

当グループの 信託の力を支える人材

当グループの存在意義(パーパス)「信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる」は、各現場で実践されています。

※所属部署はインタビュー時点のもの

Interview

01

後藤 真二

三井住友信託銀行
本店営業部
フェロー主管
財務コンサルタント



信頼を超えた信認関係をベースに 資産の悩み・不安を解決

三井住友信託銀行に財務コンサルタントが誕生したのは1977年。住友信託銀行(当時)は、他行に先駆け財務コンサルタント制度を発足させました。そこから約半世紀の間、文字通りお客さまに寄り添い、長いお付き合いの中で一番の相談相手となってきました。「困ったことがあったら、まず財コンさんに聞けばいい」という一言にお客さまからの信頼の全てが詰まっています。

個人のお客さまが人生で直面する資産に関する悩みや不安に対して、お客さまの立場に立って専門性の高いサービスを自律的に提供することが財務コンサルタントの存在意義ですが、その根底にあるのは、当社の行動規範であるフィデューシャリー・デューティーの精神です。お客さまとの間にあるのは、信頼を超えた信認関係であり、これがま

さに信託の本質となります。

お客さまから瀕死の病床に呼ばれ、「妻をひとり遺していくのが心配だ。財産管理のことは何も知らないのでは後は頼む」と言い遺されたことがあります。その時はまず、ご夫婦の了解を得て、当面の奥さまの必要資金の手当てを大至急行いました。その二日後、お客さまは旅立たれ、任された遺言の執行は奥さまに寄り添って万全を期しました。「信託」の仕組みは、受益者であるお客さまと利益を一にするものです。お客さまと向かい合う関係ではなく、横に並んで同じ方向を向き、お客さまにとって最も良い解決策と一緒に考えるのです。だからこそ、安心して長いお付き合いをしていただけるのです。

当社は営利企業であり、ともすると目先の利益に目が向きがちですが、むしろ私がお客さまの対応で心掛けていることは、営業目標を一旦頭から消すことです。財務コンサルタントは優先順位を間違えてはいけなく肝に銘じています。何よりも重要なのは、お客さまの悩みに耳を傾け、何が必要なのかと一緒に考えることで生まれる、お客さまとの信認関係だと思っています。

ですからデジタル化が進み、オンラインツールやAIを使って効率化できることがどんなに増えても、お客さまとは「対面」でのお付き合いを大事にしています。時代が変わっても、歴史と伝統に裏打ちされた信託の精神は変わりませんし、信託の力には、まだまだ無限の可能性がありま。次の100年も信託が社会から必要とされる存在であり続けること、その信託の精神を体現する財務コンサルタントでありたいと考えています。

お客さまの話によく耳を傾け 真のニーズに適切に応える

UBSグループと三井住友トラスト・ホールディングスが提携し、新たに設立したUBS SuMi TRUSTウェルス・アドバイザーにおいて、ウェルスマネジメントの新規取引を検討されるお客さまのカウンセリングを担っています。

2020年1月開業以降、オンラインも活用しながらお客さまと面談を重ねています。面談ではとにかくよく話を聞くことを心掛け、お客さまの家族構成や相続対策等を含めさまざまなこととお伺いし、お客さまが真に求めていることは何かを把握するようにしています。その上で、お客さまの悩みを解決するために、UBSと三井住友信託銀行のどの機能を利用いただくべきかを考えます。新人時代に法人営業で企業オーナーの方とたくさんお話ししたことや、ウェルスマネジメント業務に10年以上携わった経験を生かし、最善策を導き出すことにやりがいを感じています。

Interview

02

今野 雅丈

UBS SuMi TRUST
ウェルス・アドバイザー



協業は始まったばかりですが、UBSグループには長期でお客さまの資産をお預かりし、次の世代のために価値を向上させていくという文化があり、三井住友信託銀行に根付いている信託の受託者精神とも親和性が高いと感じています。これからもお客さまの真のニーズに適切に応えられるよう、対話を続けていきたいと思っています。

Interview

03

沼 圭子

Trust Base



DXでグループのオペレーション 改革を推進

グループ全体のDX戦略推進を担う子会社Trust Baseにおいて、RPA*やAI-OCR等のデジタル技術を活用し、複雑で多岐にわたる信託銀行業務の効率化やオペレーションミスの削減に取り組んでいます。

2018年に三井住友信託銀行でRPAを導入して以来、約380件のRPAを開発し、累計40万時間相当の効率化を実現しました。新メンバーの加入や外部パートナーと連携しながら、開発のスピードアップやアプローチの高度化を図り、お客さまのサービス向上に努めています。

RPAの開発では、かつて現場(システムの利用者側)で参画していた経験を生かし、利用者の立場にたったコミュニケーションを重ね、開発プログラムを具体化させるように心掛けています。それに加えて、新たなテクノロジーを積極的に取り込み、グループ全体のDX戦略、オペレーション改革も推進していきたいと考えています。

こうした自動化・効率化の進展は、コンサルティングなど人によるサービスを必要とするお客さまに、現場の担当者がしっかりと向き合う時間を作ることになるからです。

私たちの不断の努力は結果的にお客さまへの価値創造につながると信じ、今後もさまざまなことにチャレンジしていきたいと思っています。

※Robotic Process Automation: 定型的な日常業務を人に代わって自動化する技術

専門性の高いチームでお客さまと 資本市場との対話をサポート

上場株式の発行体企業であるお客さまに対し、株主対応や機関投資家とのエンゲージメントをサポートするIR・SRコンサルティング業務に従事しています。当社は、証券代行業務において、上場会社の約40%のシェアを有し、お客さまに対して株主名簿管理、株主総会を中心とした株式実務サポートサービスを提供しています。昨今、経営戦略の中で株主構成を変えたい、株主判明調査をもとに主要な株主・投資家とのエンゲージメントを強化したい、株主総会での議決権行使に当たってテーマとなる取り組みを正確に株主に伝えたいといったニーズが増えています。まさにこうしたニーズにお応えする業務です。

担当するお客さまのIR・SR活動への体制、陣容はさまざまです。限られたリソースをやり繰りされているため、十分な活動ができていないお客さまも多くいらっしゃいます。そうしたなか、証券代行業務でのお客さまの株主構成、ガバナンス上の課題に対する深い理解をもとに、事業会社でのIR実務経験を持つもの、アナリスト経験、投資家経験を持つものなど専門性の高いメンバーから構成されるチームが、お客さまごとに異なる固有課題に対し最適なお提案を行えることが当社の強みです。私自身も以前、約15年間にわたり

Interview

05

石 海英

三井住友信託銀行
審査第二部

投資フロント経験も生かし健全な 与信ポートフォリオ構築に貢献

Interview

04

嶋野 淳子

三井住友信託銀行
ガバナンス
コンサルティング部

投資家の立場で受託資産による不動産投資に従事していました。その時に考えていたことも振り返りながら、投資家の質問の意図や背景を推察し、お客さまに伝えるよう心掛けています。

お客さまが機関投資家から「今回は前回のエンゲージメントよりも良くなった」と言われるのを聞くと、この仕事にとってもやりがいを感じます。ただし、IR・SR活動は一度やったら終わりではなく、毎年生じる新たな課題への対応など、常に進化させていく必要があります。立ち止まってはられないチャレンジングな分野です。当グループの高い専門性、ノウハウを最大限発揮し、お客さまの資本市場との対話をしっかりとサポートしていきたいと考えています。

入社後、事業金融関連の業務に従事し、プロジェクトファイナンス(PF)やプライベートエクイティファンドへの投資など、多様な領域で通算8年間の投資フロント経験を積んだのち、審査部へ異動し、現在はPFをメインに、ローンファンドやサブスクリプションファイナンス等の審査業務を担当しています。

審査業務は、投融資を必要とする企業やプロジェクトに対して情報を収集・分析し、最終的に当社がその与信リスクをとるかを判断する業務です。邦銀随一の健全な与信ポートフォリオを誇る当社ですが、攻守バランスの取れた与信判断が重要です。また、非財務情報、テクノロジーやエネルギー業界の動向など幅広い領域で高度な理解が一層必要になってきています。一方で、審査部では国内外のさまざまな案件情報に触れる機会が多く、投資フロントとは異なる

新たな視点を得るとともに、海外の先行的な事例を通して得た知見を審査部内や国内各部署に還元するなど、情報の結節点としての役割にもやりがいを感じています。

もっとも、外国籍のバックグラウンドを持つ私が、当社の中でも保守的な審査部へ異動するとは思ってもみませんでした。最近は審査部でも若手や女性の割合が増えています。会社も変化の激しい環境の中で、敢えて多様性を作り出し、新しい化学反応を期待しているのだと思います。

採用面談の際、当社は1対1でじっくりと私の話を聞いてくれました。その心証は入社してから変わらず、当社には社員一人ひとりの個性を尊重し、人材を育てる文化があると思います。私自身、入社当時は日本語が苦手上、金融の

専門的な知識ありませんでした。しかしながら、自分の能力より少し高く、背伸びして頑張らないと乗り越えられない壁への挑戦を促す社風の中で、上司・同僚の支えもあり、それを1つずつ乗り越え、この10年間を通じて自分が成長していることを実感しています。

将来のキャリアプランとしては再び、投資フロントとしてプロジェクトファイナンス分野での業務に携わりたいと考えています。審査部での経験に加え、海外勤務など新しいチャレンジで専門性をさらに高めて、当社のビジネス拡大やプレゼンス向上に貢献していきたいです。

まに対してポジティブなインパクトを与えられているということに大きな喜びを感じています。また、当社の風通しの良い風土もポジティブなインパクトに貢献していると思います。私が率いるチームは、2021年度に3件のサステナブル関連ファイナンス案件をアレンジしましたが、これらの案件を通じて、お客さまの資金需要にお応えするだけでなくESGへの取り組みもサポートし、社会に対するポジティブなインパクトも創出できています。また、チームメンバーが、会社業績に貢献できていることを感じると同時に、仕事の面白さややりがいも実感できていることを大変嬉しく思います。

この3件の取り組みは全て、お客さまにとっても前例がなく個別性の強いプロジェクトでしたが、お客さま本位の徹底(信義誠実)や社会への貢献(奉仕開拓)といった当グループの行動規範をご理解いただき、信頼を得ることができました。同様の経営理念を持つお客さまは国境を越えて多数存在しており、お互いにとって有益な業務開発や協働のアイデアを生み出すことができています。

これからも、さまざまなステークホルダーに対してポジティブなインパクトを創出し、お客さまや社会からの信認を得られるように、当グループの一員である誇りを持って業務に取り組んでいきたいと考えています。

Interview

06

Ritch Vilas Boas

三井住友信託銀行
米州営業部

サステナブル関連ファイナンスで ポジティブインパクトを実現

2022年4月2日は私の入社10周年記念日であると同時に、三井住友信託銀行が誕生してから10年の節目でした。銀行と歩みを同じくして、自分自身も新しい業務などへの挑戦を通じて大きく成長できたことを大変嬉しく思います。入社以来、プロジェクトファイナンスやトレード・コモディティファイナンスなどの案件を数多く取り組んできました。最近では、各チームのアイデアやネットワークを融合させて新たなビジネス機会を創出する業務開発の仕事にも、共同チーム長として関与しています。

私は自らの仕事が、ともに働く同僚や会社、そしてお客さ