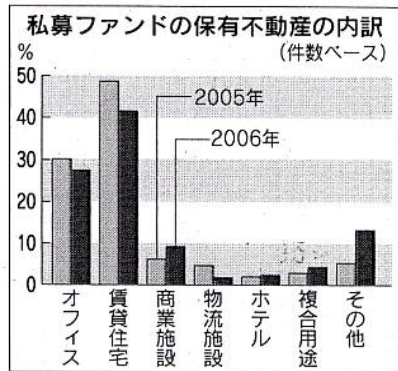


病院や介護施設などヘル
スケア分野の不動産に特化
したファンド会社が事業を
拡大している。不動産金融
市場への資金流入増で投資
対象の多様化が求められて
いることや、不動産投資信
託（REIT）市場が活況
で、ファンドの出口戦略が
広がってきたためだ。大企
業などもファンドへの興味
を

ベンチャー新市場

を示しており、事業提携の
機会が増えている。
介護施設に特化したファ
ンドの運営会社、リエゾン
・パートナーズ（東京・港
区）は四月初旬、不動産ファン
ドのエムケーキャピタルマ
ネージメントや三井物産ら
の出資を受け、有料老人ホ
ームなど高齢者向け施設を
投資対象としたファンドを
立ち上げた。規模は百二十
億円。第一号として、東京
都文京区の新築老人ホーム
の購入を決めた。
リエゾンの重要な役割が
運営事業者の選定。同社は
これまで、社員寮などの既
存物件を用途変換（コンバ
ージョン）で老人ホームに
再生するのを得意としてき
た。百十億円を超える投資

不動産ファンド、ヘルスケア分野に



リエゾン・パートナーズからの
投資案件第1号に決まった老
人ホーム（東京都文京区）

施設運営能力に商機

二三年前後にファンド規模
を三百億円程度に拡大し
て、REITとすることを
出口とする戦略だ。
より難易度の高い病院施
設の流動化を専門とするの
がキャピタルメディカ東
京・港、古川淳社長。診
療報酬の引き下げなどで、
病院の経営環境は厳しさを
増す。設備の稼働率が改善
せず、投資回収できないま
ま慢性的な過剰債務状態に
陥るケースも多い。キャッ
シユフロー（現金収支）の
改善など事業再生の領域に
踏み込む必要がある。
従来は金融機関から医療
法人向け債権を買い取り経
営改善を促していたが、最
結ぶ仕組みだ。

投資戦略を担う原享弘取
締役は「まずは決算数値を
疑うところから始めないと
いけない」と、医療法人再
生の難しさを指摘する。合
理化努力が乏しく、投資家
の言葉が通じない病院も多
い。そこで病院再生支援の
豊富な経験が役立つとい
る。ファンドの物件売却は
まだないが、医療法人が借
入金で買い戻せるように再
生することが目標だ。
地域特化で独自性を出す
企業もある。不動産ファン
ドのA・I・キャピタル
（大阪市、八尾浩社長）は
関西圏での情報力を生か
し、病院の流動化に取り組
む。三月には新生銀行とへ
ルスケア分野で業務提携。
ノンリコースローン（非そ
及型融資）の提供を受けて
ファンドを組成し、流動化
事業を強化する。「病院不
動産特化型のREITの上
場を目指す」（片寄毅志・
社長室室長）と意欲的だ。
病院や介護施設は「オペ
レーションアルファセット」と
呼ばれ、オフィスに比べ施
設の運営能力が不動産の収
益力を左右する。資金力で
は大手ファンドに劣るベン
チャーでも、運営ノウハウ
があれば事業機会を見いだ
せる。これが参入企業の増
加につながったようだ。
二十三日に不動産証券化
協会が発表した二〇〇六年
末の私募ファンド実態調査
では「その他」用途の増加
が目立った。介護施設や病
院などはここに含まれる。
運用資産額では一・九%に
しかすぎないが、件数ペー
スでは全体の二・三%と
八割上昇した。規模は小さ
いながらも投資対象として
の広がりを見せており、投
資機会はますます増えそう
だ。（黄田和宏）