

面談_大企業取引

MUFG業務紹介

<https://www.saiyo.bk.mufg.jp/comprehensivework/staff/page31.html>

トランザクションバンキング

財務諸表などの定量的な数字に基づいて融資すること

1. 自己紹介

私23卒就活生の柏原と申します。現在修士一回生で、大学では物理学を専攻しています。本日はこのような機会を頂き、有り難うございます。私は銀行業務に興味があって、その中でも将来は大企業取引に関わりたと思っています。本日はよろしくお願いします。

2. 質問

私はこれまでも一度、座談会形式で大企業対象の法人営業業務のお話を伺う機会があったのですが、今回はもう少し詳しく知ることが出来たらなと思っています。

2.1. 大企業取引への志望理由

木村さんは御行に入行後中小・中堅企業取引を経験されて、その後大企業取引を経験されて、現在はトランザクションバンキング業務を行っていると聞いたのですが、そのようなキャリアを選んだ理由を教えてください。

2.2. 大企業取引部門の人気

御行にはたくさんの業務部門があると思いますが、その中で大企業取引部門は人気ですか？他にどの部署が人気ですか？人気の場合は、どういう人がその希望が通りますか？

2.3. 大企業取引部門の構成員

御行の大企業取引部門には、どのような経歴の方が多くいますか？

2.4. 経験した方が良い部署

大企業取引業務を行うに当たって、経験しておいた方が良かったと思う部署はありますか？

2.5. 同時取引数

中堅中小企業取引の場合は同時に2,30社を担当するとお聞きしたのですが、大企業取引の場合は何社ぐらい担当しますか？

2.6. 担当チームでの役割

大企業取引の場合は一つの企業に対して複数人の担当が付くと伺ったんですが、その中での役割というのは、例えばどういう役割がありますか？

2.7. 取引する上で心がけること

大企業取引の具体的な業務についても伺ってきたいのですが、中小・中堅企業取引の場合は交渉相手は経営者の方で、大企業取引の場合は交渉相手は財務担当の方になると伺ったことがあるのですが、それによって心がけることが変わったりしますか？

2.8. 交渉相手との話題

中小・中堅企業取引の場合はまず仲良くなるためにゴルフ・野球・相撲の話をするとか伺ったが、大企業取引の場合もそうですか？

2.9. 業界調査

営業業務を行う上で、業界調査を行う必要もあると思いますが、それはどのように行いますか？

2.10. 戦略調査部のレポートを参考にするか？

御行には戦略調査部という部署があると思いますけれども、その部署が作成している調査レポートも参考にしますか？

2.11. 大企業取引が上手く出来る人

大企業取引業務において優れた業績を残すことが出来る人は、どのような人ですか？

2.12. MUFGにしかできないこと

大企業取引業務を行う上で、御行の強みはどのようなところですか？