TOKYO PRO Market

J-Adviser Interview

お客様に寄り添って
まず上場、さらにその先へ！

アイザワ証券株式会社

高尾康史
取締役 上席執行役員 ソリューション本部長

右島学
ソリューション本部 引受部長

アイザワ証券は主幹事証券機能を有する総合証券会社だ。
2021年10月のJ-Adviser資格取得によって、同社の守備範囲は一段と拡張した。
TOKYO PRO Marketの価値をどう捉えているのか、
また、TOKYO PRO Marketを通じ、
社会にどう貢献しようとしているかなどについて聞いていく。

TOKYO PRO Marketは有効なステップアップの機会

上場の実現が企業にもたらす恩恵は、資金調達や信用度の向上、人材確保など大きい。そこで、注目をされているのが TOKYO PRO Market だ。本市場は買付けができる投資家をプロ投資家に限定し、一般市場に比べ上場基準、開示制度が柔軟であるうえ、上場時に求められる数値基準がなく、上場時の監査証明は1期間で足りるなど、スピーディな上場が可能だ。さらには上場適格性の有無を判断するJ-Adviser が上場支援はもちろん、上場後も開示支援を行うなど企業にとっては心強いサポート体制が整う。

2021 年 10 月に、 その J-Adviser の資格を取得したのがアイザワ証券株式会社だ。取締役上席執行役員 ソリューション本部長の高尾康史氏は、J-Adviser 資格取得の背景についてこう説明する。

「弊社のビジョンには、『証券会社の、その先へ』という文言がありますが、これはお客様の人生に寄り添い、従来の証券業務だけでなく、お客様の課題を解決するお手伝いをしていく『超リテール証券』を目指す、という主旨です。このビジョンに照らしたソリューションサービスの一環として、中堅企業様、ベンチャー企業様に対して業績拡大のサポートであったり、ビジネスマッチングであったり、産学連携のお手伝いなどを、

高尾康史　取締役 上席執行役員 ソリューション本部長

弊社では行ってきました。ですから J-Adviser の資格を取得し、TOKYO PRO Market を通じて企業や投資家、社会全体に貢献していくということは弊社にとって必然の選択でした」

アイザワ証券は、以前から TOKYO PRO Market との関わりがあった。それについて、ソリューション本部の右島学氏がこう語った。

「TOKYO PRO Market では、上場会社に流動性プロバイダーの指定が制度として設けられています。弊社が流動性プロバイダーになることで、お客様に幅広いソリューションを提供できればと考え、この業務にもチャレンジしています。またブックランナーとして、特定投資家に向けて株式取得の勧誘も行ってきました。TOKYO PRO Market へ上場した企業様を長期的にサポートしていくことも弊社の使命と捉えています」

そして、アイザワ証券は本市場への関わりをさらに深めるため、J-Adviser の資格取得に至った。それは、顧客からの要請でもあったと高尾氏は続ける。

「お客様から TOKYO PRO Market に関するお問い合わせを多数いただき、関心が高まってきているのを感じていました。さらに、将来は一般市場上場をも含め、さまざまな上場のお手伝いをしていく中でも、スタートラインとして TOKYO PRO Market 上場をお勧めしていく意義はおおいにあると考えたのです。今、営業所 53 店から TOKYO PRO Market への上場に興味のある企業様の情報を収集すれば相当数になるでしょう。J-Adviser になることが、イコール、お客様にとって大きなプラス、支援になるという判断でした」

TOKYO PRO Marketで得られる、ビジネスにおける信用と安心

同社の顧客が TOKYO PRO Market のどのような部分に魅力を感じているのか、高尾氏はこう説明する。

「東京証券取引所の上場会社として名刺に書ける、ステータスの向上が最も関心を集めているポイントなのではないでしょうか。ビジネスにおいてこうした信用、安心感はもちろん大切ですし、採用においても極めて有利に働くでしょう」

そして右島氏はこう付け加えた。

「企業様の成長を加速させるには、TOKYO PRO Market が最適な入り口になると考えています。上場で信用力を得ていただき、一般市場への上場に向けて、弾みをつけていただける機会になるのではないかと思っています」

今後、J-Adviser として上場支援を行っていくにあたり、アイザワ証券ならではの強味はどこにあるのかについて、高尾氏に聞いてみる。

「弊社は 2021 年 10 月に持株会社制となり、投資事業のアイザワ・インベストメンツ株式会社、資産運用面ではあいざわアセットマネジメント株式会社と、各社がそれぞれの持ち味を活かしながら、アイザワ証券グループをあげてお客様の支援をさせていただいています。アイザワ証券は、主幹事証券会社としてのコンサルティング業務はもちろん、税制適格ストックオプションといった管理業務のサービスも行っており、これに TOKYO PRO Market への上場支援が加わることで“点”ではなく“面”でのサービスを幅広く提供できることが強味だと考えています。また、弊社は証券会社としては初めて、経営革新等支援機関の認定を受け、銀行様や信用金庫様とお客様をおつなぎするといった業務にも力を入れており、そのような側面もお客様に期待いただける部分なのだろうと確信しています」

つまりアイザワ証券とのパートナーシップを組んだ企業は、TOKYO PRO Market への上場を果たした後もあらゆる側面から手厚い経営支援を受けられ、成長のスピードを加速、安定させることができるということになる。とりわけアイザワ証券グループ内の連携によって資金調達面でのサポートを期待できる点が、顧客の満足度を向上させる起因となっている。

実際、J-Adviser 資格取得からまだ間もない状況ではあるものの、すでに複数の顧客から、具体的に TOKYO PRO Market への上場支援について相談を受けているという。

アイザワ証券が産学連携に注力する理由

TOKYO PRO Market との親和性が高いのはいかなる業種かについて、高尾氏に聞いた。

「弊社はかねてから大学との連携に力を入れています。具体的には起業家を育てるゼミなどを大学で行っており、とりわけ近畿大学や静岡大学などとは関係が深く、起業支援事業によって大学発ベンチャー企業の成長を加速させていきたいと思っております。こうしたベンチャー企業には本市場が非常にマッチすると考えています。TOKYO PRO Market への上場で、より確かな成長の道筋が見えてくるのではないでしょうか」

産学連携を促進させる活動はアイザワ証券のユニークな側面でもある。その具体例と意義について、高尾氏はこう説明してくれた。

「大阪で輸入自転車を扱っている企業様から、現状ではなかなか利益を上げられないというご相談を受けたのです。そこで弊社は近畿大学の EV に精通する教授をご紹介させていただきました。そうしたところ、この教授と企業様が協働で新商品を開発することになり、いよいよリリースされたオリジナルの自転車は限定発売ながらあっという間に完売し、その後も売れ続けているといった成功例があります。また、静岡大学で行っているアイザワゼミでは弊社の社員数名が講師となり、金融リテラシーの向上に尽力しています。また、高校、中学などへも社員を派遣し、お金のことや経済全般について知識を深められるような講義を行っています。こうした活動は弊社のソリューション部が担当していますが、事業というより地域貢献の側面が強いですね。長期的な視野で地域の大学や企業、ひいては広く社会に貢献したいという弊社の思いによるものです」

このように地域貢献の思想が同社の経営に色濃く反映される理由について、高尾氏はこう説明する。

「代々、藍澤一族が考え尽くしてきたことは、どうすれば証券会社が、銀行を始めとする金融機関と肩を並べられるような存在になれるかということです。そのひとつの答えが、約 10 年前に創設したソリューション部でした。真にお客様の目線で

どのようなお手伝いをすれば喜ばれるのか。私たちの行いによって、世の中が証券会社を見る目をどう変えていけるのか。それは当然、地域に密着した活動であり、長期的に金融の知識やノウハウを社会へ還元していくということになっていきます。各企業様のニーズを丁寧にすくい上げながら成長をお手伝いしていきたいですし、そのような活動が地域貢献につながっていくのだと思います。さまざまなご相談を、ソリューション本部が無償でお受けしているのも、地域に貢献していきたい、社会に貢献していきたいという弊社の思いの現れです」

このような取り組みが内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局が認定する「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」に採択され、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）から3度も表彰されている。証券会社としては、唯一という快挙だ。

証券会社らしくない証券会社を目指して

2021年には、自由が丘支店（東京都）に、アイザワ証券の目指す方向性が垣間見えるユニークな店舗もオープンさせた。金融機関に通常ある接客用カウンターがなく、カフェのようなスペースとなっている。ここでは、資産運用に留まらず、家計にかかるお金の不安といったライフプランの相談まで受け付けている。さらにユニークなのが、このスペースをミーティング場所として一般に貸し出していることで、従来の証券会社とは異なる運営、店作りが業界内外で話題となっている。高尾氏はこう話す。

「目指すのは証券会社らしくない証券会社です。お客様と気軽なコミュニケーションが取れるよう社員の服装もカジュアルにこだわり、店舗のレイアウトにも工夫を凝らしています。理想は、ご友人同士で来ていただいて、ただお茶でも飲んで帰るといった気軽さです。そのほか千里中央支店（大阪府）もユニークで、お客様をお迎えする応接室ではあるのですが景色の良さ、畳で落ち着ける和室といった趣きで、またこの場所に来たいと思っていただけるような空間になっていると思います。証券会社は株を購入する場所だという概念を一旦忘れていただいて、ぜひいろいろなご相談のために店舗を訪れていただきたいですね」

右島学　ソリューション本部 引受部長

最後に右島氏、高尾氏から、TOKYO PRO Market に高い興味を持つ企業に向け、メッセージをもらった。

「TOKYO PRO Market は、業種、業態、地域を問わず、幅広く上場を受け入れるメリットの多い市場だと考えています。私たちも全力で上場支援を行いますので、ぜひご相談ください」（右島氏）

「TOKYO PRO Market への上場はもちろん、ビジネスマッチングも含めた本業に対するご支援を弊社は得意としています。お客様のかゆいところに手が届くような弊社のサポートをぜひ体感していただければと思います」（高尾氏）

（文＝宇都宮浩　写真=高橋慎一）

アイザワ証券株式会社

1918年（大正7年）の創業。経営理念「より多くの人に証券投資を通じ より豊かな生活を提供する」のもと、お客様に喜んでいただくことを第一に考え、他社に先駆けたアジア株の取り組みや、金融商品取引業者として初の『経営革新等支援機関』の認定、地域金融機関や教育機関、地方自治体との連携など、新しい挑戦を続け、変革を重ねている。ビジョンに「超リテール証券」を掲げ、多彩なソリューションサービスを提供している。