

2026 年 10 月

いちご株式会社 2027 年 2 月期 第 2 四半期(中間期) Web 決算説明会 Q&A サマリー

【説明者】

いちご株式会社（証券コード 2337 東証プライム）

代表執行役会長	スコット キャロン
代表執行役社長	長谷川 拓磨
常務執行役 財務本部管掌	坂松 孝紀
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也

※ 当社 HP に決算説明会動画と決算説明資料を掲載しておりますので、是非ご参照ください。

決算説明会動画

www.youtube.com/watch?v=UaDYXGLonC8&feature=youtu.be

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20261014_Corporate_Presentation_FY27Q2_JPN.pdf

1. 下期に計画している物件売却の内容は。大型オフィスビルである「トレードピアお台場」の売却の有無で業績は大きく変動するのか。また、金利上昇局面において、買い手の姿勢に変化はあるか

[長谷川]

トレードピアお台場は稼働率がほぼ 100%に達し、売却に向けて複数の候補先と協議中である。トレードピアお台場は規模が大きく、売却計画への影響も大きいため、売却する場合と売却しない場合の両方を想定し、心築事業（※1）の利益計画を達成できるように進めている。

トレードピアお台場以外の売却候補物件は、商業施設と一部のオフィスが中心である。当社が納得する価格での引き合いがあった場合には、ホテルの売却も想定している。

買い手の姿勢について、複数物件をまとめて取得する大型の私募ファンドや海外投資家には一部慎重な姿勢がみられるが、一方で上期の売却は当初計画を上回る価格で実現しており、本格的な調整局面ではないと考えている。

※1 心築（しんちく）とは、いちごの不動産技術とノウハウを活用し、一つ一つの不動産に心を込めた丁寧な価値向上を図り、現存不動産に新しい価値を創造することで、日本における「100 年不動産」の実現を目指しています。

2. 今後の借り入れについて、金利固定化の方針は

[坂松]

借入全体に対して金利スワップなどによるヘッジを行っている。現在の固定比率は約 50%で、今後も比率を引き上げたいと考えているが、足元のヘッジコストは 2%に近いので、一度に積み上げることはせず、市場動向に応じて柔軟に対応していく。

3. 来期以降の ROE 目標は

[長谷川]

来期も引き続き ROE 15%以上を目指す。保有アセットは内部成長が見込め、現在の調達コストに対して十分な利回りを確保している。加えて、今後も賃料収入の上昇が見込めるアセットを保有しているため、当社の事業モデルは金利上昇に対して耐性があると考えている。また、ストック収益による固定費カバー率などの KPI も重視し、引き続き成長性と安定性を高度に両立させていく。

4. 今回の自社株買いを決定した背景は

[長谷川]

今回の決定に限らず、当社が自社株買いを決定する背景としては、株価が企業価値に比べて割安であるという考えによるもの。

5. 新たな株主還元策を検討しているか

[長谷川]

自社株買いを 10 年継続しているほか、DOE 目標を 3%から段階的に引き上げ、今期から 5%とした。累進的配当政策とあわせて現在の方針を継続し、収益の拡大に応じて株主還元を充実させていく。

6. ホテル事業が前年同期比で減益だが、その背景は。また、今後の見通しは

[長谷川]

減益の要因の大部分はホテルの売却がなかったことである。今後については、「THE KNOT」へリブランドした「THE KNOT UTSUNOMIYA」と「THE KNOT FUKUOKA Tenjin」が開業したばかりで立ち上げ期にあり、現在 RevPAR（※2）や稼働率が向上の途上にあるが、下期にかけて認知度が高まり、収益は向上していく見込みである。

また、オペレーター収益については受託ホテルの増加に伴う先行コストが収益を押し下げているが、これも今後段階的に収益化が進むと見込んでいる。なお、当社はリブランド後も継続的にバリューアップを行っており、改修時には一部客室の販売停止や共用部の改修を伴う。そのため、こうした一時的な変動は今後も生じ得る。

※2 RevPAR（Revenue Per Available Room）：平均客室単価×平均客室稼働率

7. 金利上昇により、取得環境に変化はあるか

[長谷川]

レジデンスは、現時点で取得環境に大きな変化はない。上期はホルムズ海峡情勢の影響でデベロッパーの開発案件が停滞し、新規取得がやや減速したが、下期以降に取得機会が増える可能性がある。また、市場が調整局面に入った場合は、当社にとって取得の好機になると考えている。いちごオーナーズは近年、年間 400 億円～500 億円規模の物件を継続的に取得できており、これは当社の強みである。市場環境が変化する局面でも、この強みを生かしていく。ホテルは、金利上昇局面でも価格が下がっておらず、投資需要が集中している。このため、取得は厳しい環境となっている。オフィスは、金利上昇によりバリューアップ型の投資家の取得姿勢がやや慎重になっ

ている。このため、20 億円～40 億円程度の物件を中心に取得しやすい環境になりつつある。商業施設は、賃料上昇が見込めるインフレ耐性の高いアセットであることから、売り手の価格目線が高く、取得環境は引き続き厳しい。

8. 私募ファンドの組成環境と、投資家に求められるリターン水準は

[長谷川]

金利上昇に伴い投資家の期待リターンが高まり、組成のハードルは上がっている。ファンドの組成を通じて AUM を拡大することが重要な課題であると認識している。

以 上