

# 価格変動**リスク**から会社を守る

経営安定化に向けた解決策のご提案

## 第1章

**価格変動が  
経営を不安定にする理由**

# 価格変動と経営リスク(総論) その1

- ◎ 会社経営者は常にさまざまな**リスク**に直面している
- ◎ 中でも会社経営に直接的影響を及ぼすのが**価格変動リスク**
- ◎ 価格変動リスクは火事や天災よりもはるかに**高確率**で発生



# 価格変動と経営リスク(総論) その2

さまざまな価格変動リスク

- ◎ **仕入価格**の急騰
- ◎ **供給側主導**の卸売価格決定方式
- ◎ ライバルとの**価格競争**
- ◎ 仕入れと販売**タイミング**の差…
- ◎ 販売業者、流通業者、製造業者、生産者  
——それぞれの立場、それぞれの悩み



# 価格変動と経営リスク(総論) その3

## 解決策

➡ 価格変動リスクを回避するための「**保険**」としての**商品先物取引**の活用

Ⓜ リスク回避策を施しても不幸はやってくる

Ⓜ 火災保険をかけても火事は起き得る

—— 損害の**補てん**システム

☆ 価格変動リスクを回避するためには「店頭デリバティブ取引」などを利用する方法もあります。



# 販売業者のみなさんが抱えるリスク

- ④ 商品を仕入れたが販売価格が値下がりしてしまった
- ④ 長期の入札は落札したいが、納入期間中に仕入れ価格が高騰するおそれがある
- ④ 仕入価格が値上がりしても価格転嫁できない
- ④ 急激な円高で海外での売上げが縮小した



# 流通業者のみなさんが抱えるリスク

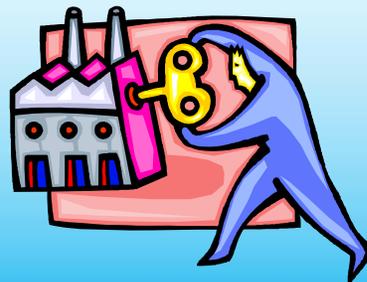
- ❖ 在庫を抱えたまま卸売価格が値下がりしてしまった
- ❖ 海外企業と仕入契約をしたが、納品までに卸売価格が値下がりするおそれがある
- ❖ 燃料が高騰して輸送コストが跳ね上がってしまった



# 製造業者のみなさんが抱えるリスク その1

✿ 原材料が値上がりしても、製品はすぐに値上げできない

✿ 仕入れた原材料を加工している最中に原材料価格が急落してしまった。製品の値下げ圧力が高まり、ライバル企業とのディスカウント競争が激化するおそれ。このまま製品を値下げしないと在庫を抱えてしまう



# 製造業者のみなさんが抱えるリスク その2

- 原材料が安い時にできるだけ多く仕入れておきたいが、仕入れコストは前倒しでかかるうえ、倉庫を用意すればそのコストも必要になる
- 燃料代が高騰して操業コストが上昇したために収益圧迫のおそれがある



# 生産者のみなさんが抱えるリスク

- ④ 出荷時の製品の値下がりでもコスト割れのおそれがある
- ④ 材料・燃料の高騰で生産コストが増大した
- ④ 急激な円安で原材料の仕入れコストが増大するおそれがある

