

TAFFホールディングス

LLCスキームにより不動産を流動化
3社が一体となり事業を展開

不動産鑑定を主業務とするアレイズ、仲介などを行う太陽総合鑑定所、流動化事業を中心とするファンダメンタル・インベストメンツの3社の持株会社であるTAFFホールディングス（以下：TAFF）は、今年3月に設立された。TAFFの子会社である3社が一体となりシナジー効果を高め、事業を進めていくのが狙いだ。

関係者の協力でスピード組成

TAFF代表取締役社長の渡辺直人氏は、2003年8月に太陽総合鑑定所を設立、続いて2004年12月にアレイズ、今年8月にファンダメンタル・インベストメンツを設立した。渡辺氏は不動産仲介から実務をスタートさせ、不動産鑑定士試験に合格後、バルクセール案件等を手掛け、デューデリジェンスのノウハウを積んでいった。この時期に得た経験が、現在の業務に活かしているという。

TAFFにおける事業の柱としては、①鑑定評価②エンジニアリングレポート③不動産仲介④リノベーション⑤不動産流動化の5つがある。

新たな取り組みとしてTAFFでは、兵庫県尼崎市の店舗付共同住宅「ハッピーコート塚口駅前」の流動化を行った。同社としては初の流動化事業であり、約7億円の規模となる。

「この物件は、阪急神戸線塚口駅から徒歩2分の位置にあるもので、周辺の状況として、単身者、ファミリーのバランスが取れ、住宅需要は安定

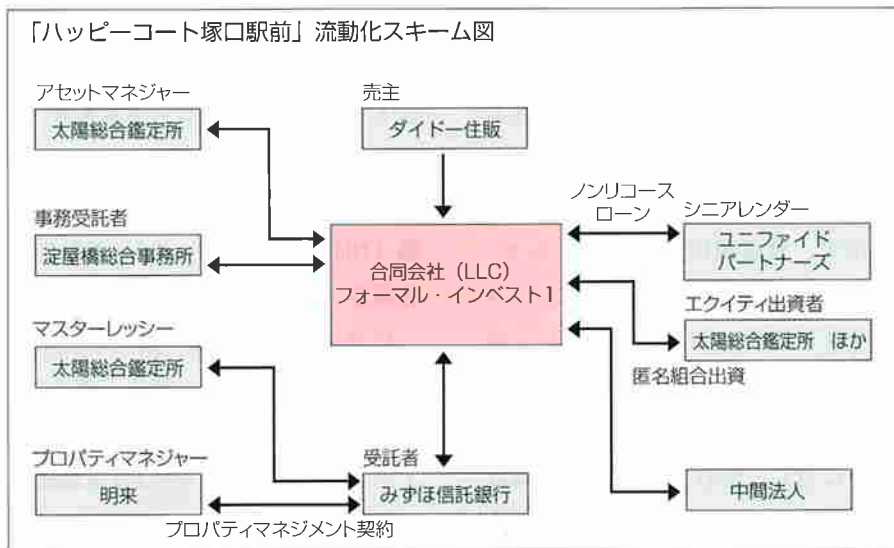
しており、イグジットも問題ありません。ほかのファンドでは投資対象エリアとして、やや外れているかもしれませんが、我々は関西の物件に対し目利きがありますから、独自に優良物件を見つけることができます」（渡辺氏）。

グループ内でアセットマネジメント（AM）事業を行なうファンダメンタル・インベストメンツはこの時点で設立していなかったことから、それに先駆けた実績作りとして、アレンジおよびAMは太陽総合鑑定所が手掛けた。

今回の案件で、最も特徴的なのは、従来のYKスキームではなく、今年5月に施行された新会社法後、関西圏では最も早くLLC（合同会社）スキームを採用し流動化したことである。5月18日にLLCが設立されたというから、まさにスピード組成といえる。なぜ、あえてLLCスキームとしたのか。渡辺氏はこう語る。

「我々としても流動化事業という新しい事業を開始することから、それならば新設されたLLCスキームにトライしてみようと考えました。すべてが初めてのことでしたから、関係者の協力があればこそ、このスピードでできたのだと思います。皆で新しいものに取り組んでいくという意識になり、会計士や弁護士の方々も『面白いじゃないか』という姿勢で、惜しみなく時間を割いてくれました。全員が、新たなチャレンジとして捉えてもらったのが嬉しかったです」

大阪法務局にゴールデンウィーク



明けに書類を提出し、5月17日に登記完了の回答が来たというから、実質1～2週間程度で手続きが完了したということになる。

LLCスキームを使うことのメリットとして、定款に公証人による認証が不要となるなど、手続きが簡素化したり、資本金が1円から会社が設立できることから、会社立ち上げ時の資金負担が軽減するなどが、代表的な例としてあげられているが、実際にはどうだったのだろうか。TAFF取締役の岡田忠純氏によると、必ずしも容易ではなかったという。

「確かにいくつかメリットはあると思いますが、我々が最初にLLCに取り組むこととなったため、前例となる雛形がなく、細かいところまで新たに書類を仕立てる必要があることから、YKスキームよりも手間が掛かる結果になりました。今回は、産みの苦しみの方が多かったといえます。資本金も念のため300万円としまし

た。これでノウハウは蓄積しましたから、流動化事業の第2弾、第3弾でメリットが出てくるでしょう。ランニングコストについても、ある程度はシミュレーションできています」

今回の物件は、利回り15%程度となっており、エクイティはこれまでTAFFと関わりのあった法人が出資。投資期間は1年とする。

ヘラクレス市場上場、売上規模100億円が目標

TAFFでは、続くLLCスキームを使った流動化事業の第2弾として、30億～50億円規模のファンド組成を進めており、今秋には立ち上げる予定だ。関西エリアの住居、オフィス、商業施設など複数物件に投資していく。

「我々は関西を中心に展開していますから、大阪、京都、奈良、神戸それぞれに得意な人間がいます。不動産は情報入手や物件購入で人的なつ

ながりが重要となり、立地によって物件の良し悪しの見極めが難しくなる。我々は誰もが認める一等地ではなく、そこから少し離れるが、地元の人間が知っている優良物件に投資していきます」(岡田氏)。

「大阪で物件を探す時は、投資イメージとしてキャップレート8%程度を目安にしており、実際、そうした物件をプレリートに紹介し、高い評価を受けています。我々のファンドは、高利回りに加え、個性のある物件に投資していきたい。物件を入れて器だけをどんどん大きくしていくのではなく、その土地の風情をコンセプトにした面白いものを作っていきます」(渡辺氏)。

今後は、新設したファンダメンタル・インベストメンツが中心となり、流動化事業を手掛けていく。

◇ ◇

渡辺氏がTAFFを設立し持株体制にした狙いは、ヘラクレス市場への上場にある。2年半後に上場するイメージで事業を進めており、売上規模は100億円を目標としている。

「本当に良いものには必ず需要がある。流動化事業に当たっても、まず、物件の良し悪しの見極めをしっかりできることを基本と考え、我々はその姿勢を貫きたい。優良物件を集めて、それを投資家の方々にも還元できるようにしていきます」(渡辺氏)。

今後、東京での事業展開を積極化させ、不動産関連のM&Aにも取り組んでいくという。

