

2019年度実績・業績評価

2019年4月1日～2020年3月31日まで



2020年6月

1. 2019年度実績

- (1) 引受実績の状況
- (2) 保険料収入の状況
- (3) 保険金支払の状況
- (4) 回収金の状況

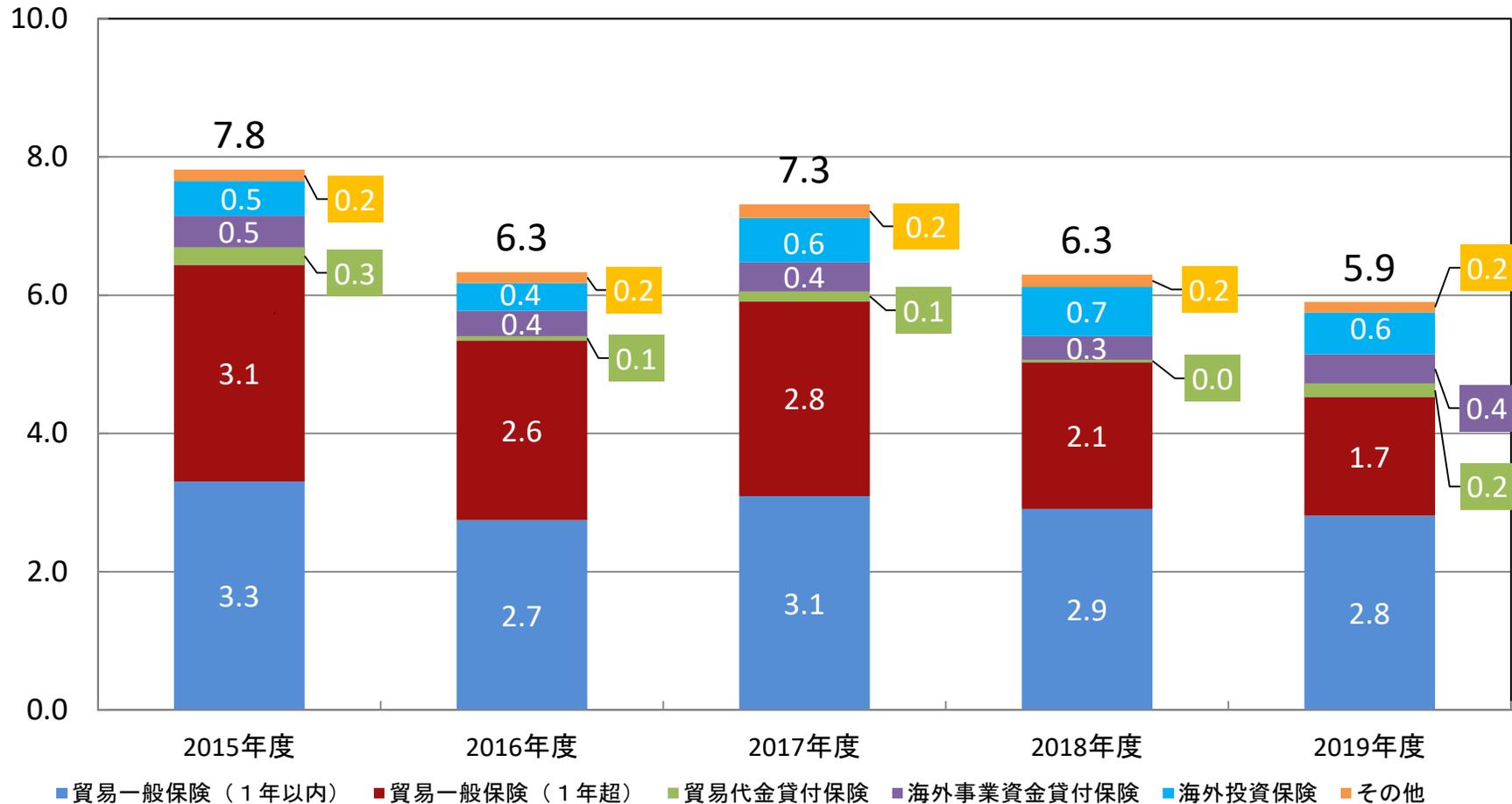
2. 業績評価概要

- (1) 評価方法
- (2) 評価にあたっての留意点
- (3) 4つの柱と各目標
- (4) 総合評価
- (5) 4つの柱と目標項目毎の評価

1. 2019年度実績

(1) 保険引受実績の状況

- 2019年度の引受実績は、輸出保険を中心に引受が落ち込み、約5.9兆円(前年度比6.3%減)となった。一方、融資保険の大型案件引受は増加した。

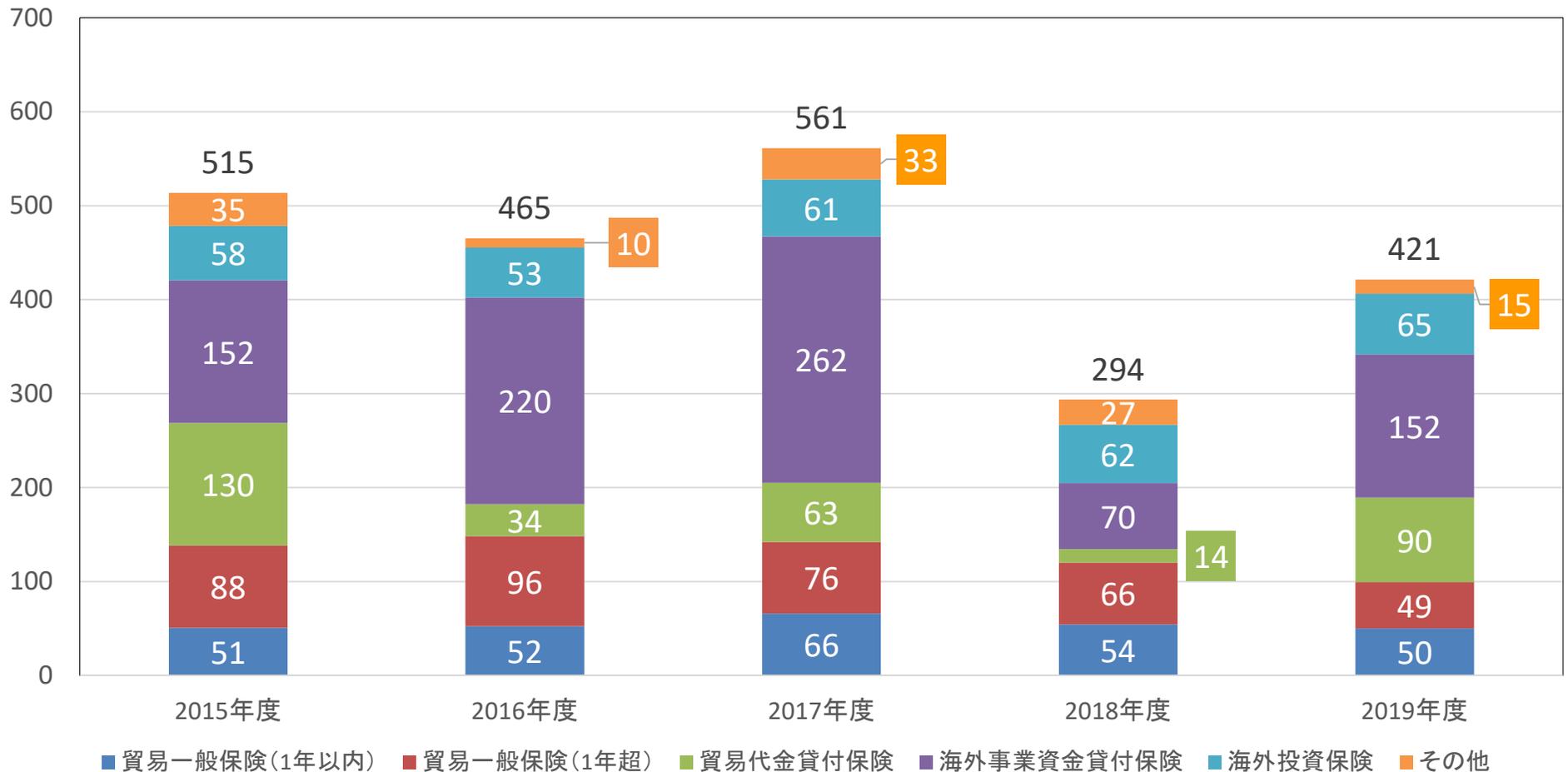


※その他＝輸出手形保険、輸出保証保険、前払輸入保険、限度額設定型貿易保険、中小企業・農林水産業輸出代金保険、簡易通知型包括保険、再保険
 (注1) 保険証券発行日をもとに作成しており、保険契約締結日の為替レートを適用。
 (注2) 貿易一般保険においてはBUルールの区分に従い、資本財については、すべて責任期間1年超に区分。
 (注3) 変動金利対応案件については、契約時の金利を適用。

(2) 保険料収入の状況

- 2019年度の保険料収入は、421億円(前年度比43.5%増)となった。特に融資保険は前年度比187.1%増と3倍近く増加した。

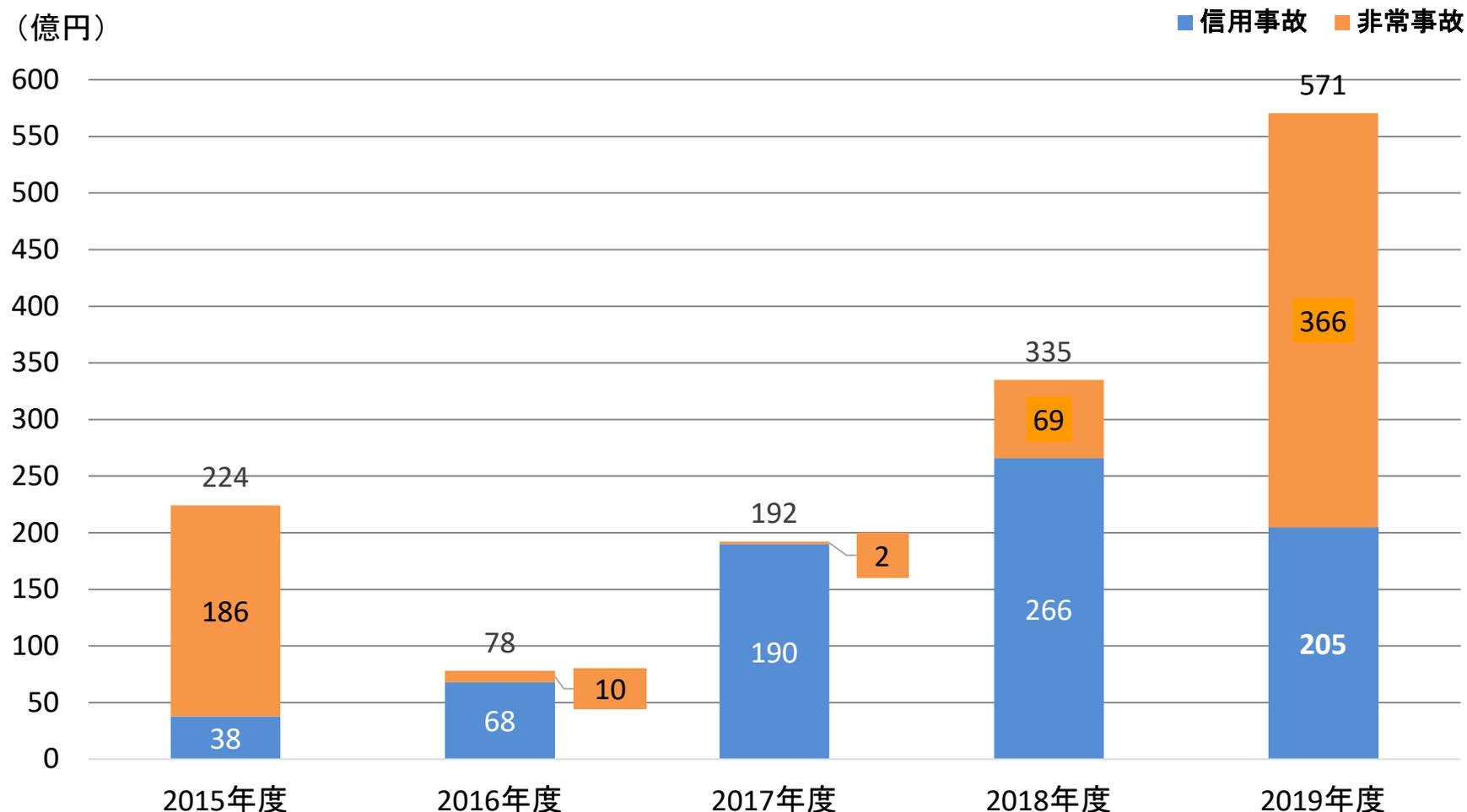
(億円)



※その他＝輸出手形保険、輸出保証保険、前払輸入保険、限度額設定型貿易保険、中小企業・農林水産業輸出代金保険、簡易通知型包括保険、再保険

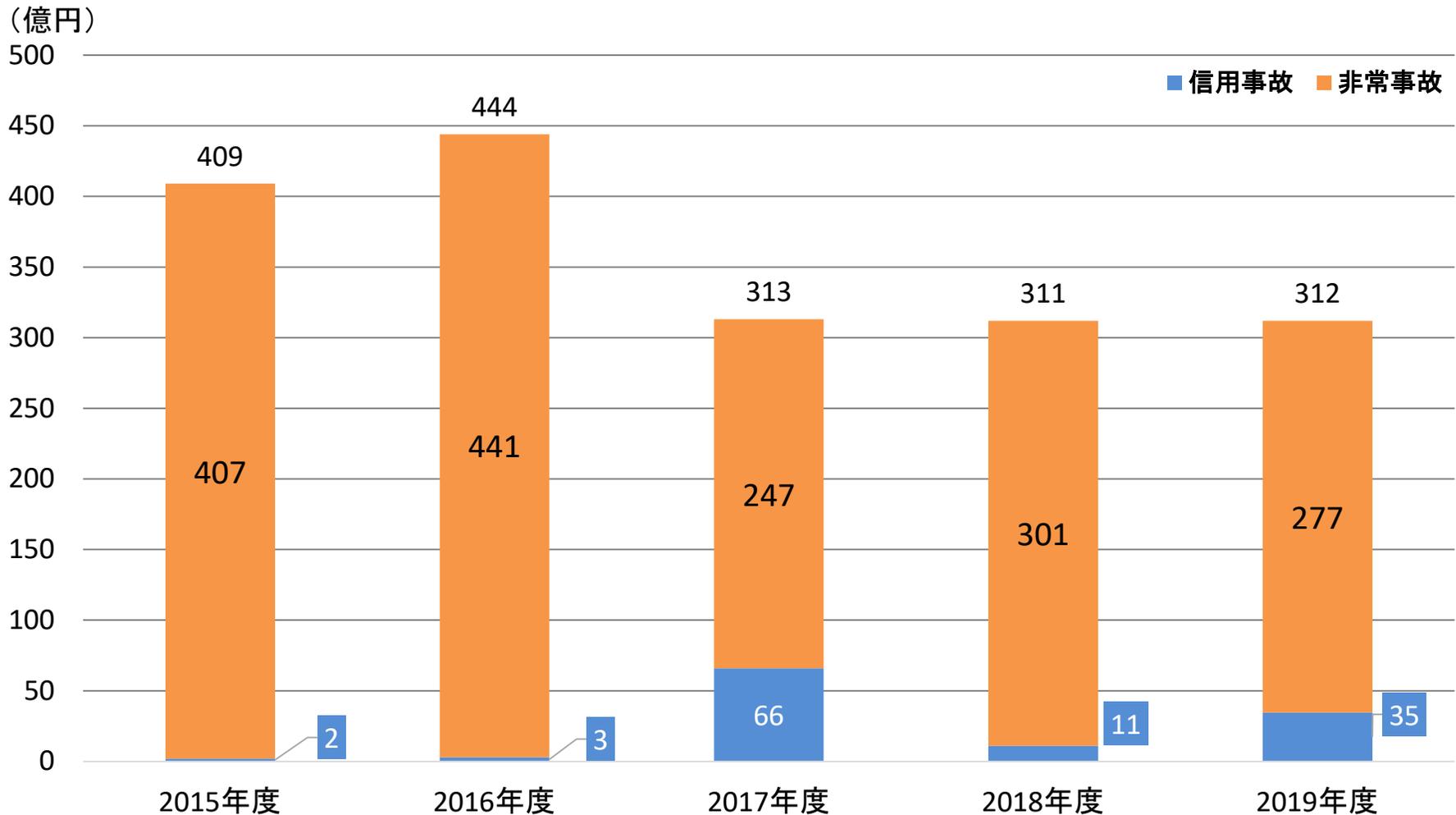
(3) 保険金支払の状況

- 2019年度の支払保険金は、イラン向けの非常危険事故で大型の保険金支払があり、571億円(前年度比70.3%増)となった。



(4) 回収金の状況

- 2019年度の回収金は、前年度並みの312億円となった。
- このうち約261億円はリスケジュール等による非常危険事故に係る回収金。



2. 業績評価概要

(1) 評価方法

2019年6月の評価委員会で決定した評価基準に従い、

- ・4つの柱の下にある各項目の取組について、5段階(S,A,B,C,D)で評価。
- ・次に各項目の評価を数値化して平均し、4つの柱ごとの評価(5段階評価)を決定。

※ただし、一つ目の柱(「サービスの質を向上し、より多くのお客様に安心を提供する」)については、評価に当たり、「利用者数900社」の達成度合(5段階評価)に応じてノッチ調整を実施。(SまたはA:1ノッチアップ、B:調整なし、CまたはD:1ノッチダウン)

- ・次に4つの柱の評価にウェイトを付して加重平均し、全体の評価を算定。
- ・これに当年度の事業環境等を加味して総合評価を決定。

① 5段階評価の区分

	定量目標 〈達成率〉	定性目標 〈基準〉
S	120%以上～	特に優れている
A	105%以上～120%未満	優れている
B	90%以上～105%未満	標準(目標どおり実施)
C	75%以上～90%未満	標準を下回る
D	～75%未満	標準をかなり下回る

② 評価の数値化

		複数の評価の平均値
5	S	4.5以上～
4	A	3.5以上～4.5未満
3	B	2.5以上～3.5未満
2	C	1.5以上～2.5未満
1	D	～1.5未満

③顧客アンケートに関する基準

まずは絶対値での評価を行い、次に2018年度を基準とした増減幅でノッチ調整を行う。

	1. 絶対値評価	2. 対2018年度比増減での評価 (ノッチ調整)
S	90%以上	+10ポイント以上は2ランクアップ
A	75%以上～90%未満	+ 5ポイント以上は1ランクアップ
B	60%以上～75%未満	- 5ポイント以下は1ランクダウン
C	45%以上～60%未満	-10ポイント以下は2ランクダウン
D	45%未満	※小数点以下は四捨五入

(2) 評価にあたっての留意点

① 数値が数件の場合は定性的な要素も勘案

数値目標が数件の場合は、上振れ(下振れ)した場合に比率が大きく動くことから、数値目標達成度合いの比率のみを単純に評価せず、定性的な要素も十分勘案した上で評価を行う。

② 目標自体のハードルの高さも勘案

達成のハードルが著しく高い目標については、定性評価の一環として、その点も加味して評価を行う。

③ 当年度の事業環境等を加味して総合評価を決定。

(3) 4つの柱と各目標

経営計画の4つの柱と各目標については以下の通り。

柱	目 標	年度目標 項目数
1. サービスの 質を向上し、より 多くのお客様に 対して安心を提 供する	保険利用社数900社(ノッチ調整判断項目)	1
	1 輸出保険(包括保険)について、お客様に継続して利用されるよう、ニーズの把握、商品・サービスの不断の見直しを行う。	3
	2 輸出保険(S/C含む)について、これまで利用のないお客様を含め利用を促進する。	4
	3 海外投資保険について、民間損保会社との連携の枠組みの構築や募集ツールの充実等を通じて利用企業の裾野を広げる。	3
	4 融資保険について、インフラ輸出等を後押しするため、市場ニーズを踏まえた商品開発・制度改正等を行う。	7
	5 保険金の支払い段階におけるお客様の満足度を向上させる。	2
	6 ホームページを通じてお客様にわかりやすく効果的な情報提供を行う。	1
	7 顧客アンケート等を通じてPDCAを実施し、顧客向けサービスの質を向上させる。	2
2. 国の政策実 現に貢献する	1 (再掲)インフラ輸出等を後押しするため、市場ニーズを踏まえた商品開発・制度改正等を行う。	—
	2 インフラプロジェクトなど政策的に重要度の高い案件の組成を支援し、積極的な引受を行う。	1
	3 中堅・中小企業の海外取引・農林水産業の輸出を一層支援する。	1
3. より魅力ある 職場を創る	1 職員研修等を通じて企業理念や行動指針を浸透させる。	1
	2 社外への出向、研修先を拡大し、活躍の場を広げる。	1
	3 在宅勤務制度の活用を広げ、多様な働き方が可能な職場環境を実現する。	1
	4 職員アンケートを通じたPDCAを実施し、職場環境を改善する。	1

柱	目 標		年度目標 項目数
4. 長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる	1	現行の保険システムに替わるシステムを構築し、2021年度中を目途に稼働させる。並行して、システム部門の体制の強化を図る。	3
	2	リスク量計測の高度化を進める。また、定量分析をベースとしてリスク集中が予想される国・債務者・セクターへの対応方針を経営レベルで議論、引受方針等への反映を可能にする枠組みを構築する。さらに、リスク分析に基づき個別案件の初期相談の段階から引受条件(引受可能額・シェア等)が判断できるようルール化の検討を進める。	3
	3	定性的なリスク管理に関してより体系的な運営の枠組みを構築し、自律的なPDCAを持続的に推進する。	2
	4	バイヤー格付けの精度を一層向上させ、より企業の信用状況に即したきめ細かい与信枠設定を行う。	1
	5	カントリーリスクに対する情報収集・分析力を向上させつつモニタリングを強化し、国際情勢の変化を引受方針や引受審査に適切に反映させる。	2
	6	<p>人員について、将来的に200名(注)程度の規模とすることを念頭に、年齢構成にも配慮した中期的な人員計画を策定、計画的な採用を進める。また、特に、案件組成をリードできるようなPF人材、ITシステム、リスク管理(出再含む)、資金管理、環境審査の各分野における人材育成計画(処遇を含む)を確立し、確保・育成を開始する。</p> <p>(注) 出向者含む正職員数。ITシステム部門の人員増分は含まない。</p>	3
	7	市場リスクを勘案した資産サイドの評価を行うなどALM的な取組や資金計画に係る担当部署・システムの一元化などを検討し、出来るものから段階的に実施し、資金管理に係る仕組みを強化する。	2
	8	主要な回収案件について2021年度までに18.9%の回収を実現する。	1

(4) 総合評価

総合評価
A



評価の内訳 (柱毎の評価)	評価	ウエイト %
柱1 項目1~23 <small>柱1に対するノッチ調整はなし</small>	4	30
柱2 項目24~26	5	30
柱3 項目27~30	4	15
柱4 項目31~48	4	25
各柱にウエイト をかけた値	4.3	

【評価概要】

4つの柱の評価の総合は上表のとおり、4.3となりA相当。

2019年度は貿易保険利用拡大のための新たな取組を数多く実施したほか、国際連携強化にも精力的に取り組んだ。また、お客様ニーズを発掘し、対応する仕組みを構築するとともに、引受や回収の場面において、公的機関としての役割を果たすべく企業を支援する新たなスキームも構築した。

日本の輸出総額の落ち込み等を背景に、2019年度の引受実績は約5.9兆円と低水準に留まり、今後の先行きも不透明ではあるものの、当年度の上記の取組は将来への投資として大きな成果が期待できるものと言える。

以上を踏まえ、2019年度の総合評価はA評価とする。

(5) 4つの柱と目標項目毎の評価

柱1

サービスの質を向上し、より多くのお客様に対して安心を提供する

評価

A

<ノッチ調整判断項目> 保険利用社900社

評価 B 1項目

【数値目標】

- 保険利用者数900社(B)

【実績概要】

- 保険利用社数： 867社(達成率96.3%) 【数値目標:900社】

①輸出保険(包括保険)について、お客様に継続して利用されるよう、ニーズの把握、商品・サービスの不断の見直しを行う。

評価
A 2項目
B 1項目

- 包括保険の簡素化等に関するニーズを把握・整理し、対応方針を策定する。(A)
- 消費財包括保険の改善のニーズを把握・整理する。(A)
- SPCに対する支援案の充実を図る。(B)

【実績概要】

- 日本機械輸出組合の「貿易保険制度簡素化ワーキンググループ(WG)」より提出された包括保険の簡素化の要望書への対応として、主に手続簡素化関連の3項目について制度改革(2020年4月)を実施。
- 消費財包括保険については、日本鉄鋼連盟「輸出保険専門委員会」からの要望に基づき、手続簡素化関連の1項目について制度改革(2020年4月)を実施。
- SPCの信用危険をてん補するスキームの信用危険料率を引き下げ(2020年4月制度改革)

②輸出保険(s/c含む)について、これまで利用のないお客様を含め利用を促進する。

評価	A	2項目
	B	2項目

- 中堅・中小企業支援ネットワークに係る提携地銀との連携を一層強化する。(A)
- フォワーダーとの協働スキームを構築する。(B)
- 利用が少ない業界や大手企業の利用を促進する。(A)
- サプライヤーズ・クレジットのニーズを一層掘り起こすと共に適切な引受手法を確立する。(B)

【実績概要】

- 地域金融機関との業務委託契約書を全面的に改訂し、手数料制度を導入。その結果、紹介件数が約2割増加(18年度122件→19年度145件)。
- 政府系金融機関(日本政策金融公庫、中小企業基盤整備機構、中小企業投資育成株式会社など)と連携深化し、貿易保険セミナー等を152回実施。
- 社長主導で多岐にわたる業種の貿易保険未利用の大企業を往訪し、保険利用の働きかけを実施。
- フォワーダーを民間損保会社の再委託先として利用するスキームを構築。
- サプライヤーズ・クレジット商品の販促ツールを充実させると共に、審査手法の標準化の取り組みを進めた。

③海外投資保険について、民間損保会社との連携の枠組みや募集ツールの充実等を通じて利用企業の裾野を広げる。

評価
A 2項目
C 1項目

- 民間損保会社との連携の枠組みを構築する。(A)
- 海外投資保険の新規引受件数70件。利用促進のためのわかりやすいツールを作成する。(C)
- 利便性向上と件数増大に対処すべく、特約の定型化等引受業務の簡素化を図る。(A)

【実績概要】

- 民間損保会社との国内受再スキームを可能とする政令改正を行い、東京海上日動火災株式会社、三井住友海上火災株式会社と再保険契約締結。またMIGA、タイ輸出入銀行からの受再契約も締結し、募集ツールの拡大を進めた。
- 海外投資保険の新規引受件数38件(達成率54.3%)。【数値目標:70件】
- お客様との案件相談を円滑に行うためのヒアリングシートを作成。
- 特約の定型化に向けて、方策の大枠設定や具体的文言の検討を進めた。

④融資保険について、インフラ輸出等を後押しするため、市場ニーズを踏まえた商品開発・制度改正等を行う。

評価	S	2項目
	A	2項目
	B	1項目

- NEXI付保ファシリティの競争力を向上させるため、米ドル調達コストを低減させる仕組みの導入に向けたスキームを検討。(B)
- 再生可能エネルギーや環境関連の新テクノロジーを導入する案件の支援枠組みを整備。(A)
- スワップ保険をより使いやすいものに改善。(一)
- アフリカ諸国等における資金ニーズに対応のため、国際金融機関等との連携枠組みを構築。(S)
- ダイレクトレンディング機能を有するECA・国際金融機関との連携を強化。(一)
- 第三国連携を推進するための枠組みの充実を図る。(S)
- 資金の出し手の多様化に対応した仕組みの整備に向けたスキームを検討。(A)

【実績概要】

- 資金の出し手の多様化(インフラファンド、プロジェクトボンド等)に対応するスキームを構築(12月にHPにて公表)。外貨建融資案件のファイナンスコスト低減方法としてもそれらやローンパーティシペーションスキームを活用する方針とし、金融機関と具体的な組成の検討を進めた。
- 環境関連では、カバー率が通常より高い「環境イノベーション保険」を創設。
- アフリカ関連の取組として、TICAD7において3つの地域金融機関とMOUを締結し、サイドイベントも主催。また2020年2月にはフォローアップのワークショップを開催し、アフリカから6機関の参加を得て日本企業との商談会も実施。
- 第三国連携として、3つのECA(タイ、ベルギー、デンマーク)と再保険契約締結。又、米輸出入銀行との再保険協定を双方化し、インド大洋州における日米協力を確認。

⑤保険金の支払い段階におけるお客様の満足度を向上させる。

評価	S	1項目
	A	1項目

- 請求書受理から支払い完了まで1か月以内に支払を迅速に行う。(S)
- 保険金請求に係る問合せに対して原則翌営業日までに連絡する。(A)

【実績概要】

- 全件について請求書受理から1か月以内に保険金支払を実施。(平均13.4日)
- 保険金請求事案について、問い合わせには翌営業日までの連絡を徹底して行った。
- 「査定ツール」、「お客様対応マニュアル」を整備して業務効率を高め、事故や問い合わせの増加にも的確・迅速に対応。(2019年度の査定件数は172件で、18年度の116件から急増)
- 保険利用上の注意点を記載した「お客様向け診断シート」の作成・配布(HPにも掲載)。

これらの取り組みにより、顧客アンケートの<事故時のNEXI職員の対応>項目の満足度84.1%の評価を得た。(2018年度の72.1%から改善)

⑥ホームページを通じてお客様にわかりやすく効果的な情報提供を行う。

評価 B 1項目

- HPの課題を整理及び課題に対する対応方針を策定する。(B)

【実績概要】

- HPページビュー数:約145万件(達成率90.4%)【数値目標160万件】
- 制度改正や新しい取り組み、新型コロナウイルス対応のお知らせなどをHPを通して発信。
- 記者懇談会や記者会見の実施によりメディアを通じた発信にも注力。NHKニュース、各種新聞で採り上げられたことに伴い、HPアクセスも保険利用の問い合わせも増加。
- サイト内検索の改善やコンテンツの拡充など本格的なHP見直しに向けた課題の整理に着手。
- 顧客アンケートの<HPの情報の探しやすさ>項目の満足度54.0%、B評価相当。

	ポイント	評価
総合評価	89.8	S
サービス全般	73.5	C
お客様対応	88.6	A
迅速な意思決定	81.2	A
手続き負担軽減	67.2	C
上記の総合評価		B
HPの探しやすさ	54.0	B

⑦顧客アンケート等を通じてPDCAを実施し、顧客向けサービスの質を向上させる

評価	S	1項目
	B	1項目

- お客様向けに顧客アンケートを実施し、結果をサービスや事業運営に反映して顧客向けサービスの質を向上させるとともに、お客様にフィードバックする。(S)
- 申込・内容変更手続きに係るお客様の負担の一層の軽減を図る。(B)

【実績概要】

- 顧客アンケートの該当項目はB評価相当。
- 調査結果はHP(e-NEXI)等にてお客様に報告し、記名でいただいた回答には個別に連絡しフォローするなど、速やかにフィードバックを行った。
- アンケートでいただいたコメント一つ一つに対応案を検討し、手続きの簡素化や部署間情報連携の強化など可能なものから経営計画等に取り込み、公表している。
- 顧客アンケートの他、顧客担当制、幹部クラスでの集中的な議論、職員アイデアコンクールなど多層的な取り組みで顧客ニーズの発掘と課題認識、経営計画への取り込みを行い、サービス改善への取組を強化。
- 決裁権限規程を見直し、内容変更等の決裁事項について決裁プロセスを簡素化することで意思決定のスピードをあげた。
- 案件組成の初期段階で、役員や関係部署と情報を共有する会議体を設け、検討のポイントや課題を包括的に確認しフォロー・管理することで、方針のブレや仕事の手戻りを防ぐ仕組みを導入。
- 事故関連の手続負担軽減のため手続様式の改定の検討を進め、2020年7月より実施予定。

柱2 国の政策実現に貢献する



①インフラ輸出等を後押しするための市場ニーズを踏まえた商品開発・制度改正を行う。(再掲)

②インフラプロジェクトなど政策的に重要度の高い案件の組成を支援し、積極的な引受を行う。

評価 A 1項目

数値目標(A)

- 重点分野(※)の引受件数 12件
- 積極的能動的取組を行った件数 30件

※重点分野とは

① 政策的重要度が高い案件

質の高いインフラ輸出／海外事業参画

資源・エネルギー・食糧の安定供給源確保

先進的環境・安全技術の輸出/海外事業参画(省エネ・環境改善に資するプロジェクト)

その他、日本企業の有する高い技術力を活かした製品・サービスの輸出/海外事業参画

② 日本企業の戦略的海外展開に大きく貢献する案件

③ 他国/国際公的金融機関との協調案件で、国際的な重要性が認められるもの、あるいはNEXIの国際的な認知度向上・協力関係の構築に寄与するもの。

【実績概要】

- 重点分野の引受件数 11件(達成率92%) 【数値目標12件】
- 積極的能動的取組を行った件数 35件(達成率117%) 【数値目標30件】
- 海外事業資金貸付保険について、日本裨益の考え方の見直しにより、より柔軟な運用とし、環境変化に即した幅広い案件への取組を可能とした。また国際金融機関とPCSに係る議論を重ね、協調融資促進のための環境整備を進めた。

③中堅・中小企業の海外取引・農林水産業の輸出を一層支援する。

評価 S 1項目

- 中堅・中小企業の新規利用に向けた営業を強化する。
訪問・面談件数400件(S)

【実績概要】【数値目標】

中堅・中小企業の訪問・面談件数 565件(達成率141%)。【数値目標400件】

柱3 より魅力ある職場を創る

評価

A

①職員研修等を通じて企業理念や行動指針を浸透させる。

評価 A 1項目

- 職員研修等を通じて企業理念の浸透を図る。(A)

【実績概要】

- 企業理念、行動指針を職員に意識づけるため、各自が自らの業務をそれらに照らして振り返る作業を職員研修にて実施。グループ議論も気づきが多かったと好評で、2020年度も継続して同様の研修予定。
- 行動指針にある「高い専門性」「多様性の尊重、協力による組織力の最大化」を目指し、役員の実験を職員に共有する取り組みとしてBBLを実施(8回)。

②社外への出向、研修先を拡大し、活躍の場を広げる。

評価 A 1項目

- 出向先・研修先の拡大を図る。(A)

【実績概要】

- 経済産業省の定員内での出向者派遣(2名)。
- 商社へ研修生を新規派遣(1名)。
- 海外留学制度の導入を進めるなど社内研修のメニューの拡大を行った。

③在宅勤務制度の活用を広げ、多様な働き方が可能な職場環境を実現する。

評価 A 1項目

- 在宅勤務制度を充実させる。(A)

【実績概要】

- (新型コロナウイルス事象前)試行期間を設けるなどして慎重に在宅勤務の対象者を拡大(スポットの事情にも対応)。
- さらに新型コロナウイルス感染症への対応として、3月末までに全職員へ対象を拡大し、在宅勤務用PCの手配など、在宅勤務環境を迅速に整備した。
- 時差出勤制度の導入も実現。

④職員アンケートを通じたPDCAを実施し、職場環境を改善する。

評価 B 1項目

- 全役職員に対する研修の実施等によりハラスメント防止の取組を強化する。(B)

【実績概要】

- ハラスメントに関する外部通報窓口の設置や、カウンセラーとの意見交換の実施。
- 職員アンケート結果に基づき、研修・採用グループの新設、給与制度の見直しの検討、福利厚生の実施等の施策を、スピード感をもって打ち出した。
- 職員満足度調査に現れた課題について各部毎にヒアリングや分析を深め、役員と共有。

柱4

長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる

評価

A

①現行の保険システムに替わるシステムを構築し、2021年度中を目途に稼働させる。並行して、システム部門の体制の強化を図る。

評価	A	2項目
	B	1項目

- 開発計画を確定し、開発に着手する。(A)
- システム開発入札に関する再発防止策(含体制の強化)を着実に実施する。(A)
- 調達全般について、改めて厳正かつ公正な調達を徹底する。(B)

【実績概要】

- 基盤更改、現行アプリの継続的・段階的な改修を行う方針を確定し、プロジェクトを推進。
- 「公正・適正」といった再発防止策に則り、外部有識者の助言を得ながらプロジェクト実施状況について経営レベルの月例会議を行い、透明性を確保。
- 外部有識者の増員。プロジェクトマネジメント経験者を含む中途採用を強化。
- 厳正な調達の徹底のため、大型調達は経営会議へ付議するルールを設けた他、調達ルールの職員研修を実施。

②リスク量計測の高度化を進める。また定量分析をベースとしてリスク集中が予想される国・債務者・セクターへの対応方針を経営レベルで議論、引受方針等への反映を可能にする枠組みを構築する。さらに、リスク分析に基づき個別案件の初期相談の段階から引受条件(引受可能額・シェア等)が判断できるようルール化の検討を進める。

評価	A	1項目
	B	2項目

- リスク評価を踏まえた対応方針を経営レベルで議論し、引受方針へ反映させる枠組みを構築する。(B)
- 海外主要ECAのリスク管理に係る取組を研究する。(B)
- リスク量計測を内製化し、高度化を図る。(A)

【実績概要】

- 引受額目安、集中度分析、シナリオ分析、注視すべき水準策定等の管理業務を定型化して安定的に実施。
- 欧州のECAから、リスク管理手法についてヒアリング実施。対年度以降のリスク管理態勢の強化に活かす予定。
- リスク量計測業務の内製化を完了。これにより、引受エクスポージャー(残高)とリスク量の集中度分析を機動的に行う態勢が整い、経営会議、取締役会、評価委員会でのリスク可視化を大きく前進させた。

③定性的なリスク管理に関してより体系的な枠組みを構築し、自律的なPDCAを持続的に推進する。

評価	A	1項目
	B	1項目

- 2019年度版コンプライアンスプログラムを策定、実施する。(B)
- CG部と監査部門等の連携を視野に入れながら、ルールの遵守状況チェックの強化や潜在的なリスクの洗い出し・評価を実施する。(A)

【実績概要】

- 2019年度コンプライアンスプログラムを策定し着実に実施。
- 新たな取組として、機密情報の外部送信制限の強化や、ハラスメントに関するミニテストの実施など、コンプライアンス意識の醸成に向けた取り組みを推進。
- 「リスク事象の類型化(リスク洗い出し・確認)」の作業成果をまとめ、経営会議と取締役会にて報告。社内網羅的なリスクの可視化を実現。

④バイヤー格付けの精度を一層向上させ、より企業の信用状況に即したきめ細かい与信枠設定を行う

評価 S 1項目

- バイヤー格付けの新モデル導入等を実施する。(S)

【実績概要】

- 2020年1月に新モデル、新与信枠設定ルールの適用を開始。導入前には審査担当者へのトレーニング、営業部や大口顧客への説明を丁寧に行い、導入直後の微改修も短期間で完了。
- セクター別の複数モデルの採用等チャレンジングな設計に取り組んだ結果、格付の精度が向上し、又企業規模にあわせた与信枠付与ルールの採用により、小規模バイヤーにも適正な格付と与信枠設定が可能となった。
- この新モデルにおいてはマニュアル補正の必要性が減少し業務の省力化にもつながったことから、新型コロナウイルス対応にあたって効果を発揮した。

⑤カントリーリスクに対する情報収集・分析力を向上させつつモニタリングを強化し、国際情勢の変化を引受方針や引受審査に適切に反映させる。

評価 B 2項目

- モニタリングを強化し、その結果を引受方針や引受審査にスピーディーに反映させる方策を確立する。(B)
- 情報収集に係る審査部と営業部、海外事務所の連携強化のための仕組みを構築し運用する。(B)

【実績概要】

- 国カテゴリーが低い国向けに為替相場やCDS、ボンドスプレッド等のマーケット指標のモニタリングを行い、悪化の動きを早期発見する仕組みを構築し、引受条件・方針変更に反映させる方策を確立。
- 海外事務所とは、情報収集にあたっての審査部の問題意識を共有することを徹底し、営業部向けには、各国の特徴がわかるチャートや営業切り口についての分析を審査部から提供。

⑥人員について、将来的に200名(注)程度の規模とすることを念頭に、年齢構成にも配慮した中期的な人員計画を策定、計画的な採用を進める。また、特に、案件組成をリードできるようなPF人材、ITシステム、リスク管理(出再含む)、資金管理、環境審査の各分野における人材育成計画(処遇を含む)を確立し、確保・育成を開始する。(注)出向者含む正職員数。ITシステム部門の人員増分は含まない。

評価	A	1項目
	B	2項目

- 中期的な人員計画を策定する。(B)
- 専門性の高い分野における人材育成計画を策定する。(B)
- 階層別研修制度を整備し実施する。(A)

【実績概要】

- 2020年度人員計画を策定(経営会議に付議済)。そこで定めた重点取組分野の採用等を着実に進めた。
- IT分野において、プロジェクトマネジメントや技術系スキル向上のための研修の他、ヒューマンスキルの研修も必須化し、研修計画を策定。
- 審査、コーポレートガバナンス、中長期融資のそれぞれの部署において、人材育成計画を策定。
- 今後の研修内容の充実を図るべく、専門的な部署として研修採用グループを新たに設置。
- 管理職、G長補佐、新任調査役、新任主任等の階層別研修を実施。

⑦市場リスクを勘案した資産サイドの評価を行うなどALM的な取組や資金計画に係る担当部署・システムの一元化などを検討し、出来るものから段階的に実施し、資金管理に係る仕組みを強化する。

評価	A	1項目
	B	1項目

- 政府保証枠を活用する前のContingency Planや資金移動に係るBCPを構築する。(A)
- 資金管理一元化やシステム化に向けた課題を検証する。(B)

【実績概要】

- 政府保証枠を活用する前のContingency等の枠組み構築については、当座借越枠の開設と複数支店におけるインターネットバンキングを導入。
- 政府保証枠を活用する際の具体的な手続等について、経済産業省と基本的な考え方の整理を完了。
- 資金管理一元化のための論点・課題について整理、検討を行った。
- システムの問題は、現行システムの利用の工夫で大幅な改善が可能となったことから、代替システムの導入は行わず、現行システムを継続利用することで検討完了した。

⑧主要な回収案件について2021年度までに18.9%の回収を実現する。

評価

S 1項目

主要案件回収率 5.8% (S)

【実績概要】

- 主要案件回収率:11.1%(達成率191%)【数値目標5.8%】
中期計画策定時に特定された目標対象案件(63件、385億円。いずれも信用事故の主要な回収案件)について、2019年度は回収件数29件、回収額約43億円、回収率11.1%と、目標の5.8%を大きく上回る実績をあげた。
- 回収案件フォローアップ会議を定期的に開催し、回収の進捗状況を随時管理し、回収方針の見直し等をタイムリーに行えるようにした。特に対応が必要な案件については回収のアクションプランを策定。その結果、上記のような大型回収に成功。
- 法律事務所やサービサーを活用し、債権回収ノウハウを蓄積。