

商品投資アドバイスのポイント～後編



前編では、商品先物取引の特徴について紹介しました。後編では、顧問先へのアドバイスのポイントについて説明いたします。

顧問先へのアドバイスのポイント（個人編）

少額の証拠金に比して損益が大きくなる商品先物取引を取引する際には、資金管理、建玉（ポジション）管理が重要となります。顧客には、余裕資金で、且つ、常に総取引金額が自身のリスク許容範囲内に収まるように取引するよう、アドバイスをお願いいたします。

また、商品先物取引に関連してよく聞くのが勧誘時のトラブル。商品取引所法により、国内の商品取引員は「**再勧誘の禁止**」となっています。営業マンは、電話や訪問により勧誘する際には、予め「商品先物取引の勧誘を行うこと」に対して了解を得なければならず、一度断った人に対しては、その営業マンだけではなくその所属する会社は、二度と勧誘を行ってはならないことになっています。「今、忙しい」という曖昧な言葉ではなく、「勧誘は必要ない」とはっきり断ることが肝心です。

なお、本年7月3日に改正商品取引所法が成立しました。同法は3段階で施行されます。（旧）商品取引所法では適用外だった海外商品先物取引を経済産業省・農林水産省の許可制とするほか、1年半後には、名称を「**商品先物取引法**」に改称し、一般消費者向け勧誘については、「再勧誘の禁止」より厳しい規制である「**不招請勧誘**＝取引を希望しない消費者への勧誘」の原則禁止が盛り込まれました。

万が一、トラブルが起きた際の相談先は以下の通りです。

取引開始前：日本商品先物振興協会 03-3664-5731

取引開始後：日本商品先物取引協会 相談センター（本部）03-3664-6243

顧問先へのアドバイスのポイント（法人編）

商品先物取引といえば、投機や投資というイメージをお持ちの方がほとんどだと思います。実は、「透明で公正な価格形成・発信機能」「価格変動リスクのヘッジ機能」等の社会的、経済的機能も有しています。中でも「価格変動リスクのヘッジ機能」は、企業にとって、今後より必要となる機能となっていくのではないのでしょうか？

ヘッジ取引には「買いヘッジ」「売りヘッジ」があります。リスクヘッジの具体例は最終ページの図表1、2を参照してください。

【買いヘッジ】

- ・将来のある時点で原材料の購入を予定している場合、今後の価格変動に関係なく現在の価格に近い価格で原材料を購入したい場合に用いる。
- ・将来のある時点で原材料の購入を予定している場合、現時点で現在の価格で購入すれば発生する保管コスト（金利・保管費用）の負担を避けたい場合に用いる。

【売りヘッジ】

- ・将来のある時点で商品の売却を予定している場合、今後の価格変動に関係なく現在の価格で商品を売却したい場合に用いる。
- ・現在、保有している商品の価格下落を回避するために用いる。

たとえば、航空大手のANAは年間の9割、JALは75%程度、先物市場を利用して燃料価格上昇リスクをヘッジしていることは有名です。もちろん、昨年のような価格急落時には、ヘッジしないほうが良かったということもあり得ます。しかし、企業にとって価格の乱高下に左右されることなく価格を固定化し計算できる経営をする、ということは非常に重要なことではないでしょうか。

また昨今は、会社法施行規則に規定される「損失の危険の管理に関する規定その他の体制」や金融商品取引法に加え、08年4月以降、棚卸資産の評価基準が変更されたことにより、価格変動リスクに対するリスク管理に関する内部統制の整備について、経営者の責任により目が向けられる時代となってきたといえます。

ちなみに、訴訟先進国米国では、在庫の価格変動リスクをヘッジしなかった「リスクヘッジに関わる善管注意義務違反」により株主代表訴訟が行われ、原告側が勝訴した実例もあります。また、02年1月には、米自動車大手フォードモーターズ社が「パラジウムの価格変動によるリスクヘッジをしていなかったため会社に損害を与えた」として株主代表訴訟を起こされた例もあります。

商品先物取引の税制

商品先物取引の差金決済並びにオプション取引のプレミアムの受払による損益は、個人の場合、申告分離課税となります。税率は20%（所得税15%、住民税5%）。また、金融指標先物取引など先物取引内での損益通算が可能で、損失は3年間繰越できます。

なお、商品先物取引の受渡決済による損益は、譲渡所得として総合課税されます。その場合、保有期間の計算をする際の購入・売却日は、建玉日ではなく納会日となります。

< 著者プロフィール >

三次 理加 氏

CFPR認定者。95年、商品先物老舗のカネツ商事(株)に入社、08年9月退職。06年月から09年3月までの3年間、『タ刊フジ』にコラムを連載。06年9月から09年3月までBSジャパン(日経CNBC)「マーケットウィナーズ」に商品市況コメンテーターとして準ゲスト出演、現在はラジオNIKKEI第1「ファイナンシャルBOX」に商品市況コメンテーターとして出演するほか、『証券新報』にコラムを連載中。著書に『ネットで簡単！リカがやさしく教える商品先物 超入門』(柏書房)、『入門 商品投資のすゝめ』(同盟出版サービス)がある。現在3冊目を執筆中。

今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局(株)日税ビジネスサービス 総合企画部)までご連絡ください。 TEL 03-3340-4488

買いヘッジの例

資料:東京工業品取引所 検定試験テキスト - ゴム取引の基礎知識 - を参考に著者が作成

タイヤメーカーA社は、6ヶ月後にゴム100tを購入する計画である。
現在の価格250.0円/Kgであれば利益は確保できるが、6ヶ月後に購入価格が大幅に上昇すれば利益を確保できない恐れがある。

ゴム先物 100トン = 1枚あたり5,000Kg × 20枚 枚(まい)は、商品先物取引における取引単位

A社は、6ヶ月後のゴム先物を 240.0円/Kgで20枚、買いポジションを建てた。

値上がり

6ヶ月後

値下がり

ゴム価格が260.0円/Kgに値上がり
先物価格も連動して260.0円/Kgになった

先物取引の利益
 $(260.0\text{円} - 240.0\text{円}) \times 5,000\text{Kg} \times 20\text{枚} = 200\text{万円}$
 ゴムの購入費用
 $260.0\text{円} \times 1,000 \times 100\text{トン} = 2,600\text{万円}$
 従って、購入に係る費用は
 $2,600\text{万円} - 200\text{万円} = 2,400\text{万円}$

ゴム価格が230.0円/Kgに値下がり
先物価格も連動して230.0円/Kgになった

先物取引の利益
 $(230.0\text{円} - 240.0\text{円}) \times 5,000\text{Kg} \times 20\text{枚} = -100\text{万円}$
 ゴムの購入費用
 $230.0\text{円} \times 1,000 \times 100\text{トン} = 2,300\text{万円}$
 従って、購入に係る費用は
 $2,300\text{万円} - (-100\text{万円}) = 2,400\text{万円}$

値上がり値下がり、いずれの場合もA社は、予定通り240.0円/Kgでゴムを購入できた。
つまり、ヘッジにより購入費用を240.0円/Kgに固定できた、といえる。

売りヘッジの例

資料:東京工業品取引所 検定試験テキスト - 石油取引の基礎知識 - を参考に著者が作成

石油精製会社B社は、3ヶ月後に灯油1万キロリットルを売却する契約をした。
現在の価格40,000円/kℓである。つまり、3か月後の灯油価格が100円/kℓ上昇すれば100円 × 1万kℓ=100万円
収入が増える。逆に100円下落すること収入は100万円減少することになる。

灯油先物 1万kℓ = 1枚あたり50kℓ × 200枚

枚(まい)は、商品先物取引における取引単位

B社は、3ヶ月後の灯油先物を 41,000円/Kℓで200枚、売りいポジションを建てた。

値上がり

3ヶ月後

値下がり

灯油価格が42,000 円/kℓに値上がり
先物価格も連動して42,000 円/kℓになった

先物取引の損失
 $(41,000\text{円} - 42,000\text{円}) \times 50\text{kℓ} \times 200\text{枚} = -1,000\text{万円}$
 灯油現物売却による収益
 $42,000\text{円} \times 1\text{万kℓ} = 4\text{億}2,000\text{万円}$
 先物取引と合計した収益は
 $4\text{億}2,000\text{万円} - 1,000\text{万円} = 4\text{億}1,000\text{万円}$

灯油価格が39,000 円/kℓに値下がり
先物価格も連動して39,000 円/kℓになった

先物取引の利益
 $(41,000\text{円} - 39,000\text{円}) \times 50\text{kℓ} \times 200\text{枚} = 2,000\text{万円}$
 灯油現物売却による収益
 $39,000\text{円} \times 1\text{万kℓ} = 3\text{億}9,000\text{万円}$
 先物取引と合計した収益は
 $3\text{億}9,000\text{万円} + 2,000\text{万円} = 4\text{億}1,000\text{万円}$

値上がり値下がり、いずれの場合もB社は、41,000円/kℓで灯油を売却できた。
つまり、ヘッジにより売却価格を41,000円/kℓに固定できた、といえる。