

NEWS LINE

証券会社関連の動向…………… 01
証券関連業務に関する行政の動き…………… 01

JIPs LINER

新証券総合システム「OmegaFS」 新機能・新サービスのご紹介
(営業支援機能、経営情報分析サービス)…………… 02

PICK UP TOPICS

—証券トレンド—
利用拡大そして恒久化が期待されるNISA…………… 04

JIPs FOCUS

ヘルスケアリポートについて…………… 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

ウォーター・ボンド 大和証券は、アジア開発銀行が水関連事業に活用するために発行する「ウォーター・ボンド」を販売へ(8/10)

—社会的課題を投資により解決する「インパクト・インベストメント」の一環として

■ 自社株 売買支援

みずほフィナンシャルグループは、企業の役員・従業員などが自社株を購入したり売却したりすることを支援するサービスを始める(8/8)

—みずほ銀行がストックオプション行使資金を融資し、みずほ信託銀行がインサイダー規制に違反しないよう売却を支援する

■ 上場延期

リッチメディアは、8月10日に予定していた東証マザーズ市場への新規上場を延期へ(8/6)

—内部統制の有効性に関して確認する事項が発見されたため(主幹事みずほ証券)

■ 日経400ETF

日経400指数関連のETFで、レバレッジ型・インバース型・ダブルインバース型の3種類9銘柄が上場へ(8/5)

—野村アセットマネジメント、大和証券投資信託委託、シンプレクス・アセット・マネジメントが設定

■ 取引所再開

ギリシャのアテネ証券取引所は、株式などの市場取引を再開(8/3)

—ギリシャ財務省による銀行への資本規制の導入を受け、6月29日以降取引を停止していた

■ ソフトバンク 外債

ソフトバンクグループは、総額約5,300億円の外債建て社債を発行(7/28)

—事業会社が1回に発行する外債としては、国内で過去最大規模に

■ 証券取引 システム

SBIホールディングスは、システム開発の専門会社を設立し、証券取引システムの開発を内製化へ(7/27)

—SBI証券は複数のシステム会社に外注してきた業務を一本化し、新会社に取引機能の開発やデータセンターの保守などを委託

■ 証券関連業務に関する行政の動き

・金融庁への役員等の氏名届出等に係る内閣府令等及び監督指針の改正案の公表について(8/7)

—新たに金融機関の役員に就任した場合の金融庁への氏名届出に際し、本名と共に旧姓を併記することを可能とするため、内閣府令等及び監督指針につき、所要の改正

・株式会社高田工業所株式に係る相場操縦に対する課徴金納付命令の決定について(8/7)

—元証券会社勤務の個人投資家による対当売買・買い上がり買付け・終値関与などの相場操縦行為に対して

・「スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードのフォローアップ会議」の設置について(8/7)

—スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードの普及・定着状況をフォローアップすると共に、上場企業全体のコーポレートガバナンスの更なる充実に向けて、必要な施策を議論・提言することを目的として設置

・株式会社滋賀銀行株式ほか4銘柄に係る相場操縦に対する課徴金納付命令の決定について(7/31)

—PTSを利用した株式の売買を誘引する目的をもって、下値売り注文を大量に入れるなどの方法により、同各株式の売買が繁盛であると誤解させ、かつ、同各株式の相場を変動させるべき一連の売買に対して

・株式会社栄電子株式ほか1銘柄に係る相場操縦に対する課徴金納付命令の決定について(7/31)

—連続して直前の約定値段より高い指値の買い注文を発注して株価を引き上げるなどの方法で、相場を変動させるべき一連の売買に対して

・「金融サービス利用者相談室」における相談等の受付状況等(期間:平成27年4月1日～同年6月30日)(7/31)

—投資商品等に関する相談等の受付件数は2,387件、内証券会社(第一種業)に関するものが23%、個別法人・団体に関するものが23%、登録詐称・無登録業者に関するものが2%

■ 新証券総合システム「OmegaFS」 新機能・新サービスのご紹介

本誌No.025号では、新証券総合システム「OmegaFS」計画についてご報告しましたが、今号では新機能・新サービスの中から「営業支援機能」および「経営情報分析サービス」についてご紹介します。

◆ OmegaFS営業支援機能のご紹介

2015年10月からの本稼働(正式サービス開始)に向けて試用版の利用が可能となりました。

1. 特徴

● 証券会社の動線に沿ったシステム構成

利用者(営業員、管理者、本社部門等)の立場で、各々の動線に沿った「使いやすい」システム構成とし、効率的・効果的に営業活動をサポートします。

● リマインダー機能の活用

「接触すべき顧客」の情報を、毎日一定の条件で営業員別にピックアップし、ご提供します。

● 顧客属性情報の活用

顧客の様々なデータを蓄積・共有することで、日々の営業活動を効率化し、効果を高めます。また、既存顧客だけでなく、見込客の情報管理も同様に可能です。

● 入力支援機能の充実

「チェックボックス機能」「プルダウン機能」を多くの項目に設定しているほか、「コメント入力支援機能」を目的別・商品別に活用でき、入力負荷の軽減だけでなく、情報の標準化にも繋がります。

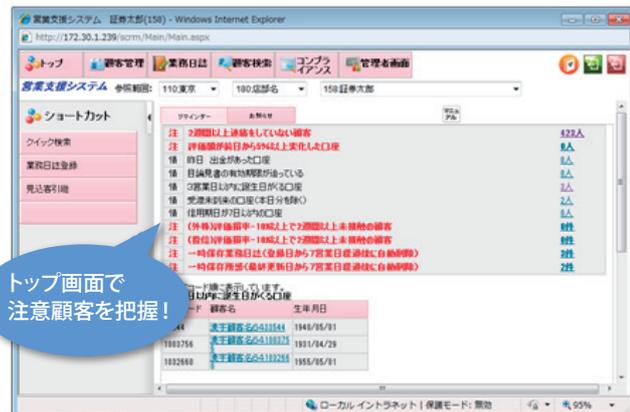
2. 機能構成

OmegaFS営業支援機能は、「標準機能」と「オプション機能」に分類されます。「オプション機能」をご利用いただくことで、より効果的な営業活動を実現します。

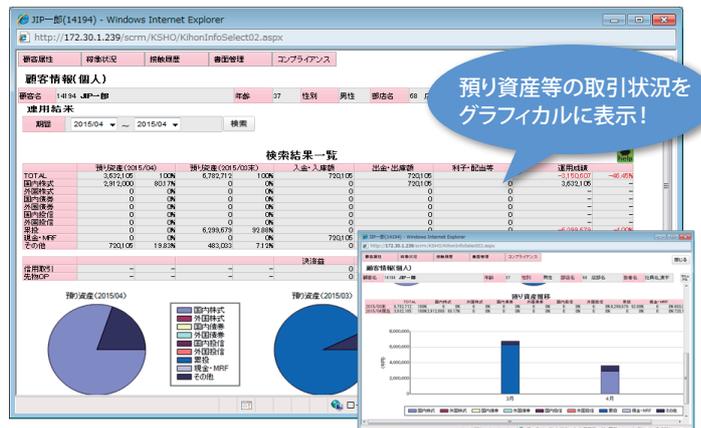


3. 画面イメージ(サンプル)

◆ リマインダー



◆ 顧客詳細(運用結果)



◆ OmegaFS経営情報分析サービスのご紹介

2015年9月からの本稼働(正式サービス開始)に向けて試用版の利用が可能となりました。

経営会議・営業会議用資料の作成に、
多くの時間をかけていませんか？

証券会社の経営層や管理部門の方々から、『経営状況の把握や営業評価の資料作成に多くの時間を費やしているが、何か良い解決策は無いか』とのご要望を頂いておりました。

当社は、そのソリューションとして、「経営情報分析サービス」をご提案します。



■ 金融商品販売の入金経路を可視化する

金融商品の販売資金の出所となる入金経路は営業活動の評価ポイントになります。

投資家が保有する株式や投資信託、外国債券などの売却で生じた資金による販売か、新規資金により販売されたものかでは、評価が大きく異なります。

入金経路を把握するにあたり、本社管理部門をはじめ現場の営業員や営業管理職はその確認に多くの時間を費やされています。

当社は、入金経路の可視化を課題と捉え、システム化しました。日々の金融商品販売と資金移動状況を捉え、システムにより迅速かつ安定した計数把握を可能としています。

〈帳票イメージ〉

支店	営業員(扱者)	約定年月	販売額	新規入金	預り金	株式	投資信託	国内債券	償還金	先物OP	
中央支店	佐々木 陽翔	201307	3,240,075	3,240,075	0	0	0	0	0	0	
	加藤 蓮	201307	2,832,961	2,832,436	525	0	0	0	0	0	
	太田 惺椰	201307	3,100,894	3,100,369	525	0	0	0	0	0	
	山本 日向	201307	2,706,160	906,908	1,226,423	572,829	0	0	0	0	
	後藤 碧	201307	301,342	301,342	0	0	0	0	0	0	
	林 陽翔	201307	9,920,203	0	0	0	9,920,203	0	0	0	
	柴田 惺椰	201307	980,274	980,274	0	0	0	0	0	0	
	福田 心桜	201307	13,949,097	9,918,501	0	0	4,030,596	0	0	0	
	計	計		37,031,006	21,279,905	1,227,473	572,829	13,950,798	0	0	0

■ 取引データの分析

営業活動を評価し「PDCA」サイクルを回すためには、販売状況・預り資産推移などを計数化し、的確に捉えることが必要になります。

「経営情報分析サービス」は、Webによる各種レポートの提供に加え、処理結果データをBIツールと連携し、部店、営業員、顧客、販売銘柄構成など、さまざまな視点で分析評価を可能としています。

BIツールを使用すれば、これまで分析担当者が苦労して表・グラフへの加工に費やしてきた時間を大幅に短縮し、ビジュアルに優れた表・グラフを瞬時に表現することが可能です。更にこれらの分析、計数化された評価データは正当な判断基準を生み、そのフィードバックを通じて営業活動の活性化につながる事が期待されます。

〈BI分析〉



NO BI分析/レポート種類

- 1 扱者別手数料集計 速報ベース、日報ベース
- 2 部店別手数料集計 速報ベース、日報ベース
- 3 扱者別手数料集計評価表(半期)
- 4 販売入金経路表(投信、外債、EB債)
- 5 販売金額別状況表(投信、外債、EB債)
- 6 扱者別商品純増
- 7 信用残高表
- 8 扱者別新規資産純増
- 9 扱者別営業評価シート(月次レポート)

■ 充実した支援体制

さまざまな分析ニーズに対応するため、システムに加えて人的な分析支援サービスをご提供します。管理部門および現場

の営業員は、これまで計数の作成、報告や資料収集、作成といった煩雑な作業から開放され、商品企画や販売業務に集中していただけます。この機会に是非ご検討ください。

※お問い合わせ先

日本電子計算株式会社 証券事業部 証券営業統括部

【東京】TEL:03-3630-7427
【名古屋】TEL:052-735-6233

■ 利用拡大そして恒久化が期待されるNISA

昨年開始されたNISA（少額投資非課税制度）の利用が拡大している。金融庁が証券会社・金融機関に対して行った調査によると、今年3月末時点で開設された口座数は879万口座に達し、既に4兆4,109億円の買付が実施されている。利用者を年代別で見ると、やはり60歳以上が47.7%と約半数を占めているが、一昨年末をもって終了した金融商品の譲渡益課税軽減措置に代わる非課税投資制度のため、当初は既存の投資家層の利用が中心となっていた。しかし、最近は若年層の利用が増え、昨年末から今年3月末までの間でNISA口座数が6.5%増加し、20代は14.1%、30代は11.8%の増加率となっている。

一方、日本証券業協会が大手証券5社とネット証券5社に対して行っているNISA口座開設・利用状況調査においても、6月末時点の口座の利用率が52.2%に上昇。若年層が中心となって利用しているNISA積立買付契約口座数も確実に増加していることから、国民のNISAの利用が進んでいることが分かる。

NISAは、投資による国民資産形成に役立つものとして期待されているが、そのためには同制度の早期恒久化が望まれている。恒久化の条件としては、同制度が広く国民に利用されていることや、実際の資産形成（資産運用ではなく）に役立っていることが示される必要があり、若年層や新規に投資を開始する個人の利用がポイントになりそうだ。今後のNISAに関する動向は、現状では次のようになっている。

- ・ 2015年より、NISA口座の金融機関の変更・再開設が可能
- ・ 2016年より、NISAにおける年間非課税投資枠が100万円から120万円に拡大
- ・ 2016年1月より、ジュニアNISA口座開設の受付開始

- ・ 2016年4月より、ジュニアNISA口座での買付開始
- ・ 2023年で、現行のNISA及びジュニアNISAでの非課税投資枠による新規口座開設が終了予定

なお、来年から開始されるジュニアNISAの概要（主にNISAと異なる点）は次のようになっている。

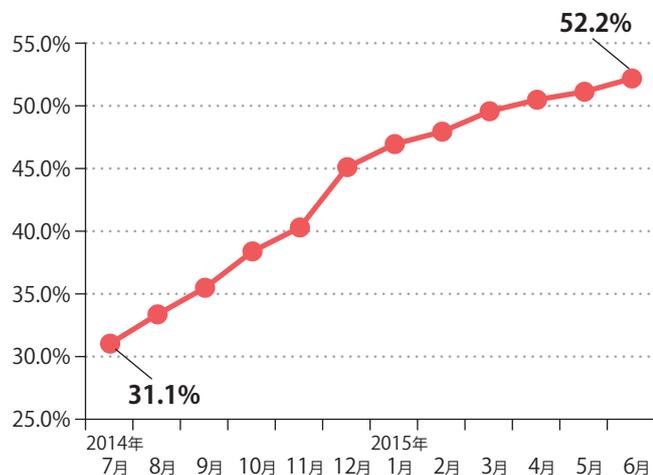
- ✓ 年間非課税投資枠は80万円、5年間非課税投資が可能、最大投資額は総額400万円
- ✓ 口座管理は、親や祖父母など親権者等が行う
- ✓ 売却しても18歳になるまで引き出し出来ないが、非課税投資分を売却して課税投資を行うことは可能。そのため、口座開設機関の変更は出来ない
- ✓ NISA制度が終了しても、本人が20歳になるまでは“継続管理勘定”として非課税投資枠が確保される予定

貯蓄から投資への流れを強める制度として業界におけるNISAへの期待は強く、平成27年度の税制改正要望では、以下の要望事項を取り上げていた。（日本証券業協会、投資信託協会、全国取引所）

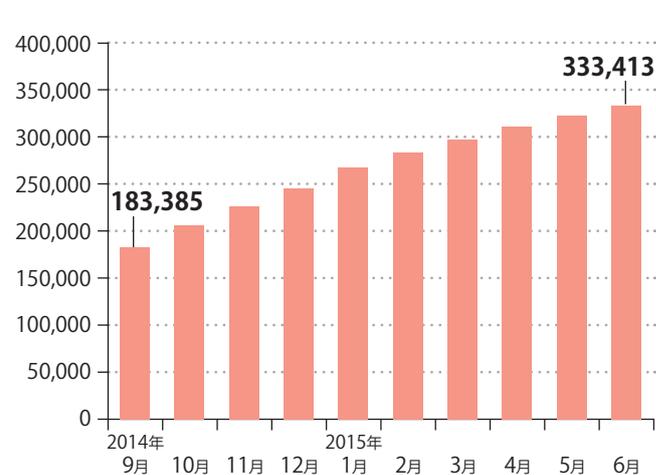
- ①非課税期間及び口座開設期間の恒久化
- ②「ジュニアNISA制度」を創設
- ③NISA口座における年間の投資可能上限金額（100万円）を引き上げ
- ④マイナンバー活用による口座開設手続きの簡素化・迅速化

この内、②・③は既に実施が決定しているが、①・④は銀行業界も平成28年度税制改正要望で再び取り上げており、同制度を利用する国民の立場からも、早期の制度恒久化が望まれている。

NISA口座の利用率



NISA積立買付契約口座数



※日本証券業協会「NISA口座開設・利用状況調査結果(主要10社)」より

■ ヘルスケアリートについて

■ ヘルスケアリートへの期待

■ 病院リートについて

■ リートとの相違点と投資のポイント

■ ヘルスケアリート推進で何が変わるのか

■ ヘルスケアリートへの期待

ヘルスケアリートへの期待が高まっている。政府の「日本再興戦略改訂2015」(平成27年6月30日)においても“ヘルスケアリートについて、関係省庁・業界団体等が連携し、ヘルスケア事業者向けの説明会を実施するなど、ヘルスケアリートの更なる普及・啓発に向けた取組を加速する”として、工程表にも今年度以降の取組強化があげられている。

また、取引制度も整備され、昨年11月には日本ヘルスケア投資法人(3380)が最初のヘルスケアリートとして東京証券取引所に上場し、ヘルスケア&メディカルリート(3455、3月上場)、ジャパン・シニアリビングリート(3460、7月上場)が続いている。この政策期待の強いヘルスケアリートについて、改めて投資の視点から取り上げたい。

まず、ヘルスケアリートの投資対象は、リートと同様に不動産で、国土交通省の「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」(平成26年6月27日、以下国土交通省ガイドライン)によりその対象は以下とされている。

- ・ サービス付き高齢者向け住宅(高齢者の居住の安定確保に関する法律第5条)
- ・ 有料老人ホーム(老人福祉法第29条)
- ・ 認知症高齢者グループホーム(同法第5条の2第6項)

また、病院リートについても、国土交通省の「病院不動産を対象とするリートに係るガイドライン」(平成27年6月26日、以下病院リートガイドライン)により次のように規定されている。(病院リートの上場は、現時点ではない)

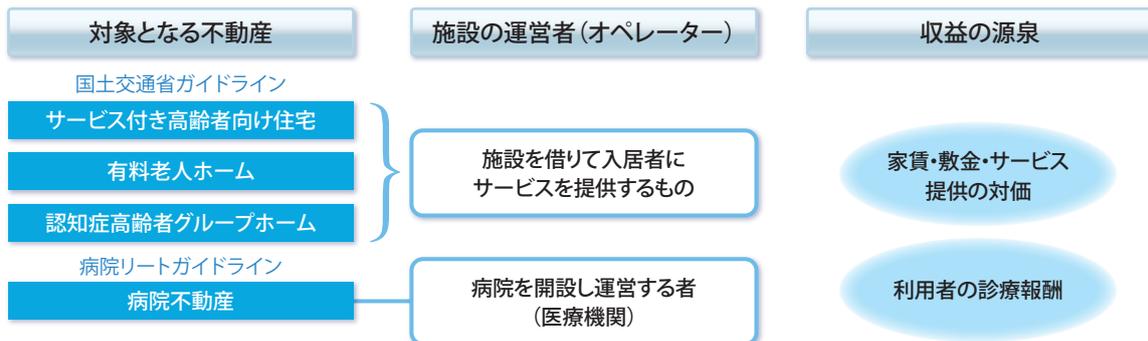
- ・ 医療法第1条の5第1項に規定する病院(その一部を病院の用に供されている不動産を含む)

これらヘルスケアリートの対象不動産はそれだけでキャッシュフローを生む訳ではなく、その不動産を利用して行うヘルスケア事業による収益が投資家への配当の源泉となる。つまり、投資家にとっては通常のリート以上にヘルスケア事業者の事業の在り方が重要となってくるが、当該事業の安定性などが見定めれば景気に左右されない長期の安定収益を期待することも出来る。

一方、ヘルスケア事業者にとって事業に必要な不動産の管理から切り離してヘルスケア事業を行うことが出来るので、事業者の経営基盤を強固にしたり、新規参入を促し易くなることが期待されている。

ヘルスケア事業の利用者は、高齢者や病院利用者など今後の高齢化社会での増加が予想されている。これらを支える社会インフラとしてのヘルスケア施設に対して、個人の投資資金が入ってくることは、国民の必要とする社会インフラを、個人の投資資金が支えていく構図となり、循環型社会が求める姿となる。そのためにも、ヘルスケアリートの利用者が安心して利用できる施設の運営を事業者が行うこと、ヘルスケアリートに興味のある個人投資家が投資判断を行いやすい平易な情報開示、それぞれが重要な推進ポイントとなっている。リート全般を推進する国土交通省、ヘルスケア施設を監督する厚生労働省や地方公共団体、個人投資推進と投資家保護を進める金融庁や取引所のそれぞれの期待は大きい。

ヘルスケアリートとは何か



■ リートとの相違点と投資のポイント

ヘルスケアリートも一般のリートと同様に、保有する不動産の賃貸料が投資家への配当となる。しかし、大きく異なるのは、オフィスや商業施設など一般のリー트의収益性(賃貸料)が景気動向に左右されやすいのに対して、ヘルスケアリートでは、この賃貸料がリートよりも安定していると見られていることだ。これは、ヘルスケア施設の利用者が、高齢者や病院利用者であるため、日本の社会構造から今後も施設利用が安定的に増加していくと予想されている。反対にインフレ時においても利用者層から考えて、容易に賃貸料を上げ難いということもある。また、ヘルスケア事業の社会性において、例えヘルスケア施設が将来売却されることとなっても、一定水準のサービスがオペレーターから利用者である高齢者等に提供される必要もある。そのため、一般のリートと違いヘルスケア施設の利用者保護が行政や関係者に強く意識されている。

一方では、投資商品としての投資家保護があり、この2つの保護を両立させていくことがヘルスケアリート拡大のポイントとなっている。国土交通省及び投信協会の各ガイドラインもその主旨から作成され、概要は、以下の事をヘルスケア施設の資産運用会社(実質的な運営者)に求めている。

【国土交通省ガイドライン】

◇資産運用会社が整備すべき組織体制

ヘルスケア施設への投資・融資・デューデリジェンス・不動産鑑定評価・オペレーション・介護サービス提供等について、以下の体制を整える

- ・ 一定の経験を有する重要な使用人の配置
- ・ 外部専門家からの助言
- ・ 投資委員会(資産の取得・売却・運営管理に関する事項などを決定する)への外部専門家の配置

◇ヘルスケア施設の取引に関して留意すべき事項

ヘルスケア施設を円滑に取引するために、資産運用会社は以下の対応を行う

- ・ オペレーターとの信頼関係の構築及び運営状況の把握
- ・ 不動産証券化協会のガイドラインに沿ったオペレーターからの情報収集、取引所ルールに沿った投資家への情報提供
- ・ ヘルスケアリーートの仕組みを利用者にも周知する
- ・ 利用者の安心感を確保するため、施設の利用料及び契約内容等について、関係法令や行政指導に適合していることを確認する
- ・ 利用者の安心感を確保するため、オペレーターに対して前記内容について適切に運営を行う旨を表明させる

【投信協会ガイドライン】(ヘルスケア施設供給促進のためのREITの活用に関するガイドライン)

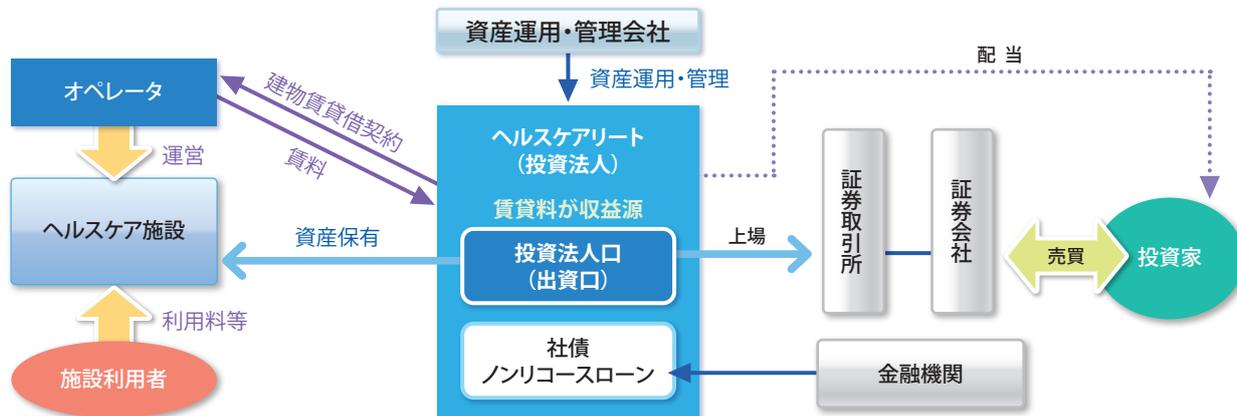
◇ヘルスケア施設への投資に際して、オペレーターから必要な情報を得るにあたっての、オペレーターの実情等を勘案した対応(退去者の施設退去事由、入居者獲得状況、介護提供の状況、入居者の満足向上に向けた取り組みなどの情報収集のため、オペレーターに対する支援を行うことなど)

◇ヘルスケア施設が不動産投信等の投資対象となることで、施設利用者に不安を惹起することがないようにするための施設利用者への情報提供等の対応(オペレーターとの協力により、施設が安定的に運営されていることやオペレーターに対するモニタリングの情報提供など)

◇ヘルスケア施設特有の事情についての投資家への開示(オペレーターの運営状況、介護保険への依存度、制度改正に関するリスク情報、入居者の状況、バックアップオペレーターの有無など)

実際、ヘルスケア事業を行うオペレーターは、上場企業のヘルスケア事業への参入などがあるが、地元に着目して介護事業などを行う小規模の事業者も多く、資産運用会社による支援や協力なども強く意識されている。

上場ヘルスケアリーートの仕組み



■ 病院リートについて

注目度の高い病院リートについては、当初国土交通省を中心とする関係者によるヘルスケアリート推進の中で検討が始まった。前章のヘルスケアリート以上に、オペレーター＝病院経営者の提供する医療サービスがリートに与える影響が大きく、また事業の根拠法となる医療法上の問題について、リート運営上の整理が必要だったので、ヘルスケアリートとは別にガイドラインが検討されていた。病院リートガイドラインは平成27年6月26日に国土交通省より公表され、7月1日より適用されている（以前から病院不動産を運用資産として組み入れているリートへの適用は10月1日）。

病院リート推進には2点の背景が挙げられる。1点目は、リート先進国である米国やカナダなどのリート資産多様化（リート全体のポートフォリオ安定化のため）の中で病院不動産への投資が伸びていること。2点目は、全国に8千以上ある病院施設の耐震化ニーズが強まっており、今後病院不動産への資金需要の高まりが予想されること。（病院の耐震化率64.2%＜ヘルスケア施設90%台半ば、平成25年度調査、国土交通省参考資料より）

病院リートにおける投資対象の定義は、医療法第1条の5第1項の規定による病院（医師又は歯科医師が医業又は歯科医業を行う場所で、20床以上の病床を有するものとされている（それ以下は診療所））の不動産となっている。なお、複数の診療所や薬局が一つの建物に同居する「医療モール」については、既存リートに組み入れられている施設が東京都に3施設（昨年12月時点の国土交通省資料より）あるが、これはガイドラインによる病院不動産ではない。また、医療法には医療行為の非営利性がうたわれているので、病院リートを利用する医療機関に対してガイドライン上では次のような指針を示している。

- ①当該土地及び建物について、賃貸借登記をすること（病院に限り設備は除かれる）

- ②賃料や契約期間等の賃貸契約が適正な条件でなされていること
- ③賃料が医療機関の収入の一定割合とするものではないこと

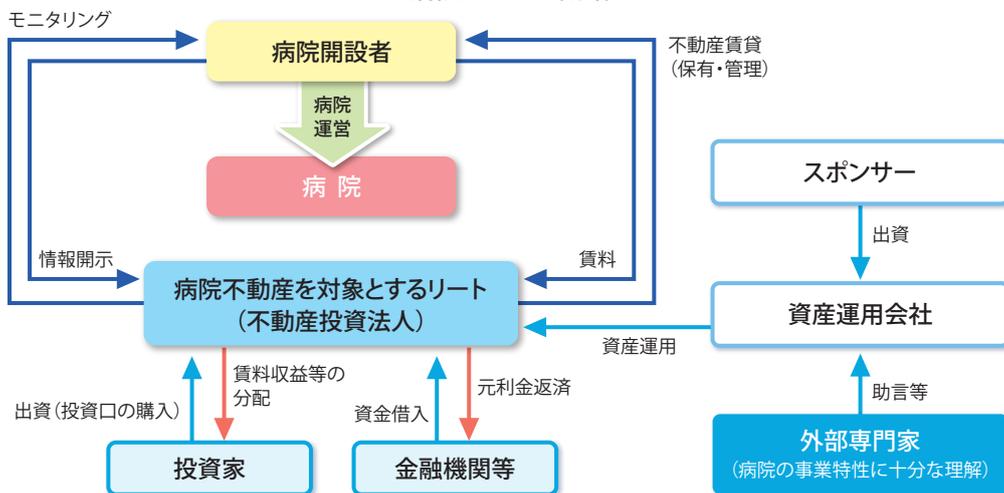
特に③によりリート投資家の期待は、医療機関が行う医療行為による収益の拡大よりは、安定性を望む方向に比重が強まりそうだ。

今後、病院リートガイドラインに沿って病院不動産の流動化が進むことが予想され、私募リート・公募リート（取引所に上場されるヘルスケアリートへの病院不動産の組み入れ及び専門の病院リート）がそれぞれ増加していくとみられる。例えば、耐震補強工事が必要な病院建物がある場合、これを保有する医療機関は一旦病院リートに売却し、病院リートは補強工事若しくは、建て替えを行った後で医療機関に貸すということが想定される。医療機関にとっては、病院不動産資産を現金化し、建物の耐震化対応やメンテナンスからも解放されるので、経営資源を医療行為に集中させていく事ができる。なお、医療機関と病院リートが賃貸借契約を結ぶ時に、安定的な病院経営を望む病院リート側は、医療機関に対して賃貸のための特約条件（コベナンツ）を要求してくることも考えられる。これらの病院リート側の要求が、医療法上問題ないか病院リートを推進する国土交通省が主体となり、以下の体制を整える必要がある。

問い合わせ者→国土交通省→厚生労働省→都道府県等（含む都道府県医療審議会）→厚生労働省→国土交通省→問い合わせ者

一方、病院リートにとって病院経営の安定性を測るためのモニタリングを行う必要もあり、病院経営に介入することなく、運営状況の正確な把握に努め、投資家に伝えていくという課題もある。

病院リートの概略



※国土交通省資料より

■ ヘルスケアリート推進で何が変わるのか

ヘルスケアリートは、ヘルスケア施設（不動産）の流動化（金融商品化）でヘルスケア事業者から不動産を切り離す効果が最も大きい。そのため、ヘルスケア事業者は資金負担が減じ、経営資源をヘルスケア事業に集中することが出来る。この事はヘルスケア事業を立ち上げる時にも利用でき、当初の設備投資負担をリート側に頼ることも可能だ。このような利用は、今後優良なヘルスケア事業者がチェーン化など事業を拡大する際に使われていくことが想定される。次のように、投資家にとってもヘルスケア事業への段階的投資が可能となる。

- ①ヘルスケア施設開発段階（私募のヘルスケアリートの組成）=機関投資家若しくは少人数の一般投資家（金商法上は事業ファンド扱いなので、保有者が500名未満）
- ②ヘルスケア施設運営段階（再び私募のヘルスケアリートを組成し、上記から乗換え）=上記と同じ
- ③ヘルスケア施設運営拡大段階（私募のヘルスケアリートを集約し、上場ヘルスケアリートを組成）=機関投資家及び一般投資家（ヘルスケアリート施設の利用者及びその関係者を含む）

昨年11月に上場された日本ヘルスケア投資法人では、参加しているヘルスケア事業者7社中6社が投資主優待制度を導入し、リート保有者に対して自社が運営する施設の割引や無料体験券を提供している。つまり、リートとしては投資家の利用者化も狙っている訳だが、利用者及び利用者の家族などにとっても投資家的視点をもって事業者サービスを見直すことが出来る。利用者による利用と投資の相乗効果で、ヘルスケア事業者が経営基盤を強化させながらヘルスケアサービスの質も向上させていくのが理想だろう。

一方、ヘルスケア関係者の一部からはリート側の事業への介入が過剰にならないかとの懸念も示されている。また、投資家へのヘルスケア事業者の情報開示によって、他の事業者との競争上の不利益に関する事業者の不

安も示される場合もある。しかし反面で、リート側のデューデリジエンス（事業精査）を通り、またリートによるモニタリングを受けることで、投資家のみならず利用者にとっても、事業者による質の高いヘルスケアサービスを受ける可能性が高まる。優秀な企業がより大きく事業を拡大し、競争力の劣るものは撤退してくという市場原理が働くことは、社会的ニーズが強く拡大も予想されるヘルスケア事業全体にとってはプラスとなるだろう。

以上のように、ヘルスケアリートの推進がヘルスケア事業に及ぼす影響は非常に大きいですが、投資の視点から幾つか留意すべき事項もある。その中で最も重要なことは、ヘルスケア事業者に関する情報の取り扱いだ。昨年4月より、上場リートは金商法上のインサイダー取引規制の対象となっており、リートへの投資判断に大きな影響を及ぼす情報もその対象となっている。上場ヘルスケアリートにおいても、次の項目が適時開示項目となり、その取り扱いにはインサイダー情報としての管理が必要になっている。（取引所有価証券上場規定改定より、リートの営業収益が5%以上変動する次の場合）

- ・オペレーターの破綻等により事業の継続が困難となる場合
- ・ヘルスケア施設としての運営を止め、利用者の安定的な居住が困難となる恐れがある場合
- ・オペレーターの変更に伴い、利用者のサービス・契約内容が変わる場合
- ・社会保障制度の変更等で、ヘルスケア施設の運営に影響を及ぼす場合

ヘルスケアリートの場合、これらの情報に接する会社関係者の範囲（金商法上）は、一般の上場企業と比べて（多くの外部専門家が関与するため）多くなっている。

ヘルスケアリートにとって、適時・適正な情報提供を行っていくことで、利用者保護・投資家保護を両立させ、利用者・投資家が安定した事業継続への信頼を深めるための情報提供の体制整備が求められている。

ヘルスケアリート活用モデル

		① 開発段階	② 運営段階	③ 運営拡大段階
事業展開が容易に	ヘルスケア事業者	施設開発負担なし	運用に集中	利用者へのアピール
モニタリング	ヘルスケアリートモデル	開発型の私募 ヘルスケアリートの組成	運用型の私募 ヘルスケアリートへの切り替え	私募リートを集約し 上場ヘルスケアリートを組成
投資家的視点での 事業者選択	投資家	機関投資家 少人数の個人投資家	機関投資家 少人数の個人投資家	機関投資家 一般の個人投資家 (施設利用者を含む)

【編集・発行】 日本電子計算株式会社 証券事業部

URL <http://www.jip.co.jp/> 〒135-8554 東京都江東区福住2丁目5番4号

【お問い合わせ・ご要望】 TEL:03-3630-7427 FAX:03-3630-7442

Global IT Innovator **NTT DATA**
NTT DATA Group

●掲載される情報は日本電子計算(株)(以下JIP)が信頼できると判断した情報源を元にJIPが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性について、JIPは保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものでもありません。●本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合があります。●本文およびデータ等の著作権を含む知的財産権はJIPに帰属し、事前にJIPへの書面による承諾を得ることなく本資料および複製物に修正・加工することは固く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは固く禁じられています。●JIPが提供する証券・金融業界情報、市場情報は、あくまで情報提供を目的としたものです。以上の点をご了承の上、ご利用ください。