

エース交易

商品先物取引のリーディング・カンパニー 急変する業界環境を飛躍のチャンスに — 顧客との信頼関係と収益基盤の再構築で新たな挑戦 —

イラク情勢など国際的な緊張や異常気象を背景に、商品先物取引が活況を呈している。
エース交易は商品先物取引業界で初めて株式を公開するなど新しい試みで業界をリードしてきた。
同社は今、急変する業界環境を飛躍のチャンスと捉え、新しい成長に挑戦しようとしている。

商品先物市場の拡大が続く

原油など大型商品の相次ぐ上場に支えられて、商品先物取引の市場が拡大を続けている。(社)全国商品取引所連合会の統計によると、全国7取引所の2001年の出来高は1億2100万枚と、3年連続で過去最高を更新した。ことしはこの流れがさらに強まっており、1月～9月の出来高は1億300万枚と、前年同期に比べ16%増加している。

こうした商品先物取引の活況は世界的な現象だ。リード役の米国では、昨年9月の同時多発テロをきっかけに有事に強い金や原油が大幅に値上がりした。ことしもイラクを巡る国際的な緊張を背景に貴金属や石油関連の商品が人気を集め、さらにグローバルな異常気象が手掛かりに穀物など農産物の相場が高騰した。日米を中心に世界の株式市場が不振にあえいでいるのと対照的だ。

「いまや商品先物取引が本来の機能をフルに発揮できる時代に入ったと言えるのではないのでしょうか」と、エース交易の創業者である榎原秀雄取締役会長は語る。

「金融に象徴されるように、これまでの日本は統制社会でした。バブル崩壊を契機に統制社会の弱点が明らかになり、それに対処して規制緩和が進み、自由の時代に向かっていきます。規制の時代では、商品先物取引の活躍できる場が限られていたが、これからの自由と自己責任の環境下では、商品先物取引が個人の財産防衛のツールとして大きな力を発揮すると確信しています。例えば、金は世界どこでも共通の価格で売り買いできるといって非常にユニークな商品であり、一国の社会経済状態に強く影響されざるを得ない個人の財産をヘッジする、あるいは守る有力な手段になります」。

「特に強調したいのは、商品先物取引がさまざまな立場の多くの市場参加者による公正な価格形成や価格変動に対するヘッジ機能によって流通経済や消費経済に大きな貢献をしていることです。つまり、商品先物取引は単に買った買ったという取引にとどまらない、経済的にきわめて重要な役割を果たしているのです」と、榎原会長は続ける。

さらに、榎原会長は商品先物取引の公共性を強調する。「商品先物取引は主務官庁の許可・監督のもとで運営される公的機関である商品取引所で行われます。売買注文を取り次ぐ当社のような商品取引員は厳しい資格審査に合格し、受託業務について主務大臣から許可を得なければなりません。実際、商品先物取引会社の経営は他の業界に比べ大変安定しています」。

初の株式公開などで業界をリード

エース交易は1971年に榎原秀雄・現会長が創業し、昨2001年に創業30周年を迎えた商品先物取引業界のリーディング・カンパニーである。同社は創業以来、多くの新しい試みによって業界を引っ張ってきた。

例えば、売買取引のシステム化と情報処

理の充実を図るために、エース交易が大型汎用コンピュータを導入したのは1990年のことだ。同じ年にディーリング室(現金運用部)を創設する。91年には、ファンド事業部(現商品ファンド部)を新設し、他社に先駆けて商品ファンドの販売に乗り出した。

エース交易がリーディング・カンパニーとしての革新性を証明したのは、95年9月に商品先物取引業界で初めて株式を公開しジャスダック市場に上場したことである。同社は89年に株式公開の準備のためにワラント債を発行して以来、6年という時間をかけて綿密に準備を積み重ねて悲願の上場を実現した。

「商品先物取引の専業会社が株式を公開したのは、日本だけでなく世界でも初めてであったため、これがエース交易の大きな誇りになっています。株式公開はマイ・カンパニーをアワー・カンパニーに変えることであり、言うまでもなく狙いはお客様をはじめ社会の認知を得ることにありました。その後続いた商品先物取引会社の株式公開の突破口を当社が切り開いたと自負しています」と、榎原会長はコメントする。

その後も、エース交易は顧客サービスの充実を中心に業界の最先端を走ってきた。96年には、関東財務局より金融先物業の許可を取得し、東京金融先物取引所に会員として加入した。99年には、インターネット取引「レタス」のサービスを開始、2001年2月からは「レタス」でiモード対応のサービスを始めた。また2000年3月からは、為替取引の小口化と低コスト化を実現した外国為替証拠金取引「OTC外国為替取引」のサービスを提供している。

大胆なリスクで苦難の局面を克服

エース交易は懸案の株式公開を実現した後に苦難の局面に遭遇する。同社は97年3月期に69億円の赤字を計上し、次いで4年後の2001年3月期には経常損益、当期純損益が60億円を超える損失を余儀なくされた。商品先物取引の自己売買で大幅な損失を生じたことに加え、時価会計の導入に備えて財務体制の整備を行ったためだ。

こうした事態に対処して、株式公開の直前に最高顧問に退いていた創業者の榎原氏が代表取締役会長への復帰を決める。代表取締役社長には白井憲治・前専務が就任し、2001年6月から「榎原会長-白井社長」の新体制がスタートした。

「業界トップの座が長かったので緩みが出たのだと思います。社員の意識改革が何よりも必要だったため、会社の現状は背水の陣であり、第二の創業に挑戦しなければ



代表取締役会長 榎原 秀雄

ならないと社員に強く訴えました」と、白井憲治社長は振り返る。

創業的出直しに向けてエース交易が取り組んだのは、収益安定化を目的とする体質改善だった。そのために、大胆なリスクに踏み切る。「ピーク時には全国に24店舗あった事業所を11店舗削減し、970名に達していた社員を一時は400名まで減らしました。同時に、リーディング・カンパニーとして巻き返しを図るために、社員教育を強化しました。エース交易の最大の資産は人材なので、社員教育が当社再生のキーポイントと考えたからです」と、白井社長は続ける。

エース交易の2002年3月期は、売上高に当たる連結営業収益が95億67百万円と前期の3.7倍に増え、連結経常利益が23億73百万円(前期は62億36百万円の損失)と、顕著な回復を示した。これには、同時多発テロ以後の金投資の急増などに刺激された商品先物取引の活況が寄与しているが、これまで進めてきたリスクの効果も無視できない。

「ここ数年にわたって取り組んできた合理化が一定の目標を達成し、経営的にはすでに大底を打ったと見ています。2001年度から支店環境の整備を進め、札幌、仙台、横浜、名古屋、大阪、岡山、広島、北九州の支店を移転し、北陸地区でも初めて新潟に支店を新設しました」と、白井社長は指摘する。

エース交易は今2003年3月期から四半期決算を発表している。2002年9月中間期決算は連結営業収益が41億45百万円、連結経常利益が4億63百万円と、業績は期初の予想に沿った線で順調に推移している。試練の時期は超えたと見ていいだろう。

顧客満足度の向上で営業資産を増大

商品先物取引業界は変革の時代に入っている。業界に大きな影響を与えると予想されている制度改革が手数料の自由化だ。インターネット取引の手数料はすでに自由化されており、2003年から大口取引の自由化が段階的に始まる。2005年1月からは手数料が完全に自由化される。自由化にどう対処するかが業界にとって最大の経営課題だ。

「業界の変革は当社にとって飛躍のチャンスと捉えています。しかし、手数料の引き下げで競争するような経営はしません。

お客様に満足していただけるのは手数料の安さだけではないと考えており、当社は高度な情報と手厚いサービスの提供で競争します。お客様が安心して取引できる信用力を高めるためにも、適切な手数料が必要で」と、白井社長は強調する。

エース交易は手数料完全自由化後に向けてどのような戦略で臨もうとしているのか。「商品先物取引の裾野を広げるために、商品ファンドの販売を拡大する必要があります。とは言え、当社の主力は言うまでもなく商品先物取引です。これに関しては営業部によるフェース・ツー・フェースの営業と、マイペースのお客様を対象とするインターネット取引の二本柱を強化します」と、白井社長は説明する。

手数料自由化への対応策として、エース交易は顧客満足度向上による営業資産の増大に取り組んでいる。具体的には、2004年3月末の預り証拠金を350億円(02年3月末143億円)に引き上げることを目指す。「この実現には、お客様との信頼関係の構築が不可欠であり、コンプライアンス(法令遵守)への意識向上を目的とする研修など社員教育に力を入れています」と、白井社長は続ける。

また、インターネット取引については現在500強の口座を2005年1月までに3000口座に増やすことを目標としている。

当面の目標は東証第1部上場

エース交易の当面の目標は東証第1部への上場だ。「企業の力を左右する基本は信用力ですから、信用力向上のために東証第1部上場に向け全社をあげて努力しています。また、株価については公開時から2000円でしたから、そのレベルへの復帰を目標としています。それまでは石にしがみついてもがんばらねばと思っています」と、榎原会長は語る。

榎原会長は商品先物取引の将来に大きな期待をかけている。「中東情勢に代表される国際的な緊張や異常気象によって先物市場へのニーズが高まっていますが、政治経済上の不安や世界の株式市場の低迷という環境は短期に改善できないでしょう。金融資産から実物資産への資金の流れは始まったばかりで、これが中長期的に商品先物業界の追い風になると見ています」。



代表取締役社長 白井 憲治



エース交際株式会社

http://www.aceki.co.jp
証券コード 8749