

面接対策

1. 金融

1.1. 就活の軸

自分が得意なことと好きなことの共通部分と関係がある業種や職種を選ぶ。今どの業界や職種が就活性に人気があるかを気にしない。

1.2. なぜその軸にしたか?

自分が好きなことの方が仕事を楽しくでき、お金を頂くからには自分が得意なことを選んで会社に貢献できた方が良く考えた。今人気の業界を避けるのは、一時的なものかもしれないと考えるから。

1.3. 志望業界

夏までは教育業界を中心に見ていたが、徐々にシフトして秋ごろから金融をメインに見ていた。

1.4. なぜ教育業界を見ていたか?

自分自身大学に入ったときに、学部によって学ぶ内容が全然違うことに驚いた。高校生までにそういった教育をしておく必要あると思った。

1.5. なぜ教育業界を見るのをやめてしまったか?

自分の理想の教育を実践している会社が無かった。

1.6. どんな教育を理想としていたか?

教える際には教師と生徒という立場になるが、生徒と同じ目線で、生徒からも学ぶ気持ちで接する教育

1.7. どうしてその教育を理想としていたか?

自分自身大学に入ったときに、教員が敬意をもって接してくれているのを感じて嬉しかった。それまでの教育が生徒を下に見ていることの異常さに気づいた。

2. 銀行

2.1. 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、研究職など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、大学では社会科学研究会に所属していました。所属していたサークルはそのサークルだけでは無くて、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人材として、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。)

2.2. なぜ金融か？

金融に興味を持ったきっかけは、自分が所属する研究室の先輩方が、金融機関のクオンツ職に就くことが多いと聞いたからだだった。しかし、今は金融だからという理由ではなく、銀行業務に興味があって、銀行を志望している。

2.3. どうやって貢献できるか?(自分の使い方)

課題の解決に向けて何が必要かを考え、実行する力。私はインターンに参加するに当たって、自動車業界の動向や物流業界の動向を本で調べたり、いすゞ自動車の説明会に参加したりして事前準備した。このように、課題に対して付け焼き刃で対応するのではなく、課題を根本から理解しようと試み、実行することが出来る。この力は銀行での法人営業業務でも活かされると思う。お客様から信頼され、お客様のためになる提案が出来る。それによって、銀行にとっても貴重な人材になれる。

2.4. 学生時代に力を入れたこと(他人を巻き込んで行ったこと)

私が学生時代に力を入れたことは、大学で習う物理に出てくる公式を全て自分で証明しようとしたことです。高校までの勉強でも、数学や理科で公式が出てくるとありますが、大学の物理でもそういうものがあります。自分は公式の丸暗記は好きでは無かったので、全部証明しようと思いました。ただ、そのためには物理だけでなく数学の知識が必要だったので、数学科の講義を履修したり、同じように公式を証明したいと考えている友人に声を掛けて、ゼミを行ったりしました。その結果、結局全部は無理でしたけれども、一部については証明できました。

2.5. 無理だった部分はやはり難しかった？

分からなかった部分については、調べていく内に、学部生の手には負えるようなものでは無いことが分かりました。それで結局諦めました。ただ、分からないなりに、どこが難しいのかを理解することは出来ました。

2.6. なぜそれに取り組んだ？

高校の勉強でも、公式を全て証明するということは行っていた。元々ロジックが好きだった。

2.7. 小さい頃からそうだったか？

そうだと思う。親が言うには、私は小さい頃から「なんでだろう」とよく言っていた。

2.8. これまでに最も苦労したことは？ どうやって乗り越えたか?そこから学んだことは？

私が最も苦労したことは、学部の卒業研究です。私の卒業研究のテーマは、ガムテープをこうやって貼り合わせて、剥がすと光るという現象がありまして、共同実験者は2人とともに、この現象を理解したいというものでした。このテーマは例年研究室で扱っているテーマではなかったので、自分達で(ガムテープを自動で剥がす装置)実験装置を作るところから始めないといけませんでしたし、発光現象についての理論を一から学ばないといけませんでした。なので大変でした。それを乗り越えた方法は、先行きが暗いときにでもネガティブなことを言わずに共同実験者同士の関係を良好に保ち続けるというものでした。そこから学んだことは、一見何の意味があるか若ならないことでも、一旦やってみることで、思わぬ成功につながるということ。

2.9. なぜそのテーマをやろうと思ったのか？

人生で最後の実験になるということが分かっていたので、面白いことをやりたいと思っていた。そんな中教員に勧められたのがこのテーマだった。ガムテープを剥がすだけで、目に見える光が出て、しかも放射線も出るんですけれども、それを非常に面白く思った。

2.10. 人生で最も辛かったことは?どうやって乗り越えたか?

人生で最も辛かったことは、私が中学、高校時代に所属したチェス部が廃部になることが決められてしまったことです。私は中高一貫の学校に通っていきまして、ずっとチェス部に所属していました。小規模なクラブでしたが私は気に入っていて、私が高校2年生のときに部長を務めたときは、後輩育成にも力を注いでいました。しかし、私が高校3年生のときに、突然顧問の先生から廃部になることを告げられました。そのときは非常にショックでし、自分が今まで頑張ってきた後輩育成は何だったのかと、無力感を感じ、辛かったです。それを乗り越えた方法としては、大学でチェスサークルを立ち上げました。かつて自分が好きだった空間をもう一度自分で作ろうと思いました。

2.11. サークル立ち上げの経緯は?

まずSNS上でチェスに興味がある人を探して声を掛け、さらに大学の同じ学部の友人に声を掛けた。4,5人程度確保できたところで、活動を開始した。

2.12. サークル運営で苦労したことは?

サークル運営で苦労したことは、どういうサークルにするかを決め、実行することでした。サークルとしてはある程度人数が必要なので、人が集まる工夫をしなければなりませんし、一方で、我々には部室が無くて大学の食堂で活動をしていたので、あまり人数が集まっても困るという事情がありました。このような事情がある中で、新入生向けのイベントなどを一から企画しないといけないということが難しく、苦労した。

2.13. なぜ銀行か?

MUFGの法人営業インターンシップに参加させていただき、銀行のコンサル業務が楽しそうだと感じた。

2.14. それならコンサルは?

いくつか理由はある。(自分の提案によってfeeをもらいたいとは考えていなかった。)意思決定にはお金がつかものなのでお金もサポートできた方が良い。長期的な提案がしたい。

2.15. なぜコンサル業務をやりたいと思うようになったか

小学校高学年の時に三国志という漫画を読んだ。その漫画の中にでてくる諸葛孔明という天才軍師にあこがれたのがきっかけ。日々新聞を読んだりニュースを見たりする中で、情報の氾濫を感じ、意思決定しなければならぬ立場の人は大変だろうと想像した。自分がサポートしたいと思った。

2.16. なぜ自分がサポートしたいと思ったか?

ある種の正義感や使命感だと思う。基本的に真面目で、いい加減な新聞記事などに反感を覚えてしまう。

2.17. 他にその正義感が発揮された場面はあるか?

元々教育業界を志望していたのも同じような使命感があったからだった。自分が受験生の頃に、受験生を惑わすような、いわゆる「効率的な勉強法」というものに反発していた。

3. MUFG

Purpose	世界が進む力になる
Values	信頼、信用・プロフェッショナルズとチームワーク、成長と挑戦
求められる人材像	やりたいことを描き、成長と挑戦を続けられる人
中期経営計画	https://www.mufg.jp/profile/strategy/index.html
経営方針	DX、強靱性、エンゲージメント
3年後の目指す姿	金融とデジタルの力で未来を切り開くNo.1ビジネスパートナー
財務目標	ROE7.5%
戦略の三本柱	企業変革、成長戦略、構造改革

3.1. なぜMUFGか?

私は先ほど申し上げましたようにコンサル業務に興味があるんですけども、コンサル業務を行う上で、お客様により豊富なソリューションを提供できる会社に所属したいと思っています。そう考えたときに、MUFGさんはたくさんのグループ企業があり、メガバンクの中でも最大の規模を持ち、海外にも強みがあり、デジタルに力を注いでいると知ったので、様々な観点でお客様の手助けができると考え、御社を志望しました。

3.2. デジタルサービスの例?

PayPayで登録する口座としてMUFGさんの口座を登録できるようになった。また、MUFGダイレクトというインターネットバンキングのauじぶん銀行との連携。法人向けにはBizForwardという中小企業の請求業務などを行えるサービスを作っている。

3.3. 他のメガバンクもデジタルを重視しているのでは?

他のメガバンクさんもインターネットバンキングなどは提供していると思いますが、御社は中期経営計画に「デジタルを重視する」と明記しており、他のメガバンクよりもデジタルを重視していると感じた。
AWS,デジタル通貨

3.4. 他のメガバンクの中期経営計画は何を重視していたか?

みずほ：非金融領域と組み合わせることで新たな金融の価値を生み出す。

SMBC：ソリューションプロバイダー?重点戦略が7つもあってよく分からない。デジタル化は6,7番目

4. みずほ

中期経営計画	https://www.mizuho-fg.co.jp/company/strategy/plan/index.html
---------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

中期経営計画	https://www.mizuho-fg.co.jp/company/strategy/plan/index.html
基本方針	「前に進むための構造改革」をビジネス、財務、経営基盤の三位一体で推進。次世代金融への転換
基本戦略	顧客との新たなパートナーシップのため、非金融を含めた金融を巡る新たな価値を創造

5. SMBC

中期経営計画	https://www.smfg.co.jp/company/strategy/
ビジョン	最高の信頼を通じて、お客様・社会とともに発展するグローバルソリューションプロバイダー
3つの方向性	情報産業化、プラットフォーム、ソリューションプロバイダー
事業戦略	抜本的な効率化と収益成長
7つの重点戦略	1.資産運用ビジネスのサステナブルな成長、6.アジアのフランチャイズ拡大とデジタル金融強化、7.法人向けデジタルソリューション

Webページには「デジタル」があまり前面に打ち出されていない。関連資料を読むと、「3つの方向性」が書いてある。