



37
LEADING COMPANY

しまねちゆうおうしんようきんこ
島根中央信用金庫

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(66)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、23年3月期も過去最高の期末残高を達成。個人預金の増加率は全国に25.4ある信用金庫のうち、トップに立った。本業の収益力を示すコア業務純益(投信解約損益を除く)は5期連続の過去最高益を記録。「職員たちの頑張りで、地域の方々の信頼や評価が上がってきたからだと思います」と仲間を称える。

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。預金残高が同規模の他信用金庫と比較しても、預金利息合計額は約3億円も多いという。一方、住宅ローンや教育ローンの金利は低水準に抑え、子育て世代を支援する。コロナ禍で苦しむ中小企業を資金面で支えた「ゼロゼロ融資」の返済が本格化し、返済を不安視する企業の声が話題になっている。同庫でも、21年期の貸出金は前期から大幅に増加した。しかし、顧客が将来の返済で首を絞めることにならないよう、借り過ぎにブレーキをかけたこともあり、融資先での大きな倒産は今のところないという。「コロナ禍の影響が残る企業も多く、返済延期を求める声は多数聞かれています。今後もしっかり支援していきます」

地域支援は金融面だけに留まらない。老朽化が目立っていた店舗のリニューアルを毎年のように実施。23年4月には、出雲市大社町内の2支店を統合した大社支店が新築移転オープンした。高機能ATMの新設などで利便性を向上した上、広い駐車場は休日開放し、観光にも寄与。

建物背面の壁の一部には県内特産の福光石を採用し、前に建つ「出雲阿国像」にスポットライトを当てる設定にした。「素通りされる方が多かった阿国像が、今では人気撮影スポットの一つに。良かったです」。福岡理事長が茶目つ気のある笑顔を見せる。23年秋には、若者の採用や育成に積極的な企業を厚生労働大臣が認定する「ユースエール制度」企業に認定。離職率の低さや残業の少なさ、育児休業取得者の割合の高さなどで要件を満たし、西日本の金融業としては唯一の認定だという。働きやすい職場だからこそ優秀な職員が育ち、収益が上がる。そして地域貢献の熱量も益々アップする。あくまでも地域密着を徹底する金融機関なのだ。



若者の採用に積極的で、雇用管理の状況などが優良な中小企業を厚生労働大臣が認定する制度「ユースエール」。島根中央信用金庫は、現在公開されている情報の中で、西日本の金融機関としては唯一認定を受けている



島根中央信用金庫

事業内容

信用金庫法に基づく金融業務全般（窓口営業、融資営業、渉外業務、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

社員数 269名（男144名 女125名）

本社 島根県出雲市今市町252-1

電話 0853-20-1000

採用エリア（勤務地）

出雲市、松江市、大田市、江津市、邑智郡

採用担当者からあなたへ

自発的に行動し、お客様一人一人の話をしっかり聞いて寄り添うことができる方！地域全体に幸せを届けることができ、地域とともに成長し続ける中央しんきんで働いてみませんか？「ユースエール」企業にも認定され、安心して働いていただけます。



人事課 課長代理
岡田 佳紀さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0853-20-1000

採用直通 E-mail

s1712029@facetoface.ne.jp

公式サイトは
こちら



動画サイトは
こちら



朝キャンプで
リフレッシュ

土日は、中高時代の友人とのカフェめぐりや朝キャンプなどでリフレッシュするY.Sさん。「無意識に、店の設備やお客さんの人数をチェックしたり、当庫の取引先か否かを気にしたりする自分がいて驚きます」と苦笑する。すっかり一人前の信金職員だ。



顧客とのやり取り通し、地域課題を知る

「実は就職活動をするまで銀行と信用金庫の違いが分かっていませんでした」と恥ずかしそうな表情を見せるY.Sさん。説明会で話を聞いたり、職場を見学したりして印象は一変した。「金融機関＝お堅いイメージという感じでしたが、皆さんアットホームな雰囲気です。地域のために働けるという業務内容に惹かれました」。母校の卒業生が多く入庫していることも後押しした。

窓口を訪れるのは、年金暮らしの高齢者から中小企業の事業主の方まで立場や年齢もさまざま。一通りのオペレーションを覚えると、業務を通して社会

や地域の課題を意識することも増えたという。「施設に入居中で外出できない方の手続きに悩むご家族や、補助金が後払いのため、資金繰りにやきもきしていた起業直後の経営者が来られたことも。地域密着を肌で感じます」

今秋から営業に異動。「初めてのお客様宅でチャイムを鳴らすのは緊張します」。インターフォン越しに断られることもあるが、機会を得れば顧客の懐に入り、親しみやすい笑顔でニーズを探る。困った時に名指しで頼ってもらえる存在になるのが目標だ。



東支店 窓口営業
Y.Sさん(21)
2020年入庫



豊かな自然で
アウトドア

高校まで野球やサッカー、剣道、ラグビーとさまざまなスポーツに親しんできたY.Aさん。社会人になっても釣りやスノーボードなどで休日ライフを満喫する。「豊かな自然は島根の圧倒的な魅力の一つです」。今は、キャンプでのたき火にはまっている。



中小企業の支援を通じ、地域貢献を

日本企業の99.7%を占める中小企業。その中小企業を支えているのが地域密着型金融機関、信用金庫だ。「企業に元気がなければ雇用が落ち込み、経済全体も停滞します。地元の中小企業を応援することで、地域貢献したいと考えました」。自然豊かで暮らしやすい故郷の魅力を見直し、学生時代を過ごした広島からUターンした。

当庫では、25歳までに窓口、融資、営業の3業務を経験するマルチスキル化を促進しており、職員は若いうちからスキルの幅を拡大。「お客様がニーズを持って来店される窓口と比べ、営業では自分か

らアクションすることが求められます。当初はお客様へのアプローチの仕方に悩みましたが、「自分という商品を買ってもらいなさい」と上司にアドバイスをもらい、少しずつ会話できるようになりました」。自身の「商品価値」をアップするため、専門知識やコミュニケーション力向上に日々動いている。

多くの金融機関では縮小傾向にある集金業務も、同庫は継続している。「月に一度お会いすることで関係性も深まり、喜ばれることも多いです。大事なことだと実感しています」



塩治支店 融資営業
Y.Aさん(24)
2022年入庫



県外人気店で
ランチを堪能

実家も職場も大社町にあるM.Mさん。休日は県外で羽を伸ばすことが多い。「インスタで知った人気店などで美味しいご飯を楽しんでいます」。金融機関で働く友人も多く、職場環境などが話題になるが、「地域密着の信金で良かったと再認識しています」



顧客に寄り添ったサービスで信頼を

旧大社支店からの配属を機に渉外担当に。約100軒の得意先宅を回り、集金業務や各種商品の提案などを行っている。「お客様から保険について相談され、自分なりに調べて伝えたり、車で来店できない方の通帳を預かって引き出し業務を代行したりしたことも。直接業務に関係しなくても、地域の方の役に立てれば何より」と笑顔を見せる。移動手段は観光地や住宅街でも小回りの利くバイク。自動車教習所や支店周辺で練習を重ね、今やさっそうと乗りこなす。

大社町出身で、親戚も多いことから旧支店で窓

口を担当していた頃は来店客の約半分が顔見知りだったという。知っていたようで知らなかった地域の表情が業務を通して見え始め、お金に関する意識も変わった。「多くの預金があっても、高齢や病気などで生かせなかつたらもったいない。お金の価値について考えるようになりました」

顧客の大切な資産を預かる信金職員には勉強が欠かせない。預金や融資、為替などをはじめ、現在は企業分析を学ぶ。「正直大変ですが、将来必ずお客様や地域の役に立つと考え、励んでいます」



大社支店 渉外
M.Mさん(24)
2020年入庫

