〔第 140 回銀行業務検定試験〕
「財務３級」団体優秀賞受賞

十六銀行

～「エンゲージメント 1 st（ファースト）」でグループ全体の成長をめざす～

今回は、去る平成 30 年６月３日に実施された第 140 回銀行業務検定試験の「財務３級」において団体優秀賞を受賞された、十六銀行へ伺いました。

明治 10 年 10 月に、第十六国立銀行として岐阜県に創業し、140 年以上の歴史を有する十六銀行。創業以来「徹底した顧客志向」を第一義とし、地域社会や産業界からの信頼と共に歩み続けてきました。

今回、快く取材に応じてくださいましたのは、経営管理部人材開発グループ課長兼研修所長の鈴森崇史さんと、同グループ課長代理の小林雅樹さん、芝香織さんです。

▲名鉄岐阜駅の目の前にある十六銀行本店

――御行が求める人材像について教えてください。

業務の多様化が進んでいる昨今、一番求めているのは、チャレンジ精神をもち何事にも挑戦する行動力がある人材です。業務改革や、働き方改革を進めていく中で、求められる業務もかなり幅広になってきています。ですから、限られた時間の中で生産性を上げていくために、今までの自分の業務に固執することなく、柔軟な姿勢でいろいろな業務に挑戦するという気持ちで、実際に行動できる人材を求めています。

――人材育成の基本方針とはどのようなものですか。

今期から、多様化する業務に対応できる研修制度としています。１つの例として、窓口係は女性に偏りがちで、法人融資渉外は男性に偏りがちでした。女性活躍推進の一環でもあるのですが、その意識を変え、女性行員が融資の判断業務や法人営業にチャレンジする講座を設けました。この他にも多様な部分について挑戦できるようなカリキュラムを組んでいます。

――男性行員も窓口係を行うのでしょうか。

新入行員の３ヵ月研修プログラムに窓口係の体験を導入しました。実際に窓口係の横に立ち、お客さまには迷惑をかけない形で体験するという教育方法をとっています。

経験学習として、新入行員にはできる限りあらゆる業務を経験する機会を設けています。「この仕事はこういったところが大変だ。こんなところにやりがいがある」というようなことを理解し、行員同士がお互いの仕事を分かり合ってコミュニケーションできるような環境を作りたいと思っています。

――御行が目指している、地域やお取引先に対する役割を教えてください。

中期経営計画の中でも触れていますが、「エンゲージメント１st（ファースト）」を行動基軸とし、徹底した顧客志向をコンセプトとして日々取組んでいます。地域社会との緊密化を深め、豊かで住みよい地域社会を築くことが、当行に課せられた使命です。地域に密着し、できるだけお客さまとの接点をもつということが大切です。地方銀行という役割を考え、短期的ではなく、中長期的な流れで考えお客さま・地域経済の成長へ貢献すれば、結果的に当行の収益にもつながります。

――――現在注力している業務を教えてください。

本体中心の動きから、グループ力をいかに高めていくかというところに視点を置いています。研修体系も同じで、銀行業務だけでなく、いろいろなグループ会社の業務をできるだけ本体の行員も理解し、総合力でお客さまに提案していこうという方向で進めています。

――今回、「財務３級」を99人が受験され、66.67%の高い合格率でした。その要因と、この種目を導入された目的を教えてください。

合格率が高かった一番の要因は、３ヵ月の新入行員研修の中で推奨試験としたことです。今回の受験者中、72人が新入行員で、大半を占めました。金融機関に勤めるうえで必ず持っていなければならない検定試験という考えのもと、財務３級を推奨しました。新入行員が全員合格しようと助け合って学習できたことも合格率が高かった要因です。

――受験にあたって、具体的にどのような対策をとりましたか。

３ヵ月の研修期間中、講義も行いましたが、17時半を過ぎたら自習室で一生懸命自主学習をしていました。新入行員の受験者の場合は、４月に入行し、勉強を始めたのが４月下旬です。６月初旬が試験日ですから、実質１ヵ月で試験勉強をやりきったことになります。手前味噌ですが、新入行員の頑張りには目を見張るものがありました。簿記などを学生時代に勉強していた者が、分からない者に教えながら勉強していた姿は毎日のようにみられ、同期の絆がかたくなるきっかけにもなりました。

▲経営管理部人材開発グループ課長兼研修所長・鈴森崇史さん（中）、同グループ課長代理・小林雅樹さん（左）、芝香織さん（右）

――財務３級と実務とのつながりを教えてください。

財務３級は銀行員にとっては必須の種目です。ただ、新入行員にとっては実務ですぐに使うものではない分野ですので、仕事をある程度経験してから受験することも１つの方法だと思います。しかし、期待以上の受験効果がありました。新入行員が毎日提出していたノートには、研修中は試験も含めていろいろなことに取り組めることが一番良かったという感想を多くの行員が書いていました。３ヵ月研修という長い時間で、自分が果たして成長しているのかどうか、時には不安になると思います。結果がはっきりわかる試験に向けて勉強し合格できたことは、成長を実感できるよい結果となったのではないでしょうか。

――御行の今後の取組み予定を教えてください。

私たちはモノづくりではなく、お金を通じた付加価値を提供しています。お客さまが求める以上の提案ができることが、他の金融機関との大きな比較基準になってくると思います。そのためには行員一人ひとりの知識水準を高めることが必要不可欠であるため、教育面から行員の活躍を応援していきたいと考えています。

（取材にご協力いただきました鈴森さんと小林さん、芝さんには心から感謝申しあげます）