

◎ブティック型ファンドサービスを本格化  
―TSM、資金調達と運用資産マッチング

東京SPCマネジメント(TSM、野坂照光社長)は、グループ企業のノウハウを結集し、昨年12月に設立した「Funds Marriage(株)」(小口裕太社長)を通じて、ファイナンスをはじめとする不動産ファンド事業に関わる各種業務をマッチングさせる「ブティック型総合ファンドサービス」を今月から本格的にスタートした。

同社は、SPE(特定目的事業体)のスキーム組成から設立、期中管理、解散清算までのマネジメント業務を主体に事業展開。税理士法人や不動産鑑定評価、不動産管理ソフトサービス、債権買取などを行う会社をグループ傘下に収め、SPEマネジメント業務をコア・バリューとする「総合ファンドサービス企業グループ」を目指している。今月からスタートした「ブティック型ファンドサービス」もその一環。

主体となる「Funds Marriage」では、今年2月に宅地建物取引業免許を取得したのを皮切りに、6月に金融商品取引法に基づく金融商品取引業登録を完了し、9月に貸金業者登録を終えている。これまで構築してきた国内外の投資家等とのネットワークを活かし、ファンドビジネスの大きな課題のひとつである資金調達面(デット、エクイティ)、運用資産面(不動産など)を担当する投資家をマッチング(仲介・紹介)させていくもので、個々のニーズに合わせた手づくりのサービスを提供していく方針。報酬については、入り口(相談)のハードルを下げ、成功報酬型のフィードバックとしていく。

当面は国内で展開し、その後中国やインドなどに拡大し、アジアでNo.1を目指していく。