

経済産業省 「貿易保険の在り方に関する懇談会（第2期）」第1回会合 議事要旨

○ 日時：令和3年6月7日（月曜日）10時00分～11時30分

○ 場所：オンライン会議（Microsoft Teams 利用）

○ 参加者：

● メンバー（氏名五十音順）

- | | | |
|---------|-----------------|----------------------------------|
| ➤ 甲斐 徹 | 東京海上日動火災保険株式会社 | コーポレート運用部 部長 兼
保証信用保険グループリーダー |
| ➤ 加畑 宏 | 株式会社サンコートレーディング | 取締役会長 |
| ➤ 川島 正 | 伊藤忠商事株式会社 | 日本機械輸出組合貿易保険委員会委員長 |
| ➤ 北野 尚宏 | 早稲田大学 | 理工学術院教授 |
| ➤ 木目田 裕 | 西村あさひ法律事務所 | パートナー |
| ➤ 林 いづみ | 桜坂法律事務所 | パートナー |
| ➤ 藤木 正行 | 株式会社三菱UFJ銀行 | ソリューション本部
ソリューションプロダクツ部 部長 |
| ➤ 柳川 範之 | 東京大学大学院 | 経済学研究科教授 |
| ➤ 横田 絵理 | 慶應義塾大学 | 商学部教授 |

● 経済産業省

- 飯田 陽一 貿易経済協力局長
- 岩永 正嗣 大臣官房審議官（貿易経済協力局担当）
- 今給黎 学 大臣官房審議官（貿易経済協力局・国際技術戦略担当）
- 藤井 亮輔 貿易経済協力局 通商金融課長

● オブザーバー

- 金融庁
- 財務省

○ 論点

1. グリーン支援強化・カーボンニュートラルに向けた取組支援
2. 中堅・中小企業／農産品分野等の海外展開支援
3. OECD 輸出信用アレンジメント

○ 議事要旨：

【飯田局長より開会挨拶】

【柳川座長より御挨拶】

【事務局から資料説明】

(藤井課長より事務局資料(資料3)に沿って説明)

【懇談会メンバーによる意見交換】

＜論点1. グリーン支援強化・カーボンニュートラルに向けた取組支援＞

- トランジション・ファイナンス(TF)は特に注目している。何をTFと定義するかは難しく、政府においても議論中と理解。アジアの経済の発展状況は国によって異なり、また例えば風力・太陽光などの再生可能エネルギーの利用可能状況も国によって異なるため、欧州の考えなどがそのまま適用できるものではない。一方、アジアあるいは日本だけに通用するトランジションとなってしまうと、グローバルに展開する金融機関にとっては支援しづらくなる可能性が高い。TFをアジアで推進していくためには、グローバルなコンセンサスを得ていくことが重要。コンセンサスを得るために何が必要かというのは難しく、今後議論が必要だが、この点においても日本政府・NEXIのリーダーシップを期待している。
- シンガポールのタスクフォースのメンバーとしては、地場の金融機関だけでなく、日本や欧米の金融機関、欧米の法律事務所、コモディティトレーダー、ファンド等も参加している。欧米のコンセンサスを得ながらTFを進めていく上では参考になるかもしれない。
- 現在色々な国で様々なトランジションに関する制度が作られていると理解するが、複数のものが乱立すると金融機関にとって手続きが複雑になり管理が難しくなる。各国の制度やクライテリアが極力平仄の取れたものになることを期待する。
- グリーンウォッシュという言葉があるとおり、カーボンニュートラル(CN)の進め方は難しい。引受基準の作り方などが課題である。金融庁でもサステナビリティボンドの議論・研究会を進めていて、そうした課題が議論されていると理解。また日本政府にはインフラ輸出の機能もあるが、CNとこれの両立も今後の課題。
- 小規模・分散型電源について、事業者ごとのファイナンスではコストや手間の問題があるため、バンクローンやNEXI単独バイクレがあれば検討しやすくなる。また、借入人国の政府や政府関係機関へのクレジットラインを設定することで、大口案件に仕立てることも可能になるのではないか。
- 再生可能エネルギー・サステナブルの分野は投資家の資金ニーズが旺盛であり、今後伸びていくものと考えているが、特にNEXI保険のようなECAカバー付き債権は投資家ニーズが高いと考える。より多くの投資家を呼び込むことがトランジションの実現に資すると思うが、金融機関が最終期日まで長期間に亘って、こうした債権の全額を持ち続けることは今やサステナブルではない。投資家の裾野拡大という観点からは、NEXI保険付き債権の売却に関する柔軟性向上に取り組んで頂きたい。理想的には全額譲渡、これが難しい場合にはまず全額サイレントベースのリスクパートアウトができる枠組などをご検討いただけないか。先般制度変更があったが、現在はNEXIの事前承諾が必要となっており、譲渡を検討する上でネックとなっている。

- 世の中の CN への関心の高まりを受け、機関投資家もグリーンや再生可能エネルギーへの積極的な投資を求められている。こうした非常に高いアペタイトを取り込むことが重要。ただし、現在 NEXI が支援する案件は、投資家のリスク・リターンの目線に合わないことも多い。全額の真正譲渡や全額のサイレントベースのリスクパートアウトが認められれば、銀行は投資家の目線に合わせた案件組成を進めやすくなり、結果的により多くの投資家資金を呼び込むことが出来るのではないかと考える。
- また、欧州の ECA で取り組んでいる Alternative Funding スキームなど、第三者の資金を活用しながら銀行の流動性を高めることが出来れば、より競争力の高い、幅広い案件のアレンジや投資家資金の一層の取り込みが可能になると考える。
- LEAD イニシアティブを通じて、より大きな金額や幅広い案件をフレキシブルに支援いただいている。現在、例えば、海事保険においては通常のコバレッジ率 90%を、環境イノベーション保険といった特約の付与により 97.5%に引き上げることが可能だが、カバー率が上がった分、保険料もプロラタで上がってしまうと理解。この点、保険料は据え置きになるなど、何らかの優遇策があると非常に有り難い。
- 中小企業はグリーンや CN といったところに意識が行っていないことが多い。こうした分野にも挑戦するために、例えばグリーン配慮企業への輸出については保険料を優遇するなど、ご検討いただけないか。

＜論点 2. 中堅・中小企業／農産品分野等の海外展開支援＞

- 農業関係者に NEXI の仕組みや商品をもっと広めるべき。例えば農林水産省の web サイト上にある NEXI の紹介は限定的な内容になっている。また、業界団体単位での包括保険引受けは有効と考える。アンタイド並みに保険料を下げることもインセンティブになるため、こうした取組を通じて海外の有力バイヤーへの NEXI からの働きかけをお願いしたい。農水省、経産省の縦割りを解消し、貿易促進の議論を進めていただきたい。
- 中堅・中小企業にこの分野の保険を普及させるためには、民間保険や金融機関の販売網を利用するのは有効と考えるが、企業向けの保険は商品内容を理解してもらってもそのまま加入してもらえないものでもなく、民間保険でも普及に苦心することが多い。保険加入に必要な情報や提出する書類の量が多く、また煩雑であることが一因としてあり、それらをいかにシンプルにわかりやすくするかが重要。また、申込手続が紙ベースで、記入項目や提出書類が多くなることも普及に際してネックになるので、できる限り手続を Web で完結させるなどデジタル化を推進することも重要。「商品のわかりやすさ×加入しやすさ」がポイントであると考えられる。
- 全員加入を前提とした団体制度化は、一度に加入者を増やせる点でメリットはあるが、同じ団体の中でも事業内容・規模等が異なる事業者が混在しており、保険加入に対する要望度合いや保険カバーによる受益の度合いがまちまちであるため、安定的な制度維持の観点からは難しいのではないかと考える。
- 新型コロナで商品在庫が残り、転売を試みたが廉価になってしまう。中小企業・農林水産業輸出代金保険は船積後のリスクのみをカバー対象としているため、船積前リスクのカバーもお願いしたい。農産物は作付けから収穫まで時間がかかるので、そのリードタイムについても保険をかけられると良いのではないかと考える。
- 中小企業は注文が細かく、毎日何十万～百万円の注文を大量に受け、月に 2 回程度の船積みをしている。1 件の注文につき 1 件の保険契約をしないといけませんが、包括的に保険をかけ

られる仕組みができれば、企業と NEXI 双方の手間が効率化できるのではないか。包括契約は主に大きな組織向けなので、中小企業向けにもご検討いただけないか。

- 中小農産品分野は案件が小口になりがちであり、手間やコストがかかるため、バンクローンや NEXI 単独バイクレを活用し、大型案件に仕立てられないか。同様の考えで、団体包括契約は非常に有効と考える。
- 分割船積みの案件については、1 保険契約 = 1 輸出入契約 = 1 保険者であり、この単位がネックになっている。例えば、NEXI 保険付きの輸出代金回収債権を、銀行が買い取り、輸出者の手元流動性を高める取組をしているが、NEXI 貿易保険が付保された 1 つの輸出入契約にて複数船積みが行われ、そのうち一部のみの債権を買取って欲しいというニーズや、一部を買戻して欲しいというケースがある。現在の NEXI の方針では一部のみの債権買取り・買戻しが認められておらず、顧客ニーズに応えられないこともあるため、柔軟な対応をお願いしたい。
- 海外投資家向けに、保険約款・保険証券等の英文化も進めてほしい。

<論点 3. OECD 輸出信用アレンジメント>

- OECD アレンジメントの適用除外の分野について、保険料率設定は柔軟に対応をお願いしたい。最低でもアンタイドのレベル、戦略的に重要な案件は個別事案ごとに更なる深掘りを考えていただきたい。
- マッチングに関して、NEXI における制度整備が望ましい。また、案件によっては入札一発勝負となるケースもあることから、他国の条件を確認する前に最初から競争力のあるプライシングを呈示できるような柔軟な枠組みが重要。
- 中国をはじめとした新興国は、アレンジメントの対象とはなっていない。LPF や透明性確保の観点から、G20 の債務支払猶予イニシアティブ (DSSI) や DSSI 後の共通枠組は、中国も参加しており一歩前進と言えるが、透明性の問題など依然として課題がある。
- DSSI においては主にローンについて議論されているが、中国の公的保険機関である SINOSURE の公的保険についてもあわせて実態把握を深めるべき。
- ECA が主導して案件発掘し、ビジネスマッチングを行うようなプログラムは、ファイナンスの機会拡大に繋がるため、レンダーにとっては有難い。
- 民間の保険では、料率の標準点を決めてリスク実態に応じて一定の範囲内で割増や割引を行う幅料率のような考え方がある。制度管理の観点からは、どこまでも割り引ける制度にするのは難しいと思われるため、割引の下限を決める幅料率のような考え方はあり得るのではないか。

○お問合せ先

貿易経済協力局 通商金融課

TEL:03-3501-6979

FAX:03-3501-0926