



平成 24 年 2 月 14 日

各 位

グラウンド・ファインシャル・アドバザリー株式会社
代表取締役 佐藤 明彦
(JASDAQ・コード番号：8783)
問い合わせ先 取締役 平野 公久
電話 03-5532-1031

当社株式の時価総額、事業の現状及び今後の展開等について

当社の株式につきましては、平成 23 年 11 月の上場時価総額（月間平均上場時価総額及び月末時価総額）が 3 億円未満となりましたので、今後の対応につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社株式の時価総額について

当社株式は、平成 23 年 11 月の月間平均上場時価総額及び月末時価総額が 3 億円未満となりました。大阪証券取引所の JASDAQ における有価証券上場規程第 47 条第 1 項第 2 号及び業務規程、受託契約準則その他本所の規則の施行に伴う経過措置に関する規則第 4 条第 14 項及び第 15 項第 1 号（上場時価総額）の規定に基づき、9 ヶ月（事業の現状、今後の展開、事業計画の改善その他大阪証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を 3 ヶ月以内に大阪証券取引所に提出しない場合にあっては、3 ヶ月）以内に、毎月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が 3 億円（注）以上とならないときは、上場廃止となる旨規定されております。

具体的には、当社が平成 24 年 2 月 29 日までに上記書面を提出した場合は、平成 23 年 12 月 1 日から平成 24 年 8 月 31 日までの期間において（提出しなかった場合には平成 23 年 12 月 1 日から平成 24 年 2 月 29 日までの期間において）、毎月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額（ただし、市況全般が急激に悪化した場合において、大阪証券取引所がこの基準によることが適当でないと認めたときの上場時価総額に係る基準については、大阪証券取引所がその都度定めるところによるものとします。）が 3 億円（注）以上とならないときは上場廃止となります。

（ご参考）

(1) 当社株式 平成 23 年 11 月末から現在のの上場時価総額

11 月末最終価格	18,000 円	×11 月末上場株式数	16,045 株	= 月末上場時価総額	288,810,000 円
12 月末最終価格	18,670 円	×12 月末上場株式数	16,045 株	= 月末上場時価総額	299,560,150 円
1 月末最終価格	17,000 円	×1 月末上場株式数	16,045 株	= 月末上場時価総額	272,765,000 円

(2) 当社株式	11 月月間平均上場時価総額	288,216,335 円
当社株式	12 月月間平均上場時価総額	284,447,288 円
当社株式	1 月月間平均上場時価総額	276,311,789 円

(注) 大阪証券取引所の当該基準（上場時価総額）は、平成 24 年 12 月末までの期間、上場時価総額に係わる基準の取扱が 5 億円から 3 億円に変更されております。（大阪証券取引所が、基準の取扱の変更を継続することが適当でないと認める事情が生じた場合には、平成 24 年 12 月末の到来以前に当該措置の適用を終了し、又はその内容を変更することがあります。）

2. 事業の現状

(1) 事業の内容

当社は、不動産流動化・証券化（*①）に関するストラクチャリング業務を主要業務として事業を展開しております。また、ストラクチャリング業務に資する事業、若しくはストラクチャリング業務より派生する事業として、アドバイザリー業務（メンテナンス業務、コンサルティング業務、不動産仲介業務及びファイナンスサポート業務）があります。

その他、平成23年3月に立ち上げた不動産担保ローン事業及び平成23年6月より本格的に取組みを始めたM&A事業があり、今後の事業の柱としていきます。

I. 不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング業務

不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング業務とは、不動産への投資や不動産の保有、又は不動産開発を行う顧客から案件を受託し、当該顧客のため、ノンリコース・ローン（*③）等を活用したストラクチャード・ファイナンスのスキーム（*②）（仕組み）を考案し組成する業務であります。

ストラクチャリング業務とは、資金調達を必要とする側（借入人側）の立場に立ち、スキーム検討の当初段階から最終的な資金決済まで一貫したファイナンスアレンジを行うものであり、顧客毎に異なるニーズに応じ個別にスキームを組成するサービスが基本となります。

一般的な不動産流動化スキームにおける関係者は、不動産の原所有者（オリジネーター＝売主）、不動産を受託する信託銀行（受託者）、不動産信託受益権の購入主体でありノンリコース・ローンの借入主体であるSPC（Special Purpose Company；特別目的会社）（*⑤）、ノンリコース・ローンの貸手である銀行・ノンバンク等（レンダー*④＝貸出人）、SPCに対する匿名組合出資者（スポンサー＝不動産の実質的な買主）であります。

これらの利害を有する複数の関係者間の調整を図りつつ、ある一定期日までに案件が無事終了する（資金決済が行われる）よう、関連する全作業に目配りしスケジュールを管理し案件を推進する機能を果たすのがアレンジャーであり、いわばプロジェクトマネジャー的な存在といえます。

当社は主として、不動産の実質的な買主であり資金調達を必要とするスポンサーの側に立ち、スキームのアレンジを行います。

不動産流動化の一般的なスキームを図示したものを別添資料①として巻末に掲載しております。

また、ストラクチャリング業務の具体的な内容を案件の流れに沿って説明すると以下のとおりであります。

<ストラクチャリング業務>

①オリジネーション

まず、顧客（一般的な案件ではスポンサー）の具体的なニーズを把握しそれに応じたスキームを検討・提案します。この顧客ニーズの確認に当たり物件情報等を入手する場合、顧客からの要請に応じて守秘義務契約を締結します。上記提案には、スキームの概要、不動産流動化を行うことのメリット・デメリット、法制上・税制上の一般的留意点、及び資金調達コストの概算等が盛り込まれております。提案に対し顧客の理解が得られアレンジャー指名を受けたうえで、正式にアレンジャーとして案件の統括を行うこととなります。この段階で、顧客との間でアドバイザリー契約を締結します。

②デューデリジェンス

流動化の対象資産となる不動産に係る調査・分析作業を不動産鑑定士等の専門家に依頼し、対象不動産の権利関係の確認や特性を把握します。調査・分析の内容は案件により異なりますが、主として以下のものを専門家に発注いたします。

◆不動産鑑定評価書

◆建物診断報告書（遵法性の確認、長短期の要修繕項目及び修繕費用見積、環境分析、地震リスク分析等）

◆AUP（Agreed Upon Procedure；会計事務所等が作成する、対象不動産に係る営業損益計算書、レントロール（*⑥）、テナントの賃料支払状況等を織り込んだ、対象不動産の収益性を検討するための報告書）

◆リーガル・デューデリジェンス（弁護士が賃貸借契約を含む不動産に関連する契約書等をチェック）

◆マーケットレポート（対象不動産を取り巻く商圈分析等）

③タームシート作成

デューデリジェンスを進める一方で、スキームの詳細について、顧客や他の案件参加者の要望を踏まえ、また、法的側面、会計・税務面、制度面の制約等についての専門家の意見を参考にしつつ、その内容を固めていきます。この過程では、主要な契約書のうち重要な条件を箇条書きにしたタームシート（term sheet）を作成し、これをもとに重要事項についての議論を行います。

④キックオフ・ミーティング

ドキュメンテーション（契約書作成）に入る前に、作業の全体観について共通認識を持つため、案件に参加する関係者を一同に集め行うミーティングをキックオフ・ミーティングといたします。ミーティングの場では、参加者メンバーの紹介、クロージングに至るまでの作業スケジュールと作業担当者の確認、スキーム内容とこれに関して議論・決定すべき事項の確認等が行われます。

⑤SPCの設立

不動産流動化スキームで資金調達（借入）の主体として主に利用されるSPC及びSPCの親会社となる一般社団法人（*⑦）等の設立を行います。

⑥ドキュメンテーション

アレンジャーにとって最も重要な業務がドキュメンテーションであります。アレンジャーは関係当事者に契約書のドラフトを配布しこれに対するコメントを求めるという手順を何度か繰り返し、最終的に契約書を完成させます。流動化案件は契約書の数が非常に多いため、アレンジャーは期限までに全契約書について全関係者の合意がとれるようスケジュール管理を行います。また、契約書はその全体でスキームを構成しており相互に密接に関連した内容となるため、適宜弁護士等の専門家のアドバイスを受けつつ契約書間相互の内容が齟齬をきたさないよう注意し、スキーム全体を俯瞰して整合性を図ることがアレンジャーの役目となります。

⑦クロージング

決済に係る作業をクロージングといたします。クロージングには資金の決済と対象不動産に関する権利の移転（登記手続き）の2つがあります。アレンジャーは、決済に係る全体の資金の流れを取り纏め関係者間で確認を行うとともに、司法書士を含め関係当事者間で登記手続きに関する確認を行い、事務手続きに遺漏のないよう細心の注意をもってあたります。

クロージングが終了した段階で、当社は顧客（スポンサー又はSPC）よりアドバイザー契約に基づき報酬を受領いたします。

上記で述べた案件遂行の手順を図示したものを別添資料②として巻末に掲載しております。

<アドバイザー業務>

①メンテナンス業務

不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング案件のクロージング後、顧客からの要請に応じて、当社はSPCから業務委託を受け、スキームのメンテナンスに係る事務を受託します。具体的な業務内容としては、①信託銀行に対する受益者指図（*⑧）権の行使に係る事務、②物件を管理するプロパティマネジャー（*⑨）が主として作成する物件の運営状況等（対象物件の収入支出の状況、入居者の異動状況や修繕工事実施状況等）に関する各種定期報告書の精査・確認、③SPCの会計帳簿の作成や匿名組合契約に係る計算事務及び資金送金の事務（キャッシュマネジメント）等があります。なお、当社は委託を受けた業務の一部をさらに別の第三者に再委託することがあります。

当社は、SPCとの業務委託契約に基づきこれらメンテナンス業務に係る報酬を原則として定期的に受領いたします。

②コンサルティング業務

当社は個別案件のストラクチャリング業務に至る前段階で、顧客企業向けにストラクチャード・ファイナンスの手法を用いた資金調達について、計画策定や銀行等レンダー向け資料

作成のための助言及び作業支援等を行っております。

また一方で、ストラクチャード・ファイナンススキームにおいてノンリコース・ローンを実行する銀行等レンダーに対しても、営業推進から案件審査、及び貸出実行後のモニタリング体制等の行内体制整備のための助言及び作業支援等も行っております。

これらのコンサルティング業務は一定期間に渡って行われ、当社は報酬を原則として定期的に受領いたします。

③不動産仲介業務

当社は不動産売買取引に関する不動産仲介業務を行っております。本業務を推進することにより、将来的なストラクチャリング案件の獲得を企図しております。

④ファイナンスサポート業務

当社が保有する金融機関とのネットワークを基盤に、不動産業界に限らず、資金調達ニーズのある企業を対象に資金調達のサポートを行うものです。具体的には、企業の事業計画及び資金ニーズを整理し、金融機関等への提出書類作成支援等を行います。

また、本業務を推進することにより、将来的なストラクチャリング案件獲得を企図しております。

II. 不動産担保ローン業務

当社の経営資源を効果的に活用していくため、平成 23 年 3 月に新規事業として不動産担保ローン業務を立ち上げました。本不動産担保ローン事業は、主に建売住宅、戸建て用地及び区分マンション等の販売用不動産の売買を手掛ける不動産事業者を対象に、当該販売用不動産の仕入資金を融資するものであります。今後、本事業を当社の新たな事業の柱としていく所存であります。

当社が行う不動産担保ローンの商品概要は次の通りです。

利用目的	：	不動産事業会社の販売用不動産仕入資金
担保対象エリア	：	首都圏の 1 都 3 県所在の不動産
担保種別	：	戸建用地、建売住宅、区分マンション等の居住用不動産
貸出金額	：	原則として 5 百万円～50 百万円まで
貸出金利	：	年 7.00%～10.00%
事務手数料	：	貸出金額の 2%（消費税別）
遅延損害金	：	年 20.00%
実質年率	：	年 15.00%以下
貸出期間	：	3ヶ月～12ヶ月
返済方法	：	原則として元金据置期限一括返済
保全方法	：	不動産抵当権第一順位、火災保険質権、代表者個人保証
期限前返済手数料	：	無料

III. M&A業務

当社は既に中国の法律事務所である中銀法律事務所と業務提携し、日系企業の中国関連事業に関するコンサルティング業務を行っておりますが、M&A業務分野における助言機能を強化するために、平成 23 年 6 月より専担者を配置してM&A業務を本格的に開始いたしました。

業務内容といたしましては、①企業買収・資本参加等に係るM&Aアドバイザー業務、②事業進出・事業提携等の事業戦略立案に関するコンサルティング業務、ファイナンスに関するコンサルティング業務、の 2 種類のサービスを提供してまいります。

当社が当該業務でフォーカスしておりますのは、中国に代表される「成長余力の高いアジア圏」の企業と、「先進技術・高品質・成熟したサービス」を保有する日本企業との間の案件で、特に日中間のM&A案件に力点を置いた業務運営を行っていく方針です。

当社は、特定の企業集団に属することのない独立系の金融サービス会社として業務遂行し得る立場にあり、真に顧客企業のためのサービスを提供することで差別化を図れるものと考えております。

＊用語説明

①不動産流動化・証券化

不動産を実質的な引当財産として、ノンリコース・ローンや有価証券の発行等により資金調達を行うスキームをいい、スポンサー等の企業の信用力ではなく対象となる不動産の収益力や価値に依拠した資金調達手法であります。

②ストラクチャード・ファイナンス

ある特別な仕組み（スキーム）を利用した資金調達の手法をいい、プロジェクトファイナンス、航空機等のリースファイナンス及び資産の流動化などがこれに当たります。一般には「仕組み金融」と訳されます。不動産流動化・証券化もストラクチャード・ファイナンスの一種ということが出来ます。

③ノンリコース・ローン

ローン元本・利息等の返済財源について、借入人の財産のうち一定の財産に限定する旨の取り決めを付したローンです。一般的には、「責任財産限定特約付金銭消費貸借契約」を意味します。

④レンダー

銀行やノンバンク等のローンの「貸出人」を意味します。

⑤SPC

Special Purpose Companyの略で、「特別目的会社」を意味します。SPCは不動産流動化・証券化のスキームにおいて資金調達を受ける「器」として利用され、定款上、特定のスキーム組成に必要な限度に会社目的が制限される等、一般事業法人与比較すると限定的な運営がなされます。平成18年5月1日の会社法施行前は、一般には有限会社がSPCとして主に利用されておりましたが、会社法施行後は、株式会社又は合同会社を利用するケースが主流となっております。

⑥レントロール

不動産賃貸借取引におけるテナントとの契約条件（テナント名、契約期間、賃料、敷金・保証金等）を記載した一覧表をいいます。

⑦一般社団法人

一般社団法人及び一般財団法人に関する法律に基づいて設立された社団法人のことを一般社団法人といいます。一般社団法人においては、議決権を有するのは社員（株式会社等における株主に相当）だけであり、一般社団法人の財産的基盤の維持を図るために基金（株式会社等における資本に相当）を拠出した者がいたとしても、その基金拠出者の地位と社員の地位とは分離することが制度的に可能となっているため、不動産流動化・証券化スキームにおいて倒産隔離を図る目的でSPCの親法人として利用されております。

⑧受益者指図

信託の受益者による受託者に対する信託財産の管理・運用・処分に関する指図をいいます。例えば、損害保険会社への保険料支払指図やテナントとの賃貸借契約締結指図等があります。

⑨プロパティマネジャー

建物の保守・管理やテナントの管理等を行う不動産管理会社をいいます。

(2) 事業の推移

I. 当社を取り巻く環境

当社を取り巻く環境につきましては、全体感として、東日本大震災の影響を受けて、企業の生産活動や輸出が後退した後、復興に伴う施策により、緩やかに持ち直し始めました。しかしながら、米国経済の回復の遅れや欧州の債務問題に加え、円高進行等で先行き不透明感が強まり、個人消費も伸び悩む厳しい状況が続くこととなりました。

このような環境下において、当社の主力業務であるストラクチャリング業務については、小額の物件を中心として不動産取引に動意が見られ、また、金融機関の貸出姿勢や投資家等における不動産取得需要は、次第に改善の兆しが見え始めておりますが、不動産流動化・証券化に関するスキーム組成ニーズに繋がる動きは限定的であり、厳しい受注環境が続いているため見込み通りの案件獲得に至らない等、当社は厳しい経営環境下にあります。

また、アドバイザー業務については、収益基盤の安定化のため展開している、ファイナンスサポート業務、不動産仲介業務及び中銀事務所と協業して行う日系企業の中国事業に対する助言事業に取組みましたが、こちらにおいても、受注環境が低迷しており、同じく厳しい経営環境下にあります。

昨年の3月に新規事業として立ち上げた不動産担保ローン事業については、これまで着実に融資残高を積み上げており、また、下期より本格的に取組みを開始したM&A業務についても収益計上しており、今後も堅実に事業展開を行い、当社の収益の柱としてまいります。

II. 当社の状況

当社は平成18年2月の上場以来、営業収益の約7割～9割を不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング業務に依っております。しかしながら、好況な不動産市況や不動産投資ファンドによる資金流入により順調に拡大を続けてきた不動産流動化・証券化市場は平成20年の中頃より転機を迎え、米国に端を発するサブプライム・ローン問題やリーマンショック等による世界的な金融市場の混乱や、それに伴う信用収縮、また金融機関等による不動産関連案件に対する融資資金の提供が減少したことで、証券化手法による新規ファイナンス案件の組成ニーズが極端に落ち込み、これに対して新規顧客の開拓等に努めたものの収益回復には繋がらず、当社のストラクチャリング業務収益も減少いたしました。また、今後につきましては、平成23年3月に発生した東日本大震災の不動産業界に与える影響等についても注視する必要がありますが、直近においての不動産市況は特に少額物件については改善が見られ、以上のような環境下、当社の平成23年3月期の営業収益は64,874千円と、前年同期比にて、約17.1%の減額となりましたが、平成24年3月期第3四半期においては、営業収益88,320千円と前年同期比にて、108.1%の改善をしております。

各事業別に見ますと、ストラクチャリング業務においては、受注件数が不動産市況等の悪化を受け、平成18年3月期30件、平成19年3月期31件、平成20年3月期17件、平成21年3月期7件、平成22年3月期5件、平成23年3月期11件、平成24年3月期第3四半期迄において7件と、直近では案件数は若干の増加となりましたが、平成20年3月期と比較すると減少の傾向にあります。また、直近の案件数増加についても、1件当たりのフィー単価は減少傾向にあり、収益拡大に結びつかない結果となっております。

また、アドバイザー業務につきましては、上記のとおり、ストラクチャリング業務の受注件数の減少に伴い減少しております。

当社上場年度からの業績推移については以下のとおりです。

(千円未満切捨)

営業収益の内訳	平成18年3月期	平成19年3月期	平成20年3月期
営業収益(千円)	527,678	490,727	270,076
経常利益(千円)	281,239	239,825	82,655
当期純利益(千円)	169,708	139,714	48,938
1株当たり純資産(円)	69,055.45	73,736.54	75,168.15
1株当たり当期純利益(円)	12,767.50	8,889.91	3,053.57

営業収益の内訳	平成 21 年 3 月期	平成 22 年 3 月期	平成 23 年 3 月期
営業収益 (千円)	108,070	78,236	64,874
経常利益 (千円)	△75,823	△98,759	△118,793
当期純利益 (千円)	△257,153	△93,619	△120,110
1株当たり純資産 (円)	60,361.87	53,639.23	45,155.82
1株当たり当期純利益 (円)	△16,491.84	△6,222.64	△7,983.41

また、営業収益における業務別収益推移の内訳を示すと以下のとおりであります。

(千円未満切捨)

営業収益の内訳	平成 18 年 3 月期	平成 19 年 3 月期	平成 20 年 3 月期
ストラクチャリング業務収益 (千円)	474,335	440,396	246,365
アドバイザリー業務収益 (千円)	38,219	27,836	9,594
投融資業務収益 (千円)	—	—	9,098
その他営業収益 (千円)	15,214	22,494	5,018
合計 (千円)	527,678	490,727	246,365

営業収益の内訳	平成 21 年 3 月期	平成 22 年 3 月期	平成 23 年 3 月期
ストラクチャリング業務収益 (千円)	78,438	52,799	41,656
アドバイザリー業務収益 (千円)	8,938	7,610	9,556
投融資業務収益 (千円)	6,260	17,827	9,038
メンテナンス業務収益 (千円)	—	—	4,623
その他営業収益 (千円)	14,433	—	—
合計 (千円)	108,070	78,236	64,874

*平成 23 年 3 月期よりアドバイザリー業務収益の一部をメンテナンス業務収益に組み替えております。

平成 24 年 3 月期 第 3 四半期につきましては、それぞれ、営業収益 88,320 千円（前年同期比 108.1%増）、営業損失 46,917 千円（前年同期は 85,394 千円の営業損失）、経常損失 46,763 千円（前年同期は 100,008 千円の経常損失）、四半期純損失 56,793 千円（前年同期は 101,253 千円の四半期純損失）となっております。

営業収益の内訳につきましては、ストラクチャリング業務収益 47,514 千円、不動産担保ローン業務収益 18,458 千円、アドバイザリー収益 12,293 千円、M&A 業務収益 5,981 千円、メンテナンス業務収益 2,228 千円、投融資業務収益 1,845 千円となり、合計で 88,320 千円となります。

平成 24 年 3 月期の着地予想につきましては、平成 23 年 10 月 21 日に開示しております「業績予想の修正に関するお知らせ」にありますとおり、それぞれ、営業収益 160 百万円（前年同期比 146.6%増）、営業損失 29 百万円（前年同期は 104 百万円の営業損失）、経常損失 29 百万円（前年同期は 118 百万円の経常損失）、当期純損失 39 百万円（前年同期は 120 百万円の当期純損失）となっております。

(単位：百万円)

平成 24 年 3 月期 通期業績予想 (平成 23 年 4 月 1 日～平成 24 年 3 月 31 日)

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益
前年同期	64	△104	△118	△120
平成 24 年 3 月期	160	△29	△29	△39
増減率 (通期比)	146.6%	—%	—%	—%

3. 今後及び実施中の施策

(1) 不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング業務

当社の主要業務であるストラクチャリング業務を巡る環境は、前述の通り新規の案件組成ニーズが激減しており、極めて厳しい状況となっております。当社としては、継続する金融危機に伴う信用収縮が続く現況の金融情勢が大きく改善しない限り、新規案件の組成ニーズが回復することは当面困難であると考えておりますが、引き続き、新規の不動産投資を検討する投資家中心に営業活動を行ないます。

営業活動では、投資家の組成ニーズ喚起のための物件情報提供を積極的に行い案件獲得に繋げて参ります。また案件組成に際しての投資家のニーズに柔軟に対応できるよう、投資助言業務の展開を検討して参ります。

他方、既に実行されたファイナンス案件に関しては、ノンリコース・ローン等が満期を迎えることで、リファイナンスの必要がある案件が今後大きく増加することが見込まれます。

当社は、このようなリファイナンスのニーズを捉えるため、ノンリコース・ローンの貸出人である金融機関に対して集中的にリファイナンス・ニーズのヒアリングを行うとともに、現況市況下においても投資ニーズを持つ投資家に積極的にアプローチを行い、両者のニーズの調整を図った上で、ファイナンス・スキームを組み直す業務に重点を置き、ストラクチャリング業務の獲得を目指して参ります。

(2) アドバイザリー業務

アドバイザリー業務のうち不動産仲介業務に関連して、第二種金融商品取引業の登録を行い、不動産を受託財産とする信託受益権の媒介業務を行うこととしました。これにより、対応可能な案件の幅を広げて収益拡大に繋げて参ります。

また、同登録により、不動産を対象とする投資スキームの出資持ち分の私募の取り扱い及び媒介を行うこととしました。案件組成に付随して発生するこれら業務を取り扱うことで収益獲得の機会増加に繋げて参ります。

(3) 不動産担保ローン業務

不動産担保ローン業務につきましては、貸金業登録及び業務遂行を適正に行うための体制準備が完了したことから平成23年3月より業務を開始しております。

当社が扱っておりますのは、居住用の販売用不動産の仕入資金を目的とした不動産事業者への貸付であります。当該業務に関しては、銀行等の金融機関やノンバンクも参入をしておりますが、資金調達のパイプを広げておきたい不動産事業者においては常に一定の潜在的借入需要が存在します。当社は比較的小口の案件に対しても積極的に対応していくこと、及び貸出可否の判断につき迅速な対応をすることで、他社との差別化を図って参ります。また、顧客候補企業を拡大するため、他の企業より不動産事業者及び貸付案件に関して紹介を受ける仕組みを取り入れております。

業務開始以来、貸出実績は順調に積み上がっており、当面は貸出・回収実績を積み上げながらリスク管理手法を精緻なものとして確立し、いわゆるストック型ビジネスとして収益の柱とすることを展望しております。

尚、当面は自己資金の範囲内で業務を行うこととしておりますが、将来的に業務を更に拡大していく場合には、銀行借入や貸付債権の証券化等の方法による資金調達を検討する必要が出て参ります。

(4) M&A 業務

M&A 業務全般に関しましては、リーマンショック後の金融・経済情勢の混乱時期において案件成約が一時期停滞しておりましたが、経済のグローバル化の一層の進展の中で、事業拡張を目指す日本・中国等アジア圏企業の M&A ニーズは一層の盛り上がりが見込まれています。当社としては、これら M&A ニーズに的確に対応するため、日本デスク及び中国デスクを設け、案件ニーズの把握と充実したサービスの提供に努めてまいります。また、将来的には、中国現地における M&A 業務のサービス拠点の確保を検討してまいります。

更に、本業務の展開により、日本への不動産投資に関心を有する中国企業との接点も生まれてくることから、ストラクチャリング業務や不動産仲介業務への波及効果も見込めるものと考えております。

(5) コスト削減

収益性向上のため、当社の固定費の大半を占める家賃及び人件費を中心に、人員の適正な配置を行った上でコスト削減を進めて参ります。平成 24 年 3 月期の人件費着地見込につきましては 111,927 千円、平成 23 年 3 月期実績値と比しまして、4.3%程度（平成 23 年 3 月期 実績 107,364 千円）上昇しておりますが、その内、役員報酬につきましては 24,870 千円、5%程度（平成 23 年 3 月期 実績値 26,118 千円）の削減を実施して参る予定です。人件費増加に関しては、今下期より本格的に取組みを開始した M&A 事業に関する採用であります。

支払家賃につきましても、平成 24 年 3 月期第 2 四半期にオフィス移転を行い、それにより、平成 23 年 3 月期実績値と比しまして 17.3%程度、約 3,322 千円（平成 23 年 3 月期 実績値 19,197 千円）、平成 25 年 3 月期以降は、平成 23 年 3 月期比 40%程度、約 7,569 千円の削減を目指して参る予定です。

販管費全体として、平成 24 年 3 月期予算においては 187,178 千円、平成 23 年 3 月期実績値比で 10%程度の増額を見込んでおります。これは主に M&A 業務展開に係る人件費であり、今後の収益計上も期待できるものですが、今後の更なる収益力改善のため、人件費・支払家賃だけではなく、全社的なコスト削減を弾力的に進めてまいります。（平成 23 年 3 月期 販管費実績値 169,113 千円）

4. 今後の見通し及び上場維持に向けて

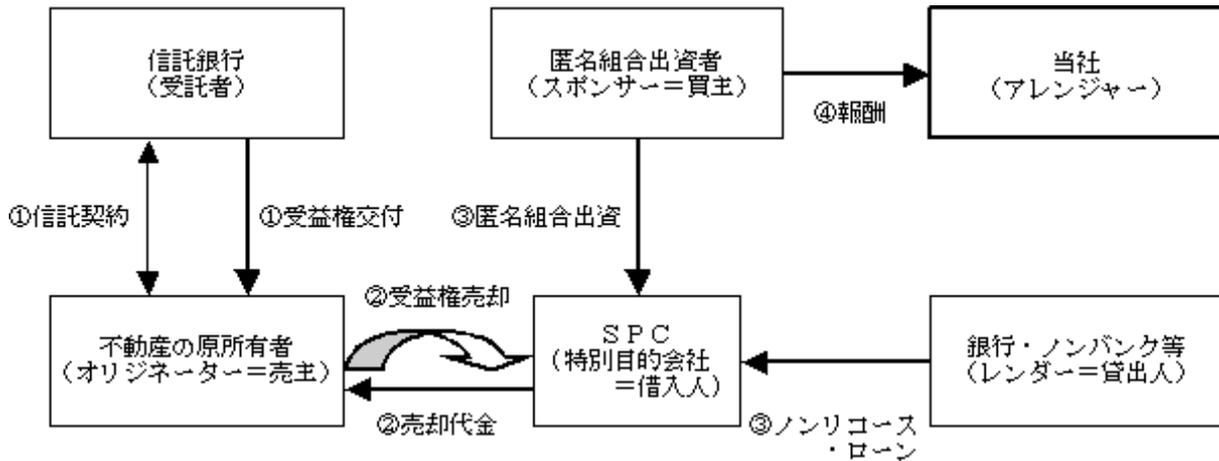
当社が主業務としている不動産流動化・証券化に関するストラクチャリング業務は、厳しい環境下にあります。新規事業である不動産担保ローン事業や M&A 事業を積極的に推進し、また上記施策を速やかに進めることにより、業績改善を図ることが可能と考えております。

尚、今般、本書面を大阪証券取引所に提出することによりまして、上場時価総額 3 億円以上への回復の期限が平成 24 年 8 月末までに延長されます。1 日でも早く諸施策への取組みを具体化して成果をあげてまいります。

株主、投資家の皆様のご理解を頂き、企業価値を高めていくことで上場を維持していきたいと考えております。

以上

別添資料①



- ①オリジネーターは、所有する不動産を対象に信託銀行と当該不動産の管理・運用及び処分を目的とした不動産信託契約を締結し、信託受益権を取得します。
- ②オリジネーターは信託受益権をSPCに売却します。
- ③SPCは信託受益権の購入代金を、レンダーからのノンリコース・ローンとスポンサーからの匿名組合出資により調達します。
- ④当社はスポンサー又はSPCよりストラクチャリング業務に係る報酬を受領します。
原則として上記の各取引は同日付で実行されます。

別添資料②

