



佐藤明彦(さとうあきひこ)代表取締役  
略歴

1984年京都大学法学部卒業後、日本興業銀行(現みずほコーポレート銀行)入社。ファイナンシャル・エンジニアリング部、ニューヨーク支店を経て興銀証券(現みずほ証券)へ出向し、ストラクチャードファイナンス部門にて不動産証券化に従事。2002年に会社を設立し、2006年2月にジャスダック市場に上場。

## 「金融モール」への業態転換で新たな成長ステージを目指す グラウンド・ファイナンシャル・アドバイザー ジャスダック・8783 佐藤明彦代表取締役に聞く

グラウンド・ファイナンシャル・アドバイザーは、これまでの不動産証券化のアレンジャー事業専門の業態から、「金融モール」という新たな概念を核とした新業態へと転換を図りつつある。他社と統合、あるいは合併などによる規模の拡大による成長ではなく、モールに参加する企業の「機能」を生かしてともに成長していく「金融モール」とは一体どういったものなのか。そのビジネスモデルや今後の展望について同社の代表取締役・佐藤明彦氏に話を聞いた。

聞き手 株式につぼん編集部 浅野尚仁

——まず、「金融モール」への事業転換を決めた経緯を教えてください。

佐藤 当社は設立以来、専門性を持ちながら、高度な不動産ファイナンスの組成を提供する不動産証券化のアレンジャー業務をほぼ唯一の事業として展開してきました。しかし、昨年来の金融危機以降、不動産金融そのものの需要が大きく低下しているという状況下にあります。そうした環境下で当社が特徴を出せる新しい事業展開として考えると、不動産よりは金融に軸足を置くべきだと考えました。しかし、ただ金融に回帰するのではなく、得意とする不動産証券化のアレンジャー業務を

発展的に組み替えてビジネスモデルを変えて行こうと考え、「金融モール」を今後の当社のビジョンにしようということになりました。

——「金融モール」の発想とはどういったものなのでしょうか。

佐藤 私たちが考えている「金融モール」は、物理的に店舗を作ったり、WEB上にモールを作るといったものではありません。医療モールに似ているのかもしれませんが、医療モールであればさまざまな病院が集まるだけでなく、パーキングや待機のための施設を共有化しています。「金融モール」も総合的になんでも扱うというのではなく、他にはないような商品や、そのお客様にとっては非常に良い商品などの個性的な金融商品を作る会社や運用を得意とする会社、それらを販売する会社といった専門性や独自性のある「機能」を持ち寄り、それぞれが得意とする分野でビジネスを拡大させていくという考えです。

——具体的にどういった金融商品を手掛けるのですか。

佐藤 金融におけるお客様には、資金不足にある人、お金を借りたいお客様と、資金余剰にある人、お金を運用したいお客様がいます。これまでの金融機関では「お金を借りたいお客様」を重要な顧客として捉えがちで、ややもすると、お金を運用したいお客様向けの商品は、ややなおざりにされる面がありました。つまり、メーカーであれば当然の「なぜこの商品を買ってくれたのか」「どのような人が買

支持を受けるのか」というようなマーケティングの基本がほとんどありませんでした。我々が「金融モール」で提供するのは、「運用したいお客様」向けの商品、すなわち「金融投資商品」で、実際に投資をするお客様のニーズを組み込んだ形の商品を作り、運用・販売する。必要な「機能」を集めて、今までないような商品を作り出すことを目指しています。

——現在、「金融モール」にはどういった企業が参加しているのですか。

佐藤 「金融モール」にはファンドであれば、大きく分けて「組成」「運用」「販売」する機能、そして作った商品を「販売」する機能が必要です。そこで10月に、独立系の投資顧問会社として運用能力に定評がある21世紀アセットマネジメントを買収し子会社化。「金融モール」の中核企業として組成・運用面を担当させる予定です。もちろん、組成・運用は21世紀アセットマネジメントに限定せ



ずに、モール構想に賛同してユニークな組成・運用機能を持つ企業にも参加してもらいつもりです。重要なのは、我々はこうした企業を系列化するのではないということ。もちろん効果があれば資本面での提携を結ぶことを検討しますが、資本関係がなくても、モールの商品を提供する会社や販売する会社としての関係を築くことができます。また、同じく10月には中銀律師(りっし)事務所と中国関連事業に関する業務提携と合弁会社の設立で合意しました。中国進出した日本企業向けの法務助言や、中国企業に対する投資事業に係る助言業務を相互に協力し推進していきます。

——今後はどういったスケジュールで「金融モール」事業を進めていかれますか。

佐藤 まず今下期に「金融モール」に参加する企業を揃えることと、具体的な商品・サービスを目に見える形でリリースしていくつもりです。数字として現れるのは来年度以降になる予定です。2010年3月期は最終赤字を見込んでいますので、まずは黒字転換に向けて力を入れたいと思います。

——最後に、株主還元策についてお聞かせ下さい。

佐藤 「金融モール」事業を始めたばかりなので、手元資金はモール事業に効果的になるように使いたいと考えています。配当についても変更はありませんが、継続的に配当をしていきたいと思っています。

——どうもありがとうございました。