

組合士さん

こんにちは

訪ねた組合士

商工中金東京支店

営業第一課

調査役 坂下 義信さん

組合活動活発化をサポートする立場として日夜努力を続ける

これまでこのコーナーでは、組合事務局など、組合の現場で活躍する組合士の皆さんを紹介してきた。しかし、実は組合士は、組合を組合の外から応援し支えるサポーターとして、各都道府県中央会や各エリアに展開する商工中金にも数多く存在している。

今回は、そんなサポーター組合士の一人として、商工中金東京支店営業第一課営業第一課調査役の坂下義信さんにご登場いただき、資格取得のきっかけ・動機、資格取得後の実感、そして今後の抱負についてお話を伺った。

「お客様を理解する」を目標に

組合士の資格は組合事務局職員でない限り、キャリアに必須ではない。それにもかかわらず、組合士の資格取得を目指したきっかけは、今年で入行14年目を迎える坂下さんが最初に赴任した和歌山県で共同事業が活発な組合を複数担当したことにある。

「担当者ともなれば、組合職員の方々と組合金融を中心にさまざまな話をしま

す。その中で、組合について専門知識を持つてばお客様のお役に立てるのではないかと。そう思ったことが組合士の資格取得に挑戦するきっかけになりました」と坂下さんは振り返る。

「正直に言って、これまで組合士という資格は知りませんでした。金融機関としての業務をこなす中でお客様である組合の役に立てるようになればと思っただこと、それと、職場の先輩や上司が資格取得を熱心に勧めてくれたことも大きな動機になりました」

とはいえ、そこから先の勉強は自発性に委ねられた。幸い、職場として和歌山県中央会との交流が持たれており、その中で「受験に役立つような資料や過去問題を『こんなあるよ』と教えていただくことができた。これを積極的に活用して勉強した」とのこと。その努力が実現し、入行5年目に当たる平成11年、無事組合士の資格を取得されたのである。

お客様との信頼関係構築に一役

坂下さんは、資格取得後も含め丸6年

を和歌山県で、そしてその後、福岡県北

九州市で4年、組合担当として業務に就かれていた。その間、お客様として相対する当事者は皆、組合事務局のベテラン職員たちである。組合士の資格を取得し、また、その取得へ向けて組合組織、運営、会計という専門知識を身につけたことは、「業務で恒常的に使う知識ではないけれども、お客様である組合職員の方々と向き合うベースを十分造ることができた」と実感しています」とのこと。であり、実際、「組合のベテラン職員の皆さんにいろいろ教えていただく一方で、こちらも自分の知識をベースに意見したり、様々なご提案ができるようになっていく中で、最終的にはお客様から信頼感を持って接していただき、自信を持って仕事をすることができるようになりました」。坂下さんは、組合士資格取得によって得た実務的なメリットをこのように指摘する。

地方都市では、地場産業や同業種による組合の存在やその活動が与える影響は少ない。それらの組合と商工中金の間にも当然、深い結びつきがある。そうい

う点においても、組合士の資格を取得したことをプラスに実感していると、坂下さんは指摘する。「いわば、組合の誕生から成長、そして場合によってはその終盤まで、組合金融を通じて、組合の一生にさまざまな形、場面で関わる上でも、組合士の知識が役立つ場面は多々あるのです」

組合金融として変わらぬ歩みで

最後に、今年の秋、10月から商工中金は株式会社として新体制に移行する。その後、概ね5〜7年を目処に、政府保有株式が順次処分され、「完全民営化」することになる。しかしながら、商工中金と全国に何万と存在する取引組合との関係は新体制になっても何ら変わることはないという。その中で「これまでに蓄積した組合に関しての金融ノウハウをさらに活用し、組合や組合員の皆様の持続的成長を手助けしたい」。最前線にある立場としてもそう強く感じているという。

