信用組合で、はたらごう。

RECRUITING GUIDE





















貯まっていくのは、 なんだろう?

信用組合ではたらくと、貯まっていくもの。 それは、お金だけではありません。

非営利の金融機関として

地域社会への貢献を目指す私たちは、

日々、街を歩き、人とふれあい、

本当にお客さまのためになることを、追い求めていく。

そんな仕事を通して貯まっていくもの、なんでしょう? その答えは、ここではたらく人たちが知っています。



SHINKANI 1082

信用組合の仕事



私たち信用組合は金融業務を通じて、街に暮らす人々の日常、 さまざまな業界の発展を支えています。何よりも大切にしているのは、 お客さまとの距離の近さ。いつでも気軽にご相談いただけるように。 困ったときには、いちばんに頼っていただけるように。いろんな 職種の人が力を合わせて、はたらいています。



本部業務



信用組合の経営戦略の企画・立案・運営を担うとともに、 営業店舗がスムーズに業務を行えるようにバックアップします。 総務人事、営業推進、融資、審査、監査、リスク管理、資金運用、 企業支援など、信用組合の基幹業務が集まっています。

涉外担当

☑ 営業店

中小企業や小規模事業者、個人のお客さまを直接訪問し、 毎日の売上金・定期積金の集金や、融資・資産運用のコンサル ティングなどを行います。お客さまからの多様なご相談に お応えできるように、幅広い知識と行動力が求められます。



テラー担当

☑ 営業店

営業店舗の顔として、お客さまをお迎えする窓口業務です。 入出金や振込、各種届け出などの受付の他、現金集計や伝票 チェックなどの事務も担当します。お客さまと関係を構築し、 地域とのふれあいを広げていく大切な業務です。



融資担当

☑ 営業店

融資を希望されるお客さまをサポートする業務です。融資可否の審査をするための情報収集にはじまり、契約書の取り交わしや融資金の振込まで担当。税務・財務分析、不動産の評価など、融資判断のための専門知識も必要になります。



☑ 営業店

営業店舗の業務を後方から支えます。お客さまからの電話 対応や、各種手続きの事務処理、書類の不備チェック、預金 や定期積金の期日管理など、幅広い業務を担当。店舗の 混雑状況などに応じて、他の職種のフォローにも入ります。









信用組合にできること、拡げていこう。



佐藤 庸朗 (NORIAKI SATO)

本部業務/2009年入組

少子高齢化と人口減少は、日本が避けて通れない道。それでも、 瞬間でした。そうして貯まっていった成功体験や、お客さまとの いたのが、あるとき「佐藤さん」に変わる。何度経験しても心が動く 挑戦していきたいと思います。

自分を育ててくれた地元をなんとか盛り上げていきたい。大学で 信頼関係が、本部で営業推進担当としてはたらく今の自分の 地域コミュニティビジネスについて学ぶ中で、地域の中小企業を根幹になっています。現在、本部の注力事項は、主要顧客で 支援する重要性を感じ、信用組合に就職しました。私が所属 ある医療・福祉業界の発展に向けた取り組みの強化。たとえば、 している組合は、医療・福祉業界のお客さまを多く抱えて、介護現場の人材不足を受けて外国人の雇用支援をしています。 いるのが特徴です。入組してからの約10年間は主に渉外担当 介護技術を学びながら日本語学校に通う生徒と、介護施設の として、病院や介護施設に通い詰めていました。訪問の際には、 橋渡しを、私たち信用組合が主導しているのです。これまで法人の 院長や施設長と法人全体の経営に関するお話をしつつ、一般の経営者や職員さんの声を直接聞いてきたからこそ、業界や 職員さんにも個人ローンや預金のご提案をします。長く通って組織の課題解決が簡単ではないことも痛感しています。これから いると、職員さんの結婚や出産、車や住宅の購入などの機会も 求められるのは、預金・融資・為替といった金融業務のみに 多く、ライフイベントに合わせたご提案をする中で、感謝をいたとらわれない柔軟な発想と、本質的な支援です。お客さまと だけることも増えていきました。最初は「しんくみさん」と呼ばれて深く関わってきた私たちだから、できることがある。そう信じて、



8:15	♦ 出勤	一日のスケジュールを確認
8:30	打ち合わせ	部内のスケジュール確認、業務進捗状況の打ち合わせ
9:00	● 事務作業・会議	資料作成などの事務作業や各種会議への出席
11:30	● 昼休み	上席、同僚とランチミーティング
13:30	打ち合わせ	営業店の業務状況を電話でヒアリング
16:00	◆ 業務進捗確認	部内の業務進捗状況を確認し上席に報告
17:05	◆ 退勤	必要に応じて1時間程度の残業をすることも

プライベートの 過ごし方

趣味はゴルフ。毎週末、 自宅近くの練習場へ。 普段はデスクワークが 多いため、運動を習慣 づけています。





この街が、もっと好きになる。



斎藤 正也 (MASAYA SAITO)

涉外担当/2017年入組

生まれ育った街が好きです。信用組合に入ったのは、ずっと さん。開業や創業に関するご相談は少なくありません。そんな 地元に関わり続けたいと思ったから。今日も、見慣れた街並み、ときは、お客さまが必要な融資を受けられるように、事業計画の いつもの景色。資料の作成や会議のとき以外は、だいたい外に 策定からサポートすることもあります。他にも、社長が高齢に 出ています。個人宅や商店、企業を一軒一軒まわるんです。なんなったことから事業譲渡を希望されている新聞屋さんや、企業 でもオンラインで済んでしまう時代ですが、顔を見て話すことを 規模の拡大を受けて分社化を検討している建設会社さんも 何より大切に。訪問すると「まあお茶でも飲んで行きなよ」といらっしゃいました。こうしたM&A案件の際には、企業価値の 世間話がはじまることもあります。互いに近況報告をしたり、算出をお手伝いしています。とまあ、こんな毎日で。いろんな業種の、 話題のニュースの話をしたり、高齢のお客さまにはスマホの いろんな人に会える仕事。「こんな会社があったんだ、こんな想い 使い方をレクチャーしたり。気軽におしゃべりできる関係を築けてを持っている人がいたんだ」と発見の連続です。地元は意外と、 いるからこそ、ある日、「斎藤くん、ちょっと相談があるんだけど」 広くて深い。見慣れた街並み、いつもの景色なんですが、その と話が広がっていく。たとえば、店舗の出店を考えている自動車屋 見え方はどんどん変わっていきます。そのたびに、この街がもっと さんや、新しくエステサロンをはじめたいという、美容室のオーナー好きになるんです。

ある日のスケジュール			
8:15	出勤	店舗の清掃、渉外担当チームで目標の進捗確認	
8:30	涉外活動準備	担当案件の進捗状況や経済状況をチェック	
9:00	涉外活動	お客さまのニーズに合わせた預金・融資のご提案	
12:00	事務作業	午前中の現金集計や午後のスケジュール確認	
12:30	昼休み	食事をしながら同僚と情報交換	
13:30	涉外活動	取引のあるお客さまだけでなく新規訪問も行う	
16:00	· 活動報告·書類作成	チーム内での活動報告や、融資案件の書類作成	
17:15	退勤 (翌日の訪問予定を作成し退勤。同僚と食事へ行くことも	

プライベートの 過ごし方

平日の仕事終わりや休日 には趣味のバスケットボール をしたり、ジムへ行き体を動か しています。





助け合いの輪を広げましょう。



浅松 遥 (HARUKA ASAMATSU)

テラー担当/2020年入組

「だいぶ冷え込んできましたね~」「あ、髪切られたんですか?」 な空気をつくれたらと思っています。あるお客さまが「窓口の子 私は窓口担当として、皆さんが「また相談したい」と思えるよう
そんなに重くなかったんですよ。

窓口にいらしたお客さまにはどんどん話しかけちゃいます。 の対応に元気をもらったから」と言って積立をはじめてくだ 事務的に対応しようと思えばそれで済んでしまうけど、人と話すの

さったときは、本当に嬉しかったですね。それから、最近もう 大好きだから。ATMだけ利用するつもりのお客さまにも、一つ、いいことがありました。コロナ禍でずっと開催できていな 窓口から飛び出して「○○さーん!」ってご挨拶したり(笑)。 かった地域のお祭りに、職員一同で参加できたこと。私も法 でも、そういう無駄話って、全然無駄じゃないですよ。登録がを着て、お神輿を担がせてもらいました。よく窓口に来て 情報だけじゃ分からない、お客さまの人となりや、お困りごともくれる方、お電話でしか話したことがなかった方、たまに 知ることができるから。定期預金やローンといった金融商品を ランチに行くお店の店員さん、いろんな人に会えた。町内 ご提案する際にも、ただのセールスじゃなくて、本当にお客さま 会長さんは「しんくみさん積極的でいいね~!」と褒めて のためになると思うものをお勧めできるんです。信用組合の くれた。ちゃんと街の一員になれた気がして、嬉しかったなぁ。 ミッションは、地域に助け合いの輪を広げていくこと。そのたこれからもずっと、この街で、助け合いの輪を広げていけたら めに、1人でも多くの人にサービスを利用していただきたい。 いいなと思いました。大きなお神輿だって、みんなで担げば

,	ï		
	あ	る日のスケジュール	

17:30 ・ 退勤

8:15	◆ 出勤	制服に着替えて始
8:30	◆ 始業	前日に渉外担当か
9:00	開店	来店されたお客さ
12:30	昼休み	お弁当を持参した
13:30	* 窓口対応	お客さまとのおし、
15:00	● 閉店	現金の締め作業と

台業の準備

が預かってきた現金などの手続き・処理 まの応対。臨機応変に同僚のサポートも こり、行きつけのお店でランチしたり ゃべりにも花が咲きます と残務の片づけ

担当会議で1日の情報を共有。明日の準備をして退勤

プライベートの

過ごし方

ショッピングやドライブ など、外出することが 多いです。旅行も好きで 47都道府県を制覇する ことが目標です。







たくさんの人生のそばで。



平岡 雪絵 (YUKIE HIRAOKA)

融資担当/2004年入組

融資は、人生とともにあるもの。この仕事をしていると、つくづく そんなわけで、今は、はたらきながら子育てに奮闘中。また、組合 そう思います。信用組合では、法人向け融資から個人向けローンの中では部下の育成を任されています。入組して約20年。内勤 まで幅広く取り扱っていますが、ご相談にいらっしゃる方の多く 業務の経験は一通り積ませてもらったので、そのノウハウをあます が人生の節目を迎えられている。独立起業や、事業拡大を見据 ことなく、後輩たちに伝えていくつもりです。我が子の成長も目を える方。結婚や、住宅の購入、お子さんやお孫さんの進学などの 見張る早さですが、若手職員の吸収力もすごい。この子たちも今、 ライフイベントを控えた方。微力ながらも、そんな皆さまの人生 若手時代という、人生の大切な時期を過ごしているんだ。そう に関わらせていただいているというのは、本当にありがたいことと思うと、そこに関わらせてもらっていることが嬉しくなります。とは だと思います。いろいろなお話を伺う中で、自然とお客さまとのいえ私自身も、まだまだ成長途中です。やっぱりこの仕事は、 距離は近くなりますね。すっかり顔なじみの方もたくさん。私は 人生とともにあるもの。人の親になって、人の上司になって。 これまでに育休を2回取得しているのですが、「元気な赤ちゃんを ライフステージが上がった自分だからこそ、さまざまな節目を 産んできてね」と、「平岡さんおかえり、待ってたよ」と、私の迎えているお客さまに提案できることがあると思うんです。 人生の節目では、お客さまのあたたかい言葉が支えになりました。もっと役に立てる、役に立ちたいって思うんです。

める日のスケシュール				
8:30	†	出勤	当日の稟議書作成や実行予定の確認など業務開始の準備	
8:40	+	融資事務	実行稟議の確認。実行手順や債権書類をチェック	
9:00	+	融資実行	稟議書に基づき慎重かつ迅速に融資を実行	
12:30	+	昼休み	午後の業務に備えて交代で休憩	
13:30		融資事務	渉外担当から依頼された稟議書を作成	
15:00	+	閉店	実行後の稟議や債権書類の整理・保管	
17:30	+	退勤	翌営業日の業務内容を確認、事前準備などを終えて退勤	

プライベートの 過ごし方

休日はこどもと一緒に ゲームをしています。 こども相手に本気を 出して、大人気ないと よく言われます。





学ぶほど、楽しくなってく。



武藤 芙柚香(FUYUKA MUTO)

後方事務担当/2021年入組

1日のはじまりは、その日に扱う振込伝票のチェックから。一通り しました。こういう壁にぶつかったとき、私はとにかく勉強します。 いただく。そのためには自身のレベルアップが必要だと痛感さて、次は何の資格を取ろうかな。

確認を終えたら、渉外やテラーから受け取った書類をもとに 高校時代は商業科で簿記を学びながら、簿記部にも所属していた 追加分の伝票を作成。振込や入出金などの為替業務を進めて、ぐらいで、もともと勉強することは好き。明確な目標があると身が いきます。それと、店舗にかかってくる電話はだいたい私が対応 入ると思い、FP(ファイナンシャル・プランナー)の資格に挑戦 しています。預金残高の確認、口座開設や融資のご相談など、しました。今、少しずつその成果が出ています。税金や保険、相続 お問い合わせ内容はさまざま。お客さまの代理人として弁護士やといったお金に関する幅広い知識を学ぶことで、お問い合わせ 金融機関の方からご連絡いただくこともあります。入組したての内容の理解度が深まり、お客さまへのご説明も、各担当者への 頃は、電話が鳴るたびドキッとしていました。専門的な内容に 取り次ぎもスムーズにできるようになってきて。試験にも無事に なると上司への取り次ぎで精一杯。自信なさげで頼りなかったと 合格できたし、最近は電話対応を褒めてもらえるようになりました。 思います。組合全体で質の高いサービスを提供するための学んだことが仕事に活きると、勉強も仕事も楽しくなってきますね。 ファーストコンタクトですから、ただの電話と侮ることはできま 人の役に立てることが増え、任せてもらえることも増えていく。 せん。声色で、トーンで、分かりやすいご説明でお客さまにご安心 学べば学ぶほど、自分の中に貯まっていくものがあるのを感じます。



8:15	+	出勤	当日の振込伝票を一通りチェック
8:30	+	伝票作成	渉外担当やテラー担当からもらった書類をもとに追加で起票
9:00	+	営業開始	テラー担当のサポート業務や電話対応など
12:30	+	昼休み	営業店内の休憩室でお弁当を食べる
13:30		情報登録	顧客情報の登録・変更、振込先の登録
16:00	+	締め作業	今日一日の預金・為替勘定の締め作業
17:15	+	退勤	明日の伝票準備と確認を済ませて退勤

プライベートの 過ごし方

友人と映画を見たり、 買い物に行ったりして リフレッシュ。自宅で ゆっくり過ごして疲れ をとる日もあります。



他にも、こんな人がはたらいています。」



夢にあふれた若者の 起業を支援する人。

人々に愛される食堂の 店舗拡大に向けて サポートをする人。

持ち前の笑顔で、 信用組合の窓口を 憩いの空間に変えてしまう人。

\$50031 E

街の飲食店や商店を誘って、 クーポン付きのガイドブックを つくっちゃった人。 町工場をきりもりする 高齢の社長と一緒に、 後継者さがしに奮闘する人。

商店街の人たちを巻き込んで、 **/** まちおこしのイベントを企画する人。

「あの会社とあの会社、合いそう!」と、 事業者同士の間を取り持ち、次々と ビジネスマッチングを成功させる人。

地域の伝統工芸を後世に 伝えていくために、 業務のかたわら、職人さんに 弟子入りまでした人。 お金を預かる。お金が貯まる。それを必要とする人に貸す。 ごくごくシンプルに言えば、「金融」ってそういう仕組み。

でも、私たち信用組合は、もう一歩踏み込む。 街と、人と、とことん関わっていく。 いちばん相談しやすくて、 街のことをいちばんに考えている、 そんな金融機関でありたいと思っています。

世の中には、いろんな種類の金融機関があるけれど、 その中でも規模が小さく、暮らしに身近な事業を 支援しているのが信用組合なんです。





信用組合とは?



信用組合(略称:しんくみ)は、同じ地域に暮らす人や、同じ業界・職種ではたらく人たちが助け合って生きるための協同組織の金融機関です。組合員が預金をし合い、必要なときには融資を受けることができます。信用組合が目指すのは、組合員の豊かな暮らしを実現すること。組合員の利益を第一に考え、その街に暮らす人々にとって本当に必要なことを実行していく金融機関です。また、金融事業の他に、社会貢献事業にも積極的に取り組んでいます。

基本理念



信用組合の基本理念である「相互扶助」は不変であり、この「相互扶助」は、 社会福祉的な弱者同士の扶助ではなく、自助のために相互に協力し、同時に 自立した者同士が協同することです。

信用組合は $\frac{3}{2}$ つに分類されます



地域信用組合

信用組合の営業エリアにお住まいの 皆さま、エリア内で事業を営む皆さま を組合員とする信用組合です。



業域信用組合

同じ事業を営む皆さまを組合員と する信用組合です。

医療福祉 証券業 出版製本 公衆浴場 青果市場 など - -

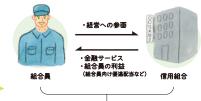
同じ職場にお勤めの皆さまを組合員

とする信用組合です。 Control C

職域信用組合

官公庁(都庁・県庁・市役所・警察・消防) 新聞社 など

信用組合と他の金融機関の違い



「組合員=お客さま」の利益

信用組合は、組合員(お客さま)の利益 を第一に考えた経営を行い、組合員の 皆さまにも経営にご参画いただきます。



「株主」の利益 ≠「お客さま」の利益

株式会社である銀行は利益を上げることが第一の 目的になります。また、所有者である株主の利益を 第一に考える必要があります。

信用組合と他の金融機関の事業態様一覧

	信用組合	信用金庫	銀行
根 拠 法	中小企業等協同組合法(昭和24年) 協同組合による金融事業に関する法律(昭和24年)	信用金庫法(昭和26年)	銀行法(昭和56年)
組 織	協同組織の非営利法人	協同組織の非営利法人	株式会社
営業地区	制限あり(狭域)	制限あり(広域)	制限なし
名耒地区	地域·業域·職域	地域	地域
出資者の名称	組合員	会員	株主
出資者の資格	個人および従業員300人以下または資本金3億円以下の法人	個人および従業員300人以下または資本金9億円以下の法人	制限なし
預金・積金	組合員以外の預金・積金は全体の20%までに制限	制限なし	制限なし
貸 出 先	組合員以外の貸出は全体の20%までに制限	会員以外の貸出は全体の20%までに制限	制限なし



数字で見る信用組合

預金積金残高

23兆7,083億円

貸出金残高

14兆 0,041億円 預貸率

59.06%

※預貸率は、預金に対する 貸出金の割合を示す指標です。



左のグラフを見ていただくとわかるように、預金・貸出金ともに年々増加しています。預貸率とは、預金積金残高に対する貸出金残高の割合のことです。お客さまからお預かりしたお金を地域の発展に役立てる「地域貢献度」を表す代表的な指標とされています。

(2024年3月末)

500万円未満の 貸出先の割合

19

58.3%

信用組合による貸出先の割合を貸出金額別で見ると、500万円 未満の貸出先が約6割となっています。信用組合は、地域経済 を支える小規模事業者の資金ニーズにもきめ細かく対応し、多く のお客さまに貸出を行っていることがわかります。



都道府県別信用組合

• 都道府県名 **信用組合数** 信用組合名

北海道 7 北央・札幌中央・ウリ・ 函館商工・空知商工・十勝・釧路

青森] 青森県

岩手
 土陵・岩手県医師

宮城 3 石巻商工・古川・仙北

● 秋田] 秋田県

山形 4 北郡・山形中央・山形第一・ 山形県医師

● 福島 4 福島県商工・いわき・相双五城・ 会津商工

新潟 8 新潟縣・興栄・はばたき・協栄・巻・新潟大栄・ゆきぐに・糸魚川

● 山梨 2 山梨県民·都留

長野] 長野県

富山 2 富山県医師・富山県

石川 2 金沢中央・石川県医師

福井 2 福泉・福井県医師

東京 19 あすか・全東栄・東浴・文化産業・東京証券・東京厚生・東・江東・ 青和・中ノ郷・共立・七島・大東汽 第一勧業・警視庁職員・東京消防・東京都職員・ハナ・朝日新聞 茨城 1 茨城県

栃木 2 真岡・那須

群馬 4 あかぎ・群馬県・ぐんまみらい・ 群馬県医師

埼玉 3 埼玉県医師・熊谷商工・埼玉

千葉 3 房総・銚子商工・君津

神奈川 6 神奈川県医師・ 神奈川県歯科医師・横浜幸銀・ 横浜華銀・小田原第一・相愛

静岡] 静岡県医師

愛知 8 丸八・愛知商銀・愛知県警察・ 名古屋青果物・愛知県医療・ 愛知県医師・豊橋商工・ 愛知県中央

岐阜 5 岐阜商工・イオ・岐阜県医師・ 飛騨・益田

三重] 三重県職員

滋賀
 盆賀県民・滋賀県

京都 京滋

● 大阪 11 大同・成協・大阪協栄・大阪貯蓄・ のぞみ・中央・大阪府医師・ 大阪府警察・近畿産業・毎日・ミレ

兵庫 6 兵庫県警察・兵庫県医療・ 兵庫県・神戸市職員・淡陽・ 兵庫ひまわり

● 和歌山 1 和歌山県医師

香川] 香川県

高知土佐·宿毛商銀

● 島根] 島根益田

岡山 2 朝銀西・笠岡

広島 6 広島市・広島県・広島商銀・ 呉市職員・両備・備後

• 山〇] 山〇県

■ 福岡 3 福岡県庁・福岡県医師・福岡県

佐賀 3 佐賀県医師・佐賀東・佐賀西

長崎 4 長崎三菱・長崎県医師・ 西海みずき・福江

熊本 2 熊本県医師・熊本県

大分] 大分県

宮崎] 宮崎県南部

● 鹿児島 3 鹿児島興業・鹿児島県医師・奄美



DATA OF SHINKUMI

信用組合数店舗数

組合員数

1,546店舗 390万人

143組合

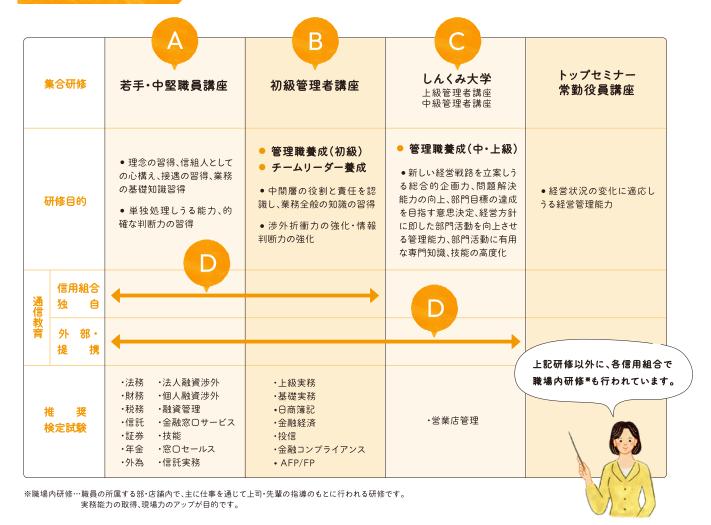
2024年3月末時点

不啰瓜/



信用組合では、若手職員から管理職まで、職位に合わせた体系的な研修制度を設けており、着実なステップアップが可能です。あなたの将来や、地域社会を豊かにしていくための知識やスキルが貯まっていきます。

教育ロードマップ



A

プロ意識を磨き、

若手・中堅職員講座



入組3年目から7年目までの職員が対象。信用組合職員としての役割認識を深めることや、実践的なビジネススキルを強化することなどを目的とした研修です。 大学教授や弁護士を講師として招き、「信用組合のルーツ」「これからのコンプライアンス」「ビジネススキルの習得」などの講義や、グループワークを行います。 B

マネジメントに必要な // マインド・スキルを習得 //

初級管理者講座



職場のリーダー(管理者)となる係長、主任クラスを対象とした研修です。上司・同僚・部下とのコミュニケーションやリーダーシップのあり方といったマインドセットにはじまり、職務遂行能力、組織活動能力、問題解決能力、率先垂範能力、PDCA体制の構築力など、マネジメントの基礎となるスキルの定着を図ります。



信用組合の 経営幹部候補を育成 //

しんくみ大学



しんくみ大学は、組合経営の素養を身に付けるための 講座です。関係官庁、金融機関の経営者、各方面の 有識者から講義を受け、その内容を踏まえて登壇者 や他の受講者と対話を行い、学びを深めています。 これまでの業界や信用組合職員の枠を超えた広い視野 を持つ、次世代の経営者育成を目指しています。 D

通信教育

理 念

財務

税務

預 金

法 務

貸出

職員一人ひとりの成長意欲に応えるために、だれでも利用できる通信教育を整備。信用組合の理念や、金融機関の基本業務から専門・先端業務に至るまで、信用組合職員に必要な知識・スキルを段階的に習得できるようになっています。ぜひ、ご自身の思い描くキャリア実現のためにご活用ください。



信用組合の **社会貢献活動**

私たちの使命は、地域と人の未来を育み、ともに発展していくこと。 日々の金融事業の他、さまざまな社会貢献活動にも取り組んでいます。

ACTIVITY

社会貢献型クレジットカード

『しんくみピーターパンカード』



ト病院こどもチャリティに寄付され、子ども たちの支援に役立てられています。

2024年4月末のカード発行枚数

<mark>37</mark>万 1,246枚 2023年12月までの **寄付金累計額**

<mark>7</mark>億 **7,204**万円

の **5**

グレート・オーモンド・ ストリート病院こども チャリティおよび全国 の社会福祉関連諸団 体等、のべ124団体(※)

寄付贈呈先

※2022年7月~2023年6月の合計

O2

返還不要の給付型奨学金制度 『しんくみはばたき奨学金』



地域住民の教育・子育でを支援するとともに、意欲のある 高校生等の進学を応援するため、修学上必要な学資金等 の一部を給付する返済不要の給付型奨学金制度「しんくみ はばたき奨学金」を設けています。

03

信用組合が取り組む業界統一イベント

『しんくみの日週間』

信用組合業界では、毎年

9月3日を「しんくみの日」、



9月1 「しん いま^っ ブラ: (フレ

9月1日~7日の1週間を「しんくみの日週間」と定めています。コミュニケーションマークのブランドカラーを連想させる花の種(フレンチマリーゴールド)や、障がい者アーティストが描いたイラストを用いたクリアファイルの配布、その他にも各信用組合でさまざまな奉仕活動やイベントを実施しています。

活動の例

- 花の種の配布
- 「しつフィ王のフロじ」
- のぼり旗の掲出
- のはり旗の掲出切手等収集寄付
 - ')
- クリアファイルの配布しA
- 感謝デー

献血活動

- 清掃活動店内ギャラリー
- コミュニケーションマークステッカーの貼付
- しんくみピーターバンカード寄付金の贈呈



0 0 0



しんくみバンク公式 YouTube チャンネル

しんくみバンク公式 YouTube https://www.youtube.com/channel, UCIZkVZpwkcN6tipiHsOmDCg



► ► 1 **1** 19:49:00

信用組合・役職員の活動や、私たちが大切にしている想い、お客さまとのつながりを、公式YouTubeチャンネルで発信しています。全国で行われている地域支援・街づくりの紹介動画、著名人のインタビューや、「助け合い」をテーマにしたオリジナルムービーなど、コンテンツはさまざま。動画を観にきていただいた皆さまの中に、あたたかい気持ちが貯まっていくチャンネルに育てていけたらと思います。

ブランデッドムービー



信用組合のブランドスローガン"ちかく にいるから、チカラになれる。"に込め られた想いをストーリー化したブラン デッドムービーです。

しんくみとともに



全国の信用組合のお客さまの事業を 紹介しながら、信用組合とのつながり を描く動画です。

しんくみドキュメンタリー



地域貢献や事業者の発展のために 取り組む役職員の姿など、信用組合 としてのあり方を描くドキュメン タリー動画です。

就活応援!信用組合で働く



信用組合の取組みや職員インタビューなど、『しんくみで働く姿』をイメージできる、就活者向け動画です。

小さな助け合いの物語



身近な助け合いをテーマとした作文を 募集する「小さな助け合いの物語賞」 の受賞作品を原作とした、心温まる パラパラ漫画を公開しています。

しんくみご当地紹介





「食」、「観光」、「郷土」紹介など、地域に根差した信用組合だからこそ知る営業地域の情報を伝えるショート動画です。

はたらけば、はたらくほど、 街には、愛が貯まっていく。 人の熱や、志が貯まっていく。 挑戦を恐れないポジティブな気分も、 街の可能性を広げる、夢や希望も貯まっていく。 人と人の間には、つよい信頼が貯まっていく。

そして、そんな仕事を通して、あなたの中にも貯まっていくものがあります。

金融の専門家としてのノウハウ、キャリア。 地域や業界の発展を支える経験。 街との絆、人との絆…。

きっとあなたの財産になるものです。

思い浮かべてみてください。

あなたが生まれ育った街や、 あなたの好きな街が、もっと元気になる未来。 そうして街と一緒に、あなたの人生も、 わくわく、豊かになっていく未来を。

私たちと一緒に、 その想像を叶えていきませんか?







