

# 高まる コンプライアンス意識 例年の50%増の参加

日商協  
管理者研修



管理担当総括責任者研修  
(11月24日、如水会館)

日商協は11月21日(大阪)、  
24日(東京)の両日、コンプライ  
アンス体制の構築と実行  
をテーマに第4回管理担当  
総括責任者研修を実施し  
た。参加者は両会場合わせ  
て200名に達し、従来よ  
り30~50%増加、コンプライ  
アンス体制に対する認識の

高まりを物語っていた。  
研修の中で、稻垣隆一弁  
護士は「極めて少数の外務  
員の行為が先物取引全体の  
イメージを低下させ、事業  
者全体の評価を下げてい  
る」と指摘した上で、概略  
次のように述べた。

「主務省ガイドラインを  
監査) A(是正)の体制を築  
く」

私が営業の第一線で仕事を  
していた頃から心掛けて  
いたこと、また部下に常に  
言い聞かせていたことは、  
「顧客主義」を貫くということ  
です。

一言で「顧客主義」と言つ  
ても、様々なことが思い  
りますが、簡単に言えば、  
自分のための時間よりも顧  
客と接する時間の方を大切  
にしろということです。

いかに顧客から信頼を得  
られるかがこの商売の重要  
なポイントであると私は考  
えています。顧客のために  
時間を惜しみなく使うとい

## 私の意見

### 「顧客主義」の徹底について

日本アクロス専務 高橋 透



うその気持ちは今でも変わ  
りなく、以前にも増してそ  
の思いはより強くなっています。

今回の商取法の改正や再

う情報をただ単に売るのではなく、自分という信用を売ることに主眼をおき、ここまでやつてきたような気がします。

そのためを今の外務員に理解し実践していくつもりです。信頼関係も理解し実践していくつもりです。

うなことを言いません。

私もそんなことを言いますが、いざ一人の時間になつた時には、クラシック音楽をこよなく愛し、自然の

界を動かすでしょう。その

ために、この身を粉にし

てでも働きかけていきたい

と思っています。

私もそんなことを言いま

すが、いざ一人の時間にな

つた時には、クラシック音

楽をこよなく愛し、自然の

## 自分という信用を売る

### 小さな積み重ねが業界動かす

勧説の問題等のことを考え  
てもそうです。「顧客主義」  
の視点に立った営業活動を  
しろということなのだと私は  
解説しています。

長年、私が信条としてきて  
いたことが、ここに来てよう  
やく世間に広く行き渡るの  
かと嬉しく思っています。  
顧客との信頼関係は簡単

に築かれた顧客、仲間があつ  
たこそだと思っています。  
若い人たちにはこのことを  
大切にしてもらいたいもの  
です。

現状、世間が下している評  
価を真摯に受け止め、「世  
間に認められる業界」とい  
ふべき結果でしなく大き  
いと考えています。

この私の目標といえば、  
大空気と戯れるため山登りを  
し、また明日からの新たな  
挑戦へと気持ちを馳せるこ  
とを趣味としています。

挑戦へと気持ちを馳せるこ  
とを趣味としています。

活力をマイナスイオンから  
得るために私はよく足を運  
んでいます。

この時を満喫しているか  
らこそ、それ以外の時間を  
得るために私はよく足を運  
んでいます。

## 在京4団体 記者懇談会

●●●● 約120名が参加 ●●●●

談の輪があちこちで広がつ  
ていた。

二家勝明会長挨拶 改正

商取法の施行に伴い、営業

の行為規制などが図られ、

流動性が低下しています。

しかし、業界の成長は「社

会との共生」が原点と考え

引き続き努力したいと考え

ております。また、現状の

閉塞感を打破するため、取

引所、主務省とも協力し、

取り組んで参りたいと存じ

ます。記者の皆様におかれ

ましてもご支援、ご協力を

お願い致します。

太刀川輝雄ソーケン社長

私はこの会には第1回か

ら出席しています。業界は

いま2年連続出来高が減少

しております。苦しい状況にあ

ります。しかし、福沢諭吉

の言葉に「退かざるもの

は必ず前へ進むべし」という

のがあります。今後の業界

発展のために、我々も一層

協力したいと思います。

上遠野 全商連の一義的

役割は会員取引所の商取法

令上の適合性と取引所間の

共通性の確保にある訳で

す。定款上も委員会規程を

もって各取引所からの役

職、人數、任期等の委嘱事

項を定め、諮問委員会の

役割は会員取引所の役

職、人數、任期等の委