

e-NEXI

2019年12&1月合併号

⇒特集1

新年のご挨拶 1

⇒特集2

第10回 NEXI 債権回収セミナー開催報告 3

⇒NEXI ニュース1

2019年度お客様アンケート調査結果 10

⇒NEXI ニュース2

2019年度(上期)の保険事故・保険金支払の状況 16

⇒カントリーレビュー

カタル: 危機から2年半、変化の兆しと今後の展望 21

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

新年のご挨拶



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は格別のご厚情を賜り心より感謝を申し上げます。新しい年の始まりに際し、謹んでご挨拶申し上げます。

昨年6月に株式会社日本貿易保険(NEXI)の代表取締役社長に就任して7ヶ月弱となります。私はこれまで20年近く、通商交渉、経済協力、海外インフラ推進、産業調査といった分野で、日本企業のグローバル化支援、貿易投資促進、途上国支援に取り組んでまいりました。NEXIの運営している貿易保険は、そうした政策目的のための最たる政策手段の一つであると考えています。

着任後、私は内外の関係者に対し、今後重点を置くべきこととして、3つの柱を掲げてきました。貿易保険を利用されるお客様の拡大、貿易保険制度の改革・充実、そして国際連携の推進です。

一つ目は貿易保険を利用されるお客様の拡大です。NEXIの保険引受実績は近年減少傾向にありますが、一方、米中貿易紛争や中東情勢の緊迫化、自然災害の増大など、最近の世界はリスクで溢れています。こうした中、我々NEXIは、いかにして貿易保険を通じてこうしたリスクをカバーし、我が国企業の対外取引の健全な発展に貢献し続けることができるかが問われているものと考えます。これまで以上に多くのお客様に貿易保険をお使いいただくとともに、待ちの姿勢を脱して案件形成に前広に貢献し、積極的に引受拡大を図ってまいります。公的機関として、より多くの企業の皆様に貿易保険を知っていただき、ご利用いただくことは我々の使命と考えております。そのためにも、私自身も積極的にお客様との交流を持たせていただきたいと思います。

二つ目は貿易保険制度の改革・充実です。公的機関として常にビジネス環境の変動と保険ニーズの変化を機敏に捉え、新商品開発や商品改善、手続効率化を進めてまいります。昨年は環境イノベーション保険の創設、インフラファンド等機関投資家からの資金の活用など、相次いで新機軸を打ち出しまし

た。また、日本全体のグローバル展開のあり方が輸出から投資にシフトしている流れの中で、海外投資保険の潜在的ニーズが大きいことに鑑み、制度をより簡素化して利便性を高め、より広くご利用いただけるよう検討しています。このように顧客ニーズに寄り添いつつ制度改善を進めてまいります。

最後に、国際連携の推進です。経済のグローバル化の進展により国際競争が厳しさを増す一方、複数の国の企業が共同で輸出や事業参画を行う国際協調案件が増えています。かかる状況下、NEXIは近年、多数国間投資保証機関(MIGA)や海外の保険機関との連携や再保険協定など、国際連携を推進してまいりました。昨年、8月末横浜で開催された第7回アフリカ開発会議(TICAD7)において、NEXIはイスラム開発銀行(IsDB)、イスラム投資・輸出保険機関(ICIEC)及びアフリカ貿易保険機構(ATI)それぞれとMOUを締結しました。また、ベルギーの輸出信用機関(ECA)であるCREDENDOやハンガリーのECAであるMEHIBとMOUを締結したほか、NEXIから米国輸出入銀行(USEXIM)への出再が可能となるようUSEXIMとの再保険協定を改定しました。本年も海外のECA等との連携協力関係を積極的に強化し、日本企業の皆様の海外展開をより柔軟に円滑に支援してまいります。

今年の干支は十二支の最初となる子(ねずみ)です(ちなみに私は年男であります)。NEXIがねずみのように先陣を切って素早く小回りをきかせて皆様をサポートできるよう、社員一同精進してまいります。

今年も日本貿易保険(NEXI)をよろしくお願い申し上げます。

株式会社日本貿易保険
代表取締役社長 黒田篤郎

第10回 NEXI 債権回収セミナー開催報告

2020年1月

株式会社日本貿易保険
債権業務部 回収グループ

株式会社日本貿易保険(NEXI)は、海外債権回収に関する情報提供を目的として、一般社団法人日本貿易会(JFTC)との共催により「第10回 NEXI 債権回収セミナー」を開催いたしましたので、その概要をご紹介します。

おかげさまで、NEXI 債権回収セミナーは、2007年の第1回開催から数えて、今回が丁度10回目の節目の開催となりました。この間、NEXI が日々の回収業務を通じて大変お世話になっているサービス業者や法律事務所等、海外取引に係る債権の回収関連業務に広範な知見をお持ちの機関の専門家の方々に、様々な観点から講義を行っていただき、参加者の皆様よりご好評をいただいております。

今回のセミナーも、多数のご参加を賜りました。ご参加いただきました皆様には、この場をお借りしまして、改めて厚く御礼申し上げます。

1. 開催日時・場所

日時: 2019年11月13日(水) 13:00~17:30

場所: パルサー飯田橋駅前



(写真撮影: NEXI)

2. プログラム

時間	プレゼンター	講演内容
13:00 ~ 13:30	NEXI 常務取締役 和田 圭司 NEXI 回収グループ長 服部 義一郎	開会挨拶 貿易保険制度における回収制度
13:30 ~ 15:00	バーカー & マッケンジー法律事務所 粕谷 宇史先生	これだけは知っておきたい！ クロスボーダー債権回収 ～事例紹介を交えて～
15:00 ~ 15:15	(休憩)	
15:15 ~ 16:45	金杜律師事務所 関 煒(ミン ウェイ)先生	中国における債権回収実務 ～現地法制について～
16:45 ~ 17:30	岡部・山口法律事務所 山口 修司先生	海外取引の重要契約文言と留意点

(次ページへ続く)

3. 講義概要

(1) バーカー & マッケンジー法律事務所

テーマ:「これだけは知っておきたい! クロスボーダー債権回収 ～事例紹介を交えて～」

講演者お一人目には、バーカーアンドマッケンジー法律事務所より粕谷宇史先生をお招きし、クロスボーダーの債権回収をテーマにご講演を頂きました。粕谷先生は、国内及びクロスボーダーの倒産、私的整理、債権回収案件において国内及び海外の債権者・債務者に対してアドバイスを提供しておられます。

今回のセミナーでは、海外バイヤーによる不払い発生時の初動や、実務上の留意点について解説頂いたほか、法的手続を検討する際のポイントなどにつき、事例も交えてわかりやすくご説明頂きました。



(写真撮影:NEXI)

(2) 金杜法律事務所 (King & Wood Mallesons)

テーマ:「中国における債権回収実務 - 現地法制について-」

講演者お二人目には、金杜法律事務所より閔煒 (ミン ウエイ) 先生をお招きし、中国における債権回収実務についてご講話頂きました。閔先生は、企業法務、M&A、投資、技術誘致、労働紛争、涉外契約・争議処理等、幅広い分野に精通された中国法弁護士で、日本語も堪能でおられます。

当地に於ける債権回収で困難を感じていらっしゃる参加者の方もいると思い、この度セミナーへの登壇を打診し、ご快諾頂きました。



(写真撮影:NEXI)

講義では、中国固有の法制度や債権回収方法を、具体的な手続も踏まえ解説頂きました。中でも、法的手続のうち執行における「高額消費禁止令」と「信用喪失被執行人制度」は、参加者の方々のアンケートでも「興味深かった」とのコメントが多数寄せられ、関心の高さが伺えました。

(3) 岡部・山口法律事務所

テーマ:「海外取引の重要契約文言と留意点」

最後は、弊社の債権回収の分野でパートナーを務めて頂いております岡部・山口法律事務所より山口修司先生をお招きし、回収局面を見据えた契約書類上で押さえておくべき重要なポイントについて解説頂きました。

山口先生には、海外との売買契約書における準拠法、裁判管轄、仲裁条項等に関する留意点をご説明頂いたほか、実務的な論点としての送達や執行の問題、時効と中断方法、調停の有効性、ウィーン売買条約の取り扱い等、様々な留意点を解説いただきました。

本記事の最後に山口先生より寄稿いただいておりますのでぜひご覧ください。



(写真撮影: NEXI)

4. 最後に

終了後のアンケートでは、「債権回収における様々な交渉手段を知ることができた」、「テーマが実務に則しており勉強になった」、「書籍等ではわからない海外債権回収実務について、各分野のプロフェッショナルである専門家の講師に講義頂き参考になった」等、好評の声を多数いただきました。

次回取り上げて欲しいテーマや国についてのご意見も多数頂きましたので、それらを踏まえ、より一層内容の濃い債権回収セミナーを開催してまいります。

寄稿 「債権回収セミナー第10回開催を振り返って」

岡部・山口法律事務所 山口 修司先生



このたび「債権回収セミナー」におきまして、「海外取引の重要文言と留意点」というテーマで講演の機会を頂きました。当日は、200名を超える出席者で、皆さんに熱心に聞いて頂きました。

私の講演に先立ち、第1部は、「これだけは知っておきたいクロスボーダー債権回収」というテーマで、事例を踏まえて、粕谷宇史先生が一般的債権回収についてお話になりました。第2部は、「中国における債権回収」というテーマで、ミン・ウェイ先生が中国特有の法制についてお話になり、そのユニークな法制に驚かれた方も多かったと思います。

そして、私の講演は、契約において債権回収に直結する準拠法、裁判管轄約款及び仲裁約款に限り実務的観点から解説を致しました。

日頃、契約を締結する際には、契約内容の交渉及び検討に重点が置かれますが、債権の回収という観点からは、準拠法をどこの法律とするのか、債権回収の方法を裁判とするのか仲裁とするのか、そしてその裁判を行う国または仲裁を行う国はどことするのかということがいかに重要かを理解してもらうという観点からお話しを進めました。

実は、準拠法が変われば、契約内容の解釈も変わることがあります。そのため、契約内容の交渉には準拠法を頭に置いて行う必要があるのです。

また、債務が不履行となって債権回収作業を行う場合、安易に日本の裁判所を管轄裁判所として合意しますと、問題の債務者の所在地では日本の裁判の執行ができないという問題に直面することがあるという点は見落とされがちです。

一方、仲裁については、ニューヨーク条約によって、159カ国(2019年2月現在)において、その執行が

相互に保証されています。しかし、仲裁にも落とし穴があって、仲裁合意有効性や、仲裁開始の通知の送達などを争われ、せつかくの仲裁裁定を有効に執行できないというようなことにならないような手立てを講ずる必要があります。

今回は時間が短く詳しくお話しできませんでしたが、また次回も皆様の興味あるテーマでお話したいと考えています。

【 本セミナーに関するお問い合わせ窓口 】

株式会社日本貿易保険(NEXI)

債権業務部 回収グループ TEL:0120-673-094

2019年度お客様アンケート調査結果

NEXIでは2019年9月から10月にかけて貿易保険のご利用引受実績の上位200社及び中堅中小企業200社のお客様に対し、アンケート調査を実施いたしました。引受実績上位200社のお客様からは合計128社(回収率64.0%)、中堅中小企業200社のお客様からは合計103社(回収率51.5%)からご回答いただきました。ご協力いただきましたお客様におかれましては、ご多忙の中、多数のご意見及びご要望等をお寄せいただきまして厚く御礼申し上げます。

NEXIは毎年同様のアンケート調査を実施しておりますが、いただいたご意見を真摯に受け止め、今後もお客様のニーズに寄り添い、お客様の目線に立った組織となるよう努めてまいります。また、来年度からはアンケート調査の実施時期の変更を予定しております。できるだけ皆様のご負担が少ないよう検討してまいりますので、引き続きご協力を賜りますようお願い申し上げます。

以下にアンケート結果の概要をご報告いたします。

1. アンケート結果(引受実績上位200社)

主な項目のうち“総合評価”については「高く評価できる」と「ある程度評価できる」の合計が引受実績上位200社では89.8%(前年度比4.8ポイント上昇)となりました。“サービス全般”“お客様対応”“迅速な意思決定”“手続負担軽減”“ホームページ情報の探しやすさ”については、「高く評価できる」と「ある程度評価できる」の合計が、67.2%~88.6%でいずれも前年度比横ばい又は減少となりました。“手続負担軽減”と“ホームページ情報の探しやすさ”は「高く評価できる」と「ある程度評価できる」の合計がそれぞれ67.2%、54.0%と、相対的に低い結果となりました。

2. アンケート結果(中堅中小企業200社)

主な項目のうち“総合評価”については「高く評価できる」と「ある程度評価できる」の合計が82.4%(前年度比2.6ポイント上昇)となりました。“お客様対応”については「高く評価できる」と「ある程度評価できる」の合計が92.2%(前年度比7.7ポイント上昇)となりました。その他、“ホームページ情報の探しやすさ”は72.0%が、“ユーザーページ(Webサービス)の満足度”は78.0%が「高く評価できる」と「ある程度評価できる」となりました。“今後の利用意向”については86.4%が「利用したいと思う」と回答いただき、“今後NEXIに期待すること”は保険料の低廉化、カバー範囲の拡大、審査や手続に要する時間の短縮化等を挙げていただきました。

3. 自由回答欄にお寄せ頂いたご回答について

自由回答欄には多数のご意見や改善提案、新商品のアイデアをいただきました。お忙しい中、丁寧なご回答をいただき改めて御礼申し上げます。また、当社の取組やサービス、保険商品に対し温かいお言葉をいただきまして誠にありがとうございました。ご記名でご意見をいただいたお客様におかれましては、改

善に向けて今後 NEXI より個別にごお問い合わせを差し上げることがございますので、その際には是非ともご協力を賜りますようお願い申し上げます。

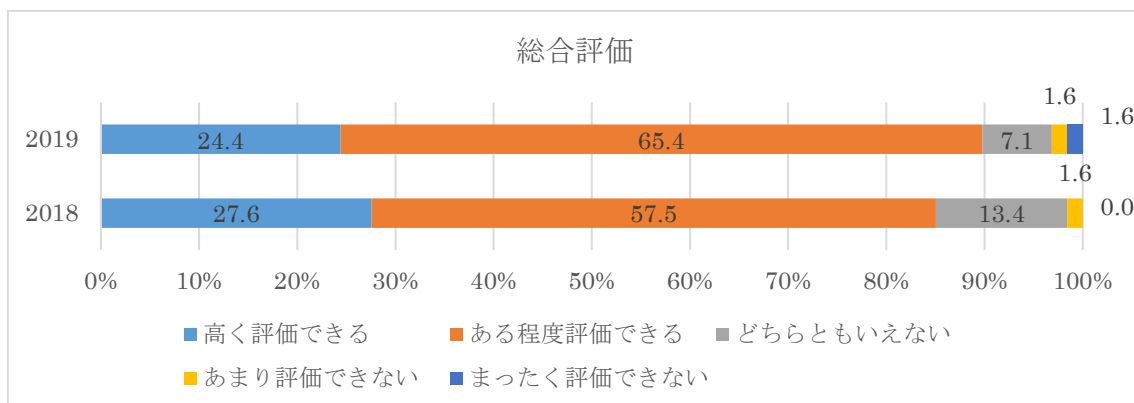
寄せられたご意見を踏まえ、NEXI が今後取り組むべき事項として、現在当社内で短期・中期・長期の課題としてそれぞれ整理しておりますが、すぐにでも着手できるものについては早速改善を進めてまいります。また、次年度にも取り組むことができる課題については NEXI の経営計画に取り入れてまいります。さらに、例えば法令改正やシステム開発を伴う等により中長期課題と位置づけざるを得ないような課題につきましても、引き続き真摯に検討を行ってまいります。これらをあわせ、NEXI として積極的に制度やサービスの改善を行ってまいります。

当社ではご意見・ご要望をお寄せいただけるよう、お客様相談窓口（フリーダイヤル：（東京）0120-672-094 又は（大阪）0120-649-818）やホームページの「お問い合わせ／ご意見・ご要望」を設置しております。

【主な項目の結果】

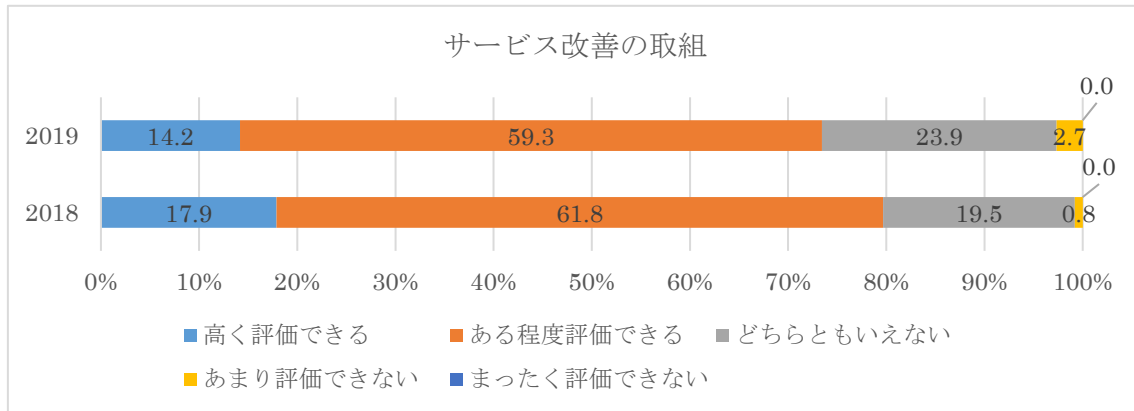
① 引受実績上位 200 社¹

（設問）現在の NEXI の保険について、総合的にどのように評価されますか

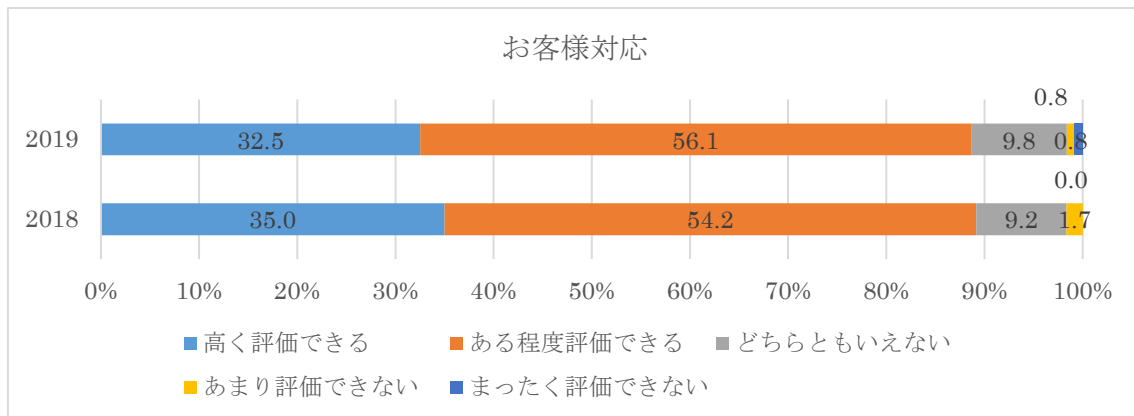


¹「わからない」を除いて集計。

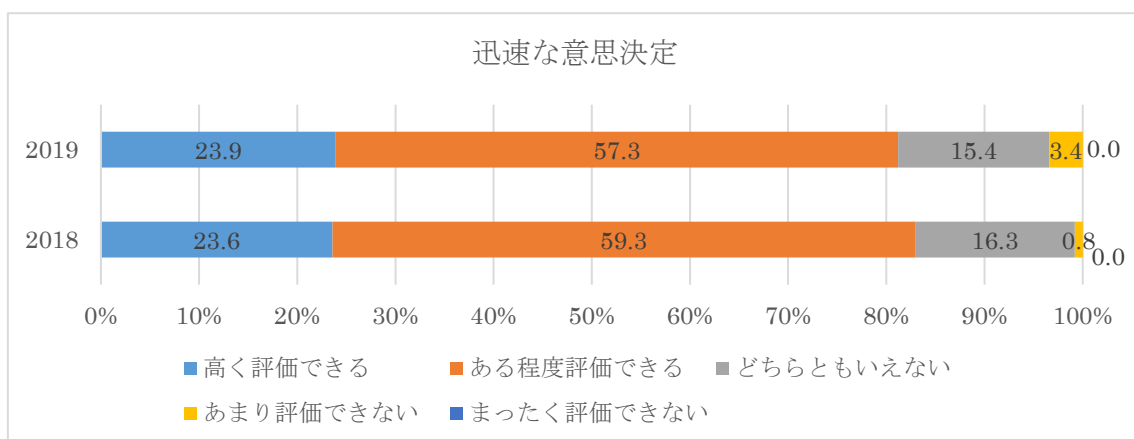
(設問)NEXI はお客様のご意見や要望をお伺いし、サービス改善に反映する取組を行っていますが、どのように評価されますか。



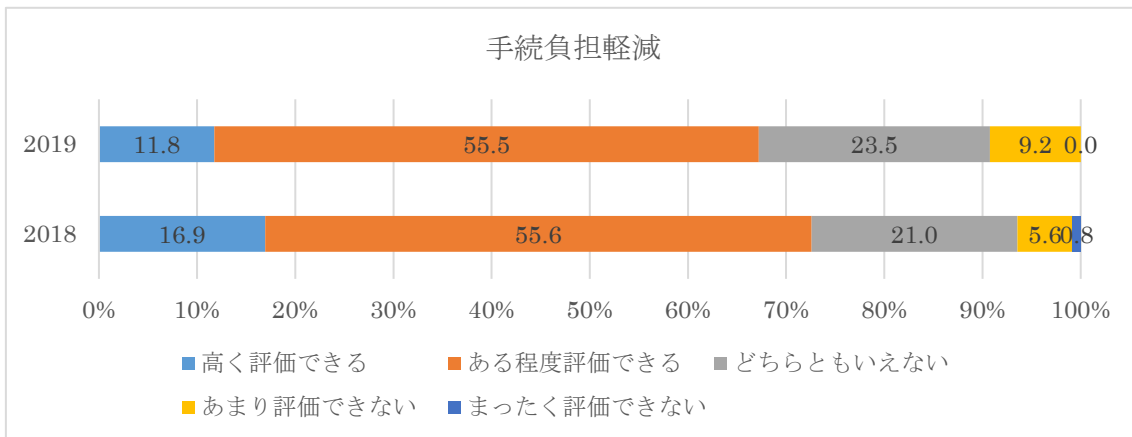
(設問)担当者のお客様対応について、どのように評価されますか。



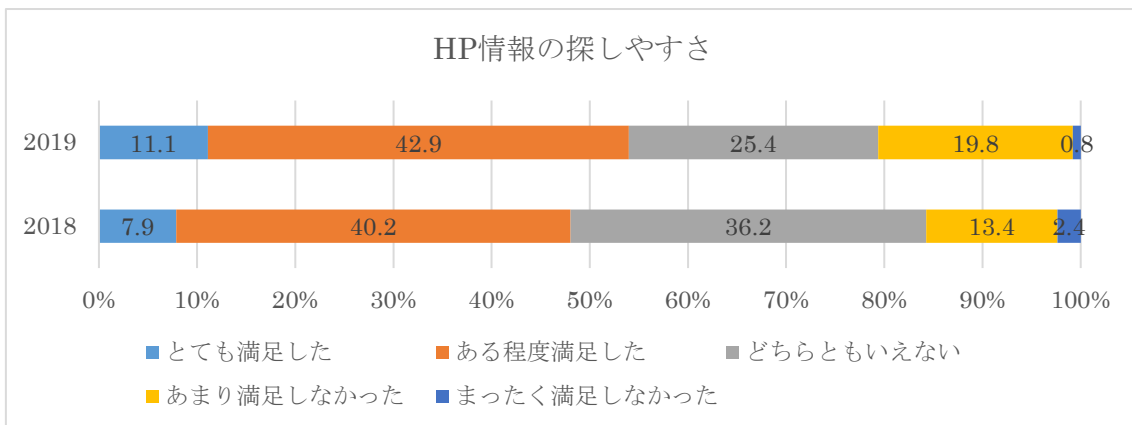
(設問)NEXI は迅速な意思決定・業務処理手順に取り組んでいますが、どのように評価されますか。



(設問)NEXIは手続負担軽減に取り組んでいますが、どのように評価されますか。

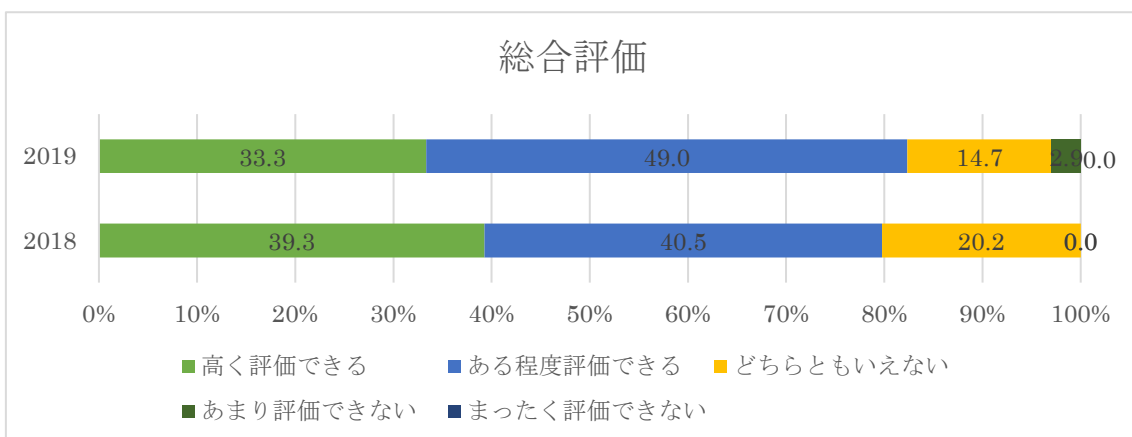


(設問)NEXIのHPについて、どの程度、満足されましたか。(HP情報の探しやすさについて)



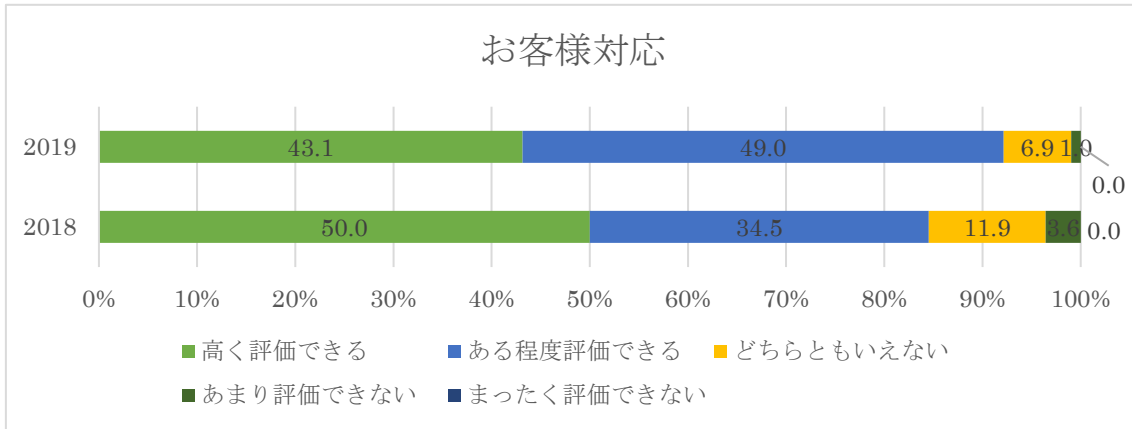
② 中堅中小企業 200社²

(設問)現在のNEXIの保険について、総合的にどのように評価されますか

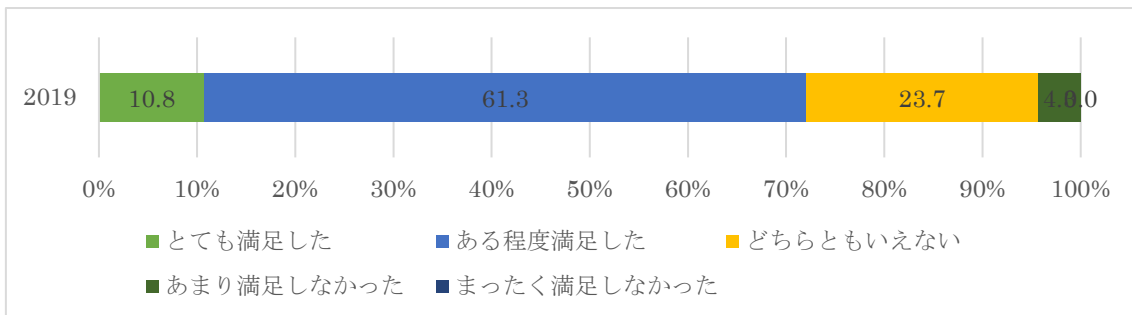


²「わからない」を除いて集計。

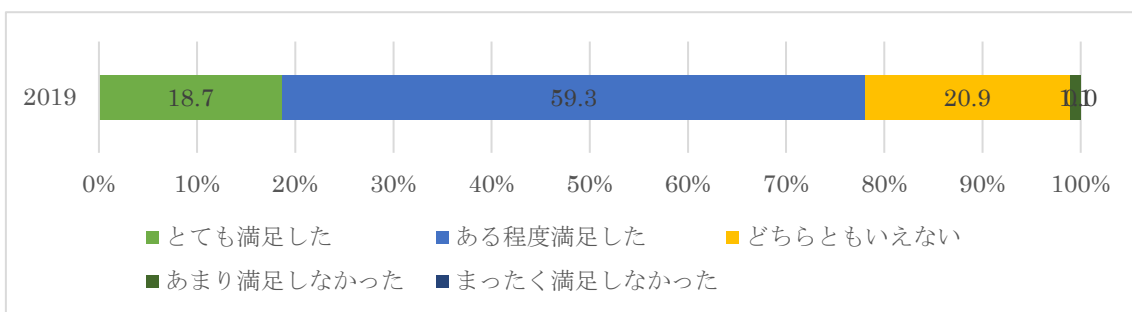
(設問) 担当者のお客様対応について、どのように評価されますか。



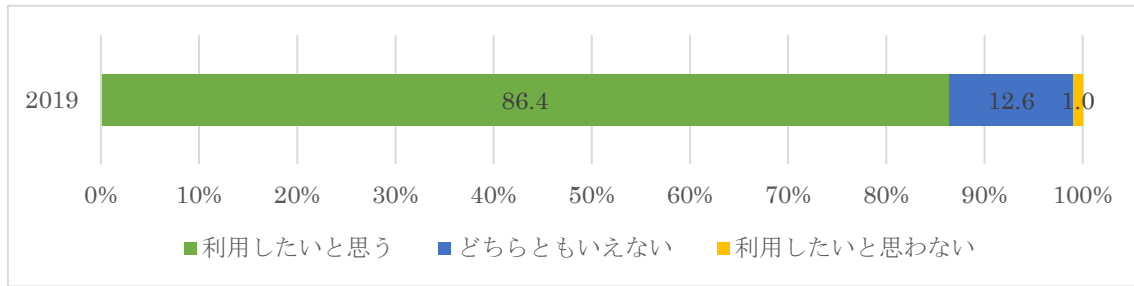
(設問) NEXI の HP について、どの程度、満足されましたか。(HP 情報の探しやすさについて)



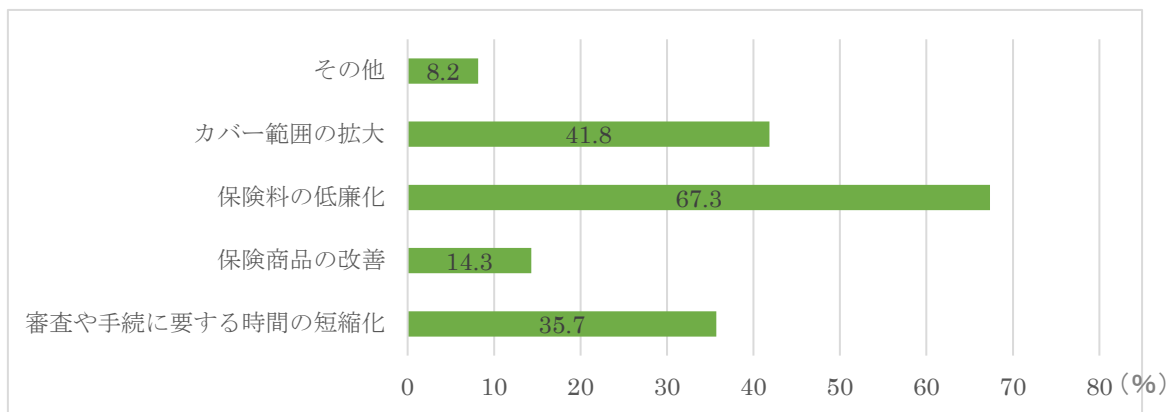
(設問) NEXI のユーザーページについて、どの程度、満足されましたか。



(設問) 貴社では NEXI の保険を、今後もどの程度、利用したいと思いますか。



(設問) 今後 NEXI にどのようなことを期待しますか。



以上

2019年度(上期)の保険事故・保険金支払の状況

株式会社日本貿易保険
債権業務部 査定グループ

1. 2019年度(上期)の概要

2019年度上期における、損失等発生通知に基づく保険事故の発生額は約430億円となりました。前年度の同期間と比べ、金額及び件数ともに増加しています。

お客様よりご通知頂いた事故発生状況をもとにした非常危険または信用危険のリスク別では、前年度同期比の金額ベースで、信用危険は半減しているものの、非常危険は5倍強の増加となりました。

同じく上期の保険金支払額は、非常危険及び信用危険とも大幅に増加し、前年度同期比2倍以上の約195億円となりました。

2. 保険事故発生と保険金支払の実績

(1) リスク別(非常危険/信用危険別)

(単位:百万円)

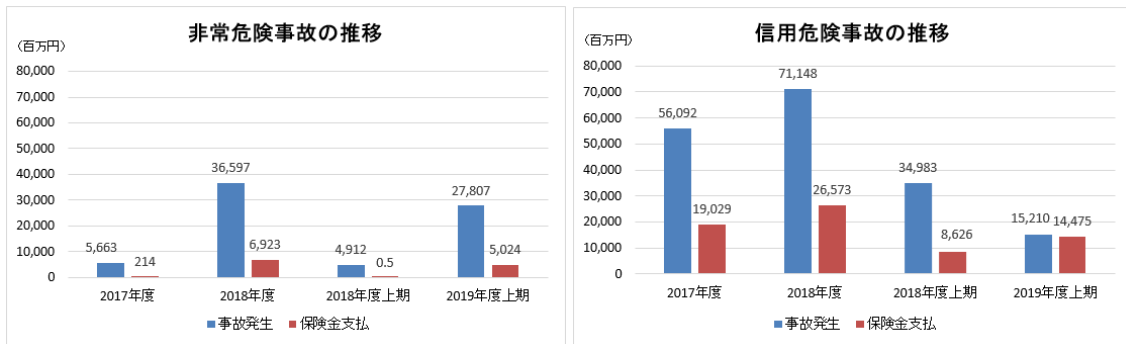
区分	危険区分	2017年度	2018年度	2018年度 (上期)	2019年度 (上期)	前年度同期 比 増減率
事故 発生 (注1)	非常危険	5,663	36,597	4,912	27,807	466.1%
	信用危険	56,092	71,148	34,983	15,210	▲56.5%
	金額合計	61,755	107,745	39,895	43,018	7.8%
	件数合計	150	200	107	121	13.1%
保険金 支払 (注2)	非常危険	214	6,923	0.5	5,024	100万%
	信用危険	19,029	26,573	8,626	14,475	67.8%
	金額合計	19,243	33,496	8,626	19,498	126.0%
	件数合計	29	61	19	43	126.3%

注1: *事故発生は、上期に受理した損失等発生通知を集計したものです。

注2: *保険金支払は、過去に受理した損失等発生通知案件について上期に支払った分を含みます。

*各項目の数字は四捨五入で表記しているため、合計と一致しないことがあります。

<2017年度～2019年度(上期)の事故発生・保険金支払金額の推移>



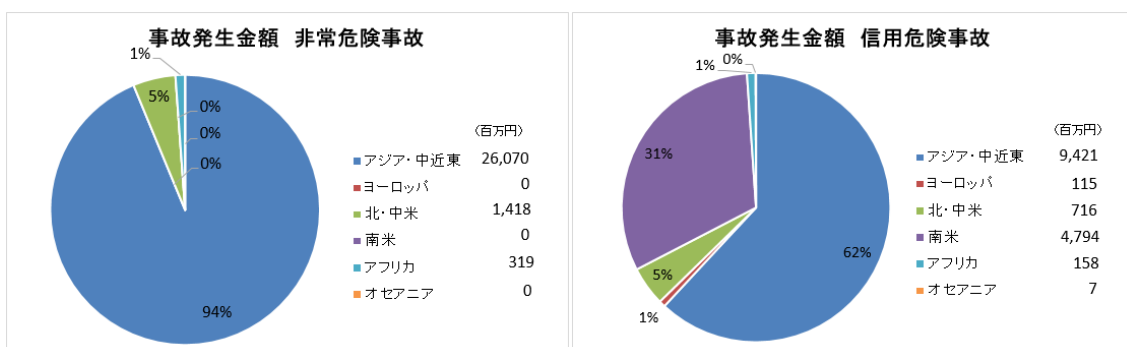
(単位:百万円)

(2) 地域別

<2019年度(上期)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	非常危険	信用危険
アジア・中近東	26,070	9,421	2,089	6,628
ヨーロッパ	0	115	0	2,466
北・中米	1,418	716	2,935	510
南米	0	4,794	0	4,796
アフリカ	319	158	0	75
オセアニア	0	7	0	0
合計	27,807	15,210	5,024	14,475



①事故発生

非常危険は、アジア・中近東が9割以上を占めています。

信用危険は、アジア・中近東が6割、南米が3割と、両地域で多くが発生しています。

②保険金支払

非常危険は、北・中米が約29億円、アジア・中近東が約21億円の保険金をお支払しました。

信用危険は、アジア・中近東が約66億円、南米が約48億円、ヨーロッパが約25億円、北・中米が約5億円となっています。

(3) 事故発生の保険種別(短期、中長期)

① 非常危険

保険種		包括区分	金額(百万円)	構成比
短期	貿易一般保険	企業総合	1,306	4.7%
		技術提供等	0	0.0%
		組合	24,925	89.6%
		個別	1,577	5.7%
	限度額設定型保険		0	0.0%
	簡易通知型包括保険		0	0.0%
	中小企業・農林水産業保険		0	0.0%
	輸出手形保険		0	0.0%
	再保険(受再)		0	0.0%
	中長期	貿易代金貸付保険		0
海外投資保険			0	0.0%
海外事業資金貸付保険			0	0.0%
合計			27,807	100.0%

非常危険の事故は貿易一般保険で発生しています。組合包括保険で約250億円、企業総合保険約13億円、個別保険約16億円の損失発生が通知されました。

事故発生事由としては、「経済制裁」、「支払国に起因する外貨送金遅延」、「自然災害」などが挙げられます。

② 信用危険

保険種		包括区分	金額(百万円)	構成比
短期	貿易一般保険	企業総合	3,691	24.3%
		技術提供等	2,091	13.7%
		組合	3,247	21.3%
		個別	446	2.9%
	限度額設定型保険		167	1.1%
	簡易通知型包括保険		32	0.2%
	中小企業・農林水産業保険		197	1.3%
	輸出手形保険		68	0.4%
	再保険(受再)		94	0.6%
中長期	貿易代金貸付保険		0	0.0%
	海外投資(※)保険		0	0.0%
	海外事業資金貸付保険		4,660	30.6%
	再保険(受再)		518	3.4%
合計			15,210	100.0%

※海外投資保険における信用事故は合法的政策変更リスク(約款第2条第1項6号)のみ

信用危険の事故では、企業総合保険約37億円、組合包括保険約32億円、中長期の海外事業資金貸付保険約47億円の損失発生が通知されました。

事故発生事由は「3ヶ月履行遅滞」が大半を占めています。

(4) バイヤー格付別の信用事故発生状況(短期)

危険区分	バイヤー格付引受時	金額 (百万円)	構成比
信用危険	GE	116	1.2%
	GA	2,263	22.6%
	EE	1,906	19.0%
	EA	905	9.0%
	EF	4,759	47.4%
	PU	82	0.8%
合計		10,032	100.0%

※バイヤーの格付けの解説は NEXI のホームページをご参照ください。

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

おわりに

2019年度上期の保険金支払は、金額、件数共に前年度同期比で増加しました。保険事故も多く発生しているため、下期も引き続き多額の保険金支払が見込まれます。

近年の貿易戦争などの保護政策の顕在化、世界各地での反政府デモの暴動化、様々な自然災害の発生等、世界情勢は流動的であり、ますます保険事故や保険金支払が増える可能性があります。

お客様におかれましては、日頃から、バイヤーや取引の状況変化にご留意いただくとともに、事故発生時には損失の防止や軽減にご協力いただいております。感謝申し上げます。万が一、お客様のお取引で、保険事故が発生しましたら、下記までご相談ください。

また、保険事故や保険金請求の各種手続きについて、ご質問やご不明な点等がありましたら、遠慮なくお問合せくださいますよう、よろしくお願いいたします。

問合せ先： 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)

以上

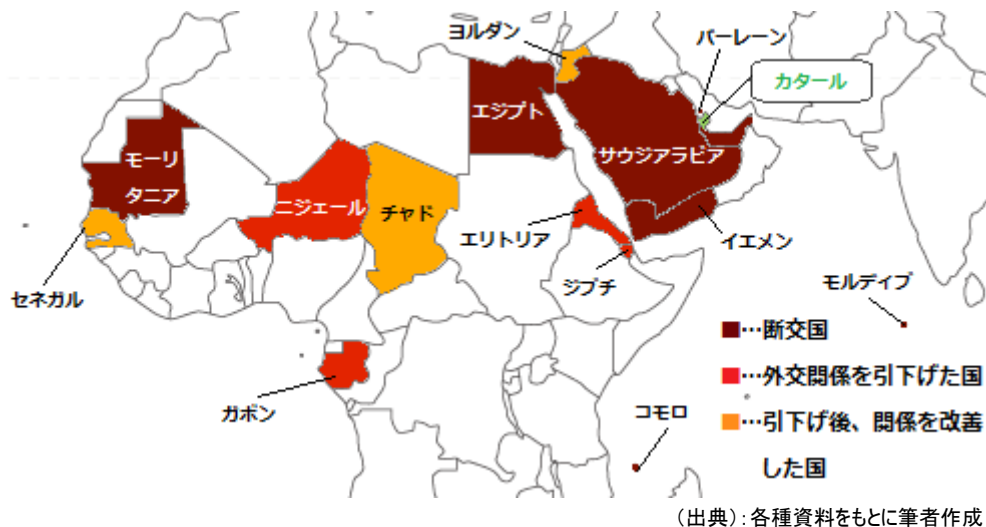
<<カントリーレビュー>>

カタール:危機から2年半、変化の兆しと今後の展望

審査部カントリーリスクグループ 加納 有莉³

2017年6月5日、カタールはサウジアラビア、UAE、バーレーン、エジプトの4カ国(以下、カルテット)を中心とする周辺諸国より、テロ支援等を理由に外交関係の断絶や引き下げを宣告された(通称「カタール危機」、図1)。断交当初、国家の債務不履行リスクを示す指標であるCDSスプレッドは1か月で約60%の急騰を見せ(図2の①)、周辺諸国からの経済封鎖によってインフラ資材や食料品輸入の供給が滞った。かかる混乱を受け、格付会社S&P社とFitch社はそれぞれ同国格付を引き下げた⁴。断交状態は今日に至っても継続しているが、2018年には財政黒字を達成する等現在のカタール経済は、むしろ安定した成長を歩んでいる。本稿では同国が危機を克服できた要因と、今後の展望について考察する。

【図1】カタール危機関係国



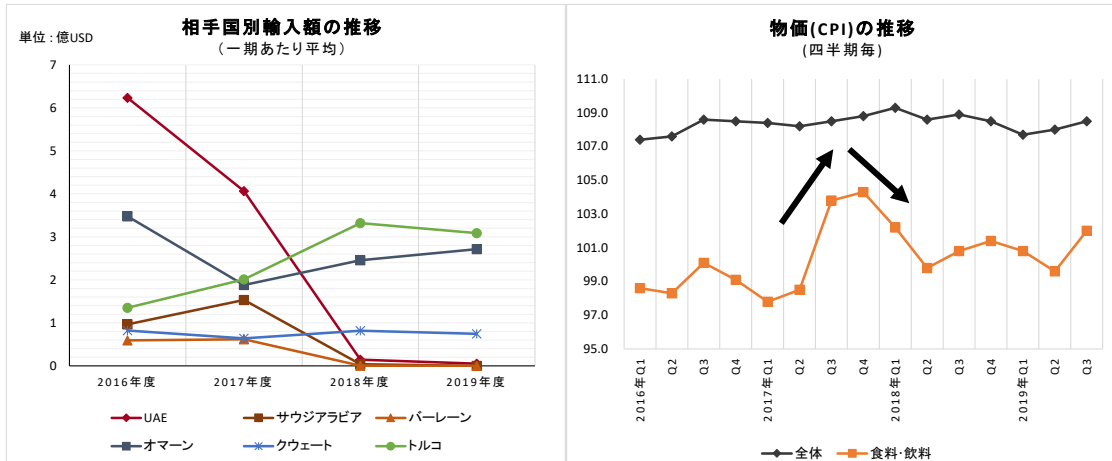
1. ピンチをチャンスに変えた方向転換

断交当初、カタールは二つの危機—①物資流入断絶の危機と、②カルテットによる同国銀行預金からの資金引き上げによる資金流出の危機—to直面した。①の危機に際し、カタールは海上封鎖によって寄港できなくなった海上輸送経路をオマーン経由に変更、2017年11月にはイラン・トルコと輸送協定を締結し、それまでサウジアラビアやUAEから輸入していたインフラ資材や食料品の調達先を振り替えた。また、

³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。なお、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。

⁴S&P社、Fitch社はともにAAからAA-へと格下げを行い、現在も同格付を維持している。Moody's社は17年7月5日に見通しを「ネガティブ」へ引き下げたが、現在は「安定的」に引き戻している。

オマーン経由の海上輸送との繋がりは、断交の直接的引き金となった「対カタール十三カ条要求⁵」内に、イランやトルコとの軍事協力の停止を求める項目があり、これに対し両国からカルテットに対する非難とカタールへの同情的姿勢が背景にあったと考えられる。また、これまで8割以上をサウジアラビアやUAEからの輸入に依存していた食料品に関しては、乳製品、鶏肉、野菜等食料自給率を上げる取組⁶がなされ、断交後に上昇した消費者物価指数(CPI)も18年以降は断交前の水準まで改善している(以下表)。



(出典):カタール開発計画・統計省をもとに筆者作成

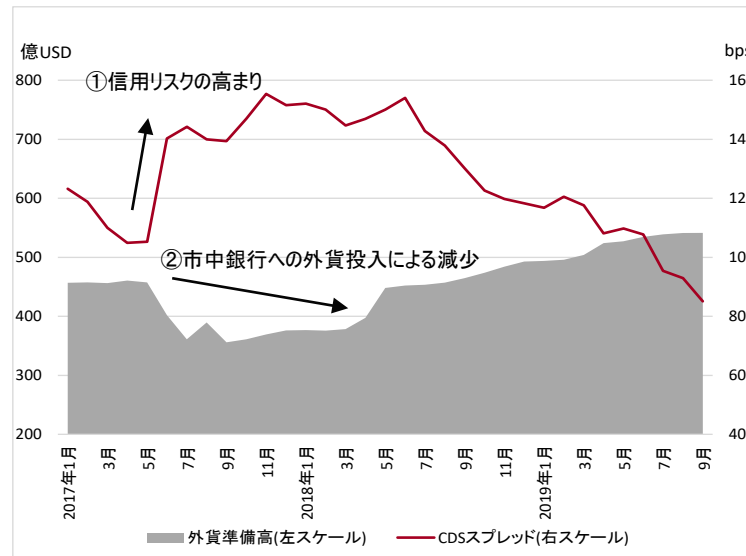
②の危機に関しては、断交直後にサウジ・UAE・バーレーンは協調してカタールの市中銀行から資金引き上げを行い、カタールの市中銀行の非居住者預金は11月末までに25%近く減少を見せた⁷。急激な資金流出に備えるため、同国中銀は外貨準備の切り崩しとカタール投資庁の保有する潤沢なソブリン・ウェルス・ファンドから資金供給を行い市場の安定性の確保に努め、その結果、上記預金残高は18年半ば頃には危機以前の水準まで回復、さらにCDSスプレッドと中銀保有の外貨準備高も危機発生以前の水準まで回復した(図2の②)。

⁵要求内容は国営メディア局アル・ジャジーラや関連機関の閉鎖等。10日以内に回答を要求するものであり、カタールにとっては受け入れ難い内容となっていた。

⁶18年3月にカタール政府が発表した「五カ年開発計画2018-2022」において食料自給率の向上が目標に掲げられた。同国乳製品メーカーのパランダ・フード・インダストリーズ社は、断交後約4,000頭の乳牛を空路で輸入し乳製品の国内生産設備を拡張した結果、断交前は2割に満たなかった乳製品の自給率は現在100%を超え、今年に入り初めて乳製品の輸出が行われた(ロイター通信、2019年6月)。また地方紙Gulf Timesは、鶏肉に関しても自給率100%を達成したと報じている(19年3月)。

⁷市中銀行の非居住者預金残高は1,846億QR(17年5月)から1,349億QR(同11月)まで減少した(同国中銀「Monthly Monetary Bulletin」)。

〔図2〕CDS スプレッドと外貨準備高の推移



(出典)：カタール開発計画・統計省、カタール中銀及び各種資料をもとに筆者作成

2. 断交に耐えることができたもう一つのファクターは、強みの LNG 産業

上記に加え、LNG 産業の拡大が危機打開へのさらなるコンフィデンス要因にもなっている。カタールにとって LNG は輸出の 4 割以上を占める主要産業であり、LNG 輸出量は世界一を誇る⁸。政府は LNG 目標生産量を現在の年間 7,700 万トンから 2027 年までに 1.26 億トンへ増やすことを発表しており⁹、ペルシャ湾沖に位置する世界最大級のガス田であるノースフィールド¹⁰の、2005 年以降約 12 年間続いたモラトリウム(開発自粛)を解除し、現在増産に向けた準備を進めている。また輸出の約 15%を占める原油輸出に関しては、2018 年 12 月に OPEC からの脱退を宣言した。同国の OPEC 諸国に占める原油輸出の割合はおよそ 2%に満たないが、脱退によって協調減産の制約には縛られないことになる。

3. 雪融けに向かうか—イランが今後のポイント

現在も断交状況は継続するも、今年に入り同国を巡る風回りにはやや変化が見えてきた。3 月に UAE がカタールに対し同国貨物の海上輸送制限を解禁、7 月にはヨルダンがカタールからの経済支援を理由に外交関係を正常化、また 12 月に開催されたカタールがホスト国を務めるガルフカップ(サッカー)には断交国も参加を表明した。さらに、12 月 10 日にサウジアラビアで行われた第 40 回 GCC 会合には、カタール側は昨年の出席者よりも高位である首相が出席した。17 年の断交がカルテットによって一方的に宣言されたということを踏まえると、19 年以降は寧ろサウジアラビアを中心にカルテット側からカタールに歩み寄りの姿勢を見せているように窺える。サウジアラビアはイランとの緊張感が高まる中、イラン・カタールの接近を食い止

⁸ オーストラリアの LNG 生産量はカタールに迫っており、月次では 18 年 11 月に初めてオーストラリアがカタールを抜き、輸出量第 1 位となった。尚、カタールは日本にとって LNG 輸入の 12%を占める第三位の輸入相手国である(18 年)。

⁹ 19 年 11 月発表。また同国政府は 24 年までには 1.1 億トンの増産を目指すを発表している(18 年 9 月)。

¹⁰ 同ガス田はカタール領とイラン領に跨っており、イラン側のガス田はサウスパルスフィールドと呼ばれる。仏 TOTAL がイラン国営石油会社と開発契約を締結していたが、18 年 8 月に米国対イラン制裁を懸念しプロジェクトからの撤退を発表した。

めたいとの思惑があり、さらに OPEC 諸国の国際市場に占めるシェア縮小への危惧から湾岸諸国間での大きな対立を避けたいと考え始めたことが背景にある。またカタールとしても、22年に控えた FIFA サッカーワールドカップ開催国として、周辺国とこれ以上の関係悪化は避けたいところである。

一方、LNG 増産に向けノースフィールドガス田の開発を急ピッチで進めるカタールは、サウスパルスガス田を持つ対岸のイランとの関係にも配慮する必要がある。断交が続く中、トルコからの貿易の中継地の役目を果たすイランとの関係を悪化させることは自らの首を絞めることにもなり得る。今後のカタール外交は、カールテットとイランとの距離間を保ちながらの難しい舵取りが迫られる。

(12月20日記)