

専門性の高いコンサル力で 課題解決し、夢を伴走支援する

キャリア支援やWLBなどで エンゲージメント向上

山陰両県をマザーマーケットに、工夫や変革を重ねながら良質な金融サービスを提供してきた《株式会社山陰合同銀行》。長らく続いた低金利政策や他業種からの参入、価値観の変化などを背景に、地銀に求められる役割も変わりつつある。吉岡佐和子専務執行役員は、「山陰は課題の先進地域。全国に先駆けて少子高齢化や人口減少が進む中、地域やお客様の課題解決に貢献できるプロフェッショナルな人材を育てています。さまざまな形でお客様の夢を伴走支援し、一緒に形にしていくのが銀行員。とつても夢のある仕事なんです」と語る。

銀行の役割と言えば依然、預金や融資などをイメージする人が少なくないかもしれない。それらが重要な業務であることには変わりないが、近年「ごうぎん」が入ってきたのは、より付加価値の高い提案をするコンサルティングサービスの強化だ。個人顧客への資産形成アドバイスや事業者向け経営相談など、専門性が高いコンサル業務を行うことで、顧客の課題を解決へと導いてきた。高度なコンサルサービスの提供には、人事戦略も不可欠。生え抜きで

初の女性代表取締役役に就任した吉岡専務は、「法人営業担当はかつて男性が中心でした。しかし約20年前から女性法人営業の育成に取り組み始め、現在は多様な視点を持つ人材が育ってきました。コンサル力を培ったさまざまな人材が地域に出ていくことで、今まで以上のサービスを提供できるようになってきたのです」と話す。24年3月の女性管理職比率は21・9%、経産省と東京証券取引所が共同で実施する「なでしこ銘柄」にも選定された。

22年に人事制度やキャリア開発体系を刷新。若いうちからキャリアアップを描けるよう入行1年程度で営業店業務全般を経験する「ジョブローテーション」をスタートした。能力ある人材は30歳代前半で支店長代理に抜擢するなど、年功序列から脱却したポスト任用にも積極的だ。23年には「金融×デジタル」分野のプロフェッショナル人材を目指すデジタルコース採用を新設した。

ポジティブに働ける環境の整備にも注力。フレックスタイムやテレワーク勤務の導入のほか、副業も認めている。キャリア休暇制度や不妊治療専用の特別休暇制度もあり、吉岡専務は「地銀でもトップクラスの環境」と胸を張る。

時代のニーズに呼応した先進的な

取り組みは、確実な成果を上げてきた。コンサルサービスの強化に加え、徹底した構造改革と積極的なDXを進めてきた結果、23年度の純利益は5年前の18年度比プラス36億円の168億円に増加。連結ベースで3期連続の過去最高益を更新した。

顧客の幸せを後方支援

現場でDX推進を担ってきた一人が、IT統括部デジタル改革グループの小田若奈さん(28)だ。「事務作業の自動化が進めば、お客様へのサポートにより力を入れられる」と現部署に配属希望を出し、今は帳簿関係のペーパーレス化を担当している。

前任店の《米子コンサルティングプラザ》は、資産運用の提案を行う専門店舗。投資信託など日々価格が変動する商品を顧客に紹介するため、高い金融リテラシーが求められる。自ら勉強するだけでなく、先輩行員とのロールプレイングなどを通して幅広い知識を身に付け、アフターフォローには特に注力した。「購入していただいた商品が値下がりすることも。対処法を複数提案し、最終的に喜んでいただけた時はうれしいですね。経済ニュースにも敏感になりました」。業務提携する野村證券のシステムにも触れて多くを学んだ。

銀行員の誰もが入行前から経済や金融事情に詳しくたわけではない。北法人部の柳樂啓太さん(27)は、「銀行にお金を貸してくれる所、というイメージ程度でした」と苦笑する。小1から大学生まで野球漬け。軟式野球部があり、野球を通して地域貢献する会社の姿勢に惹かれ、入行を決めた。

しかし入行後、仕事を通して銀行員の魅力に触れ、熱い思いを抱くようになった。「企業の経営を考え、人々をつなげることでお客様の会社をよりよく発展させるお手伝いができます。従業員を守るために一所懸命な経営者の姿に触れ、どんな小さなことでもお手伝いしたい」と真摯に考え、動くようになり「ました」

担当する顧客企業の業種は、医療・福祉関係から製造業などまで多種多様。幅広い知識と提案力を習得するのに役立っているのが、所属部署で行われている毎朝定例の新聞読み合わせだ。気になった記事をもとに、「ごうぎんでは顧客にどのような提案ができるか、融資業務にとどまらずさまざまな視点から考える。」

お客様の夢を応援できる——。吉岡専務は、銀行員の魅力をこう語る。「いろいろな人生に関わらせてもらい、人としての学びも大きい。とつてもやりのある仕事なんです」



7



5



4



2



8



6



3

1 活躍する人材を積極的に評価する人事戦略で、年功序列から脱却したポスト運用も目立つ
2 早くから女性のキャリア形成に注力し、現在では女性管理職比率が2割を超える
3 24年春、生え抜きで初の女性代表取締役役に就任した吉岡佐和子専務執行役員
4 普段のコミュニケーションや議論を通じ、幅広い層からのアイデアや率直な意見を経営に取り入れている
5 6 DX推進の一端を担うIT統括部の小田さん
7
8 小学校から続けてきた野球をきっかけに就職を決めた柳樂さん。現在も同行軟式野球部に所属する



株式会社 山陰合同銀行

事業内容

普通銀行

創業 昭和16(1941)年7月1日

代表者 代表取締役頭取 山崎 徹

社員数 1780名(男962名 女818名)

本社 島根県松江市魚町10

電話 0852-55-1000

採用エリア(勤務地)

松江市、出雲市、安来市、大田市、雲南市、江津市、浜田市、益田市、隠岐郡、仁多郡、飯石郡、邑智郡、鹿足郡、鳥取市、倉吉市、米子市、境港市、岩美郡、八頭郡、東伯郡、西伯郡、日野郡、広島県、岡山県、兵庫県、大阪府、東京都、海外(中国、タイ)

採用区分

新卒採用

キャリア採用

採用担当者からあなたへ

ごうぎんは地域・お客様の夢の実現や課題解決に全力で取り組み続けている会社です。「誰かの役に立ちたい」「地域を支えたい」といった思いのもとに、地域・お客様とともに成長できるように一緒に挑戦していきましょう!



人事部・人材戦略グループ
田中 友樹さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-55-1072

採用直通 E-mail

saiyou@gogin.co.jp

公式サイトは
こちら



求人サイトは
こちら



動画サイトは
こちら



安井さんの業務は個人を対象にした資産運用支援。野村証券と連携し、業界トップ水準のサービスを提供している

安井 私の部署には提携する野村証券のベテランスタッフもいるので、証券・金融業界のさまざまなことを教えてもらっています。自分でも日本経済新聞やブルームバーグなどをよく読むようになった上、野村のネットシステムにはさまざまなツールがあるので活用して勉強に励んでいます。社会情勢や政治状況がマーケットに与える影響にも敏感になりましたね。

飯塚 法人営業では、企業の社長さんとお話させていただく機会が多いのですが、私のような未熟者が会社のトップの方とお会いできること自体、すごいなと感じています。長く経営に携わっている方たちなのでお話から学ぶことも多く、とても勉強になっています。私は考えがブレてしまうこともあるのですが、ある社長さんには「自分がぶれる姿勢を見れば社員がついてこない」と聞き、感銘を受けました。

安達 学生時代は金融知識ほぼゼロの状態でしたが、ごうぎんへの入行を機に、必要とされる資格を取りました。金融商品の取り扱いに不可欠な証券外務員を始め、銀行業務検定やFP(ファイナンシャルプランナー)などです。最近では、応用情報技術者にも合格しました。



各自のキャリアプランと現状のスキルレベルとのギャップを明確化し、行員の成長をサポート。若手の成長機会は急速に拡大している

今井 私一度県外に出てみて、改めて地元の良さを感じたので、当初からUターン就職を考えていました。大学で経済を学んでいたし、得た知識を生かした地域密着の仕事として選びました。

飯塚 私当初は、大学生活を送っていた広島で就職する予定でした。それでも、と一社だけ地元企業を受けたのがごうぎんで、地元の代表的企業の一つというくらいの気持ちです。でも最終的には、地元に住んで社会貢献ができる仕事が魅力的に感じられ、入行を決めました。



DX戦略の推進で効率的な業務改革を実現し、収益率も向上。安達さんら行内で育ったデジタル人材が大きな活躍を見せている

今井 私初め法人営業として担当させていただいたのが、バス運行会社へのご融資でした。資金繰り表の作成や取引先へのヒアリングを踏まえ、地域にとってもバスの存続が不可欠である点なども考えながら、上司と協力して支援させてもらいました。コンサル業務とはまた言いませんが、銀行員の仕事とは、地域課題に向き合い、解決を支援できることなのだと思っていました。

安井 今、各部署から依頼があった開発業務を行いながら自身の引き出しを増やしている状況ですが、今後はそれらの知識や技術を生かして、



松江駅前法人部
法人営業担当
飯塚 七星さん
(5年目)

法人営業4年目。売上10億円規模の企業も担当し、融資だけでなくIT化支援や事業承継なども手がけている。

IT統括部
デジタル改革グループ
安達 美穂さん
(7年目)

支店に在籍中は窓口や個人営業を担当。書類作成などの事務手続きが多く、DX推進の必要性を実感してきた。

出雲コンサルティングプラザ
アセットコンサルティング担当
安井 隆介さん
(4年目)

出雲市在住。子どもの誕生を機に「転居を伴う転勤なし」に変更した。「子どもの成長を間近で見たくて」

米子法人部
法人営業担当
今井 颯人さん
(2年目)

法人営業担当となって日が浅く、まずは名前と顔を覚えてもらうため奔走している。

どうしてごうぎんを 就職先に選んだんですか。

安井 大学進学した東京で、就職活動をスタートしました。ただコロナ禍と重なり、親からも帰郷を提案される中、安定したお堅い職場という点でごうぎんを選んだ感じですが、父親が地方公務員だったのも影響しましたね。あと、野村証券と提携するなど新たな動きを見せていたことにも興味がありました。

コンサル業務やDX化に 力を入れています。

飯塚 先日、3年間担当している会社の人事制度改定に携わらせてもらいました。社長交代を機に相談を受け、ソリューション営業部と一緒に検討。現行制度を見直し、頑張っている人が適切に評価され、若手が育つようなシステムを提案させてもらいました。融資だけでなく、いろいろな形で企業を支援できるんだなあと思えました。



今春から中小企業チームに配属された今井さん。「1日10社近く回る日も。今は名前を覚えていただくのに必死です」と頭をかく



飯塚さんが担当する法人は約50社。人事や事業承継など会社の根幹に関わる業務支援にも関わっており、丁寧なヒアリングに力が入る

今井 私初め法人営業として担当させていただいたのが、バス運行会社へのご融資でした。資金繰り表の作成や取引先へのヒアリングを踏まえ、地域にとってもバスの存続が不可欠である点なども考えながら、上司と協力して支援させてもらいました。コンサル業務とはまた言いませんが、銀行員の仕事とは、地域課題に向き合い、解決を支援できることなのだと思っていました。