

# 三井住友銀行「地震デリバティブ」

## 大地震が発生したら補償金 大手銀行で初めて商品化

編集部

三井住友銀行は、一定規模以上の地震が発生した場合、契約企業に補償金を支払う「地震デリバティブ(=金融派生商品)」を大手銀行で初めて商品化しました。

一般に企業は事業にかかるリスクを回避するために、可能な限り努力していますが、個々の企業ではコントロールできないリスク(例えば地震)もあります。しかし、それに対しても、なんらかの対策が必要です。そこで考えられたのが地震デリバティブです。これは企業が一定額のオプション料(プレミアム)を三井住友銀行に支払い、あらかじめ取り決めた条件の地震が発生した場合、その地震の規模に応じて資金を受け取ることができる金融商品です。

地震デリバティブの仕組みは次ページの図のようになっています。最も大切なポイントは三井住友銀行がヘッジ取引をする投資家を探し出すことです。企業とデリバティブ契約を結ぼうとしても投資家が見当たらず、ヘッジ取引ができなければ契約は不成立となります。三井住友銀行では「機関投資家の分散を図りたい」としています。

### 間接的な被害をカバー

地震デリバティブを構成する項目としては次のようなものがあります。

①対象となる地域：マグニチュードの場合は

震源地の範囲(位置や深さ)、震度の場合には観測地点を特定します。

②対象とする地震規模：対象となる地震をマグニチュードか震度で特定します。

③マグニチュード(または震度)ごとの受取額：地震発生の際のマグニチュードあるいは震度ごとの受取額(割合)を設定します。

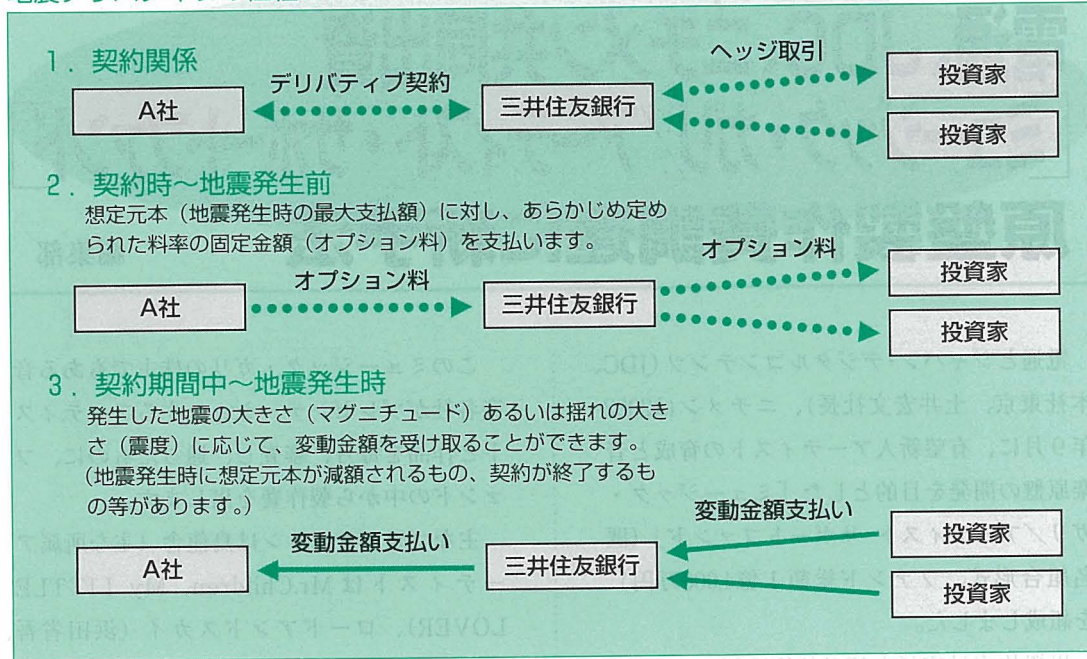
④最大受取額：地震発生時に想定される損失額の範囲内で設定します。

地震デリバティブの特徴は、地震による直接被害だけでなく、売上減少や営業継続費用など、間接的な収益の減少を包括的にカバーすることです。また、震度・マグニチュード・震源地などが確定した時点でじん速に資金を受け取ることができます。さらに、リスク管理体制の構築を対外的にアピールすることが可能です。

地震に関するリスクヘッジ商品として「地震保険」がありますが、地震保険は財物損害だけを補償するものです。これに対し地震デリバティブは、補償の範囲を特定していません。売上減少、人件費の負担増、営業継続のための費用負担などのほか、地震による事業収益への悪影響全般をヘッジすることができます。

例えば、販売先が倒壊して商品の販売ができないとか、地震の影響で客足が途絶えるとか、道路が壊れて商品の発送ができない、などです。

## 地震デリバティブの仕組み



## 具体的な商品例

マグニチュードを指標とする商品例は下記の通りです。

震源対象地域：東京地区（東経139度7.5分～140度15分、北緯35度20分～36度5分）

契約期間：2003年1月1日～2003年12月31日

指標：気象庁が公表するマグニチュード

A社受取額：震源対象地域において、震源の深さが60キロメートル以内で、マグニチュード7.1以上の地震が発生した場合、1億円

プレミアム：〇〇〇万円

震度を指標とする商品例は下記の通りです。

観測地点：東京（所在地、千代田区大手町）

契約期間：2003年1月1日～2003年12月31日

指標：気象庁が発表する震度6弱、6強、7以上の地震

A社受取額：震度6弱の場合、最大受取額の5%  
 震度6強の場合、最大受取額の25%  
 震度7の場合、最大受取額の100%  
 最大受取額：1億円  
 プレミアム：×××万円（約定日の2営業日後にお支払い）

※上記2つの商品はあくまで例であり、実際の取り扱い商品とは異なります。三井住友銀行では主に建築中の物件損壊などで多額の損失を被る恐れがある建設会社や客足が途絶える懸念のあるテーマパークなどに売り込みたいとしています。

第1号として戸建て分譲の城南建設（神奈川県相模原市）と契約しました。この場合は、城南建設は三井住友に約3,000万円の契約料を支払う代わりに、1年の契約期間内に神奈川県内で震度6強か同7が観測されれば最高8億円の補償金を受け取ることになります。