

2018年1月

いちご株式会社  
2018年2月期 第3四半期 決算説明  
カンファレンスコール Q&A サマリー

【説明者】

いちご株式会社（証券コード 2337 東証一部）

代表執行役社長 長谷川 拓磨  
常務執行役 財務本部管掌 渡邊 豪

※ 当社 HP に音声配信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。

音声配信

[www.c-hotline.net/Viewer/Default/ICGO215e139844c3e442305b0508c2c6ee73](http://www.c-hotline.net/Viewer/Default/ICGO215e139844c3e442305b0508c2c6ee73)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2018/01/Ichigo\\_20180112\\_Corporate\\_Presentation\\_FY2018Q3\\_JPN3.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2018/01/Ichigo_20180112_Corporate_Presentation_FY2018Q3_JPN3.pdf)

1. 心築(しんちく)事業の物件売却ペースについて、いちごオフィス(8975)やいちごホテル(3463)の2リート、および太陽光発電のいちごグリーン(9282)への売却を含めて来期はどうか。

[長谷川]

今期はいちごオフィス、いちごホテル、いちごグリーンの公募増資（PO）による売却を見込まずに、外部のお客様へ物件売却を進めてきたが、3投資法人の成長に向けた取組みが投資口価格に少しずつ現れてきているので、POの蓋然性が高まってきつつある。

来期の売却については、3投資法人の戦略に応じて要求があれば継続してサポートしていきたいが、POを期待して計画を立てることはなく、外部にもしっかりと心築による価値向上したものを丁寧に売却していく。それに加え、いちごオーナーズの物件取得も倍増する。いちごオーナーズの場合、保有期間が半年～1年のため、今期取得した物件についても売却によって利益貢献が出てくる。

2. セルフストレージ事業はどういった形で収益を生んでいくか。稼働率も順調なのか。

[渡邊]

セルフストレージの物件は安定稼働まで2年かかるので、まずは先行投資として出店に注力している。一方、7月にセルフストレージ事業を含むM&Aをしたセントログループの賃収粗利益を第3四半期から約1億円取込んでいる。年間においても同じペースで見込んでいるので、連結ベースの収益貢献が約4億円となる。

11月に締結したフィル・カンパニー社との業務提携についてだが、ストレージに適合する物件であれば当社が優先的に出店できる。フィル・カンパニーには日本郵政キャピタル社から社外取締役も入り、フィル・カンパニー、日本郵政キャピタルと当社で歩調を合わせ

ていく。例えば、最適な物件をいちごオーナーズで売却させていただき、セントロで土地を取得してフィル・カンパニーに開発してもらい、セントロが土地を見つけるなど色々なパターンで幅広いシナジーが想定される。

[長谷川]

フィル・カンパニーとの提携で当社がさらに期待しているところは、いちごオーナーズがBtoCでお客を増やしていきたい中で、フィル・カンパニーのお客は土地をお持ちで有効活用されたいという方が多くいらっしゃる。提携によってそういう方々へのご紹介を期待している。

**3. いちごオーナーズは当初の見込みよりもだいぶ多くの物件を取得しているが、うまくいっている理由をお聞かせ下さい。また、今後さらに拡大するために、物件のパイプライン、売却先である富裕層等のお客様のパイプラインはどのように獲得していくのか。**

[長谷川]

取得が好調な背景としては、1年半前からお客様にヒアリングをかけ、ニーズを把握してきた。直接お話しするお客様が50名程度おられ、それ以外に税理士等ゲートキーパー100社以上とコンタクトを取っている。オーナーとして不動産を取得したいというニーズは多くいただいており、そのお客様のご要望に最も即した物件を届ける。

いちごオーナーズはまず物件を取得してからいくらで売るかというよりは、お客様のニーズに応じて、当社が心築の目で見ても自信を持ってお売りできるもののみをお客様に提供させていただき、これがマーケットの中で差別化につながっている。来期は、増員し、資金を投入しながら物件取得を倍増していく。

お客様の拡大については口コミが多く、一旦ご信頼をいただくとご友人の方や会社ベースでお客様の層が広がっているのが実態である。お客様を増やすことよりも、ニーズに合致する物件をスピーディーに提供することがお客様の獲得に繋がっている。今やっていることを継続し、さらに人や資金を割けば、お客様は自然と増えていくと思う。

**4. 心築事業における売上総利益率は32.1%と高い水準になっているが、今後どのくらいの利率を目指しているか。**

[長谷川]

当社全体の売上総利益率は昨年、一昨年が20%弱に対し、今年は40%くらいとなっている。今後は20%くらいという目途はあるが、利益率は物件の特性によって変わってくるので、それをターゲットにするよりは、しっかりと心築を施し、適正なタイミングで適正な方に丁寧に売っていくことが基本である。来期は20%以上を確保できていると思っている。

5. **物件の取得は、第3四半期だけみると200億円くらいで、いちごオーナーズ向けなど幅も広がっている。来期以降、年間どのくらい拡大していけるか。**

[長谷川]

不動産マーケットが好調なため、今期は買い方の工夫が必要で色々と試みた1年だった。来期については、昨年、一昨年同様、700~800億円くらい買っていくという感覚である。いちごオーナーズのマーケット拡大、セントロのセルフストレージ、またはロジステイクスなど来期も積極的に取得していく。マーケットベットするのではなく、心築できる物件、お客様のニーズがある物件など、買い方については丁寧に行いたい。

6. **今後の太陽光発電の拡大について、いちご昭和村生越ECO発電所(43MW、売電開始の2017年9月時点で関東最大の太陽光発電所)以上の規模を考えているか。現状、太陽光と風力で約200MW規模の契約をしているが、さらにいちごグリーン成長ドライバーを拡大できるか。**

[長谷川]

発電所については取得の機会が得られ、採算が合うものを事業化していくなかで、結果的に2~3MW規模のものが多くなっている。もちろん、大型のものでも採算が合えばやっていく。今、開発を検討している中では、売電価格(FIT)21円のもものが30%くらいと一番多く、引き続き、単純に規模を取りに行くのではなく、売電価格が下がっても収益性の合うものを丁寧に開発していく。風力は稼働までに3年ほどかかるので、次の成長ドライバーとして進めている。

以上