

〔第 141 回銀行業務検定試験〕
「財務 2 級」「営業店管理 II」「事業性評価 3 級」 団体優秀賞受賞

きらぼし銀行

～「金融にも強い総合サービス業」を目指して～

今回は、去る 2018 年 10 月 28 日に実施された第 141 回銀行業務検定試験の「財務 2 級」「営業店管理 II」「事業性評価 3 級」の 3 種目において団体優秀賞を受賞された、きらぼし銀行へ伺いました。

2018 年 5 月 1 日、東京都民銀行、八千代銀行、新銀行東京の 3 行が合併し、「きらぼし銀行」として新たなスタートをきりました。「首都圏における中小企業と個人のお客さまのための金融グループとして、総合金融サービスを通じて、地域社会の発展に貢献します。」という経営理念のもと、首都圏においてお客さまから真に愛される地域 No.1 の都市型地銀グループを目指しています。

今回快く取材に応じてくださいましたのは、人事部研修グループの和地正紘グループ長と小川恵さんです。

——御行が求める人材像について教えてください。

当行は、“対話”を通してお客さまの理解を深めて課題を共有し、課題解決に向けた提案を行うことで、信頼を得てファーストコールをいただける銀行を目指しています。「当社グループの将来像」を「金融にも強い総合サービス業」とし、その実現に向けて、役職員一丸となって各種施策に取り組んでいるところです。そうしたなか、当社グループの経営理念や経営方針を体現できる人材を「きらぼしびと」と定義しています。お客さまの悩みや課題に寄り添い、その悩みや課題を「自分ごと化（強い当事者意識）」して解決に取り組むことができる人材（考動できる人材）を指します。



▲表参道に 2017 年に新築された本店ビル

——人材育成の基本方針を教えてください。

目先の仕事や与えられた仕事ではなく、自ら考えて価値を生み出す仕事をするために、「自らの可能性を伸ばし、人や社会とのつながりを通じて新たな価値を生み出して、広く社会に貢献できる人材」を育成することをテーマとし、3つの人材育成方針を掲げています。1つめは、責任感と向上心をもって、期待や役割を超えて“考動”できる新しい時代のリーダーシップ人材を育成すること。2つめは、広い視野と強い好奇心で新しいことを楽しむことができるイノベーション人材を育成すること。3つめは、物事の本質を理解し、真の意味を共有しながら多様性を尊重することができるファシリテーション人材を育成すること、です。

——地域や取引先に対する役割として御行が目指していることを教えてください。

当行が地盤としている東京都および神奈川県北東部を中心とする東京圏は、事務所や人口が集積している大変肥沃なマーケットです。多様性のある地域の中で、様々なお客さまと対話し、あらゆるニーズにスピード感をもって対応するために、お客さまに一番近い現場に一定の権限を持たせる「地域本部制」を導入しました。法人のお客さまには金融仲介機能として「事業性理解に基づくご融資」や「知的資産経営」などの取組みを強化し、また、個人のお客さまには「生活金融アドバイザー」としてライフプランや運用のご相談など、お客さま本位の営業体制を実現し、常にファーストコールをいただける存在を目指しています。また、「創業といえばきらぼし銀行」と評価されるよう、創業支援の取組みに力を入れるほか、グループ会社のきらぼしテックによるフィンテック分野の取組み、きらぼしコンサルティングによるM&Aやビジネスマッチング等のサポート、昨年9月に設立したきらぼしキャピタルによる、ファンドを活用した成長・成熟期のお客さまの財務体質改善サポート等、グループ一体となった諸施策を展開し、地域のあらゆるライフステージのお客さまのための「金融にも強い総合サービス業」の役割を担っていきたくと考えています。

——現在注力している取組みを教えてください。

当社グループでは、2018年5月にスタートした中期経営計画「スタートアップ☆きらぼし」に基づき、お客さまとの対話を起点としたコンサルティング機能の強化を推進し、中期経営計画のKPIである「ファーストコール先（対話を通して、課題を共有し、本業支援やライフプランに関する課題解決に向けた提案を行った先）」の獲得増強に注力しています。2019年1月1日には、専門性の高い事業性融資・金融支援機能を強化し、これまでに実践してきたコンサルティングサービスや、ファーストコール先の獲得増強施策をさらに高度化させることを目的として「SF部」を新設しました。「SF」には、「Structured Finance（仕組金融）」、



▲人事部研修グループの和地正紘グループ長（左）と小川恵さん（右）

「Specialty Finance（高度な金融）」、「Strategy Finance（戦略金融）」等、様々な意味を持たせています。今後は専門性の高い事業性評価融資等の金融支援を「SF部」にて取扱うこととし、お客さまへのより高度な金融支援の効率的な提供や、お客さまとの対話の時間の創出を通じ、「ファーストコール先」の獲得増強を図っていきます。

——今回は3つの種目で団体優秀賞を受賞されました。団体受験された理由について教えてください。

昇格必須種目として、「財務2級」レベルの試験や「営業店管理Ⅱ」を指定しています。また、「事業性評価3級」については、お客さまの潜在ニーズ・課題を見出し、最善の提案を実施するために事業性理解が重要であると行内で認識されているなか、積極的に受験を推奨していることから団体受験をしています。「営業店管理Ⅱ」については、近年管理職に対する業務負荷が大きくなっている中で、人事・組織管理や業務管理等営業店の初級管理者に求められる知識の習得を図ることができ、円滑な業務遂行に役立っています。

新人事制度では、あるべき人材に求められる能力をコア能力と定めており、その中の1つに「特定分野の専門性」を掲げております。今回の結果は、各個人が専門性の高い人材を目指し、知識の習得について意欲を向上させて、それが結果に結びついたのだと思い、非常に嬉しく思います。今後もこの流れを継続していきたいと考えています。（お忙しいなか、取材にご協力いただきました和地さんと小川さんには心から感謝申し上げます）