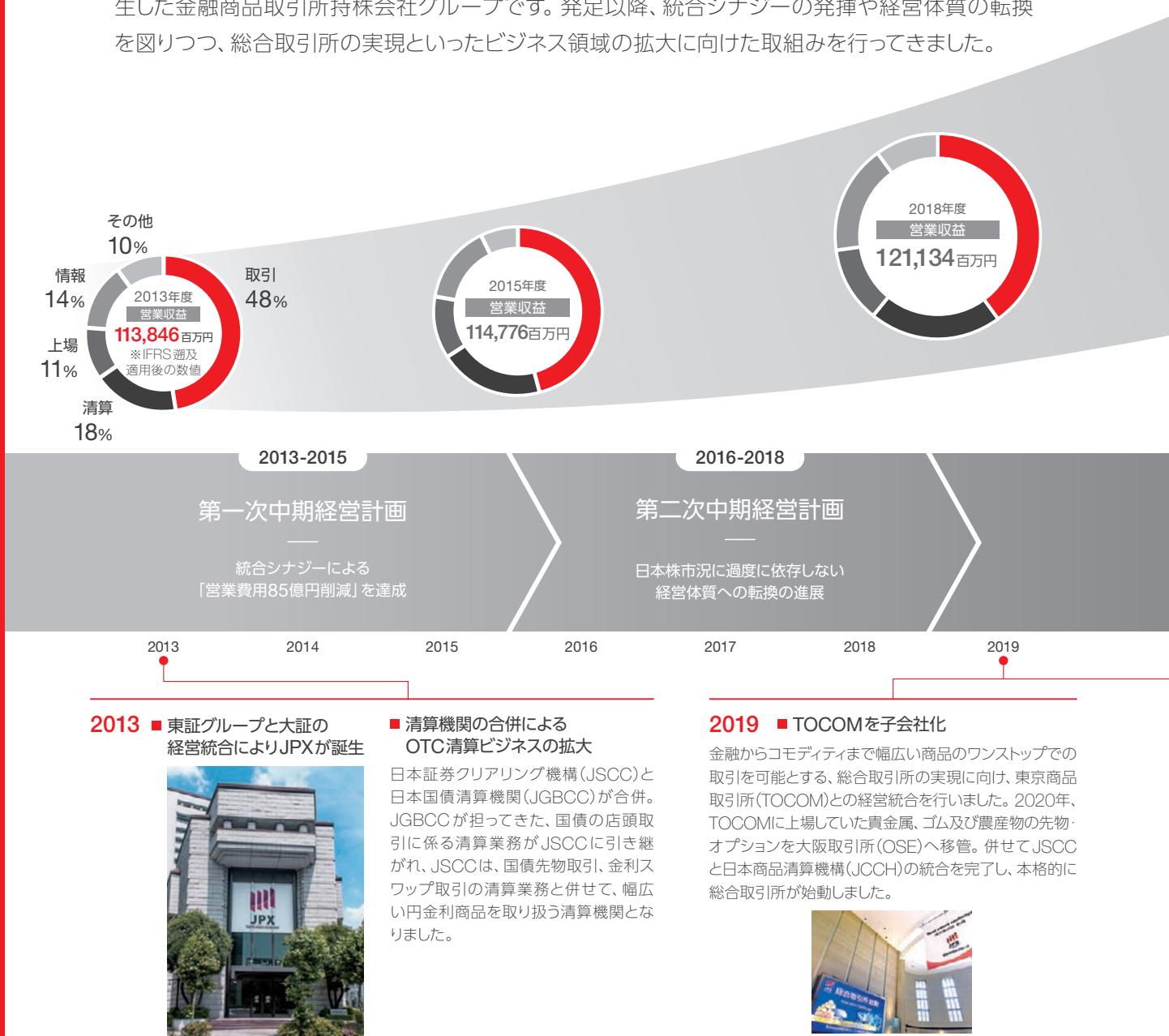


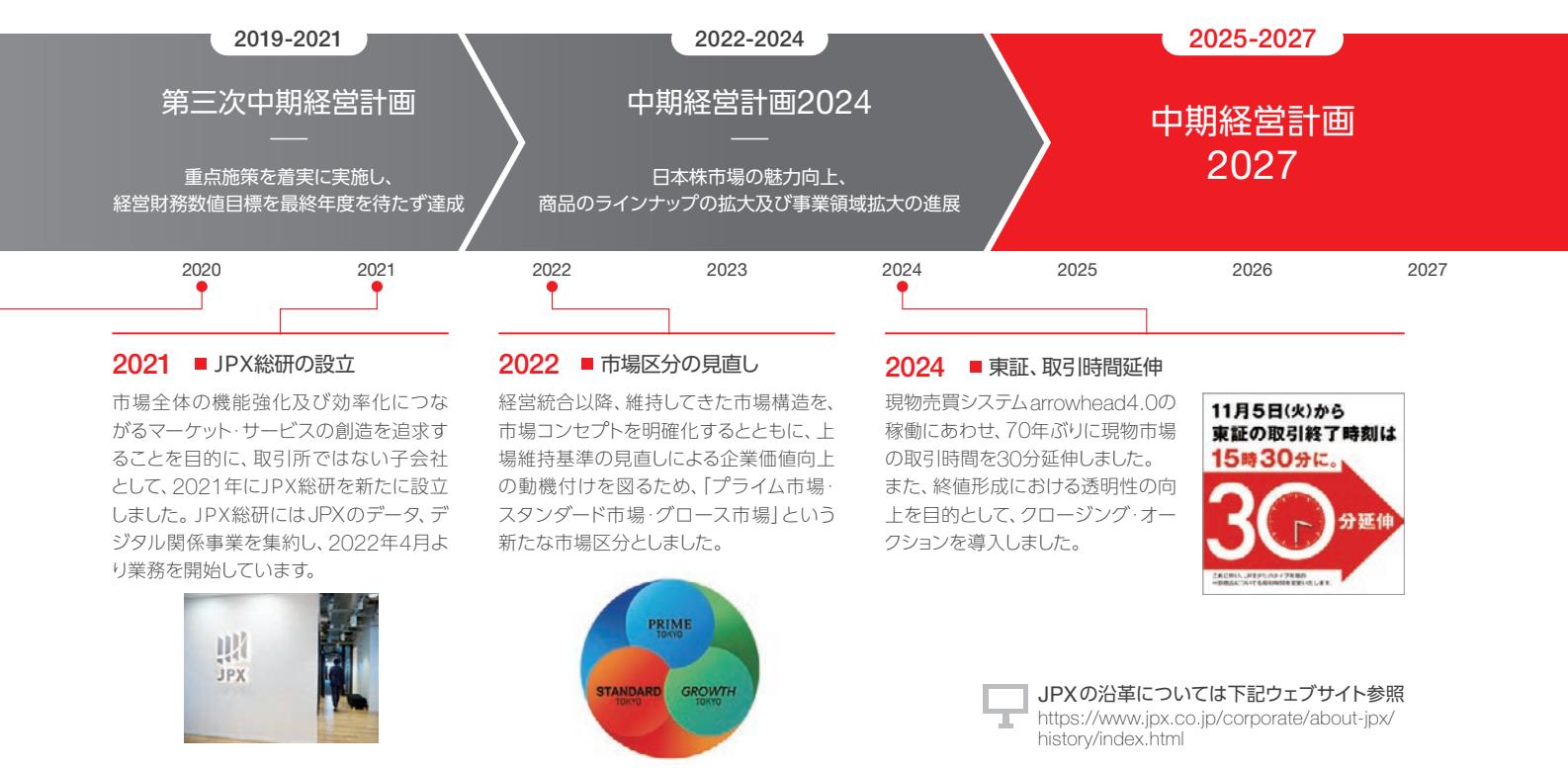
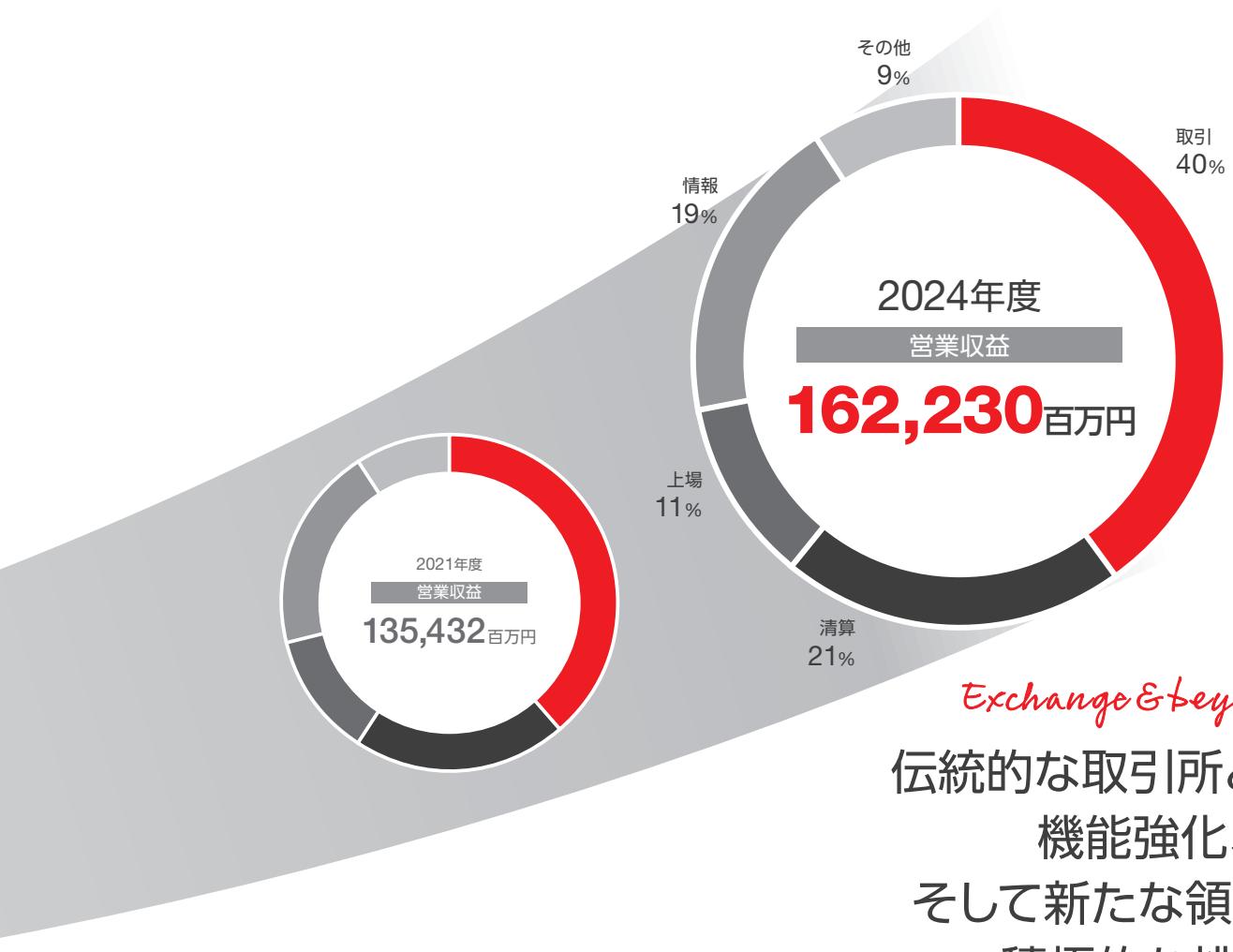
価値創造のための戦略と取組み

価値創造の歩み

明治維新から間もない1878年、日本の近代資本主義の父と呼ばれる渋沢栄一らによって「東京株式取引所」が、また、商都大阪の発展に尽力した五代友厚らによって「大阪株式取引所」が、それぞれ創設されました。以降、東京・大阪の両取引所は、140年以上にわたり、時代の要請に応えながら、一貫して日本経済の原動力としての役割を果たしてきました。

JPXは、2013年1月、当時の東京証券取引所グループと大阪証券取引所との経営統合により誕生した金融商品取引所持株会社グループです。発足以降、統合シナジーの発揮や経営体質の転換を図りつつ、総合取引所の実現といったビジネス領域の拡大に向けた取組みを行ってきました。





JPXの沿革については下記ウェブサイト参照
<https://www.jpx.co.jp/corporate/about-jpx/history/index.html>

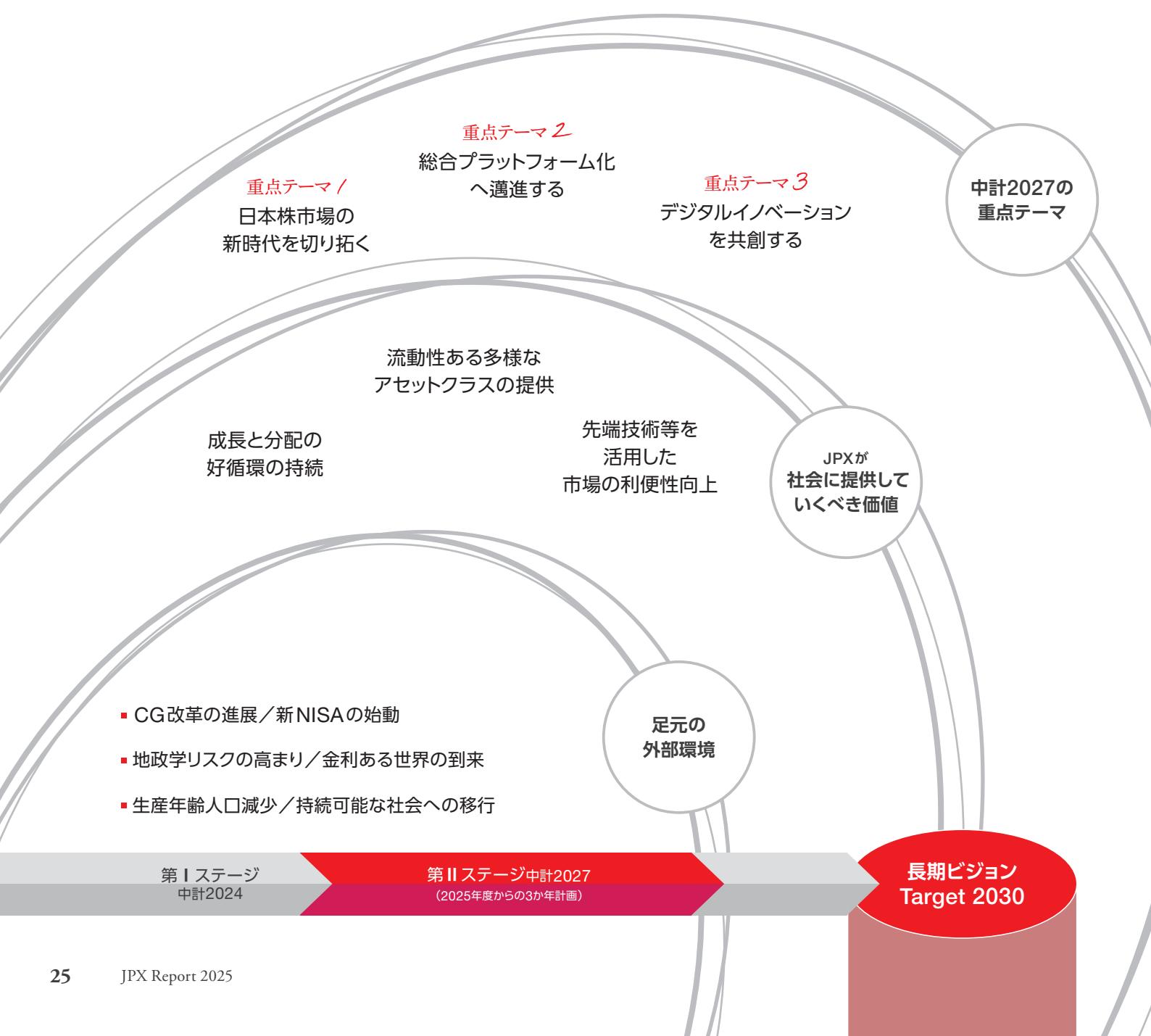
中期経営計画2027

基本方針

Exchange & beyond

社会課題や利用者のニーズを起点とした顧客本位・マーケットインの姿勢を徹底し、第Ⅰステージで築いた基盤を発展させるとともに、新たな領域への積極的な挑戦を続けます。また、我が国の金融・資本市場

の中核インフラとして、市場やJPXへの信頼を高めつつ、資産運用立国の実現を強力にサポートするなど、社会に提供する価値の増大を目指します。





重点テーマ /

日本株市場の新時代を切り拓く

我が国の金融・資本市場の中核インフラとして、実を結びはじめた「成長と分配の好循環」の更なる後押しに向けて、上場会社の成長を引き続き支援するとともに、誰もが安心して投資できる環境の整備を推進します。

中計2027における戦略的な方向性

日本株市場の発展に向けた取組みを継続することで、国内外で投資家の裾野を広げつつ、日本株市場の持続的な成長・拡大を図るとともに、我が国におけるエクイティ・オプション市場の定着・発展を目指す

主要な施策

施策 01



上場会社の自律的な価値向上の促進

- 資本コストや株価を意識した経営の推進
- 上場会社と投資家との建設的な対話の後押し
- スタートアップ企業のIPO後の成長促進

施策 02



投資しやすい環境の醸成

- 投資単位の引下げ等の利便性向上
- 少数株主保護に向けた対応
- ETF市場の商品ラインナップと投資家層の拡大
- 次期TOPIXへの円滑な移行
- 投資教育による金融リテラシー向上と日本株の魅力発信
- 海外に向けた情報発信・プロモーションの強化

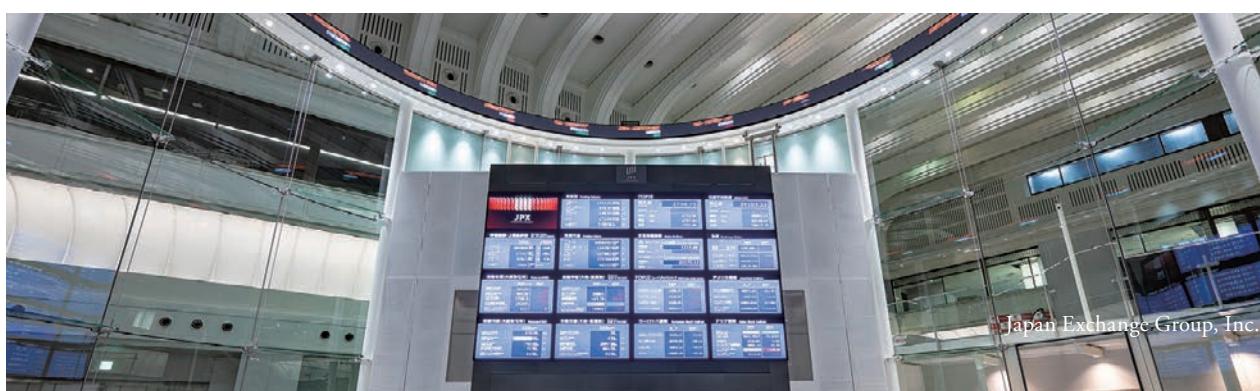
施策 03



エクイティ・オプション市場の振興

- 満期多様化等による株価指数オプション市場の利用促進
- 市場へのアクセス向上や流動性の拡大による“かぶオプ市場”的活性化
- オプション市場の認知向上とオプションを活用した投資戦略の普及

各施策の具体的な取組み
P29





重点テーマ 2

総合プラットフォーム化へ邁進する

変化の激しい時代の中で、資産運用立国の実現にも資するべく、社会全体のリスク配分の最適化などを図るため、株価指数先物はもとより、国際的かつ多様な市場機能を提供します。

中計2027における戦略的な方向性

金利関連を中心に各種デリバティブ商品について
重点的に投資しながら市場拡大*を図りつつ、プラット
フォームとしての更なる多様化・国際化を目指す

*金利関連収益について年率平均12%程度の成長を想定(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)

主要な施策

施策 01



アジアにおける機軸マーケットとしての進化

- 成長豊かなアジア企業の上場に向けた環境整備
- 通貨先物の上場による海外からの取引フローの拡大
- 時代が求める新たなアセットクラスへの進出

施策 02



金利関連商品・サービスの強化・拡大

- 上場金利デリバティブ商品の活性化
- OTC清算サービスの利用拡大を推進
- 金利ある世界を踏まえた投資家層の裾野拡大

施策 03



エネルギー関連商品の振興

- 新商品の追加や多様な市場参加者の市場アクセス向上等による電力先物市場の活性化
- 電力現物市場との連携強化による利便性向上
- 発電燃料(LNG)の取引拡大及びエネルギー関連デリバティブ拡充に向けた調査研究

 各施策の具体的な取組み
P30





重点テーマ 3

デジタルイノベーションを共創する

急速に進化するデジタル技術を積極的に活用することで、データサービス等の利便性向上を推進するとともに、人口減少に起因する人手不足等、業界横断的な課題解決に向けたソリューションを模索します。

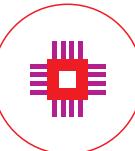
中計2027における戦略的な方向性

データ関連ビジネスの発展*に向けて体制を強化し、出資や外部との協業等も活用しながら付加価値を高めるとともに、デジタル技術を活用した市場全体の効率化を目指す

*データサービス収益について年率平均8%程度の成長を想定

主要な施策

施策 01



データサービスの次世代化

- パートナー企業との協業も活用したデータの充実化
- 配信データの高頻度化等の付加価値向上
- Snowflake等の外部プラットフォームを通じた配信を含むサービス提供方法の多様化

施策 02



AI等の先端技術の積極的な導入

- 上場会社関連サービスへのAI等の活用
- AI等を活用した業務効率化と新たな価値創造の推進
- 決済効率の更なる向上等に向けたブロックチェーン技術の応用

施策 03



業界全体の課題解決に向けた貢献

- 業務効率化に向けてデータやナレッジを組み合わせたソリューションの検討
- 決済期間短縮化に関する国際的な動向を踏まえた検討

各施策の具体的な取組み
P31



各重点テーマの具体的な取組み



日本株市場の新時代を切り拓く



施策 01 上場会社と投資家との建設的な対話の後押し

2024年1月、企業価値向上を目指す上場会社が抱える課題の解決をサポートする専任グループを新設しました。各種イベントの開催、資料・ツールの提供及び他社事例の紹介などのサポート施策を通じて、上場会社の情報開示の改善及びIRスキルの向上並びに投資家との建設的な対話を促進し、上場会社の企業価値向上に貢献することを目指します。



機関投資家との対話会



施策 02 投資教育による金融リテラシー向上と日本株の魅力発信

公正・中立な情報提供を重視しながら、小学生からシニアまでの幅広い層に対して様々な投資教育を展開しています。加えて、東証Arrows等の取引所施設を活かしたプロモーション、株式・ETF等の上場プロダクトに関する情報発信、東証の取組みの解説など、取引所ならではの特色・強みを活かして、証券業界等と協働して日本株投資の魅力を訴求しています。



投資初心者向け講演「資産形成のススメ」



施策 03 かぶオプを日本の株式投資のスタンダードに

かぶオプ(有価証券オプション)は、個別株やETF、REITを対象としたオプション取引で、世界では非常に人気のあるデリバティブ商品です。大阪取引所は、株式投資のスタイルを広げるかぶオプの利便性向上を通じて、オプション市場だけでなく、日本株市場全体の更なる発展を後押しします。今年度は、マーケットメイカーによる気配提示対象銘柄を約30銘柄に拡大するとともに、かぶオプ取扱い証券会社の更なる増加やかぶオプを活用した株式投資戦略の分かりやすい発信等により、

かぶオプが日本の株式投資のスタンダードとなることを目指します。



大阪取引所の公式
マスコットキャラクター「かば子」

(名前の由来は、かぶオプの戦略の1つである「カバードコール」から)

重点テーマ2

CLOSE UP



総合プラットフォーム化へ邁進する



施策 01 成長性豊かなアジア企業の上場に向けた環境整備

2024年3月に成長性豊かなアジアの有力企業に東証への上場を選択していただくことに資するエコシステムとして、「東証 アジア スタートアップ ハブ」を立ち上げました。

パートナーの皆様とともに、支援対象企業に対して、日本での事業・資金調達支援、IPO支援などの各企業のニーズに応じたサポートを行い、成長性豊かなアジア企業の上場に向けた環境整備に取り組んでまいります。



施策 02 金利ある世界を踏まえた投資家層の裾野拡大

2024年、17年ぶりの利上げが行われるとともに、イールドカーブ・コントロール政策が撤廃されたことにより、円金利の水準が切り上がり、ボラティリティも上昇傾向にあります。こうした円金利を取り巻く環境の変化を受けて、国内外の市場参加者から円金利変動リスクに対するヘッジニーズが一層強く寄せられています。大阪取引所では、長期金利のベンチマークである長期国債先物に加えて、2023年には短期金利先物であるTONA3か月金利先物も上場しており、長短金利をワンストップで

取引していただける環境を整えてきました。また、2024年には、日本証券クリアリング機構にてクロスマージン制度の対象を拡充し、短期金利先物も対象に加えることで、円金利デリバティブ取引における担保負担の軽減を通じた資金効率の向上を実現してきました。今後も、各種施策を通じて国内外の投資家にとって利便性の高い円金利市場を実現することで、多様な投資家層からなる流動性の高い市場を実現していきます。

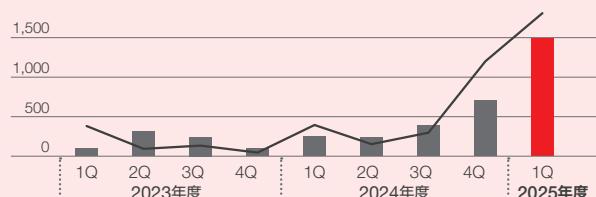


施策 03 電力先物市場の活性化に向けて

エネルギー市場の中で、電力先物は取引量が大きく増加しはじめております。今後も利用拡大を目指す中で、本年5月に取引開始した年度物取引等の新商品を順次導入しているほか、現物市場を運営する日本卸電力取引所との連携サービス(JJ-Link)の拡充も検討中です。引き続き、幅広い市場参加者のニーズに沿った取組みを継続し、更なる市場活性化を目指します。

電力先物 取引高・建玉残高

単位: GWh
2,000



各重点テーマの具体的な取組み



デジタルイノベーションを共創する



施策 01 配信データの可視化による付加価値向上

配信データの付加価値向上のため、様々な取組みを進めています。

JPXのデータ基盤であるJ-LAKEと分析ツールを連携することで、従来は数値やテキストでの配信が主流だったデータをグラフなどでより視覚的にご覧いただけるようになるほか、直感的に操作しやすいダッシュボードを用いたスピーディーな分析も可能になります。



ダッシュボードを用いたデータ分析



施策 02 AI等を活用した業務効率化と新たな価値創造の推進

JPXでは、社内外に対する新たな価値創造を推進するため、AI等の技術導入に積極的に取り組んでいます。

まず、社内向けの取組みとしては、業務の効率化を目指した自動化と省力化を進めています。具体的には、RAG等の技術を活用し、社内情報の迅速な取得を支援しており、今後はAIとRPAの併用による日常業務の省力化や、AIエージェントの導入による業務の自動化を促進する予定です。更に、これらの技術を推進する過程で暗黙知の可視化と業務の標準化を実現し、組織全体の生

産性向上に寄与することを目指しています。

一方、社外向けの取組みとしては、JPX Market ExplorerやJPX Data Portalを通じて生成AIを活用した情報提供を行っており、投資家をはじめとした市場関係者が必要な情報に迅速にアクセスできるよう支援しています。

こうしたAI等の技術を活用した新たなソリューションの開発に取り組むことで社内外に対して新たな価値を提供し、市場関係者の利便性向上、市場の透明性と信頼性を向上させていきます。



施策 03 決済期間短縮化に関する国際的な動向を踏まえた検討

日本での株式取引の決済は、通常、株式の取引が行われた日(T日)の2営業日後(T+2日)に行われています。米国は2024年5月にT+1に移行し、カナダ、メキシコ、アルゼンチンなどのアメリカ大陸の国々も同時に移行しました。これを受け、他の地域でも決済期間短縮に関する議論が活発化しており、欧州では、2027年10月のT+1化を目指して規則改正案が公表され、英国やスイスも欧州と一緒にT+1化する

計画を発表しています。日本と同様のタイムゾーンであるアジア・オセアニア地域でも、香港、シンガポール、豪州においてT+1化の是非等に関する検討が進められています。

日本がT+1へ移行する場合には、証券業界全体として大きな変更が見込まれますが、国際的な動向や市場関係者による議論の方向性を踏まえて、JPXとしても適切な時期に適切な対処が行えるよう検討を進めてまいります。

重点テーマの推進を支える組織基盤の強化

主要な施策

意欲的な投資による 人的資本の継続的な増強*

- 環境変化に対応するための人材獲得の強化
- 全ての人材の能力発揮に向けた環境整備
- 職業倫理の更なる徹底に向けた研修等の強化

市場の更なる信頼向上に向けた 自主規制機能の強化

- 売買審査システムの機能強化
- 不公正取引や不適正開示の未然防止に向けた取組みの強化

システムインフラの信頼性とレジリエンスの 更なる追及*

- 現行基幹システムの安定稼働と継続的な改善
- 次世代売買システムの方向性の検討及び開発の着手
- 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

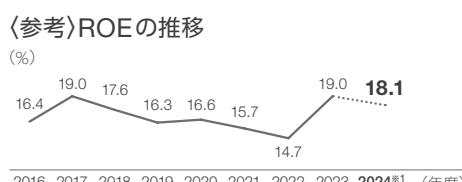
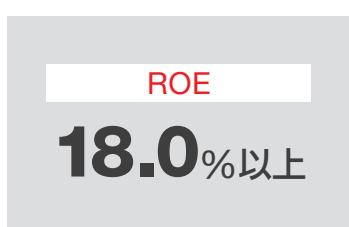
新サービス等を支える業務推進体制の 整備・拡充

- データサービス等の発展に向けた体制強化
- 海外における情報発信体制の強化
- AIの積極的な活用のための体制構築
- 預託担保資産の有効活用に向けた体制整備

* 関連する事項を非財務コミットメントとして設定

経営目標

最終年度における財務目標



*1 2025年3月25日に公表した業績予想を前提に算出した概算値

参考

中期経営計画2027の最終年度に想定する
財務数値

営業収益 1,790億円程度*

当期利益 630億円程度
(親会社の所有者帰属持分)

*2 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も含む

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

1 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」

2 成長機会や成長意欲、成長のための
研修等の環境整備の結果を表す
「社員の成長**3」

3 企業理念への共感や仕事への意義、
責任感等の結果を表す
「企業理念の浸透**3」

**3 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

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)、清算系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

サステナビリティに関する考え方

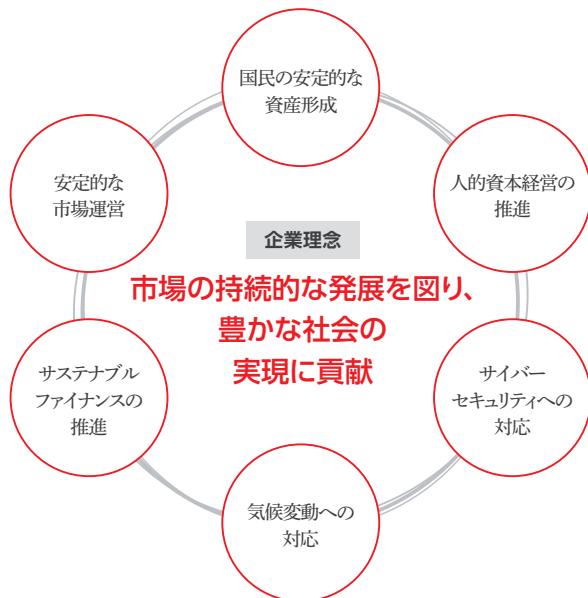
持続可能で豊かな社会の実現へ

JPXは、公共性・信頼性を確保した市場機能やサービスを提供することで豊かな社会の実現に貢献するという企業理念の実現に向けて、我々を取り巻く環境や社会課題との関係にも目を向け、企業価値の向上につながる取組みを進めています。

中計2027では、中計2024における成果と不確実性の高まる外部環境とを踏まえて重点テーマを設定し、引き続き利便性・効率性・透明性の高い市場基盤の構築、創造的・魅力的なサービスの提供に注力し、これらを確実に実行するために、より広いサステナビリティの視点を持ち、持続可能な社会の実現を目指していきます。

次頁以降では、中計2027の策定プロセスにおいて掲げたサステナビリティの観点からの重点領域と、それぞれのミッションや具体的な取組みを紹介しています。

サステナビリティの観点からの重点領域



サステナビリティ推進体制

ガバナンス

グループCEOを本部長、グループCOOを副本部長とするサステナビリティ推進本部を設置して、全社横断的にサステナビリティ課題に関する取組みを進めています。取締役会の監督が適切に図られるよう、基本方針や重要事項は、適宜取締役会に報告しており、全社的なリスク管理においても、サステナビリティ関連のリスクを重要リスクと特定して、リスク管理の観点からも四半期毎に取締役会に報告がなされる体制をとっています。また、サステナビリティ担当役員、専任部署を設置し、サステナビリティ課題がJPXの事業にもたらすリスクと機会を把握し、それらに適切に対応できるよう、分析・モニタリングしています。

リスク管理

JPXは、直面する様々なリスクに対応するため、社外取締役を委員長とする「リスクポリシー委員会」及びCEOを委員長とする「リスク管理委員会」を設置し、リスク管理方針に従って、未然防止の観点からリスクの認識と対応策の整備・運用を行うとともに、リスクが顕在化あるいはそのおそれが生じた場合には、早期に適正な対応をとる体制を整えています。この体制のもと、JPXが抱えるリスクを特定したうえで分類し、所管部署が管理を行い、定期的に運用評価・問題点に関する情報をリスクポリシー委員会(半期毎)及びリスク管理委員会(四半期毎)に集約し、取締役会に報告しています。

サステナビリティ関連のリスクについては、「リスクポリシー委員会」において「事業戦略・事業環境リスク」に係る重要リスクに特定し、サステナビリティ推進部が管理しています。

サステナビリティの観点からの重点領域



国民の安定的な資産形成

国民一人ひとりの幸福や厚生を実現するため、国民の安定的な資産形成を支援することは不可欠な要素となります。

成長と分配の好循環を持続させるべく、上場会社の自律的な価値向上を促進するとともに、幅広い投資家層が投資しやすい環境整備を進め、多様な投資判断を集約して効率的で透明性が高い価格形成を追求するなど、市場機能・サービスの提供を通じ

て社会への還元を実現していくことは、JPXの重要なミッションの一つと考えています。

そのため、上場会社における企業価値向上の取組みを後押しする市場改革やコーポレート・ガバナンス改革の継続、少額投資の実現や取引時間延伸など取引機会拡大による更なる投資家層の拡大に加え、総合プラットフォームの実現を推進しています。

主な関連施策

- 資本コストや株価を意識した経営の推進  **上場会社** P55
- 投資単位の引下げ  **取引参加者** P69
- 取引時間の延伸  **魅力ある株式市場を目指して** P44
- ETF市場の商品ラインナップと投資家層拡大  **機関投資家** P59
- 次期TOPIXへの円滑な移行  **データ・デジタル事業をアジャイルに展開** P49
- 投資教育による金融リテラシー向上と日本株の魅力発信  **個人投資家** P57



安定的な市場運営

創造的・魅力的なサービスを提供することで持続的な発展の実現を目指すJPXにとって、日々の業務遂行を含む市場インフラの安定的な提供や的確な自主規制の実行は使命であり、これを全うすることで市場利用者の信頼を確保することができると考えています。

JPXは、平時にはレジリエンスを備えたより高い信頼性をもつシステム基盤の提供や売買監理及び自主規制機能の発揮に

より公共性を追求しながら、BCP体制の構築や想定外への備えなど非常事態も考慮したグループ全体での態勢を整えるよう努めています。

また、市場を取り巻く環境の変化にも柔軟に対応すべく、投資家、取引参加者、上場会社を含む市場関係者のニーズを踏まえた全方位的なコミュニケーション・対話に努め、公正性・透明性を確保してまいります。

主な関連施策

- 現行基幹システムの安定稼働・継続的改善と次世代売買システムの方向性の検討及び開発の着手  **IT戦略** P39
- 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  **リスク管理(緊急時事業継続体制)** P84
- 売買審査システムの機能強化や不公正取引等の未然防止に向けた取組みを通じた自主規制機能の更なる強化  **公平・公正なマーケットを目指して** P53
- AI等先端技術を活用した業務効率化の追求と新たな価値創造の推進  **IT戦略** P39

サステナビリティの観点からの重点領域



人的資本経営の推進

人材は、企業理念の実現や持続的な企業価値の向上のため最も重要な資本の一つです。安定的な市場運営という伝統的な取引所としての機能を強化しながら、同時に、その枠組みに過度にとらわれず新たな領域にも積極的に挑戦するために、

主な関連施策

- 社員への企業理念の浸透、企業理念に共感する人材の採用
- 多様な働き方ニーズを踏まえた人事制度の設計やキャリアの段階に応じた研修・教育
- 心身が健康で熱意や活力をもって働き続けられる制度



人材戦略
P37



社員
P65



サステナブルファイナンスの推進

市場の持続的な発展を図り、豊かな社会の実現に貢献するためには、短期的な視点だけでなくより長期的な視点に立つサステナブルファイナンスの浸透が重要な役割を果たすと考えています。JPXは、市場メカニズムを活用してサステナビリティを推進するため、上場会社に対してサステナビリティ情報の提供

伝統的な取引所業務の更なる安定・高度化を支える人材に加え、新たな分野・領域を切り拓く人材を採用・育成し、全ての人才の能力発揮のための環境を整備することを人材戦略の基本的な考え方としています。

や情報開示の支援を行う一方、投資家におけるサステナビリティ関連情報へのアクセシビリティ向上にも注力しています。また、社会・環境課題解決のための金融の役割やサステナビリティ情報開示基準等について話し合う国内外の議論にも参加しています。

主な関連施策

- コーポレート・ガバナンス・コードを通じた、上場会社におけるサステナビリティを巡る課題への対応と情報開示の促進
- 公募ESG債情報や上場会社のESG関連開示情報を集約したウェブサイトの提供
- 金融庁主催のサステナブルファイナンス有識者会議の参加、気候変動データに関するNet-Zero Data Public Utilityとのラウンドテーブル開催



サステナビリティ | 日本取引所グループ

<https://www.jpx.co.jp/corporate/sustainability/index.html>

CLOSE UP

サステナビリティ情報開示の促進 JPXサステナビリティ情報検索ツールの提供

JPX及びJPX総研は、上場会社のサステナビリティ情報の開示促進を目的として、東京証券取引所上場会社に向けて、2024年12月から「JPXサステナビリティ情報検索ツール(ベータ版)」を提供しています。本ツールでは、主要なESG(環境・社会・ガバナンス)項目について、プライム市場上場会社の公開資料(有価証券報告書、統合報告書、ウェブサイト等)に掲載されている情報へのリンクを一覧で表示することができます。サステナビリティ情報の開示に取り組む上場会社が、自社の開示内容等を検討する際に、本ツールを利用することで、情報収集の負担軽減につながると考えています。



JPXサステナビリティ情報検索ツール(ベータ版) | JPX
ESG Knowledge Hub | 日本取引所グループ
<https://www.jpx.co.jp/corporate/sustainability/esgknowledgehub/search-tool/>

情報のアクセシビリティ向上 気候変動データに関するラウンドテーブルシリーズの開催

JPXは、上場会社のサステナビリティに関する取組みと情報開示及び投資家を含むステークホルダーとの建設的な対話の促進に取り組んでおり、気候変動を含むサステナビリティ関連情報へのアクセス向上は重要な課題のひとつであると考えています。2024年度は、気候変動関連データのグローバルかつオープンなデータプラットフォーム構築を目指す構想(NZDPU:Net-Zero Data Public Utility)とともに、日本の金融機関及び発行体が直面する課題やニーズの把握、グローバルな議論への意見発信を目的として、ラウンドテーブルシリーズを開催しました。



JPX・NZDPU共催気候移行関連データに関するラウンドテーブルシリーズの報告書の公表について | 日本取引所グループ

<https://www.jpx.co.jp/corporate/news/news-releases/0090/20250319-01.html>



サイバーセキュリティへの対応

金融市場インフラの担い手として市場の信頼性と安定性を守り、市場利用者に安心・安全なサービスを提供するため、サイバーセキュリティ対策は非常に重要であり、安定的な市場運営に欠かせない要素と考えています。

JPXは、サイバーセキュリティを経営における重要リスクとし

て位置づけ、取締役会を含む全社的なコミュニケーション体制のもとで、専任のチームであるサイバーセキュリティ対策室(JPX-CSIRT)を設置するとともに専門家を含む社内外との管理態勢を構築し、サイバーセキュリティ基本方針のもと、不断の対策見直しを通じたレジリエンス強化に取り組んでいます。

主な関連施策

- 社内育成と外部リソースの活用を通じた専門人材の確保
- 全従業員への教育・訓練
- サプライチェーン全体への注意喚起や
関係機関との連携訓練の実施



リスク管理(サイバーセキュリティへの対応)
P85



気候変動への対応

取引の安全性・公正性を確保するためのシステム基盤維持・強化やデジタルトランスフォーメーションを含む新たな領域への挑戦にあたり、気候変動等へ影響を与えるエネルギー利用の効率化・合理化は重要なミッションの一つと考えています。

JPXは、資源が有限であるとの認識のもと策定した環境方針でも脱炭素社会への貢献を掲げ、日本におけるカーボン・ニュートラル実現に向けた取組みを推進しています。

自社では貢献に限界がある分野に対しても、排出量取引市場の整備や関連商品の取扱いによる資金調達・循環機能の発揮など、市場メカニズムを活用したソリューションを提供し、脱炭素化に向けた移行(トランジション)を後押ししています。

主な関連施策

市場運営者として

- 排出量取引市場の整備
- ESGに関連した指標の算出や関連ETF・先物の上場
- 上場会社への気候関連情報の開示支援

事業会社として

- GHG排出量の算出・管理
- 消費電力の100%を再生可能エネルギーに切り替え

環境・社会
P63

カーボン・クレジット市場の整備

「気候変動への対応」の一施策として排出量取引本格化を見据えたカーボン・クレジット市場の整備を進めています。

東証におけるカーボン・クレジット市場は、2022年度に経済産業省の委託事業として実証された、カーボン・クレジット市場の実証での知見を活かし、2023年10月に開設されました。市場開設後は、参加者の皆様からのご意見も踏まえながら、市場機能の向上のための各種施策を実施しており、2025年6月現在、市場参加者は幅広い業種から331者、取引高は市場開設累計82万トン以上となるなど、いずれも順調に推移しています。

2023年度から、政府主導で「GXリーグ」における排出量取引制度(GX-ETS)の試行が開始されていますが、JPXは「GXリーグ」に参画し、自社のカーボン・ニュートラルを実現するとともに、東証のカーボン・クレジット市場において、2024年度に続き2025年度においても、経済産業省によるGX-ETSに係る委託事業

に参画し、J-クレジットのマーケットメイカー制度を運営し、GX-ETSの超過削減枠を売買する場を提供する予定です。

JPXでは、政府の排出量取引制度の進展を踏まえ、カーボン・クレジット市場の機能を強化し、今後も市場の発展を通じて2050年カーボン・ニュートラルの実現に貢献していきます。



人材戦略

執行役メッセージ

専務執行役 総務・人事担当

長谷川 熱



JPXの企業価値の源泉である人材に対する継続的な投資を通じ、さらなる人材力の向上を目指す

人材戦略の基本的な考え方

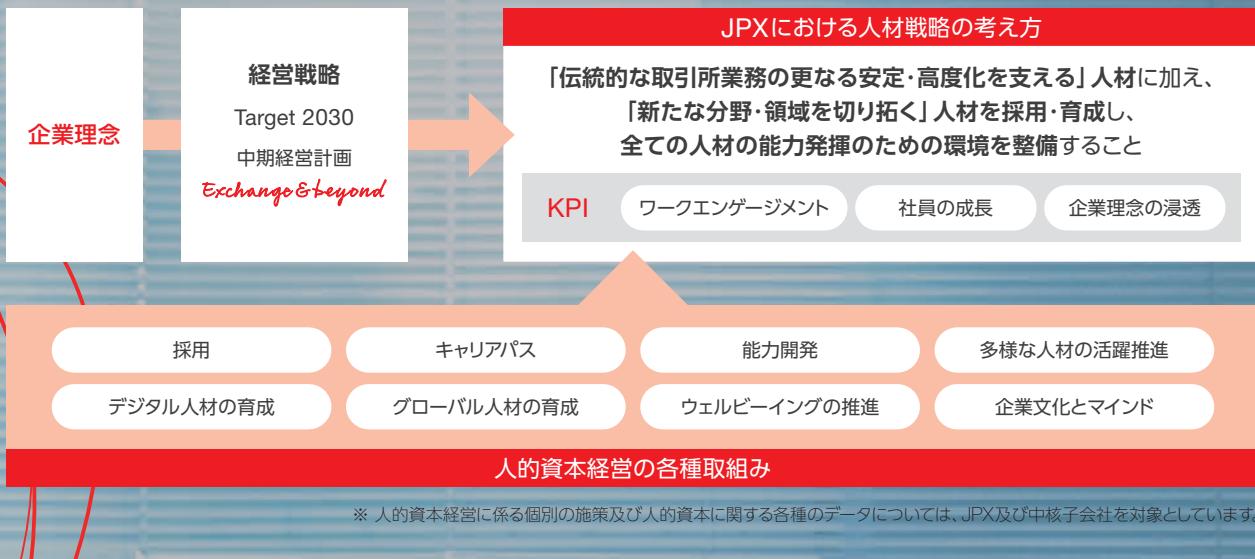
私たちJPXは、「公共性及び信頼性の確保、利便性、効率性及び透明性の高い市場基盤の構築並びに創造的かつ魅力的なサービス提供を行っていく」という企業理念のもと、安定的な市場運営機能を強化しながら、同時に、新しい分野・領域へ挑戦する意思を表す「Exchange & beyond」を基本方針とし、「伝統的な取引所業務の更なる安定・高度化を支える」人材に加え、「新たな分野・領域を切り拓く」人材を採用・育成し、全ての人材の能力発揮のための環境を整備することを人材戦略の基本的な考え方としています。

また、中期経営計画2027のスタートにあたり、JPXにおける人材力の向上に向けた主要なKPI(非財務コミットメント)として、3つの指標(ワークエンゲージメント・社員の成長・企業理念の浸透)を掲げることとしました。これらの指標は、毎年社員に対して実施しているエンゲージメント・サーベイの結果から得られるものであって、継続的にその高い水準の達成を目指し、真に人材力を強化し、最終的な中長期ビジョンを実現してまいります。

人材の採用・育成について

JPXでは、持続的な企業価値向上のため、多様な人材の採用が重要、との認識のもと、新卒、中途採用を実施しています。性別、国籍等にかかわらず、多角的な視点、感性、能力、経験などを有する人材を積極的に採用していくことを基本観としています。

また、社員一人ひとりの成長が会社の成長につながっていく、との考えのもと、JPXでは、業務経験を通じた能力開発の機会である「実務経験」、上司・先輩社員の指導や体験共有からの学びの機会である「知の共有」、研修等の教育による学びの機会である「研修」の3つを柱とし、JPXの業務に必要な技術や知識等をバランス良く習得できるようサポートする能力開発プログラムや社員の自発的な学びを後押しする取組みを行っています。



全ての人材の能力発揮のために

このような人材の採用・育成施策を実施していくだけではなく、JPXでは、様々なバックグラウンドを持つ社員が活躍し、一人ひとりのウェルビーイングが高い組織をつくっていくことが重要であると考えています。

特に、性別・国籍・年齢などにかかわらず、一人ひとりの人材が活躍できるよう、育児や介護、病気等に対して、法定要件を上回る両立支援制度を整備しているほか、様々なライフイベントがあってもキャリアアップができる環境作りを推進しています。加えて、JPXの社員が、心身ともに健康で、熱意や活力をもって働くことができるよう、健康経営に係る取組みや社内への情報発信を行うなど健康経営の推進体制を強化しており、JPXで働く全ての社員が最大限に能力を発揮できる環境を整備しています。

人材を支える組織風土の醸成

社員一人ひとりがその能力を余すことなく発揮し、活躍できるようになるためには、数値で表されるものだけではなく、企業文化などの目に見えない共通の価値観が醸成されていることも重要なことだと考えています。JPXでは、経営層と若手社員との対話の機会や、社員同士のコミュニケーション機会の増進、多角的な視点での評価の実施等を通じて、目に見えない価値観を社員間で共有し、こうした組織や企業文化といった確固たる土台を据えることが、会社の持続的な発展につながっていくものと考えています。

最後に

このように、私たちは、一人ひとりの人材を大切にし、組織全体でJPXの更なる企業価値向上のため、「人材」への投資を進めていきたいと考えています。



IT戦略

CIOメッセージ

常務執行役CIO
田倉 聰史



中期経営計画2027と新たなITマスターplanで切り拓く、JPXグループの変革と共創の道

新たなITマスターplan

JPXではITに係る方向性と戦略を社内外に明確に発信するとともに、中期経営計画の着実な達成に向けて、経営とITが一体となってビジネスを推進していくことを目的としてITマスターplanを策定・公表しています。2025年度より開始した「中期経営計画2027」は、長期ビジョン「Target2030」の実現に向けた第2ステージに位置付けられており、2027年までの3年間を、G-HUB(グローバルな総合金融・情報プラットフォーム)の実現に向けた重要な準備期間と捉えています。これをITの側面から力強く支えるため、IT部門に求められる役割を改めて見つめ直し、新たな「ITマスターplan」を策定しました。

総合プラットフォーム化へ

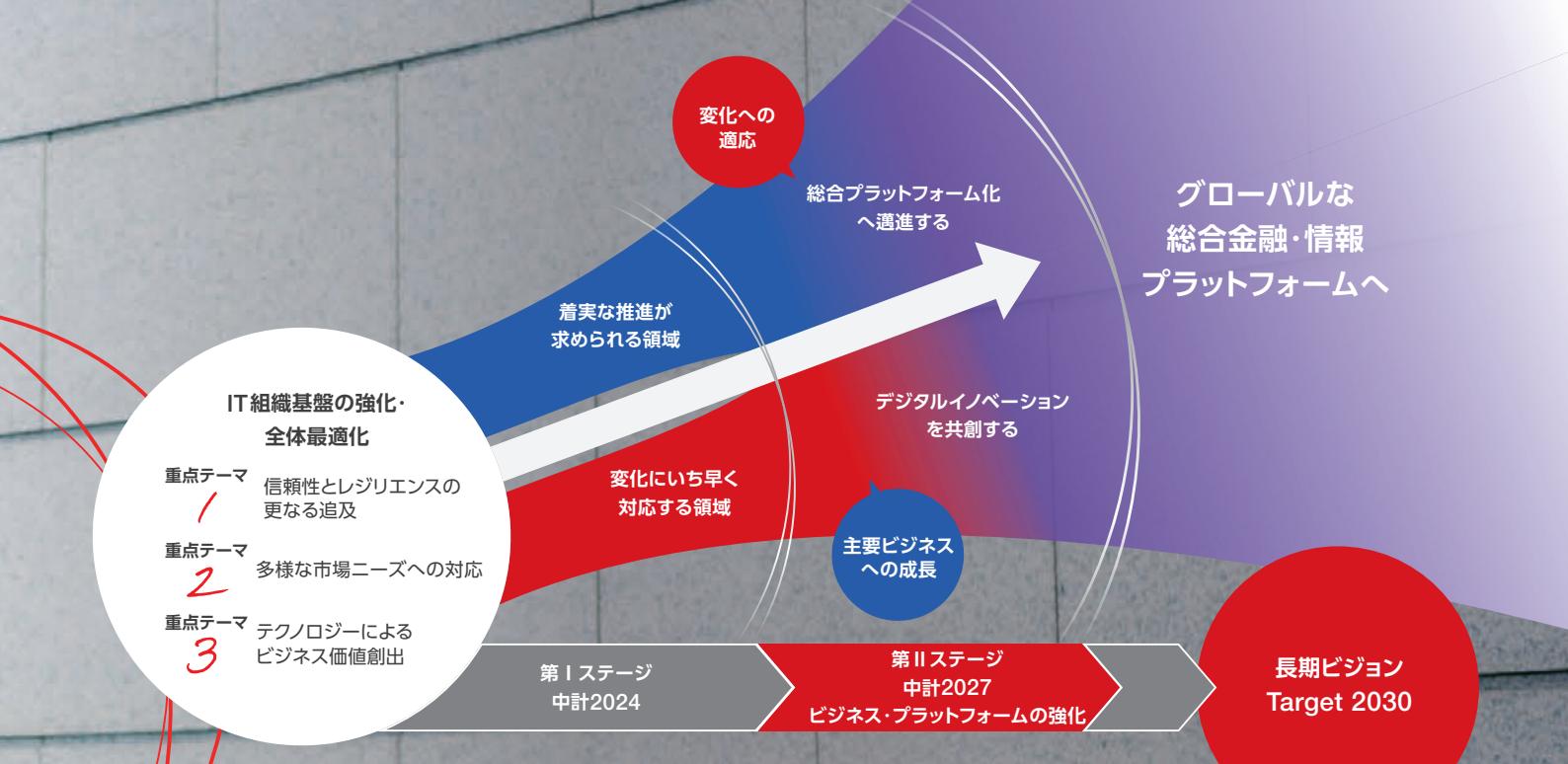
JPXの基幹業務を担うシステムは、社会インフラとしての高い信頼性を前提に、障害発生時にも迅速かつ円滑に業務を再開できるレジリエントな態勢構築が求められます。しかし、社会環境は日々目まぐるしく変化しており、今日の最適解が明日には変わっている可能性もあります。こうした変化を柔軟に取り込み、日々試行錯誤を重ねること、すなわち変化への適応こそが既存のプラットフォームを総合プラットフォームへと進化させる原動力になると考えています。

デジタルイノベーションの共創

近年力をいれてきたデータビジネスにおいては、変化への迅速な対応を前提に取組みを進めてきました。幸いにも事業規模は拡大傾向にあり、将来的には基幹ビジネスに並ぶ主要ビジネスへ成長する可能性を有しています。その実現には立ち上げ時の初速を維持しつつ、多様なビジネスニーズに応える柔軟性と安定したサービス提供を両立させることが求められます。他機関とのアライアンスの活用や持続可能な運用態勢の整備を通じて、デジタルイノベーションの共創を推進してまいります。

AI活用基盤の整備

JPXでは、更なる価値創造と業務効率化に全社一体で取り組むべく、AI推進プロジェクトを立ち上げて生成AIの活用を推進しています。IT部門は、金融機関に求められるガバナンスを確保しつつ、全社員がAIを最大限に有効活用できる基盤を整えることにより、ビジネスの革新をサポートします。また、AIツールの内製開発に取り組む専任チームを設け、新技術の取り込みや新たなニーズへの柔軟な対応を可能にするアジャリティを確保しています。内製化により、AIに関する知見が蓄積され、今後のAI活用の高度化に向けた礎となると考えています。



変革を支えるIT

私たちは、ITを単なる業務支援の手段ではなく、JPXの価値創造を牽引する戦略的資産と位置づけています。ITは経営戦略の実行を支える基盤であると同時に移り変わる社会環境や技術革新に柔軟に対応し、新たなビジネス機会を創出するための源泉でもあります。“データ”と“AI”はそれを象徴するキーファクターであり、これらを

積極的かつ有効に活用するための全社的な態勢整備を行っています。

変化の激しい時代においても、市場の持続的な発展を支え続けられるよう中期経営計画2027の達成、そして長期ビジョンであるTarget2030の実現に向けて、これからも挑戦を続けてまいります。

ITマスタークリーンにおける重点テーマ

重点テーマ 1 信頼性とレジリエンスの更なる追及

- 着実かつ持続可能なシステム更改の推進
- 安定的・高レジリエンスな維持運用の継続と更なる向上
- サイバーセキュリティ態勢の継続的な改善/強化

重点テーマ 2 多様な市場ニーズへの対応

- 既存ビジネスの継続的な利便性向上
- 内製開発人材・クラウド活用人材の育成・強化
- サービスレベルに応じた運用サービス提供

重点テーマ 3 テクノロジーによるビジネス価値創出

- 顧客の潜在ニーズを発掘するプラットフォームの展開・拡張
- データサービスの多様化・次世代化
- AI等の先端技術を活用した業務効率化・新たな価値創造の推進・サポート



IT組織基盤の強化・全体最適化

開発・運用態勢

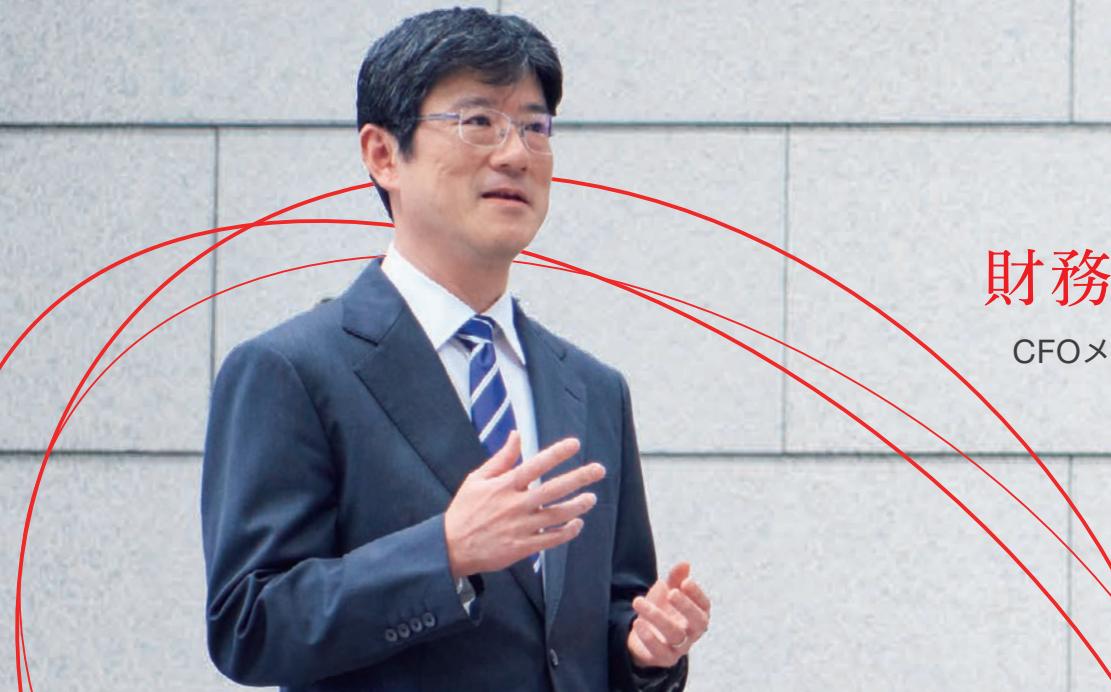
システム運営に係る基本方針

インフラ・データガバナンス

システム・データ配置に係る基本方針

人的資本・財務資本

システム運営に係る人的・財務資本の基本方針



財務戦略

CFOメッセージ

常務執行役CFO
川井 洋毅

市場の持続的な発展のための確固たる財務基盤を築き、中期経営計画2027を推進させる

CFO就任にあたって

私は今年の4月からJPXのCFOに就任しました。私はこれまで、主に株式市場の運営を担当しており、その間、市場の競争力・利便性向上の諸施策やシステム障害を受けたレジリエンス向上への取組みなども推進してまいりました。こうした経験から、やはり当社の最も重要なミッションは市場を安定的に運営し、持続的に発展させていくことだと考えています。私はCFOとして、このミッションを達成するために、強固な財務基盤の確保と市場の発展のための投資をバランスよく行ってまいります。結果として、持続的な企業価値の向上と充実した株主還元を実現し、株主の皆様からの負託に応えたいと考えています。

中期経営計画2024の振り返り

2024年度は中期経営計画2024の最終年度でしたが、市況動向を表す現物の一日平均売買代金が5年連続で過去最高を更新して5.7兆円となるなど、年間を通じて活況となりました。

こうした市況の追い風も受け、2024年度の業績は、営業収益が1,622億円、営業利益は901億円、当期利益（親会社の所有者帰属持分）は610億円となり、いずれも、昨年に引き続き2年連続で過去最高を更新しました。

結果、ROEも18.3%となり、中期経営計画2024で掲げていた経営財務数値を2年連続で達成することができました。

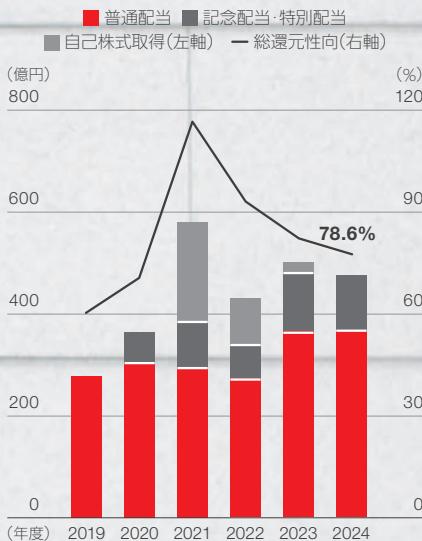
中期経営計画2024の経営財務数値

計画当初に定めた最終年度における経営財務数値	2022年度	2023年度	2024年度
営業収益	1,470億円	1,339億円	1,528億円
当期利益 (親会社の所有者帰属持分)	530億円	463億円	610億円
ROE	15%以上	14.7%	19.0%

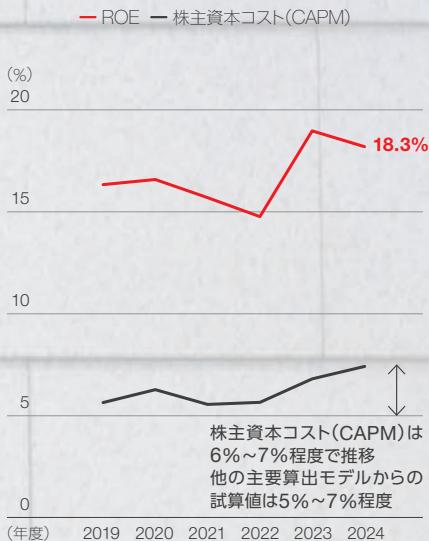
中期経営計画2027における財務目標・資本政策

今年度から、新しい中期経営計画（中期経営計画2027）がスタートしています。今回の中期経営計画では、今後3年間の事業計画と資本政策について両面から検討したうえで、より資本効率性の高い経営を推進する観点から、財務目標として「ROE18.0%以上」を掲げています。この目標水準は、一般的な手法で推計した当社の株主資本コストを大きく上回る水準であり、この目標を達成することはもちろん、より高い水準を目指してまいります。そして、そのために何が必要なのか、

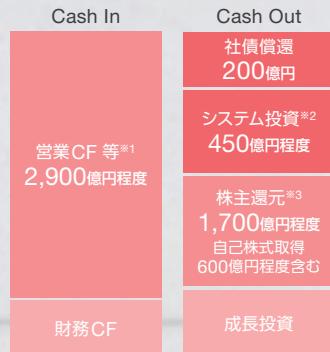
総還元性向と株主還元額の推移



ROE、株主資本コストの推移



中期経営計画2027 3か年のキャッシュアロケーション



*1 連転資金を除く手元資金を含みます。営業CFは市況動向等により増減する可能性があります。

*2 基幹システムの更改スケジュール等により、増減する可能性があります。

*3 市況動向や今後の成長投資の実施状況等に応じて増減する可能性があります。

今後も株主・投資家の皆様と対話を重ねてまいりたいと思います。

また、今回の中期経営計画では、当社が、強固な財務基盤の確保や市場の発展のための投資、そして株主還元について、どのようにしていくつもりなのか、株主・投資家の皆様と共有し、今後の対話に役立てるため、3年間のキャッシュアロケーションを公表しています。

特に、株主還元については、普通配当の配当性向の考え方を、これまでの「60%程度」から「60%以上」に変更し、年度ごとの資金や資本の状況を踏まえて、これまで以上の水準の配当を柔軟に実施できるようにいたしました。また、自己株式の取得についても、3年間で600億円程度という水準を予め示し、普通配当と合わせて、株主還元全体では1,700億円程度とすることで、株主還元の内容を充実させるとともに、その透明性を高めています。

なお、内外の経済情勢や金融政策、また、地政学リスクの動向等に大きく左右されることなく、常に安定的に利用者の満足度が高い市場を運営していくためには、安定的な財務基盤が維持されていることが極めて重要だと考えており、こうした観点から、中期経営計画2027の公表時点において、最低限必要な自己資本水準を2,500億円程度と見込んでいます。

長期的な企業価値向上のための株主・投資家との建設的な対話

市場運営者として、株主、機関投資家や個人投資家、アリスト等の多くのステークホルダーの皆様との建設的な対話が重要であると考えております。JPXでは、面

談目的に応じて、CEO、CFO、取締役、執行役、IR担当部門のいずれかが面談に対応しております。

2024年度は、CEOが登壇した決算説明会(年2回)や中期経営計画説明会、各子会社の社長が登壇した事業説明会(JPX Investor Day)を実施し、海外投資家50社、国内投資家19社、証券会社アリスト等29社にご参加いただきました。また、機関投資家向けコンファレンスへの参加や海外出張、個別面談等をとおして、のべ309社の海外投資家、25社の国内投資家、14社のアリストの皆様と、面談を実施しました。個人投資家向けの会社説明会も、約1,390名の方にご参加いただきました。対話の主なテーマは、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応等に関するお問い合わせ」の実効性向上のための追加的な取組み、金利上昇に伴うJPXビジネスへの影響、収益拡大に向けた成長戦略・M&A機会、必要資本や株主還元の考え方等で、多くのご質問やご意見をいただきました。

頂いたご意見は、年2回の取締役会への報告や四半期ごとの経営陣を含めた全社報告を行い、今後の成長戦略や財務戦略に生かすことで、企業価値の向上を図ってまいります。対話等を踏まえて、事業説明会への日本証券クリアリング機構の登壇、新しい中期経営計画でのキャッシュアロケーションの開示、追加株主還元の実施いたしました。

私も今年度からCFOとして、多くのステークホルダーの皆様との対話を積極的に実施し、JPXの成長戦略等について一層ご理解いただけるよう、皆様との信頼関係の構築を目指していきます。引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。

新たな価値創造のためのアプローチ

グループ各社の価値創造戦略

JPXは、市場利用者の皆様が、いつでも安心して有価証券の取引ができるよう、子会社関連会社を含めたグループ全体で、取引所金融商品市場の開設・運営に係る事業を行っています。

長期ビジョンであ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するため、魅力ある上場商品の拡充や品質の向上、取引や清算ルールの更なる改善、投資家に向けたデータや情報の充実などを通じ、市場利用者の皆様にとって、より安全で利便性の高い取引の場を提供できるようJPXの価値創造に努めています。

魅力ある株式市場を目指して

東京証券取引所 | P. 44

幅広いデリバティブ商品を
ワンストップで提供

大阪取引所・東京商品取引所 | P. 47

データ・デジタル事業を
アジャイルに展開

JPX総研 | P. 49

清算機能の更なる強化

日本証券クリアリング機構 | P. 51

公平・公正なマーケットを目指して

日本取引所自主規制法人 | P. 53

東京証券取引所

魅力ある株式市場を目指して

企業の資金調達と国民の資産形成を支える中核インフラとして、上場会社の自律的な価値向上を促進するとともに、各種の制度改革や情報発信等により、国内外、また個人・プロを問わず、誰もが安心して投資できる環境の整備を推進します

東京証券取引所代表取締役社長
岩永 守幸

成長戦略 | 價値創造に向けて

東証は、日本を代表する株式市場を運営しており、日本の資本市場を支える中核的なインフラです。JPXの価値を高めるには、グループのコアである東証の価値を高めることが不可欠であり、そのために「上場する場」としての存在感と、「株式を売買する場」としての存在感を発揮してまいります。

「上場する場」としては、資本コストや株価を意識した経営の促進など、投資家との対話の実効性向上を軸として上場会社の中長期的な企業価値向上を支える施策を進めています。また、市場活性化のためには、魅力あるスタートアップのIPOとその後の成長の実現が不可欠であるため、グロース市場の機能発揮に向けた対応を進めるとともに、「東証 アジア スタートアップ ハブ」を通じて、アジアの有力企業に対して、日本での事業展開や資金調達支援、IPO支援などを行ってまいります。

「株式を売買する場」としては、様々な投資ニーズをもつ投資家が必要なときにいつでも売り買いできるよう、流動性を提供することが重要なミッションです。「貯蓄から投資へ」の流れを更に推進するためにも、投資単位の引下げ等の施策を通じて、誰もが日本株に投資しやすい環境を整備する必要があります。また、2024年11月には現物売買システムの更改にあわせて、取引時間の延伸やクロージング・オーファンションを導入しましたが、これらの施策の効果を分析したうえで、引き続き投資家のニーズに対応する売買制度の改善を図ってまいります。最後に、常に安定的な市場を提供することが、東証の重い責任であり、市場インフラとしてのレジリエンス向上についても、引き続き真摯に取り組んでまいります。



認識している強み

- 我が国経済を代表する多数の企業の上場、有力なスタートアップに対する資金供給機会の提供
- 個人投資家から国内外の機関投資家まで多様な投資家層が参加する世界有数の市場規模
- これまで構築してきた市場参加者との信頼・協力関係
- 信頼性・安全性を具備した株式売買システム

認識しているリスク

- 国内外の景気低迷などにより市場を取り巻く環境が悪化することに伴う、取引量の低下、供給される投資資金減少、上場会社・スタートアップの経済活動の停滞
- 資本市場の質の向上が進展しないリスク
- 取引所外取引のシェア拡大による流動性低下のリスク

私たちのミッション

- 上場会社の企業価値向上を促進することにより、持続的かつ強固な経済社会基盤の構築と、国民の資産形成に寄与することを通じて、豊かな社会を実現する。
- 売買監理を通じ、市場における公正かつ円滑な価格形成を実現し、投資者の保護と国民経済の健全な発展に貢献する。
- 安定的な市場運営に加えて、市場の機能向上に資する各種施策を通じ、市場の利便性・信頼性の向上を図る。

東京証券取引所

上場会社の企業価値向上を支え、日本市場の魅力を高める

東証は、上場会社の企業価値向上、それを通じた国内外の幅広い投資家にとっての我が国証券市場の魅力向上に向けて、様々な取組みを進めています。

その代表例が、2023年3月にプライム市場とスタンダード市場の全上場会社にお願いした「資本コストや株価を意識した経営」の推進です。ROE・PBRの低さに代表される我が国上場会社の資本収益性や市場評価に関する課題は、以前から指摘されていたものではあります、国内外の投資家の声を背景に、多くの上場会社の皆様に重要課題としてご認識いただき、改善に向けた計画の検討・開示が進んでいます。

一方で、投資家からは、「開示はされているものの、具体的な取組み内容などに更なる改善が期待される上場会社が多く見られる」との指摘が見られます。そこで、東証では、2024年11月に、上場会社の皆様に自社の取組みを点検・ブラッシュアップする際の検討材料としていただくため、好事例とあわせて、「投資者の目線とギャップのある事例」を公表しました。また、2024年1月より公表している開示企業の一覧表について、積極的に対応を進める上場会社を更に後押しする観点から、2025年1月より、機関投資家からのコンタクトを希望する企業を明示するなどの見直しも行っています。

加えて、2024年1月からは、「上場会社サポートグループ」という専任チームを設置し、上場会社に対するサポートの取組みも進めています。東証社長が、全国各地にお伺いし、取組みの背景や真意をご説明しつつ、双方向の意見交換を行っているほか、特にIRに関する悩みを抱える上場会社に向けて、実務担当者のIRスキル向上のためのプログラムの提供や、機関投資家との接点創出にも力を注いでいます。

また、金融庁とともに、機関投資家の一層実効的なエンゲージメントの実現に向けた取

組みも進めています。

これらの施策と並行して、未来の日本経済の成長を牽引するスタートアップの輩出に向けて、グロース市場の機能発揮に向けた対応も進めています。グロース市場を「高い成長を目指す企業が集う市場」とし、まさに「グロース」というキャラクターを追求していくことを目指して、各社に上場前から上場後にかけて継続的に高い成長に向けて取り組んでいただくための各種施策を推進してまいります。



市場のレジリエンスと利便性の更なる向上に向けて

東証は、市場を巡る環境変化や多様化する投資家のニーズに対応するとともに、グローバルスタンダードに準拠した制度運営による市場利用者の利便性向上、更には市場自身のレジリエンスをより高めていく観点から、様々な取組みを進めています。

2024年11月5日には、現物売買システム(arrowhead)の更改に合わせて、現物市場の機能強化を図るべく、取引時間を延伸するとともに、クロージング・オークションを導入しました。

取引時間の延伸については、2020年10月のシステム障害により終日売買停止になったことをきっかけとして、障害発生当日に取引機会を可能な限り確保するというレジリエンス強化という観点から、現物市場の立会内取引について、取引時間終了を15:00から15:30に変更しています(30分の延伸)。

また、これまでパッシブ投資の増加とともに大引けにおける売買代金が長期的に増加傾向(図1)にある中、TOPIX等の主要な株価指数

の定期的な銘柄や構成比率の見直し時には、当該見直しに連動した売買が大引け間に集中し、一方向に注文が偏ることで大引けでの板寄せが成立しないことがあるなど、大引けにおいて円滑な売買を実現する重要性が高まってきていました。具体的には、引け条件付注文を加味した大引けの需給状況の把握ができないことや、直前の価格を確認したうえでの発注が困難であることなどの課題があったことから、ザラバ終了後に直ちに大引けに移行する仕組みから、海外取引所でも広く採用されている、大引け前に一定の注文受付時間(15:25~15:30の5分間)を設けるクロージング・オークションを導入しました。これにより、投資家にとっては、大引けの約定値段の予見可能性が高まり、大引けにおける約定銘柄数が増加(図2)するなど、より円滑に終値が形成されるようになりました。

これからも東証は、より魅力的な市場の実現に向けて、各種施策を実施してまいります。

図1 立会終了時の売買代金比率(東証1部/プライム)

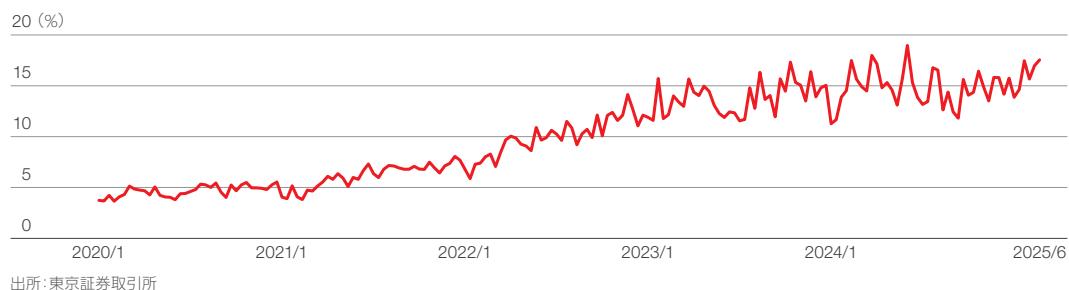
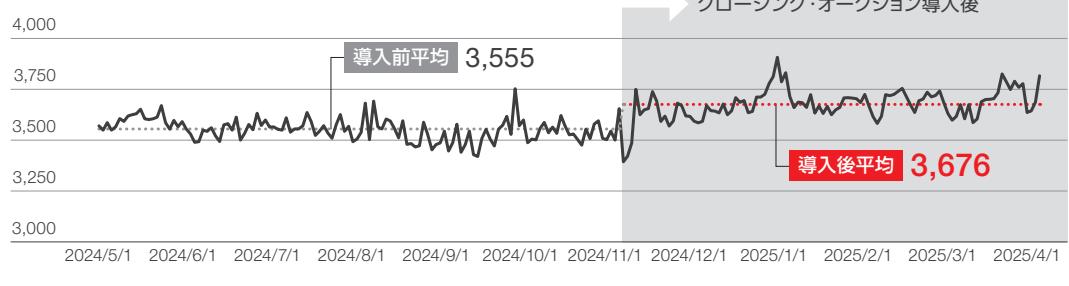


図2 大引けにおける約定銘柄数の推移





大阪取引所 東京商品取引所

幅広いデリバティブ商品を ワンストップで提供

エクイティ、金利、コモディティ、エネルギーといった多様なアセットクラスに関連した商品・サービス展開を通じ国内外の投資家に対して利便性の高いマーケットを提供し、日本市場の国際的なプレゼンスの向上に貢献します

大阪取引所代表取締役社長 東京商品取引所代表取締役会長
横山 隆介

東京商品取引所代表取締役社長
石崎 隆

認識している強み

- 伝統ある証券取引所として、また先駆的なデリバティブ取引所としてこれまで積み重ねてきた市場運営者としての信頼性
- エクイティ、金利、コモディティ、エネルギー商品を原資産とする幅広いデリバティブ商品を取り扱う総合取引所
- 多様な市場参加者基盤と、それによる高い市場流動性

認識しているリスク

- 国内外の社会情勢・金融政策・産業構造等の変化による価格変動へのヘッジ利用ニーズの減少又は顧客の注文の取次ぎや受渡しを行う取引参加者の減少等により、取引量が低下することに伴う流動性低下のリスク
- 同種の商品を取り扱う国内外の取引所・代替市場との競合

私たちのミッション

- 利便性と透明性を兼ね備える上場デリバティブ市場を適切に運営することを通じて、国内外市場参加者の効率的・効果的な資産運用機会及びヘッジ取引機会を提供するとともに、国内外の社会課題及び経済情勢の変化に応じたソリューションを提供し、市場を持続的に発展させる。

成長戦略 | 価値創造に向けて

大阪取引所及び東京商品取引所は、エクイティ、金利、コモディティ及びエネルギー商品を対象とする幅広い上場デリバティブをワンストップで提供する「総合取引所」として、JPXデリバティブ市場を一体的に運営しています。新たに公表した「中期経営計画2027」では中長期的な市場の発展を見据えた市場振興策を掲げておりますが、中でも資産運用立国の流れに沿った取組みとして、エクイティ・オプション市場の振興を重点的に図ってまいりたいと考えております。特に、個別株オプション市場については米国市場の取引動向や現物株市場との親和性から高い潜在成長力を見込んでおり、定着と更なる発展に大きな期待を持っております。また、金融政策の正常化が進み円金利が動意付く中では、デリバティブ商品が果たす役割は益々大きくなっていくものと予想されることから、金利関連商品・サービスの強化・拡大にも力を入れてまいります。更には、政府が進める産業政策とも密接に関連し、産業インフラとして重要な役割を担う総合エネルギー市場の活性化にも取り組んでまいります。

今後もこうした多様な投資家ニーズに応える新たな取引機会の提供や利便性向上により、既存市場の活性化に向けた取組みは継続しつつ、既存市場とのシナジーを発揮するような新たなアセットクラスも積極的に開拓していくことで、JPXデリバティブ市場を持続的に成長させてまいります。

様々な分野への挑戦でビジネスの可能性を広げる

大阪取引所及び東京商品取引所は、エクイティ、金利、コモディティ、エネルギーを対象とする具体的な施策を進めております。

エクイティ分野については、個別株オプション市場の重点的な取引振興に取り組んでおります。米国における同市場の市場規模を鑑みると更なる成長余地のある商品であり、昨年度にMM対象銘柄の拡大や取扱い証券会社の拡充を行ったところ、想定元本ベースで200億円を超えるなど取引が増加しています。また日経225ミニオプションの水曜満期を追加し、より利便性のある市場を実現しています。市場ニーズを踏まえながら更なる満期多様化を検討するなど、取引拡大に取り組んでまいります。

金利分野では円金利のベンチマークである長期国債先物に加えて、2023年には短期金利先物であるTONA3か月金利先物も上場しており、長短金利をワンステップで取引いただける環境を整えてきました。2024年には、日本証券クリアリング機構にてクロスマージン制度の対象を拡充し、短期金利先物も対象に加えることで、円金利デリバティブ取引における担保負担の軽減を通じた資金効率の向上を実現しています。

コモディティについて、電力先物は2022年の上場以来参加者数は13社から約190社に増加したうえ、大手ブローカーの参入があって

取引高は急増しています。また、2025年5月には年度物取引を開始したほか、来年度には東西ベースロード取引に中部エリアの先物商品を追加する予定です。日本卸電力取引所との現物・先物取引の連携サービス(JJ-Link)の共同提供も開始しており、更なる市場の拡大を見込んでおります。

また、「中期経営計画2027」にもあるように新商品の追加や新たなアセットクラスの拡充にも取り組んでおり、2025年5月より新たに上海天然ゴム先物が上場しました。これは、中国国内にある天然ゴムの在庫ヘッジニーズを満たすほか既存のRSS先物との裁定取引機会を創出し更なる流動性の向上ができます。また、2026年には通貨先物の上場を予定しております。これにより、既存商品とのヘッジニーズをOSE市場内にて完結させることができ、利便性の高い市場になると期待しています。通貨先物に限らず、投資家の皆様にニーズを踏まえたアセットクラスの拡充については前向きに検討していく方針です。

以上のように、各分野でバランスよく市場振興を図りながら様々な投資家層のニーズを取り込み、JPX一体となって、デリバティブ市場も含めた日本市場の拡大に寄与していきたいと考えております。



上海天然ゴム先物上場セレモニー





JPX総研

データ・デジタル事業を アジャイルに展開

デジタル技術やユーザーニーズが急速に変化・多様化する環境において、新たな領域への挑戦も含む柔軟かつ機動的な事業展開を積極的に推進し、業界全体の課題解決と我が国金融・資本市場の競争力強化・地位向上に貢献します

JPX総研代表取締役社長

二木 聰

成長戦略 | 価値創造に向けて

認識している強み

- TOPIXを中心とする強固な顧客基盤と公正性・透明性・中立性の高い指数運営体制
- 市場インフラとして培ってきた基盤・ノウハウをベースにしたマーケット・サービスの開発力
- AI／ブロックチェーン／クラウド等のデジタル技術の豊富な活用実績や外部パートナーとの協業実績強化
- スピード感のあるサービス提供及び顧客ニーズや社会の変革に迅速に対応するための内製開発力

認識しているリスク

- データビジネス分野における国際的な競争の激化
- 顧客ニーズの急速な変化と技術革新のスピードに遅れることによるサービスの魅力低下
- 我が国金融・資本市場の魅力低下に伴うサービス利用者の減少

私たちのミッション

- パートナー企業との協業やAI等の先端技術の積極的な導入を通じて、上場会社・市場に関するデータのカバレッジ拡大や流通の円滑化、分析効率化サービスの提供など、投資環境の更なる改善に努めることで証券市場を活性化し、JPXの企業価値の向上に貢献する。

JPX総研はデータ・デジタル分野の知見を集約して、新しいテクノロジーを活用しながら新規事業の開発、社内外のDX・デジタル化の推進、株価指数やデータサービスの運営、ITソリューションの提供を行っています。

TOPIXをはじめとする指標の算出・配信や各種データ提供、ネットワーク・情報システムなどのインフラ提供などは、JPX全体の市場運営の信頼性の基盤ともいえ、収益の点からも大きな比重を占める重要な事業のため、こうした従来の事業について引き続き着実に運営してまいります。

一方、テクノロジーの発展による投資関連データの増加・多様化や人口減少等の環境変化によりユーザーニーズは急激に変化・複雑化しております。こうしたユーザーニーズに対応し、新たな価値を提供し続けるために柔軟性・機動性を持って事業展開を進めてまいります。

具体的には、顧客行動分析に基づいたデジタルマーティングを推進する『JPX Data Portal』を通じて変化していくユーザーニーズを捉えていくとともに、配信データの高頻度化等の付加価値向上やサービス提供方法の多様化に取り組んでまいります。

こうした取組みは、AIなどの新しいテクノロジーを積極的に研究・活用しながら進めてまいります。更に、M&Aや資本提携等も含めた外部パートナーとの協力や高度人材を活かした内製開発を通じて、ユーザーニーズに応える革新的なサービスの実現を目指してまいります。

市場の未来を切り拓くデータと技術の力

昨今、日本政府が掲げている資産運用立国実現プランにおいて、家計・金融機関向けの資産所得倍増プラン、企業のコーポレートガバナンス改革、そして資産運用業・アセットオーナーシップの改革が展開されています。これらの取組みを推進するうえで「投資関連データ」の活用は必要不可欠です。JPX総研は、これまでJPXでは行ってこなかった新領域を含む、多様なマーケット・サービスの創造を通じて市場関係者が効果的にデータを活用できるような仕組みを構築していきます。

2025年1月より、マーケットデータをはじめ、市場参加者・上場会社・顧客に関する情報などJPXが保有する各種データの一元管理・分析環境となるJPX統合データサービスプラットフォーム「J-LAKE」を構築するとともに、需要の高いデータを活用し新たな価値創造を行う環境を整備するために、データの管理者と利用者をつなぐ横断組織「データCoE(Center of Excellence)」を組成しました。こうした取組みを通じてデータの力を最大限に引き出し、効率的なデータ活用の機会を提供することを目指します。

また、AIをはじめとした先端技術も積極的に活用しております。例えば、2024年3月に生成AIプロバイダであるBridgewise社との協業のもと、上場会社の情報や分析を多言語で入

手することができる「JPX Market Explorer」のPoCを開始しました。生成AIを活用することで、人間では処理しきれない大量の情報を速やかに分析して提供することを実現し、日本市場にかかる情報発信強化を図っています。

このほか、先述のアセットオーナーシップ改革の取組みやNISAの抜本的拡充による投資裾野の拡大を踏まえると、指数の役割は一層重要なと考えています。

JPX総研は、市場区分の見直しを契機として、旗艦指数であるTOPIXについて見直しを進めています。2025年1月末に、投資機能性の向上のための第一段階の見直しを完遂しました。

これに続く第二段階の見直しとして、TOPIXの市場代表性と投資機能性の更なる深化を目指し、2026年10月以降、対象市場を全市場(プライム・スタンダード・グロース)へ拡大し、流動性をより重視して銘柄選定を行うことを決定しました。TOPIXを利用するパッシブ運用者やインデックス投資家をはじめ投資家全般の利益につながるように、次期TOPIXへの移行を着実に遂行してまいります。

更には、幅広い投資ニーズに対する新指数開発及び既存指数の有効利用も推進するなど、指数の取組みにおいても、日本市場の発展に貢献いたします。



日本証券クリアリング機構

清算機能の更なる強化

我が国を代表する清算機関としての実績と競争力を生かし、多様な市場に対して、より効率的で安全な清算サービスを提供することで、清算参加者、ひいては投資者が、安心・便利に取引できる環境を確保します

日本証券クリアリング機構
代表取締役社長

小沼 泰之

成長戦略 | 価値創造に向けて

日本証券クリアリング機構(JSCC)は、市場に対して清算サービスを提供することで、決済効率を向上させるとともに取引の安全を確保するといった、市場の発展を支える縁の下の力持ちのような重要な役割を担っています。JSCCが市場の発展を通じてJPXの価値創造に貢献していくためには、より多くの市場に信頼性と利便性の高い清算サービスを提供することに加え、世界のベスト・プラクティスを意識してリスク管理の継続的な改善を図っていくことが重要と考えています。

足元では、本年6月に国債店頭取引清算業務において、マネーリザーブファンド(MRF)の清算利用を可能とするための「清算基金スponサー制度」を導入したのもこうした取組みの一環です。

また、多様な市場にサービスを提供する社会インフラとして、JSCCが非常時における事業継続体制を強化していくことは、今後のサービスの拡大を見据えた場合に、JPXの価値創造にとって、より重要な意味を持つものとなります。

更に、JSCCがサービスを提供している分野において、分散型台帳技術(DLT)や人工知能(AI)などの新技術を実装する取組みを進めております。これらの新技術を活用することにより、清算参加者をはじめとする市場関係者の利便性向上、ひいては取引市場の活性化に貢献できると考えております。

このようにJSCCでは、我が国を代表する清算機関としての実績と競争力を生かして安心・便利な清算サービスの充実と向上を図り、清算参加者はもちろん、広く投資者の皆様の期待に応えられるよう、引き続き努力してまいります。

認識している強み

- 20年超にわたり日本の多様な市場に清算機能を提供してきた実績
- グローバル・スタンダードを意識したハイレベルなリスク管理
- 多様な市場・取引に対する一元的な清算サービスの提供
- 国内外の清算参加者・投資者との緊密なコミュニケーションに立脚した清算サービスの高い信頼性と利便性

認識しているリスク

- リスク管理制度の不備や不適切な運用により、清算参加者の適切な破綻処理が実施できず、その他の清算参加者、ひいては市場全体に多大な影響が及んでしまうリスク
- システムトラブルや災害などにより、市場経済を支える社会インフラとしての業務継続が困難となるリスク

私たちのミッション

- 決済効率の向上と取引の安全確保を通じ、取引所・店頭を問わず多様な市場に対して豊かな流動性と円滑な価格形成の基盤を提供することで、市場経済の持続的な発展に貢献する。

円金利関連商品の清算における利便性向上

JSCCでは、国債先物取引・短期金利先物取引などの取引所取引と、金利スワップ取引や国債店頭取引などの店頭取引を清算対象としています。

これら多様な円金利関連商品は、昨今の金融政策等の影響により取引が活性化しています。特に2024年度における金利スワップ取引の清算引受金額は4,866兆円、国債店頭取引は31,960兆円といずれも過去最高を記録しています。

JSCCでは、更なる取引の活性化のため、大阪取引所とも連携の上、国内外の金融機関に

向けた営業活動に注力していくほか、国債店頭取引清算部門においては清算利用先の更なる拡大に向けた制度整備に努めてまいります。また、JSCCに預託いただく証拠金の効率を更に向上させるべく、2024年3月には金利スワップ取引清算業務におけるクロスマージン制度を拡充しました。これにより、短期金利先物取引との間のリスク相殺が可能となり、証拠金の運用がより効率的になります。このような利便性向上に資する取組みを続けることで、円金利関連商品市場の更なる活性化を実現します。

預託担保資産の有効活用

JSCCでは、上場商品、OTCデリバティブ、国債店頭といった多様な商品に対し清算機能を提供しており、それぞれの部門ではそのポジションから生ずるリスクをカバーするための多額の担保(現金・有価証券等)の預託を受けていることから、預託いただいた担保の有効活用や、担保の預託に際しての清算参加者・投資者の皆様の利便性を向上させることも大きな課題と認識しています。

OTCデリバティブにおいては昨年より、取引

所取引清算業務においては今夏より、リバースレポを利用した管理方法を導入しました。

また、昨今、様々な金融資産についてDLT技術を用いてトークン化し、迅速かつ簡便に移転可能とする試みが世界的に進められているところ、JSCCでもこういった新たな技術・仕組みを用いて清算参加者・投資者の皆様の担保預託における利便性を更に向上できないか、日々研究を進めているところです。

Asia Risk Awards 2024にて「Clearing House of the Year」を受賞

JSCCは、Asia Risk誌が主催する「Asia Risk Awards 2024」において、「Clearing House of the Year」を受賞しました。この賞は、デリバティブ取引に関するリスク管理とサービス提供において革新的な取組みを行い、成果を上げた清算機関に贈られるものであり、JSCCの受賞は今回で4度目となります。

今回の受賞は、2023年11月に導入した新

証拠金計算方式「VaR方式」によるリスク管理の高度化とそのスムーズな移行や前掲のクロスマージン制度の拡充による担保負担軽減効果が評価されたものです。





日本取引所自主規制法人

公平・公正なマーケットを目指して

市場の公正性、透明性に加え、市場に対する信頼性の確保・向上を図るため、行政当局や国内外の関連機関との緊密な連携や、環境変化への的確な対応を通じて、マーケット利用者から信頼される、より良い自主規制業務の遂行を目指します

日本取引所自主規制法人理事長

中島 淳一

成長戦略 | 価値創造に向けて

認識している強み

- 中立的な立場から管理運営できる組織体制
- 市場の機能や特性を熟知した高い専門性

認識しているリスク

- 取引手法の高度化・高速化等に伴う新たな不公正取引形態等の出現
- 上場会社・上場申請会社の不正会計事案に起因する市場の信頼性の毀損

私たちのミッション

- 上場会社の適格性の維持、市場における不公正取引の防止、証券会社等の取引参加者の健全性維持といった自主規制機能の発揮により市場の持続的な発展を支え、企業の持続的成長と国民の資産形成の循環促進に貢献する。

日本取引所自主規制法人は、金融商品取引法に基づき、金融商品取引所の自主規制業務を専門に行うため、JPX傘下に設置されている法人です。上場を希望する会社の適格性を審査する「上場審査」、上場会社の情報開示や企業行動をチェックする「上場管理」、証券会社など取引参加者の業務の信頼性を確保するための「考查」、市場での不公正な取引を監視する「売買審査」といった自主規制業務を、東京証券取引所・大阪取引所の委託を受けて担っています。

私たちの使命は、自主規制業務を通じ、金融商品取引所の公正性、透明性を確保し、社会の市場に対する信頼を向上させることです。この使命を果たし続けるためには、市場を取り巻く様々な環境変化に的確に対応していくことが必要です。

2024年度におきましては、上場審査に関して、上場部・上場推進部と共同でIPO連携会議を設置し、IPO準備に関する諸課題について議論を開始しました。上場管理に関しては、特別注意銘柄制度の運用を開始し、指定された上場会社に対して早期かつ実効性のある体制整備・改善を求める対応を進めました。考查においては、経営体制やビジネスモデルに大きな変更が認められた取引参加者への継続的なモニタリングを行いました。売買審査に関しては、業務の高度化・効率化を目指し売買審査関連システムを改修するほか、コンプライアンス意識の高まりを受けて、前年度を超える件数のインサイダー取引規制セミナー・や社内研修講師派遣を行いました。今後も、市場運営会社、行政当局や国内外の関連機関との緊密な連携を図り、市場の利用者から信頼されるより良い自主規制業務の遂行を目指します。