

組織の活性化

～地域・お客様の課題解決にチャレンジングに行動する人材育成に取り組んでいます

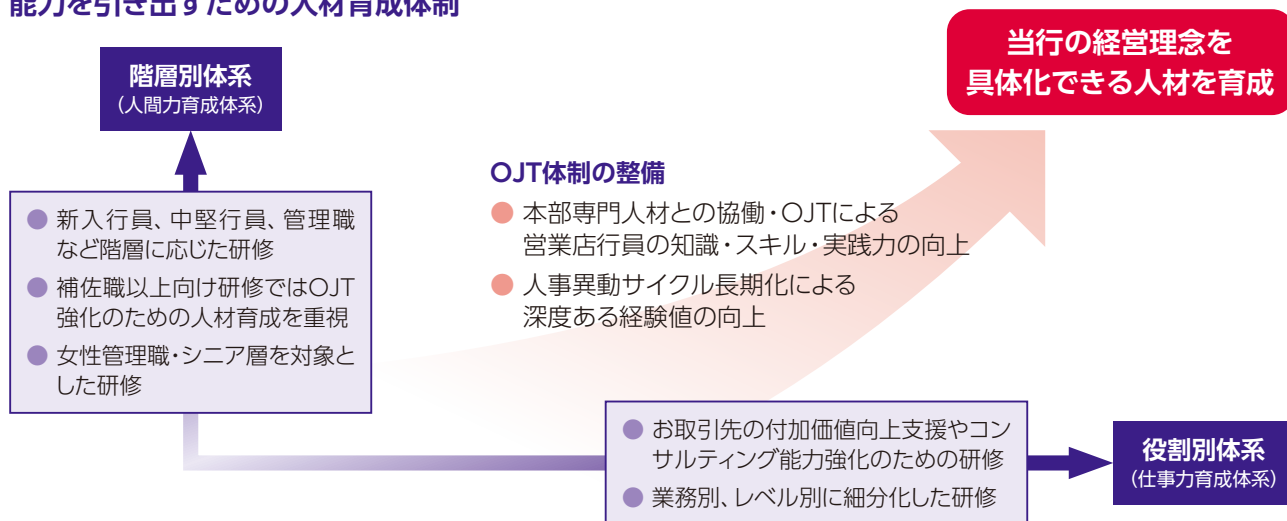
質の高い金融サービスをご提供できる専門人材を育成し、お客様のお役に立つことで、従業員の仕事に対する誇りと満足度の向上を図ります。



人材育成の強化

OJTや研修など人材育成体制を充実させるとともに、キャリア形成支援とキャリアパスの多様化により、従業員一人ひとりの強みを活かし、能力を引き出す成長機会の整備に努めています。

能力を引き出すための人材育成体制



従業員一人ひとりの能力発揮を促進

キャリア形成支援	自らキャリアを中長期的にデザインし、仕事への取組意識を向上させるよう、キャリアビジョンの形成・実現をサポート
多様なキャリアパスの整備	エリア職(勤務エリアを限定した職種)のキャリアマップ 窓口サービス 個人営業 融資・外為 法人営業 融資の基礎知識習得・法人営業のやりがいなどモチベーション向上を目的とした研修の実施や実践研修の充実などエリア職の成長を積極的に支援 エリア職の法人営業への配置転換 2020年3月期実績 46名 ➔ 2021年3月期計画 100名程度
	高度金融を担う本部専門人材の育成 外部への研修派遣、外部連携先からのノウハウ吸収など、高度金融を担う本部専門人材を育成
	準職員・パートタイマーの積極的な行員登用 準職員・パートタイマーで、行員となることを希望する人を積極的に行員に登用

戦略的な人員の再配置

店舗運営体制の見直しや業務の効率化により、戦略的な分野に人員を重点的に再配置することで、高度なご要望にお応えし、お客様の付加価値を向上できる体制を整備しています。適材適所の人員配置により、個々人の強みを活かしたより高度なサービス提供と組織力強化を図ります。

戦略的分野	2018年度～2019年度 増員実績
法人営業・事業支援	77名
個人向けコンサルティング	14名
デジタル推進	10名
有価証券運用・システム移行	10名

2020年度
店舗ネットワークの再編等により、100名程度の再配置要員を捻出

2020年度以降
デジタル化による業務効率化や預り資産業務の体制刷新等により、さらに効率的な経営を目指す

戦略分野での
お客様との接点強化

お客様の
付加価値向上

モチベーションの向上

働き甲斐と誇りを実感できる組織とすることで、地域・お客様のために行動する意欲を高めます。

経営層と従業員の一体感の醸成

役員が「経営ビジョン」「想い」を直接従業員に伝えるとともに、従業員が「意見」「考え」を直接役員に伝える機会を設け、双方向のコミュニケーションを強化し、相互の理解を深めることで組織の一体感を高めます。



人事考課・業績評価の見直し

短期的な成果だけではなく、すぐに成果とはならなくても、長い目で見ても、お客様の付加価値向上につながる活動が評価されるよう、活動のプロセスや定性面からの評価を取り入れています。

コミュニケーションの活性化

キャリア形成支援を通じ、組織内のコミュニケーションと信頼関係の強化を図ります。

コミュニケーションサポート制度

「職場内での関わり」「家族・地域を含めた関わり」強化が図れるようコミュニケーションサポート制度を制定しています。2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、行職員や地域の方々が一堂に会してイベントを行うことが難しく、各職場で創意工夫を凝らして「地域の飲食店テイクアウト商品を利用した昼食会」などを実施し、職場内・地域の方々とのコミュニケーション強化を図っています。