

特集2 初のドル建て商品上場

理事長インタビュー

特色のある市場つくる



横浜商品取引所 理事長 鷺野 宏

——なぜ、ドル建てに取り組みましたか。

鷺野 3つの理由があります。第1に、「国際生糸」は海外流通生糸を対象にしている先物市場なので、本来、米ドル建てが最もふさわしいことです。

第2に、中国の主な産地のシルク公司、ブラジルの製糸協会、フランス、イタリア、スイスの需要業者など海外のシルク関係者がドル建てを望んでいました。

第3に、「国際生糸」が上場されて1年半ほど取引は活発でしたが、その後、商い不振に陥っています。「日本生糸」市場と比べた特徴を明確にして、市場の活性化を図る必要がありました。

——日本初の取引の実現にはいろいろ苦労なさったでしょう。

鷺野 準備に時間をかけました。検討・研究を重ねて「法律改正をしないでドル建て取引が可能」という結論を得て道が開けました。ただ、具体的な作業に取りかかると予想以上の大作業でした。農水省の総合食料局にはぜひぶん手助けしてもらいました。

反応は大きく、好意的

監督官庁とは積極的に意見調整を進めました。農水省は政策論的には賛成だったので大きな障害はなく、生糸の生産・流通の担当部局、商品取引の担当部局などの協力をいただきました。

向の対面時の善利関や、中々審査費の代償が得られず、また、会員各社に対しては全社の合意が得られるよう努めました。

——スタートしてみて反応はいかがですか。

鷺野 関係各方面の反応は予想以上に大きく、しかも、好意的です。海外からもメールが入ってきています。インターネットで当取引所のホームページをよく見ているようです。

2001年12月にインドのバンガロールで開催された国際絹業協会（ISA）の大会で、生糸の先物取引のプレゼンテーションをした時も手応えがありました。

2月時点で取引されているのは2限月だけですし、商いも盛り上がっているとはいえませんが、日本には①100年を超える生糸先物取引の歴史②世界有数の生糸消費国③豊富な投機資金——という背景があるので成長が期待できます。

特色ある市場つくる

——今後の取引所運営について。

鷺野 当取引所の政策は、「ドメスティック（Domestic）&グローバル（Global）」です。独自の国産農産物の先物市場として伸びていくとともに、アジア特産品の上場も開発していきます。

東京への一極集中でマネーが流れるのは時代の流れでもあるのですが、その中で横浜の生きる道は、小さくても特色のある市場をつくり上げることにかかっていると思います。