



キミの成長が、
神奈川の成長
になる。

キミの成長が、
神奈川の成長
になる。

「神奈川とともに歩む銀行」として、
地域のお客様一人ひとりに寄り添う。

そんな使命を胸に、
私たちかなぎんは半世紀以上にわたって
地元の人々の暮らしを支え、地元の企業を応援してきました。

色んな人の色んな夢を、ともに大きくするために。
私たちの成長が、神奈川の発展につながると信じて。

神奈川のために、そして自分のために成長する。
かなぎんは、そう願うキミの夢を叶える場所でありたいと思っています。



一番に頼られる
銀行員になる

融資渉外課(渉外係)

課題やニーズを見極めた提案を行う

就職活動では、自分の力で勝負できる仕事をしたいと考え、カタチのない商材を扱う金融業界を志望。転居を伴う引越しがなく地に足がついた状態で仕事ができること。またコロナ禍でオンライン選考が増える中、すべての選考を対面で実施するなど、接する人との距離感を大切にすることが決め手となり、神奈川銀行に入行しました。

現在は渉外係として法人のお客様を80社ほど担当しており、経営課題の解決や資金繰りの改善といった経営面と財務面のサポートを行っています。具体的には、お客様を訪問し、資金ニーズに基づく融資や経営計画に対する改善案を提案。また、お客様の課題に応じて、提携先の人材サービス会社やコンサル会社を紹介するなど、様々な解決策をご案内しています。

お客様の期待に最大限応える

渉外係に求められるのは、お客様の潜在ニーズを汲み取った提案を行うこと。そう実感したのは、前任の異動に伴い、古くから当行と取引があったお客様を引き継ぐことになった3年目の経験からでした。引き継いで早々、社長の娘さんに資産運用商品をご提案する機会があり、無事に成約。

その際、社長から「近いうち、会社の車両入れ替えを検討している」とご相談を受けましたが、急ぎではないと感じ、様子を見ることに。支店からお客様先まで距離があったことや良好な関係を築けていると感じていたため、その後は電話でのやりとりで止まっていた。しかし、その間に他行がより良い条件で融資を提案しており、引き継ぎ早々取引機会を失うことになりました。急いでお客様を訪問してお話をお伺いすると、「こちらの意図を汲んで、迅速に対応してくれた他行の提案が響いた」とのご返答をいただくことに。長年当行とお付き合いいただいていたため、その関係性に甘えてしまった自分の未熟さを反省しました。

この経験を通じて、普段の会話の中からお客様がどういった対応を求めているかを見出し、最大限応えていくことの大切さを学びました。

迅速な対応で不安を取り除く

働く上では、クイックレスポンスを意識しています。経営者の多くは、会社の将来に不安や悩みを抱えています。そうした不安をいち早く取り除くため、経営課題に対する効果的かつ迅速な提案を通じて、お客様との信頼関係を構築し、困りごとがある際に一番に頼ってもらえる銀行員になりたいと考えています。



T.E.

本店営業部・横浜橋通支店
2021年入行 法学部 法律学科 卒

上司からのメッセージ

「キャリアを意識し、日進月歩」

最初は真面目な印象があり、一つひとつの対応に対して考え過ぎてしまうあまり、スピード感が求められた際に対応できるか不安がありました。しかし、一緒に働く中で、豊富な知識量を用いて、丁寧かつ迅速な顧客対応ができることを知り、驚かされました。実際に、過去の担当者では懐に入り込めず、取引が拡大できていなかったお客様に対して、多角的な提案を続けたことで、取引が拡大。上司として、諦めない姿勢が大きな成果につながったことを嬉しく思いました。

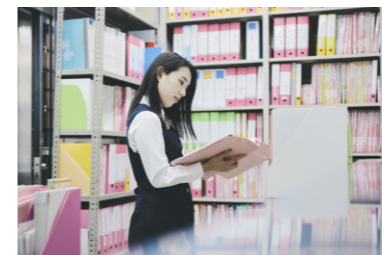
今後は役職を目指す上で重要な期間となります。将来自分がどういった行員になりたいかというビジョンを持ち、日々の業務や後輩の指導に従事して欲しいです。これからもEさんの長所である真面目さやきめ細かい顧客対応を活かし、一緒に頑張っていきたいと思います。

2003年入行
T.H.支店全体のことを
考えられる人に

H.S.

茅ヶ崎支店
2020年入行 経営学部 経営学科 卒

店頭営業課(窓口係)



地域と人に寄り添う

幼い頃から人と関わるのが好きだったため、人とのつながりを感じられること、生まれ育った神奈川に貢献できることを軸に、就職先を探していました。その中で、神奈川銀行の説明会では仕事のやりがいと厳しきの両面を教してもらい、その誠実さに惹かれ、入行を決意しました。入行後は窓口係として、預金の入出金や税金納付、住所変更などご来店されたお客様の各種ご要望に対応しています。また、窓口対応と同時に資産運用のご案内も行っており、会話の中からお客様のニーズを聞き取ることで、お客様一人ひとりに合ったご案内ができるよう心がけています。

銀行の顔として信頼を得る

お客様の大切な資産を扱う銀行は、お客様からの信用が必要不可欠。その上で、窓口係は銀行の顔としてお客様との信頼関係構築に大きな影響を及ぼします。そのため、注意を払いながらお客様対応に励んでいます。時に手続きでミスをしてしまうこともあります。

特に印象に残っているのは、税金の納付手続きでご来店されたお客様に対応した時のこと。通常はお客様から納付書と現金をお預かりし、

領収書をお返すという手続きでしたが、納付書と領収書が類似していたため、その際は納付書をそのまま返却してしまいました。結果として、窓口業務終了後、税金の締め作業をしている時に間違いが発覚。すぐさまお電話にてお客様に事情説明とお詫びをするとともに、支店長にお客様のもとまで納付書を取りに行ってもらうことになりました。幸いにもお客様からお叱りを受けるなど大事には至りませんでしたが、自分のミスが周りの人に迷惑をかけることを学んだ経験でした。それから複数の書類を扱う際は、指差し確認やダブルチェックを徹底するなど、再発の防止に努めています。

目の前の人を大切にしたい

普段の業務で大切にしているのは、一度お話ししたお客様のことはきちんと覚えること。お客様との何気ない世間話も、信頼を築く上では重要な要素。お客様の特徴や話した内容はなるべく覚え、会話を重ねるようにしています。

これからは、先輩行員として、後輩の指導を行うなど支店全体を見渡せる存在になることを目標としています。そのために、今後も周囲の上司や先輩方の対応力と知識量を見習い、日々成長していきたいと思っています。

上司からのメッセージ

「店頭営業課を背負う存在に」

Sさんの第一印象は、外見の印象から華やかな人。普段の仕事では、率先して業務を行ってくれるため、いつも助かっています。

最も印象に残っている出来事は、パートさん達の休暇が重なり、急遽通常とは異なる業務を依頼した時のこと。入行直後で多少の経験はあったものの、慣れない仕事をこなせるか不安がありました。しかし、分からない部分は先輩行員に確認するなど積極的に行動してくれたため、無事に乗り越えることができました。また、その後も「もう少し今の業務を続けたい」と経験の少ない仕事にも前向きに取り組む姿勢に成長を感じました。これからは先輩行員として店頭営業課をリードして欲しいと思っています。Sさんの積極性があれば、どんな仕事でも頑張れると信じています。

2006年入行
K.O.

行内外から愛される
組織を目指して



T.K.

中原支店
1999年入行 経済学部 経済学科 卒

支店長



支店と部下の未来を背負って

大学時代に受けた金融に関する講義を通じて、経済の中心としてお金を動かす銀行の重要性を知り、金融業界を志望。その中でも、選考を通じて接した行員の熱量が高く、会社に誇りを持っている人が多いと感じた神奈川銀行に入行しました。

現在は支店長として、支店目標を達成できるよう、お客様との商談や部下のサポートを行っています。部下によって個性が異なるため、個人々に合ったマネジメントで各行員の成長をサポートすることを心がけています。そうした指導を通じて部下が成長し、お客様との難しい交渉を一人でやり遂げた時やお客様から信頼されている姿を見た時はやりがいを感じます。

銀行員としての責任を学んだ経験

支店長着任から数年が経った頃、他の支店やお客様から「Kさんが担当している取引先の経営が上手くいっていないと聞いた」と連絡を受けました。その取引先は以前から融資の取引があり、普段からこちらの要望に対して誠実に対応してくれるお客様でした。疑念を抱きつつも、社長のもとを訪問して直接真偽を確かめると、「それは根も葉もない噂です」と回答いただきました。そ

のため、私は社長の誠実な人柄と言葉を信じ、取引を継続することに。しかし、お客様からの返済は徐々に滞るようになり、やがて経営は破綻。結果的に多額の不良債権をつくるとともに、信頼していた社長から裏切られることになりました。ショックを隠しきれないまま、この事案の責任者として経営破綻に至った経緯を調べることに。すると、ある時期から大手企業の仕事も赤字で請け負うようになり、経営が悪化していたことが発覚。お客様を信用するあまり、冷静な判断ができていなかった自分の不甲斐なさを痛感しました。

この経験を通じて、会社の看板を背負うことは、銀行の代表としてお客様の期待に応えるだけでなく、銀行を守ることでありと学びました。

働きたいと思える支店をつくる

支店長として心がけているのは、「部下が働きたいと思える支店をつくること」です。各行員がモチベーション高く働けるよう、一人ひとりが抱える悩みや不安に寄り添い、組織を良い方向へ導いていきたいです。また、横浜フィナンシャルグループの一員としてグループ力を活かし、お客様から寄せられる多種多様な相談に応じていくことで、行内外から愛される組織づくりを進めていきたいです。

部下からのメッセージ

「大きな背中を追いかけて」

偶然にも、私は支店長と同じタイミングで現在の支店へ配属に。私はそれまで異動をした経験がなく、前任の担当者からしっかりとお客様を引き継げるか不安を感じていました。そんな中で、支店長がお客様へのご挨拶に同行して下さることになりました。初対面ということもあり、お客様の表情は少し固い印象がありましたが、支店長と会話する中で徐々に表情が柔らかくなり、私もお客様と自然と打ち解けることができました。支店長の話し方や相槌、言葉遣い、会話内容といった一つひとつの言動に営業マンとしてのイロハが詰まっており、お客様との信頼関係の築き方を学んだ貴重な経験でした。これからも支店長の大きな背中を追いかけながら、支店に貢献できるよう、成長したいと思っています。今後ともよろしくお願いします。



2019年入行
Y.N.

一つひとつの出会いを、
一生ものに



店頭営業課（課長代理）

K.U.

川崎支店・渡田支店
2005年入行 経済学部 商学科 卒



人生におけるパートナーになる

学生時代から人々の大切な資産を扱う銀行に憧れがあり、金融業界を志望。その中でも、面接前に緊張している私に対して、優しく接してくれた採用担当の方が好印象で、入行を決めました。

産休・育休を二度経験した後、現在は課長代理として、お客様への保険・投資信託といった金融商品のご提案や部下の指導、事務手続きの最終確認などを日々の業務としています。窓口担当としてお客様と信頼関係を築けた時はもちろん、最近は上司として部下の成長する姿を見ることができた時にも、やりがいを感じます。

日々の積み重ねが信頼を生む

店頭営業課の仕事は資産に関するご案内を通じて、長期的にお客様に頼っていただけることが醍醐味です。以前、将来の資産運用に不安を感じていらっしゃるお客様をご案内した時のこと。そのお客様には、ご来店いただく度に資産運用やご家族のご状況をお伺いし、金融商品のご提案をしていました。そんなある日、たまたま旦那様とご夫婦でいらっしゃる機会があり、いつものようにお話をすることに。その日は旦那様のお休みが取れたため、「Uさんに話を聞

きに行こう」とご来店いただいたようでした。休日にご夫婦の時間を割いて、お越しくくださったことに感謝しつつ、旦那様にも改めて金融商品についてご説明。これまで奥様にお話ししていたこともあり、無事にご成約いただきました。手続き終了後、「これからもよろしくね」と仰っていただいた時には、信頼してもらえたことに対する喜びはもちろん、信頼を裏切りたくないとの身の引き締まる想いでした。

そうした経験から、できる限り多くのお客様と接点を持ち、信頼関係を築くことをいつも心がけています。商品は説得してご購入いただくものではなく、ご納得いただいてご購入いただくもの。常にお客様目線でご提案ができるよう、お客様のことはできる限り理解したいと思っています。

勇気を持って、部下に任せる

私は管理職であると同時に、繁忙期には窓口業務も行っています。窓口で最前線を経験しているからこそ部下の気持ちに寄り添い、様々な意見を上司に伝えることもできます。まずは、部下に仕事を任せることで、彼ら彼女らが抱く想いや疑問に対して、正面から向き合い、ともに成長したいです。

旦那様からのメッセージ

「お互いに支え合い、成長」

出会った当初から変わらない魅力は、真面目なところ。また、自分で決めたことは、絶対に最後までやり遂げる粘り強さや、どんな人とも明るく接することができる人当たりの良さも彼女の魅力だと思います。そうした強みを活かせるのは、お客様との距離感が近い神奈川銀行だからこそ。夫の私から見ても、彼女にとって最適な環境だと感じます。

産休・育休を経て、母親としてもより一層頼もしくなり、これまで以上に頼りになる存在となっています。今は仕事と育児の両立で大変だと思いますが、これからもお互いに支え合い、良い家庭を築きたいです。そのため、まずは健康第一。無理をし過ぎないで欲しいです。最後に、いつも私と息子のために、頑張ってくれてありがとう！



会社員
S.U.



融資渉外課(渉外係)

Y.S.

上大岡支店
2021年入行 経営学部 卒

〈 一日の流れ 〉

08:10 ① 出社



かなぎんの始業時間は8時40分ですが、余裕を持って行動するために、30分前には出社します。

08:40 ② 外訪準備



取引先を訪問する上で必要な書類は前日までに準備し、出発直前は当日の活動予定を最終確認します。

09:00 ③ 営業先訪問



外訪活動では基本的に徒歩やバイクで移動しますが、複数の営業先を訪問する際は車を使います。

12:00 ④ 昼食



お昼はコンビニが多いですが、取引先の飲食店を利用することも。世間話をして気分転換を図ります。

13:00 ⑤ 午後の外訪準備



ご案内する内容はお客様ごとに異なるため、資料や提案内容を確認した上で午後の外訪活動に向かいます。

13:30 ⑥ 営業先訪問



ヒアリングしたニーズに合わせてご提案。商談を進める中で、新たにご要望をお伺いすることもあります。

15:00 ⑦ 事務手続き



お客様からのご要件は、書類とともに担当者へ引き継ぎます。ミスのないよう手順や期限も併せて伝えます。

16:00 ⑧ 書類作成



融資案件の場合は、渉外担当者が自身で稟議書を作成。経営状況などの情報をもとに資料をつくります。

18:30 ⑨ 退社



繁忙期は残業することもあります。早く帰れる日は友人と食事に行くなど、メリハリをつけています。

入行後はこういった一日を過ごすのか。2人の先輩行員に、ある一日のスケジュールを聞いてみました。

〈 一日の流れ 〉

08:15 ① 出社



基本的に開店の45分前には出社しています。支店に到着後は制服に着替え、身だしなみを整えます。

08:40 ② 開店準備



9時からお客様をお迎えできるよう開店準備。窓口の現金準備や新聞のチェックなどを行います。

09:00 ③ 開店



新入行員らしく、また支店の顔として、ご来店いただくお客様へ明るくご挨拶することを心がけています。

09:10 ④ 窓口業務



窓口にて定期預金といったお客様からのご依頼に対応しながら、保険などの資産運用をご案内します。

12:00 ⑤ 昼食



先輩と一緒にお弁当を食べることが多いです。眠くならないように、食べ過ぎには注意しています。

13:00 ⑥ 商談



まだ一人で商談ができない案件は、上司や先輩に同伴いただき、ご案内の仕方や話法などを学びます。

15:00 ⑦ 締め作業



支店全体のお金を集計し、まとめます。限られた時間の中でミスをしないように細心の注意を払います。

16:00 ⑧ 営業電話



締め作業後はお客様に電話で商品をPRし、来店を誘致。電話では声のトーンや話す速度に注意しています。

17:10 ⑨ 退社



上司や先輩に挨拶をして、定時に退社。まっすぐ帰宅することもあれば、友人と出かけることもあります。

店頭営業課(窓口係)

M.T.

井土ヶ谷支店
2024年入行 文学部 卒



〈 融資実行までの流れ 〉



かなぎんコラム ①

融資ってナニ？

融資とは、企業や個人に金融機関がお金を貸すことです。企業であれば事業の運転資金や設備投資資金、個人であれば住宅購入費など、お客様によって使い道は様々です。銀行が融資を実行する際は、貸し倒れのリスクを見極め、場合によっては外部の信用保証機関に協力を依頼します。



ワンポイント職種紹介

融資係の仕事

融資渉外課には、渉外係の他に融資係があります。融資係は主に、お金を貸し出したお客様の中で、返済が滞っている取引先に対して、返済のサポートを行います。また、店頭での融資相談や稟議書・契約書を確認することも融資係の仕事です。

融資係

- ・債権管理
- ・返済サポート
- ・融資相談
- ・事務手続き



お客様先を訪問

渉外係が取引先を訪問し、資金面のご相談や今後の経営方針、人材採用やM&Aなどの経営に関するニーズをヒアリングします。その際は、お客様の経営状況を把握するために、会社の成績表ともいえる決算書や受注状況の確認資料などを参照しながら商談を進めます。

支店内で情報共有

ヒアリングで得たお客様の情報や資料をもとに、融資の実現性や妥当性を支店長や上司と協議します。資料上の数字だけでなく、会社の将来性や経営者の人柄・熱意も融資を検討する上で大切な要素となるため、担当者の会社と経営者に対する理解度が重要となります。

稟議書の作成

支店内で協議した後、再びお客様先を訪問。融資の条件面について話し合います。その際、追加で確認すべき情報についてはヒアリングを行い、情報が揃った段階で稟議書を作成。必要に応じて、過去の取引実績や直近の業況などを資料にまとめます。

本部審査

提出した参考資料をもとにお客様への融資が可能かどうか、本部で審査が実施されます。自身が作成した資料が審査結果に大きく関わるため、資料は丁寧に正確に作成します。担当者は審査の間、随時パソコンで本部審査の進捗状況を確認します。

融資契約・実行

無事に審査を通過すると、お客様に融資が承認されたことを報告し、契約を締結。お客様には改めて契約内容をご理解いただくため、詳細まで丁寧に説明します。契約書に不備がないことを確認した後、融資係がご融資金の入金を行い、晴れて融資が実行されます。

融資先へのアフターフォロー

融資実行後も融資先には定期的な足を運びます。融資した資金の使用状況や効果、課題解決の進捗状況などを確認。場合によっては、新たな融資のご提案や様々な支援制度のご紹介といったフォローを行うことで、お客様との信頼関係を深めていきます。

かなぎんの業務はどのような流れで進められるのか。代表的な2つの仕事について、各職種の役割とともにそのポイントを説明します。

〈 預かり資産ご案内の流れ 〉

(資産運用)



かなぎんコラム ②

預かり資産ってナニ？

預かり資産とは、投資信託や保険商品、国債などの運用商品のこと。その総額は、金融機関の顧客規模を示す指標として見ることができます。老後の金銭面に不安を抱く人が多い中、お客様に資産をご活用いただく手段として、金融商品をご案内することも金融機関が担う使命といえます。

主な運用商品



ワンポイント職種紹介

後方係・出納係の仕事

店頭営業課は窓口係以外に、後方係と出納係があります。後方係は窓口でお客様から受けた手続きの事務処理や、電話での商品案内・お客様先訪問などを行います。出納係は銀行の金庫番として、出入りするお金の管理や現金配送の手配などを担います。

後方係

- ・窓口サポート
- ・商品案内
- ・経費管理

出納係

- ・現金管理
- ・現金手配



経済状況の確認

新聞やニュースで、トレンドとなっている経済ニュースを確認。お客様との会話のきっかけとなるトピックを収集します。朝礼では、日経平均株価や円ドル相場の動きを支店内で共有。新商品が出た際には、勉強会を開催して商品知識を深めます。

窓口でお客様対応

入出金や振込、記帳など諸手続きのためにご来店されたお客様に対応。お客様に信頼いただけるよう、手続きについての説明を懇切丁寧に行うことはもちろん、時には世間話をするもあります。また、同時に金融商品に関するニーズのヒアリングも行います。

お声かけ・誘導

お客様にニーズがあれば、金融商品をご案内します。商品ごとの特徴をお伝えできるように、商品を十分に理解するだけでなく、要点を絞った説明を心がけます。興味を持っていただけた場合、お客様を応接室やローカウンターへご案内します。

商品のご提案

ご提案の際には、改めて商品の特性を説明した上で、きちんとデメリットもお伝えします。預金と異なり、投資信託や保険商品は様々なリスクを伴うため、お客様に不利益となる可能性があることもしっかりとお伝えし、ご理解いただいた上でご検討いただけます。

ご検討期間

1回のご提案で契約に至るケースは多くありません。その場で判断ができないお客様については、一度ご提案内容をお持ち帰りいただき、ご家族の方とご相談いただくことが多いです。その後、定期的にお電話でお客様フォローを行い、ご検討状況をお伺いします。

ご契約・アフターフォロー

再来店いただいたお客様には、商品の特性などを改めてご説明。ご理解・ご納得をいただいた上で契約を締結します。契約後には、ご購入いただいた商品の運用状況などを定期的にお伝えしつつ、ご相談に対応しながら、新たなご提案を行う場合もあります。

Career Step

かなぎんのキャリアと成長

2人の先輩行員のキャリアステップをご紹介します。

入行後のキャリアの歩みやモチベーションが上がるタイミングなどの参考になれば幸いです。

壁を何度も乗り越え、
今の自分がある

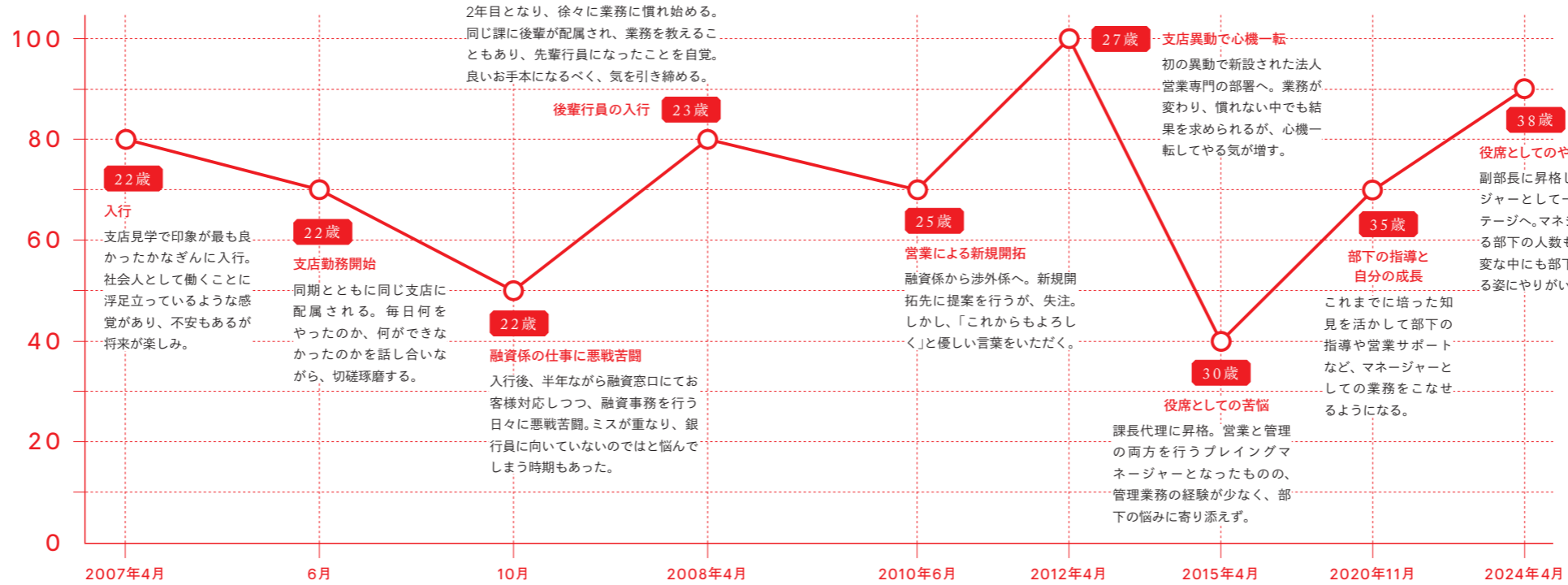


副部長

A.S.

本店営業部・横浜橋通支店
2007年入行

Motivation Graph



キャリアを支える 各種制度



コース転換制度

融資渉外課と店頭営業課の間でコース転換ができる制度です。転換する際は現役職が引き継がれます。それぞれのライフプランやライフステージの変化に応じて、本制度を利用できます。



資格取得制度

生命保険の販売資格など、各種資格を取得する際に必要な教材費や受験費については、会社負担での補助が適用されます。年次にかかわらず、スキルアップを目指す全行員をサポートするために、様々な制度を整備しています。



産休・育休制度

産休制度は産前6週間・産後8週間まで休暇取得が可能。制度利用中は基本給が全額支給されます。男性行員も3日間の出産休暇を取得でき、育休制度も最大で2年間利用できるなど、働きやすい環境づくりに取り組んでいます。

支えてくれる人のため、
私にできることをしたい

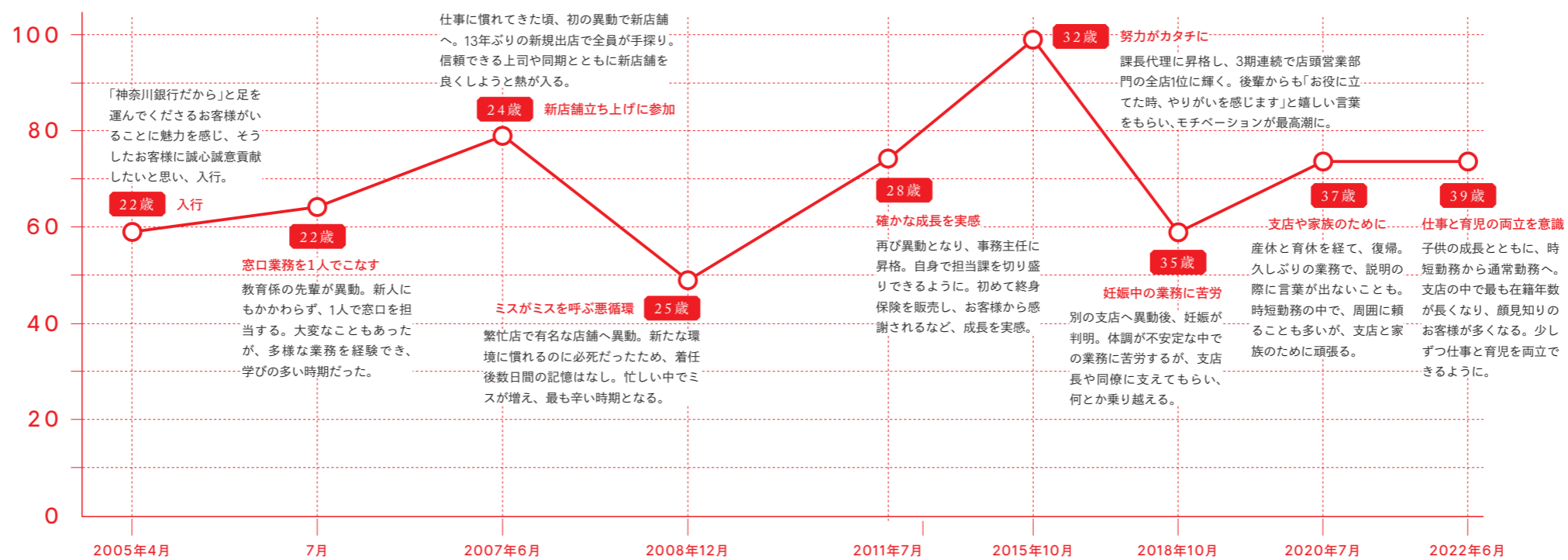


店頭営業課（課長代理）

M.K.

瀬谷支店
2005年入行

Motivation Graph



Questionnaire

かなぎん新入行員アンケート

「かなぎんへの志望理由」や「かなぎんの魅力」、「入行して感じたイメージギャップ」について、入行1年目の行員にアンケートを実施しました。

Q.01

神奈川銀行を志望した理由を教えてください。

K.K.
経営課題のヒアリングから融資の実行まで一貫して携われる点が決め手です。他の金融機関と異なり、最初から最後まで責任をもって担当できる環境に魅力を感じ、入行しました。

上大岡支店・芹ヶ谷支店

S.H.
採用担当者の丁寧な対応に惹かれました。選考を通じて、応募者一人ひとりに親身に寄り添う姿勢から、お客様本位の仕事を大切にしている企業風土を感じ、入社を決めました。

井土ヶ谷支店

K.K.
大学時代にアルバイトしていたお店のメインバンクが当行でした。店長から「神奈川銀行の融資によって店舗を拡大できた」と聞き、地域を支える仕事に魅力を感じて入行を決めました。

横浜西口支店



T.E.
お金を通じて、お客様の生活に貢献できる点に魅力を感じました。また、生まれ育った神奈川県に拠点を置き、県内の中小・零細企業を支えている点にも惹かれ、入行しました。

横須賀支店

K.M.
地域の発展と自身の成長を同時に実感できる点に惹かれました。多様な企業の経営をサポートする中で、金融や各業界の知識を幅広く身につけられると考え、入行しました。

平塚支店

T.H.
幼い頃に足繁く通ったお店が数年後に閑散としている姿に衝撃を受けました。その経験から、銀行員として地域に不可欠なお店や建物を守りたいと考え、神奈川銀行に入行しました。

茅ヶ崎支店

H.Y.
職場の雰囲気は惹かれました。口コミサイトや説明会の中で、従業員が口を揃えて「職場の雰囲気が明るい」と答えていたことから、長期的に働ける会社だと感じ、入行を決めました。

茅ヶ崎支店

H.T.
神奈川県にのみ支店を展開しているため、転居を伴う転動がない点に惹かれました。さらに、県外出身の行員には家賃補助が支給され、安心して生活できる点も決め手でした。

茅ヶ崎支店

M.K.
安心して働ける点が決め手でした。実家と各支店の距離が近いことに加えて、横浜フィナンシャルグループの一員として安定した経営基盤を有している点にも惹かれ、入行しました。

相模台支店

K.O.
他社と比べてインターンシップが充実していた点に惹かれました。実践的なワークショップを通じて仕事内容を具体的に理解できたため、迷いや不安なく入行を決めました。

相模台支店

T.I.
地域経済の発展に不可欠な地元企業を支えられる点に惹かれました。お客様が抱える多様な資金ニーズに寄り添い、地域経済の活性化に貢献したいと考え、入行しました。

高座渋谷・桜ヶ丘支店

Q.02

神奈川銀行の魅力を教えてください。

Y.K.
温かい人が多いところが魅力です。上司や先輩が普段から丁寧に仕事を教えてくれたり、同期が気軽に相談に乗ってくれたりと周囲に頼れる人が多く、働きやすい環境だと感じています。

本店営業部・横浜橋通支店

A.M.
日常業務を通して、学んだ知識を自分自身の生活に活かせる点が魅力です。研修や資格取得の支援も手厚いため、若手行員の成長を後押しする環境が整っていると感じます。

本店営業部・横浜橋通支店



I.N.
研修制度が充実している点です。導入研修で金融知識や社会人としてのマナーなどを多角的に学べるほか、フォロー研修が月に1回程度あり、業務上で出た疑問を解消することができます。

洪福寺支店・戸部支店

Y.M.
地域密着型の金融機関として、個人や法人のお客様と近い距離で向き合えるところです。銀行として、お客様との関係づくりを重視しているため、真摯に向き合うことができます。

六角橋支店

K.A.
お客様のニーズを最優先に行動する姿勢が魅力だと感じています。企業として数字を追いながらも、お客様の利益を重視し、経営に寄り添う行員が多く在籍しています。

中田支店

A.S.
銀行らしくない親しみやすさが魅力です。上司やお客様には柔らかい人柄の方が多いため、業務において壁を感じることなく、円滑にコミュニケーションを取れる環境だと感じています。

井土ヶ谷支店

H.M.
お客様との距離が近く、普段から人の温かさを感じられる点が魅力です。毎朝、地域の方と挨拶を交わして1日が始まるなど、地域に根ざした環境で働いていることを実感できます。

平塚支店

Y.A.
他社と比べると少人数のため、行員同士の関係が築きやすい点です。また、神奈川県内のみならず支店を展開しているため、地域と密接に関わりながらお客様のことを深く理解できます。

藤沢支店

K.M.
若手行員が多く、少人数の支店体制のため、コミュニケーションが取りやすい点が魅力です。また、近年は研修にも力を入れているため、社会人・銀行員としての基礎を着実に学べます。

川崎・渡田支店

T.U.
システム関連の設備投資に積極的で、モバイルPC・社内システムの刷新や生成AIの導入などを進めている点です。業務改革に取り組む変革期にあるところが魅力だと感じます。

本部
営業支援部



Q.03

実際に入行して感じた、イメージギャップを教えてください。

Y.F.
残業がほとんどなく、定時で退社できる点は意外でした。他の業種と比べると退社時間も早いので、仕事後のプライベート時間を有意義に活用できる点は良いギャップでした。

中田支店

Y.Y.
本部が現場の声を迅速に吸い上げ、業務改善を進めるスピードが想像以上に早いところです。その結果、現場の業務量が見直され、行員の負担軽減につながっていると感じます。

本牧支店

T.M.
企業の給与支払いに伴う入金・振込業務が集中する影響で、月末に有給休暇が取りづらい点は銀行特有だと感じます。窓口やATM対応が増え、迅速な処理が求められます。

川崎・渡田支店

S.K.
年次に応じた研修が充実しており、自分のペースで成長できる点は好印象でした。一方で、業務の電子化は道半ばで、アナログな作業がまだ残っている点はギャップを感じました。

横浜西口支店

A.N.
無理な営業活動がなく、お客様のニーズに寄り添った提案ができる点です。若手行員の場合、活動方針を上司と相談して決められるため、個人の能力や熱意に応じた業務に取り組めます。

横須賀支店

Y.M.
渉外担当は商談などお客様対応中心のイメージでしたが、実際は融資書類の作成やシステムの操作など正確さが求められる事務作業も多く、覚えることの多さにギャップを感じました。

藤沢支店

M.K.
想像以上に業務の幅が広く、成長できる点が意外でした。銀行業務は窓口での事務処理が中心だと思っていましたが、投資信託や保険を通じて資産形成の提案などにも携われます。

長井支店

M.K.
年次に関係なく、有給休暇を取得しやすいところです。月末や期末は忙しいものの、それ以外は柔軟に休暇を取得できるため、仕事とプライベートの両立が図れています。

中原支店

K.S.
お客様への提案前や繁忙期に残業が発生する点です。母店・連携店など支店ごとに来客数や案件数が異なり、業務量に差が生じるのは金融機関ならではの特徴だと感じます。

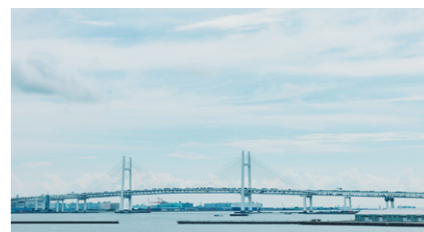
中原支店

T.T.
横浜に本店を構える金融機関だったため、先進的なオフィスを想像していましたが、建物や設備に年季を感じました。近年は各支店で建て替えや改装が進んでいるため、今後が楽しみです。

相模台支店

S.Y.
上司や先輩行員に優しい方が多く、想像以上にアットホームな雰囲気でした。メンター制度もあり、年の近い先輩に仕事やプライベートの悩みを気軽に相談できる点も心強いです。

本部
システム部





株式会社 神奈川銀行

〒231-0033

神奈川県横浜市中区長者町9-166

Tel.045-261-2641 総務人事部 人事グループ

<https://www.kanagawabank.co.jp/recruit/>

