



東北銀行

TOHOKU BANK

RECRUITING GUIDEBOOK



「地域のために働きたい」 そんなあなたにぴったりの銀行です。

1950年、戦後全国初の普通銀行として
生まれてから70年以上。

当時から変わらない「地域貢献」への
想いのバトンをつなぎ、日々中小企業と
地域発展のために努力を続けてきました。

地域を愛する「とうぎん」と、
あなたの想いを一つに。



経営理念 CORE VALUE

地域金融機関として
地域社会の発展に尽くし共に栄える

目次 CONTENTS

- 03 当行基本データ・行員を知る
- 04-05 地域とともに歩む とうぎんの想い
- 06-09 頭取メッセージ・わたしのキャリア
- 10-13 先輩行員インタビュー・スペシャル座談会
- 14-15 さあ、東北銀行でともに働こう。

TOGIN DATA

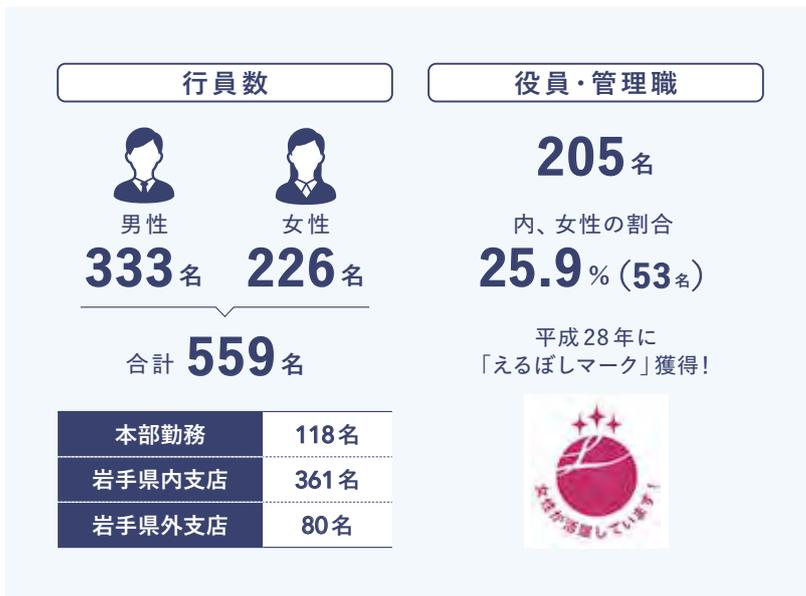
当行基本データ

※1 2023年3月31日現在の情報です。

※2 2024年4月1日をもって、㈱東北銀行へ吸収合併となり、解散いたします。

■ 会社概要 ※1

事業内容	普通銀行業務
設立	1950年10月
資本金	132億3,300万円
預金残高	9,109億円
貸出金残高	6,588億円
本店所在地	岩手県盛岡市内丸3番1号
営業店舗数	57ヵ所 (岩手県48ヵ店、宮城県5ヵ店、 青森県2ヵ店、秋田県1ヵ店、 東京都1ヵ店)
関連会社	㈱東北ジェーシーピーカード 東北保証サービス(株) とうぎん総合リース(株) 東北銀ソフトウェアサービス(株) ※2



TOGIN VOICE

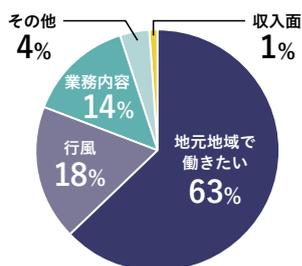
行員を知る(若手行員アンケート)

その他のアンケート
結果はこちらから!



※平成27(2015)年~令和4(2022)年4月に新卒者として入行した計130名対象

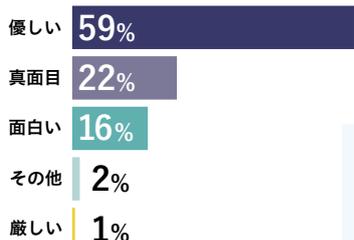
Q1 入行理由は?



その他の回答

土日祝が休みだから、学校の先生に勧められた など

Q2 東北銀行で働く先輩はどんな印象?



その他の回答

メリハリがある、人それぞれ

Q3 東北銀行の強みは?

- お客さんと距離が近い
- 風通しの良い行風
- 信頼されている
- ボトムアップしやすい
- 個性豊かな行員
- 行員の仲が良い
- 少数精鋭でも頑張れる
- 柔軟な対応
- 良い意味で銀行らしくない



地域とともに歩む とうぎんの想い

いわての「みらい」に向かって。

東北銀行は、多くの苦難を乗り越えながら進化し続けてきました。

これまでを知ること、そしてこれからを考えることは、地域のために重要なものです。

私たちと一緒に、より良い未来を創りませんか。

経営理念

地域金融機関として 地域社会の発展に尽くし共に栄える

とうぎん Vision

当行では、これからの地域社会の発展に尽くしていくことを目的として、「コアバリュー」「パーパス」「長期経営計画」の3要素から構成される「とうぎん Vision」を制定しています。

コアバリュー（経営理念）

地域金融機関として
地域社会の発展に尽くし共に栄える

1950年（昭和25年11月1日）、東北銀行は、県民の要望に応える形で岩手県商工会議所連合会が中心となり、地元企業のための銀行として設立された戦後第一号の地方銀行です。

「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」という経営理念は普遍であり、私たちはこれからの未来も地域社会と共に在ります。

パーパス（存在意義）

地域力の向上

私たちは、地域金融機関として、地域のお客様と共に、この地でより良い未来を創っていきたくと考えています。

ここに住む一人一人が、ずっと住み続けたいと思える魅力ある地域にするためには、経済の活力が必要です。より良い地域を創っていけるよう、私たちは最大限の力を発揮して参ります。

長期経営計画

2037年3月末までに公的資金返済、
返済後の単体自己資本比率8.5%以上

「コアバリュー」と「パーパス」を追求し、地域社会に貢献し続けるためには、自らも安定した経営基盤が必要となります。今後も地域と共栄していくために、私たち自身が健全性を維持し、地域の一員として成長して参ります。

地域とともに進化し続けてきた とうぎん略年表

【昭和】

1950年

11月 戦後第一号の普通銀行として営業開始。

—岩手の経済のために、動き出す

1950（昭和25）年、戦後復興期のなか岩手県商工会議所連合会が中心となり、中小企業のために立ち上げた「戦後第一号の普通銀行」として産声を上げました。その背景には、戦時中の制度やGHQの政策により中小企業の資金難が深刻だったことから、新銀行の開設を求める多くの岩手県民の声を集め、その要望に応える形で設立された経緯があります。設立までに世間では「岩手県は経済力が乏しい」というイメージがある中、岩手県が秘める経済発展の可能性を訴え続けました。

そして、1950年11月1日に盛岡市内丸と青森県八戸市で営業を開始。以降70年以上におよんで、地域密着型の銀行として、創業精神を忘れず働く人々と経済を支えています。



法人への
取り組み



とうぎん
情熱アシスト

1963年

1月 本店を現在地へ新築移転。

1972年

11月 本店増改築工事が竣工。

【平成】

1997年

3月 東京証券取引所市場第二部へ上場。

2005年

3月 東京証券取引所市場第一部に指定。

【令和】

2020年

6月 監査等委員会設置会社へ移行。

11月 創業70周年記念番組を制作。

2022年

「とうぎんVision」を制定。

「第1次中期経営計画」がスタート。

4月 東京証券取引所スタンダード市場へ移行。

第1次
中期経営計画



2023年

3月 「サステナビリティ方針」を策定。

サステナビリティ
方針



行章のデザイン素案



昭和～平成にかけての業務の様子

とうぎんで自己実現を

東北銀行は、1950年（昭和25年）11月1日、戦後復興期に県民の要望に応える形で岩手県商工会議所連合会が中心となり、地元企業のための銀行として設立された戦後第一号の普通銀行です。「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」という経営理念は、戦後の復興資金の安定供給を使命として設立された創業精神から生まれたものであり、そのDNAは現在においても脈々と受け継がれています。

お客様の声をよく聞き、寄り添い、中小企業の成長を後押しし、当行も一緒に成長していく、それが当行の設立以来の精神であり、強みです。当行の役職員は、地域の中小零細企業を支えているという誇りをもって仕事をしています。バブル崩壊時やリーマンショックの時、最近では東日本大震災の時やコロナ禍などの国難の中でも、私達の行動の原点には、この創業の精神があります。

現在、当行は2022年4月に策定した「とうぎんVision」に従い、地域のお客様への金融支援や本業支援に邁進しております。このビジョンは、役職員全員が同じ方向に進むための「道しるべ」として、進むべき方向を明文化したものであり、地域の皆様に対する宣誓書でもあります。

また変化の多い時代の中で銀行業務も多種多様化しており、これからの若い皆さんの前例や習慣にとらわれない新しい発想が必要です。当行は若い人の意見を取り入れる風土があります。目標に向かって努力し、お客様から感謝され、やりがいを感じられるという「自己実現」に向け、我々は様々な形で支援をしていきます。このような環境の中で皆さんの「地域のために」という想いを東北銀行で叶えていきましょう。

一緒にとうぎんVisionを推し進め、地域力の向上のために力を発揮してくれる多くの方をお待ちしております。

取締役頭取

佐藤 健志 Takeshi Sato



東北銀行



とうぎんで叶える **わたしのキャリア**

自らの業務を遂行しながら、組織の統括や部下の育成なども行う「管理職（課長・支店長・部長など）」。

行員3名に現在までの歩みとこれからの歩みを聞きました。 ※所属・役職・業務内容などのプロフィールは取材時点のものとなります。

Case

01

部長

高橋 成之 Nariyuki Takahashi / 1997年入行



My Career Path — 遍歴 —

1997年3月 山梨県の大学・国文学科を卒業
 1997年4月 入行 水沢支店
 2003年4月 異動 遠野支店
 2004年4月 出向 中小企業大学校へ研修出向
 2005年4月 異動 花巻支店課長代理
 2005年10月 異動 融資一部副調査役
 2012年4月 異動 戦略統括部調査役
 2016年4月 異動 都南支店支店長
 2018年4月 異動 一関支店支店長
 2020年4月 異動 大船渡支店支店長
 2022年4月 異動 みらい創生部部長
 とうぎんVision「地域活性化型ビジネスモデルの確立」の立案・実行、手法の開発や各支店に同伴し営業活動を行う。

失敗しても妥協しない努力

大学のはじめの頃は、社会情勢を理由に大学院進学や教員の道を考えていました。しかし、民間企業で勤務経験のあるゼミの教授の話を知っているうちに就職への興味がわき、進路変更。業界研究を行うなかで自分のやりたい事が明確になりました。「せっかく就職するなら地元で役に立ちたい」と思っていた時に、当行の求人票を発見。自分が利用していたことも後押しとなり、入行しました。若手時代は失敗の連続でしたが、「勉強を欠かさず、役に立てる場面を増やす」「すぐに相談」を率先して実行しましたね。キャリアターゲット（手本）となる優秀な先輩方に恵まれたことも、失敗を乗り越えられた理由だと思います。また、7年目の時に中小企業診断士育成への応募・研修で自信が付き、その後の本部勤務で長期間のプロジェクトをやり遂げた時は、達成感がありました。

銀行も自分自身も進化を止めない

当行の特長は前例の無い取り組みへの積極的な挑戦を認める・応援する文化。実際に地域脱炭素化支援のため、再生可能エネルギー事業を行う子会社の設立を予定しています。地域金融業界は大きな転換期にあり、過去の知識の蓄積・これまで通りのやり方や価値観では通用しません。そのため、新たな価値を創造する力が求められると思います。現在のみらい創生部での業務はマニュアルがなく、白いキャンパスに地図を描いているようでとても面白いですね。苦勞も多いですが、常に自分自身をアップデートできることはやりがいの一つになっています。

先輩への感謝を後輩の育成にかえて

一般行員と管理職の大きな違いは「教えてもらう立場」と「教える立場」ですね。

今まで先輩方にフォローしてもらったように、同じく後輩たちの力になりたいです。営業目標もありますが、達成にはまずお客様に理解していただくことが大切。私も若手時代から「お客様に誠心誠意対応し満足いただくこと」を目標にしています。自身の経験と併せて教えていきたいです。そして、お客様の立場になってどうすれば役に立てるかを考えられる行員になってほしいです。



とうぎんで叶える **わたしのキャリア**

Case

02

支店長

藤原 みさ Misa Fujiwara / 1990年入行



My Career Path - 遍歴 -

1990年3月 宮城県の短期大学・英語学科を卒業
1990年4月 入行 山目支店
1999年4月 昇格 課長代理
2001年4月 異動 平泉支店業務課長
2007年4月 異動 山目支店業務課長
2009年4月 異動 一関支店業務課長
2014年4月 異動 南水沢支店支店長
2016年4月 異動 仙台支店副支店長
2019年7月 異動 平泉支店支店長
2023年6月 千厩支店・平泉支店の隔日営業に伴い、両店の支店長
活動方針や支店目標の策定などの支店長業務のほか、窓口・渉外業務を兼任。取引先や地域が開催する行事への参加も。

時代の変化へ対応するために

入行時はバブルで好景気。定期預金の金利は今では考えられないほど高く、投資信託などの商品はありませんでした。今はネット銀行やデジタル化の推進など、銀行を取り巻く環境が大きく変化したと感じます。銀行員は時代に沿って、金融商品や世界経済に関する幅広い知識が必要です。仕事と並行しながら勉強をしなければなりません。当行には研修や通信講座など学べる環境が整っています。時代の変化とともに必要な資格も増えていますが、若いうちから積極的に資格取得に挑戦すると良いと思います。

自分らしい働き方は女性でもできる

多くの女性は結婚・妊娠・子育てのようなライフイベント・ステージがあるたびに、仕事を制限しなければならない場面が出て

きます。私も2度の出産を経験しました。それでも、当行は女性が長く安心して働ける環境が整っています。女性管理職登用に積極的で、産休・育休取得がしやすい。そして時間管理が徹底されているため、定時退行の頻度が多いですね。平日・休日を問わずに、自分自身や家族の時間を有効活用できることが当行で働くメリットの一つだと思います。

“支店長”でも近い距離感でありたい

入行のきっかけは、幼少の頃に母親と当行へ訪れた際、「私も同じように窓口で接客をしたい」と思ったこと。それが実現した時から、日々の業務で大切にしていることが2つあります。1つ目は「お客様をよく知ること」。何でも気軽に相談していただけるような親しみやすさを忘れず、わかりやすい商品説明を心がけています。2つ目は「職場内のコミュニケーション」。平泉・

千厩各支店は行員が少なく、隔日営業のため、風通しの良い・明るい職場づくりを特に心がけています。業務のことだけでなく、プライベートな話も相談しやすい環境をつくることで、よりしっかりとした信頼関係が生まれると思っています。自分が支店長になるとは想像もしていませんでしたが、支店長としての役目や大きな責任を果たしながら、行員同士で助け合う気持ちを大切に頑張っていきたいです。



※所属・役職・業務内容などのプロフィールは取材時点のものとなります。

Case

03

支店長

佐々木 陽介 Yosuke Sasaki / 2001年入行



My Career Path — 遍歴 —

2001年3月 新潟県の大学・経営学科を卒業
 2001年4月 入行 青山支店
 2006年10月 異動 戦略統括部
 2008年4月 昇格 副調査役
 2012年4月 異動 経営企画部
 2017年4月 昇格 調査役
 2021年4月 昇格 副部長
 2022年10月 異動 湊支店支店長
 活動方針や支店目標の策定、人材育成、支店長決裁による融資案件の実行などを行う。

後悔から得た「就活は楽しく」

大学進学のために一度岩手から離れたましたが、その期間に改めて岩手の良さが実感でき、「地元のために仕事がしたい」と思い当行を志望しました。しかし当時は就職氷河期でピリピリとしたムード。採用人数も限られていたので、第一志望の金融機関に絞って就活をしましたが、「他の業界・企業の話も聞きたかったな」と少し後悔もあります。それでも今は、上司・同僚・先輩に出会えたことや地域を代表する企業の方々と一緒に仕事ができることをうれしく思っています。就活生の皆さんには楽しんで就活をしてもらいたいですね。

どこにいても経験は生きてくる

2006年に、入行当初から希望していた本部業務へ異動しました。その内の経営企画部では、経営計画の策定や収益・リ

スク管理、金融当局との窓口など、「銀行の中核業務」を経験。支店勤務では得られない専門的な知識を積むことができました。戦略統括部と合わせて約16年間、自分が思い描いていた通りのキャリアを歩むことができたと思います。今は支店勤務となりましたが、支店の行員や地域のお客様などとの出会いから新たな刺激をもらうこともあり、支店勤務を長い期間続けることも良いと思う時が多いですね。また、支店長になると最終判断を下さなければいけないことがあります。本部勤務を含めたこれまでの経験が生かせる、自分をより成長させてくれる役職だと感じています。

関係を築いた先に地域の成長がある

当行の良さは、「数値では表すことのできないお客様との関係性」だと思います。実際にお客様から「堅苦しくない感じがつきやすい」と言ってくださったこともあ

りますね。それを踏まえて、これからは支店長として、お客様に支えられながら行員同士が理解・信頼・感謝し合える環境を整えていきたいです。湊支店・東北銀行にいる意義を感じてくれるとなおうれしいです。そして、私も含めてですが、人には得意・不得意なことがあります。行員同士で補い合い、それぞれが得意を伸ばせる環境をつくり、その得意を銀行員として地域の成長へ繋げていきたいです。



東北銀行のリアルな仕事にズームイン

下新井田 智紀

みらい創生部 副調査役

入行 14 年目 / 36 歳



地元・岩手に恩返しをしたい。 とうぎんの新ビジネスを切り開く

■ 入行前と入行後でギャップはありましたか？

入行前は銀行の仕事といえば、「事務」が主な業務だと思っていましたが、「営業」も重要な業務であると感じました。お客様の為に金融商品の見極めや、融資に関してお客様の要望にお応えする最善の提案をするなど、受動的ではなく能動的な姿勢が常に必要ですね。

■ 現在の業務のやりがいを教えてください。

営業店との帯同訪問や、相談・アドバイスを求められることが多いのですが、問題解決へ繋がった際に、お客様から「ありがとうございます。助かりました」とお言葉をいただいた時は役に立ったのだと実感でき、やりがいに繋がります。

続きはこちらから



齋藤 航太

システム統括部 主任

入行 9 年目 / 29 歳



預金・融資をシステムで支える。 学んだスキルで地域社会貢献へ

■ 仕事に慣れるのにどれくらいかかりましたか？

1年目から営業店で渉外担当として融資に携わりましたが、OJTで先輩に指導を受けながら学ぶことができました。現在の部署では、営業店と業務が異なるため大変でしたが、優しい先輩方へすぐに確認しやすく、サポートを受けやすい環境なので助かっています。

■ 自分の強みで業務に役立った場面はありましたか？

「為せば成る、為さねば成らぬ何事も」という気持ちで常に取り組むようにしています。出来ないと思いつくと、業務について知る機会や経験をすることが出来ないため、愚直に取り組むようにしており、結果として自分自身のスキルアップに繋がっています。

続きはこちらから



先輩行員インタビュー

※所属・役職・業務内容などのプロフィールは取材時点のものとなります。

自分の目・肌で感じた接客。 日々成長型の仕事とプライベート

■ 出産育休を経ての職場復帰。職場環境はどうか？

仕事の相談は勿論のこと、子育てについてもアドバイスをいただき、本当に助かっています。子どもの看病で1週間休むことになった時も、すぐに対応していただきました。休暇も計画的に取得できるので子どもの予定に合わせやすいです。

■ エリア行員からフリー行員に転換を決意した理由を教えてください。

経験したことのない地域の方と関わってみたかったこと、一人暮らしを経験することで自分自身を成長させたかったからです。現在は結婚・出産を経てエリア行員になりましたが、再度フリー行員へ転換も可能で、ライフスタイルに合った働き方が選択できます。

続きはこちらから



中瀬 奈緒

西花巻支店業務課 主任

入行 8 年目 / 28 歳



ゼロからでも、できる。 弛まぬ努力でお客様に寄り添う

■ 入行してよかったと感じることを教えてください。

あたたかい人が多く、コミュニケーションがとりやすいのが特長だと思います！支店が明るい雰囲気で、とても仕事しやすい環境であると感じています。悩みや壁にぶつかった時は相談に乗ってくださる先輩方も多いので、東北銀行に入行して良かったです！

■ 休日はどのように過ごしていますか？

当行の野球部に所属しているのですが、大会の際には応援の為にスタンドに足を運んでくださる行員の方々に感謝しながら、日々の練習に汗を流しております。その分勝った時の嬉しさは、何物にも代え難いものがあります。

続きはこちらから



藤原 優成

青山支店渉外課 主任

入行 5 年目 / 27 歳



東北銀行のリアルな仕事にズームイン 先輩行員インタビュー

※所属・役職・業務内容などのプロフィールは取材時点のものとなります。

澤里 杏奈

久慈支店渉外課 書記

入行 4 年目 / 26 歳



経営理念が後押ししたUターン。 「相談して良かった」の声のために

■現在の業務のやりがいを教えてください。

現在は資産運用や法人融資を中心に活動しています。資産運用業務では、お客様資産形成の一助となれるように心掛けています。その中でお客様に「澤里さんに相談して良かった」と言われた時は、この仕事をしていて良かったなとやりがいを感しました。

■これまでの業務で一番思い出に残っていることは何ですか？

お客様のお子様の学資保険の申込みを頂いた際に、「18年後に澤里さんから勧められてこの保険に入っておいて良かったと思えたらいいね」と言われ、お客様の将来のライフプランの責任も背負っていると感じ、思い出に残っています。



続きはこちらから



菅原 直樹

水沢支店融資課 書記

入行 4 年目 / 26 歳



温かいサービスで応援したい。 お客様と行員がつながる対話

■自分の強みで業務に役立った場面はありましたか？

自身の強みというより上司や先輩を見ていて思ったことは、「聞き上手」な人が銀行員に向いているのではないかとことです。私自身もそれに習い、お客様の話をむしろ教えていただいているという気持ちで聞くように心掛けています。

■これまで一番苦労したことは何ですか？

初めて法人への融資を経験させていただいた時は、特にわからないことが多くドキドキしていた記憶があります。社長と話す時は緊張しましたし、お客様に迷惑をかけてしまったこともありました。データの作成などができず、もっと勉強しようとも思いました。



続きはこちらから



スペシャル座談会を 動画配信中!

© 2023 SANRIO CO., LTD. APPROVAL NO. L637245

入行2～4年目の4名が、当行での働き方や過去のエピソードなどを語り合いました。実際に入行してみたら、思わず共感してしまうかも…?

※所属・役職・業務内容などのプロフィールは取材時点のものとなります。

各動画
1～5分程度で
見られます



話題づくりに便利?
好きな食べ物などの
一言メモもありますよ!

参加者



高橋 まみか
都南支店 入行3年目



岩角 太朗
宮古支店 入行4年目



新田 一樹
南気仙沼支店 入行2年目



茂木 里佳子
千厩支店 入行2年目

▶ 入行前と後でのギャップは?



優しい!笑顔!な先輩に支えられて

入行前の銀行のイメージは「お堅い職業」。実際に入行してみても、どのような変化があったのでしょうか??

▶ 仕事で大変だったことは?



ミスできない!緊張感と責任感

変わらず「今も大変」という銀行業務。そんな仕事は日々どのように乗り越えているのでしょうか??

▶ 仕事でやりがいを感じることは?



感謝の声がモチベーションになる

4名の回答に共通しているキーワードは「お客様」。銀行業務のやりがいを聞いてみよう!!

▶ 東北銀行の良い所は?



とうぎん“ならでは”の指導と交流

4名が共通してあげた良い所。実際に働く行員の感想を聞いてみよう!!

さあ、東北銀行で

キャリアアップ

とうぎん型人材

=

地域の発展を支える人材



とうぎん型人材を「地域の発展を支える人材」と定義化、また地域の発展を支えるために必要な能力を3C【Communication（意思疎通）・Conceptual skills（課題解決能力）・Challenge（挑戦）】と定め、とうぎん型人材の育成に向けこの3Cを基幹とした研修体系を構築し、各階層別、業務別研修を行っております。

Communication（意思疎通）

- ◆ 高度なコミュニケーションスキルによりお客様の良き相談相手となること
- ◆ 組織の一体感を醸成し、明るく働き甲斐のある職場環境を実現すること

Conceptual skills（課題解決能力）

- ◆ 課題を見極め、お客様と共に課題を解決する能力
- ◆ 新しい発想と行動により課題に取り組む能力

Challenge（挑戦）

- ◆ 困難な業務にも知恵と工夫で積極果敢にチャレンジすること
- ◆ 常にチャレンジし、専門性を身につけること



■ 女性の活躍推進への取り組み

東北銀行では、仕事と家庭の両立支援により、継続して女性活躍推進に取り組んでおります。

2016年4月に施行した「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」に基づき行動計画を策定し、2016年6月に女性活躍推進法に基づく「基準適合一般事業主」として最上位の認定（「えるぼし3段階」）を取得しています。

環境に合わせフリー行員とエリア行員の転換は可能であり、ライフスタイルに合わせた働き方をすることができます。実際に自身のキャリアアップのためフリー行員に転換する行員や結婚や出産を機にエリア行員に転換する行員がおり、環境の変化に合わせ継続して働くことができます。そのほかにも育児休業後の復職支援のため、時短勤務制度もあり、従業員一人ひとりが働きやすい職場環境を整えております。

今後も、仕事と家庭の両立を図りながら従業員一人ひとりが働きやすい職場環境づくりを進めてまいります。



エントリー・インターンシップへの 参加申込はこちらから

 **東北銀行** 新卒採用公式サイト
<https://tohokubank-recruit.jp/>



■ 採用に関するお問い合わせ

〒020-0023 岩手県盛岡市内丸3番1号
人事部宛て(担当:松本)

TEL:

019-651-6178 (直通)

E-mail: hiroki.m@tohoku-bank.co.jp

