

新たな証券市場グループの一翼として 世界に冠たる新興市場を目指す

ジャスダック証券取引所は、過去 60 年近くにわたり日本最大の IPO 市場として新興企業の成長を支えてきた。昨年末に大阪証券取引所によるジャスダックの TOB が成立し、ジャスダックは大証の連結子会社になった。これに伴い、日本の新しい証券市場グループの一翼として“世界に冠たる新興市場”を目指す。

60 年の歴史を誇る日本最大の IPO 市場

ジャスダック証券取引所は 1949 年に株式店頭市場として発足して以来、60 年近くにわたり新興企業の成長に貢献してきた。日本経済の将来を担う次世代産業や経済・社会構造の変化を先取りした先進的産業の育成を直接金融によって支援してきたのである。

「JASDAQ は日本で最大の IPO 市場であり、ソニーやホンダといった日本を代表する企業がこの市場で育ちました。今も、ネット通販サイトでトップの楽天や日本最大のケーブルテレビ局統括運営会社であるジュピターテレコムなどこれからの日本経済を牽引する企業がジャスダックで新規公開し上場しています」と、筒井氏は話の口火を切った。

JASDAQ の上場会社は 922 社(2008 年末現在)に及び、幅広い業種に分散している。「JASDAQ には、長期投資の対象として魅力のある若い成長企業が数多くあります。とりわけ、海外の機関投資家は中長期の企業評価に鋭い分析力を持っているので、この市場で格好の投資対象を見つけられるはずですよ」と、筒井氏は続けた。

ジャスダック証券取引所は、次世代の日本経済を担う企業を「見つける」、「育てる」、「守る」というプロセスを通じ、ベンチャー市場としての機能強化に取り組んでいる。2007 年 8 月には、最先端技術や新しいビジネスモデルで成長可能性のある企業向けに新しい市場「NEO」が創設され、現在 4 社が上場している(2008 年末現在)。実績よりも企業の成長可能性を審査されて上場した NEO 上場企業には、四半期毎にビジネスプラン等を開示するマイルストーン開示が義務づけられ、投資家への説明責任がより強化されている。

信頼性の高い市場に向け改革を実施

ジャスダック証券取引所は、投資家と市場関係者が安心して参加できる信頼性の高い活力ある市場に向けてさまざまな改革を続けている。例えば、売買制度について 2008 年 4 月から「リクイディティ・プロバイダー制度(LP 制度)」を導入した。「これは、これまで提供してきたマーケットメイク制度の長所を残しつつ、最近の海外取引所における売買制度改善の流れを踏まえた、分かりやすい売買制度です。この制度によって市場の流動性が向上すると期待しています」と、筒井氏は指摘する。

また、ジャスダックは上場会社の IR 活動の支援に力を入れている。例えば、上場会社の認知度向上とその経営・事業についての理解促進を図ることを目的とした IR イベント「Jasdaq IR Square」を 2008 年から開催している。「Jasdaq IR Square」は、国内外の機関投資家や個人投資家を対象にジャスダックの上場会社が IR 説明を行うイベントで、国内だけではなく 2009 年 3 月には機関投資家向けにロンドンでも開催する予定である。「成熟した企業に比べ新興企業は投資家へのよりアクティブな情報提供が必要であるため、当取引所はその支援活動を重視しています」と、筒井氏は語る。



株式会社ジャスダック証券取引所
顧問 筒井 高志

新しい証券市場グループとしてスタート

2008年12月に大阪証券取引所によるジャスダック証券取引所に対するTOBが成立し、ジャスダックは大証の連結子会社になった。「ジャスダックが大証グループの傘下に入ったことにより、これからさまざまなシナジー効果が予想されます」と、筒井氏は将来に自信を見せる。

グループ化のメリットとして第一に挙げられるのは、規模の拡大である。新グループの新興市場の上場会社は合計で1,100社近くに達し、日本の新興市場として圧倒的な地位が確立する。「お互いの利点を融合して市場の質を高めます。グループ化により財務基盤が強化され人材面が一段と充実することから、よりダイナミックな経営展開が可能になります」と、筒井氏は強調している。

第二のメリットは、大証が日経225先物取引や日経225オプション取引など株式デリバティブの日本でのナンバーワン市場であることだ。このため、今後はJASDAQの上場銘柄を組入れたデリバティブやETFなど、国内外の機関投資家を呼び込む魅力的な新商品を開発する道が開ける。

「日本の新しい証券市場グループの一翼として、われわれは“世界に冠たる新興市場”を目指します。これまで東証を中心に日本の株式市場を見てきた海外の機関投資家には、是非われわれの新しい動きを理解し、この市場を活用していただきたい。必ずWIN-WINの関係を築けると確信します」と、筒井氏は締めくくった。