

投資家と企業をつなぐ「経済インフラ」として 地域活性化に貢献する

今年六月、名古屋証券取引所副社長から社長に昇格した竹田正樹氏は財務省出身。東京一極集中が加速するなか、副社長時代から「名証」の認知度アップと企業とのコミュニケーションに努めてきた。「名証」を「産業集積地に欠かせない経済インフラ」と位置づける竹田社長に同社の社会的役割と戦略を聞いた。

(聞き手／中部財界フォーラム社代表取締役塚本隆)

——六月に社長に就任されて、半年経ちました。とりわけ力を注いでいることは何ですか？

竹田 まず、この地域における名古屋証券取引所の認知度を高めることです。意外なことに、当社を知らない方が多い。名古屋に証券取引所があることをもっと一般に広く知っていただきたい。もう一つは、上場企業の皆さまとのコミュニケーションを深めることです。この地域の上場企業は決算の

記者発表を当社のビルで行いますので、中間・本決算と少なくとも年二回は発表前にこうした企業のトップの方と面談しています。ただ、東京、大阪の企業の方とは面談の機会がなかなかありません。そこで副社長時代から、そういった企業には私の方から伺って、当社のPRや業務の説明をしておりません。

——名証への新規上場会社と、今後の見通しは？

竹田 リーマンショック後は全国的に低水準でしたが、その後景気の回復とともに増加しています。当社も年に一件も上場がないときもありましたが、昨年単独上場が二社誕生しました。この調子で回復することを期待しています。名古屋には、何百年もの歴史があり資本のストックも十分で私どもにとっては残念ながら上場して資金調達する必要はないという優良企業もたくさんあります。新規上場については、創業間もない企業と早い段階で接触して、上場を考えていただくようPRしていきたいと思います。

——東証への一極集中傾向とその歯止め策は？

竹田 何事も東京一極集中が進みすぎた感があります。証券取引では制度的な問題もあり、名証上場企業が東証にも上場した場合、現在の制度ではしばらく経つと取引が東証に移ってしまうことが避けられません。この点については金融庁に改善を求めているのですが……。 「東証」にはブランド力があります。当社としては、東証にない独自のサービス、名証に上場することのメリットをPRしています。たとえば、名証への上場を東証上場へのステップアップのために使っていただくとか、東証上場以外の選択肢もあることを企業の皆さまにご理解いただくよう努力しております。