

記者会見要旨

日 時：2026年2月25日（水） 15：30～16：05

場 所：東証ホール

会 見 者：取締役兼代表執行役グループ CEO 山道 裕己

（山 道）

本日、私からは1点、代表執行役の異動等についてとなります。

当社グループは、毎年4月1日を新執行体制の開始日としており、本年4月1日以降の役員候補者を決定しました。

来年度は、中期経営計画の2年目に当たりますが、新たな執行体制は、経営の新陳代謝を図りつつ、中期経営計画で掲げる課題に、着実にしっかり取り組んでいく、という観点から決定しています。

まず、JPXの代表執行役グループ C00 及び東京証券取引所 代表取締役社長である、岩永守幸氏が退任し、現在 JPX の執行役で、大阪取引所 代表取締役社長及び東京商品取引所 代表取締役会長である、横山隆介氏が、後任として就任します。横山氏の後任には、現在、大阪取引所及び東京商品取引所の常務執行役員である多賀谷彰氏が就任します。

また、JPXの執行役及び日本証券クリアリング機構代表取締役社長である小沼泰之氏が退任し、現在 JPX の専務執行役で、東京証券取引所、大阪取引所及び JPX 総研の専務執行役員を兼務している長谷川勲氏が就任します。

横山氏は、2017年から5年超にわたり CIO を務め、また、2023年からは、デリバティブ市場の振興を主導しており、その実績から、東証市場の改革をはじめ、中計に掲げる様々な取組みの推進に取り組んでいただきます。

多賀谷氏は、長年デリバティブ市場の企画や営業に携わり、豊富な経験とネットワークを有していることから、横山氏の後任として、デリバティブ市場のさらなる発展に向けて、諸課題に取り組んでいただきます。

長谷川氏は、株式部長などを歴任し、市場実務に精通しているほか、グループのリスク管理担当として安定的な業務運営に実績を有していることから、こうした経験を JSCC の経営に生かしていただきます。

その他、JPX グループの執行役員などの昇格・異動などについては、詳細の説明はここでは割愛いたしますが、昇格・異動などを含めた、4月1日からの新たな執行体制と担当業務については、お手元の資料（11ページから13ページ）に表を記載していますので、ご参照ください。

私からの説明は以上です。

(記者)

1点目は先ほど説明があった人事異動についてですが、東証社長に横山氏を起用された理由をもう少し深掘りで伺わせてください。横山さんは非常にシステム部門歴が長く、そこへの知見は非常に深いと思いますが、JPXが去年公表された3カ年の中期経営計画ではデジタルイノベーションを共創するというのを一つの柱に掲げています。世界の取引所もかなりデジタル領域をめぐる競争が激しくなっていると思いますが、そういった観点も含めて、横山さんにどういふふう知見を活かし、東証を率いてもらいたいとお考えでしょうか。

(山道)

まず、デジタルの推進というのは1人の個人や1つの子会社で取り組むというよりも、JPX全体で取り組むことですので、必ずしもそこに焦点を当てて、ということではありません。ただ、取引所ビジネスは、ご存じのように既に巨大なITシステムの会社になっていますので、マッチングエンジンは現物もデリバティブも、あるいは清算システムも全てITでしっかりと固められています。

したがって、その知見がどれくらい深いかというのは非常に重要だということと、中期経営計画でも述べているとおり、現物もデリバティブも、市場運営という意味では、より一体感を持って運用していく必要があると思います。例えば、かぶオブと呼んでいます、シングルストックオプションに関しても、例えば証券会社のほうでシステム対応しようとする、現物とデリバティブのリンクをつけないと、カバードワラント等とも円滑に管理できない等の問題もあって、色々な意味で両方を知っているというのが重要なポイントです。加えてシステムに精通しているということも非常に重要だと思います。

したがって、デジタルの推進のために彼に東証社長になってもらったというよりも、もちろん東証は非常に重要なパートですので、そこに彼がいるということは重要だとは思いますが、デジタルへの取組みは会社全体での取組みですので、そこに焦点を当てたということではないです。

(記者)

1問目に関連して伺いたいのですが、JPXの収益体質を見ると現物株の取引量の収益が非常に多いと思っていて、それをどう多角化していくのかというところが一つ課題だと思いますが、その観点で横山氏への期待というのはありますでしょうか。

(山 道)

実は私自身もずっとそう言っていますし、恐らく社外の色々な投資家からも、もっとデリバティブが伸びるのでは、という期待があると思います。ところが、現時点で申し上げると、おっしゃったように現物市場が非常に活況であるがゆえに、そこに埋もれてしまっている部分はあると思います。

ただ、現物のみに依存している体質から脱却して、もっと収益の多様化を図りたいとは以前から考えていますので、そういった意味での他分野の振興は今後とも図っていきます。そのときに、OSE で先物オプションの振興を図ったとしても、そこでは先ほど言ったようなシステム面も含め、現物との連携が必要となります。デリバティブと現物を両方やっている投資家もたくさんいらっしゃる中で、既に、東証の営業部隊と大阪の営業部隊が一緒になって、色々な活動を国内外でしています。そういったことも含めて、大阪の知見も生かしながら、東京、現物のマーケットを引っ張って行ってほしいと思っています。

(記 者)

2点目ですが、株式トークンへの対応という観点で伺います。野村ホールディングスや大和証券、3メガバンクなどは、ステーブルコインを使った株式など有価証券を決済する実証実験を始めると発表して、金融庁もそれを支援事業にすると発表しました。デジタル証券にした株式の決済、移転をやすくする仕組みと言えらると思います。新たな取引基盤になり得る構想かと思います。改めて、こうした動きに対して取引所としてどう向き合っていくのか、そういった動きをどう評価するのか。また、そういった技術をどう取り入れていくのか、取り入れられないのか、このあたり伺わせてください。

(山 道)

今おっしゃったような、野村証券、大和証券、それから3メガバンクが協力してPoC、実証実験を始めるとは認識していますし、株式に限らず、トークン化したアセットについて、既定の法定通貨で決済しようと思うと、どうしてもトークンの利点と言われる権利移転の即時性を生かせないということで、おそらくステーブルコインの活用を目指すということも、今回の取組みの1つであると理解しております。また、メガバンク3行と大手証券の間での業界の垣根を越えた横断的な取組みということも注目しているポイントです。

株に限らず債券や、あるいはその他投資信託、MMFなど、いろんな商品にデジタルライズ、あるいはトークナイズされた商品は生かしていけるだろうと思いますので、この実証の状況、また、実証がどのように進展していくのかという点には非常に注目しています。

当然のことながら、我々も、この分野は非常に興味を持って色々今までも取り組んでいまして、今後の国内外の進展についても、引き続き注視していきたいと思っております。

もう既にご存じだとは思いますが、BOOSTRY や Progmatt というデジタルライズドのアセットの取引プラットフォームに関しては、我々もマイノリティー出資はしていますし、グリーン・デジタル・トラック・ボンドも発行しております。また、JSCC ではアメリカの DTCC との間で連携をとりながら実証実験なども行っております。

ゴム先物の清算・決済のところは、既にデジタルライズドあるいは DLT を使っており、今後は金先物の取引についても活用を検討しております。金先物の受け渡しは倉荷証券となりますので、法律を変える必要があり、それを待っていますが、法律が改正されれば、そちらも実用化していくなど、色んなことは考えています。

いずれにしても、我々も非常に注目している分野ですので、今後の発展を我々も注視したいと考えております。

(記者)

新体制での狙いについて、いま一度、もう少し詳しくお聞かせください。

先ほども、かぶオプのお話が挙がりましたが、新体制になりまして、横山新社長の下で、デリバティブの部分は JPX としてもいま一度強化される狙いなのか、こちらのあたりをお伺いしたいです。

(山 道)

横山氏は、今度は東証の取締役社長となりますので、もちろん彼のフォーカスは、現物市場の振興、あるいは、我々が持っております色んな課題、グロース市場やスタンダード市場の課題に、どう取り組んでいくのかだとは思っています。ただ、先ほども触れましたように、現物市場とデリバティブ市場が全く独立したものとして両方走っているのではなくて、非常に密接に絡み合いながら発展していくというものだと思っていますので、その際に、やはりデリバティブの知見を持って現物市場を運営していくことは必要だと思っております。また、先ほど言いましたように、営業部隊の新規顧客の開拓、あるいは片一方しかやってない人に、もう片方の商品を勧めたりするような、そういった営業面での連携は、もう既にかなり深まってはいますが、これをさらにどのように進展させていくかは、これからの課題だと考えております。

(記者)

同じく新体制について、横山新社長に市場改革の側面からご期待されること
があれば、ぜひお願いします。

(山道)

資本コストや株価を意識した経営の推進に関する要請も、3年たってかなり
進展はしてきたと思います。2週間前もロンドンに行ってきて、色々な投資家と
個別及びグループでも話してきましたが、これからは、実を伴った進展といいま
すか、色々な改善が、企業の行動や、マインドセットの改革、あるいは業績にど
ういうふうに実際に現れてくるのかがポイントになってくるだろうと。もとか
ら資本コストや株価を意識した経営というのは、中長期的な企業価値の向上に
資するような投資を優先して行っていただきたいということをこれまで言って
きていますが、それも、より活性化した株式市場を考えたときには、今後の業績
動向も非常に重要なポイントになってくると思います。その意味で言いますと、
より成長投資への促進というのがキーになってくるだろうなと思っています。
これは、今コーポレートガバナンス・コードの改定、第三次改定の中でもキャッ
シュをどう使っていくのかというところでも開示を更に強化しようという話に
はなっています。そういった次のステージに向かうところで、どう推進してい
かということだと思います。

我々がずっと目指してきた改革はまだまだ、いつも言うように15%とか20%
だと思いますが、第一段階はある程度形は出来たので、そこは岩永社長にも大変
貢献してもらったと思っていますが、ある程度の成果を得て、次の成長ステー
ジに入っているところで、さらにこれに磨きをかけていく、成長投資を促進する
等々も含めて、そのあたりを期待したいなと思っています。

(記者)

新体制についてですけれども、横山次期東証社長の人柄のどういう面を山道
さんからご覧になって評価されていらっしゃるか。その人柄というのは、仕事で
のどういう面からうかがうことができたのかというエピソードがあればあわせ
て教えてください。

(山道)

いろんなことが起こり得る立場ですので、そのときに動じることなく、しっか
りと本質を見極めながら対応していくということだと思います。彼は2020年に
東証のアローヘッドが丸1日とまったときのCIOでもありましたが、そのとき
の記者会見等々も、特にシステム上の質問に対して彼が非常にしっかりと答え

ていたことが、その後、様々なところで評価されています。そのような実績もありますし、そういったことがまた起こるということを言っているわけではありませんが、企業経営というのは色々なことが本当に突発的に起こり得るので、そのときにどういうふうに着いて、本質を見極めながら対応出来るかということかなと思います。

(記者)

お世話になります、2つお伺いしたいと思います。

ちょっと毛色が変わった話で恐縮ですけれども、2月18日のフォローアップ会議での議論についてお伺いしたいと思います。スタンダード市場における今後の対応の資料において、上場適格性の懸念が生じる事業内容の大幅な変更についての記載がありました。これは、スタンダード市場だけではないという理解ではあるのですが、事業内容の大幅な変更の事例というのは非公表となっていますが、おそらくビットコインレジャー企業などを指しているものと類推しています。この上場適格性に懸念が生じるような変更について、投資家保護を図るべきという記載もありまして、今後、議論が進んでいくと考えていますけれども、こうした事業内容の大幅な変更がある企業における規制や、適切な適時開示についての考え方があればお伺いしたいと思います。1点目からお伺いしたいと思います。

(山 道)

事業内容を大幅に変更する企業はもちろんありますし、業態を転換しながら成長していく企業も当然ながらあります。一方で近年、始められた事業が上場適格性自体に懸念が生じるようなものである事例も発生しているために、一般論としての制度の在り方を検討し始めたものでして、ビットコインレジャー企業など、特定の業種のみをターゲットにしているものではありません。

また、適時適切な開示は健全な資本市場の一丁目一番地です。まず、開示をしっかり求めていくということ、そして、社名変更も含む大幅な変更をする際には、例えば投資家に本当に伝わっているのかどうかという面から検証する必要がありますし、いろいろな観点があり得ると思います。今後、それらを議論していこうということです。

(記者)

ありがとうございます。同じ系統の話で恐縮ですけれども、資料上の記載では、オーナー企業が、スタンダード市場に相当数いるということです。ファミリー企業も含めて、オーナーによる意向が経営に反映されやすい一方で、投資家との目

線のギャップ、乖離があるというふうな記載も資料にはございまして、今後、スタンダード市場改革を進めていくことと考えられますけれど、この対応の方向性として求めていくものがありましたら、ご教授いただきたいと思います。

(山 道)

スタンダード市場においては、創業家がいらっしゃる企業、親子上場の子会社、あるいは親子上場ではなくとも、例えば 20%以上の株式を保有する大株主がいる企業も実は多いということです。

東証には従属研、従属上場会社における少数株主保護の在り方等に関する研究会という、今申し上げたような企業の開示、あるいは少数株主保護を図るために議論をしている研究会があります。そこでもいろいろ議論していますので、市場区分の見直しに関するフォローアップ会議と従属研の2つの議論を併せて進めていくということであろうとは思っています。

例えば、40%以上の議決権を保有する大株主がいる企業の場合には、取締役の選任議案に対する少数株主の賛否割合の開示を求めたり、あるいは独立役員制度における独立性の基準を見直すということも、従属研で議論している内容です。そういったことを併せて議論していこうと思っております。少数株主の保護については、やはり海外投資家からも注目されているところです。我々としてもしっかり取り組んでいきたいと思っております。

(記 者)

2つお願いいたします。横山さんに対して、社長を何年間か務められるのだと思いますが、その在任中に心血を注いでほしいといえますか、例えば山道さんであれば、資本コストや株価を意識した経営など、大きな取組みをやっていたところがあると思います。そういったもので、横山さんにこれはぜひ社長在任中に腰を据えてじっくりやってほしいというものがもしあれば伺えればと思います。それが1つ目です。

(山 道)

特にこれだけをやってほしいというのはありません。資本コストや株価を意識した経営という要請をどのように進化させるかは課題となりますし、プライム市場、スタンダード市場、グロース市場それぞれに課題があります。それから、プロマーケットについても上場企業と非上場企業との架け橋になるような市場にできないかということで、今色々と考えているわけですが、どのように実行に移していくかということもありますし、先ほど申し上げたシングルストックオプションのマーケットの活性化に現物サイドからどのように寄与できるのか

ということもあります。そういった一連の課題に対する取組みがあらうかと思
いますので、在任中にじっくり取り組んでほしい課題としては、今言ったことは
すべてそうだと思います。

(記 者)

もう1点、横山さんは、キャリアのおよそ半分ぐらいがITかと思います。IT
の分野をかなり熟知されている社長さんは、本当に数えるほどしか日本企業に
いらっしゃらないと理解しています。ITが大事であると言いながら、なかなか
日本企業でIT出身の方がトップにいらっしゃるといのは、まだ少ないように
思うのですけれども、そういった観点で改めて、IT出身の社長が出てくること
の意義をお話しいただければと思います。

(山 道)

先ほども言いましたけれども、既に取引所ビジネスというのは、巨大ITビジ
ネスになっていますので、やはりその知見があるかどうかというのは結構大き
なポイントだろうと思います。それから、この分野は本当に日進月歩で、特にAI
に関しては、色々な意味で進歩の速い分野ではありますので、1人で全部カバー
するのはいずれにしても難しいです。外部の専門家も、社内の知見を持っている
人も使いながら、総力を結集するという意味では、むしろ彼自身がものすごく高
い知見を有することよりも、そういったチームを率いていくという、チームマネ
ジメントが重要になってくるだろうと思います。

もちろん最初に話を聞いて、すぐに理解できるというのは重要ですが、
ただそれだけで会社経営のトップに立てるかということとそんなことはないので、
そういったチーム運営のノウハウや能力も必要だろうと思います。

(記 者)

再度質問ですが、横山さんの人事について追加で伺わせてください。先ほどの
質問とも関連するのですけれども、システムとかITとかというのは、ともする
とトップラインをつくるというよりは、どちらかというところと経費削減とか業務効
率化とか、そちらの文脈で語られることも多いと思うのですけれども、収益拡大
とかトップラインの拡大というところに、横山さんの知見をどう活用してい
きたいかという思いはありますか。

(山 道)

彼が大阪取引所の社長だったときに海外に出張して、大阪取引所を利用して
いる投資家との直接的な面談をかなり実施しています。先ほど言いましたよう

に、デリバティブしかやらない、あるいは現物しかやらない投資家もいますけれど、ほとんどの投資家はどちらも一緒にやっているということで、ITに加えて、対顧客の経験も結構積んでいるので、ITだけではなくてそういった営業面でも、今後幅を広げてもらえたらと思っています。

(記者)

システムやITという分野でのトップライン拡大というのはいかがですか。

(山道)

これは色々な分野があり得るのですけれど、トークナイゼーションにしてもAIにしても、我々も色々なことを試してやっています。例えば、つい最近導入したJ-LENSという、日常的な言葉を使ってチャットボットのように検索ができるというシステムで、ローンチしたのが去年の12月9日ですが、1か月で2万5,000件ぐらいのアクセスがあり、それだけ需要がありますが、今は、無料で提供しています。投資家サイドに対するサービスとしては、その前にJPX Market ExplorerやJPX Data Portalというサービスを提供しているのですが、なかなか課金できるようなサービスにはなっていません。

それから、今後上場企業向けに例えば適時開示等を手助けできるようなAIを使ったサービスも導入しようと思っていますが、我々だけではなく業界でも、AIを使った本当に稼げるサービスというのはまだ出てきていないと思います。

トークナイズドの世界も、色々なことが言われていて、我々も興味を持って色々なことをやっていますが、収益化を目指せるところまで行っているサービスはなかなか無いということです。新しい技術なので、色々なことを試しながら、最初から稼げる方法が描けないのは仕方がないとしても、それをどのように実のあるものにしていくかというのはこれからだと思います。

最初の質問に戻りますと、今までのサービスの延長線上で収益が出ているものをまたさらに磨いていくという部分はありますけれども、新しいサービスについては、まだまだ色々な意味で試行錯誤が必要だろうなと感じています。だからといって諦めるということではないですが、まだまだ時間が必要かなと感じています。

以上