

内定者が質問してきました！ ～代理OB訪問～

こんにちは！

チーム「関東居住者」です！

皆さんいかがお過ごしですか？10月に入り、やっと気温も涼しくなってきました。さて、今回は内定者3名で三菱UFJ信託銀行人事部の柴倉さんにOB訪問という形で話を聞いてきました。柴倉さんはリテール業務を本業としながら、社内副業制度で人事部でも仕事をしている社員さんです。他では聞けない貴重なお話も伺えたので、是非最後まで読んでみてください！



右から二人目が今回訪問した柴倉さん

内定者：柴倉さん、本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。
早速ですが、いくつか質問をさせていただければと思います。

柴倉さん：はい、よろしくお願いします。

志望動機について

内定者：就職活動全般のお話になるかもしれませんが、当時三菱UFJ信託銀行を
どういった理由で志望されたのですか？

柴倉さん：自分はどの会社にも志望動機に「人」と書くほど、とにかく「人」に
関する仕事をしたいと思い、その中でもより深く人と関われる仕事をしたいと
考えていました。その過程で、モノを扱う仕事だとモノありきになってしまうと
感じ、モノがない仕事、つまり無形商品を扱う仕事に興味を持ち金融業界を志望する
に至りました。そこから金融業界を見ていく中で、多様な人を助けるという観点から
銀行の「融資」にも興味を持ちましたが、より一人の「人」のライフステージに深く
アプローチし、そこに携わることができるのは信託銀行だと感じたことが最初に
思った志望動機です。

内定者：柴倉さんは現在リテール業務を本業にされていますが、「人」に深く
アプローチする仕事をしたいという流れからリテール業務を志望されたのですか？

柴倉さん：そうですね。私は元々信託銀行のビジネスモデルに魅力を感じ、その魅力
を世の中に広めたいという思いから広報室に行きたいと考えていました。
そのために、まずは現場でお客様の声を一番近い距離で聞けるところが良いと
考え、リテール業務を志望しました。

現在の仕事について

内定者：実際に、実務の場面で柴倉さんがお客様のライフステージに関わる中で、
自身が想定していたところとのギャップや印象に残っている出来事などありますか？

柴倉さん：そうですね、あまりギャップはなかったと思います。先ほど話したような業務ができていますし、例えば相続で担当していたお客さまがお亡くなりになった際に、一回もお会いしたことがない子ども世代の方から感謝されたことは仕事としてとても印象的だと感じました。やはりお会いしたことがないご相続人の方々の負担が軽くなることで、担当していたお客さまの遺したものがご相続人に理解されることも嬉しいですし、その人たちが今度は口座を開いて取引が始まるという点もとても良いと感じています。ある意味元々いたお客さまからの紹介、ご家族間からの派生取引といったように、既存のお客さまの繋がりを大事にしているという点は印象的ですし、同時に意外なギャップでもあると思います。

内定者：「人」のライフステージに携わっていくことが金融業界の中でも信託銀行は多いということから、お客さまとの信頼関係が構築されていくことがやりがいになると感じたのですが、実際に柴倉さんが思われているやりがいなどがあれば教えてください。

柴倉さん：単純ですが、お客さまから「ありがとう」といわれることがやりがいです。特にBtoCなので、目の前のお客さまやその背景にいる方々が喜んでくだされば十分ですし、それが自身のやりがいにつながっていると思います。

内定者：無形商材を扱う金融業界の中でも、柴倉さんのようにお客さまの相続や遺言に携わる仕事は様々な知識が必要だと思うのですが、業務の中で活かせるスキルや知識であったり、学生のうちから身につけておいた方がいいと感じたことがあれば教えていただきたいです。

柴倉さん：意外と簡単かもしれないですが、聞く力（傾聴力）だと思います。私が仕事をしているリテール業務では、お客さまは自分よりも人生において大先輩である方が多く、お客さまが持つ経験は我々が代弁できる世界ではありません。だからこそ、それを受け入れて尊重したうえで提案していくことが必要です。こちらからの提案を一方的に押し付けるのではなく、相手を尊重しながらご提案していくことで初めて何かが成立する仕事だと私は感じています。そして、これは社外のみならず社内でも同様に、よく営業成績が良かったり、周囲から尊敬される人は周りの声にしっかりと耳を傾けながら色々なところに目を向けて仕事をしていると

感じます。また、できないことに対してはできないとしっかり伝え、難しいことを抱え込まず無理をしないことも重要です。もちろん、資格などを取得することも重要なのですが、個人的にはそれよりも基礎的な人間力という観点で「聞く力」と「相談する力」が大切だと思います。

三菱UFJ信託銀行の企業文化について

内定者：ありがとうございます。「聞く力（傾聴力）」を持つことが重要というお話でしたが、三菱UFJ信託銀行は特定の人に限らず傾聴する企業文化があるように感じます。柴倉さんが三菱UFJ信託銀行で働く中で感じる企業文化や、社内こういう人が多いと思うことがあれば教えていただきたいです。

柴倉さん：まさしくカルチャーに関してはおっしゃる通りだと思います。やはり優しい人が多く、数字よりもチームとしてのバランスを意識し、できていない人がいれば助けるといったイメージが強くあります。だからこそ、他者を寄せつけない雰囲気を持っている人は少ない印象です。そういう意味では、おっしゃる通り周りの声を聞くことができる人が当社には多いと思います。

内定者：ありがとうございます。実際に柴倉さんも含め、そういった方々は学生時代にこういった活動をされてきた方が多いのでしょうか？

柴倉さん：共通項という意味では難しいかもしれませんが、私は学生時代に学園祭の実行委員を行っていたので、200人規模の組織の中で先輩・後輩・同期と一緒に活動するという、いわば会社のような環境の中にいたためそこで鍛えられたかもしれません（笑）。実際に会社に入ると、様々な活動を学生時代にしてきた人がいますし、活発なタイプではなくとも、優しい人は多いです、多方面から声を拾うことができる文化があると思います。

今後のキャリアプランについて



内定者：先ほどの話の中で当時は広報室に行きたいという気持ちがあったということでしたが、柴倉さんの今後のキャリアプランや、今後こういった形で進んでいきたいのかについて伺いたいです。

柴倉さん：私はレアケースかもしれませんが、入社当時から何も変わっておらず、その夢の実現に一步ずつ近づけていると感じています。広報室に行きたいという夢から入り、リテール業務に配属となってから3年目に「信託未来プロジェクト」という信託銀行4社共同によるYoutubeチャンネルへの公募に手を挙げ、周囲のサポートや推薦などもあって当社の代表として信託銀行の魅力を社会に広めていくプロジェクトに携わりました。1年半ほどプロジェクトに携わる中で、今度は社内副業制度（キャリアチャレンジ制度）で人事部に応募し、週に1回程度人事部の中で学生向けの広報を行う形で現在の仕事に至っています。今はまだ夢への道半ばではありますが、「信託未来プロジェクト」に携えた経験や、学生向けの広報を人事部で叶えられているのは着実に夢へ近づいていると思います。今後は、信託銀行の商品や会社全体、もしくはMUFGという規模の大きいグループを国内や海外に上手く押し出していけるようなビジネスパーソンになりたいと考えています。

三菱UFJ信託銀行の強みについて

内定者：先ほど信託銀行の魅力を世の中に上手く押し出していきたいというお話もありましたが、柴倉さんからみて三菱UFJ信託銀行の強みなどあれば教えてください。

柴倉さん：三菱UFJ信託銀行の強みとしては、他社に負けない専門性の高さがあると感じます。突き詰める力がすごく、担当者一人ひとりがしっかりと知識を持ち、相手から信頼されるからこそ他社競合になっても勝ち取れる力があると思います。例えば、リテール業務において相続は特に知識が必要となりますが、毎年のように法改正されるため知識のアップデートが必要です。ですが、上手く税理士さんなど

色々な人に相談・協働していくことで、一人の担当者が窓口を基本一人で担うことができます。つまり、一人の担当者が全ての業務を行えるというのが他社にはない当社の強みだと思います。例えば、お客さまが私に相談すれば運用・相続・不動産のご提案ができるため、お客さま目線でも一人の担当者に相談すれば全て解決できるのではと期待してもらえるため、一人の担当者が全ての業務を行えるというのは大きな強みだといえます。

三菱UFJ信託銀行でのキャリア形成について

内定者：柴倉さんは社内副業制度（キャリアチャレンジ制度）を通じて人事部でも仕事をしていますが、実際にこの制度を利用されている方はどれくらいいらっしゃるのでしょうか？

柴倉さん：キャリアチャレンジ制度は元々ある制度なのですが、本業を行いながら副業で他部門・部署の仕事をする社内副業制度はここ最近できました。徐々に浸透してきており、利用社員も増えてきています。社内副業制度はこれからますます発展していく制度だと思っていますし、実際に制度を利用している身として今後しっかりと広めていきたいと考えています。

内定者：そうなんですね。ちなみに三菱UFJ信託銀行ではどのようなキャリアプランの選択肢があるのでしょうか？

柴倉さん：自分で道を決めていくタイプが多くなってきていると思います。もちろん人事異動が発令され、異動するケースもありますが、スペシャリストを目指したい方、ゼネラリストを目指したい方、どちらも自分でキャリア構築をしている方が多いです。社内には様々な方がいますので、キャリアプランも十人十色かなと思います。

三菱UFJ信託銀行の福利厚生・ワークライフバランスについて



内定者：三菱UFJ信託銀行の福利厚生やワークライフバランスなどについて、柴倉さんから見てあってよかったと思うものがあれば教えてください。

柴倉さん：これは皆さん気になりますよね（笑）。まずはライブウィーク(連続休暇)ですかね。基本自由にとることが可能で、4～9月の間に1回と10月～3月の間に1回の年2回取ることができます。必ず5営業日連続で休むことになるので、週末を前後に合わせると9連休にすることも可能です。また、居住地の変更を伴う転勤になった際には転任手当を50万円給付されたり、単身赴任となった場合は月3万円の給付に加え、帰宅交通費をサポートしてくれたり、自分の生活を守ってもらえる手厚いサポート制度があります（※）。さらに、現在の自宅から離れたエリアでの勤務となった場合、寮や借り上げマンションに住めるといった制度も充実しており、それぞれの置かれた環境をしっかりとサポートする福利厚生制度は、金融業界のみならず他業界を含めても三菱UFJ信託銀行が先駆けのように行っているという点は強くアピールできると思います。

※福利厚生制度には、一定の要件や一定の事由を満たす必要があります。

内定者：ありがとうございます。

ちなみに産休や育休についてはどうなのでしょう？

柴倉さん：そうですね、産休や育休はしっかりと取れます。しっかりと安心して産休に入れるように周りや会社がサポートしてくれます。また、育休に関しても子どもの

状況に応じて育休をとれますし、子どもが3歳になるまで延長することもできます。
さらに、男性からしても会社から育休を勧められたりと、男女問わず皆が育休を取りやすい環境だと思います。

内定者：制度の充実度に驚きます。
ちなみに柴倉さんの1日はどのようなスケジュールなのですか？

柴倉さん：そうですね、8時20分に出社して事務作業や朝礼を行い、そこから支店が開く9時から15時までお客さま対応をしています。15時以降は事務作業などを行い、大体19時頃には帰宅します。帰宅後は趣味を楽しんでいます。

柴倉さんの一日のスケジュール	
8:20	出社
8:20~9:00	事務作業・朝礼
9:00~15:00	お客さま対応
15:00~19:00	事務作業など
19:00	退社、帰宅

最後に

内定者：柴倉さん、数多くの質問に回答していただきありがとうございました。
最後に、ここまで読んでくれた就活生の皆さんに一言いただけますでしょうか。

柴倉さん：はい、就活生の皆さんには是非今という時間を大切に過ごしてほしいと思っています。というのも、幅広い業界と企業をみることができるのは就活生の時期しかないと感じているからです。多くの業界や企業を見て、自分に合う業界や企業を見つけてほしいですし、その過程を経て最終的に三菱UFJ信託銀行に興味を持っていただければとても嬉しいです。

内定者：柴倉さん、本日は貴重なお時間をいただきありがとうございました。

ここまで読んでいただいた皆さんへ

就活生の皆さん、最後まで記事を読んでいただきありがとうございます。代理OB訪問はいかがだったでしょうか。今回の訪問で聞けた情報が、少しでも皆さんのお役に立てていれば幸いです。

最後にお知らせですが、次回は新たに2本の記事を配信します！次回もぜひ読んでくださるとチーム一同とても嬉しいです！

では、また次の記事でお会いしましょう！