

公開企業のセール&リースバックによる流動化が本格化する

リエゾン・パートナーズ株式会社 代表取締役 秋元二郎氏

リエゾン・パートナーズは、有料老人ホームなどシニアケア施設への投資ファンドのアセットマネジメント（AM）が中核業務。代表の秋元二郎氏は、野村プリンシバル・ファイナンス（NPF）在籍中の04年3月、「老人ホームファンド」を組成、ヘルスケア投資時代の幕開けを担つた。氏に、その経緯と現在の状況を伺う。

—NPF当時、老人ホームファンドを組成された狙いは？

秋元 当時、6物件を運用しましたが、いずれも、企業の社員寮を買い取って老人ホームに転用した、いわゆるコンバージョンものです。当時の投資マーケットのキーワードともいえる「再生」という観点から、利用価値がコンバージョンされた介護付有料老人ホームの新規出店への投資に着目したわけです。

—NPF当時、老人ホームファンドを組成された狙いは？

秋元 独立後に手がけた案件は3物件。最初の案件は川崎市にあつた東燃化学の独身寮のコンバージョンで、ホームの運営は全国3位の医療グループを経営する医療法人康心会系列の湘南ふれあいの園。次いでさいたま市の大手金融機関の独身寮のコンバージョンで、「アズパートナーズ中浦和」。そして3件目が06年12月に日黒に開業したばかりのJALUXグッドタイムホーム・不

手事業会社は自社のバランスシートを使つて急ピッチで施設展開してきましたが、今は総量規制もあつて新規出店のスピードが落ち、これまでの事業を再点検するフェーズと言え、足元を固める中で資金効率を見直すという動きが出てくると思います。現に、複数社からセール&リースバック案件の相談がございます。そのうち1社はかなり具体的な話です。

秋元 分散の効いたブール構築が重要な点がございますので、特定の事業会社の比重はせいぜい2、3割にコントロールしたいと

—ファンド組成への展望はいかがですか。

秋元 地主との提携では、事業会社にとつて必ずしも出店したい立地ばかりではなかつたでしょうし、事業化の目線にも違いがでる。その点、ファンドとは事業のベクトルをあわせやすい利

動前」。これも、日建設計の独身寮の転用です。したがつて現在の受託物件は、設立後間もなくAMを承継した6物件を含めて、9件、総資産規模は約110億円です。

—今後はどうですか？

秋元 社員寮からの転用型はある程度一巡した感じですね。今後は、土地の仕入れ段階から関与する開発型とセール&リースバックに注力してゆきます。特に今年はセール&リースバック元年だとみています。上場している大

手事業会社は、土地コストでは地主とファンドでは歴然とした差がありますが、事業化のスピードは非常に速くかつ機動的になる。特に公開会社やその子会社など、ファンドの活用をきちんと認識している経営者が徐々に増えています。



最近は新設ホームの稼働率が思うようにならないという状況がみられますが、こうした施設の会計上の資産評価は非常に保守的な見方をされますので、公開会社のオフバラ型事業展開への動きは必然としてでてくるでしょう。

—地主が建てたホームの一括借りりと比べて優位性がありますか。