

成長戦略を活かす「リスク・マネジメントと保険の手配」(その 11)

海外債権保全対策

日銀のゼロ金利政策というサプライズが今のところ思わぬ円高基調への変換と株安をもたらすという状況を生み出し、アベノミクスにも先行き不透明感が出てきて、好調を予想されていた3月決算に暗雲が立ち込み始めた。急速な円高へのブレと原油安による新興国の経済不安の影響は、アベノミクスの円安誘導で順風に輸出や海外投資を伸ばしてきた日本企業にとって、海外輸出代金の回収並びに海外投資の保全という新たな課題に直面してきているのではないだろうか？

昨年ギリギリの段階でEUの支援取り付けに成功し国の破たんを免れたギリシャの再燃が、オイルマネーで潤っていた新興国に再来する懸念が頭をもたげてきている状況に対して、懸念される国々を対象に輸出や投資をしている日本企業は、その保全対策を強化するべきであろう。その保全対策の有効な手立てとして「輸出取引信用保険 (Trade Credit Insurance)」と「海外投資保険 (Political Risks Insurance)」があるが、欧米企業に比してあまりにも日本企業には活用されていないことから、茲に改めてご紹介したい。

従来日本において当該保険分野は、1950年に貿易保険法が成立して以来経済産業省(旧通商産業省)にて「貿易保険」として運営されてきたものが、2001年独立行政法人NEXI(Nippon Export and Investment Insurance)の設立によって移管後も国家保険として独占的に扱われてきたため、大企業の一部でしか利用されていなかった。1996年に規制緩和の一環から民間開放が認められ欧州の大手信用保険専門保険会社3社(ユーラーヘルメス、アトラデュース、コファス:いずれもベルン・ユニオン(*)加盟保険会社)が日本に進出し、2005年に相次いで日本損保大手(東京海上=アトラデュース、損保ジャパン=コファス、三井住友海上=ユーラーヘルメス)と提携して以来NEXIとの違い(取引先の財務諸表提出不要や保険金支払い後の回収義務なし等)も多いことから裾野が広がりつつあるものの、肝心の提携先である日本損保大手3社が当該保険の販売に今一つ及び腰である事から、欧米とのマーケット比較においては未だに1/16(約500億円/約8000億円)程度にとどまっているようなのは残念でならない。

(*) The International Union of Credit and Investment Insurers (国際輸出信用投資保険連合) 通称: [The Berne Union \(BU\)](#) が正式名称であり、1934年イギリス、フランス、イタリア、スペインの4か国により設立され、設立当初の本部所在地がベルン(スイス)であったことから、ベルン・ユニオンと称されている。

「ベルン・ユニオン」の目的は、①輸出信用保険の健全な慣行の国際的受入れ、及び国際貿易にかかる信用条件原則の確立・維持、②投資家及び投資受入国双方にとり利益となる投資保険供与のために協力することによる海外投資保険の健全な原則の維持及び良好な投資環境の醸成、③輸出信用保険にかかる「非常危険」、「信用危険」双方、並びに海外投資保険にかかる「非常危険」等に関連する情報交換、支援、専門技術及び助言の提供などを行っている。世界各国の輸出保険機関等(ECA)が輸出信用保険の健全な発展を目指し、保険に関する共通問題について相互に情報交換を行う場であり、加盟機関は48機関(37ヶ国、2地域、2国際機関)(2011年7月現在)で、この中

には公的機関（ECGD、NEXI、US EXIM、EDC、SINOSURE 等）、公の機能を持ったプライベートメンバー（EH GERMANY、COFACE、ATRADIUS 等）、完全なプライベートメンバー（AIG、CYC、ZURICH、ECICS 等）などさまざまな性格の機関が含まれている。

1. 輸出取引信用保険（Trade Credit Insurance）とは

海外の取引先に対する売掛債権リスクをサポートする保険で、日本から輸出した商品の売掛金が回収不能となった場合や、売買契約後に輸出できなかった場合にその損害額の一定割合が補償される。対象は主に「商品売買」、「役務提供」等で基本的には1年以内の短期の輸出取引を対象としている。

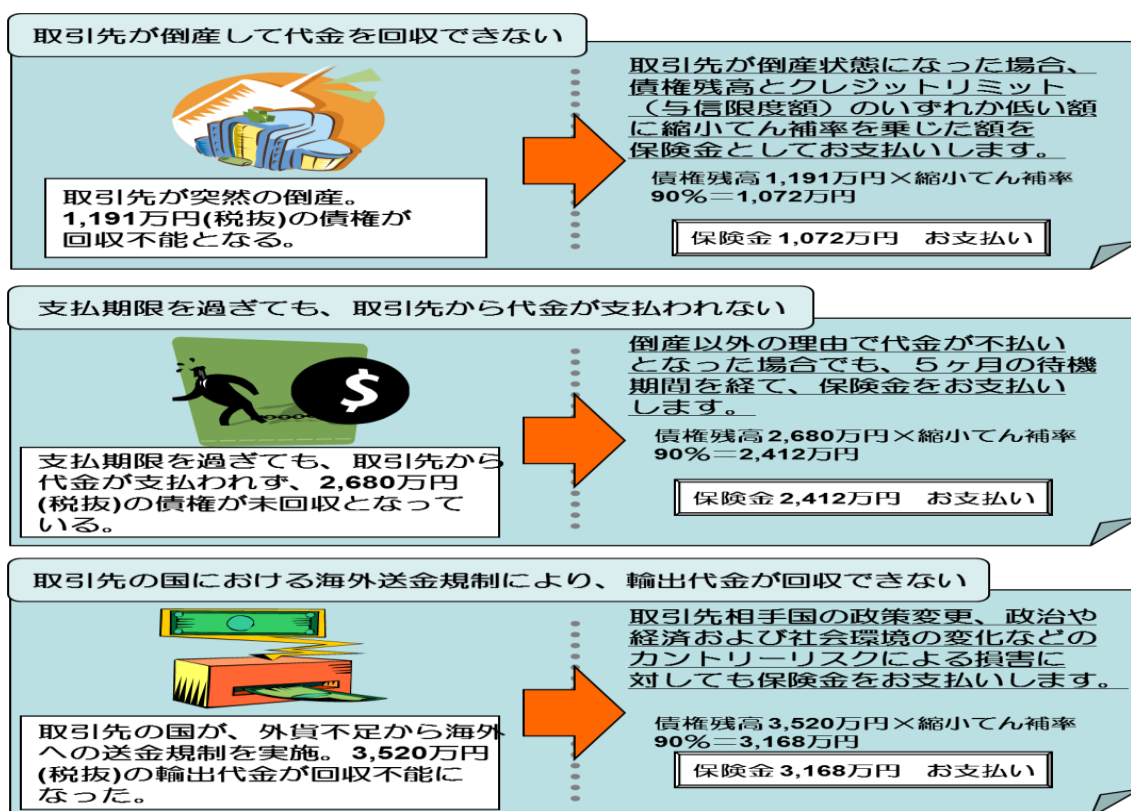
■スタンダードな海外輸出取引信用保険の形態



■輸出取引信用保険は信用危険と非常危険という二つの状況下で保険金が支払われる。

- ① 信用危険・・・お客さまの取引先の責任により発生するリスク
海外取引先の倒産や支払遅延により売掛金の回収が不可能になった場合、損害額の一定割合が保険金として支払われる。
- ② 非常危険・・・お客さまの取引先に責任のないリスク
貿易相手国の輸入制限、為替取引制限、戦争、内乱等の発生により、支払いが行われない場合に、損害額の一定割合が保険金として支払われる。

■保険金支払い事例



■輸出取引信用保険の特徴

- ① 全世界の全取引先を包括的にカバーすることや、一部（5社～10社程度のかたまりは必要）の取引先のみを対象とすることも可能
- ② 出荷前の取引先の倒産（信用危険）および非常危険リスクも担保可能
- ③ 契約者の海外現地法人の取引先も対象に含めることが可能
- ④ 保険金支払い通貨の柔軟性もある

<主な免責事項>

- ① 被保険者と取引先との紛争
- ② 被保険者もしくはその代理人が契約書上の通貨の取得および送金に関する法令に従わない
- ③ 取引先以外の者の倒産または債務不履行

■輸出取引信用保険導入のメリット

- ① 資金繰りの安定・回収業務のアウトソーシング
* 貸倒れ損失の早期回収により資金繰りが安定
- ② 与信管理の充実・向上
* 保険会社による海外取引先の与信審査により企業の与信管理体制が強化される
- ③ 経営の安定・対外信用力の向上
* 大口取引先の倒産など企業への影響が大きい巨額の損失などを回避することにより、経営の安定が図れ、対外的信用力が向上
- ④ 支払い遅延が生じた場合の売掛債権の早期資金化も可能

⑤ 事務手続きの簡素化が図れる

その他の輸出取引債権保全策としては、L/C(信用状)決済や国際ファクタリングがあるが、その比較について下記は、以前筆者が調査を依頼されて作成したもので古い資料ではあるが、基本的な所では現在も変更がないものと思われるので敢えて参考までに掲載する。

貿易保険以外の保全措置との比較

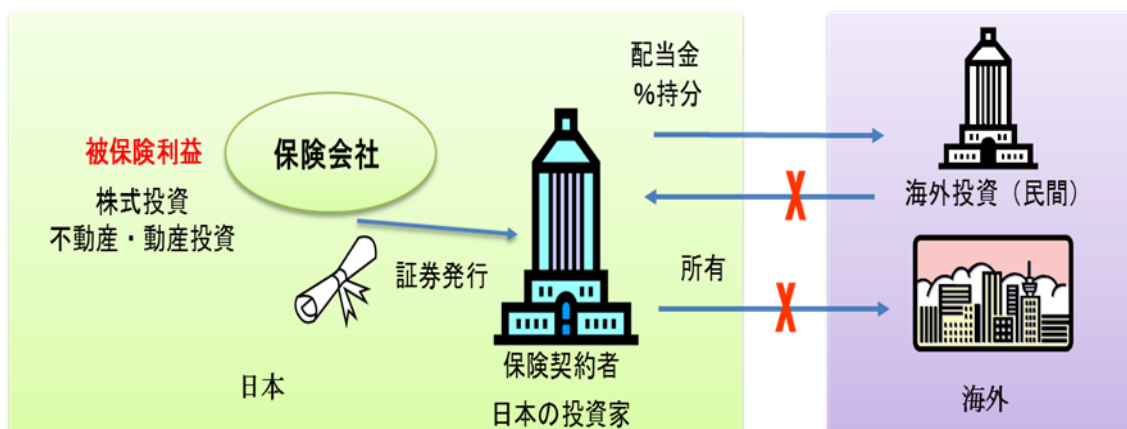
2007.12molhcas

	貿易保険	輸出取引信用保険	L/C(信用状)	国際ファクタリング
特 徴	1輸出契約毎の申込手続きが面倒。保険商品は、多いが、引当金プランのバリエーション(例：オプション特約条項)は少ない。	包括的に簡単な手続きで加入できコストも安い。	銀行による伝統的な貿易代金決済方法。買手の了解が必要。売り手サイドの事務負担が大きくコストも高い。(今の物流に求められるJust in timeに対応し難い)。	L/Cと比べ輸出者のメリット大きい。ただし輸出取引コストが高い。またPolitical Riskは、カバーしない。
1 審査	独立行政法人日本貿易保険(NEXI)	損害保険会社	L/C開設銀行(買手側)	ファクタリング会社(FCIと提携) 例: SMBCファイナンスサービス 東京三菱UFファクター みずほファクター ※(FCI⇒Factors Chain International)
2 コスト	L/Cに比べれば安い 保険料 審査料	安い 保険料 審査料 OECD・非OECDを問わず5,250円/社程度	高い 手数料	高い 保証料 - Invoice金額に対して1ヶ月あたり0.7%から2.0%。またはFlat Rate(個別交渉)が適用され、月次ベースで支払うのが一般的。 審査料 - 約1万円/社程度。
3 コスト負担	輸出者(売手)	輸出者(売手)	輸出者(売手)	輸出者(売手)
4 カバー割合	カテゴリー別で80~97.5% (企業総合保険の場合)	90%(最大95%)	100%	100%
5 支払	買手が倒産した場合、または支払遅延が生じた場合に保険金を支払う	買手が倒産した場合、または支払遅延が生じた場合に保険金を支払う	通常の代金決済として、輸出者決済銀行がL/Cを買取り、輸出者にその代金を支払う。	買手が倒産した場合または支払遅延が生じた場合に保証金を支払う。
6 Sight	原則1年(1年超のリスクも受ける)	最大365日	-	原則80日以内
7 Political Risk (非常危険)	○ (船種前・後、信用・非常危険不可分)	○ (オプション)	×	×
船積み前リスク	○ (船種前・後、信用・非常危険不可分)	○ (オプション)	×	×
8 期中のリミット削減	なし	あり	なし	あり
9 対象取引先数	1社または複数	最低5社	1社	1社
10 事務手続き	手間がかかる(1輸入毎の申込)	簡単	手間がかかる(ディスクレ等)	貿易保険程の手間はかからない

2. 海外投資保険 (Political Risks Insurance) とは

輸出取引信用保険が短期(1年以内)の輸出取引を対象とするものに対して、イランのIJPCの撤退やチュニジアのガスプラントへのテロ事件等の教訓にもあるように、プラントや工場建設やインフラ整備等の海外プロジェクトにおける日本企業の海外中長期ファイナンスや海外出資の債権回収リスクに対する保険である
新興国市場は、日本企業の成長を促進する為の戦略的な地域となっているが、当該地域における契約や資産は、行政措置や政情によって毀損するリスクに晒されている。保険会社の直近のPolitical Risks Mapによると、政府による輸出入制限、債務不履行、ストライキ、暴動等のリスク、所謂カントリーリスクが高まっていることを示している。
上記輸出信用保険の民間大手三社(ユーラーヘルメス、アトラデュース、コファス)は扱っておらず、AIU(AIG)並びにZurich社がNEXIに対抗して当該保険を得意としている。

<海外投資保険イメージ図>



■海外投資保険は主に下記におけるリスクをカバーしている

- ① 国有企業・公的債務者（ソブリン（*））の債務不履行、前払金返還不履行、契約破棄等
- ② 国営銀行、L/Cの債務不履行等
- ③ 国外への送金不能、輸出入制限等
- ④ 現地法人の接収、収用、国有化、戦争、政治的暴力による逸失利益・営業継続費用等
- ⑤ 現地法人の戦争、反乱、暴動、テロ、ストライキ等による物理的損害

（*）ソブリンの定義：「政府が50%超の株式を保有している企業」をいう。

■海外投資物件に対する下記のような通常の保険についても要注意

- ① 火災/地震等の自然災害による投資物件に損害を被った場合の補償
→ Property Ins. (財物保険)
- ② 投資物件の施設およびその維持管理にミスがあり、第3者の身体を傷つけたり物に損害を与えた場合の損害賠償金 → Comprehensive General Liability Ins. (企業総合賠償責任保険)、等

これらの保険については、各国の付保規制（*）により現地手配となるが、新興国で特にリスクの高い「テロや内乱・暴動」等については、9/11ワートレ・テロ事件以降全世界の保険証券に「テロ免責」が付帯されたため、テロにより投資物件に損害を被った場合上記保険ではカバーされない。そのため国の破たん等通常のカントリーリスク以外にも当該リスクの補償に対して上記⑤で補償される「海外投資保険」を手配しておくことにも価値がある。

（*）付保規制とは、日本/米国/中国/欧州各国等一部の例外国を除いて、海上保険等を除いて保険は当該国の金融当局が認可した保険会社の認可した保険商品へ

の加入が義務付けられている。保険の自国政策とも言われている。アジアでは Singapore と Hong Kong のみが自由で、その他の国は全て付保規制の対象となっている。例えば、ベトナムにおいて日本企業がプラント工事を受注した場合に、建設工事保険や組立保険や賠償責任保険等を手配するにあたって、日本で保険の方が有利だし安全なため日本で保険を手配したいと思っても、ベトナムは法律でそのことを禁じておりベトナム金融当局が許可した保険に加入せざるを得ないことになる。そのため、欧米の海外進出企業では各国の出先では最小限の保険に加入（Primary という）し、それ以上の補償（Excess）について全世界共通の保険を本社で一括して加入する「グローバルプログラム」を組んでいる。「グローバルプログラム」については、当該リスクと保険の広場（その4）に詳述しているので、そちらを参照ください。

その他にも（NEXI や保険会社によって商品名は違うが）下記のような保険がある。

■契約不履行保険（Contract Repudiation）

海外の発注者との取引において、戦争、革命、内乱、テロ、相手国の輸入制限/輸入禁止、為替取引の制限や、発注者が政府（注）や国営企業（注）の場合、発注者の破産や一方的な契約破棄により、受注者が被る代金回収不能損害を補償する保険。

（注）発注者が民間企業の場合、一部プラント輸出等の契約について、発注者の倒産による代金回収不能損害を補償対象にすることも可能。

■輸出保証保険（Wrongful Calling Guaranty）

受注者が発注者に提出した入札保証（Bid Bond）、契約不履行保証（Performance Bond）や前受金変換保証（Refund Bond）に対し、戦争や経済制裁により工事ができず、これらボンドがコールされた場合や、発注者が政府等公的機関の場合、不当にコールされた場合に、ボンド発行銀行からの請求により受注者がボンド発行銀行へ支払う損害を補償する保険。

■海外資産包括保険（Comprehensive Contractors' Plant and Equipment）

海外に所在する重機等が、現地政府により接収された場合や、戦争、暴動、テロ等により破壊された場合の重機等の損害を補償する保険

4. 終わりに

中国経済の急減速に起因した世界経済の不透明感、海外取引や海外 Project の受注競争激化に伴う取引先および発注者側の要求拡大により契約条項が複雑化してきている。更には、イラク戦争の後遺症やシリアの内乱から派生したイスラム国(IS)によるテロや世界中に散らばっているアルカイダの分派によるテロがあらゆる地域で起こっていることから、日本企業の海外事業を自ら守る手段をしっかりと講じることが必定であることは認識されてきているものと思料するが、輸出取引信用保険や投資保険は専門用語一つとっても非常に難しい保険の一つにて、NEXI と民間保険会社とで補償内容や保険料支払い方法や保険金支払い条件の違いを精査して、自社に最適・最良な保険を手配する場合には、やはり保険ブローカー等の保険専門家の助けを求めることをアドバイスしたい。

筆者

Sunnyforest 森島知文

1969年早稲田大学政治経済学部卒、保険会社AIUに入社。一貫して企業保険分野を担当し、経営者リスクの保険を日本に初めて紹介・導入する。その後、2001年に保険代理店シー・アイ・エス・ホールディングを設立、2009年、銀泉リスクソリューションズ(株)と事業統合し取締役支配人となる。損害保険会社/米国駐在員での知見を活かし、現在はフリーで企業のリスク・マネジメント/リスク・ファイナンス構築の啓発および実践を行っている。