

2020年度経営計画概要



2020年4月

企業理念

私たちは、貿易保険事業を担う公的機関として、お客様に安心を提供することにより、我が国企業の対外取引の健全な発展に貢献し続けます。

行動指針

- 事業環境の変化を機敏に捉え、お客様の多様なニーズに高い専門性をもって応えます。
- 的確な引受判断と適切なリスク管理により、質量ともに引受の拡大に努めます。
- 多様性を尊重し、お互い協力し合うことで組織の力を最大化します。

企業理念は当社が最も大切にしたい価値観を表明。この企業理念を体現するため、中期経営計画(2019～2021)において「4つの柱」(次頁)で3年後の目標を設定し、各年度で取り組むべき内容を年度計画に落とし込んでいる。行動指針は企業理念の価値観に基づいて役職員が取り組む日々の行動の指針として策定。

中期計画(2019-2021年度)の4つの柱

1. 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。

3年後の目標

貿易保険を継続的に利用しているお客様はもとより、これまで利用していない企業を含め、対外取引を行う幅広い企業に貿易保険のサービスを提供し、年間利用企業数900社を超えて趨勢的に増加させる。また、ESGへの関心の高まりや国際金融規制の動向を含め市場の変化やお客様のニーズを踏まえ、相談から保険金支払いに至る一連のサービスにおいて質を向上することで、お客様満足度の向上を図る。

2. 国の政策実現に貢献する。

3年後の目標

国際インフラ市場における我が国企業のビジネスを支援するツールとして有効かつ競争力ある保険商品・サービスを提供するとともにインフラプロジェクト等の積極的な引受を行い、また、政府が掲げる中堅・中小企業、農林水産物の輸出を後押しすること等を通じて、政府の政策実現に貢献する。

3. より魅力ある職場を創る。

3年後の目標

企業理念や行動指針が浸透し、職員がやりがいを感じながら働き、その能力を存分に発揮してミッションを遂行できるような職場環境を形成し、高い職員満足度を維持する。

4. 長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる。

3年後の目標

- 現行の保険システムに替わるシステムを構築し、稼働させる。
- 集中度分析を中心とした定量的なリスク管理について、その成果を経営判断、個別案件の引受判断、出再方針の検討等に活用し、さらに高度化させる。定性的なリスク管理について、コンプライアンスプログラムの高度化等により部門毎の主体的なPDCAの実効性を高め、業務品質の向上を図る。また、リスク管理の重要な手法である出再を継続的に実施する。
- バイヤー格付けの精度をさらに向上させる。また、カントリーリスク等国际情報をタイムリーに収集し、引受方針や個別案件の引受に適切に反映させる。定量的なリスク管理の高度化と合わせ、環境変化や潜在的なリスクを予兆的に捉えることにより適切なリスクテイクに寄与する。
- 将来的に200名程度の人員体制とすることを念頭に、必要な人材の確保・育成の計画を策定し、計画に着手する。

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

2020年度目標

貿易保険利用社数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。**
 - 2020年度の取組
 - 包括保険に関するニーズを把握・整理し、対応方針を策定する。

- 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。**
 - 2020年度の取組
 - 中堅・中小企業支援ネットワークに係る提携金融機関との連携を一層強化する。
 - 日本政策金融公庫や投資育成・商工中金、中小機構、JETRO等とのネットワークを活用し、案件組成に結実させる。
 - フォワーダーとの協働の取り組みを進める。
 - 利用が少ない業界や大手企業の貿易保険の利用を促す。
 - サプライヤーズクレジットのニーズを一層掘り起こす。
 - フロンティング商品の商品性の改善や再保険（含むフロンティング）対象拠点の拡大を検討する。

- 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。**
 - 2020年度の取組
 - 国内受再スキームを本格稼働させる。
 - 利用促進のためのツールを充実させる。
 - 特約の定型化等引受業務の簡素化や利便性の向上を図る。
 - 顧客ニーズを把握・整理し、海外投資保険の商品性の改善につとめる。

2020年度目標

投資保険の新規引受件数70件

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

- ④ 前払輸入保険の商品性を見直す
- ⑤ 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。

■ 2020年度の取組

- ファイナンス競争力の向上のための方策を検討する。
- 環境イノベーション保険の案件組成に努める。
- スワップ保険について現行制度での取組を進めるとともに、法律改正についても検討する。
- アフリカ諸国等における資金ニーズに対応するため、国際金融機関等との連携を強化する。
- 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する。
- 第三国連携に係る具体的な成果を上げるため、MOU等の締結先と案件創出に向けた協議を実施する。
この他、必要に応じさらなる他国機関との協力枠組みを整備する。
- ボンド・ファンドの活用も含めリファイナンスについての取組方針を定め案件の組成に努める。

- ⑥ 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。

■ 2020年度の取組

- 請求書受理から支払い完了まで1ヶ月以内に支払を迅速に行う。
- 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。

⑦ 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。

■ 2020年度の取組

- 顧客アンケート等で寄せられた意見も踏まえ、NEXI HPの利便性向上に係る取組課題ついて、短期・中長期別の方針を策定の上、随時実施する。

⑧ 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。

■ 2020年度の取組

- 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サービスの質を向上させるとともに、顧客向けにフィードバックする。
- アンケートの中で提示されたシステム関連要望について、現在のシステム開発と併行して取り組める対応を進める。
- 申込み・内容変更手続き・事故関連事務手続きに係る顧客負担の一層の軽減を図る。
- 融資案件フォローアップ体制を強化する。
- 審査部と営業部との情報共有の強化を図る。

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。

2020年度目標

- 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

A) 政策的な重要度が高い案件

- ・ 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

B) 日本企業の戦略的海外展開に大きく貢献する案件

C) 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。

- 日本裨益の柔軟な運用に取り組む。(限定的でなく幅広い日本裨益を追求)
- PCS(Preferred Creditor Status)の見直しを図る。(国際的金融機関との協調融資を促進)
- 民間金融機関では取れないリスクにも果敢に取り組むことが公的保険機関の役割であるとの認識の下、新たなリスクテイク及び新分野に取り組む。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 中堅・中小企業の新規利用に向けた営業を強化する。

2020年度目標

訪問面談件数500件／年

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。

■ 2020年度の取組

- 各部室・各グループにおいて理念・行動指針に基づく業務の振り返りを実施し、更に研修を通じ理念・行動指針の浸透を図る。

② 社外への出向、研修先を拡大し、活躍の場を広げる。

■ 2020年度の取組

- 出向先・研修先の拡大を図る。

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。

■ 2020年度の取組

- 多様な働き方の実現のため、在宅勤務制度の充実及び時差出勤制度を制度化する。

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。

■ 2020年度の取組

- 全職員アンケート結果を踏まえた、「職員へのコミットメント」について着実に実施する。

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。

■ 2020年度の取組

- 2019年7月に定めた計画に則り、またPJMO (Project Management Office) 会議、外部有識者等のモニタリングを実行しながら、開発プロジェクトを推進する。
- 体制強化の方針を2019年度の「要員不足対策」から「スキル・年齢等のバランスを重視した補強」へと見直し、体制のレベルアップを図る。
- 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。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 内製化したリスク計測プロセスを活用し、リスク評価を踏まえた対応方針を経営レベルで議論し、引受方針や出再方針等へ反映させる枠組みを構築する。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 2020年度版コンプライアンスプログラムを策定、実施する。
- CG部と監査部門等の連携を視野に入れながら、2020年度のリスク洗出し・評価等を実施し、年間を通じたPDCAサイクルを構築する。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 新モデルを導入した新基準による格付審査の習熟および精度向上を実現する。
- バイヤー情報等を活用した、中小企業・農業事業者等向け情報提供を行う。

4. 長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる

- 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。

■ 2020年度の取組

- 2019年度に実施したアラートサービス利用による情報収集およびレーダーチャート作成によるマクロ経済指標の可視化に加え、Robotics Process Automationの導入等を通じて、情報収集・分析作業や事務プロセスの自動化を進める。
- 情報収集に係る審査部と営業部、海外事務所との連携を強化する。
- CRG(カントリーリスクグループ)から営業支援情報を提供する。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 中期的な人員計画に基づき採用を実施する。
- 専門性の高い分野における人材育成を計画に基づき実施する。
- 階層別研修を必須研修として位置づけ、計画的に実施する。

- 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。

■ 2020年度の取組

- 市場リスクを勘案した資産評価手法の検証を行う。
- 流動性(キャッシュフロー)の管理を強化する。
- 資金管理一元化について改善策を検討・実施する。

- 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。

2020年度目標

主要案件回収率13.2%