

SMBC信託銀行ES

1. 指導教授名/テーマ

Robert Peters/強相関係における量子計量

2. 成績について、A何個、B何個、C何個

A+5個、A5個、B2個、F2個

3. 特技・スポーツ経験など何かあればご回答ください(100文字以内))

私の特技はチェスです。中学1年生の時から続けており、高校1年生の時は全日本選手権にも出場しました。現在は主にオンライン対戦アプリ内とサークル内とで指しており、後輩の指導にも力を入れています。(95文字)

4. アルバイト経験について、具体的な期間と共にご回答ください(150文字以内)

塾講師/1年間

5. 参加されたインターン社名を教えてください(150文字)

三菱UFJ銀行・日本政策金融公庫

6. あなたの長所を教えてください(200文字)

私の長所は、企画して行動に移す力です。この力が発揮された例は2つあります。1つ目は、チェスサークルを立ち上げて運営したことです。大学1回生の時にチェスサークルを立ち上げ、新入生勧誘の方法や学園祭での出展内容を企画しました。2つ目は、学部の卒業研究です。私のテーマは研究室で前例の無いテーマでしたが、共同研究者と力を合わせて研究を完成させました。指導教員の方には、「さすが京大生だ」と褒められました。(199文字)

7. あなたの短所を教えてください(200文字)

私の短所は、心配性で、プランBを用意してしまうことです。例えば、大学3回生時の学科選択までの準備が挙げられます。入学当初、私は数学科志望していましたが、大学の数学に付いて行くことが出来るか不安でした。そこで、私は数学と物理学の講義を両方履修し、物理学科に行く選択肢を作りましたが、必要な勉強量が非常に多くなってしまいました。この経験を踏まえ、最近は、考えすぎずに行動することも増やしています。(196文字)

8. 学チカのタイトル

学部の卒業研究

9. 学チカ(400文字)

共同実験者2人と半年間行った卒業研究に力を入れました。研究テーマは「粘着面同士を貼り合わせた2枚のガムテープを剥がしたときに出る光」でした。簡単で意外な現象に心惹かれ、6種類のガムテープ計70巻を使って、光が発生する原因を調べました。前例の無いテーマだったので、実験装置を設計してオーダーする段階から始める必要がありました。予算と時間が限られている中、メンバー内には焦りが生じ、雰囲気が悪くなるときもありました。そんな状況でも、私は発光現象の理論的側面を学んだ上で、既存の理論との比較検証を可能にする新たなデータ分析手法を提案し、やって見せることで明るい話題を増やしました。また、メンバーからの提案は必ず実行に移し、不満を抑制しました。これらが奏功して説得力のあるデータ解釈を得ることができ、40分間の発表を成功させました。この経験を経て、チームで企画を完成させる力と傾聴力が身に付きました。(396文字)

10. ご自身が考える当行ビジネスの将来性について教えてください(400文字)

多くの人々が関心を持つ業務を行っているため、将来は明るいと思います。近年は年金制度の持続可能性に対する不安が頻繁に指摘され、いわゆる「老後2000万円問題」は世間で大きな話題となりました。また、環境への配慮を優先するESG投資や、安全保障上の観点から自国や同盟国内で半導体を製造しようとする動きなど、経済合理性以外の観点が重視されるようになっていきます。その結果、デフレが続いてきた日本においても、インフレの方向に進んでいます。このような状況下では、貯金よりも資産運用が有効になるので、書店には投資に関する書籍が多く並び、投資家ユーチューバーが人気を集めるようになりました。しかし、そういった情報源は時に信頼性に欠けます。今は書籍や動画を頼っている人々の中には、本当に信頼できるプロからのアドバイスを求める人も出てくると思います。その際、資産運用に関するプロである信託銀行の知見が求められると思います。(400文字)

11. 自身の強みを活かし、どのような「挑戦」や「創造」をしたいか、入行後5年のキャリアプランも含めて教えてください(400文字以内)

私の強みであるチームで企画を完成させる力と、学部の卒業研究で培った傾聴力を活かし、5年以内にお客様に信頼されて色々なことを相談していただけるような人になりたいです。信託業務においては、まず、お客様の実現したいことを話していただく必要があると思います。その際、相手を尊重しながらお話を伺う力である傾聴力が役立つと考えます。また、お客様のご要望を把握した後は、SMBCグループのグループ力を活かしながら、提案内容を企画し、実行する必要があると思います。その際、私が大学での研究活動を行う上で身につけた論理的思考力に基づいて、チームで企画を完成させる力を活かすことが出来ると思います。このようにして、お客様に真摯に向き合い、行う業務の一つ一つの完成度を高めることで、お客様との信頼関係を築きたいです。最終的には、当初の要望以外の要望の相談相手としても選んでいただけるような人になりたいと考えています。(397文字)

- 企画・行動力
- チームでやるのでSMBCグループ内での連携も行う
- 信頼されるようになりたい
- 理系の論理的思考力

11.1. 例

私は、人と話す時にニーズを踏まながら話すことが出来る強みを活かして、お客様からニーズを聞き出し、資産運用に関する提案を行いたいと考えます。この強みの根拠としては、バイトで行っていた○○○○ツアーコンダクターの話が当てはまります。バイトの内容は、○○生や○○生の方々を○○内を連れて案内するというバイトで、満足していただけるように、どこからいらっしゃったか○○の情報を調べて、体育会系の○○からいらっしゃった学生様であれば、グラウンドで○○の選手が練習している風景を見せるなどの工夫

をしています。この強みを活かして、入社してすぐの段階からお客様が何を求めているかについて肌で実感しながらPDCAを回し、5年以内に「困った時は〇〇さんに聞こう」と呼ばれるように信頼関係を構築したいと考えます。

12. 志望する業界と会社名

13. 興味がある業務を教えてください

14. 会社を選ぶときに重視する項目を教えてください