

CASE STUDY 投資対象としてのシニア・ヘルスケア事業

## 社会貢献と成長性を見出せる条件を前提に 医療分野における積極投資を展開

エイ・アイ・ピー・ジャパン・エルエルシー日本支店  
AIP-Japan, LLC [Japan Branch]

### 地方経済、中小企業と併せて 医療関係分野が主要ターゲット

エイ・アイ・ピー・ジャパン・エルエルシー（以下、AIPジャパン）は、米国のデンバーに本社を持つアジア・インベストメント・パートナーズ（以下、AIP）の子会社として、1999年8月に設立された投資会社である。AIPの投資対象エリアはアジア全般であるが、なかでも市場として魅力の大きい日本への投資に注力するため、AIPジャパンの設立に至ったという。

AIPジャパンの大きな特徴は、「地方経済」「中小企業」、そして「医療関係分野」といった3つのセクターに特化して投資活動を行っていることにある。競争が激化する不動産投資マーケットにおいて、対象を厳選して取り組むことで専門性と信用力を高め、安定的な案件確保につなげていく戦略だ。

同社では投資対象を決定する際、基本的に2つの条件を掲げている。1つは、その企業、組織、機関等への投資活動を通して社会貢献が可能であること。すなわち「投資先企業の存在意義を、株主のみならず社会全体にとっての経済的価値として見定め、事業再生活動を通じて社会貢献を果たす」（代表取締役社長 A.バリー・ハーシュフェルド, Jr.氏）というものである。

もう1つは、成長性が期待できるということ。たとえ当面は社会貢献につながるとしても、そのマーケット自体に将来性がないかぎり、最終的には投資家利益を損なうことになるからだ。

同社がこれまでに手がけた案件のなかで、「地方経済」および「中小企業」に関わる投資実績として注目されるのが、05年11月の琉球銀行（沖縄県）との業務提携である。「沖縄県は他の地域に比して、豊かな観光資源や高い出生率、将来の経済成長性など、

数多くの点で優位性がある」（バリー氏）という。加えて、地方経済の再生は社会貢献という観点からも重要な意味を持つ。こうした実績の積み重ねにより、地方経済への同社の影響力は徐々に高まりつつあるようだ。

### 債権買取、不動産購入、ニューマネー提供といった3つの投資スタンス

もう1つの主要ターゲットである医療関係分野においても、同社はマーケットの先駆者として、これまでに数多くの病院再生案件に取り組んできた。

高齢化の進展に伴い、2025年には医療関係の社会保障費が70兆円に増大するといわれ、医療費抑制を目的に診療報酬引き下げや患者の自己負担比率引き上げなど、さまざまな医療制度改革が行われている。こうした環境変化の影響を受け、病院に対する患者の要求は高まる一方で、医療機関同士の競争は厳しさを増し、設備投資により過剰債務に陥るケースも増えている。AIPジャパンではこのような医療機関に対し、主に3つの投資手法を同時並行的に組み合わせてサポートしていくという。

まず、1つ目は医療施設向けの債権買取による支援。2つ目が不動産購入で、医療機関の土地建物を買取り戻してリースバックするというものだ。3つ目はニューマネー、すなわち新規貸付金の提供である。これら3つの手法を案件に応じて柔軟に活用し、病院再生を総合的に支援する体制を整えている。

特に、日本では医師や看護師の数が慢性的に不足している地域が多く、人材確保は病院経営の大きな課題となっている。AIPジャパンが現在取り組んでいる再生案件では、ボーナス資金の不足により医者離れ・看護師離れが懸念されたため、短期資金の融資も行いながら再生を進めている。同社

は今後、病院経営のストラテジックパートナーとして自らを位置づけ、病院の自立性を維持しつつ、医療以外のさまざまな側面からサポートしていきたいという。さらに、経営の透明性を重視し、資金調達コストを下げることが重要な課題としている。

また、AIPジャパンの最大の強みといえるのが、投資判断がきわめて迅速という点である。これまでに相当数の案件を手がけている実績を活かし、最短1週間での意思決定が可能であることから、金融機関からの信頼は厚い。

医療機関向けの貸付債権の市場規模は9兆円といわれるが、同社の見解によれば、そのうち7割が経営課題を持つとして約6兆円、簿価の3分の1が時価であると仮定すれば、約2兆円の投資機会が存在することになるという。その分析を基に、P/L、B/S、CAPEXの3つの観点からオペレーションを検討。「特に大規模な病院施設の場合はCAPEXの部分を重視しながら事業計画を見直し、最適なソリューションを提案していく」（バリー氏）考えだ。

今後の方向性については、3つの分野に特化しながらも、そのなかでは間口を広くして幅広く対応していきたいという。施設の規模は問わず、大規模な病院から小さなクリニックまで、また特養ホーム、グループホーム、老人保健施設、有料老人ホームなどさまざまなシニア系不動産にも積極的に取り組む意向である。さらに、開発型案件として新築のシニア住宅も視野に入れており、医療セクターに高い専門性を持つ同社への期待は、今後ますます高まりそうだ。



A. Barry Hirschfeld, Jr.  
A.バリー・  
ハーシュフェルド, Jr.  
エイ・アイ・ピー・ジャパン  
LLC日本支店  
代表取締役社長

病院というのは1つの投資スタンスだけで簡単に再生できるものではなく、各案件の状況に合わせて総合的に、かつ柔軟に対応する必要があります。そこで当社では、債権買取、不動産購入（セール&リースバック）、ニューマネーという3つの投資手法を通じて、医療関係施設を総合的に支援する体制を整えています。あくまで投資家という立場を踏まえながら、ドクターには医療に集中していただく環境づくりに務めることで、病院経営をサポートしていきたいと考えています。