

# 先物協会ニュース

JCFIA マンスリー

2008年6月号 (No.81)

JCFIA  
JAPAN COMMODITY FUTURES INDUSTRY  
ASSOCIATION

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

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

- ◆経営環境に係る調査結果(中間集計) 平成20年度見通し、悪化・不透明が半数以上 … 1 ~ 4
- ◆消費生活センターの商品先物取引の苦情・相談件数  
国内公設市場関係は大きく減少 …………… 5
- ◆JCCH 経営改革推進室 課題を現実に当てはめて解決を目指す …………… 6 ~ 7
- ◆日商協 企業情報開示規則 年次と月次に分けて作成・開示 …………… 7
- ◆東穀取 通常総会 新規会員の加入促進で加入金引き下げ …………… 8
- ◆商品取引所・証券取引所の連携 関西商取・中部大阪商取・大証が協力協定 …………… 9
- ◆関西ビジョン検討会議最終報告書 コメ上場の早期実現、他市場との連携強化 …………… 10
- ◆[私の意見] エース交易 取締役総合企画部部长 山崎勝重氏  
業界広報の好機到来! …………… 11 ~ 12
- ◆書籍の紹介 記者歴40年を集大成した手引書 『商品先物取引の手引き』 …………… 12 ~ 13
- ◆第17回商品取引員親睦野球大会 準決勝、3位決定戦、決勝の結果 …………… 13
- ◆会議等予定 …………… 13

## 経営環境に係る調査結果(中間集計)

### 平成20年度見通し、悪化・不透明が半数以上

商品取引員の経営環境が激変している。3年前の平成17年3月末に96社(うち先物協会会員87社)あった商品取引員は今年3月末には70社(同66社)と3分の1近くの社数が減る一方で、全国4商品取引所の取組高はピークの14年度(280万枚)に比べて4分の1に落ち込んでいる。

こうした中で、先物協会は今年4月、19年度の「経営環境に係る調査」を実施した。会員66社のうち商品取引受託業務廃止予定の2社を除く62社から回答を得た。実質回答率は96.8%であった。中間集計の概要(過去の調査と比較)は次の通り。

#### 1. 決算の推移

平成19年度を含め過去5年の決算の推移(表1.)を見ると、業績がこの3~4年の間に急速に悪化しているのが分かる。経常収支がプラスだった会員は15年度の55社(全体の75.3%)から19年度には16社(25.8%)にまで減り、経常収支マイナスの会社は9社(12.3%)から42社(67.7%)に急増している。19年度決算で経常収支プラスの16社のうち3社は現物兼業の当業者で、3社は証券会社兼業であることから、専業型取引員の会員でプラスは10社にとどまっている。

〈表 1. 決算の推移〉

	平成19年度	18年度	17年度	16年度	15年度
経常収支 プラス	16社 (25.8%)	27社 (38.0%)	37社 (50.7%)	51社 (69.9%)	55社 (75.3%)
経常収支 マイナス	42社 (67.7%)	42社 (59.1%)	32社 (43.8%)	16社 (21.9%)	9社 (12.3%)
経常収支 ±ゼロ	—	1社	—	—	—
回答できず	4社	1社	4社	6社	9社
回答社数	62社	71社	73社	73社	73社

## 2. 平成19年度の収益の柱（複数回答）

収益に占める割合が全体の10%以上を占めるのが表2. の3項目で、引き続き委託手数料収入が収益の柱となっており、収益源の多角化の傾向はあまりうかがえない。

〈表 2. 収益の柱〉

	19年度	18年度	17年度
商品先物委託手数料	53社 (85.5%)	64社 (90.1%)	68社 (97.1%)
同 自己売買	14社 (22.6%)	21社 (29.6%)	20社 (28.6%)
金融先物 (外為替証拠金取引等)	7社 (11.3%)	10社 (14.1%)	13社 (18.6%)
回答社数	62社	71社	70社

## 「さらに厳しくなる」と見る会員が4分の1

こうした現状の中で、取引員経営者たちは平成20年度の自社の経営環境・業績見通しをどうみているのだろうか。

## 3. 平成20年度の（個社）の経営環境について

表3. の経営環境の見通しのように今後、「改善する」あるいは「変わらない」とする会員が減り、「さらに厳しくなる」とする会員が増えている。さらに厳しくなるとの見方と不透明の見方を合わせると34社となり、全体の54.9%と全体の半分以上を超えている。

〈表 3. 経営環境の見通し〉

	20年度調査 (62社)	19年度の調査 (71社)
改善する（よくなる）	21社 (33.9%)	26社 (36.6%)
変わらない	4社 (6.5%)	11社 (15.5%)
さらに厳しくなる（悪くなる）	21社 (33.9%)	17社 (23.9%)
不透明（見込が立たない）	13社 (21.0%)	17社 (23.9%)
無回答	3社 (4.8%)	—

新規委託者数を見てみると、19年度と18年度の対比でみて、減少した取引員が39社（62.9%）を数える一方、増加したのは11社（17.7%）にとどまっている。新規委託者が前年度比で減ったのは電子取引、対面取引を問わない。対面取引のみの33社のうち新規委託者が減ったのは18社（54.5%）で、電子取引も行っている29社では21社（72.4%）が減らした。

〈表4. 新規委託者数：平成18年度中と平成19年度中との対比〉

	全回答（62社）	電子採用29社	対面取引のみ33社
増加した	11社 （17.7%）	6社 （20.6%）	5社 （15.1%）
変わらない	10社 （16.1%）	1社 （3.4%）	9社 （27.3%）
減少した	39社 （62.9%）	21社 （72.4%）	18社 （54.5%）
無回答	2社 （3.2%）	1社 （3.4%）	1社 （3.0%）

#### 4. 営業状況

19年度末の登録外務員数（表5.）は、前年度に比べ「増加した」社が13社（21.0%）、「変わらない」が5社（8.1%）、「減少した」が40社（64.5%）となっている。17年3月末の1万4,053人（データ：日本商品先物取引協会）から年々減り続けて、20年3月末には6,588人（同）と半分以下になった。

〈表5. 登録外務員数：平成19年度期首（平成19年4月1日）と期末（平成20年3月末）との対比〉

	19年度	18年度	17年度
増加した	13社 （23.9%）	17社 （23.9%）	17社 （23.3%）
変わらない	5社 （16.9%）	12社 （16.9%）	13社 （17.8%）
減少した	40社 （59.2%）	42社 （52.9%）	43社 （58.9%）
無回答	4社 （6.5%）	—	—

19年度の新卒採用者数（表6.）は37社（59.7%）が減らし、販売管理費（表7.）は39社（62.9%）で減少した。

〈表6. 新卒採用数：直近3年間の前年度対比の推移〉

	19年度	18年度	17年度
増加した	7社 （11.2%）	6社 （8.5%）	13社 （17.8%）
変わらない	14社 （22.6%）	16社 （22.5%）	23社 （31.5%）
減少した	37社 （59.7%）	49社 （74.6%）	35社 （47.9%）
無回答	4社 （6.5%）	—	2社 （2.7%）

〈表 7. 販売費及び一般管理費：直近 3 年間の前年度対比の推移〉

	19 年度	18 年度	17 年度
増加した	14 社 (22.6%)	21 社 (29.6%)	21 社 (28.8%)
変わらない	4 社 (6.5%)	3 社 (4.2%)	15 社 (20.5%)
減少した	39 社 (62.9%)	47 社 (66.2%)	35 社 (47.9%)
無回答	5 社 (8.1%)	—	2 社 (2.7%)

純資産額は50～100億円未満の9社が前年度末と変わらない社数であるほかは、どの階層でも減っている。

〈表 8. 平成19年度期末（平成20年3月末現在）の純資産額〉

純資産額	平成20年3月末	19年3月末	増減
10億円未満	13社(21.0%)	15社	2社減
10～20億円未満	8社(13.0%)	9社	1社減
20～30億円未満	8社(13.0%)	14社	6社減
30～50億円未満	11社(17.7%)	12社	1社減
50～100億円未満	9社(14.5%)	9社	変わらず
100～200億円未満	7社(11.3%)	10社	3社減
200億円以上	1社(1.6%)	2社	1社減
無回答	5社(8.0%)	0社	

## 短期課題、中長期課題への対応策を同時併行

こうした厳しい状況をどう抜け出すか。経営改善策としての取組で短期的な課題と長期的な課題に分けて聞いた設問では、出来高の低迷などから、行為規制の見直し、財務要件の見直し、業態転換に係る環境整備などが短期的課題として多くの会員が回答している。一方、証拠金制度の見直し、業界団体コストの削減、取引システムの共通化、I B（仲介者）制度の導入、外務員制度の改善、商品先物取引の知識普及啓発などは長期的課題として回答数の多かった事項である。いずれにしても、短期的課題と中長期的課題を併行して、かつ早急に具体策を進める必要がある。

また、今年4月に主務省が打ち出した「クリアリング機能の強化に向けた今後の取組について」と題する報告書に基づいて清算資格の純資産額要件が引き上げられた場合、約3分の1の取引員が日本商品清算機構（J C C H）の非清算参加者に転換すると見込まれている。その際、先物ブローカービジネスの継続を望む場合は業態転換が必須であるが、その時の障害についての調査結果では、取次引受先の確保18社（29%）、受託業務停止等行政処分の際の対応16社（25.8%）、取引員の財務状況の把握15社（24.2%）、取引員の法令遵守状況の把握15社（24.2%）、清算引受先の確保13社（21%）、システム投資等の費用対効果12社（19.4%）——などが挙げられている。

先物協会は、業態転換等に伴う相談窓口を設置するとしているが、この調査でも、業態転換を希望する社、引き受ける社の双方から「相談を受けて契約につなげていくことが望まれる」といった声が寄せられている。

## 国内公設市場関係は大きく減少

### 非規制海外先物関係が急増

国内公設市場の商品先物取引に関する苦情・相談件数が大幅に減少していることが分かった。5月27日に開催された海外商品先物取引等小委員会に、農林水産省と経済産業省が提出した資料により明らかになった。

海外商品先物取引等小委員会は、現在開催中の産業構造審議会商品取引所分科会の下に設置された小委員会。ロコ・ロンドンまがい取引や海外先物オプション取引などの海外先物取引に絡んで消費者の苦情が多発している現状を踏まえ、委託者（消費者）保護の観点から、関係する制度のあり方を検討するため、今年4月に設置された。

全国の消費生活センターに寄せられる商品先物取引に関する苦情・相談は、各地の消費生活センターが全国消費生活情報ネット・ワークシステム（P I O - N E T）に登録しており、その登録情報を基に国民生活センターが集計・公表している。

しかし、商品先物取引のあり方、委託者保護などの議論が各方面で急速に進められる中で、苦情の根拠となる対象市場については、これまで国内外、規制・非規制等を混同して集計していた事実が問題として指摘された。このため先物協会は会員の協力を得て国民生活センターに対して詳細情報の照会を求めてきた経緯がある。

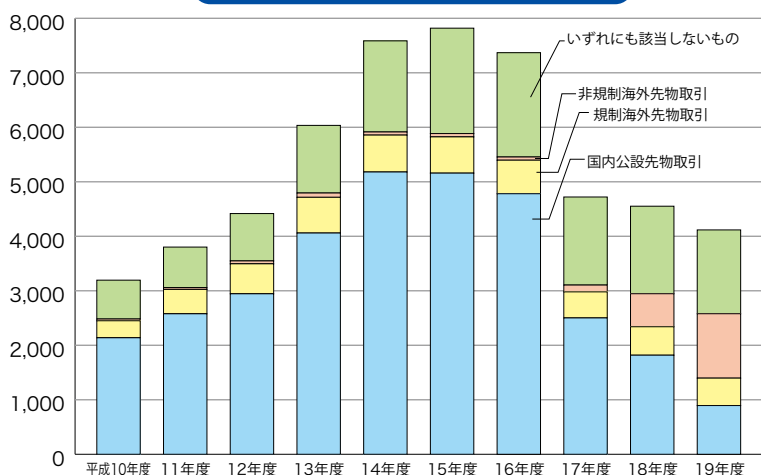
こういった動きを一つのきっかけとして、国民生活センターは平成10年度以降の苦情等を①国内公設先物取引、②規制海外先物取引、③非規制海外先物取引、④いずれにも該当しないもの——に4分類して集計し直した。

その集計結果によると、国内公設先物取引に関する苦情・相談件数は平成14年度の5,180件（全体の68.3%）をピークに、17年度には2,500件台に急減、そして18年度には1,800件台に、19年度にはさらに約半分に減少して894件になっていたことがわかった。

苦情・相談の急減は、平成16年度の改正商品取引所法施行に伴う勧誘行為規制の強化、委託者とのトラブル減少に向けた業界の自主努力といった積極的理由に、商品取引員と外務員の減少という消極的理由が重なった結果と推測される。

その一方で、ロコ・ロンドン取引や貴金属現物マージン取引、スポット貴金属取引等と称するまがい取引業者に関する苦情・相談が14年度の57件から19年度には1,182件と5年間で20倍に激増し、構成比も28.8%に増大している。

全国の消費生活センターに寄せられた商品先物取引に関する苦情・相談件数



# 課題を現実に当てはめて解決を目指す 来年5月までに検討

日本商品清算機構（J C C H）は、「クリアリング機能の強化に関する研究会」が今年4月にまとめた報告書を受け、経営検討会議を改組して「経営改革推進会議」を5月に設置した。報告書には、わが国商品先物市場の信頼性向上の観点からクリアリング機能を強化するために実施すべき内容が書き込まれている。経営改革推進会議ではその内容を①証拠金制度、②リスク管理、③清算資格——など項目ごとに整理。同会議の下にワーキンググループ「経営改革推進室」を設け、5月中旬から報告書の内容の実現に向け、実務的な検討に乗り出した。

## 「クリアリング機能強化に向けた今後の取組について」

クリアリング研究会は産業構造審議会商品取引所分科会のワーキンググループと位置づけられている。国際的な資源獲得競争や資金移動のグローバル化が急速に進展する中で、経済産業省と農林水産省は商品先物市場の競争力強化が「喫緊の課題」と認識。昨年以來、産構審商取分科会やそれぞれの所管する市場に係る研究会の一連の会議を開催し、金融分野との連合・融合なども視野に入れながら、市場流動性拡大に向けた広範な課題を検討・議論してきた経緯がある。

そうした中、商品先物市場の競争力を強化するためには、市場そのものに対する取組と同時に、市場の信頼性を担保するうえで不可欠なクリアリング機能を強化すべきとの意見が上がってきた。このため両省はクリアリング研究会を設置し、今年2月末から4月末までの実質2カ月の間に4回の会議を集中的に開催して報告書「クリアリング機能の強化に向けた今後の取組について」をまとめた。

その中で特に強調されたのは、現行のアウトハウス型クリアリングハウスであるJ C C Hの抜本的な改編も念頭においた経営基盤の確立や清算参加者の資格要件の見直しを通じた信頼性の向上である。その具体策として、運営費に充てるための清算手数料の6円（現行1円）への引上げや、清算参加者の信用力強化のための財務要件の引上げなどが提案されている。このほかにも、社外取締役や高度な専門知識・ノウハウを有するプロパー職員の採用、欧米の大多数の先進国市場で採用されている証拠金制度（いわゆるスパン証拠金制度）の採用、リスク管理の強化、違約対策財源の充実——などの早急に実施すべき内容が列挙されている。

これら提案の実現に向け、実務の責任を担う経営改革推進室の室長には、昨年9月に日本商品委託者保護基金の専務理事に就任した高橋英樹氏が就いた。スタッフ（室員）にはJ C C H、取引所、清算会員と関係団体の役員及び実務担当者から総勢20名程度が選出された。

来年5月までと限られている検討期間の中で、高橋室長は「商品先物取引業界に来てまだ日が浅い。私自身が勉強することも多いが全力で取り組む」と意欲を示している。また、優先順位をつけながら報告書に示されたスケジュールに沿って検討してい

くが、現実に当てはめていく過程で派生する課題も多いとみられことから、得意分野を考慮して、スタッフの追加などもあり得るとしている。

## 年次と月次に分けて作成・開示 苦情・紛争・訴訟の開示様式定める

日本商品先物取引協会は6月2日の理事会で、「会員の企業情報の開示に関する規則」を新たに定めて、会員企業情報の開示内容と方法を改善・強化することを了承した。従来は理事会決議を経て実施されてきた情報開示制度（ディスクロージャー制度）を規則化して明確化することがねらいだ。具体的には、①記載事項・方法の明確化とホームページでの開示義務、②苦情等件数の開示内容の明確化と統一化、③開示資料修正時の開示方法明確化、④開示規則違反の制裁対象の明確化——などを規則化している。

日商協は新規則を同日付で施行、この7月(毎事業年度終了後4カ月以内)までに作成・公表する開示資料から適用する。

修正の背景には、昨年開催された産業構造審議会商品取引所分科会で参加委員が指摘した、一部会員の情報に「虚偽のデータが開示されていた」ことがある。これを受けて同分科会は昨年12月にまとめた「今後の商品市場のあり方について(中間整理)」に「取引員及び日商協を通じて開示される各社の苦情等の件数については、これまで必ずしも適切な開示が行われていなかった」と記載。委託者保護に関する情報の開示では「正確な情報の開示」を求めている。

日商協はこの指摘を極めて重要な問題と受け止め、情報開示についてその内容、方法等を規則として定めることにより、会員の情報開示を改善・強化したとしている。

### 新ディスクロージャー制度の主な改善点

- ① 記載事項、記載方法を明確化するとともに年次開示資料と月次開示資料に分けて作成する。開示方法については従来の店頭での開示に加え、ホームページによる開示を義務付ける。
- ② 苦情、紛争、訴訟の件数の開示に関する様式を定めて開示内容を明確にし、統一した。
- ③ 開示資料を修正した場合の開示方法を明確化するとともに、日商協からの修正の請求があった場合の速やかなる対応を義務づける。
- ④ 会員の企業情報の開示に関する規則に違反した場合には制裁規程に基づく制裁の対象とする。

## 新規会員の加入促進で加入金引き下げ 受託会員の加入調整金に代わって加入分担金を徴収

東京穀物商品取引所は5月28日の通常総会で、新規加入会員が出資金とともに納入する加入金の額を6月1日以降、1,000万円から800万円に引き下げることを決めた。また、平成21年度中の株式会社化を目指し準備検討委員会を設けるほか、東京工業品取引所の次世代システムとの統合も検討することを承認した。

会員の加入金額の減額は、持分払戻金の算定基礎とする純資産額の変更を伴う措置だが、会員数の減少が続く中で新規加入を促す狙いがある。加入金額は昭和28年の5万円から順次引き上げられ昭和52年10月には1,000万円になった。その後、さらに増額されて平成2年12月には2,000万円とされたが、コメ先物の上場を申請するにあたって、コメ関係業者の規模等を勘案した結果、同18年5月には半額の1,000万円に減額した経緯がある。

このほか市場参加者拡大に向けた取組策も示された。具体的には、①取引のアクセス環境の整備、②（定率会費の）ボリューム・ディスカウント制度の導入、③積極的な広報・マーケティング活動の推進、④普及啓発活動の推進——など。

①では、新たに運用を始めるザラバ取引システムで、国内外からのアクセス環境を整備してネット取引、I S V取引への接続を容易にするほか、アーケードやプロップハウスといったプロトレーダーが最先端のI T技術を駆使して100分の1秒単位での取引を競うアルゴリズム取引にも対応する。

②では、定率会費の徴収にボリューム・ディスカウント制度を導入し、市場参加者のコスト低減を図り市場流動性の増大につなげる。③では、学生等を対象としたセミナーの実施、食品関連業者等当業者を対象に商品デリバティブを用いたリスクヘッジの働きかけ、金融機関等を対象とする積極的なマーケティング活動を実施する。また、海外向けにはF O W（ロンドン）やF I A（シカゴ）等の国際的な展示会を通じてP R活動を推進し、M O Uを締結している海外取引所とセミナーを共催する。

さらに④では、投資家との窓口となる外務員の資質向上のため、上場商品に係るセミナー開催するとともに、東穀取顧客アドバイザー制度等の実施を強力に支援していく方針としている。



## 関西商取・中部大阪商取・大証が協力協定

中部大阪商品取引所、関西商品取引所と大阪証券取引所は5月27日、3者間の相互協力協定（MOU）を締結した。3取引所は今後MOUに基づき、地域に根ざしたデリバティブ取引の普及活動、新商品開発、システムの相互利用等について協議する方針だ。

3者間相互協力の背景には、総合取引所構想や商品先物業界の各種改革が東京中心に動いているとの、関西の業界関係者の強い危機感がある。

商品先物業界では以前より東京への出来高の一極集中化が加速し、地方取引所は出来高・取組高シェアの縮小に歯止めをかけることができない状況にある。特に、ここ1～2年で福岡商品取引所、横浜商品取引所と、大阪商品取引所が次々と合併を余儀なくされていった。

さらに、今回のMOU以前には、今年1月16日に東京工業品取引所が東京証券取引所グループと包括的な協力協定を締結し、商品先物市場と証券市場をリンクさせて商品先物取引を組み込んだ上場投資信託（ETF）や商品指数、排出権取引などを共同開発することなどを約束。東工取はさらに2月20日にも、同様の約束を大証と交わしている。

こうした一連の東西の動きは、金融庁が2007年12月にまとめた「金融・資本市場競争力強化プラン」の流れを受けたもの。業態の垣根を越える動きは競合しながら一層強まりそうだ。

### 各取引所理事長・社長のコメント

**【岩村信・関西商取理事長】** 中部大阪商取及び大証との相互協力関係の構築により、各取引所の場機能が向上すると考える。また、大阪に関係する三取引所の協力関係の強化が大阪における先物市場の発展に大いに寄与し、ひいては我が国先物市場の発展へと繋がることを期待している。

**【木村文彦・中部大阪商取理事長】** 三所の相互協力関係の構築が商品先物業界と証券業界に新しい息吹を吹込む先駆けとなり、商品先物市場及び金融・資本市場の発展が促進されるものと期待している。

**【米田道生・大証取締役社長】** 関西商取及び中部大阪商取との相互協力協定の締結により、相互の協力関係強化に向けての第一歩を踏み出すこととなった。先物取引発祥の地である大阪に基盤を有するという共通点を持つ三取引所の協力関係の強化が大阪の金融機能強化や我が国の市場の発展に繋がればと考えている。

# コメ上場の早期実現、他市場との連携強化

関西商品取引所・岩村信理事長の私的諮問機関である「取引所ビジョン検討会議」（座長：仁科一彦・大阪大学大学院経済学研究科教授）は、コメ先物上場の早期実現や株式会社化など、同取引所が直面している諸課題に対する解決策を報告書にまとめ、5月16日に開催された理事会に提出した。関西商取はこれを今後の取引所改革に活かしていくとしている。

同検討会議は、国内シェア1%割れという関西商取の急激な売買高減少の歯止めかけるとともに、大阪の先物市場発展と再生に向けた検討を目的として平成19年4月に設置された。以来9回にわたり検討を重ねた。昨年10月には中間とりまとめ「堂島ルネサンス」を公表した。その後、さらに検討を加えて今回の最終報告書につながった。

主な内容は下表のとおり。報告書は、今後は関西商取が地元諸団体との連携を深めるとともに、取引所だけの問題としてではなく、先物市場の持つ経済的意義を踏まえうえて、早急な改革を期待すると結んでいる。

### 「ビジョン検討会議」報告書の主な内容

- ① **米上場の早期実現**：堂島の流れを汲む取引所として、米関係者の熱い期待に応えるために培ってきた伝統を活かし、米上場の早期実現に向けた環境整備に取り組むべき。
- ② **オリジナリティと新たな発想に基づく商品の開発**：ETFとの関連性を踏まえ、独自性の高い新規商品やバイオエネルギー指数など先端的な商品指数の上場に着手すべき。
- ③ **金融商品取引所をはじめとする他市場との連携の強化**：従来の枠組みにとらわれず、新たな商品開発や次世代システム等の研究、金融商品取引所等、他市場との連携強化に早急に着手すべき。
- ④ **市場構造の改革を踏まえた取引システムやルールの改善**：機関投資家や実需家にとって利便性の高い、より自由度の高い市場整備を検討すべき。
- ⑤ **組織改革のあり方**：大阪における先物市場の位置づけを明確にし、他市場との連携を含む将来構想の提示と、機能強化の観点から株式会社化に着手すべき。

## 業界広報の好機到来！

### 一人ひとりが広報マインド持って

「金や原油の値段が高いですね。業績も好調でしょう」、「商品市場は元気なのに商取会社の業績はパツとしないですね」、また、「商品と金融の融合サービスとか、総合取引所構想というのはどういうことですか」、「プロ市場化の内容を教えてください」、「24時間取引はいつから始まるのですか」等々…。記者の方やアナリストの方から最近寄せられた質問の一部ですが、こちらが思う以上に、皆さん、商品先物業界に注目してくださっているようです。しかし、業界の実情を詳しくご存知の方は、まだ数少ないと言えます。関心を持ってくださる方が増えてきた今こそ、我が国の先物業界の魅力や課題などを本当に知っていただくチャンスです。まさに、業界としての広報活動が重要になってきます。

広報活動は一方的に情報発信をしてもなかなか効果が上がらない場合が多いようです。情報を受ける側に、受けようとする姿勢があってはじめて大きな効果が望めます。現在、「貯蓄から投資へ」という流れが確実に前進しています。諸々の問題はあるにせよ、法整備も着々と進められ、投資サービスの新しい時代が訪れようとしています。効率的な資産運用の場、価格リスクのヘッジの場、公正な価格形成の場として重要な役割を果たしている商品先物市場をより多くの方々を知っていただくチャンスであり、広報活動を効果的に展開する好機が到来しています。

先物業界に携わる一人ひとりが業界の広報マン、広報レディという意識を持って行動することが大切ではありますが、実際には簡単なことではありません。そこで中心的な役割を担うのは日本商品先物振興協会になります。これまでも先物業界の啓蒙に努めてきた同協会の活動が今後一層重要になるわけです。「商品さきもの知識普及委員会」の設置も積極的な活動の一環です。今年9月には専用のホームページを立ち上げる予定で、商品先物取引に関する基礎的な知識や相場情報などを提供し、さらに多様なニーズを吸い上げながら内容の充実を図っていく状況にあります。ホームページを通じて適宜情報を発信し、さらには双方向の情報のやり取りができるようになれば、業界と一般消費者とのパイプ役として大きな効果が期待できます。

もう一つ重要なものとして、マスメディアに対するパブリシティ活動があります。情報を社会の隅々にまで伝えていくにはマスメディアの力が欠かせません。正確な情報を迅速に伝達し、報道につながれば大きな効果が期待できます。これまで先物業界は取材対象としてあまり優先順位が高くなかったようですが、冒頭にご紹介した通り、いまや注目される対象の一つになっています。取り上げやすい話題づくりや交流の場の提供なども含めて積極的なマスメディア対応を進め、少しでも理解を深めてもらい、先物業界のファンを増やしていくことが不可欠になります。

広報活動はコミュニケーション戦略として重要な役割を担っていますが、その目的の一つにブランド・イメージの向上、ブランド力の強化があります。商品先物取



山崎 勝重 氏

引というブランドを広く浸透させ、イメージの向上を図る必要があります。現在展開している「Rule」キャンペーンもその一つでしょう。業界としてルールをきちんと守る姿勢を強く表明している点で、商品先物取引というブランド・イメージを向上させる目的につながります。

さらに、商品先物取引の経済的な役割や投資サービスとしての有効性などをさまざまな場面で訴求していくことも効果的です。その際に、キャッチフレーズやイメージ・キャラクターを活用すると訴求効果は一層高まります。さきの「Rule」もその一例です。イメージ・キャラクターは予算的な問題もありますが、やはり、親しみやすさはコミュニケーションを円滑に促すツールです。

いま我が国の商品先物業界は新たな成長に向けた転換期にあります。その姿を正しく伝えるためにも業界広報に大きな期待がかかります。そして、先物業界に携わる一人ひとりが広報マインドを持って行動していく姿勢が重要であることは言うまでもありません。

## 書籍紹介

### 記者歴40年を集大成した手引書 『商品先物取引の手引き』 米良 周 著

記者歴40年の集大成ともいえる手引書が発刊された。著者は日本経済新聞の商品部記者として、群雄割拠する東京穀物商品取引所の市況ニュースや三面鏡などのコラムを担当、幾多の相場師たちとも接し商品先物取引の盛衰を目の当たりにしてきた。

そして、この10年余は直に業界内に身を置いて商品市況の分析を中心に、業界の動向を見つめてきた。

昭和40年以前と今日では商品先物市場も大きく変わっている。当時の人気商品、大手亡豆も綿糸も今はなく、代って金や石油、トウモロコシなどの国際商品に人気が集まっている。取引仕法も板寄せ単一約定取引から国際標準のザラバ取引化に向かっている。そんな業界の変遷をつぶさに見聞し、体験してきた筆者ならではの思いが込められている。

執筆にいたる動機も、書店に並んでいる書籍には株式投資に関する書物は多いが、商品先物に関する書物が極めて乏しい。これでは健全な投資家が育たない、との思いに駆られたからという。もうひとつは05年の商取法改正で、これまでのお行儀の悪さが一掃されて、顧客と一緒に考え、長い付き合いができる環境が整ったことも執筆の支援になったようだ。

本書は「商品先物取引とは」から始まり、その仕組みや先物取引がかかえる危険性にもふれている。序文の書き出しに「危険性が高いといわれている商品先物取引に自発的に参加し、取引を楽しむにはどうしたらよいだろうか」とあるように、この部分には重複するほどに丁寧書き加えているので、初心者が読んでも十分に納得できる。



相場の変動要因や個別商品の解説は著者の得意の分野であり、特に貴金属の項は読みごたえがある。それに関連した沢山のトピックス原稿が最終段階で割愛されたのは残念である。テクニカル項では「サヤ」の解説からチャートまで簡単にまとめているが、深く知りたい方はテクニカル分析の専門書を読むべきだ。

本のタイトルは「商品先物取引の手引き」、手元において拾い読みするには格好の参考書、投資家ならず外務員にも重宝される一冊だ。

(同友館刊、1,800円+税)

## 第17回商品取引員親睦野球大会

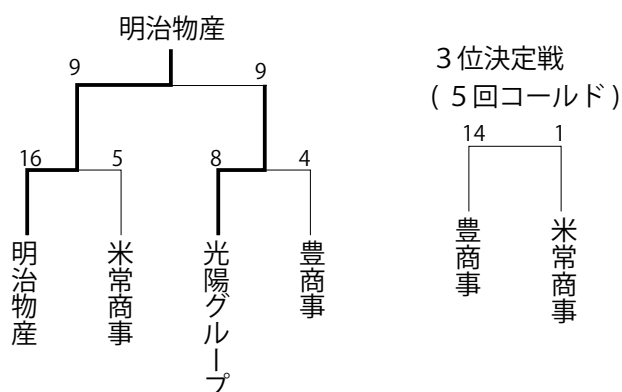
決勝戦は千葉マリスタジアムで追いつ追われつの大激戦だった(6回で時間切れ引き分け)。スコアは以下の通りで、優勝を決めるジャンケン戦もまた白熱した。

光陽	0	0	1	3	0	5	9
明治物産	0	0	2	3	0	4	9

光陽 × × × ○ ○ ○ × × | 3  
 明治物産 ○ ○ ○ × × × ○ ○ | 5

(規定によりジャンケン戦)

準決勝、3位決定戦、決勝の結果



## 先物協会のクール・ビズ

先物協会は、夏季期間中(6月1日から9月30日まで)、地球温暖化防止等の対応策として、室内冷房温度の高め設定と服装の軽装(クール・ビズ)を実施する。

そこで、6月3日、「当該期間中の当協会の会議(理事会、委員会、小委員会等)へのご出席に際しましては、ネクタイ、ジャケットを着用せずにご出席いただきましても差し支えありません」との連絡を役員、委員、オブザーバー、主務省担当者に出した。

## 先物協会の今後の会議等の予定

第73回	制度政策委員会	7月10日(木)	14:00~	先物協会・会議室
第62回	理事会	7月17日(木)	12:00~	先物協会・会議室