

〔資料 8〕 広報事業関係資料

19 先物振興発第 93 号
平成 19 年 10 月 3 日

「ヘッジ取引に係る実情調査」協力会員 (17 社) 代表者 殿

日本商品先物振興協会
会長 加藤 雅一

国内実需家による商品先物市場活用の実態紹介に関する
ご協力のお願について

当先物協会では、今年度、協会ホームページにおいて、当業者等国内の実需家による商品先物市場の利用の実態を紹介するページの設置を予定しております。

同ページの設置は、わが国の商品先物市場においてヘッジや現物調達、値決め等当業者による商業目的での取引が現に行なわれていることを紹介することによって、商品先物市場が価格変動リスクの中で事業経営に安定化をもたらす、産業インフラとしての機能を有していることを広く啓蒙することを目的としています。

つきましては、上記の趣旨をご理解賜り、貴社への取材についてご承引賜りたくお願い申し上げます。

また、併せて、貴社において商業目的で商品先物市場を利用している当業者委託者に対しまして、貴社を通じて同封のご依頼文書により取材へのご協力方をお願いしていただき、ご承諾の得られたお客様について別紙により本会にご紹介いただきたく、ご高配のほどよろしくお願い申し上げます。

【取材・制作にあたってのご留意事項】

1. 貴社ご担当者及びご紹介いただいたお客様 (当業者委託者) に対しましては、本ページの制作を委託している(株)オーバルネクスト社 (<http://www.ovalnext.co.jp/>) から取材をさせていただくこととなります。

編集の都合により、すべてのお客様に取材をさせていただくことには至らないこともあります。予めご了承下さい。

2. 貴社及びご紹介いただいたお客様の企業名・ご担当者名は、本ページの制作以外の目的で使用することはありません。

3. ページへの掲載はドキュメンタリー風にし、匿名で掲載することを考えていますが、お客様のご同意があれば、利用者の実名でご紹介いたします。

【本件に係る照会先】

日本商品先物振興協会 企画調査部門 日橋、小島まで
e-mail:hibashi@jcfia.gr.jp kojima@jcfia.gr.jp
TEL: 03-3664-5731

FAX 送信先 03 - 3664 - 5733
日本商品先物振興協会

商品先物市場ご利用企業の概要

会員名 _____

ご担当者氏名 _____

所属部署名 _____

ご連絡先電話番号 _____

e-mail アドレス _____

【商品先物市場ご利用企業の概要】 (ご紹介についてご了承いただいた社の概要等)

① ご紹介いただける当業利用の社における会社概要をお知らせ下さい。

- A 社名
- B 資本金
- C 本社所在地
- D 業種等
- E ご担当者氏名・所属部署
- F ご担当者の連絡先電話番号 (直通) 及びご担当者 e-mail アドレス

② 現在、ご利用されている商品市場等

例: 農産物市場 (東穀とうもろこし)、石油市場 (東工灯油、中部大阪灯油)

③ 商品先物市場のヘッジ利用において、次のいずれに該当しますか。

- A 上場商品の購入・販売に関係した購入価格・販売価格の固定のため
- B スワップや店頭デリバティブ販売等に伴うリスク管理等のため
- C その他 具体的に:

平成 19 年 10 月 3 日

実需家の先物市場利用の実態

各 位

日本商品先物振興協会

商品先物市場活用に係る啓蒙のご協力方お願い

日本商品先物振興協会（東京都中央区日本橋小網町 9-9 会長 加藤雅一）では、19 年度、当業者等国内の実需家による商品先物市場の利用の実態を紹介する事業に取組むこととなりました。

この事業は、わが国の商品先物市場においてヘッジや現物調達、値決め等当業者による商業目的での取引が現に行なわれていることを紹介することによって、商品先物市場が価格変動リスクの中で事業経営に安定化をもたらす、産業インフラとしての機能を有していることを広く啓蒙することを目的としています。

つきましては、上記の趣旨をご理解賜り、貴社における商品先物市場の利用の実際についてお聞かせいただき、その声を映像や印刷物等で当業者・産業界向けにご紹介させていただくことについてご承引賜りたく、ご高配のほどよろしくお願い申し上げます。

ご承引いただきました際には、本会が事業を委託している㈱オーバルネクスト社 (<http://www.ovalnext.co.jp/>) から取材・インタビューをさせていただくこととなります。（編集の都合により、すべてのお客様に取材させていただくことには至らないこともあります。予めご了承下さい。）

ホームページへの掲載はドキュメンタリー風にして、貴社のご同意が得られれば実名でご紹介したいと考えております。匿名希望でご協力頂けるということであれば匿名とさせていただきます。（別紙「紹介例」ご参照）

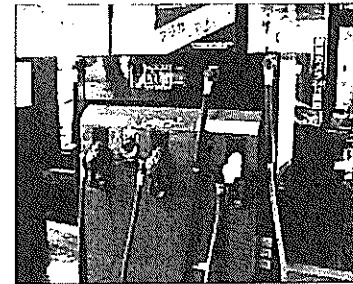
なお、貴社の企業名・ご担当者名は、本コンテンツの制作以外の目的で使用することはありません。

「千恵子、行ってくる」
「あら、今朝は早いじゃないの。」
「ああ、今日は記念すべき日だ。何だか落ち着かなくて」
「そうだったわね。いってらっしゃい。」

荒井は妻のその声を背中を受けて、足早に玄関を出て行った。
暖冬で雪はないとはいえ、3月の金沢はやはり寒い。荒井はヒーターを全開にして車を走らせた。いつもの通勤ルートである国道 22 号線を走りながら、

「105 円、103 円、105 円、おっ！ここは 102 円」
と独り言をつぶやいている。

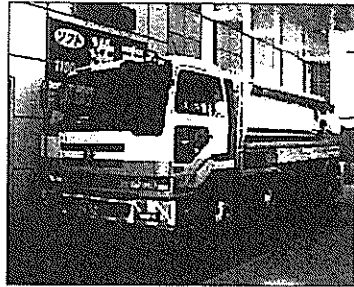
「よっし、うちが 99 円でキャンペーンを張ればかなりのインパクトがあるぞ」、荒井はハンドルをぐっと握りしめた。今日は荒井の経営するセルフサービス・スタンドの開店日なのだ。



荒井は金沢市内を中心に7つのガソリンスタンドを経営する株式会社ビットインの二代目社長である。地道に仕事を続けてきた。しかし、ちょうど1年前の決算で初めて赤字を計上することになった。荒井の会社は金沢でも古い方で 30 年間、大日本石油の看板を掲げてきた。しかし、ここ数年、ライバル店が乱立し、店頭価格競争が激化。売上は頭打ちとなり、一時はガソリンを売れば売るほど赤字が膨らむ状況もでてきた。そこで、昨年度の赤字計上を期に、セルフサービスのガソリンスタンドを展開することにしたのだ。

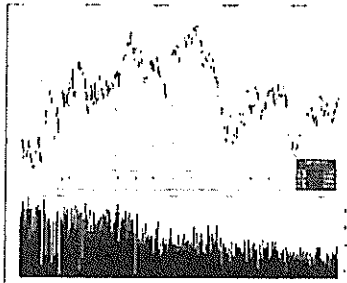
(用語解説等)

セルフサービスにすることで店舗の運営コストは抑えることができるが、問題は仕入れであった。
 「大日本石油の看板を降ろす訳にはいかない。」
 「親父さんの気持ちはわかりますが、看板を掲げている限り、元売の価格に従わざるを得ない。今の価格競争を勝ち残るためにセルフサービスの店舗にはスポットの油を仕入れさせてください」
 「しかし、スポットでの仕入れは不安定だ。価格にしても、ものがダブっている時は安く仕入れられても、ひっ追ってきたら元売の価格より大きく跳ね上がってしまい自分の首を絞めることになる」



今は一線を退いて会長となっている義理の親父の間では何度も激しいやり取りがあった。その会長の言葉に納得する気持ちと自分の力で何とか事業を拡大して親父を超えたいとの思いが交錯して荒井は悶々としていた。
 そんな時、事務所ですいつも石油協会誌に目を通してしていると、次の記事が飛び込んできた。

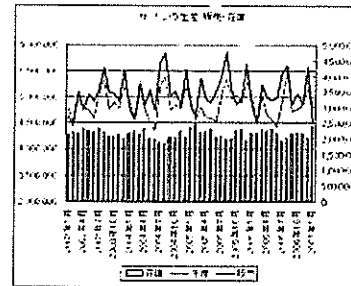
「リスク管理セミナー ～先物市場を利用した仕入れの実際～」



「おお西原君か、そろそろ電話がある頃だと思っていたんだ。仕込みの件だろう？」
 「そうなんです。残り 10 枚ですが、来週あたりに建てたらどうかかなと思っているんですが、いかがですか？」

(用語解説等)

荒井が事務所を出ようとすると、最古参事務員の葛西サイのガサツな声が響いた。
 「社長！電話！」
 葛西サイは親父の代からの居残り事務員である。荒井は他の事務員からは「荒井さん」と呼ばれているが、この葛西サイだけは「社長！」と皮肉を込めて呼ぶ。皆からはサイ婆と呼ばれ、荒井も苦手のだが、首にする訳にはいかず、定年まであと1年の辛抱と自分に言い聞かせている。
 「もしもし、荒井社長ですか、お世話になってます。西原です」



「それだな。どんな状況かね？」
 「レポートをあとで送りますので詳しくはそれを見て判断してください。ニューヨークはこのところ上げ基調ははっきりしてきています。来週 60 ドルを上回るようだと言われていると国内市場にも大きなインパクトがあると思われる。早めに仕込んでおいた方が得策だと思います。」
 「そうは思うが、業転市場の荷動きに変化はなく、その価格もあまり動いていないようだが、このままだったら山中物産から仕入れた方が安くなるかもしれんぞ」
 「それでは、業転市場の状況を確認してみます。それから判断しても遅くはないでしょう。遅明けにまた電話します。」
 「それにしても、この調子だと今回のオープンキャンペーン用ガソリンの仕入れ価格は平均で 90 円強で収まりそうですね」
 「ああ、これだと十分戦えるぞ」、「しかし、もし先物価格が予想に反して急落したら大損してしまう可能性もあるじゃないか」
 「そうですが、そうなったらスポットで仕入れれば大丈夫です。先物価格が急反落すればスポットも大きく下げます。先物市場でのポジションは売って差金決済すればいいです。損得勘定ではチャラです。つまり、仕入れ価格はほぼ決まっているといえます。」



荒井が事務所に出社すると、すでに西原が来ていた。

「今日は荒井社長の新しいビジネスモデルのスタートですね」
 「そうだよ、これからが戦いだ。でも、タンクローリー車がうちのタンクに無事納品するまでは安心でみんな」
 「あと1時間です。一服したらいっしょにセルフサービスの店へ行きましょう」

(用語解説等)

平成 19 年 10 月 25 日

中部大阪商品取引所御中

日本商品先物振興協会

国内実需家による商品先物市場活用の実態紹介に関する
ご協力のお願について

当先物協会では、協会ホームページにおいて、国内の実需家（当業者）による商品先物市場の利用実態を紹介するページの設置を予定しております。

同ページの設置は、わが国の商品先物市場においてヘッジや現物調達といった商業目的での取引が実際に行なわれていることを紹介することによって、商品先物市場が価格変動リスクの渦中にある事業経営に安定をもたらし、従って産業インフラとしての機能を有していることを広く啓蒙することを目的としています。

つきましては、貴取引所において、商業目的で商品先物市場を利用している当業者委託者様をご紹介いただけますようお願い申し上げます。

【取材・制作にあたってのご留意事項】

1. ご紹介いただいたお客様（当業者委託者）には、本ページの制作を委託している㈱オーバルネクスト社 (<http://www.ovalnext.co.jp/>) が取材をさせていただくこととなります。
編集の都合により、すべてのお客様に取材をさせていただくには至らない場合もあります。予めご了承下さい。
2. ご紹介いただいたお客様の企業名・ご担当者名は、本ページの制作以外の目的で使用することはありません。
3. ページへの掲載はドキュメンタリー風にし、匿名で掲載することを考えていますが、お客様のご同意があれば、実名でご紹介いたします。

〔本件に係る照会先〕

日本商品先物振興協会 企画調査部門 日橋、小島まで
e-mail:hibashi@jcfia.gr.jp kojima@jcfia.gr.jp
TEL : 03-3664-5731

平成 19 年 6 月 8 日

会 員 各 位

日本商品先物振興協会

『投資家応援ナビ』コンテンツ作成協力をお願い

当協会では、一般投資家向け啓蒙サイト「商品さきもの投資家応援ナビ」(<http://www.toushikaouen-navi.jp/>)を昨年 7 月末より運営しております。掲載中の同サイトのコンテンツ「先輩投資家の声」及び「わたしたちからのメッセージ」の作成につきまして、ご協力を賜りたくお願い申し上げます。

1. 「先輩投資家の声」について

「先輩投資家の声」にご出演いただける貴社のお客様をご紹介します。

商品先物取引の経験者の生の声と画像を、取引に関心のある潜在的投資家に提供するコーナーです。商品先物投資家に、商品先物取引を始めたきっかけや成功例、失敗例等を語っていたり、その画像を 2 回（前編・後編各 5 分程度）に分けて配信することにより、取引に関する“親近感を醸成”していきます。

※取材時間は、1 時間程度。投資家（委託者）に対してはご出演の謝礼として、商品券（1 万円）と粗品をお贈りさせていただきます。

※ご紹介いただいたお客様の個人情報（氏名・住所・電話番号・E-Mail アドレス・職業・年齢など）は、商品さきもの投資家応援ナビの運営以外の目的で使用することはありません。

※「先輩投資家の声」のご出演に関して、収録時間・運営費用等の関係から、東京近郊在住の投資家の方に限定させていただきます。ご理解とご協力をお願いいたします。また、ご紹介いただきましたお客様に必ずご登場いただくわけではありません。

2. 「わたしたちからのメッセージ」について

「わたしたちからのメッセージ」は、商品取引員の日常の業務風景などをお伝える“社会科見学”的要素を持つコーナーです。営業社員、アナリスト、トレーダー、調査マン、システムエンジニアなど、貴社の自慢の社員をご紹介します。ご寄稿、作成いただいた文章と写真に掲載するとともに、貴社ホームページにリンクするように設定いたします。

<応募要項>

1. 「先輩投資家の声」にご出演いただけるお客様をご紹介していただく手順は以下のとおりとなります。

- ① 各社の委託者で商品先物取引の体験談（成功、失敗談）をお話いただける方で、当企画にご賛同いただける方をご紹介します。（事前にご出演了承についてのご確認をお願いいたします。ご出演にあたっては、ハンドルネーム可。但し、画像の修正はいたしません。）
- ② 別紙 1 の「先輩投資家の声」ご出演者ご紹介フォーム（先物協会ホームページ（<http://www.jcfia.gr.jp/>）の会員専用ページからダウンロードできます。）に必要事項をご記入のうえ、先物協会あてに FAX (03-3664-5733) もしくは E-mail (jcfia@jcfia.gr.jp) でお送りください。
- ③ 出演が決定しましたら、ご出演に係る覚書（ご出演が決定した投資家と運営代理店）を締結いたします。
- ④ 収録に係る日程・時間等を調整の上、運営代理店担当者から出演者及び会員の担当者へご連絡をいたします。

2. 「わたしたちからのメッセージ」は会員の皆様ご自身で情報を入力していただく方式を採用しています。手順は次の通りです。

- ① 別紙 2 の「わたしたちからのメッセージ」（入力フォームは協会会員専用ページからダウンロードできます。）に必要事項をご入力の上、ご出演者様のお写真（集合写真も可）を添付して先物協会 (jcfia@jcfia.gr.jp) あてに E-mail でお送りください。
- ② 記入に際しては、以下の点にご注意ください。
 - ・貴社の PR は大歓迎。ただし、短期間のキャンペーン情報と手数料の割引率比較などは避けてください。
 - ・ご出演いただいた社員の方の異動などを理由に内容の差し替えを希望される場合は、その旨をお申しつけください。
 - ・メッセージの文字数は全角で、50 文字×8 行以内でお願いします。半角英数もご使用いただけます。また、任意の URL を本文中に掲載いただけますが、リンク設定はできません。
 - ・お送りいただく添付ファイル（Excel と画像ファイル）には、貴社名をご記入ください。（例：○△商事.xls ○△商事.Jpg）
 - ・「わたしたちからのメッセージ」は原則として本会到着順に「投資家ナビ」に掲載いたします。ただし各社の寄稿が短期間に集中した場合には掲載がずれ込むことがあります。あらかじめご了承ください。

「商品さきもの投資家応援ナビ」の魅力を維持するためには、会員の皆様のご協力が不可欠です。「先輩投資家の声」と「わたしたちのメッセージ」は常時、出演者のご紹介を受けています。どうぞご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

また、当サイトを充実させるためのご意見・ご要望をお聞かせください。

担当：日本商品先物振興協会 企画調査部門 菊池・小島

E-mail : jcfia@jcfia.gr.jp

電話 : 03 - 3664 - 5731

FAX : 03 - 3664 - 5733

商品さきもの
投資家応援ナビ
foushikaouen-navi

「先輩投資家の声」ご紹介フォーム

会員名 : _____

所属部署 : _____

ご紹介担当者名 : _____

電話番号 : _____

ご紹介いただけるお客様

ご氏名 : _____

ご住所 : _____

電話番号 : _____

E-mail アドレス : _____ @ _____

職業 : _____

年齢 : _____

商品先物取引の投資経験年数 : _____ 年 _____ ヶ月

※ご紹介いただきますお客様の個人情報は、「商品さきもの投資家応援ナビ」運営以外の目的で使用することはありません。

日本商品先物振興協会
FAX : 03 - 3664 - 5733
E - mail : jcfia@jcfia.gr.jp

「わたしたちからのメッセージ」

の入力フォームです。お手数ですが、下記のセル内（黄色のセル）へのご入力をお願いいたします。

【ご登場者様の情報】

貴社名（「株式会社」まで記載、全角 例：〇△商事株式会社）	
貴社ホームページURL（トップページ）	
ご登場者様の所属部署名（全角 例：企画調査部）	
ご登場者様氏名（全角、「氏」「名」の間に全角スペース）	

【本文ご入力にあたって】

- 商品先物取引未経験の一般投資家等を主たる対象とし、ご出演いただく方の簡単な業務内容（投資家に対する役割・関係等を伝える）や会社のPR情報等をご記入ください。PR情報は、短期間のキャンペーン内容はお控えください。
- ご提出いただいた内容は、事前に当会にて確認をさせていただきます。場合によっては表現及び内容等についてご相談させていただく場合がありますので、予めご了承ください。
- テキスト量は、全角50文字×8行までです。半角英数字も可能です。
- 改行（Altキーを押しながらEnterキーを押す）は反映されません。
- 任意のURLを本文で掲載することは可能ですが、リンク設定はできません。
- 機種依存文字（①、Ⅲ、罫、ななど）の使用は文字化けの原因となりますのでお控えください。
- ボールド、下線、斜体、サイズ大、カラー等は反映されません。
- 送信先：日本商品先物振興協会（jcfia@jcfia.gr.jp）までお願いします。（ファイルには、社名を入れてご送信ください。例：〇△商事.xls、〇△商事.jpgなど）

【同時にご提出いただくお写真について】

- 当エクセルファイルと一緒にメールに添付してください。
- 100×85ピクセル、またはその倍率にてご用意ください。サイズ調整が難しい場合はそのままご提出いただいても結構です。
- ファイル形式は、jpg、bmp、gifとさせていただきます。
- アニメーションは不可とさせていただきます。
- ご本人が入った形での団体写真でも構いません。

【本文例】

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 ←全角50文字の幅の目安

××部の主要な仕事は、お客様のお取引に関わる重要な帳簿類の管理・発送があります。
 とろろで皆さんは、2009年実施予定の株券電子化をご存知でしょうか？商品先物取引に必要な証拠金は、現金だけではなく株券などの有価証券でも代用できるのですが、電子化によってその業務フローが大きく変わることが予想されます。今後はその対応に相当の時間を割くことになりそうです。
 弊社は今年で創立××年を迎えました。「××××××××」をモットーに、お取引未経験の方には、資産状況やリスク許容度を伺ったうえで、相応しいご提案を差し上げています。そこで弊社は、社員教育として、ファイナンシャルプランナー資格取得を推奨しており、××年××月末時点での同資格保有者比率は××%に達しています。商品先物取引に真剣に取り組まれる方を、弊社は全力でサポートします。

【本文】

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 ←全角50文字の幅の目安

--

私たちが守るべきこと。お客様に守っていただきたいこと。

選手全員がルールを守ることでスポーツの試合が成り立つように、マーケットでの取引には商品先物会社とお客様とが一緒に守るべき大切なことがあります。商品先物取引はハイリスクの取引です。損失となる場合の金額は、投下資金を上回ることがあります。商品先物会社がルールを守ることはもちろん、お客様は取引の仕組みやルールをご理解いただき、納得してからお取引いただくことが基本です。

商品先物会社が守るべきこと

- 商品先物取引の仕組み、証拠金取引であること、証拠金以上の損失が生じることがあることについて、事前にきちんと説明します。(説明義務)
- 取引口座開設に当って、取引についてご理解いただいたこと、ハイリスク取引に適した資金の性格であること等を確認させていただきます。(適合性原則)

お客様に守っていただきたいこと

- 余裕資金の範囲での取引を心がけてください。(生活資金は絶対に投入しないでください。)
- 損失も利益もお客様に帰属します。(ご自身の判断と責任でお取引を行ってください。)
- 取引の結果について、「売買報告書」や「残高照会通知書」で必ずご確認ください。

お取引に関するご相談は、下記の相談センターへ。

日本商品先物取引協会(日商協) 相談センター TEL.03-3664-6243 (平日9:00~17:00)
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-4(日商協ビル)

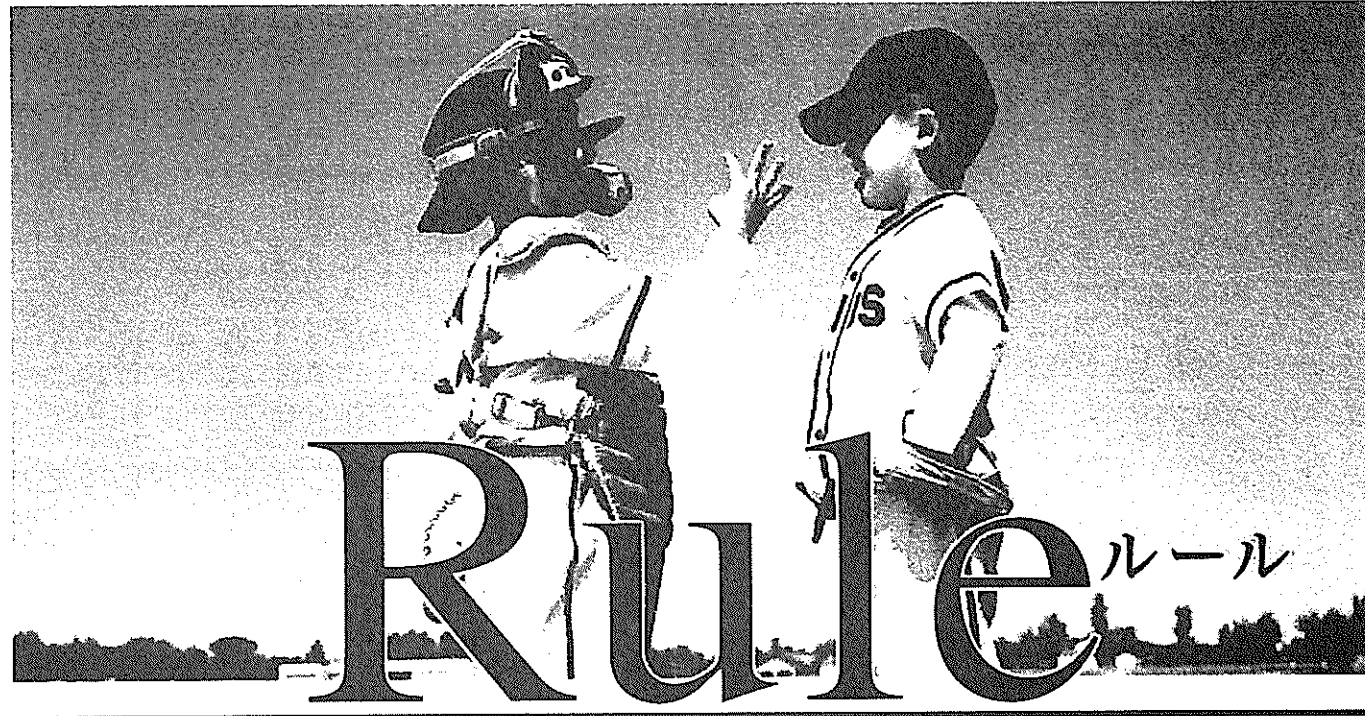
- 商品取引会社の開示情報は、日本商品先物取引協会の本部・支部、またはホームページ <http://www.nisshokyo.or.jp/> で閲覧できます。



日本商品先物振興協会
<http://www.jcfia.gr.jp/>

〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-9 (小網町安田ビル) TEL:03-3664-5731
●資料ご請求はハガキ又はホームページ：ハガキの場合は住所・氏名・年齢・職業を明記の上、資料請求券を添付して上記までご請求ください。
※お客様の個人情報は当協会からの資料等のご案内に使用いたします。ご了解のうえ、お申し込みください。

資料請求券
株式



マネーフェスタ2007 平成19年11月26日(月)
ハイアットリージェンシー東京 B1バンケットフロア 横山

商品さきもの知識普及委員会 協賛セミナー

商品さきもの知識普及委員会

第1部
時間: 15:30~

「ちょっと素敵な投資のある生活」

若林 史江 氏(トレーダー)

株式市場が揺れています。米國サブプライム・ローン問題の影響による世界的な金融不安や昨今の原油など原材料価格の高騰などにより企業業績の悪化が懸念されているからです。国内の金利も、まだまだ低水準。分散投資が重要とは言われているけど…。余裕資金の運用先は…。投資で大切なことは、投資商品の性格と特徴と「リスク」を知ること、絶対に無理をしないこと!! 経済はいつも動いています。そして「相場も」…。市場をよ〜く見てみると、意外と面白いコトに出会えるかも…。



若林 史江 氏



柴田 明夫 氏

「高騰する商品価格と、これからの投資選択」

柴田 明夫 氏(丸紅経済研究所 所長)

若林 史江 氏(聞き手)

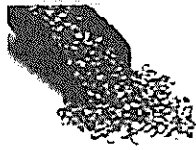
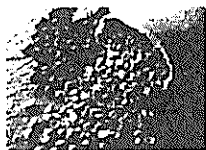
原油、金、穀物の価格が世界的に高騰しています。その価格高騰が「わたしたちの生活に及ぼす影響」とこれからの流れは…。

また、こうした商品価格の急激な高騰の原因、そして株式市場に与える影響などへの分析を丸紅経済研究所 所長 柴田明夫氏と若林文江氏のトークでお伝えします。

第2部
時間: 16:00~

商品さきもの知識普及委員会とは、商品先物市場の健全な発展を目的に、商品先物取引と市場利用に関する正しい知識を広く提供する全国4商品取引所及び関係団体で構成する「コミュニティ・ネーム」です。

東京穀物商品取引所、東京工業品取引所、中部大阪商品取引所、関西商品取引所 他
【事務局】日本商品先物振興協会 www.jcfia.gr.jp TEL:03-3664-5731



若林 史江

今、人気の女性トレーダー。独自のWebサイト「フミの株が好き」とメールマガジン「フミマガ」は業界でも注目されている。現在は株式選抜をはじめ、講演、執筆活動(得意に「株が好き」(アスペクト)など)等幅広く活動中。ニンテンドーDS用ソフト「若林史江のDS株レッスン」も好評発売中。

柴田 明夫 丸紅経済研究所 所長

丸紅経済研究所所長。1976年東京大学農学部卒業後、丸紅に入社。鉄鋼第一本部、調査部を経て、2000年に農務部(丸紅経済研究所)産業調査チーム長。02年に同研究所主席研究員。03年から現職。経済企画庁「環境・エネルギー・食料問題研究会」委員、農林水産省「食料・農産・農村政策審議会」臨時委員などを歴任。

【資料8-(4)-①】

産経マネーセミナー

平成20年3月16日(日)
11:00~18:15

「分散投資時代の資産運用について」

大阪証券取引所ビル3階 北浜フォーラム
地下鉄明筋線 北浜駅(18番出口)・京阪電鉄 北浜駅(27番・28番出口)
駐車場はございませんので、ご注意ください。

商品さきもの知識普及委員会 協賛セミナー

国際商品の現状と展望 (13:00~14:30)

～価格のステージは変わった!～

柴田 明夫 氏(丸紅経済研究所 所長)



柴田 明夫 氏

1バレル100ドルの原油に1トロイオンス1,000ドルの金と2,000ドルの白金、そして1ブッシェル5ドルのとうもろこしと14ドルの大豆…。それだけではありません。鉄鋼、小麦、石炭など、ありとあらゆるコモディティ(商品)価格の高騰が連日のようにメディアで取り上げられています。

その一方でサブプライム問題がぼつ発し、巨大金融機関と市場を直撃。また国家が主導する政府系ファンドが金融市場を縦横無尽に駆けまわり、プライベート・エクイティが世界の名だたる企業を買収する…。

いま、私たちのおカネを取り巻く環境ではなにが起きているのでしょうか?

それを優しい言葉で解き明かしてくれるのが丸紅経済研究所の柴田明夫さんです。柴田さんはあらゆる国際商品の「価格のステージは変わった」と指摘します。その理由にぜひ耳を傾けて下さい。

柴田 明夫(しばた あきお) 丸紅経済研究所 所長

1976年東京大学農学部卒業後、丸紅に入社。鉄鋼第一本部、調査部を経て、2000年に農務部(丸紅経済研究所)産業調査チーム長。02年に同研究所主席研究員。03年から現職。経済企画庁「環境・エネルギー・食料問題研究会」委員、農林水産省「食料・農産・農村政策審議会」臨時委員などを歴任。

主な著書に「食糧争奪」「エネルギー争奪戦争」「資源インフレ」がある。

商品さきもの知識普及委員会

商品さきもの知識普及委員会とは、商品先物市場の健全な発展を目指し、みなさまに市場利用に関する正しい知識をお届けすることを目的としています。全国4商品取引所と関係団体で構成する組織で、商品さきもの知識普及委員会はそのコミュニティ・ネームです。

東京穀物商品取引所、東京工業品取引所、中部大阪商品取引所、関西商品取引所 他
【事務局】日本商品先物振興協会 www.jcfia.gr.jp TEL:03-3664-5731



【資料8-(4)-②】