

e-NEXI

2018 年 7・8 月号

⇒特集

過去 10 年間で 2 番目に低い実績でも、期待できる今後の回復
「2017 年度海外プラント・エンジニアリング成約実績」……………1

⇒カントリーレビュー

イラン：米国の対イラン制裁の復活が迫る……………12

⇒NEXI ニュース

2017 年度 日本貿易保険 業績評価について……………15

発行元

発行・編集 株式会社日本貿易保険(NEXI)

企画室企画グループ

過去 10 年間で 2 番目に低い実績でも、期待できる今後の回復
「2017 年度海外プラント・エンジニアリング成約実績」

(株)重化学工業通信社 E N N・重化学工業新報・JK News 編集長 丸田敬

日本機械輸出組合が 6 月下旬に発表した「2017 年度 海外プラント・エンジニアリング成約実績調査」によれば、2017 年度の成約額は 16.6%減の 142.1 億ドルで、2008 年度から 2017 年度までの 10 年間で、2 番目に少ない実績となった。低迷の要因としては、原油価格が回復しつつあるものの、2017 年の W T I 年平均価格はバレルあたり 50.07 ドルで本格的な回復は後半以降で、エネルギープラントの大型案件の具体化が遅れたことなどが考えられる。しかし今年に入ってから、原油価格が回復しているため、最近はエネルギープラントも具体化しており、今後のプラント成約実績には期待できる（表 1 参照）。

表 1 成約額推移

	件数	成約額 (億ドル)	対前年度比 (%)	1 件当たりの成約 額(億ドル)
2008 年度	707	157.9	▲33.1	0.223
2009 年度	555	167.2	5.9	0.301
2010 年度	724	233.0	39.4	0.322
2011 年度	628	274.9	18.0	0.438
2012 年度	638	250.3	▲8.9	0.392
2013 年度	639	222.3	▲11.2	0.348
2014 年度	512	287.2	29.2	0.561
2015 年度	483	120.5	▲58.0	0.249
2016 年度	443	170.3	41.3	0.384
2017 年度	467	142.1	▲16.6	0.304

注)端数処理の関係で合計が合わない箇所がある。

出所)日本機械輸出組合

●主力地域は引き続きアジア

成約実績を地域別に見ると、最大シェアとなったのはアジア地域（表 2・図 1 参照）。成約額は 94.0 億ドルで、対前年度比 24.6%の減少となったものの、シェア 66.1%。引き続き、わが国の海外プラント・エンジニアリング成約の主要地域である。インドネシア向け大型石炭火力発電プラントであるタンジュンジャティ B 5・6 号機の成約が地域全体の成約実績の底上げに貢献したと見られる。

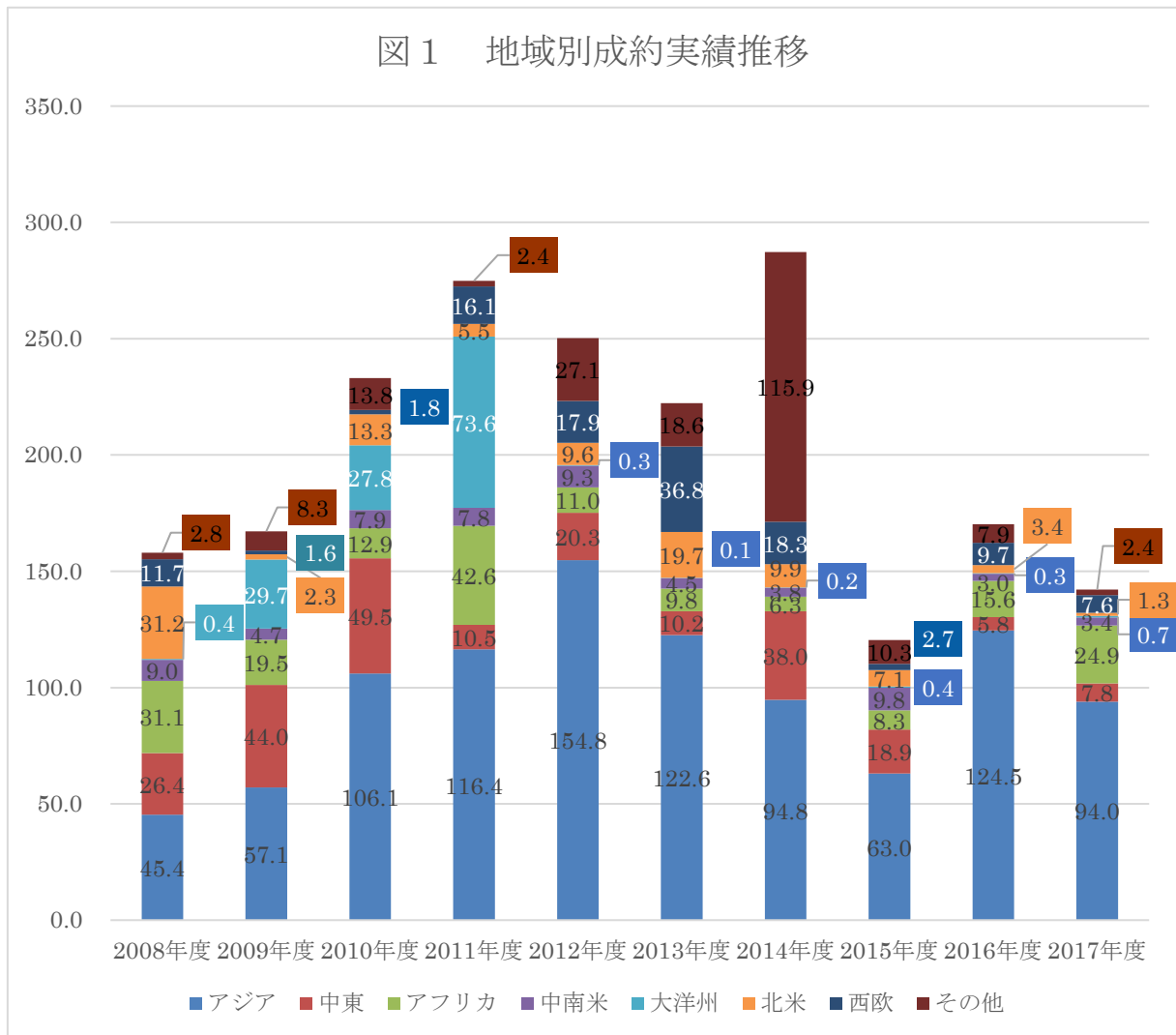
表2 地域別推移(億ドル)

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
アジア	45.4 (▲35.8%)	57.1 (25.8%)	106.1 (85.8%)	116.4 (9.7%)	154.8 (33.0%)	122.6 (▲20.8%)	94.8 (▲22.7%)	63.0 (▲33.6%)	124.5 (97.8%)	94.0 (▲24.6%)
中東	26.4 (▲59.6%)	44.0 (66.7%)	49.5 (12.5%)	10.5 (▲78.8%)	20.3 (93.3%)	10.2 (▲49.8%)	38.0 (272.5%)	18.9 (▲50.2%)	5.8 (▲69.5%)	7.8 (34.6%)
アフリカ	31.1 (44.7%)	19.5 (▲37.3%)	12.9 (▲33.8%)	42.6 (230.2%)	11.0 (▲74.2%)	9.8 (▲10.9%)	6.3 (▲35.7%)	8.3 (31.5%)	15.6 (88.7%)	24.9 (59.1%)
中南米	9.0 (▲40.4%)	4.7 (▲47.8%)	7.9 (68.1%)	7.8 (▲1.3%)	9.3 (19.2%)	4.5 (▲51.6%)	3.8 (▲15.6%)	9.8 (158.6%)	3.0 (▲69.4%)	3.4 (13.4%)
大洋州	0.4 (▲86.2%)	29.7 (7,325.0%)	27.8 (▲6.4%)	73.6 (164.7%)	0.3 (▲99.6%)	0.1 (▲66.7%)	0.2 (100.0%)	0.4 (83.4%)	0.3 (▲14.1%)	0.7 (115.1%)
北米	31.2 (13.5%)	2.3 (▲92.6%)	13.3 (478.3%)	5.5 (▲58.6%)	9.6 (74.5%)	19.7 (105.2%)	9.9 (▲49.7%)	7.1 (▲28.6%)	3.4 (▲51.8%)	1.3 (▲60.4%)
欧州	11.7 (▲45.8%)	1.6 (▲86.3%)	1.8 (12.5%)	16.1 (794.4%)	17.9 (11.2%)	36.8 (105.6%)	18.3 (▲50.3%)	2.7 (▲85.2%)	9.7 (258.9%)	7.6 (▲21.5%)
ロシア・CIS・その他	2.8 (▲75.4%)	8.3 (196.4%)	13.8 (66.3%)	2.4 (▲82.6%)	27.1 (1,029.2%)	18.6 (▲31.4%)	115.9 (523.1%)	10.3 (▲91.1%)	7.9 (▲23.2%)	2.4 (▲69.9%)
合計	157.9 (▲33.1%)	167.2 (5.9%)	233.0 (39.4%)	274.9 (18.0%)	250.3 (▲8.9%)	222.3 (▲11.2%)	287.2 (29.2%)	120.5 (▲58.0%)	170.3 (41.4%)	142.1 (▲16.6%)

注) 四捨五入の関係で合計が合わない箇所がある

出所) 日本機械輸出組合

図1 地域別成約実績推移



出所) 日本機械輸出組合

アジア地域に続き、第2番目のシェアとなったのが、アフリカ地域。成約額は24.9億ドルで、対前年同期比59.1%増の成約額となり、シェア17.5%。モザンビーク向けにコーラルFLNG（洋上LNG）プラントの成約があったのが成約実績を増加させる要因となった。モザンビークには、豊富な天然ガス資源があり、この開発には、日本企業が積極的に取り組んでいることから、今期以降も比較的に高水準のシェアを持続することが予想される。アフリカ地域では、モザンビーク以外にも、ナイジェリア、アルジェリアなどの案件の成約が期待される。

第3番目のシェアとなったのは中東地域。成約額は34.6%増の7.8億ドルでシェア5.5%だが、引き続き低水準だ。中東地域は長年に渡り、わが国の海外プラント・エンジニアリング成約の主要市場だった。この10年間でも、2008年度に成約額26.4億ドル（シェア16.7%）、2009年度に成約額44.0億ドル（シェア26.3%）、2010年度に成約額49.5億ドル（シェア

21.2%)と高水準で推移、その後も2012年度に成約額20.3億ドル(シェア8.1%)、2014年度に成約額38.0億ドル(シェア15.7%)となったものの、最近は低迷が続いている。産エネルギー地域で、プラント・エンジニアリングの旺盛な需要がある。しかし2014年半ば以降の原油価格の値下がりに伴いプロジェクトが減少したのに加え、最近では、この地域のプロジェクトは、韓国・中国・インドなどの新興国や現地のコントラクターが受注するケースが増えている。わが国のエンジニアリング企業も中東地域にEPCを実施できる現地法人を設立し競争力の確保に努めてきた。最近では、現地の中小規模のプロジェクトに現地のEPC法人が対応するという「地産地消」型の事業展開を行うようになってきているが、日本の本社からプロジェクトを受注に行くケースは減少した。わが国が得意とするLNGプラント建設プロジェクトが具体化しない限り、この地域でわが国のコントラクターが存在感を高めるのが難しい状況になる。

地域別実績は、以下、欧州が成約額7.6億ドル(シェア5.4%)、中南米が成約額3.4億ドル(シェア2.4%)、ロシア・CIS・その他が成約額2.4億ドル(シェア1.7%)、北米が成約額1.3億ドル(シェア0.9%)、大洋州が0.7億ドル(シェア0.5%)となった。

●機種別では大型石炭火力の成約で発電プラントが最大

機種別で最大シェアとなったのは、発電プラント(表3・図2参照)。成約額は85.9億ドルで対前年同期比8.5%減。それでもシェア60.2%を占めた。インドネシア向けに大型石炭火力発電プラントの建設プロジェクトである、タンジュンジャティB5・6号機の成約があったのが大きい。発電プラントは、エネルギープラントと並ぶ、わが国の海外プラント・エンジニアリング成約における主力機種だが、2017年度も存在感を保った。

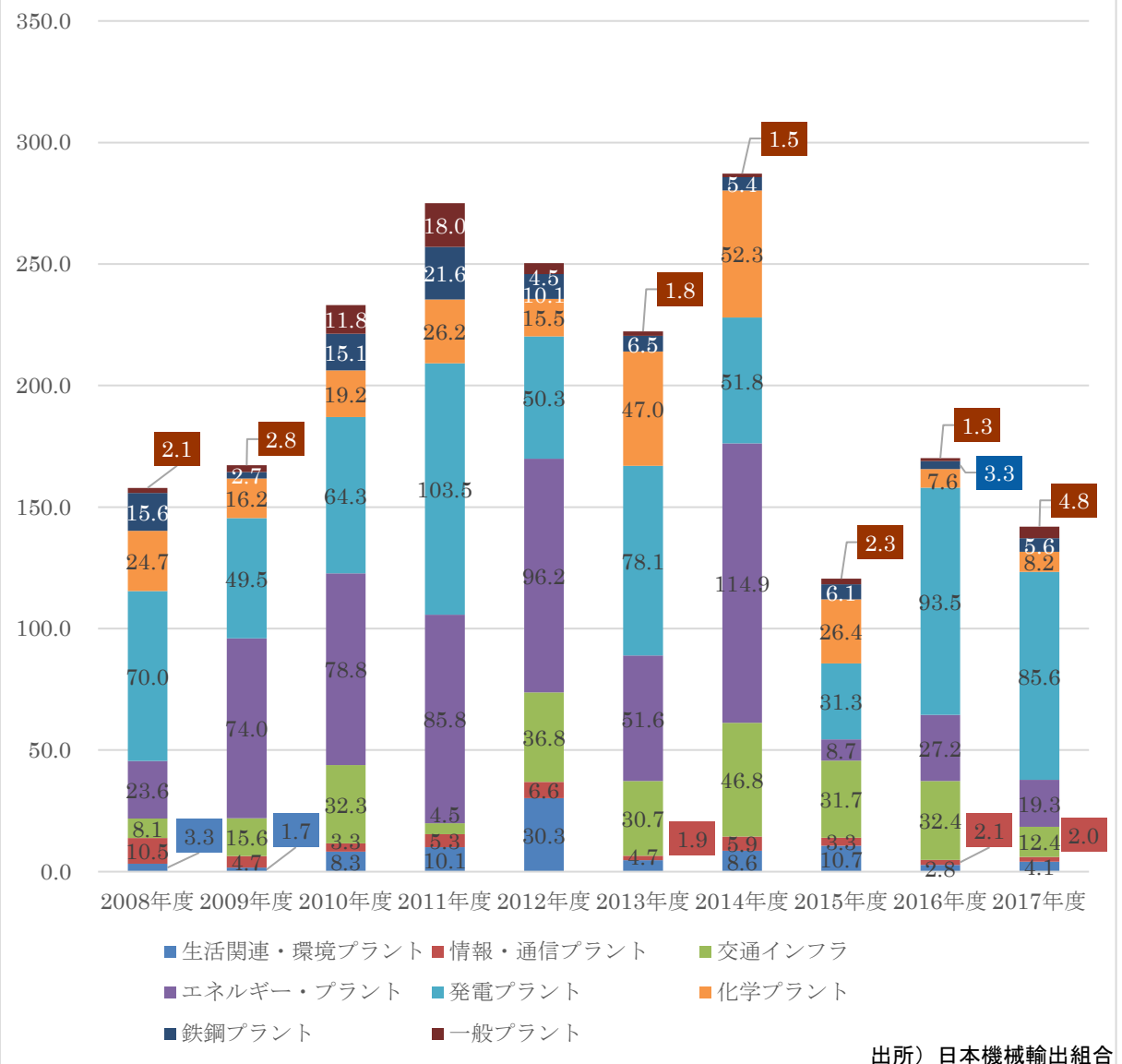
表3 機種別推移(億ドル)

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
生活関連・環境プラント	3.3 (65.0%)	1.7 (▲48.5%)	8.3 (388.2%)	10.1 (21.7%)	30.3 (200.3%)	4.7 (▲84.5%)	8.6 (83.0%)	10.7 (24.4%)	2.8 (▲73.6%)	4.1 (46.6%)
情報・通信プラント	10.5 (▲38.2%)	4.7 (▲55.2%)	3.3 (▲29.8%)	5.3 (60.6%)	6.6 (24.5%)	1.9 (▲71.2%)	5.9 (210.5%)	3.3 (▲44.2%)	2.1 (▲36.8%)	2.0 (▲6.2%)
交通インフラ	8.1 (▲33.6%)	15.6 (92.6%)	32.3 (107.1%)	4.5 (▲86.1%)	36.8 (717.8%)	30.7 (▲16.6%)	46.8 (52.4%)	31.7 (▲32.3%)	32.4 (2.2%)	12.4 (▲61.6%)
エネルギー・プラント	23.6 (▲6.7%)	74.0 (213.6%)	78.8 (6.5%)	85.8 (8.9%)	96.2 (12.1%)	51.6 (▲46.6%)	114.9 (122.7%)	8.7 (▲92.4%)	27.2 (212.6%)	19.3 (▲29.0%)
発電プラント	70.0 (▲35.5%)	49.5 (▲29.3%)	64.3 (29.9%)	103.5 (61.0%)	50.3 (▲51.4%)	78.1 (55.3%)	51.8 (▲33.7%)	31.3 (▲39.6%)	93.5 (198.9%)	85.6 (▲8.5%)
化学プラント	24.7 (▲44.4%)	16.2 (▲34.4%)	19.2 (18.5%)	26.2 (36.5%)	15.5 (▲40.8%)	47.0 (203.2%)	52.3 (11.3%)	26.4 (▲49.6%)	7.6 (▲71.0%)	8.2 (7.0%)
鉄鋼プラント	15.6 (▲24.3%)	2.7 (▲82.7%)	15.1 (459.3%)	21.6 (43.0%)	10.1 (▲53.2%)	6.5 (▲35.6%)	5.4 (▲16.9%)	6.1 (13.0%)	3.3 (▲46.5%)	5.6 (71.4%)
一般プラント	2.1 (▲63.8%)	2.8 (33.3%)	11.8 (321.4%)	18.0 (52.5%)	4.5 (▲75.0%)	1.8 (▲60.0%)	1.5 (▲16.7%)	2.3 (55.4%)	1.3 (42.3%)	4.8 (260.3%)
合計	157.9 (▲33.1%)	167.2 (5.9%)	233.0 (39.4%)	274.9 (18.0%)	250.3 (▲8.9%)	222.3 (▲11.2%)	287.2 (29.2%)	120.5 (▲58.0%)	170.3 (41.4%)	142.1 (▲16.6%)

注)四捨五入の関係で合計が合わない箇所がある

出所)日本機械輸出組合

図 2 機種別成約実績推移



第2位の成約額となったのは、エネルギープラント。成約額は対前年度比29.0%減の19.3億ドルと減少したが、シェア13.6%を占めた。モザンビーク向けにコーラルFLNG（洋上LNG）プラントの成約があったのが大きい。FLNGプラントは現在稼働しているのは世界に1基のみだが、海底ガス田や、比較的に規模の小さいガス田の開発に適していることから、今後も根強い需要があると見られる。

第3位の成約額となったのは、交通インフラ。成約額は対前年度比61.6%減の12.4億ドルとなったが、シェア8.7%。2017年度については低水準だが、2012年度以後2016年度ま

で、毎年、30 億ドル以上の成約実績を上げている。わが国は、都市交通システムや鉄道車両に関する技術を持ち、最近は、交通インフラ部門は、わが国のプラント・エンジニアリング成約における主力機種になろうとしている。今後も安定的に高水準の成約が期待できる。

第4位の成約額となったのは、化学プラント。成約額は対前年度比 7.0%増の 8.2 億ドルで、シェア 5.2%。長年に渡り、発電プラント、エネルギープラントと並ぶ、わが国の海外プラント・エンジニアリング成約の主力機種である。しかし最近は、韓国、中国、台湾のほか、欧州地域の新興エンジニアリング企業との競合も激しい。このため、わが国のコントラクターは案件を選別して対応することが多く、成約に慎重になっている。

機種別では以下、鉄鋼プラント（成約額 5.6 億ドル、シェア 3.9%）、一般プラント（成約額 4.8 億ドル、シェア 3.4%）、生活関連・環境プラント（成約額 4.1 億ドル、シェア 2.9%）、情報・通信プラント（成約額 2.0 億ドル、シェア 1.4%）となった。

発電プラント、エネルギープラント、交通インフラの3機種は、わが国の海外プラント・エンジニアリング成約の主力機種であるが、今後もこれら3機種が主力機種であり続けるかという点、疑問がある。エネルギープラントと交通インフラは、わが国が引き続き、優位性を維持すると予想されるが、発電プラントについては、技術的優位性がある石炭火力発電プラントが、化石燃料の中でもCO₂含有量が多いため、温暖化ガスの排出への懸念がある。このため、欧州の金融機関が石炭火力発電プラントへのプロジェクト融資を中止しており、こうした動きは世界的に広まる可能性がある。発電プラント需要は今後、ガス火力や再生可能エネルギーが中心になることが予想され、市場の構造的変化に、わが国のプラント・エンジニアリング業界もついていかなければならない。

しかし、再生可能エネルギーについては、洋上風力発電プラントは技術的ノウハウが求められるものの、一般の風力発電プラントや太陽光発電プラントにはハイレベルな技術は不要なため、参入障壁が低い。このため、わが国企業の事業機会に結び付くケースは限定的と見られる。またガス火力については、わが国には、三菱日立パワーシステムズ（MHP S）があり、事業用のガスタービンでは豊富な実績を持つが、海外にも米GEや独シーメンスといった有力企業がある。これら企業と競合しながら、どこまで市場を確保できるかが、今後の発電プラントの成約規模を決めることになりそうだ。

●わが国の競合は欧州勢が中心

2017 年度の、成約額 1 億ドル超の大型成約は、25 件で成約額の合計額は 104.6 億ドル。2016 年度は 30 件で合計額は 115.7 億ドルで、2017 年度は大型案件の成約件数もその成約額の合計も 2016 年度を下回った（表 4 参照）。

表4 大型案件(成約額1億ドル以上の案件)実績

	2016年度	2017年度
①合計件数	30件	25件
全件数に占めるシェア	6.8%	5.4%
②合計金額	115.7億ドル	104.6億ドル
総額に占めるシェア	67.9%	73.70%

【内訳】

大型案件	発電プラント14件	発電プラント14件
	交通インフラプラント10件	交通インフラプラント4件
	エネルギープラント2件	化学プラント2件
	情報・通信プラント1件	生活関連・環境プラント1件
	化学プラント1件	エネルギープラント1件
超大型案件		鉄鋼プラント1件
	発電プラント2件	発電プラント1件
		エネルギープラント1件

注) 大型案件: 1～10億ドルの成約案件、超大型案件: 10億ドル超の成約案件

出所) 日本機械輸出組合

また成約額が10億ドル以上の超大型案件は2件で、2016年度の1件を上回った。

一方「競合状況および競合相手先企業の国籍」については、全467件のうち、「競合あり」は147件で全体の31.5%を占めた(表5参照)。また「競合あり」と回答した147件のうち、競合相手先企業の国籍は、「英独仏伊」といった欧州勢が74件で50.3%。日本が同じく74件で50.3%となり、同じ日本の企業同士で競合するケースも少なくない。以下、米国23件15.6%、その他欧州18件12.2%、中国10件6.8%、韓国7件4.8%、その他20件13.6%となった。わが国のコントラクターが競合するのは、英独仏伊といった欧州企業や米国企業が多い。意外だったのは、韓国との競合が比較的に少ないこと。近年、韓国勢が応札するような案件には、わが国コントラクターは最初から応札しないなど、競合を避ける傾向がある。こうした結果、わが国コントラクターは主に、欧米勢と競合することが増加したと見られる(表5参照)。

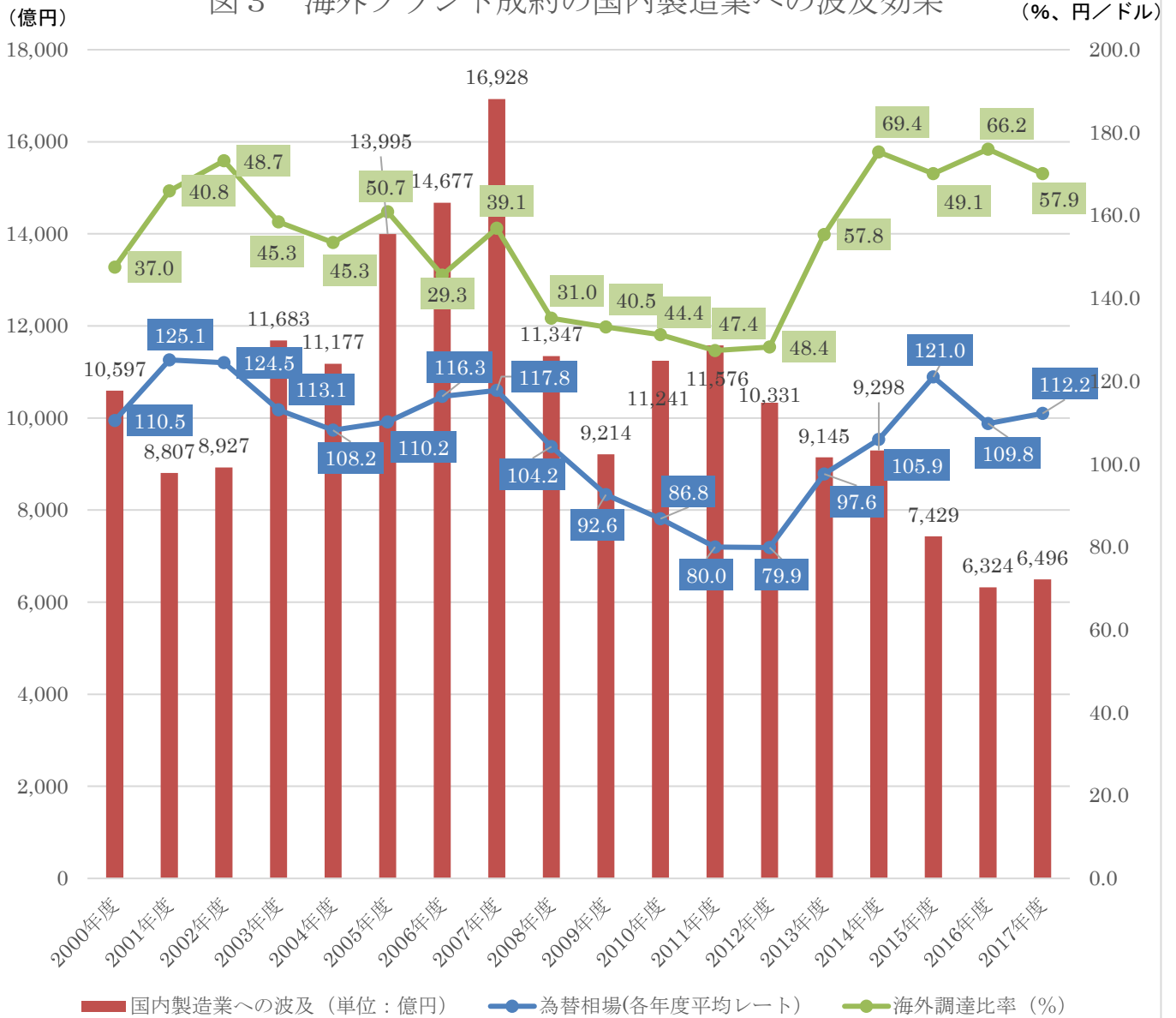
表5 競合状況および競合相手先企業の国籍

		全体	競合あり	競合なし	無回答	「競合あり」の内訳						
						英独仏伊	日本	その他 欧州	中華人民 共和国	韓国	米国	その他
2017年度	件数	467	147	211	109	147	74	74	18	10	7	23
	割合	100.0%	31.5%	45.2%	23.3%	100.0%	50.3%	50.3%	12.2%	6.8%	4.8%	15.6%
2016年度	件数	443	129	172	142	129	59	79	15	7	4	39
	割合	100.0%	29.1%	38.9%	32.1%	100.0%	45.7%	61.2%	11.6%	5.4%	3.1%	30.2%

出所) 日本機械輸出組合

海外調達比率から算定した、2017年度のわが国製造業の波及は6.496億円で、5年連続で1兆円を下回っている。国際調達が広まるのに伴い、国内製造業への波及は低水準で推移するものの、わが国産業界は新たなノウハウを蓄積していると言えるだろう(図3参照)。

図3 海外プラント成約の国内製造業への波及効果



出所) 日本機械輸出組合を基に作成

さらに、貿易保険の活用については、54.8 の案件で活用されており、そのうちのほとんどのケースで日本貿易保険（NEXI）の保険が活用されている（表6参照）。

表6. プロジェクトに関連して利用した貿易保険制度（一部、複数回答）

「貿易保険活用あり」の内訳														
		全体	活用あり	活用なし	無回答	活用あり	NEXI					他国ECAの 保険	民間保険	
							貿易保険一般		海外事業 投資保険	海外投資 保険	その他 NEXI保険			
							短期	中長期						
2017年度	件数	467	256	90	121	256	222	201	21	1	2	10	2	29
	割合	100.0%	54.8%	19.3%	25.9%	100.0%	86.7%	78.5%	8.2%	0.4%	0.8%	3.9%	0.8%	11.3%
2018年度	件数	443	231	38	174	231	217	210	7	2	3	6	1	12
	割合	100.0%	52.1%	8.6%	39.3%	100.0%	93.9%	90.9%	3.0%	0.9%	1.3%	2.6%	0.4%	5.2%

出所) 日本機械輸出組合

● 韓国のプラント業界は二極化

わが国の隣国である韓国のプラント・エンジニアリング産業の動向も気にかかる（表 7 参照）。韓国のプラント・エンジニアリング産業は、1990 年代以後、世界の各地で活躍しており、その存在感を高めてきた。このため、わが国の業界各社は、韓国企業が活躍する中東地域のプロジェクトでは、競争を避けるために、プロジェクトの入札があっても、応札を見送るようになった。

表 7 韓国主要プラント・エンジニアリング企業の業績推移

		2017.12	2016.12
大林産業	売上高	12,332.6	9,854.0
	営業利益	546.8	419.4
	受注高	6,112.3	10,438.0
	売上高(プラント)	2,351.3	1,957.2
	受注高(プラント)	278.1	2,754.9
GS建設	売上高	11,679.0	11,036.0
	粗利益	803.0	488.0
	営業利益	319	143.0
	純利益	▲161	21.0
	受注高	11,223	11,530.0
	売上高(プラント)	2,926	4,108.0
	受注高(プラント)	1,970	562.0
	売上高(発電)	728	663.0
	受注高(プラント)	297	188.0
現代建設	売上高	16,887.1	18,825.0
	粗利益	1,779.0	1,929.7
	営業利益	986.1	1,159.0
	税引前利益	554.8	981.5
	純利益	371.6	731.7
	受注高	21,713.6	21,229.5
	売上高(プラント)	2,646.4	2,635.6
	受注高(プラント)	865.8	2,005.8
サムスンエンジニアリング	売上高	5,536.2	7,009.4
	粗利益	361.4	481.9
	営業利益	46.9	70.0

	税引前利益	▲29.6	56.3
	純利益	▲52.1	9.4
	受注高	8,533.3	4,995.2
SK建設	売上高	6,439.8	7,182.1
	粗利益	468.0	582.6
	営業利益	202.3	219.6
	税引前利益	165.8	104.0
	純利益	55.5	87.4
	受注高	8,175.2	7,195.2
	受注高(国内プラント)	3,295.0	3,102.8
	受注高(海外プラント)	121.3	560.6
	売上高	5,744.0	6,201.0
	営業利益	190.0	287.0
斗山重工業	EBITDA	436.0	528.0
	純利益	▲126	20.0
	受注高	5,051.0	9,053.0

出所)各社決算資料

しかし 2017 年は、韓国のプラント・エンジニアリング産業は積極的に受注を重ねた企業と慎重になった企業とに二極化した。その中で、プラント部門の受注高を伸ばしたのは、専門のサムスンエンジニアリングと G S 建設の 2 社。

サムスンエンジニアリングは、受注高が 70.8%増の 8 兆 5,333 億ウォンと大幅に伸ばした。グループ内に世界的なエレクトロニクスメーカーであるサムスン電子があり、サムスン電子向けの受注・売上をベースロードにすることが可能であることも手伝って、積極的な事業を展開できるのが強み。2017 年には、タイでガス分離プラント、中東地域で大型製油所建設プロジェクトのオフサイト・ユーティリティ設備などを受注した。

また G S 建設はプラント部門で受注高が 250.5%増の 1 兆 9,700 億ウォンと増加した。海外では中東向けに製油所の改造プロジェクトを受注した。

しかしその他のプラント・エンジニアリング関連企業は、積極的に受注しなかった。理由は、過去に受注したプラント案件の不採算に伴い、受注に慎重になったことや、トップの方針で、プラント以外の分野に経営資源が投入されるようになったことが要因として挙げられる。

例えば、大林産業は昨年 9 月に CEO に就任した、Sang Sin, Pak 氏が、プラント部門の削減に乗り出し、すでに 2～3 割の人員削減を始めたという。同社は、プラント、石油化学、建設の 3 事業で展開されているが、比較的に安定した収益が見込まれる、石油化学と建設の 2 分野に重心を置いた事業を展開するようだ。

最近の韓国のプラント・エンジニアリング産業について、わが国の業界関係者には、「過去数年に渡って、積極的に受注してきたが、受注条件は必ずしも良くない。業績の足を引っ張り始めているのではないか」という見方もある。

積極的に受注を重ねてきた韓国の業界だが、今後は収益重視の慎重な事業展開に移行することになりそうだ。

<<カントリーレビュー>>

イラン：米国の対イラン制裁の復活が迫る

審査部カントリーリスクグループ 大村 瑠雅¹

2018 年 5 月 8 日、トランプ米大統領は、米国の「包括的共同作業計画」(以下「JCPOA」)からの離脱を表明すると同時に、National Security Presidential Memorandum に署名し、JCPOA に基づきそれまで解除されていた対イラン制裁の復活を決定した。これらの制裁は即時に復活せず、一定の猶予期間後に(後述)、2 回に分けて復活することとなっている。当該制裁は、イラン向けに事業を行っている日本企業にも影響を及ぼすと見られる。本稿では、①復活決定までの経緯、②制裁の対象、③復活決定後の EU の動きについて概観したい。

1. これまでの経緯

かねてより、トランプ大統領は JCPOA の有効性について強い懸念を抱いていた。特に、JCPOA で規定されている「サンセット条項」に不満を示し、この修正を EU に求めていた。今年 1 月、トランプ大統領は EU に対して、これが 5 月までに修正されない場合には、米国は JCPOA から離脱する考えがあると表明した²。

これに対して、4 月 25 日、フランスのマクロン大統領が訪米し、新たな合意案をトランプ氏に提案した。さらに、4 月 27 日、ドイツのメルケル首相はトランプ大統領と会談を行い、JCPOA から離脱しないよう説得を行った。しかし、上記の要求が満たされなかったとして、トランプ大統領は 5 月 8 日に JCPOA からの完全離脱と制裁の復活を決定した。

2. 対イラン制裁が復活

今後、復活が予定されている米国の対イラン制裁は、イラン政府の核開発に対する制裁としてかつて実施されていたものである³。米国の対イラン制裁は米国籍の個人・組織等を対象とした「一次制裁」と、非米国籍の個人・組織等を対象とする「二次制裁」の大きく 2 つに分類される。今回の復活では、一次制裁に加えて二次制裁も復活することとなった。二次制裁の対象には、日本企業や邦銀が含まれ、仮に二次制裁に抵触することとなれば、彼らはペナルティを課せられる恐れがある。

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詳細は、e-NEXI2018 年 2 月号のカントリーレビューを参照のこと。https://www.nexi.go.jp/webmagazine/mt_file/e-nexi_2018_02.pdf

³具体的には、4 つの制裁法と 5 つの大統領例に基づいて制裁が行われた。4 つの制裁法は①FY2012 NDAA、②IFCA (Iran Freedom and Counter Proliferation Act)、③ITRSHA (Iran Threat Reduction and Syria Human Rights Act)、④ISA (Iran Sanction Act)。5 つの大統領令は①13574、②13590、③13622、④13545、⑤13628(セクション 5.6.7.5)。

米財務省外国資産管理室(OFAC)⁴によると、二次制裁が復活するまで、米国政府は、5 月 8 日から数えて 90 日間(8 月 6 日終了)と 180 日間(11 月 4 日終了)の二段階の猶予期間を設けた。8 月 7 日に実施される二次制裁の対象は自動車や鋼鉄などの取引、11 月 5 日に実施されるのは石油などの取引となっている(概要については以下の表を参照)。これについて詳細は、脚注 4 の OFAC の FAQ(現時点の最新版は 6 月 27 日)を参照されたい。⁵

8 月 7 日に実施される制裁の対象

(1)イランとの金または希少金属の取引
(2)グラファイト、主要金属(アルミニウム、鋼鉄など)、並びに生産管理用ソフトウェアの販売、供給、移転
(3)イラン国債の引受や、当該国債の発行の仲介
(4)イランの自動車セクター
など

11 月 5 日に実施される制裁の対象

(1)イランの港湾運営、運輸、船舶・造船事業
(2)イランとの石油関連取引
(3)第三国金融機関とイラン中銀または同国の金融機関の間の取引
(4)イラン中銀及び同国金融機関への金融メッセージサービスの提供(Swift など)
(5)イランのエネルギーセクター
など

3. EU は対イラン制裁の適用除外を要求

二次制裁復活による影響を緩和するため、EU はいくつかの対策を講じてきた。例えば、6 月 4 日、イギリス、フランス、およびドイツ政府は米国政府に対して、EU 企業への制裁の適用除外と、制裁復活までの猶予期間の延長を要求する書簡を送付した。これに対して、7 月 2 日、トランプ大統領はテレビ局によるインタビューにおいて、EU 企業に対して制裁の適用除外は導入しない意向であることを明らかにした。制裁復活を恐れ、各種報道によると、自動車メーカーのプジョーや石油会社のトタルを含む 50 社以上の多国籍企業がイランからの撤退を決定したと発表されている。

一方、7 月 6 日、JCPOA の維持に向けた取り組みを協議するため、米国を除く JCPOA 当事国(英国、ドイツ、フランス、中国、ロシア、およびイラン)はウィーンにおいて外相会議を開催した。当会合において、イラン外相は、EU に対して米国の制裁復活後も、引き続きイランと金融取引や貿易を行うことを求めた。この要請に対して、フランスは、EU は 8 月 7 日の制裁復活までに具体的な対策を実施する予定はないことを明らかにした。EU と経済関係を継続できないのであれば、イランにとって JCPOA に留まるインセンティブは小さい。目に見えるメリットを享受できないのであれば、イランは JCPOA からの離脱を検討する

⁴米財務省 OFAC(2018 年 6 月 27 日のアップデート版):

https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/jcpoa_winddown_faqs.pdf

⁵ さらに、米国政府は、第三国に対してイラン産原油の輸入を 11 月 4 日までにゼロにすることを求めている。当該要請に従わない国は制裁対象となる恐れがある。ただ、当該要請に従ったとしても、経済制裁の適用除外を受けられるかは明らかではない。米国政府関係者は適用除外の有無について異なる発言をしており、現時点において、流動的である。

恐れが出てくると指摘されている。

4. おわりに

8 月 6 日までの猶予期間終了まで一ヶ月を切ったところであるが、具体的な制裁内容については、上記の FAQ のみでは明らかではない。今後、米国政府からの詳細なアナウンスに注視したい。

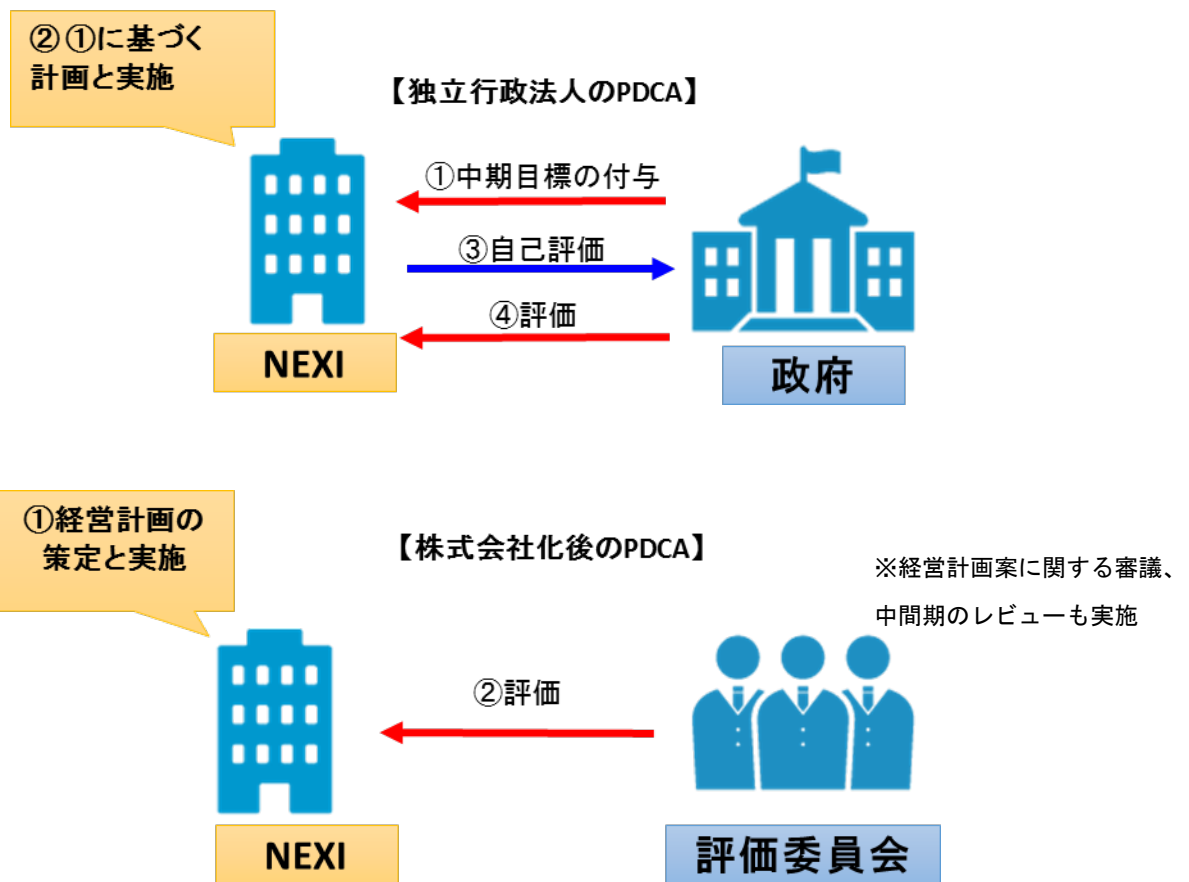
上記制裁に加え、トランプ氏は、5 月 8 日、イランに対して「史上最強の制裁」を課す考えがあると公言した。現時点において、この史上最強の制裁の全容は明らかとなっていないが、こちらについてもその動向に注視する必要があると思われる。

(7 月 13 日 記)

2017 年度 日本貿易保険 業績評価について

1. はじめに

2018 年 6 月 6 日、NEXI に設置された評価委員会において、NEXI の 2017 年度業績評価が行われました。2016 年度までは独立行政法人だったため、国（経済産業省）が中期目標を付与し、それに沿った計画を策定しており、業績評価は、NEXI による自己評価を実施後、経産大臣が最終評価を付するという仕組みになっていました。（下図参照）



2017 年 4 月 1 日から株式会社となり、従来とは異なり、目標を含めて NEXI が自ら経営計画を作って評価を実施する、すなわち自律的に PDCA を実施する仕組みになりました。

そこで、評価を客観的な立場から行うため、第三者から成る評価委員会を設置しました。評価委員会では、業績評価に加え、NEXI の経営計画や運営について第三者の目で見えていただき、ご指摘やアドバイスを頂いています。

2. 2017 年度の取組について

株式会社化後 1 年目となる 2017 年度の主な取組は表 1 のとおりです。特に、政府が推進する質の高いインフラ輸出パートナーシップ実現のための機能強化の一環として、ドル建て保険の販売を開始しました。また、貿易保険の利用拡大に注力し、利用者数が 1 割以上増加、このうち中堅中小企業の利用者数も 1 割近く増加しました。



【表1】2017年度計画の主な取組(成果)

事業運営計画

(貿易保険の積極的な引受に向けた取組)

- フロンティングの対象国としてベトナムを追加(2018年4月販売開始)
- 中長期(融資)保険内諸件数27件(目標20件)
- サプライヤーズクレジット(長期延べ払い案件)の引受再開
- 英UKEFと再保険契約を締結し、ボーイング機輸出に係る新たな支援枠組み構築

(貿易保険の利用拡大に向けた取組)

- ドル建て保険の販売開始
- ミニパームローン案件の引受開始
- 貿易保険利用者数を750社→847社に1割以上増加(うち中堅中小企業も1割近く増加)

(お客様に対するサービスの向上に関する取組)

- 貿易保険利用上位200社のお客様アンケート(総合評価は「高く評価」「ある程度評価」が93.2%)

組織運営計画

(強固なコーポレートガバナンスの実現)

- 統合的リスク管理の取組
- 初の本格的取組となる民間再保険会社への出再を実現。

(人的基盤の充実)

- 新卒9名の採用を始め、人員確保(職員数は2016年度末151名→2017年度末164名)

(情報システム環境の充実と業務支援機能の強化)

- 基幹系次期システム開発推進
- お客様相談窓口の効率化・合理化のためのAI活用を検討。

また、お客様サービス向上のため、顧客満足度を把握するべく顧客アンケート⁶を実施しました。アンケート対象となった利用者の皆さまからは、沢山のご意見を頂くことができました。この場をお借りし御礼申し上げます。

アンケート結果は総合評価が 93.2% (「高く評価できる」30.6%、「ある程度高く評価できる」62.6%) となりました。アンケート実施後は、必要に応じて訪問や電話による

⁶ 平成 29 年 4 月から 9 月までに貿易保険を利用した利用自席上位 200 社を対象とし、平成 29 年 11 月 13 ~24 日に実施。調査項目は、①総合評価、②お客様サービスの向上、③業務手続、④HP 情報の充実、⑤ NEXI や貿易保険に対する意見。回収率は 72.2%。

フォローアップを行い、頂いたご意見を事業運営の改善や翌年度の経営計画の検討に反映しました。

評価委員会による審議の結果、2017 年度の評価は 5 段階 (S,A,B,C,D) のうち A 評価となりました。これは、特に事業運営に係る項目について、高く評価していただいたことがポイントとなりました。

今後は会社運営の基盤となる組織運営面での取組も強化しつつ、PDCA の実施を通じて引き続きお客様サービスの向上に努めてまいります。

以上

(ご参考)

評価結果の詳細は以下に掲載しております。

<https://www.nexi.go.jp/corporate/general/administrative/keiei.html>