

# 長野県証券界の歴史を語る

— 岡宮昭行氏証券史談（下） —

深見泰孝  
二上季代司

今号の証券史談も前号に引き続き、長野証券の岡宮昭行氏へのインタビューを掲載する。前号では、筆者らの三つの関心のうち、一つ目の関心である長野証券の顧客基盤形成の歴史を中心に聞きした内容を収録した。今号は、筆者らの一つ目の関心のうち、残された長野証券の歴史に関して、三号免許や東証会員権取得、地元金融機関からの出資を受け入れた目的などを収録している。そして、残された二つの関心を収録している。今号に収録したお話の中心は、後者の関心である。すなわち、長野県証券界の歩みや戦後、非会員中

小地場証券が置かれた立場や地場証券の存在意義である。

長野県は教育県としても有名で、非常に堅実なイメージを持っていた。事実、有価証券投資額は全国的にも高いとは言えない。こうした筆者らのもつイメージが、そこを拠点とされている岡宮氏もお感じなのか、長野市場の特質についてお聞きした。また、長野県証券界の歴史を振り返ると、株式委託売買手数料自由化前後から、急速に再編が始まっている。この再編の歴史を伺った。そして、証券人口を増やすために、業界としてのよ

うな取り組みをして来られたのか。さらに、長野県では諏訪湖周辺に精密機械関係の企業が集積している。また、インフラ関係企業でも非公開企業がある。証券史談を通じて全国でヒアリングしているが、未公開株取引の実情についてもお話を伺った。

最後に、岡宮氏は非会員証券会社の全国組織である「五月会」の会長を務められ、非会員業者の実情を熟知しておられる。戦後、非会員中小地場証券の歴史を振り返ると、経営上不利な立場に置かれたことが多々あったように感じる。それに対して、当時、非会員中小地場証券がどのようなことをお考えだったのか。そして、そのことを踏まえた上で、地場証券の存在意義は何にあるのかも伺った。現在の地場証券を取り巻く経営環境は、歴史的に長い時間をかけて構築されてきたものであり、これを簡単に打破する特效薬はない。しか

し、非会員中小地場証券は、今も全国各地で経営されている。ならば、何らかの存在意義があるはずである。このことを最後に伺った。

## 三号免許取得と地元

### 金融機関からの出資受け入れ

#### (1) 三号免許取得とその目的

——少し時代が飛びまして、平成二年九月に三号免許を取得されたわけですが、長野には諏訪湖周辺に、ハイテク産業が集積していますから、その周辺にも優良な下請会社があるんだろうと思います。三号免許を取得されたのは、そういう会社の上場をお手伝いしようというのが念頭にあつてのことですか。

**岡宮** 当時、法人活動も一生懸命やっていましたから、とにかく引受免許を取らなきゃいけないと

いうので取りました。狙いとしては、おっしゃったようにハイテク企業でしたね。途中までは一〇

〇%幹事に入れたんですよ。ところが、あるときから、なかなか幹事に入れなくなりまして困っています。

——どういう会社を上場されたんですか。

**岡宮** 今はサービスマンが上場してきていますが、当時は基本的に製造業でした。特に県南のほうの会社でした。

——諏訪湖の方ですね。

**岡宮** はい。

——セイコーエプソンなどの下請会社とかですか。

**岡宮** 中信、南信地方は、日本を代表する精密工

業の集積地ですから。

——当時、上場予備軍が八〇社以上あったと伺っておりますが…。

**岡宮** ただ、現在、実際に、長野県内に本社がある上場会社は四一社です。まだそのぐらいなんです。地元の会社で、上場したいという会社もありますが、途中で止めた会社もあります。

——その理由は、別に資本を必要としないし、他人に経営への介入をしてもらいたくないと…。

**岡宮** そういう言い方をされた経営者の方もいました。おそらく、途中で止めたというのは、主幹事さんがかなり厳しいことを要請したんじゃないでしょうか。そういう理由のほうが多いと思います。あるいは、収益が思うように伸びなかったの

かもしれませんけどね。

——ということは、資金調達の問題というよりは、別の要因の方が大きいということですか。

**岡宮** 実際はその会社の経営者でないと、本当の理由は分かりません。

——例えば、香川で聞きました話では、いい会社だなと思って上場勧誘に行っても、「いや、うちは資本を必要としていません」と言って、断られると伺いましたが…。

**岡宮** 中にはそういう理由もあるでしょうね。先だって、長野市内にニューヨークにも出店している会社があるんですけども、そちらへうちの法人部が行ったら、「『いや、うちはやりませんよ』って簡単に断られちゃった」と言っています。ですから、そういう経営者もいらっしやるは

ずです。

——むしろお金よりも、人をリクルートする際、上場していた方が有利だと判断する会社が上場するのかもしれないね。

**岡宮** そうでしょうね。かなりメリットがあると思います。

——ただ、長野県は精密機械の会社がありますし、他の地域と比べれば、上場予備軍は…。

**岡宮** 多いようですね。最近元気な企業が増えてきます。

——ええ、技術的な基盤をもつ会社がありますから、他の地域から見れば、羨ましいでしょうね。  
**岡宮** 私達はもつと頑張らなければいけません。

——昔のことは分かりませんが、今の企業は内部留保を相当持っていますよね。

岡宮 昔とはだいぶ違うと思います。

——内部留保だけでなく、銀行借入も金利が非常に低いですから、上場しなくてもいいという会社はあるかもしれませんね。

岡宮 おっしゃることはあるはずですね。それと、先ほど話しましたように、昔は一〇〇%幹事に入れたんですが、今はなかなか入れなくなっています。それでも、私どもとしては、懲りずに法人営業はするつもりでおります。法人営業部の再構築が、今、社内の大きなテーマの一つでもあります。

(2) 地元金融機関からの出資受け入れ

——引受免許を取得される時に、八十二銀行など

から出資を受け入れていますね〔平成二年に岡宮証券は、八十二銀行から資本参加を受けた〕。

岡宮 この引受免許を取るときに、当時、資本金が最低三億円必要でした。

——資本金ですね。

岡宮 それで八十二銀行さんなどの外部資本を入れたんです。三億にしたのが平成二年でした。

——平成二年に三号免許を取得されるときに、八十二銀行からの資本参加を受けられたわけですが、他にも、他の地場証券でも、地元銀行を必ず株主に入れていきますよね。地元銀行が株主になる場合に、上場予備軍を紹介してもらおうなどの業務提携をするケースと、安定株主の確保はするけれども、複数の銀行と等距離でつき合えるように、複数の銀行に同額ずつ出資してもらおうケースがあり

ますが、御社の場合は、どちらの目的だったんでしょうか。

**岡宮** 主として業務提携が念頭にはありません。それから、八十二キャピタルさんにも株主になってもらいました。当時は、将来当社も株式公開を考えていましたので…。

——八十二銀行が資本参加するまでの御社の株主構成は、主として岡宮家でお持ちだったんですか。

**岡宮** そうなんです。一族で持っていました。三号免許を取るときに、初めて外部株主を入れたわけです。そのときに株主になっていたのが、八十二銀行さんや信金さんなど、前後して五社、株主になっていただきました。

——その五社というのはすべて金融機関ですか。

**岡宮** もちろん金融関係です。二社は八十二銀行さんと八十二キャピタルさんですから、八十二銀行の関連企業でした。それ以前に、朝日投信さんから頼まれて、株を持っていたんです。そこで、そのときに「うちの株も持ってくださいよ」とお願いして、株主になっていただきました。

——持ち合いをされていたんですか。

**岡宮** ええ。その後、朝日投信さんが株式を整理をされたときに、私どもも自社株を引き取りまして、持ち合いを解消いたしましたけれども…。同業者間でも一回だけお互いに持ち合いました。ただ、それもあるときに解消しました。

——それは勸角証券ですね。

**岡宮** はい。勸角さんと朝日投信〔現在のアセツトマネジメント One〕さんです。

## 地元金融機関との業務提携

——八十二銀行はその後、御社の口座開設の取り次ぎもされますよね〔平成一七年五月から、八十二銀行は長野証券、アルプス証券、松井証券と提携し、口座開設の取り次ぎを行った〕。

岡宮 はい。

——口座開設取り次ぎはうまく機能していたんですか。

岡宮 あまり効果はなかったですね。当初、八十二さんはポスターまで作られたんです。今も、口座開設の取次契約はそのまま残っておりますけれども、あまり効果はなかったですね。

——注文はあまり来なかったわけですね。

岡宮 少なかったですね。紹介もそんなにはなかったですね。

——八十二銀行と口座開設の取り次ぎをされた後、長野銀行ともされましたね〔平成二〇年一月に、長野銀行は長野証券と提携し、証券取引口座開設の取り次ぎ業務を始めた〕。

岡宮 はい。

——八十二銀行の場合は、御社に出資されるだけじゃなくて、アルプス証券にも出資していましたし、人も派遣していましたね。さらには子会社にもしましたから、そちらに回しますわね〔平成一八年四月に、八十二銀行はアルプス証券を完全子会社化した〕。

岡宮 当然そういうことになりますね。ですから、今は長野銀行さんと長野信金〔長野信用金

庫」さんが主になっています。八十二さんとは、そんな状況で、安定株主になっていただいています。人間関係は今も続いております。

——八十二銀行は平成一七年に、アルプス証券を子会社化する前に、野村証券や三菱証券「現在の三菱UFJモルガン・スタンレー証券」とも証券仲介業務も始めていますね。八十二銀行は、かなり証券業務への参入に積極的だったように思うんですが、大手とも提携した目的はどのあたりにあったとお考えでしょうか「平成一七年に八十二銀行は、野村証券、三菱証券とも証券仲介業務を開始した」。

岡宮 八十二さんは、結局、商品の調達のために大手証券とも提携したんだと思います。

——商品の調達ですか。

岡宮 ええ。当社単独では一〇億、二〇億の債券を調達できませんからね。

——なるほど、なるほど。

岡宮 そういう玉の手当てと情報提供、資金運用のノウハウの問題だと思います。

——玉の調達の面から、大手証券会社と…。

岡宮 ただ、アルプスさんやうちとの関係では、自社の証券戦略に取り込もうというお気持ちはあったように思います。

——地場証券との提携と、大手とそれの趣旨は違うわけですね。

岡宮 違うと思いますね。



## 証取審での意見陳述と

### 東証会員権取得

——次に、東証会員権取得に話題を変えさせていただきます。手数料自由化が決まったところ、東証

会員権の取得を目指されますね。SGUオーバーが買収され、会員権を売却したときに、大阪の永和証券などと会員権取得の交渉をされたと思います。そして、平成一〇年にUBSから会員権を取得されて、御社は東京に場電店を持たない最初の会員になったと思います〔平成一〇年五月、岡宮証券は東証会員権を取得した〕。

**岡宮** 東京に場電店を持たない会員第一号ですね。

——このときに、東証近辺に場電店を持たなかつ

たことについて、東証は何か言ってきましたでしょうか。

**岡宮** むしろ東証さんは、私どもが困っていることを理解してくださいました。

——忖度してくれたわけですね。

**岡宮** 当時、井阪さんが東証の副理事長だったんです。ですから、我々の実情を考えてくださったんだらうと思いますね。我々から「何とかしてほしい」とは言っていませんから。

——御社は今でも東京支店はありませんよね。

**岡宮** はい。東証会員権の取得を申請したとき、息子が東京で生活しておりましたので、その住所を郵便物の受取先にいたしました。

——当時、東京に連絡事務所を作っておられまし

たけれども、それは息子さんの下宿先なんですか。

岡宮 はい。苦し紛れで…。

—それでもよかったわけですよね。

岡宮 そうでした。当社が東証の会員権を買ったときに、あと二社分会員権が売りだされていました。

—当時、御社とK O B E証券〔現在のインヴァスト証券〕、長銀ウォーバーグ証券〔現在のUBS証券〕が、一緒に会員権を買っていますね。

岡宮 そうでしたね。我々が会員権を買った二年後くらいが、会員権の値段が一番下がったんじゃないですかね。

—ただ、ウツミ屋証券が取得されたときの価格

が一四億円ぐらいですが、御社は五億円ぐらいですから、相当安かったとは思いますよ。

岡宮 全部で七億円台でしたから、半額ですね。

—五億円じゃなかったんですか。

岡宮 会員権の部分に、保証金、積立金などの上乗せ分がありますから。

—信認金みたいなものですね。

岡宮 後々、株式に変わったのが五億円台でした。合計で七億円程度を出しました。

—その資金はどのように調達されたんですか。

岡宮 借り入れはせずに、自己資金です。バブル期に少しずつも貯めてきていましたので、そんなに資金繰りは苦しくはなかったですね。

—— 会員権を取得された目的は、手数料自由化を目前に控えて、会員権を取得していないと手数料率を自社で設定できないことが背景にあったのでしょうか。

**岡宮** それが第一です。その結論に至ったのは、私が証取審〔証券取引審議会〕で意見陳述したことにありまして。松野〔允彦〕証券局長のときでしたが、証券業界から六社が意見陳述しました。私は五月会の会長をやっておりましたので、地方の証券会社の立場から手数料の自由化について意見陳述することになったんです。

持ち時間は一五分だったと思うんですが、最初はかなり厳しいレポートを書いて、協会に相談したんです。そうしましたら、大分修正されました。おとなしい意見陳述になりましたけれども、意見陳述後の質疑では、委員から私に一番多く質問がありました。おそらく、手数料を自由化

すると、地方証券会社はどうなるんだろうと思われたんじゃないでしょうか。

この意見陳述を経験しまして、当社としては、もう東証会員権を取るしかないと思ひまして、それで手を挙げたんです。最初はダメだったんですが、その数年後にスイスのUBSの会員権を買ったんです。あのとき、三件売却された会員権があったんですが、UBSはスイスで一番大きいマーチャントバンクですから、それがいいねと。もつと安い価格で買える会員権もあったんですが、UBSの会員権の方が縁起がいいのかなと思って、それを選びました。

とにかく正会員にならなかつたら、手数料を自由に設定できませんから、手数料自由化とビッグバンを乗り切れない、これが結論でした。

—— 母店が、自社よりも低い手数料を提示するわ

けがありませんからね。

**岡宮** そうです。ですから、何が何でも正会員に  
ならねばと思って、社内では「背伸びしてでもや  
ろうよ」と言って、会員権を取得しました。理由  
はビッグバン対応です。

——証取審ではどういう意見をおっしゃったんで  
すか。

**岡宮** 簡単に申しますと、手数料自由化はアメリ  
カからの要請でしょうがないけれども、とにかく  
時間をかけて下げていってくださいよという内容  
でした。手数料自由化はしようがないという諦め  
がありましたね。だけど、準備のための時間は下  
さいという意見でした。

——結果的にそうになりましたよね。

**岡宮** まあ、そうなんです。

——大口手数料から自由化されて、あとは一定の  
時間を設けて、自由化されましたよね。

**岡宮** そうなんです。それで何とか手数料自由化  
を乗り切れました。

——手数料自由化は、大手証券会社の損失補填が  
背景にあったと思うんですね。そうすると、大手  
の不祥事のおかげで、業界全体に大きな影響が生  
じたわけですよ。

**岡宮** そういう不満はいっぱいありました。です  
けど、中・小でも問題を起こしているんです。で  
すから、大手だけがダメだと言っているても、仕方  
がないなと思っていました。

——中小の不祥事は小さなものですし、どの会社  
でもあったものだと思うんですね。他方、大手の  
それは、日本全国の最大ニュースになるようなも

のじゃないですか。それだけに与える影響も大きい……。

**岡宮** その通りですね。そういう不満は常にありました。

——しかし、手数料自由化は仕方がないと思っただけですか。

**岡宮** うーん、まあ、仕方ないと思いましたがね。というのは、それだけアメリカは日本に上陸したわけですし、門戸を開放しなきゃいけなかったわけですから。

——東証会員権の開放は、たしかに外圧がすごかったですよね（昭和五六年ごろに、外国証券会社から東証の会員加入制限撤廃の要望が強くなり、昭和五九年の日米円ドル委員会でもアメリカから対外開放要請の一項目として、東証会員権開

放が求められた）。ただ、それは手数料自由化よりも少し前のことですよ。当時、地場証券の多くの方が、岡宮さんのように仕方がないと思っただけじゃなかったのでしょうか。

**岡宮** 仕方がないとまでおっしゃっていた人は、少なかつたと思いますね。先ほど、証取審で意見陳述をした話を申しましたが、私の陳述内容を五月会の皆さんに事前に公表して、「これでいいか」と聞いたわけではありませんので、皆さんが仕方ないと思っておられたかは、分かりません。

当時、野村証券の酒巻〔英雄〕社長さんから、「岡宮さん、頑張つて来い」という電話をいただきました。

——御社は東証会員権を取得されたわけですが、手数料自由化後、手数料のテーブルを変えられたんですか。

**岡宮** 数回見直しました。金法〔金融法人〕さんなどの取引には、交渉を残してあります。

——大口は手数料に交渉の余地を残していたわけですね。他方、リテールはどうですか。

**岡宮** 個人客の場合も、本部への申請によりケースバイケースで引下げにに応じています。

——そうですか。リテールの手数料は、自由化前とそんなに変わっていないわけですね。

**岡宮** そうですね、大幅に見直した記憶はないですね。

——大口注文は金融機関ですか。

**岡宮** いや、最近は何人でも大口がありますよ。

## 岡宮ビジネスサポートの創設

——手数料率が下がっていますから、収入も減ってきていると思うんですね。そこで、全国的にバックオフィスのアウトソーシングなどを進めて、支出を抑制しようとしている会社も散見できます。御社に関しても、先ほど岡宮興産が、不動産管理会社だったというお話を伺ったんですが、平成元年に岡宮ビジネスサポートを設立されませんか。これはバックオフィス業務のアウトソーシング化を考えられたんだろうと思うんですけども……。

**岡宮** そのような事も考えていました。

——そうしますと、個社が別会社を作ってやっても、あまりコストダウンは見込めませんので、い

ろんな業者の業務を受注してこそ、規模の経済性が生きてくるんじゃないかと思うんですね。岡宮ビジネスサポートでは、他社からのバックオフィスの業務の受託もされたんでしょうか。

**岡宮** 結局、そこまでのことは、できませんでした。その他、こんな理由がありました。当時、商法が改正されまして、ある時から現物出資で有限会社を作れなくなることになっていたんです。それで、会計士の先生から「もし、将来必要になるなら、今作っておいたほうがいいよ」と進言があったんです。それがきっかけで、バックオフィスの関係とかのアウトソースも頭にあって、作ったんです。しかし現在は、岡宮ビジネスサポートは、レンタル業務が主になっています。

——例えばコピー機のレンタルとかですか。

**岡宮** 備品に加えて主に車ですね。車も五〇台以

上使っていますから。ですから、現在主にビジネスサポートはレンタル、興産は不動産関係と分かれています。

——取引先は御社だけですか。

**岡宮** そうです。当社の関係だけを取り扱っております。他社さんからの業務は、受けておりません。

——受けようとしてもしてもらえないんですか。

**岡宮** そこまで手が回らないのが実情です。

——なるほど。手間とコストがかかるわけですね。御社の歴史についてお聞きして参りましたが、御社の歴史でこれだけはお話がありましたら…。

**岡宮** 私の後の四代目社長は、初めてプロパーの

社員が社長になりました。これができたことですね。

——一族じゃなくて…。

**岡宮** はい。プロパー社員になってもらったんですが、これはよかったなと思っています。今の五代目社長は、また一族に戻ったんですが、まったく証券業とは畑違いの人で、筑波大学でバイオの研究をして博士号を取っているんですよ。彼が数年間、証券業の勉強をしまして、今は社長を務めています。

今の株主構成は維持しながら、同族会社の悪い面を出さないようにするために、また新風を入れるためにも時々、社長をプロパー社員から出すのは大事なことだと思うんです。四代目社長がプロパー社員から出たのは、本心からよかったと思っているんです。

それと、創業者精神を忘れず、ここまでやってきたことです。一人でも多くの国民に株主になっていただくことが当社のモットーです。これは自信を持って進むべきだと思っています。今は、投信なども力を入れないといけないですけども、株主作りこそが我々の使命だと思います。このことは忘れずにいきたいと考えています。

## 長野証券界再編の歴史

——御社の話題から地場の証券会社の話に話題を変えますが、長野県には昭和五〇年代には、地場証券が七社ありました（昭和五九年時点で長野県に本拠を置く証券会社は、アルプス証券、飯田証券、岡宮證券、諏訪証券、長野山田証券、松興証券、松本証券の七社があった）。ところがその後、平成一〇年ごろを起点に一気に再編が進みま



して、現在は二社ですね。しかも、そのうち一社が地銀系になりました、独立系の地場証券は御社だけになったわけですが、長野の地場証券の再編について、どのようにお考えですか。また、御社も再編の中心になっておられるわけですが、それでも、その目的は規模の追求と経営効率の向上と考えていいのか、お聞きしたいんですが…。

**岡宮** さまざまな理由で再編が始まりました。同業者への身売り、あるいは、二社が合併するケースなどで一気に減り始めました。中には、後継者がいないという会社もありました。そのようなことで、それぞれ事情は違いますけれども、会社が減ってきたわけです。松興証券さんが免許制に移行した後、最初に再編されたんです。

——昭和五九年四月に三重証券と合併していますね〔昭和五九年四月に松興証券は、三重証券と合

併し、大洋証券（現在のSBI証券）となった〕。

**岡宮** 松興証券さんの最後の社長は、出向して来た方でした。結局、決定権がなかったんでしょうね。次に、長野山田さんが平成一〇年四月に、アルプス証券の久保田〔寿穂〕さんに誘われて、アルプス証券と合併しました。

——その次が、松本証券と御社、それから諏訪証券と御社の合併ですね。

**岡宮** はい。松本証券さんは、このままでは存続できないと考えていたようでした。当社は、かねてより中信、南信へ進出したいと考えていましたので、私から「どうですか」と声をかけました。

当時、当社は松本、塩尻にも支店を出していましたが、合併したら、それを整理して、松本さんの本・支店を残しますよと話をしまして、合併をしたんです〔平成一一年四月に岡宮証券は松

本証券と合併し、名称を岡宮松本証券へと改称した」。

それから、諏訪証券に関しては、勸角さんの方から話がありました。ですから、きつかけは当社の方から話をしたわけではないんです〔平成二年二月に岡宮松本証券は、諏訪証券の全株式を勸角証券グループなどから買い取って、一〇〇%子会社化した後、一〇月に吸収した〕。

——諏訪証券は、勸角系の証券会社だったんですね。

**岡宮** 長い間、社長が来ていたんです。あのころ、勸角さんも大変なリストラをやりました。当社と勸角さんとは長く親密な関係でありましたので、買ってもらえないかという話になりました。それから交渉が始まりまして、買収したわけです。

このときに、社名をどうするかという話になりましたね。松本証券を合併したときは、岡宮松本証券にしたわけですが……。そこで、諏訪証券も含めた全社員にアンケートをとりましたら、「長野証券がいいね」ということで、長野証券にしたいんです。その後、アルプスさんは、八十二証券になりましたし、飯田さんもいちよしさんの支店になってしまいました〔平成二二年八月に飯田証券は、いちよし証券に吸収合併された〕。

——手数料自由化から一〇年間で、長野県内では一気に再編が進みましたよね。

**岡宮** 進みましたね。

——それだけ手数料自由化のインパクトは大きかったですか。

**岡宮** 大変でした。

——非会員の業者にとっては…。

**岡宮** はい。地場七社の中で、手数料が完全に自由化されたときに東証の会員権をもっていたのは、うちとアルプスだけで、あとは非会員でした。

——御社にしてみれば、合併すれば規模の利益が働きますし、バックオフィスを節約できますよね。そういうことを考えての合併ですか。

**岡宮** もちろんそれもありますけれども、長野県下を営業網にしたいという考えがありました。しかし、現在、閉鎖したままの店舗が三店舗あります。セミナー会場として使ってはいませんが、何とかしなければと思っているんですけれども…。

——長野県下での証券会社の再編は、仕方がなかったとお考えですか。

**岡宮** そういうことになりますね。

——だからこそ、会員権を取得したのは間違いではなかった、という結論になるわけですね。

**岡宮** 若干、背伸びをした感じはありましたけれども、あの決心は間違いではなかったと思っています。私どもも非会員でいたら、今日はなかったかもしれませんね。

——結果として残っているのは、会員権を持っていた二社ですもんね。

**岡宮** はい。そうなんです。振り返ってみますと、歴代社長はみんなそれぞれ、会社に大きな足跡を残してきています。私の前の社長は、免許制を切り切りましたし、私の次の社長も、新たな営業スタイルを確立しました。現社長は、これまでとはまったく違う感覚で今、一生懸命やっています。

す。みんなそれぞれ大きなものを会社には残してきています。

## 長野県の県民性と 投資教育の必要性

——次に長野県の方々の投資に対する意識について伺いたいと思います。全国消費実態調査を調べますと、長野県は貯蓄性向が高いという特徴があります。この調査では、預金額が九〇六万円で全国二位、有価証券保有額は一一八万円で全国三〇位でした。これは平均額ですから、当然デコボコはあるわけですが、長野の人は堅実なイメージをもったんですが、率直なところいかがでしょうか。

**岡宮** 長野県は南北に細長いんです。長野市は北に位置するんですが、門前町のせいかな、投機色は

少ないんです。ところが、南のほうはどちらかというと中京圏でして、先進的なんです。南と北では人柄も全然違うんですよ。私の感覚では、ちよつと北のほうは地味だなと感じています。

——そうすると、諏訪地区のほうが信用取引の利用者は多いわけですか。

**岡宮** そうですね。

——なるほど。

**岡宮** 昔から歴史的にそうなっているんでしょうかね。

——岡谷の方は生糸ですからね。

**岡宮** はい。それから茅野の寒天産業があります。

——片倉〔製糸〕の発祥の地ですからね。商品投機に慣れているんでしょうかね。

**岡宮** そうかもしれませんね。また、製造業は圧倒的に南の方が多いですから、向こうは先進の気質があるんじゃないでしょうか。

——ということは、北は堅いけれども、南の人は比較的相場の好きな方が多いわけですね。北信地域は堅実な方が多いですか。

**岡宮** そうですね、どう言ったらいいんでしょうか。堅実とまでは言えないのかな。ただ、歴史的には何となく門前町というのは、そういうところがあるんじゃないでしょうか。

一方、松本は城下町ですし、結構、商売が盛んな場所だったことに加え、名古屋との関係が強かったんですね。松本では一時、信濃毎日新聞ではなくて、中日新聞が一番売っていたんです。松

本以南は、歴史的に中京圏の影響が強い地域ですからね。

——長野は教育県というイメージがありますね。

**岡宮** 昔は、そのように言われていました。寺子屋が日本一多かったと言われています。きつと資源がなく、教育しかなかったのかもしれませんが。ただ、最近ではそのように言われると、ちょっとこそばゆい感じがしますが。

——長野の投資家が売買する銘柄は大型株が多いんですか。教育県で堅実な方が多いということですので、投資先も堅実な企業が多いのかなと思いますのですけれども…。

**岡宮** 以前はそうでしたけれども、最近はそうでもないですね、このごろは、我々でさえ「こんな銘柄を買うの」と思う銘柄の取引もやっています

ね。結果の速いものを求めているのでしょうか。変わってきたんでしょうね。

——小型株や新興企業株ですか。

**岡宮** そうですね。株価が最近はそういう銘柄を中心に動いていますからね。

——御社の場合は、北信地域がメインですよ。

北信地域は地味だとおっしゃいましたが、長野県は全国的に見て、有価証券の保有額が低いですよ。

**岡宮** 私もこのままじゃいけないと思っていました、昭和五四年には長野県の教育委員会や信州大学などへ、教育現場で証券の授業を行ってほしいという陳情をしているんです。長野県証券協会でもこういうことを申し上げましたら、先輩方がすぐ乗ってくれました。そこで陳情書を作りまして、

信大〔信州大学〕などへ昭和五四年九月に陳情活動を行っています。

ちようど直接金融の時代が来る時期だったにもかかわらず、大学生が何も証券の知識を持っていないのです。そもそも先生が少ないんです。そこで、これじゃあいけないと思ひまして、学校で証券に関する教育をしてくださいと陳情したんです。結局は文科省を動かさなきゃダメなんです。個々にどれだけやっても…。

——義務教育の場合はね。

**岡宮** 実は、協会の金融・証券教育支援委員会の活動成果の一つですが、やっと昨年教科書に取り上げてもらえることになったんです。皆様の努力のおかげでそこまで来たんです。もちろん、どの教科書を採用するかは、それぞれの市や町の先生方の裁量なんですが、ようやくです。ここま

で来るのに長い時間がかかりました。

——次の学習指導要領に金融教育も入りま  
したの  
で…。

岡宮 そうでした。

——信州大学に出された陳情書ですが、信州大学  
は  
どう  
いう  
対応  
を  
され  
た  
ん  
で  
す  
か。

岡宮 「はい、分かりました」とはおっしゃらな  
か  
っ  
た。  
隅  
谷  
先  
生  
が  
経  
済  
学  
部  
長  
の  
と  
き  
な  
ん  
で  
す。

——労働経済学の隅谷三喜男さんですよね。

岡宮 はい。

——ああ、なるほど。

岡宮 よく話を聞いていただきましたけれども、  
証  
券  
関  
係  
に  
つ  
い  
て  
教  
え  
る  
こ  
と  
が  
で  
き  
る  
先  
生  
が  
ま  
ず

少ないんです。早急に先生を養成しないとダメで  
すね。平成一三年には、「証券市場は国民の共有  
財産」と題して、私も信大経済学部  
の  
学  
生  
に  
講  
義  
を  
行  
っ  
て  
い  
ま  
す。

——たしかに信州大学には、証券経済学会の会員  
も  
い  
ら  
っ  
し  
ゃ  
ら  
な  
か  
っ  
た  
で  
す  
ね。

岡宮 そんなことを真面目にやってきたつもりで  
す。みんな  
で  
努  
力  
を  
す  
れ  
ば、  
必  
ず  
結  
果  
は  
出  
ま  
す  
ね。昨年、教科書に金融教育を取り上げてもらえ  
る  
よ  
う  
に  
な  
っ  
た  
と  
き  
は、  
本  
当  
に  
ホ  
ッ  
と  
し  
ま  
し  
た。

もう一つ申し上げておきたいのは、今はもう当  
たり前  
に  
な  
っ  
て  
き  
て  
い  
ま  
す  
が、  
日  
本  
証  
券  
業  
協  
会  
が  
行  
っ  
て  
い  
る  
土  
曜  
学  
習  
と  
い  
う  
の  
が  
ご  
ざ  
い  
ま  
す。二年  
前  
だ  
っ  
た  
と  
思  
う  
ん  
で  
す  
が、  
長  
野  
市  
内  
の  
小  
学  
校  
で  
第  
一  
回  
を  
実  
施  
し  
た  
ん  
で  
す。や  
っ  
て  
み  
て  
分  
か  
っ  
た  
こ  
と  
は、  
土  
曜  
学  
習  
は  
お  
母  
さ  
ん  
方  
に  
お  
手  
伝  
い  
を  
し  
て  
い  
た

だいて、土曜日に行います。そのお母さんが、株式会社をどうやって作るかを知らないのです。株式が市場に出て、どうやって価格が決まるかなんてことはまったく知らないのです。

ところが、この講義をお手伝いされたことによつて、お母さんが証券投資について、理解し始めたんです。これは想像していなかった効果でした。それが今では全国で年二〇〇回近く開催しているんですから、すごい効果があるんじゃないかなと……。ですから、全国でいろいろやっていけば、様子が変わってくるんじゃないでしょうか。

——長野の投資家層は高齢層が多いんですか。

**岡宮** そうなんです。どうしても新規の若年層の導入が追い付いていないんです。

——若い人はネットでやるわけですか。

**岡宮** そうだと思っんですね。ですから、当社では会社帰りに寄ってもらえるように、五時半からセミナーをやったりしているんですけれども、なかなか成果は出ないですね。我々も常に新陳代謝に向けての努力をしなければいけないと思っています。現在お客さまは高齢者の方が多いですね。

——その方々のお子さんたちは、都市部で就職している方が多いんですか。

**岡宮** 出る方が相変わらず多いんですよ。

——ということは、相続に伴う資産流出の問題が発生しますね。

**岡宮** それです。それをどうやって食い止めていくかですね。子どもさんが東京にいれば、親がいなくなっちゃえば資産をそちらに移しますからね。これにはかなり社内では問題意識を持ってい



ます。

——一時、御社もネット取引への参入を検討されたやに聞いているんですけども…。

**岡宮** 数年前に、「うちも考えよう」と発言したんです。私はずっと「やらない」と言っていたのに、考えを変えたんです。そのきっかけは、三年ぐらい前にある同業者が、「ネット取引のシステムを買わないか」と言ってきたんです。意外に安かったんで迷ったんですけども、システムはすぐ陳腐化しちゃうんで、そのときは止めたんです。そのころから、将来はネット取引もやらざるを得ないと思っています。

——対面だけでは、なかなか若い人を取り込めないという問題意識をお持ちなんですね。

**岡宮** そうですね。ただ、怖いのは、ネット取引を

始めると、対面営業の手数料をかなり下げなきゃいけない可能性が出てきちゃうんです。また、現在大手ネット業者間でのサドンデスの戦いが続いているのも見過ごすわけにはいきません。

——そのほかに、営業マンとの相克が出ますからね。

**岡宮** その辺の覚悟が、まだできていないんです。

——石川の今村さんは、営業マンは投資勧誘だけをして、取引はネットでやってもらうということをされていますけどね。

**岡宮** そういうやり方もあるんでしょうか。

——だからこそ、銀行や信金との取次業務などもやって、顧客の幅を広げようと…。

**岡宮** まあ、そういうことですね。先日、松本〔大〕さんのところのアンケートが出ていました。一年間の新規顧客を分析したら、若いお客さんは一万円以下の投資家が多いんだそうです。これじゃ大変だなと…。

——ところが、一方で、今の若い人たちは、値動きの大きいものを買うんですよ。僕は一年生の基礎科目も教えているんですけども、その受講生にもビットコインを買っているのがそこそこいるんですよ。すぐに結果を欲しがるというかね。

**岡宮** ああ、そうですね。昨日もNHKでやっていましたね。めちゃくちゃに上がったたり、下がったりして…。

——ビットコインでしょう。この一ヶ月ちよつとで半値以下に落ち込みましたからね。

**岡宮** 歴史的に見れば、正式通貨でないモノは、必ず行政が潰していませんか。政府がそのまま伸ばすことはしないんじゃないんですかね。

——最近では、中国や韓国では取引所を潰したりしていますね。他方、アメリカでは先物が始まりましたしね。

**岡宮** アメリカはちゃんとやれるんですかね。

——証拠金が高くて、機関投資家がなかなか参入できないみたいですね。機関投資家は「証拠金を下げる」と言っているようですが、取引所はボラティリティーが大きいから、証拠金をそれだけでもらわないとできないと言っているみたいですけどね。だから、機関投資家が入ってこないもので、価格が熟れないと言っていましたね。

**岡宮** 昨日のNHKの番組でも、女性のトレー

ダーが出てきて、あの値動きを肯定しているんです。こんなことをしているのかと思って見ていました。どこかで軟着陸してくれればいいんですけども、痛い目だけ見てしまうと…。

——そうですね。だから、先ほど小型株をやっている人が増えているというのは、どうもそれによく似ているなと思って聞いていたんですけどね。

**岡宮** 値動きが激しいですからね。

——そういうのを好むんですって。すぐに結果が出るから…。

**岡宮** なるほどね。そう言われてみれば似たところがある。

## 長野県での未公開株取引の歴史

——ちょっと話が変わりますけれども、隣の北陸地方では未公開株の取引が、盛んに行われていますよね。全国で未公開株取引のお話を伺ってきたんですが、今でも北陸と香川では未公開株の気配値が新聞に出ているようなんですね。長野県は上場予備軍がたくさんありますし、長野都市ガスも未公開ですから、実情はどうかなのかなと思ったんですけれども…。

**岡宮** 随分前のことになりますけれども、我々の責任で、長野電鉄をはじめ五社ぐらいの非上場株の気配値を、信濃毎日新聞に毎週一度出していました。ところが、売り物が出て、買う方がいなくて、「出来申さず」が続くんです。

それで、信毎（信濃毎日新聞）さんから、「岡

宮さん、このままでいいのか」と相談がありました。数社に相談してみたんです。そうしたら「しようがないね」ということで、掲載を止めちゃったんです。金沢では積極的をやっているようですが、長野ではあまり売買がありませんでした。あるとしても、主として相続のときぐらいです。

——例えば地方でも、バスや電車の本数がそれなりあったところは、全線パスが欲しいから、子供が入学するときに買って、卒業のときに売るといいう需給があったらしいですよ。

**岡宮** そのようなこともありました。長野電鉄はまだ全線定期券が残っているんです。当社も株主ですので、全線定期券が来ますから、社員が通勤に使っています。ところが、松本電鉄はあるときに全線定期券を中止しちゃったんです。

——長野電鉄は、比較的本数多いんじゃないですか。

**岡宮** 以前、須坂から屋代への路線があったんですが、これは廃線にして、バスにしちゃったんです〔平成二四年四月に長野電鉄屋代線は廃線となり、長電バスに代替された〕。長野から湯田中への路線は、サルが温泉に入ることでも有名になった地獄谷野猿公苑へ行くようで、外国人旅行者が大勢乗っていますけれども…。

——今はもう通学ニーズなどはあまりないんですか。

**岡宮** 長野電鉄の沿線には、信大附属小学校、中学校などがありますので、学生は乗っています。そんなに多くはないですね。一方、松電さんは当社も都合よく通勤に使っていたんですけども、優待券を出さなくなっちゃいましたね。

——そうすると、需要がなくなりますね。

**岡宮** そのための需要はなくなりました。

——長野都市ガスも取引はないんですか。

**岡宮** ありません。株主が本当に限られているんですね。この前、社長に「ところで、おたくは上場しないの」と聞いてみたんですけども、東京ガスの方針として、関連会社は一切上場しないんだそうですよ。

——ということは、今はまったく未公開株取引はないと考えていいわけですか。

**岡宮** 現時点ではないですね。現在、株主さんは事業会社と直接売買しているようです。

——「出来申さず」でも、気配は出すわけですね。

**岡宮** はい。

——その気配は、取り扱いをしている業者で、ちょっと下げようか、上げようか、今のままでいいかかと相談して出すんですか。

**岡宮** 地場業者に相談の上、当社の責任で気配は出していました。実際に売買があったときは、改めて訂正しなければいけない場合は、翌週に訂正していました。

——気配を出していたのが五社程度ですか。

**岡宮** 最後は五社ぐらいでしたね。

——多いときは、もう少しあったわけですか。

**岡宮** あまり多いという記憶はないですけどね。

——その五社は長野電鉄、松本電鉄…。

岡宮 それから、諏訪倉庫ですね。それから、あとは何があつたか。今、ちよつと思ひ出せません。

——でも、気配を出しても、注文はこないと…。

岡宮 はい。しかし、現在「株主コミュニティ制度」の検討が進んでいますので、注意深く見えます。当社としてはあらためて取り組みを考えていかなければならないと思っています。

### 業界団体とそれを通じた障壁解消

——なるほどね。次に、業界の話に話題を移しますが、長野県証券協議会という組織は、昔の県単位の証券業協会の後継団体ですか。

岡宮 そうです。最初は私どもの創業者が、昭和一六年に立ち上げた長野県有価証券協議会です。

——ああ、戦前の…。

岡宮 スタートはこの流れです。

——そのころの有価証券業協会ですね。

岡宮 はい。その流れでして、当時は参加会社が多かつたんですけれども、今は会員が少なくなっています。一方で、日本証券業協会長野地域委員会という組織がありまして、こちらは支店業者さんも、全員参加しています。長野地域委員会がないと、何かあつたときに業界で共同して仕事ができなくなりますから、これは再構築しました。

地域委員会は全員参加型の組織であるのに対し、証券協議会は限られた業者の組織ですの、かなり会員が少なくなりました。ただ、土地を持っているしますので、資産はある程度あるんですよ。

——昭和四七年に協会が全国一本化されたわけですが、そのときに資産は継承しなかつたんですか。

**岡宮** はい。戦後、県内で証券業を営む会社で土地、建物を取得したわけですが、いろいろの事情で代表が代わったりしていますから：子細なことは分かりません。近年、有限会社長野証券会館という会社を作り、資産管理をしています。証券関係の団体は三つになっています。

——三つ。

**岡宮** はい。長野県証券協議会、それから長野地域委員会、そして長野証券会館ですね。それから、各社が参加しているものに金融広報委員会や長野県証券警察連絡協議会もあります。実は証券警察連絡協議会を、全国で最初に立ち上げたのは長野県なんです。間もなく、全国で作られました。

た。

——そうですか。業界には十月会や一月会、五月会などいくつかのグループがあると思うんですが、この十月会は決算の反省をする会だということでしたが、五月会というのはどういう組織なんでしょうか。

**岡宮** 五月会は東京地区を中心にした非会員業者の広域的な組織です。

——非会員業者の全国的組織だったんですか。

**岡宮** はい。私もある時、会長を仰せつかりましたが、当時は四十数社がメンバーでした。この五月会は、日本証券業協会の組織なんです。他方、先ほどお話に出た十月会は、協会とは関係がない私的な組織です。ところが、五月会は我々もそうでしたが、いろいろな理由で会員会社は抜けてい

きましたので、会員数が減りまして、今では一〇社を切っていると聞いています。

——五月会はどのような活動をされたんですか。

**岡宮** 五月会は主に勉強会でした。協会から講師を呼んでもらったり、協会の音頭で行政との懇談会もやりました。また、あまり表に出てない話ですけれども、当時、十月会では、有志が年一回集まって、証券局長と懇談会をやっていたんです。

——そのころだと、角谷〔正彦〕さんとか松野さんのころですか。

**岡宮** それより少し前です。行政としても、地方業者の動向を知りたかったんじゃないでしょうか。ですから、我々もざつくばらんにお話をしました。よく聞いていただきました。

——例えばどういふことを…。

**岡宮** 一例として、東証の上場審査基準にあった一言のために、我々が引き受けに参加できなかったんですよ。そこで、私はメモ書きしまして、「こういうことで困っています」と言いましたら、一年後にはその文言は削除されました。ですから、我々の言うことをよく聞いて下さったんだなと思います。

——たしかに、地方の企業が上場した場合は、地域の業者が一定の公開株を販売できるようにしたり、国債も委託販売団を作って、一定量を販売できるようにになりましたね。今、お話になった話では、何が問題だったんでしょうか。

**岡宮** 平成四年のことですが、東証の上場審査基準第四条二のbのaに、「上場申請と同時に新規上場申請者及び新規上場申請者の幹事証券会社で



ある本所の会員」と規定されているんですよ。つまり、会員業者しか扱えないと上場審査基準に書いてあったんです。そこに気づいたので、協会に要望書を出したんです。そうしたら、「本所の」という文言がなくなりました。

——東証の会員でなくてもいいことになったんですね。

岡宮 はい。ですから、中小のことを考えてくれているんだなと思いましたね。

——この規定では、いかにも差別的ですよな。

岡宮 困ったときは、悩みながらもいろいろやりました。ところで、最近は地元企業が公開する場合、本当にわずかししか割り当てが来ないんです。これを何とかしなければと思っています。

## 非会員業者が大手証券に

### 対して思うこと

——今のお話に関連して、歴史的に地場証券業者の方々、特に非会員証券の皆さんは、大手会員証券に対する不満があったんじゃないかと思うんですね。岡宮さんが非会員業者の集まりの中で、中心的な存在だったと思いますので、最後にいくつかお聞きしたいと思います。一つ目は、再委託手数料に対する不満があったと思うんですが、不満をもつ業者は多かったですでしょうか。

岡宮 多かったですね。

——昔は五〇%だったでしょう。

岡宮 そのうちに通信料など、いろいろな形で戻されるようになりました。

——電話料とかが戻されるようになりましたね。

岡宮 やはり不平不満があったからですね。

——再委託手数料の交渉は、個社が母店に対して交渉するのか、それともその会社を母店とする会社みなどで協力して…。

岡宮 各社、母店の会合には参加しています。そのような機会に、引き下げてほしいと交渉していました。

——今の再委託手数料は二〇%ぐらいと聞いたことがあるんですが…。

岡宮 そうですか。私は会員になったので、今、どのくらい払っておられるかは分かりませんが、改善はされてきていると思いますね。

——二つ目は手数料自由化の影響を最も受けたの

は、非会員業者だと思っんですけれども、当時、それに対してどういう議論をされていたのでしょうか。

岡宮 これは死活問題だと、みんなが思っていました。しかし、状況は自由化の方向へ向かっていました。そこで、非会員業者と会員になった業者では、完全に差がついちゃいましたし、非会員業者がどんどん減っていきました。今でも、非会員業者は大変だろうと思います。一昨年のレセプト債でも、どうしてあんなことになっちゃったのか…。

——焦りもあつたんでしょうね。

岡宮 はい。あのようなうまい話に乗っちゃうんではないか。

——戦後の中小証券の経営を歴史的に振り返る



**岡宮** そうですね。主幹事は資本金が五〇億円な  
いとイケませんので、我々にはそんなことができ  
るわけがございません。ですから、引き受けの一  
員に入れてもらいたいです。地元企業の上場の  
場合、地場業者に一、二割は株主作りを手伝わせ  
てもらえないかとは思っています。そうでなけれ  
ば、普段、事業会社で上場しませんかと勧誘して  
いる意味がありませんからね。そういう不満は  
いっぱいあります。

——地元企業が上場して、大手が主幹事の場合、  
その地方の支店が売れるわけでしょう。

**岡宮** そうです。

——そうすると、競争条件としては不利ですよ  
ね。それへの不満は、今でもかなり根強くあるわ  
けですか。

**岡宮** まったく不利です。ただ、それが現実です  
から、文句ばかり言っても始まらないので、  
我々も地元企業が上場を決心する前に、地の利を  
生かして会社へ入り込む努力をしないとイケない  
と思います。

——もう一つ伺いたいのは、コンプラが最近厳し  
く言われるようになっていきます。もちろん遵守し  
ないといけないわけですけども、コストがかか  
るわけですよ。コンプラが厳しくなった多くの  
原因の多くは、大手業者の不祥事のように思うの  
で、その辺りも地場証券の不満はないのかなと思  
いまして…。

**岡宮** それはあります。また、大手証券の不祥事  
は、しばらくすると忘れられるんですね。一方  
で、もし我々が不祥事で社会問題を起こしたら、  
そう簡単には忘れてくれないですよ。それだけ

に、真面目に取り組まない、大変なことになっちゃうんです。

ところで、私も長い間業界におりますので、さまざまな経験をいたしました。不祥事という、今でも思い出しますことがあります。

私が協会の理事を勤めていました時、業界を揺るがす大事件が起こりました。ご承知の大手証券による飛ばしの問題、総会屋問題、損失補填の問題が発覚しました。その結果、証券業界は、社会から総批判を受け、業界の信頼は完全に失墜しました。その後、業界再建のために、長い時間をかけた業界全体での死闘を目の当たりにしています。先人の教え「道徳経済合一」を忘れ、己だけの利益を追求した結果でした。証券会社に携わる者として、経営にあたり、証券業の理念の大切さを学ぶことができました。

## 地場証券の存在意義

——最後に、地場証券の存在意義についてお聞きしたいんですけれども…。

**岡宮** やはり我々はこの地で、地道に株主作りをしていくことが、一番の使命じゃないかと思っています。

——地場証券の存在意義というのは、地域のお客さんを地道に勧誘し、証券人口を広げることじゃないかと思うんですね、それについては、いかがお考えですか。

**岡宮** 私としては、その自負は持っています。全社員がそのつもりでやってくれていると思っています。そのことを忘れたら、証券業は続けないんじゃないでしょうか。

——たしかに若い人はネットで作っているかもしれないませんが、そういう人は関心があつて、自分からやっているわけですよ。ですから、格安な手数料だけでは、証券人口の拡大には限界があると思ふんです。今までも、業者さんの一押しがあつて、取引を始めた人は多かつたと思ふんですね。ところが最近、中小証券の再編が繰り返されていますね。そうすると、証券人口を拡大する、投資家を育てるといふ機能が、弱まつてきているんじゃないかと思ふんですが、いかが思われますか。

**岡宮** なるほどね。おっしゃるとおり、これは大変重要なご指摘だと思います。最近分つたんですが、当社の登録顧客がネットでも取引されているんです。ところが、少しまとまった量になると以前のように発注できません。というのは、高速取引システムが導入されているため、注文を入れ

ると、スーッと売りや買いが入つてきちゃうんです。ですから、そのあたりを営業マンがリードしてあげないと、大口のお客さまはうまく対応できません。

ですから、注文を執行する際に、少し技術的なサポートが必要なんです。買った方がいいが、売りたいときに売れないということになったら、困りますからね。そんなところにも我々の生きる道はあるんです。これは一例ですけれども、お客様に寄り添つてサポートしてあげるなど、生きる道は多くあると私は思っています。ただ、口から出まかせを言っていたのではダメで、真面目に、信頼を得られるよう努力をしないとイケません。

——それこそが地場証券の存在意義じゃなかったのかなと思ふんですね。

**岡宮** おっしゃるとおりだと思ふんです。考えて

いることが未だ十分に機能していないから、証券の保有率が低いままなんでしょうね。ですから、旧来のビジネスモデルに固執することなく、我々是非力ですけれども、飽きずに新たなお客様の開拓の努力を続けていきたいと思っています。

——御社の顧客は、圧倒的多数が個人資産家ですか。

**岡宮** そうです。法人は少ないですね。しかも、最近の問題は、お客様が高齢化していますから、どうやって若い人たちを開拓するかが、本当に悩ましいところです。なぜ新規開拓、新規開拓と語るさく言っているかと言えば、そんな理由だからです。これをやれば成功するんだということがあれば、楽なんでしょうけれども、なかなかそういうものはありませんし。

——長野の資産家は、中小企業のオーナーさんが多いわけですか。

**岡宮** 比較的そうですね。昔は農家の方が多かったんですが、あるときから農家の所得が伸び悩みまして、今では大口顧客は自営業をしておられる方やお医者さんです。

——なるほど。すみません、えらい長くお話を伺いまして、本日はありがとうございました。

※ 本稿は、二上季代司、小林和子、深見泰孝が参加し、平成三〇年一月一九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。