

わが社の★Policy

三津井証券株式会社
取締役総務部長 森下 豊さん

当社の使命は、「福井に暮らす皆さまの人生のパートナーになること」。地元の証券会社にしかできない、同じ町に住む社員による「長いおつきあい」が強みです。地元で愛される企業づくり、誠実な人づくりに力を入れており、外部の研修にも積極的に社員を派遣しています。また、社員が働きやすい環境づくりにも注力し、有給取得促進のため、最大9日間の夏休みや、年によっては冬休みの設定もしています。女性の育児休業制度や時短労働も取り入れ、結婚・出産を経た女性社員も活躍しています。

超低金利時代が続く昨今、我々の役割は大きく、より質の高い情報とサービスを、福井の皆様に提供していかなければならないと考えています。



取材★Report

「地元で愛される企業づくり・人づくりをすることが大切である」とおっしゃっていたことが印象的でした。社内のみならず、社外のセミナー等を利用した研修制度も整えられています。福利厚生も充実していることから、働きやすく自己を伸ばしていくことが可能な会社であると感じました。また、「昔はお金を預けてさえいれば後は安心だったが、今は自己資金を投資して、老後の資金を確保していく動きを国が推進している」という話から、今後も強みである対面販売で地元福井の資産運用のパートナーとして、さらなる活躍が期待されます。



先輩のように輝いて仕事がしたいと思い、入社試験を受けました。今年の4月に入社し、研修、資格取得を経て、最近営業に出るようになったばかりです。はじめの頃は、どのようにお客様に接したらいいのか戸惑いも多く、がんばり方もわからなかったのですが、飛び込みで営業したお宅に何度か足を運び、初めて自分のお客様が出来た時は、涙が出るほど嬉しかったです。女性も活躍しており、小さな子どももいる社員は時短労働の制限も使えて、働きやすい職場だと思えます。(本店営業部第二営業課 山内珠里亜さん)



敦賀出身で、県内での就職を希望しておりました。入社一年目で営業に配属になりました。毎朝マーケットの動向な

どを情報交換する「朝会」があり、わからないことにもアドバイザーがもらえ、社内は温かい雰囲気です。営業は徒歩が中心なので、いつも見られている意識を持ち、三津井証券の社員として恥ずかしくない所作を心がけています。(本店営業部第二営業課 森下 皓司さん)

大学時代は経済学部所属しており、大手証券会社の出張講座を受講したのがきっかけで、この業界で働きたいと思えました。当社に就職を希望したのは、地元福井の人と長い付き合いができるところが魅力だったからです。まだ駆け出しですが、私が提供した情報をお客様喜んでくださることが励みになっています。これからもっと地域の方の役に立てるよう、頑張りたいです。(本店営業部第二営業課 大島和明さん)



私が行ってきました!

Report

福井県立大学
岸帆菜実さん

福井の人のマネープランのパートナー。地域に密着し、きめ細かいサービスを

Q1 業務内容を教えてください

株式、債券、投資信託、年金保険など、金融商品の販売を行っています。お客様のニーズにあわせて商品提案し、資産運用をお手伝いすることが使命です。



Q2 インターネット販売のみの証券会社も現れる中、インターネット販売を行わないのはなぜですか?

金融機関に預金しておけば自然と資産が増えていた高金利時代は過ぎ、超低金利時代が長期化しています。国が私たち国民に資産運用を推奨している背景もあり、投資商品を取り扱う金融機関は形態も様々に増加しています。そんな中、当社は創業当時より「お客様に納得していただき、運用してもらうこと」をモットーとしています。扱う商品はどれもリスクを伴う金融商品

Q3 先輩社員の皆さん、仕事の面白さはどのような時に感じますか?

会社説明会で話をしてくれた人が同じ大学の先輩で、自分もその



三津井証券株式会社

<http://www.mitsui-sc.co.jp/>

本社 福井市順化1-21-1
ニッセイ福井ビル
設立 1945年3月
代表者 取締役社長 武本一美
事業内容 金融商品取引業
資本金 5億5,800万円
従業員 社員57名(2014年10月現在)
☎0776-22-2680(代)



3. 株式新聞もあります

お客様に自由に読んでいただけるように、数紙取り揃えています。



2. カウンターにはヘルメット

お客様の安全を考え、東日本大震災後に設置を始めました。



1. インターネット販売は行わない

お客様と膝を突き合わせてきちんと説明することが鉄則。だから、あえてインターネットでは商品を販売しません。

三津井証券の

ココが★すごい!

三津井証券は、お客様第一主義!

