

プラチナ投資のエッセンス

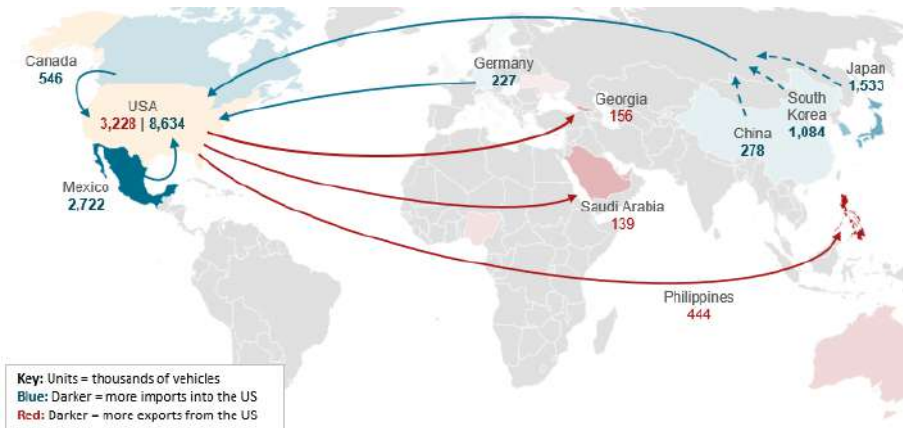
米国の自動車関税が PGM 需要に及ぼす影響はそれほど大きくないが波及効果でプラチナ市場のタイト感が強まる可能性

今回のレポートでは、米国の貿易政策、特に輸入自動車については 4 月 3 日から、自動車部品については 5 月 3 日から賦課される 25% の関税が及ぼす影響を考察していきたい。米国で販売される車の約 55% は国外で生産されている。米国人が好む大型ガソリン車は他国では一般的にあまり需要がないため、米国はネットベースでは自動車の輸入国だ。関税は実質的には車両価格の上昇につながり、結局は消費者が負担することになる。消費者購買敏感度及び価格敏感度を使って 25% の関税が自動車の PGM 需要に及ぼす影響を分析すると、意外なことに僅かなマイナスとなるだけで、プラチナとパラジウムの需要減はそれぞれ 2.2 トンと 8.4 トン。中古車スクラップが減ってリサイクルの PGM 供給も減ると予測されるため、ネットベースで見た需要への影響はさらに小さくなる可能性もある。しかし、自動車に加えメタルにも課されるかもしれない関税に対する懸念で、既に市場のバランスは崩れており(『プラチナ展望』3月28日)、現在タイトな市場に対してさらに深刻で想定外の影響が及ぶ可能性もある。

世界第 2 位の米国の自動車市場を支えているのは国際的な供給網だ。2023 年の輸入は 860 万台、国内で生産する商用車を含む 1050 万台には 920 億ドル相当の輸入部品が使われる。2024 年の自動車関連の貿易赤字は約 3000 億ドルで、1 兆億ドルに達する貿易赤字全体の大きな部分を占める。関税は貿易赤字の軽減には有益かもしれないが、その意図とされる国内生産能力の増強には時間とコストがかかり、消費者需要にはマイナスだ。一般論として言えるのは、2010 年から 10 年ほどの間に米国に輸入される自動車が増えたことで実質的に車両価格が下がり、それが販売高を支えていた。過去の販売高と価格のデータを見ると、新車価格が 1% 変化すると、販売高は 0.5% から 0.6% 上下し、25% の関税が全て販売価格に反映されると仮定すると、米国への輸入自動車は 130 万台減り、国内生産車の需要は部品の値上がりのため 40 万台減るという予測が得られた。

PGM 市場はメタルにも関税が課される前に急いで米国内に輸入しようとする動きで既にバランスが崩れており、それに加えてトランプ政権と南アフリカ政府の対立が PGM 需要にとってはより大きな影響を及ぼすかもしれない。

図 1. 米国はネットで自動車輸入国 (普通乗用車と大型輸送車、一千台単位)



出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

Edward Sterck
Director of Research
+44 203 696 8786
esterck@platinuminvestment.com

Wade Napier
Analyst
+44 203 696 8774
wnapier@platinuminvestment.com

Brendan Clifford
Head of Institutional Distribution
+44 203 696 8778
bclifford@platinuminvestment.com

World Platinum Investment Council
www.platinuminvestment.com
Foxglove House, 166 Piccadilly
London W1J 9EF

2025年3月31日

米国への輸入車両と部品に対する 25% の関税で年間自動車販売高は 170 万台減る可能性

関税で減るプラチナとパラジウム需要は中古車需要が増えることでリサイクル供給が減り、概ね相殺される

目次

- はじめに.....2
- 米国の自動車産業バリューチェーン.....3
- 米国の自動車貿易の不均衡.....6
- 貿易の恩恵.....7
- 関税とインフレ.....8
- PGM 需要リスク.....10
- 結論.....12

はじめに

単一国家としては世界第2位の自動車市場である米国は、国内の生産能力は非常に大きいながらも、部品と完成車の輸入量も非常に多く、2023年には920億ドル相当(輸出の2.3倍)の部品と860万台(輸出の2.7倍)の完成車を輸入した。

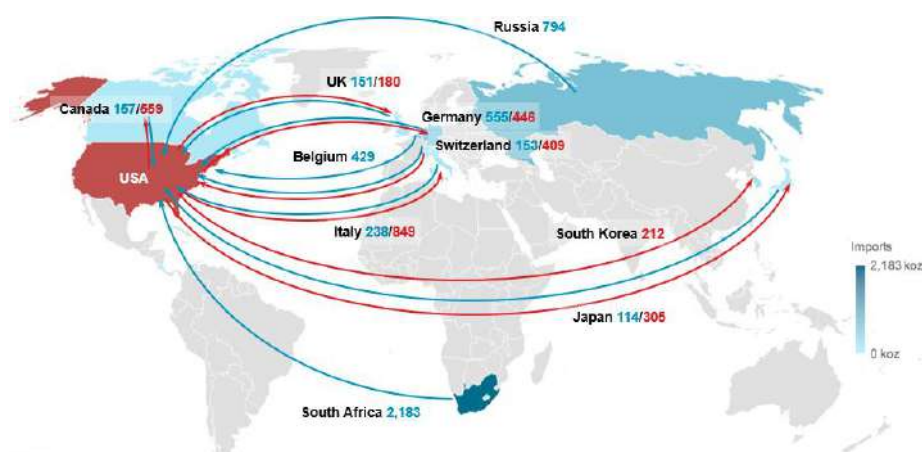
不均衡な米国の自動車貿易は国全体の貿易赤字の一因でもあり、トランプ政権は関税を通じて是正しようとしているが、その政策には一貫性がなく先が読めないため、非常に不安定な状況となっている。

本稿では米国の自動車産業のバリューチェーンを分析し、関税の影響とそれを軽減するための方法を検討する。本稿執筆時点で関税政策の詳細は不明だが、関税は本質的には消費者が負担することになる税金であり車両価格の上昇につながる。実質車両価格に対する過去の消費者需要弾力性の数値を見ると、価格が上がれば販売は減っていることから、ここから自動車の PGM 需要に対する影響を算出した。消費者は関税で新車価格が上がれば中古車市場に移る可能性についても触れた。

リサイクル供給が減ることを考慮に入れると、ネットベースでは PGM 市場が関税から受ける影響はそれほど大きくはないことがわかった。具体的には年間のプラチナ需要は0.59トン(需要全体の0.2%)、パラジウム需要は2.2トン(需要全体の0.7%)減るにとどまるだろう。

自動車関税だけでは PGM 市場のバランスにさほど影響はない

図 2. 米国の 2023 年の PGM 貿易：輸入 158.6 トン、輸出 99.5 トン



Key:
Figures in koz PGMs for trade >100 koz
Country: Imports to US/Exports from US

出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

米国の自動車産業バリューチェーン

米国は単一国家としては中国に次ぐ世界第2位の自動車市場。その需要は2010年以降、年間で1200万台から1700万台、平均で1500万台(図8)だが、大まかには2016年をピークに下落傾向にある。米国の自動車産業にとって輸出入は非常に重要で、2023年の商用車を含む輸出台数は320万台、輸入は860万台(国連商品貿易統計)。差引で約550万台の輸入車両のうち、普通乗用車は約480万台、商用車は約60万台。2023年の販売台数1550万台に対し、輸入車は国内需要の約55%、販売台数の約33%を占めていたことになる。この数値を見ると国内の生産力には余力があることを示唆している。

2023年に米国が輸入した車は860万台、国内生産は1060万台

普通乗用車

2023年の米国の普通乗用車の輸入はメキシコ、日本、カナダ、韓国、ドイツからが多く(図3)、この5カ国で輸入全体の740万台の86%を占める(2023年)。同じ年の普通乗用車の輸出は260万台で、480万台の輸入超過だ。

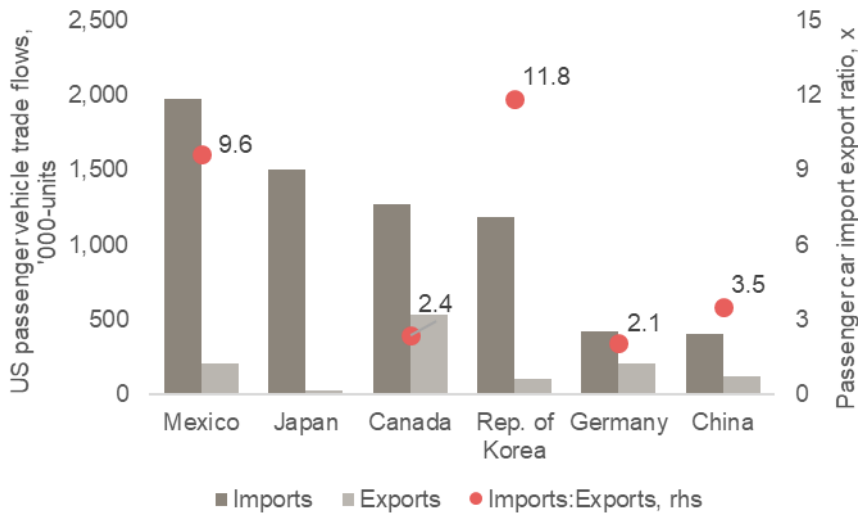
図3. 米国はネットで480万台の普通乗用車を輸入する輸入国(2023年)



出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

米国は輸出の2.8倍の普通乗用車を輸入していることになるが、その不均衡が大きなのは韓国、メキシコ、日本(図4)となる。韓国、メキシコ、日本は自国が輸入する10倍の車を米国に輸出している一方で、カナダでは2.4倍、ドイツは2.1倍と少し低い。このように米国の普通乗用車の貿易が地理的に偏っている理由として、米国車は自国消費者の好みを反映して大型の車が多いが、欧州や日本など道路が狭い地域での走行にはあまり適していない点など、納得できる部分もある。

図 4. メキシコ・日本・韓国と米国との自動車貿易は、米国がネットで大幅な輸入



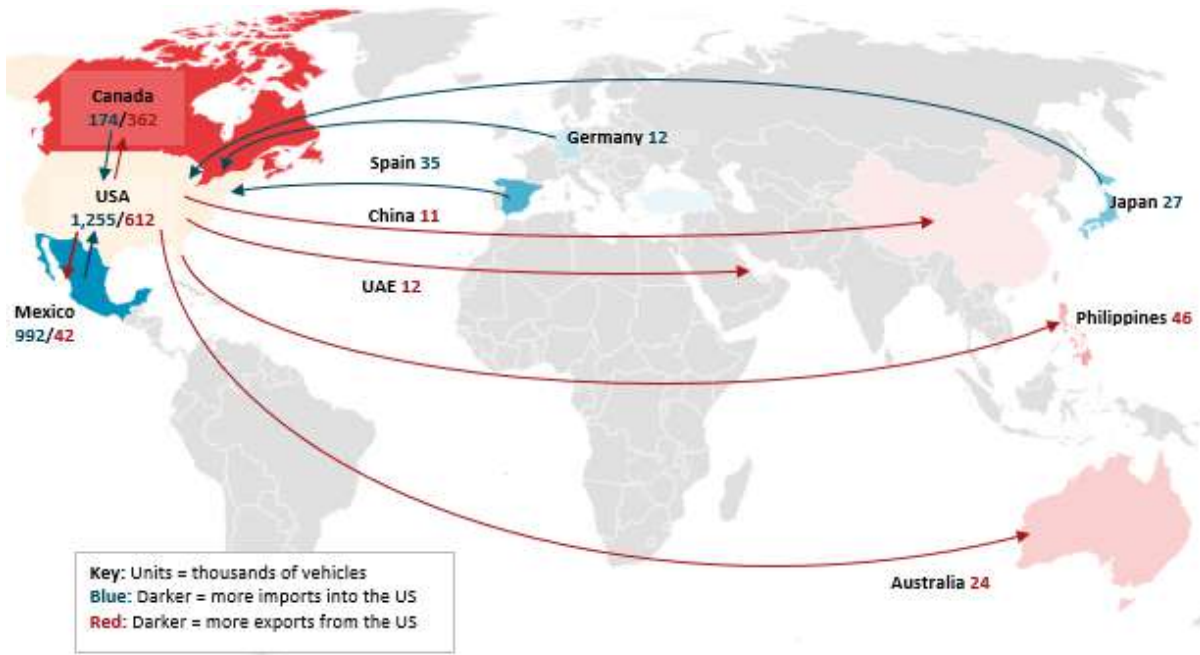
出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

大型輸送車

大型輸送車に関しては、米国は 2023 年に 130 万台を輸入、60 万台を輸出している (図 5)。ネットでは大まかに米国が約 60 万台の輸入となるが、詳細を見るとメキシコのデータがバランスを崩していることがわかる (図 6)。

米国はカナダに対しネットベースでは商用車の輸出国

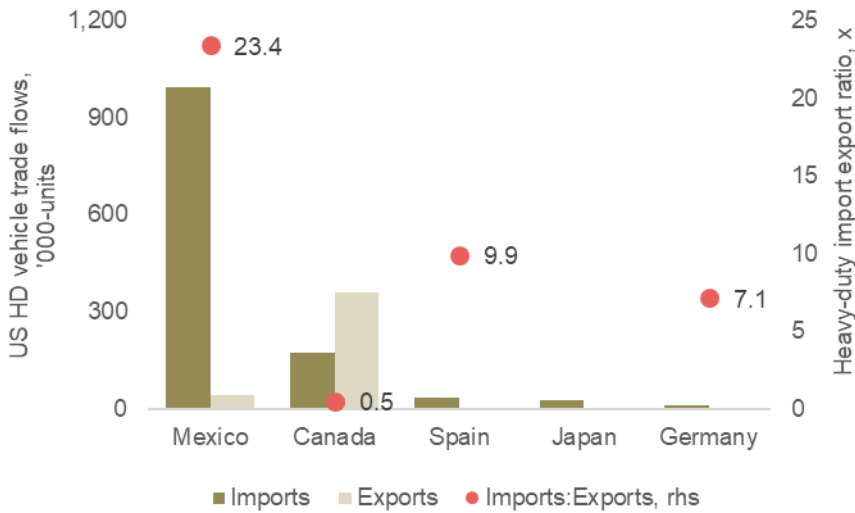
図 5. 米国はネットで大型輸送車の輸入国だが、メキシコを除くと輸出国となる。



出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

2023 年、米国はメキシコからネットで 95 万台の大型輸送車を輸入したが、それを除くと実際はネットで米国は輸出国だ。関税対象筆頭のカナダは米国から 19 万台の大型輸送車を輸入している。

図 6. 米国は、メキシコを除けば大型輸送車ではネットで輸出国



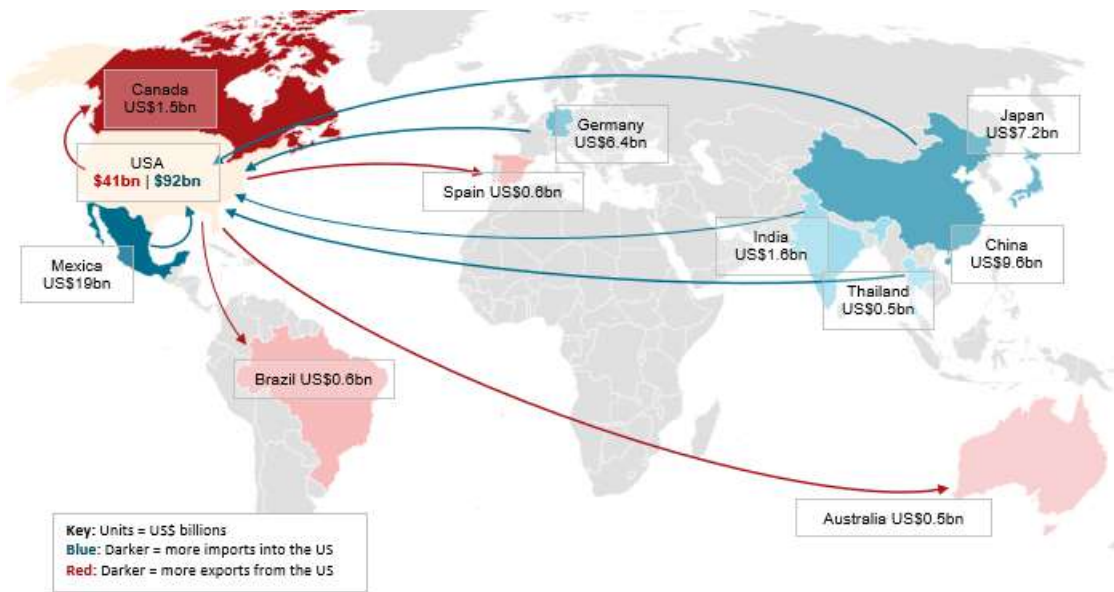
出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

自動車部品

米国の自動車産業は完成車両の輸入に加え、国内生産および車両メンテナンスのために大量に自動車部品を輸入している。2023年の米国の自動車部品貿易は、輸入が920億ドル、輸出は410億ドル(図7)。ここでもメキシコとカナダが最大の相手国で、輸入額の52%を占める。しかしカナダはネットベースで20億ドルの部品を米国から輸入しており、双方にとって互恵的な貿易関係であることがわかる。米国とメキシコ間の部品貿易は、ネットでは米国の輸入が輸出の2倍となる190億ドルで、普通乗用車は10倍、大型輸送車は23倍という不均衡ほどは大きくない。

米国の最大の自動車貿易相手国はメキシコで、約300万台と190億ドル相当の部品を輸入

図 7. 米国は自動車部品では510億ドルの輸入国で、主な相手国はメキシコとアジア諸国



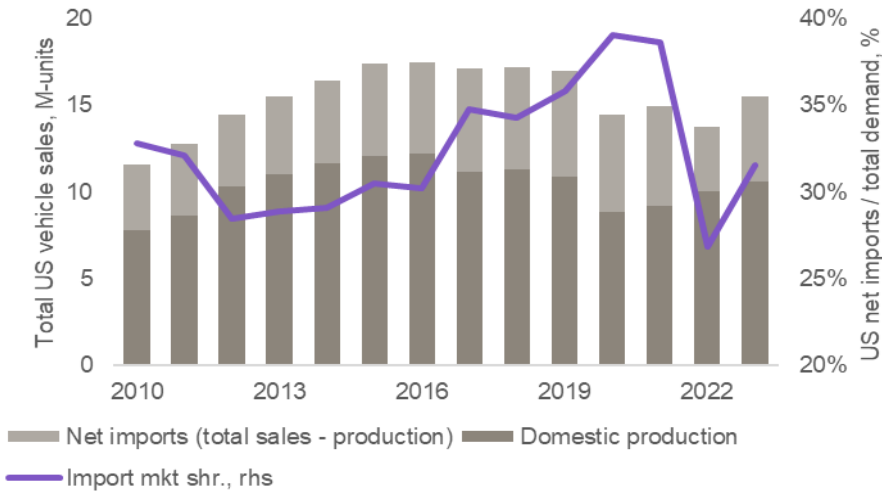
出典: 国連商品貿易統計データベース、WPIC リサーチ

米国の自動車貿易の不均衡

米国は過去数十年にわたって完成車両においても自動車部品においてもネットベースでは大幅な輸入国である。2010年以降、新車販売に占める輸入車は平均32% (図8)を占めてきた。ここでいう輸入車とは販売台数から国内生産を引いたものだが、実際は輸入車が占める割合はもっと高い。というのは米国で生産される自動車の25%は輸出されているが、今回はデータの関係上、また理論上、国内生産車は国内で販売されうるとも考えられるためそれらを除外したからだ。2021年~2022年のコロナ禍でサプライチェーンに問題が発生する以前の輸入車のシェアは、2012年は28%、2021年は39%で、徐々に増えていた。

米国の自動車販売に占める輸入車の割合は増加傾向で、膨張する貿易赤字の要因の一つ

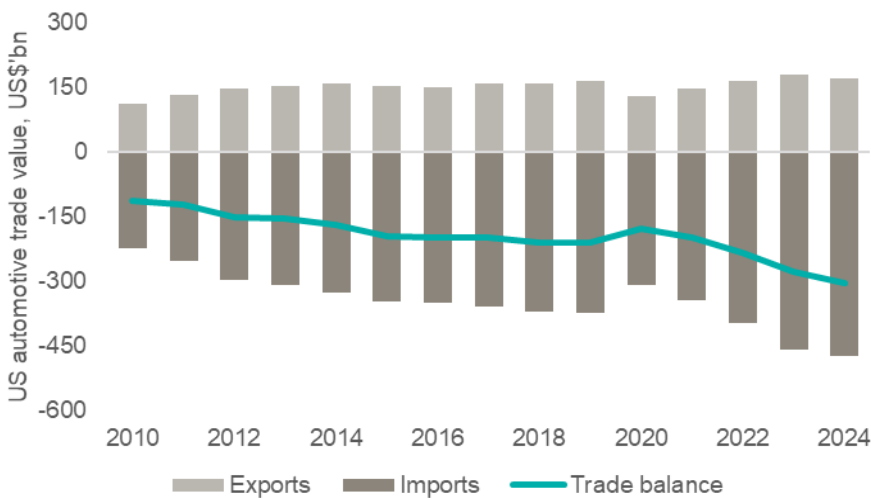
図 8. コロナ禍以前の米国の自動車市場では輸入車のシェアが増加傾向にあった



出典: ブルームバーグ、WPIC リサーチ

輸入品にシェアを奪われる事態は、国内の製造業の雇用を好条件で維持したい多くの政府にとっては懸念すべき問題だ。2010年から2024年の間に自動車産業に関連する貿易赤字は年平均7.3% 増えて3000億ドルに達し (図9)、国全体で1兆億ドル近い貿易赤字を抱える中、自動車産業のこの赤字は重い。

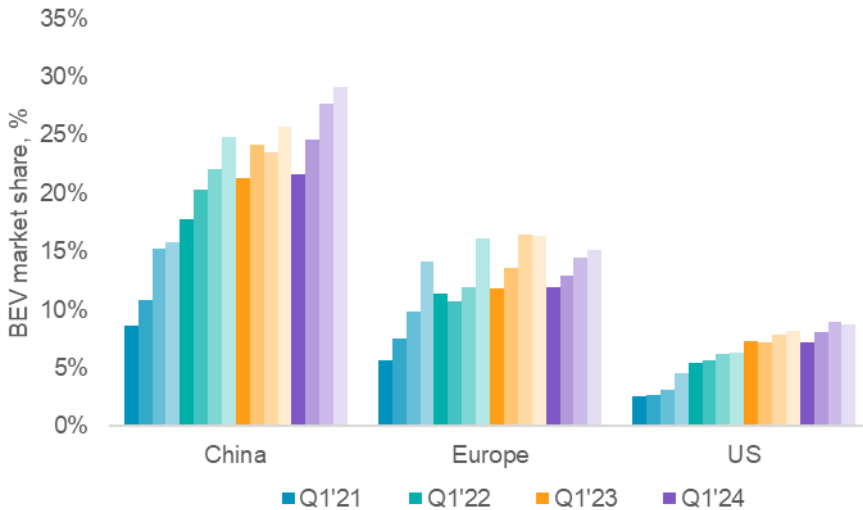
図 9. 2024年の米国の自動車産業は3000億ドルの貿易赤字



出典: ブルームバーグ、WPIC リサーチ

米国の自動車貿易のもう一つ重要な要素はドライブトレインの変化、具体的にはバッテリー電気自動車 (EV) の普及だ。EV のマーケットシェアが他国に比べて低い米国 (図 10) では、トランプ政権の環境政策によってエンジン車需要が増える可能性もある。しかし、我々は今後も EV の普及は止まることはなく、それがさらに米国の自動車貿易の不均衡を助長する要因になると考える。米国の貿易政策の背景には、可能性は低いかもしないがこの点が考慮されているのではないだろうか。

図 10. 米国の BEV のマーケットシェアは、代表的な BEV のブランドであるテスラが米国企業であるにもかかわらず、他国に比べて大幅に低い



出典: 中国自動車工業協会、欧州自動車工業会、Cox Automotive、WPIC リサーチ

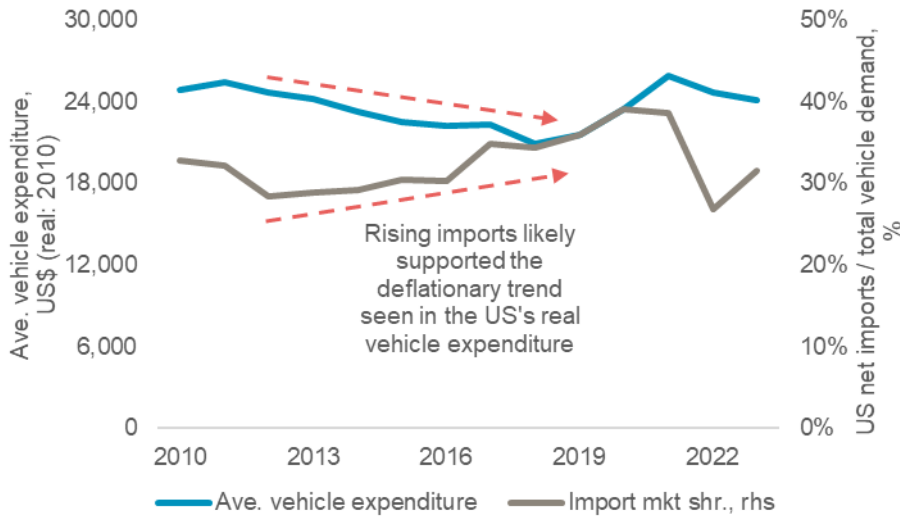
米国が EV 需要を維持していくためにはどうしてもアジアと欧州のメーカーからの輸入に頼らなければならない。グローバルな展開が遅れている米国の自動車メーカーは、マージンの高いガソリン車のピックアップトラックや SUV モデルが国内の主力商品で、EV への投資をあまり行わない傾向があるからだ。

また、メーカーの国籍を問わず米国産で EV 需要を支えるにしても、EV の部品は今のエンジン車よりもさらに高い割合で輸入部品に依存している。バッテリー生産のサプライチェーン、広い意味での EV バリューチェーンを握っているのはアジアの、具体的には中国の企業だ。インフレ抑制法 (IRA) は当初からグローバルサプライチェーンを大きく変える力がなかったにせよ、トランプ政権はその支援削減を宣言しており、今後米国が EV サプライチェーン内に重要な足場を築く可能性は少ないだろう。したがって、EV の今後の普及に伴って、その需要がどう満たされようとも、米国の自動車貿易の不均衡はさらに大きくなる可能性があるのだ。

貿易の恩恵

輸入車の増加と自動車貿易の不均衡の悪化は政治的には逆風のようなのだが、米国の消費者にとっては、今までその根底にあった自由貿易のおかげで、恩恵があったと言える。車に対する平均的な支出は 2010 年から 2019 年の間に実質 13% 減り (図 11)、車両価格の低下も 2010 年代の自動車販売の増加に貢献していた。

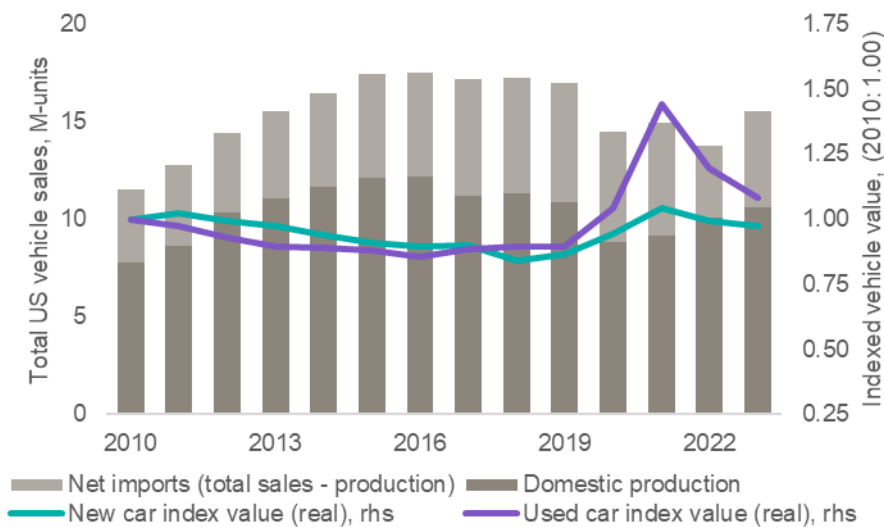
図 11. 低コストの輸入車の増加に伴って米国の車両価格はここ 10 年間で低下し続けていたが、コロナ禍でこの傾向が中断



出典: ブルームバーグ、WPIC リサーチ

米国市場では販売台数が概ね 1600 万台を超えると非常に好調な年であるとされるが、自動車に対する実質的な支出が最も低かった 2014 年から 2019 年の間は、6 年連続でこの水準を超えた(図 12)。

図 12. 米国の自動車販売高は価格と反比例の傾向



出典: ブルームバーグ、WPIC リサーチ

半導体不足問題で車両価格が上がって新車需要に影響し、廃車までの期間が伸びた

2020 年から 2022 年は、コロナ禍とそれに続くサプライチェーンの中断が自動車の出荷に影響した。生産能力が不足して新車が入手しづらくなり、消費者のペントアップ需要は中古車市場に向かって中古車価格が高騰した。

関税とインフレ

コロナ禍後のサプライチェーン問題は解消しているが、新車販売の水準はコロナ禍以前に回復していない。2023 年の販売台数の低迷は、相対的に高い車両価格 (特に 2019 年と比較して) と高い金利が消費者に重圧となったと考えられる。

米国区は輸入車両には 4 月 3 日から、輸入部品には 5 月 3 日から、25% の関税を賦課する

本稿執筆時点で米国政府は4月3日から全ての輸入車に25%の関税を、自動車部品の輸入にも25%の関税を課すことを発表している。米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)に準拠した自動車を輸入する業者は、米国製部品以外の部品の価格に対して25%の関税が適用される。

米政府の関税政策は、自動車メーカーがどのように対応するにしても、メーカーにとってはコスト増につながることは次の3点からも明らかだ。

第一に、米国に生産を呼び戻すには最低でも18ヶ月から24ヶ月はかかり、生産コストも上昇する。第二に、グローバルにビジネスを展開しているメーカーは、関税の低い地域へ販売と原料調達ルートを変更するなり調整は可能だが、そのような変更にはコストがかかる。生産工場で異なる生産モデルに対応するためには設備機械の変更が必要になるだろうし、調達ルートを変更すれば調達に時間がかかる可能性もある。第三に、関税を避けるために米国以外の市場に販売路を求める、例えば今まで米国市場向けに仕様を統一していた欧州車を、米国が輸出している市場向けに仕様変更を行うなどが考えられる。しかし、米国が毎年輸入している700万から800万台の車全てを、生産能力の縮小や販売価格を下げることなしに、米国以外の国々が受け入れることは到底不可能だろう。

これ以外に関税の影響を緩和する手段としては販売価格の調整しかない。自動車の需要は価格にある程度呼応しているため、輸入関税があればメーカーは値上げと販売台数を調整して利益を確保しようとするだろう。2013年と2014年、2018年と2019年、2023年と2024年の平均データを使って分析をすると、米国の自動車販売台数は、実質車両価格が1.0%変化する毎に0.5%から0.6%変動する(図13)。

25%の関税で輸入車の需要は年間130万台減る可能性

図13. 米国の自動車販売高は価格の動きに呼応しているため、関税が需要に影響すると考えられる



出典: ブルームバーグ、WPIC リサーチ

我々が予測する需要の価格弾力性の数値に基くと、輸入車に一律に課される25%の関税が消費者価格に転嫁されれば、輸入車の販売は130万台減る(-15%)ことになるだろう。

自動車部品に対する関税で国内生産は年間40万台減る可能性

関税は自動車部品の輸入にも影響する。2023年に米国が輸入した自動車部品は920億ドルだったが、25%の関税が賦課されれば、230億ドルのコストが発生し、それは国内の自動車生産に上乗せされることになるだろう。

我々には車のどの部分に輸入部品が使用されているかという詳細な情報はないため、関税によって発生する230億ドルの影響を予測するために米国内で生産されている1060万台にそのコストを均等に配分した結果、車一台につき2167ドルのコスト増になった。自動車部品に関連する関税コストが全て販売価格に転嫁されたとすると、インフレ調整後の販売価格は6.5%上昇することになる。

我々が推測する需要の価格弾力性を用いると、販売価格が実質6.5%上がれば、国内で生産される自動車の販売は40万台減る(-3.9%)ことになる。

関税が輸入車両と輸入部品に与える直接的な影響のほかに、貿易相手国が米国に対して報復的な関税措置を取る可能性も考える必要がある。そうなれば、今約320万台輸出されている米国の普通乗用車および商用車の需要には打撃となるだろう。

広範な関税政策は鉄鋼やアルミニウムなど原材料コストの上昇にもつながる。原材料に対する関税の影響は、自動車や自動車部品の関税の影響よりもはるかに小さいが、新車のコスト上昇につながり需要にマイナスになることには変わらない。

PGM 需要リスク

上述の我々の予測—関税によって輸入車は130万台、輸入部品の関税によって国産車は40万台、それぞれ販売台数が減る—は最悪のケースであることに注意していただきたい。なぜならば、

- 我々が指摘した影響緩和策によって関税のインパクトが幾分かは和らげられる可能性がある。
- 関税は輸入品の価値に対して課されるため、関税率イコール小売価格の上昇率ではない。
- 関税によるコストが全て消費者に転嫁される可能性は少ない。規模の大きい米国市場を持つ米国には強い交渉力があり、米国への輸出に頼る企業は関税によって生じるコストの一部を負担せざるを得ないかもしれない。
- 自動車部品に関する輸入データは中古車の修理やメンテナンスに使われる部品も含んでおり、これらに対する関税コストの影響は新車の価格には関係しない。

しかし関税に関しては不確定要素が多く、今まで述べてきた要因の幾つかが複合的に影響する可能性は高く、PGM 需要に対する影響を予測するにあたっては、断定的で不正確な可能性のある結論を出すよりも、感度分析を通じて考えていく方が良いだろう。

米国の自動車の PGM 需要

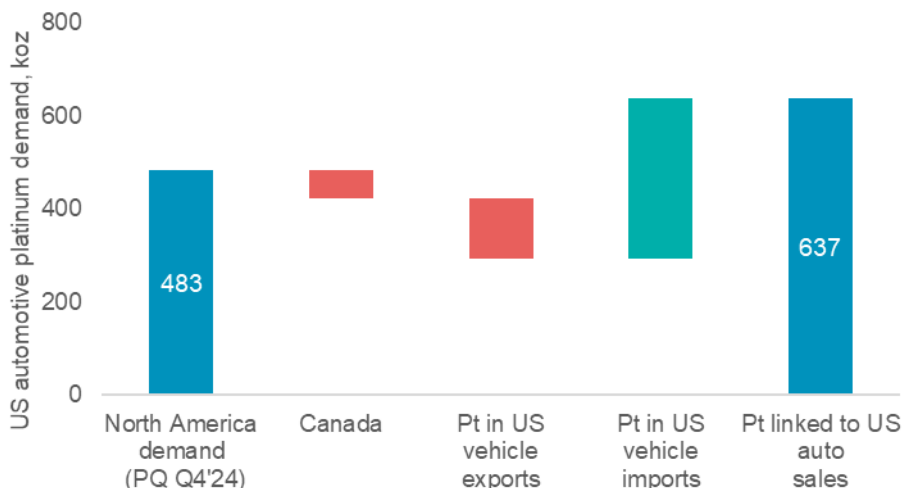
プラチナ需要に及ぼす関税の影響を検討する前に、我々の『[プラチナ四半期レポート](#)』の米国の自動車販売に関連するプラチナ需要について何点が説明したい。まず、四半期レポートで取り上げる自動車のプラチナ需要は自動車生産の地理的分布別に基づいているため、完成車両の主要な輸入国である米国が輸入する車両に使われているプラチナは、あくまでも車両が生産された地域のプラチナ需要であって米国のプラチナ需要とはなっていない。そのため関税がプラチナ需要に及ぼす影響を分析するには、米国の消費が支える米国以外の生産地のプラチナ需要を見ていく必要がある。

関税の影響を緩和するために講じる自動車業界の対応策で、新車需要の下振れリスク軽減の可能性

米国の自動車セクターが国産・輸入車に必要なプラチナは18.7トン、パラジウムは74.6トン

次に、今回の分析には、四半期レポートの北米地域のプラチナ需要の数値から米国内で生産し輸出される車両に使われるプラチナを差し引く必要があり、そして最後の点は、四半期レポートの北米地域のプラチナ需要にはカナダに関連する部分を除く必要があることだ。ちなみにメキシコの自動車生産予測は「その他の地域」のプラチナ需要に含まれている。これらを考慮すると、米国の自動車セクターに関連する2024年のプラチナ需要は19.7トン(図14)、パラジウム需要は74.6トンであったと推測できる。

図14. 米国のプラチナ需要を算出するためには『プラチナ四半期レポート』の数値を調整する必要



輸入車両と輸入部品に対する関税で米国のプラチナとパラジウム需要はそれぞれ2.2トン、8.4トン減る可能性

出典: メタルズフォーカス、WPIC リサーチ

輸入車両と輸入部品の関税と米国の自動車セクターに関連するプラチナ需要予測から、一律25%の関税が課された場合の影響を予測すると、年間2.2トンのプラチナ需要が削られることになる(図15)。同様の方法に基づくと、パラジウムの需要は8.4トン減る。

図15. 車両と部品にかかる関税で新車販売が減り、プラチナ需要に影響する

| US auto Pt demand Δ to tariffs (koz) | | Tariff: Imported vehicles | | | | | |
|--------------------------------------|-----|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|----|
| | | 5% | 10% | 15% | 20% | 25% | |
| | | Imported vehicle sales impact | | | | | |
| | | 3% | 6% | 9% | 12% | 15% | |
| Tariff: Imported vehicle components | 5% | 1.3% | 14 | 24 | 35 | 45 | 55 |
| | 10% | 2.6% | 18 | 28 | 39 | 49 | 59 |
| | 15% | 3.9% | 22 | 32 | 42 | 53 | 63 |
| | 20% | 5.2% | 25 | 36 | 46 | 56 | 67 |
| | 25% | 6.5% | 29 | 40 | 50 | 60 | 70 |
| | | Domestic vehicle sales impact | | | | | |

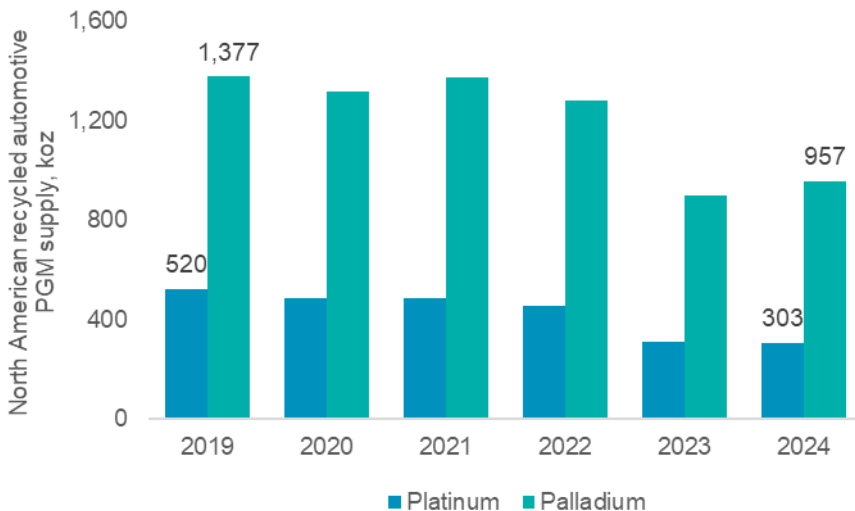
出典: WPIC リサーチ

リサイクル供給が減って需要の一部を相殺

上述のプラチナ需要2.2トン、パラジウム需要8.4トンが削られるという予測はあくまでも最悪の場合だ。つまり、関税コストがそのまま新車販売価格に反映されて、販売台数が170万台減る場合のシナリオである。

もしも新車価格が上昇して消費者が買えなくなれば、中古車の需要が増え廃車スクラップが減る。実際コロナ禍とそれに続いたサプライチェーンの混乱では中古車需要が急増し、車の使用期間が伸びてリサイクルによるプラチナ供給が減ったことは記憶に新しい。北米の自動車のリサイクルによる 2E PGM 供給は 2019 年から 2024 年の間に 33% 減っている (図 16)。

図16.北米の自動車のリサイクルによる PGM 供給は 2021 年以降低い水準にある



出典: メタルズフォーカス、WPIC リサーチ

新車需要が減れば車の使用期間が延び、廃車が減って PGM のリサイクル供給が減る

PGM 需給のバランスから見ると、関税が新車の販売に影響して、そのために減る PGM 需要の一部は、リサイクルが減るために減ってしまう全体の供給で相殺されると考えることができるが、減少する需要の全てをカバーすることはできない。というのは新しい車に使われる PGM は現在廃車にまわる 2010 年～2012 年モデルの車よりも約 35% 多いからだ。とはいえ、自動車のプラチナ需要の減少分と廃車からのリサイクル供給の減少を合わせれば、関税が PGM 需給のバランスに与える影響はネットベースで微々たるものになる。プラチナは 0.59 トン (需要全体の 0.2%)、パラジウムは 2.2 トン (需要全体の 0.7%)。

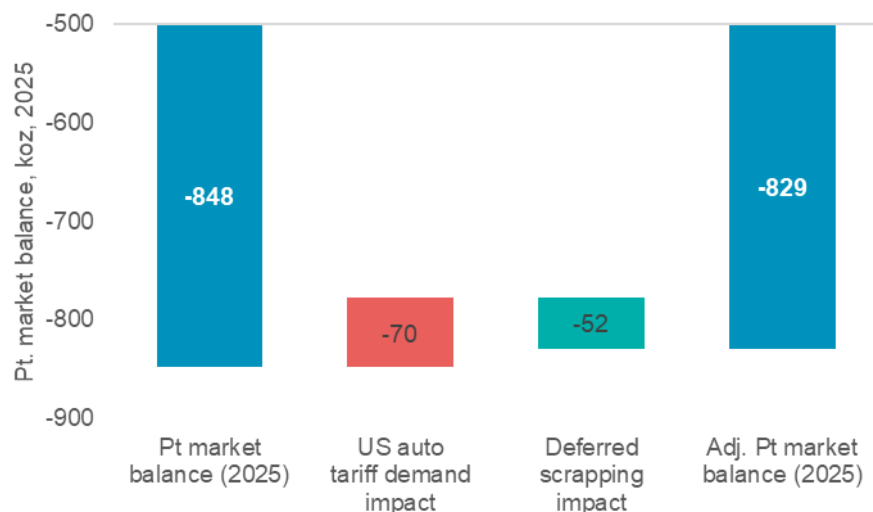
2025 年のプラチナとパラジウム市場の供給不足は関税の影響をあまり受けないだろう

結論

自動車関税がプラチナ需要に及ぼす影響は、予想よりも比較的限定されたものになるはずで、米国の自動車市場の変化はプラチナよりもパラジウムに大きな影響を与えるだろう。しかし、消費者の車の需要予測と PGM の価格予想に対しては関税よりも、今後どうなるのかわからない不確定要素の大きさ、米国の消費者信用環境、貿易戦争が過熱することへの懸念などの方が、より大きな影響を及ぼすのではないだろうか。

プラチナ需要に対しては、メタルに対する関税への懸念から米国に大量のメタルが流れて足元の市場のバランスが崩れていることや、米政府と南アフリカ政府の関係悪化などが関税よりも大きな影響を及ぼし、リースレートに圧力がかって市場のタイト感が強まる可能性がある。

図 17. プラチナの需給ファンダメンタルズは米国の貿易政策にさほど影響を受けない



出典: メタルズフォーカス、WPIC リサーチ

プラチナ投資拡大を目指す WPIC

ワールド・プラチナ・インベストメント・カウンシル (WPIC) は、具体的な見識の提供と目標を定めたプラチナ投資を促進することを目的として、2014 年に南アフリカの大手 PGM 鉱山会社各社によって設立された。我々は投資家に正確な判断材料となる情報として『プラチナ四半期レポート』、月刊『プラチナ展望』、及び『プラチナ投資のエッセンス』を提供している。また投資家、生産者、経路、地理など全ての面からプラチナ投資のバリューチェーンを分析し、市場の効率を上げ、あらゆるタイプの投資家のために、投資に見合った商品を提供できるようパートナー各社とともに努力を重ねている。

WPIC は投資アドバイスを提供する法的資格はない。詳細は免責事項を参照

免責事項: 当出版物は一般的なもので、唯一の目的は知識を提供することである。当出版物の発行者、ワールド・プラチナ・インベストメント・カウンシルは、世界の主要なプラチナ生産会社によってプラチナ投資需要発展のために設立されたものである。その使命は、それによって行動を起こすことができるような見識と投資家向けの商品開発を通じて現物プラチナに対する投資需要を喚起すること、プラチナ投資家の判断材料となりうる信頼性の高い情報を提供すること、そして金融機関と市場参加者らと協力して投資家が必要とする商品や情報ルートを提供することである。

当出版物は有価証券の売買を提案または勧誘するものではなく、またそのような提案または勧誘とみなされるべきものでもない。当出版物によって、出版者はそれが明示されているか示唆されているかにかかわらず、有価証券あるいは商品取引の注文を発注、手配、助言、仲介、奨励する意図はない。当出版物は税務、法務、投資に関する助言を提案する意図はなく、当出版物のいかなる部分も投資商品及び有価証券の購入及び売却、投資戦略あるいは取引を推薦するものとみなされるべきでない。発行者はブローカー・ディーラーでも、また 2000 年金融サービス市場法、Senior Managers and Certifications Regime 及び金融行動監視機構を含むアメリカ合衆国及びイギリス連邦の法律に登録された投資アドバイザーでもなく、及びそのようなものと称していることもない。

当出版物は特定の投資家を対象とした、あるいは特定の投資家のための専有的な投資アドバイスではなく、またそのようなものとみなされるべきではない。どのような投資も専門の投資アドバイザーに助言を求めた上でなされるべきである。いかなる投資、投資戦略、あるいは関連した取引もそれが適切であるかどうかの判断は個人の投資目的、経済的環境、及びリスク許容度に基づいて個々人の責任でなされるべきである。具体的なビジネス、法務、税務上の状況に関してはビジネス、法務、税務及び会計アドバイザーに助言を求めるべきである。

当出版物は信頼できる情報に基づいているが、出版者が情報の正確性及び完全性を保証するものではない。当出版物は業界の継続的な成長予測に関する供述を含む、将来の予測に言及している。出版者は当出版物に含まれる、過去の情報以外の全ての予測は、実際の結果に影響を与えるリスクと不確定要素を伴うことを認識しているが、出版者は、当出版物の情報に起因して生じるいかなる損失あるいは損害に関して、一切の責任を負わないものとする。ワールド・プラチナ・インベストメント・カウンシルのロゴ、商標、及びトレードマークは全てワールド・プラチナ・インベストメント・カウンシルに帰属する。当出版物に掲載されているその他の商標はそれぞれの商標登録者に帰属する。発行者は明記されていない限り商標登録者とは一切提携、連結、関連しておらず、また明記されていない限り商標登録者から支援や承認を受けていることはなく、また商標登録者によって設立されたものではない発行者によって非当事者商標に対するいかなる権利の請求も行われぬ。

WPIC のリサーチと第 2 次金融商品市場指令 (MiFID II)

ワールド・プラチナ・インベストメント・カウンシル(以下 WPIC) は第 2 次金融商品市場指令に対応するために出版物と提供するサービスに関して内部及び外部による再調査を行った。その結果として、我々のリサーチサービスの利用者とそのコンプライアンス部及び法務部に対して以下の報告を行う。

WPIC のリサーチは明確に Minor Non-Monetary Benefit Category に分類され、全ての資産運用マネジャーに、引き続き無料で提供することができる。また WPIC リサーチは全ての投資組織で共有することができる。

1. WPIC はいかなる金融商品取引も行わない。WPIC はマーケットメイク取引、セールストレード、トレーディング、有価証券に関わるディーリングを一切行わない。(勧誘することもない。)
2. WPIC 出版物の内容は様々な手段を通じてあらゆる個人・団体に広く配布される。したがって第 2 次金融商品市場指令 (欧州証券市場監督機構・金融行動監視機構・金融市場庁) において、Minor Non-Monetary Benefit Category に分類される。WPIC のリサーチは WPIC のウェブサイトより無料で取得することができる。WPIC のリサーチを掲載する環境へのアクセスにはいかなる承認取得も必要ない。
3. WPIC は、我々のリサーチサービスの利用者からいかなる金銭的報酬も受けることはなく、要求することもない。WPIC は機関投資家に対して、我々の無償のコンテンツを使うことに対していかなる金銭的報酬をも要求しないことを明確にしている。

さらに詳細な情報は WPIC のウェブサイトを参照。

<http://www.platinuminvestment.com/investment-research/mifid-ii>

当和訳は英語原文を翻訳したもので、和訳はあくまでも便宜的なものとして提供されている。英語原文と和訳に矛盾がある場合、英語原文が優先する。