

# 學

(近藤 正弘 光陽ファイナンストレード支配人)

私の好きな一文字

# 先物協会ニュース

## JCFIA マンスリー

**JCFIA**  
JAPAN COMMODITY FUTURES  
INDUSTRY ASSOCIATION

発行 日本商品先物振興協会  
〒103-0016  
東京都中央区日本橋小網町9-9  
TEL(03)3664-5731 FAX(03)3664-5733

http://www.jcfia.gr.jp/

### FUTURES PLAZA

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。



### 魅力ある商品取引市場

日本ユニコム

取締役 部長 板橋 勝典

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

改正商品取引所法の施行以降、国内商品取引業界は大きな変化を迎えています。ここ最近国内商品取引所の出来高減少から流動性の問題など、乗り越えるべき課題が増えています。「変化はチャンスなり」と、改善すべき点はどこにあるのか、もう一度考えてみる必要があるのではないかと思います。

### 経済産業省 小山智商務課長に聞く

# ステータス上げ 日本に貢献を

## 先物取引は日本に必要な機能

### 改革のスピード上げよ

着任して4カ月、商品先物業界についてどのような感想をお持ちですか。

小山 商品先物取引は日本にとって絶対に必要な機能です。日本はアジアのGDPの半分を占め、現物経済に強い。それだけに、為替、時差、言葉、受け渡しの利便性などを考えると、日本に商品先物取引が必要で、何よりも世界の情報が日本に集まります。商品先物市場の健全な発展は、日本が生き残っていくために必要であり、国益にかなうものです。

商品先物業界の現状と今後についてどうお考えですか。



小山智商務課長

小山 市場としては有望であり、魅力的です。ただ、放っておくと、アジアの中心市場の地位を中国に奪われかねません。現在のビジネスモデルは昭和30年代と変わっており、現在の市場構造がベストであるとはいえません。商品取引員、取引所、関係団体、それに行政も含めて見直しを行い、早急に改善すべき点は改善すべきです。

証券、為替などの他の業界は利便性を急速に高め、世界の市場もイノベーションのスピードを速めています。商品先物取引も改善のスピードを上げる必要があります。

商品取引員についていえば、問題のあった商品取引員は退場し、他の業界からプレーヤーが入ってきています。これはこの業界が魅力的である証拠ではないでしょうか。それだけに、原点に返って信頼性、利便性を高めるべきです。

### トラブル解消が大前提

金融商品取引法に絡み商品取引所法が改正されますが、その眼目は、

利用者保護の横断化を図る観点から金融商品取引法における販売・勧誘規制と同様の規制を規定するとともに、金融商品取引法の民事効規定の準用を行います。本年夏に施行の見込みです。

## 従業員、お客様を大切に

商品取引員のあるべき姿とはどのようなものでしょうか。

小山 商品取引員各社は過去、幾多の試練を乗り越えてきました。智恵と経営力と先を見る力があるはずで、それを活用してほしい。具体的な経営の仕方についてお話しする立場ではありませんが、お客様と中長期でつきあい、お客様がセミプロになるくらいにしたいです。

また、従業員を大切にしたい。ある人材コンサルタントに聞いたところ「一般的な企業では5年で2割やめる」のが平均的とのことですが、この業界は8割が5年でやめると聞いています。従業員のスキルを高め、長く勤められるようにすべきでしょう。従業員を大切にしないで、お客様

で初心者の商品取引への入り口が広がるのではないのでしょうか。「日経225 mini」は活況を呈しているようです。2006年8月の出来高は月間約71万枚、9月には約84万枚、10月には150万枚とわず

### 先物協会平成19年度

### 事業計画・予算策定基本方針

## 3本柱で事業推進

3本柱で推進——先物協会は1月19日の今年初の理事会で平成19年度事業計画・収支予算策定の基本方針を以下のように決めた。

- 1. 金融商品としての定着化への取組**  
金融商品一般についての投資家保護の徹底等行為規制が強化される中で、商品先物取引も金融商品であるとの自覚を持って、金融商品取引法に関連して改正された商品取引所法の円滑な施行に取り組む。
- 2. 市場活性化による産業インフラとしての基盤強化**  
市場の流動性の確保と活性化により、わが国商品先物市場の産業インフラとしての位置づけをより確かなものとする。
- 3. 業界関係機関の連携による効率化への取組**  
手数料の自由化の浸透の中で、協会並びに業界関係各団体の事業について見直し、役割分担、連携等を通じて、各団体の機能強化と効率化に取り組む。

### 先物春秋

ケインズがUSTスチール株に手を出すのは1913年だが、本格的に投機の道を歩むのは1919年に大蔵省を辞めてからである。第1次大戦後の為替市場でドル買い・マルク売りで巨利を博す。この時、母親に手紙を書く。「お金というものは不思議なものです。ほんの少しの余分の知識と、ある種の経験さえあれば、いとも簡単に転がり込んでくるのですから」▼ビギナーズ・ラック(初心者)の僥倖)とも知らず、おのが博才に夢うつつとなるケインズ。投機に携わる人間に獅子身中の虫が宿り始めていた。それは「慢心」という心の病で、ドル安の流れに変わると巨損をこうむる。これで投機界から退散するどころか深くかかわっていく▼鉛、錫、亜鉛、ゴム、小麦、砂糖、亜麻仁油、黄麻などの先物取引に参加し、1936年には資産が生涯最高の50万ポンドを記録する。同じ年、20世紀を代表する経済書「一般理論」を完成させる。ケインズは先物相場を手掛けるに際しては綿密な研究に基礎を置いた▼古来、トラブルは顧客が足を出した場合に限られる。儲けて紛議になった話はいくつもない。ゼロサムの世界だから皆が儲けることはできない。ならば、営業マンは「顧客がいかに儲けるか」に全身全霊を傾けることだろう。そうすれば仮に顧客に損失が生じてもトラブルにはならない。トラブルの原因は「勘定」より「感情」といわれるのはそのことだ。営業社員教育と調査セクションの充実が待ったなしである。(泉)