

業務用のヘッジ需要に期待

編集部

横浜商品取引所は、世界初の野菜バスケット先物取引を「横浜野菜」の愛称でスタートさせます。2004年8月26日に野菜を試験上場するための申請を農林水産省に出し、9月13日に官報に公示され、これによって3カ月後の12月13日以降に上場することが可能になりました。同取引所は「年内に取引を開始する」として、準備を進めています。

主要14品目の加重平均値を対象に

この野菜バスケット先物取引は、主要野菜14品目（白菜、キャベツ、ネギ、レタス、キュウリ、ナス、トマト、ピーマン、大根、ニンジン、パレイシヨ、タマネギ、ゴボウ、カボチャ）の東京都中央卸売市場と大阪市中央卸売市場の入荷数量・卸売価格（農水省が「青果物日別取扱高統計」として翌日午後3時に公表する数字）を基に取引所が計算した加重平均値を取引対象とします。

この14品目は農水省の野菜価格安定制度（暴落時に一部価格補てんする制度）の指定野菜14品目のうち「ホウレンソウ、サトイモ」を除き、「ゴボウ、カボチャ」を加えて構成しています。この品目入れ替えは、カット野菜や外食用などの業務用比率の高さを考慮してのことです。

多数の野菜の加重平均値を対象とするので、決済時の現物受渡しを前提としない現金決済取引の方式をとります。最終決済価格（納会値段）は、東京、大阪の両卸売市場の休市日・

開市日が必ずしも同一でないため、算定対象期間を納会日前日までの「5日間」とし、この5日間の加重平均価格を単純平均して決めます。

現金決済取引は、日本では中部商品取引所の鶏卵、東京工業品取引所の原油、海外ではシカゴ・マーカントイル取引所のミルク、赤身豚肉、ユーロネクスト・アムステルダム取引所の子豚、じゃがいもなどがあり、内外で広く行われています。

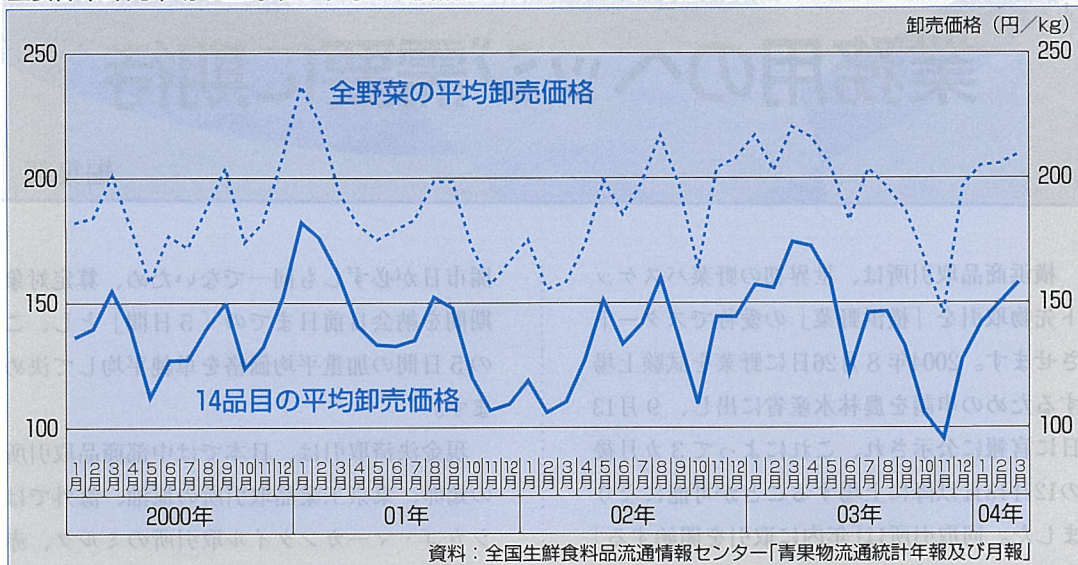
6カ月先までの価格を予測

限月は連続6限月です。つまり、6カ月先までの卸売市場における14品目の野菜の予測価格が取引されるわけです。年内取引開始当初は2005年3、4、5月の3限月でスタートする予定です。

呼値（＝価格の表示）は1キログラム当たりで、価格は10銭刻みで動きます。取引単位は検討中ですが、1枚2,500キログラムにする意向です。つまり、価格が10銭動くと1枚250円の損得になります。

ここ5年間の14品目の卸売価格を見ると、1キログラム150円を中心とする動きとなっています。そこで、卸売価格を150円と仮定すると、1枚2,500キログラムで取引金額は37万5,000円になります。高くなっても1枚50万円程度と見込まれ、取引証拠金（委託本証拠金基準額）は1枚5万円を上限に、3段階を考えています。この額は取引金額の約10

主要都市卸売市場の全野菜の平均卸売価格と野菜バスケット先物取引14品目の平均卸売価格



に相当します。

背後に大きなヘッジ需要

野菜の生産額は農家の庭先価格で見ると、2002年の概算で2兆2,000億円。米の生産額とはほぼ肩を並べています。また、畜産の生産額は2兆5,000億円なので、それに匹敵する金額です。野菜の流通段階では生産額の約2倍の金額になるとみられています。

全国卸売市場における26品目の、2003年の卸売数量は約1,240万トンで、卸売金額は2兆3,300億円です。そのうち加重平均算定対象14品目の比率は数量で79%、金額で60%を占めています。また、全野菜の平均卸売価格と対象14品目の平均卸売価格との相関度は90%ほどです。

輸入を含めた野菜全体の用途別需要割合は、2000年度で家庭消費が43%、加工原料が15%、カット野菜などの業務用（外食、中食用）が41%です（農水省農林政策研究所推計）。つまり、半分以上が家庭外で消費されており、外食、中食が増加傾向にあるので、この割合

は今後も増え続けると見込まれています。

しかも、野菜は天候により価格が不安定な一方、カット野菜業者や、スーパー、外食産業などへの野菜納入業者の納入価格は月決め、シーズン決め、年決めなどで固定されており、そこに大きなヘッジ需要が潜在しています。

売りヘッジ（＝現物価格の下落による損失を先物取引の売りによる利益で埋める）を必要とするのは中央・地方卸売市場の卸売業者（全国で約1,400社）、仲卸業者（同3,500社）、輸入商社、大型産地などで、買いヘッジ（＝現物価格の上昇による損失を先物取引の買いによる利益で埋める）を必要としているのは野菜漬物業者（約1,600社）、ソース製造業者（約130社）、カット野菜製造業者（300～400社）を想定しています。

それだけに、野菜先物取引の背景は極めて大きく、魅力に富んだ商品先物取引になる可能性をはらんでいます。「横浜商取引の存亡がかかっている」（横浜商取引協会長の加藤雅一・岡藤商事社長、同取引所・野村長次常務理事）との心構えで、取引の振興に取り組むそうです。