

第 19 回 いざ、大阪



土岐 好隆

株式会社レプサム 代表取締役会長
(ARES マスター M0600064)

今年、寒さが身に染みる。「証券マンは雪が降っても、外出時にコートを着るな」との、上司の忠告を、元来寒さに強い体質もあり、確実に守ってきたが、証券マンを卒業したためか、単なる歳のせい、コートは必須。暖房全開で執筆に臨む。

2001 年も事業会社の流動化は隆盛を続け、取り組む企業の幅や地域も拡大する中で、何の前触れもなく、関西担当に指名された。「琵琶湖の水止めたるか」の生粋の近江商人、関西人の端くれではあるが、殊更大阪については、幼い頃の苦い思い出があり、当時は生まれてから 2、3 度しか行ったことがなく、関西人だから良かれと担当に推挙して貰ったものの、極めて心苦しいスタートとなった。その思い出とは、小学 4 年生、当時の NHK 大河ドラマの舞台である堺に観光に行ったときのこと。某寺院で無邪気に石ころを蹴って遊んでいると、全く見知らぬお婆さんが「私を殺す気か」と大声をあげ、追いかけてきたのだった。石ころとは全く違う方向におられ、見かけはごく普通の方だったので、大阪はみんな怖い人と完全に刷り込まれることとなっ

た。その後、この一方的な恐怖心は、笑わしてなんぼのサービス精神と浪速の熱い夜で、一瞬で蕩けるのであったが。

当時、東京では不動産の証券化による資金循環の再開で、ビルやマンションが新たに建設され始めたが、大阪では梅田、淀屋橋も古いビルが立ち並び、御堂筋でも一本うちに入ると、坪数千円の賃料でも借り手がなかなか見つからない状況であった。また証券化によって調達した資金も、開発資金ではなく、銀行借入れの返済に充当された。このような中、難波の商人には SPC は大いに受けた。元来の新しいモノ好きの土地柄に加え、上手くいかなければ、払わんでよいノンリコースがドストライクであったのだ。当然フィーには厳しく、値引き交渉は必須だったが。ちなみに数年後に担当する名古屋は SPC の鬼門で、良いモノを安くという生粋の製造業の聖地では、SPC は邪道、無駄遣いでしかなかったようだ。

当時大阪での最大のミッションは、緊密鉄道会社の駅直結大型商業施設の証券化プロジェクト

であったが、空いている時間は大阪の営業担当の取合いとなり、朝ら晩まで分単位で連れまわされた。他の金融グループに近い一部事業会社は既に証券化を実行していたが、銀行借入れ返済を目的とし、銀行がノンリコースローンを出しやすいように仕立てられているもの(主語が銀行)が多く、決して顧客が望むものになっていなかった。その中で、顧客利益極大化を目指すアレンジャー視点は新鮮であったようで、赤いグループから近い多数の顧客からも相談を頂き、その後、継続的に案件を頂く関係を構築でき、結果的に東京部隊よりも大きな成果を上げることができた。多くの案件を遂行するために、週の2、3日は大阪通いとなり、始発に近い新幹線が貴重な睡眠時間となった。帰巢本能からか、関ヶ原トンネルを超え、滋賀県に入るといつも目が覚め、新大阪を乗り過ごすことは一度もなかった。帰りも睡眠に充てればよいのだが、つい酒盛りとなり、京都到着までにビール1リットルという伝説の馬鹿飲みが繰り返されるのであった。ちなみに、東京に着くと、オフィスに直行、飲むと記憶なくベッドで寝ている今では考えられないが、眠ることなく仕事に没頭した。

最後に最大ミッションを紹介したい。大阪南部最大のターミナル駅直結、駅の利用者だけではなく、その周辺の高級住宅街を顧客とする本邦最大の売上げを誇る百貨店を中心とした商業施設の証券化により(当時証券化による調達には銀行借入れより高いというのが一般的であった中)、750億円を如何に安く調達するかというものであった。複数手掛けていた大型百貨店証券化で培ったノウハウ、駅直結の不動産のテクニカル対応、最も低利で調達できる社債とローンのクラス分け、格付けの最大限の活用等、当時打ち出せる全ての技を繰り出した。そして借入れよりも安い大規模調達を成功裏に導いた。もったいぶって恐縮だが、その詳細は次回に譲る。なお、当地は大阪でも最も濃い地区の一つ、当時、周辺の動物園にはブルーシートが張り巡らされていた。その地区のビルの一角にプロジェクトルームを構え、朝から日が暮れるまで、侃々諤々議論を交わした。現在は大阪一のビルもそびえ、街並みは一変した。当時、黄昏時に街に繰り出す勇気はなかった。

とき よしたか

1990年4月大和証券株式会社入社、同年証券化専門部署として新設された証券開発部に配属。1998年4月住友海上火災保険株式会社入社、1999年9月株式会社東京三菱銀行入行、2002年10月三菱証券株式会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券)入社、2025年7月合同会社レプサム設立、代表社員。現在、株式会社レプサム 代表取締役会長。

これまで立場変われども、本邦証券化黎明期から、共にその道一筋に歩く最古参、証券化取扱い実績は1500件を越え本邦トップ。セミナー講師や協会の委員なども多数つとめる。東京大学経済学部卒。