

第 6 6 回 理 事 会

日本商品先物振興協会

日 時 平成21年 1 月22日(木) 12:00～

場 所 先物協会 会議室

(東京都中央区日本橋小網町9-9 小網町安田ビル)

議 案 第1号議案 平成21年度事業計画・収支予算策定の考え方について
第2号議案 商品取引所の再編に係る提言(案)について
第3号議案 ヘッジ取引の普及に向けた取組(案)について
そ の 他 (報告事項)

以 上

平成21年度事業計画・収支予算策定の基本方針（案）

「産業インフラ」として位置づけられるべき商品先物市場の利用文化を、産業界・経済界に定着させ、商品先物市場の機能の見直しとその活用により日本経済の活性化に貢献し寄与する業界を目指す。

（現時点をわが国商品先物市場消失の最大の危機ととらえ、「見直そう商品先物市場」キャンペーンにより、社会貢献できる流動性回復と受託等業務の活力を取り戻し、競争力強化を図る。）

1. 円滑な商品取引所法の改正と施行への協力

法改正の目指す方向とその影響の的確な把握に努め、わが国商品先物市場の競争力強化と市場振興に資する改正となるよう支援・協力し、もって円滑な改正法施行に取り組む。

2. 商品先物市場の活性化

市場の流動性の提供に資する施策を検討し、関係機関等に実行を働きかけていく。

3. 商品先物取引の正しい知識の普及

日本経済に寄与する商品先物取引制度について、「見直そう商品先物市場」というフレーズでアピールし、正しい知識、正しい利用知識の普及について、先物協会等関係機関と商品取引員、商品取引所とが連携して取り組む。

4. 必要最小限の事業遂行のための予算編成

商品先物市場の現状と会員の経営環境を踏まえ、必要最小限の事業遂行に要する予算編成とする。

5. その他

今後の商品先物取引制度に係る構造変化を踏まえつつ、当先物協会のあり方について根本から見直し、本年度中にあるべき方向を整理することとする。

以 上

平成 21 年度事業計画・収支予算策定の考え方について

平成 21 年度以降の状況

会員経営に係る環境

- 法律改正関係（国内商品先物、海外商品先物、店頭商品取引の一本化）
 - 平成 21 年 4 月～5 月 改正商取法国会審議
 - 平成 21 年 5 月～平成 22 年 6 月 改正法施行令・施行規則の検討と公布
 - プロ・アマ区分と柔軟な規制構造、外国商品受託業者・店頭取引業の許可制、同商品仲介業の登録制等
 - ⇒ 業態の多様化、兼業業務多様化への支援のあり方（協会の役割）
- 東京工業品取引所の新取引システム稼働
 - 平成 21 年 5 月 7 日 新取引システムへの移行と夜間取引の開始等
- J C C H 清算参加者資格要件の引き上げ
 - 平成 21 年 9 月末 新清算参加者資格要件（純資産額 20 億円以上）の適用開始
 - 清算参加者と非清算参加者（取次、清算の他社委託）

先物振興協会の財務等概況

- 会費収入 20 年度会費収入は 1 億 5000 万円
- 財務状況 運営準備金 1 億 8500 万円（21 年 3 月末）
J C C H 出資金 1 億円

【参考】日本商品先物振興協会の事業目的等

（目的）

「本会は、時代の要請に即応した商品先物取引制度を整備するため、必要に応じて政府等に建議、要望を行うとともに、商品先物取引の正しい理解とその普及並びに信用の保持に努め、もって商品先物市場の健全な発展に資することを目的とする。」（定款第 3 条）

（事業）

目的を達成するため、次の事業を行う。

- （1）商品先物取引制度の改善及び会員の経営改善に資する事業
- （2）商品先物取引の健全な発展に資する研究及び調査並びに統計資料の作成
- （3）商品先物取引の正しい理解の普及に資するための事業

ヘッジ取引の普及に向けた取組（案）

事業者等による商品先物取引のヘッジ利用の普及に向け、取引所と連携して以下のことに取組むこととする。

1. 「ヘッジ取引普及検討会」（仮称）の設置（今年度）

（1）設置目的・検討事項

ヘッジ取引に対する認識、理解を得るための広報戦略を検討する。

① ヘッジ取引の理解のための啓蒙資料の作成

- ・基礎知識パンフレット
- ・セミナー用プレゼン資料

＊取引員実務担当者、中小企業診断士等によるワーキンググループで記載内容、記述の平易度等を検討。

② ヘッジ利用者向けサイトのコンセプト検討・公開

- ・啓蒙資料の掲載
- ・ヘッジ取引取扱い取引員の紹介

（2）設置期間

平成21年1月～6月（予定）

（3）委員構成

法人受託を行っている取引員、取引所

2. ヘッジ取引に係るセミナー・勉強会の開催（次年度）

（1）中小事業者団体・中小企業診断士等との勉強会、セミナー等の開催

（2）業種・事業規模に対応した具体的活用方法に係る広報展開

3. ヘッジ取引における会計処理・税務上の取扱いの明確化（次年度）

会計士、税理士等を含む「ヘッジ取引活用に関する検討会」（仮称）において、業種・事業規模に適した会計処理（運用）・税務上の取扱いを明確化する。

4. リスクマネジメント・アドバイザーの育成（次年度）

ヘッジニーズのある事業者にアドバイスを提供できる人材の育成を図る。日商協の外務員研修の場を活用し、ヘッジ営業を行う会員を対象に行う。

以上

「中小事業者等の商品市場利用に関する研究会」報告書（概要）

1. 現状認識

商品価格変動の高まりは、中小事業者を含め多くの企業経営を不安定化させる要因となっている。

こうした中、ヘッジ取引の適切な活用は、価格変動による収益や仕入コストのブレを回避し経営の安定に寄与するものであるが、特に中小事業者にあっては、そもそもヘッジ取引の存在、意義、活用方法についての認識が弱いこと、経営におけるヘッジの重要性・必要性の認識がないなどの理由から、実際に活用している中小事業者は少ない。

2. ヘッジ取引を活用しない要因

（1）中小事業者における要因

- ・ヘッジ取引の存在や方法について認知していない経営者が大半
- ・ヘッジ取引・商品先物取引に係る基礎知識が不足（儲けの手段との誤認識も）
- ・ヘッジ取引をアドバイスできる専門家（税理士、会計士、中小企業診断士）の不足
- ・リスク管理体制の構築やヘッジ会計の適用の難しさ

（2）商品取引員における要因

- ・ヘッジ取引を提案してきた取引員が少ない
- ・取引員の経営資源（資金力、信用力、人材等）不足により相対取引も低調
- ・商品取引員や業界に対するマイナスイメージ
- ・行為規制（再勧誘の禁止）による影響

（3）商社、金融機関における要因

- ・相対取引の利用は一部の大手事業者
- ・中小事業者の低い信用と採算性
- ・税務・会計上の取扱いやリスク管理体制の基準の未整備

（4）商品取引所における要因

- ・取引所の認知度が低い
- ・投機市場としてのイメージが強い
- ・流動性が低く、利用が低調（特に、大手事業者）
- ・取引単位や値幅制限等取引の利便性の悪さ

3. 求められる今後の具体的対応

今後、日本商品先物振興協会や商品取引所が中心となって、以下のような広報活動や環境整備に積極的に取り組んでいくことが求められる。

- (1) 中小事業者における要因への対応
 - ・ 基礎的な広報活動の実施（ヘッジ取引の存在・意義等の啓蒙）
 - ・ ヘッジ取引の活用方法に係る広報活動の実施（業種・業態規模に応じた具体的な利用知識の普及）
 - ・ 中小事業者の経営アドバイザー（税理士、会計士、中小企業診断士）に対する啓蒙、アドバイザー向けガイドブックの作成
 - ・ Webサイト活用（取引業者の紹介）
 - ・ 専門家による総合的なヘッジサポートを可能とする環境整備
- (2) 商品取引員における要因への対応
 - ・ トラブル大幅減少の積極的アピール
 - ・ ヘッジアドバイザーへのビジネスモデルの転換と広報展開
- (3) 商社、金融機関などにおける要因への対応
 - ・ 相対取引の利用促進のための環境整備
 - ・ ヘッジ会計の適用やリスク管理体制に係るガイドラインの策定
- (4) 商品取引所における要因への対応
 - ・ ヘッジ取引、取引所イメージ向上のための広報活動の継続
 - ・ 国際競争力強化と市場の利便性向上に向けた取組
 - ・ 先物オプション取引の活性化、スパン証拠金制度採用の検討

以 上

※ 「中小事業者等の商品市場利用に関する研究会」報告書につきましては、協会ホームページの「研究者の方へ」欄の「各種調査結果」項目に掲載しておりますので、そちらをご覧ください。

「I B制度に関する調査研究」報告書の概要

日本商品先物振興協会

当先物協会では、産業構造審議会商品取引所分科会において、商品先物取引に関わる新たなビジネスモデルとして「商品先物取引仲介業」（I B：Introducing Broker）制度の導入が検討されていることから、I B制度創設に対する協会員におけるニーズ及び証券・FX・金融商品仲介業者等の関心度と制度導入における課題を調査し、それらを踏まえ、制度のあり方についての提言をとりまとめた。

1. 「第1章 商品先物業界における認識」—— 協会員に対するアンケート調査

（1）会員代表者の認識（回答者数39名）

① I B制度への関心、制度創設の是非について

- 約6割が制度への関心が「ある」と回答する一方で、1/4は関心が「ない」と回答。（Q2）
- 7割弱がI B制度の創設は市場の活性化や競争力強化の為に「重要」「やや重要」と回答。（Q4）
- I B活用で期待が高いのは、「従来と異なる顧客層の開拓」「I B管理型のビジネス展開」「固定経費（人件費）の削減」。関心がある者の1/4強は「自らのI Bへの転換」も視野に入れている。（Q2-1）

② 制度導入の効果、新規参入・業態転換の可能性について

- I B制度導入への期待は高い。（Q1）
 - 「営業チャネルが拡大し市場の厚みが増す」 69.2%
 - 「新規参入促進による業界全体の活性化が期待できる」 59.0%
- 過半数の者がI B制度導入によって「異業種からの新規参入・既存取引員の業態転換が促進される」と回答したが、1/3は「どちらとも言えない」と回答。

また「I B制度に関心がない」と回答した者の9割が「制度の全体像が明らかでない現段階では判断できない」としており、代表者の慎重な姿勢が窺える。（Q5、Q3）

③ I Bを選ぶ際の基準（Q2-3）

- 「コンプライアンス意識の高さ」と「専門知識・アドバイザー能力」が最重要視されている（ともに「重要」「やや重要」を合せて95%超）
- 「既存顧客と異なるカテゴリーの顧客基盤を持っていること」「営業実績」「仲介手数料などの契約条件」も60～70%台と重要度は高い。

(2) 外務員の認識 (回答者数 265 名)

① I B制度への関心と活用方法、制度創設の是非

- I B制度が市場活性化等に重要・やや重要との回答は5割強と会員代表者より低い、逆に制度への関心は7割強と高い。(Q4、Q2)
- 外務員は自らのI B転換に大きな期待を抱いていることが窺える。(Q2-1)
 - 「多くの顧客から信頼され、多くの手数料収入を得たい」 68.0%
 - 「金融商品仲介業を兼業し幅広く商品提供したい」 63.4%
 - 「独自の取引戦略や専門知識でサービスを充実したい」 61.3%

② 制度導入の効果、新規参入と業態転換の可能性

- I B制度導入による市場活性化等の効果への期待は総じて高いが、異業種からの新規参入や既存取引員の業態転換が促進するとの見方は5割を僅かに超えるにとどまり、会員代表者よりも低い。(Q1、Q5)

③ I Bが商品取引員を選ぶ際の選定基準 (Q2-3)

- I Bが契約取引員を選ぶ基準については、「コンプライアンス意識の高さ」「経営の安定」「顧客サービスに注力」の3項目が90%を超えた。
- 「証券・FXを扱う社」が上記に続き、金融商品仲介業を兼業するI Bへの期待(前記①)と重なっている。

2. 「第2章 他業界における認識」

—— 証券会社・FX業者・金融商品仲介業者等に対するインタビュー調査

(1) 商品デリバティブへの関心

- ① 投機目的での商品デリバティブについて、証券会社・FX業者は関心が高い(取り扱うことを考えている)が、金融商品仲介業の登録をしている独立系ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)や会計事務所は概して消極的又は批判的。
- ② 資産運用上のリスクヘッジ目的での商品デリバティブについては、投資家の利用意識が低いことに加えて、個人投資家にとって利用可能なオルタナティブ商品が少ないこと等から非現実的との声が多い。ETFやインデックスファンドのようにわかりやすく身近なパッケージ商品であれば受け入れやすい。
- ③ 当業者のリスクヘッジ利用については、潜在的ニーズは必ずあり利用可能性も期待できるが、特に中小企業の場合はヘッジの必要性を認識しているかが疑問。

(2) I B制度創設への関心

① 肯定的な見解

- 物価上昇局面では企業向けのリスクヘッジ手段として提案することは十分考えられる。

- I Bと顧客はともに顧客資産の減少を回避したいという動機付けが働くため、顧客の利益を重視した活動が期待できる。

②中立、またはやや消極的な見解

- そもそもニーズがあるかどうか分からない。
- ニーズは自ら作り出していかななくてはならないだろう。
- 現状では金融商品仲介業自体の認知度も低い。

③否定的な見解

- 市場参入には商品取引員資格を取得すれば十分であり、I B制度自体が不要。
- 市場のプロ化が進展すれば、プロを対象にI Bが提案することに需要があるとは思えないし、そのような能力も期待できないため、I Bの存在意義は乏しくなるのではないか。

3. 「第3章 アメリカのI B制度」

- I B登録数 1,699 件（2007 年 9 月末時点）。
- 約 8 割が登録外務員 5 人以下、5 割強が取引口座数 50 以下と小規模。
- 個別業界事情に精通し専門性の高い I Bも多く存在し、I Bがヘッジ取引のコンサルティングを行っている事例も少なくない。
- 財務要件は調整純資産で最低 45,000 ドル（N F A 規則）。

4. 「第4章 委託者保護上の懸念と制度設計上の課題」

—— 証券会社・F X業者・金融商品仲介業者等に対するインタビュー調査

(1) 開業規制に関する主な意見

- I B制度を健全に機能させるには、不適切なプレーヤーが参入しないような制度設計が必要。
- I Bには高度な知識・スキルが要求される。
- 今後商品先物市場の活性化を図るのであれば他業種からの新規参入が不可欠。あまり厳格な要件を課すことは、実質的に銀行や商社の子会社のみがI Bとして参入できるバランスを失した仕組みとなるため、賛成できない。
- 資本金等の形式要件でなく、監督官庁が実質的に判断することが有益。

(2) 行為規制に関する主な意見

- I Bにも商品取引員と同等の行為規制を課すべき。
- 仲介業者の違反行為は所属会社の責任として自己牽制が働くしくみの構築が課題。
- 顧客トラブルは所属会社が対応するのが望ましいが、仲介業者への定期的な教育・指導の機会は増やしていく必要がある。

- 本来投資活動には自己責任が伴う。投資家の自己責任を重視し取引意思を尊重して、過度な規制にならないようにすることが重要。

(3) 取扱商品に関する主な意見

- 貯蓄志向の強い国民性からレバレッジの高い商品は受け入れられ難い。個人に商品先物取引を提案するのであれば、証拠金の担保率を上げる等によりレバレッジを低くするべき。
- 商品ファンドは証券会社等が本気で推進すれば、商品先物取引発展のためのツールになりうる。商品業界に対するマイナスイメージの払拭のきっかけにもなるだろう。
- ラップアカウントで手数料を固定にすれば、より商品デリバティブを仲介しやすくなるのではないか。

5. 「第5章 政策提言」

① I B制度の創設を強く期待

I B制度は商品先物市場の利用者層を適切な形で広げることにつながる。制度の適切な活用についてより踏み込んだ検討を期待する。

② I Bには専門的なアドバイザーの役割を期待

I Bは単に取引の媒介にとどまらず、ヘッジ戦略・投資戦略のアドバイザーとして委託者に無形の付加価値を提供することが本来的な姿である。固有の業界事情や投資環境等に精通し、専門家としての参画が望まれる。

③ 規制は必要な行為規制を設け、開業規制は低くすべき

顧客資金を預からないI Bは過剰な財務要件を課す必要性は乏しく、スキル・専門性をもった者の活躍が期待されていることに鑑みれば、開業規制はできる限り低く設定し、所属会社に管理責任を厳格に求める制度とすべき。

I B制度の導入に際し、異業種からの参入が強く期待されることから、外務員の受験資格・登録資格も商品取引員の従業員以外に解放することを検討すべき。

以 上

※ 「I B制度に関する調査研究」報告書につきましては、協会ホームページの「研究者の方へ」欄の「各種調査結果」項目に掲載しておりますので、そちらをご覧ください。