

仕入れ・売却に利用

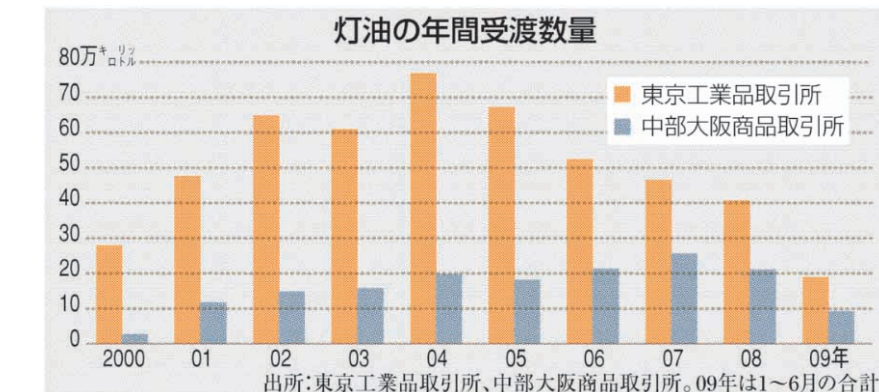
ビジネスを効率化する市場

商品の仕入れ価格や販売価格の変動によって生じる経営リスクは、事業者と常に隣り合わせの存在です。そうしたリスクの回避手段として商品先物市場の差金決済システムが有効であることは2週にわたって説明しましたが、事業者が商品先物市場を利用するメリットはそれだけではありません。商品先物市場では商品を仕入れる、あるいは売却することもでき、事業者はそうした利用からもさまざまな利益を受けられるのです。

ソース多様化と販路拡大

商品先物取引の買または売り契約を差金決済せずに最終決済日（納会）まで持ち続けた場合、契約の当事者は商品先物市場のルールにのっとってその商品を受け取る、または渡すこととなります（東京工業品取引所の原油など指数先物取引を除く）。

一般的に法人取引では契約不履行のリスクを考慮し、見ず知らずの相手と売買契約を結ぶことはありません。このため取引相手を見つけるのには、コストと時間がかかります。しかし商品先物市場には圧倒的多数の買い手と売り手が集まりますから、そこで現物の受け渡しを行う



ことで、買い手は仕入れソースの多様化を、売り手は販路の拡大を実現できるのです。

商品先物市場を用いた商品の受け渡しでは、商品の品質はもちろん、商品を渡した後の入金も保証されています。このため事業者は安心して商品の売買ができるのです。

コスト削減や資金調達も

中間流通業者は商品先物市場を利用することでリスク回避と同時に品物の保管にかかるコストを削減できます

6月のいま、A社は10月から12月の3カ月間、毎月B社に100千㌦の灯油を納入する契約を結んだと仮定します。

暖房燃料として需要が高い灯油は、一般的に夏場は冬場に比べ割安に価格が推移します。実際、6月5日の東京工業品取引所の先物価格は、現物市場のスポット価格に近い期近の2009年7月限が1千㌦㌦当たり4万6000円であるのに対して、先物の09年12月限は5万2000円の値をつけています（ともに始値ベース）。

本来であれば、A社は、割安で十分な採算が見込める「いま」現物を調達してタンクに貯蔵しておきたいところです。しかしA社のタンクはいま、灯油よりも先に需要期が訪れ、かつ先高感が高まっているガソリンで満たされています。

そこでA社は先物の10、11、12月限を買うことにしました。

新・商品先物入門

⑩

日本商品先物振興協会

小島 栄一

メリットは大きく3つ。まず1つは「いま」の価格に基づいて将来の仕入れ値を確定できること。2つ目は品質の確かな商品が契約期間にわたって確保でき、保管にかかるコストが不必要なこと。最後は、もし6月の時点で現物を仕入れるとなるとその代金の支払いで経営資本を固定化しなければならぬところを、仕入れの前月まで固定化せずに済むことです。

一方、余剰在庫がある場合には、商品先物市場を現物の「換金場」として活用することもできます。また現物の受け渡しを前提として、期近限月の売りと同時に期先限月の買い契約をした場合には、受渡期日の差に応じた資金の調達が可能です。先物市場では期近よりも期先の値段が高い状態が多いため、この2つの取引損金が生じることがありますが、これは資金調達のためのコスト（金利）と考えればよいのです。