

神奈川中央交通「軽油デリバティブ」 軽油価格をスワップで安定

編集部

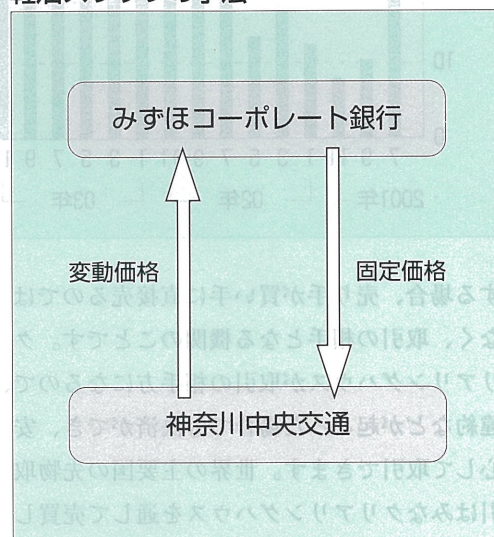
神奈川中央交通が、軽油のデリバティブを使ってコスト削減に大きな効果をあげています。このほど、2006年度の業績を上方修正しましたが、主因は乗車客の増加でしたが、軽油デリバティブも若干、貢献しているということです。もっとも、ねらいは「燃料コストを一定に保つことで、経営の安定を図る」ためです。今後、さらに数量を増やすことも検討中とのことです。

燃料の5分の1をヘッジ

神奈川中央交通は神奈川県平塚市に本拠を置き、神奈川県を中心に東京都、山梨県などにも路線を持つバス会社。売上高は連結ベースで1,365億円（05年度）。同社単体の売り上げの約77%をバスからの収入に頼っています。

バスは運賃が上限認可制で、勝手に上げることはできません。しかし、燃料の軽油は原油高を映して、ここ数年、大きく値上がりしています。そこで、「経営を安定させよう」として、軽油のデリバティブを行うことにしました。手法は「スワップ」。これは「変動価格を固定価格に変える」というものです。04年春にみずほコーポレート銀行との間に5年間の契約を結び、同年7月から開始しました。数量は年間600万リットル。同社の年間軽油使用料は約3,000万リットルなので、5分の1

軽油スワップの手法



に相当します。この間、原油価格が高騰したことから、コスト削減に大きく貢献しました。同社によると、04年度は期間が短かったこともあって3,000万円強でしたが、05年度は1億円強、06年度はまだ見込みですが、2億円弱になると予想しています。ちなみに、05年度の同社の経常利益は59億円だったので、2%弱に相当します。

同社が軽油のデリバティブに興味を持ったのは、燃料費を固定化させることで経営を安定させようと考えたからです。

とはいえものの、「リスクもあるので、全量にする考えはないとのことですが、ある程度は行ってもよい」とのことです。ただ、価



格が急騰したので、時期をみているとのこと
で、最近、原油価格が下がってきたところから、
タイミングを計っている」としています。

経営計画を立てやすく

〇 同社がみずほコーポレート銀行と、スワップ
契約を結んだのは同行から融資を受けたこと
も一因になっています。その後、他の邦銀
や外資系銀行からスワップの話が持ち込まれて
います。〇 いまのところ、スワップ拡大は考えてもオ
プション取引、先物取引は考えていないとの
ことです。「当社はバス会社でそのほうの専
門家ではない」というのがその理由です。〇 た
だ、燃料価格を安定化させることで経営計画
を立てやすくなったそうです。〇 (III) スマ
〇 ちなみに、バス会社は半年か3カ月に1回、
元売りとの間で軽油の価格を決めており、最
近は原油価格の騰落が激しいところから、3
カ月に1回程度の値決めになっているとのこ
とです。〇 〇 同社は子会社にタクシー会社を持っており、

LPGなどを燃料に使っていますが、こちらは
特にスワップなどはしていません。「原油と
LPGの価格に相関度が薄く、スワップにはな
じまない」からです。

業績向上にもひと役

〇 同社は06年9月14日に06年度の中間連結業
績予想数値を上方修正しました。〇 売り上げは
687億円から711億円に、経常利益は24億
1,000万円から34億1,000万円に大幅に伸びて
います。〇 バスの乗客が大きく伸び、収入が増
加したのが主因ですが、〇 燃料価格の安定も貢
献しているとのことです。〇 〇 最近、天候デリバティブ、地震デリバティブ
などが話題を呼んでいます。〇 〇 同社は研究
はしたものの、〇 そちらは行おう考えはないそう
です。〇 バス中心の経営をしているためで、デ
リバティブも経営に密着したところに限定す
るとのことです。〇 〇 デリバティブを経営の安定に使うという地
道ながら着実な方法は正攻法の経営といえる
かもしれません。