

# 地域金融機関から寄せられた工夫した取り組み



## お客様の「なりたい姿」の実現に向けて

当行では、2024年4月に10年後に向けた長期戦略方針を策定した。その中で、当行のMission(使命)を『お客様の目指す「なりたい姿」の実現に貢献する』と定義した。お客様の「なりたい姿」を実現するためには、個々のお客様の事業性の理解や、信頼関係の構築、継続的な対話が必要である。

「着眼点」は、業種ごとの特性や財務の特徴などがコンパクトにまとめられており、事業性の理解の手がかりとして非常に有効なツールである。当行での取り組みは以下の通り。



### 取り組みのポイント

- ① 「着眼点」を題材に、特に若手行員向けにweb研修を実施（3回実施）  
※「着眼点」の資料は編集が可能なことから、講師の実例も交えたオリジナルの研修
- ② 今後はよらず支援拠点や中小機構とも連携し、「着眼点」のエッセンスを取り入れた実践的な研修も予定

提供 大光銀行 2024年12月時点

## テストの活用による主体性の醸成

当行では、若手職員向けの教材として「着眼点」を活用している。定期開催するWeb研修にて「着眼点」を取り扱い、業種特性の理解に向けた参考としている。Web研修では主に読み上げ動画を利用することで、行員が手軽に受講しやすくなったものの、受講生の理解度を把握できないという欠点があった。

行員が、業種特性など事業や経営について、主体的に学ぶ意識を高められるように、以下のような取り組みを行っている。



### 取り組みのポイント

- ① Web研修後に「着眼点」について内容の確認テストを実施
- ② 四半期ごとに「着眼点」の総合テストを全店舗で実施、業績表彰の加点項目に設定
- ③ 外部講師を招聘して、学びの機会を増やす

提供 千葉興業銀行 2024年11月時点

## 職員同士の同業他社比較による視野拡大

当金庫では、以前より事業者のライフステージに応じた本業支援に注力している。そのためには、事業者について理解を深め、同じ目線を持つ必要があると考えており、「事業性評価シート」を事業者と共有することをはじめた。また社内研修では、参加者ごとに担当先の事業性評価シートを持ち寄り、「着眼点」も参考にしながら、同業他社との比較やグループ単位での意見交換を実施している。

これらを通じて、以下のような効果を企図している。



### 取り組みのポイント

- ① 取引先との情報共有による信頼関係の構築
- ② 同業他社との比較にて、各社の特徴を確認することで、取引先に対する理解を深める
- ③ 職員同士の意見交換にて、違った目線からも事業を深掘りすることで、取引先に対する考えの幅を広げる

提供 奈良中央信用金庫 2024年11月時点

## 変化球に対応できる人材の育成

当行では主に若手行員の事業性融資や事業者支援に係る人材育成に「着眼点」を活用。若手の印象として、マニュアルなどを熟読するなど真面目に業務に取り組むものの、実際の現場は教科書通りの対応ではいかなないことの方が多い。まさに「変化球に対応できる人材」が求められている。

そのため、事業者の特性に対し、銀行業務を柔軟に結びつけるアプローチとして、以下のような事業性融資等に関する能力向上に向けた取り組みを行っている。



### 取り組みのポイント

- ① テキストの説明だけでなく、一読するだけではわかり難い用語の背景など、行間の部分について焦点をあてた基本を学ぶ研修
- ② 「着眼点」の内容を実際の取引先の経営改善計画などにフィードバックした実践的な研修
- ③ 融資部への短期トレーニー制度によるマンツーマンでの丁寧な指導

提供 宮崎太陽銀行 2024年12月時点