

地域と共に生きる
地域密着型金融機関



経済効率だけでなく
地域に寄り添った支援を

銀行と信用金庫の違いをご存じだろうか。どちらも預金や融資などを行う金融機関に変わりない。しかし銀行が業務範囲などに制限がないのに対し、信用金庫は取引の対象が地域の中小企業や個人に限られる。地域密着型の非営利金融機関なのだ。《島根中央信用金庫》の福岡均理事長（65）は、「株主の利益を求めざるを得ない銀行と違い、地域への貢献を最優先に考えるのが信金。地域で集めたお金を地域のために生かす。地域全体の利益を考えて支援するのが使命なのです」と胸を張る。

財務省官僚として長らく中国地方の中小金融機関を担当した福岡均理事長。経営の舵取りを担うようになった2015年以降、信金の強みを前面に出した改革を次々と実施してきた。預金積金は年々上昇し、22年度末も過去最高の期末残高に。本業の収益力を示すコア業務純益（投資信託解約損益を除く）は4期連続の過去最高益を記録、貸出金も過去最高の期末残高となった。「コロナ禍の影響が依然続いていますが。しかし我々の融資が結果的に返済で顧客を苦しめることになっては意味があり

ません。お客様が復活できる支援を行うのが信金の役割です」

金融機関である限り、利益追求は不可欠であり、そうでなければ地域還元もできない。同庫は長けた運用力と業務効率化などで高収益をあげ、その利ざやを、定期預金利息を大手銀行の30倍以上に設定するなどして地域に還元。一方、住宅ローンや教育ローンなどの金利は低水準に抑え、子育て世代を支援する。「その後2000万円問題がクローズアップされる中、利回りの良い当庫に年金を預けられる方も増えました。預金増加は地元からの信頼の証と受け止め、一層地域貢献を強化します」

金融面だけに留まらない。老朽化が目立っていた大田営業部と大田西支店を統合して22年春、JR大田市駅前到大田営業部を新設。石見銀山という観光資源を抱えるにも関わらず、駅前に飲食店やホテルがないことを憂慮し、2階建て店舗内には、誰でも利用できるカフェスペースや貸しテナント、コワーキングスペースなども備えた。

23年には、出雲市大社町内の2支店を統合し、広い駐車場スペースを確保した店舗が完成する予定だ。20年夏にも松江支店の移転新築を実施。全国的にコスト削減を加速化させる金融機関が少なくない中、まる

で逆行するかのような動きだ。「中央しんきんは地域から逃げません」という決意表明です」と笑う福岡均理事長。「店舗や人の削減で一時的にコストを減らすより、優秀な職員を育て、収益を上げることが大事。集金や窓口などのお客様との接点が減れば、貸し出し審査の能力が落ち、個々のニーズに伴う提案もしくくなります。人は財産。コストではありません」

若いうちから多くの人と接してもらおうと、入職1、2年目の職員が地元の取引先企業を取材し、同庫のSNSで発信する「インスタ研修」が21年秋からスタート。「提案や交渉などの経験を実践で積み、お客様の事業の応援もできる。喜んでもらえれば、職員らのやりがいにもつながりますからね。地域密着を徹底する島根中央信用金庫。「困っている時に支援するのが、当庫の存在意義そのもの。人が好きで地域が好きなら一緒に地域を応援しましょう」



物価高が続く中、賃上げを前倒しで実施。「業績は職員にも還元しなくちゃ」と福岡均理事長



島根中央信用金庫

業種 金融業

事業内容 信用金庫法に基づく金融業務全般
(預金窓口業務、融資業務、為替業務、営業業務、本部業務など)

創業 昭和23(1948)年9月18日

代表者 理事長 福岡 均

職員数 264名(男141名 女123名)

〒693-0001

島根県出雲市今市町252-1

TEL/0853-20-1000

<https://www.shimanechuuou.co.jp/>

- 出雲市内 (11店舗)
- 松江市内 (2店舗)
- 大田市内 (3店舗)
- 江津市内 (2店舗 (出張所含む))
- 邑智郡内 (4店舗)

求める人材像

Check!!

- 島根のことが好きで、島根のために何かできないかと思っていられる方
- 人と話すことが好きな方
- お客さま一人ひとりの話をしっかり聞こうとする方
- さまざまなことに興味をもち挑戦する方
- 失敗を恐れず、最後までやり遂げる方

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0853-20-1000(代表)

採用直通 E-mail

s1712029@facetoface.ne.jp

資料請求

インターンシップ

会社見学

動画サイトはこちら



公式サイトはこちら



広島大学に進学したものの、2年生の時にコロナ禍に。「改めて地元の良さを再認識しました」と話すUさん

Uさん 今担当している出雲市大町は地元なのですが、涉外として取引先を回って初めて、店を一人で

お客様に頼られる存在に ——やりがいを感じる時は

現在の仕事内容に応じた講座を受講するので、非常に学びやすいですね。覚えた内容を現場で実践しながら確認でき、頭にも入りやすいです。

Uさん 「U君に任せておけば大丈夫」と言われる存在に。

Mさん 接客の力をもっと身に付け、お客様に信頼され、相談されやすいような職員になりたいです。

Kさん お客様に対してですが、同僚たちが困っている時にいつでも声を掛けてあげられるような頼れる信職職員になりたいですね。

Iさん 私もまだまだ知識不足。どんな状況でも的確な提案や指示ができるようもっと勉強します。



休日は同期メンバーと出掛けることも多いKさん。「少しでも地元の現状を実感できれば」と三瓶山周辺の旅館に泊まることも

たからです。でも、実際に涉外担当として営業の仕事をしているうちに、意外と人と話すことが好きな自分を発見できました。
Mさん いろいろな部署を回って自分の適性を知ることができるのは、いいですね。
Oさん 入庫7年目の昨春、初めて窓口担当に。まさかこの年で窓口

座るとは想像していませんでしたね(苦笑)。当初は入庫金くらいしかできず、大分上司にフォローしてもらいました。一人一人がオールマイティに仕事を行える方がお客様にとっても、会社にとってもメリットが大きいです。今思えば貴重な経験をさせてもらったと実感しています。
Kさん 1年目から通信教育で金融経済や業務知識などを学ぶのですが、現在の仕事内容に応じた講座を受講するので、非常に学びやすいですね。覚えた内容を現場で実践しながら確認でき、頭にも入りやすいです。



「相談事や業務内容を記す、先輩との“交換ノート”の存在に励まされたり、応援してもらったりしています」とMさん

総合的な判断が必要で、断らなければならぬこともあります。そんな時は心苦しくなりますが、最終的にお客様のためになる形を探し、いろいろな形で支援するのが僕らの仕事だと思っています。
——今後の目標を教えてください。
Uさん 「U君に任せておけば大丈夫」と言われる存在に。

顧客の大切な資金を預かり、融資業務も行う信用金庫の仕事は、責任も大きい。島根中央信用金庫では、新人職員を先輩3人がサポートする教育プログラムを整備。若手職員対象のマルチスキル化は、金庫の業務を一通り把握できる上、自身の適性把握にも効果がある。地域貢献できる力をしっかりと育んでいる職場なのだ。



江津支店窓口
Y.Oさん(30)
(入庫8年目)

営業や涉外を経たのち、窓口に座って3年目。マイカーローンや住宅ローンなどの提案、手続きなどを担う。入庫1年目の新人の教育係として指導やフォローも。

大社支店涉外
H.Iさん(24)
(入庫4年目)

預金積立や集金からセールス、融資相談などを担当する。短大在学中、地元での就職を考えてハローワークに向き、島根中央信用金庫の存在を知った。

久手支店窓口
R.Mさん(21)
(入庫1年目)

入金や振込、新規口座開設などを担当。複雑な業務が少なくなく、失敗することもあるが、「ミスは仕方ない。次しないことが大事」という先輩の言葉に救われている。

塩冶支店融資
A.Kさん(23)
(入庫2年目)

窓口に座り、来店した個人客のローン案件などを受け持つ。不慣れなことも多いが、背部にいる上司のさりげないアシストに助けられている。

石見支店窓口
K.Uさん(23)
(入庫1年目)

職場がある邑南町の出身。先輩のサポートなどもあり、地縁を生かして入庫2カ月で初めて定期預金の契約を締結した。休み明けには、入金業務に追われることも。

「堅くて、ノルマが厳しく、残業が多い」。金融機関というイメージを持っていても、イメージではないだろうか。しんさんの実際の職場の様子を若手職員に聞いた。(敬称略)

Uさん 大学は広島でしたが、人と話すのが好きで、地元で貢献したい思いが強かったため、Uターンして信金を選びました。就活イベント中に当庫の先輩方に声を掛けてもらい、「残業が少ない」と聞いたのも大きなポイントでした(笑)。金融機関は残業が多いイメージだったので驚きました。
Oさん 時期によっては残業せざるを得ないこともあるけど、押しなべて少ないですね。上司が率先して、早く帰るように声掛けてくれるから帰りやすいですよ。僕は、地元邑南町で祖母が呉服屋を営んでいて、信金さんがよく出入りしていたので、子どもの頃から身近な存在でしたね。営業マンのフレンドリーな印象が残っています。

Mさん 高校やビジネス専門学校で、簿記やパソコンなどの資格を多く取りました。勉強した内容を生かして地域に貢献できる仕事——と

イメージしたらますます信金が頭に浮かびました。
——どんな職場ですか。
Kさん 金融機関って黙々と仕事をしているイメージを抱いていたのですが、想像していた以上に会話飛び交って楽しい雰囲気。皆さん基本的には真面目ですが、ユーモアもあって笑いも絶えません。上司が時々食事に誘ってくれるので、職場ではしにくい相談もさせてもらっています。

Mさん 人と話すのが得意ではないので、窓口対応にまずいたり、まだ慣れないのに大量の伝票が押し寄せて焦ったりすることもあります。そんな時でも、先輩たちが優しくフォローしてくれ、「自分のペースで頑張らなさい」と言ってくれるので、助かっています。



元々は事務職を希望していたというIさん。「誰かとお話するのが好きな自分に気付いてびっくりです」

Iさん 実は入職するまで制度をきちんと理解しておらず、知った時には焦りました。人と話すのは得意ではなく、営業職は無理だと思っ

若手職員にマルチスキル化
——25歳までに窓口、融資、営業の3業務を誰もが経験できる教育制度が4年前から導入されています。

Uさん 日本電信電話ユーザ協会主催の電話対応コンクールに出ることになったのですが、支店長が過去問題などの資料を取り寄せてくれたり、僕の相手をしてくれたりして、ずっと付き合ってくれました。おかげで地区大会を勝ち抜き、県大会にも出場できました。

Uさん 成長するためには失敗は不可欠。失敗して覚えていけばいいと思うよ。



Oさんは、家では2歳と3歳の子どものお父さん。「休日はもっぱら子どもの相手と家事で1日が終わりますね」