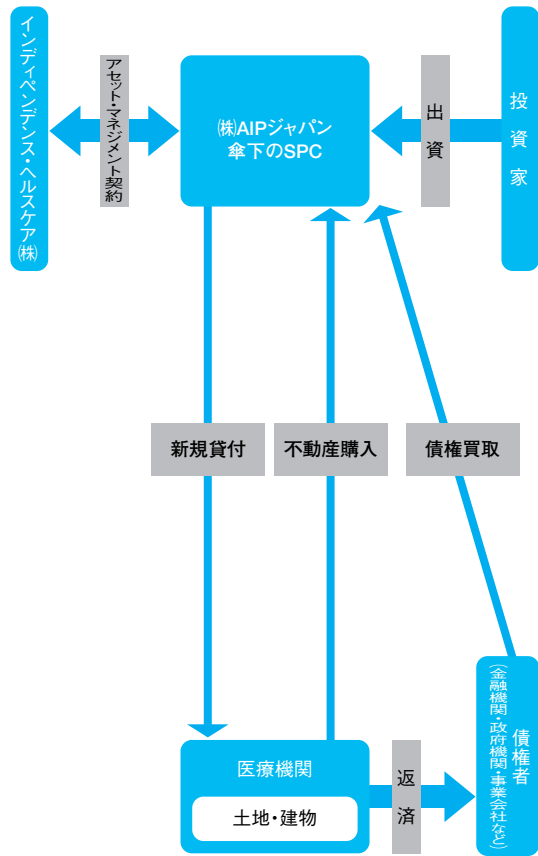


別図 AIPジャパンの投資手法



出所:AIPジャパンの資料をもとに編集部が作成

**2000床以上の地域中核病院と専門性の高い中小病院が投資対象**  
投資先の決定要因としては、病院側の考え方や方向性を理解して「信頼関係

投資先の病院規模は、地域中核病院ならば2000床以上、もしくは専門性

① 債権買取…医療施設向けの債権買取  
② 不動産購入…医療機関の土地・建物を買い取ってリースバック  
③ 新規貸付金の提供  
と3つの手法を組み合わせて病院再生をトータルにサポートしていく態勢を整え、各案件によって柔軟に対応しているが、「今までは医療機関向け債権の買取りが中心であったが、これからは不動産の流動化が主流になってくる」とバリー氏は見通しを語る。

係が築けるかどうか」を第一の判断基準におく。「あくまで投資家という立場を踏まえながら、医師には医療に集中できる環境を提供することで病院経営をサポートしていきたい」（バリー氏）とのスタンスを明確にしているからだ。第二に、これからの地域中核病院で必要になると思われる「DPC」（診療報酬の包括評価方式で、診療行為ごとに定められた単価を積み上げるのではなく、入院患者を傷病名・重症度・診療行為によって分類し、診断分類ごとに点数を定め、それをもとに診療報酬を計算する方式）の導入が可能かどうか。そして第三に「病院の専門性」に着目するとの順位だ。

に秀でていたのであれば2000床規模以下も検討する方針だ。債権投資とは異なり不動産流動化では、長期安定志向を投資方針としており、エグジット（出口）戦略としては、①JREIT、②私募ファンド、③リファイナンスによる買い戻し、を想定している。前述したとおり、同社は今後、地域の中核病院を中心に投資先を選定していく意向だが、2012年度の介護療養病床の廃止や医療療養病床削減を見据え、病院からの転換型介護施設や有料老人ホームも投資対象として視野に入れ、「幅は持たせていく」としている。医療分野の検討案件は、高齢化の進展や医療制度改革という背景から、年々増えており、これまでの累積で約100件以上はあるという。

病院投資で先駆者的な立場の同社は、なかなか投資実績が積み上がらないヘルスケアファンド業界にあって「投資対象としての医療分野はとて複雑なため、分析にかなりの時間を要しましたが、これまでに蓄積した知識とノウハウをベースに、これからが本番です」（バリー氏）と、病院投資をさらに積極化させる意気込みをみせている。

会社概要

社名 (株)エイ・アイ・ピー・ジャパン  
所在地 東京都千代田区丸の内2-2-3  
丸の内仲通りビル7階  
代表者 代表取締役社長  
A. バリー・ハーシュフェルド, Jr.  
事業内容 投資案件の発掘、運営、管理

医療系プレイヤー

# 債権投資による再生型から不動産流動化型へ

ケーススタディ

## エイ・アイ・ピー・ジャパン

エイ・アイ・ピー・ジャパンは、2001年から日本での医療分野への投資を本格的に開始。医療機関の投資において、先駆者的な役割を果たす同社のこれまでの取組みと今後の展開について伺った。

病院再生で9件の投資実績  
うち7件はエグジットを迎えた

米国デンバーに本社をおくアジア・インベストメント・パートナーズ(AIP)の子会社である(株)エイ・アイ・ピー・ジャパン(以下、AIPジャパン)は、1999年8月に設立された投資会社で、複数の日本向けプライベート・エクイティ・ファンドを運営する。AIPジャパンは、「日本経済の活性化に貢献すること」を投資理念とし、「地方経済」「中小企業」「医療分野」の3セクターにおける事業再生に注力。「地方経済」「中小企業」に関する投資実績の代表例としては、2005年11月に琉球銀行との業務提携を行ない、沖縄県における中小企業の事業再生に取り組んでいる。

医療分野に関しては、最も社会貢献が可能な分野として病院を投資対象とした経緯があり、01年から本格的に参入し、「現在までに病院再生で9案件の投資実績をもち、すでに7件はリファイナンスが可能となってエグジット(出口)を迎えた」と、代表取締役社長であるA. バリー・ハーシュフェルド, Jr.氏は実績を語る。しかし、第1号案件を手がけるまでには、調査、分析に3年の期間を要しており、その理由とし

て「医療分野の投資に際しての分析には独自のノウハウ蓄積が必要であったため」と明かす。

海外病院とのネットワークで  
最先端のノウハウを活用

AIPジャパンは、医療機関の経営支援を行なうインベストメント・ヘルスケア(株)(東京都千代田区、以下、IH社)と提携しており、IH社が医療施設の維持、管理や増改築などのアセットマネジメント業務をはじめ、経営状態などをモニタリングし、財務面でのコンサルティングを行なう仕組みとなっている(別図)。

また、AIPジャパンが他のヘルスケアファンドと異なる大きな特徴として、同社の親会社であるAIPが海外医療機関とのネットワークを有しており、世界最先端の医療施設に関する知識やノウハウを入手し、それを日本の病院経営にも活用できる点が挙げられる。

なお、同社が投資案件情報を手するソーシング先としては、病院向けに融資していた金融機関や整理回収機構(RCC)が主体となっており、いわば債権投資からスタートする形となっている。しかし、近年では病院側からの直接案件も増える傾向にあるようだ。