

〔第 136 回銀行業務検定試験〕
「外国為替 2 級」団体最優秀賞受賞≪3 年連続受賞≫

三井住友銀行 グローバルサービス推進部・グローバルサービス部

～事務処理だけではなく、業務推進も担う外為センターへ～

今回は、去る平成 29 年 3 月 5 日に実施された第 136 回銀行業務検定試験の「外国為替 2 級」において団体最優秀賞を受賞されました、三井住友銀行グローバルサービス推進部へお伺いしました。

三井住友銀行グローバルサービス推進部・グローバルサービス部（以下、三井住友銀行（GS））は、2014 年 10 月に前身の SMBC インターナショナルオペレーションズ株式会社（三井住友銀行 100% 出資の子会社）を銀行組織化して発足しました。外為センターとしてこれまで築き上げてきた事務処理における品質を維持しつつ、新たに業務推進をそのミッションに加え、全国のフロントをサポートするミドル・バックオフィスの役割を総勢 1,000 人の職員が担っています。

今回、快く取材に応じてくださいましたのは、グローバルサービス推進部副部長（研修担当）の栗原茂さんです。



▲グローバルサービス推進部
副部長 栗原茂さん

●3 年連続して、団体最優秀賞を受賞

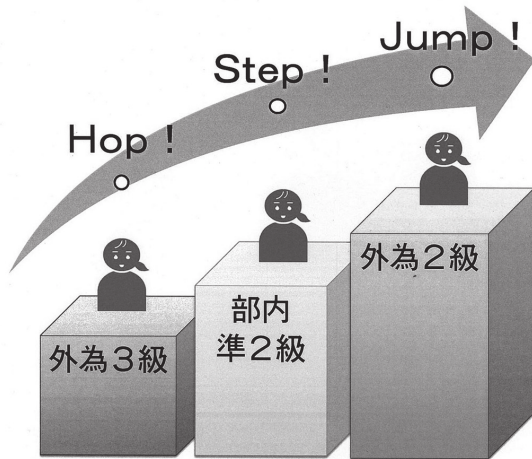
三井住友銀行（GS）（銀行本体とは別枠で団体受験）は、「外国為替 2 級」において、合格率 57.58%、平均点 61.24 点の成績で団体最優秀賞を受賞されました。今回で 3 年連続の団体最優秀賞の受賞となります。

受賞の感想をうかがうと、「3 度目はさすがにないと思っていましたので、正直驚きました。大変嬉しいです。当部では全体の 8 割を占めるビジネスキャリア職（いわゆる事務職）に受験を奨励してきましたが、その一人ひとりの頑張りや現場上司による積極的な勧奨など部を挙げてのこれまでの取組がここに実を結んだものと思っています。

す。今後は、これに甘んずることなく引き続きチャレンジし続け、この受賞が最早ニュースにならないくらいに定着させていくことこそが、われわれ旗振り役のミッションであると思っています」とお話しくださいました。

●「部内準 2 級」の立ち上げ

外国為替 3 級と 2 級の取得率アップのための独自の取組についてお聞きしたところ、「銀行業務検定試験はあくまでも自己啓発の位置づけで、3 級については、その合格を入行 4 年目で受ける部内登用試験の免除要件としていて、ほぼ全員がこの免除の適用を受けています。一方、2 級につい



では、入行2年目で挑戦し1回で合格する職員も出てきているものの、多くはその難しさゆえに受験を躊躇しています。私自身も受験を通じ、3級と2級の難易度の違いを身を以て実感しています。その経験を踏まえ、昨年度、新たな部内試験制度として、3級と2級の間レベルの『部内準2級』を立ち上げました」とのことです。

部内準2級の内容は、「輸出」、「輸入」、「法令／送金」、「相場／予約」の4科目で、択一式と簡単な記述式で構成されており、業務推進に関する問題も織り交ぜ、実務に役立つ工夫が行われています。また、4科目を一度に受験することができない職員のためには、1科目ずつの受験もできるよう配慮しているそうです。「まず3級から始めて、準2級を経て、最終的に2級に挑戦する“Hop! Step! Jump!”の3段階とすることで、自身の習得状況に応じて無理なく挑戦できる仕組みを作りました」とおっしゃっていました。

● 受験対策セミナーを夜間に開催

自己啓発のサポートとして受験対策セミナーが夜間に開催されています。「3級は5回、2級は8回、それぞれ終業後に1時間、受験日に合わせたスケジュールでテレビ会議システムをつないで東名阪同時に実施しています。2級については、2級を保有している研修講師が過去の出題傾向を踏まえた問題を一緒に解いていくスタイルで、質問にも個別に対応しています。はじめは私自身が講師を務めていましたが、いまでは後任がしっかり



▲三井住友銀行（GS）（東京・新橋）

と育ち、講師役をバトンタッチできています」とのことです。

● 外為業務推進人材の育成を目指して

最後に、人材育成についておうかがいしたところ、「『輸出』や『輸入』といった業務別の体制を敷いているため、担当業務のスペシャリストであっても、担当外業務については実務経験を積む機会が多くはありませんでした。そこで、積み上げてきた担当業務のノウハウをベースに担当外業務の知識・スキルを積極的に習得し、外為スペシャリストとしての付加価値を高めていくことが求められています。現在、ビジネスキャリア職を対象に、業務横断的なジョブローテーションやフロントへのトレーニー派遣の強化を進めており、外国為替3級・2級取得支援に加え、業務推進に必要な外為周辺業務や与信業務などをテーマとする研修を強化しています。外為分野でファースト・コール・バンクを目指すべく、お客さまに対しワンストップで実務起点の営業サポートができる業務推進人材の育成に今後一層注力していきたいです」と意気込みを述べられました。

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