

第9話 デリバティブを知ろう・理解しよう！

ファイナンシャル・プランナー

一色FPオフィス 一色徹太

1. はじめに

高校生や大学生、社会人になりたての人、あるいは金融業界に携わって間もない皆さんは、「デリバティブ」と聞いて何をイメージするでしょうか？

「聞いたことはあるけど、難しそう」、「よくわからない」という人が多いかもしれません。でも、大丈夫。それは皆さんだけではありません。

筆者はファイナンシャル・プランナー（以下、FPといいます）として、個人の資産運用相談やライフプラン相談を行っています。時々、同業のFP向けにデリバティブの講義を行うこともありますが、お金の専門家であるFPからも、「デリバティブは難しい。よくわからない」という声がよく聞かれます。

デリバティブは、決して難しくありません。皆さんの周囲にあるデリバティブを通じて、デリバティブの意義や役割を考えてみましょう。

2. 私たちの身近にもあるデリバティブ

私たちは日常生活において、知らないうちにデリバティブの仕組みを応用していることがあります。皆さんの周りには、デリバティブによく似た仕組みが実はたくさんあるのです。

デリバティブは、基礎となる商品（原資産ともいいます）から派生した商品のことです。例えば、日経225先物は、日経平均株価から派生した商品です。そして、デリバティブは「先物」、「オプション」、「スワップ」の三つに大きく分けられます。

身近な例で見てみましょう。

例えば、皆さんが経験した、あるいはこれから経験するであろう「就職活動」も、デリバティブ、中でも先物取引に似た側面があります。

採用する企業側から見ると、「就職活動」は「採用活動」と言い換えられます。

「入社したら、将来活躍して、当社に利益をもたらしてくれるだろう」と、皆さんの将来性に期待して内定を出します。これは、「先物買い」ということができます。スポーツ選手やタレントなどでも、同じようなことがありますね。

将来有望と思われるサッカー選手やアイドルのたまごを、若いうちにスカウトしてじっくり育成するケースです。

似たような意味の「青田買い」や、また「出世払い」という言葉も、デリバティブに通じる場所があります。

次に、おせち料理を買う例で考えてみましょう。

9月ごろ、おせち料理のカタログを見て、1万円のおせち料理を予約するとします。

いくらもの量、数の子や伊勢えびの大きさなど、カタログでしっかり確認して、そのカタログどおりの実物を受け取るつもりで予約するでしょう。

しかし実際には、その後不漁で、いくらや数の子、伊勢えびが高値になってしまうこともあるでしょう。予約日と受取日の間には時間差、つまりタイムラグがあるからです。でも、すでに1万円で予約していますので、追加料金を支払う必要はなく、大晦日には無事カタログどおりのおせち料理を受け取ることができます。早めに予約しておいた効果ですね。これも先物取引に似ています。

オプション取引に似た例もたくさんあります。

皆さんの中には、掛け捨ての生命保険(定期保険)に加入している人も多いでしょう。

払う保険料は掛け捨てなので戻ってきませんが、万が一の場合には、遺族が死亡保険金を受け取ることができます。これはプット・オプションの買いによく似ています。

逆に保険会社から見れば、たくさんのプット・オプションを売っているのと同じことになります。保険料はプット・オプションのプレミアムにあたり、万が一の場合の保険金請求は、プット・オプションの権利行使にあたります。

他に、日本のプロ野球選手がアメリカのメジャーリーグと契約するケースも、オプションに似ています。

例えば、「3年契約・年俸総額3,000万ドル」という契約内容であれば、選手側から見れば、コール・オプションを売っているのと同じことになります。どんなに活躍しても、もらえる年俸総額の上限は3,000万ドルですが、その代わりに、もしケガや不調で思うように活躍できなかった場合でも、3,000万ドルはもらうことができます。この年俸総額が、コール・オプションのプレミアムにあたります。

一方、球団側から見ると、この契約はコール・オプションを買っているのと同じことになります。

もしかしたら、その選手がけがや不調で活躍できず、3,000万ドルが無駄になってしまう可能性もありますが、選手が期待を上回る活躍をして、球場の観客動員数は連日超満員、日本からもツアー客が押し寄せ、関連グッズは飛ぶように売れる、などとなりますと、計り知れない増収効果が出ます。

これは「損失は限定で、期待できる利益は無限大」というコール・オプションの買いとよく似ています。プロサッカー選手が海外のクラブチームと契約する場合も、同じことが当てはまります。

私たちの身近にあるデリバティブによく似た事例をまとめてみました。

私たちの身近にあるデリバティブによく似た事例

種別	事例	取引者	取引の対象	買い 売り	満期日	取引の効果	実際の先物取引との主な違い
先物	採用活動(就職活動)	企業	就職活動をしている学生	買い	入社日	入社後の大活躍を期待して内定を出す。入社して期待通りの働きをしてきて、実際に会社に利益をもたらしてくれたら大成功。	証拠金が不要。転売できない。
	おせち料理の予約	個人(おせち料理の購入者)	おせち料理	買い	おせち料理の受取日	予約後に不漁でいくらや数の子が値上がりしても、予約時の値段でおせち料理を受け取ることができる。	証拠金が不要。転売できない。
	カシミアコートの予約	個人(カシミアコートの購入者)	カシミアコート	買い	カシミアコートの受取日	予約後にカシミアヤギの生育が悪くて繊維素材が値上がりしても、予約時の値段でコートを受け取ることができる。	証拠金が不要。転売できない。

種別	事例	取引者	コール プット	買い 売り	プレミアム	権利 行使	満期日	取引の効果	実際のオプション 取引との主な違い
オ プ シ ョ ン	定期保険(死亡 保険)への加入	個人(保険 契約者)	プット	買い	保険料	保険金 請求	保険期間 満了日	もし万が一の事態が 起きたら、遺族は死亡 保険金を受け取ること ができる。	プレミアム(保険料)の 水準がその後変動しな い。保険契約自体を転 売できない。
	プロ野球選手の メジャーリーグとの 契約	個人 (選手)	コール	売り	年俸総額 (出来高 払い除く)	-	契約満了日	選手側から見たら、も し活躍できなくても、最 初に決めた年俸総額 を受け取ることができる。	選手側の損失はオプ ション売りの場合の「無 限大」ではない。ただし 契約によっては解雇さ れる場合も。
	マンション購入時 の手付(手付金)	個人 (マンション の購入者)	コール	買い	手付 (手付金)	マンション 購入 (引き渡し)	マンション 引き渡し日	もし手付を払った後に 気が変わったら、手付 を放棄して、購入を キャンセルすることが できる。	マンション購入の権利 を原則転売できない。 プレミアム(手付)の水 準は交渉で決まり、購 入代金の一部に充当 することもできる。
	海外旅行の予約	個人 (海外旅行の 予約者)	コール	買い	予約金	実際に 海外旅行 に行く	海外旅行 出発日	もし予約金を払った後、 スケジュールの都合で 行けなくなった場合は、 予約金を放棄して旅行 をキャンセルすること ができる。	海外旅行の権利を原 則転売できない。プレ ミアム(予約金)の水 準がその後変動しない。
	アイドルの握手会	個人 (CD購入者)	コール	買い	CD代金 (握手券入 手にCD購入が 必要)	実際に握 手会に行く	握手会 当日	もしCDを購入して握 手券を入手しても、ス ケジュールの都合で行 けなくなった場合は行 かなければよい。	プレミアム(CD代金) の水準がその後変動し ない。ただしオークシ ョン出品等でCDや握 手券を転売できる場合 も。

もちろん、これらは厳密にはデリバティブ取引ではありません。しかしこのように、私たちの日常生活にデリバティブによく似た仕組みは浸透しています。デリバティブを少し身近に感じていただけたと思います。

3. デリバティブの意義と役割

デリバティブは、以下のようなさまざまな役割を果たしています。

- ・保有している資産(原資産)のヘッジ(損失回避)ができる。
- ・わずかな金額(証拠金)を払うことで、大きな金額の取引ができる(レバレッジを効かせることができる)。
- ・実物のない指標(例えば、日経平均株価やTOPIXなどの株価指数)について取引ができる。
- ・「売り」から入ることも可能なため、収益機会が広がる。
- ・現物市場との間で裁定取引ができる。
- ・純粋な収益獲得手段としても使うことができる。
- ・原資産の円滑な価格の形成に役立つ。

デリバティブを利用しているのは、個人投資家だけではありません。

企業の商取引においても、デリバティブは、今やなくてはならないものになっています。

金融機関のみならず、公社やメーカーなど、デリバティブを利用している企業は多岐に渡ります。

例えば、輸出企業の「為替予約」はデリバティブの代表的な例と言えるでしょう。現在から円高が進みそうであれば、早めに為替予約をすれば、もしその後さらに円高が進んだ場合、損失拡大を防ぐことができます。

なお近年、デリバティブの対象となる原資産も、従来の金利や通貨、株式や商品などから、天候や地震、信用(クレジット)などに広がっています。損害保険会社が販売している「天候デリバティブ」という商品を耳にしたことがある人もいるでしょう。気温や降雨、降雪を対象にしたデリバティブで、オプション取引によく似た性格をもっています。海水浴場にある「海の家」が契約するケースが有名です。

他に、最近では地震デリバティブと呼ばれる商品もあります。

4. 最近の金融市場とデリバティブ

2016年に入ってから急速な円高・株安が進み、金融市場が揺れています。このような場合でも、デリバティブを適切に使うことで、損失の拡大を抑制・防止することができます。

現物株式を保有している人は、日経225先物や日経225mini(ミニ)先物を売却することによって、持っている株式の値下がり損を先物の売却益でカバーし、トータルの損失額を少なくすることが可能です。日経225オプションでプット・オプションを買ってヘッジするやり方もあります。

繰り返しになりますが、デリバティブは私たちの生活に深く関わっています。

例えば、機関投資家でもある生命保険会社は、株式や債券を多く保有しています。そのため、平成初期のバブル崩壊時やリーマン・ショック時には、株価下落で大きな損失が生じました。

株価が大きく下がると、場合によっては経営を圧迫し、私たちが加入している生命保険の保険金や給付金の支払いに影響が出ることもあるかもしれません。しかし、先物やオプションを使ってヘッジすれば、損失額を抑えることができ、経営に大きな影響を与えずに済みます。

債券が大きく値下がりするような場合、つまり、金利が急上昇する場合も同じです。国債をはじめとする保有債券が大きく値下がりしてしまう可能性があります。国債先物(債券先物)や国債先物オプションなどを適切に活用してヘッジすれば、損失額を抑えることができ、やはり経営に大きな影響を与えずに済むでしょう。デリバティブというヘッジ手段があることは、保険料を払っている私たちにとっても安心ですね。

5. デリバティブを知ろう・理解しよう！

デリバティブはあくまで、「原資産から派生した商品」ですが、デリバティブが組み込まれた金融商品、デリバティブと密接に関連した金融商品もたくさんあります。

例えば、レバレッジ型やインバース型のETF(上場投資信託)、仕組預金(設定金利が段階的に上昇する、ステップアップ型と呼ばれる預金など)、株価指数リンク債、EB債(他社株転換可能債)、デュアル・カレンシー債、カバード・ワラントなどです。皆さんも聞いたことがある商品が多いでしょう。個人投資家に大人気の日経平均レバレッジ・インデックス連動型ETFは、売買代金が常時東証1部のトップクラスとなっていることでも有名ですね。

2016年2月23日現在、大阪取引所には先物やオプションなど23のデリバティブ商品が上場されています。

2016年7月19日には、さらに4商品が新たに上場される予定です。投資家の多様なニーズに合わせ、新しいデリバティブ商品がどんどん増えています。デリバティブが金融市場で果たす役割が大きくなっている中、この商品数増加はとて有意味なことと言えるでしょう。

ただしもちろん、デリバティブ商品は複雑なものも多いです。実際に取引する場合は、基本的な仕組みや特徴、リスクや注意点をしっかり理解する必要があります。理解できないまま取引することは避けましょう。

デリバティブについて勉強しようと思っても、実は意外に、参考になる書籍は多くありません。また、あっても比較的値段が高い場合が多いです。そんな時は、この「北浜博士のデリバティブ教室」をはじめ、日本取引所グループのホームページを積極的に活用することをお勧めします。デリバティブ初心者が基礎を学ぶために必要な情報がたくさん載っています。費用もかからないので、ぜひ使ってみてください。

デリバティブは決して難しくなく、世の中の役に立つものです。そして何といても、リスクをヘッジするのにとても有効です。皆さんがデリバティブに興味をもてただけなら大変幸いです。