

2016 年 2 月期第 2 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

代表執行役社長 長谷川 拓磨

執行役副社長 石原 実

専務執行役 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 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/2337/20151014/flashplayer.html

1. いちごホテルリートへの資産売却において、売上 204 億円で粗利が 60 億円と大きな利益が獲得できた要因は？また、進行中のものも含めて、同様に続く案件があるのかどうか？

[長谷川]

物件のバリューアップにより、再生をして収益力を高めた上で、いちごホテルリートへ物件を譲渡している。しっかりと汗をかい再生をさせていただき、それに伴って適正なプライスで譲渡させていただいた。

いちごホテルリートへのパイプラインについては、すでに当社で保有している物件もあれば、現在進んでいるホテル案件も 100～200 億円程度有している。保有している物件についてはしっかりと再生し、優先交渉権を取得済の案件を含む進行中の案件については、着実に取得し再生を図っていく。そして、スポンサーとしては、上場後の次の PO（公募増資）でのシード物件として提供できたらと考えている。

[キャロン]

我々は、リートの資産運用会社としてリートの投資主様に対して受託者責任という重責を負っている。この譲渡価格の適正性は、一言で言えば、再生の結果。再生によってホテルそのものの収益性を大幅に向上することが出来た。140 億円の物件の価値が 60 億円上昇したということは、キャップレートが同じであれば、ホテルの収入が 5 割近く上がれば適正価格と言える。実際、大きく収益向上が出来た物件は、倍以上の収入に出来た。リートにとっては良い、場合によってはマーケットプライスを若干下回るかもしれない譲渡価格になっているかと自負している。いちごがリートに対して、正しくない価格で譲渡することは全くない。

2. 来期以降の中期経営計画を検討する中でメガソーラー事業の位置付けは？インフラファンドについては、導管性等の問題も残っていると認識しているが、次の中期経営計画では売却等も視野に入れているのか。新たに追加となった広島県の 2 案件は、他社が進めてきた案件の引継となるのか、今後、そのような案件も引き続き進んでいるのか。

[五島]

インフラファンドについては、引き続き、税制改正の行方を見守っている。まだ少し時間はかかりそうだが、まずは20年間パススルーになって欲しい。取得時期の制限等も見極めながら検討を進めていきたい。そのようなことから、来期については現状未定である。

広島の2案件については、1件は当社がはじめから進めた案件、もう1件は地元の事業者様が断念された案件を当社で引き受けたもの。ちなみに発電所マップを見ていただくと分かるが、当社は広島界限に発電所を多数持っている。そこで工事をしている最中にお声掛けいただいたものである。

その他については、他社の承継等々含め、現在30MWほど交渉中。最近許認可含めかなり厳しくなっているため、我々としては、しっかりと許認可、地元の同意をとった上で、公表出来るタイミングがきた際に発表させていただきたいと考えている。

以 上