

**2020年12月期 決算説明にかかる主な質疑応答**

**Q：主要テナントであるマイステイズグループ（MHM）との賃貸借契約の変更覚書について、変更後の固定賃料の水準（2020年7-9月：8.0億円、2020年10-12月：8.06億円）を決めた際の計算根拠は何か。また、今後の固定賃料の水準はMHMの収益に照らしてどのくらいの負担率にコントロールされていく予定か。**

A：変更後の固定賃料の計算方法の定めはないが、7-9月の固定賃料は原契約の約21%、10-12月の固定賃料は原契約の約30%と、原契約に対する水準は徐々に引き上げる方向で設定した。MHMのGOP予想に基づき、投資法人としては可能な限り高い水準の固定賃料に設定したいが、収益見通しが困難な状況が続く中、MHMとして確実に支払える水準にする必要があり、交渉の中で妥結点を見出している。なお、原契約、変更後覚書のいずれも、最終的にGOPが固定賃料額を上回れば、マネジメントフィー控除後の残額は全て変動賃料として投資法人が収受する契約であり、昨年も一定の変動賃料を収受している。その点、賃料の負担率は高いといえる。

**Q：昨年の緊急事態宣言解除後から年末にかけてのMHMの競争力、MHMのホテルの業績は市場全体と比べてどうだったのか。**

A：MHMの強みであるレベニュー・マネジメントや法人営業は、コロナ禍の中でも活かされ、「テレワーク環境の提供」等の取り組みに見られるように、全社一丸となった様々な工夫を行っている。帰国者等の自主隔離需要の取り込みにも積極的に取り組み、成田、羽田の空港近傍にとどまらず、首都圏近郊のホテルを中心に需要を獲得している。城東地区など、インバウンド需要が多かった反動でコロナ禍では落ち込んでいたエリアにおいても効果が出てきている。特に、宿泊特化型のホテルに関しては、利益率は同業他社より高く、高い競争力を持っていると認識している。

**Q：説明資料P17に、新しい需要獲得の取り組み策として「テレワーク環境の提供」等が紹介されているが、これらの取り組みは今後の業績の下支えになり得るのか。**

A：テレワーク環境の提供等の取り組みは、コロナ禍の環境の中での収益獲得策としてある

程度は寄与しているが、通常の宿泊と比べるとADRも限られ、宿泊需要の落ち込みを十分に下支えできるほどの水準というわけではない。

**Q：直近のリファイナンスはいずれも借入期間が1年となっているが、これはレンダーの意向でそのようになっているのか、それとも投資法人側の意向で短期の借入れにすることでコストを抑えようとしているのか。**

A：借入期間が長いほどコストは高くなることを踏まえ、今はできるだけ安いコストで確実にリファイナンスを実施することに注力している。

**Q：2020年12月期は物件を売却し売却益を確保したが、物件売却によってDSCRなどで財務コベナントに抵触してないか。また、今後更に物件を売却した場合に抵触するリスクはあるか。**

A：物件売却による財務コベナントへの抵触は起きていない。加えて、2020年12月の売却収入を2021年1月の既存借入金の一部返済に充てており、財務の健全化により財務コベナントに抵触するリスクはさらに低くなっている。今後の物件売却についても、財務コベナントに影響のない範囲で検討する。

**Q：2021年6月期の業績予想の発表はいつ頃になるのか。**

A：緊急事態宣言の効果、海外からのワクチン供給量・時期とそれに関連するワクチン接種の今後の進捗状況、国民の旅行意欲の変化、Go To トラベル事業の再開時期と実施内容、オリンピック開催の有無や開催される場合の観客受入れ形式など、業績に影響する不確定要素が多く、1~2か月先でも予想を立てるのが困難な状況であるため、タイミングについて現時点で言及することは控えさせていただきます。

**Q：今後の物件売却に対する方針は、積極的か、慎重か。また、物件取得についてはどうか。**

A：売却については、それぞれのアセットタイプ（ホテル、住居、商業）で検討しているものもあり、良い売却ができるのであれば考えたい。取得については、足元でリゾート系や地方所在のホテルの稼働は落ち込んでいるが、コロナ禍でも上手く需要を取り込めている東京近郊の物件は高い稼働率を維持している。今後観光需要が高まればホテル収益が回復してくるかと考えており、良い物件があればアフターコロナに向けて取得を検討したい。但し、短期的にはデットやエクイティの調達による取得ではなく、前述の売却物件との入れ替えという形で行うことを検討したい。