

# 面談\_大企業取引2

---

## 三菱UFJ銀行組織図

---

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?

pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.bk.mufg.jp%2Fkigyoku%2Fcompany%2Fpdf%2Forganization.pdf&cflen=123526&chunk=trueb

## 1. 大企業取引部の内訳

大企業取引を扱っている部署は営業第1部からたくさんあると思いますが、これらはどういう分け方になっているのでしょうか？

業種ごとに分かれている。ありとあらゆる業界がある。

## 2. 配属部門の決まり方

その中での各々の配属はどのように決まるのでしょうか？

人事が決める。希望や適性を見られているのでは無いか

## 3. 担当の引継ぎ

新しく大企業取引部門に配置される方は、前任者から担当企業を引き継ぐということになるのでしょうか？

その通り。一週間ぐらいの引継ぎ期間の間にあいさつに行ったりする。表に出ていない情報の引継ぎもある。主担当と副担当が同時に代わることはない。中小・中堅企業取引の場合と同様に、「虎の巻」がある。大企業の場合は何冊もあって大変。

## 4. 引継ぎの内容

引き継ぐ際はどのような情報を前任者から教えていただくのでしょうか？

## 5. 虎の巻の存在

中小・中堅企業取引の場合はお客様ごとに「虎の巻」があって、お客様の情報が記載されていると伺ったのですが、大企業取引の場合も「虎の巻」に相当するものはあるのでしょうか？

## 6. 新規開拓

中小・中堅企業取引の場合は、新規開拓のために飛び込み営業なども行うと伺ったのですが、大企業取引の場合も同じように新規開拓を行うのでしょうか？

ない。新規子会社を作る時ぐらい

## 7. 配属後の部門変更

一度自分の専門分野が決まった後、別の分野での大企業取引に携わるかたもいらっしゃいますか？

## 8. お客様に求められること

法人営業担当の方は「金融面でのサポート」「業界の動向調査と提案」「その分野に対する深い理解」など様々なスキルが求められていると思いますが、一番求められているものはこういったスキルなのでしょうか？

ファイナンスは最低限。お客様が気づいていないニーズに気づく。そのために、色々な人から話を聞く。財務部の人と話を  
する機会が多いが、実業をやっている部署に聞きに行く。

## 9. 大企業取引部門で苦労すること

大企業取引部門に配属された方が苦労する点は、どのような点ですか？

引継ぎが大変なのは中小・中堅企業取引の場合と同じ。しかし、大企業の場合は考慮すべきことが多い。例えば大企業は  
ESG投資を気にする。自分が聞いた話を咀嚼することが大事。

## 10. 心がけていること

法人営業担当として、心がけていることは何かありますか？

「こんにちは一話聞きに来ました」という態度ではお客様は話してくれないし、自分が付加価値の無い人間になってしまう。  
こちらから情報を与えることが大事。情報は調査部のレポートなどを参考にする。

## 11. 理系の素養の活かし方

取引する企業の中では科学技術を扱っている企業も多いと思いますが、そういった企業の担当となった際に、理系出身であることは役立ちますか？

あると思う。事業部門の人に話を聞きに行く際、共通言語が合った方が良い。喜ばれる。

## 12. 他の銀行との競争

他の銀行よりも自分が所属している銀行を選んでいただくためには、こういったことに力を入れる必要があるのでしょうか？

お客様に真摯に向き合い、情報をたくさん持って、よい提案をする人。

## 13. 大企業取引部門で活躍する人の人材像

大企業取引部門で活躍する方は、どんな能力を持っている方でしょうか？

色々な人とのコミュニケーション。人を巻き込む力。シャープに人に伝える力。

## その他

---

- 正しい発信が大事。結論ファーストで伝える。相手の理解度・捉え方を常々考える。
- 事務企画部は、銀行内の事務手続きのマニュアルを考える仕事。法改正も視野にいれて、全国銀行協会、総務省、金融庁と関わりながら業務改善を目指す。
- 新たな事務手続きには新たなシステムが必要。システムを売る場合もある。

### コメント

---

最近はシステムと銀行業務の両方が分かる人材が枯渇している。関連会社にオーダーしても、共通言語がない。懸け橋になる人材となるのも良いのではないか。与えられた場所で頑張れ。