

トップインタビュー

地域の社会的課題の解決と
経済成長を目指して

滋賀銀行

頭取 高橋 祥二郎



スペシャルインタビュー

エネルギーの地産地消

スマートソーラー株式会社 代表取締役社長

手塚 博文

ヘルスケア投資業界で
「社会貢献と利益の両立」を目指す

AIP グループ代表 A. バリー・ハーシュフェルド, Jr.

地方銀行フードセレクション

地方創生に繋がる効果的な取組事例 (佐賀銀行 / 十八銀行)

ヘルスケア投資業界で 「社会貢献と利益の両立」を目指す

AIP グループ代表

A. バリー・ハーシュフェルド, Jr. 氏

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社

代表取締役 澁谷 耕一



● A. バリー・ハーシュフェルド, Jr.

1998年に株式会社エイ・アイ・ピーを設立、代表取締役就任。2001年よりヘルスケア分野向け投資を開始。日本の不動産プライベート・エクイティ市場にて20年超の経験を持つ。1993年から1996年まで松下電器産業株式会社にてパナソニック・アソシエイトとして勤務。1993年ハーバード大学卒業（東アジア研究専攻）、1998年ハーバード大学ビジネススクールにてMBA取得。高齢者住宅経営者連絡協議会・全米日米協会連合・ULI ジャパンステアリングコミティ・世界経済フォーラムグローバルアジェンダカウンシルなどの多くの非営利団体の役職に就任。

ハーバード大学から松下電器産業へ入社

澁谷：日本でビジネスを展開するに至った経緯についてお聞かせください。

バリー代表：私は、1993年にハーバード大学を卒業し、松下電器産業（現：パナソニック）に入社しました。ハーバード大学では東アジア研究を専攻し、将来は国際ビジネスをしたいと思っていました。国際ビジネスをする上でアジアは外せない地域だと考え、中国、韓国、日本の選択肢の中から、当時インターンシップに参加できるのは日本だけだったこともあり、日本を選択することになりました。

元々日本食が好きで、日本には関心がありました。そして、日本のバブル期における成長の背景には何があったのかを自ら勉強したいという想いもありました。大学2年生の夏（20歳の頃）に初めて来日し、オリエントコーポレーションのインターンシップに参加しました。また、3年生の春からは京都にあるスタンフォード大学の日本校に半年間通い、その夏には第一勧業銀行（現：みずほ銀行）の総合研究所のインター

ンシップに参加するなど、大学生のうち約10ヶ月間を日本で過ごしました。

就職するにあたって、ウォール街で働くか、日本に行くかを考えていた頃、松下電器産業（以降、松下）がメキシコ進出のための即戦力となる人材を探していることを知りました。私の卒論テーマが「日本メーカーのメキシコにおける海外直接投資」でしたので、松下に入社することを決めました。入社後一ヶ月間は日本国内の工場で工場実習を受け、その後は大阪に住みながらメキシコと日本を行き来するような日々が3年間続きました。ここで日本企業の社内ルールなどを色々学びました。

社会貢献と利益の両立を目指して、 日本初のヘルスケアリート組成へ

澁谷：松下で働くことになってから、その後どのような経緯でヘルスケア投資業界に進まれることになったのでしょうか。

バリー代表：松下で働いているとき、松下幸之助の「社会貢献と利益の両立」という考え方に感銘を受けました。将来自らの

会社を立ち上げることがあるなら、この「社会貢献と利益の両立」という考え方に基づいた会社にしようと思いました。

松下で正社員として働いた後は、アメリカに戻り、ハーバード大学でMBAを取得しました。そして、1998年のMBA取得後は、バブル崩壊後の不良債権問題などから、日本の不動産はこれから大きな投資機会になるのではないかと考え、不動産投資を始めました。最初は、一般的な不動産投資を行っていましたが、不動産を通して何か「社会貢献と利益の両立」ができる方法はないかと考えました。なかなか「社会貢献と利益の両立」ができるビジネスを思いつかなかったのですが、その当時はキャピタルマーケットからヘルスケア分野へ資金が流れておらず、その橋渡しとしての投資ができれば、それが可能になるのではないかと考えました。

元々ヘルスケア分野に関して言えば、2001年から病院の再生案件等、ヘルスケア業界向けの投資を行っておりました。そして、2010年に日本においてヘルスケアリートの設立を目指そうと決意しました。その当時、アメリカではすでに十数件のヘルスケアリートが存在しましたが、日本にはまだ一件もなかったのです。日本は、少子高齢化社会で高齢化率27%という課題を抱えています。しかし、それは見方を変えれば、ビジネスチャンスでもあります。世界的に見ても、日本ほど高齢化率が高い国はありません。最近では、中国でも将来の高齢化率が問題になっていますが、現段階では日本以上にヘルスケア需要のある国はないでしょう。

2014年、大和証券グループと協働することでようやく日本初のヘルスケアリートを組成することに成功しました。ヘルスケアリートの組成後は、老人ホームの開発と同リートのアドバイザー業務に切り替え、現在に至ります。私も今年で47歳になりましたが、人生の約半分を日本で過ごしました。日本では仕事に限らず、友人関係などあらゆることに恵まれましたので、これからは日本に対する恩を返していきたいと思っています。

東京都内は圧倒的に老人ホームが不足

澁谷：日本は2025年問題を抱え、これから75歳以上の後期高齢者が増加していくことを考えると、ヘルスケア業界はこれからも成長が期待できるのでしょうか。

バリー代表：現在、東京都内では老人ホームが不足し、その数は約13万室と言われています。地方ではある程度老人ホームが満たされている状況ですが、東京都内は圧倒的に不足しています。当社の中央区勝どきの老人ホームも、同地域内において10年ぶりとなる介護付有料老人ホームの新設だったそうです。

澁谷：都内の老人ホームが不足している背景として、老人ホームの開発に何か難しい点があるのでしょうか。

バリー代表：一般的な不動産の開発案件とは異なり、老人ホームの開発には高い専門性が求められます。需要があるから開

発しようと思っても、開発できる人材は限られています。当社は、ニチイ学館の元開発部長を開発チームに招き、プロジェクトに取り組んでいます。次に苦勞する点は、投資家や金融機関からの資金調達です。当社の場合、ヘルスケアリートを組成して出口が明確になったことで、比較的調達しやすくなったと思いますが、一般的にはそう簡単にはいかないでしょう。

そして、最も苦勞するのが場所です。当社では、定例会議など経営管理の観点から、東京都内に限定して物件を探していますが、都内で利便性の高いエリアはマンションのデベロッパーなどと競合しますので、良い物件が見つかってもし思い通りに取得できないことがほとんどです。

澁谷：確かに、物件の候補先はマンションデベロッパーと競合する部分もあると思いますが、必ずしもそうではなく、マンションには不向きだが老人ホームには問題ないという物件もあるわけですね。

バリー代表：それは当然あります。勝どきの老人ホームのように、敷地が少しL字型になっている物件や、駅から徒歩10分以上の物件でも対象になります。色々と物件情報の持込はありますが、もっと物件情報が出てくることを期待しています。例えば、地方銀行の多くが東京支店を開設していると思いますが、東京支店と併せて社宅などの寮施設を保有されているケースもあると思います。それらの寮が老朽化し、売りに売れない状況で困っていれば、有効活用の一つとして、ここに老人ホームを建設するという選択肢もありだと思えます。

澁谷：将来的には、そのようなニーズもありそうですね。最近では、地方銀行同士の経営統合も増えていますので、そうなれば統合した銀行は東京支店を二つ構える必要がなくなり、余った物件が出てくるでしょう。

利便性に優れた複合型の老人ホーム (中央区勝どき)

澁谷：現在、貴社が取り組まれているプロジェクトについてお聞かせください。

バリー代表：現在は、中央区勝どき、大田区多摩川、南雪谷の3つの案件を手掛けています。勝どきの老人ホームは、すでに竣工済で安定稼働に近づいています。当社が手掛けた第一号案件であり、スーパーやメディカルモールを併設した複合型の老人ホームで、ニチイケアパレスに運営をお願いしております。多摩川の老人ホームは、本日（取材日：2018年2月26日）竣工式を行いました。ケア21が運営する80室の老人ホームです。そして、南雪谷の老人ホームは、今週地鎮祭の予定ですが、東京都の官民ファンド「官民連携福祉貢献インフラファンド」の第一号案件として6億円を出資いただき、日本経済新聞（2018年1月22日夕刊、23日朝刊）にも採り上げていただきました。これら3物件すべてを合わせて、簿価ベースで約130億円の案件を手掛けております。

勝どきの老人ホームについては、当社としても非常に画期的な案件だと思っています。一般的にヘルスケアといえば、郊外をイメージされがちですが、勝どきは住む地域としても人気です。その地域に定員 100 名という大規模な老人ホームを設置できたことは、非常に大きなことです。老人ホームというのは定員 50 ~ 60 名が一般的ですが、当社と連携すれば、そのような大規模な老人ホームの建設も可能になるということを PR できます。また、老人ホームの用途にあったスーパーやメディカルモールを誘致して複合型施設にしたことで、地域内の相乗効果も生まれています。元々周辺にはスーパーがありませんでしたので、老人ホームの入居者だけでなく、地域の方々にも非常に喜ばれました。スーパーは開店初日に入店制限がかかってしまうほど繁盛したそうです。

官民連携福祉貢献インフラファンドの 第一号案件（大田区南雪谷）

澁谷：南雪谷の案件は総事業費 33 億円のうち、官民ファンドから 6 億円の出資を受けたということですが、一般的な行政の考え方からすれば、公共性、公益性という観点から、ファンドを組成して個別に資金を投入していくケースはあまり見られないと思います。同案件は、どのような経緯で実現したのでしょうか。

バリー代表：南雪谷の老人ホームも、官民ファンドの資金を組み入れたという点では、非常に画期的な案件です。通常、行政からの補助金で特別養護老人ホームを建設することになれば、その資金は返済義務のないものになりますが、本件の場合には将来的に資金が利回りを付けて返ってくるよう設定されていますので、その点も大きなポイントだと思います。

この官民ファンドは、2016 年 2 月に保育所と高齢者施設をつくるための資金として、東京都からの 25 億円に加え、他の民間企業 2 社からも出資を受け、立ち上げられたものでした。先程、複合型の老人ホームという話をしましたが、南雪谷の場合は 61 室の介護付有料老人ホームに定員 86 名の認可保育所が併設されます。当社の本業は老人ホームですが、保育園の開設に関しても研究を重ね、2019 年 1 月の完成を目指して現在取り組んでいます。

地方銀行とともに案件組成を手掛けていきたい

澁谷：今後の展望や、地方銀行など地域金融機関との連携についてお聞かせください。

バリー代表：地方銀行とは、先ず資金調達面で連携ができればと思っています。ノンリコースローンでは、メガバンクや準メガバンク、リース会社などから調達するケースが多いですが、地方銀行からの調達があってもおかしくないと思います。ノンリコースローンに限らず、メザニンやエクイティ、

PE ファンドに出資という選択肢もあるでしょう。また、当社は経営管理の観点から、手掛ける案件は東京都内に限定していますが、地方銀行の方々には、当社との連携によって得たノウハウを地元で活用していただくのも有りだと考えます。

そして、地方銀行との連携で最もお願いしたいことは、東京都内の物件情報のご提供です。各々の金融機関で保有している不動産に限らず、取引先から不動産の売却や有効活用のご相談を受けることもあると思います。取引先にそのようなニーズがあった場合には、当社との連携を選択肢の一つに入れていただければ幸いです。当社と連携して案件化できれば、そこからローンを実行できたり、アレンジメントフィーを得られるという話に繋がってくると思います。

澁谷：地方銀行が保有している物件だけではなく、東京都内で事業を営む地方銀行の取引先がそのような物件を抱えているケースも充分想定されますね。

バリー代表：取引先からそのような話が出た場合に、これまで信託銀行や大手仲介業者へ持ち込んでビジネスチャンスを逸してしまっていた地方銀行があれば、ぜひ当社と一緒に取り組んでほしいと思います。当社としても、地方銀行の方々と一緒に提案ができれば有難いことです。また、複合型という話でいえば、複合施設のなかに銀行の支店が入るというケースも充分考えられます。今話題のフィンテックがさらに発展していけば、今後銀行の支店はどれだけ必要なのかという議論が必ず起こってくるでしょうし、そのような観点も踏まえて色々な取組みができればと思います。

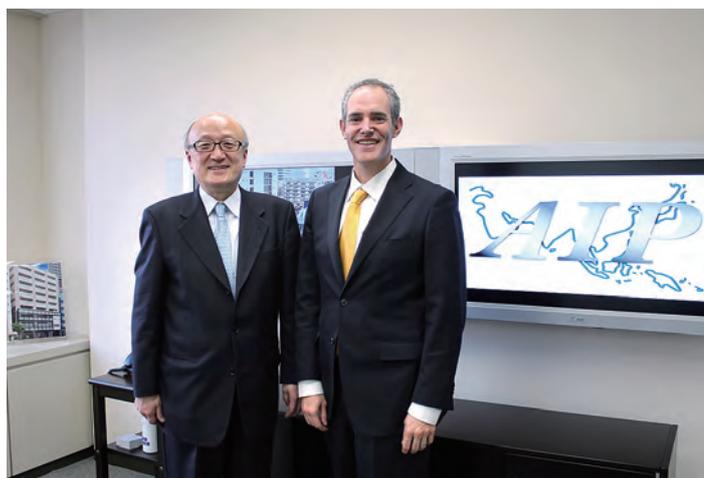
澁谷：最近建て替えられる銀行の支店は、必ずしも従来のような路面型店舗である必要はなく、一階にコンビニを併設した空中店舗型の支店もかなり増えてきていますね。

バリー代表：また、一般的に老人ホームは遠い場所でも問題ないだろうという認識を持たれている方が多くいますが、実際はそうではありません。高齢者だからといって遠いところに住みたいわけではありませんし、都心から近いところに住みたいと思う人は多いはずですが、駅から多少離れているというレベルであれば問題はありますが、アクセスが不便な物件となると話は別です。

老人ホームであっても、都心へのアクセスが良いことは重要ポイントであり、元々便利なところに住んでいた人は、年をとったから不便なところでも良いとは考えませんので、ある程度利便性は必要です。当社へ毎月数十件の持込がありますが、今のところほとんどが信託銀行経由であり、地方銀行からはほとんどありません。これを機会に、地方銀行の方々から当社のことを知っていただき、これから成長の期待できる医療介護分野において、地方銀行とともに案件に取り組むことができれば幸いです。



事例	AIP勝どき駅前ビル	介護付有料老人ホーム 「たのしい家 大田多摩川」	たのしい家 南雪谷(仮称) うれしい保育園 南雪谷(仮称)
所在地	東京都中央区勝どき3丁目509番	東京都大田区多摩川12丁目19番4号	東京都大田区南雪谷3丁目11番8号
アクセス	都営大江戸線 勝どき駅 徒歩約1分	東急多摩川線 矢口渡駅 徒歩約8分	東急池上線 雪が谷大塚駅 徒歩約7分
物件情報	敷地面積：1,542.43㎡/466.59坪 延床面積：7,887.73㎡/2,386.04坪 構造：鉄筋コンクリート造9階建	敷地面積：1,538.48㎡/465.39坪 延床面積：3,156.96㎡/954.96坪 構造：鉄筋コンクリート造5階建	敷地面積：1,547.10㎡ 延床面積：3,073.31㎡ 構造：鉄筋コンクリート造5階建
運営会社 テナント等	4-9階 ㈱ニチケアパレス 介護付有料老人ホーム：90室（定員100名） 3階 クリニック（6クリニック）＋調剤薬局 2階 ㈱キャンドウ（100円ショップ） スーパーのバックヤード 1階 ㈱東武ストア	㈱ケア21（東証JASDAQ：2373） 2-5階 有料老人ホーム80室（各階20室） 1階 エントランス・ホール、事務室、食堂、 厨房、理容室、健康管理室等	㈱ケア21（東証JASDAQ：2373） ・介護付有料老人ホーム：61室 ・認可保育所：86名
竣工	2017年4月	2018年1月	2019年1月予定
開設	2017年6月（有料老人ホーム）	2018年3月	



会社概要

- 社名 AIP ヘルスケアジャパン合同会社
- グループ名 アジア・インベストメント・パートナーズ (AIP)
- グループ代表 A. バリー・ハーシュフェルド, Jr.
- 登録・免許 金融商品取引業（投資助言・代理業、第二種）
（関東財務局長（金商）第 2537 号）
宅地建物取引業（東京都知事（2）第 89841 号）
- 所在 東京都港区虎ノ門四丁目 3 番 1 号
城山トラストタワー 33 階

URL：[企業] <http://www.aiphealthcare.com/index.html>
[日本ヘルスケア投資法人] <http://www.nippon-healthcare.co.jp/>