

① 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・概要を詰めることと同時に、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、お客さまに魅力ある商品を提供するとい



みやもと じゅん
宮本 淳
第一生命保険株式会社
主計部長（取材当時）
日本アクチュアリー会正会員
理学部数学科卒

う視点から、会社が目指す到達点とお客さまに確実に保険金支払いを行うという商品の収支バランスの双方を踏まえて考えること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60兆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、この先何が起きるのかを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。

商品開発、財務健全性の評価—— 求められるのは企業経営への提言

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、いわゆるストック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、自然災害や医療技術変化、リーマンショックのような経済環境変化や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、関係者と熱い議論をしていくことに、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ってほしい

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数学や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って活かし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、「会社の経営戦略と業績をつなげる」、「保険料という、お客さまのための商品の値段を設計す

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はもとより、様々な経験をすること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。

さらには、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。自分自身の日々の成長を実感しながら仕事ができ、毎日が楽しくなる仕事ですね。

おとちも たかひと
大友貴人

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
※取材当時（現在は商品企画部・収益
管理チーム長）
日本アクチュアリー会正会員
東京工業大学理学部 卒



「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、しばらく経つ
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。損保会社の中
でも売上に占める割合が一番大きく、
900万台を超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6,000億円を超える規模です。

活躍フィールドは広く、若手にも活躍のチャンス

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
ることになるのです。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
ないといけません。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。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

が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でしょ
うか。

海外進出の話をしました。それが、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)。

② 損保アクチュアリー

理系が活躍できる「金融業界」の仕事

③ 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

大企業の多くは、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制度を導入しています。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。一つは企業年金の掛金や債務の算定といった計算業務で

原崎文親

はらまき ぶんちか

みずほ信託銀行株式会社
ファイデューシャリーマネジメント部
シニアファイデューシャリーマネージャー
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
北海道大学大学院理学院数学専攻修了



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、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。もう一つ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、退職給付制度に関す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。

外的要因の変化により、存在感を増す年金アクチュアリー

年金アクチュアリーの仕事の魅力の

数理的素養と専門性をベースに、企業ニーズに合った年金制度を提案

一つは、数理的な素養を発揮できることです。数理的な計算・分析業務に加え、その専門的な内容をお客さまに分かりやすく説明する難しさがあります。が、うまくお伝え出来た時には、専門家としての存在意義を実感できます。

もう一つの魅力として、お客さまと直接コミュニケーションを取りながら、それぞれの企業に合う年金制度設計を行えることが挙げられます。企業の方針や制度に対する考え方は千差万別であり、正解はありません。そこで年金アクチュアリーとしてお客さまとしっかりコミュニケーションを取り、各社の考え方や従業員への想いを理解して最適な提案を模索していくところに、大きなやりがいを感じます。

また、企業年金は外的要因に左右されます。年金制度に関連する法律は絶えず改正が行われていることに加えて、最近では、定年延長やM&Aに伴い年金制度を見直す企業が増加しています。例えば定年延長は、年金制度を含めた人事制度全体に影響を及ぼすので、コンサルティングとして、年金制度だけでなく人事制度全体に対する知見を深める必要があります。さらに、アクチュアリー全体を見ると、テクノロジの発展に伴うデータ活用も進んでおり、活躍の場は今後ますます広がっていく

でしょう。

自らの数理的能力を、多くの企業に役立てることが出来る

計算業務は確かにアクチュアリーの重要な柱ですが、年金アクチュアリーとして活躍するには、専門的な内容をわかりやすく説明したり、お客さまの発言の意図を汲み取ったりするコミュニケーション能力が不可欠です。さらには、企業年金を取り巻く世の中の動きや法律の変化などを柔軟にキャッチアップするアンテナの高さも求められます。様々な企業や人と接しながら、自分の能力を広く役立てたいという方向に向いている仕事だと思います。

なお、当行では年金アクチュアリーの早期育成を目的として、若手行員へのアクチュアリー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、3〜5年で2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、理系の数理的素養を仕事に活かせる魅力的な資格だと思っています。興味を持っていただいた理系学生のみならずは、将来の職業としては是非検討してみてください。

おたけみきこ 大竹美貴子

大和証券株式会社
企業公開アドバイザー一部 課長代理
早稲田大学 先進理工学部
電気・情報生命工学科 卒



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、顧客企業に応じたベストな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

みを活かして、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添えています。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コンサルタントは、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る、非常にやりがいのある

企業のトップマネジメント層と協業し、 未来に向けた“第一歩”を支援する

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ァイナンスプランを説明するコンベン）、体制整備などの「コンサルディング業務」、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か成長していくのか、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ど上場企業として適正な企業の基盤を作るための「コンサルディング業務」を行います。上場は企業にとっての一大イベントですが、あくまで成長のための一つの節目であり決してゴールではありません。上場がゴール。とならないようお客様と日々ディスカッションを繰り返しながら、

まさに二人三脚で未来を見据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、AIや先端IT技術の活用など、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。

④ 投資銀行部門

⑤ 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（Buy）し、リターンを享受するバイサイドクオンツ。私達は親会社である第一生命などに対して、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



ふか やりよし
深谷竜司

第一生命保険株式会社
【みずほ第一インシャルテックロジ】株式会社
代表取締役常務
博士（数理科学）

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は広がっています。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ます。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。それを活用することで「モデル」を作れます。モデルの予想には限界がありますが、それを理解したうえで活用することでより望ましい意思決定ができるので、今後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て

不確実な金融経済をモデル化し 最善の選択に導く

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、アセツ
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いえば、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
利が急上昇したときに、保険契約の継
続率などが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、経常的には必ず押さえてお
かなければなりません。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い
ですね。

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ます。
また、昨今では、機械学習を用いた
ビッグデータ解析を取り入れることで、
クオンツ業務とデータ解析業務との融
合が進み、新たな運用環境予測モデル
の構築やQOLビジネス・生命保険商
品の開発など活躍フィールドを拡げて
います。

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、そんな理系に
もってこいの仕事だと感じています。
私達が向き合うのは、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。

いわさ まお
岩佐真生

大和証券株式会社
デリバティブ・トレーディング部
フィナンシャル・エンジニアリング課
スペシャリストグレード
京都大学大学院理学研究科
物理学・宇宙物理学専攻
博士後期課程修了



正当な価値を提供するために 不可欠なクオンツ

証券会社など、金融商品を「売る」側の企業で働くクオンツが、セルサイドクオンツです。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、セルサイドクオンツは高度な数式を用いてデリバティブの適正価格を計算する評価モデル開発に取り組みんでいます。

例えば、急速な円高が進むと輸出企業は業績が悪化しますが、円高になった際に利益が出るような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。このように、金融規制や世界情勢を反映したモデルを開発し、お客様に対して正当な価値を提供する役割をクオンツは担っているのです。

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。そうした、リスクヘッジのためのシミュレーションを行うことも、私たちの仕事です。

クオンツが開発する評価モデルは、デリバティブの「核」です。クオンツがいなければプライシングもリスク分析もできなくなるため、証券会社のビジネスの中心に貢献している重要な仕事といえるでしょう。

**高度な数理的能力を、
刻一刻と変化する
金融ビジネスの場で発揮する**

セルサイドクオンツは、モデルを最

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

初から開発するモデルクオンツと、トレーダーと協働するデスククオンツに大別されます。私はデスククオンツとして、デリバティブを売買するトレーダーや、仕組債というデリバティブを組み込んだ債券を組成するストラクチャラーなど、マーケットの最前線で働く人々をサポートしています。

この仕事の魅力は、高度な数理能力を刻一刻と変化する金融ビジネスの場で発揮できることです。例えば、「新たなスキームの商品を販売したい」というトレーダー・ストラクチャラーからの要望に対して、どのように価値を付けるか、評価ロジックを検討します。現行モデルで価値を正しく出せるのであれば、それを適用しますが、新たなモデルが必要な場合はロンドンのクオンツチームと連携して開発を行います。

世の中が目まぐるしく変化する中で、将来のリスクをシミュレーションすることは大変ですが、最新の海外論文などから情報を収集し、自分なりの解を導き出す過程は理系の研究に似ています。一方、こうして作り上げたモデルやツールで、トレーダーが収益を上げた時のやりがいは非常に大きく、学問の世界では味わえない面白さを感じることが出来ます。

クオンツの将来と必要なスキル

多くの領域がそうであるように、クオンツでもAIの活用が今後拡大していくと考えられます。そこで、金融工学、数学、物理、機械、情報を専攻した人材のみならず、AIやデータサイエンスを学んだ人材へのニーズも増えています。

クオンツに必要なスキルは、多岐にわたります。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コミュニケーション力です。これらは、まさに理系の学問で身に付けられる能力や知識だと思います。また、経験値が上がると海外とのやり取りも増えてきますし、海外文献で情報収集することも多いため、英語力は磨いておくに越したことはありません。

クオンツは、理系的なスキルをリアルなビジネスの場で発揮できる仕事なので、興味のある方はぜひチャレンジしてみてください。

⑥ セルサイドクオンツ