

〔第 138 回銀行業務検定試験〕
「事業性評価 3 級」団体最優秀賞受賞

三条信用金庫

～地域活性化とお客様の幸せを追及～

今回は、去る平成 29 年 10 月 22 日に実施された第 138 回銀行業務検定試験の「事業性評価 3 級」において団体最優秀賞を受賞されました、三条信用金庫へ伺いました。

三条信用金庫は 1900 年の創業以来、新潟県央地域と下越地域を事業区域として、地域経済の発展と地域社会の活性化に積極的に取り組んでいます。

今回、快く取材に応じてくださいましたのは、専務理事・人事教育部長の小浦方文之さんと人事教育部・副調査役の金子宗治さんです。

——御庫が求める人材像について教えてください。

当金庫では、「人びとのしあわせと中小企業の繁栄をめざし若さと創意と情熱をもって未来（あす）に向かって前進しよう」を基本理念としています。その理念のもと、「中小企業の成長支援」と「家計の将来設計サポート」ということを重点目標に取り組んでいます。

それゆえ、地元を愛して地元の発展を願い、そして地域住民の幸せ、地域活性化を支援することができる人材を求めています。この地域は中小の製造業が大変多いこともあり、中小企業に寄り添って相談相手になれるような人材が必要です。職員には銀行業務検定試験を含めた試験などで知識を身につけ、そこに行動力を加えて知恵をつけることが求められます。また、対人能力も必要ですので、趣味でもなんでもよいと思いますが、雑談力につながるような、いろいろなところに関わり合いや興味をもって日々の生活を送ってほしいと思っています。



▲三条信用金庫本店

中小企業の製造業が多いため、現場を見ないで経営者と話をすることは失礼にあたりますし、取引先の現場を見せてもらうと、そこに課題も見えてきたりしますので、とにかく現場を見せてもらうということが大切です。そのために、知識と行動力とコミュニケーション能力を兼ね備えた人材を求めています。

——お取引先を理解するための取組みは、何か行っていますか。

地域の産業をよく知ることが必要ですので、地場産業の歴史、金属関係の歴史を学ぶ機会を設けました。取引先の工場を訪問したとしても、使っている機械の名前がわからなければうまく会話がかみ合わないわけですね。設備のこともよくわからないのに、「設備投資をしてください」とい

う話をしたところで、信頼はされません。そのような考えのもと、職員には三条市の歴史をはじめ、金属産業史などの勉強もしてもらっています。これからも地域の特性にあった学習に特化していこうと思っています。

——コミュニケーションが必要ともおっしゃっていましたが、教育はどのようにされていますか。また、長期経営計画のなかにコンサルティング機能の拡充が挙げられています、取組みとしてはどのようなものがありますか。

対人能力については、三条商工会議所青年部や燕三条青年会議所、三条エコノミークラブ、さんしん未来塾（当金庫の若手経営者勉強会）といった地元の次世代経営者が集う場に職員を派遣するなどして、コミュニケーション能力の向上に努めています。また一見、仕事に関わりのないような分野にも職員を派遣したり、雑談力を鍛えるために、「よく学び、よく遊びなさい」というような教育をしたりしています。

コンサルティングに関しては、組織改正によりコンサルティング営業部を立ち上げ、今まで営業店だけでは解決できなかったことをサポートしています。ただし、コンサルティング営業部を立ち上げたからといって任せきりにせず、現場の担当者が知らないことがないように、担当者が取引先の問題点、課題を把握し、コンサルティング営業部がサポート的な役割を果たすという相乗効果を求めています。

——今回、「事業性評価3級」については、20名が受験され75%と高い合格率でした。この種目を導入されたきっかけはありますか。また受験にあたって、対策はとりましたか。

今までもリレーションシップバンキングを意識して、「事業性評価」には一生懸命取り組んできており、その一環として昨年の4月から3か月くらい、店長、次長100名弱に通信講座を受講させていました。今回は、試験でその成果を試そうとして「事業性評価3級」を推奨しました。ただ、



▲専務理事・人事教育部長 小浦方文之さん（右）、副調査役 金子宗治さん（左）

受験者数がまだ少ないので、支店長全員には受験を推奨するつもりです。

当金庫では銀行業務検定試験を人事制度に組み込んでいますが、特段の受験対策はしていません。今回の結果は職員一人ひとりが普段から意識していることの力が現れたものと思います。三条市には製造業をはじめ、卸売業、小売業、サービス業などの産業も集積していますので、現場で常にさまざまな業種を見て学び続けていることと、お客様とコミュニケーションを大切にしていることの結果が出たものだと思います。

——今後、注力していく予定の業務等がありますか。

中小企業支援は継続して行っていきます。また、窓口業務に関しては、金融商品販売関係を含めて、お客様の相談業務に応じられる金融機関を目指したいと思います。たとえば、国際的なマーケットの情報などを読んで動向をお客様にお伝えし、家計の将来設計をサポートする、というのが個人のお客様に対しての一つの課題になっています。我々がこの「家計の将来設計サポート」に取り組むことが、お客様の大切な財産を守ることにつながり、ひいては地域の皆様の幸せにつながることを願っています。そのような取組みを通じて、他の金融機関と比較されたときに劣らず、むしろ差別化ができるような「地域のインフラ」としての金融機関を目指したいと思います。

（お忙しいなか、取材にご協力いただきました小浦方さんと金子さんには心から感謝申し上げます）