

e-NEXI

2016年6月号

▶特集

カタール／ドーハメトロ建設・保守プロジェクトへの支援
～カタール初の地下鉄建設事業～……………1

2015年度の保険事故・保険金支払の特色……………3

▶カントリーレビュー

外資導入でさらなる発展を目指すコートジボワール……………8

▶NEXI ニュース

・ベルン・ユニオン春期会合開催報告
ーベルン・ユニオンとプラハ・クラブの統合決定ー……………13

・NEXI 初の主催セミナー『海外展開チャレンジセミナー』を開催しました！……………15

発行元

発行・編集 独立行政法人日本貿易保険(NEXI)

企画室

カタール／ドーハメトロ建設・保守プロジェクトへの支援 ～カタール初の地下鉄建設事業～

NEXIは、政策実施機関として、日本政府と一体となってインフラ分野の輸出支援に取り組んでおり、最近では貿易一般保険のプロジェクトとして過去最大規模となる、カタール／ドーハメトロプロジェクトの保険を引き受けました。その概要を御紹介いたします。

1. プロジェクト概要

本件は、カタールにおいて本邦企業4社（三菱重工業、三菱商事、日立製作所、近畿車輛）を含むコンソーシアムが受注したドーハメトロ建設及び保守プロジェクトについて、カタールの非常リスクと契約相手方である Qatar Railways Company (QRC) の信用リスクに係る貿易一般保険を引き受けるものです。

2. カタール初の地下鉄建設

ドーハメトロプロジェクトは、カタール初の地下鉄建設プロジェクトであり、カタール政府が2008年10月に発表した国家推進計画である「Qatar National Vision 2030」の一環です。同計画には、空港・港湾建設計画等の大規模プロジェクトが盛り込まれています。カタールは2022年にサッカーワールドカップ開催を控えていることもあり、インフラ整備を重要な課題と位置づけています。

この地下鉄建設により、観光客や現地労働者の効率的な移動の実現及び雇用の創出等による経済効果が期待されています。



車両デザイン（提供：QRC）

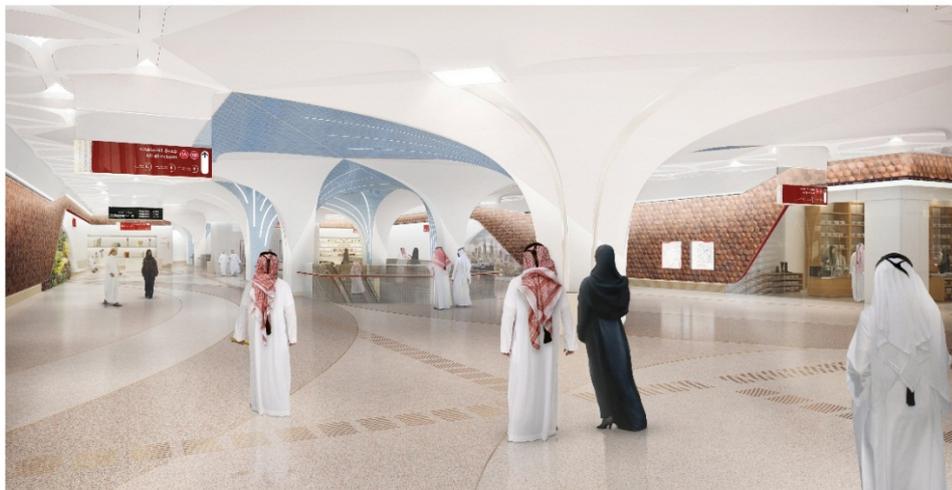


GENERIC ELEVATED I-TYPE STATION - EXTERIOR

منظور خارجي لنموذج عام للمحطات المعلقة ذات رصيف واحد

上：駅舎外観（提供：QRC）

下：駅舎内部（提供：QRC）



GENERIC UNDERGROUND I-TYPE STATION - CONCOURSE LEVEL

نموذج عام لمستوى التجمع في محطات تحده مستوى الأرض ذات رصيف واحد

3. 本プロジェクト支援の意義—我が国のインフラ輸出支援

鉄道プロジェクトをはじめとして、輸出プロジェクトに関しては他国との受注競争が激化しています。

インフラ輸出の契約金額は、通常の輸出プロジェクトと比較して高額となることが多く、本邦企業もインフラ輸出の需要が高まる中、NEXIは本プロジェクトを支援することにより、本邦企業が提供する車輛や鉄道システムの海外展開につながるとともに、中東地域における知名度向上につながるものと考えています。

2015年度の保険事故・保険金支払の特色

独立行政法人日本貿易保険
債権業務部

1. はじめに

今回は「2015年度の保険事故の特色」についてご紹介いたします。

2015年度の保険事故発生状況は、バイヤー件数は対前年度比で増加したものの、事故発生額は減少しました。保険金支払については、非常危険事故で大型の保険金請求があったことから、対前年度比で大幅に増加いたしました。

次項から、詳細データを示しながら、具体的に説明させていただきます。

2. 2015年度の保険事故発生と保険金支払いの実績

(1) 非常危険／信用危険別の推移

(単位: 百万円)

| 区分 | 危険区分 | | 2013年度 | 2014年度 | 2015年度 | 前年度比 |
|-------------|--------|-------|--------|--------|--------|----------|
| 事故発生 (注) | 非常危険事故 | 金額 | 22,522 | 10,195 | 10,563 | 3.6% |
| | | バイヤー数 | 22 | 19 | 26 | 36.8% |
| | 信用危険事故 | 金額 | 7,448 | 20,127 | 15,573 | -22.6% |
| | | バイヤー数 | 57 | 79 | 93 | 17.7% |
| | 金額合計 | | 29,970 | 30,322 | 26,136 | -13.8% |
| | 件数合計 | | 79 | 98 | 119 | 21.4% |
| 保険金支払 | 非常危険事故 | 金額 | 436 | 867 | 18,571 | 2,042.0% |
| | | バイヤー数 | 1 | 6 | 8 | 33.3% |
| | 信用危険事故 | 金額 | 11,798 | 2,235 | 3,824 | 71.1% |
| | | バイヤー数 | 15 | 17 | 21 | 23.5% |
| | 金額合計 | | 12,234 | 3,102 | 22,395 | 622.0% |
| | 件数合計 | | 16 | 23 | 29 | 26.1% |

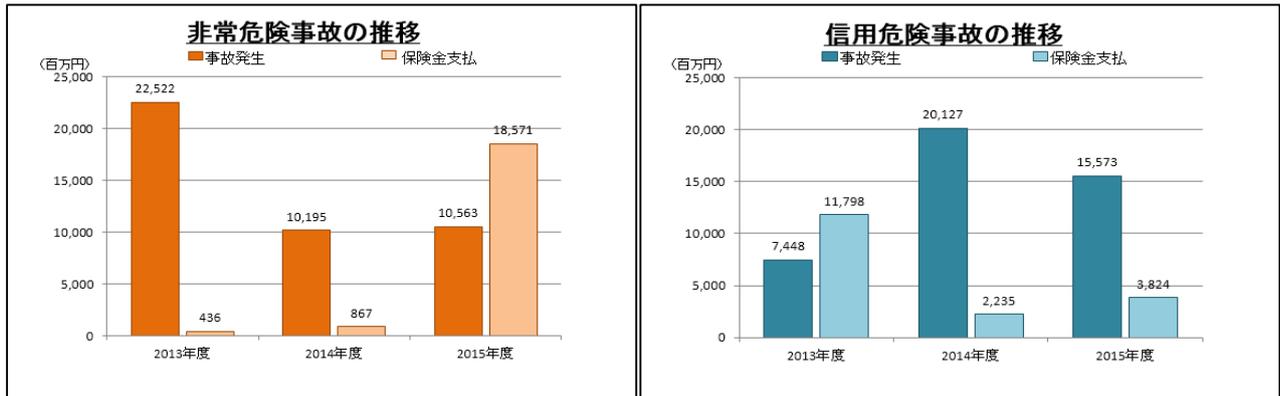
注)*事故発生は、各年度内に受理した危険発生通知・損失発生通知(売買契約上の決済期日を一定期間経過した場合等にお客様よりNEXI宛てにいただく通知)の件数。

*危険発生通知・損失発生通知後に全額入金となるケースや保険金請求が年度をまたぐケース等があるため、当該年度の事故発生と保険金支払の金額・バイヤー数にずれが生じています。

2015年度の事故発生金額は、全体で261億円となりました。非常危険事故は対前年度比でほぼ横ばいとなりましたが、信用危険事故が減少したため、事故発生金額合計は対前年度比で42億円減少となりました。

一方、保険金支払いについては、2015年度は全体で224億円となりました。非常危険事故については、南米向けで多額の保険金支払いを行ったため、対前年度比で約20倍となりました。信用危険事故については、保険金請求案件が増加したこともあり、対前年度比で16億円の増額となりました。

<2013年度～2015年度の事故の推移>



(2) 地域別

<2015年度の地域別実績>

(単位: 百万円)

| 地域 | 事故発生金額 | | | 保険金支払金額 | | |
|---------|--------|--------|--------|---------|-------|--------|
| | 非常危険 | 信用危険 | 合計 | 非常危険 | 信用危険 | 合計 |
| アジア・中近東 | 1,163 | 7,287 | 8,450 | 0 | 2,531 | 2,531 |
| ヨーロッパ | 3 | 346 | 349 | 20 | 4 | 24 |
| 北・中米 | 0 | 5,458 | 5,458 | 0 | 980 | 980 |
| 南米 | 1,443 | 516 | 1,959 | 18,551 | 33 | 18,584 |
| アフリカ | 7,954 | 1,960 | 9,914 | 0 | 276 | 276 |
| オセアニア | 0 | 6 | 6 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | 10,563 | 15,573 | 26,136 | 18,571 | 3,824 | 22,395 |

<2015年度の非常危険事故に係る国別保険金支払金額>

| 危険区分 | 国名 | 金額(百万円) | 構成比 |
|------|---------|---------|--------|
| 非常危険 | ベネズエラ | 18,534 | 99.8% |
| | 英国(*1) | 20 | 0.1% |
| | ペルー(*2) | 17 | 0.1% |
| 合計 | | 18,571 | 100.0% |

(*1)EU 制裁によりロシア向け貨物の出荷が一時差し止めされ、その後再出荷に際して滞船料等の追加費用が発生したものの。

(*2)港湾ストライキにより貨物輸出船の着岸遅れが生じ、滞船料の追加費用が発生したものの。

①事故発生状況

2015年度の非常危険事故発生金額は、アフリカが8割、次いで南米とアジア・中近東が各1割を占めています。アフリカと南米は「支払国に起因する外貨送金遅延」等による事故が多くなっています。一方、信用危険事故発生金額は、アジア・中近東が5割を占めています。

②保険金支払い状況

2015年度の非常危険事故による保険金支払金額については、ベネズエラで185億円、次いで英国、ペルーの順となっております。

一方、信用危険事故による保険金支払金額については、アジアで25億円(約7割)、次いで北・中米で9億円(約3割)となりました。

3. 2015年度の信用事故発生状況の分析

(1) 保険種別(短・中長期)

| 保険種 | | 包括区分 | 金額(百万円) | 構成比 | 件数(注) | 構成比 |
|----------|---------|--------|---------|--------|-------|--------|
| 短期 | 貿易一般 | 企業総合 | 2,424 | 15.6% | 25 | 26.3% |
| | | 一般企業 | 532 | 3.4% | 4 | 4.2% |
| | | 組合 | 6,954 | 44.7% | 9 | 9.5% |
| | | 個別 | 1,411 | 9.1% | 24 | 25.3% |
| | 限度額設定型 | - | 476 | 3.1% | 4 | 4.2% |
| | 輸出手形 | - | 10 | 0.1% | 3 | 3.2% |
| | 簡易通知型包括 | - | 51 | 0.3% | 4 | 4.2% |
| | 再保険(受再) | - | 3,424 | 22.0% | 3 | 3.2% |
| | 中小企業 | - | 172 | 1.1% | 18 | 18.9% |
| | 中長期 | 貿易代金貸付 | - | 119 | 0.8% | 1 |
| 海外投資 | | - | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 海外事業資金貸付 | | - | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | | | 15,573 | 100.0% | 95 | 100.0% |

注: 全体のバイヤー数は93バイヤーですが、同じバイヤーに対して複数保険種が契約されているため、保険種別に集計をしますと件数が95となります。

2015年度の信用事故発生金額は全体で約156億円となりましたが、保険種別に集計すると、貿易一般保険の組合包括保険が全体の約5割を占めています。

(2) バイヤー格付別(短期)

| 危険区分 | バイヤー格付(引受時) | 金額(百万円) | 構成比 | バイヤー数 | 構成比 |
|------|-------------|---------|--------|-------|--------|
| 信用危険 | EA | 6,133 | 39.4% | 6 | 6.5% |
| | EC | 289 | 1.9% | 1 | 1.1% |
| | EE | 216 | 1.4% | 1 | 1.1% |
| | EF | 7,408 | 47.6% | 78 | 83.9% |
| | GA | 799 | 5.1% | 3 | 3.2% |
| | GE | 553 | 3.6% | 2 | 2.2% |
| | SA | 175 | 1.1% | 2 | 2.2% |
| 合計 | | 15,573 | 100.0% | 93 | 100.0% |

バイヤー格付別では、バイヤー件数ベースでみると、8割以上が EF 格で発生しており、金額ベースでみると5割近くは EF 格、4割は EA 格で発生しています。

※バイヤー格付けの内容はこちらのHPを御覧ください

<http://nexi.go.jp/about/step2-8.html#yoshin>

(3) てん補範囲別

| 危険区分 | てん補範囲 | 金額(百万円) | 構成比 | 件数(注) | 構成比 |
|------|-------|---------|--------|-------|--------|
| 信用危険 | 船積前 | 5,397 | 34.7% | 3 | 3.2% |
| | 船積後 | 10,176 | 65.3% | 91 | 96.8% |
| 合計 | | 15,573 | 100.0% | 94 | 100.0% |

注: 全体のバイヤー数は93バイヤーですが、船積前と船積後の事故の両方が発生したため、てん補範囲別に集計しますと件数が94となります。

信用事故でのてん補範囲別では、船積後の事故が金額及び件数ベースで圧倒的多数を占めています。

4. おわりに

2015年度におけるNEXIの保険金支払い総額は、非常危険事故で大型の保険金請求があったことから、前年を大幅に上回る水準となりました。2016年度も、引き続き社会的緊張の続く中東情勢や資源価格の低迷に伴う資源国の外貨債務リスク等を踏まえると、大型の保険事故・保険金支払につながる可能性は引き続き存在します。

ベルン・ユニオン※統計においても、全世界ベースでの保険金支払い総額は2009年の5,465百万ドルをピークに、2010年、2011年は3,000百万ドル台に減少したものの、その後2012年以降は4,000百万ドル台となり、2015年には6,166百万ドルと、各国の輸出保険機関にとってはここ10年間で最も多くの保険金を支払った年となりました。(※ベルン・ユニオン : 各国の輸出保険機関が加盟している国際輸出信用保険機構。今月号 NEXI ニュース ベルン・ユニオン春期会合開催報告 もご覧下さい)

お客様におかれましては、引き続き損失防止・軽減へのご協力をお願いするとともに、万一、保険事故が発生しましたら、NEXI の下記窓口までご連絡頂きますようお願いいたします。

また、保険事故に関連して、保険内容や保険金請求等の各種手続きについて、ご質問等ありましたら、ご遠慮なく下記窓口までお問い合わせください。

お問い合わせ先： 日本貿易保険(NEXI)債権業務部 査定グループ
TEL:0120-673-094(フリーダイヤル)

《カントリーレビュー》

外資導入でさらなる発展を目指すコートジボワール¹

2016年3月20日(日)～23日(水)に外務省主催 アフリカ貿易・投資促進官民合同ミッションの一環でコートジボワールを訪問した。同ミッションは、2008年の第4回アフリカ開発会議(TICAD IV)において、日本-アフリカ間の貿易、および投資促進を目的として設立され、今回で延べ9回目となった。ミッション参加団体は各省庁や独立行政法人等の政府機関だけでなく、民間企業など、多岐に亘っており、官民挙げてのミッションとなった。現地で得た情報を基に、電力セクターへの投資状況や西アフリカ地域における同国の位置づけを概観する。

〈Point of View〉

- ・2010年末の大統領選挙の結果を巡って、国土を二分する混乱が生じたが、現在、情勢は安定している。これにともない、2011年以降は年平均8%超の高い経済成長を記録している。
- ・同国は海外からの投資を受け入れ、これをテコに更なる経済発展を遂げたいと考えている。
- ・特に電力セクターへの投資が期待されており、同セクターは日本企業にとっても、これまでの経験を生かせる分野。
- ・同国は経済統合の進む二つの地域機関に加入しており、西アフリカ地域のハブを目指している。

1. 同国の概要

コートジボワールはアフリカ西部に位置する人口2,300万人の国で、リベリア、ギニア、マリ、ブルキナファソ、ガーナに隣接している。1960年代から1970年代にかけて、年平均8%に達する高成長を遂げ、その発展は「イボワールの奇跡」と呼ばれた。その後、2002年には第一次コートジボワール内戦が勃発、さらに2010年には同年実施の大統領選挙の結果を巡り、国土を二分する混乱が生じ、政治が不安定な状況が続いていたが、2011年5月にウワタラ大統領が就任した後は、情勢は安定している。

同国の主要産業はカカオ、カシューナッツを含む農業で、カカオは世界最大の生産量、カシューナッツは世界最大の輸出量を誇っている。特にカカオ産業は同国GDPの15%、輸出額の35%を占める主な輸出産業である。

¹ 本カントリーレビューの中の意見や考え方に関する部分は筆者個人としての見解を示すものであり、日本貿易保険(NEXI)としての公式見解を示すものではありません。尚、信頼できると判断した情報等に基づいて、作成されていますが、その正確性・確実性を保証するものではありません。

2. インフラ整備に注力

(1)2011年以降、安定した経済成長を実現

同国は2011年以降、政情が安定し、年平均8%の経済成長を達成するなど、アフリカ地域で安定した成長を遂げている国のひとつである。特に、政府の政策(カカオ総合開発プログラム)が奏功し、カカオの生産量が過去最高の水準まで増加したこと、およびカカオ価格も高値で推移したことが高成長を下支えた。

(2)インフラ整備において、外資を積極的に受け入れ

しかしながら、農業を軸とした経済は、国際市況に大きく左右される恐れもあることから、脆弱な面を抱えている。このため、同国政府は近年、農業以外の産業の育成に本腰を入れている。ただ、2002年に内戦が生じたことなどから(前述)、国内産業の振興に向け、国内インフラは十分に整備されていないという問題を抱えている。こうした状況下、同国政府は2012年3月に「国家開発計画(PND)」を作成し、インフラ整備を重要課題のひとつとした。

同国政府は国内のインフラ整備において、海外からの投資を最大限活用したい考えである。例えば、アビジャン自治港の整備拡張プロジェクトが挙げられる。同港は国内貨物の9割を扱うコートジボワールの最重要港であると同時に、ブルキナファソやマリ等、西アフリカ内陸国向け輸入港としての役割も担っており、2015年10月から整備拡張プロジェクトが始まった。本プロジェクトは同国政府だけでなく、中国輸出入銀行からの融資によって、資金調達が行われ、中国大手企業が整備拡張プロジェクトを請け負っている。

(3)特に電力セクターへの投資に重点

同国政府が特に力を入れているのは、電力セクターの開発である。本ミッションにおいて、ダンカン首相やトゥンガラ石油・エネルギー大臣は同セクターへの投資を繰り返し要請していた。同国では、今後、電力消費量の大幅な増加が予想されている。このため、電力マスタープランに従って、発電能力を現在の2,000MWから2020年までに4,000MWに倍増、そして2030年までに6,000MWへ拡大する計画が立てられている。これらの目標を達成するため、同国政府は火力発電、水力発電、バイオマス発電等の開発に対して、2016年～2020年の期間に1兆2,880億CFAフラン(約19億5,130万ユーロ: GDPの約7%)、2021年～2030年の期間に2兆2,220億CFAフラン(約33億8,740万ユーロ)の投資を行う予定であると表明している²。

①火力発電

同国では火力発電の燃料に同国沖で産出した天然ガスを用いている。天然ガスは同国政府によって、買い取りが行われ、国内の火力発電所に供給されるシステムとなっている。2017年に新鉱区での生産が始まり、天然ガスの供給量が増加したとしても、同時に発電所の増設計画が進められていることから、天

² 1ユーロ=655.957CFAフランで計算。尚、CFAフランはユーロに固定している。

化天然ガス(LNG)を発電用燃料として輸入することも検討されており、同国政府は2018年頃に浮体式 LNG 受け入れ基地(FSRU: Floating Storage and Regasification Unit)を建設する計画を打ち出している。

②水力発電

同国政府は豊富な水資源を生かして、水力発電ダムを10基建設し、水力発電の比率を総発電の20%から50%へ引き上げる計画を明らかにしている。現在、中国輸出入銀行による融資の下、中国の大手建設企業が同国南西部スプレに水力発電所を建設している。これが完成すれば、国内で最大規模の発電能力を持つ水力発電所となる。この他、トルコの建設大手も国内各地で水力発電所建設に携わっている。

③バイオマス発電

自然エネルギーのひとつであるバイオマス発電の開発も計画されている。同国はアフリカ大陸第2位のパーム油の生産国であるが、これまで搾りかすは再利用されることなく、捨てられてきた。現在、再利用されていないパーム油の搾りかすを燃料としたバイオマス発電所の建設が進められており、この発電所が完成すれば、アフリカ最大の発電規模を誇る発電所となる予定である。同国政府はバイオマス発電の割合を2020年までに全体の11%、2030年までに同16%へ引き上げたいと考えている。

この電力セクターへの投資において、日本企業が関与できる分野はあると見られる。例えば、LNG貯蔵施設の建設、発電所の建設、発電機器の組み立て・納入などである。これらは、これまで日本企業が十分に経験を積み上げてきた分野である。当ミッションにおいて、同国の首相・大臣は繰り返し、電力セクターへの日本の投資を期待していると発言していた。

3. 西アフリカ地域のハブを目指すコートジボワール

(1)経済統合が進む2つの地域機関に加盟

コートジボワールは西アフリカ諸国経済共同体(ECOWAS)³と西アフリカ経済通貨同盟(UEMOA)⁴という二つの地域機関に加盟している。前者は加盟国間の経済統合と域内貿易の促進を目指しているのに対して、後者は共通通貨CFAフランの下、加盟国間の貿易活発化を目的とした地域機関である。

これらの地域機関の下、西アフリカ地域は経済政策の面で一定のまとまりを有している。特にECOWASは人口3億人を有し、大規模経済圏を形成している。2030年には4.9億人に増加すると

³ 加盟国(計15ヶ国):ベナン、ブルキナファソ、コートジボワール、マリ、ニジェール、セネガル、トーゴ、ギニアビサウ、リベリア、ナイジェリア、シエラレオネ、ガーナ、ガンビア、カーボベルデ、ギニア

⁴ 加盟国(計8ヶ国):ベナン、ブルキナファソ、コートジボワール、マリ、ニジェール、セネガル、トーゴ、ギニアビサウ

15ヶ国による共通関税が発足し、域外からの輸入に対して、一律の関税が課せられることとなった。ECOWAS 諸国の間では域内現産品に対する関税はすでに撤廃済みとなっており、加盟国間の経済統合が今後、更に深化することが見込まれている。

(2)西アフリカ地域へのゲートウェイ

かかる状況下、西アフリカ市場への進出を考えている日本企業にとって、コートジボワールはゲートウェイのひとつとなり得る。前述したように、コートジボワールのアビジャン自治港は内陸国への物流の起点となっている。ここから鉄道経由でブルキナファソへ向かうことも、また幹線道路を利用してマリ、ニジェール、トーゴ、ベナンへアクセスすることも可能である。このようにコートジボワールの交通インフラへの投資は、周辺国への輸送も視野に入れることもできる。

また同国は西アフリカ地域で電力供給の拠点となることを目指している。現在、ブルキナファソ、ガーナ、ベナン等の周辺国に電力を輸出しており、2年以内にリベリアにも輸出する予定である。この点で、コートジボワールの電力セクターへの投資は間接的に西アフリカ諸国の同市場へ参画することを意味している。

4. 終わりに ～いくつかの課題～

2011年の政情安定化以降、同国は年平均8%以上の高い経済成長を遂げてきた。それゆえ、アフリカ地域への進出を考える海外企業にとっては、同国は魅力的な市場のひとつかもしれない。しかしながら、同国への進出にあたっては、いくつか考慮すべき課題が存在する。

一つ目は、ウワタラ大統領の任期が2020年12月までであることに留意する必要がある。現在、ウワタラ大統領のリーダーシップの下、国全体での発展が促されているものの、任期終了が近づくにともない、次期大統領の座を巡って、政治状況が流動化する恐れもあり、今後の動向には引き続き関心を持つ必要がある。

二つ目は、ビジネス環境が必ずしも十分に整備されていないという点である。同国では投資認可や会社設立に関しては、コートジボワール投資促進庁(CEPICI)で一括手続きが可能となっている。このこともあり、世界銀行のDoing Business 2016によると、同国での“ビジネスの始めやすさ(Starting a Business)”は46位/189位と比較的上位にランク付けされている。しかしながら、例えば、倉庫等の建物建築に関しては、計347日の日数、かつ23もの行政手続きが必要となっている。このような煩雑な手続きが必要であることから、同国の投資環境の総合ランキングは142位/189位と下位に位置づけられている。同国に進出する企業は会社の設立手続きについては比較的容易に行えるものの、他方、ビジネスを実際に始めるにあたっての申請手続きはかなりの時間を要してしまう。

同国は2020年までの新興国入りを目指しているが、その推進力となる外資を呼び込むためには、上記のような課題を速やかに解決する必要がある。

写真:最大都市アビジャンの街並み



ベルン・ユニオン春期会合開催報告

ーベルン・ユニオンとプラハ・クラブの統合決定ー

独立行政法人日本貿易保険

1. ベルン・ユニオン及びプラハ・クラブについて

2016年5月9日から11日の3日間にわたり、ポーランドのワルシャワにてベルン・ユニオン(BU)の春期会合が開催されました。

BUの正式名称は国際輸出信用保険機構(International Union of Credit and Investment Insurers)であり、各国の輸出信用機関(Export Credit Agency: ECA) (ECGD、NEXI、US EXIM、EDC、SINOSURE等)の他、国際機関(MIGA等)や民間保険機関(EH GERMANY、COFACE、ATRADIUS、AIG、CYC、ZURICH、ECICS等)も参加し、輸出信用保険の健全な発展を目指し、保険に関する共通問題について相互に情報交換を行う場です。輸出信用保険分野において国際的に権威のある機構となっています。愛称であるベルン・ユニオンの名前は、1934年の第1回会合がベルンで開かれたことに由来し、現在もスイス法人として登録されています。我が国は、1970年5月に当時の通商産業省貿易保険課(EID/MITI)が加盟し、現在はNEXIがその地位を引継いでいます。

主な活動として、春期と秋期の年2回定例会の会合を開催し、メンバー全員が参加する総会の他、短期輸出保険委員会、中長期輸出保険委員会、投資保険委員会の3つの各委員会にて、メンバーの活動実績や経験の共有等によって情報収集を図るとともに、専門的見地から各種問題について議論を行い自分たちの活動の更なる改善に役立てています。今般もNEXIからは、本店及びパリ事務所から関係者が出席し、各種会合に参加したほか、各国関係者と実務レベルでの具体的な意見交換を行いました。

一方プラハ・クラブは、新興ECAを中心に、加盟機関の輸出信用及び投資保険スキームの発展を支援するべく相互に情報交換を行う場として欧州復興開発銀行(The European Bank of Reconstruction and Development: EBRD)からの資金によって1993年に設立され、以来BUとともに輸出信用保険の健全な発展を図ってきました。

2. 今春期会合の概要

総会では、52機関が加盟する上記ベルン・ユニオンに、29機関が加盟する上記プラハ・クラブが統合することが決定され、その結果新たなベルン・ユニオンは73カ国81機関が加盟する一大国際会議体となりました。中長期保険委員会では、複数のECAがイランとの間の未回収債権の回収に関する合意契約を取り交わした旨が報告されたほか、投資委員会では、制裁や投資先政府による権利侵害等について各国ECAの運用状況について意見交換が行われました。また短期委員会では、加盟機関全体の保険金支払が前年比41%増であったこと等についての報告がありました。

また今次会合の開催にあわせて、地域を限定したアジア地域のECAのみでのアジアECA 特別会合も行われ、その中でNEXIは議長国として、アジアECA間の更なる協力関係の強化の可能性等についての議論をリードするなど、大変有意義な機会となりました。

次回秋期会合は、10月24日～26日の日程でポルトガルのリスボンにて開催される予定です。



会合の様子
(写真提供:NEXI)

NEXI 初の主催セミナー『海外展開チャレンジセミナー』を開催しました！

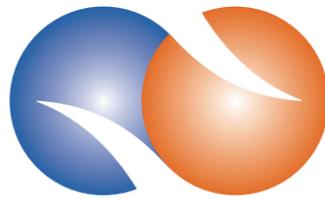
先月御案内いたしました5月24日のNEXI主催「海外展開チャレンジセミナー」につきましては、お忙しい中、御来場・御高配を賜りありがとうございました。

お陰様で大盛況のうち無事終えることができました。

御来場いただきました皆様、また御協力いただきました関係者の皆様に厚く御礼申し上げます。

開催状況については、次頁をご覧ください。

EVENT MARKETING



NEXI

Nippon Export and Investment Insurance

独立行政法人 日本貿易保険

発行所: 株式会社 MICE 研究所
〒105-0004 東京都港区新橋 5-12-9 ABCビル 5F
TEL03-6721-5303 sofue@event-marketing.co.jp

TAKE FREE

www.event-marketing.co.jp



「知識・販路・リスク管理」
をつかむ!!

FLY to GLOBAL

『海外進出は急がず焦らず、でも準備は急いで』

初夏の爽やかな風が薫る5月24日、独立行政法人 日本貿易保険 (NEXI) が主催する『海外展開チャレンジセミナー』が開催された。海外進出を検討している中堅・中小企業に向けて、さまざまな不安を解消し、海外展開へのきっかけをつかんでもらおうというイベントだ。今回は「FLY to GLOBAL」をキャッチフレーズに掲げた、同セミナーのレポートを月刊イベントマーケティングの号外としてお届けする。いざ、Take off!

NEXIは日本企業の海外ビジネスをサポートする保険を提供している独立行政法人だ。同セミナーは日本貿易振興機構 (JETRO) の共催で、ジェトロ展示場で開催された。NEXI、JETRO、経済産業省から海外機関まで、多彩な講師が登場し、海外展開の基礎知識、アジア各国の現状、保険による取引不安の解消など、海外展開におけるノウハウや情報を発信した。会場には150名を超える参加者が集い、出展団体の展示ブースも大いに賑わった。

□ 主催者のあいさつ

『海外展開をサポートする貿易保険』

NEXIが主催するセミナーは初めてのなので、今回の「海外展開チャレンジセミナー」

はNEXIにとってもチャレンジ。海外展開におけるリスク管理という切り口で、貿易保険以外に関心が高いと思われるテーマを用意した。貿易保険は1950年に生まれた公的保険制度で2001年設立の独立行政法人日本貿易保険が現在は、運営している。最近では中堅・中小企業の海外展開に力を入れているものの、成果としては、お役に立っているという実感が少なく、是非とも、貿易保険の活用をお願いしたい。今後は農林水産事業者の海外展開も支援していく予定である。

当セミナーのモチーフは「飛行機」。大西洋無着陸横断飛行に成功したリンドバーグは、旅立ちの前日、「ヨーロッパまでの完全無欠な天候を期待することはできない。朝には出発だ」という名言を残して飛び立った。本日の参加者から「海外展開チャレンジ」に意欲的に取り組む方が出ることを期待する。その際には、是非、貿易保険をご利用いただきたい。



日本貿易保険 NEXI
営業第一部長
沖田 剛一

□ 開会のあいさつ

『中小企業のチャレンジをバックアップ』

アベノミクスのなかでも、日本企業の海外展開戦略は重要な柱だ。経済産業省も各機関の力を結集し、中小企業の海外展開をサポートしていく。特にカントリーリスクの高い国への進出や新規顧客との取引に関するリスクヘッジは大きな課題。NEXIと中小企業が良好な関係を築くことは重要なミッションと考えている。一方で貿易保険の内容がまだ十分に浸透していない感もある。

今後、政府は農林水産品の輸出強化にも取り組んでいく。先日まとめられた「農林水産品の輸出強化戦略」のなかで、貿易保険は「中小企業輸出代金保険」の対象をJAが管轄する農水関係の法人にも拡大することが盛り込まれている。

また、現在NEXIは独立行政法人だが来年の4月には株式会社に移行することが決定している。国が100%株式を保有し、保険の支払いも政府が責任をもっていく。新しく生まれ変わるNEXIにもご期待いただきたい。



経済産業省 METI
貿易経済協力局
貿易保険課長
安良岡 武氏

JETROでは各種海外展開セミナーを開催しているが、この2〜3年で海外展開への熱が急速に高まっていることを実感している。国内市場が縮小し、海外に活路を見いだす必要がある一方で、海外では日本の製品・サービスのニーズが高まっており、またアフリカやイラン、キューバなど「フロンティア市場」でも日本企業進出への期待が強い。

海外進出は、焦って急ぐ必要はない。日本の良さである「クオリティ」を海外でも確保するには手間暇をかけることも必要。しかし一方で、製品の現地向けへのアレンジ、通関規制やファイナンスなど、取り組むべき課題は非常に多いので、準備は早めに取り組むべき。何から始めてよいかわからない、という企業も多いし、それは全く問題ない。海外展開で大切なのは、細かい情報よりも、目的意識と、取り組む意欲そのものだ。

3月に設立した「新輸出大国コンソーシアム」はNEXIやJETRO、JICA、地銀などが結集し、海外展開に取り組む意欲のある中小企業を支援するプロジェクト。企業のあらゆるご相談を受けて、適切なサービスを提案していくので、是非ご活用いただきたい。



日本貿易振興機構
JETRO
企画部 企画課長
吉岡 孝氏

海外展開を支援する11社・団体がノウハウ・注意点を説明

FLY to GLOBAL

海外展開

チャレンジ →

セミナー

■安全保障貿易管理?ウチの商品は輸出して大丈夫?

『国際的な平和及び安全の維持のために』

「武器やその部品を製造していないので関係ない」わけではなく、「安全保障貿易管理」はすべての輸出者に関係がある。その目的は「我が国を含む国際的な平和及び安全の維持」。日本国内のテロ防止、日本製品や高度な技術が海外でのテロ活動や大量破壊兵器の製造などに転用されないよう輸出を管理している。工作機械、シアン化ナトリウム、ろ過器、炭素繊維は、懸念用途への転用の恐れがある汎用品の代表例だ。

日本では「貨物と技術」の両方が輸出規制の対象。「外為法」に基づく、スペックの高い品目を対象とする「リスト規制」では、指定された貨物(技術)を輸出(提供)する場合に許可が必要となる。輸出する貨物や技術が規制されているかどうかの「該非判定」は各企業が行う必要があるため注意が必要だ。それ以外の全品目が対象の

「キャッチオール規制」では、懸念用途や需要者向けの輸出の場合に、経済産業大臣の許可が必要となる。

万一、規制対象となる貨物や技術を許可なしで輸出・提供した場合は法律に基づき罰せられる場合がある。刑事罰(最大10年以下の懲役・1000万以下の罰金)と行政制裁(3年以内の貨物の輸出・技術の提供の禁止)がある。

リスク管理という観点から「安全保障貿易管理」には十分な注意が必要だ。疑問や質問などがあれば、ご相談いただきたい。



経済産業省 METI
貿易経済協力局
安全保障貿易検査官室
荒田 英美子氏

■弁護士に聞く「国際取引これだけは注意して!!」

『一戦地敗退を一国崩壊にしない』

国際取引における注意点を話題の大河ドラマ「真田丸」にかけて時代劇風にまとめた。

第一「主としての心構え」。国際取引はまさに戦場であると認識すべし。海外展開は「チャンス」ではあるが「負け」もある。例えば、「貿易保険で料率2%」というのは50回に1回は失敗する国。自分だけは、この人だけは「大丈夫」という過信は「大成仏」への第一歩だ。また、途上国の企業が「すぐ結論を出せ」と迫ってきてても応じない。相手を敵と心得て、心と時間に余裕をもって取り組むべし。

第二「戦構え」。勝手に商標を登録される、工場から技術を盗まれる、小会社をつくられて市場を占有されるなど、城や縄張りを取られないよう権利関係を確保。相手を知るために頻繁に出向いて情報収集すること

が大切だ。

第三「戦闘開始」。相手国の法制度や商慣習など、戦いのルールや戦術を教えられる参謀を確保し、自分一人で戦わない。最初は小手調べで、小さな取引から始めるべし。その時点で貿易保険に入っていれば、大きな取引に発展したときも安心。「一戦地敗退を一国崩壊」にしないための備えとして、貿易保険は非常に意味がある。

第四「大会戦」、第五「撤退」は次の機会に譲ることにする。



光和総合法律事務所
弁護士
池内 稚俊氏

■中小企業の海外展開成功例の鍵

『目的を明確にし、緻密な戦略を立てる』

「新輸出大国コンソーシアム」という事業でJETROに配置された「パートナー」を務めている。計画の作成から海外販路開拓、現地での生産会社の立ち上げ、操業支援までを一貫してサポートするのが役割だ。

成功の鍵を握るのは、1 経営者の強い目的意識と緻密な戦略 2 海外市場・企業に評価される技術・商品 3 事業開始後、黒字化までを耐える財務体力 4 経営者の意思を受け止め、具体化に努力する人材 5 法務・会計・資金・税務・労務・リスク管理などの専門知識を持つ士業事務所の協力 6 ITを活用した企業紹介(英文HP)やビジネス展開などの情報戦略 7 信頼するに足る現地事業パートナーという7つの要素だ。

そして、5つのステップで具体化していく。1つ目は「海外進出目的の明確化」。なぜ今なのか、経営幹部は自問自答していただきたい。

目的が明確になれば、2「進出事業計画案を策定」し、3～5年後ぐらいのビジョンをえがく。ポイントとなるのは現地法人の種類、独資か合弁か等の進出形態を検討することだ。さらに3「国内での予備調査と現地調査」4「最終的な意思決定」5「進出の決定・社内推進体制の構築」という流れで進めていく。

JETROでは、1-5の各ステップでサポートする体制を整えている。書類のまとめ方など初歩的なことからアドバイスするので、まずはJETROの「コンシェルジュ」に気軽に相談してほしい。



日本貿易振興機構 JETRO
新輸出大国
コンソーシアムパートナー
中根 源彦氏

■中小企業の海外展開事例

『貿易保険を念頭において安心な経営を』

近年、新しい市場を開拓したい中小企業の間で関心が高まっているキューバ。当社では50年以上も取引をしている。最初は順調だったが1991年のソビエト崩壊をきっかけに未回収金が250億に。幸い2003年にNEXIが貿易保険を再開したことで持ちこたえ、昨年までで平均26億の保険を受け取った。

NEXIの貿易保険をかけると銀行は担保なしでお金を貸してくれる。例えば、メーカーから5割前払い、船積み後1～2週間で残りの決済を提示された場合に「輸出前金」として銀行から借りられるのは大きなメリットだ。

キューバのような国家だけでなく、世界経済が激変する今、さまざまなカントリーリスクが発生する。また、民間業者に輸出する場合も不

払いのケースが起こりうる。貿易保険は、すでに銀行からお金を借りて、商品は製造工程に入っているのに、不払いの可能性があるというような「船積前リスク」もカバーしてくれる希少な保険だ。NEXIには、お役所イメージがあるかもしれないが、むしろ民間企業よりも親切だ。特に相手が大きい場合、中小企業が不払いの交渉をしても真摯に対応してもらうことは難しいが、それを代わりにやってくれる。他に代えがたいファンクションと言えるだろう。



アタコーポレーション株式会社
会長 井上 昭氏

■ワシントン条約?ウチの商品は輸出して大丈夫?

『稀少野生動物はルールを守って取引を』

日本では「ワシントン条約」として知られるが国際的にはCITES(the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora)と呼ばれ、野生動物が過度な国際取引に利用されるのを防ぐことを目的に、1973年にワシントンにおいて採択された。絶滅のおそれがある約970種は「附属書I」に分類され、原則的に国際取引禁止。現在は絶滅のおそれはないが過度な利用のおそれのある約3万5千種は「附属書II、III」に分類されている。

ワシントン条約掲載種の場合は、生きている動物に加え、これらの動植物が原料となっている靴やバッグ、楽器のほか、化粧品・健康食品・漢方薬など、成分として一部でも入っていれば国際取引に際してワシントン条約に基づく手続きが必要となる。

希少野生動物の国内規定としては「外国為替及び外国貿易法(輸出入の規制)」と「種の保存法(国内取引の規制)」がある。ゾウ、ウミガメ、

アジアアロワナなどワシントン条約附属書I掲載種は、種の保存法上は国際希少野生動植物種とされており、輸出入、国内取引ともに原則禁止。そのほかワシントン条約附属書II、III掲載種については、輸出入に際して輸出国政府発行のCITES輸出許可書が必要であるが、国内取引は規制対象外となっている。附属書の分類によって輸入手続きが異なるため、輸出入に際しては輸出入を行う種が、いずれの附属書に該当しているのかを確認の上、経済産業省のHP等で手続きを確認してほしい。

野生動物を将来にわたって持続的に利用できるよう、国際ルールを遵守した適正な取引の推進にご理解と協力を賜りたい。



経済産業省 METI
貿易経済協力局
野生動物貿易審査室
平野 恵子氏

セミナーレポート

■安心してください。貿易保険に入っていれば大丈夫!

『海外取引におけるリスクと保険の役割とは』

貿易保険制度は、1950年の創設以来、60年以上に亘って、日本企業の海外展開を支援してきた。日本貿易保険(NEXI)は、政府100%出資の独立行政法人として2001年に設立され、貿易保険事業を政府から継承し、運営している。2017年4月には政府全額出資の特殊会社化が決定しており、経営の自由度を高めて、お客さまへのサービス・サポートをさらに充実させていく。

年平均の保険料収入は約300~400億円であり、保険引受実績額は約10兆円。案件の規模は、数百億円から数十万円に至るまで、様々な規模の案件を扱っている。

海外との取引で日本企業が直面するリスクとしては、「非常リスク(カントリーリスクや政治的要因)」と「信用リスク(契約相手方の責任に帰す)」がある。これらリスクによって発生する、「船積不能」と「代金回収不能」による損失を主にカバーする。一般の海上保険は、輸送途上での貨物の破損

など、物の損失をカバーするものなので間違えやすい。

貿易保険を利用するメリットとして、取引リスクのマネジメント、公的サポート、金融機関の融資の円滑化があげられる。近年、中堅・中小企業の海外展開支援に注力しており、2016年には中小企業・農林水産業輸出代金保険を新設する。また、保険料10%割引(提携地域金融機関との取引のみ)、中小企業海外展開支援ネットワークのサポート等の支援策を展開している。ここ数年、中堅・中小企業の利用実績は、右肩上がりです。是非、ご利用をご検討いただきたい。



日本貿易保険 NEXI
営業第一部
お客様総合支援グループ
原田 由美子

■安心してください。海外投資も大丈夫!

『カントリーリスクによる損失をカバー』

海外投資保険は日本企業が海外に有する資産(株式や不動産)について、3つのリスクに伴う損失をてん補する保険だ。投資者が持っている海外の子会社等(出資先)の株式、投資者が購入した海外の土地・建物、不動産などの権利に保険をかけることができる。

その3つのリスクとは、1「投資先国・事業地国の政府による収用・権利侵害リスク」2「投資先国・事業地国で発生した戦争・不可抗力リスク」3「投資先国・事業地国が行った為替取引制限等による配当金等の送金不能リスク」だ。

海外投資保険は、てん補するリスクと対象資産で設計されている。対象資産は1「元本のみ」2「元本+配当金」3「配当金のみ」の3つがある。それぞれに応じて保険料率が変わり、対象資産に対して最大で95%付保でき

る。保険期間は最低2年以上、最長30年以内だが、1年ごとの期間延長が可能だ。

損失額は、1送金額または純資産、2投資先の損害発生直前の純資産額のいずれか少ない金額から「保険事故発生直後の純資産額」を差し引いた金額となる。年間保険料は対象資産の額×付保率×保険料率で算出される。近年はアジア各国への利用が多く、投資者の業種はさまざま。最初からあまり色々考えず、まずは相談してほしい。



日本貿易保険 NEXI
営業第一部
投資保険引受グループ
佃 鳴彦

■越境ECを活用した海外販路拡大について

『PDCAを踏まえたWebサイト構築が鍵』

越境ECの展開スキームのなかでも自社サイトを使用したプロモーションに絞ってお話しする。オンラインで売るといことは商圏が広がる一方で、競合相手も世界になる。海外で通用する「商品力」があることは大前提だ。海外のネット利用者に、いかに自社商品を認知させるかが課題といえる。Webサイトの認知経路の1位は検索サービスで、これは海外でも同様の傾向にある。自社サイトの露出を増やすために、検索結果の順位をあげるSEOと検索画面に掲載するリスティング広告(キーワード連動)がある。自社サイトをつくる時は、Plan「どんなキーワードが使われているのか」、Do「ニーズを捉えたサイトの構築・コンテンツ作成」、Check「アクセスログ解析でユーザーの動向を知る」、Action「解析結果をふまえて、サイト

の見直し・改良を行う」の4つがポイントとなる。PDCAと覚えておこう。

アジアのなかでも、中国では小売りに占めるEC率が高く、輸入品の売り上げも増加している。国内製品に対する信用度が低く、実店舗よりも税負担が軽いため価格が安く設定できるからだ。中国の越境ECバイヤーがJETROの商談会にも沢山参加している。今後もこうしたニーズをとらえた企画に取り組んでいきたいと考えている。



日本貿易振興機構 JETRO
ものづくり産業部
生活関連産業課課長代理
草場 歩氏

■マレーシア~あなたのビジネスパートナー~

『ASEANとハラール市場へのゲートウェイ』

日本から約6.5時間という立地にあるマレーシアはASEANのハブだ。治安が比較的よく政治も安定している。人口は3,100万人で、マレー系、中国系、インド系からなる多民族国家。1人あたりのGDPは1万米ドル。日本とマレーシア間で経済連携が組まれており、2016年までに工業品、農産品の関税を即時撤廃及び段階的に引き下げる。貿易インフラも整っているため、手元に届くコストでも価格競争力があり、TPP加盟国でもある。「マレーシア貿易開発公社」は、1993年に「政府輸出促進機関」として設立された。主な活動は貿易アドバイス、輸出企業の育成、輸出促進プログラムの遂行など。

マレーシアは近年、注目される「ハラール」のハブといえる。ハラールは食品だけでなく化粧品・ロジスティクスから金融・保険と幅広い。毎年4月に世界最大のハラール展示

会「MIHAS」を開催。マレーシア製造・輸出企業との個別商談も提供している。世界各国から約400名のバイヤーが集い、日本からもバイヤーや来場者が多数参加する。日本で開催される国際展示会へも活発に出展。9月15~18日に幕張メッセにて開催予定の東京ゲームショーにも、マレーシアのデジタルコンテンツ企業が15社ほど出展する予定だ。

マレーシアはASEAN、ハラール市場へのゲートウェイ。海外展開を考えるとこのパートナーとして、マレーシアを検討してほしい。



マレーシア貿易開発公社
MATRADE
東京事務所 所長補佐
安江 そのこ氏

■国際ビジネスハブ『香港』で開催する展示会のご案内

『展示会とサイトの連動でチャンス拡大』

香港は中国の特別行政区になった後も2047年までは「高度な自治権」と「自由な経済制度」が認められている。2015年のGDP成長率は2.4%、IMD世界競争力ランキング世界1位。アジア主要各都市まで4時間という好立地にある。自由貿易港である香港は中国・華人ネットワーク・欧米・シルクロード地域へのゲートウェイ。一から海外市場を開拓するのは時間がかかるが「橋渡し」として香港企業を活用すれば、国際社会への効率的なビジネス展開が可能だ。

「香港貿易発展局」は1966年、貿易促進を目的として香港政府によって設立された。年間約40の国際展示会を開催。2015年は日本企業約1,000社が参加した。宝飾・出版・映像コンテンツ・食品・農水産物など、多彩な展示会で「ジャパンパビリオン」を設定。中小

企業向けには40cmのケースに商品を陳列する「ショーケース出展」も人気がある。

2012年に、展示会と連動してB2Bに特化した小口取引専用のネットショッピングサイト「hktcd.com SMALL ORDERS」を立ち上げた。わずかな初期費用と簡単な手続きで開設でき、追加費用はかからない。決済はPayPalを採用し、即時代金回収システムを導入している。展示会の「スモールオーダーゾーン」とサイトを組み合わせれば、ビジネスチャンスの拡大が大いに期待できる。



香港貿易発展局 東京事務所
HKTDC
マーケティングマネージャー
後藤 亜希郎氏

■新輸出大国コンソーシアムについて

『3者の専門家が成功へと導く』

JETROではTPP活用に向けたさまざまな取り組みを行っており、「新輸出大国コンソーシアム」もその一環。海外展開を考えている中堅・中小企業の支援を目的に立ち上がった事業で、700超の機関が参加する官民の団体だ。

海外展開にあたり、「どこに相談すればいいのか分からない」「専門家に相談したい」という2つの悩みを解決する。まず商工会議所や自治体、地域の金融機関などに相談すればJETROを介して、コンソーシアム参加機関内で解決するものと専門家支援案件に振り分ける。

窓口となるのは海外展開についての知見を有する専門家である「新輸出大国コンシェルジュ」。悩みや事業内容をヒアリングし、コンソーシアム参加機関が提供する最適なサービスに繋ぐことや、専門家である「新輸出大国パートナー」や「新輸出大国エキスパート」に引き継ぐ。情報収集から実際の事業展開まで、担当コンシェルジュがついて、成功まで

導いていく。「パートナー」は継続的に支援を担当。企業を訪問してアドバイスを行う他、海外出張の同行も可能だ。「エキスパート」は、ものづくり、サービス、ヘルスケア、コンテンツ産業、農林水産・食品など分野別にアドバイス。単発の派遣で、審査もなく、何度でも利用できる。すべてのアドバイスや専門家が企業訪問や海外出張に同行する場合の交通費なども無料となっている。

対象は現在又は将来的にTPP地域内市場への進出を考えている中堅・中小企業だ。まずは、JETROサポート・ホットライン0120-95-3375(フリーダイヤル)までお電話をいただきたい。



日本貿易振興機構 JETRO
ビジネス展開支援課
山田 あゆみ氏

支援内容を説明・相談 — 出展ブースレポート

■多角的な分野でニーズに沿ったイベント・商談会を展開 台湾貿易センター TAITRA

台日間の貿易促進、パートナーシップの強化をめざし、日本企業の調達支援、台湾への投資、市場開拓など、あらゆる分野において多角的な支援を行う台湾貿易センター。年間、約30の国際専門見本市を主催し、日本企業の出展に対して、さまざまなサポートも提供している。当日は6月22～25日「第25回台北国際食品見本市」、7月14・15日「日本企業向け台湾調達マッチング商談会」を中心に、海外進出をめざす日本企業に向けてイベント・商談会をアピールした。

近年、台湾のビジネス関連イベントへの関

心が高まっていることを受けて、7月11日には帝国ホテル東京で「台湾 MICE 産業説明会及び交流会」を開催。その魅力を伝えるとともに、新たなビジネスチャンスの創出をめざす。今後も幅広い分野でニーズに沿ったイベントを企画していく予定だ。



東京事務所
プロジェクトマネージャー
篠田 圭祐氏

■幅広くバイヤーを呼び込み、日韓貿易促進をめざす 大韓貿易投資振興公社 KOTRA

韓国と日本の貿易総額は8,57兆円(2015年)に上り、韓国にとって日本は第三位の貿易相手国だ。大韓貿易投資振興公社(KOTRA)では、展示会出展、ビジネスマッチングサービス、支社化事業のサポートなどを通して日韓双方の企業をバックアップ。日本国内では4つの貿易館を拠点に貿易促進、投資誘致を図る。今回の出展では海外展開をめざす日本企業に向けて、各種サービスの案内、相談を受け付けた。貿易赤字の改善を狙いとし「日本企業からのバイヤーを広く呼び込みたい。今後も展示会や商談会の企画、運営を通して交流を広げていく予定です」(KOTRA・李さん) また、9月7日～10日開催「2016 大韓

民国 防衛産業展 / DX KOREA」(KINTEX・ソウル郊外)への参加、来場を呼びかけた。4日間で35カ国380出展者、65000人の来場者を見込む。国内では、6月21日「2016 韓国自動車部品商談会」(帝国ホテル)、6月29日「韓国医薬品・医療機器総合商談会」(東京ベイ有明ワシントンホテル)なども開催。韓国進出の第一歩として、積極的に活用したい。



マーケティングチーム
李 慈蓮氏

■海外展開初級～中・上級者まできめ細かくサポート 東京商工会議所

東京商工会議所では、これから海外取引をめざす中小企業、すでに展開中で課題を抱えている企業に対し、さまざまな支援策を提供している。初歩的な内容から海外の法律や税務など、専門的事項に関することまで、幅広く相談を受け付ける窓口を設置。コンサルタント、国際弁護士、専門家など海外ビジネスの分野で経験豊富な専門家に対応にあたる。中小企業と現地事情に精通したアドバイザーをマッチングする制度も充実。そのほか、日本貿易保険、JETRO、日本政策金融公庫などと連帯し、柔軟性に富んだサポートを行っている。出展ブースでは、こうしたきめの細かい活動をアピールした。「大手企業に比べ

ると、中小企業はヒト・モノ・カネが弱いので、そこをサポートしていきたい。近年は東南アジア地域、特にメコン川流域ラオス、ミャンマー、カンボジアへの進出が増えているので、ニーズに合わせた提案を行っていく予定です」(東京商工会議所・須藤さん) 海外展開を検討する際、また問題に直面した際、身近な相談場所として頼れる心強い存在だ。



海外展開支援担当
須藤 憲一氏

■地域に根ざした、トータルサポートを提案 (株)商工組合中央金庫(商工中金)

TPP協定のメリットを最大限活用し、モノやサービス、コンテンツのグローバル市場開拓をめざす中小企業に向けて総合的な支援を行う「新輸出大国コンソーシアム」。商工中金は早い段階からこのプロジェクトに参画。今回の出展では幅広い支援策の展開を印象付けた。海外展開支援策として、スタンドバイ・クレジットなどを提供するほか、「グローバルニッチトップ支援貸付制度」では、自社製品・サービスのグローバルシェア拡大をめざす中小企業向けに資金面でのサポートを行う。全国の支店には、「中小企業海外展開サポートデスク」を設置し、すでに15000件以上の相談を受け付けており、

実績も豊富だ。「海外展開をめざす企業も、全国で偏りがあります。まだ活動が盛んでない地域にも積極的に情報を伝えていくことで、地域間の差をなくしていくことが重要です。地方創生と連動させて活動していきたい」(商工中金・道上さん) タイ政府の投資委員会、JETROやNEXI等とも連携し、海外でのビジネスマッチングも推進していく構えだ。



国際部 副参事役
道上 佳史氏

【来場者の感想】

□団体職員

企業の海外進出をサポートする立場から、こういったアプローチが可能かを知りたいと思い、参加しました。それぞれに異なった観点から、示唆に富む話が多く、勉強になりました。次回開催の際は、もっと細かく具体例を含めた話が聞きたいと思います。

□清掃用品メーカー

海外に輸出したい製品があり、現在、リサーチを行っている段階です。そのためヒントを得たいと思い、今回のイベントに参加しました。海外展開に関する全体の状況が分かりやすく網羅されており、概況を理解することができました。今後の開発に役立てることができそうです。

□食品メーカー

食品の検査を行っており、企業から検査依頼を受けることがあります。海外進出に向けて、どのようなサポートが可能かを知りたいと思って、参加しました。さまざまな分野の幅広い話題が聞けておもしろかったです。もう少し深く聞きたいテーマも出てきたので、個別に調べて知識を深めていこうと思っています。海外から日本の市場進出に向けての相談を受けることもあるため、今後もアンテナを広げていきたい。

7月4日販売開始「中小企業・農林水産業輸出代金保険」

貿易保険に
入っていれば大丈夫!

農林水産物の海外展開を支援します。
海外への事業展開をお考えの方、日本貿易保険がサポートします。

■取引先のリスク(信用危険)をカバー

- 契約相手方の破産、破産に準ずる事由
- 契約相手方の3カ月以上の不払い
- 外国政府等を相手方とする場合には、輸出契約等の一方的キャンセルもカバー

■保険料

保険料は条件によって変わりますが、おおむね契約金額の0.4～1%です。(契約金額100万円の場合の保険料は、4,000円～10,000円程度)

■国のリスク(カントリーリスク・非常危険)をカバー

- 為替制限・禁止、輸入制限・禁止
- 戦争、内乱、革命
- 経済制裁
- 収用
- 支払国に起因する外貨送金遅延
- 制裁的な高関税、テロ行為
- 自然災害、その他、契約者の責によらない事態

本店：お客様相談窓口

☎ 0120-672-094

大阪支店：お客様相談窓口

☎ 0120-649-818



独立行政法人
日本貿易保険

www.nexi.go.jp/
日本貿易保険 検索