

NEXI for the NEXT.

IT is you.

IT is for your country.



次へ進む、
勇気のために。

株式会社 日本貿易保険



次へ進む、 勇気のために。

この世界は予測不可能だ。

エネルギー資源の転換、デジタル化に伴う社会文化の変容、
地球規模の気候変動、感染症の蔓延…
加速するこの世界で、日本企業はどう立ち向かっていくのだろうか。

世界の歴史的な有事の際、NEXIは幾度となく、
日本企業の海外展開を後押しし、支えてきた。

そしてこの先も。

NEXIは、世界に挑む日本企業と、この国の未来のため、
貿易保険という名の勇気を届け続ける。

さあ、君も未来のNEXIを創る仲間にならないか。

NEXI for the NEXT.

IT is you.

IT is for your country.

日本貿易保険(NEXI)とは

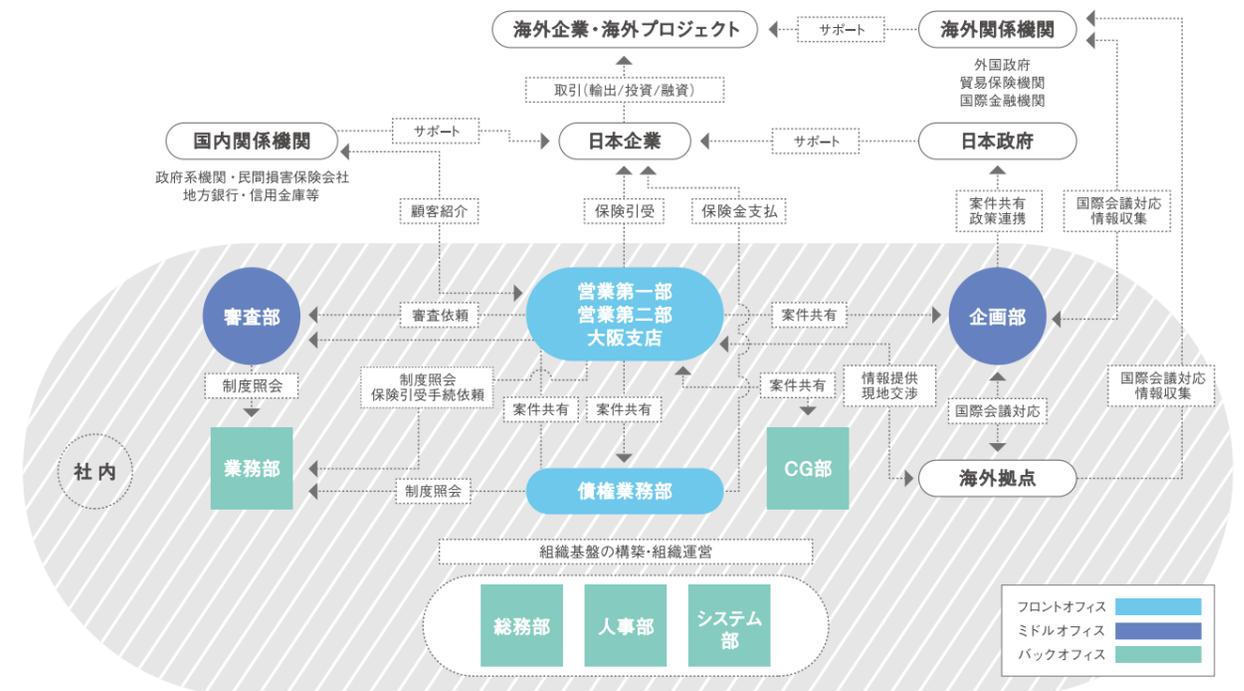
日本貿易保険(NEXI)は、国内で唯一、貿易保険事業を担う政府系金融機関です。NEXIの使命は、「通常の保険によって救済することができない海外取引のリスクから日本企業を守ること」です。日本企業が行う輸出入、海外投資あるいは融資といった海外取引に伴うリスクをカバーする貿易保険の提供を通じ、日本企業の積極的な海外展開をサポートするとともに、日本経済の発展に貢献しています。

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。

NEXIの組織概略図

NEXIでは、多岐にわたる国内外の関係機関と連携しながら日本企業の海外ビジネスを支援。政策実施機関として、日本政府とも連携しています。



主な部署の機能



※一部の部署を抜粋した内容となります。

Project Story 01

日本とアフリカのパートナーシップ強化を目指して ～「LEADイニシアティブ」適用プロジェクト～

禍(わざわい)は常に、弱いものへと重くのしかかる。新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う世界的なパンデミックに際しても、それは同様だった。「ワクチンの調達には多くの資金が必要です。しかし経済的な余力のないアフリカの国々では、思うように調達が進みません。NEXIでは三菱UFJ銀行の融資を通じて、ワクチンの安定調達を支援する道を探ることにしました」(榊田) はるか速くの大陸で苦しむ人々の助けとなりつつ、日本企業とアフリカのビジネスの結びつきをさらに強めていく。榊田の胸にあったのは、そんな構想だった。

日本企業の先進的な取り組みに対する支援

話は2020年12月に遡る。NEXIは「LEADイニシアティブ」を創設した。これは、地球温暖化対策やデジタル分野等における産業競争力の向上、外国政府・企業パートナーとの国際連携推進、社会課題解決やSDGs達成への貢献を目的として、これらの分野のファイナンス支援を強化するという取り組みだ。「LEADイニシアティブ」は、日本政府の「インフラシステム海外展開戦略2025」に沿っており、社会課題解決に貢献する先進的な取り組み等について、積極的な融資保険の適用を行うものです」(榊田) この「LEADイニシアティブ」創設とほぼ同時に第一号案件として決定されたのが、アフリカ輸出入銀行(以下、アフリカ輸銀)向け融資保険の引受だった。アフリカ輸銀は、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受けているアフリカ諸国向けに支援を打ち出している。このアフリカ輸銀に対して三菱UFJ銀行から実施される第二号

“なぜアフリカを支援するのか”に答えるために

「LEADイニシアティブ」第一号案件が好感を持ってアフリカ諸国に受け入れられる一方で、深刻さを増していたのが新型コロナウイルス感染症の拡大だった。冒頭でご紹介したように、アフリカの多くの国ではワクチンの調達が思うように進まず、対応に苦しんでいた。その解決策の一つとして、国際機関のアフリカ連合が、アフリカ輸銀と連携して、アフリカ大陸全体でのワクチン一括購入を推進しており、この取り組みは「African Vaccine Acquisition Trust」(AVAT)と呼ばれていた。榊田とともにパンデミック下での「LEADイニシアティブ」案件の立ち上げに尽力した三菱UFJ銀行の岩崎聡美氏は次のように振り返る。「日本政府もアフリカにおけるワクチンの安定調達支援の必要性を強く認識しており、榊田さんとの対話を通じて、日本政府による支援の可能性を捉えていました。弊行では、第一号案件としてアフリカ輸銀向けファイナンスに『LEADイニシアティブ』を活用した後、各方面から大きな反響を受けました。同様の取り組みを継続していく重要性を感じていたため、ワクチン調達に加え、病院整備、ヘルスケア、衛生事業への支援を検討していました」(岩崎氏) 「LEADイニシアティブ」の特徴は、日本の金融機関の積極的な海外向けファイナンスを推進するために、従来よりも幅広い事業に対して融資保険を適用できるようにしている

さらなるコラボレーションに向けて

榊田と岩崎氏。組織の違いを超えた2人のパートナーシップが奏功し、「LEADイニシアティブ」案件として、アフリカ輸銀向け融資保険第二号案件の引受が決定された。2022年3

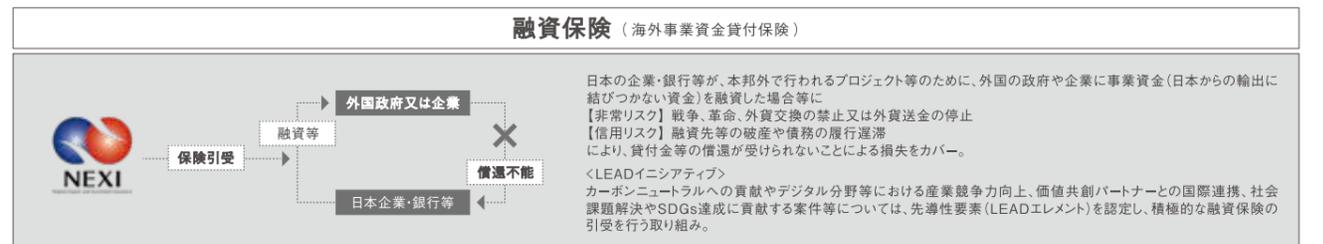
融資に、NEXIは海外事業資金貸付保険の引受を再決定したのである。「アフリカ輸銀は、アフリカ諸国50か国以上が加盟する貿易金融機関です。アフリカ地域内外の貿易事業やサプライチェーン確立に資する貿易金融の提供を本業としており、日本企業のアフリカビジネスにおいて重要なパートナーにもなり得ます」(榊田) 豊富な資源や急速な人口増加に伴い、世界中から注目を集めるアフリカビジネス。日本企業は自動車輸出を中心にビジネスを展開しているが、アフリカでのビジネスに二の足を踏む企業が多いことも事実である。距離的に遠いことに加え、商習慣や文化の違いから生じかねない想定外のリスクが懸念されるというのが、その主な理由だ。NEXIの「LEADイニシアティブ」によるアフリカ輸銀との協業を通じて、民間だけでは対応できないリスクを低減させることは、日本の“顔が見える民間経済協力”を促すことになるだろう。

点にある。だが、一方で NEXI 自身が公的機関であるという立場から、譲れない点があった。「日本政府100%出資の政府系金融機関であるNEXIとしては、保険引受を通じて、“日本にどのような利益をもたらすのか”というストーリーが不可欠でした。SDGsやESGの観点はもちろん重要ですが、アフリカのワクチン調達等の支援によって日本にどんなメリットがあるかも、明確に示さなくてはならなかったのです」(榊田) 「日本にとっての裨益を明確化させ、丁寧な説明のプロセスを踏んでいくというNEXIの基本的な立場は十分理解できます。しかし新型コロナウイルス感染症の拡大が深刻化する中、何よりも求められたのはスピード感でした。アフリカ向けファイナンス実現に向けてタイムリーにプロジェクトを進めていくために、榊田さんと毎日のようにコミュニケーションを取り日本サイドとして一枚岩になりながら、アフリカ側との折衝を続けました」(岩崎氏) 「経済産業省を通じて、外務省や在アフリカ日本国大使館等、多くの政府機関とコミュニケーションを取りながら、この案件の意義を確認しました。さらにはアフリカ輸銀本店へも出張し、関係者と議論を深めていきました。こうした案件の支援意義を明確にするための過程が大変だったのは間違いありません」(榊田)

月のことだった。三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、三菱UFJモルガン・スタンレー証券の協働により実施される融資は、「AVAT」を通じてアフリカ各国のコロナワクチンの

安定供給に役立てられるほか、病院整備、ヘルスケア、衛生事業等の支援に広く活用されることになった。「通常では組成に年単位を要してもおかしくないと思われた案件でした。それがわずか半年程度で実現できたのは、岩崎さんのリーダーシップと綿密なスケジュール管理のおかげです。岩崎さんとの連携によって、仕事の完成度を格段に高めることができ感謝しています」(榊田) 「私にとって榊田さんが初めてのNEXIのカウンターパートでしたが、新卒2年目だったとは思えないほど、貿易保険やファイナンス、国際関係等の分野に深い知見と情熱をお持ちで、驚きました。日本政府も巻き込んだNEXIの意思決定に関して、榊田さんが先導して明確な方向性を示してくれたことで、関係者との協議が捗り、私たち民間企業としては非常に仕事がしやすかったです」(岩崎氏) さらに2022年8月、日本政府主導の「TICAD8(アフリカ開発会議)」に際して、NEXIは、アフリカ輸銀との協力関係強化に向けたオフィシャルサイドイベントを行った。アフリカ輸銀本店から配信したオンラインウェビナーには、三菱UFJ銀行からもパネリストが登場。NEXIとアフリカ輸銀の協力覚書の調印に際しては、駐エジプト日本国大使も立ち会った。「これらを通じて、日本企業のアフリカ向け貿易・投資の促進や、アフリカにおける脱炭素技術・エネルギー転換等向けの取り組み強化が期待されます。融資保険の引受以降、NEXIとアフリカ輸銀は定期的な対話を実施し、日本企業のアフリカビジネスに関する

意見交換を継続しています。こうした国際連携の足掛かりを築くことができ、大きな達成感を覚えました」(榊田) 「日本とアフリカの関係深耕に向け、政府間のリレーションシップ強化は非常に重要です。民間企業としてはこうした取り組みには深く感謝しており、政府間の繋がりをバネに、さらなるコラボレーションを作って参る所存です」(岩崎氏) 日本国内のマーケットと比較して、グローバルマーケットは拡大を続けており、大企業だけでなく、中小企業も海外展開には前のめりだ。日本企業のビジネスフロンティアを広げる可能性を秘めた取り組みとして、「LEADイニシアティブ」への期待はさらに高まっていくだろう。「現在、日本からアフリカへの輸取出引の約30%が、NEXIの貿易保険によってリスクカバーされています。しかし先行き不透明な時代において、海外取引に踏み出せない企業も多くあります。そんな時代だからこそ、貿易保険を通じてこれらのリスクを軽減し、日本企業の後押しをしていくことが我々の使命です」(榊田) 速い大陸、アフリカ。だが日本との距離は確実に縮まってきている。NEXIという唯一無二の存在が「世界に挑む日本企業に安心を提供し続けていくこと」こそが、その大きな一歩になることは間違いない。



PERSON

榊田 敏弘 Masuda Toshihiro

営業第二部 インフラストラクチャーグループ

2020年入社 / 経済学研究所 総合経済学専攻 修士
NEXI新卒入社。営業第二部管理グループにて融資保険引受済み案件のモニタリング・フォローアップに携わった後、同部インフラストラクチャーグループにて融資保険の新規引受業務に従事。



株式会社三菱UFJ銀行 岩崎聡美氏(右)

Project Story 02

Made in Japanが世界で輝くために ～「岡山デニム」輸出支援プロジェクト～

国産ジーンズ発祥の地であり、「ジーンズの聖地」とも呼ばれる岡山県。鮮やかでしなやかな“岡山デニム”は、クールジャパンの象徴でもある。

「日本発信のブランドが世界で輝き、称賛される。その後押しができることは、私たちの誇りそのものです」

入社3年目、大阪支店の鈴木涼平はそう胸を張る。

岡山県のデニム製造会社の輸出取引に対する貿易保険の提供。それは1本の電話から始まった。

先手を打つ。まだ見ぬリスクに備えて

「広島銀行からのご紹介で、お電話したのですが…」

受話器から聞こえてきた声の主は、岡山県にあるデニム製造会社の社員だった。初めて聞く声だったが、広島銀行と聞いて鈴木には思い当たる節があった。広島銀行では同行の充実した海外ネットワークを背景に取引先の海外ビジネスの支援に力を入れており、鈴木はその支援先の1社がこのデニム製造会社ではないかと察した。「詳しくお話を伺うと、確かに広島銀行から貿易保険の存在を聞き、お電話をくださったとのことでした。同社では海外との取引に際して“後払”が増えてきたことを懸念し、そのリスクヘッジ方法について NEXI に相談したいとお考えでした」（鈴木）このデニム製造会社の提供するブランドは、国内にとどまらず世界でも非常に高く評価されており、順調に海外ビジネスを拡大させてきた。それに伴って、当初は海外取引先から代金が支払われた後に商品を発送する、いわゆる“前払”での取引が前提だったところ、最近になって、商品を発送した後に海外取引先から代金が支払われる“後払”の取引が増加。さらに1件あたりの取引額も増大しているというのである。商習慣や言語、法制度の違いから、国境を越えたビジネスには様々なリスクが伴う。製品を届けたのにお金を払ってもらえない、いわゆる“代金回収不能”はその典型的なものだ。こうした事態を防ぐためには、前払での契約が有効である。だが、ビジネスは生き物。交渉事では、少しでも自社に有利な取引に持ち込みたいとの思惑から、

寄り添うように、海外取引を支える

相談を受けた鈴木には、同社の懸念がよく理解できた。万が一、後払取引によって代金回収が困難となった場合、経営面で大きな打撃を受けることは間違いないだろう。さらには、その様子を目の当たりにしたほかの地元企業が、今後の海外ビジネスに二の足を踏むことにもなりかねない。鈴木は早速、デニム製造会社を訪問し、貿易保険について詳しく説明することにした。「貿易保険の存在を知らない企業は未だに多いですが、詳しく説明すると興味を示してください。やはり、多くの企業が海外取引に不安を感じており、リスクヘッジ手段を必要とされていると思います」（鈴木）改めて言うまでもなく、NEXI が提供する輸出保険は、日本企業が行う輸出入の輸出不能や代金回収不能をカバーする保険である。これに対して海上保険は、輸送途上で貨物自体が破損や水濡れ、盗難等の被害に遭った際に損失をカバーするもの。貿易保険が「取引」にかかる保険であるのに対し、海上保険は「モノ」の保険ということだ。この違いを認識していない企業も多く、企業訪問に際しては「貿易保険とは何か」といった基本的な説明から始めることも少なくない。デニム製造会社を訪れた鈴木は、貿易保険の重要性を丁寧に説明しつつ、まずは信

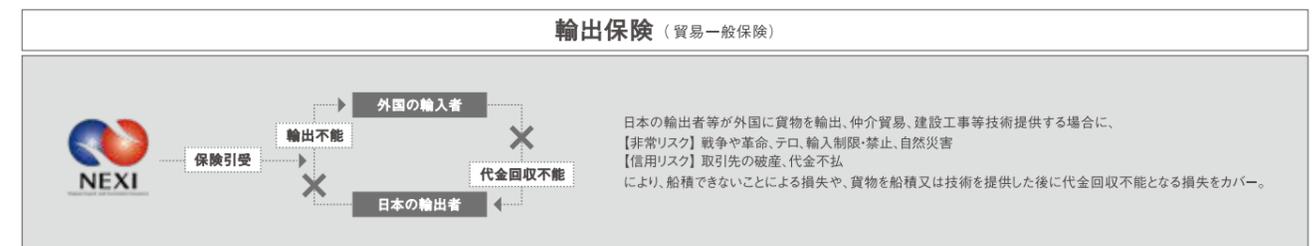
「製品が先で支払は後」という条件を提示されるケースがある。いわゆる“掛払”だ。もちろん海外取引に際しては、取引先の信用調査等、どの企業もリスクヘッジに万全を期している。一方でビジネスの成長期においては、販路拡大に向けて企業も前のめりで、後払取引が増えてくることは否定できない。デニム製造会社も同様に、後払取引の増加に伴うリスクの高まりに懸念を抱き、対応策として貿易保険の利用についてアドバイスを求めてきたのである。「NEXI は広島銀行と業務委託契約を締結しており、これまでも同行と協力して地元企業の海外ビジネスをサポートしてきました。同時にカントリーリスクや海外取引先の信用格付に関する情報提供、保険事故事例の共有等も行っていきます。そのために私も折を見ては広島銀行を訪問してきました。今回、デニム製造会社が NEXI に連絡してくださったのも、NEXI と広島銀行の連携が活かした結果です」（鈴木）

用調査サービスの利用を提案した。「信用調査サービスは、海外取引先の財務情報等をもとに NEXI で審査し、独自に信用格付を行うものです。中小企業であれば、複数回、無料でサービスを利用することができます。特に初めての海外取引先に対しては、代金回収不能リスクを懸念されると思います。事前取引先の信用状態が分かれば、取引を進めるか否かの検討材料になります。NEXI はあくまで保険会社であって、個々の輸出契約の内容まで踏み込むことはできません。それでも信用調査サービスを通して、企業が不利な契約を強いられることがないよう、お役に立てればと考えています」（鈴木）審査の結果、デニム製造会社が取引を検討していた海外取引先の信用状態は「現状の不安情報なし」と判断された。この結果に安堵した同社では、その後、貿易保険を利用し、後払取引でのビジネスを成功させた。1本の電話から始まった NEXI のサポートが、同社の後払取引拡大に寄与することになったのである。

さらに広がる中小企業支援の輪

「火災保険は、火事が起きる前にかけるもの」まさにこれが保険の本質だ。貿易保険も、海外取引の“万一”に備えるものである。特徴的なのは日本政府100%出資の公的機関として、民間保険では対応できないリスクをカバーする“最後の砦”であるということだ。貿易保険の利用によって取引先が増えていけば企業の業績は拡大する。リスクの高い取引であっても貿易保険の存在が安心材料となり、企業は思い切った挑戦ができるのである。「岡山デニムに限らず、あらゆる商品の輸出入取引に貿易保険を適用できます。この仕事を通じて、農産物や工業製品、嗜好品等、日本中の質の高いものづくりに触れることができ、さらにジャパンプランドを世界に広める力添えができます」（鈴木）中小企業への支援をさらに強化するため、NEXI では 2022年12月に「海外ビジネス支援パッケージ」をスタートさせた。これは独立行政法人中小企業基盤整備機構、株式

会社日本政策金融公庫との深い連携のもと、海外展開に取り組み事業者に向けて、課題やニーズの把握から海外ビジネスマッチング支援、金融支援まで、状況に合わせてシームレスにサポートを提供するための枠組みである。さらに 2023年9月には、日本商工会議所と新たな連携を構築。商工会議所を通じて NEXI の機能や役割が広く知られる契機となり、各地の中小企業からの相談や問い合わせが増加した。「今後も NEXI では他機関との連携を通じ、支援の機会を広げていきたいと考えています。一步一步は地道ですが、世界に誇る日本のものづくりが、海を越え、はるか遠くで暮らす多くの人々に届いていくと確信しています」（鈴木）日本企業が世界に挑む勇気のために、そして私たちが暮らすこの国のために。NEXI の支援はこの先も広がっていく。



PERSON

鈴木 涼平 *Suzuki Ryohei*
大阪支店 営業グループ



2021年入社 / 経済学部 企業経営学科卒
NEXI 新卒入社。営業第一部営業推進グループに初期配属の後、2年目より大阪支店にて中堅・中小企業の海外展開支援や海外投資保険・輸出保険の引受業務に従事。



STAFF INTRODUCTION Question and answer session_1



MIDDLE OFFICE

1 国際連携を円滑に進める 縁の下の力持ち。

進藤 純 Shindo Jun 企画部 国際グループ

「国際的に活躍できること」と「公益性のある仕事ができること」という2つの軸からNEXIに魅力を感じ、2022年に新卒入社。現在は国際会議への参加や二国間協議の準備・運営、海外の貿易保険機関からの照会対応を務める。

- Q1** **Q** 現在の業務内容について教えてください。
- A** NEXIが出席する国際会議に向けた資料の作成や保険引受に関するデータの取りまとめ等を担当しています。社内の動向や注力分野について把握し、それを正確に資料やデータに反映し、発信することが求められます。必要に応じて営業部や債権業務部等の他部署に確認しながら業務を推進しています。
- Q2** **Q** 仕事のやりがいについて教えてください。
- A** 入念な準備の結果、国際会議や二国間協議を滞りなく終えられたときには大きなやりがいがあります。期間が3〜4日、短いものでわずか1日の会議のために約2か月前から、日程調整やアジェンダ・関連資料の作成、関連部署との連携をグループで協力して行います。苦労はありますが、一人ではできないからこそ、チーム一丸となってつくり上げていく醍醐味を感じます。
- Q3** **Q** 印象に残っている業務は何ですか。
- A** 「TICAD8」のオフィシャルサイドイベントとして、アフリカ・カイロにてオンラインセミナーを開催したことです。共催者である現地の多国籍金融機関とミーティングを重ねながら、視聴者の集客やプレゼンターとの進行調整を行う等、とにかく決めることが多く大変でした。他部署や出張に同行した先輩職員にもサポートしてもらった結果、無事イベントを成功させられたときには大きな達成感がありました。
- Q4** **Q** 学生みなさんにメッセージをお願いします。
- A** 実際にそこで働く人と話してみることをおすすめします。業務内容については自分自身でも程度調べることができますが、どのような人が、どんな想いをもって働いているかは実際に会ってみたいとわかりません。職員面談や採用イベント等を活用し、会社やそこで働く人の雰囲気を肌で感じることで、ご自身が抱くイメージとのギャップを解消できると思います。

佐藤 成花 Sato Naruka 審査部 与信管理グループ

就職活動では「日本企業を支える仕事に就きたい」という想いから、NEXIに関心を抱く。利益追求を目的とせず、日本企業の大半を占める中小企業も支援するNEXIであれば「日本経済を根底から支えられる」と考え、2022年に新卒入社。現在は、海外バイヤーの与信審査業務に従事する。

- Q1** **Q** 現在の業務内容について教えてください。
- A** NEXIが提供する輸出保険のご利用にあたっては、お客様の取引先である海外バイヤーが財務上の問題を抱えていないか審査を行い、保険引受の可否を判断する必要があります。与信管理グループでは、そのための審査を行い、海外バイヤーの信用状態に応じたNEXI独自の格付を設定します。格付は保険料算定のベースになるほか、保険引受の上限額（与信枠）や補償範囲を決定するために非常に重要なものです。組織形態や信用状態等を評価し、グループ全体で膨大な量の審査を正確に行うことで、NEXIの保険引受を根底から支えています。
- Q2** **Q** 入社後、ご自身の中で成長を感じる部分はありますか。
- A** 学生時代は全く馴染みがなかった財務や会計に関する知識を深められた点です。海外バイヤーの審査は、主に財務諸表の分析によって行われます。業務や社内研修を通し、最初は把握できなかった数字の意味を少しずつ理解できるようになったときには感動しました。次第に勉強の成果を審査業務に活かせるようになり、今では数字から企業の財務状況を読み解く過程に面白さを感じています。
- Q3** **Q** 入社前と入社後でギャップを感じたことはありますか。
- A** 公的機関ということもあり、入社前は堅い雰囲気の職場をイメージしていました。しかし、実際には銀行や商社等のバックグラウンドを持つ職員も多く、異なる分野で経験を積んだ職員がお互いの専門性を活かし、自由闊達に意見を述べ合う雰囲気があります。そうした先輩方の知見に触れることで、自身の視野や知識の広がりを実感します。
- Q4** **Q** 仕事をする上で大切にしている価値観は何ですか。
- A** 公平性を保つことです。私たちは日々、多様なお客様や海外バイヤーと向き合っていますが、規模や業種にかかわらず、常に公平な審査を行うことを心掛けています。そのためには、規程やルールを読み込み、細かく正確に審査することが重要です。地道な作業ではありますが、基礎となる規程やルールを徹底的に理解してこそ気づける視点や改善点があると思っています。

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_2



MIDDLE OFFICE

2 公平かつ 正確な審査を追求。

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_3



FRONT OFFICE

3 お客様の有事に寄り添い、 冷静かつ迅速に解決へと導く。

- Q1** **Q** 現在の業務内容や、仕事のやりがいについて教えてください。
- A** 主に保険引受リスクに関する計測手法の高度化を担当しており、シミュレーションモデルの作成や、その結果を資産運用や料率検証に活用する方法の検討等を行っています。NEXIは国内唯一の公的貿易保険機関であり、扱うリスクの性質やコントロール方法が民間保険会社とは異なります。そのため、リスク管理のあり方についても、他社事例を参照しつつ、NEXIに期待される役割を踏まえて工夫する必要があります。課題に直面することも多々ありますが、独自のフレームワークを構築する過程にやりがいを感じています。
- Q2** **Q** NEXIのリスク管理は、現在までにどのような変化を遂げられましたか。
- A** 2017年の株式会社化をきっかけに、NEXIではリスク管理を新たに導入し、進化を遂げられました。導入当時と比べてリスクの種類や分析手法が多様化し、民間保険会社出身者の知見や社外専門家の協力により着実に質が向上しています。リスク計測については、当初は業務委託により実施していましたが、現在は内製化された若手が主導しています。計測頻度も年1回から四半期ごとに変更される等、体制面でも強化されていると実感します。
- Q3** **Q** その中でのご自身の取り組みを教えてください。
- A** リスク計測の内製化に伴い、計測プロセスの安定化と効率化に取り組みました。リスク計測で扱う10万件以上のデータを加工するには、数週間という長い時間を要しますが、ツールの活用等を通じて業務を自動化し、事務作業のミス削減と効率化を実現しました。現在では、後輩職員たちが主体となって安定的な計測の実施やツールのさらなる改良に取り組んでおり、心強く感じています。
- Q4** **Q** 仕事を通して得た気づきや学びは何ですか。
- A** 学生時代は、興味関心が近い仲間と囲まれていたことから、あえて自身の考えや意見を言葉にし、伝える必要性を感じていませんでした。しかしNEXIに入社し、多様な経歴や専門性をもつメンバーと出会い、意見の共有や異なる視点を交える楽しさに触れました。今後も個性あふれるメンバーの中で、自身の専門性やオリジナリティで付加価値を発揮できるよう、考え、伝えることを大切にしていきたいです。

伊藤 湖 Ito Umi 債権業務部 査定グループ

学生時代に経験したドイツ留学を通して、日本独自の文化や製品の魅力に気づき、「日本企業の海外ビジネスを支援したい」と思ったことがきっかけで2019年に新卒入社。多角的な視点と豊富な経験のもと、保険金支払に向けた糸口を的確に見出しながら、日本企業の海外ビジネスを支えている。

- Q1** **Q** 現在の業務内容について教えてください。
- A** カントリーリスクや信用リスクの発生により、債権回収不能となった保険事故の査定や保険金支払といった保険の要となる業務を担当しています。具体的には、事故状況のモニタリングや損失額・保険金支払額の査定、保険金の支払等の業務を行っています。必要に応じて、債権回収に向けた相手国政府との交渉も行います。
- Q2** **Q** 入社後、ご自身の中で成長を感じる部分はありますか。
- A** 海外取引では言語はもちろん、法制度や商習慣が異なります。案件ごとに状況や問題も異なるため、グループのメンバーだけでなく、他部署や社外の専門家等と連携を取りながら課題解決を目指します。その結果、お客様に適切なアドバイスができ、お客様から感謝の言葉をいただけたときには自身の成長を感じます。また業務上、自然と海外情勢に関心をもつようになり、発生した事柄がお客様の海外取引にどのような影響を及ぼすのか、多角的な視点から考えられるようになりました。
- Q3** **Q** 世界情勢が激動する中、業務を行う上で特に意識していることはありますか。
- A** 2020年の新型コロナウイルスの感染拡大や、2022年のロシアによるウクライナ侵襲では保険事故が多発しました。その中で、単に保険金をお支払いするだけでなく、保険事故に遭われ動揺されているお客様に対し、損失や事故状況について粘り強く確認しました。また説明を行う際も、お客様にしっかりと納得いただけるよう丁寧なコミュニケーションを意識しながら、保険金を迅速にお支払いできるよう努めました。
- Q4** **Q** NEXIだからこそ実現できることは何だと思いますか。
- A** NEXIの使命は利益追求ではなく、お客様に寄り添い、真摯なサポートに尽力することです。特に戦争や大規模な自然災害等のカントリーリスクは予測がつかず、莫大な損失が発生する可能性があります。NEXIがこうした民間保険では対応困難なリスクを積極的に引き受けることで、日本企業が安心して海外展開を行うための支援ができていると実感しています。

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_4



BACK OFFICE

4 リスク管理を通して、 より強固な組織づくりに貢献する。

- Q1** **Q** 現在の業務内容や、仕事のやりがいについて教えてください。
- A** 主に保険引受リスクに関する計測手法の高度化を担当しており、シミュレーションモデルの作成や、その結果を資産運用や料率検証に活用する方法の検討等を行っています。NEXIは国内唯一の公的貿易保険機関であり、扱うリスクの性質やコントロール方法が民間保険会社とは異なります。そのため、リスク管理のあり方についても、他社事例を参照しつつ、NEXIに期待される役割を踏まえて工夫する必要があります。課題に直面することも多々ありますが、独自のフレームワークを構築する過程にやりがいを感じています。
- Q2** **Q** NEXIのリスク管理は、現在までにどのような変化を遂げられましたか。
- A** 2017年の株式会社化をきっかけに、NEXIではリスク管理を新たに導入し、進化を遂げられました。導入当時と比べてリスクの種類や分析手法が多様化し、民間保険会社出身者の知見や社外専門家の協力により着実に質が向上しています。リスク計測については、当初は業務委託により実施していましたが、現在は内製化された若手が主導しています。計測頻度も年1回から四半期ごとに変更される等、体制面でも強化されていると実感します。
- Q3** **Q** その中でのご自身の取り組みを教えてください。
- A** リスク計測の内製化に伴い、計測プロセスの安定化と効率化に取り組みました。リスク計測で扱う10万件以上のデータを加工するには、数週間という長い時間を要しますが、ツールの活用等を通じて業務を自動化し、事務作業のミス削減と効率化を実現しました。現在では、後輩職員たちが主体となって安定的な計測の実施やツールのさらなる改良に取り組んでおり、心強く感じています。
- Q4** **Q** 仕事を通して得た気づきや学びは何ですか。
- A** 学生時代は、興味関心が近い仲間と囲まれていたことから、あえて自身の考えや意見を言葉にし、伝える必要性を感じていませんでした。しかしNEXIに入社し、多様な経歴や専門性をもつメンバーと出会い、意見の共有や異なる視点を交える楽しさに触れました。今後も個性あふれるメンバーの中で、自身の専門性やオリジナリティで付加価値を発揮できるよう、考え、伝えることを大切にしていきたいです。

梶村 秋水 Kajimura Shusui

営業第二部 資源グループ

前職では食品メーカーで管理業務を担当していたが、「よりグローバルで、専門性を高められる仕事に就きたい」との思いから、2021年に中途入社。現在は、資源セクターにおける日本企業の海外プロジェクト支援に携わる。業務を通じて金融、語学、国際情勢等の幅広い知識やスキルを磨いている。

- Q1** **Q** 現在の業務内容について教えてください。
- A** 営業第二部では、融資保険の新規引受や引受済案件のモニタリングを担当しています。その中で、私が所属する資源グループは、資源案件のフロント部門として、新規案件の組成や社内・経済産業省との連携、支援意義の整理、融資契約書の交渉等幅広い業務に携わります。専門知識はもちろん、事務手続や進行管理といった細かい作業を滞りなく行うスキルも求められます。
- Q2** **Q** 脱炭素化実現に向け、NEXIとしてどのような取り組みをしていますか。
- A** 営業第二部が管轄する融資保険の引受対象案件を拡大し、脱炭素化に寄与する案件の支援を積極化しています。日頃から、エネルギー会社や商社、銀行等の関係各社と、脱炭素化に向けた方針や取り組みに関する情報収集や意見交換を行い、世界の脱炭素化実現に資する日本企業の海外事業拡大を促すべく、融資保険の活用方法を追求しています。
- Q3** **Q** 入社後、ご自身の中で成長を感じる部分はありますか。
- A** 相手の視点で物事に向き合う力が身についたと感じています。営業第二部では社内だけでなく、政府やお客様と連携しながら案件を推進します。そのため関係者間で理解度やバックグラウンドが異なる場面も多く、相手によって説明の粒度を変える必要があります。そのことを意識するようになってからは、立場の異なる関係者同士でも、よりスムーズに連携が図れるようになりました。
- Q4** **Q** NEXIならではの社風や特徴について教えてください。
- A** NEXIでは、若手のうちから海外出張や国際会議に出席する機会が多くあります。その中で、他国の輸出信用機関や国際機関と接し、彼らの仕事に対する誇りや専門性に触れることで良い刺激が得られます。また、社内には多様な経歴をもつ職員が在籍しているため、そこから幅広い知見を吸収することができるのもNEXIならではの魅力だと実感しています。

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_5

5 脱炭素化事業の支援を通して、社会課題と向き合う。



FRONT OFFICE

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_6

6 システムの利便性や品質向上と共に、セキュリティ強化を目指す。



BACK OFFICE

浅井 眞希子 Asai Makiko

システム部 サイバーセキュリティグループ

民間企業でのインフラエンジニアとしての経験を活かし、2022年に中途入社。2023年に新設されたサイバーセキュリティグループの一員として、高度化するサイバー攻撃に対応できるよう、社内システムのセキュリティ保護体制の整備に努める。

- Q1** **Q** 現在の業務内容や、仕事のやりがいについて教えてください。
- A** 社内システムのセキュリティ向上施策における企画や啓発、システム導入等に携わっています。この仕事の魅力は、間接部門でありながら、業務を通して国際情勢を感じ取れる点です。たとえば諸外国で戦争や紛争が発生した際には、NEXIの保険引受条件やカントリーリスクの国カテゴリーに変動がないか確認するため、NEXIホームページに関係国やお客様からのアクセスが集中します。そうした国際情勢を日々把握しながら、日本の産業を支援できる仕事にやりがいを感じています。
- Q2** **Q** NEXIならではの社風や特徴について教えてください。
- A** 役職や年齢にかかわらず、役員に直接プレゼンを行う機会が多いと感じます。そのため、若手のうちから経営層に伝わるプレゼン方法や資料作成のスキルが習得できます。また、個々の裁量が大きく、業務の重要性が非常に高い点も特徴です。文書作成一つをとっても、公的機関であるNEXIでは入念な検討や調整が求められます。精査の末、自身が作成した文書が役員チェックを通った際には大きな達成感が得られます。
- Q3** **Q** 仕事をする上で大切にしている価値観は何ですか。
- A** どのような仕事に対しても面白さを見出し、フットワーク軽く前向きに挑戦する姿勢をもつことです。転職当初は、前職とは異なる組織文化や業務推進方法に戸惑うこともありましたが、なぜそのプロセスが必要なのか、これまでの自身の業務経験と照らし合わせて考えることで、仕事への理解が深まりました。こうした経験から、どのような仕事であっても、その本質を理解することで重要性や面白さがわかるようになるようになりました。
- Q4** **Q** 今後、挑戦したいことはありますか。
- A** システム化の推進は、利便性や品質を向上させる一方、サイバー攻撃のリスクを高めてしまう側面もあります。高度化するサイバー攻撃からNEXI、ひいては日本の産業を守るためにも、今後も最新のセキュリティ情報を追求し、サイバー攻撃からのレジリエンスを高めていきたいです。

荒川 奈保子 Arakawa Nahoko

コーポレートガバナンス部 法務・コンプライアンスグループ長

弁護士事務所勤務を経て、2013年に中途入社。弁護士として、債権回収法務や金融法務に携わった業務経験を活かし、現在は社内の法律相談をはじめとする幅広い法務関連業務に従事。法的側面から日本の貿易振興と健全な海外取引の発展に貢献する。

- Q1** **Q** 現在の業務内容や、仕事をする上で意識していることを教えてください。
- A** 社内における法律相談への対応や、研修実施・コンプライアンスマニュアルのアップデート等のコンプライアンスの推進、社外向け保険募集文書のチェック等、幅広く社内の各部署と連携する業務に従事しています。NEXIの事業は関連する分野や関係者が多岐にわたるため、まずは相手の状況を理解し、信頼を得ることを大切にしています。日頃から、メールだけで終わらずに対面の打合せや電話も活用したり、ちょっとした声掛けをしたりする等、丁寧なコミュニケーションを心がけています。
- Q2** **Q** 弁護士としての専門性は、どのような業務で発揮されていますか。
- A** 法律相談の内容については、一般的な取引関連法務から海外の規制法まで幅広いため、日常的に社外の弁護士と連携する必要があります。その際、NEXIビジネスと法律の双方の知見を活かし、相談事案の法的論点や事実関係を抽出します。そもそも貿易保険事業が特殊であるため、前提知識やNEXIビジネスにおける意味合いもフォローすることで社外弁護士へのスムーズな連携を実現し、的確なアドバイスをもらえるよう努めています。
- Q3** **Q** 業務の中でどのようなときにご自身の成長を感じますか。
- A** NEXIは貿易保険事業を実施する国内唯一の機関であるという性質上、参考ができる事例が限られているため、法律相談一つをとっても非常に苦労したり悩んだりします。求められる知識の幅が広く大変ではありますが、その分、知的好奇心が満たされます。創意工夫する余地も多いため、一つひとつの仕事が自身の成長につながっていると実感します。
- Q4** **Q** 今後の抱負を教えてください。
- A** NEXIがその存在意義を益々発揮できるよう、今後は法務チェックという「守り」の観点だけでなく、「攻め」を後押しする観点からも、NEXIの事業が適正・円滑・効率的に実施されるための法的支援を通じて社内に貢献していきたいです。今後も専門性を磨きながら、事業部門と積極的にコミュニケーションを取り、協働できる機会を増やしていきたいと思っています。

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_8

8 一人ひとりの専門性を高め、NEXIをより信頼される存在に。



FRONT OFFICE

STAFF INTRODUCTION Question and answer session_7

7 法的側面から日本企業の海外展開を支える。



BACK OFFICE

服部 義一郎 Hattori Giichiro

債権業務部長

総合商社勤務を経て、2004年に中途入社。大阪支店勤務やシンガポール駐在を経験した後、現在は債権業務部長として、保険金査定や債権回収に係る業務に従事し、部署全体をリードする。

- Q1** **Q** 仕事のやりがいについて教えてください。
- A** お客様の海外取引を支える重要な役割を果たし、日本企業の発展に寄与できることにやりがいを感じています。具体的には、NEXIが保険引受を行ったことでお客様の海外取引が成約したときや、保険事故に伴い損失が発生した際に保険金を迅速にお支払いし、その後も効率的な債権回収を実現できたときには大きな手応えを感じます。
- Q2** **Q** NEXIで働く魅力を教えてください。
- A** 組織の理念や業務の公益性が明確であることから、仕事の意義をストレートに実感できるほか、専門的な知識や経験を習得する機会に恵まれている点です。NEXIに入社する以前は、貿易金融や海外におけるプラント建設プロジェクトに携わっていましたが、当時の業務と比べても、NEXIではさらに高度な専門性が求められていると実感します。
- Q3** **Q** 人材育成において心掛けていることは何ですか。
- A** NEXIでは、若手であっても重要な仕事が任せられ、お客様の期待に応えるための高度な専門性や仕事への深い理解が求められます。そうした環境の中、一人ひとりの主体性を尊重することで、若手の成長を後押ししています。普段から相談しやすい関係を構築し、壁にぶつかったときはさりげなく気づきを提供する等、安心して業務に取り組める環境づくりを心掛けています。
- Q4** **Q** NEXIの今後のビジョンを教えてください。
- A** どのような情勢においても、NEXIの企業理念である「日本企業の対外取引の健全な発展に貢献し続ける」を実現することです。今後もお客様が安心して海外ビジネスにチャレンジできるよう、職員一人ひとりが専門性を向上させ、より信頼される組織へと成長していきたいです。