

〔第144回銀行業務検定試験〕
「営業店マネジメントⅠ」「営業店マネジメントⅡ」団体優秀賞受賞

福井銀行

～“人づくり革命”役職員一人ひとりが自己成長、育成に取り組んでいく風土～

今回は、去る2019年10月27日(日)に実施された第144回銀行業務検定試験の「営業店マネジメントⅠ」および「営業店マネジメントⅡ」において団体優秀賞を受賞されました福井銀行へ伺いました。

2019年12月に創立120年を迎えた福井銀行。2020年12月には新本店ビルが完成し、地域とともに更なる成長を遂げています。福井県は、「幸福度ランキング」(日本総合研究所)で3年連続のトップであり、2023年には北陸新幹線の県内延伸が予定されるなど、一層の地域発展への期待が高まります。そのような中、120年にわたり地域の発展と豊かな暮らしに寄与してきた老舗銀行の「人づくり」について、話を聞きました。今回、快く取材に応じてくださいましたのは、経営企画グループ、人財開発チームサブリーダーきたひできの北英輝さんと、同チーム調査役代理はやしこうへいの林幸平さんです。

——まずは、「営業店マネジメントⅠ」「営業店マネジメントⅡ」での団体優秀賞受賞のご感想をお聞かせください。

「営業店マネジメントⅠ」は支店長や支店長代理の管理職、「営業店マネジメントⅡ」は管理職手前の一般行員に、今回初めて人財開発チーム側から受験を推奨しました。受験者本人の頑張りや自覚もあって、良い結果が出たことは喜ばしいことと考えます。

——「営業店マネジメント」試験を導入されたのはどのような理由からですか。

当行としては、マネジメント力を向上させたいということで、検定試験も1つのツールとして考

えていたところに、「営業店マネジメント」試験のリニューアル(注)があると聞き、内容を見て採用しました。とりわけ「営業店マネジメントⅡ」は、管理職登用の必須要件となっています。

(事務局注)従来は「営業店管理」という名称で、毎年10月に実施していましたが、近年の金融機関を取り巻く経営環境、業務環境、人事・労務環境等の変化に対応するために、2019年6月試験より、「営業店マネジメント」と改称し、6月と10月の年2回実施になりました。出題範囲は、従来のテーマに加え、「働き方改革」や「チームビルディング」「フォロワーシップ」等の最新のマネジメントの動きを採り入れています。

——受験対策としてどのような学習方法をとられたのですか。

独学が中心で、受験対策のための集合研修は行っていません。主に、『営業店マネジメントの実務』や『問題解説集』(共に経済法令研究会刊)を活用しました。



● 2020年竣工予定の新本店ビル

——受験料負担や合格者への報奨金等の制度はありますか。

現状、報奨金等の補助はないのですが、特定の試験については合格者に「合格祝金」という名目で補助しています。2020年から対象となる試験を拡充したため、「営業店マネジメント」試験は次回から合格祝金の対象となります。

——銀行業務検定試験の貴行での研修体系の位置付けをお教えてください。

当行では、銀行業務検定試験は自己啓発の一環という位置付けであり、受験のための費用や時間は、あくまでも自己負担の中で行ってもらうものと考えています。ただ、自己啓発とはいうものの、業務に少なからず寄与し、成果として表れてくれば、登用、昇格に反映させてもらうというスタンスです。さらに“前へ前へ”という学習意欲をもつことは大変重要で、銀行業務検定試験であれば、「法務3級」や「財務3級」の種目も合格祝金の対象になっていますので、チャレンジしてほしいです。

——「営業店マネジメント」試験を、業務上どのように活かしてもらいたいですか。

試験の内容は大事なことが多く、まずはベースの知識をもってもらいたいです。ただし、知識があっても実践できなければ意味がありません。行動につなげることを意識し、習得した知識を糧として現場で大いに活かしてもらいたいです。

——人財育成の基本方針をお聞かせください。

当行の中期経営計画に「人づくり革命」として「5つの柱」を掲げています。第1の柱から順に「OJT」「自己啓発研修」「社会との関わり」「人づくり塾」「役員・管理監督職自らが自己研鑽に努める」です。検定試験は、第2の柱の自己啓発の取組みに該当します。また、第4の柱の「人づくり塾」では、中堅・若手行員が主体的に月1回ほど業務終了後に地区別に集まり、各地区のリーダーのもと、企業理念の実現に向けて様々なテーマで話し合い、自分たちに何ができるかなどの

ディスカッションや、地域ごとにすべき活動等を行っています。これらの内容は行内のデータベースに掲載されるなど、行員皆で共有しています。

——今後、貴行が求めるのはどのような人財ですか。

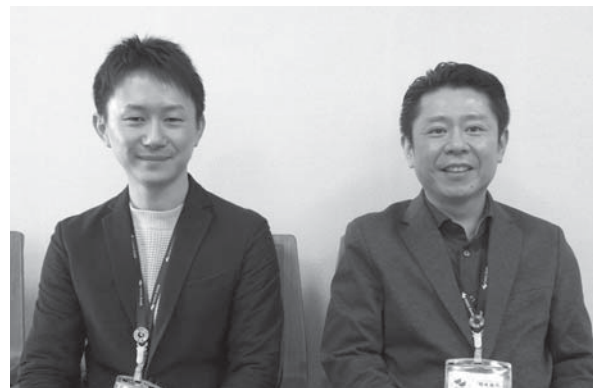
先ほどの「人づくり塾」でも申し上げましたが、企業理念を実現するためには何をしたらよいか。これは私たちの日々の行動に落とし込む、すなわち行動理念（誠実×情熱×行動）を実践できる人財が重要になると思います。

——今後、注力するのはどのような業務ですか。

やはりコンサルティングですね。当行が今まで携わってこなかった分野に深くお役立てしていくことが当面は続くと思います。そのための人員も育成し、増やしています。

——銀行業務検定試験に対するご要望等があればお聞かせください。

当行では自己啓発の位置付けではあるものの、受験学習が身につけて各職場で実践できる内容であればありがたいと思います。もう1つは、種目によっては難しいとは思いますが、特に「営業店マネジメント」試験などは、受験者本人が設問を読んでワクワクするような内容、すなわち自分に置き換えて、「自分ならばこうできる」など自分の中に落とし込んでいけるような内容であるとういと考えます。



●北 英輝さん（右）と、林 幸平さん（左）

（お忙しいなか、取材にご協力いただきありがとうございました）