

令和 5 年度

内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業

諸外国の輸出信用機関の制度等に係る調査

報告書

令和 6 年 2 月

株式会社 野村総合研究所

目次

1. 本調査事業の背景および目的	14
(1) 調査事業の背景と目的	14
1) 調査事業の背景	14
2) 調査事業の目的	14
2. 本調査事業の概要	15
(1) 調査対象	15
(2) 調査の流れ	15
(3) 調査内容	16
1) 諸外国の輸出信用機関等の最新動向	16
2) 諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担	16
3) 諸外国の輸出信用機関等における新しい領域で貿易保険の活用可能性	17
3. 諸外国の輸出信用機関等の最新の動向	18
(1) 米国：EXIM (Export-Import Bank of the United States) 米国輸出入銀行	18
1) 目的・ミッション	18
2) 所在地・連絡先	18
3) 沿革・根拠法	18
4) 資本関係・財源	19
5) 組織・機構	19
6) 業務内容	22
7) 業務デジタル化の内容	28
8) 中期経営計画・運営の方向性	28
9) 業務実績	33
(2) カナダ：EDC (Export Development Canada) カナダ輸出開発公社	36
1) 目的・ミッション	36
2) 所在地・連絡先	37
3) 沿革・根拠法	37
4) 資本関係・財源	37
5) 組織・機構	38
6) 業務内容	41
7) 業務のデジタル化の状況	45
8) 中期経営計画・運営の方向性	45
9) 業務実績	46
(3) 英国：UKEF (UK Export Finance) 英国輸出ファイナンス	51
1) 目的・ミッション	51
2) 所在地・連絡先	52
3) 沿革・根拠法	53
4) 資本関係・財源	54
5) 組織・機構	55
6) 業務内容	59

7)	業務のデジタル化の状況	73
8)	中期経営計画・運営の方向性	73
9)	業務実績	74
(4)	フランス : Bpifrance (Banque Publique d'Investissement) フランス公的投資銀行 ..	79
1)	目的・ミッション	79
2)	所在地・連絡先	79
3)	沿革・根拠法	79
4)	資本関係・財源	81
5)	組織・機構	82
6)	業務内容	84
7)	業務のデジタル化の状況	91
8)	中期経営計画・運営の方向性	91
9)	業務実績	91
(5)	イタリア : SACE (Servizi Assicurativi del Commercio Estero S.p.A.)	97
1)	目的・ミッション	97
2)	所在地・連絡先	97
3)	沿革・根拠法	98
4)	資本関係・財源	99
5)	組織・機構	99
6)	業務内容	101
7)	業務のデジタル化の状況	104
8)	中期経営計画・運営の方向性	104
9)	業務実績	105
(6)	ドイツ : Euler Hermes (Euler Hermes-AG) ユーラーヘルメス信用保険会社	109
1)	目的・ミッション	109
2)	所在地・連絡先	109
3)	沿革・根拠法	110
4)	財源	110
5)	組織・機構	111
6)	業務内容	112
7)	業務デジタル化の内容	121
8)	中期経営計画・運営の方向性	121
9)	業務実績	121
(7)	スウェーデン : EKN (Exportkreditnämnden) スウェーデン輸出信用機関	123
1)	目的・ミッション	123
2)	所在地・連絡先	124
3)	沿革・根拠法	124
4)	資本関係・財源	125
5)	組織・機構	126
6)	業務内容	127
7)	業務のデジタル化の状況	133

8)	中期経営計画・運営の方向性	134
9)	業務実績	134
(8)	オランダ：Atradius (Atradius Dutch State Business) アトラディウス信用保険会社	140
1)	目的・ミッション	140
2)	所在地・連絡先	140
3)	沿革・根拠法	141
4)	資本関係・財源	142
5)	組織・機構	143
6)	業務内容	144
7)	業務のデジタル化の状況	148
8)	中期経営計画・運営の方向性	148
9)	業務実績	148
(9)	スペイン：ICO (Instituto de Credito Oficial) スペイン開発金融公庫	152
1)	目的・ミッション	152
2)	所在地・連絡先	152
3)	沿革・根拠法	152
4)	資本関係・財源	154
5)	組織・機構	156
6)	業務内容	157
7)	業務のデジタル化の状況	159
8)	中期経営計画・運営の方向性	159
9)	業務実績	161
(10)	トルコ：Turk Eximbank (Export Credit Bank of Türkiye) トルコ輸出入銀行	163
1)	目的・ミッション	163
2)	所在地・連絡先	163
3)	沿革・根拠法	164
4)	資本関係・財源	164
5)	組織・機構	165
6)	業務内容	166
7)	業務のデジタル化の状況	171
8)	中期経営計画・運営の方向性	171
9)	業務実績	172
(11)	オーストラリア：EFA (Export Finance Australia) オーストラリア輸出金融公社	174
1)	目的・ミッション	174
2)	所在地・連絡先	175
3)	沿革・根拠法	176
4)	資本関係・財源	176
5)	組織・機構	178
6)	業務内容	179
7)	業務のデジタル化の状況	185
8)	中期経営計画・運営の方向性	185

9)	業務実績	186
(12)	韓国 : K-SURE (Korea Trade Insurance Corporation) 韓国貿易保険会社	192
1)	目的・ミッション	192
2)	所在地・連絡先	193
3)	沿革・根拠法	193
4)	資本関係・財源	193
5)	組織・機構	194
6)	業務内容	197
7)	業務のデジタル化の状況	204
8)	中期経営計画・運営の方向性	204
9)	業務実績	204
(13)	インド : ECGC (ECGC Ltd.) インド輸出信用保証会社	209
1)	目的・ミッション	209
2)	所在地・連絡先	209
3)	沿革・根拠法	210
4)	資本関係・財源	210
5)	組織・機構	211
6)	業務内容	212
7)	業務のデジタル化の状況	219
8)	中期経営計画・運営の方向性	219
9)	業務実績	220
(14)	インド : India EXIM (Export-Import Bank of India) インド輸出入銀行	222
1)	目的・ミッション	222
2)	所在地・連絡先	222
3)	沿革・根拠法	223
4)	資本関係・財源	223
5)	組織・機構	224
6)	業務内容	226
7)	業務のデジタル化の状況	232
8)	中期経営計画・運営の方向性	233
9)	業務実績	234
(15)	深掘り調査対象国の選定及び深掘り分析の方針	236
1)	選定理由	236
2)	深掘り分析の方針	236
4.	諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担	239
(1)	各セクターの役割分担	239
1)	ECA と政府との関係	239
2)	公的金融機関内での ECA の役割	246
(2)	国益の定義と ECA における対応	252
1)	諸外国における国益の定義及び重点領域	252
2)	ECA における対応	255

(3) 諸外国 ECA における支援内容・業務範囲の変容	258
1) 諸外国 ECA において見られた変容の詳細	258
5. 諸外国の輸出信用機関等における新しい領域での貿易保険の活用可能性	262
(1) 新領域支援（新技術・スタートアップ企業）における貿易保険の活用可能性	262
1) 我が国及び諸外国における新領域支援の概況	262
2) 新領域における ECA 支援の限界と意義	269
3) 新領域における諸外国 ECA の対応	272
4) 新領域支援における諸外国 ECA の工夫	277
(2) 中小企業支援のさらなる強化	278
1) 我が国及び諸外国における中小企業支援の概況	278
2) 中小企業支援における諸外国 ECA の工夫	283
6. 我が国の貿易保険制度に対する示唆・課題	288
(1) 背景	290
(2) 我が国の貿易保険制度における課題	290
(3) 課題に対する取組みの提言	293

図表目次

図表 1 米国 EXIM の所在地・連絡先	18
図表 2 米国 EXIM 沿革	18
図表 3 米国 EXIM の財源	19
図表 4 米国 EXIM の従業員数	19
図表 5 米国 EXIM 組織図	20
図表 6 米国 EXIM のガバナンス室	20
図表 7 米国 EXIM の本社	20
図表 8 米国 EXIM の地域オフィス	21
図表 9 輸出信用保険の概要	22
図表 10 小規模事業者向けマルチバイヤー信用保険の概要	23
図表 11 標準マルチバイヤー保険の概要	23
図表 12 マルチバイヤー選択リスク保険の概要	23
図表 13 信用状保険の概要	24
図表 14 金融機関バイヤー・クレジット保険の概要	24
図表 15 シングルバイヤー保険の概要	25
図表 16 融資保証の概要	26
図表 17 運転資金融資保証の概要	26
図表 18 ファイナンスリース保証の概要	27
図表 19 プロジェクトファイナンス、ストラクチャードファイナンスの概要	27
図表 20 直接融資の概要	28
図表 21 強力で多様なポートフォリオを通じて米国の繁栄を支援する	29
図表 22 近代的かつ堅牢な政策・イニシアチブを通じた米国の競争力強化	30
図表 23 チームの繁栄に向けた多様でダイナミックな職場環境の構築	31
図表 24 業務とプロセスの完全性と透明性を促進する	32
図表 25 米国 EXIM 与信期間別業務形態別承諾額	33
図表 26 米国 EXIM 保険 承諾額	34
図表 27 米国 EXIM 保証 承諾額	34
図表 28 米国 EXIM 融資 承諾額	35
図表 29 EDC 所在地・連絡先	37
図表 30 EDC 沿革	37
図表 31 EDC の財源・資金フローの概要	38
図表 32 EDC 従業員数	38
図表 33 EDC 組織図	39
図表 34 EDC 海外ネットワークの一覧	40
図表 35 EDC 海外ネットワークの一覧	41
図表 36 EDC セレクト信用保険の概要	42
図表 37 EDC ポートフォリオ信用保険の概要	42
図表 38 EDC 履行保険の概要	42
図表 39 EDC 前払金保険の概要	42
図表 40 EDC 輸出保証の概要	43
図表 41 EDC 契約履行保証の概要	43
図表 42 EDC 外為保証の概要	43
図表 43 EDC 自動車メーカーへの融資	44
図表 44 EDC 2030 年までの中期経営計画の概要	46
図表 45 EDC 業務実績の概況（自己勘定）	46
図表 46 EDC 業務実績の概況（自己勘定）	47
図表 47 EDC 業務実績の概況（自己勘定）	47
図表 48 EDC 業務実績の概況（自己勘定）	48
図表 49 EDC 業務実績の概況（自己勘定）	48

図表 50 EDC 保険・保証残高の内訳（商品別）（自己勘定）	49
図表 51 EDC 信用保険 残高の内訳（産業別）2022 年度	49
図表 52 EDC 金融機関向け保険 残高の内訳（地域別）2022 年度	50
図表 53 EDC 国際貿易保証 残高の内訳（産業別）2022 年度	50
図表 54 EDC 政治リスク保険残高の内訳（地域別）2022 年度	50
図表 55 EIGA が定める ECGD の目的・機能	52
図表 56 UKEF 所在地・連絡先	52
図表 57 UKEF 沿革	53
図表 58 UKEF 設立根拠法	53
図表 59 UKEF の財源・資金フローの概要	54
図表 60 UKEF 通常業務の財源(2022 年度末)	54
図表 61 UKEF 従業員数	55
図表 62 UKEF ガバナンス構造	55
図表 63 UKEF 組織図	56
図表 64 UKEF 海外ネットワークの一覧	57
図表 65 UKEF 海外ネットワークの一覧	58
図表 66 ボンド保険の概要	59
図表 67 輸出保険の概要	59
図表 68 海外投資保険の概要	60
図表 69 ボンド支援スキーム概要	60
図表 70 輸出開発保証の概要	61
図表 71 輸出開発保証（EDG）の事例：英国航空会社	62
図表 72 輸出運転資金スキームの概要	62
図表 73 一般輸出保証の概要	63
図表 74 造船信用保証金スキームの概要	64
図表 75 サプライチェーン割引保証スキームの概要	65
図表 76 バイヤー・クレジットの概要	66
図表 77 輸出リファイナンスの概要	67
図表 78 現地通貨ファイナンスの概要	68
図表 79 直接融資の概要	69
図表 80 グリーン成長直接融資の概要	70
図表 81 クレジットラインの概要	71
図表 82 標準バイヤー融資の概要	71
図表 83 手形保証の概要	72
図表 84 各勘定（1～6）の概要	74
図表 85 UKEF 商品ごとの実績	74
図表 86 テーマ別実績	75
図表 87 保険料収入	76
図表 88 保険料収入	76
図表 89 責任残高	76
図表 90 責任残高	77
図表 91 年間引受実績	77
図表 92 年間引受実績	77
図表 93 エクスポージャー実績	78
図表 94 エクスポージャー実績	78
図表 95 Bpifrance 所在地・連絡先	79
図表 96 Bpifrance 沿革	79
図表 97 根拠法が定める Bpifrance の目的・機能	80
図表 98 Bpifrance 設立根拠法	81
図表 99 Bpifrance 資本関係	82

図表 100	Bpifrance 組織図	82
図表 101	Bpifrance 海外ネットワークの一覧	83
図表 102	Bpifrance 海外ネットワークの一覧	83
図表 103	商業契約保険の概要	84
図表 104	サービス及び無形資産保険の概要	84
図表 105	割引及びサプライヤー信用保険の概要	85
図表 106	バイヤー・クレジット保険の概要	85
図表 107	外国為替契約保険の概要	86
図表 108	外国為替インボイス支払いフロー保険の概要	86
図表 109	外国為替貿易保険の概要	86
図表 110	輸出履行保険の概要	87
図表 111	運転資本保険の概要	87
図表 112	海外投資保険の概要	88
図表 113	戦略的プロジェクト保険の概要	88
図表 114	輸出ファイナンスの概要	89
図表 115	戦略的プロジェクト保証（Strategic Projects Guarantee）の概要	90
図表 116	戦略的プロジェクト保証 バッテリーメーカー事例	90
図表 117	市場開拓返済型前払い保険（Market prospection repayable advance）概要	91
図表 118	Bpifrance(Export Division)業務実績の概況	92
図表 119	Bpifrance(Export Division)業務実績の概況	92
図表 120	Bpifrance(Export Division)業務実績の概況	93
図表 121	Bpifrance(Export Division)業務実績の概況	93
図表 122	Bpifrance(Export Division)業務実績の概況	94
図表 123	Bpifrance Assurance Export 地域別エクスポージャー内訳 2021 年度	94
図表 124	Bpifrance Assurance Export 保険・保証残高の内訳（商品別）（自己勘定）	95
図表 125	Bpifrance Assurance Export におけるテーマごとの案件数の内訳（2022 年度）	96
図表 126	SACE 所在地・連絡先	97
図表 127	SACE 沿革	98
図表 128	SACE 設立根拠法	98
図表 129	SACE 通常業務の財源	99
図表 130	SACE 従業員数	99
図表 131	SACE の組織図	99
図表 132	SACE の海外拠点	100
図表 133	SACE の海外ネットワークの一覧	101
図表 134	サプライヤー・クレジット保険の概要	101
図表 135	バイヤーズ・クレジット保険の概要	102
図表 136	Push Strategy – Untied Facility の概要	102
図表 137	SACE プッシュ戦略の概要	103
図表 138	SACE の業務実績	105
図表 139	SACE の業務実績	105
図表 140	SACE の業務実績	106
図表 141	SACE の業務実績	106
図表 142	SACE の業務実績	107
図表 143	SACE 供与額（実行額、Lending Volumes）の内訳（商品別）	107
図表 144	SACE 供与額（実行額、Lending Volumes）の内訳（産業別）2021 年度	108
図表 145	SACE 保証額（実行額）の内訳（地域別）2022 年度	108
図表 146	Euler Hermes 所在地・連絡先	109
図表 147	Euler Hermes 沿革	110
図表 148	直近の財源	110
図表 149	Interministerial Committee（IMC）の体制	111

図表 150	サプライヤー・クレジット・カバーの概要	112
図表 151	ヘルメス・カバー クリック&カバー・エクスポートの概要	112
図表 152	リース・カバーの概要	113
図表 153	サービス事業者のための輸出信用カバーの概要	113
図表 154	船積み前危険カバーの概要	114
図表 155	リボルビング・サプライヤー・クレジット・カバーの概要	114
図表 156	短期輸出保険の概要	115
図表 157	リボルビング・サプライヤー・クレジット・カバーの概要	115
図表 158	契約保証カバーの概要	116
図表 159	カウンター保証の概要	117
図表 160	フォーフエイティング保証の概要	118
図表 161	押収危険カバーの概要	118
図表 162	国外建設工事カバーの概要	119
図表 163	国外建設工事カバーの概要	120
図表 164	国外建設工事カバーの概要	121
図表 165	新規輸出信用付保額推移（直近 5 年）	121
図表 166	新規輸出信用付保額推移（直近 5 年）	122
図表 167	EKN 所在地・連絡先	124
図表 168	EKN 沿革	124
図表 169	EKN の財源・資金フローの概要	125
図表 170	EKN 従業員数	126
図表 171	売掛債権保証（短期:12 ヶ月）の概要	127
図表 172	売掛債権保証（中長期:12 ヶ月以上）の概要	128
図表 173	生産損失・クレーム損失に対する保証の概要	129
図表 174	不当販売に対する保証の概要	129
図表 175	再保証の概要	130
図表 176	信用状保証の概要	131
図表 177	為替手形保証の概要	131
図表 178	中小企業向け運転資金信用保証	132
図表 179	投資保証の概要	133
図表 180	EKN 業務実績の概況	134
図表 181	EKN 業務実績の概況	134
図表 182	EKN 業務実績の概況	135
図表 183	EKN 業務実績の概況	135
図表 184	EKN 業務実績の概況	136
図表 185	EKN 保証額（実行額）の内訳（商品別）2022 年度	136
図表 186	EKN 保証額（実行額）の内訳（産業別）2022 年度	137
図表 187	EKN 保証額（実行額）の内訳（地域別）2022 年度	138
図表 188	EKN 保証残高の内訳（商品別）2022 年度	139
図表 189	Atradius DSB 所在地・連絡先	140
図表 190	Atradius DSB 沿革	141
図表 191	オランダ政府と Atradius DSB の間の契約	141
図表 192	Atradius DSB との契約の根拠法	141
図表 193	貿易保険に係る財源・資金フロー	142
図表 194	ADSB 内部の組織図	143
図表 195	輸出者向け保険の概要	144
図表 196	オランダ成長基金の概要	144
図表 197	バイヤーズ・クレジットの概要	145
図表 198	為替リスク保険の概要	145
図表 199	建設輸出保険の概要	145

図表 200	輸出信用保証の概要	146
図表 201	前払い保証金への保証の概要	147
図表 202	グリーン・カバーの概要	148
図表 203	ADSB 業務実績の概況.....	149
図表 204	ADSB 業務実績の概況.....	149
図表 205	ADSB 業務実績の概況.....	150
図表 206	ADSB 業務実績の概況.....	150
図表 207	ADSB 保証残高の概況.....	151
図表 208	ADSB 保証額（新規実行額）の内訳（地域別）2022 年度	151
図表 209	ICO 所在地・連絡先	152
図表 210	ICO 沿革	153
図表 211	ICO の根拠法	153
図表 212	ICO の資本関係	154
図表 213	ICO の負債構成	155
図表 214	ICO の負債構成	155
図表 215	ICO の組織図	156
図表 216	仲介ファシリティの概要	158
図表 217	国際保証の概要	159
図表 218	ICO 融資残高の内訳（セクター別）2023 年 6 月末時点 ※仲介貸付（Second-Floor Facility）によるもののみ.....	161
図表 219	ICO 融資残高の内訳（セクター別）2023 年 6 月末時点 ※直接貸付（Direct Financing）によるもののみ.....	162
図表 220	Turk Eximbank 所在地・連絡先.....	163
図表 221	Turk Eximbank 沿革.....	164
図表 222	Turk Eximbank の財源・資金フローの概要	164
図表 223	Turk Eximbank 従業員数	165
図表 224	Turk Eximbank 組織図.....	165
図表 225	短期債権保険の概要	167
図表 226	中長期輸出信用保険の概要	167
図表 227	短期輸出信用の概要	167
図表 228	中長期輸出信用の概要.....	168
図表 229	外貨獲得事業向け信用の概要	168
図表 230	国際プロジェクト融資の概要	169
図表 231	国内銀行を通じたバイヤーズ・クレジットの概要	169
図表 232	外国銀行を通じたバイヤーズ・クレジットの概要	170
図表 233	ソブリン保証によるバイヤーズ・クレジットの概要.....	170
図表 234	Turk Eximbank 事業計画（2023 年度）の概要	171
図表 235	Turk Eximbank 業務実績の概況.....	172
図表 236	Turk Eximbank 業務実績の概況.....	172
図表 237	Turk Eximbank 業務実績の概況.....	173
図表 238	Turk Eximbank 業務実績の概況.....	173
図表 239	EFIC 法が定める EFA の機能	175
図表 240	EFA 所在地・連絡先	175
図表 241	EFA 沿革	176
図表 242	EFA 資本・負債（借入金）の概況	177
図表 243	EFA の財源・資金フローの概要	177
図表 244	EFA 従業員数	178
図表 245	EFA 組織図	178
図表 246	EFA 経営層の構造	178
図表 247	融資（一般）の概要	180

図表 248	融資（Small Business Export Loan）の概要	181
図表 249	保証状	181
図表 250	保証の概要	182
図表 251	プロジェクトファイナンス/ストラクチャードファイナンスの概要	183
図表 252	特定分野、テーマに関連したサービス概要	183
図表 253	EFA2026 年度までの中期経営計画の概要（定量目標）	185
図表 254	EFA2026 年度までの中期経営計画の概要（定性目標）	185
図表 255	EFA 業務実績の概況（商業勘定）	186
図表 256	EFA 業務実績の概況（商業勘定）	187
図表 257	EFA 業務実績の概況（商業勘定）	187
図表 258	EFA 業務実績の概況（政府勘定）	188
図表 259	EFA 業務実績の概況（政府勘定）	188
図表 260	EFA 業務実績の概況（政府勘定）	189
図表 261	EFA 残高の内訳（商業勘定・産業別）2022 年度	189
図表 262	EFA 残高の内訳（商業勘定・地域別）2022 年度	190
図表 263	EFA 残高の内訳（政府勘定・産業別）2022 年度	190
図表 264	EFA 残高の内訳（政府勘定・地域別）2022 年度	191
図表 265	K-SURE 所在地・連絡先	193
図表 266	K-SURE 沿革	193
図表 267	K-SURE の財源・資金フローの概要	194
図表 268	K-SURE 従業員数	194
図表 269	K-SURE 組織図	194
図表 270	K-SURE 海外ネットワークの一覧(2022 年 12 月末時点)	195
図表 271	K-SURE 海外ネットワークの一覧(2022 年 12 月末時点)	196
図表 272	短期輸出信用保険（一般）の概要	197
図表 273	輸出信用保証（出荷前）の概要	198
図表 274	輸出信用保証（出荷後）の概要	199
図表 275	輸出信用保証（包括交渉）の概要	200
図表 276	中長期輸出信用保険（サプライヤー・クレジット）の概要	200
図表 277	中長期輸出信用保険（バイヤー・クレジット）の概要	201
図表 278	SME プラスプラス（SME Plus +）の概要	202
図表 279	海外投資保険の概要	203
図表 280	K-SURE 事業計画（2023 年度）の概要	204
図表 281	K-SURE 業務実績の概況	205
図表 282	K-SURE 業務実績の概況	205
図表 283	K-SURE 業務実績の概況	206
図表 284	K-SURE 業務実績の概況	206
図表 285	K-SURE 業務実績の概況	207
図表 286	K-SURE 引受額（短期）の内訳（地域別）2022	207
図表 287	K-SURE 責任残高の内訳（地域別）2022	208
図表 288	ECGC 所在地・連絡先	209
図表 289	ECGC 沿革	210
図表 290	ECGC 通常業務の財源	211
図表 291	ECGC 組織図	212
図表 292	ECGC 従業員数	212
図表 293	Shipments Comprehensive Risks Policy (SCR)	213
図表 294	Small Exporters Policy (SEP)	213
図表 295	Specific Shipment Policy	213
図表 296	Services Policy	214
図表 297	Export Turnover Policy	214

図表 298	Exports (Specific Buyers) Policy	215
図表 299	Buyer Exposure Policy	215
図表 300	Micro Exporters – (Small and Medium enterprises) Policy	216
図表 301	Construction Works Policy (CWP)	216
図表 302	ECIB Short Term- Pre- Shipment.....	217
図表 303	ECIB Short Term- Post- Shipment	217
図表 304	Export Finance (EF)	218
図表 305	ECGC 業務実績	220
図表 306	ECGC 業務実績	220
図表 307	ECGC 業務実績	221
図表 308	The Export-Import Bank of India Act が定めるインド輸出入銀行の目的・機能	222
図表 309	インド輸出入銀行所在地・連絡先	222
図表 310	インド輸出入銀行沿革	223
図表 311	インド輸出入銀行 一般資金の財源(2023 年)	224
図表 312	インド輸出入銀行 輸出開発基金の財源(2023 年)	224
図表 313	インド輸出入銀行従業員数.....	224
図表 314	インド輸出入銀行 海外ネットワークの一覧.....	225
図表 315	インド輸出入銀行 海外ネットワークの一覧.....	225
図表 316	インド輸出入銀行 バイヤーズ・クレジットの概要.....	226
図表 317	輸出企業向け研究開発融（Research & Development Finance For Export Oriented Units）の概要	227
図表 318	出荷前／出荷後クレジットプログラム（Pre-Shipment/Post-Shipment Credit Programme）の概要	227
図表 319	輸出志向企業向け融資プログラム（Lending Programme for Export Oriented Units）の概要.....	228
図表 320	輸入金融プログラム（Import Finance Programme）の概要.....	228
図表 321	生産設備ファイナンス・プログラム（Production Equipment Finance Programme）の概要	229
図表 322	クレジットライン（IDEAS 経由）の概要	229
図表 323	クレジットライン（インド輸出入銀行によるもの）概要.....	230
図表 324	インド輸出入銀行 海外投資金融（Overseas Investment Finance）の概要	231
図表 325	インド輸出入銀行 ウバルテ・シタアレ・プログラム（Ubharte Sitaare Programme）の概要.....	232
図表 326	インド輸出入銀行業務実績.....	234
図表 327	インド輸出入銀行業務実績.....	234
図表 328	インド輸出入銀行業務実績.....	235
図表 329	諸外国 ECA における特徴的な取組概要（青塗り箇所が具体的ポイントになり得る点）	238
図表 330	諸外国における ECA と政府の関係概況	242
図表 331	各類型における政府関与度のイメージ	244
図表 332	保険と保証の差異	246
図表 333	韓国における公的金融機関内の役割分担.....	247
図表 334	豪州における公的金融機関内の役割分担.....	248
図表 335	英国における公的金融機関内の役割分担.....	249
図表 336	フランスにおける公的金融機関内の役割分担	250
図表 337	イタリアにおける公的金融機関内の役割分担.....	251
図表 338	各 ECA の取扱い商品.....	251
図表 339	EFA における引受基準	257
図表 340	EDG の概要	261
図表 341	諸外国 ECA における新領域関連の取組概要・ポイント	264
図表 342	Loan guarantee による韓国企業のインドネシア EV バッテリー製造工場開発支援（2022 年）案件概要	265
図表 343	Transition EDG による英国企業支援（2021 年）案件概要	267
図表 344	Strategic Project Guarantee によるフランス企業への支援（2022 年）案件概要	268
図表 345	Green Push 一号案件 海外企業への支援（2023 年）案件概要	269
図表 346	新領域における諸外国 ECA 支援範囲.....	270

図表 347	Buyer Credit facility による台湾の洋上風力発電事業への支援（2023 年）案件概要	273
図表 348	UKEF による英国企業の水素関連事業への支援（2023 年）案件概要	273
図表 349	EIB 並びに欧州及びアジア ECA によるスウェーデン企業支援	275
図表 350	UKEF によるベナン、トーゴにおける建設プロジェクト支援（2022 年）案件概要	276
図表 351	UKEF における燃料電池バス事業への支援（2022 年）案件概要	278
図表 352	諸外国 ECA の中小企業支援に関する取組概要	279
図表 353	UKEF General Export Facility（GEF）によるコロナ禍の中小企業支援（2020 年）スキーム概要	283
図表 354	SACE Push Strategy スキーム概要（再掲）	285
図表 355	諸外国 ECA における中小企業向け非金融サービス	286
図表 356	我が国の貿易制度に対する提言の概要	288
図表 357	NEXI における各年度の保険種別引受実績	290
図表 358	ECA による支援の限界（再掲）	292
図表 359	諸外国 ECA との人員数・拠点数比較	293
図表 360	技術評価委員会（案）のイメージ	295
図表 361	諸外国における政府勘定の活用	296
図表 362	NEXI における勘定の新設イメージ	297
図表 363	EDG の概要（再掲）	299
図表 364	NEXI 機能強化の方向性	300

1. 本調査事業の背景および目的

(1)調査事業の背景と目的

1) 調査事業の背景

貿易保険は、我が国の企業が行う海外取引（輸出・投資・融資）の輸出不能や代金回収不能をカバーする保険であり、我が国では輸出信用機関（ECA：Export Credit Agency）として、株式会社日本貿易保険（以下、NEXI とする）がその実務を行っている。NEXI では、ニーズに即した保険商品の提供により我が国企業の海外展開の拡大等に貢献している。昨今、ロシアによるウクライナ侵攻をはじめとする地政学的な分断リスクの高まりやエネルギー需要の逼迫、金融市場の不透明化、気候変動リスクの顕在化など、国際経済情勢については一段と不確実性が高まりを見せている。対外取引において環境変化や競争が激化している国際市場の現状に鑑み、我が国企業が今後も持続的に海外展開を進め、国際競争力の維持・向上を図ることが急務である。

2) 調査事業の目的

諸外国の ECA では、より一層の不確実性を増す国際情勢に鑑み、従来の貿易保険の枠組みにとどまらず、輸出に関わる国内事業支援や海外企業への支援を実施するなど、国家の競争力強化やエネルギー安全保障等の観点から柔軟な支援を進めている。そこで、本事業では、（１）諸外国の輸出信用機関等の最新の動向、（２）諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担、（３）諸外国の輸出信用機関等における新しい領域での貿易保険の活用可能性、の三つの項目について調査を実施し、各国の政策や経済動向を踏まえた貿易保険制度のあり方を比較検討することで、短期・中長期の両面から貿易保険制度の検討に向けた視座を獲得するとともに、我が国における時代の要請に応えた機動的な貿易保険制度のあり方について検討する。

2. 本調査事業の概要

(1)調査対象

本事業では米国、カナダ、英国、フランス、イタリア、ドイツ、スウェーデン、オランダ、スペイン、トルコ、豪州、韓国、インドの計 13 か国の ECA 及びその監督官庁などを対象とする。ほかに各国の経済政策や政府機関との関係など一般的な情報についても必要に応じて調査対象とする。また、（２）諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担、（３）諸外国の輸出信用機関等における新しい領域での貿易保険の活用可能性の調査については、多角的な示唆獲得のため、必要に応じて民間含むその他金融機関も調査対象とする。

(2)調査の流れ

本調査は、以下の方法を用いて実施した。

- ・ 文献、インターネット上の公開情報等に基づく情報収集及び分析
- ・ メールや電話等による取材及び情報収集
- ・ 主要国（韓国、豪州、英国、フランス、イタリア）の ECA 及びうち一部国については所管する行政機関を往訪の上、ヒアリングを実施
- ・ 経済産業省とは初期仮説と実際の調査内容との乖離が無いかや分析の方向性についての協議を実施

全体の調査スケジュールは以下の通りである。

調査期間	2023年							2024年	
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
	キックオフ							現地ヒアリング調査 (韓、豪、英、仏、伊) 【3～5日×2回】	最終報告 ドラフト
(1) 諸外国の輸出信用機関等の最新の動向 ① 調査対象国の確認 ② デスクトップ調査(基礎情報の整理) ③ 情報の取りまとめ ※ 調査期間中の情報更新を含む			基礎情報の整理	随時更新・情報の取りまとめ					
(2) 諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担 ① デスクトップ調査(基礎情報の整理) ② 情報の取りまとめ ③ ヒアリング先・内容検討 ④ アポイント調整・事前質問送付 ⑤ 現地往訪 (韓、豪、英、仏、伊) ⑥ 結果の取りまとめ			基礎情報の整理	ヒアリングすべき内容の検討 (テーマ選定)	アポイント 事前質問送付	現地往訪	ヒアリング内容 取りまとめ		結果の取りまとめ
(3) 諸外国の輸出信用機関等における新しい領域での貿易保険の活用可能性 ① デスクトップ調査(基礎情報の整理) ② 情報の取りまとめ ③ ヒアリングすべき内容の整理 ④ アポイント調整・事前質問送付 ⑤ 現地往訪 (韓、豪、英、仏、伊) ⑥ 結果の取りまとめ			基礎情報の整理	ヒアリングすべき内容の検討 (テーマ選定)	アポイント 事前質問送付	現地往訪	ヒアリング内容 取りまとめ		結果の取りまとめ
(4) 報告書の作成 ① 結果の取りまとめ(原課とのディスカッション) ② 報告書(本編/概要版)の作成							ディスカッション/報告書作成		

(3)調査内容

本調査は以下の 3 項目に分けて調査を実施する。

1) 諸外国の輸出信用機関等の最新動向

貿易保険制度の在り方を検討するにあたり、諸外国の輸出信用機関等の最新動向を把握する。本事業では、米国、カナダ、英国、フランス、イタリア、ドイツ、スウェーデン、オランダ、スペイン、トルコ、豪州、韓国、インドの計 13 か国の ECA 及びその監督官庁の基礎的な情報を収集し、以下の基礎事項の抽出を行った。

(調査項目)

- 1) 目的・ミッション
- 2) 所在地・連絡先
- 3) 沿革・根拠法
- 4) 資本関係・財源
- 5) 組織・機構
 - ・ 組織図
 - ・ 海外拠点
 - ・ 人材に関する考察
- 6) 業務内容
 - ・ 商品概要
- 7) 業務のデジタル化の状況
- 8) 中期経営計画・運営の方向性
- 9) 業務実績

2) 諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担

「1) 諸外国の輸出信用機関等の最新動向」での調査内容を踏まえ、韓国、豪州、英国、フランス、イタリアの 5 か国について、各国の背景や政策を踏まえた官民の役割分担の在り方について、現地往訪を含めた調査を実施した。

(調査項目)

- 1) 各セクターの役割分担
 - ① ECA の組織形態・政府との関係性
 - ② 公的金融機関内での ECA の役割
- 2) 国益の定義及び収支相償に対する考え方
 - ① 国益の定義と ECA における対応
 - ② 各機関における収支相償の考え方
- 3) 民業補完としての官の役割
- 4) 諸外国 ECA における支援内容・業務範囲の変容

3) 諸外国の輸出信用機関等における新しい領域で貿易保険の活用可能性

「1) 諸外国の輸出信用機関等の最新動向」での調査内容を踏まえ、韓国、豪州、英国、フランス、イタリアの5か国について、時代の要請の応えた機動的な貿易保険制度とすべく、新技術、スタートアップ企業を新領域の主な分野と定義し、これらの分野におけるECAの活用方向性を検討すべく、以下の内容について調査を実施した。本調査では、加えて、ECAにとって重要領域である中小企業支援についても、各国の支援強化に向けたさらなる取り組みについて、現地往訪を含めた調査を実施した。

1) 新技術・スタートアップ企業支援

- ① 諸外国における新技術・スタートアップ企業支援の動向
- ② 新領域におけるECA支援の限界と意義
 - ・ 技術リスクとその対応
 - ・ 信用リスクとその対応
 - ・ 事業リスクとその対応
 - ・ 3つのリスク観点を踏まえたさらなる支援の方向性
- ③ 新領域支援における各国ECAの工夫
 - ・ リスク審査能力の向上
 - ・ 国益勘定の活用

2) 中小企業支援のさらなる強化

- ① 諸外国における中小企業支援の動向
- ② 中小企業支援における各国ECAの工夫
 - ・ 中小企業のニーズに合わせた商品・サービス提供（金融面）
 - ・ 中小企業のニーズに合わせた商品・サービス提供（非金融面）
 - ・ 接点強化に関する取組
 - ・ 手続きの簡素化

3. 諸外国の輸出信用機関等の最新の動向

(1)米国：EXIM (Export-Import Bank of the United States) 米国輸出入銀行

米国輸出入銀行（以下、米国 EXIM）は、米国の輸出信用機関として認可された連邦政府機関である。民間の組織によるファイナンスが難しい組織に対して、輸出信用を提供することを通じて輸出を支援し、自国内の雇用を創出している。過去 10 年間に於いて全米で 170 万以上の雇用を創出してきており、24 年 2 月時点では 148 カ国で事業を展開している。

1) 目的・ミッション

米国 EXIM は、民間部門によるファイナンスが不可能或いは困難な場合、或いは他国政府によるファイナンスが実行されている状況下で公平な競争条件を担保する目的で、輸出信用（融資、保証、保険）の供与を通じ米国からの輸出支援を目的としている。また、このことを通じた雇用の創出を目標として掲げている。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 1 米国 EXIM の所在地・連絡先

住所	米国 ワシントン D.C. 811 Vermont Avenue, N.W. Washington, DC 20571 USA
Web サイト	http://www.exim.gov
連絡先	+1-202-565-3946 / info@exim.gov

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

米国 EXIM の沿革は以下のとおり。

図表 2 米国 EXIM 沿革

年	事項
1934 年	ワシントン輸出入銀行として設立（独立連邦政府機関）
1945 年	「輸出入銀行法 1945（Public Law 79-173）」により現在の米輸銀の原型ができる
1968 年	米国輸出入銀行に名称変更
2015 年	「米輸銀改革再授權法 2015」（Public Law 114-94 Division E）により存続期限が 2019 年 9 月末まで延長
2019 年	2020 年追加包括予算割当法（Public Law 116-94 Division I）により 2026 年 12 月末まで存続期間延長。

出所) 米国 EXIM の Annual Report 等より NRI 作成

4) 資本関係・財源

米国 EXIM は米国政府が全額出資している。また、財源については「未支出配賦予算」と「累積業務成績」からなる「資本金等」と、「財務省党政府内借入金」と「政府外借入金（保証履行請求証書等）」からなる「借入金」で構成されている

図表 3 米国 EXIM の財源

単位：百万米ドル、かっこ内は十億円（1 米ドル = 147 円換算）

		2022 年度末	2023 年度末
資本金等		-307 (-45)	-186 (-27)
	未支出配賦予算	194 (29)	208 (31)
	累積業務成績	-502 (-74)	-395 (-58)
借入金		15198 (2234)	14320 (2105)
	財務省党政府内借入金	14022 (2061)	13500 (1985)
	政府外借入金	1176 (173)	819 (120)

出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

5) 組織・機構

①組織図

米国 EXIM の従業員数は以下の通り。

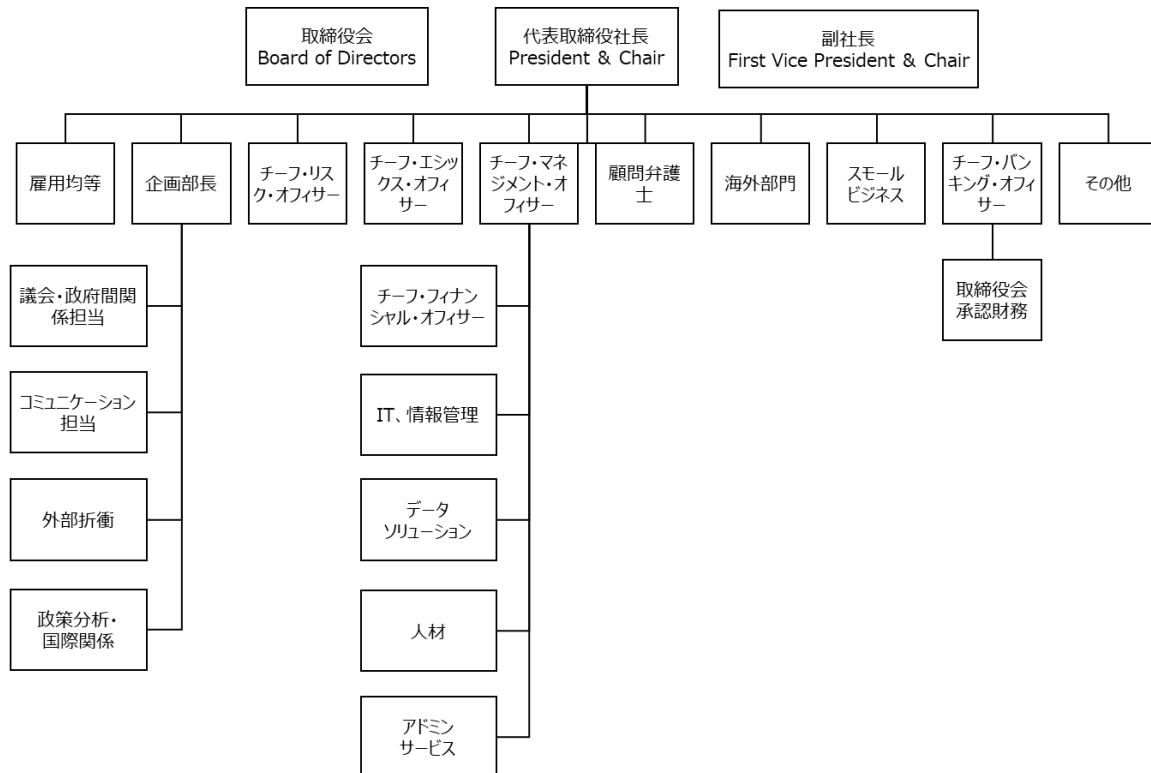
図表 4 米国 EXIM の従業員数

従業員数	381 名
------	-------

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

米国 EXIM の 2023 年の組織図は以下の通り。

図表 5 米国 EXIM 組織図



出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

なお、上記のフローチャートは、以下のオフィスで構成される EXIM のガバナンス構造をカバーしている。

図表 6 米国 EXIM のガバナンス室

- 会長兼社長室
- 取締役会
- シニア・バイス・プレジデント兼チーフ・スタッフ室
- シニア・バイス・プレジデント兼チーフ・バンキング・オフィサー室
- 上級副社長兼最高経営責任者室

出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

②拠点

米国 EXIM では、ワシントン D.C.に本部を置き、全国 12 か所に地域事務所（Financial Center）を設けている。

図表 7 米国 EXIM の本社



地域	都市	所在地
イースタン	ワシントン D.C.	EXIM 本部 811 Vermont Ave, NW Washington, DC 20571

出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

図表 8 米国 EXIM の地域オフィス

地域事務所		
地域	都市	所在地
イースタン	アトランタ	230 ピーチツリー・ストリート NW、スイート 1725 アトランタ (GA 30303 電話 : (470) 890-3578
イースタン	マイアミ	5835 ブルーラグーン・ドライブ、スイート 203 マイアミ, FL 33126 電話 : (786) 607-0722
イースタン	ニューヨーク	テッド・ワイス連邦ビル、290 ブロードウェイ 13 階 ニューヨーク, NY 10007 電話 : (646) 499-3554
セントラル	シカゴ	77 W Jackson Blvd, Suite 707 シカゴ, IL 60604 電話 : (224) 369-4177
セントラル	デトロイト	211 W. フォート・ストリート、スイート 1310 デトロイト, MI 48226 電話 : (202) 731-2752
セントラル	ヒューストン	スミス・ストリート 1919 番地、スイート 10087、ミッキー・リーランド 連邦ビルディング ヒューストン, TX 77002 電話 : (832) 810-6448
セントラル	ミネアポリス	330 2nd Ave. サウス、スイート 410 ミネアポリス, MN 55401 電話 : (612) 361-4838
ウエスタン	ロサンゼルス	11500 W. Olympic Blvd, Suite 601 ロサンゼルス, CA 90064 電話 : (949) 670-5395
ウエスタン	オレンジ郡	メイン・ストリート 2601 番地、スイート 600 アーバイン, CA 92614 電話 : (949) 670-5394

ウエスタン	サンディエゴ	9449 バルボア・アヴェ、スイート 111 サンディエゴ, CA 92123 電話 : (858) 200-9313
ウエスタン	サンフランシスコ	USEAC、ホーソン通り 75 番地 サンフランシスコ, CA 94105 電話 : (415) 705-2280
ウエスタン	シアトル	2001 6th Avenue, Suite 2717, Westin Building Exchange, 27th Floor シアトル, WA 98121 電話 : (206) 307-5289

出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

なお米国 EXIM は海外拠点を有していない。

6) 業務内容

米国 EXIM の大きく以下の 6 つの事業を展開している

①**輸出信用保険 (Export Credit Insurance)** : 輸出信用保険は、海外のバイヤーや債務者が政治或いは商業上の理由に伴うデフォルトリスクから米国の輸出者を保護することを目的とするもの。付保対象などにより、以下 8 つの商品が用意されている。

A) マルチバイヤー向けエクスプレス保険 (Multi-Buyer Express Insurance)

輸出経験の浅い小規模事業者 (輸出取引の経験年数 5 年未満) による、契約額 1,000 万米ドルを下回る、10 者未満のバイヤーを取引相手とする輸出取引である。

図表 9 輸出信用保険の概要

項目	説明
対象	輸出経験の浅い小規模事業者 (輸出取引の経験年数 5 年未満)
付保率	95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	バイヤーの提示する期間に応じて、全ての国に同一の料率を適用

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

B) 小規模事業者向けマルチバイヤー信用保険 (Multi-Buyer Small Business Insurance)

図表 10 小規模事業者向けマルチバイヤー信用保険の概要

項目	説明
対象	マルチバイヤー向けエクスプレス保険の対象とならない小規模事業者による、契約額 10,000 千米ドルを下回る取引
付保率	95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	バイヤーの提示する期間に応じて、全ての国に同一の料率を適用

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

C) 標準マルチバイヤー保険 (Multi-Buyer Standard Insurance)

図表 11 標準マルチバイヤー保険の概要

項目	説明
対象	輸出取引の経験がある米国企業
付保率	95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	特段の記載は見当たらない

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

D) マルチバイヤー選択リスク保険 (Multi-Buyer Select Risk Insurance)

図表 12 マルチバイヤー選択リスク保険の概要

項目	説明
対象	以下の 2 つを満たす ・対象企業：業歴が少なくとも 3 年以上で債務超過でない企業で、少なくとも一年間の輸出信用の利用実績がある米国企業 ・対象輸出取引：付保の対象となりうる輸出取引のうち、原則として 50%以上が米ドル建ての付保要件を充足した取引であること ※輸出の取引のうち、低リスクの部分を付保対象外とすることができる
付保率	95%
付保対象リスク	特段の記載は見当たらない
料率	個別に決定される

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

E) 信用状保険 (Letter of Credit Insurance for Banks)

図表 13 信用状保険の概要

項目	説明
対象	・海外の金融機関が米国からの輸出取引にあたって発行した L/C（信用状）の確認（confirmation）及び買取り（negotiation）に伴うリスクを減殺するための保険で、L/C を発行した海外の金融機関の不払いを付保対象とするために金融機関に対して供与される ※被保険者は米国でビジネスを行う金融機関。UCP に準拠して L/C 取引を行う必要がある。 ・信用状統一規則（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits（UCP））に準拠した取り消し不能信用状が対象。
付保率	ソブリン金融機関：100% 民間金融機関：95% （農産品に関して例外あり）
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	リスクベースで個別に算定される

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

F) 金融機関バイヤー・クレジット保険 (Financial Institution Buyer Credit Insurance)

民間金融機関による、輸入者向けバイヤー・クレジット及び輸入者への延払い融資を対象に、輸入者の不払いリスクを対象に供与される。

図表 14 金融機関バイヤー・クレジット保険の概要

項目	説明
対象	金融機関
付保率	ソブリン金融機関：100% 非ソブリン金融機関：90% （農産品に関して例外あり）
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	個別に決定。ただし、以下の下限を適用。 ・ソブリン債務者及び政治リスクのみをカバー：750 米ドル ・金融機関（民間及び非ソブリン公的機関）：1,500 米ドル ・金融機関以外（民間・非ソブリン公的機関）：2,500 米ドル

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

G) シングルバイヤー保険 (Single-Buyer Insurance)

図表 15 シングルバイヤー保険の概要

項目	説明
対象	どのような規模の事業者でも利用可能
付保率	民間バイヤー：90% 政府系バイヤー：100% (農産品・船積前に関して例外あり)
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	以下の最低保険料が適用される。 ・小規模事業者：500 米ドル ・小規模事業者以外：750-2,500 米ドル (出荷前の保険については例外あり)

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

H) 中期輸出信用保険 (Medium-Term Export Credit Insurance)

与信期間が 1～5 年 (例外的に 10 年迄の期間を対象とすることあり)、金額 2,500 万米ドルまでの輸出取引を対象に、海外のバイヤーの不払いリスクをカバーするために供与される保険。(付保率や付保対象等に関する特段の記載は見当たらないため、表の掲載は割愛)

②融資保証 (Loan Guarantee) : 米国製品・サービスの輸出支援のため、外国の輸入者 (公的機関、民間企業の双方) が、米国からの輸入資金を用途として借り入れる融資を対象に保証を供与する商品。主な商品概要は以下。

図表 16 融資保証の概要

項目	説明
保証対象	米国の製品・サービス
保証内容	(1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：元本利息の 100% (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：米国からの輸出契約額の 85%見合い (5) 頭金：輸入者は米国からの輸出契約額の 15%以上支払。 (6) 付保対象融資契約：民間金融機関による中長期の融資 (7) 通貨については米ドル建てが原則なるも、他通貨も可。
保証料・手数料	(1) Letter of Interest 申請処理手数料：100 米ドル (2) Preliminary Commitment の場合の申請処理手数料：融資額 1% の 0.1% (3) 約定手数料：対象融資契約の未貸出残高に応じ年率 0.125% (4) エクスポージャー・フィー（＝リスク・プレミアム）：期間、カントリーリスク、輸入者の信用力に応じて決定
その他	一部の国向けには、与信が不可或いは制限を課される場合がある。また、軍用品・軍事関連サービスの輸出及び軍事組織による輸入は一部例外を除き対象外される。事前に 経済面の影響の確認（当該輸出を支援することに伴う 米国産業への負の影響の検証）、環境面の影響確認も実施される

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

③**運転資金融資保証（Working Capital Loan Guarantee）**：米国の輸出者向けに短期の運転資金融資を行うレンダーに対して供与される商品。米国の輸出者のキャッシュフロー支援を通じ、セールスオーダーへの対応や新規海外ビジネスへの取組みを支援することをねらいとしており、主な商品概要は以下。

図表 17 運転資金融資保証の概要

項目	説明
保証対象	・輸出の契約を履行するために必要な資材・機器・労働力等 ・入札保証金、履行保証金、支払保証金としての信用状の発行 ・輸出に向けた完成品の購入
付保率	90%
金額	金額の上限・下限なし

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

④**ファイナンスリース保証（Finance Lease Guarantee）**：米国製の資本財及びそれに関連するサービスを対象としたファイナンスリースに対し、債務保証を供与する商品。対象要件は以下。

図表 18 ファイナンスリース保証の概要

項目	説明
保証対象	米国製の資本財及びそれに関連するサービスを対象としたファイナンスリース
付保率	85%
金額	1,000 万ドル上限
その他	米国製の資本財、関連サービス。設備改修、ソフトウェア、金融手数料や弁護士費用等を含む（米輸銀の foreign content の要件を充足する必要）。一部の国向けには、与信が不可或いは制限を課される場合がある。軍用品・軍事関連サービスの輸出及び軍事組織による輸入は一部例外を除き対象外。事前に Economic Impact の確認（当該輸出を支援することに伴う 米国産業への負の影響の検証）、環境面の確認が実施される。

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

⑤**プロジェクトファイナンス・ストラクチャードファイナンス（Project/Structured Finance）**：米国の輸出者と、その顧客に対して、プロジェクトファイナンスとストラクチャードファイナンスを供与。それぞれの主な概要は以下。

図表 19 プロジェクトファイナンス、ストラクチャードファイナンスの概要

プロジェクトファイナンス	ストラクチャードファイナンス
新規に設立されるプロジェクト会社に対して融資を行うもので、債務の返済を外国政府や金融機関、既存の企業に直接依存するのではなく、プロジェクトの将来のキャッシュフローを返済原資とする。	海外の既存企業を相手に、バランスシートに反映される信用力、および担保や担保強化の他の情報源に基づき融資をするもの

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

⑥**直接融資（Direct Loan）**：米国製品・サービスの輸出支援のため、外国輸入者（公的機関、民間企業の双方）向けに、固定金利にて直接融資を行う。主な概要は以下。

図表 20 直接融資の概要

項目	説明
融資対象企業	外国輸入者（公的機関、民間企業の双方）
融資内容	(1) 金額：金額制限無し (2) 融資範囲：輸出契約額の 85%、または米国製品の 100%のいずれか少ない額。輸出契約額の 30%を上限にローカルコストを対象とすることが可能。 (3) 金利：OECD 公的輸出信用アレンジメントによる Commercial Interest Reference Rate (CIRR)下限（固定金利） (4) 返済期間：12 年（再生可能エネルギー18 年）迄（借入人の財務内容、マーケットにて一般的に適用される返済条件、対象となる産業における慣行、相手国の状況、対象製品等の耐用年数、OECD 輸出信用アレンジメントやベルンユニオンの取決め、他国がオファーするファイナンス条件へのマッチング等を踏まえ、個別に決定）
手数料等	(1) Letter of Interest 申請処理手数料：100 米ドル (2) 約定手数料：対象融資契約の未貸出残高に応じ年 0.5% (3) エクスポート・フィー（リスク・プレミアム）：与信期間、カントリーリスク、外国輸入者の信用力に応じて決定

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

7) 業務デジタル化の内容

公表情報からは、業務デジタル化の内容に関する記載は特段見あたらない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

米国 EXIM は 2022-2026 年度の戦略目標を大きく 4 つ立てており、それぞれに関する計画、成果目標、ならびに重要なマイルストーンを設定している。

①強力で多様なポートフォリオを通じて米国の繁栄を支援する（Support American prosperity through a strong, diverse portfolio）

図表 21 強力で多様なポートフォリオを通じて米国の繁栄を支援する

項目	内容
計画	1. サプライチェーン全体を通じて米国 EXIM の支援を拡大し、変革的な輸出セクターとクリーンテックに重点を置くことを通じた、米国の雇用創出支援 2. 再生可能エネルギー、エネルギー貯蔵、気候変動に配慮した製品の輸出の促進を通じた、米国の雇用創出支援 3. 気候変動に関連する金融リスクの、引受基準への組み込み 4. 輸出に重点を置いた製造業の支援とサプライチェーンの強化のために、国内のファイナンス・プログラムを創出
成果目標	・ 2026 年度までに、中小企業の認可総額を 69 億ドルに増加 ・ 2026 年度までに、中長期の申請比率を 25%増加
重要なマイルストーン	1. 2022 年 12 月までに、気候変動と再生可能エネルギー認可に関連する認可の用語を簡素化したうえで、審査に必要な環境面のポリシーを更新の上確立 2. 2023 年 12 月までに、現行の気候変動に関連する財務リスク（EXIM における現行の手続き）を見直し、必要に応じて現行の手続きを改善するための計画を策定または強化

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

②近代のかつ堅牢な政策・イニチアチブを通じた米国の競争力強化（Foster American competitiveness through modern, sound policies and initiatives）

図表 22 近代的かつ堅牢な政策・イニチアチブを通じた米国の競争力強化

項目	内容
計画	1. 中国のネガティブな影響力に関する市場データを活用し、追加的な取引の柔軟性を推進 2. サハラ以南のアフリカへの米国製商品・サービスの輸出を増加させるため、米国の商業銀行による支援を促進 3. 輸出業者による米国 EXIM の商品・サービス活用の容易化に向け、デジタル機能とサービス提供活動の近代化 4. 国際的なフォーラムにおいて透明性の向上を提唱することによる、米国 EXIM の対海外 ECA との競争力強化 5. マイノリティ、女性、障害者、退役軍人が経営する中小企業を対象に、事業育成、アウトリーチ、教育を実施し、歴史的に不利な立場にある経営者の輸出機会を支援
成果目標	・ 2026 年度までに、中国および変革的輸出プログラムの基準を満たす認可の総額を 4.5 億ドルに増加 ・ 2026 年度までに、マイノリティ、女性、退役軍人、障害者が経営する企業を含む中小企業に対し、年間 600 回以上のアウトリーチイベントを実施
重要なマイルストーン	1. 2026 年度までに、マイノリティ、女性、障がい者、部族民、LGBTQ+ が経営する企業の成長と競争力を支援する団体と 10 件の覚書を締結 2. 2026 年度までに、ビジネスデータの共有を促進するために、米国政府間機関と 5 つの覚書の締結

出所) 米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

③チームの繁栄に向けた多様でダイナミックな職場環境の構築（Create a diverse, dynamic work environment where our teams thrive）

図表 23 チームの繁栄に向けた多様でダイナミックな職場環境の構築

項目	内容
計画	1. 既存の IT 機能の最適化と新たなテクノロジーの活用に向けて、従業員や顧客へのアウトリーチ方法の再構築 2. 多様性、公平性、インクルージョン、アクセシビリティを企業文化の中心に据え、倫理的で安全な職場としての評判の向上 3. 労働力分析と後継者計画の最適化 4. 多様性、公平性、包摂性、アクセシビリティを備え環境の創造に向けた、アウトリーチ、採用、リテンション活動の実施 5. 将来の労働環境に備えた、ニューノーマルな取り組みの実施 6. 従業員向けの能力開発機会の拡大
成果目標	・ 2026 年度まで毎年、FEVS の DEIA 指数¹で 55%以上の肯定的な回答を維持 ・ 2026 年度まで毎年、FEVS 従業員エンゲージメント指標で 70%以上の肯定的な回答を維持 ・ 2026 年度までに、EXIM の 80%以上の事業所でサクセッションプランニングを実施
重要なマイルストーン	1. 2023 年度までに、ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン、アクセシビリティの優先事項との整合性を強化にむけて、少なくとも 5 つの人的資本方針を見直し、更新、および/または開発を実施

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

¹ 米国人事管理局(OPM)の連邦職員視点調査(FEVS)は、連邦職員が管理職、政策、新たな取り組みを含む現在の職場環境をどのように見ているかを追跡調査する職員調査である。2022 年の OPM FEVS には、新たに Diversity, Equity, Inclusion and Accessibility (DEIA)指標が含まれている。社会の多様性、公平性、包摂性を高めるための対策を総称して Diversity, Equity, Inclusion and Accessibility と呼ばれている。

④業務とプロセスの完全性と透明性を促進する（Promote the integrity and transparency of our operations and processes）

図表 24 業務とプロセスの完全性と透明性を促進する

項目	内容
計画	1. プロジェクト管理能力の構築を継続 2. 内部統制プロセスの導入 3. 起業リスク真似地面の文化の成熟化と、戦略計画との整合性の強化 4. 調達指針並びにそのプロセスへの公平性を優先することを組み込む 5. 顧客サービス機能並びに能力の強化の継続 6. データに基づく意思決定文化の醸成 7. データとシステムの保護のために、サイバーセキュリティ強化
成果目標	・ 2026 年度まで毎年、公開データのデータ品質レベルを 90%以上に維持 ・ 2026 年度まで毎年 FISMA ²の合格点を達成
重要なマイルストーン	1. 2022 年 9 月までにコラボレーション・インデックスを確立し、社内業務とプロセスに関する全てのデータを収集 2. 2022 年 9 月までに社外顧客満足度指標を確立

出所）米国 EXIM の Web サイトより NRI 作成

² FISMA は米国連邦政府の情報セキュリティに関する規則で、2002 年制定の「連邦情報セキュリティマネジメント法（Federal Information Security Management Act）」と、その改正法である 2014 年制定の「連邦情報セキュリティ近代化法（Federal Information Security Modernization Act）」の双方を指す。

9) 業務実績

①与信期間別業務形態別承諾額

図表 25 米国 EXIM 与信期間別業務形態別承諾額

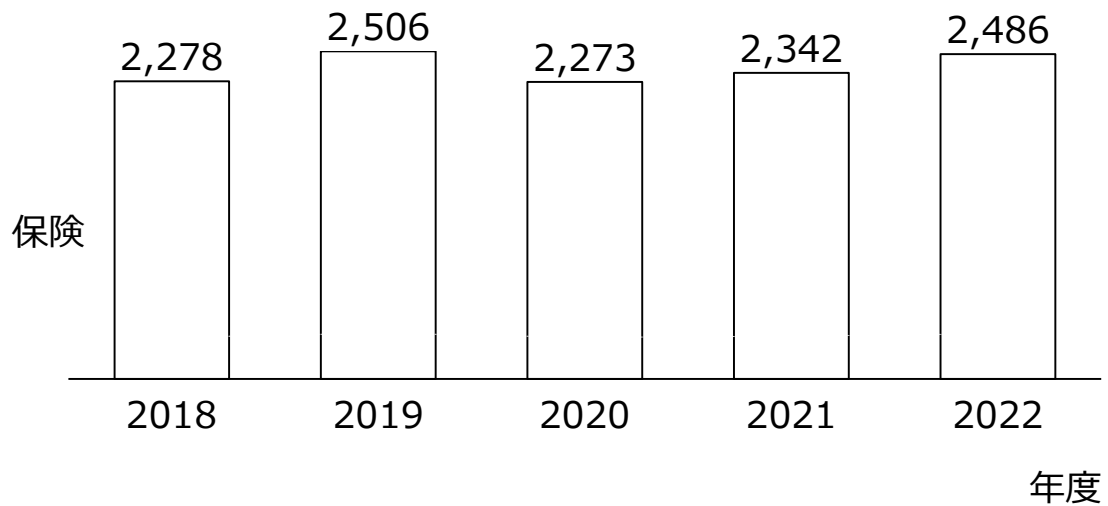
単位：百万米ドル、かつこ内は十億円（1 米ドル = 147 円換算）

形態	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
長期（7 年超）					
融資	5000 (735)	-	70 (10)	-	1472 (216)
保証		1201 (177)	2060 (303)	1380 (203)	3436 (505)
小計	5000 (735)	1201 (177)	2130 (313)	1380 (203)	4908 (721)
中期（1-7 年）					
融資	9 (1)	10 (1)	-	-	5 (1)
保証	240 (35)	221 (33)	160 (23)	361 (53)	184 (27)
保険	86 (13)	56 (8)	41 (6)	83 (12)	79 (12)
小計	335 (49)	286 (42)	201 (30)	444 (65)	268 (39)
短期（1 年未満）					
運転資金（保証）	688 (101)	1457 (214)	1203 (177)	1159 (170)	1188 (175)
保険	2192 (322)	2450 (360)	2232 (328)	2259 (332)	2407 (354)
小計	2880 (423)	3908 (574)	3435 (505)	3418 (502)	3594 (528)
合計	8214 (1207)	5395 (793)	5765 (847)	5242 (771)	8770 (1289)

出所）米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成（年度は各年 10/1～9/31）

図表 26 米国 EXIM 保険 承諾額

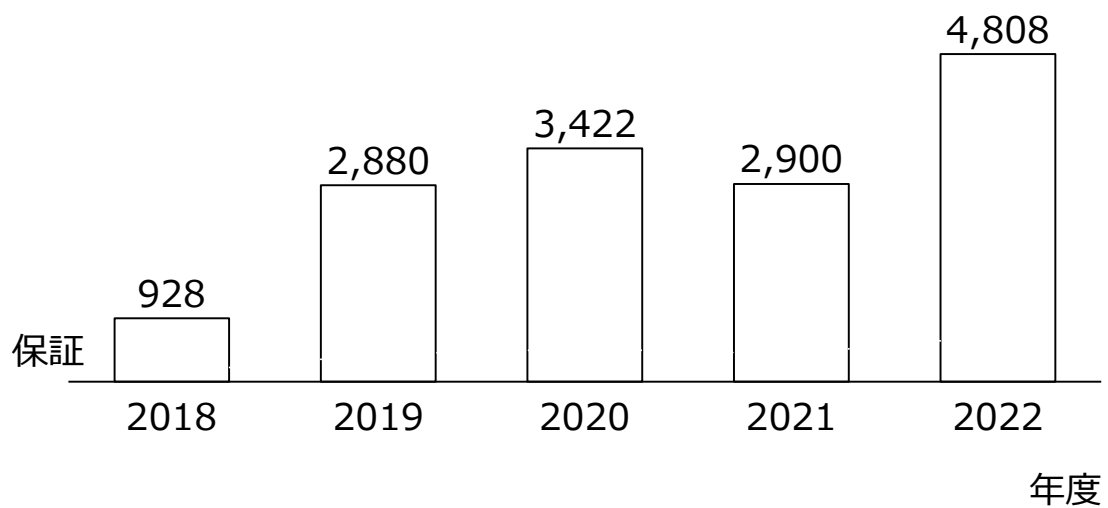
単位：百万米ドル



出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

図表 27 米国 EXIM 保証 承諾額

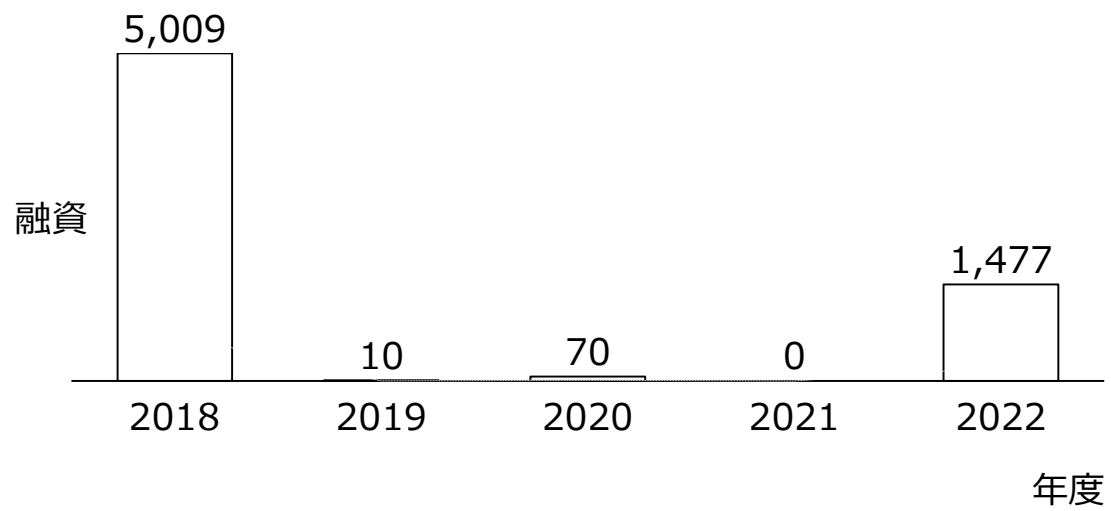
単位：百万米ドル



出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

図表 28 米国 EXIM 融資 承諾額

単位：百万米ドル



出所) 米国 EXIM の Annual Report より NRI 作成

(2)カナダ : EDC (Export Development Canada) カナダ輸出開発公社

EDC は、カナダ国際関係省（Global Affairs Canada）内、国際貿易・輸出振興・中小企業・経済開発大臣（Minister of International Trade, Export Promotion, Small Business and Economic Development）が所管する公社であり、カナダ政府 100%出資によって設立されている。EDC では、自己勘定（Corporate Account）、およびカナダ勘定（Canada Account）の 2 勘定に分けた財務管理を実施している。前者は EDC 判断に基づく商業ベースの取引を、後者は政府指示による取引を、それぞれ管理している。

1) 目的・ミッション

EDC では、融資、保証、保険を含む各種のツールを通じて、直接的、間接的を問わず、カナダの輸出取引、および輸出取引への対応力を拡大することを目的として定めている。

上記の経緯を踏まえ、輸出関連取引額が過半を占める事業者に限り、国内支援（融資、保証、保険）を提供することが省令によって認められてきた。しかしながら、COVID-19 対応の緊急プログラム“CEBA”（Canada Emergency Business Account）関連業務を行うため、上記の制限を 2020 年 3 月に一時的に撤廃した（2022 年 12 月末までの時限措置）。

なお、根拠法（Export Development Act, 1985）においては、以下の設立目的を示している。

（参考）EDC の設立目的

根拠法(Export Development Act, 1985)においては、以下の 3 点を EDC 設立の目的として定めている。

Article 10 (1)

The Corporation is established for the purposes of

(a) supporting and developing, directly or indirectly, domestic business, at the request of the Minister and the Minister of Finance for a period specified by those Ministers;

(b) supporting and developing, directly or indirectly, Canada's export trade and Canadian capacity to engage in that trade and to respond to international business opportunities; and

(c) providing, directly or indirectly, development financing and other forms of development support in a manner that is consistent with Canada's international development priorities.

（抄訳）(a) 所管大臣および財務大臣による指示のもと、直接的、間接的を問わず、カナダ国内事業の支援・促進を行うこと

(b) 直接的、間接的を問わず、カナダの輸出取引、および輸出取引への対応力を支援・促進すること

(c) 直接的、間接的を問わず、カナダの国際的な成長目標に沿うように、各種の金融支援等を行うこと

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 29 EDC 所在地・連絡先

住所	カナダ オタワ 150 Slater Street, Ottawa, ON K1A 1K3
Web サイト	www.edc.ca
連絡先	+1 613 598 2500 / （メール連絡にはフォーム記入）

出所）EDC Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

EDC の沿革は以下のとおり。

図表 30 EDC 沿革

年	事項
1944 年	前身となる“ECIC”（Export Credits Insurance Corporation）設立
1985 年	設立根拠法（輸出開発法）の成立
2001 年	名称を EDC に変更
2017 年	途上国向け投融資を行う子会社として FinDev Canada 設立

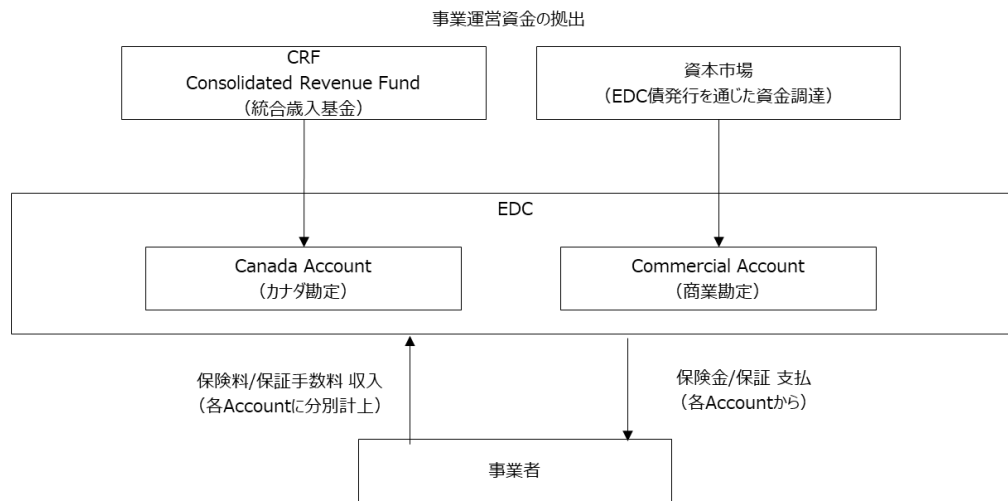
出所）EDC Annual Report より NRI 作成

設立根拠法は、1985 年に制定された「Export Development Act, 1985」（輸出開発法）である。1985 年の制定以降、複数回の改正が行われており、2024 年 2 月で有効なものは、2022 年 9 月 1 日施行分となっている。

4) 資本関係・財源

EDC は、カナダ政府の 100%出資によって設立されている。なお、EDC では、政府指示による融資・保険を管理するカナダ勘定（Canada Account）、および商業ベースの取引を管理する自己勘定（Corporate Account）を有している。カナダ勘定に係る財源として、CRF（Consolidated Revenue Fund：統合歳入基金）からの拠出を受けている。一方、自己勘定に係る財源として、EDC による社債・CP 発行を通じて、資本市場からの資金調達が行われている。EDC の財源・資金フローの概要は以下のとおり。

図表 31 EDC の財源・資金フローの概要



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

5) 組織・機構

① 組織図

EDC の従業員数は以下のとおり。

図表 32 EDC 従業員数

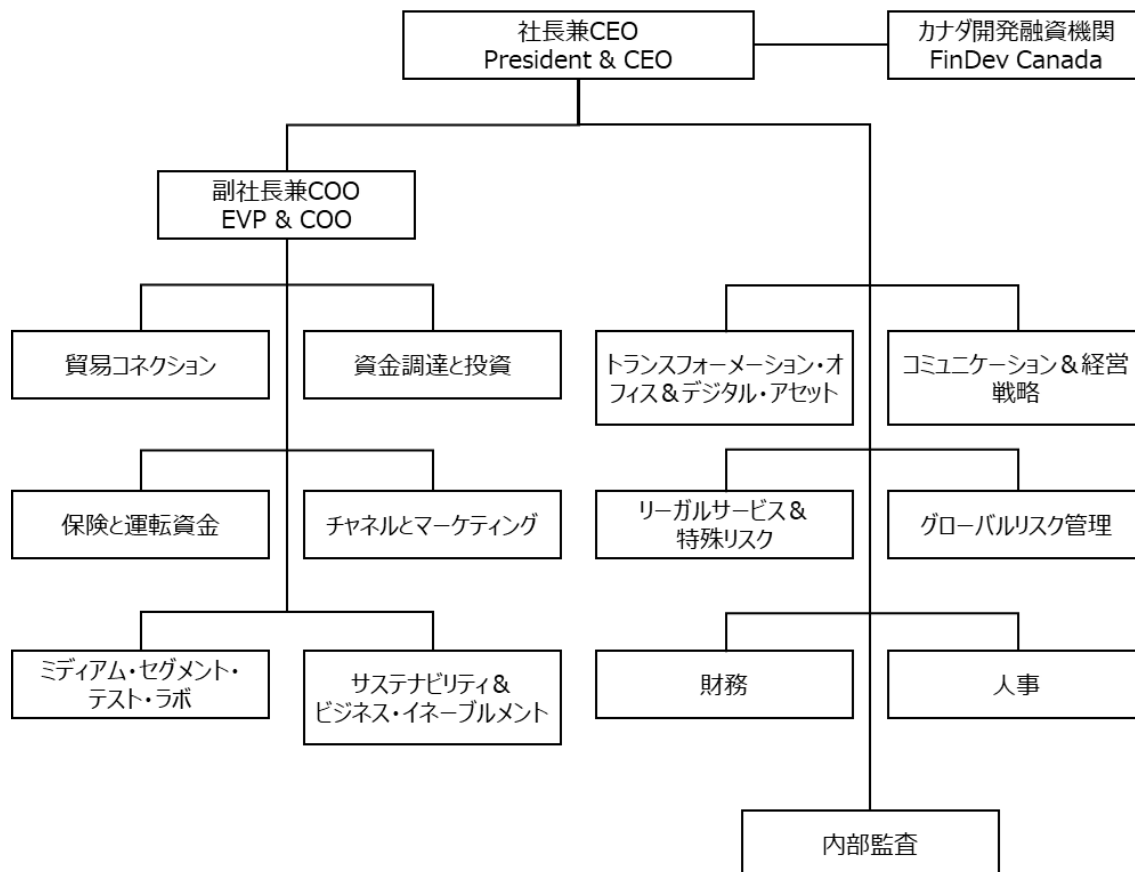
従業員数	1,996 人（無期雇用 1,934 人+有期雇用 62 人）
------	---------------------------------

出所) EDC 2022 Integrated Annual Report³より NRI 作成

³ EDC Integrated Annual Report 2022 p.115

EDC の組織図は以下のとおり。

図表 33 EDC 組織図



出所) 2022-2026 Corporate Plan Summary⁴より NRI 作成

② 海外拠点

EDC では、カナダ国外に 14 か国・20 か所の拠点を置いている⁵。

⁴ 2022-2026 Corporate Plan Summary p.48

⁵ EDC Integrated Annual Report 2022 p.39

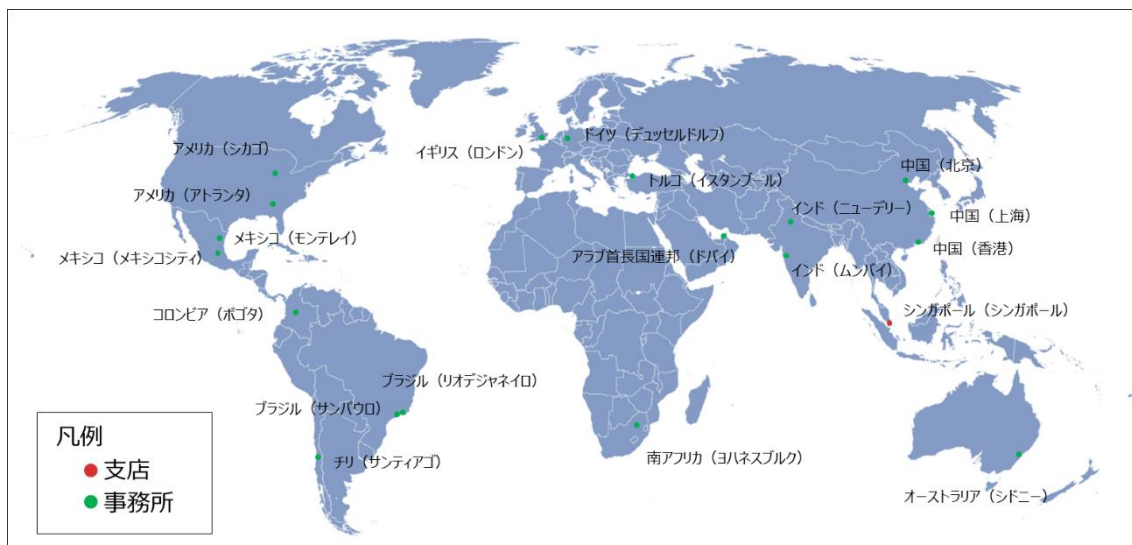
図表 34 EDC 海外ネットワークの一覧

国	都市	拠点形態
アフリカ		
南アフリカ	ヨハネスブルク	貿易事務所（高等弁務官事務所）
アジア		
インド	ニューデリー	高等弁務官事務所
	ムンバイ	総領事館オフィス
中国	北京	大使館オフィス
	上海	総領事館オフィス
	香港	総領事館オフィス
シンガポール	シンガポール	支店 ⁶
ヨーロッパ		
イギリス	ロンドン	高等弁務官事務所
ドイツ	デュッセルドルフ	総領事館オフィス
トルコ	イスタンブール	総領事館オフィス
ラテンアメリカ		
メキシコ	メキシコシティ	大使館オフィス
	モンテレイ	総領事館オフィス
ブラジル	リオデジャネイロ	総領事館オフィス
	サンパウロ	同
チリ	サンティアゴ	大使館オフィス
コロンビア	ボゴタ	大使館オフィス
中東		
アラブ首長国連邦	ドバイ	総領事館オフィス
北米		
アメリカ	アトランタ	総領事館オフィス
	シカゴ	同
豪州		
オーストラリア	シドニー	総領事館オフィス

出所）EDC Annual Report より NRI 作成

⁶ 2008 年に駐在員事務所として開設、2017 年に支店形態として開設（参考）

図表 35 EDC 海外ネットワークの一覧



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

③ 人材に関する考察

EDC では、各種研修を通じて、従業員のスキル向上を図るとともに、リーダーシップのあり方を策定、各階層の従業員に対して求められるスキルや行動を示している。また、COVID-19 によるリモートワーク普及を受けて、オフィス出社とのハイブリッド型の執務を継続している。その結果として、従業員の地理的な分散、および多様な人材の確保につながっている。

従業員の多様性確保の観点から、性別や人種（“Visible minorities”：先住民を除く、非白人系人種）、先住民族、性的指向（2SLGBTQ⁷）などが、従業員数に占める割合を公表し、かつ 2025 年度までの目標値を設定・公表している。

なお、学生の採用にも注力しており、国際ビジネスを学ぶ学部レベルの学生に対する奨学金支給制度やインターンシップ制度を整えている。

6) 業務内容

EDC では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、3つのカテゴリーに分類される。

- ・保険：信用保険（事業リスク、政治リスクをカバー）、履行保険など
- ・保証：輸出者向け運転資金融資の保証、契約履行保証など
- ・融資：バイヤー融資、カナダ国内輸出者向け融資など

①信用保険（Credit Insurance）：

A) EDC セレクト信用保険（EDC Select Credit Insurance）

⁷ 2S とはカナダ先住民族に特有の 2spirits を指し、男性とも女性とも異なるアイデンティティを持つ者を指す表現

図表 36 EDC セレクト信用保険の概要

項目	説明
対象	取引先が少数、小規模、短期(180 日以内)の案件を対象とするもの
付保率	90%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所) EDC Web サイトより NRI 作成

B) ポートフォリオ信用保険 (Portfolio Credit Insurance)

図表 37 EDC ポートフォリオ信用保険の概要

項目	説明
対象	取引先が多数、大規模の案件を対象とするもの
付保率	90%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所) EDC Web サイトより NRI 作成

② 履行保険 (Performance Security Insurance) : 差入れた保証状 (letter of guarantee) に対する不当な支払い要求、あるいは政治リスクに起因して義務履行ができなかった場合の履行保証要求に対する保険。

図表 38 EDC 履行保険の概要

項目	説明
対象	不当な支払い要求、履行保証要求
付保率	95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所) EDC Web サイトより NRI 作成

③ 前払金保険 (Advance Payment Insurance) : 輸出取引のために必要となる前払金を融資する金融機関向けに、輸出企業の契約不履行によって生じる資金回収リスクをカバーする保険。2021 年末で新規引受けを終了。

図表 39 EDC 前払金保険の概要

項目	説明
対象	対象外となる条件として、関連会社間の取引、3 分の 1 以上の契約進捗が認められる場合、等が定められている。
付保率	90%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所) EDC Web サイトより NRI 作成

④輸出保証（Export Guarantee Program）：輸出者の取引金融機関向け保証。

図表 40 EDC 輸出保証の概要

項目	説明
保証対象	輸出者の取引金融機関向けの保証
金額	1 社あたり最大 2,500 万米ドルまでの保証キャップあり

出所）EDC Web サイトより NRI 作成

⑤契約履行保証（Account Performance Security Guarantee）：保証状差入れに伴う金融機関向け保証。

図表 41 EDC 契約履行保証の概要

項目	説明
保証対象	保証状差入れに伴う金融機関向け保証
付保率	100%

出所）EDC Web サイトより NRI 作成

⑥外為保証（Foreign Exchange Facility Guarantee）：外為先物契約をかける金融機関向けに、先物不履行リスクを保証。為替ヘッジ期間は 3 年以内に限定。

図表 42 EDC 外為保証の概要

項目	説明
保証対象	外為先物契約における先物不履行
付保率	100%

出所）EDC Web サイトより NRI 作成

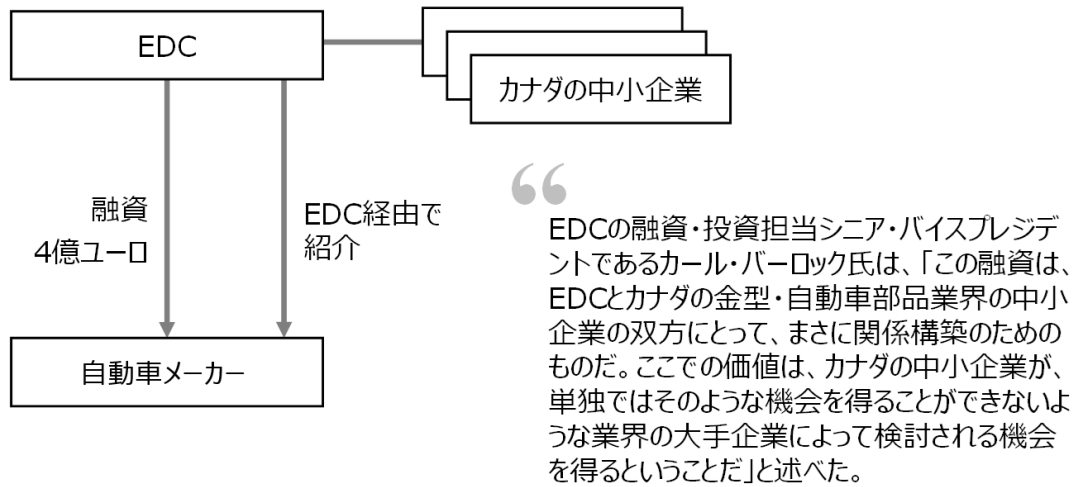
⑦コネクション・ファイナンス・プログラム（Connection Financing Program）

コネクション・ファイナンス・プログラムとは、カナダの能力に見合った調達ニーズを持つ海外のバイヤーに、商業条件で融資を行うものである。そして、これらの海外バイヤーと、彼らが必要とする製品やサービスを提供できるカナダ企業とを結びつけている。

EDC のマッチメイキング活動の一環として、企業が潜在的な海外バイヤーに自社の製品やサービスを売り込むための準備を支援している。2018 年には、前年比 20%増の 450 社以上の中小企業がこうした活動の恩恵を受けた。2010 年以来、EDC は 37 カ国で 355 件のコネクション・ファイナンスを締結し、融資額は 450 億ドルに達し、6,100 社以上のカナダの輸出企業から 1,250 億ドルの輸出を創出するのに貢献した。TCS やその他のパートナーとともに、2018 年にはコネクション・ファイナンスに焦点を当てた 13 のイベントを共催した⁸。

⁸ [2020-2024 Corporate Plan Summary](#)

図表 43 EDC 自動車メーカーへの融資



出所) [Financial Post](#)、[Canadian Manufacturing](#) より NRI 作成

2015 年 4 月、EDC は、当時「プル・ファイナンス」プログラムのもと、自動車メーカーに 4 億ユーロ（当時約 5 億 2,600 万カナダドル）の融資を行ったと発表した（上記図表参照）。

EDC のコネクション・ファイナンス・プログラムの目的は、カナダのサプライヤーが提供できる商品やサービスに対する重要なニーズを持つ国際的な大企業に融資を提供することである。EDC は、この融資の提供によってもたらされるレバレッジを利用して、これらの外国企業に適切なカナダのサプライヤーを紹介する。この融資の結果、カナダのサプライヤーは、これらの企業の意思決定者への特権的なアクセスの恩恵を受ける。

自動車メーカーへの融資は、同グループのメキシコでの事業拡大に関連して行われた。EDC の目的は、自動車メーカーに供給するカナダの自動車部品サプライヤーが選ばれることであった。

他に以下の業務／商品を提供しているが、Web サイトなどで詳細は確認できなかった。

⑧保証証券（Surety Bonds）：債権者（発注者・受益者）から求められる第三者保証の提供。

⑨バイヤー融資（Buyer Financing）：外国バイヤー向け融資。

⑩直接融資（Direct Lending）：カナダ国内輸出事業者向け融資。

⑪ストラクチャード プロジェクトファイナンス（Structured and Project Finance）：5,000 万加ドル以上の収益を得る見込みのプロジェクトを対象とする融資。

⑫投資マッチング（Investment Matching Program）最大 5 百万加ドルの出資を提携 VC、プライベートエクイティファンド等から受けるためのマッチングサービス

⑬イクイティ出資ファンド（Inclusive Trade Investments Program）：

- ・ シード期～シリーズ B（いわゆるレイター期）を対象として、VC などの共同出資を行う。
- ・ 多様性観点から、女性・先住民・黒人・障がい者の企業向け。

7) 業務のデジタル化の状況

EDC ではデジタル化への取組み方針として“Digital Transformation Roadmap”を取りまとめており、詳細は公表されていないものの、以下の 5 項目が主要な点として挙げられている⁹。

- ・ ネットワークの最新化（Modernizing our network）
- ・ レジリエンス、および接続性を向上するためのクラウド移行（Transitioning to the cloud to improve system resiliency and connectivity）
- ・ データポスチャ（注：データ復旧力や脅威に対する予測対応力）の強化（Enhancing our data posture and insights）
- ・ サイバーセキュリティの強化（Bolstering our cyber security）
- ・ 最新のビジネスアプリケーションの開発（Developing modern business applications）

EDC では、オンライン・ポータル「MyEDC」を事業者向けに提供している。同ポータルではウェビナーや各種レポート・記事等が利用可能となっており、特に中小事業者を意識したサービスが提供されている。EDC では、2022 年に登録手続きを簡素化するとともに、利用者ごとのパーソナライズ機能を改善している。MyEDC 上では、貿易取引に関してよくある質問を EDC Export Help Hub として取りまとめており、600 以上の Q&A が掲載されている。また、グローバル企業の企業概要をまとめて EDC Company InSight を提供しており、中小事業者による輸出取引の促進が図られている。

8) 中期経営計画・運営の方向性

EDC では、2030 年までの中期経営計画を EDC's 2030 Strategy として公表¹⁰している。同計画は、EDC 初の 10 年計画であり、カナダの輸出を支援・促進するためのビジョンとして以下を掲げている。

“By 2030, Canada has regained its standing as a leader in international trade, building a better and stronger economic future for all Canadians.”

（抄訳）2030 年までに、すべてのカナダ国民にとってより良い、より確固たる経済的な将来を築くべく、国際貿易における主導的な位置づけを再獲得する。

同計画では、重要な戦略的事項 4 項目と、各項目におけるより具体的な内容について整理が行われている。概要は以下のとおり。

⁹ EDC Annual Report 2022, p.24

¹⁰ <https://www.edc.ca/en/about-us/corporate/corporate-reports/2030-strategy.html>

図表 44 EDC 2030 年までの中期経営計画の概要

戦略的事項	概要、およびより具体的な内容
#1 Lead with our values	EDC の価値とともに進む ・ 顧客に対する情熱 (Passion for customers) ・ 多様性が成功の要素 (Inclusion) ・ 誠実さ (Integrity) ・ 配慮 (Caring) ・ サステナビリティ (Sustainability)
#2 Put customers' needs first	顧客のニーズを最優先に ・ 商品主導型ではなく、顧客ニーズ主導型で考える ・ 小規模～大規模事業者、それぞれのニーズに応える ・ EDC の成功を、顧客の成功とカナダの貿易取引への影響として捉える
#3 Focus on sectors of the future	成長が見込まれるセクターへの取組み ・ 農業食品 (Agri-food) ・ クリーンテック (Clean technologies) ・ 先進的な製造業 (Advanced manufacturing) ・ デジタル産業 (Digital industries) ・ 将来の資源 (Resource of the future)
#4 Make an impact that matters	顧客、カナダに重要なインパクトを与える

出所) EDC's 2030 Strategy より NRI 作成

9) 業務実績

EDC の業務実績の概要は以下のとおり (自己勘定 (Corporate Account) より作成)。

図表 45 EDC 業務実績の概況 (自己勘定)

単位：百万加ドル、かつこ内は十億円 (1 加ドル = 110 円換算)

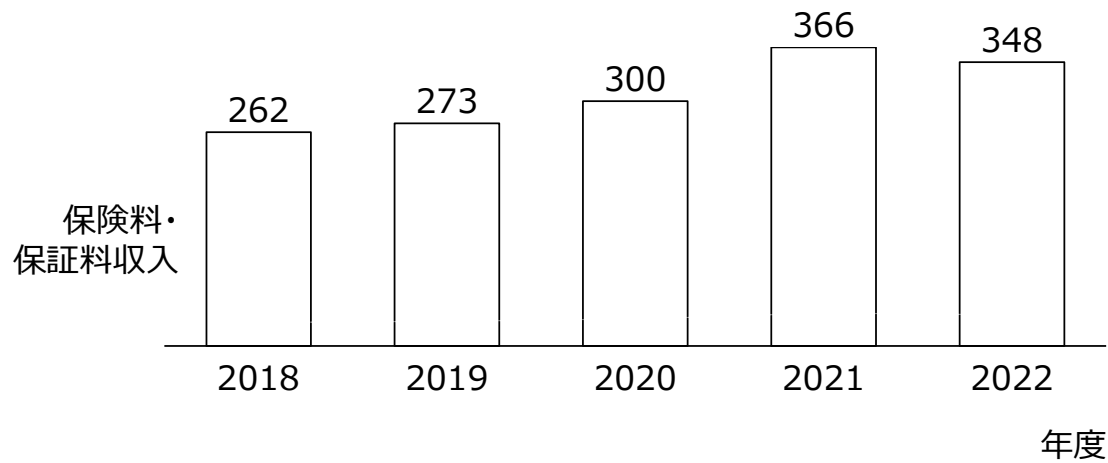
	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険料・保証料収入 Insurance Premiums and Guarantee Fees	262 (29)	273 (30)	300 (33)	366 (40)	348 (38)
支払保険金 Claims Paid	74 (8)	465 (51)	164 (18)	54 (6)	77 (8)
引受額 Facilitated	75443 (8299)	78196 (8602)	82715 (9099)	94098 (10351)	109966 (12096)
保険・保証残高 ¹¹ Insurance portfolio	23930 (2632)	23690 (2606)	28987 (3189)	28579 (3144)	32665 (3593)

出所) EDC Annual Report より NRI 作成 (年度は各年 4/1～3/31)

¹¹ 再保険分を除く、正味残高。

図表 46 EDC 業務実績の概況（自己勘定）

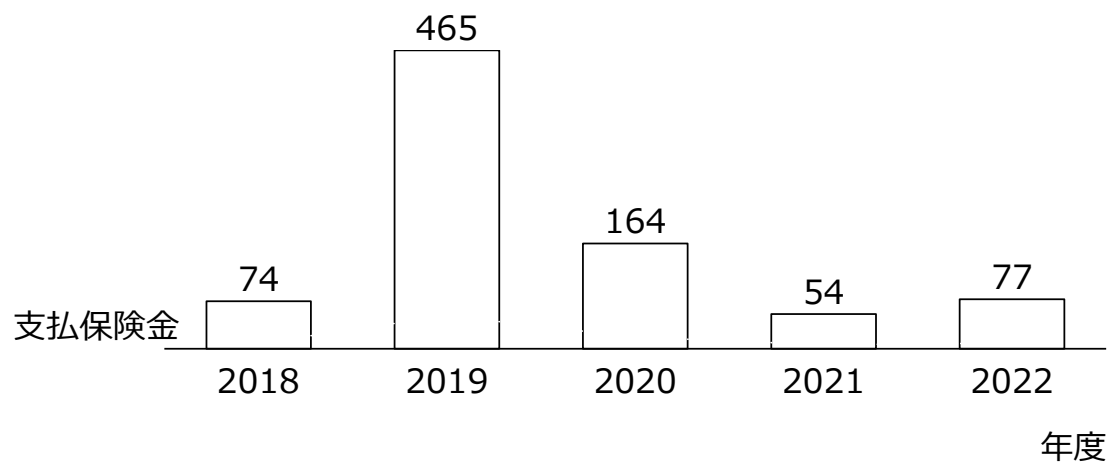
単位：百万加ドル



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

図表 47 EDC 業務実績の概況（自己勘定）

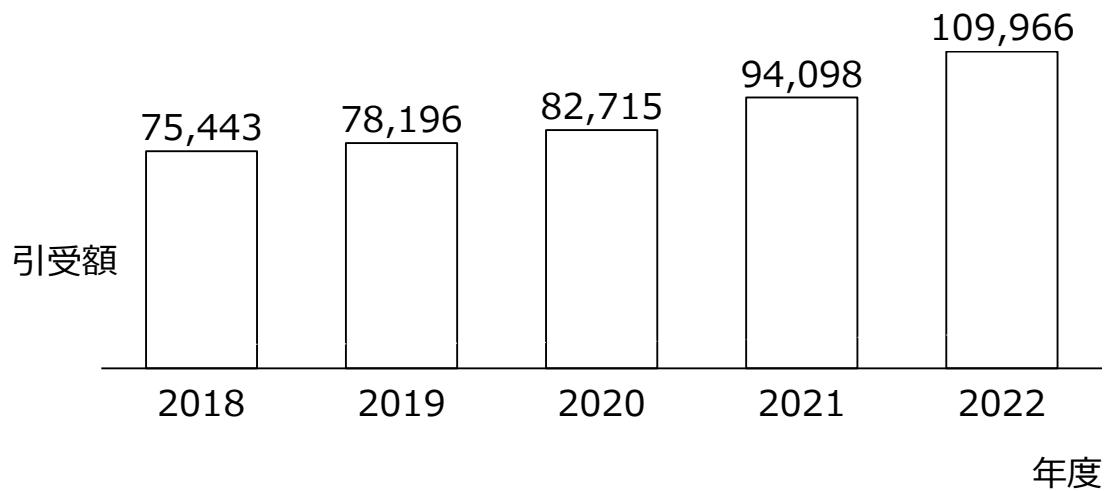
単位：百万加ドル



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

図表 48 EDC 業務実績の概況（自己勘定）

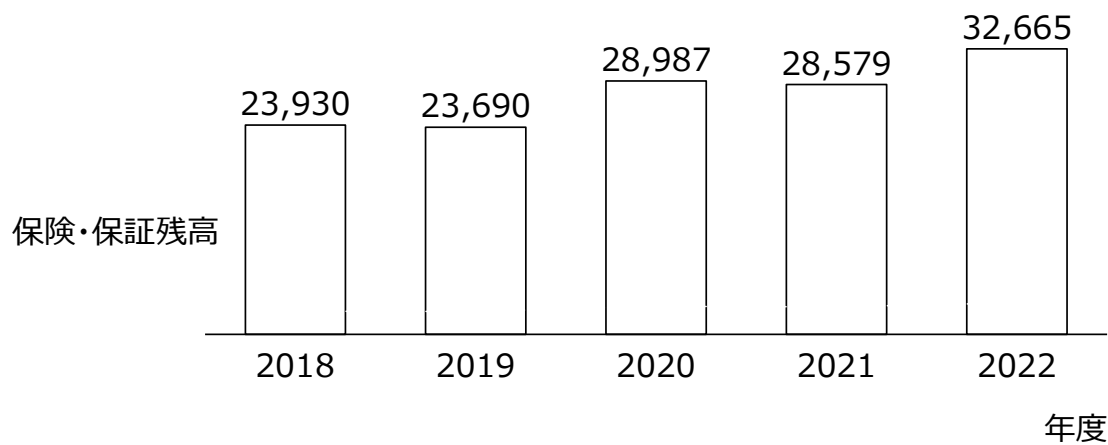
単位：百万加ドル



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

図表 49 EDC 業務実績の概況（自己勘定）

単位：百万加ドル



出所) EDC Annual Report より NRI 作成

保険・保証残高の商品別の内訳は以下のとおり。

図表 50 EDC 保険・保証残高の内訳（商品別）（自己勘定）

単位：百万加ドル、かつこ内は十億円（1 加ドル＝110 円換算）

(百万加ドル)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
合計	23,930	23,690	28,987	28,579	32,665
信用保険 Credit insurance	11282 (1241)	12078 (1329)	14362 (1580)	14213 (1563)	16261 (1789)
金融機関向け保険 Financial institutions insurance	1996 (220)	1970 (217)	2897 (319)	2366 (260)	2865 (315)
国際貿易保証 International trade guarantee	10016 (1102)	9026 (993)	11295 (1242)	11738 (1291)	13412 (1475)
政治リスク保険 Political risk insurance	886 (97)	838 (92)	651 (72)	479 (53)	359 (39)
出再保険 Reinsurance ceded	-250 (-28)	-222 (-24)	-218 (-24)	-217 (-24)	-232 (-26)

出所）EDC Annual Report より NRI 作成

保険・保証残高に含まれる商品ごとの内訳¹²は以下のとおり。

A) EDC 信用保険（EDC Credit Insurance）

図表 51 EDC 信用保険 残高の内訳（産業別）2022 年度

	構成比(%)
合計	100
製造業	47
卸売・小売業	22
金融・保険業	15
情報産業	5
資源	4
その他	10

出所）EDC Annual Report より NRI 作成

¹² 実額の記載が見当たらず、公表値（構成比）のみを掲載。

B) EDC 金融機関向け保険 (EDC Financial institutions insurance)

図表 52 EDC 金融機関向け保険 残高の内訳 (地域別) 2022 年度

	構成比(%)
合計	100
中南米・カリブ海地域	48
北米	27
アジア・太平洋地域	18
ヨーロッパおよび独立国家共同体	7

出所) EDC Annual Report より NRI 作成

C) EDC 国際貿易保証 (EDC International Trade Guarantee)

図表 53 EDC 国際貿易保証 残高の内訳 (産業別) 2022 年度

	構成比(%)
合計	100
金融・保険	30
ユーティリティ	17
資源	16
建設	16
製造業	10
卸売・小売業	4
その他	7

出所) EDC Annual Report より NRI 作成

D) EDC 政治リスク保険 (EDC Political risk insurance)

図表 54 EDC 政治リスク保険残高の内訳 (地域別) 2022 年度

	構成比(%)
合計	100
アフリカと中東	57
中南米・カリブ海地域	25
アジア・太平洋	10
北米	6
ヨーロッパおよび独立国家共同体	2

出所) EDC Annual Report より NRI 作成

(3)英国：UKEF (UK Export Finance) 英国輸出ファイナンス

UKEF は、英国政府の一部門である ECGD（Export Credits Guarantee Department：輸出信用保証局）によって運営される、輸出信用保険、投資保険等の事業呼称である。同局は、ビジネス・通商省の大臣（Secretary of State for Business and Trade）によって所管されており、運営上の責任者として長官（Chief Executive）が配置されている。

1) 目的・ミッション

UKEF では、英国からの財貨・サービスの輸出および海外投資に対して、ファイナンス、保証、保険を提供することを目的として定めている。また、各種のツール（ファイナンス機能）を通じて、英国における輸出の失敗を防ぐとともに、長期にわたって納税者に負担をかけることなく、英国経済の持続的な発展に寄与することを目指している。

より具体的な目的として、UKEF では以下の 3 項目を示している。

- ・ 英国企業のグローバルな成長の達成
- ・ 英国における新たな雇用創出
- ・ 英国における全体的な輸出促進

なお、後述の EIGA（設立根拠法である輸出投資保証法）においては、次に挙げる目的を示すとともに、ECGD に各種機能を付与している。（EIGA, Article 1 より抜粋・抄訳）

図表 55 EIGA が定める ECGD の目的・機能

目的	<i>Arrangements for the support and development of supplies, etc</i> (抄訳) 供給(注：特定の定義なし)に対する支援・促進に必要とされる各種の取決めを行うこと
機能	<i>Article 1</i> (1) <i>The Secretary of State may make arrangements under this section which the Secretary of State considers are conducive to supporting or developing (whether directly or indirectly) supplies or potential supplies by persons carrying on business in the United Kingdom of goods, services or intangible assets (including intellectual property) to persons carrying on business outside the United Kingdom.</i> (抄訳) 英国で事業を行う者による商品、サービス、または無形資産（物品、サービス、無形資産を含む）の供給、または供給の可能性（直接的、間接的を問わず）の支援、または開発に役立つものと考えられる取決めを行う。 (2) <i>The Secretary of State may make arrangements under this section for the purpose of rendering economic assistance to countries outside the United Kingdom.</i> (抄訳) 英国以外の国に対する経済援助を提供するための取決めを行う。 (4) <i>The arrangements that may be made under this section are arrangements for providing financial facilities or assistance for, or for the benefit of, persons carrying on business; and the facilities or assistance may be provided in any form, including guarantees, insurance, grants or loans.</i> (抄訳) 事業者および金融機関を支援するために、保証、保険、供与、融資を含む、あらゆる形態の金融支援を提供するための取決めを行う。

出所) legislation.gov.uk より NRI 作成

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 56 UKEF 所在地・連絡先

住所	英国 ロンドン 1 Horse Guards Road, London SW1A 2HQ United Kingdom
Web サイト	www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance
連絡先	+44 (0)20-7271-8010 / enquiries@ukexportfinance.gov.uk.

出所) UKEF Web サイト/Annual Report¹³より NRI 作成

¹³ UK Export Finance Annual Report and Accounts 2022 to 2023。以下、UKEF Annual Report と表記

3) 沿革・根拠法

UKEF の沿革は以下のとおり。

図表 57 UKEF 沿革

年	事項
1919 年	商務省内に前身となる輸出信用局（Export Credits Dept.）設立
1920 年	「海外取引（信用・保険）法」成立に伴いその実施機関となる
1926 年	輸出信用保証局（庁）（ECGD）に改称
1930 年	商務省から独立
1991 年	新根拠法となる「輸出投資保証法」（EIGA）成立
2009 年	「産業・輸出（金融支援）法」により「輸出投資保証法」一部改正
2011 年	輸出信用事業の呼称として UKEF を使用開始

出所）UKEF Annual Report より NRI 作成

設立根拠法は、1991 年に制定された「Export and Investment Guarantee Act, 1991」（輸出投資保証法“EIGA”）である。1991 年の制定以降、複数回の改正が行われており、2024 年 2 月時点で有効のものは、2015 年 5 月 26 日施行分となっている。

図表 58 UKEF 設立根拠法

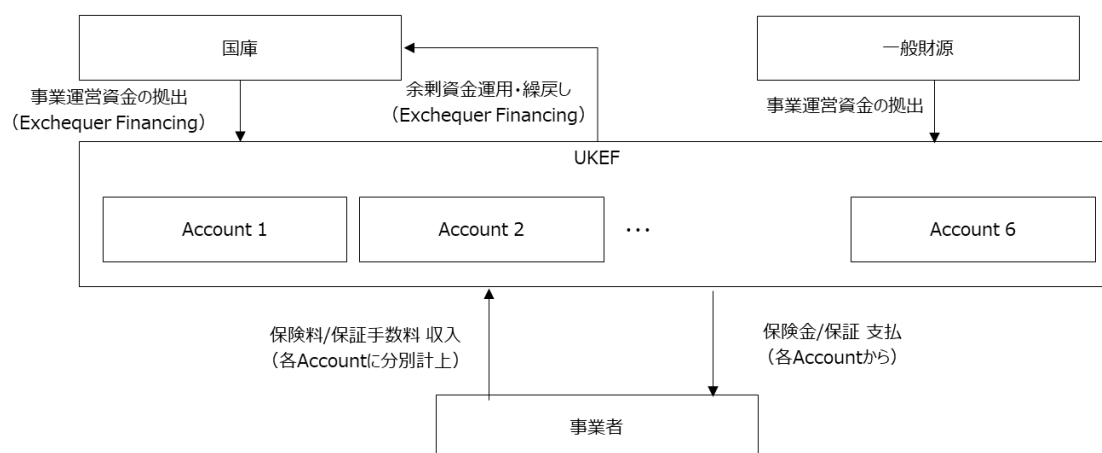
設立根拠法	Export and Investment Guarantees Act 1991 輸出投資保証法“EIGA”
原典	www.legislation.gov.uk/ukpga/1991/67/
施行日	1991 年 10 月 23 日

出所）UKEF Web サイト/legislation.gov.uk より NRI 作成

4) 資本関係・財源

UKEF は政府の国際貿易省（Department for International Trade）の一部局が運営している事業である。（前述のとおり、ECGD が主体となって、UKEF を運営しているもの。）UKEF の財源・資金フローの概要は以下のとおり。（各 Account の設置目的、内容は後述）

図表 59 UKEF の財源・資金フローの概要



出所）UKEF Annual Report より NRI 作成

輸出信用保険・保証、海外投資保険等の通常業務に係る資金は、事業者からの収入分（保険料収入、保証手数料等）を主要な財源としている。余剰資金の運用および不足分の拠出は国庫との間（Exchequer Financing）で行われている。なお、通常業務の引受限度額には上限（1991 年輸出投資保証法で規定されるもの）が議会によって定められており、2024 年 2 月時点では 67,700 百万 SDR¹⁴とされている。

図表 60 UKEF 通常業務の財源(2022 年度末¹⁵)

単位：百万ポンド、カッコ内は十億円（1 ポンド = 180 円換算）

国庫からの借入（Exchequer Financing）	-2149.9 (-387)
累積事業収益（内部留保）	4142.7 (745.7)
一般会計からの支出	-650.3 (-117.1)
総資本	1342.5 (241.7)

出所）UKEF Annual Report より NRI 作成

¹⁴ 英語表記「Special Drawing Rights」の略で、国際通貨基金に加盟する国が持つ「特別引き出し権」のこと。各国の出資比率に応じて割り当てられる仮想通貨で、通貨危機などで外貨不足に陥った加盟国は、SDR と引き換えに他の加盟国から米ドルなどの外貨を受け取ることが可能。

¹⁵ 会計年度：当年 4 月～翌年 3 月（2023 年 3 月末時点のデータ）

5) 組織・機構

① 組織図

UKEF の従業員数は以下のとおり。

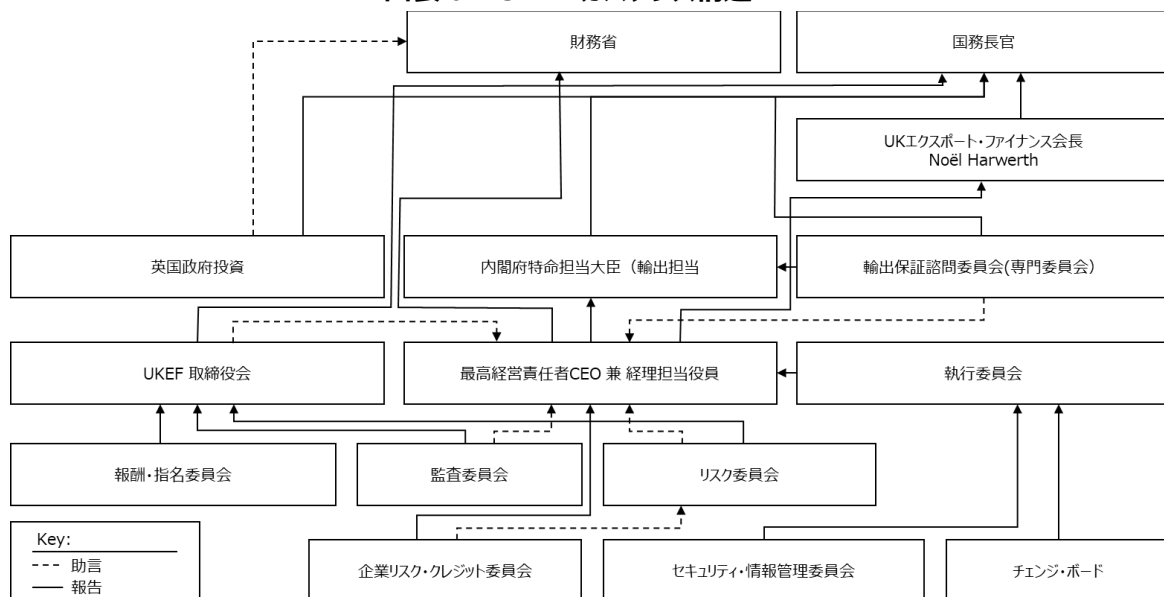
図表 61 UKEF 従業員数

従業員数	523 名
------	-------

出所) UKEF Annual Report¹⁶より NRI 作成

UKEF のガバナンス構造、および主な機関・組織・役職の役割は以下のとおり。

図表 62 UKEF ガバナンス構造¹⁷



出所) UKEF Annual Report より

- ・ 長官 (Chief Executive Officer)
2024 年 2 月末時点の長官は、Tim Reid (2023 年 1 月就任)。UKEF の事業運営の責任を負い、業務執行にあたる。
- ・ 執行委員会 (Executive Committee)
長官が議長を務める会議体。非常勤理事や部門長による上級政策立案機関として機能する。長官に対して、各種経営事項 (コーポレートガバナンス、資金・人的財源の配分、運営上の意思決定、組織の目標達成等) を助言する。
- ・ 英国輸出金融委員会 (UKEF Board)
助言や異議申し立て、保証を提供することにより、業務監督を行い、会計業務を支援する。委員会は少なくとも年 8 回開催。議題は基本的には執行委員会 (Executive Committee)

¹⁶ UKEF Annual Report, p.130

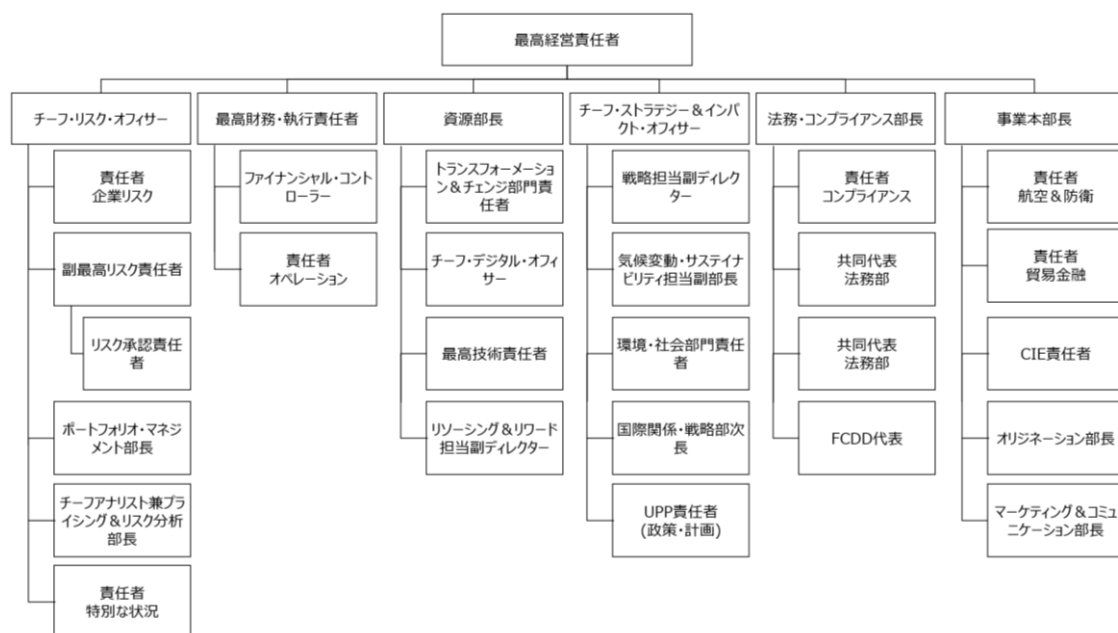
¹⁷ UKEF Annual Report, p.111

と同様。

- 輸出保証審議会（Export Guarantee Advisory Council）
所轄大臣（Ministers）が任命する民間企業関係者や各分野の専門家から成り（計 8 名）、UK Export Finance の業務（特に、環境への影響、贈賄・腐敗防止、サステナビリティ、ディスクロージャー）にかかる助言を行う。また UKEF が民間保険の再保険（1991 年民営化）を実施する場合に、所轄大臣が同審議会との協議を要することとされている。

UKEF 内部の組織図は以下のとおり。UKEF が公表する組織図は見あたらないため、UKEF 役職リスト¹⁸を参照したうえで、図表化を行っている。

図表 63 UKEF 組織図



出所）UKEF: Senior post dataset, March 2023 より NRI 作成

¹⁸ UKEF: Senior post dataset, March 2023

② 海外拠点

UKEF は 20 か国に海外ネットワークを展開している。いずれも、支店業態ではなく、各国大使館等に連絡窓口を設置して対応している。具体的な国・都市・拠点形態は以下のとおり。（計 20 か国）

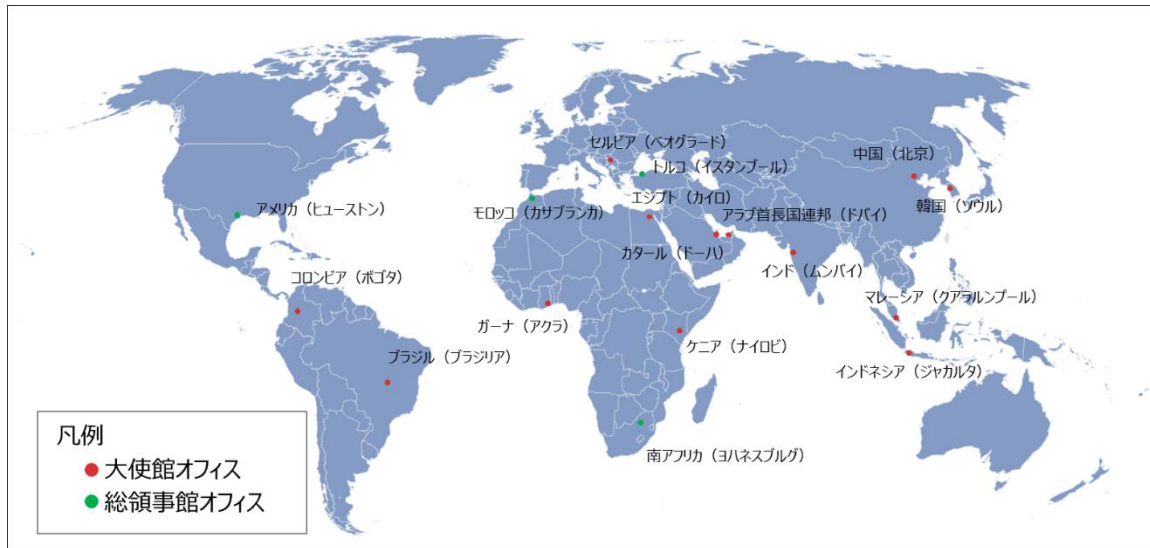
図表 64 UKEF 海外ネットワークの一覧

国	都市	拠点形態
アフリカ		
エジプト	カイロ	大使館オフィス (Embassy)
ガーナ	アクラ	大使館オフィス (High Commission)
ケニア	ナイロビ	大使館オフィス (High Commission)
南アフリカ	ヨハネスブルグ	大使館オフィス (High Commission)
モロッコ	カサブランカ	総領事館オフィス (Consulate General)
アジア		
中国	北京	大使館オフィス (Embassy)
インド	ムンバイ	大使館代理オフィス (Deputy High Commission)
インドネシア	ジャカルタ	大使館オフィス (Embassy)
韓国	ソウル	大使館オフィス (Embassy)
マレーシア	クアラルンプール	大使館オフィス (High Commission)
トルコ	イスタンブール	総領事館オフィス (Consulate General)
ヨーロッパ		
セルビア	ベオグラード	大使館オフィス (Embassy)
ラテンアメリカ		
ブラジル	ブラジリア	大使館オフィス (Embassy)
コロンビア	ボゴタ	大使館オフィス (Embassy)
中東		
カタール	ドーハ	大使館オフィス (Embassy)
アラブ首長国連邦	ドバイ	大使館オフィス (Embassy) ※サウジアラビア王国、バーレーン、ヨルダンのオフィスを兼ねる
サウジアラビア	—	—
バーレーン	—	—
ヨルダン	—	—
北米		
アメリカ	ヒューストン	総領事館オフィス (Consulate General)

出所) UKEF Web サイト¹⁹より NRI 作成

¹⁹ <https://www.gov.uk/government/publications/find-an-international-export-finance-executive>

図表 65 UKEF 海外ネットワークの一覧



出所) UKEF Web サイト²⁰より NRI 作成

③ 人材に関する考察

UKEF は、UK Export Finance Business Plan 2020-2024²¹において人材に関連した取り組みとして下記を紹介している。

- ・ 組織目標を達成するために最適な数のスタッフを確保するために、労働力を増強する。
- ・ 学習と継続的な能力開発が企業文化の一部となるような職場環境を作り、リーダー、マネジャー、そしてスタッフが、組織目標に沿って潜在能力を発揮できるようにする。
- ・ 働き方を進化させ続け、先進的な柔軟な働き方を採用する。例えば先進的なフレックス勤務を採用し、働き方を進化させ続け、それに必要なテクノロジーを提供する。
- ・ 従業員のエンゲージメントを高め、毎年実施される英政府機関を対象に実施される Civil Service People Survey で「高業績部門」の地位を獲得する。
- ・ 従業員の多様性を継続的に改善し、活躍でき、評価されるような職場環境で活躍できる機会を確保する。

²⁰ <https://www.gov.uk/government/publications/find-an-international-export-finance-executive>

²¹ <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5f06d795d3bf7f2beef49ebd/uk-export-finance-business-plan-2020-2024.pdf>

6) 業務内容

UKEF は保険、保証、及び各種金融商品を提供している。

①ボンド保険（Bond Insurance Policy）：政治的な事象に起因する債券や証書に関する支払い要求による損失から英国の輸出者を保護する。最大で全額保証を行う。主な概要は以下。

図表 66 ボンド保険の概要

項目	説明
対象	英国国内の輸出者を対象者とした、前払いボンドとパフォーマンス・ボンド。必要に応じてリデュース・ボンドのカバーも検討可能
適格条件	・輸出者が英国で事業を行っている ・バイヤーが英国外の企業である ・対英国政府の契約取引でない ・贈収賄・汚職防止方針の順守、環境・社会・人権にかかるデュー・デリジェンス手続きを満たす
付保率	最大 100%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所）UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

②輸出保険（Export Insurance Policy）：民間セクターから輸出信用保険を得られなかった事業者向けに、最大 95%を保証する保険提供を行う。以下の場合に保険金が支払われる。

- ・ 買い手が支払不能になり、支払いが滞った場合
- ・ 商品出荷前に契約が早期終了した場合
- ・ 新たな輸入規制や戦争の勃発など、政治的な出来事により輸出が完了しなかった場合

図表 67 輸出保険の概要

項目	説明
対象	英国国内の輸出者
適格条件	・英国製品の輸出を行い、英国に事業基盤を確立している ・バイヤーが UKEF のカバー対象の外国に拠点を設置している ・輸出額の 20%以上が英国の商品またはサービスである ・民間セクターからの輸出保険に加入していない。（25 万ポンド以上の場合は証明が必要。）
付保率	最大 95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所）UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

③海外投資保険（Overseas Investment Insurance_OII）：OECD 非加盟国で発生する可能性のある定義された政治的事象による海外投資の潜在的損失から英国投資家を保護することを

目的とするもの。

- ・ 買い手が支払不能になり、支払いが滞った場合
- ・ 商品出荷前に契約が早期終了した場合
- ・ 新たな輸入規制や戦争の勃発など、政治的な出来事により輸出が完了しなかった場合

図表 68 海外投資保険の概要

項目	説明
対象	英国投資家
適格条件	・申請主は英国内を拠点とする投資家で、海外投資を行っている（事業主体はあくまで英国内） ・高所得国（High-Income Country）でない国、または OECD 加盟国、ユーロ圏、その他の先進国でない国への投資に対する保険 ・海外投資に関する保証のカバーが要求される場合、保証を提供する当事者はその企業と利害関係にある
付保率	最大 90%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク

出所）UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

④ボンド支援スキーム (Bond Support Scheme)：英国の輸出 案件で契約保証（ボンド発行）を行う銀行に対し、その与信リスクの部分保証を実施。

図表 69 ボンド支援スキーム概要

項目	説明
保証対象	ボンド発行金融機関
保証内容	(1) 対象輸出契約額：記載なし (2) カバー率：最大 80% (3) カバー対象リスク：事業リスク (4) 保証範囲：ボンドの発行額の上限なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 保証期間：規定なし
保証料・手数料	記載なし
その他	以下の要件を満たす必要あり： (1) 英国製品・サービス (2) 贈収賄・汚職防止方針の順守。環境・社会・人権にかかるデュー・デリジェンス手続きを満たす。

出所）UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑤輸出開発保証 (Export Development Guarantee_EDG)：特定の輸出契約には関連しないものの、英国からの輸出を行う企業の発展に寄与する、一般運転資金や設備投資資金の融資を行う銀行に対し、最大 80%の部分保証を供与する。

図表 70 輸出開発保証の概要

項目	説明
保証対象	金融機関
付保対象輸出要件	(1) 英国からの輸出を行う企業（特定の輸出契約に関連しない） (2) 返済期限は最長 5 年、ただし再生可能エネルギーなどのグリーン成長に資する事業については最大 10 年 (3) 過去 3 会計年度のうち 1 会計年度において、英国での輸出売上高が英国での年間売上高の 20%以上 (4) 過去 3 会計年度のそれぞれにおいて、英国輸出売上高が英国年間売上高の少なくとも 5%を占めている (5) 現状で輸出を行っていない企業においては、3～5 年以内に売上高の 10%を英国からの輸出で賄う
保証内容	(1) 対象輸出契約額：最小で 2,500 万ポンド以上の取引 (2) カバー率：最大 80%の部分保証 (3) カバー対象リスク： (4) 保証範囲： (5) 頭金： (6) 付保対象融資契約： (7) 通貨：ポンド、米ドル、ユーロ、円での取引が可能
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

図表 71 輸出開発保証（EDG）の事例：英国航空会社

2020 年 12 月 31 日、航空グループ会社は、傘下にある英国航空会社が銀行団から 20 億英ポンド（27 億米ドル）の融資を受け、UK エクスポート・ファイナンスの一部保証を受けたと発表した。融資期間は 5 年間で、UKEF の輸出開発保証（EDG）スキームの下で確保された。

発表によると、「UKEF の融資枠は、流動性を高め、英国航空会社に、COVID-19 ワクチンが世界中に配布される 2021 年の航空需要の一部回復を利用するための、業務上および戦略上の柔軟性を提供するために使用される」。

EDG スキームは 2020 年 7 月に初めて導入され、英国の輸出業者が高額な商業融資を利用しやすくすることを目的としている。EDG スキームでは、UKEF からの支援は輸出契約に結びつける必要はない。UKEF は輸出企業の運転資金と設備投資のニーズを支援する。EDG スキームは、最長 5 年の返済期間で、貸し手のリスクを最大 80%までカバーする。

出所) [FINANCIAL TIMES](#) より NRI 作成

⑥輸出運転資金スキーム (Export Working Capital Scheme)：特定の輸出契約に係る運転資金の融資を行う金融機関に対し、最大 80%の部分保証を実施する。

図表 72 輸出運転資金スキームの概要

項目	説明
保証対象	金融機関
付保対象輸出要件	(1) 輸出者は英国・マン島・チャンネル諸島内で事業を行っている (2) 輸出者は英国外で事業を行う事業者と商品・サービス提供に関する契約を締結済み、もしくは締結予定である (3) 贈収賄・汚職防止方針の順守、環境・社会・人権にかかるデュー・デリジェンス手続きを満たす
保証内容	(1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：最大 80%の部分保証 (3) カバー対象リスク：記載なし (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑦一般輸出保証 (General Export Facility_GEF)：英国の輸出企業が貿易保険にアクセスす

るため、特定金融機関²²が供与する保証の部分保証を実施する。

図表 73 一般輸出保証の概要

項目	説明
保証対象	金融機関
付保対象輸出要件	(1) 英国内に建物があり従業員がいる (2) 英国あるいはマン島・チャンネル諸島で社会保険料または法人税を払っている (3) 国外での製造やサービス提供のみに従事する企業ではない (4) 過去 3 会計年度のいずれかにおいて、年間売上高の 20%以上が英国からの輸出である (5) 過去 3 会計年度のそれぞれにおいて、年間売上高の少なくとも 5% が英国からの輸出である
保証内容	(1) 対象輸出契約額：記載なし (2) カバー率：最大 2,500 万ポンド相当の保証を実施 (3) カバー対象リスク：記載なし (4) 保証範囲：貿易貸付などの現金取引、信用状などの債務保証 (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑧造船信用保証(Shipbuilding Credit Guarantee Scheme)：事業貿易省（DBT）による造船信用保証制度として UKEF が実施するもので、船舶の買い手または運航会社に融資を行う貸し手に対し、英国の造船所から新造船、または既存船舶の改装、改修、修繕を調達できるよう、部分保証を実施する。

²² 特定金融機関

- ・ABN AMRO
- ・Barclays Bank plc
- ・HSBC UK Bank Plc
- ・Lloyds Banking Group/Bank of Scotland plc
- ・Newable Business Loans Limited
- ・The Royal Bank of Scotland plc /National Westminster Bank plc /Ulster Bank
- ・Santander UK plc
- ・Virgin Money

図表 74 造船信用保証金スキームの概要

項目	説明
保証対象	金融機関
付保対象輸出要件	(1) 造船所が英国内で事業を行っている (2) 融資を行う銀行が適格 (3) 基礎となる財務状況および契約形態が適格 (4) 贈収賄・汚職防止方針の順守、環境・社会・人権にかかるデュー・デリジェンス手続きを満たす
保証内容	(1) 対象輸出契約額： (2) カバー率：最大 80%の部分保証（最長 12 年の返済期間） (3) カバー対象リスク：記載なし (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑨サプライチェーン割引保証 (Supply Chain Discount Guarantee_SCDG)：英国の輸出者がサプライヤーとの取引において、割引を実施できるように部分保証を実施。輸出者がサプライチェーン・ファイナンス (SCF) の融資銀行への返済に失敗した場合のリスクの最大 80% をカバーする。

図表 75 サプライチェーン割引保証スキームの概要

項目	説明
保証対象	金融機関
付保対象輸出要件	(1) 英国内に施設と従業員を有し、英国内で事業を行う (2) 過去 3 会計年度のいずれかにおいて、年間売上高の 20%以上が英国からの輸出である (3) 過去 3 会計年度のそれぞれにおいて、年間売上高の少なくとも 5% が英国からの輸出である
保証内容	(1) 対象輸出契約額： (2) カバー率：最大 80%の部分保証（最長 12 年の返済期間） (3) カバー対象リスク：事業リスク (4) 保証範囲：最大 80%の部分保証 (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑩バイヤー・クレジット (Buyer Credit Facility) : 英国からの資本財・サービスの輸入者に対し、民間銀行より供与される輸出信用（バイヤー・クレジット）に保証を供与している。UKEF は以下を含む民間企業、ソブリン債、および公共バイヤーへの支援を実施。

- ・ 限定型プロジェクトファイナンス
- ・ イスラム金融
- ・ 官民パートナーシップ (PPPs)
- ・ リファイナンス

図表 76 バイヤー・クレジットの概要

項目	説明
保証対象	民間・公的金融機関
付保対象輸出要件	(1) 輸出者は国内の事業者 (2) UKEF の反ワイロ・汚職、環境および社会・人権規定順守 (3) 輸入国が制裁対象でないこと
保証内容	(1) 対象輸出契約額：輸出契約額が 5 百万ポンド（外貨の場合は同額相当）以上 （注）ただし、財務省または中央銀行の保証がある国債および公的債務者の一部の取引については、一時的に契約額の 95%まで引き上げ。その際うち 5%以上は契約時支払 (2) カバー率：輸入者からの不払い理由の如何を問わず元利 100%までカバー (3) カバー対象リスク：記載なし (4) 保証範囲：対象融資額は輸出契約額の最大 85%（15%以上は契約時支払）、融資期間は 2 年以上 (5) 保証範囲（外国品）：原則として輸出契約額の 80%まで （注）輸出者のサプライチェーンの国際化等に伴い外国品割合の原則を場合により緩和 (5) 頭金：輸出契約額の 15%以上は契約時支払 (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑪輸出リファイナンス (Export Refinancing Facility)：通常のバイヤーズ・クレジットに以下の保証をアドオンで提供。通常のバイヤーズ・クレジットに以下の保証をアドオンで提供

- ・ UKEF が所定の期限までに輸出貸付を買い取る。
- ・ UKEF がローンの借換のための発行する債券に対して返済保証を提供する。

図表 77 輸出リファイナンスの概要

項目	説明
保証対象	民間・公的金融機関
付保対象輸出要件	(1) 輸出者は国内の事業者 (2) UKEF の反ワイロ・汚職、環境および社会・人権規定順守 (3) 輸入国が制裁対象でないこと
保証内容	(1) 対象輸出契約額：輸出契約額が 5 百万ポンド（外貨の場合は同額相当）以上 （注）ただし、財務省または中央銀行の保証がある国債および公的債務者の一部の取引については、一時的に契約額の 95%まで引き上げ。その際うち 5%以上は契約時支払 (2) カバー率：輸入者からの不払い理由の如何を問わず元利 100%までカバー (3) カバー対象リスク：記載なし (4) 保証範囲：対象融資額は輸出契約額の最大 85%（15%以上は契約時支払）、融資期間は 2 年以上 (5) 保証範囲（外国品）：原則として輸出契約額の 80%まで （注）輸出者のサプライチェーンの国際化等に伴い外国品割合の原則を場合により緩和 (5) 頭金：輸出契約額の 15%以上は契約時支払 (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑫現地通貨ファイナンス (Local Currency Financing)：海外の借り手に対し、現地通貨でのバイヤーズ・クレジットの提供を実施。60 種類以上の現地通貨に対応し、海外事業者の為替リスクを軽減。水道・ガス・電気事業、地方交通、地方自治体など、通常は外貨収入を生み出さないプロジェクトに適している。

図表 78 現地通貨ファイナンスの概要

項目	説明
保証対象	民間・公的金融機関
付保対象輸出要件	(1) 海外事業者 (2) UKEF の反ワイロ・汚職、環境および社会・人権規定順守 (3) 輸入国が制裁対象でないこと (4) 水道・ガス・電気事業、地方交通、地方自治体など、外貨収入を生み出さないプロジェクトに適している
保証内容	(1) 対象輸出契約額：記載なし (2) カバー率：輸入者からの不払い理由の如何を問わず元利 100%までカバー (3) カバー対象リスク：為替リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 保証範囲（外国品）：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：60 種類以上の現地通貨
保証料・手数料	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑬直接融資 (Direct Lending Facility)：直接融資の枠組みで英国の財・サービスを輸入する海外バイヤーに対し貸付を実施する。主な概要は以下。

図表 79 直接融資の概要

項目	説明
対象者	海外バイヤー
要件	(1) 英国の財・サービス (2) 契約において英国における輸出を支援し、発展させる方法を示す (3) 輸出者は国内の事業者 (4) 輸出契約額の上限や最低金額の制約はない。但し借入国の与信 余裕枠が少ない場合や融資額が 50 百万ポンド超の大型の契約 の場合は同比率の変更があり得る。
融資内容	(1) 金額：総額 80 億ポンドを限度 (2) 融資範囲：各取引は 2 億ポンドを上限として 8 通貨で提供可能。 (3) 金利：OECD での CIRR や英国政府系ファンドの金利に基づく固 定金利を採用。（一部例外あり） (4) 返済期間：記載なし
手数料等	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑭グリーン成長直接融資 (Clean Growth Direct Lending Facility) : 直接融資の現行総枠 80 億ポンドのうち 20 億ポンドをグリーン成長直接融資として実行。英国政府の温暖化ガス排出削減をしつつ経済成長を図る「グリーン成長戦略」の趣旨に添い、以下テーマのプロジェクトを対象に融資を実施。主な概要は次の通り。

図表 80 クリーン成長直接融資の概要

項目	説明
対象者	海外バイヤー
要件	(1) 英国の財・サービス (2) 契約において英国における輸出を支援し、発展させる方法を示す (3) 輸出者は国内の事業者 (4) 輸出契約額の上限や最低金額の制約はない。但し借入国の与信余裕枠が少ない場合や融資額が 50 百万ポンド超の大型の契約の場合は同比率の変更があり得る。 (5) 「グリーン成長戦略」の趣旨に添ったテーマのプロジェクト ・ 再生可能エネルギー（生産・配給・機器製造） ・ エネルギー効率性（ビルの新改築、地域暖房、貯蔵、製品化、等） ・ 大気汚染防止・管理（大気、温室効果ガス制限、土壌、等） ・ 天然資源／土地のサステナブル・マネジメント（農林水産、等） ・ 陸上／海洋／河川における生物多様性保護 ・ クリーン輸送（EV、等） ・ 上下水道の持続的管理 ・ 気候変動への対応（気象観測・早期警戒システム、等） ・ エコ／リサイクル型製品・製造・技術・流通 ・ グリーン建造物の建設、等
融資内容	(1) 金額：総額 20 億ポンドを限度とする (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：記載なし (4) 返済期間：記載なし
手数料等	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑮クレジット・ライン (Lines of Credit – LOC)：英国の資本財・サービス・無形資産を輸入する海外バイヤーに対し、以下を有効にするための信用枠を提供する。

- ・ 不特定のプロジェクトにおいて英国内の複数のソースから資本財・サービスを輸入するための信用枠（General Purpose LOC）
- ・ 特定のプロジェクトのために英国内の多岐にわたる資本財・サービスを輸入するための信用枠（Project LOC）

図表 81 クレジット・ラインの概要

項目	説明
対象者	金融機関
要件	(1) 輸出者は英国企業 (2) 十分なデュー・デリジェンスを実施する (3) 輸出信用貸付が OECD アレンジメントの要件を満たしている (4) 外国品割合・反ワイロ等規定の順守 (5) 環境・社会・人権にかかるデュー・デリジェンス手続きを満たす
融資内容	(1) 金額：対象融資額は輸出契約額の最大 85%（15%以上は頭金） (2) 融資範囲：輸入者からの不払い理由の如何を問わず元利 100% までカバー、融資期間は 2 年以上 (3) 金利：記載なし (4) 返済期間：記載なし
手数料等	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑩標準バイヤー融資（Standard Buyer Loan Guarantee）：英国の資本財・サービス・無形資産を輸入する海外バイヤーへのローンに対し、保証を実施する。

図表 82 標準バイヤー融資の概要

項目	説明
対象者	金融機関
要件	(1) 英国の資本財・サービス・無形資産を輸入（海外バイヤー） (2) 通常 100 万ポンドから 3,000 万ポンドの契約に対して行う (3) その他の条件はバイヤーズ・クレジットと同様
融資内容	(1) 金額：記載なし (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：記載なし (4) 返済期間：通常 2 年から 5 年（要件に応じて変更あり）
手数料等	記載なし

出所) UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

⑪手形保証 (Bills and Notes Guarantee (BNG))：金融機関が英国のサプライヤーから購入した為替手形または約束手形に係る支払いを対象に手形保証(BNG)を実施。主に中小企業の輸出契約獲得を支援するスキーム。

図表 83 手形保証の概要

項目	説明
対象者	金融機関
要件	(1) 英国サプライヤーから購入した為替手形、約束手形に係る支払い (2) 主に中小企業 (3) その他の条件はバイヤーズ・クレジットと同様
融資内容	(1) 金額：対象融資額は輸出契約額の最大 95%（うち 5%以上は 契約時にサプライヤーに直接支払） (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：記載なし (4) 返済期間：通常 2 年から 5 年（要件に応じて変更あり）
手数料等	記載なし

出所）UKEF: Our Products, July 2023 より NRI 作成

7) 業務のデジタル化の状況

COVID-19の影響を受け、UKEFは業務のデジタル化を推進している。2020年度からは事業計画を達成するための組織の在り方を示す「ターゲット・オペレーティング・モデル（TOM）」の導入を推進しており、その中で、UKEFは業務のデジタル化に関して以下の取組みを実施している。

- Salesforceによる金融犯罪コンプライアンス・システム（Financial Crimes Compliance system）のソフトウェアを二度リリース
- Salesforceの管理システム（end to end case management system）のパートナーを調達し、設計段階を完了
- UKEFのデジタル貿易金融サービス・ポータルが政府の公式デジタルサービス「アルファ」評価に合格し、パフォーマンス・ベンチマークとして合意
- GEF（General Export Facility：一般輸出保証）に関する商品が、デジタルポータルを通じてパートナーに提供されるようになった
- オフィスのネットワークをより強固かつセキュリティ安全性を高め、社員全員の在宅勤務を実現
- UKEFの全スタッフの旧式のノートパソコンを入れ替え

顧客向けでは GEF 関連商品に関する取組みが特筆される。当該商品は、SME 向け運転資金金融を促進するために、金融機関向け保証を行っているものである。提携金融機関（2024 年 2 月時点で 8 行）に対して、1 貸付先あたり 500 万ポンドの枠を事前に付与することで、保証提供の可否判断が迅速に行われている。

8) 中期経営計画・運営の方向性

UKEF は 2020 年度から 2024 年度までのミッションとして、「資金や保証の提供により、英国における輸出貿易の失敗を防ぎ、長期にわたり納税者に負担をかけることなく、英国経済の持続的な発展に寄与する」ことを掲げている²³。

具体的な目標として、以下の 4 つの提供価値目標、および 3 つの組織目標を掲げている。

1. あらゆる規模の英国企業の海外販売を支援するため、輸出金融、保険、ガイダンスを提供し、政府の輸出戦略の実現を支援する。
2. UKEF の支援が企業や英国において最大の便益をもたらす分野や国に、継続的に適応し、活動の焦点を絞ることで、英国経済の発展に寄与する。
3. UKEF および民間セクターが提供する輸出金融・保険支援について、英国企業、海外バイヤー、事業者、スポンサー、銀行、保険会社の認識と理解を高める。
4. 厳格なリスク管理、効率性の向上、財務省の同意の範囲内での業務運営により、行政の信頼を確実に維持する。
5. ‘Brilliant Civil Service’のビジョンに沿い、社員によってより働きやすく、成長機会を得られる職場環境を実現する。
6. 常に顧客中心の組織であり続け、支援する企業や組織に質の高いサービスを提供する。

²³ UK Export Finance Business Plan 2020-2024, p.13

7. 機動性と適応性を備え、新たな経済発展や市場のギャップに対応できる組織となる。

9) 業務実績

UKEF では、6 つの勘定に分けた管理を実施している。各勘定（1～6）の概要は以下のとおり。

図表 84 各勘定（1～6）の概要

Account	概要
Account 1	1991年4月以前に引受けを行った保証・保険に係る勘定
Account 2	1991年4月以降に引受けを行った保証・保険に係る勘定
Account 3	UKEFの引受け基準に合わないもの（所管大臣による指示分）
Account 4	金融機関向けFREF(Fixed Rate Export Finance / 新規受付停止)に係る勘定（いわゆる「利息補てん」）
Account 5	2014年以降の直接貸付に係る勘定
Account 6	2020年4月に開始されたCOVID19対策"TCRF"(Temporary COVID19 Risk Framework)による引受け分

※2024年2月時点で Account2,3,5 が有効で、Account1,4,6 は稼働していない。

出所) UKEF Annual Report より NRI 作成

図表 85 UKEF 商品ごとの実績

単位：百万ポンド、かつこ内は十億円（1ポンド＝180円換算）

商品	類型	累積責任残高
ボンド支援スキーム Bond Support Scheme	保証 Guarantee schemes	22.6 (4.1)
輸出保険 Export Insurance (EXIP)	保険 Insurance	21.1 (3.8)
輸出運転資金スキーム Export Working Capital Scheme	保証 Guarantee schemes	18.2 (3.3)
一般輸出ファシリティ General Export Facility	資金調達 Financing	324.9 (58.5)
計		386.7 (69.6)

出所) UKEF: Business Supported 2022 to 2023 より NRI 作成

図表 86 テーマ別実績

単位：百万ポンド、カッコ内は十億円（1 ポンド＝180 円換算）

テーマ	累積責任残高
行政および支援サービス活動	26.6 (4.8)
芸術、エンターテインメントおよびレクリエーション	2 (0.4)
建設	22 (4)
金融および保険活動	23 (4.1)
情報通信業	9.3 (1.7)
製造業	147.6 (26.6)
鉱業および採石業	5.2 (0.9)
その他のサービス活動	3.3 (0.6)
教育	0.8 (0.1)
専門、科学技術活動	24.1 (4.3)
輸送および保管	8.1 (1.5)
水供給；下水、廃棄物管理および改修活動	14.7 (2.6)
卸売および小売業；自動車およびオートバイの修理	100 (18)

出所）UKEF: Business Supported 2022 to 2023 より NRI 作成

財務実績（2018 年度～2022 年度）

図表 87 保険料収入

※Account2 の Net Premium Income から作成。

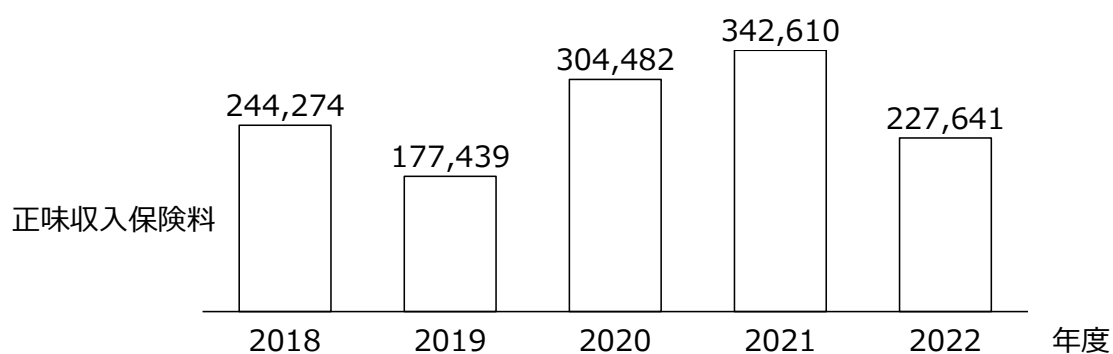
単位：千ポンド、かつこ内は十億円、1 ポンド=180 円換算

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
正味収入保険料	244274 (44)	177439 (31.9)	304482 (54.8)	342610 (61.7)	227641 (41)

出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

図表 88 保険料収入

単位：千ポンド



出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

図表 89 責任残高

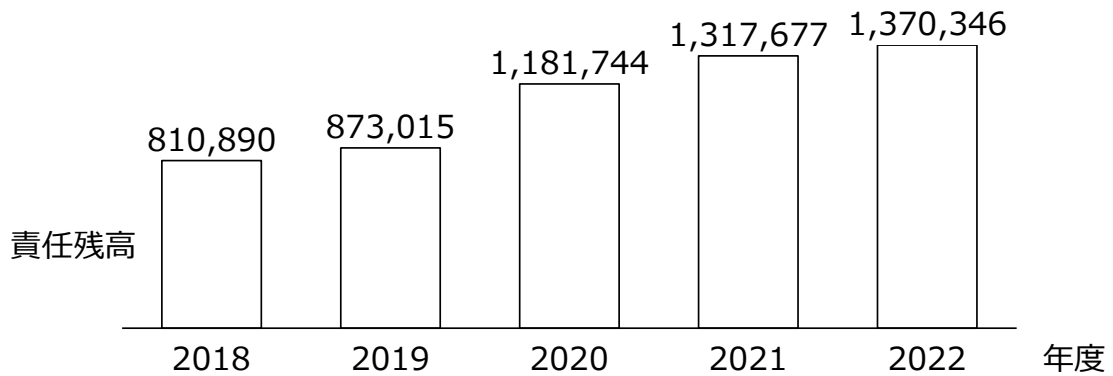
※Insurance Liabilities - Net of reinsurance の年度末の Balance から作成。

単位：千ポンド、かつこ内は十億円、1 ポンド=180 円換算

(千ポンド)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
責任残高	810890 (146)	873015 (157.1)	1181744 (212.7)	1317677 (237.2)	1370346 (246.7)

図表 90 責任残高

単位：千ポンド



出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

年間引受実績

図表 91 年間引受実績

※Insurance Liabilities - Net of reinsurance における Total Movements から作成。

単位：千ポンド（カッコ内は十億円、1 ポンド=180 円換算）

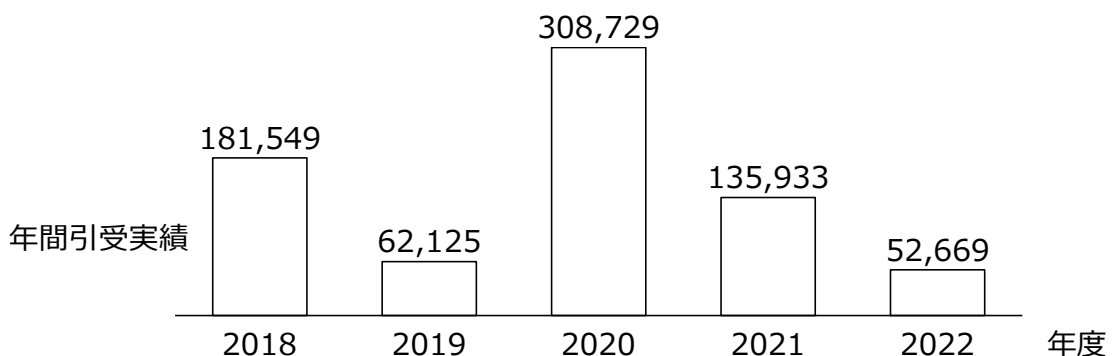
（契約済みの保険などマイナス分も含まれる）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
年間引受実績	181549 (32.7)	62125 (11.2)	308729 (55.6)	135933 (24.5)	52669 (9.5)

出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

図表 92 年間引受実績

単位：千ポンド



出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

エクスポージャー実績

図表 93 エクスポージャー実績

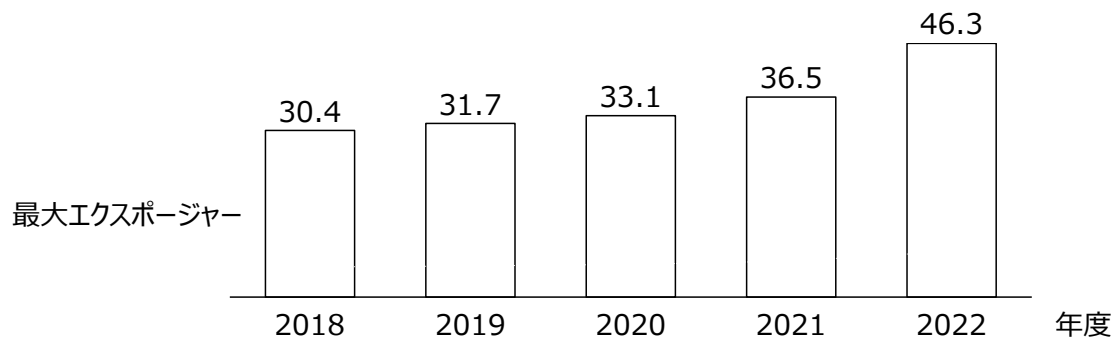
単位：十億ポンド、かっこ内は十億円、1 ポンド=180 円換算

(十億ポンド)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
最大エクスポージャー	30.4 (5.5)	31.7 (5.7)	33.1 (6)	36.5 (6.6)	46.3 (8.3)

出所) UKEF Annual Report 各年より NRI 作成

図表 94 エクスポージャー実績

単位：十億ポンド



出所) UKEF Annual Report より NRI 作成

(4)フランス：Bpifrance (Banque Publique d'Investissement)フランス公的投資銀行

Bpifrance は、OSEO（中小企業金融公庫）、CDC（Caisse des Dépôts et Consignations：預金供託公庫）およびFSI（Fonds Stratégique d'Investissement：戦略的投資ファンド）の統合によって設立された共同持株会社である。

Bpifrance の所有権は、フランス国家と Caisse des Dépôts et Consignations（CDC）が折半で所有する。Bpifrance SA には、融資、輸出保険、投資を専門とする 3 つの主要子会社がある。投資事業は、フランス金融市場当局（AMF）の認可を受けた管理会社（Bpifrance Investissement）を通じて運営されている。

1) 目的・ミッション

Bpifrance の目的は、フランス企業の輸出能力を促進し、海外顧客に対する提案の魅力を向上させることにより、フランス企業を支援することとされている。なお、2017 年 1 月以降、Bpifrance の子会社である Bpifrance Assurance Export が、フランス政府の名において、フランス政府に代わり、フランス政府の管理下で公的輸出保証を管理している。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 95 Bpifrance 所在地・連絡先

住所	本社 27/31 avenue du Général Leclerc 94700 Maisons-Alfort Cedex
Web サイト	https://www.bpifrance.fr/
連絡先	+33 (0) 1 41 79 80 00.

出所）Bpifrance Web サイト/Annual Report より NRI 作成

3) 沿革・根拠法

Bpifrance の沿革は以下のとおり。

図表 96 Bpifrance 沿革

年	事項
1917 年	戦争による国家の弱体化に対応するため、政府は経済再生のための中小企業への融資保証開始
1967 年	フランス国立研究開発庁設立
1980 年	中小企業設備クレジット（CEPME）設立
2005 年	BDPME と Anvar の合併による中小企業金融公庫（OSEO）の設立
2008 年	戦略的投資ファンド（FSI）設立
2012 年	12 月 31 日付の法律 2012-1559 号の成立により Bpifrance SA 設立
2015 年	12 月 29 日付金融法修正（loi de finances rectificative）により、政府輸出保険

	業務の委託先を COFACE から Bpifrance SA に変更することが決定
2017 年	1 月より BpifranceSA の子会社 Bpifrance Assurance Export による政府輸出保険業務開始
2020 年	12 月 18 日に Bpifrance SA の子会社 Bpifrance Financement が Bpifrance SA を吸収合併

出所) Bpifrance ホームページより NRI 作成

根拠法においては、以下の目的・機能を Bpifrance に付与している。

図表 97 根拠法が定める Bpifrance の目的・機能

目的	<i>La Banque publique d'investissement est un groupe public au service du financement et du développement des entreprises, agissant en appui des politiques publiques conduites par l'Etat et conduites par les régions.</i> (抄訳) 国および地域が実施する公共政策を支援するために活動する、企業の資金調達および開発を目的とする公的団体である。
機能	Article1 (一部抜粋) <i>En vue de soutenir la croissance durable, l'emploi et la compétitivité de l'économie, elle favorise l'innovation, l'amorçage, le développement, l'internationalisation, la mutation et la transmission des entreprises, en contribuant à leur financement en prêts et en fonds propres.</i> <i>Elle oriente en priorité son action vers les très petites entreprises, les petites et moyennes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire, en particulier celles du secteur industriel.</i> <i>Elle investit de manière avisée pour financer des projets de long terme.</i> <i>Elle accompagne la politique industrielle nationale, notamment pour soutenir les stratégies de développement de filières. Elle participe au développement des secteurs d'avenir, de la conversion numérique et de l'économie sociale et solidaire.</i> <i>Elle apporte son soutien à la mise en œuvre de la transition écologique et énergétique.</i> <i>Elle favorise une mobilisation de l'ensemble du système bancaire sur les projets qu'elle soutient.</i> <i>Elle mène son action en coopération, en tant que de besoin, avec la Banque européenne d'investissement.</i> <i>Elle développe une offre de service et d'accompagnement des entreprises tout au long de leur développement.</i> <i>Elle peut stabiliser l'actionnariat de grandes entreprises porteuses de croissance et de compétitivité pour l'économie française.</i> (抄訳) ・ 持続可能な成長、雇用、経済の競争力を支援する目的で、融資や出資を行うことにより、企業の革新、起業、開発、国際化、転換、譲渡を促進する。 ・ 超零細企業、中小企業、中堅企業、特に産業部門を優先的に支援する。 ・ 長期的なプロジェクトに資金を提供するため、賢明な投資を行っている。

	・ 国の産業政策に協力し、特にセクター開発戦略を支援する。未来志向のセクター、デジタル転換、社会的経済の発展に参画する。 ・ エコロジーとエネルギー転換の実施を支援する。 ・ 支援するプロジェクトへの銀行システム全体の動員を促進する。 ・ 必要に応じて欧州投資銀行と協力して活動を行う。 ・ 企業発展のための様々なサービスや支援を展開する。 ・ フランス経済の成長と競争力を牽引する大企業の株主基盤を安定させることができる。
--	---

出所) legifrance²⁴より NRI 作成

図表 98 Bpifrance 設立根拠法

設立根拠法	LOI n° 2012-1559 du 31 décembre 2012 relative à la création de la Banque publique d'investissement (1) 公共投資銀行の設立に関する 2012 年 12 月 31 日付法律第 2012-1559 号(1)
原典	https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000026871127
施行日	2012 年 12 月 31 日

出所) legi france²⁵より NRI 作成

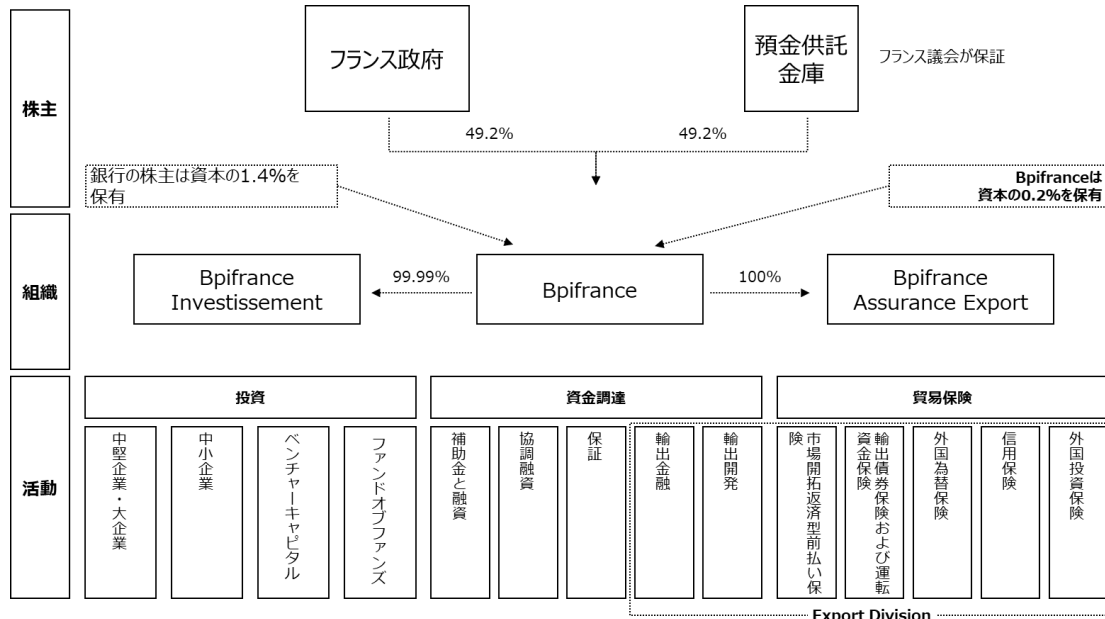
4) 資本関係・財源

Bpifrance はフランス政府（EPIC Bpifrance 経由、49.18%）と預金供託公庫（Caisse des Dépôts et Consignations、49.18%）からの出資が 98.36%を占める共同持株会社である。

²⁴ <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000026871127>

²⁵ <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000026871127>

図表 99 Bpifrance 資本関係

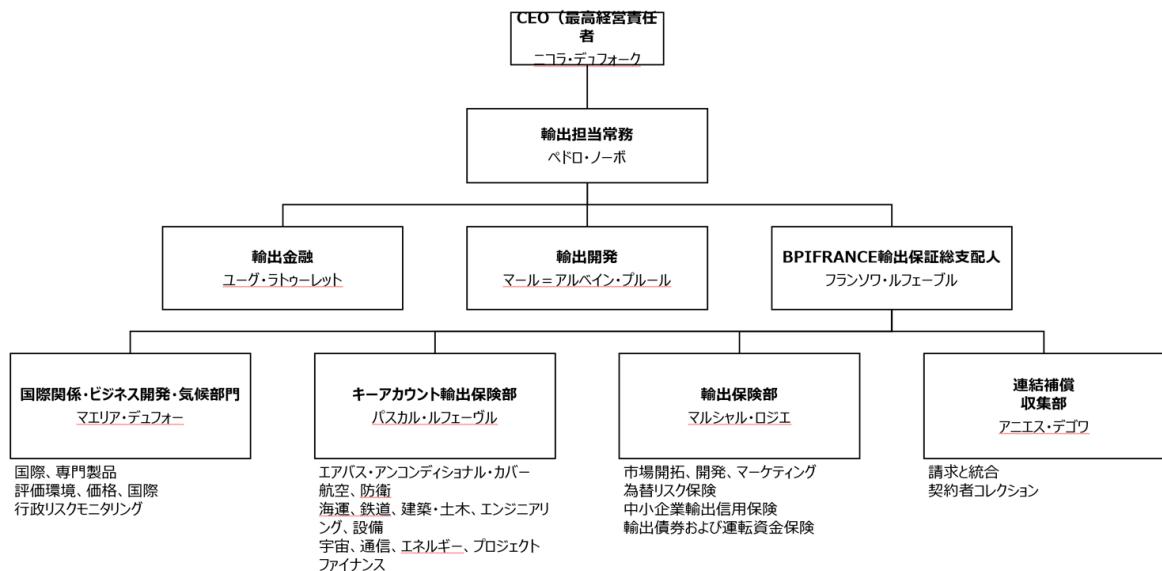


出所) Bpifrance “Panorama 2021 Overview of the Export Division”より NRI 作成

5) 組織・機構

① 組織図

図表 100 Bpifrance 組織図



出所) Bpifrance “Panorama 2021 Overview of the Export Division”より NRI 作成

Bpifrance CEO のもとで輸出を担当する役員が 1 名配置されており、更にその下で Bpifrance AE 担当の General Manager が統括責任者として配置されている。

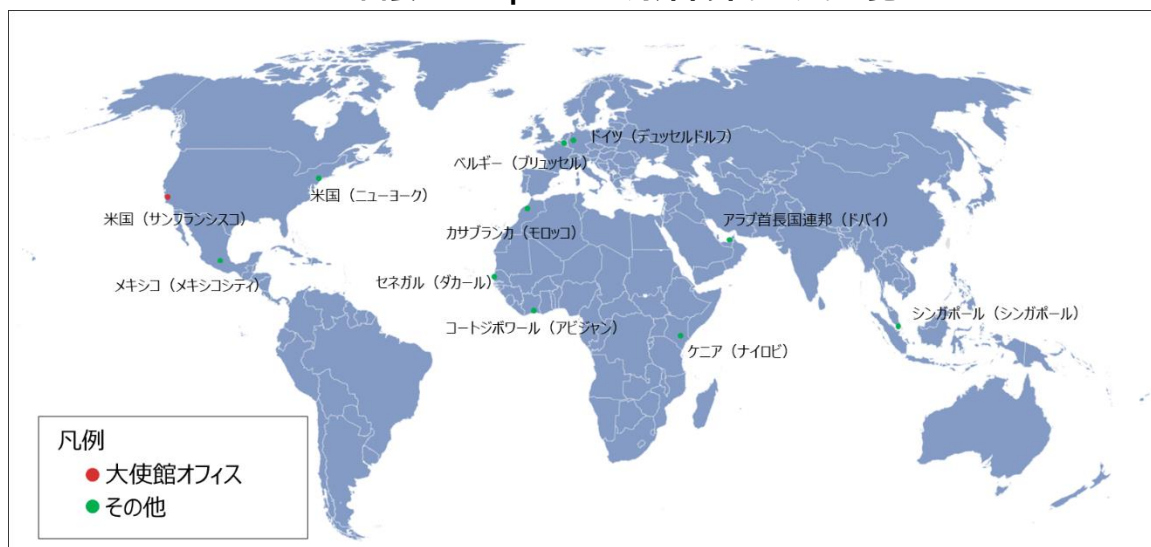
② 海外拠点

Bpifrance は海外に 13 拠点を設ける。拠点形式についての詳細は不明。

図表 101 Bpifrance 海外ネットワークの一覧

国	都市	備考
米国・カナダ		
米国	ニューヨーク	管轄にカナダを含む
米国	サンフランシスコ	大使館オフィス（High Commission）
ラテンアメリカ		
メキシコ	メキシコシティ	
ヨーロッパ		
ドイツ	デュッセルドルフ	
ベルギー	ブリュッセル	
アフリカ		
モロッコ	カサブランカ	輸出開発担当官在籍
コートジボワール	アビジャン	管轄に西・中央アフリカを含む輸出開発担当官在籍
セネガル	ダカル	
ケニア	ナイロビ	輸出開発担当官在籍
中東・トルコ・中央アジア		
アラブ首長国連邦	ドバイ	管轄に中東・トルコ・中央アジアを含む
APAC		
シンガポール	シンガポール	

図表 102 Bpifrance 海外ネットワークの一覧



出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

③ 人材に関する考察

Annual report 等で人材面に関する記述は存在しない。

6) 業務内容

Bpifrance は、①輸出保険、②輸出ファイナンス、③債券の発行や銀行による事前融資を容易にし、海外への輸出や投資を確保し、海外の顧客に提供する融資を競争力のあるものにし、為替変動から保護することを目的に、以下の商品を提供する。

①輸出保険 1-A) 商業契約保険 (Commercial Contracts insurance) : 輸出契約のさまざまな段階で発生するリスクからフランスの輸出業者を保護するため、商業契約の履行中に発生するリスク (中断および/または不払い)、および債務者が保有する債権の不払いリスクをカバー。リスクに併せて複数の保険商品を提供する。

図表 103 商業契約保険の概要

項目	説明
対象企業	資本財、工業設備、サービスを輸出するフランス企業、または土木工事契約を履行するフランス企業
付保率	95-100% (売上高 1 億 5,000 万ユーロ以下の企業に対しては、カバー率を 95%から 100%に引き上げ)
付保対象リスク	事業リスク 商業契約の履行中に発生するリスク (中断および/または不払い) および債務者が保有する債権の不払いリスク
料率	保険の種類によって異なる

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 1-B) サービス及び無形資産保険 (Services and Intangible Property Insurance)

図表 104 サービス及び無形資産保険の概要

項目	説明
対象企業	定義されたサービス (エンジニアリング、研究、技術支援助言サービス、建設監督、スタッフ研修など) の進捗に基づく現金支払に対するサービス提供契約、または技術進歩 (特許、専門知識) を促進し、無形経済 (ブランド、コンセプト、肖像権など) を促進するコンセッション契約を締結したフランス企業を対象とする。
付保率	100%
付保対象リスク	事業リスク
料率	保険の種類によって異なる

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 1-C) 割引及びサプライヤー・クレジット保険 (Discounts and Supplier Credit Assignment Insurance)

2 年以上案件における、外国の債務者による債権不払いのリスクに対して、フランスまたは外国の融資機関または融資会社をカバーする。

図表 105 割引及びサプライヤー信用保険の概要

項目	説明
付保対象	対象となる債権は、引渡承認書、請求書などにより債務者によって支払の権利が具体化されている場合に限られる。
付保率	95-100% (売上高 1 億 5,000 万ユーロ以下の企業に対しては、カバー率を 95% から 100%に引き上げ)
付保対象リスク	事業リスク
料率	銀行譲渡の場合、銀行は譲渡されたサプライヤー・クレジットの元本に対して一律 0.34%のプレミアムを支払う。

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 2) バイヤー・クレジット保険 (Buyer Credit Insurance)

海外バイヤーによるローン分割払いの不払いのリスクをカバーする。ユーロ、米ドルに対応。その他現地通貨建てローンについてはその都度対応が異なる。

図表 106 バイヤー・クレジット保険の概要

項目	説明
付保対象	フランスの輸出企業や金融機関
付保率	記載なし
付保対象リスク	事業リスク
料率	債務者の居住国、地位、能力、損害事由、危険期間によって異なる

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 3-A) 外国為替契約保険(Foreign Exchange Contract Insurance)

取引通貨での収益を安定させるため、商業契約締結前または締結後 15 日以内であれば、企業が先物為替レートを設定することを可能にする。米ドル、英ポンド、スイスフランに対応。

図表 107 外国為替契約保険の概要

項目	説明
付保対象	フランス国内企業が対象。
付保率	100%
付保対象リスク	為替リスク（支払日に計上されたフォワード・レートに対する為替差損は全額カバーされる。）
料率	記載なし

出所）Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 3-B) 外国為替インボイス支払いフロー保険（Foreign Exchange Invoice Payment Flows Insurance）

図表 108 外国為替インボイス支払いフロー保険の概要

項目	説明
付保対象	株主の規模にかかわらず、航空宇宙分野で事業を営む中小企業または ISE（※）を対象とする。 ※欧州における ISE の定義は、従業員 5,000 人未満、売上高 15 億ユーロ未満、または貸借対照表合計 20 億ユーロ未満の企業である。
付保率	100%
付保対象リスク	為替リスク（最長 5 年間をカバー） 対象通貨は米ドルで、対象額は各暦年ごとに、予想収益の 50%を上限として定められる。
料率	記載なし

出所）Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 3-C) 外国為替貿易保険（Foreign Exchange Trade Insurance）

海外バイヤーがユーロ以外の通貨での契約を締結するように要求してきた場合に、商業契約締結前または締結後 15 日以内であれば、先物為替レートを設定することが可能。米ドル、英ポンド、スイスフランに対応。

図表 109 外国為替貿易保険の概要

項目	説明
付保対象	フランス国内企業
付保率	100%
付保対象リスク	為替リスク（支払日に計上された先物為替レートに対する為替差損は全額カバー）
料率	記載なし

出所）Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 4-A) 輸出履行保険(Export Bond Insurance)

外国の買い手から債券を請求された場合に、フランスの輸出業者の債務不履行や支払不能のリスクから発行体を保護する。

図表 110 輸出履行保険の概要

項目	説明
付保対象	フランスの輸出業者にとっては債券の設定を容易にし、追加コストをかけずに輸出収益を伸ばすことが可能。金融機関にとっては、輸出債券保険は、リスクを限定しつつ、より多くのコミットメントを取ることを可能にする。
付保率	記載なし
付保対象リスク	事業リスク
料率	保険料率については記載なし。なお保険料は四半期ごとに発行会社から前払いされ、各ラインごとに、報告されたコミットメント額に基づいて、カバー率を上限として支払われる。

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 4-B) 運転資本保険(Working Capital Insurance)

フランス国内金融機関を対象に、フランスの輸出業者が債務不履行または支払不能により支払不能に陥った場合のリスクに対して、融資銀行をカバー。（一部の禁止国または有効な信用保険契約により条件付きでカバーされる国を除く）。運転資本保険は、全ての国における取引について利用可能。フランスの輸出業者への保険料の請求はない。Bpifrance は銀行の手数料を負担する。

図表 111 運転資本保険の概要

項目	説明
付保対象	フランス国内金融機関
付保率	90%
付保対象リスク	事業リスク
料率	保険料は、各保証付融資の融資銀行が、銀行から報告された各引き出しの対象額に基づいて毎月支払うもので、保険料率は、銀行がフランスの輸出業者に請求する料率の 90%と定められている。

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 5-A) 海外投資保険(Investment Insurance)

図表 112 海外投資保険の概要

項目	説明
付保対象	海外において新規または既存の企業に長期投資を行うフランス法人、または海外子会社に融資を行う金融機関
付保率	95%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	この保険は取消不能であり、保険料率は保険期間中、受入国の政情に関係なく設定される。保険料率は受入国および投資の特徴によって異なり、保険料は年払いと規定されている。

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

①輸出保険 5-B) 戦略的プロジェクト保険(Strategic Projects Insurance)

戦略的プロジェクト保険は、フランス経済にとって戦略的利益をもたらす融資や契約を対象とし、取引総額が 1,000 万ユーロ以上の場合に限定される。以下の基準のうち少なくとも 1 つを満たすことが求められる：

- ・ 国家安全保障とエネルギー・原料資源の供給に不可欠である
- ・ プロジェクトの不履行は、国家経済、産業、あるいは経済部門にとってのリスクとなる
- ・ フランスの競争力を高める
- ・ フランス企業にとって新規事業開発となる
- ・ 今後高い成長が見込まれる分野または地理的市場への参入

図表 113 戦略的プロジェクト保険の概要

項目	説明
付保対象	フランス経済にとって戦略的利益をもたらす融資や契約が対象。取引総額が 1,000 万ユーロ以上の場合に限定される
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク、為替リスク
料率	記載なし

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

②輸出ファイナンス

輸出ファイナンスは以下の通り。

図表 114 輸出ファイナンスの概要

商品	概要
輸出金融 (Export finance)	輸出のためのバイヤーズ・クレジットとサプライヤーの信用買い戻し 海外バイヤーへの融資と輸出売上の保護を行う
国際成長ローン (International growth loan and international context)	国際発展のための無形投資と運転資金ニーズへの融資や輸出 成長に必要な資材と財産への融資を行う
国際プロジェクトに係る債務保証 (International project guarantees)	国際投資の経済的リスクからの保護と海外子会社の保護を行う

③輸出機会の創出

フランスの企業に対し、新たな輸出機会の創出を行う。海外事務所を活かし、世界各地の事務所を拠点とし、輸出企業、海外顧客、海外パートナー、チーム・フランス・エクスポートと緊密に連携する。将来のターゲット市場の理解、将来の顧客とパートナーの特定、現地のエコシステムとの連携を促進する。

④戦略的プロジェクト保証(Strategic Projects Guarantee)

戦略的プロジェクト保証は、フランス経済にとって戦略的利益をもたらす融資や契約を対象としている。French content の基準がなく、輸出契約を必要としない。以下の基準のうち少なくとも 1 つを満たす場合に適用される。

- ・ 国家安全保障とエネルギー・原料資源の供給に不可欠である
- ・ プロジェクトの不履行は、国家経済、産業、あるいは経済部門にとってのリスクとなる
- ・ フランスの競争力を高める
- ・ フランス企業にとって新規事業開発となる
- ・ 今後高い成長が見込まれる分野または地理的市場への参入

図表 115 戦略的プロジェクト保証（Strategic Projects Guarantee）の概要

項目	説明
保証対象	フランス企業
保証内容	(1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：元本利息の 80% (3) カバー対象リスク：政治リスク、事業リスク、為替リスク (4) 保証範囲：輸出契約額の 85%見合い
保証料・手数料	記載なし

出所) Bpifrance の Web サイトより NRI 作成

図表 116 戦略的プロジェクト保証 バッテリーメーカー事例

2022 年 11 月 2 日、フランス政府は Bpifrance を通じてバッテリーメーカーに 5,100 万ユーロ（5,030 万米ドル）の保証を提供した。バッテリーメーカーはこの資金で、フランスのグルノーブルにあるバッテリー・イノベーション・センターの建設を完了させる（バッテリーメーカーは、自動車産業向けの高性能リチウムイオン電池セルを製造するフランスの企業）。

保証は、プレスリリース時は特定の民間金融機関による融資の承認を条件としていた。プレスリリースによると、この保証は「戦略的プロジェクト保証」スキームに基づいており、「政府と Bpifrance は、国家チャンピオンの出現を支援することができる」という。

出所) [Press release](#) より NRI 作成

⑤市場開拓返済型前払い保険（Market prospection repayable advance）

Bpifrance では、フランスの輸出業者の海外バイヤーに対し、融資を行う金融機関を対象に、市場開拓返済型前払い保険（Market Prospection Repayable Advance）を提供している。海外バイヤー／借り手がフランスの輸出契約に対する支払いを不履行することによる商業リスクおよび政治リスクを補償するものである。

図表 117 市場開拓返済型前払い保険（Market prospection repayable advance）概要

項目	説明
付保対象	売上高 5 億ユーロ未満のフランス登録企業
付保率	記載なし
付保対象リスク	5 年間、地域内の売上によって相殺されない見込み外注費の商業的失敗を補償する
その他	次の 3 種類が提供されている： ・ 海外プロスペクション保険（Foreign prospection insurance） ・ ファーストステップ海外プロスペクション保険（first-steps foreign prospecting insurance） ・ 海外プロスペクション立替保険（foreign prospection advance）

出所）Bpifrance の Web サイト、[TXF](#)より NRI 作成

7) 業務のデジタル化の状況

公表情報からは、業務デジタル化の内容に関する記載は特段見あたらない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

公表情報からは、中期経営計画に関する記載は特段見あたらない。

なお Bpifrance は環境関連施策として 2021 年より「Bonus Climat」と呼ばれるプログラムを発表。CO2 排出量削減目標を達成するための金銭的インセンティブを付与する。輸出信用保険については、通常フランスの 2 倍とされる融資額の上限が、売上高 1 億 5,000 万ユーロ超の企業、4 億ユーロ超の大型契約、プロジェクトファイナンスに適用され、クライメートボーナスが付与された場合は、契約輸出額の 85%まで引き上げられる。いずれの場合も、フランス側負担額の下限は 20%に維持される。適合プロジェクトと判断されるには、EU グリーンタクソミーとの整合等が求められる。

9) 業務実績

Bpifrance の業務実績の概要は以下のとおり。

図表 118 Bpifrance(Export Division)業務実績の概況

単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

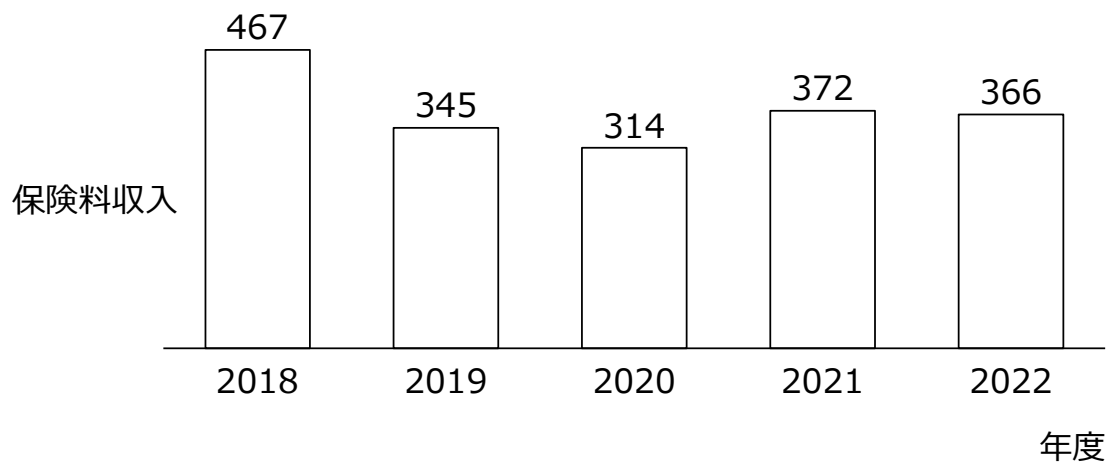
(百万ユーロ)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険料収入 Premiums ²⁶	467 (0.1)	345 (0.1)	314 (0.1)	372 (0.1)	366 (0.1)
支払保険金 Claims Paid out under credit insurance	204 (0.03)	154 (0.02)	175 (0.03)	225 (0.03)	315 (0.05)
エクスポージャー total credit insurance exposure	65000 (10.4)	59000 (9.4)	59600 (9.5)	60400 (9.7)	66400 (10.6)
責任残高 Total liabilities ²⁷	30693 (4.9)	29886.7 (4.8)	30339.9 (4.9)	36802.6 (5.9)	*

*2024 年月時点では未公表

出所) Bpifrance Panorama 2021, Bpifrance Panorama 2022, Annual Report EPIC
Bpifrance 2021 より NRI 作成

図表 119 Bpifrance(Export Division)業務実績の概況

単位：百万ユーロ



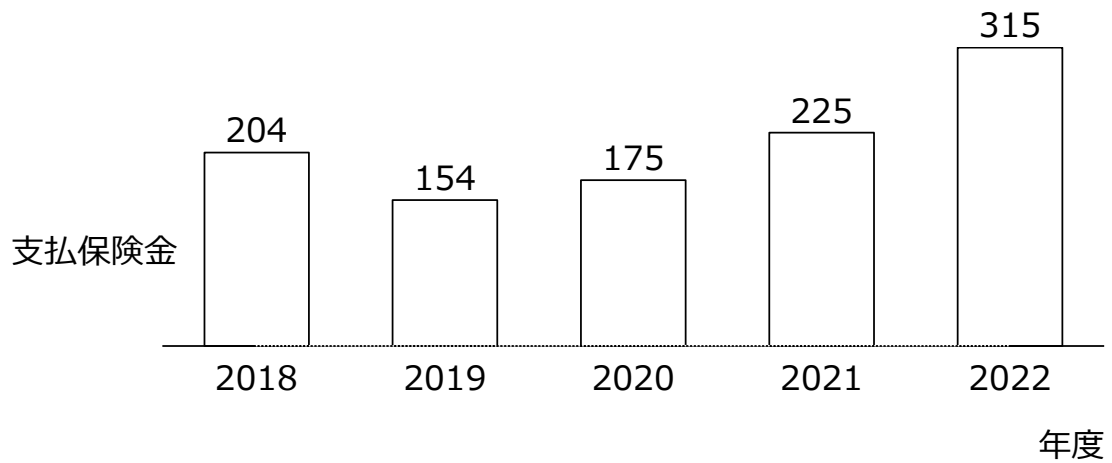
出所) Bpifrance Panorama 2021, Bpifrance Panorama 2022, Annual Report EPIC
Bpifrance 2021 より NRI 作成

²⁶ Credit Insurance における保険料収入を指す

²⁷ Bpifrance 全体における責任残高を指す

図表 120 Bpifrance(Export Division)業務実績の概況

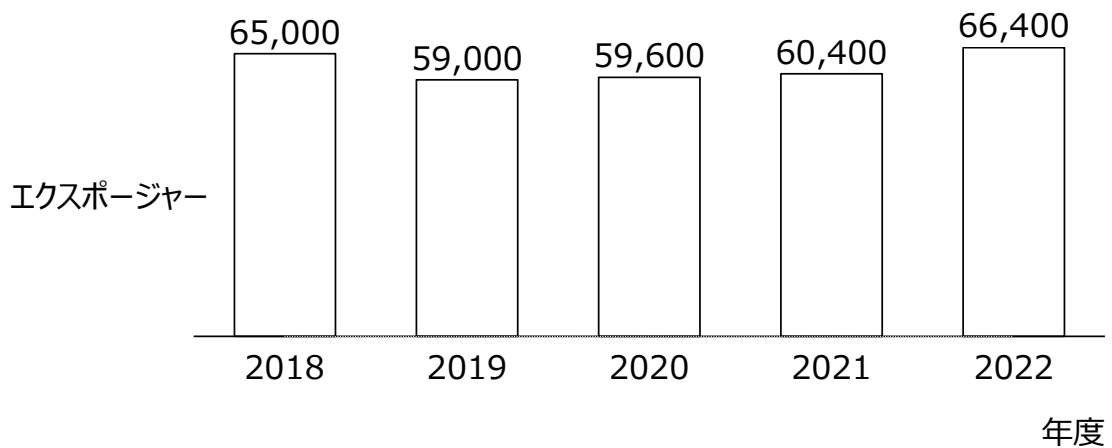
単位：百万ユーロ



出所) Bpifrance Panorama 2021, Bpifrance Panorama 2022, Annual Report EPIC
Bpifrance 2021 より NRI 作成

図表 121 Bpifrance(Export Division)業務実績の概況

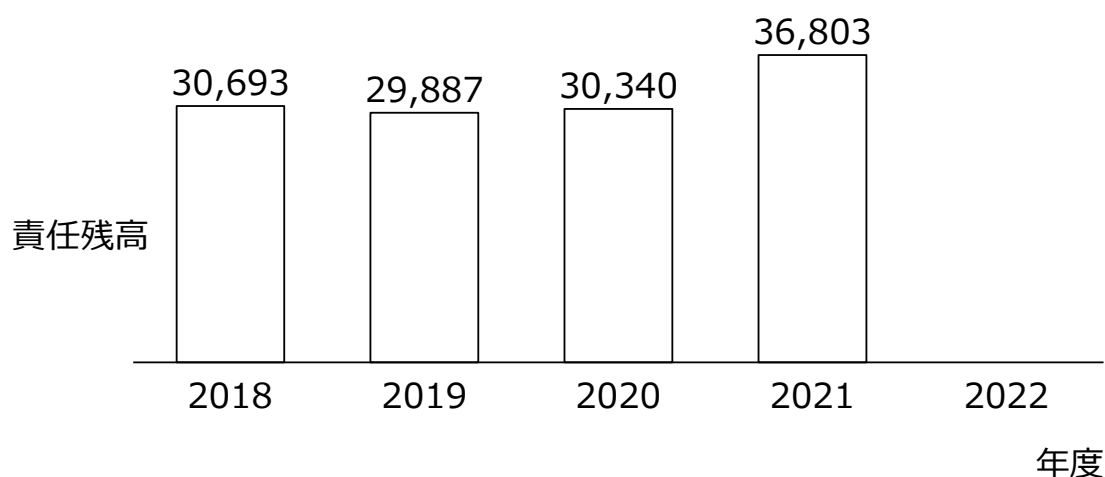
単位：百万ユーロ



出所) Bpifrance Panorama 2021, Bpifrance Panorama 2022, Annual Report EPIC
Bpifrance 2021 より NRI 作成

図表 122 Bpifrance(Export Division)業務実績の概況

単位：百万ユーロ



出所) Bpifrance Panorama 2021, Bpifrance Panorama 2022, Annual Report EPIC
Bpifrance 2021 より NRI 作成

図表 123 Bpifrance Assurance Export 地域別エクスポージャー²⁸内訳 2021 年度

単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	百万ユーロ
アフリカ	4946 (0.8)
アメリカ	9804 (1.6)
アジア	4466 (0.7)
ヨーロッパ	13985 (2.2)
中東・アフリカ	6632 (1.1)
オセアニア	162 (0)

出所) Bpifrance Panorama 2022 Overview of the export finance 2022 より NRI 作成

²⁸ Civil Exposure を指す

保険・保証残高の商品別の内訳は以下のとおり。

図表 124 Bpifrance Assurance Export 保険・保証残高の内訳（商品別）（自己勘定）

単位：百万ドル、かつこ内は十億円（1ドル＝147円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
合計	16206 (2.4)	13516.5 (1986.9)	14649 (2153.4)	19558 (2875)	31834 (4679.6)
信用保険 Credit insurance	14592 (2.1)	11658 (1713.7)	12690 (1865.4)	17374 (2554)	30273 (4450.1)
輸出債券保険および 運転資金保険 Export bond insurance and working capital insurance	685 (0.1)	727 (106.9)	1088 (159.9)	1379 (202.7)	930 (136.7)
外国為替保険 Foreign exchange insurance	703 (0.1)	808 (118.8)	635 (93.3)	518 (76.1)	345 (50.7)
外国投資保険 Foreign investment insurance		2.5 (0.4)	3 (0.4)		1 (0.1)
市場開拓返済型前 払い保険 Market prospecting repayable advance	226 (33.2)	321 (47.2)	233 (34.3)	287 (42.2)	285 (41.9)

出所）Bpifrance Panorama 各年 より NRI 作成

保険・保証残高に含まれる商品ごとの内訳は以下のとおり。

図表 125 Bpifrance Assurance Export におけるテーマごとの案件数の内訳（2022 年度）

	構成比(%)
合計	100
重工業 Heavy industry	1
電気通信 Telecommunication	1
ヘルスケア Healthcare	5
炭化水素と石油化学 Hydrocarbons and petrochemicals	6
電力生産、貯蔵、送電 Electricity production, storage and transmission	13
建築・公共事業 Building and public works	10
運輸 Transport	13
農業食品産業 Agri-food industries	13
その他（主に機器供給） Other (mainly equipment supply)	42

出所) Bpifrance Panorama 2022 より NRI 作成

(5)イタリア : SACE (Servizi Assicurativi del Commercio Estero S.p.A.)

SACE は、イタリア経済財務省(MEF: Ministry of Economy and Finance)が 100%所管する。イタリア経済財務省 (MEF) の 100%出資により設立され、信用保険、投資保護、保証の提供、金融保証など、複合的な商品を提供している。

1) 目的・ミッション

イタリア企業による国際取引に関する諸リスクカバーのため、また、イタリア経済の国際化等に資する戦略的国際取引の場合、外国企業に対しても、保険・保証の供与および関連業務を行う。また、イタリア国内および世界市場での成長を目指すイタリア企業、特に中小企業のサポートを専門としており、総合的なスキルと保険・金融サービスの相乗効果により、イタリアの経済発展に資するサービスの提供を行う。

さらに SACE では、流動性法令 (“the Liquidity Decree”, Decree Law no. 23 of 8 April 2020) によって規定された特別措置によって強化された役割で、海外における企業を支援することに加え、流動性、回復力、総合的な競争力の強化を支援する目的で、イタリア国内の企業の支援も行う。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 126 SACE 所在地・連絡先

住所	イタリア ローマ Piazza Poli, 37/42・00187 Rome, Italy
Web サイト	www.sacesimest.it
連絡先	+39-06-6736000 / info@sacesimest.it

出所) SACE Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

SACE の沿革は以下のとおり。

図表 127 SACE 沿革

年	出来事
1912 年	生命保険業務を行う特殊法人として全国保険協会（Istituto Nazionale delle Assicurazioni, INA）設立
1953 年	政府の輸出保険業務を INA に委託
1977 年	INA の内部に輸出信用保険を担当する特別部として存在していた SACE を公法上の独立法人として設立・独立化
1994 年	INA の民営化により、国庫省直轄の政府機関となる
2004 年	経済財務省が全株式を所有する株式会社（SACE S.p.A.）となる
2012 年	法律第 135 号（同年 8 月 7 日付）に基づき、政府が 80.1%を所有する開発金融機関である預託貸付公庫（CDP）が全株式を取得
2016 年	CDP グループの SIMEST（イタリア海外進出企業促進会社）株式 76%を SACE 所有 とし、イタリア企業の海外進出・輸出を両機関が一体となり支援する「One-door」政策開始
2022 年	「SACE 法令」（法令番号 23/2020）に基づき、MEFと CDP は、CDP から MEF への SACE グループ売却を完了。

出所）SACE ホームページより NRI 作成

図表 128 SACE 設立根拠法

設立根拠法	● 根拠法規：2003 年 9 月 30 日付法令第 269 号第 6 条にて SACE を株式会社として設立し、2003 年 11 月 24 日付法令第 326 号をもって法制化された。 ● 前身である Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero は、1998 年 3 月 31 日制定政令第 143 号にて設立され、業務、保険引受け上限額決定プロセスなども規定されている。
原典	SACE Spa Articles of Association
施行日	2003 年 11 月 24 日

出所）SACE Spa Articles of Association より NRI 作成

4) 資本関係・財源

SACE は預託貸付公庫（CDP）によって 100%保有されている。

図表 129 SACE 通常業務の財源

単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	2021 年度末	2022 年度末
株主資本 Shareholders' Equity	5643 (903)	5570 (891)
準備金 Provisions + Technical Provisions	4814 (770)	5390 (862)
借入金等 Financial Liabilities	4093 (655)	1468 (235)
総資本 Total Shareholders' Equity and Liabilities	47645 (7623)	46179 (7389)

出所) SACE Annual Report 2021 (注) 会計年度：1 月～12 月

5) 組織・機構

① 組織図

SACE の従業員数は以下のとおり。

図表 130 SACE 従業員数

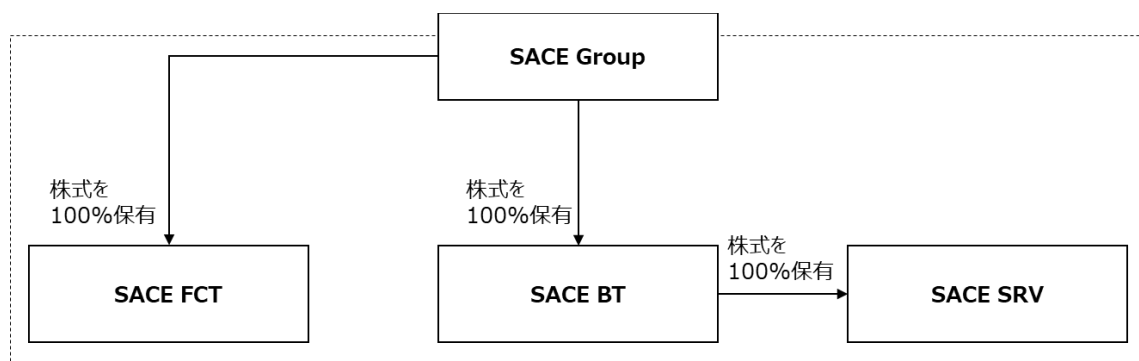
従業員数	887 人
------	-------

出所) SACE Annual Report より NRI 作成

SACE の組織図は以下のとおり。2022 年より以下 3 つの子会社を有し、SACE グループを構成している。

- SACE BT (短期信用保険、シュアティボンド事業)
- SACE FCT (ファクタリング事業)
- SACE SRV (各種ビジネス情報提供、債権回収事業。SACE BT の 100%子会社)

図表 131 SACE の組織図



出所) SACE Web サイトより NRI 作成

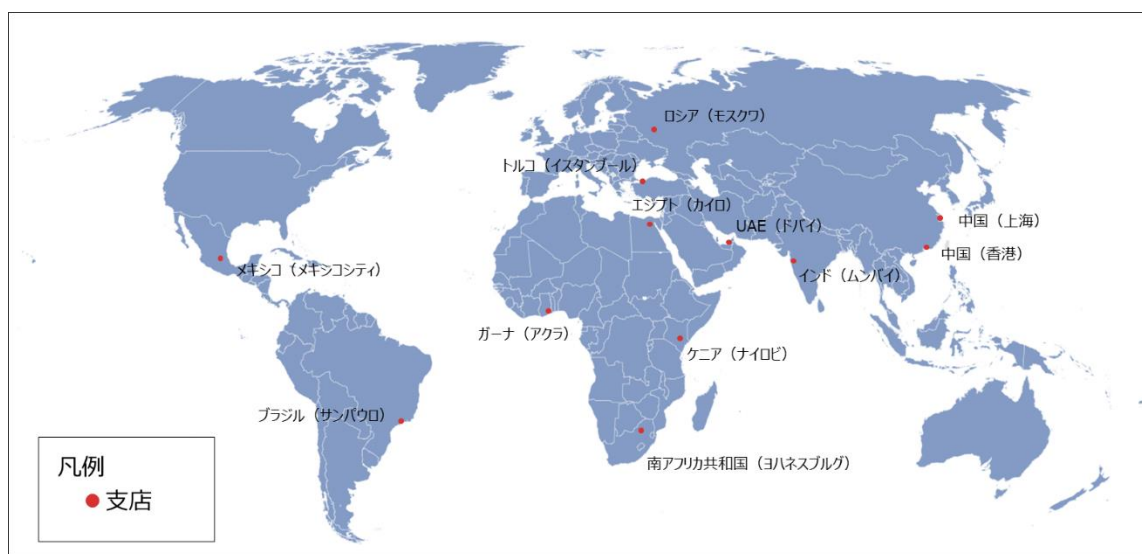
② 海外拠点

SACE では 12 か所の海外拠点を設置している。海外拠点では、現地の有力な取引先だけでなく、銀行や金融機関との関係を促進することによって、国ごとのポテンシャルを監視している。隣国や伝統的な地域に集中しがちなイタリア企業のターゲット市場の多様化を促進するために、重要な役割を担っている。

図表 132 SACE の海外拠点

国	都市	備考
ラテンアメリカ		
ブラジル	サンパウロ	
メキシコ	メキシコシティ	
アフリカ		
エジプト	カイロ	
ガーナ	アクラ	
南アフリカ共和国	ヨハネスブルク	
ケニア	ナイロビ	
中東		
UAE	ドバイ	
トルコ	イスタンブール	
アジア		
中国	上海	
	香港	
インド	ムンバイ	
ロシア		
ロシア	モスクワ	

図表 133 SACE の海外ネットワークの一覧



③ 人材に関する考察

Annual report 等でも人材面に関する記述は存在しない。

6) 業務内容

① 保険

A) サプライヤー・クレジット保険 (Supplier Credit Policy)

図表 134 サプライヤー・クレジット保険の概要

項目	説明
対象	イタリア国内に登録事務所を有し、海外に商品・サービスを輸出、または業務を遂行するイタリア企業、またはイタリア企業の関連会社もしくは支配下にある、海外で販売、または海外でサービス・業務を遂行する外国企業
付保率	85%まで（不払いの場合は 95%-100%）
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	記載なし

出所) [SACE](#) の Web サイトより NRI 作成

B) バイヤー・クレジット保険 (Buyer Credit Policy)

図表 135 バイヤー・クレジット保険の概要

項目	説明
対象	イタリアの輸出業者／請負業者から資本／準資本財を調達する海外のバイヤー。交渉中の契約を含めることができる
付保率	100%まで（不払いの場合は 95%-100%）
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	記載なし

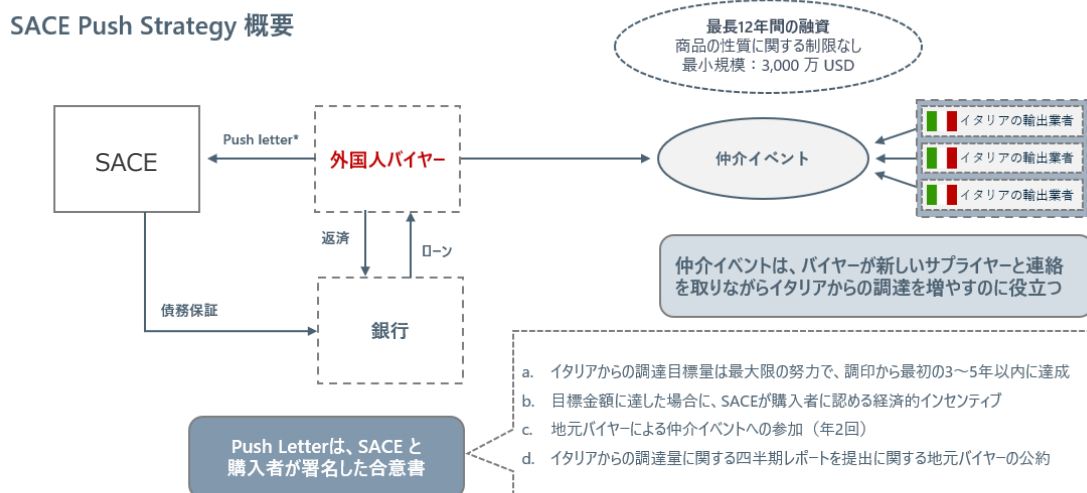
出所) [SACE](#) の Web サイトより NRI 作成

② プッシュ戦略 (Push Strategy – Untied Facility)

プッシュ戦略は、SACE 保証のもと、イタリア国内、国際銀行および／または地元銀行が、海外の大企業（公的または民間の大企業）に対して提供するアンタイドの中期長期融資。プッシュ戦略による融資は、アンタイド（一般的な企業目的融資）、すなわち、特定の契約と連動せず、設備投資、オペックス、運転資金などに活用できる。

主な目的は、借り手がイタリア製品およびサービス（イタリア製またはメイド・バイ・イタリア製）の調達を増やすよう奨励し、最終的にイタリア経済にプラスの影響を与えることとしている。

図表 136 Push Strategy – Untied Facility の概要



* Push Strategyは輸出信用機関に対する OECD コンセンサスルールに従わない

出所) [SACE プレゼン資料](#)より NRI 作成

図表 137 SACE プッシュ戦略の概要

項目	説明
対象要件	借り手(海外のバイヤー企業)は SACE と以下を取り交わし、SACE 保証付きの融資を銀行から借り入れることができる。 (1) イタリアからの調達目標額の達成（ベストエフォートで可だが、原則 3 年～5 年） (2) 目標額に達した場合に SACE が借り手に認める可能性のある経済的インセンティブが付与される（金利優遇の割引など） (3) マッチング・イベントへの借り手の参加コミットメントに関する合意書をプッシュレターとして締結する。
保証内容	(1) 金額：2,000 万～2,500 万ユーロ以上（または米ドル相当額）。 (2) 融資範囲：SACE の保証額は最大 3 億ユーロ（ファシリティ額の最大 80%） (3) 金利：個別に設定される (4) 返済期間：12 年まで (5) 資金使途：運転資金、設備投資などにも利用できる、特定の契約と連動しない中長期の融資。資本以外の小売商品もプッシュ・ストラテジーで購入可能 イタリア国外のイタリアのサプライヤー（イタリアの海外子会社）からの購入も対象となる（Made IN Italy および Made BY Italy）。

出所) [SACE](#) の Web サイトより NRI 作成

なお、他に輸出信用に関連するサービスとして次が挙げられるが、SACE のウェブサイトなどでは詳細は確認できなかった。

③Investment protection：政治的な出来事による資本、利益、利益の損失リスクに対する保険として、収用、国有化、戦争や内乱、通貨規制、契約違反等たのビジネスリスクをカバーする。さらに、戦争や内乱のために海外での事業継続が不可能になった場合にも、利益損失を回復することができる。

④Investment plan and working capital financing：中長期の融資で、海外直接投資、研究開発、設備投資だけでなく、供給注文の完了や海外での作業遂行に必要な運転資金としても利用可能。

⑤Contractual guarantees & construction works insurance：入札に参加し、海外の事業主のために工事、建設、発注を行うすべてのイタリアの海外子会社を対象に、入札に必要な、次の保証を提供する。：

- 入札保証（Bid Bond）・・・入札落札後に入札条件に従って契約締結できない場合を保証
- 履行保証（Performance Bond）・・・請負・売買・納入契約上の債務を履行できない場

合を保証

- 支払保証（Advance Payment Bond）・・・工事債務不履行時の前受金の返還や、各種債務の支払いを保証

7) 業務のデジタル化の状況

SACE は近年対面のみならずデジタルを活用した企業支援を強化。2021 年にはイタリアのサプライヤーと海外の大企業のマッチングを行うオンライン・オフライン併用のミーティングを 26 件実施し、1,500 社以上が参加した。また、一部商品については、特定のオンライン・ポータルを通じて、企業が保証の申請を行うことも可能。²⁹

8) 中期経営計画・運営の方向性

SACE は、2023 年から 2025 年の 3 年間における選択戦略とビジネスモデルの指針となる「INSIEME 2025 事業計画」を承認した。国内経済セクターの回復力強化、海外市場での競争力強化、国内市場での成長力強化：これらの目標に基づき、SACE グループは、3 年間で 1,110 億ユーロの投資支援と流動性保証を行い、年間 5%の増加を見込み、65,000 社の中小企業にサービスを提供することを目指している。

輸出および国際化の支援も強化される。実際、事業計画の目標は、2023 年から 2025 年の 3 年間で、この分野における保険契約および保証投資額の 30%超の成長（約 490 億ユーロに相当）を目指している。

国内市場における競争力と持続可能な成長への支援も強化される。本計画では、この分野で 600 億ユーロ以上の保証を目指しており、イタリア経済に大きな影響を与える分野への投資や、企業および国のグリーン転換に関連するプロジェクトを支援している。この論理では、経済発展への牽引力の高い分野への投資や、技術面や生産システムの近代化において企業やイタリアが質的な飛躍を遂げることを可能にする革新的な分野への投資に特に注意が払われている。

²⁹ SACE “Annual Report 2021”

9) 業務実績

SACE の業務実績の概要は以下のとおり。

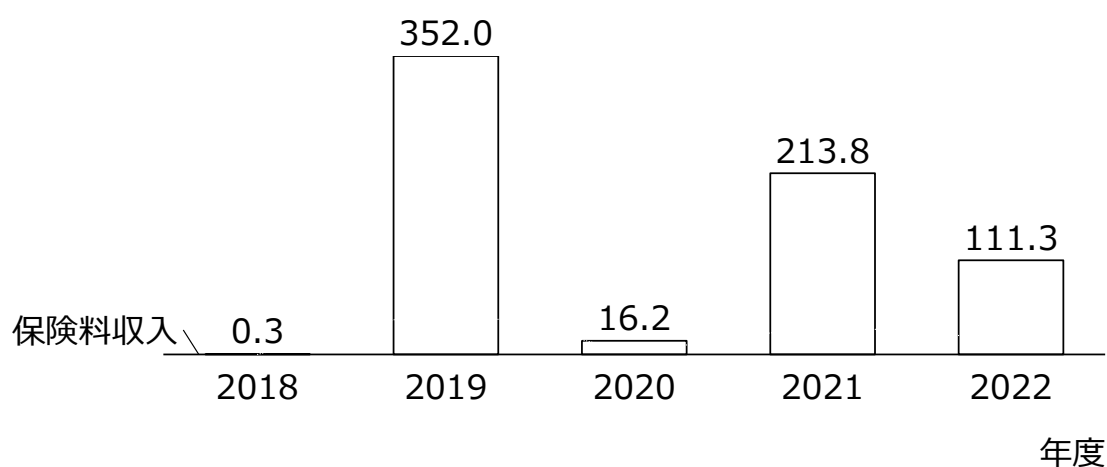
図表 138 SACE の業務実績

単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保証料収入 Net premiums	0.3 (0.05)	352 (56.32)	16.2 (2.59)	213.8 (34.21)	111.3 (17.81)
支払保証料 Net Claims Incurred	0.2 (0.03)	180.4 (28.86)	59.3 (9.49)	116.9 (18.7)	72.1 (11.53)
エクスポージャー the sum of receivables and outstanding guarantees (principal and interest)	61 (9.76)	65 (10.41)	70.5 (11.28)	66.8 (10.69)	61.1 (9.77)
責任残高 The balance sheet - Liabilities	10532.9 (1685.26)	11758.7 (1881.39)	44333.6 (7093.37)	45813.2 (7330.12)	44855.5 (7176.88)

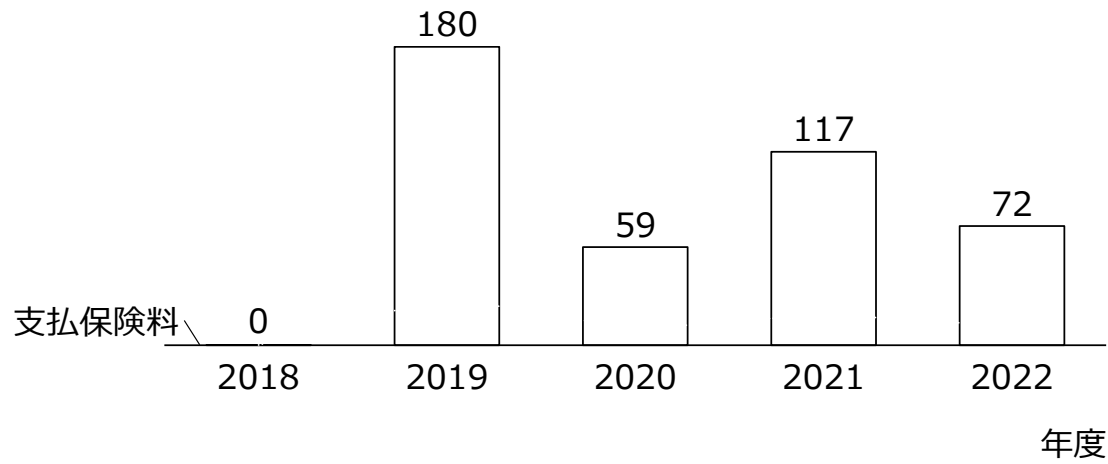
図表 139 SACE の業務実績

単位：百万ユーロ



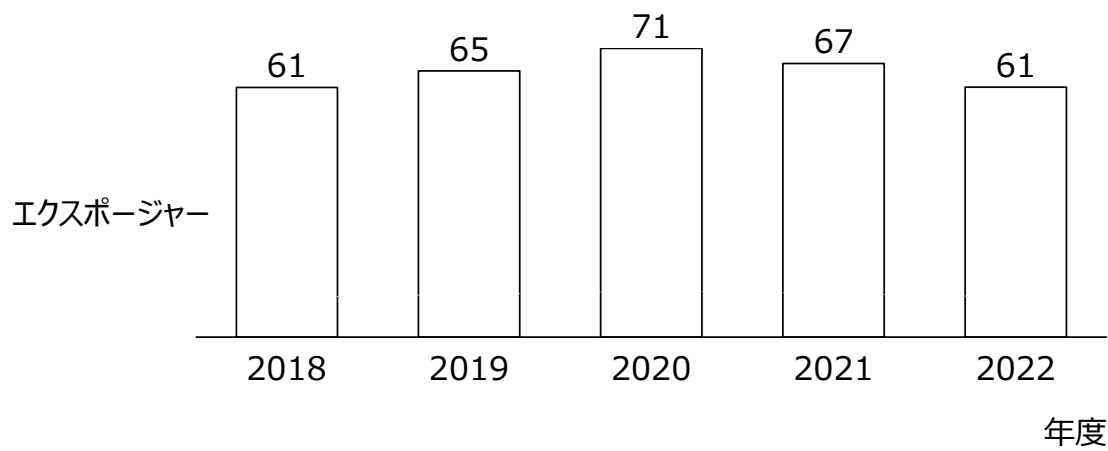
図表 140 SACE の業務実績

単位：百万ユーロ



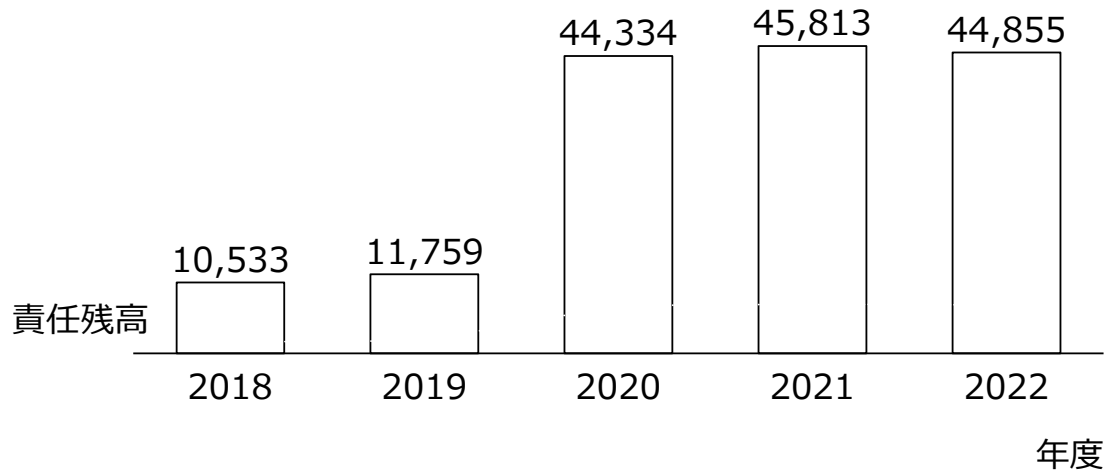
図表 141 SACE の業務実績

単位：百万ユーロ



図表 142 SACE の業務実績

単位：百万ユーロ



出所) SACE Annual Report より NRI 作成

商品別、産業別、および地域別の内訳は以下のとおり。

図表 143 SACE 供与額（実行額、Lending Volumes）の内訳（商品別）

年	構成比(%)			
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
バイヤー・クレジット Buyer credit	59.1	67.8	60.7	44.1
サプライヤー・クレジット Supplier credit	11.8	10.1	9.6	8.2
保証 Financial guarantees	12.5	8.3	10.0	14.5
政治リスク保険 Political Risk Insurance	8.1	8.1	5.0	5.0
ボンド Bond	5.0	3.8	8.2	4.9
信用状 Letters of credit	2.1	0.9	2.5	4.1
中小企業保証 SME financial guarantees	1.4	0.9	0.5	0.7
プッシュ戦略 Push Strategy	-	-	3.5	15.4
供与総額（百万ユーロ） カッコ内は十億円	11890 (1902.4)	14880 (2380.8)	12779 (2044.64)	12215 (1954.4)

出所) SACE Annual Report より NRI 作成

図表 144 SACE 供与額（実行額、Lending Volumes）の内訳（産業別）2021 年度

	構成比(%)
合計	100%
クルーズ船 Cruise lines	19.9
石油・ガス Oil&Gas	11.9
インフラ・建設 Infrastructure and construction	18.2
化学・石油化学 Chemicals/ Petrochemicals	3.0
銀行 Banks	18.3
採鉱冶金 Metallurgy	3.8
海運 Naval industry	2.7
電気 Electricity	4.0
その他	22.2

出所) SACE Annual Report より NRI 作成

図表 145 SACE 保証額（実行額）の内訳（地域別）2022 年度

	構成比(%)
合計	100%*
アジア	8.0
南北アメリカ	29.9
オセアニア	0.01
欧州連合	22.2
中東・北アフリカ	24.1
サハラ以南のアフリカ	3.2
その他の欧州および CIS 諸国	22.6

出所) SACE Annual Report より NRI 作成

*原典では合計値が 100%を大幅に超えている

(6)ドイツ：Euler Hermes (Euler Hermes-AG) ユーラーヘルメス信用保険会社

ドイツ連邦共和国の輸出信用保証は、70年以上にわたってドイツの輸出業者とその取引銀行を対外的に支援しており、ドイツの対外貿易促進の重要な要素であるヘルメス・カバーは、ドイツ企業の国際貿易を促進する上で中心的な役割を果たしてきた。また、輸出信用保証は、ドイツの輸出業者と輸出金融機関を、政治的および商業的な理由による損失から保護することである。

1) 目的・ミッション

目的・ミッションに関する公表情報は特段見当たらない。

2) 所在地・連絡先

所在地と連絡先は以下のとおり。

図表 146 Euler Hermes 所在地・連絡先

住所	ドイツ ハンブルク Euler Hermes Aktiengesellschaft Gasstraße 27, 22761 Hamburg, Germany
Web サイト	http://www.agaportal.de
連絡先	+49-40-8834-9000 / info@exportkreditgarantien.de

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

Euler Hermes は民間組織であるため、根拠法に関する公表情報は特段見当たらない。沿革については以下。

図表 147 Euler Hermes 沿革

年	出来事
1917 年	民間信用保険銀行（Hermes Kreditversicherungsbank-AG）として設立
1937 年	信用保険会社（Hermes Kreditversicherungs-AG）に改称
1949 年	連邦政府による輸出保険法制定にあたり、Treuarbeit Deutsche Revision（現在の PwC）とコンソーシアムを形成し、連邦政府より委託を受けて輸出保証業務の代行を開始（自己勘定から分離された政府勘定によるいわゆる”Hermes Cover”）
1996 年	Allianz AG（現在の Allianz SE）が大株主となる
1997 年	OECD 主要国（先進国）民間企業向けの資本財を除く短期信用取引が政府勘定対象外となり、Hermes 自己勘定および民間保険会社による引受開始
2002 年	同 Allianz グループの Euler と統合
2003 年	社名を Euler Hermes に改称
2018 年	Allianz グループが全ての株式を取得
2022 年	ブランド名を Allianz Trade に改称

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Annual Report 等より NRI 作成

4) 財源

Euler Hermes は純粋な民間企業であり、政府勘定部門に対して特に資本金等は特段企てていない。また、連邦予算法においては年度の予算により、引受限度額が設定されている。直近の限度額と実質使用額は以下のとおり。

図表 148 直近の財源

カッコ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

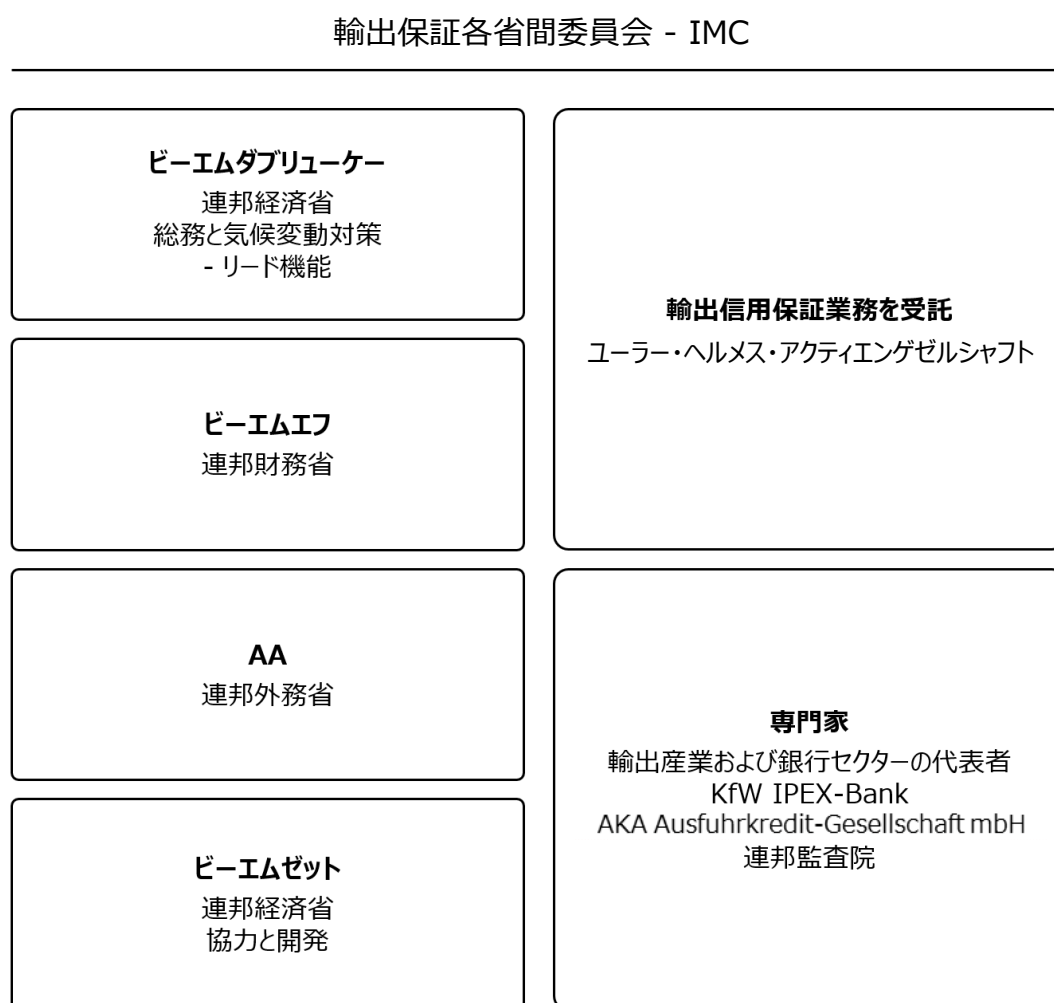
年度	上限（十億ユーロ）	使用額
2019 年	148 (23680)	125 (20032)
2020 年	160 (25600)	125 (20048)
2021 年	155 (24800)	128 (20480)
2022 年	150 (24000)	119 (19056)

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Annual Report 等より NRI 作成

5) 組織・機構

輸出保証各省間委員会（Interministerial Committee, IMC）が保険の引受に関する意思決定機関となっている。IMC は連邦経済・気候行動省、連邦財務省、連邦外務省、連邦経済協力開発省の 4 省の代表で構成されており、連邦経済・気候行動省が主導的役割を担いつつ、4 省の合議制で取り決めがなされる。

図表 149 Interministerial Committee（IMC）の体制



出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

6) 業務内容

「複数案件の包括的カバー」、「個別案件カバー」、「補完的カバー」、「特定の輸出カバー」の大きく 4 つのカバーを提供している。詳細については以下の通り。

①個別案件の包括的カバー

A) サプライヤークレジット・カバー (Supplier Credit Cover) : 財貨・サービス輸出代金債権の回収不能危険をカバー。

図表 150 サプライヤークレジット・カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業
対象リスク	政治リスク（外国政府による制限的措置や戦争等の発生、政治情勢による財貨の押収、為替取引・送金の停止、政治情勢による契約義務の履行不能） 事業リスク（外国バイヤーの破産または 6 カ月以上の債務履行遅滞）
付保率	政治リスク:95% 事業リスク:85%（追加保険料を支払えば 95%まで可能）

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

B) ヘルメス・カバー クリック&カバーエクスポート (Hermes Cover click&cover EXPORT) : 輸出入取引における輸出代金保険（オンラインで加入可能）

図表 151 ヘルメス・カバー クリック&カバーエクスポートの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業
対象リスク	外国バイヤーの 6 カ月以上の債務履行遅滞
付保率	政治危険:95% 商業危険 : 95%

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

C) リース・カバー (Leasing Cover) : 国内リース事業者（レッサー）に対し、外国でのリース事業でレシー（賃借人）からのリース代金回収リスクをカバー。

図表 152 リース・カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツのレッサー（メーカー・輸出業者、リース会社）
対象リスク	政治危険（外国政府による制限的措置や戦争等の発生、為替取引・送金の停止、政治情勢による財貨の押収または契約履行不能） 商業危険（レッシーの破産、または（リース契約のタイプに応じて）1ヵ月または6ヵ月以上の債務履行遅滞）
付保率	○標準ケース： 政治危険:95% 商業危険:85% ○条件付 ³⁰ ケース： 全危険:95%

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

D) サービス事業者のための輸出信用カバー（Export Credit Cover for Service Providers）：財貨輸出を伴わないサービス輸出（技術提供）にかかる代金 債権の回収不能危険をカバー。

図表 153 サービス事業者のための輸出信用カバーの概要

項目	説明
付保対象	サービス輸出（技術提供）を行うドイツの企業
対象リスク	政治危険（外国政府による制限的措置の実施または戦争等の発生、為替取引・送金の停止、政治的事由による契約義務の履行不能） 商業危険（外国バイヤーの破産または同 6 ヶ月以上の債務履行遅滞）
付保率	政治危険:85% 商業危険:85%（追加保険料を支払えば 95%まで可能）

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

E) 船積み前危険カバー（Manufacturing Risk Cover）：船積み前段階での製造コスト回収不能危険をカバー。

³⁰ 本財リース、適格リース会社等の条件を満たす場合

図表 154 船積み前危険カバーの概要

項目	説明
付保対象	サービス輸出（技術提供）を行うドイツの企業
対象リスク	政治危険（外国政府による制限的措置の実施又は戦争等の発生、ドイツ政府又は関係第三国による禁輸措置） 商業危険（外国バイヤーの破産、輸入者による契約のキャンセルまたは重大な契約違反の発生、（正当なキャンセル措置のケースでの）キャンセル料不払または一部支払請求に対する不対応）
付保率	政治危険:95% 商業危険:95%

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

②複数案件の包括的カバー

A) リボルビング・サプライヤークレジット・カバー（Revolving Supplier Credit Cover）：同一の外国バイヤーとの間で、信用期間が 1 年（例外的な場合 2 年）までの財貨・サービスの輸出取引を連続して行う国内輸出者 に対し供与されるサプライヤークレジット・カバー。

図表 155 リボルビング・サプライヤークレジット・カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業
対象リスク	政治危険（外国政府による制限的措置や戦争等の発生、政治情勢による財貨の押収、為替取引・送金の停止、政治情勢による 契約義務の履行不能） 商業危険（外国バイヤーが支払い不能になった場合、または 6 カ月以上の債務不履行）
付保率	政治危険:95% 商業危険：85%

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

B) 短期輸出保険（Wholeturnover Policy）：多数国のバイヤーとの間で、信用期間が 1 年までの財貨・サービスの輸出取引を繰返し行う場合の輸出代金保険。

図表 156 短期輸出保険の概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業（年間付保対象輸出総額が 50 万ユーロ以上で輸出国が数カ国に分散している）
対象リスク	政治危険（外国政府による制限的措置や戦争等の発生、政治情勢による財貨の押収、為替取引・送金の停止、政治情勢による 契約義務の履行不能） 商業危険（外国バイヤーが支払い不能になった場合、または 6 カ月以上の債務不履行）
付保率	政治危険:90% 商業危険 90%（追加的保険料を支払えば 95%まで付保可）

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

C) 簡略版短期輸出保険（Wholturnover Policy Light）：多数国のバイヤーとの間で、信用期間が 4 カ月までの財貨・サービスの輸出取引を行う場合の輸出代金保険。

図表 157 リボルビング・サプライヤークレジット・カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業（海外バイヤーへの輸出を継続的に実施）
対象リスク	外国バイヤーの 6 カ月以上の債務履行遅滞
付保率	全危険:95%

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

③補完的カバー

A) 契約保証カバー（Contract Bond Cover）：入札、前受金返還、契約履行等の各種債権の回収不能危険をカバー。

図表 158 契約保証カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業（海外バイヤーへの輸出を継続的に実施）
対象リスク	外国の政治的イベントのため輸出者がその契約義務を履行できず、輸入者が正当に債権支払を請求 ドイツの禁輸措置のため輸出者がその契約義務を履行できず、輸入者が正当に債権支払を請求 外国の政治事情に基づく不当な債権支払請求 政治または商業的事由から、保証額の補填請求が執行不能となるようなその他の事情に基づく不当な債権支払請求
付保率	全危険:95%

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

B) カウンター保証（Counter-Guarantee）：保証人である銀行または保証会社に対し、連邦政府が保証した額の最大 80%を、補填することを保証するもの。輸出者が外国での不払いリスクにさらされて位場合を除き、原則として「契約保証カバー」契約されている必要がある（「契約保証カバー」の補完的カバーである）

図表 159 カウンター保証の概要

項目	説明
付保対象	○申込者： ドイツの輸出企業 ○受益者： ドイツの銀行・保証会社、外銀国内支店・ドイツで事前承認された外国保証会社、外銀・外国保証会社（一定の条件下）
対象リスク	特段の記載は見られない
付保率	特段の記載は見られない
その他	－ 保証人を保護するものであるが輸出者が申請する － カウンター保証が付与されるためには、輸出者が輸出取引を履行できるだけの技術的・組織的なリソースを確保していることが条件となる － 連邦政府は保証実行額を輸出者に対し実行後 6 ヶ月以内に支払うよう遡及請求するが、輸出者が「契約保証カバー」により 補償されることが確認されれば、遡及請求は当該補償と相殺される（輸出者の資金負担はなくなる） － 本保証が実行された時点以降、当該案件の管理は連邦政府と保証人の間でのみ行われ、保証人は必要情報提供義務を負う

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

C) フォーフェイティング保証 (Forfaiting Guarantee) : サプライヤークレジット・カバーを補完するもの。輸出業者が単一の輸取引から生じる輸出債権を譲受人 (信用機関やフォーフェイティング会社) に売却した際、商業的・政治的な事情による債務不履行時、債権額の 80%を保証する

図表 160 フォーフェイティング保証の概要

項目	説明
付保対象	○申込者 : ドイツの輸出企業 ○受益者 : ドイツの信用機関、外国信用機関の国内支店・EEA 加盟国またはスイスに本拠地を置外銀、国内の特定の貿易取引会社
対象リスク	契約金額が 1,000 万ユーロ (またはユーロ相当額) までの国境を越えた商品の納入またはサービスの提供による債権
付保率	出再債権額は 80%で 出再されたサプライヤークレジット・カバーにおいて、政治危険も商業危険も 95%

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

D) 押収危険カバー (Confiscation Risk Cover) : 国境通過時点で、外国で販売有無が未定な財貨 (例 : 委託 在庫品、試験的輸出、展示品等) の押収危険をカバー。

図表 161 押収危険カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの輸出企業
対象リスク	政治的事由による財貨の紛失または損傷
付保率	政治危険:95%

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

④特定の輸出カバー

A) 国外建設工事カバー（Constructional Works Cover）：ドイツの建設企業による国外建設工事代金の回収不能危険、政治的な理由に基づく契約保証金額の構成・不公正な請求危険や保証金額の償還不能危険、建設履行不能危険をカバー。

図表 162 国外建設工事カバーの概要

項目	説明
付保対象	ドイツの建設企業
対象リスク	－外国クライアントの破産、同6ヵ月以上の債務履行遅滞）、外国政府による制限的措置の実施、または戦争等の発生による建設代金の回収不能 －政治的事由による正当／不当な建設ボンド支払請求、または政治的事由がない場合、保証額補填請求の執行不能 －外国の政治および商業危険の発生により、建設工事現場の立ち上げや建設機材・資材保管にかかるコストが増加し、建設工事契約履行が困難となる －政治的事由による建設資材の押収・破壊
付保率	契約によって異なる

出所）Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

B) プロジェクトファイナンス（Project Financing）：プロジェクトファイナンス（運営費用と、借り入れたローンの利子や償還金を支払うための資金が、プロジェクト自体によって生み出される大規模なプロジェクト、以下 PF）に対し「サプライヤークレジット・カバー」又は「バイヤーズ・クレジット・カバー」を供与。

図表 163 国外建設工事カバーの概要

項目	説明
付保対象	○「サプライヤー・クレジット・カバー」：ドイツの輸出企業 ○「バイヤーズ・クレジット・カバー」：ドイツの銀行、外銀国内支店、外銀（一定の条件下）、外国投資家およびそのアドバイザー
対象リスク	特段の記載は見られない
付保率	○「サプライヤー・クレジット・カバー」： - 政治危険:95% - 商業危険:85% ○「バイヤーズ・クレジット・カバー」： - 政治危険:95% - 商業危険:95%
その他の (PF 案件の処理)	プロジェクトが初期段階の時点では、連邦政府は、当該プロジェクトが PF として付保を検討することが適当かという最初の意思表示を行い、必要に応じ Letter of Interest（基本合意書）を発行。 申請受領後は、暫定目論見書（Preliminary Information Memorandum-PIM）および財務モデルを材料として仮審査（preliminary review）が行われ、当該プロジェクトの経済的妥当性にかかる評価を経て、最終的に当該 PF に対する付保の可否が決定される

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

C) 船舶ファイナンス（Ship Finance）：船舶の資金調達に対し「サプライヤー・クレジット・カバー」または「バイヤーズ・クレジット・カバー」を供与する。

図表 164 国外建設工事カバーの概要

項目	説明
付保対象	新造船（例：旅客船、コンテナ船、石油タンカー、自動車運搬船、等）および既存の船の改修
対象リスク	特段の記載は見られない
付保率	○「サプライヤー クレジット・カバー」: 政治危険:95% 商業危険:85%（追加保険料を支払えば 95%まで可能） ○「バイヤーズ・クレジット・カバー」: 政治危険:95% 商業危険:95%

出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

7) 業務デジタル化の内容

業務デジタル化の内容に関する公表情報は特段見当たらない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

中期経営計画・運営の方向性に関する公表情報は特段見当たらない。

9) 業務実績

新規輸出信用付保額については以下の通り。

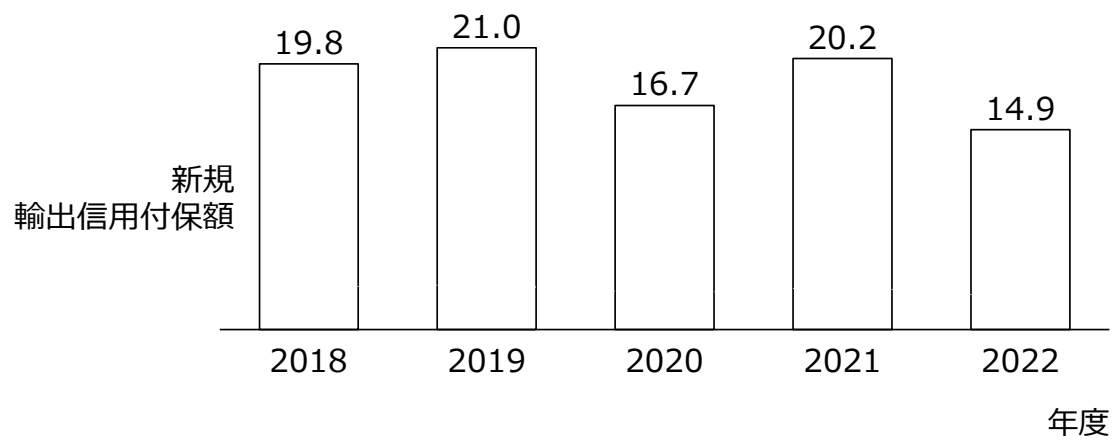
図表 165 新規輸出信用付保額推移（直近 5 年）

単位：十億ユーロ、かっこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
付保額	19.8 (3168)	21 (3360)	16.7 (2672)	20.2 (3232)	14.9 (2384)
うち個別カバー案件	11.1 (1776)	12.4 (1984)	9 (1440)	11.5 (1840)	6.3 (1008)
うち複数案件	8.7 (1392)	8.5 (1360)	7.7 (1232)	8.7 (1392)	8.6 (1376)

図表 166 新規輸出信用付保額推移（直近 5 年）

単位：十億ユーロ



出所) Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany の Web サイトより NRI 作成

(7)スウェーデン：EKN (Exportkreditnämnden) スウェーデン輸出信用機関

EKN は、スウェーデン政府によって公的な位置づけを与えられた組織として、スウェーデンの輸出促進を図るために、保証業務を提供している。日本における“外局”に相当する機関であり、スウェーデン対外貿易大臣（Minister for Foreign Trade）の所管とされている。取締役会メンバー、および業務運営の責任を担う局長（Director General）はスウェーデン政府によって任命される。

1) 目的・ミッション

EKN のミッションとして、EKN では以下を提示している。

- ・ 企業・銀行の支払いリスクを保護し、スウェーデンの輸出を促進すること

出所) EKN Web サイトより NRI 作成

なお、スウェーデン外務省（Ministry for Foreign Affairs）による布告（Ordinance）では、EKN の役割・義務として、以下を定めている³¹（Section1）。

（参考）EKN の役割・義務

Duties

Section 1 EKN is to promote Swedish exports by issuing guarantees.

In accordance with the regulations issued by the Government, EKN is responsible for issuing Swedish state export credit and investment insurance (“state guarantees”) pursuant to

- 1. The Export Credit Guarantees Ordinance (2007:656);*
- 2. The Investment Guarantees Ordinance (2005:746); and*
- 3. The Financing of Development Loans and Guarantees for Development Cooperation Ordinance (2009:320).*

EKN may issue guarantees for refinancing loans granted in settlement of due debts which have been guaranteed within the framework of issuance of state export credit guarantees.

If a matter within the scope of the first paragraph is of major importance or material significance, EKN may refer the matter to the Government for determination, accompanied by a statement of EKN’s own opinion. Ordinance (2021:125).

（抄訳）

EKN は、保証の提供によってスウェーデンの輸出を促進することを、その義務とする。

スウェーデン政府の規制に従って、スウェーデン国家輸出信用保証、および投資保証（総称して“国家保証”）を発行することに責任を持つ。なお、以下の各種布告に従う。

1. 輸出信用保証に係る布告（2007:656）
2. 投資保証に係る布告（2005:746）
3. 開発融資、および開発協力に対する保証に係る布告（2009:320）

EKN は、融資に対するリファイナンスに対する保証を発行することができる。

³¹ Ordinance (2007:1217) – Instructions for the Swedish Export Credit Agency (EKN)

スウェーデンの輸出促進にあたって、極めて重要、重大な事項がある場合、EKN はスウェーデン政府に対して、EKN の意見を付した上で、当該事項を通知すること。（布告 2021:125）

出所）EKN Web サイトより NRI 作成

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 167 EKN 所在地・連絡先

住所	スウェーデン スtockホルム Kungsgatan 36, P.O. Box 3064, SE-103 61 Stockholm, Sweden
Web サイト	www.ekn.se
連絡先	+46 8 788 00 00 / info@ekn.se

出所）EKN Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

EKN の沿革は以下のとおり。

図表 168 EKN 沿革

年	事項
1933 年	EKN 設置（政府組織の外局として設置）

出所）EKN Annual Report より NRI 作成

スウェーデン政府による局長の任命を公表するレター³²において、EKN に対する公的な位置づけの付与、および EKN の負債・コミットメントに対するスウェーデン政府保証の付与、がそれぞれ示されている。

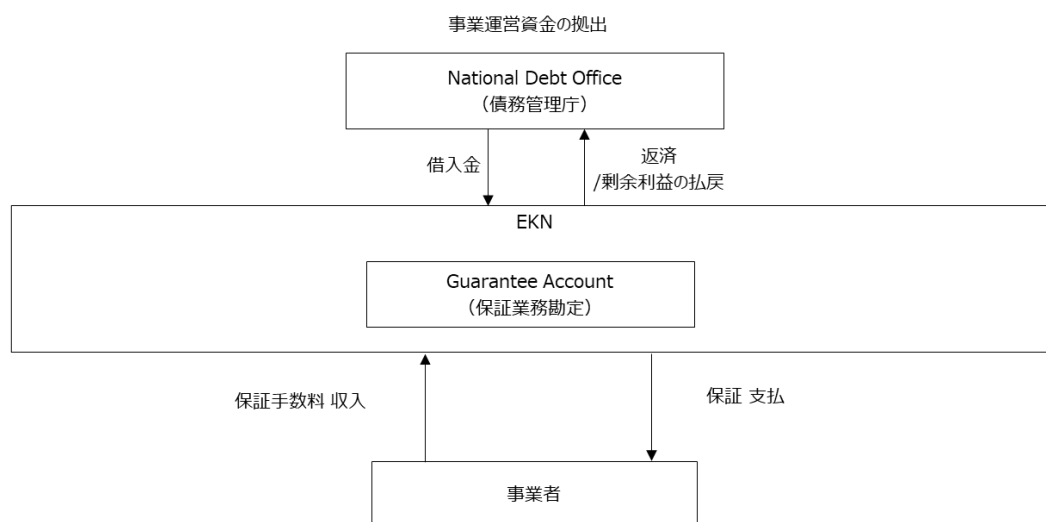
³² Certificate EKN Central Government Authority, 2022

4) 資本関係・財源

EKN は、スウェーデン政府の外局として運営されており、その財源には保証手数料収入が充てられている。なお、引受額には政府による上限が定められており、2022 年度は輸出信用保証分 4,750 億クローナ、投資保証分 100 億クローナが設定されている³³。

EKN の財源・資金フローの概要は以下のとおり。事業者からの保証手数料収入によって事業運営資金の大半を賄う一方、一部の資金を政府（National Debt Office）からの借入金として調達している。

図表 169 EKN の財源・資金フローの概要



出所) EKN Annual Report より NRI 作成

³³ SEK Annual Report 2022, p.40

5) 組織・機構

① 組織図

EKN の従業員数は以下のとおり。

図表 170 EKN 従業員数

従業員数	162 人
------	-------

出所) EKN Annual Report 2022³⁴より NRI 作成

② 海外拠点

EKN では、スウェーデン国外には拠点を置いていない。

③ 人材に関する考察

今後 10 年間で、従業員の 25%が 65 歳以上になる見通し³⁵を踏まえ、若年層の採用を強化している。採用にあたっては、学生向け採用イベントの開催を通じて、EKN の認知向上を図りつつ、EKN の業務経験の有用性や貿易知見の習得、といった点が強調されている。

また、既存の従業員向けには、従業員満足度調査（エンゲージメントサーベイ）を継続的に実施している。併せて、すべての従業員が EKN の役割について共通の理解を持てるよう、事業の動向や各種会合・会議でのフィードバック内容を共有する場が設定されている。

さらに、関連する組織の従業員を含む研修の場として「Swedish Export Academy」が開催されており、EKN、SEK、ALMI（出資機能を有する政府出資ファンド）、Business Sweden（スウェーデンへの投資誘致組織）、SIDA（ODA を所管する政府組織）、スウェーデン外務省等からの参加が行われている。2022 年は EKN から 4 名の研修生が派遣された。

なお、従業員（2022 年度 162 人）の年代別構成比、および性別構成比が公表されている。

年代別構成比 : 34 歳以下 16%
 35～54 歳 59%
 55 歳以上 25%

性別構成比 : 女性 56%
 男性 44%

³⁴ EKN Annual Report 2022, p.37

³⁵ EKN Annual Report 2022, p.37

6) 業務内容

EKN では、「保証」として以下の商品を提供している。事業リスク、政治リスクのいずれもカバーしており、実質的には貿易保険の機能を有する。なお、事業リスクのみのカバーは行っていない。（政治リスクのみをカバーすることはあり。）

なお、EKN では、保証契約の保有者として、①輸出事業者、②金融機関、③投資家、の 3 種類に大別した整理が行われている。

保証：EKN が保証するための前提条件は、その取引がスウェーデンの利益を促進し（promotes Swedish interests）、スウェーデンの輸出に関連していることである。つまり、輸出取引は通常スウェーデン製品に関連するものである。また、間接的にスウェーデンの輸出につながる取引であることも可能である。

①輸出事業者向け

A) 売掛債権保証（短期:12 ヶ月）（Guarantee for trade receivables, credit period maximum 12 months）

図表 171 売掛債権保証（短期:12 ヶ月）の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	短期的な売掛債権保証で、商品輸出、サービス輸出、リースが対象となる。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：最大 95% (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：12 カ月まで (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（輸入先の契約内容に沿って支払われる） 保証金支払いは、支払い事由の発生から 3 か月間の待機期間あり（事業リスクの場合、即時支払い）
保証料・手数料	記載なし

出所）EKN の Web サイトより NRI 作成

B) 売掛債権保証（中長期:12 ヶ月以上）（Guarantee for trade receivables, credit period over 12 months）

図表 172 売掛債権保証（中長期:12ヶ月以上）の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	中長期的な売掛債権保証で、商品輸出、サービス輸出、リースが対象となる。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：最大 95% (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：12 カ月以上 (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（輸入先の契約内容に沿って支払われる） 保証金支払いは、支払い事由の発生から 3 か月間の待機期間あり（事業リスクの場合、即時支払い）
保証料・手数料	記載なし

出所）EKN の Web サイトより NRI 作成

C) 生産損失・クレーム損失に対する保証（Guarantee for loss on production and loss on claim）

図表 173 生産損失・クレーム損失に対する保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	契約取消、および未払いに伴い発生した損失を保証 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：95%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（輸入先の契約内容に沿って支払われる） 保証金支払いは、支払い事由の発生から 3 か月間の待機期間あり（事業リスクの場合、即時支払い）
保証料・手数料	記載なし

出所）EKN の Web サイトより NRI 作成

D) 不当廉売に対する保証（Guarantee for unfair calling）

図表 174 不当廉売に対する保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	契約取消、および未払いに伴い発生した損失を保証 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：90%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（輸入先の契約内容に沿って支払われる） 保証金支払いは、支払い事由の発生から 3 か月間の待機期間あり（事業リスクの場合、即時支払い）
保証料・手数料	記載なし

出所）EKN の Web サイトより NRI 作成

②金融機関向け

A) 再保証（Counter Guarantee）

図表 175 再保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	金融機関が発行した保証状に対する、輸出者のリコースリスク（不履行リスク）をシェアするもの。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：75%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし 保証金支払いは、支払い事由の発生後 30 日以内。
保証料・手数料	輸出契約金額の一定割合

出所) EKN の Web サイトより NRI 作成

B) 信用状保証 (Letter of credit Guarantee)

図表 176 信用状保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	金融機関が発行する信用状に対する保証。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：50%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：有効期間と与信期間は、EKN のリスク評価によって決まる。 (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし 保証金支払いは、支払い事由の発生後、即時支払い。
保証料・手数料	輸出契約金額の一定割合

出所) EKN の Web サイトより NRI 作成

C) 為替手形保証 (Bill of Exchange Guarantee)

図表 177 為替手形保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	金融機関が買い取った為替手形に対する保証。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：95%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし 保証金支払いは、支払い事由の発生から 1 か月間の待機期間あり。
保証料・手数料	輸出契約金額の一定割合

出所) EKN の Web サイトより NRI 作成

D) 中小企業向け運転資金信用保証（Working capital credit guarantee for smaller companies）

図表 178 中小企業向け運転資金信用保証

項目	説明
保証対象	SME、スタートアップの定義は記載なし
保証内容	運転資金融資に対する保証を提供。SME 向け、スタートアップ向け（“Export Leap”）の複数を提供。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：50%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：未払い資本金に利息を加えたものから、銀行が担保を差し押さえた際に受け取った金額を差し引いたもの (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（輸入先の契約内容に沿って支払われる） 保証金支払いは、支払い事由の発生から 1 か月間の待機期間あり。
保証料・手数料	EKN は借り手のリスク評価に基づいてプレミアムを決定する。保険料は通常、銀行のリスク・プレミアムの 50%に相当する。最低保険料は 1 保証につき 1,500 クローネである。

出所）EKN の Web サイトより NRI 作成

③投資家向け

A) 投資保証（Investment Guarantee）

図表 179 投資保証の概要

項目	説明
保証対象	スウェーデンの利益を促進する投資や投資ローンに対して保証を申請することができる。これらは、投資国の経済発展に寄与する健全な投資でなければならない。EKNは、財貨生産とサービス生産の両方への投資に保証を提供している。 投資の例としては、資本または現物による株式取得、ライセンス、フランチャイズなどがある。
保証内容	保証は、投資国に対する政府の介入リスク、すなわち投資先が売却できなくなるリスクや、投資・ローンが返済されなくなるリスクから保護するものである。このようなリスクの例としては、国有化、収用、協定の破棄、戦争、自然災害、通貨障壁、経済変動に伴う事象などがある。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：90%まで (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：未払い資本金に利息を加えたものから、銀行が担保を差し押さえた際に受け取った金額を差し引いたもの (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：クローナ、米ドル、ユーロ、スイスフラン、日本円（投資と同じ通貨） 保証金支払いは、支払い事由の発生から1か月間の待機期間あり。
保証料・手数料	保証料は毎年前払いされ、投下資本または融資額に対するパーセンテージで表示される。

出所) EKN の Web サイトより NRI 作成

7) 業務のデジタル化の状況

業務のデジタル化に関連する事項として、オンライン申込みの拡大が挙げられる。EKN ではオンライン顧客ポータル（EKN Online）を提供しており、2022 年の実績として申込件数の 80%が EKN Online 経由となった³⁶。また、詳細は不明ではあるものの、新たなシステム基盤の導入に向けた初期的な調査を

³⁶ EKN Annual Report 2022, p.38

開始しており、業務システムの更改に向けて、機能の優先度付けやモジュール化に向けた検討が進められている。

また、サステナビリティ観点の評価等が求められる中で、案件審査時の一部業務の自動化を図っている。加えて、保険金支払い時の手続きの見直しにも着手しており、2023 年も継続した取り組みが行われている。

8) 中期経営計画・運営の方向性

中期経営計画に相当する公表情報は見あたらない。

9) 業務実績

EKN の業務実績の概要は以下のとおり。なお、2021 年度の保証料収入データはプロフォーム数値との注記がされている³⁷。

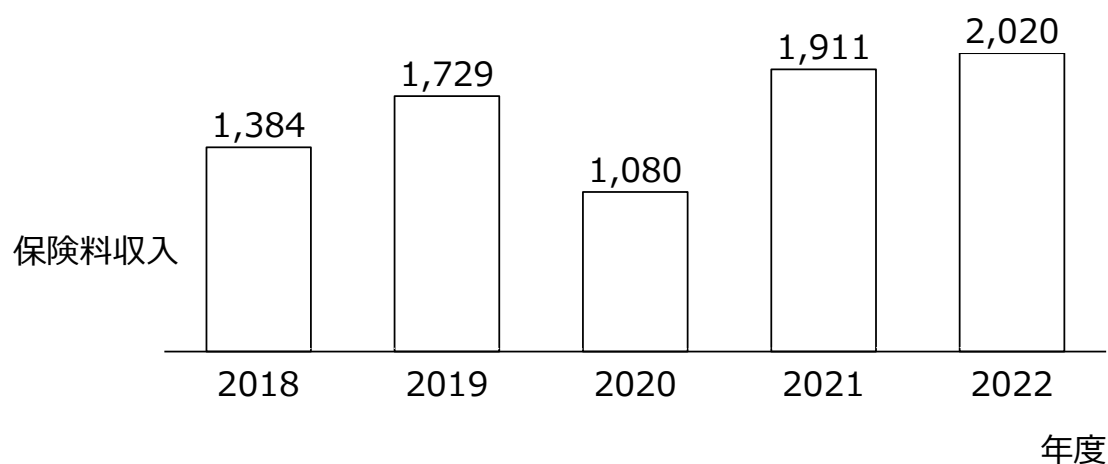
図表 180 EKN 業務実績の概況

単位：百万クローナ、かつこ内は十億円（1 クローナ＝14 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保証料収入 Earned Premiums	1384 (19.4)	1729 (24.2)	1080 (15.1)	1911 (26.8)	2020 (28.3)
支払保証料 Claims Paid	1738 (24.3)	1861 (26.1)	1637 (22.9)	799 (11.2)	898 (12.6)
保証額（実行額） New Guarantees During The Year	56816 (795.4)	54231 (759.2)	64691 (905.7)	77125 (1079.8)	64816 (907.4)
保証残高 Guarantee Outstanding	193295 (2706.1)	195862 (2742.1)	184330 (2580.6)	223955 (3135.4)	248989 (3485.8)

図表 181 EKN 業務実績の概況

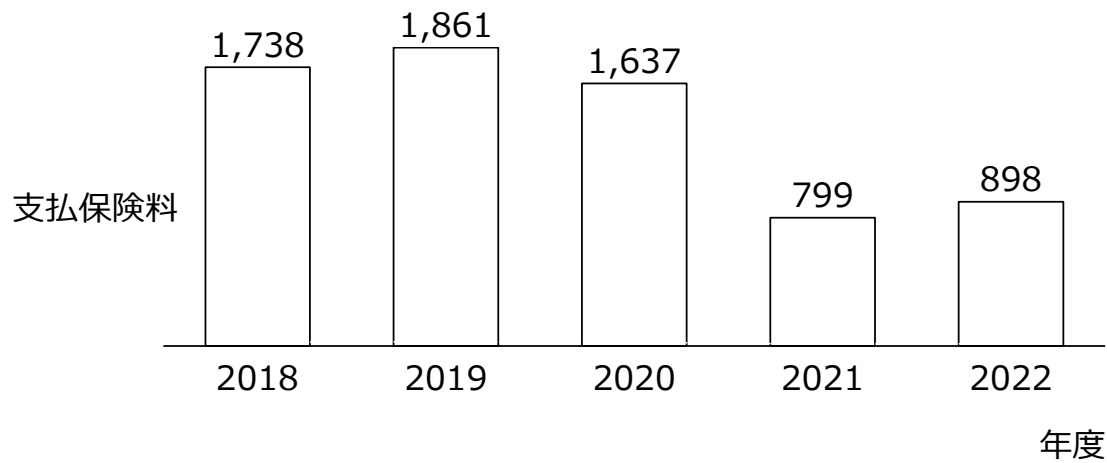
単位：百万クローナ



³⁷ EKN Annual Report 2022, p.5

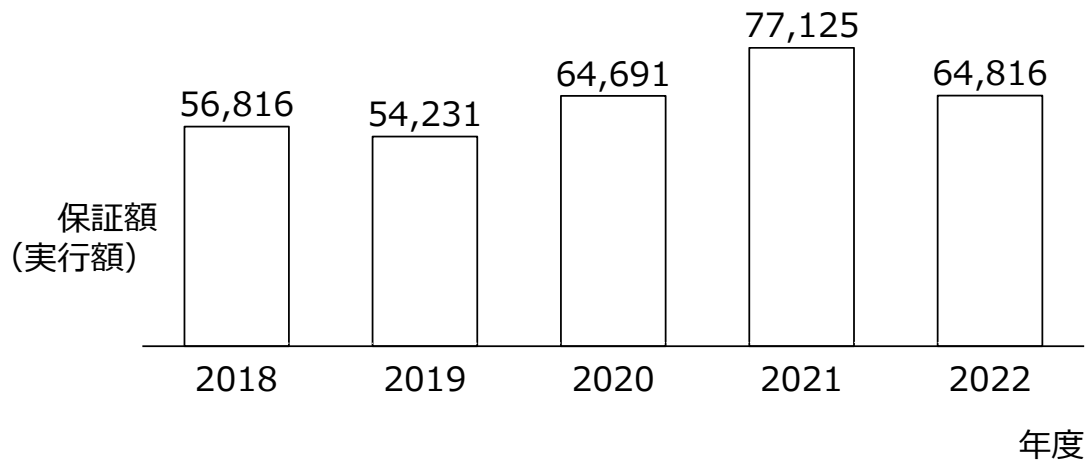
図表 182 EKN 業務実績の概況

単位：百万クローナ



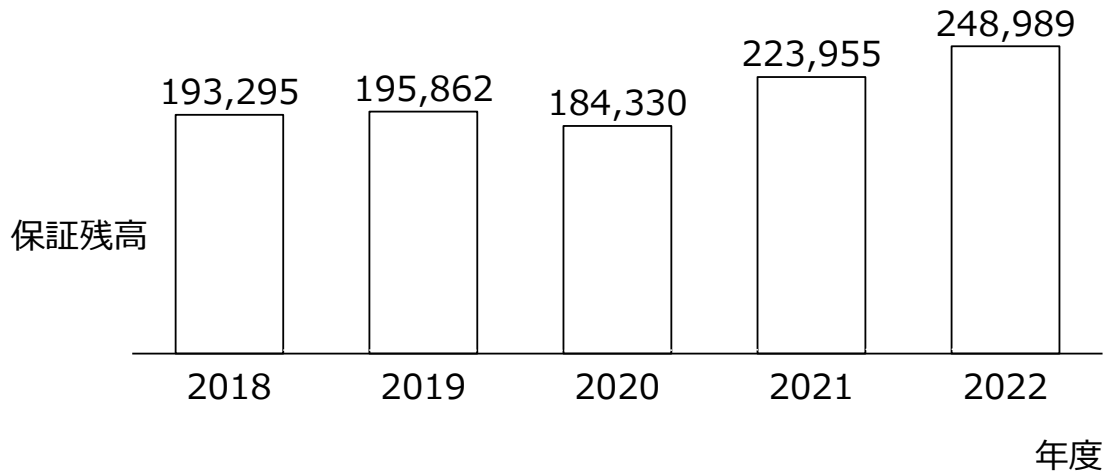
図表 183 EKN 業務実績の概況

単位：百万クローナ



図表 184 EKN 業務実績の概況

単位：百万クローナ



出所) EKN Annual Report より NRI 作成

図表 185 EKN 保証額（実行額）の内訳（商品別）2022 年度

単位：百万クローナ、かつこ内は十億円（1 クローナ = 14 円換算）

	実額	構成比(%)
合計	64816 (907.4)	100.0
売 掛 債 権 保 証 Guarantee for loss on claim for exporters	27047 (378.7)	41.7
輸出業者に対する損害賠償保証 Loss on production and loss on claim guarantee	1811 (25.4)	2.8
貸し手への損害賠償請求に対する保証 Guarantee for loss on claim for lenders	29366 (411.1)	45.3
不当廉売に対する保証 Guarantee for unfair calling	0 (0)	0.0
再保証 Counter guarantee	1679 (23.5)	2.6
信用状保証 Letter of credit guarantee	4028 (56.4)	6.2
為替手形保証 Bill of exchange guarantee	37 (0.5)	0.1
投資保証 Investment guarantee	0 (0)	0.0
中小企業向け運転資金信用保証 Working capital credit guarantee for SME	848 (11.9)	1.3

出所) EKN Annual Report より NRI 作成

図表 186 EKN 保証額（実行額）の内訳（産業別）2022 年度

単位：百万クローナ、かつこ内は十億円（1 クローナ＝14 円換算）

	実額	構成比(%)
合計	64816 (907.4)	100.0
テレコム Telecom	14208 (198.9)	21.9
機械 Machinery	13850 (193.9)	21.4
輸送 Transport	10452 (146.3)	16.1
電力 Power	9910 (138.7)	15.3
紙・パルプ Paper and pulp	8164 (114.3)	12.6
鉱業・鉄鋼 Mining and steel	3792 (53.1)	5.9
請負 Contracting work	2067 (28.9)	3.2
その他 Others	2374 (33.2)	3.7

出所）EKN Annual Report より NRI 作成

図表 187 EKN 保証額（実行額）の内訳（地域別）2022 年度

単位：百万クローナ、かっこ内は十億円（1 クローナ＝14 円換算）

	実額	構成比(%)
合計	64816 (907.4)	100.0
アジア	3641 (51)	5.6
ラテンアメリカ	10991 (153.9)	17.0
CIS i.a	657 (9.2)	1.0
バルカン半島	6513 (91.2)	10.0
アフリカ	11730 (164.2)	18.1
中東	3580 (50.1)	5.5
OECD 高所得国	26381 (369.3)	40.7
スウェーデン	1322 (18.5)	2.0
その他の国	1 (0)	0.0

出所）EKN Annual Report より NRI 作成

保証残高の商品別の内訳は以下のとおり。

図表 188 EKN 保証残高の内訳（商品別）2022 年度

単位：百万クローナ、かっこ内は十億円（1 クローナ＝14 円換算）

	実額	構成比(%)
合計	248989 (3485.8)	100.0
売 掛 債 権 保 証 Guarantee for loss on claim for exporters	18103 (253.4)	7.3
輸出業者に対する損害賠償保証 Loss on production and loss on claim guarantee	989 (13.8)	0.4
貸し手への損害賠償請求に対する保証 Guarantee for loss on claim for lenders	209190 (2928.7)	84.0
不当廉売に対する保証 Guarantee for unfair calling	154 (2.2)	0.1
再保証 Counter guarantee	16596 (232.3)	6.7
信用状保証 Letter of credit guarantee	2639 (36.9)	1.1
為替手形保証 Bill of exchange guarantee	37 (0.5)	0.0
投資保証 Investment guarantee	0 (0)	0.0
中小企業向け運転資金信用保証 Working capital credit guarantee for SME	1283 (18)	0.5

出所）EKN Annual Report より NRI 作成

(8)オランダ：Atradius (Atradius Dutch State Business) アトラディウス信用保険会社

オランダでは、民間保険会社 Atradius のグループ企業である AtradiusDSB (Atradius Dutch State Business N.V. : Atradius オランダ政府事業公開会社) が、政府の代理人として非市場性の貿易保険を実施している。引受限度額、保険金支出、保険料収入に関しては 5 年間の予測を作成し、1 年ごとに議会の承認を得る形をとっている。

1) 目的・ミッション

Atradius DSB では、事業目的として「オランダ企業が海外でビジネスを行う際の支援」を掲げており、ミッションとして「オランダ企業に最善の輸出と競争優位性のあるポジションを提供することで、オランダ経済に対して付加価値を創出する」と定義している。

財務年間報告 (jaarverslag financien 2022) において、Atradius DSB を通じて提供される保険・保証等のファシリティは non-commercial であることが定められており、民間市場の補完的な位置付けと定められている。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 189 Atradius DSB 所在地・連絡先

住所	オランダ アムステルダム David Ricardostraat 1, 1066 JS Amsterdam P.O. Box 8982, 1006 JD Amsterdam, Netherlands
Web サイト	https://atradiusdutchstatebusiness.nl/
連絡先	+31 (0)20-553-2693 / info.dsb@atradius.com

出所) Atradius DSB Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

Atradius DSB の沿革は以下のとおり。

図表 190 Atradius DSB 沿革

年	出来事
1925 年	前身となる NCM (Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij、オランダ信用保険会社) として設立される
1929 年	スペインで Crédito y Caución が設立される
1932 年	オランダ政府と提携し、オランダ政府に替わり輸出信用に関する業務を開始 (ADSB の前身)
1954 年	ドイツで Gerling Credit が設立される
2001 年	Gerling Credit と NCM が合併し、GERLING NCM が設立される
2004 年	Atradius というブランドとなる
2008 年	Atradius と Crédito y Caución が連携開始し、2016 年に再編

出所) Atradius Web サイトより NRI 作成

Atradius N.V. は民間企業であり、オランダ政府による公的な輸出信用に関する業務は、子会社で民間企業の Atradius DSB によって実施される。

そのため、オランダ政府と Atradius DSB の関係性を規定する契約 (Agreement) が存在しており、それらは Regeling uitvoering EKI (輸出信用機関実施規制) 第 2 条に基づき、締結されているものである。なお、同条第 1 項では、財務大臣が企業のオランダ国外との貿易やサービス提供に関するリスク、または企業がオランダ国外に投資する際の非商業的リスクをカバーするための保険及び保証に関わる一定の活動を委託することができる旨が定められている。

図表 191 オランダ政府と Atradius DSB の間の契約

契約名	The relationship between the State of the Netherlands and Atradius Dutch State Business N.V.
原典	https://atradiusdutchstatebusiness.nl/en/documents/brief-over-samenwerking-atradius-dutch-state-business-en-staat-%28en%29.pdf

出所) Atradius DSB ウェブサイトより NRI 作成

図表 192 Atradius DSB との契約の根拠法

根拠法	Regeling uitvoering EKI (輸出信用機関実施規制)
原典	https://wetten.overheid.nl/BWBR0027082/2010-01-21/
施行日	2010 年 1 月 21 日

出所) Atradius DSB ウェブサイト、Overheid.nl ウェブサイトより NRI 作成

4) 資本関係・財源

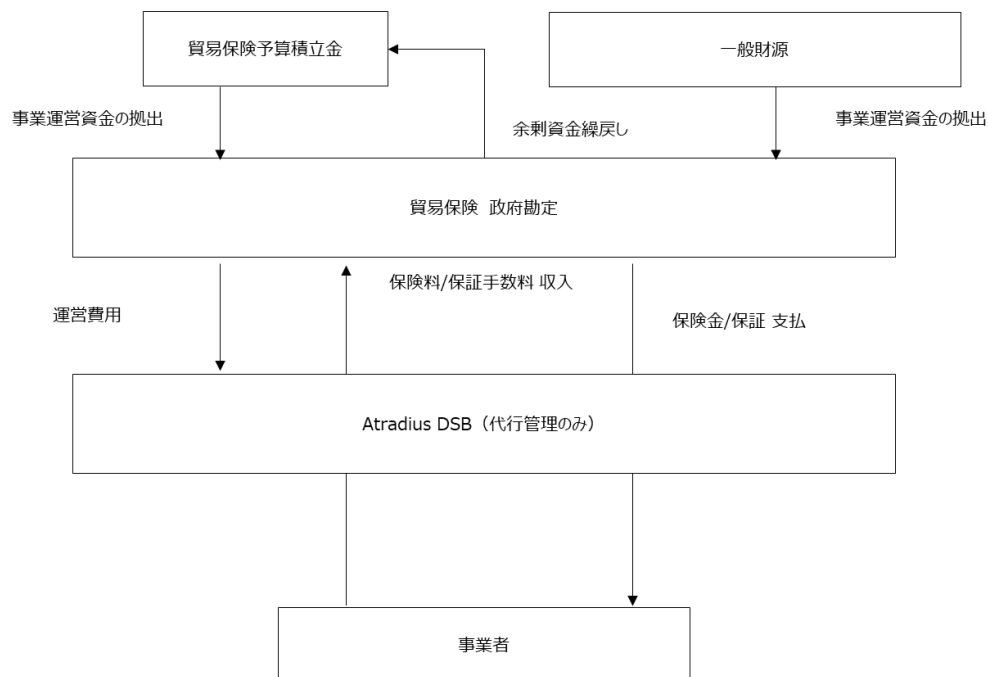
Atradius DSB は純粋な民間会社であり、政府との資本関係等はない。前述の通り、Atradius DSB は Atradius N.V.の子会社ではあるものの、財務面・業務面、共に親会社である Atradius からは分離され、貿易保険に係る政府勘定の委任管理を行っている。

Atradius DSB が提供するファシリティは全て財務省、外務省、税務・財務長官（the State Secretary for Taxation and Fiscal Affairs）、および外国貿易・開発協力大臣の責任の下で、運営されている。そのため、全ての収益や支払等はオランダ政府が説明責任やリスクを負うことになっており、民間企業としての Atradius DSB あるいは Atradius の財務諸表には一切反映されない。Atradius DSB は受託者として年間報酬を得るという構造になっている。

財源は一義的には政府予算であるが、各年の収支差による影響を吸収するためのバッファとして begrotingsreserve ekv（貿易保険予算積立金）が存在する。収入保険料のうち予算超過分を積立金に繰入し、保険金支払や Atradius DSB の費用は積立金から賄う構造である。

オランダ政府の貿易保険に係る政府勘定及び Atradius DSB の財源・資金フローの概要は以下のとおり。

図表 193 貿易保険に係る財源・資金フロー



出所) Atradius DSB Web サイト、Atradius Annual Report より NRI 作成

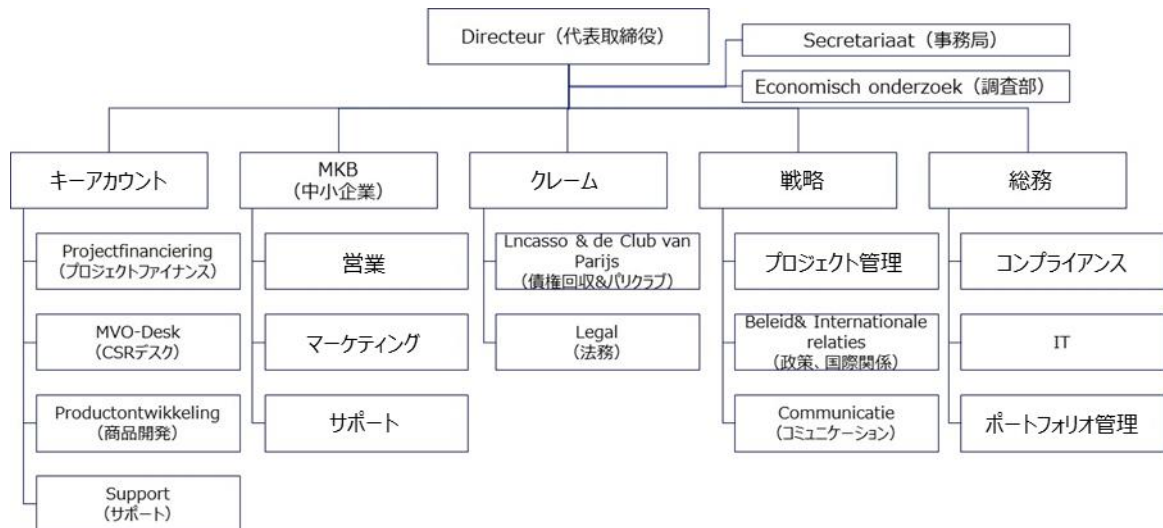
5) 組織・機構

① 組織図

Atradius DSB の従業員数に関する情報は見あたらない。

ADSB 内部の組織図は以下のとおり。

図表 194 ADSB 内部の組織図



出所) Organogram Atradius DSB より NRI 作成

② 海外拠点

Atradius には欧州を中心に世界各地に 160 超の拠点が存在するものの、Atradius DSB のオフィスは本社であるオランダ アムステルダムのみであり、海外拠点は設置していない。

③ 人材に関する考察

Annual report 等でも人材面に関する記述は存在しない。

6) 業務内容

Atradius DSB が提供する保証・保険には上限があり、全ファシリティを合計して毎年 100 億ユーロを超えた新たな付保はできないとされている。(Artikel 5 Exportkredietverzekeringen, -garanties en investeringsverzekeringen, IX Financien en Nationale Schuld)

ADSB では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、2つのカテゴリーに分類される。

保険 : 信用保険(事業リスク、政治リスクをカバー)、対物保険など。

保証 : 輸出者向け運転資金融資の保証など。

ADSB が提供している保険は次の通り。

①輸出者向け保険 (Insurance Policy for Exporters)

取引額が小規模(20 万ユーロ程度)のもの及び大規模(最大額の制限なし)のものを対象とするもの。化石燃料の採掘・処理、化石燃料を用いた発電等、一部領域は対象外。

図表 195 輸出者向け保険の概要

項目	説明
付保対象	オランダの輸出企業
付保率	90%-98%
付保対象リスク	事業リスク(含む製造リスク)
料率	記載なし

出所) ADSB の Web サイトより NRI 作成

②オランダ成長基金 (The Dutch Good Growth Fund (DGGF))

資本財の輸出取引がアトラディウスの通常の輸出信用保険に該当しない場合でも、いくつかの追加条件を満たせば DGGF 経由でアトラディウスの輸出信用保険が適用される。

- ・ 開発関連取引であること。開発関連性の評価は、特に、買い手の国における生産力の向上、雇用の創出、知識・技能・技術の移転に重点を置いている。
- ・ DGGF の対象がオランダの中小企業、または大企業であってもその取引がオランダの中小企業にプラスの効果をもたらすことを証明できる場合である。
- ・ 取引のリスクが許容範囲内であり、3,000 万ユーロを超えないこと。買い手の取引および事業活動が、FMO の除外リストに記載されている活動に関与していない。

図表 196 オランダ成長基金の概要

項目	説明
付保対象	主にオランダの中小企業
付保率	80%
付保対象リスク	事業リスク(含む製造リスク)
料率	記載なし

出所) ADSB の Web サイトより NRI 作成

③バイヤーズ・クレジット（Buyer Credit Insurance Policy）

図表 197 バイヤーズ・クレジットの概要

項目	説明
付保対象	オランダの輸出企業
付保率	90%-98% 付保率は、ローン期間における借手の信用力、契約金額に占める当該融資の比率、関係国における ADSB の供与可能額及び関連する exporter の財務状況に応じて決定される。
付保対象リスク	事業リスク、政治リスク
料率	記載なし

出所）ADSB の Web サイトより NRI 作成

④為替リスク保険（Foreign Exchange Risk Insurance）

主要通貨間のレート変動における損失をカバーする保険。

図表 198 為替リスク保険の概要

項目	説明
付保対象	オランダの輸出企業
付保率	100%
付保対象リスク	為替リスク なお通貨レート変動による為替差益が発生した場合は、ADSB に支払の必要が生じる。
料率	記載なし

出所）ADSB の Web サイトより NRI 作成

⑤建設輸出保険（Export Insurance for Contractor）

図表 199 建設輸出保険の概要

項目	説明
付保対象	建設関連の企業
付保率	90%-98%
付保対象リスク	事業リスク、政治リスク
料率	記載なし

出所）ADSB の Web サイトより NRI 作成

⑥輸出信用保証（Export Credit Guarantee）

図表 200 輸出信用保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	輸出信用を提供する銀行は、アトラディウス DSB に保証を申請する。借り手が輸出信用を債務不履行とした場合に、銀行が輸出信用を調達するために調達した外部資金を返済する能力を評価する。 (1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：政治リスクについては 98%、事業リスクについては 95% のカバー率を想定している。 (3) カバー対象リスク：事業リスク、政治リスク (4) 保証範囲：記載なし (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	信用保険の保険料とは別に支払う保証料は、融資期間と輸出銀行の外部レター格付け（少なくとも S&P BBB-）を考慮して算出される。

出所) ADSB の Web サイトより NRI 作成

⑦前払い保証金への保証（Bond Cover Facilities）

図表 201 前払い保証金への保証の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	(1) 対象輸出契約額：制限なし (2) カバー率：輸出取引の製造リスクおよび買い手による不払いリスクに対して保険をかけている場合：最大 95%から 98%まで。輸出取引の製造リスクおよび買い手による不払いリスクに対して保険を掛けていない場合：最高 80%まで (3) カバー対象リスク：買い手が保証を要求するリスク (4) 保証範囲： 次のボンドのいずれか 前払いボンド 履行保証（パフォーマンス・ボンド） メンテナンス・ボンド リテンション・ボンド 入札ボンド (5) 頭金：記載なし (6) 付保対象融資契約：記載なし (7) 通貨：記載なし
保証料・手数料	案件ごとに設定される

出所）ADSB の Web サイトより NRI 作成

⑧グリーン・カバー（Green Cover Investment Loan）：

グリーン・カバーは、新たなグリーン技術やグリーン資本財・プロジェクトの生産能力への投資を希望するオランダ企業のためのものである。この保険は、イノベーションを通じてエネルギー転換をリードする一方、輸出を通じて国際的な事業展開を図る企業を対象としている。多くのグリーン・テクノロジーはまだ開発段階にあるか、商業的成熟を達成するまでには長い道のりがある。金融機関はこうした段階を高リスクと解釈する傾向があり、グリーン投資の融資を受けることが難しくなっている。

ADSB のグリーン・カバー・ソリューションは、企業が持続可能なプロジェクトやグリーン資本財を開発・拡大するために、それぞれの投資に必要な資金を獲得できるよう支援することとしている。

図表 202 グリーン・カバーの概要

項目	説明
付保対象	オランダ企業のみ対象で、他に下記の条件が当てはまる。 ・ 投資資金の少なくとも 20%をオランダ国内で使用する。これが達成できない場合は、例外措置が可能かどうか ADSB が調査する ・ 投資の対象となる資本財またはプロジェクトは、アトラディウス DSB グリーンラベルに適合していなければならない ・ 投資によって生み出される「グリーン」な資本財またはサービスの一部が輸出されると予測される（20%以上）
付保率	最大 80%
付保対象リスク	融資実行後は、事業計画書に記載されたマイルストーンに基づき、複数回に分けて融資金を引き出すことができる。返済期間は、製品開発またはプロジェクトが完了した時点から開始され、ビジネスプランの回収予測に依存する。投資ローンの貸し手は被保険者である。貸し手は通常銀行だが、場合によってはアトラディウス DSB が認める他の金融機関も検討できる。アトラディウス DSB を通じて、借り手が被保険者に対する融資の全部または一部の返済義務を履行しなかった場合、オランダ国が支払不履行のリスクをカバーする。 企業にこの制度を提供するため、保険料を徴収している。保険料は、銀行または金融機関が企業に転嫁することもできるが、融資から支払われることもある。なお、保険税はグリーン・カバー商品には適用されない。 貸付金額：上限は 30 百万ユーロ
手数料等	記載なし

出所) ADSB の Web サイトより NRI 作成

7) 業務のデジタル化の状況

Atradius DSB における業務のデジタル化の状況は明らかにされていない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

Atradius DSB では中期経営計画やそれに類する計画を公表していない。

9) 業務実績

前述の通り、Atradius DSB の政府勘定における財務実績は以下のとおり。

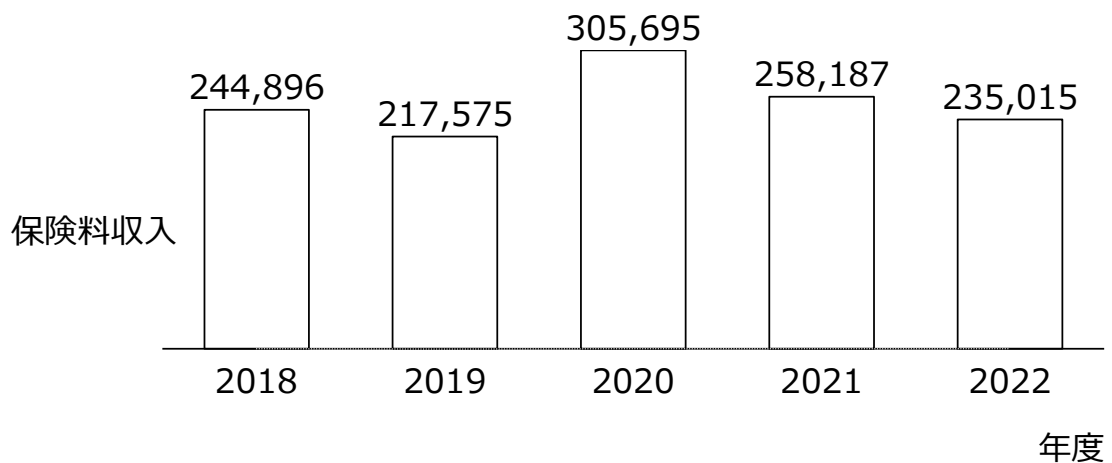
図表 203 ADSB 業務実績の概況

単位：千ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保証料収入 Ontvangsten(Garanties)	244896 (39.2)	217575 (34.8)	305695 (48.9)	258187 (41.3)	235015 (37.6)
積立金振出 Storting begrotingsreserve	0 (0)	-50981 (-8.2)	0 (0)	124379 (19.9)	19752 (3.2)
支払保証料 Uitgaven(Garanties)	26542 (4.2)	186328 (29.8)	49520 (7.9)	244289 (39.1)	72574 (11.6)
業務費用 Opdrachten	16191 (2.6)	12178 (1.9)	87007 (13.9)	74741 (12)	20696 (3.3)
積立金繰入 Onttrekking begrotingsreserve	0 (0)	0 (0)	67818 (10.9)	81182 (13)	140351 (22.5)
保証残高 Guarantee Outstanding	193295 (30.9)	195862 (31.3)	184330 (29.5)	223955 (35.8)	248989 (39.8)

図表 204 ADSB 業務実績の概況

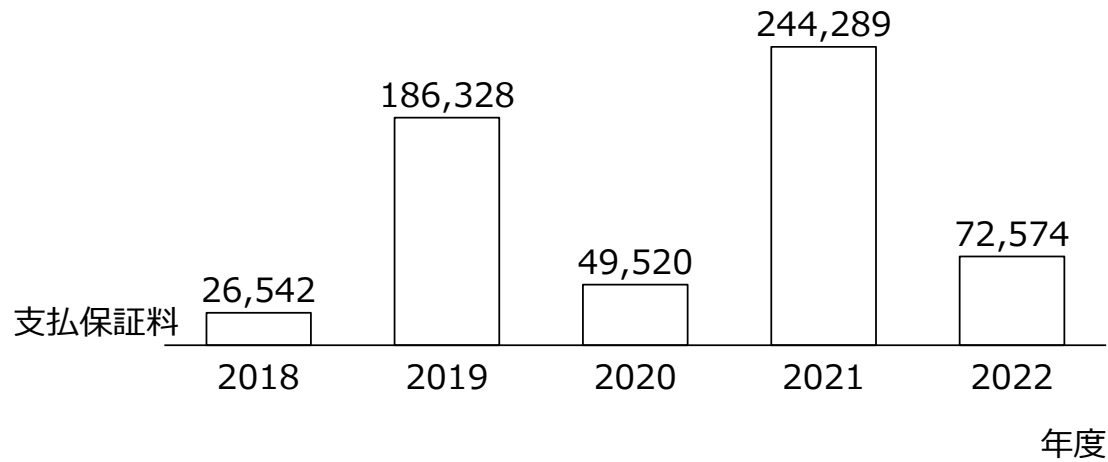
単位：千ユーロ



出所) オランダ政府財務省アニュアルレポートより NRI 作成

図表 205 ADSB 業務実績の概況

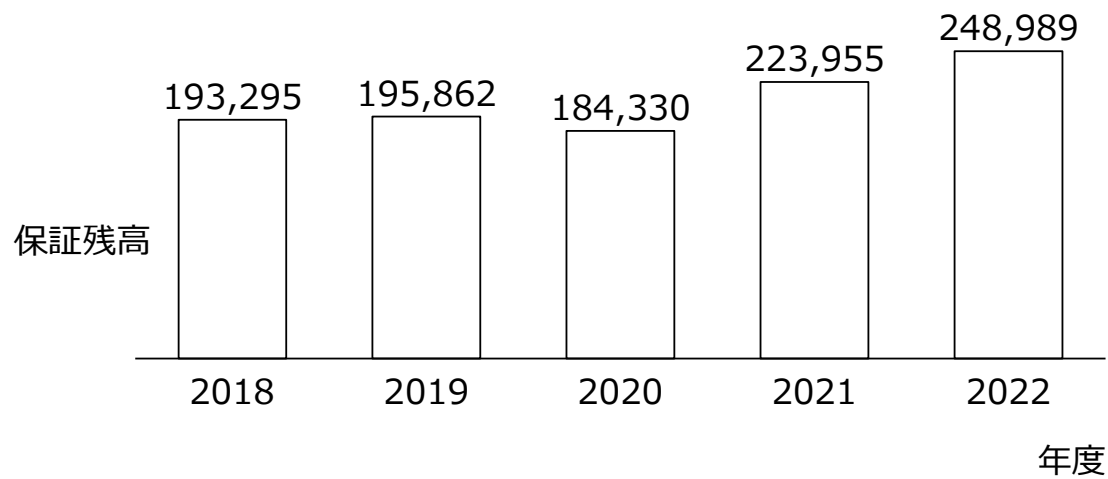
単位：千ユーロ



出所) オランダ政府財務省アニュアルレポートより NRI 作成

図表 206 ADSB 業務実績の概況

単位：千ユーロ



出所) オランダ政府財務省アニュアルレポートより NRI 作成

図表 207 ADSB 保証残高の概況

単位：十億ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

(十億ユーロ)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保証残高 Uitstaande garantie verplichtingen	16.3 (2608)	16.4 (2624)	18.8 (3008)	21.9 (3504)	18.8 (3008)
うち実行済み definitief	11.2 (1792)	10.8 (1728)	10 (1600)	10.3 (1648)	13.3 (2128)
うち実行予定 voorlopig	5.1 (816)	5.6 (896)	8.8 (1408)	11.6 (1856)	5.5 (880)

出所) オランダ政府財務省アニュアルレポートより NRI 作成

図表 208 ADSB 保証額（新規実行額）の内訳（地域別）2022 年度

単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

(百万ユーロ)	実額	構成比(%)
合計	64816 (10370.6)	100.0
オランダ	380 (60.8)	7.5%
アジア	3619.2 (579.1)	71.0%
うちフィリピン	-3325.2 (-532)	65.2%
ヨーロッパ	156 (25)	3.1%
中東	214.3 (34.3)	4.2%
アフリカ	324.6 (51.9)	6.4%
中南米	383.6 (61.4)	7.5%
北米	22.8 (3.6)	0.4%

出所) ADSB Annual Review より NRI 作成

フィリピンに関しては、新マニラ空港の建設に伴う土木工事をオランダ企業である Boskalis が実施する際に、ADSB 史上最高額である 1,731 百万ユーロの保証提供を行う等、大型の案件が 2022 年であったことから、実績額が突出している。

(9)スペイン：ICO (Instituto de Credito Oficial) スペイン開発金融公庫

ICO (Instituto de Credito Oficial：スペイン開発金融公庫) は国家の所有と保証のもとに独立の法人格を有する経済・競争力省所管の国有開発金融機関である。スペインの経済成長と富の配分の改善に寄与する経済活動を支援・促進している。また政府勘定の実施機関として国際的な援助・金融支援業務を行っている。

1) 目的・ミッション

ICO のミッションは、持続可能な成長、雇用創出及び富の分配に資する経済活動を促進すること³⁸である。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 209 ICO 所在地・連絡先

住所	スペイン マドリード Paseo del Prado 4 28014 Madrid, Spain
Web サイト	https://www.ico.es/
連絡先	+34 91 592 16 00 / 問い合わせ (https://www.ico.es/en/contacto)

出所) ICO Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

根拠法は Royal Decree-Law (勅令法) 12/1995 (12 月 28 日付) の Disposición Adicional Sexta (追加規定第 6 条)。

³⁸ ICO ウェブサイト「Misión y Funciones」

https://www.ico.es/web/guest/quienes_somos_ico/que_es_el_ico/mision_y_funciones

図表 210 ICO 沿革

年	事項
1971 年	公的金融システムの改革に伴い、旧中長期信用機関（Instituto de Credito a Medio y Largo Plazo）に代わる政府機関として設立
1977 年	開発援助業務開始
1983 年	輸出信用（利子補給）業務開始
1988 年	農業信用銀行、抵当銀行等政府系特殊銀行の持株会社となる
1991 年	民営化政策により持株会社傘下の銀行が民営化、ICO 本体は分離され、唯一の国有銀行として存続
1994 年	海外投資金融業務開始
1995 年	勅令法（Royal Decree-Law）12/1995（同年 12 月 28 日付）により ICO の法的・財政的地位が明確化
1999 年	勅令第 706 号（同年 4 月 30 日付）により、1997 年法律第 6 号に適合した公共事業体となる
2013 年	ICO は、起業家、技術革新、国際化を支援する新たなイニシアティブ（例：Fond-ICO Global）を導入

出所）ICO Web サイトより NRI 作成

図表 211 ICO の根拠法

根拠法	Royal Decree-Law 12/1995（12 月 28 日付） Disposición Adicional Sexta
原典	https://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1995-27964
施行日	1995 年 12 月 28 日
根拠条文	第 1 項第 1 号 ICO は立法政令 1091/1998（9 月 23 日付）により承認された、一般予算法改正第 6 条第 1 項 b に規定される国営企業であり、経済財政省に付属し、その目的を達成するため、国家金融機関とみなされる信用事業体の法的性質、法人格及び資産を有する。 (El Instituto de Crédito Oficial es una Sociedad Estatal de las previstas en el artículo 6, apartado 1, párrafo b) del texto refundido de la Ley General Presupuestaria, aprobado por Real Decreto legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía, que tiene naturaleza jurídica de Entidad de Crédito, que tendrá la consideración de Agencia Financiera del Estado, y personalidad jurídica y patrimonio propio, para el cumplimiento de sus fines.)

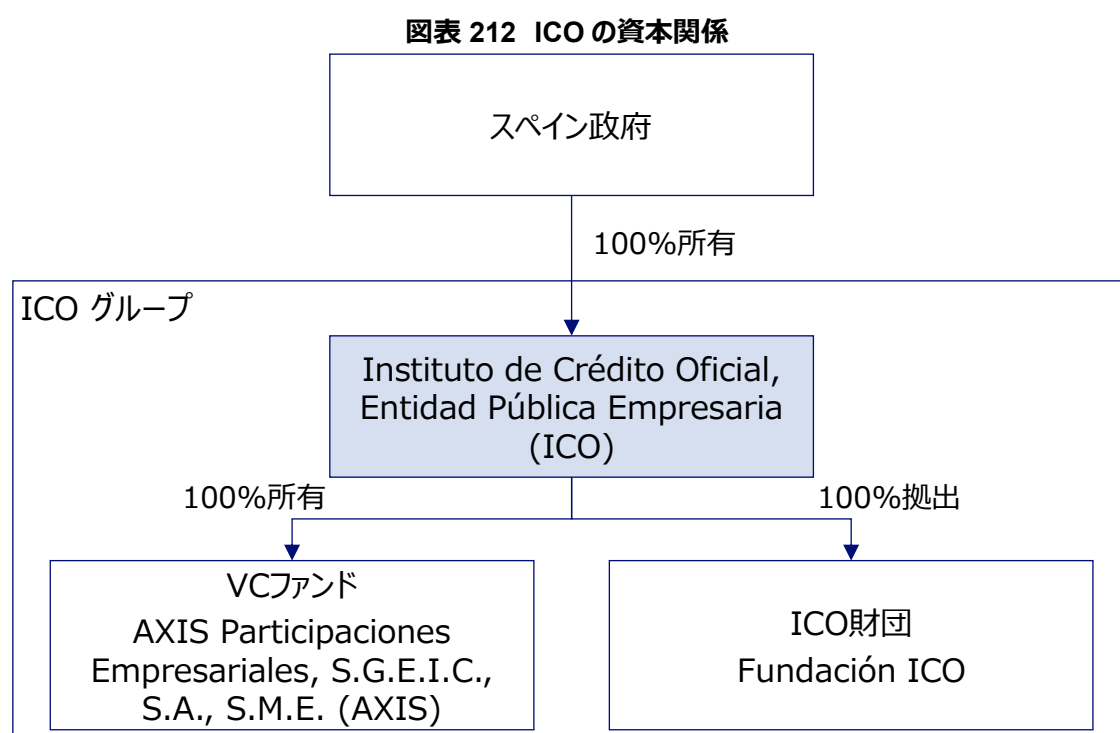
出所）スペイン政府ウェブサイトより NRI 作成

なお、同勅令法では、「ICO が設立された Royal Decree-Law 3/1991 以降懸案事項となっていた ICO の新たな法的及び財務的な体制の規制を提示しており、公的信用分野における国家の活動を明

確化し、組織化するために不可欠である」(Se aborda también en el presente Real Decreto-ley la regulación del nuevo régimen jurídico y financiero del Instituto de Crédito Oficial, que estaba pendiente desde que por el Real Decreto-ley 3/1991, se organizaron las entidades de crédito de capital público estatal, y que, en la actualidad, ha devenido imprescindible en orden a clarificar y ordenar la actividad estatal en materia de crédito oficial.) としている。

4) 資本関係・財源

ICO はスペイン政府が有する金融機関であるが、AXIS 及び Fundacion ICO という 2 つの下部組織を有する³⁹。資本関係の全体像は下図の通りである。



出所) スペイン政府ウェブサイトより NRI 作成

³⁹ ICO「ICO Group 2022 Non-Financial Information Statement」

国庫からの拠出金で実施する業務（ICO は仲介者・代理人）と、市中から ICO が資金調達し、自己勘定で実施する業務が存在する。

自己勘定における資金調達に関しては、2023 年 3 月末時点で 27,925 百万ユーロの残高があり、その多くは社債、ユーロ CP（コマーシャルペーパー）、融資及びエクイティ性資金⁴⁰である。

図表 213 ICO の負債構成

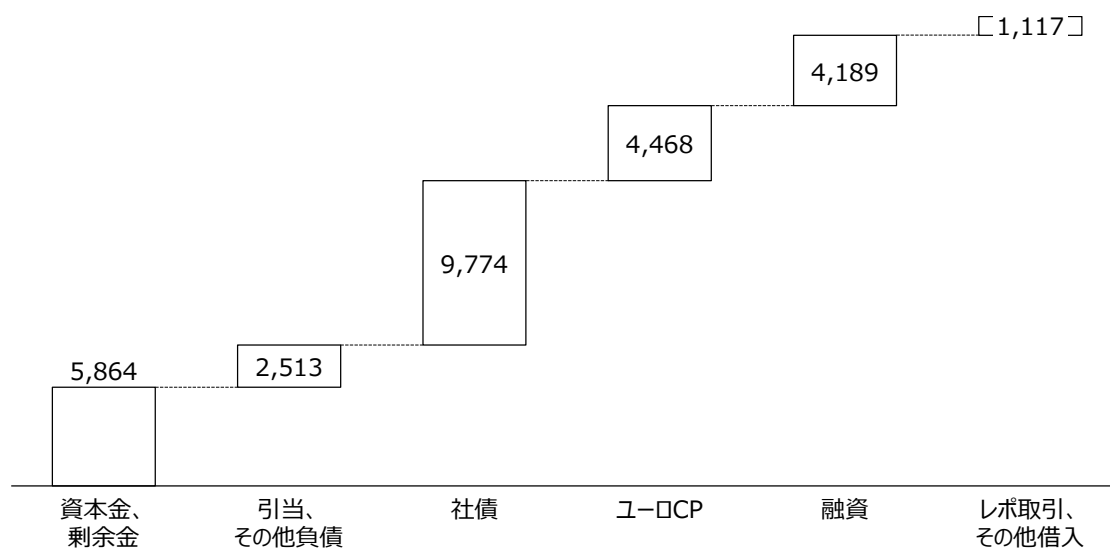
単位：百万ユーロ、かつこ内は十億円（1 ユーロ = 160 円換算）

	2022 年度末
資本金、剰余金	5864 (938)
引当、その他負債	2513 (402)
社債	9774 (1564)
ユーロ CP	4468 (715)
融資	4189 (670)
レポ取引、その他借入	1117 (179)

出所) ICO Investor Presentation July 2023 より NRI 作成

図表 214 ICO の負債構成

単位：百万ユーロ



出所) ICO Investor Presentation July 2023 より NRI 作成

⁴⁰ ICO [\[Investor Presentation July 2023\]](#)

5) 組織・機構

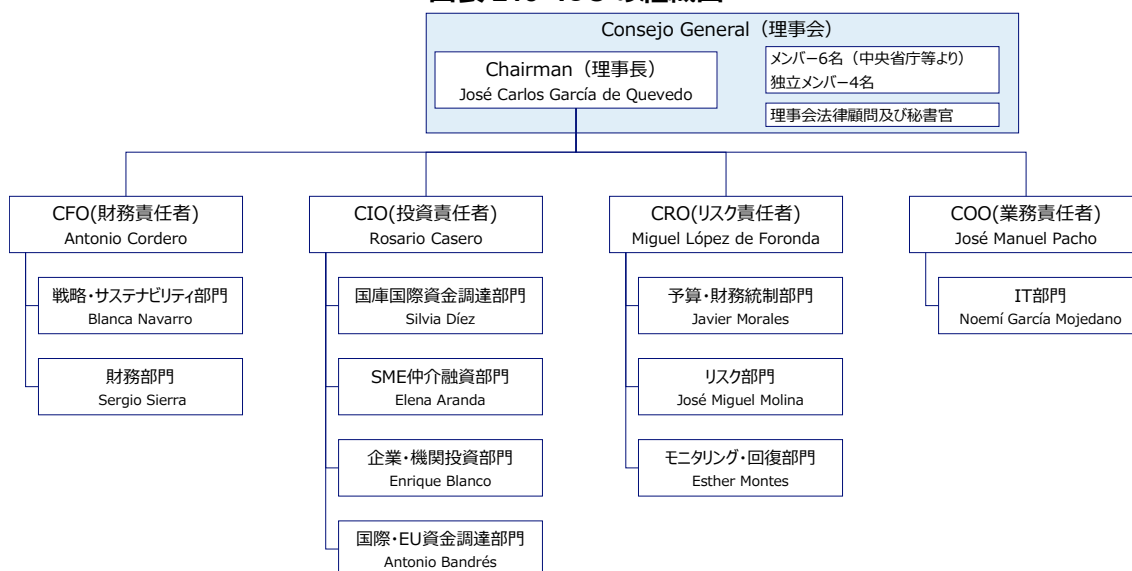
① 組織図

ICO の組織は下記の通りの構成である。業務の監督を行う理事会（Consejo General）と執行体制は分離しており、理事会の理事長（Chairman）は執行における最高責任者でもある。

理事会は理事長を除き、10 名のメンバーで構成されている。うち 6 名はスペイン政府の関連省庁等との兼任者であり、独立メンバーである 4 名はアカデミア等政府関連ではない専門家等がアサインされている。

業務執行体制としては、理事長の下に 4 名の責任者が置かれ、それぞれ財務、投資、リスク、業務オペレーションを担う。その下部にいくつかの部門が分立する体制であり、詳細は下図ご参照。

図表 215 ICO の組織図



② 海外拠点

ICO はスペイン マドリード以外にオフィスは存在しない。

③ 人材に関する考察

Annual report 等でも人材面に関する記述は存在しない。

6) 業務内容

ICO では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、2つのカテゴリーに分類される。

融資 : 仲介ファシリティ、直接貸付など。

保証 : 国際保証など。

融資 : 仲介ファシリティ (Second-Floor Facilities)

ICO が市中金融機関を経由して貸付を行い、主には国内の中小企業・スタートアップと、海外展開 (Internationalisation) に注力している。複数のファシリティが存在し、輸出信用に関連するものとしては、ICO International、ICO Exporters 及び ICO International Channel Facility の3つ。

図表 216 仲介ファシリティの概要

項目	説明
融資対象者	・ <u>ICO インターナショナル (ICO International)</u> スペイン国内に居住する自営業者、またはスペイン国外に居住し Spanish Interest を有する企業で、スペイン国外での活動を希望する者。 ・ <u>ICO 輸出業者 (ICO Exporters)</u> 海外での事業活動から生じる請求書の前払いによる流動性の獲得を希望する独立請負業者およびスペインで登記された企業 ・ <u>ICO 国際チャネル施設 (ICO Internacional Channel Facility)</u> スペイン国内および国外に居住する自営業者および会社で、Spanish Interest を有し、海外での流動性を必要とする事業活動および／または投資の資金調達を希望する者。
融資内容	・ <u>ICO インターナショナル (ICO International)</u> 国外の事業および／または投資活動と流動性ニーズ (1) 金額：顧客 1 社あたり 1,250 万ユーロまで (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：1 年から 20 年で、条件によっては最長 3 年の元本返済猶予期間がある。 ・ <u>ICO Exporters</u> 海外での商業活動から発生する請求書に対する立替金や、海外で販売される商品やサービスの生産コストを賄うための事前融資 (1) 金額：顧客 1 社あたり 1,250 万ユーロまで (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：記載なし ・ <u>ICO Internacional Channel Facility</u> スペイン国外での事業活動、投資、または各種輸出信用（サプライヤー・クレジット、バイヤーズ・クレジットなど）のための資金 (1) 金額：上限なし (2) 融資範囲：記載なし (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：記載なし
手数料等	取引内容ごとに設定される。

出所) ICO の Web サイトより NRI 作成

保証：国際保証（International Guarantees）

ICO は、プログラムを通じて、企業が国際入札に参加したり、保証の提供を必要とする海外で受注した契約を正式に締結したりできるよう、企業に銀行保証を付与している。

図表 217 国際保証の概要

項目	説明
保証対象	利用者：中小企業のステータスを持たないスペインの企業、車両会社（スペインの企業をカウンターギャランティとする場合）、および金融機関
保証内容	本プログラムが受理することができる業務の最低額 1 件あたり、企業は 600 万ユーロ（または対応する通貨での同等額）、金融機関は 1,000 万ユーロとする。 ICO は下記のいずれかを提供： ・ 入札保証 ・ パフォーマンス・ボンド ・ 前払い／進捗払い ・ 保証
保証料・手数料	案件ごとに設定

出所）ICO の Web サイトより NRI 作成

7) 業務のデジタル化の状況

ICO における業務のデジタル化の状況は明らかにされていない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

産業・貿易・観光省（Ministry of industry, trade and tourism）が掲げた「Recovery, Transformation and Resilience Plan」におけるスペイン経済における戦略分野及び分野横断の目標に沿った形で ICO は「ICO Group strategy 2022-2027」を策定しており、スペイン経済の持続可能性の確保及びデジタル化を推し進めるべく 4 つの戦略分野を設定している。

1. ビジネスの成長：

ビジネスを成長させ、スペイン経済の競争力及びレジリエンス、雇用創出を促進する

2. デジタルトランスフォーメーション：

スペインの生産基盤におけるデジタルトランスフォーメーションを促進する

3. サステナブル・ファイナンス：事業基盤におけるエコロジカル・トランジションとサステナビリティを促進する

4. コーポレートガバナンス：ガバナンスとデジタル/技術リソースを強化し、組織の変化をもたらし、コミュニケーションを拡大する

9) 業務実績

図表 218 ICO 融資残高の内訳（セクター別）2023 年 6 月末時点

※仲介貸付（Second-Floor Facility）によるもののみ

	構成比(%)
合計	100.0
食サービス	12.40
重工業	10.77
食品卸	10.61
農林水産業	9.59
建設	7.76
管理・サポートサービス	7.43
輸送・保管	6.34
観光・文化	5.51
不動産	5.39
化学	4.52
自動車・輸送機器	3.72
小売	2.81
自然環境	2.80
検査・認証	2.66
健康	2.01
冶金	1.79
繊維・ファッション	1.40
紙	0.82
石油・燃料	0.79
エネルギー	0.60
教育	0.31

出所) ICO Investor Presentation (Sep 2023)より NRI 作成

図表 219 ICO 融資残高の内訳（セクター別）2023 年 6 月末時点

※直接貸付（Direct Financing）によるもののみ

	構成比(%)
合計	100.0
管理・サポートサービス	20.94
自然環境	20.00
エネルギー	18.76
輸送・保管	15.63
建設	8.49
観光・文化	4.54
検査・認証	2.79
重工業	1.93
自動車・輸送機器	1.82
食品卸	1.67
冶金	1.11
石油・燃料	0.66
化学	0.50
不動産	0.42
食サービス	0.27
健康	0.21
小売	0.16
教育	0.08
繊維・ファッション	0.01

出所) ICO Investor Presentation (Sep 2023)より NRI 作成

(10)トルコ : Turk Eximbank (Export Credit Bank of Türkiye) トルコ輸出入銀行

Turk Eximbank は、トルコ政府 100%出資による株式会社形態の輸出信用機関である。根拠法において特殊な位置づけを有しており、トルコ政府による損失補てん、法人税等の免除、準備金比率の適用除外等、トルコ政府による各種支援が行われており、トルコ唯一の公的輸出信用機関とされている。

1) 目的・ミッション

Turk Eximbank の目的として、Turk Eximbank では以下の 6 項目を提示している。いずれも、トルコにおける唯一の輸出信用機関としての役割とされる。

- ・ 輸出の拡大を図る
- ・ 輸出される財・サービスの多様化を図る
- ・ 新たな輸出市場を開拓する
- ・ 国際貿易に占める輸出者のシェアを高めるとともに、輸出者に必要な支援を提供する
- ・ 輸出者、海外契約者・投資家の競争力を向上させるとともに、各種裏付けを提供する
- ・ 海外投資を通じて、輸出向け投資財の製造・販売を促進、支援する

なお、2013 年閣僚会議の決議（Resolution No: 2013/4286）では、以下の設立目的を示している（Article 6）。

（参考）Turk Eximbank の設立目的

Article 6 (1)

The objective of the Bank comprises the enhancement of exports, diversification of exported goods and services, access of new markets for exported goods, increase of exporters' share in international trade, encouragement of entrepreneurship, support to exporters and overseas contractors to increase their competitiveness and security in international markets, and encouragement through support of overseas investments and production and sales of export-oriented capital goods.

（抄訳）輸出の促進、輸出される財・サービスの多様化、新たな市場へのアクセス、国際貿易に占める輸出シェアの増加、起業家精神の奨励、国際市場における競争力・安定性の向上、海外投資支援や輸出志向資本財の販売を通じた各種奨励を行うこと

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 220 Turk Eximbank 所在地・連絡先

住所	トルコ イスタンブール Saray Mah. Ahmet Tevfik İleri Cad. No:19 34768 Ümraniye İSTANBUL
Web サイト	www.eximbank.gov.tr
連絡先	+90 (216) 666 55 00 / info@eximbank.gov.tr

出所) Turk Eximbank Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

Turk Eximbank の沿革は以下のとおり。

図表 221 Turk Eximbank 沿革

年	事項
1987 年	設立根拠法の成立、Turk Eximbank 設立

出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

設立根拠法は、1987 年に制定された「Law No. 3332」（1987 年 法 3332 号）である。同法の成立によって、State Investment Bank より融資、保険、保証等の業務を引継いで改組されるとともに、株式会社形態による Turk Eximbank 設立が行われた。

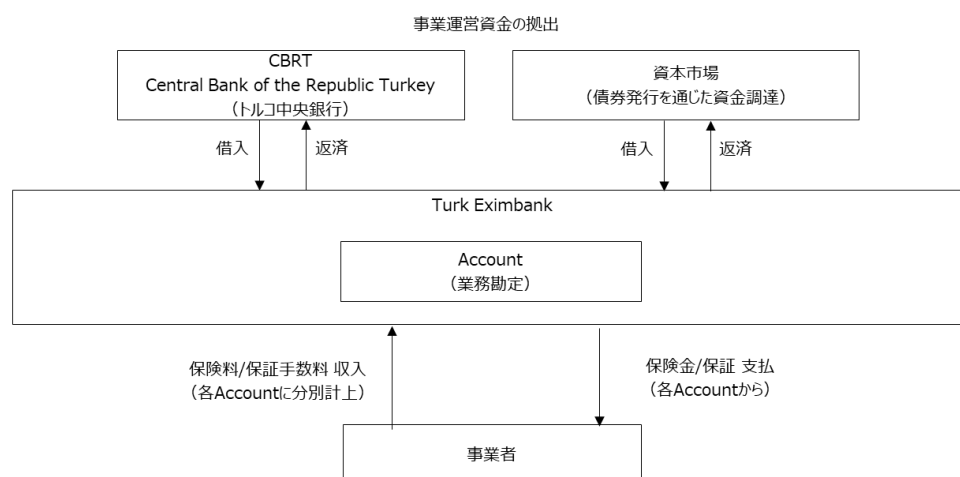
4) 資本関係・財源

Turk Eximbank は、トルコ政府の 100%出資によって設立されている。財務次官（Undersecretariat of Treasury）により、全株式が保有されており、2022 年 12 月末時点の資本金額は 138 億リラ⁴¹となっている。

財源は、上述のトルコ政府の出資分に加えて、トルコ中央銀行（CBRT: Central Bank of the Republic of Turkey）からの借入れ（CBRT Loans）、ユーロ債発行による資本市場からの調達等が充てられている。なお、政治リスクに起因して発生した Turk Eximbank の損失に対しては、トルコ国庫・財務省による補てんが行われる⁴²。

Turk Eximbank の財源・資金フローの概要は以下のとおり。

図表 222 Turk Eximbank の財源・資金フローの概要



出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

⁴¹ Turk Eximbank Annual Report 2022, Audited Financial Statements, p.2

⁴² Law No. 3332 Article 4 (c)

5) 組織・機構

① 組織図

Turk Eximbank の従業員数（2022 年 12 月末時点）は以下のとおり。

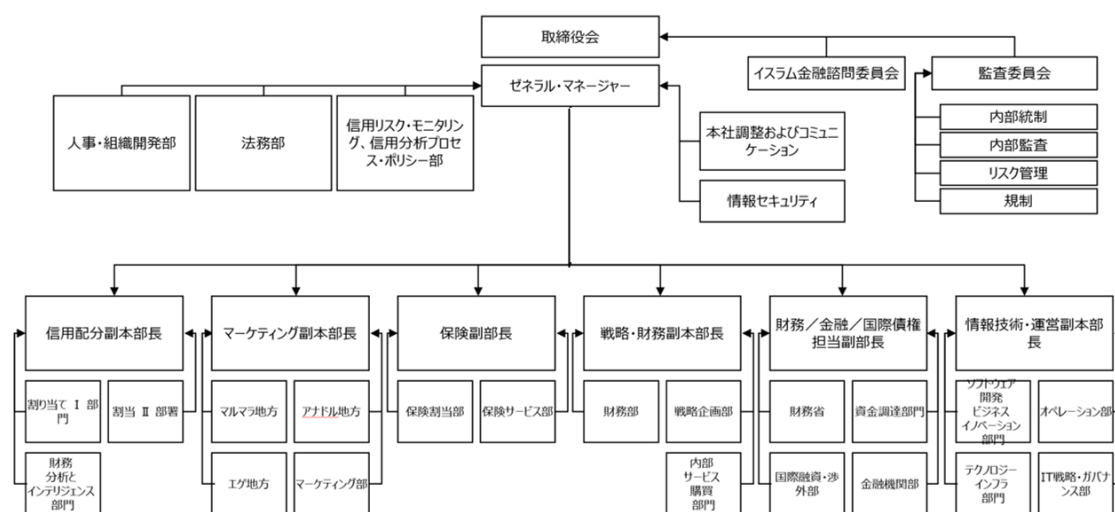
図表 223 Turk Eximbank 従業員数

従業員数	748 人
------	-------

出所) Turk Eximbank Annual Report 2022⁴³より NRI 作成

Turk Eximbank の組織図は以下のとおり。

図表 224 Turk Eximbank 組織図



出所) Turk Eximbank Annual Report 2022⁴⁴より NRI 作成

⁴³ Turk Eximbank Annual Report 2022, p.113

⁴⁴ Turk Eximbank Annual Report 2022, p.53

② 海外拠点

Turk Eximbank は、トルコ国外には拠点を置いていない。

③ 人材に関する考察

Turk Eximbank の人材に関する方針では、業務内容の特殊性を踏まえて、従業員のキャリア開発の重要性が言及されている。E ラーニングを含む各種研修の提供に加えて、エンゲージメントの維持に留意されている旨が示されている。ただし、詳細に関する公表内容は見あたらない。

また、Turk Eximbank の従業員に関する公開情報（性別構成比、研修に関する取組み等）は見あたらない。ただし、以下の 2 点に関する言及が見られる。

- ・ 2022 年度の期間中、67 人が退職し、81 人を新たに雇用⁴⁵
- ・ 748 人に含まれる学歴別内訳（PhD7 人、修士号 386 人、学士号 270 人、準学士号 27 人）⁴⁶

6) 業務内容

Turk Eximbank では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、3つのカテゴリーに分類される。

輸出信用保険	: 事業リスク、政治リスクに対する保険
輸出信用	: トルコ国内輸出者向け融資
バイヤーズ・クレジット	: トルコ国外輸入者向け融資

⁴⁵ Turk Eximbank Annual Report 2022, p.54

⁴⁶ Turk Eximbank Annual Report 2022, p.5

①輸出信用保険

A) 短期債権保険 (Short Term Receivables Insurance)

360 日までの売掛債権に対する保険

図表 225 短期債権保険の概要

項目	説明
保証対象	トルコの輸出企業
付保率	最大 90%
付保対象リスク	事業リスク、政治リスク
料率	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

B) 中長期輸出信用保険 (Medium & Long-Term Export Credit Insurance)

船積後、船積前、それぞれに対応する中長期輸出信用保険

図表 226 中長期輸出信用保険の概要

項目	説明
保証対象	トルコの輸出企業
付保率	記載なし
付保対象リスク	事業リスク、政治リスク
料率	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

②輸出信用

A) 短期輸出信用 (Short-term Export Credits)

図表 227 短期輸出信用の概要

項目	説明
保証対象	トルコ国内事業者(輸出者、製造事業者等)
保証内容	主要な商品として以下の 6 商品があげられる 1. 再割引信用 2. 船積後再割引信用 3. 輸出前信用 4. 輸出前信用(SME 向け) 5. 短期輸出信用(貿易会社向け) 6. 船積前信用 ※上記以外にも、Turk Eximbank が保証する売掛金を担保とする融資プログラムあり。
手数料等	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

B) 中長期輸出信用 (Medium and Long-Term Export Credits)

図表 228 中長期輸出信用の概要

項目	説明
保証対象	トルコ国内事業者(輸出者、製造事業者等)
保証内容	主要な商品として以下の 8 商品があげられる 1. 輸出志向の運転資金信用 2. 輸出志向の投資信用 3. 特定事業向け輸出信用 4. 保証状 5. 参加型投資ローン(イスラム金融) 6. 商標信用 (海外ブランド商標の購入向け) 7. 輸出売掛金の割引 8. シップファイナンス向け信用
手数料等	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

C) 外貨獲得事業向け信用 (Credits in the Scope of Foreign Exchange Earning Services)

図表 229 外貨獲得事業向け信用の概要

項目	説明
保証対象	観光業、国際運送業(空運業など)、ソフトウェア産業など、外貨獲得の観点から重視される産業である
保証内容	記載なし
手数料等	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

③バイヤーズ・クレジット

A) 国際プロジェクト融資 (International Project Loans)

トルコの請負業者が競争上の優位性を獲得し、国際プロジェクト・ローンの下で海外のバイヤーに柔軟な支払いオプションを提供することで、新興市場へのアクセスを確保できるよう支援している。

図表 230 国際プロジェクト融資の概要

項目	説明
融資対象	トルコのコントラクターが海外で請け負うプロジェクトや、トルコの造船会社が建造する船舶に関して、トルコの商品やサービスの輸入資金を調達することを目的とする海外のバイヤーが対象となる。
融資内容	プロジェクトの規模や企業に制限はない。トルコおよび第三国からの輸出額と、フィージビリティ・レポートに記載された現地コストに応じて、融資額を決定することができる。 一般的に、契約書に含まれる Turkish Content の 85%までサポートが可能である。Turkish Content とは、トルコから輸出される商品とサービスと定義されている。 第三国からの輸出は融資の対象とならない。ただし、トルコと第三国からの総輸出額（輸出契約額）の 85%を超えない範囲で、トルコからの商品・サービス輸出額の 100%まで支援することができる。 投資回収期間が 2 年を超えるプロジェクトに利用できる。 アルメニア、南キプロス、北朝鮮を除くすべての国が対象となる。ただし、国や条件によっては融資が制限されたり、できない場合もある。
手数料等	記載なし

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

B) 国内銀行を通じたバイヤーズ・クレジット (Buyer's Credits Through Domestic Banks)

図表 231 国内銀行を通じたバイヤーズ・クレジットの概要

項目	説明
融資対象	国内銀行の海外支店、子会社銀行、またはコルレス銀行が債務を負うことを受諾する、海外のバイヤー。
融資内容	(1) 金額：金額制限無し (2) 融資範囲：トルコで消費される、あるいは、トルコから輸出される（予定の）資本財が対象となる (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：最低与信期間は 6 ヶ月。消費財については最長 2 年、資本財については最長 10 年の融資を行っている
手数料等	取引内容ごとに設定される。

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

C) 外国銀行を通じたバイヤーズ・クレジット (Buyer's Credits Through Foreign Banks)

図表 232 外国銀行を通じたバイヤーズ・クレジットの概要

項目	説明
融資対象	特段設定されていない。信用供与の申し込みは、外国のバイヤーが本プログラムに参加している外国の銀行に直接行い、当該銀国が Turk Eximbank に連絡する。
融資内容	(1) 金額：金額制限無し (2) 融資範囲：満期が 24 ヶ月未満の融資については、トルコからの輸出商品の輸出契約額の 100%までトルコ輸出銀行の融資を受けることができる。24 ヶ月以上の満期を持つ融資の場合、トルコ輸出銀行による融資は、トルコから輸出される商品の輸出契約額の 85%を上限とすることができる。この場合、輸出契約額の残り 15%は、借り手の銀行または外国の買い手自身が負担する。 (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：最低与信期間は6ヶ月。消費財については最長 2 年、資本財については最長 10 年の融資を行っている
手数料等	取引内容ごとに設定される。

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

D) ソブリン保証によるバイヤーズ・クレジット (Buyer's Credits Through Sovereign Guarantee)

図表 233 ソブリン保証によるバイヤーズ・クレジットの概要

項目	説明
融資対象	外国の省庁、機関、銀行が自国の主権保証の下で融資を申請し、外国バイヤーからの支払いを保証する旨 Turk Eximbank に申請する。
融資内容	(1) 金額：金額制限無し (2) 融資範囲：満期が 24 ヶ月未満の融資については、トルコからの輸出商品の輸出契約額の 100%までトルコ輸出銀行の融資を受けることができる。24 ヶ月以上の満期を持つ融資の場合、トルコ輸出銀行による融資は、トルコから輸出される商品の輸出契約額の 85%を上限とすることができる。この場合、輸出契約額の残り 15%は、借り手の銀行または外国の買い手自身が負担する。 (3) 金利：案件ごとに設定される (4) 返済期間：最低与信期間は6ヶ月。消費財については最長 2 年、資本財については最長 10 年の融資を行っている
手数料等	取引内容ごとに設定される。

出所) Turk Eximbank の Web サイトより NRI 作成

なお、輸出信用保険商品の詳細に関する上記以外の公表情報は見あたらない。

7) 業務のデジタル化の状況

Turk Eximbank では、2022 年より事業者向けオンライン・ポータルを提供しており、各種申請手続きをオンラインで行うことが可能となっている。また、詳細は公表されていないものの、E-Transformation Projectとして TurkEximbank 内の手続きのデジタル化に取り組む計画が示されている。

8) 中期経営計画・運営の方向性

Turk Eximbank においては、中期経営計画に相当する公表内容は見あたらない。ただし、翌年度の事業目標、および活動計画の概要が、毎年度の Annual Report にて示されている。2023 年度の事業目標、活動計画の概要⁴⁷は以下のとおり。

図表 234 Turk Eximbank 事業計画（2023 年度）の概要

- ・ SME 向け取組みの強化
- ・ 競争環境の厳しいセクター、および当該セクターにおける雇用創出に向けた支援
 - デジタル、グリーントランスフォーメーションに関する世界的な潮流を踏まえ、高付加価値化が見込まれる港湾関連分野への支援を強化
- ・ 輸出品目の多様化、および地理的に離れた国向け輸出機会の創出
- ・ 担保物件の多様化
 - Turk Eximbank が必要に応じて事業者に要求する各種担保の多様化を図る
- ・ ヘッジ商品（為替、金利、コモディティ）の多様化
- ・ 財政基盤の維持
- ・ 輸出事業者向け新たなデジタルソリューションの導入

出所）Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

⁴⁷ Turk Eximbank Annual Report 2022, p.36-p.37

9) 業務実績

Turk Eximbank の業務実績の概要は以下のとおり。

図表 235 Turk Eximbank 業務実績の概況

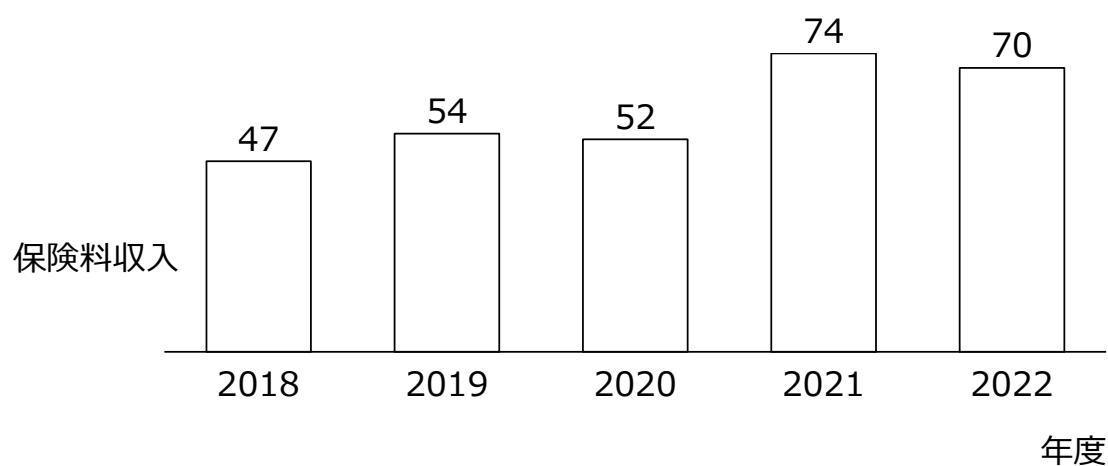
単位：百万米ドル、かつこ内は十億円（1 米ドル = 147 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険料収入 Premiums collected	47 (6.9)	53.8 (7.9)	52.4 (7.7)	73.6 (10.8)	70 (10.3)
支払保険金 Claims Paid	22 (3.2)	20 (2.9)	33 (4.9)	30 (4.4)	25 (3.7)
引受額 Total Insurance	16901 (2484.4)	17430 (2562.2)	17141 (2519.7)	23566 (3464.2)	25301 (3719.2)

出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

図表 236 Turk Eximbank 業務実績の概況

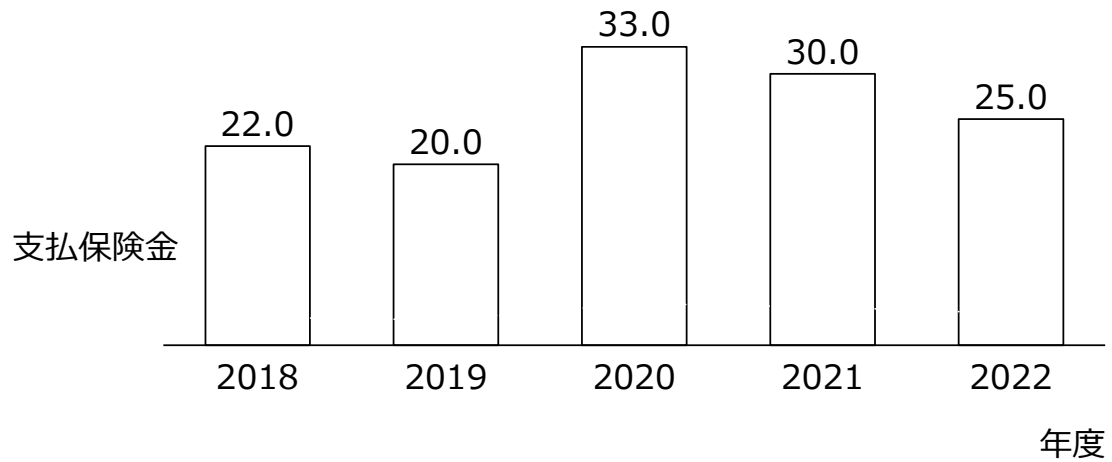
単位：百万米ドル



出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

図表 237 Turk Eximbank 業務実績の概況

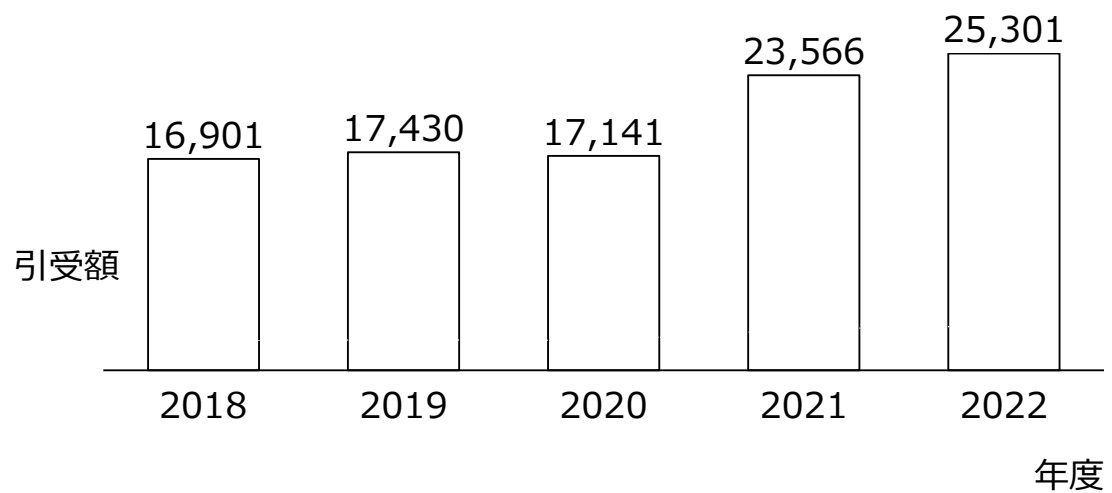
単位：百万米ドル



出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

図表 238 Turk Eximbank 業務実績の概況

単位：百万米ドル



出所) Turk Eximbank Annual Report より NRI 作成

(11)オーストラリア：EFA (Export Finance Australia) オーストラリア輸出金融公社

EFA は、旧 EFIC (Export Finance and Insurance Corporation) より 2019 年に組織名称を変更した輸出信用機関である。オーストラリア政府の 100%出資によって設立されており、オーストラリア外務貿易 (DFAT : Department of Foreign Affairs and Trade) によって所管されている。なお、商業ベース取引を管理する商業勘定、およびオーストラリアの国益につながる案件に対して、政府責任によって行われる政府取引を管理する国益勘定、2 勘定に分けた財務管理を実施している。

1) 目的・ミッション

EFA の設立目的・運営ミッションとして、EFA では以下の 5 項目を提示している。

- ・ 金融支援を通じて、豪州輸出取引、および海外インフラ整備を振興、促進する
- ・ 輸出、および海外インフラ整備に対して、銀行、その他の金融機関の関与を促す
- ・ 豪州の輸出貿易を支援するため、金融に関する情報とアドバイスを提供する
- ・ 金融および金融サービスの提供において、他の連邦政府機関および企業を支援する
- ・ 連邦が資金提供する海外援助プロジェクトに関連する支払い管理を行う

なお、後述の EFIC 法においては、以下に挙げる機能を EFA に付与している。(EFIC 法 Article7)

図表 239 EFIC 法が定める EFA の機能

a	豪州の輸出貿易に直接的または間接的に関与する者に、保険および金融サービス、金融商品を提供することによって、豪州の輸出貿易を促進、奨励する
b	豪州にて事業を営む ADI(注：預金受入れ機関のこと/Authorized Deposit-taking Institutions)、およびその他の金融機関に向けて、輸出契約あるいは適格な輸出取引に対するファイナンスを付与、あるいはファイナンス付与支援を行うように奨励する
c	状況に応じて、連邦政府または連邦機関を代表して、当該機関より利用可能とされた資金から、輸出契約に基づいた支払いが求められる海外援助プロジェクトに関連して、以下の業務を行う (i)当該資金の管理 (ii)支払いが適切に行われるように確認 (iii)支払いの管理
d	豪州の輸出貿易を支援するために、利用可能な保険または資金手当てに関する情報とアドバイスを提供する
da	北豪州インフラ施設に関する支援を提供する
db	EFIC と州および準州との間における合意に沿って、豪州北部の経済インフラ建設のための資金援助付与条件に関連する協定により、州および準州に付随的援助を提供する
dc	所管大臣の指示に従い、金融協定および協定に関連するサービスを提供することで、連邦政府および連邦企業による機能遂行、および目的達成を支援する
dd	海外インフラ融資に関与する（注：具体的には海外インフラ融資を指す）
de	海外インフラ融資を促進、奨励する（保証付与、ADI やその他金融機関に対する取組み促進と奨励、および情報提供）
e	本法またはその他法律により、EFIC が行う必要があるとされた行為または事柄を行う

出所）Federal Register of Legislation より NRI 作成

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 240 EFA 所在地・連絡先

住所	オーストラリア シドニー Level 19, 22 Pitt St, Sydney NSW 2000
Web サイト	www.exportfinance.gov.au
連絡先	+61 2 8273 5333 / info@exportfinance.gov.au

出所）EFA Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

EFA の沿革は以下のとおり。なお、組織名称として EFA が一般的に用いられているものの、根拠法上は Export Finance and Insurance Corporation、EFIC（前記の略称）、あるいは Export Finance Australia、いずれかの名称を用いて事業を遂行するものとされている。

図表 241 EFA 沿革

年	事項
1957 年	前身となる EPIC (Export Payments Insurance Corporation) 設立
1991 年	設立根拠法 EFIC 法 (Export Finance and Insurance Corporation Act 1991) の成立、EFIC 設立
2019 年	組織名称を EFA に変更

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

設立根拠法は、1991 年に制定された「Export Finance and Insurance Corporation Act 1991」(EFIC 法)である。1991 年の制定以降、複数回の改正が行われており、2024 年 2 月時点で有効なもの、2022 年 9 月 14 日施行分となっている。

4) 資本関係・財源

EFA は、オーストラリアにおける公的機関の一つである法人連邦主体（Corporate Commonwealth Entity）として設立されている。なお、EFA では、政府勘定（National Interest Account）、に加えて、商業勘定（Commercial Account）を有している。そのため、主に商業勘定に関する資金源として、中長期債、ユーロ建て CP によって、資本市場からの資金調達を行っている。なお、それらの借入に対しては豪州政府による保証が付されている。

資本、負債（借入金）の概況（各年 6 月末時点）は以下のとおり。

図表 242 EFA 資本・負債（借入金）の概況

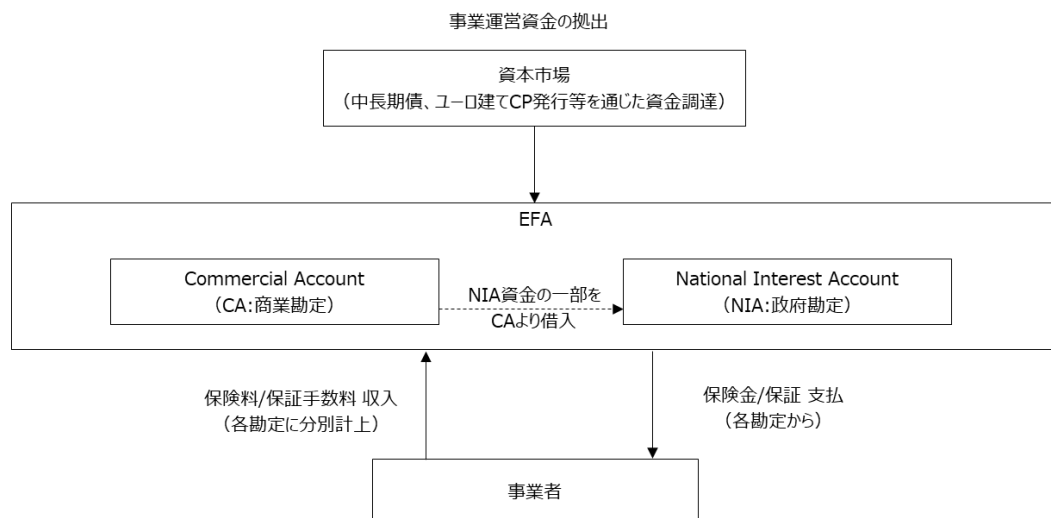
単位：百万豪ドル、かつこ内は十億円（1 豪ドル＝97 円換算）

	2020 年度	2021 年度	2022 年度
資本	542.8 (52.7)	586.9 (56.9)	597.5 (58)
資本金	206 (20)	206 (20)	206 (20)
資本準備金	191 (18)	228 (22)	228 (22)
内部留保分	146 (14)	153 (15)	164 (16)
負債	2274 (221)	2803 (272)	3024 (293)
借入金	2106 (204)	2379 (231)	2557 (248)
その他	168 (16)	423 (41)	467 (45)

出所）EFA Annual Report より NRI 作成

EFA の財源・資金フローの概要は以下のとおり。資本市場からの資金調達の多くは、商業勘定の運営に必要な資金として調達されている。ただし、政府勘定の運営に必要な資金の一部を商業勘定から借入れることも行われている。

図表 243 EFA の財源・資金フローの概要



出所）EFA Annual Report より NRI 作成

5) 組織・機構

① 組織図

EFA の従業員数（2022 年 6 月末時点）は以下のとおり。

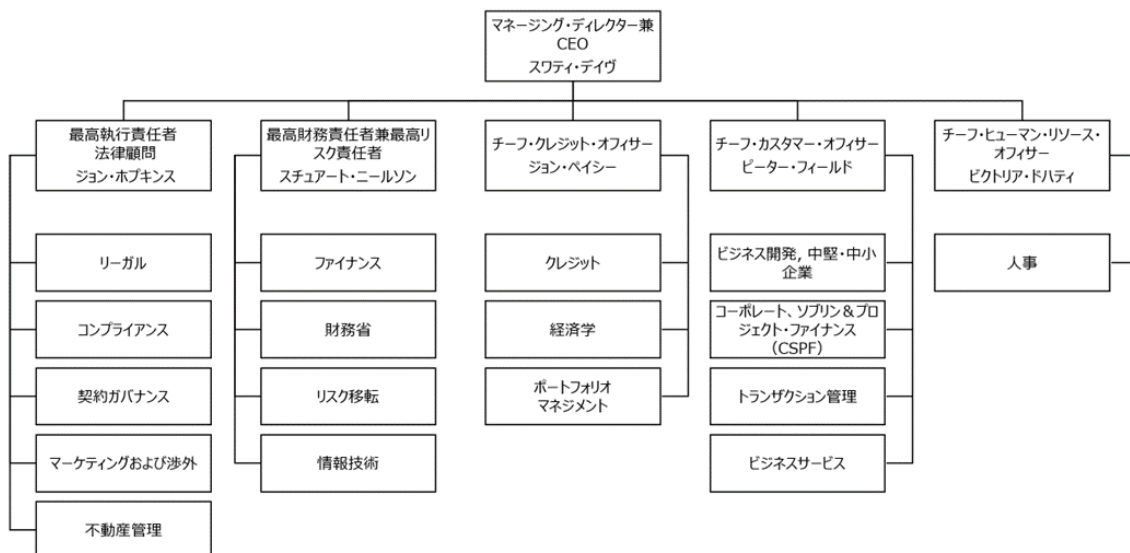
図表 244 EFA 従業員数

従業員数	143 名
------	-------

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

EFA の組織図は以下のとおり。EFA が公表する組織図は見あたらないため、2019 年に行われた政府監査（監査チームによる聞き取り内容が含まれる）による組織図を掲載している。

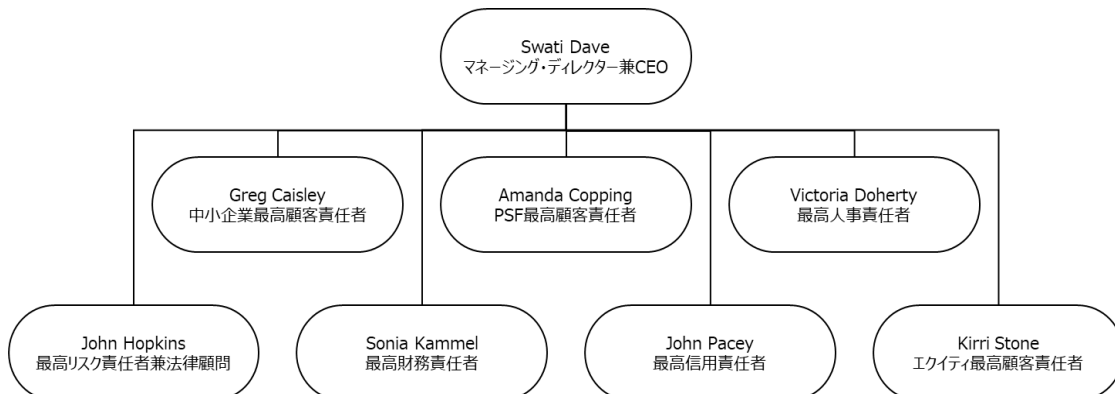
図表 245 EFA 組織図



出所) https://www.anao.gov.au/sites/default/files/Auditor-General_Report_2018-2019_44.pdf

なお、2022 年 6 月末時点の CxO（各部門の長/マネジメント層）は以下のとおり。

図表 246 EFA 経営層の構造



出所) EFA Annual Report より NRI 作成

② 海外拠点

EFA では、豪州国外（豪州海外領土を含む）には拠点を置いていない。

③ 人材に関する考察

EFA では、人材確保、および定着を図るため、以下のような取組みを行っている⁴⁸。

- ・ リモートワークとオフィス出社を合わせたハイブリッド型の勤務形態

COVID-19 によるリモートワークの増加に対応したもの。オフィスの重要性は変わらないものの、従業員間のコミュニケーション確保に留意し、従業員調査でも高評価を得た。

- ・ 有期雇用から無期雇用への切替え

従前は 5 年を最長期間とする有期雇用契約であったものの、無期雇用を希望する従業員に対して、期間を定めない雇用契約を提示。

- ・ 新たな能力を有する人材の採用

CALD（文化的、言語的に多様なバックグラウンドを有する者：Culturally and Linguistically Diverse）を考慮した新規採用に取り組む。2022 年に採用された従業員の 86%が CALD に相当。

- ・ 差別やハラスメントを防止する EEO（Equal Employment Opportunity）プログラムの実施

各種研修やモニタリングを通じた機会均等の実現を図る。勤務時間の柔軟さ（パートタイムでの勤務を認める、リモートワークを認める、等）、有給の育児休暇（母親向け）に加えて、育児を行うパートナー向けの有給休暇（10 日まで）が設定されている。

上記の取組みに加えて、従業員や経営層、新規採用者の性別構成比、および英語を母語としない者の人数等を公表しており、従業員の多様性確保を図る旨が示されている。

6) 業務内容

EFA では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、4 つのカテゴリーに分類される。

- | | |
|----------|---|
| 融資 | ： 輸出に係る運転資金融通、資本性支出を対象とするもの。
35 万豪ドル未満の場合、“Small Business Export Loan”としてオンラインにて手続きが完結する商品を提供。 |
| ボンド（保証状） | ： バイヤーに対して直接発行するもの、および取引銀行に対して発行するもの。 |
| 保証 | ： 取引銀行に対して、輸出関連契約の履行、および海外展開に必要な資金の保証を行うもの。 |

プロジェクトファイナンス/ストラクチャードファイナンス

なお、以下の特定分野に対する支援も行われている。

⁴⁸ EFA Annual Report 2022, p.72-

インフラ（インド-太平洋エリア）、重要資源、防衛の3分野

商品概要は以下のとおり。

①融資

A)一般

図表 247 融資（一般）の概要

項目	説明
融資対象	(1) 前年の年商が 25 万豪ドル以上 (2) 創業 2 年以上 (3) 銀行から融資を断られた経験あり (4) 以下のいずれかを目的としている： ・ オーストラリアからオーストラリア製品および/またはサービスを輸出するための輸出関連取引 ・ 国際市場での事業拡大 ・ 将来の輸出または輸出関連契約の履行に関連する設備およびその他の費用
融資内容	(1) 金額：35 万豪ドル以上 (2) 融資範囲： (3) 金利：年率 9%-11% (4) 返済期間：資金用途に応じて設定される
手数料等	(1) 5,000 豪ドルまたはローン総額の 1%のいずれか高い方

出所) EFA の Web サイトより NRI 作成

B) SBEL (Small Business Export Loan) :

中小企業輸出ローンは、2 万豪ドルから 35 万豪ドルの借入が必要な企業向け。担保は必要ない。

図表 248 融資（Small Business Export Loan）の概要

項目	説明
融資対象	下記が当てはまる中小企業 (1) 前年の年商が 25 万豪ドル~10 百万豪ドル (2) 海外輸出の実績が 2 年以上 (3) 収益の 20%以上が輸出による (4) 輸出関連契約に紐づいていることが必要 ※単発型、クレジット・ライン型の両タイプを提供
融資内容	(1) 金額：35 万豪ドル以上 (2) 融資範囲： (3) 金利：年利 12~13% (4) 返済期間：資金用途に応じて設定される
手数料等	(1) 承認された申請者のみ、決済額から 1000 豪ドルが差し引かれる

出所) EFA の Web サイトより NRI 作成

②ボンド（保証状）

図表 249 保証状

項目	説明
保証対象	対象事業者：売上高 25 万豪ドル～、設立後 2 年以上
保証内容	バイヤー、あるいは取引銀行に対して、以下の 4 種類の保証状を発行する。 ・ "Bond AP" Advance Payment Bonds（前払金保証状） ・ "Bond P" Performance Bonds(契約履行保証状) ・ "Bond W" Warranty Bonds(瑕疵担保保証状) ・ US Surety Bonds(米国保証証券)*提携先のリバティ・ミューチュアルが発行 保証額：10 万豪ドル～
保証料・手数料	発行料：4~7%（年）

出所) EFA の Web サイトより NRI 作成

③保証（Guarantee）

図表 250 保証の概要

項目	説明
保証対象	対象事業者：前年の売上高 25 万豪ドル～ ※単発型、クレジット・ライン型の両タイプを提供
保証内容	保証額：35 万豪ドル～
保証料・手数料	保証料：4～6%（年）

出所）EFA の Web サイトより NRI 作成

④プロジェクトファイナンス/ストラクチャードファイナンス（Project and Structured Finance）：

大規模事業投資を行う企業、およびプロジェクト向けに融資・保証を提供。輸出貿易を支援するオーストラリア国内での取引や、将来の輸出拡大につながる新規投資に対しても金融支援を行うことができるとしているが、金融支援に関しては、オーストラリアに利益が還元されることを確認する必要があるのと、EFA は銀行と競合することではなく、銀行が融資を行いたくない、または行えない場合にのみ融資を行うこととしている。

図表 251 プロジェクトファイナンス/ストラクチャードファイナンスの概要

サービス	内容
プロジェクトファイナンス	オーストラリアの商品やサービスを調達するプロジェクト、またはオーストラリアを拠点とし、生産物を輸出するプロジェクトに対する融資または融資保証。
バイヤーファイナンス	オーストラリアの商品またはサービスの購入者に対する融資または融資の保証。
サプライヤーファイナンス	フロンティア市場や新興市場向け、または輸出サプライチェーンの不可欠な部分を形成するオーストラリア国内の商品またはサービスのサプライヤーに対する融資または融資保証。
ソブリンファイナンス	オーストラリアの商品またはサービスを購入するソブリンに対する融資または融資の保証。
債券	輸出契約に関連して輸出者に代わって発行される。直接発行される場合と、債券を発行する銀行への保証として発行される場合がある。例えば、前払いボンド、履行ボンド、保証ボンドなどがある。
海外直接投資	海外に投資するオーストラリア企業に対する融資または保証で、オーストラリアに経済的利益をもたらす事業成長を目的とした投資である。
保険	政治リスク保険：フロンティア市場や新興市場におけるオーストラリアの投資家、請負業者、およびその貸し手に発行され、特定の政治的事象による潜在的な損失を軽減する。
輸出代金保険	オーストラリアの輸出業者に対し、特定の事業リスク・政治リスクによる代金不払いのリスクを補償する。

出所) EFA の Web サイトより NRI 作成

また、以下は特定分野、テーマに対応するものとしている。いずれも Australian benefit を要件としている。

図表 252 特定分野、テーマに関連したサービス概要

サービス	内容
Infrastructure	インド太平洋地域における持続可能なインフラ整備を支援するため、通信、エネルギー、電化、水・衛生、交通など、さまざまな分野での融資 プロジェクトや国ごとの融資限度額はケース・バイ・ケースで決定される。当行のリスク許容度、資本基盤、プロジェクトにおける Australian benefit のレベルを考慮して分析する。 海外のインフラ・プロジェクトを支援するためには、オーストラリアに利益をもたらす必要がある。EFA は他の機関よりも広範にインフラ・プロジェクト

	への資金提供を検討することができる。オーストラリアにとってより広範な利益があるかどうかでインフラ取引を評価することで、より幅広いプロジェクトやその他の開発を支援することができる」と標榜している。
Critical Minerals	オーストラリアの重要鉱物プロジェクトと関連インフラを支援し、オーストラリアが重要鉱物の世界的な主要供給国になるよう支援する。 オーストラリア政府は、重要鉱物セクターを成長させ、川下加工を拡大し、将来の世界的需要に対応するための重要鉱物戦略を策定している。当社は、オーストラリア政府の 40 億豪ドルの重要鉱物施設を管理している。オーストラリア政府の重要鉱物戦略に合致し、オーストラリアの国益に適うプロジェクトは、このファシリティを通じて融資を受けることができる。 EFA は、任務が重複する場合は他の連邦機関と協力する。クリティカル・ミネラルの場合、クリーン・エネルギー・ファイナンス・コーポレーション (Clean Energy Finance Corporation) やノーザン・オーストラリア・インフラストラクチャー・ファシリティ (Northern Australia Infrastructure Facility) との協力も含まれる。また、パートナーとリスクを共有し、他の商業金融機関や公的金融機関からの投資を促し、実行可能なプロジェクトが進行に必要な融資を受けられるようにすることもできる。
Defence	EFA は様々な規模の企業を支援し、国際的な国防契約の締結・履行に必要な資金を提供する。 豪州の輸出信用機関である当機関は、航空、陸上、海上、サイバーセキュリティなど複数の分野で豪州の防衛輸出企業を支援し、海外での防衛契約獲得を支援している。 2018 年、オーストラリア政府は、防衛産業がより大きな輸出成功を達成できるよう支援する「防衛輸出戦略」を打ち出した。エクスポート・ファイナンス・オーストラリアは、オーストラリアの防衛産業に資金調達ソリューションを提供し、30 億米ドルの防衛輸出ファシリティを管理することを通じて、同戦略を支援している。

出所) EFA の Web サイトより NRI 作成

Australian benefit の重要な源泉は、プロジェクトまたは取引に関連する Australian Content としている。これは、当該プロジェクトや取引がオーストラリアに及ぼす経済的効果を指している。オーストラリアのコンテンツは、当該プロジェクトないし取引における、海外由来でないインプットを指す。

他に、Australian benefit の有無を判断するに際し、以下のようなメリットも検討されている。

- ・ プロジェクト内のオーストラリアのコンテンツ (商品またはサービス)

- ・ 国際サプライチェーンへのオーストラリアの参加拡大
- ・ オーストラリア企業の新たな市場または輸出機会へのアクセス
- ・ オーストラリアの仕事が増える
- ・ 海外からオーストラリアへの配当またはその他の金銭的収益の支払い
- ・ オーストラリアにおける新たな研究開発支出
- ・ 新製品、知的財産、技術へのオーストラリアのアクセス

7) 業務のデジタル化の状況

EFA では、オンライン・ポータルとして「exportonline」を提供しており、同ポータルでの手続きを通じて、アカウント開設から最短 48 時間で、借入を行うことが可能とされている。オンライン手続きで完結する商品として、前述の Small Business Export Loan が提供されている。

なお、それ以外のデジタル化に関する取組み内容については、公表情報は見あたらない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

EFA では、中期経営計画に相当するものとして、4 か年計画を策定し公表⁴⁹⁾している。現時点（2023 年 8 月末時点）の最新版は、2023 年度～2026 年度をカバーしている。定量的、および定性的な事業目標が定められており、それらの概要は以下のとおり。

図表 253 EFA2026 年度までの中期経営計画の概要（定量目標）

かつこ内は十億円（1 豪ドル = 97 円換算）

	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
取組実行額（十億豪ドル） Value of facilities signed	1.1 以上 (106.7)	1.15 以上 (111.6)	1.2 以上 (116.4)	1.25 以上 (121.3)
取組先数（支援事業者数） Number of customers supported	177	207	257	307
商業勘定の税引前利益（百万豪ドル） Commercial Account profit (pre-tax)	19 以上 (1.8)	20 以上 (1.9)	25 以上 (2.4)	25 以上 (2.4)

出所）EFA Corporate Plan 2023-2024 より NRI 作成

図表 254 EFA2026 年度までの中期経営計画の概要（定性目標）

- ・ オーストラリアの輸出取引、および海外インフラ開発を促進するために必要な金融機能を提供する
- ・ 銀行、その他の金融機関に対して、輸出取引、および海外インフラ開発の促進を奨励する
- ・ オーストラリアの輸出取引、および海外インフラ開発を促進するために必要な金融機能に関する助言・情報を提供する
- ・ 金融機能の提供を通じて、他のイギリス連邦諸国を支援する
- ・ イギリス連邦諸国が実施する援助案件における支払事務を担う

出所）EFA Corporate Plan 2023-2024 より NRI 作成

⁴⁹⁾ <https://www.exportfinance.gov.au/corporate-plan/>

9) 業務実績

EFA では、商業勘定(CA: Commercial Account)と国益勘定(NA: National Account)の二勘定に分けた財務管理が行われている。各勘定では以下の管理を行っている。

- ・ 商業勘定：EFA 取締役会の責任によって行われる商業ベースの取引を管理
- ・ 政府勘定：豪州の国益につながる案件に対して、豪州政府の責任によって行われる政府取引を管理

(参考) 法令上の「国益」定義

根拠法(EFIC 法)においては、「国益」(Australian Benefit) を以下のように定義している。

Australian benefit means a benefit that flows (whether directly or indirectly) from overseas to:

(a) Australia; or

(b) a person carrying on business or other activities in Australia.

(抄訳) ”直接的、間接的を問わず、国外から豪州、あるいは豪州国内の事業者、あるいはその他活動に対する貢献”

EFA の業務実績の概要は以下のとおり。なお、融資、保証、保険が 1 事業セグメントとして扱われているため、実行額、および残高については、それらの合計を記載（公表情報より）している。

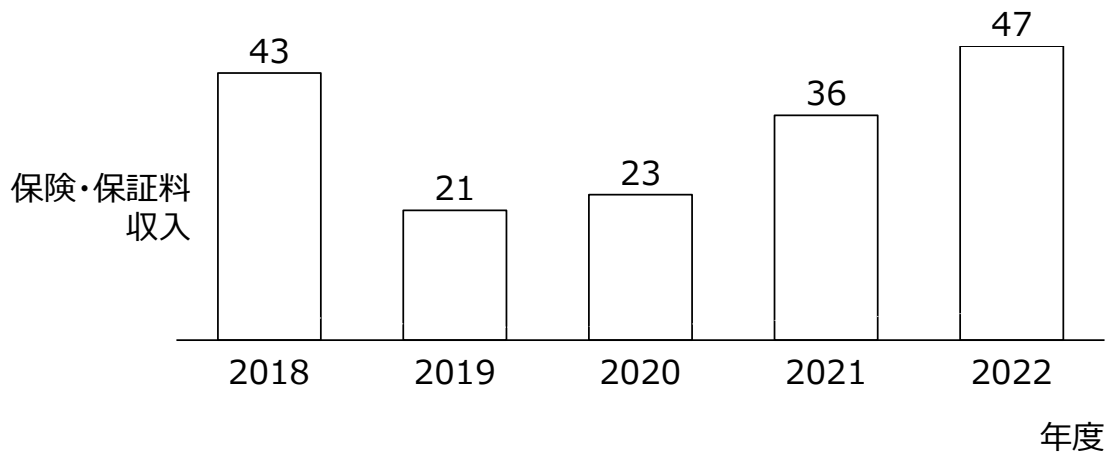
図表 255 EFA 業務実績の概況（商業勘定）

単位：百万豪ドル、かつこ内は十億円（1 豪ドル＝97 円換算）

(百万豪ドル)	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険・保証料収入 Net Premiums and fees	42.8 (4.2)	20.8 (2)	23.3 (2.3)	36 (3.5)	47.1 (4.6)
支払保険金 Claims Paid	0.7 (0.1)	0.4 (0)	3.4 (0.3)		
実行額 Signings	378 (36.7)	411 (39.9)	553 (53.6)	344 (33.4)	888 (86.1)
残高 Exposure	2079 (201.7)	1782 (172.9)	1668 (161.8)	1463 (141.9)	1680 (163)

図表 256 EFA 業務実績の概況（商業勘定）

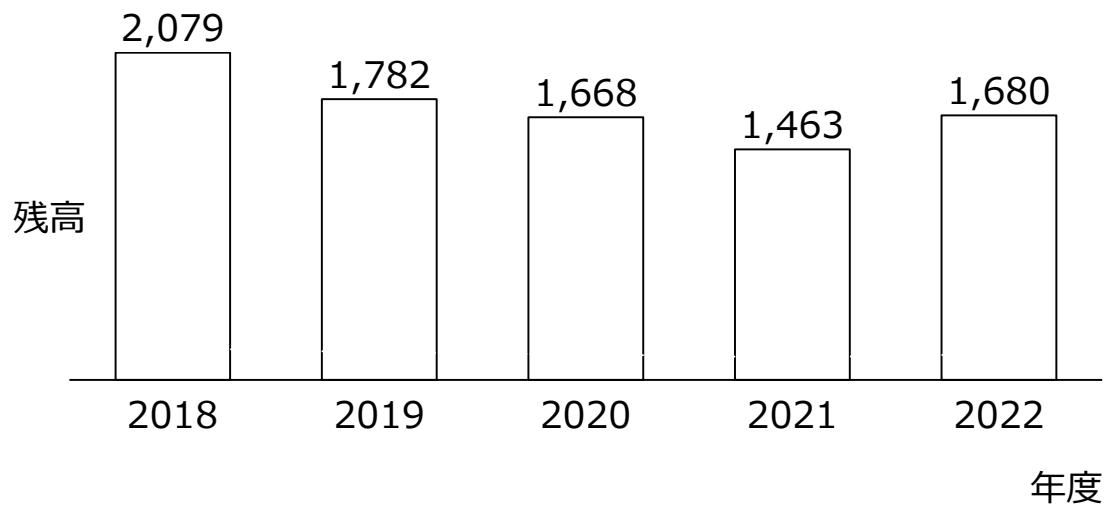
単位：百万豪ドル



出所) EFA Annual Report より NRI 作成

図表 257 EFA 業務実績の概況（商業勘定）

単位：百万豪ドル



出所) EFA Annual Report より NRI 作成

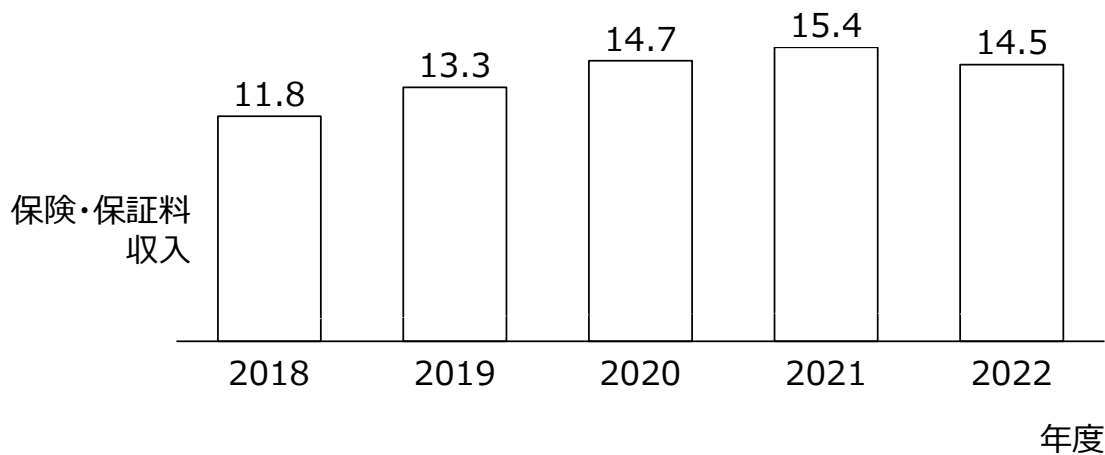
図表 258 EFA 業務実績の概況（政府勘定）

単位：百万豪ドル、かつこ内は十億円（1 豪ドル＝97 円換算）

（百万豪ドル）	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険・保証料収入 Net Premiums and fees	11.8 (1.1)	13.3 (1.3)	14.7 (1.4)	15.4 (1.5)	14.5 (1.4)
支払保険金 Claims Paid	-	-	-	-	-
実行額 Signings	10 (1)	675 (65.5)	166 (16.1)	4539 (440.3)	333 (32.3)
残高 Exposure	534 (51.8)	992 (96.2)	514 (49.9)	716 (69.5)	3510 (340.5)

図表 259 EFA 業務実績の概況（政府勘定）

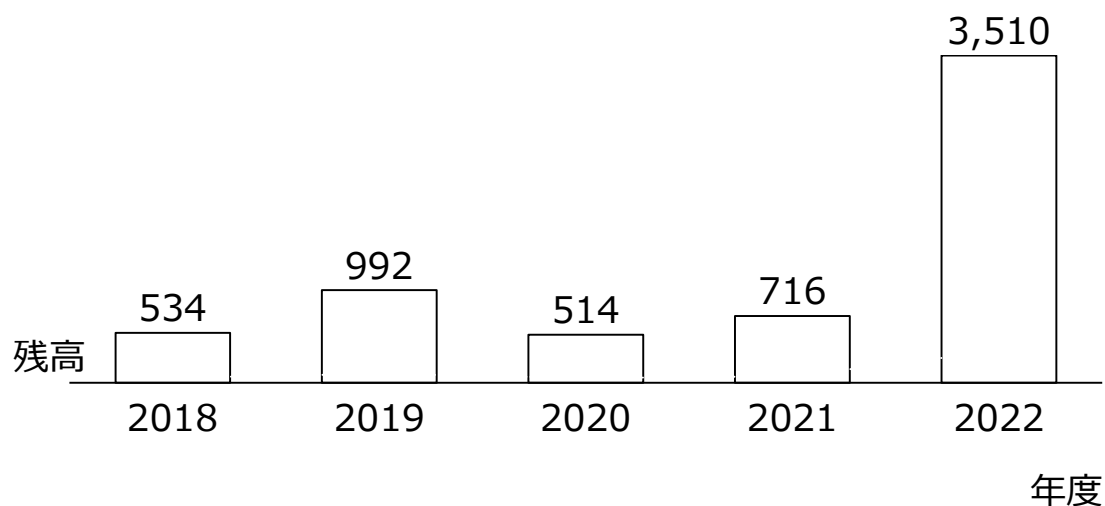
単位：百万豪ドル



出所) EFA Annual Report より NRI 作成

図表 260 EFA 業務実績の概況（政府勘定）

単位：百万豪ドル



出所) EFA Annual Report より NRI 作成

残高の産業別、および地域別の内訳は以下のとおり。

図表 261 EFA 残高の内訳（商業勘定・産業別）2022 年度

(百万豪ドル)	実額	構成比(%)
合計	1680.6 (163)	100.0
製造業 Manufacturing	357.2 (34.6)	21.3
鉱業 Mining	321.3 (31.2)	19.1
運輸・郵便・倉庫 Transport, postal and warehousing	242.1 (23.5)	14.4
鉱業 - LNG Mining – LNG	227.2 (22)	13.5
ソブリン Sovereign	163.4 (15.8)	9.7
<4,000 万豪ドルセクター Sectors < \$40m	128.5 (12.5)	7.7
再保険 Reinsurance	112.2 (10.9)	6.7
建設 Construction	81.4 (7.9)	4.8
電気、ガス、水道 Electricity, gas and water	47.3 (4.6)	2.8

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

図表 262 EFA 残高の内訳（商業勘定・地域別）2022 年度

(百万豪ドル)	実額	構成比(%)
合計	1680.4 (163)	100.0
オーストラリア	930.5 (90.3)	55.4
アジア	258.1 (25)	15.3
南米	238.2 (23.1)	14.2
ヨーロッパ	113.5 (11)	6.8
太平洋	97.1 (9.4)	5.8
北米	41.9 (4.1)	2.5
中東	1.1 (0.1)	0.1

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

図表 263 EFA 残高の内訳（政府勘定・産業別）2022 年度

(百万豪ドル)	実額	構成比(%)
合計	3509.9 (340.5)	100.0
情報、メディア、通信 Information, media and telco	2676.5 (259.6)	76.3
ソブリン Sovereign	392 (38)	11.2
鉱業 - LNG Mining – LNG	150.9 (14.6)	4.3
鉱業 Mining	92.4 (9)	2.6
製造業 Manufacturing	89.2 (8.7)	2.5
運輸、郵便、倉庫 Transport, postal and warehousing	58.9 (5.7)	1.7
<3,000 万豪ドルセクター-Sectors < \$30m	50 (4.9)	1.4

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

図表 264 EFA 残高の内訳（政府勘定・地域別）2022 年度

(百万豪ドル)		実額	構成比(%)
合計		3509.9 (340.5)	100.0
太平洋		3048.5 (295.7)	86.9
オーストラリア		183 (17.8)	5.2
南米		109.4 (10.6)	3.1
中東		94 (9.1)	2.7
アジア		75 (7.3)	2.1

出所) EFA Annual Report より NRI 作成

(12)韓国 : K-SURE (Korea Trade Insurance Corporation) 韓国貿易保険会社

K-SURE は韓国産業通商資源部（MOTIE : Ministry of Trade, Industry and Energy）が所管する、資本金を有さない特殊法人として設立された輸出信用機関である。資本金を有さないものの、運営資金として韓国政府が出資する貿易保険基金を利用しており、政府の一機関としての位置づけとされる。業務の貿易保険の提供を中心として、付随する債権回収業務も提供している。

1) 目的・ミッション

K-SURE のミッションとして、K-SURE では以下のミッションを提示している。

- ・ 韓国の競争力を強化するとともに、貿易および海外投融資の促進を通じて、韓国経済の成長に貢献すること

なお、根拠法、および設立案書においては、以下の設立目的を示している。

（参考）K-SURE の設立目的

根拠法(Trade Insurance Act)においては、当該法の目的として以下を定めている。

Article 1

The purpose of this Act is to encourage trade and overseas investment, thereby to enhance national competitiveness and to contribute to growth of the national economy, through efficient operation of the trade insurance system designed to cover risks arising in connection with trade or other foreign transactions.

（抄訳）本法の目的は、貿易、あるいは他国との取引に伴うリスクをカバーする貿易保険を効率的に実行することで、貿易、および海外投資を促進し、もって国家競争力の向上、および国家経済の成長に貢献することとする。

また、K-SURE の設立案書においては、K-SURE の設立目的として以下を定めている。

제 1 조(목적)

공사는 무역이나 그 밖의 대외거래와 관련하여 발생하는 위험을 담보하기 위한 무역보험제도를 효율적으로 운영함으로써 무역과 해외투자를 촉진하여 국가경쟁력을 강화하고 국민경제의 발전에 이바지함을 목적으로 한다.

（抄訳）公社は、貿易、あるいは他国との取引に伴うリスクをカバーする貿易保険制度を効率的に実行することで、貿易、および海外投資を促進し、もって国家競争力の向上、および国家経済の成長に貢献することを目的とする。

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 265 K-SURE 所在地・連絡先

住所	韓国 ソウル 14, Jong-ro, Jongno-gu, Seoul, 03187, Rep. of KOREA
Web サイト	www.ksure.or.kr
連絡先	+82 2 399 6800 / (メールでの連絡はフォーム記入)

出所) K-SURE Web サイトより NRI 作成

3) 沿革・根拠法

K-SURE の沿革は以下のとおり。

図表 266 K-SURE 沿革

年	事項
1968 年	Export Insurance Act (輸出保険法) 成立
1969 年	前身となる韓国再保険公社設立 (輸出保険基金 3 億ウォン)
1992 年	根拠法 (貿易保険法) 成立、K-SURE 設置 (資本金を有さない特殊法人としての設置)

出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

根拠法は、1992 年に制定された「Trade Insurance Act」(貿易保険法)⁵⁰である。なお、同法に基づいて設置された K-SURE に対しては、その設立定款書⁵¹において、資本金を有さない特殊法人としての位置づけが定められている。

4) 資本関係・財源

K-SURE は、Ministry of Trade, Industry and Energy (MOTIE/産業通商資源部)によって所管されている。資本金を有さない特殊法人としての扱いであり、韓国政府によって拠出された輸出保険基金を財源としている。事業を通じて得られた収益は、上記の輸出保険基金として積立てられている。ただし損失が生じた場合、韓国政府による補てんが行われることとなっている⁵²。

K-SURE の財源・資金フローの概要は以下のとおり。貿易保険基金の管理は K-SURE によって担われており、事業者からの収入 (保証・保険料収入等)、および支払は、同基金を通じて行われる。事業運営に必要な資金 (人件費など) についても、同基金から拠出されている。

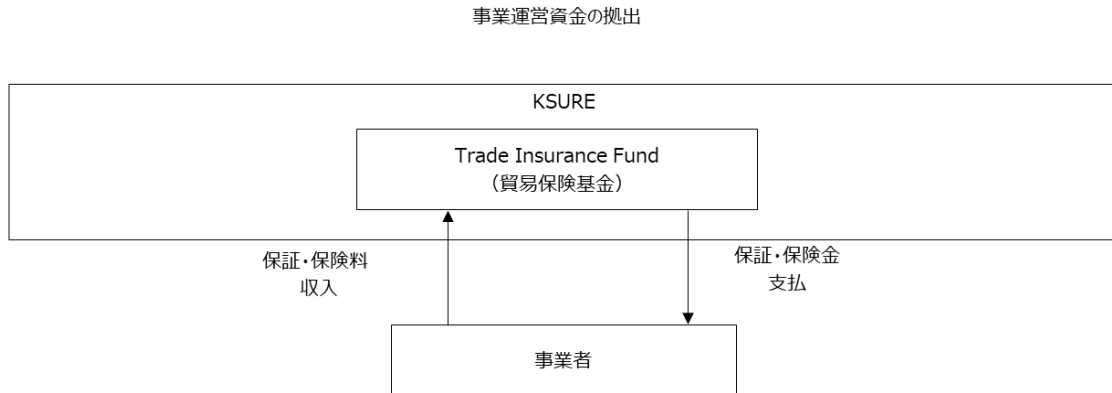
⁵⁰Korea Legislation Research Institute (韓国法制研究院) による法令の英訳版を参照

https://elaw.klri.re.kr/eng_service/lawView.do?hseq=52967&lang=ENG

⁵¹ K-SURE Web サイト (韓国語) <https://www.ksure.or.kr/rh-kr/cntnts/i-39/web.do>, Article 3

⁵² K-SURE 定款 Article 46

図表 267 K-SURE の財源・資金フローの概要



出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

5) 組織・機構

① 組織図

K-SURE の従業員数は以下のとおり。

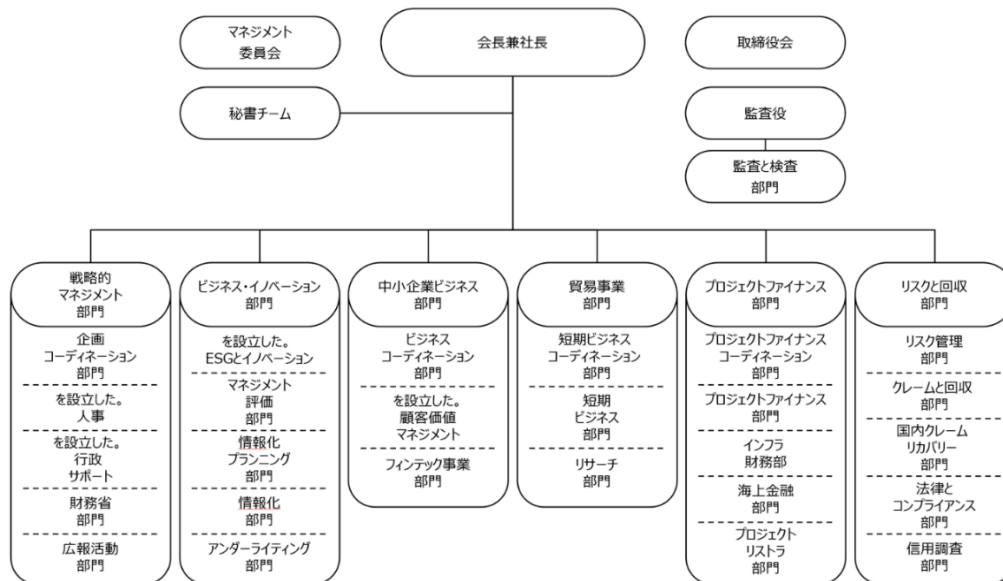
図表 268 K-SURE 従業員数

従業員数	804 人
------	-------

出所) K-SURE Web サイトより NRI 作成

K-SURE の組織図は以下のとおり。

図表 269 K-SURE 組織図



出所) K-SURE Annual Report⁵³より

⁵³ KSURE Annual Report 2022, p.53

② 海外拠点

K-SURE では、韓国国外に 17 か国・21 か所（2022 年 12 月末時点）の拠点を置いている⁵⁴。21 か所のうち、18 か所は駐在員事務所として、3 か所は KOTRA（大韓貿易投資振興公社）職員による対応窓口となっている。

図表 270 K-SURE 海外ネットワークの一覧(2022 年 12 月末時点)

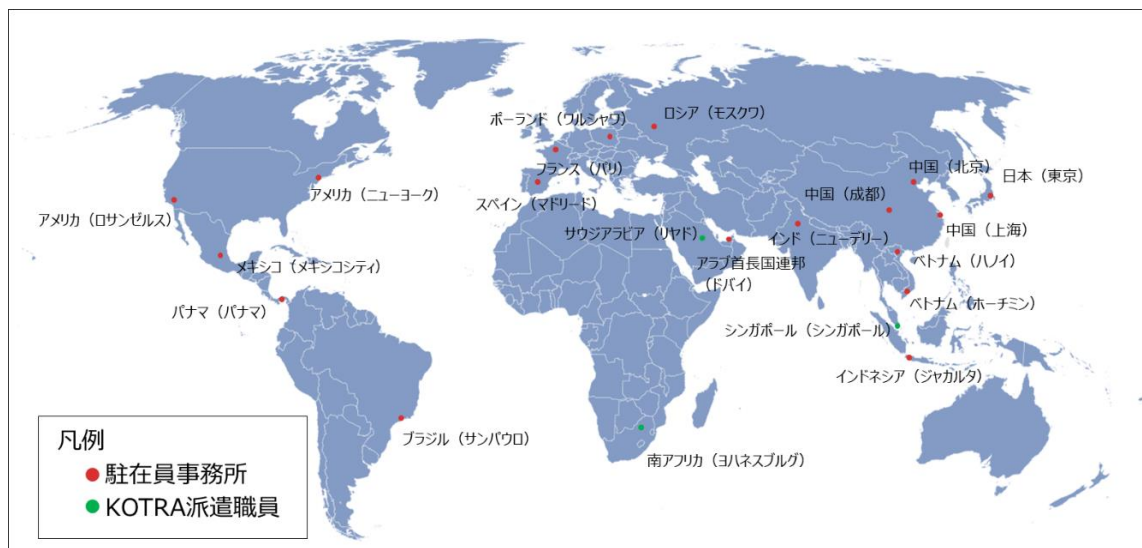
国	都市	拠点形態
北米		
アメリカ	ロサンゼルス	駐在員事務所
	ニューヨーク	〃
ラテンアメリカ		
パナマ	パナマ	駐在員事務所
メキシコ	メキシコシティ	〃
ブラジル	サンパウロ	〃
アジア		
日本	東京	駐在員事務所
中国	北京	〃
	上海	〃
	成都	〃
シンガポール	シンガポール	KOTRA 派遣職員
ベトナム	ハノイ	駐在員事務所
	ホーチミンシティ	〃
インドネシア	ジャカルタ	〃
インド	ニューデリー	〃
中東		
アラブ首長国連邦	ドバイ	駐在員事務所
サウジアラビア	リヤド	KOTRA 派遣職員
ヨーロッパ		
フランス	パリ	駐在員事務所
ポーランド	ワルシャワ	〃
スペイン	マドリード	〃
ロシア	モスクワ	〃
アフリカ		
南アフリカ	ヨハネスブルク	KOTRA 派遣職員

⁵⁴ KSURE Annual Report 2022, p.56-p.57

出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

図表 271 K-SURE 海外ネットワークの一覧(2022 年 12 月末時点)

出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成



③ 人材に関する考察

K-SUREの従業員に関する公開情報（性別構成比、研修に関する取組み等）は見あたらない。不正・汚職防止の観点から、経営層による企業倫理マネジメントの強化が図られている。

6) 業務内容

K-SURE では、以下の業務/商品を提供している。大別すると、4つのカテゴリーに分類される。

貿易信用保険：事業リスク、政治リスクの両方をカバー（短期、中長期）

為替リスク保険：輸出者に代わって K-SURE による為替リスクヘッジを行うもの

輸出信用保証：輸出者の取引金融機関向け保証

①貿易信用保険（短期）

A) 短期輸出信用保険（一般）（Short-term Export Credit Insurance (General)）：

この制度は、支払期間が2年未満の取引における不払いリスクから輸入者または信用状発行銀行（保険契約者）をカバーするものである。様々な輸出保険スキームの中で、最も頻繁に利用されている制度である。

図表 272 短期輸出信用保険（一般）の概要

項目	説明
付保対象	輸入者または信用状発行銀行
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク 保険が適用されるのは有償の輸出に限られ、無償の輸出には適用されない。
料率	記載なし

出所) K-SURE の Web サイトより NRI 作成

B) 輸出信用保証（出荷前）（Export Credit Guarantee (Pre-shipment)）：

輸出者が輸出契約に基づいて輸出貨物の製造、加工または調達を行う際に、輸出信用保証に基づく融資または支払保証を行った外国為替銀行または輸出関連機関（以下「銀行」という）に対し、輸出者の返済債務を連帯保証する K-SURE のスキームである。

図表 273 輸出信用保証（出荷前）の概要

項目	説明
保証対象	記載なし
保証内容	輸出信用保証（船積前保証）は、銀行が輸出者に対し、次の各号に該当する信用保証付融資または信用保証付支払保証を行う場合に適用される（保証の禁止・制限事由に該当する場合、その他拒絶事由がある場合は適用が制限される）。 (1) 韓国銀行の「韓国銀行総量規制融資貿易金融細則」に基づく貿易金融及び関連支払保証 (2) 韓国輸出入銀行が取り扱う輸出資金として K-SURE が認めた融資 (3) 韓国銀行の「金融機関の与信管理に関する細則」に規定された貿易手形の取得 (4) 輸出資材の輸入信用状の開設（韓国への輸入のためのユーザンス開設を含む。） 但し、仲介貿易形式による輸出資材の輸入信用状の開設は除く。 (5) K-SURE が認めるその他の融資（KITA、貿易ファンド、KOSME ファンド、オンライン直接保証など）
保証料・手数料	記載なし

出所）K-SURE の Web サイトより NRI 作成

C) 輸出信用保証（出荷後）（Export Credit Guarantee (Post-shipment)）：

この商品は、商品出荷後に為替手形を含む出荷書類に基づいて輸出者から輸出代金を買取る F/X 銀行から、輸出代金を早期に受け取る輸出者の担保として機能する。

図表 274 輸出信用保証（出荷後）の概要

項目	説明
保証対象	以下のどちらかに該当する場合、付保対象とみなされる。 一般輸出：韓国から海外への国内製造品の輸出、または国内製造業者が購入したものを指す。 委託加工貿易：国内の現地法人が海外で生産・加工した商品、または第三国で生産・加工した商品を、第三国から輸入国へ直接、現地法人に委託して輸出する取引。
保証内容	輸出者が輸出契約に基づいて輸出貨物を船積みし、金融機関が荷為替手形等の船積書類に基づいて輸出債権を買い取る（交渉する）場合に、K-SURE が連帯保証を行うスキームである。 輸出者は、信用取引により商品を輸出した後、為替手形等の船積書類に基づいて為替銀行から輸出代金を前受するため、輸出と同時に輸出代金を受け取る効果が生じる。 しかし、為替銀行が自己資金で代金を支払うため、一般的には担保が必要となる。K-SURE の輸出信用保証（船積後保証）がその担保となる。 つまり、銀行が輸出信用保証（船積後）を担保に船積書類を購入し、輸出代金を前払いしたが、輸入者が支払期日に支払いを怠った場合、その損害は K-SURE が補償する。
保証料・手数料	記載なし

出所）K-SURE の Web サイトより NRI 作成

D) 輸出信用保証（包括交渉）（Export Credit Guarantee (Comprehensive Negotiation)）

図表 275 輸出信用保証（包括交渉）の概要

項目	説明
保証対象	原則として、通関を伴う輸出取引を対象とし、融資期間は 180 日以内とする。但し、K-SURE が定める高格付企業については、当該保証の有効期間内であれば、通関を伴わない輸出取引についても融資を認める。(前回の保証期間満了に伴う再保証発行審査時に信用格付が低下している場合は、通関対象外の輸出取引への利用が制限される場合がある)
保証内容	中小輸出者が輸出履行書類に基づき銀行から外貨建て融資を受けたが、満期返済が滞った場合、K-SURE が銀行に対して損失を補償する。輸出信用保証（包括交渉）は、輸入者の制限を受けない。中小輸出企業は、1 件の輸出信用保証（包括交渉）を利用することで、全輸入者向けの融資を受けることができる。
保証料・手数料	記載なし

出所) K-SURE の Web サイトより NRI 作成

②貿易信用保険（中長期）

A) 中長期輸出信用保険（サプライヤー・クレジット）（Medium and Long-term Export Credit Insurance (Supplier Credit)）

この制度は、輸出者が決済期間が 2 年を超える中長期輸出契約を締結して輸出を実行したものの、輸入者がそのリスクのために輸出代金を支払わない場合に発生する損失を補填するために利用される。中長期輸出信用保険（サプライヤー・クレジット）とは、資本財等の輸出において、輸入国の政治的・商業的リスクによる輸出代金の不払いリスクに対して、返済期間が 2 年を超える中長期後払いベースで輸出者をカバーする制度である。

図表 276 中長期輸出信用保険（サプライヤー・クレジット）の概要

項目	説明
付保対象	韓国の輸出企業
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	記載なし

出所) K-SURE の Web サイトより NRI 作成

B) 中長期輸出信用保険（バイヤーズ・クレジット）（Buyer Credit）

輸出代金の決済期間が2年を超える中長期輸出取引において、金融機関が貸付元利金の回収不能に陥るリスクをカバーする。国内外の金融機関が、資本財等の中長期輸出取引に関連して、輸入者または輸入国の銀行に対して、返済期間が2年を超える延払い方式のバイヤーズ・クレジットローンを提供した場合に、その元利金の回収ができなくなるリスクをカバーする。

図表 277 中長期輸出信用保険（バイヤーズ・クレジット）の概要

項目	説明
付保対象	輸出代金の決済期間（与信基準日～最終支払期日）が2年を超える輸出契約
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	記載なし

出所）K-SURE の Web サイトより NRI 作成

C) SME プラスプラス（SME Plus +）

保険契約者である輸出者が保険契約期間(1年)中に履行(出荷)した輸出取引について、選択した担保リスクで損失が発生した場合、K-SURE が年間責任金額の範囲内で損失を補償する制度である。

短期輸出保険を利用する場合、対象輸入者別の信用調査及び限度額の設定、輸出件別の通知及び保険料の納付など一連の手続きが必要だが、中小中堅 Plus+保険は簡素化された手続き及び安い保険料で利用が可能。単一の輸入者との取引ではなく、最大50社の輸入者との取引を一括担保する。担保リスクの種類とリスク別の責任金額を顧客が自由に選択できる。

通常の Short-term Export Insurance（Post-Shipment）と比較して、手続きが簡素化されている。具体的には：

- ・ 輸入者信用調査省略：公社格付け R 級(情報不足企業を除く)または資本毀損 G 級輸入者、30 日以上決済遅延輸入者、イランまたは高リスクの買収制韓国家所在の輸入者を除く。
- ・ 工事引受不適格信用状銀行、30 日以上決済遅延信用状銀行、イランまたは高リスク引受銀行、イランなどハイリスク所在の信用状銀行を除く。

なお K-SURE が定義する Small Business と Mid-Size Business によって付保内容が異なる。

図表 278 SME プラスプラス (SME Plus +) の概要

項目	説明
付保対象	輸出実績 50 百万米ドル以下 G 級以上の中小・中堅企業 公社格付け G 級以上(特例 G 級*を除く) * 最近 3 年連続赤字など(特例 G 級かどうかは営業店担当者を通じて確認可能)
付保率	Small Business の場合 : 100% Mid-Size Business の場合 : 95%以内
付保対象リスク	(基本) 政治リスク、事業リスク (特約) 貿易クレームリスク (Small Business のみ)
料率	リスク別責任額 × リスク別基本料率 × (1±Underwriter 割引・割増率) ×(1±保険契約損害率別割引・割増率)
その他	基本リスク : Small Business は最高 150 万米ドルまで、Mid-Size Business は 450 万米ドル (輸入者 1 名につき 50 万米ドルまで) (信用状発行銀行 1 社につき 30 万米ドルまで) クレームリスク (クレーム解決に伴うコスト) : Small Business の場合のみ適用され、最高 5 万米ドルまで 最低責任額 1 万米ドル

出所) K-SURE の Web サイトより NRI 作成

D) 海外投資保険 (Overseas Investment Insurance)

この制度は、韓国の企業や金融機関が海外投資を行い、収用、戦争・暴動、送金、契約不履行、債務不履行などのリスクにより、株式 (または持分)、配当、元利金などを回収できなくなった場合に、その損失を補償するものである。海外投資は、国内投資と異なり、投資国における戦争や収用のリスクなど、国家的なリスクを伴うため、この制度は、このような投資を行う韓国企業を保護することにより、積極的な海外投資を促進するために導入された。

図表 279 海外投資保険の概要

項目	説明
付保対象	海外投資した韓国の企業や金融機関
付保率	記載なし
付保対象リスク	収用リスク：外国政府による投資先企業の配当請求権や株式に対する権利の剥奪、または、投資先企業の事業に不可欠な資産・権利・権益が剥奪され、事業が不可能となった場合 戦争・暴動等のリスク：戦争、革命、争乱、暴動、テロ等により被投資会社に損害が生じ、事業の継続が不可能となった場合 契約不履行リスク：外国政府（中央・地方政府、公営企業等）との間で締結された協定が履行されず、投資先企業に損害が発生し、事業が継続できない場合 送金リスク：外国で行われる外国為替取引（または送金）が制限または禁止され、韓国への送金が2ヶ月以上不可能になった場合 債務不履行リスク：外国政府(中央・地方政府、公営企業など)の貸し倒れ
料率	記載なし

出所) K-SURE の Web サイトより NRI 作成

E) 輸入保険（輸入者向け）Import Insurance（for importer）

本制度は、石油・ガス等の重要戦略物資の長期安定供給を目的とした輸入取引において、前払いを条件として、国内輸入企業が政治的・商業的リスクにより前払金を回収できなくなった場合に発生する損失を補償するものである。

F) 輸入保険（金融機関向け）Import Insurance（for financial institute）

この制度は、重要資源・品目の輸入に必要な資金として、金融機関が輸入企業に融資（支払保証）を行い、石油・ガスなどの重要戦略品目の長期安定供給のために融資を回収できなくなった場合の損失を補償するものである。

G) 輸入保険（グローバル・サプライチェーン向け）Import Insurance（for global supply chain）

この制度は、輸入に必要な資金として、素材・部品・設備などを製造する中小企業に対し、金融機関が融資（支払保証）を行い、回収不能となった場合の損失を補償するものである。

7) 業務のデジタル化の状況

COVID-19 によって、非対面でのやり取りが増加したことを、K-SURE は事業機会として捉えており、オンラインで申し込み～支払いまでの手続きが完結する商品の普及、および業務への RPA（Robotic Process Automation）の組み込みを図っている。

K-SURE のオンライン・ポータルとして、“Cyber Trade Insurance”（cyber.ksure.or.kr）が提供されており、各種申込書類の提出、保険金支払請求手続き、外国企業の信用調査情報等の機能が利用できる。利用には事前の登録が求められる。

なお、RPA の具体的な活用内容に関する公表情報は見あたらない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

K-SURE においては、中期経営計画に相当する公表内容は見あたらない。ただし、翌年度の事業目標、および活動計画の概要が、毎年度の Annual Report にて示されている。2023 年度の事業目標、活動計画の概要は以下のとおり。

図表 280 K-SURE 事業計画（2023 年度）の概要

ロシアによるウクライナ侵攻の影響を引き続き受け、2023 年度についても、輸出事業者向け支援の拡充が必要とされている。そのような中で、K-SURE として以下の 3 点を 2023 年度の主要なタスクとして設定している。

1. 韓国経済にとって戦略的、エコフレンドリーな産業の成長支援を強化する
 - ・ 半導体、バッテリー、防衛、および原子力事業等、大規模なファンディングを必要とする産業への支援を実施する
 - ・ 太陽光発電、風力発電、水力発電など、エコフレンドリーな事業への支援を実施する
2. SME 向け支援内容の拡充を図る
 - ・ SME Plus+ Insurance に代表される SME 向け商品の限度額引上げ、保険料の優遇制度、等を検討する
 - ・ イノベーション支援を図るため、革新性、成長性に着目した企業評価を行う
 - ・ 輸出事業者による貿易保険商品へのアクセスを改善するため、外部データを活用した手続きの導入を図る
3. 継続的な貿易保険事業の継続的な実施を確保するための基盤強化を行う
 - ・ リスク管理、リスクモニタリングの高度化を通じて、危機管理能力を高める
 - ・ RPA（Robotic Process Automation）を活用し、業務の自動化を図る

出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

9) 業務実績

K-SURE の業務実績の概要は次のとおり。

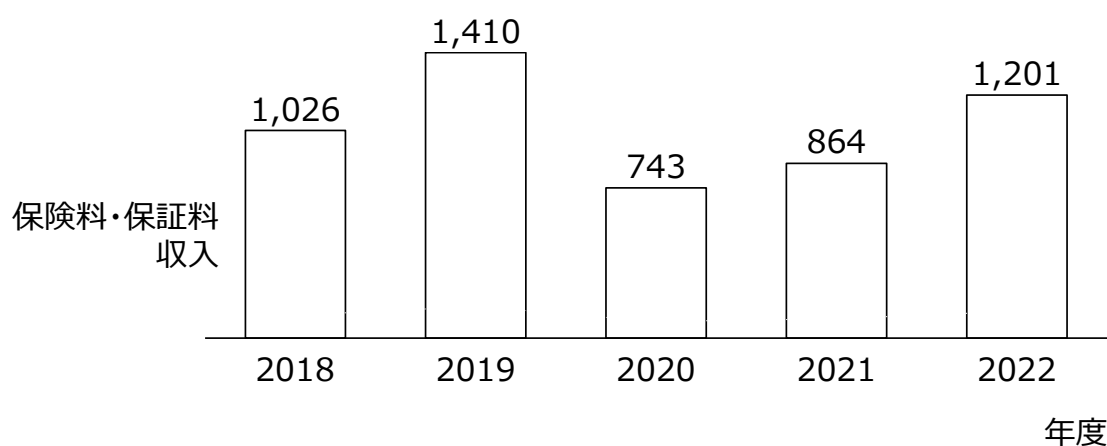
図表 281 K-SURE 業務実績の概況

かつこ内は十億円（1 ウォン＝110.82 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険料・保証料収入 Net Program Costs (Export Support Program) (十億ウォン)	1026 (113.7)	1410.1 (156.3)	742.7 (82.3)	863.7 (95.7)	1200.6 (133.1)
支払保険料 Claims Paid (十億ウォン)	580.7 (64.4)	818.2 (90.7)	314.6 (34.9)	432.3 (47.9)	440 (48.8)
引受額 計 Business Volume (兆ウォン)	147.4 (16.3)	154.7 (17.1)	163.8 (18.2)	194.5 (21.6)	235.7 (26.1)
Short Term Export Credit Program (兆ウォン)	133.9 (14.8)	139.6 (15.5)	149.7 (16.6)	181.2 (20.1)	216.9 (24)
Medium and Long Term Export Credit Program (十億ウォン)	9995 (1107.6)	11235 (1245.1)	9755 (1081)	8449 (936.3)	12994 (1440)
Export Credit Guarantee (十億ウォン)	2696 (298.8)	2926 (324.3)	3353 (371.6)	4036 (447.3)	4513 (500.1)
Foreign Exchange Risk Insurance (十億ウォン)	775 (85.9)	910 (100.8)	989 (109.6)	794 (88)	1287 (142.6)
責任残高 Outstanding Commitment (兆ウォン)	71.9 (8)	74.3 (8.2)	73.4 (8.1)	80.4 (8.9)	86.6 (9.6)

図表 282 K-SURE 業務実績の概況

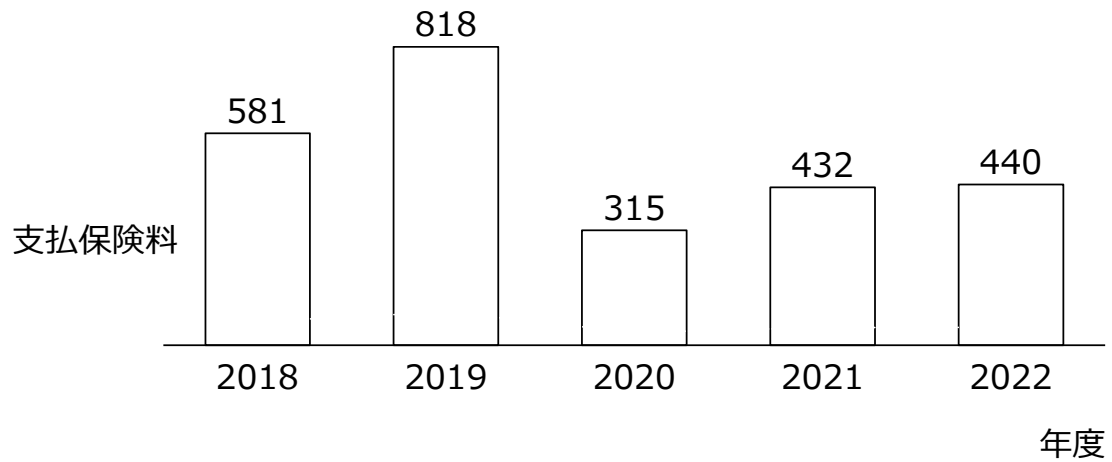
単位：十億ウォン



出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

図表 283 K-SURE 業務実績の概況

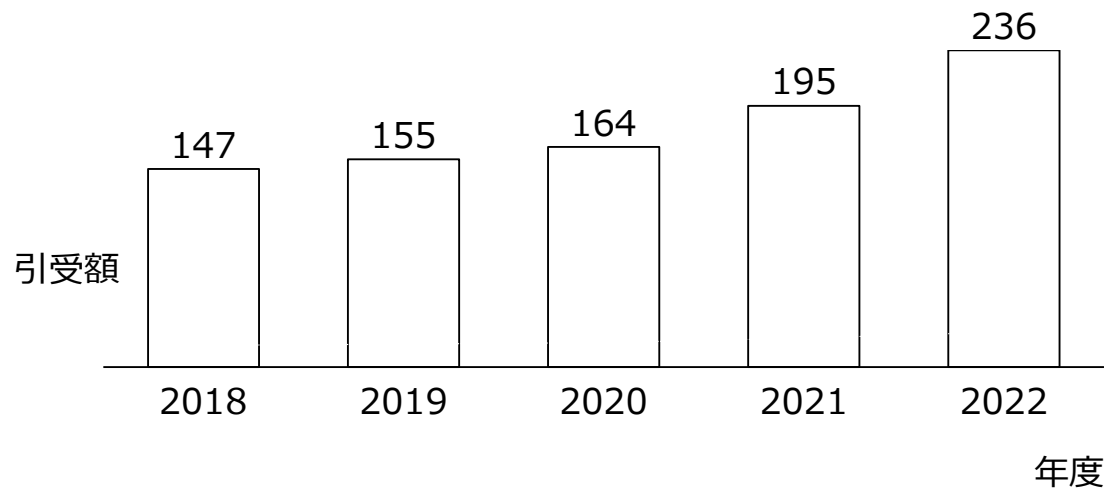
単位：十億ウォン



出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

図表 284 K-SURE 業務実績の概況

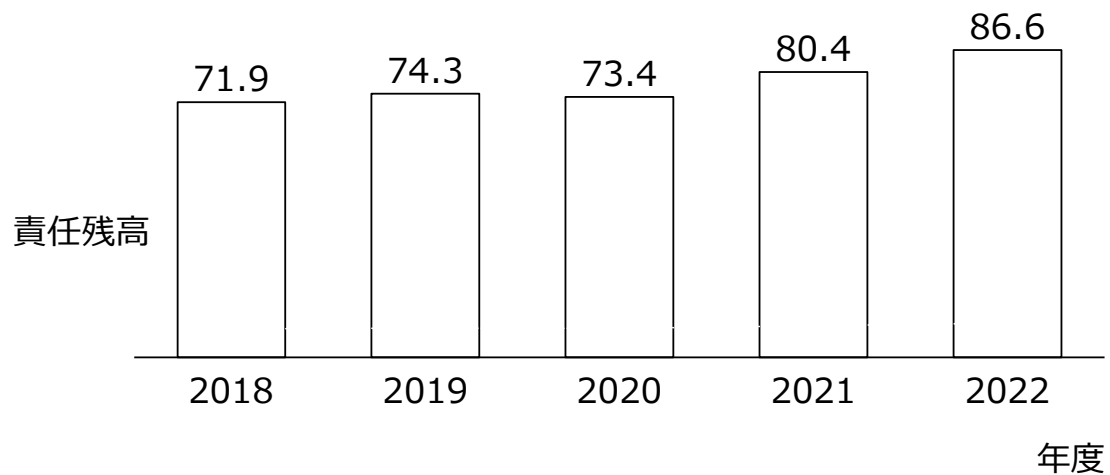
単位：兆ウォン



出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

図表 285 K-SURE 業務実績の概況

単位：兆ウォン



出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

短期輸出信用プログラム (Short Term Export Credit Program) 引受額の地域別内訳は以下のとおり。

図表 286 K-SURE 引受額 (短期) の内訳 (地域別) 2022

カッコ内は十億円 (1 ウォン = 110.82 円換算)

(十億ウォン)	実額	構成比(%)
合計	216.9 (24)	100.0
アジア	75.5 (8.4)	34.8
ヨーロッパ	61.6 (6.8)	28.4
北米	23.9 (2.6)	11.0
中東	12.1 (1.3)	5.6
中南米	11.5 (1.3)	5.3
アフリカ	6.7 (0.7)	3.1
オセアニア	2.4 (0.3)	1.1
その他	23.2 (2.6)	10.7

出所) K-SURE Annual Report より NRI 作成

責任残高 (Outstanding Commitment) の地域別の内訳は以下のとおり。

図表 287 K-SURE 責任残高の内訳（地域別）2022

カッコ内は十億円（1 ウォン＝110.82 円換算）

(兆ウォン)	実額	構成比(%)
合計	86.6 (9.6)	100.0
アジア	22.2 (2.5)	25.6
ヨーロッパ	21.2 (2.3)	24.5
中東	17.8 (2)	20.6
中南米	6.5 (0.7)	7.5
北米	6.2 (0.7)	7.2
アフリカ	4.7 (0.5)	5.4
オセアニア	2.8 (0.3)	3.2
その他	5.2 (0.6)	6.0

出所）K-SURE Annual Report より NRI 作成

(13)インド：ECGC (ECGC Ltd.) インド輸出信用保証会社

ECGCは事業リスク保険と輸出関連サービスを提供する信用保証会社として1957年に設立された。ECGCはインド政府によって全額所有され、商工省（Ministry of Commerce）の行政管理下で機能しており、政府、インド準備銀行、銀行、保険、輸出業界の代表者からなる取締役会によって運営されている。

1) 目的・ミッション

ECGC のミッションは、利用可能な資源を最適に活用することにより、インド輸出市場の拡大するニーズに対応するため、費用対効果の高い保険および貿易関連サービスを提供し、インドの輸出産業を支援することとしている⁵⁵。

より具体的な目的として、ECGC では以下の項目を示している。

- ・ インド貿易のグローバル化を促進する
- ・ 買い手、銀行、国の信用力に関する情報をタイムリーに提供することにより、インドの輸出業者の事業リスク管理を支援する
- ・ 他国の輸出業者が利用できる同様の保険に匹敵する、保険契約、ファクタリング、投資保険サービスという形で費用対効果の高い信用保険を提供することにより、買い手や銀行の破綻、買い手の国が直面する問題によって発生する可能性のある不測の損失からインドの輸出業者を保護する
- ・ 競争力のある料率で銀行向けに保証保険を提供することにより、インドの輸出業者が適切な銀行融資を受けやすくする
- ・ 収益性、財務効率、業務効率の指標を改善し、最適な投資収益率を達成する
- ・ 従業員に信用保険に関する世界クラスの専門知識を身につけさせ、継続的なイノベーションを実現し、最高品質のサービスを提供することで最高の顧客満足度を達成する
- ・ 継続的な広報活動と効果的なマーケティングにより、顧客を啓蒙する

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は以下のとおり。

図表 288 ECGC 所在地・連絡先

住所	インド ムンバイ ECGC Bhawan, CTS No.393,393/1 to 45, M.V Road, Andheri East, Mumbai – 400069, Maharashtra
Web サイト	https://main.ecgc.in/english/
連絡先	(022) 66590500

出所) ECGC Web サイトより NRI 作成

⁵⁵ <https://main.ecgc.in/english/vision/>

3) 沿革・根拠法

ECGC の沿革は以下のとおり。

図表 289 ECGC 沿革

年	事項
1953 年	輸出有識者会議で輸出信用保証制度の開始を提案
1955 年	商工省より輸出諮問委員会にスキームに関する修正案が提出される
1957 年	事業リスクに対する保険を提供する組織設立の実現可能性を検討するため特別委員会（カプール委員会）が設置された。政府はカプール委員会の勧告を受け入れ、輸出リスク保険公社（ERIC）をムンバイで Private Ltd. Company として登録
1964 年	輸出信用保証株式会社（Export Credit and Guarantee Corporation Ltd.）に社名変更
1983 年	社名をインド輸出信用保証公社（Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd.）に社名変更
2014 年	ECGC Ltd.に社名変更

出所）ECGC Annual Report より NRI 作成

なお ECGC は会社法（Companies Act）に基づいて設立されている。

4) 資本関係・財源

ECGC はインド政府によって全額所有されている。インド大統領は、インド政府を代表してインド大統領が指定する者が保有する 8 株を含め、ECGC が発行した 395 百万株の全てを保有している（全額払込済で 1 株 100 インドルピー）。2022 年 3 月 31 日現在、ECGC の純資産は 78.4 十億ルピー（2021 年 3 月 31 日現在 6365.22 百万インドルピー）であり、払込資本金は 39.5 百万ルピー（2021-22 年度中に資本注入により中央政府から受領した 7,600 百万ルピーを含む）、準備金および剰余金は 38.9 十億インドルピーである。

図表 290 ECGC 通常業務の財源⁵⁶

単位：十億ルピー、かつこ内は十億円（1 ルピー = 1.79 円換算）

	2021 年度	2020 年度
株式資本	40 (71)	32 (57)
準備金および剰余金	39 (70)	32 (57)
公正価値変動勘定-株主	3 (6)	3 (5)
公正価値変動勘定 - 保険契約者	4 (7)	4 (7)
合計	85 (153)	70 (125)

出所) ECGC Annual Report 2021-23 より NRI 作成

5) 組織・機構

① 組織図

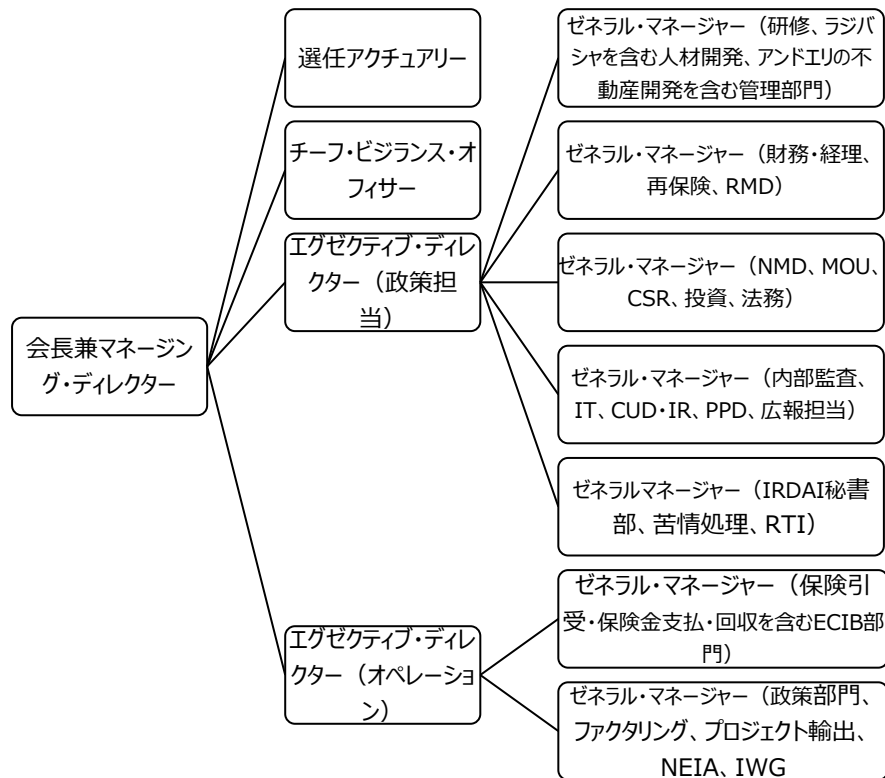
ECGC のガバナンス構造、および主な機関・組織・役職の役割は以下のとおり。

- ・ 取締役会（Board of directors） ECGC は 10 名の取締役で構成され、1 名の機能取締役が組織の Chairman cum managing director を務めている
- ・ 会長兼常務取締役（Chairman cum managing director） 務取締役は経営の議長を務めている
- ・ 常務取締役（Executive Director） は 2 名のうち 1 名は業務担当取締役、もう 1 名は政策担当取締役とされている
- ・ ゼネラル・マネージャー（General Manager）それぞれの常務取締役の下で各部門を統括

ECGC の内部の組織図は以下のとおり。

⁵⁶ 会計年度：当年 4 月～翌年 3 月

図表 291 ECGC 組織図



出所) [ECGC ウェブサイト](#)より NRI 作成

② 海外拠点

ECGC はインド国内でのみ展開している。2013 年にロンドン駐在員事務所を開設したものの、2015 年に閉鎖した (Annual Report 2013-2014 より)。

③ 人材に関する考察

ECGC の従業員数は以下のとおり。

図表 292 ECGC 従業員数

従業員数	569 名 (2022 年 3 月末時点) うち女性が 152 名
------	--------------------------------------

出所) ECGD Annual Report 2021-22 より NRI 作成

6) 業務内容

① 短期・ターンオーバーベース

A) Shipments Comprehensive Risks Policy (SCR) :

図表 293 Shipments Comprehensive Risks Policy (SCR)

項目	説明
付保対象	年間輸出高が 500 インドルピー以上の輸出業者
付保率	90%
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	1 万インドルピー以上

出所) ECGC の HP より NRI 作成

B) Small Exporters Policy (SEP) :

小口輸出者向け保険は基本的に標準保険であり、小口輸出者の保険加入と運用を奨励するため、補償内容に一定の改良が加えられている。この保険は、1 年間の予想輸出高が 5 億ルピーを超えない輸出業者に発行される。

図表 294 Small Exporters Policy (SEP)

項目	説明
付保対象	1 年間の予想輸出高が 5 ルピーを超えない輸出業者
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	支払保険料は、保険期間中の最低保険料 5,000 ルピーを条件として、年間予測輸出額に基づいて決定される。

出所) ECGC の HP より NRI 作成

C) Specific Shipment Policy :

図表 295 Specific Shipment Policy

項目	説明
付保対象	標準保険をお持ちでカバーの対象から除外されている貨物をお持ちの輸出者
付保率	記載なし
付保対象リスク	政治リスク、事業リスク
料率	手続き手数料として 2,000 ルピーを支払う。 保険料の前払いは全額必要

出所) ECGC の HP より NRI 作成

D) Services Policy :

図表 296 Services Policy

項目	説明
付保対象	外国の事業主と契約を締結するインド企業を対象としており、技術的および専門的なサービスを提供する場合に限り以下のいずれかが適用される - 特定サービス契約（総合リスク）保険 - 特定サービス契約（政治リスク）保険 - 包括的サービス契約（総合リスク）ポリシー - 包括的サービス（政治リスク）保険契約 特定サービス・ポリシーは、その名が示すように、単一の特定契約をカバーするために発行される。これは、金額が大きく、比較的長期間にわたる契約をカバーするために発行される。
付保率	記載なし
付保対象リスク	契約の種類による
料率	記載なし

出所) ECGC の HP より NRI 作成

E) Export Turnover Policy :

図表 297 Export Turnover Policy

項目	説明
付保対象	輸出予測に基づき、年間 INR 20 lakhs 以上の保険料を拠出する大口輸出業者に恩恵がある。
付保率	90%
付保対象リスク	契約の種類による
料率	記載なし

出所) ECGC の HP より NRI 作成

F) Exports (Specific Buyers) Policy

図表 298 Exports (Specific Buyers) Policy

項目	説明
付保対象	この保険は、標準保険または全回転保険に加入していない輸出者の貨物をカバーする。標準保険に加入している輸出者は、個々のバイヤーへの出荷をカバーするためにこの保険を利用することも可能。
付保率	80%
付保対象リスク	契約の種類による
料率	記載なし

出所) ECGC の HP より NRI 作成

②短期・エクスポージャー・ベース

G) Buyer Exposure Policy

図表 299 Buyer Exposure Policy

項目	説明
付保対象	特定のバイヤーへの出荷数が多い輸出業者に保険を提供するものである。この保険は、簡素化された手続きと合理化された保険料を特徴としている。輸出者は、選択したバイヤーに対するエクスポージャー・ベースのカバーを選択することができる。輸出者が政治リスクのみを選択した場合、保険料は割安となる。
付保率	90%
付保対象リスク	契約の種類による
料率	記載なし

出所) ECGC の HP より NRI 作成

H) Micro Exporters – (Small and Medium enterprises) Policy

図表 300 Micro Exporters – (Small and Medium enterprises) Policy

項目	説明
付保対象	この保険は特に中小企業向けに導入されたもので下記のリスクに対応している： ・ 買い手の倒産・支払不履行 ・ 買い手が商品を受け取らなかった場合
付保率	90%
付保対象リスク	契約の種類による
料率	- 最低保険料：INR 25000

出所) ECGC の HP より NRI 作成

③中長期保険は以下の通り。

I) Construction Works Policy (CWP)

図表 301 Construction Works Policy (CWP)

項目	説明
付保対象	この保険は、海外で土木工事を請け負うインド人請負業者をカバーするためのものである。このようなプロジェクトでは紛争が発生する可能性が大きいので、幅広いリスクをカバーしている。
付保率	90%
付保対象リスク	- 雇用主の支払不能 - 雇用主が契約上の請負業者に支払うべき金額を支払わない場合 - 雇用主が現地通貨で支払いを行った後、雇用主の国からインドへの送金が制限される。 - 物品輸入の制限
料率	記載なし

出所) ECGC の HP より NRI 作成

④銀行向け

J) ECIB Short Term- Pre- Shipment

図表 302 ECIB Short Term- Pre- Shipment

項目	説明
付保対象	外国為替取引を認可された銀行または機関は、標準的な資産として分類された輸出者顧客ごとに個別パッキングクレジットカバーを取得することができる。銀行全体（Whole-Turnover）、支店（Branch Wise）、輸出業者単位（Individual）のいずれかの単位で選択可能。
付保率	55%~75%（Small Scale Industrial Units に限り 90%）
付保対象リスク	輸出者・取引先の長期債務不履行または支払不能により、包装用信用貸付を行う際に発生する可能性のある損失に対するもの。
料率	記載なし

出所）ECGC の HP より NRI 作成

K) ECIB Short Term- Post- Shipment

図表 303 ECIB Short Term- Post- Shipment

項目	説明
付保対象	外国為替を取り扱うことを認可された銀行で、特定のプロジェクトに関連する出荷後の手形の購入、交渉、割引によって輸出業者に出荷後の資金を提供するもの。なお ECIB Post-Shipment の保険は中長期での契約も可能で、付保率は 66.6% で固定される。
付保率	関連会社以外のバイヤーに振り出された手形に対する立替金については 75%。関連会社が振り出した手形に対する立替金については、関連する貨物が包括的なリスクでカバーされている場合に限り、60%。
付保対象リスク	輸出者である取引先の長引く債務不履行または支払不能。
料率	0.06/0.09/0.13%（当月中の最高残高に対して支払われる）

出所）ECGC の HP より NRI 作成

L) Export Finance

図表 304 Export Finance (EF)

項目	説明
付保対象	外国為替取引を認可された銀行であれば、標準的な資産に分類され、ECGC が認める信用格付けを有する輸出者顧客に関して取得可能。 対象：キャッシュ・アシスタンス、関税還付など、出荷後の段階で受領可能なインセンティブに対する前受金
付保率	75%
付保対象リスク	提供される保護：輸出取引先の長期債務不履行または支払不能により、出荷後のインセンティブに対する前受金を延長する際に発生する可能性のある損失に対するもの。
料率	当月の最高残高額に対し、100 インドルピー当たり 6 ペンス/時。

出所) ECGC の HP より NRI 作成

④NEIA 信託⁵⁷

全国輸出保険勘定（NEIA）信託は、国益の観点から望ましい中長期輸出（MLT）／プロジェクト輸出の事業リスクカバーを確保する目的で、インド政府（GOI）によって設立された。

NEIA は、ECGC が単独で十分なカバーを提供することに限界があり、また、そうした輸出業者に再保険カバーを提供できないことを考慮し、商業的に実行可能な中長期輸出を促進するために、インド政府によって設立された。上記の目的を踏まえ、NEIA は、国益の観点からは望ましいが、ECGC が輸出の競争力に影響を与えない条件で引き受けることができないプロジェクトやその他の高額輸出について、事業リスクをカバーできるようにすることを目的としている。

再保険が利用できない、実行可能な中長期輸出プロジェクトに限る。土木建設、フルターンキー・プロジェクト、設備やサービスの供給を含む中・長期プロジェクト輸出は、これらの契約の対象となる。

純粋に商業的な考慮からカバーされる可能性のない国、国別輸出限度額、ECGC が規定する許容可能な信用条件・期間を超えている国、または現在経済的・政治的困難に直面しているが、インド政府の長期戦略の一環としてインドのプレゼンスを維持する必要がある国への輸出。

インド内閣は、NEIA 信託の最大責任額を 4,000 億ルピーに設定している。プルデンシャル・リスク管理措置として、NEIA の単一の国、プロジェクト、輸出業者に対するエクスポージャーには一定の上限が設定されている。大まかには、国別の上限は最大許容責任の 10～20%の範囲である。しかし、南アジア地域協力連合（South Asian Association for Regional Cooperation : SAARC）諸国については、上限は 30～40%の範囲である。

バイヤーズ・クレジット、クレジット・ライン、サプライヤーズ・クレジット、繰延支払条件を伴うものなどの性

⁵⁷ <https://main.ecgc.in/english/wp-content/themes/pcwebecgc/images/pcECGPagePDF/NEIA/FAQsonNEIA.pdf>

質がある。これとは別に、インド企業による海外市場への投資に関わる取引は、収用リスクに対する投資保護や、合併事業体が国際銀行からの資金調達を求める際に、銀行を有利にするために、合併事業体に対する限定的なリコース（倒産リスク）カバーをカバーすることができる。

7) 業務のデジタル化の状況

2021 年～2022 年のアニュアルレポートでは、ECGC は業務のデジタル化に関する以下の取り組みについて言及している。

ECGC は、エンタープライズ・リソース・プランニング（ERP）刷新プロジェクトを開発・統合フェーズまで進め、リリースされたサービスのユーザー受入テスト（UAT）を開始した。

また、モバイル・アプリを展開しており、顧客はアプリを介して保険契約の詳細、国別分類、BSAL-バイヤー情報、BSAL 国際銀行詳細、バイヤーの有効限度額、与信限度額申請中、決定したクレーム情報、申請中のクレーム状況、出荷申告情報などにアクセスできる。

2023 年 6 月、ピュシュ・ゴヤル商工相は、ECGC の全プロセスを今後数カ月でデジタル化すると述べていたが、詳細は明らかになっていない。

8) 中期経営計画・運営の方向性

ECGC はアニュアルレポートで 5 か年計画を設計、運用している旨の記載がある一方で、計画の中身については触れていない。

2021 年 9 月、インド政府広報局は ECGC に 5 年間で 440 億ルピーの資本注入を承認している。これによりリスク引受能力を最大 8,800 億ルピーまで引き上げ、これにより ECGC は既存のパターンに沿って 5 年間で 5.3 兆ルピーの追加輸出を支援できる保険を発行できるようになる。資本注入は 2023 年に予定されている ECGC の IPO を意識し、成長資金として企てられたものとされている⁵⁸。

⁵⁸ <https://pib.gov.in/Pressreleaseshare.aspx?PRID=1759259>

9) 業務実績

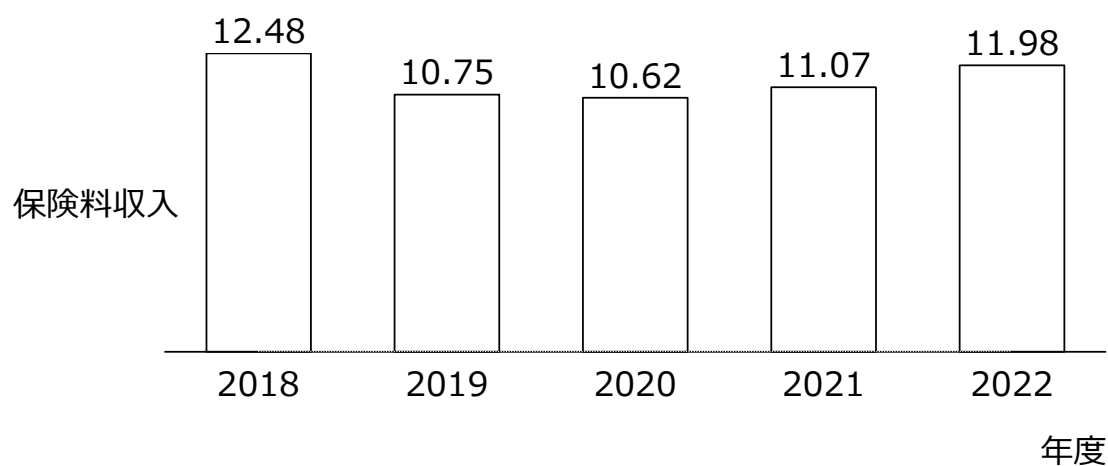
図表 305 ECGC 業務実績

単位：十億ルピー、かつこ内は十億円（1 ルピー = 1.79 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
保険料収入（短期） Premium Income - Short Term Policies	4.1 (0.0074)	4.1 (0.0073)	4.3 (0.0077)	4.9 (0.0087)	5.4 (0.0097)
保険料収入（短期貿易保険） Premium Income - Short Term ECIB	8.1 (0.0144)	6.4 (0.0115)	6 (0.0108)	6 (0.0108)	6.3 (0.0113)
保険料収入（中長期） Premium Income - Medium and Long Term	0.3 (0.0005)	0.3 (0.0005)	0.3 (0.0005)	0.2 (0.0004)	0.2 (0.0004)
責任残高（短期） Value of Business Covered - Short Term Policies	1989 (3.6)	2150 (3.8)	2419 (4.3)	2693 (4.8)	3218 (5.8)
責任残高（短期貿易保険） Value of Business Covered - Short Term ECIB	4553 (8.1)	3418 (6.1)	3542 (6.3)	3457 (6.2)	3390 (6.1)
責任残高（中長期） Value of Business Covered - Medium and Long Term	58 (0.1)	48 (0.1)	67 (0.1)	39 (0.1)	29 (0.1)

図表 306 ECGC 業務実績

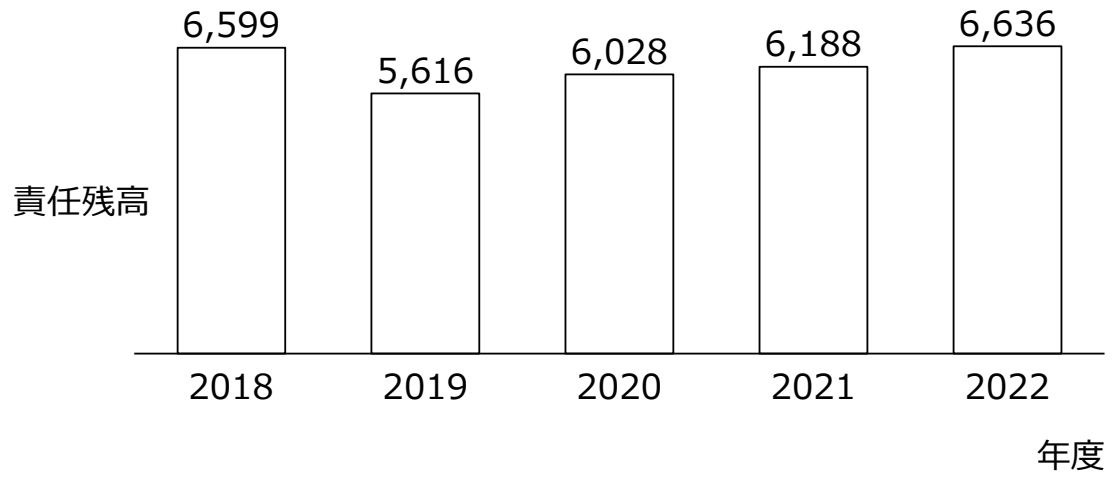
単位：十億ルピー



出所) ECGC Annual Report より NRI 作成

図表 307 ECGC 業務実績

単位：十億ルピー



出所) ECGC Annual Report より NRI 作成

(14)インド：India EXIM (Export-Import Bank of India) インド輸出入銀行

インド輸出入銀行は、インド企業の輸出入取引や海外投資の促進を目的に、全額政府出資の公的輸出金融機関として、技術輸入や輸出製品の開発・生産、輸出市場開拓、船積前・船積後および海外投資について、金融・非金融支援を提供している。新規・既存企業の輸出拡大計画の支援を目的とする輸出開発基金（Export Development Fund）も運営している。

1) 目的・ミッション

インド輸出入銀行は、「財政的、社会的、環境的に責任ある機関として、インドの貿易と投資を促進し、相手国の開発優先事項を支援する」ことをミッションとして掲げている⁵⁹。

なお、後述のインド輸出入銀行法（The Export-Import Bank of India Act）においては、以下に挙げる目的を示している。（The Export-Import Bank of India Act, Article 1 より抜粋・抄訳）

図表 308 The Export-Import Bank of India Act が定めるインド輸出入銀行の目的・機能

目的	（前略） <i>providing financial assistance to exporters and importers, and for functioning as the principal financial institution for co-ordinating the working of institutions engaged in financing export and import of goods and services with a view to promoting the country's international trade and for matters connected therewith or incidental thereto.</i> （抄訳） 輸出業者および輸入業者に金融支援を提供し、国の国際貿易を促進するため、物品およびサービスの輸出入に資金を提供する機関の業務を調整する
----	--

出所） THE EXPORT-IMPORT BANK OF INDIA ACT, 1981 より NRI 作成

2) 所在地・連絡先

所在地・連絡先は次の通り。

図表 309 インド輸出入銀行所在地・連絡先

住所	インド ムンバイ Centre One Building, 21st Floor, World Trade Center Complex, Cuffe Parade, Mumbai-400 005
Web サイト	www.eximbankindia.in
連絡先	+91 22 22172600 FAX : +91-22-22182572 E-mail : ccg@eximbankindia.in

出所）インド輸出入銀行 Web サイト/Annual Report より NRI 作成

⁵⁹ <https://www.eximbankindia.in/objectives>

3) 沿革・根拠法

インド輸出入銀行の沿革は以下のとおり。

図表 310 インド輸出入銀行沿革

年	事項
1981 年	インド輸出入銀行法（The Export-Import Bank of India Act）制定
1982 年	操業開始
1984 年	開発プロジェクトのために外国政府や機関に信用供与を行う Lines of Credit プログラム設立
1997 年	輸出信用分野における BRICS 諸国間の協力強化を目的とした「BRICS 銀行間協力メカニズム」を発足
2006 年	海外バイヤーへの信用供与によりインドの輸出を促進するバイヤーズ・クレジット・プログラムを導入
2010 年	国際資本市場から資金を調達するため、グローバル預託証券（GDR）プログラムを導入
2014 年	アフリカとラテンアメリカに海外事務所を設置

出所）ECGC Annual Report より NRI 作成

4) 資本関係・財源

インド輸出入銀行は法定法人であり、インド政府が所有する金融機関として運営されている。

輸出開発基金（Export Development Fund）に計上される以外の、インド輸出入銀行のすべての収入は、一般基金（General Fund）に計上され、輸出開発基金に計上される以外の、輸出入銀行によるすべての支払いは、一般基金から行われている。

インド輸出入銀行は準備基金（Reserve Fund）を設立することができ、この準備基金には、一般基金から発生する利益の中から、輸出入銀行が適切と考える金額を繰り入れることができる。貸倒引当金、資産の減価償却費、その他輸出入銀行にとって必要または合理的（expedient）な引当金および前述の準備基金へのすべての引当金を計上した後、輸出入銀行は純利益の残額を中央政府に移転するものとする⁶⁰。

⁶⁰ インド輸出入銀行法、第 VII 章より

図表 311 インド輸出入銀行 一般資金の財源(2023 年)

単位：百万ルピー、カッコ内は十億円（1 ルピー＝1.79 円換算）

授權資本金	200000 (358)
払込資本金	159094 (285)
準備金	47183 (84)
利益剰余金	1558 (3)
預金	1526 (3)
借入	367376 (658)

出所）インド輸出入銀行 Annual Report

図表 312 インド輸出入銀行 輸出開発基金の財源(2023 年)

単位：百万ルピー、カッコ内は十億円（1 ルピー＝1.79 円換算）

借入	5094 (9)
政府拠出金	128 (0)
その他負債	418 (1)
基本運用益	796 (1)

出所）インド輸出入銀行 Annual Report

5) 組織・機構

① 組織図

インド輸出入銀行の従業員数は以下のとおり。

図表 313 インド輸出入銀行従業員数

従業員数	357 名
------	-------

出所）インド輸出入銀行 Annual Report より NRI 作成

インド輸出入銀行のガバナンス構造、および主な機関・組織・役職の役割は以下のとおり。

理事会：業務運営を監督。議長、理事長、副理事長 2 名、最大 15 名の理事（連銀・IDBI Bank および ECGC がそれぞれ 1 名を指名、連邦政府が最大 12 名を指名<現在、連邦政府職員 5 名、商業銀行から最大 3 名、貿易または金融の専門家から最大 4 名）で構成されている。

理事長（Managing Director）：現職 HARSHA BANGARI（第 11 代、2021 年～）

② 海外拠点

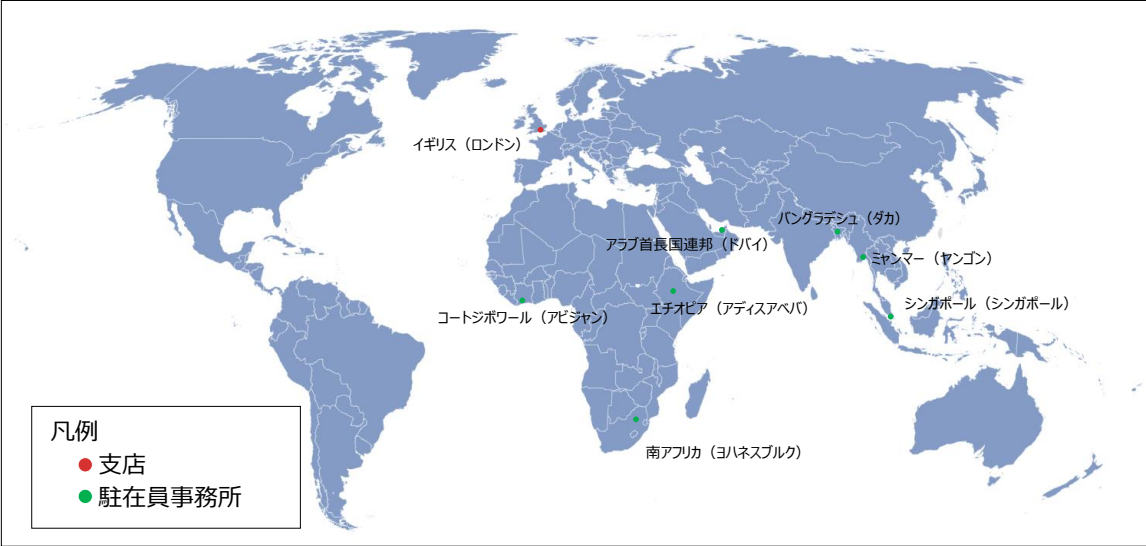
インド輸出入銀行では、2023 年度末時点で国内 10 か所、海外で 8 つの支店・事務所を展開して

いる。ロンドン支店以外の海外拠点は支店業態ではなく、駐在員事務所（Representative office）と見られる。具体的な国・都市・拠点形態は以下のとおり。（計 8 か国）

図表 314 インド輸出入銀行 海外ネットワークの一覧

国	都市	拠点形態
アフリカ		
コートジボワール	アビジャン	駐在員事務所
エチオピア	アディスアベバ	駐在員事務所
南アフリカ	ヨハネスブルク	駐在員事務所
アジア		
バングラデシュ	ダカ	駐在員事務所
シンガポール	同	駐在員事務所
ミャンマー	ヤンゴン	駐在員事務所
ヨーロッパ		
イギリス	ロンドン	支店
中東		
アラブ首長国連邦	ドバイ	駐在員事務所

図表 315 インド輸出入銀行 海外ネットワークの一覧



出所) インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

③ 人材に関する考察

アニュアルレポートや Web サイトでは特に言及していない。

6) 業務内容

インド輸出入銀行は、インドの事業者によるプロジェクト輸出に対し、バイヤーズ・クレジットや資金・非資金支援を提供している。

図表 316 インド輸出入銀行 バイヤーズ・クレジットの概要

項目	説明
融資対象要件	(1) インドのプロジェクト輸出業者にプロジェクト実行を発注しようとする外国のプロジェクト会社に提供される (2) インドからのあらゆる種類のプロジェクトやサービス輸出に利用できる (3) インフラ設備の開発、アップグレード、拡張、プラントや建物などの公共・民間プロジェクトへの融資、測量、建築、コンサルティングなどの専門的サービスなどが対象
融資内容	(1) 海外のバイヤーがインドから商品を輸入する際の信用供与により、中小企業の輸出を促進する。 (2) 資本財やサービスの後払い条件での融資を提供 (3) インドの輸出業者に対し、繰延クレジット契約を現金契約に変換することにより、ノンリコース・ファイナンスを提供。 (4) 海外バイヤーに代わり、インドの輸出業者に前払いとして融資する。 (5) 取引に特化した融資、またはリボルビング/更新可能な限度額とすることができる。 (6) インド企業の複数の海外子会社に融資可能
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所) インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

インドからの財・サービスおよびプロジェクト輸出を支援すべく、外国政府、地域開発金融機関、および海外企業を対象に、インド政府による支援の下でクレジット・ラインを供与している。

図表 317 輸出企業向け研究開発融（Research & Development Finance For Export Oriented Units）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 輸出志向のある企業（Export oriented firm）で、年間売上高の 20%以上を輸出（実績または予測）している企業。
融資内容	(1) 通常 7 年まで利用可能。しかし、適切な金利でより長い期間はケース・バイ・ケースで検討される。 (2) キャッシュフローの状況に応じた返済方法を選択することも可能。 (3) プロジェクト費用総額の 80%まで融資可能。 (4) 担保には、資産に対する適切な担保、企業保証、規制当局の承認／IPR に対する担保／譲渡、個人保証などが含まれる。
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

図表 318 出荷前／出荷後クレジットプログラム（Pre-Shipment/Post-Shipment Credit Programme）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 輸出実績のあるインドの輸出業者。
融資内容	(1) 限度額は借り手の銀行融資査定額の上限までとする。 (2) 出荷前のマージンは 15%～20%程度、出荷後のマージンは 10%程度とすること。 (3) 十分な担保を提供すること。典型的な担保には、輸出債権を含む流動資産に対する適切な担保などがある。
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

図表 319 輸出志向企業向け融資プログラム（Lending Programme for Export Oriented Units）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 年間売上高の 10%以上が輸出による（実績／見込み）、または年間 5,000 万ルピー相当の輸出実績（自ら輸出／貿易会社経由の輸出を含む）を有する企業。 (2) プロジェクトの拡張、アップグレード、多角化に対して行われる。設備の取得、技術輸出マーケティング、輸出製品開発、ソフトウェア・テクノロジー・パークの設立などが含まれる。
融資内容	(1) インドルピーおよび外貨で利用可能（現行の RBI ガイドラインによる） (2) 商業金利が適用される (3) 借入期間は通常 7～10 年で、適切なモラトリアム期間を設け、適切なサイクル（月次・四半期ごと）で返済する。
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

図表 320 輸入金融プログラム（Import Finance Programme）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 年間売上高の 10%以上が輸出による（実績／見込み）、または年間 5,000 万ルピー相当の輸出実績（自ら輸出／貿易会社経由の輸出を含む）を有する企業。 (2) 製造業／サービス業を営む企業で、国内事業のみを行い、輸出を行っていない企業は、国内プロジェクト用の設備／機械の輸入のために利用できる。
融資内容	(1) インドルピーおよび外貨で利用可能（現行の RBI ガイドラインによる） (2) 商業金利が適用される。 (3) 借入期間は通常 7～10 年で、適切なモラトリアム期間を設け、適切なサイクル（月次・四半期ごと）で返済する。
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

図表 321 生産設備ファイナンス・プログラム（Production Equipment Finance Programme）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 年間売上高の 10%以上が輸出による（実績／見込み）、または年間 5,000 万ルピー相当の輸出実績（自ら輸出／貿易会社経由の輸出を含む）を有する企業。 (2) 工場や機械の購入、包装、公害防止、ユーティリティ、品質保証などの設備を含む付属設備の購入のために利用できる。
融資内容	(1) インドルピーおよび外貨で利用可能（現行の RBI ガイドラインによる） (2) 商業金利が適用される。 (3) 借入期間は通常 7～10 年で、適切なモラトリウム期間を設け、適切なサイクル（月次・四半期ごと）で返済する。
手数料等	インド輸出入銀行の Web サイトでは記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

図表 322 クレジットライン（IDEAS 経由）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) プロジェクトの輸出およびインドからの商品・サービスの輸入のため。 (2) 融資の対象となる契約の最低 75%の商品・サービス（コンサルタントサービスを含む）はインドから調達しなければならない。（ケース・バイ・ケースで 10%の緩和が考慮される場合がある）。 (3) FOB/CFR/CIF/CIP ベースで契約額の 100%まで融資することができる。
融資内容	(1) インドルピーおよび外貨で利用可能（現行の RBI ガイドラインによる） (2) 借入期間は通常 7～10 年で、適切なモラトリウム期間を設け、適切なサイクル（月次・四半期ごと）で返済する。
手数料等 ⁶¹	(1) 金利：国・地域によって年率 1.5%～LIBOR+1.5%の間で設定される

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

インド外務省は、2004 年に途上国支援の方針である「インド開発経済協力枠組み（通称 IDEAS）」を公表し、アフリカ向けの融資や技術支援を主にインド輸出入銀行を通じて進めている。IDEAS では、途上国との友好関係の構築と長期的なパートナーシップの強化を目指し、また、インドの社

⁶¹ <https://www.eximbankindia.in/assets/pdf/loc/IDEAS%202022.pdf>

会経済開発の経験を共有することを掲げており、その一環としてクレジット・ラインを供与している。

図表 323 クレジット・ライン（インド輸出入銀行によるもの）概要

項目	説明
融資対象要件	(1) インド企業が関与するプロジェクトに関与している海外政府。 (2) これらの LOC の対象となる契約の最低 75%の物品およびサービスは、インドから調達されなければならない。 (3) 機器／商品の出荷前検査は必須である。
融資内容	(1) 契約金額の少なくとも 10%の前払いは、LOC の受領者／外国バイヤーが負担する。 (2) LOC は FOB/CFR/CIF/CIP ベースで契約額の 90%まで融資することができる。
手数料等	(1) 金利：LIBOR+スプレッド (2) 満期：7 年まで (3) モラトリアム：5 年

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

インドのプロジェクト、製品、サービスを促進するために、インド輸出入銀行は様々な国にクレジット・ラインを提供している。インド政府の「対外貿易政策」に基づき、輸出可能なすべての品目を対象としている。

図表 324 インド輸出入銀行 海外投資金融（Overseas Investment Finance）の概要

項目	説明
融資対象要件	(1) 海外直接投資に関連するインド企業ないし海外にあるインド企業の JV や子会社が対象。 (2) 詳細な要件は Web サイトに掲載されていない。
融資内容	インド企業へのタームローン（インドルピー建て） (1) 海外ジョイント・ベンチャー(JV)/完全子会社(WOS)へのエクイティ投資 (2) 海外 JV/子会社への貸付 インド企業の海外 JV/子会社に対する一部資金調達のためのタームローン（外貨建て） (1) 資産取得のための設備投資 (2) 運転資金需要 (3) 他社へのエクイティ投資 (4) ブランド/特許/権利/その他知的財産権の取得 (5) 他社の買収 (6) その他、インド法人であれば輸出入銀行から融資を受けることができる活動 (7) 海外 JV/子会社に対するタームローン/運転資金調達のための保証枠
手数料等	(1) 国内企業に対し、資金援助/非資金援助を提供。 (2) ターム・ファイナンスには商業金利が適用される。 (3) 融資期間は通常 5～7 年。 担保には、海外企業の資産に対する適切な担保、インド人プロモーターの企業保証、リスクカバー、インド人プロモーターが海外ベンチャーで保有する株式の質権などが含まれる。

出所) インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

海外直接投資の促進を目的に、出資、融資、保証およびアドバイザリー業務の包括的なサービスを提供している。

図表 325 インド輸出入銀行 ウバルテ・シタアレ・プログラム（Ubharte Sitaare Programme）の概要

項目	説明
適用条件	(1) 技術、製品、プロセスにおいて独自の価値を提案し、グローバルな要件に合致する企業。 (2) 財務状態が良好で、対外的な志向を持つ、基本的に強い企業。 (3) グローバル市場に参入する能力を持ち、年間売上高が約 5 億インドルピーまでの中小企業。 (4) 優れたビジネスモデルを持ち、強い経営能力を持ち、製品の品質に重点を置く企業。
内容	(1) 株式／株式類似商品による支援 (2) 融資 (3) 製品適合・改良のための技術支援（TA）、認証取得費用、研修費用、製品・市場開発のための海外出張を含む市場開発活動、部門・市場・規制に関する調査、技術的経済性（TEV）調査など。
手数料等	記載なし

出所）インド輸出入銀行の Web サイトより NRI 作成

Ubharte Sitaare Programme (USP)は、輸出の可能性を秘めた”将来のチャンピオン”となるインド企業を特定するものである。特定された企業は、技術、製品、プロセスにおいて潜在的な優位性を持っていることを条件としており、直近の業績が低迷している企業も支援することができる。本プログラムは、このような課題を診断し、エクイティ、デット、技術支援を含む支援を組み合わせ提供する。主なセクターとして自動車および自動車部品、航空宇宙、資本財、化学、防衛、食品加工、IT、機械、製薬、精密工学、繊維および関連セクターが挙げられる。

7) 業務のデジタル化の状況

インド輸出入銀行の Annual Report によると、同行は、デジタル化、ビジネス・インテリジェンス、デジタル・ドキュメンテーション、自動化されたワークフロー、ネットワーク、インフラストラクチャー、セキュリティを含む新規プロジェクトの実施と既存システムのアップグレードにより、テクノロジー・エコシステムを強化するイニシアティブを継続した。

また、IT ガバナンスの国際基準に準拠した慣行と手続きを強化し、最先端のデータセンターと災害復旧サイトを備えているほか、安全なリモート・アクセス・ベースの IT インフラを導入している。また、インド輸出入銀行のコア・バンキング・システムと決済チャネル（RTGS/NEFT、SWIFT）のシームレスな統合は、より良い資金管理とリアルタイムの資金充当をサポートしている。SWIFT アライアンス・アクセス・ソフトウェア・プラットフォームを使用して、海外銀行とデータ連携していることも述べている。

インド輸出入銀行は、テクノロジーを駆使した「E-Payment」と「E-Note」のプロセスを強化し、ペーパーワークを大幅に削減し、手作業を最小限に抑えたシームレスな処理を実現している。ほかに、ネガティブリストや中央経済情報局（Central Economic Intelligence Bureau）から入手した情報に関して、融資査定サイクルの間に参照される内部オンラインデータベースを作成した。（インド輸出入銀行 Annual Report より）

8) 中期経営計画・運営の方向性

インド輸出入銀行は2022-23年度から2026-27年度までの中期経営戦略（MTBS）を発表した。MTBS は、インド輸出入銀行のビジョンとミッションを推進するための優先事項に基づき、8つの重点要素を起点とした包括的な戦略と位置付けられている。この5年間で、インド輸出入銀行はプロジェクト輸出融資におけるリーダーシップを維持し、インドの次世代プロジェクト輸出業者の育成を支援することを目指している。また、この戦略では、将来輸出の可能性のあるビッグ・ベット・セクターの開発をターゲットとし、セクター別に焦点を絞った商業貸付を中心に、与信ポートフォリオの加速度的な拡大を想定している。さらに、この戦略では、持続可能な金融の提供におけるインド輸出入銀行のコミットメントを強調し、インド企業が輸出において ESG に準拠できるようにすることを目指している。また、与信ポートフォリオにおけるグリーン・ファイナンスの割合を増やし、与信デューディリジェンス・プロセスに強固な ESG 基準を採用することを目指している。

インド輸出入銀行は、海外投資金融、長期バイヤーズ・クレジット、輸出志向企業向け融資といった既存のプログラムに引き続き注力する一方で、中小企業の潜在的な輸出能力を引き出すための新たなプログラムの導入も目指している。この点に関して、インド輸出入銀行はすでに貿易支援プログラムや、グジャラート国際金融技術都市（Gujarat International Finance Tec-City）に貿易金融の子会社を設立する計画など、実質的な措置を講じている。MSME への重点的な取り組み強化に伴い、商業銀行や金融機関との提携を強化し、特に「輸出ハブ地区」構想の下で円滑化プログラムを実施する予定である。

政策銀行として、GOI の支援で運用されている信用供与枠は引き続き優先分野としている。インド輸出入銀行はパートナー国による支援のより良い活用と、より効果的な開発効果を実現するため、LOC プロジェクトのライフサイクル全体にわたって、存在感を深めることを目指している。

MTBS で設定された目標を達成するため、インド輸出入銀行は組織構造や人事戦略の変更、テクノロジーの活用、地理的範囲の拡大に取り組んでいる。また、インドの輸出業者へのサービスを向上させるため、デジタル・ツールやプラットフォームの利用拡大にも注力している。さらに、インド輸出入銀行はステークホルダーのニーズに応えるため、地理的プレゼンスを拡大する計画である。

9) 業務実績

図表 326 インド輸出入銀行業務実績

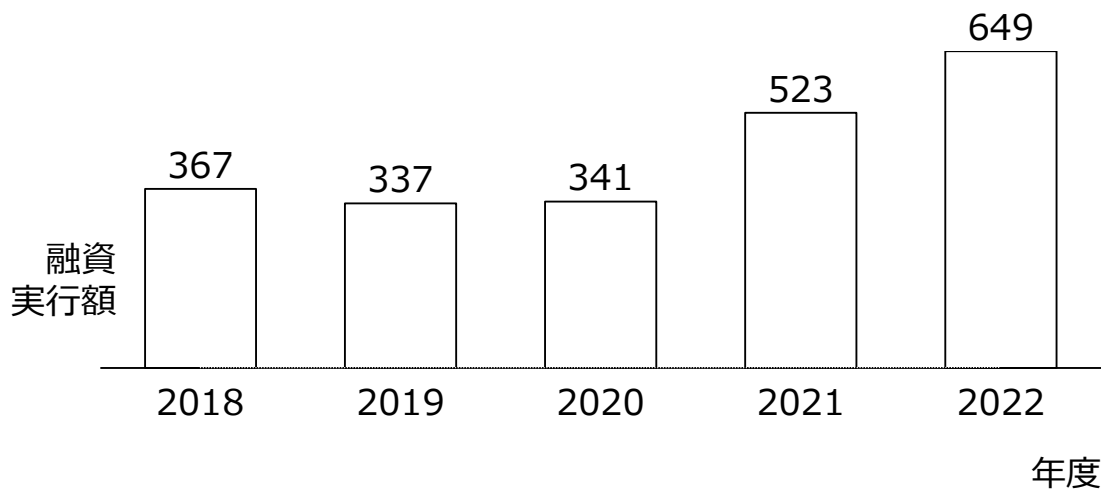
単位：十億ルピー、かつこ内は十億円（1 ルピー＝1.79 円換算）

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
融資 承諾	380 (0.68)	403 (0.72)	365 (0.65)	548 (0.98)	670 (1.2)
融資 実行	367 (0.66)	337 (0.6)	341 (0.61)	523 (0.94)	649 (1.16)
融資 返済	520 (0.93)	335 (0.6)	249 (0.44)	424 (0.76)	547 (0.98)
残高（ネット）	938 (1.68)	994 (1.78)	1039 (1.86)	1176 (2.11)	1345 (2.41)
非資金ファシリティ 承諾	45 (0.08)	71 (0.13)	64 (0.11)	141 (0.25)	128 (0.23)
非資金ファシリティ ネット	141 (0.25)	159 (0.28)	142 (0.25)	152 (0.27)	170 (0.3)
保証 発行	34 (0.06)	50 (0.09)	31 (0.05)	40 (0.07)	39 (0.07)
保証 残高	139 (0.25)	150 (0.27)	140 (0.25)	145 (0.26)	162 (0.29)
L/C 発行	6 (0.01)	18 (0.03)	4 (0.01)	9 (0.02)	14 (0.03)
L/C 残高	2 (0)	8 (0.01)	3 (0)	7 (0.01)	8 (0.01)

出所）インド輸出入銀行 Annual Report より作成

図表 327 インド輸出入銀行業務実績

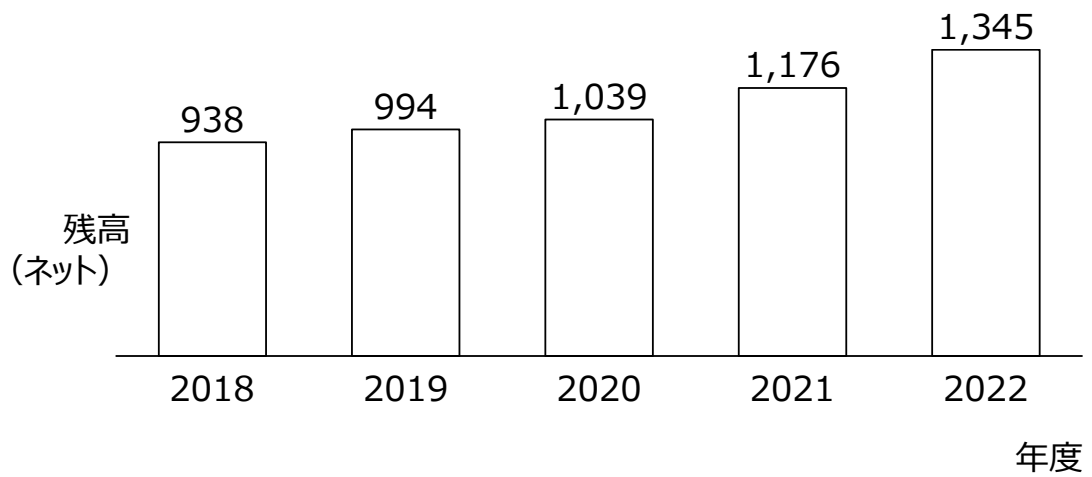
単位：十億ルピー



出所）インド輸出入銀行 Annual Report より作成

図表 328 インド輸出入銀行業務実績

単位：十億ルピー



出所) インド輸出入銀行 Annual Report より作成

(15) 深掘り調査対象国の選定及び深掘り分析の方針

本項目では米国、カナダ、英国、フランス、イタリア、ドイツ、スウェーデン、オランダ、スペイン、トルコ、豪州、韓国、インドの計 13 か国における 14 機関について基礎的な情報を収集した。調査内容を踏まえ、官民の役割分担や新しい領域での貿易保険の活用可能性についての深掘りを行うため、以下の 5 か国 5 機関を深掘り調査の対象とした。

1) 選定理由

基礎的な情報を収集した 14 機関のうち、経済規模や習熟度が我が国と類似する国における ECA を中心に、①官民の役割分担に加え、国益や収支相償等、ECA の全体的な運営方針に係る事項が公表されているか、公表されている場合の定義や考え方、②小口ファイナンス（含む中小企業向け商品・サービス）や研究開発段階から事業化段階までにおける新技術の開発における取組、またスタートアップ企業向け取組といった具体的な取組事例、という 2 つの観点からデスクトップ調査を実施した。

その結果、以下の 5 機関が我が国の貿易保険制度との比較検討を行う上で、有用になり得るとの仮説を導出した。（具体的なポイントは下記のとおり。初期調査の結果は「図表 329 諸外国 ECA における特徴的な取組概要」を参照されたい。）

<英国・UKEF>

- 政府の一部局として運営され、政府勘定を有しており国益に適う案件等の引受を実施。
- 中小企業向け支援を有することに加え、新技術の開発実績も一部あり。

<フランス・Bpifrance>

- Bpifrance グループとして、保険だけでなく、融資や出資も提供が可能であり、企業のワンストップ窓口を標榜する等、公的金融機関としての役割分担が特徴的。
- 国益の考え方を一部商品では例示しており、その定義やロジックが参考になりうる。
- 中小企業向けを中心に小口ファイナンスの取組あり。

<イタリア・SACE>

- 政府が 100% 出資する株式会社であり、NEXI と運営形態が類似。
- 中小企業向けのデジタル・ツール活用や、プッシュ戦略を通じた積極的な支援が特徴的。

<豪州・EFA>

- 国益を根拠法に定義しており、一部商品では Australian Benefit テストという国益の概念と取り入れた評価基準あり。
- デジタル・ツールによる中小企業向けプラットフォームあり。

<韓国・K-SURE>

- デジタルによる中小企業向けオンライン手続きや、研究開発等に着眼した取組あり。

2) 深掘り分析の方針

深掘り分析においてはまず我が国の貿易保険制度における課題に着目し、それらを解決する提言に繋がる形で諸外国 ECA の比較分析を実施した。

1. 新領域における我が国の貿易保険制度の活用可能性

- 近年新技術の開発やスタートアップ企業等の成長といった新たな領域が我が国の産業政策上も注目されており、対外取引の観点でも積極的に支援していくことが望ましい。一方で、こうした領域については、諸外国 ECA はこれから本格的に取り組んで行くことが想定される場所、リスク審査等の観点から課題に直面している可能性は高く、そうした課題感や克服策等を検証することが期待できる。

2. 国益の定義

- 諸外国 ECA は、いずれも公的金融機関としての性質を有しており、案件引受けに当たっては一定の国益の観点を考慮していることが想定される。各国政府との関係性や政府戦略等との関係性によっても、多少の差異はあるものの、こうした国益要素の定義や、個別案件の引受、商品設計等にどう反映されているかを検討していくことは、現在の各国の国益の動向を把握するとともに、国益に合う案件にどう対応しているかの実態把握に繋がることを期待される。また、政治リスクといった通常の保険とは異なる性質のリスクを扱う諸外国 ECA において、どのように財政健全性を確保しているかは重要な視点であり、特に、国益として大胆なリスクテイクを行う動きとどのように整合的な対応を行っているのかは、国益の定義と併せて比較検証することで、単なる国益要素の考え方の競りだけで無く、全体の仕組みの理解に繋がることを期待できる。

3. 役割分担を踏まえた直近の支援内容・業務内容の変容

- 諸外国 ECA は政府や他公的金融機関及び民間金融機関と役割を分担し、その役割を果たしてきた歴史を有する。断面での取組を評価するだけでは、取組の背景や性質を十分に把握できない可能性があるため、諸外国における役割分担を整理し、それらを踏まえながら直近で見られた諸外国 ECA の支援内容や業務内容の変容を抑えることで、上記の 1, 2 に関して正確な理解を図り、我が国の貿易保険制度の在り方に関する、より現実的かつ俯瞰的な考察に繋がることを期待できる。

第 4 章・第 5 章では、上記の観点を踏まえた比較分析を行い、我が国の貿易保険制度における課題を整理し、課題に対応する諸外国 ECA の状況、取組や工夫を紐づけ、それに着想を得る形での具体的な提言を第 6 章にて導くこととする。

図表 329 諸外国 ECA における特徴的な取組概要（青塗り箇所が具体的ポイントになり得る点）

	米国	カナダ	英国	フランス	イタリア	ドイツ	スウェーデン	トルコ	オランダ	スペイン	豪州	韓国	インド	
機関名	米国 EXIM	EDC	UKEF	Bpifrance	SACE	Euler Hermes	EKN	Turk Eximbank	Atradius DSB	ICO	EFA	K-SURE	ECGC	India EXIM
運営形態	政府 100%出資	政府 100%出資	政府の一部局	政府、民間の出資	政府 100%出資	政府からの業務委託	政府の外局	政府 100%出資	政府からの業務委託	政府 100%出資	特殊法人（法人連邦主体）	資本金を有さない特殊法人(財源：政府出資の基金)	政府 100%出資	政府 100%出資
政府勘定有無	×	○	○	○ (政府会計)	△ (政府積立金にも計上あり)	○	×	×	○	○	○	×	○	×
官民の役割分担（ECA の果たす役割）	民間がファイナンスできない領域への補完	商業銀行の関心が低く、EDC の競合が存在しづらい	民間が積極的には供与しない商品を提供、民へのつながりとして“官”を位置づけ	企業のワンストップ窓口を標榜し、輸出金融に係る機能の集約を図る	（公表情報における言及なし）	民間が十分な保険を提供しない場合に、補完	SEK（融資機能）との二枚看板（日本の NEXI-JBIC と類似）	－	－	－	民間商業銀行がファイナンスを躊躇する場合に EFA が取り組む	（公表情報における言及なし）	－	－
国益	米国における雇用創出に言及	（明確な定義なし）	輸出者の破綻を防ぐことで国家の繁栄を追求することがミッション	一部商品では国家にとっての戦略的重要性を評価観点として引受	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	－	－	－	豪州国内経済活動に及ぼす寄与/刺激、として定義 一部商品では国益に関する評価基準を設ける	（公表情報における言及なし）	－	－
収支相償	中長期的な収支相償を目指す	（公表情報における言及なし）	納税者の負担ゼロでの長期的な運営を目指す	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	長期的な財政的自立を目指す	－	－	－	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	－	－
小口ファイナンス/中小企業向け	中小企業向けのマンドートが設定される	中小企業向けにデジタルによる取り組みあり	中小企業向けの取組として国内融資保証商品を提供	デジタル・ツール導入（オンライン完結）や AI 取組あり	デジタル・ツール支援としてオンライン手続きあり プッシュ戦略による中小企業支援実績あり	正式申請前の面談や中小企業向けオンラインアドバイザーあり	契約が完結するオンライン手続きあり	－	－	－	中小企業向けオンラインプラットフォームあり	中小企業向け保険商品あり	－	－
研究開発～事業化	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	新技術開発に向けた取組事例あり	子会社を通じたエクイティ出資あり	R&D を対象とする中長期資金(出資等)提供あり	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	－	－	－	（公表情報における言及なし）	革新性”Innovativeness”と成長可能性を重視した評価を行う旨の記載あり	－	－
スタートアップ企業	スタートアップ企業向け取組は存在するが、基準が厳格	（公表情報における言及なし）	限定的ながらスタートアップ企業向け支援事例あり	（補助金交付や融資提供事例はあり）	－	－	限定的ながらスタートアップ企業向け支援事例あり	－	－	－	（公表情報における言及なし）	（公表情報における言及なし）	－	－

4. 諸外国の輸出信用機関等における官民の役割分担

近年、コロナ禍に伴う物流・人流の停滞、ロシアのウクライナ侵攻等によって顕在化した地政学的リスクの増大、世界的なインフラ及び物価高の進行、足元のエネルギー安定供給への必要性の増加をはじめ、社会情勢が大きく変動している。そうした情勢下において、引き続き民間企業等が安心した対外取引を行うための機能を提供する組織として、自国の対外取引促進のために貿易保険等の金融商品を提供する ECA の存在意義が高まってきている。

実際、自国政府との連携強化、コロナ禍における緊急対応の実施、他公的金融機関等との連携深化、国益の解釈の柔軟化、別勘定等における高リスク案件の引受け、中小企業との接点強化や手続き簡素化、新技術支援における機動的な対応等、諸外国の ECA においても様々な動きが見られる。

本章では前章において深掘り調査の対象とした 5 か国及びその ECA に関して、まず ECA と政府や国内公的機関等との関係、政府関与の状況等を概観し、諸外国 ECA の各種取組みの背景となり得る各国の国益に対する考え方を確認する。また、民間領域との役割分担を踏まえた ECA における業務範囲やスコープを整理することで、各国独自の要因を加味しつつ、ECA がその役割を変容させている背景や戦略についての考察を行う。

(1)各セクターの役割分担

1) ECA と政府との関係

【我が国及び諸外国における概況】

＜日本＞

- NEXI は 100%政府出資の特殊会社であり、貿易保険事業に係る資産及び負債は政府会計ではなく、NEXI 自身のバランスシートに計上されている。
- NEXI の保険引受に国の政策を反映させるため、引受基準を国が定めるほか、一定の金額規模以上の案件については、国が NEXI に対して意見を述べることを可能であることや、NEXI の事業計画は国が認可する等、平時から一定の政府関与が存在する。
- また、政府会計からは財務的に独立しているものの、NEXI の資金調達が困難な場合には、政府が信用補完措置を講ずることが可能となっている。

続いて、諸外国 ECA と政府の関係について、外観する。具体的には、組織形態とその資本関係、会計・勘定区分の位置づけ、政府関与のあり方（平時と緊急時における関与の有無や内容）の観点から諸外国の状況を概括する。

＜韓国＞

- 韓国の場合、K-SURE が資本金を持たない特殊法人として設立されている。資本金がないため資本関係は存在しないが、法人の所有者は政府となっている。
- K-SURE の運営資金は、貿易保険法（Trade Insurance Act）に基づいて設立された貿易保険基金（Trade Insurance Fund）から賄われている。本基金は政府が 99%以上を拠出して、1%未満ではあるが民間銀行の拠出も存在する。

- K-SURE の業務は MOTIE が管理・監督しているが、K-SURE の引受プロセス等、特定の業務に対する介入は存在しない。ただし、MOTIE 及び関連省庁によって構成される運営委員会や監査において、例えば、造船業界に対する支援強化といった全体的な経営の方向性が指示されることがある。
- また、貿易保険基金に損失が生じた場合、基金の余剰金を充当し、それでも不足する場合は基金の債務及び拠出金不足を政府が補填する義務を負う仕組みとなっている。

<豪州>

- 豪州の場合、EFA が法人連邦主体と呼ばれる公的機関として豪州連邦政府から独立した法人格を有する組織として設立されている。
- EFA は商業勘定（Commercial Account）と呼ばれる自己勘定と、国益勘定（National Interest Account）と呼ばれる政府勘定⁶²を有するが、前者は EFA という独立した法人に、後者は豪州連邦政府の会計においてそれぞれ案件を計上している。
- 政府は EFA に対して期待声明（SOE：Statement of Expectations）を発出し、EFA が遵守すべき基準・手続きや注力すべきセクター・エリア等、EFA の業務に対する「期待」を定めている。また、根拠法である EFIC 法（Export Finance and Insurance Corporation Act 1991）において、政府が EFA に対して個別に指示を発することができる旨が規定されている。さらに、政府から EFA の取締役が任命されている。
- なお、個別案件の引受に関して、商業勘定では、最終的な意思決定は EFA の取締役会において行われる一方、政府勘定である国益勘定では政府が契約条件や引受可否を判断する。
- EFA の財政悪化等の緊急時に備えて、豪州連邦政府が EFIC 法に基づき EFA の全債務を保証する義務を負っており、また一定の条件を満たすことで追加的な資本金を払い込むことができる請求払い資本（Callable Capital）を設定している。

<英国>

- 英国の場合、UKEF が政府機関の一つとして位置付けられており、ビジネス・通商省大臣（Secretary of State for Business and Trade）に報告する組織である。ビジネス・通商省大臣は DBT（Department of Business and Trade：ビジネス・通商省）の大臣と、UKEF の大臣（Secretary of State）を兼ねている。
- UKEF における勘定は複数あるが、いずれも政府会計として計上されている。
- 全体的な方向性の決定等（例：UKEF における中小企業に対する支援の強化）は、閣僚であるビジネス・通商省大臣によって行われるものの、実務的な決定（例：中小企業に対する支援策の確認）は UKEF 自身が行い、ビジネス・通商省大臣の下に位置する輸出担当大臣（Minister of State for Exports）に報告を行う。

<フランス>

⁶² 政府勘定は政府会計において引受案件を計上する勘定を指す。なお、政府勘定とは独立して ECA 自らのバランスシートにおいて引受案件を計上する勘定を自己勘定と定義している。

- フランスの場合、株式会社である Bpifrance SA の 100%子会社である Bpifrance AE が貿易保険を提供している。Bpifrance は預金供託公庫と政府が合わせて 98%超を出資し、残りは民間銀行から出資される。
- Bpifrance AE では自己勘定を有しておらず、全ての案件引受等は政府の会計上で行われる。
- Bpifrance AE の CEO は経済・財務省大臣（Ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique）によって任命され、重要プロジェクトに関しては経済財務省（Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique）が引受決定を行う。
- Bpifrance AE は政府と複数年での運営協定を締結しており、運営方針等が協定において規定されている。
- Bpifrance AE 自身はバランスシートを有さないため、巨額損失が発生する等、緊急時には政府予算によって補填を行うこととなる。

<イタリア>

- イタリアの場合、経済財政省（The Ministry of Economy and Finance）が預金供託公庫を通じ、その株式の 100%を保有する株式会社である SACE が貿易保険を提供している。
- かつては自己勘定で全額を引き受け、それに政府保証が付く形であったが、コロナ禍において影響を受けた国内企業向けの融資を対象とした国内保証を SACE から提供するため、流動性指令（Law Decree n.23/2020）により引受額のうち 90%は経済財政省によって設立された基金に直接計上され、残り 10%が SACE の自己勘定に計上される共同保険スキーム（Co-insurance Scheme）に変更された。
- SACE の取締役は株主である経済財政省によって任命される。
- SACE の戦略や運営方針は経済財政省と外務・国際協力省（Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation）が共同運営する閣僚委員会によって決定されるが、期初に設定された限度額を超えた場合等の一部の例外を除き、閣僚委員会が個別案件に直接介入することはない。但し、国家戦略に関わる案件や高リスク案件は閣僚委員会が引受審査にも関与している。
- SACE においては内部リスク管理スキームによって損失を全て SACE の積立金から補填するようにしているものの、最終的に SACE による支払が難しい場合は、政府が介入し、保険利用者に対し直接保険金支払いを行うことになる。

図表 330 諸外国における ECA と政府の関係概況

	韓国 (K-SURE)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)	日本 (NEXI)
組織形態	非資本特殊法人	法人連邦主体	政府の一部門	株式会社	株式会社	株式会社 (特殊会社)
資本関係	— (法人の所有者は政府)	—	—	預金供託公庫、政府、一部銀行が株式保有。貿易保険を提供する Bpifrance AE は 100%子会社。	預金供託公庫を通じて政府が 100%株式保有	政府が 100%出資
勘定の位置づけ	政府が拠出する貿易保険基金に計上	商業勘定は EFA 自己勘定、国益勘定は政府会計にて計上	政府会計	政府会計	引受額の 1 割は SACE 自己勘定に、9 割は政府が設立した基金に計上	NEXI の自己勘定
経営方針への介入	関連省庁による運営委員会において方向性の指示あり	期待声明、また監督官庁大臣の指示が可能	— (政府機関として大臣からの指示あり)	Bpifrance AE と政府の間に複数年の経営合意がなされる	閣僚委員会が全体戦略に対する決定権限を有する	引受基準を国が定め、NEXI の事業計画は国が認可する
役員任命・派遣	産業通商資源部が CEO を派遣	外務貿易省大臣が取締役を複数名任命	ビジネス・通商省から取締役を派遣	経済・財務省によって CEO を任命	経済財務省から取締役を任命	役員選任には経済産業大臣の認可が必要

	韓国 (K-SURE)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)	日本 (NEXI)
個別案件・引受への介入	個別案件は K-SURE による審査・判断	商業勘定は EFA による判断（※実態としては各省庁と調整あり）。国益勘定は政府による判断	基本的には UKEF 内での判断だが、一部の案件や国益勘定案件は財務省の同意が必要	重要案件は政府による判断が必要。原理としては政府判断だが、Bpifrance に権限委譲	SACE による判断だが、国家戦略や高リスク案件は省庁横断委員会が引受審査にも関与	一定の金額規模以上の案件については、国が NEXI に対して意見を述べる事が可能
緊急時の政府による財政措置	基金の債務及び拠出金不足を政府が補填する義務あり	債務保証や請求払い資本を設定	— (政府予算の中で対応)	— (政府予算の中で対応)	政府が最終的に直接保険金支払を行う	NEXI の資金調達が困難な場合には、政府が信用補完措置を講ずることが可能

出所) 公表情報・ヒアリングより NRI 作成

【諸外国 ECA における政府との関係性】

以上のような諸外国 ECA の概況を踏まえると、諸外国 ECA における政府との関係性は、以下の 3 類型で捉えられる。

<ECA の類型>

A. 政府機関（英 UKEF）

- UKEF のように ECA が政府機関の一部であり、政府の省庁と同様の位置付けとして運営が行われている場合を指す。
- 勘定も政府会計において計上されているため、政府の一員として ECA が運営方針や個別案件の引受の判断を行うことになり、政府方針や戦略を受けた機動的な ECA の運営が可能になっていると考えられる。

B. 政府が事実上支配する株式会社（仏 Bpifrance、伊 SACE）

- Bpifrance や SACE のように株式会社であるが、その株式の大多数を政府が保有しており、政府とは別法人ではあるが、政府が役員任命等で ECA 運営の全体方針等への関与が可能である場合を指す。
- 勘定の持ち方は Bpifrance と SACE で異なるが、いずれも引受案件の全部あるいは一部が、政府会計あるいは政府の有する基金に計上されることになっており、重要案件や高リスク案件については一定の政府関与が見られる。そのため、別法人として ECA 自身が運営の全体方針策定や個別案件の引受判断を行うものの、全体方針の決定や一部の個別案件における判断に政府が介入し、適時政府方針の反映等を行っていると考えられる。

C. 政府と関連のある特殊な法人（韓 K-SURE、豪 EFA）

- K-SURE は非資本特殊法人、EFA が法人連邦主体と、株式会社等の民間企業等において一般的に見られる法人格とは異なる特殊な法人としての位置付けである。但し、政府からは独立した機関であるが、K-SURE は政府が 100%保有する法人であり、EFA は公的機関としての位置付けを持つ。
- 勘定の持ち方は K-SURE のように政府が拠出する基金へ計上する場合、EFA の国益勘定のよう政府会計に計上される場合、EFA の商業勘定のように独立勘定を有する場合、が見られる。全般的な運営方針については政府が運営委員会や期待声明等の形で ECA に指示を行う一方、EFA の国益勘定を除き個別案件への介入は基本的に見られない。

以上の A、B、C それぞれの類型において、ECA の運営、全体方針、個別案件引受及び財務面での政府関与度は以下のように整理できる。

図表 331 各類型における政府関与度のイメージ

		関与度 高	関与度 中	関与度 低
	運営	全体方針	個別案件引受	財務
A 政府機関 (UKEF)	ECAが政府の一員として自律的に運営	ECAが政府の一員として自律的に方針策定を行う	- ECAが政府の一員として案件引受を行う - 政府勘定によって高リスク案件の引受も可能	政府予算の中で平常時予算も、緊急時財政支援も行う
B 政府が事実上支配する株式会社 (Bpifrance, SACE)	政府とは別法人だが、政府が100%出資しており、政府が役員を任命するため、運営に一定の関与あり	政府との経営方針合意や、閣僚委員会による戦略決定等、政府方針をECAの全体方針に反映	高リスク案件や重要案件に限って、政府による判断や引受審査への関与がある	Bpifranceでは政府予算の中で支援が行われるものの、SACEでは最終手段として政府予算による介入が存在
C 政府と関連のある特殊な法人 (K-SURE, EFA)	政府とは別法人だが、特殊法人であり、また役員の任命・派遣もあるため、運営に一定の関与あり	監督官庁あるいは関連省庁から全体方針に対する指示あり	例外（EFAの国益勘定）を除き、基本的にはECA内で判断	政府による財政措置が緊急時に定められている
NEXI	政府が100%出資する株式会社であり、政府が役員選任を認可	事業計画を国が認可し、引受基準も国が定める	一定金額以上については国がNEXIに意見を述べる事が可能	資金調達に困難な場合には、政府が信用補完措置を講ずることが可能

出所）公表情報・ヒアリングより NRI 作成

<運営面における政府関与>

- 政府部門の一つである類型 A を除き、類型 B 及び類型 C はいずれも政府とは別法人として設立・運営されており、基本的には ECA が自律的に運営方針の策定から個別案件の引受判断までを遂行している。そのため、政府の関与度という観点では、類型 A は組織運営、全体方針の策定・決定、個別案件の引受、財務面全ての観点で政府としての関与が ECA にあると考えられる。
- 類型 B、類型 C はいずれも根拠法に基づき設立・運営される法人であることに加え、類型 B の場合は政府が株式の大多数を保有しており、株主としても一定のガバナンスを効かせていると考えられるため、運営面での政府関与は一定存在する。また、類型 B・類型 C 共に役員の任命・派遣を政府が行えるようになっており、この点からも ECA の運営に対する関与が可能である。

<全体方針における政府関与>

- 全体方針に関しては、類型 B は政府と経営方針を協定の中で合意したり、閣僚委員会で決定したりする等、政府が全体方針の意思決定に関与する。
- 一方で、類型 C では、例えば特定セクターに対する支援強化等の全体方針に関する個別の指示を政府から発出することができるようになっているため、この観点では類型 B における政府関与のほうが包括的であると考えられる。

<個別案件の引受における政府関与>

- 個別案件の引受においては、類型 B では政府会計に勘定が位置付くことに起因して、政府が案件引受のリスクを取るため、高リスク案件や重要案件等の限定はありつつも一定の政府関与が見られる。但し、SACE では政府と SACE による共同保険スキームであり、全額が政府会計において計上されない点には留意したい。
- 類型 C では基本的に ECA 自身の判断で個別案件の引受を決定している。但し、EFA が有する国益勘定は EFA の自己勘定ではなく、政府会計に計上される政府勘定であるため、国益勘定に計上する案件に限っては政府が引受の決定を行う。

<財務面における政府関与>

- 財務面では類型 B の場合、政府が政府予算の中で平時の運営あるいは緊急時の財政支援を行っている。但し、SACE は数年前から共同保険スキームに移行したばかりであり、基本的には平時運営あるいは緊急時の損失補填も自己資金で賄うこととなっている。なお、最終手段として政府予算による保険金支払も可能とされている。
- 一方、類型 C では政府勘定である EFA の国益勘定を除き、政府会計とは独立した勘定を有しており、基本的に平時の運営は ECA の勘定によって行われる。そのため、緊急時には ECA に対して政府から財政的な措置を講じる仕組みとなっている。

このように ECA の組織運営、全体方針の策定・決定、個別案件の引受、財務面という観点では、大まかに類型 A、類型 B、類型 C の順に政府による ECA への関与度が高いと考えられる。

NEXI の場合は、運営面では類型 B 同様に政府 100%出資の株式会社であり、政府による役員選任への介入もあることから、一定の政府関与を有する。また、全体方針の策定においても事業計画を国が認可し、引受基準も国が定める等、類型 B 同様に政府方針を包括的に ECA に反映させていくことが可能である。一方、一定金額以上の案件の場合を除き、原則として個別案件の引受の判断に政府が介入することはないため、この点では類型 C 同様に政府関与が薄い形になっている。加えて、財務面でも NEXI は自己勘定を有しており、平時は独立採算となっており緊急時にのみ一定の政府関与が見られるという点で類型 C に近いと考えられる。そのため、NEXI では諸外国 ECA と比較し、政府が個別案件の引受にも関与しておらず、勘定も独立採算となっているため、例えば、高リスク案件（新技術案件や国益に適った大型案件等）への対応が難しいケース等が出てくることも予想される。

2) 公的金融機関内での ECA の役割

我が国では、NEXI が貿易保険を専門で提供する唯一の公的機関である。保証や融資、出資に関しては複数の公的金融機関が提供している。

【諸外国における提供機能による役割分担】

本事業が貿易保険制度における比較検討を目的としていることを踏まえ、諸外国 ECA が提供する商品として保険（ここでは、輸出信用に係る貿易保険全般を「保険」と総称する。）・保証商品に着目しつつ、ECA の機能に応じた役割分担の状況を整理する。

なお、保険や保証はいずれも対外取引に係る金銭的な損失をカバーする点では類似の商品であるものの、保険はリスクから生じ得る損失から保険契約者を保護することを目的に、保険事故が発生し損失が生じた場合に ECA が保険金を給付する商品であり、ECA と保険契約者が「1 対多」でリスクを共有する関係となっている。一方、保証は取引に係る債務の不履行を第三者（保証提供者）が代わりに履行・補填し、取引の信用を担保することを目的に、融資返済債務や代金支払債務等の主たる債務が履行されない場合に ECA が代わりに債務を履行する商品であり、ECA と主たる債務の契約当事者が「1 対 1」の関係となっている。このように商品の目的、性質及び当事者の関係性における違いが存在するものの、諸外国における法体系の違い等に起因して、保険と保証の性質には差異も見られるため、大まかな性質を例示的に列挙している点に留意されたい。

図表 332 保険と保証の差異

	保険	保証
目的	・ リスクから生じ得る損失（例、海外バイヤーの倒産等によって起こり得る商品代金の不払い）から保険契約者を保護するため	・ 取引に係る債務の不履行を第三者が代わりに履行・補填することで、取引の信用を担保するため
商品の性質	・ 保険事故が発生し、貨物を船積できない場合や、貨物代金が回収できない場合等にECAが保険金を給付する	・ 輸出者の融資返済債務等、保証の対象となる主たる債務が履行されない場合に、ECAが代わりに債務を履行する
当事者の関係性	・ 個別の保険契約だけではなく、ECAと保険契約者が「1対多」の関係でリスクを共有する	・ 保証に係る主たる債務が存在するため、基本的には契約当事者と保証提供者が「1対1」の関係となる。

<韓国>

- 韓国では K-SURE が保険・保証を提供するが、KEXIM（The Export-Import Bank of Korea：韓国輸出入銀行）も保証を提供しており、加えて融資も主要な提供商品となっている。
- 対外取引に限らない公的金融機関としては、KDB（The Korea Development Bank：韓国産業銀行）があり、KEXIM 同様に融資や保証を提供する。
- また、中小企業向けには SBC（Small & Medium Business Corporation：中小企業振興財団）が保証を、IBK（Industrial Bank of Korea：韓国企業銀行）が融資を提供する。
- 加えて、特定分野向けとして KOTEC（Korea Technology Finance Corporation：韓国技術保証基金）がスタートアップ企業向けや研究開発用途に融資や出資を提供している。

図表 333 韓国における公的金融機関内の役割分担

支援対象 (イメージ)	貿易保険	債務保証	直接融資	出資
主に大企業・ 中堅企業	K-SURE (産業通商資源部)	KEXIM (企画財政部) KDB (産業通商資源部)		
主に 中小企業	K-SURE (産業通商資源部)	KEXIM (企画財政部) SBC (中小ベンチャー企業部)	IBK (企画財政部)	
特定分野			KOTEC (中小ベンチャー企業部) → スタートアップ、研究開発など	

<豪州>

- 豪州では EFA が保険・保証に加え、直接融資も提供が可能であり、大企業から中小企業までを対象に幅広い支援を提供している。なお、出資に関しては豪州政府によるソブリンウェルスファンドである The Future Fund が担っている。
- 特定分野では、スタートアップ企業向け事業や気候変動関連等の研究開発事業を実施する CSIRO（The Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation：オーストラリア連邦科学産業研究機構）や再生可能エネルギー関連の支援を行う ARENA（The Australian Renewable Energy Agency：オーストラリア再生可能エネルギー庁）が出資機能を有している点が特徴的である。
- また、AIFFP（Australian Infrastructure Financing Facility for the Pacific：太平洋地域のためのオーストラリア・インフラ融資ファシリティ）が太平洋島諸国や東ティモール等に対して、主に脱炭素・気候変動対策に関連するインフラ整備を支援する形で融資等を提供している。

図表 334 豪州における公的金融機関内の役割分担

支援対象 (イメージ)	貿易保険	債務保証	直接融資	出資
主に大企業・ 中堅企業	EFA			The Future Fund
主に 中小企業				CSIRO →中小企業・スタート アップ
特定分野				CSIRO →気候変動、農業、食 料、鉱物、エネルギー等 の研究開発事業
	AIFFP →太平洋島嶼国および東ティモールに対する、主に気候変動 関連のインフラ整備			ARENA →再生可能エネルギー
	・ARENA (The Australian Renewable Energy Agency) ・CSIRO (The Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation) ・AIFFP (Australian Infrastructure Financing Facility for the Pacific) ・The Future Fund (Australia's sovereign wealth fund)			

<英国>

- 英国では保険を UKEF のみが提供しており、保証や融資も UKEF が提供している。また、主に中小企業向けに BBB（British Business Bank：英国ビジネス銀行）が保証や融資の提供を行っている。
- 特定分野ではスタートアップ企業向け支援や研究開発支援を Innovate UK が担い、融資や出資の提供が可能である。気候変動対策に関連する支援は、2021 年に設立された UK Infrastructure Bank（英国インフラ投資銀行）が担う。

図表 335 英国における公的金融機関内の役割分担

支援対象 (イメージ)	貿易保険	債務保証	直接融資	出資
主に大企業・ 中堅企業	UKEF			
主に 中小企業		British Business Bank		
特定分野		Innovate UK → スタートアップ、研究開発など		
		UK Infrastructure Bank → 気候変動関連		

＜フランス＞

- フランスでは Bpifrance 全体で保険・保証や融資、投資を広くカバーしている。第 1 項で記載したように、Bpifrance AE（Bpifrance Assurance Export）が貿易保険を提供し、Bpifrance S.A.（親会社）が保証や融資を提供している。Bpifrance の子会社である Bpifrance Investissement が出資を提供しており、Bpifrance グループ全体で保険、保証、融資、出資をカバーしている点が特徴的である。
- なお、特定分野として、開発援助関連の支援では AFD（Agence Française de Développement：フランス開発庁）が融資や出資を提供する。

図表 336 フランスにおける公的金融機関内の役割分担

支援対象 (イメージ)	貿易保険	債務保証	直接融資	出資
主に大企業・ 中堅企業	Bpifranceグループ Bpifrance Assurance Export	Bpifrance		Bpifrance Investissement
主に 中小企業				
特定分野	AFD（フランス開発庁） → 開発援助関連			

<イタリア>

- イタリアでは SACE が主に保険・保証を、SIMEST（Società italiana per le imprese all'estero：海外進出企業促進会社）が融資や出資を提供している。
- また、Invitalia（イタリア投資誘致・事業開発公社）が主に投資機能を担っている。
- CDP（Cassa Depositi e Prestiti：預金供託公庫）は SACE の親会社でもあるが、自身でも融資や保証を提供する機能を有する。
- スタートアップ企業や新技術等に特化した公的金融機関は存在せず、SACE を含む上記の公的金融機関による支援を行っている。例えば、スタートアップ企業に特化した無利子融資である Smart&Start Italia は、Invitalia が窓口となってスタートアップ企業の起業・成長のための資金を提供している。

図表 337 イタリアにおける公的金融機関内の役割分担

支援対象 (イメージ)	貿易保険	債務保証	直接融資	出資
主に大企業・ 中堅企業	SACE		SIMEST	
			Invitalia	
主に 中小企業		CDP		
特定分野				

以上の点をまとめると、諸外国の ECA における取扱い商品の概要は以下の通り。なお、取扱い商品の詳細は第 3 章を参照されたい。

図表 338 各 ECA の取扱い商品

	韓国 (K-SURE)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)
保険	○	○	○	○	○
保証	○	○	○	○	○
直接融資	なし	○	○	△※	△※
出資	なし	なし	なし	△※	なし

※Bpifrance は親会社である Bpifrance SA によって融資・出資が提供される。

※SACE は運転資本ファシリティ等に限定した一部商品で融資商品を提供する。

【比較分析を踏まえた考察】

＜考察①：保険と保証＞

保険商品においては諸外国いずれも明確な役割分担が存在し、ECA のみが保険を提供する形になっている。一方、保証商品では国によって差が見られ、イタリアでは SACE が保証を、SIMEST が融資等の他商品を提供する形で、明確な役割分担を行っているが、韓国や英国では他の公的金融機関が提供するケースも見られる。

- また、韓国では KEXIM が提供する保証商品は、価格設定等の類似性から実質的に K-SURE の提供する保険商品と類似するものと捉えられている。

＜考察②：民業補完的な保険の活用＞

- 直接融資の提供については各国で体制が異なっているが、豪州、英国、フランスではいずれも ECA による提供が可能であり、保険・保証商品と合わせて民業補完的な役割を ECA が果たしていると考えられる。
- フランスでは Bpifrance 本体から融資等を提供し、保険・保証は Bpifrance AE から提供する形になっている。これは貿易保険や保証に限らず、公的機関による中小企業支援を Bpifrance グループに集約し、中小企業にとってのワンストップ窓口となることを目的としているためである。このような目的に沿って、2016 年に民間保険会社であった Coface から Bpifrance に ECA の機能が移譲されている。また、一般的に少額融資は民間銀行も提供意欲が大きいいため、Bpifrance 本体が民間銀行と協調した融資を提供し、それに Bpifrance AE が保険を提供する形で、民間銀行の補完的役割を果たしている。
- また、後述の通り、一部の ECA ではコロナ禍の緊急対応として、業務範囲を変容させ、国内保証を提供する等、民業補完的な機能を有しているケースも存在している。詳細は本章第 3 項を参照されたい。

(2)国益の定義と ECA における対応

NEXI では、融資保険を中心に個別案件において日本裨益の有無を判断する形を取っているが、諸外国 ECA では各国の政策や政府戦略の方向性に合致する特定の分野・セクターへの注力を明言する形で国益の要素を捉えている。一方、国益そのものの定義や国益に合致するかどうかの明確な判断基準を有しているケースは見られず、各国の政策や政府戦略に鑑みて、各 ECA が国益に資する形で総合的な判断の下で、運営や案件引受等の決定を行っていると考えられる。そこで、本項では各国の政策・政府戦略と各 ECA の支援がどのように連動しているかを、重点領域を明らかにし、そこでの取組み事例も踏まえて考察する。

1) 諸外国における国益の定義及び重点領域

諸外国における主要政策及び各 ECA での対応状況を踏まえた、重点領域は以下の表の通り。

【重点領域①中小企業振興】

本調査における深掘り調査の対象 5 か国はいずれも先進国であり、特に英国、フランスや韓国では我が国同様に大企業の輸出・海外展開によって経済成長を遂げてきた。そして、我が国同様、経済が成

熟したことを受け、中小企業によるイノベーション創出や輸出振興を一つの成長の柱として扱うようになったと考えられる。そのため、諸外国 ECA においても特に中小企業を対象とした支援を提供する動きが共通して見られる。なお、その支援内容に関する分析は第 5 章第 2 項を参照されたい。

<韓国>

- 韓国では大企業が相対的に小さい母国市場ではなく、市場ポテンシャルの大きい海外市場に積極的に展開していったことにより経済発展を遂げてきたものの、一方で中小企業の生産性の低さや輸出における存在感の小ささが課題となっていた。韓国政府は「中小企業発展包括計画」を打ち出し、輸出支援やデジタル化支援等、中小企業のケイパビリティの底上げを狙う。
- K-SURE においても直近の経営計画（2023 Management Plan）において中小企業支援は 3 本柱の 1 つとして注力する取組みの一つとなっており、国家戦略との整合性も見られる。

<豪州>

- 豪州では豊富な天然資源を背景として伝統的に鉱業が盛んであるが、一方で食品・農産品の輸出額も非常に大きい。そのため、豪州においても中小企業の輸出拡大の重要性は高いと考えられる。
- 監督省庁である DFAT が EFA に対して発出する期待声明の中でも中小企業支援が EFA に求められる役割として規定されている。

<英国>

- 英国では我が国同様に中小企業が製造業を中心に国内経済において一定の存在感を有している。他国同様にコロナ禍において中小企業は足元のキャッシュ不足感が強く、民間市場ではカバーできない領域として UKEF 含め公的金融機関に対する期待が強かったものと考えられる。
- UKEF では重点取組領域の一つに中小企業支援を挙げており、実際に GEF（General Export Facility：総合輸出ファシリティ）という商品を導入し、中小企業による利用を狙う⁶³等、支援を拡充している。

<フランス>

- フランスでは輸出金額に占める中小企業の割合が小さく、中小企業の存在感は大きくない。そのため、フランス政府は「企業成長及び変革のためのアクションプラン」においてデジタル化等を中心として中小企業振興を掲げる。
- Bpifrance においても中小企業向けに保険・保証商品を提供していると思われる。

<イタリア>

- 国内経済において中小企業の存在感が大きいイタリアでは、2021 年の「復興・強靱化計画」において中小企業のトランスフォーメーションを掲げ、国際化をそのツールとして推進する方針を示している。

⁶³ <https://publications.parliament.uk/pa/cm5802/cmselect/cmintrade/126/report.html>

- このような流れを受け、SACE によりプッシュ戦略に代表される積極的な中小企業支援策が講じられている。

【重点領域②脱炭素】

地球温暖化を始めとする気候変動対策が世界的に注目される中、COP21 やパリ協定の採択を主導する等、欧州諸国を中心に各国政府はエネルギー・トランジションに対して積極的な取組みを行っている。これはエネルギーの脱炭素化を図り、中長期的に持続的な形で資源・エネルギー政策を推進する取組みである。また、グローバル標準におけるルールメイキングの段階で主導権を握ることで、通商分野での影響力を維持し、域内経済の競争力強化に繋げる狙いもあると考えられる。欧州以外の各国においても、自国経済の競争力強化の観点から、脱炭素やエネルギー・トランジションを念頭に置いた新技術や事業の発展・成長の支援を行っており、諸外国 ECA も再生可能エネルギーを中心に支援を強化している。なお、脱炭素に関する諸外国 ECA の支援の詳細や内容は第 5 章第 1 項において記載しているので、参照されたい。

<韓国>

- 韓国では「国家戦略技術」として半導体や電池、再生可能エネルギーが挙げられており、国家的な支援・強化を図る対象とされている。
- K-SURE でも 2023 年の経営計画においてエコフレンドリーな事業として、例えば太陽光、風力や水素等による再生可能エネルギーでの発電事業に対する支援強化を掲げている。

<豪州>

- 豪州では石炭や天然ガス等の輸出が非常に多く、鉱業の存在感が大きい豪州においては、鉱業のトランジション対応としてクリティカル・ミネラルの取組みを進め、政府がクリティカル・ミネラル戦略（Critical Minerals Strategy）を打ち出し、バッテリー用に供されるリチウム等、エネルギー・トランジションに資するような鉱業振興を謳う。
- EFA でも国益勘定において融資を中心としてクリティカル・ミネラル案件に対して積極的な支援を行っており、国益の維持という観点から ECA による支援が行われている。
- また、他国同様に再生可能エネルギー案件の支援も重点領域としている。

<英国>

- 英国政府による「成長計画」では 3 つの重点投資領域をインフラストラクチャー、スキル及びイノベーションと定めているが、そのうちインフラストラクチャーでは通信・道路等の既存インフラだけでなく、グリーン産業革命を志向した再生可能エネルギー関連のインフラ投資に対する資金提供を謳っている。
- UKEF でもグリーン成長セクターの支援強化を重点取組分野に設定している。また、水素エネルギーに関する支援実績も直近では有しており、重点領域として明示はしていないが、再生可能エネルギー案件と合わせて取組を行っている領域であると考えられる。

<フランス>

- フランス政府はコロナ禍からの復興計画において、エコロジーを 3 大テーマの 1 つとして設定し、国家として低炭素技術やグリーン水素技術における最先端を行くために、国内企業が主導する水素関連プロジェクトの支援強化を標榜している。
- Bpifrance においても気候ボーナス（The Climate Bonus）と呼ばれる、EU タクソミーに合致する案件に対するインセンティブ制度を導入したり、石油・ガス案件に対する引受停止を発表したりとエネルギー・トランジションに対して積極的な支援姿勢を示している。

<イタリア>

- イタリア政府ではコロナ禍からの「復興・強靱化計画」（National Recovery and Resilience Plan, NRRP）を発表し、デジタル化やイノベーション等の分野に並んでクリーンエネルギーへの移行を重点分野としている。具体的には廃棄物リサイクルや水素活用への研究開発支援を打ち出している。
- SACE では、中小企業支援におけるプッシュ戦略の枠組みを活用し、「グリーンプッシュ」として気候変動に資する案件支援を強化している。

【重点領域③安全保障】

- 国益には経済面だけでなく、安全保障的な観点も含まれる。具体的なセクターとしては、K-SURE、EFA や UKEF が重点領域とする防衛が挙げられるが、食料安全保障の観点も加味して EFA は農業の強靱性向上に、経済安全保障の観点から K-SURE は半導体や電池を重点領域として設定している。このように、一部の ECA では幅広く安全保障の概念を捉え、国益に適う案件への支援を行っていると考えられる。
- 防衛セクターでは、例えば UKEF は国益勘定も活用しながら案件支援を行っている。
- また、EFA では農業のレジリエンス強化を重点的な支援対象としており、食料安全保障の観点も踏まえて農業の振興を図るべく、農業技術の高度化や収量増に寄与する案件において支援を図っている。さらに、再生可能エネルギー案件においてもエネルギー安全保障の観点から ECA が支援を提供するケースも見られる。
- 加えて、K-SURE では国家としての戦略的産業として半導体や電池に注力することを表明しているが、直近の経済安全保障の観点を踏まえて商品等を整備していると推察される。

2) ECA における対応

重点的な支援領域は各国で異なるものの各国政府の戦略や対外方針に応じる形で一種の「国益」として ECA がファイナンス支援を行うことが見て取れる。他方、近年の取り組みを比較検討すると、ECA の役割は伝統的な輸出支援に留まらないより広範な機能を求めているようにも捉えることができる。具体的には、こうした重点分野への促進を後押しするために以下のような取り組みを推進していることが考察される。

【重点分野におけるリスク管理への対応】

<外部専門家の活用や内部人材の専門性向上>

- 脱炭素への対応においては、CCUS（Carbon Dioxide Capture, Utilization and Storage：二酸化炭素回収・有効利用・貯留）等の新技術開発や水素関連のインフラ開発、実証段階にある新技術の活用が求められる案件も存在する。
- このような案件に対する ECA による保険・保証の提供はリスクの大きさに鑑みると、重要性が高いと考えられるが、既成商品の輸出や伝統的なインフラの開発と比較すると、技術リスクや事業リスクが大きく、ECA としても従来とは異なるリスクを審査した上で、案件を形成していくことが求められている。
- 第 5 章第 1 項で詳述するように諸外国の ECA もリスク審査を課題として捉えており、専門知見の蓄積や専門性向上の取組みを進めているところ。

＜政府勘定や独立した勘定の設定＞

- 豪州や英国では政府が政府自身の会計において引受や償還を行う政府勘定を有しており、国益に適うもののリスクが高い案件の引受を可能としている。
- 豪州では、EFA のリスク管理基準では難しいものの、国益に適う案件は政府勘定である国益勘定において引受けが可能であり、英国でも UKEF 内部のリスク管理基準を満たさないものの政府全体のプライオリティに合致する場合は通常の勘定からは独立した国益勘定において引受けが可能である。ただし、EFA、UKEF 共に国益勘定における国益の解釈は明文化されておらず、関係省庁間の合議等を通じてケース・バイ・ケースで判断されているため、国益勘定での引受けには一定の時間がかかるという課題も存在する。
- 要すれば、通常の ECA の業務の範囲内で引受けが難しいものの、政府にとっての重要性が高く、案件規模が比較的大きいものについては政府勘定や通常の勘定とは独立した勘定の活用が見られると想定される。

【多様なニーズに対応可能な柔軟な支援手法】

＜国益を踏まえた引受基準の柔軟化＞

- EFA の商業勘定や SACE においてはそれぞれ引受基準を柔軟化し、幅広い支援を可能とする工夫が見られる。
- 例えば、EFA ではインフラ案件の引受け時に Australian Benefit テストを実施しており、従来の Australian Contents テストではなく、定性的に豪州に利益をもたらすかという点での判断を行っている。

図表 339 EFA における引受基準⁶⁴

Australian Content（豪州コンテンツ）テスト		Australian Benefit（豪州利益）テスト	
テスト内容	EFAによって支援される全ての取引には、以下によって定義される豪州コンテンツが示される必要がある。 従来から適用されるテストであり、現状でも大半のEFAにおける取引には豪州コンテンツが必要である。	テスト内容	インド太平洋における海外インフラストラクチャープロジェクトに対しては、従来のAustralian Contentテストではなく、新たにAustralian Benefitテストを導入。 EFAによって支援される取引において、以下の項目（を含むがこれらに限らない）によって定義される豪州利益を示す必要がある。 但し、定量評価のみならず、定性評価も含めて判断が行われる。
定義	・ 豪州で製造・生産された商品 ・ 豪州サプライヤーからの調達品 ・ 豪州内あるいは豪州外で雇用された豪州人によるサービス ・ 豪州輸出者の利益	定義	・ プロジェクト内の豪州コンテンツ（※左記同様） ・ 国際サプライチェーンにおける豪州人・企業の参加 ・ 豪州のビジネスにとっての新市場／輸出の機会 ・ 豪州の雇用拡大 ・ 海外から豪州への利子・収益の支払い ・ 豪州における新たな研究開発支出 ・ 豪州人・企業の新商品・知財・技術へのアクセス

- SACE では Push 戦略（商品等の詳細は第 5 章第 2 項を参照のこと）において積極的にイタリア国内の中小企業の海外展開を支援しているが、イタリア企業の国際化に繋がること、あるいはイタリア経済に関連する戦略的利益を有することを条件としている。

＜政府による重点分野の公表＞

- 豪州では ECA に対して重点分野を正式に公表することで、政府方針と ECA の運営との整合性を担保する取り組みが見られる。
- 具体的には政府から EFA に対して期待声明が発出され、その中で EFA に期待する注力分野を規定しており、中小企業支援、クリティカル・ミネラルプロジェクト、海外インフラプロジェクト（特に太平洋島嶼国）等が挙げられる。個別案件における豪州裨益は EFA が判断していくものの、EFA の運営方針においてはこれらの注力分野に対する支援を強化している。

＜ネガティブスクリーニングの実施＞

- 一部の ECA では国益に寄与するセクターについて、ネガティブスクリーニングの観点から地雷・クラスター爆弾、化学・生物兵器や化石燃料等に対する支援の提供を禁止している。

【ECA の機能強化】

＜アドバイザー機能を付加した切れ目のないファイナンス支援による顧客接点の拡大＞

- 中小企業は大企業と比較して一般的に人的リソースが不足する中、保険・保証の提供だけでなく、その前段となる融資等のファイナンスの提供やその紹介、またさらにその前段となる海外

⁶⁴ <https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/export-finance-australia-infrastructure-mandate-review-independent-report.pdf>

バイヤーに関する情報提供や紹介といった面においても支援を行い、実案件の形成に繋げていくことも必要となっている。

- 例えば、Bpifrance では直接融資を Bpifrance 本体から提供することが可能であり、EFA ではオーストラリア貿易投資促進庁（Austrade）と連携した非金融サービスの提供を行い、顧客に対するファイナンス・アドバイザーの提供を行っている。詳細は第 5 章第 2 項を参照されたい。

(3) 諸外国 ECA における支援内容・業務範囲の変容

NEXI では我が国の対外取引の状況を踏まえ、日本企業や民間金融機関の後押しのため、各種施策を打ち出してきた。近年の取組としては、2020 年に LEAD イニシアティブを創設した。これは地球温暖化対策やデジタル分野等における産業競争力の向上、外国政府・企業パートナーとの国際連携推進、社会課題解決や SDGs 達成への貢献を掲げ、先導性要素が認定された場合、積極的な海外事業資金貸付保険の適用を行うものである。先導性要素は、(L)新分野や新規顧客の開拓等日本企業の事業拡大に資する案件、(E)再エネ・脱炭素関連分野案件、(A)外国政府や外国企業、国際機関等とのパートナーシップ構築に資する案件及び(D)社会課題解決・SDGs 達成への貢献等により、我が国のプレゼンス向上が期待できる案件の 4 要素が設定されており、諸外国同様に、融資保険の分野において「国益」に対する広範な支援を可能とする仕組みの一つであると考えられる。また、2023 年には SEED スキームを創設し、貿易保険の従来機能は維持しつつ、海外企業と日本企業の協業を促進することを目的とし、NEXI が融資保険を提供する際に、ファイナンス支援を求める海外企業に対し、スタートアップ企業を含む日本企業との取引創出・拡大に取り組むことを条件付ける。諸外国同様、保険提供だけでなく、デマンド・サイドにも働きかけた切れ目のない支援を提供している例と考えられる。さらに、同年には海外事業（サプライチェーン強靱化、脱炭素（GX）、スタートアップ海外展開等）に必要な資金の融資を日本企業が国内金融機関から受ける際の国内融資に対して NEXI の融資保険の提供を可能とする取組も行っている。

また、NEXI における業務範囲や支援内容は、公的・民間セクターとの役割分担、NEXI 自身の収支相償や政府方針との整合性等、様々な観点において考慮が求められ、また顧客となる企業等のニーズに対応することも必要であり、これらを踏まえて上記のような支援内容・業務範囲の変容がなされてきた。

1) 諸外国 ECA において見られた変容の詳細

以下、諸外国 ECA において、その背景・意義を含め、どのような支援内容や業務範囲の変容が見られたかを概観する。

【業務範囲の拡大】

＜コロナ禍の緊急対応＞

- イタリアでは 2020 年に定めた流動性指令によって、コロナ禍への対応として、SACE を通じて輸出や国際化に限定されない国内運転資本支援のための政府保証を提供する特例措置を講じた。これは ECA である SACE に対して、対外取引や輸出等に直接的にも間接的にも関連しない、国内企業向けの運転資本支援を行う権能を認めたという点で特徴的である。

- その背景には、コロナ禍初期において、中小企業を中心に手元現金の減少と流動性低減が懸念されたことを踏まえ、EU の国家補助規制（State-aid rule）において、民間が担うべき領域として規定され、これまで国家補助が認められなかった政府保証を認める規制緩和がなされたことが挙げられる。中小企業と接点を有し、保証商品を取り扱う公的金融機関である SACE は政府による保証を提供する「窓口」として、政府保証提供の実行機関との親和性があったものと考えられる。
- イタリア政府は流動性指令を発出し、第 1 項で触れたように共同保険スキームに変更することで、SACE を通じて直接国家保証を提供することを可能とした。
- なお、現在では国家補助規制におけるコロナ禍対応例外規定は見直されているものの、SACE における共同保険スキーム自体は残存している。他方、緊急時の対応として原則として定められている官民の役割分担を緊急時に変更し、官の役割を拡大する動きとして特徴的である。

＜中長期保険への軸足移行＞

- 諸外国 ECA においては、民間保険市場・企業とは競合せずに補完的役割を果たすことを前提とした運営をしているものの、中長期的に官民の役割分担の範囲が変容しているとも考えられる。特に貿易保険分野における民間保険市場の成長に応じて、短期保険や大企業向けの付保から、中長期保険や中小企業向けの付保に ECA が特化していくような変容が見受けられる。
- 豪州では民間保険市場の影響力は大きくなく、民間による支援が手薄になると考えられる中小企業に対しては、原則としてマーケットギャップを認め、ECA である EFA の支援を認めることとしている。一方、民間保険市場の歴史が長く、その規模が大きい欧州では、EU の国家補助規制によって原則として ECA による短期保険の提供が認められていない。
- EU の国家補助規制は EU がその加盟国に対して、事業者等に対する国家による補助に一定の規制を課すものである。2012 年に発出された “the 2012 Communication”⁶⁵ を踏まえて、marketable risks（市場性リスク）に対する輸出信用保険の公的補助が規制されている。とりわけ市場性リスク国（全 EU 加盟国、豪州、カナダ、アイスランド、日本、ニュージーランド、ノルウェー、スイス、米国）における商業的・政治リスクをカバーする短期保険（付保期間 2 年未満）については ECA を含む政府関与が禁止されている（ただし、売上高 250 万ユーロ（4 億円、1 ユーロ＝160 円換算）以下の中小企業向け輸出信用保険については公的輸出信用保険の提供を認める、といった例外規定はあり。）。なお、国家補助規制は「欧州連合の機能に関する条約」において定められている制度であり、EU 加盟国が参加している条約であることから、EU 加盟国の ECA はその規制に従うことが当然に求められる。従って、EU 諸国では、国家補助規制に従い、大まかには短期保険の供与は民間が、中長期保険は ECA がその役割を担っている。

⁶⁵ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC1219\(01\)&from=HR](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC1219(01)&from=HR)

- 我が国においても貿易保険における民間保険市場の存在感は拡大していると考えられ、NEXI による保険商品との役割分担を検討する上で、諸外国の状況は参考となる。ただし、短期から中長期への移行は見られるものの、短期保険においても欧州や豪州では中小企業向けの貿易保険等は ECA による支援が可能であり、あくまで民業補完の観点から踏まえた個別検討が必要であることに留意したい。

【支援内容の拡大・強化】

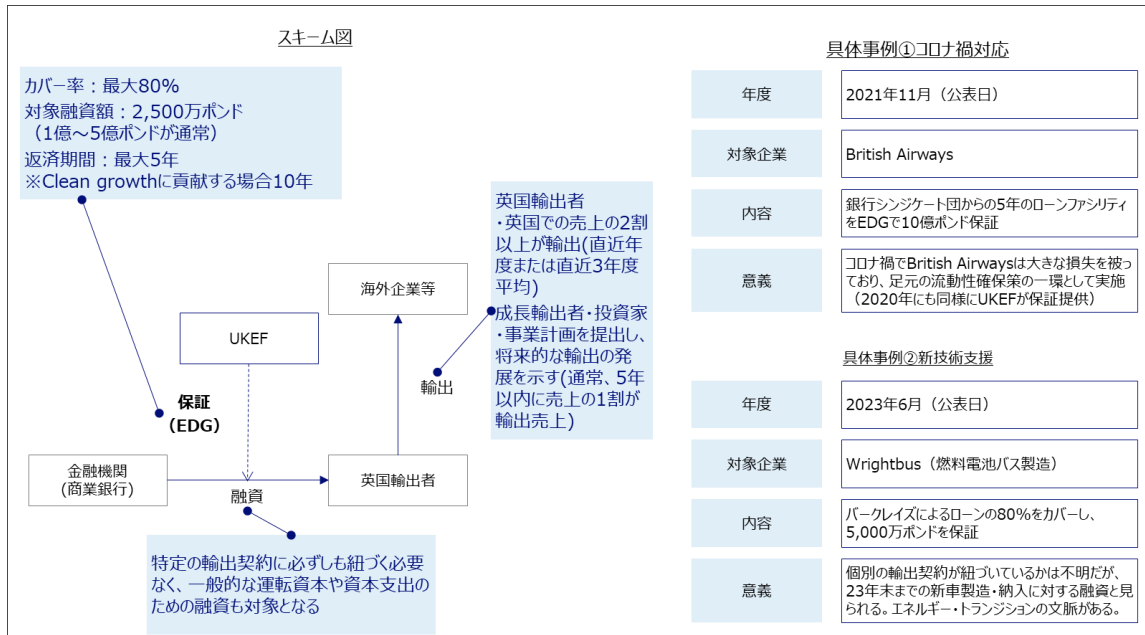
＜外国企業との協業促進の後押し（デマンド・サイド支援）＞

- SACE では中小企業向けにプッシュ戦略を打ち出し、デマンド・サイドへの支援を強化している。デマンド・サイドへの支援とは、国内輸出者（サプライ・サイド）ではなく、海外バイヤー（デマンド・サイド）に直接支援を行うことを意味する。プッシュ戦略ではイタリア国内企業の海外パートナー企業や潜在的な海外バイヤー企業に対する保証を SACE から提供する。プッシュ戦略の支援対象となる海外企業への保証提供の条件として、1つ以上のマッチング・イベントへの参加が義務付けられる。
- 従来の貿易保険・保証商品は、国内輸出者や国内金融機関を対象とすることが一般的であり、海外バイヤーへ直接ファイナンス支援を行うことは例外的と考えられる。特に輸出契約がなくとも、将来的にバイヤーとなる可能性があり、対外取引拡大に貢献しようという、潜在的な可能性を捉えて支援を提供する点は特徴的である。
- イタリアでは第 3 項でも述べた通り製造業を中心に中小企業による輸出拡大を狙っており、SACE においても一歩踏み込んでデマンド・サイドに支援を行い、海外バイヤーとイタリア国内企業のマッチングによって、主体的に輸出等の対外取引の拡大に貢献しようとするスタンスと考えられる。
- 我が国においても NEXI は SEED スキームを導入し、我が国企業と海外企業との協業促進を図っているが、SACE の取り組みも参考にしつつ、プロアクティブに案件組成を行う余地があるのではないかと考えられる。

＜国内融資への保険提供＞

- UKEF では EDG（Export Development Guarantee）を新設し、輸出等の対外取引に限定されない用途（一般的な運転資本支援や、資本的支出）での融資に対する保証提供を行っている。EDG の適用においては英国企業に輸出者テストを行い、売上高に占める輸出額の割合等を基準として輸出者と認められた場合に適用が可能になる。また、輸出者テストにおいては、現在輸出が行われていなくとも、将来的な輸出可能性が認められた場合でも適用が可能になる。

図表 340 EDG の概要



- ECA として輸出に関する支援を提供することが原則となるところ、潜在的な輸出可能性を認めて支援を提供することができる点は特徴的である。
- EDG は 2020 年に導入され、例えば 2021 年には英国の航空会社である British Airways に対して 10 億ポンド（1800 億円、1 ポンド＝180 円換算）の EDG を供与⁶⁶しており、コロナ禍で大きな損失を受けたセクターの救済に利用したと見られる。一方、2023 年には燃料電池バスを製造する英国企業に 5,000 万ポンド（90 億円、1 ポンド＝180 円換算）の EDG を提供⁶⁷する事例も見られ、足元では新技術の発展を支援するための柔軟な商品として活用が行われていると考えられる。
- 根拠法の改正は行っていないものの、輸出者テストという形で対外取引との関連性を担保していると考えられる。

⁶⁶ <https://markets.ft.com/data/announce/detail?dockey=1323-15194504-3IO3IBU6R9U4DVBBAEQJ3DKT92>

⁶⁷ <https://www.gov.uk/government/news/wrightbus-secures-50-million-ukef-financing-to-turbocharge-green-exports>

5. 諸外国の輸出信用機関等における新しい領域での貿易保険の活用可能性

前述の通り、各国を取り巻く社会・経済情勢が大きく変容する中、諸外国 ECA はそれらに対応するために様々な取組を行っている。それは我が国においても同様であり、この点、今後の我が国の貿易保険制度のいかなる分野・領域等において ECA の積極的な役割が求められるのかを検討する。本章では、①新技術やスタートアップ企業をはじめとする新領域支援、②中小企業支援のさらなる強化について整理を行う。

(1)新領域支援（新技術・スタートアップ企業）における貿易保険の活用可能性

昨今、気候変動問題や、コミュニケーションテクノロジーの発展、地政学的な観点から、貿易保険を取り巻く世界経済や国際的なサプライチェーンの動向は目まぐるしく変化している。ECA でも、ニーズの変化に柔軟に対応し、これまでの支援領域から新技術やスタートアップ企業といった新たな領域への支援の拡大が求められている。

1) 我が国及び諸外国における新領域支援の概況

【NEXI の新領域支援における取組】

新技術に関するプロジェクトでは、技術ステージ初期段階における政府の補助金支援から、その後の成熟段階において民間から資金供給を得るまでの間に資金ギャップがあることが課題として指摘されている。また、スタートアップ企業においても、創業初期から大きく成長するまでの間の資金ギャップがあることが同様に課題として指摘されている。公的機関としての性質を有する ECA では、民間金融機関の資金供給を補完する意味でも、新技術やスタートアップ企業に対する貿易保険は新たなニーズを見出せる領域である。こうした中で NEXI では、こうした戦略的重要性の好機を逃すこと無く、下記の取り組みを実施している。

<LEAD イニシアティブにおける取組>

- NEXI では政府の海外戦略である「インフラシステム海外展開戦略 2025」に掲げられた、①カーボンニュートラル、デジタル変革への対応を通じた経済成長の実現、②展開国の社会課題解決・SDGs 達成への貢献、③「自由で開かれたインド太平洋」(FOIP) の実現、を図るため、2020 年 12 月に LEAD イニシアティブを創設し、2025 年度までの 6 年間に 1 兆円の案件形成を強力に支援することを決定した。この取組では、先導的要素として具体的に次の 4 つを掲げており、当該要素が盛り込まれている案件について、積極的に貿易保険で支援することとされ、現在様々な案件において積極的な保険引受けを行っている。

・L : Leading Technologies & Businesses (新分野や新規顧客の開拓等日本企業の事業拡大に資する案件)

・E : Environment & Energy (再エネ・脱炭素関連分野案件)

・A : Alliance (外国政府や外国企業、国際機関等とのパートナーシップ構築に資する案件)

・D : Development (社会課題解決・SDGs 達成への貢献等により、我が国のプレゼンス向上が期待できる案件)

- 特に、・L : Leading Technologies & Businesses の分野では、まさに新技術への領域支援を後押しすることが LEAD の概念としても盛り込まれており、こうした案件への積極的な保険提供を行うこととしている。

<スタートアップ企業支援に向けた公的機関同士の連携>

- 日本政府は 2022 年を「スタートアップ創出元年」と位置づけ⁶⁸、スタートアップ企業は社会的課題を成長のエンジンへと転換して持続可能な経済社会を実現する「新しい資本主義」の考え方を体現するものとして、スタートアップ・エコシステムの構築を目指している。NEXI としても、この日本におけるスタートアップ・エコシステムの一端を担うべく、昨今貿易保険によるスタートアップ企業の資金調達を含む海外展開を強化してきた。具体的な取組としては、2022 年には技術シーズを活かして事業化等に取り組むスタートアップ企業を支援することを主な目的とした公的機関による連携の枠組みである「スタートアップ支援機関連携協定」(通称「Plus “Platform for unified support for startups”」)に加盟した。

<国内スタートアップ企業の海外展開支援>

- 2023 年には、NEXI は野心的な海外展開等への資金調達を後押しする保険制度を創設し、①サプライチェーン強靱化、②脱炭素 (GX)、③スタートアップ企業の海外展開等、に資する事業を対象に、日本企業が日本の金融機関から必要な資金の融資を受ける場合についても、融資保険の提供を可能とする制度改正を実施した。これにより、国内のスタートアップ企業が自社の技術を活用して海外に販路拡大する際などに、NEXI としても国内スタートアップ企業の海外展開等を資金面で支援することが可能となった。

⁶⁸ https://www.kantei.go.jp/jp/headline/seisaku_kishida/seichousenryaku.html

【諸外国 ECA の新領域支援における取組】

昨今の地政学的なリスクの高まりや、DX や GX 等の急激な進展により既存の産業構造からの変革が求められていることから、各国では、分野や取組意欲に濃淡はあれ、新技術開発やスタートアップ企業支援といった新領域関連の取組を強化することで、更なる産業振興を図っている。以下では、諸外国 ECA の新領域関連の取組と併せ、関連する政策や政府動向を整理する。

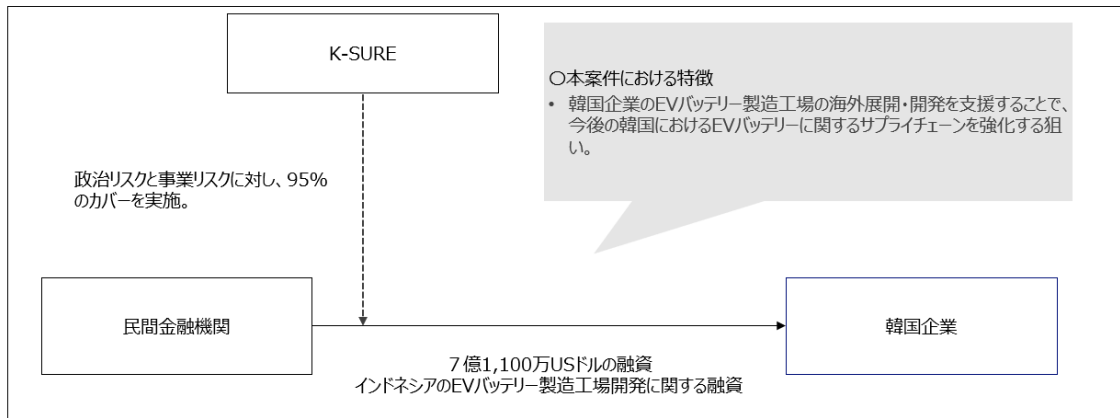
図表 341 諸外国 ECA における新領域関連の取組概要・ポイント

調査対象	新領域関連の取組概要・ポイント
K-SURE	半導体や防衛、原子力発電等の国家的な戦略的強化領域や、太陽光、風力、水素等の再生可能エネルギー関連支援の強化姿勢を示す。
EFA	政府からの期待声明に基づき、クリティカル・ミネラルや防衛領域の支援を強化。その際には国益勘定を活用。
UKEF	- グリーン成長セクターへの支援拡大を企図し、EDG などの商品をトランジション文脈で柔軟化。 ⚡ "Global Britain"に資する領域として防衛関連の輸出強化の姿勢。
Bpifrance	- 再生可能エネルギー関連の支援強化の姿勢。 - The Strategic Project Guarantee では、安全保障やエネルギーの安定供給に資する分野に戦略的重要性を認める。 - 輸出に関するスタートアップ企業支援の実績なし。
SACE	⚡ プッシュ戦略の枠組みを活用し、“Green Push”として、グリーンやトランジションの観点から新領域支援を強化。

<韓国>

- K-SURE では、国家的な戦略的強化領域（National Strategic Industries）である半導体や防衛、原子力発電などの領域における大規模な資金調達が求められる案件や、太陽光や風力、水素発電といった環境配慮型のエネルギー支援に積極的に従事する姿勢を示している。具体的には、2022 年にはインドネシアの EV 製造工場開発支援を韓国企業の海外展開支援として、債務保証を実施した。この際 K-SURE は、政治リスクと信用リスクに対し、95%のカバーを実施している。

図表 342 Loan guarantee による韓国企業のインドネシア EV バッテリー製造工場開発支援
(2022 年) 案件概要⁶⁹



- 韓国では、半導体技術、リチウムイオン電池をはじめとする二次電池、次世代原子力といった領域を、2027 年までに韓国がグローバルな技術大国になるべくさらなる跳躍をはかるための「国家戦略技術」として位置付けている。特に、半導体は生産拠点分散化のため、大型な設備投資を伴う海外展開を行う事例が多く、K-SURE においても積極姿勢を示している背景と考えられる。

<豪州>

- 豪州政府は EFA に対する期待声明において、クリティカル・ミネラルや防衛、海外インフラ領域を EFA が取り組むべき重要分野として定義している。
- EFA は政府からの期待声明に基づき、リチウムやレアアース、コバルトといったクリティカル・ミネラル領域のナレッジ蓄積を行っている。
- また、防衛や海外インフラ領域においても、国益勘定を活用し、Australian Benefit テストによって独自の判断基準で豪州裨益を定義することで、民間市場が負えないリスクを補完し、柔軟な引受を可能にしている。EFA の対スタートアップ企業支援実績は限定的だが、オーストラリアビジネス成長基金（ABGF：Australian Business Growth Fund）が数年前に新設され、商業的な資金が供給される前段階のスタートアップ企業に対する支援を実施しており、公的金融機関間で役割が分担されている。
- 豪州は元々世界有数の石炭産出・輸出国であったが、昨今は石炭火力発電所の廃止を相次いで打ち出し、高い水準の再生可能エネルギー導入目標を掲げている。その中でも、豪州国内の潤沢な天然資源を活用しつつ、国家競争力を強化するため、特にクリティカル・ミネラル戦略に基づき、再生可能エネルギー等に必要となるクリティカル・ミネラルの輸出を強化している。また、豪州の国内資源のさらなる輸出強化と、脱炭素文脈において世界の供給リーダーとなることを見据え、水素国家戦略の見直しを行い、今後さらに水素関連投資や支援を拡大して

⁶⁹ <https://www.gtreview.com/news/asia/k-sure-backs-major-new-debt-financing-for-indonesia-ev-battery-project/>

いく姿勢を示す。豪州国内ではスタートアップ企業が勃興しつつあるものの、未だ海外展開事例は少ない。

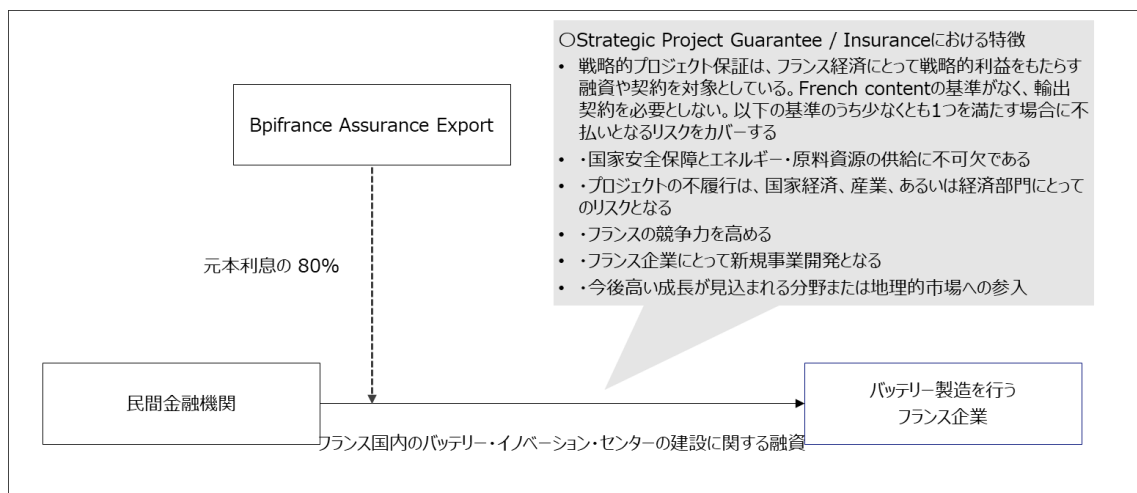
<英国>

- UKEF では、貿易省からの書簡（Letter from the Secretary of State for International Trade to UK Export Finance on UKEF's annual priorities）に基づき、2022-23 年度において新たにさらなる成長を目指す分野として、グリーン成長セクターへの支援拡大、“Global Britain”に資する領域として防衛関連の輸出強化、海洋・生命科学技術の動向注視等を掲げている。
- これらの UKEF の方向性や取組の背景としては、英国では、2021 年に発行された政府方針 “Global Britain in a competitive age”において、安全保障と国際戦略に対するアプローチとして、“Global Britain”という概念を説明し、具体的には安全保障と抑止を強化し、社会・経済的に英国の開放性を維持する姿勢を示している。これらの姿勢が UKEF における防衛戦略の強化に繋がっている。また、英国では“The Growth Plan 2022”において、既存エネルギー卸売価格の減少を促すと同時に、再生可能エネルギー等の低炭素エネルギー導入を拡大する姿勢を示している。加えて、さらなる成長に向け、経済の供給サイドの拡大を支援するため、インフラやイノベーション強化を重点領域として掲げている。インフラ領域においては、2020 年に発表した“National Infrastructure Strategy”の中で、英国の産業競争力強化に繋がる事業への支援に加え、2050 年ネット・ゼロの達成に向け、再生可能エネルギー関連の投資も後押しする姿勢を明示している。
- 海洋・生命科学技術に関しては、現状英国内で技術開発が勃興している段階であり、UKEF としての具体的な取組はニーズ探索に関する調査にとどまっている。一方で、防衛セクターについては英国の防衛に関する代表的な活動に支援を行うなど、国防や安全保障に関する支援ニーズの拡大に応えている。
- グリーン成長セクターへの支援拡大については、UKEF は自身で“Climate Change Strategy”（気候変動戦略）を策定し、グリーン成長やエネルギー・トランジションに関する領域を強化している。例えば、Export Development Guarantee（EDG）では、トランジションに関する適格要件を満たす場合には返済期間の延長を可能とするなど、柔軟な商品提供を行っている。また、EDG では、“Transition EDG”⁷⁰という商品を提供し、現状で十分な脱炭素に関する取組ができていない企業に対しても、移行計画における目標設定に融資金利を紐づけ、保証を提供している。Transition EDG では、企業の目標達成に向けた進捗状況をモニタリングする等、企業の排出量削減に対し、強いコミットメントを示すとともに、より広範なグリーン・プロジェクトへの支援を可能にしている。

⁷⁰ <https://www.gov.uk/government/publications/guidance-for-companies-transitioning-out-of-fossil-fuel-exports-applying-for-an-export-development-guarantee/guidance-for-companies-transitioning-out-of-fossil-fuel-exports-applying-for-an-export-development-guarantee#transition-edg--product-details>

図表 344 Strategic Project Guarantee によるフランス企業への支援（2022 年）案件概要

72



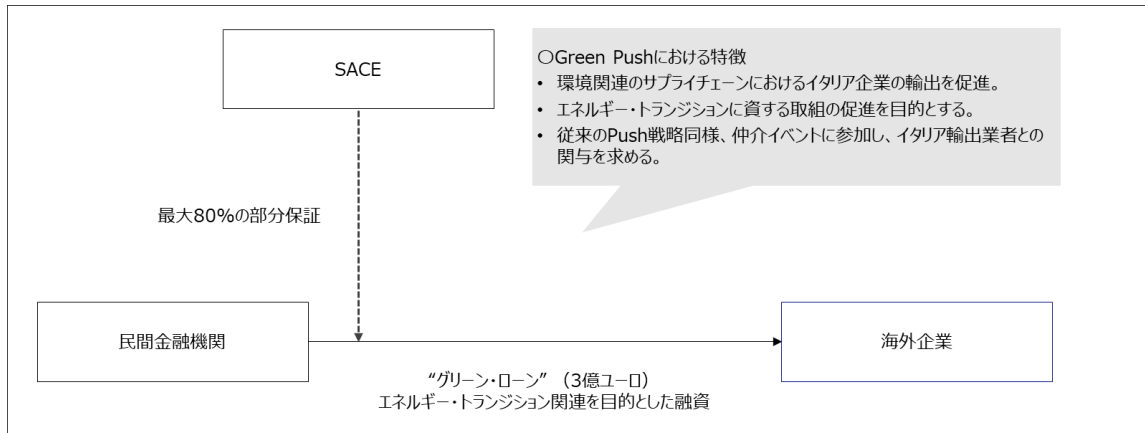
- 政府がコロナ禍への対応策として発表した 2030 年に向けた復興計画 “France Relance”では、年間国家予算の 3 分の 1 に相当する 1,000 億ユーロ（16 兆円、1 ユーロ＝160 円換算）の大規模な投資計画で、エコロジー、競争力、結束力（Ecology, Competitiveness, Cohesion）の 3 つのテーマで 2030 年に向けた経済政策を打ち出している。その中でフランス政府としてグリーン水素技術や低炭素技術の最先端を行くため、国内企業主導の水素関連プロジェクトの支援強化を標榜している。また、フランス政府の企業成長及び変革のためのアクションプラン（Plan d’Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprise）では、新産業振興やスタートアップ企業支援に注力する姿勢を明示している。
- 一方、公的金融機関としての保険・保証領域全般を担う Bpifrance AE におけるスタートアップ企業の輸出拡大・海外展開支援実績は見当たらない。

<イタリア>

- SACE では、プッシュ戦略によってメイド・イン・イタリアのイタリア国内企業の輸出を支援しているが、2023 年に新たに “Green Push” を立ち上げ、プッシュ戦略の枠組みを活用し、グリーンやトランジションの観点から新領域への支援を強化している。“Green Push” の一号案件として、2023 年 11 月には、エネルギー・トランジションの推進と関連するイタリアの輸出者支援を目的に、再生可能エネルギーに幅広いポートフォリオを持つ海外エネルギー会社の 3 億ユーロ（480 億円、1 ユーロ＝160 円換算）に上るグリーンローンに対する保証を行った。

⁷² https://verkor.com/app/uploads/2022/11/PR_02-Nov_ENG-Final-Verkor-raises-more-than-250-mE.pdf

図表 345 Green Push 一号案件 海外企業への支援（2023 年）案件概要⁷³



- イタリアは、EU の復興資金支援プログラム（the Next Generation EU）の一部として実施している コロナ禍からの復興・強靱化計画（National Recovery and Resilience Plan）74の下、デジタル化とイノベーション、グリーンエネルギーへの移行、社会的包括に重点を置き、各分野への支援を強化している。具体的には、デジタル化についてはイタリアにとっての重要セクターである観光と文化を後押しするためのデジタルトランスフォーメーションを推進する。また、グリーンへの改革とエコロジカル・トランジションの強化の文脈で廃棄物リサイクルの推進や水素活用への研究開発の支援を表明している。インフラの文脈においては、地方鉄道のネットワーク強化や、グリーンポートの建設などの支援を進めている。一方で、イタリアでは中小企業の存在感が大きく、政府も支援を強化しているが、スタートアップ企業の存在感は限定的で、海外展開を行うスタートアップ企業はまだ少ない。

2) 新領域における ECA 支援の限界と意義

新領域支援においては様々なリスクに ECA 及び民間で対応していく必要があるものの、諸外国 ECA においてはリスクの性質やその大小に応じて、支援が提供できる範囲に一定の限界が見られる。一方、ECA による支援が可能であっても、輸出や海外投融資時には商業資金によるファイナンスが前提となる民間事業者や民間金融機関では十分なリスクテイクが難しい場合もあり、その際に ECA が積極的に支援を提供することで、民業補完としての機能を果たすという意義が存在する。そのため、ここでは新領域における具体的なリスクの観点から、前節で整理した諸外国 ECA における取組の状況を踏まえて、ECA 支援の限界及び意義を整理する。

⁷³ <https://www.sace.it/en/media/sace-launches-the-first-green-push-and-supports-italian-exports-to-brazil-alongside-ra%C3%ADzen-with-a-loan-granted-by-a-group-of-international-banks-led-by-bnp-paribas>

⁷⁴ <https://www.mef.gov.it/en/focus/The-National-Recovery-and-Resilience-Plan-NRRP/>

図表 346 新領域における諸外国 ECA 支援範囲

		支援可否の観点		支援ニーズの観点
凡例		一部ECAにより支援実績がある領域	ECAによる一般的な支援可能領域	ECAとして今後特にニーズが見込まれる領域
技術リスク	✕	基礎研究	技術開発	FS・技術実証
		シード・アーリー・ミドル	レイト	中小企業
		事業規模 小	事業規模 大	大企業
		事業リスク 小	事業リスク 大	事業リスク 大
信用リスク	✕	基礎研究	技術開発	FS・技術実証
		シード・アーリー・ミドル	レイト	中小企業
		事業規模 小	事業規模 大	大企業
		事業リスク 小	事業リスク 大	事業リスク 大
事業リスク	✕	基礎研究	技術開発	FS・技術実証
		シード・アーリー・ミドル	レイト	中小企業
		事業規模 小	事業規模 大	大企業
		事業リスク 小	事業リスク 大	事業リスク 大

【各リスクの観点における ECA 支援可能範囲】

<技術リスクの観点>

- 新技術を活用した案件においてはその技術リスクの評価が重要である。新技術は初期的な基礎研究を経て、製品・ソリューションのプロトタイプ開発を行う。それにより、コンセプトがある程度確立された後に、フィージビリティ・スタディ等によって大規模かつ実地での検証を行うことで、技術が実証される。その後、新技術を活用した事業化の試みがなされ、商用化に向けた取組みが開始される。
- このような技術の発展に応じた段階がある中で、特に初期の基礎研究や開発段階では、その技術自体が本当に期待している成果・効果を得られるのかという観点で大きな不確実性が存在し、技術開発に対するファイナンス提供においては大きなリスクとなる。
- 諸外国 ECA では共通して基礎研究及び開発段階への保険・保証提供を行っている事例は見られない。これは基礎研究・開発段階では主に補助金や自己資金、エクイティ性資金によってファイナンスが提供されることが多く、特にデット性の資金を提供する民間金融機関ではその技術リスクを取り切れない領域であると考えられるためであり、ECA においても同様であるためと考えられる。
- 一方、実証段階以降では諸外国 ECA において積極的に支援を提供する状況が見られ、技術リスクを評価し、デット性資金を中心にファイナンスを提供している民間金融機関の補完・後押しを行っていると考えられる。

<信用リスクの観点>

- スタートアップ企業のように事業や取引等のトラックレコードが少なく、その信用リスクを評価しきれない場合もあるため、信用リスクも ECA の支援範囲を検討する上で重要な観点の一つとなる。
- スタートアップ企業は立ち上げ初期のシード期から、アーリー期、ミドル期、そして上場前の段階と言われるレイター期に至るまで複数のステージが存在する。基本的に資金調達のタイミングでステージが上がっていくことになるため、後ろのステージに行くほど一般的には企業としての成功確率が高く見積もられる。また、ステージが上がるにつれて企業の規模も大きくなる傾向のため、一般的には信用リスクが低くなる。
- しかし、スタートアップ企業ではいわゆる赤字上場が可能であるように、レイター期等の段階にあっても必ずしも収益性や財務健全性は高くなく、銀行融資等のデット性資金の供与を受けるのは難しい状況である。近年では事業性に着目した融資等も行われつつあるものの、多くのスタートアップ企業では事業の成長性等に着目したエクイティ性のファイナンスが中心となっている。
- 諸外国 ECA においてもスタートアップ企業に対する支援はほとんど見られず、例外的に一部のレイター期スタートアップ企業に対しては支援の例が見られる程度である。
- なお、スタートアップ企業のような新興企業ではないものの、事業規模が小さい中小企業も存在し、同様に信用リスクの評価が論点になる場合がある。しかし、中小企業に対しては、既に信用リスクを評価し、融資等を行うことが一般化しており、個別の判断は当然存在するが、スタートアップ企業とは異なり諸外国 ECA においても支援対象として認識されている。

以上のように、技術リスク及び信用リスクの観点からは、諸外国でも ECA による支援が難しい段階が存在しており、特に技術の基礎研究・開発段階にあたり、主体がスタートアップ企業であったりする場合には技術リスクあるいは信用リスクの観点から民間金融機関もデット性の資金提供が難しく、ECA による支援も難しいという構造的要因が存在する。

【事業リスクの観点における ECA 支援範囲】

技術が一定程度確立されており、大企業等の信用リスクが高くない主体に対する支援であれば、大きな技術リスクあるいは信用リスクを取る必要がないため、諸外国 ECA は前述のような積極的な支援を展開している。しかし、支援実績を見ると、主に再生可能エネルギー等の一部の領域に対する支援が充実しているようにも見受けられる。これは第 4 章で述べたような国益の観点から戦略的に注力領域を設定していることもあるが、事業リスクの大きな案件を ECA が民間の補完として支援する意義が大きいためとも考えられる。

＜事業リスクの観点＞

- 事業リスクには事業規模及び事業の蓋然性という 2 つの観点が存在する。
- 事業規模は基本的に事業を行うためのファイナンスの大きさに直結し、その規模が大きいほど失敗時の損失も大きくなるため、民間事業者・金融機関共にリスクテイクが難しくなる。
- 一方、事業の規模によらず、事業によるキャッシュフロー創出の蓋然性もファイナンスを供与する際のリスクとして考慮される要素になる。例えば、既存の商品やサービスを既存の市場に輸

出する場合と、新たな商品やサービスを新たな市場に輸出する場合を比較すると、後者の方がその事業が成功し、キャッシュフローを創出できる蓋然性が低くなる。

- リスクテイクの可否は当然個別の案件等に応じて決定されることになるが、一般的に事業規模が大きく、事業の蓋然性が低い場合にはハイリスクとなり、民間商業資金ベースではリスクを負いきれないことがあると考えられる。
- 諸外国では、例えば再生可能エネルギーに関連するインフラ（例、洋上風力発電所）の開発等、必要となる資金規模が大きいものの、一方で伝統的な発電インフラと比べるとキャッシュフロー創出の蓋然性が低い案件に対して ECA が支援を提供している。

このように、諸外国でも我が国同様に新技術の発展やスタートアップ企業の成長を政府として支援する動きはありつつも、技術リスク及び信用リスクの観点から ECA による支援範囲には一定の限界が存在する。また、一定程度確立された技術を活用し、信用リスクを取りうる大企業や中小企業を対象とした支援においては、事業リスクや国益の観点から諸外国 ECA が注力する領域が存在する。以下、諸外国 ECA における新領域支援のあり方を技術リスク、信用リスク、事業リスクの3つの観点から概観する。

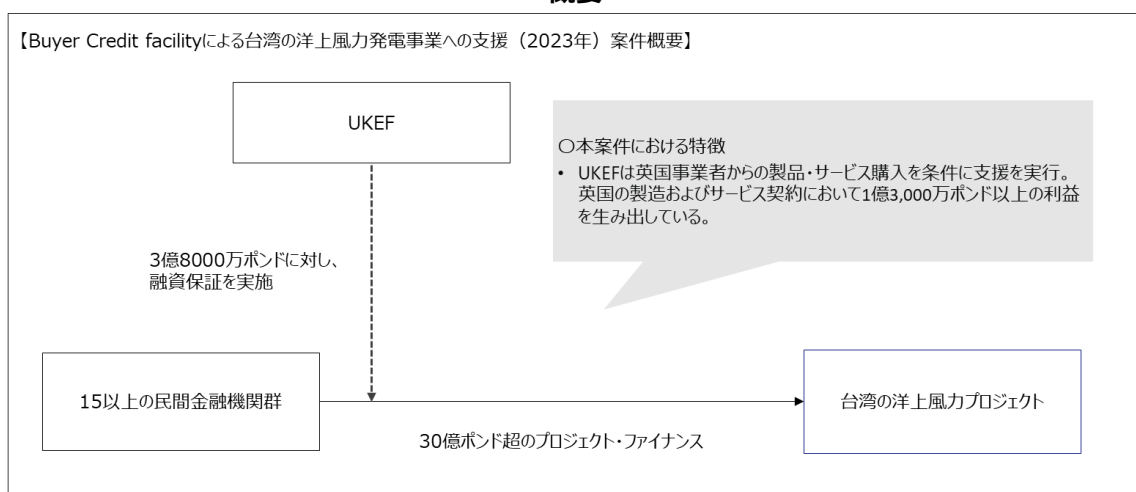
3) 新領域における諸外国 ECA の対応

【技術リスクとその対応】

- 前節で述べたように、技術の発展段階に応じて ECA の支援可能範囲が変わってくる。
- まず、基礎研究段階や技術開発段階にある技術としては、例えば核融合発電や電動航空機といった技術が現時点では指摘される。この領域においては、技術そのものがアンブリープン、すなわち現状で研究開発段階にあり、技術確立に至っていない領域については、民間資金による支援が難しく、補助金等が中心となっている状況であり、現時点では ECA による支援ニーズは発生しづらいと考える。
- 一方で、技術開発段階を越え、実証段階や事業化ステージに進みつつある技術については民間金融機関がリスクテイクできると判断する場合も見られ、実際に資金提供がなされており、ECA が支援を提供する事例も存在する。具体例としては、太陽光発電や洋上風力発電といった技術があげられる。具体的な事例としては UKEF による 2023 年の海外での洋上風力発電事業支援があげられる。⁷⁵

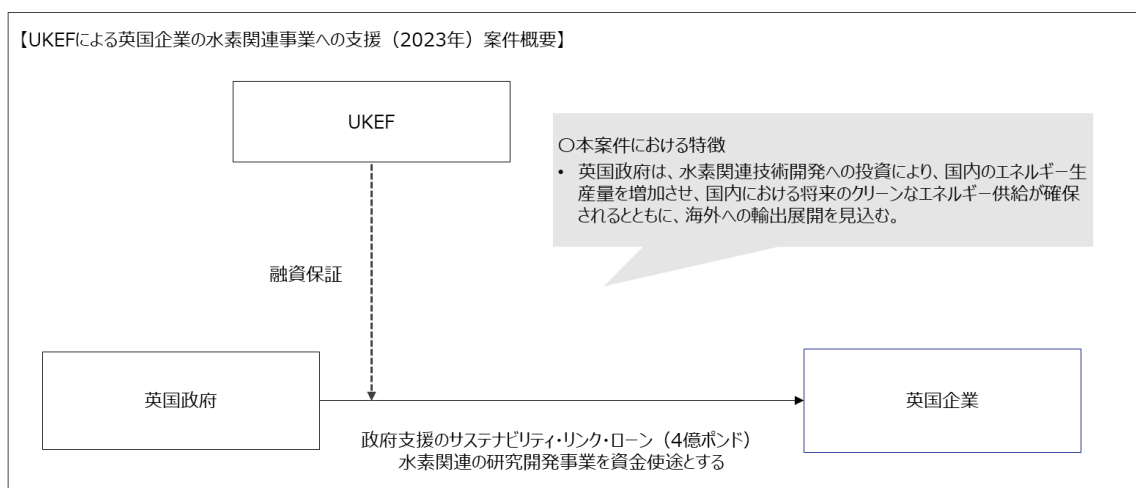
⁷⁵ <https://www.gov.uk/government/news/ukef-backs-major-taiwan-offshore-wind-project-creating-over-130-million-in-uk-exports>

図表 347 Buyer Credit facility による台湾の洋上風力発電事業への支援（2023 年）案件概要



- また、UKEF は原料が英国のサプライチェーンから調達されることを条件に、Buyer Credit facilityにおいて3億8,000万ポンド（684億円、1ポンド＝180円換算）の債務保証を実行した。また、2022年4月にはUKEFは英国企業に対する水素関連事業への民間金融機関等による4億ポンド（720億円、1ポンド＝180円換算）の政府支援（government-backed loan）を実行⁷⁶した。

図表 348 UKEF による英国企業の水素関連事業への支援（2023 年）案件概要



- これは英国政府によるグリーン・イノベーション計画（“The Ten Point Plan for a Green Industrial Revolution”）に基づく政府援助で、水素技術への更なる資金供給により、英国内への水素燃料等の更なる燃料供給やエネルギー安定供給への寄与を企図している。

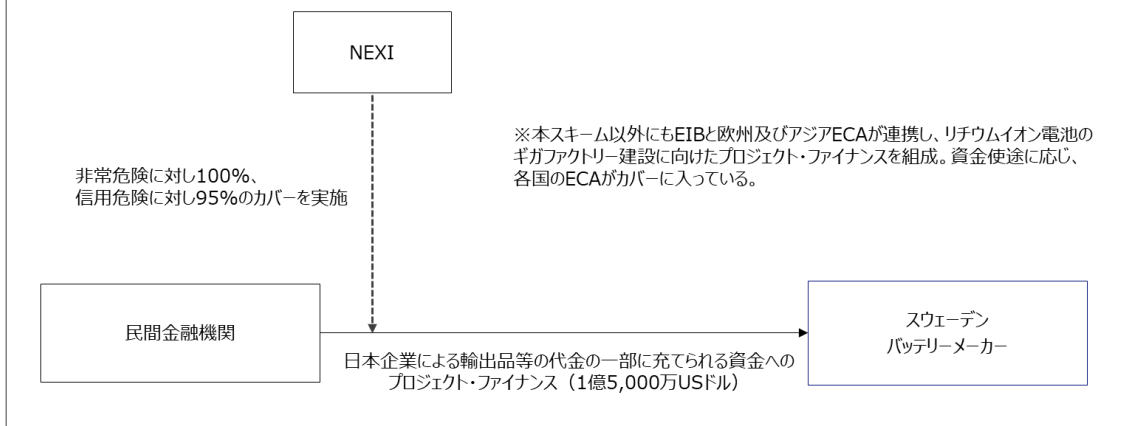
⁷⁶ <https://www.gov.uk/government/news/uk-backs-hydrogen-technologies-with-400-million-awarded-to-johnson-matthey>

【信用リスクとその対応】

- 通常、スタートアップ企業、特にシード～ミドル期と呼ばれる収益化に至るまでの段階に対しては、民間銀行等による融資が少なく、基本的にはベンチャーキャピタルや自己資金等、エクイティ性の資金によってファイナンスニーズが充足されている。レイター期と呼ばれる上場前の段階に至ったスタートアップ企業等（中小企業を含む。）は一定の収益・利益を上げている場合もあり、融資を中心に資金調達を行うケースも存在する。
- また、スタートアップ企業は各国でも成長領域の一つとして位置付けられている場合もあり、例えば、フランスでは国内の企業支援やスタートアップ企業の勃興を政策として支援する方針を明確に示している。
- しかし、諸外国 ECA でも一定のトラックレコードを有し企業の信用リスクを評価できなければ支援は難しいため、商業銀行による融資も見られないシード～ミドル期のスタートアップ企業に対して支援を行うことはほとんどない。そのため、英国や豪州では ECA によってカバーすることが難しいシード～ミドル期のスタートアップ企業に対して別の公的金融機関が主に支援を行い、レイター期のスタートアップ企業等に対しての支援を提供する ECA と棲み分けを行っているケースが見られる。このように豪州や英国では複数の公的金融機関等が連携し、スタートアップ企業によるイノベーション支援を行っており、我が国における公的金融機関間の役割分担を考察する上での一助となる。
- 但し、事業が軌道に乗っており、安定的な成長を実現しているレイター期以降になると、一部の ECA では支援実績がある。これはレイター期以降では徐々に民間金融機関も融資を含む支援を実行するようになり、ECA による支援の余地があるためと考えられる。
- 具体的な事例としては、NEXI をはじめとする諸外国 ECA や公的金融機関、民間銀行が参画しているスウェーデンのリチウムイオン電池のギガファクトリーの事業運営企業に対する生産能力拡張支援が挙げられる。NEXI としても、2020 年の工場建設の支援に始まり、2023 年には工場拡張に対する支援を行っており、レイター期以降の成熟したスタートアップ企業への支援として、継続的にニーズを獲得している事例であるといえる。

●
図表 349 EIB 並びに欧州及びアジア ECA によるスウェーデン企業支援⁷⁷

【図表 308 EIB並びに欧州及びアジアECAによるスウェーデンのバッテリーメーカー支援（2020年）案件概要】

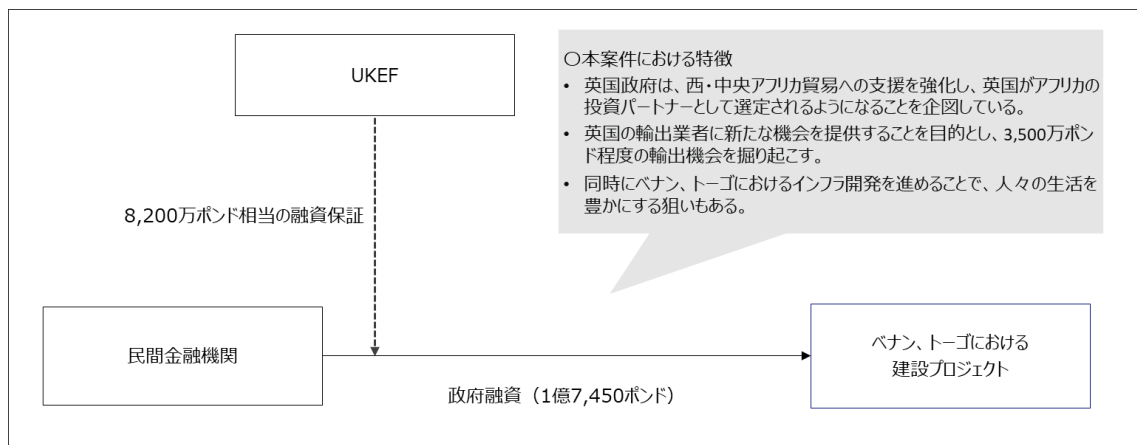


【事業リスクとその対応】

- 事業リスクについては大きく事業規模の観点と、事業の蓋然性の 2 点が挙げられる。事業規模が大きい案件に関しては資金需要も大きく、民間金融機関がプロジェクトファイナンス等のスキームによってリスク分散を試みているものの、これらの案件における ECA 支援ニーズが高いことは従来のインフラ開発等における支援例が多く見られることから明らかである。
- 一方、新たな市場への進出や、新たな商品・サービスを開発・販売する取組はその事業成否の予測蓋然性が低く、自己資金やベンチャーキャピタルによる出資等ハイリスク・ハイリターンを許容するファイナンスによって支えられている。
- 近年では事業性を判断し民間銀行から融資を提供する事例も存在しており、ECA による支援も見られる。例えば、UKEF では、アフリカ投資会議にて西アフリカ地域への支援を強化する姿勢を示し、実際に 2022 年 10 月にはベナンとトーゴに対し、1 億 7,000 万ポンド（306 億円、1 ポンド＝180 円換算）の融資契約を支援し、アフリカという新規市場における英国企業の成長を後押しした。新技術あるいはスタートアップ企業支援の観点でも、同様に高い事業リスクに対して ECA が積極的なカバーを行うことで、民間金融機関によるファイナンスの後押しとなり、意義が大きいものと考えられる。

⁷⁷ <https://www.nexi.go.jp/topics/newsrelease/202312220197.html>

図表 350 UAEF によるベナン、トーゴにおける建設プロジェクト支援（2022 年）案件概要⁷⁸



【3つのリスク観点を踏まえたさらなる支援の方向性】

これらのリスク観点から各国の ECA の動向を整理すると、技術リスクや信用リスクの観点で支援提供が難しい領域が存在しつつも、実証化段階以降や、レイター期以降のスタートアップ企業等に対する支援提供を進めている。特に事業リスクの観点で民間の補完としての機能を特に果たす事業規模が大きく、市場・商品等の観点で新規性を有する案件については積極的な取組みを行っていると考えられる。例えば、第 1 節で見たように諸外国 ECA では脱炭素関連のインフラ（例、洋上風力発電所）に対する支援を行っているが、これは、洋上風力技術が既に実証段階を過ぎており、事業主体も一定の信用力を有する大企業等であり、さらに必要とされる資金量の大きさや、洋上風力発電事業自体の新規性に照らして ECA が支援する意義が大きいことが考えられる。

また、各国の政策や国益との整合を求められる公的金融機関として、ならびに国の輸出事業や貿易振興を後押しする ECA として、第 4 章で詳述したように各国の国益に資する海外展開や貿易事業への支援実行を進めることも当然重要であり、各国において新たな技術を活用した取組みや、スタートアップ企業を主体とした取組みは幅広く存在するものの、脱炭素分野等、各国の国益に照らして重要性の高い領域における支援が多く見られる。

なお、新領域支援においては、諸外国 ECA の支援実績や重点領域をみると、脱炭素に向けたエネルギー・トランジションの領域がトレンドとなっている。要因としては、気候変動が地球環境的なリスクとして顕在化している中、世界的に新たな技術開発や取組が増加しており、資金ニーズが増加していることがあげられる。各国の政策や戦略を見ても、再生可能エネルギーやクリーン成長などは強化領域として位置付けられている場合が多く、これらの政府の方向性と整合する形で ECA としても支援が増えている。また、ECA の業界全体としても、エネルギー・トランジション関連の支援強化に向けた取組が広がっている。具体的には、2023 年 4 月には OECD Arrangement においては、気候変動に関連した CCUS やクリーン水素・アンモニア等の技術分野の案件に対し、返済期間の延長など、より柔軟なファイナンス条件を提示することで合意した。また、2021 年に開催された COP26 では英国やフランス、イタリアといった国により

⁷⁸ <https://www.gov.uk/government/news/170-million-finance-deal-boosts-british-construction-firms-in-africa>

グリーンエネルギー・トランジションに向けた公的支援に関する枠組み”Statement on International Public Support for the Clean Energy Transition”⁷⁹が合意されている。また、これらの気候変動対応関連の領域では、我が国のグリーン・イノベーション基金や、豪州・米国等における補助金支援が増加しており、今後それらの案件が実証段階等に移行するフェーズで、民間資本や ECA にとってのさらなる資金需要が発生することが見込まれる。これらの要因は諸外国 ECA における気候変動関連プロジェクトの支援増加を後押しするものと考えられる。

4) 新領域支援における諸外国 ECA の工夫

このように新領域支援を強化していくために諸外国 ECA は様々な工夫を行っており、これらは大きくリスク審査能力の向上とリスクを取る術の拡充、柔軟化といった二つの方向性にまとめられる。

【リスク審査能力の向上】

- 一部の ECA では民間や他の政府機関の専門人材を活用してリスク評価に繋げる動きがある。
- 新領域のリスク審査においては、各国で内製化が外部に委託するか方針が異なるが、政策との整合が大きい分野については政府系他機関を活用するなど、自社リソースに大きな負担のない形で対応することが望ましい。

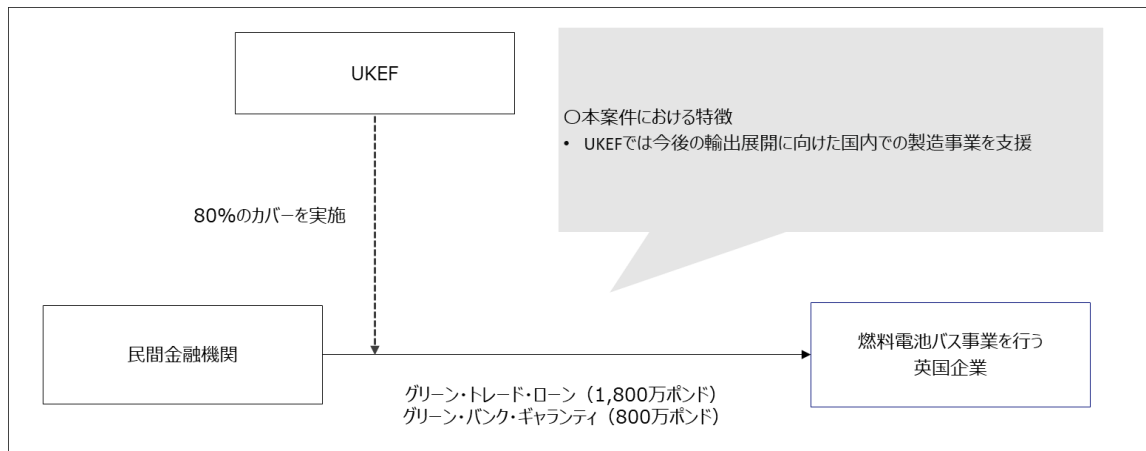
【リスクをとる手法の拡充、柔軟化】

- 一つの大きな方向性としては国益勘定の活用があげられる。例えば、EFA においては、世界有数の鉱物産出国として、エネルギー・資源セクターを経済成長の重要な原動力と位置付け、リチウムやレアアース、コバルトといったクリティカル・ミネラルの生産・供給体制の強化を図っている。技術的な信頼性の確保が容易ではない場合においても、政策との整合や政府による積極的な関与が、ハイリスク案件の引受を後押ししているといえる。
- また、英国では、将来の輸出可能性を加味し、必ずしも輸出契約と直接紐づく必要がない EDG (Export Development Guarantee) において、国内の燃料電池バス製造への支援を実施するなど、柔軟な引受体制により新領域支援を可能にしている。⁸⁰

⁷⁹ <https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukgwa/20230313124743/https://ukcop26.org/statement-on-international-public-support-for-the-clean-energy-transition/>

⁸⁰ <https://www.gov.uk/government/news/wrightbus-secures-26-million-government-backed-support-in-global-pursuit-of-green-transport>

図表 351 UKEF における燃料電池バス事業への支援（2022 年）案件概要



(2)中小企業支援のさらなる強化

多くの ECA では、中小企業支援を重要課題として掲げていたところ、コロナ禍の影響等により、中小企業の存在が各国経済成長の土台となることが改めて認識され、各国は改めて中小企業支援の在り方を見直し、さらなる国内経済成長に繋げる姿勢を見せている。

1) 我が国及び諸外国における中小企業支援の概況

NEXI としても、従前より中小企業支援強化の姿勢を打ち出してきた。主な取組として、2011 年度より地方金融機関との提携を開始し、現在では 110 の金融機関と中堅・中小企業海外展開支援ネットワークを構築している。また、2022 年には中小企業基盤整備機構と日本政策金融公庫の 3 機関で海外展開に取り組む中小企業・小規模事業者への支援をより一層強化するため、「海外ビジネス支援パッケージ」を構築した。本スキームでは 3 機関が連携し、海外展開に取り組む中小企業者・小規模事業者の課題やニーズに応じた支援を行っている。NEXI としてはパッケージを構築したことで、貿易保険の提供のみならず、利用者に対して日本政策金融公庫が提供する金融サービスや、中小企業基盤整備機構が提供する海外ビジネスマッチング・イベントなどの支援メニューの紹介等が可能となり、全体的な支援の強化を図ることができた。⁸¹他機関連携等を精力的に行う一方で、中小企業支援にあたっては、NEXI の人的リソースが限定されていることから、認知度向上に課題があるように思われ、中堅・中小企業へ十分貿易保険が浸透しているとは言えない状況である。また手続きのオンライン化が進む一方で、保険種によっては紙の書類が必要といった課題も挙げられる。なお、中小企業側の課題としては、海外企業との交渉や契約書の作成手続きに不慣れであることから、直接貿易に踏み切れていない事業者も一定数おり NEXI は、政府系機関にとどまらず、民間を含めた海外展開支援を行っている組織との連携強化、協業及び、関係深耕が重要である。

⁸¹ <https://www.nexi.go.jp/topics/newsrelease/2022121601.html>

以下は諸外国 ECA が中小企業支援の強化という文脈で実施している取組の一覧である。主には中小企業のニーズに合わせた商品・サービス提供、対面/非対面のツールを用いた中小企業との接点強化、商品提供手続きの簡素化の 3 点に集約される。

図表 352 諸外国 ECA の中小企業支援に関する取組概要

	韓国 (K-sure)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)	日本 (NEXI)
中小企業 ニーズに合 わせた商品	SME Plus+ insurance、 SME Plus+ Group insurance を提供	Small Business Export Loan を提 供	提供なし ※優遇条件 等の提示も なし	Market Prospectio n Repayable Advance を提供	一部中小企 業向けの保 証商品あ り。ただし、 基本的には 既存商品で 手続きの簡 素化など運 用面を工夫 して提供	中小企業・ 農林水産業 輸出代金保 険を提供
商品内容	—	輸出や外国 人向け観光 サービス、オ ンラインサー ビス等へ貸 付を実行	—	海外事業資 金を前払 し、事業が 成功した際 に返済を求 めるスキーム	※既存商品 と同様	カントリーリス ク、バイヤー リスクによる 代金回収不 能をカバー
特徴	カバー率や 保険料率で 他の保険種 より優遇。 関連企業一 体に対する 団体保険も 提供し、セー フティネットの 機能を果た す	輸出契約と の紐づけを 基本とする が、輸出実 績が十分で ない場合も 観光などの 特定用途の 場合は支援 可能	—	Bpifrance として一定の 損失が見込 まれるもの の、将来的 な輸出支援 を目的にカ バー	契約条件の 簡素化やプ ロセスの迅 速化等、ユ ーザーの使 いやすさを意 識した業務 設計を実現	カバー率や 保険料率を 他の保険種 より優遇。

	韓国 (K-sure)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)	日本 (NEXI)
対面・非対面ツールを用いた接点強化	輸入業者の与信審査や為替レート等の情報提供やコンサルティングを提供	中小企業支援専門の部署を設置。国内のほとんどの州に拠点を設置し、中小企業と直接対話できる体制を整備	国内各地に拠点を設け、主に潜在的な輸出業者の発掘を担う	国内各地に地方拠点を有し、ワンストップショップで商品提供可能。アドバイザーサービスなどを実施	中小企業の分布に合わせ北イタリアに地方事務所を配置。海外事務所では潜在的なキーバイヤーに関する情報を収集	海外バイヤーの与信情報を提供。他の公的機関へ情報連携や紹介も実施
拠点数	国内 18 海外 21	国内 6 海外 海外 拠点設置なし	国内 拠点は ないが、国内に 27 名の輸出金融マネジャーを配置 海外 20 ※大使館窓口	国内 50 海外 13	国内 14 海外 12	国内 2 海外 3
連携機関	-	貿易投資促進庁（Austrade）と協業し、教育サービスを提供。民間金融機関連携とも専門知識を共有	-	Bpifrance グループ体となり、様々な金融商品をワンストップショップサービスでの提供を実現	国内外の拠点を活用し、教育、情報提供やビジネス・マッチングのサービス等を実施。	地方銀行 110 行、日本政策金融公庫・中小企業基盤整備機構、JETRO など政府系機関と連携

	韓国 (K-sure)	豪州 (EFA)	英国 (UKEF)	フランス (Bpifrance)	イタリア (SACE)	日本 (NEXI)
商品提供 手続きの 簡素化	デジタル・ツ ールを開発	オンライン・ポ ータルとして 「exporton line」により アカウント開 設から最短 48 時間で 借入可能。 中小企業は 同ポータルに よりオンライ ン上で 72 時間以内に 手続きの完 結が可能。	デジタル・ツ ールを開 発。これによ り書類の記入など 申請段階の 手続きをオン ライン化	申請プロセ スにおけるデ ジタル・ツ ールの開発を 推進。	デジタルプラ ットフォーム 「B2B Web Portal」を構 築し、手続 きを自動 化。申請か ら引受判断 結果の通達 まで最大一 週間で完 了。	保険申込を オンライン 化。

【諸外国 ECA における取組詳細】

ここからは、各国の産業構造や政府方針における中小企業政策の観点から上記の諸外国 ECA における中小企業支援強化の取組みを分析する。各国ともに濃淡はあれ、中小企業は自国経済における重要性は高く、輸出においても一定の割合を占めているため、ECA や貿易保険制度においてもさらなる中小企業支援が求められている。ただし、第 4 章で詳述した ECA の役割の違いも鑑み、求められる中小企業支援の内容や優先度は ECA によって大きく異なっている。

<韓国>

- 韓国では、主に大企業が、半導体製品や石油化学、鉄鋼製品において輸出を牽引している。一方で、中小企業による輸出における存在感は我が国や他国と比べると限定的である。韓国政府による中小企業発展包括計画（Comprehensive Plan for fostering SMEs 2023-2025）等の計画においては、中小企業の輸出支援、デジタル・ツールの開発等を掲げ、今後支援を強化していく姿勢を示している。中小企業の底上げは韓国経済成長において重要であり、保険・保証といった金融商品の提供のみならず、情報提供や啓蒙活動等のアドバイザー業務を含め、ECA に対するニーズは大きい。
- これらのニーズに応えるべく、K-SURE は優遇条件の商品提供や手続きのオンライン化はもとより、地方拠点も活用し非金融面でのサービスも重視している。

<豪州>

- 豪州ではクリティカル・ミネラル戦略に代表されるように鉱業が中心産業であり、加えて食品や農林水産品に関する輸出も多く、それらを担う中小企業に対する支援の重要性は高い。保険市場が他国と比べ小さいこともあり⁸²、公的金融機関である ECA として、他の民間保険がカバーしきれない領域へのカバーに対する期待も大きい。
- EFA は、中小企業支援は政府からの期待声明に含まれており、マンデート領域として、中小企業向け商品である Small Business Export Loan の提供や、Austrade と協働した非金融サービスの提供、最短 48 時間で借入実行が可能な"exportonline"をはじめとするデジタル・ツールの推進を行う。

<英国>

- 英国では中小企業⁸³が全体の 99%を占め、国内産業構造における中小企業の存在感は大きく、国としてもイノベーション促進や生産性向上といった支援を強化している。また、英国内では民間保険市場の存在感が強い一方で、その多くが大企業向けであり、民間による支援が及びづらい中小企業支援における公的金融機関の存在の重要性は大きい。加えて首都圏以外の郊外地域は民間の支援が及びづらく、公的金融機関による支援は重要である。また、直近の中小企業のニーズとしては、コロナ禍の影響もあり、足元のキャッシュ不足感が強かったと想定される。
- UKEF としても中小企業支援強化の姿勢を示しており、2022-23 年度は結果的に顧客の 84%が中小企業であり、これは UKEF にとって過去最大であった。特に、従来商品よりも柔軟性を向上させ、運転資本支援を行う General Export Facility (GEF) を導入し、中小企業から多くの人気を集めた。UKEF でも、さらなる中小企業の強化に向けて、イノベーションや自動化、デジタル化の推進によりカスタマージャーニーの簡潔化を強化している。

<フランス>

- フランスでは中小企業によるグローバル・サプライチェーンへの進出が他の OECD 加盟国より乏しく、輸出金額に占める中小企業の割合も他の EU 諸国よりも乏しい。(EU 平均が 16.4% であるのに対し、フランスは 6.4%) 一方で、ほとんどのセクターにおいて、他の EU 諸国よりも高成長企業が占める割合が高く、2021 年末までに 12 のユニコーン企業が誕生している。⁸⁴フランス政府としても、従来の中小企業支援は打ち出しつつも、起業・スタートアップ企業支援に注力する姿勢を示している。⁸⁵
- Bpifrance 本体としても、運転資本支援等の中小企業支援を目的とした保険・保証商品を提供しているものの、輸出に関する取引は、伝統的な前払スキームである Market Prospection Repayable Advance は有しているものの、実績は限定的である。一方で、

⁸² 東京海上ホールディングス 統合レポート 2020

⁸³ 英国における SME 定義 : An SME is any organisation that has fewer than 250 employees and a turnover of less than €50 million or a balance sheet total less than €43 million.

⁸⁴ European Commission, SME COUNTRY FACT SHEET, FRANCE(2022)

⁸⁵ Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises

2016年にはCofaceからBpifranceにECA業務を移管し、各拠点ではBpifrance一体となりサービスを提供するなど、中小企業に対し、輸出信用業務に限らないワンストップショップでの幅広い商品・サービス提供を可能としている。

<イタリア>

- イタリアは中小企業の示す存在感が大きく、全体企業数の99.9%、輸出額においても5割を中小企業が占める。とりわけ、北部における製造業など中小企業が国内経済において果たす役割は大きい。イタリア政府としても、中小企業支援は至上命題であり、特にコロナ禍においては流動性支援や保証提供等の支援実行と同時に、中小企業のデジタル化や技術トランスフォーメーション支援に関する取組を強化した。⁸⁶
- また、海外展開・輸出促進においては、大企業や民間金融機関主導の海外展開が少ないと考えられる。そのため、SACEにおいて中小企業支援は重要ミッションとなっており、SACE自ら、中小企業の輸出・海外展開機会を創出し、伴走支援することへのニーズが強いいため、それに対応する施策としてプッシュ戦略を打ち出している。

2) 中小企業支援における諸外国 ECA の工夫

上記のように諸外国 ECA とともに中小企業支援に取り組んでいるが、その内容は異なっている。以下では、我が国及び NEXI との差異を念頭に置きながら具体的な取組み内容について分析を行う。

【中小企業のニーズに合わせた商品・サービス提供（金融面）】

<優遇条件の提示>

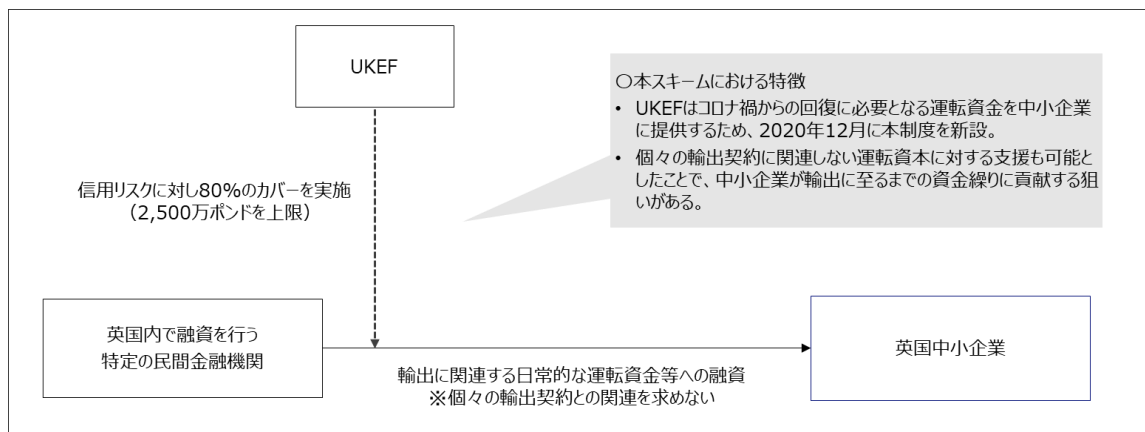
- 収支相償が前提にあるため、NEXI において特定の企業だけを対象に対し、カバー率や保険料率等において優遇条件を提示するのは容易ではない。
- K-SURE では中小企業向け商品においてカバー率等で優遇条件を提示している模様である。K-SURE は公的機関としての位置づけや政府による関与が NEXI に類似しており、NEXI も同様のリスクテイクも検討する余地があると考ええる。なお、K-SURE においては2022年で顧客全体の95%、引受額全体の32.2%を中小企業が占めている。

<国内向け商品>

- UKEF では、General Export Facility (GEF) において、輸出契約に直接は関連しない国内事業の運転資本まで支援対象とした柔軟な商品設計を実現している。具体的にはコロナ禍の際には、本スキームにて回復に必要な運転資金を中小企業に提供した。輸出に関わる事業のみならず、コロナ禍からの回復のための国内運転資金に対する金融機関からの資金援助に対し、UKEF は2,500万ポンド（45億円、1ポンド＝180円換算）を上限として80%の保証を提供した。これは英国政府としての国内中小企業支援強化の姿勢を踏まえ、英国裨益を柔軟に解釈した結果であるといえる。

**図表 353 UKEF General Export Facility (GEF) によるコロナ禍の中小企業支援
(2020 年) スキーム概要**

⁸⁶ National Recovery and Resilience Plan



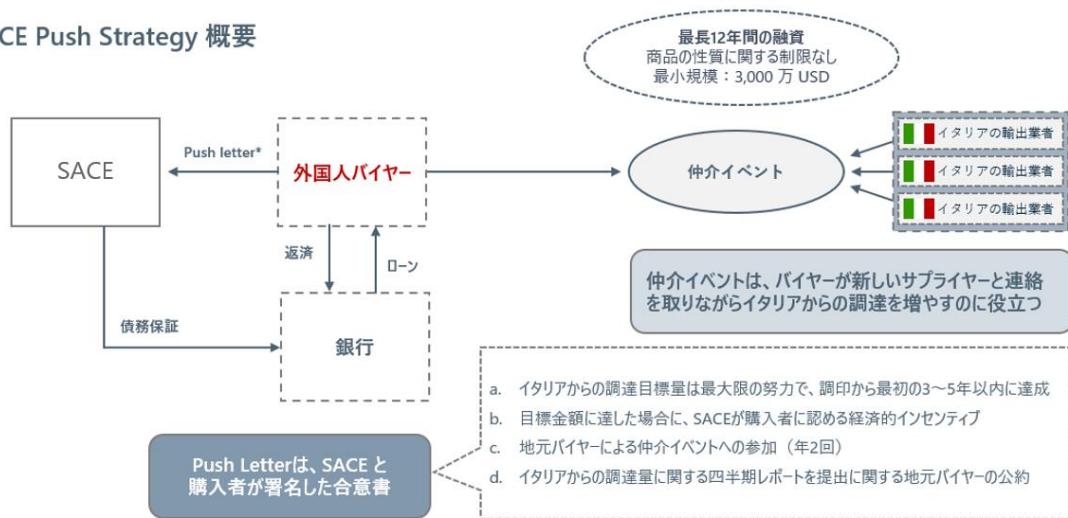
＜市場探索フェーズ商品＞

- Bpifrance では、Market Prospection Repayable Advance において、中小企業に対し、前払で海外事業資金を貸し付けるスキームを実現している。ただし、事業が成功した場合に返済を求めるローン型の商品であるため、NEXI として同様のスキームを導入するのは容易ではないと推察する。一方で、中小企業の海外市場参入における高い事業リスクや資金的な参入障壁に対する課題意識に対応した商品設計であるといえる。
- SACE によるアンタイドプログラムである Push Strategy Facility も、イタリアの中小企業が海外展開に大きな役割を果たしている。本スキームでは海外バイヤーに対し、最終的にイタリアの財・サービスの輸出に貢献する場合であれば柔軟に支援を行う一方で、明確な条件として、イタリアの輸出業者（主に中小企業）とのマッチング・イベントに参加することを要件としている。これにより、イタリアの中小企業にとって海外展開における足掛かりの役割を果たす。また、SACE SIMEST と連携し、オンライン完結商品や中小企業向けの輸出教育プログラム、イタリア全土に設ける 14 の拠点、12 人の「輸出コーチ」からなる中小企業支援の専門チームからなる包括的な中小企業支援を実現している。SACE によると実際に 2022 年までに Push Strategy Facility において 46 億ユーロ（7,360 億円、1 ユーロ＝160 円換算）以上を支援し、イタリアの輸出をおよそ 17 億ユーロ（2,720 億円、1 ユーロ＝160 円換算）増加させたとしている。⁸⁷

⁸⁷ <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/video-sace-increasing-italian-exports-push-strategy-greening-supply-chains/>

図表 354 SACE Push Strategy スキーム概要（再掲）

SACE Push Strategy 概要



* Push Strategyは輸出信用機関に対する OECD コンセンサスルールに従わない

（出所） SACE support to Italian Export'tied' & 'untied' solutions to increase procurement from Italy,SACE(2021) より NRI 作成。

【中小企業のニーズに合わせた商品・サービス提供（非金融面）】

＜マッチング機会の提供＞

- SACE では、市場動向などのセミナーといった情報提供や運用面、技術面での教育・アドバイス実施といったサービスを行っている。加えて、新たな事業機会の創出のため、海外バイヤーと中小企業のマッチングサービスも実施している。この際、海外事務所から潜在的なキーバイヤーに関する情報提供も実施される。

＜コンサルティング・アドバイザーの提供＞

- UKEF では、輸出拡大を目指す中小企業向けのアドバイザー業務を専門で行う英国政府商務貿易省（the UK Government Department of Business and Trade : DBT）と連携し、非金融サービスを提供している。さらには、英国政府は 2024 年 2 月に中小企業に対してワンストップショップでのアドバイザー等の提供を可能とするための新たな評議会（Small Business Council）を設置した。これにより中小企業に対するウェビナー等での情報提供、実践ガイドの提供、またイベント開催などを実施し、さらに中小企業支援を強化していく方針である。
- また、K-SURE では、輸出額が 1,000 万ドル未満の中小企業は、コンサルティング・サービスを受けることができ、ESG や法律、会計など各分野の専門家からアドバイスをもらうことができる。その際の専門家は政府機関所属の者もいれば、特に法務や会計においては外部民間組織に属している者もいる。

このように、各機関は基本的に他の中小企業支援を行う公的機関等を活用し、これらの非金融サービスを提供している。NEXI としても国内機関と連携を強化すると同時に、ECA ならではの輸出や新たな貿易取引に繋がるような非金融サービスの提供が求められる。

図表 355 諸外国 ECA における中小企業向け非金融サービス

	情報提供	教育・啓蒙活動 (コンサルティング)	ビジネス・マッチング	他機関との連携・ 機能活用
K-SURE	○	○	-	○（外部専門家を活用。）
EFA	○	○	-	○（特に取引開始前の非金融サービスは主に Austrade が実施）
UKEF	○	○	○	○（DBT が実施）
Bpifrance	○	○		-
SACE	○	○	○	-

【中小企業との接点強化】

＜対面接点の強化＞

- ECA の多くが、首都圏のみならず、中小企業が多く存在する地方にも多く拠点を設置し、中小企業にとって日頃から「相談窓口」となれるような体制を構築している。
- SACE では北イタリアに地方事務所を多く有しており、EFA ではほぼ全ての全州と準州に中小企業向けスタッフを在籍させるなど、国内の中小企業の分布やニーズに合わせた拠点整備を行っている。
- 貿易保険への申込時のみならず、日頃から情報提供やアドバイザー業務などの支援を行うことで、貿易保険のニーズが発生する以前の、将来的な案件組成に向けた潜在的なニーズの獲得に繋がる。特に、ごく小規模な事業者においてはホームページの整備などデジタル化が十分でない可能性があり、直接の接点機会を有することは非常に重要である。

＜他機関連携＞

- Bpifrance では、地方拠点は Bpifrance SA により提供されており、輸出信用商品に限らないワンストップショップのサービス提供が可能である。このようなサービスはリソースや専門知識の不足により、必要な商品の選択が難しい中小企業にとって有用である。

【手続き簡素化】

＜デジタル・ツールの導入＞

- 運用面における工夫として、小規模かつ案件数が多い中で、より詳細なリスク審査が求められる手続きを簡素化するため、諸外国 ECA ではデジタル・ツールの活用を進めている。ただし、EFA や SACE など一部の ECA では申請から借入までの全ての手続きをオンラインで完了で

きる一方で、UKEF や SACE、Bpifrance では、主に申請段階における手続きのデジタル化を実現し、一部で対面での手続きが必要となる。

- K-SURE では、商品の輸出毎の K-SURE への通知義務を廃止すると同時に、デジタル・ツールを開発し、運用手続きの効率化を進める。
- EFA ではオンライン・ポータルとして「exportonline」を提供。アカウント開設から最短 48 時間で、借入を行うことが可能。Small Business Export Loan は同ポータルの活用によりオンラインにて 72 時間以内に手続きの完結が可能。
- Bpifrance では申請プロセスにおけるデジタル・ツールの開発を推進。ただし、契約書の締結には対面の手続きを要する。
- SACE ではデジタルプラットフォーム「B2B Web Portal」を構築し、基本的に全ての手続きを自動的に実施。これにより申請から引受判断結果の通達まで最大でも 1 週間で完了可能。

6. 我が国の貿易保険制度に対する示唆・課題

本章では、第4章・第5章での比較分析を経て得られた5か国のECA及び貿易保険制度に係る分析結果を踏まえ、我が国の貿易保険制度において今後有用と考えられる検討の方向性を提言する。

本章では、第4章・第5章での比較分析を経て得られた5か国のECA及び貿易保険制度に係る分析結果を踏まえ、我が国の貿易保険制度において今後有用と考えられる検討の方向性を提言する。

図表 356 我が国の貿易制度に対する提言の概要

	課題	提言内容	期待効果	諸外国 ECA における状況
①高リスク案件や国益に適う案件への対応	脱炭素や社会課題解決に係る新技術やスタートアップ企業に対する支援は国策的に重要だが、技術リスクや信用リスクの評価は難しい。NEXI は LEAD イニシアティブや SEED スキームを創設する等、先進的にビジネス環境の変化に即した取り組みを行っているが、独立採算制を採っており、過剰に大胆なリスクテイクが難しい点は課題となっている。	政府機関や民間等の外部専門家を活用し、NEXI におけるリスク評価の判断に専門知見を反映させられないか。	これまで NEXI による対応が難しかったリスク評価について取り組むことが可能になる。	諸外国 ECA においては外部専門家や政府機関等における有識者からのアドバイス等を受けることで、案件審査において専門的な知見を活用する動きが見られる。
		政府が重要と見なす分野においては、政府勘定等、独立採算制における自己勘定とは異なる形で大胆なリスクテイクを可能とできないか。	高リスクだが、国益に適う案件の引受を可能とし、脱炭素や社会課題解決、スタートアップ企業の成長の後押しに繋がる。	諸外国 ECA では政府が国益のためにリスクを取って貿易保険による支援を行う体制として政府勘定や通常の勘定とは独立した勘定が整備されている。
②「国益」の柔軟化による NEXI の積極支援策拡大	2023 年より国内融資への保険提供を開始。今後様々な支援ケースが想定される中、幅広く支援の機会を充実させていく必要がある。	情報収集によって日本企業にとって裨益のある協業相手先と繋げることで、SEED スキームも活用した協業を実効性高く推進できないか。	更なる協業を促進し、事後的に対象となる技術等による日本への国益還元を実効性高く担保できる。	SACE では、プッシュ戦略において海外バイヤーに対して実効性の高い支援提供とする工夫を行う。

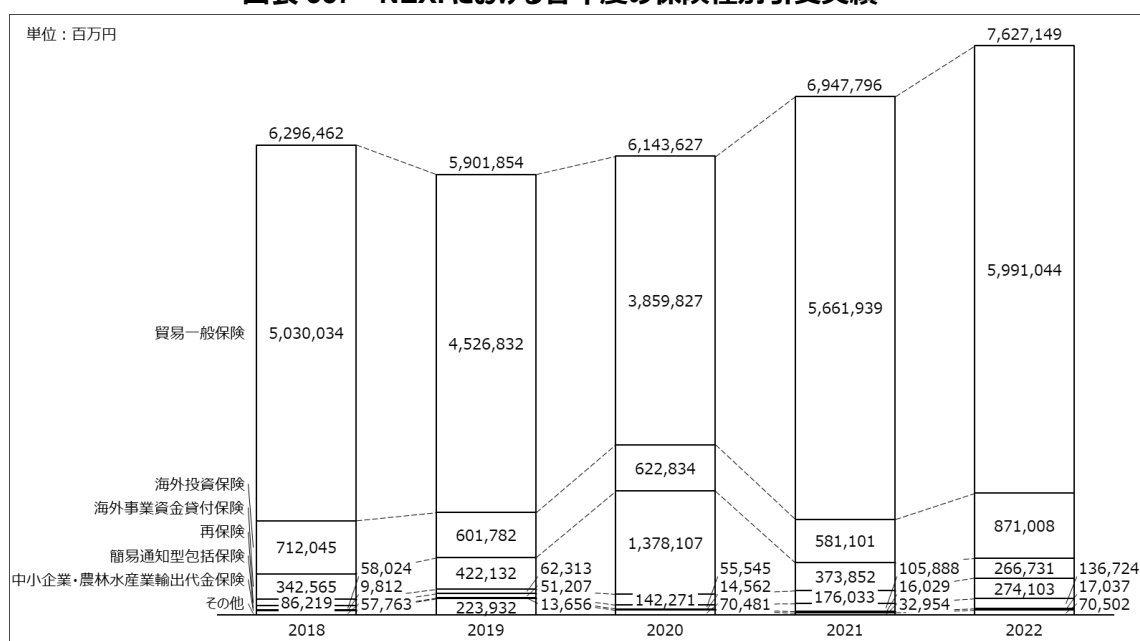
	課題	提言内容	期待効果	諸外国 ECA における状況
		「対外取引」の解釈を柔軟化し、例えば海外事業に繋がる新商品開発や工場建設等の国内事業における資金ニーズにも活用を可能とできないか。	海外事業を見越した国内投資・支出への支援が提供されることで、資金繰りの観点からも企業の海外事業推進積極化の一助となる。	国内融資への保証提供を行い、柔軟に対外取引の概念を規定し、潜在的な輸出可能性を捉えた支援を行う。
③NEXI の機能強化	NEXI は拠点や人員が他の ECA と少なく、上記のような課題に対応する際の機能強化が求められる。また、顧客企業における NEXI の認知・認識不足も想定される。	各地方 1 つ程度への地方拠点の拡充や地方金融機関と提携強化によって、地方企業を中心に顧客接点を拡大できないか。	NEXI に認知・認識向上に繋がり、より顧客ニーズに即した貿易保険の提供が可能になる。	諸外国 ECA でも各地方に 1 つ以上の拠点を有する。Bpifrance では貿易保険以外の商品も含めたワンストップ窓口を提供する。
		NEXI にしか提供し得ない情報に基づくコンサルティングサービスやマッチング機会を提供し、対外取引の上流～下流まで切れ目のない支援を提供できないか。	NEXI によるコンサルティングサービスやマッチング機会を提供することで、企業の海外事業推進の後押しに繋がり、将来的な NEXI 商品の利用拡大に繋がり得る。	一部の ECA ではコンサルティングサービスを提供しており、また SACE はマッチング機会を提供する。
		手続き簡素化としてデジタル完結化や契約書面の簡素化等に関する引き続きの検討が必要ではないか。	中小企業の人手不足に鑑みた簡便な手続きを実現し、顧客の負担を軽減することで、中小企業における利用拡大に繋がる。	申込～商品提供までを全てオンラインで完結できる仕組みを整備。

(1)背景

NEXIにおける全体の保険引受実績は、過去5年間でも増加傾向にあることが見て取れる。2019年から2020年にかけては、コロナ禍等の影響を受け、一般機械、電気機器や自動車等の輸出が減少したことに伴う貿易一般保険の引受け実績の低下が見られた一方、融資保険を通じた運転資金調達ニーズに増加に伴い海外事業資金貸付保険の引受け実績の増加等があったものと考えられる。

昨今では、ロシアによるウクライナ侵攻をはじめとする地政学的な分断リスクの高まりやエネルギー需要のひっ迫、金融市場の不透明化、気候変動リスクの顕在化など、国際経済情勢については一段と不確実性が高まりを見せている中、日本企業がリスクテイクする手段として、貿易保険制度も重要な政策手段の1つとなってきており、こうした状況を踏まえれば、NEXIの役割は、量的・質的の両面においてより一層重要なものになるとともに、NEXIの保険引受は増えてくるものと予想される。

図表 357 NEXIにおける各年度の保険種別引受実績⁸⁸



(2)我が国の貿易保険制度における課題

貿易保険制度に求められる役割は量的・質的に大きなものとなっている中で、実案件においては各種リスクが複雑化・大型化している。今後顧客ニーズに即した積極的な貿易保険制度の活用を促進していくためには、以下のような課題に対応していく必要がある。

①高リスク案件や国益に合う案件への対応

NEXIでは、政府の海外戦略である「インフラシステム海外展開戦略 2025」に掲げられた、①カーボンニュートラル、デジタル変革への対応を通じた経済成長の実現、②展開国の社会課題解決・SDGs達

⁸⁸ <https://www.nexi.go.jp/corporate/booklet/pdf/annual2022-j.pdf>

成への貢献、③「自由で開かれたインド太平洋」(FOIP)の実現、を図るため、2020 年 12 月に LEAD イニシアティブを創設し、2025 年度までの 6 年間に 1 兆円の案件形成を強力に支援することを決定した。この取組では、先導的要素として具体的に次の 4 つを掲げており、当該要素が盛り込まれている案件について、積極的に貿易保険で支援することとされ、現在様々な案件において積極的な保険引受けを行っている。

- ・L : Leading Technologies & Businesses (新分野や新規顧客の開拓等日本企業の事業拡大に資する案件)
- ・E : Environment & Energy (再エネ・脱炭素関連分野案件)
- ・A : Alliance (外国政府や外国企業、国際機関等とのパートナーシップ構築に資する案件)
- ・D : Development (社会課題解決・SDGs 達成への貢献等により、我が国のプレゼンス向上が期待できる案件)

こうした取組においても、エネルギー・トランジションや社会課題解決等の社会的な要請等に対する積極的な支援が求められるところ、こうした分野における民間企業等による取組は現状技術開発や社会実装の段階にあり、今後中長期的な実用化や商業化を見据えた際には、貿易保険による支援ニーズが増えてくるものと考えられる。例えば、政府のエネルギー基本計画の中では、カーボンニュートラルを見据え、水素やCCUS、次世代太陽電池等の技術において、社会実装の推進が目指されている。水素においては 2030 年までに国際水素サプライチェーンの実現を、CCUS においては海外を含む適地開発を、次世代太陽電池においては海外市場を視野に入れた新市場創出を目指し取組を進めることとしており、こうした分野における海外投資等に対する公的金融機関としての支援も重要となってくる。また、第 5 章でも言及したとおり、我が国だけでなく、海外 ECA においても同様の潮流をたどっているものの、技術リスクや信用リスクの観点で、その支援可能範囲に一定の限界が存在しており、今後、こうした案件への公的支援を行う上での 1 つの障壁となっている。NEXI においても同様の課題に直面しており、こうした課題を克服すべく、これまでの海外 ECA の取組と比較検討しつつ、打ち手を検討していくことが必要である。

図表 358 ECA による支援の限界（再掲）

凡例	支援可否の観点		支援ニーズの観点	
	一部ECAにより支援実績がある領域	ECAによる一般的な支援可能領域	ECAとして今後特にニーズが見込まれる領域	
×	基礎研究	技術開発	FS・技術実証	事業化・成熟化
	収益化までの期間が長く、かつ予測困難であり、大きな不確実性が存在。主に政府による補助金やエクイティ性の資金による支援が多く、デット性の資金ではリスクを取りきれない。 諸外国ECAでは共通して基礎研究及び開発段階への保険・保証提供を行っている事例は見られない。		再生可能エネルギーなど一部領域ではこれまで実績がなかった技術分野へのECAによる支援が活発化。 UKEFでは政府方針に基づき、水素関連のインフラ案件への支援を実行。	洋上風力や太陽光発電、防衛分野など政府方針と整合する分野への諸外国ECAによる支援実績が増加。 具体例としては諸外国ECAによるバッテリーメーカーへの継続的な支援があげられる。
	シード・アーリー・ミドル	レイト	中小企業	大企業
	収益性や財務健全性が低く、デット性資金の供与を受けるのは難しい。 諸外国ECAによる支援もほとんど見られない。	引き続き信用リスクが高いため、基本的にはECAの支援対象外。 例外として、EFAではクリティカル・ミネラルの文脈において、国益勘定を用いた「ジュニア・マイナー」と呼ばれる小規模事業者への支援を実現。	諸外国ECAの注力領域。 特にごく小規模事業者は民間金融機関の支援スコープ外になることもあり、公的金融機関だからこそ大きなリスクを取れる場合も多い。	民間金融機関による支援の中心領域であり、ECAとしてもカバー実績は大きい。
×	事業規模 小	事業規模 大	蓋然性 高	蓋然性 低
	事業リスクは小さく、ECAとしての特別な支援ニーズは少ない。	大規模インフラ案件など公的金融機関だからこそ、民業補完も含めさらなる支援可能となる領域。	事業リスクは少なく、ECAとしての特別な支援ニーズは少ない。	ハイスルク・ハイリターンだが、近年では成長性を考慮した事業性判断し、民間金融機関による融資事例も存在。それに伴いECAのニーズも増加。 UKEFによるアフリカ支援など諸外国ECAによる支援も拡大しつつある。

また、海外 ECA の概況を見ると、安全保障上の観点等から、防衛産業等の輸出を後押しするといった、政策意図を反映した保険引受の仕組みが設けられている。現在、NEXI は政府の会計から独立した独立採算制を採っており、政府による個別案件への関与もないことから、NEXI 自身の戦略やリスク管理基準に照らして NEXI 自身で案件引受の判断等を行う仕組みとなっており、過剰なリスクテイクが難しい側面もある。国益の捉え方が柔軟化していく一方で、NEXI における独立採算制との間にギャップが生じている可能性もあり、どのように整合的な対応を行う必要があるのかを分析していくことも需要である。

さらに、NEXI では 2023 年に SEED スキームを創設し、ファイナンス支援を求める海外企業に対し、商談会や入札機会の設定等を通じて、スタートアップ企業を含む日本企業との取引の創出や拡大に取り組むことを条件付けることで、海外企業と日本企業の協業促進を狙う。他方、足元では SEED スキームの活用事例は同様のスキームを持つ諸外国 ECA と比較しても限られており、日本企業の海外企業との更なる協業促進を図るためにも、SEED スキームの活用案件を増やしていくことは有効と考えられる。

②海外事業に資する国内融資への保険提供の応用

2023 年 7 月より、NEXI はサプライチェーン強靱化、脱炭素（GX）やスタートアップ企業の海外展開等に資する海外事業を対象に、その事業に必要な資金の国内融資を受ける際の融資リスクをカバーする商品の提供を開始し、本格的に国内融資への保険提供を開始した。

NEXI による今回の制度改正は、非常に限られた分野への限定的な国内融資の保険提供をこれまで認めていたところ、3 つの分野への支援拡大を実現するものであり、本格的な NEXI の海外事業に資する国内融資への保険提供の開始を意味しているとも言える。今後、海外事業に必要な資金の在り方が多様化することも想定される中、資金ニーズが想定されるケースを検討し、NEXI による支援の適用可

否を制度・運用面から検証することが不可欠である。本事業ではその第一歩として、類似の取り組みを行っている諸外国 ECA の取り組みを比較検討した。

③NEXI の機能強化

以下の図表の通り、NEXI は諸外国 ECA と比較した際に人員数や拠点数が少ないことが見て取れる。特に、拠点に焦点を当てて比較すると、諸外国 ECA の多くは国内拠点を多数設けており、人員数が NEXI の半数程度である EFA でも国内に 6 拠点、各地方に 1 つ以上の国内拠点を有している。また、海外拠点も EFA を除き諸外国の ECA では約 10-20 拠点を有している

人員や拠点の数の大小が必ずしも課題に直結するものではないものの、従前言及したとおり、今後 NEXI の量的・質的な役割の拡大が想定される中、諸外国 ECA の取組から、限られたリソースで最大の効果を発揮できる方策の糸口を見つけることも重要と考える。

図表 359 諸外国 ECA との人員数・拠点数比較

	K-SURE	EFA	UKEF	Bpifrance ⁸⁹	SACE	NEXI
人員数	804 名	約 120 名	523 名	1,000 人超 (※ Bpifrance グループ全 体)	887 名	243 名
拠点数	国内 20 海外 21 (17 カ 国)	国内 6 海外なし	国内 拠 点 は な い が、 国内に 27 名の輸出金 融マネジャー を配置 ⁹⁰ 海外 20 ※大使館 窓口	国内 50 海外 13	国内 14 海外 12	国内 2 海外 3

出所) 各機関アニュアルレポート、ウェブサイトより作成

(3)課題に対する取組みの提言

第 4 章・第 5 章までの考察で明らかなように、諸外国 ECA には我が国や NEXI とは異なる背景事情がありつつも、社会経済の環境変化等に対応するために様々な取組みを行っており、我が国の貿易保険制度における課題の解決の一助となりうる。以下、諸外国における取組状況に照らし、前述の課題に対応するために我が国の貿易保険制度において実施しうる取組みの検討と提言を以下にまとめる。

⁸⁹ <https://www.bpifrance.fr/contactez-nous>

⁹⁰ <https://www.gov.uk/government/publications/find-an-export-finance-manager>

① 高リスク案件や国益に適う案件への対応

国際的な潮流や政府戦略等も踏まえ、諸外国 ECA と同様 NEXI においてもこれまで関与してこなかった領域への支援が求められつつある。とりわけ、新たな技術における技術リスクやスタートアップ企業等の信用リスク等に対するリスクカバーは、脱炭素や社会課題の解決等への分野支援の動きの中でリスクテイクにニーズが高まりつつも、新技術等に対応したリスク評価手法の未確立や独立採算制による保険利用者へのリスク負担の問題等の観点から、現在の制度・運用では十分に対応することが難しい。

【提言 1：独立採算制に影響しないリスクテイクの在り方】

第 5 章でも触れたように、まだ研究開発段階にある新技術における技術リスクや、トラックレコードが少ないスタートアップ企業における信用リスクの評価は諸外国 ECA においても同様に課題であり、以下のような専門性向上の取組によって未確立のリスク管理手法に対して対応を行っている。また、一部の ECA では自己勘定とは独立した政府勘定を活用して積極的なリスクを可能としており、高リスクだが国益に適う案件の引受を行っている。これらの諸外国 ECA の取組に着想を得て、具体的な対応策の提言を以下に記載する。

<対応策 1：外部専門家の活用>

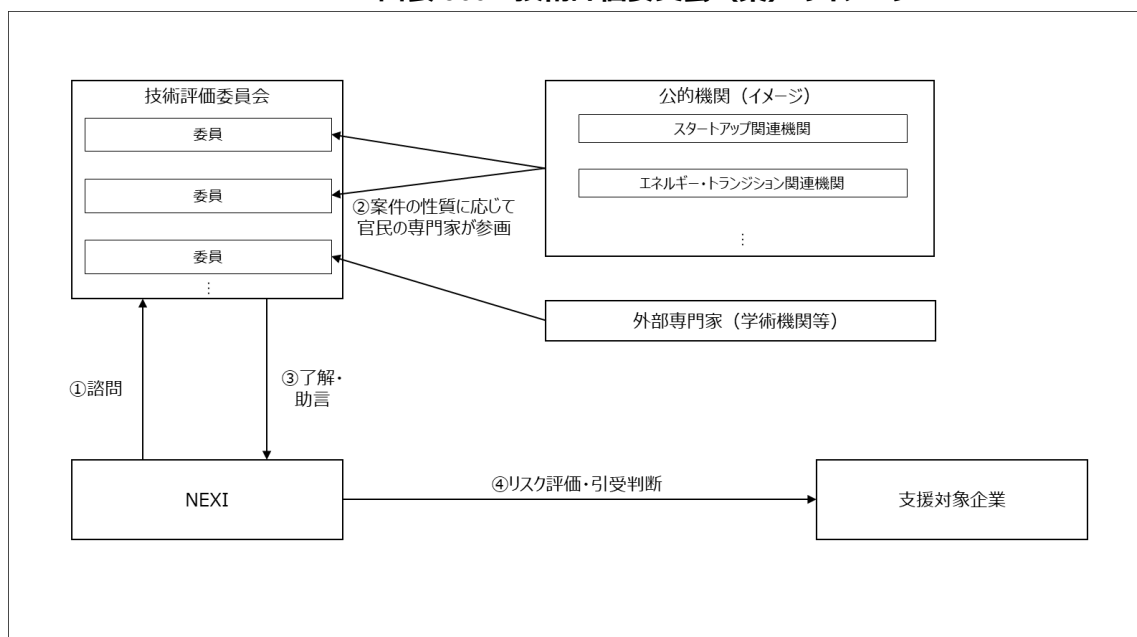
■ 海外 ECA での取り組み概要：

- 一部の ECA では民間や他の政府機関の専門人材を活用してリスク評価に繋げる動きがあり、例えば、外部専門家や政府機関等における有識者からのアドバイス等を受けることで、案件審査において専門的な知見を活用する動きが見られる。

■ 日本の貿易保険制度への適用可能性：

- 我が国においては、領域毎に専門性を有する公的機関が存在する。主な公的機関のメンバーや民間等の外部専門家が参画する技術評価委員会のような制度を設置し、委員会での議論を経て、新たな技術に係る技術リスクやスタートアップ企業等における信用リスクを評価し、その了解を得られたもののみ支援するような仕組みを設けることとしてはどうか。

図表 360 技術評価委員会（案）のイメージ



■ 期待される効果・メリット：

- NEXI においてこれまで対応が難しかったリスク評価について、我が国における他の公的機関や外部専門家と連携することで、NEXI が独自でゼロからリスク評価に関する知見を獲得することなく、各公的機関の既存知見を活用して案件におけるリスク評価を行うことができる。
- その結果、①公的機関同士の連携強化に繋がること、②NEXI が独自で専門性を向上する手法と比べると実現可能性が高いことが効果・メリットとして挙げられる。

■ 想定される課題：

- 他公的機関や外部専門家との連携には、具体的な案件情報の共有が必要であり、情報管理の在り方として問題がないか検討を行う必要がある。
- また、NEXI による案件引受においては技術リスクや信用リスクのみならず、事業収支の見込み等を踏まえた事業リスクを評価し、独立採算制の中で資金回収の確実性を担保する必要があるため、どのような整合的な対応が想定されるかについても検討が必要である。
- 加えて、とりわけ信用リスクにおける観点は、主に融資や出資での支援を提供する他公的機関と、貿易保険を提供する NEXI では異なることも想定され、リスクテイクの基準等を貿易保険に適した形とする必要があるものと考えられる。

<対応策 2：独立採算性とは異なる形での対応>

■ 海外 ECA での取組概要

- UKEF や EFA は政府勘定である国益勘定を有しており、国益勘定における引受案件では、政府が引受の意思決定を行い、政府会計に計上する形となる。UKEF や EFA では国益勘定を活用することによって ECA の内部リスク基準では引受が難しいハイリスクな案件や、国益に合致する重要案件を、政府が主導して支援していくことが可能となっている。

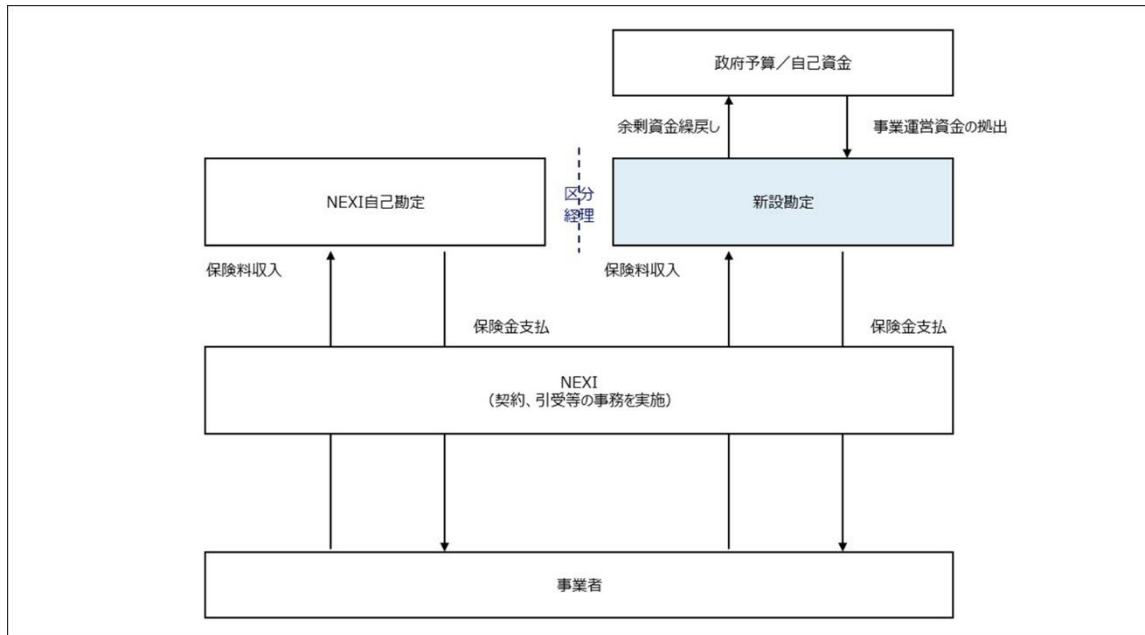
図表 361 諸外国における政府勘定の活用

	EFA	UKEF
名称	国益勘定	国益勘定
対象分野	なし (但し国益勘定内にクリティカル・ミネラル、防衛輸出や AIFFP といった特定ファシリティを有する)	なし (実態としては防衛分野が多い)
財源	政府予算	政府予算 (但し、UKEF は政府機関の一部であり、通常の勘定も財源は同様に政府予算であることに留意)
引受意思決定	大臣による決定 (但し、EFA の取締役会からの参照に基づく)	大臣の書面による指示

■ 日本の貿易保険制度への適用可能性

- 現状、NEXI は自己勘定しか有しておらず、独立採算制を採っており、収支相償の観点からも積極的なハイリスク案件の引受は難しいため、リスク評価を度外視して国益に適う案件を積極支援する形には限界がある。そこで、諸外国 ECA と同様に、自己勘定とは区分する形で勘定を設け、高リスク案件のうち、国益に適う等政府が重要とみなす分野・案件に対して別勘定を活用した一層大胆なリスクテイクを可能とできないか。

図表 362 NEXI における勘定の新設イメージ



■ 期待される効果・メリット：

- これまで NEXI による引受が難しかった、高リスクだが国益に適う案件の引受を可能とし、研究開発段階にある新技術への支援や、レイター期より前のステージにいるスタートアップ企業への支援を行うことができる可能性がある。
- エネルギー基本計画にて推進方針を示している水素やアンモニア、CCUS といった技術リスク等が高く、民間のみではリスクを負いきれない可能性がある技術領域への支援も可能となる。また、政府が積極的に後押しするスタートアップ企業の成長を促進することに繋がることも考えられる。

■ 想定される課題：

- 高リスク案件の引受によって、保険利用者にその負担やしわ寄せが影響しないようにする観点から、自己勘定ではなく政府からの予算措置に基づく勘定となることも考えられる。厳しい財政状況の中で、政府として高リスクで国益に適う案件への対応を行うことの必要性についてはより一層慎重な検討が必要である。

【提言 2：「国益」の柔軟化による NEXI の積極支援策拡大】

ここまで、独立採算制に影響しないリスクテイクの在り方として、専門性向上によるリスク管理の高度化や、政府勘定の活用等による独立採算制との整合的な対応について整理を行った。一方、国益の考え方を柔軟化する方向性についても考える。特に新技術については、社会実装前の段階においては当該技術が国益にどのように繋がるのかを説明・整理することは難しい側面もある。このような側面を、商品・技術の輸出や我が国企業の収益への貢献等とは異なる観点から検討することが考えられる。一部の ECA でも外国企業との協業促進や海外事業に繋がるファイナンスへの支援といった観点に国益を見出し

て引受等を行う事例が存在する。これらの諸外国 ECA の取組に着想を得て、具体的な対応策の提言を以下に記載する。

<対応策 1：日本企業と外国企業の協業促進の後押し>

■ 海外 ECA での取組概要

- SACE ではプッシュ戦略によって、海外バイヤーに対する支援を提供しているが、その引受時には厳密なイタリア裨益に係る条件（輸出契約の有無等）を設定していない。しかし、イタリアにおける重要セクターにおける重要な海外バイヤーを、海外事務所も活用して選定し、その上でプッシュ戦略に基づく支援を提供する形としている。また引受後にはマッチングへの参加やイタリア国内企業との取引状況のモニタリング等の形で協業を促進するような取組みを義務付けており、引受時には厳密なイタリア裨益性を求めないものの、実効性高くイタリア企業との協業が実現するような仕組みとしている。

■ 我が国の貿易保険制度への適用可能性

- NEXI では SEED スキームを運用しており日本企業と外国企業の協業可能性に一定の日本裨益性を求めるものとなっている。SACE のプッシュ戦略のような形で、入口における裨益性基準をより緩やかに設定し門戸は広げつつも、協業の実効性を高められる体制を構築していくことが、協業拡大のインセンティブ向上の観点から望ましいのではないか。

■ 期待される効果・メリット：

- 日本企業との協業を志向する海外企業に対して、入口部分で厳格な条件を設けないことで、先行きが不透明な分野においても、事後的な日本裨益の強化に重きを置き、協業という裨益性の切り口を追求することで、その技術の日本への国益還元（例：日本企業への新技術を還元・新技術の海外での活用拡大に伴う日本の国益の拡大等）の実効性を高める仕組みを置くことに繋がる。

■ 実施に当たって想定される課題：

- 事後的に成果を求めるため、NEXI の保険によるリスクカバーの対象として、最終的に技術が社会実装や商業化等に繋がらないケースが多くなってしまう可能性がある。その結果、NEXI が高いリスクを抱えてしまうこととなり、貿易保険事業そのものの健全性を大きく損なうことも想定される。この点、前述の提言 1 で述べたような仕組みと組み合わせ、適切なリスク管理によって対応する等の対策が必要である。また、その場合、裨益性のない案件を無尽蔵に支援することにもなるため、実効性を高める仕組みについては慎重に検討を行う必要がある。

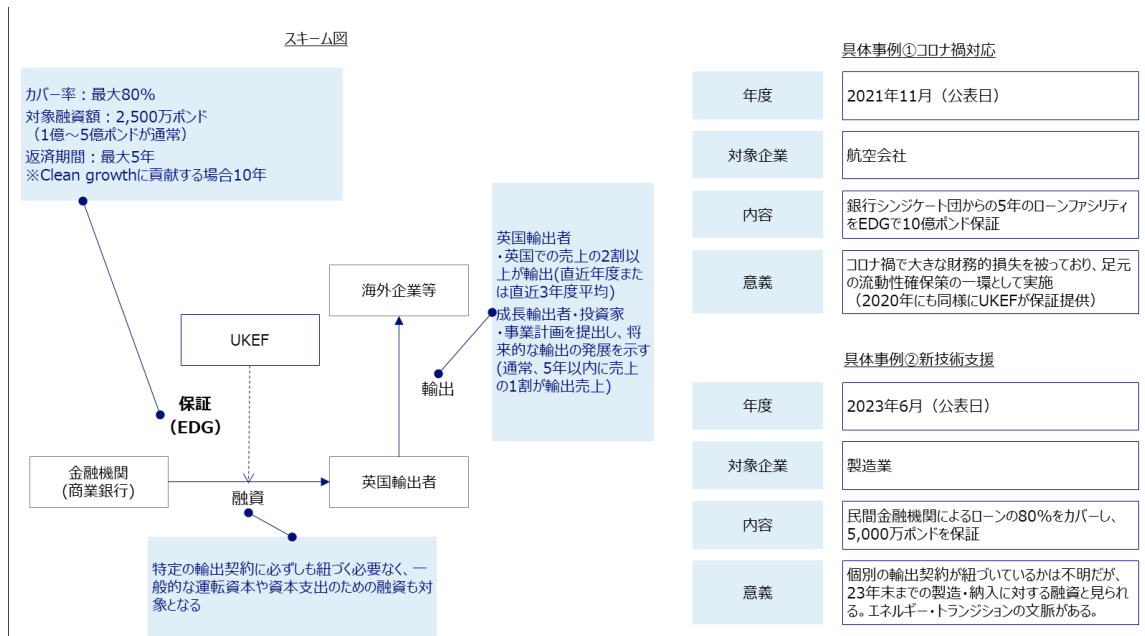
<対応策 2：国内融資への保険提供の応用>

■ 海外 ECA での取組概要

- 諸外国においても国内融資に対する支援が見られるところ、UKEF の EDG という商品では融資資金の用途を限定せずに保証を提供している点で、NEXI の提供する保険商品より柔軟性が見られる。EDG は全般的な運転資本あるいは資本的支出を目的とした融資を対象としており、既存の輸出活動の拡大だけでなく、将来的な輸出活動の拡大に対する投資も見込んでいる。なお、EDG の適用においては、輸出者自身が Exporter Test をクリアする必要がある。

り、要件は基本的に一定の輸出売上を有することであるが、仮に現在輸出を行っていない企業であっても、EDG によって将来的に輸出売上が拡大することを示すことができれば引受を認める等、潜在的な輸出可能性を捉えて支援を提供することを可能としている。

図表 363 EDG の概要（再掲）



- また、Bpifrance では戦略プロジェクト保証（Strategic Project Guarantee）を設け、フランスコンテンツ（French Content）による基準を不要とし、必ずしも輸出契約を紐付けない形で、以下のような項目を満たす場合には国内融資も含め提供の対象とする。実際に、フランス国内の工場建設向けの融資に保証を提供した事例も存在する。

- ・国家安全保障とエネルギー・原料資源の供給に不可欠である
- ・プロジェクトの不履行が、国家経済、産業、あるいは経済部門にとってのリスクとなる
- ・フランスの競争力を高める
- ・フランス企業にとって新規事業開発となる
- ・今後高い成長が見込まれる分野または地理的市場への参入

■ 我が国の貿易保険制度への適用可能性

- NEXI において、現在の運用では、国内事業に資金を活用する場合の保険適用は一切認められないが、「対外取引」の解釈を柔軟化することで、海外事業に繋がる国内事業における資金ニーズも対しての活用を可能とできないか。具体的には、企業の海外事業活動においては、輸出や海外投資に限らず、その前段としての国内における投資・支出（例. 新商品の研究開発や工場の新設・拡張等）が必要であるケースも存在する。そのような投資・支出を行うための融資等のファイナンスに対して NEXI の保険を提供できないか。

■ 期待される効果・メリット：

- 海外事業を見越した国内における投資・支出（例、新商品の研究開発や工場の新設・拡張等）は、その成果を収益として刈り取る際までの期間が長くなることも想定され、企業にとっては資金繰りの観点からも融資等によるファイナンス支援ニーズが大きいと考えられる。この点、ECA が提供する国内融資に対する保険提供は企業の海外展開の積極化を後押しするツールとなりうる。また、海外向け新商品の研究開発や、工場の新設・拡張等の国内企業の投資の後押しになることで、将来的に我が国企業としての対外取引拡大に繋がることが当然期待される。

■ 実施に当たって想定される課題：

- 貿易保険法における対外取引の促進という法目的と整合した形で商品等の設計が対応できるか慎重な検討が必要である。
- また、将来的な対外取引に繋がることや、国益に適うことに基づき、国内融資に対する保険提供を強化することが想定されるところ、その基準設定については検討が必要である。
- その他、国内での保証業務等を行う公的金融機関も存在しており、そうした取組みと競合してしまう可能性がある。こうした点も踏まえ、どのような役割分担ができるのかは慎重に検討する必要がある。

【提言 3：NEXI の顧客対応機能の強化】

提言 1 及び 2 では我が国の貿易保険体制の在り方や支援策に関する方向性を示した。これらを実現するために、また、前述したように NEXI に求められる役割が量的・質的に拡大していく中で、我が国の貿易保険の担い手である NEXI における顧客対応機能の強化が求められる。諸外国 ECA では顧客接点の拡大、強化及び支援提供の各段階において、顧客対応機能の強化に繋がる取組が見られる。これらの諸外国 ECA の取組に着想を得て、具体的な対応策の提言を以下に記載する。

図表 364 NEXI 機能強化の方向性

	顧客接点の拡大	顧客接点の強化	NEXIによる支援
現状	・ 初期的な接点として、NEXIは東京の本店と大阪支店しか有しておらず、東京・大阪を除く地方部の企業からすると対面接点を持つ機会がない。 ・ 上記のような問題意識からNEXIでは地方金融機関との提携を進めている。	・ 左記のような顧客接点の少なさも関係し、海外取引や貿易保険に関する情報提供が難しく、特に地方部の中小企業等を中心として、NEXIが積極的に顧客に案内ができない状態である。	・ 手続きのデジタル化が進むものの、一部の保険種では引き続き紙の書面が必要となっている。
諸外国における状況	・ 諸外国のECAでは基本的に1地域に1つ以上の支店を有しており、地方企業に対しても対面接点を設けられている。 ・ また、Bpifranceは貿易保険に限らない幅広い金融商品を提供する親会社によって地方拠点が運営されており、貿易保険と合わせて様々な商品に関する知見をワンストップで提供している。	・ 諸外国のECAでは左記のように地方拠点を活用し、顧客案内を行っている。 ・ また、一部のECAでは市場動向に関するセミナーやマッチングサービス、海外取引に対するアドバイスの提供といった非金融サービスも顧客に提供しており、顧客の海外取引や貿易保険に対する理解度の向上に努めている。	・ K-SUREやEFAでは申込、引受審査、契約手続きと商品提供（実行）までの全ての手続きをオンラインで完結させられる。
提言	・ 支店を中心に主要な地方（例えば北海道、東北等の地方単位）に拠点を設立できないか。 ・ また、地方金融機関との提携時、金融機関が提供する海外展開支援メニューと合わせてNEXIが提供する保険商品も案内する等、顧客にとってのワンストップの相談窓口になるような仕組みとできないか。	・ NEXIにおいても諸外国同様にマッチングやコンサルティングサービスを提供することで、取引の上流（例、海外バイヤーとの関係性構築）から切れ目のない支援を提供できないか。 ・ また、企業から見えづらいリスク情報として、保険事故事例やカントリーリスク情報に関する知見提供や、SEEDスキーム利用企業とのマッチング機会の提供も一案。	・ 諸外国ECA同様に、多くの手続きをオンラインで完了させる形で負荷軽減を目的とした手続きデジタル化の取組みが必要ではないか。 ・ また、デジタル化に留まらず、契約書面の簡素化のように、特に中堅・中小企業のリソース不足等の課題を捉えて、顧客に合う形でより簡素な手続きとしていくための検討が求められる。

＜対応策 1：顧客接点の拡大＞

■ 海外 ECA での取組概要

- 諸外国の ECA では最低でも 1 地方に 1 つ以上の拠点等を有しており、人員数は NEXI より少ない EFA も各州に地方拠点を構えている。そのため、NEXI と比べて直接的な地方企業との接点が多いことがまず挙げられる。
- 特に中小企業向けに対面接点を維持し、対応策 2 で述べるような付加価値を付けた非金融サービスも含めて顧客とコミュニケーションすることの意義は大きいと考えられる。
- さらに Bpifrance では、貿易保険を提供する Bpifrance AE 単体での拠点ではなく、幅広い金融商品を提供する親会社である Bpifrance SA が地方拠点を運営していることから、顧客にとっては貿易保険と合わせて幅広い金融商品に関する情報が収集可能なワンストップ窓口となっている。

■ 我が国の貿易保険制度への適用可能性

- NEXI においても地方拠点の拡充がまず考えられる。諸外国 ECA と同等の水準を実現する場合、例えば北海道、東北等の地方単位での拠点設立が求められる。
- 一方、地方拠点の設立は中長期的な取組みとも考えられるところ、既に取り組を行っている地方金融機関との提携を強化していくことも打ち手として想定される。具体的には、地方金融機関が提供する顧客向けへの海外展開支援メニューと合わせて NEXI 商品の案内を行う等、顧客にとってのワンストップ窓口として情報提供並びに商品案内を行う形をより一層確立させることはできないか。

■ 期待される効果・メリット：

- 中小企業は地方にも多く、NEXI との接点が増加することで、貿易保険に関する相談やコミュニケーションが増加することで、よりニーズに即した貿易保険の提供が可能となることが想定される。
- また、メインバンクであることも多い地方金融機関において NEXI 商品の案内を受けることで、顧客企業にとっては情報収集チャネルが一元化され、利便性向上に繋がる可能性がある。

■ 実施に当たって想定される課題：

- 地方金融機関との連携においては、自機関の商品ではなく NEXI 商品の取扱い・案内を担ってもらうために、地方金融機関に対して一定のインセンティブを設けることが必要となり、インセンティブ設計についての検討が必要である。

＜対応策 2：顧客接点の強化＞

■ 海外 ECA での取組概要

- 諸外国 ECA においては上記のように地方拠点を活用し、顧客に対する案内を行っているが、特に、Bpifrance や SACE 等一部の ECA ではコンサルティング・サービスや、海外バイヤーとのマッチング機会を提供する等、保険・保証商品の提供だけでなく、非金融のサービスを提供することで、顧客との接点強化に努めている。

■ 我が国の貿易保険制度への適用可能性

- NEXI においても同様に非金融サービスとしてコンサルティング・サービスや海外バイヤーとのマッチング機会を提供し、対外取引の上流～下流までをカバーすることで企業の対外取引に繋げ、将来的な NEXI 商品の利用拡大に繋げることができないか。
 - 特にコンサルティング・サービスの観点では、既に中小企業を主な対象とした公的機関による支援メニューも存在している中で、それでも企業から見えづらいリスク情報である類似業種・市場において見られた保険事故事例の情報提供や、カントリーリスク情報の提供は有用ではないか。これは、例えば製造業企業の場合、現地に工場を設立するといった海外展開や、これまであまり知られておらず市場の情報に乏しい「飛び地」的な市場への輸出を開始するといった新たな取組みを行う際に参考になると想定される。
 - また、マッチング機会提供では、NEXI も既に海外バイヤーの情報提供は実施しているものの、それに留まらず、SEED スキームにおける支援対象企業にマッチング・イベントや商談会への参加を義務付け、国内企業との更なる協業促進や日本企業の輸出促進等を図っていくことも重要である。
- 期待される効果・メリット：
- 中小企業にとっては海外市場や輸出に関する情報不足が海外事業を推進する際の障壁となっているケースも存在し、NEXI によるコンサルティング・サービスとして NEXI しか提供し得ないリスク情報等を共有することで、海外事業推進の後押しになる可能性がある。
 - また、マッチング機会を提供することも、海外バイヤーとの接点に乏しい中小企業にとっては海外事業を推進していく上での実弾として大きな後押しになり得る。
- 実施に当たって想定される課題：
- JETRO や政策金融公庫等、既に中小企業を対象とした公的機関もコンサルティング・アドバイス等の支援メニューを有しており、重複感のない形で NEXI 独自のコンサルティングをどのように提供できるかについては慎重な検討が必要である。
 - また、方向性 1 と関連し、特に地方企業との接点が薄い現状を踏まえ、オンラインも活用したサービス提供手法について検討する必要がある。

<対応策 3：支援提供における負荷軽減>

- 海外 ECA での取組概要
- 諸外国の ECA でも程度の差はあるが、K-SURE や EFA では申込み、引受審査、契約手続きと商品提供（実行）までの全ての手続きをオンラインで完結できるようになっている。
- 我が国の貿易保険制度への適用可能性
- NEXI にてデジタル化を進めているものの、一部の保険種では引き続き紙の書面が手続きの際に必要な等、完全なデジタル化・ペーパーレス化は実現していない状況である。そのため、NEXI においても手続きをオンラインで完結できるような形で負荷軽減を目的としたデジタル化については引き続き検討が必要と考えられる。
- 期待される効果・メリット：

- 特に中小企業では人手不足の課題感が増しており、紙ベースでの手続きコストは高いものとなっている。顧客側の負担を軽減することで、より便利に貿易保険による支援を受けられるようになり、中小企業による対外取引増加に繋がることが期待される。
- 実施に当たって想定される課題：
 - 一方、貿易保険制度は普遍的に利用されるべきであるところ、デジタル化によって手続き負担を軽減していく中でも、デジタル化が大きくは進展していない企業もいることを踏まえ、顧客企業のニーズを汲んだ形で手続きを設計していくことが求められることには留意が必要である。