

The Master Trust Bank of Japan, Ltd.

日本マスタートラスト信託銀行株式会社
Recruiting Information

日本マスタートラスト信託銀行株式会社

〒107-8472 東京都港区赤坂1丁目8番1号 赤坂インターシティ AIR
採用サイト <https://www.mastertrust.co.jp/saiyo/>

この国を支え、次を創る。



A member of
 MUFG

MTBJの歴史

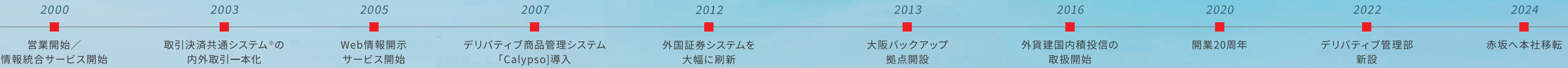
日本初となる資産管理銀行

日本マスタートラスト信託銀行は、有価証券のペーパーレス化、資産運用のグローバル化、投資手法や商品の多様化といった環境変化の中、お客様や市場のニーズにお応えするため、資産管理を専門に扱う日本初の信託銀行として2000年5月に誕生しました。三菱UFJ信託銀行、日本生命保険、明治安田生命保険、農中信託銀行の出資を受け、各社の強固な経営基盤と豊富なノウハウを結集し、資産管理業務の歴史をリードしています。



国民の金融資産約2,100兆円のうち 3割強の資産残高に

2000年以降、金融業界はいくつもの経済イベントを乗り越え、新たな規制や、新商品・新技術への対応など、激しい変化に晒されてきました。資産管理により高度な専門性が必要になる中、着実にニーズにお応えすることで、当社が管理する資産残高は現在699兆円にもなりました。今後も変化に柔軟に対応し、Fintech、DXなどの先端技術を掛け合わせながら、「ナショナルインフラ」として資産運用業界の未来に貢献していきます。



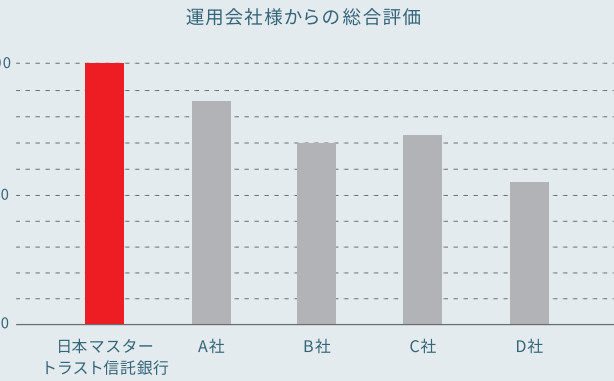
※国内外証券取引／外国為替取引の処理全般を統合的かつリアルタイムに行うシステム。

Customer Evaluation

お客様からの評価

資産管理のプロとして最高評価を獲得

外部評価機関による厳正な調査において、運用会社の皆様から総合No.1の評価をいただいています。当社では、サービス内容改善のための「お客様アンケート」や、有益な業界動向や最新情報を発信する「MTBJセミナー」を定期的に開催してきました。また、お客様からのご要望をデータベースで管理し、サービス改善に繋げる「サービス開発委員会」の設置などにも積極的に取り組んできました。そうした活動を続けてきた中でいただいたこの評価は、開業以来育まれたお客様と私たちの絆と呼べるものです。今後も資産運用業界における執事として、お客様に選んでいただける信託銀行を目指します。

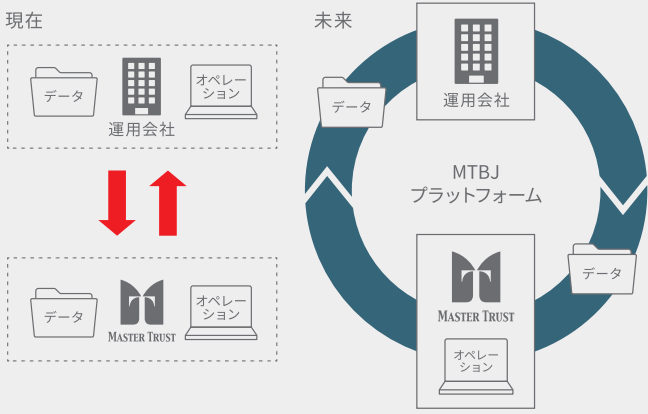


Promotion of IT

IT化の推進

最先端のプラットフォームでさらなる高みへ

当社では22年で累計約1,500億円にもおよぶシステム投資を行い、お客様や時代のニーズに応えてきました。そしてこれから先、不確実性が増すマーケット環境においては「運用に注力できる環境づくり」が必要です。資産運用に関する情報をシームレスに繋いだプラットフォームを構築し、データ管理の効率化を図り、情報の即時性・透明性を高めていく。それと同時にFintech、DX、データウェアハウス、データマネジメントといった技術も用い、運用会社の保有データと当社の管理データを効率的に繋ぐことで、オペレーションの重複解消、作業コスト削減の実現を構想しています。信託銀行の枠に留まらず、資産・投資情報を扱うIT企業として情報管理のさらなる効率化に挑みます。



MTBJが目指すところ

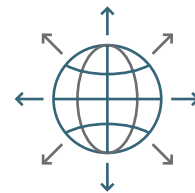
わが国で最初の「資産管理専門銀行」として、業界をリードしてきたMTBJ。

これから先もお客様にとってなくてはならない存在になるために、また、働く社員にとっても有意義な会社であるために、変化を続けるニーズの中で「MTBJだからできること」を一つひとつ実現させていきます。

01 全世界から必要とされる会社であり続ける

「MTBJしかできない仕事」をたくさん

当社は、日本の投資家の方々を世界130カ国もの市場へご案内しており、その投資は拡大を続けています。今後も、お客様の課題や市場のニーズに応え続けることで技術と品質を磨き、「この仕事はMTBJにしかできない」と言っていただけの仕事をたくさん持った会社になることを目指します。



02 世界ブランドになる

世界の市場関係者ならみんな知っている「ニッポンのすごい信託銀行」へ

全世界の市場関係者から「さすがMTBJですね」「やはりMTBJですね」と言われる会社にしていきたいと考えています。お客様や市場関係者の期待に応え続けることで「MTBJブランド」を形成し、お客様や市場から自然と当社に情報が集まる立ち位置をつくり出していきます。



03 最初に相談してもらえる会社になる

「まずはMTBJにきいてみよう」

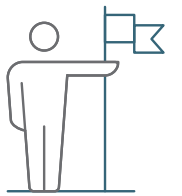
お客様や市場関係者から、「困ったらMTBJに相談しよう」「迷ったらMTBJにたずねてみよう」と言われる会社になることも大切な目標です。これにより、当社はより多くの課題に触れることができ、それらの課題を先回りして解決することで、お客様や市場との間に好循環をつくり、唯一無二の存在になることを目指します。



04 成長と存在価値を実感できる会社になる

「私は世の中の役にたっている」実感をもてる会社

当社の将来像として何よりも大切なことは、働く社員が自身の成長と存在価値をしっかりと実感できる会社であることです。「私は昨年より成長した」「自分は世の中の役にたっている」と、社員全員が常に思える会社にしていきます。



05 不測の事態にも微動さえしない会社になる

何がおきてもびくともしない

大阪資産管理部の創設をもって、首都圏大規模災害時における業務継続態勢の拡充を進めてきました。また、感染症対策として、在宅勤務等の環境整備を大急ぎで進めました。資産管理信託銀行にとっての高度な業務継続態勢は「最高度のサービスメニュー」であり、「不測の事態にもびくともしない会社」は最重要目標です。



06 データサービスを上手にできるようになる

We are the data service company with a banking license.

当社が行う「事務サービス」に対して、「どんな種類や量のデータでもすぐに使える状態にしてお渡します」「御社のシステムにデータを直接書き込んで差し上げます」という立場を表明し、「当社はデータサービスの会社です」と言える体制をつくります。



07 取引量の増大をものともしない会社になる

限界費用（げんかいひよう）ゼロ作戦

既知の取引や実績のある業務は、人の手を介さずに後続工程へ送ることができる仕組み（システム）を社内全域で実現し、「取引量に左右されない体制」をつくります。



キャリアステップ モデル

「資産管理ビジネスのプロ集団」を目指す当社では、優れた人間性と資産管理業務の高度な専門性を発揮して組織や業務を牽引し、新たな価値を創造して社会・お客様の課題を解決することにより、当社およびグループ会社の業績ひいては中長期的な成長に貢献する社員の育成を目指していきます。キャリアステップは人により様々ですが、社員一人ひとりがイメージする目指すべき人材像やキャリアプランについては、上司との各種面談の機会を利用して共有を図ることができ、ライフイベントや仕事観に合わせた働き方の実現が可能です。ここでは2つのケースを紹介いたします。

Case 1

1年目

- ・資産管理業務(外国領域)を行う部署へ配属
- ・OJTトレーナーである先輩から業務を教わり、自分の担当業務の習得に励む



6年目

サブマネージャー

- ・海外研修派遣制度を利用しルクセンブルクへ
- ・グローバルな立場から当社の仕事や日本のお客様を見ることができ、その後の業務に活かせる貴重な経験となる



8年目

マネージャー

- ・人事総務部へ異動
- ・採用の企画、立案、社内外との交渉等を経験
- ・社内に知り合いが増え、人脈が広がる

11年目

マネージャー

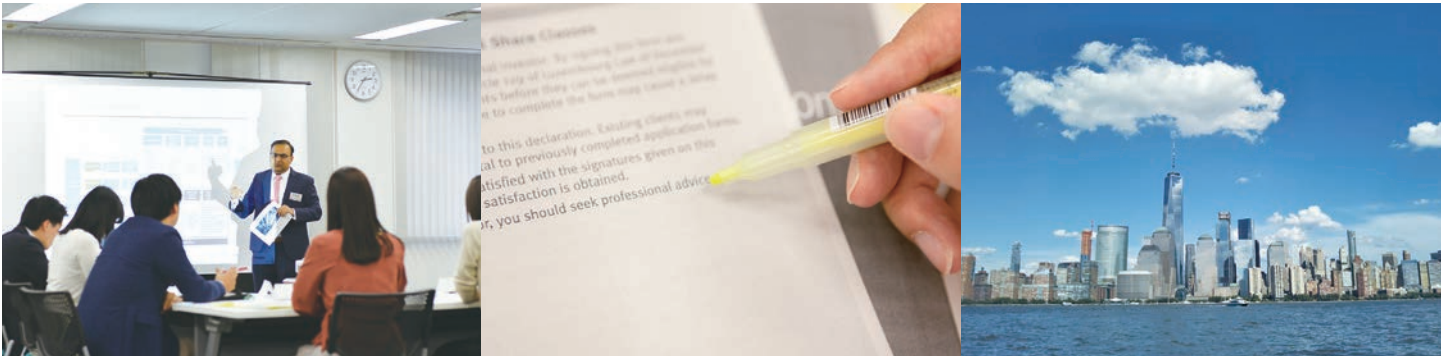
- ・資産管理業務(外国領域)を行う部署に異動
- ・担当業務だけでなく、マネージャーの役割である課長補佐として、日々の業務が円滑に回るようチーム員や業務のコントロールを担う



13年目

グループマネージャー

- ・グループ全体のマネジメントを担う課長職に昇級
- ・部下の成長、当社の成長、課題達成に向けてどうあるべきか、より良い環境づくりにはどうしたら良いか日々考えながら、組織レベルでのマネジメントを担う



Case 2

2年目

- ・資産管理業務(国内領域)を行う部署へ配属
- ・OJTトレーナーとして、後輩の指導にあたる



5年目

シニアアソシエイト

- ・デイリー業務の他に、案件対応を任される
- ・取引の決済期間を短縮する制度変更があり、担当者として、お客様のニーズを確認し、社内の関係者と話し合いを重ね、新しい事務フローの策定に携わる



8年目

マネージャー

- ・所属するチーム全体を見ながら進むべき方向へ導いていく役割が主となる
- ・人材育成や生産性の向上、事務効率化などを検討する委員会にも参加し、部署をまたがって全体を見渡す目も養われる

10年目

マネージャー

- ・業務企画推進部へ異動
- ・国内領域に関わる“システム対応”“事務構築”について、現場部署やシステム会社等、関係各所と協働しながら事務そのものの仕組みづくりを担う
- ・正解自体を模索するような難しい仕事だが、これまで培った現場部署での業務スキルやノウハウ等の「専門性」を武器に、お客様の課題を解決することにより、社会に貢献する







隅田 康平

Kohei Sumida

国内資産管理部 株式グループ
シニアアソシエイト
2018年入社 法学部 法学科

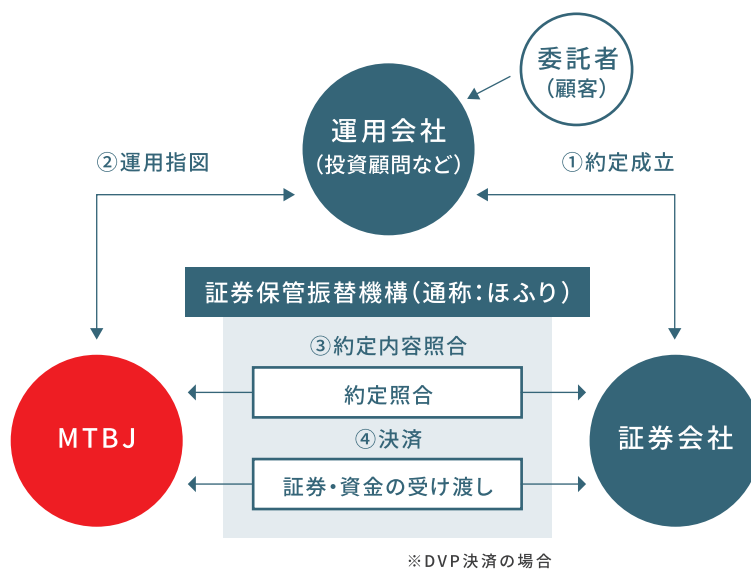
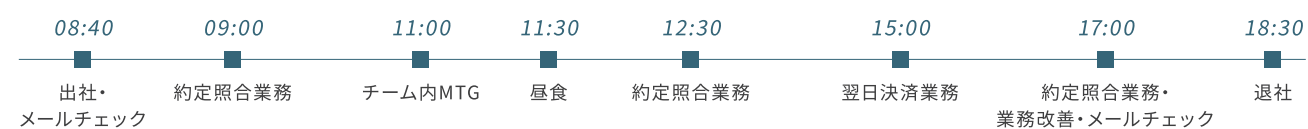
Profile

大学では知的財産に関わる研究を行っていた。法学部における就職先のバリエーションは多く、様々な業界を見て回る。そして、あるメディアで「経済情勢を掴むには株式が最も適している」という言葉を聞いたことで、投資や株式、金融といった業界に興味を持った。その中でも「公共性の高さ」に惹かれ、MTBJへの入社を決めた。

業務内容について

法人間における国内株式の売買契約に伴う取引をとりまとめ、証券会社、運用会社双方の取引を管理する業務に携わり、数量の照合や、国内株式の引き渡し、資金決済までの工程の管理といった業務を行う。時に証券会社と運用会社の間で取引内容について認識相違があるなど、確認に時間を要することもあるが、分からないことはすぐに聞ける環境であるため安心感は大きいと思う。将来的には債券や外国証券など様々なものを扱える人材を目指している。

Oneday work schedule



知識が成長に直結する。寄り添ってくれる風土がある。

01 徹底した時間管理が、土台をつくった。

公務員や独立法人など、公共性の高い業界を中心に行った就職活動。その中で、金融業界にもそういった会社があることを知り、特に専門性の高い“資産管理”を事業としている当社に興味を惹かれて入社を決めました。そして現在は、国内資産管理部において、国内株式の売買契約に伴う取引をとりまとめ、証券会社と運用会社の取引内容のマッチングを行う業務を担っています。取引内容が無事にマッチングした後は、実際に株式を受け取り、ないしは引き渡す決済業務を行うのですが、これには締切日時が設けられており、限られた時間の中で正確かつスピーディーに業務を進めることが求められます。そのため、時間に対する意識は、人一倍鋭くなったと思います。すべてのタスクに優先順位をつけ、その作業の先を見据えた時間管理を行う。そうした習慣が身についたことで、まずはプロとしての土台をつくることができました。

02 知識がなくとも、成長を後押ししてくれる。

金融の知識をほとんど持たずに入社した私にとって、当社の教育制度は大きな助け舟になりました。特筆すべきは、OJT(実地研修)です。入社後半年間は先輩社員が必ず一人ついてくれ、指導を受けながら実際の業務を行っていくため、安心感は大きかったです。一つの業務を習得できた段階で、それに紐づく別の業務をレベルに合わせてどんどん任せてもらえるので、確実に一歩ずつ成長することができました。そうして知識や経験を積み上げていき、自分の力だけで問題を解決できた時は嬉しかったですね。また、OJTだけではなく、チームでの勉強会や階層別の研修などもあり、当社には若手を育てる風土が根付いていると感じています。そうした環境の中で、いかに知識や経験を積み重ねていくかが成長の鍵。この環境を活かし、ゆくゆくは今とは異なる領域へもチャレンジしていきたいと考えています。



My desk

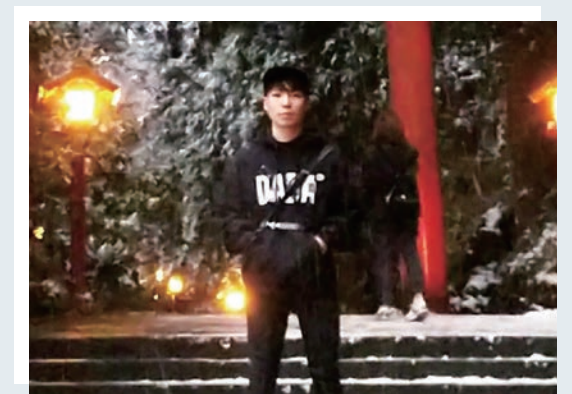
常に整理整頓を心がけ、集中できる環境作り

その日のタスクを視角的に把握しておきたいため、ポストイットにその日にやるべきことを書き出しておくことが多いです。またデスクは小まめに掃除をして綺麗に保つようにしています。そうすることで気持ちよく仕事ができますし、ミスや処理漏れを防止することにも繋がっていると思います。

Private time

外を歩いて身体を動かす

年に2回の特別連続休暇制度を使って様々な場所へ出かけています。国内旅行が好きで、これまでに日本各地、色々なところを訪れました。また、近所を散歩することも好きですね。季節によって違った景色が楽しめますし、いい運動にもなっています。



(内容は全て取材当時のものです)



佐藤 そのみ

Sonomi Sato

市場管理部 管理グループ
マネージャー
2015年入社 商学部 商業・貿易学科

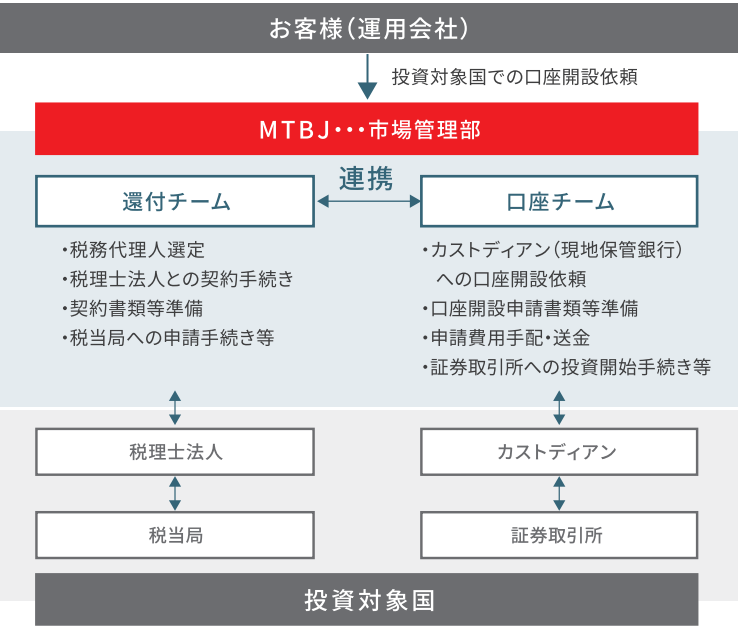
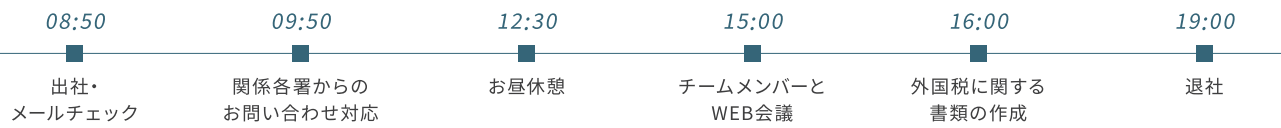
Profile

就職活動ではじめて資産管理専門銀行の存在を知り、金融業界を陰ながら支えているところに魅力を感じる。そして、海外に関わる仕事への興味もあったことから、複数ある資産管理専門銀行の中でも、特に外国証券に強みを持っていたMTBJを志望。また、女性が長く働ける環境であったことも入社を決めた理由の一つとなった。

業務内容について

お客様が海外の市場へ投資する際の税務面のサポートを担当。お客様に適用されるべき正しい税率の設定、投資国での確定申告、還付された税金をお客様のファンドへ計上、税制が変更された際の対応などを主に行う。日本国内と海外では税制度が違い、さらには国ごとにも異なるため、社内の調査専門部署と連携を取りながら業務を進めている。また、国内外の税当局、国内外の税理士、海外カストディアンなど、やりとりをする相手が非常に多いことも特徴。

Oneday work schedule



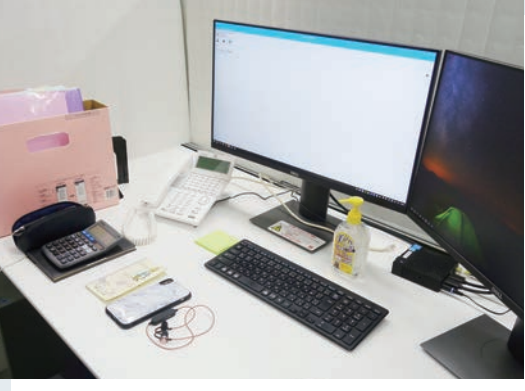
最適解を考え続けることで、自分が目指す姿に近づきたい。

01 変則的な難しさが、やりがいを生む。

お客様が海外の市場に投資をする際、税務面におけるサポートとして、市場やお客様の属性によって異なる税率を適切に設定したり、投資国での確定申告を行ったり、税金に対する還付金をお客様のファンドに計上する業務などを主に担当しています。投資先の国ごとに税制は異なり、時にはその税制が変更されてしまうなど、イレギュラーな実務が多くあることが難しいポイントです。当社は90カ国以上の外国証券を取り扱っており、国内外の税当局や税理士、海外カストディアン（投資家に代わって、株式や債券などの有価証券の保管・管理を行う金融機関）など、やりとりをする関係者も多いです。難しい判断を迫られる場合でも、自身やチームで解を導き出し、仕事を進めていかなければなりません。しかしながら、困難なプロジェクトであるほど、やり遂げた時の達成感は大きいと感じています。

02 プロフェッショナルとして突き詰めていく。

日々様々なプロジェクトに関わる中、常に「お客様のために」という意識を大切にしています。せっかく私達を頼っていただいているのですから、難しいご要望であったとしても何とか実現させたいですよね。自分たちのチームでは取り組んだことがなくても、他部署には解決するためのノウハウを持っている方がいるかもしれない。過去に同じような事例はなかったか。海外の税理士に問い合わせれば分かるかも。できない理由ではなく、できる方法は何かと考え続けてきました。そうすることで、自分自身が大きく成長できたように思います。今では、後輩を教える立場になりましたが、私と同じ様に、考え続けることで成長してもらえるように指導をしています。そして、今後の目標としているのは、外国証券のオールラウンダー。業務に線引きをせず、新しいことに果敢に挑戦することで、さらなる成長を目指していきます。



My desk

二つのモニタ画面で業務を効率的に

社内外の様々な関係者とメールをしたり、Skypeを使ってチームメンバーで業務の進捗を共有しながら仕事を進めているため、2つの画面をフルにを使って仕事をしています。またワイヤレスイヤフォンはオンライン会議で欠かせないアイテムなので、常に持ち歩いています。

Private time

新しい環境で新しい出会いを

最近、引っ越しをしました。近所を散歩したり、レンタルサイクルを活用して近くのショッピングモールまで出かけたりしています。新しい環境だからこそ新鮮な発見が多く、リフレッシュできていますね。今が一番楽しい時期ですから、休日を活用してたくさん活動してみたいと思っています。



（内容は全て取材当時のものです）

【キャリア採用者2名による対談】
インフラを担うプロフェッショナルだからこそ。

自分自身の将来を考えて転職。
そこで感じた仕事の違い。

後藤 私が前職である生命保険会社からの転職を考えたのは、家を購入し、子どもが生まれたことで、これからの自分の人生において「転勤」がネックになると思ったことが一番の理由です。

猪瀬 総合職だと、どうしても全国転勤は発生してしまいますよね。

後藤 そうなんです。そこで、信託銀行に勤めていた妻からMTBJのことを聞いたんですね。そして、自分でもホームページやパンフレットを見ながら会社のことを調べ、ナショナルインフラという魅力もありましたし、働くママとパパを応援してくれる環境だと感じました。転勤をせず、専門性を高めながらキャリアを積んでいけることも魅力でしたね。猪瀬さんは、以前銀行で働いていたと聞きました。なぜ転職を？

猪瀬 個人営業という領域が、IT化などによって縮小していると感じたことが一番の要因です。ですが、運用に関わる金融市場自体は拡大していきだろうと思い、もっと金融業界の根本的な部分に携わりたいと考えてMTBJに入社しました。

後藤 最近ではインターネットでの契約なども増えていますからね。MTBJに入社してからは、どんなお仕事をされているのですか？

猪瀬 現在は、外国為替の決済業務を主に担当しています。営業をしてい

た時は個人でその日のスケジュールを組んでいたのですが、今の仕事ではその日に完了させなければならないタスクについて、チームで協力しながら進めていくことが大きな違いだと感じますね。

後藤 確かに営業職だと訪問先を自分で決めてスケジュールを組みますよね。私も前職で営業をしたことがあるのでよく分かります。また、現在はファンド管理部に所属していますが、入社直後に配属された顧客サービス運用サポートチームの仕事では、お客様の他に、社内の各部署、運用会社、カストディアンなど色々な属性の方と関わりました。営業の頃は目の前のお客様だけに接していましたが、MTBJでは様々な方とコミュニケーションを取る必要があるということが、私が感じた違いです。

世の中になくなくてはならない仕事に感じる
責任とやりがい。

後藤 営業時代はお客様個人に寄り添うという点で、「人で売る」ということを意識していました。金融商品は形がないものですからね。「後藤さんだから買う」と言っていたような営業を心がけていました。

猪瀬 私も同じです。お客様と信頼関係を構築できることが楽しかったですね。しかし、営業職としては売上数字をどうしても意識しなければならず、それがやりがいに感じる時もあれば、時に辛く感じることもありました。

金融は人々が生きていく上で必要不可欠な業界ですが、ビジネスモデルは様々あります。その中でもMTBJは、「資産管理」を事業とする存在であるため、仕事内容などは特殊です。そこで、生命保険会社、銀行での営業職を経験した2名の会話から、前職とMTBJの違いに加え、やりがいや会社の特徴について紐解いていきます。

後藤 確かに数字にはプレッシャーを感じますよね。MTBJでの仕事ではどうですか？

猪瀬 売上という目標はなく、社員一人ひとりに明示される課題に対して、それを達成できたかどうかが評価につながります。自分の課題が達成できたかどうか重要ですが、そもそも私たちの業務がなければ日本の金融市場が回っていかないというところに大きな責任とやりがいを感じながら仕事をしています。

後藤 そうですね。私の子どもは保育園に通っているのですが、コロナ禍においても「エッセンシャルワーカー」であることを理由に特別に預かっていただけていました。これは当社の仕事で、人が生活する上でなくてはならない仕事だと世間から考えられているということです。本当に身の引き締まる思いで仕事をしていました。

猪瀬 そうした責任があるからこそ、チームで助け合う雰囲気は強いと思います。自分たちのチームの仕事が回らなければ、影響範囲は会社内だけでなく非常に大きなものになりますから、私たちは同僚への気遣いを忘れることはありません。困っている人がいたら必ず声をかけ、手を差し伸べるということを全員が意識しています。

後藤 また、専門性ということも特筆すべきところですね。重要なインフラを担うからこそ、専門知識を磨き続ける。そうしたキャリアを歩めることは魅力の一つだとも思います。

プロフェッショナルとして
自分たちで業務効率化を追求する。

猪瀬 入社した当初は、まったく無駄なことがないと感じられるくらい、業務の効率化が進んでいたことに驚きました。

後藤 MTBJが一日に動かす額は何十兆円にもなるため、システムには相当な金額を投資していますよね。システム化することでミスもなくなり、より質の高いサービスをお客様に提供することができ。AIやRPA（ロボティックス・プロセス・オートメーション）にも力を入れていますし、そこは大きな強みではないでしょうか。

猪瀬 そう思います。また、業務効率化に対する提案を自分たちで考えて、発信できることも特徴ですね。

後藤 EUC（エンドユーザーコンピューティング）の要件定義を自分で行い、SEの方と協力してつくったシステムに対して、社内から「効率的になった」という声を聞くのが嬉しいですね。今後は、資産管理における専門知識に加えて、そうしたシステムの知識をつけながら、世の中にどんな変化が起きても対応できる人材になればと考えています。

猪瀬 いいですね。普段の業務はやってもやり尽くせないくらい様々な知識が必要ですが、そこをやりがいとして私も頑張っていきたいと思っています。また、ゆくゆくは前職の経験を活かして、お客様に当社のサービスを直接提案するような仕事にもチャレンジしたいです。

（内容は全て取材当時のものです）

後藤 裕貴

Yuki Goto

ファンド管理部 ファンド管理グループ
サブマネージャー
2018年中途入社

Profile

新卒では生命保険会社へ総合職で入社し、営業部門や本社での企画部署を経験する。家を購入したことで、子どもが生まれたことをきっかけに転職を考え、子育てを支援する社風に惹かれてMTBJに入社した。



猪瀬 芙美子

Fumiko Inose

外国資産管理部 外国資産グループ
シニアアソシエイト
2019年中途入社

Profile

前職は、銀行で個人向けの営業に携わり、日々富裕層のお客様のもとを訪れ、金融商品を提案していた。しかしながら、個人営業が縮小していると感じ、MTBJへ転職。資産管理という金融における根底を事業としていところに惹かれた。



関口 留美

Rumi Sekiguchi

業務企画推進部 事務企画グループ
マネージャー
2007年入社 経営学部 市場経営学科

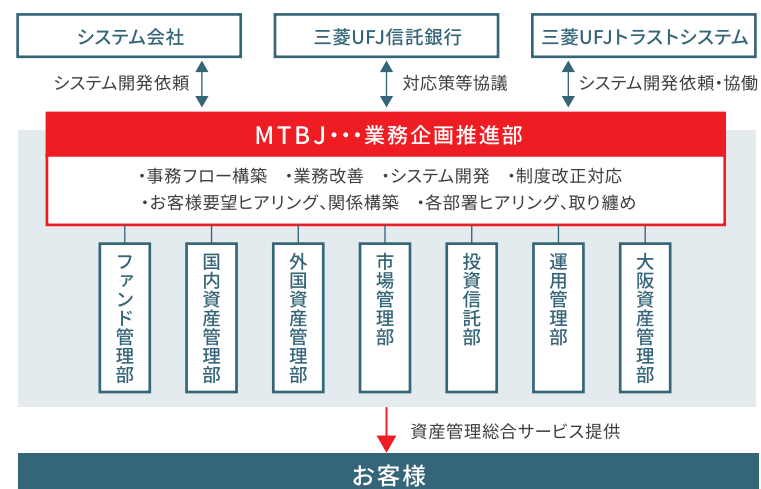
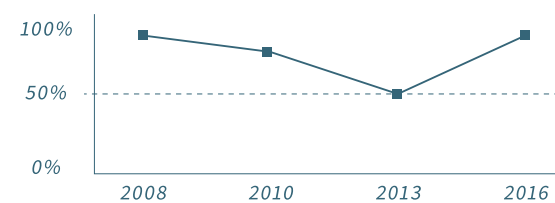
Profile

金融業界に興味を持って就職活動を行う中で、女性が活躍し、長く働けることに魅力を感じ、MTBJへの入社を志望。また、地道に何かをやり遂げることが好きな性格だったことから、資産管理業務に特化しているという専門性にも惹かれた。サポート体制も整っており、いちから丁寧に学べる環境に安心感も抱いた。

業務内容について

お客様からの新しい依頼があった時、法令改正などにより新しい事務サービスを開始させる時、どのような事務フローにしていくのか、その企画を担当する。また、既存の事務フローの効率改善などの企画にも携わる。現場の声を何よりも大切にしており、自身が現場で業務を行った経験を踏まえつつ、実際に業務を行うメンバーとコミュニケーションを取ることで最適なフローを導き出す。その他、社内における様々なシステム化にも関わる。

Motivation graph



- ①はじめて案件を任せられ、テストを行うためにマクロを勉強して作成。問題なく無事に案件を完了させることができた。(2008年 90%)
- ②チームが異動となり、心機一転して頑張ろうという気持ちに。(2010年 80%)
- ③はじめての部署異動として、新部署へ。不安と期待が入り交じる。(2013年 50%)
- ④企画担当としてはじめて案件を任せられる。様々な課題はあったものの、社内外の担当者に協力してもらい、何とか完了。大きな達成感を感じる。(2016年 90%)

自ら仕事を動かすことで、次々と新しいやりがいに出会える。

01 全体を俯瞰して、新たな事務フローを定める。

業務企画推進部は、当社が新しくお客様に提供する事務サービスに関し、そのルールやフローを企画している部署です。現場担当者やシステム会社の方々と打ち合わせを行い、現状の事務と照らし合わせながら、新しいサービスに使用するシステム仕様の確認や、それに合わせた事務フローの構築などを行っています。また、消費税率改定、サイバーセキュリティ対策など、国レベルの制度改正があった場合には、それに伴う事務フローの変更などにも取り組んでいます。当社のサービスの“仕組みづくり”を、全体を俯瞰しながら担っているとイメージすれば分かりやすいかもしれません。その中で私は、サイバーセキュリティ対応やペーパーレス化など、“仕組みづくり”に繋がる様々な案件を担当してきました。現在は当社システムにおける全社員のユーザー管理を担当しており、業務運営の見直しとしてRPA化なども進めているところです。

02 能動的に、現場での経験を活かしていく。

入社して7年間は、国内資産管理部でデリバティブ商品の約定管理から決済までを担当する業務を担っていましたが、その頃の経験は今でも役にたっていると感じます。現場がどのような状態で事務処理を行っているのかは身に沁みて理解していますから、その経験は事務を企画する今の仕事でしっかりと活かすことができている。しかし、やはり異動したての頃は、不安なことも多かったです。専門的な内容も多く、分からないことばかりですが、そんな私にも同僚や上司は、快く様々なことを教えてくれました。そして気が付いたのは、自分の経験やアイデアで仕事が動いていく面白さ。分からないなりに能動的に動くことで、社内における様々なことを変えていけるやりがいがあります。また日々様々な分野の「プロ」に囲まれて働く中で、これまでとは違った角度の考え方を身につけることができます。新たな機会にも恵まれながら、さらなる「プロ」としての活躍を目指し、日々知識の研鑽に励んでいます。



My work tools

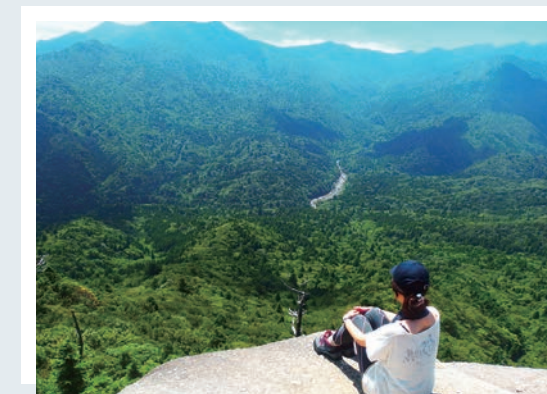
日付も確認できる腕時計

私たちの仕事は時間に加え、日付もしっかりと意識しなければなりません。そのため、この日付も確認できる腕時計は手放せませんね。仕事中に何度も腕時計に目を落としながら、時限のあるタスクをこなしています。

Private time

非日常を心ゆくまで楽しむ

国内外問わず旅行に行くのが好きなので、特に自然を感じられる場所やおいしい食べ物がある場所を探して行っています。また、身体をリセットするためにヨガに行ったり、仲のいい同期と一緒に休日を過ごすこともよくありますね。



(内容は全て取材当時のものです)

基準価額算出のプロとして、どんな処理にも対応できる力を。

01 チーム力によるオリジナルの対応で、投資信託の値段を算出する。

私たちのグループが算出している“基準価額”とは、投資信託を一般の方が購入・換金する際の基準となる価格のことです。投資信託の銘柄は日々価格が変動するため、運用資産を預かる「受託銀行」と運用者である「投信委託会社」には、“基準価額”を算出する義務があり、大量なデータに対する正確な処理が、毎日決められた時間までに行われています。専用のシステムにデータを入力するのですが、その処理の前後関係やその処理によるお客様への影響を意識するよう、チームのメンバーには指導しています。そうすることで「処理の本質」を理解し、どんなイレギュラーにも対応できる力が身につくからです。当然、若手の方だけでは難しい処理も日々発生しますが、そういった場合のサポートは私の役割。誰がどう困っているのか、感じる力、気づく力を高め、チーム全体の力を底上げしていく。入社以来同じ業務に携わっていますが、やりがいは尽きません。

02 子育ても仕事も諦めない。きちんと両立できる環境がある。

成長できる環境だけではなく、子育てをしながらでも働ける環境が整っていることも、当社の特長のひとつだと思います。私も産育休を経験し、現在は短時間勤務制度を利用。復職前は不安なこともありましたが、産育休を取得している社員向けに開催されている「ワーキングマザーランチミーティング」への参加等を通じて、その不安は徐々に払しょくされたと思います。社内の情報共有や復職した先輩社員から子育てをしながらの働き方を教えていただけたことは、とても心強かったですね。しかし、復職後はうまくいかないことも多く、子育てとの両立の難しさに仕事を諦めかけたこともありましたが、そんな時に私を救ってくれたのが上司の言葉。悩みを聴いていただき、「家庭を優先しながら、できることからやっといこう」と言っていただきました。このように育児をしながらでも、仕事で成長し続けられる環境があることは嬉しいですね。



My work tools

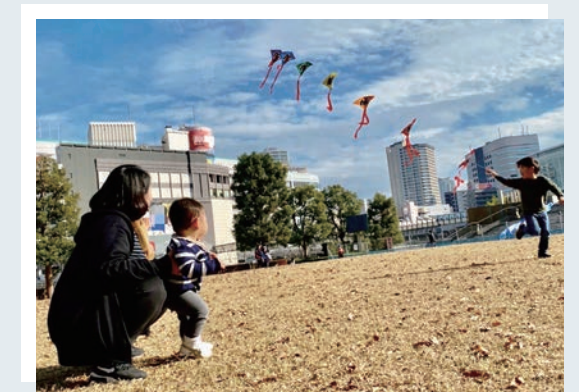
手帳と2wayバッグ

手帳はノートと一体型のものを使用し、スケジュールとメモを1冊にまとめて仕事を効率的に管理しています。またバッグは、走る・抱っこ・肩車などをするため、子どもの送迎時は斜めがけ。朝保育園へ送り出した後は、手持ちへ切り替えることでママから会社員へのスイッチを入れています。

Private time

子どもと元気で外で過ごす

5歳の長男と1歳の次男を連れて、休日はもっぱら外遊びをしています。特に長男の体力はすさまじく、なるべく消耗できるよう、雨の日以外は自然あふれる公園や土手で過ごすことが多いですね。一緒に走り回ることによって自分のストレスも解消できていると思います。



(内容は全て取材当時のものです)

田端 梓

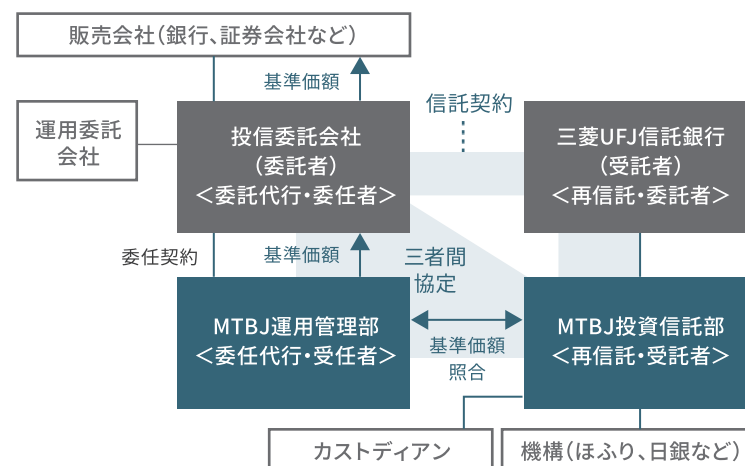
Azusa Tabata

運用管理部 運用管理グループ
マネージャー
2006年入社 人間関係学部 人間関係学科

Profile

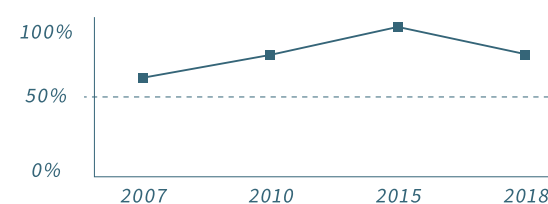
生活をする上で欠かせないお金に関する仕事を通じて、社会貢献をしたいと考えて金融業界を志望。「金融＝窓口のある銀行」というイメージだった中、MTBJの説明会に参加したことで業務内容に興味を持つ。巨額の資産を管理し「資産管理のプロフェッショナル」になれる事務の会社であるということに惹かれ、入社を志望した。

投信委託代行業務



- ① 規模の大きなお客様を担当するも失敗が続く。先輩方にサポートしてもらいながら、1日を終えるのに無我夢中な日々を過ごす。(2007年 60%)
- ② プロジェクトリーダーに抜擢。それまでに経験した知識をフル活用しながら挑む。不明点を一つずつ明確にすることで点と点が繋がり、業務知識を深掘りすることもできた。(2010年 80%)
- ③ 日々の固定業務を管理するマネージャーに昇格。グループ全体を管理する広い視野が必要となり、自身の立ち振る舞いや業務の組み立て方を考え直すいい機会になる。(2015年 100%)
- ④ 育児休業より復帰。限られた時間の中でいかに生産性を上げるかを考える。子どもの体調不良などもあったが、理解のある同僚に恵まれ、育児と仕事を両立させることができた。(2018年 80%)

Motivation graph



現場に寄り添い、 新しいビジネスを生み出す。

担保管理サービスプロジェクト

金利スワップ取引に代表される店頭デリバティブ取引。

あらかじめ決められた価格で

金融商品を売買する取引などのことです。

対象の金融商品の価格は日々変動するため、

この取引において、一方の破綻が原因で一方が大損をしないよう、

取引相手から担保としてお金等の資産を預かる「証拠金規制」という

グローバルな規制がかけられることになりました。

この証拠金の担保に対して発生する事務を

お客様にサービスとして提供できるよう

2人のメンバーが事務フローの企画に挑みました。

Members



大山 剛
Go Oyama
業務企画推進部 主任調査役
2006年入社

長年にわたり、事務フローの企画に携わる。管理職として10名のメンバーをマネジメントしながら、自身も様々な企画を行っている。本プロジェクトに参加した際、デリバティブの知識は浅かったが、新しいビジネスの一端を担えるという前向きな気持ちで取り組んだ。



遠藤 麻耶
Maya Endo
市場管理部 管理グループ
グループマネージャー 2006年入社

本プロジェクトの企画に携わった後、新しくできた事務フローを稼働させるために市場管理部へ異動。デリバティブを担当しているチームのマネージャーを任される。コミュニケーションを大切にしながら、プロジェクトを推進した。

01 何をどうすればよいのか、 まずは現状を理解することから。

遠藤

急速に高まるデリバティブ商品の運用ニーズに対応し、当社では世界的にも最先端のシステムを活用し、その管理能力の強化に取り組んでいます。本プロジェクトは、当社のデリバティブ取引における担保管理事務において、新たに「お客様である運用会社の担保業務を引き受けるサービスを開始する」ということでスタートしました。そのため、私はまず実際にデリバティブ取引の事務を担当しているメンバーたちに、じっくりと話を聞くことからはじめました。現場で聞くこともコミュニケーションの一環になるので積極的に話しかけにっていました。

大山

一方で私は、国内だけでなく、海外のルールを理解して覚えることからはじめました。しかし、金融安定理事会等の海外当局からは継続してアナウンスが出ますし、海外のルールは煩雑かつ日本語ではありません。そのため、そうした情報を正しく要約してくれる専属のコンサルティング会社と契約をして、常にコミュニケーションを取っていました。また、私たちのお客様が、当規制への対応としてどのような困難を抱えているのか、お客様が求めるサービス内容を把握するために様々な金融機関への訪問も繰り返しました。そうした社外の方々とのやり取りも、事務フローを企画する上では重要になります。



02 誰もが等しくこなせるフローで サービスの品質を保つ。

遠藤

この担保管理サービスでは、当社がお客様に代わり、日々変動する金融商品の価格を基に、必要な担保金額を計算し、相手方と金額や担保として授受する資産を交渉します。さらにその結果相手方から資産を受け取ったり、逆にお客様からお預かりしている資産からお支払いをするという一連の事務を担います。指定した時限で現場は受け付けられるのか、もしくは条件付きであれば可能なのか。そういった細かい調整を繰り返して、事務フローに落とし込んでいきました。誰もが100点だと思えるものを構築することは不可能に近いですが、全員が80点だと感じるところまでは精度を上げていかねばなりません。そのためには、部署をまたいで専門知識を持っている方と会話することも有効でした。

大山

事務フローは、机上で論理的に考えて成立させることがゴールではありません。現場でオペレーションする方たち誰もが、同じクオリティで事務をこなせるものでなければサービスとしては成立しないのです。ミスが発生しにくい仕組みを構築するだけでなく、ミスが発生した場合に迅速に検知できる仕組みや、リカバリー可能な仕組みも構築しておかなければなりません。そのためには起こりうる事象をイメージすることが重要です。今回も「こういうことが起きたら、こういった処理にする。それでもエラーが出たらこちらに戻ってくる」というように、行き詰まることがないように意識しました。

03 様々な知識や経験の集積と 現場を想う気持ちが大切。

遠藤

私にとって今回のプロジェクトは、分からないことが多かった点が一番苦労したポイントでした。しかし、色々な方からの意見やこれまでのキャリアの中で培ってきた経験を基に、ひとつずつ組み立てていき、徐々に形にしていけることは、大変さというよりも楽しさの方が大きかったと思います。企画の仕事は現場とはまた違った視点や幅広い知識が必要ですが、今後はその楽しさとノウハウを後輩たちに伝えていきたいですね。そして、また新サービスを生み出すことで、当社の新たな価値を築いていきたいと思っています。

大山

事務フローを企画する際は、それに付随するシステム構築の検討も必要となります。その際に私が大事にしていることは、「システムが無い状態での事務フローと作業詳細を考え切る」ということです。ITに関わる知識が豊富でなくても、事務フローをしっかりと固めれば、どの作業をシステム化させるのが一番効率的なのかが見えてきます。そのためには、やはり現場を自分の目で見て確かめることが不可欠です。実際に働く人のことを想像しながら、寄り添った考え方ができる方には、ぴったりな仕事だと思います。また、システムを構築してくださるベンダーさんへ要件を正確に伝えるなど、コミュニケーション力や内容を整理する力も大切ですね。

Epilogue

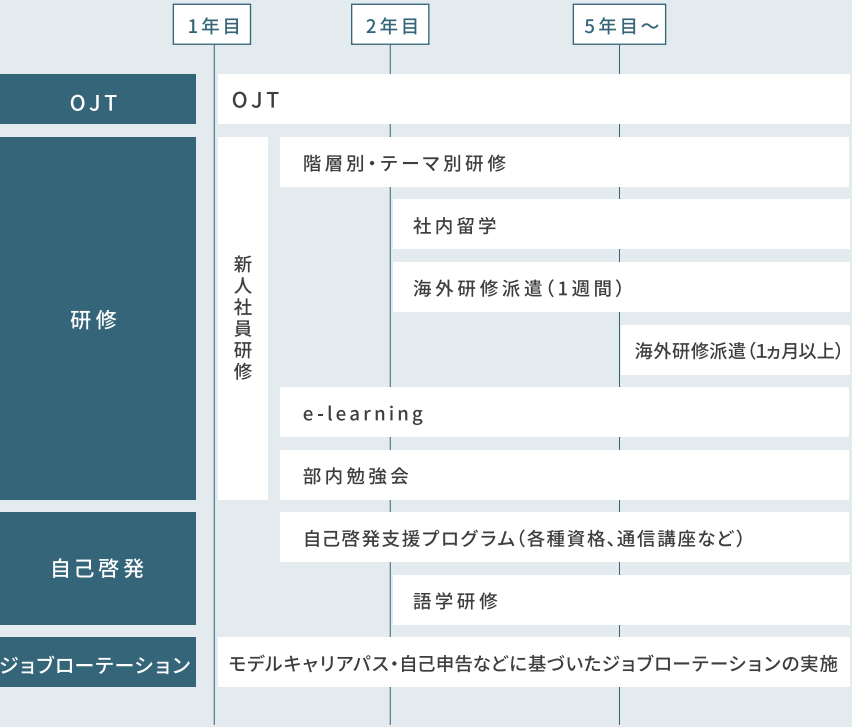
プロジェクトが開始されてから約1年で、このデリバティブ取引における「担保管理サービス」はリリースされました。そして、今でも数多くのお客様にご利用いただき、当社の強みが一つ増えたプロジェクトとなりました。金融業界は新商品の登場や技術革新によって、今後も変化を続けていくでしょう。そうした時、また新しい資産管理サービスが必要になります。私たちはこれからも、MTBJにしかできない仕事をつくっていきます。

(内容は全て取材当時のものです)



人材育成

資産管理業務のプロフェッショナルとなり、
目指すキャリアを歩んでいただくための
様々な研修や制度をご紹介します。
ぜひ最大限に活用して、自身の理想の姿を実現してください。



OJT

プロへの成長を支援する制度として、先輩社員がトレーナーとなり、日常の業務を進めながらマンツーマンで必要な知識やノウハウを直接伝えていく、OJTをご用意しています。先輩社員は、自分の業務として指導・教育に取り組むので、疑問点や不明点は遠慮せずに質問をしてください。

自己啓発

「業務に関わる知識を深めたい」「業務を効率的に行えるスキルを身につけたい」という想いで、資格取得や通信講座の受講を自ら希望する社員を支援しています。受験料・受講料の補助といったサポートを活用し、先輩たちも知識習得やスキルアップに励んでいます。

Voice



社員の声〈OJT研修〉

1ヵ月間の新入社員研修は充実した内容で社会人としての基礎を身につけることができました。半年間のOJT期間中は、担当の先輩社員がついて、分からないことがあればすぐに質問ができるので、実務の中で知識を深めることができました。1年目から着実に成長できる環境があることが当社の良いところだと思います。

研修

社員一人ひとりがスキル・コアコンピテンシーを学べるよう、業務知識に加え、業務の関連知識(PC・語学)、マネジメント能力など、様々な知識やスキルを学べる機会を提供しています。また若手社員向けには、「新入社員研修」「2年目研修」など、社会人としての成長を支援する研修や、「階層別・テーマ別研修」、「関連会社(国内・海外)研修派遣」、「社内留学」、「カストディアンセミナー」など、段階別育成プログラムに基づいた能力開発や業務習得ができる環境を提供。さらには社員が交替で講師を務める、部内での勉強会も定期的に行っており、日頃培った業務知識や情報を共有するなど、組織一丸となって業務の改善や課題解決に取り組んでいます。

自己申告制度

キャリアや働き方における今後の希望を申告できる制度です。毎年、全社員と個別面談を行い、一人ひとりの意見や希望に耳を傾け、ジョブローテーションや個人が志望するキャリア形成に反映させています。社員がしっかりと活用できる制度とするため、小さなことでも積極的に意見を求めています。

ジョブローテーション

知識と経験に幅を持たせるために、モデルキャリアパスや自己申告などに基づいたジョブローテーションを行っています。資産管理に関わる業務を複数担当することで、深く、広い専門性を身につけ、資産管理業務のプロフェッショナルを目指すことができます。

福利厚生

様々なライフイベントを迎えても、男女問わず長く働き続けてほしい。
そんな想いで、働きやすい環境づくりに力を入れています。
育児と仕事の両立に加え、プライベートの充実など、
自分らしく働き、長期的なキャリアを築けることが特徴です。



女性活躍推進

産休・育休制度

法定の産前休業6週以前から産前休業を取得可能。育休と合わせて最長3年間(子一人につき2回まで)取得できます。法定以上の制度を整備。女性だけでなく、男性の育休取得も推奨しており、取得率100%を目指しております。子どもとの時間を大切に過ごし、また会社に戻ってきてほしい。そんな想いのこもった制度です。

短時間勤務制度

子育てと仕事の両立を応援するため、子どもが小学校3年生まで(3年生の3月末まで)所定勤務時間を最大3時間まで短縮できる短時間勤務制度を導入しています。育児も大事にしながら働ける環境です。

女性活躍推進企業として「プラチナえるぼし認定」を取得

「プラチナえるぼし認定」は、厚生労働省が定める5つの基準(採用、継続就業、労働時間等の働き方、管理職比率、多様なキャリアコース)に基づき3段階で評価されます。当社は全ての項目で評価され、最高位となる認定3段階を取得いたしました。



子育てサポート企業の最高峰
「プラチなくるみん認定」を取得

くるみん認定は子育てサポート企業として厚生労働大臣の認定を受けた証です。なかでも「プラチなくるみん認定」はさらに高い水準の取り組みを行っていると評価された企業にのみ与えられるマークです。



休日・休暇

- 完全週休2日(土日)
- 祝日
- 年末年始休暇
- 慶弔休暇
- 有給休暇:年20日(初年度12日)(時間単位の取得可能)
- 産休育休:最長、子が2歳まで(3歳の誕生日の前日まで)
- 看護休暇
- 不妊治療休暇
- 健康休暇
- ボランティア休暇
- 介護休暇
- 長期休暇(実勤続年数10年で連続3日、20年で連続5日)
- 公傷病休暇

特別連続休暇制度(ライブウィーク)

仕事とプライベートを両立させるため、年に2回(上期・下期各1回)5営業日連続して休暇を取得する制度です。全社員に取得が義務付けられており、海外旅行を楽しむ社員も多くいます。

諸手当

- 時間外勤務手当
- 交通費全額支給
- 育児費用補助(子が3歳まで)
- 資格補助手当
- 家賃補助金
- 役職手当

その他の福利厚生

- 社会保険完備
- 時差勤務制度
- 退職金制度
- 昼食補助1万円

Voice



社員の声〈仕事と家庭の両立〉

現在、2人の子どもを育てながら短時勤務をしています。私の他にもワーキングマザーとして活躍している社員がたくさんおり、仕事と家庭を両立しながらキャリアアップができる点が当社の良いところだと感じています。育児との両立は大変なことも多いですが、限られた時間の中で密度の高い仕事をするを意識しています。

社内イベント



CSR活動

年1回行われるCSR活動を毎回楽しみにしております。前回は「絵本を届ける運動」といって、『読み書きができない、絵本を読んでもくれる人がいない子どもたちへ、絵本を手にする機会をもってもらおう』というボランティア活動を行い、娘と妻と共に絵本のラッピングを行いました。大人子どもの双方にも貴重な体験であり、非常に有意義な時間を過ごすことができました。
ファンド管理部・後藤さん



コミュニケーションイベント

年に2回コミュニケーションイベントがあり、部署でダーツをしたり、バーベキューやクイズ大会をしたりしました。みんな意外と真剣にやるので面白いです。昼の部、夜の部があり好きなイベントに参加できます。東京湾クルージング、ディズニーなど、開催ごとにイベント内容は変わります。
業務企画推進部・関口さん

他にも様々なイベントがあります！

- BBQ ● ワイン試飲会
- お菓子配布 ● 年末ビンゴ大会
- 東京湾花火大会鑑賞



レガッタ大会

MUTBグループ共同のレガッタの大会があります。普段ほとんど運動をしない私にはなかなか過酷でしたが、他部署・他支店の特色を垣間見ることができるので、なかなか興味深いイベントだと思います。
国内資産管理部・隅田さん

Corporate Overview

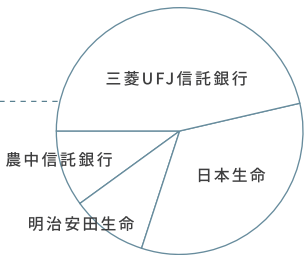
会社概要 (2023年3月31日現在)

日本マスタートラスト信託銀行は、三菱UFJフィナンシャル・グループの資産管理専門信託銀行です。

商号	日本マスタートラスト信託銀行株式会社
開業日	2000年5月
代表者	代表取締役社長 向原 敏和
所在地	〒107-8472 東京都港区赤坂1丁目8番1号 赤坂インターシティ AIR
資本金	100億円
資産管理残高	約615兆円
従業員数	1,081名

株主構成

三菱UFJ信託銀行・・・46.5% 日本生命・・・33.5%
明治安田生命・・・10.0% 農中信託銀行・・・10.0%



格付情報

<日本格付研究所(JCR)> <スタンダードアンドプアーズ(S&P)>
長期格付:AA+ 短期格付:J-1+ 長期格付:A 短期格付:A-1



2024年より「この国を支え、次を創る。」をパーパスに掲げました。

日本の社会基盤としての責任と使命を全うし、
日本を更なる成長へと導く意思を込めています。

このパーパス実現のため、常に先を見据えて挑戦ができる方をお待ちしています。

コーポレートステイトメント

Purpose

この国を支え、次を創る。

Vision

資本市場のメインバンクとして、日本を次のステージへ。

Value

私たちにしかできない仕事を究め続ける。
お客さまの半歩先をいく。
現状に満足することなく、変化を恐れず挑戦する。

求める人物像 ～ 学生のみなさんへ ～

組織のビジョンに誇りと責任を持ち、

常に新しい価値を創ることができる人
お客さまの期待を超える行動ができる人
自分に限界をつくらず挑戦し続けることができる人