



My Job, My Life

おぐら かず や
小倉 和也さん

[2008年 経済学部卒業]
南都銀行 尼崎支店 法人渉外担当

志望していた法人営業の第一線で全力を尽くす 何よりも大切にしているのはお客様の信頼を得ること

One day on the job



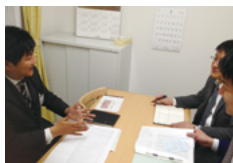
08:30

朝のパソコンチェック→
各部署からの通達や
本日の訪問先等を
手早く確認。
効率いい外回りは
事前準備が命です。



09:00

渉外活動出発→
尼崎支店は南都銀行の
国内拠点の西端ですので、
比較的良好なエリアを
担当しています。



10:00

得意先訪問→
既にお取引いただいで
いるお客様へ訪問。
この日は資金関係の
ご相談と業務効率化に
関する話を
みっちり行いました。



14:00

新規先訪問→
2年間通い詰め、
コツコツ信頼関係を
築いた新規のお客様から、
融資の提案を
許可いただきました。



16:00

ミーティング→
資料を整理して早速
店内でのミーティングに。
説明にも力が入ります。

就職活動を始めた当初は、様々な業界を視野に入れていました。志望した職種は営業のような「人と向き合う」仕事です。最終的に金融の分野に絞った理由は、業種を超えて多彩な法人に接することができ、各企業の伸展に精一杯尽くす中で、自身も多くの学びが得られ、社会人として日々成長できると考えたからです。特に地域に根差した会社をお客様とする地方銀行に魅力を感じました。南都銀行に就職したのは、その対応に、他の銀行では感じることはできなかった格別の温かみを感じたからです。説明会の時の篤実な姿勢や企業案内にも深い感銘を受けたからで、採用の通知があった時は、迷うことなく即決しました。

入社時に配属されたのは京都支店です。当時の支店長は同志社高校・大学の先輩で、銀行員の心構えを一から教えていただきました。新入行員研修時の「今日一日を生きることは一歩成長することでありたい(松下幸之助)」という教示も心に響きました。出納、窓口、融資事務を経て、念願の法人営業の仕事に就くことができました。3年半後に転勤した京田辺支店でも金融

サービスやコンサルタント業務に従事し、その後、現在の勤務先である尼崎支店でも法人向けの営業に励んでいます。

私が仕事で何よりも大切にしているのは信頼を得ることです。すぐにビジネスの話をするのではなく、まず、お客様のパーソナリティを感じ、最重視されていることを見極め、役に立てることを懸命に考えます。自分を積極的に開示することも重要です。「目標・数字」の達成は任務ですが、一番うれしいのはお客様と揺るぎない信頼関係を築けたと実感できた時です。激変する時代を背景に、銀行業界も大きな変化が求められています。その中で私が指針にしたいと思っているのが、同志社大学の先輩で、元プロ野球選手の宮本慎也氏の言葉です。「だめだったら、変えてみるのは簡単に見えてとても勇気がある」。長く第一線で活躍し、抜群のリーダーシップを発揮した超一流選手だけに、この言葉は示唆に満ちています。在学生の方々が社会に挑む時も、自身のこれまでの成功等に拘り過ぎず、壁に直面した時には悩みながらも自分を変える勇気を持ってほしいと願っています。