

地域のみなさまをことん応援する



ACTIVE CONSULTING

SAWAYAKA SHINKIN BANK



さわやか信用金庫

SAWAYAKA
SHINKIN

お問い合わせ先
〒144-0047 東京都大田区萩中 2-2-1
TEL.03-3742-0653 人事研修部 採用担当
<https://www.sawayaka-shinkin.co.jp/about/recruit/saiyo/>



SAWAYAKA
SHINKIN

地域の繁栄のために全力でお応えする。それが私たちの使命。

中小企業と地域に暮らす人々を金融のプロフェッショナルとして応援し、ひいては日本の経済の基盤を支え、また一人ひとりの人間を支えていく。それがさわやか信用金庫の使命です。

経営理念と行動指針

当金庫は、あらゆる課題や変化に挑戦し、常に感謝の気持ちと笑顔を忘れずに地域の皆様のお役に立ち続ける金庫を目指します。

1. 経営理念

さわやか信用金庫は
地域に根ざし
人々に寄り添い
中小企業とともに歩みます。

あらゆる課題に向き合い
あらゆる変化に挑み
明るい未来を創造します。

- ・近年、お取引先の事業構造やニーズも大きく変化しています。当金庫に求められる役割も金融面のみならず、お取引先の本業支援等幅広い分野に及んでいます。また、単に良い商品を開発・提供するだけでなく、課題解決型営業による一先一先に対するオーダーメイドのサービスがより重要性を高めています。
- ・この認識のもとに、地域に根ざし、人々に寄り添い、中小企業とともに歩むという当金庫の根本的なあり方(使命)と、あらゆる課題や変化に挑戦し、明るい未来を創造するという当金庫の目指すべき姿を示しました。
- ・また、新たな時代に相応しく、当金庫が大切に「地域」「人」「中小企業」に対し幅広くそして強く当金庫の考え方や姿勢を訴求するものとなりました。

2. 行動指針

私たちが大切にしたい「コンプライアンスと3つのS」

COMPLIANCE(法令等の遵守)
SOLUTION(課題の解決)
SPIRIT(挑戦する心)
SMILE(笑顔)

- ・経営理念の実現のために、一人一人が最も大切にしたい価値観や行動軸を示しました。
- ・「COMPLIANCE(法令等の遵守)」を基本にお互いを尊重する職場を作ること、そして経営理念を実現するために、3つのSを行動指針とすることを示しました。

<3つのS>

SOLUTION

地域や顧客に寄り添い、あらゆる課題の解決に取り組むこと

SPIRIT

職員が自らを高め、何事にも挑戦する心を持つこと

SMILE

感謝の気持ちと笑顔を大切に、誠心誠意接すること

求める人材像と人財育成

私たちは人材の採用にあたり、何よりも自分を律する真面目な姿勢と、周囲に温かく接することができる豊かな人間性を重視します。その理由は、私たちは大切な「お金」を扱っている金融機関であるということ、そして地域社会を支える信用金庫であるということです。

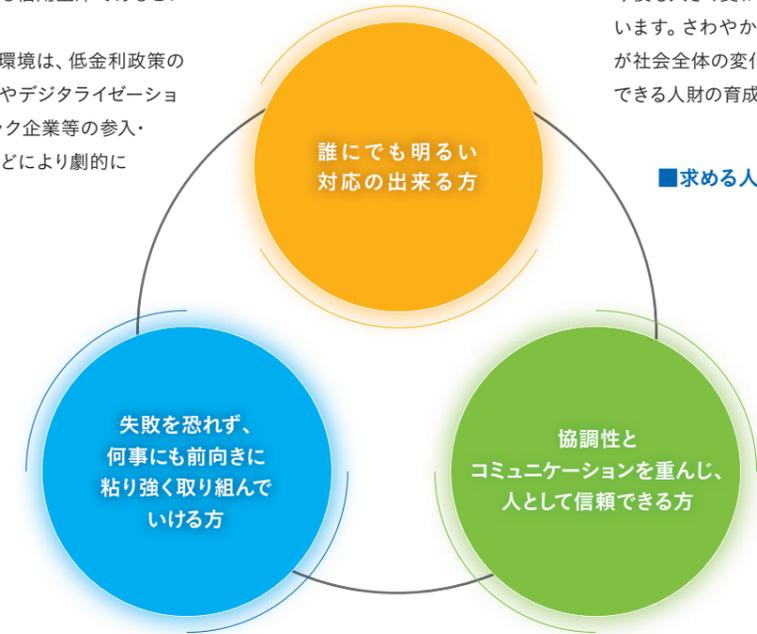
金融機関を取り巻く環境は、低金利政策の長期化・少子高齢化やデジタルライゼーションの進展・フィンテック企業等の参入・電子マネーの普及などにより劇的に

変化しています。こうした環境の中で、さわやか信用金庫では、地域のお客様に選ばれ地域になくてはならない金融機関となるために以下の施策に取り組んでいます。

・「意識改革」～お客様のために全員が～

・「新戦略の実施」～お客様のお役に立つ～
・「仕組みの変革」～お客様のために総合力を発揮する～

金融機関を取り巻く環境はウィズコロナ・アフターコロナ・ニューノーマル時代を迎え、今後も大きく変わっていくことが想定されています。さわやか信用金庫では一人ひとりが社会全体の変化に柔軟に対応することができる人財の育成を進めています。



採用活動について

面接重視の選考だから、エントリーシートの提出は不要です。

さわやか信用金庫では、人物重視の選考を行っており、出身大学・学部・学科による採用は一切行っておりません。選考は説明会への参加からはじまり、Web 適性検査を挟んだ複数回の面接

のみ、選考を行っています。エントリーシートの提出はありません。職員一人ひとりが「やる気」を持ち続け、自己成長することを願っています。ですから面接ではぜひみなさんの「やる気」を伝えていただき

たいと思っています。金融という分野でのさまざまな挑戦に自ら手を挙げる方との出会いを楽しみにしております。

特徴ある営業基盤

さわやか信用金庫は東京・神奈川地区に63店舗のネットワークを有し、各地域における多彩な金融ニーズにお応えしています。

赤坂・六本木・麻布などの都内中央から、中小企業が集積する大田区・品川区などの城南地区、川崎・横浜・多摩地

区など幅広いエリアに支店・出張所を持ち、幅広い業種を取引先としていることが特徴です。

店舗数:

63店舗(うち有人出張所8ヵ所)
(2025年3月末現在)

東京都: 港区9店舗、目黒区4店舗、品

川区8店舗、世田谷区3店舗、中央区3店舗、渋谷区5店舗、大田区18店舗、新宿区3店舗、調布市2店舗、稲城市2店舗、日野市1店舗

神奈川県: 川崎市3店舗、横浜市2店舗





1日のSchedule

- 8:40 始業、朝礼、1日のスケジュール確認、連絡事項など
- 9:00 稟議書作成、資料作成など
- 9:30 外訪活動および新規開拓 (1日の訪問件数は5、6件。法人のお客さまの面談は約1時間を予定)
- 12:00 昼食
- 13:00 業務再開
- 15:00 締め作業 (現金集計、伝票処理など)
- 15:30 稟議書作成、資料作成など
- 17:00 退社



VOICE 01

営業担当

営業係として個人と法人のお客さまを担当 じっくり信頼関係を築く過程に手応え



「一人ひとりのお客さまと分け隔てなく向き合うこと」を大切にしています。それぞれのお客さまを深く知る努力をするうちに、自然にそう思うようになりました。

上司に営業の手法を学び 新規開拓にも積極的に 取り組む

入庫後、現在の支店に配属され、2年目から営業係を務めています。現在は個人と法人を合わせて約100軒のお客さまを担当しています。法人のお客さまは不動産業とIT関連業の方が中心で、創業されたばかりのお客さまも多くいらっしゃいます。新規開拓にも力を入れていきます。最初はいわゆる「飛び込み」に苦手意識があったので

すが、上司と同行していただいて徐々に手法を学びました。同時に自分でも資格取得の勉強などを通して知識を深め、3~4年目には新規のお客さまにも臆せず接することができるようになりました。

しっかり下調べをして 的確なご提案につなげる

金庫全体の方針として、最近はコンサルティング営業を積極的に行っています。お悩みに総合的に応えることで、何でも相談して

いただける存在になることが目標です。お訪ねする時は、お客さまのことを事前にできるだけ調べて、興味を持っていただけそうなご提案をいくつか準備しています。心がけているのは、面談のたびにお客さまの反応から次の展開につなげるポイントを探ることです。ご融資に至るまでには時間がかかりますが、お客さまについて理解を深めながら、さわやか信金と私自身のことも知っていただき、信頼関係を築く過程は非常に挑戦のしがいがあり、大きな手応えを感じます。

窓口担当

窓口で直接お話をうかがって お役に立てることに大きな喜び

VOICE 02



1日のSchedule

- 8:40 始業、朝礼、開店準備 (店内清掃、ATMと両替機の動作確認および残高確認、連絡事項の確認など)
- 9:00 開店、窓口業務開始
- 11:00 昼食
- 12:00 業務再開
- 15:00 閉店、締め作業 (営業担当者がお預かりした伝票の処理、税金および小切手の集計、ATMおよび両替機の追加補填など)
- 17:00 退社



2年目から窓口を担当 上司のあたたかい 指導で成長

入庫を希望したのは、飲食業を営む実家を担当して下さっていた営業係の方から、仕事の内容や職場の雰囲気をお聞きして、自分に向いていると思ったからです。入庫後は現在の支店に配属され、最初の1年間で後方事務、出納、窓口、為替などの仕事を一通り経験、2年目からは窓口を担当しています。窓口を務め始めたばかりの頃は、上司に注意されることもありましたが、指摘された内容をノートにまとめ、同じミスはしないように努力した結果、最近では褒められることも増えてきました。つねに私の成長を考えて、あたたかく指導して下さる上司には心から感謝しています。

一人ひとりのお客さまに寄り添う気持ちを大切に

一人ひとりのお客さまに 寄り添う気持ちを大切に

窓口の仕事には、商品知識や事務処理能力のほか、お客さまに心

を開いていただく話術やコミュニケーション能力も必要です。お顔を覚えて呼び出す時は番号札の番号ではなくお名前でお声がけする、年配の方には話し方を工夫するなどの気配りも徐々にできるようになりました。直接お話をし、お悩みを解決するお手伝いができたり、ぴったりの商品のご案内ができたりすると、大きなやりがいを感じます。今後もスキルアップしながら長く勤め、お客さまと支店に貢献したいと思っています。

仕事上のモットーは、お客さまはもちろん、支店の職員に対しても「相手の立場に立って行動すること」です。喜んでいただけることが、自分の喜びになります。



**多岐にわたるご相談に
丁寧に対応
感謝のお言葉が大きな励み**

融資係として店内で融資のご相談対応およびご提案を行うほか、新規開拓も行っています。個人のお客様さまには、住宅ローンや教育ローンなどのご融資で、人生の大切な場面を支えるお手伝いをしています。法人のお客様さまとしては、現在の支店では不動産業と製造業を営む方が大きな割合を占めています。不動産業を営むお客さま

に対しては、物件の購入、建替、修繕と多岐にわたるご相談にお応えし、製造業のお客さまに対しては、設備の稼働状況や事業計画などを把握したうえで、融資のご提案を行なっています。「相談してよかった」「提案してくれてありがとう」など感謝のお言葉をいただくなど、さらに頑張ろうという気持ちになります。

**経営者の方と接する
機会を大切に
自分の成長も実感できる**

さまざまな企業のトップの方とお話ができるのはこの仕事の醍醐味です。特に大森支店の営業エリアには日本の製造業を支える中小企業のお客さまも多く、想像もなかった業界を知る機会もあります。好奇心を持って、一緒に問題解決に取り組むことで、お客さまのお役に立ちながら、自分の成長も実感できます。入庫5年目には推進役を拝命しました。これからも自己研鑽に努めながら、自分が上司や先輩から受けたサポートを後輩に還元していきたいと思っています。



「自分のやるべきことをやる」がモットー。悩むことがあっても、チャレンジ精神を持って目の前の業務に真摯に取り組むことで道は拓けると信じています。

融資担当

**お客さまの事業に深く関わる融資の仕事
推進役として一層の責任を担う**

1日のSchedule

- 8:40 始業、朝礼、開店準備、ご来店・ご訪問予定のお客さまの資料準備など
- 9:00 ご来店のお客さま対応、稟議書・報告書の作成、外訪活動(主に新規開拓)
- 12:00 昼食
- 13:00 業務再開
- 15:30 日報作成、稟議書・報告書の作成、営業課と融資課の会議など
- 17:00 退社



○支店 融資課 推進役
I・S

**VOICE
03**

**課員を育成しながら
支店の目標達成に貢献**

現在は営業課長職を務めています。営業課長の仕事は大きく分けて営業推進、人材育成、事務管理の3つです。営業推進とは、支店全体の目標達成に向けて、部下の業務を管理することで、人材育成は、日頃から相談に応じたり、助言したりするほか、時には同行訪問を行って、提案や交渉の仕方の見本を示しています。事務管理については、信頼を要とする金融機



信用と信頼を得るためには「コミュニケーション力」が必須。日頃から多くの人と接して、いろいろな考え方を学び、知識と経験を増やすようにしています。

関として決してミスがないように、課員が行った作業をしっかりと精査します。

**上司の指導で困難を克服
信頼も獲得した経験を
伝えたい**

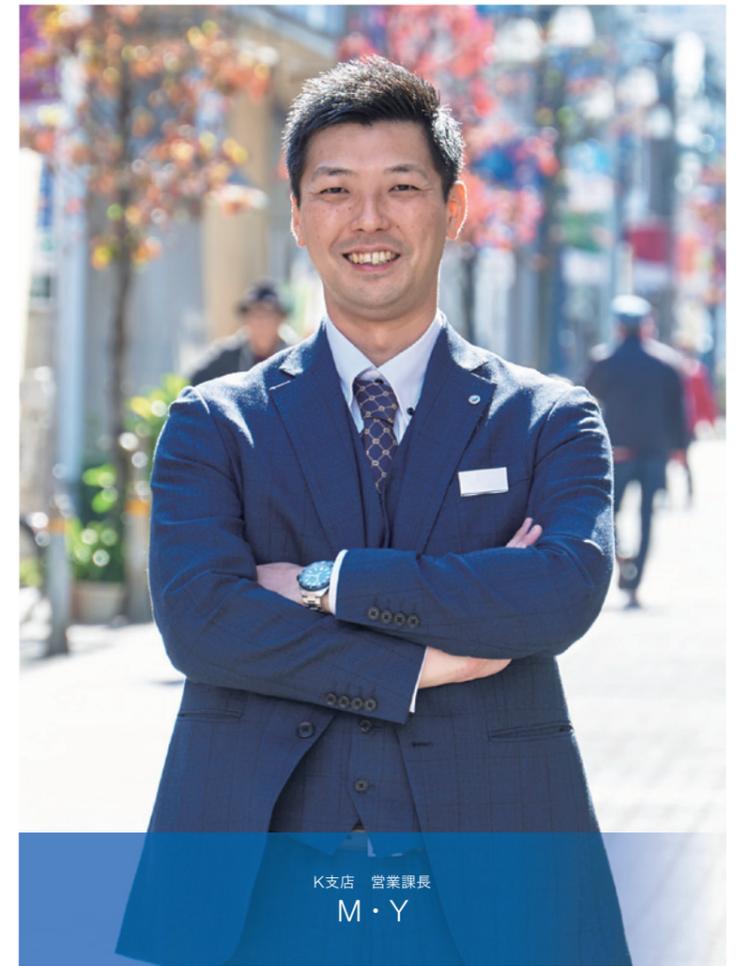
私は入庫9年目という比較的早い時期に課長職を拝命しましたが、困難な時期がなかったわけではありません。成果をあげられずに悩んだことも何度もあります。それでも乗り越えられたのは、上司や先輩

をはじめとする周囲の人たちの支えがあったからです。「怖がらずに自分らしくやってみろ、責任は取ってやる」という上司の言葉は特に印象に残っています。そういう時期を経て、資金繰りにお困りだったお客さまの力になることができ、涙を浮かべて喜んでいただいたり、「宮元君が言うなら」と信頼していただけたりするようになりました。こういった経験を心に刻み、お世話になった皆さまに恩返しができるように、今後もステップアップしていきたいと思っています。

1日のSchedule

- 8:40 始業、課内ミーティング、課員の訪問予定確認、営業支援システムの開始、ハンディ端末の交付など
- 9:00 課員の同行訪問、審査会、報告物の作成、営業推進策の作成、伝票類の再精査など
- 12:00 昼食
- 13:00 業務再開
- 15:30 課員の集金分、預かり物、活動明細などの精査および検印、領収印の回収など
- 17:00 課員の日報や案件情報などの検証、コメントやアドバイスなど
- 18:00 退社

**VOICE
04**



K支店 営業課長
M・Y

管理職

**周囲に支えられたことに感謝して
営業課長職としての責務を果たしたい**



法人等営業部 調査役
T・S

VOICE 05

1日のSchedule

- 8:40 始業、朝礼、メールチェック、訪問先の資料整備など
- 10:00 外訪活動（金庫の営業エリア全域が対象になるため、1日の訪問件数は2件まで。午前と午後各1件）あるいは社内でテレアポ、資料作成、稟議書作成など
- 12:00 昼食
- 13:00 業務再開
- 15:30 上司に個別相談、部内のミーティングなど
- 17:00 退社

本部

法人の融資先獲得を専門とする部署 知識と経験が問われる刺激的な仕事



組織も「変化に対応すること」が必要です。真に地域に求められる金融機関として、組織が成長する過程の一端を担いたいと思っています

テレアポから面談、そして融資へ自分で考えて動ける面白さがある

法人等営業部は中堅企業や上場企業を対象に新規の融資先獲得活動を行っています。テレアポや直接訪問を通じて代表者や財務担当者と面談を重ね、ニーズに合った融資をご提案します。また、開拓したお客さまはその後も自分が担当者となるので、支店と同様に中間管理、折り返し資金対応、ビジネスマッチングなど、さま

ざま形でサポートを続けます。テレアポから面談まで至るプロセスは決して楽ではなく、そこからさらに融資取引に至るまでには苦労も伴いますが、自由度が高いため面白さがあり、達成感もひとしおです。

リーダーシップを身につけて新たな価値を創出したい

入庫5年目に現在の部署に異動してから、新規の取引先との面談において、お客さまの経営を多角的に理解して対話することが一層

求められるようになり、自主的に情報収集や勉強をするようになりました。中小企業診断士の資格取得のための準備も業務において役に立っています。

現代はさまざまな場所でリーダーシップが求められる時代なので、今後も目標とされる人材になるべく自己研鑽に励むつもりです。また、あらゆるもののインターネット化が進む中、さわやか信用金庫の存在価値を高めるために、これから自分が何をすべきかも考え続けていきたいと思っています。

コンサルティングセンター

お客さまの課題解決に向けて営業店とともにサポート 相談業務を通じて金庫の付加価値向上を目指す



コンサルティングセンター
M・H

VOICE 06



1日のSchedule

- 8:40 始業、朝礼、連絡事項の確認、1日のスケジュール確認など
- 9:00 営業店からの提出書類の確認、担当者への連絡、通常業務（ビジネスマッチング届出書の処理各種集計、景況調査の統計結果処理、税務相談会や内外情勢調査界の調整、ビジネスフェア業務など）
- 11:00 昼食
- 12:00 業務再開
- 15:00 退社（育児短時間勤務）

外部の専門家と連携 セミナーの企画や開催も行う

コンサルティングセンターでは、営業店だけでは対応が難しいお客さまのご相談を受けて、提携機関や外部の専門家と連携したり、公的機関の支援施策をご紹介したりして、一緒に解決していきます。時期ごとにテーマを設定して、さまざまなセミナーも企画、開催しています。課題解決は直接的な資金支援ではありませんが、

お客さまの経営改善や資金需要につながる重要な業務です。商品で差別化を図るのが難しい今日、さわやか信用金庫としての付加価値をいかに作るかという大事なポイントに関わっていることに大きなやりがいを感じます。

長期的にキャリアを築いてスペシャリストになるのが夢

入庫後、支店で主に融資業務を経験、5年目にコンサルティングセンターに異動になりました。センター

に所属しているのは知識も経験も豊富な先輩職員ばかりなので、日頃の会話からでも考え方、捉え方、聞き取り方など、学ぶことがたくさんあります。中小企業診断士や社労士などの資格保持者も多く、今後のスキルアップの相談もしています。今はまだ子供に手がかり、勉強に使える時間は限られていますが、長期的に取り組んで、いずれは「この分野なら森さん」と信頼されるスペシャリストになりたいと思っています。

昨年育児休業から復帰。育児休業中も定期的に人事研修部の方から連絡があり、職場とのつながりを持つことができ、スムーズに仕事に復帰することができました。



Career Step



教育研修体系・キャリア支援制度について

さわやか信用金庫では、階層ごとの研修や、営業・融資・預金からコンプライアンス関連まで豊富な研修を行っています。入庫前の内定者に対しても社会人になるための準備を目的としたスクーリングを実施し、社会人になることへの不安を解消しています。入庫後は、新入職員研修によりビジネスマナーや基本的な事務などを学びます。営業店に配属されて以降はマンツーマンリーダーが個別に指導しつつ担当する業務に応じた

研修で職員のスキルアップを図ります。各職員のスキルの習得度合いや適性を把握することを目的とし「営業スキルマップ」を導入しています。このマップでは、職場の上司が部下のスキル習得状況を評価し、各職員が自身のスキルを再確認するきっかけとするとともに、適正な研修や人員配置を検討するための一助となっています。金融のプロとして自己啓発に取り組むことは必須です。さわやか信用

金庫では検定試験奨励制度があり、銀行業務検定などに合格すれば受験料相当が支給され、難易度の高い科目については報奨金も支給されます。また、eラーニング資格対策講座の開講や中小企業診断士やFP1級については専門学校を受講料を補助し、資格取得のサポートを行っています。地域のお客様に選ばれ、地域なくてはならない金融機関となるため、職員は日々自己研鑽に励んでいます。

研修体系

さわやか信用金庫では、職員が業務遂行に必要な知識、技能、心構えを習得し、地域社会の信頼に応えることができる有能な人材となるための研修制度を整備しています。人事研修部が主催する研修やオンライン研修のほか、各職場におけるOJT・ジョブローテーションや自己啓発を組み合わせ、一人ひとりのキャリアプランに合わせた人材育成を行なっています。研修体系の大まかなイメージは下表の通りです。

	内定者	1年目	2年目	3～5年目	6～10年目 役付者(推進役)	役付者・管理者	店長・店次長	管理職 (マネジメント層)
業務遂行力向上のための研修	社会人になるための準備	事務・営業の基本	融資・不動産・投資信託 個人ローン・年金・相続事務(基礎)	新規開拓、課題解決型営業、融資実務 法務・金融知識 個人ローン・年金・相続事務(実践・応用)、外為実務	各種管理業務に係る知識 実務能力向上トレーナー研修			
		マネロン研修、コンサルティング研修、個別OJT						
階層別研修		新入職員事務研修 新入職員フォロー研修	2年目フォローアップ研修	各年次フォローアップ研修	各年次フォローアップ研修 昇格者研修	新任課長研修	新任店長・店次長研修 店長会、店次長会	
		コンプライアンス、情報セキュリティ・サイバーセキュリティに関する研修						
スキルアップ・資格取得支援	基本テキスト配布	各種銀行業務検定 簿記、法務、FP、相続アドバイザー等の検定試験 チャレンジ公的資格・めざす会(中堅職員向け。FP1級、中小企業診断士) eラーニング資格対策講座 研修動画配信 外部研修派遣(信金中央金庫、株式会社青山財産ネットワークス)						

Activities



アクティブ コンサルティング

都心、城南、郊外エリアの特色にマッチした営業戦略を推進し、お客様の状況に応じた課題解決を図ることを最大のテーマとし課題解決型営業に取り組んでいます。課題解決型営業を推進するにあたり、お客さまからのご相談を待つだけでなく、「何かお困りのことはありませんか」と積極的に伺いする姿勢を大切にしています。全役職員が、お客さまの元へ駆けつける行動力と、お客さまのお話に真摯に耳を傾け、ご相談内容をよく理解して、より良いご提案をすることを心がけております。そのために職員は日々コンサルティング知識の向上に努めております。



とことん 応援プロジェクト

「お取引先同士が出会う交流の場を提供し、とことんお取引先を応援する」プロジェクトの一環として、さわやか信用金庫では毎年ビジネスフェア、物産展を開催しております。また、新型コロナウイルスの影響を受けた多くのお取引先に対して広くビジネスマッチングを推進するため、ホームページに企業情報をPRする「さわやかビジネスマッチングサイト」を開設しています。ビジネスマッチングを通じて販路開拓等を広く支援するための職員組織として「とことん応援隊」を発足し、本部と営業店が緊密に連携しながらお客さまの支援にあたっています。

ビジネスマッチング センター

さわやか信用金庫では、お取引先の販路拡大や技術連携等の課題解決を支援するための新たな拠点として「さわやかビジネスマッチングセンター(通称:BMC)」を、「先端産業」「文化産業」に関わる企業が集積する羽田イノベーションシティ内に2020年9月にグランドオープンいたしました。BMCでは、お取引先のB to Bビジネスマッチング、お取引先と羽田イノベーションシティに進出する企業とのビジネスマッチング、お取引先や業務提携先と連携した各種セミナー等のイベントを開催し、企業の出会いの場を創出しています。



地域のために 全力で

さわやか信用金庫の営業店は地元商店街や住宅地に位置し、地域との繋がりを大切にしています。私どもは、お客様にとことん寄り添う課題解決型営業を展開することにより、お取引先や地域社会の満足度向上を通じて、地域とともに成長・発展する信用金庫を目指しています。目指すべき目標を達成するために、全役職員が、「常にお客さまの目線に立った行動を心がけ」「課題解決型営業に取り組む」とともにWeb会議システム、電子稟議システム、タブレット端末の導入などによる「業務の効率化」を推進しています。現在、新型コロナウイルス対策の下で、お客様も今後の事業展開など新たな課題に直面されています。私たちはこれまで培ってきた実効性の高い課題解決型営業のノウハウを十分に発揮して、ウィズコロナ・アフターコロナ時代を見据えてお客さまをとことん金融面で支えていきます。また、こうした仕事の達成感・充実感を通じてすべての職員が活躍できる働き甲斐のある職場を目指すとともに、時代の変化にあわせた多様な働き方に努め、業務のIT化を推進し、より働きやすい職場へ整備していきます。