

# 面談\_戦略調査部

---

MUFG業務紹介 <https://www.saiyo.bk.mufg.jp/comprehensivework/staff/page16.html>

---

## 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、その中でも将来は調査業務に関わりたいと思っています。本日はよろしくお願いします。

## 2. 質問

---

### 2.1. ご経歴

戦略調査部の具体的な業務を教えてくださいなのですが、まず春日さんのご経歴を伺ってもよろしいでしょうか？

戦略調査部の後は財務企画部(銀行でなくMUFG)に出向し、グループ全体の予算管理、決算発表など

### 2.2. 戦略調査部での専門領域

春日さんは戦略調査部においてどのような業界を主に担当されていたのでしょうか？

最初は企画部、次は自動車セクター、最後に企画部に戻った。IRへの融資のための調査も行った。

### 2.3. 戦略調査部への志望理由

春日さんがそのようなキャリアを選択された理由はというのはどういったものだったのでしょうか？

\*\*最初は大企業営業を行いたいと思っていた。メディカル分野に携わりたかった。しかし銀行の様々な部署を知りたいと思うようになった。

### 2.4. 戦略調査部の構成員

戦略調査部に所属されている方は、どのようなご経歴の方が多くいますか？

2場所目の人が多い。2場所目の人に向けたトレーニー制度がある。

### 2.5. 戦略調査部を出た後のキャリア

戦略調査部を経験された方は、その後どのようなキャリアを歩む方が多くいますか？

**大企業営業や与信業務。半分くらい大企業営業。**

## 2.6. 理系の人の割合

個人的には業界の調査や分析というと、理系の人が多いのかなという印象もあるのですが、他の部署と比べて理系の方の割合は多いですか？

**多い。自動車だと4/8**

## 2.7. 業界の調査や分析の手段

実際に調査や分析などを行う際は、どのような手段を使うのでしょうか？

**Google、書籍、新聞、雑談、政府系、海外団体。基本オープンソース。信頼度は情報の組み合わせで判断。お客様に効きに行ったりする。**

## 2.8. リサーチ&コンサルタントとの違い

調査業務というリサーチ&コンサルタント会社、例えばMURCさんも行っていると思うのですが、そういった会社と銀行の戦略調査部の違いはどういったところになるのでしょうか？

**中身は違うが目的は違う。調査自体が目的なのか、その先の融資が目的なのかが違う。**

## 2.9. 他のメガバンクの戦略調査との違い

他のメガバンクさんにも戦略調査部はあると思うのですが、御行の戦略調査部の特徴はありますか？

**そこまで変わらない。SMBCはレポートの頻度が多い。みずほは歴史的に強く、レポートの情報量が多い。MUFGでは社内向けに2週間に1回パワポ7,8枚のレポートを作っている。**

## 2.10. 仕事の内訳

戦略調査部では調査や分析のほかに、レポートの作成や提案書の作成といった業務もあると思うのですが、業務全体の中の、それぞれの業務の割合はどれぐらいなのでしょう？

## 2.11. 心がけること

レポートや提案書の作成にあたって、心がけていたことはなどはありますか？

**一目見て分かること。言葉の正確な選択。レポートはグループ3人で作る。外での発表では中庸の主張。営業先では踏み込んだことを言ったりもする。外に見えているのは1/5以下。**

## 2.12. 戦略調査部で活躍する人

戦略調査部で活躍される方というのはどういう方ですか？

**突き詰めて考える人。お客様の所で確認。セミナーに参加。レポートの公開メリットはあまりない。証券やコンサルの場合はアナリストとして名を売ることにもできる。**

## 2.13. 戦略調査部の立ち位置

お客様への提案業務は、法人営業部門の方も行うと思うのですが、戦略調査部の立ち位置はどういったものになるのでしょうか？

**営業の人は、担当している会社のことを一番詳しく知っている。戦略調査部は、もう少し広い視点で見ている。営業の人と一緒にお客様の所へ行く場合も多い。最近はWeb面談が多い。調査部であってもコミュニケーションは大事。**