

日本取引所グループ 2019 年度 第 2 四半期決算説明会
質疑応答 要旨

(2019 年 10 月 31 日開催)

(1)

Q：2019 年度通期の営業費用の予想を 15 億円引き上げたが、この内訳について、費用抑制分を含めて教えてほしい。また、2020 年度に予定されている東京商品取引所 (TOCOM) から大阪取引所 (OSE) への商品移管や、清算機関の統合時に一時的に発生する費用の額をどの程度想定しているか。

A：費用コントロールとしては、変動費を中心に 15 億円程度抑制しましたが、一方で、TOCOM との統合にかかる一時費用が 15 億円程度、TOCOM の下期費用を連結化する部分で 15 億円程度増加する見込みで、結果的に通期の営業費用を 15 億円引き上げました。2020 年度の費用については、現在、商品移管・清算機関統合のスキーム等を検討している最中であり、現時点で費用見込みを申し上げることは難しい状況です。

(2)

Q：統合費用の発生や市場要因で利益予想を引き下げ、配当予想も下方修正している。その一方で、ここ数年、着実に株主還元額を引き上げているが、今年度、還元額が前期を下回らないように検討することはあるか。

A：当社の還元方針は、60%程度の配当性向を基本とし、更なる株主還元については、将来の新たな M&A や他の投資等を勘案のうえ資本と現預金に余裕があれば機動的に実施することとしています。今年度もその方針は変わりません。

(3)

Q：TOCOM との統合効果に関して、TOB 前の段階で、清田 CEO から「統合によって、TOCOM 収益規模は倍ぐらいになると期待している」とのコメントがあったが、その後、見方に変化はあるか。また、電力先物取引が低調であり、エネルギー関連商品も OSE に移管したほうが良いと思うが、社内でそうした議論はあるか。

A：「相場環境にもよるが」と前置きしたうえで、そのようにコメントしたかと思いませんが、現時点では TOCOM の収益規模に関する見方は変わっていません。

11 月 1 日から、OSE 及び TOCOM の営業部門の担当者はそれぞれを兼務する体制となり、来年 7 月の商品移管に向けて、TOCOM がこれまで行ってきた商品ごとの営業戦略をレビューし、顧客ごとに効果的なアプローチ方法を分析しています。年内には営業計画を策定し、年明けから実際に営業をスタートする予定ですので、そうした感触を踏まえ来年の業績予想にはより詳しい情報が出せるかもしれません。

電力先物については、取引が活性化するまでは時間がかかると思いますが、ヨーロッパの例や、電力先物は国内に根ざした商品であることに鑑みると、将来的には取引が増えて行くと期待しています。日本では電力が自由化され、日本卸電力取引所の価格が乱高下しているため、ニーズはあると思いますが、拡大のためには、大手電力会社にいかに参加していただくかが肝になると考えており、行政とも連携しながら取り組んでいきます。

(4)

Q： ロンドン証券取引所は、リフィニティブの買収等でデータビジネスを強化する方針を示しているが、JPX のインオーガニックなデータビジネス強化の戦略は。

A： データビジネスに関しては、様々な実証実験を実施し、手応えのあるサービスをマネタイズする取組みを行っています。実際に、デリバティブのシステム関係のデータを機関投資家向けに販売し、年間数千万円程度の収益が見込まれています。その他、信用取引の関連データを証券会社や投資家に提供したり、IR 説明会の英語スクリプトを配信するサービスなどを検討しています。

(5)

Q： オンライン証券の中に、手数料無料化の動きが出始めているが、JPX の手数料やボリュームに対してどういった影響が出てくると考えているか。

A： 今のところは特に影響はありませんが、中長期的には、証券会社と当社のビジネスモデルがせめぎあいになるのではないかと懸念は持っています。

(6)

Q： TOCOM との統合に関して、投資家のフローを国内に取り戻す取組みは、どのような段階から加速していくイメージか。

A： TOCOM がこれまで行ってきた、商品ごとのお客様へのアプローチや、その反応等に関するデータがありますので、それを我々のほうで全てレビューしまして、どの商品を、どのお客様に、どういうアプローチをすれば最も効率的にフローがとれるかということを分析しています。年内には分析が終わるので、アクションプランを作って、年明けから実際に営業活動をしたいと思っています。

その成果がいつぐらいから数字として現れてくるかを申し上げることは、現時点では難しいですが、可能な限り早く実現したいと思っています。

(7)

Q： 上場会社の資金調達額がなかなか増えてこないように見えるが、その背景をどのように考えているか。

A： まず、IPO 件数が前年同期比で減少したことが考えられますが、現時点では昨年と同程度の件数になるだろうと見ています。一方、今期は第三者割当が若干増えていますが、これには、純粋な資金調達だけでなく、グループ再編に第三者割当が使われているケースもあります。現状の低金利の状況では、エクイティではなくデットによる資金調達も検討されるでしょうし、また、アメリカなどでは、未上場の段階でプライベート・エクイティやベンチャーファンドなどから資金を調達して、上場時には特段資金調達をしないといった「ダイレクト・リスティング」の例も出てきていますので、こうした状況等は非常に興味を持って見ています。

以 上