

ヘルスケア不動産 ポートフォリオ再構築支援

ヘルスケア不動産投資の「次の課題」を解決する

Healthcare Asset Repositioning

- Asset Value Enhancement
- Portfolio Strategy

ヘルスケア不動産の投資価値を「取得・保有・価値向上・EXIT」まで一貫して支援いたします

ACQUISITION → OPERATION → VALUE ENHANCEMENT → EXIT

Healthcare Asset Repositioning

ご提案

金利上昇後も、現在のヘルスケアポートフォリオは従来と同じ運用方針でよいでしょうか

保有物件の賃料・契約条件・オペレーター負担力・EXITを総合的に評価し、物件ごとの方針を明確にします。

FOR — ご提案の対象

すでに老人ホーム・サービス付き高齢者向け住宅等を保有されている

不動産ファンド / REIT / AM会社 / リース会社

AM会社の代行ではなく、専門機能を補完する立場でご支援します。

INVESTMENT LIFECYCLE — 投資の全期間をご支援します

01

INVEST
取得する

投資適格性の評価



02

HOLD
現状を把握する

11項目による物件診断



03

IMPROVE
価値を高める

賃料負担力の再分析
ML契約の再設計



04

EXIT
出口を設計する

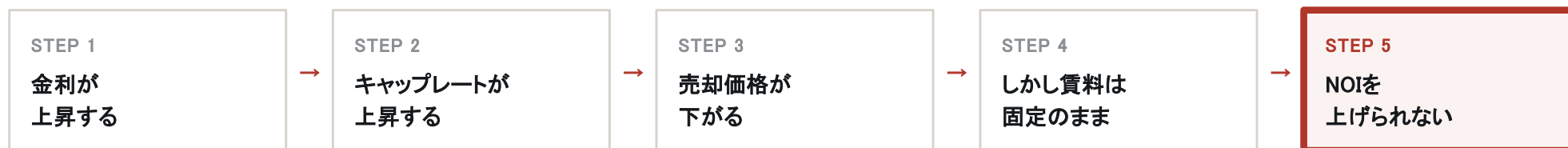
売却時期・順序の設計

目的は賃料の適正化だけではなく、その物件の投資価値を最大化することです。

「EXIT」という結論も、そのままご報告します。

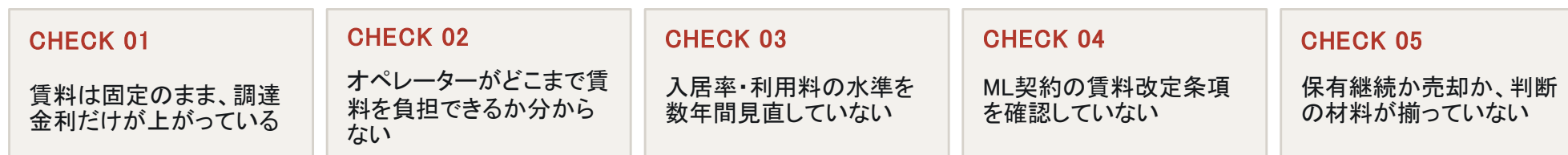
固定賃料型ヘルスケア不動産が直面している構造

長期固定賃料を前提として成長してきたヘルスケア不動産投資は、金利上昇局面を迎え、新たな課題に直面しています。



キャップレート上昇を、NOI成長で吸収しにくい。これが固定賃料型ヘルスケア不動産の構造的な課題です。

CHECK — ひとつでも当てはまる場合、診断の対象です



一方で、オペレーターの収益力・施設競争力・契約条件を分析すると、賃料・契約条件を見直せるケースもあります。

問題は「見直せるかどうか」を判断する材料が、通常のAM業務の中では揃いにくいことです。

なぜ、通常の不動産の考え方では判断しにくいのか

GENERAL REAL ESTATE — 一般的な賃貸不動産

市場賃料との比較で判断できる

近隣の類似物件に賃料の相場がある
テナントが退去しても次の需要が見込める
賃料の妥当性を市場データで説明できる

HEALTHCARE — ヘルスケア不動産

オペレーターが賃料を決める

用途が限定され、代替テナントを探しにくい
賃料の上限は施設の収益力で決まる
介護報酬・人件費・入居率が賃料負担力を左右する

ヘルスケア不動産の賃料は、不動産のマーケット賃料ではなく、**オペレーター事業の収益構造から逆算する**必要があります。

REQUIRED CAPABILITY — 判断に必要となる3つの領域

01

不動産投資の論理

キャップレート、NOI、EXIT時期の設計。投資家側の意思決定基準を理解していること。

02

介護事業の収益構造

施設売上、人件費、入居率、利用料の設定。
どこまで賃料を負担できるかを読めること。

03

契約条件の設計

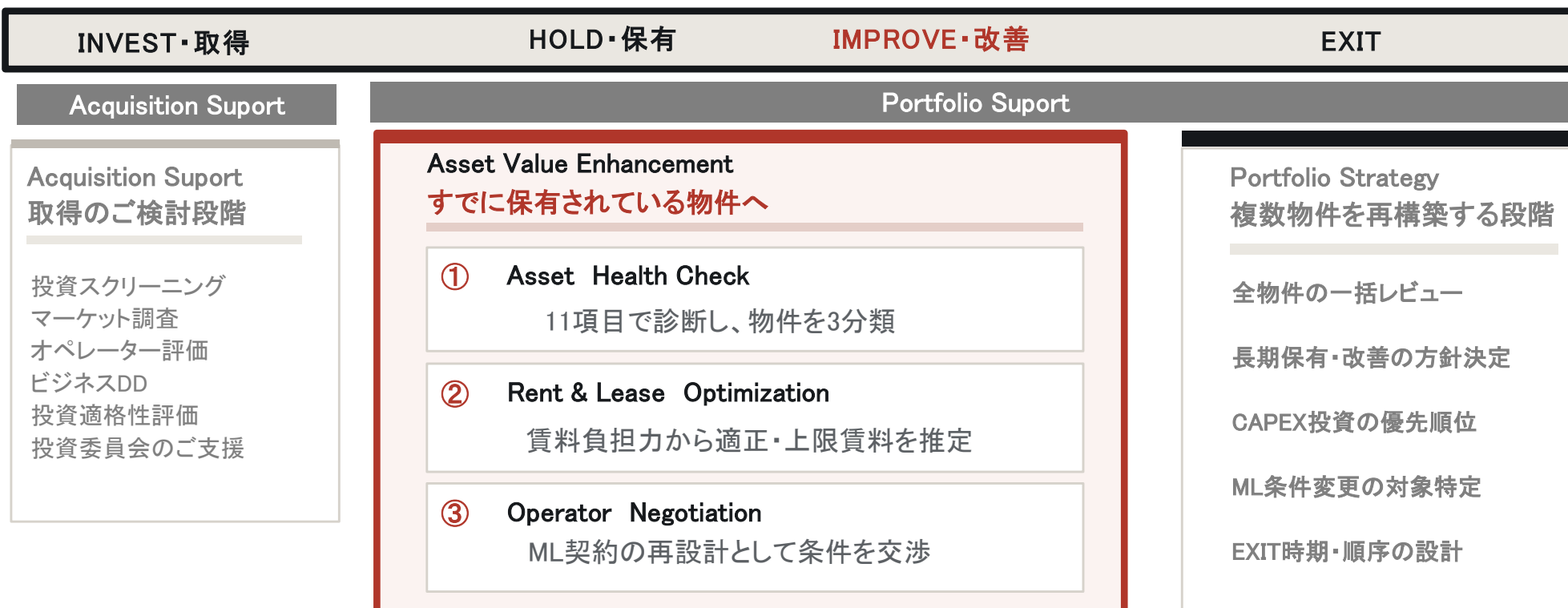
ML契約の改定条項、期間、CAPEX負担。交渉可能な条件を組み立てられること。

この3領域が重なる部分に、AM会社だけでは解決しにくいヘルスケア不動産固有の投資課題があります。

Asset Value Enhancement サービスのご提案

- ① Asset Health Check
- ② Rent & Lease Optimization
- ③ Operator Negotiation

ご支援の全体像



まずは Asset Health Check(診断)から。現状を把握したうえで、次の打ち手をご一緒に検討します。

保有状況に応じて、必要な段階からご利用いただけます

RETAINER — 継続的なご支援 Healthcare Portfolio Advisory / 御社のヘルスケアポートフォリオの外部専門機能を担います

複数施設を保有される会社、またはこれから複数案件を取得される会社を対象に、月額でのご支援も承っております。

Healthcare Asset Health Check

まず現状を把握する対象:5~10物件程度

保有物件を11項目で評価し、物件ごとに「現状維持・条件改善・抜本的対応」のいずれかに分類してご報告します。

EVALUATION — 評価する11項目

01 賃料水準

02 賃料カバレッジ

03 オペレーター財務

04 施設収支

05 入居率推移

06 利用料・値上げ余地

07 直近の競合状況

08 ML残存期間

09 賃料改定条項

10 CAPEX

11 EXIT判断

OUTPUT — 物件ごとの分類

GREEN / 現状維持
条件は妥当。保有を継続

YELLOW / 条件改善
賃料・契約条件を見直す余地あり

RED / 抜本的対応
EXIT・オペレーター変更を検討

DELIVERABLE — 成果物

Healthcare Asset Health Check Report

物件ごとの分類と根拠、推奨される次の対応を記載します。
報告会にて内容をご説明します。

DOCUMENTS — お預かりする主な資料

保有物件リスト / マスターリース契約書 / 施設別の収支資料・入居率推移 / 利用料表 / オペレーターの決算書 / 修繕・CAPEX計画

※ ご提示可能な範囲で対応します。

Rent & Lease Optimization

「いくらなら賃料を上げられるか」を分析します

不動産のマーケット賃料ではなく、オペレーター事業がどこまで賃料を負担できるかから適正水準を逆算します。

STEP 1 - 施設の収益力を算定する

施設売上

－ 人件費 － 食材費 － 水道光熱費 － 本部経費 － その他運営費

＝ 施設EBITDA等 → 賃料負担力

STEP 2 - 将来の変動要因を加味する

利用料の値上げ余地

入居率

地域競争力

人件費の上昇

修繕計画

CAPEX

OUTPUT

－ 3つの賃料水準を推定

現在賃料

適正賃料

上限賃料

「この施設なら
＋3～5%程度の賃料改定を交渉可能」

交渉に入る前に、どこまでなら合意できる水準なのかを数値で把握できます。
根拠のない増額要求ではなく、オペレーターの事業実態に基づいた提示ができるため、交渉が前に進みやすくなります。

Operator Negotiation Support

賃料交渉ではなく「ML契約の再設計」として

単純な増額要求は通りにくい

「賃料を上げてください」
オペレーター側に応じる理由がない

双方に利点のある条件を設計する

賃料・期間・CAPEXを組み合わせる
オペレーターにも受け入れる理由が生まれる

OPTION DESIGN – ご提示する条件案（例）

条件案	内容	御社にとっての意味
案 1	賃料 +5%	最もシンプル。オペレーター側の受容余地が大きい施設に適する
案 2	賃料 +3% + 契約期間10年延長	増額幅は抑えつつ、長期のキャッシュフロー安定を確保できる
案 3	オーナーCAPEX実施 + 賃料 +5%	施設競争力の回復と賃料引上げを同時に成立させる
案 4	段階賃料改定	単年度の負担を抑え、合意可能性を高める

複数の選択肢を並べて提示することで、交渉は「賃料の綱引き」から「条件の設計」へ変わります。

HOW TO START

First STEP — まずはここから

保有物件リスト(所在地・オペレーター・賃料・ML残存期間)をご提示いただければ、診断範囲と実施期間、費用をご提案します。

STEP 01

対象物件の確定

保有物件リストをご提示ください。
診断対象と評価の重点をすり合わせます。

御社にご対応いただく工程

STEP 02

資料の精査・分析

ML契約書・施設収支・オペレーター財務等をお預かりし、11項目を評価します。

弊社が実施

STEP 03

レポート提出

GREEN/YELLOW/RED の分類と根拠、物件別の推奨対応をご提示します。

弊社が実施

STEP 04

方針のご協議

分類結果をもとに、物件ごとの次の打ち手をご協議します。

ご一緒に検討

お預かりした資料は本件のみに使用し、守秘義務を遵守いたします。

オペレーターへの直接ヒアリング等は本診断の範囲外です。

Healthcare Portfolio Strategy

＜貴社のヘルスケアポートフォリオ戦略 策定サポート＞

「保有物件を全件レビューし、物件ごとの方針を確定させたうえで」、中期のポートフォリオ戦略として体系化します。

EXAMPLE — 20物件を保有される場合の方針振り分け(例)

方針	物件数	対応するご支援
長期保有	7	継続的なモニタリング
賃料改定	5	Rent & Lease Optimization
CAPEX + 改善	3	Negotiation Support(案3)
ML条件変更	2	Negotiation Support(案2・4)
EXIT	3	売却時期・順序の設計

DELIVERABLE — 成果物

中期ヘルスケア ポートフォリオ戦略

CONTENT — 主な検討内容

物件ごとの保有方針の確定
CAPEX投資の優先順位づけ
EXIT時期と売却順序の設計
オペレーター構成の見直し

個別物件の判断を積み上げるのではなく、ポートフォリオ全体としてどこに資本を残し、どこから撤退するかを設計します。

Health Check・Optimization・Negotiation で得られた情報が、そのままこの戦略の入力データになります。

不動産投資・介護事業・契約設計の3領域のスキル

OUR BACKGROUND — 3つの領域を横断してきた実務経験

01 投資家側の論理

取得支援の実務を通じて、投資適格性の判断基準と投資委員会での論点を理解しています

02 介護事業の実態

オペレーターDDの実務を通じて、施設収支の構造と賃料負担力の限界を把握しています。

03 市場の課題を聞ける立場

12年間セミナーを継続し、投資家の皆様が次に何に困っているかを直接お聞きしています

不動産投資・介護事業・契約設計の3領域を横断して判断できることが、私どもの機能です。

OUR STANCE — お約束すること

分析の結果、賃料増額・契約期間延長・CAPEX実施・オペレーター変更、あるいは「EXIT」という結論になることもあります。いずれの場合も、そのままご報告します。

POSSIBLE CONCLUSIONS — 想定される結論

賃料増額

契約期間延長

CAPEX実施

オペレーター変更

EXIT

ご留意事項

- ・アドバイザーの立場で投資案件に関わりますので、金融商品取引法に関わる投資業務等、宅建業法に関わる不動産仲介業務等を行いません。
- ・投資案件の対象会社（対象不動産）に対して、中立的な立場で公正な取引をサポートいたします。

【本提案書に関するお問い合わせ】

アイシーパートナーズ合同会社
東京都千代田区丸の内三丁目2番2号
丸の内二重橋ビル2階
代表執行役 細見真司
hosomi@isee-partners.com