

福利厚生

地域貢献活動

プラチナくるみん・えるぼし

くるみん認定とは、少子化の改善を推進する次世代育成支援対策推進法に基づき、厚生労働省が「子育て支援に積極的な企業・団体」を認定する制度です。育児休暇や時短勤務などの制度の取得実績が一定の基準を満たした企業が認定され、東和銀行はこのくるみん認定を、平成22年に群馬県内の金融機関としてはじめて受けています。平成29年には、より高い水準の『プラチナくるみん』認定も受けました。

えるぼし認定とは、女性の職業生活における活躍を推進する女性活躍推進法に基づき、厚生労働省が「女性の活躍推進に積極的な企業」を認定する制度です。東和銀行はこのえるぼし認定を、平成30年に受けています。

東和銀行は誰もが活躍できる職場作りを積極的に推進しています。



TOWAハッピー子育て交流会

東和銀行では、育児を伴う女性行員が就業を継続し活躍できるよう、育児休業から復職しやすい職場環境づくりに積極的に取り組んでおり、育児休業中の行員を対象に、子供と一緒に参加できる『TOWAハッピー子育て交流会』を開催しています。交流会では、復職後の職場マナーと心構えについてや、育児休業中に変更となった業務内容等の説明、先輩ババママの体験談発表、また、健康状態についてなどの個別相談の受付などを実施し、職場復帰における不安解消に役立っています。



ボランティア活動

地域に密着した金融機関として、各地での夏祭りをはじめ地域の行事や催事への参加・協力を通して、地域の方々との交流を深めているのも当行の特徴です。寄付や協賛により資金的な援助を実施しているほか、多くの行員が各種ボランティアを行っています。令和5年度では、「ぐんまマラソン」のランナーやスタッフ等で59人、赤十字血液センターでの献血で55人など、多くの行員がボランティア活動に取り組んでいます。



地元大学との連携による教育活動

群馬大学及び高崎経済大学において、頭取をはじめとする当行役職員が講師を務める講義を行っています。この講義は、大学教職員による講義とは異なり、実際に金融業務に携る現場からの視点を踏まえたものであるため、受講者の関心も非常に高く、また、卒業に必要な単位としても認められています。全国でもユニークな取り組みで、好評をいただくなど、地域における金融リテラシーの向上に貢献しています。



D

A

T

A

■当行の概要(2023年3月)

創 立 1917年(大正6年)6月
本店所在地 群馬県前橋市本町二丁目12番6号
資 本 金 386億5376万円
(自己資本比率10.44%)
代 表 者 代表取締役頭取執行役員
江原 洋
従業員数 1287名(男768名・女519名)
平均年齢 40.7才
事業内容 銀行業務(一切の代理業務含む)
事 務 所 群馬36・埼玉41・東京8・栃木3
その他インターネット支店等3
合計91店舗
関連会社 東和銀リース・東和カード

■採用データ

コ	ー	ス	総 合 職
			職(エリアオブション)
			※共に大卒以上・短大・専門卒対象
初	任	給	総 合 職(大 卒) 220,000円
			(短・専卒) 200,000円
			総 合 職(大 卒) 210,000円
			(エリアオブション)(短・専卒) 190,000円
昇	給		年1回(7月)
賞	与		年2回(6月、12月)
勤	務	時	8:30～17:00(指定日 17:30まで)
休	日		土曜、日曜、祝祭日、年末年始4日
休	暇		年次有給休暇、夏季・冬季休暇、連続 休暇制度、ナイスデー、マイホリデー、 リフレッシュ休暇
採	用	学	全学部全学科
提	出	書	履歴書、成績証明書、卒業見込証明書

■福利厚生

諸 制 度 各種社会保険、健康保険組合、企業年金、共済会制度、住宅融資制度、持株会制度、行員財形貯蓄制度、奨学資金融資制度、育英会制度、育児休業制度、介護休業制度など
諸 施 設 寮、社宅
そ の 他 各種レクリエーションなど

■連絡先

〒371-8560 群馬県前橋市本町二丁目12番6号
ダイヤルイン 027-230-1719 FAX 027-233-2362
ホームページ <https://www.towabank.co.jp/>
人事部採用担当



RECRUIT SITE





地域と共に100年～

1917年 **6月11日** 現在の群馬県館林市において、群馬貯蓄無尽株式会社創立

1918年 **4月11日** 群馬無尽株式会社に商号変更し、本店を群馬県前橋市に移転

1942年 9月30日 群馬無尽株式会社、関東無尽株式会社、上毛無尽株式会社が3社合併し、群馬大生無尽株式会社設立

1948年 11月8日 営業区域を「群馬県一円」から、埼玉県、栃木県、長野県、東京都を追加し、1都4県に拡張

1949年 5月4日 大生無尽株式会社に商号変更

1951年 9月20日 小川無尽株式会社と合併

10月20日 株式会社大生相互銀行と改称

1973年 4月1日 深川信用組合を合併

1977年 4月1日 赤羽信用組合を合併

1979年 **5月29日** 新本店落成(現在の本店建物)



1989年 **2月1日** 普通銀行に転換し、株式会社東和銀行と改称

1990年 3月3日 群馬県民会館との共催により「TOWA 県民文化講座」を開催

1991年 4月23日 子供達に夢と感動を贈る「東和よいこ劇場」を開催

9月2日 東京証券取引所市場第一部指定

11月4日 「くまみ県民マラソン(現在の群馬マラソン)」にボランティア及びランナーとして行員が参加

1992年 7月25日 環境保全や森林資源保護といった観点から、当行オリジナルのゴミ袋を入山者へ配布する「尾瀬のゴミ持ち帰り運動」を実施

1993年 10月30日 前橋市の市制100周年を記念して制定された、現代詩を対象とした文学賞「秋原朔太郎賞」に協賛

1996年 4月1日 お客様をサポートする組織として、当行のお客様を会員とする「東和新生会」を発足

2000年 4月17日 インターネットバンキングやモバイルバンキングを利用した「東和銀行ダイレクトサービス」の取り扱いを開始

2006年 **2月15日** お客様の事業拡大や経営課題の解決に向けた支援に取り組むため「第1回東和新生会ビジネス交流会」を開催

6月21日 女性労働者の能力を発揮するための取り組みが評価され、平成18年度均等推進企業表彰「群馬労働局長優良賞」を受賞

2008年 4月1日 「東和マイホームセンター」を、5か所の営業店内(本店営業部・高崎・太田・川越・熊谷)に設置

2009年 10月1日 「東和マイホームセンター」を岩槻支店内に設置し、合計6カ所となる

2010年 3月1日 個人のお客様の利便性向上を図るため「インターネット支店」を開設

5月 群馬県内の金融機関で初めて「子育てサポート企業」として「次世代認定マーク「くるみん」」の認定を受ける

2011年 6月24日 群馬県内の地域金融機関で初となる、女性支店長を大胡支店に配置

2012年 **4月** お客様の課題等を把握し、その課題を解決するための提案を行うなどの付加価値の高いサービスを提供する「TOWAお客様応援活動」を開始

2014年 7月25日 専門的な知識と経験を持つ大手企業OBとお客様との橋渡しを行う「新規役交流会」を開催

2016年 4月1日 女性活躍推進法に基づき「株式会社東和銀行 女性の活躍推進に関する行動計画」を策定

2017年 6月 「くるみん」認定を受けた企業のなかでも、より高い水準の取組みを行ったことが認められ「プラチナくるみん」の認定を受ける

6月11日 創立100年を迎える

2018年 7月19日 女性活躍推進への積極的な取り組みが認められ「えるぼし」の認定を受ける

2019年 4月10日 「東和銀行SDGs宣言」を制定

2020年 1月21日 「東和銀行アプリ」リリース

10月 お客様が資金繰りの心配なく事業に専念できる環境作りをお手伝いする「真の資金繰り支援」を開始

2021年 4月 リレバン推進部コンサルティング室がコンサルティング部に昇格



東和銀行は、1917年(大正6年)の創立以来、群馬県・埼玉県を中心とした首都圏で、地域社会の発展とともに歩んできました。現在、東和銀行では「役に立つ銀行」と「信頼される銀行」、「発展する銀行」の3つを経営理念として掲げ、お客様の企業価値の向上や地域経済の活性化に取り組むことで、東和銀行の収益力の向上を図る『共通価値の創造』を目指しています。

真の資金繰り支援

新型コロナウイルス感染症の5類移行や物価の高騰など、企業を取り巻く環境が大きく変化し、事業者の置かれている状況は様々です。こうした背景を捉え、事業者を状況に合わせてセグメントし、集中的な経営改善支援、資金繰り支援、課題解決支援に取り組むことで「お客様が資金繰りを気にせず、事業に専念できる環境作り」を目指す「真の資金繰り支援」を積極的に推進しています。

TOWAお客様応援活動

東和銀行は、お客様の販路拡大を目指すビジネスマッチングをはじめとした各種支援を通じて、お客様の「本業支援」「経営改善・事業再生支援」「資産形成支援」に取り組んでいます。この取り組みはお客様・地域経済・東和銀行の持続可能な発展を目指すものであり、SDGs (Sustainable Development Goals: 持続可能な発展目標) の推進にも繋がっています。

ビジネスマッチング

SDGs 支援

デジタルイゼーション
・DX支援

補助金申請支援

専門人材支援

事業承継・M&A支援

有料職業紹介事業

地元大学との
共同研究開発支援

海外進出支援

創業支援
新規事業支援

経営改善・
事業再生支援

資産形成支援

〈ビジネスマッチング〉

お客様の販路拡大を支援するため、日々の活動のなかで、お客様とお客様とを結びつけるビジネスマッチングに積極的に取り組んでいます。お客様からのビジネスマッチングのご要望を承るだけでなく、積極的な訪問活動により蓄積された、お客様の事業内容の情報を全店で共有することにより、こちらから商談先の紹介・提案もしています。当行の強みである幅広い店舗網を活かし、多くのお客様とお客様とを結びつけています。



〈東和新生会ビジネス交流会〉

東和銀行では、様々な業種業態のお客様が自慢の商品・製品・サービスを多くの企業に紹介できる場として「ビジネス交流会」を開催しています。

令和3年2月には、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から「第1回Webビジネス交流会」として、オンライン形式で当交流会を開催しました。

令和5年11月には「第18回ビジネス交流会」をGメッセ群馬で開催しました。栃木銀行や筑波銀行のお取引先企業に加え、大学研究と企業の連携や共同研究などを目指し、地域の大学や自治体にも出展いただきました。合計260ブースが出展し、約2,500名が来場し、盛大に開催することができました。



地域金融機関として地域に密着した金融サービスを展開しています。

営業課の仕事

銀行の3大業務である「預金」「為替」「融資」のうち、内勤で「預金」と「為替」を担当するのが営業課です。業務に応じて、窓口でお客様のご用件を承るテラー係、テラー係の後方で、預金口座の入出金処理や通帳の作成等を行う後方事務係、振込等の手続きを行う為替係、実際に現金の入出金を担当する出納係と4つの係に分かれています。また、営業課は、お客様の資産形成ニーズに合わせ、投資信託や保険などの金融商品のご提案も行っています。



大多和 遥

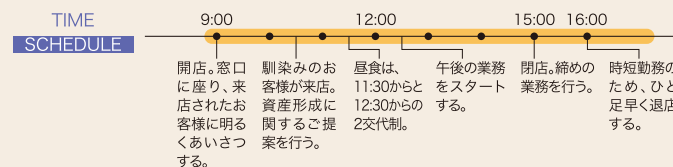
PROFILE

藤岡支店テラー係
2014年入行。学校で勉強した簿記の知識を活かして活躍するため東和銀行へ。様々な係を経験し現在はテラー係を担当。2020年5月から約1年間、産休・育休を取得。復帰後は、時短勤務制度を活用し子育てと仕事の両立を図っている。

子育てと仕事の両立は 周囲の温かいサポートが あってこそ。

東和銀行を選んだのは、学校で勉強した簿記の知識を活かして活躍できることと、女性が安心して長く働ける環境が整っていたからです。入行後、研修の一環であるジョブ・ローテーションで後方事務係や出納係、為替係、テラー係、融資係と様々な係を経験し、業務スキル・接客スキルを習得。特に思い出に残っていることは、入行して間もない頃『振り込め詐欺』を未然に防げたことです。ATMへご案内したお客様に丁寧な接客を心掛けたことで、詐欺であることに気づくことができました。その時、地域のお客様の役に立てていることを実感し、とてもうれしかったのを覚えています。

また、2020年5月から約1年間、産休・育休を取得し、復帰後はテラー係を担当。普通なら出産後も仕事を続けるかどうか悩むと思いますが、東和銀行の場合は子育てと仕事を両立している先輩が多く、安心して仕事が続けられる職場だと思います。子どもの急な発熱で休まなければならないときも、周囲が温かくサポートしてくれるなど、職場に子育てと仕事の両立に対する理解があるので、とても助かっています。こうした恵まれた環境を生かして、地域のためにできるだけ長く活躍したいと思っています。



お客様から「ありがとう」と 言っただけのやりがいのある仕事を通じ できる限り長く活躍したい。

私は入行当初から融資課に配属となり、一貫して融資業務を担ってきました。融資業務は、ご来店されたお客様の融資に関するご相談の受付やご提案、融資に必要な書類の作成、融資の実行、債権管理など、業務は多岐にわたります。そのような業務ですが、OJTを通じ先輩行員が親身になって一から教えてくれたので、不安なく、安心して業務スキルを身につけることができました。

融資業務を通じ、印象に残ることは、やはり融資窓口でお客様と直に接する場面だと思います。私は、ご来店されるお客様のニーズに合わせ、フリーローンやマイカーローン、教育ローンなど、様々な商品をご提案しています。ときには上司のアドバイスが必要となる難しい案件もあり、簡単ではありませんが、一生懸命対応して、融資が実行になると、お客様から「ありがとう」と感謝の言葉をいただけるので、とてもやりがいを感じます。

東和銀行は職場の雰囲気が良く、だれもが活躍しやすい環境があると思うので、こうしたやりがいのある仕事を通じ、できる限り長く活躍したいと思っています。



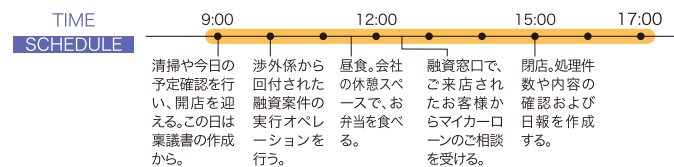
反町 綾花

PROFILE

伊勢崎支店融資課
2019年入行。高校時代に勉強した簿記の知識を活かすべく、銀行への就職を志望。数ある銀行の中で、東和銀行を志望した理由の一つは、母校の先輩が多く活躍しているから。

融資課の仕事

「預金」「為替」と並んで、銀行の3大業務のひとつに数えられるのが「融資」です。事業のための運転資金や設備資金を必要とされる企業や、住宅やマイカー、教育など豊かなライフプランを実現するための資金を求める個人のお客様に対して、実際にお金をご用立てしていく仕事です。地域金融機関として、中小企業を中心とした事業者や個人のお客様とのリレーションを深めながら、できる限りニーズに応えることで、地域経済の発展や豊かな暮らしづくりに貢献しています。



渉外課の仕事

『共通価値の創造』を目指す当行において、お客様のもとに伺い預金や融資をはじめとした金融商品の提案や「真の資金繰り支援」「TOWAお客様応援活動」を実施していくのが渉外です。一般の企業で言えば、営業にあたります。扱っているのが、大切な“お金”だけに、信用があってはじめて成り立つ業務です。つまり、多様化する金融ニーズに対応しながらお客様と東和銀行との間に信頼関係を築いていく、やりがいのある仕事になっています。



島田 拓実

PROFILE

朝霞支店法人渉外係
2016年入行。「広域地銀」としての事業展開に魅力を感じて東和銀行へ。渉外業務を通じ、お客様のもとへ積極的に訪問することで、お客様に寄り添う姿勢を貫いている。

『真の資金繰り支援』を実践し、 お客様の企業価値の向上と地域経済の活性化に 取り組んでいきたい。

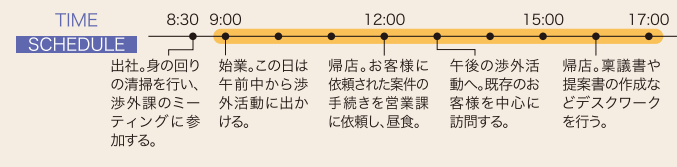
入行後は渉外育成期間として、配属店での内勤業務や、集合研修を通じ社会人としてのマナーや金融の基本的な知識・スキルを習得。2年目からは渉外係として一人で渉外活動に取り組むこととなりました。

この渉外には、個人のお客様を中心に担当する渉外係と、法人のお客様を中心に担当する法人渉外係の2つがあります。私の場合は、渉外係からスタートし、入行4年目で法人渉外係になりました。

渉外係と法人渉外係、いずれの仕事でも心掛けていたのは、お客様のもとへ積極的にご訪問し、寄り添う姿勢を忘れないことです。個人のお客様でも法人のお客様でも、足繫く訪問することで信頼関係が構築され、どんなことでも相談していただける関係性になると感じています。

お客様を取り巻く環境が変化中、お客様との信頼関係を構築していたことで、多くのお客様から資金繰りについての相談を受けてきました。こうしたお客様に対し、当行が力を入れている『真の資金繰り支援』を実践することで、お客様の役に立ち、地域経済の活性化に貢献できるやりがいを日々実感しています。

今後は、より幅広い業種のお客様に対する知見を身につけ、より一層お客様の企業価値の向上と地域経済の活性化に取り組んでいきたいと思っています。



お客様のご意向をしっかりと伺い ニーズに合った提案をすることで 資産形成のお役に立ちたい。

入行してまず感じたのは、当行が地域に密着した金融機関であることです。最初に現金を扱う出納係からスタートしたので、お客様と直接触れ合う機会はほとんどありませんでしたが、店舗には毎日、たくさんのお客様が来店されていました。学校で勉強した簿記の知識を活かしたくて入行し、様々な業務を経験する中で、しだいに地域のお客様の役に立つ仕事がしたいという気持ちが強まりました。

そんな私に転機が訪れたのは2019年のこと。アセットサポーターを担当していた先輩の異動に伴い、私が担当を引き継ぎました。不安もありましたが、実際にお客様のもとを訪ねてみると、どのお客様にも優しく対応していただけました。また、お客様のご意向をしっかりと伺い、それに合った金融商品をご提案するやりがいの大きさも実感できたのです。そこで、よりよい提案ができるようFP2級の資格を取得し、現在は1級にもチャレンジしています。

人生100年の時代に向け、少しでも有利に資産を形成したいというお客様のニーズに的確に応えられる知識やスキルを身につけ、地域のお客様の役に立ちたいと思っています。



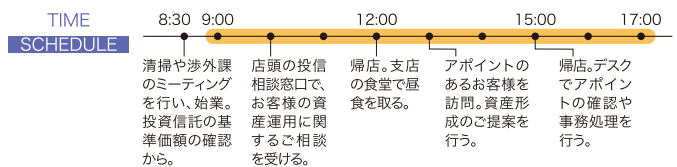
蛸山 加奈子

PROFILE

沼田支店 アセットサポーター
2016年入行。学校で勉強した簿記の知識を活かせる仕事を求めて東和銀行へ。出納係や後方事務係で経験を積み、2019年からアセットサポーターとして活躍している。趣味は山歩き。

アセットサポーターの仕事

人生100年時代に向けたお客様の資産形成支援が大切となっています。債券や投資信託、年金保険といった金融商品で、お客様の資産形成支援をするために誕生したのがアセットサポーターです。これまでも、行内のローカウンターで資産運用に関する相談を専門に承る投資信託係がありましたが、そこから一歩進めて、渉外と同じようにお客様のもとに伺い、資産運用に関するご提案を行う大切な役割を担っています。



地域経済、地域社会の発展に貢献できる行員育成に向けて

東和銀行は「役に立つ銀行」と「信頼される銀行」「発展する銀行」の3つを経営理念として掲げ、リレーションシップバンキングを実践・強化するための様々な取り組みを行っています。また、お客様が資金繰りの心配なく事業に専念できる環境作りを行う「真の資金繰り支援」及び「本業支援」「経営改善・事業再生支援」「資産形成支援」を柱とした「お客様応援活動」を実践することで、地域経済の活性化と当行の収益力の向上（「共通価値の創造」）を図っている地域銀行です。これから



高崎支店・3F職員研修所

地域金融機関として、その役割を果たすための活動を継続していくものであり、そのためには、お客様をよく知り、課題解決、提案、相談能力を有した「地域の発展に貢献できる人財育成」が課題と考えています。

当行は、平成29年から「人財育成プログラム」に基づき、若手行員を対象とし、それぞれの階層に見合った業務スキルが習得できるように体系的に研修会を開催しています。

入行後は、新しい職場環境の不安解消、人間関係構築や当行組織風土を理解するためにも配属店での勤務を優先します。この勤務と並行し、職員研修所で社会人としてのルール、接遇の基本、銀行業務の基礎などを学んでいきます。支店OJTと職員研修所の集合研修を掛け合わせ補完することで相乗効果を生み出します。

その後も、定期的に集合研修を開催したり、資格試験を受験するほか、銀行員としての基礎知識や法律知識を学ぶ通信教育もスタートします。

営業店での勤務は、原則渉外課に配属となり、渉外育成行員として、内勤業務・渉外実務を経験していきます。その後、渉外トレーニー期間を通じ、より一層の渉外知識、融資知識や対顧客折衝能力を身に付け、渉外・法人渉外としてのキャリアを積んでいきます。

手厚い研修に加え、自主参加制の土曜勉強会として、検定試験受験対策講座など自己啓発のための各種講座を開催するほか、自己啓発に努められるeラーニング（オンライン研修システム）を常時利用できるようにしており、意欲ある行員がより学べるシステムとなっています。



【入行後のコース】

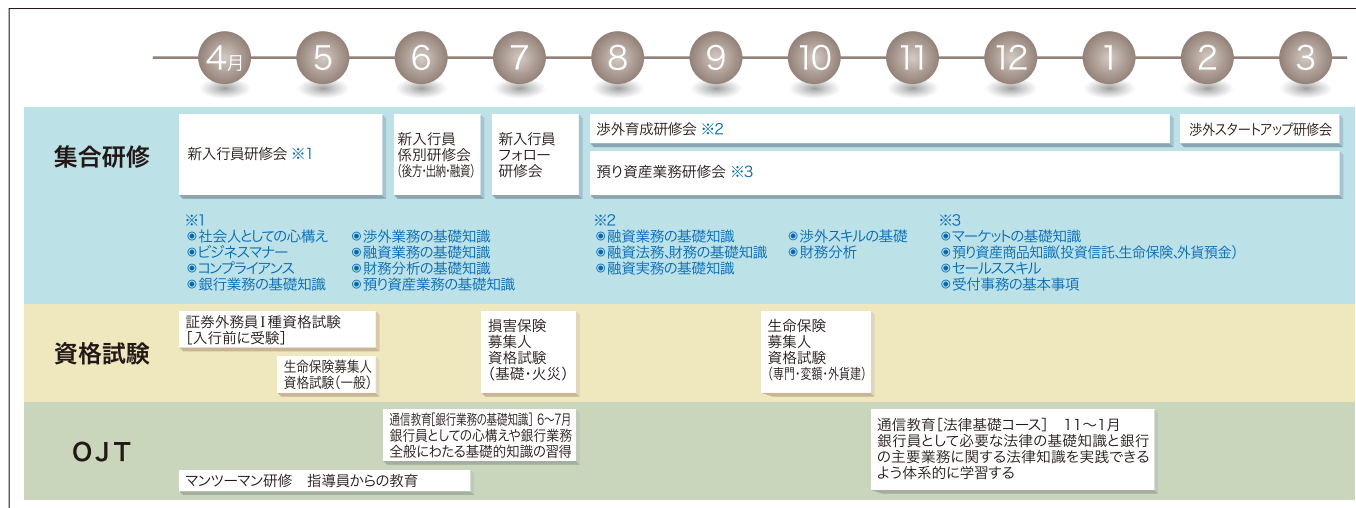
総合職

将来、管理職として本部や営業店の中心的な業務を担うことを期待されるコースです。原則として、職務の範囲は全ての銀行業務で、勤務地は当行の全エリアが対象です。

総合職 (エリアオプション)

限定された勤務エリア内で、様々な銀行業務を担当し、活躍することが期待されるコースです。職務の範囲は総合職と同様で、転勤は自宅から通勤可能な範囲内です。

【入行1年目の教育スケジュール】



新入行員研修会

OJT

銀行員へのスタート

入行後は、配属店勤務を優先しながら職員研修所での集合研修をおこないます。社会人・銀行員としてのマナーから銀行業務の基礎知識、東和銀行のビジネスモデルを習得していき、学生から社会人、プロの銀行員へのシフトチェンジを図っていきます。

また、翌年2月~3月には、2年目からの渉外活動における不安要素を取り除くことを目的とした「渉外スタートアップ研修会」を開催します。併せて個別面談も実施し、新入行員全員が自信を持って渉外活動に臨めるようサポートをしていきます。



指導員とともに実務を経験

営業店での勤務は、原則渉外課への配属となりOJTが始まります。入行1年目は渉外育成行員として、新入行員1名に対し指導員2名のバックアップ体制で複数の内勤業務を経験し、銀行業務の基礎を習得します。また、先輩行員との同行訪問などの渉外実務経験を重ねていくことで、渉外行員としてのコミュニケーション能力・融資実務能力を習得していきます。

その後、入行2年目の渉外トレーニー期間を通じ、より一層の渉外知識、融資知識や対顧客折衝能力を身に付け、渉外・法人渉外としてのキャリアを積んでいきます。



先輩の感想 1



「新入行員研修会」では銀行業務の基礎知識だけでなく、社会人・銀行員としてのマナーも学べた。集合研修なので、同期との仲を深める機会ともなってよかったと思う。

先輩の感想 2



研修を通して、学生から社会人への切り替えが順調に進められたと思う。また、これから社会人として頑張ろうという意欲がわいてきた。

Relationship Banking

新たな人財育成プログラムのもと 着実にスキルアップしてください！

当行の特徴は「役に立つ銀行」と「信頼される銀行」「発展する銀行」の3つを経営理念とし、「持続可能性のある発展」の実現を目指すことをビジネスモデルとしている点にあります。お客様の抱える経営課題の解決に向けた提案・支援を行う「TOWA お客様応援活動」もその一環です。

これから銀行を取り巻く環境は大きく変化していくと思いますが、努力を惜しまず、柔軟な発想で様々なことにチャレンジし続けるとともに、地域のお客様の夢や想いに寄り添い、応えられる銀行員を是非目指してください。

本多 英輔

職員研修所長

