株式会社日本取引所グループ

2026 年度 第 2 四半期決算説明会

2026 年 10 月 28 日

[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

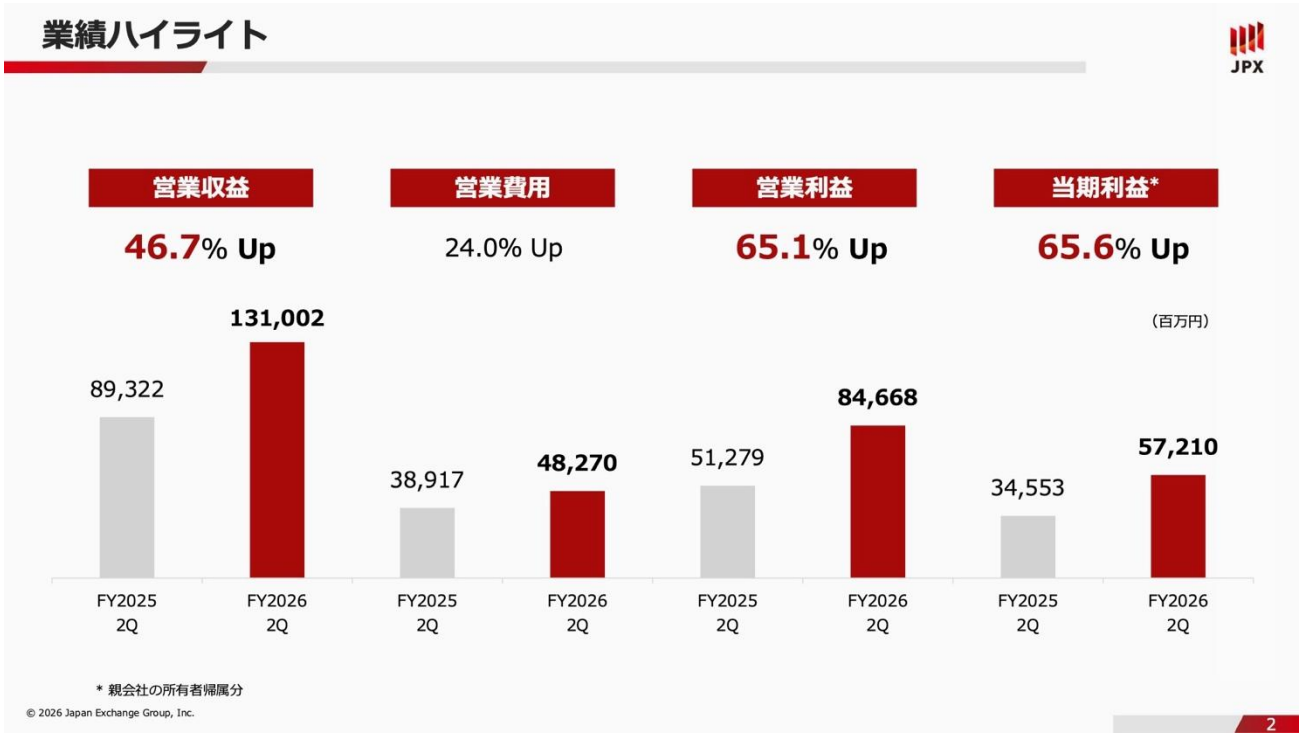
高橋：本日はお忙しい中、ご参加いただき本当にありがとうございます。日本取引所グループ 2026 年度第 2 四半期決算説明会を始めます。今回は、会場開催とウェビナーライブ配信のハイブリッド方式で開催しています。

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弊社グループ会社の SCRIPTS Asia が作成し配信します。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すようお願い申し上げます。

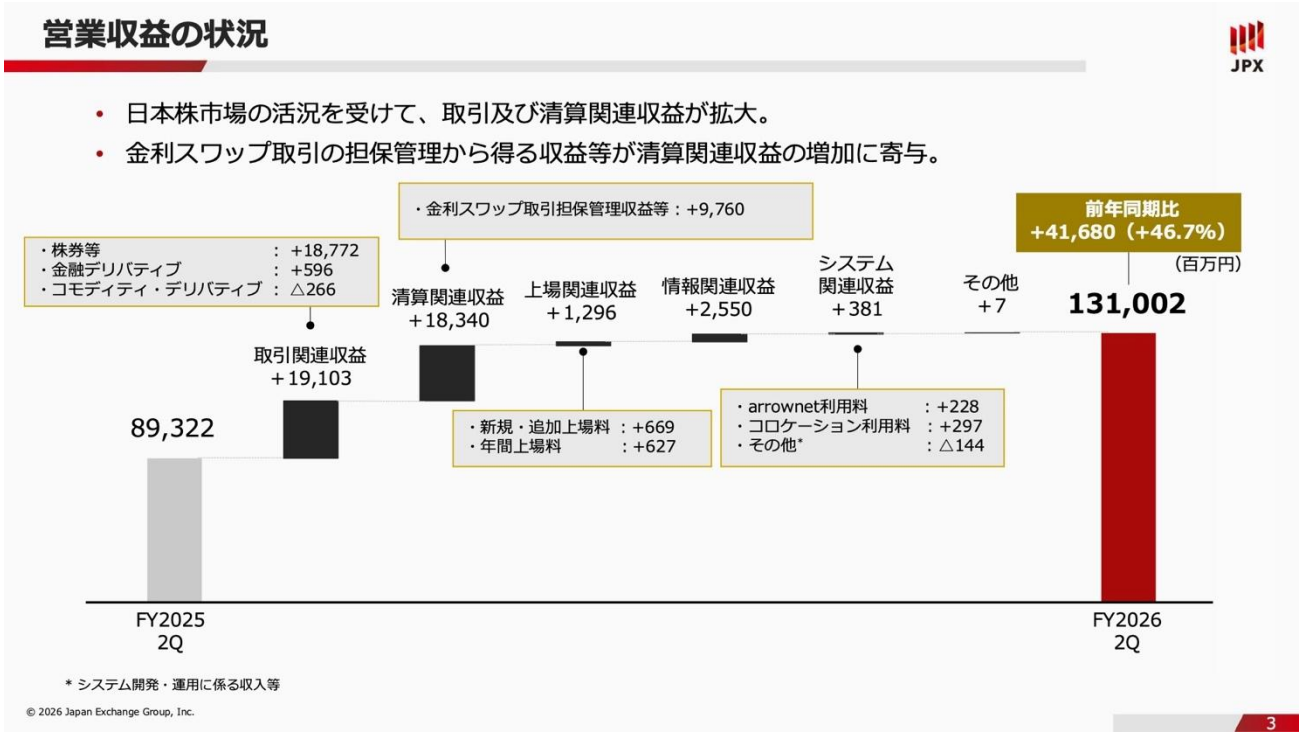
次に、私どもの出席者をご紹介します。取締役兼代表執行役グループ CEO の山道裕己、常務執行役 CFO の川井洋毅です。司会は私、広報・IR 部の高橋です。よろしくお願いします。

まず、山道より 2026 年度第 2 四半期決算の概要についてご説明します。山道 CEO、よろしくお願いします。

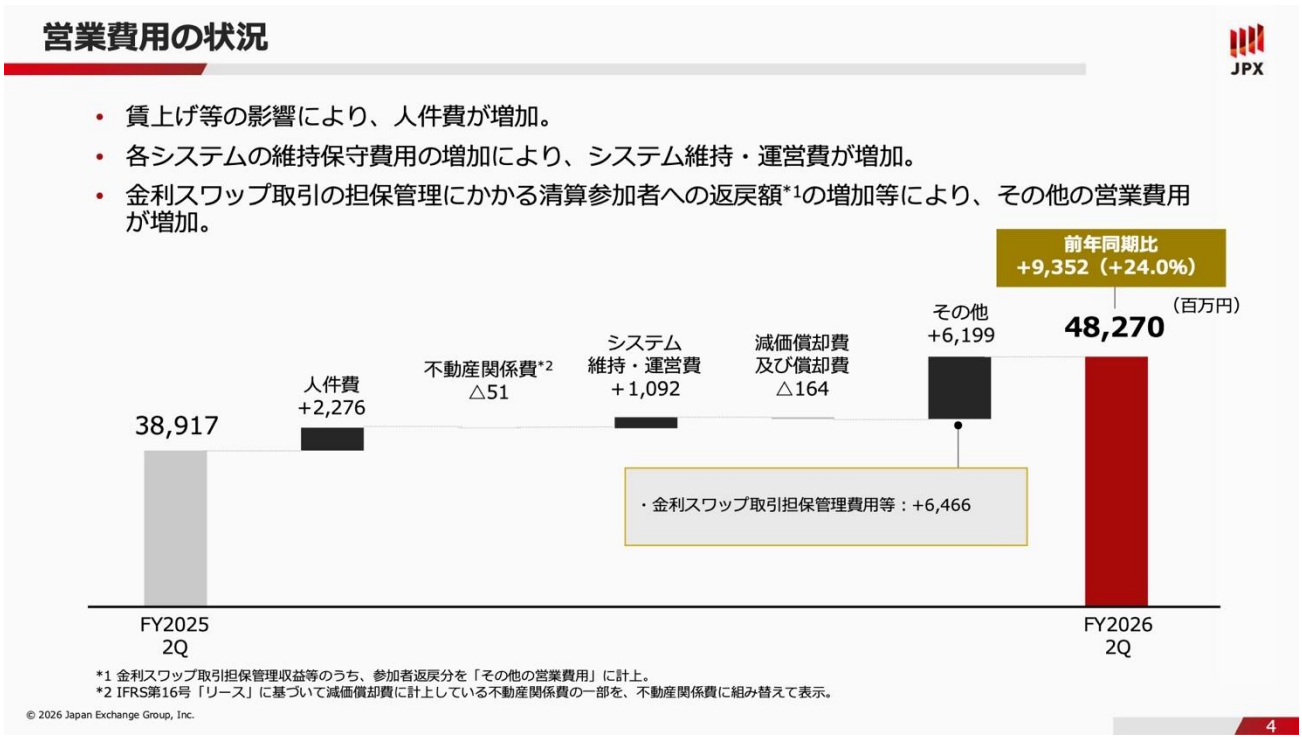


山道：日本取引所グループ CEO の山道でございます。本日は、私から 2026 年度第 2 四半期決算の概要についてご説明します。よろしくお願いいたします。

まずは、業績ハイライトです。営業収益は前年同期比で 416 億円、46.7%プラスの 1,310 億円、営業利益は前年同期比で 333 億円、65.1%プラスの 846 億円、当期利益は前年同期比で 226 億円、65.6%プラスの 572 億円となりました。



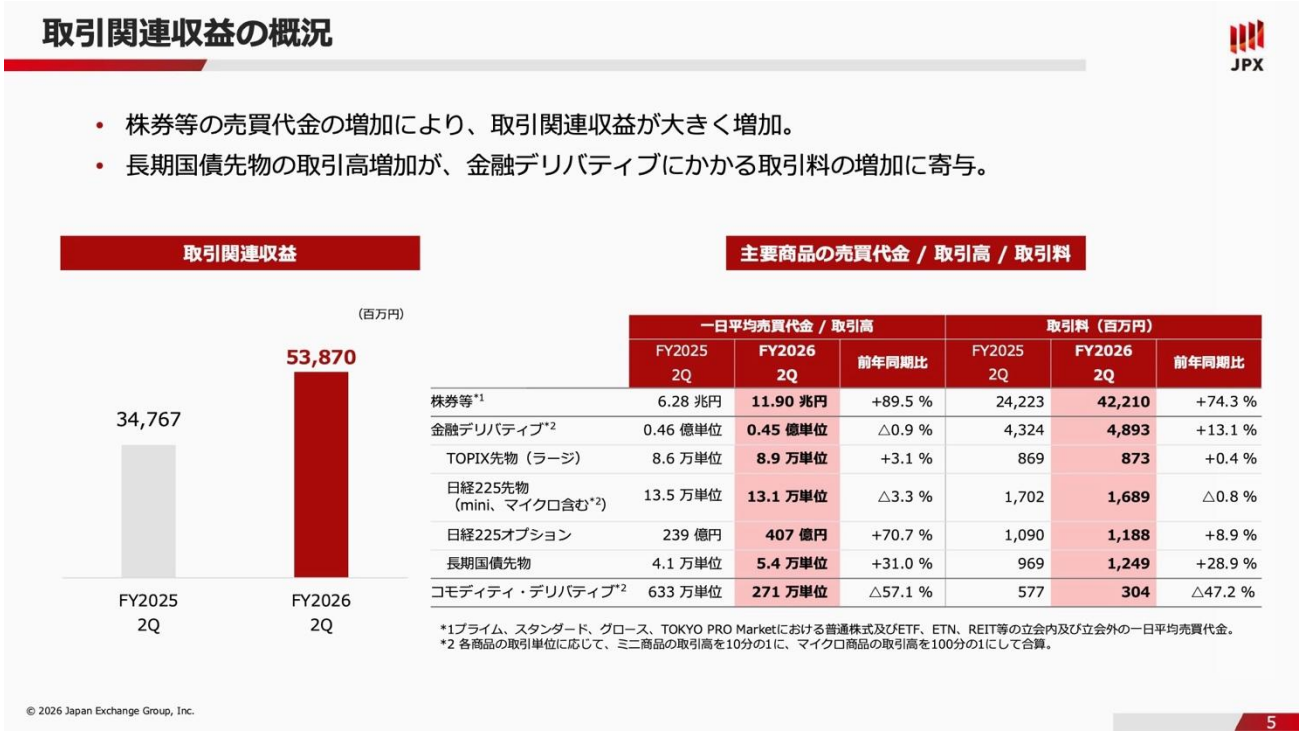
営業収益の状況です。日本株市場の活況を受け、全ての収益項目が増加しました。金利スワップ取引の担保管理収益などが清算関連収益の増加に大きく寄与しています。



営業費用の状況です。先ほど申し上げた通り、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払戻金が増加し、その他の営業費用が増加しました。

また、賃上げ等を背景に人件費が増加した他、各システムの維持、保守費用の増加によりシステム維持・運営費も増加しています。

その結果、営業費用全体では、前年同期との比較で 93 億円、24%プラスの 482 億円となりました。



以降のスライドで、各収益項目の概況をご説明します。中東情勢を巡る不透明感や AI 関連株に対する投資家の高い関心を背景に、2026 年 4 月から 9 月までの株券等の一日平均売買代金は、前年同期比 89.5%プラスの 11.9 兆円となりました。

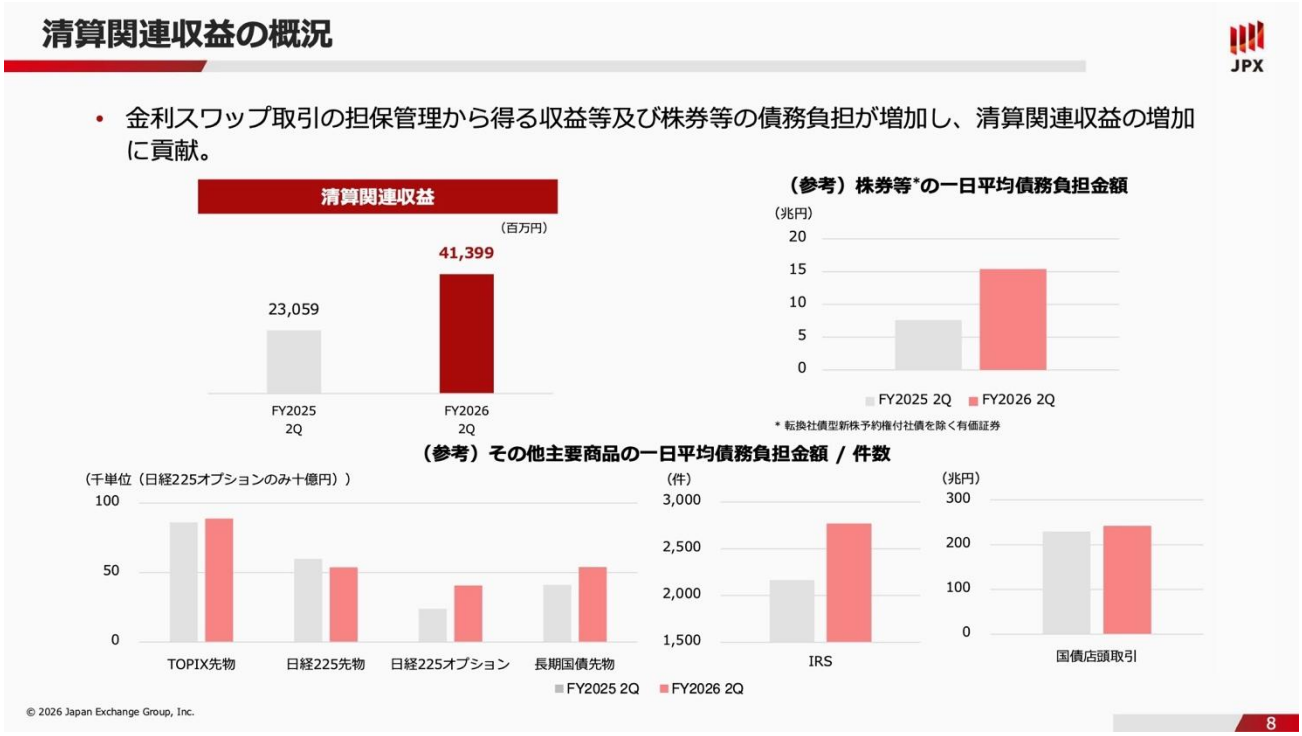
金融デリバティブは、JGB 先物や日経 225 オプションの取引拡大に加え、株価上昇に伴う先物 1 枚当たりの想定元本の増加を背景に、小口商品の日経 225 マイクロ先物の取引高が大きく伸びたことから、合計取引高は増加しました。

一方で、主力商品であるラージの日経 225 先物は、想定元本の増加により取引高が減少したため、実体的な取引水準を示す取引単位換算後の取引高は、前年同期比で 0.9%マイナスの 0.45 億単位となりました。

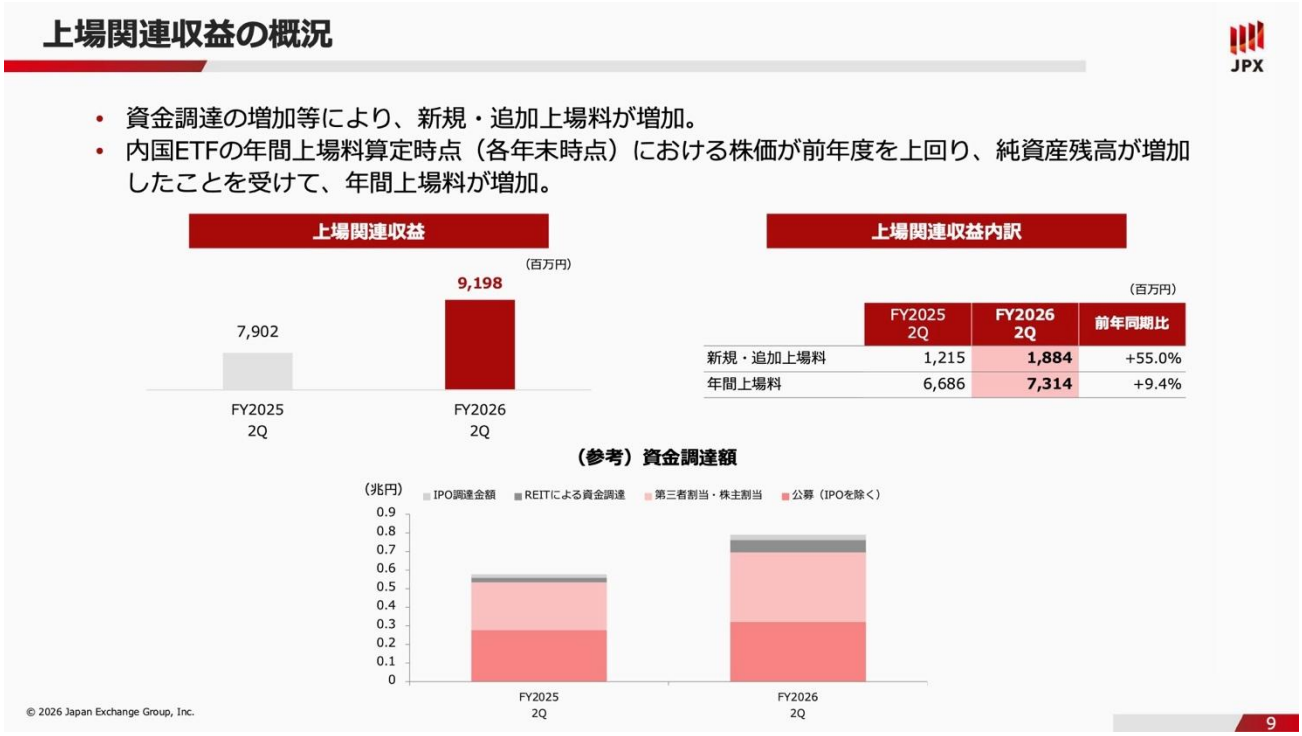
コモディティ・デリバティブも、全体では前年同期比 57.1%マイナスの 271 万単位となっています。

以上の結果、取引関連収益は、前年同期比 191 億円、54.9%プラスの 538 億円となりました。

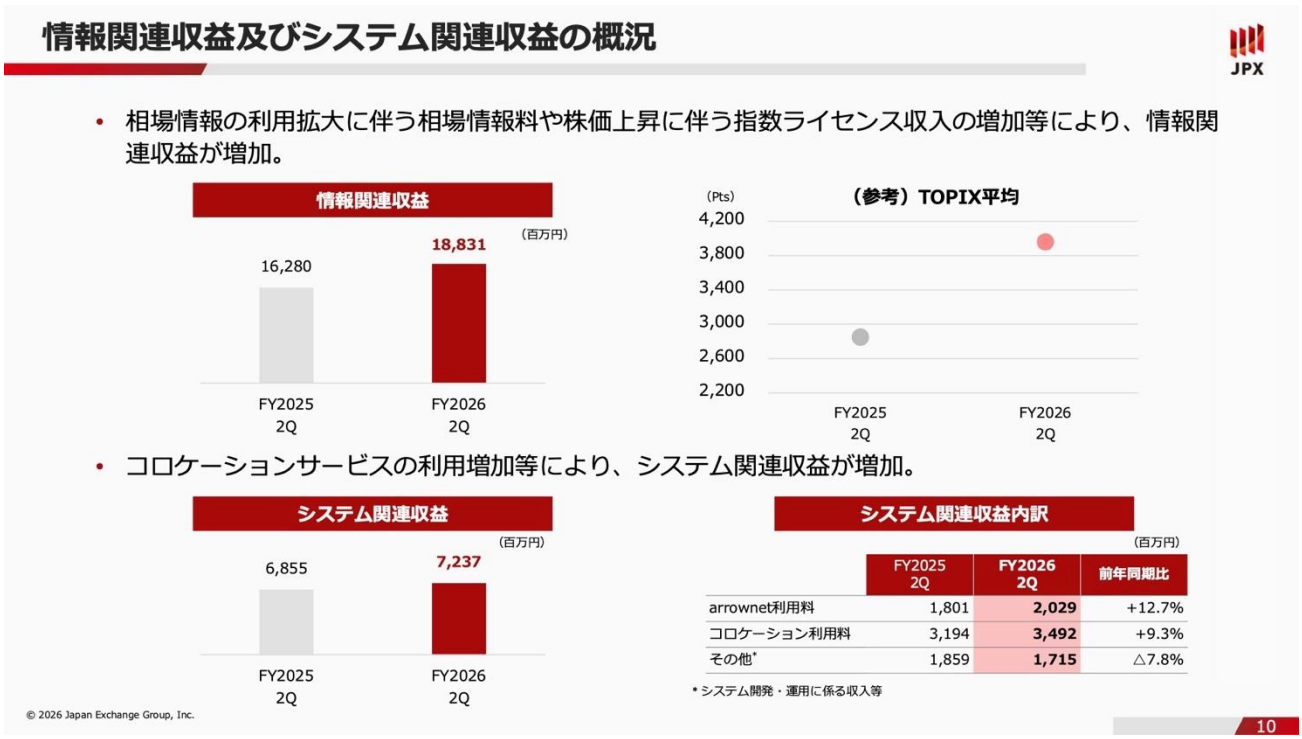
6 ページ、7 ページは、2026 年 4 月から 9 月までの市況動向となりますので、この場での説明は割愛させていただきます。



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、前年同期比 183 億円、79.5%プラスの 413 億円となりました。

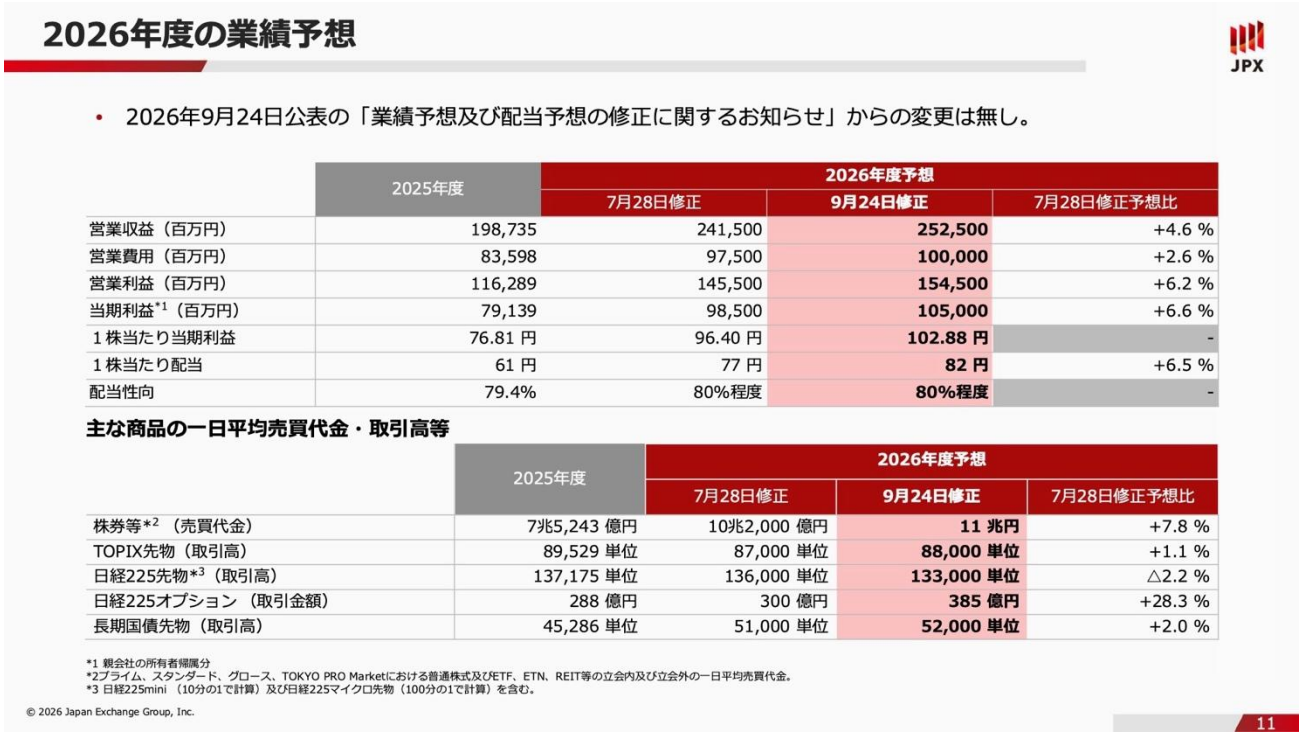


上場関連収益は、上場会社の資金調達額の増加や内国 ETF の純資産残高の増加に伴い、前年同期比 12 億円、16.4%プラスの 91 億円となりました。



情報関連収益は、相場情報の利用拡大に伴う相場情報量の増加に加え、株価上昇に伴う指数ライセンス収入の伸長により、前年同期比 25 億円、15.7%プラスの 188 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、前年同期比 3 億円、5.6%プラスの 72 億円となりました。



2026年度の業績予想

JPX

- 2026年9月24日公表の「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」からの変更は無し。

	2025年度	2026年度予想		
		7月28日修正	9月24日修正	7月28日修正予想比
営業収益（百万円）	198,735	241,500	**252,500**	+4.6 %
営業費用（百万円）	83,598	97,500	**100,000**	+2.6 %
営業利益（百万円）	116,289	145,500	**154,500**	+6.2 %
当期利益*1（百万円）	79,139	98,500	**105,000**	+6.6 %
1株当たり当期利益	76.81 円	96.40 円	**102.88 円**	-
1株当たり配当	61 円	77 円	**82 円**	+6.5 %
配当性向	79.4%	80%程度	**80%程度**	-

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		
		7月28日修正	9月24日修正	7月28日修正予想比
株券等*2 （売買代金）	7兆5,243 億円	10兆2,000 億円	**11 兆円**	+7.8 %
TOPIX先物（取引高）	89,529 単位	87,000 単位	**88,000 単位**	+1.1 %
日経225先物*3（取引高）	137,175 単位	136,000 単位	**133,000 単位**	△2.2 %
日経225オプション（取引金額）	288 億円	300 億円	**385 億円**	+28.3 %
長期国債先物（取引高）	45,286 単位	51,000 単位	**52,000 単位**	+2.0 %

*1 親会社の所有者帰属分
*2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一日平均売買代金。
*3 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.

11

2026 年度の業績予想については、9 月に修正した内容から変更ありません。営業収益は 2,525 億円、また当期利益は 1,050 億円を見込んでいます。

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、今年度については予想配当性向を 80%程度として、通期で 1 株当たり 82 円の見込みとしています。

また、昨日公表した通り、個人投資家において上場会社の株式の投資単位について引き下げを期待する声が多いことを踏まえ、当社株主の投資単位を引き下げることを目的とし、株式分割を実施することとしました。2027 年 3 月 31 日を基準日とし、普通株式を 1 株につき 2 株の割合をもって分割します。

投資単位を引き下げることで、より多くの投資家の皆様に当社株式へ投資いただきやすい環境を整えてまいります。

質疑応答

渡辺 [Q]：大和証券の渡辺です。ご説明ありがとうございました。質問 2 点お願いします。

まず 1 点目に、AI の高度化に関連し、業績面でのプラスとマイナス、どのような展望をお持ちか共有いただけないでしょうか。

川井 [A]：AI を巡っては、われわれはさまざまな取り組みを行っています。二つ柱があり、一つは業務の効率化、もう一つは AI を活用したサービスの導入や拡充、この二つです。

まずは、業務の効率化という面で申し上げます。昨年から本格的にわれわれの中で AI のコミッティを CEO の下に組成しスタートしました。この 1 年間の成果を見ますと、AI を導入することにより、一人当たりの労働時間という意味では 12 時間削減する効果があったとサーベイでは結果を得ています。

この 12 時間というのは、おおよそわれわれの人件費の中の 5%近くを占める水準で、そういう意味では、コストの低減と生産性の向上という面からプラスになったと考えています。

もう一つは、サービスの導入です。こちらはまだまだ試行的なところですが、現在予定しているものとしては来年稼働する次期の TDnet、Timely Disclosure のシステムです。

こちらでは、上場会社とわれわれ取引所のやり取りの中で AI を活用し、上場企業がより簡便に、かつ他社の開示事例なども見ながら開示資料を作成できる AI のアシストの機能の導入を予定していて、これも相まって収入面でのプラスを図っているところです。

渡辺 [Q]：マイナスの部分について確認したいです。足元、いろいろな会社でサイバー攻撃の被害が出てきています。御社のセキュリティ面は問題ないのか。

また、自律型 AI エージェント、自動取引が増える世界を想定した場合に、来月御社も取引件数の上限を引き上げるご予定かと思います。柔軟にさらなる引き上げが実行できるのか確認させていただけますか。

川井 [A]：二つの観点でご回答します。

一つは、フロンティア AI を含めた昨今の動きの中でわれわれがどのような対応を行っているか、またマーケットの中でどういうインパクトがあるか、二つ目は、トランザクションの増加の中でキャパシティ向上を予定しているので、それを今後どう見込んでいるかです。

一つ目については様々な取り組みを行っているのですが、例えば喫緊の例でいいますと、PHP の脆弱性を突いたものの情報の漏洩等について動きがありました。

われわれの中では全てのシステム、これは各部門で行ってつくっている EUC なども含めどのようなものをつくっているかは管理していて、今回のところでも、当局、政府から注意喚起が出てすぐに脆弱性の可能性があると見込まれるものについては対処を行い、問題なく対応しています。

他には、フロンティア AI を活用したわれわれの防御策という意味では、既存のシステム、また今開発中のシステムについて、こちらは守る側としての AI も活用しながら脆弱性についてのチェックもしくは改善を行っているところで、これはマイナスといういい方か分からないですが、これに対しては相応の投資も行っています。

二つ目のキャパシティの観点で申し上げますと、キャパシティについては、ご承知おきの通り、ユーザーサイドのシステムの高度化も相まって注文件数、約定件数は増加傾向にあるところで、この 11 月には 8 億件程度のキャパシティを 15 億件に拡充する予定です。

われわれのキャパシティプランでは、常にピークの倍以上は持てるようにしようと、今回の 15 億件への拡充も先々を見据えた件数ということで拡充を行っていて、今後もピークが大きくなっていくところであれば、柔軟にこれを拡充していこうと思っています。

キャパシティ拡充に伴いどれくらいのコストがあるのですかというご質問を前回受けた記憶あるのですが、数十億円ぐらいとご理解いただければと思います。

山道 [A]：少し付け加えますと、われわれの業務の効率化は、AI のような取組みに親和性の高い業務とそうでない業務があるというのは大体分かってきました。

先ほど川井からありました一人当たり月間 12 時間というのは会社全体なのですが、これを自主規制法人に限っていうと、さらに大きな効果があったという結果を得ています。したがって、自主規制業務が AI 的な取組みに非常に親和性が高いというのが分かってきています。

削減できた労働時間、次の質問の生産性を上げるためにどう他の生産性のより高い業務に振り分けられたかという分析は今後やっていくつもりです。

それから、AI による防御という意味では、もともと JPX で AI を導入したのは売買審査のところです。

現時点で申し上げると、大体 1 日の注文量受付の注文量は 2 億 5,000 万件ぐらいですが、当然 HFT をはじめとして AI アルゴでつくったストラテジーに基づいて注文を発注していきますので、

それに対して例えば売買審査を人間の目だけでするのは不可能ということで、2018 年に AI の監視を始めました。

その後、ずっと能力のブラッシュアップをしており、現在では、見せ玉的な注文を AI が審査し、半分以上は人間がチェックしなくていいように弾いている、そういう意味では、かなり効率性は高まっているとはいえると思います。

最終的に本当に怪しい注文だと決定するためには人間の目が見ざるを得ないですが、それに至る過程においては AI が相当効率性を上げてくれているということだと思います。

渡辺 [Q]：2 点目です。余剰資本の活用に関して、中間配当控除後でも 300 億円以上の余剰資本をお持ちかとお見受けしています。

今回追加還元策を検討したのか、しなかったのか、また利益水準が高まる中で中計で想定されている 3 年で 600 億円のバイバックの目線が上がる可能性があるのか否か教えていただけますか。

川井 [A]：余剰資本は、ご承知おきの通り、中間配当も引いたところでいいますと 330 億円程度と認識しています。当然ながら、この中間期でも今後のキャッシュアロケーションや株主還元策についてどうしていこうかということは内部で議論しています。

今期では、取得完了済みの自社株買い 200 億円と、配当性向 80%程度を予定しているところです。

来年度は、資金の状況等を踏まえながら、どうしていくかはあらためて検討して打ち出していくと考えています。

辻野 [Q]：BofA 証券の辻野です。二つあります。

とても細かい質問で恐縮ですが、今年の配当性向は 80%程度ですが、下期の想定売買代金が 10.1 兆円であるところ、10 月の売買代金を見ると、下期は会社予想ぴったり終わるかもしれないし、もしかしたら足りないかもしれないところです。

単純に配当性向 80%とするために、一株当たり配当金を削ることになりうるのか、いやそういうのは程度の一部に中に入るから少し突き出てもなるべく、既に約束というか、ガイダンスで出した下期の 41 円はなるべくキープしたいという方針なのか、教えていただけると助かります。

川井 [A]：お答えとしては、配当性向を 80%程度と置いていますので、なかなか市況産業なので難しいところですが、業績予想の前提を置いた上で 80%程度ということで株主の方々に報いたいとは思っています。

ただ、少し端数が出てきたら、どうしてもこうするのだとか、そこの方針が何かあるかというとあまりなく、ただ姿勢としては出した数値に沿って何とか頑張っていきたいといったところが現状です。

お答えにはならないと思うのですが、現段階ではそのような気持ちです。

辻野 [Q]：2 点目が、海外では 24 時間近くトレードする方針を出しているところもありますが、そうすると、我々のお仕事は大変になってしまいます。

そうなってきたときの影響や、今のところはそもそも今の状態を延長する方針ではないということかと思いますが、どういうことが起きたら方針を変えなくてはならなくなるのか、そうなっていったら何かデメリットが御社側にあるのか教えてください。

山道 [A]：現時点で取引時間延長等に関して何らかの方針が決定されている事実はありません。ただ、取引時間延長がグローバルな潮流であることは明らかで、米国の主要取引所でも今年の 12 月 6 日から 23 時間取引が提供される見通しです。我々も例えば NYSE や Nasdaq が 23 時間化するのをただ指をくわえて見ているだけというのはどうかとは思っています。

ただ、参加者の皆さんにも参加していただけないと、開けたところで流動性が無く取引がなされないことになりますので、そのあたりは丁寧に参加者とのコンセンサスも取りながら、検討していく必要があると思います。ただ、繰り返しになりますが、取引時間延長の方向で既にこうやるという方針が決まっているかというと、そうではないです。

松浦 [Q]：LIM Advisors の松浦です。グロース 5 年 100 億円ルールが、実際 IPO に与えているインパクトはどうご覧になっているのか。あと数年ぐらいで結構大きなインパクトがあるかなと思っていますが、教えてください。

アメリカでは、メイク・ＩＰＯ・グレート・アゲインという動きがあるのですが、山道さんはどうご覧になっていますかというのが 2 点目です。

プライムとスタンダードの売買代金について、企業数のわりにはスタンダードの売買代金は相変わらず増えません。そこら辺の問題意識があるか、実際に変える余地があるのか、べき論とビジネスの両方から教えてください。

山道 [A]：グロース市場は、非常に重要な市場区分であり、単に上場維持基準を見直すだけではなく、グロース市場の発展に向けた検討会を既に 2 回開催し、その議事録も公表していて、今後も継続的にいろいろな手を打っていきたいです。

グロース市場の課題としては、小粒上場が多いことと、上場後の成長率があまり芳しくないことの二つがあると思います。この二つは全く別個の問題というよりも、小粒上場であるがゆえに、上場後の成長に必要なスケールがないという問題もあると思います。

そのあたりをどう解決していくかについて、例えば未上場株のセカンダリマーケットがないなどいろいろな課題も言われているので、そういったエコシステム全体に対して働きかけていかなければならないと思っています。

これをやれば絶対にアメリカのように何兆円の IPO が出てくるという秘策はないですが、地道にいろいろな道を探っていきたいです。

アメリカは少し特異なマーケットで、レイトステージのリスクキャピタルの提供者が重層的にいる一方で、他の国では、日本、ヨーロッパ、アジア各国も含め、リスクテイカーが欠如しているのは否めない事実だと思います。

したがって、いきなりアメリカで行われていることをそのまま日本に適用できるかというと、投資家層もリスクキャピタルの額も違うので、日本は日本の道筋を求めていかなければならないだろうと考えています。

それから、プライムとスタンダードに関しては、確かにおっしゃる通り、特にプライムに進捗が見られるのは事実だと思います。

私は先週ニューヨークとトロントを回ってきましたが、日本株に対する関心度合いは高いと感じました。日本の場合、AI あるいは半導体絡みの銘柄がインデックスに占める割合は TOPIX で 12.4%です。

6 月以降、日本でも AI 関連株のボラティリティが高かったですが、そのウエイトでいうと、TOPIX は海外と比べてかなり低いわけです。

しかしながら今も TOPIX のパフォーマンスが良い、つまり AI 関連以外の株もかなりパフォーマンスが良いということは、海外投資家も含め、他の業種にも高い関心が集まっているということではないかと思っています。

そういった海外の投資家で日本をよく見ている人の中では、AI 関連、あるいは半導体関連ではない銘柄のほうがより面白い、ヒドゥンジェムがあるのではないかという発想も出てきていますので、今後どうなっていくかは見ていきたいと思っています。

それから、スタンダードの振興策は、2022 年 4 月に市場区分の見直しを行ったときに、プライムとグロースはキャラの立ったマーケットにしていくことにしたのですが、スタンダードはそれ以外の株ということですので、もともとキャラがあまり立っていないわけです。

一般的な上場企業という定義ですので、一つの考え方に基づいて何かをやるのはなかなか難しいのではないかと思います。ただ TOPIX も全上場銘柄を組み入れることになりましたので、まだ今は途上ですが、見直しによりスタンダードからも新たに 20 数銘柄が入ってくると予想されます。

そういった意味では、スタンダードもプライムと同じ土俵に立ちつつあるといえると思うのです。これから毎年入れ替えが行われますので、1 回選ばれたからといってそのままずっと選ばれ続けるということはありません。

そういう意味では、スタンダードの企業にも、ぜひ全世界の投資家を相手にする気概を持ち、透明性とアカウンタビリティを高めていただければと期待していますが、スタンダードに特化した何らかの施策はなかなか難しいと思っているところです。

原 [Q]：SMBC 日興証券の原です。2 点お願いします。

1 点目は、オンチェーンのお話です。昨今アメリカですとトークン化エクイティやオンチェーンの清算など、そういったテクノロジーの適用の機運が高まっていると思います。日本ではこういった需要が高まっている状況なのか、また御社にとってメリットあるいはデメリットがあるのかを教えてください。

川井 [A]：オンチェーンのわが国における動きと JPX の取り組みで申し上げますと、海外ではご承知おきの通り、DTC ではハイブリッド型ですがトークナイゼーションという形での決済、こうした動きも進んでいて、それ以外のさまざまな分野でもトークナイゼーションが進んでいます。

われわれは現在どのような形で取り組んでいるかといいますと、まず可能性として大きいと思っているのが、国債におけるトークナイゼーションです。

これについては既に公表したように、野村ＨＤ、みずほＦＧ、そしてわれわれでプロジェクトを組んで、金融庁のサポートも受けながら、要はトークナイズされた国債の流通、そしてわれわれはとりわけ担保への活用について取り組んでいます。

勉強というよりも実用に向けてと考えており、現在のフェーズとしては、いわゆる当事者間でのシンプルな取引から入り、次のフェーズでは顧客も入れた形での取引、さらにはマージンコールを含めた担保のやり取り、こうしたものを 3 段階に分けてフェーズを進め、実証実験、さらには実用化に向けて取り組んでいます。

ユーザーからは、有用な担保としての国債について 24/365 で動かしたいというニーズはあり、海外でもそうした動きがありますので、これについて、われわれのクリアリングハウスを中心に取り組みを行っているのが一つです。

もう一つは株式といったところで、先ほど DTC においてはトークナイズドした株式についての決済についても取り組みを始めていると申し上げましたが、これが今すぐ、アメリカもそうですし、わが国においてスタンダードになっていくかというと、見方はいろいろあるかとは思います。

われわれとしては将来的にどのような動きになっても耐えられるように、現在、関係者、例えばほふりなどと共に、株式のトークナイゼーションについての可能性、またその中で論点になるであろう法規制、こうしたものについて勉強し、将来に向けて備えようという動きをしているところです。

また、金融庁では、こうしたトークナイゼーションを含むオンチェーン金融についての研究会をこの 10 月から開催しているところで、そこにはわれわれもオブザーバーとして入っています。

こちらのテーマについては金融戦略にも掲げられており、国もリードしてのテーマとなっています。年内では資金決済を中心に議論、年明けからは証券決済にシフトしていくものと認識しています。そういう中では、われわれ、またほふりも大きなステークホルダーとなってきますので、積極的に議論に参加し将来に備えたいと取り組んでいます。

原 [Q]：フォローアップで、清算分野での担保管理が効率化した場合に、運用収益には影響は出ないでしょうか。

川井 [A]：その可能性はあると思いますが、それがどれほどかは、今の段階でどうこうはいえないと思います。

実際、今のご指摘のトークナイゼーションだけではなく、金利上昇の中で担保については変化してきているところで、担保運用のところでは OTC、取引所取引について現金での担保を運用していますが、金利上昇に伴い差し入れる現金での担保の比率は徐々に低下しているところです。

2 年ぐらい前には、OTC でいえば 7 割程度、取引所取引であれば 60%程度が現金での担保だったのですが、これが今の段階では、OTC デリバだと 50%強、取引所取引では 40%強となっています。こうした変化は今後も起きるだろうと思ってはいます。

原 [Q]：2 点目が、資本コストや株価を意識した経営についてです。取り組みとしては進んできていると思う一方で、なかなか実行力に課題のある会社も多いかと思い、従前の PBR1 倍も幸か不幸か、市場全体が上がったことで当たり前になってしまったところもあるかなと思います。

今後、われわれは御社のこのイニシアチブによる市場の変化という観点で何を期待しておけばよいのかヒントをいただければ幸いです。

山道 [A]：PBR1 倍をみんなで目指そうというのは、われわれは一言もいっていません。確かに PBR を指標の一つとして例に挙げたのは事実ですが、マスメディアをはじめとして非常に分かりやすいキャッチフレーズのように利用されたのが、あたかもわれわれがずっとそういってきたように使われているわけです。

プライム企業でわれわれの要請に基づいて資本コストや株価を意識した経営に関して開示したのは 94%、したがって 6%は今でも開示していません。

スタンダードでは大体半分ぐらいが開示し、逆にいうと半分ぐらいが開示していない状況です。開示していないといっても二つの種類があり、意志をもってあえて開示していない企業と、社内にリソースがなく開示に踏み出せていない企業があるのが分かってきました。

資本コストや株価を意識した経営の要請は強制力のあるものではないので、意志をもって開示していないとしても、それはそれでいいのですが、ただなぜ開示していないのか、どういう意志をもって開示していないのかを説明してほしいと思っています。

それが投資家の皆さんにとっても会社を理解する参考情報になるでしょうから、意志を持って開示していない企業には、開示していない理由や今後の方針を説明してくださいとアプローチしようと思っています。

それから、人材が不足していて、あるいは取っ掛かりがなくなかなか開示できていない企業も、特にスタンダードには多いと思っています。

今まで海外投資家とコンタクトする中で、彼らが求めているのは、ものすごくきれいにまとまった開示というよりも、特に CEO をはじめとした経営陣の方々が、会社の現状およびどこを目指そうとしているか、またどうやってそこに到達しようとしているか等の戦略的な目標と、その到達の仕方に関して透明性を高めてほしいということです。

投資家が求めているのは、透明性、それから説明責任を果たすということだと思うのです。

したがって、必ずしもきれいな案がまとまっていなくても、まず説明責任を果たすべく対話に応じるなど、それで第一歩としては十分だというガイドを提供しながら、スタンダードを中心とした開示に踏み出せていない企業にアプローチしていきたいと思っています。

われわれが今後どういうことをやっていくかというネクストステップについてですが、次はこういうことをやろうという具体的なアイディアを持っているわけではありません。

われわれはマーケットの反応、特に投資家の反応に対してフレキシブルに、またレスポンシブルに対応していこうと思っており、今でも年に 1 回はグローバルな投資家、日本国内ももちろん含みますが、400 を超える投資家との意見交換を行い、そのフィードバックをもとに次は何をすべきか考えています。

したがって、一つだけいえるのは、われわれは今後ともコーポレートガバナンス改革を継続する、そういったコミットははっきりと示すことはできるのですが、何をするという具体策については今後のマーケットの反応によって考えるものだとご理解いただければと思います。

黒田 [Q]：ゴールドマン・サックス証券の黒田です。先ほどガイダンス対比という話で、一日当たり売買代金の前提に対して状況を踏まえてという質問がありました。更問いで、トップラインだけでなくコスト面でガイダンス対比の何か加味しなくてはならないリスクがあるかという観点で教えてください。

具体的には、人件費の増加とシステム費用です。ガイダンス対比で、おそらくオントラックということだと思うのですが、下期に向けて何か意識すべきリスク要因があったら教えてください。

川井 [A]：結論から申し上げますと、意識していただくリスクはないかとは思っています。予見している投資、これは先ほど申し上げたサイバー対策や次世代の arrowhead に向けた事前のリサーチ、それは一部少し投資も含む部分もあるのですが、そうしたことも含めて組み込んでいます。人件費についても同様と考えています。

高橋 ：ありがとうございました。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、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

山道 ：ありがとうございました。

川井 ：ありがとうございました。

［了］