

ヘッジ取引の 活用マニュアル

価格変動リスクから 会社を守る

価格変動リスク から会社を守る

ヘッジ取引の活用マニュアル

本マニュアルは、主として事業会社が商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等をヘッジ目的で活用する場合を前提としており、投資または投機目的の取引の説明を目的としたものではありません。

本マニュアルは、法律や会計基準等も参照して作成していますが、あくまでも一般的な考え方についてご紹介するものであり、何らかの公的な見解を示したものではありません。実際の法律の適用、会計処理及び税務処理については、必ず貴社ご担当の公認会計士または監査法人、税理士等にご相談ください。

本マニュアルは、何らかの商品または取引の勧誘・推奨等をするものではありません。また、記載されたあらゆる情報の正確性ないし完全性については、最善を尽くすよう努めていますが、これを保証するものではありません。

目 次

1. そもそもリスク・ヘッジとは	4
2. 価格変動によるリスク	6
(a) 販売業者が直面しているリスクと課題	
(b) 輸出入業者／貿易会社が直面しているリスクと課題	
(c) 製造業者が直面しているリスクと課題	
(d) 生産者が直面しているリスクと課題	
3. 価格変動リスクのヘッジ	12
(1) 商品先物取引の活用	14
(a) 買いヘッジ	
(b) 売りヘッジ	
(2) 先渡取引の活用	24
(3) スワップ取引の活用	25
4. ヘッジ取引とリスク管理	26
(1) 経営者の理解	28
(2) ヘッジ取引方法の選定と検証	28
(a) ヘッジ手段の選定	
(b) ヘッジ手段の検証	

(3) 事前承認の仕組み構築	32
(a) 事前承認の考え方	
(b) 事前承認の方法	
(4) 事後チェックの仕組み構築	38
(5) リスク管理方針の文書化	42
5. 決算の会計処理	46
(1) 原則的な会計処理	48
(a) 期末評価	
(b) 基本的な会計処理(例)	
(2) ヘッジ会計を用いた会計処理(繰延処理)	50
(a) ヘッジ会計の意義	
(b) ヘッジ会計適用の要件	
(c) 繰延処理(例)	
(d) 予定取引の場合	
(e) ヘッジ会計の中止と終了	
6. 決算の税務処理	56
(1) 原則的な処理	56
(2) ヘッジ処理(繰延処理)	56

企業はその規模にかかわらず、様々なリスクに直面しています。例えば、取引先が倒産して売掛債権を回収できなくなるリスク、規制強化によって既存の事業を縮小・廃止したり新たなコストを負担しなければならなくなるリスク、法令違反等による法的リスクや風評リスク、為替や金利の変動によるリスク等、枚挙にいとまがありません。

このようなリスクに対して、取引先や事業を分散させたり、コンプライアンス（法令等遵守）に取り組んだり、損害保険の活用や為替予約や金利スワップといった金融商品を活用するなどして、リスクを回避ないし軽減することを「リスク・ヘッジ」、そのために行う経営管理を「リスク管理」と呼びます。

近年、石油、金属、農産物など原材料価格の変動幅が著しく大きくなっています。資源輸入国の日本において、価格高騰は直接的に事業経営に影響を及ぼしますが、下落場面にあってもライバル企業との価格競争や納品先からの値下げ圧力で、厳しい経営を強いられる場面もあり得ます。このマニュアルでは、いま、最も悩ましいリスクのひとつである「価格変動リスク」を回避ないし軽減する方法を説明します。



原材料価格の高騰・下落による収益の圧迫や
経営の不安定化リスクの回避／軽減が
本マニュアルのテーマ！

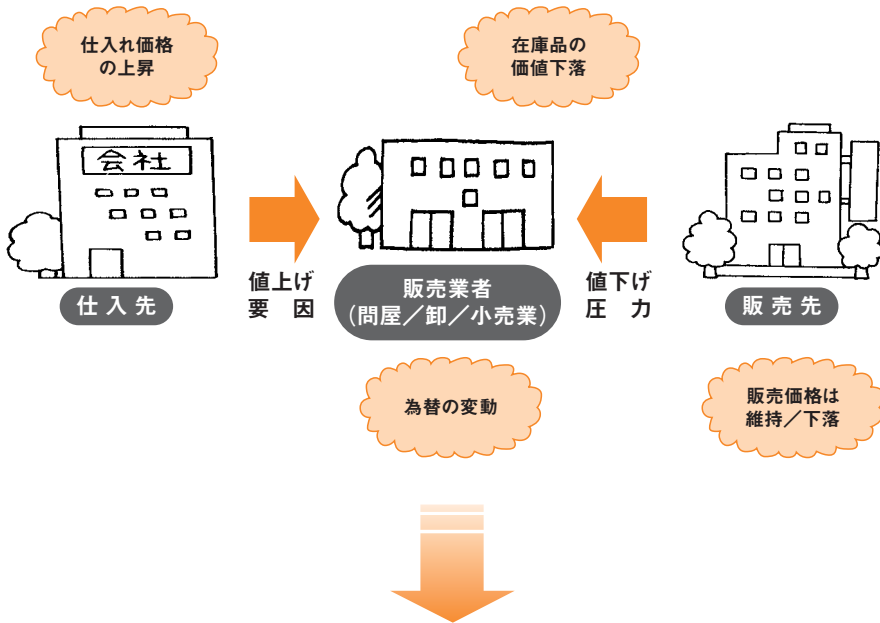
商品価格は絶えず変動するものですが、経済のグローバル化が進む中、比較的物価の安定していた日本においても、国際的な価格指標が存在する金属（例えば金や白金といった貴金属、銅や鉛といった非鉄金属等）、エネルギー（原油の他、ガソリンや灯油等の石油製品、天然ガス等）、農産物（大豆やとうもろこし等）を中心とする商品価格の変動が以前にも増して激しくなっています。

原油価格が急騰した2008年には、ガソリン、灯油、軽油、ナフサといった石油製品はもとより、ゴムや石油由来のプラスチックなどの工業原料が軒並み高騰しました。この原材料費や燃料費の上昇により、大企業であるか中小企業であるかを問わず、多くの企業で収益が圧迫されています。特に過当競争や下請構造などのために、顧客への価格転嫁が難しい中小企業においてこの傾向は顕著であり、2008年12月に中小企業庁が行った調査によれば、原油価格の高騰によって収益を圧迫された企業は80%にも上っています（2009年版中小企業白書）。

また原材料を海外から仕入れたり、製品を海外に販売したりする企業の場合、為替変動によっても収益に大きな影響を受けます。2007年夏頃までの長い間、円安が続いていたことも仕入れのコスト等を押し上げてきた原因のひとつですし、2007年秋以降は急激な円高の影響が海外への販売価格にも影響を与えています。

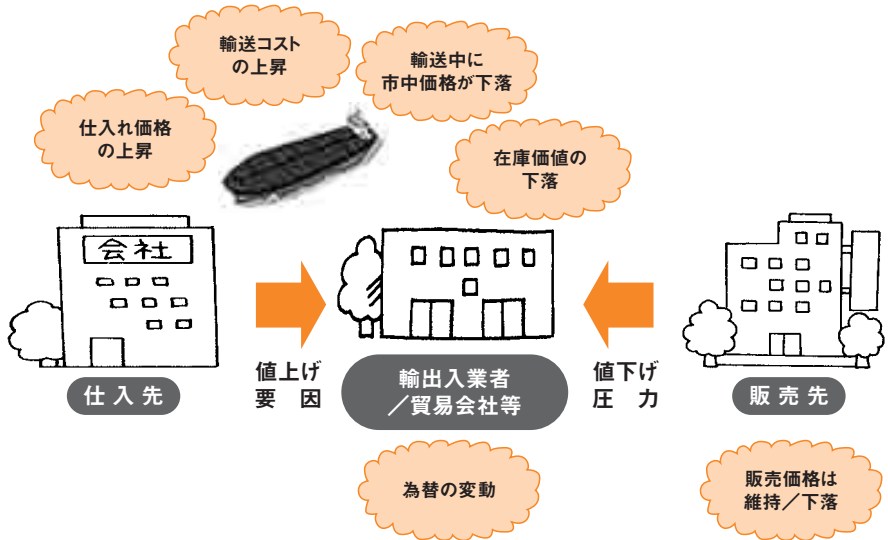
このように収益を圧迫されている企業が多いことから、もう少し具体的な業種ごとに、直面しているリスクを整理してみましょう。

(a) 販売業社が直面しているリスクと課題



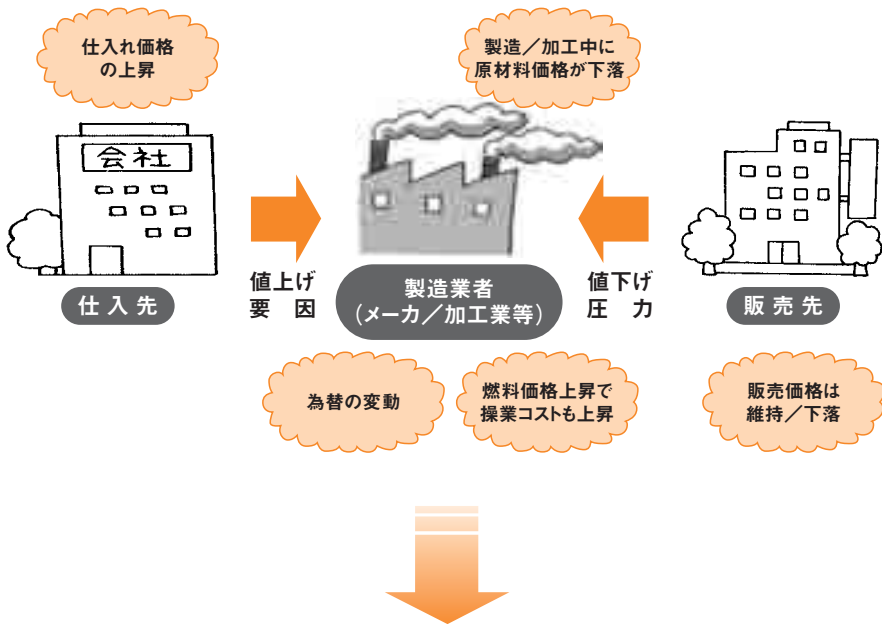
- 仕入れ価格の上昇が見込まれるが、多くの在庫を抱えることは難しい…
- 得意先への販売価格は据え置きたい(または公共入札に参加したい)が、仕入れコストは上昇するかもしれない…
- 仕入れ価格が上昇しており、販売価格を上げたいが、販売先も不景気で値上げには応じてくれない…

(b) 輸出入業者／貿易会社が直面しているリスクと課題



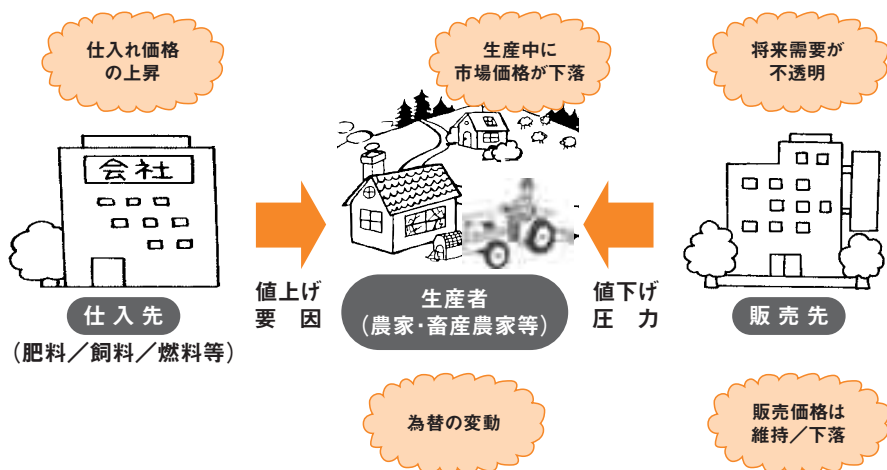
- 仕入れた在庫を抱えているが景気の悪化で販売先がない…
- 海外から仕入れているが、輸送コストが原油高で上昇した…
- 買付け時の市場価格で契約したが、輸送中に国内の市場価格が下落してしまった…
- 仕入れ価格が上昇しており、販売価格を上げたいが、販売先企業も不景気で値上げには応じてくれない…

(c) 製造業者が直面しているリスクと課題



- ・ 仕入れ価格が上昇しても販売価格を上げられず赤字操業となる場合も…
- ・ 製造/加工中に原材料価格が下落し、高い価格で原材料を仕入れたにもかかわらず、販売先から強い値下げ圧力にさらされた…
- ・ 燃料の価格が急騰し、操業コストも経営を圧迫している…

(d) 生産者が直面しているリスクと課題



- 肥料/飼料/燃料費が高騰し経営を圧迫している…
- 将来、需要が不透明で生産計画を立てられない…
- 販売価格が下落し、コストを吸収できない…

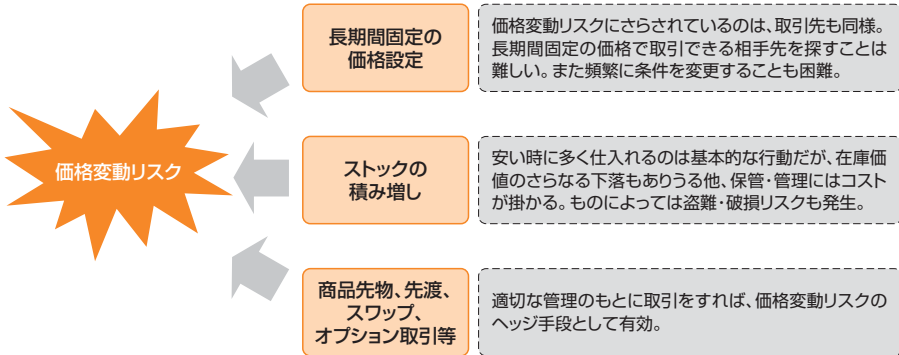
3 価格変動リスクのヘッジ

企業の収益を圧迫する価格変動は、その変動幅が大きくなっている今日、企業経営にとって脅威となっています。この価格変動リスクをヘッジすることができれば安定的な経営が可能となるはずですが、具体的にはどのような方法があるのでしょうか。

価格変動リスクをヘッジするためには、契約で長期間固定の取引価格を決めたり、原材料のストックを持つといった方法もありますが、価格変動が激しくなる中、長期間固定の価格で取引をしてくれる取引先を探すのは困難ですし、原材料のストックを増やす方法も保管・管理費用がかさむ他、毀損・劣化・盗難等のリスクを生み出す可能性があります。

一方、為替変動については、多くの企業が為替予約や通貨スワップといった金融商品を活用して急激な変動に備えています。例えば為替予約は日本企業の約3割、特に輸出関連企業の場合は約5割が活用しているという調査結果（平成20年度年次経済財政報告書）もあるように、為替ヘッジ取引が一般的に行われています。

原材料等の価格変動についても商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引などを活用することで、為替変動をヘッジするのと同様に、リスクを回避・低減することが可能です。これらの取引は為替予約等に比べると広く知られていないようですが、実際にこうした取引を積極的に活用して価格変動リスクのヘッジを行っている企業が存在しています。



価格変動リスクのヘッジ手段として活用可能な商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等についてその特徴を最初に整理しておきます。

	商品先物取引	先渡取引	スワップ取引	その他
取引概要	ある商品を取引時点で決めた値段で将来の一定時点で売買する。	ある商品のある数量や価格で将来の一定時点で受け渡す、という約束をする。	一定の期間にわたり契約時に決められた条件でキャッシュフローを交換する(固定価格と変動価格を交換する等)取引で、定期的な金銭の受渡しが契約期間中継続する。	代表的なものとして、ある商品を将来の一定の時点及び価格で買付ける権利や売付ける権利を取引する「オプション取引」等がある。
特徴	商品取引所で取引し、差金決済機能(反対の取引により決済することができる機能)がある。現物受渡による決済も可能な商品が多い。	相対取引の形態も多く、個別のニーズに応じた取引が可能である。	相対取引の形態が多く、個別のニーズに応じた取引が可能である。	

(1) 商品先物取引の活用

商品先物取引とは、ある商品を「いま」決めた値段で、「将来」の一定時期に売買する契約のことです。先物取引の特徴のひとつは、現物取引や機能的によく似た先渡し取引とは異なり、品物と現金を交換せずに取引を終えることができる「差金決済」機能を有している点です（もちろん、ほとんどの商品は現物の受渡しによっても決済することができます）。

現在（2010年4月）、日本には4つの商品取引所があり、原油・ガソリン・灯油などのエネルギー、金・白金などの貴金属、大豆・とうもろこしなどの農産物に代表される先物商品が上場されています。一方、海外に目を転じると国際的な価格指標となっている先物商品を上場している商品取引所もあり、世界的に有名な資源・エネルギー関連会社や商社等がヘッジ取引の場として活用しています。

一般の事業会社が商品取引所で商品先物を取引するためには、売買注文を取引所に取り次ぐ資格を持つ商品先物会社に取り引口座を開設し、売買を委託しなければなりません。株取引をするために証券会社に取り引口座を開設し注文の執行を委託するのと同じシステムです。

商品先物取引の差金決済機能を利用すると、契約当初の価格と決済時点の価格の差額を受け払いして取引を終えることができるので、いま現在持っていないものを売ったり、現物を引き取る意思のない商品を買うことができます。この性質を利用することで価格変動リスクの回避（ヘッジ取引）が可能になります。

具体的にどのような効果があるのかを見てみましょう。

【商品先物取引の特徴①】～取引証拠金

東京工業品取引所（東工取）の標準単位の金先物取引は1kg単位（「1枚」と呼びます）で取引されています。ただし表示価格は1gあたりの値段で、例えば1gが3,000円なら、1枚の取引は300万円となります。

受渡しの期限は最長1年先まで設定されています。しかし先物取引は必ずしも現物の受渡しをもって取引を終了するわけではありません。金先物の買い手（売り手）は、自分の買い契約（売り契約）を受渡期限までに転売する（買い戻す）ことで、現物の受渡しをせずに取引を終了できるのです。このシステムを差金決済と呼びます。典型的なヘッジ取引では、差金決済により現物取引との損益を調整し、価格変動に対する保険効果を得ます。

金先物市場では、金価格は時々刻々と変化しています。相場を動かすのは売りたい人と買いたい人のパワーバランスです。需要と供給の関係や投資家の思惑が絡み合い、買いの希望が売りの希望の総量を上回れば価格は上昇するし、その逆ならば下落します。

さて、先物市場でヘッジ取引をする際にどれ程の資金が必要かを考えてみます。

現物取引ならば買い手は現金（1g=3,000円なら300万円）を、売り手は1kgの金塊を用意しなければなりません。しかし差金決済が可能な先物市場ではその必要はありません。買い手も売り手も、取引総代金の5%程度（13万5,000円=2010年4月現在）の「取引本証拠金」を預ければ良いルールとなっているのです（ただし13万5,000円は取引所が定める最低の取引本証拠金額で、先物会社によってはそれ以上

の預託を求める場合もあります)。

証拠金は取引の「担保」です。取引の過程で金相場が変動して計算上の損が膨らむと、それに応じて担保価値も減ってしまいます。そしてこの計算上の損が一定額を超えた場合には、担保不足を補うために追加の証拠金預託が必要になります。このためヘッジ取引をする際には、追加の証拠金請求に対応するため、相応の資金を用意しておくことが求められます。もちろん取引の終了時には、取引証拠金は全額が返金されます。

東工取では2007年7月から取引単位を100gに縮小した「金ミニ」取引が登場。2009年10月には中部大阪商品取引所で取引単位500gの金先物取引が始まっています。

【商品先物取引の特徴②】～差金決済

商品先物市場では、もちろん商品を渡して現金を受け取ることも、その逆に現金を渡して商品を受け取ることもできます。しかしヘッジの目的を含む圧倒的多数の売買契約は、商品のやり取りなしに取引を終了するのが普通です。

それを可能にしているのが「差金決済」の機能です。差金決済とは、買った(売った)時の商品の価値と、転売する(買い戻す)時の商品の価値の差額をやり取りして取引を終結させることで、先物取引の大きな特徴になっています。

先物取引の売買契約は、例えば1月のいま、「6月に受渡し期限が到来する1kgの金を1gあたり3,000円で買う」というものです。しかし

ひと月が経過した時点でその時の金相場が3,200円になっていたら、その契約を別の市場参加者に転売して契約を解消することも可能です。

その場合、契約の転売で入手できるのは、3,200円と3,000円の差額である200円ですが、それは1gあたりの計算です。実際の取引は1kg単位ですから、200円の1,000倍である20万円ということになります。

では、ひと月が経過した時点で、6月に受渡し期限が到来する1kgの金を1gあたり3,200円で買うのはだれでしょうか。それは6月に金価格が買値の3,200円よりも上がってしまうと困る事業者かも知れませんが、金価格はまだまだ上昇し、利益のチャンスが狙えると考えている投資家かも知れません。商品先物市場にはさまざまな考えを持った参加者があふれており、そのさまざまな考えを「買いたい」「売りたい」という2通りの意識に代えて持ち寄っているのです。

この差金決済のプロセスで重要なのは、取引の開始から終了までの間に金の現物が介在していないことです。

仮に1kg300万円の金塊を320万円に値上がりした時点で転売すれば、もちろん20万円の差益を手にすることができます。しかし現物の移転には書類上の手続きや、保管場所の用意、搬送、さらには盗難の心配などが伴います。

事業者の関心が価格変動リスクの軽減であり、それが買値と売値の差額のやり取りで達成できるのであれば、現物のやり取りに伴う煩雑な手続きは回避したいと考えるのはきわめて合理的な発想です。そして、それを実現できるのが商品先物市場なのです。

○ カラ売りによる「売りヘッジ」の効能

同じプロセスでも、わずかに視点を変えると「持っていない商品を売る」ことも可能であることがわかります。すなわち「6月に1kgの金を1gあたり3,000円で売る」という先物の売り契約をしたとします。もちろんこの売り手は、契約時点では金塊を所有していません。

しかし、ひと月後に金価格が2,800円に下落したところで「6月に1kgの金を1gあたり3,000円で売る」契約を買い戻せば、同じく現物のやり取りなしに取引を終了できる理屈です。

		主な上場商品
国内取引所	東京工業品取引所	金・銀・白金・ガソリン・灯油・原油・ゴム・商品指数
	東京穀物商品取引所	大豆（一般、非遺伝子組換え）・とうもろこし・砂糖・コーヒー・小豆
	中部大阪商品取引所	ガソリン・灯油・金
	関西商品取引所	とうもろこし・コーヒー指数
海外取引所	NYMEX (米) ※CMEグループ	WTI原油、石油製品、天然ガス、金、白金
	CME及びCBOT (米) ※CMEグループ	家畜・食肉、穀物
	LME (英)	銅、すず、鉛、アルミニウム
	⋮	⋮
	⋮	⋮

(a) 買いヘッジ

買いヘッジとは「将来のある時期に物品・製品等を売る契約を行った企業が、販売までに仕入れる原材料価格の上昇リスクを回避するために先物を買ひ、現時点で見込んだ利益を固定する」ことに代表される取引をいいます。現在の市場価格で将来に商品を受け渡す契約（下記の事例でいえば灯油を現在の市場価格で半年後に受け渡す契約）をした場合に、将来の仕入れ価格の上昇による損失を防ぐために、先物市場で先物を買うことになるので「買いヘッジ」と呼ばれます。具体的に事例を見てみましょう。

〔事例〕

※分かりやすくするために条件を単純化しています。実際の損益にはその他様々な要因が作用します。

石油流通業者のA社は、いまから半年後に、B社に1,000klの灯油を1klあたり5万5,000円で納入する契約を結びました。現在の市場価格はおよそ5万円なので、いま現物を購入して納品に備えることも不可能ではありませんが、それには保管や保険のコストがかかり、利益が圧縮されてしまいます。市場価格が納入時も5万円であれば、klあたり5,000円、契約全体では500万円の粗利が出るのですが、怖いのは仕入れ価格の高騰です。過去半年は4万5,000円～5万5,000円の価格帯にあり、仮に半年後が高値の時期に当たれば利益が出ませんし、2008年夏のように10万円を超えるような事態になれば大きな損失を出すこととなります。

そこで、仕入価格の値上がりによる損失リスクをヘッジするため、半年後に受渡時期が到来する先物を買うことにします。

A社は、商品先物市場で、半年後に受渡期限が来る灯油先物を1,000kℓ分、1kℓあたり5万2,000円で買い契約しました。東京工業品取引所の灯油先物取引の取引単位（「1枚」と呼びます）は50kℓですから、1,000kℓ分は20枚の取引となります。

① 半年後の灯油価格が6万円に上昇した場合

この場合、現物取引ではkℓあたり仕入価格6万円－契約納入価格5万5,000円＝5,000円、契約全体で500万円の損が生じます。しかし先物取引では5万2,000円の買い契約を6万円で転売することで1kℓあたり8,000円、1枚で4万円、20枚で800万円の利益が得られるので、全体としては300万円の利益となります。

② 半年後の灯油価格が4万円に下落した場合

この場合は、現物取引ではkℓあたり契約納入価格5万5,000円－仕入価格4万円＝1万5,000円、契約全体で1,500万円の利益となります。しかし先物市場では $(4万円 - 5万2,000円) \times 50kℓ \times 20枚 = \blacktriangle 1,200万円$ （の損）となってしまいますので、やはり全体では300万円の利益となります。

③ 半年後の灯油価格が5万円と変わらなかった場合

この場合は、現物取引ではkℓあたり5,000円、契約全体で500万円の益が生じます。しかし先物市場では $(5万円 - 5万2,000円) \times 50kℓ \times 20枚 = \blacktriangle 200万円$ （の損）が生じるので、こちらも全体としては300

万円の利益となります。

つまり買いヘッジを行うことで、その後の相場がどのようなようになっても、ヘッジを行ったときに見込んだ利益が確保できるということなのです。

	灯油価格上昇シナリオ (5万円/kℓ→6万円/kℓ)	灯油価格下落シナリオ (5万円/kℓ→4万円/kℓ)	灯油価格不変シナリオ (5万円/kℓ→5万円/kℓ)
現物取引(本業) による損益	▲500万円	1,500万円	500万円
先物取引(ヘッジ取引) による損益	800万円	▲1,200万円	▲200円
通算での収益	300万円	300万円	300万円

(b) 売りヘッジ

売りヘッジとは「将来のある時期に商品・原材料等売る計画を立てている企業が、商品ないし原材料価格の下落リスクを回避するために先物売り、現時点で見込んだ利益を固定する」ことに代表される取引をいいます。現物商品の価格が下落することによる在庫品の価値の低下や、将来の販売契約をした商品（例えば半年後に海外から届く商品等）の評価損を防ぐために、先物市場で先物売ることになるので「売りヘッジ」と呼ばれます。

〔事例〕

※分かりやすくするために条件を単純化しています。実際の損益にはその他様々な要因が作用します。

金属リサイクル業者のX社は、現在操業中の工場です。半年後に10kgの白金を回収して売却する計画を立てています。

現在の白金のスポット価格は1g（グラム）あたり4,000円。回収コストは1gあたり3,000円です。現在の相場が維持されれば概算で1,000万円の収益が見込めるため、それに基づいて来期の事業計画を立てました。しかし売却時の相場が予想を大幅に下回るようだと期待通りの収益を得られず、事業計画の見直しを迫られることになります。

そこで白金相場下落リスクを回避するために、半年後に受渡時期が到来する先物売りにします。

X社は、商品先物市場で、半年後に受渡期限が来る白金先物を10kg分、1gあたり4,050円で売り契約しました。東京工業品取引所の標

準単位の白金先物取引の取引単位は500gですから、10kg分は20枚の取引となります。

① 半年後の白金価格が4,550円に上昇した場合

この場合、現物取引ではgあたり1,550円(=4,550円-3,000円)、契約全体で1,550万円の利益が生じます。しかし先物取引では(4,050円-4,550円)×500g×20枚=▲500万円(の損)が生じるので、全体としては1,050万円の利益となります。

② 半年後の白金価格が3,550円に下落した場合

この場合は、現物取引ではgあたり550円、契約全体で550万円の利益となります。先物市場では(4,050円-3,550円)×500g×20枚=500万円の利益を得られますので、やはり全体では1,050万円の利益です。

③ 半年後の白金価格が4,050円と変わらなかった場合

この場合は、現物取引ではgあたり1,050円、契約全体で1,050万円の益が生じます。先物市場では(4,050円-4,050円)×500g×20枚=0円と損も利益も出ませんから、こちらも全体としては1,050万円の利益となります。

つまり売りヘッジを行うことによって、その後の相場がどのようになっても、売りヘッジを行ったときに見込んだ利益が確保できるということなのです。

	白金価格上昇シナリオ (4,050円/g→4,550円/g)	白金価格下落シナリオ (4,050円/g→3,550円/g)	白金価格不変シナリオ (4,050円/g→4,050円/g)
現物取引(本業) による損益	1,550万円	550万円	1,050万円
先物取引(ヘッジ取引) による損益	▲500万円	500万円	0円
通算での収益	1,050万円	1,050万円	1,050万円

以上の事例から分かるように、先物取引(ヘッジ取引)をしていなければ当初見込んだ利益より大きな利益が得られたケースもあります。しかしヘッジ取引は利益を増やそうとするものではなく、現時点で見込んだ収益を将来にわたって固定化することが目的です。保険に例えれば、保険をかけていなければその掛け金の分だけ利益が大きくなりますが、保険をかけておけば万一の場合に損失の補てんが受けられます。つまりヘッジ取引は経営の安定のための保険ということができるのです。

(2) 先渡取引の活用

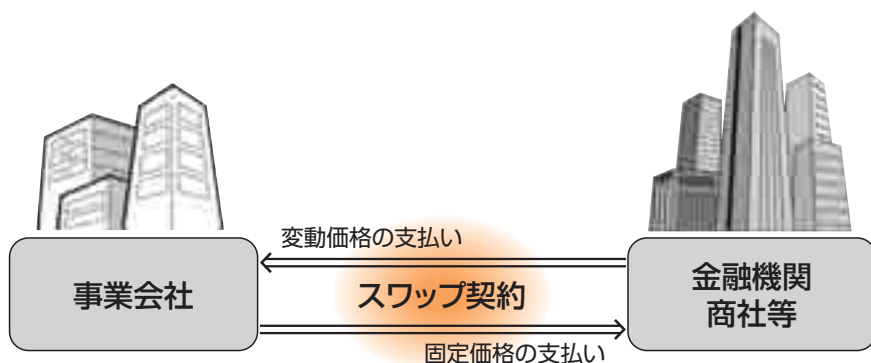
先渡(さきわたし)取引とは、「特定の商品を、あらかじめ合意した数量と価格で、将来の一定の期日に受け渡す」取引のことをいいます。例えば「3ヵ月後に東京に到着するガソリンを現在の市場価格で1,000kl 売買する」といった取引がこれに該当します。先渡取引は相対契約の形をとることが

一般的です。このため取引所取引の先物取引とは異なり、契約の相手方を自ら探し、数量や価格等について双方が合意した上で契約を交わすこととなります。商品取引所のルールにしばられない取引や、商品取引所に上場していない商品の取引ができ、個別のニーズに応じた柔軟性があります。しかしその一方で、契約の不履行や商品の品質に関するリスクが伴うデメリットもあります。

(3) スワップ取引の活用

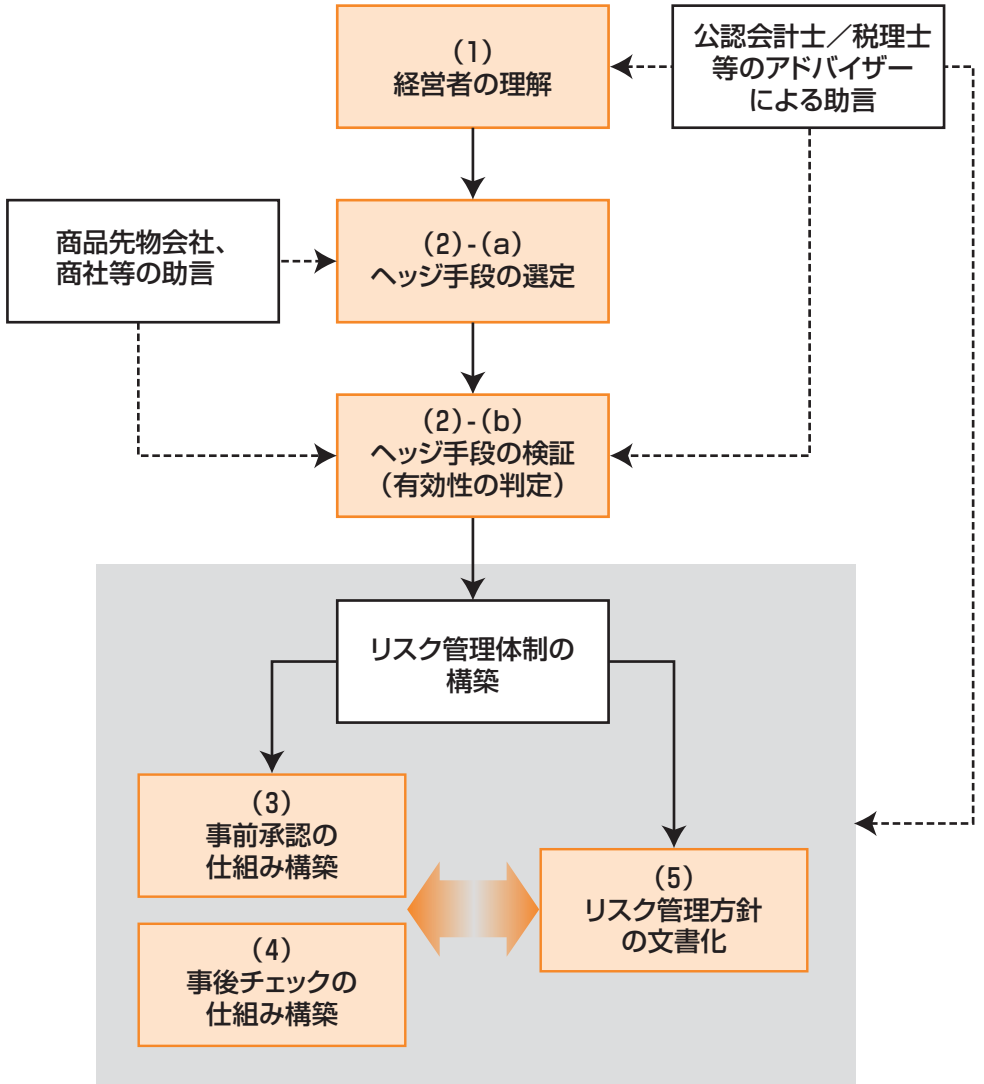
スワップ取引とは、「一定の期間にわたり契約時に合意した条件で金銭を交換する」取引であり、国内では固定価格と変動価格を交換（差額を現金で決済）するなどの取引が見られます。

スワップ取引というと、金利や為替のスワップ取引が広く知られていますが、近年は原油や石油製品等のスワップ取引が活用される場面も増えています。スワップ取引は先渡取引と同様、大手金融機関や大手商社等を相手とした相対契約の形で行うのが一般的です。



実際にヘッジ取引を開始する前に、①誰がヘッジ取引の決裁を行なうのか、誰が取引を執行するのかといったヘッジ取引に関する体制、②ヘッジ取引があらかじめ決めた方針から逸脱しないよう、どのようなリスク管理を行なうのか—という点について経営者レベルで検討を行う必要があります。

具体的な検討事項と検討プロセスは、右図の通りです。順を追って詳しく説明しますが、ここで検討する事項は、後ほど紹介する会計処理や税務処理方法に影響を与えますので、担当の公認会計士または監査法人、税理士等とも相談することが望ましいでしょう。



(1) 経営者の理解

ヘッジ取引を正しく執行するためには、経営者がリスクの所在を適切に把握する必要があるほか、ヘッジ手段の取引の損益だけにとらわれることなく、中長期的な経営目標を見据えた価格変動リスク管理方針（以下、本文では「リスク管理方針」と呼びます）に基づいて取引を行うことが大事です。そのためには経営者自身が、ヘッジの対象となる現物の取引の実態やそれに伴うリスクを十全に把握した上で、必要なリスク管理方針を策定する必要があります（リスク管理方針の文例については42頁をご覧ください）。

ただし、そうしたプロセスは月次決算を導入し、現物取引の実態やリスクを計数的に把握できる仕組みを構築している企業であればそれほど難しいことではありません。まずは経営者が率先して、自社の現物取引の実態や当該取引に関連するリスクについて理解を深めることが必要です。

(2) ヘッジ取引方法の選定と検証

(a) ヘッジ手段の選定

経営者が十分にヘッジ取引の意義を理解したら、次にどのような手段でヘッジを行うのが適切かを検討します。

ヘッジ手段には、商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等があり、それぞれに長短があります。取引所で取引されている商品先物取引であれば、ヘッジ対象となる商品（又はそれと近い値動きをする商品）が上場されていなければ用いることができませんし、相対で取引される先渡取引やスワップ取引の場合、自社が望んでいる商品や条件で取引を提供してくれる金融機関や商社を探する必要があります。

商品先物取引を活用する場合には、取引所の上場商品の価格(値動き)がヘッジ対象の商品の価格(値動き)とリンクしていることが必要です。また、ヘッジの対象となる取引の期間によってヘッジすべき期間も異なるうえ、必要なときに必要なヘッジ取引が行えることも重要なポイントです。ですから取引を始める前に、商品先物会社や専門家のアドバイスを受けつつ、次の「(b)ヘッジ手段の検証」で説明する方法を参考にしながら、国内の取引所だけでなく海外の取引所も含めて、適切な市場、適切な上場商品を選ぶ必要があります。

【ヘッジ手段選定のポイント】

- ヘッジ手段として商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等のいずれを用いることが適切か検討する。
- 商品先物取引の場合、国内だけでなく海外にも取引所があるので、広くヘッジしたい商品と価格がリンクしている上場商品を探す。
- 商品先物取引の場合、具体的なヘッジニーズにあった市場を選ぶ。
- 商品先物会社、ヘッジ取引を取扱う金融機関や商社、公認会計士または監査法人、税理士等専門家にアドバイスを求める。

(b) ヘッジ手段の検証

大量の灯油取引を扱っている企業が、国内商品取引所に上場されている灯油先物取引を使ってヘッジ取引を計画していると仮定します。本業における灯油の売買価格と、商品先物市場の価格には高い相関関係があるのでしょうか。既に説明したように、現物取引における損益と商品先物取引の相場変動による損益とを相殺して一定の収益を確保するためには、現物価格と商品先物価格とが連動している必要があります。これを検証することを「有効性の判定」と呼びます。

有効性の適否は、原則的に、ヘッジ取引を開始した時点から有効性の判定を行う期間を対象とし、その間の現物商品とヘッジ取引の価格変動の累計を比較することにより判定します(スワップ取引の場合はキャッシュフローの変動額を用います)。

$$\text{有効性比率} = \frac{\text{ヘッジ取引の時価変動累計額}}{\text{現物商品の時価変動額}} \\ \text{(ヘッジ取引開始時から有効性判定時までの累計額)}$$

上記の方法で求めた「有効性比率」が80%から125%の範囲内であれば高い相関関係が認められるといえます(後述する繰延処理を行うためにはこの範囲内の比率であることが求められます)。もちろん、70%や130%といった比率であっても、相関関係が認められると評価できる場合もあるでしょうが、初めてヘッジ取引をする場合には、なるべく長い期間の過去データを用いるなどして慎重に有効性を検証するべきでしょう。

【ヘッジ手段検証のポイント】

- 選択したヘッジ手段によって、価格変動リスクが有効にヘッジできるかどうかについて有効性の判定を行なう。
- 初めて商品先物取引をヘッジ手段として用いる場合は、なるべく長い期間の過去データを用いて、現物商品の価格変動と商品先物の価格変動の累計を比較する（スワップ取引の場合には、キャッシュフローの変動額を用いる）。
- 有効性比率が80～125%の範囲内にあることが望ましい。

(3) 事前承認の仕組み構築

経営者や実際に取引を行う部門ないし担当者が、リスク管理方針を正しく理解せずに、短期的な値動きによって生じた利益を確保するなどの行動を取れば結果的に多大な損失を被ることにもなりかねません。実際にヘッジ取引の執行部門が独断で現物取引の範囲を超えた取引を行い、結果として会社に巨額の損失を与えた事例もあります。

そこで、事前にどのような現物取引に対してどのようなヘッジ取引を行うのか、また当該ヘッジ取引は当初定めたリスク管理方針に照らして妥当な内容かという点についてチェックを行なうことが必要です。

【投機的な取引】

ここ数年にわたる一次産品（原油や農産物など）の価格高騰の原因を商品先物市場への「投機マネー」の流入に求めようとする声は少なくありません。果たしてその「仮説」は正しいのでしょうか。

特定の商品が品不足に陥り価格が上昇傾向にある場面で、さらなる価格上昇とその後の転売による利益獲得を狙った投機マネーが市場に大量流入し、価格上昇を煽ったとするのが「投機マネー悪者説」の主たる根拠です。確かに投機マネーがそうした性向を有していることは否定できません。しかし、それは投機マネーの特定の一面をとらえているに過ぎないのです。

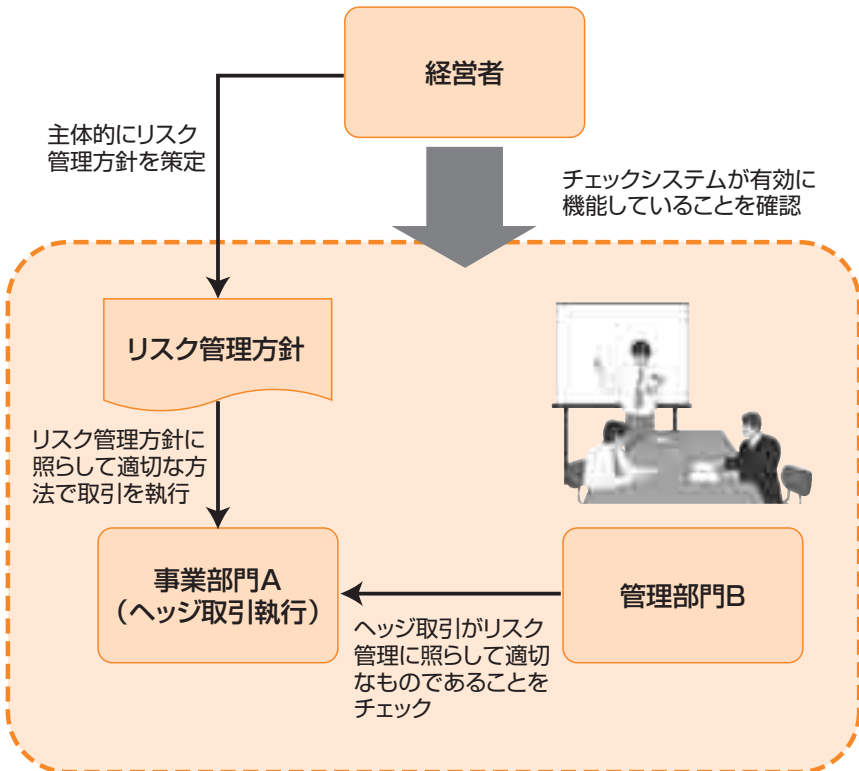
まず明らかにしておかなければならないのは、ここでいう「投機マネー」は、経済システムの円滑な運営に貢献しているという事実です。具体的には「投機マネー」は「ヘッジ取引」の相手役を務める存在であり、それゆえ投機マネーなしには現代の資本主義経済や社会は立ちいかなくなってしまうのです。

しかし、投機取引とヘッジ取引は目的と性格が明らかに異なります。投機取引は収益獲得に向け積極的にリスクを取る手段であり、ヘッジ取引はリスクを回避するための道具なのです。事業者がヘッジ取引を執行しているつもりでも、現物取引とのバランスを失うと、その取引はリスク回避の道具として機能せず、リスクを伴う取引へと容易に変化してしまいます。このため事業者にはヘッジ取引に係る管理方針やチェック機能の確立が求められます。

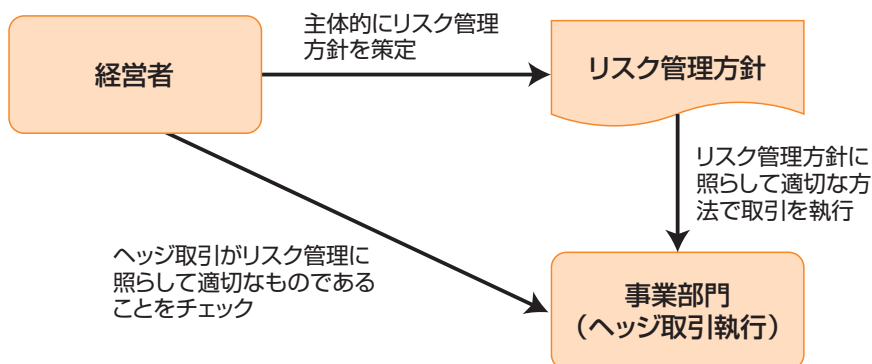
(a) 事前承認の考え方

事前承認は、個々のヘッジ取引が、リスク管理方針に則って行われる適切な取引であることを確認し、管理方針に沿わない不適切な取引が行われないようにするためのプロセスと位置付けられます。どのような事前承認のプロセスとするべきかについては、事業者の規模や実態によって異なりますが、基本的にはヘッジ取引の執行部門と、チェック部門が分かれている必要があります。

例えば、現物取引も取扱っている「事業部門A」でヘッジ取引を行なう場合、事前承認及び事後チェックは、財務や経理機能を担っている「管理部門B」が行います。現物取引とヘッジ取引を頻繁に行っている大企業の場合、逐一経営者がチェックすることは難しいので、日常的なチェックは「管理部門B」が行い、経営者は月次や四半期ごとの頻度でチェックすることになります。その場合、経営者は「管理部門B」が適正なチェックを行なっているか、また「事業部門A」が適切な報告を「管理部門B」に対して行っているか確認する手段を確立することが重要になってきます。



ヘッジ取引を頻繁に行わない事業会社の場合、前述のようなチェック体制を構築するに越したことはありませんが、必ずしも現実的ではありませんので、ヘッジ取引を行う都度チェックするといった方法が考えられます。例えばヘッジ取引の金額、数量、期間等と対応する現物の取引について記載した書類を取引の担当者ないし担当部門で作成し、記載内容がリスク管理方針に合致していることを取引担当者ないし担当部門が確認したうえで、経営者がチェックするといった方法です。



【事前チェックのポイント】

- どのような現物取引に対してどのようなヘッジ取引を行うのか、当該ヘッジ取引は当初定めたリスク管理方針に照らして妥当な内容かどうか等について事前チェックが必要。
- 実際にヘッジ取引を行う担当者ないし部門とは別の人間ないし部門がチェックを行うことが必要。
- 事前のチェックに経営者が関与することが必要。

(b) 事前承認の方法

事前承認のポイントは、ヘッジ取引がリスク管理方針に照らして適切な方法で行われるかどうかをチェックすることにあるので、取引の執行部門が、具体的な取引内容のチェック部門に取引に関する情報を報告する必要があります。

報告するのは、①ヘッジ取引の対象となる現物の取引に関する情報（商品の種類、単価、数量、取引日時等）、②ヘッジ取引に関する情報（ヘッジ取引予定日、取引方法、取引内容〈商品名、単価、期限、数量〉、ヘッジ期間、ヘッジ割合等）、③有効性の判定の結果—などの情報で、これらがリスク管理方針に照らして適切な内容であるかどうかをチェックします。この際、報告内容と承認者が承認を行った事実を証跡（定型の報告及び承認書式を作成するか、電子メール等のやり取りをサーバー上に記録しておく方法等を採用することも可能）として残しておくことが求められます。

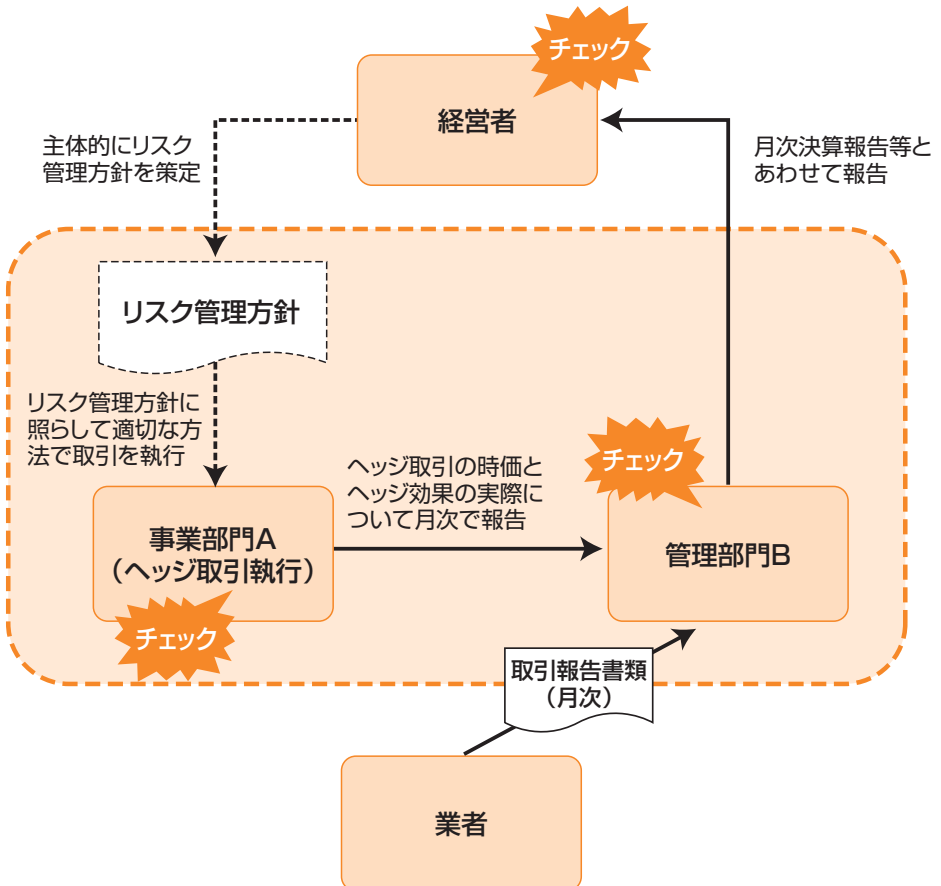
(4) 事後チェックの仕組み構築

ヘッジ取引が動き出した後には、それによって当初意図したリスク管理方針通りの効果が得られているかどうかを継続してチェックする必要があります。具体的には、刻々と変化するヘッジ取引の時価を把握し、ヘッジ対象である現物取引と高い相関関係が維持されているか、ヘッジ取引の時価の変化が想定の範囲内に収まっているかといった事項を確認し、当該ヘッジ取引がリスク管理方針に照らして適正な状態かどうかを検証します。

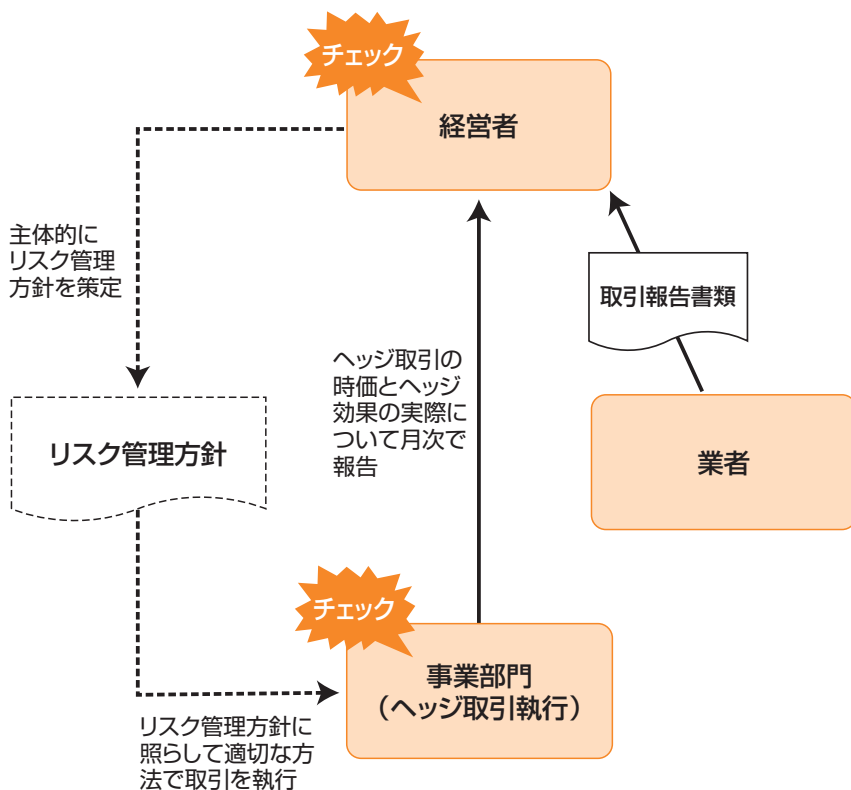
ヘッジ取引の時価は、それが商品先物市場を用いた取引であれば、商品取引所のWebサイトで確認できるうえ、先物会社から定期的に送られてくる取引報告書でも把握が可能です。相対取引で先渡取引やスワップ取引等を行っている場合は、取引の相手方の金融機関や商社等に照会すれば時価の提示が受けられるほか、月末には取引照合書類が送付されるのが一般的です。商品価格や為替変動の幅が大きくなっている昨今、リスク管理の観点からはなるべく頻繁にヘッジ取引の現況を把握しておくべきで、少なくとも毎月、取引照合書類を受け取るタイミングでは事後チェックをすることが大事です。

ヘッジ取引の執行部門では、日常的なリスク管理だけでなく、次のヘッジ取引を検討するためにも定期的な事後チェックが必要です。ヘッジ取引の根拠となる商品価格が、ヘッジ対象の現物取引の価格と連動していない状況では取引の見直しが迫られます。そうした場合、結果として生じるヘッジ取引の損益は現物取引との相殺が効かず、投機取引と同じ効果をもたらします。そしてヘッジのつもりが取引が単独で損失を計上することになった場合、取引の執行部門は、その報告を躊躇することも考えられます。このため事後チェックは、取引執行部門とは異なる別の部署でも行うルールを事前に設けておくことが求められます。

「事業部門A」と「管理部門B」とが分離している企業の場合には、「事業部門A」で事後チェックを行ったうえ、月次報告を「管理部門B」に対して行い、「管理部門B」が業者から送付される取引照合書類等に照らして報告内容をチェックするほか、事前承認の内容と齟齬がないかも含めて確認します。月次決算を行っている企業で、月次決算報告を経営者に対しても行っている場合には、当該事後チェックの結果も同時に報告することが望ましいでしょう。



ヘッジ取引の都度、経営者が確認する事後チェックの仕組みを採用した企業では、経営者がヘッジ取引執行部門からの報告を受けるだけでなく、直接取引に係る報告書類（売買報告書、残高照合通知書など）と照らし合わせながら、報告内容をチェックすることが望ましいでしょう。



月次決算を採用している企業では、毎月、各部門から係数の報告を受け、それを処理する点において、事後チェックもプロセスに変わりはありません。異なるのは管理部門や経営者が、取引照合書類に基づいてヘッジ取引の適否をチェックする点です。

【事後チェックのポイント】

- ヘッジ取引によって、当初意図したリスク管理方針通りの効果が得られているかどうかを事後にチェックすることが必要。
- 事前チェックと同様、実際にヘッジ取引を行う担当者ないし部門とは別の人間ないし部門がチェックする必要があり、経営者が事後チェックの結果を把握していることが必要。

(5) リスク管理方針の文書化

(1)～(4)で検討してきた事項を、リスク管理方針として文書化します。下記の「価格変動リスク管理方針(例)」を参考にしながら、担当の公認会計士または監査法人、税理士等とも相談して作成することをお勧めします。

価格変動リスク管理方針(例)

(基本方針)

第1条 業務上直面している価格変動リスクを適切に理解した上でこれを管理し、安定的な収益を確保する。

(価格変動リスクの定義)

第2条 価格変動リスクとは、資産(負債)の時価が市場変動により好ましくない方向に変動するリスクをいう。現に保有する商品を売却するときに、市場価格が下落することにより売却損益が悪化するリスクは、価格変動リスクに当たる。

(管理の対象とするリスクと管理方針)

第3条 業務において取扱う灯油に係る価格変動リスクについて、売却損益の悪化を防ぐためにヘッジ取引を行うものとする。なお、具体的なヘッジ取引要領については、〇〇部門担当役員が策定し、経営会議において決定する。

ここでは具体的なヘッジ取引要領の決定者を「経営会議」としているが、取締役会設置会社(特に大企業)では「取締役会」とした方が良い場合もあるし、比較的小規模な会社であれば「代表取締役社長」等が決定することも考えられます。

(組織)

第4条 当社は、ヘッジ取引を適切に履行及び管理するために、ヘッジ取引を執行する部門とヘッジ取引の管理、記帳、有効性の評価を行なう部門を分離する。当社は事業部門Aがヘッジ取引を実行し、管理部門Bがヘッジ取引の管理、記帳、有効性の評価等を実施する。

会社によっては、ヘッジ取引の管理、記帳、有効性の評価等(チェック)を行うのが社長自身の場合や、財務担当役員の場合もあるでしょうが、牽制が働く必要があります。

(権限)

第5条 ヘッジ取引の担当部門は経営会議が決定し、取引担当者は当該部門長が任命し、第3条に定める要領に担当者の所属氏名を記載する。またヘッジ取引の管理、記帳、有効性の評価等を実施する担当部門についても同様とする。

(ヘッジ方針)

第6条 当社は、商品価格変動リスクをヘッジするため、商品先物市場において原油又は石油製品に係る先物取引のみを行う。なおヘッジ対象の識別は個別契約ごとに行うものとし、別途定める方法を用いて識別を行う。

電子メールや書類に必要事項を記載して、電子的な承認記録や検印等の証跡を残す必要があります。方法については事前に定めておく必要があります。

(ヘッジ手段の有効性についての検証)

第7条 決算期末時点で保有しているヘッジ取引について有効性の判定を行う。有効性の判定は、現物時価の変動額に対する先物時価の変動額の比率によって行うものとする。

(報告)

第8条 管理部門B担当役員は、ヘッジ取引の取組状況とリスクについて毎月経営会議に報告する義務を負う。

大会社の場合、経営会議や社長に対しては毎月報告するとしても、取締役会報告は四半期ごとや半期ごとで良い場合も考えられます。逆に比較的小規模な会社であれば、毎月社長に報告することも考えられます。

(内部監査)

第9条 代表取締役は本方針に従って、取引の執行、管理、記帳、ヘッジの有効性評価が行われ、適切にリスク管理が行なわれているかどうかについての調査を行わなければならない。但し、代表取締役は、事業部門A及び管理部門Bと関係のない使用者や社外の第三者に調査を行わせることができる。

経営者でなく、管理部門Bがチェックを行う場合には必須となります。大企業では社長直属の内部監査部等を設置しているケースもありますが、コンプライアンス担当役員や監査役による監査を行う方法も考えられます。

(付則)

第10条 本条は〇〇年〇月〇日より適用する。

第11条 本方針の改正は経営会議の決議による。

5 決算の会計処理

ヘッジ取引の手段である、商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等は、いずれも会計基準や税法が定める「金融商品」の中の「デリバティブ取引」に該当するので、これに準じた決算処理が必要となります。

以下の取引例を参考に「原則的な会計処理」と「ヘッジ会計を用いた会計処理（繰延処理）」の違いを見てみましょう。

【取引事例】

飼料メーカーのA社は過去に農産物価格の急騰・急落に悩まされた経験と、その一方で伝えられる世界最大の輸出国アメリカの在庫率減少に鑑み、主たる原料であるとうもろこしの価格高騰に伴う材料調達コスト増大のリスクを回避するため先物市場を利用することとしました。

通常、A社は年度内に次年度下期（およそ半年先）以降の生産・販売計画を固め、その時点で穀物商社と買付契約を交わします。今回の買付数量は250トン。代金はとうもろこしを受け取る時点（8月中旬）の現物市場の実勢価格とします。

2月3日現在、現物市場の価格は1トン当たり1万5,000円。A社はこの価格にリスク・プレミアムを乗せて生産・販売計画を建てます。しかし、とうもろこしを受け取る時点の価格が想定したプレミアムを上回っていれば利益を圧縮するか損失を被る上、逆に価格が下回っても販売会社への納入価格にディスカウントを求められる可能性があります。

このため2月3日現在、トン当たり1万7,000円で取引されている9月

渡しのとうもろこしを250トン（5枚）買い建て、同値段をベースとすることで収益を確定させることとしました。

その後、とうもろこし先物9月限の価格は3月末の段階で1万9,000円に上昇。さらに夏場にかけては一時2万3,000円にまで達しましたが、結局、8月13日の納会日に2万円ちょうどで反対売買をして先物取引の利益を確定し、飼料価格の高騰に伴うコスト増分を相殺することに成功しました。

◆とうもろこし先物取引

取引対象：東京穀物商品取引所 とうもろこし先物 2010年9月限

取引単位（枚）＝50トン

取引量：250トン（5枚）

契約日：2010年2月3日

証拠金：6万円／枚（当限となつてからは14万円／枚）

呼 値：1トンあたり

手数料：3,000円／枚（片道）

◆とうもろこし現物価格と先物価格の推移

	現物価格(トン)	先物価格(トン)
2010年2月 3日	15,000円	17,000円
2010年3月末日	18,000円	19,000円
2010年8月13日	20,000円	20,000円

（参考）

先物取引による最終的な収益は以下の計算の通り。

20,000円（トンあたり）×50（トン）×5（枚）－17,000円（トンあたり）×50（トン）×5（枚）
＝5,000,000円－4,250,000円＝750,000円

今回のヘッジ取引では、現物価格の値上がり分のうち75万円までの上昇リスクをカバーできたことになる。

(1) 原則的な会計処理

(a) 期末評価

「デリバティブ取引」に該当する金融商品は、原則として期末に時価評価を行い、損益を計上しなければならず、商品先物取引、先渡取引、スワップ取引、オプション取引等についても同様の処理が必要です。但し、「(2) ヘッジ会計を用いた会計処理(繰延処理)」で説明する処理が適用される場合には、時価評価を行った上で、評価差額を繰り延べる処理が可能となります(この繰延処理については52頁で触れます)。

時価評価に際して商品先物取引は商品取引所に上場されている「上場デリバティブ取引」に該当するため、取引所が公表している「終値」を用いることとなります(金融商品会計に関する実務指針<以下、実務指針>101)。

一方、取引所に上場されていない先渡取引やスワップ取引は「非上場デリバティブ取引」に該当するため一定の方法で時価を算出する必要がありますが、取引相手の金融機関や商社等から入手した価格を自らの責任において利用することが可能です(実務指針102)。この場合、前述のようにヘッジ取引の執行部門が日常的なリスク管理を行なうため、また管理部門ないし経営者がチェックを行うため、それぞれ金融機関や商社から時価を入手することとなります。

なお金利スワップを活用している企業も少なくないでしょうが、金利スワップは特例処理が認められており、一定の条件を満たす場合には時価評価を行わず、実際に受け払いする金銭の純額をヘッジ対象資産又は負債の利息に加減して処理することが可能です。しかしこのような特例は商品先物取引、商品に係る先渡取引やスワップ取引等には適用されませんので、同様の処理はできません。

(b) 基本的な会計処理(例)

先ほどの商品先物取引を例にとつて、基本的な会計処理について説明します。2010年2月3日にとうもろこし先物を買って建てていますが、この時点では、先物取引自体に損益は発生していませんので、取引の際に差し入れた取引証拠金のみ仕訳を行います。期末には時価評価が求められますので、期末(本事例では3月末)に先物取引に係る損益を仕訳することとなります。実際にとうもろこし先物取引を売却した2010年8月13日には、貸方に先物取引による損益、借方には支払手数料と、先物取引による損益から同手数料を差し引いた未収金を仕訳します。取引が決済されたことで、委託証拠金が返金されるため、これに係る仕訳も行うこととなります。

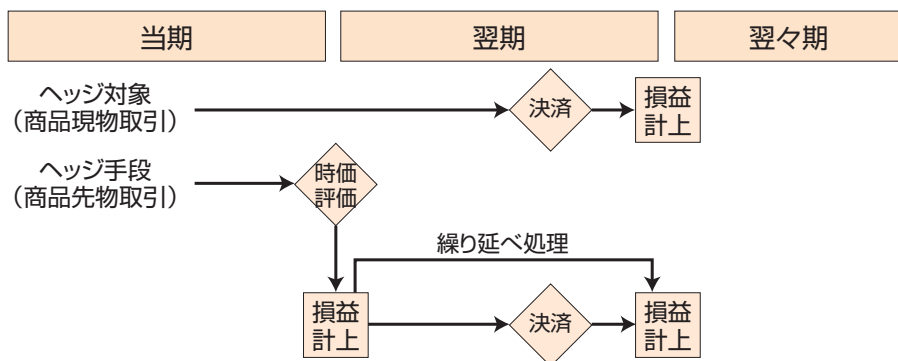
日付	事象	ヘッジ取引
2010年2月 3日	とうもろこし先物取引 買い建て/証拠金差入	(借方) 差入保証金 300,000
		(貸方) 現金預金 300,000
2010年3月 末	期末日処理	(借方) デリバティブ債権 500,000 (貸方) 商品先物評価損益 500,000
2010年4月 1日	期初戻入	(借方) 商品先物評価損益 500,000 (貸方) デリバティブ債権 500,000
2010年8月13日	とうもろこし先物取引 売却	(借方) 未収金 735,000
		支払手数料 15,000
		(貸方) 商品先物決済損益 750,000
2010年8月20日	証拠金及び手数料清算	(借方) 現金預金 1,035,000
		(貸方) 差入保証金 300,000
		未収金 735,000

※商品先物決済損益から手数料を差し引いた金銭及び取引証拠金の払戻しを受けた。

(2) ヘッジ会計を用いた会計処理（繰延処理）

(a) ヘッジ会計の意義

「デリバティブ取引」は時価評価をしなければならないことから、ヘッジ手段である商品先物取引等を期末に時価評価して評価差額を当期損益として認識することになりますが、これを画一的に適用すると、ヘッジ対象となっている現物取引の損益認識時期と一致しないケースが生じます。例えば、例に挙げたとうもろこし先物取引を行った場合、3月末に決算期を迎えると当該取引は時価評価をした上で損益を認識することになるので、計算上の利益が出ていれば課税の対象となります（先ほどの事例だと50万円の利益が課税対象となります）。しかしこの取引の目的はあくまで9月以降に加工するために仕入れるとうもろこし価格のヘッジですから、反対売買をして損益を確定する8月13日に評価を行い、損益を認識しなければ取引の目的が達成できないこととなります。そこで会計基準や税法はヘッジ取引に係る特例として、繰延処理を認めています。



(b) ヘッジ会計適用の要件

繰延処理が認められない場合、ヘッジ取引の目的が達成できなくなることも想定されるため、繰延処理が認められるように、会計基準や税法が定めるヘッジ会計適用の要件を満たしておく必要があります。ここでは経営者、経理や財務担当者のために会計基準や税法が定める要件について簡単に解説しますが、「4.ヘッジ取引とリスク管理」(26頁～44頁)で説明してきたことを実践していれば、通常はこの要件をクリアできます。

○事前に求められる適用要件

- リスク管理方針の文書化
- ヘッジ取引がリスク管理方針に従ったものであることを客観的に確認できる管理が行なわれていること
- ヘッジ取引の有効性の事前確認(有効性比率が80%～125%の範囲にあることが必要)

○事後に求められる適用要件

ヘッジ取引の有効性は継続的に把握しておく必要がありますが、決算日には必ず有効性の判定を行うことが必要です(ここでも有効性比率が80%～125%の範囲にあることが必要となります)。また会計上は半年に1回程度の有効性の判定が義務付けられています。四半期決算や中間決算を導入していない企業が会計基準に従った処理を行うためには、同様に半年に一度は有効性の判定を行った結果を証跡として残しておくことが必要です。

(c) 繰延処理(例)

先ほどと同様の事例について見てみましょう。「評価損益」の計上を繰り延べるのですから、期末時点では「繰延ヘッジ損益」として計上する処理を行う必要があります(その他の点については、先ほどの事例と同じです)。

日付	事象	ヘッジ取引
2010年2月 3日	とうもろこし先物取引 買い建て/証拠金差入	(借方) 差入保証金 300,000 (貸方) 現金預金 300,000
2010年3月 末	期末日処理	(借方) デリバティブ債権 500,000 (貸方) 繰延税金負債 200,000 繰延ヘッジ損益 300,000
2010年4月 1日	期初戻入	(借方) 繰延税金負債 200,000 繰延ヘッジ損益 300,000 (貸方) デリバティブ債権 500,000
2010年8月13日	とうもろこし先物取引 売却	(借方) 未収金 735,000 支払手数料 15,000 (貸方) 商品先物決済損益 750,000
2010年8月20日	証拠金及び手数料清算	(借方) 現金預金 1,035,000 (貸方) 差入保証金 300,000 未収金 735,000 <small>※商品先物決済損益から手数料を差引いた金銭及び取引証拠金の払戻しを受けた。</small>

この場合、貸借対照表上の記載方法が通常の場合と異なり、以下のように繰延ヘッジ損益を純資産の部に表記します。

デリバティブ債権 500,000円
(資産：正味の債権)

繰延税金負債 200,000円
(負債)
繰延ヘッジ損益 300,000円
(純資産の部)

※ 実効税率40%で計算

《ヘッジ取引によって損失が発生している場合》

ヘッジ取引によって損失が発生している場合には、以下のように処理します。

繰延税金負債	200,000円		デリバティブ債権	500,000円
(資産)		/	(正味の債務)	
繰延ヘッジ損益	300,000円			
(純資産の部)				

※ 実効税率40%で計算

(d) 予定取引の場合

予定取引とは、今後確実に見込まれる取引のことで、会計基準上は「未履行の確定契約に係る取引及び契約は成立していないが、取引予定時期、取引予定物件、取引予定量、取引予定価格等の主要な取引条件が合理的に予測可能であり、かつ、それが実行される可能性が極めて高い取引」（金融商品会計基準 注12）と定義されています。実務指針によれば、①過去に同様の取引が行なわれた頻度、②企業が当該予定取引を行う能力を有しているか、③当該予定取引を行わないことが企業に不利益をもたらすか、④当該予定取引と同等の効果・成果をもたらす他の取引がないか、⑤当該予定取引発生までの期間が妥当か、⑥予定取引数量が妥当か—という6点について吟味した上で、予定取引に該当するかどうかを判断することになります（実務指針162）。もっとも税法はより具体的に「事業計画又はこれに準ずるもの」を求めています（法人税基本通達2-3-54）ので、当該予定取引について記載された事業計画を用意しておくことが望ましいでしょう。

予定取引によって損益が直ちに発生する場合（将来の決まった時期に商品を売却する場合等を想定）の会計処理は、予定取引実行時に当期の損益として計上します。一方、予定取引によって資産を取得する場合の会計処理は、資産の取得原価に算入しておき、取得価格が費用計上される期の損益に反映させることになります。

(e) ヘッジ会計の中止と終了

ヘッジ取引の有効性比率(算出方法は30頁参照)が、①繰延処理の要件である80%から125%の範囲内に収まらなくなった場合、②ヘッジ取引が満期、売却、終了、行使といった事情によって消滅した場合には、ヘッジ会計の適用を中止する必要があります(実務指針180)。この場合の会計処理は次の通りです。

- その時点までのヘッジ取引に係る損益または評価差額は、ヘッジの対象となっている現物取引に係る損益が認識されるまで繰り延べることになります。
- 上記①に該当する場合、ヘッジ会計を中止した後のヘッジ取引に係る損益又は評価差額は発生した期の損益計算書に計上します。
- ヘッジ会計終了の時点で、重要な損失の恐れがある場合には、その見積り損失を当期損益に計上します。

6 決算の税務処理

(1) 原則的な処理

ヘッジ取引の会計処理と税務処理は基本的に同じであり、税務上も期末に未決済のヘッジ取引がある場合には時価評価を前提とした評価損益について、その期の損金または益金に算入する必要があります（法人税法61条の5①）。時価評価の方法も会計処理と同様ですので、商品先物取引や上場オプション取引等であれば、取引所が公表している価格を用いることとなりますし、先渡取引やスワップ取引では、自ら算定を行うのでなければ、取引相手の金融機関や商社等から入手した価格を用いることとなります。なお、期末に計上した評価損益は、洗い替え方式で処理し、期初に益金または損金として戻し入れることとなります。

以上のような処理が行われていれば、会計基準と税務上の取扱いは一致していますので、税務調整は発生しません。法定監査を受けていない中小企業等の場合で、会計基準に準拠した処理がなされていない場合には、申告調整が必要となりますので注意が必要です。

なお、ヘッジ取引の手段として商品先物取引または先渡取引を利用し、決済時に金銭ではなく現物資産の授受によって取引を終了する場合には、当該現物資産を取得した時の時価を取得価額として取扱う必要があります（法人税法61条の5②）。

(2) ヘッジ処理（繰延処理）

会計処理に関する説明の中で触れたヘッジ処理（繰延処理）についても、税務上の取扱いは会計処理と原則として同じです。

ヘッジ取引に詳しい会計士・税理士

- 菅野真美税理士事務所 菅野 真美
〒108-0072 東京都港区白金2-2-11 フォルム白金704
Tel. 03-3441-6795
mm-sugano@nifty.com

- 武内公認会計士事務所 武内 正
〒160-0004 東京都新宿区四谷1-15 アーバンビルサカス8A棟2F
Tel. 03-5379-1022
info@takeuchi-and-company.com
URL: www.e-adviser.jp/cptakeuchi

- 税理士法人 長岡会計 長岡 勝美
〒350-1123 埼玉県川越市脇田本町24-18
Tel. 049-242-6900
m-nagaoka@nagaoka-office.com
URL: www.nagaoka-office.com

- 町田税理士・公認会計士事務所 町田 孝治
〒108-0014 東京都港区芝5-20-11 朝倉ビル2F
Tel. 03-3798-0867
info-zeirishi@machidakaikai.com
URL: www.machidakaikai.info

価格変動リスクから会社を守る ～ヘッジ取引の活用マニュアル～

2010年4月発行

発行者 日本商品先物振興協会
〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町9-4 7階
Tel. 03-3664-5731
Fax. 03-3664-5733
Eメール: jcfia@jcfia.gr.jp
ホームページ: www.jcfia.gr.jp
※本書の無断転載および複製を禁じます

JCFIA
JAPAN COMMODITY FUTURES
INDUSTRY ASSOCIATION

日本商品先物振興協会