

〔第132回銀行業務検定試験〕

「法務2級」「財務2級」「外国為替3級」「年金アドバイザー3級」「相続アドバイザー3級」
団体優秀賞受賞

北 國 銀 行

～課題を解決し地域の発展に貢献する～

今回は、去る2015年10月25日(日)に実施された第132回銀行業務検定試験「法務2級」「財務2級」「外国為替3級」「年金アドバイザー3級」「相続アドバイザー3級」において団体優秀賞を受賞されました、北國銀行へお伺いしました。

北國銀行は、金沢市に本店を置き、1943年に加能合同銀行・加州銀行・能和銀行の3行の合併により設立されました。「豊かな明日へ、信頼の架け橋を」という企業理念のもと、地域金融機関として円滑な資金供給と多様で良質な金融サービスの提供を通じて、地域社会のさらなる発展と地域経済の活性化に貢献されています。

今回、快く取材に応じてくださいましたのは、取締役兼執行役員総合企画部長兼人材開発室長の中村和哉さん、総合企画部人材開発室の尾島裕梨さんです。

●地域の発展に貢献するために

はじめに、北國銀行に求められる役割・人材についてうかがったところ、「地方銀行にとって、地域の発展なくして、銀行が発展することはできません。少子化等により人口が減少している環境のなかで、どれだけ地域を活性化させることができるかということが重要だと考えています。“地方創生”という言葉が盛んにいわれていますが、それに貢献できるかどうかによって銀行の成長度合いも決まってきます。そこで地域全体の生産性を上げるために何ができるかを考え、行動できる人材を育てていきたいと考えています。幸い北陸新幹線の金沢開業等フォローの風が吹いている地域でもあり、これをうまく活かしつつ、お客様の立場から課題を見つけ、その課題を一つひとつ解決していくことにより、地域全体の生産性の向上に貢献していきたいと思っております」とおっしゃっていました。



▲北國銀行 本店

●団体優秀賞受賞について

第132回銀行業務検定試験「法務2級」「財務2級」「外国為替3級」「年金アドバイザー3級」「相続アドバイザー3級」において団体優秀賞を受賞されました。今回の受賞について感想をうかがったところ、「当行では行員が自己啓発等に取り組む時間を捻出するために、業務の効率化に徹底して努めてきました。これまで銀行業務検定試験の成績が芳しくなく、合格率も低かったのですが、効率化によって捻出した時間で行員がしっかりと学習に取り組んだ結果、団体賞を受賞できるまでになりました。お客様の課題を見つけるための基礎学力として、行員には受験を通じて確かな知識を身につけてもらい、その結果として合格率がより高くなることを望んでいます」とお話しくださいました。

●「学習する組織」として

銀行業務検定試験の研修体系上の位置づけについてうかがったところ、「3年前から、法務・財務・税務2級と外国為替3級を必修資格として、入行から3年間で合格するように目標を設定しています。これまでは法務・財務・税務3級を必修としていたのですが、より早く戦力となってもらうために高いレベルに挑戦させています。2級の受験が必修でなかった上の世代も、若い世代から突き上げられるかたちで自主的に受験しており、当行が目指す“学習する組織”として、良い結果が出てきています。これを根付かせるために、何のために試験を受けるのかという目的を理解させて、自ら勉強していく土壌をつくるのが大事だと考えています」とおっしゃっていました。そのほかの種目も幅広く受験しており、コンプライアンス・オフィサー認定試験やホスピタリティ検定試験の受験者も多いそうです。

学習の指導については、「学習のやり方がわからずに結果が出ないという問題を解決できるように指導しています。受験にあたって学習管理表というものがああり、上司は受験者一人ひとりの学習の進捗状況や勉強方法を確認し、指導しています」とのことでした。

●メインバンクの役割

現在、注力している業務については、「メインバンクとはどういうものか定義すると、お客様の業績の良し悪しにかかわらずお客様を支え続ける存在といえます。近年は金利競争が激しいですが、いかなるときもお客様を支えていくためには、それに見合った金利をいただく必要があります。そのような点もお客様に納得してもらい、お客様とともに成長していくのがメインバンクであると考えます。お客様に寄り添い、本当に求められているものを提供するため、昨年4月より本部から営業店に数値目標を与えることをやめました。例えば、法人の場合、行内では「事業性理解」と言っていますが、お客様の事業をよく理解したうえで、資金計画を把握し、自主的に目標を設定する。銀行都合の営業ではなく、お客様の立場に立った営業を行うようにしています。このようななか、現在は課題解決型業務に注力しています。単に融資をさせていただきだけでなく、お客様の課題を見つけ、その課題をどのように解決するかという業務に軸足を置き、事業承継やM&Aのほか、ICT(情報通信技術)化、社員教育のコンサルティング業務等も引き受けています」とお話しくださいました。



▲取締役兼執行役員総合企画部長兼人材開発室長 中村和哉さん(右)、同部人材開発室 尾島裕梨さん(左)

●人間力の高い人材を

最後に、人材育成の方針についてうかがったところ、「お客様から信頼されるような人材を育成していきたいと考えています。お客様との信頼関係は、業務に関することだけでなく、趣味や地域のことなど様々なことについて話をし、コミュニケーションをとるなかで築かれるものです。そのため行員には、業務知識以外にも、本を読んだり、芸術に触れたりすることで幅広い知識を身につけ、その人がもっている総合的な力、いわゆる人間力を高めてほしいと思っております」とのことでした。

(お忙しいなか、取材にご協力いただきました中村さん、尾島さんには心から感謝申し上げます)