

ヘルスケアFTKをめぐる課題と対応

令和2年8月4日

不動産・建設経済局 不動産市場整備課

検討会の流れ

<検討テーマ>

- 第1回 総括会（FTKを取り巻く現状、最近の動き、課題の共有）
出席委員：総括会メンバー 傍聴：ヘルスケア・まちづくりグループ
- 第2回 ヘルスケアFTKの課題・方向性【本日】**
出席委員：総括会・ヘルスケアグループ
- 第3回 まちづくりFTKの課題・方向性
出席委員：総括会・まちづくりグループ
- 第4回 ヘルスケアFTKの課題への対応
出席委員：総括会・ヘルスケアグループ
- 第5回 まちづくりFTKの課題への対応
出席委員：総括会・まちづくりグループ
- 第6回 総括会（議論のとりまとめ）
出席委員：総括会メンバー 傍聴：ヘルスケア・まちづくりグループ

※オブザーバーは原則毎回参加を想定。

ヘルスケア・まちづくりグループは、上記に記載のない回における傍聴も可とする。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野におけるFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

【①ヘルスケア分野におけるFTKの普及に関する御意見】

○ 地方の事業者から、高齢者施設を対象として、FTKで資金調達をしたいという声が増えている。その理由としては、金融機関等の融資が非常におりにくく、小口資金を幅広い投資家から集めたいと考える事業者が増えている。一方、金融機関や機関投資家が投資をしてこないことイコール、ヘルスケア不動産のリスクが高い、魅力がないということではないと考えている。

【②ヘルスケア分野におけるFTKの有効な活用手法に関する御意見】

○ ヘルスケア分野において、対象不動産変更型契約は、非常に有効。対象不動産変更型契約の目的は、投資家にとっても、事業者にとっても、長期で安定的な運用を可能とすることであるが、オペレーターも含めた関係者にとってより有効な手法について検討したい。

【③ヘルスケアFTK特有の課題に関する御意見】

○ ヘルスケアFTKは、長期安定的に固定賃料で契約できる点は確かにメリットだが、一方で、オペレーターの信用力の問題や10年、20年、安定的に運営できるのかといった懸念がある。その意味では、オペレーターのバックアップ制度は、FTKのメリットの長期安定的というところに結びつくのではないか。

○ ヘルスケア不動産はオペレーションアセットの典型であるので、事業リスクの部分について、一定程度誰かが見ていかなければいけない。これはオペレーターを分散させるということか、ないしはプロの目が通っていると考えるのか、何らかの補償制度がないと、安定性は確保できないと思う。

【ヘルスケアFTKにおける課題と対応】

- (1) ヘルスケア分野におけるFTKの有効な活用手法 [前頁②関連]
 - ヘルスケア分野に適したFTKの活用手法としてどのような手法が考えられるか。
(開発段階からの資金調達に活用、対象不動産変更型契約等。)

- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応 [前頁③関連]
 - オペレーターによる長期安定運営のためにはどのような手法が考えられるか。またどのような手法が有効か。

- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置
 - ヘルスケアFTKの活用促進のためにはどのような税制の特例措置が有効か。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野におけるFTKの普及促進と有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

○都市における高齢者の増加

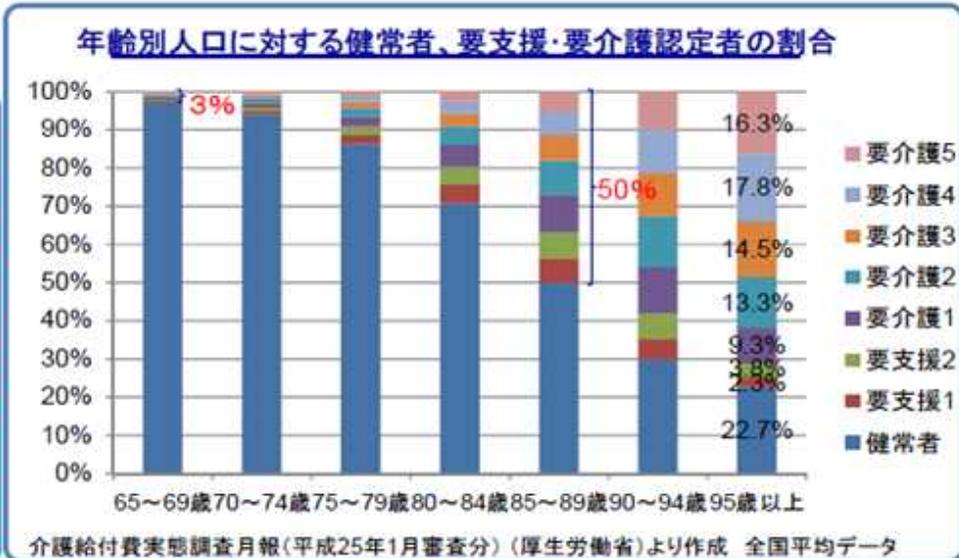
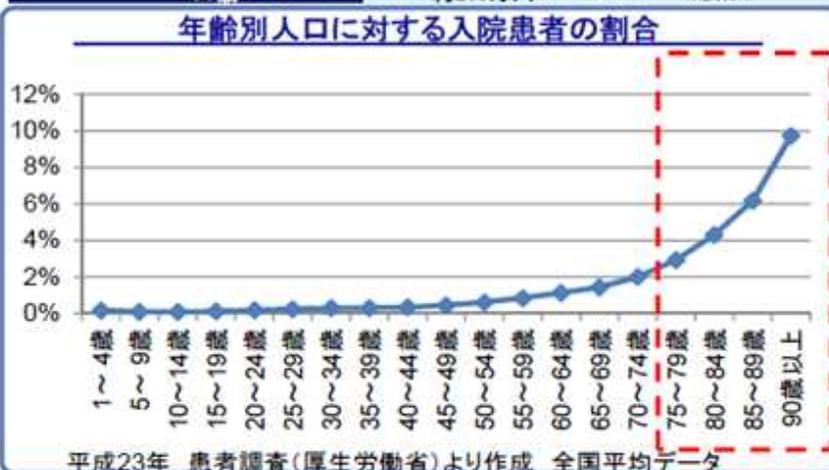
○ 三大都市圏の高齢者数は、2040年に向けて大幅な増加が見込まれ、高齢化が急速に進展。
 ○ 要支援・要介護の割合が高まる85歳以上については、350万人に近い大幅な増加。札幌、仙台、広島、福岡でも85歳以上が約40万人増加。

		増加数	増加率
東京圏	65歳～	約103万人	24.9%
	75歳～	約94万人	39.4%
	85歳～	約190万人	240.4%
名古屋圏	65歳～	約17万人	12.5%
	75歳～	約18万人	22.0%
	85歳～	約55万人	191.3%
大阪圏	65歳～	約12万人	5.3%
	75歳～	約25万人	17.9%
	85歳～	約101万人	207.6%
札幌・仙台・広島・福岡	65歳～	約21万人	37.1%
	75歳～	約20万人	53.4%
	85歳～	約40万人	297.7%
その他	65歳～	約38万人	-
	75歳～	約8万人	-
	85歳～	約268万人	126.0%

※「東京圏」は埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県。「名古屋圏」は愛知県、三重県、岐阜県。「大阪圏」は大阪府、京都府、兵庫県、奈良県。「札幌・仙台・広島・福岡」は、札幌市、仙台市、広島市、福岡市。

出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

○年齢別人口に対する入院患者の割合は、75歳以上で急激に増加。
 ○年齢別人口に対する要支援・要介護認定者の割合は、65歳～69歳では3%程度であるが、85歳を超えると50%が要支援・要介護認定を受けている。



○高齢者住宅・施設の種類の種類と参入可能法人及び施設数・居室数・定員

○高齢者住宅・施設の種類の種類については、以下の表のように多岐にわたるが、特養・介護老人福祉施設をはじめとして営利法人の参入が不可の領域が全体の55%程度である一方、残りの45%程度、100万人超が営利法人が参入可能な住宅・施設に入居している。

領域	名称	所管庁	法人格別の参入可能領域			施設数 (カ所)	居室(床)数(室)			定員			1施設あたり 居室(床) 数
			営利法人	社会福祉法人	医療法人		要介護者	自立者	合計	人数	前年同期比 伸び率	領域別 ストック	
営利法人の参入可能	有料老人ホーム	厚生労働省	○	○	○	13,812	455,671	34,810	490,481	529,953	5.0%	101.1万人 (44.6%)	35.5
	介護付					4,051	204,471	25,041	229,512	247,537	2.5%		56.7
	住宅型					9,743	251,200	9,396	260,596	281,932	7.2%		26.7
	健康型					18	—	373	373	484	-4.7%		20.7
	無届ホーム(有料老人ホームとして未届け)	(規制外)	○	×	×	352	6,899	1,972	8,871	9,441	-16.0%		25.2
	認知症高齢者グループホーム	厚生労働省	○	○	○	13,704	211,659	—	211,659	211,659	1.5%		15.4
シニア向け分譲マンション	(一般住宅扱い)	○	○	×	72	—	11,446	11,446	13,735	0.0%	159.0		
サービス付き高齢者向け住宅	国土交通省 厚生労働省	○	○	○	7,297	216,587	24,951	241,538	246,528	6.4%	33.1		
シルバーハウジング	厚生労働省	×	×	×	890	—	23,848	23,848	28,618	0.0%	20.9万人 (9.2%)	26.8	
軽費老人ホーム(A型・B型)		×	○	×	204	121	11,791	11,912	14,270	-2.1%		58.4	
ケアハウス		△(PFI)	○	○	2,099	23,721	58,959	82,680	94,472	0.3%		39.4	
生活支援ハウス		△	△	△	570	—	6,999	6,999	8,399	0.0%		12.3	
介護老人ホーム	厚生労働省	×	○	×	950	27,530	36,077	63,607	63,607	-0.5%	104.9万人 (46.2%)	67.0	
介護老人福祉施設(特別介護老人ホーム)		×	○	×	9,872	621,403	—	621,403	621,403	2.2%		62.9	
介護老人保健施設		×	○	○	4,162	374,041	—	374,041	374,041	0.4%		89.9	
介護療養型医療施設(介護療養病床)		×	△	○	993	45,240	—	45,240	45,240	-16.6%		45.6	
介護医療院		×	○	○	118	8,042	—	8,042	8,042	—		68.2	
総計						55,095	1,990,914	210,853	2,201,767	2,269,408	2.5%	(100.0%)	40.0

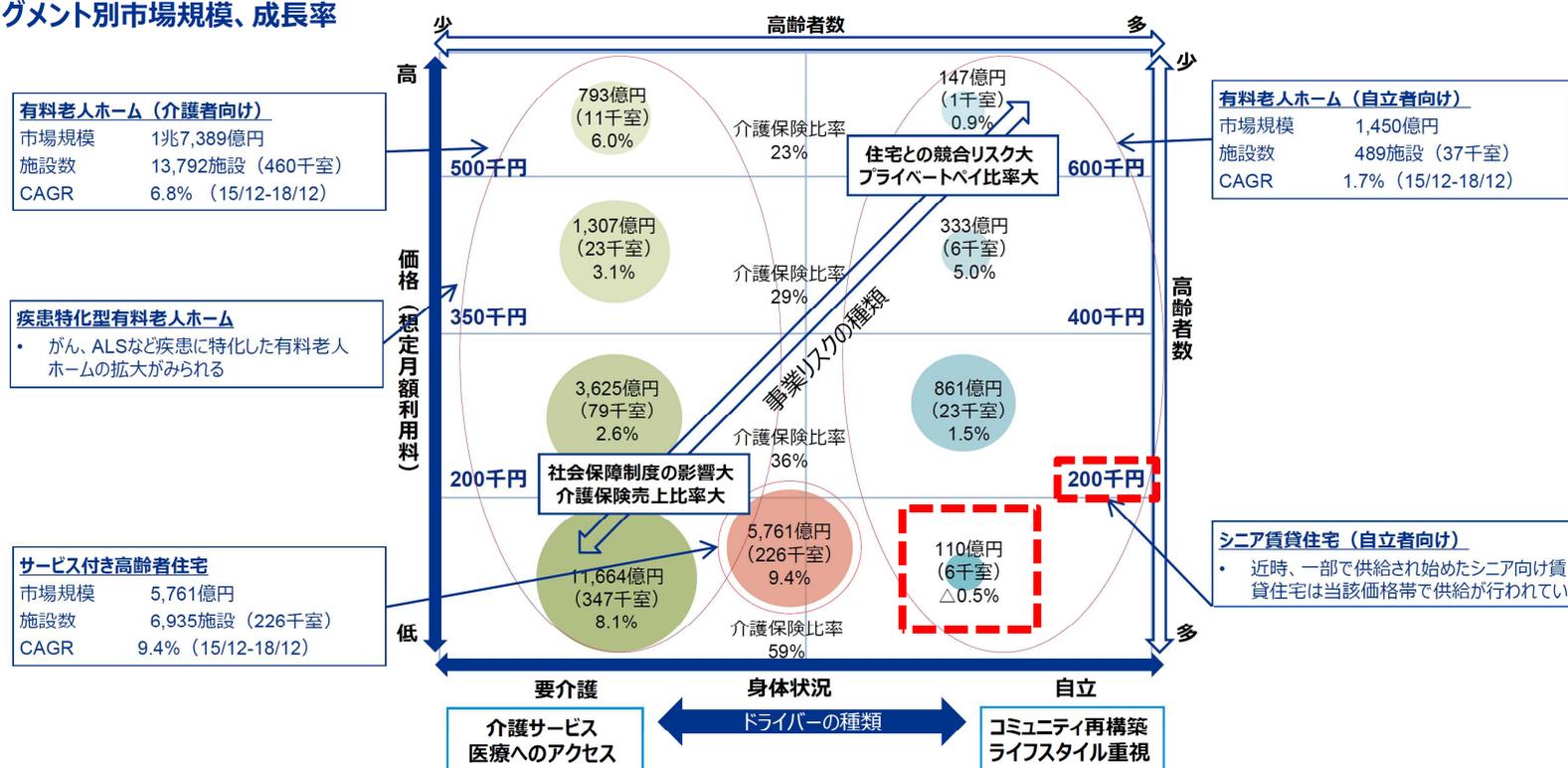
出所:令和元年度ヘルスケアFTK等に関する勉強会 長谷工総研吉村委員御提供資料

○高齢者住宅のセグメント別市場状況

【利用者状況・価格別分類】

○高齢者施設等の状況を利用者の状況・利用価格別で分類した場合、**自立型の中低価格帯**にはほとんど住宅・施設が提供されておらず、一部ハウスメーカーが「シニア賃貸住宅」と呼ばれるカテゴリで供給・運営を行っている。

セグメント別市場規模、成長率



Note : (1) 想定月額、入居一時金を要介護者向けは60ヵ月、自立者向けは180ヵ月で除し月額利用料に加工し、入居者の負担感のイメージを示したものである (会計上の売上とは異なる点に留意が必要)
 (2) 想定月額には、介護保険サービス (介護保険の自己負担分、介護保険給付額) を含まない
 (3) CAGRは15/12月→18/12月の3年CAGRであり居室数の成長率としている

Source : 各種資料を基にKPMG作成
 © 2019 KPMG Healthcare Japan Co., Ltd., a company established under the Japan Company Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved.

○ハードは極力一般の賃貸住宅同様、ソフトは最低限で、サ高住の登録基準を満たさない、新しいタイプの「高齢者向け賃貸住宅」を提供する会社も見られる。

高齢者向け賃貸住宅の概要	
根拠法令	一般の住宅事業に準ずる
事業化手続き	一般の住宅事業に準ずる 有料老人ホームに該当しなければ、届出必要なし
事業補助	無し
契約・支払い	賃貸借契約・月払いが主流
住戸の基準	一般の住宅事業に準ずる (バリアフリー等の法令基準無し) サ高住に比べ広め(40~70㎡)のものが多い
サービス	緊急時対応、定期訪問など、軽微なものが多い
職員配置	職員の常駐が無いものが多い
事業者	医療法人等ではなく、建設・不動産業者が多い
入居者像	80歳前後の自立高齢者が中心

●住宅事業者が手がける高齢者向け賃貸住宅の例

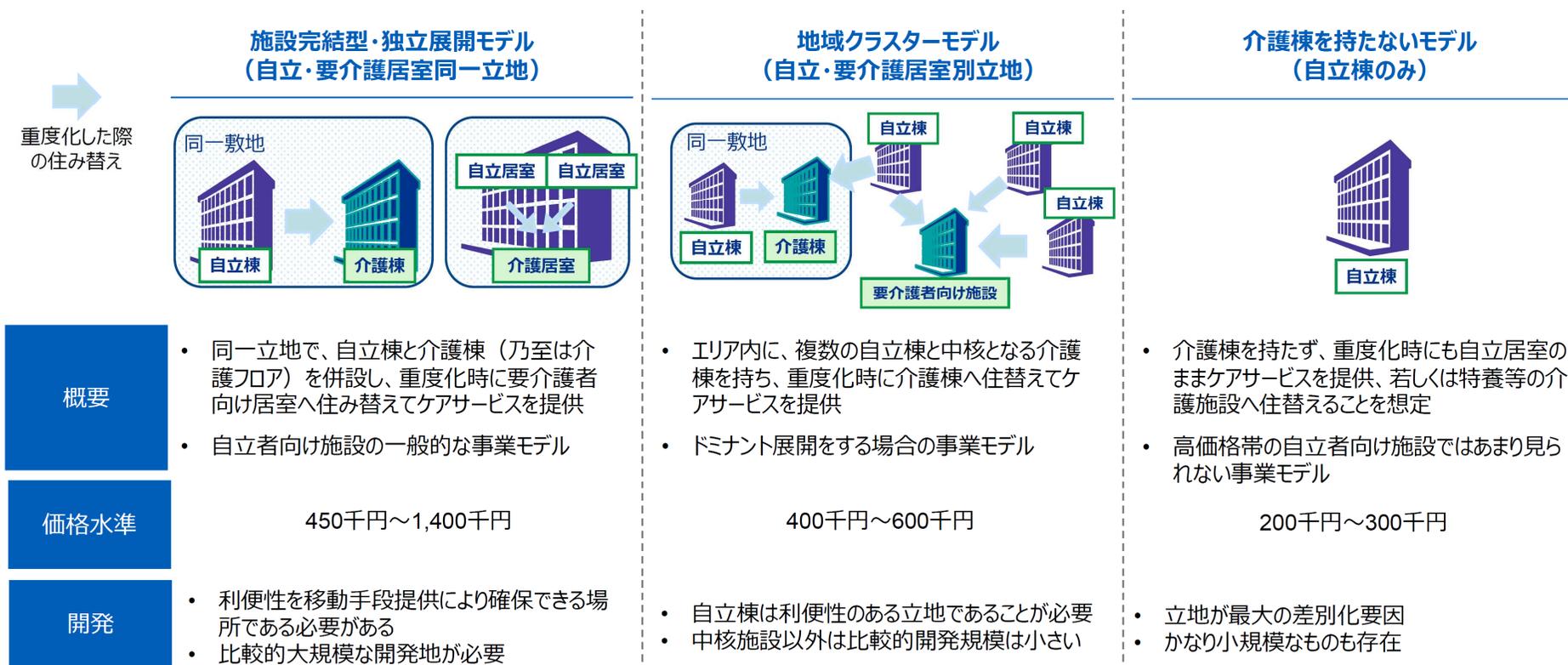
・耐震・耐火、バリアフリー設計はもちろん、ハード面でのグレードが高く、生活利便性のよい住宅地に立地するなど住環境に配慮した住まい。住戸面積は一般的なサ高住と比較すると広め、**45~70㎡程度**の1LDK~2LDK。

・**介護事業所が併設されているわけではなく、食事サービスも付いていないが**、24時間365日の「電話相談」、月1回の「社会福祉士等の相談員の住戸訪問」、「緊急駆けつけサービス」などの日常生活支援サービスあり。

○自立者向け施設の展開モデル概要(自立者と要介護者の混住への対応)

○要介護度上昇を見越した自立者向け高齢者施設の展開モデル

高齢化・長寿化が進展する中で、自立者が要介護になっていくことを考えると、可能であれば、同一立地で自立棟と介護棟を併設するやり方が理想的である。一方で、大規模な開発地が必要であるなどの限界もあるため、「地域クラスター」という形で一定エリア内での住み替えを前提としたモデルも想定できる。



○ヘルスケア不動産をめぐる現状認識及び課題

※令和元年度ヘルスケアFTK等に関する勉強会での主な意見をもとに作成

現状認識

- 都市部の高齢化の進展に伴い、高齢者の住まいの需要は今後も伸びていくが見込まれている。
- 高齢者の住まいに関する制度は、多岐にわたり、複雑化している。また、事業者自身も、報酬や補助金の多寡から施設類型を決めてしまう傾向があり、それ故に入居者のライフスタイルを重視した施設開発に繋がっていないとの声もある。
- 高齢者の住まいを類型化すると、自立型の中低価格帯にはほとんど住宅・施設が提供されていない状況。
- 利用者目線で考えると、
 - ・サ高住の登録基準に必要なサービスを減らしてもいいので、費用の安い高齢者住宅に入居したい、
 - ・要介護度上昇を見越し、自立棟、介護棟の併設した高齢者住宅に入居したい等、希望するライフスタイルに応じた様々なニーズがある。

課題

- 
- 都市部の高齢化に伴い、高齢者の住まいの需要が伸びているなか、高齢者施設は不足しており、今後も供給していく必要がある。
 - 利用者目線で考えると、多様なライフスタイルや費用に関するニーズにあった施設を供給していく必要があるのではないか。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

○ヘルスケアFTK普及における課題と対応案

○ヘルスケア分野におけるFTK普及が進まない理由として、FTKを知らない、メリットが分からない、FTKを活用した場合における法的規制について(漠然と)懸念がある、といった理由が挙げられる。

→これらの課題の解決にあたっては、**メリットや事業内容をわかりやすくアピールすることが有効ではないか。**

普及が進まない理由	考えられる対応案
<FTK事業者、不動産業者等>	
○ヘルスケア分野における事業を展開するメリットが分からない。(不動産投資として歴史のあるオフィスやレジデンスと違って、投資家を集められるかという懸念。)	○ヘルスケア分野においてFTKを活用することのメリットをアピール <ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケア施設は投資家にとって、長期間安定的に収入を得るという魅力があり、投資家から資金を集められる分野である。 ・ヘルスケア施設は、一般的に銀行にとっての担保評価が低く、銀行借入れに難がある中で、FTKスキームを用いることにより、資金調達が可能と成り得ること。
○オペレーターが継続的に運営できるか等、オペレーター信用力等のリスクが高いのではないか。	○オペレーター外部評価等の仕組みを検討。 ○オペレーターと不動産貸主等の密な情報連携による信頼関係の醸成等についての仕組みを検討。
○リートがある中で、FTKを利用するメリットが分からない。	○FTKは開発の段階から資金調達に利用できること、近年個人投資家の投資意欲が高まっており、リートの対象とならない、小規模な物件への投資資金が集まりやすい状況となっている点等をアピール。
<オペレーター>	
○そもそもFTKを知らない。	○オペレーター向けの説明会を開催 (リートでは、ヘルスケアオペレーター向けの説明会を実施)
○FTKのメリットが分からない。	○FTKのメリットをアピール <ul style="list-style-type: none"> ・不動産管理を外注することができ、オペレーターは施設の運営に集中することができる。
○FTKで資金調達すると事業運営に関する情報開示等が必要となってくるのではないかと懸念。	○FTKで必要となる情報開示の手続等について丁寧に説明。
○FTKを活用すると、改築等の設備投資の自由がなくなるのではないかと懸念。	○設備投資の際の内容や手続を契約に明記。 ○設備投資の際の貸主との調整のあり方等について丁寧に説明。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

○ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法(問題意識)

【問題意識】

- ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法の整理を行った上で、好事例については横展開することで、普及促進に繋がるのではないか。
- FTKを用いてヘルスケア不動産事業を実際に行ったプロジェクトや、検討中の事業構想などを参考として、有効な活用手法を検討すべきではないか。

○ヘルスケア施設の開発にFTKを活用した事例

- 札幌市では、サービス付き高齢者住宅が不動産証券化により取得され、オペレーターからの長期・固定・一括借り上げにより、安定的な資金供給がなされている。

事例 札幌市におけるヘルスケア施設開発への不動産証券化手法(FTK方式)の活用

- 地元のヘルスケア施設運営事業者(オペレーター)からの開設希望を受け、不動産特定共同事業者 (FTK事業者) が、複数の投資家から資金を募った上でSPCを組成し、ヘルスケア施設を開発。
- オペレーターとの賃貸借契約は長期・固定賃料・一括借り上げであり、長期安定的な運用が可能。



物件名	らくら新川
所在地	札幌市北区
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・オペレーターからの開設希望を受け、不動産特定共同事業者が組成したSPCが更地を取得し、サービス付き高齢者向け住宅を開発（平成30年5月竣工）。 ・施設は地元のヘルスケア施設運営事業者に長期賃貸（25年、賃料固定）。
用途	サービス付き高齢者向け住宅（全63戸、職員向け保育所あり）
構造	鉄筋コンクリート造（地上4階建、延床面積約3,950㎡）



物件名	かがやき平和通
所在地	札幌市白石区
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・オペレーターからの開設希望を受け、不動産特定共同事業者が組成したSPCが更地を取得し、サービス付き高齢者向け住宅を開発（平成29年10月竣工）。 ・施設はヘルスケア施設運営事業者に長期賃貸（25年、賃料固定）。
用途	サービス付き高齢者向け住宅（全75戸）
構造	鉄筋コンクリート造（地上5階建、延床面積約2,800㎡）

出典：フィンテックアセットマネジメント資料をもとに作成

○ヘルスケア施設の開発にFTKを活用した事例

○ フィンテック・アセットマネジメント社では、FTKスキームにより地域資金を主体としたローン・エクイティを調達してサービス付き高齢者住宅に開発・運営を行い、以下の旭ヶ丘プロジェクトのほか、合計6プロジェクト(市民ファンドによる調達合計:約14億円)を実施

FAM FinTech Asset Management Incorporated For Discussion Purpose Only

地元企業・資金等
活用事例

【事例②】 旭ヶ丘プロジェクト (ヘルスケア施設開発型)

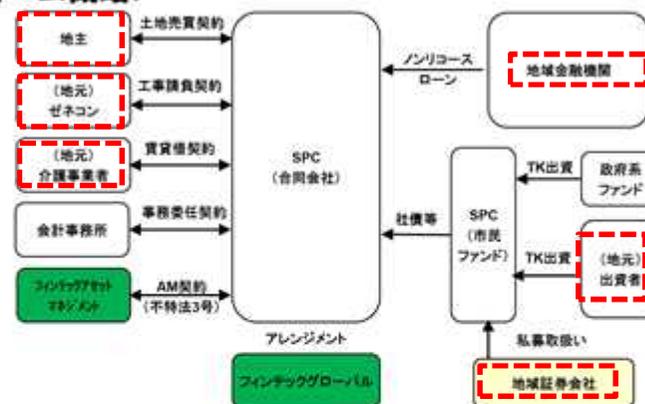
<施設写真>



<施設概要等>

都市/人口	札幌市/194.8万人
敷地面積	約1,800㎡
延床面積	約3,246㎡
施設種類	サービス付高齢者向け住宅90戸
施設種類	約10億円

<スキーム概略>



<案件説明>

- ▶ 地域金融機関と協働し、地域のインフラ施設と言えるヘルスケア施設の開発・運営を行なった事例です。
- ▶ 地域のインフラ施設を地元市民が支えることを目的としており、本プロジェクトでは初の地元市民の出資による市民ファンドを用いて資金調達を行いました。
- ▶ 本プロジェクトの証券会社とは、同様のヘルスケア施設向けの市民ファンド組成を6プロジェクト(市民ファンド:約14億円)を行いました。

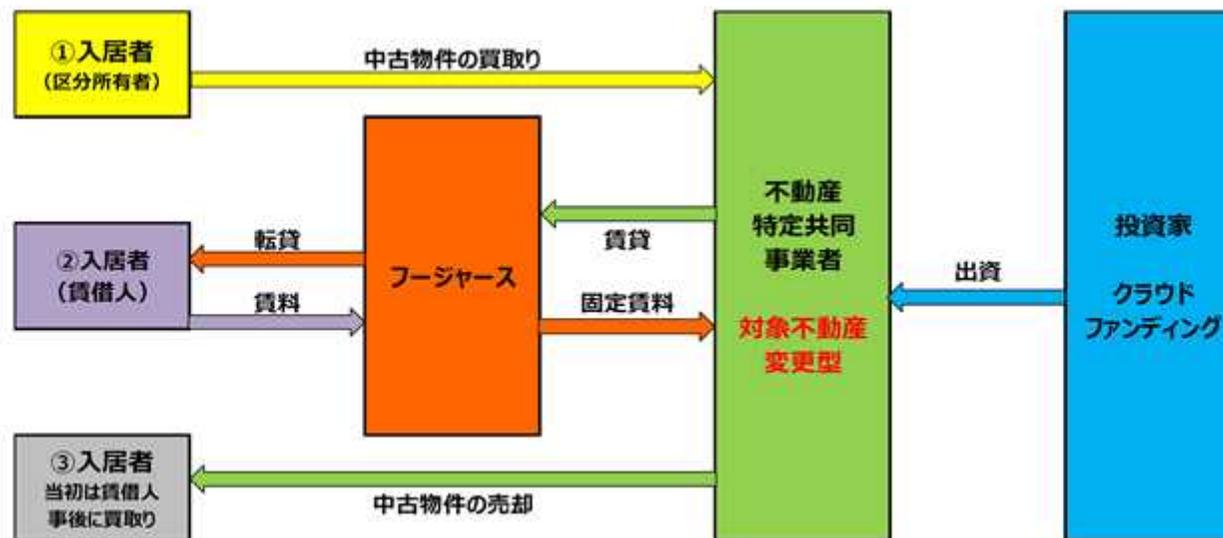
本資料は、金融商品の売買に係る勧誘もしくは勧誘、取引行為に影響を与える、若しくは金融商品取引法で規定する取引行為の情報の提供・提供を意図したものではありません。本資料等に記載されて説明文・データは、妥当性があると考えられる情報ソースから入手したものです。その説明文・データの完全性、信頼性を保証するものではありません。また過去のデータについても、同様に応用性があると考えられる情報ソースから入手したものです。そのデータの完全性、信頼性を保証するものではありません。本資料は「参考」のみで利用の目安を要し、決定の材料とはなりません。

○FTK対象不動産変更型契約・クラウドファンディングを活用し、分譲住宅等の中古区分所有物件をヘルスケア目的の賃貸物件として運用し、入居者による将来的な買取も含めた新たな運営形態を検討

FTK対象不動産変更型による展開

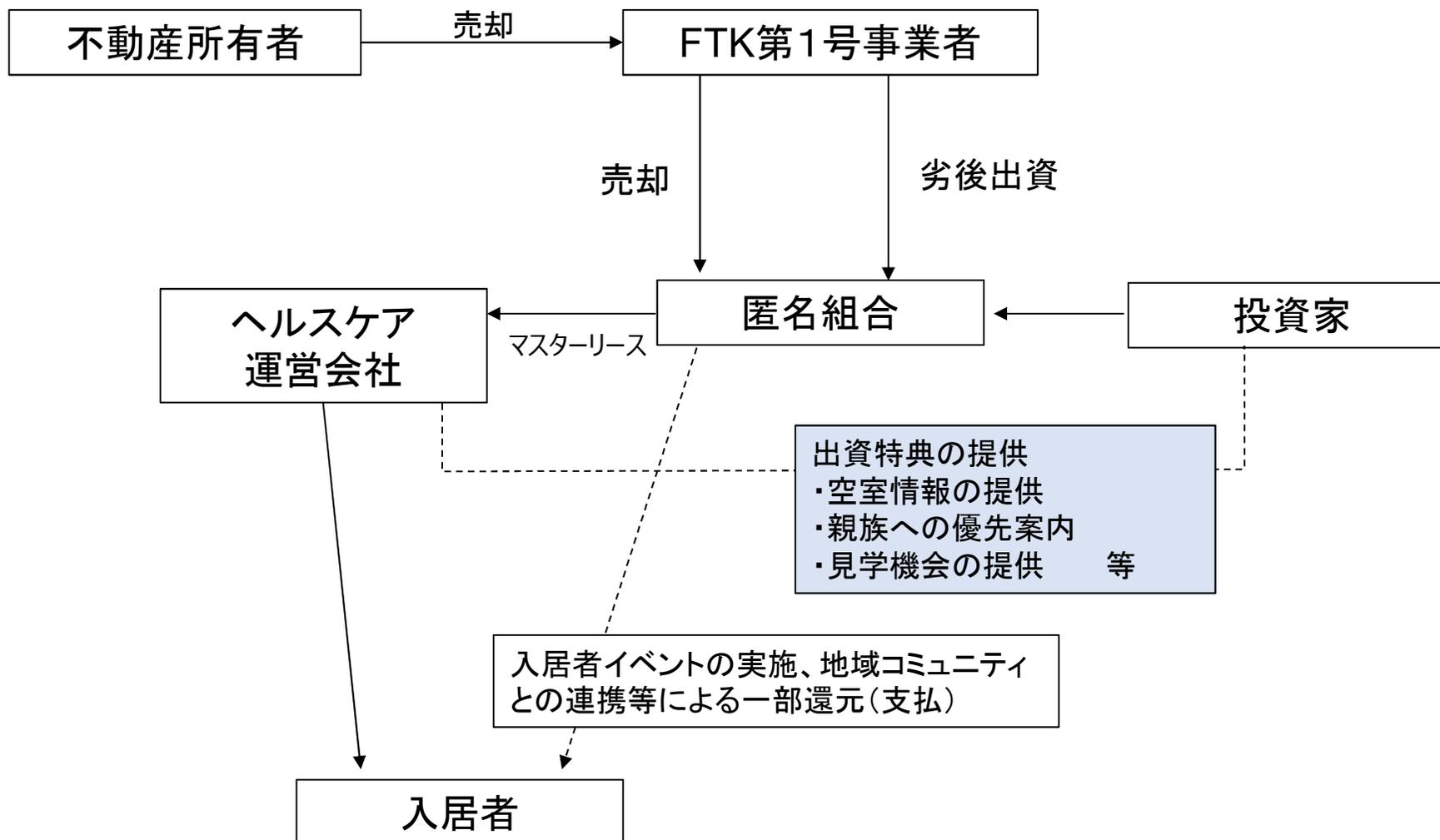
Hoosiers
Holdings

- ①中古買取りニーズ、②賃借ニーズ、③賃借人の買取りニーズへの対応が可能
- 住戸単位での小口取引（30百万円/戸～）への対応が可能
- 機動的な買取りと売却への対応が可能
- 長期安定的なファンド運営（高齢者の居住の安定性の確保）が可能



○投資家へ出資特典を付与する構想

○ FTKスキームをヘルスケア施設整備に活用するため、投資家の親族が入居者となったり、投資家自身が将来の入居者となることを想定し、投資家に対する出資特典を提供する等のインセンティブを提供する構想。



○ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法における論点

● ヘルスケア分野に適したFTKの活用手法としてどのような手法が考えられるか。

- FTKならではの利点については、以下のようなものが考えられるのではないか。
 - ・ FTKはリートと異なり、開発や増築の際の資金調達に利用することができるため、ヘルスケア施設の開設・増設ニーズに柔軟に応えることが可能。
 - ・ 規模が大きく、複数の対象不動産を抱えるリートとは異なり、FTKは小さい規模でも組成できるため、特定の施設を対象に地域のインフラ施設であるヘルスケア施設を地元市民により支えることを動機とした資金調達に適しているのではないか。
 - ・ FTKの対象不動産変更型契約については、ヘルスケア施設を擁するファンドを長期運営するにあたり、期中の物件入れ替えニーズに一度のファンドの組成で対応することができるため、ひいてはヘルスケア不動産の流動性向上につながるのではないか。
 - ・ ヘルスケア不動産ならではの出資特典として、投資家の親族や投資家自身が優先的に入居する権利等の出資特典が有効ではないか。
- 以上の他に、有効な活用手法は考えられないか。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

【問題意識】

- ヘルスケア不動産は、オペレーターの信用力の問題や契約満了年まで安定的に運営できるのかといった懸念がある。長期安定的に運用するためには、オペレーターの事業リスクの部分における手当が必要と考えられるが、何らかの事業リスクへの配慮が無いと、ファンドとしての安定性、持続性は確保できないのではないか。

- 札幌市では、サービス付き高齢者住宅が不動産証券化により取得され、オペレーターからの長期・固定・一括借り上げにより、安定的な資金供給がなされている。

事例 札幌市におけるヘルスケア施設開発への不動産証券化手法(FTK方式)の活用

- 地元のヘルスケア施設運営事業者(オペレーター)からの開設希望を受け、不動産特定共同事業者 (FTK事業者) が、複数の投資家から資金を募った上でSPCを組成し、ヘルスケア施設を開発。
- オペレーターとの賃貸借契約は長期・固定賃料・一括借り上げであり、長期安定的な運用が可能。



物件名	らくら新川
所在地	札幌市北区
事業概要	・オペレーターからの開設希望を受け、不動産特定共同事業者が組成したSPCが更地を取得し、サービス付き高齢者向け住宅を開発（平成30年5月竣工）。 ・施設は地元のヘルスケア施設運営事業者に長期賃貸（25年、賃料固定）。
用途	サービス付き高齢者向け住宅（全63戸、職員向け保育所あり）
構造	鉄筋コンクリート造（地上4階建、延床面積約3,950㎡）



物件名	かがやき平和通
所在地	札幌市白石区
事業概要	・オペレーターからの開設希望を受け、不動産特定共同事業者が組成したSPCが更地を取得し、サービス付き高齢者向け住宅を開発（平成29年10月竣工）。 ・施設はヘルスケア施設運営事業者に長期賃貸（25年、賃料固定）。
用途	サービス付き高齢者向け住宅（全75戸）
構造	鉄筋コンクリート造（地上5階建、延床面積約2,800㎡）

出典：フィンテックアセットマネジメント資料をもとに作成

4. ヘルスケアリートの方向性

4. 2 ヘルスケアリートが留意すべき事項

ヘルスケアリートがヘルスケア施設を取得・運用しようとする場合に、より安定的かつ適切な事業運営や投資家保護が図られる観点から、留意すべき事項として、例えば以下の点が考えられる。

(1) オペレータのモニタリング体制の拡充

平素からオペレータの事業運営のモニタリングの充実に努めるとともに、賃貸借契約を解除・解約し、オペレータを交代させることができる要件を貸借契約において明確化し、また、万が一の場合におけるオペレータの交代手続を事前に確認しておくことで、当該物件の長期事業継続の蓋然性が高まり、利用者の安定利用の確保、賃料収入の安定性の確保に資すると考えられる。

(2) (略)

(3) リートによる適切なデューデリジエンスと内外への情報開示の実施

賃料収入の安定性はオペレータの事業状況に左右される部分もあるため、オペレータの財務内容や経営状態の悪化は大きな問題であることから、ヘルスケアリートがヘルスケア施設に投資・運用をしようとする場合、あるいは運用資産の管理を行う場合、ヘルスケアリートは、当該ヘルスケア施設や施設運営を担当するオペレータについて、収益状況の分析や、信用度の確認、入居一時金の未償却部分の保全状況、利用者保護の観点に沿った社内規定の有無の確認を行うなど、十分なデューデリジエンスを行い、投資後もオペレータや施設のモニタリングを適切に行うべきであろう。

また、上記の観点からデューデリジエやモニタリングを行うためには、現状、投資対象の選定において入手することが困難である特に重要な情報（オペレータの財務状況、施設の事業収支、物件内容等）について、オペレータからヘルスケアリートが入手できるような環境を整備することが前提となろう。その上で、必要な情報については、ヘルスケアリートから投資家に適切に開示することも重要である。これらを通じてヘルスケアリートが投資家に認知され、発展していくことにつながるようになる。

1. 目的

- 高齢者向け住宅等を対象とするヘルスケアリートの活用に係るガイドラインは、宅地建物取引業法(昭和27年法律第176号) 第50条の2等に基づく取引一任代理等の認可申請等に際して整備すべき組織体制を示すとともに、ヘルスケア施設の取引に際し留意すべき事項を示すことを目的としている。

2. 概要

○ 対象施設

サービス付き高齢者向け住宅
有料老人ホーム
認知症高齢者グループホーム

○ 適用時期

平成26年7月1日
(現にヘルスケア施設を運用対象としている資産運用会社は平成26年10月1日、当該資産運用会社が新たなヘルスケア施設の取得を行う場合はその取得の日)

○ 資産運用会社が整備すべき組織体制(認可要件)

次のいずれかにより、ヘルスケア施設の事業特性を十分に理解している者を配置又は関与させること。

- a. 一定の経験を有する重要な使用人の配置
- b. 外部専門家からの助言
- c. 投資委員会等への外部専門家の配置 等

○ ヘルスケア施設の取引に際し留意すべき事項

◇利用者への配慮事項

- ・ ヘルスケアリートの仕組みの周知
- ・ ヘルスケア施設の適切な運営に係る関係法令や通知等の確認、及び行政指導等への対応確保

◇その他

- ・ オペレータとの信頼関係の構築及び運営状況の把握
- ・ 情報の収集及び開示

○ 取引一任代理等の認可申請等における業務方法書への記載事項

◇利用者の安心感の確保

◇ヘルスケア施設の取引等への専門家等の関与方法

○ヘルスケア不動産特有の課題への対応に係る論点

● オペレーターによる長期安定運営のためにはどのような手法が考えられるか。またどのような手法が有効か。

○ オペレーターの信用力確保のため、専門家によるマーケットレポートを取得する等によりヘルスケア施設のプロの目を通す適切なデューデリジェンスや、オペレーターの適切な情報開示を進めることや、自治体等の関係者と連携したモニタリングの拡充等が必要ではないか。

○ 施設の貸主とオペレーターとの賃貸借契約において、万が一の場合におけるオペレーターの交代手続を事前に確認しておくことが有用ではないか。

○ また、オペレーターの事業リスクを考慮するに当たって、下記のような対応が考えられるのではないか。

例：ファンドの中でオペレーターを分散させる

小口化することにより投資家リスクを分散させる 等

(なお、オペレーターのバックアップ制度について、金銭的な補償制度を設けることは金融商品取引法第39条を準用する不動産特定共同事業法第21条の2の規定に基づき困難。)



○ヘルスケアリートのガイドラインと同様に、FTK版のガイドラインを策定し、オペレーターと施設の貸主との信頼醸成、密な連携を図る等の記載を設けることも有効ではないか。

● ヘルスケア分野におけるFTK普及については、どのような主体にどのような点に留意してアピールをすれば有効か。

- FTK事業者、不動産業者に対しアピールするポイントとしては、
 - ・ヘルスケア施設は都市部を中心に今後も需要があり、投資家にとっては長期間安定的な収益という魅力がある分野である。
 - ・ヘルスケア施設は、賃貸住宅としての「レントブル比」が低いこと、金融機関から評価されづらい立地であることが多いこと、オペレーショナルアセットであること等から、銀行にとっての担保評価が低く、銀行借入に難がある中で、FTKスキームを用いてエクイティに厚みを持たせることにより、資金調達が可能と成り得ること。
 - ・FTKは施設の開発や増改築における資金調達に利用でき、様々な事業形態のニーズに対応することが可能であること。
 - ・近年個人投資家の投資意欲が高まっていること、また昨今クラウドファンディングがより浸透していることなどから、リートの対象とならない、小規模な物件への投資資金が集まりやすい状況となっている点等の点がアピールポイントではないか。

- オペレーター向けには、不動産管理を外注することができ、オペレーターは施設の運営に集中することができる等の点をアピールすることが有効ではないか。
また、情報開示の手続や設備投資を行う際の手続等を丁寧に説明し、懸念を払拭することが有効ではないか。

➡ ○FTK事業者等に向けては、開発段階からのFTKの活用やクラウドファンディングの活用等、ヘルスケア分野におけるFTKの好事例集を作成し、横展開を行うことが有効ではないか。(※クラウドファンディングの活用については、次回議論)

○オペレーターに向けては、説明会等で丁寧に説明し、FTKに対する懸念を払拭し、メリットを理解してもらうことが有効ではないか。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

○ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置(問題意識)

【問題意識】

- 税制等において、ヘルスケア分野におけるFTKの普及促進につながるものはないか。

○不動産流通税の特例措置の延長・拡充(平成31年度税制改正)

【平成31年4月1日～】

不動産特定共同事業を活用した民間不動産投資を一層推進するため、特例事業者等が取得する不動産に係る現行の特例措置を2年間延長するとともに一部の要件の見直しを行う。

施策の背景

都市機能の向上及び地域活性化を図るため、またデフレからの脱却のためには、不動産特定共同事業法の仕組みを一層活用し、さらなる民間不動産投資を誘発することが必要

- 建築物の耐震化や老朽不動産の再生、豊富な資金と目利き力を活かした物件の開発やバリューアップ等を図るとともに、そこで営まれる事業における雇用創出を通じて、**地域経済の活性化や国際競争力の強化にも資する優良な都市ストックの形成を促進**
- 全国各地域において空き家や空き店舗等が増加しているところ、地域における小規模不動産の再生等を促進し、**地域における資金の好循環を構築**

<地方都市での活用例>

石川県小松市が遊休市有地（百貨店跡地）を事業者に賃貸し、ホテル・大学・子育て施設等の官民複合施設を不動産特定共同事業（特例事業スキーム）により整備。



<空き家等再生の例>

奈良県明日香村の古民家を宿泊施設（外国人旅行者向けゲストハウス）に改装したもの。クラウドファンディングにより資金調達を行った。



要望の結果

特例措置の内容

不動産特定共同事業法上の特例事業者等が取得する不動産について以下の措置を講じる。

【登録免許税】税率軽減

（移転登記：2%→1.3%、保存登記：0.4%→0.3%）

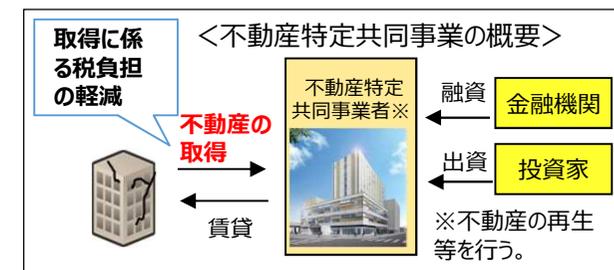
【不動産取得税】課税標準から1/2控除

結果

○現行の措置を2年間（平成31年4月1日～平成33年3月31日）延長するとともに、以下の要件の見直しを行う。

【登録免許税】特例事業者及び適格特例投資家限定事業者に係る特例措置の要件のうち、

「対象不動産に係る工事の竣工後10年以内の譲渡」の要件の撤廃、「土地及び建物」の取得要件の見直し（借地上の建物の追加）



【登録免許税(要件概要)】

適用期間：平成31年4月1日～令和3年3月31日

特例事業者(小規模特例事業者を除く)及び適格特例投資家限定事業者

		新築等 (新築又は改築)		増築等 (増築、修繕又は模様替え)	
対象 契約	契約類型	匿名組合型又は任意組合型			
	取得時期	契約締結後に対象不動産取得		契約締結後に対象不動産取得 ※土地・建物同時	
	着工時期	土地取得後2年以内に新築等に着手		土地・建物取得後2年以内に増築等に着手	
	譲渡時期	-			
対象 不動産	土地	新築等・増築等を行う建物の敷地の用に供されている土地で300㎡以上（借地可、更地に建築も可）			
	建物	工事前	築10年以上若しくは災害等で被害を受けた建物		
		工事後	用途	住宅、事務所、店舗、旅館、ホテル、料理店、駐車場、学校、病院、介護施設、図書館、博物館、会館、公会堂、劇場、映画館、遊技場、倉庫（租税特別措置法で定める用途）	
			耐火耐震	耐火建築物又は準耐火建築物であって耐震基準を満たすもの	
	構造	5階以上又は延床2,000㎡以上で S、RC、SRC、石造、煉瓦造、コンクリートブロック			
工事費用	-		1,000万又は取得価格の100分の1 のいずれかより大きいこと		

※上記は概要であり、申請に当たっては租税特別措置法（昭和32年法律第26号）第83条の3、同法施行令（昭和32年政令第43号）第43条の3、同法施行規則（昭和32年大蔵省令第15号）第31条の5の2、告示（国土交通省平成25年1287号、平成29年292号、平成29年1116号）をご確認ください。

【不動産取得税(要件概要)】

適用期間：平成31年4月1日～令和3年3月31日

特例事業者(小規模特例事業者を除く)及び適格特例投資家限定事業者

		新築等 (新築又は改築)		増築等 (増築、修繕又は模様替え)		
対象 契約	契約類型	匿名組合型				
	取得時期	契約締結後に対象不動産取得		契約締結後に対象不動産取得 ※土地・建物同時		
	着工時期	土地取得後2年以内に新築等に着手		土地・建物取得後2年以内に増築等に着手		
	譲渡時期	(工事後10年以内に譲渡)				
対象 不動産	土地	新築等・増築等を行う建物の敷地の用に供されている土地 (更地に建築も可)				
	建物	工事前	築10年以上若しくは災害等で被害を受けた建物			
		工事後	用途	住宅、事務所、店舗、旅館、ホテル、料理店、駐車場、学校、病院、介護施設、図書館、博物館、会館、公会堂、劇場、映画館、遊技場、倉庫 (地方税法で定める用途)		
			耐火耐震	耐火建築物又は準耐火建築物であって耐震基準を満たすもの		
			構造	-		
工事費用	-					

※上記は概要であり、申請に当たっては地方税法(昭和25年法律第226号)附則第11条、同法施行令(昭和25年政令第245号)附則第7条、同法施行規則(昭和29年総理府令第23号)附則第3条の2の16～18、告示(国土交通大臣平成25年1288号、平成29年1117号)をご確認ください。

【登録免許税(要件概要)】

適用期間：平成31年4月1日～令和3年3月31日

小規模不動産特定共同事業者及び小規模特例事業者

		新築等 (新築又は改築)	増築等 (増築、修繕又は模様替え)	
対象 契約	契約類型	匿名組合型又は任意組合型		
	取得時期	契約締結後に対象不動産を取得		
	着工時期	<ul style="list-style-type: none"> ・建物取得後2年以内に新築等に着手 ・土地（借地可）を取得する場合は、土地取得後2年以内に新築等に着手 	建物取得後2年以内に増築等に着手	
対象 不動産	土地	対象外		
	建物	工事前	建築後使用されたことのある建物	
		工事後	住宅、事務所、店舗、旅館、ホテル、料理店、駐車場、学校、病院、介護施設、図書館、博物館、会館、公会堂、劇場、映画館、遊技場、倉庫（租税特別措置法で定める用途）	
		工事費用	—	300万以上

※上記は概要であり、申請に当たっては租税特別措置法（昭和32年法律第26号）第83条の3、同法施行令（昭和32年政令第43号）第43条の3、同法施行規則（昭和32年大蔵省令第15号）第31条の5の2、告示（国土交通省平成25年1287号、平成29年292号、平成29年1116号）をご確認ください。

小規模不動産特定共同事業者及び小規模特例事業者

		新築等 (新築又は改築)	増築等 (増築、修繕又は模様替え)	
対象 契約	契約類型	対象外	匿名組合型	
	取得時期		契約締結後に対象不動産を取得	
	着工時期		建物・土地取得後2年以内に増築等に着手	
対象 不動産	土地		増築等を行う建物の敷地の用に供されている土地 (借地可)	
	建物		工事前	昭和57年1月1日以前に新築された建物
			工事後	住宅、事務所、店舗、旅館、ホテル、料理店、駐車場、学校、 病院、介護施設、図書館、博物館、会館、公会堂、劇場、 映画館、遊技場、倉庫（地方税法で定める用途）
	工事費用		— (木造の共同住宅については300万以上)	

※上記は概要であり、申請に当たっては地方税法（昭和25年法律第226号）附則第11条、同法施行令（昭和25年政令第245号）附則第7条、同法施行規則（昭和29年総理府令第23号）附則第3条の2の16～18、告示（国土交通大臣平成25年1288号、平成29年1117号）をご確認ください。

○ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置に係る論点

- ヘルスケアFTKの活用促進のためにはどのような税制の特例措置が有効か。
- 例えば、以下のような例が考えられる。
 - ・ 保育施設の整備が進むなか、保育所の資金調達にFTKを利用する事例（第1回資料）も出てきているところであり、登録免許税と不動産取得税の特例対象用途に「保育所」を追加すれば、FTKの活用促進につながるのではないか。
 - ・ FTKの対象となるような規模のヘルスケア施設については、5階以上又は延床2000㎡以上の建物の割合は少数と考えられるため、登録免許税の対象不動産の構造要件となっている「5階以上又は延床2000㎡以上」の要件を廃止すれば、FTKの活用促進につながるのではないか。
- その他にどういった措置が考えられるか。

目次

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野に適したFTKの有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

【第一回検討会における主な御意見】

- 不動産の証券化については、今まで、どちらかという、機関投資家等のプロ投資家や銀行からの市場の開拓とか拡充が多かったが、ヘルスケア分野とか、まちづくり分野に関しては、むしろ個人とか、小口の投資家のほうが主導していった市場を開拓していくもの。市民が必要とするものを社会に直接作ってほしいというESGやSDGsの観点からも望ましいものではないか。

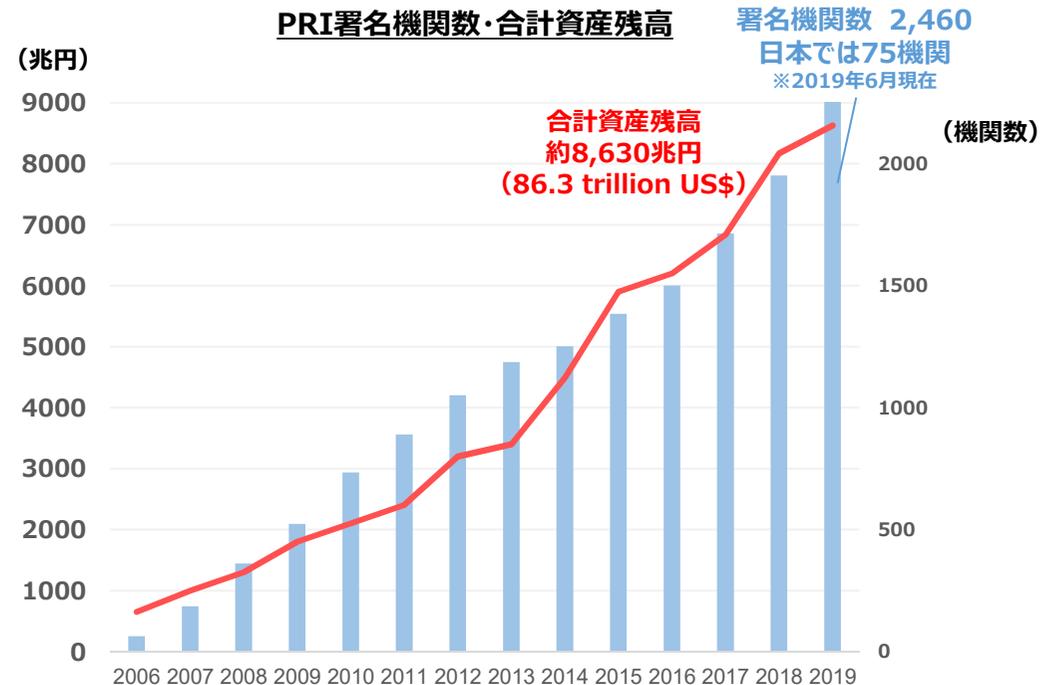
- 国連の責任投資原則（PRI）を受け、投資家が投資先に対してESG（環境・社会・ガバナンス）への配慮を求める動きが拡大。
- 近年、SDGs（持続可能な開発目標）が国際社会全体の目標として共有され、経済・社会・環境をめぐる広範な課題に総合的に取り組むことが重要とされている。
- 我が国における人口減少や少子高齢化、地球温暖化対策、防災減災等の喫緊の諸課題に対応した不動産形成を進めるため、不動産投資市場への魅力を高め、SDGsやESGに沿った中長期的な投資を多様な投資家から呼び込む環境整備が必要。

2006年 ESG投資のガイドラインである責任投資原則（PRI）公表 <UNEP FI・UNGC >

2015年 ESGを考慮しないことは受託者責任の違反（21世紀の受託者責任レポート公表 <UNGC・UNEP FI・PRI・UNEP Inquiry>）

GPIF 2015年にPRI署名、2017年ESG指数の採用

2015年 国連でSDGs（持続可能な開発目標）採択



※ 1ドル = 100円と換算
 ※ 合計資産残高のグラフは2019年4月時点（2020年4月時点の合計資産残高は5月時点で未公表）
 ※ 2020年5月時点の署名機関数は3089。日本では83機関。
 （出典）PRIホームページより作成

「パリ協定に基づく成長戦略としての長期戦略」（令和元年6月11日 閣議決定）

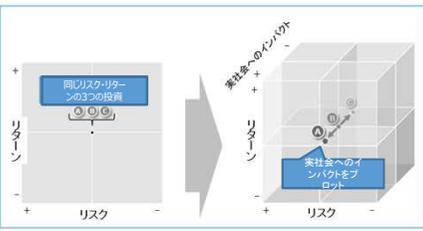
第2節：グリーン・ファイナンスの推進 2. 施策の方向性 (3)ESG金融の拡大に向けた取組の促進 ①ESG金融の拡大に向けた取組

直接金融については、グリーンボンドの発行を促進し我が国のグリーンボンド市場の拡大を官民あわせて後押しするとともに、**ESG要素を考慮する動きを**その他の金融商品や**不動産等に**拡げ、日本の資本市場のグリーン・ブランド化を図っていく。

- 背景**
- 近年、欧米諸国をはじめとして、ESGやSDGsへの配慮を求める動きが拡大している。
 - 不動産は、環境や社会に関する課題解決に貢献できるポテンシャルが大きく、ESG投資の対象として重要であり、そのあり方についての検討が必要。

＜ 我が国の実情や社会的課題に応じた不動産へのESG投資を促進する上での留意点や方向性 ＞

基本的な考え方	国と関係機関の役割
<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産へのESG投資に当たっては、リスク・リターン^①の二軸のみを踏まえた投資から、社会的なインパクトという第三軸目も意識した投資を行う必要。 ● 提供される情報のあり方の改善等による、市場メカニズムを通じた課題解決の実現に向けての官民の取り組みが求められる。(外部性の内部化) ● 国際社会のESG動向に即しつつ、我が国不動産市場の安定的かつ持続的な拡大に向けて、国内外の投資家に受け入れられる不動産投資市場を実現。 	<p>＜政策的支援の考え方・方向性＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 政府及び関係機関は、中長期的な収益を確保することにも資する不動産へのESG投資を促進すべきという市場への明確なメッセージを発信。 ● 市場の外部性を内部化するための情報開示の標準化などの必要な手立てや、必要に応じて税・補助スキームや公的融資などによる支援を検討。 <p>＜具体的な取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンスの観点から、不動産特定共同事業（FTK）における特例事業者（SPC）の一層の活用、組合内において無限責任を負う者と有限責任を負う者が併存するスキームの確立等について検討。 ● 不動産投資分野におけるTCFDの取組推進に向けた課題の整理、ESG要素に係る不動産の評価のあり方等を検討。 ● Re-Seed機構の一層の活用促進、空き家・空き店舗の再生に係る資金調達支援、公的不動産活用等におけるFTKに係る税制支援等。
具体的な取組の方向性	
<ul style="list-style-type: none"> ● ESGを軸とした枠組みは、不動産開発・運用のあるべき姿を明確化し、関係者間の認識の共有化や対話を図るためのツール。 ● 環境・社会にもたらす様々なポジティブ・ネガティブな影響を踏まえ、各企業・ファンドにおけるマテリアリティを特定し、それを踏まえた情報開示に努めることが必要。 ● ESG投資に関する情報を十分に活用するためには、開示される情報の量や比較容易性が求められる。客観評価できるよう数値で示されることが望ましいが、数値化が難しい分野は定性的な情報開示も有用。 ● ガバナンスの確保は、中長期なパフォーマンスを確保する上での極めて重要な要素。 	



検討内容

- ・海外不動産ファンドや国内の先進事業者が、ESGの観点でどのような情報開示を行っているかについて調査
- ・我が国不動産固有の実情も踏まえてTCFDを含めたESGに関する情報開示についての参考資料（ガイダンス）を策定。

【TCFD提言に沿った情報開示のあり方検討】

以下は、TCFDにおいて、**全産業共通のリスク**として示されている。

移行リスクと財務への影響例

- 政策・法関連のリスク
 - ・温室効果ガス排出価格の上昇、排出量規制の導入等
- 技術面のリスク
 - ・新技術の開発による既存技術への影響(陳腐化)
- 市場リスク
 - ・顧客行動の変化、原材料コストの上昇
- 評判リスク
 - ・消費者、産業における評判悪化

物理リスクと財務への影響例

- 風水害や洪水などの極端な気象事象・過酷化
- 降水パターンの変化と気象パターンの極端な変動、海面上昇等
 - ・生産能力の低下による収益の減少（例：輸送の困難、サプライチェーンの中断）
 - ・労働力への悪影響による収益の減少とコストの増加
 - ・「危険性が高い」立地における不動産等への損害
 - ・売上／アウトプットの低下による収益の減少（豪雪／雪不足、高温に伴う営業中止・客

不動産においては物理リスクの検討も重要



【成果物イメージ】不動産における、ESGに関する適切な情報開示のあり方を示した参考資料（ガイダンス）を作成

※以上に加え、コロナの影響を踏まえた望ましい不動産投資のあり方を含めた「S」の概念についても、委員会において検討。

委員名簿

●金融セクター

- | | |
|-------|--|
| 井口 譲二 | ニッセイアセットマネジメント（株） チーフ・コーポレート・ガバナンスオフィサー 上席運用部長 |
| 加藤 正裕 | 三菱UFJ信託銀行（株） アセットマネジメント事業部 責任投資推進室 責任投資ヘッド |
| 鈴木 立史 | 三菱UFJ信託銀行（株） 運用商品開発部 不動産運用課 シニアプロダクトマネージャー |
| 菊地 暁 | （株）三井住友トラスト基礎研究所 私募投資顧問部主任研究員 |
| 小林 英樹 | ジャパンリアルエステイトアセットマネジメント（株） ESG推進室長 |
| 下道 衛 | 野村不動産投資顧問（株） 執行役員運用企画部長 |
| 庄司 愛 | 三菱商事・ユービーエス・リアルティ（株） 企画調査・ESG推進部長 |
| 杉山 晃 | （一社）不動産証券化協会 リート運用推進部長 |
| 徳田 展子 | （一社）日本投資顧問業協会 ESG室長 |
| 中西 月彦 | （一社）環境不動産普及促進機構 事務局長 |

●非金融セクター

- | | |
|-------|--|
| 吾田 鉄司 | 三菱地所（株） サステナビリティ推進部専任部長 |
| 奥田 啓介 | 住友不動産（株） 企画本部企画部部長代理 |
| 杉野 茂樹 | 三井不動産（株） ESG推進室長 |
| 中川 博之 | 野村不動産ホールディングス（株） サステナビリティ推進部長 |
| 本多 隆子 | 東京建物（株） コーポレートコミュニケーション部サステナビリティ推進グループリーダー |
| 松本 恵 | 東急不動産ホールディングス（株） コーポレートコミュニケーション部 サステナビリティ推進室長 |
| 久津輪 太 | （一社）不動産協会 事務局長代理 |
| 田中 一伸 | （一社）日本ビルディング協会連合会 事務局次長 |

●オブザーバー

- | | |
|-------|-------------------------------|
| 環境省 | 大臣官房環境経済課 |
| 国土交通省 | 総合政策局環境政策課 |
| 国土交通省 | 水管理・国土保全局河川環境課水防企画室 |
| 国土交通省 | 土地・建設産業局 地価調査課鑑定評価指導室 |
| 東京大学 | 連携研究機構 不動産イノベーション研究センター（CREI） |

スケジュールイメージ

- | | |
|------|--------------------------------|
| 6月実施 | 第一回WG（6/4 金融セクター、6/19 非金融セクター） |
| 9月頃 | 第二回WG（金融セクター、非金融セクター） |
| 12月頃 | 第三回WG（金融セクター、非金融セクター） |
| 3月頃 | 第四回WG（金融セクター・非金融セクター合同開催） |

- 野村不動産では、分譲マンションと近接したエリア等で自立したアクティブシニア向けサービス付き高齢者住宅（賃貸型）を展開。
⇒2017年10月のオウカス船橋開業後、2020年5月以降、首都圏に3物件を供給予定

- ✓ 野村不動産の「住宅作り」と野村不動産ライフ&スポーツの「運動プログラム・運営ノウハウ」を活用し、野村不動産ウェルネスは、超高齢社会に対応する、新たなシニア住宅の開発・運営を行っています。
- ✓ 賃貸シニア住宅の新ブランド、人生を謳歌する住まい「OUKAS（オウカス）」。
「住むだけで健康になれる」仕組みの住まいで、川上で要介護化を防ぎ、社会保障費の抑制を目指します。

野村不動産グループのシニアレジデンス

OUKAS

人生を、謳歌する住まい。

今日より健康な、あしたを。

これからは、介護に頼らない暮らしの中へ！
いつまでも、活動的な生活を過ごしたい。
そのためにも、健康であり続けたい。
それは、大切なご家族の思いでもあります。

私たちは、この想いに向かって、
「人生を、謳歌し、生き生きとした明日(あす)を実現する住まい」をつくります。

新ブランド「OUKAS(オウカス)」。
運営するのは、私たち野村不動産ウェルネス。
「今日より健康な、あしたを。」をコーポレートスローガンに掲げ、
お客様に寄り添い、人生を共にする企業です。

第1弾「OUKAS船橋」2017年10月開業



運営会社 (商号)	野村不動産ウェルネス株式会社 (Nomura Real Estate Wellness Co., Ltd.)
株主	野村不動産ホールディングス株式会社 (100%)
事業内容	シニア向け住宅・サービスの開発企画・運営
企業理念	世界一の人生づくりを追求し、輝ける社会の実現を目指す
企業スローガン	今日より健康な、あしたを。 Wellness For Tomorrow

- 入居者の健康維持・増進のサービスが近隣の分譲マンション等からの高齢者の住み替えの動機付けや住み替え後のコミュニティ形成のきっかけとなる。
- そのためには、充実したハード（共用部）は不可欠である一方、通常の賃貸・分譲住宅と比較して多額の初期投資が必要かつ、レントブル比は低くならざるを得ない。



フィットネススタジオ



コミュニティカフェ (地域交流)



大浴場



2階ラウンジ



和室・ゲストルーム



カラオケ&シアタールーム

○(事例)自立者と要介護者の混住への対応 つなぐTOWNプロジェクト(NTT都市開発)

○NTT都市開発の「つなぐTownプロジェクト」では、サービス付き高齢者向け住宅と分譲マンションを一体開発することにより、自立した高齢者と要介護の高齢者、また一般住宅（高齢者の子、孫世代）が同一敷地に居住し、一般住宅からサ高住への移住も想定したサービスの提供を行っている。

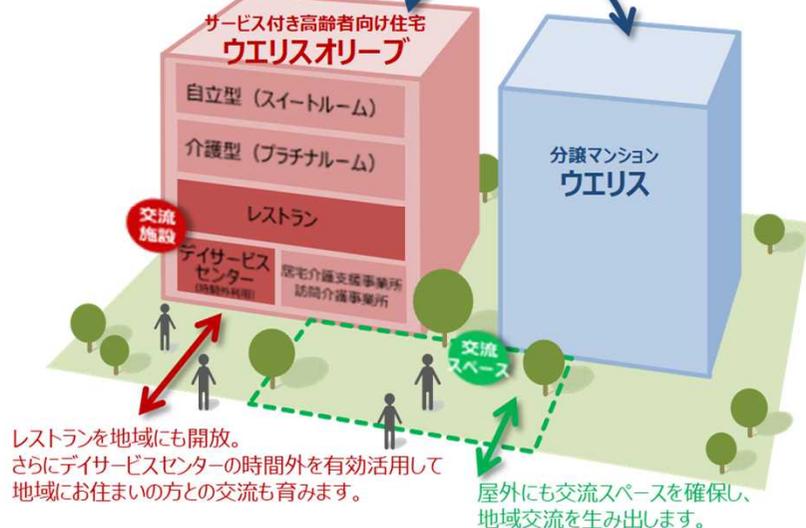
サービス付き高齢者向け住宅と分譲マンションを一体開発

ポイント① 「家族をつなぐ」
ウエリス購入者の方（2親等まで）は、ウエリスオリーブに優先的に入居ができるので親子の近居が可能です

ポイント② 「居住者同士・地域をつなぐ」
さまざまなふれあいの場や交流イベントをとおし、居住者同士はもちろん、地域との交流を育み、多世代が生き生きと暮らすことのできる住まいです

ポイント③ 「時間（とき）をつなぐ」
・生活形態や身体状況に合わせて安心して永く暮らせることができ、多くの方の高齢期における住まいに対する思いを実現できる住まいです。
・時を重ねるなかで介護が必要になってしまう方など、様々な方々と日頃からふれあいを深めているスタッフがいるからこそ、その方に本当に必要なサービスをお届けすることができます。

- 親子の近居が可能（親子の安心）
- レストランの利用、災害時の相互協力などの居住者同士の交流



一般住宅 (分譲マンション) [所有権]	30～50代：子育てファミリー／60代～：シニア世帯
	安心・安全の住まい
	ウエリスシニアサービス

- バリアフリー対応の住宅
- 見守り設備導入の住宅
- 分譲マンションに住みながら得られるサ高住と同様の生活支援サービス※1

- サ高住への移住もスムーズにサポート
- サ高住 住替サポート
- サービス付き高齢者向け住宅への住み替え優先権
- 移住・住み替え支援機構※2によるマイホーム借り上げ

サービス付き 高齢者向け住宅 [賃借権]	自立型：60歳以上
	安心・安全の住まい
	介護支援サービス

- バリアフリー・浴室ありの広い専有スペース
- コンシェルジュ・見守り・生活支援等サービス
- 訪問介護事業所・居宅介護支援事業所・デイサービスが併設
- 自立型居住のままでも介護サービスが受けられる

自立型居住のままでも介護サービスは受けられるが、同じ棟内の介護型居室への移り住みもスムーズ

+	介護保険外サービス
	●オープンサポートサービスにおける身体支援サービス、生活代行サービスを用意（定額）

高齢者が、終の棲家として安心して永く暮らせるように、自立型と介護型を併設しています。

※1：60歳以上の高齢者のみの世帯が対象で別途契約 ※2：当社は支援機構の協賛事業者

○自助・共助等による事業運営コストの低減策

○ サービス付き高齢者住宅における地域連携体制

○ヘルスケア・オペレーターの代表的企業であるツクイ社では、介護・医療における病院等との連携ほか、総合事業、買い物支援等を含めた地域での連携を実施。これらにより、サービスコスト抑制するとともに、入居者の賃料抑制につなげている。

サ高住における地域との連携体制



○米国における多様な高齢者住宅サービスの状況(一例)

名称	概要	主な地域・紹介事例
NORC (naturally occurring retirement community)	当初より高齢者のためのコミュニティとして建設されていないものの、時間を経て高齢居住者が非常に多くの割合居住しているコミュニティ (United Hospital Fundウェブサイトの定義による)	2014-15年度時点で、 ・集合住宅タイプ (NORC-SSP) : 20件 ・戸建てタイプ (NNORC) : 17件 → NY州に集中しており、全米の半分程度がNY州にあると見られる
SASH (Support and Services at Home)	バーモント州において社会福祉サービスの担当部署、地域医療の提供者、住宅における非営利団体を調整し、在宅において自立して生活する高齢者を支援するプログラム	—
CAPABLE	CAPABLEは、ジョン・ホプキンス大学看護学校が低所得の高齢者が安全にAge in Placeを実現できるよう、看護婦、職業セラピスト、修理工 (Handyman) のチームを作り、住居の環境と、高齢者が自身で安全と独立を図るための取り組みの双方に働きかける。	
Village	住宅地域に居住する高齢者が共同で非営利団体を設立し、高齢者の居住や移動における困難さへのアクセスを可能にする取組 (AARPウェブサイトによる)	少なくとも、全米に230程度存在する (ネットワーク団体 (V to V network)による)
CCRC (Continuing Care Retiring Community)	高齢期に際して、変化する居住者のニーズに合わせ、独立居住、居住支援、在宅看護などを複合させ、高齢化のプロセスに対応させようとするアプローチ (AARPウェブサイトの定義による)	全米各地に存在

○“Village” (Elder Village, Senior Village) について

■ Villageとは

出典： AARP Public Policy Institute (2010) “The Village: A Growing Option for Aging in Place”

- 高齢者に対し、地域住民同士で、医療、機能的、精神的や社会的なニーズに対するサービス提供を行う仕組み。これにより、自宅から動かずに、家族の面倒にならずに暮らし続けることを可能にしようとするもの。
- 免許もなく、一般には政府からの支援もないため数多くの形態があるが、最初のVillageは、ボストンで2001年に設立されたBeacon Hill Villageであり、その後全米に拡大し、オーストラリア他の国でも適用例があるとされる。
→ ネットワーク団体 (V to V network)ウェブサイト (2020年7月時点) : 全米に230、その他検討中のものも多数

□ 組織体制

- 非営利の法人形態をとるが、有償のスタッフがいるものと、全てボランティアで成り立っているものの2形態があり、有償スタッフがいる場合は、それらの者がマネジメントなどの運営管理を行うことが多い。
- いずれの場合も、サービスの中心はボランティアとなっている50-60代の高齢者等（地域に住む、子育ての終わった専業主婦や退職者など高齢者予備軍）によって担われる。

□ 資金・会費

- 資金は、会費（典型的には\$150～\$500程度の年会費）のほか、地域の慈善団体からの寄付・補助を受けている場合もある。

□ 典型的サービス

- 医療、ケア等の情報提供・仲介
- 家庭でできるヘルスケア
- 交通サービスへのアクセス
- 家事支援（家具の移動、電球交換等）
- 教育・社会的活動
- 地域サービスへの割引等

□ 効果・特徴

- 高齢者へのサービス提供により、入院・通院等の予防的効果が期待できる。
- サービス提供の取組によって、地域における高齢者同士のつながりを創り、孤独化を回避する。

□ 課題

- 低所得地域への対応
- 連邦・州・自治体の制度との連携

○自助、共助による高齢者施設運営のメリット

- 厚い人員配置のもとに、見守りや食事サービス等のフルサービスを提供する運営が、高コストの原因となっている。一部のサービスを地域住民と連携して行うことにより、サービスコストを抑制させることで、アフォーダブルな住宅を提供できるのではないか。
- 責任の負える範囲を選定した上で、居住者ボランティアによる共助の活用をもっと考えても良いのではないか。ヨーロッパでいうコレクティブハウジングのような住み方、米国におけるNORC, Villageのようなあり方が参考となるか。現在の高齢者住宅の次のプロトタイプとしてそういうものが出てきて、その結果、例えばすごくアフォーダビリティが家賃の面である等の効能が消費者に見えてくれば、一つのアフォーダブル住宅の未来の姿としてあり得る可能性。
- 地域住民と連携する等して顔見知りの関係を築くことにより、近隣住民間のコミュニティ形成、住民同士のフリクション緩和の効果もあると考えられ、長期に亘り運営されるべき高齢者施設にとってメリットと言えるのではないか。

○投資先として望ましいヘルスケア施設の条件

- withコロナ時代に求められる不動産のあり方を含めた、ESGの「S(social)」の概念について、「不動産分野におけるESG-TCFD実務者WG」において、本年検討を実施。
- この議論や、withコロナ時代の都市や住宅のあり方に係る他部局の議論（都市局における、新型コロナ危機を踏まえた新しいまちづくりの方向性に係る有識者ヒアリング、住宅局における、住生活基本計画策定に係る議論など）を踏まえ、ヘルスケア施設において備えられることが望ましい要素についても検討するに当たり、従前の議論などからは、以下の内容は重要になると考えられる。

高齢者向け施設のハード面の充実による高度な社会性の創出

- 高齢者向け住宅において、人が集って生活を楽しむためには、大浴場、コミュニティカフェ、ゲストルーム等の交流の促進に資するハードの充実が必要である。

高齢者向け施設のソフト面の充実による高度な社会性の創出

- 高齢者のコミュニティを活性化していくためには、地域にとけこみ、近隣住民とのコミュニティ形成等を可能とするためのソフト面の環境整備も重要。
 - 高齢者の健康増進、コミュニティ形成による心身の活力低下やフレイルの予防等に資するハードの整備、サービス提供を行うような高齢者施設、
 - 一体的な計画の下で開発された近隣の分譲マンションの住民等を含め近隣地域の住民との交流・サポートにより、コミュニティ活性化が図られているような高齢者施設

等について、ESGの「S」の観点から、望ましい投資先と捉えることもあり得るのではないか。
- 加えてNPOを含めた近隣住民や居住者による活動を醸成することで、サービスコストを下げるというやり方もあり得るのではないか。

I. ヘルスケア不動産をめぐる現状

II. ヘルスケアFTKにおける課題と対応

- (1) ヘルスケア分野におけるFTKの普及促進と有効な活用手法
- (2) ヘルスケア不動産特有の課題への対応
- (3) ヘルスケア分野におけるFTKに有効な税制上の措置

III. ヘルスケア不動産におけるESG投資のあり方

IV. 今後の進め方

IV. 今後の進め方

<検討テーマ>

- 第1回 総括会(FTKを取り巻く現状、最近の動き、課題の共有)
出席委員:総括会メンバー 傍聴:ヘルスケア・まちづくりグループ
- 第2回 ヘルスケアFTKの課題・方向性【本日】**
出席委員:総括会・ヘルスケアグループ
- 第3回 まちづくりFTKの課題・方向性
出席委員:総括会・まちづくりグループ
- 第4回 ヘルスケアFTKの課題への対応
出席委員:総括会・ヘルスケアグループ
- 第5回 まちづくりFTKの課題への対応
出席委員:総括会・まちづくりグループ
- 第6回 総括会(議論のとりまとめ)
出席委員:総括会メンバー 傍聴:ヘルスケア・まちづくりグループ

※オブザーバーは原則毎回参加を想定。

ヘルスケア・まちづくりグループは、上記に記載のない回における傍聴も可とする。