

2015年2月期 第3四半期決算説明会 Q&A サマリー

【決算説明会登壇者】

いちごグループホールディングス株式会社 (コード番号2337 東証JASDAQ)

代表執行役会長 スコット キャロン

執行役副社長 石原 実

常務執行役 南川 孝

いちご不動産投資顧問株式会社

代表執行役社長 織井 渉

いちご地所株式会社

代表取締役社長 長谷川 拓磨

いちご ECO エナジー株式会社

代表取締役社長 五島 英一郎

※ 当社 HP に音声配信を掲載しておりますので、是非ご覧ください。

www.net-presentations.com/2337/20150113/

1. クリーンエネルギーについて、買取価格の方針変更に伴い、今後新しく取り組むところはどういうスタンスなのか。買取価格が20円台になっても新規に加える余地があるのか。

[五島]

再生エネルギー関連法の大きな運用の変更は、現時点で当社にとって良い方向。設備の変更が1月中の申請を除いて一切できなくなるため、事業化出来ない不安を有する地権者や関係者からの持込案件が非常に多くなっている。比較的小ぶりの2MW級案件が多くなってきている。

また、太陽光パネル含めた機器のダブつきが出ているため、買取価格にも拠るが今の試算だとスケールメリットで十分対応可能と考えている。ただ、来年度、制度変更が検討されている出力抑制等についてはよく見極める必要があると考えている。

[キャロン]

十分に競争力はある。また、少人数の16名でクリーンエネルギー事業を行っており、非常に柔軟性の高い組織で太陽光発電事業にリソースを投入している。当社はチームプレイを重視しているし、マルチスキルである。元々、クリーンエネルギー事業に参入したのは、太陽光発電は不動産に準じたビジネスモデルだからである。例えば、原発を不動産会社としてやるなんてありえないが、皆さんがご自宅で太陽光パネルを設置するのと同じで、それほどオペレーティングの負担はない。何といたっても事業化に際しては、現地の方々の協力、一定水準の与信や技術も必要となるが、当社はM&Aにより技術力を確保した。今後は買取価格の方向性を見て、拡大もしくは現状キープ等を考える。少なくとも現在までに発表した発電所はすべて稼働になる。投資したお金はすべて、高収益な年率20%以上の収益となる。

2. 資産の組換えにおいて取得したレジデンスや最近取得のホテル等、将来的には2本目のリートを目指すのか、それとも私募なのか等、出口の方向性は？

[キャロン]

リート組成の可能性は当然ある。いちごリートは主にオフィスに集中したリートとした。一方、当社ではレジデンスの物件をいちごリートから取得しており、最近ホテルの購入も発表した。これらは全部、当社のアセットマネジメント事業の強化として使う。公募リートが可能ならば公募リートを選択する。

3. 2015年2月より、クリーンエネルギーが黒字転換ということだが、今後のグループの収益の見込みはどのように考えているのか？

[キャロン]

今、中期経営計画の第2年度に入っているが、来期もEPSの50%以上の向上を目指す。これは必達の約束事であると認識している。今後、次期中期経営計画の策定をすることとなるが、毎年ROE (注1) 15%以上の会社として、継続的に利益を伸ばしていきたいと考えている。

4. 不動産における来期のアキュイジション環境は？

[キャロン]

今期800億円の成長投資を行うこととしているが、来期はそれを超えていく形で取得する。詳細は当社グループの不動産会社の社長より説明する。

[織井]

いちご不動産投資顧問では、いちごリートと私募ファンドの運用をしている。来期の目標は今期以上ということなので、必達というプレッシャーの中、頑張って取得していく。

当社のように良いオペレーションを持ち、かつ、それに対する組織を有する会社にとっては非常に物件にアプローチしやすい環境。アベノミクスで一時多くの物件情報が出てきたが、非常に中身が薄かった。一方、保有者がプロということもあるが、今出てきている物件は中身が濃く、つまり、取得確度が高い案件が増えている。いちごリートは私募ファンドも含め、ここ2年位、実際、具体的に取得してきた実績があるため、非常に声を掛けられやすい。引き続きアプローチ、ソーシング活動を積極的に行っている、そういった中でよりバリューの高い案件をしっかりと取得できると考えている。

[長谷川]

いちご地所では、主に自己資金を使ってレバレッジをかけた不動産の取得を中心に行っている。ソーシングルートは主にB to C。プロというよりは、個人や資産管理会社、事業法人が中心。設立5年目になるが、設立当初は1桁億から10数億円位までの案件が中心だったが、個人や事業法人も金融機関のファイナンスが緩和されたことにより、不動産購入が進んでいる。アジアの投資家も積極的に買っており、汗をかいて価値向上出来る物件は少しサイズアップしてもニーズは高い。当社もサイズ感をシフトすることで競争力は引き続き保つことができていると思う。来期の高い目標を達成していけると思う。

5. クリーンエネルギー事業について、東証で2015年度中に上場インフラファンドとして複数銘柄が上場を目指すという時間軸の中で、同じくエグジットするという選択肢はあるか。また、その際のリタールの目線は？

[キャロン]

当然、インフラファンドとしてエグジットすることは選択肢の中に入っている。ただ、現状、LTV (注2) 平均80%でローンを引いているので、オンバランスの自己投資でも非常に高いリターンを得られる。インフラファンドとしては制度設計が重要で、制度設計に関しては当社も当局や東証と協議に入っている。

制度設計次第では、非常に素晴らしい形でリートと同様に個人が再生エネルギーのリターンを得られるようになる。私見としては現状の超低金利の中で、買取価格が20年で保証されたものとして、クリーンで地球に優しく、地方に優しい日本のエネルギー事業に貢献する太陽光発電から得るリターンは魅力があるだろう。恐らく2年のうちには決定すると思う。

6. JPX 日経インデックス 400 の構成銘柄への組み入れを目指すということだが、現時点で一番努力を要するポイントはどこか。

[キャロン]

JPX 日経 400 は定量的な基準が発表となっている。スコアリングの比率は3年平均 ROE が 40%、3年累積営業利益が 40%、時価総額が 20%。当社は営業利益も ROE も向上させる。現時点での当社試算では、前期ベースの3年平均 ROE は日本の上場企業の中で 375 位。しかし、3年累計営業利益が 867 位だったので、営業利益額がポイントとなる。一方、中計で発表している ROE 目標をベースにすると、ROE に関してはプラス効果が見込める。それらも踏まえて試算してみたが、再来期の組み入れが十分視野に入れられると考える。

7. 先般購入したレジデンスは1物件あたり10億円前後であるが、これは中規模不動産として捉えればよいのか。いちごグループが注力している規模は？

[キャロン]

大体 20~50 億円の規模のオフィスが当社のスイートスポット。個人の資金では手が届かないクラスであり、100 億円以上がターゲットの大手不動産会社はあまり入らない。当社はそのようなゾーンで、非上場会社や当社より与信が低いところが競合となるため、優位性がある。今期取得した物件は8割以上が相対取引。株式と違って不動産物件は、どうしても売り渡しまでに時間がかかるので、売却時には3ヶ月程度決済まで待たないといけない。大型で 500 億円の案件であれば決済力のある会社だけが揃うため、どこになったとしてもきちんと決済してくれると安心できる。しかし、30 億円の案件だと必ずしもそうではない。当社では、まずは良い値段を出す。なぜ出せるかというバリューアップをかけるから。そして、きちんと決済する。業界でも当社に物件を見せれば、良い値段が出るし、絶対に決済してくれるという評判になっている。当社の物件取得時の競争力はバリューアップからきている。

ソフト面のバリューアップを不動産サービス本部から説明したい。

[石原]

当社では、ハードとソフトの両面からバリューアップを手掛けている。特にソフト面では、テナントのアンケートを実施し、満足度を上げるような掃除や機器の点検の時間帯など細かいところまでお伺いしながら手を入れていく。リーシングでいえば、一般的な商業コンサルのマーケティング資料をいただくのではなく、歩いている方々の面談式のアンケートをとって、それから人口分布と比べてそこに適している商業のお客様を案内をする等、直接的なことで満足度向上をはかって賃料アップに繋げていき、それをまたアクイジションに繋げていくということを循環させている。

[本資料における用語の意味]

(注1) ROE・・・自己資本利益率 (Return on Equity)。株主資本に対する当期純利益の比率で、株主資本に対していかに効率的に収益を獲得しているかを示す指標

(注2) LTV・・・投資対象不動産の資産価値に対する負債の比率 (Loan to Value)

以 上