

## 人材育成

### 人材育成方針

当行が長期ビジョンで掲げる「グリーン&コンサルバンクグループ」を推し進め、地域・お客さまから「頼りにされる銀行」となるため、求める人材像を「高いモラルと豊かな発想で行動する自立した企業人」と定め、主体的に「学び」「考え」「前進(行動)」(STUDY・THINK・ADVANCE)する行員を育成しています。そして、「OJT指導」「OFF-JT(研修等)」「自己啓発」の3つの相乗効果を通じて成長を促し、全行員がより地域・お客さまに役立つ真のプロフェッショナル人材となることをめざしています。

### 常に挑戦を続けるプロフェッショナル集団をめざします

当行は、企業理念およびコーポレートステートメントである「FRONTIER BANKING」を実践していくため、上記の「人材育成方針」を掲げています。

この方針のもと、地域に「頼りにされる銀行」であり続けるため、各種実践型研修などを実施し、実際の現場で業務を経験する機会を増やすことで、お客さまの課題に対してコンサルティングができる「真のプロフェッショナル人材」の育成につなげていきます。

そして、行員一人ひとりが地域の一員として自覚を持ち、創造力を発揮して価値を協創すること、また、全員で知恵を出し合うことで、常に挑戦を続けるプロフェッショナル集団をめざします。



取締役専務執行役員  
山崎 計

### コンサル人材・デジタル人材の育成

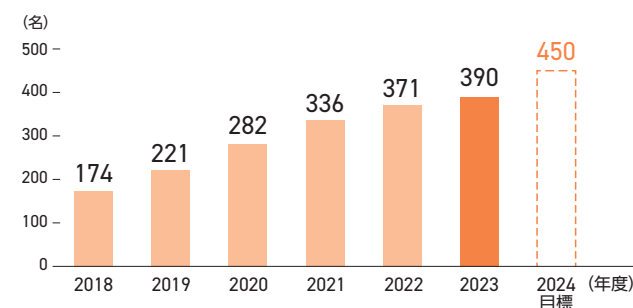
若手行員の育成に向けた各種研修やOJTによる育成に加え、全行員に向けた、コンサル人材およびデジタル人材の育成に取り組んでいます。

コンサル人材の育成については、コンサルティング営業に欠かせない専門知識を有した人材の育成に注力しています。FP1級技能士、CFP、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、証券アナリスト、CIA(公認内部監査人)の7種類の専門資格試験の合格者をプロフェッショナル資格保有者と位置づけ、保有者数450名体制を達成するために資格取得支援を行っています。特にFP1級技能士については、全国でもトップクラスの合格者を輩出しており、引き続き資格取得支援を行うことにより行員4~5人に1人がプロフェッショナル資格の保有者という強固な体制を構築していきます。今後の研修においては、「金利のある世界」に対応し、コンサルティング営業を通じてお客さまにこれまで以上の付加価値を提供できる能力を身につけるべく、より

実践的な研修を増加させます。また、身につけた専門知識が陳腐化しないよう、ブラッシュアップさせる研修も実施します。

また、当行では、デジタルコンサルやシステム開

### プロフェッショナル資格保有者数



発、データ活用など、金融DXに対応できる専門的なデジタル人材の育成を図っています。従来からアプリ開発の体験型研修やデータ活用を学ぶトレーニーやAI・プログラミングにチャレンジする研修など、体験を通じた実践型の研修を実施し、スキル習得に注力してきました。今後も、各種研修や外部出向にて行員の知識・スキルの向上を支援し、デジタル人材を育成します。知識面では、国家試験である「ITパスポート」について、中期経営計画内で500名の合格に向けて資格取得支援を行いデジタルリテラシーの底上げを図るとともに、その知識を活用すべく、ITからDXへと視点を変え、行内外のビジネスモデル変革への気づきを与える研修を実施します。



### 真のプロフェッショナル人材育成への実践的な取組み

当行では、年間のべ200回を超える各種研修を実施し知識向上に取り組んでいるほか、自己啓発への取組みを強化し、FP1級をはじめとする難関資格への挑戦も積極的な支援を図ってきました。こうしたなかで、知識を蓄えるのみでなく実際にお客さまの支援を行う能力、つまりアウトプットする能力のさらなる向上が課題であるところ、近年、実践型の研修やトレーニーを増やしてきました。

具体的には、法人コンサルティング部を中心とした長期・中期・短期トレーニーのほか、個人コンサル向けの「相続コンサルトレーニー」グループ会社で専門業務を学ぶことができる「百五みらい投資短期トレーニー」などを実施しています。なかでも2023年に開始した中期トレーニーは、行内複業型という形を取り、営業所に所属しながら月のうち数日間本部行員として業務を行う実践型のトレーニーであり、2024年度も「法人コンサル中期トレーニー」および「データ活用中期トレーニー」を実施します。

また、研修期間が6か月間にわたる「法人コンサル長期トレーニー」では、より高度なコンサルティング業務を学ぶことで、取得した資格・知識を実践で活かす能力を高めています。実際に、本研修を受講した行員は、研修により身につけたスキルをコンサルティング営業において存分に活かしています。



### 2023年度トレーニー例

●クロスボーダーファイナンス短期トレーニー	9名
●ストラクチャードファイナンス短期トレーニー	5名
●データ活用中期トレーニー(行内複業型)	10名
●百五みらい投資短期トレーニー	8名
●事業承継・M&A短期トレーニー	8名
●事業性評価実践短期トレーニー	20名
●相続コンサルトレーニー	22名
●法人コンサル長期・中期トレーニー	8名
●その他のトレーニー	148名

23種類のトレーニーにのべ238名の行員が参加

### 法人コンサル長期トレーニー受講者の声

自身の強みである「行動力」に加え「高度なコンサル力」を習得することで、幅広い顧客ニーズに応えられると考え研修を申込みました。トレーニー期間中は、提案前準備(お客さまを知るなど)の重要性を学び、実践的な提案スキルを身につけることができました。今後の営業活動では習得した知識を「お客さまへ適切に提供」し、お客さまの成長をサポートできる銀行員をめざしていきます。



春日井支店 浦井 駿吾  
(2015年入行)



上野支店 長谷川 翔也  
(2018年入行)

お取引先の本業支援・本質的な課題解決支援を通じて、さまざまなコンサル営業ノウハウについて深く学ぶことができました。お取引先の事業内容や環境、強みなど、しっかりと考える機会となったことは今後の銀行員人生における大きな財産だと感じています。今後、学んだことを実践しながら、お取引先の支援を通じ、他行との差別化やお取引先との関係強化に貢献できるような法人渉外をめざし、活動していきます。

### トレーニー担当者の声

6か月間という限られた時間のなかで幅広い提案を実施してもらっています。お取引先の抱える課題は千差万別であり、提案に際してはありとあらゆる情報を活用し、想像を膨らませることで経営課題の仮説を立て面談に臨んでいます。短い研修期間ですが、非常に内容の濃い研修で受講生は提案の質と幅が向上しており、過去の受講生においても数多くの業績表彰受賞者を輩出しています。トレーニー終了後も「フォローアップ研修」を開催し、最新情報に触れることや、受講者間の交流のほか事例発表などを通じてお互いにとって刺激になる機会の提供を行っています。



法人コンサルティング部  
課長代理 岡澤 光修