

日本取引所グループ JPX IR Day 2022

質疑応答 要旨

(2022年7月5日開催)

(1)

Q：カーボン・クレジット市場の実証事業の収益貢献のポテンシャルはどの程度あると見ているか。

A：(山道) カーボン・クレジット市場の実証事業は、将来に向けての第一歩であり、まだどの程度取引が行われるかわからない状況ですので、現時点で収益貢献を定量的に示すことは難しいと考えています。

2050年のカーボンニュートラルの実現に向け、世界の国々が真剣に取り組んでいる中で、日本国内に有効なカーボン・クレジット市場を設けることは、国策として必要不可欠です。このため、本事業における収益目標をこの段階で掲げて邁進するという事よりも、まず基礎固めの実証事業として、取引の量や効率性、頻度等について実証していきたいと考えています。

(2)

Q：私設取引システム(PTS)に関する取引高の上限規制が緩和された場合、競争環境や東京証券取引所(東証)の売買シェアの見通しにどのような変化が生じるか、見方を教えてほしい。

A：(山道) PTSに関する規制緩和については、金融審議会において議論が始まるところと認識しています。競争の促進により日本市場全体の活性化につながるのであれば、良いことではないかと考えています。

私どもとしては、投資家や上場会社に向けたサービスの充実が求められていると考えており、各種施策に取り組んでまいります。

(3)

Q：東証の新市場区分のプライム市場は、実務的に見ていると、上場基準すれすれの会社も存在する。今後の市場運営の考え方を教えてほしい。

A：(山道) 4月4日の新市場区分への移行は、これで終わりではなく、あくまでもスタートです。このため、フォローアップ会議も設置し、いろいろとご議論をしていただきます。

今回の市場区分の見直しにおいては、まず市場の特性を明確にし、上場会社が取締役会決議を経て自ら市場を選択しています。したがって、プライム市場であれば、上場会社はグローバルな投資家を視野に入れた運営・対応がされることになります。私どもとしては、上場会社の水準を上げていくことが、市場全体の活性化につながると考えており、各上場会社の状況に応じたアプローチを行ってまいります。

(4)

Q：日本のIPOの公開価格やその設定プロセスについて外部で議論がされていたが、足元の新興市場の大幅な下落を見ると、少し背伸びをした公開価格が設定されていた可能性もあると考えている。本件に関して、何かコメントをいただきたい。

A：(山道) 公開価格については、上場会社と証券会社において、そのIPOに関する需要を勘案して決定されることから、私どもからあまり意見を申し上げることはありません。

IPOの状況はマーケット環境に影響を受けますが、上場はベンチャー企業の一つの重要な資金調達手段であり、市場開設者としては、企業と投資家に対して選択肢を提供していくことがその役割であると考えています。

(5)

Q：今回の市場区分見直し後の6月までの3か月のプライム市場の売買代金が現物市場全体に占める割合は、以前の東証1部の割合とあまり変化がないように見える。プライム市場の売買代金やプレゼンスは、JPXで想定されていたとおりなのか等について、コメントをいただきたい。

A：(山道) 売買代金については、注目しているものの、足元の期間における目標値は設定していません。経過措置もあり、現時点では、東証1部とプライム市場の差は、東証1部からスタンダード市場を選択した300社超が減少したのみの状況です。このため、当初の3か月間に売買代金に大きな差が出るようには考えておりませんでした。

(6)

Q：ETFの多様性に関して、上場銘柄数は今後増加していくイメージか、またはラインナップはある程度そろってきたという考えか、教えていただきたい。

A：(山道) ETFについては、地域金融機関等さまざま方からいろいろなニーズが聞こえてまいります。もちろん数を増やせばよいということではないため、実質的な需要をしっかりと見極めながら、新しいETFの組成についてアセットマネジメント会社と協力を続けていきたいと考えています。

(7)

Q：説明資料に記載の「金利関連市場の機能強化」について、どのように金利商品を投入していく戦略なのか確認をさせてほしい。

A：(岩永) 私どもの市場に短期金利商品があることにより、グループ内の日本証券クリアリング機構の清算機能を利用することで、長期と短期の金利商品間のリスク相殺が可能になり、また日本国債の現物取引と金利スワップ（IRS）取引を含めたクロスマージンが可能になります。私どもとしては、このような高い機能性を具備する商品の上場に尽力していきたいと考えています。

(8)

Q：電力先物取引高の5倍程度の拡大が実現された場合、収益貢献はどの程度になるか。また、東京商品取引所（TOCOM）と大阪取引所（OSE）の完全統合に向けた議論に何か進捗があれば教えてほしい。

A：(岩永) 5倍程度の拡大は非常にチャレンジングな取組みですが、取引枚数の点からはまだ限定的ではあります。TOCOM全体としての黒字化を早期に実現するという意味合いの中で、電力取引の取引枚数の拡大とコスト削減を継続していくことを目指しています。

TOCOMとOSEについては、エネルギー市場の位置づけから、当面は現在の体制を継続しておりますが、基本的には早期に統合することにより市場運営をより効率的に行うという目標は、従来どおりでございます。

(9)

Q：デジタル証券市場に関して、JPXグループの競争優位性はどこにあると見ているか。また、流通市場の設立は、時間軸として何年程度を想定しているか。

A：(宮原) JPXグループの優位性については、いわゆる中立性が挙げられます。今回JPX総研の設立を発表し、デジタル証券市場の創設を掲げたところ、多くの外部の方から逆にアプローチをいただいています。私どもの今までのマーケットの中でのインフラ活動が評価をいただいているのではと考えています。このメリットを活用しながら、多くの方と協力して、デジタル証券市場の育成を図ってまいります。

時間軸については、中期経営計画2024において3年間を掲げており、これに向けて取り組んでいきたいと考えています。

(10)

Q：JPX 総研による M&A ターゲットは、どのような分野を想定しているか。

A：(宮原) 現時点では、様々な外部機関の方々といろいろなビジネスの可能性について検討しているところですので、特にどの分野にターゲットを絞っているという事は、まだ言える状況ではございません。

(11)

Q：JPX 総研の JPX グループ内における貢献の観点で、例えば収益や効率化に関する数値目標などあれば、教えていただきたい。

A：(宮原) 今回 JPX グループ各社のデータ・デジタル事業を集約化しました。今後、例えば新たなデジタル技術の活用について、JPX グループ全体に適用することは考えられます。

現在、情報サービス関係の収益は、営業収益全体の約 2 割ですので、この比率を引き上げることにより、JPX グループ全体の収益に貢献をしております。

以 上