

日経新聞に見る わが社のヘッジ商品、ヘッジ手法

編集部

産業界では新たなヘッジ商品、ヘッジ手法をビジネスツールにしようとの動きが広がっています。いま、どの企業が、どのような動きをしているか。日本経済新聞社が発行している各種の新聞から見てみましょう。(全文ではなく要約を紹介)

広島銀行 天候デリバティブを仲介

広島銀行は天候不順による企業収益の低下を補てんするために「天候デリバティブ」の販売で、三井海上火災保険、東京海上火災保険と業務提携した。2 損保の商品を屋外レジャー施設など天候に左右されやすい事業を営む取引先に紹介し、手数料を得る。第1弾として2月21日、テーマパーク運営のファーム(愛媛県西条市)と三井海上の契約を仲介した。地方銀行で天候デリバティブを取り扱うのは初めて。顧客の商品ニーズに応じて他損保との提携も検討する。

(2月22日、日経金融新聞)

興銀、あおぞら銀行 ペイオフ対応新型金融債を発行

日本興業銀行とあおぞら銀行(旧日本債券信用銀行)は4月にも債券を保護預かりにして預金保険で保護される個人向け新型金融債を発行する。2002年4月にペイオフ(=預金などの払い戻し補償を一定額までとする措置)に対応する金融商品で、1年物割引債は本人が確認できる保護預かりに限定している。預金保険の対象として保険料を支払うので従

来の割引債より利回りが低い。

(3月1日、日本経済新聞朝刊)

住友信託銀行 ペイオフ対象の投資信託を開発

住友信託銀行は1,000万円以上の資金の受け皿として、安全性と収益性を共に追求した投資信託を開発した。内外の公社債に投資することで元本の確保を図る一方、収益性が普通預金より高い年1%程度の利回りを目指す。日米欧の債券のうち最も安全性が高いトリプルA格の債券を中心に50銘柄程度に投資する。為替リスクは全額ヘッジしている。信託銀行が破綻したときも分別管理する投信は全額保護される。この点を個人の富裕層や法人に訴えて大口資金の受け皿にする。

(3月1日、日本経済新聞朝刊)

三井・住友海上 土壌汚染リスクを補償する保険

三井海上火災保険と住友海上火災保険は工場跡地など遊休地を売却する企業向けに、土壌汚染リスクを補償する保険を共同で開発した。土地が汚染されている場合、買い手が敬遠し、取引が進まない点を重視、浄化費用を保険の対象とする。名称は「土壌汚染浄化費用保険」。2001年3月下旬から土地の売り手を対象に販売する。補償を受けられるのは土壌汚染の浄化費用と、汚染の有無を確認する調査費。対象不動産で有害物質を扱わないことが条件。

(3月13日、日本経済新聞朝刊)

東京海上火災保険 貸し倒れリスクを引き受け

東京海上火災保険は銀行の融資先企業などの貸し倒れリスクを引き受ける新しい金融取引に乗り出す。企業が債務不履行に陥った場合の元金返済を肩代わりする見返りに保証料を受け取る取引。新手法は「クレジットデリバティブ」と呼ばれ、社債や貸出債券から信用リスクだけを切り離して売買する金融派生商品。基本的な仕組みは債務保証に似ているが、債務保証は借り手と保証主との相対取引であるのに対して、クレジットデリバティブは銀行や機関投資家が複数企業の信用リスクを自由に売買できる市場があるのが特徴。

(4月1日、日本経済新聞朝刊)

三井住友銀行 天候デリバティブ、小口商品を販売

三井住友銀行は天候デリバティブの小口商品を販売する。気温が一定基準に満たなかった場合などの支払額が最大500万円と小さい分、販売価格も1口100万円と安いのが特徴。天候デリバティブを使った経験がない中堅・中小の飲食関連業者や観光・レジャー施設などの需要を見込んでいる。これまでは企業の注文を受けて設計するオーダーメイド商品がほとんどで、不特定多数の企業を対象とする定型商品を都市銀行が販売するのも初めて。商品は冷夏対策と多雨対策の2種類で、5月中旬に販売する。

(5月11日、日本経済新聞朝刊)

昭和シェルなど ネット先物市場創設

昭和シェル石油、三菱商事など石油元売り会社や総合商社、外資系銀行が共同で6月に

もシンガポールに新会社を設立、ガソリン、灯油など石油製品を対象にインターネット上の先物市場を創設する。石油製品は価格変動が激しく、取引時に予想外の損失を受ける可能性があり、そのリスクをヘッジ（保険つなぎ）するのがねらい。手数料や規制に縛られないネット上で低コストの取引を目指す。非鉄や穀物、貴金属など他の素材の先物取引にも変革を促す公算が大きい。

新会社の名称は「ジューオイル エクステンジ (JOX=ジョックス)」。本社は商品取引所法の規制が及ばないシンガポールに置く。資本金は4億円で、昭和シェル、出光興産、モルガンスタンレー、韓国の大手石油会社SKなど17社が出資する。取引は7月上旬にも開始、参加者は出資者を含めた会員制とする。

(5月12日、日本経済新聞朝刊)

三菱商事など13社 温暖化ガスの仲介会社設立

三菱商事、東京ガス、東京短資など13社は温暖化ガスの仲介事業に乗り出す。共同出資会社を設立、企業間などの排出権の売買を仲介する。排出権取引は地球温暖化防止の有力な手段として注目されている。13社は5月初めに新会社ナットソース・ジャパン（本社東京、荒木鑑社長）を資本金3億3,320万円で設立。三菱商事、米ナットソース、住友商事、豊田通商、東京産業、日石三菱精製、大阪ガス、ジオベック、みずほ証券などが出資した。10人前後の社員でスタート。まず、企業向けに温暖化ガス排出削減のためのコンサルティングに力を入れる。2年後をメドに仲介取引業務を本格化、3年後には仲介手数料で年間50億円を見込む。

(5月20日、日本経済新聞朝刊)