“現場の修羅場”と“裏の人間関係”を知る者こそが、生き残っていく。

そんなリアルを誰よりも体感してきた男
その名は「億男W」

バブル崩壊後から令和まで、30年近くに渡る証券業界の生々しい裏舞台。
笑いあり、涙あり、教訓だらけの「証券界成り上がりストーリー!!」

【目次】

【第１話】億男W社会人デビュー
・はじめに
・場立ち
・社会人１年目で自転車操業

【第２話】無駄をなくす
・賃貸アパート解約
・証券業界は転職が当たり前

【第３話】実りの季節
・先行投資の実り
・目標達成

【第４話】個人投資家様のために
・転職後いきなりブレイク
・大きな仕事
・別れの涙
・億男Wは前進あるのみ

【続編】億男Wの成り上がり列伝
・住み続けるか、売るか。決断の時は突然訪れる
・義母を頼る生活、そして予期せぬ別れ・・・
・未来を切り拓け

【第 1 話】億男W社会人デビュー

【はじめに】

私は約 4 年前、あすなろ投資顧問に参画した『100 億の男』こと億男Wだ。改めて【億男W】とは何者なのかを皆様に知って頂くため、今回は国内中小証券から米系大手証券までどのように登り詰めたかを執筆。

Wが自転車操業状態からどのように登り詰めたかを書いた【億男Wの成り上り列伝】の物語である。

最後は、どんでん返しの展開が待っているのでお楽しみに。

と言うわけで、まずは億男Wの社会人デビュー時からご覧頂こう。

【場立ち】

Wが証券会社に入社して初めて配属された部署は「株式部市場課」。

昔の証券業界は、東京証券取引所内で手サインを使って取引をする「場立ち」と言われる仕事があり、各証券会社から 5 人から 10 人程度が、毎日東京証券取引所に集結し株式注文発注を繰り広げていた。

「場立ち」は、体育会系の集まりで、パワーと正確さが必要とされるスポーツのようだった。

例えばソニーが業績の上方修正を発表したとしよう。

今はシステム化されており、「買い物が多いね」程度だが、場立ち時代は、その注文を、ソニー株を管理している実栄証券 (東証正会員（当時）間の注文の付け合わせを行う証券会社。才取会員と言われた) に「人間」が口頭で注文を出しに行くのだ。我

こそ先に注文を実栄証券に伝えようとするため、時にはつかみ合いになることもあった。

注文株数が小さいから後回しにされたり、パワープレーで敗れ後回しにされたりと、楽しい半面ストレスを抱えることも多かった。

「場立ち」は社会人とは言え、ストレス発散方法は学生並みレベルで、取引所の「場立ち」専用のトイレの壁には、ちょっと荒れた高校のように、「何々証券の誰々がムカつく」などと至るところに文句が書かれていた。
体育会系に混じり文化系の社員もいたので、長文の文句が書かれていたこともあった。

各証券会社の体育会系が一箇所に集められ、毎日顔を合わせて仕事をする。

自分の会社以外の先輩に仕事を教わる事もあった。
普通では考えられないような事が、東京証券取引所の中では毎日行われていた。
本来ライバル同士のはずが、毎日、顔を合わせることで信頼関係が生まれ情報交換にまで発展する。

銀行員が他行の人間と話すことはまずないだろうし、あるとすればリクルーティングの時だけかも知れない。

そして「場立ち」は、システム化の波には勝てず、惜しまれつつ 1999 年 4 月に廃止された。

ニューヨーク証券取引所は、現在もこうした形態を部分的に残している。

今思えば毎日刺激がある楽しい日々を送っていたような気がする。

【社会人 1 年目で自転車操業】

「社会人たるものクレジットカードの 1 枚や 2 枚持っていないとカッコつかないぞ！」

先輩からそう言われ、訳の分からないまま早速クレジットカードを作成したのが自転車操業の始まりだ。

現在は信じられないくらい簡単にクレジットカードが作れるが、当時は審査に数週間以上かかっていた記憶がある。

幸い当時のＦ銀行系の証券会社に入社したため、審査は無事通過しクレジットカードデビューを果たした。

社会人として自覚ある行動を心がけていたつもりが、実際はそうでもない。

自由に使えるお金を手にして、初任給はマニュアル通り両親にプレゼントを買った。

残りは、ほとんど遊興費となり、毎月ギリギリの生活を送っていた。

時には、給料では足りずに、はみ出す月も多々あったような気がする。

そんな時、Wを救ってくれたのがマルイのクレジットカードだ。

今ではファッションのマルイかもしれないが、昔は貸金業のマルイの方が有名だった。

はみ出した分をキャッシングして穴埋めする。

まさに自転車操業だ！

しかし、当時は自分への先行投資と割り切り、人脈を広げるためにキャッシングをしていたので何も怖い物はなかった。

いずれ自分に返って来ることを信じて、月給の倍ぐらい使っていた記憶がある。

この業界は、稼ぎたい気持ちがあればいくらでも稼げるのが魅力だと先輩から教えてもらったのもこの頃である。

【第２話】へつづく

【第２話】無駄をなくす

【賃貸アパート解約】

証券会社の朝は早い。

朝７時に出社して海外市場の動向などを確認して取引に備える。

８時から 17 時まで業務をこなし、17 時以降は人脈を広げるために切磋琢磨した結果、ほとんど家にいることがなく、家賃を払うのが馬鹿らしくなった。

お風呂と寝床さえ確保できれば、どこでもいいと思うようになり、安くて駅から近い物件を探し回った記憶がある。

会社員が住所不定では勤まらない。

何かいい場所はないかと模索していた時、たまたま知り合いのお店が、昔、店の二階を学生に貸していたことがあると言っていたことを思い出し、その店のオーナーに聞いてみた。

～以下オーナーとのやり取り～

オーナー
「空きはあるけど今は貸してないよ」
「しかもお前、サラリーマンだろ？　店は朝までやっているから寝れないかもよ」
「それでも良ければ考えるよ」

W
「宜しくお願いします(即答)」

オーナー
「条件はこんな感じ

・家賃 50,000 円
・4 畳半
・バストイレ付（オーナ家族と共有）
・光熱費込
・夕飯付き（賄い）
・2 匹の可愛い猫のお世話」

今思えば恐ろしい条件である。

しかし、当時Wは喜んで承諾した。

W
「いいですねー。面白い！　願ったり叶ったりです！」

オーナー
「店が忙しくなったら手伝ってくれ（もちろん無給）」
「お前の知っている客が来たら呼ぶから……」
「お前も飲めるし売上 2 倍ウインウインだな……」
※副業は許されていない時代

W
「わかりました。宜しくお願いします」

場所は東京都渋谷区。

渋谷と言えば、どんなに古くても 1LDK で家賃 70,000 円は最低水準である。

よし！　渋谷のタワーマンションに住むための下準備は整った。

【証券業界は転職が当たり前】

なぜWは自転車操業までして人脈を広げたいと思ったのか？

証券業界は、他社との交流が盛んで、ヘッドハンティングされればトントン拍子で給料のベースアップが狙える業界だったからである。

普通であれば、勤続年数にあわせてベースアップが行われ、安定した生活を送れるのが大半であろう。

しかし、上述したように、場立ちでは、大手証券、中堅証券、外資系証券など様々な人間が同じ職場で働いていた。

時には、「お前の月給は？」など給料の話になることもあった。

その時、やはり頭２つ分くらいズバ抜けていたのが外資系証券である。

ベースも高いことに加えて能力級の査定を重視する、まさに外資系の給料体系を目の当たりにしたことで、必ず外資系に転職するという大きな目標ができたのだ。

その目標に向かって売買のプロフェッショナルを目指し、自分を売り込むための人脈拡大への先行投資を始めたのだ。

先行投資である以上、自分にとって将来プラスになる人間を見極める必要があった。

企業も同じだ。

将来の需要を見込んで工場の拡大などに先行投資を行う。

目先の決算は減益となるが、将来のために先行投資へ踏み切るのだ。

別の証券会社の部長級クラスの人間や、外資系証券の著名な方からお誘いがあれば、どんな時間であろうが顔を出した。証券業界に限らず昭和の時代は上下関係が厳しく、飲んだ翌日は誰よりも先に出社して、誘ってくれた人間に迷惑がかからないように細心の注意を払っていた。

１回でも迷惑をかけてしまえば、これまでの先行投資に費やした時間とお金がパーになる可能性があるからだ。今では、飲みに誘うことがパワハラになる可能性があり、誘われて喜ぶ人種は年々減少傾向にある。

【第３話】へつづく

【第３話】実りの季節

【先行投資の実り】

いつものように仕事をしていると、PHS に着信が入った。PHS を懐かしいと思う会員様もいるだろう。
※PHS は今から見れば携帯電話のおもちゃみたいなもの

「来た来た今日もお誘いの電話か」と思って出ると、いつもと様子が違う。

履歴書を用意しろと言われた。

いつも人当たりのよい先輩がちょっと緊張しているようにも感じた。

先輩からの電話の内容は、

「今回の案件は俺の居る会社ではない。欧州系の HSBC 証券※が若手を至急欲しがっている」
※世界最大級のメガバンクでありロンドンに本社を置く HSBC ホールディングス系の証券会社

というもの。

日本株の売買を熟知している若手を急募するという内容だった。

先輩「お前がもし入社できても快く思う人間は、ほとんどいないと思うが、それでもチャレンジするか？」

1 秒考えた。

W「もちろんチャレンジします」

今思えば、自分の会社以外の求人を世の中に公表される前に伝えてくれた先輩に感謝の念しかない。

当時のWの心境は、

「ついに来たか！先行投資の実りの時期が！」
「たっぷり収穫してやる！」
「渋谷のタワーマンション計画に一歩前進だ！」

先輩のお力添えもあり、晴れてHSBC証券に入社が決まった。

そのころWは、猫との共同生活を終え東京都中野区に近い新宿区に移り住んでいた。
※家賃70,000円（築35年のアパート）

【外資系のカルチャーショック】

外資系に入社して、初めの洗礼はやはり日本人からの陰湿な攻撃である。

先輩から言われた「快く思う人間はいない」と言われたことを思い出した。

おそらく今いるチームの人間も自分の息がかかっている若手を呼びたかったはずである。

その若手を差し置いて、どこの馬の骨かわからない若造が単独で入社してきたのだから当然である。

Wは、外資系証券入社にあたり、ある事を覚悟していた。

日本株を扱うのは日系も外資も一緒だが上手いと認められれば何とかなると！

HSBC証券入社して数年、これも何か運命か公私共によくしてくれ、外資の求人をくれた先輩が入社してきたのである。

その先輩はゴールドマン・サックス証券などを転々として流れ着いた先がHSBC証券であった。

彼を知らない人はいないと言うほど証券業界では有名な人物で、チームの雰囲気が変わり陰湿な攻撃がなくなったのもこの先輩のおかげである。

【Wの欲は止まらない】

HSBC 証券の親玉は、言わずとしれた世界最大級のメガバンクである。

当時の証券業界は変革期で、機関投資家のニーズにいかに早く対応するかで勝負が決まっていた。

システム化や様々な取引手法を受けるかどうかである。

銀行系証券の弱みは、提案から結論まで時間がかかることのように思える。

ある外資系証券が普通に受けている注文を HSBC 証券は受けられない。

なぜ？本社から GO サインがでないからである。

提案して結論が返ってくるのに半年くらいかかったこともある。

その頃には別の問題が生まれ変革期に完全に乗り遅れていると感じた。

対応の遅れで儲けるチャンスを逃しているのである。

そんなイライラが募り始めたころ、日本橋東急デパートの跡地に、のけぞるような生意気なビルが造られていた。（ビルの画像は BofA 証券で検索）

そこに入居する会社を調べてみると米系大手証券メリルリンチ（現：BofA 証券）が入る事になっていた。

生粋の証券会社で判断の速さは銀行系とは比べ物にならない印象があった。

いつしかWの中で渦巻く「メリルに行く！あの、のけぞった生意気なビルに行く！」という野望。

そのためには、今以上に知識を高め即戦力となる実力が必要となる。

銀行系証券と生粋の証券では儲けるための貪欲さが違う。

ザックリ言えば銀行系にグレーゾーンは存在しない。

しかし、証券系にはグレーゾーンが存在する。

グレーゾーンというと悪いように聞こえてしまう可能性があるので、言い換えれば法律の条文等に記載（解釈）のないところや法律の行間（解釈）内での利益の追求である。

他社が踏み入れていないゾーンが 1 番儲けることができるのだ。

儲けることができれば、自分の実入りも良くなるのが外資系である。

転職を考え始めたころ、Wに神風が吹き荒れる！　昔、可愛がってくれた別の先輩から、突然、着信があったのだ。

～以下電話のやり取り～

先輩「お前、今何やってるの？」

W「HSBC 証券でトレーダーやってます」

先輩「うちくる？」

W：「宅飲みですか？」

先輩：「メリルだよ」

W：「えーー先輩、今メリルにいるんですか？」

先輩：「ああ。チーム編成が行われる予定がある」

W：「0.5秒考えて、行きます」

先輩：「今から履歴書を持って会社に来い」

W：「今からですか？了解です」
当時のメリルは日本株のテコ入れを図るためチーム強化と増員を模索していた。

これでもかというくらい面接を重ね、何とか採用をつかみ取った。

5月に入社したあと、これでもかというくらい研修を受け、本格的に業務を開始したのは12月位だったと思う。

【目標達成】

メリルの入社が決まると、人事部から驚きの電話が掛かってきた。

人事「引っ越されますか？　条件に当てはまる物件でしたら、全てこちらで用意します」

まじか！VIP待遇だ。

米系証券では当たり前らしいが、そんなことを知らないWは舞い上がり！新宿の夜空を見上げながらガッツポーズをしていた。

人事「家賃だけ支払っていただければ大丈夫ですよ」

W「お願いします」

この時点で、Wの当初の目標「タワーマンションに住む」が達成された瞬間である。
家賃は想像に任せるが、世田谷区池尻の新築マンションである。

【第4話】へつづく

【第４話】個人投資家様のために

【転職後いきなりブレイク】

2005年12月８日に発生した、「新規上場ジェイコム誤発注事件」を知っていますか？

投資経験の長い方なら記憶にあると思う。

この事件は、ジェイコム（発行済み株式数14,500株）の上場日に、某証券の担当者が「61万円で１株売り」とすべき注文を誤って「1円61万株売り」と入力した事件である。

当時WはIPOを担当していたこともあり、上場日の気配や値動きに注意をはらっていた。

その矢先に、見慣れない桁が画面に表示されたので、誤発注とすぐに気づいた。

誤発注により売られた銘柄は、買戻しによりすぐに値を戻すのが当たり前であり、それに気づいて買った投資家が利益を得ることは何も悪いことではなかった。

今でもそうである。

しかし、ジェイコムの時は、誰が見ても誤発注なのに注文が取り消されない。

Wは、すぐに行動に移して絶対儲かることを上司に伝え、上司も秒で承諾し買い向かったのである。

さすがメリル、決断と行動が早い！もしこれが銀行系だとしたら、買い向かうことはできなかった可能性がある。

この一件で、Wはメリルでプチ有名人となったのだ。

※ジェイコム事件の真相は、ネットで検索するべし

【大きな仕事】

ある日、「誰かこれやって」という声が社内で響いた。

しかし、みんな尻込みをしているようであった。

注文内容を見ると、1 銘柄で 100 億円の売り注文が表示されている。

しかも、VWAP ギャランティーである。

簡単に説明すると、その個別銘柄の市場で取引された平均価格でお客様に返すこと。
※VWAP ギャランティーについて詳しく知りたい方はWまで問い合わせるべし

100 億円の注文は売りだったので、市場平均より高く売れれば利益が出て、逆に市場平均より安く売った場合は損失となる。

Wは強かった！やります！と即答。

1 銘柄で 100 億の注文！
（Wが『100 億の男』と今呼ばれる所以である）

これをチャンスと思ったのは、たぶんWだけであろう。

約定結果は、マイナス 50 万円であった。

手数料を考えれば上出来である。
※Wの勝手な解釈

外国年金からの注文・為替取引・MSCI リバランス等、様々な取引を日々こなし心臓に毛が生え始めたころ。

ヤツがやってきた。

【別れの涙】

メリルに入って心臓に毛が生えたころ。

アルゴリズムの大波が突然やってきた。

※アルゴリズムとは、コンピューターがマーケットの動向を判断して、自動的に株式売買注文のタイミングや数量を決めて注文を繰り返す取引

人の仕事をコンピューターが奪う前兆。

ある日、隣の席にIT部門の社員がやってきた。

彼は言った「仕事が楽になるよ」

W「いいねー」

「貴方(W)の執行方法とテクニックを教えて欲しい」

自分の持っているテクニックや知識を惜しみなくITヤローに教えてやった。

その時は気づいていなかった。

人間の仕事がコンピューターに奪われることに。

ITヤローとセッションを重ね、アルゴリズムが軌道に乗ったタイミングで、恐れていた、朝一番の電話が鳴った。

朝一番の内線は、リストラの告知だ。

外資系は毎年リストラが行われる。

チームのヘッドがリストラされればチームごと総入れ替えすることもある。

毎年リストラの時期になると、ピリピリムードとなり、いらない情報が交錯する。

あの部署は３人で、あの部署は２人らしいよなどである。

聞きたくなくても耳に入ってくる。

多少なりとも覚悟をしていたが、実際にリストラされると、はじめて味わう感情が湧き出て来て、涙が大量に出たことを今でも鮮明に覚えている。

共に切磋琢磨したチームのメンバーが涙を流してハグを求めて来た時、これまでの成り上がり証券人生が走馬灯のように駆け巡った。

4畳半で猫との共同生活からタワーマンションに成り上がり。

目標は達成できたが、感情のないコンピューターに仕事を奪われる悲しみは今でも忘れない。

【億男Wは前進あるのみ】

成り上がり人生にピリオドを打ったWは、その後、様々な事にチャレンジした。

ヘッジファンドの立ち上げ。

証券ディーラー、一任勘定の運用等を経験した。

最後に在籍した証券会社で、あの時と同じ感情が蘇った。

そう感情のないコンピューターに証券会社自体が奪われる可能性だ。

将来的に中小証券は地銀と同じで、合併してシナジーを生み出す他に生き残る手段はないと思われる。

実際、地方では地銀同士が合併してグループ会社を作ったりの合従連合が進んでいることはご存じの通りであろう。

しかも最近では、ネット金融サービス大手SBIホールディングスが地域金融機関との提携も進めている。

個別銘柄の手数料ビジネスは、ネット証券と比較すれば一目瞭然だ。

スマートフォンで売買が出来る時代である。

今後、証券業界は大手証券の一部とネット証券だけになる可能性もある。

先が見えている業界にしがみつくわけにはいかない。

相場と同じで下がる銘柄を買う投資家はいない。

何か他にできることはないかと模索していた時、今現在あすなろでデスクを並べる木村氏の顔が頭をよぎった。

木村氏とWは、20 年以上の付き合いになるが、二人とも個人投資家様との接点がほとんどなく、国内外の機関投資家だけを相手にしてきた。

この経験を個人投資家様に活かせれば面白そうだ。

次は、個人投資家様の利益の追求だ！

ヨシ！転職しよう！まずは先だって「あすなろ投資顧問」に参画していた木村氏に電話を掛けることにした。

～木村氏とのやり取りは以下～

W：「証券会社を辞めようと思います」

W：「宜しくお願いします」

木村：「おいおいちょっと待て」

木村：「俺にそんな権限はない」

W：「では、社長を紹介して下さい」

木村：「わかった。本気だな」

W：「もちろんです」

その後、あすなろ代表の大石社長と面接を行い、あすなろ投資顧問への参画が決まった。

大石社長の第一印象は、この俺よりイケメンで、熱い漢である。

そんな大石社長率いるあすなろ投資顧問は、個人投資家様の利益を常に追求するプロ集団である。

その集団の一員になれたことに誇りを感じている。

これからも個人投資家様の利益を追求し、優良な情報をお届けするため精進していく。

【億男Wの成り上がり列伝・続編】へつづく

【億男Wの成り上がり列伝・続編】

～４畳半と猫から始まった、人生の不動産トレード～
四畳半のアパートで猫と暮らしていたあの日から、タワーマンションへ――。
そんな激動のライフストーリー「成り上り列伝」に、新たな章が加わった。今回の舞台は不動産と家族、そして運命の選択。すべては一つの「勝負」から始まった。

【銀行員ではなく、勝負師のロジックで家を選んだ】
メリルリンチ時代、月々の家賃に感じていた違和感は、やがて確信へと変わった。
「払うくらいなら、買ってしまえ」
どうせ買うなら、将来値が上がる土地を選ぶ。駅近、希少性、資産性――それらを全て備えた世田谷区の戸建てに、ちょい背伸びで手を出した。

トレンドは空前の不動産投資ブーム。だが、流行の波に乗るのではなく「立地が命」という原則に忠実であることが、勝者の条件だと信じていた。
建物は古くなるが、土地は化ける。その読みは的中。約 10 年住んで、土地価格は見事に化けた。

【住み続けるか、売るか。決断の時は突然訪れる】
その家に住み続けるつもりだった。売れば利益は出るが、居心地も良く、焦る理由はなかった。
だが、人生はシナリオ通りに進まない。最愛の娘の誕生、そして妻の精神的な不安定さ。
家族を支えるため、妻の実家近くへ移住する決断を下した。

不動産売却はシナリオ通りに進行。ローンは即完済、自ら買い手を見つけ、仲介手数料も半額に抑えた。「家は一生に一度」という固定観念を、あっさり捨て去ったのは、相場で鍛えた判断力と度胸があったからだ。

【義母を頼る生活、そして予期せぬ別れ・・・】

義母の支援を得ることで、育児と精神的ケアを乗り越えるはずだったが、運命はまたも揺さぶってくる。頼りにしていた義母が急病に倒れたのだ。
支えを失ったことで、ふさぎ込んでいた妻に変化が訪れる。
まるで天に召された義母が、心の奥にそっと光を差し込んでくれたかのような、そんな静かな奇跡があった。

娘が小学生になるタイミングで、義父がひとり住まいを続けていた実家へと一家で転居。ようやく安定かと思いきや、そこにはまた別の課題が待っていた。
「他人と暮らす」という現実。家庭内の温度差、生活リズムの違い、ちょっとした言葉の行き違いが、じわじわと精神をすり減らしていく。

だが、相場で鍛えた「我慢力」は簡単には崩れない。億単位のトレード、暴落局面を耐え抜いた日々が、自分を支えていた。

さて、ここからが本題。人生の「成り上がり列伝」は、私ひとりのものではない。
次は、あなたの番だ。

何もしないのは、負けと同じだ。人生で何もしないまま過ごせば、つまり呼吸もしなければ死んでしまう。でもやってみれば分かるが、呼吸を止めることはできない。つまり、チャレンジあっての人生で、大勝利するにもチャレンジが不可欠。

今回の私の銘柄に参加し、大勝利を共に分かち合おう。勝利のシャンパンを共に開けて、盛大にお祭り騒ぎだ。もちろん、勝利の女神が微笑むのは挑戦者のみ。

【未来を切り拓け】
トレンドは自分でつくるもの。人生は、自らの選択で切り拓くもの。
次なる“成り上り”の物語を、今ここから始めよう。

著者紹介
あすなろ投資顧問　億男Ｗこと若木潤（綽名：１００億の男）
あすなろのインベストメントマネージャーを務める。いわばフロントメンバーのトップ。もともとは場立ち経験もあり、その後大手外資であるメリルリンチ証券に転職。大量の資金を売買、なかにか億単位のものまでトレードしていたことから億男Ｗと呼ばれるようになったそうである。着物姿の彼は、厳しい表情ではあるが、実は非常に話やすく温和な人間なのだ。