2016年6月14日号（平成28年）第3470号週刊
定期購読料（送料込み）
6カ月 8,229円（本体7,619円＋税）／1カ年 15,840円（本体14,667円＋税）
©住宅新報社 2016年　1948年6月18日第3種郵便物認可
発行／毎週火曜日　1部 360円（本体333円＋税）
株式会社 住宅新報社　Webはこちらへ　住宅新報　検索
本社/〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15 SVAX TTビル　電話 03-6403-7800　FAX 03-6403-7825
支社/〒541-0046 大阪市中央区平野町1-8-13 平野町八千代ビル　電話 06-6202-8541　FAX 06-6202-8129
読者とともに
創刊69年
住宅新報

中小・個人の資金調達へ道

保有不動産証券化で

認定支援機関 セブンが構築

不動産総合コンサルティングで、「中小企業経営力強化支援法」の認定経営革新等支援機関でもあるセブン（大阪市、加藤豊章社長）は、主に個人事業主や中小企業が保有する不動産（店舗や自宅など）を対象に、リースバック事業を軸にした不動産証券化による経営資金の調達スキームを構築した。近く認可される見通しの不動産特定共同事業者としてファンドを組成したうえで市場から資金を集め、個人・中小向けの直接金融の道を開く。

リースバック軸に「直接金融」

保有不動産の所有と利用を分離・流動化し、個人事業主や中小企業などの「クライアント」が市場から必要な資金を調達できるようにする証券化事業で、不動産保有者・企業の資金調達手段の多様化を促すものとして注目される一方、クライアントは調達した資金をメインバンクなど既存金融機関への弁済費用に充当することもできる。

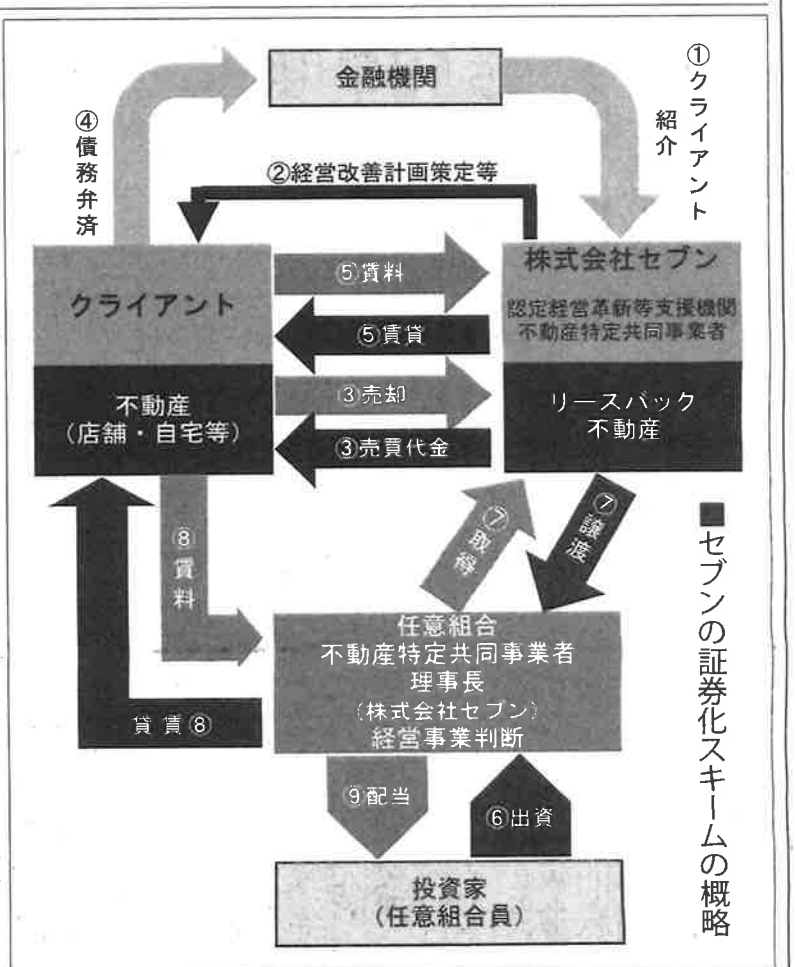
「つなぎ資金」の円滑調達による資金繰りの改善や、新規設備投資などに必要な資金調達を行いたいクライアントを対象に、セブンがクライアントの不動産を買い上げてリースバック、所有と利用を分離する。オフバランス化による財務の健全化を図ったうえで不動産を流動商品化し必要な資金を市場から調達できるようにする。従来の銀行借り入れに頼らない直接金融による資金調達の具体化手法の1つで、同時にセブンが認定経営革新等支援機関としてクライアント向けに経営改善計画を策定・提案し、証券化商品となる不動産の担保価値の最大化も図る。

具体的なスキームは、セブンが経営改善計画などに基づきながらクライアントから不動産特定共同事業者として不動産を買い取ったうえでリースバックする。クライアントは売却益を得る一方、セブンと賃貸借契約を締結、賃料を支払いながら引き続き不動産を使用できる。将来、クライアントの資力が回復すれば買い戻すことも可能。買い取りに必要な売買代金は特定共同事業者であるセブンが投資家から調達、賃料収益から配当する。投資家にとってもマイナス金利下での有望な投資先になり得る。

こうしたスキームを活用するにあたって、通常の不動産売買取引に加え、経営改善計画策定などの専門的な知識やノウハウが必要。セブンではスタッフの多くを銀行出身者などの「金融のプロ」で構成しており、認定経営革新等支援機関として、中小企業・小規模事業者の経営相談を取り扱うなど、クライアントをトータル的にサポートする体制を整えており、同業他社との差別化を図る。

一方で、2年前に資本金を1億円に増資し、現在、不動産特定共同事業者の許可を申請中で、取得すれば、不動産ファンドの組成拡大に対応できる資金調達が可能になる。

加藤社長は、「不動産はあくまでも（クライアント事業推進の）手段であって目的ではない。〝不動産〟という名の経営資源。それを企業の成長にいかに生かせるかがポイント。当社がその一助になれれば」と話している。



■セブンの証券化スキームの概略