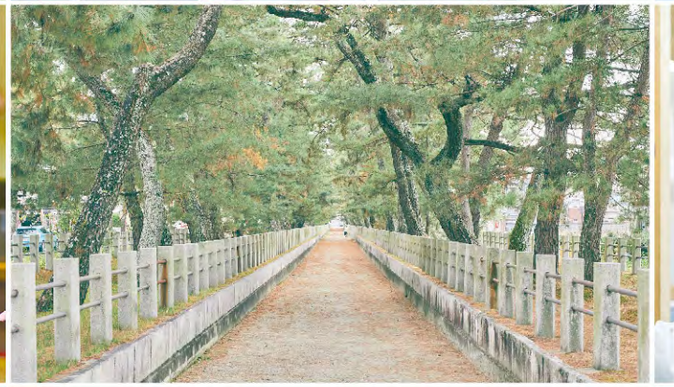
NANTO BANK

Recruiting Information
2021

ナント・なら・ずっと!
NANTO 南都銀行

株式会社 南都銀行
www.nantobank.co.jp/recruit/



南都銀行で働く私たちの
日々のこと、思い、これからを、
あなたに知ってほしい。

《変革と挑戦》
座談会 副頭取×行員 ……04
《行員の日々》
お客さま×行員 エピソード1 ……08
お客さま×行員 エピソード2 ……10

生まれ育った街
歩くとすこし、しゃんとする。
電車の窓から見えるあのお寺も、
ごぉん、ごぉん、とひびくあの鐘の音も、
鮮やかすぎて目がくらむあの赤も、

何も変わらないような気がしてた。
私がすこしよそ見をしている間に
変わったものがたくさんあった。

変わることに気がつくと
変わらないものが愛しく思えた。

この街が大好きだから、
もっともっと、
この街を元気にしていくんだ。

南都のこれから

変革と挑戦

南都銀行は『活力創造銀行』を掲げ、変革の真っ只中。
副頭取と若手行員の座談会で
南都行員の地元・奈良への思い、そして南都の未来を
語り合ってもらいました。

変革していくって、わくわくする。
この貴重な経験は南都だけ。

石田：まず「地方銀行」で働くって、どういうことだろうか。みんなが普段の仕事でやりがいを感じるのは、どんなときですか？

川﨑：大好きな奈良に貢献したい、という気持ちは入行時から変わりません。異動の際にお客さまから「支店長になって戻って来てや」とお声がけいただくなど、温かい言葉がとても嬉しく、地域の方々からの信頼を、日々実感しています。

大西：僕も「大西君が転勤するなら全ての取引を移したい」と嬉しい言葉をいただいたことも。銀行の仕事は、目に見て触れることのできない商品を扱うからこそ特に、個々の人間性が重要ですよね。人として自分のことを認めていただき、深く人と関わることができるのも銀行の仕事の醍醐味だと思います。

辻井：私は個人渉外を担当しています。あるときお客さまとの何気ない会話から、お客さまご自身やご家族への不安をお持ちなんだと感じました。そこで解決策として、遺言書の作成をお手伝いしたんです。手続きが終わったときのホッとされたお顔を見て、人生の大きな節目に携わり、お気持ちに寄り

添い、お手伝いができたんだなと思えたことが嬉しかったですね。

石田：なるほど。メガバンクではなく地方銀行で働く醍醐味って、みんなが話してくれた通り、お客さまとの繋がりを身近に感じられるということですよね。我々地方銀行は、目の前のお客さまの成長を支え、その成長は地域の発展へと繋がり、そしてその地域の発展は当行の成長へと繋がっていきます。みんなが話してくれた『やりがい』を実現できるよう、南都銀行はこれまでの『銀行』や『銀行員』のイメージにあるような既成概念にとらわれない『挑戦』をします。数ある地方銀行の中でも、このような変革の渦の中に身を置く経験は南都銀行だからこそできる経験だと思いますし、またこの変革の実現から得られる達成感は大きいと思います。

南都が考える10年後。そのカギは人間力にあり。

石田：10年後のビジョンで大切なのは、〝人〟です。「この人と一緒に何かに取り組みたい！」と思っていただける人間力と、本質的なニーズに応える基礎力と解決力が大切。今後是非実行したいことの一つが、アイデアが行き交う『ブレスト文化』の定着です。新しいアイデアに否定的な人は何か起こったときのリスクを取りたくないという傾向があるように思います。しかし、みんなが発言しやすい環境が整えば、トライ&エラーを経て説得力のある人を育てることができる。まさにこの取組みが、お客さまが魅力的に感じてくださる『人間力』の向上に繋がると思っています。

大西：個としての人を信頼していただくためには相当な訓練が必要です。ですが、魅力的な人材でないと、銀行では今後商売にならないと思います。

川﨑：僕たち若手からも、どんどん新しい風を吹かさねばと思います。最近は、若手行員だけで集まり議論をする場も設けているんです。僕たちから思いをしっかり発信していけたらと。

辻井：ブレスト文化の話、グッと胸が熱くなりました。銀行全体が前向きな空気感なら、自信を持って自分の意見も言えると思います。

石田：そうですね。逆に、自分の意見がないことこそリスクです。今後は研修制度もパワーアップさせて、訓練の機会を作っていく予定です。

川﨑：そういった環境がある新入行員の方が羨ましくもあります（笑）。負けずに頑張ります！

奈良から日本の革新を。一緒に本気の挑戦をしよう。

石田：私は、「奈良から日本の革新を起こしたい」と本気で思っています。この国で最も古い歴史のある奈良が動けば、日本全体も変化すると。その仕掛けを10年かけて作りたい。でも一番大切なのは、従業員全員がハッピーになること。つまり「この人生良かったな」とみんなが最後に思えることがとても重要で、南都銀行がその触媒になれたら嬉しいです。

大西：当行が変われば、奈良もこれまでの慣習やしきたりにとらわれないような、活気に満ちた地域になるはずですよね。

川﨑：奈良の街を革新的な街にできたら世界的にも注目されるでしょうね。

石田：いいですね。そうできるコンテンツはたくさんある。「奈良を元気にしたい！」という我々の想いに共感し、奈良に懸ける熱い気持ちを持っている方は、是非南都銀行へ来て欲しい。

辻井：逆に、南都銀行の「ここは変わらなくていいな」という部分はありますか？

石田：変革の話を色々してきましたが、何も僕らは別のものに変身する必要はないです。ただ、未来を見据え、その未来を実現するための訓練をしようということです。例えばですが、鹿は虎にはなれない。でも、武器を持てば最強の鹿になれる。そのための10年です。地方が経済力を上げて、日本の将来を支えていけるような未来にしたいです。

Member

石田 諭
ISHIDA SATOSHI
副頭取 / 2019年就任
2019年6月、副頭取に就任。金融庁で地域金融企画室長などを歴任。夢は、奈良から日本の革新を起こすこと。

川﨑 崇
KAWASAKI TAKASHI
営業店 法人渉外担当 主任 / 2009年入行
経済学部経済学科卒。「人」が重要視される金融機関で働きたいと、自分を磨くべく地元奈良の南都銀行に入行。目指すのは、創造力のある「おもしろい人材」。

辻井 佐予
TSUJII SAYO
営業店 個人渉外担当 / 2012年入行
学芸学部情報メディア学科卒。地元奈良への思いが強く、地域の役に立ちたいと考える。直接お客さまの気持ちを伺える個人渉外の仕事にやりがいを持つ。

大西 慧典
ONISHI KEISUKE
営業店 融資担当 / 2015年入行
経済学部経営学科卒。生まれ育った場所で、地域を支える企業と共に奈良を良くしたいと思い入行。自身の人間性が重要視される銀行員の仕事に魅力を感じている。

銀行窓口は、心の窓口でもある。

西川：お付き合いの始まりは、前任者からの引き継ぎがきっかけでした。定年退職のタイミングで、退職金の運用についてご相談いただいたんです。

お客さま：そうなんです。便利なネットバンキングも検討したのですが、やはりそこは対面で個別に相談にのってもらいたいと思い、ずっと窓口を利用しています。

西川：現状を伺って、「お客さまにとって「一番必要なものを！」」と思い、提案をしました。最終的に「西川さんが親身に相談にのってくれ、提案内容も一番良かった」と当行で運用していただくことが決まったんです。

お客さま：情報過多の時代。西川さんは、こちらの状況に親身に向き合ってくれて、じっくりと吟味しながら次の提案に繋げてくれる。そんな人柄が温かかった。ときどき他愛もない話も交えつつ、大切なお金の相談ができる場所があるって、本当に心強いですよ。

西川：ありがとうございます。何度も足を運んでいただき、「相談して良かった」と言ってもらえるのは、私も本当に嬉しいです。

お客さまの叱咤激励で、自分も成長してゆく。

西川：とはいえ、全てが順調にいったわけではありません。ご指摘をいただいたりして、自分の未熟さを感じる場面も多々ありました。

お客さま：僕もそれなりの年齢なので、人生に関わるお金、特に税金関係などの疑問もありました。それを彼女に尋ねたときに、即答できなかったんですね。でも、後日しっかり丁寧に返答してもらって。

西川：窓口が閉まってからは、いただいたご質問や新商品のことなど、さらに専門知識を増やすため猛勉強しました。大変ですが、誠心誠意、丁寧に寄り添うことを心がけ、期待に沿ったアドバイスができるよう努めています。

お客さま：おかげでタイムリーな情報を正確に得ることができて、話がスムーズに進みました。こういった積み重ねが、信頼関係に繋がりますね。

西川：私たち行員は、お客さまに成長させていただくことばかり。いつまでも学ぶことがたくさんあります。

行員の仕事は、心の繋がりが大切。

西川：いつも良くしていただいて、本当にありがたいと思っています。

お客さま：西川さんとは、今後も一緒に色々と共有していけたらな、と。これからもよろしく頼みますよ（笑）。

西川：こうして〝心が繋がる〟ことが本当に嬉しいです。銀行員の仕事は、お客さまの大切なお金を扱い、目に見えない信用が命です。他行で同じような商品があっても、最終的に大切なのは「この人なら任せられる」と思っていただける信頼感。自分の人間力が生きてきます。今後も、何かあったときには一番に相談相手に選んでもらえるような、親しみやすい人生のパートナーを目指していきたいと思います。

Profile

西川 実穂
NISHIKAWA MIHO

2016年入行。2016年より営業店の窓口を担当。ローカウンターで相続などの手続きや、投資信託、保険、金融商品仲介など資産運用の相談・提案を行う。

銀行×企業の関係は人生のパートナー。

社長：僕は40年ほど事業をしていますが、銀行との関係は、お金の貸し借りだけじゃないと思っているんです。融資とは、企業を成長させるための投資をしてもらっているのだと。要するに、パートナーですよね。

角谷：社長とのお付き合いで、非常に実感している部分ですね。時代や情勢が変化する中でも、お客さまに寄り添い、本当に有益な情報を提供し続けることが大切だと考えています。

社長：事業の業績が悪いときにも勇気を持って挑戦していくには、銀行の協力なしには難しい。だからこそ、日頃から良い話も悪い話も彼にぶつけ、会社の方向性を随時お伝えしています。

角谷：最初は、御社の課題に対してお答えするのに時間がかかりました。先ほどの〝方向性〟について、「未来やビジョンを明確にしていくため、一緒に考えてほしい」とお言葉をいただいたことも…。

社長：それでも彼は、何度も訪問しては熱心に話を聞いてくれます。本当に当社のことを理解して、将来を考えてくれているのが伝わります。

背負う看板は銀行でも向き合うのは常に、人。

角谷：将来といえば、社長は、後継者へのバトンタッチについても常日頃から考えていらっしゃいますよね。会社の未来に向けて、良き伴走者として近くでお手伝いできれば嬉しいです。

社長：パートナーとして考えている以上、何でも正直に打ち明けています。会社を発展させていくためには、従業員も銀行さんも、みんな同じ方向を向いていないといけないですからね。

角谷：ありがとうございます。良いご提案ができるよう努力していきます。私もまだまだ銀行員として成長過程で、いつも支えていただいているなと感じています。

社長：経験の違いから、提案にも「いや、それは違うよ」と言うこともあります。でも、事業の継承は長期戦。末長く続くパイプの土台を、彼と構築しているところです。

角谷：ノルマを達成するだけのような表面的な関係は、いずれ崩れます。事業計画など仕事の話はもちろん、お互いの考え方、ときには人生の話まで。心を交えたやり取りは、銀行員の仕事の醍醐味だとつくづく感じています。

自分を磨きながら、お客さまと共に歩みたい。

社長：様々な経験を経て、私どもの会社は生かしていただいているのだなと改めて感じます。今後も世の中に貢献できることを考えていきたいです。従業員はもちろんですが、仕事の関係という垣根を越えて、角谷さんの成長も願っています。真剣な人に対しては、こちらも真剣に向き合いたいですからね。

角谷：本当に光栄です。ご縁を大切にしながら、何か悩みが生じたり、今後の展開が浮かんだときに、まず思い出していただける存在になっていきたいです。お客さまにも成長を見守っていただける、かけがえのないこの仕事。心から誇りに思います。

Profile

角谷 啓伍
KAKUTANI KEIGO

2014年入行。2017年より、営業店の法人渉外を担当。資金繰りなどお客さまからの要望はもちろん、お客さまを深く理解することに努め、どうすればお役に立てるかを考えて提案する活動を積極的に行う。