

グッドキャリア企業アワード2018

イノベーション賞受賞

[厚生労働省人材開発統括官表彰]

株式会社東邦銀行



すべてを地域のために

東邦銀行

評価のポイント

『ダイバーシティ・マネジメント』に基づく多様な従業員の キャリアデザインと成長の支援

経営者からのメッセージ

この度の「イノベーション賞」受賞、誠に光栄に存じます。
当行は、従来より「人を大事にする経営」を基本とし、人材育成および
キャリア支援に取り組んで参りました。今後も、従業員一人一人が自らの
成長を主体的に考え行動するための様々な機会を提供し、積極的な
チャレンジを支援して参ります。

取締役頭取
北村 清士



企業概要

- 事業概要：預金、貸出、内国・外国為替、有価証券
投資・社債引受・信託（他）
- 業 種：銀行業
- 所 在 地：福島県福島市
- 従業員数：3,113人
(男性1,556人/女性1,557人、
うち非正規雇用650人)
- 平均年齢：40.6歳
- 創 業 年：1941年

キャリア形成支援担当者紹介

[キャリア形成支援の取組をして良かったこと]
研修を通じて多くの行員と出会えたこと。

[キャリア形成支援の取組で苦労したこと]
人材育成の様々な施策を、現場に浸透させていくこと。

人事部人材育成課
阿部 和弘
担当年数：4年



人事部人材育成課
渡部 麻希
担当年数：4年



取組を始めたきっかけとこれまでの経緯

- ・当行の人材育成の原点は、2011年設立の「とうほうユニバーシティ」にあります。それは、「人を大事にし、働きがいを実感できる企業風土の醸成と、当行の将来を担い地域を支える人材の育成」「地域経済やお客さまの期待に応えるべく、行員一人一人が能力開発に努め、実践することを目指す」という設立趣意に基づいております。
- ・とうほうユニバーシティでは若手からベテランまでキャリアアップが可能な研修や自己啓発の場を提供しています。

具体的な取組

1. 新入行員2か月間研修を実施(研修センター)

社会人基礎力・人間力・銀行業務をバランスよく学習します。



○模擬店舗を活用したロールプレイング研修 ○手話講座

2. TOHO Morning School & Evening Schoolを実施

「働き方大改革」により創出された時間を有効活用するための、新たな学びの場を提供しています。



- ・TV会議システムを活用し、全店へリアルタイム配信します。
- ・北村頭取による、開講1周年記念特別講演を実施しました。「東邦銀行の働き方大改革～職員総活躍実現に向けて～」

3. 「ライフプラン研修(30歳、40歳、50歳)」を実施

ジョブ・カードを参考とした「キャリアプランシート」を作成し、キャリアアップに繋がる行動を明確化しています。

今後の課題と展望

「学び方改革」の推進とスキルの「見える化」

「働き方大改革」により創出された時間を自ら学ぶ時間として活用した「学び方改革」を進め、従業員のスキル向上を図り、「多様化するお客さまのニーズにお応えできる幅と厚みのある人材」の育成とキャリアプランシート活用等により、従業員スキル情報の一元化を図り、スキルの「見える化」を実現して従業員の成長に努めます。

取組の効果

1. 新入行員研修

- (1) 社会人としてのマナー、銀行業務の早期習得を目的に、2か月間の長期研修を実施しております。
- (2) 配属後の業務へのスムーズな対応に大きな効果がある他、同期の絆も深まっています。

2. TOHO Morning School & Evening School

- (1) 完全フレックスタイム制や朝型勤務シフト等により創出された時間を有効活用するため、朝・夕方に自己啓発の場を提供しています。
- (2) 開講1年で全15回、9千人超が受講しました。

3. キャリアプランシートの作成

- (1) キャリアデザインやライフプラン重要性認識のためライフプラン研修を実施しています。
- (2) 研修でキャリアプランシートを作成。新しいことにチャレンジする意識が醸成されています。

社員の声

- Q1 自身のキャリアを考えるきっかけ(制度・出来事など)とは?
Q2 その後、取り組まれたことや起こった変化とは?
Q3 築いたスキルを今後どう活かしていくか、または将来ありたい姿とは?



総合融資部
参事役
永山 光臣

A1 中小企業診断士養成課程への派遣および中小企業診断士資格の取得です。

A2 コンサルティングスキルと銀行実務を掛けあわせることで、中小企業経営に関する知識と視野が飛躍的に拡大。キャリアデザインが明確になりました。

A3 今まで培った経営支援スキルを、地域のため、お客さまの利益向上のため、フル活用していきます。



本店営業部
仁井田 彩

A1 資産運用専担としてお客さまに感謝される喜びを感じる一方、知識不足を痛感したことがきっかけです。

A2 自己啓発に積極的に取り組みました。行外研修にも参加し、視野を広げることの大切さを学びました。

A3 単に“商品提案”ではなく、お客さまへ最適な“コンサル提案”を行えるようスキルアップを目指します。また、結婚を機に、様々な両立支援制度を利用しながら家庭と仕事を両立し、お客さまや後輩から頼られるスペシャリストを目指します。