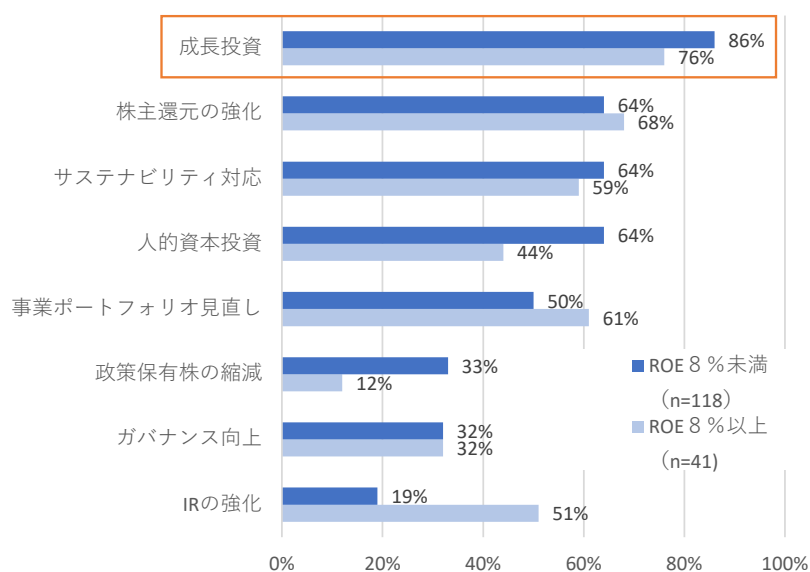
時価総額別	PBR 1 倍未満		PBR 1 倍以上	
	時価総額1,000億円以上 (n = 240)	45%	時価総額1,000億円以上 (n = 301)	26%
250~1,000億円 (n = 319)	39%	250~1,000億円 (n = 165)	15%	
250億円未満 (n = 136)	25%	250億円未満 (n = 74)	15%	
業種別	業種平均PBR下位 3 業種		業種平均PBR上位 3 業種	
	銀行業 (n = 68)	71%	情報・通信業 (n = 103)	21%
	パルプ・紙 (n = 9)	33%	サービス業 (n = 88)	17%
	鉄鋼 (n = 21)	52%	小売業 (n = 60)	22%

(注) ここでの調査対象は7月14日までにCG報告書を開示した3月決算のプライム市場上場会社。

(出所) 東証「『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』に関する企業の対応状況とフォローアップ」(2023年8月29日)、「業種別開示状況(プライム市場 3月期決算企業)」(2023年8月29日)より大和総研作成

次に、プライム市場のPBR 1 倍未満会社の取組みをROE(自己資本利益率)水準別で見たものが図表3である。ROEの高低を問わず、PBR 1 倍未満の企業では資本収益性などの改善に向けて、成長投資、株主還元の強化、サステナビリティ対応、人的資本投資、事業ポートフォリオの見直しを掲げる会社が多い。一方で、政策保有株の縮減、ガバナンス向上を掲げる会社は少ない。

図表3 プライム市場のPBR 1 倍未満会社の改善に向けた取組み内容



(注) ここでの調査対象は7月14日までにCG報告書を開示した3月決算のプライム市場上場会社。

(出所) 東証「『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』に関する企業の対応状況とフォローアップ」(2023年8月29日)より大和総研作成

(フォローアップに向けた施策)

上場会社の開示状況を踏まえ、取組みの検討・開示をさらに促進するために、東証から以下の施策が示された（『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』に関する企業の対応状況とフォローアップ」（2023年8月29日））。

- 企業の開示状況や取組みの内容、企業が抱えている課題、取組みに関する投資家等からの評価等について、本フォローアップ会議において今後も継続的にフォローアップを実施し、企業や投資家等の市場関係者に周知
- 既に PBR が高い企業に対して、今般の要請は中長期的な企業価値向上の実現に向けた建設的な対話を促進するための施策であり、PBR 水準に係わらず、全てのプライム市場・スタンダード市場上場会社に対応をお願いするものであることを改めて周知
- 投資者の視点を踏まえた対応のポイント（検討中とする場合を含む）や望ましい取組みの事例について、取りまとめ・周知（企業の形式的な対応を誘引しないよう留意）

(メンバーの意見)

図表 1 に挙げた開示の進展状況については、「短い期間にこれだけの企業が前向きに開示を行ったことを極めてポジティブに評価」という意見がある一方で、開示が少なく、「『検討中』とする企業が特にスタンダードを中心に多かったことはやや意外と言いますか、失望した点でもあります」と述べたメンバーもあり、メンバー間で受け止め方が分かれている。「非大型企業やスタンダード市場、PBR が高い企業において開示率がまだ低い点は課題」という懸念も述べられた。

東証が示した施策はメンバーから支持されたものが多かった。特に、「投資者の視点を踏まえた対応のポイントなどを取りまとめて周知する」については賛同を示したメンバーが複数いた。ただし、フォローアップ会議でかねてより述べられていた「企業の形式的な対応を誘引しないよう留意」との意見も引き続き指摘された。東証が示した施策以外では、「開示した企業の一覧表」を作成・開示し、対応状況を「見える化」することで、取組みを促すべきとする見解があった。開示を「検討中」とする会社があったことを踏まえ、「いつまでに、どういうことを開示するのか、具体的な工程や時間軸を開示していただくようお願いする必要がある」とも述べられた。「資本コストなどを意識した経営」は要請ベースとなっているものの、「強制性や指導していくという方針があっても良い」や、「投資家サイドからエンゲージメントやプレッシャーがあっても良い」という意見もあった。

開示内容については、「横並びの形式的な開示に留まり、投資家の期待に合わない例が出てくる」という懸念が指摘された。また、「強化の内容がずれている可能性がある」との指摘もあり、図表 3 の PBR 1 倍未満会社の改善に向けた取組み内容として挙げられた「成長投資」などからそれがうかがえるという。すなわち、投資家の期待収益率である資本コストを 8% と仮定した場合、 $PBR = ROE \times PER$ （株価収益率）という関係性で考えると、ROE が資本コストの 8% を超えているものの PBR 1 倍未満であるということは PER がかなりの低位にあることになる。「PER は成

長の関数なので、ROEは資本コストを超えているものの成長性がないとみなされている、または成長性についての発信が刺さっていない」との解説が示された。図表3ではROE8%以上の会社と比べて、8%未満の会社の方が「成長投資」に注力しているが、「ROE8%以上の会社はギアチェンジして成長投資にシフトしなければならないので、本来は棒グラフの凸凹は逆になるべき」と指摘されている。

これらのメンバーの意見を踏まえると、「資本コストなどを意識した経営」のフォローアップは、開示・取組みを促進させるために、個社を意識したガイダンスが出されそうである。例えば、「開示した企業の一覧表」の作成は会社ごとに開示の促進を促すことが意識された提案であり、より「成長投資」を加速させるべきというのは高ROEかつPBR1倍未満の会社に向けたメッセージである。会社の開示状況を分析しながら、実態に即したガイダンスをきめ細やかに行っていくことになりそうである。

(2) 「株主との対話の推進と開示」のフォローアップ

「株主との対話の推進と開示」は、東証が2023年3月にプライム市場上場会社に要請したものである。プライム市場は多様な投資家との建設的な対話を中心に据えて企業価値向上に取り組む市場と位置付けられている。株主からの対話の申込みがあった場合には、真摯に対応することが重要であることから、そのための体制整備・取組みを促すことを目的として要請されたものである。

(上場会社の開示状況)

東証は「株主との対話の推進と開示」の実施状況を7月14日までに開示された3月決算企業のCG報告書等に基づいて集計した。その状況をまとめたものが図表4である。プライム市場上場会社の34%が対話の実施状況等を開示している（うち1%は今後公表する旨を開示）。時価総額が大きく、機関投資家による対話の対象となりやすい企業群ほど開示が行われている。

図表4 対話の実施状況等の開示状況

	開示	今後開示	記載なし
全体 (n = 1,212)	33%	1%	66%
5,000億円以上 (n = 205)	42%	1%	57%
1,000～5,000億円 (n = 329)	36%	2%	62%
1,000億円未満 (n = 678)	28%	2%	70%

(注) コーポレートガバナンス・コード原則5-1に基づき「株主との建設的な対話に関する方針」のみを開示している場合は、「記載なし」として集計。

(出所) 東証『株主との対話の推進と開示』に関する企業の対応状況とフォローアップ(2023年8月29日)より大和総研作成

(フォローアップに向けた施策)

本要請をきっかけに、プライム市場上場会社の対話姿勢には前向きな変化があったと東証は評価している。ただ、その一方で、対話を実効性が伴うものにしなければならないという観点から取引所としてのサポートが必要と認識されており、東証は上場会社や投資家が感じている課題・悩みを分析し、フォローアップ策を示している（図表5）。

特に重要なのは、図表5に示した課題・悩みのうち①「中長期的な企業価値向上に資する対話のアジェンダ設定となっていない」である。これは、投資家と上場会社の双方が挙げている課題であることから、両者の目線のズレが表面化しているように見える。②「上場会社の経営陣の対話への関与が不十分」、④「実効的な対話の実現に必要な投資家側のリソースが不足（パッシブ投資家）」は投資家の抱える課題であり、③「対話相手となるアクティブ投資家がパッシブ投資家に比して限定的」、⑤「そもそも投資家との対話機会が得にくい（企業規模が小さい上場会社）」は上場会社の抱える課題である。

図表5 「株主との対話の推進と開示」に関する課題とフォローアップ策

課題・悩み	取組みの例<取組みの対象>
①中長期的な企業価値向上に資する対話のアジェンダ設定となっていない	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設的な対話の論点に関する共通理解の推進<上場会社・投資家> ● 投資家の概要の理解及びそれを踏まえたアジェンダ設定のサポート<上場会社>
②上場会社の経営陣の対話への関与が不十分	<ul style="list-style-type: none"> ● 適切な対応者の設定の推進<上場会社>
③対話相手となるアクティブ投資家がパッシブ投資家に比して限定的	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外投資家との対話の推進（英文開示）<上場会社>
④実効的な対話の実現に必要な投資家側のリソースが不足（パッシブ投資家）	<ul style="list-style-type: none"> ● 「株主との対話の推進と開示」の要請の趣旨（株主からの対話の申し込みがあった場合に、真摯に対応することを求めるもの）の周知徹底<上場会社・投資家> ● 企業情報の効率的な取得に向けた枠組みの整備<投資家>
⑤そもそも投資家との対話機会が得にくい（企業規模が小さい上場会社）	<ul style="list-style-type: none"> ● 自主的な取組み（投資家の目線を意識した自社課題の検討や取締役会での議論、情報開示・IR等）のサポート<上場会社>

（出所）東証『「株主との対話の推進と開示」に関する企業の対応状況とフォローアップ』（2023年8月29日）より大和総研作成

(メンバーの意見)

図表5の①「中長期的な企業価値向上に資する対話のアジェンダ設定となっていない」については、メンバーから懸念する声が多かった。上場会社と投資家双方で課題を抱える現状を踏まえて、「形式的な対話に終わってしまっただけでは意味がない」という反応や、投資家から期待するアジェンダ設定になっていないという声に対しては「グローバルで見ても、アジェンダ設定というのは、投資家リードでやっていくもの」という見解が示された。

もっとも、取組み自体が始まったばかりで双方の理解がすぐに進むものではないとして、「課題認識の共有のために会話や施策、工夫を行っていくことで、このギャップは埋めていくこと

が重要」という意見もあった。

これらに関連して、②「上場会社の経営陣の対話への関与が不十分」という投資家が感じている悩みについても、「形式的なアジェンダを提示して、経営陣との対話を断られたということならば、投資家側に問題がある」という認識が示された。また、会社側は経営のトップ、投資家側もプロフェッショナルが対話を担い、「お互いに質を高めていくことが大事」との声が聞かれた。「CEOや経営陣がきちんと対応しているかというのはモニタリングすべき」という提案もあった。

④「実効的な対話の実現に必要な投資家側のリソースが不足（パッシブ投資家）」、⑤「そもそも投資家との対話機会が得にくい（企業規模が小さい上場会社）」については、「対話機会が得にくい会社もあるのは事実」、運用会社における「経営課題として認識をしています」との発言があった。

その他、「対話だけに焦点を当てるのは間違っており、対話の前提であり、必要条件となる企業側の経営情報の開示が不十分」として経営情報の開示の重要性が説かれたり、「好事例などを紹介していくことは非常に良い取り組み」との意見が示されたりした。

（3）グロース市場の機能発揮に向けた対応方針

グロース市場は、将来の日本の産業の柱となるような会社を育てる役割を期待されているが、実際には上場後に大きく育つ会社が限定的であるなどの課題がある。そうした問題意識から、フォローアップ会議では2023年2月から議論が開始された。対応すべき課題を把握するために、グロース市場上場会社の経営者を対象に意見募集を行い、上場後における高い成長の実現にあたり課題と考えられている事項等のヒアリングが行われた。

（ヒアリング結果）

図表6がグロース市場上場会社の経営者への主なヒアリング結果である。様々な意見があったが、「資金調達・成長投資」、「機関投資家等の参入」、「上場維持コスト」、「上場維持基準」、「非上場領域・新規上場の在り方」などの論点に分類されている⁴。

「資金調達・成長投資」、「機関投資家等の参入」では、投資家への中長期的な成長ストーリーなど、情報発信・IRの重要性が指摘され、上場会社から東証にサポートを望む声があった。「上場維持コスト」では、適時開示、監査法人とのすり合わせ対応などの負担が重く、決算短信と四半期報告書の一本化などの上場維持コストの低減を求める意見が見られた。「上場維持基準」では、成長を促す観点から基準の厳格化を求める声がある一方で、緩和を求める考えもあった。「非上場領域・新規上場の在り方」では、グロース市場上場前の成長の実現に向けてTOKYO PRO Market (TPM) の活用や新規上場基準の将来的な引き上げが言及された。TPMとはプライム市場などの一般投資者向け市場とは別の市場として、2009年6月に開設された市場である。一定の取引経験や年収・投資性金融資産などを持ち合わせる特定投資家、いわゆるプロ投資家を前提

⁴ それ以外にも「他の上場会社との接点」といった論点についての意見もあった。

に、上場基準に形式基準が設けられていないなど柔軟な制度設計となっており、一般投資者向け市場に比べてより多様な企業を受け入れられる市場である。

図表 6 グロース市場の機能発揮に向けた主なヒアリング結果

資金調達・成長投資

- ・成長の実現のためには難易度の高い事業へのチャレンジ・リスクテイクが必要である一方、希薄化や短期的な減益が問題視されることから、成長に資すると考えているものでも資金調達・成長投資は行いにくいとの声
- ・資金調達・成長投資が一律でネガティブに捉えられないよう啓発を行う必要性を指摘する声がある一方、上場会社側で対応可能な事項として中長期的な成長ストーリーを十分に説明することの重要性を指摘する声も

機関投資家等の参入

- ・機関投資家等の参入にあたり、本質的には時価総額・流動性の向上が重要との声が存在する一方、接点が乏しいことを悩む声や、効果的なIR方法が分からず手探り状態になっていることを悩む声も存在
- ・また、時価総額が大きい会社を中心に、海外の機関投資家への情報発信・IRのサポートを望む声も存在

上場維持コスト

- ・人材不足など経営リソースが限られる中、上場維持コストの低減等を進めるべきとの声も存在

上場維持基準

- ・高い成長を目指す動機が不足していることなどから、上場維持基準を厳しくすべきとの声が存在
- ・一方、上場維持基準に係る経過措置や市場区分変更の取扱いに関して基準・手続等の緩和を求める声も存在

非上場領域・新規上場の在り方

- ・グロース市場上場前に成長を実現できる場として、TOKYO PRO Marketの活用を挙げる声がある一方、資金調達が行いにくい現状を考えると活用が難しいとの声も
- ・グロース市場の新規上場の間口の広さがスタートアップの選択肢の多様化に寄与しているとの声がある一方、将来的な基準引き上げが一案との声

(出所) 東証「グロース市場の機能発揮に向けた対応方針について」(2023年8月29日)より大和総研作成

(対応方針)

それらの意見に基づき、東証はグロース市場上場後における成長の実現に向けて、上場会社が積極的な成長投資を円滑に実施できる環境が必要という認識を示した。また、グロース市場には小規模で上場するケースが多く、上場後でも機関投資家の投資対象になりにくいいため、上場後の高い成長に向けた伴走者が必要と考えられている。

図表 7 に具体的な検討事項を示した。1つ目は、自社の成長ストーリーを投資家に積極的に示していくことが重要であるということである。特に、株式の希薄化や短期的な減益が問題視されており、成長に資する資金調達や成長投資が行いにくいという声などに対応したものである。機関投資家との接点構築やIR支援が検討されている。

2つ目は、上場前に、機関投資家が参入しやすい規模まで大きく成長できる環境を整備することが重要ということである。政府の「スタートアップ育成5か年計画」の動きに準じた行動やTPMを活用した成長モデルの模索が検討されている。もっとも、現在のところTPMは上場会社数が80社（2023年9月13日時点）であり、流動性は極めて限定的な市場である。

3つ目は、新規上場基準・上場維持基準の引き上げを経過措置対象会社の取組みの進捗状況などを踏まえて、将来的な検討課題とするかどうかなどが挙げられている。3月決算会社であれば2025年3月に経過措置が終了することが決まっており、経過措置対象会社の状況を新規上場基準・上場維持基準の引き上げの判断材料にするということである。なお、経過措置は市場再編に伴って上場維持基準（市場再編前の上場廃止基準に相当）がこれまでよりも厳しくなったため激変緩和措置として設定されたもので、上場維持基準に適合しない会社が本来の基準よりも緩和された基準で上場を継続できる措置である。

図表7 グロース市場に関する検討事項

①自社の成長ストーリーを投資家に対して積極的に示していくことが重要（情報開示や説明会の開催等の上場会社の取組みが機関投資家の参入には必要不可欠）

○取引所においては、情報開示や説明会の開催等の促進と合わせて、機関投資家との接点構築やIRを支援していくことなどが考えられるか（海外の機関投資家を念頭に置いた英文開示の充実やIR支援などを含む）

②機関投資家の投資対象となるためには、そもそも、上場前に、機関投資家が参入しやすい規模まで大きく成長できる環境を整備することが重要

○政府や関係各所において、5年後にスタートアップへの投資額を10倍（10兆円）とするべく、「スタートアップ育成5か年計画」等に掲げられた施策が進められている中、取引所として取り組める事項に関して、市場関係者へのヒアリングや意見交換などを実施

○ひとつのモデルとして、取引所としてはプロ向け市場（TOKYO PRO Market）を活用した成長モデルを構築・普及していくことも考えられるか

・成長ストーリーを示し、一般市場へのステップアップを目指す上場会社の取組みを支援・可視化

・そうした上場会社の増加を契機に、特定投資家の呼び込みも狙う

③新規上場基準・上場維持基準の引き上げという方法も指摘されているところ

○スタートアップ育成5か年計画その他の施策を通じたエコシステム全体の機能改善状況及び経過措置対象会社の取組みの進捗状況を踏まえて、将来的な検討課題とすることが適当と考えられるかどうか

○そのほか、新規上場プロセスや上場後の制度に関する課題について、市場関係者との間で課題の洗い出しを継続

（出所）東証「グロース市場の機能発揮に向けた対応方針について」（2023年8月29日）より大和総研作成

(メンバーの意見)

上述した①の自社の成長ストーリーを投資家に対して積極的に示していくという点については、概ね賛同が得られた模様である。情報発信する際に「伝えるべきポイントが何なのかをうまくガイドして支援」、「英文開示が鍵」になることや、上場会社の IR セミナーが減っていることに触れ、「取引所が一定の機能を補完されるということであれば、非常に意義がある」と述べられた。自社の成長ストーリーを示し、投資につなげるためには、投資家との信頼を築くことが重要であるため、投資家の投資ルールなどをヒアリングし、「IRの方針を固められるような取組みを提供」という意見もあった。

②の機関投資家が参入しやすい規模まで大きく成長できる環境を整備すべきことについては、TPMの在り方や活用方法などが主に議論された。TPMの位置付けを「グロース市場などの一般市場へのステップアップに向けた登竜門」としたり、「未上場株のセカンダリ市場、あるいは未上場スタートアップのストックオプションのセカンダリ市場」へ変更したりしてはどうかという提案があった。一方で、「現在の TPM をうまく使っていくというのは無理な話であり、全く新しいものを作る気持ちでやっていると難しいのではないか」という趣旨の意見も複数あった。

最後に③の新規上場基準・上場維持基準の引き上げについては、将来的な検討課題とするかどうかの議論がなされた。現時点での基準の引き上げは市場から上場会社を追い出すことになるため、「将来的な検討課題とすることで良い」という意見や、「基準の在り方をストックテイキングするなど常時検討する」ことが望ましいという慎重な考え方があった一方で、「新規上場基準は上げずに、上場維持基準は引き上げるべき」、「新陳代謝がないということが問題…(中略)要するに、退出を促すという施策が重要である」、「成長が維持できない限り居座りをさせないという仕組みも必要…(中略)上場維持基準のうち『上場10年経過後に、時価総額40億円以上』は見直す余地」があるという見方もあった。また、成長を促していく視点が重要であるとして、上場維持基準に成長の要素を入れるのは難しいとしつつも、「何かしらバーが上がっていくようにすべき」という意見があった。

次回のフォローアップ会議の予定

次回のフォローアップ会議は、プライム市場上場会社によるスタンダード市場の再選択の状況がアジェンダとなる予定である。周知のとおり、経過措置終了に伴い、2022年4月3日時点で市場第一部に上場していたプライム市場の上場会社は、2023年4月1日～9月29日の期間に限ってスタンダード市場への上場を無審査で選択できることとされている。9月12日時点で117社がスタンダード市場に移行申請している。グロース市場の上場維持基準の引き上げにも関連する論点であり、注目される。