



## 新プレーヤー

### プレリートファンド クラウドファンディングで ヘルスケア投資市場に新マネー登場

投資金額1万円から  
配当利回り5~8%

プレリートファンドは、ヘルスケアやホテルなどの成長分野へ投資するクラウドファンディング商品の企画・運営会社である。外資系のオルタナティブ投資会社などで、累計1,000億円を超える関連資産の取引に携わってきた木山憲一氏が独立し2017年に設立した。「ヘルスケアやホテルは日本でエンド需要が増えている数少ない分野。しかしオペレーショナルな要素が強く、特にヘルスケアはポテンシャルがありながらも、機関投資家や間接金融の手が届かないプロジェクトが多い。個人投資家の資金をこれらにつなげる橋渡しに

よって、実利に加え、社会的にも意義のある投資を促進したい」と木山氏は話す。

目下、ヘルスケアとホテルのプレリートファンドを運用する。このうちヘルスケア・プレリートファンドは、東京・目黒区や神奈川・相模原市の有料老人ホームなど複数のアセットを保有するSPCのメザニン部分に投資する。投資ストラクチャーは貸付型と呼ばれるもの [図表]。

プレリートファンドの募集や投資家管理は第二種金融商品取引業者のmaneoマーケットが担う。すでに14号まで組成・募集が進み、合計約2億6,000万円の投資を実行している。

投資金額は一案件につき1万円から。標準的な配当利回りは5~8%。1月



木山憲一 氏  
代表取締役

時点の登録ユーザー数は約1,000名。主な投資家属性は30~40歳の会社員が過半を占める。一人当たりの平均投資額は約100万円で推移している。

「マミーズホーム」(東京都目黒区)

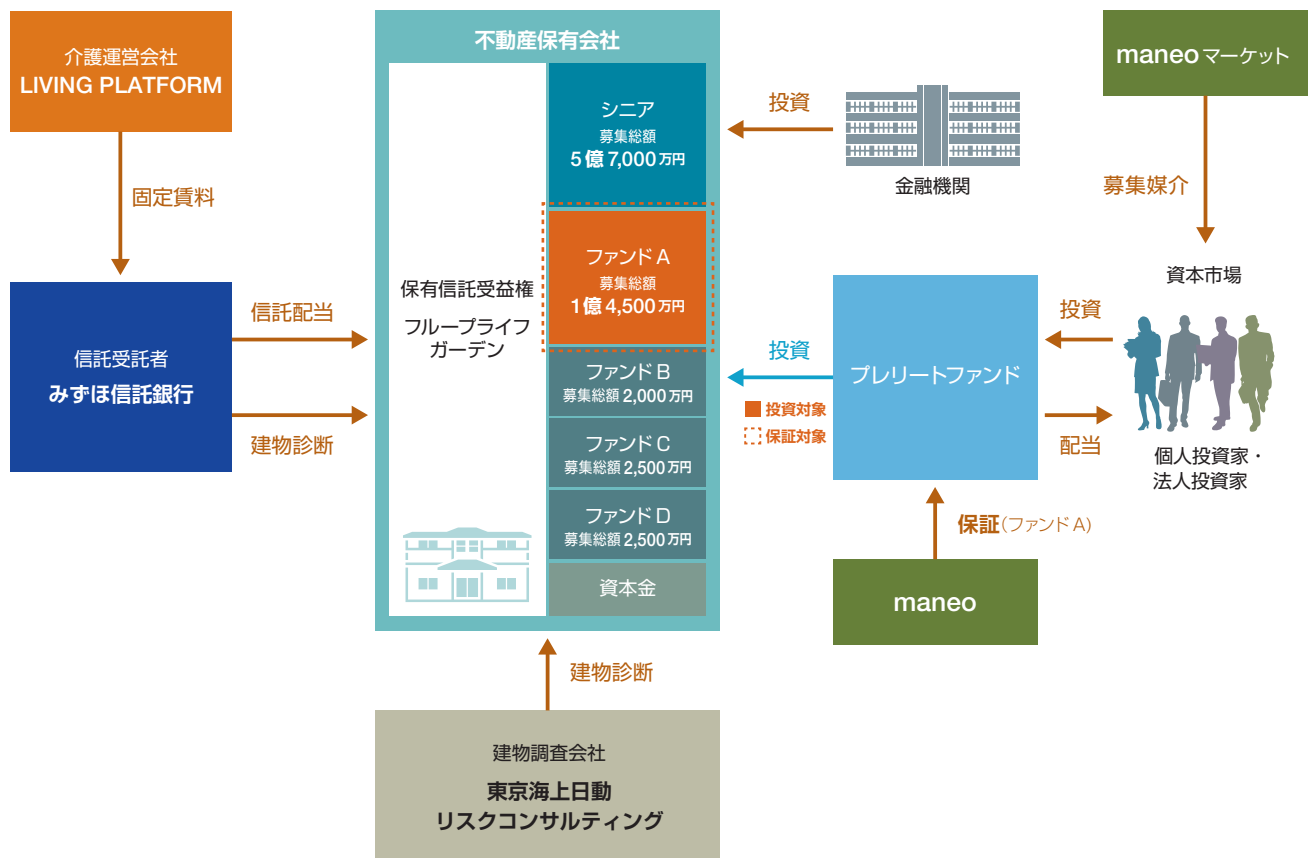


左—マミーズホームが運営、クリニック・リハビリ施設を併設  
右—ライフミクスが運営、全71室

「フルライフガーデン」(仙台市宮城野区)



【図表】プレリートファンド 投資スキーム図(例)



### 高利回り求める個人投資家へ 情報開示・堅実運用を啓蒙

ヘルスケア・プレリートファンドの募集は順調に推移している。一方で、今後のクラウドファンディング業界全体の拡大・発展を考えたとき、個人投資家へのリスク/リターンの意識づけ、いわば投資家のリテラシー向上が不可欠と木山氏は指摘する。

「組成・運営者が林立するなか、個人投資家はほとんど商品の中身を見ずに利回りのみで投資を判断する傾向が目立つ。一部の事業者が募集するローンファンドをみると年利換算で10～12%の高配当を謳うものも少なくない。しかし常識的に考えて10%以上の高利で資金を調達して成立する事業は限られている」。

高配当の裏にはさまざまなリスクが内包される。ローンのトランピングや物

件の運営リスク、そしてキャッシュフローの源泉が物件の転売を裏付けとしている、などである。その証左として高配当商品の運用期間は2～6か月と非常に短期である。木山氏はこう続ける。

「個人投資家に、ファンドの事業性という観点を身に着けてもらえるよう努力していく。LTV70%程度のレバレッジ後のメザニンポジションであれば、ファンドの運営コストやシニアローンのアモチを含めた返済、オペレーターの健全な賃料負担力を考慮した配当可能原資は5～6%が現実的な水準。これはどこの事業者も大差ないはず。高配当ばかりを追い求めれば、いずれほころびが生まれ、クラウドファンディング自体が敬遠されてしまう」。

プレリートファンドでは、個人投資家がファンドの商品内容をしっかりと把握できるよう、REIT商品並みの情報開示に力を入れる。物件の基本スペッ

クはもとより、オペレーターとの賃貸借契約、そしてファンドの配当可能キャッシュフローまで公開している。

こうした地道な情報開示の努力は個人投資家にも伝わり、登録投資家数は月を追うごとに着実に増加してきている。3～5年程度で登録投資家数1万人、ローン取り扱い累計残高100億円規模を目指す。

ファンド名称が示す通り、プレリートファンドが投資するSPCは、2～3年の運用後にJ-REITなどに物件を売却し、損益を確定させる。ローンの融資手数料や早期償還ペナルティなどを原資とし、投資家にアップサイドを提供できる仕組みも検討している。

将来的には、ヘルスケアやホテルの開発型ファンドに投資するローンファンドの立ち上げや、自社サイト内での投資家募集プラットフォームも構築していく方針である。