

は違うんです。社内では報酬額についてはアンタッチャブル。GSの平均給与をもっとも知りたいと思ってるのは、実はGSの社員じゃないでしょうか」と笑った。

最強外資は、給料も最強——これは取材を進めるなかで多くの人から聞こえてきた声だ。広報への取材も申し込んだが、もちろんNGだった。

だが、OBや関係者から断片情報は集めることができた。

「職種にもよりますが、例えば投資銀行部門の新卒の場合、年俸700〜800万円ほどの『アナリスト』からスタートして、1000万円台の『アソシエイト』になるのが20代半ば」「20代終

GS躍進の立役者・持田昌典氏

日本において、ゴールドマン・サックスの歴史は意外と古い。1974年には東京に駐在所ができていた。だが、金融界において存在感を押し始めるのは、最近の98年である。NTTドコモの東証一部への上場において、共同主幹事を獲得して一躍名を広めたのをきっかけに翌99年には破綻した日本長期信用銀行を米リップウッドへ売却する際の、長銀側つまり政府のア

わりから30代のヴァイス・プレジデント(VP)になると、年俸が約1500万円、ボーナスが200〜3000万円ほど」

「最も高額なボーナスをもらえる可能性はあるのは、いわゆる最前線のトレーダー。金融技術と体力それと精神力を駆使して何百億と稼ぐので、ボーナスも10億円近く出ることがある」

「VPの上の『マネージングディレクター(MD)』からは管理職として経営サイドに立つため、ボーナスも青天井。一部をのぞけば、報酬総額で1億円以下というケースはないのでは」

まさに最強である。



セルダル・バシヤラ氏 e-Rirekisho.com代表。トルコ・イスタンブール出身。97年来日。国際大学にてMBA取得。ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントにてマーケティング・ビジネスプランニングに従事した後、コンサルティングファームなどで数々のプロジェクトに参加。その後、外資系転職のコンサルタントとして独立。

ドバイザーに。さらにその後は、2000年のみずほフィナンシャルグループ誕生時のアドバイザーに、03年にはリップウッドの日本テレコム買収でリップウッドのアドバイザーとなるなど多くのシーンに登場していくことになる。(詳細は囲み参照)

その際語られるのが、投資銀行部門のトップにして、日本支社の共同社長を務める持田昌典氏の存在だ。

一説によれば、99年にゴールドマン・サックスがNY証券取引所に上場した際には、持田氏は数十億円もの富を得て、資産は数100億円、現在の年俸も50億円は下らないと噂されている。そんな持田氏を有名にしたのは、豪腕ぶりや外資らしからぬ指摘される営業手法である。

例えば、「目が覚めている間は仕事のことだけ考えろ」、「日曜日は休日じゃない。接待ゴルフの日だ」という語録が報道されている。だがいざいざにせよ、持田氏トップ自らが動き、大きな仕事を取ってきたのは確かだ。結果として日本においてゴールドマン・サックスは大きく躍進した。

激しく働き、激しく儲ける。ゴールドマン・サックスはそんな職場なのだ。あるOBは言う。「人の入れ替わりは本当に激しい、平均は2、3年程度ではないだろうか」と。

ゴールドマン・サックスの14の理念(抜粋)

1. ビジネス遂行上最優先すべきは、顧客の利益である。...
2. わが社の資産は人材、資産および信用から成る。...我々は、法律、規則、および道義の字義と精神を堅く遵守することを自らに課している。
3. わが社は、株主に大きな投資利益を還元することを目標としている。...
4. わが社は、我々が提供する金融サービスの専門性における高い質に大いなる誇りを抱くものである。...
5. 創造とイマジネーションは、わが社のあらゆる業務における重要な要素である。...
6. わが社は、すべての職務に最高の人材を発掘し獲得することに並ならぬ努力を傾注している。...
7. ...昇進は...貢献度によってのみ決定されるものであり、人種、肌の色、信仰、性別、年齢、国籍、障害その他の基準や状況は一切考慮されない。
8. ...あらゆる面においてチームワークを重んじる。...
9. 社員のわが社への貢献と仕事への熱意あふれる取り組みは、他社と比べ群を抜くものである。...
10. わが社の規模は資産であり、その規模を維持するために我々にはたゆまぬ努力が求められる。...
11. ...新しいサービスの開発に尽力していかねばならない。
12. ...わが社において機密漏洩または極秘情報の不正もしくは不注意な取り扱いが発生することはあり得ない。
13. ...我々は競争者として、いかなる時も公正を欠くことなくまた他社を中傷することは一切してはならない。
14. 高潔と誠実こそわが社のビジネスの核心を成すものである。...

ゴールドマン・サックスの組織

投資銀行部門

企業のM&A(合併・買収)などに関するアドバイザー業務とIPO(株式の新規公開)を含む株式発行業務や、債券発行業務といった企業の資金調達に関する業務を行う。花形部署。社内ではIBDと呼ばれる。

マーチャント・バンキング部門

ゴールドマン・サックスが自社のプライベート・エクイティ・ファンドを通じて、自己資本で投資(プリンシパル・インベストメントと呼ばれる)を行なう部署。ゴルフ場、リゾート施設などを営む非上場企業に投資し、その企業の成長や再生の支援を行うことを通じて株式価値を高め、その後IPOや他社への売却を通じて利益を得る。

債券・為替・コモディティ部門

大手銀行、地方銀行、生保、損保をはじめとする機関投資家向けに、為替相場やエコノミスト予測の情報を提供し、金融商品の提案や売買注文を担当する。

その他

人事部門

業務・ファイナンス部門

法務部

エクイティ部門

株式運用、国内や海外の投資家向けの様々な投資サービスを行う。例えば株式や先物取引などの金融派生商品の窓口業務のほか、証券貸借業務など。証券貸借業務とは、資産運用会社(ヘッジファンド)が信用売りなどを行う際に、株式を調達する業務。

アセット・マネジメント部

金融機関・企業年金向けの投資信託商品の開発、や営業活動を行う。

投資調査部門

投資判断をするための様々な調査。例えば主要20カ国のマクロ経済調査や企業調査など。

テクノロジー部門

トレーディングなどのシステムのサポート・保守と新規開発を行う。最先端の技術を導入しつつ、誤りが起こらないかを常にチェックする。

コンプライアンス本部

経営監査部

経営管理室