

2011年3月15日

各位

株式会社東京工業品取引所

## 中期経営計画ローリングについて

当社は、この度、2011年度を初年度とする2013年度までの3年間の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社では、経営環境の変化にスピーディーに対応するため、3年間の中期経営計画を一年毎に更新を行うローリング方式を採用しており、2010年度の実績及び当社を取り巻く経営環境の変化を踏まえ、昨年発表した2010年度を初年度とする2012年度までの3年間の中期経営計画について見直しを行ったものです。

### 1. 2010年度の実績

2010年9月の取引時間の延長をもって、一連の改革において掲げた新取引システムやグローバル・スタンダードな取引ルールの導入等の取引基盤の整備は、ほぼ完了しました。これらの取組みの成果として、既に海外のプロップハウス等の新たなプレーヤーが当社市場に参入しています。

しかしながら、2010年度の取引高は、1日平均11万枚（見込み）と、2004年度からの減少傾向に歯止めがかかったものの、目標の15万枚には及ばず、未だ本格的な回復基調には至っていません。

これは、当社の主力商品である金のボラティリティが低下したこともありますが、これまでの取組みの成果が、受託取引参加者の廃業等による減少を補ったうえで、取引高を増加に転じさせるには不十分であったことが原因と考えられます。

ただし、取組高は、2009年5月を底として回復を続け、最近ではリーマン・ショック前の水準まで回復しており、好転の兆しは見えています。

### 2. 中期経営計画ローリングの概要

当社では、これまで、グローバル・スタンダードな取引ルールの導入をはじめとする取引基盤の整備に重点的に取り組んでまいりました。その結果、新たなプレーヤーが当社市場に参入するための環境は整ったと考えています。

新中期経営計画では、新たなステップとして、市場仲介機能を強化し、多様な取引参加者の参入を図ることを最重要課題と位置づけるとともに、これを実現するため、以下の5つの基本戦略を定めました。

- (1) 市場参加者に係る基本戦略  
多様な市場参加者獲得のための営業活動の強化
- (2) 上場商品に係る基本戦略  
投資家のニーズに合致した新たな投資商品の開発
- (3) 取引基盤に係る基本戦略  
より一層の利便性向上のための環境整備
- (4) 経営基盤に係る基本戦略  
商品市場の発展に向けた経営基盤の強化
- (5) イメージ刷新に係る基本戦略  
商品先物取引に対する旧来のイメージの刷新

なお、新中期経営計画の詳細は、別添「中期経営計画（2011年度～2013年度）」をご参照ください。

また、2010年度の実績を踏まえて、数値目標を以下のとおり引き下げました。

<取引高目標（1日平均取引高）>

	新中期経営計画	現行中期経営計画
2011年度	14万枚	20万枚
2012年度	18万枚※	23万枚
2013年度	20万枚※	—

※ 2012年度以降は、農産物市場開設による取引高の増加を見込むとともに、前年度対比10%成長を目標とする。

<利益目標>

	新中期経営計画	現行中期経営計画
2011年度	黒字転換※	黒字転換を実現し、 経常利益1億円以上
2012年度	2億円以上※	より一層の競争力強化を図り、 経常利益5億円以上
2013年度	6億円以上※	—

※ 連結経常利益

以上