

ぶれない経営！

～地域に信頼されるコミュニティバンク～

業界研究 第8弾

事業所セミナー

5/15開催

◆新卒応援ハローワークでは、就活中の皆さんに「企業が求める人材」を理解してもらうことで内定に一步でも近づいていただきたいと思います。事業所の方の生の声を聴くセミナーを開催中！

会社データ

名称：広島市信用組合
所在地：広島市中区袋町3番17号
事業内容：預金、融資、内国為替、外国為替、代理貸付などの金融機関業務
設立：昭和27年5月17日
出資金：176億円40百万円
店舗数：34店舗
(広島市内店舗21か所 広島市外店舗13か所)



安心安全を提供

地元のお金は地元で活かす

11期連続の増収



人事部長 山出 寛様

■広島市信用組合の強み

- ◆本来業務(預金・融資・為替)一筋。リスクのある株・投資信託・保険は取扱わない。
- ◆Face to Face
地域密着(広島市とその近郊の中小企業、自営業者、サラリーマンの為の金融機関)
- ◆Footwork
現場主義(一件一件お客さまを訪問)
- ◆Speed
融資決裁は**3日以内**
(必要な資金を必要な時に)
- ◆業績が安定
預貸率83%(地域でNo. 1)
収益性、健全性が地方金融機関でトップクラス
西日本最大級の信用組合

■信用組合とは

- ◇協同組合組織による
組合員の相互扶助の金融機関
(全国に154信用組合)
- ◇中小企業等組合法に定められた
中小企業者や勤労者が対象

何に自分が向いているのか 実際に足を運んでみる

■体験から伝えたいこと

1. HPやパンフレットの情報だけではなく、**自分の足**でその企業に行ってみる。
働いている人の顔を見る。
外からの雰囲気を感じる。
行ってみて初めて分かることがある。
2. ここが魅力でこの会社で働いてみたいが重要。
業種・名前では選ばない。
3. 自分の考えで自分が応募する。
4. どんな会社でも理想とは違うもの。
仕事を一生懸命やり続ける。
↓
得意分野が出てくる。
↓
自分が磨かれる。
↓
仕事を通じて人格が形成される。
↓
さらに磨くためにやり続ける。

■面接では・・・

- ◆これが聞きたい！
・志望動機
・学業やクラブ活動で困難をどう乗り越えたか。
- ◆これを見ている！
・マニュアル通りではなく、自然体で臨んでいるか。
・明るさ、誠実さ、元気の良さ、素直さ、ポジティブさを感じるか。

Point



●学内説明会で話を聞きましたが、その時よりも詳しく知ることができました。

●地域とどのような関わり方をしておられるのかがわかりました。是非店舗に足を運び自らの足で情報を得ようと思えました。

●現場主義、百聞は一見に如かず、感心することばかりで得るものが多いセミナーであったと思います。

●一企業に関することだけではなく就職活動をする上で気をつけるべき点を伺うことができたので良かったです。

●6月上旬に説明会へ参加する予定なので予習になって良かった。

●地域密着であること、また本業に力を入れていたりなど特徴についてや概要について詳しく知ることができました。より企業について興味を持つことができました。

受講の感想