

日本取引所グループ 第三次中期経営計画説明会

質疑応答 要旨

(2019年3月29日開催)

(1)

Q： 今回の中期経営計画（中計）最終年度における経営財務数値目標の営業収益 1,300 億円、デリバティブ年間取引高 4 億枚の中に、東京商品取引所（TOCOM）からの貢献、総合取引所になることに伴うシナジー効果がどの程度織り込まれているか。

A： TOCOM から大阪取引所（OSE）への商品移管時期が早ければ早いほど多くのシナジーが期待できますが、その完了時期はまだ確定しておりません。そのため、一定程度みなしで織り込んではおりますが、期待できるすべての効果を織り込んでいくわけではありません。

(2)

Q： 経営財務数値目標に関して、営業収益が伸びる割に当期利益が伸びていない。営業費用の前提と、増加が見込まれる項目の内訳は。

A： 関西バックアップセンターの稼働が 2021 年度に決まったことや、現物売買システム arrowhead やデリバティブ売買システム J-GATE 等各種システムのリニューアルも計画していることから、システム関係の設備投資やそれに基づく減価償却費、システム維持・運営費が増加する見込みです。バックアップセンターの構築のように、収益に直接結びつかないものの、市場インフラの安定的な提供のために必要な費用が上昇する見込みであるため、第三次中計は収益の割には利益が伸びない構造になっています。

(3)

Q： 総合取引所の統合ストラクチャーに関して、OSE と TOCOM を完全統合しなかった理由は。また、今後、例えば東京金融取引所など他の取引所を取り込んでいくような構想があるか、そうした点も含めた展開についても教えてほしい。

A： 様々な議論をした結果、これまで TOCOM が取り組んできている総合エネルギー市場の実現については、最終的に望ましい姿はおそらく OSE との統合が効率的であると考えていますが、直ちに OSE に統合させることによって見えにくくなるということもあり、今、総合取引所を実現するという経営判断の中で見送った次第です。

　　今後は、まずは約 10 年かかった総合取引所の実現に向けた TOCOM との統合が大事と考えております。他の取引所との統合については、今何らかの動きをしているということはございません。

(4)

Q：3か年合計450億円程度の設備投資のうち、第三次中計期間中に稼働が予定されているものの割合はどの程度か。

A：第二次中計のときには、清算システムが大きなウエートを占めていましたが、今回は、現物売買システムやデリバティブ売買システム、清算システム、情報システム、バックアップセンターなど、多岐にわたっております。第二次中計では当初同460億円という数字を掲げておりましたが、証券会社等参加者と開発内容を協議していった結果、最終的には300億円台後半の着地見込みとなっております。このため、第三次中計の450億円につきましても、今後少なくなる可能性があることをご理解いただければと思います。

(5)

Q：2019年度に予定しているシステム稼働によって、それ以降の減価償却費にどの程度の影響があるか。

A：3年後の減価償却費とシステム維持運営費の合計のシステム費用は、2018年度よりも1割程度上がる見込みです。

(6)

Q：TOCOMとの統合効果は、第三次中計にフルには入っていないとの話だったが、一番いいシナリオでフルに発揮された場合、どの程度の利益貢献が見込まれるか。

A：この中計期間中にフルに発揮される見込みはありませんが、フルに発揮された場合、マーケット環境に左右される部分もありますが、金融系フローが入ってくることにより、うまく行けば、現在のTOCOMの収益が倍増する程度の期待は持っております。

(7)

Q：3年間で100億円の増収計画であるが、TOCOMからの増収見込みを差し引くと、既存ビジネス分はこれよりも目減りすることになる。第二次中計における当初150億円の増収計画と比べると、既存ビジネスの増収の期待値は減っていると認識してよいか。

A：マーケットの想定（現物1日平均売買代金：3.45兆円、デリバティブ年間取引高：4億枚）は、過去最高実績規模ではあるものの、実績を上回る数字を前提にはしておりません。また第二次中計で収益の多様化を図った分野をかなり実現してきたこともあり、その面では、収益が伸びにくくなっているのではないかとということについて、若干、想定しています。

(8)

Q： データサービスの「新サービス創造 10 件」のイメージを教えてください。直接的な収益貢献となるサービスを想定しているのか、直接的な収益貢献よりも、市場全体の利便性・安定性の向上に資するサービスなのか。方向性は。

A： 概要イメージとして、3 つほど考えております。1 つ目は、マーケットデータを利用したビジネスを始めようとしている新興企業や一部のデータだけを利用したい企業向けに、小型のデータセットを、API やクラウドを使って販売することです。2 つ目は、例えば上場会社の適時開示情報を分析したデータを作成し、付加価値データとして、ビジネスにしていくことです。3 つ目は、私どもの持っている情報だけではなく、他の企業と組んで、オルタナティブデータといわれるようなものも新たに販売することです。このような販売・配信方針やサービスメニューの変更、ビジネス拡大ということを考えております。

(9)

Q： 新中計の ROE 15%以上という財務目標は、今後内部留保の蓄積により、2018 年度予想の 17%程度から 15%程度にまで落ちてしまうというメッセージなのか。あるいは、総合取引所化することによって、中計を超えて長期的には足元の 17%よりも上を目指せるような状況にあるのか。考えを教えてください。

A： 指数や情報ビジネス分野での M&A の機会等については常に考えていますが、そういうものがなければ、自己資本の水準は適正に維持していこうと考えており、不適切に大きくすることはないとお考えいただければと思います。必要な自己資本を保持したうえで、目標とした利益を上げられれば、3 年後に ROE を 15%程度は維持できると考えています。

また、日本のデリバティブ市場はグローバルに見て劣性にあり、逆に、大きな伸びしろがあると考えていますので、総合取引所化に取り組むことにより、将来的には、ROE が 16%、17%と増えていくこともありうると考えております。

(10)

Q： 総合取引所の創設に向けて、根拠法や監督官庁の一本化に向けた活動や働きかけが、今どのような状況にあり、今後の見通しや期待というものが何かあるか。

A： これまでは、TOCOM との経営統合のための活動は行ってきました。今回の基本合意をスタート台にしつつ、最終的には、エネルギー市場を大きくしたいと考えれば、上場を計画している電力、LNG 等のエネルギー商品も含めて TOCOM が持っているすべての商品をワンストップ、真の意味で市場を 1 つにするほうが効率的でありますので、それに向けた活動はこれから検討していこうと思っています。

以 上