

# 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



# 地域の未来 をつくる！

「すべてを地域のために」

地域とともに歩みつづける

## 地域に貢献する会社へ

東邦銀行は福島県内を中心に123店舗を展開し、地域経済の発展に貢献している。

1941年の創立以来、長い歴史の中で蓄積してきた地域の情報や信頼関係こそ強みであり、人財育成と、人を大事にする経営を基本に、地域経済にとって不可欠な存在であり続けてきたリーディングカンパニーだ。

福島県のさらなる持続可能な成長のため、コンサルティング業務を中心に金融サービスの枠を超えた支援に取り組んでいる。「お客さま1社1社の事業価値向上」と「お客さま一人ひとりのゆたかな暮らしづくり」を目指すべきゴールとして掲げ、多様な事業領域に力を入れてきた。さらに新事業の拡充や業務提携により東邦銀行グループにおけるワンストップでのコンサルティング力を強化している。

東邦銀行が目指すのは「地域創生コンサル会社」。お客さまのニーズに応えるため、これからも地域のために挑戦し続ける。



## 宇佐見さんの1日

渉外係のある日のお仕事を紹介

相馬市で単身赴任中。平日は仕事や資格取得に向けて全力投球。週末は自宅で家族と過ごしています。2人目の子どもが生まれたばかりなので、育児休暇を取得予定です。家族の時間を大事にしています。

- 8:30 始業
- 8:45 朝礼、ミーティング、訪問準備
- 9:30 担当先訪問(2~3件)
- 12:00 昼食
- 13:00 担当先訪問(2~3件)
- 15:30 帰店、日報記入、稟議書作成、翌日の訪問準備
- 17:30 終業



宇佐見 仁彬さん

Profile

入行/2018年  
所属/相馬支店



お客さまの考えを深く理解した上で  
よりよい将来に向けた提案をしたい



### 地域のお客さまが抱える 経営課題解決のために

入行8年目の現在、2つの支店勤務を経て相馬支店で渉外係をしています。初めて配属された支店では預金事務を担当し、窓口係を経て2年目から渉外係になりました。今は、渉外係として主に法人や個人事業主のお客さまを訪問し、設備資金や運転資金の融資をはじめ、さらに様々な経営課題の解決に向けた提案をしています。

私が心がけているのは、お客さまの信頼を得るために何度も足を運ぶことです。お客さまの考えを聴き深く理解した上で、粘り強く、より良い将来に向けたご提案をしたいと思っています。前勤務地では障がい者施設の新規開設に向けて事業計画書をもとに収支シミュレーションを作り、融資を実行しました。また、当行のネットワークを活かした人材紹介でよくこんでいただいたこともあります。

渉外はいわゆる外回りですが一人で業務をするわけではありません。他の係を担当する同僚

の基礎を学びます。入行後すぐに業務に携われるように庭坂キャンパス内には模擬店舗があり、ロールプレイングで実践的なスキルを身につけました。

当行独自の人材育成体系「とうほうユニバーシティ」では、各講座の受講を通じて、職務別研修、階層別研修を行い、基礎から専門分野まで幅広く知識を身に着けることができます。充実した人材育成制度によって地域やお客さまに貢献する銀行員に少しずつ近づいていると実感しています。

とも密に連携し、協力する体制があります。また、こまめに上司に報告することで自分では気づくことができなかった視点や考え方を示してもらえたため、いい情報も、そうでないことも逐一報告しています。どんなことでも相談しやすい環境があるので、業務だけでなくプライベートなことでも相談できます。単身赴任になった今は難しいですが、以前は子どもを保育園に迎えに行くこともあったので、職場の理解には助けられました。

### 充実した人材育成制度が 入行後の成長の支えに

私は学生時代を関東圏で過ごし、首都圏でも就活をしていました。迷いはありましたが「ふるさとに貢献したい」という気持ちが強くなり、東邦銀行に就職することを決断しました。体育教師を目指していたこともあって、銀行業務は知らないことばかりで多くの金融知識を身につけたのは入行後です。全ての新入行員は研修センター「庭坂キャンパス」で銀行員として

また、いつでも自分の好きな時間に自己啓発に取り組むことができる「とうほうホームラーニング」というツールがあり、これを活用してFP(ファイナンシャルプランナー)2級を取得しました。現在は、事業性融資の業務に役立つ中小企業診断士の資格取得に向けた勉強をしています。

### 経験や知識を後輩に伝え 育てる存在になりたい

当行にはボトムアップ型の組織風土があります。特に経営戦略や重点施策について若手行員が議論した内容を直接経営陣に提言できる「経営戦略タスクフォース」という会議体は当行ならではの取り組みで、今年4期のメンバーに選出されました。経営陣の考えを直接伺い、これからの銀行経営に関し、率直な意見を提言する場があることは大きな励みです。「当行が進化していくためにはどうすればいいのか」という視点を持ち、自分の経験や知識を後輩に伝え育てていける存在になりたいです。





相手を思いやり、話しやすい  
雰囲気づくりに努めています

就職の決め手になった  
最終面接での一言

初めて金融に関心を持ったのは中学生の時です。修学旅行で東京証券取引所を訪れ、エネルギーギンシユな空気に圧倒されました。改めて金融のことを調べると、どんな人の人生にも関わる大切な仕事だと分かりました。英語も好きなので、大学は国際経済学部に進学。就活では県外も含めて複数の金融機関を受けました。当行に入行した決め手は、最終面接の際に人事担当の方にかけられた一言です。「あなた自身の将来が幸せで豊かになることを最優先に考えて選んでください」と優しく声をかけてもらったのが印象的で、企業風土が感じられました。

最初に配属となった支店では窓口のサポートをする後方事務（預金・為替）を1年半経験。2年目からは国債・投資信託・保険などを扱う資産運用窓口担当になりました。別の支店へ異動後も引き続き金融商品を通じてお客さまについての悩みを解決し、お客さまの生活を豊かにするお

手伝いをしていました。お金に関する漠然とした不安をお持ちの方に資産運用の必要性についてお話しする機会もあります。初めて資産運用をご検討されるお客さまや新しい商品をご検討いただいている方に「資産運用は必要だ」と納得していただけた時に特にやりがいを感じます。なるべく分かりやすくお伝えできるように、毎日の勉強と事前の準備は欠かせません。

役に立てたという実感が  
達成感につながる

もともと私は「お金」の動きに興味があったので、仕事を通じて知識を増やすことに楽しさを感じます。毎朝日経新聞に目を通し、夕方はマーケット配信を確認。多角的に勉強を続けることで税金や年金の仕組みにも詳しくなりました。お客さまに、私が知っていることを分かりやすく伝えられると「役に立てた」という達成感があります。お客さまの話を引き出すために、相手を思いやり、話しやすい雰囲気づくりに努めています。

野村證券との提携で  
お客さまに多くの選択肢を

昨年、当行は野村證券との金融商品仲介業務における包括的業務提携に基づいた営業を始めました。元々銀行で取り扱っていた国債や投資信託、保険商品に加えて株式や社債など提案の幅が広くなり、当行の体制が大きく変わる転換期でもあります。業務提携により、地域に根ざし多くのお客さまと築いてきた当行の信頼関係と野村證券が持つノウハウの相乗効果で、一層

効果的な情報提供ができるようになりました。私は2025年10月に郡山コンサルティングプラザに配属となりました。今はお客さまにより多くの情報を提供するため、研修やOJTを通じてマーケットの知識や事務手続きを習得している最中です。今まで以上に刺激を受けており、「お客さまのお役に立ちたい」という気持ちをモチベーションに、日々努力しています。東邦銀行を信頼してくださるお客さまに、より良いご提案ができる人財になることが今の目標です。

池田さんの1日

コンサルティングプラザのある日のお仕事を紹介

今年結婚したばかり。ほぼ定時で退行できるので、ワークライフバランスを保ちながら、資格取得やTOEICの勉強を続けています。働きやすい多様な制度が揃っているので、今後も無理なく続けていけそうです。

- 8:30 朝礼
- 9:00 予定確認、外訪準備
- 10:00 電話対応・外訪(予約の方との面談)or来客対応
- 12:30 お昼休憩
- 13:30 電話対応・外訪(予約の方との面談)or来客対応
- 15:00 事務整理、翌日以降の面談準備
- 16:00 マーケット配信視聴、店内勉強会
- 17:30 終業



池田 理恵子さん  
Profile  
入行/2018年  
所属/アセットコンサルティング部  
郡山コンサルティングプラザ

【 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
- 従業員数 2,074人  
(2025年9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)
- 本社 〒960-8633  
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HP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る。
  - ・ 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。
  - ・ 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端末オペレーション、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。

