

株大阪証券取引所 定例記者会見要旨

日 時：平成 21 年 2 月 17 日（火） 午後 3 時 30 分～

場 所：大阪証券取引所 4 階 大証ホール

会 見 者：米田社長，小島常務，藤倉常務，有富常務，中野監査役

米 田 国外取引参加者制度，いわゆるリモートメンバーシップ制度の創設につきまして本日の取締役会で決議いたしましたので，ご説明させていただきます。ご存知のとおりこの制度は，日本に支店を持たない外国の証券業者が，大証市場に取引参加者として直接取引を行うことができる制度です。

今回，このリモートメンバーシップ制度を導入するわけですが，大証市場でどういった取引を可能とするかということですが，取引の種類を制限しないで，大証に上場している先物・オプションといったデリバティブ商品もそうですが，現物市場の上場企業の株式，全ての E T F を可能とする制度としたいと思っております。

当然のことですが，外国証券会社がこのリモートメンバーになる取引資格を私どもが付与するわけですが，国内の証券会社と同様に一定の基準を設けまして審査をさせていただき，その審査を通った証券会社がリモートメンバーの資格を得ることになります。今後の予定としましては，パブリックコメントを募集するなど所要の手続きを経まして，予定としましては，金融庁の認可を条件としてこの制度の規則を 5 月頃に施行し，それから希望の証券会社の募集を開始する手続きを経たいと思います。

外国の証券会社ですので，日本の金融庁の認可と，当該外国証券会社を監督する海外現地当局の許可も必要になりますので，通常の規則改正以上の手続きが出てまいりますが，私どもといたしましては今年の夏頃には具体的にリモートメンバーになられる先が決まり，リモートメンバーとして実際の取引が始まるのではないかと見てています。

私からは以上です。

記 者 2 点伺います。1 点目は，リモートメンバーシップ制度の対象となる外国証券会社ですが，どういった地域，国をターゲットにされているのでしょうか。2 点目は，今月上旬に N A S D A Q O M X グループと M O U を締結されました，その内容と今後の方向性についてお聞かせください。

米 田 リモートメンバーの地域のメンターゲットはどこかというご質問ですが、かねてからこの制度の導入について考えていましたので、当社のリモートメンバーに関するニーズがどうなのか、私どもの担当者が海外に行ってニーズ調査を行っております。制度が正式に固ってまいりましたので、今後も具体的な形でプロモーションを進めていきますが、当初の段階としてアジア・オセアニア地域、つまり日本と同じ時間帯、マーケットが開いている時間帯から見て、その辺がより具体的に出てくるのではないかと思います。アジア・オセアニア地域でどこかということになりますと、オーストラリアとか香港でニーズのある証券会社がおられるようですので、そういったところから早い段階で出てくるのではないかと思います。

それから、アメリカですけれど、アメリカにはそもそもリモートメンバーに入りたいという証券業者がかなりおりますし、現実になりたいというところもありますので、いずれそういったところも出てくると思います。

二つ目ですが、2月4日にNASDAQ OMXグループとの間で戦略的パートナーシップ構築のための覚書を締結しました。大証、NASDAQで行っていることについて、どこの分野に限定せずにお互い協力できることはやっていきましょうという目的で結んでおります。つまり包括的な戦略提携ですが、覚書を結ぶにあたりまして先方といろんなお話をすでに行っております。また、先方からも今ミッションが多分来ているのではないかと思います。もちろん、いろんなことが考えられるんですけれども、私の考えでもあるし、先方と話したところですが、ジャスダック証券取引所を買収し、そして日本の新興市場を再構築していくというタイミングですので、ジャスダック市場というか新しい新興市場を魅力ある市場にするために、NASDAQが持つノウハウを活かしていきたいと考えています。

2月の初めにNASDAQの方と会った時も具体的にいろんなものを見せていただきました。コーポレートサービスと言っていましたが、上場企業に対していろんなサービスを提供しています。10年位前にNASDAQと接触することがあったのですが、その時はそういったものは無かったと思います。ですからこの5-6年でそういったものをシステムティックに構築して、それをアメリカのNASDAQ市場に導入し、またそれだけでなくNASDAQ OMXグループという形でヨーロッパにも進出して、ヨーロッパの取引所でもそういったことを逐次導入しているという話を聞いています。そういった一種のノウハウを持っているわけ

ですから、そういうものを導入することも考えられると思います。

それから、仮にジャスダックとヘラクレスに上場している日本の新興企業、これは新興企業に限りませんが、アメリカでNASDAQにも共通上場したいという上場企業があるのなら、NASDAQに上場するためのパスポートというか取引所が間に入ってそういうことをやっていくことも考えられます。これは逆の場合もあります。こういった私がいま抽象的に言ったことを具体的に行うにはどうすればいいかということを出来るだけ早く進めていく必要があるという感じを持っています。

記　者　　リモートメンバーシップ制度について事前調査されたということですが、株式・金融市場が大きく変化する中で実際どれくらいの需要があるとお考えでしょうか。また、現物市場ではどの辺にターゲットを絞っているのでしょうか。

米　田　　こういった金融危機を経て需要がどうかということですが、私自身もニューヨークに行った時に要請のある先で話を聞いてまいりました。やはり金融危機を経てやり方が変わってきているようですが、少なくとも私が聞いた範囲ではニーズは結構ありました。今でもそのニーズを違った取引所で満たしているとか、国内証券会社を通じて対応しているとかあるのでしょうか、やはり直接、日経平均のデリバティブという日本市場の代表的なデリバティブ商品を取引したいというニーズは結構高いようでした。私はごく一部しか見ていないのですが、ニーズはかなりあるのではないかと思います。これは一つには、私どもの市場に上場しているデリバティブ商品が潜在的ニーズを完全に捕捉できていないというか、潜在的ニーズはまだたくさんあるということだと思います。それから、やはり全体のデリバティブ市場がどうなっていくかということもありますが、一つ言えるのは、取引所外のデリバティブから取引所内のデリバティブへ移っていく動きも世界的に出てきていますので、こういったことを考えた場合に、ニーズは十分あるという感じは持っています。

もう一つ、現物のマーケットについては、ニーズ調査の中ではＥＴＦについて、そういうところに対してもいろんな取引をしたいようです。それをリモートメンバーで行いたいというところがある。最初認識が無かったのですが、実際調査してみるとそういうニーズがあると感じました。

記　者　　今年末までに何社くらいのリモートメンバーを見積もっているのでし

ようか。

米 田 日本の法律要件もかなり厳格ですから何十社も来ると想定しているせんが、ニーズのあるところは何社かあるのではないでしょか。20社、30社とかということは無いと思います。

記 者 昨年、CMEと提携され、今年に入ってNASDAQと提携されました、今後、海外の取引所との提携についてはどうお考えでしょか。

米 田 前から申し上げているように海外の取引所と提携するのは、提携が先にありきではなくて、我々の市場の魅力を高めるためです。独自でできるものは独自でやりましょう、しかし、海外の取引所と提携、連携した方がやりやすいのであればやりましょうという観点で進めてきました。

昨年の9月にCMEとMOUを結びましたが、これは私どものデリバティブ取引をさらに伸ばしていくために、海外の取引所と直接的に連携した方がよりいろんなニーズを捕捉しやすいと。単独でやるよりもより効率的でより早くできることはやりたいということでやっています。ですから、デリバティブについてはCMEが一つあります。

今回、NASDAQとは新興市場を通じた現物市場についてということだと思います。ですから、もちろんそれ以外にあればそれを否定するつもりはないのですが、私どもは現物市場とデリバティブ市場を二本柱としていますので、当面、そこで具体的な事を実現していく形になっていくのではないかでしょか。

記 者 中川財務大臣が辞任することになりましたが、この混乱の中で辞任せることについて米田社長のコメントをお願いします。

米 田 どういう形でお辞めになるのかは分かりませんが、極めて残念なことだと思います。

記 者 大阪証券金融の優先株を引き受けることを決定されたが、改めてその理由と今後の大証金との関係についてお聞かせください。

米 田 大阪証券金融は、大阪証券取引所の現物市場において、制度金融と言っていますが、貸借融資、信用取引のバックファイナンスを行っているという、いわば私どもの市場の機能の一部をサポートしている重要な役

割を果たしている金融機関ですので、私どもとしても重要な役割を果たしておられるので、大証金にそこをぜひきちんとやっていただきたいという気持ちを持っています。

今回、残念ながらリーマンブラザーズとの取引において、自己資本を毀損されるという形になって、もちろん自助努力もされた上でトータル30億円の優先株を発行されることをお決めになって、その内の1億を引き受けてくれないかというお話がございましたので、先程申し上げましたように、私どもとしては大阪市場の重要な機能を担っていただきたいと考えておりますので、そういう意味から増資を引き受けさせていただくことにしました。

大証金には非常に大事な機能を担っていただいているので、今後ともそういう意味で市場の運営をきちんとやっていただくことを是非お願いしたいと思います。

記　者　　今は一市場、一証金体制ですが、ジャスダックと市場統合した場合、その体制はどうなるのでしょうか。

米　田　　ジャスダックの貸借融資は日本証券金融がやっておられます。どういった形で市場統合するか、どういった形で市場運営していくか、これらから決めていく中で新しい新興市場の制度金融というものをどういう風に位置付け、それをどういった形でやるのか、もう少し経ってから考えていく問題だと思います。今のジャスダック市場、そらからヘラクレス市場に参加している証券会社、投資家のニーズがあるわけですから、ニーズに的確に対応していくためには、どういった貸借制度にしていく、どういったところが担っていくかということは、ニーズに応えるにはどうすればいいのかという観点から考えていくという話だと思います。今は全くそこまで考えておりません。

記　者　　NASDAQのコーポレートサービスについてもっと詳しくご説明ください。また、どういった企業の共通上場を想定しているのでしょうか。

米　田　　コーポレートサービスについてその全容を見たわけではないので、詳しくはご説明できませんが、例えば、取引所の観点から見れば日々取引が行われて株価が形成されているわけです。こうした株価の形成の絡みにおいて、上場企業としては、こういったことを知りたいとか、こういった点はどうなんだろうという疑問が日々沢山出てくる。そういう点は

とに対して、取引所側でいろんなデータベースを蓄積して、そのデータベースを基に答えていく。その答えの範囲にはかなりいろんなものが入っていると思うんですね。一部その画面をみましたけれども、なるほどと思うことが沢山入っていました。もちろん、日本と制度が違うのでそれがそのままできるか分かりませんが、そういういたものですね。

二点目の共通上場のニーズがどういう企業にあるかということですが、これは企業に聞いてみないと分からぬことがらですが、ただアメリカの市場に上場するということは、アメリカでビジネスをやっているところなんかはやはり上場したいというニーズはあると思っています。例えば、私どものヘラクレス企業に上場している企業で、NASDAQに上場している企業がすでにあります。この会社は最初にヘラクレスに上場したのですが、日本人の方が経営している創薬ベンチャーで、創薬の研究はアメリカで行い、実際その薬を使う市場は日本にあるわけです。そのような会社は、ビジネスのうえで、アメリカと日本に上場している意味はあるわけです。ですから、ヘラクレスに上場しNASDAQに上場した。

そういういたところは共通上場したいというニーズがあつたわけで、例えば、私どももヘラクレスに上場していますが、NASDAQにも上場しようかという感じでしょうか。ジャスダック、ヘラクレスに上場している企業はアメリカや海外でビジネスをやっている企業はあるわけだし、また、これからビジネスをやろうと思っているところもあるわけですから、そういういたニーズはこれからもあるのではないかと思います。

記 者 大証がNASDAQに上場する考えがあるということでしょうか。

米 田 例えばの話です。

記 者 次世代の売買システムについて今春を目途に要件整備を進めていますが、マーケットの環境が変わる中で千分の10秒未満の処理速度の水準が必要なのかという声もありますが。

米 田 現在もそれは全く変わっておりません。スピードだけの問題ではなくて、やはり、海外といろんな連携をしたり、それから容量の問題ということを考えていった場合に、もちろん、スピードに求めるニーズもマーケットの関係で変わってくることもあるとは思いますけど、今のこういった動きの中で大きな流れが変わってきたという感じはしません。です

から、現時点では、要件定義をできるだけ早く進めてさらに次に進んでいくかどうか詰めて行きたいと考えています。

以 上