

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

時代に先駆けた金融商品の開発に取り組む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

富裕層向けファンド 商品に注力

株式会社ファンドクリエーションは、時代に先駆けたユニークなファンドを提供していることで知られています。本誌では3年前にも取材し、会計事務所とタッグを組んだ資産家向けファンドの取り組みについて伺いました。そこで本日は、最近取り組まれている新事業や会計事務所とのアライアンス戦略について、同社の田島社長にお聞きします。まずは、これまでの変遷と近況をお聞かせください。

田島 当社は平成14年に設立したファンド会社です。事業の中核は、投資家の皆様の資金と、投資対象を結びつけるためのファンドの開発、販売をしています。

これまで、毎月分配型不動産ファンドの「レジット不動産証券投資信託」に始まり、時代に先駆けて開発した中国A株ファンドやベトナム株ファンドといった外国の投資信託を提供してきました。また、自社で太

Notice

時代に先駆けた金融商品の開発に取り組む 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

アセットマネジメント事業、インベストメントバンク事業のほか、太陽光発電ファンド事業などのファンド事業と、幅広い商品の開発、提供を行う株式会社ファンドクリエーション（東京都千代田区）。平成14年の設立以来、時代に先駆けた画期的な金融商品の開発に取り組んできた。近年では、太陽光発電ファンド事業を起点とした富裕層向けファンドや、米国不動産のバリューアップ・販売、インバウンドビジネスにおける民泊ファンドの開発、顧客資産の管理・運用に注力。全国の会計事務所や金融機関とのネットワークを通じて、その顧客である個人、および企業のニーズに合った新しい商品を次々と提供し続けている。東証ジャスダック市場に上場して12年を経過、社会的信用度も大きく増し、さらなる拡大、成長に弾みをつけている。そこで今回、ファンドクリエーション代表取締役社長の田島克洋氏に、「金融と不動産の融合によるファンドビジネス」への取り組みと、会計事務所とのアライアンス戦略についてお話を伺った。

太陽光発電施設を開発、太陽光発電ファンド事業にも取り組んでまいりました。

この太陽光発電にグリーン投資減税が適用されることになったことから、グリーン投資減税による即時償却の制度を利用した税金対策ファンドを、3〜4年前から富裕層向けに開発しています。今までに全国で9カ所の発電所を太陽光発電ファンドとして組成し、企業オーナー等の富裕層向けに、税の繰り延べ商品として提供しています。

これらのファンドは、税金対策のニーズがある富裕層のお客様と関係の深い会計事務所様と顧客紹介契約を結び、資産家の方々をご紹介いただいております。

会計事務所とのネットワークも、かなり構築されてきているのですか。

田島 そうですね。現在、東京はもちろん、日本各地の税理士の先生方にご協力を賜っています。地方の有力なお客様、名門企業様もご紹介いただき、おかげさまで首都圏から地方まで、くまなく顧客基盤を拡大し



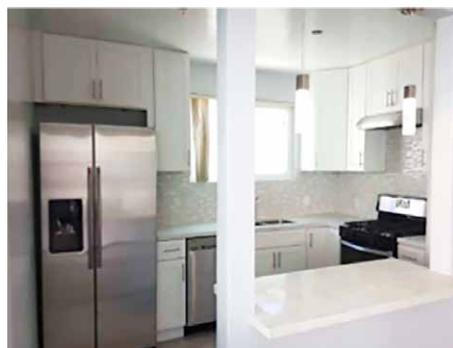
皇居のお堀に面したファンドクリエーションのオフィス

ファンドクリエイションが提供する米国不動産の例

物件所在地	米国カリフォルニア州レンドビーチ
構造・築年	木造・1952年
ユニット数	5ユニット
土地面積	697㎡ (7,500sqft)
延床面積	334㎡ (3,599.75sqft)



- バリューアップ①**
建物の内外装をリノベーション
- バリューアップ②**
テナントを入れ替え賃料収入を増加



トワース国際空港を挟んでダラスとアーリントンが隣接しているという位置関係ですから、立地的にも極めてよいと思います。

こちらの物件の特長は、150戸近いタウンハウスの集合住宅で、これを1戸単位で販売しているという点です。そのため、単価が2千万

円弱と、ロス物件の10分の1以下ですので、客層も広がります。つまり、金額的に2つのメニューを用意されているわけですね。

安定性のロサンゼルスか、成長性のダラスかということで、2つのメニューをご用意しています。購入前に現地を視察することは可能ですか。

田島 もちろんできます。特に、ロサンゼルスは物件はかなりの高額投資になりますので、現地をご覧になりたいというお客様も実際にいらつしゃいます。その場合、現地の提携先業者に依頼し、ご案内する体制を取っています。

田島 所有期間が5年以上の物件は長期譲渡所得として税制上優遇されます。長期譲渡所得となれば税率は20%に下がりますので、個人で最高税率が55%の方の場合、35%をセーブできます。つまり、単に練り延べではなく、税金の実額自体を下げる

ことができます。したがって、基本的には5年以上、余裕を見て6年程度がよいと考えております。まだご紹介できる余地はあります。

田島 現状では144戸中、5分の

私たちは、そういった商品を「タックスマネジメント商品」と呼んでいます。このタックスマネジメント商品には、所得税対策に向けた税の繰り延べ商品と、相続税対策向けの商品という、2種類の商品があります。

グローバルな商材とは、どういった商品になりますか。
田島 昨今、取り組んでいるのが米国の不動産です。こちらも富裕層向けの所得税対策商品です。言わずもがなですが、法定耐用年数22年を超えた中古木造の物件は、減価償却が大きく取れます。この類の商品に

注目が集まってきており、私たちも取り組みを始めました。まずはロサンゼルス地区の物件、続いてテキサス州ダラスの物件を開拓し、お客様に提供しています。

投資をするには申し分ない素晴らしいエリアですので、安心してお客様に資産をお持ちいただけます。ただ、そのぶん、投資ロットが2億円から3億円と大きくなるため、顧客層が限定的であるという課題がありました。

ロサンゼルスとダラスの物件を提供

グロースという観点から、特にリサーチを重けています。また、マーケット全体の盛り上がりを見るためにも、同業他社さんの動向もリサーチしていますし、日本に限らずグローバルに商材を探し、商品の開発に勤しんでいます。

ロサンゼルスとダラスの物件について、詳しくお聞かせください。
田島 ロスでは今、レンドビーチというエリアに取り組んでいます。ロサンゼルス空港から20分ほどの場所にあり、マンハッタンビーチ、ハモサビーチ、そしてレンドビーチの3都市からなる「ビーチ・シティーズ」のひとつです。所得水準も高く、学区も治安もよい、素晴らしいエリアです。



この課題を解決するために取り組んだのがダラスの物件です。ダラスはアメリカンフットボールやメジャーリーグのチームでもおなじみの都市です。厳密にはアーリントンという地区なのですが、ダラス・フォー

ういった点を重視していますか。
田島 この2つの商品のなかでは、どちらかといえば、税の繰り延べ商品のニーズが高くなります。といいますのも、法人であれば決算、個人であれば確定申告と、毎年所得税対策の機会があるからです。

したがって、毎年、節税対策ができる商品という観点から、特にリサーチを重けています。また、マーケット全体の盛り上がりを見るためにも、同業他社さんの動向もリサーチしていますし、日本に限らずグローバルに商材を探し、商品の開発に勤しんでいます。

同じ地域に進出しているライバル会社さんもありますが、それらと比較しても、上場企業である当社の信頼度は高いと自負しています。税理士の先生方や金融機関さんから、大事なお客様をご紹介いただけていることがその証左だと思います。



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、企業派遣生としてジョージタウン法律大学院を修了、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。平成12年、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18年、東証ジャスダック市場に上場。

4は既に購入意向が入っている状況ですので、早めにお問い合わせをいただければと思います。また、ロザンゼルスとダラス以外の物件をご紹介することも可能です。

全国に民泊事業を 拡大予定

——民泊ファンドについてもご説明いただけますか。

田島 民泊ファンドは名前のとおり民泊事業のファンドで、円建てで税の繰り延べができるファンドとしては、国内でも数少ない商品です。

事業の基本ビジネスモデルは、賃貸マンションを借りて民泊として運用するという形になります。例えば、家賃が月10万円ほどの部屋を借りるにあたっては、普通に不動産屋さん物件探しを依頼し、仲介手数料、礼金、敷金を払って賃貸契約を交わ

します。これに民泊仕様として、家具、テレビ、ベッドなどを備え付けます。

敷金以外はおおかた、償却できるものばかりです。少なくとも6割は償却できるような商品づくりをし、初年度に6割の損金を取っていただいています。運用期間は5年で、3年で元本回復、残り2年で出資額の1.5倍の益金が得られるというリターンを想定しています。

——民泊事業は東京が中心になりますか。

田島 まずは東京からスタートしました。ただ、インバウンドのお客様は今や、東京よりむしろ地方で増加傾向にありますので、今後は大阪、京都、北海道など、人気エリアを中心に展開していく考えです。

東京は過当競争の域に入っていますが、地方では宿泊施設が不足している地域がまだまだあります。です

から、そのような観点から収益性のよい場所を探し、地方に向けて事業拡大を図っていくと、既に動き始めているところです。

会計事務所と連携して 資産を運用・管理

——会計事務所を介したタックスマネジメント商品の提供パターンには、どのようなケースがありますか。

田島 典型的な例は、太陽光発電投資から米国不動産投資につながるパターンです。例えば、太陽光に多額の投資をされている地方のお客様が、毎年入る売電収入を手残りよく運用したいというニーズをお持ちでしたので、米国不動産をお薦めしました。太陽光発電の売電収入を、米国不動産の減価償却の損金に充てることでタックスマネジメントを実現し、顧客ニーズにうまくマッチングできました。

こういった例は、長年信頼関係を築き上げてこられた地元の税理士先生にお願いで進めていただかなければ、なかなかうまくいきません。

このお客様も初めは海外不動産への投資には慎重な様子でした。私たちも、現地の契約書をお見せしたりして、一つひとつ丁寧にご説明申し上げ、成約に至ることができましたが、もちろん、私たちの営業努力だけでなくお客様の信頼を100%勝ち得たとは思っておりません。紹介してくださった税理士・会計士の先生と、そのお客様との信頼関係が大前提としてあるわけです。そのような意味では、当社にとって税理士・会計士の先生方は、なくてはならない存在といえます。

——逆に、会計事務所が貴社と提携するメリットについては、どのようにお考えですか。

田島 タックスマネジメントに関するアドバイスを、会計事務所に求めるお客様が増えていると聞きます。だとすると、そこでアドバイスとともに適切な商品をご案内できれば、お客様の満足度は一段とアップするでしょう。私たちが現在、提携している事務所さんの多くは、お客様に利益をもたらすための付加価値サービスを積極的に展開されています。

ですので、私たちとしても、事務所様、顧問先様、当社3者のWin-Winの関係を築いていきたいと思っています。

——貴社へのコンタクトはどのように取ればよいでしょうか。

田島 気軽にお問い合わせください。当社は多くのソリューションを用意しています。どのようなニーズをお持ちなのかをお話いただければ、必ず、それに合ったご提案ができると思います。

例えば、当社では、「公益財団法人東京コミュニケーション財団」という、寄付者とNPOをつなぐプラットフォームの事務運営もしています。この財団を活用することで手軽に自分の基金を作って、社会貢献活動を行うといったご要望にもお応えできます。さまざまなメニューを取りそろえておりますので、ご連絡いただければ幸いです。

——最後に、会計業界へメッセージをお願いたします。

田島 商品を販売させていただいてからが本番です。私たちは、設立当初からそういう気持ちでファンドビ

ジネスに取り組んでまいりました。投資状況のご報告も、当社の大事な本業の一つと考えています。その姿勢が皆様方から評価され、お客様の紹介につながり、お客様の信頼獲得につながり、成約へつながってきたと信じています。

私たちは、会計事務所の先生方から大事なお客様をご紹介いただくわけですから、その責任の重さをしっかりとかみしめ、お客様からのご信頼を賜れるよう努力してまいります。また、投資ビジネスですので、そのお付き合いも十年、数十年続く可能性があります。ですので、先生方とも永く信頼関係を維持しながら、顧問先様から感謝の言葉をいただけるような、質の高いサービス、商品を継続的に提供していきたいと思っています。

——本日は、さまざまな興味深いお話を聞くことができました。ありがとうございます。

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/>