

中期経営計画

2019～2021年度



2019年4月
(2020年12月改定)

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ている。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
2. 国の政策実現に貢献する
3. より魅力ある職場を創る
4. 長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる

1. 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

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。

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

- 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。
- ② 輸出保険(S/Cを含む)について、提携金融機関や民間損保会社との連携・協力を強化することで、これまで利用のないお客様を含め利用を促進する。
- 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。ニーズにあわせた商品性の改善と簡素化に努め、利用の拡大につなげる。

目標

投資保険の新規引受件数210件／3年

- 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。
- 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。

目標

請求書受理から支払完了まで1ヶ月以内、保険金請求者からのお問い合わせに対して原則翌営業日までに連絡

- ⑥ ホームページ等を通じて広報活動を行い、お客様にわかりやすく効果的な情報提供を行う。

目標

ページビュー160万件／年、顧客アンケートHP情報の探しやすさ 70%

- 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.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。

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。

目標

重点分野の引受件数 36件／3年間、積極的能動的取組を行った件数 30件／年

注:重点分野に属する案件

A) 政策的 중요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。

- 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。

目標

訪問・面談件数400件／年

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。

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。
- ② 社外への出向、研修先の拡大を含むキャリアプランの作成とその着実な実施を通じて、職員の活躍の場を広げる。
- 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。
- 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。

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際情報をタイムリーに収集し、引受方針や個別案件の引受到適切に反映させる。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。

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とともに同時にIT環境の整備に取り組む。
- 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 統合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。
- 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。
- 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。
- 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。

4. 長期安定的な事業運営のための基盤を充実させる

- ⑦ CG部内でリスク量計測方法を分析し、将来的なCF分析や外貨保有高を検証、負債サイドのリスク変動を合理的な方法で反映した流動性維持目安を算出できる体制を構築するとともに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。
- ⑧ コロナ禍の中で保険事故に至る前の案件モニタリングを含む債権管理体制を強化するとともに、特に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。