

# 理系が活躍できる

# 金融業界の仕事

以前は、文系の就職先というイメージが強かった金融業界ですが、近年は金融業界に進む理系人材も増加傾向にあります。金融業界では、金融商品の高度化やリスク要因の多様化が進んでおり、高度な数理能力や論理的思考力といった素養を有する理系人材に対する期待が高まり続いているのです。ここからは、理系が多く活躍している8つの金融専門職を取り上げ、その業務内容や仕事の魅力を伝えます。





010 | **01 投資銀行部門**

大和証券株式会社

011 | **02 金融リスクコンサル**

PwCあらた有限責任監査法人

012 | **03 セルサイドクオンツ**

大和証券株式会社

013 | **04 バイサイドクオンツ**

第一生命保険株式会社

014 | **05 生保アクチュアリー**

第一生命保険株式会社

015 | **06 損保アクチュアリー**

三井住友海上火災保険株式会社

016 | **07 年金アクチュアリー**

みずほ信託銀行株式会社

017 | **08 ファンドマネージャー**

野村アセットマネジメント株式会社

# 投資銀行部門

**IPOやM&Aなど、企業の  
事業拡大・財務戦略をサポート**

投資銀行（インベストメント・バンキング）部門は、企業の資金調達や事業・財務戦略を支援する役割を担っています。顧客企業のトップマネジメント層や経営戦略・財務責任者と協業しながら、資金調達（株式や債券の発行など）、株式新規公開（IPO）、M&Aといったソリューションを提供します。

大和証券では総合証券会社である強みを活かし、M&A／IPO等の戦略立案・実行にとどまらず、関連する投資家対応、公開買付手続きから、当社グループのシンクタンクである大和総研が提供するM&A／IPO後の実務支援まで、ワンストップでクライアントのニーズに応えています。企業の未来を左右する場に、若いうちから携わることができる魅力があります。

**将来性ある企業の上場を、  
二人三脚で成し遂げる**

投資銀行業務の中でも、株式新規公開（IPO）は企業のニーズが高い手法の一つです。株式を上場することで、優良かつ将来性豊かな企業として社会的認知度を高められ、市場からの

資金調達や、優秀な人材の確保が可能となります。それにより、企業は独自技術を世の中に役立てたり、新規事業を立ち上げたりできるのです。私達IPOコンサルティングは、そうした将来性ある企業の上場をサポートしています。スタートから上場までの期間は、約2～3年。「上場」という企業の大きな第一歩を支援す



**大竹美貴子**（おおたけ・みきこ）

大和証券株式会社  
公開引受部 主任  
早稲田大学 先進理工学部  
電気・情報生命工学科 卒

切なのが、上場時の企業価値を算定する「バリュエーション」です。顧客企業の現状はもちろん、市場の状況やビジョンなど様々な要素を勘案し、試行錯誤を重ねて説得力を持った数字を算出する、非常に繊細な業務です。また、投資家に説明する成長戦略である「エグジティストーリー」の構築も重要です。市場から調達した資金に

よって企業がいか

に成長していくのか、未来に向けたストーリーをロジカルに組み立てることが求められます。

主幹事になることが決まれば、社内管理体制の整備サポートや資本政策のアドバイスな

る、非常にやりがいのある仕事です。上場までの具体的なプロセスとしては、主幹事を取るための「提案（自分達の提案するフィナンシャルプランを説明するコンペ）」、体制整備などの「コンサルティング業務」、そして「審査」があります。「提案」では、ピッチブックという提案資料を作成しますが、ここで大

えた体制作りを支援していきます。そして、社内と証券取引所の「審査」を経て、いよいよ上場となります。地道な仕事の積み重ねが多く、苦しいことも多い仕事ですが、やはり上場の時には何にも代えがたい感動があります。さらには、東証マザーズから東証一部への市場変更を果たすなど、上場後も顧客企業が継続して成長していくことも喜びとなります。

**数字や論理的思考力を  
駆使して試行錯誤を重ねる、  
研究によく似た仕事**

投資銀行部門では、理系人材が多数活躍しています。バリュエーションでは様々な定量的なシミュレーションを行って企業価値を評価していきますし、提案の組み立てには論理的思考力が不可欠です。提案も一度で完璧なものができるわけではなく、試行錯誤を重ねて最適な結論を出していきます。その過程が、理系の研究に似ていると思います。また、メーカーを担当する場合など、専攻分野を活かせるチャンスもあります。他にも、近年話題となっているAIや最先端テクノロジーの活用など、理系の強みや専門性を発揮できる仕事が多くありますので、ぜひ興味を持ってほしいですね。

数理的素養とビジネスの知見を融合し、  
企業の重大な経営判断を力強く支える

# 金融リスクコンサル

**企業を取り巻くリスクが多様化する中、より健全な経営のため  
に不可欠な存在**

金融ビジネスにはさまざまなリスクがあります。例えば「市場リスク（金利、株式、為替などの価格変動リスク）」、「信用リスク（倒産などのリスク）」、「流動性リスク（株や債券を現金化する際に希望した価格で売れず損失を被るリスク）」など。私たちは、こうした金融機関を取り巻くリスクを洗い出し、リスク管理体制の構築や高度化についてアドバイスしています。

昨今、事業のグローバル化や業務の多様化・複雑化など、金融機関のビジネスは目まぐるしく変化しており、それに伴い管理すべきリスクも多様化しています。さらに近年は金融規制が一層厳しくなる中で、健全かつ堅牢な経営体制の構築を図りつつ、利益を最大化していくことが金融機関の事業存続のために不可欠なっています。このような状況下で、リスク管理の高度化が求められており、今や金融機関経営において欠かせない要素となっています。

**経営者の意思決定に深くかわり、課題を解決に導いていく**

リーマンショック以降、不測の事

態に備えて金融機関の健全性を確認する「ストレステスト」を行う動きがみられます。ストレステストとは、「GDPが2%下落」「金利が5%上昇」など、通常では発生確率の低い極端なケース（シナリオ）を金融機関のバランスシート全体に適用させ、自己資本比率などの変動や損失の程



小澤 栄作（おざわ・えいさく）

PwCあらた有限責任監査法人  
ガバナンス・リスク・コンプライアンス・  
アドバイザリー部 ディレクター  
東京大学大学院 理学系研究科  
物理学専攻 修了

できるか」をクライアントとともに考えていきます。

また、「リスクデータアグリゲーション」も重要なテーマです。金融機関は高度なシステムを導入しているため、必要なデータをすぐに取り出せるように一見思えます。しかし実際には、さまざまなシステムに

データが分散しているため、経営者が求めるデータを迅速に集計することが難しいケースがあります。変化の激しい金融業界において、そのような状態は重大なリスクとなります。

事実、金融危機で大きな損失を出した金融機関の多くが、データ集約や分析能力に脆弱性を抱えていました。その反省を踏まえ、現在は金融機関におけるデータ管理態勢の高度化が求められています。私たちに期待されているのは、リスク情報のデータを包括的に集約して経営者が求めるデータをすぐに取り出せるような体制の構築はもちろん、データを生かしてどのような

度をシミュレーションする手法です。欧米では監督当局主導のもと既に行われており、国内でも各金融機関が独自に実施しています。その際、私たちは単に定量的な分析を支援するだけでなく、その結果を踏まえて「どこにリソースを配分して何を行えば事業が存続し、収益の向上を実現

経営判断を下していくのかといった戦略面でのサポートです。

このように、数理的な専門性と経営戦略的な知見を併せ持ち、金融機関の経営や重大な意思決定を支える。それがこの仕事のミッションであり醍醐味です。

**ビジネスに貢献する手応えと、  
理系の素養を生かす喜び、  
双方を実感**

リスク管理の業務においては、ビジネスの現場で知見を生かしてクライアントの経営を支援できるというやりがいはもちろんのこと、統計学や確率論など理系的な素養を存分に生かせる仕事でもあります。私は学生時代に物理を専攻しており、そこで磨いた数理的な能力を駆使して、言葉だけの議論では実現できない「気の利いた分析」ができた時は、この上ない喜びを感じます。ある種マニアックな数理知識と、現実世界のビジネスや企業経営を結び付ける、これは理系にしか味わえない面白さです。「理系のバックグラウンドを生かして社会に貢献したい」という理系人材に、ぜひお勧めしたい仕事です。



複雑な数式を用いて、デリバティブの  
“核”となる評価モデルを開発

# セルサイドクオンツ

クオンツがいなければ、  
デリバティブは成り立たない

金融市場には株式・債券・為替の他に、デリバティブ（金融派生商品）という複雑な仕組みの商品があります。証券会社など金融商品を「売る」側の企業で、デリバティブの適正価格を計算する評価モデルの開発を高度な数式を用いて行うのが、セルサイドクオンツのミッションです。

例えば急速に円高が進むと輸出企業は業績が悪化しますが、円高で利益が出る仕組みのデリバティブを利用すれば為替リスクをヘッジできます。一方で、そのようなデリバティブを販売して実際に円高が進むと、証券会社側が大きな損失を被るため、リスク状況を踏まえてトレーダーが損失のリスクヘッジを行います。市場の値動きやデリバティブの販売状況に応じてヘッジシミュレーションを行うことも私たちの仕事なのです。F1に例えれば、トレーダーがレーサーならクオンツはマシンのエンジンを開発するエンジニア。クオンツの開発する評価モデルは、デリバティブの核であり、クオンツがいなければ、デリバティブに関わるビジネスは成り立たないのです。

刻一刻と変化する金融市場において、クオンツの果たす役割は大きい

この仕事の魅力は、高度な数理的な能力をビジネスの場で発揮できることです。モデル開発に加えて、ヘッジコストや損益のブレの少ない効率



佐々周平（ささ・しゅうへい）

大和証券株式会社  
金融市場部  
フィナンシャル・エンジニアリング課 課長代理  
東北大学大学院 理学研究科  
物理学専攻 博士課程 修了

「スワップ」があります。私は最近スワップの代表的な年限を使ってカーブ形状の変化による損益を効率的にヘッジする手法を提案しましたが、「数理的・理論的背景に基づいて定式化を行い、ヒストリカル分析を用いて検証する」というプロセスを経て作り上げた手法による効果が、トレーダーの期待を超えていた時の喜びはとても大きかったです。

また、刻一刻と変化する金融市場では、常に新たなモデルを作っていく必要があります。最近ではマイナスイ金利政策や、リーマンショック以降の金融規制対応など、かつてない変化の中でクオンツ

理系として培った能力を、リアルなビジネスの場で発揮する

クオンツは、理系の学問や研究で培った数理的素養を発揮できる仕事です。当社では金融工学の他に数学、物理、機械、情報など様々な専攻出身の人材が活躍しています。

新しい問題が生じたとき、論文を調べて情報を収集することはもちろん、論文や教科書に載っていないことはゼロから考え、同僚との議論を通して解決する楽しさがあります。その点は理系の研究に似た仕事の進め方といえるでしょう。具体的に求められるのは、モデルを理解するための数学的な素養、論理的に物事を考え仮説検証を行う力、数式処理のためのプログラミングスキルはもちろん、トレーダーなどに複雑なモデルを分かりやすく説明する力など。クオンツは、そうした知識や能力のすべてをリアルなビジネスの場で活かせる魅力的な仕事なので、ぜひ関心を持ってほしいですね。

的なヘッジ方法の開発、マーケットシナリオをシミュレーションすることによるヘッジコストの算出など、トレーダーと議論しながら行うこともあります。例えば、デリバティブの代表的な取引のひとつに、あらかじめ決められた金利を将来の一定期間にわたり2者間で交換する「金利

の果たす役割はますます大きくなっています。前例がない中で将来のリスクをシミュレーションしていくことは苦労しますが、自分なりの解を導き出す過程は実験に似た楽しさがあります。そして自分の手で作り上げたモデルが企業の利益に直結する点や、実務上の制約を踏まえてモデ

# バイサイドクオンツ

## いまや金融経済に不可欠なクオンツ

生命保険会社などでお客さまから託された巨額の資産を運用するためにリスクを保有（ウェリ）し、リターンを享受するバイサイドクオンツ。私たちは親会社である第一生命などに對して、投資運用（ポートフォリオ戦略、パフォーマンス管理）やリスク管理（市場・信用および統合リスク管理）、新商品開発・プライシングを軸とした技術開発と実務への活用を通じ、企業の健全性維持、資産の長期的な安定運用を目指しています。かつて私たちの仕事は保険会社が有する資産の運用戦略策定・実施がメインだったのですが、資産運用のリスク管理から派生して、生命保険商品（保険の引き受けリスクなど）やオペレーション、さらには金融機関そのものや個別金融商品リスクの把握まで、リスク管理の対象領域がどんどん広がっています。いわば、「あらゆるリスクの存在するところにクオンツの活躍領域はあり、そのリスクをコントロールすることで収益化につなげる」そんな仕事が増えているのです。

リーマンショック後、金融工学は評判を落しましたが、それでも今や金融業界で金融数理技術、クオンツ技術を活用しない金融機関はありえませ

ん。金融、経済は常に不確実性に満ちていて、すべてのリスク要因を合理的に説明できるわけではありません。それでも事象を丁寧に観察したり、過去の研究を活用したりすることで「モデル」を作ることができます。モデルの予想には限界がありますが、その限界を理解したうえで活用する



深谷竜司（ふかや・りゅうじ）

第一生命保険株式会社  
みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社  
代表取締役常務  
数理科学研究科 博士後期課程 修了

では、金融数理技術の基礎研究もあります。日々の業務から問題意識を持ち、中長期的に貢献できる先端クオンツ手法の調査・研究を行うことで、金融技術の発展を目指します。これまでに取り組んだ研究の例をあげると、アセットアロケーション（資産配分）モデルで、マクロ経済と資本市場モデルを組み合わせたモデル構築などがあります。生命保険ならではのテーマであれば、金利変動と保険契約・解約率の関係性についての研究があります。低金利の時代が長く続いているため、今後仮に金利が急上昇したと

ことでより望ましい意思決定ができるはずですが、ですから、今後もクオンツ業務の重要性はますます高まり、さらに発展していくでしょう。

### 金融数理技術のさらなる発展に挑む基礎研究

もう一つの主要なミッションとし

きに、保険契約の継続率などどのように変化するか、誰にもわかりません。しかし、変化が起きた際に私たちはどんな行動をとればいいのか、経営的には必ず押さえておかねばなりません。クオンツにとって基礎研究は絶対に取り組むべき重要な業務。しっかりと研究時間を確保し、未来への投資を行っていきたく

すね。

### 人々が直面する「不幸せ」を軽減 理系ができる社会貢献

クオンツの仕事は一言でいえば定量分析に基づく解決策を作ることです。様々なデータから法則性を見出したり、問題の要因を追跡したりというのは理系との親和性が高い仕事といえるでしょう。定量的なアプローチから、仮説を立てて繰り返し検証するという一連のプロセスに慣れているのが理系の強み。好奇心にあふれ、起きている事象は分析せずにいられない。わかったことは人にすぐ言いたくなる、そんな理系にもってこいの仕事だと感じています。

生命保険会社のバイサイドクオンツが向き合うのは、金融マーケットの不確実性だけでなく、人々の人生におけるリスク。理系の皆さんが学んできた数理科学技術は、不確実な世界で人々が直面する「不幸せ」を軽減することができます。それが分析の得意な理系ができる社会貢献の最たるものではないでしょうか。理系の素養を活かし、社会の様々なリスクと向き合うバイサイドクオンツとして皆さんの力を活かしてみませんか。

# 生保アクチュアリー

## 保険商品開発や、会社の健全性を見るのが主な仕事

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。商品開発の担当者でアクチュアリーが一体となって取り組みます。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、保険料の設定などの数理の面でのように実現することができるとか、アクチュアリーが設計を行います。商品開発において会社が目指す到達点である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業務一連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いえば、グループで50兆円を超える資産を有しています。これほどの資産を保有する会社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

いるかを確認したり、将来の財務状況の見通しを踏まえた事業計画を作成したりと、経営企画に関わる提言をしていくのも重要な仕事なのです。

**数理的素養を活かして  
経営戦略に関わるやりがい**

生命保険会社は、いわゆるストツ



宮本 淳 (みやもと・じゅん)

第一生命保険株式会社  
主計部長  
日本アクチュアリー会正会員  
理学部 数学科 卒

実な現実と向き合い、数理的な素養を活かして収支状況を的確に予測分析し、商品開発や会社の健全性といった観点から、経営戦略に関わる提言をしていけることに、大きなやりがいを感じています。

**アクチュアリーは、専門領域以外にも幅広く関心を持つてほしい**

アクチュアリー

業務では、保険数理的な内容を考える場面などで論理的思考力が求められるため、理系として鍛えた論理的に考える力が共通の土台となつて活かせていると感じています。

そのように数学を活用できる学術的な面がある一方、

けではありません。数学的な事柄であっても経営陣にわかりやすく伝える技術も必要ですし、学術・経営・会話手法の専門知識も求められます。目の前の仕事にのみり込むだけでなく、日ごろから社会経済についての情報収集をするのももとより、様々な経験をするのも大切だと感じています。私も大学生の頃は、マンシヨンの建築現場や冷凍庫内でのアルバイトに自転車旅行など、様々なことに積極的にチャレンジしました。幅広い知識を吸収して引き出しを増やすことで、説得力のある人財を目指すことも、優秀なアクチュアリーに必要なことではないでしょうか。

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っています。海外で活躍できるチャンスは増えており、語学力もしっかり身に付ければアクチュアリーとしての活躍フィールドはさらに広がるはずです。

クビビジネスを営んでいるため、毎年の収支はある程度安定しています。とはいえ、リーマンショックや自然災害、金融政策といった外的要因、また当社が取り組んできた持株会社化やグローバル展開などの内的要因によって、収支や財務状況は少なからず影響を受けます。そうした不確

「会社の経営戦略と業績をつなげる」「生命保険料という、お客さまのための商品設計する」など、アクチュアリーは保険会社におけるビジネスの中核的部分を担うこととなります。それゆえ、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

# 損保アクチュアリー

「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。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  
メージは実像と異なります。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  
いく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  
めていくことになります。

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



大友 貴人 (おおとも・たかひと)

三井住友海上火災保険株式会社  
自動車保険部 料率収益チーム長  
日本アクチュアリー会正会員  
東京工業大学 理学部 卒

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いいま  
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、

もつと多くのアク  
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  
る仕事だと思いま  
す。若い人たちに  
もつと飛び込んで  
きてもらって、

もつと活躍してほ

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。ですが、

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  
合会社もつ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ば基礎的  
なレベルが分かっているれば大丈夫で  
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  
ではないでしょうか。

海外進出の話をしました、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  
可能性があるとかが魅力ですね。  
若手社員がプロジェクトを主導する  
チャンスはありますし、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

# 年金アクチュアリー

**数理能力を活かして、最適な  
企業年金制度を設計／助言**

従業員の福利厚生の一環として、退職した従業員に対する年金給付制度を導入している企業があります。そのような企業年金制度の設計／コンサルティングを手掛けるのが年金アクチュアリーの仕事です。

年金アクチュアリーの役割は大きく分けて二つあります。一つ目は企業年金の掛金や債務の算定といった計算業務です。具体的には、「企業が将来、従業員に対して年金を給付するためには、どの程度の掛金が必要なのか」、「現時点でどのくらいの負債があるか」などを、確率統計に基づいた数理計算によって算出します。その他にも、退職給付に関する企業会計上の負債や費用の計算業務も年金アクチュアリーの仕事に含まれます。

二つ目は企業年金の制度設計を中心としたコンサルティング業務です。企業年金制度を立ち上げたい、または現在の企業年金制度を変更したいといったお客さま企業の要望に対して、ニーズに合った最適な年金制度を提案します。また、企業年金や退職一時金といった退職給付制度が企業の財務諸表に与

える影響の分析など、退職給付制度に関わる課題に対して様々な角度からソリューションの提供を行っています。近年では、コンサルティング業務を中心に、年金アクチュアリーの役割は更に大きくなっています。



**三浦進太郎**（みうら・しんたろう）

みずほ信託銀行株式会社  
年金コンサルティング部 調査役  
年金数理人／日本年金数理人会正会員・  
日本アクチュアリー会正会員  
東京工業大学 理学部 情報科学科 卒

が多いという点。企業のニーズにあった年金制度設計を行うためには、お客さまと密接にコミュニケーションを図り、円滑に業務を進めることが大切です。制度設計の答えは一つではないため、何度も繰り返し提案することが多いですが、お客さまとコミュニケーションを図りながら

ニーズに合った年金制度を作り上げ、最終的に満足していただけたときは大きな充実感と達成感が得られます。お客さまと密接に信頼関係を築き、企業年金制度の構築を通じて従業員の福利厚生に貢献できることを肌で実感できるのは年金アクチュアリーならではの醍醐味

といえるでしょう。

最近では企業と社員で年金の運用リスクを分け合う新しい企業年金制度が導入されたため、自社の年金制度について改めて検討し直す企業が増えてくるのが予想されます。お客さまへの適切な助言や、最適な年金制度設計が求められ、年金アク

チュアリー向けられる期待はますます高まっているのです。

**理系の数理的素養を活かせる  
アクチュアリーの仕事**

年金アクチュアリーとして活躍するには、数理的な知識を有することだけでなく、お客さまの悩みを聞きだし、多様なニーズに応えるといったコミュニケーション能力が必要です。お客さまにとって難しく専門的な内容であってもわかりやすく説明したり、会話の中からお客さまのニーズを的確に汲み取ったりといった能力が求められます。

なお、年金アクチュアリーになるにはアクチュアリー資格試験に合格する必要があります。当社では年金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。今ではほとんどの若手アクチュアリー候補が入行1～2年のうちに1次試験を突破しています。アクチュアリー試験は決して簡単な試験ではありませんが、数理的素養を仕事に活かすことができる魅力的な資格だと思っています。興味を持った理系学生のみならず、将来の職業としては是非検討してみてください。

# ファンドマネージャー

**資産運用ビジネスの中核を担い、  
大きな使命を持つ**

資産運用会社は、お客様からお預かりした資産を株式や債券などに投資して最適に運用・管理し、その価値を高めるビジネスを営んでいます。昨今は低金利の長期化や、少子高齢化といった社会・経済的背景から、日本国内でも資産運用に対する関心は強く、我々に対する期待も高まっています。資産運用ビジネスは成長産業であり、大きな使命を持つ業界と言えるでしょう。

その中で、中心的な役割を果たすのがファンドマネージャーです。資産運用の責任者として、お客様の多様なニーズや環境の変化に応じた運用方針の立案・投資判断を行います。ミッションは、お客様の資産を最大化させること。ファンドマネージャーの戦略や判断によって結果が変わるため責任は大きいですが、非常に貢献性の高い仕事です。

**投資判断の結果は、  
数字で明確に跳ね返ってくる**

目まぐるしく変化する金融市場で投資判断を行うには、グローバル経済・各産業構造・個別企業の徹底的な情報収集と分析が必要です。そこ

でファンドマネージャーは投資判断の材料を揃えるために、アナリストやエコノミストといった多方面のエキスパートとディスカッションを行います。投資判断の材料が揃ったら、運用方針に基づき、どの銘柄にどのくらい投資するか比率を決定し、トレーダーへ売買指示を出します。



**大木 隆介** (おおき・りゅうすけ)

野村アセットマネジメント株式会社  
運用部 株式グループ  
ポートフォリオマネージャー  
東京工業大学大学院  
社会理工学研究科 経営工学専攻 修士

5,000億円以下の企業への投資ですが、そういった株は数千銘柄にのぼり、証券会社のアナリストも調査対象にしていることが多く、リサーチが行き届いていません。しかしその中には、新進気鋭のベンチャーや企業規模は小さくても世界に誇れるような高い競争力を有する企業などが割安に

と。ビジネス環境も金融市場も刻一刻と動いていますから、新しい発見が常にあり知的好奇心を刺激されます。3つ目は、自身が下した投資判断の結果が、数字で明確に見えること。その分シビアでプレッシャーもあるのですが、何より公正でクリアです。

**理系人材こそ、  
ファンドマネージャーを  
目指してほしい**

投資判断を下すには、様々なところにアンテナを張り、地道に情報を収集して自己研鑽を積み、多角的に分析を行ったり掘り下げたりして仮説・検証を繰り返していくことが不可欠です。つまりファンドマネージャーに必要な素養は、知的好奇心が旺盛で勉強家であること。これはまさに、理系学生が持つ素養そのものです。また、具体的な学問分野で言うと、競争力のある企業の株を見出していく過程では統計的なアプローチを用います。そして研究で培われる論理的思考、金融工学、プログラミングなど、理系の強みを発揮できる場面が多いです。これほど理系人材の価値を發揮でき、知的好奇心を刺激される仕事は、なかなかないと思いますよ。

また、ファンドマネージャーが自

ら投資先企業や関連企業を訪問してビジネスモデルや業界内でのポジショニング、今後の戦略などをヒアリングすることを通じて成長性、競争力を把握するなど、足を使った調査も実施します。私が担当しているのは、日本の中小型株（時価総額

達成感を得られます。

私が感じているファンドマネージャーの面白さは、3つ。1つ目は、企業のマネジメント層に直接アプローチを行い、経営判断の背景や想い・風土などを加味して競争力の判断を行えることです。2つ目は、世の中全体のビジネス構造が見えるこ