

商学研究所報

2009年9月

主要国の公的貿易保険をめぐる現状と課題
～先進国と新興国の国際比較を中心として～

小林 守

主要国の公的貿易保険をめぐる現状と課題
～先進国と新興国の国際比較を中心として～

専修大学 商学部

小林 守

Facts and issues on export credit insurance of major countries
- From comparative view points among developed and
developing nations

Mamoru Kobayashi, School of Commerce

1. はじめに：問題の枠組みとアプローチ

貿易促進を目的として政府が関与する制度として世界の主要国には公的貿易保険制度がある。また、主要な先進国、発展途上国のなかでもエマージング市場といわれる国々でも公的貿易保険制度が存在している。市場経済の効率性が強調され、様々な公的セクターが民営化されるなかにあつて、公的貿易保険制度においても民間の参入や政府関与の縮小が議論されてきた。公的貿易保険制度を含む貿易分野においてもそれへの政府の関与をより強く規律しようとする見解が世界貿易機関（WTO）における輸出補助金禁止規定や経済開発協力機構（OECD）の輸出信用規制で示されてきた。特にこうした議論は貿易保険に長い伝統をもつ欧州や米国に根強い。また、EU 委員会によると、2 年以内の短期貿易保険は EU の 25 カ国内および OECD 中核加盟国（いわゆる Marketable Countries¹）においては公的貿易保険制度が関与すべきでなく、民間保険会社に全面的に委ねるべきことがうたわれている。これらの国々の短期貿易に伴うリスクは市場メカニズムで十分に対応できるリスク（Marketable Risk）であり、財政資金が関与する公的貿易保険制度の対象としては適切でないとする論拠による主張である。

しかし、2008 年以降の世界金融危機の発生以降、金融メカニズムの綻びにより、世界全体の金融システムが動揺して実物取引たる貿易にかかわる信用創造にも多大な影響を与えることが現実を目の当たりにし、再び公的貿易保険制度に対する民間輸出企業の期待が再び強まり、各国政府も公的貿易保険の「使い勝手向上」などの形で強化されることも行われている。日本においても公的貿易制度をより政府主導による利用条件の緩和や弾力化を通じて、輸出企業の利用度を高め、輸出促進を図ろうとしている。

このように世界経済の状況に応じて公的な貿易保険に対する評価は変化しているもの、それは単純に「市場経済原理で効率化されるから、政府の関与を極力縮小すべきだ」という議論で片付けられるもの問題ではない。本稿は政府が関与する公的貿易保険の普遍的な存在意義を明らかにしようとするものである。

この問題を明らかにするにあたって、二つの分析のアプローチをもちいる。まず、第一のアプローチは日本の公的貿易保険制度の経緯とその時々を通商政策実現への貢献を歴史

¹ ドイツは OECD 加盟国のうち、韓国、トルコ、メキシコを除外すべきであるという主張したことがある。EU 委員会は上記国内に登録する中小企業の貿易に対して例外的に公的貿易保険が付保する案を提出したが、結局ドイツは例外を活用しないことにした。

的に分析することである。また、第二のアプローチは日本と同様に公的貿易保険制度を保有する先進国ならびに発展途上国の事例を比較することによって、共通して見られる公的貿易保険制度の必要性を抽出し、日本の制度の必要性とともに分析する。

2. 先行研究と本稿の意義

公的貿易保険制度にかかわる先行研究には The National Swedish Industrial Board (SIND) “Export Promotion by Governments in nine countries” (1984年)やMalcolm Stephens (IMF) “The Changing Role of Export Credit Agencies” (1999年)がある。これらは先進国の公的貿易保険制度を、同じように政府財政支援を基礎として輸出支援政策を実現している公的輸出融資制度 (Official Export Credit) とともに網羅的に紹介、比較したもので、貴重な基礎的文献である。

そもそも、貿易保険分野は、きわめて実務的な知識体系によって構成されているため、公的貿易保険制度に関する調査・研究は、ほとんど実務畑の研究者により検討されてきたものであり、実務的な報告書に多くの情報がカバーされている。それらのうちの最近の代表的なものとして、政府報告書として、ドイツ連邦共和国政府 “Export Guarantee of the Federal Republic of Germany” (各年版) や日本経済産業省ホームページ「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」(2007年)等多数がある。また、近年では経済産業省、輸出業界団体、経済協力機関などによる欧州、米国等先進国の公的貿易保険制度についての調査報告書やインド、中国、ブラジルなどのエマージング国において強化されつつある公的貿易保険制度についての調査報告書が発表されている。このように学問的に体系だった研究はきわめて限られており、公的貿易保険制度そのものの実態に関する事実関係すらも周知されていると言い得ない状況にある。

この意味で本稿は各国の貿易保険制度そのものの実態を明らかにすることに加えて、それをさらに政府の関与する「公的貿易保険制度」を通商政策実現のツールとしての側面から焦点をあてて論じようとするものであり、アカデミックな立場からの研究として先行するという価値がある。

3. 貿易保険の概念と概要

海外貿易保険は輸出金融(以下輸出信用と称する)の一種と位置づけられることが多い。輸出信用は輸出者の債権回収までの信金繰りを支援するほか、債権の保全を図るものである。その内容は大きく以下の3種類に分類できる。

まず、第一は海外の輸入者に対する直接的な融資である。はじめに輸入者に必要資金額をコミットしたうえで、融資決定後の一般競争の tender（公開入札、入札評価）を通じて、交わされる輸出入契約について資金実行を行い、輸入者（債務者）から輸出者（債権者）への支払い資金を決済するもので、アンタイドローンと称される。

第二はすでに輸出者（サプライヤー）と輸入者（バイヤー）が決定されており、その輸出決済資金を金融機関が融資するものである。サプライヤーに融資する（サプライヤーが銀行に対して借入人になる）ものをサプライヤーズクレジットと言い、バイヤーに融資する（バイヤーが銀行に対して借入人になる）ものをバイヤーズクレジットと称する。近年はバイヤーズクレジットが増加している。このスキームを実施しているのが、我が国の場合、政府系機関では（独）政策金融公庫の国際協力銀行である。また、輸入者（債務者）が先進国に所在するなど、リスクが低いなど案件によっては商業銀行が実施する場合がある。

第三は輸出金融そのものではなく、その金融に伴う債権回収のリスクをカバーする保険である。輸出に関連した融資の貸倒れリスクをカバーするためのスキームであり輸出信用保険と称されるものである。貿易保険であり、貿易信用保険などとも呼ばれることがある。このスキームを実施する機関が、日本の場合は（独）日本貿易保険である。本稿はこの第三のカテゴリーとして分類した海外貿易保険を対象とするものである。

以上の3つのスキームは金額的にリスクの大きい大型機械設備や航空機、船舶の輸出や信用力の小さいバイヤーが多い発展途上国向けの輸出に特に用いられることが多いため、公的機関により担われることが多い。このため、発展途上国向けの輸出国政府による資本財輸出振興のスキームや経済援助スキームの一種ともみなされるようになっている。したがって、各国政府の産業政策、通商政策、経済協力政策とも密接に関連して検討されることが多い。このような貿易保険をめぐる背景が公的資金を用いて維持されている根拠の一つであるとする見解もある。

4. 公的輸出保険を規律する国際的な議論

輸出保険を国際的にルール化しようとする議論は主に WTO（世界貿易機関）、OECD（経済開発協力機構）、EU（欧州連合）、世界的な保険業者の団体であるベルンユニオン等で行われるが、このうち、輸出保険に関する政府の関与を規律しようとするルール化は主に EU、OECD、WTO で議論として取り上げられることが多い。WTO は輸出を条件とした補助金の性格が強い金融的な支援について禁止している。また、OECD もその加盟国の公的な輸出金融（輸出保険含む）が市場の条件よりも著しく有利に輸出企業をすることを規制する公的輸出信用アレンジメント（「公的支持輸出信用に関するガイドライン取り決め」1978 年制定）を定め、加盟国の行動を「監視」している。さらに 2001 年には EU 委員会によって、EU 加盟国と OECD の中核国においては短期輸出金融および短期輸出保険における政府の関与を禁止するべきであるとの指示（EU 委員会の“communication of 2001”）がだされた。

なお、communication of 2001 ではこの指示を現実あらしめるために、年間売り上げ 200 万ユーロ以下の中小企業に対する輸出信用保険については条件つきで容認している。その条件とは民間保険会社 3 社が付保しない場合は公的輸出信用保険が付保してもよいというものである²。

このような国際的な公的輸出信用保険に対するルールの締め付けにもかかわらず、各国では公的輸出信用保険を活用する輸出者は安定的に存在し、すでに述べたように金融収縮期においては需要が高まっている。次章では公的輸出信用保険に対する輸出者のニーズに論及する。

5. 輸出者にとっての公的貿易保険

公的貿易保険に対する輸出企業の関心は輸出リスクが大きい発展途上国向け輸出額の大きい企業や一契約あたりの金額が大きく貸し倒れリスクが大きいプラントエンジニアリング企業や商社において特に大きい。例えば、日本ではこうした企業からは公的貿易保険の使い勝手についての要望は多。例えば日本の貿易一般保険への民間企業の要望³について言

² Annual Report, Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany, Hermes Cover, Federal Republic of Germany, 2005, P. 13 に記載されている。

³ 「21 世紀における我が国プラント輸出支援策のあり方検討」報告書—業界アンケート取りまとめを中心にして—（日本機械輸出組合、2001 年 9 月）p. 35

うならば、保険の付保にかかわる内諾制度（付保することへの内定制度）の有効期限の延長や受注確実案件に対しては制約時期が延長になってもあらためて手続きを割愛できるように自動的な内諾延長を求める声がある。近年、インフラ建設プロジェクトの民活・民営化の件数増加に伴い、債権者間の債権保全リスクヘッジのためのネゴシエーションやドキュメンテーションが多くなり、この結果、融資決定までに要する機関が長期化している。こうした案件に対する貿易保険は企業からはそのコミットメント（保険条件などの貿易保険機関からのオファー）の有効期限を長期化できることが求められている。これは民間保険会社にとっては大きなリスクとなるため、民間ではなく公的な関与の存在する貿易保険が期待されることになる。

また、輸入者（買い手）が、国や銀行が債務保証をしない、いわゆる発展途上国の「NON-LG 貿易案件」についても債権保全リスクが大きいと、公的貿易保険実施機関が政策的な観点から積極的な付保を行うことを輸出者から求められている。保険によるカバー期間が長くリスクが大きい中長期案件向けだけでなく、短期案件向けについても、輸出金額が大きい場合はリスクが大きく、公的機関への関与への要望が高まっている。この他にも、輸出契約が外貨建ての場合、保険料が割増される措置についても改善の要望がある⁴。

ちなみに、日本の主な機械輸出業者が加盟する日本機械輸出組合が行った平成 13 年度プラント貿易総合対策事業ワーキンググループによる「欧米と我が国のプラント輸出支援比較調査」によると同ワーキンググループ加盟の輸出企業 19 社の議論から提出された政府の金融的な輸出支援策（公的貿易保険、公的輸出金融、円借款、無償資金援助、技術援助等）への要望 33 件のうち、半分近い 15 件が公的貿易保険に関するものになっている⁵。輸出業者における公的貿易保険への関心と需要の強さがわかる。

こうした傾向はドイツ、フランス等古くから公的貿易保険の制度をもつ国においても顕著である。例えば、フランス⁶における公的貿易保険に対する民間企業の要望は公的貿易保険勘定の予算増加の他「付保対象案件はフランス政府の省庁間委員会で決定されるが、国

⁴ さらに融資および付保の際には融資実施者の銀行と信用保険実施者の NEXI が環境審査をそれぞれ実施することになっていることについて銀行と NEXI の環境審査を同じ手続きとし、さらに金融機関を審査クリアしていれば、NEXI の審査を割愛するなど、引き受け審査の迅速化と弾力化を求める意見もある。このような具体的な要望が出ること自体、輸出者が公的貿易保険に対して高い関心を持ち、活用していることの証左である。

⁵ 「欧米と我が国のプラント輸出支援策比較調査—欧州現地調査に基づく日欧の支援策比較検討および提言—」（日本機械輸出組合、2002 年 6 月）pp. 49～54

⁶ 「欧米と我が国のプラント輸出支援策比較調査—欧州現地調査に基づく日欧の支援策比較検討および提言—」（日本機械輸出組合、2002 年 6 月）p. 9, p. 16

の外交政策などの観点を過度に重視するあまり、国益に関係する輸出案件にのみ公的保険を付保し、純粋な民間輸出企業の付保要望案件が往々にして付保されないことがある」という不満も出るほど、輸出企業の関心は高い。

ドイツでは⁷フランスとは対照的に省庁間委員会に対する民間輸出企業の評価は高く、「国益にかかわる案件になると政府が一枚岩になって迅速かつ積極的に支援してくれる」、「企業とのコミュニケーションが緊密である」、「公的貿易保険の内諾などの感触を前広に伝えてくれるので、企業としては輸出戦略策定に反映させやすい」等の意見がでていいる。もっとも、「(国益に関連する案件以外における)通常の申請に対する対応は官僚的であり、迅速ではない」、「政府側に特定企業の案件を支援することはよくない」などの意識があり、フランス同様、付保されやすい国益がらみの輸出案件を持っている輸出企業とそうでない企業の評価が分かれている。

6. 政策実現スキームとしての公的貿易保険

輸出支援が単に国益に関連する大企業からのニーズだけに対応しようとしているわけではない。以下では広く公益に資する政策実現として期待されていることにも言及する。その主なものは「中小企業支援スキームとしての期待」、「国際環境保護対策スキームとしての期待」、「経済協力・援助スキームとしての期待」である。

(1) 中小企業輸出支援スキームとしての公的貿易保険

日本の公的貿易保険実施機関である(独)日本貿易保険は「重点的政策分野への戦略化・重点化」として「中堅・中小企業の国際展開への支援」(「我が国企業、特に中堅・中小企業による輸出取引や投資等の国際展開を支援するため、日本貿易保険はそのニーズに対応し、情報技術の活用を含め諸手続き一層の簡素化を内容とする新商品の開発や、様々なチャネルを利用した広報・普及に努めること」とうたっている。

しかし、(独)日本貿易保険の保険種別責任残高に占める中小企業輸出代金保険の割合は1%にも及ばない水準である⁸。しかも金額ベース(元受・受再ベースで106百万円(2005年末)→105百万円(2006年末)→67百万円(2007年末)と伸び悩んでいる。日本国政府

⁷ 同上

⁸ 「独立行政法人日本貿易保険 2007 年度事業報告書」日本貿易保険

が中小企業のバイヤー（中小企業の製品の輸入者、すなわち債務者）の信用調査の費用を無償化（NEXI、2008年）等を行うことを決めたのはこうした中小輸出者の貿易保険利用率の向上を目指したものである。中小輸出者のニーズが多い短期保険も含めてこのような支援を取れるのは公的貿易保険機関が実施面に関与しているからこそ可能になることといえる。

世界の主要な公的貿易保険制度はまた、中小企業の輸出や以下で述べる地球環境配慮のための輸出支援を強調している。⁹

(2) 「国際環境保護対策スキームとしての公的貿易保険

公的貿易保険制度には環境配慮を促進するガイドラインがある。すなわち、温室効果ガスを削減する設備・機器を日本企業が輸出し、または同様な裨益をもたらすための海外プロジェクトに対して、非常危険（カントリーリスク）をカバーするものである¹⁰。

表 1：主要国公的貿易保険実施機関における環境ガイドラインに対する取り組み

国	実施機関	環境ガイドライン 公開	環境スクリーニング 手続	環境レビュー 実施	モニタリング 実施	公開、コメント 受理	プロジェクトリスト 公開
米国	EXIM	○	○	○	○	○	○
カナダ	EDC	○	○	○	○	○	○
日本	NEXI	○	○	○	○	×	△
英国	ECGD	○	○	○	×	×	○
ドイツ	E-HERMES	○	○	×	○	×	×
フランス	COFACE	○	○	○	×	×	○
イタリア	SACE	△	○	○	×	×	×
オランダ	アトランチウス	×	○	○	×	×	×
スペイン	CECCE	×	×	×	×	×	×

出所：「平成 13 年度 国際援助機関および輸出信用機関等の環境配慮に関する動向調査事業」報告書（環境省委託調査、財団法人地球・人間フォーラム、2002年3月）pp. 90～91

これは環境配慮の観点に立った輸出¹¹を促進するものである。OECD（経済協力開発機構）

⁹ Federal Republic of Germany, Annual Report, Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany, Hermes Cover, 2005年

¹⁰ IIST World Forum 2008年10月

¹¹ 「平成 13 年度 国際援助期間および輸出信用機関等の環境配慮に関する動向調査事業」報告書（環

は公的輸出信用機関（貿易保険、貿易金融）として遵守すべき「環境コモンアプローチ」を定めている。OECDのメンバーたる日本政府が短期、中長期ともに貿易保険を公的機関たる独立行政法人に関与させていることはこのような社会経済的課題の解決を推進することに資する。主要国の公的貿易保険実施機関における環境ガイドラインに対する取り組みをみると日本は米国、カナダについて前向きに取り組んでいることがわかる（表1）。

（3）経済協力・援助スキームとしての公的貿易保険

公的輸出信用保険は経済協力を推進するツールとしての側面もある。なお、ここで経済援助スキームの全体を概観しておく。経済援助のスキームは輸出金融・輸出保険を含めると4つに分類される。まず、すでに述べた輸出信用・貿易保険である。二つ目は輸出案件の収益性が非常に低い場合、経済協力的な観点から援助国政府一般会計等から原資に補助金を投入し、譲許的な利率、長期の据え置き期間、超長期の返済期間のもとで、融資するものである。これは一般に援助信用（「円借款」と称する。実施機関は国際協力機構）と呼ばれ、貿易保険含む輸出信用と区別されている。三つ目は返済を求めない無償資金協力である。これは基礎的な生活分野に関するインフラ整備、災害復興にかかわるインフラ整備、平和構築にかかわるインフラ整備に用いられる。四つ目は技術協力である。被援助国の人的資源の強化を目的に、援助国側から専門家、ボランティアの派遣や被援助国の研修要員を受け入れるものである。おもに制度整備、人づくり、貧困削減、環境保護、紛争予防にかかわる活動を行う。この活動にかかわる資金を無償で供与するものである。

経済協力性の強い案件の中で、案件の収益性（内部収益率＝Internal Rate of Return：IRR）が極めて低く、市場メカニズムを援用することが難しい場合は表2の資金1である円借款（実施機関：国際協力機構）を用い、その債務保証は相手国政府が原則として行うことになっている（相手国政府による債務保証＝ソブリンギャランティー）。従って、貿易保険を用いることはない。他方、案件の収益性が一定程度見込まれ、輸入者の債務に対してソブリンギャランティーが設定されない場合は、貿易輸出者により輸出信用（貿易保険）が用いられる。また、貿易保険の設定が輸入者へのバイヤーズクレジットや輸出者に対するサプライヤーズクレジットを供与する必要条件になることもある。

以上の両者を峻別するものは貿易案件の収益性やリスクであり、その案件ごとに収益

性の低い案件向けの融資は補助金性の強いソフトローンが供与され、ソブリンギャランティー（相手国政府による債務保証）が設定され、収益性がより高いものは直接借款や商業銀行融資に対応した貿易保険が付保される（もちろん、輸出者が当該案件の債権保全に関してリスクが高くないと判断した場合は貿易保険を用いない場合もある）。なお、これら融資のソフト性を図る指標としてグラントエレメント（G.E.、%）が広く用いられている。これは数値が高いほどソフト性が強いということであり、低いほど商業性が強くハードであるということになっている。従って、前述の無償資金協力や技術協力はグラントエレメント 100%であり、完全に市場条件での融資の場合は 0%ということになる。

表 2：経済援助スキームとしての輸出信用（貿易保険含む、日本のケース）

協力のスキーム	特徴	供与分野	実施機関
資金 1：円借款 (25% < G.E. < 100%)	超長期の融資 (政府等向け) 超低利借款 資金規模大	社会・経済インフラ建設 高等教育、環境対策、経済安定	国際協力機構 (有償資金協力勘定)
資金 2：輸出信用 (OOF) (G.E. < 25%)	中長期の融資、商業 金利よりややソフト な金利、返済条件 資金規模は多様	プラント輸出、資源輸入、 インフラ建設	政策金融公庫・国際協力銀行 (独) 日本貿易保険
資金 3：無償資金協力 (G.E. = 100%)	資金贈与 (返済義務なし) 小規模な資金量	基礎的インフラ、貧困削減、 災害復興、平和構築、 基礎的教育、医療、環境	国際協力機構、外務省
資金 4：技術協力 (G.E. = 100%)	専門家、ボランティア の派遣 研修員の受入れ	制度整備、貧困削減、環 境、紛争予防、医療、教 育、人づくり	国際協力機構、各省庁

出所：三菱総合研究所 a (2007)、みずほ総合研究所 (2007) 等より筆者作成

(4) 国際経済連携推進スキームとしての公的貿易保険

発展途上国の経済開発スキームとして輸出主導型の発展があるが、国際競争力のある製品を生産できるようになった国々は次第に公的な輸出信用・輸出保険のシステムを確立しつつある。例えば ASEAN（東南アジア諸国連合）においてもタイ、シンガポール、マレーシア、インドネシアなどが公的な輸出信用・保険制度を整えつつある。しかしながら、金融危機の状況下においては各国の財政的な余力に限界があるため、輸出促進に思うように

支援が実現しない場合もある。このような場合は、財政余力のある OECD 加盟国などの先進国の公的貿易保険システムがそれら発展途上国との貿易保険の再保険協定を結び、それらの発展途上国からの輸出を促進することができる。2008 年以來の金融危機に対して OECD 加盟国や G20 諸国が政府の支援により、世界貿易の円滑化を提唱していることをうけて、先進国はこのような発展途上国への再保険協定を推進している¹²。

7. 公的貿易保険と輸出債権保全における利点について

日本のように政府関係機関（独立行政法人）が公的貿易保険を実施している場合は政府全額出資の資本金と財政投融资借り入れ、プレミアムおよび回収金から毎年の事業予算と運営経費予算を捻出している。ドイツやフランスは議会により毎年、責任保険の上限が定められており、その範囲内であれば実施機関等の判断で予算の執行が可能である。フランス、ドイツのように短期保険分野を完全に民間保険会社に開放し、中長期保険分野だけを国が担っている場合は同分野の事業予算とその運営を民間保険会社に委託する経費（運営委託費）を政府の出資および政策融資予算にて、賄っている。

保険対象債権が焦げ付いた場合は保険加入者に保険金を支払い、その上で同債権を回収する。発展途上国政府等の公的債権の場合はパリクラブにて他の債権国の機関との協議の上、回収する。これは各国の政策当局が協調して債権のリスケジュールを決定し、それぞれの債権保全と確実な回収を図ろうとする国際的なスキームである。また、発展途上国の民間向け債権等の比較的規模の小さい債権は公的貿易保険の実施主体が自ら、あるいは自ら設立した回収子会社等を通じてするほか、「サービサー」と呼ばれる回収専門会社や債務者の国の弁護士等に委託し、回収を行う。日本においては原則的に「保険者回収」を義務付けており、保険金が支払われた後も保険者が債権の回収に努力することになっている。

保険事故はその正確な発生を予測することは難しいため、公的保険実施機関あるいは公的保険勘定は年によって損益がばらつくことがある。したがって、回収を確実にすることが大きな関心事である。

輸出国企業としては輸入者が発展途上国の政府、政府機関、国有企業などであるとき、その輸出債権を保全するためには、一民間企業では力不足である。しかし、自国の公的貿

¹² シンガポールの公的貿易保険制度に対して日本（NEXI）が再保険を行うスキームが締結されている。

易保険が関与していれば、万が一デフォルトのリスクが生じた際にも「公的債務」としてパリクラブなどの国際的な枠組みで解決できる。また、輸出企業の国家の財政当局としても多国籍の枠組みで、国の代表として公的債権として公的貿易保険機関の財政を支えるための交渉を行うことができる。

8. 各国の公的貿易保険制度

輸出債権のリスクをカバーする貿易保険制度は第一次大戦以降から徐々に発展し、現在では日本、欧州、米国および新興国など主要な発展途上国に広く存在している。特に欧州と日本では輸出企業が債権回収リスクの大きい発展途上国へ大きな金額を伴う輸出をする際にはそのリスクヘッジ手段の主要な柱の一つとなっている。ところがその制度運用は国によって異なっている。欧州では保険商品のうち、中長期債権にかかわるものは依然として公的資金による運用がおこなわれているものの、短期債権にかかわるものについては公的機関が撤退し、民間保険会社が担っている。他方、日本および多くの発展途上国は依然として政府機関が中長期債権にかかわるものだけでなく、短期債権にかかわるものも公的な実施機関の手にその運用がゆだねられ、政府が関与するものになっている。

(1) 日本の公的輸出信用保険の実施体制

日本の貿易保険を担っている組織が（独）日本貿易保険である。同保険には様々な商品の貿易保険が用意されているが、ここでは典型的な商品である本邦の輸出者から発展途上国の輸入者に機械設備が輸出される際に利用される貿易保険（「貿易一般保険」）を対象として議論を進めていく。本邦の輸出企業は発展途上国に輸出される際、リスクが懸念される場合がある。こうしたケースは輸出金融を行う民間の商業銀行のみならず、輸出金融を専門に取り扱う政府系金融機関である国際協力銀行からも輸出者に対して貿易保険を付保することが求められることがある。この保険は輸出金融の返済期間が2年以内¹³の場合とそれを超えるものを峻別し、リスクを評価するが、前者はリスクカバーの期間が短いため、近年では世界的に民間信用保険会社が商業ベースで対応している。日本においても2005年から短期貿易信用保険の分野は民間保険会社にも開放されているが、まだ民間保険会社

¹³ ただし、この短期、中長期の区別をするための「1年」というメルクマールは絶対的なものではなく、他国の例では「2年未満」の信用保険を「短期信用保険」と定義している場合もある。

のシェアは小さい。

他方、2年(1年)を超えるものは中長期貿易保険と呼ばれ、そのリスクカバーが商業ベースに乗るのは難しいと考えられている。日本では(独)日本貿易保険(NEXI)が一元的に取り扱っている。

近年では輸出者の信用に基づいた融資(リコース)に対する保険のみならず、輸出者ではなく、プロジェクト実施のための特定目的会社(Special Purpose Company=SPC)の資産やそれがプロジェクトを通じて将来稼ぎ出すキャッシュフローを担保に実行される融資(ノンリコース、リミテッドリコース)も次第に増えてきたため、中長期の保険はリスクが高まり、商業的な保険会社ではますます、リスクを取りにくくなり傾向にある。すなわち、公的な保険企業の役割が高まっているともいえる。なお、貿易保険は債権金額の90~95%¹⁴を上限としてカバーすることになっている。債権額全額を貿易保険でカバーすることは輸出者のモラルハザードを将来するため、これを避けるという考え方に基づいている。すなわち、債権者の回収に対する意欲をそぐことにつながるという論理である。

(2) ドイツの公的輸出信用保険の実施体制

ドイツの貿易保険制度は日本と大きく異なっている。その違いは大きく2点ある。まず、短期貿易保険の分野は完全に民間企業に開放されている。ここでいう「完全に」というのはこの分野に公的機関を関与させないことを意味する。この点が、依然として短期保険分野をも手がける日本の貿易保険制度と異なる第一の点である。他方、中長期保険である。ドイツでは中長期保険は民間企業に対して門戸を閉ざしているわけではないが、そのリスクの高さから例外を除いてほぼ100%政府勘定¹⁵で行われている。我が国との大きな違いはこの100%政府勘定における中長期保険の実際の付保作業は公的機関ではなく、民間保険会社への業務委託によって行われていることである。ドイツ連邦政府は、一般の企業法と保険業法によって営業を認められている民間保険会社、アリアンツグループの傘下にある

¹⁴ リスクを信用危険と非常危険(政治危険)に分類し、信用危険は95%を上限とするが、非常危険は100%カバーする貿易保険スキームもある。例えば米国輸出銀行(USEXIM)、スウェーデン輸出信用公社(EKN)である。この他、スペインCESCEは99%、我が国の(独)日本貿易保険は非常危険の97.5%を上限としてカバーする。なお、USEXIMは信用危険も100%を上限としてカバーする。国によっては非常危険を100%カバーすることもある。たとえばECGD(英国)等。

¹⁵ 政府勘定の保険商品のメニューはバイヤーズクレジットおよびサプライヤーズクレジットへの付保を行う輸出信用保険である。担保するリスクは非常危険および信用危険である。非常危険はいわゆるカントリーリスクである(不払い、外貨交換・送金リスク)。また、信用リスクは輸出に関わる債務者の倒産・清算、債務不履行、支払い停止や延滞等のリスクである。

ユーラーヘルメス社にこの中長期保険の付保業務を委託している。これは3年毎に更新される契約になっているが、その委託契約はこれまでのところ、半永久的継続されている。

ドイツの中長期貿易保険の付保にあつては経済技術省、財務省、経済協力省、外務省の4省庁が主要メンバーであるところの省庁横断会議（IMC=Inter-Ministerial Committee）が付保対象の案件および付保条件を決定する。ここでは「国益に資する」案件が優先的に選択される。この会議にはオブザーバーとしてドイツ企業の輸出振興に関係する政府の外郭団体も参加している。さらに、オブザーバーより一層緩やかな立場で民間商業銀行業界の代表と輸出企業団体の代表が参加している。いわば「ドイツ株式会社」の総意としての官界・金融界・産業界の意見が結集される場はこの会議である。ユーラーヘルメスはこの決定のもとで、事務作業を実施するのみであり、民間保険会社の保険商品という表面的な姿とは全く違った、極めて政策的な施策として中長期分野の貿易保険は位置づけられているのである。

すなわち、政府勘定（中長期保険）のサービスメニューを利用し、自己勘定（短期保険）のサービスメニューに顧客を取り込むことのないような規律の維持がユーラーヘルメスによって担保されているからである。

政府勘定によって行われている中長期保険の対象案件とその付保条件については、2週間毎にIMC担当者の会合が開かれ、その場で付保対象候補案件についての審議を行う。ただし、小額案件についてはユーラーヘルメス独自の判断で付保を決定することができる。

ユーラーヘルメスの自己勘定で行われている短期貿易保険業務とこのような政策的な中長期貿易保険業務は組織的にも完全に隔絶されており、人事交流は全く行われていない。ユーラーヘルメス自体がこれまで幾度かのM&Aの対象になり、欧州の巨大保険グループの傘下に入ってきた。いわば「ドイツ一国の会社」ではなくなった現在においても、国益と直結する中長期貿易保険の政府勘定の運営について3年に一回の業務委託契約の更新が全く疑問を呈されることなく更新されているのは、かつて国策会社であった歴史を持つユーラーヘルメスにおいては重要なノウハウや国家機密の保持が担保されるからだといわれている。

(3) フランスの公的輸出信用保険の実施体制

フランスの貿易保険制度におけるその実施機関はCofaceである。同社は1946年に「貿易信用および信用保険の再編成に関する法律」に基づき、株式の過半数を政府機関が保有

する公的保険会社として設立され、その後、1994年に株主である国有銀行の民営化に伴い民間企業となった。同社自身の勘定で運営される短期信用保険とフランス政府の勘定による代行業務として中長期信用保険を行っている。政府からのこの委託業務は3年に一度見直されることになっているが、現在までのところ、ドイツと同じように他社に委託されたことはない¹⁶。

Coface おける政府勘定の審査業務は Coface が付保要請を輸出企業から受理した後に、月に1度、定期的開催されるフランス政府の貿易保険信用委員会（CGCE）に付議され、その検討に基づいてフランス財務省対外経済関係総局（DREE）が決定するというプロセスをとる。CGCEはドイツにおけるIMCと類似の機能を果たしているといっているが、ドイツの場合、経済技術省という産業政策を担う官庁がIMCの議長であり、影響力を持っていたのに対し、フランスでは財政当局である財務省にむしろ権限を大きく付与している。なお、小額案件についてはCofaceにより大きな裁量権があるが、それでも、輸出先国別の国別供与方針は同社がDREEに案を提出し、DREEが検討し、認可する形をとっている。これはドイツのユーラーヘルメスが小額案件一般に政府から付与された決定権を持っていたのと比較すると、ドイツと類似したフランスは類似した貿易保険システムを採用しているとはいえ、ドイツに比べて、フランスの委託先保険会社であるCofaceの中長期保険の付保に対する決定権は限定的であるといえることができる。

政府勘定による輸出保険の対象は主にフランス企業の資本財輸出、海外工事等のプロジェクトに関わる長期のバイヤーズクレジット、サプライヤーズクレジットへの信用保険となっている。この他、信用危険に加えてカントリーリスク（非常危険）をもカバーする点はドイツと同様である。非常危険、信用危険ともに債権額の95%を上限としてカバーする。おもなユーザーは自動車メーカーやAir Bus等の航空機メーカーの場合が多い。

(4) 英国の公的輸出信用保険の実施体制

英国は他の主な国（独、仏）と異なり、中長期貿易保険を実施する政府勘定を運営する独自の組織を有している。英国では内閣の内局である輸出信用保証局（ECGD）が設けられ、

¹⁶ 経緯およびフランスの軍需企業などによる武器輸出が対象となる場合などもあり、ノウハウ維持の観点からこれまで、Cofaceへの契約は継続して更新されている。さらにフランス政府はCofaceが付保した案件に融資した商業銀行に対して公的補助金利の適用を行った場合にはその金利と市中金利にスプレッドを食われた金利との差額を財政（政府系金融機関であるNATEXISが実施機関）から利子補給することができ、輸出金融への恩典はドイツよりも手厚い。

それが独自の判断で貿易保険を運営する。ECGD は英国政府の予算にて中長期の信用保険および信用保証のみを運営する。すでに短期信用部門の保険保証商品はオランダの NCM（現アトラディウス）に売却している（1991 年）。これは当時のサッチャー政権の民営化方針のもとで、商業性のある分野の民営化を図った結果であるが、当時、オランダの NCM がシステム投資を充実させ、審査に必要な信用情報の収集・分析など短期保険審査業務で高い効率性を有していたためでもある。

また、ECGD は英国の製造業が欧州大陸の企業との統合や機能移転を進める中で、英国発の大型機械輸出の案件数が減少したため、公的貿易保険（中長期貿易保険）に限って、フランス、ドイツ等の主要輸出信用保険制度との協調保険（手続きの一元化）のスキーム（‘One Stop Shop’ と呼ばれる）を開発した。このスキームを通じて、製造業が依然として産業の大きなプレゼンスをもつフランスやドイツの Coface やユーラーヘルメスの輸出信用保険の取りまとめ役（金融機関でいえば主幹事的な役割）をすることで依然として欧州の貿易保険業界にて大きな影響力を持っている。これは輸出者が輸出製品のコンポーネントを欧州内の複数の国から調達している場合、従来であればそれぞれのコンポーネントの輸出者が自国の貿易保険会社と保険契約を結ばなければならなかったものを、取りまとめの最終輸出者がひとまとめにして最終輸出者の貿易保険会社と契約するだけでリスク全体がカバーされるというものである。取りまとめの貿易保険会社は単なる事務の取りまとめとして振舞うわけではなく、それぞれのコンポーネントの輸出者が登記する国の貿易保険会社と結んだ業務協力協定のもと、一括して輸入者のリスクをカバーし、そのリスクをコンポーネント輸出者の貿易保険会社と合理的に案分するものである。コンポーネントの輸出者の事務手続きが権限されるだけでなく、コンポーネントの輸入者（最終輸出者）の事務手続きが軽減され、輸出にかかわる事務費と時間の節約効果がある。

（5）米国の公的輸出信用保険の実施体制

欧州とは異なり、米国では米国輸出入銀行（USEXIM）が貿易保険を、海外事業投資公社（Overseas Project Investment Corporation : OPIC）が海外投資保険を運営する。それは商務省が議長となり、通商代表部および関連各省庁、そしてホワイトハウスや議会の意見を取り入れて調整する貿易促進調整委員会（Trade Promotion Coordination Committee : TPCC）の判断に従いながら実施するシステムになっている。TPCC が国益を反映した判断を行い、それに基づいて USEXIM と OPIC が公的貿易保険を運営する。公的な組織が貿易保険

を実施する形態は我が国の制度にやや近い。

また、案件の内容によっては援助信用（円借款）と同様なソフトローン（金利条件や返済期間によって融資の譲許性を示す G.E（グランド・エレメント）値が 25%を超える条件をもつ発展途上国にとってより返済しやすい融資）を実施する米国開発庁（USAID）や技術協力を担う米国技術開発庁（USTDA）と協力・調整を行いながら貿易保険を実施する仕組みになっている。TPCC が国益を反映した判断を行う。後述するように民間保険会社も近年まで、短期保険のみならず、中長期保険および投資保険の分野まで事業を積極的な展開をみせる動きを見せていたが、全体的には政府が近接する公的融資制度と組み合わせて総合的に海外に米国の国益を実現するためのツールとして活用されている。

米国においては貿易保険のおもなユーザーは米国の最大手の多国籍企業であり、ボーイング等の航空機メーカー、石油資本、プラント建設企業である。米国においても短期保険分野は主に民間保険会社が手掛けている。欧州との違いはこうした民間保険会社は政府勘定の中長期保険に一切関与していない点である。民間保険会社は中長期保険にもそのビジネスを拡大しようとしていた。つまり、最近の金融技術の発展等を駆使して、短期保険によるリスク・カバー期間を延長し、事実上、中期保険分野の保険商品を開発していた。

9. エマージング国家における公的貿易保険制度の特徴

(1) 中国の公的輸出信用保険の実施体制

中国は公的輸出信用機関として、中国輸出信用保険公司（Sinasure）と中国輸出入銀行（Export-Import Bank of China）が存在するが、そのうち公的貿易保険を提供するのは Sinasure である。他方、中国輸出入銀行は海外輸出金融、投資金融等のいわゆる「出・融資」を担っている。いずれも政府全額出資の組織であり、政府の輸出支援体制としては日本政策金融公庫に属する国際協力銀行（JBIC）と独立行政法人日本貿易保険（NEXI）に相似する。

Sinasure はそれまで、中国輸出入銀行（1994 年設立）が担っていた貿易保険を移管するため、2001 年に設立したものである。歴史的には 1986 年に公的貿易保険機関である中国人民保険公司（People's Insurance Company of China : PICC）が輸出保険部門を設立し、1988 年に輸出貿易保険業務を開始していた。その後、中国輸出入銀行が 1994 年に設立し

た輸出信用保険部門と 2001 年に統合された PICC の輸出保険部門と中国輸出入銀行の保険事業部を Sinasure に移管・統合したものである。

現在、短期輸出保険、中長期輸出信用保険、投資保険、保証及び国内信用保険の業務を行っている。財務省の管理下であるが、貿易に関係する関係各省が連携し、Sinasure の経営原則・方針（含むプレミアム制度の設計と調整）を管理している。活動原資は政府からの出資、政府からの融資、保険加入者からのプレミアム、回収金等である。

日本の NEXI も政府全額出資であり、政府からの融資、保険加入者からのプレミアム、回収金等が活動原資であり、似ているものの、NEXI はもともと旧通産省（現・経済産業省）貿易保険課の機能が分離独立したものであり、現在にいたるまで経済産業省が監督官庁になっている。こうした指揮命令系統において中国とは異なる。中国 Sinasure は中国財務省の管轄であるものの、「中華人民共和国対外貿易法第 53 条」のもと、中国政府の外交方針及び産業政策、金融政策に応じて中国の輸出及び対外投資の活性化を行うことが明確になっており、最近は特にハイテク、高付加価値の資本財の輸出を促進するため輸出信用保険の提供を重視するなど、政府の産業政策、貿易政策の「ツール（実施）機関」としての活動をすることが強く求められている。

表 3：中国輸出入銀行と SINASURE による
アフリカ支援（アンゴラの事例、一部）

プロジェクト名	金額(百万米ドル)
ルアンダ鉄道リハビリ(444km)(フェーズ1)	90
ルアンダ送電網拡張・リハビリ(フェーズ1)	15
ルバンゴ送電網リハビリ	15
ナミベおよびトムボア送電網リハビリ	25
通信関連プロジェクト	N/A

出所：アンゴラ財務省、アンゴラ水利・電力省への筆者ヒアリングより
作成（2009 年 2 月）

リスクカバー期間 2 年未満の短期保険とそれ以上の中長期保険を行っているところは日本の NEXI と同じであるが、海外華僑の中国に対する投資保険を提供しているところに大きな特徴がある。主に香港、マカオ、台湾の投資家による中国本土への投資を促進することを狙ったものである。

Sinosure は国有企業ではあるものの、中国企業の海外展開を推進する中国政府の「出走去」政策に呼応して、民間企業の貿易、海外投資への付保を積極的に拡大している。ただし、短期保険についてはドイツのミュンヘン再保険会社等が行われており、全案件が政府との再保険関係におかれているわけではない。

(2) インドにおける公的輸出信用保険の実施体制

インドの公的貿易保険はインド輸出信用公社 (ECGC) が担っている。ECGC は 1957 年にインド政府によって設立された政府全額出資の公社であり、輸出信用の供与を通じてインドの対外貿易を促進させることを目的として設立されたものである。ECGC は商業産業省及び商業省の管轄下に置かれており、ECGC の活動方針は政府関係者、インド準備銀行 (Reserve Bank of India) 及びその他の関連事業者 (金融、保険、輸出関係者) から構成される理事会において決定される。中国とは異なり、財務省ではなく日本のように産業・商業系の官庁を監督官庁の影響下にある。

しかし、日本と異なる点は ECGC が一般の保険会社と同様に業界法に規律されているところである。ECGC は 1938 年公布の保険法 (Insurance Act of 1938) に基づき、会計報告を行うことになっている。事業内容は、輸出保険の提供、輸出に関する情報提供、独自の信用ランクによる輸出相手国の情報提供、融資、債務返済支援等である。すでに述べたように ECGC の出資金約 50 億ルピーは、全額政府による出資によっており、ECGC は政府系機関と見てよい。

ただし、近年のインドの輸出増大につれ ECGC の保険者からのプレミアム収入は急速に増加し、独立した判断により企業としての運営をする傾向にある。これまでにインド政府の通商政策に基づいて特定の産業製品を支援する傾向はあまり強くなかったが、近年は政府の政策にそって、大型機械製品等の輸出にかかわる付保をしていると見られる。

自己の保険のリスクに対する再保険は同じく国営の再保険企業 GIC などと再保険契約を締結し、付保を行っているが、政府財政が直接リスクをヘッジする仕組みになっている日本や中国の場合と比べると、より民間企業に近い運営が行われてきたと見ることができる。

自然と ECGC はリスク回避的にならざるを得ず、そのため、政府として産業振興にかかわるために推進したい長期、大型の機械輸出案件を避け、比較的の小口日用品や農産品の輸出にかかわる付保が多かった。政府の通商政策にそった運営をあまり行ってこなかったのはこうした事情による。

しかし、2006年に政府勘定による National Export Insurance Account が創設され、その勘定から付保する保険のリスクは政府の財政が直接受けることになり、政府の産業政策にそった大型、長期の案件への付保が増加するのではないかと推測される。なお、この政府勘定は ECGC の自己勘定とは完全に切り離されており、ECGC はあくまで代行業務を行う。この点は欧州のドイツ、フランス、オランダなどの公的貿易保険制度に相似している。

(3) ブラジルにおける公的輸出信用保険の実施体制

ブラジルにおいて公的貿易保険を担うのはブラジル輸出信用庁 (Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. : SBCE) である。これは 1997 年に設立された民間企業であり、主要株主のなかにブラジル国家社会経済開発銀行 (BNDES) など政府系機関が混じっているものの、フランスの民間保険会社 Coface も主要な株主になっており、民間企業としての色合いも強い。そのほかの主要株主はブラジル銀行、Minas Brasil Seguros、Unibanco Seguros 等となっている。

ただし、政府の産業政策の基に輸出保険の実施をコントロールしようとの仕組みは法律上に色濃く反映されており、「SBCE に対し輸出信用保険業務を実施する権限を付与する法律」(1997 年) や「輸出の為の融資と保証委員会 (the Export Financing and Guarantee Committee) の設立に関する省令」(2004 年) によって SBCE の保険業務は規律されている。SBCE の事業内容は、短期保険、2 年以上の中長期保険の提供である。ブラジルにおいてもインドや欧州と同様に政府財政に裏打ちされた「輸出信用ファンド (FGE)」という特別会計に基づき、リスクの高い中長期輸出案件に対する付保の代行事務を行う。

この「輸出信用ファンド」を設立した狙いはブラジルが強い競争力をもつ小型航空機(100 人乗り以下：エンブラエル社製)等を海外市場に輸出しようとするところにある。輸出先はリスクのやや高い発展途上国の国営航空会社等であり、産業政策の見地、すなわち、比較優位産業の育成という見地からも SBCE が支援する意義は大きい。なお、付保案件は中南米の国々向けのものが多いが、同じ旧ポルトガル領であったアフリカのアンゴラ共和国向けの案件も少なくない。

以上、発展途上国の貿易保険制度には本稿で取り上げた中国の中国輸出入銀行および中国輸出信用保険公司（中長期、短期）、インドのインド輸出入銀行およびインド輸出信用公社（中長期、短期）、ブラジルのブラジル国立経済社会開発（BUNDES）-BUNDES-exim およびブラジル輸出信用保険庁（輸出保証基金）の他にもマレーシアのマレーシア輸出保険機関（輸出保証基金） およびマレーシア輸出入銀行やタイのタイ輸出入銀行がある。

10. 貿易保険と再保険

欧州（独仏蘭）では中長期保険を政府が実施する形態は直営の組織を設けて実施することではなく、特別会計を設定し、それを民間保険会社に委託しているという体制を採用している。例えば、ドイツ政府はユーラーヘルメス（Euler Hermes）、フランス政府はコファス（COFACE）、オランダ政府はアトラディウス（Atradius）となっている。これらは欧州のビッグ3の民間信用保険会社でもある。すでに述べたように、短期保険はこうした大手民間保険会社の独自の勘定で実施されているが、中長期保険はそれぞれの政府からの委託事業として実施されている。この短期保険はそれぞれの民間保険会社から同じ民間会社である再保険会社に再保険に出されている。他方、中長期貿易信用保険は基本的に独立の政府予算勘定で行われているため、保険会社は最終リスクを負わない。最終的なリスクの引き受け手は国の財政であり、すなわち、それぞれの国の政府が「再保険」を行っているといっ

てよい。

こうした欧州各国とは異なり、日本では（独）日本貿易保険が短期保険（2年未満）、中長期保険（2年以上）をカバーしている¹⁷。民間損害保険会社は2005年より参入が認められたが、その多くは短期信用保険にとどまっている。（独）日本貿易保険においては短期信用保険も中長期信用保険もそれぞれ、独立した勘定に分別されていないため事実上、両方とも日本政府が再保険の引き受け手になっているという構造である。

日本と欧州の差異を表4にまとめた。この表で示す各国の貿易保険のリスクヘッジのうち、中長期保険はいずれの国も公的資金で運営される「公的貿易保険」となっている。そのため、最終的なリスクは各国の財政が引き受けることになる。他方、短期保険は日本以

¹⁷ 経済産業省「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」（2007）による。この資料では短期を1年以下、中長期を1年を超えるものとしており、欧州の短期と中長期を峻別する2年とは基準が異なっている。しかし、本論の議論に大きな影響を与えるものではない。

外は民間損害保険会社に開放されており、それらの会社が別の民間再保険会社などを活用し、リスクヘッジを行っている。

すなわち、短期貿易信用保険のリスクカバーは 民間再保険会社との契約に基づき再保険によるものである。再保険会社はリスクが比較的低い元受保険会社から短期保険への再保険にビジネスのフィービリティを見出しているのである。ただし、そのビジネスモデルは一樣ではなく、再保険会社によっては「信用危険と非常危険を明確に切りわけていないスキーム」や「信用危険のみの再保険に限定し、非常危険をカバーしない方針」のところなど様々であり、リスクのとり方においては独特のノウハウで営業を行っているのである。

こうした民間の再保険会社は主に欧州（スイス、ドイツなど）を中心に欧米およびタックスヘイブン地域に本社を登記しているものが多い。2006 年のおもな各再保険会社のプレミアム収入を見てみると、図 4 のようになる。

表 4：欧州貿易信用保険専業大手 3 社と（独）日本貿易保険によるリスクヘッジの比較

貿易保険会社・機関名	短期貿易信用保険のリスクヘッジ	中長期貿易信用保険のリスクヘッジ
ユーラーヘルメス (Eular Hermes) (ドイツ)	欧州最大手再保険会社 (スイス再保険会社、ミュンヘン再保険会社等) 等複数社と再保険契約を締結。	ドイツ連邦輸出保険制度のもとで政府勘定があり、運營業務を受託。運営の事務代行をおこなっている。自社でリスクを抱えることはない。
コファス (Coface) (フランス)	スイス再保険会社が最大取引会社。再保険契約を締結。	フランス政府との「再保険契約」に基づき、国の貿易信用保険を行うが、この再保険契約の実態は貿易保険の政府勘定の運営に関する事務委託契約。自社でリスクを抱えることはない。
アトラディウス (Atradius) (オランダ、スペイン)	スイス再保険会社、エクセル再保険会社等大手 10 社程度の再保険会社と契約を結び、リスクヘッジ。	オランダ政府との「再保険契約」に基づき、国の貿易信用保険を行うが、この再保険契約の実態は貿易保険の政府勘定の運営に関する事務委託契約。自社でリスクを抱えることはない。
日本貿易保険 (NEXI)	日本国政府の出資金 (100%) や融資金により、事実上、政府が再保険機能を果たしている。	日本国政府の出資金 (100%) や融資金により、事実上、政府が再保険機能を果たしている。

出所：三菱総合研究所 b (2007) より筆者作成

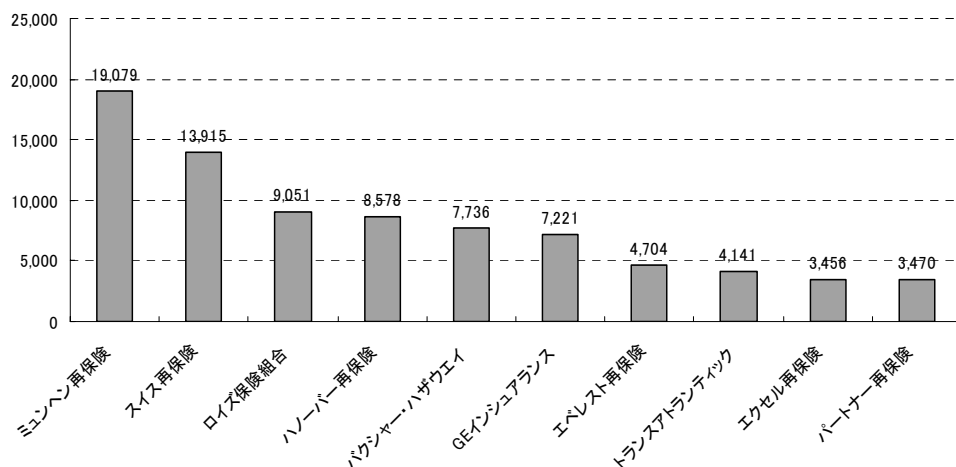


図1：世界の再保険会社のプレミアム収入

単位：百万ユーロ

出所：S&P “Global Reinsurance Highlights 2006” より三菱総合研究所 b (2007) 作成。

図3でわかるように、欧州の短期貿易信用保険に大きな役割を果たしている再保険は大手再保険会社によるやや寡占に近い状態にある、といえる。もちろん、再保険市場がカバーする保険は、貿易保険のほか、損害保険、生命保険から至るまで総合的であり、貿易保険はその一部に過ぎないことも留意する必要がある。近年、再保険市場では、リスクが複雑化・増大化し、それをカバーする企業体力が必然的にも止まられるようになった。そのため、90年代後半からの合併により結果として寡占化に近い状態が表れつつある。

こうした再保険会社の「顧客」たる元請けの大手信用保険会社は、事業（短期保険）の約50%を再保険会社に出再しており、残りの50%は自らリスクを引き受けていると見られている。元受の信用保険会社は民間企業として短期を中心とした信用保険の付保を行うとともに、国の代行機関として中長期の信用保険業務を行っているという、二重の態勢で欧州の貿易保険制度は成り立っているのである。

他方、すでに述べたように日本の独立行政法人である日本貿易保険は短期保険分野も依然として運営しているため、これら欧州の貿易保険体制とは異なり、短期保険も中長期保険と同様に最終的なリスクカバーを政府が担っているといえることができる。

11. 公的貿易保険分野における官民の「業務分担」の変化

欧州と我が国においては信用保険に対する政府のかかり方に大きな相違があるが、こうした欧州（米国も含めた）の貿易信用制度は近年、加盟各国の経済自由化と規制緩和を求めてきた欧州委員会の圧力によるところも大きい。同委員会は中長期の貿易信用保険においてはマーケットで信用格付けが低くなりがちな中小企業の案件を優先にするようにとの意向を示している。また、EU 委員会は上記国内に登録する中小企業の貿易に対して例外的に公的貿易保険が付保する案を提出した。

こうした動きはともすれば大企業の輸出を「国益」としてとらえ、その促進ツールとして貿易信用保険制度を位置づけてきた欧州の中長期保険商品においても新たな変化がおこっていることを示している。

また、欧州における EU 拡大を通じた経済連携の進展は域内貿易のリスクを低めるとともに、域内の企業の統合や M&A を促し、輸出企業のリスクヘッジ能力をも高め、この結果、中長期貿易保険などの対象となる高リスク案件も減少することに起因すると考えられる。実際に、中長期貿易ドイツの輸出に占める中長期信用保険（政府勘定）は図 4 に見られるように近年、ドイツの輸出全体に占める割合が減少している。この要因には欧州委員会の圧力などを受けてリスクヘッジ能力を十分もっている大企業などの輸出案件が中長期の貿易保険の対象としてあまり取り上げられなくなってきたこと（EU 委員会は中小企業案件に対して貿易保険を適用することを推進している）や、経済統合の結果、必ずしも「一国毎に国益を優先して輸出を振興する」という考え方がなじまなくなってきたこと、さらにはすでにマーケット（民間資金）の中で運営されて久しい短期貿易信用保険が、大企業に対しては民間の短期貿易保険商品のローリングによって、より長期のリスクをカバーすることも可能になり、政府勘定によって運営されてきた「中期」（3-5 年）の市場を事実上、侵食し始めていること、などとも関連があると考えられる。

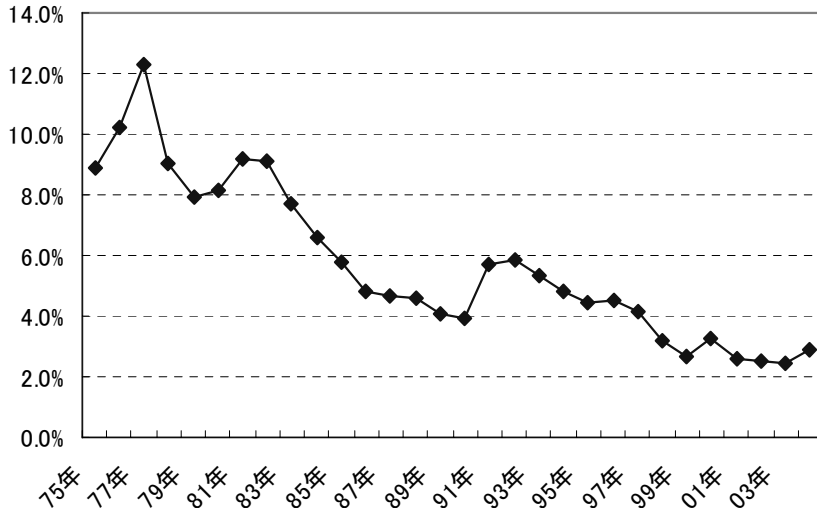


図 2：ドイツの輸出に占める政府勘定輸出信用保険のカバー率の推移 (%)

出所：Annual Report (2005), ‘Export Guarantee of the Federal Republic of Germany’ p.92

日本においても 2005 年に貿易保険分野に対する民間保険会社の参入を認めて以来、同年に 8 社、2006 年に 2 社、2007 年前半に 1 社が参入を終えている。このうち、8 社が短期貿易信用保険のみであるが、残りの 3 社が短期を中心として中期貿易信用保険を手掛けようとしているとのことであり、着実に民間の貿易保険に対する参入が進みつつある。こうした日本の貿易信用保険への民間企業の参入はその多くが欧州の会社との連携を行っており、欧州の潮流がそのノウハウとともに移転されれば、やがては我が国の貿易保険分野を民間保険会社が支える割合は増えていくものと思われる。しかし、2008 年以降の世界手的な金融危機の過程で、輸出企業は付保能力を縮小した民間保険会社の貿易保険サービスから公的貿易保険に加入を移す傾向が顕著になっている。また、公的保険が担っている中長期保険分野にも進出しようとしていた米国 AIG や同チューリッヒ保険も金融危機によりリスク負担能力を失っている。とりわけ AIG にいたってはすでにオバマ民主党政権のもとで米国政府の公的資金により救済され、政府管理下にある「国有企業」になっている。

12. まとめに代えて

本稿では論点を絞り、貿易保険制度を比較し、整理・分析していただくことを基礎にして、それぞれの外形的な差異を「政府と民間」の機能分担を軸に議論を行った。そのなかで、

その「分担」は、経済連携の進展・深化、新興国の台頭などの文脈のなかでより深い意味・意義を持つことを明らかにしたつもりである。

貿易保険制度は欧州においては市場でリスクヘッジできる短期貿易保険とリスクが高く、時として国益にも関連する貿易に対応する中長期貿易保険の部分を峻別し、それぞれ、民と官の明確な分担が行われている。すなわち、これらの国の貿易保険のシステムは短期保険（付保期間2年未満）からは公的支援が廃止されており（国庫による再保険機能が存在しない）、公的な機関が運営に携わってはいない。他方、中長期保険（付保期間2年以上）は公的支援が依然としてなされ、民間保険会社への業務委託を通じた形とはいえ、国庫からの財政的な支援が行われている。なお、日本においては短期保険分野は民間参入が実現したものの、それはごく最近であり、さらには公的支援を受けている担当機関、(独)日本貿易保険（NEXI）は依然として中長期保険分野はもちろんのこと短期保険分野からも撤退を行っていない。

このように、各国の公的保険体制はこれまで、各国の産業振興・貿易振興にかかわる政策の忠実なツールであったが、世界的な貿易自由化の潮流にあって、日本の公的貿易保険体制の一部民間への開放がなされている。まだ民間への開放度合いが小さいとはいえ、欧州をはじめとして、における公的貿易保険に改革の動きが起こっていることである。

他方、これとは対照的に BRICS など輸出競争力のある製品を持ち始めた国々では、たとえば中国¹⁸のようにしっかりと国の政策を実施するツールとして貿易保険を運営していくための体制が、強化されている。また、インドやブラジルが同様な動きを行っている。WTO を通じて自由貿易のルール作りの推進が叫ばれている近年、政府による貿易保険分野の公的支援体制の強化は先進国間の紳士協定である OECD の輸出信用ガイドラインのルールと抵触することにもなる。

さらに新しい兆候としては、昨今の世界金融危機の深刻化にともない、世界貿易が縮小したため、公的貿易金融や公的貿易保険へ企業の要請が一層強まり、G20 などの場においても政府支援による貿易の円滑化が強調され、公的貿易保険態勢の強化が世界的な要請になっている、ことがあげられる。すなわち、皮肉なことに政府の関与を強くすることによって、市場主義をベースとして自由貿易体制を支えようとする現象も現れていることがあげられる。

¹⁸ 他方で、新興国においても中国では公的な支援部分を残しつつ、貿易信用保険の実施機関である中国輸出信用保険（SINOSURE）自体の経営は民間の持ち分が増えている。

しかし、これは旧来の公的関与を貿易保険に復権させようとするものであると見ることは必ずしも的を得ていない。旧来の自国の国益を主体とした「一国主義」から地域内の貿易を促進しようとする公的貿易保険機関同士の再保険等の連携を強化しようとする形態もあり、競争よりも共存を目指す方向の強化とも考えられる。これはとりもなおさず、貿易上の市場主義をしたささえするための政府の関与の意義というあらたな論点を提供するが、こうした点の論点の抽出と議論は次の機会に行いたい¹⁹。

¹⁹ 中国、インド、ブラジル等の新興国が公的貿易保険を短期、中長期にわたって関与させる理由はそれらの国内金融市場の未発達（直接融資、再保険市場ともに脆弱）が背景にあるが、それとともに、ODAの代替物としての外交手段、自国の大手輸出企業に国有企業が多いこと、といった国内事情がある。また、それら新興国はOECDに加盟していないため、同組織の輸出信用部会の規制を受けにくい（せいぜい、オブザーバーとして「コンプライアンス」する姿勢を見せればよい。）、他方発展途上国が圧倒的に多い、WTOの規律（輸出補助金規制等）は発展途上国に「甘い」場合がある。

【参考文献】

- Federal Republic of Germany, Annual Report, ‘Export Guarantee of the Federal Republic of Germany’ p.92、2005年
- ユーラーヘルメス「ドイツ連邦政府輸出信用制度」2005年版および2006年版
- S&P “Global Reinsurance Highlights, 2006年
- The National Swedish Industrial Board (SIND) “Export Promotion by Governments in nine countries”、1984年
- Malcolm Stephens (IMF) “The Changing Role of Export Credit Agencies”、1999年
- 米国 OPIC 広報資料、2006年
- 環境省委託調査「平成13年度 国際援助期間および輸出信用機関等の環境配慮に関する動向調査事業」報告書、財団法人地球・人間フォーラム、2002年、pp.90～91
- 小林守 「先進国の公的貿易保険制度における公的支持と民間保険会社―日欧の公的貿易保険制度における官民の『役割分担』を中心として―」、専修大学商学論集、2009年
- 小林守 「わが国企業における『本社―海外現地法人』間の金融的関係の動向と重要性について」アジア市場経済学会年報 Vol.12、2009年
- 小林守 「東アジアの政治変動と貿易、投資環境への影響」専修大学商学研究所 専修ビジネスレビューVol.4, No.1, 2009年
- 小林守 「中国における外国工作機械製品の競合状況とわが国工作機械メーカーの事業展開」、アジア経営学会、「アジア経営研究」Vol.14、2008年
- 経済産業省委託調査「欧州 ECA の保険金支払い制度および回収制度に関する調査」、みずほ総合研究所、2008年
- 経済産業省委託調査「貿易保険分野における再保険市場等に関する調査」、三菱総合研究所 a、2007年
- 経済産業省委託調査「発展途上国の貿易保険制度等輸出信用制度等調査事業」、三菱総合研究所 b、2007年
- 経済産業省「貿易保険分野における民間保険会社の参入状況について」2007年
- 国際経済交流財団「輸出信用機関の国際比較―ドイツ輸出信用制度を中心に―」、三菱総合研究所、2003年
- 経済産業省委託調査 「発展途上国による輸出信用条件に関する調査研究」、三菱総合研究所、2004年

国際経済交流財団「欧米諸国の公的輸出信用の動向に関する調査研究」、三菱総合研究所、
2002年
日本機械輸出組合、「21世紀における我が国プラント輸出支援策のあり方検討」、2001年

平成21年 9月30日 発行

専修大学商学研究所報

第41巻 第2号

発行所 専修大学商学研究所
〒214-8580
神奈川県川崎市多摩区東三田2-1-1

発行人 渡 辺 達 朗

製 作 佐藤印刷株式会社
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前2-10-2
TEL 03-3404-2561 FAX 03-3403-3409

Bulletin of the Institute for Commercial Sciences

Vol. 41 No.2

September. 2009

Facts and issues on export credit insurance of major countries
- From comparative view points among developed and developing nations

MAMORU KOBAYASHI

Published by
The Institute for Commercial Sciences
Senshu University

2-1-1 Higashimita, Tama-ku, Kawasaki-shi, Kanagawa, 214-8580 Japan