

日本取引所グループ 2021 年度 第 2 四半期決算説明会  
質疑応答 要旨

(2021 年 10 月 28 日開催)

(1)

Q：今年度の業績予想について、営業収益を 10 億円引き上げ、営業費用を 5 億円引き下げたが、それぞれの増減要因を教えてください。

A：今年度上半期の動向を踏まえて修正しました。

営業収益については、業績予想の前提とする現物市場の売買代金やデリバティブ市場の取引高を見直すとともに、上場・情報関連収益の通期見通しにつきましても、上半期の動向を踏まえて修正しています。

営業費用については、上期実績は当初予想より低減しましたが、来年度から新たな中期経営計画を予定している中、いろいろなことをしていきたいと考えており、上期の未使用分の一部を下期に少し上乗せしています。

(2)

Q：資本政策に関して、自己株式取得を今回見送った理由、また、情報・指数の分野の M&A に示していた前向きな方針・姿勢の変化の有無について教えてください。

A：自己株式取得については、今年 4 月に公表した 200 億円の取得が 9 月に全て終了したところです。引き続き、事業環境や自己資本の必要水準等を考慮して検討します。現在、次期中期経営計画について検討しており、そこでの経営方針等との関係で、今後の資本や資金の必要水準も明確になってきますので、それを踏まえての判断になると考えています。

M&A については、情報の性質から具体的な話はできませんが、排除していることは当然なく、引き続きいろいろな機会を探っているところです。

(3)

Q：今期の営業費用の会社見通しについて、上半実績の 302 億円に対して、下期予想は 343 億円と 40 億円ほど上乗せしているが、想定しているものは何か。また来期以降も継続して費用がかかるものなのか。

A：当社の費用構造として、上期と下期で同水準にはならず、下期の費用が多いという前提があります。また、来年 1 月の国債清算システムのリニューアル等、予定している費用があります。その上で、中期経営計画の移行期であり、その分の意味合いも含めて費用を想定していますが、継続的ではない一時的な費用です。

(4)

Q：次期中期経営計画に関して、従来の3年という中期経営計画のサイクルに対して、より長期の効果やゴールに関するコミュニケーションの仕方について、何か検討しているか、教えてほしい。

A：次期中期経営計画に関しては、ちょうど社内で議論をしているところですので、現時点でまだ具体的には決まっていない状況であることをご理解いただければと思います。

(5)

Q：今年度下期の6か月について、自己株式取得等の追加還元については、中期経営計画に記載されている「機動的」といったことを感じることができそうか、または次期中期経営計画までの端境期にあるという見方をしておいた方がいいのか、可能であれば感触を教えてほしい。

A：株主還元に関しては、当社の事業環境を踏まえつつ、過剰な資本や現金は保持すべきではないと以前から考えています。次期中期経営計画を社内で検討・策定をしているところですが、60%程度の配当性向を基本とし、更なる還元については、M&A等の将来の投資を考慮しつつ、その時点の状況を見ながら対応していくことには変わりはありません。

(6)

Q：デリバティブについて、市場要因は確かに理解できるが、過去3年間で取引高が少しずつ減少しており、何が問題だと見ているか。また、過剰投資になっていないか、採算検証についてどのように議論しているか、教えてほしい。

A：金融デリバティブは、2019年度に4億1,200万枚となり、現中期経営計画の1年目で、最終年度の業績予想の前提を突破し、そこから徐々に減少してきたところです。商品構造として、日本株の株価指数関連デリバティブに偏っているため、日本株のボラティリティが上がらないと、取引高が減少してしまう構図があります。このため、商品ラインナップを増やそうとしているところです。

コモディティデリバティブについても、試験上場中である電力先物取引の本上場に係る認可申請を当局にしており、また来年4月にLNG先物取引を開始できるよう準備を行い、少しずつラインナップと取引を増やしていきたいと考えています。

取引促進策の一つとして、来年秋から祝日取引を開始し、取引日数を増やす予定です。この対応に大きな追加コストはかからず、既存資源を有効に使いながら、取引を増やすことを考えています。

また、取引参加者から市場参加のシステム接続がされない課題もあるため、第三者のシステムベンダーと協業し、取引参加者のシステム対応費用を低減できるような工夫を準備しているところです。そして、投資家を多様化するために、いろいろな層の投資家に引き続きアプローチしています。

このように、商品ラインナップ、取引時間、取引参加者・投資家の三つの分野を増やす取組みをしています。

次に、投資効果については、取引高は減少してきていますが、デリバティブを取り扱う大阪取引所に割り当てている資本と収益の関係では、リターンは、当社が想定している資本コストを上回っていると認識しています。

(7)

Q：システムに関して、来年どのようなリニューアルがあり、それが今後の費用負担にどう影響するか、また減価償却は完了するものも出てくるため、そのバランスにおいて、来期以降のシステムコストの動向について見通しを教えてください。

A：当社の大きな投資を要するシステムは、概ね5年毎に更改をしています。また、バックアップのためのセカンダリデータセンタを関東から関西に移すプロジェクトが2022年度に概ね終了する予定です。こうしたことを総合すると、現時点での見通しとしては、減価償却費とシステム維持・運営費を合わせたシステム関連コストは、2022年度にピークになる想定しています。

(8)

Q：JPXのシステムについて、海外取引所のシステムと比較して、技術面やコスト面でどう考えているか教えてください。

A：当社の主要システムの現状については、現物市場の取引システムは富士通と協力して開発、デリバティブ市場の取引システムはアメリカの取引所のナスダックのシステムを若干カスタマイズして使用、清算システムは海外の既存システムも使用して全体を構成しています。

当社でこのように海外システムを使用し、その機能やコストを把握している中では、海外の既存システムを活用すれば必ず低コストになるというわけではないこと、またブラックボックスになっている部分も多く、システム障害時を含めて取扱いが難しい面も相応にあるという特性があると認識しており、利用にあたってはそうした特性も踏まえて検討しているところです。

以上