

理系へのニーズが高まる金融業界

finance

願わくば新卒で入った会社でキャリアを全うしたいものだが、変化の激しい昨今、先が見通しにくいのも事実。これから理系と親和性の高い金融・コンサルティング業界を取り上げていこうと思うが、その中で各業界に飛び込むに当たっての心構えについて、人材業界で働く識者の意見を紹介していこう。

最初に取り上げる金融業界。一見、文系のための仕事と思われがちだが、実はさまざまなシーンで理系の能力を必要としている。金融企業が扱う“お金”は別の角度から見るとただの数字。理系の数学的なセンスを活かして、お金を殖やしたり、お金を扱う商品を開発したりといったニーズが存在するのだ。

政府・企業・個人間の 資金の流れをスムーズに

金融業は「資金を余らせているところから、資金を求めているところへお金を融通する」ことが仕事。経済活動を活性化させるために、政府・企業・個人の間でのお金の流れをスムーズにする役割を担っている。

金融業界の代表的な業種と言えば、銀行、証券会社、保険会社、ノンバンクなどが挙げられる。

銀行は企業・個人から資金を預かり、必要とする企業・個人に融資する。全国規模で展開する都市銀行、地域限定で活動する地方銀行、財産管理の代行が主な信託銀行に分かれている。証券会社は、企業の株式や国債・地方債といった有価証券の発行者と投資家を結び付けることを業務としている。

保険会社とは、生命や財産が損なわれた時に金銭的な補償をする機関のこと。人の生死にかかわる生命保険会社と、予測不能な突発事故を対象とする損害保険会社という大きく二つの区分がある。

最後にノンバンクは、預金を受け入れずに融資のみを行っている。ク

レジット会社や消費者金融、リース会社が該当する。

お金を集め、殖やし、 商品を作り、コンサルする。

銀行・証券・保険といった業種ごとにさまざまな職業があるが、プロフェッショナル人材の転職支援を手掛ける株式会社プロフェツシヨナルバンクの高橋啓氏によると、お金を集める仕事、集めたお金を殖やす仕事、自社の商品を開発する仕事、顧客にコンサルティンクを行う仕事、それらの業務を支える仕事という分類で説明することができる。

お金を集める仕事とは、要するに営業職。中小企業・個人を相手にする仕事をリテール営業と呼び、大企業を対象にする場合はホールセール営業と呼ばれている。

集めてきたお金を殖やすことで、金融企業は利益を殖やす。企業や個人に貸し出して利息を得る、あるいはディーラーやトレーダーといった職にある人が株式・債券・為替などに投資して運用益を手にしていく。

お金を集めてくるためには、自社の商品を開発する仕事も必要になっ

てくる。保険商品を開発するアクチュアリー、成長企業を選びすぐって分散投資できる投資信託を組成するファンドマネジャーなどだ。近年では複数の金融商品を複雑に組み合わせる金融派生商品(デリバティブ)という商品も登場してきているが、デリバティブの開発には数学や金融工学の力が問われるため、理系人材へのニーズが強い。

金融企業には、大手企業や上場を目標にしている企業などの財務面をコンサルティンクする業務もある。投資銀行などでは、資金調達や企業の合併(M&A)、株式公開に向けての社内体制の整備、事業再生などを支援している。

これらの金融の仕事は、裏方として支える仕事もある。バックオフィスとも呼ばれる人事、経理、総務などの仕事や、システムの業務などだ。金融企業のシステム部門は、業界特有の業務知識が必要になる。金融業界から他業界への転職は可能だが、他業種から金融業界への転職は不可能と言われるほどだ。事業会社のシステム部門の中でも、金融機関で働くことには10αの価値があることを覚えておこう。

**専門性を活かす仕事から
営業職まで理系を求める金融業**

このような業種・仕事がある金融業界。理系の活躍できるシーンは思っている以上に多い。

分かりやすいところでは、先に挙げたシステムや商品開発の仕事がある。それ以外に、営業の仕事にしても、金融の商品は数字が分からないとお客さまに対して自信を持って説明しづらい。

「昔は保険会社で理系と言えばアクチュアリーでの採用くらいでしたが、今では対人販売のポジションでも理系を積極的に採用しています」と高橋氏は金融業界の求人動向から理系ニーズがほかの職にも広がっていると語る。

ほかにも、投資会社などは新卒から理系の採用に積極的だ。企業の株式を買って業績を向上させ、新規株式公開（IPO）や株主配当、株式の売却などで利益を出す投資会社にとって、投資対象の会社を分析する力が生命線。単に過去の業績を示す財務諸表を見るだけではなく、対象企業がバイオ系なら特許の価値なども評価しなくてはならない。対象企業のビジネス自体の将来性については、専門性を持っている理系でないと正しく評価できないため、

**激動の金融業界で流されぬよう
自分を見つめ直す習慣付けを**

理系の採用に積極的なのだ。

ここまで金融業界のことを説明してきたが、金融で働く魅力はどんなところにあるのだろうか。日ごろから金融業界出身の転職希望者と話す機会が多い高橋氏によると、金融業界に入る人が感じるメリットは大きく二つある。

一つは、社会的な信頼を得られやすく、金銭的な報酬も良いこと。銀行・証券などへの社会的な信頼は総じて高く、そこで働いているだけで一定の信頼を得ることができる。また、給料も一般的なメーカーなどと比べると、高い水準にある。

もう一つのメリットは、生活を支えるお金の流れを知ることができること。社会の仕組みを学べる意味でも価値があるが、自らの人生設計をする上で必要な情報を得やすいという利点もある。ただ、そうしたメリットがある一方、業界としての魅力でもあるが、金融業界には動きが激しいという側面もある。「1年後を予想することが難しいほど動きが速い業界です。次にどうなるか、誰にも予測できません」と高橋氏。

それだけに「会社に入ったから安心ではなく、一個人として通用する能力・専門性を身に付けるべき」だという。金融業界から離れていく人を見ると、環境が激動する中で目的意識を見失い、何をしたいのかが分からなくなってしまう人が多いのだとか。「5年働いてこうなりたい」というビジョンを持ち、自分はどうなりたくて、そのために何をやらないといけないのか、常に見つめ直して考える習慣が必要になるという。

金融会社の新入社員研修は非常に充実していることから、転職市場でも金融業界出身の若手人材に対する評価は高くなる傾向がある。ただ、業界特有の業務が多いため、年齢が高くなるにつれて他業界への転職は厳しくなる。「将来的に事業会社の経営幹部になりたい」と思っている金融業界を選ぶのなら注意が必要だが、逆に新卒で入社した会社でキャリアを全うすると、下手に転職するよりも圧倒的に生涯年収は高くなる。どのようなキャリアを歩むにせよ、やりたいことを見失わないようにすること。金融業界に進むのなら、自分の将来を考える習慣を持つべきだというのが高橋氏からの助言だ。



【プロフィール】

Profile

高橋 啓 (たかはし・あきら)

プロフェッショナル人材専門のサーチファームである株式会社プロフェッショナルバンクのエグゼクティブコンサルタント。
年収1000万円への転職・求人情報サイト「BIZREACH」の「日本ヘッドハンター大賞」において、MVPを受賞。
大学卒業後、人材サービス会社に入社。自動車メーカーやWeb系のベンチャー企業を対象に人材戦略の企画・実施を支援する一方、就業者向けのキャリアカウンセリングを担当。その後、社会人教育、組織・人事コンサルティング業界を経て、現職に至る。

特集—理系のための業界研究

1人のプロフェッショナルとして 成長できるコンサルティング業界



理系と相性が良い業界の一つにコンサルティング業界が挙げられる。理系の論理的な思考法と、コンサルタントの仕事の進め方は相通じるところがあるのだ。

企業の経営課題を解決するために、問題点を見つけて仮説を立て、分析し、解決策を考えるという基本的な仕事の流れは理系の研究と同じ。A、B、Cとさまざまな可能性を検討しては実りがありそうな説を選んでいくロジックツリーの思考法も似ているという。理系の強みを活かせるコンサルティング業界とはどのような業界なのか、その仕事の進め方、就職した後どのようなキャリアが待っているのか、詳しく紹介していこう。

企業の経営課題に取り組み プロフェッショナル

コンサルティング会社の仕事は、企業が抱えるさまざまな経営課題の解決に向けた支援をすること。根幹となるところは変わらないが、得意とする領域によって、コンサルティング会社は幾つかの区分に分かれてくる。

まず挙げられるのが、経営戦略系。企業の根幹に当たる経営戦略に関する問題解決の役割を担い、中期経営戦略、新規市場参入戦略、マーケティング戦略といった企業の業績・展望に大きな影響を及ぼす分野のコンサルティングを手掛けている。

続いて、会計事務所から発展してきた総合系と呼ばれる区分もある。会計系とも呼ばれているが、ただ経営戦略の提言をするだけでなく、ITを使った業務改善、財務会計、人事組織といった幅広い領域をカバーしている。規模感の大きなプロジェクトを手掛ける機会も多いことから、総合系のコンサルティングファームは多くの社員を抱えている。

シンクタンクもコンサルティング業界に含まれる業態だ。テレビや雑誌でコメ

ンテーターとして登場する社員も居るように、知識を武器に勝負する商売の仕事もあるが、一般のコンサルティングと同様に、企業向けのコンサルティングサービスを提供している会社も多い。

それ以外に対象領域を区切って、人事組織にかかわるコンサルティングに特化した人事組織系、企業のブランディングを支援するブランド戦略・マーケティング系、営業活動の改善・組織化を専門にする営業支援系、企業の立て直しなどに注力する企業再生系といったさまざまなカテゴリーのコンサルティングが存在する。

このように区分できるコンサルティング業界。コンサルティング業界への転職支援で業界有数の実績を持つ株式会社ムービン・ストラテジック・キャリアの大前友嗣氏は、今後の業界トレンドとして「成果・実行性の重視」「自社の強みを活かした差別化」といった流れがあると指摘する。

「過去には『絵に描いた餅』と冷やかされることもあったコンサルティング業界だが、戦略の実行やその成果に焦点を当てているファームも出てきています。中長期的には各社の強みを活かした差

別化が進んでいくことでしょう」

コンサルティングの仕事とは どんなものか？

業界の全容について学んだところで、続いて仕事の内容を見ていこう。

大前氏によると、コンサルティングの仕事は、幹部であるパートナーが案件を受注してくるところから始まる。競合他社とコンペで提案内容を競って受注することもあれば、旬のトピックについて顧客企業の幹部と議論する中から解決すべきテーマを見つけ、プロジェクトを始めることもある。

プロジェクトが動き出すと、パートナーがプロジェクトオーナーとなり、プロジェクトマネジャー、コンサルタント、アナリスト等でチームが編成される。パートナーとプロジェクトマネジャーが全体のプランを立て、プロジェクトマネジャーが現場を仕切り、顧客との窓口役も担う。

プロジェクトマネジャーはプロジェクトをモジュールに分け、各メンバーに関連する業務を割り当てていく。情報収集、デスクリサーチ、インタビュー、定性・定量データの収集、データ分析、

ドキュメントの作成といった業務になるが、新卒で入るとまずはこうした業務を経験し、コンサルティングの基礎を学んでいく。

入社して数年ほど経つと昇格して、一つ上の職に就く人も出てくる。すると一つのモジュールを任せてもらえるようになり、若手への業務の割り振り、進捗管理などを担当することになる。

短時間でバリューを出す環境が急成長を促す

ムービンの大前氏は新卒で経営戦略系の株式会社ローランド・ベルガーに入社。実際の経験から感じたコンサルタンの仕事の魅力は、その成長速度にあるという。

「大きな事業会社に入っても、最初の2〜3年は目の前の仕事をひたすらこなしていくのが普通です。コンサル業界では、企業の経営層が抱えている経営課題に対して数カ月という短いプロジェクト期間で『この戦略が正しい』と自信を持って言える提案をしなくてはなりません。新卒のうちからプロフェッショナルとして付加価値を出すことが求められるわけですから、本気で掛り、必死です。アウトプットは質と量の掛

け算になりますから、質で価値を出せない若いうちは量で勝負をするしかありません。時には眠れない日々も続きますが、気付かないうちに短い期間でも高いレベルのアウトプットを出せる能力が身に付きます」

何より、「短時間でバリュー（付加価値）を出す」という意識を持てることに価値があるのだとか。コンサルティングはサービス業。自分は顧客に価値を提供できたかと自問自答を繰り返していくことで、他業種に就職した同期と驚くほどの差を付けられるのだそう。

自発的にキャリア形成したい人にチャレンジしてもらいたい

脳にも身体にもハードワークが求められる分、コンサルタンの報酬は平均よりも高い。若くても成果を出せるのなら昇進も早く、裁量権もドンドン与えられる。

ビジネスパーソンとしての成長も早い。ために外部からの評価は高く、コンサルタントとして一生を全うする人は決して多くない。転職という選択を常に考えながら働くコンサルタントは多い。

コンサルタンのキャリアについて大前氏に聞くと、「若手でも給料が高いので、転職先は外資や、ベンチャーの幹部候補職などになってきます。30歳を過ぎてくると、専門にしている業界の経営企画・マーケティングの幹部職、あるいは中堅クラスの企業の取締役として転職される方が多いです」という答えが返ってきた。

大前氏自身も、コンサル会社から事業会社に転職。ずっと事業会社で働いてきた人と比べ、自身に「偏見・色眼鏡無しで問題を見抜き、課題に対して自発的に解決するための動きができる」ところにコンサルタントを経験した強みがあると感じたという。

「終身雇用のシステムは崩壊してきています。自分のキャリア・未来は自分で切り開くものになってきている。コンサル業界は、自分をビジネスプロフェッショナルとして成長させられる業界だと思っています。非常に厳しい業界ではありますが、その後のキャリアを考える、コンサルタントを続けるにせよ、事業会社に転職するにせよ、自分で考えて自分を将来を選べるようになります。自発的にキャリア形成する人には非常にオススメの業界です」



【プロフィール】

Profile

大前 友嗣 (おおまえ・ともつぐ)

コンサルタントへの転職、コンサル経験後の事業会社への転身など、コンサルティング業界に特化した人材紹介会社である株式会社ムービン・ストラテジック・キャリアのエグゼクティブ・コンサルタント。

新卒でローランド・ベルガーに入社してコンサルティング業務に従事した後、外資系消費財メーカーの経営企画・マーケティング職を務める。「人」にかかわる問題解決に携わりたいとの思いから現職に至る。