

2016 年 8 月

いちごグループホールディングス株式会社
2017 年 2 月期第 1 四半期 決算カンファレンスコール
質疑応答サマリー

【出席者：いちごグループホールディングス株式会社】

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	渡邊 豪

※ 当社 HP に音声配信および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。
www.c-hotline.net/Viewer/Default/ICGOa3d88c527ae7738a6425ce15bb6d5362

1. ホテルの保有が増加しているが、これらの売却益はどれぐらいを見込んでいるか。また、早いタイミングで売却可能なもの、多少時間を要するものについて教えてほしい。
次に、メガソーラーをセカンダリーマーケットで取得しているが、取得価格・利回り等はどのような水準か。あわせて、今後認可済み案件を取得する可能性はあるか。

[長谷川]

まず、ホテルについては物件によって多少の違いはあるが、基本 20%程度の粗利確保を目標としている。売却のタイミングについても同様である。なお、直近の不動産価格の上昇により、今後バリューアップによる利益率の確保は徐々に縮小するものと考えます。

次にインフラであるが、セカンダリーマーケットで取得する案件については 10%程度の利回りを目線としている。ただし、今回取得した案件については当社が開発した案件と同程度の利回りを確保している。既に稼働済の案件については開発リスクがないことから、もう少し低い利回りでも検討する。また、認可済みではあるものの未だ事業化できていない案件の取得については、引き続き積極的に検討していく。

なお、説明会資料の 9 ページ記載の投資キャッシュフローにおけるメガソーラー取得に伴う 10 億円のマイナスは、既に開発途中のメガソーラー案件への追加出資の資金である。

[キャロン]

補足すると、心築事業（※）においてはオフィス、商業ビル、ホテルという 3 種類のアセットをメインとしているが、中でもオフィスについてはキャップレートの低下により魅力が下がってきている。幸いホテル、商業とオフィスのサイクルが異なることから、今期の心築事業における主な対象はホテルとなっている。現状、ホテルはオフィスと比べて粗利を確保しやすい状況にある。当社は複数のアセットタイプを保有することが重要であると考えており、その考えに基づいてメガソーラーも開始した経緯にある。

(※) 事業セグメントにおける、「不動産再生」事業を改称したもの。「心で築く、心を築く」を信条に、技術とノウハウを活用し、一つ一つの不動産に心をこめた丁寧な価値向上を図り、新しい不動産価値を創造する事業。

2. 第1四半期中のアセットタイプ別仕入れ状況(オフィス、商業、ホテル等)を教えてください。

[長谷川]

新規取得の状況については、第1四半期中におよそ240億円を取得した。その内訳はほとんどがホテル。商業ビルも取得したが、金額的には20億円程度。

3. 新中計で掲げた、新規事業の創出において「現物不動産」や「不動テック」(※)といったキーワードがあったが、足下の取組み状況について教えてください。

[長谷川]

まず、個人富裕層向けの取組みについては、専門チームを組成し、マーケティング活動を展開している。この四半期中に小さい案件ではあるが、個人顧客に対する物件の売却が成約した。引き続き顧客の開拓とニーズ発掘に注力しており、今後さらに成果を紹介できるものと期待している。

次に不動テックについては現在、国内・海外を問わず不動産とITを融合させた事業を展開している企業の分析、マーケティングを行っている。当社の事業とのシナジーを考えつつ、業務効率化、生産性向上といった分野においてスモールスタートではあるが、チャレンジも始めている。

(※) 不動産とITの融合

4. タカラレーベン・インフラ投資法人が上場したことに伴い、メガソーラーの売却益など、期初の計画に変更があれば教えてください。

[キャロン]

まず、当社の予想は保守的である。タカラレーベン・インフラ投資法人の上場により、当初見込んでいた利益より上ぶれる可能性は高まったものと認識している。

5. ホテルリーートの運用資産額1,000億円に向けた、スポンサーサポートの方針に変わりはないか。また、ここ数ヶ月で為替の状況が大きく変わってきているが、ホテルマーケットに対する見方はどうか。

[長谷川]

いちごホテルリート(3463)に対するスポンサーサポートについては、引き続き案件が順調に取得できている状況であり、方針に変わりはない。現在、パイプラインとして500億円以上の物件を保有しており、リートへの譲渡に向けてバリューアップを行っている段階にある。第2四半期以降も引き続き積み上げを図っていく。

ホテルマーケットについては、インバウンドによる、いわゆる「爆買い」が下火になっているという話はあるものの、当社としてはインバウンド観光客数が減っているという感覚はない。4月は震災の影響、5月はゴールデンウィークのカレンダーが良くなかったということから前年比で稼働率が低下したが、6月の速報ベースでは前年同期比でプラスとなっている。

インバウンド観光客の動向が大きく変化しているという認識はしておらず、引き続き2020年の東京五輪も通過点であると考えており、インバウンド観光客数は増加するものと見込まれることから、当社としてはホテルリートをサポートしていくスタンスに変わりはない。

6. グループ全体で 500 億円超のホテルを保有しているとのことだが、これはまだリートに入っていない分、という解釈で正しいか。

[長谷川]

その通り。リート以外のもので 500 億円ある。

[キャロン]

補足すると、ホテルの魅力は価値向上に適している。オフィス・商業ビル同様、中規模のものを当社は取り扱っているが、マーケットにベットしているものではない。ホテルの現状の NOI（純収益）を見た上で、何をどう取り組めばこれを 10%~30% 上げることができるか、当社にはその実績もある。マクロの影響は受けるものの、むしろ汗をかくことによってホテルの収益を向上させることができる状況にある。

一部メディアではホテルは過熱していると言われているようだが、足下のマクロ統計を見てもインバウンド観光客数は増加しており、当社のホテルにおいては ADR（平均客室単価）も上昇している。今般の Brexit（英国の欧州離脱）によって、他の買い手は取得を遠慮する可能性が高まっており、また当社のようにバリューアップができる買い手は決して多くないことから、これまでより好条件でホテルを取得できるになることも考えられる。なおかつ当社にはバリューアップのノウハウがある。

以 上