

山一証券の札幌支店で宇都宮氏は順調なスタートを切ったが、証券営業の世界は修羅場の連続だった。

一九七八年の秋、配属後初の研修を受けることになった。会場は千葉県船橋市にあるなじみの研修センターだが、顔を出して驚いた。配属からまだ半年しかたっていないのに、大阪地区の新人社員二十数人がごっそり辞めていたからだ。

他社より温和な社風といわれた山一でも、ノルマと競争に押しつぶされる同期が後を絶たなかった。株式の出来高集計は普通、前場と後場が引けた後の一日二回するのだが、厳しい支店では三十分おきだという。

仕事人



創徳企業情報社長 宇都宮 徳治氏

④ 二度とないドラマ

赤裸々な人間模様学ぶ

だが、支店では限られる。

トラブルも起こる。取引ができていないのに上司には「できました」と報告する者もいた。業界用語で「空を振る」というのだが、集計すると実際の商いが申告と新人だつて厳しい立場に追い込まれてしまう。

厳しい毎日を送っている人間性があらわになる。たとえば上司が「この銘柄は絶対に買いた」と部下に押しつけておきながら、自分で商いに入らないこともあった。こういう銘柄は学ぶ最高の場だ。これを往々にして値が下がり、後から顧客とトラブルになりたりするが、上司は決して責任を取ることはない。

顧客にも鍛えられた。買ったな」と思うようになり、注文を出しておいて、値が下がると「買った覚えはない」と言う顧客もいた。

今となっては昔日の感があるが、当時は毎日、修羅場

に立って勝負をするような緊張感があった。

入社前に考えたように、三年で大方の知識やノウハウは身につけた。八一年六

結局、一年目に五十数人の同期が辞めた。札幌支店で最大のライバルだった同期も、燃え尽きたのか二年目にも会社を後にした。

顧客を遮二無二開拓していた私はノルマを軽くこなした。証券会社は社外では食うか食われるかの激しい競争を続け、社内では人間

異動を内示した。だが、喜んだのもつかの間、私は体調の変化を感じるようになっていた。

「次」の留学候補に君の名前を挙げてあるから。本部長が七月の人事



札幌支店で多くを学んだ(右から2人目が宇都宮氏)

