

---

---

# 医療機関の資金調達

## —課題と提言—

---

---

平成14年7月17日  
(株)メディヴァ 代表取締役  
大石 佳能子



## 医療機関の資金調達(課題と解決)

医療機関の資金調達の問題は、調達手段が制限されていることだけでなく、客観的・専門的評価ができる機関が少ないことと、そもそも経営情報が不十分であること

| 課 題                | 提 言   |
|--------------------|---|
| <b>① 調達手段の多様化</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>・医療機関にとっての設備資金ニーズは大きい(特に急性期型)</li><li>・医療機関は市場からの直接調達が禁止されている</li><li>・そもそも株式市場には馴染まない</li></ul> <p>★間接金融型調達手段の充実</p> <p>★アセットバック証券方式の活用</p>        |
| <b>② 客観的・専門的評価</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>・医療機関の経営・事業には特殊性があり、一般企業と同様な評価は行いにくい</li><li>・今後、優勝劣敗の構図が益々はっきりするなか、ファイナンスする側にとっての評価の重要性は増す</li></ul> <p>★医療機関経営情報の確保・充実</p> <p>★医療機関専門格付け機関の育成</p> |
| <b>③ 経営情報の整備</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>・医療機関の経営、事業のポテンシャルを評価するマクロ情報が不十分</li><li>・各医療機関毎のミクロ情報も存在しにくい</li></ul>   |

# 資金調達手段

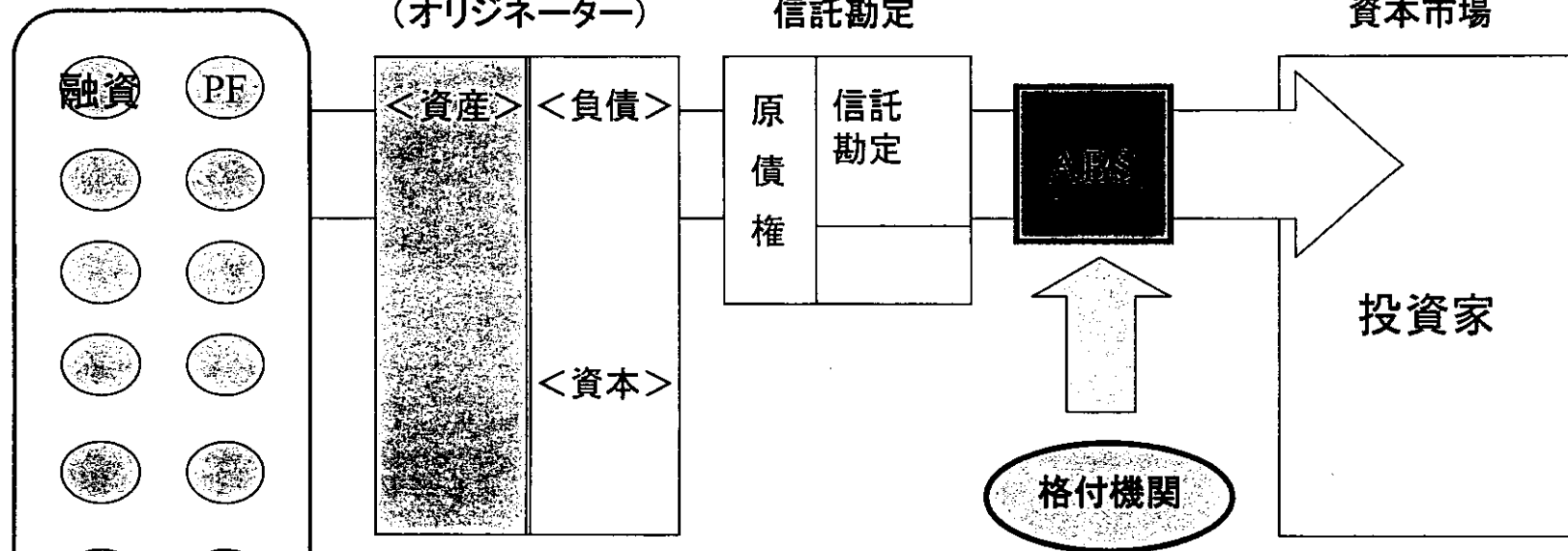
有担保融資、プロジェクト・ファイナンス、アセットバック証券等の「間接調達」を促進するべき

|      |               | 概要   | リスクの評価  |
|------|---------------|--|---|
| 間接調達 | 有担保融資         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業体の信用力(収益力、担保能力)に基つくファイナンス</li> <li>・流通性、市場性はない</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>・貸主が事業体の収益力、担保能力を審査</li> </ul>                                     |
|      | プロジェクト・ファイナンス | <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業体の信用力と切り離し、プロジェクトから発生するキャッシュフローに対するファイナンス</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・貸主がプロジェクトの収益力(NPV=将来価値)を審査</li> </ul>                             |
|      | アセットバック証券     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・金融資産をプールし、証券化</li> <li>・事業主体ではなく金融資産の価値、もしくは第三者の信用力をもとにファイナンス</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・金融資産をプールすることにより、大数の法則によりリスクを分散・評価</li> <li>・格付け機関による評価</li> </ul> |
| 直接調達 | 株式調達          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式(=会社の持分;配当権+経営権を伴う)を発行し、資本市場から調達</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般投資家の投資を促進するための上場基準、規則を設けた株式市場が存在</li> </ul>                     |
|      | 債権調達          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・債権市場における調達その他、特定少数に募集する私募債がある</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・債権発行基準、規則が存在</li> <li>・格付け機関による信用力の評価</li> </ul>                  |
| その他  | リース           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・リース会社が自己の名義で資産を取得し、事業体に賃貸し、使用させ、リース代を徴収</li> </ul>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・リース会社は資産の所有権を獲得。事業体の債務不履行時、リース物件を回収</li> </ul>                    |

## アセットバック証券(融資・プロジェクトファイナンスの証券化)

アセットバック証券は、診療報酬の証券化にとどまらず、医療機関融資、プロジェクトファイナンスのプール化・証券化まで含めると調達手段として、大きなポテンシャルを持つ

医療機関融資・  
プロジェクトファイナンス  
のプール化



### <条件>

- ★ 証券化しようとする原債権の母集団について、貸し倒れ率等の統計を過去5年程度さかのぼって取得できること
- ★ スキームに対する信用(格付け)・流動性(セカンダリー・マーケット)が確保できていること



## 金融機関から見た医療機関（インタビューより）

しかしながら、現在の問題は調達手段の限定にはとどまらない。そもそも医療機関は、金融機関にとって、「分かりにくく」、「ありがたくない」顧客

「個々の医療機関の売上規模は小さく、日々にキャッシュフローは比較的潤沢。このため資金が必要なのは建替え等、大型設備投資時期くらい」

「企業の設備投資が冷え込んでいるなか、病院の設備投資は300床程度の病院でも80億円にもなり、長期資金の貸し出し先として、極めて魅力的」

「しかしながら、顧客としては優先順位が低い（お金を貸したくない）」

「担保があればある程度貸せるが、そうでないと難しい。」

「与信上危険な顧客である。一般的に病院経営は厳しい状況にある。お医者さんに経営は任せられないので、不安。厳しい状況が続けば、尚更危険な顧客というイメージがある。」

「医療機関は会計基準が異なる、一般産業では存在しない補助金等の制度がある。診療報酬や病床規制が変わる危険性がある等、非常にわかりにくい。」

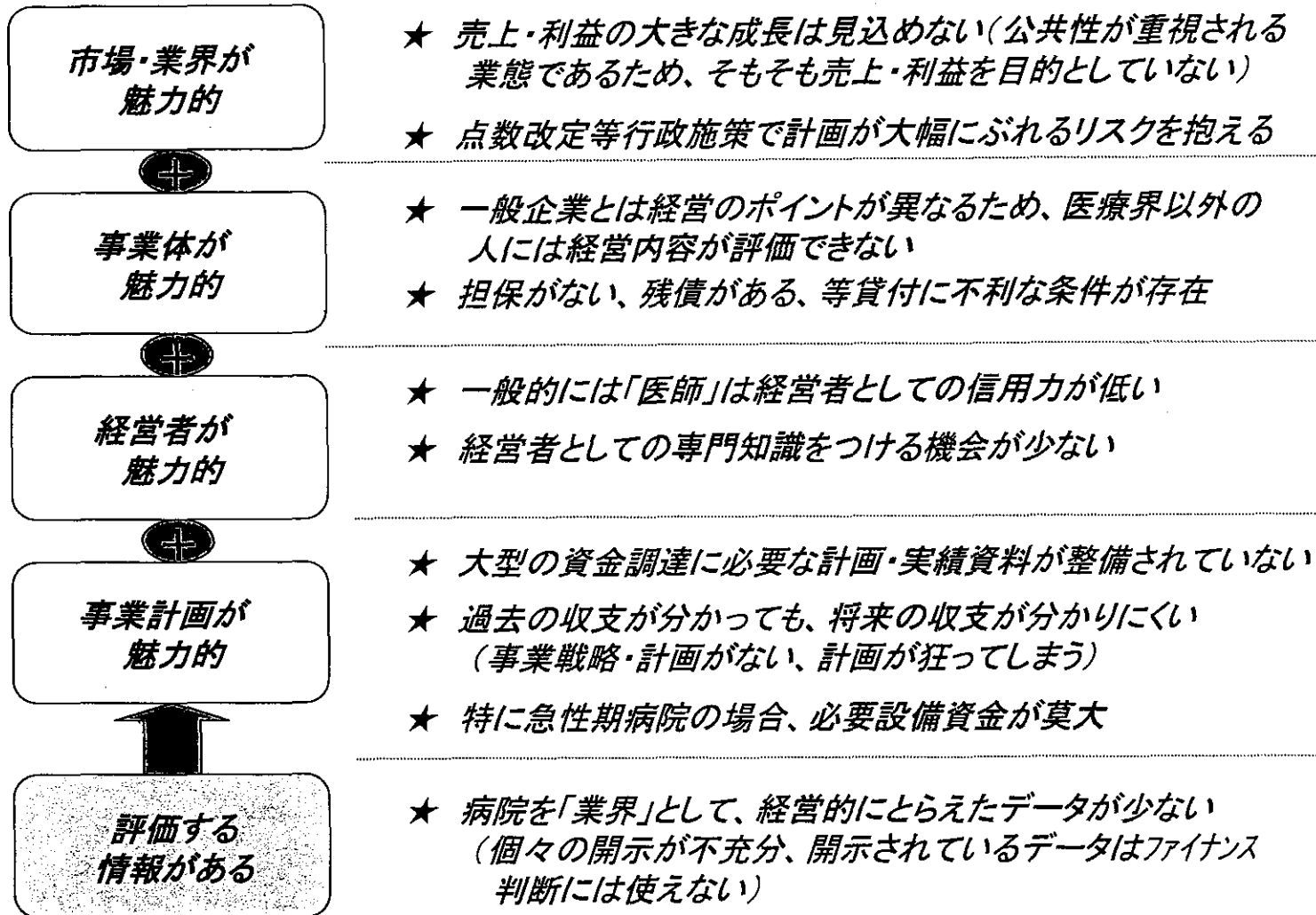
「内容が開示されないので不安。病院だから特別な情報が必要なわけではなく、経営計画、資金繰り計画、実績比較はまず欲しい。また、個人と法人の資金分別表、医業目的（NPOか、営利目的か？）等の明確化が必要。」

「実際起こったトラブル、、、過去の病院向け貸し付けの8割は条件変更した。夜逃げされたケースも多々ある。」

「医療機関の経営内容を評価する力を持たず、病院、医師というだけで貸してしまった金融機関側にも責任はある。」

## ファイナンス上の魅力度

市場の魅力が薄い、経営者として専門知識が低い等の構造的な問題以外に、金融機関には評価できない、評価する情報がないという問題がある





# 専門的評価をもとにしたファイナンス

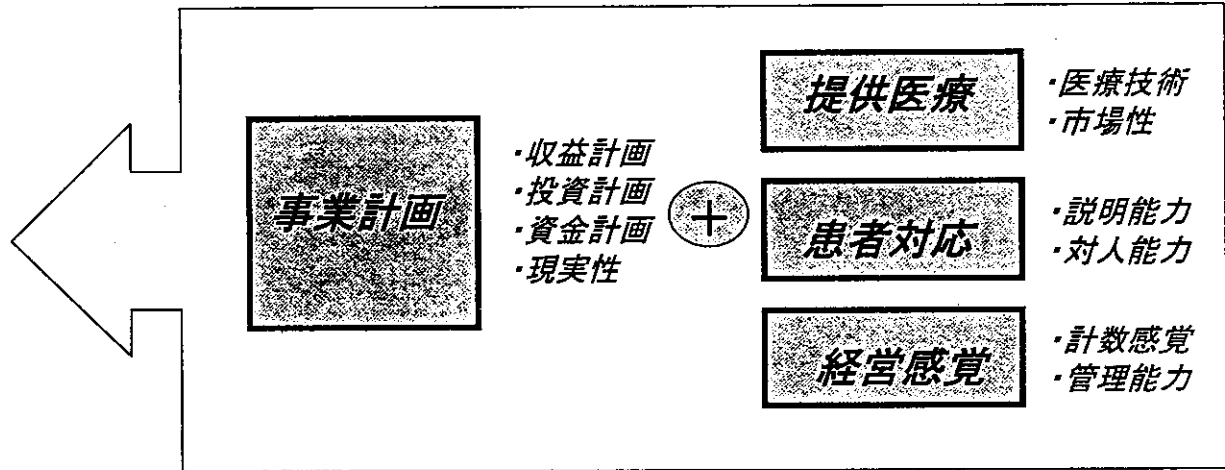
\* (株)メディヴァによる医師開業審査サポートサービス、より

医療機関の経営を理解し、専門的評価が出来れば、金融機関がとるリスクの枠を拡大することができる

市場評価

- ・個人開業は年間約5000件で、特に都会では競争状況が厳しい
- ・しかしながら、当初の固定費を抑えればリスクは比較的低い
- ・成功時の収益性は高い、等

開業評価



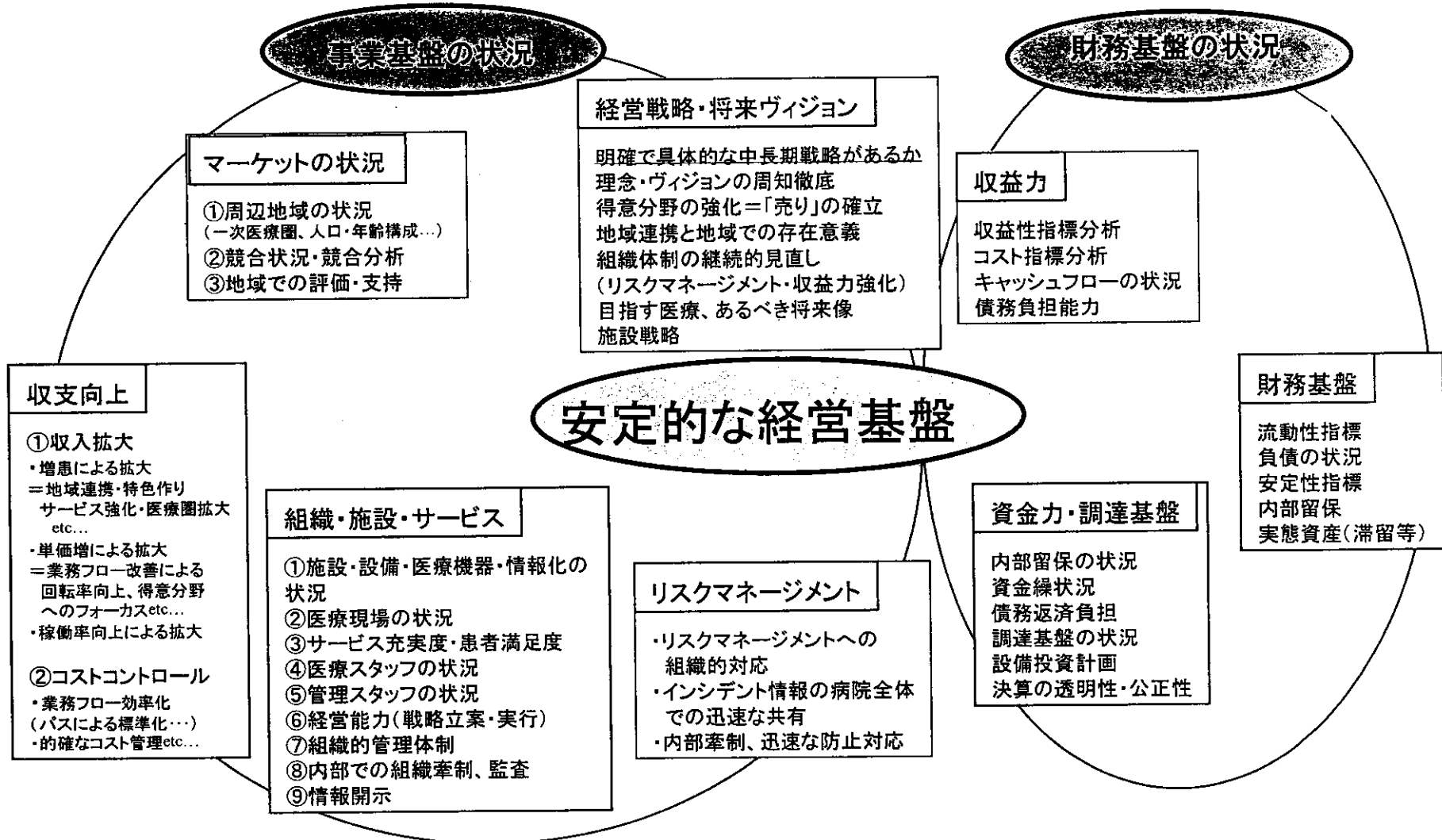
ファイナンス

- ・無担保融資
- ・～7000万円
- ・設備投資のみならず、運転資金、内装にも使用可



# 情報収集と格付け

\*「医療経営評価プロジェクト」(株)メディヴァと(株)あおぞら銀行による共同事業)、より医療機関の経営情報を収集し、それに基づいて専門的に評価し、格付けする機関が求められる

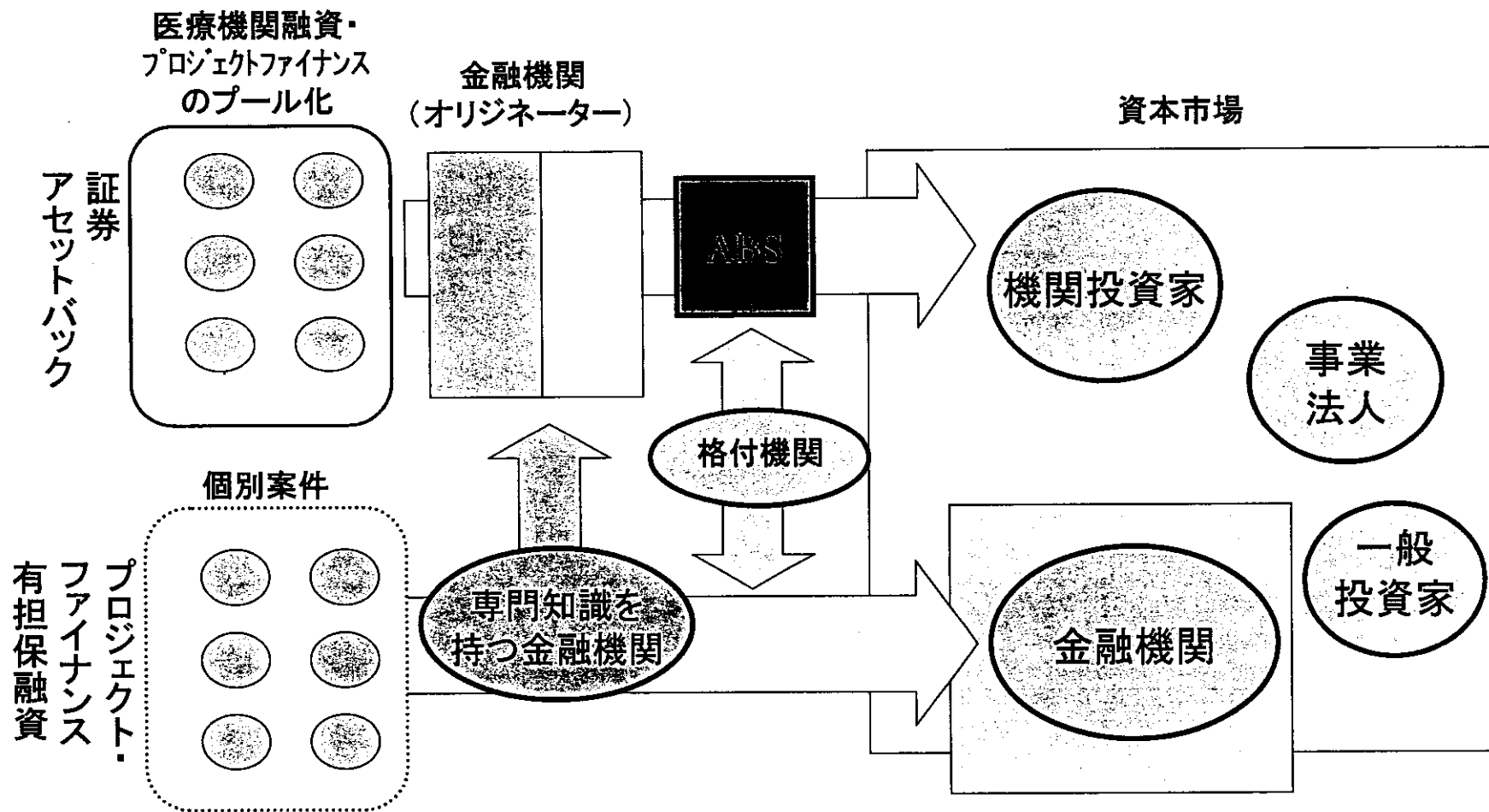






# 流通市場

投資家を今までのような、医療機関に対し専門知識を持つ金融機関から、一般的な金融機関、機関投資家、一般投資家にまで拡大することが可能



## 4つの提言

★**間接金融型調達手段の充実**

★**アセットバック証券方式の活用**

★**医療機関経営情報の確保・充実**

★**医療専門格付け機関の育成**