

## 地方 | 中型 | 医療

### ヘルスケアマネジメントパートナーズ

# 病院の流動化案件 経営支援から発掘



森井由之氏  
代表取締役社長

#### 新たにⅢ号ファンド立ち上げ 医療・介護事業者も流動化に理解

ヘルスケアマネジメントパートナーズ（HMP）は、ヘルスケア事業者への投融資・アドバイザーおよびヘルスケアアセットへの投資を展開する、三菱HCキャピタルと日本政策投資銀行の共同出資会社である。現在は両社で約250億円出資し、借入金を合わせ約700億円の投融資規模を有する「トリニティヘルスケアⅡ号ファンド」を運用中。ファンドの投融資対象はヘルスケア施設、ヘルスケア事業者向けのメザンローンとその取引金融機関が保有する貸付債権だ。

HMPでは2016年に組成したⅡ号ファンドの投資枠をほぼすべて消化したことから、23年3月にⅢ号ファンドを新たに組成した。出資企業や投融資規模、投融資対象はⅡ号ファンドと同じ。

代表取締役社長の森井由之氏は、一連のヘルスケアファンドを運用する意義を3点挙げる。

1つ目は医療・介護・福祉に対する継続的なニーズ増大への対応。団塊世代が75歳以上となることで生じる2025年問題や、団塊ジュニア世代が65歳以上となることで生じる2040年問題などが注目されているところである。2つ目は医療・介護・福祉業界の再構築。コロナ禍も絡んだ業績悪化や施設老朽

化、事業承継など業界全体において課題が山積しているところ。3つ目は多様なファイナンス手法の提供。資金繰りに悩む事業者にとっては、金融機関のコーポレートローンに限定されない資金調達手段が求められているところだ。

「医療・介護・福祉の備品調達コストや建築コストの高騰などが事業者の経営を圧迫しており、そうした意味でも不動産流動化の意味合いは大きくなるはず。オフバラによる経済的メリットに対する事業者の理解もここ数年で大きく広まっている」（森井氏）。

#### ヘルスケア施設を続々流動化 不動産会社からの物件取得も

HMPが目安とする流動化不動産の投融資対象は、人口5万人以上の都市にある医療・介護・福祉施設。賃料はおおむね20年間固定とし、レントカバレッジは1.2～1.5、大きいところで1.7とするイメージだ。案件の開拓ルートは、地域金融機関や士師業（医師、弁護士、会計士など）、取引先の医療・介護・福祉事業者からの紹介をメインとしている。

「医療・介護・福祉事業者のビジネスモデルをよく理解し、単なる施設収支だけでなく彼らの経営状態をふまえたオーダーメイド型の投融資を実行できることが当社の特徴。これが他のAM会社やPEファンドだと手がけにくい案件

に取り組める理由だ」と森井氏は話す。

ここからは、HMPがⅡ号ファンドを通じて実行した投融資の事例をいくつか紹介する。

群馬県富岡市を中心に医療法人や社会福祉法人などを展開する細谷グループ向けには、高齢疾患に対応した事業基盤の構築を支援すべく、医療・介護・福祉施設の一部で流動化を実施。地元の群馬銀行からシニアローンを調達したほか、県内の産業支援を手がけるぐんま地域共創パートナーズが運用するファンドからも出資を受け入れた。

群馬県高崎市で病院とサービス付き高齢者向け住宅、地域ケアセンター（居宅介護支援事業所）を運営する関越中央病院向けには、経営効率化と財務健全化を目的に、サ高住と地域ケアセンターを事業統合のうえ流動化を実施。流動化に先立ち施設の人員配置や建物利用などを見直すことで、収支の立て直しを主導した。

東京都渋谷区で脊椎外科専門病院を運営する春陽会向けには、資産効率向上による新規開設加速を支援すべく、同病院の流動化を実施。「春陽会は脊椎外科の分野で名が知れており、そこで育った医師が各地で病院を開設する意向を示している。患者が3～4日で入れ替わる回転率の高い病院だが、需給を含めた事業構造を見極めたうえで投融資を決めている」（森井氏）。

流動化以外の案件では、東海地方を中心にナーシングホーム（医療対応住宅型有料老人ホーム）17施設を展開する秀栄グループ向けに、不動産の取得と開発を支援すべくコーポレートのメザニンローンを提供した。末期がんや難病の患者に対する終末期医療へのニーズ増大から、ナーシングホームやホスピスは有望とみており、流動化案件も検討可能としている。

さらにⅡ号ファンドでは医療・介護・福祉事業者のみならず、不動産事業者からの物件取得も行っている。大和ハウス工業からは東京都江戸川区の介護付有料老人ホーム「アズハイムー之江」



春陽会向けに不動産流動化を実施した「参宮橋脊椎外科病院」  
病床数は22床。流動化に際しては東京スター銀行からシニアローンを調達した

をフォワードコミットメントで取得。また三菱地所からは同社が開発した札幌市清田区の「札幌南徳洲会病院」と併設のクリニックおよび訪問看護ステーションの準共有持分を取得した。

#### 出口戦略 私募REIT設立も視野

今後の投融資戦略についてHMPは、急性期病院やケアミックス病院のように参入障壁の高いアセットタイプを積極的に拡大する方針を示す。「複雑な収支構造を読み解くノウハウをもつ当社が先陣を切って、市場を作り出していく」と森井氏。

建て替えを含めた病院不動産開発にも、外部のデベロッパーと連携し出口機能を担う形で前向きな姿勢を示す。

その際は地域医療再編の観点から、病床数や病床機能の増減による最適化もセットで目指す構えだ。また特定エリアの複数事業者に集中投資し、投資先同士の医療連携もしくは合併を促すことも考えうるとする。

そしてファンドの出口については、国内外のファンド・REITをはじめとする第三者への売却のほか、中期的な構想として自社による私募REITの立ち上げを検討する。私募REITに関しては病院不動産特化型の商品設計が必要だと捉えており、すでに関心をもつ投資家の数も多いとのことだ。

「事業者が培ってきた事業のノウハウに当社がもつ金融と経営のノウハウを注ぎ込み、地域における医療・介護・福祉の最適解を導き出していく」と森井氏は意気込みを語った。