

本資料は、2019年6月20日(木)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 2019年4月期(第10期)決算説明会における主なQ&A

日 時：2019年6月21日(木) 15時30分～16時15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 福島 寿雄

\*質問順に掲載しています。

### Q1. 上場後、オペレーターと賃料の改定交渉はあったか？

(回答)

長期固定の賃料契約をしており、賃料改定交渉はこれまでなかった。

### Q2. ヘルスケアの経営環境をどう見ているか？人件費高騰による影響、人手不足の施設はあるか？

(回答)

業界全体としては、従来から人手不足となっているという認識。人手確保のために、NHI のオペレーター様の中には、研修プログラムを経た外国人を施設従業員として受け入れているところもある。また、駅から徒歩圏に所在する物件については、従業員確保がしやすいため、NHI は、その様な物件を昨今購入している。

### Q3. パイプライン拡大の背景は？

(回答)

NHI はスポンサーサポートにより、ブリッジファンドの保有物件を、1年で140億から240億に積み上げた。以前は、個人オーナーが売主となるケースも多かったが、最近では、老人ホームの開発事業において、デベロッパーによる持ち込みの物件売却ニーズが増加している。大和証券グループは、オリックスリビングの買収、サムティへの資本提携など、より川上での取り組みをグループ全体で行っている。

### Q4. 今後のAUM拡大意向をどう考えているか？パイプラインはあるが、投資口価格が上昇するタイミング待ちか？

(回答)

NAV倍率が1倍割れであり、増資を行うことは困難なため、現状はAUMを拡大するタイミングではないと思っている。

以上