

## 記者会見要旨

日 時：2026年4月28日（火） 15：30～16：00  
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4点説明事項があります。

まず、「2026年3月期決算」について、ご説明いたします。

お手元の決算短信と、決算概要をまとめた参考資料を適宜ご参照ください。

本年3月期の「営業収益」については、出来高に連動する収益が増加したことなどにより、前年度比365億円増（+22.5%）の1,987億円となりました。

また、「営業費用」は、前年度比85億円増（+11.4%）の835億円となりました。

結果、「営業利益」は前年度比261億円増（+29.0%）の1,162億円、「当期利益」は180億円増（+29.5%）の791億円となりました。

次に、本年3月期の普通配当ですが、従前の配当基本方針である「配当性向60%以上」に基づき、通期で1株あたり61円といたします。

また、これと併せまして、「中期経営計画2027」に掲げた資本政策に基づき、資本効率性の更なる向上と株主還元の一層の充実を図ることを目的に、200億円を上限として、自己株式の取得を行うことといたしました。

なお、決算等の詳細につきましては、のちほど、事務局にご確認ください。

続いて2点目、「役員候補者の決定」について、ご説明します。

JPXグループの業務執行体制については、4月1日から既に新体制が始まっておりますが、本日も説明するのは、本年6月19日に開催予定のJPXグループの定時株主総会・通常総会に付議する取締役候補者等について、となります。

まず、JPXの取締役ですが、独立社外取締役の遠藤信博氏が退任され、後任として、NTT取締役会長の澤田純氏が就任されることとなります。

次に、日本取引所自主規制法人ですが、外部理事である岡田譲治氏と藤縄憲一氏が法定上の任期満了となり本年6月にご退任となります。後任についてですが、EY新日本有限責任監査法人相談役である片倉正美氏と外苑法律事務所パートナーである桑原聡子氏が就任されることとなります。

これらを踏まえた、新体制については、お手元の資料に一覧を載せておりますので、そちらをご参照いただければと思います。

続いて3点目、「中期経営計画 2027」のアップデートについて、ご説明します。  
お手元の資料を、適宜ご参照ください。

2025年3月に策定しました「中計 2027」は、現在、3年計画の1年を経過したところではありますが、足元の環境変化を踏まえてアップデートを行っておりますので、そのポイントをご説明します。

配布資料の4ページ目にあります「アップデート方針」をご覧ください。

計画1年目は、上場会社のコーポレート・ガバナンス改革の継続的な進展に加え、金利・データ関連ビジネスを中心に、日本株以外のビジネスも拡大し、全体としては順調に進捗しております。

計画2年目以降も、イラン情勢等の地政学的なリスクや日銀の金融政策等の事業環境の変化に留意しつつ、大枠としては現在の「中計 2027」の方向性を維持し、重点施策を引き続き着実に実行してまいります。

また、コーポレートガバナンス・コード改訂も踏まえ、上場会社における経営資源の配分に関する検討や開示を通じた投資家との実効的な対話の後押しや、JPX 自身の成長に向けても未来を見据えた投資や研究開発にも注力してまいります。

先ほど決算の概要をご説明しましたが、「中計 2027」の財務目標については、計画1年目のROE水準(23.1%)も踏まえて目線を上げつつ、将来の見通しの不確実性が高まっている中でも安定的に高いROE水準を達成していけるように、財務目標は「3期連続 ROE 20.0%以上」に変更しております。

内容の詳細につきましては、のちほど、事務局にご確認いただければと思います。

最後に4点目、「資本コストや株価を意識した経営」に関する要請のアップデートについて、ご説明いたします。

お手元の資料を、適宜ご参照ください。

「資本コストや株価を意識した経営」は開始から4年目に入ります。

この取組みの目的は、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を、マーケットの目線も取り入れながら進めていただくものですが、これまでの3年間で、マーケットを「意識していただく」ことについては、大きな進展があったと考えております。

今後、この取組みをより進化させていくためには、各企業が、そうした目線をもとに、どのような成長の道筋を目指し、「経営資源の配分」をどのように行っていくのか、より検討を深めていただくことが重要と考えています。

そして、投資家をはじめとした各ステークホルダーに対してその方針を示し、マーケットとの対話も推進力としながら、さらに取組みを進めていきたい

と考えています。

そこで、本日、各企業において、今後の取組みの参考としていただけるよう、これまでのお願いをアップデートする形で、「経営資源の適切な配分」を中心とした投資家の期待や取組みのポイントを公表いたしました。

各社の課題や必要な取組みは当然ながら企業ごとに異なりますので、何か一律の対応を求めるものではございません。企業の皆様には、必要な対応のご検討をお願いしていこうと考えております。

本件の詳細につきましては、後ほど、事務局にご確認いただければと思います。

本日の私からの説明は以上です。

(記 者)

2点質問させていただきます。

まず1点目は、改訂案が公表され、現在パブリックコメント中のコーポレートガバナンス・コードについてです。日本企業が保有する現預金比率が増加傾向にあり、十分な成長投資に回っていないとの問題意識のもと、今回の改訂ではキャピタルアロケーションについて規定があったかと思えます。改訂の現時点の所感と、実効性のあるものにしていくために考えていることについて伺えればと思います。

(山 道)

ご質問いただきましたように、今回のコード改訂の重要なポイントの1つとして、経営資源の適切な配分が示されております。先ほども申し上げましたが、会社の目指すべき成長の道筋を示した上でそこに向けて経営資源をどう配分していくのかをご説明いただきたいということです。また、キャッシュを含む経営資源が適切に配分されているかどうかというのを不断に検証してもらいたいということが骨子としてあります。

経営資源の配分ということで、現預金にフォーカスした議論がなされることもありますが、当然ながら、経営資源の配分というのは、各社の成長フェーズや産業、事業環境等によって異なりますし、様々な考え方があってしかるべきだと思っております。したがって、重要なのは、各社が取締役会を中心として、成長に向けて経営資源をどう配分していくかを検討し、それを投資家をはじめとするステークホルダーに対して、自らの言葉で説明いただくことだろうと思っております。

そうした観点から、先ほど第4点目で申し上げたように、本日、経営資源の適切な配分を中心とした投資家の期待や取組みのポイントを公表したところです。

企業の皆様には、こうした資料も参考にいただきながら、実効的な取組みの前進、推進に向けて必要な対応の検討をお願いしたいと思っております。

それから、企業サイドだけではなく、当然のことながら、投資家サイドにも、そういった企業の中長期的な成長に向けた取組みを後押ししていただけるよう、今後とも働きかけてまいりたいと考えております。

(記者)

2点目ですが、上場維持基準の厳格化に伴う流れについてです。4月に整理銘柄となり、上場廃止が実際に決まった企業が出ました。上場廃止が決まった企業数など、この流れは当初の想定どおりと評価されていますか。また、現状では基準未達企業はどうしても退出させる仕組みとなっていますが、改善を促す仕組みについて考えていることがあればお聞かせください。

(山 道)

おっしゃったように、この3月期末が期限の企業は、現時点で6社の上場廃止が決定し、整理銘柄に指定されています。ただし、そのうち2社は国内の他の取引所に重複上場しておりますので、完全に非上場になるのは4社です。それから、8社が監理銘柄に指定されています。ただし、市場区分の変更や、国内の他の取引所に重複上場する企業もあるため、どこにも上場せずに、完全に非上場となる企業はかなり限定的となる見込みです。

そもそも、この市場区分の見直しをするときにも申し上げましたが、2022年の4月、私が東証の社長を務めていた当時から、これは上場廃止する企業の数を増やす、あるいは上場企業数を減らすことを目的とするものではなく、期間内に改善をしていただくのが一番望ましい姿だということだと申し上げてきました。実際、昨年改善期間に入った3月期の企業は72社あったわけですが、現在、整理銘柄、監理銘柄に指定されているのは14社となっています。37社は改善の上、基準に適合しています。残りの20社は、市場変更またはMBO等々で非公開化されたということであります。

我々としては、経過措置の終了については、投資家や市場の混乱を招かないように株主と投資家の皆様への情報提供を引き続き徹底していくとともに、資本コストや株価を意識した経営の推進などを含めて、企業価値の向上を後押しするための取組みを進めていきたいと考えています。

(記者)

資本コストや株価を意識した経営のアップデートについてですが、3年前に要請を出されたときは、非常に分かりやすく、ありとあらゆる上場企業

に敷衍するようなメッセージだったかと思うのですが、今回読ませていただくと、かなりケース・バイ・ケースであったり産業ごとに違ったりするということがあって、なかなかワンメッセージでとらえることが難しいと思います。山道 CEO の解釈としては、一言で端的に伝えるならばどのようなメッセージであるのかというところを伺えますか。

(山 道)

3 年前の要請は、「資本コストや株価を意識した経営の推進に向けた要請」というワンフレーズで非常に分かりやすいものでした。先ほども申し上げたように、そうした意識そのものは、この 3 年間で相当高まってきていると認識しています。

もともと、この要請を行ったのはプライムとスタンダード上場企業約 3,300 社に上るわけですけれども、当然のことながら、その中には、既に十分に対応されている企業もあれば、これから取組みを進めていこうという企業、さらには、残念ながらそこまで至ってない企業もあります。実際、プライム市場においては、93%の企業が既に我々の要請に応じて開示している一方で、残りの 7%の企業はまだ開示していないという状況にあります。各社の状況にはばらつきがあり、個別性が強くなってきていることから、ワンフレーズで対応方針を示すというような段階ではなくなってきています。これは、3 年間での取組みを通じて状況が進化した結果と考えていいのではないかと思います。3 年前はワンフレーズでカバーできるような状況が、現在では進化してきたがゆえに、より個別性を重視した対応を求められる段階に移行したということではないかと考えています。

したがって、この 3 年間もずっと申し上げてきましたが、会社の現状を一番よく分かっているのはそれぞれの会社自身で、とりわけ取締役会を構成されている方々だと思うので、そういった方々が自社の現状を分析し、必要な改善策を検討・実行して、その内容について投資家と建設的な対話をしながら、さらにブラッシュアップしていく、そういうサイクルが出来てきているということだと思います。

(記 者)

もう 1 件、決算について伺いたいのですが、中計のアップデートの文言でも新しい技術を取り込んで、研究開発にも勤しんでいくというフレーズがあります。データ事業を年率で 8%ずつ伸ばされるという計画がもともとあったわけですが、セグメント別では多分、年率増加率が 4%だったと記憶しています。これからどういうふうに、研究開発や、新しい技術を取り込んで企業としての取引所の

成長につなげていくのでしょうか。

(山 道)

セグメント情報で公表しているなかで、情報関連収益という内訳があり、あの場で8%成長を目指すと言っているのは、データサービスとして、例えばAIを使った投資家向けのサービス、また、その他色々なサービスがありますが、2024年度から比べて2025年度は約11%伸びています。8%を目標にはしていますが、恐らく今年度も去年に比べると、更に伸びるのではないかなと思っています。

ただ、新しいサービスということでAIを使ったサービス、例えば、投資家向けで言いますと、JPX Market Explorerや、JPxData Portalがあり、直近では、去年の12月にJ-LENSというサービスをローンチしております。これは特に日本市場の関心がグローバルに高まっているなかで、JPX Market Explorerは12言語で展開していますし、JPxData Portalはブラウザ側の翻訳機能を利用するため130程度の言語に対応しております。それらの翻訳などもありながら、JPxData Portalは、当社に開示された四半期開示、コーポレートガバナンスレポート等を検索できるサービスです。JPX Market Explorerは上場企業全てにわたって非常に簡潔なフィナンシャルスコアが分かるサービスです。J-LENSは、OpenAI、あるいはマイクロソフトのCopilotのように自然文での検索が可能です。専門用語を使わなくても、AI側が類推して情報を引っ張ってきます。こういったものをどんどん広げていきながら、ユースケースを重ねていき、より高度なサービスを提供していく。まだまだある意味スタートラインに立った段階ということなので、収入は今言ったように8%はクリアしているものの、これから伸ばしていかなければいけない分野だと思っています。

(記 者)

先ほど関連する質問がありましたが、コーポレートガバナンス・コードの改正によって、より多くの企業が手元資金、現金ですね、を活用するのではないかと期待が高まっています。こうした兆候は見て取れますか。また、企業は株主還元を向上させることと成長投資に注力すること、そういうバランスをどのようにとるべきでしょうか。

(山 道)

まず、成長投資と株主還元のバランスに関して申し上げますと、これは各企業千差万別だと思います。当然のことながら、成熟した企業と成長過程にある企業とでは、投資家の期待や求められる対応も全く異なるでしょうから、最終的には

各企業が自らの状況を踏まえて個別に考えていくしかないということだと思えます。

それから、株主還元が非常に増えたという統計があるのは事実ですが、これについては、昔が少なかったから、いわば発射台が低かったために、大きく伸びたように見える部分もあるわけです。実際にグローバルで見て、日本企業の株主に対する総還元率が突出して高いかという、MSCI の先進国 23 か国で比べると依然として平均を下回っています。

また、株主還元のみを通じて株価の引上げを図ろうとしても、それには限界があると思えます。上場企業が目指すべきは、やはり持続的な成長と中長期的な企業価値の向上であり、それは3年前に我々の出した「資本コストや株価を意識した経営」に関する要請の中でもはっきりと述べているとおり、成長資金にまず回してほしいということです。ただ、先ほども申し上げたように、各社で事情が異なり、成長分野が多く存在し、そこに積極的に投資する企業もあれば、現時点では成長投資先が無いから、その分は株主還元に戻そうという判断をする企業もあるでしょうから、こうした判断について、我々が個別企業に対して一律の方向性を示すものではないと考えております。

それからもう一つ申し上げますと、日本企業では成長を志向した投資が着実に進みつつあると思えます。ただ、そういった成長投資、設備投資、R&D に対する投資、また、ヒューマンキャピタルに対する投資でもそうですが、実行すれば直ちにリターンが得られるというのではなくて、成果が現れるまでには、最低でも数年はかかるものです。一方で、マーケットのほうは、もう少し短期のリターンを求めることもあり、経営が目指す時間軸とマーケットが求めている期待との間にはギャップが生じることがあるわけです。

そのギャップを埋めるのは、トランスペアレンシーとトラストしかないと考えております。要するに、企業が現在どの地点にあり、どこを目指して、そこに到達するために何を行っていくのかを示し、トランスペアレンシーを高めていくことです。建設的な対話で、投資家あるいは株主に説明し、その説明を受けて株主が信頼すれば、投資家はその会社の経営陣に資金を託すということにもなるでしょうし、そういったサイクルを作っていきたいということです。

それは、我々が要請をしてからの3年間でかなり進展はしていると思えますし、これは、我田引水で評価しているというよりも、国内外の投資家がそのように評価してくれている結果として、実際に資金が集まってきているということだと思えます。こうした流れを、今後も続けていきたいと思っています。

(記者)

先ほどの質問と重複するところもあると思うのですが、還元と投資のバランスを各企業が判断するという点です。資本コストを基準として、投資をするか、還元をするか、などを考えることをこれまで呼びかけてきたと理解しています。実際に、例えば、成長投資を呼びかけられている中で、資本コストを軸にいろいろと判断をするという考え方が企業側に浸透していると感じられているか。また、まだ浸透していないところ、もっと改善できるところがあるとしたらどこか、JPXとしてどういうことができるかもあわせて、教えていただければうれしいです。

(山 道)

非常に答えが難しいのですが、現時点で、十分に浸透していますとまでは言えないと考えています。先ほども申し上げたように、資本コストや株価を意識した経営の要請から3年経って、対応されている企業はプライム市場の93%です。これを100%にしようとは全く思っておりませんし、全ての企業が我々の要請に従うべきだとも思っておりません。自らが信じる経営を行っていただくことでいいと思っています。

ただ、現象面で見るときに、日本が30年ほど苦しんできたデフレから脱却し、4年連続2%超のインフレが起きているという中で、上場企業がより成長に向けて、強い意思を持ち始めているということは事実だろうと思います。M&Aの動きがその一例です。M&Aの場合、買う側が注目されますが、部門売却やカーブアウトも、去年1年間で四百数十件ありました。買う側は当然のことながら成長に向けた強い意思があると言えますし、売る側も、事業ポートフォリオの見直しを通じて、例えば、不採算になっているようなアセットを売却して、より有効活用できるような企業に委ねようという考えであり、そういう活動が大変活発になっているということです。

M&Aの件数自体も、2024年は4,700件と過去最多となり、去年2025年には5,115件、さらに今年1~3月だけでも約1,300件となっています。もちろん、やみくもにM&Aをするということではなく、資本コストを考えた上で、成長に資するかどうかをチェックしながら進められているケースが多いと思います。全てがそうだとは言いきれませんが、現象面で見ると、大勢としてはおっしゃった方向に向かっていると言えると思います。

先ほども申し上げたように、個別性が非常に強くなってきている段階です。我々として、各企業にこうすべきだ、ああすべきだと指示するつもりは全くありません。それぞれの企業にお考えいただくことだと考えています。ただ、そこまですべてまで至っていない企業には、参考として活用していただければ、ケーススタ

ディーをすでに第 3 版まで公表しています。加えて、グロース市場企業向けのケーススタディーも出しています。我々としては、企業の皆様はもちろん、投資家の皆様にも参考としていただけるよう、こうしたツールを引き続き提供していきたいと考えています。事例集をもとに、企業と投資家が対話を重ね、切磋琢磨していただくことを期待しています。

以上