

# 経営 Q & A

相談に答える人

高橋 F P 事務所 代表

高橋 政実

## 天候デリバティブの活用法

### Question

洋服の小売店です。今年は例年に比べて暖冬になるといわれていますが、コートやマフラーなどの売れ行きが心配です。はっきり暖冬だと分かるのなら冬物の仕入れを減らせばよいのですが、いざ寒くなったときの売り逃しを考えると、常に、ある程度の在庫は確保しておかなければなりません。

こうした天候の変動によるリスクを軽減する方法として、天候デリバティブがある、という新聞記事を見て関心をもちました。この商品の内容や導入するメリットについて教えてください。

### Answer

国内企業の7割は、天候によって売り上げが左右されるといわれます。これまで、多くの企業は、天候不順によって売り上げが減少しても、「運が悪かった」とあきらめていました。ところが、地球温暖化やエルニーニョ現象の影響で異常気象が多発するようになった昨今、天候不順による売り上げ減少のリスクを軽減したいと考える企業が増えてきました。そこで誕生したのが天候デリバティブです。

#### 天候デリバティブとは

天候デリバティブとは、企業が、気温や降水量、積雪量などの変動によって売り上げが減少するリスクを軽減するために、これらの気象条件が一定の水準を上回ったり下回ったりした場合に補償金を受け取れる金融派生商品（注）のことです。もともと、1997年に米国で開発されたものですが、日本でも99年に損害保険会社が雪不足を恐れるスキー用品販売会社向けに開発して以来、その注目度は高まっています。

契約に基づいて損失が補填されるという点では、掛け捨ての損害保険と同じです。しかし、損害保険は実際の損失額を補うものなので、天候と損害との因果関係が明確になり損失額が確定しないと保険金が支払われません。これに対し、天候デリバティブは、あらかじめ設定した気象条件を満たせば、実際の被害の程度に関係なく、契約に基づいた補償金が支払われます。被害査定の作業がないので、損害保険のように実際に支払いが行われるまでの時間も

かかりません。

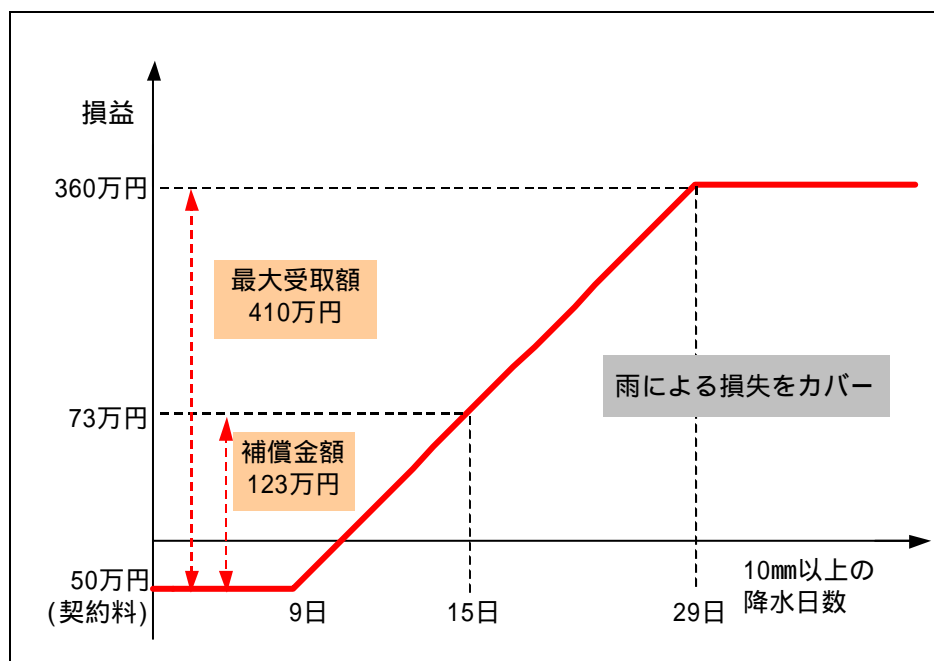
ただし、天候デリバティブの契約料は、損害保険料より高くなる場合があります。観測地点は全国に約 1,300 カ所もあるものの、契約者の事業所所在地と最寄りの観測地点で気象が異なることが多い地域では、契約条件の決め方が難しくなり、その分、調査のための手間がかかるからです。また、気象の変化が激しい地域では、損害保険会社はリスクを高く見積もりがちです。

### 中小企業の活用事例

天候デリバティブは、大企業よりも中小企業に向けた商品といえます。一般的に、事業の多角化や事業所の全国展開を行う大企業に比べて事業範囲や商圏が狭い中小企業では、天候不順によるリスクを分散するのは困難です。したがって、所在地の天候が経営に与える影響は、中小企業のほうがはるかに大きいといえます。

最近の事例では、東海地方の建設会社が天候デリバティブを利用しています（図参照）。契約内容は次のとおりです。「9月10日から10月31日の間で、観測地点での一日の降水量が10mm以上となる日数が9日を上回る場合、10日目以降、一日につき205,000円の補償金を受け取る。ただし、上限は20日分の410万円。契約料は50万円。」  
仮に、一日10mm以上の雨が15日間降った場合、補償金は6日分の123万円となります。建設会社は、契約料の50万円を差し引いて73万円の補填ができます。

図 天候デリバティブ利用による効果



天候デリバティブには、大きく分けて、補償金を日数で計算するタイプと、期間中の平均気温と平年気温の差をみるなど、指標で計算するタイプがあります。この建設会社は、程度にかかわらず雨が降るとその日は仕事にならないので、秋雨期に、雨が降った日数で計算する

タイプを利用したわけです。

さて、ご相談の件ですが、コートやマフラーの売れ行きは冬場の平均気温に依存することが予想されます。ただし、衣類は流行の影響も受けるので、これまでの販売データに基づき、旬の時期を契約期間に設定する必要があります。

契約内容としては、たとえば、「11月10日から1月20日までの平均気温が、同期間の平均気温（過去30年間の平均気温）を1 超上回った場合、1 を超えた部分について、0.1 ごとに20万円を受け取る。契約料は30万円。」といった、指標で計算するタイプをお勧めします。

### 異常気象対策に天候デリバティブ

このような天候デリバティブですが、今夏のような10年ぶりの冷夏・長雨の年にはとくに効果を発揮します。今年度（2003年度）に主要損保会社が支払いを実行した契約は4月～8月までで約70件と、すでに昨年同期の実績の2倍に達しています。

これは、全国的に梅雨明けが大幅に遅れたこと、台風10号の直撃、盆休み期間中の大雨などにより、飲料メーカーやレジャー産業に対して、降雨補償型の契約による支払いが多かったためです。

なお、近年は猛暑の年が続いたせいも、冷夏補償型の契約件数は少なかったようです。「入院して初めて保険のありがたみが分かった」といわれるように、今夏を教訓に来年は冷夏補償型へのニーズが高まるのではないのでしょうか。

（注）金融派生商品（デリバティブ）とは、株式や債券、為替など、従来の金融取引から派生して出来た金融商品のこと。将来の相場変動によるリスクを回避するなどの目的で利用される。

高橋 FP 事務所 代表 高橋政実

証券アナリスト、I級ファイナンシャル・プランニング技能士、ファイナンシャルプランニングの国際資格であるCFP®の認定者。大学卒業後17年間の証券会社勤務を経て1999年に独立。ライフプランやマネープランなどの相談業務、FP講座、証券アナリスト講座等の講師のほか、執筆活動を精力的に行っている。著書（共著）に『失敗しない投資アドバイス法』（近代セールス社、2001年）、『家庭の財政学』（NTT出版、2002年）がある。

本書は、はばたきNo.47（2004年1月発行）に掲載された「経営かわら版」を執筆者の了解を経て掲載したものです。