

先物協会ニュース

JCFIA マンスリー

2008年8月号 (No.83)

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

- ◆農水省・大山監理官インタビュー 産業インフラと委託者保護、両方を重視…………… 1～3
- ◆主務省・商品先物取引に関する実態調査 若年層はネット取引が主流に…………… 3～7
- ◆[私の意見] カネツ商事
本店総合サービス部課長代理 三次理加氏 今なすべきこと…………… 7～8
- ◆商品先物アーカイブス 関門商取奮戦記…………… 9～10
- ◆書籍の紹介 『天才相場師の戦略』…………… 10～11

農水省

大山誠一郎・商品取引監理官インタビュー

産業インフラと委託者保護、両方を重視

農林水産省の商品取引監理官に大山誠一郎氏が7月4日付で就任した。同氏は商取行政担当の前身部署である商業課の課長補佐経験の持ち主。市場低迷からの脱出口を模索する商品先物業界の現状分析、将来展望などについて聞いた。

——13年ぶりの商品先物業界です。以前と比べ市場はどのように変わりましたか。また、商品取引員についてはどのように受け止めましたか。

大山 出来高の落ち込みが深刻な状況で、これを何とかしなければならないと思っています。十数年前に商品先物業界を担当した時は、平成2年の商品取引所法改正を経て、とうもろこしの試験上場から本上場への切りかえ、東京砂糖取引所と東京穀物商品取引所の合併がありました。一方では商品ファンド法が成立し、ファンド玉獲得の期待も高まっていました。われわれとしては取引所の体質を強化することで業界全体が伸びるだろうと期待し、伸ばしていこうという時期でした。

その後、十数年が経過してみると、市場は大変厳しい状態になっていました。とても残念なことです。商品先物市場が海外では極めて盛況なのに、国内では不振であることについては、いろいろな要因が絡んでいるのだと思いますが、そういう厳しい時期だからこそ、取引所、商品取引員の皆さんのお知恵を借りて一生懸命に行政の役割を果たしたいと考えています。

——商品先物市場は重要な産業インフラとして位置付けられますが、この点についてどのようにご覧になっておられますか。

大山 公正な価格の形成、ヘッジ機能の提供という産業インフラとしての重要性は



大山監理官

国際商品相場が大きく変動する中でますます強調されるべきです。ところが、商品先物市場の根幹をなす、そうした機能が十分に認識されていないのではないかとと思われる点があります。取引所も、主務省も、せっかくの機能をよく知ってもらうよう努力する必要がありますでしょう。インフラ重視か委託者保護重視かという二者択一の問題ではありません。両方が必要です。

イメージ向上にさらなる努力を

——産業インフラとしての機能の発揮には市場流動性が必要です。行政としての市場流動性回復に関する考えをお聞かせ下さい。

大山 当業者にもっと入っていただきたいの思いはありますが、それだけでは流動性は回復しません。一般委託者の資金が入ってこないとどうにもならないのです。制度面では、現在、進められている産業構造審議会商品取引所分科会の議論も踏まえて、様々な改革をやっていくことになるでしょう。しかし、やはり気掛りなのは、一般のみなさんが商品先物市場をどう見ているかということです。十数年前の担当時のイメージを引きずっているわけではありませんが、どうもあまり変わっているようには思えません。

業界の方々の努力で国内公設市場の商品先物取引に関する苦情・トラブルが減っているのは承知していますが、さらなるイメージ向上のため努力を続けていただきたいと思います。

——出来高低迷が続く商品先物業界では、流通量が多く、他の国際商品とは価格の相関性で一線を画すコメの先物上場を期待する声が依然として大きいのですが、コメ上場実現のネックは何ですか？ 上場実現のためにクリアすべき課題は何ですか？

大山 コメは平成17年12月に東穀取と関西商品取引所が相次いで試験上場を申請しましたが、同18年3月に総合食料分科会食糧部会で不認可の方針が説明され、4月12日に最終的に不認可の決定がなされた経緯があります。コメ上場に対する業界の期待が高いのはよくわかります。不認可の理由は、生産調整への参加を誘導している政策との整合性を保てないということでした。そして、その状況は今も変わっていないと言わざるを得ないと思います。

ただ、商品先物市場の機能や効果をコメ生産者らによく知ってもらう方策を考え、進めることは必要でしょう。

競争力強化を着実に

——東京工業品取引所と東穀取の取引システムの共通化、取引時間の延長、取引所の株式会社化、清算機関の改革などについてご意見をお願いします。

大山 国際競争力の強化に向けて努力していただいているところですから、それを着実に進めていただければよいと思います。取引所は会員の使いやすい場であるべきです。よく相談して体質強化などを次々と進めていただきたい。株式会社化も資金調達力やガバナンスの強化を考えれば必要でしょうし、システムの共通化も今はコストがかかるといっても長い目でみれば欠かせないでしょう。J C C Hも出来高不振の中でコストがかかることをどう進めていくか、課題はたくさんありますが早くきちんとしたものにしなければなりません。

——商品先物市場と商品取引員に何を期待しますか。

大山 産業インフラとしての役割をきっちりと果たせるということだと思います。商品取引員はメインプレーヤーとしての自覚を持って、その役割を担ってほしいと思います。

——先物協会には期待することは何ですか。

大山 まさに商品先物市場の振興を図るための英知が結集される場でしょうから、関係者の意見を十分に聞いて、できることをどんどんやっていただきたいと思います。何事につけ拡大再生産に向かわないと意気は上がりませんし、やるべきことも進みにくくなります。業界内でやれることを次々にやって、その方向に向かうことを期待しています。

略 歴

大山誠一郎（おおやま せいいちろう）

昭和 59 年農水省入り、商業課課長補佐、総合食料局品質課国際規格調整官、経産省貿易経済協力局貿易管理部貿易審査課農水産室長、消費・安全局消費・安全政策課国際室長、文科省科学技術・学術政策局政策課資源室長兼計画官付などを経て、平成 19 年 7 月より総務省公害調整委員会事務局審査官。平成 20 年 7 月より現職。47 歳、三重県出身。

主務省 商品先物取引に関する実態調査

若年層はネット取引が主流に 主務省調査と証券界調査で浮き彫り

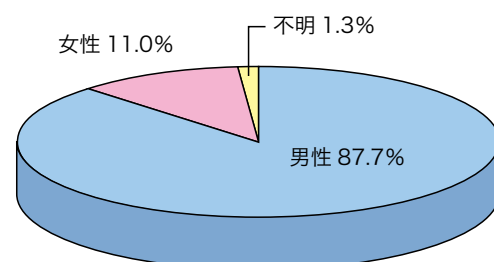
長年のつきあい、外務員の信用を評価する声も

農林水産省と経済産業省は 8 月 1 日に「平成 19 年度『商品先物取引に関する実態調査』報告書」を公表した。同調査の目的は、主務省が「商品取引員の受託業務の現状等を把握し、今後の商品先物取引に関する制度立案や運営の基礎資料に活用する」こと。だが、同調査結果は同時に、委託者の商品先物取引への関わり方と業界に対する率直な認識を浮き彫りにしている。一方で、証券業界も同趣旨の調査を実施し、昨年 11 月に結果を公表した。二つの調査を重ね合わせると、両市場の委託者は現実には「投資家」という点で同一性が高く、その傾向は年齢が下がるほど強まっていることがわかる。今後の主流を担う投資家層の意識を分析することで、商品取引員はビジネスモデルの策定や確認に活かせるのではないか。

農水・経産省の調査（※1）はアンケート形式で、今年 1 月から 2 月にかけて無作為に抽出した委託者 1,978 人と商品取引員 73 社からの回答を集計したもの。

最初に、商品先物委託者の全体像をみると、男女比はおよそ 9 対 1。年齢構成

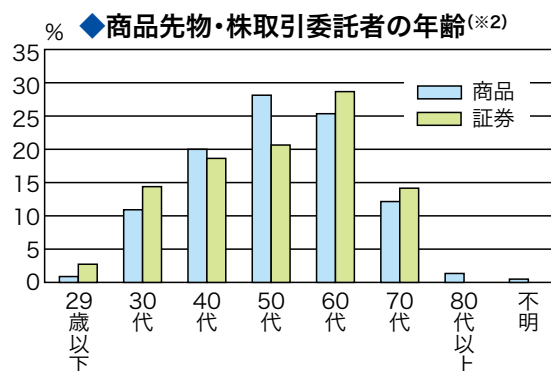
◆商品先物委託者の性別



比は30歳代を1とすると、40歳代が2、50歳代は3という割合で、いわゆる団塊世代以降で、一般的にインターネット利用に違和感が薄いとされる50歳代までが全体の6割を占めている。60歳代と70歳代は合わせて全体の4割弱を占めるが、いずれも50歳代より割合は低くなっている。

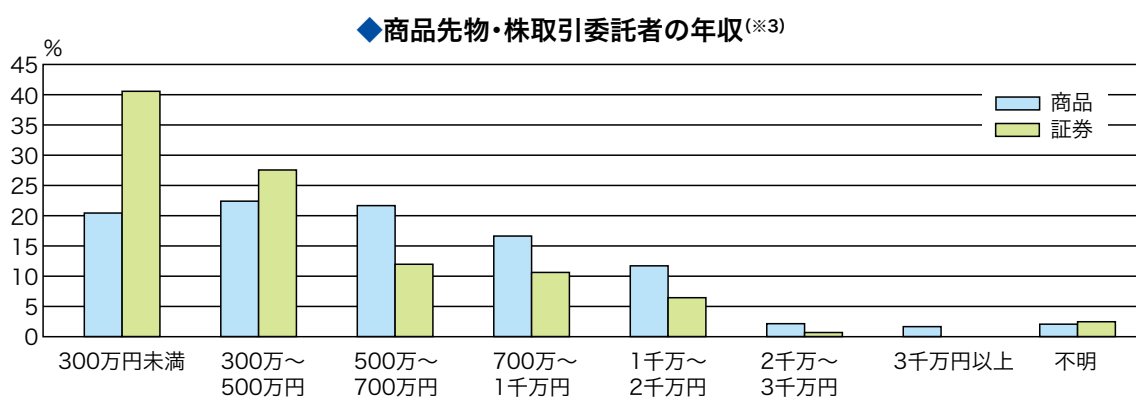
※1 <http://www.meti.go.jp/policy/commerce/080801jittaichousa/kouhyou.html>

※2 株式委託者は「70歳以上」で分類。「不明」はなし。



◆証券取引は年収500万円未満の所得層が7割

年収は「300万円～500万円未満」が全体の22.5%と約4分の1を占め最も多いが、「300万円未満」も20.6%に達し、両者の合計は43.1%と4割を上回っている。さらに「500万円～700万円未満」は21.8%で、年収700万円未満の委託者の割合は64.9%とおおよそ3分の2に達している。



18年度調査との比較では、「300万円未満」3.3%増、「300万円～500万円未満」2.6%減、「500万円～700万円」0.4%増、「700万円～1千万円未満」1.4%増と、中間層よりも低い所得者層の増加が見られる。

では、証券委託者にはどのような傾向があるか。日本証券業協会、投資信託協会、東京証券取引所の3者が連名で平成19年11月に公表した「個人投資家の証券投資に関する意識調査報告書」(※4)によると、証券投資をしている個人委託者の年齢層は30歳代以下の若年層と60歳代以上の高齢層の比率が商品先物を上回っていることと、60歳代の占める割合が大きいことが見て取れる。

30歳代以下の比率が高いことは年収にも表れており、「300万円未満」の層は40.4%と商品先物の2倍で、「300万円～500万円未満」と合わせると証券委託者の7割近くにもものぼる。さらに、軽減税率が適用された平成15年以降に証券投資を始めた層だけでみると500万円未満は76%にまで達する。これは後述する注文方法に見られるように、ネット取引により若年層への普及が進んだと見ることができよう。一方で、60歳代の比率が高い点に注目すると、「老後の生活資金のため」が

保有目的の5割前後を占めていることから、退職後の資産運用先として証券取引が受け入れられていると見ることができる。

※3 株式委託者は「2千万円以上」の分類。

※4 www.jsda.or.jp/html/houkokusyo/chousa200711.html、個人投資家2000人に対するアンケート調査で平成19年6月中に実施。有効回答数は1,017人。

◆年代で売買注文方法に大きな差

若年層の市場参加の増大は、これからの委託者と商品取引員または証券会社とのつながりを本質的に変える潜在力を秘めている。ネット取引のさらなる拡大がそれだが、それは同時に外務員経由の注文発注の減少を示唆することにつながる。

農水・経産省調査の「これまでの注文方法」をみると、全年齢層では「商品取引員からの連絡を待って」が33.0%、「自分から商品取引員に連絡して」が29.2%、「ネット取引」が29.0%と、ほぼ3分の1ずつで拮抗している。年齢別でも「連絡待ち」はサンプル数が少ないため参考値としている29歳以下だけ6.3%と低いが、その他の全年代を通して3割前後で推移しているのが特徴だ。

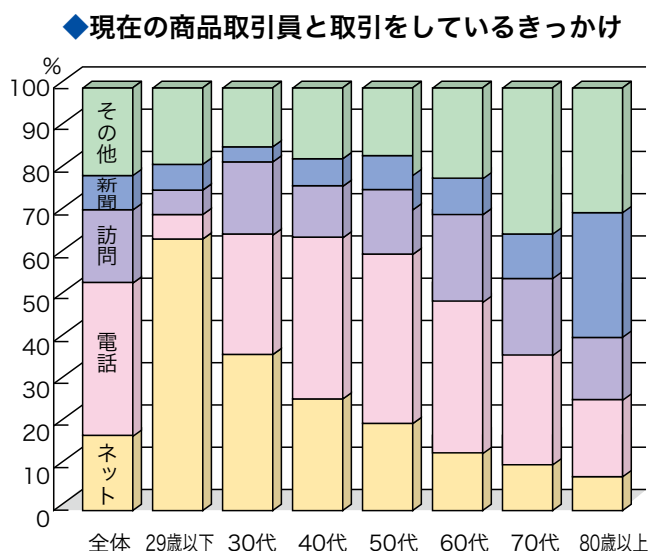
さらに「これからの注文方法」を問う設問では、全年齢層で「ネット」が38.8%と最も多くなり、「自分から連絡」は33.3%、「連絡待ち」は18.8%となり、委託者が主体性を強めようと考えていることが窺える。言い換えれば、自己責任に意識が高まっているとすることができる数字でもある。もちろん年代別で年齢層が下るにしたがって「ネット」が増えるのは「これからの注文方法」と同じだ。こうした注文方法と年齢層の関係は株式委託者の間でも同様である。

なお、手数料について、「ネット」委託者の55.4%は「適正」、13.1%は「安い」と評価している点も大きな特徴だ。「自分から」「連絡待ち」ではそれぞれ71.8%と76.6%が「高い」と反対の評価を下している。

◆きっかけもネットに移行

委託者と商品取引員の関係について、別の角度から将来を予測するデータとして、次に「現在の商品取引員と取引をしているきっかけ」を見てみる。ここでは類型を単純化するために「電話勧誘」「訪問勧誘」「新聞広告」「ネット経由」「その他」——という落とし込みとしたが、実際には「文書の送付」「セミナー・講演会」「友人・知人の勧め」という選択肢もある。これらには「不明」を加えて「その他」に分類した。理由は「電話」「訪問」「新聞広告」という商品先物業界の従来型営業手法と「ネット」を対比するためである。

さらに「年齢」の要素を加えると

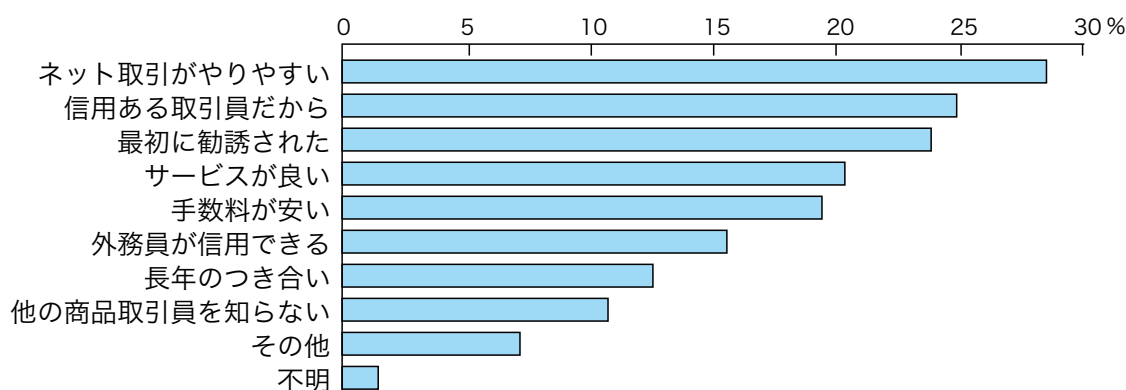


どうなるか。すると、委託者にとっての商品先物の入口は、若い層ほど「伝統的な勧誘手法」から「ネット」に移行していることがわかる。証券業界の調査結果も同様だ。

これを補強するデータが「現在の商品取引員と取引をしている理由（複数回答）」である。この設問に対する回答（全年齢層）で最も多いのは「ネット取引がやりやすいから」で、前年度調査の25.5%から3%ポイントあまり上昇し、28.5%と実に全体の3割近くを占めるようになっている。そして、予想に反することなくこの回答は若年層に多く、年齢が上がるにしたがって漸減している。

次いで「信用ある取引員であるから」24.8%、「最初に勧誘されたから」23.8%、「サービスが良いから」20.3%、「手数料が安いから」19.3%、「外務員が信用できるから」15.5%、「長年のつきあいであるから」12.5%、「他の商品取引員を知らないから」10.7%——となっている。

◆現在の商品取引員と取引している理由



こうした中で「外務員が信用できる」「長年のつきあい」という回答は、対面営業の商品取引員はもちろん、業界関係者を喜ばせる。また「最初に勧誘された」「他の商品取引員を知らない」は一見、消極的な回答のようだが、裏を返せば「不満がないからその商品取引員とつきあっている」とも解釈できる。

他方、「ネットがやりやすい」「信用ある商品取引員」「サービスが良い」「手数料が安い」との回答は、委託者が口座を開設している商品取引員を、他の取引員と比較して導き出した回答である点に注意したい。

では、委託者はどこかからそうした情報を入手しているのか。

「実態調査」は、委託者が「これまでに取引した商品取引員数」を尋ねており、それによると委託者の口座開設のべ社数は3社以下が全体の8割超であることがわかっている（1社＝35.7社、2社＝27.5社、3社＝16.9社）。つまり、委託者は自身の経験に基づいて、現在取引している商品取引員が他社より「ネットがやりやすい」「手数料が安い」と知ることはほとんど困難だからだ。

◆比較サイトという情報提供媒体

実は「手数料が安い」などといった、特定の条件に基づく商品取引員の比較情報は、いまやインターネットから容易に獲得できるようになっている。それはあたかも「薄型テレビを一番安く売っている電気店はどこか」という情報を検索するのとまったく変わらない。そして、そうした情報提供サイトは数多く存在する。

ここで注目したいのは、情報提供サイトは単独で商品先物取引情報を伝えているのではない点だ。一般的には、大きな類型として「旅行」「グルメ」「自動車」「不動産」などがあり、その一つの「投資」や「金融」「マネー」などのカテゴリーを開くと、「ネット証券」「日経 225 ミニ」「F X取引」などと「商品先物取引」の表題が並列的に配置されている。さらに、そこを開くと委託手数料、キャンペーン内容、ネット取引の利便性などに応じて商品取引員各社が、多くの場合はランク付けされ、紹介されている仕組みだ。

かつて、商品先物取引の情報は商品取引員と業界団体、業界紙が発信元だったが、いまや新たな勢力として情報提供サイトが大きな影響力を持ち始めている。事実、業界紙の減少の一方で、情報提供サイトの増加という現実もある。比較サイトが委託者のニーズにはまった結果だろう。委託者層の変化とともに、商品取引員も変化を求められているのかも知れない。

私の意見

カネツ商事 本店総合サービス部課長代理
三次 理加 氏



今なすべきこと

証拠金取引に慣れた投資家層増加

大学卒業後、商品先物業界に身を置き十数年が経ちました。入社した時はデフレの真ただ中。よもや今のように商品先物市場が注目を浴びることになるろうとは、当時の私には全く想像ができませんでした。

今でこそ、原油をはじめ穀物、貴金属等商品市況が大きく調整しているとはいえ、今年の夏は商品価格の高騰が新聞や TV等マスコミで話題にならない日はありませんでした。30年ぶりともいえる大相場に、世界の商品先物業界は活況に沸いているともいいます。しかし、残念なことに国内商品先物業界は、ここ数年で出来高が半減するなど低迷、行政処分の厳格化により取引員数、外務員数は減少の一途を辿っています。

一方、投資の世界に目を転じると、この数年で大きな変化が起きています。

2006年7月にスタートした大阪証券取引所の日経225miniは、一日平均取引高がおおよそ 4.5倍にまで増加しています。同取引の約 4 割は個人投資家。同期間における日経225先物の一日平均取引高が1.3倍増であることを考慮すると、日経225miniが個人投資家を中心に人気化していることが分かります。

それだけではありません。日経225先物に占める個人投資家の割合も、2006年時は 1 割程度だったものが今や 2 割に迫る勢い。個人投資家の日経225mini人気の日経225先物にまで波及しているだろうことが想像できます。

さらに、1998年の改正外為法により新たな投資手段として誕生した「外国為替証拠金取引(F X取引)」は、本年 3 月において預り残高が8,000億円を突破したと推定されています。同取引の 2002年当時の預り残高はおおよそ600億円余り。なんと、この 6 年で約 13倍もの規模にまで急成長を遂げたのです。

ご承知の通り、日経225miniも F X取引も、商品先物取引同様、少ない資金で大きな取引を行う＝レバレッジをかけた証拠金取引です。つまり、レバレッジをかけた取引を好み、証拠金取引に慣れた投資家層は着実に増えているといえるでしょう。

また、現在、いわゆる「コモディティ」指数に投資する投資信託の国内における設定本数は20本を超え、その合計純資産残高はおよそ1,166億円にのぼります。私の記憶では、証券会社がコモディティ投信の取り扱いを始めたのは、2004年12月、大和証券が販売した「ジム・ロジャーズ世界探検記」が始まり。たった3年半前のことです。それが今では、コモディティ投信を扱っていない証券会社はない、と思えるほど、どこの証券会社でも取り扱っています。コモディティへの投資は、投資家の間では爆発的なブームとなっている、ともいえるでしょう。

私は、2006年11月にも本紙に原稿を掲載させていただきました。その際、F P (ファイナンシャル・プランナー)の勉強会において、商品ファンドや商品先物取引についての講義を依頼される機会が多くなってきた、ということを書いております。2年近く経った現在もその傾向に全く変化はありません。ここ数年で、投資家の証拠金取引への抵抗感は以前より和らぎ、商品先物市場への関心も年々高まっていると実感しています。

それにもかかわらず、当業界が苦戦を強いられているのは何故なのでしょう？ 営業の再勧誘が禁止されたことなどの影響はもちろんあるでしょう。しかし、私は、現在の状況は「商品＝怖い」というイメージがなかなか払拭できないことに依るところが大きいのではないかと、思います。

しかし、変化の兆しもあります。書店に行けば、株に比べればまだまだ少ないものの、商品先物関連の書籍を目にすることができます。商品先物特集を組んでいるマネー雑誌も多数見かけるようになりました。

また、昨年7月に東京工業品取引所がはじめた金先物ミニ取引は、この7月には出来高、取組高ともに上場来最高を記録。今夏から秋にかけては、関西商品取引所が米国産大豆、粗糖、東京穀物商品取引所がとうもろこしのミニ商品上場を予定しており、東穀取では引き続き、粗糖と一般大豆のミニ化も検討しているとのこと。日経225miniが日経225先物に影響を及ぼしたように、これらミニ商品の拡充が、投資家に商品先物取引をより身近なものにすることは十分期待できると思います。

さらに、今夏、石油元売り大手の新日本石油や出光興産がガソリン等石油製品の値決め指標として東京工業品取引所の先物価格を採用することを発表しました。商品先物市場の存在意義が一般に認められつつあることの表れではないでしょうか。

今はまだ苦しい時ですが、商品先物市場に対するイメージもいずれは変化してくると思います。そのためにも、今、自らが為すべきことを精一杯努めようと思っています。

関門商取奮戦記

ちょうび 掉尾を飾った「大賀コーン」

昭和28年6月23日に、下関市の商工会議所別館で関門穀物商品取引所として発足、翌29年砂糖を上場したのを機に関門商品取引所と改称、平成13年福岡市への移転に伴い福岡商品取引所と名称変更、同18年12月には関西商品取引所と合併する。55年の歴史の中で関門商取時代が47年間を占める。



関門商品取引所

外務員講習のさきがけ

関門商取の歴史は苦難の歴史でもある。西日本唯一の取引所とはいえ、京浜、阪神市場の後塵を拝する日々だった。理事長は中島治郎、大西英二、林佳介、佐伯義明、勝野通彦、再び佐伯、そして昭和53年には東京穀物商品取引所の常務理事だった山根東明が第7代理事長に就任する。さらに大西孝治、大賀忠直と続く。

草創期の事業として記憶されるべきは、昭和37年に「商品外務員講習所」を開設したことだろう。今日喧しい外務員研修の草分けといえる。陸軍出身であった常務理事本城良三が旗振り役となり、経営者たちも含めて通称「本城学校」で研修を受けたものだ。顧客とのトラブル頻発に対応する措置であったとはいえ、19取引所にさきがけて外務員研修に取り組んだ点は評価されるだろう。

平成9年、全国3位にのし上がる

関門商取の開所来出来高の推移をみると、苦難の中にも黄金期はあった。それは平成7年から同13年にかけての7年間は取引所首脳が愁眉を開いた時期である。平成4年5月にとうもろこしを上場すると市場はにわかに活気づき、同8年には東穀取の協力のもと、コンピューターシステム売買に移行、これが出来高増に拍車をかける。平成9年には開所来最高の654万枚を記録、東工取、東穀取、に次ぐ全国第3位の商品取引所にのし上がる。

このかげには第9代理事長の大賀忠直の営業努力が挙げられる。取引員を1社、1社回って「関門をよろしく。とうもろこしを頼みます」と頭を下げて回った。大賀の側近として営業に同行することの多かった関保喜代元福岡商取専務理事によると、「早朝に取引員さんを訪問、トップが出社するのを待ち構えているのですから、取引員さんのほうでも関門に注文を出してやるか、ということになるのでしょう」。

平成10年、加入取引員51社に増加

大賀は取引員の加盟を呼びかけて走り回った。平成2年、理事長に就任時、加入取

引員は18社だったが、同10年には51社に増えた。こうして関門商取の黄金期は到来する。この時、大賀の目は自らのふるさと、下関を離れ、福岡に向けられていた。畜産品関連の西日本における流通拠点は、下関ではなく福岡であることを認めないわけにはいかなかった。

とうもろこし上場で勢いを得た関門商取はブローラー(平成11年)、Non-GMO大豆(同12年)、大豆ミール(同14年)と矢継ぎ早に新規商品の上場を実現する中、平成13年下関から海峡を渡り博多へ移転する。下関財界の強い残留要請に応えるわけにはいかなかった。平成13年5月威風堂々とした福岡商取ビルで売買が開始されるが、皮肉にもこの年を境に出来高が激減し始める。これより先、中村光弘が第10代理事長に就任、大賀は相談役に退く。そして14年2月13日、大賀は逝去、福岡商品取引所葬で大賀の功績を称えた。取引所葬は業界始まって以来のことであり、関門商取をどん底からビック3に押し上げたのは大賀の奮闘の賜物といえるだろう。



大賀忠直氏

刀折れ、矢尽きる

平成17年5月の改正商取法の施行で地方取引所の生き延びる道は閉ざされてしまい、同18年5月の総会で中村理事長は「福岡市場の存廃につき、早急に具体的な取り組みに着手しなければならない」と、刀折れ矢尽きたことを表明するに至る。同年8月市場特別委員会は「今後好転を期待できる要素を見出し得ず早急に閉鎖すべきものとする」と理事長に答申。翌9月関西商品取引所と合併調印式を行い、12月1日合併、「赤間関米穀取引所、関門商品取引所と一世紀に亘る歴史に幕を閉じることは痛恨の極みであります」と悲痛な叫びの中、掉尾を飾ったとうもろこしは今、関西商品取引所の目玉商品として輝きを放っている。 =敬称略

書籍紹介

「足るを知る」心を持つとう

『天才相場師の戦場』

鍋島 高明 著

この本は第1部「相場師」、第2部「先物寸言」の2部構成になっている。

第1部では金融王・ロスチャイルドから五島慶太、堤康次郎に至る25人の相場師の戦歴が収録されている。中には「おれは相場師なんかじゃない。実業家と呼んでくれ」などと言うご仁がいるかも知れない。それは「相場師」という聖なる言葉を正しく理解していないひとのいうことである。相場変動を予測して資金を投じ利益をあげることを業とする相場師は、市場経



濟時代の勇士である。投資は白昼堂々たる経済行為であり、決して虚業などではない。立派な実業である。

繊維相場で一時代を築いた田附政次郎は「田附將軍」と呼ばれ、投機心を敬して遠ざける近江商人の中で異色の存在であった。田附は日ごろから「実業に従事する者にとって相場というものは1日もおろそかにしてはならぬ」とし、大臣諸公はもとより、軍人であれ、教育者であれ、宗教家であれ、相場をやるべしというのが田附の信念であった。

田附は儲けた金を社会事業に投じ、大阪市北区の北野病院の開業資金は田附の寄付によるものだ。

相場は人間力の養成道場

相場師の真価はいくら儲けたか、によって決まるのではなく、儲けた金を何に投じたかによって決まる。大阪市の文化の殿堂、中之島公会堂は北浜の相場師、岩本栄之助が当時（大正時代）の金で100万円（現在なら50億円強か）を寄付したことで完成した。昔は公共事業は資産家の役割とされ、その中で相場師は大きなウエイトを占めていた。だから、相場師は世間から畏敬の念で見られるようになる。だが、いつのころからか、儲けた金を一人占めするような相場師の風上にも置けない連中が出てきて、相場師の株を下げた。

「相場の神様」といわれた山種こと山崎種二は東京穀物商品取引所の初代理事長をつとめたが、日本画の殿堂、山種美術館を残し、地元群馬県吉井や熱海で社会貢献につとめた。

「ケチ種」などと呼ばれたこともあるが、人目につかないところでちゃんと社会に資金を還元していた。

今、商品相場の世界で大成功を収めているSさんも言っているが、「儲け始めるきっかけは人のためにいいことしたことだった」という。相場の神様は「天網恢恢、疎にして漏らさず」、ちゃんと、下界の動きを見詰めていらっしゃるのだ。相場の副次的効用として、相場を実践することで人間的にひと回りも、ふた回りも大きくなるという。市場は人間力が試される場であり、修業を積んで、より完成度を高める「人生道場」ともいえるだろう。

第2部の「先物寸言」は先物業界誌に掲載されたコラムを集めたものだが、相場で研究資金をひねり出しているミミズ博士や先物相場で巨富を築き、そっくり社会貢献した東大教授など意外な人物が相場と深くかかわってきたことを知らされる。そして著者が一番いいたいことは糸將軍川村佐助の座右の銘でもある「知足」の精神を身につけることのような。「足るを知る心」が市場での勝利者必須の志といえそうである。

（河出書房新社刊、2000円＋税）