

第1回就職レポート

証券会社勤務 小林 友 (2012年度卒業)

●会社の事業説明

証券会社の仕事は主に2つのフィールドにて行われます。証券を発行する市場と、流通させる市場です。私の勤める会社では、顧客が法人か、個人かによって採用枠が分かれています。私は法人営業の枠で採用されました。

発行市場 (Primary Market)

- ・発行体と市場を結ぶ
 - ・証券発行(資金調達)の引受/上場/企業の買収・提携を支援する
- 顧客：企業・公的機関(ホールセール部門採用)

流通市場 (Secondary Market)

- ・投資家と市場を結ぶ
 - ・金融商品の組成や販売などを行う
- 顧客：機関投資家(ホールセール部門採用)
/個人投資家(リテール部門採用)

●研修 (4～5月)

最初の2カ月間は、主に採用枠ごとの班で研修を受けました。配属前に、ホールセール部門の各部署の仕事内容や、証券業務の基礎知識、社会人マナーなどについて幅広い研修を受けました。研修の集大成としてプレゼン大会があり、その後配属が発表されました。

●配属後 (6月～)

私の配属先は大きく分けると投資銀行部門で、その中で企業の上場 (IPO: Initial Public Offering) に携わる部署です。投資銀行全般の業務については昨年今村先輩が書いて下さったレポートを参考にして下さい。私の部署では、未上場会社の新規上場や、既上場会社の市場変更の支援をします。企業は上場する事によって広く一般投資家から資金を調達出来るようになる一方で、投資家に対する責任を負います。よって上場の際には企業内のガバナンスを整えたり、上場後を見越した資本の構成や用途の計画を練ることが必要になります。こういった上場準備から上場の際の引受けを行うので、非常に多くの知識が必要で、且つ個々の会社の多様な事例への応用も求められる部署です。私は現在、知識を身につけるべく部署内での研修を受けながら新人業務を行っています。

●社会人になっての感想

先日ゼミ生に「学生生活と社会人生活はどちらが充実していますか？」と聞かれましたが、「社会人生活」と即答しました。会社に入って一番変わったと思うのは時間の濃密さです。勤務時間と自分の時間とそれぞれ限られた中で、毎日やるべき事・したい事があって充実していると思います。私は未だ研修を受けていて会社への貢献度は低いですが、「求められる人材」であろうという意識も会社に入って高まったと思います。ゼミでいつも宇野先生に「その研究の value added は何か？」と聞かれましたが、会社に入ってから「私の社会に対する value added は何か？」と常に考えます。研修の身で自分に付加価値が無いのではと悩む事も多々ありますが、同時に宇野ゼミで学んだ事は必ず活けると確信もできます。

●ゼミ生へのメッセージ

証券業界で「外大」・「開発経済」が珍しいとよく言われます。しかし今後世界的に経済発展の Sustainability が重要になってゆく中で、途上国の構造的問題や開発プロジェクトのケースや新興ビジネスについて我々が宇野ゼミで最先端のトピックスを学んだことは大きな Value added になり得るでしょう。実際、社会に先んじた情報がいかに多かったかと驚いています。持ち腐れにならないようにというのが目下悩みであり課題です。

社会人といっても成りたての私からゼミの皆さんにアドバイスするのは大変恐縮ですが、一言だけアドバイスさせて頂くと、「社会人も学生も社会人である」という事です。せっかく研究をしても社会から閉ざされては勿体ないので、どうぞ私達 OBOG や、宇野先生が紹介して下さった世界経済の前線で働く方々を窓口にして社会とどんどん関わって下さい。

2013年 6月30日