

2017年5月

いちご株式会社 2017年2月期 決算説明会 Q&A サマリー

【決算説明会登壇者】

いちご株式会社(証券コード 2337 東証第一部)

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
執行役副社長兼 COO	石原 実
常務執行役 財務本部管掌	渡邊 豪
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也

いちご投資顧問株式会社

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
---------	--------

いちごオーナーズ株式会社

代表取締役社長	額瀬 雅彦
---------	-------

※ 当社 HP に音声配信を掲載しておりますので、是非ご参照ください。
www.net-presentations.com/2337/20170419/flashplayer.html

1. 今期(2018年2月期)の業績予想にはいちごが運用する REIT の増資を織り込んでいないとのことだが、外部への売却については、プロ向けの割合が多いか、リテール向けの割合が多いか。

[長谷川]

収益は、プロ向けの売却割合が多い。今期はオーナーズの収益は予想に織り込んでいない。

2. メガソーラーのセカンダリーにおいて、商談中の案件はどの程度のボリュームか。

[五島]

太陽光と風力で年間 35MW の獲得を予定している。今後は FIT 21 円もしくは入札による価格決定の制度へ移行するが、パネル等の機器の下落もあり、また、当社が得意とする 2MW クラス (1 万坪程度) の土地はまだ十分にあると確信しており、目標達成は十分に可能だと考えている。今後、大規模案件 (2MW 以上) は入札になるが、経産省による入札基準はかなり厳しいものになる。価格は 21 円を下回ると思われる。今年 500MW 程度の入札があると聞いているが、当社も参加する予定で準備を開始している。

3. **今期はいちごが運用する REIT の増資を業績予想に織り込んでいないとのことだが、外部売却は物件を特定しているか。REIT が物件を取得できると仮定した場合、外部売却を予定していた物件を REIT へ売却するのか。**

また、2017 年 2 月期の第 4Q において物件の取得はどの程度進んだか。

[長谷川]

売却物件は特定している。ただ、マーケット環境による変動を想定しながら計画を立てている。当社としては、いちごオフィスリート（8975）といちごホテルリート（3463）へのパイプラインを確保しながら、一方で外部売却を進めていく方針。今回、外部売却を予定している物件は、当初からその前提で購入したもの。

第 4Q に取得した物件は 100 億円程度になる。

4. **今期の業績予想ではアセットマネジメント事業が減収・減益となっているが、今年 3 月に事業譲渡したタカラビルメンの影響はどの程度あるか。また、本件譲渡による譲渡益はどのように計上されるのか。**

[渡邊]

タカラビルメンの売却益は第 1Q で特別利益として 10 億円を計上している。タカラビルメンの売却による PL 上の影響は、売上で 22 億円、粗利で 5 億円、営業利益で 2 億円が今期無くなる。今期の業績予想におけるアセットマネジメント事業の減収は、このタカラビルメンの譲渡による影響とイコールになる。

5. **今期はいちごグリーン（9282）についても業績予想に増資を織り込んでいないとのことだが、マーケットではインフラ投資法人や私募も立ち上がる計画が出ており、また、いちごオーナーズも立ち上がり、リテールからの需要も期待できるが、外部の条件が良ければ売却もあり得るか。売り先はいちごグリーン以外にも多様化しているか。**

[長谷川]

当社としては念願のインフラ投資法人の上場を果たした。残念ながら投資口価格は低迷しているが、先般の史上初 10 ヶ年業績予想の公表等、商品特性をマーケットにしっかり伝えていく一年と考えている。投資口価格の状況を鑑みると、いちごグリーンへの増資による発電所の売却は難しいかもしれないという背景から、業績予想には織り込んでいない。一方で、売却先の多様化、ファイナンスの手法等については検討し、様々なシミュレーションを行っている。

6. **全般的にホテルの室料が上がりにくい環境下でも、いちごの心築により収益改善を図っているとのことだったが、訪日需要やホテル業績の伸び率が鈍化する中で、ホテルの事業環境と仕入れの目線を教えて欲しい。**

[長谷川]

新築ホテルの乱立や、東京・大阪・京都のホテル業績が伸び悩む等の実態はあると考えている。当社においては昨年も、価値向上余地が高く、今後それを享受できるホテルを取得

できている。今後の方向性としては、土地や建設費が高騰しているフォワードコミット案件より、多少築古でも立地が良く、オペレーターとの協働によりバリューアップが可能な既存のホテルを丁寧に取得していく。マーケットにはそのようなホテルが多数存在しており、この方針は昨年と同様。

2018年3月1日付で設立の「いちごオーナーズ」代表取締役社長 瀬瀬からのご挨拶

[瀬瀬]

初めまして、いちごオーナーズの瀬瀬です。この場をお借りしてご挨拶をさせていただきます。

不動産オーナー様のための会社として「顧客ファースト」の方針のもと、オーナー代行サービスなど、ニーズに合わせてお応えし、中長期のお付き合いをさせていただきたいと考えております。

一日も早くいちごの第4の柱として成長してまいりたいと思います。

皆様のご指導、ご鞭撻を宜しくお願い申し上げます。

以 上