



群馬、栃木、埼玉、東京の1都3県に広域な営業地盤を持つ東和銀行（前橋市本町）。「靴底を減らす活動」

「雨でも傘をさし続ける」などのモットーを掲げ、地域密着の金融活動を展開する。資金面だけでなく、販路開拓などの本業支援にも力を入れる。

■仕事内容

本店や支店で窓口や渉外、事務などの各担当が働く。伊勢崎支店（伊勢崎市本町）の渉外課に勤めるのは、入行5年目の西山裕太さん（27）。個人や法人を訪問し、融資や資産運用のニーズを掘り起こす。「多様な課題に対して何ができるかを考え、お客さんが経営に専念できる環境づくりを手伝いたい」と意気込む。同市南西部と玉村町の一部地域を担当し、既存の営業先を定期的に訪問

地域密着 顧客支える

西山 裕太さん(27)

「お客さんに提案できる幅を広げたい」と話す西山さん



するほか、紹介や飛び込みで新規顧客を開拓する。ビジネスマッチングや事業承継、補助金の申請支援にも取り組む。新型コロナウイルスの影響は担当先にも及んでいる。「年間の資金繰り計画表を作成し、長期的に支えていきたい」と力を込める。

■キャリアアップ

渋川支店を振り出し

に、中之条支店、伊勢崎支店とキャリアを歩んできた。1年目はジョブローテーションで事務と融資を経験。2年目から渉外担当となり、先輩行員への随行や行内での研修、日々の実務を重ねる中で、投資信託や保険などに関する知識を徐々に身に付けた。

「今後も現場で働き続けたい。さまざまな会社や業種を扱う中で提案で

活動」に共感し、東和銀行を第1志望にした。説明会などで感じた温

きる幅を広げ、お客さんの役に立てる行員になりたい」とキャリアを描く。

■就活ポイント

地元での就職を希望し、金融のほか、スーパーやカーディーラーを受けた。中でも、大学で実地調査を重んじるゼミに所属し「フットワークの軽さ」に覚えがあったことから、「靴底を減らす活動」に共感し、東和銀行を第1志望にした。説明会などで感じた温

にしやま・ゆうた 渋川市有馬出身。渋川高一高崎経済大地域政策学部卒。2016年4月入行。20年4月から現職。

かな社風も背中を押した。実際に働いてみて、上司に相談しやすく、組織の風通しの良さを感じている。2人の子どもがおり、育児休暇や子どもが風邪をひいた際の有給休暇の取得しやすさなど、働きやすい環境が整っていることも魅力だという。

西山さんの1日

- 5:30 起床。朝食を取り、新聞を読む
- 7:00 自宅を出る。車で通勤
- 8:30 出社。訪問先への提案資料の準備
- 9:00 ミーティング終了後、訪問活動を開始。営業先との経営相談や、個人顧客を中心に投資信託の提案をする
- 12:00 支店に戻り、午前中に得た情報を報告。昼食
- 13:00 訪問活動を再開
- 16:00 支店に戻り、上司に報告。担当部署や外部機関への相談。提案書や融資稟議書を作成
- 17:00 定時。業務が残っていれば残業
- 19:00 帰宅。家事、育児の手伝い
- 22:30 就寝

企業データ

▷設立	1917年
▷従業員数	1416人(2020年3月期)
▷経常収益	350億円(同)
▷新卒採用数	59人(20年4月)
▷初任給(大卒)	総合職 20万5000円 エリア総合職 19万5000円 一般職 17万5000円

伊勢崎支店の様子

