

東京エスピーシーマネジメント、 「ブティック型総合ファンドサービス」を本格スタート



ストラクチャードファイナンスに関わるアドミニストレーションを担当する専門ファームの先駆けとして知られる東京エスピーシーマネジメント(TSM)が、「総合ファンドサービス」を本格的に展開していく。

グループ子会社を通じ、債権買取、資産評価、多種類の外国通貨建取引への対応サービス、不動産管理ソフトサービス等、総合化へ向け業容を拡大してきたが、昨年12月に設立した「Funds Marriage(代表取締役社長・小口裕太氏)」が各種免許取得したことにより、「総合ファンドサービス」の品揃えがほぼ完了したことになる(当面、AM・PMには進出しない)。

同社は、デットとエクイティのマッチング、あるいはそれら調達資金と運用資産とのマッチングといったファンドビジネスの課題に、これまで築いたネットワークを活かしていく。来年度も続くファンドのリファイナンス対応も大きなビジネス機会としたい構え。フィーはあくまで成功報酬ベースで臨む方針だ。TSM代表取締役社長の野坂照光氏は、日本興業銀行で海

外を含め10数社もの海外拠点(支店・現地法人)立ち上げを遂行、財形部長まで務め、その後、安田火災海上保険(現損保ジャパン)では理事・顧問として、日本初の金融保証保険会社の成長を軌道に乗せた人物。上司・同僚・部下には政財界のビッグネームも少なく無い。

その野坂社長が、約束された悠々自適のセカンドライフを先送りしてまで、65歳でTSMの社長に就任したのは、ひとえに「ファンド産業は、日本経済の活性化、ひいてはアジア全体の持続的な経済発展に貢献するもの」「日本の産業分類に存在しない、日系発の“総合ファンドサービス”提供グループを構築する」という篤い思いだったという。

設立後12年、いまやニューヨークに駐在員事務所を開設するとともに、上海や香港の現地法人と業務提携も果たした。1~2年以内には、シンガポール、ムンバイ、オーストラリアにも拠点展開を計画しているという。「ブティック型カテゴリーのなかで、アジアNo.1のポジションを目指していく」(野坂氏)。