

営業員スキル可視化

研修や奨励金充実

常陽銀

常陽銀行は営業員の能力データを可視化・分析し、人材育成策を強化する。人的資本の可視化サービスを提供するIGS（東京都）と連携し、営業店の法人・個人担当を対象に年1回のスキル測定を継続。その結果に基づき、資格取得の奨励金制度の新設や研修内容の改善に取り組む。

3年度から従業員のスキルレベルの計測を開始した。IGSのAI（人工知能）を使った能力測定ツール「GROW」を活用し、24年1月からこれまで2回計測。成長した人材の行動特性や保有資格などを分析した。測定の結果、「リーダーシップ」「自立力」「課題解決」「協調性」関連の四つの行動特性のうち、「リーダーシップ」

と「課題解決」能力が高い行員ほど営業成績が良好な傾向にあった。この知見をもとに、課題解決につながる「論理的思考力」などを伸ばすための新たな研修プログラムを25年度下期から実施する。従来は任意参加だった研修を、業務研修に組み込み対象層を広げてカリキュラムを見直す予定。

また、法人担当のうちFP2級の資格保有者は、非保有者と比較して営業成績が平均20%高いことも判明した。これを



どの力を入れる。測定結果は有価証券報告書にも反映し、開示を充実させる。25年3月期の報告書には「スキルレベルが1段階上がることで、法人部門で平均12%、個人部門で平均6%の営業成績向上が見られる」といった傾向を記載し、投資家へ中長期的な成長の可能性を示した。

10月には、3回目の測定を実施する。その結果は、26年度の研修内容などに生かすことも検討する。同行の人事部は「回数を重ねるごとに精度が上がっていく。長期的にデータを蓄積し、研修効果などを把握していきたい」と話した。

IGSの担当者（右、8月7日）と常陽銀行の人事部長（左）が、営業成績の可視化について話し合っている。