



株式会社日本取引所グループ

2023年3月期 決算説明会

2023年4月28日（金）11:00～11:50

登壇者： 取締役兼代表執行役グループCEO 山道 裕己

常務執行役 CFO 田端 厚

矢口：今日は、お忙しい中ご参加いただき誠にありがとうございます。予定時刻となりましたので、日本取引所グループ中期経営計画 2024 2023 年度アップデート、2022 年度決算説明会を始めます。今回、会場開催とウェビナーライブ配信のハイブリッド方式で開催をしています。

まず本日の進行についてです。初めに私どもからご説明を行い、その後、質疑応答に移ります。次に、私どもの出席者をご紹介します。取締役兼代表執行役グループ CEO、山道裕己です。常務執行役 CFO、田端厚です。司会は私、広報・IR 部の矢口です。よろしくお願いいたします。

それではまず山道より、中期経営計画 2024 2023 年度アップデート、および 2022 年度決算の概要についてご説明いたします。

山道：皆さんこんにちは。日本取引所グループ CEO の山道でございます。株主、投資家の皆様とは、これまでも主に事業説明会であります IR Day において、お話をさせていただいておりますが、今月から CEO に就任し、改めて皆様と率直な意見交換を引き続き行って、JPX の持続的な企業価値向上に努めてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

I. 中期経営計画2024 2023年度アップデート



本日は、まず中期経営計画 2024 の 2023 年度アップデートについてご説明いたします。

JPX は昨年 3 月に、3 年間の計画である中期経営計画 2024 を策定いたしまして、Exchange & beyond というスローガンを掲げ、取り組みを進めております。

この中期経営計画につきましては、策定時から私もグループ COO として議論に参加しておりまして、私の考えあるいは方針も、この 2024 の計画に反映されております。

3 年計画の 1 年目が経過したところでございますが、例年、足元の環境変化を踏まえましてアップデートを行っておりますので、そのポイントをご説明いたします。

アップデート方針

- 事業環境については、中期経営計画2024が目指す方向性の転換を迫られるような大きな変化が生じているとは考えられないことから、計画の大枠は維持しながらも、各施策について必要な改善を図りつつ、本年度に引き続いて着実に実行していく
- 中でも、政府において「資産所得倍増プラン」が策定されるなど「新しい資本主義」に係る具体的な提言がなされたこともあり、「成長と分配の好循環」の実現に向けて、JPXが果たすべき役割は、これまで以上に高まっていると認識すべき
- JPXの取組みに関する情報発信については、国の内外を問わず、更に認知度を高め、理解を深めてもらえるようなやり方がないか検討する

お手元の資料4ページ目のアップデート方針をご覧いただきたいと思います。事業環境につきましては、長期化するウクライナ情勢や欧米諸国における金利の引き上げなど、国内外の経済環境の先行き不透明感は依然としてあると考えております。

しかしながら、われわれが目指すべき方向性は変わりませんので、計画の大枠は維持しながら、各施策について必要な改善を図りつつ、引き続き着実に実行していきたいと考えております。

とりわけ、昨年11月、政府におきまして資産所得倍増プランが策定されました。成長と分配の好循環の実現に向けて、JPXが果たすべき役割はこれまで以上に高まっていると認識しております。企業の持続的な成長を支援するとともに、魅力ある商品の提供、あるいは金融経済教育の展開を通じて、国民の皆様の中長期的な資産形成を後押ししていきたいと考えております。

また、JPXの取組みに関しまして、国内外を問わずさらに理解を深めていただけるよう、情報発信を強化していきたいと考えております。

Focus 1 | 計画1年目（2022年度）の振り返りと今後の取組み

「中期経営計画2024 2023年度アップデート」
(2023年3月30日公表) 抜粋

- 企業の持続的な成長と価値向上を支援するとともに、魅力ある商品の提供、金融経済教育の展開などを通じて、国民の中長期的な資産形成を後押し、「資産所得倍増プラン」が目指す「成長と分配の好循環」に貢献する

企業の持続的な成長を 支援する環境の整備

計画1年目の振り返り

- ・ 市場区分の見直しに関するフォローアップ会議の論点整理を行い、今後の東証の対応を策定
- ・ 価値創造に着目した新指数の骨子公表
- ・ 新規上場プロセスの円滑化等に向けた制度要綱公表
- ・ 上場会社と投資家の建設的な対話促進を目的とした、みんせつとの資本業務提携、SCRIPTS Asiaの完全子会社化

資産形成に資する 商品・制度の発展

- ・ アクティブETFの制度要綱公表
- ・ 中流動性銘柄の呼値の単位の適正化に向けた制度要綱公表
- ・ 投資単位引下げの要請
- ・ 公正・中立な立場から情報提供する総合金融経済教育ポータルサイト「JPXマネ部！ラボ」の開設
- ・ TOPIXの段階的ウエイト低減銘柄公表

市場インフラとしての 利便性・レジリエンス の更なる向上

- ・ 現物売買システム更改実現に向けて開発着手
- ・ 首都直下地震の発生に備えた関西データセンターの構築完了

今後の取組み

- ・ 中長期的な企業価値向上に向けた自律的な取組の動機付けとなる枠組みづくり
- ・ グロース市場の機能発揮に向けた検討
- ・ 価値創造に着目した新指数の算出開始・普及促進
- ・ 法制度の見直しを踏まえ、取引所における四半期開示の整備を行うとともに積極的な開示を促進
- ・ SCRIPTS Asia、ICJ及びみんせつとともに、上場会社と投資家の建設的な対話を促進
- ・ アクティブETFの上場実現、更なる進化に向けた検討
- ・ 中流動性銘柄の呼値の単位の適正化実施
- ・ NISA拡充に向け関係団体と連携し金融経済教育を更に推進
- ・ TOPIXの移行の着実な実施、移行完了後のルール決定
- ・ 次期現物売買システムの開発推進と稼働実現、更改時の現物立会時間延伸実現
- ・ レジリエンス向上に向けた、実効性のあるBCP体制の整備

Focus 2 | 計画1年目（2022年度）の振り返りと今後の取組み

「中期経営計画2024 2023年度アップデート」
(2023年3月30日公表) 抜粋

- 金利デリバティブや小口化商品の充実を通じてデリバティブ市場の更なる活性化を図るとともに、デジタル技術を活用した新しい市場やサービスの創設、情報利用の高度化を推進し、資産運用の効率化に貢献する

	計画1年目の振り返り	今後の取組み
金利関連市場の機能強化	<ul style="list-style-type: none">日本銀行が公表するTONAを対象とする短期金利先物の制度要綱を公表	<ul style="list-style-type: none">短期金利先物の上場。長短金利の取引から決済までワンストップで取引可能な市場インフラの提供金利スワップと短期金利先物のクロスマージンの導入
デリバティブ市場の活性化	<ul style="list-style-type: none">ヘッジ取引機会提供による投資者の利便性向上に向け、祝日取引を開始日経225マイクロ先物及び日経225ミニオプションの制度要綱を公表上場デリバティブの証拠金制度におけるVaR方式導入に向けた制度要綱公表	<ul style="list-style-type: none">日経225マイクロ先物、ミニオプション上場現物市場の立会時間延伸に伴うデリバティブ取引時間変更VaR証拠金の導入
デジタル化・情報利用の高度化	<ul style="list-style-type: none">デジタル証券市場創設に向け、グリーン・デジタル・トラック・ボンドを発行、研究会設立、デジタル関連コンソーシアム加盟、Progmatic設立に関する共同検討を開始、BOOSTRYへの出資ゴム先物取引の受渡決済にDLT技術を実装	<ul style="list-style-type: none">デジタル証券市場創設に向けた国内プラットフォームとの連携更なる決済効率の向上と将来への対応力強化に向けたブロックチェーン技術の活用

Focus 3 | 計画1年目（2022年度）の振り返りと今後の取組み

「中期経営計画2024 2023年度アップデート」
(2023年3月30日公表) 抜粋

■ ESG関連情報の利活用等を通じてサステナブルファイナンスを推進し、持続可能な社会の実現に貢献する

	計画1年目の振り返り	今後の取組み
サステナビリティ 関連情報の発信 に係る機能強化	<ul style="list-style-type: none">市場関係者の利便性及び視認性向上に資するESG債情報プラットフォームを公開ESG情報を含む報告書の掲載URL等を一覧化する「JPX上場会社ESG情報WEB（ベータ版）」の公開開始	<ul style="list-style-type: none">ESG債情報プラットフォームの振り返りの実施とそれを踏まえた更なる機能拡張の検討
ESGに関連した指数 の算出、関連ETF・ 先物等の上場	<ul style="list-style-type: none">FTSEと共同で、環境型指数「FTSE JPXネットゼロ・ジャパン インデックスシリーズ」を算出開始ESG指数を対象とする先物取引の制度要綱を公表取引の利便性向上に向けた銀先物とパラジウム先物の取引単位見直しの制度要綱公表	<ul style="list-style-type: none">ESG関連指数先物の上場銀先物とパラジウム先物の取引単位見直し実施
エネルギー関連市場の 活性化、排出量市場 創設の推進	<ul style="list-style-type: none">電力先物本上場、LNG先物試験上場JEPXとのMOU締結経済産業省からの委託事業「カーボン・クレジット市場の技術的実証等事業」として試行取引を行うカーボン・クレジット市場の実証	<ul style="list-style-type: none">電力先物市場の振興に向けた商品・サービスの拡充、証拠金の効率化カーボン・クレジット市場創設に向けた検討

© 2023 Japan Exchange Group, Inc.

7

そして以降のページに黄色でハイライトしてありますとおり、計画1年目のポイントについて簡単に触れます。

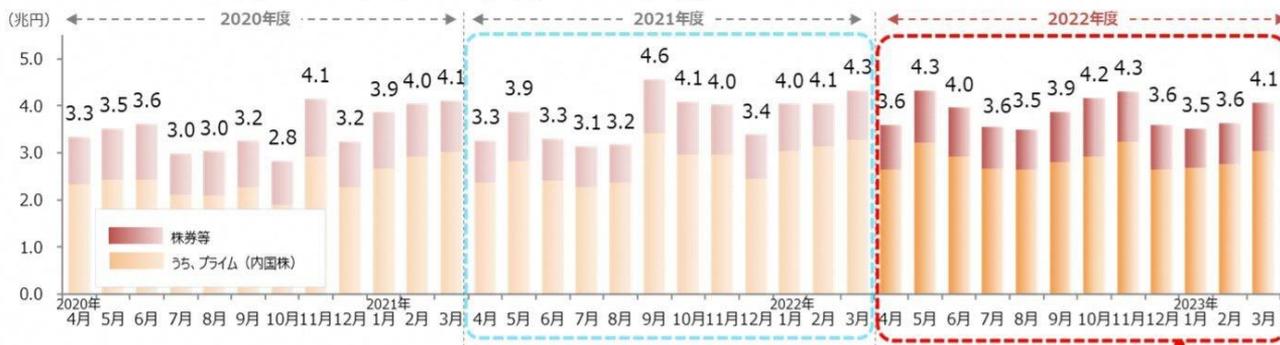
計画1年目は、市場区分の見直しに関するフォローアップ、またこれを踏まえた上場会社に対する、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の要請、デリバティブ市場の祝日取引の開始、アクティブETF、短期金利及びデリバティブの小口化商品の制度要綱の公表などに取り組んできております。

また、中長期的な視点からも、グリーン・デジタル・トラック・ボンドの発行や、カーボンクレジット市場の実証事業など、2030年までに実現を目指す長期ビジョン、ターゲット2030の実現に向けての種まきを着実に進めている段階でございます。

市況動向（現物）



株券等一日平均売買代金の推移（2020年4月～2023年3月）



市場区分別の一日平均売買代金

		2020年度	2021年度	2022年度	
		年間平均	年間平均	年間平均	前年度比
立会内	プライム（旧市場第一部）内国株 ^{*1}	2.44 兆円	2.78 兆円	2.85 兆円	+2.5 %
	スタンダード（旧市場第二部+ J Qスタンダード） ^{*1}	1,004 億円	772 億円	851 億円	+10.3 %
	グロス（旧マザーズ+ J Qグロス） ^{*1}	2,101 億円	1,609 億円	1,425 億円	△11.5 %
	ETF・ETN等	2,729 億円	2,611 億円	2,519 億円	△3.5 %
立会外		4,028 億円	4,254 億円	4,638 億円	+9.0 %
株券等（立会内外）全体 ^{*2}		3.48 兆円	3.76 兆円	3.84 兆円	+2.1 %

^{*1} 2022年4月1日以前の売買代金は新市場区分に合わせて組替え。

^{*2} プライム、スタンダード、グロス（2021年度以前は市場第一部・第二部、マザーズ、JASDAQ）、TOKYO PRO Marketにおける普通株式及びETF・ETN/REIT等の立会内及び立会外の日平均売買代金。

続きまして、2022年度決算の概要についてご説明いたします。資料の9ページをご覧ください。

現物市場の市況動向につきましては、2022年度の売買代金は、物価や金利、為替の動向に左右される中で、年間を通して活況となりまして、株券等の1日平均売買代金は、前年度と比較して2.1%のプラスとなる3.84兆円となりました。2年連続で過去最高を更新したということでありませす。

市況動向（デリバティブ）



月間取引高の推移（2020年4月～2023年3月）



主な商品の一日平均取引高等

	2020年度 年間平均	2021年度 年間平均	2022年度	
			年間平均	前年度比
TOPIX先物（ラージ）	10.2 万単位	9.6 万単位	10.4 万単位	+8.4 %
日経225先物（ラージ）	9.2 万単位	7.6 万単位	8.8 万単位	+15.3 %
日経225（ミニ）	107.6 万単位	98.9 万単位	104.6 万単位	+5.7 %
日経225オプション*	265 億円	236 億円	257 億円	+9.2 %
JGB先物（ラージ）	2.9 万単位	3.3 万単位	3.2 万単位	△3.4 %
金融デリバティブ 合計取引高	3.63 億単位	3.35 億単位	3.52 億単位	+5.1 %
金先物（標準）	2.8 万単位	2.7 万単位	2.9 万単位	+4.6 %
金先物（ミニ）	0.7 万単位	0.8 万単位	0.6 万単位	△20.2 %
原油先物	2.5 万単位	1.5 万単位	0.9 万単位	△42.3 %
コモディティ・デリバティブ 合計取引高	1,945 万単位	1,692 万単位	1,583 万単位	△6.4 %

* Weekly オプションを除く。

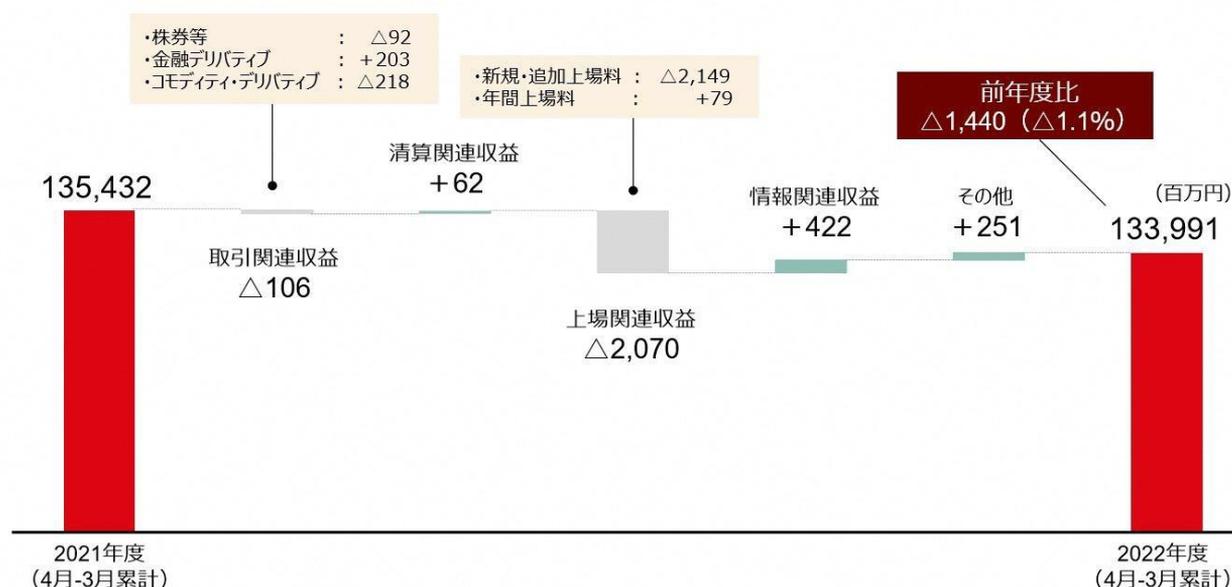
続いて10ページ目、デリバティブの市況動向をご覧ください。金融デリバティブの取引高は、上期を中心にボラティリティが比較的高位に継続し、前年度の比較で5.1%プラスの3.52億単位になりました。

一方、コモディティ・デリバティブの取引高は、ドバイ原油先物が減少し、貴金属商品の増加が一部補いましたが、全体では前年度比6.4%マイナスの1,583万単位となっております。

営業収益の状況



- コモディティ・デリバティブの取引減少等に伴い、取引関連収益が減少
- 上場会社による資金調達の減少等に伴い、上場関連収益が減少。



続いて 11 ページをご覧ください。こうした市況動向を受けての営業収益の状況でございます。

先ほど申し上げましたように、金融デリバティブの取引高は増加いたしました。しかし、コモディティ・デリバティブの取引高のマイナスが響き、取引関連収益が減少となりました。また、上場会社による資金調達の減少等に伴い、上場関連収益も減少しております。

一方、相場情報の利用拡大による相場情報利用料、また、指数ライセンス収入の増加による情報関連収益は増加いたしました。また、その他の営業収益も増加しております。

以上の結果、営業収益全体では、前年度と比較して、14 億円、1.1%マイナスの 1,339 億円となっております。

営業費用の状況



- 情報系システムの維持・運営費及び償却費等が増加したほか、国債清算システムのリプレース（2022年1月）及び関西バックアップセンターの整備等により、償却費等が増加。
- 中期経営計画の各種施策に係る調査研究費の計上等により、その他の営業費用が増加。



続いて12ページをご覧ください。営業費用の状況についてでございます。

まずシステム関連費用につきまして、情報系システムのシステム維持・運営費が増加、また国債清算システムのリプレースや、関西バックアップセンターの整備等によりまして、減価償却費および償却費が増加しております。

また、中期経営計画の各種施策に関する調査研究費の計上等により、その他の営業費用も増加しております。

この結果、営業費用全体では、前年度との比較で、42億円、6.8%プラスの675億円となっております。

業績ハイライト



- 上場関連収益の減少等による営業収益の減少に加え、システム関連費用を中心とする営業費用の増加により、当期利益は前年度比7.2%減。



◇ 主な商品の一日平均売買代金・取引高等

	2021年度	2022年度	
		2022年度	前年度比
株券等*1 (売買代金)	3兆7,577 億円	3兆8,369 億円	+2.1%
TOPIX先物 (取引高)	96,293 単位	104,415 単位	+8.4%
日経225先物*2 (取引高)	174,933 単位	192,187 単位	+9.9%
日経225オプション*3 (取引金額)	236 億円	257 億円	+9.2%
長期国債先物 (取引高)	33,320 単位	32,191 単位	△3.4%

*1 プライム、スタンダード、グロス (2021年度は市場第一部・第二部、マザーズ、JASDAQ)、TOKYO PRO Marketにおける普通株式及びETF・ETN/REIT等の立会内及び立会外の日平均売買代金。
*2 日経225mini (10分の1で計算)を含む。 *3 Weekly オプションを除く。

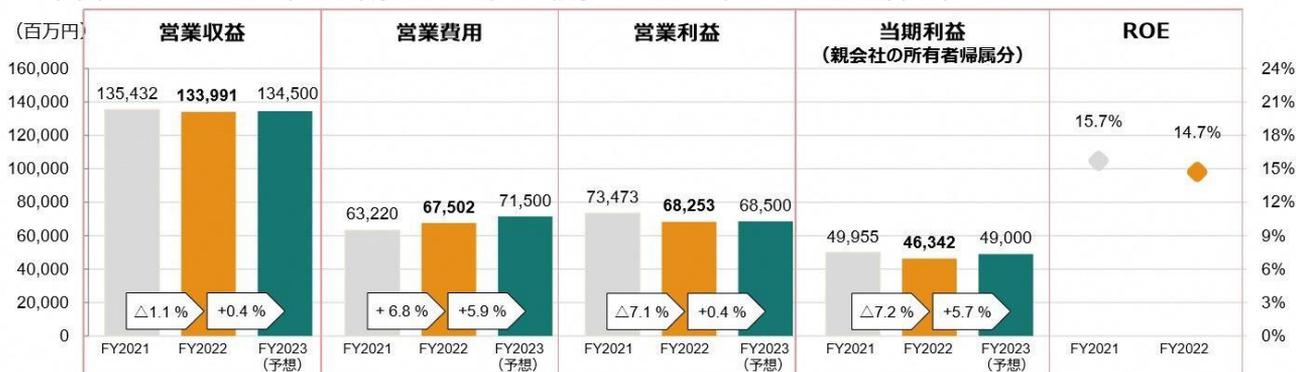
続きまして13ページをご覧ください。業績のハイライトについてでございます。

先ほど申し上げましたように、上場関連収益の減少等による営業収益の減少に加え、システム関連費用を中心とする営業費用が増加した結果、営業利益は前年度と比べて、52億円、7.1%マイナスの682億円。また、当期利益は、36億円、7.2%マイナスの463億円となっております。

2023年度の業績予想



- 業績予想は、前提となる市況について、株券等の一日平均売買代金を前年度並みの水準と置き、営業収益は2022年度と概ね同水準。
- 安定的な市場運営や中期経営計画の施策により営業費用が前年度比5.9%増加となるが、営業利益は2022年度と概ね同水準、当期利益は前年度比5.7%増加。



◇ 主な商品の一日平均売買代金・取引高等

	2021年度	2022年度		2023年度 (業績予想の前提)	
				前年度比	前年度比
株券等*1 (売買代金)	3兆7,577 億円	3兆8,369 億円	+2.1%	3兆8,000 億円	△1.0%
TOPIX先物 (取引高)	96,293 単位	104,415 単位	+8.4%	104,000 単位	△0.4%
日経225先物*2 (取引高)	174,933 単位	192,187 単位	+9.9%	196,000 単位	+2.0%
日経225オプション*3 (取引金額)	236 億円	257 億円	+9.2%	265 億円	+3.0%
長期国債先物 (取引高)	33,320 単位	32,191 単位	△3.4%	31,000 単位	△3.7%

*1 フライム、スタンダード、グロス (2021年度は市場第一部・第二部、マザーズ、JASDAQ)、TOKYO PRO Marketにおける普通株式及びETF・ETN/REIT等の立会内及び立会外の日平均売買代金。
*2 日経225mini (10分の1で計算)を含む。 *3 Weekly オプションを除く。

続きまして14ページをご覧ください。2023年度の業績予想は、前提となる市況環境につきましては、ウクライナ情勢や金利為替動向の影響もあり、先行きについて正確に予測することは困難であるため、現物、デリバティブの出来高は前年並みの水準と想定し、営業収益は前年度と同程度の1,345億円としております。

一方、安定的な市場運営や中期経営計画の施策により、営業費用が前年度比プラス5.9%の715億円としておりますが、営業利益は前年度とおおむね同水準の685億円、当期利益は前年度比プラス5.7%の490億円を見込んでおります。

配当等の状況



- 2015年度から、配当性向目標を従来の40%程度から60%程度に引上げ。
- 2016年7月から2017年5月にかけて、また、2021年4月から同年9月にかけて、それぞれ合計約200億円の自己株式取得を実施。2023年1月から、合計200億円を上限とする自己株式取得を実施中。
- 2022年度は、1株当たり53円の普通配当に加え、2023年1月1日をもって、発足10周年を迎えたことから、株主の皆様からのご支援に対して感謝の意を表するため、1株当たり10円の記念配当を実施。



*1 2014年度期末決算よりIFRSを任意適用。2013年度の総還元性向はIFRS遡及適用後の数値。
 *2 1株当たり配当金額は2013年10月1日を効力発生日として実施した株式分割（1株を5株）及び2015年10月1日を効力発生日として実施した株式分割（1株を2株）を考慮した金額。

続きまして15ページをご覧ください。JPXでは配当性向の基本方針を60%程度としております。これに基づきまして2023年度の普通配当は、通期で1株当たり57円といたします。

私からの説明は以上でございます。

質疑応答

矢口：それでは質疑に入ります。なお今回から、説明会の説明、質疑応答の内容の書き起こし、および英訳を、弊社グループ会社の SCRIPTS Asia が作成し配信、また弊社ウェブサイトにも掲載する予定です。あらかじめご了承くださいませようお願い申し上げます。

それではご質問をよろしくお願いたします。

渡辺：大和証券の渡辺です。質問、大きく2点お願いします。一つ目が、資料14ページ目の23年度会社計画の前提に関して、小問が三つございます。

一つ目が、営業費用、23年度に40億円増加する見込みですが、その主な増減要因を教えてください。

小問二つ目が、営業収益から費用を引くと630億円となり、営業利益が685億円と、55億円の乖離がございます。その他の収益で何か想定されていると思うのですが、どのようなものを見ているのか教えてください。

小問三つ目、税率は下がる想定をされていますが、どのような背景があるのか教えてください。まず大問1、お願いたします。

田端：それでは、私から回答をさせていただきたいと思います。

まず、1点目の2023年度の費用の増加要因ですが、一番大きいのは人件費を見込んでおります。人件費が大きく増える要因としては、所々いろいろあるのですが、一番大きいところは、弊社において定年の延長を決めまして、その分がかなり増える予定です。

補足しますと、2022年度に決定をいたしましたので、2022年度の退職給付の積み方が、特殊要因として一時的に下がっております。その分2022年度の人件費が下がり、2023年度の人件費がかなり上がったように見えているのですが、そういった特殊事情があります。

加えて、人件費は、これは他社においても同様だと思いますが、人的資本の観点で、社員が安心して働けるような給付も含めていろいろ見込んでおりますので、そうした部分も含めて、この約40億円の半分近くは人件費になります。

それから、その他の要因としては、実は細かいものが積み重なってる部分はあるのですが、2番目としてはシステムの関係の費用です。これも少し解説が必要かと思いますが。システムのところに

については、見え方としてシステム維持・運営費と減価償却費・償却費がありますが、バランスシートを見ていただきますと、無形資産、ソフトウェアがあると思います。

実は、システム開発に使った分のシステム維持・運営費と、一部社員の人件費も含むのですが、それをその他の費用としてマイナスして、その分ソフトウェアとしてBSに資産という形で計上することをしております。

それを、例えばシステムだと通常5年で均等に償却をしていく、こういうサイクルで回っているのですが、この部分をシステム費用のマイナスとして勘案するという前提ですと、2023年度は2021年度とほとんど変わらない状況になります。

ただ1点だけ例外がありまして、弊社で外部の法人にシステムサービスの提供をしており、この部分は外販のような形になりますので、当然システムの原価にマークアップを加えて販売をしていますので、この部分を除くと、2023年度は2021年度とほぼ同程度の水準になる予定です。

若干1~2億円ぐらいは上がるのですが、それも例えばITスタッフのコストの上昇や、NASDAQ等の外部のシステムベンダーへのライセンスの支払い、これドルベースで契約をしておりますので、円安になりますとその部分も円ベースでは増えるというところもありまして。そういうところで若干増えているのですが、基本、システム外販の部分を除くと、そんなに多くは増えてはいない状況です。

費用で大きいところは、やはり電気料金は、23年度は5億円ぐらいうがる見込みで想定をしております。どこの会社さんも多分同じような状況だとは思いますが。

あとは、もろもろの要因です。コロナもだいぶ明けて、われわれ顧客の大半が海外の投資家さんですので、そうしたところへの営業費用といいますか、出張なども含めて、細かいところで費用が少しずつ増えていくということで、大体全体の40億になります。このため、大きいところはやはり人件費になります。以上が1点目の費用のところです。

2点目のご質問については、おっしゃるとおり営業収益から営業費用を引いた部分とその利益の部分とに、少し見た目にジャンプアップの部分があるということだと思っておりますが、そちらにつきましては当社で今持っている資産の一部を売却する予定でございます。

これは今まだ交渉中で、契約に向けて協議をしているところですので、詳しいことはご説明できないのですが、そうした特殊要因があるということでございます。

3点目、税金のところでございますが、これは2点目の資産の売却に絡みまして、税効果で計算をしている部分がありましたので、営業利益よりも当期利益のほうが少し増えて見えているということでございます。以上でございます。

渡辺：どうもありがとうございました。大きな2点目として、資本政策に関して資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、どのような対応を取られるのでしょうか。ある意味、模範解答になるかと思うのですが、お聞かせ願えればと思います。お願いします。

山道：ありがとうございます。本件に関しましては3月末に、プライム市場上場およびスタンダード市場上場の3,300社の皆さんに対して、要請を行ったわけでございます。当社といたしまして、そもそもコーポレート・ガバナンス・コードを導入いたしました2015年から、資本効率性や資本コストを意識した経営を行っております。

中期経営計画等でも、資本コストを上回るROE10%を中長期的に維持することを掲げています。現時点2022年度の決算でROEは14.7%となっております。中期経営計画2024ではROE15%以上を目指すということで、さらに資本収益性を向上したいと考えて、各種施策を推進しているということでもあります。

その意味では、当社は以前からそういった資本コスト、資本収益性にかかる指標は適切に把握して、経営資源の配分等々にも留意してきました。また投資家の皆様とも積極的に、建設的な意見交換あるいは対話を行うということで、追加で必要な情報公開については随時検討していきたいと思っております。

具体的にどういうことを考えているかという点はいろいろありまして、投資の部分もありますが、それはまた適時開示が必要になったときに、どんどん開示していきたいと考えております。

渡辺：分かりました。どうもありがとうございました。

矢口：ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃるでしょうか。それでは、よろしく願いいたします。

丹羽：シティの丹羽と申します。質問二つありまして、まず一つ目からです。適正な資本水準という点について教えてください。資本をどういうふうに各ビジネスに割り当て、御社としての適正資本水準がどの程度にあるのか。従来からこのあたりはコミュニケーションの核だと思っていたので、もしあれば。

関連して、配当・株主還元、成長投資をどういうバランスでお考えなのか、このあたりについてカラーをいただけたらと思います。

田端：それでは私からご回答させていただきたいと思います。

まず、資本の水準でございますが、前々からご指摘をいただいております、現時点で2,500億円という水準を持っております。ただ、これは必要最低水準ですので、この水準は一定程度守っていききたいということでございます。

足元のところで申し上げますと、さらに資本から流出する分といたしましては、ご承知のとおり自社株買いを行っております、3月末のところで大体100億円程度、自社株買いが終わっております。総額200億でございますので、今年度、2023年度、残りの100億円を予定しております。

さらに記念配当も含めて、2023年3月末のところで、期末の通常配と記念配で、大体約200億円程度の資本からの流出を想定していますので、それを合わせますと、2,500プラス100プラス200で水準を想定しております。

それから配当、投資について合わせてご回答させていただきたいと思います。基本的にはご承知のとおり配当性向60%で、当社ではもう公表しているところでございますが、資本として余っている分をどう使うのかだと思います。

その部分については、先ほどCEOの山道からご説明いたしましたとおり、Exchange & beyondということで、ビジネスをどんどん広げていこうということをしておりますので、今後の成長に向けたM&Aを含む投資を想定しております。

ですので、どこかのタイミングで、そうしたものが出てきたところで発表をしたいと思っておりますし、万が一そうしたことが難しい局面になれば、それはまた取締役会でご相談をして、余っている資本をどう使っていくのか決定をし、判断をしていくことになります。以上でございます。

丹羽：二つ目になります。長期で見てもありますが、関心とすると、トップラインは有意に拡大していくのだろうか、こういう質問であります。可能性とすると、データビジネスやデリバティブなど、いろいろな種はあると思うのですが、なかなか大きな粒になっていかないなと思いがら、例えば今期の計画も拝見しています。

そういう見方でいいのか、それを乗り越えていくようなものなのか、この辺についてトーンをいただけたらと思います。

山道：ありがとうございます。トップラインについてはまず費用のほうが、先ほど説明いたしましたように、インフラとしてやはり投資せざるを得ないものもあって。それに加えて新しい領域、今までは取引所の枠組み内とは思われてなかったような新しい取り組みにも、R&D的に投資して

いく。それはデジタル化であったり、サステナビリティ関連であったり、投資せざるを得ないということなのです。

従って、費用に関してはかなり精査するものの、増加傾向であるのは間違いないだろうと。とすると、トップラインをどういうふうに考えるのかということになってくると思います。

おっしゃいましたようにデリバティブに関しても、まだまだ拡大可能性は高いと思いますし、いろいろな施策、例えば新商品の導入や、あるいは祝日取引。新商品は、今年の5月ぐらいにマイクロ商品やミニオプション等々を導入しまして。あるいは短期金利導入、あるいは祝日に関しては去年スタートしたということで、これも思ったよりも活況だと。しかしながら、おっしゃいましたように全体から見るとまだまだということですね。

われわれが行う施策は、例えば他の国の取引所を見ていただきますと、大きくジャンプするときというのはやはり大きなM&Aをやっているのですが、われわれの場合取引所関連ビジネスの解釈が割と狭いこともあって、そういった一気に売上の水準を変えるようなM&Aはなかなかできない。

ただ、いくつかの例えば取引ビジネスに関連する例えば部分出資や買収などは既に行っておりますし、その他取引所に関連するところの買収は、常に考えながら進めてるところではあります。

もう一つは、やはりわれわれのビジネスの売上を伸ばそうとすると、何が必要になってくるかということ、やはりベースを広げていくことです。

このベースを広げるというのは何を意味してるかということ、例えば上場されている商品の質および量を増やしていくとか、あるいは参加している投資家の数と幅を広げるとか、そういうことを地道に行うことによって、上に上がる、取引が増えるときの効果は大きくなるし、下がる時の下がり幅は小さくなる効果があるわけです。

いろんな環境を考えたときに、日本において今、日本株はご存じと思いますがかなり注目されている存在にはなってきている。これは海外から、国内からも含めてですが。一つにはNISAが来年の1月から抜本的に拡充され、恒久化されるということで、長年の目標であった貯蓄から投資、あるいは貯蓄から資産形成へという動きが徐々に出てきているのではないかと。

それはこの3月末の株主動向等々、またそのうち分析が出てくるとと思いますが、個人株主が増えている傾向にあるのではないかと。当社も増えていきますし、他にもいくつかの情報で株主が増えつつある。個人の方々の意識が高まってきていることもあるのかなと思います。

一方で、地政学的に、アジアというとやはり今までは成長力もマーケットの大きさも含めて、中国がかなり注目されてきた中で、中国一辺倒からの是正といいますか。

恐らく中国を中心に考えるというのは変わらないのだと思いますが、あまり一つのバスケットにたくさんの卵を盛り過ぎると、ひょっとすると危ないかもしれないという意識も、ロシア、ウクライナ、あるいは中国の台湾を考えると、出てきつつあるのかなと。

という中で、代替市場としてまず現時点で最初に出てくるのはやはり日本だろうなど。それは経済規模も、それからマーケットの規模も、流動性も、あるいは法制度も非常に安定していますし、規制も安定していますし、何より政治が非常に安定している。等々を考えると、やはりここはいろんな意味でわれわれの市場の魅力をもっと打って出ていく。それがまたちゃんと実となって返ってくる局面にあるのかなとは思っております。

従っておっしゃいましたように、なかなか具体的に、これとこれをやりますから売上はこれからこうなりますというような、足し算引き算はなかなかできない状況ではあるのですが、そうした自助努力を続けていくことによって増やしていきたいなど。加えて M&A 的なことも常に念頭に置きながら、もしチャンスがあればということで考えていきたいと思っております。

矢口：ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃるでしょうか。それでは皆様、よろしく申し上げます。

伴：よろしくお願いいいたします。ジェフリーズの伴と申します。今日はありがとうございます。中計に照らして今期の計画で、3点ほど確認させていただければと思います。

まず1点目は、今期から少し外れるんですが、例えば先ほどお話しいただいた、バリューチェーンの中のカーボンニュートラル 2030 を目指す場合に、いろいろご検討されているという話ではあるのですが、外から拝見した場合、例えばマイルストーン的なものを設定されて、進捗が確認できるような目標の設定の仕方が、バリューチェーン全体のカーボンニュートラルの目標という場合に可能なのか。あるいは 2030 年に近づかないと外からなかなか確認できないものなのか。このあたりのカラーというか、考え方がもしあれば、ご説明いただければというのが1点目です。

それから2点目は、中計2年目というところと年度計画。先ほどご説明いただきましたように、年度計画自体は、足元のボリュームを前提にしてというのは十分承知しているのですが、例えば ETF の 30%増加を目指した場合に、6月のアクティブ ETF の投入が、中計の目標に向かってどのぐらい貢献するのかを考える場合に、ただご計画そのものは、そういったものがあまり入っていないものになってらっしゃるような気もするので。中計と今期の年度計画の設定の中で、今申し上げた ETF あるいは短期金利のデリバティブ、このあたりの今期入ってくる新商品、新サービスが、トップラインの成長にこのぐらい貢献する、あるいは中期経営計画の達成に向けて貢献する、何か期待値的なもので定量的にもしお話しただけるものがあればお願いします。

長くなりましたが、3点目は経費の部分で、気の早い話ではあるのですが、今期は大物のサービスインはないという認識ではあるのですが、24年、結構リプレースが予定されているかと思えます。今期は先ほどのご説明で人件費中心に、あるいはいろんな新しい取り組みで人件費が増えるとありましたが、今年度と、気の早い話ですが来年度、サービスインしてくることを考えた場合、今年度対比での来期の経費見通しは、何か水準が大きく変わるようなことがあり得るのか、現時点で可能な範囲でコメントいただければと思います。よろしくお願いいたします。

山道：私から1点目と2点目、3点目は田端常務から答えていただきます。

バリューチェーンのカーボンニュートラル、ターゲット2030で、2030年までに達成したいと表明しております。

まず現時点では、私どもJPXグループのカーボンニュートラルを、2024年度末までに達成することを宣言しております。申しておりました発電設備等々もやっと完成しまして、今試験運転をしているところです。まず、確実に私どもJPXグループのカーボンニュートラルを2024年度末までに達成して、同時並行的に2030年のほうは考えていきたいと思えます。

おっしゃいましたように、ある程度のマイルストーンは作っていかないと、いきなり2030にバリューチェーンのカーボンニュートラルを設定したとしても、ある日突然カーボンニュートラルが達成できるわけではありません。

私どものカーボンニュートラルに関しても、マイルストーンは設定しながらやってきたということで、恐らく2024年度末までのカーボンニュートラルは、達成できるだろうとは思っておりますが、同様にバリューチェーンの達成に関しても、マイルストーンは設定していくことになろうと思えます。現時点ではそれは具体化しておりませんが、その方向で考えていきたいと思えます。

それから、いろいろな取り組みに関して、もうちょっと何か数字的なものが出てこないかというお話なのですが、新商品に関しましては、例えばデリバティブで予定しているマイクロあるいはミニ商品に関しては、かなり関心が高くて、当初からネット証券各社も参加いただくということになっております。

それからもう一つは、個人投資家からも、今までの先物でいえば、ラージとミニではやはり大き過ぎるというニーズがあって、より細かなものを出してもらえれば、より使い勝手がいいという要望も寄せられているのは事実です。われわれとしては、初年度からある程度の取引ボリュームはあるのではないかなと期待しているものの、なかなか具体的には数字は出てこない状況かなと考えております。

あるいは、アクティブETFに関しても、既にいろいろと国内外の資産運用会社から、興味があるという情報は寄せられております。ただ、こうしたものが定着して、ある程度の収益力を発揮するには、やはり数年は必要かと思っております。

例えば祝日取引の取引高は平日の10%から20%かなとわれわれは想定しておりましたが、思いの外もっとできている状況ですので、こういうベースがあるものに対して何か成長を促進するような施策が打てないか、考えていきたいと思えます。

今からベースを作っていく商品については、どうしてもベースを作るための期間が必要になってきますので、1年2年ですぐにもものになるかということ、なかなかそうはいかないのかなというのが現状でございます。

田端：それでは3問目の費用の点でございます。ご質問のポイントは、2023年度の費用のところと、2024年度の費用の見通しという比較かと思えます。2024年度の費用見通しを公表していないところがありますので、分野を絞ってお答えをさせていただきたいと思えます。

1点目はシステムの関係の費用というポイントで見ますと、ご承知のとおり、2024年度、現物のマッチングエンジンであります arrowhead の更改が予定されております。

この arrowhead については、いろいろな機能改善も含んでおり、一番大きいところとして、クロージングオークションを新たに設けることをいたします。

この部分は、現 arrowhead に比べて、どうしてもシステム構築に追加の費用がかかる場所もありますし、先ほども少し申し上げましたが、全体的にシステム構築にかかる、所々ITスタッフさんの費用も含めてコストが上がっておりますので、2024年度は、arrowhead のローンチで少し費用が上がると想定をしております。

ただ、全体としては、当然その他のシステムの費用も見込まなければならないため、どのくらい増えるかは、この場でなかなか申し上げられないのですが、システムに関しては、もう一つ、少し特徴的な点を申し上げておきたいと思えます。

それは、これは当社だけということではありませんが、システムの使い方がクラウドに徐々に移行しているということです。クラウドに移行するとどういう影響が出るかといいますと、償却費や減価償却費が減って、システム維持・運営費が増える。こうした現象が少なくとも当社では起こってきます。

ですので、全体のバランスをどうするかというところはあるのですが、そうした現象が、もう生じておりますが、2024年度以降も続いていこうと見ております。以上がシステムの関係の費用でございます。

それから、あと2023年度で少し増える人件費について申し上げますと、2023年度は、先ほど少し申し上げました2022年度の人件費のマイナスの部分と、2023年度のプラスの部分とが、定年延長にかかる部分ですが、退職給付の入り繰りの話で、2023年度が少し増えて見えています。

それでは、2024年度以降どうなるかと言いますと、同じようなジャンプアップは想定しておらず、通常のサイクルになると想定しています。もちろん中途採用を増やすとか、引き続き社員のベースアップや、全体的な給与水準を上げるなど、そうしたことが想定されなければ、2024年度人件費はほぼ同水準と見込んでいます。

こればかりはまだ現時点で決めておりませんので、2024年度もベースアップやその他、人的資本で費用を投入していくことになれば、その分は当然上がりますが、そういった前提を置かなければ、ほぼ平準といいますか、同水準で推移をする見込みでございます。

現時点で、2024年度のところで大きく影響し、かつ見えているところは以上の点でございます。

伴：丁寧なご解説、どうもありがとうございました。

矢口：ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃるでしょうか。よろしいでしょうか。それでは質問を全ていただきましたようですので、これで質疑を終了いたします。

以上をもちまして、本日の中期経営計画2024 2023年度アップデート、2022年度決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

以上