

開催日

第1部 2022年 11月 17日(木) 13:00~17:00

第2部 2022年 11月 24日(木) 13:00~17:00

会場

明治記念館 東京都港区元赤坂 2-2-23  
☎03-3403-1171(代)  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 (テキスト代含む)

●1日のみ参加の場合  
55,000円 / 1名様 ※消費税及び地方消費税を含む

●2日間とも参加の場合  
96,800円 / 1名様 ※消費税及び地方消費税を含む

●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
48,400円 / 1講座・1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む

主催：総合ユニコム(株) / 月刊プロパティマネジメント

FAXでお申込み 下記の「参加申込書」へ記入し、フリーダイヤルへFAX願います。  
☎0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

ネットでお申込み 下記URLへアクセスして弊社ホームページよりお申込みできます。  
https://www.sogo-unicom.co.jp

総合ユニコム(株) 企画事業部  
〒104-0031 東京都中央区京橋 2-10-2 ぬ利彦ビル南館 6階  
☎03-3563-0099 (直通)  
ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560) 迄ご連絡ください。

FAX用 参加申込書 [ヘルスケアアセット] の事業評価・投資判断とAM実務 連続セミナー

会社名 (フリガナ)	貴社業種
所在地 (〒 )	振込予定日 ( 月 日 ) 当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ご担当者名 ( )

TEL ( )	FAX ( )		
出席者① 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名	希望受講日をチェックしてください <input type="checkbox"/> 第1部 11月 17日 <input type="checkbox"/> 第2部 11月 24日	
出席者② 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 第1部 11月 17日 <input type="checkbox"/> 第2部 11月 24日
出席者③ 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 第1部 11月 17日 <input type="checkbox"/> 第2部 11月 24日
出席者④ 氏名 (フリガナ) E-MAIL	所属部署・役職名		<input type="checkbox"/> 第1部 11月 17日 <input type="checkbox"/> 第2部 11月 24日

O-0320221104-05-040

●お申込み方法

- ・下記「参加申込書」にご記入後、FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証 / 請求書 / 銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、下記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。


●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名 / 氏名 / 電話番号 / 返金先銀行口座 (振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560 宛にご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円 (1件毎) を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮をお願いします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
- ・開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねます。

新型コロナウイルス感染予防対策を実施しています



総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。ご参加のお客様におかれましては、手指の消毒の励行、ならびにマスク着用でのご参加をよろしく願っています。

大好評につき2部構成の連続セミナーにて追加開催!

Withコロナでヘルスケア施設の事業環境はどう変わったのか? 難易度が高いオペレーショナルアセットの投資・AM手法を徹底解説。

# [ヘルスケアアセット]の事業評価・投資判断とAM実務連続セミナー

ESG不動産投資の対象としても [ヘルスケアアセット] に注目!

11/17 (木) 13:00~17:00 第1部

[高齢者住宅・施設]の投資評価とAM実務

11/24 (木) 13:00~17:00 第2部

[病院アセット]の投資評価とAM実務

霞ヶ関キャピタル(株)ヘルスケア事業企画室長 細見真司氏が徹底解説!



金融機関にて有料老人ホームへのノンリコファイナンスをいち早く手掛け、大手アドバイザリーファームにてリスク分析やオペレーター評価を担当。現在は病院等のヘルスケア施設の開発・投資に携わる。

コロナ禍でヘルスケアアセット (高齢者住宅・施設、病院等) の経営環境が大きく変わった。その事業構造と特性を知らずに投資の判断はできない!

わが国でヘルスケアリートが誕生して8年目を迎え、総合型や住宅型を含めてリートが保有するヘルスケアアセット (高齢者住宅・施設、病院等) の資産規模は3,000億円に迫ってきました。Jリートの資産総額21兆6,000億円からすれば微々たるものですが、私募リートや私募ファンドならびに大手不動産会社が保有している物件を含めると6,000億円規模になると推測されています。特に、機関投資家等からの要請が高まるESG不動産投資の対象として、「S (社会性)」の視点ではヘルスケアアセットが最適なこともあり、今後さらに投資が活発化してくると予想されます。しかしながら、オペレーショナルアセットのなかでも最も難易度が高いと言われるヘルスケアアセットであるだけに、投融資の目利きができる人材が決定的に足りないことが、投資が進まない最大の理由ともなっています。

本セミナーでは、高齢者住宅・施設の施設長や病院の事務長を務め、かつ金融機関にて有料老人ホームへのノンリコファイナンスをいち早く手掛け、さらにアドバイザーファームにてヘルスケア分野のリスク分析やオペレーター評価にも精通し、現在はヘルスケア施設の開発・投資に携わる細見真司氏 (霞ヶ関キャピタル) を講師にお迎えし、その投資判断やAM手法について解説いただきます。[高齢者住宅・施設]と[病院アセット]の2部構成に体系立てることで、より実務に則した内容となっています。ヘルスケアアセットへの投融資ならびに開発に関心を寄せる投資ファンド・金融機関・不動産会社の皆様をはじめ、施設流動化で新たな経営戦略・資金調達を目指す医療機関や高齢者住宅・施設事業者の皆様のご参加を強くお勧めいたします。

会場：明治記念館 (東京・信濃町)

主催：総合ユニコム(株) / 月刊プロパティマネジメント

第1部

# [高齢者住宅・施設]の投資評価とAM実務



拡大する介護マーケットのなかで最も成長が期待される高齢者住宅・施設。投資対象としての魅力は何か？ 投資評価にあたっての留意点とAM実務を解説する。

PROGRAM

※1時間ごとに休憩を挟み進行いたします

## I. 介護業界のマーケット環境と投資動向

1. 大手資本による介護マーケット参入と業界再編  
[国内] 将来の介護市場規模/介護業界のM&Aのトレンド/オペレーターの信用力向上と投資対象としてのプライオリティ
2. 投資対象としての介護事業の特徴と今後の成長性  
上場オペレーターの経営状況/オペレーターの信用力と投資適格性の見極め

2. 高齢者向け住宅・施設の事業特性とリスク分析  
制度上の分類/利用者の状態による分類/建物立地による分類/料金形態による分類/ホスピス住宅のビジネスモデルと収支構造/オペレーターとケアアセットタイプの分散/不動産としてのオペレーションリスクの分散

3. 投資のリスク分析  
「高齢者介護事業」に起因するリスク/「不動産」に起因するリスク/高齢者住宅の事業デューデリジェンスの手法/デューデリジェンスに必要な情報と収集手法

4. 投資にあたっての実務解説  
(1) 高齢者住宅・施設の投資は「不動産+生活支援サービス+介護サービス」の複合事業施設タイプと提供サービスの関係/価格帯と不動産のグレードおよび提供サービスの関係  
(2) オペレーターのキャッシュフロー分析とバリュエーション手法  
バリュエーションの基本的な考え方/収益還元による評価手法/評価額の妥当性の検証手法/分析シート作成の手順/キャッシュフロー分析の主要3項目(入居者属性、人件費、介護報酬)/GOP算定のための収益構造とバリュエーション手法/マスターリース賃料負担力の判定

## II. ヘルスケアアセット投資のマーケット環境

1. 国内リートのヘルスケアアセット戦略  
—— 今後の外部成長戦略  
合併による規模の拡大(ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人)/パイプライン構築と開発型への取組みによる規模の拡大(ヘルスケア&メディカル投資法人)/国内ヘルスケアリートのスタンダードモデル(大和証券リビング投資法人)
2. ヘルスケアアセット保有リート各社の特徴とポートフォリオの分析
3. 【投資家サイドの視点】  
ファンド、私募リートの投資動向
4. 【レンダーサイドの視点】  
ヘルスケアアセットへのレンディング状況と融資適格性
5. 【デベロッパーサイドの視点】  
国内大手デベロッパーの介護アセット開発のトレンド

## IV. 高齢者住宅・施設のAM実務

1. マスターリース契約のドキュメンテーション手法  
バックアップオペレーターの選定/キックアウトとリプレイス(オペレーターチェンジ)/入居一時金の保全措置/マスターリース契約の特約事項/証券化ドキュメントリスト
2. 高齢者住宅・施設のAM(アセットマネジメント)実務  
バリュエーションとデューデリジェンスに必要なレントロール項目/マスターリース契約に基づいたオペレーターからの報告事項/マンスリーレポート報告書のフォーマット
3. 開発型案件に取り組む際の実務とポイント  
開発型案件で特に注力すべきデューデリジェンス項目/マーケット調査とエリアニーズの把握/開発型案件の事例研究(首都圏、地方都市)
4. 高齢者住宅・施設の投資判断のポイント  
投資適格性とレピュテーションリスクのチェック/高齢者住宅・施設の投資フロー

## III. 「高齢者住宅・施設」の事業評価と投資判断

1. ヘルスケアリートガイドラインの概要(高齢者住宅・病院)

過去2回開催(2021年12月、22年7月)参加者の主な声

〈第1部〉高齢者住宅編

- ・投資物件としての見るべきポイントを学ぶことができた(金融機関) ・資料のボリュームもあり、実務的な考え方がとても参考になった(不動産AM)
- ・オペレーターの評価方法が具体的に非常にわかりやすかった(不動産AM) ・特に投資リスク判断のお話は、実務経験に基づき説得力があった(不動産開発)
- ・介護マーケットや高齢者住宅の全体像を理解することができました(不動産仲介) ・具体的な事例をもとに、とても理解しやすい講義でした(公益企業)
- ・特にバリュエーションのポイントが実務面に踏み込んでいたのがよかった(不動産開発) ・キャッシュフローの分析手法の説明が素晴らしい(金融機関)
- ・高齢者住宅・施設投資(開発)について理解しやすく、大変勉強になった(総合商社) ・全体像を理解するうえで非常にわかりやすかったです(不動産開発)
- ・投資家目線での標準パターンを知ることができてよかったです(不動産開発) ・事例を交えながら、とても分かりやすく聴講できました(総合建設)
- ・豊富な経験を踏まえた貴重なお話で、きわめて有意義でした(不動産AM) ・高齢者住宅のバリュエーション手法がとても参考になりました(不動産AM)

〈第2部〉病院アセット編

- ・建替えが増えてくるなかでAM視点を含めた病院づくりの参考になった(企画会社) ・詳細な資料をご用意いただき、大変わかりやすい講義でした(建設)
- ・病院不動産投資の分析について興味深く、理解度が高まりました(不動産仲介) ・内容が盛りだくさんであり、もっと長い時間で聴講してみたい(リース)
- ・体系的にまとめられた資料と実務的な講義で大変参考になった(金融機関) ・医療法人の基本から病院不動産投資まで幅広く理解できました(リース)
- ・病院アセット投資の検討項目が網羅されており、充実した内容であった(不動産AM) ・体系的かつ網羅的に分かりやすく解説いただけました(不動産開発)
- ・不動産流動化のための医療法人への提案方法が参考になりました(不動産AM) ・契約書ドラフトなどもご説明いただき、そのまま実務に活かせます(総合不動産)
- ・M&Aの対象として病院を検討しており、とても参考になりました(不動産開発) ・個別論点も深掘りしていただき、病院投資の方向感をつかめました(総合商社)
- ・病院のAM実務が興味深く、大変勉強になりました(総合建設) ・資料も充実しており、実務的にも大いに参考になります(金融機関)

第2部

# [病院アセット]の投資評価とAM実務



M&Aや病院建替えに伴う資金調達ニーズで病院不動産の流動化に向けた機運が高まってきた！ 病院アセットの投資適格性の判断・評価手法を体系立てて解説する。

PROGRAM

※1時間ごとに休憩を挟み進行いたします

## I. 医療ビジネスを取り巻く、Withコロナ時代の環境変化

1. COVID-19によるヘルスケアセクターの動向とWithコロナの医療ビジネス  
いままでの医療トレンドと感染症対策への変化/オンライン診療の導入と在宅医療の推進
2. コロナ感染禍による医療機関の経営への影響  
影響を受けた病院種別と診療科目の状況/病院の建替え計画に対する影響

3. 病院不動産の建替えと流動化による財務オフバランス  
老朽化した病院の新築移転のニーズ/病院建替えプロジェクトがむずかしい3つの理由/病院建替えプロジェクトの実務

## II. 病院アセット投資のマーケット環境

1. 国内上場リートによる病院不動産への取組み  
病院不動産取得による規模の拡大(ヘルスケア&メディカル投資法人)/老人保健施設取得による規模の拡大(ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人)
2. 【投資家サイドの視点】  
ファンド、私募リートによる証券化進捗状況とその課題
3. 【デベロッパーサイドの視点】  
国内大手デベロッパーの病院不動産開発のトレンド
4. 【レンダーサイドの視点】  
ヘルスケアアセットのレンディング状況

## III. 医療法人の事業評価と投資判断

1. 医療法人の事業特性  
投資対象としての病院事業の特徴/病院の事業価値評価の留意点
2. 病院のマーケット調査の手順
3. 病院事業の収益構造とキャッシュフロー分析  
収益のツリー構造分析/診療科目別の生産性分析/ライフサイクルコストの分析

## IV. 医療法人の経営戦略と病院アセットの投資手法

1. 病院投資の課題とデューデリジェンスの実務  
病院投資事業における主な課題とその要因/財務デューデリジェンスにおける主な調査内容/税務デューデリジェンスにおける主な調査内容/ビジネスデューデリジェンスにおける主な調査内容と主要論点
2. 医療法人の事業承継とM&Aの検討  
M&A・統合支援・事業承継における課題/医療法人と株式会社の意思決定機関・経営権/医療法人のM&A手法の類型/医療機関のM&Aに係る各種届出

## V. 「病院不動産」投資の評価と実務

1. 病院等を対象とするヘルスケアリートガイドラインの概要  
ヘルスケアリートガイドライン策定の経緯
2. 病院不動産を投資対象として取り扱う意義・目的  
病院を取り巻くマクロ環境/「ヒト」「モノ」「カネ」の観点での整理
3. 投資対象としての病院不動産の分類と投資適格性の分析  
病院の種類とリスク分析/病院機能の分類(急性期、回復期、慢性期)/病院種別ごとの機会とリスク(一般病院、ケアミックス、療養型病院、精神科病院)
4. 病院種別の収益性と投資適格性の判断  
想定投資額による賃料負担力分析/損益比率とNOIの算出/PLとNOI利回り
5. 病院不動産投資の機会とリスク  
投資サイトの機会とリスク/病院サイドの機会とリスク
6. 病院不動産への投資手段  
投資手段の分類/病院アセットへの投資事例/1床当たりの取得価額の分布/1坪当たりの取得価額(坪単価)の分布/NOI利回りの分布
7. 病院不動産流動化の事例研究  
新築移転および所有・運営分離のための流動化/財務内容改善を目的とした既存病院他の一体流動化/病院移転と複合施設化/病院建替えと余剰土地を活用した住宅開発/病院事業のM&Aを伴う新病院開設

## VI. 「病院不動産」投資のストラクチャーとAM実務

1. 病院不動産の投資フローと実務  
ヘルスケアアセットの投資フローと病院投資実務の特殊性の論点(病院不動産投資のバリュエーションとキャップレート、病院不動産投資のドキュメンテーション、ヘルスケアリートのガイドラインに準拠したストラクチャー構築とリートの体制整備)
2. 病院不動産のAM(アセットマネジメント)実務  
医療法人へのガバナンス体制の考え方(ガバナンスの視点からみた医療法人の特徴、医療機関における発言権の確保、医療法人との賃貸借契約、病院専門家の関与のさせ方、モニタリング、コベナンツヒットによるオペレーターとの交渉方法、賃貸借契約書における契約上のコベナンツ設定)/医療法人を対象とした契約書のドキュメンテーション/病院投資後のモニタリング体制の整備(金融機関向け報告事項、投資家向け報告事項)/病院のキャッシュフローと賃料負担力分析



細見真司(ほそみ・しんじ) 霞ヶ関キャピタル株式会社

医療法人のマネジメントを経て、2003年より国内独立系コンサルティング会社の医療事業部にて、医療法人・介護事業者向けの事業再編、全国事業展開等の支援等を行なう。06年新生銀行に入行し、不動産ファイナンス部にてヘルスケアアセットのストラクチャードファイナンス、バリュエーション、キャッシュフロー分析の手法をプロダクトする。日本の銀行として初の有料老人ホームの不動産流動化を行ない、その後約20件のSPCに対しノンリコースローンを提供。10年にはヘルスケアファイナンス部を創設し、J-REITでのヘルスケアリート立上げに参画する。14年よりデロイト・マツファイナンシャルアドバイザー・合同会社にて、国土交通省の「ヘルスケアリートガイドライン検討委員会」事務局受託、ヘルスケア

ヘルスケア事業企画室長

アセットの証券化アドバイザー、M&A支援、アジア進出支援として、上海にて中国の投資家向けセミナー、台湾での新規事業進出支援等を行なう。16年に厚生労働省「介護サービス事業者等の海外進出の促進に関する調査研究事業」の委員に就任。21年12月から霞ヶ関キャピタル(株)にてヘルスケア事業推進部長、22年8月にヘルスケア事業企画室長に就任。主な著書に「ヘルスケア施設の投資リスク・事業評価資料集」[病院アセットの投資判断・事業評価資料集] (共に総合ユニコム刊)がある。一般社団法人日本未病総合研究所 シニアアドバイザー、一般財団法人博慈会老人病研究所 客員研究員、公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会認定登録 医業経営コンサルタント