

■総会 Report

職員の紹介

—自己紹介—

日本風力発電協会 調査部長 宇高 忠俊

経歴

転職市場で著名な R 社を経て、大手証券会社でのアナリストの経験が長い。ユーティリティセクター（電力・ガス・運輸）を担当していた。「証券アナリスト」有資格者は現在約 26,000 人、実際に資本市場のゲートキーパーたる「アナリスト」として働いているのは各セクターに大手と外資系を合わせ 10 人未満であり、全セクターで計 150 人程度が世界各国の機関投資家にレポートを発信し、欧米の有力投資家にプレゼンを行う。中小証券は海外に支店網を持たず、国内個人投資家を主要顧客としているため、「個人投資家向けアナリスト」と呼ぶのが正確であろう。したがって、大手証券のアナリストは運用のプロである機関投資家に情報発信するため、当時は社内外で厳しく鍛えられ競争も激しかった（リーマンショック後は変貌）。

当時の東証時価総額約 400 兆円、うちユーティリティは 20 兆円を占めていた。有力なアナリストが売り推奨のレポートを発信し、市場が反応した場合、時価総額数兆円の電力・ガス会社ならば 1,000 億円単位で株主価値が減少する。したがって、アナリストとディスカッションすることも上場企業トップの重要な職務であった。また、定期的な海外投資家とのディスカッション（海外 IR）も必要となる。

アナリストは経営トップだけではなく、常務会や取締役会にも呼ばれる。大抵は経営陣を覚醒させ喝を入れる役割を負わされる。結局、全担当企業の経営トップや役員を比較することになる。ダメ経営者のレッテルを張られ、レピュテーションリスクとなるため経営者も真剣勝負となる。同様にアナリストも機関投資家と各担当企業から評価され、発信したレポートは他のアナリストと比較され、収益予想や株価予想の結果は翌日～半年後～数年後には厳然たる事実として市場と投資家から洗礼を受ける。

また、アナリストは新聞や TV への露出も多く、審議会の委員になるケースもある。優秀なアナリストは若手時代に TV や新聞に通過儀礼

的に出演・寄稿し、その後露出度は低下する。二流もしくは個人投資家相手のアナリストはテレビや新聞に露出するが、一流のアナリストは一般大衆を相手にせず、欧米の超一流の機関投資家に情報提供する。日々超多忙である。

毎朝午前 7 時には社内ミーティングがあり、新聞記事等に関するコメントは社内関係部門に同時に館内放送され、コメント内容は英文に訳されて各国の機関投資家に配信される。海外出張や TV 会議では、日本の秀才とは異なる各国の秀才中の秀才と議論しなければならない。

1990 年代後半までは、アナリスト業務の「セカンダリー部門」と「プライマリー部門（投資銀行部門）」とのチャイニーズウォールは低かった。大型の引受案件（IPO＝新規上場）の場合、セカンダリーのアナリストが投資銀行部門のアナリストも兼務した。ユーティリティセクターの場合、JR 各社や電源開発の上場、成田空港の民営化等の一件数千億円～1 兆円規模のビッグビジネスが多く控えていた。熾烈な主幹事争いがあり、筆者は全てに関与した。

米国では IT バブル最盛期に上場サポートをしたアナリストのボーナスが日本円換算 16 億円であった。2015 年のヘッジファンドトップの年収（個人所得！）が 1,700 億円であることに比べれば微々たるものだが、いわんや日本のアナリストの高年俸（？）はかわいいものだ。

そのような時代に日本の某風力発電会社の IPO を手伝うことになった。JR やヤマト運輸の経営陣とは、経営のフリーハンドを得るためにいかに官僚や政治家と決別し、資本市場の株主監視機能を活用するかを議論してきた。そのような筆者にとって、電力会社と対峙する興味深い経営者だった。お誘いの縁あり、転職した。

JWPA での業務

現在は、その風力発電会社の研究所に籍があり、JWPA に出向中。キャリアを活かせるか否か、全くのグリーンフィールドである。親しい経営者はほとんど引退している。万事塞翁が馬。