



株式会社日本取引所グループ

中期経営計画 2027 アップデート・通期決算説明会

2026年4月30日 11:00 – 11:49

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

川井 洋毅

高橋：本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございます。日本取引所グループ中期経営計画 2027、2026 年度アップデート、2025 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しております。まず、本日の進行についてです。はじ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。

今回も説明会の説明、質疑応答の内容の書き起こしと英訳を作成し配信します。また、弊社 Web 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。

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 の山道裕己です。常務執行役 CFO の川井洋毅です。司会は私、広報・IR 部の高橋です。よろしくお願いいたします。

まず、山道より中期経営計画 2027、2026 年度アップデート、および 2025 年度決算の概要についてご説明します。山道 CEO、よろしくお願いいたします。



企業理念

**市場の持続的な発展を図り、
豊かな社会の実現に貢献**

私たちは、公共性及び信頼性の確保、利便性、効率性及び透明性の高い市場基盤の構築並びに創造的かつ魅力的なサービスの提供により、市場の持続的な発展を図り、豊かな社会の実現に貢献します。

私たちは、これらを通じて、投資者をはじめとする市場利用者の支持及び信頼の増大が図られ、その結果として、利益がもたらされるものと考えます。

2030年までに実現を目指す長期ビジョン

Target 2030

幅広い社会課題に、資金調達・資金循環機能をはじめとしたソリューションを提供するグローバルな総合金融・情報プラットフォームへと進化し、持続可能な社会と経済発展の実現に貢献する


3

山道：日本取引所グループの山道でございます。本日は、まず中期経営計画 2027 のアップデート、そして昨年度の決算の概要についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

まず、中期経営計画 2027 の 2026 年度アップデートについてご説明します。ご案内のとおり、JPX の事業は、施策がすぐに収益に結びつくものではなくて、信頼性、利便性の高い市場インフラの提供により中長期的に持続的な成長をしていくことを目指しています。

こうした考えの下、JPX は 2025 年 3 月に 3 年間の計画である中期経営計画 2027 を策定し、Exchange & beyond というスローガンを掲げて取組みを進めてまいりました。

現在 3 年計画の 1 年目が経過し、本計画の各重点テーマの施策を着実に進捗させてきていますが、足元の環境変化を踏まえアップデートを行っていますので、そのポイントをご説明します。



Japan Exchange Group, Inc.

計画 1 年目 (2025年度) の振り返り

主な取組みの成果 注) 2026年4月28日までの取組みを含む

重点テーマ 1

日本株市場の新時代を切り拓く

- プライム市場を中心に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」が浸透
- プライム市場における英文開示の義務化
- グロース市場における高い成長の実現に向けた働きかけ及び上場維持基準の見直し
- JPX スタートアップ急成長100指数の算出開始
- MBO等に関する企業行動規範の見直し
- 東証上場ETFの純資産残高が100兆円を突破
- 少額投資の在り方に関する勉強会 報告書公表
- 売買制度ワーキング・グループ 報告書公表
- 日経225ミニオプションの水曜満期追加
- かぶオプの2025年度取引高が過去最高

重点テーマ 2

総合プラットフォーム化へ邁進する

- 通貨先物の上場
- ポケットゴールド100先物及びポケットプラチナ100先物の上場
- 超長期国債先物及び電力先物の2025年度取引高が過去最高
- 円金利スワップ取引の2025年度清算金額が過去最高
- 米国CFTCから米国人顧客の金利スワップ清算サービスの利用認可取得
- 電力先物の年度物取引及び中部エリアの上場
- 電力現物・先物連携サービス「JJ-Link」のフェーズ2への移行着手

重点テーマ 3

デジタルイノベーションを共創する

- arrowheadタイムスタンプデータの提供開始
- J-Quants DataCubeの提供開始及びJ-Quants Proのデータ拡充
- Snowflakeにおける指数基礎情報及びTDnet開示情報の提供開始
- AI開示情報検索サービス「J-LENS」(β版)のリリース等、上場会社関連情報におけるAI活用の進展
- AIを活用した自主規制業務の効率化・高度化
- 業界横断的な共通データ基盤の構築に向けた検討を開始

財務目標・非財務コミットメント

	ROE	人的資本への継続的な投資を通じた人材力の向上	基幹システムの安定的な提供とレジリエンスの発揮
計画1年目の状況	23.1 %	人的資本投資の積極的な推進により、エンゲージメント・サーベイ結果の三指標いずれも上昇	基幹システムにおける稼働率100%の達成及び高信頼性の維持・向上に向けた施策の実施

経営財務数値

	営業収益*	営業利益	当期利益 (親会社の所有者帰属分)
2025年度実績	1,987 億円	1,162 億円	791 億円

* 金利関連収益 (日本証券クリアリング機構の預託担保管理収益のうち、清算参加者への返戻分を除く) は209億円 (2024年度比 47%増) データサービスイ損は35億円 (2024年度比 11%増 (連結子会社であるSCRIPTS Asiaの決算期変更の影響を除く))

計画 1 年目の振り返りをご覧ください。資本コストや株価を意識した経営の浸透や、資産運用立国に向けた政策の進展を背景に、日本株市場への関心はこれまでにない水準にまで高まっています。上場会社の行動にも前向きな変化が見られ、全体としていい方向に進んでいるとは考えています。

また、金利ある世界への移行を背景とした円金利市場の活性化を取込むために、円金利関連の商品、サービスに注力しています。具体的には、上場金利デリバティブの振興に加え、金利スワップを中心とした OTC 清算サービスを強化しています。

中期経営計画では、金利関連収益について年率平均 12%程度の成長を目指す方針ですが、昨年度は 47%増加しています。

なお、2025 年度は、取引所取引部門におけるレポ運用の預託担保管理が開始された導入初年度であり、立上げに伴う増加要因も含まれています。

それから、AIなどの先端技術を活用し、市場の利便性向上に取り組ましました。全社的なAI推進体制を整備し、AIを活用した情報共有サービスや市場運営の高度化を進めています。

また、日本株市場の活況を背景にデータニーズが高まっていることから、配信データの拡充や提供方法の多様化など、データサービスの強化にも注力しています。

中期経営計画では、データサービスの収益について年率平均8%程度の成長を目指す方針ですが、昨年度は11%の成長を達成しています。

加えて、中長期的な視点からも、通貨先物の上場に向けた準備や、電力先物市場の振興などに取り組む、2030年までに実現を目指す長期ビジョン Target 2030の実現に向けての種まきを着実に進めています。

計画2年目以降に向けたアップデート方針



Japan Exchange Group, Inc.

- 計画1年目は、「資本コストや株価を意識した経営」の浸透やグロース市場改革の前進等による上場会社のコーポレート・ガバナンス改革の継続的な進展に加え、金利・データ関連ビジネスを中心に日本株以外のビジネスも拡大
- インベストメントチェーンを構成する市場インフラの運営者として、市場機能の向上を図るとともに、成長を目指す上場会社の取組みを支え、「資産運用立国」の更なる発展に貢献するべく、計画2年目以降は以下の方針で取り組む

アップデートの基本方針

- 事業環境の変化やこれまでの取組みの進捗や成果を踏まえたうえで、**大枠としては中期経営計画2027の方向性を維持しながら**、重点テーマの取組みを着実に実行し、事業ポートフォリオの多様化・収益基盤の安定化を推進する
- 「資産運用立国」の取組みと引き続き軌を一にして市場インフラとしての役割を着実に果たす。併せて、**上場会社における経営資源の配分に関する検討・開示を通じた投資家との実効的な対話を後押し**することで、我が国資本市場全体の持続的な成長に貢献する
- **未来を見据えた投資等の検討を加速**し、市場の安定運営に取組みつつ、金利上昇やAIの進展等をはじめとした事業環境の変化を捉え、新たなニーズへの対応や、新たなテクノロジーの積極的な活用を通じて、市場の利便性向上に取り組む

5

計画2年目以降に向けたアップデートです。事業環境については、イラン情勢などを受けて地政学リスクが高まる中で、国内外の経済環境の先行き不透明感は依然ある状況です。


しかしながら、政府が策定した資産運用立国実現プランの取組みと軌を一にして、市場インフラとしての役割を着実に果たしていく方向性は変わりません。

したがって、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くことで、事業ポートフォリオの多様化、収益基盤の安定化を推進します。



あわせて、金利上昇やAIの進展など事業環境の変化を的確に捉えながら、新たなニーズへの対応や先端技術の積極的な活用を軸に、市場の利便性向上につながる成長投資の検討を一層加速します。

資料6ページから10ページまで、具体的な施策のアップデート内容を記載しています。後ほどご覧いただければと思います。

JPXグループの未来に向けた投資


Japan Exchange Group, Inc.

主要な施策

成長投資	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>市場機能及びサービス領域の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 外部パートナーとの連携を通じた金利関連エコシステム全体の発展 ■ データサービス等の発展に向けた出資や外部との協業等の加速 ■ 次世代売買システムの方向性の検討及び開発の着手 </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>次世代の市場インフラを切り拓く研究開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル証券をはじめとする多様な商品の調査研究 ■ DLTを活用したポストトレード領域の効率化 ■ 脱炭素社会の実現に向けたカーボン・クレジット市場の機能拡充 </div> </div>
市場基盤強化	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>市場の更なる信頼向上に向けた自主規制機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 上場会社の不正・不祥事への対応及びIPO市場の信頼向上に向けた取組みの強化 ■ 売買審査システムの機能強化及び不正取引の未然防止に向けた情報発信 ■ AIを活用した各種自主規制業務の高度化 </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>システムインフラの信頼性とレジリエンスの更なる追求*</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現行基幹システムの安定稼働と継続的な改善 ■ 市場関係者と連携した継続的な訓練等による市場全体の障害耐性及びBCPの強化 ■ サイバーセキュリティ対策の強化 </div> </div>
人的資本投資	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div> <p>意欲的な投資による人的資本の継続的な増強*</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 人材競争力の強化に向けた取組み及び全ての人材の能力発揮に向けた環境整備 ■ 環境変化に対応するためのデジタル分野等の専門人材の獲得強化 ■ 職業倫理の更なる徹底に向けた社員教育の強化 </div> </div>	

* 関連する事項を非財務コミットメント（後述）として設定

11

成長投資をはじめとする未来に向けた投資についてです。

主な投資としては、金利やデータ、デジタル分野での市場機能、およびサービス領域の拡大、次世代市場インフラの整備に向けた成長投資、また自主規制機能の強化や、システムの信頼性、およびレジリエンス向上に向けた市場基盤強化、それから人材競争力の強化などに向けた人的資本投資などを軸に検討を進めていく考えです。

サステナビリティに関する考え方

中計2027を通じて“市場の持続的な発展”を図り、社会課題の解決に貢献することで、“豊かな社会の実現”を目指す

中期経営計画2027

重点テーマ

- 1 日本株市場の新時代を切り拓く
- 2 総合プラットフォーム化へ邁進する
- 3 デジタルイノベーションを共創する

JPXグループの未来に向けた投資

成長投資	市場機能及びサービス領域の拡大	次世代の市場インフラを切り拓く研究開発
市場基盤強化	市場の更なる信頼向上に向けた自主規制機能の強化	システムインフラの信頼性とレジリエンスの更なる追求
人的資本投資	意欲的な投資による人的資本の継続的な増強	

持続可能で豊かな社会の実現へ

資産運用立国の進展、国際的かつ多様な市場機能、業界横断的な課題の解決、など



12

サステナビリティに関する考え方を記載しています。後ほどご覧いただければと思います。

財務目標・非財務コミットメント



Japan Exchange Group, Inc.

財務目標

UPDATED

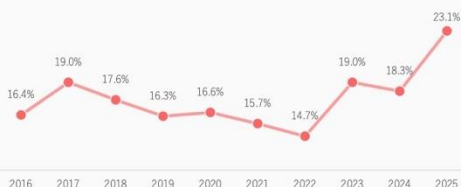
- 2025年度のROE水準を踏まえて財務目標を変更
- 今後の成長に向けた取組みを推進するとともに、事業ポートフォリオの多様化・収益基盤の安定化を図りつつ、3期連続「ROE 20.0%以上」の達成を目指す

ROE

最終年度
18.0%以上

3期連続
20.0%以上

〈参考〉ROEの推移



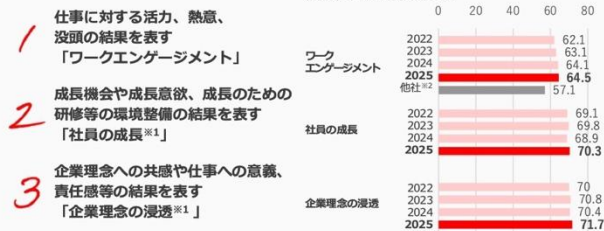
非財務コミットメント

人的資本への継続的な投資を通じた人材力の向上

主要なKPI

エンゲージメント・サーベイの結果から得られる以下3つの指標をモニタリングし、継続的に高い水準の達成を目指す

〈参考〉直近4年のスコア



※1 サーベイ全体から社員の成長及び企業理念の浸透を測る設問を抽出しスコア化したJPX独自の指標
 ※2 当社委託先のエンゲージメントサーベイ業者において集計した他社の平均値

基幹システムの安定的な提供とレジリエンスの発揮

基幹システム：現物売買システム（arrowhead, ToSTNeT）、デリバティブ売買システム（J-GATE）、清算システム及び統合ネットワーク（arrownet）を指す
 レジリエンス：システム障害等により業務停止に陥った場合でも、業務面での代替運用を含め、迅速かつ円滑な業務再開により、市場利用者の影響を最小限に留める

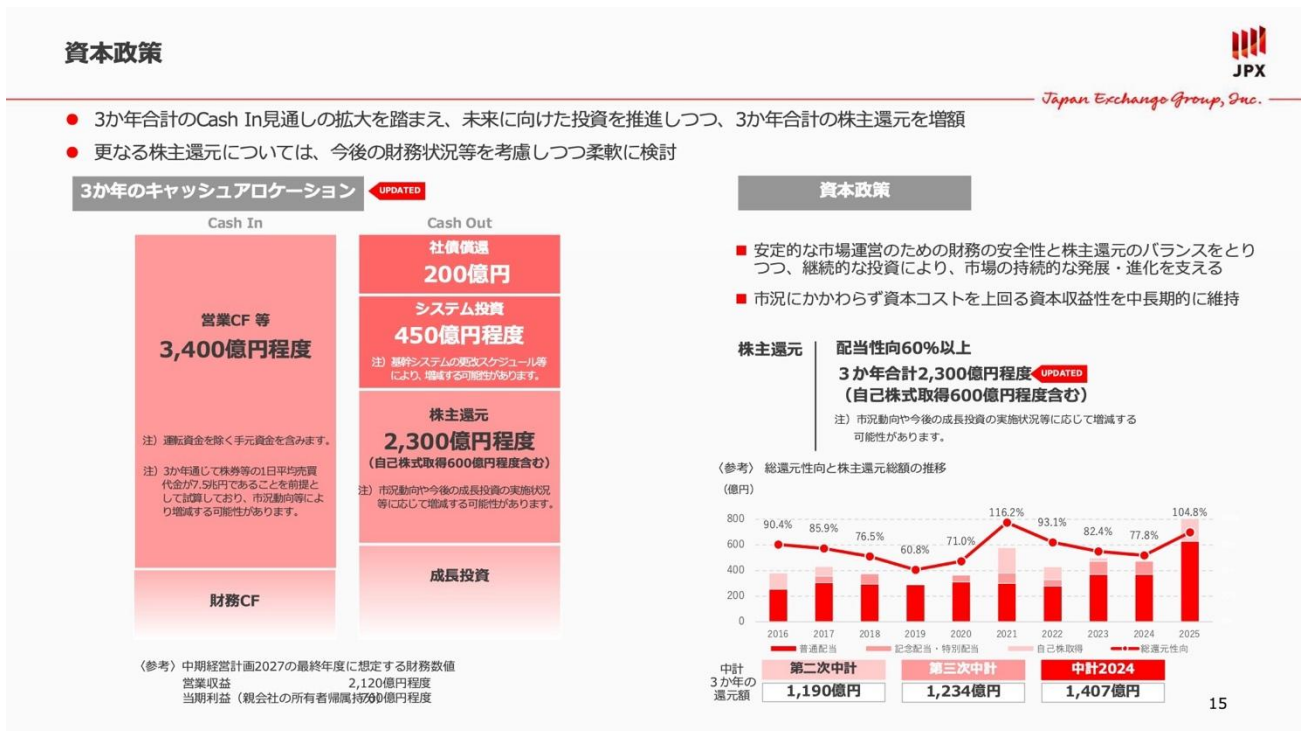
14

続いて、財務目標等についてです。決算の概要については後ほどご説明しますが、国内外における日本株への関心の高まりなどから、日本株市場での商いが好調に推移した結果、昨年度のROEは23.1%となりました。

本年度も、引き続き今後の成長に向けた取組みを推進するとともに、事業ポートフォリオの多様化、収益基盤の安定化を図りつつ、3期連続 ROE20%以上の達成を目指します。

また、市場の信頼性を確保し、持続的な発展を図るために、人材とシステムへのリソース確保は当社グループとして最優先であることから、いわゆる非財務目標を財務目標とあわせて掲げています。

仕事に対する活力、熱意、没頭の結果を表すワークエンゲージメントをはじめ、主要な KPI はいずれも前年を上回る水準を達成しています。



3年計画におけるキャッシュアロケーションの想定を記載しています。営業キャッシュ・フローについては、社債の償還、システム投資に充当するとともに、出資やM&A等の成長投資を推進しつつ、積極的に株主還元を実施していく方針です。

昨年度の業績や当年度業績予想を踏まえ、今回営業キャッシュ・フローの見通しを約3,400億円へ引き上げるとともに、株主還元額についても約2,300億円へ増額しています。

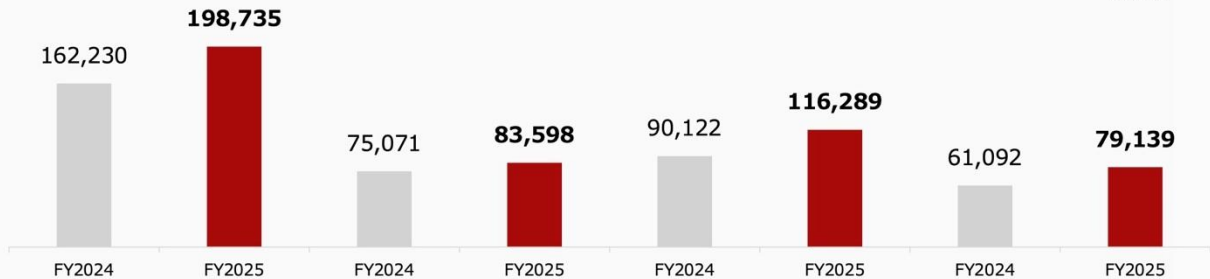
中期経営計画アップデートについては以上です。

業績ハイライト



営業収益	営業費用	営業利益	当期利益*
22.5% Up	11.4% Up	29.0% Up	29.5% Up

(百万円)



* 親会社の所有者帰属分

© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

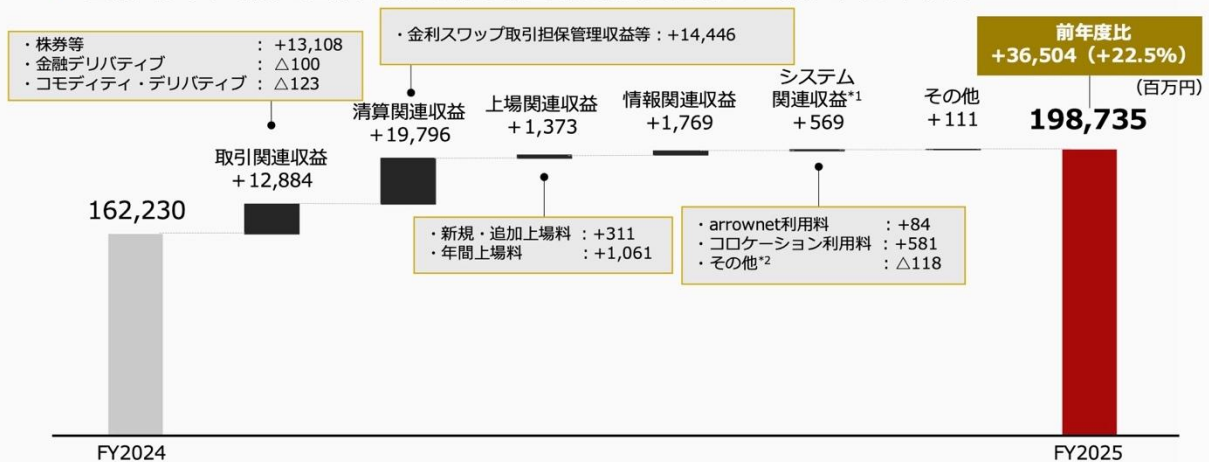
続いて、2025 年度決算の概要についてご説明します。

まずは、業績ハイライトです。営業収益は前年度比で 365 億円、22.5%プラスの 1,987 億円、営業利益は前年度比で 261 億円、29.0%プラスの 1,162 億円、当期利益は前年度比で 180 億円、29.5%プラスの 791 億円となりました。

営業収益の状況



- 日本株市場の活況を受けて、すべての収益項目が増加。
- 金利スワップ取引の担保管理から得る収益等が清算関連収益の増加に大きく寄与。



*1 2025年度より営業収益の内訳を「システム関連収益」を加えた6区分に変更し、2024年度以前に「その他の営業収益」を構成していた「arrownet利用料」、「コロケーション利用料」等を「システム関連収益」として表示。

*2 システム開発・運用に係る収入等

© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

営業収益の状況です。日本株市場の活況を受けて全ての収益項目が増加しました。金利スワップ取引等の担保管理収益が清算関連収益の増加に大きく寄与しています。

営業費用の状況



- 金利スワップ取引等の担保管理にかかる清算参加者への返戻額*1の増加等により、その他の営業費用が増加。



*1 金利スワップ取引担保管理収益等のうち、参加者返戻分を「その他の営業費用」に計上。
*2 IFRS第16号「リース」に基づいて減価償却費に計上している不動産関係費の一部を、不動産関係費に組み替えて表示。

営業費用の状況です。先ほど申し上げたように、担保管理収益が増加した結果、費用として計上している参加者への返礼品が増加しており、その他の営業費用が増加しています。

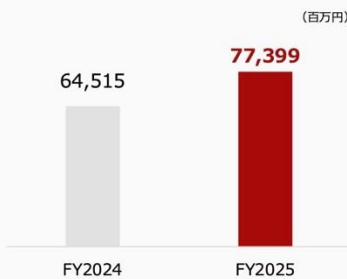
取引関連収益の概況



- 第4四半期に入り金融デリバティブの取引高は増加したものの、2025年4月におけるボラティリティ急上昇後の反動減の影響で、第3四半期までの取引高が低迷したことにより、通期では金融デリバティブの取引高および取引料は減少。
- 一方、株券等の売買代金の増加による増収がデリバティブ取引料の減少分を上回り、取引関連収益全体としては増加。

取引関連収益

主要商品の売買代金 / 取引高 / 取引料



	一日平均売買代金 / 取引高			取引料 (百万円)		
	FY2024	FY2025	前年度比	FY2024	FY2025	前年度比
株券等	5.70 兆円	7.52 兆円	+31.9%	43,117	55,265	+28.2%
金融デリバティブ*	1.00 億単位	0.94 億単位	△6.7%	9,374	9,279	△1.0%
TOPIX先物 (ラージ)	8.8 万単位	9.0 万単位	+1.5%	1,731	1,780	+2.8%
日経225先物 (mini、マイクロ含む*)	16.5 万枚	13.7 万枚	△16.7%	3,904	3,480	△10.9%
日経225オプション	214 億円	288 億円	+34.8%	1,939	2,375	+22.5%
長期国債先物	4.8 万単位	4.5 万単位	△6.2%	2,237	2,099	△6.2%
コモディティデリバティブ*	1,380 万単位	1,280 万単位	△7.2%	1,394	1,280	△8.2%

* 各商品の取引単位に応じて、ミニ商品の取引高を10分の1に、マイクロ商品の取引高を100分の1にして合算。

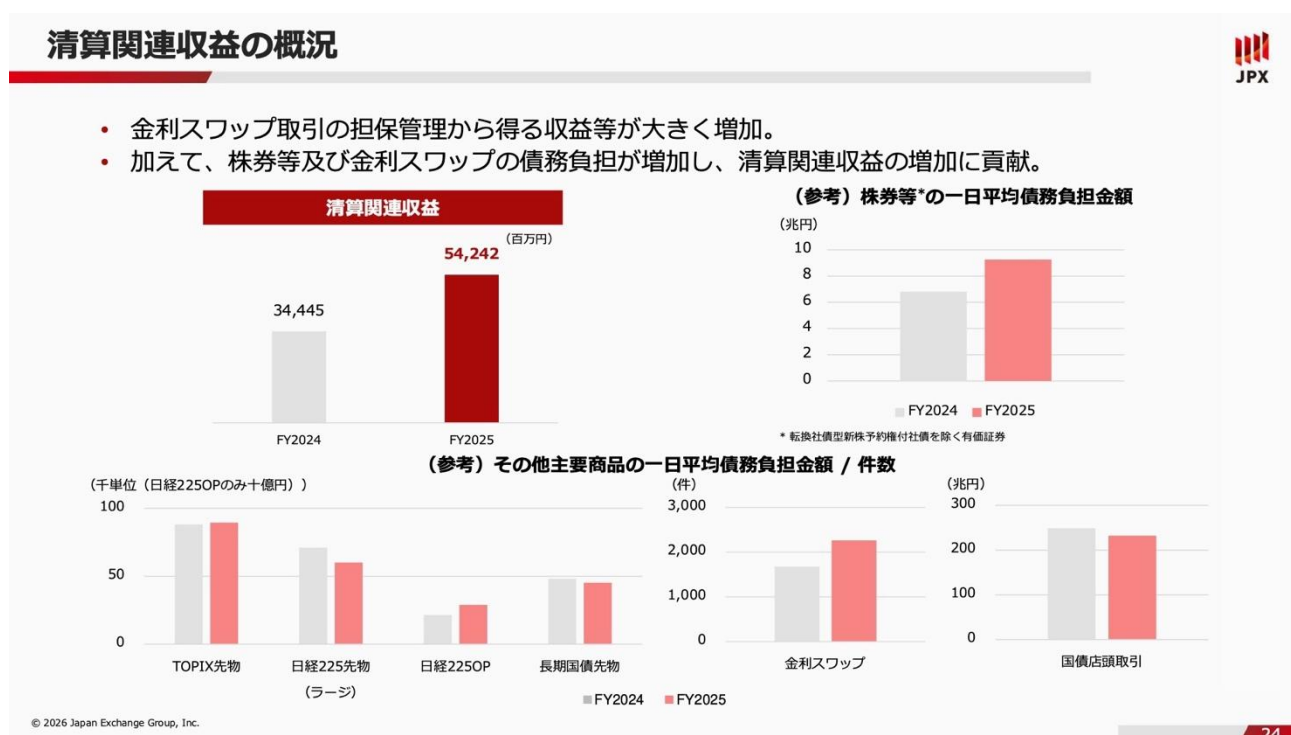
以降のスライドで、各収益項目の概況をご説明します。2025年度は、日経平均株価の過去最高値更新が続き、単月でも過去最高の売買代金も記録するなど、株券等の1日平均売買代金は前年度比31.9%のプラスとなる7.52兆円となりました。

一方、金融デリバティブは、第4四半期に入りヘッジニーズの高まりを受けて取引高が増加したものの、昨年4月のボラティリティ上昇の反動を背景とした取引意欲の後退などの影響により、通期では商品全般の取引が伸び悩んだ結果、実態的な取引高を示す取引単位換算後の取引高は前年度比6.7%マイナスの0.94億単位となりました。

コモディティデリバティブも、全体では前年度比7.2%マイナスの1,280万単位となっています。

以上の結果、取引関連収益は、前年度比128億円、20%プラスの773億円となりました。

22ページ、23ページは、2025年4月から2026年3月までの市況動向となりますので、この場での説明は割愛させていただきます。

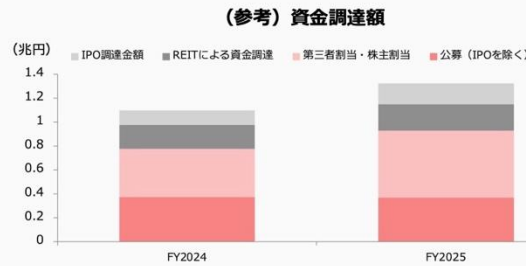


清算関連収益は、担保管理収益が増加したことや、株券等の債務負担金額、および金利スワップの債務負担件数の増加に伴い、前年度比197億円、57.5%プラスの542億円となりました。

上場関連収益の概況



- 内国ETFの年間上場料算定時点（各年末時点）における株価が前年度を上回り、純資産残高が増加したことを受けて、年間上場料が増加。



© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

25

上場関連収益は、外国ETFの純資産残高の増加に伴い、前年度比13億円、7.9%プラスの186億円となっています。

情報関連収益及びシステム関連収益の概況



- 相場情報の利用拡大に伴う相場情報料や指数ライセンス収入の増加等により、情報関連収益が増加。



- コロケーションサービスの利用増加等により、システム関連収益が増加。



	FY2024	FY2025	前年度比
arrownet利用料	3,553	3,638	+2.4%
コロケーション利用料	5,898	6,480	+9.9%
その他*	3,817	3,720	△2.5%

* システム開発・運用に係る収入等

© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

26

情報関連収益は、相場情報の利用拡大に伴う相場情報料や、指数ライセンスの収入の増加により、前年度比17億円、5.5%プラスの336億円となりました。

システム関連収益は、コロケーションサービスの利用増加などを背景に、前年度比 5 億円、4.3% プラスの 138 億円となっています。

2026年度の業績予想



- ・ 金利スワップ取引の担保管理に伴う収益の増加等により営業収益は増加する一方、システム関連費用や清算参加者への返戻額^{*1}等の増加によって営業費用が増加するため、営業利益および当期利益は減少する見込み。

	2025年度	2026年度 (予想)	前年度比
営業収益 (百万円)	198,735	205,000	+3.2%
営業費用 (百万円)	83,598	91,000	+8.9%
営業利益 (百万円)	116,289	115,000	△1.1%
当期利益 ^{*2} (百万円)	79,139	77,500	△2.1%
1株当たり当期利益 ^{*2}	76.81円	75.39円	-
1株当たり配当	61円	61円	-
配当性向	79.4%	80.9% ^{*3}	-

主な商品の一日平均売買代金・取引高等

	2025年度	2026年度 (予想)	前年度比
株券等 ^{*4} (売買代金)	7兆5,243 億円	7兆5,000 億円	△0.3%
TOPIX先物 (取引高)	89,529 単位	86,000 単位	△3.9%
日経225先物 ^{*5} (取引高)	137,175 単位	136,000 単位	△0.9%
日経225オプション (取引金額)	288 億円	255 億円	△11.5%
長期国債先物 (取引高)	45,286 単位	51,000 単位	+12.6%

^{*1} 金利スワップ取引担保管理収益等のうち、参加者返戻分を「その他の営業費用」に計上。^{*2} 親会社の所有者帰属分。^{*3} 自己株式取得を考慮しない場合の試算。

^{*4} プライム、スタンダード、グロース、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。

^{*5} 日経225mini (10分の1で計算) 及び日経225マイクロ先物 (100分の1で計算) を含む。

© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

27

2026年度の業績予想です。前提となる市況について、2025年度実績の水準や足元の外部環境を踏まえ、株券等の平均代金は7.5兆円と想定しています。この前提の下、営業収益は、前年度比プラス3.2%増の2,050億円としています。

一方で、システム関連収益や担保管理費用の増加等に伴い、営業費用が増加することから、営業費用は前年度比プラス8.9%の910億円としています。

その結果、営業利益は前年度比マイナス1.1%の1,150億円、当期利益は前年度比マイナス2.1%の775億円を見込んでいます。

2026年度の株主還元について



- 中期経営計画2027の資本政策に基づき、資本効率性の更なる向上と株主還元の一層の充実を図るため、以下のとおり、普通配当及び自己株式取得を実施予定。総還元性向は106%程度^{*1}となる見通し。
- 普通配当
 - ✓ 予想配当金額は1株当たり61円^{*2}
 - ✓ 普通配当の予想配当性向は80.9%^{*3}
- 自己株式取得
 - ✓ 以下のとおり実施予定。

自己株式取得の内容	
取得金額	上限200億円
取得株数	上限40,000,000株 (発行済株式総数の3.9%)
取得期間	2026年6月1日～2026年10月26日
取得の方法	立会内市場における買付

*1 2026年度業績予想において公表している当期利益を達成し、かつ自己株式を200億円分取得した場合の試算。

*2 中間配当予想は30円、期末配当予想は31円。

*3 自己株式取得を考慮しない場合の試算。

© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

28

昨年度の普通配当については、配当性向 80%程度として、通期で1株当たり 61円とします。

また、本年度の株主還元については、中期経営計画 2027 の資本政策に基づき、資本効率性のさらなる向上と株主還元の一層の充実を図っていく考えです。

普通配当については、配当性向の基本方針を 60%以上としており、2026 年度については通期で1株当たり 61円、予想配当性向は 80.9%となります。

また、一昨日公表したとおり、JPX の取締役会において自己株式の取得について決議しました。自己株式の取得金額や方法は、200 億円を上限とし、東証の立会内市場において 6 月 1 日から 10 月 26 日までを期限として買付を行ってまいります。

なお、200 億円という規模は、直近の当社の株価水準で換算しますと、時価総額の 1.0%程度に相当します。

私からの説明は以上です。

質疑応答

高橋：それでは、質疑に入ります。ご質問をよろしく申し上げます。

渡辺：大和証券の渡辺です。ご説明ありがとうございます。質問を大きく3点お願いします。

一つ目が、資料27ページ目、会社計画の前提について、今回営業費用で74億円の増加を見込まれましたが、その内訳、何でいくら増えるのかを教えてください。

あわせて、政策金利の前提は、26年度中、こういった推移を想定されているのかにもご言及いただけると助かります。

川井：営業費用は、この多くが預託担保の返戻金により増加しているところが現状です。変化として、ほかにもシステム費用については、arrowheadが一昨年11月から稼働し、それで昨年度では減価償却が大きくかかったのと、来期はいくつかのシステム投資、例えばarrowheadについてはキャパシティの増強等を予定していますので、それによりシステム費用が一定程度増えるところがあります。

また、不動産関連は大体同じくらいで、人件費については少し方向感が、引当するタイミングなどの関係で数字上、見えにくいのですが、昨年度は全体で賃金を5%以上賃上げしており、若手については8%ほど上げています。今後は、今後の状況と方針次第ですが、大体それくらいのかたちで費用として計上していく予定です。

また、その他の費用として、プロモーション費用として、デリバティブなどを中心に戦略的に取り組んでいく商品についてのプロモーションの費用についても、前期に比較すると幾分増加させる所です。

金利の前提は、マーケットでは6月にも、政策金利の引上げだと言われているところですが、私どもは比較的保守的に掲げており、本年度中に1回ぐらいのイメージで想定し、予算を編成しています。

渡辺：期中平均のグロスの運用利回りを知りたくて、こういったタイミングでの引上げを想定されているのでしょうか。

川井：年度後半だと思います。そういう意味で、保守的ということです。

渡辺：質問二つ目が、15 ページ目の資本政策についてです。中計期間の総還元額の見通しを大きく上げましたが、バイバックの想定を3年間で600億円を据え置かれました。配当とバイバックの変更についてどのような議論があったのかを共有いただければと思います。

また、借入等による負債の活用を検討するといった記載もいただいております、ねらいと調達余地がいくらくらいあるのかもあわせて教えていただければと思います。

川井：この資本政策は、今期というよりも前期、この中期経営計画を発表したときの考え方に依拠するところがあるのですが、われわれとして、この中期経営計画を策定する段階に必要な資本、そしてそれに関する余剰額を算定し、これを計画的に3年間に適正化していこうというのが、ベースとなる考え方です。

当然ながら、前提として、われわれは市場運営者で、強固な財務基盤が必須になります。そこを確保していくところで、毎回必要自己資本がどれくらいなのだろうとご質問を受けるので、現状をご説明しますと、現在は2,700億円程度で見込んでいます。

自己資本は、配当予定後の控除額で今3,079億円ぐらいですので、現段階で380億円程度の余剰資本と計算しています。これをこの3年間、2027年までの間で適正化していこうということになっています。

いろいろな方から聞かれ、この間自己資本が増えたりもしていますので、必要自己資本について、解説させていただければと思います。必要自己資本の増加の主な要因は、既に公表しているのですが、JSCCの制度的な対応により増加しています。

具体的には、IRS、金利スワップの損失補償財源の積み増しを制度化しています。また昨年6月から取引所取引の担保運用を開始しており、ルール上、その運用の損失補償として運用益を組入れることになっています。

ですので、そういう意味では、一般的なイメージでいうところの必要自己資本と、われわれ市場運営者として必要とされる自己資本は意味合いが違うので、そのようなかたちで増加しているところを補足させていただければと思います。

そういう意味では、ここに掲げているとおり、600億円の自社株買い予定については、この余剰資本の状況を見ながら、計画的に適正化していこうというものです。

また、配当についても、60%以上で掲げていますが、前期の好調な業績も踏まえ80%程度と今回計画していますので、来期も、今後も財務や事業環境の状況を見ながら、柔軟に考えていければなと思っています。

あとは借入についてです。われわれとしては、今申し上げたとおり、一定程度の余剰資本がありますので、これについてはバイバック、もしくは配当等を通じてこれを適正化していこうというのと、われわれの会社自身として、財務レバレッジが非常に低いところがあります。DE レシオで言うと、0.15 から 0.2 の間ぐらいだと思うのですが、それぐらいです。

これは、海外の取引所とビジネスモデルが違うので一概に比較はできないのですが、非常に低いところがあります。同時に、マーケットの状況から WACC は幾分上昇傾向にあります。そういう意味では、今後、成長投資等が出てきたときには、借入を積極的に活用することにより資金調達、WACC の低減も含めて考えていければなと思っています。

どれくらいの借入、外部調達の余地があるかは、内部の試算ですが、現状の格付 AA の維持を想定した場合、800 億円から 1,000 億円ぐらいの余地はあるのではないかなと見ています。

渡辺：最後の三つ目が、AI に関してです。AI 脅威論も台頭しており、取引所ビジネスに与える AI のインパクト、そして M&A について、データビジネスのアペタイトに足元の一連の動きを通じて変化が出てくるのか否か、この辺りを教えていただければと思います。

山道：AI については、われわれは、これは一般的な事業会社もそうだと思うのですが、AI の利用の仕方は二つの面で有効だろうと思っています。

一つは、われわれのオペレーションの効率化です。そのために AI を活用すること、2 番目はそれに加えて外部に対して提供するサービスの効率化および高度化という二つの面があるということだと思います。

まず、社内のビジネスあるいはオペレーションの効率化に関しては、例えば東証では大体、1 日のオーダーフローが 2 億件から 3 億件の間ぐらいで、その中には見せ玉のようなイリーガルな注文も混ざっています。自主規制法人では、それを最初の段階で、人間がチェックしなければならないトランザクションの数を減らすために AI を導入しています。これを最初に導入したのは 2018 年で、その後ブラッシュアップを続けています。

もう一つ、自主規制法人が利用しているのは IPO のアプリケーションフォームで、必要事項が書かれているかの初期のチェックは AI でやっているということで、まず自主規制法人でそういう使い方を始めています。

昨年から、より広範囲にわれわれのビジネス、オペレーション全体で AI をもっと活用しようということを始めしており、かなり広範囲に定着してきました。直近のアンケートに基づいた試算ですが、一人当たり月 12 時間ぐらいの業務時間の削減につながっています。

これは人件費の大体 4.7%ぐらいに相当するのですが、これは会社全体でそういった AI の活用を推進することで、最初のローハンギングフルーツといいますか、かなり節約できた部分はあるのではないかなと思います。同時に、ただこの節約、削減できた時間をどうより生産性の高い分野に使うかは、これからの課題になっていくのだろうなとは思っています。

それから、対外的なサービスの効率化および高度化は、既に投資家向けでは三つほどプロダクトを出しています。JPX Market Explorer は、全上場会社の非常に簡潔な、30 秒で理解できるような、何をやっていて、どういうフィナンシャルスコアなのかが 12 言語で見られるサービスです。

JPxData Portal は、検索エンジン、かつ翻訳を兼ねており、JPX が提供している例えば四半期開示、あるいはコーポレート・ガバナンスレポート等の翻訳、検索エンジンです。

3 番目は、去年 12 月から提供を始めた、J-LENS という OpenAI のチャットボットのように専門用語を使わなくても会話形式でどんどん検索を進めることができるものもスタートしており、去年 12 月にローンチし、初日 5,000 件ぐらいのページビューがありました。

いろいろな日本企業が世界中から注目を浴びる中で、こういった検索エンジン、あるいは翻訳サービスは相当需要があるというのを、強く感じているところです。

今後は、TDnet という、ディスクロージャーのシステムがありますが、上場企業が一番時間を費やすのが適時開示だと言われており、四半期の例えば短信等はある一定程度フォーマットが決まっているわけですが、例えば M&A や MBO、あるいはコーポレーションアクションはそんなに毎年毎年行うものでもないということで、そこで結構、準備が必要になってくることもあります。

そこで、AI を使ったアシストサービスができるのではないかとということで、今開発を続けており、来年 2027 年にはローンチできるのではないかなと。

AI はわれわれ自身のオペレーションの効率化と外部に対するサービスの効率化、および高度化に非常に資する技術だと思っていますので、今後ともこれは積極的に活用していきたいと思っています。

ただ、同時に最近の Anthropic の Claude Mythos ではないですが、同時にそういった脅威も高まってきています。

先般、片山大臣の招集を受け、3 メガの頭取の皆さんと私も行ってきました。日銀総裁の植田さんもいらっしゃいましたが、個社でそういった脅威に対応するのは限界がありますので、国も国家もサポートするかたちで取り組んでいこうと、今後協議会の設立等があると思います。われわれもそういった協議会には積極的に参加し、防御態勢もしっかりと整えたいと思っています。

渡辺：M&Aのパイプラインについて、AIの案件は。

山道：M&Aについては、それがアウトライトのアクイジションになるのか、あるいはマイノリティになるのか、いろいろなパターンがあると思うので、常にマーケットをチェックしている状況です。

大きなもの、それから中ぐらいのもの、小さいものいろいろあるわけで、これについてもわれわれが、例えば内製では取得できないノウハウなり技術なりを持っている企業に対して、もちろんわれわれの性格上、同意なき買収をいきなりやるのはなかなか難しいと思います。

ですが、関係者の合意形成を図りながら、われわれのマーケットの効率性向上、あるいはビジネスのダイバーシフィケーションに資する機会があれば、ぜひ積極的に取組んでいきたいと思っています。

辻野：BofA証券の辻野です。

簡単な質問で、まず今期の配当性向は、会社予想作成時 80.9%でつくられているのですが、今後上方修正になったときも 80%を想定しておけばいいでしょうか。

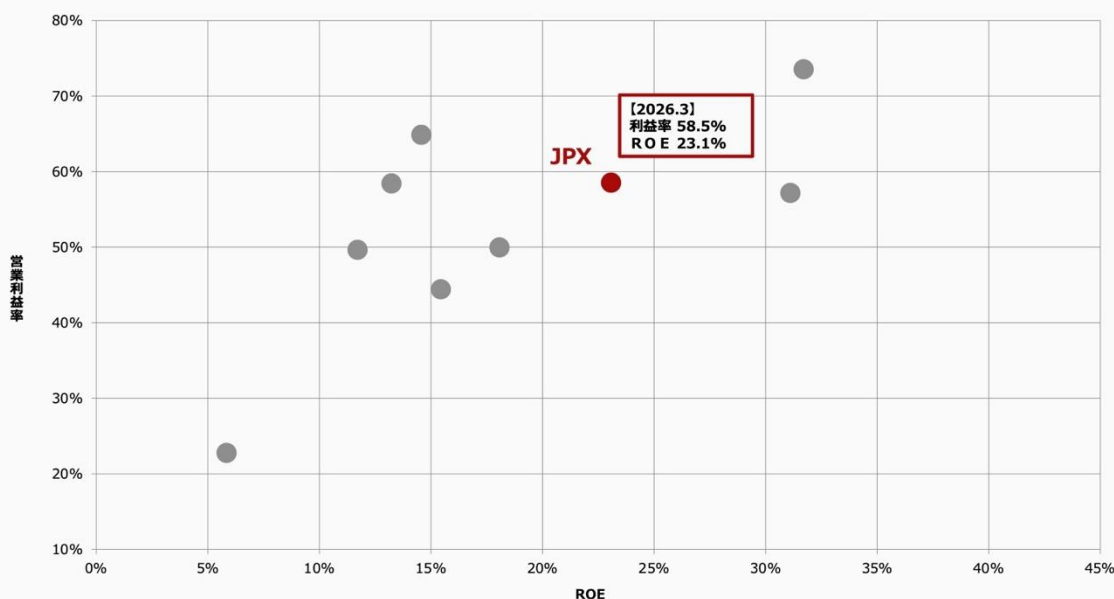
川井：基本的にはそのように考えています。

辻野：2点目は、通貨先物の状況と、それを今回の会社予想にはどのように収益費用を入れているかです。

川井：通貨先物はまだスタートしたばかりで、1日の平均は、現段階だと4,000枚ぐらいの出来高です。

この商品を導入する当初から、われわれとしては中長期的に育てていこうという考え方でスタートしていますので、今回の予算編成、業績見通しにあたり、これをことさら収益面、費用面で突出して入れているかたちではありません。

高橋：ありがとうございました。続いてのご質問をよろしくお願いします。



© 2026 Japan Exchange Group, Inc.

丹羽：UBS 証券の丹羽と申します。2 問あります。

1 点目は、ちょっと気が早いのですが、次の中期計画を意識しながら、目指す ROE はどうなのか、そのミッシングピースはという点での質問です。

資料の 39 ページを見ていると、今の水準はバランスのいい位置にあるようにも見えます。当然ながら右上の象限に行くのかなと思うのですが、どうするのか、ミッシングピースはあるのか、お考えの点があればコメントいただければと思います。

川井：今回の中計から、大きな柱の一つとして金利ビジネスを掲げています。そういう意味では、この金利ビジネスについてはまだまだ絶対的な金利水準は低いわけです。

これは、商品の面も、担保運用もそうですが、加えてわれわれは先物、また金利スワップ、国債の清算、そうしたプロダクトや今あるファンクションでサービスを提供しています。

未来への投資のところにも掲げているように、具体的な数字やビジョンといいますか、計画は今段階では申し上げにくい部分というか、これから考える部分もあるので、いろいろな関係者と協業、提携しながら物事を進めていく必要があろうと思っています。

われわれのファンクションだけではなく、当社の JGB 商品やサービスの強化等の観点から、そうした関係者との連携や関連する情報サービスの提供などを模索していければなと思っています。

実際には、例えば上田八木短資さんのグループの下の上田トラディションさんとの間では、短期金利の先物などを中心に協業関係で、今もマーケティングしたり、共通してサービスを提供できないかといった取組みを行っていますので、こうしたことも含めて拡大していければなと思っています。

ミッシングピースといますか、強化していくものとしては、この金利ビジネスかなと思っています。

また、ミッシングピースという言い方ですが、プロダクトという面で今検討、準備を始めているのは、暗号資産に関するETF、デリバティブです。ご存じのとおり、法令の審議が進められているところで、税制を含め2028年初でここがスタートする予定ですので、われわれもそこをターゲットに市場機能を提供できればと思い、ETF、デリバティブ双方について検討、準備を関係者と進めています。

ROEという観点では、本来はビジネスを伸ばしていくところですので、そうしたプロダクトや、今後強化していくべきビジネスエリアについて強化し、収益に結びつけていく、これが分子の取組みだと思います。

また、分母については、先ほど申し上げたとおり、われわれのバランスシートマネジメントをきちんとやっていくことにより、安定的、もしくはよりよいかたちで株主の方々に評価いただける取組みをできればなと思っています。

丹羽：2点目をお願いします。東証改革です。二つ小問があります。一つは、進めてきた企業価値向上に向けた取組みのご評価と、第2ステージ以降もあるのかなと思っているのですが、もしコメントいただける点があれば教えていただきたいです。

2点目は、海外上場や非上場化が結果として増えているように思います。この辺りの問題意識、アメリカ企業以外は共通の問題だと思うのですが、どう見ているのかを教えてください。

山道：コーポレート・ガバナンス改革といますか、市場改革、特に3年前、2023年3月末に東証が発出した、資本コストと株価を意識した経営に関する要請に関しては、つい直近で進化を目指すための進化版ということでもた発出していると思います。

ただ、この資本コストと株価を意識した経営という意識に関しては、間違いなくこの3年間で上がったのだろうなど、それはわれわれの評価というよりも、グローバルな投資家の皆さんの評価として、確実に変わってきているという評価をいただいていると思います。

これからは意識を高めることだけではなくて、その成果が目に見えるかたちで出てくる必要があるだろうなということが、今回この要請のアップデートを行った主眼であったということです。

特に、キャッシュアロケーション等がどうしても目につくわけですが、われわれがお願いしているのは、とにかく各企業それぞれに事情があり、現状があるわけで、それを一番理解しているのは各企業の取締役会の皆さんだという認識に立ち、皆さんが問題意識を持ち現状を分析し、改善策をつくり、それをマーケットと建設的な会話を行うことにより、実質的な成果に結びつけてほしいということです。

したがって、それは今後とも東証からの要請がなくても、自分で取組んでいらっしゃる企業もたくさんあるのですが、残念ながらなかなか自分たちだけではそこまで持っていけない皆さんに対しては、いろいろなケーススタディなども今後とも提供し、サポートさせていただければとは考えています。

今後とも、コーポレート・ガバナンス改革は、例えばここで十分だというものではない、未来永劫続くものだと思っていて、そのためには各企業が自主的に取組まれることが必要だと思いますので、われわれとしてはそういった各企業の自主的な取組みをサポートできるいろいろな情報、ツールを提供させていただきたいと思っています。

これは確か、世銀の統計をこの前見ていたら、世界的に上場企業が減っている傾向があるみたいで、2021年に5万2,000社ぐらいだったのが、2024年末には、4万7,000件ぐらいと、約10%減っています。

意外とアメリカは、ご存じのように、1990年代8,000社ぐらいあった上場企業が今は4,000社程度へ減った一方、マーケットキャップは7.3倍になっている、だから半分になって7.3倍ですから、1社当たりの平均は15倍になっているということで、かなり合従連衡が行われたということだと思います。

われわれが市場区分の見直しを行ったときに、上場廃止基準を高め、そのときから申し上げているのですが、この改革は別に上場企業数を減らそうと思っているわけではなく、質を高めようと思っているということです。

その後、1年後に資本コストと株価を意識した経営に関する要請を発出したのも、それぞれの質が高まらないことにはグローバルな資金は日本にきてくれないことからであり、数が減ることをそんなに意識してはいないことを申し上げてきたわけです。

2024年に初めて減り、去年も減り、今年も今までのところ、もう60件を超えた、上場廃止の発表があり、今年もIPOが通常どおり70~80件であれば、今年も減少する可能性はあるなと思っています。

それに対する評価は、特にこの数が減ることそのものに対する評価はなく、これは各企業がお決めになることなので、われわれとしてはとやかく言うことではないとは思っています。

ただ、残った企業の皆さんは上場することの意義を考えて残られたということで、持続的な成長と中長期的な企業価値を目指される前提に立てば、それは市場が強くなっているということでしょうから、われわれにとっても歓迎すべきだろうなとは思っています。

一方で、IPOに関しても、われわれとしては積極的に東証に対する誘致は続けたいと思っていますし、そこでIPOに対する取組みは今までと変わらず積極的に誘致してまいりたいと、これは国内だけではなくてアジアの企業も含めやっていきたいとは考えています。

高橋：ありがとうございました。続いてのご質問をお願いします。

辻野：1点追加で、今預託金の運用は、OTCデリバティブは20ベース以上返戻してしまっていて、金利がどんどん上がっていったるので、これの上限変更はお考えになり得るのでしょうか。

川井：検討になり得るかというご質問でいうと、なり得るということだと思いますが、現在、具体的に検討して計画しているかというところには至っていません。

**辻野：やるとすると、参加者全員の同意をもらわなくてはいけないので、それなりの事務コストと
いうか時間はかかるということ。**

川井：参加者全員の同意といいますか、きちんとコミュニケーションした上で、ご納得いただいた上で制度化していくことになりますので、それはそれなりに調整が必要になるということです。

**辻野：運用契約に条件が書かれていると思うのですが、その条件は一方的にというところですが、
JSCCのほうで変えられるのですか。**

川井：それは実質的に無理だと思います。

高橋：ありがとうございました。それでは、これで質疑を終了いたします。以上をもちまして、本日の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。

山道 [M]：ありがとうございました。

[了]