



2024年、生え抜きで初の女性代表取締役に就任した吉岡佐和子専務執行役員。営業店窓口業務から、ローン、資産運用、本部の商品企画、監査業務、営業店支店長などを経て現職

銀行の役割と言えば、預金や貸し出しをイメージする人が多いかもしない。それらが重要な業務であることは変わらないが、近年『山陰合同銀行』が注力するのは、より付加価値の高い提案をするコンサルティング力の強化だ。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。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。とっても夢のある仕事なんです」と語る。

高度なコンサルティング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に就任した吉岡専務は、「法人営業担当ばかりで女性が中心でした。しかし10年以上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年度の女性管理職比率は24・1%、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2年連続選定された。25年に人事制度を刷新。年功序列要素の撤廃や定年延長、スペシャリストコースの新設など、年齢に関わらず実力と専門性を適正に待遇へ反映する制度に改定。新卒採用では「金融×デジタル」分野の専門人材を目指すデジタルコースを拡充し専門人材を確保するとともに、すべての新卒者が早くからキャリアプランを描けるよう入行1年で営業店業務全般を経験するジョブローテーションを実施している。ポジティブに働く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、キャリア休職制度の導入のほか、副業も認めている。吉岡専務は「地銀でもトップクラスの環境」と胸を張る。

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化を進めて、24年度の純利益は187億円と20年度の96億円から約倍増。連結ベースで4期連続の過去最高益を更新した。ごうぎんは、顧客の夢はもちろん、働く社員にとっても夢をかなえる環境が整っている。



## 各種インターンシップ開催 プログラムアワードも受賞

さまざまなインターンシップイベントを実施し、学生に就業体験の機会を提供。2023年度に実施した「ごうぎんインターンシップ（5DAYS）」は、《第7回学生が選ぶキャリアデザインプログラムアワード》で全国1115プログラムの中から上位12プログラムに選ばれた。

## 成長に合った研修通し、 キャリア形成を支援

テーマやスキル別に各種研修プログラムやジョブローテーション制度を設け、社員の自律的なキャリア形成をサポートしている。3週間の新人研修の後も、OJTに加えて定期的な研修を重ね、業務習得レベルに応じてさらなる成長に向けたフォローを行っている。

## 新ビジネスの創出狙い スタートアップフェス開催

ベンチャーキャピタル（VC）へのLP投資などに注力する中、山陰でのオープンイノベーション創出を狙った《ごうぎんスタートアップフェス2025》を初開催。ピッチコンテストには国内の主要VCの投資先スタートアップ企業25社が参加し、盛り上がった。

## エンゲージメント向上が 全国的にも高く評価

《ベストモチベーションカンパニー大賞2025（大手企業部門5000人未満）》で第1位を受賞。エンゲージメントサーベイを実施した会社の中から、特に良い数値や変化を生み出した企業を表彰するもので、昨年の3位に次ぐ快挙となった。



# 株式会社 山陰合同銀行

●普通銀行



35  
LEADING COMPANY

## 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

山陰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》。近年はコンサルサービスも強化し、顧客の課題解決にも大きく貢献している。



## 株式会社 山陰合同銀行

創業 昭和16(1941)年7月1日  
代表者 代表取締役頭取 吉川浩  
社員数 1771名(男949名 女822名)  
本社 島根県松江市魚町10

### 事業内容

普通銀行

#### 勤務地(採用エリア)

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

##### インターンシップ・キャリア

**有** 申込受付、各種情報発信は専用マイページより実施。採用サイトよりマイページに登録を。

#### 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**

#### 採用に関するお問い合わせ先

**0852-55-1072**

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



私の部署には提携する野村證券のベテランスタッフもいるので、野村證券・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りました上、野村のネットシステムにはさまざま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。

**安井** 私の部署には提携する野村證券のベテランスタッフもいるので、野村證券・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りました上、野村のネットシステムにはさまざま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。

**ごうぎんに就職後、自身の成長を感じたことは。**  
**安井** 私の部署には提携する野村證券のベテランスタッフもいるので、野村證券・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りました上、野村のネットシステムにはさまざま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しさせていただく機会が多くあります。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を聞くことも多く、とても勉強になっています。私は考えがぶれてしまうこともあります。ある社長さんは「自分がぶれる姿勢を見せれば社員がついてこない」と聞きました。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

よく読むようになりました上、野村のネットシステムにはさまざま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。

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躍進を見せている



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。昨年は、応用情報技術者にも合格しました。

**今井** 簿記2級、FP2級、IT-Pアシスタント、銀行業務検定取得などをクリアし、自己啓発奨励金をいただきました!

**今井** 先輩方のようになり、融資だけでなく事業承継や人事制度など幅広くコンサル業務を担える銀行員になりたいです。当行は関西などのエリアにも注力しており、若手人材もたくさん活躍しています。私もその流れに乗って銀行員としてさらに成長したいです。

**飯塚** お客様の課題解決をサポートできるよう自分の知識をさらに増やしていくたいです。アセットコンサルティングなどもできるようになります。自分でも勉強して、従業員さんの資産運用のお手伝いなどもできるようになります。

**安達** 今は各部署から依頼があった開発業務を行なう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、DX推進本部と協力しながら企画・提案ができる人材になりたいです。

**安井** 野村證券のベテラン社員に学びを得て、自身の営業レベルを上げることでごうぎん全体のレベルアップにもつなげていきます。

**安達** 今は各部署から依頼があった開発業務を行なうながら自身の引き出しを増やしている状況ですが、今後



松江法人営業部  
法人営業担当  
飯塚 七星さん  
(6年目)

IT統括部  
デジタル改革グループ  
安達 美穂さん  
(8年目)

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  
(5年目)

米子法人営業部  
法人営業担当  
今井 哲人さん  
(3年目)

法人営業5年目。売上10億円規模の企業も担当し、融資だけでなくIT支援や事業承継なども手がけている。

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」

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。

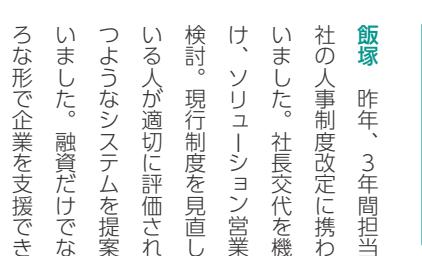
ちょっとお堅いイメージのある「銀行」。しかし、ビジネスカジュアルに身を包み、やわらかな笑顔を見せる若手行員たちからは親しみやすさを感じる。銀行員のリアルに迫つてみた。

#### 就職先に選んだですか。

#### どうしてごうぎんを選んでいます。

まな業種の説明会に出向いた中で、一番生き生きと見えたのがごうぎんの行員でした。お金は誰にとっても大切なものです。そんな人生を預かる仕事ってすごいなとも感じましたね。

安達 島根での就職を考え、さまざまな業種の説明会に出向いた中で、一番生き生きと見えたのがごうぎんの行員でした。お金は誰にとっても大切なものです。そんな人生を預かる仕事ってすごいなとも感じましたね。



飯塚 昨年、3年間担当している会社の人事制度改革に携わらせてもらいました。社長交代を機に相談を受けて、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つた。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

と実感しました。

飯塚 私が初めて法人営業として担当させていただいたのが、バス運行会社への融資でした。資金繰り表と実感しました。

飯塚 去年、3年間担当している会社の人事制度改革に携わらせてもらいました。社長交代を機に相談を受けて、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つた。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

と実感しました。

飯塚 今年、3年間担当している会社の人事制度改革に携わらせてもらいました。社長交代を機に相談を受けて、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つた。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

と実感しました。

飯塚