

「オンライン」から「オフライン」へ

歩合制外務員拡大戦略の背景

OKプレミア証券 佐藤 歩 取締役聞く

民主党政権下の「コンクリートから人へ」は過去の話となったが、ここに来て「対人証券からネット証券へ」の流れにも「逆流」が生じつつあるようだ。黎明（れいめい）期のオンライン証券を率い、2003年に38歳で松井証券最年少取締役に就任。マネックス証券執行役員に転じてからは米国株ビジネスの牽引役として本紙インタビューにも登場した佐藤歩氏（写真）のこと。10月からは（オフライン証券の）OKプレミア証券取締役に就任し、歩合制外務員の大幅拡充を進めているという。一見すると時代に逆行した行動の真意を聞いた。



が、思い切った転身だ。ジャンルとして確立する

一方、ある意味コモディ

「証券界 ティ化が進んだ。異業種から参入組も、証券そのものよりもグループとの相乗効果の方に主眼が置かれているようだ。そこで、顧客へのアプローチによって相応の対価を頂く証券ビジネスの原点に立ち返ろうと考

「業界挙げて人員削減に動くなかでの歩合制外務員拡充は、文字通りの逆張り戦略となるが。高齢の方には、一人では銀行ATM（現金自動預払機）操作もおぼつかない、それでいて投資に興味を持つ方も決して少なくはない。一段と高

齢化が進むなか、そうしたニーズが置き去りにされてきたのが現状だ」

「ただ増やすだけか。何か特色はあるのか。」

「通常、歩合制外務員の取り分は手数料の4割程度だが、当社は上限5割とした。また、引退する外務員が顧客を引き継がせる場合、手数料の1割分を支払うという制度も設けた」

「手厚い報酬制度のようだが、現行人員は。歩合制外務員は約30人。これを50人から80人、これを100人体制としたい。ほかに女性スタッフも増やす予定だ」

「人件費コストがかさむのではないかと。歩合制なので人員拡充はむしろ当社の収益拡大につながる。手数料が年3000万円に達する方もいる。少ない方でも

年1500万円規模だ」

「一種の残存者利益といったところか。今後の戦略としては。」

「順調に進めばコールセンター設置などの設備投資を進め、土・日営業も実現したい。ゆくゆくは、現地外務員の受け皿となる大阪や福岡などの営業所開設と、夢は膨らむばかりだ」

「コールセンターの構想について聞きたい。主要顧客層はあくまでも高齢者。昔の仕手株の話もできるベテラン外務員が対応に当たる。当社では、日本株を中心に株式先物、商品先物、FXなどをすべてカバーしている。インターネットに疎くても、電話を掛ければ気軽に相談できる体制を目指す。顧客と話の合う高齢外務員の方にもどんどん来てもらいたい」