

記者会見要旨

日 時：2015 年 6 月 16 日（火） 15：30～16：00
場 所：東証 **ARROWS** プレゼンテーション・ステージ
会 見 者：取締役兼代表執行役グループ CEO 清 田 瞭
前取締役兼代表執行役グループ CEO 斉 藤 惇

斉 藤 長い間、皆さん、大変お世話になりました。ありがとうございました。8 年前にこちらに参りまして、ここで西室さんと握手したのは、ついこの前のことのように思います。

それ以来、一番努力しましたのは、新商品の導入です。ETF の銘柄数は、当時 10 本くらいだったと記憶していますが、現在は、200 本を超えるまでに増加しています。

また、新しいインデックスである JPX 日経 400 指数の開発、同指数の先物取引の開始もありました。これは、コーポレートガバナンスの導入、あるいは ROE の経営の促進と絡ませて発信してきたものです。

日本の資本市場をアジア、あるいは世界で存在感のあるものにしないではないという考えで、米田さんとお話をしまして、東西の取引所を統一することができました。

皆さんにも、失礼なことを、多々、言ってきました、ここでまとめてお詫びいたします。

私としては、意義のある楽しい会社生活を送らせていただきました。私は意図的に社員にかなり厳しい指導をしてきましたが、よく耐えて、反応してくれた社員に対して、心からお礼を申し上げたいと思いますし、それをサポートしていただいた皆様方にも厚く御礼を申し上げます。大変ありがとうございました。

清 田 本日、日本取引所グループの CEO に就任いたしました、清田でございます。

前任の斉藤 CEO には、arrowhead の稼働から、東証と大証の統合、そして日本取引所グループの誕生という、大きな改革を成し遂げていただき、その功績に改めて敬意を表したいと思います。

JPX 発足以降は、米田 COO 共々、市場再編と組織の統合、さらに現物とデリバティブ、そして清算システムの統合という難題をクリアし、

JPX 発展の礎を築いていただいたことに感謝しつつ、それを引き継ぐ者としては、身の引き締まる思いがしております。

今月より適用が始まりましたコーポレートガバナンス・コードと JPX 日経インデックス 400 に象徴される株主を向いた企業経営の高まりは、斉藤さんのライフワークともいうべきもので、今や日本企業の経営者の企業価値向上経営は大きな流れとなっています。

また、現在、世界の取引所は、IT 技術の高度化とグローバル化を背景にボーダレスな競争という激しい渦の中にあります。

この度、このような舵取りの難しい時代に CEO という大役を担うことになりましたが、日本の金融・資本市場の魅力向上のため、この身を捧げる覚悟です。よろしくお願いします。

私は一昨年の 6 月に 44 年間務めた大和証券から東証に参りましたが、東証社長として、JPX の第 1 次中期経営計画の重点戦略である「新たな日本株市場の創造」に取り組んできました。

同じ証券界といっても、証券会社と証券取引所では仕事の性質が全く異なっていることを痛感し、取引所が担う『公器』としての役割の重みを改めて感じております。

取引所の提供する高い流動性と公正・透明な価格形成、投資家に対する資産運用手段の提供、そして上場企業に対する成長資金の提供などの機能は資本主義市場経済の中核をなすものであり、JPX の最大の使命はここにあると思っております。

アベノミクスによる経済の回復を受けて足元の株価は日経平均で 2 万円を超えてきています。東証 1 部の時価総額もバブル最盛期を超え、日本株復活を期待する投資家も増えていますが、これを一時的なものに終わらせず、企業の持続的な成長を促すことは安倍政権にとっても最重要課題であり、海外機関投資家の関心もこの点に集中しているのです。

そこで私は JPX の取り組むべき課題として「企業価値の向上」と「取引所インフラの整備」という 2 つのキーワードを掲げたいと思います。

まず、「企業価値の向上」という点では、コーポレートガバナンスを一層充実させること、資本と経営の効率性という点で ROE の重要性をさらに定着させることが挙げられます。

そのためには上場会社のみならず、社会一般も含めて ROE への理解を広めることも必要になってくるでしょう。

そして、もう一つのキーワードである「取引所インフラの整備」に

については、取引所ビジネスは今や巨大なシステム投資を継続的に行う装置産業となっていますが、東西取引所の経営統合の大きな目的もこのシステム投資の削減であり、システムコストの削減でした。

二重投資の回避により取引所の基幹インフラである各種システムの性能・機能の向上を低コストで行う事が出来るようになり、次期 arrowhead、次期 J-GATE などの開発稼働への取り組みを強化します。

キーワードとしては取り上げませんでしたでしたが、このところ市場で話題となる事の多い「IPO の品質向上」についても一言お話ししておきたいと思います。IPO を通じて新しい産業や企業が登場し、成長することは日本経済の成長に不可欠であります。

実際、戦後復興の過程ではソニーやホンダ、トヨタや松下など多くの新興企業が日本の成長を支えてきました。

また、1989 年 12 月末のバブル期には上場企業としては存在していなかった企業を挙げると、NTT ドコモ、KDD I，ソフトバンク、ファーストリテイリング、楽天、ニトリ、ヤフー、などなど枚挙にいとまがありません。

このように新しい企業の成長が株式市場、日本経済に持つ意義は重大で、それだけに IPO を支える投資家、市場の信頼を確保するため、関係者と一丸となって不断の取組みを行ってまいります。

しかしながら、こうした取り組みだけで乗り越える事が出来るほど甘くはないのが今の金融・資本市場であり、JPX を船に例えればどんな厳しい風や波にも耐えられるような新しいマストと帆を用意しなければならぬと思っています。

世界の取引所における合従連衡やビジネス展開を見た場合、市場単体の競争力のみならず、取引所グループ全体の“総合力”、こそが、生き残りのカギとなると私は見えています。

これは、取引プロセス全体でサービスを提供するタテ糸と、商品の幅を広げるヨコ糸の組合せにより競争力を高めることが取引所の総合力につながると考えているからです。

日本株市場への収益依存度が高い JPX の現状は、市場の国際競争力、ひいては市場運営者である JPX の収益基盤という点で課題があると認識しています。

私は JPX の事業ポートフォリオをより幅広い事業分野に広げると同時に各事業分野における商品・サービスの品揃えを拡大すべきと考えています。

収益基盤の拡大により、公器としての取引所を十全に機能させ、さ

らに東京市場全体の活性化、「東京国際金融センター」の確立にも貢献できる、またそれが JPX 市場の活性化にもつながると期待しています。期待する事業ポートフォリオ、すなわち新たなマストと帆の候補としては、デリバティブ、新規取引所ビジネス、海外ビジネスという 3 つの分野があると考えております。

まず、デリバティブです。

日本株への過度の依存から脱するということは、日本株以外の商品・アセット分野を育てることに他なりません。

多様な商品展開という点では、ETF もそうですが、やはりデリバティブ取引が最も期待できると思います。

デリバティブ取引は、JPX のトップラインを引き上げる力を一番持っていると思います。

そのためには、デリバティブ取引において、メニューが欠けている、ジグソーパズルで言えば欠けたピースに当たる「コモディティ、金利、為替」をどう加えていけばよいか、総合取引所への道筋を真摯に検討していかなければなりません。

特に、アジアにおいては欧米の取引所、アジアの取引所が入り混じってデリバティブ取引を強力に展開しておりまして、デリバティブ市場の成功なくして、アジアで勝負はできないと言えます。

この分野の展開に経営資源を投入するとともに、併せて取引システム、清算システムの性能・機能アップを実施することで、インフラ面で新規商品展開を支えていきたいと思っています。

もちろん、新分野はデリバティブ取引に限らないわけでありまして、2 つ目となる、新規取引所ビジネスへの進出についてお話します。

投資家や上場会社、市場全体に取引所がさらに貢献するという視点から、海外の取引所と比較してみると、情報サービスなど、まだまだ取り組むべき分野があると思っていますし、日本の市場を見渡しても、JPX が培ってきた知見やノウハウをビジネス資産として市場活性化に応用できる場面はきっと出てくるはずです。

こうした新規ビジネス分野については早期に進出策を具体化していきたいと思っています。そのためには、通常の事業会社では当たり前のこととなってきた M&A や JV（ジョイント・ベンチャー）の設立も選択肢の一つになり得ると考えています。

3つ目は、海外ビジネスの拡大であります。

経済成長、実体経済でのつながり、金融資産の蓄積という面で海外ビジネス戦略の中心が「アジア」であることは言うまでもありませんし、中でも ASEAN および中国との関係強化が柱となると考えております。

海外ビジネスについては、基本は、日本から海外へ、海外から日本へという双方向での投資の交流を促進することにあります。それらに加えて、国によっては現在ミャンマーで進めているような日本の制度・システム輸出というアプローチを広げていくことも考えられます。

いずれにしても、アジアでの海外ビジネスは、大きな可能性を秘めている反面、これからの市場育成の色彩もあるため収益化という点では若干時間軸の長い話になってきます。それだけに経営としてのしつかりした意思と、政府や業界全体との連携が必要になると思っています。

こうした新たな取組みを実現するには、人材の育成、企業カルチャーの改革といった組織基盤の根幹にまで踏み込んだ取り組みを行わなければならないと考えています。これから、ユーザーである投資家や上場会社、JPX の株主の皆様と、率直に意見交換していきたいと考えています。

私からは、以上でございます。

記者 取引所としての国際競争力の強化という点について、CEO としてどういうふうに取り組みたいのかももう少し詳しくお話をいただければと思っています。

清 田 取引所としての国際競争力の強化という意味では、欧米の取引所との競争というばかりではなく、昨今、急激に力をつけてきているアジアの取引所との競争というものも念頭におき、競争力を磨いていかなければならないと考えております。

幸いにして、日本は 130 年を超える取引所、資本市場の歴史があります。アジアの証券市場は歴史が浅く、信頼性や流動性、収益性といった取引の重要なファクターにおいては、日本が一步先んじている面もあると考えております。

一方、急激に大きくなっている中国の証券市場は、もう既に東京の時価総額を抜いております。

しかし、幸か不幸か、中国の証券市場は国際的に見ると、まだ資本の自由化が完全に行われている状況にはありません。中国が真の意味でグローバルな市場に出ていく前に、私どもの戦略を進めていかなければならないのです。

アジアにおいては、特に、現地の商品、そして日本が持っている商品との相互上場等の取り組みを進めていきたいと思っています。

ETF や海外の REIT 等を東京で上場してもらう、ないしは、海外のデリバティブを大阪で上場してもらうといった取り組みを進めていきたいというふうに思っています。

また、中国については、人民元の取引は、徐々に海外に開放されております。ヨーロッパや、一部アジアの主要な市場では人民元が、オフショアの人民元センターという形で清算、決済ができるような拠点ができ始めております。日本はまだその取り組みができておりません。

ただ、私どもとしては、中国銀行と既に MOU を結んでおり、そうした協力関係によって、そういったオフショアの人民元センターが認可される日を期待して取り組んでいくつもりでございます。

その場合には、中国人民元建ての商品等もぜひ上場させてみたいというふうに考えております。

記者 コーポレートガバナンス・コードの適用が始まったわけですが、今後、3 月決算などの主要企業の株主総会が本格化していくわけですが、

上場企業に対してどのような対応を期待されているのかお聞かせください。

清 田 今月からコーポレートガバナンス・コードが適用開始され、コンプライ・オア・エクスプレインとして、コードの各原則を実施しない場合にはその理由の説明をすることが求められます。

これを記載したガバナンス報告書の提出は、3月決算の会社については今年の12月まで猶予されています。企業経営者とお会いしても、コードへの対応に相当前向きに取り組もうと準備をされている、ないしは、もう既に手を入れて社外取締役等の人数を増やそうと決めておられるところもあります。

また、コーポレートガバナンス・コードで求められているような政策保有株というか、持ち合い株等の不要不急の資産の保有に関する見直し等についても、既にアナウンスした企業もあります。

今回のコーポレートガバナンス・コードによって、企業経営者が社外の目をきちっと取り込んで、企業価値向上という前向きの経営に安心して取り組んでいただけるようにしていただきたいと思います。

同時に、昨年2月に公表され、もう既に191の機関投資家が受け入れを表明している日本版スチュワードシップ・コードも効果を発揮し始めております。

機関投資家が企業経営者と建設的な対話を通じて協力し、日本企業が規律を持った成長戦略に取り組んでいく体制ができ上がってきております。

取引所としても、ROE等の資本の収益性を意識し、ガバナンスをきちっと捉えた企業経営というものが日本で定着するように、さらなる努力をすると同時に、期待するところであります。

記 者 東芝の不適切な会計処理の問題が最近話題になっていると思いますが、その市場への影響、及びこれに対してJPXとしてどのように臨まれるお考えかお聞かせください。

清 田 東芝ほどの名門と言われる企業でこういうことが起きたというのは、大変衝撃ではあります。6月中にまず通常の総会によって取締役選任の決議だけを取り、その後、臨時株主総会を行うという2段階で対応すると聞いております。

東京証券取引所としては、不適切な会計処理があったために決算発表

ができないという開示がされたときから、進捗状況、事態の推移、そして一体これが最大限、どれぐらいの決算の修正等に結びつくかについて、タイムリーなディスクロージャーを再三お願いしております。

そして数字が判明したり、いろいろな事象の変更が起きたときには、都度発表していただくようお願いしております。

東芝については、公表されたスケジュールにのっとって株主との不信感の残らないような取り組みをどのように進めていくかに注目したいです。

記 者 東京商品取引所と将来的統合を目指すのか、あるいは別の方法で商品の上場を目指すのかといった方策について教えてください。

清 田 総合取引所構想については、既に閣議決定もされていますが、東京商品取引所（TOCOM）との統合という、一番誰もが思いつきやすいものについては、省庁横断的な問題もあり、簡単にいかない状況です。

もちろん、商品のデリバティブを TOCOM とは関係なく、大阪取引所に上場させるという道も理論上はあるわけですが、それにも経済産業省の同意は不可欠でございます。

ですから、経済産業省と金融庁と TOCOM、そして JPX という 4 者できちとした話ができない限りは、簡単にはいかない。

一方、TOCOM そのものは、今のところかなり経営的にも厳しいマーケット状況にあります。

私どもも上場企業ですので、TOCOM との統合そのものが純粋に経営戦略の上で成長に資するかどうかという点について更に検討する必要があると思っております。

今のところ、JPX として取り組むべき新しいビジネス分野として「商品」というものは念頭にありますが、すぐ目の前で手が出せるという状況にはないというふうに申し上げておきたいと思います。

記 者 先ほどから、IPO とか東芝の話が出ていますが、公正な市場環境を築くために清田 CEO が最も重んじていきたい、価値基準とか、ポリシーというのはどういうものになるでしょうか。

清 田 難しいご質問だと思いますが、基本的には、証券会社、投資家、上場企業といった、取引所を利用していただくステークホルダー、もちろん、

その他に政府だとか自治体だとかもちろんあるんですけども、直接的なステークホルダーとしてその3つがあるとしたら、この3つのステークホルダーの方々が安心して株式取引なりデリバティブ取引なりに取り組めるように、価格の透明性とか、取引の公平性、公正性、こういったものを間違いなく維持できるようにしたいと思っています。

そのためには、今回、JPXとして開発に取り組んでいる次期 arrowhead が9月24日にスタートしますが、ここでは、これまでの取引所間のシステム開発ではスピードを競っているという印象がおありになると思いますが、それよりも、信頼性や安全性を確保するようなシステムにしようということで、工夫をしています。新しいシステムでは、市場参加者が、リスクリミットを設定できる機能を提供します。

私は、取引所というものは、参加してくださる皆さんに、最も安心して上場していただける、ないしは最も安心して取引していただける、こういった信頼性の確保こそ、私たちが求められているところと思っています。

記者 トヨタ自動車の株主総会が今日ありまして、新しい種類株の発行について、可決されました。ただ、日本ではまだ種類株というのがあまり普及していないわけですけども、種類株について清田さんのお考え、現状の認識、あるべき姿をお聞かせください。

清田 トヨタさんのAA型の種類株というのが非常に注目を浴びて、総会で可決されました。皆さん方は、日本の銘柄でいえばサイバーダインをご記憶だと思います。

今回は違った種類株でございまして、元本保証型の非流通性株式といういいのではないかと思います。

配当が5年間にわたってあらかじめスケジュールされているということも特徴です。そして、議決権は普通株と全く同じです。

このように過去に経験のない種類株が出てきたわけですが、私はこういった種類株も合わせて、日本市場がグローバルに、利用する立場から見たら使い勝手のいい市場になっていくのであれば、決して抵抗する必要はないというふうに考えております。

そして種類株は、特定の株主が有利になるとか不利になるとか、それから市場の流動性全体に対してマイナスの影響を与えとか、そういったことにならないように、私たちとしても注視していかなければいけな

いと思っておりますが、どんな種類株が今後出てくるかわからない中で、種類株についてネガティブな考えは持っておりません。

記 者 IPO の審査の厳格化ということで、斉藤 CEO のもとでは証券界とか監査法人のほうに要請が出されました。IPO 審査のあり方について、清田さんは現状、状況が改善してきているのか、それとも、まだまだ課題があるとお考えか、この点をお聞かせください。

清 田 今般、私どもの反省も含めて、協力の要請を日本証券業協会と日本公認会計士協会にいたしました。

取引所が行う上場審査と証券会社が行う引受審査というものは違うものですが、やはり企業に対して第一義的に上場の手ほどきをする証券会社は、その企業の経営者も含めて知っているわけで、企業の内実や経営者の性格なども知っている立場にありますので、協力をお願いしました。私どもとしては、新規公開会社の経営者による不適切な取引への対応、上場直後の業績予想の大幅な修正への対応などを行っていきます。

もちろん、業績予想の修正というのは、上方修正もあり下方修正もあります。

とはいえ、業績の予想数字そのものだけではなく、その前提条件についても開示することで、納得感を高めていく必要があります。

引受審査をやる証券会社、その上場企業の財務の内容をきちっと精査して監査をしている監査法人、そして上場を承認する立場の取引所という三者がそれぞれの役割を果たして、三位一体でクオリティを高めていくことが重要です。そうでないと日本の市場そのものの信頼が得られないと考えております。

記 者 先代の斉藤 CEO のときからいわゆる arrowhead の稼働に伴って超高速取引業者がかなり市場に参加するようになって、それでかなり流動性が増えたことで東京市場活性化に非常にプラスの面もあったと思う。しかしながら、その一方で、若干、板の信頼性が揺らいでいるといいますか、本当に約定させる意図があるのかどうか疑念を持たれかねないような注文の出し方をしているのではないかと声もあります。それが結局は株価の形成をゆがめているのではないかと、そういった疑念も一部出ているかと思います。欧米などでは、売買履歴をきちんと把握するとか、そういった試みがなされているようですが、超高速取引業者に対して、今後市場としてどう向き合っていくべきとお考えなのか、改めてご所見を

お聞かせください。

清 田 HFT のアルゴリズム取引は、板を見て、そして人間が注文を出しているわけではなく、こういう注文状況であればこういう注文を出し、状況が変わったらこの注文は取り消すといった条件があらかじめ設定されていて、そういうプログラムで動いているはずです。そういう意味では、通常は悪意が介在しているとは考えにくいと思います。

しかし、結果として、一部の投資家からすると、板は目にもとまらぬ早さで動いていて、状況がよくわからない。

我々も 100%そういうことがないというわけではないですが、約定する気がない注文が出されているということでは必ずしもない。もしそういうものがあつたとすれば、不正の可能性があるので自主規制法人が対応いたします。

斉藤さんがこれまで言っていたように、『フラッシュ・ボーイズ』で話題になったような HFT を巡るアメリカでの問題は、日本では起こりえない。

日本では、価格面だけに着目した最良執行義務というものを証券会社に科しているということはありませんし、東京証券取引所に匹敵するような流動性を持っている取引所もありませんので、取引所間で注文を回送している間に注文が入るというようなことも起きません。

流動性を供給してくれていて、個人の投資家も、国内の機関投資家も含めて、買いたいときに買いたい値段近辺で買える、売りたいときに売りたい値段近辺で売れるという可能性をものすごく高めてくれていると思います。したがって、一概に HFT がマイナスだという考えは持っておりません。

ただ、もし不正な取引というような兆候があれば、徹底的に調べたうえで、場合によっては、証券取引等監視委員会に持ち込むということもあるかと思います。

記 者 夜間も含め、取引時間の延長についてどういうお考えをお持ちなのかどうか。斉藤前 CEO の会見で、後任の清田さんは、必ず再チャレンジしてくれると思うというご発言があつたのですが、それも含めてお願いします。

清 田 皆さんご承知のとおり、取引時間の拡大に昨年取り組んでいたのですが、とりやめましたというご説明を、私からやらせていただきました。

私自身は、時期尚早ということで取引時間を延長しないという結論に至ったのですが、取引時間の延長が必要だという基本的な考え方は、あまり変わっておりません。

例えば、アメリカの金融政策の変更であるとか、リーマンショックのようなものが起きたときには、日本市場が開いてないため、日本の機関投資家は日本株を大量に持っていないながら、そして個人投資家は 17%程の日本株を持っていないながら、取引できる状態ではありません。取引の機会が与えられる状況であるべきという考え方を私は持っています。ヒアリングによると、インターネット経由で株取引している個人投資家は、夜間の時間帯にマーケットが開いていれば使ってみたい、ないしはぜひ使いたい、開いてほしいといった意見が 8 割ぐらいありました。会社によって 9 割を超えているところもありました。

一方、機関投資家は、16 時以降にマーケットが開くと困るということでした。基準価額に反映する問題等があり、対応は容易ではないというお話でした。つまり、取引時間の拡大について、切実なニーズはなく、マーケットが開くことによって得られるメリットが、事務コストや労務管理上の対応に鑑みると大きくないという判断だろうと思います。

外国人投資家の方々にお聞きすると、流動性があれば取引に参加するが、夜間にマーケットが開いていても参加者が少ないのであれば、流動性が低いので取引に参加するメリットはないというようなお話がありました。

中小証券からは、夜間取引に参加するのは難しい、対面型証券からは、経営上耐えられない、というようなご意見もありました。

有識者会議等でも検討していただきましたが、まだ、現時点では取引時間を拡大するべきではないという結論になったわけです。

ただ、取引時間拡大に係る重要性の認識は変わっておりませんので、ニーズが高まってくるということになれば、いずれまた、取り組みたいテーマだと思っております。

記者 先ほど、取引所ビジネスの拡大のところで、M&A とか、あるいはジョイント・ベンチャーも選択肢の 1 つとおっしゃいましたが、おそらく、視点はアジアのほうにあるかと思います。もう少し具体的に、今あるイメージがありましたら教えてください。

それから、M&A とかジョイント・ベンチャーを組むときに、相手方に求める価値観というか、ノウハウ、そういったものについても具体的に教

えてください。

清 田 M&A、ジョイント・ベンチャーというのは、具体的な案件があるわけではありません。ただ、アジアも含め、グローバルに取引所ビジネスの領域を広げようとすれば、そういう局面は避けて通れない可能性があると思います。

8年前に、シンガポール証券取引所の株を東証は4.99%取得しました。当時は、いずれシンガポールと東証とが協力をして、場合によっては提携、ジョイント・ベンチャーをつくってでも、新しいマーケットに取り組むといった考えがあったようですが、互いに国を背負っている取引所同士のため、簡単にいかないという状況です。今後は、協力の種みたいなものに注意して取り組んでみたいと思います。

また、ロンドン証券取引所と合弁で TOKYO AIM というプロ向けの取引所を設立しました。ロンドン証券取引所が撤退し、現在は TOKYO PRO Market、TOKYO PRO-BOND Market という形をとっています。特に TOKYO PRO-BOND Market に上場する銘柄は着実に増えており、東京都にも発行していただいております。

ジョイント・ベンチャーであれ、M&A であれ、私どもとしてその可能性を排除しないということます。

記 者 前任の斉藤さんは、強力なリーダーシップによるトップダウン型の経営者だったと思いますが、清田さんご自身は、どういうスタイルで JPX の経営にあたろうとされているのか、そのお考えについてお聞かせください。

清 田 斉藤さんの8年間の東証、そして JPX での足跡というものを見れば、リーダーシップなしには行うことができなかっただろうという事柄がたくさんありました。そういう環境の中、リーダーシップが非常に必要な時期に、相当のリーダーシップを持って、会社経営を引き締めてこられたと思います。

JPX スタート後は、東京・大阪の組織・人の融合というものに非常に気を遣われており、極めてオーソドックスな経営をされていたというふうに考えています。

私自身は、大和証券で代表取締役役に就任以降は、人をやたらと怒らないということを肝に銘じてやっております。理屈がきちっと通っていれば受け入れるというやり方ですので、そう簡単にスタイルは変わらない

と思います。取引所は、論理的にものを考えて処理できる分野が多いので、私の仕事のスタイルが、自分にとっても、この会社にとっても、向いていると思っています。

記者 先ほど IPO の品質というところでお話があったかと思いますが、今月の末、おそらく日本郵政が上場の本申請をすることになると思います。取引所として、上場審査ではこういった点を注意していきたいとお考えでしょうか。

清 田 日本郵政は3社同時上場、そのうちの1社は親会社という過去になかったスタイルで新規上場を計画していると報道で見えています。一般論となりますが、市場運営者として、子会社の株主の権利を侵害するようなことがないかどうか、注意して確認すべき事項と思っています。

これも一般論ですが、プライシングに当たっては、発行体と機関投資家と主幹事証券が十分に意思疎通を図っていただき、価格を決定していただきたい、個人投資家が思いもかけぬ打撃を受けることがないようにプライシングを期待したい、そういうふうに思っています。

どうもありがとうございました。

以上