

本資料は、2016年6月22日(水)開催の決算説明会における発言に基づいて作成されたものであり、本投資法人の投資を勧誘することを目的としたものではありません。なお、本資料で使用しているデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましてはその責を負いかねますのでご了承ください。また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

日本ヘルスケア投資法人 2016年4月期(第4期)決算説明会における主なQ&A

日 時： 2016年6月22日(水) 15時30分～16時25分

発表者：大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長 山内 章

*質問順に掲載しています。

Q1. 物件取得の環境はどうか？以前に比べて物件価格の高騰は収まっている等、変化はあるか？

(回答)

物件価格の高騰については、1年前よりは落ち着いていると思います。物件取得で競合する相手については、以前から変化はありません。競合相手の物件取得意欲は引き続き強い状況です。

Q2. ヘルスケア施設の新規開発は進んでいるのか？

(回答)

新規開発は進んでいますが、著しく進んでいるというほどではありません。その理由としては建設コストが高水準で推移する中で採算が取れる案件は多くない、ということがあるかと思います。一方、介護事業者の新規開発意欲は強いです。介護事業者が自ら開発を行う計画があることも聞いております。

Q3. ヘルスケア施設の利用料が高価格帯のものへの需要と、より一般的な価格帯のものへの需要に差はあるのか？

(回答)

需要が大きいのは利用料が10万円台以下もしくは10万円程度の施設です。ヘルスケアリートが取得するのはその価格帯よりも上の中～高価格帯の施設です。中価格帯の施設については、一部のエリアにおいて、供給過多により施設への入居率が低位で推移しているものもあります。また、高価格帯の施設については、建設コストが高まる中で、供給が減少しており、需要と供給が一定のバランスで推移している模様です。

Q4. 外部成長の見通しはどうか？半年前に、今後4年間で資産規模1,000億円を目指す旨、言っていたが、目標に変更はないか？

(回答)

今後において病院の取得ができること等を見込めれば、以前申し上げた「4年で1,000億円」の目標達成について可能性としてはありますが、現状のパイプラインは目標に足りない状況であり、現時点で期間を定めて目標についてコミットメントするのは適切ではないと思っています。資産規

模 1,000 億円の達成を急ぐのではなく、優良な物件の厳選した取得を継続したいと思っています。

Q5. 決算説明資料 P.31 において、介護型の中価格帯以下のヘルスケア施設の需要が大きいということが示されていると思うが、そのようなヘルスケア施設のうち、REIT が取得できるような施設はどれくらいの割合なのか？

(回答)

そのようなヘルスケア施設の大半は個人が所有しており、ハード面の要因等により REIT が取得できる施設は多くありません。感覚的には約 50%程度かと思います。そのうち、利回り等も考慮して約 2～3 割程度の施設が REIT で取得できるもの、というイメージです。

Q6. 設立当初は、ヘルスケアリートに関連する政策、ガイドライン等の政府サポートがあったと思うが、その後追加的なサポートを受ける、または他 REIT と連携して要望を出しているようなことはあるか？

(回答)

すでに来れる限り多くのサポートをいただいております。他リートと連携して行っている要望等は現時点ではありません。

以上