

# 株式会社 東京金融取引所 2025年度業務計画

本年度は、新中期経営計画の初年度として、新システム開発に着手するとともに、  
リテール事業においては商品の競争力強化や顧客基盤の拡大を図り、  
ホールセール事業においては金利先物市場の活性化を図る



# (1)市場環境と主な取引の見通し

## ① 市場環境

米国政策による世界政治経済の不確実性や地政学リスクが引き続き高い状況にあり、市場のボラティリティも高まるものと思われる。

国内では金利ある世界が四半世紀ぶりに復活し、市場環境の変化も起こると予想する。

## ② 証拠金取引(為替・株価指数)

「くりっく365」については、既存商品の競争力強化により、前年度実績並みの取引数量を確保する。

「くりっく株365」については、流動性の拡充・スプレッドの縮小など競争力強化ならびに顧客基盤の拡大により、過去5年の実績を確保しつつ、取引数量の増加を図る。

## ③ 金利先物取引

日本銀行による更なる利上げが見込まれる中で、流動性を高め金利先物市場の拡大を図る。

## (2)方針

### ① リテール事業

リテール事業については、新規取引参加者の獲得、投資家層の多様化により取引拡大を図るとともに、既存商品の競争力の強化と流動性の拡充及び新商品の開発を進める

### ② ホールセール事業

ホールセール事業については、TONA先物取引の拡大を図るとともに、新商品の開発にも取り組む

### ③ 信用リスク管理事業

子会社における信用リスク管理事業を開始する

### ④ システム

システムの安定稼働を確保するとともに、次期システムの開発に着手し、確実に推進する

# (3) 具体策(1/2)

## ① リテール事業

### i. 既存商品の競争力強化

**くりっく365** くりっく365: 新興国通貨を中心に制度見直し等を検討

**くりっく株365** くりっく株365: 流動性の拡充、スプレッドの縮小など競争力を強化

### ii. 顧客基盤の拡大

- ▶ 営業強化による新規参入事業者の獲得
- ▶ 取引参加者の営業支援、プロモーションの推進
- ▶ 海外リテールブローカー、国内外の法人等多様な潜在投資家へのマーケティング強化

### iii. 新商品の検討

- ▶ オプション市場の開設検討
- ▶ 暗号資産関連商品の調査

# (3) 具体策(2/2)

## ② ホールセール事業

### i. TONA先物の流動性の拡充と取引数量の増加

- ▶ 海外投資家を取り込むための取引参加者の拡充
- ▶ 円金利上昇によるデリバティブ取引ニーズの取り込み

### ii. 新商品の開発

- ▶ 有価証券関連デリバティブ商品の開発検討

## ③ 信用リスク管理事業

### i. 信用リスク管理事業の開始

- ▶ 信用リスクプラットフォームの提供と認知度向上
- ▶ 大小金融機関等ユーザーの確保

## ④ システム

- ▶ 新システムの要件定義及び設計工程の完了