



smile



speedy

# 地域一番!

信頼度  
好感度  
貢献度



friendly



## メッセージ

島根のことが大好きで、島根のために何かできないかと思っている方、一緒に島根を盛り上げていきましょう。

島根中央信用金庫は、地元とともに成長し続ける金融機関、真っ先に使ってもらえる地域一番店を目指し、役員一同、日々業務に取り組んでいます。地域のお客様の目線で、お客様のニーズを捉え「お客様第一主義の経営」に徹することで、預金残高は期末残高として過去最高となり、4期連続増益となりました。

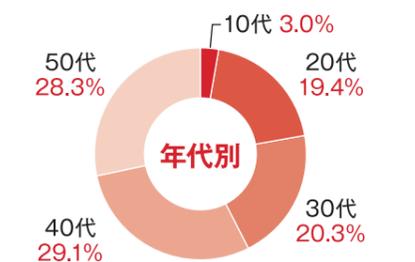
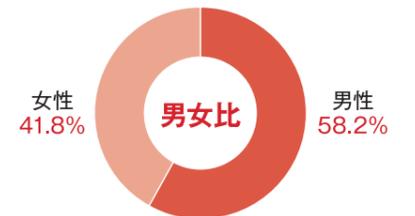
地域にある信用金庫は、地域の人々や企業に寄り添い、最後まで支援を続けることが役割です。「心 ふれあい 親・近・感」をキャッチフレーズに、これからも中小企業の皆様や地域住民の皆様との“フェイス・トゥ・フェイス”で信頼関係を築き、島根の経済の成長に貢献し続けていきます。

島根が大好きな方、  
島根のために何かできないかと思っている方、  
人と話すことが好きな方、  
様々なことに興味を持ち挑戦する方、  
失敗を恐れず、最後までやり遂げる方、  
私たちと一緒に島根の経済を盛り上げていきませんか。

理事長 福間 均

## 島根中央信用金庫 会社概要

事業内容	信用金庫法に基づく金融業務全般 (預金窓口業務、融資業務、為替業務、営業業務、本部業務など)
住所	〒693-0001 島根県出雲市今市町252-1
設立	昭和23(1948)年9月18日
自己資本の額	88億円
預金積金	2190億円
貸出金	1222億円
従業員数	274名



2019年9月30日現在



TEL 0853-20-1000  
<https://www.shimanechuuou.co.jp>

# 地域と共に生きる 金融機関



## 地域で暮らす人々や企業に 寄り添って応援し続ける

銀行と信用金庫の違いをご存知だろうか。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。まさに地域密着型の非営利金融機関なのだ。「最後まで地域を支援するのが信金の使命。地域のニーズに合ったサービスをスピーディーに提供し、じっくり寄り添っていくことは信金にしかできません」。財務省を早期退職して5年前に島根にUターン、《島根中央信用金庫》で、信金ならではのサービスを追求してきた福岡均理理事長(62)。昨年度の預金残高は、創立以来過去最高の期末残高となり、今年3月末には、全国2559の信金で個人ローンの増加率トップを記録した。「地域で生きる人を応援したい」。その思いが数字となって表れ始めている。

## 効率化にあえて逆行 原点回帰で業績も上昇

《島根中央信用金庫》は2006年、《出雲信用組合》と大田市に本店があった《旧島根中央信用金庫》

1 1年1回の全職員研修の時に渡す土産品を選ぶのも、福岡理事長の「仕事」の一つ。「皆の喜ぶ顔を思い浮かべながら考えるのって、楽しいんですよ」2 島根中央信用金庫本店



が合併して、今の体制となった。しかし、店舗の統廃合や効率化を図ったものの預貸金の減少やシェアの低下を招く結果となり、合併以来業績は右肩下がりの一途をたどっていた。退職後、大東町の実家で畑仕事に勤しんでいた福岡理事長に声がかかったのは、そんな時だったという。「3万人を超える会員に加え、300人の職員とその家族の人生を背負う大変な仕事。でも30年以上の金融行政経験から、やり方を変えれば必ず業績は上がると確信していました」。財務省官僚として長らく中国地方の中小金融機関を受け持ち、松江での勤務経験もあった福岡理事長。「業績が悪化したのは、信金が地銀の真似をしようとした結果。原点回帰して信金の強みを打ち出せば、採算に乗るのは間違いないのです」。

《信金らしさ》を前面に出せば、必ず業績復活すると確信していた福岡理事長は、次々と改革に乗り出した。その一つが、廃止していた江津支店桜江出張所の復活だ。「信金が、銀行と同じような効率化を進めていてはいけない。それにこの地域には他の金融機関の支店がなく、ニーズはあった」。窓口営業は午前中のみにして、午後は職員2人が集金などで地域を回るシステムにしたところ、職員1人あたりが掛け負う

預金額は全職員の平均の約1.5倍にもなった。またすべてのATMは、365日8時から20時まで利用できるように見直した。「使う人の目線で考えると夜や土日に関まつているのはあまりにも不便。せっかく機械があるなら地域の方に使ってもらいたいですから」。一方、不要なコストは徹底的に削減。入庫直後に実行したのが、本部を除く全店舗のLED化だ。電気代は従来の半分以上に抑えられるようになった。

## 顧客目線の商品提案で お客様の人生設計を支援

商品プランも次々と見直し、今秋には大手銀行の多くが0.01%程度の定期預金の金利を期間3年で最大0.2%に設定(1月17日まで)。定期預金は、育児や教育、旅行、車検などの目的別に金利倍率を設け、ロングスパンのライフスタイルと短期的必要経費を複合的に積み立てられるプランを作った。「うちは預かったお金を運用して利益を出す金融のプロ。たとえばお客さんに100億円預けてもらったら、1%の1億円程度の利潤は十分生み出せる。だから定期預金の金利はできるだけ高めにして、お客様に還元しているんです」と福岡理事長。

様目線だ。「今の一般家庭の最大の課題は、教育と住宅にお金がかかる時期が重なること。合算して借りられたら皆さんが大分楽になるのでは」と考え、住宅に加えて教育や車のローンの借り換え費用などをまとめて融資できる商品も作った。一方で、元本割れの危険性もある投資信託には手を出していない。「手数料を手取り早く頂けるので、金融機関にとってはメリットもあるが、お客様の大事なお金が減るリスクもある。うちはお客様の安心を大事にしたいですから」。

地域重視の姿勢が良く分かる数字がもう一つある。決して低くない不良債権比率だ。「貸倒引当金や担保などでカバーしているため、うちは損にはなっていない。赤字だから手を切るのではあまりにも切ない。可能な限り再生支援したいから、積極的な引き下げは行いませんと」福岡理事長。地域で暮らす人々や企業に最後まで寄り添いたいという想いの表れなのだ。目先だけでなく、大局を見ようとする眼差しは、職員にも注がれる。金融機関にありがちな個人ノルマを廃止、支店ごとの目標値に変えた。それでも営業成績は上がり、離職率はほぼゼロに近い。今、《中央しんきん》には、活気があふれている。

金融マメ知識  
**<信用金庫>**と  
**<銀行>**の  
 違いって何?

**<銀行>**

一株の経済価値をあげて株主の利益を多くするのが使命。

**<信用金庫>**

地域密着  
金融機関!

地域で集めた資金を地域の中小企業や個人に融資することによって地域社会の発展につなげることが使命。

\*信用金庫がある地区に住んでいる・働いている人、その地区に事業所がある会社が利用できる金融機関です。



**地域に根ざし、  
 地域経済の発展に  
 努めています。**



1 顧客宅への訪問営業では、「今回さんだけん言うけど……」と悩みを相談してくれるお客様も 2 本店営業部窓口 3 「上にも同僚にも相談しやすく、風通しのいい職場」と誰もが口をそろえるアットホームな雰囲気 4 柔らかな表情で窓口立つ若月さん 5 「担当が変わっても声を掛けて下さるお客様も。うれしいですね」と話す坂根さん 6 どんな人にも誠意を持った対応を心掛けているという山崎さん 7 先輩職員は新人の隣に座ってさりげなくフォロー 8 中央しんきん野球部の主将も務める山崎さん 9 出雲・平田・簸川地区スポーツ少年団野球大会を主催 10 大田市民の祭り「天領さん」には多数の職員が参加 11 バイクで軽やかに営業に回る今岡さん



結果が付いてきただけ」と謙遜する。経営事情を聞き出す中で、経営者が山崎さんにぼろつと弱音を漏らすことも。「従業員とその家族の生活を背負う社長さんは、社内では弱音も吐けません。信頼して相談を持ち掛けてくれた時は、何が何でも力になりたいと思っていますね」。

金融機関は、製造業から小売業、建設、医療・福祉などありとあらゆる業種と取引をしている。それゆえに金融マンにも幅広い知識が求められる。「地域の企業の社長さんたちいろいろなことを教えて頂き、人間の幅や先見性、視野が広がったような気がします。恩を頂いた方々本人には返せなくても、地域全体に返していけたら」。

近年被害が増加している振り込め詐欺などの事案も、窓口の対応一つ

で高齢者たちを救うこともできる。「振り込みや引き出しの金額が多額なお客様は、様子を気にしながら接客しています」と話す平田支店の若月真由さん(22)。プライベートに関わるだけに、失礼にあたらないよう配慮も必要だ。窓口に来られるのは、ほとんどが馴染みの顧客。人と話をするのが好きという若月さんと、会話を楽しんでいく若月さん。「商品や金融の知識を増やし、将来は営業にも挑戦したい」と意気込む。

信金マンに不可欠な要素は、「地域に愛されること」と断言する福岡理事長。「顧客先でお茶を頂いて、話して帰るだけでもいい。それが続けばいつか仕事につながるんです。1丁全盛、効率化優先の時代に逆行しているようですが、私は最先端のスタイルだと思っています」。

徹底した地域重視の視点で、業務改革や新商品開発を生み出してきた福岡理事長。他の金融機関と比較しても競争力が高いサービス展開は、地域住民や企業を喜ばせただけでなく、働く職員たちのモチベーションも大きく向上させた。「自信を持ってお客様に勧めたくなる商品ばかりなので、営業が楽しくて」と話すのは、大田営業部の今岡由香理さん(30)。主に個人取引先を回り、積立集金や商品案内などを行っている。「自分たちのフィールドに来て頂ける預金窓口に対し、営業は私たちにとっては、アウェー。でもお客様は逆に心を許して、いろんな話をしてくださる気がします。誰しも自分の台所事情は他人にさらけ出したくないもの。でもつい悩みを口に出してしまうような安心感が、今岡さんの人懐っこい笑顔にはある」。

取り扱う金融商品以外の話題に広がることも少なくない。今年は、消費税導入に伴うキャッシュレス還元についてよく尋ねられたという。「直接業務とは関係ないことでも勉強しておけば話題が広がります。そうしてお客様の困りごとが分かり、営業につながることもあります」。

**地域に愛される存在に**

2019年度上期、全国の信用金庫内で優秀な渉外担当者の一人として表彰された山崎拓郎さん(33)は、「お客様との信頼関係を築けたから」とも語ります。

「銀行員と言えば、ピシッとスーツを決めたエリート」というイメージでしたが、うちは堅くないですね」と笑うのは、塩冶支店の営業、坂根脩人さん(25)。当初金融機関への就職は念頭になかったものの、銀行とは違う視点で地域密着型のサポートをしている同僚の姿勢にひかれた。「お客様が一番近くに感じてもらえる存在が信金だと思いました」。

法人営業では、取引先の業務内容や業界のトレンドなども勉強した上で、融資の提案などを行う必要がある。「頑張っていたはずが、準備不足で相手に迷惑をかけたことも。まずは人間として信頼して頂き、そのうえで業務面でもパートナーとなれるような存在になりたい」。

休日には、サッカーの審判員として中国地方各地を回っている坂根さん。「自分で目標を立てて動ける仕事なので、残業や休日出勤も意外とありません。趣味の話から営業につながることもありますよ」。

**徹底した地域自線の商品開発で  
 職員のモチベーションも向上**

今後は、質問力や会話力をより磨き、法人営業にも挑戦したいという。「銀行員と言えは、ピシッとスー



### <窓口担当>

ご来店されたお客様を最初にお迎えする「中央しんきんの顔」です。入金や振り込みなど、預金に関する業務全般を担当します。ローンや資産運用などお客様からご相談を受けた際、担当者へのお取り次ぎもおこないます。お客様が話しかけやすい雰囲気づくりも窓口担当の大切な仕事。笑顔とおもてなしの心でお客様を対応します。

#### [1日のスケジュール]

8:30 本日の仕事の準備  
9:00 <開店>  
お客様の対応  
12:00 ランチタイム

13:00 お客様の応対  
15:00 <閉店> 現金と税金のとりまとめ、  
伝票整理、金額の合わせ など  
16:30 店内会議⇒職員で情報を共有  
17:00 終業



### <渉外担当>

担当地区のお客様を訪問し、融資や預金など、お客様に合った商品をご提案します。日頃の訪問を通じて誠実に丁寧にお客様と向き合い、親身になってお付き合いを重ねることでお客様と信頼関係を築きます。お客様の身近なコンサルタントとして相談に応じるほか、新規のお客様の開拓もおこなっています。

#### [1日のスケジュール]

8:30 朝のミーティング、  
本日の訪問計画の確認・準備  
9:00 お客様訪問  
12:00 ランチタイム

13:00 お客様訪問  
15:00 金庫に戻り、訪問したお客様のお金や書類  
の整理、融資関係の申請書・資料作成  
16:30 本日の活動報告、明日の訪問予定の確認・準備  
17:00 終業



### <融資担当>

お客様からの融資のご相談、お申し込み、審査など、一連の融資業務に携わります。企業のお客様からは設備投資や資金繰りのご相談、個人のお客様からは車や住宅ローンのご相談など、相談内容は様々ですが、ニーズに合わせたきめ細やかな情報提供や適切なアドバイスをおこないます。常にお客様のお役に立つことを考え実現していく仕事だと思っています。

#### [1日のスケジュール]

8:30 融資の予定リスト確認、  
本日の仕事の準備  
9:00 <開店>  
ご来店されるお客様と融資のご相談

12:00 ランチタイム  
13:00 ご来店されるお客様と融資のご相談  
15:00 <閉店> 申込書類の作成・審査  
16:30 他の担当者との情報共有のミーティング  
17:00 終業

# 中央しんきんの仕事

# 島根の元気が “中央しんきん”の元気!

島根中央信用金庫(中央しんきん)は、島根県ならびに鳥取県・広島県の一部を営業地域として、地域の個人事業主、中小企業の皆様や住民の方々を会員とする協同組織の金融機関です。

### 経営理念

#### <地域貢献>

地域社会の発展に貢献し、  
ともに成長する  
信用金庫を目指します。

#### <信頼>

健全経営を堅持し、  
信頼される  
信用金庫を目指します。

#### <躍動感>

職員の生活向上を図り、  
躍動感あふれる  
信用金庫を目指します。

### 店舗一覧



## 全24店舗

出雲市…12店舗  
松江市… 2店舗  
大田市… 4店舗  
江津市… 2店舗  
(出張所含む)  
邑智郡… 4店舗

### メインバンク実態調査

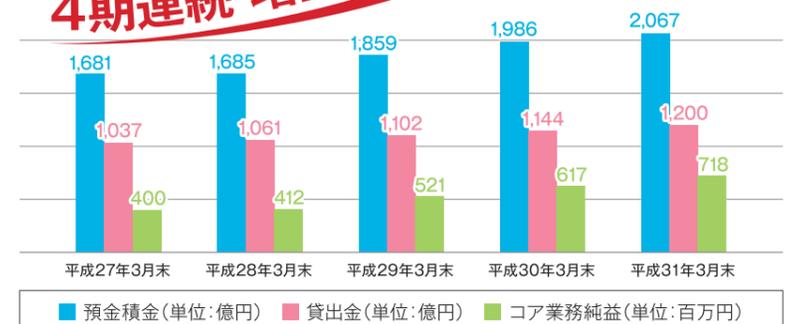
[ 2018年 島根県企業 ]

- 1位 山陰合同銀行
- 2位 **島根中央信用金庫**
- 3位 島根銀行
- 4位 島根県農業協同組合
- 5位 日本海信用金庫
- 6位 しまね信用金庫

※2018年12月 株式会社帝国データバンク 調べ

### 預金積金・貸出金の推移

中央しんきん決算  
**4期連続 増益!**



**CHECK!** コア業務純益ってなに?? コア業務純益は、金融機関の本業の収益力を示す重要な指標になります。