先物協会ニュース
JCFIAマンスリー

JCFIA
JAPAN COMMODITY FUTURES INDUSTRY ASSOCIATION

発行所 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
☎(03)3664-5731　FAX (03)3664-5733
http://www.jcfia.gr.jp/

松本猛 刮

私の好きな一文字

かつ…えぐるの意

（松本　猛 日本アクロス社長）

産業界のニーズに応えよ
消費者教育、ビジネス倫理の確立を

商取法改正　河村幹夫・多摩大学大学院教授に聞く

多摩大学大学院教授・河村幹夫氏

商品取引所法が今春にも改正され、来年4月に施行される。産業構造審議会商品取引所分科会委員で中間答申策定に携わった河村幹夫・多摩大学大学院教授に、改正の意義、今後の起こるべき変化などを聞いた。河村教授はこの中で消費者教育の必要性とビジネス倫理の確立を業界発展の要件として強調した。

中身は分かりやすく

――今回の商取法改正についてどう考えられますか。

河村　白紙に絵を描くつもりで臨みました。日本は過去の絵があるので、それを塗りつぶして白くしてから描こうとしましたが、まだ、過去の絵がにじみ出ている感じです。

ただ、変化の時代に合わせ、新しい事柄が明示してあり、中身が分かりやすくなっています。私としてはよかったと思っています。

施行が来年4月となると、リードタイムがないので、これから1年間で趣旨を徹底させていく必要があります。役所、自主規制団体などが総出で趣旨徹底に動いて欲しい。

――法改正が行われたら信頼性、利便性は高まりますか。

河村　法律が絵に描いた餅にならない限り信頼性、利便性は高まると思います。ただ、時間はかかるでしょう。

クリアリングハウスが普及すればお客は「預けた資金がどこにあるか」が分かり、信頼性を高めます。また、仕組みが分かりやすくなれば、使い勝手がよくなり、利便性が高まります。

魅力的な商品開発を

――海外からの資金の流入は増えるでしょうか。

河村　クリアリングシステムがきちんと仕上がったのはプラスですが、資金は流動性が高くないと入ってきません。クリアリングハウスと流動性の両方があって、初めて日本の商品先物取引も国際化されるといえるでしょう。

ただ、資金が入るかどうかは、それだけでなく、商品が魅力的かどうかにもかかっています。国際的にみて「取引したい」と思う商品を上場することが必要です。トライアル・アンド・エラーのしたたかさがないと……。

――ユーザーも当業者の資格を得られることになりそうですが、当業者の参入は増えるでしょうか。

河村　当業者は流動性が高まって、ヘッジしやすい環境にならないと入ってきません。当業者がヘッジするのは期近で、受渡しもしやすいことが必要ですが、日本は期近の売買は少ないし、受渡しも早過ぎて当業者には使い勝手があまりよくありません。

当業者の利用を増やすには当業者が使いやすいように先物取引を変えることが必要です。そのためには、商品取引員が自前で期近の売買をするなどして流動性を高める努力をすることを考えてもよいのではないでしょうか。

――中間答申ではまだ何か問題点が残っていますか。

河村　問題はビジネス倫理です。これは法律で縛るものではありませんが、それが根底にないと業界は発展しません。ビジネス倫理は長い目でみるとペイします。「守った方が得」と経営者が認識し、社員を教育すべきでしょう。商品先物業界がビジネス社会で一人前のプレーヤーとして認知されるには相当な努力が必要で、そうでないとメジャーでプレーはできません。

――業界の発展にはどのようなことが必要でしょうか。

河村　消費者を教育することです。「寄らしむべし、知らしむべからず」ではなく、消費者に知識を与え、商品取引員と同じレベルに引き上げることです。これは先物協会の仕事です。

協会はe-ラーニングシステムを利用して、高校生などを対象にした啓蒙も始めていますが、それをもっと充実させ、ネットで24時間消費者がアクセスでき、勉強できるようにすべきでしょう。商品先物取引は株式投資より難しい。だから株式以上に教育すべきです。

――これからの商品先物業界はどうなりますか。

河村　手数料が自由化されれば人海戦術は通用しなくなります。21世紀の企業はリスクに正面から向き合うところが伸びます。商品先物業界も上場商品を増やし、産業界のリスクヘッジへの要望に応えられるようにすべきでしょう。

これからは有体物、無体物とか金融と商品とかを区別することは意味がなくなります。経済社会的に価値があるかどうかで、判断される時代になっていくでしょう。

e-ラーニングの充実を

FUTURES PLAZA

アルフィックス 企画情報室課長 金澤 雄一

野球のシーズンが近づいてきた。注目は「オレ流」落合監督の中日ドラゴンズのペナント動向である。キャンプ初日の紅白戦、風邪・故障者への罰則なし、敵スコアラーのブルペン視察など球界の常識を覆す方針や方策が目白押しという。開幕後も常識に挑戦する采配があるのだろうか。

本人にすれば新監督として話題を提供しているのでも、奇をてらっているのでもなく、現役、解説者の時に感じた球界の常識に「なぜ?」と問い掛け、こうしたやり方もあるのではと実践しているに過ぎないのかもしれない。その「オレ流」の根底にあるのは、プロとして選手一人一人に自覚を問い掛けていると解釈する。

求められる「自覚」

野球を見てこれを自分の仕事に置きかえる。この常套に従い商品先物取引業界を眺めて見よう。

教科書ではないが、公正な価格形成をはじめとする社会的役割の大きさを考えれば当業界は非常に公的な存在だ。ここに記すまでもなく、手数料の完全自由化、商品取引所法の改正という眼前の課題が業界にあり、コンプライアンスや適合性原則の運用などは極めて自明のことだ。その上で、取引員に求められるのは、課題への対処はさることながら、「産業インフラ」（産業構造審議会商取分科会）としての商品先物取引を担う自覚を有しているか否かではないだろうか。

年明け早々の違約発生は業界の抱える問題を露呈した。しかし、その一方で、業界の足を引っ張る者が退場したという一定の評価も存在する。自覚のない者は市場から去ること――この論理が業界の常識となり、自覚を持った取引員が先物市場の担い手となった時に初めて信頼が醸成される。自浄能力の発揮はいうまでもない。そう考えると業界は今後、紆余曲折はあっても楽しみな姿が見えてくる。

さて、阪神タイガースに「オレ流」ドラゴンズがくらいつき、最後はタイガースが連覇する。これが今年のセリーグの理想的なペナントレースだ。

プロフィール

1956年　松江市生まれ
1981年　関西大学法学部卒業
　　大協商品株式会社入社
1992年　大協商品は株式会社
　　アルフィックスに商号変更
現　在　管理調査部企画情報室
　　課長

確定申告で新税制活かす

先物協会　全国で新聞広告

確定申告の時期に当たって、先物協会は商品先物取引の新税制（税率20%へ引下げ・損失の3年間繰越控除）を活かしてもらおうと、2月17日から20日にかけて、新聞広告（写真）を朝日、読売、毎日、日本経済、産経、日刊工業新聞で掲載した。

申告分離課税制度に移行して、委託者に確定申告の義務があることを注意喚起するねらいも込められている。なお、一般紙への掲載に先立って、今年1月中旬から業界紙10数紙誌にも新税制啓蒙の広告を載せた。

先物春秋

昔、北浜や堂島の取引員がマスコミ（朝日新聞）の槍玉に上げられたことがある。「ねぎを背負って飛び込んできたお客の玉は片っ端から呑んでこれを鍋に入れる。ある店の如きはバイカイさえ振らずに丸呑みしていたことが暴露して、現に検事局のお調べを受けている。その芸当は天勝以上」。そんな時でも三品は別格だった。▼「取引員が相当恒産を持っており、北浜や堂島の取引員よりずっとお人柄であること、お客さんが玄人で、取引員が素人なこと」。北浜や堂島を切りまくった朝日記者も綿糸を中心とする三品は勝手が違ったとみえる。「ひとり三品市場のみは、一獲千金の成功を喜ぶものの少なければ、また一攫千金の憂き目を味わうばか者も稀で、相場市場らしくない」▼三品は糸商や紡績の玉が多く、取引員もうかつには向かえなかった。国際状勢を敏感に映し出す綿糸相場は文化的投機物と一目置かれる存在だった。110年に及ぶ綿糸相場の歴史で、最大の立役者は田附政次郎だろう。「知ったらしまい」「余り物に値なし」などの相場金言を生み出し、田附将軍と呼ばれた大物相場師▼上は大臣諸公から、軍人であれ、教育者、宗教家であれ、相場をやるべしというのが田附の信念で、「特に事業に従事する者は一日も相場をおろそかにしてはならぬ」と口酸っぱく言っていた。田附を産み、田附が育てた綿糸相場が4月には上場廃止となる。日本の先物市場を主導した綿糸の引退には「ご苦労さんでした」とその労をねぎらいたい。（泉）