

会計事務所の成長と発展をサポートする

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS



SPECIAL ISSUE

会計事務所と顧問先の ニーズに合わせたファンドを 提供するファンドクリエーション

ファンドクリエーショングループ代表 田島克洋氏インタビュー

INTERVIEW

会計事務所と顧問先のニーズに合わせた
ファンドを提供するファンドクリエーション

株式会社ファンドクリエーショングループ 代表取締役社長 田島克洋

株式会社ファンドクリエーション（東京都千代田区）は、日本では数少ない、ファンドの開発を主軸とする企業である。同社は、毎月分配型不動産ファンドや中国A株ファンドなど、後にトレンドとなるような商品を時代に先駆けて提供することで知られている。そんなファンドクリエーションが現在力を入れているのが、会計事務所と顧客紹介契約を結んで提供している富裕層向けの商品である。富裕層にとって税金対策は必須だが、適正な対策を行うためには多大な手間やコストがかかることが多い。ファンドクリエーションは、そのような課題を抱える富裕層のために、投資をすることで税金対策になるようなファンドを提供している。さらに、同社は税理士の意見も取り入れて、会計事務所の顧問先のニーズに合った商品を、テラーメイドのような形で提供する取り組みも始めている。今回の取材では、ファンドクリエーション代表取締役社長の田島克洋氏（表紙写真）に、同社の取り組みと、会計事務所とのアライアンスについて伺った。

独創的なファンドで投資家に貢献

—— 株式会社ファンドクリエーションは、日本では数少ない、ファンドの開発を行う企業です。同社は時代に先駆けたユニークなファンドの組成に長けており、現在は会計事務所と顧客紹介契約を結び、資産家向けのファンドを提供することに力を入れています。本日は、同社の田島社長に事業の概要を伺います。

田島 はじめに、ファンドクリエーションの沿革についてお聞きかせください。

田島 当社は平成14年に設立し、平成18年にJASDAQに上場しました。今年で創業14年になります。社名とおり、業務の核はファンドです。具体的には、ファンドを媒体として、投資家の皆様の資金と、投資対象を結びつけるお手伝いをしています。

—— 田島社長がファンドクリエーションを設立したきっかけを教えてください。

田島 私はもともと、大手証券会社で営業の仕事に従事していました。しかし、当時は投資家の皆様のニーズに合う商品が少ないというジレンマを抱えていました。

その後、私は東証一部上場の不動産デベロップパー会社に移籍し、日本初の不動産に投資する

毎月分配型のファンドをつくりましたが、当初は証券会社との連携がうまくいかず、十分な資金が集まりませんでした。しかし、商品性は間違いなくよいと思ったことから、独立してチャレンジしたいという思いが次第に強くなっていきました。それが、ファンドクリエーション創業のきっかけです。

—— 会社を創業され、どのような商品をつくられたのですか。

田島 前職で開発したファンドを再構築して、新しい毎月分配型不動産ファンドである「レジット不動産証券投資信託」をつくりました。今回は、藍澤證券株式会社と提携することにより、販売網を安定させました。

東京都心の賃貸マンション等から得られる家賃収入を収益源として毎月分配を行い、ピーク時には350億円の資金が集まりました。こちらの商品が好評だったおかげで、私たちはJASDAQに上場することができました。

—— 貴社の理念をお聞かせください。

田島 私たちは経済において、お金は血液だと考えています。お金という血液が循環しないと経済は回りません。

日本はご承知のとおり、60歳以上の年長者の方が資産の大半を持っており、その資産の大部分が銀行預金に埋もれ、お金が市場に回っていません。投資信託も米国と比較すると普及が遅

れており、株も含めたリスク商品にはさらにお金が回っていません。

この大きな問題を解決する方法のひとつが、日本の皆様に受け入れられるファンドを提供して、お金を必要なところに回すことです。そのようにすれば、経済活動が促されますし、年長者の皆様の資産を守ることにもなります。

よい運用ができるよい商品を提供することで、投資家の皆様の資産をお守りし、日本経済に貢献するというのが私たちの理念です。

時代に先駆けたファンドを開発

—— 貴社は海外の投資信託に取り組み始めていたそうですね。

田島 はい。当社は先ほどご説明した毎月分配型ファンドを含めて、これまでに20本以上のファンドをつくっています。

なかでも外国の投資信託、ケイマン諸島籍の投資信託を積極的に取りました。ご存じのとおり、ケイマン諸島は規制がシンプルになっており、投資家の皆様のニーズに合わせた柔軟性の高い投資信託を組成することができます。

さらに、中国の不動産ファンドは、私たちが世界に先駆けて個人投資家に売ったと自負しています。中国が今のよう到大成長する前に、中



皇居の堀に臨む半蔵門ファーストビルにあるファンドクリエーションのオフィス

国A株ファンドをつくりました。これについては、ファンドの基準価額が4倍になるという実績を挙げています。基準価額が4倍になる商品というのはなかなかありません。

—— 中国以外の国のファンドもあるのですか。
田島 はい。中国から東南アジアへと注目が移りはじめた時期に、いち早くベトナム株ファンドをつくりました。この商品はほかでは手に入らないということで、藍澤証券さんの店舗に100人くらいの行列ができたほどです。その様子は、経済誌にも取り上げられました。

税金対策に活用できるファンド

—— 貴社は時代の変化に合わせて、これまでに新しい新しいファンドを開発してこられたようですね。現在はどのようなファンドを提供しているのですか。

田島 私たちはこれまで、主に個人投資家向けのファンドを提供してきましたが、現在は富裕層向けの商品に力を入れています。
 —— なぜ、富裕層向けの商品に着目したのでしょうか。

田島 太陽光発電事業に取り組みようになったのがきっかけです。福島原発事故の問題以降、原子力に依存せずCO₂を排出しない新しいエ

ネルギーの必要性が高まるなか、私たちが太陽光発電施設をつくることで、再生可能エネルギーの普及に貢献したいと考えました。

幸い、私たちは以前から不動産ファンドを手がけていたので、土地の仕入れに長けた部隊がありました。

太陽光発電を行うにしても、まずは土地を押さえないといけませんから、そのノウハウを生かしつつ、地権者と信頼関係を結び、太陽光発電に向けた用地を取得しました。

その後は設計、施工を行う大手電気メーカーに発注して、収益性の高い発電施設をつくるという事業を全国で展開しました。

—— 富裕層向け商品の前に、太陽光発電事業があったのですか。

田島 はい。そのようななか、やはり私たちはファンド会社ですから、太陽光発電事業をファンドに生かせないだろうかと考え、最初は利回りファンドにしようとしていました。

そのようななか、グリーン投資減税が太陽光発電に適用されることになったので、この制度を利用したファンドをつくることにしたのです。

—— グリーン投資減税を利用したファンドとは、どのようなものなのでしょうか。

田島 グリーン投資減税による即時償却の制度を活用し、富裕層にニーズが高い税金対策商品を開発しました。

私たちが開発したものは、全てこの太陽光発電ファンドによる税の繰り延べ商品として組成しています。詳しい仕組みをご説明すると長くなるのですが、匿名組合出資という形をとることで、ファンドに投資していただいた方がグリーン投資減税の恩恵を受けられるようにしています。

発電所の運営責任は、私たちが20年間きちんと負うというスキームで、3月末までに5つの発電所を5本のファンドで組成しました。資金調達額の総額は約30億円です。

会計事務所との連携

—— 貴社はこれまで、証券会社を通じて顧客を募っていたそうですが、太陽光発電を活用したファンドはどのようにして顧客を募ったのですか。

田島 会計事務所を通してご紹介いただきました。税金対策のニーズがあるお客様と信頼関係があるのは税理士の先生です。会計事務所といわれる顧客紹介契約を結び、お客様を紹介していただきました。

匿名組合出資を行うには、金融商品取引法上の第二種金融商品取引業の登録が必要です。それを持っている会計事務所はほとんどないと思



■田島克洋（たしま・かつひろ）

株式会社ファンドクリエーショングループ代表取締役社長。昭和39年生まれ。昭和63年慶応大学卒業後、大和証券に入社。その後、ジョージタウン法律大学院を出て、ニューヨーク州弁護士資格を取得。大和証券ではニューヨークにてヘッジファンドの開発・運用を統括。帰国後、大和証券を退社し、平成14年、大手不動産デベロッパー（東証一部上場）の子会社2社の社長に就任。退職後、平成14年12月、株式会社ファンドクリエーションを設立。平成21年、株式移転により株式会社ファンドクリエーショングループ設立（JASDAQ上場）。

います。ですから、あくまでもご紹介いただくだけで、私たちが金商法業者としてお客様に説明し、約定をいただくという役割分担で、今回は進めさせてもらいました。

— そうやって第1号ファンドから約1年かけて5本のファンドに広がっていききました。そのなかで、徐々に会計事務所とのネットワークが構築できつつあります。

— 資産家を対象とした商品を提供して、どのような印象をお持ちですか。

田島 おお客様の税金対策に資する商品が、二うですね。

田島 はい。私たちは、不動産ファンドに力を入れてきたので不動産を熟知していますし、金融庁および国土交通省から運用の免許を取得した会社も持っています。そのようなノウハウを生かして、相続税対策のファンドをつくります。

相続税対策には不動産が不可欠ですが、特に都心の物件であれば、相続税の圧縮効果が高い物件があります。直近では、相続税を85%くらい圧縮できるような物件をソーシングしてファンドを組成しました。

何百億円という資産がある方は、このような物件を直接買われるのですが、そこまでの規模がない、あっても1棟買うのはリスクが高いとお考えなら、ファンドであれば複数の物件に投資できるのでリスクを分散できます。

また、物件を直接買うと、リーシングやテナント管理、物件管理などの手間がかかりますが、そこは任せたいというニーズもあるので、これについては私たちがお客様に代わって行います。その一方で、ファンドは任意組合としてつくりましたので、お客様は税務上の効果をそのまま得られます。

さらに近年では、お客様からのご要望に合わせる形で、物件自体をさまざまなニーズに合わせて直接紹介するようなこともしています。私た

ズの高いアプローチだと今回あらためて認識しました。

太陽光発電ファンドの場合は即時償却になるわけですが、私たちの商品の場合は97%くらいの償却が可能です。1億円を投資していただいたら、その期に9700万円の損が取れるということになります。

このように損が取れる商品というのは、航空機リースの商品を筆頭に、利回りがほとんどありません。10年経って元本が戻ればよいという商品がほとんどです。そのようななかで、私た

ちは東京の物件に特に強いソーシングのパイプを持つていますので、それを活用したご紹介を行っています。

会計事務所と顧問先のニーズに合わせた商品を柔軟に提供

— 会計事務所との提携について、今後の展開をお聞かせください。

田島 私たちにとって、お客様のニーズはもろん大事ですが、もうひとつ忘れてはいけないのが、お客様を紹介してくださる税理士の先生のニーズです。ここがうまくマッチしないと、私たちがいくら富裕層に向けた商品を開発しても、ご紹介につながらないでしょう。

ですから今後も、税理士の先生方のご意見を十分に反映させた商品の開発に努めていきたいと思えます。

投資信託のような大量販売で500億円、1000億円を集めるファンドではなく、ひとつのファンドで5億円、10億円という規模の商品を、税理士の先生方やお客様のご意見、ニーズに合わせて、テラーメイドでつくるという形です。

— 最後に、弊誌の読者である会計事務所の皆様にメッセージをお願いします。

田島 私たちのようなファンドを中核とする会

ちのファンドは1億円を投資すると20年間で合計1億4000万円くらいのキャッシュフローが出るようになりました。

— このようなニーズの高い商品を、税理士の先生方のご意見も伺いながら組成できたのがよかったと思っています。

不動産ファンドによる相続税対策

— 貴社は不動産活用にも取り組んでいるそ

社は、日本にはあまり多く存在しません。さらにJASDAQに上場もしていますので、上場会社としての社会的信用があると考えています。ご紹介いただいたお客様の資産は、資産を預かりする専門家たるファンド会社として、きちんと管理、マネジメントいたします。その意味で、当社は不動産会社や太陽光発電会社などの事業会社とは大きく異なると思います。

— 私たちはあくまでもファンド会社なので、一番のお客様は投資をしてくださる皆様ですが、その間をつないでくださる先生方は大切なパートナーです。パートナーの先生方にご満足いただけるような商品を、今後もお提供していくつもりです。それにより、先生方が顧問先に付加価値を提供するためのお手伝いをさせていただきます。

— 本日はお話を聞かせていただきありがとうございます。ファンドクリエーションのますますのご発展を祈念しています。

月刊実務経営ニュース

B U S I N E S S M A N A G E M E N T N E W S

株式会社ファンドクリエーション

〒102-0083 東京都千代田区麹町一丁目4番地 半蔵門ファーストビル5F

TEL 03-5212-5197 URL <http://www.fundcreation.co.jp/>