

東北証券界の歴史を語る

―後藤毅氏証券史談（下）―

今号の証券史談は、前号に続き荘内証券の後藤毅氏へのオーラルヒストリーを掲載する。前号で

は、荘内証券が債券投資に早くから取り組んだ背景、そして東北の投資家の特徴を中心に掲載したわけだが、今号では残された筆者らの関心、すなわち、営業地盤の人口減少、資産流出に直面する荘内証券が、それにどのような対応をされているのか。そして、東北地区には地場証券が二社しか残っていないが、そのいずれもが山形県を本拠とする会社である。なぜ山形の証券会社が生き残っているのか。その一方で、なぜ東北経済の中心で

ある仙台に、地場証券が存在しないのかといった論点を中心にお話をお聞きしている。

前者に関しては、荘内証券は歴史的に債券営業に注力してこられたことは、前号に掲載した。こうした伝統をうまく活かして、貯蓄類似商品によって顧客を取り込み、顧客基盤を形成しておられるわけだが、荘内証券の営業地盤は人口流出に直面しており、既存顧客との関係維持だけではいずれ資産流出に見舞われる。すなわち、都市部に出行った既存顧客の子息との関係構築を、いかにして図るかは重要な営業施策となる。他方で、

経営課題は人口減少に伴う資産流出のみではない。東北地区には証券会社が少なく、競合関係が都市部と比較して激しくないとはいえ、近年では六〇代以上の投資家もネット取引に参入しており、ネット証券との競合にいかに対応するかも重要な営業施策となる。これらの諸課題に対して、荘内証券がどのような対応をしておられるかをお話になっている。

また、後者に関しては、どの地方でも地域経済の中心地には、大手証券の支店進出はいうまでもないが、複数の地場証券がある。ところが、仙台には地場証券が存在しない。そのみならず、東北の地場証券は山形県内にしか存在しない。それなぜかをお聞きしている。その他、秋田県で条例制定が進められた不招請勧誘禁止条例に関するお話、東日本大震災への対応についても、お話をお聞きしている。

貯蓄商品を用いた顧客開拓と 長期に亘る顧客関係の維持の秘訣

——山形にはもう一社、山形証券がありますよね。山形証券のホームページを見ておりますと、あそこは新興国の投資信託に結構力を入れているように思うんですね。御社でも、先ほどのお話ですと先代社長が野村証券から戻られて以来、債券の募集で収益の四割を獲得することを目指して、早くから取扱商品の多角化を図られているのとこのでしたが、投資信託はどうなんですか。

後藤 株以外で四割ということですね、投資信託も当然やっていましたよ。ですから、市況が思わしくないときは、株が四割、株以外が六割という時代もありました。そのときは、パトナム社の投信を随分募集しました。それから、ちよつとずれま

すけれども、ジャンボとか、いろんなものを募集しましたね。

——ああ、山一証券が作ったジャンボですね。

後藤 それから、あとファミリーファンドですね。あれも募集しましたよ。それから、ユニット型の投資信託も随分売りましたね。また、中国ファンドも募集しましたよ。五〇周年記念キャンペーンでは中国ファンドを最重要商品と位置づけ、平成六年一二月末時点で残高が一〇〇億円に達しましたから。当社が昔から公社債営業にも尽力していたことは、先ほどからお話しているとおりですが、昭和五七年一〇月には証券貯蓄部を設けて、公社債や投資信託といった貯蓄商品を使って、長期的に取引してくださる新規のお客様の開拓を図っていました。

——御社では、先代社長が野村証券から戻って来られた昭和三九年から、株式営業からの脱却を始めたということですが、ずっとそれは脈々と続いていたということですか。

後藤 そういうことですね。目標としたのが株式六、その他四の割合で収益を得ることでしたからね。それで、株式がダメなときに、債券や投資信託の募集に励みましたので、結果的にいわゆる株式以外で六割を稼げるようになったんです。

斉藤 ですから、我々はビッグバンの前から、そういう下地を作っていたんですよ。だから、そうした流れがあったことが、ちよつと他の地場証券とは違うところじゃないかなと思いますけれどもね。

——バブルのころは、山形でもかなりのお客様さんが押し寄せて、株を買ったりされたものですか。

東京では、法人営業とか営業特金とかいろいろありましたが…。

後藤 当社は営業特金とかそんなのは一切なかったです。大体、酒田というか、庄内一円には財テクをしていた企業の話は聞いたことがあります。

——例えば、法人が株を買いに来たとか、そういうのはあまりないんですか。

斉藤 ほとんど個人ですよ。

後藤 当社は九九・九%個人営業です。先々代が会社を起こされたときに、ピープルズ・キャピタルイズムということをよくおっしゃっていたそうです。

——証券民主化ね。

後藤 だから、一番多かったとき、当社は五〇〇

人ぐらい株主がいたんですよ。

——この会社ですか。

後藤 設立当初から一〇〇株、二〇〇株と、当社の株式を買って下さった方がたくさんいらっしゃったんですよ。今は、その当時に買われた株が、増資、増資で、ある程度まとまった株数になっていきますけれども…。今でも当社には三六〇人か三七〇人ぐらいの株主さんがいらっしゃいます。だから、地方の証券会社でこんなに株主がいて、大丈夫かと心配されますけれども…。

——その株主さんというのは、大体の方がお客さんになっていらっしゃるんですか。

後藤 大体お客様になっていただいております。そこら辺が当社の強みですね。

——三〇〇名以上の株主さんが…。

後藤 今、三六四、五人かな。ただ、やっぱり代替わりがありまして、そのときに引き取ってくださいということ、少しずつ減ってはきています。が、それでも三六〇名くらいの株主さんがいらっしゃいます。

——設立当初、五〇〇名も株主がいらっしゃったというお話ですけれども、それは和嶋茂兵衛さんが…。

後藤 我々が増資のときに、いろいろなお客様を歩いて、株を持ってもらったんです。

——引き受けてもらったんですね。

後藤 そうですね。自分のお客様のところへ行つて、当社が今度増資しますから少し持っていただけませんか…。そういうことで、様々なお客様

に一〇〇株とか二〇〇株を持ってもらったんですよ。当時は一株五〇円ですから、一〇〇株もつてもらっても五、〇〇〇円、二〇〇株持ってもらっても一万円ですからね。その当時、当社の株式を買っていたの方は、増資の都度、株数が増えていって、今ではある程度の株数になっているんですよ。

——それで、これだけ細かい株主さんがたくさんいらっしゃったと…。

後藤 そうですね。

——しかも、その株主さんの多くがお客さんにもなってくれているから…。

後藤 全員じゃありませんけれどもね。ただ、取引をする場合は、当社を利用させていただいておりません。

——ピープルズ・キャピタリズムの精神が、御社の株主構成と顧客構成の両面でちゃんと根づいて、それが現在も続いているということですね。

後藤 そうですね。ただ、一時期、無配が続きましてね。そのころには手放す株主さんもおられましたけれども、幸いこのころは、安定配当していますので、株主さんには喜んでもらっていますよ。

齊藤 株主さんがお客様になっていただいて、その株式を代々引き継いでいただくわけですよ。そうすると、父親が荘内証券の株を持っていたなと、それがきっかけになって、その方のご子息とまたつながりが出てくるというか…。

——そうですね。中小証券の場合は、数人大きなお客さんがいて、その人たちがグルグル回してとというのが割と多いんですけれども…。

後藤 昔はそうでしたよ、私が入社したころは、やっぱり大きい人がいらっしやいましたね。それ相応にまとまったものを売買される方がいらっしやいました。

——じゃあ、これだけ株主が増えたのは、会長様が入られてからということですか。

後藤 当社は、私が入社したころ、資本金は一、二〇〇万でした。それが二、〇〇〇万円になって三、〇〇〇万円、四、〇〇〇万円、五、〇〇〇万円となったんですね〔荘内証券は、昭和三五年二月に資本金を二、〇〇〇万円にし、昭和三六年七月には三、〇〇〇万円に増資している。さらに、昭和三八年一二月には資本金を四、〇〇〇万円に、昭和三九年二月には五、〇〇〇万円に増資している〕。昔から株主は多かったんですが、先ほどお話ししましたとおり、先代社長が当社に戻って

くるきっかけになった営業所の不祥事があって、そのときに、立て続けに増資をしたんですよ。そのときに、既存の株主さんだけじゃなくて、新規の株主さんも作る必要が出てきて、みんなが歩き回ったんです。それで、「じゃあ、おつき合ひしましょう」といって、株主になってもらった方もたくさんいらっしゃるんです。もちろん、当社のお客様以外の方にも、株主になっていただいております。

——それはまた、株主探しでえらく大変なご苦労をされたわけですね。

後藤 友達とか、そういう人にもお願いして、株を持ってもらった覚えがありますよ。

——地縁とか友人、お客さんとかにも持ってもらって、それで五〇〇人の株主を集められたわけ

ですね。

後藤 一番多かったときで、それぐらい株主がいらっしゃいました。今は三六〇名前後ですが…。

ネット証券との競合と

対面営業の利点

——先ほど酒田証券が日栄証券になったというお話を伺いましたけれども、日栄証券はその後SB I証券になりましたよね。やはりネット証券にお客さんは流出しているんですか。

後藤 ええ、そうですよ。

斉藤 ただ、意外とネットを使いながら、当社のお客様になっている方もいらっしゃるんですよ。

後藤 ネットで取引していると、気がついたらお金がなくなっておったということもあるんですよ。

——ああ、毎日のようにやっている…。

後藤 そうそう。自分の世界に入っちゃうもんですから。

斉藤 ネットが七で、こつちが三かもしれないし、こつちが八でネットが二かもしれないですけど、両方を使っているお客様もいらっしゃるんですよ。

——証券業協会が出している調査では、インターネットを使っている人は、意外に六〇代も多いじゃないですか。

斉藤 多いです。

——高齢者でも、対面型からネットに移行される方もいらっしゃるわけですか。

後藤 いらっしゃるでしょうね。ただ、今言ったように、対面が懐かしくなっていらっしゃるお客

様もあるんですよ。

斉藤 人間って面白いもので、ネットで取引するのもいいんだけど、やっぱり声が聞きたいんですよ。ですから、先ほど言ったように、ネット七、対面三というように両方を使って、アドバイスも聞きたいんですよね。

後藤 多くのお客様がネットでの取引では、そんなに大きな取引はやっていないんですよ。大きい取引はやっぱり対面が多いんですよ。

——ある会社の人も言っていましたけれども、ネットでも口座を持っているお客様に、「なぜ電話取引を続けるんですか」と聞いたことがあるそうです。そうすると、お客さんは、「最後の押しが欲しいんだ」と答えたそうですよ。決断する前の最後の「押しが欲しいんですって…」。

斉藤 人間って、そんなものですよ。やっぱり

不安なんですよね。

——自分の判断が本当に正しいのか、最後に一押ししてほしいんですね。

齊藤 「行きましようや」とね。

——それが欲しいんですって。それはおっしゃってましたね。

後藤 ですから、今村証券さんは対面とネットを上手に融合して、商売をやっておられるんじゃないですかね。

——今村証券は執行はネットでするけれども、アドバイスとかは全部対面でおられますね。

齊藤 我々は社員にきっちり給料を支払って、株主の皆さんにも配当ができて、そこそこの身の丈に合った経営をして、それで地域のお客様を大事

にしていけることができれば、それでいいんですよ。というのは、当社は大手証券と違いました、ここから逃げも隠れもできませんからね。ですから、現在本店を入れて六店舗あるんですけれども、とにかく地域に密着した営業をすることを心がけていますし、「厳しい営業はやりなさんなよ」と常に言っています。

——決算を見ていると、非常に積み立てと内部留保がたくさんありますね。

後藤 内部留保はしているつもりです。

——かなりありますよね。

後藤 そうですか。昔からの財産です。ですから、とにかく無駄遣いはしない。ここは南洲遺訓が盛んなところなんですよ。戊辰戦争が終わった後、庄内には薩摩軍が入ったんです。

——西郷隆盛がこの地を治めたんでしたね。

後藤 会津には長州が入って、ああいうふうになつたわけですけども、庄内には西郷隆盛が入って、非常に善政を敷いたんですね。鶴岡の殿様の家老は、わざわざ薩摩まで行って、西郷南洲に教えを乞うたんですよ。その教えをまとめたのが南洲遺訓なんですよ。南洲翁は、經理の基本は「入りを量りて出るを制す」であるとして、この精神が大事なんだとおっしゃっているんです。当社は曲がりなりにも、「入りを量りて出るを制す」をやっているつもりです。

——収支均衡がとれるように、出は厳しく、入りはちゃんと量っておくと…。

後藤 そういうことです。

——証券会社としては極めて健全なやり方ではな

いでしょいか。鶴岡に行つても、西郷隆盛関連の史料が結構残してありましたね。それは会津とは違いますね。

後藤 だって、会津と長州はまだ因縁があるでしょうしね。

——さきの戦いというと、あそこでは第二次大戦じゃないわけですからね。

後藤 庄内は西南の役の時も、鶴岡藩士が行つて殉死してしまからね。たしか田原坂で殉死しているはずですよ。それほど傾注していたんですよ。

人口減少と資産流出の

危機への対応

——御社のお客さんは、非常に長いおつき合いの方が多いいふうに、ある人からお聞きしたん

ですけれども、他方で、山形、秋田は人口減少率が非常に高いですよ。特に秋田は高いですね。そうしますと、お客さんの代替わりが始まっていって、お子さんが東京にいらっしやる場合、相続されるとお金が全部そっちへ行っちゃいますよね。それにはどういう対応をされているのかなと思います。

後藤 それはやっぱりおっしゃるとおり、今はそういう流れですね。ただ、先ほども言いましたように、お年寄りへの大きな商売は、家族も同席していた上でやっていますので、もし亡くなられて遠方にご子息がいらっしやる場合でも、すぐには引き揚げてはいないようです。全部現金化するというのはまた別ですよ。そのまま預かり物件を当社に残して下さるお客様には、電話などで連絡を密にしています。ただ、人口が減っているのは確かでございます、代替わりし

ているのも確かです。お客様の流出をいかに食い止めるかということで、当社は通り一遍の電話とかではなくて、あくまでもフェイス・ツー・フェイスでの対応を通じて、今のところは対処しています。

——そうしますと、相続対策のアドバイスなどは重要になってくるかと思うんですけども、相続対策のアドバイスとかもされているんですか。

後藤 はい。それは当然セールストークの中には入っています。

——例えば、相続対策に使えるように、保険の販売をされたりもしておられるわけですか。

後藤 もちろん、保険の販売もやっています。

——東京の証券会社の方から、営業員を地方に派

遣しているというお話を聞いたことがあるんですけどね。不思議に思って、「何でそんなことをするんですか」とお聞きしましたら、東京で地方の資産家のお子さんを狙って顧客開拓するのは、雲を掴むような話だとおっしゃるんですよ。しかし、地方にいらっしゃるお金持ちを、今のうちから自分のところのお客さんになっておいてもらえば、相続が起ったときに、効率的にご子息にアプローチできるので、地方に営業員を派遣しているんだというお話をお聞きしたことがあるんです。つまり、御社にとっては新たなライバルができていくわけですから、それに対しては何かの措置を採られているのでしょうか。

後藤 私の耳に入らないのか、あまりそういう話は聞いたことがないですね。

——ああ、そうですか。

後藤 本当に地方の人口がどんどん減少していることは、我々も現場で実感しています。これはもどどの地域でもそうです。ですから、お盆と正月はお子さんが田舎に帰って来られるでしょう。そういう機会を逃さないようにして、必ずお客様とのお子さんとお会いして、いろいろなご相談にのるようにしています。

齊藤 お盆やお正月が近づいてくると、お客様に「息子さん、いつ帰って来られますか」と事前に聞いておいて、そこで…。

——ちゃんと顔をつないでおくわけですか。

後藤 そうですね。「お盆とお正月には必ずお子さんとお面しなさい」と、営業マンには言っています。こういう営業努力というんでしょうか、これは絶対にやっておかないといけませんから、もう再三再四営業マンには言っています。

——じゃあ、攻めてくる側もいますけれども、守る側も守る側でそういう対応をちゃんとされていくわけですね。

後藤 攻めてくる前から、きちんとできることをやっておきなさいよ、ということは指導していませんからね。

——御社は、インターネットのホームページがないですよ。あれは何か意図があるんだろうかと思っただんですけれども…。

後藤 一回作ったんですけれども、更新するべきを更新しないと、雑だったんですね。それならいつそのこと止めてしまえと…それつきりホームページはないんです。おそらく全国でも当社だけだと思いますよ。

斉藤 今、会長が申しましたように、特に意図はないです。これからやろうとは思っています。

——御社だけかどうか分かりませんが、しかし少数であることは間違いないと思います。とにかく、お客さんのお子さんとも今のうちから接触を繰り返して、預かり資産を維持するように努力しておられるという…。

後藤 息子さんに限らず娘さんとか、とにかく関係者とは機会があるごとに必ず会うようにしています。

——この地域を出ていかれた方も、お盆とお正月は必ず帰って来られるんだから、そのときを狙ってお客さんにアプローチをかけると…。

斉藤 そう。必ず対面しなさいと…。

——あと、日本全体がそうですけれども、家計の金融資産が預金に偏っていますよね。ここら辺なんか特にそうじゃないでしょうか。

総理府統計を見ますと、家計の金融資産に占める証券の割合というのは、東京が一番高くて一七％なんですよ。他方で、東北六県は非常に低くて、青森が三・八％、山形が一番高くて五・七％なんです。あと、秋田が五・四％、岩手が五・三％、福島が五・〇％と、東北六県は非常に銀行預金に偏っているんですよ。

先ほどからお話を聞いておきますと、このあたりは意外に保守的だというお話ですから、御社のお客さんもやっぱり預貯金に偏っているという感じですか。

後藤 我々は「貯蓄から投資へ」の旗のもと、新たなお金を求める営業をやっていますけれども、やはり、まだお金の運用には保守的なのではないでしょうか。ただ、最近は銀行さんで投資信託を販売するようになりましたので、投資信託はだいぶポピュラーな商品と受け止められているんじゃないですか。

ないですか。

——ということは、銀行が裾野を広げてくれたと……。

齊藤 ちょうど銀行での投資信託の窓販が解禁されたときは、証券会社は大変になるかなと思っただんですけども、全然違いましたね。逆に投資信託というものを世間一般に広めてくれたと思いますよ。

東北地区に地場証券が少ない理由

(1) なぜ仙台に地場証券が存在しないのか

——なるほど、よく分かりました。ここまで御社のマネジメントのお話をお聞きしましたので、次に、東北の証券界の特徴について、お聞きしようと思います。

まず、終戦後、東北六県には二七社の証券会社があったんですけども、昭和四三年時点で山形に二社、御社と山形証券ですね。それから岩手に大北証券〔現在のいちよし証券〕、福島に磐城証券〔現在の水戸証券〕の四社の地場証券があったわけですけども、現在は東北六県を合わせてわずか二社しか証券会社がないですよ。それはどうしてなのかなというのがお聞きしたいところなんです。

後藤 私が入社したころから後、東北の地場証券とはそんなにつき合いもなかったんですけども、昔、福島に磐城証券というのがあったんですけども、それも今はないでしょう。

——磐城証券はどうなったんですか。

後藤 この当時のことは、私はちょっと分からないですね〔磐城証券は昭和四三年一月に、水戸証

券に営業譲渡している〕。私は昭和四三年ごろといえ、鶴岡支店に勤務してまして、支店の数字を上げないといけなかったもので、そちらに専念してましたので、業界の事情というのには疎いんです。

——昭和四三年時点ではありませんでしたね。

後藤 免許制のときはあったらしいです。ただ、それも今はなくなりましたでしょう。長らく盛岡の大北証券さんと山形証券さんと当社と、ずっと三社で来ましたので、随分淘汰されたんだと思いますよ。私が協会に関係するようになりましてからは、ずっと三社体制が続いていたんですが、今は二社になりましたが…。

——大北がいちよしに吸収合併されましたのでね〔大北証券は平成二五年三月に、いちよし証券に

吸合併された」。

後藤 大北さんがいちよしさんと一緒になりましたので…。

——東北六県で二七社あったにもかかわらず、現在は山形県にある二社しか残っていないわけですよ。ほかはもう全部なくなつたにもかかわらず、山形に二社もあるというのは、何か山形特有の事情があるんですか。

後藤 うーん、どうでしょうかね。社史を見ますと、一県一証券会社という指導もあつたらしいですね。しかし、先ほども少しお話しましたが、内陸と庄内とは全然文化や経済が違ふんですよ。だから、無理して二社体制で認めてもらったということを書いていますね。

——一県一社というのは免許制のときですか。

後藤 いやいや、戦時中の昭和一九年に、一県一社だと言うのを、無理を押しして山形と庄内に二社認めてもらったということが社史に書かれていますね。

——銀行は戦前から大蔵省が一県一行主義を標榜して、すごく推進したわけですね。そういう指導が証券の方でもあつたということですね。しかし、それは免許制のときもやっているんじゃないですか。以前、今村証券の今村さんがそのことに触れておられて、なぜ富山に地場証券が多いのかという質問をした際に、富山の財務部長が温情主義で、小さな会社も残したからだという話をされていたと思います。

後藤 免許制のときに、富山の財務部長が随分緩かったから、あそこは多いんだと話されていましたね。しかし、先ほど酒田証券や荒木証券が免許

基準をクリアできなかったというお話をしましたが、東北は北陸のように基準が緩いということがなかったものですから、それで減ったんだと思います〔東北地区は昭和四三年の免許制が開始される時点で、地場証券が山形に二社、岩手一社に集約されていた〕。

——なるほどね。

後藤 大体、仙台に地場証券がないというのはおかしいじゃないですか。宮城県に地場証券がないというのは、一番不思議なんですよ。東北全体を見回せば、やっぱり中心は仙台ですからね。そして、その仙台には主だった銀行、証券、その他が支店を出しているわけです。にもかかわらず、地場証券がないんですよ。

——ありませんね。

斉藤 ないですね。

後藤 そもそも仙台という地域は、主だった製造業でも金融でも何でも、全部支店経済なんです。地場の企業では、東北電力と七十七銀行さんなどがありますかね。

——しかし、七十七銀行は東京証券取引所の場勘銀行でしたから、証券取引は盛んだったはずですよ。けれども…。

後藤 うん。ただ、地場証券はないですよ。どうして地場証券がないかを考えますと、四社がすべて支店を出しておって、商圏を全部押さえておったからだと思うんですよ。だから、地場証券が出ていく余地がなかったんじゃないかなと思うんですよ。

——おそらく四社は戦後すぐに支店を出していま

すよ〔大手四社の仙台への出店時期は、山一証券が昭和一五年五月、野村証券が昭和二一年一月、日興証券が昭和二三年八月、大和証券が昭和二三年一月と、取引所再開までに四社すべてが仙台に支店を出店していた〕。

後藤 ただ、私は、長らく続いた東北三社体制の下で仕事をしておりましたので、大変申し訳ないですが、それ以前のこととはあまり分からないんです。

(2) なぜ山形だけに地場証券が残っているのか

——宮城県は県内に証券会社のお店が九店舗あるんですよ。岡三証券、大和証券、東海東京証券、東洋証券、S M B C日興証券、野村証券、みずほ証券、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、それから山形証券が塩釜に支店を出しているんですね。それで九店なんです。宮城県内の店舗を地域

で見えていくと、仙台に八店舗あって、塩釜に一店舗で他の地域にはないんですよ。

後藤 だから、いわゆる地場証券は山形証券さんだけなんですけれどもね。

——それで、山形にも九店舗あるんですよ。御社が四店舗お持ちで、あと山形証券が山形市と米沢に二店舗。それから大和証券、S M B C日興証券、野村証券が山形市に支店を出していて、合計九店舗で出店地域も山形市、米沢、酒田、鶴岡、新庄だけなんです。この両県を比べてみますと、山形と宮城に同じ数だけ証券会社の店舗はあるんですよ。

他方で、東北六県の証券取引を県別に比率を出してみると、宮城が占める比率が三割ぐらいなんですよ。まあ少ないほうだと思っんですよ。そもそも宮城県内に出ている支店自体が少ないこと

に加えて、仙台に集中しているんですよ。これは証券取引が、仙台市だけに集中しているということですか。他の町ではあまり行われていないということなんですか。

後藤 ほとんど仙台一極集中ですね。

— 例えば、福島県には証券会社の店舗が一二店舗あるんです。

後藤 会津とか郡山にありますよね。

— 福島には大和証券、S M B C日興証券、野村証券、丸三証券、みずほ証券、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、水戸証券が出店していて、地域的にも会津に丸三証券、郡山に大和証券、S M B C日興証券、野村証券、みずほ証券、福島に大和証券、野村証券、みずほ証券と三菱UFJモルガン・スタンレー証券、いわきに大和証券、野

村証券と水戸証券と出ていて、郡山、福島、いわきに集中しているような感じがするんですよ。

斉藤 これ、どうなんですか。先ほどお話ししたんですけれども、山形でも私どもの庄内地方と内陸地方の経済圏が分かれているように、福島も郡山市、いわき市とでは経済圏が違うんじゃないかと思うんです。

後藤 福島には奥羽山脈と阿武隈高地によって、地域が浜通り、中通り、会津と三つに分かれていますので、あそこも経済圏が分かれていますよね。

— 東北六県を総理府統計で見ますと、人口では全国のお八・二%を占めているんですね。そして、預貯金が四・八%。東証での株式売買が三・六%。公社債が二・三%なんです。そして、東北六県の証券取引だけを取り出してみると、宮城と

福島で六割を占めているんです。この数字は、昭和五三年の証券百年事業の時に調べられたものなんですが、今でも大きくは変わっていないんですか。

齊藤 私は変わっていないと思いますね。

後藤 まず、青森、秋田にないもんね。地場証券がないでしょう。

——地場の証券会社は、東北六県では今や山形にしかないわけですから。

後藤 今ね。今は当社と山形証券さんしかないわけですけども…。

——初めからなかったということですか。

後藤 少なくとも昭和四三年に免許制が始まったときには、三社しかなかったですね。

——なるほどね。やっぱり証券後進地域ということですかね。

齊藤 多分、そうだと思いますね。

——その中で、山形だけ残っているというのが不思議ですね。

後藤 まず、身の丈に合ったことしかなかったから残ったんじゃないですか。

——山形には地場証券が、御社と山形証券の二社ありますでしょう。山形市内を拠点とする会社と、酒田を拠点とする会社と、経済圏が違うという話なのかもしれませんが、東北の他の地域は、もうどこも地場証券がありませんね。岩手もなくなりましたしね。岩手には証券会社の店舗が七店舗あって、大和証券、野村証券、S M B C日興証券、三菱UFJモルガン・スタンレー証券と

いった大手証券の支店と、大北証券を買収したい
ちよし証券の三店舗という感じなんですよね。

後藤 そうですよ。大北証券さんが北上と水沢、
一関に営業所を三つ持っていましたからね。

——— そうですね。秋田県も御社が、横手と本荘に二
店舗お持ちで、あとは、秋田市に大和証券、SM
BC日興証券、野村証券、みずほ証券が出店して
いるんですよ。青森県も見ておきますと、大和証
券、SMBC日興証券、野村証券とSMBCフレ
ンド証券があるんです。大和証券とSMBC日興
証券は青森市内に店舗を出していて、野村証券と
SMBCフレンド証券が二店舗出店しているんで
す。野村証券が青森市内と八戸、SMBCフレ
ンド証券が弘前と八戸に出しているんです。これで
青森県内が全部で六店舗なんですよ。この地域で
の証券会社間の競争状況はどうなんですか。

斉藤 例えばこの地域ですか。

——— はい。御社の営業地盤ではほとんどないです
か。

後藤 あまり感じないですね。四年前に野村証券
が鶴岡に出張所を作ったんですよ。でも二年あま
りで引き揚げました。

——— 撤退されたんですか。じゃあ、出してもペイ
しないということですかね。

後藤 そのへんの事情は分かりません。

——— 地場証券が少ないのは、元々そうだったというこ
とですね。

後藤 理由を聞かれれば、元々そうでしたとしか
……。 :

——増えもしないわけですね。

後藤 増えもしない。ただ、一つ減りましたね。

——他方で、免許制が導入されて以来、四〇年ぐ
らい再編も全くありませんでしたでしょう。

後藤 そうです。

——ということは、競争が回避できていたんじゃないかと思うわけですけれども、今のお話を聞いていると、ビジネスがここで活発に行われていたわけではない、そもそもビジネスがあまりないから、新規の参入も少なかったということでしょうか。

後藤 何といいますか、酒田に関して言えば、大手証券も魅力を感じなかったんでしょうね。だから、出てこなかったんだと思います。魅力があれば、大手証券は支店を出していたと思うんです

ね。

——そうですね。酒田にあるとすれば、SBI、昔の日栄証券くらいですか。

後藤 SBIさんくらいですね。

(3) 東北経済の歴史的变化と産学連携による新たな産業の芽吹き

——話題を変えまして、戦後、東北六県の経済的な変化としては、まず、財閥解体がありました、東北配電の株でたくさん株主ができたかと思えます。それ以降、むつ小川原開発計画とか、それから東北新幹線の開通ですね。さらにはトヨタやTDKとかの工場が出てきましたよね。そういうので土地の売却代金ですとか、それから開発資金の流入があったかと思うんですけれども、そういうインパクトが商売上に何かつながったということ

は…。

後藤 ないです。

齊藤 当社の営業地域というのは、庄内地方と秋田の一部ですけれども、今お話しされた様々な開発が行われた地域は、当社の営業地域とは違うんですよ。そして、当社の営業地域への新規の進出って、意外とないんですよ。

——じゃあ、どちらかといえば、東北六県の中でも山形、秋田以外に…。

齊藤 でしょうね。だから、太平洋側とか。

——ああ、そうか。岩手、青森、宮城。

齊藤 青森まで行くかどうかは分からないですけども…。

後藤 トヨタが岩手に大きな工場を作ったでしょう。あの辺りには相当資金が入ってきたでしょう

ね。

——昔の関東自動車工業〔現在のトヨタ自動車東日本〕ですか。

齊藤 そうです。関東自動車工業ですね。

——じゃあ、あまり開発による恩恵というのは、山形、秋田にはなかったんですか。

齊藤 恩恵はないですね。

——ということは、あまり恩恵がないから、他の証券会社が入って来なかったとも考えられますね。

齊藤 でしょうね。

後藤 東日本大震災でも、こちら側はほとんど被害はありませんでしたしね。ですから、震災復興関連の資金も入ってきていないですよ。

斉藤 本当にはないですよ。本当に日本海側と太平洋側の地域では、全然経済が違いますから。特に、震災後はお金の流れとか、まったく違うんじゃないですか。

——ほとんどみんな太平洋側ですか。

後藤 そうですね。

——もう東北六県と一括りにはできないということですね。

後藤 できません。復興資金で言えば、福島、宮城、岩手に限られます。この三県には、おっしゃるとおり相当の資金が入っていると思いますよ。

斉藤 太平洋側には流れていると思います。それが、じゃあこっちの方に来るかといったら、もうほとんど来ないですからね。

——我々は、東北六県というから一体かなと思っ
ていたんですが、そうではないんですね。

斉藤 全然違いますよ。

——ということは、よくも悪くも大変動はないと
いうことですね。

後藤 そうです。

——しかし、他方で新たな産業が鶴岡あたりで出
てきていますね。

後藤 そうですね。この地域は歴史的に言えば、
鉄興社や花王、東北エプソン、日新電化、東京タ
ングステン、東北電機鉄工などの工場が進出して
いたわけですが、最近では、プレステージ・イン
ターナショナルのコールセンターが、平成二五年
に酒田に進出してきました。こうした新しい産業
が少しずつ出てきていますね。

斉藤 最近では、鶴岡のスパイバーという次世代バイオ素材を開発している会社、それからヒューマン・メタボローム〔テクノロジー〕という会社があります、これもバイオ関係の会社ですが、この会社は一昨年にマザーズに上場しましたね。こうした会社が生まれたのは、鶴岡に慶応義塾大学先端生命科学研究所のタウンキャンパスがあるからなんですよ。

——先端生命科学研究所が、鶴岡公園のすぐ脇にありましたね。

斉藤 そうそうそう。

後藤 その流れからの研究開発が進んでいました。…。

(4) 東北地区での銀行の証券子会社の進出

——ちよっと話が変わりますが、最近、福島に東

邦銀行が証券子会社を作りましたよね。ああいう動きを見られて、これからは銀行が出てくるという感じですか。

後藤 今、彼が東北地区の協会長をやっていますから、そういうところは詳しいと思います。

斉藤 東邦銀行が来年四月から開業するということですが、おそらくどの地域でもそうだと思うんですけれども、銀行さんが証券子会社を作る動きというのは、これからも続くんじゃないですか〔平成二八年四月に東邦銀行が、全額出資の証券子会社であるとうほう証券を開業した〕。

——今までは、銀行系証券というのは、中国地方と九州、四国、東海あたりが多くて、北の方では新潟証券〔現在の第四証券〕が第四銀行の子会社になったぐらいでしたけれども、東北六県では初めてのことですよ。

斉藤 初めてですね。

——東北六県で、他にも出そうな感じがしますか。

斉藤 いろんな噂もありますけれども、銀行系証券が出てくる可能性は、これから十分あるんじゃないですか。ずいぶん前にも、我々のほうでそういう話がちらつとありましたけどね。

後藤 立ち消えになった話が多いですね。しかし、そうした動きに対しては、備えておかなければならないことは言うまでもありません。当社は大手と違って、転勤もそんなに多くないし、お客様とのつながりが密なことが財産ですよ。お客様から私的なご相談も受けますしね。例えば、冠婚葬祭のご相談を受けることもありますしね。そういうお客様との密な関係が財産だと思っていますし、こうしたお客様との密な関係を維持して、新

たに参入してくる会社があれば、その会社に対抗していかなければならないと思っています。

——お客様の家庭の中にまで入り込んでいることが、御社の財産だと…。

後藤 もちろん、一方的に入るわけじゃなくて、向こうから問い合わせがあるんですよ。そういうときに、お客様のご相談にのるんですよ。それで、話のついでに保険に入りませんかといって、そこから商売に結びつくこともあるんです。

——ファイナンシャル・アドバイザー以上のことも対応され得るということですね。

後藤 売った、買ったの世界でないこともたくさんありますね。

秋田県不招請勧誘禁止条例に

対する意見開陳

——次の話題に移りまして、平成二〇年に秋田県議会で、秋田県不招請勧誘禁止条例を作りたいという議案が出てきたらしいですね。このときに、会長様が東北証券界を代表して、それに対する反対演説をされたということですが、これはどういう経緯で、そういう条例が作られようとしたのでしょうか。

後藤 ちょうどその日は、東京で地区評議会があつて、私は朝早くから出ていたんで、そういう条例が作られようとしていることが、新聞に出ていたのを知らなかつたんですよ。それで東京に着いたら、私が東北を代表して地区評議会に出ているものですから、「秋田でこういう話が出ている

けど、どうなんだ」と聞かれたんですが、何も知らなかつたんですよ。そうしたら、協会の方が新聞を持っていらっしゃって、そこで新聞を読んで、初めて知つたんです。

それから時が経ちまして、秋田県議会で不招請勧誘禁止条例の意見を聞くからという案内が来まして、協会の方にも来てもらい、細かなことまで打ち合わせをして議会へ行つたんですよ。議会では、正面に議員さんがズラツと並びまして、こちら側には弁護士さん、銀行協会、証券業協会、生損保、それから新聞販売店さん、ヤクルトさん、化粧品会社その他がズラツと並びましてね。それで質問を受けるわけですよ。

質問は銀行協会に対するものから始まりまして、次に私に来ました。それで、私は「先生方のおっしゃることは、デメリットだけを強調して話しているんじゃないですか。マイナス面だけ強調

しておっしゃっているように思います。メリット
だつてありますよね。不招請勧誘禁止条例が通れ
ば、みすみすチャンス逃すこともあるんです
よ。少なくともこの議案で挙げられている案件
は、東北ではありません」と、強く言つたんです
ね。

——これは、秋田県で何か事件が起きたから作ら
れた条例ではないんですか。

後藤 秋田県の高齢者が一番騙されやすいから策
定するんだと言っていました。ですから、これは
あくまでも高齢者を対象にした条例なんですよ。

——この条例での不招請勧誘の禁止というのは、
既に商品取引には規制されていますけれども、証
券もダメという条例ですか。

後藤 先ほども言いましたように、銀行も保険も

ダメという条例ですよ。

——預金も保険も全部…。

後藤 来てほしくないところに、行かないでくれ
という条例ですからね。

——ヤクルトもですか。

後藤 そうです。

——呼ばれた人はみんな、不招請勧誘の禁止対象
というわけですか。銀行も保険も…。

後藤 その業界を代表して、質問に答えるわけ
です。だから、某化粧品メーカーも対象になつてい
るんですよ。

——訪問販売する化粧品会社もですか。

後藤 そうです。訪問販売する化粧品会社もダメ

なんです。だから、その業界の方は、「ご婦人に美を売ってどこが悪いんですか」と言っていました。

斉藤 証券や金融関係だけじゃなくて、とにかく訪問販売する会社は…。

後藤 ですから、新聞社も規制対象に入っているわけですよ。

——新聞もそうですか。

後藤 それから、ソーラー発電パネルとか、布団とかね。そういうものが全部規制の対象になっておったんです。それで、対象となる業界が秋田県議会に呼ばれたんですよ。ですから、証券業に対しては、証券業協会を通じて呼ばれまして、私が行ったわけです。

ただ、そんなに細かいところまで先生方も分かっていませんでしたよ。ただ、騙される高齢者

が多いので、不招請勧誘禁止条例を作りたいとそういうことでしたね。それに対して銀行協会、証券業協会その他が、それぞれの立場で意見を申し上げたわけです。私は、先ほど言いましたように、「おっしゃるようなことは決してありません。少なくとも、店を構えて商売しているのに、そんなことできつくないですよ」と強く言った覚えがあります。

——じゃあ、呼ばれた業界それぞれに、それまでに何かトラブルが発生していたわけではなくて、ごく一部であったであろう業界の話を全体に広げて、この条例を作ろうとしたということですか。

後藤 そういうことです。

——この条例の審議結果はどうだったんですか。

後藤 結果は流れました。

——廃案ですか。

後藤 廃案です。

——それはそうでしょうね。

後藤 あのころは銀行さんも投信を売っていらっ
しゃったわけですけども、銀行さんが一番おと
なしかつたですね。新聞屋さんとか、生損保が強
い反対意見を言っていましたね。

——生保は外務員がそのほとんどを売っているわ
けですからね。

後藤 布団と生損保が一番強く反対したんじゃない
かったかと思えます。

——生保レディが七割、八割売っているわけです
から、各家庭への訪問を禁止されたら、契約がと
れませんかからね。

後藤 もし、不招請勧誘が禁止されたら、先ほど

言いましたけれども、「みすみすチャンスを逃す
場合もありますよ」と…。議員さんも悪いこと
ばっかり述べるわけですよ。だから、私たちは
「いや、そんなことはないです。少なくとも店を
構えて商売をしている者が、こんなことできつこ
ないじゃないですか」と…。

どこから集めてきたのか、先生方は極端な例
ばかり出すわけですよ。それで、秋田県の高齡
者が一番騙されているので、秋田県としては条例
を作りたいと…。そういうことに、真つ向から反
対したわけですね。

——一番騙されているというのは、人口当たりと
いうことですか。

後藤 そうでしょうね。件数だったら、都市部が
一番多いでしょうからね。だから比率なんですよ

うね。

——でも、秋田県の中学生の成績は、日本で一番いいんですよ。

後藤 そうそう。秋田が一番いいんですよ。ただ、人口減少率も秋田県が一番ですからね。高齢者のみで暮らしておられるお宅も多いですから。

——高校生までは秋田にいても、大学になるとみんな東京へ出てくるじゃないですか。一方で、Uターン就職先があまりないですから…。

後藤 大学に行つて、Uターンする企業がないですから、そのまま帰つて来ないんですわ。

——働き口がないとなかなかね。やっぱり働く場があつて稼げないと、なかなか戻れないですよ。ね。

後藤 そう。そういうことですよ。

——一次産業が中心の経済であったころは、そこで人が働いて食べていけたわけですよ。でも、今は一次産業で食べていくのが難しいことに加えて、卸売市場の価格形成機能が低下してきて、市場外で大手スーパーとかが相対取引で取引をし出すと、買い付けたお金が支払われるまでに二ヶ月ほどかかったりして、資金繰りに窮して廃業する人が増えていきますからね。

斉藤 そういうことですよね。本当ですわね。

東日本大震災による

被害とそれに対する対応

——さて、会長様は東北地区協会長を平成一四年から平成二三年まで、九年間しておられましたけ

れども、その在任中には東日本大震災がありましたね。多くの被害も出ましたので、銀行は印鑑がなくても、本人確認ができれば預金の引き出しに応じたり、特別な措置を講じていたかと思えます。おそらく、証券業界でも被災者への対応で大変ご苦労されたんじゃないかと思うんですけれども、それに関してはいかがでしょうか。

後藤 実は、山形証券さんの塩釜営業所が多少被害に遭いましたが、大北証券さんも当社も地震による被害がほとんどなかったんです。ただ、仙台と福島、特に仙台では大手証券を中心に、いろいろと不都合があつたらしいです。しかし、これはすべて支店ですから、協会を通して協会長にどうしてくれ、ああしてくれというのは一切なかったんですよ。

——本店がちゃんと面倒を見たわけですか。

後藤 そうです。支店ですから、本店がちゃんと対応したんですね。もし協会を通じて、何らかの要請があるとすれば、地場証券に被害があつた場合ですけれども、地場証券は被害がなかったですから…。

——岩手にある大北証券でも被害はなかったんですか。

後藤 大北証券さんも、大きな被害はなかったですね。ちょっと戸の開け閉めがきつくなった、ということは聞きましたけれども、店舗が壊れたとか、従業員の方がケガをされたとかはなかったと聞いています。

斉藤 大北証券さんは、先ほど言ったように水沢と一関と盛岡に店舗を構えておられたんですけれども、あの近辺というのは海岸端からは意外と離れていますからね。海岸端の方は大変だったかも

しれないけれども、離れていますからそんなに大きな被害はありませんでしたね。

後藤 北上も水沢も一閃も大きな被害はなかったですから。

——山形証券は塩釜に店舗がありますでしょう。塩釜はいかがでしたか。

後藤 山形証券さんの塩釜の店は、一階がみんな水に浸かったと言っていました。

——じゃあ、塩釜以外の地場の証券会社さんはほとんど被害がなかったわけですね。

後藤 そうですね。山形証券さんの塩釜営業所だけです。東洋証券の仙台にある店舗が被害を受けたと聞きましたが、本店からの指示でみんな対応したようです。ですから、協会に相談が来たということはなかったですね。

——今、仙台には地区協会の事務所がないですよね。東京に移されましたよね。

後藤 大北証券さんがなくなりましてので、東京にまとめられました。東日本大震災のときも、余震がひどくて二か月半くらい、東京の証券会館に引越したんです。仙台は余震が激しくて、事務局の皆さんが何とかしてくれとおっしゃいましたね。それじゃあ、余震が収まるまで東京に移したらどうですかというので…。

——じゃあ、地区協会を仙台から東京へ移されたのは、大震災が原因なんですか。

後藤 いや、それは全然違うんです。平成二三年に大震災がありましたでしょ。そのあと、平成二四年に平和不動産が仙台の一番町の東北電力の隣にビルを建てたんですよ。それで、平和不動産から、非常によい条件でそこに入ってくださいとい

う話があったんです。それじゃあ入ろうかというので、私の任期が終わってからそこへ入ったんです。ところが、大北証券さんがいちよし証券さんに吸収合併されましたので、地場証券が二社になりましたでしょ。二社であれば、経費節減の折でもありましたから東京の本部に移そうと……。それで、今は月一回の地区別評議会は、仙台市内に場所を借りて、本部から事務局長にも来ていただいでやっていきます。

——そうですか。もう一回仙台に地区協会の事務局を作るとかい話も……。

後藤 山形証券さんと当社の二社ではね……。

斉藤 東邦銀行の証券子会社ができれば、東北地方に地場証券が三社になりますので、そうなればまた考えるんじゃないですか。これは何とも言えないですね。

——飛行機を使えば、東京から庄内は一時間ですからね。仙台に行くよりも早いですよね。

後藤 そう。東京が一番近い。五五分で行けますから。仙台まで二時間半とか三時間半かかって行くのが大変なんですよ。

——仙台にいらっしやるのに……。

後藤 うん、そうそう。だから、他の地区は近くに地区協会があるので、すぐ協会に行って、物を申すこともできるんでしょうけれども、ここはそういうことはできないんですよ。往復六時間もかけてそんなに行つていられませんから。

斉藤 特に冬の通行は難儀ですよ。日本海側の酒田から月山を越えて、太平洋側の仙台に行くわけですから。冬の月山道の難儀さは経験したものでないと、分からないですよ。

——こっち側はちょっと不便ですからね。

齊藤 不便ですよ。日本海側から太平洋側へ行くのは。ただ、東京なら今は庄内空港ができましたから、便利になりましたよ。

——今日のお話をお聞きしておりますと、東北の証券人口は他地域に比べても少ないですよ。

後藤 少ないですね。

——しかも、家計資産も全国平均よりも銀行預金が高く、堅実に貯蓄に励んでいる人が多いわけですよ。

後藤 そうですね。

——経営環境という観点では、かなり厳しい状況であろうかと思いますが、しかし、現在も堅実に営業しておられるのは、やはり地域密着、そして

募集物に昔から力を注ぎ、着実に顧客基盤を形成されてきたことが大きかったということでしょうか。

後藤 そういうことです。我々は大手さんのように、ここを撤退して別の地域で店を出すということはできないわけですから、身の丈を考えて、地域のお客様を大事にしながら、長いお付き合いをしていただく。その一方で、ご子息にもお会いして関係を築き、引き続きお取引していただけるように努力するしかないんじゃないでしょうか。

——本日は長時間、貴重なお話をどうもありがとうございました。

※ 本稿は、庄内証券代表取締役社長斉藤透氏にご同席頂き、二上季代司、小林和子、深見泰孝が参加し、平成二七年一月二四日に実施され

たヒアリングの内容をまとめたものである。文責は当研究所にある。

※ なお、括弧内は日本証券史資料編纂室が補足した内容である。