



私募ファンド

EWアセットマネジメント 不動産の知見を活かし効率的に投資 開発案件主体のヘルスケアファンド

開発型が投資案件の大半占める 複合用途の施設にも注目

EWアセットマネジメントは、JLLの元日本法人代表である濱岡洋一郎氏が、証券業のあかつき本社と共同出資により立ち上げたAM会社。同氏が代表取締役社長を務め、ヘルスケア施設中心のAMビジネスを展開している。

2014年に第1号ファンドの「さつきヘルスケア1号匿名組合」を立ち上げ、現在も同ファンドを運用している。これまで7つの案件に投資しており、内訳は既存の有料老人ホーム2案件と、新規開発の有料老人ホーム5案件 [図表]。2018年1月時点の運用資産は約100億円弱の規模で、地銀や事業会社などが出資している。なおファンドとは別に、自己資金で商業施設の開発も手がけている。

ヘルスケア投資マーケットは案件が枯渇気味であり、取得環境はし烈を極めている。そうしたマーケット環境にあってEWアセットマネジメントは、開発型案件に注力することで運用資産を増やす戦略を取っている。「既存物件の取得はあくまでもポートフォリオ分散などが目的であり、旨みのある投資手法とまでは捉えていない。むしろこれまで培ってきた不動産や金融のノウハウを活かし、地面からの開発を基本に案件を仕込んでいきたい。高齢者住

住宅型有料老人ホーム「ハートランド枚方」



住宅型有料老人ホーム「イリーゼ神戸青木」



上——建物は地上5階建て、延床面積3,280㎡
下——建物は地上5階建て、延床面積2,588㎡

宅は建物部分が総事業費の7割程度を占めることから、建設会社との費用交渉はしっかり行う。またオペレーターとも密に連携しながら、施設スペックやフロア構成も含め綿密な分析を重ねていく。そうした取り組みが投資効率の最適解を導く近道と考えている」(濱岡氏)。

オペレーターの選定においては、一

定のトラックレコードや安定した財務内容のオペレーターを幅広く取り込む。特に成長意欲の強い中堅プレーヤーに注目しているという。銀行などの第三者機関を持つネットワークも活用し、今後もさまざまなプレーヤーとの接点を発掘する構えだ。

案件規模は金額ベースで5~30億

【図表】 さつきヘルスケア1号匿名組合のポートフォリオ

案件類型	施設名	所在地	施設類型	事業主体	部屋数	竣工年
既存	ハートランド枚方	大阪府枚方市	住宅型有料老人ホーム	川商	112	2008
	ロイヤルレジデンス御殿山式号館	大阪府枚方市	住宅型有料老人ホーム	社会福祉総合研究所	43	2011
新規開発	アシステッドリビング湘南佐島	神奈川県横須賀市	介護付有料老人ホーム	ZEN ウェルネス	102	2016
	アシステッドリビング川越	埼玉県川越市	介護付有料老人ホーム	ZEN ウェルネス	80	2017
	イリーゼ神戸青木	神戸市東灘区	住宅型有料老人ホーム	長谷川介護サービス	66	2017
	サンライズ・ヴィラ西葛西（仮称）	東京都江戸川区	介護付有料老人ホーム	サンライズ・ヴィラ	80	2018（予定）
	アシステッドリビング浦賀（仮称）	神奈川県横須賀市	介護付有料老人ホーム	ZEN ウェルネス	85	2019（予定）

介護付有料老人ホーム「アシステッドリビング湘南佐島」



地上3階建て、延床面積3,877㎡

円が1つの目安。ただし運営における効率性などの観点から、さらに大型の投資機会も求めていく。高齢者住宅に医療モールや商業施設、保育施設などを絡めた複合用途案件などは、テナント分散によりキャッシュフローの安定性が高いことから有力な選択肢である。部屋数ベースでは60～120室をボリュームゾーンに定める。エリアは首都圏と関西圏を中心に、政令指定都市規模の地方圏もカバーする。

当面は第1号ファンドの安定運用に努め、一定のトラックレコードを蓄積した後に、出口戦略や第2号以降のファンド立ち上げを検討する。出口についてはREITや機関投資家をはじめ幅広い選択肢から見ていく。中長期的には運用資産を500億円規模にまで拡大する方針だ。



マーケットの成長は道半ば オペレーター目線の大家業を志向

濱岡洋一郎 氏
代表取締役社長

規模やスペックの面で投資不適合な有活案件や、企業経営の体を成していないオペレーターが多いヘルスケア投資マーケットは、まだまだ未成熟であると言えます。そうしたなかで当社は、経営意欲を強く持つオペレーターと二人三脚で、ヘルスケア施設の投資・開発を進めてまいります。トラックレコードを積み重ねることで、やがては病院のような大型案件への投資にもつなげていきたいと考えています。また今後は競合プレイヤーの参入も相次ぐと予想されますが、市場の健全な成長を促すという意味で、当社にとって歓迎すべきことではないでしょうか。



「米国のヘルスケア投資マーケットを鑑みても、当初は規模が小さくプレイヤーも少なかった。日本の市場はそれと同じ黎明期にある。ヘルスケアへの需要

が伸びることは確実で、投資家の意欲も強い。そう遠くない未来の市場拡大を見据えて、着々と実績を重ねていく」と濱岡氏は結んでいる。