

# 信用金庫の役割を信じ、 地域経済に欠かせない サポーターとして行動する

石上さんは、地域経済を支えている信用金庫の職員の一人として働くことに誇りを持ち、お客様と向き合ってきました。現在は新店舗の支店長として大きな責任を担いつつ、お客さまの喜ぶ姿を見るために行動しています。

## 信用金庫支店長 石上 宙さん



いしがみ・ひろし ● 1977年神奈川県生まれ。大学卒業後、西京信用金庫に入庫。支店での預金業務を皮切りに、個人営業・法人営業などを経験し、本部勤務を経て同金庫雑司が谷支店で支店長に就任。法人営業を中心とする原宿支店の開店準備に携わり、現在同店支店長。

「間違いは許されない」と心に刻み、  
お客様と向き合う

——信用金庫に就職されたのは、どのような思いがあったからでしょうか。

石上 私は大学のゼミで、戦後日本経済を専攻しました。そこで高度成長期から現在に至るまで日本経済を下支えしてきたのは中小零細企業であることを学びました。またそうした中小零細企業が集まって地域経済を形づくり、人々の生活を支えてきたことを知ったのです。地域経済の核である中小零細企業をサポートしてきたのが地域の金融機関であり、自分が働きたいと思う職業として考えるようになりました。

なかでも信用金庫の理念を表す「フェイス・トゥ・フェイス」や「相互扶助」「地域密着」などのキーワードが自

分が思い描く仕事や働き方に適っているのではと思うようになったのです。

——最初に配属されたのは東中野支店でしたね。

石上 ええ。そのころ当金庫では、新人はまず、半年余り預金業務に携わることになっていました。私は預金窓口の後方支援に従事しながら、窓口業務も学びました。やがて営業職として上司に付いて、お客様の元へうかがうようになり、お客様への向き合い方を学んだのです。

そうした中で心に刻んだことは、私たちの仕事はお金を扱うだけに間違いは許されない、ということ。金融業界には「現金その場限り」ということばがあります。現金の受け渡しをする場合、後から「金額が多い」「金額が少ない」という問題が起きないように、その場でしっかり確認しなければならぬという意味です。当時、このことばを胸に、お金を扱うことの責任の重さを感じる日々を送っていました。またその日にやらなければならぬ仕事は、必ずやりきること、心がけていました。

——その後、西新宿支店に移られますね。東中野支店とはお客様の層が違い、お仕事の内容も変わったのでは。

石上 東中野支店では個人と法人のお客様の割合はおおよそ半々でした。西新宿支店では8割が法人のお客様で、私の仕事も法人営業が中心となりました。

個人のお客様の場合、住宅ローンや教育ローンなどの融資商品も用意されていますが、基本はお金をお預かりし運用する、つまり資産をお守りすることです。法人のお客様の場合は、融資業務が仕事の中心になります。法人営業を中心とした仕事で、私の意識も大きく変わりましたね。

「お客様の喜ぶ姿が見たい」という思いを胸に

——お仕事のやりがいや喜びを感じるのとはどのようなときですか。

石上 個人のお客様に、初めは「金融機関さん」と呼ばれていたことがありますが、それがやがて「西京さん」となり、お付き合いが深まるにつれ「石上君」と呼んでいただけるようになりました。支店へ電話をいただくときも、私を名指しで呼んでくださる。自分の名前前で呼んでいただけるといえるのは、それだけ信用をいただいているということの証であり、とてもうれしくなりますね。

法人のお客様との仕事では、自分が担当した融資をきっかけに、その法人の業績が大きく上向いたときは本当にうれしいですし、やりがいを感じます。いずれにしても「お客様のお喜びになる姿を見たい」という思いで仕事をしてきました。

——お仕事で厳しさを感じるのとはどのようなときでしょうか。

石上 個人のお客様は、信用していた



「お客様の喜ぶ姿を見たい」という思いを胸に、相談に応じる。



支店長として誰もが敬遠しがちな仕事を率先して担うことを心がけ、支店の業績を示す数字を積み上げる。



年齢や立場が異なる職員の中で一体感を作り上げるために、部下とのコミュニケーションを心がけている。

だけになるようなと本当に深いお付き合いができます。それだけに小さな約束を守ることができなかつたり、時間にルーズだったりすると厳しいお叱りを受けてしまうことにもなります。そんなことがないようにきっちり約束を守り、時間を厳守することが大切です。それが信用をいただくための第一歩であり、王道ではないでしょうか。

法人のお客様との仕事で難しいのは、いかにお客様のニーズを把握し、それに見合った融資ができるかということですね。お客様が望みなのは融資の金額なのか金利なのか、それともスピードなのか。それらはお客様によつて違いますし、状況によつても変わります。そこを取り違えてしまうと、競争が激しいエリアでは他の金融機関に乗り換えられてしまいかねません。

——いくつかの支店勤務を経験された後、本部の営業推進部に配属になりましたね。ここではどんなお仕事をされていますか。

石上 融資残高を増やそうという経営方針の下で、30人あまりで構成される業務特別推進班が作られました。私はその一員として当金庫の中核をなすような店舗に配属されて、法人のお客様の新規開拓に従事しました。そこで同僚と融資残高を競うわけです。

**支店長として「ワンチーム」をつくり、店舗業績の向上を目指す**

——課長として雑司が谷支店に赴任さ

れた後、同店で支店長に就任されています。支店長という立場はそれまでどのようなに違いますか。

石上 一言で申し上げるなら、支店長の責任はとても重いです。といっても支店長一人では仕事はできません。支店長は年齢や経験が違う職員たちをまとめ、一体感を作り、チームとして全員が一つの方向を向いて仕事ができるように努めなければなりません。そのためにはできるだけ部下と密にコミュニケーションをとるように心がけていました。

支店長としてうれしいと思うのは、部下の成長を実感できたときですね。また店舗の全員が同じ方向を向いて緊張感を持って仕事をした結果、業績が上がり、本部から表彰を受けたときもうれしかったですね。

——現在は原宿支店の支店長として活躍です。東京の原宿という場所で、新たな歩みを始められた思いをお聞かせください。

石上 原宿支店がオープンしたのは去年の11月で、法人のお客様を中心に業務を展開しています。私は開店準備の段階からこの支店に携わってきました。これまで主に東京の西部や埼玉県の南部で店舗展開を図ってきた当金庫にとつて原宿支店は、経済環境が変化

する中で、東京の中央部の商業圏でもお客様に必要とされる金融機関として確かなポジションを確立するという任務を担っています。

原宿という場所はほかの金融機関と

の競争も激しく、正直なところ融資の金額や金利ではかなわないこともあります。

しかし、私たちには信用金庫としての理念や方針に基づき、きめ細かにご相談に応じる体制などお客様と親身に向き合う姿勢があります。そうした我々の姿勢に共感してくださり、お取引していただいているお客様も大勢いらっしゃいます。そうしたお客様に出会えたときは、何事にも代えがたい喜びがあります。

——将来、信用金庫で働きたいという若い人へのメッセージをお願いします。

石上 信用金庫に限らず金融機関が置かれた環境は厳しくなっています。そうした中でも、私は信用金庫は地域にとつてなくてはならない金融機関であると確信しています。私自身、地域の中でお役に立てる仕事をして自分を成長させてくれる仕事場であると実感しています。信用金庫には、営業職のほかにも様々な仕事があります。信用金庫で地域のお役に立ちたいと思う方は、ぜひ自分の思いを実現していただきたいですね。

またどんな職業でも、自分で「考えること」、「学ぶこと」、「行動すること」はとても大切ではないでしょうか。日々のニュースでも、トピックだけ読んで知ったつもりになるのではなく、様々な情報を自ら収集し、深く考えて意味ある行動をするようになれば、きっと素晴らしい仕事ができると思います。