

東京金先、中部商取が計画

編集部

日本でも天候デリバティブの先物取引を行うおとの動きが起こってきました。東京金融先物取引所（東京金先）は、早ければ来春にも気温デリバティブを上場したい意向で、中部商品取引所（中部商取）もすでに市場設計を終え、上場時期を待っています。天候デリバティブの土俵を誰が占めるか、争いも激しくなってきました。

東京金先は早ければ来春

「最短で来春にも上場したい」というのは東京金先。東京金先は今年4月に株式会社に移行。目下、鋭意「メシの種」を探しており、天候デリバティブに目を付けました。東京金先が上場を計画しているのは気温デリバティブ。東京、大阪、名古屋などの気温を売買したい意向です。

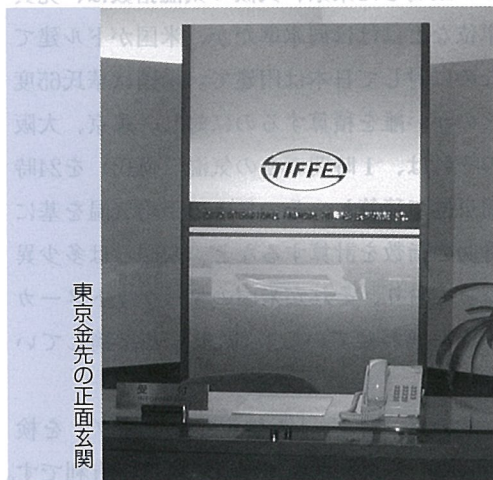
気温デリバティブは夏場は冷夏で売れ行きが落ちる食品、衣料、海水浴場など、冬場は暖冬で売れ行きが落ちる衣料、スキー場などの企業が多く利用しています。猛暑、寒冬だとプレミアムが入ってきて利益が多くなりますが、冷夏、暖冬だとプレミアム以上の支払いが生じることもあります。ところが、そのような場合、売り手はその損をヘッジ（保険つなぎ）する場がないのが実情です。そこで、東京金先が気温の先物市場を開設、それを引き受けようという作戦です。

例えば、「最高温度30度以下の日が一夏で

40日以上あったら、40日を超えた日について、1日当たり100万円を払う」といった契約の気温デリバティブを売った企業があった場合、その企業は先物を売っておきます。気温が低い日が続けば契約企業に補償金を支払いますが、先物価格が下がるので、そこで利益が出て、損が出ません。逆に猛暑だと先物取引でも気温が上がり、損が出ますが、契約企業への補償金の支払いは少なく、プレミアムが入ってくるので、全体では利益が出るという寸法です。

越えねばならない多くの山

※といっても、実現までには越えなければならない山は多くあります。「システムの構築はまだ。それと会員の委員会での了解を経て、取締役会の議決が必要」（東京金先）とかで、



急にはできそうにありません。

それ以上に頭を痛めているのがニーズの把握です。東京金先の上場している為替先物、金利先物などの売買に参加している会員企業は損保、銀行などですが、これらの企業の大半は実際に天候デリバティブを扱っています。しかし、天候デリバティブそのものの販売はそれほど多くはありません。そこで、どの程度ニーズがあり、採算に乗るかの算定が先行しそうです。そのうえ、上場には金融庁の認可がいりますが、まだ認可は得ていません。ただ、「金融庁には状況を報告している」（東京金先）とのこと。そのうえ、東京金先の社長は元大蔵省の“大物事務次官”といわれた齋藤次郎氏。そのあたりはぬかりがあるはずがありません。ニーズが把握でき、市場設計さえできれば、即、上場の運びとなりそうです。

中部は商品設計を完了

一方、商品先物取引を行っている取引所である中部商取も天候デリバティブの上場を計画しています。こちらは、すでにUFJ総合研究所に委託してニーズを調査し、みずほ総合研究所に委託して市場設計なども終えています。

ここも上場を目指しているのは気温。雨だと「名古屋で降らなくても三重県英虞湾では降っていることもある」として、なかなか指数化が難しく、「ニーズがあまりない」とみているためです。中部商取は会員企業を通じ、一般の投資家の参加を前提としており、「（東京金先のように）会員企業だけの参加だと売り買いが一方に偏る可能性があるが、中部商取ではそのようなことはない」（木村文彦理事長）として、公正な価格形成にとって必要



中部商品取引所

な「流動性の高さ」には自信をみせています。

取引に当たっては「東京の気温で3限月」を目指しています。「地域を増やすと流動性が分散する」ためです。ただ、すぐ上場するという計画は立てていません。中部商取は目下、ドル建て金の上場を計画しており、そちらを先行させたい考えです。

問題は所管官庁

問題は天候デリバティブの所管官庁がまだはっきりしないことでしょう。東京金先は「金融先物取引法で保険等の取り扱いはできるようになっている。天候デリバティブは「保険の延長線上の金融商品」としています。

一方、中部商取の根拠は商品取引所法。中部商取はすでに灯油、ガソリン、軽油などを上場しており、天候デリバティブを「エネルギーデリバティブの一環」として捉え、それを上場の根拠にしています。いずれにしろ両取引所で上場が実現したら、天候デリバティブの普及にさらに拍車がかかることでしょう。