

# 三井住友銀行\_面接対策

---

## 0.1. 自己紹介

京都大学理学研究科修士一回生の柏原と申します。普段は理論物理の研究をしています。ただ、研究職にはあまり興味はありません。昔から池上彰さんの番組が好きで、大学入学当初は「理系の池上彰」に成りたいと思っていました。大学では社会学の講義などに熱心に取り組みました。趣味は中学の時から続けているチェスです。大学では自分でチェスサークルを立ち上げました。社会人になった際には、理系の素養を持ったジェネラリストとして、主体性を活かして働いていきたいと考えています。改めて、本日はどうぞ宜しくお願いします。(40秒程度。銀行マンとして働く決意を伝える。)

## 0.2. 大学院ではどんな研究をしているか？

特殊な絶縁体について研究している。名前はトポロジカル絶縁体というが、普通の絶縁体は単に電気が流れないという性質を持つが、トポロジカル絶縁体は、それに加えて変な現象を起こす。

## 0.3. なぜその研究テーマを選んだか？

自分の強みを生かせるから。先ほど申し上げた変な現象は、数学と関わりが深いことが知られている。自分の強みは物理と数学の両方を学んだことだったので、それが生かせると思った。

## 0.4. なぜ研究職に興味が無いのか？

理系以外の分野も好きだったし、自分の強みは何かの特化することでは無いと昔から感じていたから。学校の勉強は理数系がすごく強い訳では無く、国語や社会なども含めて満遍なく成績が良かった。そういうオールマイティさを武器にするのがいいと思った。

## 0.5. 社会学の講義にはどういう風に熱心に取り組んだか？

講義でのレポートに特に力を入れました。課題内容は「社会学者を一人選んで、その人が主張した内容をまとめなさい」というものでした。

## 0.6. 俺は誰を選んで、どのように、まとめたか？

私はマックスウェーバーという社会学者を選んで、その人の代表的な著作を実際に読んで内容をまとめました。

## 0.7. なぜウェーバーを選んだか？

きっかけはとある新書(羽入達郎「マックスウェーバーの犯罪」)を読んだこと。その新書の内容はかなりセンシティブで、ウェーバーの主張は間違っているというものでした。さらに、この新書に対する反論するための本を出した人(折原浩)がいるということを知って、面白そうと思った。

## 0.8. なぜ原著を読もうと思ったか？

人づての話では無く、自分の目で確かめることが大事だと考えているからです。

## 0.9. 自分の目で確かめることの重要性を感じたエピソードはあるか？

高校の頃までは、原著を解説したような本でも良いと思っていた。ただ、私が読んだ解説本の中に、高校の国語の授業で扱った人物が出てきて、読んでみると全然高校で習った内容と違うと、ということがありました。それ以来、原著を読むことを意識するようになりました。

## 0.10. 他にはどんなことを調べたか？

授業以外でも、その時々タイムリーな話題と古典的な著作の両方を調べました。例えばタイムリーな話題で言うと1回生の時に難民について調べました。また、古典的著作で言うと例えば民俗学者のレヴィ・ストロースの本を読みました。

2回生の時は外国人技能実習生について、3回生の時はイランの現代史を学びました。また、民俗学者のレヴィ・ストロースの本も読みました。

## 0.11. なぜそのテーマを選んだか？

難民については、シリアの内戦による難民が話題になっていたことと、当時アメリカのトランプ大統領やフランスのルペンさんが移民排斥を主張して話題になっていて、そういえば移民と難民って何が違うんだろうと思ったことがきっかけでした。

レヴィ・ストロースについては、高校の国語の教科書で扱われていました、その文章に私は感銘を受けたので、いつか読みたいと思っていた。

外国人技能実習生については、その延長のような形でした。イランの現代史については、中東情勢を一度は学んでおきたいと思ったことがきっかけでした。

# 1. 質問対策

---

## 1.1. なぜ金融か？

私の就活の軸は「人の意思決定を支援しながら、自分自身も成長できる職を選ぶ」というものです。人の意思決定には、今の社会ではお金がつきものなので、金融業界を志望しました。

## 1.2. なぜその軸にしたか？

私自身、進路選択やサークルの運営方針などの意思決定の場面ですごく悩んだ経験があるので、悩んでいる人に対して自分が出来ることがあれば手助けしたいと思うようになった。成長に関しては、自分の成長を実感できた方が、楽しく仕事を行えると思った。

## 1.3. これまでに人の意思決定を支援したことはあるか？

- 塾講師として進路選択を支援した。高専を目指しているが数学に不安がある生徒の背中を押した。

## 1.4. なぜ銀行か？

自分が成長できると感じたから。銀行は幅広い業務を扱っており、様々な業界に触れたり、経営者の方と直接お話すなかで学ぶことが多いと思った。

## 1.5. なぜ三井住友銀行か？(追加)

まず、私はメガバンクで働きたいと思っていました。その理由は、銀行の中でも多くの関連会社があって豊富なソリューションを提供でき、自分自身も成長できるからです。その中でも御行を志望する理由は、社風や経営理念に惹かれたからです。御行は経営理念として「勤勉で意欲的な社員が、思う存分にその能力を発揮できる職場を作る」を挙げていらっしゃいますが、この理念に自分が合っていると感じた。

## 1.6. どんなキャリアを歩みたいか？

将来的には大企業の法人営業業務に携わりたい。その前に、企業調査部や証券会社を経験させていただきたいと思っています。担当したい企業としては、最先端の科学技術を扱っている企業。自分の強みが活かせると思う。

### 1.6.1. どのように強みを活かすか？

法人営業担当としては、取引先企業の財務担当の方だけでなく、事業部の方にもお話を伺う機会があると思う。その際に、共通言語として理系の専門用語が理解できることが、最終的にお客様へのより良い提案に繋がると思う。

## 1.7. 強みと弱み

### 強味

- 主体性
- やりきる力
- 論理的思考力
- デジタルスキル
- コツコツ努力できること
- 色んなことに対して拘りがある。

### 弱み

- マイペース(周りがもとめることは察してちゃんとやろうと考えている)
- プランBを用意してから行動してしまうこと(最近は考える前にまずやってみるようにしてる)
- 論理を重視すること(相手の言葉から考えを読み取るようにしている)
- 大学で経済や法律を学んでいないこと(社会科学研究会に所属したり、行政書士さんが主人公の漫画を読んだりしていた)
- 自分で問題を解決しようとしてしまうこと(自分でやってみて困難が出てきたときに、先輩に報告するようになった。)

## 2. ESの深堀り

---

### 2.1. ガムテープ

#### 2.1.1. なぜそのテーマを選んだか？

面白い実験がしたかったから。実験テーマを決める時期には、大学院入試が終わっていて、研究室のメンバーは全員理論の研究室に進学することが決まっていた。なので、その実験が人生最後の実験になることが分かっていた。そこで、どうせやるなら面白いテーマを選びたいという思っていたなかで、指導教員にこのテーマを提案されて、みんな食いついたという経緯でした。

### 2.1.2. 実験装置はどんなもの？

ガムテープを剥がす装置の役割としては、2巻きのガムテープから、テープを剥がして、粘着面同士を引っ付けて、もう一度剥がすというものです。一連の動作ではテープを引っ張る必要があるので、この動力源として、モーターを使いました。光の強さを測定する装置は作っていません。測定装置は、既に研究室にあったものを使いました。やや誤解を与える書き方になってしまって申し訳ありません。

### 2.1.3. 他のメンバーは主に何に貢献したか？

基本的にみんなで作業を行っていたが、実験装置の電気回路を組み立てる部分を主に担当してもらった。その部分は私は苦手だった。

### 2.1.4. 説得力のあるデータ解釈とはどのようなもの？

測定誤差では説明できないことを、論理的に示せる解釈のこと。今回の実験では、私たちが得たデータと、理論値との比較が重要でした。しかし、データと理論値が違うといっても、もしかしたらそれは測定誤差で、我々の使った装置のせいかもしれません。私達が行ったのは、理論値との差は測定誤差では無く、本当に違うんだということを示すということです。

### 2.1.5. その解釈はなぜ重要？

それは、私たちの研究の結論を左右するからです。研究としては、単にデータを取るだけではなく、そのデータに対する解釈を与えないといけません。その解釈が、「従来の理論で説明できる」になるのか、「従来の理論では説明できない」になるのかでは、結論が変わってしまいます。

### 2.1.6. 研究はどのように評価されたか？

面白い実験結果だと言ってもらえた。実験装置を自分達で作ったことに対しては、「さすが京大生だ」と言ってもらえました。

## 2.2. チェス

### 2.2.1. なぜチェス部に入ったか？

将棋に向いていないと感じたから。元々文化系のクラブに入りたいと思っていて、小学生のときは将棋部に入ろうかと思っていました。ただ、小学校のイベントで、プロの棋士とハンディ付きで対局が出来るというイベントがありまして、私は大きいハンディをもらったのに負けてしまいました。そのときに、自分は将棋に向いてないのでは無いかと思い、チェスを始めようと思いました。

### 2.2.2. なぜ将棋には向いておらず、チェスに向いていたか？

チェスの方が一つ一つの駒の動きが強いという違いがあって、そういったダイナミックなゲームの方が自分には向いていたのかもしれない。

### 2.2.3. チェスサークル立ち上げの経緯は？

ネットと大学のクラスを利用した。まずツイッターで興味がありそうな人を探して声を掛け、次に大学の同じクラスの人に声を掛け、4、5人が確保出来た段階で、活動を開始しました。

#### 2.2.4. ネットで興味がありそうな人はどうやって探したか？

ツイッターで「京大 チェスサークル」で検索した。

#### 2.2.5. 大学のクラスの人にはどうやって声を掛けたか？

大学の英語の授業で、最初に英語で自己紹介をするという機会がありまして、その際にチェスサークルを立ち上げたいと思ってるから興味がある人はよろしくと言った。

#### 2.2.6. サークルの運営で苦労したこと

サークルを持続可能な形にすること。最初は友達同士の集まりでしか無かった。サークルとしては、学園祭にはどう取り組むサークルにするのか、新入生勧誘はどういう方法で行うのかといった一年のルーチンを確立する必要があると思っていました。ただ、初めてのことであったので、どういうことを企画したら、何人ぐらい人が来てくれるのかという経験値いなかで企画するのに苦労した。

#### 2.2.7. 結局どういう決断を下した？

需要がありそうな学生に絞って広報をした。1番まずいのは、人が集まりすぎて対応出来ないことだと思った。なので、広報を少し控えて、例えば私たちと同じぐらいの規模のサークルが1000枚ぐらいビラを配布するとしたら、私たちは300枚ぐらいに押さえた。ただ、全く人が集まらないのはまずいと思ったので、チェス好きな人が多い理学部向けには重点的に配った。

#### 2.2.8. 持続可能な形は確立できたか？

何とかというところ。コロナでオンラインによる活動を余儀なくされ、参加人数が減った。しかし、オンラインでの活動形式も確立してきて、新入生も入会してくれたので、持ちこたえた。

### 2.3. 量子力学

#### 2.3.1. なぜ証明しようと思ったか？

論理的な厳密さが好きだったから。一つ一つ理解した上で、公式を利用するというスタイルが好きだった。

#### 2.3.2. 小さい頃からそうだったか？

そうだと思う。小学生の頃から、例えば三角形の面積がなぜ「底辺 $\times$ 高さ $/2$ 」なのかといったことを考えるのが好きだった。

#### 2.3.3. 苦労したことは？

自分の専門外である数学を学ぶこと。自分にとって新しい分野は、その分野での常識みたいなものを身につけるのに時間が掛かった。

#### 2.3.4. 結果的に証明できたか？

ほとんど証明できた。出来なかった部分は、いわゆる未解決問題だと分かりました。

## 3. SMBCのプロフィール

---

### 3.1. キャリア

### 3.2. 事業内容

### 3.3. 社風

#### 3.3.1. 経営理念

**勤勉で意欲的な社員が、思う存分にその能力を発揮できる職場を作る**

**少数精鋭で一人当たりの利益率が高い。**

これまでの人生を振り返ると、私は学校の勉強などに真面目に取り組みながら、主体的な進路選択や研究活動を行ってきたので、自分に合う社風だと感じた。

#### 3.3.2. スローガン

**いい子になるな、いい個になれ。**

私の経歴は恐らく個性的な経歴なのかなと思う。大学院で物理を専攻して、金融の総合職希望というのは珍しいと思う。しかし、御社はこのような個性を大事にしてくれるのではないかと思った。

#### 3.3.3. 中期経営計画

**金融にとどまらないグローバルソリューションプロバイダー**

中期経営計画：[chrome-extension://efaidnbmninnnigpcjpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.smfg.co.jp%2Finvestor%2Ffinancial%2Flatest\\_statement%2F2020\\_3%2F2020\\_fy\\_setumei.pdf&clen=6805785&chunk=true](chrome-extension://efaidnbmninnnigpcjpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.smfg.co.jp%2Finvestor%2Ffinancial%2Flatest_statement%2F2020_3%2F2020_fy_setumei.pdf&clen=6805785&chunk=true)

- 情報産業：Custella(データ分析支援)
- 法人デジタルプラットフォーム：Biz-Create(ビジネスマッチング)
- 法人デジタルソリューション：SMBCクラウドサイン(デジタルの契約書を作り、デジタルで押印)

法人営業担当としてお客様にソリューションを提供する際に、このような金融の枠に収まらない姿勢を打ち出されている御行でなら、お客様に幅広い提案出来ると思った。また、幅広い業務に関わる中で、自分自身も成長できると感じた。