



株式会社 山陰合同銀行

業種 金融業

事業内容 普通銀行

創業 昭和16(1941)年7月1日
 代表者 取締役頭取 山崎 徹
 社員数 1923名(男1062名 女861名)
 〒690-0062
 島根県松江市魚町10
 TEL/0852-55-1000
<https://www.gogin.co.jp/recruit/>
 [グループ企業]
 ● 松江不動産株式会社
 ● 株式会社山陰オフィスサービス
 ● 山陰債権回収株式会社
 ● ごうぎんリース株式会社
 ● ごうぎん保証株式会社
 ● 株式会社ごうぎんクレジット
 ● ごうぎんキャピタル株式会社
 ● ごうぎんエナジー株式会社

求める人材像 Check!!

- 「誰かの役に立ちたい」「地域を支えたい」といった思いを持ち、地域・お客様とともに成長する意欲がある方

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0852-55-1055

採用直通 E-mail

saiyou@gogin.co.jp

資料請求

インターンシップ

会社見学

公式サイトは
こちら



人と人をつなげ、 顧客の幸せを後方支援する

小1から大学生まで野球漬けだった柳樂さん。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た。「銀行と言えば、お金を貸してくれるというイメージ程度。正直金融には全く興味がありませんでした」と苦笑する。しかし入社後、仕事を通して銀行員の魅力に触れ、熱い想いを抱くように。「企業の経営を考え、人と人をつなげることで、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、所属部署での毎朝定例の新聞読み合わせだ。気になった記事をもとに、ごうぎんとして顧客に提案できる内容をそれぞれが考えるという。「銀行業に加え、コンサル的な業務にも力を入れています」

若いうちから企業のトップと対等に話せるのも融資担当ならではの。「常に勉強し続ける大変さは、やりがいにもつながっています」



松江法人本部 北法人部
柳樂 啓太さん(25)
2020年入社(3年目)



行内のデジタル化が お客様のサービス向上に

デジタル化の推進を担う部署へ配属希望を出し、現在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》では資産運用を提案。投資信託など日々価値が変動するものを取り扱い、顧客に合う商品を提案する必要があるため、高い金融リテラシーが求められた。自ら学ぶだけでなく、先輩行員や証券会社からの出向者らとのロールプレイングなどを通し、幅広い知識を身に付けた。特に注力したのがアフターフォロー。「購入していただいた商品が値下がりすることもあります。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。経済ニュースに敏感になりました」

地元で貢献できると地銀に就職。大切な資産を預る責任の重さは、大きなやりがいにつながった。また、業務提携する証券会社のシステムにも触れ、学ぶことが多かった。「銀行との違いはありますが、いいところは取り入れるべき」

現在の部署を希望したのも現場の経験から「事務的作業をもう少し自動化できれば、お客様へのサービスにより力を入れられるのでは」という思いがきっかけだった。



IT統括部デジタル改革グループ
小田 若奈さん(26)
2015年入社(8年目)



1 活躍する人を積極的に評価する人事制度がスタートし、年功序列から脱却したポスト任用も目立つ 2 各分野で高度なスキルやマインドを有するプロフェッショナル人材を育成。銀行の枠にはまらない風通しの良さが、新たなサービス創出につながっている 3 「チャレンジスピリッツのある人大歓迎」と話す三島人事部長 4 宍道湖畔に立つ本社ビル。無料開放されている14階展望室からは城下町の美しい景色を一望できる

株式会社 山陰合同銀行

銀行という枠を超え、 “全員コンサル”でお客様の課題を解決

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都市部同様の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》。長期化する低金利や他業種からの参入の加速化、人口減少などに加え、コロナ禍で顧客の価値観も変化中、地銀に求められる役割も変わりつつある。「金融面だけでなく、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。今、銀行という枠を超えた発想での貢献が求められているのです」。人事部の三島淳部長が強調する。

最も力を入れているのが、コンサルティングサービスの強化だ。店舗の統廃合や新たな営業体制の構築を実施するとともに、個人顧客に対する資産形成のアドバイスや、事業者向けの経営相談など顧客の課題解決に力を入れてきた。「約30年前の新人の仕事は、集金業務という名の、御用聞き」でした。営業現場の行員がお客様の声に耳を傾けること自体は変わりませんが、全員コンサルの推進で、普段の商談から課題を見つけ、解決するスピード感は大幅に増えています。《野村証券株式

会社」とのアライアンスによって、顧客の資産運用の選択肢は大幅に拡大した。22年4月には中四国の地域金融機関で初めて経産省からDX認定事業者の認定を取得するなど、デジタル化による利便性向上や高付加価値サービスの提供にも注力する。

高度な専門スキルを持つ人材育成を目指し、今年21年ぶりに人事制度を、13年ぶりにキャリア開発体系を刷新した。若いうちからキャリアアップを描けるよう、新入行員は1年半程度で法人コンサルやローン、融資、窓口サービスなどを経験できるジョブローテーションをスタート。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。

働きがいのある職場を実現するには、ワークライフバランスの充実も不可欠。有給休暇を取得しやすい風土の醸成を進め、21年度の取得率は前年度比約20%増の88.9%にも上った。男性の育児休暇取得率は約25%増の89.7%だ(出産休暇含む)。

銀行員の魅力について三島部長はこう語る。「金融を通じて社会や個人の暮らしを豊かにできる一端を担える。苦しい時もあるが、お客様の幸せが形になった時の喜びは格別。不確実な世の中だからこそ、さまざまなチャレンジができる仕事です」

38

LEADING COMPANY

コンサル強化とDX推進目指し
高度なスキルを持つ人材を育成