

日経新聞に見る わが社のヘッジ商品、ヘッジ戦略

編集部

先行き不透明な経済下、リスクヘッジへの関心は高まる一方です。そこで、各企業が取り組んでいるリスクヘッジ商品、リスクヘッジ手法について、日本経済新聞社が発行する各種新聞に見てみましょう。(要約)

ゴールドマン・サックス 日本で商品デリバティブ

米大手証券会社のゴールドマン・サックスは商品分野の金融派生商品(デリバティブ)について日本国内で販売を始めた。電力の市場自由化などで今後、市場が急拡大すると判断、電力、ガス会社などに価格変動リスクのヘッジ(保険つなぎ)商品を提供する。国内販売に参入済みのモルガン・スタンレーと合わせ、世界大手2社の参入によって国内の商品デリバティブ普及に弾みがつきそうだ。

ゴールドマン・サックスは東京支店に商品デリバティブ担当の人員を4人配置。発電用にLNG(液化天然ガス)を使う電力会社や原油を仕入れている石油会社などに価格変動リスクをヘッジする金融商品を販売する。商品はシンガポールなど海外で開発、国内は営業に重点を置く。

(2月8日、日本経済新聞朝刊)

ナフサのネット取引会社 タンカー運賃先物開始

インターネットによる先物取引を仲介するイーオーエヌ(e-OSN、本社シンガポール)は2月中にも石油製品タンカー運賃の先物取引を始める。石油化学基礎原料、ナフ

サ(粗製ガソリン)の東アジアスポット(東京オープンスペック)市場の売買参加者に価格変動リスク回避手段を提供する。

中東-日本、シンガポール-日本間の製品タンカー運賃が対象。指標となる運賃指数のワールドスケールを使い、3年先までの売買を仲介する。実際の運航契約は伴わず、先物で成約した金額と決済時の実際の運賃との差額をドル建てで決済する仕組みだ。

シェルジャパントレーディング(東京・港区)や伊藤忠商事などが出資するe-OSNが想定する買い手はナフサなどを輸入する商社で、売り手は海運会社。欧米の投機家も呼び込み流動性を確保する。

(2月13日、日本経済新聞朝刊)

地場建設業再編へファンド 福島県の業界団体が設立へ

中小建設会社の再編を促進する目的で、福島県建設業協会(会員387社、佐藤勝三会長)は企業再建ファンドを設立する。民事再生法を使って立て直しに取り組む建設会社にファンドが出資する。再建にメドがついた段階で3~5社を合併させ、業界の再編を進める。全国初の試みで、景況が悪化している他の地方建設業界に広がる可能性がある。

福島県建設業協会は29日の役員会で決定、まず協会と趣旨に賛同する会員社が出資してファンドを設立する。今年前半中に運用を始める予定。当初2億円を想定。会員建設会社や日本政策投資銀行など金融機関にもファンドへの出資を要請している。

同協会は経営が悪化している建設会社のう

ち、今年中にまず20社程度の建設会社に民事再生法適用を申請させる計画。受注額や従業員など事業活動を大幅に縮小して、経営再建後に集約合併することが条件になる。

(3月14日、日本経済新聞朝刊)

天候リスク管理一元化

住商、社内でデリバティブ

住友商事は社内で抱えている天候リスクの管理に本格的に取り組む。冷夏になれば電力消費の低迷で売上高が落ちるエネルギーなど天候に左右される部門が多いため、デリバティブ(金融派生商品)を利用して収益を安定させる。

同社でデリバティブ開発を手がけるコモディティビジネス部が主体となって、今月から各部署やグループ会社ごとの天候リスクを試算し始めた。作業は9月にも完了する見込み。保険料に相当するオプション料を各部署から徴収、気温上昇など一定の条件に達すると同部が対象部に補償金を支払う。同部が全体の天候リスクを調整し、カバーできない部分は一括して外部の金融機関につなぐ。

大手商社はエネルギー部門だけでなく、暖冬になれば防寒具の売れ行きが鈍るアパレル部門、天候不順が続けば工期が伸びてコストが増す建設事業などが天候によって大きな影響を受ける。同社の推計では純利益ベースで数十億円が天候に左右されており、リスクの一元管理で収益のブレを縮小できるとみている。

(4月14日、日本経済新聞朝刊)

天候デリバティブ迅速設計

東海上が新システム、地銀などに提供

東京海上火災保険は、異常気象による売り

上げ減少を補償する天候デリバティブの簡易設計システムを開発した。インターネットを通じて地方銀行などに提供。企業が銀行窓口で希望の気温や補償金額など条件を提示すると、その場で見積書が作れる。1週間以上かかるケースもあった契約手続きを大幅に短縮でき、天候デリバティブの販売拡大につながるとみている。

新システムは東京海上と民間気象情報会社のウェザーニューズ(東京・港区、石橋博良社長)が共同で開発した。東京海上はウェザーニューズから商品設計に必要な気象データの提供を受ける。

(4月17日、日経金融新聞)

エネルギーデリバティブ

東電、取引に初参加

東京電力は金融機関などが提供するエネルギーのデリバティブ(金融派生商品)取引に参入する。発電に使う原油やLNG(液化天然ガス)の価格を長期間固定化することで料金の安定につなげ、電力自由化時代を乗り切る。デリバティブの利用はこれまで新規参入電力に限られており、9電力では初めて。

東電が利用するのは金融機関を通じて変動価格と固定価格を交換するデリバティブ取引で、固定期間は約1年。想定している取引量は原油、LNG合わせて年間数万トンと、同社が購入する燃料全体(年間約1,900万トン)の1%以下だが、2000年3月に自由化された大口ユーザー(使用規模2,000キロワット、2万ボルト以上)向けにあてる考えで、安定した料金を提示することでシェア維持につなげたいという。

(5月2日、日本経済新聞朝刊)
16ページ参照