

リエゾン・パートナーズ

都市部でシニアファンド

介護系特化型ファンドを運営しているリエゾン・パートナーズ（東京・港区、秋元二郎社長）は、三井物産と提携して「シニア・レジデンシャル・ファンド」の運用を開始した。最近是有料老人ホームなど高齢者向け住宅への投資マネー流入が加速している。野村プリンシパル・ファイナンス在籍中に日本で初めて老人ホームを投資対象にして不動産ファンドを組成した秋元社長に同社の事業戦略を聞いた。

（聞き手 中野淳記者）

秋元二郎社長に聞く



—三井物産との「シニア・レジデンシャル・ファンド」の運用開始について

「当面の投資額は50億円だが、120億円程度の規模に拡大する計画だ。運用期間は5年間。物件NOI利回りは、目標として対象物件のある

エリアのワンルームマンションの期待利回りに一定のプレミアムを乗せた利回りを見込んでいる。300～500億円規模にまで資産規模が膨らめばJ-REIT上場ということも視野に入れている」

—高齢者向け住宅のNOI利回りは高水準です。ファンドとしての利回り目線は

「高齢者住宅は社会的ニーズが強く、非常に安定しているアセットと言える。いずれ流動性が増してくると思う。そうなれば通常のレジデンシャルファンドの利回りに収斂（しゅうれん）してく

らるだろう。J-REITに上場できる資産規模レベルになれば、現在、上場している住宅系REIT程度になるのではないかと見ている」

—事業展開エリアは「首都圏、近畿圏、全国の政令指定都市クラスを考えている。都市部に集約する理由は二つある。一つは、我々はREITは、介護保険は、医療保

「首都圏、近畿圏、全国の政令指定都市クラスを考えている。都市部に集約する理由は二つある。一つは、我々はREITは、介護保険は、医療保

経営不振の施設再生も 将来の事業対象にする

「首都圏、近畿圏、全国の政令指定都市クラスを考えている。都市部に集約する理由は二つある。一つは、我々はREITは、介護保険は、医療保

「首都圏、近畿圏、全国の政令指定都市クラスを考えている。都市部に集約する理由は二つある。一つは、我々はREITは、介護保険は、医療保