

株式会社 東邦銀行

普通銀行業務及び付随業務



採用情報・
各種申し込み・
問い合わせは
こちらから



私たちが変える、ふくしまの未来。

「すべてを地域のために」
ふくしまの未来に貢献するリーディングバンク



多様なニーズに応え
地域に新しい価値を創る

東邦銀行は、「すべてを地域のために」をパーパスとする福島県のリーディングバンク。2024年4月より長期経営計画「TX PLAN 2030」をスタートさせ、同時に東日本大震災からの復興への決意として制定したコーポレートメッセージ「すべてを地域のために」を「パーパス」として明確化。震災後に入行した行員には、入行したきっかけについて「福島のために働きたい」「復興の支えになりたい」と話す人も多い。急速且つ大きく変化する環境の中で、お客さまの課題解決のため金融サービスのみならずコンサルティング業務など新事業の拡充にも取り組んでいる。そのため「人財」を最も重要な経営資源の一つと考え、自律的にキャリアデザインができる人事制度や、福島未来を担う人材の育成のため充実した研修体系も整備している。

人を大事にする行風に 魅力を感じ入行を決意

私が東邦銀行に入行を決めたのは、就職活動で「人を大切に」「行風が伝わってきたからです。」「働く人を大切にできる企業こそがお客様を大切にできる企業だ」と考えていたので、当行の人事担当者から「影山さんの人生だから、自分が入社して幸せになれると思う会社をじっくり選んでほしい」と言われて心を動かされました。

2018年に入行後1年半出納元締と窓口業務を経験し、現在は東福島支店で渉外係を担当しています。渉外係は、お客さまのところを訪問し、融資や人材採用、リースなどさまざまな課題解決に向けた幅広い提案やサポートをする仕事です。他にも、後継者不在が理由で黒字経営でも廃業を考えている会社が県内にもたくさんあります。貴重な雇用や技術が失われる前に、事業を別の後継者へと引き継ぐ「事業承継」の相談を受けることもあります。

渉外係は、まずは自分を信頼

してもらったことから始まります。常に心がけているのは、お客さまのことを考えていることが伝わるように、小さな変化を見逃さずに会話につなげることです。内容に応じて本部や関連会社、専門家・提携企業と共同して訪問しますが、数多くある金融機関から「東邦銀行に相談したい」と思っていたのが第一歩だと思っています。

経営者・事業主である前に一個人であるお客さまの人生に寄り添い、応援できる仕事に誇りとやりがいを感じます。

自分のための学びが 地域のためにもなる

自分の成長が、お客さま、さらには地域の成長にもつながっていくと確信しているので、普段からの勉強は欠かせません。当行には独自の研修体系「とうほうユニバーシティ」が整備されており、職務別研修、階層別研修で基礎から専門分野まで幅広く知識を習得することができます。

また、スマートフォンやパソ

コンで自己啓発に取り組むことができるツール」とうほうホームラーニング」が準備されていて隙間時間を有効活用してスキルアップができます。最近私は経営者の方にSDGsの取り組みについてアドバイスができる「SDGsビジネスエデュケーター」の資格を取得しました。

新しい価値を生み出せる 銀行員を目指して

仕事をするなら、たくさんの人の役に立ちたいと思っていた私にとって、銀行員はまさにその夢をかなえてくれる仕事だと感じています。さまざまな方のお話を伺うことで見識や価値観を広げられるのも魅力です。

新事業創出、DX、金利上昇、地銀再編など、金融機関を取り巻く環境は変化を続けています。その中で私が目指しているのは「お客さまと新しい価値を生み出せる銀行員」です。そのため将来のキャリアビジョンを明確にし、目標に向かって日々努力をしています。

また、当行はワーク・ライフ・

バランスを重視しており、従業員が働きやすい環境の整備に力を入れています。毎週水曜日は早帰りを徹底しており、水曜日以外の日でもフレックスタイム制を活用し、柔軟な働き方をしています。休暇は職場の人と交代で取得するので、「次は自分が休むからゆっくり休んでおいで」という雰囲気があります。

こういった制度や行風について理解していただくためにも、ぜひ仕事体験や説明会で東邦銀行のことを知ってもらいたいと思います。



1941年(昭和16年11月4日)に誕生した「東邦銀行」。命名には「東から光を背負って進む、発展する銀行」という願いが込められている



「多くの人の役に立ちたい」と思い、 銀行員になることを決意



影山雄大さんの1日

渉外係のお仕事を紹介

座右の銘は「人生は必然である」。すべての出来事に意味があるとならえて準備を怠らず出会いを大切にしています。休みの日は野球観戦(巨人軍ファン)を楽しんだり、同期とゴルフに出かけたりもしています。

- 8:30 始業、訪問準備
- 8:45 ミーティング、案件相談、情報共有など
- 9:30 担当先訪問(2~3件)
- 12:00 昼食
- 13:00 担当先訪問(2~4件)
- 16:00 帰店、日報、稟議作成、翌日の訪問準備
- 17:30 終業



影山雄大さん

Profile

入行/2018年
所属/東福島支店

高橋このみさんの1日

資産運用のお仕事を紹介

お客さまのニーズを正確に聴き取り、お客さまにあった商品をご提案しています。支店内での情報共有とスケジュール管理、そして自分自身の体調管理にも気を配っています。笑顔で仕事をするための秘訣は「よく食べよく眠ること」です。

- 8:15 出勤
- 8:30 始業
- 8:45 朝礼
- 9:00 マーケット情報確認
- 9:30 アポイント先と面談
- 11:30 昼食
- 12:30 アポイント先と面談
- 15:00 面談記録入力、事務整備、勉強会配信参加
- 17:30 終業



高橋このみさん

Profile

入行/2018年
所属/白河支店

これまでの勤務経験から、当行が「働きやすい職場」だということ胸を張って言えます。新入行員を気にかけてくれる先輩や上司が多く、自分だけで仕事を進めることが難しい時には、適切なアドバイスがもらえたり助けてもらえたりすることが幾度となくありました。若手の意見も尊重してもらえます。

今後は私が中堅行員として、しっかり後輩の指導にあたり、大切に育てていきたいと思っています。

仕事と家庭の両立を目指してこれからも

また、男女に関わらず働きやすい多様な制度が整っているのも当行の大きな特長です。最近結婚したことを機に転勤の範囲に制限のない「エリアフリーコース」から、転勤の範囲が限定的な「ホームコース」に転換しました。

育休取得後に復帰し活躍している先輩方のように仕事と家庭のバランスをとりながら、これからも地域のお客さまを近くで支えていきたいと思っています。

お話を進めるうちに資産運用の必要性をご理解いただけ「あなたの説明が分かりやすかった、ありがとう」というような言葉をかけてもらえると、

私は新潟県の大学に進学しました。当初から必ずしも福島県に戻らうと思っていなかったわけではありませんが、一度故郷を離れたことで、あたたかい人柄の方が多い過ごしやすい地域だと再認識することができました。福島に就職することを決めて県内企業の合同企業説明会に参加し、当行の福利厚生や研修制度に魅力を感じたのがきっかけです。

結婚や出産、退職、相続といった大きなライフイベントについて相談をしてくださることもあり、責任の大きさと同時にやりがいも感じています。

就活時に魅力を感じた福利厚生と研修制度

現在、白河支店で資産運用を担当しています。具体的には投資信託、NISA（少額投資非課税制度）、iDeCo（個人型確定拠出年金）といった金融商品や、それに伴う制度などをご紹介し、お客さまがより豊かな生活を送るためのアドバイスをする仕事です。

2024年7月には野村證券との業務提携が決定し、これを機にさらに多くの商品をお客さまへ提供することが可能となります。多くの商品を扱うため自己啓発は欠かせません。新聞や経済紙からの情報だけでなく、運用会社が配信している勉強会を活用して、支店の行員同士で日々レベルアップを図っています。これからもさまざまな学びのチャンスを見逃さず自分の成長につなげ、お客さまにより良い提案をしていきたいと思っています。

学びのチャンス銀行が設けてくれる

とてもうれしくなります。



2024年12月9日より白河支店は新店舗にて営業開始。ZEB仕様店舗としてカーボンニュートラル社会の実現および地域社会への貢献を目指している



お客さまの気持ちを尊重した提案を意識「ありがとう」の言葉が励みに



会社情報

- 設立 1941年11月4日
- 取締役頭取 佐藤 稔
- 資本金 235億1,900万円 (2024年3月末)
- 従業員数 1,881人 (2024年3月末)
- 店舗数 本支店123カ店(福島県内支店105、県外支店12、インターネット支店1、出張所5) 千960-8633
- 本社 福島県福島市大町3-25 TEL/024-523-3131

- 求人対象 高卒 専門卒 短大卒 大卒 (大学院卒) 中途
- 仕事体験 可能 (体験会場) 福島会場、東京会場、オンライン [体験期間] 1日、2日 [申込方法] 東邦銀行 採用ホームページより「マイページ」に登録後、エントリーシートを提出
- 採用担当者連絡先 TEL/0120-22-5373

業務内容

- 本部 銀行全体の経営戦略を企画するとともに、専門知識を活かして営業店をサポート。
- 営業店 チームワークで地域社会の発展を支えます。
 - ・ 営業窓口 預金の入出金や振込、各種変更手続きなどを受け付けるハイカウンター業務。
 - ・ 資産運用窓口 資産運用や相続対策についてのご相談・ご提案などお客さまと対話をするローカウンター業務。
 - ・ 融資窓口 個人向け融資や事業者向け融資など融資に関する相談や受付を行うローカウンター業務。
 - ・ 外国為替窓口 外貨の両替や外国送金業務、外貨預金口座に関する手続きなどを扱う。
 - ・ 後方事務 営業窓口で受け付けた取引の月末オペレーション、電話応対、庶務業務など事務全般を行う。
 - ・ 出納元締 営業店で1日に取り扱った現金の入出金、現金の動きをまとめて管理する部門。
 - ・ 渉外業務 個人や企業のお客さまを訪問し、融資商品や金融商品など銀行で取り扱う多くの商品を総合的に提案。また、お客さまがまだ気付いていない課題やニーズを発見し、その解決策を提案する「経営課題提案型営業」も行う。