

ポイント

貿易保険とは、貿易取引、海外投融資において、相手国のカントリーリスクまたは取引先の倒産・不払いにより、企業が被る損失をカバーする制度である。

NEXIがこれら取引上のリスクを引き受けることにより、企業は予測できない事態をおそれることなく輸出取引や海外進出を進めることができる。

1

貿易保険制度とNEXI

日本の貿易保険制度は、輸出振興のために1950年に創設された制度である。2001年3月まで政府（経済産業省）によって運営されてきたが、2001年4月に経済産業省の100%出資により独立行政法人日本貿易保険（NEXI）が設立され、同省より貿易保険業務を引き継ぎ今日に至る。貿易保険制度の運営主体がNEXIに移管されたことにより、政策的な側面に加え、サービス面の向上が期待されることとなった。

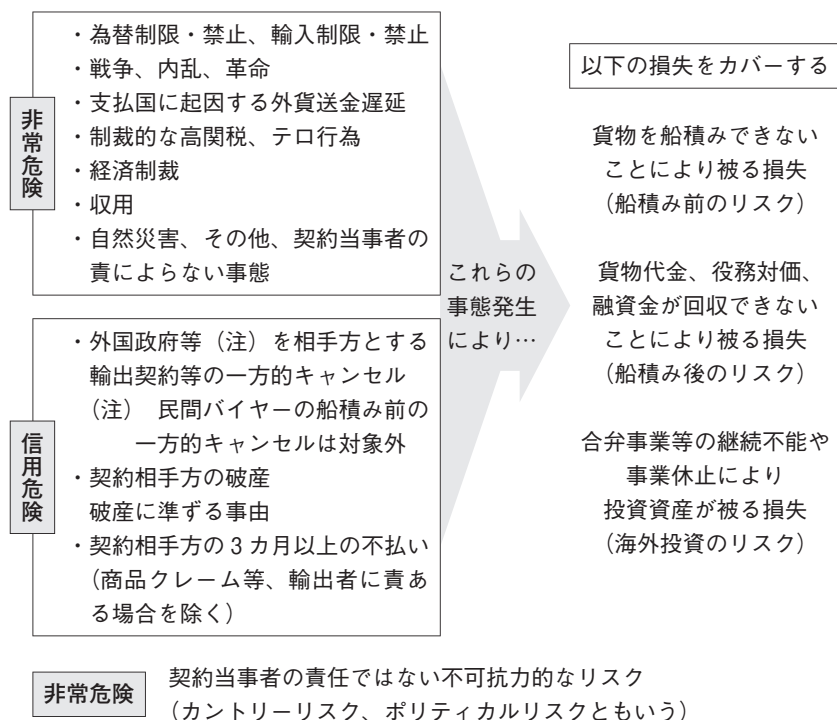
NEXIが引き受ける貿易保険は、経済産業省がその大部分を「再保険」のかたちで引き受け、カントリーリスクや、大型案件の事故にも対応できる体制となっている。

また、NEXIが貿易保険を引き受けた案件が相手国政府の政策変更などによる影響を受けた場合、NEXIは経済産業省や現地大使館などの協力を仰ぎ、相手国政府と交渉して、事故の未然防止にも努める。このように、国対国の問題では、起きた事故に対し保険金を支払うだけでなく、保険を引き受けたプロジェクトが無事完工するための支援に動く場合もある。

(1) カバーされるリスク

貿易保険では、カントリーリスクまたは取引先の「倒産・破産に準ずる事由」により貨物を輸出できなくなったことにより被る損失、船積み後（融資実行後）は、さらに取引先の「3カ月以上の不払い」も理由に含め、これらの事態により貨物代金（融資金）を受け取れないことにより被る損失に対

図表1 カバーされるリスク

**信用危険**

海外の契約相手方の責任に帰せられるリスク
（コマーシャルリスク、クレジットリスクともいう）

し、保険金が支払われる（図表1参照）。

なお、株式投資の場合は、カントリーリスクにより出資先の事業が立ち行かなくなったり、3カ月以上の事業休止を余儀なくされた場合に、純資産が被る損失が対象となる。

(2) 対象となる取引

- ・ 商取引……日本企業と海外の取引先との売買契約のうち、以下の形態の取引

貨物を日本から出荷する「輸出契約」、第三国で調達した貨物を別の国向けに出荷する「仲介貿易契約」（三国間取引）、海外建設工事などを請け負う「技術提供契約」（役務取引）

- ・ 投融資……輸出契約等のファイナンスである「バイヤーズ・クレジット」「バンク・ローン」、海外で展開される事業への投融資

(3) NEXIが取り扱う保険の種類

取引の形態により、保険商品の種類が異なる。また、商取引に対する保険では、申込方法によるバリエーションや、中小・中堅企業向けの専用商品もある（図表2参照）。

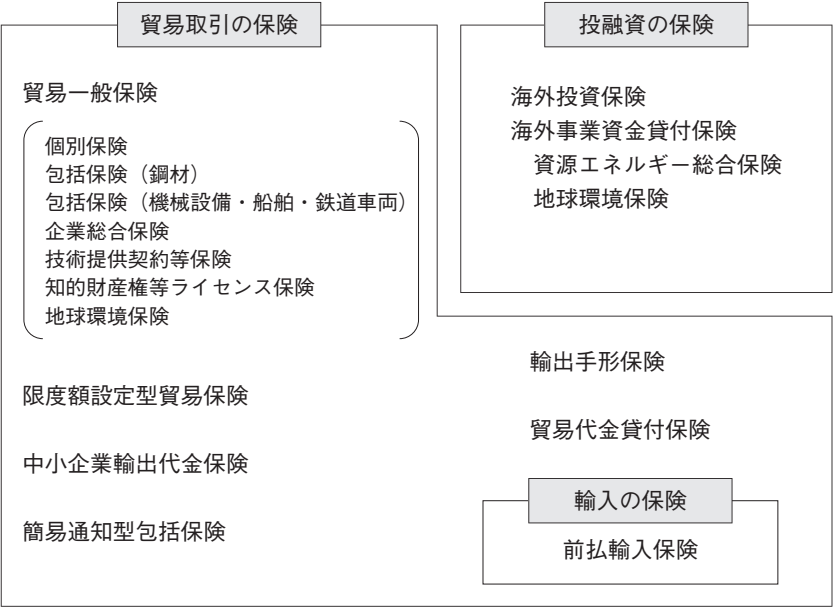
(4) カバー率（てん補率）

船積み前に貨物の輸出ができなくなるリスクでは、カントリーリスクに起因する場合は実際に被った損失額の90～95%、信用リスクでは80～90%。船積み後の代金回収不能リスクは、カントリーリスクに起因する場合は90～97.5%、信用リスクでは90～95%となっており、保険金として支払われる額は、原則として輸出者等が被った損失額の100%とはならない（図表3参照）。

(5) 引受審査

支援制度ではあるが、相手国のリスク度合いや取引先の信用状態によって、制限を設けている。内乱中の国や対外債務不払国向け取引、財務内容の

図表 2 NEXIの貿易保険の種類



図表 3 貿易保険でカバーされる割合

	船積み前	船積み後
非常危険 （カントリーリスク）	90～95%	90～97.5%
信用危険 （信用リスク）	80～90%	90～95%

損失を被った額×上記割合＝保険金受取額
（割合は、保険の種類によって異なる）

悪い取引先の信用リスクは引き受けない。取引先の審査を行うには、利用者負担で信用調査機関の信用調査報告書を入手してもらう。

(6) 保険料レベル

主な保険商品は、輸出契約等の1件ごとに保険料を支払う形態をとる。

保険料は、輸出等契約の条件（期間、決済方法）と、貨物の仕向国、貨物代金支払人の所在国、バイヤーまたは案件の信用リスク度合いの組合せで決まる。一般的な取引の保険料レベルは、図表４のとおり。

図表４ 保険料比較

〈契約条件〉 輸出契約額：¥10,000,000 船積みまでの期間：30日 支払条件：60days after B/L date
(2013年４月１日～)

	国	バイヤー 格付	米国 (A カテゴリー)	中国 (C カテゴリー)	タイ (D カテゴリー)	保険料計算
個別 保険	中小企業 輸出代金保険	EA格	¥63,400 (0.634%)	¥82,400 (0.824%)	¥92,300 (0.923%)	輸出契約ごと (最低保険料：3,000円)
		EF格				
	輸出手形保険 (D/A)	EA格	¥50,255 (0.503%)	¥87,020 (0.870%)	¥103,740 (1.037%)	荷為替手形ごと (最低保険料：3,000円)
		EF格				
	貿易一般保険 (個別)	EA格	¥38,100 (0.381%)	¥73,200 (0.732%)	¥88,500 (0.885%)	輸出等契約ごと 左記は、船積み前付保 率Maxの場合 (非常95%・信用80%) (最低保険料：1万円)
		EF格	¥96,100 (0.961%)	¥129,300 (1.293%)	¥144,600 (1.446%)	
	限度額設定型 貿易保険	EA格	支払 保険料 (1年分)	¥315,360 (1.168%)	¥584,010 (2.163%)	支払限度額ごと (1年分一括払い) (最低保険料：3,000円) 左記は毎月1,000万円 を受注する契約で、支 払限度額を2,700万円 に設定した場合の支払 保険料と、これを1契 約当り(12分の1)に置 き直した場合の保険料。
			1契約 当り	¥26,280 (0.263%)	¥48,668 (0.487%)	
		EF格	支払 保険料 (1年分)	¥839,700 (3.110%)	¥1,108,620 (4.106%)	
			1契約 当り	¥69,975 (0.699%)	¥92,385 (0.924%)	
包括 保険	企業総合保険	EA格	¥9,400 (0.094%)	¥18,400 (0.184%)	¥22,300 (0.223%)	輸出等契約ごと
		EF格	¥12,800 (0.128%)	¥21,800 (0.218%)	¥25,700 (0.257%)	
	簡易通知型 包括保険 (船後のみ カバーの場合)	EA格	¥8,900 (0.089%)	¥15,900 (0.159%)	¥19,500 (0.195%)	毎月のInvoice金額 合計ごと
		EF格	¥12,700 (0.127%)	¥19,700 (0.197%)	¥23,300 (0.233%)	

(注) 各保険とも、実際の保険料は、保険契約時期や船積みまでの期間、決済条件によって異なる。また、最低保険料が設定されている保険がある。

(1) 中小・中堅企業の海外展開支援

中小・中堅企業向けの専用商品をつくり、他の保険商品より保険料を割安にし、手続を簡素化するなど、初めて利用する企業の利用しやすさに配慮している。また中小企業に限り、取引先の信用リスク審査のための調査書取得費を、1社当たり3件まで無料とした。

また、NEXIの所在地（東京・大阪）以外の地域の企業支援のために、国内29の地銀や商工中金と提携し、地域企業の海外展開支援にも取り組んでいる。

(2) 海外日系企業支援

アジア地域に進出した日本企業が現地で国内と同等の貿易保険サービスを受けられるよう、海外での営業ライセンスをもつ日系民間保険会社と連携し、NEXIが全額再保険を引き受ける、通称「フロンティング」の取組みを開始した。また、海外に進出した日系企業の第三国向け輸出などを支援するために、各国の輸出信用機関（ECA=Export Credit Agency）と再保険協定を締結している。

企業のグローバル化がクローズアップされている昨今、実際に海外進出する際は、同時に国際取引にあわせたリスクマネジメント手法の導入が必要になる。貿易保険を、リスクマネジメントツールの1つとして活用いただきたい。

〔参考〕 NEXI（日本貿易保険）ホームページ <http://nexi.go.jp/>

〔NEXI（日本貿易保険） 坪井美奈子〕