

# 新入行員の1年

ビジネスパーソンとして身に付けておくべきマナーや基本行動から専門的な知識まで、成長をしっかりサポート!

## 4月 新入行員研修(1次)1ヶ月間

入行後約1ヶ月間、宿泊を伴う集合研修を実施。ビジネスマナーや銀行の商品・サービスなど金融人としての基礎を学ぶことができます。同期入行者の一体感が生まれることも、この研修ならではの魅力です。お遍路体験やいどりの見学など、座学以外の研修も充実。



■1ヶ月の研修をともに過ごした仲間。同期との強いつながりは大きな財産です。



■研修棟と宿泊棟から成る研修会館。食堂やロビーラウンジも完備。



■ホテル並みの施設を備えた宿泊棟は約70名が宿泊可能。



■期待と不安に胸がいっぱいの入行式。



■新入組合学校では、みんなでバーベキューやゲームをして同期同士のつながりを深める。



■香川銀行・大正銀行とともに合同新入行員研修。グループワークで交流しつつも刺激を受ける。



■四国八十八ヶ所巡りでは、地元を知ることに加え、各自が立てた目標にチャレンジし、最後まであきらめない強い意志を持つことで、達成感や充実感を体験!



■電話応対コンクールに選抜で参加。当日まで何度も練習し、この経験を業務に活かす。

■昭和25年から続く「とくぎん連」に参加し、練習の成果を披露。

1月

1月 一人前の営業 担当者を目指して

業務に必要な資格取得を行いながら、営業店での実務経験を積み重ねていきます。同期と集まって情報交換したり、休日を利用してリフレッシュすることが仕事へのモチベーションに繋がります。

7月 8月 9月

10月 11月 12月

7月 正式配属  
初心者マークを外し、いよいよ金融人としてスタート!



■観瀾院にて座禅。「自分と向き合う」「忍耐力を養う」がテーマ。

8月 営業担当者 育成研修 (第1回) 1泊2日  
営業担当者とは何か?という ことを学ぶための導入研修です。ケーススタディを用いて、営業担当者に必要な基礎知識を学びます。

10月 営業担当者育成研修 (第2回) 1泊2日  
投資信託などの預かり資産の基礎を学ぶ研修です。2日目には、資格取得に向けた試験も実施します。

11月 営業担当者育成研修 (第3回) 1泊2日  
個人ローンや年金についての基礎知識を学びます。ロールプレイングを交えて、販売シチュエーションを体感します。

12月 営業担当者育成研修 (第4回) 2泊3日  
一般融資の基礎が学べる研修です。最後に、今後自分でどのように成長していくのか目標を立てて入行1年目の研修は終了です。

## 新入行員1年目を振り返って



「充実の研修制度で不安解消」 大阪支店 小原 貴士 (2018年入行)  
チャレンジ型の人事制度に惹かれ入行しましたが、当初は金融知識がなかったため、ついていけないのかという不安がありました。ですが、入行1年目は基本業務を身につけるために、段階的な研修をと同期たちと励まし合いながら切磋琢磨し、何度も反復練習を行うことができました。とくに銀行員として必須である「札勘」の練習は、教育課の方々が付きっきりで指導してくださいました。このような経験をとおして、確実に実力がつくだけでなく、努力する習慣までもが身につきます。自分が努力すれば成長もできますし、お客さまにも喜ばれる。まさに一石二鳥だと思います。また、頑張り はきちんと評価される風土や制度があるので、大変なこともありますが、やりがいも充分に感じています。 なりたい自分にチャレンジできるのが徳島銀行の魅力です。

成長を 後押し!

## チューター制度・メンター制度

指導係(チューター)が、マンツーマンで新入行員に個別指導・教育を行います。親身になって相談に乗ってくれる先輩行員は頼りになる存在です。また、新たな職務に就く行員(メンティー)に対して、知識や経験が豊かな先輩行員(メンター)が1年間アドバイスや指導を行うメンター制度もあります。一人ひとりのキャリア形成をサポートします。



## 教育担当者より

### 「段階的な育成プログラムでプロへの準備!」

銀行は「お金」に関する仕事という印象が強いと思いますが、本当は「お金」と「人」に関する仕事といったほうがより適切な表現のように思います。 私たち銀行員が仕事をしていくうえで、一番大切なことは、「お客さまのパートナーとして信頼され、必要とされる」ことにあります。とくぎんでは、職業や年齢、立場の違う様々なお客さまとコミュニケーションを図り、ご要望やご希望に沿った提案や相談にお応えするため、銀行員としての基礎知識やマナーはもちろん、専門的能力を育成する研修を計画的に実施しています。



教育担当 佐藤 直美