

記者会見要旨

日 時：平成24年3月27日（火） 午後2時00分～午後3時00分
場 所：東証 ARROWS プレゼンテーション・ステージ
会 見 者：代表執行役社長 斉 藤 惇

斉 藤 それでは始めさせていただきます。

最初に、東京証券取引所グループの2012年度事業計画の策定につきましてご説明申し上げます。

ご案内のとおり、当グループの事業計画としましては、昨年の3月に2011年度以降の3ヵ年を対象とした中期経営計画を策定し、公表しております。

今期はこの中期経営計画の初年度として取り組んできたわけですが、東日本大震災、その後の電力不足問題、タイでの洪水、そして欧州債務危機による歴史的な円高などで企業業績が悪化する中で、安全資産への極端な逃避が世界的に進んだ結果、証券市場にとって非常に厳しい年になりました。

その一方、こうした環境の中でも、おかげさまでIPOの件数は回復しまして、マーケットでの評価も良好であるなど、新しい企業の胎動や魅力的な企業に対する投資家の投資意欲も感じられました。こういう状況は来年度も続くだろうといわれています。最近の震災からの復旧・復興による企業業績の回復期待をベースに、それから金融緩和が相変わらず続いていて、さらにそれを日銀がかなりはっきり表明し、円安も後押ししてきているということで、今のところ相場のほうは、今日もそうですが、出来高を伴って回復してきているということでもあります。

少しずつ表れてきている明るい兆しを我々としては的確に捉えて、より確かなものとするよう、中計2年目の2012年度事業計画をまとめました。

資料の2ページに重点テーマが書いてあります。2012年度の重点戦略の柱は、何といてもマーケットから日本経済を元気にしたい。これは去年の夏場以降から我々が言っていることですが、それでも、「日本株市場の活性化」に東証自ら注力したいということです。具体的には、IPOの拡大、上場会社向けサービスの拡充、これはリサーチレポート等々の充実などもあります。それから、新たな投資家層の拡大、こういうことを中心に推進していきたいと思っております。これが1つで

す。

もう1つは、システムや売買制度について次世代マーケット構想を推進する「マーケットインフラの利便性・信頼性の一層の向上」を掲げていきたいということです。

最初に申しました「日本株市場の活性化」につきましては、3ページ、4ページに具体的に少し書いております。

1部・2部市場とマザーズ、この3市場の上場審査基準を柔軟化する見直しはもう既に実施しておりますが、この新たな基準のもとで中堅中小企業・新興企業等の成長支援のためのIPO推進 これはエクイティを通じてリスク資本を提供するということになりますが、これを意図的にかなり推進していきたいと思っております。

また、「上場会社向けサービスの拡充」としては、アナリストのカバレッジ対象が少ないということもありますので、外部機関とも協力してアナリスト・カバレッジの拡充に取り組み、なおかつ英文資料配信サービスの拡充も推進していくことを決めております。また、今までも上場会社表彰を行って参りましたけれども、企業価値の向上という1点に集中した表彰制度を新設します。これらを通じて国内外の投資家が上場会社の情報に接する機会を増やして、上場会社が投資対象として認識されやすい環境整備をして、企業さんから見て、東証に上場することの付加価値を高めていきたいと思っております。

こうした取り組みによりまして、「IPO」と「他市場からの鞍替え上場」とを合わせた東証への新規上場会社数について、2012年度は50社以上の獲得を目指したいと思っております。

なお、今年度の新規上場は前年度比15社増の42社でありました。年々少しずつ増えてきているわけですが、中期経営計画の最終年度である2013年度以降は、継続的、安定的に60社以上の新規上場の獲得を目指すこととしております。今期実績の42社、来期目標の50社、中計最終年度目標の60社と新規上場会社数について着実なものにしていきたいと思っております。

また、4ページに「新たな投資家層の拡大」として、機関投資家や個人投資家への我々自身による直接的な働きかけと、取引時間の拡大や売買単位の集約といった既存の制度、慣行の見直しを行います。ということが機関投資家や個人投資家にとって便利なことなのか。ティックの問題等々も含めて考えていきたいと思っております。

機関投資家への働きかけとしては、久しぶりに日本株キャンペーンを取引所が主体になって打とうと思っております。海外の機関投資家に対して、日本株市場に関する情報提供や個別プロモーション活動を

推進して参ります。国内の機関投資家に対しては、欧米とは異なり個人投資家中心となっている ETF の利用法を個別提案するなどして参りたい。証券会社や運用会社とも連携してキャラバン隊を組んで、内外を問わず、日本株や日本市場の魅力を投資家に対して、直接的にアピールして参りたいと思っております。

かつて何十年も前に日本株が非常に低迷しましたときは、海外にキャンペーン部隊を派遣して、一気に外国から投資家を日本へ勧誘してきたことがあります。それを思い出しつつも、そのとおりにやるわけではありませんが、それを近代化して、徹底的なキャンペーンを張りたいと思っています。

個人投資家については、投資経験に応じたプロモーションを引き続き展開して参りますが、特に株式投資に関心が薄い層に対しても、生活者目線での新たなプロモーション活動を推進したり、投資指標等をもとに魅力ある銘柄の発見をサポートするといった投資のきっかけとなるような働きかけを現代的に SNS、ホームページ、セミナー、電子媒体等々を使って、いろいろな機会を通じて実施していきたいと思っております。電子媒体を使ったこういうキャンペーンはかなり有効性があると思っております。

新たな投資家層の拡大を通じて、2012 年度は株券売買代金について前年度比 15%増、1 日平均売買代金を現在の 1 兆 1000 億前後から、できたら 1 兆 3500 億円くらいを目指したいなと思っております。

また、5 ページにあります。ETF について 2012 年度は新たに 20 銘柄の上場と、売買代金についてちょっとジャンプして前年度比 60%増と書いてありますが、現在の 1 日 70~80 億円から、できたら 150 億円くらいにならないかなと思っております。

なぜかという、韓国は 1 日 300 億円くらいの ETF の取引が行われているのですね。上場している数は大体同じです。彼らのほうが我々に追いついてきたのですけれども、ところが、70%から 80%近くがレバレッジのかかった ETF です。韓国政府は最初からこうした ETF を認めておりまして、ここに彼我の差がついたということでもあります。我が行政当局も先般、レバレッジ ETF を認可してくれましたので、大阪、東京の東西でそれぞれ上場するようになっております。韓国では、300 億円から 350 億円も 1 日に取引があるうち、多いときは 77%がレバレッジがかかった ETF ですから、ごく限られた銘柄が集中的に取引されているということです。

私は ETF を投機的に売買することに対しては少し疑問がありますけれども、しかし、流動性がないとやはり魅力がないでしょうから、

- 1 倍、2 倍程度の ETF というのは活性化になるのではないかと思います。

2 つ目の柱である「マーケットインフラの利便性・信頼性の一層の向上」につきましては、6 ページに記載しておりますが、2014 年度にリプレイス予定の次期アローヘッド構築に合わせまして、新たなマーケットデザインの検討や、システムインフラを活用した新たな情報提供サービスの検討を開始します。また、取引所外取引が拡大してくるわけですが、市場間競争に対応した売買制度の見直し、1 つはティックの問題があります。ティックの小さなものを別に作るとか、いろいろ考えられると思いますけれども、競争に対しては健全な前向きの競争で対応するということかと思えます。

arrownet の外部機関への提供もやろうとしております。グローバル接続の展開は、この前も申しましたように、ニューヨーク証券取引所の SFTI との接続もありますが、インフラ面における売買環境の利便性・効率性を高めるとともに、信頼性の高いシステムの開発、運用に取り組んで参ります。

日本株市場の活性化については、この後事務局からブリーフィングをやる予定ですので、ご興味のある方はご参加してください。

次の話題に入ります。お手元に資料があります。

TOKYO AIM 取引所は、2009 年 6 月にロンドン証券取引所と共同で設立し、日本初のプロ向け市場を運営する取引所です。ロンドン証券取引所は 1995 年から成長企業向け市場として、世界最大の AIM を運営しております。今確か 1200 社くらい上場していると思います。私も同様のコンセプトの市場を立ち上げるにあたりまして、同取引所から 49%の出資をしていただき、基本的な制度設計や運営ノウハウの提供などのサポートを受けてまいりました。

一番大きいのは、イギリスという国は、法律というか、特にロンドン AIM に関するルールはプリンシプルベースでできていて、それを日本の規制方式へマッピングするのはなかなか難しかったのですけれども、いろんな努力でロンドンのルールを日本的に転換して、この市場を作ったということは非常に大きな意味があったと思います。

しばらく苦労して、昨年 7 月には、がんの薬の開発をしておりますメビオファームが上場第 1 号となり、来月 26 日には五洋食品産業が 2 社目の上場を果たす予定になっております。市場開設から 3 年経過して、ようやく少しずつの上場実績が出てきています。

加えて、我々はロンドン AIM にはないプロ向け債券市場を創設した

わけです。既に中国でも、債券が上場して取引されており、アジアにおける上場債券市場の拡大競争がはじまっています。私どもとしては今までの TOKYO AIM 取引所にこの機能をつけ加えたわけです。非常にユニークな市場になってきたわけでありまして、いろんな状況を見ると、東証単独での運営に切り替える時期ではないのかなという感じがしてきているということです。

もともとプロ向け市場のプロジェクトは、5 年くらいを目途にとにかくやってみようという感じでスタートしたのですが、ずっと両方で話している中で、我々は我々なりのユニークな市場の必要性というものをだんだん感じてきております。そういう意味で、このたびロンドン証券取引所が保有する 49% の TOKYO AIM 取引所株式を全部私どもが譲り受けた後に吸収合併しまして、東証が単独でプロ向け市場を運営することにしたいと考えた次第です。

もちろん市場コンセプト、つまりマザーズよりももっと手前というか、インキュベーターに近いといったコンセプトや上場制度、売買制度などの仕組みは従来どおりです。ただ、名称はロンドンが商標権とありますが、権利を持っていますので、変更することとしました。7 月 1 日を目途とする吸収合併以降、プロ向け株式市場の TOKYO AIM については“ TOKYO PRO Market ”と改称し、プロ向け債券市場については従来どおり“ TOKYO PRO-BOND Market ”として運営することとしました。

現在 7 社が J-Nomad として登録していただいておりますけれども、これは J-Adviser へと改称し、従来どおり新規上場時の上場適格性の調査、確認や、上場後の適時開示等の助言を上場会社に対して行っていただきます

マーケットの名称も変わりまして、運営主体も東証単独となりますが、国内はもちろん海外、特にアジアのアーリーステージにある成長企業に対して資金調達機会を提供して、証券市場、日本経済の活性化に資するよう引き続き取り組んで参ります。

上場候補会社にいろいろお尋ねしますと「J-SOX や四半期決算が不要な TOKYO AIM に関心がある」「地域活性化の観点から地元企業を上場させたい」といった声が寄せられております。また、日本で知名度を上げたい海外企業からは「英文開示や国際会計基準が認められている TOKYO AIM を活用したい」という声も来ております。

こうしたニーズを上場に結びつけるために、ベンチャーキャピタルや地域金融など、ある程度の長期的な資金提供が可能な投資家との連携を深めまして、投資家層の厚みを増したり、仲介業者である新しい

J-Adviser の役割を見直すなどして、市場活性化に取り組みたいと思います。

本則市場、マザーズ市場、プロ向け市場を東証が一体運営することで、上場を検討する会社のニーズや成長段階に応じたよりきめ細かな対応を実現して、東証市場全体での IPO を拡大していきたいと思っています。

最後に J-REIT について一言だけ報告いたします。資料はございませんが、先週金曜日、3月23日に約4年半ぶりに J-REIT の新規上場となるケネディクス・レジデンシャル投資法人の上場承認をいたしました。これで東証上場の J-REIT は 35 銘柄となります。

足元の J-REIT 市場は、日銀の金融緩和の強化の影響もありまして、順調に回復を示しており、東証 REIT 指数も年初から先週金曜日の終値ベースで約 15% の上昇を示しております。

J-REIT 市場は、今年で市場創設 11 年目を迎えますが、J-REIT の IPO に関しても、引き続き誘致・支援を積極的に行うとともに、利回り商品としての魅力を投資家に訴えるなどして市場活性化を図っていききたいと思います。

本日のご説明は、以上でございます。

記 者 よろしくお願ひします。

1 点目は、最近の株式市場に関する質問をしたいと思います。日経平均が 1 万円台を回復するなど、株式市場に少し明るい兆しが見えてきたかと思ひますけれども、最近の株式市場をめぐる斉藤社長のご認識を伺ひたいと思ひます。

斉 藤 今お話ししましたように、ご案内のとおり年初来 TOPIX で大体 20% 弱くらい値上がりしておりますけれども、このパフォーマンスは、恐らくロシアに続いて、ドイツと大体同じくらい。もちろん上海や、あるいはインド、ニューヨークよりも良いパフォーマンスの指数を出しております。

特に 2 月以降、売買代金が 1 兆 4000 億くらいに膨らんでおります。もちろんまだ十分な水準ではありませんけれども、去年の 12 月、そして今年の 1 月は 1 兆円を切っていましたので、随分安定的に戻ってきたかなという感じを持っております。いろいろ調べましても、大型株、中型株、小型株、それぞれ全般的に上昇しております。マザ

ーズ指数は横ばいか、少し下落していますが、マザーズの一部企業は相当上昇しております。先ほど言いましたように、IPO の件数も比較的順調でありまして、今年に入ってからでも 6 件 IPO してきております。

この背景は、1 つは、欧州が一応落ち着いてきたということがあるのではないかなと。これはいろんな見方があります。しかし、イタリアの首相が、大体見通しが立ったとおっしゃっていますし、イタリアの債券の金利も下がってきております。もともとイタリアの債券は金利が少し高いわけですが、この前から相当高かったのが、ある程度落ち着いてきましたし、ようやくギリシャ等々の対策もできました。

ドイツが態度をさらに柔軟にしてくれているといいますが、共同債についても、一部ではドイツも認めるかもしれないということまで言われているようです。そういうことで、欧州が小康状態になったということは非常に大きいと思います。

加えて、日銀さんは今回のかなりはっきりした金融緩和の表明で、インフレのターゲットは 1 %とおっしゃっている。円は過剰に理論外の強さを示していたと思います。購買力平価だとか、いろいろ言う評論家の方はおられますけれども、実際貿易をやっている方から見て、この短期間で 30% くらいのカレンシー・バリュエーションなんていうのは、特に競争相手である韓国のウォンが円に対して 60% くらいバリュエーションしているというときに、同じ商品を作って競争ができるはずがないのであって、そういうものを放っておくということ自体が国家としておかしいと私は思います。

アメリカも輸出にドライブをかけると言った途端に、じゃぶじゃぶの金融緩和政策を打っているということは、実質的には為替介入しているのと同じでありまして、国家というのは、そうやって自分が生きるための道を必死で探そうとするわけであります。あまり教条的なことにこだわってはいけません。

円は異常な状態に置かれた。つまり日本の経済状況、震災等々を見ても、これだけ急に円が強くなるのはおかしかったと思います。これがある程度修正されているということで、リスクマネーが預金等々に偏っていましたが、少し動き出したかなということがあると思いますね。

それから、前々から言いますように、相対的ですけども、日本というのは世界で見ると、いいんですよ。日本人は日本を自分で卑下してしまう。非常におかしいと思います。例えば少子化対策問題も、もちろん私は日本の少子化対策は全然十分とは思いませんし、やり方

も稚拙な部分もあると思いますけれども、しかし、先日来日した上海大学の研究員の方は、「中国も極端な労働人口の減少が見えているわけですが、何の対策も打たれていない。それに比べると、実は日本はすばらしい対策を打っている」と言っていました。やっぱりこれは相対的な問題なのですね。だから、日本人が観念論みたいなことで、自分の国の制度を一方的に批判したり、卑下したり、悲観論に陥るのはどうかと思います。

この強い円によって、結局、よかれあしかれ、生産設備をかなり思い切って海外へ押し出し、M & Aも拡大した。それから、日本の持っているファッションだとか、物の考え方なども海外で受け入れられています。確かに政治はいろいろ問題がありますけれども、独裁政治でもないし、民主主義がちゃんとワークしている国でもありますし、多岐にわたる技術、こういうものは非常に評価されているにもかかわらず、PBR であろうが、PER であろうが、日本の株は異常に売られていたと思います。

ようやく戻ってきたかなという感じがいたします。願いも含んでおりますが、しばらく安定的に日本の株は世界的に見ても評価されるのではないかなと。利益が上がってきていますので、PER はある程度調整されると思います。

第三次補正予算による復興予算のおよそ9兆円が投入されると、それなりの内需がまず進むので、外需は思ったほど伸びない面もあるかもしれませんが、内外需ともにある程度うまくいって、バランスがとれて、いい市場になるのではないかと考えています。

記 者 続いて2点目の質問です。

今月21日に証券取引等監視委員会の調べで、増資に絡んだインサイダー事件が発覚いたしました。東京市場では以前から増資をめぐるインサイダー事件が絶えないのではないかという報道が相次いでいるわけですが、市場開設者として今回の事件に対する受けとめをお伺いしたいのと、再発防止策についてどのように考えていらっしゃるのかお伺いしたいと思います。

斉 藤 これはもう皆さんにも何回かお話ししましたし、結果として1年半くらいかかりましたけれども、大手金融機関が主幹事証券から情報を得ていた、そしてインサイダー取引が行われたということの報道があります。事実について詳しいことは知りませんが、我々としては大変遺憾です。

日本の資本市場は国際競争的に信頼性のある市場であるとか、アジアにおいては 130 年の歴史のあるルールのしっかりした市場だということを訴えてきている一方で、足元でこういうことが起こるということは、日本全体にとっても非常に残念なことであります。

これは海外から 1 年半くらい前に指摘を受けまして、我々はその後早急な対策に入ったわけです。公募増資の際の空売りに対してはすぐに、厳重なウオッチをし、何らかの規制をかけるべきという動きの反応をすぐしました。

その後もいろいろありましたが、公募新株を空売りポジションの解消に当てることを禁止する金商法の改正が去年の 12 月 1 日に施行されました。証券業協会さんのほうでも、新株の配分先を発行会社に表示するということを検討されていると思います。こういう透明性を求める動きというのは、当然だと思えます。

金融に絡む事件というのは、情報公開が十分にされていないということに起因するケースが多い。透明性さえあれば、事件や事故は起きにくいはずなのですね。情報を隠した場合は厳罰だと私は思いますが、隠しても隠し得とならないような慣行やルールがないといけない。もう 1 つは、マーケットの声として、日本の増資のやり方に疑義があり、ライツ・オフリングで増資をなさいと、特にヨーロッパの投資家から盛んに言われました。ライツ・オフリングが実務的に活用されるよう、金商法や東証の上場ルールの改正が行われておりますので、今後極力ライツ・オフリングを活用していただきたいと思います。

せっかくいろいろ努力してライツ・オフリングが使えるようにしたので、引受業者の方にはライツ・オフリングの活用を促進してもらいたい。

私は、引受業務というのはリスクをとる業務だと思います。本来、リスクなしに引き受けをやって、リスクを全部市場に売却して、自分だけ手数料を儲ければいいというような仕事ではないと思うのですね。ちゃんと企業を調べて、責任を持って、自信を持って、こういう企業ならば、投資家の方にリスク資金を入れていただいていいのではないか、だから引受業者もリスクをとるといふくらいのモラルと使命感を持った引受業務をやってもらいたい。私はそれが引受業者たる者のプライドだと思います。

市場をみんなでよくする、こういう疑念を持たれない市場を作ろうというならば、証券会社が取引所等々と一緒になって、どうしたら我々が信頼できる市場を作れるかと真剣になって、全く儲からないわ

けではないのですから、利益最大化だけではなくて、半分以上、社会貢献というような気持ちで仕事をしてもらいたい。そういう意味で、私はこのライツ・オフリングをぜひ引受業者が企業に勧誘していただけるようお願いしたい、こういうふうに思います。

記 者 ありがとうございます。

記 者 今の増資インサイダーの関連で、先ほど透明性があれば事故は起きないはずだという話があったのですが、具体的に現在で透明性が足りないと思われる部分が何かお考えとして念頭におありなのかということと、もう1つ、逆に今度抑止力として、例えば罰則とか、対象となる範囲拡大とか、そういったような必要性というのはどうお考えなのか教えてください。

斉 藤 透明性は今言ったように、例えば新株の配分先、配分株数を発行会社にご連絡する、そういうのもかなり効くと思いますよ。あまり関係者ではないところに公開するのはどうかと思いますけれども、発行会社さんのほうから、それはおかしいのではないかというチェックが入りうる。発行会社と配分先に癒着があってはいけないので、当然バランスが必要です。

罰則というのは、何でもかんでもぎりぎり縛ってというのも、私は嫌いなほうなので、例えばアメリカ、ヨーロッパでは、不正行為を行うと金融界からの永久追放されるという慣行があります。内容次第ですけれどもね。ひどい金融の犯罪をやった場合は、例えばミルケン氏なんかそうだったですけれども、一生ウォール街で働くことはできません。あるいは昔のソロモン・ブラザーズの CEO だった方も、入札で部下が不正をやったので、一生、ウォール街、つまり金融業務につけません。

今回のインサイダー事件は、当事者が個人的に利益を得ている話ではないようですが、内容がまだよくわかりませんので、どういう形でインサイダー取引が行われたのか、あるいは情報が漏れたのかとかわかりませんが、インサイダーというのは絶対あってはいけないと思います。

記 者 事業計画で地方の未公開企業の掘り起こしというのがあるので、これについて、具体的にどういう取り組みをされるのかというのが1点と、こういった企業に対しては、まさに福証とか、札幌

とかの地方取引所も掘り起こしに力を入れているところであると思いますが、そういった地方取引所とのすみ分けについては、どういうふうにお考えでしょうか。

齊 藤 すみ分けというのはあまりないと思いますけれども、特に福岡は取引所として地元企業を非常に大事になさっているのです、せっかく福岡市場で育てられているものを我々が横から行って、東証に市場変更してくださいというようなことをするつもりはありません。ただ、ビジネスの内容とか、例えばグローバル的なベースをねらっているしやるだとか、全国的な展開とかというものをお考えになっているような企業は、できたら東証に来ていただきたいと考えますので、それは少し競争状態になるかもしれませんね。

記 者 例えばで結構ですが、今年の目標の 50 社のうち、いわゆる東名阪以外の地方の企業を何社くらいとかというのはありますか。

広 報 特に地域を定めて目標を決めているわけではありません。

齊 藤 ここに地方と書いてあるのは、要するに、全国的に上場推進の活動を行いたいということです。東証の上場会社は、東京の会社が多いですね。本社が東京にあるのが結構多い。それで、もちろん 1 部、2 部だけではなくて、あまり詳しくはまだ言えませんが、先ほども言いましたように、AIM なんかは地方によっては自治体と協力しながら誘致をしようとしていたりしています。そういうような地域のインキュベーター、まだ保育器に入っているような会社、そういうところにも、小さな金額ですけども、銀行のお金がまだ貸せないときに、リスクマネーを提供できるような環境を提供する役割が我々の仕事ですから。もちろん投資家が必要なのですけれども、そういう準備をしたいという意味です。

記 者 事業計画のほうで、次期 arrowhead の構築方針というのがありますが、こちらについてはどんなシステムにするのかというのをもう少し詳しく教えていただきたいのと、特に前回システム障害がありましたけれども、そういうことを踏まえて、どんなふうにしたいのか。

もう 1 つ、前回のシステム障害を受けて、齊藤社長ご自身、経営としてどんな教訓を得られて、今後どういうふうに取り組んでいくの

か、そういうことを改めて教えてください。よろしくお願いします。

齊 藤 今はこの前のシステム障害に対する金融庁へのレポートがまだ最終完了しておりません。したがって、今のところ目先の仕事は、行政当局に対する十分な報告をして、最終的なご了解をいただくということだと考えております。

先週もアメリカを回って参りましたけれども、ヘッジファンドとかは現在の arrowhead を非常に高く評価してくれています。ただ、ヘッジファンドやハイ・フリークエンシー・トレーディング(高頻度取引)のグループの人たちの中には、「もうちょっとスピードを上げないと負けるよ、世界の取引所は1ミリ秒は切ってきているぞ。」とおっしゃって参りました。やっぱりスピードという問題はあります。

あとは、注文が集中している時に応答時間が遅くなることがある、そういったことが発生しないようにしてもらいたいとか、細かいこともいろいろ注文をいただきました。そういう点も含めてマシンの質を上げるということがあります。

しかし、もっと大事なことは、結局、今回の事故等の反省でもあるわけですが、1つは耐久性そのものが一番大事ですね。利便性だけを追求するのではなく、あくまでもバランスが重要と考えます。

ハイ・フリークエンシー・トレーディングについても、コロケーションからの注文の比率が欧米並みに近づいてきていますが、いろいろな課題があるということもよく承知した上で注意しながらやっているということも事実です。

この前の障害の際に、ご報告しましたとおり、機械ですから不具合は起こりうる。

一昨日ですか、あれだけ誇った米国の BATS ですら、取引システムが止まってしまって、とうとう自らの上場をとりやめてしまいました。BATS のシステムは米国では一番すごいと言われた機械ですが、それですらちょっとオーダーがラッシュしたら、とんでもない値段がついた。ゼロという値段をつけてしまったわけです。

そういうことは機械ですから起こるのですね。だから、やはり一番重要なことは管理体制だと思います。今回の場合もそこを反省して、十分管理体制の整備をしていきます。先週も関係者は休日出勤までして、何回も何回も訓練をやっています。今回の障害が発生した際、現場での対応は会社が3つ、4つ一緒になってやっているのですね。メーカーさん、協力会社、そういう人たちうちの社員がミックスアップしていますので、障害が起きたときのジャッジをだれがどうやるか

あいまいなところがあった。できるだけ早く障害から通常のオペレーションに戻せるような体制を整える、アドミニストレーションというか、マネジメントの問題ですね。今回、機械は不具合を起こしましたが、機械の問題よりもマネジメントの問題だったという意味では、最終的には私の責任です。それはもう十分承知しています。

ですから、細かい点も含めていろんなことを変えて、夜中だろうが、どこにしようが、早く情報が上司に上がって、ビジネス・ジャッジができるようにする、これが一番大事だと思います。

記者 TOKYO AIM についてお尋ねします。ロンドンとの共同出資を解消するに至った一番の理由というのがどういうところにあるのかということと、あと今後の運営で、よりアジアに注力していくというお話もありましたけれども、そのあたり、どう注力していくのか、具体的に聞かせていただければと思います。

斉藤 理由は先ほど申しましたように、今は替わってしまいましたが、もともとクララ・ファースさんというロンドン証券取引所の社長と、まず5年間やってみましょうかということでスタートしました。正直言って、これほど Nomad の反応がほぼゼロに近いとは思いませんでした。イギリスでは中小証券さんあたりを中心に、会計事務所とかも Nomad になっています。証券会社さん以外にも自分たちでやろう、というところが日本でも出てこられるのではないかなと思ったのですが、出てこられることがほとんどなく、ちょっとびっくりしたということとは事実です。

ただ、何度も言いますが、こういう機能は必要だと考えています。例えばマザーズも皆さんがご存じのとおり、何年か前にもともとインキュベーター、あるいはベンチャー等に上場していただくということでスタートしたのですが、上場会社の不祥事が起こるたびに、行政の声もあり、国民の声もあって、それに対応するような形で、いつの間に高い条件、ルールを求めるようになってしまった。

そうすると、結局、10 人くらいで事業を起こそうとか、大学で研究して新しい技術を開発する、あるいは化学を数名でやりたいと考えているような人たちに、四半期報告などは負担が重く、そこに我々の役割があると思ったのです。銀行さんは、リスクがわからないので、そういうところに貸し付けるのは非常に難しい。そこに証券業務というのがあるわけです。リスクマネーだとわかった人がカネを入れる。成功すれば何億か何千億かになるけれども、失敗したらゼロにな

る。そういった前提をあらかじめ理解してやるというのが証券なので、そういう市場を作りたいと考えてやってきました。

ロンドン側も、どうも日本は日本独特のものが相当あるなという感じを持っていました。また、我々は特に債券、社債の上場をアジアのテーマとしてもやりたいと話しました。これはロンドン側もちょっと驚いたということもありまして、やっぱり日本の独特の文化や価値観に合わせていったほうがいいのではないかということになったという次第です。そして、そう大きな会社でもなかったのに、5年たっていないのだけれども、解消しようか、では買い取らせてくださいという形になったというだけです。我々としては、先ほど申し上げたように、まだ日本にない市場として大事に育てていきたいなと考えています。

アジアでの誘致については、言葉は簡単ですけども、なかなか簡単にはいかない。逆の例になりますが、台湾とか、韓国が日本の企業を持って行って、両方とも上場廃止になりました。台湾側は、日本の企業もよく調べないとだめだなんていう感じになっていますが、なかなか難しいです。韓国に行った日本の企業も、すぐ上場廃止になりました。

投資家が犠牲になっていいというものではありません。我々としては、同じことを繰り返しますが、会社はあくまでも善意を持って柔軟なルールに則ってディスクローズする。そのディスクローズで十分リスクがあることを理解した上で投資をしていただく。そういう両者の組み合わせででき上がる市場をプロ向け市場として作っていききたいなと思っています。

以 上