

越境EC出品支援スキーム

保険概要説明

- なぜ越境ECに保険なのか？
- 補償内容について
- 保険料について
- Q&A
- 担当窓口

なぜ越境ECに保険なのか？

- ・北米マーケットへの越境ECビジネスにおいて生じる以下のリスクを踏まえ、安心して海外進出をいただくため、ご利用いただく事業者様には以下の保険が必要になります。

■海外PL保険（北米での訴訟リスク）

- ・北米での商品の販売においては、対人・対物事故の発生の有無や商品自体の性能の如何に関わらず、訴訟に巻き込まれるリスクが高いとされています。
- ・本制度では出品事業者様の商品により発生した対人・対物事故に伴い、出品事業者様が負担する法律上の損害賠償金だけでなく、経験豊富な専門弁護士が貴社に代わって争訟対応をさせていただきますので、安心して北米でのビジネスに取り組んでいただきます。

■貨物保険（北米までの輸送中の商品損壊リスク）

⇒本スキームにおいてはグローバルブランド社の保険で担保可能です！（事業者様の加入は不要です）

- ・輸送区間の長い国際間輸送の場合、手元を離れた後どのような荷扱いをされるか、どのように国際間輸送されるのかコントロールや確認が出来ない為、大切な貨物に破損が生じるリスクが高まります。
- ・一般的な販売目的の国際間輸送貨物においては、貨物保険の手配が義務付けられており、破損リスクに備え国際間輸送がなされます。

補償内容について

- ・本制度の補償内容（概要）は以下の通りです。
- ・補償内容の詳細については担当窓口にお問い合わせください。

海外PL保険

- ・支払限度額：1事故 US \$ 0.5mil
- ・補償対象：本事業に限る（北米Amazonへの出品）
- ・免責金額：なし
- ・お支払する保険金：
 1. 法律上の損害賠償金
法律上の損害賠償責任が発生した場合において、被保険者が支払責任を負う損害賠償金
 2. 争訟費用
損害賠償請求訴訟や示談交渉において、弊社が支出したすべての費用、弊社の要請により被保険者が支出した費用 等

【ご参考】貨物保険・例

◎お支払する保険金

貨物にダメージが発生した際の実
損害額

修理可の場合：修理費用
修理不可と保険会社に
判断された場合：販売価格×110%

輸送途中に何らかの理由で
貨物が行方不明になってしまった際
の損害額

販売価格×110%

保険料について

- ・ 本制度における保険料は以下の通りです。年に一度のお手続きが必要になります。
 - ・ 保険料のお支払は商品出品手続き時にグローバルブランド社にお支払いいただきます。
- ※制度主体者より保険料補助がある場合は、初年度の費用はかかりません。
- ※複数商品を出品される場合は、一番高い売上高の商品リスク区分で保険料が決定します。
- ※保険料は出品商品毎ではなく事業者様単位で決定します。

海外PL保険

年間売上高	リスク区分別年間保険料	
	低	高
1百万円以下	30,000	54,000
1百万円超～10百万円以下	60,000	108,000
10百万円超～50百万円以下	132,000	240,000
50百万円超～100百万円以下	204,000	396,000
101百万円以上～	個別案内	

Q & A（海外PL保険について）

Q 1 .保険加入の手続きはどのようにおこなえばいいですか？

A 1 .保険年度毎に1度お手続きが必要になります。お手続きの内容についてはグローバルブランドおよび担当代理店からご案内させていただきます。

Q 2 .既に保険に加入しているので必要ないのですが。

A 2 .本制度は全ての出品者様にご加入いただく制度となっております。

補償額がUS0.5mil \$と限定的な内容になっておりますので、既存の保険の上乗せとしてご活用ください。

Q 3 .事故に遭った場合はどこに連絡をすればいいのでしょうか？

A 3 .まずはグローバルブランド社、もしくは代理店にご連絡いただき、事故の状況についてご報告ください。

Q 4 .年間売上高が1億円を超えた場合はどのような手続きになりますか？

A 4 .保険のお手続きについては個別にご案内させていただきます。

Q 5 .本制度の保険は今後加入し続けられますか？

A 5 . 加入し続けられます。ただし、最初のご加入から3年経過後、もしくは一定以上の売上に達した場合、通常の保険に移行いただきます。お手続きについてはグローバルブランドおよび担当代理店からご案内させていただきます。なお、制度主体者様からの保険料補助が出ている場合、二年目以降は事業者様の保険料負担が発生いたします。

Q & A（海外PL保険について）

Q6.海外出品は初めてですが、年間売上高はどのように算出されるのですか？

A 6. 今回が初めての海外出品の事業者様については、初年度は「見込み売上高」で保険料を決定します。2年度目以降については本事業での売上実績をもとに算出いたします。

Q 7 .なぜ北米は訴訟リスク【海外PL保険】が高いと言われているのでしょうか？

A 7 .一般的に以下の法的背景から北米は世界的に訴訟が多いと言われています。

①弁護士数

2008年においてアメリカでは国民10万人あたり357人で、これは日本の約17倍にあたります。

②成功報酬制度

弁護士報酬の関わるとりきめで、弁護士が無料で裁判を請け負い、敗訴の場合は各種費用も含めて弁護士が負担、勝訴した場合には賠償金の30%～50%を弁護士報酬とするという仕組みであるため、被害者が裁判を提起するインセンティブが働きます。

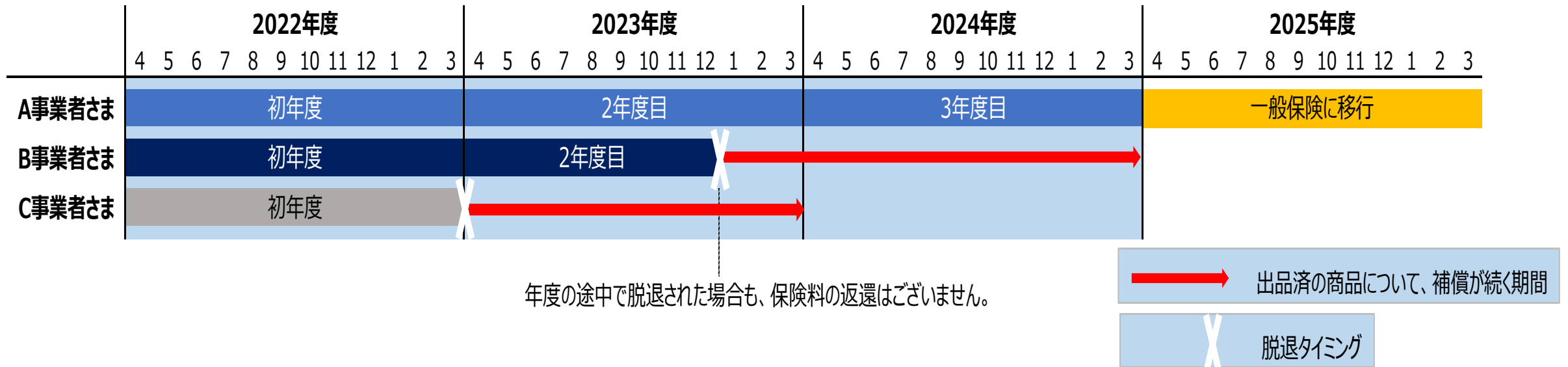
③陪審員制

アメリカの民事裁判は原則として陪審員による審理です。一般市民の中から選ばれた陪審員は、被告の責任有無や、損害賠償金額を決め裁判官に評決（バーディクト）という形で提出しますが、陪審員は法律の素人で、被害者側に同情的になりがちであるため、偏った評決を下す危険性があります。

Q&A（海外PL保険について）

Q7.（Q5より）最初の加入から3年後に通常の保険に移行するとのことですが、3年間の途中で本スキームから脱退した場合の補償はどうなりますか。また、未経過分の保険料は返還されますか。

A7. PLリスクはお客様のお手元に商品が渡ったあとも続くため、脱退後もある程度の期間補償を残しておく必要があります。そのため本制度では、脱退後もご契約の終期+1年後まで補償が続くよう設計しています。補償期間のイメージは以下の通りです。未経過分の保険料は返還されません。



担当窓口

制度全般について

株式会社グローバルブランド

住所：愛知県名古屋市西区上名古屋3-25-28 第7猪村ビル3階

TEL：052-686-2095

担当：佐藤・山田

保険手続きについて/保険の内容について（保険会社）

東京海上日動火災保険株式会社 新潟中央支社

住所：新潟市中央区万代2－3－6－7F

TEL：025-241-3399

担当：深津