

貿易保険の概要

株式会社日本貿易保険

2024年8月6日



1. 日本貿易保険（NEXI）について



- 日本企業の海外ビジネスをサポートする保険制度としてこれまで**70年以上の実績**を有する。
- 1950年の制度発足以来、**政府（経済産業省）が運営**してきたが、2001年よりNEXIが運営。
- 対外取引において生ずる通常の保険によつて救済することができない危険を保険する事業を行う。

【貿易保険の制度イメージ】



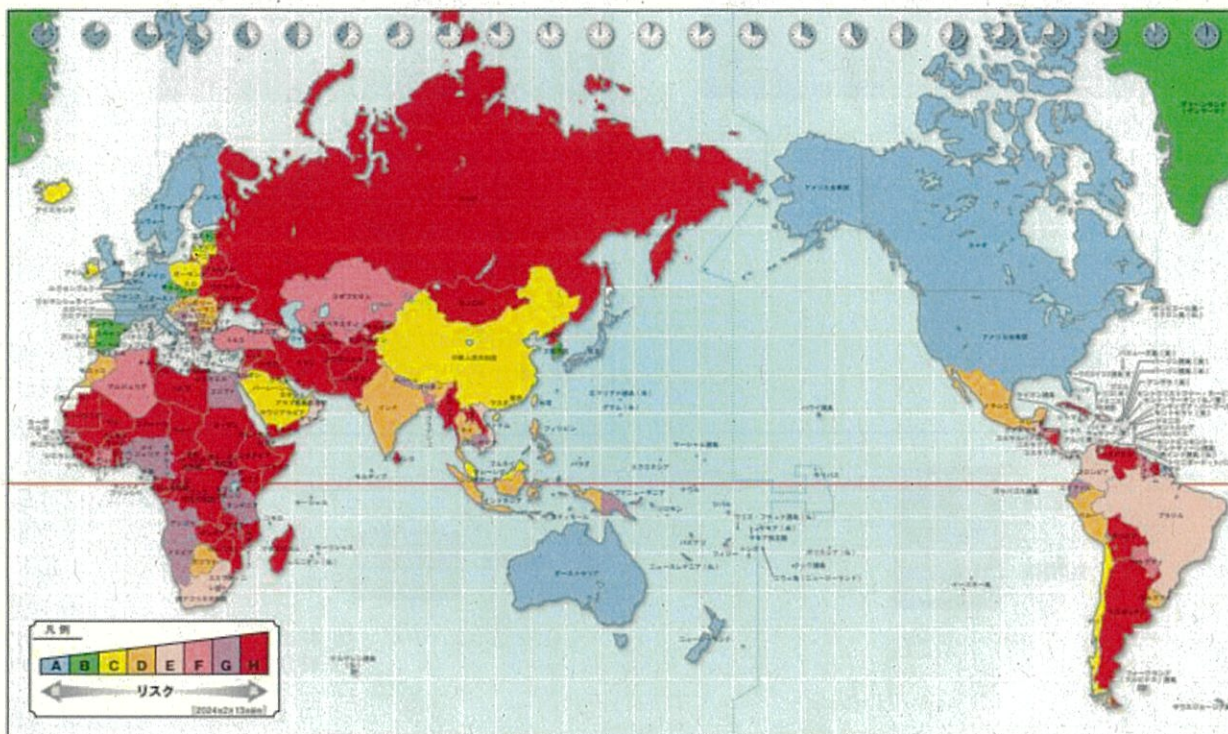
名称	株式会社 日本貿易保険 (NEXI: Nippon Export and Investment Insurance)
沿革	・ 2001年4月に経済産業省100%出資の独立行政法人として設立。 ・ 2017年4月より 政府100%出資の特殊会社として株式会社化
事務所	東京、大阪、パリ事務所、ニューヨーク事務所、シンガポール支店
役職員数	262名（2024年4月1日）
資本金	1,693億5,232万4,369円（全額政府出資）
事業内容	貿易保険事業
ホームページ	https://www.nexi.go.jp



2.貿易保険について 引受方針（国カテゴリー）

- カントリーリスクに応じて各国をA~Hの8ランクに分類し、ランクに応じた保険料率を適用。
- カントリーリスクの高い国は、引受金額や決済期間を一部制限。

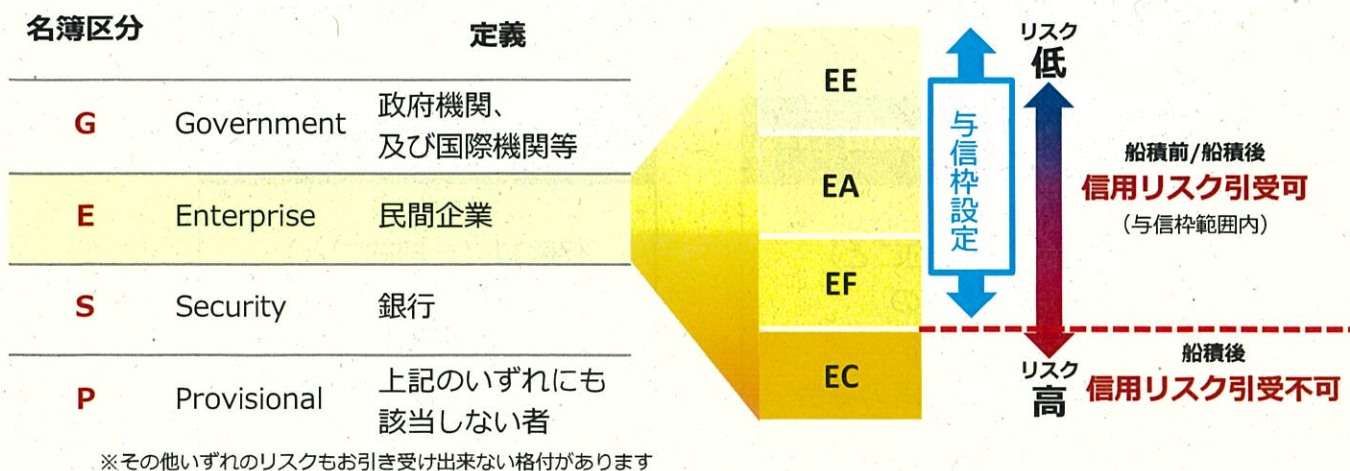
【カントリーリスクマップ】



5

2.貿易保険について 引受方針（バイヤーの格付）

- 信用調書等にもとづき、取引先（バイヤー、海外商社）の信用状態についてNEXI独自の与信審査を行い格付し与信枠を設定、設定された格付に応じた保険料率を適用。
- NEXIによる格付をバイヤーの信用調査情報として活用することで、貿易取引におけるリスク回避が可能。

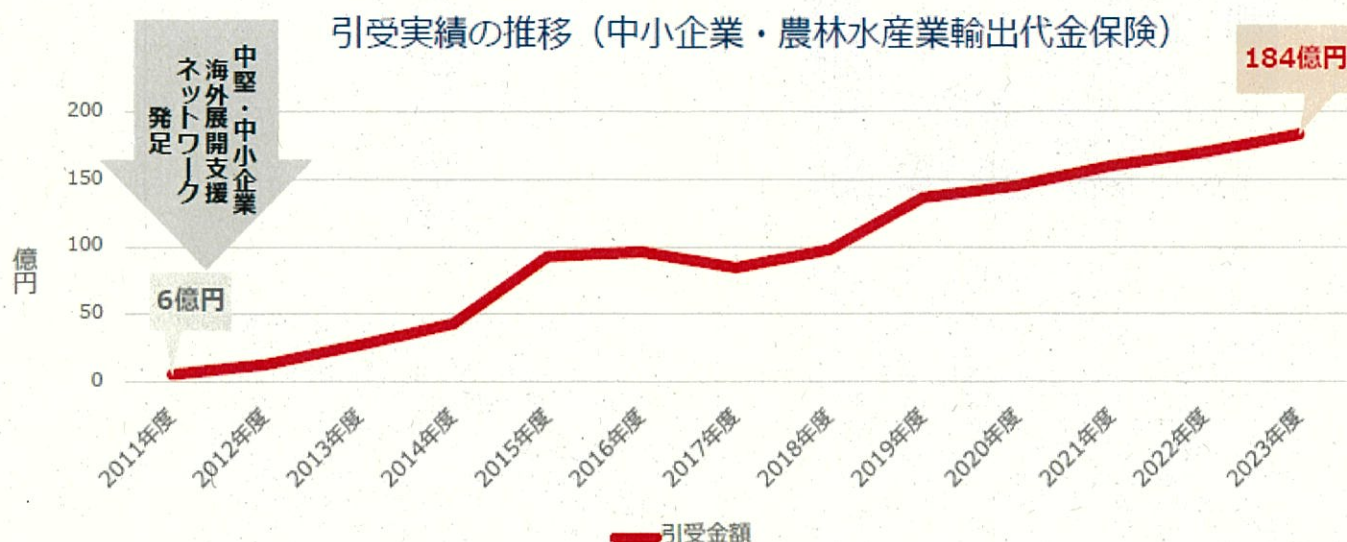


6

2.貿易保険について

中小企業・農林水産業輸出代金保険の引受推移

中小企業・農林水産業輸出代金保険の引受保険金額実績は年々伸びており、2023年度は約184億円

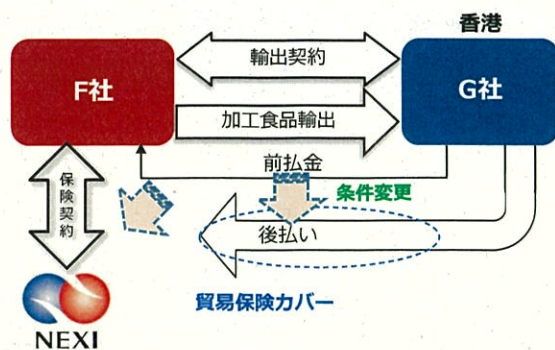
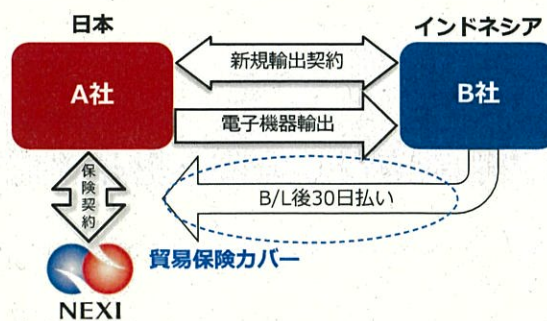


3.活用事例

貿易保険が有効なケース

（ケース1）新規取引先との代金回収リスクのカバー

電子機器メーカーA社は、商談会への参加をきっかけに、インドネシアのバイヤーであるB社から取扱い商品について引き合いを受けた。商談を進める中、B社から**船積み後30日以内の電信送金**（T/T 30 days after B/L date）の決済条件の提示を受けた。A社は、日系海外現法向けに輸出実績はあるものの、現地資本企業向けの輸出取引は初めてであり、かつ後払い決済のため、B社の与信を危惧して貿易保険を利用した。



（ケース2）前払から後払い決済への変更による回収リスクのカバー

加工食品製造業者F社は、2年前より香港のバイヤーG社向けに前受金にて加工食品を輸出販売していた。取引金額は年々伸びていたところ、G社より**前受金から後払いへ決済条件の変更**希望を受けた。F社は取引継続のためG社の希望に応じるべくG社の信用調査を検討したが、調査には時間とコストの制約があった。そんな中、G社はNEXIで引受可能な格付（EF格）を取得していたことから、F社はG社の後払いリスクに対して貿易保険を利用した。



ご清聴ありがとうございました。

本店（含 沖縄）

営業第一部 お客様相談窓口

TEL : **0120-671-094**

Mail : **sme-support@nexi.go.jp**

大阪支店（福井、岐阜、愛知 以西）

お客様相談窓口

TEL : **0120-649-818**

Mail : **sme-support-osaka@nexi.go.jp**