

## 記者会見要旨

日 時：平成24年10月29日（月） 午後1時30分～午後2時20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 お待たせしました。それでは会見を始めます。

お手元資料の「株式会社 日本取引所(にっぽんとりひきじょ)グループの発足に向けて」をご覧ください。資料に沿ってお話をいたします。

1ページにございますが、昨年11月22日の統合契約の締結以来、私どもと大阪証券取引所は、来年1月1日に創設する「日本取引所グループ」の経営方針やガバナンス体制について協議を重ねるとともに、経営統合の目的の大きな柱であり、シナジーの源泉である市場機能の集約や取引システムの統一化についても、円滑かつスピーディに実現すべく議論を進めて参りました。

その間、資料の2ページにございますように、7月5日に公正取引委員会より統合に関する承認をいただき、8月22日には大阪証券取引所に対するTOBを成立させるなど、着実にステップを重ねて参りました。そして、本日、両社の取締役会において合併契約の締結が決議され、来月20日には両社の株主から承認を得るための臨時株主総会を開催する運びとなりました。

本日は、これまでの両社による協議で決定した事項や市場機能の集約等の基本方針について簡単にご説明します。

資料の3ページをご覧ください。

まず、持株会社である日本取引所グループのガバナンス体制について、ご紹介いたします。

日本取引所グループは、現在の東京証券取引所グループと同様、委員会設置会社とし、取締役兼代表執行役グループCEOには私が就任し、取締役兼代表執行役グループCOOには大阪証券取引所の米田社長に就任していただきます。その他の取締役には、資料にあるとおりの方々を候補として選定しております。皆さん、現在、東証や大証で取締役をお願いしている方々となります。取締役は全部で13名で、そのうちの9名が社外取締役となります。執行役についても、資料にある通りで、全員が東証や大証で既に役員に就任している方々ばかりです。

次に、事業子会社である東京証券取引所と大阪証券取引所について、資料の5ページをご覧ください。

事業会社のガバナンス体制は、現在の東証、大証と同じく、監査役設置会社といたします。

東証社長には、現在、東京証券取引所グループ取締役兼代表執行役専務をしております岩熊博之氏を候補として選定しております。大証社長には、現在、大阪証券取引所取締役副社長執行役員をしております藤倉基晴氏を候補として選定しております。その他の取締役や執行役員の体制については、資料にある通りですが、現在、東証や大証で役員に就任している方々となります。

続きまして、資料の 6 ページをご覧ください。

日本取引所グループの企業理念ですが、これまでと同様、公共性・信頼性の確保、利便性・効率性・透明性の高い市場基盤の構築、創造的・魅力的なサービスの提供により、市場の持続的な発展を図り、豊かな社会の実現に貢献して参ります。

この企業理念を实践して、アジア地域でもっとも選ばれるアジア No. 1 の取引所を目指して、“Your Exchange of Choice” という将来ビジョンを掲げております。

また、統合新会社の発足に際して目指すべき企業カルチャーを、「Customer First お客様第一主義」、「Credibility 社会からの信頼確保」、「Creativity 創造性の追求」、「Competency 社員の能力発揮」といった「4 つの C」の信条にまとめております。

資料の 7 ページをご覧ください。

日本取引所グループの中期経営計画については、7 月の TOB 開始に際して公表した事業戦略、資料 8 ページに掲載しておりますが、これをベースに両社で議論を重ねているところでございます。今後、議論をさらに詰め、来年 3 月を目途に策定、公表させていただく予定です。

また、配当性向の目標を 40%程度とすること、TOB により取得した大証株式は日本取引所グループの自己株式となりますが、この自己株式は消却することについても、TOB の際に公表しているとおりでございます。なお、自己株式の消却の時期につきましては、2012 年度中の早期の消却を予定しております。

資料の 9 ページは、グループ各社の概要となります。

記載内容のとおりですが、日本取引所グループは、金融庁による上場承認を条件として、来年 1 月 4 日付で、東証一部及び JASDAQ（スタンダード）への重複上場を予定しております。

10 ページ以降では、市場機能の集約とシステムの統一化に関する基本方針について、お示ししております。方針の策定にあたっては、取引

参加者の皆様をはじめとする市場利用者の方々のご意見を十分に踏まえ、検討を重ねて参りました。

まず、現物市場については、来年7月を目途に東証に統合することとします。大証1部・2部については、基本的なコンセプトが共通していることも踏まえ、東証1部・2部に統合いたしますが、上場廃止基準等の上場ルールの上場基準への統合については、相応の経過期間を設け、激変緩和措置を講じることとします。

一方、マザーズ、TOKYO PRO MARKET 及び JASDAQ については、それぞれ異なる市場コンセプトを有しており、拙速な統合は、既存の上場会社に不利益や混乱をもたらす懸念があることなどから、当面、市場の統合は行わないこととします。

また、売買制度・システムについても、原則、東証の制度・システム（arrowhead）に統合し、現在、東証の取引資格を持たない大証の取引参加者には、新たに取引資格を付与することとします。

次に、11ページですが、デリバティブ市場については、2013年度中を目途に大証に統合することとします。

具体的には、原則、大証の売買制度、システム（J-GATE）に一本化しつつ、今まで大証で取り扱われていなかった JGB 先物等への対応や、取引参加者制度等の対応については、引き続き検討を続けて参ります。

12ページですが、自主規制機能については、現物市場の統合と併せて、来年7月を目途に、東証自主規制法人に統合することとします。

また、大証のデリバティブ取引を対象とする清算機能については、来年7月を目途に日本証券クリアリング機構に統合いたします。デリバティブの売買市場の統合に先行しますが、なるべく早いタイミングで証拠金を一本化し、投資家の皆様の資金効率の向上がより早期に実現するようにしたいという意図からです。

大証上場の日経 225 先物取引の清算機能を日本証券クリアリング機構に統合することで、日本取引所グループにおいて清算対象とする取引は、全取引所及び PTS での現物株売買、TOPIX 先物、日経 225 先物、JGB 先物などの上場デリバティブ取引、CDS や金利スワップの OTC デリバティブ取引、国債の OTC 取引となり、まさに金融・資本市場全般にわたって商品横断的に清算機能を集中提供することになり、世界で G20 を中心に過去 1～2 年討議されて参りました OTC 物の集中清算に関しては、ある意味では日本が最先端を行く結果になります。

少し余談になりますが、OTC デリバティブ取引については、金融危機後の 2009 年 9 月の G20 ピッツバーグサミットにおける「2012 年末

までに OTC デリバティブ取引の清算は清算機関（CCP: Central Counterparty）において清算されるべき」との合意を受けた 2010 年 5 月の改正金商法を踏まえ、東証グループとして国際的な責任や社会的な要請に積極的に応えるべく、日本証券クリアリング機構において、昨年 7 月からインデックス CDS 取引に対する清算サービスの開始を初めとして、今月 9 日からは円建て金利スワップ取引に対する清算サービスを開始したところです。相当量の金利スワップの清算が既に始まっております。

将来的には、今後も引き続き、対象商品やユーザーの範囲を拡大し、より統一的で一元的な清算機能の提供を通じて、マーケットの安全性、効率性を高め、参加者の利便性を増していきたいと考えております。世界においてもそうですけれども、特にアジアにおいては、日本が先行しているということになります。意図的にこの JSCC において、CDS、金利、あるいは JGB、できれば外国のそういうものの OTC 取引物の集中清算決済をしたいということを数年前からターゲットにして集中的に取り組んで参りました結果、これができ上がってきたということです。

13 ページと 14 ページは、これまでご説明してきた内容を図示したものです。

資料の説明は以上です。

引き続き、上場会社、取引参加者、投資家など市場利用者の方々のご意見を十分に踏まえ、来年以降、市場機能の集約やシステムの統合を円滑に進め、マーケットの利便性向上、シナジー効果の最大限の発揮を早期に実現するよう取り組んで参ります。

次の報告をさせていただきます。東京証券取引所グループの平成 25 年 3 月期第 2 四半期決算につきまして、ご説明します。

お手元の資料を 1 枚おめくりください。連結損益の状況について、前年同期（平成 24 年 3 月期第 2 四半期）と比較した数字を記載しておりますので、ご覧ください。なお、公開買付けにより大阪証券取引所の株式を 66.67% 取得しましたが、会計上は当第 2 四半期末に連結子会社となったため、当四半期の連結業績に同社の損益は含まれず、損益の連結は第 3 四半期からとなります。

まず、「営業収益」に関しまして、株券の売買代金は前年同期比 16.2% の減少となりましたが、JGB 先物の取引高が急増してきておりまして、33.8% の増加、TOPIX 先物の取引高が 4.7% の増加と、デリバティブが好調であったことから、「取引参加料金」の減収幅は 4.6% にとどま

りました。また、子会社である日本証券クリアリング機構（JSCC）でのデリバティブの清算手数料が増加したことから、「証券決済関係収入」はほぼ前年同期並みの水準となりました。

次に「上場関係収入」ですが、9月には日本航空の大型 IPO がございましたが、上場会社の資金調達額は前年同期比201.3%の増加となった他、REITの大型上場もあり、「上場関係収入」は5.5%の増収となりました。

「情報関係収入」は、相場情報の配信端末の契約台数が減少し、4.5%の減収となっております。

営業収益全体では、前年同期比1.9%減収の261億円となりました。

他方、「営業費用」に関しては、「減価償却費」が前年同期比27.6%減、金額では15億87百万円の大幅減となっております。これは、前年同期には、昨年11月の先物取引の Tdex+システムへの移行に向けて、旧派生売買システムの減価償却を繰り上げて計上していたことから、当四半期では大幅な反動減となりました。また、「人件費」も4.1%の減少となり、営業費用全体では、前年同期比9.2%減少の200億円となりました。

その結果、「営業利益」では、前年同期比33.1%増の61億円、シンガポール取引所株式からの配当収入などを加減いたしました「経常利益」は、同29.9%増の69億円となり、税引き後の最終損益である第2四半期までの累計の「四半期純利益」は、同44.3%増の45億円となりました。

ご報告は以上でございます。

記 者 今日はありがとうございます。

幹事のほうから2問だけ質問させていただきます。

1問目は、今日の取締役会で、役員の人事も含めて日本取引所グループの具体的な形が示されたということかと思います。グループの CEO に就任される立場から、いろんな経営課題はあるかと思いますが、特に意を用いられた部分がどこなのか、その狙いについて、まずお尋ねいたします。

斉 藤 もともとこの合併をやろうと考えた一番の要因ですが、IT 技術と金融

が合体し、世界の金融市場のあり方を180度転換させているわけですが、そういう状況になって、既にもう十数年経っていると思うのですけれども、業者等々がものすごく変化しているにもかかわらず、残念ながらいろいろな理由で、日本の取引市場というものはその変化に対応できるような体制になっていなかったと思っております。

何とかして、これを少なくとも世界的なレベルに合わせることに喫緊の課題だと思ったということであり、現物に強みを持つ東証と派生に強みを持つ大証が力を合わせて一緒にやっというところになったわけです。この小さな国で、西だ、東だと、いろいろルールや手数料を変えて競争しても、生み出すものは非常に小さいと思っておりました。近隣諸国、特に上海やシンガポールなどが興隆することは間違いないわけでありまして、既に韓国あたりも相当の競争力をつけてきている段階において、効率性の高い市場をつくる必要がある。それによって成長性のある日本の企業へリスク資本を提供する、そういう使命を果たすことができるのではないかと考えたということでもあります。

上場企業としては、大中小いろいろありますけれども、東証と大証合わせると全部で3500社くらいになります。それから内外の各種の株価指数や商品、不動産を対象とするETF、これが両方で140本くらいになるとありますが、こういうものを取り扱うことによって、さらにTOPIX、日経225関連のデリバティブ商品、JGB先物などをまとめて扱っていくことによって、何とかアジアで、結果的には世界で、ある程度の競争力を保つ市場にできないかということがあったわけでありまして。

そういうことによって、取引所自身が何か利益を出すというようなことよりも、取引所を利用される上場会社、証券会社、投資家、こういう方々が、取引所が合理化することによってメリットを受けることを考えたわけです。

これはスタート時点に立っただけでありまして、1+1が2以下になったら、何をやっているかわからないわけですので、2以上になるように、何とか本当の融合を果たして日本取引所グループという会社をつくらなければならないと思っております。

こういうものができると、海外企業の上場に関する質問も来るのではないかと思います。これはぜひ考えてほしいのですが、先ほど申し上げましたように、ITと金融が融合したということで、日本の投資家は海外のどこにでも投資できますし、アメリカ、欧州、どこの投資家であっても、世界中のどこにでも投資ができます。上場会社も何も東証や大証だけに上場する必要はなく、世界中、どこにでも上場できる。これは

もう世界中そうなったわけです。既にもう10年くらい前からなっています。しかし、それをバランスよく使わないと、結果的には毒にもなることもあります。

既に一部の国の多くの会社が海外市場に上場して、決算報告でその国のルールに全く従わない、あるいは多大なる粉飾決算が行われていたというような事件が続出しているわけですが、だからといって、国同士でその問題を解決するようなルールができていくかというと、何もできていない。結果的にはだれかが犠牲になっている。多分、一番弱い投資家が、シンガポールにおいても、ニューヨークにおいても、いろんなところで犠牲になっているのだと思います。

取引所はそういう問題を大きくとらえながら、もちろん場所、ファシリティーとしての機能的提供は怠ることなく、次は行政と一緒に、世界に通用するようなルール、あるいは犯罪に対する透明なアプローチというものをつくっていかないといけないのだと思います。外国の企業がどんな会社でもどんどん上場すればいい、ということにはならないのではないかと思います。

また、投資資金についてもどんな資金でも投資してもらえればいいということではありません。日本のメディアの皆さんはあまりお書きにならないのだけれども、今、ヨーロッパで一番問題になっているのは、アメリカの新しい税制 FATCA に関して、ヨーロッパにあった資金がある国に集中的に流れていて、この国をアメリカが罰するかどうかということが問題になっています。マネーロンダリング、あるいは脱税した資金がどんどん入ってくる市場がいいのだというわけにはいかない。バランスを常に考えながらみていかなくてはいけない。こういうところを苦労しながら考えているというところですよ。

記 者 幹事からもう1問。

2問目は、統合後の成長戦略についてです。今も取引所自身の利益を出すためではないというお言葉がありましたけれども、さはさりながら1月に上場企業になりますと、投資家、株主の皆さんから、その辺への要求というのが強まってくるのではないかと思います。

国内では圧倒的なポジションということになるとは思いますけれども、国内市場の縮小、国内取引の低迷ということも言われておりまして、現時点での統合後の成長戦略について、どんなイメージをお持ちなのか。加えまして、その成長戦略の中で、昨今、法律が通りました総合取引所

構想というものは、どのように位置づけられ得るのか。この点についてお尋ねいたします。

斉 藤 おっしゃるとおり上場を考えておりますので、当然、日本取引所グループの株主の方々に対する責任があります。説明性のないビジネスというのはできないと思いますので、結果として、きちんと利益を出していくということは当然であります。したがって、先ほど言いましたように、 $1 + 1$  が 2、あるいは 2 以下であったら、それは恐らく統合した JPX としては何の意味があるのだ、ということになると思います。それが 2 を超えて 3 とかになるにはどうするかということですが、ビジネスモデルをいろいろ考えていかなければいけないですね。

1 つ考えられるのは、私は IPO というのは非常に大事だと思います。私が言っているのは、何も海外物の IPO ではないのです。国内でリスクマネーを与えてあげれば、大爆発するような技術だとか、経営者とか、若者がいっぱい日本にはいるのです。よその国と大分違うということ意外と日本人が一番わかっていないのではないかなと思うのです。

外国の方が日本の企業の中を見て驚くのは、なぜそれがビジネス化されないのか、というようなアイデアがたくさんあることです。こういったものに事業資金を提供する、これはファンドでもいいですが、我々としてはリスクマネーに容易に近付けるように市場を整備しています。PRO Market の整備もその一環です

そういう意味で、プロ市場というのは、業者の方から見ると、利益性は薄いかもしれないけれども、ある意味では日本の証券・金融業をやっている人たちの社会的使命なのだと思います。我々としては、ルールも相当緩和して、こういう場所をつくっているのですが、今 3 社上場していますけれども、これはみんなシンガポールの証券会社がアドバイザーを務めてくださっています。もっともっと国民、証券界を挙げて、こういうリスクマネーを提供するファシリティーをつくっていききたい。我々もできることをもう少しやっていききたいと思っています。

プロ社債市場というのも、簡単に見えますけれども、法律等々を考えると、相当なことをやったのです。プロ社債市場をつくって、ご案内のように 1 本社債が上場しました。その後、兆円単位のプログラム上場が 1 件なされました。それから、意外と報道されないのですが、韓国で最大規模の企業もプログラム上場しました。

こういう市場を、国を挙げて、みんなで育てていかなければいけないと思っています。決済やいろいろな問題があっても実際には簡単ではありません



ませんが、理論的には元建ての社債発行だってできるはずです。

私どもはそういう社会のニーズに合ったことをちゃんとやっていけば、取引所として使命を果たすと同時に、きちんと利益が出て、株主に対して説明ができると思っております。

最後の総合取引所については、私は今、大阪との合併で手がいっぱいというのが正直なところですよ。また時期が来たら、関係者と検討しなければいけないかもしれませんが、今の段階で、これについて具体的な考えは持っておりません。

記者 新興市場ですけども、当面は統合しないというおっしゃり方をされたと思います。将来的なビジョンというか、どういうお考えをお持ちでしょうか。

斉藤 ビジョンを語るのは簡単ですけども、マザーズと JASDAQ は相当違うのですよね。マザーズは、ルールを改正してコンセプトを明確化した後、お蔭様で非常に上場も増えていきますし、このところマザーズに上場された会社の 8 割以上が公開価格以上のパフォーマンスを出しておられます。先日は史上最年少社長として話題になった若手経営者の方の会社が、マザーズ上場後 1 年経たないうちに 1 部に市場変更されました。マザーズは今 1 部に行く前に上場するステップ市場としての性格が濃くなっております。いつまでもマザーズ市場におられることをむしろよしとしないという考えでやっているわけですね。だからこそ若い人たちのチャレンジの場になった。

JASDAQ もそれに近い感じはあるかもしれませんが、現実に上場なさっている会社はいろいろあるし、ルールなども含めて相当精査しないと、簡単にこれらを統合することはかえって混乱を生むのではないかと思います。プロ市場は独特なので、これは少し違いますけれども。

今のご質問の頭にあるのは、JASDAQ とマザーズだろうと思いますがけれども、当然だれが考えても、ばらばらにそういうものがあるよりは、何らかの形で 1 本化したほうがいいとなると思います。ですから、ちょっと長期になるかもしれませんが、それはそれで考えておりますが、余りむちゃをやると、市場の性格が変わってしまったりしますので、慎重にしていきたいと思っております。

記者 今、地方からの IPO が少しずつではあるけれども、増えてきていると。海外のベンチャーキャピタルも日本のベンチャー企業に注目しているという動きがあるかと思います。先ほどなぜビジネスモデル化されなかったのかということをおっしゃっていましたが、御社自身もこれまで余り地方に目を向けてこなかったという指摘もあるかと思います。今後、日本取引所グループとして、どういうふうに地方の有望なベンチャー企業を上場に結びつけていくのか、改めて伺えますでしょうか。

斉藤 これはだれがどうというよりも、みんなでやっていかなければいけないと思います。現在、日本を代表するような企業も、もともとは非常に小さくスタートなされた企業が多いわけですね。中には地方から出られた会社というか、むしろそういう会社のほうが多いかもしれません。

証券会社にいた当時は私もそういう仕事についていましたけれども、証券会社の引受け部隊というのは、全国から有望な企業を発掘する競争をしていたのです。中小企業を回って、将来のソニーや、将来のホンダがいるのではないかと、これをとったものが勝ちだというような形で競争していたのですが、最近ちょっとそういう動きがなかったと思います。

でも、おっしゃるとおり、日本は大企業の研究室だとか、いろんなところにいろんなアイデアを持った方がおられます。今、ノーベル賞を受賞された山中先生も、いろいろご苦労されて研究資金を集めながら研究を続けてきた、というような話を聞いております。お金が切れてしまったら研究は止まっていたわけです。こういうのを見て、国は今になって何億の予算をとということになった。それはそれで非常に価値があることだとは思いますが、我々はその前の段階で、全員がノーベル賞ではないのですけれども、もっといろんな方、地方大学も含め、地方の中堅企業、大企業の中で働いている若い人、技術系の会社の中で独立したいという人は結構いますので、こういう方たちを応援できたらと思っています。

この前、新規上場なされた方と話して、感激したのですが、なぜこういう仕事を始めましたかと聞いたら、大学を卒業したときに職がなかった、だから仲間とこういう仕事したところ、おもしろいし、大企業へ行った人たちよりもはるかに楽しくやりましたと。何か日本が新しい時代に入ってきているような気がします。ですから、我々としては、こういう人たちを支援していくということが大事だと思います。

今、我々は営業隊をつくって、全国で投資の勧誘などを行っていますけれども、IPO の勧誘も全国展開でやっていこうと思います。

記 者 資料の中の「はじめに」にもありますように、斉藤社長はアジア No. 1 の取引所をめざすということですが、これは何をもってアジア No. 1 をめざすのか。売買代金なのか、上場企業の時価総額なのか、あるいはもっと別の定性的な何かなのか、何をもってアジア No. 1 をめざすのか、アジア No. 1 というのはどのような姿なのか、ご解説願います。

斉 藤 理想は数字が一番大きいのがいいのだと思いますが、13 億の人がいる市場と 1 億 2 千万人とでは大分違うということもあります。このところ、アジアでの国際会議が非常に多くて、たくさん出させていただいていますが、アジアのどの国も必ず日本の話を聞きたいとおっしゃいます。日本はどうやって市場をつくってきたか、証券市場を活用した企業はどうやって成功したのか、といった質問を次から次に受けます。

そういう意味で、大阪も東京も 130 年以上の歴史を持ってきたわけですが、そこにあるものは、1 つは、アジアになかった欧米との接点が非常に早くからできていて、価値観とか、倫理観とか、社会体制が非常に似ている。そこで彼らともまれながら、あるいは競争しながら、ある程度の地位を守ってきた。

アジアの人たちから見ると、どういう知恵、どういう制度、どういうことでやってきたのだろうということをぜひ東証からいろいろ学びたいという声が多いので、最終的にはもちろん量的なものもほしいですけども、それだけを追いかけるのではなくて、アジアの人たちといろいろジョイント・ワークといいますか、協力し合えば、おのずと日本の質が認められ、量的なものにも結び付くだろうと思っています。

記 者 2 点お伺いしたい。

まず 1 点目、発足に向けての資料の 9 ページで、大証の件でデリバティブ市場統合時に「大阪証券取引所」ではなくて、「大阪取引所」に商号変更しますと記載されていますが、これは先ほど出ていましたこの先の再編みたいなのをにらんでいるのかどうなのか。

もう 1 つは、「にほん」ではなくて、「にっぽん」という名称にしたのは、思い入れか何かがあるのかどうなのか、お伺いできたらと思います。

斉 藤 第 1 問は、皆さんの頭の中にあるとおりでありまして、デリバティブ

というのは、有価証券である必要はないわけです。数学的な取引でありますから、そういう意味で将来の拡大を考えれば、今、証券に余りこだわる必要がないのではないかということで「大阪取引所」にしてあります。

「につぽん」は、皆さんがサッカーを応援するときに「につぽん」と言っているのか、「にほん」と言っているのかと調べてみたら、みんな「につぽん」と言って応援しているので、「につぽん」にしようということになったわけです。

ありがとうございました。

以 上