

格化が進む国内に頼る構造は、収益的に厳しい状況が続いてきた。前期はパソコン・周辺事業を合わせ黒字化した。パソコン自体の利益水準は決して高くない。「アイパッド」などのタブレット端末に押され、パソコン需要の伸び悩みも指摘されている。

規模拡大、クラウドも

こうした状況下、NECがパソコン事業をテコ入れし海外市場に再進出するには、世界中で160拠点を持つレノボの魅力は大きい。生産台数が10倍を超える相手と組めば、部品共通化やユーザー取り込みも図れる。NECはパソコン事業を分離するが、生産は米沢事業所が担当、NECブランドも維持する。

パソコン単体だけではない。NECにとっても携帯事業を含むパーソナル事業は、伝統的な通信インフラと切り離せない関係にある。今後IT企業として再成長するには、インターネット経由で様々なサービスを提供する、「クラウドコンピューティング」の包括的な強化・拡大に不可欠だからだ。レノボとの提携をどこまで生かせるか、NECの真価が問われる。

NEWS 3 | 銀行

中小企業に降りかかる 為替デリバ損失の重圧

円高で膨らむ損失。デリバティブ倒産は今後も増え続けるのか。

本誌：井下健悟

契

約を終わらせることしか頭になかった」。都内のある企業の社長は、昨年の経営破綻の原因ともなった大手銀行との契約を今でも悔やんでいる。

銀行から購入した為替デリバティブ（金融派生商品）がそれだ。「通貨オプション」という契約を結んだ2005年から06年にかけては、1ドル120円目前と大幅な円安で推移。銀行からの提案で、円安で上昇していた輸入価格のリスクをヘッジするため、銀行から1ドル110円

03

銀行が使った為替デリバの説明資料。「輸入企業向けゼロコスト型」と聞こえはいいが...

で毎月一定量の外貨を購入する権利を取得した。

だが、その後の急激な円高で状況は一変する。本来は、円高になれば、権利行使をせずに円高のメリットをそのまま享受できるはず。当時の商品が厄介なのは、企業が外貨を売る権利を銀行に売っていたことだ。そのため、企業は実勢レートより割高な外貨を買ひ続けなければならなくなった。さらに急激な景気悪化の影響も重なり、事業自体が縮小。預金を崩し、土地を売って外貨購入資金を捻出した

が、万策尽きた。こうした事例は氷山の一角

だ。東京商工リサーチによると、10年にデリバティブ損失が関連したとみられる倒産件数は26件に上り、09年の7件から急増。急激な円高で、大手銀行が販売した複雑なデリバティブ商品が中小企業を苦境に追いやっていくことが、顕在化している。

契約企業は1万社超

金融庁は昨年末から銀行への聞き取り調査を実施。中小企業のデリバティブ契約社数

は1万を超すとみられ、その多くが3メガバンクとの契約という。為替デリバ損失が1因で民事再生法を申請した中小企業の申立代理人である石上晴康弁護士は、「鉄火場に一般企業をまき込んだようなもの。商品性から見て銀行が売らざるを得ない」と話す。

一方、全国銀行協会は紛争解決支援機関を設けており、10年度は同案件の斡旋申立件数が09年度に比べて約2倍（75件）に増えた。ただ、「多額の損失が生じて初めて、デリバティブ取引の自身を知った」と安易な契約事例も見られる。デリバティブ契約問題に詳しいある弁護士は「当時は円高のリスク感覚が薄かったのだから。ただ、オプション契約までして為替リスクをヘッジするのは中小企業に向いてない」と指摘する。

全銀協の奥正之会長は25日の定例会見で、「企業を積極的にフォローし、各行が解決策を提供することが必要」と言及。融資を受けて契約を清算すれば、企業は借入増という別の重荷を背負う。デリバティブ倒産が沈静化しても、潜在的な不良債権の拡大懸念がくすぶり続けるだろう。