

信用組合で、 はたらこう。

Recruiting Guide



貯まっていくなのは、 なんだろう？

信用組合ではたらくと、貯まっていくなもの。
それは、お金だけではありません。

非営利の金融機関として
地域社会への貢献を目指す私たちは、
日々、街を歩き、人とふれあい、
本当にお客さまのためになることを、追い求めていく。

そんな仕事を通して貯まっていくなもの、なんでしょう？
その答えは、ここではたらく人たちが知っています。

信用組合の仕事



私たち信用組合は金融業務を通じて、街に暮らす人々の日常、さまざまな業界の発展を支えています。

何よりも大切にしているのは、お客さまとの距離の近さ。いつでも気軽にご相談いただけるように。

困ったときには、いちばんに頼っていただけるように。いろんな職種の人が力を合わせて、はたらいています。



本部業務

信 用組合の経営戦略の企画・立案・運営を担うとともに、営業店舗がスムーズに業務を行えるようにバックアップします。総務人事、営業推進、融資、審査、監査、リスク管理、資金運用、企業支援など、信用組合の基幹業務が集まっています。



渉外担当 営業店

中 小企業や小規模事業者、個人のお客さまを直接訪問し、毎日の売上金・定期積金の集金や、融資・資産運用のコンサルティングなどを行います。お客さまからの多様なお相談にお応えできるように、幅広い知識と行動力が求められます。



テラー担当 営業店

営 業店舗の顔として、お客さまをお迎える窓口業務です。入出金や振込、各種届け出などの受付の他、現金集計や伝票チェックなどの事務も担当します。お客さまと関係を構築し、地域とのふれあいを広げていく大切な業務です。



融資担当 営業店

融 資を希望されるお客さまをサポートする業務です。融資可否の審査をするための情報収集にはじまり、契約書の取り交わしや融資金の振込まで担当。税務・財務分析、不動産の評価など、融資判断のための専門知識も必要になります。



後方事務担当 営業店

営 業店舗の業務を後方から支えます。お客さまからの電話対応や、各種手続きの事務処理、書類の不備チェック、預金や定期積金の期日管理など、幅広い業務を担当。店舗の混雑状況などに応じて、他の職種のフォローにも入ります。





佐藤 庸朗
NORIAKI SATO
本部業務／2009年入組

SHINKUMI PERSON 01

信用組合にできること、拡げていこう。

少子高齢化と人口減少は、日本が避けて通れない道。それでも、自分を育ててくれた地元をなんとか盛り上げていきたい。大学で地域コミュニティビジネスについて学ぶ中で、地域の中小企業を支援する重要性を感じ、信用組合に就職しました。私が所属している組合は、医療・福祉業界のお客さまを多く抱えているのが特徴です。入組してからの約10年間は主に渉外担当として、病院や介護施設に通い詰めていました。訪問の際には、院長や施設長と法人全体の経営に関するお話をしつつ、一般の職員さんにも個人ローンや預金のご提案をします。長く通っていると、職員さんの結婚や出産、車や住宅の購入などの機会も多く、ライフイベントに合わせたご提案をする中で、感謝をいただけることも増えていきました。最初は「しんくみさん」と呼ばれていたのが、あるとき「佐藤さん」に変わる。

何度経験しても心が動く瞬間でした。そうして貯まっていた成功体験や、お客さまとの信頼関係が、本部で営業推進担当としてはたらく今の自分の根幹になっています。現在、本部の注力事項は、主要顧客である医療・福祉業界の発展に向けた取り組みの強化。たとえば、介護現場の人材不足を受けて外国人の雇用支援をしています。介護技術を学びながら日本語学校に通う生徒と、介護施設の橋渡しを、私たち信用組合が主導しているのです。これまで法人の経営者や職員さんの声を直接聞いてきたからこそ、業界や組織の課題解決が簡単ではないことも痛感しています。これから求められるのは、預金・融資・為替といった金融業務のみにとらわれない柔軟な発想と、本質的な支援です。お客さまと深く関わってきた私たちだから、できることがある。そう信じて、挑戦していきたいと思います。



齋藤 正也
MASAYA SAITO

渉外担当／2017年入組

SHINKUMI PERSON 02

この街が、もっと好きになる。

生まれ育った街が好きです。信用組合に入ったのは、ずっと地元に関わり続けたいと思ったから。今日も、見慣れた街並み、いつもの景色。資料の作成や会議のとき以外は、だいたい外に出ています。個人宅や商店、企業を一軒一軒まわるんです。なんでもオンラインで済んでしまう時代ですが、顔を見て話すことを何より大切に。訪問すると「まあお茶でも飲んで行きなよ」と世間話がはじまることもあります。互いに近況報告をしたり、話題のニュースの話をしたり、高齢のお客さまにはスマホの使い方をレクチャーしたり。気軽におしゃべりできる関係を築けているからこそ、ある日、「齋藤くん、ちょっと相談があるんだけど」と話が広がっていく。たとえば、店舗の出店を考えている自動車屋さんや、新しくエステサロンをはじめたいという、美容室のオー

ナーさん。開業や創業に関するご相談は少なくありません。そんなときは、お客さまが必要な融資を受けられるように、事業計画の策定からサポートすることもあります。他にも、社長が高齢になったことから事業譲渡を希望されている新聞屋さんや、企業規模の拡大を受けて分社化を検討している建設会社さんもいらっしゃいました。こうしたM&A案件の際には、企業価値の算出をお手伝いしています。とまあ、こんな毎日。いろんな業種の、いろんな人に会える仕事。「こんな会社があったんだ、こんな想いを持っている人がいたんだ」と発見の連続です。地元は意外と、広くて深い。見慣れた街並み、いつもの景色なのですが、その見え方はどんどん変わっていきます。そのたびに、この街がもっと好きになるんです。



浅松 遥
HARUKA ASAMATSU
テラー担当／2020年入組

SHINKUMI PERSON 03

助け合いの輪を広げましょう。

「だいぶ冷え込んできましたね〜」「あ、髪切られたんですか？」窓口にいらしたお客さまにはどんどん話しかけちゃいます。事務的に対応しようと思えばそれで済んでしまうけど、人と話すの大好きだから。ATMだけ利用するつもりのお客さまにも、窓口から飛び出して「〇〇さん！」ってご挨拶したり（笑）。でも、そういう無駄話って、全然無駄じゃないですよ。登録情報だけじゃ分からない、お客さまの人となりや、お困りごともあるから。定期預金やローンといった金融商品をご提案する際にも、ただのセールスじゃなくて、本当にお客さまのためになると思うものをお勧めできるんです。信用組合のミッションは、地域に助け合いの輪を広げていくこと。そのために、1人でも多くの人にサービスを利用していただきたい。私は窓口担当として、皆さんが「また相談したい」と

思えるような空気をつくれたらと思っています。あるお客さまが「窓口の子の対応に元気をもらったから」と言って積立をはじめてくださったときは、本当に嬉しかったですね。それから、最近もう一つ、いいことがありました。コロナ禍でずっと開催できていなかった地域のお祭りに、職員一同で参加できたこと。私も法被を着て、お神輿を担がせてもらいました。よく窓口に来てくれる方、お電話でしか話したことがなかった方、たまにランチに行くお店の店員さん、いろんな人に会えた。町内会長さんは「しんくみさん積極的でいいね〜！」と褒めてくれた。ちゃんと街の一員になった気がして、嬉しかったなあ。これからずっと、この街で、助け合いの輪を広げていけたらいいなと思いました。大きなお神輿だって、みんなで担げばそんなに重くなかったんですよ。



平岡 雪絵
YUKIE HIRAOKA

融資担当／2004年入組

SHINKUMI PERSON 04

たくさんの人生のそばで。

融資は、人生とともにあるもの。この仕事をしていると、つくづくそう思います。信用組合では、法人向け融資から個人向けローンまで幅広く取り扱っていますが、ご相談にいらっしゃる方の多くが人生の節目を迎えられている。独立起業や、事業拡大を見据える方。結婚や、住宅の購入、お子さんやお孫さんの進学などのライフイベントを控えた方。微力ながらも、そんな皆さまの人生に関わらせていただいているというのは、本当にありがたいことだと思います。いろいろな話を伺う中で、自然とお客さまとの距離は近くなりますね。すっかり顔なじみの方もたくさん。私はこれまでに育休を2回取得しているのですが、「元気な赤ちゃんを産んできてね」と、「平岡さんおかえり、待ってたよ」と、私の人生の節目では、お客さまのあたたかい言葉が支えになりました。

そんなわけで、今は時短勤務ではたらしながら子育てに奮闘中。また、組合の中では部下の育成を任されています。入組して約20年。内勤業務の経験は一通り積ませてもらったので、そのノウハウをあますことなく、後輩たちに伝えていくつもりです。我が子の成長も目を見張る早さですが、若手職員の吸収力もすごい。この子たちも今、若手時代という、人生の大切な時期を過ごしているんだ。そう思うと、そこに関わらせてもらっていることが嬉しくなります。とはいえ私自身も、まだまだ成長途中です。やっぱりこの仕事は、人生とともにあるもの。人の親になって、人の上司になって。ライフステージが上がった自分だからこそ、さまざまな節目を迎えているお客さまに提案できることがあると思うんです。もっと役に立てる、役に立ちたいって思うんです。



武藤 芙柚香

FUYUKA MUTO

後方事務担当／2021年入組

SHINKUMI PERSON 05

学ぶほど、楽しくなっていく。

1日のはじめは、その日に扱う振込伝票のチェックから。一通り確認を終えたら、渉外やテラーから受け取った書類をもとに追加分の伝票を作成。振込や入出金などの為替業務を進めていきます。それと、店舗にかかってくる電話はだいたい私に対応しています。預金残高の確認、口座開設や融資のご相談など、お問い合わせ内容はさまざま。お客さまの代理人として弁護士や金融機関の方からご連絡いただくこともあります。入組したての頃は、電話が鳴るたびドキッとしていました。専門的な内容になると上司への取り次ぎで精一杯。自信なさげで頼りなかったと思います。組合全体で質の高いサービスを提供するためのファーストコンタクトですから、ただの電話と侮ることはできません。声色で、トーンで、分かりやすいご説明でお客さまにご安心いただく。そのためには自身のレベルアップが必要だと痛感しました。

こういう壁にぶつかったとき、私はとにかく勉強します。高校時代は商業科で簿記を学びながら、簿記部にも所属していたぐらいで、もともと勉強することは好き。明確な目標があると身が入ると思い、FP(ファイナンシャル・プランナー)の資格に挑戦しました。今、少しずつその成果が出ています。税金や保険、相続といったお金に関する幅広い知識を学ぶことで、お問い合わせ内容の理解度が深まり、お客さまへのご説明も、各担当者への取り次ぎもスムーズにできるようになってきて。試験にも無事に合格できましたし、最近は電話対応を褒めてもらえるようになりました。学んだことが仕事に活けると、勉強も仕事も楽しくなってきますね。人の役に立てることが増え、任せてもらえることも増えていく。学べば学ぶほど、自分の中に貯まっていくものがあるのを感じます。さて、次は何の資格を取ろうかな。

他にも、こんな人がはたらいています。



夢にあふれた若者の
起業を支援する人。

人々に愛される食堂の
店舗拡大に向けてサポートをする人。

持ち前の笑顔で、
信用組合の窓口を
憩いの空間に変えてしまう人。

街の飲食店や商店を誘って、
クーポン付きのガイドブックを
つくっちゃった人。



町工場をきりもりする
高齢の社長と一緒に、
後継者さがしに奮闘する人。

商店街の人たちを巻き込んで、
まちおこしのイベントを企画する人。

「あの会社とあの会社、合いそう!」と、
事業者同士の間を取り持ち、
次々とビジネスマッチングを成功させる人。

地域の伝統工芸を後世に
伝えていくために、
業務のかたわら、職人さんに
弟子入りまでした人。



お金を預かる。お金が貯まる。
それを必要とする人に貸す。
ごくごくシンプルに言えば、
「金融」ってそういう仕組み。

でも、私たち信用組合は、もう一歩踏み込む。
街と、人と、とことん関わっていく。
いちばん相談しやすく、
街のことをいちばんに考えている、
そんな金融機関でありたいと思っています。

世の中には、いろんな種類の
金融機関があるけれど、
その中でも規模が小さく、
暮らしに身近な事業を
支援しているのが信用組合なんです。





信用組合 とは？



Shinkumi with local people /

信用組合(略称:しんくみ)は、同じ地域に暮らす人や、同じ業界・職種ではたらく人たちが助け合って生きるための協同組織の金融機関です。組合員が預金をし合い、必要なときには融資を受けることができます。信用組合が目指すのは、組合員の豊かな暮らしを実現すること。組合員の利益を第一に考え、その街に暮らす人々にとって本当に必要なことを実行していく金融機関です。また、金融事業の他に、社会貢献事業にも積極的に取り組んでいます。



基本理念

信用組合の基本理念である「相互扶助」は不変であり、この「相互扶助」は、社会福祉的な弱者同士の扶助ではなく、自助のために相互に協力し、同時に自立した者同士が協同することです。

信用組合は③つに分類されます

地域信用組合

信用組合の営業エリアにお住まいの皆さま、エリア内で事業を営む皆さまを組合員とする信用組合です。



業域信用組合

同じ事業を営む皆さまを組合員とする信用組合です。

医療福祉 証券業 出版製本
公衆浴場 青果市場 など



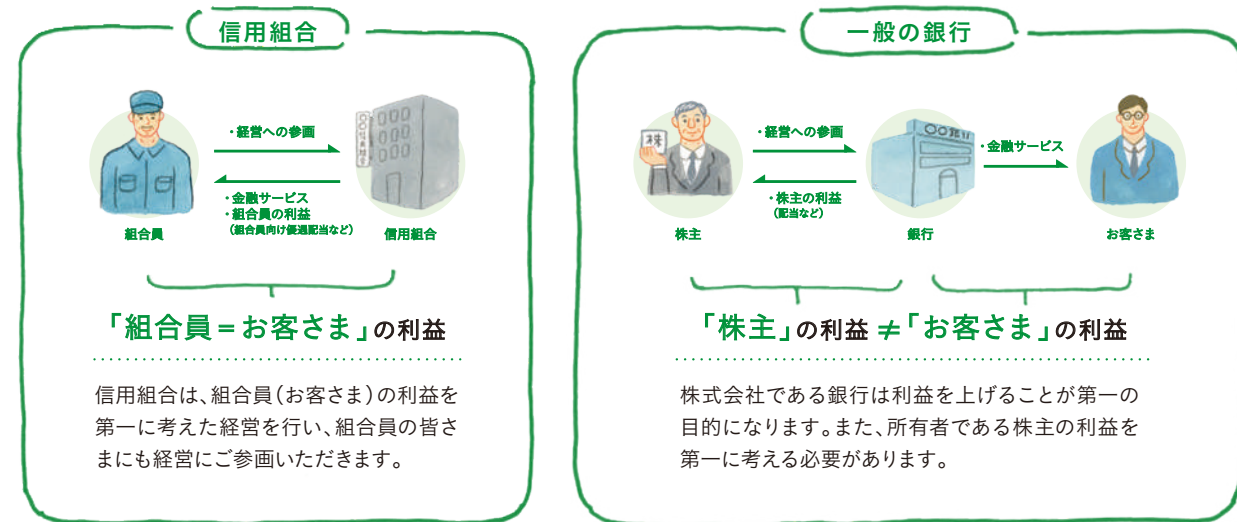
職域信用組合

同じ職場にお勤めの皆さまを組合員とする信用組合です。

官公庁(都庁・県庁・市役所・警察・消防)
新聞社 など



信用組合と他の金融機関の違い



信用組合と他の金融機関の事業態様一覧

	信用組合	信用金庫	銀行
根 拠 法	中小企業等協同組合法(昭和24年) 協同組合による金融事業に関する法律(昭和24年)	信用金庫法(昭和26年)	銀行法(昭和56年)
組 織	協同組織の非営利法人	協同組織の非営利法人	株式会社
営 業 地 区	制限あり(狭域) 地域・業域・職域	制限あり(広域) 地域	制限なし 地域
出資者の名称	組合員	会員	株主
出資者の資格	個人および従業員300人以下または資本金3億円以下の法人	個人および従業員300人以下または資本金9億円以下の法人	制限なし
預 金 ・ 積 金	組合員以外の預金・積金は全体の20%までに制限	制限なし	制限なし
貸 出 先	組合員以外の貸出は全体の20%までに制限	会員以外の貸出は全体の20%までに制限	制限なし



SHINKUMI DATA

数字で見る信用組合



預金残高

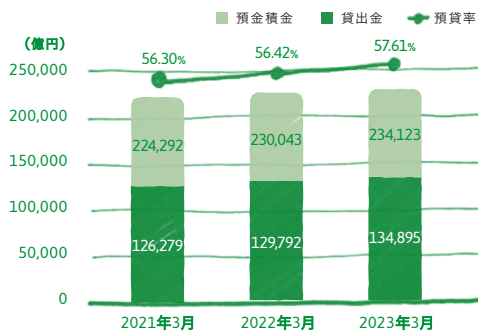
23兆
4,123億円

貸出金残高

13兆
4,895億円

預貸率

57.61%

※預貸率は、預金に対する
貸出金の割合を示す指標です。

左のグラフを見ていただくとわかるように、預金・貸出金ともに年々増加しています。預貸率とは、預金残高に対する貸出金残高の割合のことです。お客さまからお預かりしたお金を地域の発展に役立てる「地域貢献度」を表す代表的な指標とされています。

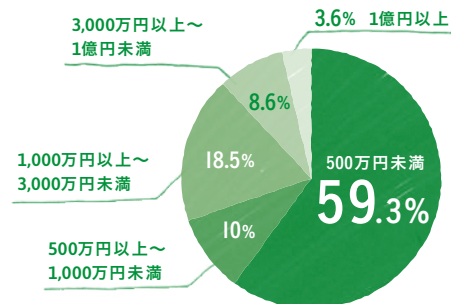
(2023年3月末)

500万円未満の貸出先の割合

59.3%

信用組合による貸出先の割合を貸出金額別で見ると、500万円未満の貸出先が約6割となっています。信用組合は、地域経済を支える小規模事業者の資金ニーズにもきめ細かく対応し、多くのお客さまに貸出を行っていることがわかります。

貸出先(貸出金額別)の割合



全信組連調べ 対象先は、地方公共団体を除く法人および個人事業者(自営信用組合は除く) (2023年3月末)

SHINKUMI In NIPPON

都道府県別
信用組合信用組合数 145 組合
店舗数 1,575 店舗
組合員数 392 万人

(2023年3月末時点)

富山 2 富山県医師・富山県
石川 2 金沢中央・石川県医師
福井 2 福井・福井県医師

島根 1 島根益田
岡山 2 朝銀西・笠岡
広島 6 広島市・広島県・広島商銀・
呉市職員・岡備・備後
山口 1 山口県

福岡 3 福岡県庁・福岡県医師・福岡県
佐賀 3 佐賀県医師・佐賀東・佐賀西
長崎 4 長崎三菱・長崎県医師・
西海みずき・福江
熊本 2 熊本県医師・熊本県
大分 1 大分県
宮崎 1 宮崎県南部
鹿児島 3 鹿児島興業・鹿児島県医師・奄美

北海道 7 北央・札幌中央・ウリ・函館商工・
空知商工・十勝・釧路新潟 10 新潟県・新潟鉄道・興栄・
はばたき・協栄・三條・巻・
新潟大栄・塩沢・糸魚川
2023年10月より名称変更
ゆきぐに(旧 塩沢)
2023年11月より合併
はばたき(旧 新潟鉄道・はばたき・三條)山梨 2 山梨県民・都留
長野 1 長野県香川 1 香川県
高知 2 土佐・宿毛商銀

滋賀 2 滋賀県民・滋賀県

京都 1 京滋

大阪 11 大同・成協・大阪協栄・大阪貯蓄・
のぞみ・中央・大阪府医師・
大阪府警察・近畿産業・毎日・ミレ兵庫 6 兵庫県警察・兵庫県医療・
兵庫県・神戸市職員・淡陽・
兵庫ひまわり

和歌山 1 和歌山県医師

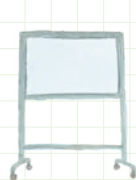
青森 1 青森県
岩手 2 杜陵・岩手県医師
宮城 3 石巻商工・古川・仙北
秋田 1 秋田県
山形 4 北郡・山形中央・山形第一・
山形県医師
福島 4 福島県商工・いわき・相双五城・
会津商工

東京 19 あすか・全東栄・東浴・文化産業・
東京証券・東京厚生・東・江東・
青和・中ノ郷・共立・七島・
大東京・第一勧業・警視庁職員・
東京消防・東京都職員・ハナ・
朝日新聞

茨城 1 茨城県
栃木 2 真岡・那須
群馬 4 あかぎ・群馬県・ぐんまみらい・
群馬県医師
埼玉 3 埼玉県医師・熊谷商工・埼玉
千葉 3 房総・銚子商工・君津
神奈川 6 神奈川県医師・
神奈川県歯科医師・横浜幸銀・
横浜華銀・小田原第一・相愛

静岡 1 静岡県医師
愛知 8 丸八・愛知商銀・愛知県警察・
名古屋青果物・愛知県医療・
愛知県医師・豊橋商工・
愛知県中央
岐阜 5 岐阜商工・イオ・岐阜県医師・
飛騨・益田
三重 1 三重県職員





信用組合の 各種研修制度



A

プロ意識を磨き、
ビジネススキルを強化

若手・中堅職員講座



入組3年目から7年目までの職員が対象。信用組合職員としての役割認識を深めることや、実践的なビジネススキルを強化することなどを目的とした研修です。大学教授や弁護士を講師として招き、「信用組合のルーツ」「これからのコンプライアンス」「ビジネススキルの習得」などの講義や、グループワークを行います。

B

マネジメントに必要な
マインド・スキルを習得

初級管理者講座



職場のリーダー（管理者）となる係長、主任クラスを対象とした研修です。上司・同僚・部下とのコミュニケーションやリーダーシップのあり方といったマインドセットにはじまり、職務遂行能力、組織活動能力、問題解決能力、率先垂範能力、PDCA体制の構築力など、マネジメントの基礎となるスキルの定着を図ります。

C

信用組合の
経営幹部候補を育成

しんくみ大学



しんくみ大学は、組合経営の素養を身に付けるための講座です。関係官庁、金融機関の経営者、各方面の有識者から講義を受け、その内容を踏まえて登壇者や他の受講者と対話を行い、学びを深めています。これまでの業界や信用組合職員の枠を超えた広い視野を持つ、次世代の経営者育成を目指しています。

D

意欲ある職員の
自己啓発を支援

通信教育

理念	法務
財務	税務
預金	貸出

職員一人ひとりの成長意欲に応えるために、だれでも利用できる通信教育を整備。信用組合の理念や、金融機関の基本業務から専門・先端業務に至るまで、信用組合職員に必要な知識・スキルを段階的に習得できるようになっています。ぜひ、ご自身の思い描くキャリア実現のためにご活用ください。



ROAD MAP

教育ロードマップ

信用組合では、一般職から管理職まで、職位に合わせた体系的な研修制度を設けており、着実なステップアップが可能です。
あなたの将来や、地域社会を豊かにしていくための知識やスキルが貯まっていきます。

職位／年齢 (目安)	一般職 新卒採用～20代後半	役付き職 20代後半～30代後半	管理職 30代後半～50代前半	経営者(役員) 50代半ば以降
集合研修	研修制度 A 若手・中堅職員講座	研修制度 B 初級管理者講座	研修制度 C しんくみ大学 上級管理者講座 中級管理者講座	トップセミナー 常勤役員講座
研修目的	- 理念の習得、信組人としての心構え、接遇の習得、業務の基礎知識習得 - 単独処理しうる能力、的確な判断力の習得	- 管理職養成(初級) - チームリーダー養成 - 中間層の役割と責任を認識し、業務全般の知識の習得 - 渉外折衝力の強化・情報判断力の強化	- 管理職養成(中・上級) - 新しい経営戦略を立案しうる総合的企画力、問題解決能力の向上、部門目標の達成を目指す意思決定、経営方針に即した部門活動を向上させる管理能力、部門活動に有用な専門知識、技能の高度化	経営状況の変化に適應しうる経営管理能力
通信教育	信用組合 独自 外部・携		研修制度 D	
推奨 検定試験	- 法務 - 財務 - 税務 - 信託 - 証券 - 年金 - 外為	- 法人融資渉外 - 個人融資渉外 - 融資管理 - 金融窓口サービス - 技能 - 窓口セールス - 信託実務	- 上級実務 - 基礎実務 - 日商簿記 - 金融経済 - 投信 - 金融コンプライアンス - AFP/FP	営業店管理

※上記研修以外に、各信用組合で職場内研修も行われています。

職場内研修…職員の所属する部・店舗内で、主に仕事を通じて上司・先輩の指導のもとに行われる研修です。
実務能力の取得、現場力のアップが目的です。

信用組合の社会貢献活動

私たちの使命は、地域と人の未来を育み、ともに発展していくこと。
日々の金融事業の他、さまざまな社会貢献活動にも取り組んでいます。



activity
01

社会貢献型クレジットカード 『しんくみピーターパンカード』

しんくみピーターパンカードは、使うだけで社会貢献ができるクレジットカードです。利用代金の0.5%が、全国の社会福祉関連諸団体、児童支援・養護施設や、ロンドンのグレート・オーモンド・ストリート病院こどもチャリティに寄付され、子どもたちの支援に役立てられています。

2023年4月末のカード発行枚数 : 36万5,429枚
2022年12月までの寄付金累計額 : 7億2,407万円
寄付贈呈先 : グレート・オーモンド・ストリート病院こどもチャリティおよび
全国の社会福祉関連諸団体等、のべ113団体(※)

※2021年7月～2022年6月の合計

activity
02

返還不要の給付型奨学金制度 『しんくみはばたき奨学金』



地域住民の教育・子育てを支援するとともに、意欲のある高校生等の進学を応援するため、修学上必要な学資金等の一部を給付する返済不要の給付型奨学金制度「しんくみはばたき奨学金」を設けています。

activity
03

信用組合が取り組む
業界統一イベント

『しんくみの日週間』

信用組合業界では、毎年9月3日を「しんくみの日」、9月1日～7日の1週間を「しんくみの日週間」と定めています。コミュニケーションマークのブランドカラーを連想させる花の種(フレンチマリーゴールド)や、障がい者アーティストが描いたイラストを用いたポケット付クリアファイルの配布、その他にも各信用組合でさまざまな奉仕活動やイベントを実施しています。

活動の例: 花の種の配布/ポケット付クリアファイルの配布/のぼり旗の掲出/コミュニケーションステッカーの貼付/献血活動/しんくみピーターパンカード寄付金の贈呈/感謝デー/清掃活動/店内ギャラリー/切手・テレカ等収集寄付 など



しんくみバンク公式 YouTube チャンネル



信用組合・役職員の活動や、私たちが大切にしている想い、お客さまとのつながりを、公式YouTubeチャンネルで発信しています。全国で行われている地域支援・街づくりの紹介動画、著名人のインタビューや、「助け合い」をテーマにしたオリジナルムービーなど、コンテンツはさまざま。動画を観にきていただいた皆さまの中に、あたたかい気持ちが貯まっていくチャンネルに育てていけたらと思います。



主なコンテンツ



ブランデッドムービー

信用組合のブランドスローガン“ちかくにいるから、チカラになれる。”に込められた想いをストーリー化したブランデッドムービーです。



しんくみ動画劇場

全国の信用組合で、事業者や地域の発展のためにはたらく役職員の姿や、お客さまとのつながりを描く動画です。



しんくみご当地紹介

「食」、「観光」、「郷土」紹介など、地域に根差した信用組合だからこそ知る営業地域の情報を伝えるショート動画です。

こちらから
アクセス！

しんくみバンク公式
YouTube



<https://www.youtube.com/channel/UCIZkVZpwkcN6tjplHsOmDCg>

はたらけば、はたらくほど、
街には、愛が貯まっていく。
人の熱や、志が貯まっていく。
挑戦を恐れないポジティブな気分も、
街の可能性を広げる、夢や希望も貯まっていく。
人と人の間には、つよい信頼が貯まっていく。

そして、そんな仕事を通して、
あなたの中にも貯まっていくものがあります。

金融の専門家としてのノウハウ、キャリア。
地域や業界の発展を支える経験。
街との絆、人との絆…。

きっとあなたの財産になるものです。

思い浮かべてみてください。

あなたが生まれ育った街や、
あなたの好きな街が、もっと元気になる未来。
そうして街と一緒に、あなたの人生も、
わくわく、豊かになっていく未来を。

私たちと一緒に、
その想像を叶えていきませんか？



Shinkumi Bank

