



私の好きな一文字

先物協会ニュース

JCFIA マンスリー

JCFIA
JAPAN COMMODITY FUTURES
INDUSTRY ASSOCIATION

発行 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
TEL(03)3664-5731 FAX(03)3664-5733

http://www.jcfia.gr.jp/

FUTURES PLAZA

「野村、商品取引に参入」
10月下旬、衝撃的なニュースが新聞紙面を飾りました。
ご存知の通り、ここ数年、外資系証券・IT系企業が続々と業界に参入しています。ここにきてついに、証券界の雄が参入。それだけ商品市場が今後の収益源として注目を集めている証である、といえるのではないのでしょうか。

希望を胸に自己研鑽に励む

カネツ商事

総合サービス部 三ツ次 理加
営業サービス課 副課長 代理



で講義を行っています。これも、商品市場への関心度が高くなっていることの表れではないかと思えます。
一方、帝国データバンクの調査によると、原油などの資源価格上昇による資金繰り悪化などで倒産した企業は、今年1～9月で106件。昨年1年間の78件を大きく上回っています。為替変動リスクを市場でヘッジする企業は数多くあるにもかかわらず、素材・原料の価格変動リスクを市場でヘッジすることは、国内ではまだ一般化していないようです。

強いられています。しかし、このように考えてみると、トネルを抜けたその先にある業界の将来は、明るいものか。もちろん、投資家への正しい知識の普及、価格変動リスクを抱える業者への啓蒙と、やるべき課題はまだ数多く残されています。
来年には金融商品取引法が施行されます。商品ファンDは本法規制下におかれ、商品先物取引は、勧誘ルールについて同等の規制が課されることとなります。このようなことから、銀行、証券、そして商品の垣根はさらに低くなっていくことが予想されます。

今後、商品はもちろん、金融のプロとしての知識と自覚が必要な時代になってくると思われます。とはいえ、今を乗り越えなければその先はありません。そのため、現在のお客様を大切にしつつ、今できる最大の仕事を為し、自己研鑽に励みたいと思います。
【プロフィール】静岡県出身。1995年カネツ商事入社。CFP(R)認定者。
【最近の活動】06年2月「ネット」で簡単！リカがやさしく教える商品先物超入門」出版。ラジオNIKKEI、BSジャパン出演中。夕刊フジ、証券新報にコラム連載中。

出席全社から熱心な意見聴取 協会運営にすぐ活かす

先物協会 会員代表者懇談会

目に見える形で姿勢を示す

懇談会冒頭の加藤雅一會長の次のような挨拶が今回の懇談会の趣旨とやるべきことを明確に示している。
「厳しい経営環境が続き、取組高が110万枚近くまで低下している現状は市場流動性の点で大変憂慮すべきことだと受け止めています。こうした状況にあって先物協会として取り組まなければならない課題は2つあると考えています。一つは、流動性回復、業界の発展推進のために制度の利便性をいかに高めていくか、もう一つは、顧客として社から高い信頼を得るために、我々商品取引員は今、何をしなければならぬか、ということだと思えます。」

東部地区

3回で42社が出席・意見表明

東部地区の懇談会は10月13日午前中に1回目、午後2時に2回目、16日に3回目を開き、計42社が出席した。
9月の理事会で決定した「顧客トラブルの減少に向けた取組について」の内容(本紙10月号1面に要旨掲載)

この形では、厳しい環境下、いたった後のマスキングの取材で、投資家保護もコンプライアンスも必要ではあらず、適切な規制はない。適度にコンプライアンスを執行している社は他に何の制約もなく経営ができるようにしていただきたい」と述べましたが、そのためには、皆がトラブルを減らす努力をし、目に見

える形でルールを厳守していただくことが必要です。たとえ1社でも、1人でもルールに反したことをやれば、業界みんなの努力がすべて無に帰してしまいます。昨今の「不招請勧誘の禁止」を求める声に対して、まずは我々の努力、姿勢を理解してもらうことが大事です」

顧客トラブルを減らし、不招請勧誘禁止の導入の議論の環境を是正しよう——という9月の理事会の決定を受けて、先物協会は会員代表者懇談会を東部地区では10月13日、同16日の両日、3回に分けて、西部・中部地区では同19日に開催した。協会の当面の主要課題及び顧客トラブルの減少に向けた取組みを説明した後、出席全社から熱心な意見を聴取し、会員にただちに実行してもらうことを要請。協会運営にすぐに反映していく。



東部地区会員の会員代表者懇談会

社員教育

顧客本位の営業

多くの社が、社内点検の実施、営業給の見直し、社員の検査、トラブル発生社員への指導・処分など社内体制の変更・整備を進めており、「顧客の一人ひとりから信頼性を得ることが大事」「お客が感じていることが分かる社員を育成」など社員の教育・研修の充実を図るとする意見もあつた。また、「信頼性の確保は顧客サービスの向上にある」「トラブル発生防止は自己責任で主体性を持って取引できる顧客の育成から」とする会員や、顧客の育成、顧客満足度の向上・顧客本位の取引の推進を挙げる会員もあつた。

低レバレッジ商品の提供

流動性の確保のための取組として、「商品先物取引に興味があるがやったことの無い若い世代に出版社と協力して作った書籍を無料配布」して顧客の新規顧客につなげている独自の努力をしている会社がある一方で、顧客層の広がりのため、

経産省商務課長に 小山智氏

経済産業省は10月6日、商務課長に日本貿易振興機構企画課長の小山智氏を発令した。



小山 智(こやま さとる) 1986年東京大学法学部卒、通商産業省

入省、88年資源エネルギー庁石炭部、90年スタンフォード大学修士課程修了、92年大臣官房秘書課課長補佐、95年産業政策局サービス産業課総括班長、98年貿易局輸入課総括班長、2000年熊本県商工観光労働部次長、03年大臣官房参事官、05年ジェトロ企画部企画課長。埼玉県出身、44歳。

先物春秋

商品先物業が塗炭の苦しみに喘いでいる。昭和45年当時、「客殺し」で世の指弾を浴び、出米高が激減して以来、35年ぶりに味わう苦境である。3年続きの出来高減は商品取引員経営を直撃するばかりか取引所の再編を迫り、来年1月1日には4取引所に統合される▼20取引所時代を知る人には隔世の感がある。経済の軸が貯蓄から投資へと大きく動く追い風の下、失速せざるを得なかったのは、営業規制強化の影響が大きい。一部業者による強引な勧誘行為に起因するといえ、ここは業界全体がわがこととして反省の上に、新しい飛躍の道を探る秋であろう▼ハイリスク・ハイリターンが先物の身上とは申せ、リスク度を小さくする方法や初心者向けにはレバレッジ(Leverage)の作用を落とす手もある。業界が一つになって知恵を出し合えば、道は開ける。前途を悲観することは無用である。最近の海外先物市場の隆盛は、そのシステムが21世紀に必須の産業インフラで、同時に投機家に一攫千金のチャンスを提供する希有な市場であることを物語っている▼商品先物は不滅である。人間に投機心がある限り、先物市場はなくならない。先物の歴史は誤解と受難の歴史である。相場乱高下の元凶だと濡れ衣を着せられて市場閉鎖に追い込まれたこともある。「白昼堂々たる賭博場」などと誹謗中傷を浴びながら五百年の年輪を刻み続ける。相場に天底があるように。先物の評価も浮沈を繰り返す。雨の日ばかりじゃないって。(泉)