

欧州の取引信用リスクヘッジ状況

－信用保険とファクタリングを中心に－

主席研究員 西原 秀津

目 次

1. はじめに
2. 信用リスクと信用保険
 - (1) 売掛債権と信用リスク
 - (2) 債務不履行
 - (3) 信用保険
3. 欧州の信用保険を取り巻く状況
 - (1) 企業倒産動向
 - (2) 信用保険分野における欧州市場の重要性
 - (3) ファクタリング
 - (4) 信用保険とファクタリングを組み合わせたリスクヘッジ
4. 日本の状況
 - (1) 企業倒産動向
 - (2) 信用保険の普及
 - (3) ファクタリング
5. 日本の信用保険市場への示唆
 - (1) 信用保険の普及に向けた課題
 - (2) 欧州の情報から得られる示唆
6. おわりに

要旨

わが国では近年急速に企業倒産が増加しており、企業にとっては取引先が倒産することで売掛債権が踏み倒される危険が高まっているが、専用の保険商品である取引信用保険の加入率は、低位に留まる現状となっている。

本稿では、まず取引信用保険とはどのような損害保険であるのかを説明したうえで、取引信用保険の先進地域である欧州での状況、特に日本では広く取り組まれていない、取引信用保険とファクタリングとの組み合わせによるリスクヘッジ手法を紹介する。

日本で信用保険の加入率が低い直接の要因としては、企業に対するリスクおよびニーズの喚起が十分でなく、信用保険がそもそも広く知られていないことが挙げられる。また、その遠因として、保険の営業現場における売りやすさが不十分であることに加えて、従来とは異なる切り口からのリスクヘッジ提案が不足していた可能性がある。

欧州で盛んな、取引信用保険とファクタリングの組み合わせ手法を日本市場に応用できる可能性に本稿で触れることで、信用保険普及への工夫や取組みが活性化され、信用保険によって取引の安全性が確保される企業が増えれば幸いである。

1. はじめに

2025年4月から10月にかけて、大阪府において「2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）」が開催された。スタッフ等を除く一般来場者数が累計2,500万人を超える盛況なイベントとなった一方で、複数の海外パビリオンの建設工事において、建設業者の多重的な取引構造のなか、一部の建設業者（中小受託事業者）において建設費の一部が支払われず問題化していることも報道され、国民の知るところとなった。この件では、被害者の会が行政に救済を求めるに至っているが、大阪府の回答および政府の見解では、民間企業同士の契約において商品や役務（以下「商品」）について、その提供者（以下「売主」）が代金不払いに遭うリスクについて行政にて救済を行う義務はなく、当事者たる売主が自身の判断と責任においてリスクに対処するしかないことが改めて明確にされたことが記憶に新しい。

一般的には、代金不払いが一時的なものであれば最終的に支払われる可能性があるが、買主が経営に行き詰まり破綻してしまった等の場合は代金の回収は困難になる。企業信用調査会社の資料によれば、倒産さらには連鎖倒産が近年急激に増加している状況が示されている。2020年に蔓延が深刻化した新型コロナウイルス感染症に伴う企業活動縮小への対抗策として政府が打ち出した支援策が終了していくにつれ、経営不振企業の淘汰が表出してきたとも指摘されている。

信用リスクに対しては専用の損害保険である「取引信用保険（以下「信用保険」）」が存在しており、企業間取引を行っている売主各社が信用保険に加入していれば代金を受け取る権利を保険で保全することができ、ひいては連鎖倒産の防止にも繋がる。かかる状況にありながら、日本損害保険協会が2024年に中小企業層へ実施した実態調査によれば、信用保険の加入率は調査対象の保険商品の中で最も低く、そもそも約50%の企業が信用保険を「知らない」と回答しており、まだ世間に浸透していない状況にある¹。

本稿では、まず信用保険とはいかなる損害保険商品であるか説明したうえで、信用保険の先進地域である欧州の状況、殊に特徴的な、ファクタリングとの組み合わせによるリスクヘッジ事例を紹介する。さらには日本の状況を述べて、欧州で盛んな手法を日本市場に導入することで信用保険の普及に寄与する可能性を考察する。本稿が信用保険への理解および普及活動への一助となれば幸いである。

なお、本稿における意見・考察は筆者の個人的見解であり、所属する組織を代表するものではないことをお断りしておく。

¹ 日本損害保険協会「中小企業におけるリスク意識・対策実態調査2024 調査結果報告書」（2025.3）

2. 信用リスクと信用保険

本項では、信用保険と関連の深い、売掛債権と信用リスク、債務不履行、および信用保険について説明する。

(1) 売掛債権と信用リスク

本稿における基本用語である、売掛債権および信用リスクについて説明する。

a. 売掛債権

売掛債権とは、代金後払い型の商品売買等契約²において、売主が買主へ商品を提供することによって得る、代金を受け取る権利（金銭債権）である。

売掛債権には、後述の信用リスクがあるほか、手元現預金と同じようには仕入代金等の支払いに使えない欠点³がある。

b. 信用リスク

信用リスクは、買主の財務状態悪化等が原因で、売主が売掛債権を回収できなくなる（踏み倒される）ことを指す⁴。

代金後払い型の取引は、買主が期日に代金を支払ってくれるとの信用を前提としているが、商品の引き渡しと代金の引き渡しに時間差があり、図表 1 にまとめたように「商品を渡したのに代金がもらえない」状況が起こりうる。

図表 1 代金が支払われない状況ごとの性質の違い

支払遅延の程度 および買主の状況	売買契約 との関係	代金の 回収可能性	リスクの 主な性質
倒産による 代金不払い	契約違反 (債務不履行)	極めて低い	信用リスク
長期的支払遅延		低い（倒産に至る場合もある）	
短期的支払遅延		回収できる場合も、長期的支払遅延へ移行する場合もある。	事務リスク 信用リスク
商品品質等に問題を 指摘しての代金不払い ⁵	係争中につき不明	係争中につき不明	商事リスク

(出典：日本銀行、中小企業金融サポート機構ほかの資料をもとに作成)

² 代金後払い型取引の典型的な決済方法として、「請求書払い」（一定期間の取引の代金を後日まとめて1つの請求書に記載し、売主から買主へ請求する手法）が、効率的であるため広く利用されている。

³ 売掛債権が、約束手形（2027年3月末を目途に実質的に廃止予定）や電子記録債権の形態で保有されている場合は、手形法に基づいて一定の流動性を持つが、現金と同列の汎用的利便性はない。

⁴ 「債務不履行リスク」や「デフォルトリスク」と表現されることもある。

⁵ 納品された商品に欠陥があること（契約不適合責任の指摘）等を理由に、買主が代金の支払いを拒絶する場合は、売掛債権・買掛債務の存在自体が係争中であるため、解決するまで信用リスクとは別問題となる。

(2) 債務不履行

本項において債務不履行とは、代金後払い型の取引において、買主が買掛債務を履行しないことを指す⁶ものとする。

また、その内訳として、法的倒産および支払遅延について、以下に説明する。加えて、商品品質に関する争いによる代金不払いの扱いについては、債務不履行とは分けて認識する必要がある旨を説明する。

a. 法的倒産

法的倒産には、大別すると、清算型⁷と再建型⁸のバリエーションがあるが、いずれも買主の債務の扱いは破産管財人（またはそれに準ずる者）等の判断に依存する⁹こととなり、売主単独での代金回収に支障が生じることとなる。売主が売掛債権を満足に回収できる可能性は非常に低い。

b. 支払遅延

買主が期日までに代金を支払っていないことを指す。ただし、図表 1 のとおり、遅延の状況によって回収可能性に関わる性質には違いがある。

支払いの催促に効果が無い、もしくは、連絡が取れない（いわゆる、夜逃げ等）状況で支払遅延が長期化した場合、売主としては、回収見込みの非常に薄い売掛債権をいつまでも抱えているわけにはいかず、回収を断念せざるを得ないケースも生じる。このような遅延については、多くの信用保険において「長期的支払遅延 (protracted default)」としての定義¹⁰が設けられて、単なる（短期的な）支払遅延とは区別される。

(3) 信用保険

本項では、信用保険¹¹の概略、保険の対象、契約手続き、信用力の審査、および保険事故となる事由について説明する。なお、保険契約ごとに実際の内容の詳細は異なるため、一般的な内容を説明する。

⁶ 民法第 415 条 1 項において債務不履行は「債務者がその債務の本旨に従った履行をしないとき又は債務の履行が不能であるとき」と規定されており、金銭債務の場合は金銭自体が無限に代替可能な存在であることから履行不能はあり得ず、不完全履行に分類される。ただし、本稿における信用リスクの観点で用いる用語や考え方の混同を招く危惧があることから、民法第 415 条 1 項の定義は本稿で用いない。

⁷ 日本では、破産法に基づく破産、もしくは、会社法第 510 条等に基づく特別清算による倒産等を指す。

⁸ 日本では、民事再生法や会社更生法の手続きによる倒産を指す。

⁹ 破産法第 78 条では「破産財団に属する財産の管理及び処分をする権利は、裁判所が選任した破産管財人に専属する」と規定されている。

¹⁰ 信用保険に関する国際的業界団体である、国際信用保険保証協会 (International Credit Insurance & Surety Association : ICISA) によれば、期日を 6 カ月過ぎても代金が支払われない場合に protracted default とすることが一般的である。

¹¹ 本稿では、国内用の「取引信用保険」、輸出用の「輸出取引信用保険」や「貿易保険」といった名称で呼ばれる信用保険を指すものであり、身元信用保険は含まない。

a. 概略

信用保険とは、商品売買等の取引において発生した代金の債権（売掛債権）の信用リスクを補償する損害保険である。

なお、輸出取引用の信用保険契約においては、信用リスクとセットで非常リスク¹²も引き受けることが一般的に行われているが、本稿において非常リスクについては割愛する。

b. 保険の対象

企業間での売買取引契約や役務提供取引契約等によって発生する売掛債権が、保険の対象となる。ただし、売主と同一グループ内の企業（親会社、子会社、関連会社等）との取引等は対象外¹³となる。

c. 契約手続き

一般的な保険契約においては、売主は買主の一覧表等を保険会社へ提出し、保険会社は買主それぞれについて審査を実施して与信限度額を設定のうえ、保険契約の引受条件、保険料等を売主に提示し、売主は保険料を支払って保険契約者となる。

信用保険においては情報の非対称性が存在しており¹⁴、買主による、いわゆる逆選択¹⁵を防止するべく、原則として売主が取引しているすべての買主を保険の対象とする包括保険方式が一般的である。また、売主において損害発生防止および損害極小化のインセンティブが働くよう、損害額の一部は売主の負担に残す「縮小率」が一般的に設定される。保険期間は通常1年である。

なお、商品売主と保証契約を交わした保証会社を保険契約者かつ被保険者とし、買主が商品代金を売主へ支払わないことに対して保証会社が売主へ保証金を支払い、かつ、保証会社からの請求に対しても買主が支払わない状況が発生した場合に、保証会社が被る損害を保険会社が補償する、保証機関型信用保険と呼ばれる引受形態も存在する。

d. 信用力の審査

保険会社は、それぞれの買主について信用力を審査し、売主との取引状況（商品の内容、取引額、売買取引に定められた支払猶予期間の日数など）を考慮した与信限度額を設定する。

¹² 非常リスクとは、買主の所在国政府による送金制限、戦争、天災等の貿易当事者にとって不可抗力的な理由によって代金回収が阻害される危険を指す。一般的にポリティカルリスクともいう（損害保険事業総合研究所「保証信用保険とそのアンダーライティング」（2022.9））。

¹³ グループ内企業との取引は、実質的に信用リスクが生じていない可能性があり、保険対象外である。

¹⁴ 売主は売買取引を通じて買主に関する情報を多く持ちうることに比して、保険会社は直接的な関係のない買主の情報を得る手段が限定的である。

¹⁵ 経営状態が良くない買主だけを保険の対象とする（経営状態に問題が無いと売主が考える買主については保険をかけずに保険料を節約する）ことを売主が希望すること等を指す。

信用力の審査においては、保険会社が独自の情報源から入手した、もしくは売主から提供された買主の決算資料およびその他定性的情報資料等を分析し、保険期間中に保険事故（経営悪化からの代金支払遅延や倒産）が発生する可能性の度合を算定する。

与信限度額の設定に際しては、買主企業自体の信用力（決算状況など）だけではなく、売主からその買主に対する向こう 1 年間の売上発生見込み額、売買契約上で定めた支払猶予期間日数、取引回数および季節性の偏り、といった要素が勘案される。仮に、売主にとって年間売上見込み 1,200 万円の買主であるとの告知があり、季節性の偏りがなく毎月 15 日に必ず 100 万円の売上が継続的に発生し、かつ代金支払猶予期間が出荷後 40 日の売買契約であって、代金の入金が遅延したと判明し次第すぐに次回出荷を止めることが徹底される売主であるならば、売掛債権の最大集積額の理論値は取引 2 回分の 200 万円となる。現実には、売掛債権の発生が完璧に平準化されるわけではなく、季節性の偏りが大きい場合は 1 年分の売上が 1 か月以内に集中して発生することもあり、売掛債権の最大集積額の理論値を年間売上見込みとほぼ同額とすることが妥当というケースもある。

また、信用力は永続的なものではなく、時間の経過とともに変動するほか、突発的に発生した事件の影響を受ける場合もあり、定期的および不定期的な与信限度額の再設定、つまりは審査しなおしが必要である。

審査体制を安定的なものとするためには、多数の企業に関する膨大なデータベースの継続的管理と専門の審査要員の確保が必要となっている。また、買主企業についての情報収集工程を含め、審査には日数を要するため、売主が保険加入を望んでも即座に契約できるわけではないことも信用保険の特性であり、審査の効率化と審査精度維持のバランスを取ることが求められている。

e. 保険事故となる事由

一般的に、取引先で法的倒産 (insolvency) および長期的支払遅延 (protracted default) が発生した場合に、信用リスクの保険事故となる¹⁶。

3. 欧州の信用保険を取り巻く状況

本項では、欧州における企業倒産動向について触れたうえで、信用保険分野における欧州市場の重要性、ファクタリング、および信用保険とファクタリングを組み合わせたリスクヘッジ手法について説明する。

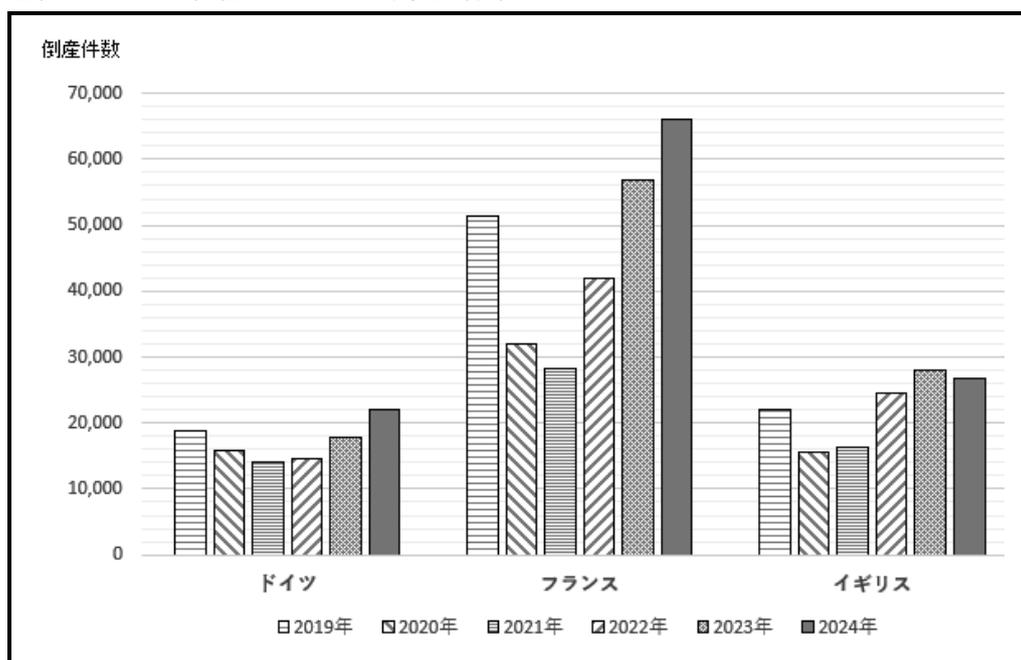
¹⁶ 具体的には、取引先の破産手続き、再生手続き、会社更生法手続開始、特別清算開始の申し立て、手形交換所の取引停止処分等（なお、法的倒産を規定する法制度は国によって相違がありうる）が発生した場合と、支払期日から保険契約で定めた所定の期間を経過してもなお買主が債務を履行しない場合に、信用リスクにかかる保険事故の事由となる。

(1) 企業倒産動向

欧州主要国である、ドイツ、フランス、イギリスにおける企業倒産件数は、図表 2 のとおり、いずれも新型コロナウイルス感染症蔓延期に一旦減少し、コロナ禍の収束とともに増加するトレンドを辿ってきた。

2024 年に関しては、3 カ国ともコロナ禍前（2019 年）の水準を上回る倒産件数となっている。

図表 2 欧州主要国における企業倒産件数グラフ（注）



（注）Allianz Research の資料をメインに、一部不足する情報を、グループ本社をイタリアに置く信用調査会社 CRIF のドイツ法人ウェブサイトから補って作表した。

（出典：Allianz Research, “The corporate battlefield: Global insolvencies in times of war economics”（2025.3）および CRIF ウェブサイトをもとに作成）

(2) 信用保険分野における欧州市場の重要性

a. 世界 3 大信用保険会社

信用保険は 19 世紀はじめにイギリスで誕生し、産業革命によって拡大する経済を支え、発展していった。現在、世界の信用保険市場は、一部保険ブローカーによる推定によれば、大手信用保険会社 3 社でシェアの約 7 割¹⁷を占める寡占市場となっている。また、それら 3 大信用保険会社は、図表 3 のとおり、すべて欧州が本拠地である。

かつて、度重なる戦争の舞台となった欧州では、国際貿易において必然的に付いて回

¹⁷ 2024 年 12 月時点で、Allianz Trade が世界シェアの 31%、Atradius が 22%、Coface が 14%、その他が 33%を持つと推定される（なお、中国の保険会社についてはシェア推定の算定外とされているものがある）（AU Group, “Global Credit Insurance market survey”（2025.6））。

るポリティカルリスク（戦争危険等）を引き受ける保険会社がなく、各国で国営機関が設立されてその役割を担っていた。しかし、後には民間保険会社もポリティカルリスクを引き受けるようになっていき、逆に Coface¹⁸のように国営機関がのちに民営化されるケースも出てくることとなった。これらの源流の中から成長と合併の歴史を繰り返して、現在の大手3社となっている¹⁹。

図表 3 3大信用保険会社の本社および設立時期

社名	現在の本社所在地	設立年
Allianz Trade ^(注1) (Euler Hermes)	フランス	1917年：前身会社が設立された。
Atradius ^(注2)	オランダ (実質本社)	1925年：前身会社が設立された。
Coface	フランス	1948年：フランス政府により設立された。

(注1) フランスに本社を置く、世界的な大手信用保険会社。正式社名は、「Euler Hermes SA」。

アリアンツグループの傘下であり、2022年3月以降は「Allianz Trade」をブランド名として使用する。

(注2) スペインを正式な本社所在地としつつ、オランダに実質的な本社を置く、世界的な大手信用保険会社。正式社名は、「Atradius Credito y Cauccion S.A. de Seguros y Reaseguros」である。

(出典：ICISA および各信用保険会社の資料をもとに作成)

b. 欧州の信用保険市場の規模

信用保険の市場として、欧州は世界全体のなかで突出した位置にいる。図表4はCofaceの収入保険料の地域別割合をまとめたもので、欧州が約5割を占めることが分かる。

図表 4 信用保険の地域別市場規模推定比率

地域	2023年 の推定比率 (%)
欧州	50%程度
北米	9%程度
アジア太平洋	7%程度
その他	34%程度
合計	100%

(出典：Coface, “FY-2023 Results Presentation to Financial Analysts”

(2024.2)をもとに作成)

¹⁸ フランスに本社を置く、世界的な大手信用保険会社。正式社名は、「Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur」である。

¹⁹ 各社とも合併や統合が多く、ルーツは複数の解釈がありうる。

c. 信用保険の普及状況

欧州全体を俯瞰しての信用保険加入率の算出は難しく、情報源や対象業種・企業規模等の差異によって推定値のばらつきが大きいですが、以下のとおり、概ね欧州主要国での加入率は高いことが窺える。

- 市場調査会社 Global Growth Insights によれば、欧州における 2024 年の信用保険加入率は、特にドイツ、フランス、イギリスで高い傾向にあり、これらの国においては、およそ 65%の企業が信用保険を活用している²⁰。
- Marsh によると、イギリスでの 2025 年の信用保険加入率は、製造業分野で 80%、ライフサイエンス分野で 70%、テクノロジー分野で 66%、専門的サービス分野は 62%とのことである²¹。
- イギリスとアイルランドの建設資材流通業者の業界団体²²によれば、2024 年は加盟企業の 45%が信用保険を利用していたとされている。

なお、商品売主が信用保険の契約者とならない取引であっても、後述するように、信用保険とファクタリングを組み合わせたリスクヘッジ手法（ファクタリング事業者が保険契約者となる形態）で信用保険に支えられている可能性がある。

(3) ファクタリング

a. ファクタリング (factoring) の概要

イギリス政府機関の内部マニュアルによれば、ファクタリングとは、債権譲渡に絡めた様々なサービス（債権譲渡による早期現金化、信用リスク対策、債権管理業務、代金受け取り業務、等）に用いられる用語であり、広い意味を持っている²³。

また、ファクタリング事業者が提供するサービスは複数の類型に分かれており、それぞれ性質が異なるため、主なものを以下に説明する。概要は図表 5 のとおりである。

図表 5 欧州における主なファクタリングの種類

ファクタリングの種類	商品売主にとっての信用リスクヘッジ	商品売主にとっての資金繰り改善	一般的特徴
フルサービスファクタリング	効果あり	効果あり	債権譲渡時点で対価が売主に支払われる。その後は、すべてファクタリング事業者が対応する。

²⁰ Global Growth Insights ウェブサイトによる。

²¹ Marsh ウェブサイトによる。

²² 建築資材販売業者連盟 (Builders Merchants Federation) ウェブサイトによる。

²³ HM Revenue & Customs の内部マニュアル (VATFIN3220) による (HM Revenue & Customs ウェブサイト)。

ファクタリングの種類	商品売主にとっての信用リスクヘッジ	商品売主にとっての資金繰り改善	一般的特徴
リコース型ファクタリング	効果なし	効果あり	債権譲渡時点で対価が売主に支払われる。ただし、売掛債権が不良化した場合、買い戻す義務がある。
マチュリティファクタリング	効果あり	効果なし	債権譲渡時点では対価が売主に支払われない。買主が代金を支払うか、事前設定した期日を過ぎても代金が支払われない場合に、売主に対価が支払われる。

(出典：HM Revenue & Customs ウェブサイトほかをもとに作成)

(a) フルサービスファクタリング (full service factoring)

ノンリコース型ファクタリング (non-recourse factoring) や従来型ファクタリング (traditional factoring)、メインのファクタリング (main line factoring) とも呼ばれる。

商品売主の企業が保有する売掛債権をファクタリング事業者へ売却(債権譲渡)し、売掛債権の支払期日を待たずして現金化できる金融手法である。現金化の際、商品売主はファクタリング事業者へ手数料を支払う。この方式では、仮にファクタリング事業者が売掛債権を買い取ったあとに商品買主が倒産し、売掛債権が不良化したとしても、売掛債権とそのリスクは商品売主に戻されずファクタリング事業者に残る²⁴ため、信用リスクによる損失を商品売主が負うことはない。

フルサービスとして、債権譲渡実施の事実を商品買主に通知し、代金の受け取りを含めて債権管理業務をファクタリング事業者が引き取る形態が普及している。

(b) リコース型ファクタリング (recourse factoring)

売掛債権がファクタリング事業者へ売却されることなどはノンリコース型ファクタリングと同じだが、商品買主が倒産して売掛債権が回収不能となった場合、ファクタリング事業者は商品売主に対して売掛債権の買戻しを請求できる権利 (償還請求権) を有する点が異なる。イギリスでは、この形態のファクタリングも普及している。

(c) マチュリティファクタリング (maturity factoring)

ノンリコース型ファクタリングの一種だが、ファクタリング事業者が債権を買い取った時点ではその対価を商品売主へ支払わず、商品買主からファクタリング事業者へ代金が支払われた時点、もしくは、商品買主から代金が支払われないまま所定の期間が経過し満期を迎えた時点で、対価の支払いを行う方式となっている。

²⁴ ファクタリング事業者から商品売主への償還請求権がないことを、「ノンリコース」という。

b. 欧州のファクタリング事業者について

(a) 事業認可等に関する法規制

欧州主要国では、ファクタリング事業に対して以下のような規制が設けられており、当局の認可や登録が必要となっていることから、どのような企業でも営むことができる事業ではない。

- ドイツでは、ファクタリング事業（ノンリコース型かリコース型かを問わず）を営むには、当局の認可が必要となっている。
- フランスでは、2014年10月以降、預金機能を持つ金融機関（銀行）以外の企業がファクタリング事業を営むことは法令で禁止されている²⁵。
- イギリスでは、2014年4月以降、マネーロンダリングおよびテロ資金供与等に関する規制に基づき、ファクタリング事業者は「付属書1金融機関」（Annex 1 Financial Institution）に該当する金融機関とされ、当局への登録が必要となっている²⁶。

(b) 銀行系ファクタリング事業者による寡占市場

欧州ファクタリング・商業金融産業連盟（EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry）のデータを参照した市場調査会社 TechNavio の分析では、2023年時点では市場の85%以上を主要銀行系列によるファクタリング事業者が占めたとされている。

c. 欧州のファクタリング普及状況

2023年時点において、上記 TechNavio の分析では EU におけるファクタリング業界の取扱高は、約2兆400億ドルに達しており、これは EU の GDP の約12%に相当する規模である。

(4) 信用保険とファクタリングを組み合わせたリスクヘッジ手法

a. ファクタリング事業者による債権買い取りを円滑化するために売主が信用保険加入

売主との取引履歴が浅い買主や、業績に不明点がある買主、信用力の低い買主に対する売掛債権については、ファクタリング事業者に持ち込んでも買い取りを拒否される可能性がある。売主において信用保険を契約し、あらかじめ売掛債権の信用リスクをヘッジしておくことで、ファクタリング事業者による買い取りが容易となるほか、買い取り手数料が軽減される場合もある。

²⁵ Clifford Chance, “Financing companies”: a new domestic status for credit and lending business in France” (2014.10)

²⁶ Financial Conduct Authority (FCA) ウェブサイトによる。

特にファクタリング事業者が銀行である場合においては、信用リスクが保険でヘッジされていることは、銀行の資本健全性に関するバーゼル規制への対応の観点でも有効である²⁷。実務的には、ファクタリング事業者を保険契約の共同被保険者（joint insured）とするか、保険金受取人（loss payee）に指定することで、信用保険を有効に保ちつつ売主からの債権譲渡が行われている。

- 事例：オランダの農業機械商社 Go and Grow Farm Solutions は、アフリカの企業へ商品を輸出するにあたって、仕入先への支払いの関係から早期に代金を回収したいとのニーズを持っている。Atradius Dutch State Business²⁸で信用保険をかけることにより、ファクタリング事業者 Invest International の債権買い取りスキームを組むことができた²⁹。

b. ファクタリング事業者が自身のリスク管理のために信用保険加入

ノンリコース型のファクタリング事業者は多数の企業の信用リスクを抱えることとなるため、信用保険に加入して、リスクヘッジや保険会社から信用情報の専門知識購入を行うという、アウトソース戦略を採用するケースがある。

ファクタリング事業者の業界団体である Factors Chain International³⁰に加盟するファクタリング事業者のうち、信用保険の活用に関する調査に回答したうちの 45%が信用保険を利用しており、それぞれのポートフォリオにおいて平均して 42%の買主に対して保険が掛けられていると判明している³¹。

- 事例：フランスの Societe Generale Factoring³²は、2021 年の年次報告書³³のなかで、保有する売掛債権のほとんどに信用保険をかけている旨を述べている。さらに、縮小率によって保険で補償されない部分については貸倒引当金を計上しており、保険がかかっていない売掛債権については過去の実績から算出した回収率に基づいた貸倒引当金を計上している。Societe Generale Factoring では、信用保険の利用は会計実務上も不可欠のものとなっていることが窺える。

²⁷ Betül Kurtulus & Spyros Tsolis, “How factoring and credit insurance symbiotically drive trade finance” (Berne Union Bulletin, 2024.7)

²⁸ オランダ政府の輸出用信用保険制度を、Atradius による代行で運営するものである。

²⁹ Invest International ウェブサイトより。

³⁰ オランダに本部を置くファクタリング事業者の業界団体。世界 90 カ国にわたる約 400 社が加盟する。

³¹ 国際輸出信用保険機構（Berne Union）ウェブサイトに掲載された、Factors Chain International の Betül Kurtulus & Spyros Tsolis, “How factoring and credit insurance symbiotically drive trade finance”における記述より。

³² ソシエテ・ジェネラルグループのファクタリング事業者であり、2024 年に買い取った債権額は 611 億ユーロ（約 11 兆 2,626 億円、2025 年 12 月末為替レート 1 ユーロ＝184.33 円を適用し換算）である（Societe Generale Factoring ウェブサイト）。

³³ Societe Generale Factoring, “SOCIETE GENERALE FACTORING 2021 ACTIVITY REPORT” (2022.7)

4. 日本の状況

本項では、企業倒産動向、信用保険の普及、およびファクタリングについて、日本の状況を説明する。

(1) 企業倒産動向

a. 倒産件数の状況

企業信用調査会社である帝国データバンクによれば、2021年から2022年にかけては倒産件数が低位で推移したものの、2023年に急増してコロナ禍前の水準を突破、2024年も下半期にペースが鈍化したものの増加が続き、2025年は上半期だけで5,000件を超える状況となった³⁴。

2024年度は、倒産時の負債規模が「5,000万円未満」のケースが全体の61%を占めており、2000年以降で最高となった。つまりは、中小企業の倒産が目立っている。

b. 連鎖倒産件数の状況

連鎖倒産、つまり、企業1社の倒産が取引関係のある他の企業の倒産をも引き起こす事例が、近年急増している。東京商工リサーチによれば、2021年に底を打った連鎖倒産件数は、その後V字型の増加トレンドとなっている³⁵。

なお、2024年1月から8月の期間に発生した連鎖倒産370件においては、破産の形態をとったものが約85%を占めたとされる。コロナ禍や物価高で体力を疲弊している企業において、親会社や取引先の倒産が直撃して事業継続を断念するケースが目立つと分析されている。

(2) 信用保険の普及

a. 導入時期

日本における民間保険会社による信用保険の本格展開は、欧州に比べれば歴史が浅く、特定の商品分野専用ではない汎用型の国内取引向け信用保険については1994年に始まる³⁶。また、ほどなくして世界3大信用保険会社がそれぞれ以下のとおり、日本の大手保険会社と提携関係を結んでいる。

³⁴ 帝国データバンク「全国企業倒産集計2025年上半期報」(2025.7)

³⁵ 東京商工リサーチ「企業が恐れる「連鎖倒産」が急増、過去は景気後退のシグナル」(2024.9)

³⁶ 損害保険事業総合研究所「保証信用保険とそのアンダーライティング」(2022.9)

- 1994年、のちに Coface へ事業移管されるフランスの保険会社が、日本国内向け信用保険の営業を開始。Coface は 2000 年に、損保ジャパンの前身会社と提携³⁷。
- 1998年、Atradius の前身会社が東京海上日動火災の前身会社と提携³⁸。
- 2002年、Euler Hermes グループ企業が日本での信用保険締結を開始³⁹。Euler Hermes は、のちに三井住友海上と提携⁴⁰。

2005年の日本政府の規制緩和により、経済産業省が主管する日本貿易保険（NEXI）が独占していた貿易保険（輸出取引用の信用保険を含む）の引受が民間に開放されたことで、日本の保険会社が輸出取引用の信用保険に参入している。

b. 加入率

日本損害保険協会が中小企業に対して 2024 年に実施した実態調査⁴¹によれば、図表 6 のとおり、中小企業層における信用保険の加入率（社数ベース）は、全業種平均で約 6.9%、最も加入率が高い「製造業・その他」の業種カテゴリにおいても 16.5%であった。

図表 6 中小企業における信用保険の業種別加入率

業種	加入率
全体	6.9%
製造業・その他	16.5%
卸売業	16.2%
小売業	10.2%
サービス業	8.6%

（出典：日本損害保険協会「中小企業におけるリスク意識・対策実態調査 2024 調査結果報告書」（2025.3）をもとに作成）

c. 認知度

同調査において、信用保険について、「詳しい内容まで知っている」、「詳しい内容ま

³⁷ 旧安田火災海上保険および旧日産火災海上保険とのパートナーシップ契約を締結した（Coface Japan 「Disclosure 2024 コファスジャパン信用保険会社の現状」（2024.9））。

³⁸ 旧東京海上火災保険との業務提携を実施した（Atradius 「アトラディウス信用保険会社日本支店の現状 2025」（2025.3））。

³⁹ 旧ヘルメス信用保険会社が日本での営業を開始した（Allianz Trade 「ユーラーヘルメス信用保険会社の現状」（2024.3））。

⁴⁰ 三井住友海上がユーラーヘルメスと共同開発した信用保険を発売した（金野和子 「“政治的危険”による損害も補償、「輸出取引信用保険・シンプルプラン」販売」（マイナビニュース、2014.8.19））。

⁴¹ 日本損害保険協会が 2024 年 11 月に、中小企業の経営者および従業員（損害保険の選定に関与する立場にあること等条件あり）を対象としてインターネットを用いて実施した調査。サンプル総数は、1,050 件である（日本損害保険協会「中小企業におけるリスク意識・対策実態調査 2024 調査結果報告書」（2025.3））。

で知らないが、聞いたことはある」、「知らない」の選択肢を提示して認知度を尋ねたところ、「知らない」との回答が49.5%を占めた。図表7に示すとおり、他の保険と比べても信用保険を「知らない」とする回答の比率は高い。中小企業層において、信用保険の存在や内容が広く知られていないことが窺える。

図表7 中小企業における法人向け損害保険の認知度

保険種別	詳しい内容まで知っている	詳しい内容まで知らないが聞いたことはある	知らない
信用保険	11.8%	38.7%	49.5%
火災保険	50.8%	41.1%	8.1%
傷害保険	37.1%	46.9%	16.0%
休業補償保険	19.6%	53.0%	27.4%
生産物賠償責任保険	17.0%	43.3%	39.7%
動産総合保険	17.9%	39.5%	42.6%

(出典：日本損害保険協会「中小企業におけるリスク意識・対策実態調査2024 調査結果報告書」

(2025.3)をもとに作成)

d. 加入率および認知度が低い理由の考察

信用保険の加入率および認知度が、現状において低いことについては、複数の理由が考えられる。

(a) ニーズの喚起が十分でない可能性

日本損害保険協会が中小企業に実施した調査によれば、信用保険に加入していない理由として、第1位に「リスクが発生する可能性は低いと考えているため」(23.1%)が挙げられており、第2位は「リスクによって生じる影響・損失が分からないため」(12.9%)となっており、リスクの存在および保険ニーズが十分に喚起されていない可能性が窺える回答が上位となっている。

信用保険に加入した企業の加入きっかけについては、第1位に「ニュース等で様々な事件、被害状況が取り上げられているから」(23.1%)が挙げられており、第2位は「年々リスクが複雑化していると思うから」(16.7%)、第3位は「被害が出ているわけではないが、ヒヤリハットに感じた(危難に遭遇した)経験があるから」(15.3%)となっている。また、「保険会社・保険代理店から提案があったから」は、6.9%と他の保険と比べても低い。よって、保険会社・保険代理店とは異なるルートからの案内も有効性が高い可能性が窺える。

(b) 審査の煩わしさと与信限度額が希望通りにならない可能性

売主から信用保険の加入希望を受けた場合、保険の見積作成に入る前に、売主の取引先ポートフォリオの精査が必要である。以下に記載したように、買主の審査においては、時間的負担、事務的な煩雑性、加入者の希望する補償を見積において提示でき

ない可能性といった要素がある。

このために、保険会社の営業現場において信用保険がこれまで優先度高く扱われず、普及への注力が少なかった可能性も考えられる。

- 買主の数や、国内向けか輸出向けかの違い、契約方式等にもよるが、売主が取引先リストを保険会社へ提出してから審査に数週間以上を要することもあり、「すぐ入れる」保険ではないと言える。
- 審査の結果、保険会社の判断として信用力の低い買主に対する与信限度額を低く設定する（場合によっては与信限度額ゼロと回答する）こととなり、その額が保険加入を希望する売主の与信希望額⁴²に満たない場合は、ニーズに合致しないゆえに加入断念と判断されることがある。

なお、主に中小企業を対象に、少額の買主に関しては個別の審査を省略して迅速な引受を可能とする仕組みも存在している。

(3) ファクタリング

a. 分類

日本のファクタリングは、ノンリコース型と償還請求権付型（リコース型）に大別され、図表 8 のとおり分類される。

図表 8 ファクタリングの主な種類

ファクタリングの種類	商品売主にとってのリスクヘッジ	商品売主にとっての資金繰り改善	特徴
ノンリコース型ファクタリング	効果あり	効果あり	・債権買い取り時点で対価が支払われる。 ・ただし、2社間ファクタリング ⁴³ と呼ばれる形態では、一般的に債権管理業務のすべてをファクタリング事業者に移譲するのではなく、平時における買主からの代金受け取りは売主が行う。

⁴² 売主からその買主企業に対する、売掛債権の最大集積額の見込みと同程度の与信を希望する場合、妥当な水準といえる。告知された情報（年間売上見込み、出荷頻度等）に比して与信希望額が極端に多額の場合、年間売上高見込み（保険の設計によっては保険料算出基礎数字や保険料率算定の前提となる）の告知が、過少となっている可能性がある。

⁴³ 2社間ファクタリングでは、売主とファクタリング事業者の2社間で売掛債権の譲渡を行い、買主による代金不払いが発生しない限りはファクタリングが利用されていることを買主へ通知しないことが一般的である。3社間ファクタリングでは通常、買主の同意のもとで債権譲渡が行われ、買主は代金を売主にではなくファクタリング事業者を支払う。

ファクタリングの種類	商品売主にとってのリスクヘッジ	商品売主にとっての資金繰り改善	特徴
償還請求権付型（リコース型）ファクタリング	効果なし	効果あり	<ul style="list-style-type: none"> ・債権買い取り時点で対価が支払われる。 ・ただし、売掛債権が不良化した場合、その債権を買い戻す義務が売主にある。また、日本の金融規制上は、債権譲渡取引ではなく融資の一形態とみなされて貸金業法の適用を受ける。よって、この種類のファクタリングを扱う場合は貸金業としての登録が必要である。

(出典：日本中小企業金融サポート機構ウェブサイトほかをもとに作成)

(a) ノンリコース型

ノンリコース型のファクタリングについては、債権譲渡取引の扱いとなり、金融機関以外の事業者も営むことができることから、銀行系に限らない業種からの参入がある。

(b) 償還請求権付型（リコース型）

償還請求権があるリコース型ファクタリングは、債権を担保とした貸付として扱われる可能性があり、その場合は貸金業登録をした事業者以外は営むことが禁じられている。

b. 償還請求権付型が貸金業とみなされる可能性について

表面的に債権譲渡契約であっても、経済的に貸付けと同様の機能を有しているとみなされるもの、具体的には、債権回収ができなくなった際に「売主が債権を買い戻すこととされている」、「売主自身の資金によりファクタリング事業者に支払をしなければならないこととされている」等の規定があるもの、つまり、リコース型ファクタリングについては、貸金業に該当する場合がある。貸金業に該当するか否かは、形式的な要素だけでなく、経済的側面や実態に照らして判断される。貸金業を行うには、財務局または都道府県の登録を受ける必要があり、無登録営業は刑事罰の対象となっている。その場合は貸金業登録を受けていない者が扱うことは違法となる⁴⁴。また、ファクタリングを装った高金利の貸付けを行う違法な金融業者の存在が確認されており、金融庁等が注意を呼び掛けている⁴⁵。

⁴⁴ 金融庁ウェブサイトや日本貸金業協会の資料において、償還請求権が付いているファクタリングは貸金業法の対象となる場合があり、無登録業者による貸付は違法である旨、記載されている。

⁴⁵ 金融庁、財務省財務局、日本貸金業協会、警察庁、中小企業庁の連名リーフレットが作成されており、「中小企業の経営者を狙い、売掛債権等を譲渡して資金を調達する「ファクタリング」を装って、貸金業登録のない業者が、債権を担保とした違法な貸付けを行っている事案が確認されています。」との注意喚起がなされている（金融庁ほか「～経営者の皆様～ その資金調達大丈夫ですか？」（2020.4））。

5. 日本の信用保険市場への示唆

日本ではまだ信用保険の認知度、加入率は低く、普及は途上段階にある状況において、本項では、信用保険の普及に向けた課題、および欧州の情報から得られる示唆について説明する。

(1) 信用保険の普及に向けた課題

中小企業の実態調査において、保険会社・保険代理店からの提案をきっかけにして加入したと回答した割合が非常に低いことは、特筆に値する。これは、保険会社・保険代理店からの働きかけが弱かったことを示すと同時に、異なる角度からのアプローチが有効な特性を持つ保険でありながら、適切な手法を選択できていなかった可能性も想起させる。

また、契約手続きの問題として、買主の審査に関する煩雑さや所要時間は、商品売主にとっての加入しやすさと営業現場での売りやすさの観点において難点となっている面がある。保険会社が適正なリスク保有をするために審査は欠かせないものであると同時に、効率化も求められている。

(2) 欧州の情報から得られる示唆

欧州では信用保険とファクタリングの組み合わせによる売掛債権管理アプローチが一般化していることを考えると、日本でもファクタリングとの組み合わせを想定した作り込みによってニーズ喚起が進む可能性は一概に否定されるものではなく、日本で信用保険の普及が進展する一助となるか検討の余地がある。

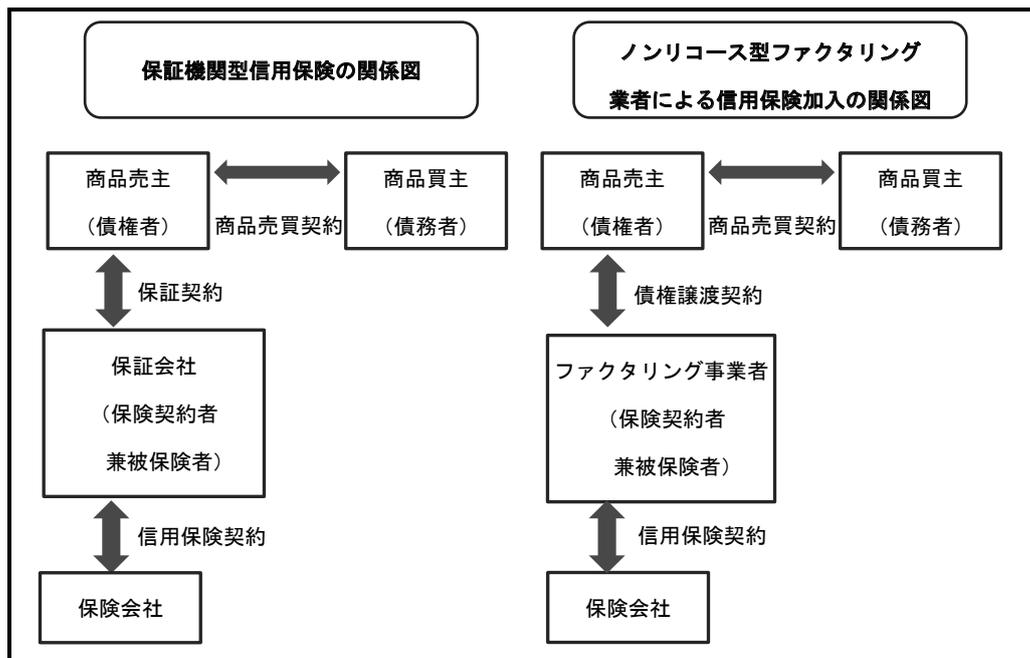
実は、欧州において普及しているノンリコース型ファクタリング事業者が信用保険の加入者となる形態は、日本における保証機関型信用保険の引受構造と類似している。図表 9 のとおり、保証機関型信用保険と、欧州におけるノンリコース型ファクタリング事業者による信用保険加入の場合の各関係者の実質的關係性、リスクの所在は似通っており、商品売主を保険契約者・被保険者とししない形態も日本の保険会社にとって特異なものではなく、応用が比較的容易である可能性がある。一般的に信用保険においては売主が被保険利益である売掛債権をファクタリング事業者に譲渡することを想定していない⁴⁶ことや、保証機関型信用保険では債権譲渡ではなく保証が前提となっているため、何らかの約款手当が必要となるが、保証機関型信用保険の約款は大いに参考になるものと考えられる。

また、買主の審査の煩雑さや時間がかかることに関しては、保険会社内の企業データベースにおける信用力レーティングの活用等、効率化の推進による審査迅速化によっ

⁴⁶日本政府が100%出資する特殊会社であり民間の保険会社各社と連携関係を持っている日本貿易保険の運用規程では、債権譲渡に関して「譲受予定者が被保険者として適格性を有していると認められないとき」、「保険契約は、譲渡日をもって失効する」、「保険金請求権のみの譲渡については、原則として承認しない」と定めている（日本貿易保険「貿易保険共通運用規程」（2024.2））。

て改善が図られるほか、中小企業向けの普及を念頭に、取引規模が小さい買主については与信額を一定以下とすること等を前提に審査を一部省略する引受方式が展開されている。特に少額与信先に関する審査省略は、加入しやすさを劇的に改善し、保険会社での負担軽減にも貢献するものといえる。

図表 9 保証機関型信用保険と欧州ファクタリング事業者による信用保険加入 関係図



(注) 図表において保証委託契約や資金の流れ等は割愛。

(出典：損害保険事業総合研究所「保証信用保険とそのアンダーライティング」(2022.9) ほかをもとに作成)

6. おわりに

日本では企業倒産が増加トレンドにあるにもかかわらず、大阪・関西万博における一部パビリオンの建設費不払い問題に見受けられたように代金不払いが経営悪化に繋がりやすく本来であれば特に信用保険を必要とするであろう中小企業層において、2024年時点の信用保険加入率が6.9%しかないことは、損害保険業界においては開拓の余地が広い分野であることを示している。

本稿では、信用保険の世界的中心地であり日本から見れば先進的といえる取組が普及している欧州の事例を紹介し、日本市場への応用の余地可能性を示唆として紹介した。欧州と日本では環境に違いがあるものの、企業が信用リスクを抱えながら事業を営んでいることには変わりはなく、欧州市場における信用保険およびファクタリングの組み合わせ手法は、有益な参考例と考える。

中小企業はあらゆる地域、あらゆる分野で事業活動しており、かつ、それぞれが信用保険の潜在ニーズを持つ存在である。中小企業層に信用保険があまねく浸透すれば、それぞれの経営レジリエンスは大きく改善され、連鎖倒産の危険は減少すると考えられる。信用保険は、加入した契約者1社のみを救うものではなく、日本経済全体の活性化に寄与する損害保険である。たとえ健全に経営されている企業であろうとも、信用リスクに無防備のままであれば、取引先の倒産を契機に連鎖倒産の憂き目にあってしまうおそれがあることを念頭に、今こそ優先的に普及されるべきもののひとつとして信用保険に光が当たれば幸いである。

<参考資料>

- ・ 2025 年日本国際博覧会協会「2025 年日本国際博覧会 基本計画」(2020.12)
- ・ Allianz Trade「ユーラーヘルメス信用保険会社の現状」(2024.3)
- ・ Atradius「アトラディウス信用保険会社日本支店の現状 2025」(2025.3)
- ・ Coface Japan「Disclosure 2024 コファスジャパン信用保険会社の現状」(2024.9)
- ・ JA めぐみの「JA めぐみの ディスクロージャー2025」(2025.7)
- ・ 損害保険事業総合研究所「保証信用保険とそのアンダーライティング」(2022.9)
- ・ 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2025 年上半期報」(2025.7)
- ・ 東京商工リサーチ「企業が恐れる「連鎖倒産」が急増、過去は景気後退のシグナル」(2024.9)
- ・ 日本貸金業協会「「ファクタリング」を装ったヤミ金融にご注意ください」(2017.12)
- ・ 日本損害保険協会「中小企業におけるリスク意識・対策実態調査 2024 調査結果報告書」(2025.3)
- ・ 日本貿易振興機構 (JETRO)「英国会計・税務ガイドブック」(2024.3)
- ・ 日本貿易保険 (NEXI)「貿易保険共通運用規程」(2024.2)
- ・ Allianz Research, “The corporate battlefield: Global insolvencies in times of war economics” (2025.3)
- ・ AU Group, “Global Credit Insurance market survey” (2025.6)
- ・ Clifford Chance, “‘Financing companies’: a new domestic status for credit and lending business in France” (2014.10)
- ・ Coface, “FY-2023 RESULTS PRESENTATION TO FINANCIAL ANALYSTS” (2024.2)
- ・ ICISA, “The ICISA Insider - November 2024” (2024.11)
- ・ Societe Generale Factoring, “SOCIETE GENERALE FACTORING 2021 ACTIVITY REPORT” (2022.7)

<参考ウェブサイト>

- ・ 2025 年日本国際博覧会協会 <https://www.expo2025.or.jp/>
- ・ 大阪府 <https://www.pref.osaka.lg.jp/>
- ・ 金融庁 <https://www.fsa.go.jp/>
- ・ 国際信用保険保証協会 (ICISA) <https://icisa.org/>
- ・ 国際通貨基金 (IMF) <https://www.imf.org/>
- ・ 国際輸出信用保険機構 (Berne Union) <https://www.berneunion.org/>
- ・ 国税庁 <https://www.nta.go.jp/>
- ・ 衆議院 <https://www.shugiin.go.jp/>
- ・ 大和証券 <https://www.daiwa.jp/>
- ・ 帝国データバンク <https://www.tdb.co.jp/>
- ・ 東京商工リサーチ <https://www.tsr-net.co.jp/>
- ・ 取引信用保険ラボ <https://tcilabo.jp/>
- ・ 日本銀行 <https://www.boj.or.jp/>

- ・ 日本損害保険協会 <https://www.sonpo.or.jp/>
- ・ 日本中小企業金融サポート機構 <https://chushokigyo-support.or.jp/>
- ・ 日本貿易保険 (NEXI) <https://www.nexi.go.jp/>
- ・ 保険毎日新聞 <https://homai.co.jp/>
- ・ マイナビニュース <https://news.mynavi.jp/>
- ・ 三井住友銀行 <https://www.smbc.co.jp/>
- ・ 三菱 UFJ ニコス <https://www.cr.mufg.jp/>
- ・ イギリス金融行為規制機構 (Financial Conduct Authority) <https://www.fca.org.uk/>
- ・ イギリス政府 <https://www.gov.uk/>
- ・ Allianz Trade <https://www.allianz-trade.com/>
- ・ Atradius <https://group.atradius.com/>
- ・ AU Group <https://prospector.com.pl/>
- ・ Bolton Business Finance <https://bolton-finance.co.uk/>
- ・ Builders Merchants Federation <https://professionalbuildersmerchant.co.uk/>
- ・ Coface <https://www.coface.com/>
- ・ CRIF <https://www.crif.de/>
- ・ Factors Chain International <https://fci.nl/>
- ・ Global Growth Insights <https://www.globalgrowthinsights.com/>
- ・ HM Revenue & Customs <https://customs.hmrc.gov.uk/>
- ・ Invest International <https://investinternational.nl/>
- ・ Marsh <https://www.marsh.com/>
- ・ PayTechLaw <https://paytechlaw.com/>
- ・ Research and Markets <https://www.researchandmarkets.com/>
- ・ Smart Factoring Quotes <https://www.invoicefactoringquotes.co.uk/>
- ・ SoVa <https://sovagroup.co.jp/>
- ・ TechNavio <https://www.technavio.com/>
- ・ UK Credit Insurance Brokers <https://ukcreditinsurance.com/>