

## 〔資料 7〕 調査研究事業関係資料

## 『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も、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 経常収支マイナスだが改善	6社 8社
② 悪くなった	38社 (61.3%)	経常収支プラスだが減益 前年プラスからマイナスに転換 経常収支マイナスで一層悪化	9社 8社 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 同 マイナス前年度並み	1社 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、商品先物専業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、昨年の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（うち専業型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経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年度見直し	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			
④	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+④	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+④	1社	1社				
①+⑤	1社	1社				

ク) 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
⑤	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。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	
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、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%) ⑩
⑨業態転換に係る環境整備	13社 (21.0%)	—
⑩IB (仲介者) 制度の導入	10社 (16.1%)	8社 (11.3%) ⑧

〔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)した後に)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後に)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。

- ・BIS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。

#### 【IB制度の導入】

- ・証券業における仲介制度と同様のIB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。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IB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のが先決である。
- ・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、当会は昨年の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円で据え置き

だが、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%）⑩
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JCCH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JCCH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JCCH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んでIB（イントロデュース・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きれない。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期日までに準備は難しい状況	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と。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入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ほしい。
- ・今年になって取次に業態変更したが、ここに開けば殆どの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せんの業務も必要になってくるのではないかと。
- ・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と。

【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。

20 先物振興発第 68 号  
平成 20 年 7 月 9 日

会員代表者 各位

日本商品先物振興協会  
会長 加藤 雅一

「取次等業態の多様化に係る意向調査」の結果について（ご報告）

さる 6 月 20 日に実施した表記調査について、集計できましたので、取り急ぎご報告申し上げます。会員各位におかれましては、ご多用にもかかわらず、調査へのご協力と貴重なご意見、ご提案を賜り、有難うございました。

本協会としては、今後引き続き、業態の多様化に係る課題整理に取り組むこととしていきます。具体的には、事務局に「経営相談室」（仮称※）を設置し、取次業等への転換意向の社と取次受託意向の社との接点を持てるようにすること、株式会社日本商品清算機構（J C C H）等とともに法令諸規定等改正を要する事項を整理し、要望事項に取りまとめること等への取組です。よろしくご協力のほどお願い申し上げます。

以 上

※ 経営相談室（相談窓口）

（業態多様化に係る具体的相談・照会事項について、事前に電話、メール等によりご一報下さい。）

業務開始 7 月 1 4 日（月）

電話 03-3664-5731 FAX. 03-3664-5733

担当 常務理事・秋田 治 [akita@jcfia.gr.jp](mailto:akita@jcfia.gr.jp)

取次等業態の多様化に係る意向調査の結果について

平成 20 年 7 月 9 日  
日本商品先物振興協会

調査表送付	平成 20 年 6 月 20 日（金）	締め切り	6 月 26 日（木）
送付先	62 社	回答社	54 社（実質回答 51 社、廃業等予定 3 社）
		回答率	87.1%
		回答なし	8 社

調査結果は、概要以下の通りです。

なお、記述式の部分については、事務局において、文意を酌んで文言追加修正、又は表現を変更している場合もあることとお断りしておきます。

1. 商品取引員の業態分類の現状 回答社数 51 社（延べ 52 社）

- ① 自社清算資格 37 社（1 社 ②取次兼業）
- ② 取次業 12 社（1 社 一部①兼業）
- ③ 他社清算資格 3 社
- ④ 受託会員 0 社

※ 本調査では、業態を、概要 4 種に区分している。

- 取次業（商品取引員許可=商品取引受託業務の許可）
- 受託会員（商品取引員許可+取引所受託会員）
- 自社清算資格（商品取引員許可+取引所受託会員+J C C H 自社清算資格取得者）
- 他社清算資格（商品取引員許可+取引所受託会員+J C C H 他社清算資格取得者）

また、調査表では、J C C H の清算参加者資格について、他社清算資格は自社清算資格を取得した上での資格取得であるため、便宜上、自社清算資格+他社清算資格と表示した。

※ 結果集計では、記載順序は、調査表と変更して記載している。

【説明】

自社清算資格取得者である商品取引員 37 社、取次業を行う取引員 12 社、他社清算資格取得者である商品取引員 3 社から回答があった。

従来、商品取引員を取次ぎ取引員と受託会員取引員と区分する慣習があったが、株式会社日本商品清算機構（J C C H）の清算参加者資格の見直しを契機に、商品取引員の業態の種別が概要 4 種あることが改めて認識された。今回の調査において、「受託会員」と位置づけた商品取引員があったが、実際には、J C C H の自社清算資格を取得した社であったので、事務局で修正した。受託会員であって、J C C H の非清算参加者は、現在のところ、存在しない。

①

2. 商品取引員（取次業者）からの受託をビジネスとすることについて（41社回答）

- |                   |     |
|-------------------|-----|
| ① 考えていない          | 23社 |
| ② 条件が満足されれば受託したい。 | 11社 |
| ③ 積極的に受託したい。      | 3社  |
| ④ その他（廃業、取次転換等）   | 4社  |

- ・ 廃業予定である。
- ・ 現在、業態転換を進めている。
- ・ 取次に対するリスク等の構築があれば、受託を検討する。
- ・ 今後、取次業者に転換しなければならない。

※ 回答記載順序は、設問の回答順序を変え回答の多い順に記載しています。

【説明】

積極的受託を考える取引員は3社で、条件が満足されればという条件付受託の11社を加えて14社（27.5%）となる。取次ぎからの受託を考えていない社は、回答51社中23社45%を占める。

条件付き11社についての具体的な条件は、以下の通りとなっている。

（当事者間の契約上の条件）

- ◎ 取次取引員から資産状況等の開示を受けること。受託のコストとリスクに見合う取次手数料が得られること、及び見合いの担保の提供を受けること。
- ◎ 取次手数料が希望する額であること。  
取引証拠金は直接預託であり、追証発生時は期限までに現金での入金があること。受注に関しては、当社の取引システム経由とし、基本的に、電話による受注は行わないこと。（契約上の条件）
- ◎ 取次委託者が、その取次業者と当社との間で取り交わされている契約内容を承諾していること。取次業者の（信用）保証状況により当社が担保を要求することがあることについての取次業者の承諾がえられること。取次手数料の合意がなされること。
- ◎ 建て玉数に応じた保証金を受託会社に預けていただくこと。

（制度的な条件整備）

- ◎ 取次ぎに関わる法的な取り決めが明確になっていること。
- ◎ 現在の制度の中でもリスクは把握できるが、立替リスクなどが存在し、取次ぎ手数料以外に収益が得られない中で、取次受託のメリットが小さすぎる。金利収入だけでも確保できる制度への変更が必要である。（制度的条件）
- ◎ 担保金、取次手数料で合意できる水準であること。違約時における責任の所在が法的に明確化されること。取次業者受託に係る場勘定の立替までは仕方がないとしても、取次業者の分離保管義務上の責任（委託者資産の保全）までを負うことにならないこと。（責任範囲の明確化）
- ◎ 取次業務に関するリスクが当社で制御可能な範囲に限定できることが絶対条件で

ある。取次業者の違法行為まで担保するような現在の制度では事業展開は限定的とならざるを得ない。（制度的に責任範囲が明確化されることが必要）

（受託者側の選別条件）

- ◎ 取次取引員からの受託を考える場合には、取次業者の信用状況を重視したい。（取次者の選別）
- ◎ 法令遵守が整備され確立した社内体制が備わっていること。
- ◎ 取次業者の債務不履行リスクを負うことになるので、リスク軽減の対応ができないのであれば、ビジネスは不可能である。

3. 取次業希望の社への統合的な取引システムの提供可能性について（取次受託に積極的な社についての設問）

- |                       |       |
|-----------------------|-------|
| ① 提供可能                | 2社    |
| ② アウトソーシング会社活用との組合せ提供 | 2社(※) |
| ③ アウトソーシング会社を紹介可能     | 2社    |
| ④ 提供できない              | 1社    |

【説明】

本設問は、業態転換においては現行取引システムの使用可能性の確認と使用できない場合における新取引システムの開発可能性が重要となることから設定した。

7社から回答があった。そのうち、積極的意向を保有する3社についてみると、2社は統合的な取引システムの提供が可能であり、1社はアウトソーシング会社との組合せにより取引システムの提供が可能である。これら3社については、自社清算参加者である商品取引員や証券業等からの取次業参入に対しては、テクニカルな障害はないといえる。

取次受託を積極的に考える取引員にあっては、取引システムの提供ができるかどうかは、証券業等からの取次業参入の受け入れを含めた、取次受託上の重要なバーゲニング・ポイントとなりうる。金のETF等コモディティETFの証券取引所上場に関連して、証券業において、商品取引員ビジネスが兼業の一分野となる可能性はある。また、取引システムを売り込む電算会社、ソフトハウス等にとってのビジネスチャンスともなりうる。

4. 清算引受〔他社清算〕のビジネスについて

- |                         |       |
|-------------------------|-------|
| ① 他社からの清算引受は考えていない。     | 29社   |
| ② 条件が満足されれば、他社清算を引受けたい。 | 8社(※) |
| ③ その他（他社清算資格はない。廃業）     | 2社    |
| ④ 積極的に他社清算を引受けたい。       | 0社    |
| （回答なし）                  | 12社   |

【説明】

清算参加者のうち他社清算の引受をしてくれる社が存在するかを確認する設問である。引き受け先を確保できない場合には、現在、取引所「受託会員」でJ C C Hの「清算参加者」である商品取引員における「非清算参加者」への転換は、「受託会員」として残る選択肢はなく、「取次業」への絞込みということになる。なお、本調査において、「受託会員（非清算参加者）」としてのビジネス展開の設問を置かなかったのは、他社清算の引受をする社の存在確認をすれば、今後の業態の環境を知るのに十分と判断したためである。

他社清算参加者は、J C C Hが取引所からの受託会員についての取引情報、建玉情報の提供を受けていると同様の情報提供があることを前提としての回答であったが、積極的に他社清算引受を行いたい社は、皆無となった。条件が満足されればという取引員は8社であった。

当該8社の示す具体的な条件の概要は、以下の通りである。

（契約上の条件）

- ◎ 非清算参加者（他社清算先）からの保証金について、少なくとも、現在J C C Hに差し入れている額と同額の預託を受けること。
- ◎ 受託会員の財務内容の開示、及び一定のリスクの範囲を限定した契約書等の合意が必要、又保証金等の預託を受けることも検討したい。
- ◎ 担保金、清算手数料で合意できる水準であること。違約時における責任の所在が法的に明確化されること（取次の場合とほぼ同じ）。但し、注文執行状況が日中確認できないため、取次のケースの場合以上に高額な担保金が必要と考える。

（制度的条件）

- ◎ 前提条件によって、リスクは把握できるようになるが、現在の制度の中では立替リスクなどが抑制されることはない。他社清算を引き受けても清算委託料以外に収益が得られず、メリットが小さすぎる。金利収入だけでも確保できるという制度でないとインセンティブが働かない。

（違法行為対策への懸念）

- ◎ J C C Hは、受託会員から預託を受けた金額に限定して委託者に返還請求権を認めているため、違法行為（実際の預託額と申告額との差額）までをカバーできる情報提供を受けていない。（取引所からの情報提供だけでは十分ではない。）
- ◎ 「誤発注」や「乱手」等により発生するリスクを回避する制度が構築されること。（たとえば、受託会員については「T+0」を適用する。）

（その他）

- ◎ 当社自身が他社清算を引き受けるに必要な財務状況にあるかどうかが問題である。

【参考】清算引受先の確保に係る課題（4月経営環境アンケート調査における意見）

- （清算）受託の側のリスクが大きい。清算を引き受けることになる商品取引員候補が分かるようにする。
- 清算参加者のうちでどれだけの業者が清算引受をしてくれるかであり、引受者が少数の場合、非清算参加者が引き受け先を確保できずに、自主廃業の道しかないという状況になりかねない。
- 清算引受は、通常、グループ間でしか成立しない可能性が高い。一定額の範囲までは保証を受ける制度の検討が必要である。
- 非清算参加者の委託者からの（証拠金の）預託金に関するJ C C Hへの預託義務と場勘定清算義務のうちの責任金額を場勘定清算に限定すべきである。
- 清算引受に係る費用の基準が不明確であること。

5. 取次商品取引員としてのビジネス展開について

- |                 |     |
|-----------------|-----|
| ① 全く考えていない。     | 29社 |
| ② 既に取次業に特化している。 | 12社 |
| ③ 検討しているところである。 | 5社  |
| ④ 将来的には検討したい。   | 5社  |

【説明】

取次業への転換を全く考えていない商品取引員が29社（51社中56.9%）であった。検討中5社と将来的に検討したい5社、合わせて10社の受託会員（清算参加者）が取次業への転換を視野に入れている。

取次業を現在検討中の社も、将来的に検討したい社も、業態転換する際にクリアすべき事項についての細目・詰めは、直近1年の見通しと合わせて、重大な関心事となろう。

6. 業務転換上の障害、不便について（複数回答可）

（11社回答）

- |                       |    |
|-----------------------|----|
| ① 委託玉等建玉の移管(スケジュール含む) | 6社 |
| ② 取引員システムの変更・改修       | 5社 |
| ③ 取引所の協力のあり方          | 3社 |
| ④ 委託者の信頼（不利益変更がないこと）  | 2社 |
| ⑤ 役職員のモラル保持(説得性ある説明)  | 0社 |
| ⑥ その他                 | 6社 |

③についての具体的記載

- ◎ 取引所の協力のあり方に関係するが、会員の受けるサービスを取次業者は受け取ることが出来ない場合がある。（説明会等）
- ◎ 取引所からの通知が会員を通じてのため対応が遅くなる事がある。特に、システム障害時には直接問い合わせても、会員でないため回答が得られず、状況の把握ができない。（現時点の障害・不便）

## ⑥その他の具体的記載

- ◎ 証券業と商品取引員には、かなりルールの違いがあり、立ち上げにたいへん、苦労した。(証券業からの参入において)
- ◎ 分離保管調書の記載方法等が未整備のために、業態転換時点で障害となった。
- ◎ 取次ぎと受託で約諾書・準則が違い、委託者との間で契約を取り直す必要があり一つの障害となった。
- ◎ 取次商品取引員自体は、取次先では委託者(オムニバスアカウント)であるため、取次商品取引員の顧客全体の値洗いが悪くなると追証がかかる。取次商品取引員は、委託者から預かった証拠金等は、全額預託するのだから追証をかける意味がないように思える。(自己玉はしていないことが前提である。)
  - ※(事務局注) 個別の取次委託者からは必要証拠金の預託を受けていても、全体では、追証となるケースは考えられない。委託者に追証金請求され、その追証金入金の有無に関係なく、取次業者は維持レベルまでの不足額は、自己資金で立て替えて取次先に預託しなければならない。預託を受けた額だけを取次先に預託をすればよいわけではない。
- ◎ 継続認定が受けられないために全て前証拠金となるため、相場が急変した場合の対応(が不便である)。
  - ※(事務局注) 取次者としての継続認定は受けられない。また、受託会員が継続認定顧客について、翌日正午までの証拠金預託の猶予を行った場合には、証拠金についての立替が必要となる。
- ◎ 会員の受けるサービスを取次業者が受けることができない場合がある(取引所の説明会、セミナー等。同種意見2社)。
- ◎ グループ戦略であったため、特段の不便はなかった。

## 【説明】

既に取次業を展開している社の、過去にあった障害、現にある障害・不便についての回答である。今後、業態転換を考える商品取引員の予想する障害・不便等と合わせて、業界として取り組む必要がある課題である。

最も多い障害等は、委託玉等建て玉の移管(6社)であった。当初から、取次先(受託会員)と計画的な移管を計画化しても、委託者の了解、取引所の了解、等手続きに時間を要すると考えられる。建玉移管についての取引所の受け入れ態勢も必ずしも万全ではないこともあるようで、取引所の協力のあり方にも関連してくる。

次いで多いのが「取引員システムの変更・改修」(5社)である。資本関係のない商品取引員への取次の場合には、従来の取引員システムが使用できなくなるケースが発生する。このため、取次先の取引システムに適合させる必要がある場合には、取次先のシステム導入と外注している電算会社等に対しては、使用システムの契約の打ち切りについての違約金の支払と重なり、大きな出費となる。全システムの切り替えでなく、取次ぎ先の仕様に適合させるためのシステムの一部改修・変更の場合でも、システ

ム改修費と一定期間の手作業入力等、一時的な経費負担の増大は避けられない事例もある。

委託者に対して、取次業への転換を説明し、契約関係も取り直す必要がある。その際に、何故、取次業に転換するのかの説明や取引については従来と同じで不利益変更は生じないこと等の系統的な説明が信頼性の確保の上で欠かせない。

## 7. 取次業転換に際しての予想される課題・障害等 (6社回答)

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| ① 現行の取引システムの使用可能性(買替・借換の必要性) | 6社 |
| ② 受託者と取次との間の対等性の保持(取次手数料等)   | 5社 |
| ③ 受託会員が複数社存在するかどうか。          | 3社 |
| ④ 委託者の信頼性(説得性のある説明)          | 3社 |
| ⑤ 脱退に関わる取引所の理解・協力            | 3社 |
| ⑥ 取次と受託会員との間の委託者の取引条件の平等性。   | 3社 |
| ⑦ 取次業転換に係る役職員への説得ある説明        | 1社 |
| ⑧ その他(具体的記載)                 | 1社 |

(具体的記載) 経営戦略検討部報告書での取次業の実質的IB化(財務要件の軽減化のため)が検討されているものと思われるが、顧客管理面で大きく異なる。動向を適時示して頂きたい。また、清算專業参加資格の創設による金融機関等の参加の可能性はどうか。当社の現在の純資産額では「取次業」、「非清算受託会員」に該当する。他社清算資格の基準をクリアの取引員でも現法制下では受託できないのではないかと。

## 【説明】

これから取次業への転換を検討する取引員にとっての課題である。

6社からの回答であったが、6社全社が、「現行取引システムの使用可能性」が課題であると予想している。具体的内容は、6.の説明を参照いただくとして、東京工業品取引所の次期取引システムの準備において現在直面しているために、取引システムとの関連で捉えられている部分もあると考えられる。取次・受託を問わず、取引システムが商品取引員業務の根幹であることからは当然といえる。

取次への取引委託と受託会員への取引委託とで、委託者の取引コスト、情報入手コスト等が異なり、取次業不利となるようなことがあれば、既存委託者にとっては不利益変更等に等しい問題となる。

回答者の半数が取り上げた、複数の受託会員の存在(取次受託を志向する商品取引員が複数存在すること)は、取次業者と取次受託者との間の交渉の対等性の保持のために必要な条件であり、バーゲニング・パワーに関わる問題である。

脱退に関わる取引所の協力・理解は、トランスファースケジュールにも関わる課題である。

委託者の取引条件については、委託者が取次取引員を選択するか、受託取引員を



選択するかの問題であるが、役職員への説明の場合と同様に、業態転換についての経営者の説明責任が問われることになる。

#### 8. 商品取引員システムについて

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| ① 一括構築               | 44社 |
| ② 一部ネットワーク未構築        | 5社  |
| ⇒ 独立システム部分           |     |
| ア. バックオフィス           | 3社  |
| イ. ミドル               | 2社  |
| ウ. フロント              | 2社  |
| ③ 取引員システムのネットワークは未構築 | 2社  |

##### 【説明】

受発注システムをフロント・システムとして位置づけ、受発注システムからのデータが現時点の委託者総合管理表に取り込まれ、現時点委託者管理に活かせるかどうかはミドル・システム、法定帳簿上の作成ができるのがバックオフィス・システムである、というイメージで設問している。

その境界区分について、必ずしも共通の定義となっているわけではないが、受発注の結果（売買枚数、価格等）が採り入れられ、委託者のリアルタイムの証拠金の過不足計算・損益状況を把握でき、帳入れ価格での法定帳簿等の作成と証拠金過不足計算の日時的に作成できるものが一括構築とするシステムのイメージである。

44社（51社中86.3%）が一括構築している。

一部未構築としている5社では、受発注部分について（取引所注文端末）のみ独立している社が2社、バックオフィス部分とミドル部分の独立が1社、バックオフィス部門のみ独立2社となっている。

取引システムのネットワーク化を全くしていない社は、当業者1社と取次業1社であった。

#### 9. アウトソーシング会社の利用状況

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| ① 利用           | 29社              |
| ② 一部利用         | 5社               |
| ア. バックオフィスシステム | 3社               |
| イ. ミドルシステム     | 3社               |
| ウ. フロント        | 0社               |
| ③ 利用していない。     | 17社（来年度からの利用 1社） |

##### 【説明】

取引員における取引システムについてのアウトソーシング会社（アウトソーサー）の利用状況並びにその会社名についての設問は、受託業務等廃業や取次業への業態転換は

アウトソーサーの経常収支に影響を及ぼし、一方、アウトソーサーの収支の状況はユーザーである商品取引員業務に波及するという相互依存の関係も指摘されることから、行ったものである。

アウトソーシング会社（アウトソーサー）を利用しているのは29社56.9%であり、一部利用を含めると31社60.8%となっている。取引員システムについてのパッケージで利用契約を締結して、1～2年間等一定期間、利用することになる。

利用していないとの回答は17社33.3%であり、取引員が自前でシステム開発・運営をしていることになる。取引員システムの自前運営は、自社の社員が改修・開発するケースと外部のIT会社に依頼して改修・開発するケースがある。IT会社に依頼して行う場合は、システムの改修・開発費等を支出するが、そのソフトの著作権は商品取引員に帰属する。

東京工業品取引所の次期システムの導入は、取引員におけるシステム開発に費用負担を迫るものであるが、システム改修・開発が間に合うことが最大限必要である。29社が利用するアウトソーサーの協力なくして、取引員システムの開発は困難である。

自前開発の取引員においても、システム開発は、至上命題である。間に合わない場合には、外注により間に合わせるか、取次ぎに転換して、自前のシステム開発から離脱するという事態にもなりかねない。

#### 10. 建玉の移管に要する時間・コストについての認識の有無

- |       |     |
|-------|-----|
| ① イエス | 43社 |
| ② ノー  | 7社  |

##### 【説明】

取次業への転換は、建玉移管を伴うために、そのことに要する時間や、受け入れ先と取次元の双方の取引システムの整合等のチェックが必要であること等について、認識を深めるために設問したものである。円滑な建玉移管を可能とする体制は、商品取引員におけるセーフティネットの構築として、業の信頼性を高めるものとなる。

#### 11. 本調査に関するご意見、ご提案について

ご教示いただいた業態転換に関わるご意見・ご提案の概要は、以下の通りである。

◎ 清算資格の基準に満たない社のために、東穀代行(株)のような会社を設立し、清算業務を代行してもらうような、措置を要望します。そしてその社に対し、確実な担保を預託しておけば、違約発生も防げると思いますし、個人情報の漏洩も防げると思います。

◎ 現在、弊社は取次業に転換する準備を進めております。取引システムの変更等障害となる問題が多々発生して対応に追われているのが現状ですが、ビジネスモデルの転換として前向きに考えて推進中です。今後、業態転換を選択する取引員が増加する

ことは避けられないと考えます。先行して業態転換に係わっているものとして参考となる事案等があれば早急にご連絡させていただきます。

- ◎ 今後、商品取引員の業態は、純資産額、TOCOM取引時間延長等により、業態を柔軟な対応により変更する、または、変更できる。としなければ、流動性に問題が生じる懸念があると思います。
- ◎ 取次ぎや非清算会員からの受託に関して早急に様々なケースを想定した上でルールを確立しないと、平成21年にJ C C Hの純資産規制が実施された場合、引き受ける受託会員が不在で大混乱になりかねない。早急な検討と対応が必要と考えます。
- ◎ 取次の引き受けも他社清算引き受けも、現行制度の中では広範に行うことは難しい。受託会員、清算会員の責任範囲を、取次会員、非清算会員から預託を受けた金額に限定すべきではないか。

以上が、調査結果の報告です。

会員の皆様には、調査へのご協力と貴重なご意見・ご提案をいただき、有難うございました。

## アウトソーシング会社の利用状況

自社システム	17社
アウトソーシング会社	29社 (2社が2種活用)
一部利用	5社
ア. バックオフィスシステム	3社
イ. ミドルシステム	3社
ウ. フロント	0社

### アウトソーシング会社等としての活用 (回答会員 51社の内訳)

オーテック社	8社
トレードビジョン	8社
ソレキア	3社
カセス・コンサルティング	4社 (ミドルとバックオフィス)
フラクタル・システムズ	2社 (ミドルとフロント)
岡藤情報サービス	2社
コムテックス	2社
(シャープ・システム・プロダクツ、NTTコミュニケーションズ、アイフロント、エイチアイエス、FXプラットフォーム、エスアンドアイ)	各1社

### (説明)

商品取引所法の改正や取引所のシステム変更が重なった場合には、取引員システムの改修・開発は一定時期に集中するために、SEの確保等の状況により、時間の集中と人員の集中とにより、アウトソーサー利用の場合も自社開発の場合も、ソフト開発費用の高騰を招く。

アウトソーサーの悩みは、ユーザーの減少によるシステム開発・維持コストの価格転嫁の問題である。ユーザーの悩みは、アウトソーサーの取引員ユーザーの減少による利用コストの引き上げ、最悪は、アウトソーサーの商取業務システムからの撤退懸念である。商品取引員システムの構築に関しては、アウトソーサーの経営と商品取引員経営とは密接不可分、運命共同体的関係にある。自前開発も優秀なIT人材確保が前提となる。

(参考)アウトソーシングの合理化に係る会員意見概要(4月経営環境アンケート調査より)

- 現在の商取業務システムのアウトソーサーは数社に限られ、各社ともこれにより十分に利益が計上されている状況にはない。このままいけば、いつかまた、自らの手でシステムを構築しなければならないのではないか。
- 取引員の共同利用が可能な「業務処理系システムセンター」、顧客への報告書・通知書など主に書類の発行・封入・発送を行う「共同事務処理センター」、新人外務員(要員を含む)の教育・研修のための「集合型共同教育センター」などの設置を検討して欲しい。
- システム変更の度に経費負担が過大にならない様、バックオフィス業務を業界共通のアウトソーシングとするべきである。一元化してほしい。(同種意見4社) 共同出資の事務センター等の検討をお願いしたい。
- フロント、バックオフィスを含めた総合的な事務センター等の設立を求める。
- 会員におけるシステムについて、共同開発・運用などを積極的に行い、総経費削減のイントロデュースを協会サイドで行って欲しい。
- 取引所システムに関してはアウトソーシングすべきでない。東穀の現状を見るに責任感の無さに失望している。

平成 20 年 10 月 23 日

## 平成 20 年度中間決算に関する調査 調査結果

会 員 代 表 者 各 位

平成 20 年 10 月 23 日  
日本商品先物振興協会

日本商品先物振興協会

会長 加藤 雅一

平成 20 年度中間決算に関する調査の結果について

本年 10 月上旬に実施した標記調査の結果がまとまりましたので、別紙の通りご報告いたします。本調査結果は、10 月 15 日に開催された産業構造審議会商品取引所分科会において本会提出資料の素材として利用させていただきました。

会員の皆様には、短い調査期間にもかかわらず、ご協力を賜り深謝申し上げます。

以上

### 1. 調査の要領

調査対象期間：平成 20 年度中間決算期（4 月～9 月）

調査実施期間：平成 20 年 10 月 2 日～同月 8 日

調査対象社数、回答社数：本会会員 57 社のうち 48 社から回答を得た。  
(回答率 84.2%)

### 2. 調査の結果

(1) 平成 20 年度中間決算期における経常収支の状況

#### ① 経常収支の総額等

総額	▲4,398 百万円
一社平均	▲102 百万円
回答社数	43 社
回答なし	5 社

#### ② 経常黒字か経常赤字か

中間決算作業が間に合っていない、或いは公開会社である等の理由で 8 割強の会員からの回答となったが、回答を得られた範囲内では 6 割強の会員が赤字であったと回答した。

経常黒字	12 社	(25%)
経常赤字	31 社	(64.6%)
回答なし	5 社	(10.4%)
合計	48 社	(100%)

③上記経常黒字12社の業容

商品取引中心	専業型	10社
	当業型	1社
証券取引中心	証券会社	1社
	合計	12社

④上記専業型10社について（\*自己売買損益額は商品取引に係るもの）

FX取引を兼業している	自己売買損益額>経常利益額	4社	(40%)
	自己売買損益額<経常利益額	0社	(0%)
FX取引を兼業していない	自己売買損益額>経常利益額	3社	(30%)
	自己売買損益額<経常利益額	3社	(30%)
	合計	10社	(100%)

黒字10社のうち、FX取引の兼業状況はほぼ半々であるが、7社が「自己売買損益額>経常利益額」となっており、受託業務部門の赤字を自己売買で補った結果、経常黒字を達成したことが推察される。

(2) 受取委託手数料額について（\*商品取引受託業務に係るもの）

総額	30,087百万円
一社平均	654百万円
回答社数	46社
回答なし	2社

(3) 自己売買損益の状況

①総額、平均等

総額	5,438百万円
一社平均	118百万円
回答社数	46社
回答なし	2社

②損益の分布状況

自己売買黒字	30社	(62.5%)
自己売買赤字	12社	(25%)
自己売買は行っていない	4社	(8.3%)
回答なし	2社	(4.2%)
合計	48社	(100%)

(4) 平成20年9月末における保有純資産額の状況

①総額、平均等

総額	174,664百万円
一社平均	3,970百万円
回答社数	44社
回答なし	4社

②保有純資産額の分布状況

27社が清算参加者の資格取得に係る新基準である20億円以上の純資産を保有していると回答した。

10億円未満	10社	(20.8%)
10億円以上20億円未満	7社	(14.6%)
20億円以上50億円未満	15社	(31.3%)
50億円以上	12社	(25%)
回答なし	4社	(8.3%)
合計	48社	(100%)

(5) その他の調査項目について

その他の調査項目については以下の通りの結果となった。

	総額、総数	回答社数	平均
預り証拠金額	250十億円	48社	5.2十億円
営業所数（従たるもの）	175箇所	48社	4箇所
外務員数	4,989人	48社	104人
委託者数	76,694人	48社	1,598人
上記のうち建玉者数	24,180人	47社	514人

以上

ご回答いただいた会員:48社

	会員		会員
1	株式会社アサヒトラスト	25	ジャイコム株式会社
2	株式会社 アステム	26	新日本商品株式会社
3	株式会社アルフィックス	27	スターアセット証券株式会社
4	今村証券株式会社	28	セントラル商事株式会社
5	インヴァスト証券株式会社	29	大起産業株式会社
6	エイチ・エス・フューチャーズ株式会社	30	株式会社大平洋物産
7	エース交易株式会社	31	東京コムウェル株式会社
8	SBIフューチャーズ株式会社	32	ドットコモディティ株式会社
9	岡地株式会社	33	株式会社トレックス
10	岡藤商事株式会社	34	日進貿易株式会社
11	岡安商事株式会社	35	日本交易株式会社
12	オムニコ株式会社	36	日本ユニコム株式会社
13	オリオン交易株式会社	37	ニューエッジ・ジャパン証券株式会社
14	カネツ商事株式会社	38	株式会社ハーベストフューチャーズ
15	協栄物産株式会社	39	パブリックフューチャーズ株式会社
16	株式会社共和トラスト	40	フジフューチャーズ株式会社
17	光陽ファイナンシャルトレード株式会社	41	株式会社フジミ
18	株式会社小林洋行	42	北辰物産株式会社
19	株式会社コムテックス	43	丸梅株式会社
20	米常商事株式会社	44	三菱商事フューチャーズ証券株式会社
21	サン・キャピタル・マネジメント株式会社	45	株式会社USSひまわりグループ
22	三幸食品株式会社	46	豊商事株式会社
23	株式会社サントレード	47	ユナイテッドワールド証券株式会社
24	サンワード貿易株式会社	48	ローズ・コモディティ株式会社

ご協力ありがとうございました。

(決算作業が間に合わない等により提出のなかった会社があります。)

商品取引所の再編と機能強化に関する調査結果

調査期間 平成 20 年 11 月 10 日～14 日

回答会員数 52 社（調査対象会員 54 社、回答率 96.3%）

（内訳）東穀取・東工取共通会員 34 社  
 （中部大阪取、関西取加入会員を含む）  
 その他会員（東穀取又は東工取のいずれかに加入） 6 社  
 取次者 12 社

Q 1. 取引所の統合合併等再編についてどうお考えですか。（%は会員区分ごとの比率）

	全 体	東穀・東工 共通会員	その他会員	取次者
①賛成	44 社 84.6%	30 社 88.2%	3 社 50.0%	11 社 91.7%
②反対	2 社 3.8%	1 社 2.9%	1 社 16.7%	0 社
③わからない	6 社 11.5%	3 社 8.8%	2 社 33.3%	1 社 8.3%

Q 2. 商品取引所の再編等についてのお考えを、具体的に取引所の組合せでお示し下さい。

A 合併形態（組合せ）（%は会員区分ごとの比率）

	全 体	東穀・東工 共通会員	その他会員	取次者
①東穀＋東工	19 社 36.5%	15 社 44.1%	1 社 16.7%	3 社 25.0%
②東穀＋東工及び 中部＋関西	9 社 17.3%	6 社 17.6%	1 社 16.7%	2 社 16.7%
③4 取合併	5 社 9.6%	3 社 8.8%	1 社 16.7%	1 社 8.3%
④東穀＋中部＋関西	2 社 3.8%	1 社 2.9%	0 社	1 社 8.3%
⑤中部＋関西＋大証	2 社 3.8%	2 社 5.9%	0 社	0 社
⑥東穀＋関西及び 東工＋中部	2 社 3.8%	1 社 2.9%	0 社	1 社 8.3%
⑦東穀＋東工＋中部	2 社 3.8%	2 社 5.9%	0 社	0 社
⑧東穀＋中部	1 社 1.9%	0 社	0 社	1 社 8.3%

【その他の意見】>東京の 2 取引所に集約。

- >一気に全取引所合併が無理であれば、第一段階として②を先行
- >理想は総合取引所。早急には非現実的なので段階的に。①はシステム共有と財務事情に加え、利便性の面からも早急な統合が望ましい。
- >合併の条件は商品先物取引のシステムを一本化すること。東京一極化でなく、東西に取引できる場が必要。

>商品取引所間だけの統合は無意味。証券・金融取引所との統合を視野に入れるべき。取引所統合以前に、金融・証券も交えた清算組織の統合を優先すべき。

>行政ごとの区分であれば農水と経産に分けて、地域の区分けであれば東京と大阪に分けて。

>システムの統一化、ルールの共通化を図り、コスト削減を実行した上で、①②の組合せについて考察する。

（説明）東穀と東工の合併を含む組合せ（①、②、③及び⑦）の合計は、回答 52 社中 35 社（67.3%）、両取引所共通会員では 34 社中 26 社（76.5%）である。

【⇒Aの実現時期】

- ①の組合せ 平成 21 年中 12 社 22 年中 4 社 できるだけ早く 3 社
- ②の組合せ 平成 21 年中 4 社 22 年中 2 社 23 年中 2 社 できるだけ早く 1 社
- ③の組合せ 平成 21 年中 4 社 22 年中 1 社
- ④の組合せ 平成 21 年中 1 社 1～2 年以内 1 社
- ⑤の組合せ 平成 21 年中 1 社 できるだけ早く 1 社
- ⑥の組合せ 平成 21 年中 1 社 22 年中 1 社
- ⑦の組合せ 平成 21 年中 2 社
- ⑧の組合せ 23 年中 1 社

その他（東京 2 取引所に集約） 平成 21 年中 1 社  
 （行政ごと又は地域ごと）平成 21 年中 1 社

（説明）いずれの組合せかにかかわらず、平成 21 年中の実現を望む社は全体で 27 社、「できるだけ早く」の 5 社を含めると回答 52 社中 32 社（61.5%）、東穀・東工共通会員では 34 社中 26 社（76.5%）に上る。

B 単独経営

東穀取 1 社、東工取 1 社、中部大阪取 1 社

C 解散等

中部大阪取 6 社、関西取 8 社

Q 3. 将来的に、商品取引所はどうあることが現実的で望ましいとお考えですか。

（%は会員区分ごとの比率）

	全 体	東穀・東工 共通会員	その他会員	取次者
① 1 取引所で上場商品総合化	27 社 51.9%	21 社 61.8%	1 社 16.7%	5 社 41.7%
② 2 取引所で市場間競争	7 社 13.5%	3 社 8.8%	1 社 16.7%	3 社 25.0%
③ 3 取引所が独自商品で競合せず存続	1 社 1.9%	0 社	0 社	1 社 8.3%

④4取引所で市場参加者を棲み分け	4社 7.7%	2社 5.9%	2社 33.3%	0社
⑤金融取引所等との一体化	11社 21.2%	6社 17.6%	2社 33.3%	3社 25.0%

⑥その他(2社)

➢取引所が1つだろうと、明確なシステムの一本化にならない限り、また、本来あるべきヘッジスタイル、投機スタイルを確立できない限り衰退すると考える。独自の一部の方々による判断で進めることなく、すべての取引員、取次取引員の意見を確認した上で戦略を練っていただきたい。

➢国際市場間競争が激化する中、国内市場間の競争感はまだ意味を持たないが、証券市場を交え②が好ましい。

(説明) Q2では「2取引所への集約」(②又は⑥)を提案しながら、本設問では「①1取引所で総合化」を選択した社が5社あった。現実的な対応と将来的な理想像との違いのものか。

同様に「⑤金融取引所等との一体化」も、東穀取と東工取の合併を提案した社のうち8社が選択している。

Q4. どのような視点から見直すのが適当とお考えですか。(複数選択可)

(%は会員区分ごとの比率)

	全体	東穀・東工 共通会員	その他会員	取次者
①市場集約化による取引所機能の充実	32社 61.5%	20社 58.8%	3社 50.0%	9社 75.0%
②市場参加者コスト会費負担の軽減	46社 88.5%	30社 88.2%	5社 83.3%	11社 91.7%
③市場の競争力強化	8社 15.4%	6社 17.6%	1社 16.7%	1社 8.3%
④取引システム共通化によるコスト削減	44社 84.6%	32社 94.1%	3社 50.0%	9社 75.0%
⑤市場参加者の取引ルールの統一化	28社 53.8%	19社 55.9%	2社 33.3%	7社 58.3%
⑥取引所機能の有無	9社 17.3%	7社 20.6%	1社 16.7%	1社 8.3%
⑦取引所経営基盤の安定化・強化	16社 30.8%	13社 38.2%	1社 16.7%	2社 16.7%
⑧上場商品の多様化	9社 17.3%	7社 20.6%	0社	2社 16.7%
⑨取引所純資産の増加(株式価値上昇)	4社 7.7%	3社 8.8%	0社	1社 8.3%

【その他の意見】➢とにかく取引員側のコストが下がるようにしてほしい。

➢⑦に関して、取引員の売買だけに頼らず、取引所の機能がわが国の需給に役立つのであれば、独自のPRでグッズ販売、見学会入場料などを考えるべき。また、資産運用のポートフォリオに入るよう取引所で考えてほしい。

➢金融・証券との統合を視野に入れて、リスク管理の共有・強化、市場参加者の多様化。

➢日本の先物取引所伝統の板寄せ取引を中心に集約。

(説明) 取引員のコスト負担の軽減を重視した選択肢(②及び④)が上位を占めた。

全体では「②会費等コスト負担の軽減」が「④取引システム共通化による取引員のシステムコストの削減」を上回ったが、東穀・東工共通会員の回答では逆転しており、両取引所のシステムコストが重い負担となっていることが浮き彫りとなった。

Q5. 取引所の合併を検討するに際して留意すべきことは何ですか。(上位3つ)

(%は会員区分ごとの比率)

	全体	東穀・東工 共通会員	その他会員	取次者
①組織体集約化による運営コスト軽減	45社 86.5%	30社 88.2%	3社 50.0%	12社 100.0%
②人員削減による運営効率化	31社 59.6%	21社 61.8%	3社 50.0%	7社 58.3%
③複数ないことによる競争力低下	8社 15.4%	4社 11.8%	3社 50.0%	1社 8.3%
④当業者等の利用の現状	19社 36.5%	12社 35.3%	4社 66.7%	3社 25.0%
⑤合併後の取引所の収益の見通し	14社 26.9%	9社 26.5%	0社	5社 41.7%
⑥会員資格要件が厳しくならないこと	16社 30.8%	7社 20.6%	5社 83.3%	4社 33.3%

(説明) 本設問も取引所の運営コストの軽減・効率化(①及び②)が回答の1、2位を占めた。前問の取引員の負担コスト軽減の声の本設問にも反映された結果となっている。

⑥の合併前の未加入会員に対する合併後の会員資格要件が厳しくならないことについては、現在、東工取の会員でない社は全社が選択しており、重大関心事の1つであることが窺える。



Q6. 市場の主たる担い手である商品取引員が置かれている現況の中で、各商品市場を日本にいかん存続させるか、その手法の一つとして、取引所の統合合併があるともいえます。本調査についてご意見があれば、以下にご記入下さい。

〔統合の必要性・緊急性に関して〕

- ▶取引所の統合は必要だ。流動性を増やすことが緊急の課題である。市場離れをしている一般顧客に安心して参加できる市場をいかにして作るかが大切。
- ▶今後、この状況が劇的に改善される可能性は極めて低く、商品取引所再編により競争力ある取引所を残すことは取引員の経営改善及び業界発展の観点からも急務である。
- ▶取引所及び団体の整理統合は緊急性の高い課題であると考え。出来高の激減は受取委託手数料収入の減少による取引員経営の圧迫だけでなく、一般投資家また機関投資家の投資対象としての魅力が減じられ、危機的な悪循環が継続的に続き出口が見えない状況を作り出している。
- ▶合併統合の方針を早急に決め、実行していただきたい。
- ▶改革は速やかに実行していただきたい。
- ▶国際競争力の確保のためにも総合取引所として生き残って欲しい。低コスト体質を実現して会員の負担軽減ならびに新規参入できる環境づくりを考えていただきたい。
- ▶業界において制度・ルール等の細分化が進み、事務処理やシステム運用が煩雑化してきている。煩雑化に伴うリスクの増大に対応するためには思い切った効率化を行なう必要があり、取引所の統合は現実的なひとつの方法と考えられる。

〔取引システムに関して〕

- ▶取引所が独自のシステムに固執したことにより、取引所統合のスピードを遅らせるとともに、取引員の体力を奪うことになった。また、新規参入の障害にもなっている。
- ▶取引所統合より取引システムの一本化及び経費の削減を望む。商品先物取引の市場拡大、活性化に努めていただきたい。

〔証券等との一体化に関して〕

- ▶既に商品先物業界に限定した視野で考える時ではない。先物市場として国際市場間競争力を高め、商品先物市場としての国内外市場経済に対する機能を拡充することに集中すべき。
- ▶総合取引所の話はあるが、証券と商品は本来ちがうものであると思う。東京の2つの取引所に集約し、どちらかがOP（オプション）取引などに特化するなど特色を活かす形をとるべきだと考える。また、穀物取引所においては小麦、コメなどの商品を上場するなどの上場商品を検討すべき。

〔取引所の取組に関して〕

- ▶日本において取引所が必要であると考えれば、取引所職員の考え方を統一すべきであり、改めていただきたい。この25年間に商品取引員の統合、法律等の改正によ

り、取引員としての責務は果たしたが、取引所としての責務は果たせていないと考える。取引所が市場を盛り上げるために取引員、取次取引員を育て、取引所をいかにして日本、全世界に知らしめるかを真剣に考えて頂きたい。

- ▶市場の必要性について、取引所が先頭となって大学等で教育を図ることを考えていく必要がある。
- ▶いきなり日本の商品市場の発展という大問題に取り組んでもどうなるわけでもありません。であるなら、各取引所が具体的なことを積み重ねていくことによって大問題の解決につながる方向を探り当てるしかないだろうし、その中に統合合併ということがあると思っていますが、今の一番の問題は、その個々の取引所が打ち出している施策の方向如何です。  
考えるべきことは日本の商品市場の行方という根本的大問題であり、それを「現在市場を構成している取引員の責任」という形で投げ出さない取引所行政のあり方、方向性はどのようなものであるかということです。  
取引所再編の問題も、まずは、「市場流動性の激減」に直面している現場の領域に意識的に目を向け、現場の取引員からの提案に耳を傾け、それを協議する対象とすると共に、「市場流動性回復の可能性」という観点から検討するべきではないかと思えます。

〔その他〕

- ▶取引所の会員権を主務省の承認のうえで売買できれば新しい参入を生む。ぜひ取引所の会員権売買ができることを望む。
- ▶我が国は独自の世界に誇る板寄せ方式を世界にPRすべきである。穀物の納会を一般人も参加する様工夫すべきである。
- ▶新規の会員加入手続き等を簡素化することにより、市場が活性化されると思う。具体案は次のとおり。
  - ① 農水または経産のいずれかに許可申請を行う。日商協を窓口としてもよい。
  - ② 主務省から許可がおりたら現在の4取引所すべてに加入できる。JCCF、日商協、振興協会、委託者保護基金にもすべて加入できる。
  - ③ 定期業務報告書等の提出窓口は1つにする。例えば、日商協を窓口にし、そこに提出すれば、取引所及び関係団体のすべてに報告事項及び届出事項が伝わる。許可の更新も同様。  
現在、脱会（脱退）の手続きをしているが、許可申請から許可更新、脱退まで手続きが大変すぎる。
- ▶行政の一元化

以上

平成 20 年 12 月 1 日

会 員 代 表 者 各 位

日本商品先物振興協会

## 電子取引に関する定期調査結果のご報告

(2008 年 4～9 月期分)

本会では業界全体の電子取引（インターネット取引）に関する統計データの作成を目的として、半年ごと（3 月末及び 9 月末）に調査を行っております。

今般、本年 10 月 29 日付け文書により実施した 2008 年 4～9 月期の電子取引の状況に係る調査の結果がまとまりましたので、ご報告いたします。

会員の皆様にはお忙しい中にもかかわらず、調査へのご協力を賜りありがとうございました。

調査報告は概要以下の通りとなっており、本会ホームページに掲載することとさせていただきます。

### 記

#### [調査報告の概要]

#### 1. 電子取引に関する状況推移表

電子取引に関する口座数、売買枚数、総約定代金の推移を 2005 年から一定期間ごとに集計した表。

#### 2. 電子取引普及比率

電子取引普及の状況を以下の項目ごとに集計した表・グラフ。

- (1) 会員数ベース
- (2) 口座数ベース
- (3) 預り証拠金額ベース
- (4) 売買枚数ベース
- (5) 総約定代金ベース
- (6) 受取委託手数料ベース

以上

# 電子取引の普及状況に係る定期調査 (2008年4月～2008年9月期)

2008.12.1

日本商品先物振興協会

## [調査の概要]

本会では、電子取引の普及状況に係る調査を2006年度から3月期と9月期の年2回、定期的に調査している。(2005年度までは不定期に実施)

### (1) 今次調査について

- A. 調査目的：電子取引の普及度の測定
- B. 調査項目：以下の通り
  - ①会社数（取引員数）
  - ②口座数
  - ③預り証拠金額
  - ④売買枚数
  - ⑤総約定代金
  - ⑥受取委託手数料額（今回から新たに追加）
- C. 調査対象期間：2007年10月～2008年3月
- D. 調査実施時期：2008年5月末～同年6月初頭

### (2) 調査結果の概要

- ①会社数：30社から31社に増加  
2008年3月末時点では30社（本会会員28社）だった電子取引取扱取引員数が、2008年9月末時点では31社（同29社）に増加した。その内

訳は以下の通り。

- (a) 増加社数及びその要因
  - (f) 新規参入：2社
  - (i) 営業譲受：1社
- (b) 減少社数及びその要因
  - (g) 受託業務の廃止：1社
  - (h) 営業譲渡：1社

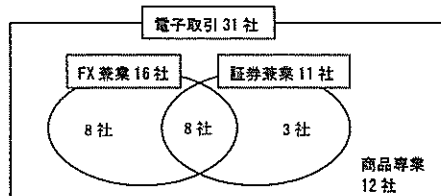
### ②電子取引の状況

- (a) 比率（シェア）  
口座数ベースでは電子取引のシェアが低下したが、それ以外は全ての指標で電子取引のシェアが上昇した。
- (b) 実数  
電子取引を取扱う会社数は増加したが、それ以外は全ての指標で実数が減少した。

殆どの指標で実数が減少したが、全体に対する電子取引の比率は上昇する結果となった。これは、各指標において取引規模が縮小する中で、市場全体の縮小率より電子取引の縮小率が小さかったために生じた現象であり、対面取引の落ち込みの方が電子取引よりも激しかった結果でもある。

③兼業の状況

電子取引を取扱っている31社のうち16社がFX取引を取扱っていて、11社が証券業を兼業している。この11社のうちの8社はFX取引の取扱いを行っているという結果となった。(下図参照)



以上

電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)

1. ストック項目

調査基準日		2005年9月末	2005年12月末	2006年3月末	2006年9月末	2007年3月末	2007年9月末	2008年3月末	2008年9月末
会社数	① 電子取引を行っている会社数*	39社	39社	40社	38社	37社	34社	30社	31社
	② 全商品取引員数	92社	88社	86社	80社	79社	78社	70社	60社
	③ 電子取引比率(会社数ベース、①/②)	42.4%	44.3%	46.5%	47.5%	46.8%	43.5%	42.9%	51.7%
口座数	④ 保有口座数	140,765口座 (37社)	160,034口座 (37社)	80,972口座 (38社)	70,160口座 (36社)	65,967口座 (34社)	58,305口座 (32社)	56,834口座 (27社)	60,410口座 (29社)
	⑤ うち電子取引口座数	40,524口座 (37社)	43,722口座 (37社)	33,068口座 (36社)	32,753口座 (36社)	33,226口座 (34社)	30,685口座 (32社)	44,224口座 (27社)	32,944口座 (29社)
	⑥ うち有効口座数	26,850口座 (37社)	27,730口座 (37社)	14,935口座 (36社)	13,860口座 (36社)	13,687口座 (34社)	12,292口座 (32社)	12,237口座 (27社)	10,396口座 (29社)
	⑦ 全口座数	106,955口座	104,424口座	108,628口座	103,733口座	99,450口座	97,733口座	98,012口座	87,122口座
	⑧ 電子取引比率(口座数ベース、⑤/⑦)	37.9%	41.9%	31.0%	31.5%	33.4%	31.4%	46.1%	37.8%
預り証拠金額	⑨ 電子取引に係る額	調査実績なし					58.3十億円(32社)	64.9十億円(27社)	56.8十億円(29社)
	⑩ 委託取引全体に係る額						318.3十億円	339.0十億円	291.5十億円(29社)
	⑪ 電子取引比率(預り証拠金額ベース、⑨/⑩)						18.3%	19.1%	19.5%

\*①電子取引を行っている会社数について非会員に係る分を追加した。



2. フロー項目

調査対象期間		2005年7月～9月 (3ヵ月)	2005年10月～12月 (3ヵ月)	2005年1月～3月 (3ヵ月)	2005年4月～6月 (3ヵ月)	2005年10月～ 2007年3月 (6ヵ月)	2007年4月～ 2007年6月 (3ヵ月)	2007年10月～2008年3月 (6ヵ月、但し受取委託手数料額は 2007年4月～2008年3月の一 年間)	2008年4月～ 2008年6月 (3ヵ月)
売買枚数	① 電子取引売買枚数 (含、オプション)	4,834,124枚 (38社)	6,514,258枚 (38社)	7,088,713枚 (39社)	13,040,929枚 (37社)	10,721,965枚 (35社)	9,302,074枚 (32社)	10,684,391枚 (28社)	9,376,630枚 (29社)
	② 市場全体の総売買枚数 (含、オプション)	52,816,862枚 (全社)	58,447,344枚 (全社)	52,727,465枚 (全社)	95,287,728枚 (全社)	74,913,884枚 (全社)	72,689,716枚 (全社)	68,452,062枚 (全社)	51,423,376枚 (全社)
	③ 電子取引比率 (売買枚数ベース、①/②)	9.2%	11.1%	13.4%	13.7%	14.3%	12.8%	15.4%	18.2%
総約定代金	④ 電子取引による 総約定代金(兆円) (含、オプション)	12.0兆円 (38社)	12.1兆円 (38社)	15.3兆円 (39社)	29.8兆円 (37社)	18.8兆円 (35社)	18.7兆円 (32社)	27.5兆円 (27社)	23.8兆円 (28社)
	⑤ 市場全体の総約定代金 (売買枚数ベース、兆円) (含、オプション)	108.9兆円	108.1兆円	100.0兆円	193.9兆円	134.1兆円	141.9兆円	154.7兆円	116.6兆円
	⑥ 電子取引比率 (総約定代金ベース、④/⑤)	11.0%	11.4%	15.3%	15.4%	14.0%	13.2%	17.8%	20.2%
受取委託 手数料額	⑦ 電子取引による受取委託手数料 (百万円、含オプション)	調査実績なし						5,549百万円 (28社)	2,382百万円 (28社)
	⑧ 業界全体の受取委託手数料 (百万円、含オプション)							113,771百万円 (全社)	38,929百万円 (全社)
	⑨ 電子取引比率 (受取委託手数料ベース、⑦/⑧)							4.8%	6.5%

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)

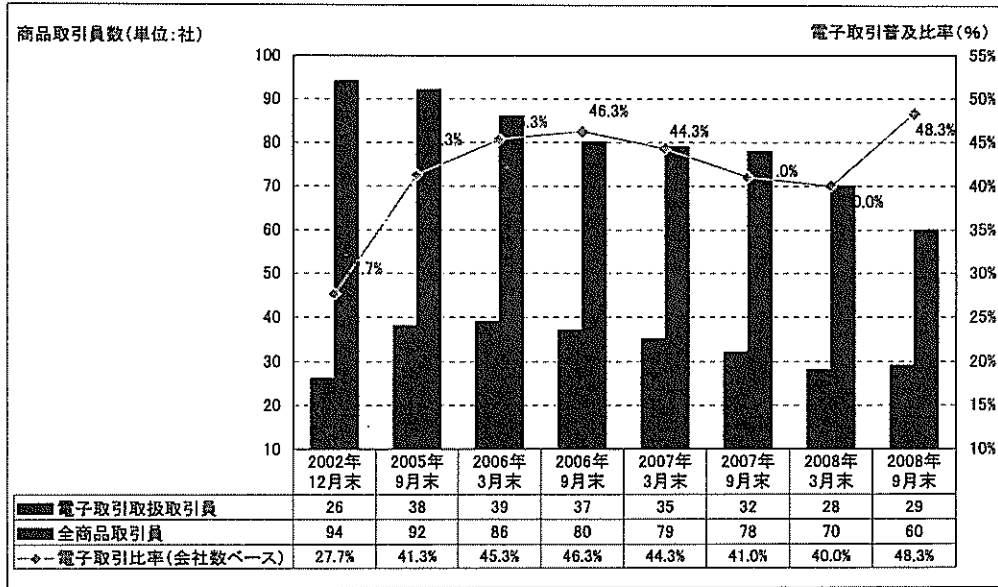
3. 注記事項

① 回答社数	本会からの調査に対して「電子取引を行っている」と回答した会社数
② 全商品取引員数	本会調べ。
③ 保有口座数	2005年12月末まで:各社が有している口座の数 2006年 3月末から:証拠金の預託されている口座(無担保委託者未収金を有する口座は含まない)
④ うち電子取引口座数	本会調べ。(会員アンケート調査による。) 2005年12月末まで:各社が有している電子取引口座の数 2006年 3月末から:証拠金の預託されている電子取引口座(無担保委託者未収金を有する口座は含まない)
⑤ うち有効口座数	本会調べ。(会員アンケート調査による。) 2005年12月末まで:証拠金のある口座(無担保委託者未収金を有する口座を含む) 2006年 3月末から:建玉のある口座
⑥ 全口座数	本会調べ。(定期業務報告書による。)
⑦ 電子取引に係る 預り証拠金額	本会調べ。(会員アンケート調査による。)
⑧ 委託取引全体に係る 預り証拠金額	本会調べ。(定期業務報告書による。)
⑨ 電子取引による売買枚数	本会調べ。(会員アンケート調査による。)
⑩ 市場全体の総売買枚数	商品取引所連絡会調べ。(直近の値は速報値)
⑪ 電子取引による 総約定代金	本会調べ。(会員アンケート調査による。) 対象期間における会員ごとの総約定代金の合計。 会員においては以下いずれかの方法によって算出している。 (a)銘柄ごと、限月ごとの月間平均購入値段に約定枚数、倍率を乗じる方法 (b)約定成立ごとの総約定代金の合計
⑫ 市場全体の総約定代金	商品取引所連絡会調べ(直近の値は速報値) 個々の約定成立ごとの総約定代金の合計。 1約定においては売り方と買い方があるため、それを本会において2倍している。
⑬ 受取委託手数料額	(i)電子取引に係る額:本会調べ(会員へのアンケート調査による。) (ii)業界全体:本会調べ(月計換高試算数による。)
*1 総約定代金、売買枚数	国内公設商品市場における取引を対象としている。(オプションを含む。)
*2 電子取引	電子情報処理組織を經由して受託した取引。 (2008年3月期は、「インターネットホームトレード」により受託した取引)と定義

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)

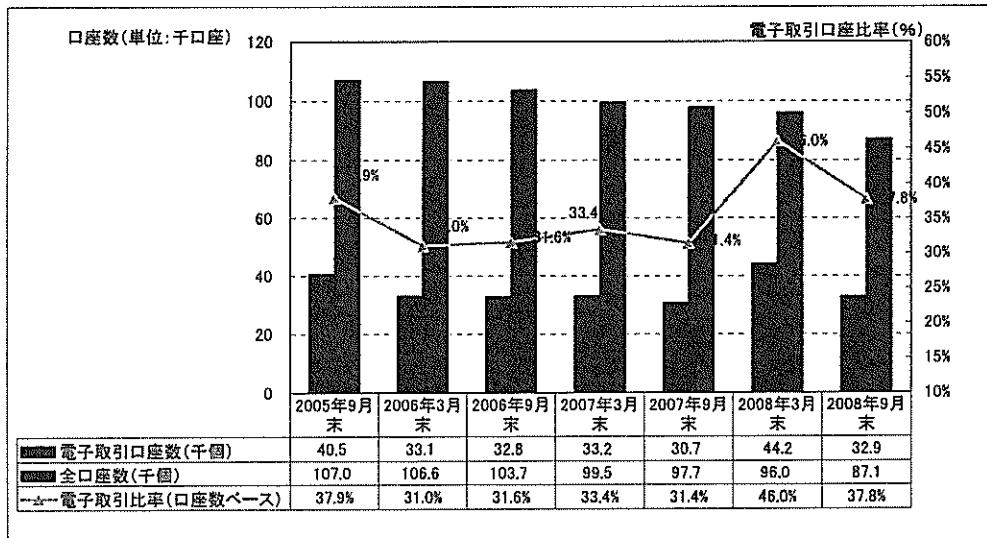


商品取引員数	本会調べ。
電子取引を行っている取引員	本会調査に対し「電子取引を行っている」と回答した取引員の数。
電子取引とは	電子情報処理組織により委託された取引 (2008年3月期は「インターネットホームトレードシステムを利用した取引」)

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)

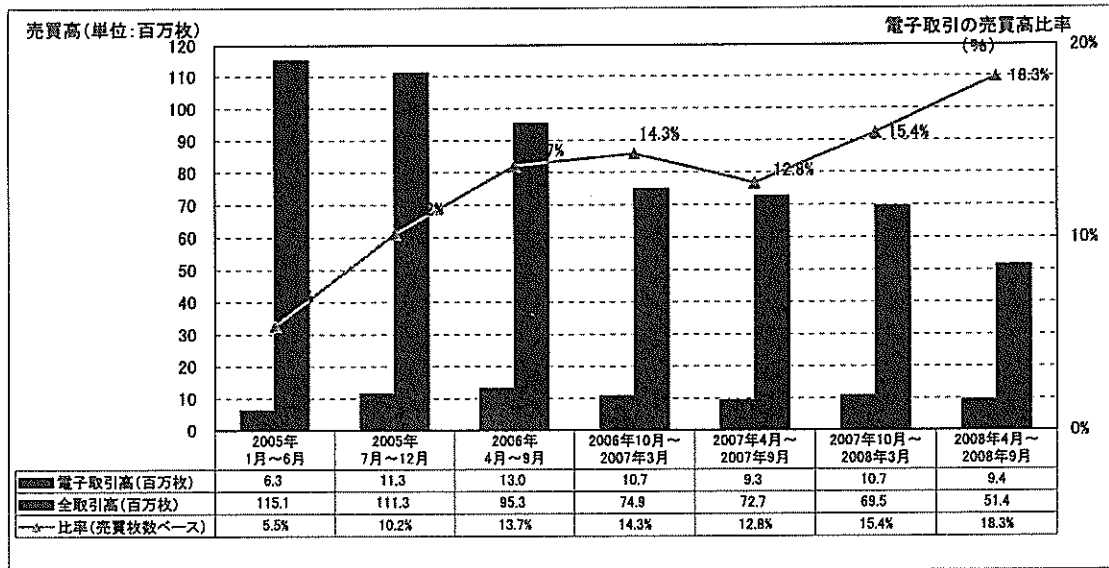


全口座	本会調べ。 会員各社が本会宛て提出している定期業務報告書の合計。
うち 電子取引口座数	本会調査に対する会員企業からの回答の合計。 2005年12月末まで:各社が有している電子取引口座の数。 2006年3月末以降:証拠金残高がある電子取引口座の数。 (ただし、無担保委託者未収金を有する口座は含まない。)
電子取引	電子情報処理組織により委託された取引 (2008年3月期はインターネットホームトレードシステムを利用した取引)

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)

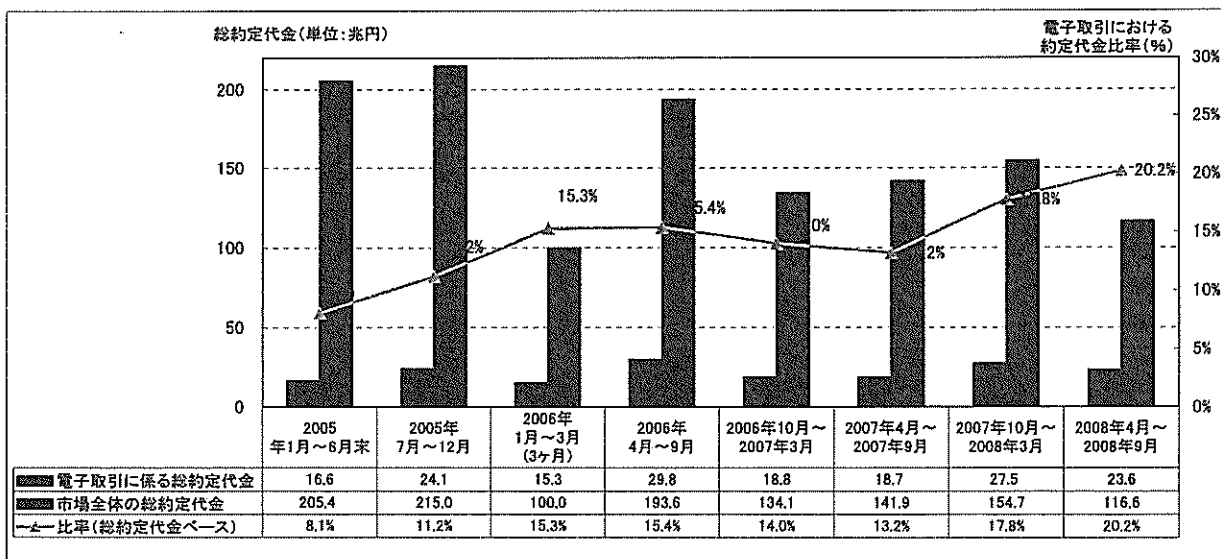


(1) 総売買枚数(市場全体)	商品取引所連絡会提供のデータに2を乗じている。
(2) うち電子取引売買枚数	本会調査に対する会員企業の回答の合計値。
(3) 電子取引	インターネットホームトレードシステムを利用した取引 (2007年9月期までは「顧客と商品取引員の間の受発注が電子的方法により行われる取引。」)
(4) 調査対象期間	2006年1月～3月は3ヶ月間。それ以外は6ヶ月間のデータ。

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



電子取引に係る状況推移(2008年9月期まで)



(1) 総約定代金(市場全体)	・商品取引所連絡会のデータ(片道)に2を乗じている。(1約定においては売り方と買い方の双方が存在するため。)・オプション取引を含む。 ・2005年 国際生糸(ドル建て)の約定代金は同年中の期中平均レート(110.22円/米ドル)によって円貨に換算している。
(2) うち電子取引に係る総約定代金	本会調査に対する会員企業の回答の合計値。 オプション取引を含む。
(3) 電子取引	インターネットホームトレードシステムを利用した取引 (2007年9月期までは「顧客と商品取引員の間の受発注が電子的方法により行われる取引。」)
(4) 調査対象期間	2006年1月～3月は3ヶ月。それ以外は6ヶ月間のデータ。

2008. 12. 1 日本商品先物振興協会



平成21年度 税制要望に関するアンケート 回答 (6月16日 中間集計)

調査実施日:平成20年5月23日

回答数 46社/63社 (回答率73.0%)

20 先物振興発第 56 号

平成 20 年 6 月 16 日

会 員 代 表 者 殿

日本商品先物振興協会

会長 加 藤 雅 一

「平成 21 年度税制要望に関するアンケート」調査結果 (中間集計)

のご報告について

先般、20 先物振興発第 45 号 (5 月 23 日付) にてお願いいたしました標記アンケートの調査結果 (中間集計) をご報告申し上げます。

本年度の税制要望を行うにあたって考慮すべきこと等、貴重なご意見を賜りましたことに厚くお礼を申し上げます。

なお、アンケートの集計にあたっては、各社でご記入いただいた回答を事務局で分類・整理して集計いたしましたことを申し添えます。

問1 委託者が決済する都度、商品取引員が源泉徴収を行うことについて、どのような問題点が考えられますか。  
(重複集計)

- 回答社 割合
- | 回答社  | 割合    |
|------|-------|
| 31 社 | 67.4% |
| 16 社 | 34.8% |
| 8 社  | 17.4% |
| 4 社  | 8.7%  |
| 3 社  | 6.5%  |
| 2 社  | 4.3%  |
| 2 社  | 4.3%  |
| 1 社  | 2.2%  |
| 1 社  | 2.2%  |
| 1 社  | 2.2%  |
| 1 社  | 2.2%  |
| 2 社  | 4.3%  |
| 1 社  | 2.2%  |
| 6 社  | 13.0% |
- (1)システム開発コスト増。経営への影響
  - (2)決済ごとの徴収・還付が煩雑
  - (3)徴収・還付税額についての委託者の理解
  - (4)都道府県への納付事務の煩雑化
  - (5)委託者未収金の増加を懸念(充用有価証券と委託者未収金が見合い状態等)
  - (6)源泉徴収した税額の保全措置
  - (7)法定帳簿(委託者別先物取引勘定元帳)の変更が必要
  - (8)委託者勘定元帳は年度、所得計算は暦年のため、2通りの計算が必要
  - (9)現行のまま(申告納税方式)を希望
  - (10)源泉徴収を選択性とすべき
  - (11)複数の会社で口座を持ち取引している者は結局確定申告することになる。
  - (12)特に問題ない。
  - 無回答
  - (13)その他

・ 現行制度と比較し、税収が増えるのか?

※割合の母数は回答社数

・ 現物決済と違いレバレッジが大きく税額が委託者に不利になるのではないか。

・ 外務員への教育が必要である。

・ 源泉する人は投資可能資金額に影響し、源泉しない人は影響しないのは、投資可能金額が平等に適用されないことになるのではないか。

・ 一日の締め処理で源泉処理する方法を取る場合、順序を保つことは可能になるが(ただし、板寄せ取引は時間管理していないシステムの場合は大きな修正が必要)、計算をした結果、決済後の新規取引が証拠金不足であることが締め後に判明するなど法令違反が発生してしまう恐れがある。

・ 来年の東工取24時間化がスタートし、他の取引所で時間延長などが行われると、東工取の翌日取引の開始(16:30)までに、他の取引所の当日取引が終わらないケースなども想定される。税額計算が未了のまま翌日分取引を執行してよいのか、また、源泉税額の計算はその日の計算区域内で行うなら、終了前に始まった翌日分取引は何時の処理として扱うかなどの問題をクリアする必要がある。

問2 現在、貴社では委託者に対し、年間の取引に係る報告書を交付していますか。

- ①年間の全取引の商品名、枚数、損益金等を記載した報告書を交付する。
- ②年間の損益金額の合計のみを報告している。
- ③年間取引報告書は発行していない。
- ④通常交付していないが、委託者から要求された場合は交付する。

無回答

※その他・1社(ネットでは②年間の損益金額の合計を報告、対面では④要求された場合に交付)

その他記載・年間取引報告書の様式統一化。

確定申告の際の証拠となるよう国税庁などに承認が必要。

8 社	17.4%
14 社	30.4%
7 社	15.2%
15 社	32.6%
1 社	2.2%
1 社	2.2%

【資料7-1(6)】



問3 証券の「特定口座年間取引報告書」と同様の報告書を作成し、年1回、委託者及び税務署へ提出(電磁的方法も可)することについて問題となることはありますか。(重複集計)

- (1)システム開発コストの増大
- (2)事務処理の増大
- (3)年間取引報告書を作成するのであれば、毎月の先物取引に関する調書は不要
- (4)特に問題ない
- 無回答
- (5)その他

21社	45.7%
13社	28.3%
5社	10.9%
11社	23.9%
1社	2.2%
3社	6.5%

- ・確定申告は委託者の責任である。
- ・委託者サービスの向上にはならず、税務署の事務処理の簡略化のみでは意味がない
- ・口座解約した委託者への連絡、連絡がつかない委託者への対応。(責任の所在)

問4 商品ファンドの収益分配金・償還損益も金融所得課税一体化に組み入れた場合、貴社において商品先物取引の所得と損益通算を行い、税額を源泉徴収することについて、問題となることはありますか。(重複集計)

- (1)システム負担の増大懸念
- (2)事務処理の負担が増す(部署、取引口座、システム別のため等)
- (3)問題ない
- (4)ファンド取り扱いなし
- (5)商品ファンド以外の金融商品や類似商品を含め金融一体化課税の枠の拡大を希望する

15社	32.6%
11社	23.9%
10社	21.7%
12社	26.1%
1社	2.2%
1社	2.2%
3社	6.5%

- 無回答
- その他
  - ・現物の受渡しのみ
  - ・雑所得と利子所得になるのでむずかしいのではないか。(同様1社)

問5 金融所得課税の一体化により株式の譲渡所得等との損益通算を実現させることに関して、ご意見がありましたらご記入下さい。(重複集計)

- (1)金融所得課税の一元化の早期実現を希望する。一元化を行うべき。

24社	52.2%
-----	-------

- ※金融所得課税の一元化は賛成。だが確定申告は委託者が行うべき。1社
- ※金融所得課税の一体化が実現すると株式譲渡所得などと通算が可能になり、商品先物市場と株式市場の溝が埋まり、商品先物市場の活性化につながる。3社
- ※金融所得課税の一体化は早期実現を希望する。証券での支払調書の提出は1取引30万円以上に限定されているが、商品先物ではすべての取引が対象となるなど税の不徴収の可能性も低い。源泉徴収までしなくても良いと考える。1社

※を含む

- (2)問題点はない
- (3)金融所得課税の一体化について賛成だが準備期間が必要
- (4)金融所得課税の一体化は望ましい。しかし現在の経営状況からシステム開発コスト負担を行えるまでの体力がない。
- (5)業界の環境を考慮して金融所得課税の一体化は見送り、又は延期がよい。

3社	6.5%
2社	4.3%
2社	4.3%
2社	4.3%
7社	15.2%
7社	15.2%

- 無回答
- その他の意見概要 (7社・9件)

- ・税率の軽減、課税対象額の下限設定額などを引き続き検討して、他の業種(証券業界)よりも税法上有利な投機先となるようにしていただきたい。

- ・金融所得課税の一体化は投資家にとってメリットが大きい。だが源泉徴収反対。商品先物取引は年間を通し利益となる委託者が少ないため、一時的な差引損益金に対する源泉徴収事務より、損失確定申告(繰越控除の申告)を利用の方が合理的である。

- ・商品の現物受渡しは譲渡所得で総合課税。商品先物は、株式との損益通算を願う。

- ・投資家の利便性向上により証券等からの大口顧客の導入が期待できる一方、商品先物専門の社にとっては、証券・銀行系等の業種の社との比較不利が加速する可能性も否めない。

- ・株式取引の口座が「特定口座の源泉徴収あり」の場合、申告不要のケースが多いことにより、損益通算する委託者は少ないのではないかと。

- ・他の金融商品、他の会社での先物取引等を行っているお客様が仮に年間取引において損失となった場合、損失の繰越を確保するのに確定申告の必要があるのでは源泉分離を選択しても結果的に確定申告の必要が発生するのではないかと。

- ・利益の取引だけを源泉分離を選択し、損失の取引は申告分離を選択するのに一委託者が取引口座を2口座用意する必要がある。しかも新規建てた時点では損益が発生していないので、仕切りのときに新規建て玉を訂正する作業が発生する(現行システムでは不可能)。また、仕切り注文のたびに源泉分離の届出書を提出してもらい、回収する手間がかかる。

- ・取引員が源泉徴収する制度は望ましい。  
理由:税務署には毎月「先物取引の調書」を提出し、1月中旬に「先物取引の所得証明書」を委託者に送付している。しかし毎年確定申告以後、一部の委託者の居住地の所轄税務署から、委託者が申告していないと問合せがあることから、源泉徴収する制度は良いと思う。  
又、他の取引員の口座で損益が発生し、通算して損金となった場合、委託者が申告して税金の還付を受けることができるので、先物取引の所得が、より透明となるので良い。

- ・源泉徴収制度について  
年1回利益金となった場合又は期の途中で口座を解約時に利益金であった時のみに、徴収すればよいのか。それとも電算化してその都度徴収、還付すべきものなのか。どちらか、取引員側のやりやすい方を任意で、やらせてほしい。

ご回答いただきました会員

1	アイディーオー証券株式会社	24	新日本商品株式会社
2	株式会社アサヒトラスト	25	スターアセット証券株式会社
3	朝日ユニバーサル貿易株式会社	26	セントラル商事株式会社
4	株式会社アステム	27	大起産業株式会社
5	アルファコモ株式会社	28	株式会社大平洋物産
6	株式会社アルフィックス	29	東京コムウエル株式会社
7	今村証券株式会社	30	東陽レックス株式会社
8	インヴァスト証券株式会社	31	株式会社トレックス
9	エイチ・エス・フューチャーズ株式会社	32	日進貿易株式会社
10	エース交易株式会社	33	日本交易株式会社
11	岡藤商事株式会社	34	日本ユニコム株式会社
12	岡安商事株式会社	35	ばんせい証券株式会社
13	株式会社オクトキュービック	36	フジフューチャーズ株式会社
14	オリオン交易株式会社	37	株式会社フジトミ
15	カネツ商事株式会社	38	北辰物産株式会社
16	関東砂糖株式会社	39	丸梅株式会社
17	協栄物産株式会社	40	マネックス証券株式会社
18	株式会社共和トラスト	41	三菱商事フューチャーズ証券株式会社
19	株式会社小林洋行	42	明治物産株式会社
20	株式会社コムテックス	43	株式会社USSひまわりグループ
21	米常商事株式会社	44	豊商事株式会社
22	三貫商事株式会社	45	ユナイテッドワールド証券株式会社
23	三幸食品株式会社	46	ローズ・コモディティ株式会社

ご協力ありがとうございました。

国民生活センター相談件数集計結果について

会員代表者 各位

日本商品先物振興協会  
会長 加藤 雅一

国民生活センター相談件数集計結果の報告について

今年 4 月より会員各社にご協力を賜りました、各社の国民生活センター相談件数に係る開示請求の集計結果及び当会から国民生活センターに照会した国内公設先物取引等の相談件数の内訳について、別紙のとおりご報告申し上げます。

国民生活センター発表による商品先物取引関連の相談件数は、これまで国内公設商品先物市場と海外・私設を含めて公表されてきました。最近では、ロコ・ロンドン貴金属まがい取引や海外商品先物取引（同オプション取引）等による被害や消費生活相談が増加し、経済産業省及び国民生活センター等が注意喚起を行っていることは周知の事実です。

また、先日開催された産業構造審議会商品取引所分科会海外商品先物取引等分科会第 2 回会合では、農水省・経産省が商品先物取引に係る苦情・相談件数を公表しました。それによると 2007 年度の国内商品先物取引に関するものは、894 件と 2002 年度と対比して、5 分の 1 以下になったとの報道がなされたところです。

当会におきましては、商品先物取引に係る相談件数の減少に向けた取組として、平成 18 年より、国民生活センター等に寄せられる苦情相談件数を集計し、正しい数字を把握して誤解を払拭するとともに、各社における苦情に係る取組目標として活用していただいているところです。

また業界としては、日本商品先物取引協会（日商協）相談センターを当事者解決能力の高い自主規制機関として広く社会に周知して、会員に係る苦情は日商協相談センターに集約して会員指導に活かされるよう取組んでいます。

国民生活センター集計数値における商品取引員関係件数の正確な数値については、引き続き照会を行い、勧誘等を巡る苦情ゼロ運動の努力目標として活用していく所存です。

業務等ご多忙の折、本件調査にご協力いただき、衷心より感謝申し上げます。

以上

1. 会員の開示請求に基づく国民生活センターの回答結果

(1) 今回の調査集計

調査対象期間：2007 年度（2007 年 4 月～2008 年 3 月）

調査対象会員：63 社（全会員調査）及び廃業取引員 14 社

- ① 国民生活センターに寄せられた相談件数 1,037 件  
うち、会員に係る相談件数 909 件  
うち、廃業取引員に係る相談件数 128 件
- ② 国民生活センター・消費生活センターから直接会員に解決要請のあった件数 65 件
- ③ 国民生活センター・消費生活センターから日商協を経由して解決要請のあった件数 13 件

(2) 05 年度、06 年度、07 年度比較

	2007 年度	2006 年度	2005 年度
全会員合計	1,037 件	1,787 件	2,427 件
うち会員	909 件	1,736 件	2,270 件
うち廃業取引員	128 件	51 件	157 件
国民生活センター・消費生活センターから会員に解決要請のあった件数	65 件	136 件	176 件
国民生活センター・消費生活センターから日商協を経由して会員に解決要請のあった件数	13 件	39 件	21 件

2. 本会から国民生活センターに照会を行った「商品先物取引関連の相談件数」  
(国民生活センターが公表した「商品先物関連相談件数」の内訳)

	2007年度	2006年度	2005年度
国民生活センター公表「商品先物関連相談件数」	3,913件	4,532件*	4,711件
国内公設先物取引	325件	660件	700件
国内私設先物取引	12件	38件	24件
規制海外先物取引	445件	489件	472件
非規制海外先物取引	576件	416件	124件
対象不明	2,555件	2,929件	3,391件

\*時事通信社 07年9月20日報道

【調査結果に係る分析】

1. 会員に係る相談件数について

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(PIO-NET)に寄せられる当会会員(廃業取引員含む)に係る2007年度(平成19年度)の相談件数は、前年度対比では42.0%減(750件減)となった。また、2005年度(平成17年度)との比較では、半分以下(57.3%減、1,390件減)となっており、同期間の委託売買高の減少(34.7%減)及び登録外務員数の減少(35.0%減)を上回っている。このことは、平成16年商品取引所法改正における行為規制の強化、日商協における「商品取引トラブル解消アクションプログラム」の実施及び当先物協会が実施している顧客トラブル減少に向けた取組み(「適正勧誘推進キャンペーン」等)により、各社の法令遵守営業体制の徹底がなされたことによるものと推測される。

また、会員に解決要請のあった件数が07年度では、78件(国民生活センター直接:65件、日商協経由:13件)であり、全会員合計の相談件数(1,037件)に占める割合は7.5%である。実際に会員に解決要請のない相談件数が92.5%であることをどのようにとらえるべきか。各地消費生活センター等の相談窓口においての回答や助言で済んだものなのか、弁護士に委ねられたものなのか等、その処理内容を明らかにしてほしいところである。

2. 国民生活センター公表件数の取引市場別内訳について

国民生活センターが発表する「商品先物取引関連」の相談件数については、2006年度は4,532件、07年度は3,913件(前年度対比-13.7%)と減少している。

市場別でみると、国内公設先物取引は、06年度が660件、07年度が325件と、約半分に減少した。

一方、非規制海外先物取引に関する相談件数は06年度416件、07年度が576件と約38%の増加となった。この背景としては、「海外商品先物取引・同オプション取引」「ロコ・ロンドン貴金属取引」等と称するまがい取引被害が急増したことが想定される。

しかしながら、いずれの取引かが不明の件数(06年度:2,929件、07年度:2,555件)が相談件数全体の約65%を占めており、かつ、個々の相談内容については開示されていないため詳細はわからないが、その中の商品取引員各社の苦情・相談件数と推計できるものが、05年度1,727件(「1.の全会員合計2,427件」-「2.の国内公設先物取引700件」)。不明件数中50.9%、06年度1,127件(同35.8%)、07年度では712件(同68.7%)ある。

国民生活センター集計件数として、国民生活センター・消費生活センターから直接解決要請のあった件数及び日商協を通じて解決要請のあった相談件数の50倍以上の数字が相談件数として公表されています。引き続き、照会を通じてより正確な相談件数の把握に努めていく所存ですので、会員各社のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

以上

会員報告による相談件数集計結果 (05年・06年・07年度比較)

2005年度	調査対象会員に係る相談件数			国民生活センター・消費生活センターから会員に解決要請のあった件数	国民生活センター・消費生活センターから、日商協を経由して会員に解決要請のあった件数
	全会員計	うち、現会員	うち、廃業取引員		
合計	2,427	2,270	157	176	21

2006年度	調査対象会員に係る相談件数			国民生活センター・消費生活センターから会員に解決要請のあった件数	国民生活センター・消費生活センターから、日商協を経由して会員に解決要請のあった件数
	全会員計	うち、現会員	うち、廃業取引員		
合計	1,787	1,736	51	136	39
前年比	73.6%	76.5%	32.5%	77.3%	185.7%

2007年度	調査対象会員に係る相談件数			国民生活センター・消費生活センターから会員に解決要請のあった件数	国民生活センター・消費生活センターから、日商協を経由して会員に解決要請のあった件数
	全会員計	うち、現会員(54社)	うち、廃業取引員(14社)		
合計	1,037	909	128	65	13
前年比	58.0%	52.4%	251.0%	47.8%	33.3%

国民生活センター回答による取引市場別相談件数 (05年・06年・07年度比較)

2005年度	4,711件	シェア
① 国内公設先物取引	700件	14.9%
② 国内私設先物取引	24件	0.5%
③ 規制海外先物取引	472件	10.0%
④ 非規制海外先物取引	124件	2.6%
⑤ 対象不明	3,391件	72.0%

2006年度	4,532件*1	シェア	前年度比
① 国内公設先物取引	660件	14.6%	94.3%
② 国内私設先物取引	38件	0.8%	158.3%
③ 規制海外先物取引	489件	10.8%	96.5%
④ 非規制海外先物取引	416件	9.2%	335.5%
⑤ 対象不明	2,929件	64.6%	86.4%

\*時事通信発表数値(07年9月20日)

2007年度	3,913件*2	シェア	前年度比
① 国内公設先物取引	325件	8.3%	49.2%
② 国内私設先物取引	12件	0.3%	31.6%
③ 規制海外先物取引	445件	11.4%	91.0%
④ 非規制海外先物取引	576件	14.7%	138.5%
⑤ 対象不明	2,555件	65.3%	87.2%

※ 2008年4月21日までにPIO-NETに登録された件数

国民生活センター及び当会照会による相談件数種別 (推計)

2007年度	3,913件		
センター発表数値	公設(取引員) 325件	公設以外 1,358件	対象不明 2,555件
協会集計件数(取引員)	取引員 1,037件(うち廃業909件)	公設以外 1,358件	対象不明 1,518件
取引員相談件数の種別	公設(市場判明) 325件	市場不明件数 712件	

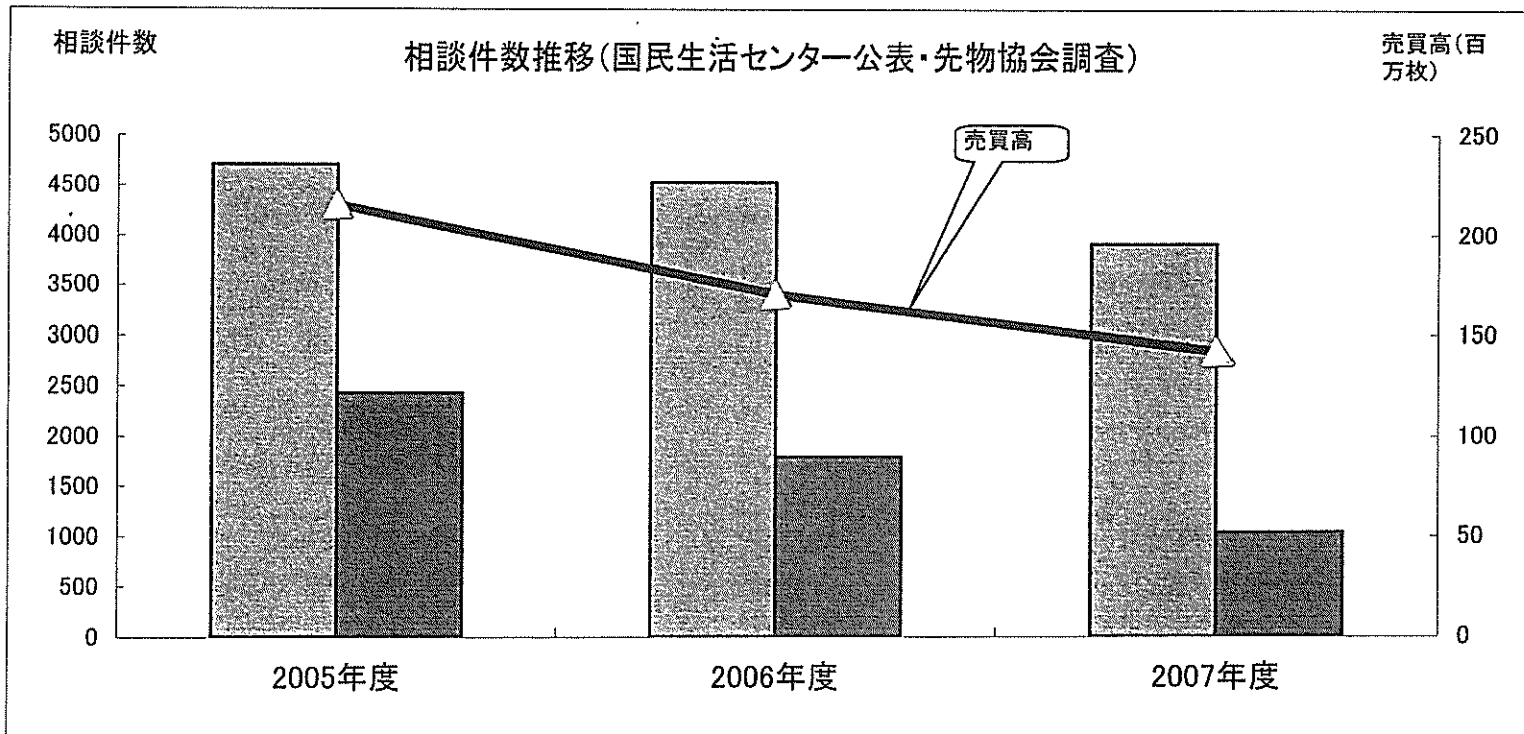
\* 市場不明件数 712件は、入口部分の相談(勧誘によるものと推測)

2006年度	4,532件		
センター発表数値	公設(取引員) 660件	公設以外 943件	対象不明 2,929件
協会集計件数(取引員)	取引員 1,787件(うち廃業51件)	公設以外 943件	対象不明 1,802件
取引員相談件数の種別	公設(市場判明) 660件	市場不明件数 1,127件	

\* 市場不明件数 1,127件は、入口部分の相談(勧誘によるものと推測)

2005年度	4,711件		
センター発表数値	公設(取引員) 700件	公設以外 620件	対象不明 3,391件
協会集計件数(取引員)	取引員 2,427件(うち廃業157件)	公設以外 620件	不明 1,664件
取引員相談件数の種別	公設(市場判明) 700件	市場不明件数 1,727件	

\* 市場不明件数 1,727件は、入口部分の相談(勧誘によるものと推測)



	2005年度(17年度)		2006年度(18年度)		2007年度(19年度)	
国民生活センター公表相談件数	4,711	100%	4,532	96.2%	3,913	83.1%
先物協会調査(会員・廃業取引員件数)	2,427	100%	1,787	73.6%	1,037	42.7%
売買高(百万枚)	216	100%	170	78.7%	142	65.7%

うち委託売買高(百万枚)*	121	100%	94	77.7%	79	65.3%
期首外務員登録数	14,053	100%	11,511	81.9%	9,138	65.0%

\* 委託売買高は、東工、東穀、中部大阪の合算

%は、17年度対比