

経済のダイナミクスに直接関わることができ、投資銀行業務



01

投資銀行部門

JPモルガン証券株式会社
投資銀行本部
コーポレートファイナンスグループ
東京大学大学院 情報理工学系研究科
知能機械情報学専攻 修士
川野 裕介(かわの・ゆうすけ)

**投資銀行では理系出身者が多数活躍
理系の強みを活かせる場面も多い**

学生の皆さんは意外に思われるかもしれませんが、投資銀行には「理系の大学院出身者」が多いです。

私自身、理系出身で、修士課程修了後は博士課程に進むか、メーカーに入るか迷っていたのですが、最終的に選んだのは投資銀行の仕事でした。それというのも、投資銀行の仕事では想像以上に理系の能力が活かせる、活躍の場があると感じたからです。物事を論理的に考えて顧客に説明する能力、企業価値を評価する際に必要な計算能力など、理系の強みを活かせる場面は沢山あります。

私の場合は東芝と富士通の案件を進める際、学生時代の専攻の知識が役に立ちました。顧客企業に提案内容を説明する場面でも、統計分析に基づいた説得・交渉は非常に効果的だと感じています。

理系の学生にとっては「修士・博士への進学か、メーカーや研究・開発職に就くか」というのが主な進路の選択肢かと思いますが、自分の人生の幅や視野を広げるためにも、金融業界も選択肢の一つとして検討することをお勧めします。様々な業界を学生のうちに見ておくことは、将来きつと役立つはずですから。

M&A・資金調達などで 企業の事業・財務戦略をサポート

企業の事業・財務戦略をお手伝いするのが投資銀行の役割です。M&Aや株式・債券発行を通じて資金調達など、企業のトップマネジメント（CEOやCFO等）や役員、経営戦略・財務担当者と密に連絡を取り合いながら仕事を進めていきます。

当社では入社後しばらくは「顧客企業の業界見通しはどうか」「顧客企業は業界でどのようなポジションにあるのか」「顧客企業が何を考えているのか」「顧客企業はどういった方向を目指すべきか」といった企業・業界分析をする仕事を中心にになります。企業価値の分析、顧客企業の資金ニーズや財務体質の分析といったエクセルを使う業務も多いですね。投資銀行での仕事は、入社1年目の若

手でも顧客企業の役員クラスの方とミーティングを持つ機会があり、国内大手企業の経営者がどのような考えでビジネスに臨んでいるのかを感じることができます。そこが他の仕事にはない、投資銀行ならではの魅力といえるでしょう。

担当案件が新聞の1面を飾ると 大きな達成感がある

投資銀行業務の醍醐味は、やはり経済のダイナミクスに直接関わられることです。ね。

ファミリーマートによるam/pmの買収やANAの公募増資は、J.P.モルガンがお手伝いした案件です。東芝による富士通のハードディスク事業買収や新日本製鐵と住友金属工業の経営統合では私自身担当者として関わりました。

このような案件に携わっていると、日本を代表する企業が何を考えているのか

を目的にできて刺激的ですし、担当した案件が新聞の1面を飾った日には大きな達成感があります。

投資銀行の業務は、決して楽な仕事ではありません。入社後数年間は労働時間が長く、年齢を問わず仕事への責任やプレッシャーも大きい。しかし、それを補って余りあるほどの経験が得られます。他の業界に進んだ同期と比べても、自分の成長を実感し、自信を持てるようになるはず。投資銀行の機能は、今後の日本ですら必要とされるものだと思えています。

日本でも事業戦略としてM&Aを意識する企業は増えていきますし、昔と比べて銀行からの融資ばかりに頼る環境ではなくなってきました。会社が自ら株式・債券発行によって資金を調達するニーズは、今後ますます増えてくるのではないのでしょうか。

企業のグローバル進出が増加し、注目が高まる「M&Aアドバイザー」



02 M&Aアドバイザー

GCA サヴィアン株式会社
アナリスト
東京大学大学院 工学系研究科
技術経営戦略学専攻 修士
和島 功樹(わじま こうき)

企業のグローバル戦略をM&Aから支援する

近年、国内企業の海外進出に絡んだM&Aの相談が増えています。日本の人口は減少に転じ、国内市場の成長は見込めなくなってきました。成長を続けるために海外進出を検討する企業の動きは、より切実さを増していると言えるでしょう。

企業が海外進出する際、自力で進出する以外に海外の企業を買収するM&Aという選択肢があります。海外展開を進める企業がM&Aに注目する理由は大きく二つ。一つは現地での拠点設立や、社員採用にかかる時間を大きく短縮できること。もう一つは、現地企業が有しているそれぞれの国・地域独自の文化や規制に対応するノウハウが手に入ることです。これがM&Aは「お金で時間を買う手

段」ともいわれる理由です。

欧米企業と比べるとリーマンショック以降の日本企業の痛手はそれほど大きくなく、内部留保が潤沢な企業も少なくありません。円高傾向も続いており、長期的な成長戦略の一環としてM&Aを活用した海外進出に積極的な国内企業は増加の傾向にあります。

「売り手」と「買い手」を最適な方法で結びつける

そのM&Aを検討する企業を支援するのが、M&Aアドバイザーの仕事です。M&Aを検討する企業には、「売り手」と「買い手」の二つの立場があり、GCAサヴィアンはM&Aアドバイザーとして必ずずれか一つの立場を支援します。それぞれの立場から、「案件開発」「初期的検討」「デューデリジェンス」「契約交渉」「クロージング」という流れで案件は進められます。

「案件開発」とはM&Aに興味を持つ

ている企業がないか、ニーズを探る段階です。売り手に対しある程度買い手のニーズが合致すれば、「初期的検討」の段階に入ります。買い手側がクライアントの場合、「売り手が有する」買収対象会社をリサーチし、「将来の成長性」、「事業戦略上の意義」、「初期的企業価値」といった情報を取りまとめ、クライアントと共有していきます。

初期的検討を踏まえさらに検討を進める場合、買収対象をより詳細に精査する「デューデリジェンス」に移ります。ここでは法務や会計・税務の専門家などを集めてプロジェクトチームを立ち上げ、それぞれの観点からリスクを洗い出します。このプロジェクトチームを取り仕切り、洗い出されたリスクを基により詳細な企業価値を算出し、契約書で手当てするリスクをクライアントおよび弁護士と協議

するのがM&Aアドバイザーの役割です。「契約交渉」では、売り手と契約書の交渉を行い、互いの主張を基に金額や条件を詰めていきます。双方が納得できる内容にまとまれば、契約書に調印となります。調印後の「クロージング」では、契約書の諸条件が充足され、決済されるまでを支援します。これがM&Aの基本的な流れになります。

同じ案件は二つとない。求められるのは常に「考える」こと

基本的な流れこそありますが、M&Aに同じ案件は二つとありません。私は入社して3年目ですが、毎回新しい課題に直面しています。前例のない案件と向かい、最適な進め方を求められるM&Aの仕事に向いているのは、常に「考える」ことができる人でしょう。

プロジェクトを回せるようになるだけでは優秀なM&Aアドバイザーとはいえません。クライアントに納得してもらい、重大な意志決定を導く力、新しいM&A案件を作り出していく力——高みを目指せば必要な能力はもっと増え、さらに高度なものになっていきます。だからこそ、非常に奥が深く、面白い。それがM&Aアドバイザーの仕事なのです。

複雑な数式を用いた金融派生商品の評価モデルを作り出す、 金融業界の「研究開発職」



03 クオンツ (セルサイド)

大和証券株式会社
商品業務部
フィナンシャル・エンジニアリング課 次長
慶應義塾大学 理工学部 卒
内田 隆介(うちだ・りゅうすけ)

最新理論をプログラムに落とし込み、
金融派生商品の評価モデルを作り出す

証券会社は株式・債券・為替といった金融商品のほかに、複雑な数式を使った評価モデルを組み込んだ金融派生商品(デリバティブ)を扱っています。

例えば円高が進むと輸出企業は損をしますが、デリバティブを利用すれば損失を緩和することができます。1ドル80円よりも円高が進んだ時には利益が得られるようなデリバティブもあるからです。市場の値動きに連動して評価モデルが商品の最適な値段を随時算出し、様々な形で顧客にリターンを提供できるのがデリバティブの特徴です。

デリバティブの核になる評価モデルを開発するのがクオンツです。論文を読んで最新の理論を学び、プログラムに落とし込むことでモデルを作り出す。金融

業界の中でも、モノづくりに近い感覚を味わえる仕事なのです。

先ほどの例を続けると、仮に輸出企業による円高リスクに備えたデリバティブの契約額が大きくなった場合、円高が進むと今度は証券会社側が巨額の損失を被ってしまいます。証券会社のトレーダーはそんなリスクに備えて、モデルの示すパラメーターを参考にしながら逆方向のトレードをしておかなくてはけません。

ですからクオンツには、デリバティブの特徴や、モデルのパラメーターが何を表しているのかを、トレーダーに分かりやすく説明する能力も問われてくるのです。

まだまだ発展途上の金融工学。
未来のクオンツが活躍する余地も大きい

証券会社におけるクオンツの仕事は、

メーカーで言うところの研究開発職に相当します。学生のころは理論だけを追っていたら済みましたが、実務になると、いつも理論どおりにいくわけではありません。最新の理論に触れながらも、現実とどう折り合いを付けるのか。理論と現実のギャップを埋めながら、プログラムを実装してモデルを開発していく。そこがクオンツの仕事の面白いところでしょう。

金融工学は急速に発達してきていますが、未成熟なところもあるのが実情です。リーマン・ショックが起きてデリバティブを使うリスクに大きな注目が集まったことで、わずか数年のうちに、金融危機のリスクを考慮したモデルが開発されるようになってきています。まだまだ発展途上の領域ですから、これからクオンツになる人が活躍できる余地も、大いに残されているのではないのでしょうか。

クオンツに必要なのは
突き詰めて考えていける根気強さ。

「最新の理論を使ってモデルを開発する」と言うと、「金融工学を専攻している人しかクオンツにはなれないのか」と感じてしまった人もいられるかもしれません。ですが数学や物理、あるいは機械を学生のころに学び、会社に入ってから金融工学を勉強したクオンツも当社にはたくさんいます。必要な知識は社会に出てから学び始めても、十分に間に合うのです。そう考えると、金融工学の知識があることよりも、一つのことを突き詰めて考えていく能力を持っていることの方が、大切なかもしれません。最新の論文を読み進めるうちに、分からない内容は当然出てきます。そうなくても粘り強く丹念に一つずつ理解しようとする根気強さが、クオンツには欠かせません。理論をモデルとして実装していく際にも、プログラムミングに取り組んでいて「どう実装すればいいのか」と悩む場面は頻繁に出てきます。根気強く考え続けられることは、クオンツにとって大切な資質だと言うことができるでしょう。メーカーの研究職を志している人の中にも、クオンツの適性がある人はきっといるはず。視野を狭めず、可能性に目を向けてほしいですね。

巨額の資産を運用する舵取り役



04

クオンツ (ハイスайд)

みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社
 (第一生命保険より出向)
 金融保険工学第一部長
 大阪大学 工学部 通信工学科 卒
 齋 頼隆(つるぎ・よしとか)

30兆円の資産を長期安定的に運用する ALMモデルを開発

我々は、「バイサイドクオンツ」として、運用戦略策定から運用実施、運用評価に至るまで、様々な運用プロセスにかかわり、金融工学を軸に、様々なコンサルティング、モデル開発を請け負っています。「バイサイドクオンツ」に対して、証券会社などで働くクオンツは「セルサイドクオンツ」と呼ばれています。セルサイド・バイサイドの違いは、シンプルに言えばリスクを保有するかしないかで、バイサイドはリスクを保有(BTC)し、その成果としてリターンを享受するわけです。生命保険会社の場合、事業の性格から5年〜10年といった長期的な視点で安定的に資産運用収益を積み上げていくことが求められます。運用投資期間が長期になればなるほど不確実性が増し、理論だけですべてを説明す

るのは難しくなっています。クオンツとして業務を行うには理論を学ぶだけでは不十分で、現場での経験知、例えば、実際に市場に対峙しているポートフォリオマネージャー・ファンドマネージャーなどの過去の経験や、相場に対する見識などを分析やモデルに融合していくことも求められてきます。理論だけでなく、実務知識も併せて持っていなければ成り立たない仕事なのです。

第一生命の総資産は約30兆円。中長期的視点でどう運用していくのか、その運用戦略を決定する上で、我々の開発したALMモデルがなくてはならないものとなっています。このモデルも資産運用部門と共同で、何年もかけてブラッシュアップ・熟成させてきたものです。

運用モデル開発から保険商品開発まで、幅広いクオンツの業務

その他にもリスク管理や保険商品の開発などクオンツに求められる仕事はかなり広がってきています。私自身、変額年金保険の商品開発にかかわったことが印象に残っています。変額年金は運用益に応じて支払う年金額が変わる商品で、基本的には投資信託に近いのですが、運用益を上げられなかった時にも最低限の額を支払う最低保証があるのが特徴。この最低保証を付していることは、言ってみれば、投信を原資産とするプットオプションをお客様に売っていることになるのです。そのオプションの価格を決定(プライシング)する際に、金融工学の技術が必要になるわけです。

商品開発にもクオンツの技術が活かされていることややりがいを感じますし、実際に商品が世に出ることで、商品開発にかかわった一員として達成感を味わうことができました。当社のクオンツ出身者は、資産

運用部門、リスク管理部門、企画部門や商品開発部門など様々な部署で活躍しています。クオンツは専門職でありますが、活躍フィールドが幅広いのも魅力だと思います。

長期的なスパンで取り組む、研究者的な素養が必要な仕事

クオンツの仕事は数カ月から、長いものでは1年や2年というより長期的スパンで取り組むことが多いです。案件にもよりますが、分析やモデルの開発に相当程度の時間が充てられます。仕事の性格上、研究者的能力、すなわち論理的思考力、探求心や向上心、あきらめず前向きに粘り強く取り組む姿勢が求められます。仮説を基にモデルを作っても、すぐにうまく当てはまらないことが多く、どこに問題があるのか原因を究明し、改善策を考えて試す、というトライアンドエラーを繰り返し、ベストなものを作りあげる作業が必要です。論理的に物事を考える力と粘り強さが必要なのです。

また、仕事への取り組み方も、どちらかというところ、日々、目の前の仕事への対応に迫られるというよりは、じっくりと考えながら自分のペースで進めるという性格の仕事です。そうした仕事の進め方が好きな人には、魅力的な仕事と感じてもらえるでしょう。

商品開発、財務健全性の評価、経営への提言と会社の根幹を支える

05
生保アクチュアリー

第一生命保険株式会社
主計部長
東北大学 理学部 数学科 卒
日本アクチュアリー会正会員
庄子 浩(しょうじひろし)

商品開発と財務健全性の評価が主な仕事

生保アクチュアリーの仕事は大きく分けて二つあります。一つは、商品開発。

商品開発の担当者としてアクチュアリーが表裏一体になって進めます。どのような商品にするのか、企画・概要を詰めるのと同時に、数理の面でのように実現することができるとかアクチュアリーが数理的な設計を行います。商品開発において会社が目指す到達点は、保険金支払いなど保険商品の契約上の約束を事務システムとして実現するだけでなく、営業担当者がお客様に商品内容を説明してより多くのご契約をいただくこと。その営業担当者に対し、販売成績に応じて支払報酬の枠組みを、商品の収支バランスを踏まえて考えるのもアクチュアリーの役割。保険数理の観点から保険商品の仕組みを

考えるだけでなく、その仕組みを実現できるように一連の業務の流れの組み立てにも加わっていく。それが生保アクチュアリーの仕事なのです。

もう一つの仕事は、会社の健全性を見ること。第一生命保険について言えば、総資産は30兆円を超える。それだけの資産は大きな船みたいなもので、舵を切ったからといって、すぐに進む方向は変えられません。だからこそ先を読み、この先何が起こるのか、予測することが求められます。具体的には、四半期ごとに現在の事業の状況を踏まえて、将来の保険金を支払うために十分な量の準備金を用意できているかを確認することや、将来の財務状況の見通しを踏まえて会社としてどんな行動計画を立てなくてはならないかなど、経営企画にかかわる提言をしていくのも重要な仕事なのです。

社会の動きに対応する会社の動き。それがまさに目の前で展開される

生命保険は商品の性格上、お客様との付き合いは非常に長くなります。保険商品の設計をするにしても、数十年先でも保険金をお支払いできるように考えておかないといけません。お客様と約束した内容を何十年も守ることになるわけですから、しっかりと先を見据えて考える必要があるのです。

アクチュアリーとして働いていると、会社の大きな動きを近いところで目にすることができます。私が経験した話になりますが、第一生命保険に入社後、金融ビッグバンがありました。ソルベンシー・マージン規制や、金融商品の時価会計などの新たな制度が導入されることになり、私も新制度導入に対応する業務に携わりました。目の前で社会経済が大きく変化し、その現場

に自分が直接携わることができるわけですから、非常にやりがいを感じましたね。もちろん、責任も重くなるのですが、その分やりがいもあって、面白いわけです。

アクチュアリーは「専門職」だが専門領域以外にも関心を持って

アクチュアリーは大学で学んだ内容が実際の業務にそのまま結びついているわけではありませんが、保険数理的な内容を考える場面などで論理的な思考力が必要となります。理系として鍛えた論理的に考える力が共通の土台となり、業務で活かされていると感じています。

アクチュアリーは「専門職」ですが、専門領域のことだけ考えていけばいいわけではありません。当社は、日本有数の機関投資家として会社の資産を運用しているわけですから、株式や為替相場が変動すれば会社への影響は大きくなります。金融機関で働く以上、経済新聞を毎日読むなど、専門領域以外にも関心を持つことが大切でしょう。

さらに言うと、当社は近年新しい市場として海外展開に力を入れており、海外各国で活躍するアクチュアリーが必要となつていきます。海外で活躍できるチャンスは増えており、語学力もしっかりと身に付ければ活躍フィールドはさらに広がるはずですよ。

活躍フィールドは広く、若手にも活躍のチャンス



06

損保アクチュアリー

三井住友海上火災保険株式会社
自動車保険部 料率企画チーム 課長
東京工業大学 理学部 卒
日本アクチュアリー会正会員
大友 貴人(おおとも・たかひと)

「計算ばかり」の仕事ではなく
様々な商品開発プロセスに携わる

損保アクチュアリーの主な仕事の一つは、商品開発です。保険料率を算出する大切な役割を担っています。

保険商品は金融庁の認可を得ないと販売できません。保険料率の算出をした上で金融庁に認可申請をして、認可を得られたら販売することができます。続いて、保険商品を管理・運用していくために、保険料を計算するシステムが必要になるので、システム構築にも携わります。そして実際に販売して、しばらく経ってから適切な保険料になっているかを検証し、当初算出した保険料率がリスク実態と乖離しているような場合には商品・料率を改定する——というのが仕事のサイクルです。損保アクチュアリーの仕事に対して「計算ばかりしている」というイメージは実際

と異なります。例えば、自社の社員などに向けて商品の特徴・変更点を説明する際のガイドブック作成に携わることもありま

す。ここでは、数理的に算出した料率を、いかに分かりやすく営業現場に伝えていかということが重要となります。その他にも、様々な業務を通じて様々な人とかかわりながら仕事を進めていくこととなります。

保険料を1%変えるだけで、
経営に大きなインパクトを与える

損害保険会社が様々な保険商品を扱っている中で、私は自動車保険の商品開発をしています。損保会社の中でも売上に占める割合が一番大きく、900万台を越える自動車でご契約いただいております。保険料に直すと年間で5000〜6000億円ほどの規模です。我々が保険料を1%変えるだけで、会社にとっては利益が数十億円も変動することになります。

たかが1%でも、経営にそれだけのインパクトを与えます。責任もありますが、やりがいも感じます。

一方、国内の自動車保険市場は頭打ちになっています。事業を成長させるためには海外に進出していかないとけません。ですが、海外に出たら海外の事情に合わせて保険を商品開発しなくてはならず、もっと多くのアクチュアリーが必要になります。

業界を見渡してみても、損保アクチュアリーは全然足りていません。若い人にもチャンスが多く巡ってくる仕事だと思えます。若い人たちにもっと飛び込んできてもらって、もっと活躍してほしいですね。

「理論的な正しさではなく
バランス感覚が重要に

アクチュアリーの仕事について「統計データを使って確率計算すれば答えが出るじゃないか」と感じている人がいるかもしれ

ませんが、実際にはそんな単純なものではありません。

保険を販売しているのは、1社だけではありません。仮に「これだけの値上げをしないと採算が取れない」という数字が出てきたとしても、競合会社ももっと安い金額で売り出してきたら、まったく売れなくなります。

理論的に正しい。値段を計算するだけでなく、お客様の反応や競合会社の動向を考えながら値段を決めなくてはならないのです。バランス感覚が非常に求められますね。

数学に関しては大学で学ぶ基礎的なレベルが分かっていたら大丈夫です。数学科レベルの高度な知識は必ずしも必要ありません。むしろ周囲と上手くコミュニケーションが取れる能力、商品開発のプロセスの中で商品のことを分かりやすく説明できる能力が必要とされる局面も多いのではないのでしょうか。

海外進出の話はしましたが、それ以外にも損保のアクチュアリーは火災・傷害・医療など、様々な分野の保険を扱っています。非常に大きな可能性があるところが魅力ですね。

若手社員はすぐに活躍できるチャンスがありますし、逆に活躍していただかないと我々は困ってしまいます(笑)。

確率・統計に基づいた数理計算で、最適な年金制度を導き出す



07

年金アクチュアリー

みずほ信託銀行
年金数理部 調査役 年金数理人
慶應義塾大学大学院
理工学研究科 基礎理工学専攻 修士
日本年金数理人会正会員
日本アクチュアリー会正会員
渡辺 俊彦(わたなべとしひこ)

数理能力を活かして、 最適な企業年金制度を設計／助言

福利厚生の一環として、退職後の社員に対して年金を給付する制度を導入している企業があります。大手企業に多いのですが、そうした企業の年金制度について設計／助言するのが年金アクチュアリーの役割です。

具体的には、企業から年金に関する相談を受けて、「これくらい年金給付するには毎月どれだけの金額が必要になるのか」「運用を続けていくと将来の財政状況はどうなるか」と確率・統計に基づいた数理計算を行います。その結果を踏まえ、お客様にとって最適な年金制度を設計していくのです。

また、年金制度は法律によって大きく制約を受けます。例えば、年金の原資にどれくらいの利息を加えて給付するのか

を考えると、今ではその利率を固定にすることもできませんし、市場動向に合わせて変動させることもできます。ただ、変動金利が認められるようになったのは、たった10年ほど前のことです。そのような規制を熟知する必要があり、お客様の希望する制度が実現可能なのか、調査・回答することも期待されます。

様々な企業とコミュニケーションを図りながら、多様なニーズに応える

アクチュアリーの主な活躍の場は、年金・生命保険、損害保険の3分野になります。その中でも年金アクチュアリーとして働く魅力は様々なお客様と直接お会いする機会があることではないでしょうか。

自分の持つ数理計算能力を活かし、お客様とコミュニケーションを図りながら、企業ごとの異なるニーズに応えられる年金制度を設計／助言する。そしてお客様が

ら、その成果に対して感謝され、より密な信頼関係を築き上げる。生保・損保のアクチュアリーにはなかなか味わえない年金アクチュアリーならではの醍醐味です。

近年、年金アクチュアリーに向けた期待は高まっています。従来は「年金制度を設計」し、「年金制度が計画どおりに運営できているかを検証」することが主な役割でした。ところが昨今の景気低迷や、退職給付会計基準の導入によって、企業の財務諸表に年金の積立不足額がどのような影響を与えるかなどの相談が増えています。自社にとって最適な年金制度を真剣に設計し直そうとする企業も増えてきました。企業にとって、年金制度が極めて重要な経営課題になっているのです。年金アクチュアリーの活躍のフィールドはますます広がりをみせており、企業経営層から直接助言を求められる機会も増えてくるでしょう。

数理の専門家ながら、 顧客との関係構築力が重要

先ほどお話ししたとおり、年金アクチュアリーの業務にはお客様との対話が含まれています。一般のお客様にとっては難しい年金制度のことを分かりやすく論理的に説明できる力、そしてお客様のニーズを的確に汲み取る、といったコミュニケーション能力が求められます。

アクチュアリーと言えば数理の専門家ですから、「数字に強い」ことが大前提と考えている人も多いことでしょう。確かに「数字に強い」必要はありますが、大学時代に数学を専攻していなければならぬというわけではありません。当行では、アクチュアリーの早期育成を目的として、若手行員への試験対策を含めた教育支援制度を充実させてきました。今では、大学時代に数学を専攻していない人を含むほとんどの若手が、入行1〜2年のうちに1次試験を突破しています。

大切なのは、将来どのようなアクチュアリーとして活躍したいか、明確な目的意識を持つことです。簡単な試験ではありませんが、アクチュアリーという仕事に壁を感じる必要はありません。興味を持ってくれた方は、将来の仕事としてぜひ検討してみてください。

一日で数億円稼ぐこともあれば、その逆もありうる。

強い精神力が必要な仕事



08
トレーダー

大和証券株式会社
金融市場部
デリバティブ・トレーディング1課 課長代理
慶應義塾大学大学院 理工学研究科
総合デザイン工学専攻 修士
武藤 哲人(むとう・てつひと)

自分なりの相場観を持ちながら
トレードできる。裁量権の大きな仕事

債券のデリバティブトレーダーとして働いています。株式・債券・為替などの相場が上下することで、損失を被る人が出てきます。デリバティブ（金融派生商品）とは、そうしたリスクに備えるために利用される金融商品です。

相場が動くことで、デリバティブ契約いただいたお客様にかなりの金額をお支払いする場面も出てきます。デリバティブトレーダーは相場がどちらに動いても会社に損が出ないように、相場の動きを見ながらトレードを重ねていきます。売りと買い、どちらの方向にどれくらい取引をしておかないといけないのか。クオンツが開発した評価モデルを使いながら判断していきます。

当社のデリバティブトレーダーは、す

べて評価モデルの指示どおりにトレードしているわけではなく、「相場が上昇する可能性が高いから、上に動いたら利益が出るように取り引きしておこう」と自分なりの相場観を持ちながらトレードします。お客様からの注文に関係なくトレードすることもできますので、裁量権はとても大きいですね。

一瞬で1億円稼ぐこともあれば、その逆もありうる

証券会社のトレーダーとして働く魅力は、個人では扱えない金額のトレードができることです。 「次にこう動くだろう」という予想が当たり、事前に上手く準備できたことで1億円ほど利益を出したこともあれば、大きな金額を一瞬で失ったこともあります。

ただ、決して1人だけで戦っているわけではありません。最終的な判断は自分

ですが、折に触れて先輩トレーダーとも相談・情報交換していますし、セールスともよく電話で話をします。みんなと一緒に頑張って働いている感覚がありますね。

金融危機を再発させないために、デリバティブを規制しようという動きが広まってきています。私が入社したところと比べてみても、デリバティブトレーダーの仕事の進め方はかなり変わってきました。今後大きく変化していくことでしょう。刻一刻と相場も社会環境も変わっていく中で、変化に対応できることがデリバティブトレーダーの必須条件なのかもしれません。

特殊な仕事だが、突き詰めて考えられる
理系には適性がある

はつきり言って、トレーダーの仕事は特殊です。お客様との打ち合わせや、会議はほとんどなく、市場と1日中向き

合って考え続ける仕事です。ですから、ある意味、オタク、であることが必要ですね。「ドルとユーロの金利がこれだけ乖離している」「この債券は割安だろう」といつも仕事のことを考えて、突き詰めていくことが大切です。私も仕事が終わればジムに行ったりしますが、走っている最中もトレードのことを考えています。大事な指標の発表がある日などは、深夜でも起きて市場の状況を確認します。それくらいやれないと務まらない仕事かもしれません。

理系は研究を通じて一つのことを突き詰めて考えることには慣れていきます。相場を見て、頭の中で瞬時に収益・リスクを計算して判断できる計算能力を持っている人も多いですから、理系に向いている仕事ではないでしょうか。「安定した仕事に就きたい」という人はトレーダーには向いていません。プロスポーツ選手のように「結果を出して上に行きたい」という気持ちを持っていないと通用しませんが、自分に芯があってぶれずに、強い気持ちを持つことが絶対に必要です。人を選ぶ仕事ではありませんが、それでも個人ではできない大きなリスクを取って、勝負できるのは面白いですね。市場の動きも日々違い、毎日新しい局面に直面しますから、マンネリ化することのない常に刺激的な仕事だと感じています。