REIT / STRUCTURED FINANCE BULLETIN

2015 年 7 月号

「病院不動産を対象とするリートに係るガイドライン」について

Ⅰ. はじめに
Ⅱ. 適用対象
Ⅲ. 資産運用会社が整備すべき組織体制
Ⅳ. 病院関係者との信頼関係の構築等
Ⅴ. おわりに

森・濱田松本法律事務所
弁護士　諏訪 昇
TEL. 03 5223 7732
noboru.suwa@mhmjapan.com
弁護士　藤津 康彦
TEL. 03 6212 8326
yasuhiko.fujitsu@mhmjapan.com
弁護士　天野 園子
TEL. 03 6266 8713
sonoko.amano@mhmjapan.com
弁護士　中条 咲耶子
TEL. 03 6266 8960
sayako.chujo@mhmjapan.com
弁護士　山本 義人
TEL. 03 6266 8993
yoshito.yamamoto@mhmjapan.com

Ⅰ. はじめに

平成 27 年 6 月 26 日、国土交通省から、「病院不動産を対象とするリートに係るガイドライン」（以下**「本ガイドライン」**といいます。）が公表され[1]、平成 27 年 7 月 1 日から適用されています[2]。また、平成 27 年 6 月 26 日付で「『病院不動産を対象とするリートに係るガイドライン（案）』に関する意見募集の結果」[3]も公表されています。

本ガイドラインにおいては、リートの資産運用会社として病院不動産（後述します。）の取引を行う、又は行おうとする宅地建物取引業者（以下、単に**「資産運用会社」**といいます。）を対象に、当該資産運用会社が整備すべき組織体制をはじめとして、病院関係者[4]との信頼関係の構築、医療法等の規定及びこれに関連する通知の遵守等、資産運用会社に求められる事項に関する指針が定められています。

以下、本ガイドラインの内容について概観します。

なお、平成 27 年 7 月 27 日現在、病院不動産を取得している上場リートはまだありません。

---

[1] http://www.mlit.go.jp/common/001094282.pdf ご参照。
[2] 平成 27 年 7 月 1 日において、平成 27 年 6 月 30 日以前から引き続き病院不動産を運用対象としている資産運用会社に対する適用時期は同年 10 月 1 日となりますが、資産運用を行うリートが同日より前に新たな病院不動産の取得を行う場合には、その取得の日が適用時期とされます。
[3] http://search.e-gov.go.jp/servlet/PcmFileDownload?seqNo=0000130006 ご参照。以下の脚注においては**「パブコメ回答」**といいます。
[4] 本ガイドライン上、**「病院関係者」**とは、「リートと不動産取引を行う病院を開設し又は運営する者（医療法人の理事長のほか役員を含む。）」と定義されています。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

Ⅱ. 適用対象

本ガイドライン上は「リート」の明確な定義はありませんが、制定の経緯等からすると、不動産投資信託（投資法人）に関しては上場・非上場を問わず該当するものと思われます。他方、GK-TK ストラクチャーや TMK ストラクチャーを用いた私募ファンドやそのアセットマネージャーについては、直接の適用対象とはならないと思われます。

また、本ガイドラインは、医療法（昭和 23 年法律第 205 号）第 1 条の 5 第 1 項に規定する病院（以下**「病院」**といいます。）の用に供されている不動産（その一部を病院の用に供されている不動産を含みます。）（以下**「病院不動産」**といいます。）を対象とするとされています。したがって、自治体病院や民間病院も対象になるものの、診療所[5]や医療モールなどは対象になりません。

なお、リートがマスターリース会社などに一括賃貸したうえで、当該マスターリース会社が病院運営者に賃貸する場合であっても、資産運用会社は本ガイドラインの対象となる点に注意が必要です[6]。

Ⅲ. 資産運用会社が整備すべき組織体制

病院不動産においては、病院運営者が医療行為を提供することになるため、リートが長期安定的な賃料収益を得られるか否かは、病院運営者により適切な病院運営がなされているかどうかにも左右されます。したがって、病院不動産の評価に際しては、不動産価値についての評価のみならず、病院運営者の病院運営についての評価も併せて行うことが必要となります。その意味で、リートの資産運用会社も病院の事業特性等[7]を十分理解し、病院関係者と調整することができる専門的な能力をもったうえで、病院不動産に取り組む体制が求められることになります。

本ガイドラインは、①病院の事業特性等に対する十分な理解と②病院関係者との調整能力という二つの観点から、資産運用会社に対し、次のいずれかを満たす組織体制を整備することを求めています。

✓ 一定の経験を有する使用人の配置

病院不動産への投資業務等[8]の経験等により、病院の事業特性等を十分に理解し、病院関係者と調整を行うことができる専門的な能力を有する者が重要な使用人として

---

[5] 医療法上、許可病床数が 20 床以上であれば「病院」、許可病床数が 20 床に満たないものであれば「診療所」と解釈されます。「診療所」は「病院の用に供されている不動産」ではなく病院不動産に該当しないことから、本ガイドラインの対象にはなりません。

[6] パブコメ回答 2 番ご参照。

[7] 本ガイドライン上、**「病院の事業特性等」**とは、「医療の非営利性及び地域医療構想を含む医療計画の遵守という病院の事業特性並びに病院開設者以外の者が経営に関与することはできないということ」と定義されています。

[8] 本ガイドライン上、**「病院不動産への投資業務等」**とは、「病院不動産への投資業務、融資業務、デューディリジェンス業務若しくは不動産鑑定評価業務、病院開設者への融資業務若しくはデューディリジェンス業務、又は病院運営業務」と定義されています。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

配置された体制

✓　外部専門家からの助言
病院不動産への投資業務等の経験等により、病院の事業特性等を十分に理解し、病院関係者と調整を行うことができる専門的な能力を有する外部専門家から助言を受ける体制

✓　投資委員会等への外部専門家の配置
投資委員会（資産の取得・売却及び資産の運営管理に関する事項を審議し、又は決定する委員会）等において、病院不動産への投資業務等の経験等により、病院の事業特性等を十分に理解し、病院関係者と調整を行うことができる専門的な能力を有する外部専門家からの意見を聴取する体制

✓　その他
上記に掲げる者に相当する専門家が関与する体制

なお、本ガイドラインにおいて、資産運用会社は、取引一任代理等の認可申請等における業務方法書に、上記のいずれかに該当する組織体制を整備している旨を記載する必要があります。この場合、①上記専門家が資産運用会社の組織内部にどのように関与しているか、②意思決定に関するフロー図、③関係者の関与方法等を明記しなければならないとされています。

Ⅳ.　病院関係者との信頼関係の構築等

医療法において、医療機関の施設は自己所有であることが望ましいとされ、医療機関の施設を第三者から賃借する場合には契約内容の適正であること等が求められています。また、病院運営については、医療法遵守のもと病院関係者が行う必要があります。この点を踏まえ、リート（資産運用会社）は、その仕組みからして病院運営に関与することが想定されていないことを病院運営者に対して明らかにするとともに、資産運用会社が病院の運営状況を適切に把握できるよう、病院運営者との緊密なコミュニケーションに基づいた信頼関係を構築する必要があります。

また、リートが病院不動産を保有する場合、病院運営者が適切な医療行為を提供することができるよう、医療法その他関連する法令（以下**「医療法等」**といいます。）の規定及びこれらに関連する通知に沿った運営が確保される必要があります。

以上の観点から、資産運用会社は、病院関係者や病院不動産の利用者等に不安を抱かせることのないよう、以下の点を遵守する必要があります。また、資産運用会社は、不動産鑑定評価が病院の事業特性等を踏まえた事業の持続性・安定性について分析を行っていることを確認するものとされ、さらに、投資家に対する適切な情報開示については

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

一般社団法人投資信託協会や株式会社東京証券取引所の諸規則等を参考とすることが推奨されています。

なお、本ガイドラインにおいて、資産運用会社が病院関係者との信頼関係を構築するための対応事項並びに医療法等の規定及びこれらに関連する通知の遵守事項等についても、業務方法書に記載しなければならないとされています。

1. 病院関係者との信頼関係の構築

資産運用会社は、病院関係者に対し、リートの仕組みを十分に周知するとともに、緊密なコミュニケーションに基づいた信頼関係を相互に構築するよう努めるよう求められています。とりわけ、リートが病院不動産を取得するに際しては、リート（資産運用会社）は、病院開設者との間で案件を取り組むための検討をすることについての合意を取り付ける必要があり、また、各種 DD に必要な資料の提供を受ける必要があるため、資産運用会社と病院関係者との間の緊密なコミュニケーションに基づいた信頼関係の構築は、案件組成に際して最も重要なポイントとなります。

また、賃貸借契約の履行等について、一方的な賃料の引き上げ等が行われないよう、双方又は一方からの求めに応じて、病院関係者と資産運用会社が話し合いを行うための体制の整備が必要になります。

さらに、資産運用会社は、病院関係者が地域医療計画達成の推進に資するため医療連携体制の構築に必要な協力をし、地域において必要な医療を確保するという役割を果たすと医療法に規定されていることを十分に理解し、都道府県等に対して病院不動産の取引に関して適切な情報提供を行う等の対応をすることが求められています。

2. 医療法等の規定及びこれに関連する通知の遵守

医療法その他関連する規定及びこれらに関連する通知においては、医療機関が土地・建物等を他の第三者から賃借する場合には、賃料額、契約期間等の賃貸借契約の内容が適正であること等が求められていること、病院運営については医療法遵守のもと病院関係者が行うものとされています。

そこで、資産運用会社は、自らの行為が医療法等の規定及びこれに関連する通知に抵触することがないよう留意することが求められています。

こうした要請に基づき、たとえば、リートが病院関係者と締結する賃貸借契約の内容については、①賃借料が近隣の土地・建物等の賃借料と比較して著しく高額でなく、医療機関の収入の一定割合とするものでないこと[9]、②賃貸借契約期間は医療経営の継続性の観点から長期間であること[10]、③土地及び建物について賃借権の登記をする

[9] 医療法第 54 条（剰余金配当の禁止）及び医療機関の非営利性の観点から、医療機関の収入の多寡に応じて賃料が決定される仕組みは問題があるとされています。
[10] 実務的には 10 年以上を目安に運用されているようです。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

ことが望ましい[11]とされています。

また、資産運用会社は、病院に関する広告を行う場合、医療広告に関するガイドラインを遵守しなければならず、医療法第 6 条の 5 第 1 項に規定された事項（病院名、医師名等）以外の広告は認められません。

なお、医療法等の規定及びこれらに関連する通知は、医療法人その他の医療関係者を規律の対象とするものであり、資産運用会社は直接の名宛人とされているわけではありません。したがって、医療法等の規定及びこれらに関連する通知は、資産運用会社との関係では、行政手続法（平成 5 年法律第 88 号）第 2 条第 6 号に規定する行政指導に該当し、他の行政指導と同様、あくまでも資産運用会社の任意の協力を前提として成り立ち、資産運用会社が行政指導に従わないという理由で不利益な取扱いがなされることは想定されていません[12]。

3. 事前の確認及び医療法の規定又はこれに関連する通知の照会のための相談並びに賃料不払い等の場合の対応

資産運用会社の役員等[13]は、病院リートの活用にあたり、病院開設者が医療法等の規定又はこれに関連する通知を遵守する旨を確認しなければなりません。かかる確認に際しては、資産運用会社の役員等が病院開設者に確認したことを疎明できる必要があり、その手法としては、①病院開設者から誓約書を受理すること、②個別案件の賃貸借契約において「病院開設者は当該施設の運営にあたっては医療法等の規定を遵守している」旨の包括的な法令遵守に関する表明保証条項を規定すること等が考えられています。なお、本ガイドライン上、上記②に関し、賃貸借契約の解除事由とすることまでは求められておりません[14]。

また、病院不動産の取引に際して、資産運用会社は、上記疎明ができず、医療法等の規定又はこれに関連する通知並びに医療計画に適合しているか明らかでない場合は、国土交通省又は都道府県等（厚生労働省等）に、①賃借料の設定方法（賃借料が医療機関の収入の一定割合とするものでなく、近隣の土地、建物等の賃借料と比較して著しく高額でないこと。）、②契約期間の定め（契約期間の定めが、医業経営の継続性の観点から、長期かつ確実なものであること。）③医療計画との整合性の確保（医療機関の提供する医療（5 疾病 5 事業等[15]）の内容が医療計画に反して変更されることがないこと。）といった事項を事前に相談しなければなりません。また、医療機関の非営利性の確保（具体的には、医療機関以外の者が医療機関の経営に関与していないかどうか。）に関して、医療法等に基づき、都道府県等から確認されることもあり

[11] なお、借地借家法（平成 3 年法律第 90 号）に基づき、土地、建物の所有権を取得した者に対する対抗要件を具備した場合は、賃借権の登記がなくても差し支えないとされています。
[12] パブコメ回答 8 番ご参照。
[13] 本ガイドラインでは、資産運用会社の役員並びに投資運用の責任者及び担当者とされています。
[14] パブコメ回答 15 番・16 番ご参照。
[15] 「5 疾病 5 事業等」については、5 疾病は「がん、脳卒中、急性心筋梗塞、糖尿病、精神疾患」を指し、5 事業は「救急医療、災害時における医療、へき地への医療、周産期医療、小児救急医療を含む小児科」が含まれています（パブコメ回答 17 番ご参照）。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

ます[16]。なお、リートが病院不動産を取得する際の事前相談についても、行政指導と位置付けられており、許認可のように行政側の行為がないと病院不動産の取得ができないものではないとの考え方が示されています[17]。

さらに、正当な理由[18]なく病院開設者が賃料を支払うことができなくなる等[19]の場合は、資産運用会社はその旨を国土交通省に連絡しなければなりません[20]。

V. おわりに

本ガイドラインは、同日に公表された各種資料21と併せて、リート（資産運用会社）が病院不動産を取得する場合に必要とされる組織体制等（とりわけ、①病院の事業特性等に対する十分な理解と②病院関係者との調整能力が要素であること）を明らかにし、今後リート（資産運用会社）による病院不動産の取得、運用といった全体のプロセスを通して病院関係者との信頼関係の構築・維持が重要であることを明らかにするとともに、リート（資産運用会社）と病院関係者の利害調整のために国土交通省や都道府県等（厚生労働省等）が一定の役割を担いうることを公表し、これによって病院関係者や病院不動産の利用者の不安を除去しようとするものと評価できます。

もっとも、病院の事業特性を十分に理解した専門家に求められる水準、当局による相談体制等の具体的な運用については今後の実務動向を注視する必要があります。また、病院の事業特性等を踏まえた不動産鑑定評価手法の確立及び投資家に対する適切な情報開示の内容・程度等については、今後検討を要する課題として残されています。

---

[16] パブコメ回答 17 番ご参照。
[17] パブコメ回答 18 番ご参照。
[18] **「正当な理由」**とは、大きな災害があって賃料が支払えないという場合や、金融機関のシステム障害のため一定期間払えないという場合等、不可抗力による場合が想定されています（パブコメ回答 19・20 番ご参照）。
[19] 「賃料を支払うことができなくなる等」の場合の「等」とは、賃料不払いの予兆を指し、具体的には、病院関係者から賃料の支払期限の延期の申入れや連絡があった場合をいいます（パブコメ回答 19・20 番ご参照）。
[20] なお、かかる情報はリートにとっても重要な情報であるため、行政においても情報漏洩の防止を徹底するものとされています（パブコメ回答 19 番・20 番ご参照）。
[21] http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk5_000052.html ご参照。

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.

REIT / STRUCTURED FINANCE BULLETIN

NEWS

➢ 名古屋オフィス開設のお知らせ

4 月 27 日に発表しましたように、森・濱田松本法律事務所は、名古屋オフィスの開設を決定いたしました。

名古屋オフィスには、M&A、会社法関連業務、アジア業務、税務等において豊富な経験を有する小島 義博弁護士に加え、園田 観希央及び村井 智顕弁護士が所属し、案件に応じて東京オフィス等の弁護士とも共同して、M&A、会社法関連業務、独禁法、危機対応、アジア業務、知財、ファイナンス、税務等の幅広い分野のリーガル・ニーズにお応えしてまいります。さらに、クロスボーダーの M&A やアジア業務等につきましては、国内拠点のみならず、北京、上海、シンガポール、バンコク、ヤンゴンを含めた海外の各拠点と連携をとりながら、東海地区のクライアントの皆様に充実した最先端のリーガル・サービスを提供してまいります。

名古屋オフィスの開設については、2015 年 9 月のスタートを目指しております。開設日・オフィスの所在地等の詳細が決まりましたら、改めてお知らせいたします。

※ 名古屋オフィスは、弁護士法人森・濱田松本法律事務所の従事務所として開設する予定です。

（当事務所に関するお問い合せ）
森・濱田松本法律事務所　広報担当
mhm_info@mhmjapan.com
03-6212-8330
www.mhmjapan.com

当事務所は、本書において法的アドバイスを提供するものではありません。具体的案件については個別の状況に応じて弁護士にご相談頂きますようお願い申し上げます。
© 2015 Mori Hamada & Matsumoto. All rights reserved.