

『経営環境に係る調査』総括

平成 20 年 7 月 1 日
日本商品先物振興協会

調査日 : 平成 20 年 4 月 15 日 (締切日 4 月 18 日)

回答社数 : 62 社 (会員 66 社、受託業務廃止予定 2 社は提出なし) 回答率 : 96.8%

- * 本総括中の解説は、協会事務局における一つの見方を記述したものです
(文責 : 企画調査部門 小島栄一)

【概 要】

商品先物取引業界の景況悪化が止まらない。平成 19 年度の経常収支でプラスを計上したのは 62 社中 16 社で、全体に占める割合は 4 社に 1 社。逆にマイナスの社は 42 社で 3 社中 2 社という高率だ。2 年連続でマイナスを計上した社も 5 社中 2 社を上回っている。こうした取引員にとっての“厳冬”は支店や外務員の規模縮小を余儀なくさせるが、それは出来高(市場流動性)の低下を招き、ふたたび経営環境の悪化へと跳ね返ってくる。

そうした中で主務省は商品先物市場の競争力強化を求め、産業構造審議会商品取引所分科会やそれぞれの研究会を積極的に開催すると同時に、クリアリング制度の改革にも着手した。一連の業界改革案の進行とともに業態転換を迫られる取引員も多く出てきた。アンケートでは清算参加者の財務基準強化に賛同する声もある。その一方で業態転換のための具体的な方途を望む声が、いままで以上に真剣味を帯びて伝えられている。

商品先物業界は、いま、まさに転換点に差し掛かっている。

調査項目 1. 「貴社の平成 19 年度決算（平成 20 年 3 月末）は、平成 18 年度決算と比較して如何でしたか」（回答 62 社）

- | | | | |
|----------|------------|----------------|-----|
| ① よくなった | 14社（22.6%） | 経常収支プラス、かつ増益 | 6社 |
| | | 経常収支マイナスだが改善 | 8社 |
| ② 悪くなった | 38社（61.3%） | 経常収支プラスだが減益 | 9社 |
| | | 前年プラスからマイナスに転換 | 8社 |
| | | 経常収支マイナスで一層悪化 | 21社 |
| ③ 変わらない | 6社（9.7%） | 経常収支プラスだが前年度並み | 1社 |
| | | 同 マイナス前年度並み | 5社 |
| ④ 回答できない | 4社（6.5%） | 公開会社のため（連結会社等） | |

【平成 19 年度決算と 18 年度決算の比較】

	平成 19 年度	平成 18 年度
経常収支プラス	16 社	27 社
経常収支マイナス	42 社	42 社
経常収支±0	—	1 社
回答なし	4 社	1 社
合計	62 社	71 社

【経常収支状況の前年度対比】

平成 19 年度		平成 18 年度	
経常収支プラス	16 社	経常収支プラス	10 社
		経常収支マイナス	4 社
		回答なし	2 社
経常収支マイナス	42 社	経常収支プラス	11 社
		経常収支マイナス	26 社
		回答なし	4 社
経常収支±0	0 社	経常収支±0	1 社

（説明）

経常収支プラスの社が、前年度27社から16社に減少している。19年度決算の状況が良化し増益となった社は6社であり、減益だがプラスを維持したのは9社、前年度並1社である。経常収支マイナスの社42社についてみると、前年度より改善をみたのは8社、プラス

からマイナスに転換8社、前年度並5社、一層悪化が21社となっている。前年度マイナスで改善を見た8社をのぞいた34社（マイナスに転換8社、一層悪化21社と前年度並5社）について、業界として気になるところである。なお、経常収支プラスの16社のうち3社は現物兼業の当業者、3社は証券会社兼業であり、実質、商品先物専門型取引員では経常収支プラスは10社である。

なお、こうした社数を全体に占める割合で測ると、商品先物業界が置かれた厳しい現実が浮き彫りになってくる。例えば19年度の経常収支プラスの社数16社が全体58社（全62社から回答なしの4社を引いた数。以下同）に占める割合は27.6%だが、昨年度の27社は38.6%であった。すなわち1年間で10%ポイントを上回る社の経常収支がプラスからマイナスに落ちこんでいたことがわかる。

これは経常収支マイナスの社を見ても同様の結果となる。すなわち今年度のマイナス42社が全体に占める割合は72.4%で、昨年42社60.0%に対して12.4%増えていることになる。

また平成19年度と18年度の2カ年に着目すると、2連続で経常収支プラスを維持できたのは11社（うち専門型9社）で全体の17.2%となり、2割に満たない。逆に2年連続経常収支マイナスとなった社は27社で、全体の半数に近い44.8%だった。

【商品取引員数推移】

	平成20年3月末	平成19年3月末	平成18年3月末	平成17年3月末
全数	70社	79社	86社	96社
協会員	66社	74社	82社	87社

調査項目 2. 「平成 19 年度決算で貴社の収益の柱となった分野（10%以上のシェア）はつぎのいずれですか」（複数回答） * 年度内の社数は、その年度の回答社数。

	19 年度 (62 社)	18 年度 (71 社)
①商品先物手数料	53 社 (85.5%)	64 社 (90.1%)
②同自己売買収入	14 社 (22.6%)	21 社 (29.6%)
③金融先物 (FX など) 手数料	7 社 (11.3%)	10 社 (14.1%)
④同自己売買収入	4 社 (6.5%)	6 社 (8.5%)
⑤証券取引 (先物含む) 手数料	1 社 (1.6%)	2 社 (2.8%)
⑥同自己売買	1 社 (1.6%)	2 社 (2.8%)
⑦商品ファンド販売管理手数料	0 社 (0.0%)	0 社 (0.0%)
⑧ (金地金等) 現物売買収入	0 社 (0.0%)	1 社 (1.4%)
⑨その他 (*)	4 社 (6.5%)	7 社 (9.9%)

※ 現物部門 3 社、外為証拠金カバー取引 1 社。

(説明)

収益に占める割合が10パーセント以上となる主要な収益源についてみると、商品先物委託手数料収入を柱とする社が11社 (4.6%ポイント (P)) 減、自己売買が7社 (7.0%P) 減、金融先物 (外国為替証拠金取引等) の社が3社 (2.8%P) 減となっている。

本調査の、19年度の有効調査数は18年度に比べて9社減少している。当協会会員の減少数8社 (11社減・3社増) よりも1社多いのは、回答を回避した社数を反映しているためだが、「商品先物手数料」を収益の柱とする社数がそれよりもさらに3社多い11社 (4.6%P) 減となっているのは、手数料収入がそれだけ落ちていることの表れだ。

本調査の本来の目的は、商品取引員のビジネス (収益源) の多様化の度合いを知ることにある。だが調査結果を見る限り収益源の多角化は、数字上では、縮小傾向にある。ディーリング業務*1である商品先物の自己売買収益の比率22.6% (昨年29.6%)、金融・証券先物等関係収益の比率21.0% (③～⑥計、昨年26.8%) はともに低下している。前者について、自己売買収入を柱とする社の減少は必ずしもその社が自己売買をやめたのではなく、収益の縮小または損失の発生によって収益の柱とならなかった可能性がある。

後者については、一時は商品取引員の3分の1に近い社が手がけたFX (為替証拠金) 取引は、FXビジネスに金商法が適用され、商取法の純資産額規制より厳格な自己資本規制に適合した純資産額の維持が必要となったこと、取引員本体とFXビジネスの切り離しが顕著になった結果によるものと考えられる。

一昨年 (17年度) には3社あった商品ファンド関連事業を収益の柱とする社は、昨年以降はゼロとなっている。さらに現物売買に伴う業務も今年はゼロになった。

その他を収益の柱とする社は、大豆等の現物取扱の当業者3社とFX兼業の社1社である。

なお本調査の結果を經常収支との関係でみると、2年連続プラスの11社中、2つ以上の

柱を有するのは専業取引員4社で、残りの2社は当業型取引員と証券会社である。逆に今年度マイナスを計上した42社の中で2つ以上の柱を持っていたのは17社で、4割程度にとどまっている。

こうした結果から読み取れるのは、取引員にとって複数の収益源を持つことは必ずしも有利に作用しているとは言えないが、収支悪化の歯止めにはなっているとの事実である。

*1 自己売買収益は本来的には「ビジネスの多角化」とはいえない。しかし商品取引員の本来の収益源は委託手数料と定義することにより、ここでは「収益源を多様化する方途」の観点から分析対象としている。

調査項目 3. 「平成20年度の貴社の経営環境は平成18年度と比較してどのようになるとお考えですか」

	平成 20 年度見通し	平成 19 年度 (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 (悪化する)	21 社 (33.9%)	17 社 (23.9%)
不透明 (見込みが立たない)	13 社 (21.0%)	17 社 (23.9%)
無回答	3 社 (4.8%)	—

(説明)

平成 20 年度の経営環境についての回答を、19 年度経常収支見込みとの関係で見ると、「改善する」と回答の社が 26 社から 21 社に 5 社減少し、「さらに厳しくなる (悪化)」の社が 17 社から 4 社増加して 21 社となっている。比率で見ると、19 年調査では 23.9%であったものが 10.0% P アップしており、相対的に経営環境が厳しくなると見込む経営者が増加しているといえる。

なお本調査に関しては、経常収支とのリンクが興味深い。それはより多くのプラスの社が「悲観的」な将来を予想しているのに対し、マイナスの社は逆に多くが「前向き」にとらえている点だ。

具体的な数値で見ると、19 年度プラスの 16 社中、20 年度の経営環境が「改善する」と見ているのはわずか 2 社 (12.5%) に過ぎないが、半数を上回る 9 社 (56.3%) が「悪化」を予想している。また「悪化」に「不透明」の 5 社を加えると 87.5%がこれに当てはまる。

一方、19 年度マイナスの 42 社グループでは「改善」の 18 社 (42.9%) が「悪化」の 13 社 (30.1%) を上回った。これをさらに詳細に分析すると、19 年度はマイナスだったが 18 年度に比べれば改善した 8 社グループでは 5 社 (62.5%) がさらなる「改善」を予想。18 年がマイナスで 19 年はさらに悪化した 21 社グループでは、「改善」10 社 (47.6%) に対し「悪化」は 6 社 (28.6%) という状況だが、「不透明」とした社も 3 社あり、まちまちの評価となっている。

【19年度決算と収益の柱及び20年度経営環境見通し】 (70社回答)

- 収益の柱
- | | |
|-------------------|-------------------|
| ① 商品先物委託手数料 | ⑥ 証券取引自己売買収入 |
| ② 商品先物自己売買収入 | ⑦ 商品ファンド等販売・管理手数料 |
| ③ 金融先物（FX等）手数料収入 | ⑧ 現物売買収入（金地金等） |
| ④ 金融先物（FX等）自己売買収入 | ⑨ その他 |
| ⑤ 証券取引（先物含む）手数料 | |

ア) 経常収支はプラスであり、増益となった（6社）

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明
①	1社			1社	
①+②	2社				2社
①+③	1社	1社			
⑨	1社			1社	
回答なし	1社			1社	

イ) 経常収支はマイナスであるが、改善した（8社）

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明
①	4社	2社		2社	
①+②	1社		1社		
①+③	2社	2社			
①+⑤	1社	1社			
回答なし					

ウ) 経常収支はプラスであるが、減益となった（9社）

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明
①	4社	1社		2社	1社
①+②	2社			1社	1社
⑤	2社			1社	1社
回答なし	1社			1社	

エ) 前年度プラスからマイナスに転じた (8社)

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明	回答なし
①	4社	1社	1社		2社	
①+②	3社			2社	1社	
③+⑤	1社		1社			

カ) 経常収支はマイナスで、一層悪化 (21社)

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明	回答なし
①	11社	5社		4社	1社	1社
①+②	4社	2社		1社		1社
①+③	3社	1社			2社	
②	1社			1社		
①+⑥	1社	1社				
①+⑨	1社	1社				

カ) 経常収支はプラスで、前年度なみ (1社)

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明	回答なし
⑨	1社			1社		

キ) 経常収支はマイナスで、前年並み (5社)

19年度収益の柱	回答数	20年度改善	同不変	同悪化	同不透明	回答なし
①	4社	2社		1社	1社	
①+②	1社				1社	

調査項目 4. 「平成 19 年度の貴社の営業の状況についてご回答下さい」

(1) 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%)

(説明)

新規に口座を開設した委託者の増減についての質問であるが、増加した社は 11 社、減少は 39 社、変化なしは 10 社である。これを勧誘のない電子取引を採用している社と対面取引のみの社に区分して比較したところ、増加の 11 社のうち電子取引採用の社は 6 社、対面取引のみの社は 5 社、また、減少 39 社のうち 21 社が電子取引採用の社であった。電子取引採用の 29 社に占める各比率と対面取引のみの 33 社の各比率とを比較すると、増加は 20.6%対 15.1%、減少は 72.4%対 54.5%、変わらずは 3.4%対 27.3%である。顕著な差とはいえないが、対面取引において前年度と変化なしが 27.3%を占めることからすると、対面取引の方が若干、新規委託者の減少の歯止めとなっているといえることができる。電子取引だけの状況が明確でないため、この比較だけで勧誘の有無と新規委託者の増減を直ちに結びつけるのは困難である。

この結果を経常収支の動向と重ねると、19 年度プラスの 16 社中、委託者を増やしたのはわずか 3 社で 16 社に占める割合は 18.8%と 2 割に満たない。すなわち委託者増と収益増の間には直接的な関係は見られないことになる。しかし「変化なし」の 10 社を加えるとどうか。今度は 16 社中の 8 社がこの条件に該当し、つまり「委託者を減らさなかった」5 割の社が経常収支でプラスを維持していることがわかる。

今度は逆に委託者を減らした 39 社を分析すると、マイナス 49 社中で該当するのは 31 社で、その割合は 79.5%ときわめて相関性が高くなっている。委託者を減らさない努力が収益の維持につながりそうだ。

(2) 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 (59.2%)	43 社 (58.9%)
無回答	4 社 (6.5%)		

登録外務員数と経常収支の関係は、新規委託者と収支の関係に似ている。すなわち 19 年経常収支プラス 16 社中で登録外務員を増加したのは 4 社で 25%と、4 社に 1 社に過ぎない。

ところが経常収支がマイナスの 42 社中では 30 社が外務員を減らしており、その割合は 71.4%にも上る。

結果として、新規委託者、外務員数、経常収益の 3 者間の関係は、ひとつのバランスが崩れた時にスパイラル的に負の方向への連鎖が生じる可能性があるようだ。

【登録外務員数と決算の状況】

外務員数 (19年3月末)	19年度決算	
増加した 13社	ア (経常プラス、増益)	1社
	ウ (経常プラス、減益)	3社
	オ (経常マイナス、前年度並)	1社
	カ (経常マイナス、一層悪化)	3社
	キ (その他、前年プラスからマイナス)	3社
	ー 回答できず	2社
変わらない 5社	ア (経常プラス、増益)	2社
	ウ (経常プラス、減益)	1社
	エ (経常マイナス、改善)	1社
	カ (経常マイナス、一層悪化)	1社
減少した 40社	ア (経常プラス、増益)	3社
	イ (経常プラス、前年度並)	1社
	ウ (経常プラス、減益)	5社
	エ (経常マイナス、改善)	6社
	オ (経常マイナス、前年度並)	4社
	カ (経常マイナス、前年度並)	16社
	ー 回答できず	1社
無回答	キ (その他、前年プラスからマイナス)	4社

(3) 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%)

(説明)

新規採用を増加した社の増加人数は、いずれの社も10名未満であった。減少した社の減少人数の内訳は、10名未満15社、10～30名未満12社、30～50名未満の社6社であり、大量採用は、対面営業についての環境悪化による採用抑制と求人状況の厳しさ等が反映された結果と推測される。

経常収支との関係では、19年度プラスの16社中で新規採用を増やしたのは3社 (18.8%) で、逆に減らしたのは7社 (43.8%) だった。一方、19年度収支がマイナスで新規採用を増やしたのはわずかに2社のみ。42社中の30社は採用を減らしている。

なお、商品取引員の委託者口座と外務員の減少はすでに5年近く連続している。外務員数の直近のピークは平成16年3月末の1万4,449人、委託者(口座)数は同15年3月末の11万8,230人がピークだった。その当時に比べると本年3月末の外務員は45.6%と半数以下に、委託者数は81.2%と2割がた落ち込んでいる。もちろん外務員数と営業店舗数には著しい相関性がある。平成16年3月末の営業所数は461店舗。今年3月の226店舗は、数にして235店舗、率にすると5割強(51%)の減少となっている。外務員数、店舗数の減少に比して委託者数の落ち込みが2割でとどまっているのは、ネット取引普及の影響と見られる。

(参考) 商品先物業界関連統計データ (各年3月末の数値)

	平成20年	19年	18年	17年	16年	15年	14年
営業所数	226	298	353	433	461	480	485
外務員数	6,926	9,138	11,511	14,053	14,449	14,310	14,302
委託者口座	96,012	99,551	103,858	113,958	114,181	118,230	115,470

データ：商品取引所連絡会(旧(社)全国商品取引所連合会)、日本商品先物取引協会

(4) 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%)

(説明)

販売管理費の主なものは、人件費や事業所賃貸家賃等であるが、営業所の閉鎖や外務員の会社都合退職等リストラ要因により、前年比で減少しているものと考えられる。登録外務員数は平成20年3月末現在で6,926名であり、昨年19年3月末現在の9,138名から2,212名(24.2%)の減少となっている。営業所数については、20年4月現在226箇所、19年3月末の298箇所から72箇所(24.2%)の減少・閉鎖となっている。

19年度の経常収支プラスの16社では、販管費を増やした社が6社(37.5%)、減らした社が7社(43.8%)とほぼ均等に分かれた。一方、マイナス42社中での増加は6社(14.3%)、減少は31社(73.8%)だった。

(5) 平成19年度期末(平成20年3月末現在)の純資産額(概算億円単位)

純資産額	平成20年3月末	平成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	

調査項目 5.

「商品先物市場の流動性の確保・向上には商品取引員の経営環境の改善が不可欠ですが、業界の取組として何が有効であるとお考えですか。

『短期的取組』と『中長期的取組』に分けて、取組課題選択肢を参考に項目番号を選択し、できるだけ具体的にご意見をご記載下さい」（複数回答）

(1) 短期的取組（1年以内に実現）＝20年9項目と同項目の19年調査結果

	20年調査 (62社)	19年調査 (71社)
①業界団体コストの削減	26社 (41.9%)	43社 (60.6%) ①
行為規制の見直し	26社 (41.9%)	37社 (52.1%) ②
証拠金制度の見直し	26社 (41.9%)	28社 (39.4%) ③
④商品先物取引の知識普及啓発	19社 (30.6%)	21社 (29.6%) ④
財務要件の見直し	19社 (30.6%)	16社 (22.3%) ⑥
⑥取引システムの共通化	16社 (25.8%)	17社 (23.9%) ⑤
⑦外務員制度の改善	14社 (22.6%)	5社 (7.0%) ⑪
⑧業態転換に係る環境整備	13社 (21.0%)	—
⑨IB (仲介者) 制度の導入	10社 (16.1%)	8社 (11.3%) ⑨

【取組課題に関連した具体的な提案（主な意見）】

*会員の皆さまから頂いたご意見・ご提案は、事務局が内容ごとに分類・整理して掲載いたしております。その際、字句や表現は、回答者の文意を汲んで事務局が修正したのものもありますことを、おことわり申し上げます。（以下同）

【業界団体コストの削減・取引システムの共通化】

- ・取引所、関係団体の統合、諸経費の見直し、人員削減などにより取引コストを低減し市場の流動性の向上を図るべき。（同様13件）
- ・統合により提出書類の簡素化ができると思われる。
- ・総合所品取引所として取引所の統合。
- ・専業取引員だけの負担は限界である。市場会員等への負担も求めるべき。
- ・各企業とも業績悪化で苦慮している現状を考え、団体運営にも創意工夫・経費節減に最大の努力をして欲しい。安易に会費の増額で乗り切ろうというのは考えもの。
- ・取引所の株式会社化に伴い、積極的な存在理由の有無に応じて解散することが望ましい。
- ・積上げ方式の経費の算出ではいつになってもコスト軽減につながらない。取引員の現状を把握したうえで、予算の構築をすべきである。
- ・取引所・団体等の整理再編は業界全体の発展と照らし合せて慎重に期する必要がある。
- ・（平成16年度商取法改正により導入された分離保管制度を金融商品取引法の分別

保管制度に簡素化（緩和）した暁に）委託者保護基金の監査機能を日本商品清算機構と取引所に配分し、業界の自主規制機関の監査機能の一層の効率化を実現。

（取引システムの一本化を実現した暁に）在京 2 取引所の合併。

- ・登録外務員試験を証券のように各地で受験できるようにすべきである。
- ・テレビ、新聞の広告費を減らし、会費の徴収を減らすべきである。

【行為規制の見直し】

- ・広告規制の緩和。（同様 2 件）
- ・再勧誘の禁止の緩和を。不招請勧誘の禁止が導入されると業界が成り立たなくなる。（同様 2 件）
- ・金融商品取引法と同一の行為規制とすべき。（同様 2 件）
- ・投資可能資金額の変更（増額）が煩わしい。相場の変動に対応できない（同様 1 件）
- ・徴収書類が多すぎて煩雑である。（同様 1 件）
- ・日商協 自主規制規則については、個人以外の委託者を対象とする場合は適用除外とすることを明記すべき。
- ・取引の自己責任（委託者の自己責任）を明確化することにより、事前規制は最低限のものとするべき。（同様 1 件）
- ・業界を指導する立場にあるものが業界の発展を願って制定すべき。
- ・極度の行為規制は業界の衰退スピードを速めるだけであり、商品先物市場の流動性確保、向上には結びつかない。
- ・問題を起こした外務員、商品取引員に対する処分の厳格化と優良外務員等に対する表彰。（同様 1 件）
- ・行為規制強化より、現在の規制の遵守（適合性の徹底等）を図るべき。（同様 1 件）
- ・投資判断一任に関する規定の緩和、個人との投資顧問契約の解禁、店頭商品取引の個人向け解禁などにより、商品版ラップ口座や多様な商品設計を可能にすべき。

【証拠金制度の見直し】

- ・スプレッド取引証拠金やSPAN証拠金など、リスクに相応した証拠金の適用を検討、導入。（同様意見 8 社）
- ・東工取が制限値幅を撤廃すれば証拠金の改定に弾力的な運用が必要になる。ただし、完全なSPAN（スパン）証拠金制度は委託者との間のトラブル多発や取引員の処理コスト増大を招くと考えられる。このため 1 週間に一度の見直しや一定のボラティリティーの変化に応じて変更する等の措置を検討すべき。
- ・現行の追証制度は委託者には理解しにくい。理解しやすい証拠金制度を検討すべき。（同様 3 件）
- ・顧客の属性やニーズに合った、店頭外国為替証拠金取引なみに弾力性に富んだ証拠金制度の導入を検討すべき。
- ・約定価格の上昇と価格変動幅の増大に伴い 1 枚あたりの証拠金が高くなっており、

これが流動性低下につながっている。倍率の見直しが必要。(同様1社)

- ・市況の変動に翻弄される余地が少ない証拠金制度の確立。
- ・取引証拠金基準額の見直し、自由化。優良顧客(格付け)に対する証拠金の減額措置。
- ・値動きが大きくなっているため、本証拠金基準額を高く設定し、値幅制限を拡大または撤廃することにより、制限値幅到達時でも同日中に注文が成立するような制度にすることによって顧客とのトラブルは減少するものと思う。

【商品先物取引の知識普及・啓発】

- ・業界一体によるイベント(先物カンファレンス)の継続的開催。(同様11件)
- ・マスコミが石油・貴金属・穀物等の商品価格の上昇を頻繁に取り上げている。この時勢に合わせて、貯蓄から投資へかわりつつある時代であることを啓蒙していくべきである。(同様1件)
- ・株式、為替も交えて、法人に対する普及、啓発が必要。
- ・新聞広告やネットを活用し、幅広い世代層に訴求していくことで、魅力的な投資手段としての位置づけが確立できる。さらなる実施を希望する。
- ・ニュース番組の中で為替、株式のあとに商品指数もコメントされるようになればと願う。
- ・業界に対する苦情件数が減少傾向にある。だからと言ってテレビ、新聞等の広告は自粛すべきである。
- ・商品取引員に厳格な「広告等の規制」が課せられている中、協会はその公共性を生かして先物取引の意味や意義の普及に努めるべき。費用はテレビ等のメディア以外であれば大きな額とはならない。海外での盛況ぶりとの乖離が大きく、啓発・啓蒙について調査研究を行うべき。

【財務要件の見直し】

- ・純資産額の基準は厳格にすべき。法律にも「商品取引受託業務を健全に遂行するに足りる財産的基礎を有し、かつ業務の収支の見込みが良好であること」と明記されている。
- ・短期では委託者リスクの見直し、中長期では純資産算定方法の見直しの際には自己玉リスクの算定方法の見直しを行うべき。
- ・クリアリング制度の構造上、商品取引員は常に立替リスクを抱えており、財務要件を引き上げて安全性・信頼性を高めることが必要。ただし、証拠金制度の見直し、清算参加者の多様化、IB(仲介者)制度の導入、取引所システムの共通化と連動して実施すべき。
- ・投資家保護の観点からも、一定額以上の必要純資産額を有する社のみ受託が許可されるような制度の確立が必要。今回JCCHが提案している清算資格の財務要件強化も適切であると考えられる。

- ・ B I S 基準に沿った財務内容にすべきであり、経理基準の見直しが必要であろう。
- ・ 純資産額規制比率の市場リスクの見直し（同様 3 件）
- ・ 取次業の財務要件が受託会員と変わらないことについて見直しが必要。

【 I B 制度の導入】

- ・ 証券業における仲介制度と同様の I B 制度が導入されれば、優良であり高度な専門知識を有する外務員等が独立する選択ができ、自己啓発努力が促進される。現在、雇用関係にある外務員と、仲介先と仲介者としての関係を築くことも可能であり、新たなビジネスモデルとして期待している。（同収支の導入促進意見13件）
- ・ まだ日本には馴染まないのではないかと。将来の事であり、仮に紛争に発展した場合、解決が困難である。
- ・ 安易な I B 制度が業界を弱体化させていると判断する。

【業態転換に係る環境整備】

- ・ 大手銀行、証券会社等の信用力の高い金融機関の参入促進が必要。（同様 7 社）
- ・ 銀行や大手証券会社が清算参加者として参加すれば市場の信頼性向上に資することは間違いないが、清算制度を整備すると共に市場の流動性を魅力あるものにすることが先決である。
- ・ 自己資本規制の見直しを進める。固定化されない自己資本（親会社株式等）の定義を厳格化したうえで、移行スケジュールの策定も早期に必要。
- ・ 現在の仕組みでは清算参加者のメリット（金利収入など）が見つからない以上、参加者の多様化は困難ではないか。
- ・ 取次者は取引所の会員でないため継続認定を受けることができない。相場の乱高下に対応するために継続認定を受けられる制度にして欲しい。

（説明）

全般的には、取引員経営者が商品先物業界に求める変革の内容が、この 1 年間で様変わりしたようには見受けられない。具体的には「業界団体コストの削減」から「取引システムの共通化」に至る上位 1 位から 6 位までが 2 年連続で同じ内容ということだが、それはそのまま同課題の処置に関する取引員経営者の満足度の低さを意味している。

ただその中で変化が見られるのは個々の案件を要望している社数で、20 年調査 1 位の「業界団体コストの削減」は前年の 43 社（60.6%）から 26 社（41.9%）へ、同「行為規制の見直し」は 37 社（52.1%）から 26 社（41.9%）へと、それぞれ 17 社（18.7% P）と 11 社（10.2% P）減少している。数値の減少を不満の解消ととらえれば、この 2 項目に関しては一定の改善が評価されているようだ。

業界団体コストを今年度の定率会費で確認すると、当会は昨年より 1 枚当たり 2.5 円から同 2.4 円に減額すると同時にボリューム・ディスカウント制度を取り入れている。また日本商品委託者保護基金と日本商品清算機構（JCCH）はそれぞれ同 2 円 85 銭と 1 円で据え置い

たが、日本商品先物取引協会は同6円から7円に1円の値上げを実施した。ただし JCCH に関しては、『クリアリング機能の強化に関する研究会』が清算機関の信用力強化の観点から、今年10月1日から1枚当たり3.5円（引上げ額2.5円）に、さらに平成21年4月1日からは同6円とすることを提案している。

主務省は商品取引所法の改正を前提として産業構造審議会商品取引所分科会を3月に開催。そこで重点項目のひとつとしてクリアリング機能の強化を指摘すると同時に、具体的な強化策を練るべく「クリアリング機能の強化に関する研究会」を立ち上げた。同研究会は4月末に「クリアリング機能の強化に向けた今後の取組について」と題した報告書をまとめたが、そこには清算機関の信用力強化に関連して、清算参加者の財務要件引き上げが盛り込まれた。そこで「新たな財務要件」のうち「取得基準（維持基準）」として示されているのは①資本金3億円以上（同）、②純資産額20億円以上（10億円以上）、③純資産額規制比率200%以上（140%以上）——というハードルだ。これについて取引員各社の現行の財務をあてはめると、全体のおよそ3分の1にあたる20社あまりが、現在のビジネスモデルの変更を迫られることになるといわれる。

そのため、「円滑な」業態転換のための環境整備が求められている。今回のアンケートでは「業態転換に係る環境整備」の選択肢を追加した。同回答を短期的課題に挙げたのは13社（21.0%）である。

今年10社（16.1%）が手を挙げた「IB制度の導入」も同様の趣旨で、内容をより具体的に提案した回答である。さらにそうした要望が「短期的課題」として提起されていることに取引員経営者の危機感がうかがえる。

（2）中長期的取組＝19年上位9項目と同項目の18年調査結果

	20年調査	19年調査
①取引所システムの共通化	28社（45.2%）	39社（54.9%） ①
②商品先物取引の知識普及啓発	14社（22.6%）	29社（40.8%） ③
③外務員制度の改善	13社（21.0%）	14社（19.7%） ⑥
④業界団体コストの削減	11社（17.7%）	5社（7.0%） ⑬
⑤IB（仲介者）制度の導入	10社（16.1%）	15社（21.1%） ⑤
商品投資顧問業の活性化	10社（16.1%）	19社（26.8%） ④
⑦証拠金制度の見直し	9社（14.5%）	9社（12.7%） ⑪
アウトソーシング業務の合理化	9社（14.5%）	12社（16.9%） ⑧
金融商品取扱業者の位置づけ	9社（14.5%）	—

（説明）

「取引所システムの共通化」は2年連続の1位だが、社数は11社減って28社になった。「商品先物取引の知識普及啓発」は2位に位置しているものの、昨年の29社から社数が半減している。この啓発について、当会は4商品取引所と協力して「商品さきもの知識普及委員会」を組織。昨年は東京と大阪で大手新聞社が主催する投資フェスティバルに協賛す

るとともに経済アナリスト・柴田明夫氏（丸紅経済研究所所長）による「国際商品の現状と展望～価格のステージは変わった！」と題するセミナーを提供した。今年も同様の協賛を続ける一方でオリジナル・ホームページの開設を予定（9月）、また小規模投資家セミナーなどの開催を通して投資家教育に力を注ぐ方針だ。

調査項目 6. 「商品取引員における受託等業務における業態転換を考える上で、どのようなことが障害となるとお考えですか。項目を選択し、具体的なご意見等をお聞かせ下さい」（複数回答）

①取次引受先の確保	18社（29.0%）
②受託業務停止等行政処分の際の対応	16社（25.8%）
③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%）
⑤清算引受先の確保	13社（21.0%）
⑥システム投資等の費用対効果	12社（19.4%）
⑦業態転換する上でのインセンティブ	10社（16.1%）
⑧委託者個人情報の保護徹底	8社（12.9%）

〔業態転換の障害に関連した具体的な提案（主な意見）〕

【取次受託側のリスクに関する問題】

- ・取次を引受ける場合に、受託側の責任の範囲に不明確な部分がありリスクを感じる。
- ・リスクのリアルタイム把握ができない。
- ・現状の取次先のJ C C Hへの申告および預託方法であれば、取次業者の立て替え必要分および取次先への差し入れ不足があった場合、取次先が立て替えてJ C C Hに預託しなければならない。取次先が管理できない事項のリスクをとらなければならない制度下では取次受託の引き受け手がないと思われる。取次先は取次業者から預託を受けた金額をJ C C Hに預託するだけに限定し、立替不要とすべき。

【取次受託側の負担増に関する問題】

- ・証拠金の管理等制度上の問題や、業務上の問題などで引受先の負担が増える。複数の取次者を有する場合、取次者を厳選するなどの対応が想定される。取次者にとっては受託先の確保が厳しい状況は今後も考えられる。
- ・取次者を受託できる会社が少なく、業務がさらに複雑になる。

【取次者の不安に関する問題】

- ・取次先が倒産・自廃等した場合、新たな取次先を独自に確保する必要が出てくる。一時的にでも取次を受けてくれるようなシステムが欲しい。また今検討されている

トランスファー制度を早期に実現すべき。

(説明)

ここでいう商品取引員の業務転換では、JCCH の清算参加者 (CM) が清算資格を返上して、①取引所会員資格を維持しながら取次業者になる、②取引所会員をやめて取次業者になる——2つのパターンを想定している。今後、産構審商取分科会で議論が進展して I B (イントロデュースング・ブローカー) 制度が実現すればさらに選択肢が広がるが、それはまだ少し先の話だ。

つい最近まで日本の商品先物業界ではすべての商品取引員が当然に清算資格を有するとされていたこともあり、清算資格を持たないという「後退」のイメージが持たれているが、決してそうとは言い切れない。すなわち、コスト部分を減らしてコアビジネスたる先物ブローカー業務への専心という考え方である。コンピューターのシステム開発を外注したり、事務員に派遣社員を雇うことと本質的に変わりはない。少なくとも欧米諸国ではそういう発想から、値洗いの計算や管理を外注している。

ただ、実際に転換を進めるに当たっては、まだ問題も多い。取次業者と取次受託先会員間、非清算会員と清算参加者間の契約内容に関する事項、相互間のシステム連携、現有システムの転用の可能性、そしてどこが引き受け手となってくれるのか、といったことなどである。

当協会ではそうした会員の意向を調査し、課題を整理したうえで、近く相談窓口を設置して問題解決につなげる方針を立てている。

調査項目 7. 「商品取引員のシステムについて」

(1) 取引システムのザラバ化に伴い、売買端末における注文結果が取引員におけるシステム全体に瞬時に反映され、委託者管理業務等に活用されることが重要となりますが、貴社における取引システム（発注系、顧客属性、証拠金・ポジション管理業務、法定帳簿作成等）について、ネットワーク構築されていますか

①取引システム全体をネットワーク構築	35社 (56.4%)
②一部をネットワーク構築	16社 (25.8%)
③ネットワークを構築していない	4社 (6.5%)
無回答	7社 (11.3%)

(2) バックオフィスシステムについて (複数回答)

①アウトソーシングしている	34社 (54.8%)
②自社システムにより対応	22社 (35.5%)
③親会社と共同使用している	2社 (3.2%)
④グループ内企業で会社設立し共同利用	1社 (1.2%)
無回答	6社 (9.7%)

*割合は回答社 62 を分母として算出

(3) 東京工業品取引所の次世代システムへの移行に係る取引システム変更の準備・進捗状況について (複数回答)

①アウトソーシング会社に一任	23社 (37.1%)
②期日までに準備可能	12社 (19.4%)
③期日までに準備は厳しい状況	9社 (14.5%)
④その他 (具体的記載 6社、無記載 5社)	11社 (17.7%)
無回答	9社 (14.5%)

*割合は回答社 62 を分母として算出

〔システムに関連した具体的な提案 (主な意見)〕

- ・親会社と共同で期日までに間に合うように準備している。
- ・現在、業者選定中。取引所の変更には間に合わせる予定である。
- ・システムはアウトソーシング会社に一任している。しかし次期システムについては現段階ではシステムについての詳しい条件設定等に不明な点が多く、まだシステム変更準備ができていない。
- ・同業他社よりASPサービスを受けている。

調査項目 8. 協会では、業態転換等に伴う相談窓口を設置し、具体的な課題解決に取り組むこととしています。活用されるためには、どのようなことが必要とお考えですか。ご意見をお聞かせ下さい。

〔相談窓口の設置に関連した具体的な提案（主な意見）〕

【窓口設置を求める意見】

- ・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る機関として、振興協会等が窓口となり具体的契約につなげて行くことが望まれる。
- ・24 時間取引に対応して、取引員から取次業への業態転換を図る取引員が予想されるが、相談窓口設置のPRが必要である。どのような業態転換の道があるのか、もっと知らしめる必要があるのではないか。受託する側についてもどのようなリスクがあるのかを検証する材料が必要である。
- ・業態転換を行なった会社(取次業務をもとから行なっていた会社)同士の実務レベルの話合い(検討委員会等)を行なった上で、問題点を出し合い、今後どのような改善策がどのようなタイミングで必要かを検討し、各方面へ提出する。その上で、相談窓口を設け、マニュアル化し、スムーズに業態変更又は新規参加者が加入しやすい環境を造る必要がある。
- ・相談窓口をネット対応によりできるようにして欲しい。
- ・今年になって取次に業態変更したが、ここに聞けば殆ど何がわかるという窓口がなかった。窓口があればもっとスムーズに進めることが出来ると感じた。
- ・調整役（依頼者、受託者の仲立ち）が必要であり、お互いの会社情報（必要な部分）の取得ができるようにするべきである。
- ・業態転換の業務フローモデルを構築していく中で、取次先と取次元の提示する条件等をスムーズにマッチングしていくようなあっせんの業務も必要になってくるのではないか。
- ・取引所別に受託会員、取次取引員を選択せざるを得なくなる可能性がある。取引所は取次ぎ引受先の選別や仲介窓口を設けること。
- ・一定額以上の純資産額を有する社に対して JCCH 等がその社と話し合い、引受先の確保を助けることが先決。その後、取次を希望する社からの要請により交渉を行い個々の契約につなげる。まずは引受先リストの作成から取り組む。

【窓口設置を求めないとする意見】

- ・商品先物取引の市場振興につながる市場流動性の拡大と社会理解を高める活動等に特化し活動すべきではないか。

【その他の意見】

- ・現在、各会員代表者は厳しい経営環境の中、度々一堂に会するのは困難であるので、メールやFAX等を利用し、業態転換だけに止まらず、他の案件についてもスピード感をもって意見交換できる環境を構築して頂きたい。内容によってはHPなどで公開し、一般の方の率直なご意見を伺うような試みをしてはどうか。

(説明)

当該調査に寄せられた8件の意見のうち、1件を除きすべてが相談窓口の設置を望む声である。業態転換の具体的方法を手探りで見出そうとしていることがうかがえる。具体的には7件中2件は業態転換を望む側と引き受け側の仲介を希望、2件は業態転換に係る質問に対する答えを与えてくれる機関を希望している。また別の3件は特に内容を指定せず、マニュアル化やネット対応による利便性の追求を求めている。なお、窓口の設置を求めない1件は、本会の市場振興活動への特化を望んでいる。