

ひとを育てることに、本気です。

2020

RECRUITING GUIDE



SAN-IN GODO BANK



あなたが選んだ道を、しっかりと歩いていける「人間力」を育てます。



ひとを育てることに、本気です。

採用するということは、そのひとの“人生を預る”こと。

そう考える私たち山陰合同銀行では、

多くの学びの機会を提供し、生涯を通じて成長を支援していきます。

地域貢献という使命を果たしていく中で、人材育成こそが何よりも大切だと知っているからです。

働きやすい環境、やりがいの発揮できる風土づくりにも力を入れ、

ここに夢を持って集まってくれるひとたちのために、

人生をお預かりするという覚悟で、ひとりひとりを大切に育てていきます。

(山陰合同銀行で選択できる2つのコース)

総合職

CAREER POSITION

銀行業務全般に関して高い成果が求められる総合職。県内外での業務経験と専門スキルを身につけ、将来は部店長として銀行経営を担います。

エリア職

AREA POSITION

資産運用やローンを提案する個人営業や地元企業への法人営業で活躍が期待されるコースです。勤務地は原則として自宅から通勤できる範囲です。

吉川 昌則
MASANORI YOSHIKAWA
神戸支店 / 法人営業
2009年入行

新規事業の立ち上げ、M&A… 勝機を狙う顧客を支援し 信頼されるパートナーとなる

私がモットーとしているのは「ベストなタイミングでのご提案」です。本
当に必要とされている、そう感じた時に融資など新たなご提案をしてい
ます。こまめに足を運び市場動向をお伝えしたり事業の様子をお伺いし、
様々なニーズを探ります。顧客同士のメリットを確信すれば山陰の産品
を紹介したりもしています。自分を介し、顧客と顧客が繋がり事業が拡
大していく、その現場に立ち会えることに仕事の達成感・大きなやりが
いを感じています。ある時、そのようなお付き合いを続けている企業の
社長から「首都圏で M&A の計画があるから見積もりを出してほしい」と
真っ先にお声掛けがありました。私が出したのは競合よりも高い金利の
見積もり。ですが当行の融資を受けてくださいました。顧客のため「今、
何が必要か」を考え続けてきたこと、行動してきたことが認められたと
思えましたし、顧客の事業拡大を加速させる足がかりとなれたことが非
常に嬉しかったです。今後も、未永くお付き合いが続くように、さらに当
行との関係を強めていけるようにできれば、と思っています。

法人営業

360度 営業

360度営業とは、お客様の事業をあらゆる面からサポートする山陰合同銀行の営業スタイルです。

総合職 CAREER POSITION

総合職は、銀行業務全般に関して高い成果が求められるコースです。
県内外での業務経験と専門スキルを身に付け、将来は部長として銀
行経営を担います。

都田 雅志
MASASHI MIYAKODA
地域振興部・副調査役
2003年入行

M&A は最終の選択肢。 最良の相手先が決まるまで 探し続けることをあきらめない。

M&A には、株式譲渡による子会社化、事業譲渡、合併のケースがありま
すが、いずれも情報管理の徹底と相手探しが難しく、特に、その企業を
正当に評価し、従業員の雇用を守ってくれるのか、企業文化が合うかど
うかを私たちは重視しています。そこで大切にしているのが、オーナー
同士の面談です。決して条件交渉の場ではなく、企業として大切にしてい
ることや今後のあり方について、お互いが想いをぶつけ合う場。私たち
は仲人として裏方の存在に徹します。合意に至るまで一年以上かかる
ことも少なくないため、調印式で、うれしくも寂しさを感じているオー
ナーさんを見ると私もぐっと来てしまいます。でもそれが醍醐味であり、
やりがいでもあるのです。今後ますます M&A は必要になるでしょう。そ
の時に、シナジー効果が出る強い会社を作る支援をしていきたいですね。

M&A

事業承継

石橋 悠太
YUTA ISHIBASHI
広島支店 / 法人営業
2010年入行

事業承継をきっかけに 信頼関係が強まり取引拡大へ。 どんな案件も断らずに果敢に挑戦。

多数の銀行と取引があるメーカーの社長様から「会長が退任され
るので準備をしたい」という話を伺ったことがきっかけです。後を引き
継ぐ社長様は親族ではない上に、その会社は別の会社から派生してで
きた会社で、元の会社が株式の半分を持っている状況だったので、い
かに円滑に事業承継を進めていくかが今回の課題でした。まずは、事
業保険の加入や従業員へのボーナス支給で利益圧縮を進める中、半
分の株式を持つ会社と交渉。なんとか買取りが決まり、社長と社長の意
向を受けて別の会社を営んでいる会長の息子さん両者を買取資金を
融資して、無事に事業承継を済ませることができました。一年かっ
た案件だけに、その会社のことがよくわかり、社長様とも信頼関係が
増したことで、一行取引を実現。さらに社長様の個人資産やローンま
で任せていただくことに。一つの入り口から信頼を積み重ね、次の取
引へとつなげていく。今後もそうした 360 度営業を実践するべく、どん
な案件も断ることなく挑戦していきます。



沼田 勇氣
YUKI NUMATA
デジタル推進部 (当時北支店)
2008年入行

ドクターの独立開業支援をはじめ、 老舗企業の販路拡大もサポート。 地元を守るために攻めていきたい。

こうぎんの幅広いネットワークと情報力を利用したビジネスマッチ
ングは、お客様が新規事業や販路開拓を進めるときに、融資だけにとど
まらない総合的な提案ができるところに面白さがあります。開業医を
支援する場合には、工務店をはじめ、医療機器メーカーや薬剤商社を
ご紹介した上で事業計画を立案。防犯カメラの設置やホームページ制
作といった開業に必要なものなら何でもすべてコーディネートするこ
とが可能です。また、松江の老舗企業に対しては、兵庫・山陽に販路を
広げる提案ができる上、逆に県外から技術を導入して地元の成長につ
なげることも。一つのお取引をきっかけに提案も自分の視野も広がる
のは、こうぎんならではのですね。地元の企業をただ守るのではなく、守
るために攻めていく。それが私たちこうぎんの使命だと感じています。

BM ビジネス マッチング

資産運用



管理職

嘉本 映子
EIKO KAMOTA
桜谷出張所/出張所長
1995年入行

行員同士が思いやりを持ち、
楽しく働ける職場をつくりたい！
後に続く若い行員を育てるために。

「お客様をおもてなしの心で」と言っても、みんなで頑張ればできるというものではありません。上司が部下を思いやってはじめて、部下はお客様のことを思いやれるようになる。それが職場づくりで私の大切にしていることです。そのため心にかけているのが、小さな不安や不満を一つひとつ解消していくこと。若い行員たちを育てていくためにも、楽しく働くことができる環境づくりを目指して取り組んでいます。ごうぎんには、すでにエリア職で支店や出張所のトップを務める女性があり、身近な目標としてその背中を見て、私も3児の母として仕事と家庭を両立してきました。家族を大切にしながら仕事もできる女性行員のモデルになることが、これからの目標であり役目ですね。若い行員たちには子どもに働く姿を見せられる強い女性になってほしいと願っています。そのためには、結婚・出産などの人生の契機があった時に「やっぱり働きたい!」と思える職場じゃないと。それが女性役席者ならではの役割ですし、何よりも使命感を感じるところです。

エリア職

AREA POSITION

エリア職は、テラーなどの窓口業務から個人営業へとステップアップし、金融商品の提案業務に力を発揮することが期待されるコースです。将来は、支店長や出張所長として活躍する道も開かれています。

内藤 裕美子
YUMIKO NAITOH
境港支店/個人営業
2009年入行

「ありがとう」は魔法の言葉。
お客様との出会いに感謝し、成長していきたい。

市場の動きや世界情勢によって変わる金融商品の営業は、カタチがないだけに難しさがあります。担当になってすぐの右も左もわからない頃、上司と一緒に訪問し、その後も継続的にお会いしているお客様がいます。今では何でもお話しできる仲なのですが、「初めは正直あなたが担当になって不安だった。本当に任せて大丈夫なのかと実は思っていた」と。でも、その言葉に続けて「あの時から成長しているよ。勉強して頑張っているね」と言っていた時は、感激してしまいました。お客様にとって何が最善のご提案なのかと悩み、プレッシャーも大きく、成長を実感できず不安な頃だったんです。それがお客様の言葉のお陰で、自分で気がつかなくても、「必ず誰かが自分の成長を見てくれて

いる」と、自分を励ますキッカケになりました。本当にいいお客様とたくさんお会いできるのが営業の仕事です。そのうれしさが私の原動力になっていると思うと、感謝の気持ちでいっぱいになります。「ありがとう」は魔法の言葉。普段から感謝の言葉をとても大切にしています。営業は、奥が深く、自分で楽しくも苦しくもできる仕事です。勉強しなければと思うと嫌だけど、勉強したことがつながって、お客様と話す時にも自然に知識が出てくるようになっていきます。知れば知るほど楽しいことに、ようやく気づいたところです。自分で興味を持って深く掘り下げ、お客様といるいろいろな話ができるようになれば、もっと楽しんで仕事ができるはず。常に仕事は楽しみたい!そう思っています。

お客様と出会う楽しさと、
目標をクリアできた時の達成感。
その両方が個人営業の面白さです。

家の購入は、お客様にとって一生に一度の買い物です。住宅ローンは夢をかなえるものですが、支払いは長期に渡り、お子様であれば教育資金も必要に。無理があればせっかくの夢も手放さなければならなくなります。他行でローンを組み、10年ほどたつて金利が上がっているお客様の中には、借り換えで何百万円ものメリットが出る場合があります。今のご契約内容をお聞きするためのタイミングや尋ね方は難しく、事務手続きも煩雑ですが、それでも「あなたに相談してよかった」と喜んでいただけるお客様と出会えるこの仕事を楽しんでいます。営業という仕事は、支店の目標達成に向けてストーリーを考え、数字に責任を持つ強い意志もなくてはなりません。それだけに頑張って推進件数や対応件数で高い成績を上げて表彰された時は本当にうれしく、この達成感は営業でしか味わえないものです。出会いの楽しさと達成感があるからこそ、私はローンの仕事を楽しんでいるんです。

中村 貴美子
KIMIKO NAKAMURA
出雲支店/個人営業
2007年入行

新人行員教育制度

EDUCATIONAL SYSTEM

人生を預かる!という思いで人材を採用し育成するごうぎん。
ひとに懸けるその思いが最も表れているのが、充実した新人行員の教育制度です。
仕事力と人間力をバランスよく高められるプログラムを実施しています。



計算ラリー



決意発表



清掃活動



一畑薬師座禅研修



札勘定練習



インバスケット研修(課題解決トレーニング)



電話応対ロールプレイング

4
April

4月研修(1カ月)

- 集合研修(業務内容説明)
- 集合研修(接遇&マナー)
- チューター研修
- ウォークラリー&清掃活動
- 一畑薬師座禅研修
- インバスケット研修
- 事務研修
- 当行商品理解
- 経済・マーケット基礎
- 目指す行員像 など

基礎的な業務理解と人間力を高めることを目標に、4月は時間をかけての1カ月間の研修を行います。講義形式から段階的にインバスケット研修などの実践的なトレーニングへ。また、自分たちで優劣を決定するオーディション形式を取り入れるなど、配属後を見据えた内容を盛り込んだプログラムを実施しています。チームワークや助け合う力も自然に育つ充実した内容です。



一緒に働く仲間だから、じっくり確実に育てます。

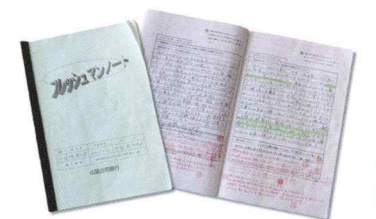


TUTOR SYSTEM



新人のメンタル面をサポートする 1年間のチューター制度があります。

新人には不安やプレッシャーが付きもの。そこで、先輩が新人を1対1でサポートするチューター制度を取り入れています。交流ノートもあるので、何でも気軽に相談できると新人たちに好評です。さらに、仕事に関する知識やスキルについては、別に「ジョブコーチ」が付くので安心感◎!



コメントぎっしり「フレッシュマンノート」

※2017年度に実施したプログラムです。2018年度は内容が変更となる場合があります。

VOICE of NEW FACE



本物の決算書を使って
企業の現状と今後を判断。
社長面談も本番さながら!

決算書の見方についてレクチャーを受けた後、本物の決算書をもとに、企業の今と今後の経営戦略をグループで討議し、社長役の先輩行員を相手に模擬面談。本番さながらに社長との面談が体験でき、参考になります。研修にはプレゼンの機会が多く設けられているので、説明や発表の仕方がしっかりと習得できます。

村上 祥吾
姫路支店



商品セールスの
ロールプレイングをはじめ、
実践的なプログラムが充実。

人の意見を聴く力、自分で考える力、発言する力、実際に行動する力などの多くの力が身につく研修が充実していると思います。特に印象に残っているのが、人に説明する難しさを感じ、また人のセールストークを見て学ぶことができる商品のセールスロールプレイング。実際に営業店に出てからも、この経験を活かすことができていると思います。

浅津 真生子
福山支店



人から教わるだけでなく、
自発的に取り組める
多彩なカリキュラムがある。

多くの行員の協力があって、一つの店が動いていることを実感できるインバスケット研修をはじめ、ユニークなウォークラリーなど、やる時はやる、楽しむ時は楽しむとメリハリをつけて取り組めるのがいい点です。自ら考え行動することで知識を習得していくカリキュラムが多いので、率先して研修を進めることができました!

星野 夏貴
本店営業部



研修は吸収のチャンス。
同期と会うことが
大きな刺激になります。

仮想店舗をつくり、またお客様役にもなって実際の業務を行うインバスケット研修など、座学だけでは身につかないものが実践を通して学び、吸収するチャンスがたくさんあります。初めての1カ月間、そして半年間にわたり研修があるので、同期と不安や悩みを共有できるし、頑張っている話を聞くことは大きな刺激になります。

塚本 樹里
広島支店



仲間がいるから頑張れる。
人間力、仕事力ともに
成長を実感できる研修です。

歩く前は最後まで歩ききれないか不安だった25kmのウォークラリーも、みんなのお陰であつという間に。同期の新たな一面を見ることができ、絆が深まりました。ごうぎんの研修にはさまざまなプログラムがあるので、人間力、仕事力ともに成長でき、それを実感できますし、チームワークや仲間の大切さも学ぶことができます。

小倉 幸
鳥取営業部



営業店に出てはじめて
研修の意味がわかることも。
一つひとつを確実に!

電話対応の研修では何度もやり直しになり、「ここまでする必要はあるのか」と思っていたのですが、実際に営業店に出てみると、どの先輩行員も電話がなった瞬間に受話器を取り、研修よりも丁寧な言葉遣いでお客様と接するのを見てはじめて、仕事をしていく上で大切な研修だったと理解。それが一番勉強になったことです。

足羽 僚
米子支店

総合職



谷口 晃希
2015年入行
北支店・法人営業

銀行の仕事は、預金を獲得するという昔ながらのスタイルから、お客様のニーズを聞き、解決に導く「事業支援」が主流に。私も、他行も巻き込みながらお客様の10年先の資金繰り計画を作り出すという仕事を任せていただきましたが、周囲の助言と、個人ローンや融資のバックオフィスでの経験も活かしながら、半年かけて成功に導きました。今後も事業支援を行うことで、地域活性化につなげていきたいです。

【主な業務】
法人営業／融資・外為



川上 喜之
2004年入行
営業統括部
営業推進グループ
副調査役
(倉敷支店・神戸支店を
経験)

ゼロからのスタートを倉敷支店で経験し、他行との競争で条件面で負けそうな時も、熱意とスピード感を持って取り組む力を磨きました。次の神戸支店では、融資も担当するようになり、財務面から見た経営の提案ができるようになり、話す内容も大きく変化。この山陽・兵庫で得た経験を今度は営業統括部で発揮して、地域を元気づけるクリエイティブな仕事をしていきたいですね。今後の目標は、松江発信の世界企業をつくることです。



青戸 康広
1995年入行
営業統括部
資産運用グループ長
(倉敷支店・岡山支店・
加古川支店を
経験)

山陽・兵庫において法人営業を経験し、現在は本部セクションで資産運用の推進と企画に携わっています。個人のお客様が100人おられたら100通りのライフプランがあります。それぞれにしっかりと向き合い、お客様の「夢」を叶えるためのお手伝いができるよう、チームメンバーとともに一生懸命考えています。メンバーの個性を活かし、活躍や成長を支援していくことも重要な役割だと考えています。

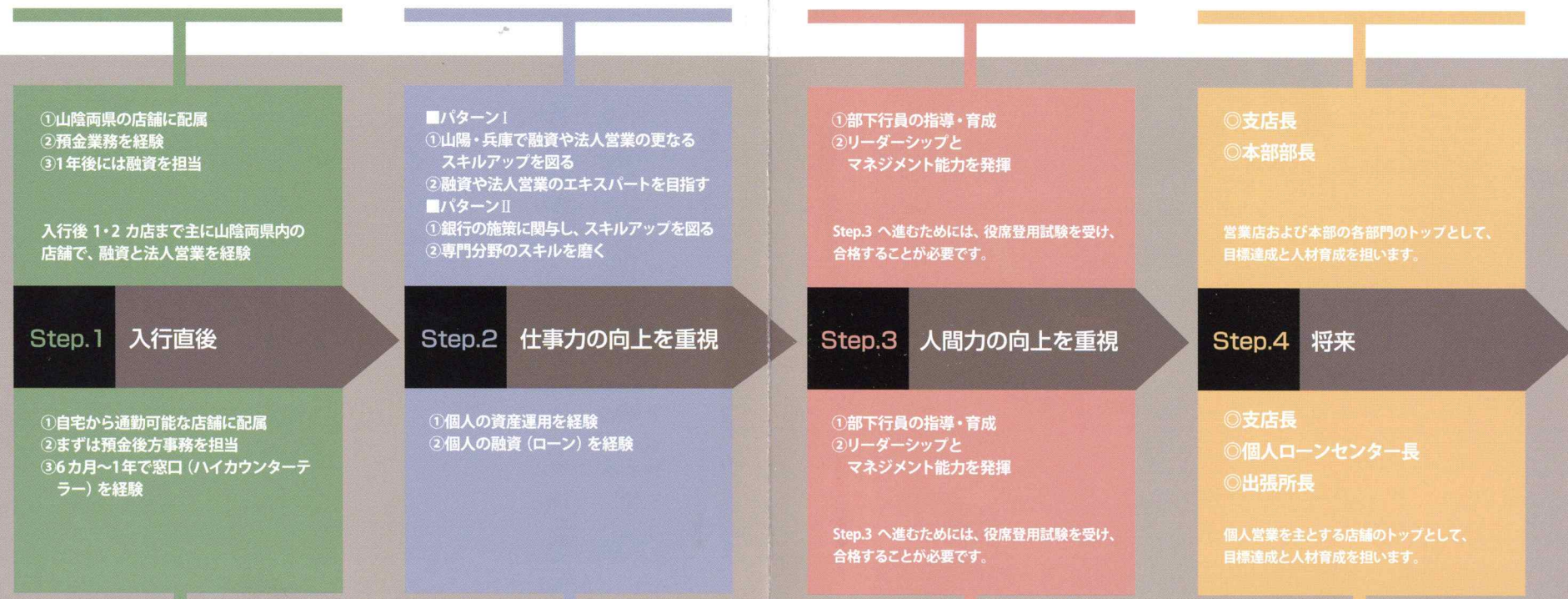


吉田 修
1990年入行
岡山支店・支店長
(地域振興部・
阪神北支店を
経験)

地域資源など埋もれている芽を出すための支援を行い、地域が元気になる取り組みを行うことが支店の役割です。そしてその実現に向けて、行員の個々の能力を引き出す組織づくりと、目標を共有して一致団結して達成していくことが私の役目になります。マネジメントの難しさを感じつつも、一国一城の主として苦勞も成果も全員で分かち合えることが楽しみであり喜びです。目指すは、仕事の面白さを感じてもらえる支店づくりです。

キャリアステップ
CAREER STEP

「階層別育成プログラム」および採用区分(総合職・エリア職)に応じて構築された、実務スキル向上を目的とする「役割別育成プログラム」を能力開発体系の基本として人材の育成に取り組んでいます。



【主な業務】
個人営業(預り資産・保険)
個人営業(ローン・カード)
窓口サービス(ハイカウンター・ロビー・
ローカウンター・後方事務)

エリア職



白石 千夏子
2015年入行
揖屋支店・個人営業

配属後は預金の後方事務を学び、その後はテラー担当へ。各種預金手続き等に笑顔で対応することを心がけました。その後、個人営業担当となつてからは笑顔プラスお客様を知りたいという気持ちで接しています。その結果、個人の名前で呼んでいただけるお客様も少しずつ増え、相談いただく内容も幅広く感じたように感じています。まだ、勉強中ではありますが、お客様から頼りにされているという実感が何よりのやりがいです。



奥原 亜矢子
2005年入行
営業統括部
遺産運用グループ
副調査役
(当時本店営業部・
個人営業)

外訪担当になった頃は、毎日が緊張の連続。そんな私を支えてくれたのが、同じ個人営業に携わる先輩たちです。勉強会も頻りに開かれるので、少しずつですがライフプランを想像しながらお客様と話ができるようになり、ニーズに合った資産運用の提案ができるようになってきたところです。「奥原さんでよかった!」と言っていただけの提案と丁寧なフォローを行い、10年後もしっかりと覚えてもらえる存在になることが今の目標です。



曾田 暖子
1991年入行
出雲西支店
支店長代理

悔いがないようにチャレンジしたい。良き先輩と上司の後押しもあり、役席の道に進みました。支店長の補佐役としては目がたくさん必要です。若手を育てるには、横と縦の意志の疎通をスムーズにして意見を吸い上げたり、発言しやすい風土づくりが大切。こうした目配りは女性のほうが器用かもしれません。上下の壁がない風通しの良い支店づくりに役に立ち、みんなが良かったと喜んでもらえるよう楽しく仕事をしていきたいですね。



玉木 るみ
1987年入行
くびき出張所
出張所長

家庭も大切にしていたのでエリア職を希望しましたが、エリア職でも所長に就任させていただいたことが嬉しかったですね。現在は11名のメンバーが所属しており、1人ひとりの表情を見ながら、気になったときは随時声をかけるようにしています。女性だからこそわかることもあり、メンバーとは心の底から会話をしていくことを心がけています。将来はメンバーの育成に専門的に関わりたい仕事をしてみたいです。

女性総合職

あなたは総合職? それともエリア職?
総合職の道に進んだ女性行員たちに
その選択理由を聞きました。

もともと金融業界の志望でした。
幅広い業界に関わり、山陰と
関西圏を結ぶ役割になりたい。

栗原 菜月
神戸支店・法人営業 / 2012年入行



総合職として、業界や一つの商品サービスに限らず幅広い分野でチャレンジできる仕事がしたいと思ったことが志望の理由です。法人営業に異動になり、まだ6カ月。市場規模の大きな神戸支店で希望していた様々な業界や企業の経営者と日々課題に向き合っています。目標はビジネスマッチングや販路拡大の提案を通して山陰と関西圏を結び地域の活性化に繋げていくこと。経験を重ね自分自身の成長に繋げていきたいと考えています。

エリア職から総合職へ。
ライフステージにあわせて
キャリアチェンジできる会社です。

中村 真実子
お客様サービス部 部長 / 1986年入行



ライフステージの変化に伴い、エリア職から総合職へ。私もその一人です。育児中はエリア職で働いていましたが、子どもの手が離れ、仕事に時間を割けるようになってから総合職へ異動しました。もちろん、総合職からエリア職へのキャリアチェンジも可能。生活が仕事に合わなくなったから働けない、ではなく、生活の変化に合わせて仕事も変えることができる。だから長期的なキャリア形成が可能です。育児休業や介護休暇も当たり前取得できる環境であることが、働きやすさにつながっています。

福利厚生

行員同士の交流を盛り上げるユニークな制度も。働きやすさを考えた環境を整えています。

WELFARE PROGRAM



育児休業制度

職場復帰もスムーズ。
安心して子育てを楽しめるサポートいろいろ。

最長3年利用できる育児休業制度を設けており、これまでに数多くの行員が男女問わず利用しています。育児休業者に対する専門スタッフを配置するなど、育児休業者へのフォローも万全。安心して職場復帰できる環境を整えています。子どもが成長する最も大切な時期に親子で一緒に過ごすことができるように、育児と仕事の両立をサポートし、長く安心して働ける環境づくりに努めています。

Voice 当たり前のように取得できて、手当も充実。
整った支援環境に助けられました。



■佐々木 枝里 (2007年入行)

2011年8月に出産し、2012年9月まで1年1カ月の育休を取得しました。1年間の取得は当たり前、しかも法定期間を過ぎても独自の補助金制度があるので金銭的なサポートも充実しています。一番の心配は、職場復帰がスムーズにできるかどうかだったのですが、育休中にも定期的に電話連絡がありますし、会報誌や地区ごとのママミーティングで情報が得られます。何よりも職場からの「待ってるよ」の声が多く、「帰る場所がある」ことに安心して育休を楽しむことができました。

育児休業制度の主な支援内容

- 育児休業期間／子どもが3歳になるまで
- 育児休業早期復職支援制度／復職後、子どもが1歳半になるまで・支援月額3万円
- 育児短時間勤務制度／小学校3年生修了まで
- 子どもの看護のための休暇／小学校3年生修了まで

奨学金返済支援制度

奨学金返済を銀行がサポート

若手行員の奨学金返済を支援する制度です。貸与型奨学金を借り入れている若手行員に対して、最大36ヶ月、月額1万円を支給し経済面でサポートします。

コミュニケーションサポート制度

あつてよかった!うれしい補助。
職場と家族・地域のレクリエーションをサポート。

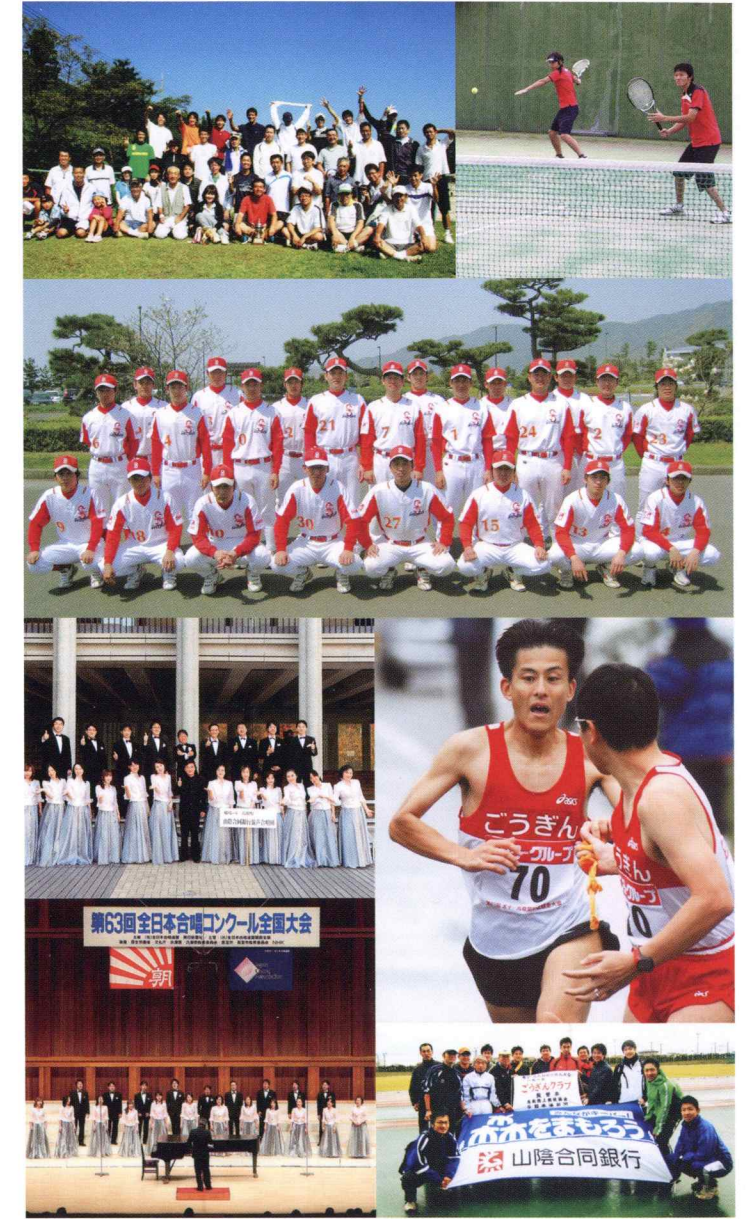
行員同士の関わりを強くすると同時に、家族や地域を含めた関わりを強化を図るために制定したのが「コミュニケーションサポート制度」です。職場の親睦会をはじめ、地域のお祭りやイベントなどへの参加に対して補助金を支給。人との関わりを大切に考えるごうぎん独自のユニークな制度です。



サークル活動

熱中したい人、集まれ!
来れ!野球部、テニス部、駅伝部、合唱部へ。

現在活動中のサークルは、スポーツ系では、野球部(軟式)、テニス部、駅伝部、文化系では合唱部などがあります。野球部には、学生時代にプロ球団から誘いを受けた選手もいるほど。各サークルには、そうした学生時代からの経験者もいれば、ごうぎんに入ってから始めた人もいて、それぞれが楽しみながらも真剣に取り組んでいます。県や地区、また全国大会への出場など活動も本格的。職場とまた違った仲間づくりの場にもなっています。



DATA

■会社概要 (2018年3月末日現在)

創 立 / 1941 (昭和16) 年7月1日
本 店 / 島根県松江市魚町10番地
資 本 金 / 207 億円
従 業 員 数 / 2003 名
総 資 産 / 5 兆 5349 億円
預 金 / 4 兆 814 億円
貸 出 金 / 3 兆 165 億円
有 価 証 券 / 1 兆 8484 億円
拠 点 数 / 国内本支店 79
出 張 所 69
国内事務所 1 (東京)
海外事務所 3
(大連、上海、バンコク)

■自己資本比率

高い自己資本比率は地方銀行トップ水準

13.48%

■格付

国内外の格付機関から安全性に高い評価

A2

—— 長期預金格付
ムーティーズ・ジャパン (株)

A+

—— 発行体格付
(株) 格付投資情報センター (R&I)

AA-

—— 長期発行体格付
(株) 日本格付研究所 (JCR)

主なCSR活動

●森林保全活動への取り組み

森林保全の大切さを訴える活動とともに、役職員やその家族がボランティアで実際に山に入り、「ごうぎん希望の森」で実践的な森林保全活動を行っています。地元自治体やNPO法人、民間企業とともに行動し、この日本の森を守るムーブメントをさらに全国各地へと広げていく考えです。

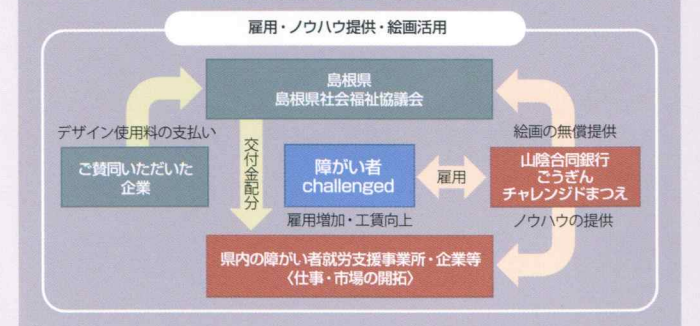


●知的障がい者の自立支援

知的障がい者自立支援事業所「ごうぎんチャレンジドまつえ」では、知的障がい者の方々が持つ芸術的能力によって、経済的価値を生み出す仕組みを作り、自立支援の事業モデルを構築。開設までの取り組みや運営ノウハウを公開し、「地域におけるセーフティネットのモデルケース」を目指しています。



地域で支える障がい者自立支援



※challengedとは、「課題に挑戦する人、神様から挑戦する使命・機会を与えられた人」という意味を含めた障がい者に対する呼び方。



山陰合同銀行

<http://www.gogin.co.jp>