

新入行員の早期戦力化

スマートフォンなどのICTを活用した教育の導入について

株式会社百五銀行（頭取 伊藤 歳恭）は、平成30年4月2日に入行する新入行員の育成体系を抜本的に見直し、新入行員の早期戦力化を図ります。

新入行員男女全員の1年後のめざすべきゴールを「テラー業務（銀行窓口）の習得」と明確にし、入行時研修を3か月間へ長期化します。また、新たにスマートフォンやタブレットなどのICT（情報通信技術）を活用し、反復学習可能な「学習ドリル」を導入するなど、早期戦力化を目指す育成体系に大きく刷新します。

記

1 主な変更点

- （1）新入行員の入行時研修を「105フレッシューズアカデミー」とし、銀行業務の基礎から社会人としてのマナーを徹底し学ばせ、研修期間を3か月間とします。
- （2）従来、当行では入行当初から営業店でのOJTが中心でしたが、4月から6月までの3か月間は、本部研修において、グループ演習とロールプレイングを中心としたカリキュラムで、銀行業務の基礎を徹底的に教育します。
- （3）地方銀行の研修では初めて、凸版印刷株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長 金子 眞吾）提供の、学んだ項目をスマートフォンやタブレットで反復学習ができる「学習ドリル」を導入し、主体的・積極的に学べる仕組みを整えることで、業務知識の理解度向上および定着化を図ります。
- （4）新入行員の営業店配属を、これまでの4月1日から7月1日（今年度は7月2日）に変更します。
- （5）新入行員男女全員の1年後のめざすべきゴールを「テラー業務（銀行窓口）の習得」と明確にします。そして、営業店配属後はジョブローテーションを効率化し、預金・為替業務とテラー業務を経験させ、実務・接客・営業の基礎を徹底し習得させます。

2 変更の理由と目的

- （1）営業店への配属前に、3か月間の本部研修において銀行業務の基礎を徹底的に教育することが、新入行員の早期戦力化において効果的であると判断しました。
- （2）営業店配属後は、新入行員男女全員が1年目でテラー業務を習得することを目標とし、営業現場での実践力を身に付け、2年目以降は、法人営業・個人営業で活躍できるよう、早期戦力化を図ります。

以上