

2018年10月

いちご株式会社 2019年2月期 第2四半期 決算説明 グローバル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）

代表執行役会長	スコット キャロン
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也
財務本部事業開発部担当部長	森作 ダン

※ 英語で開催された機関投資家向けグローバルカンファレンスコール Q&A の日本語訳における要約です。当社 HP にて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。

英語の音声配信

www.ichigo.gr.jp/audio/Ichigo_20181011_2019_H1_GCC.mp3

英語の決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2018/10/Ichigo_20181011_Corporate_Presentation_FY2019H1_ENG.pdf

1. 心築(しんちく)(※)事業に関して、不動産市場がスローダウンしている状況は見られるのか。

[キャロン]

日本の不動産取引が縮小している状況は見られない。これを支える環境として、日銀による金融緩和政策の継続、良好な信用市場、好調な企業業績、史上最高レベルを続ける雇用状況などが挙げられる。国内にあまり高い利回りを得られる投資対象がない中、3~5%の利回りがある不動産は魅力的だ。市場参加者はこのような状況を的確に理解しており、買い意欲は盛んで売買は活発だ。当社が年度後半に売却を進め、今期も過去最高益を達成できると自信を持てるのはそのためだ。不正融資等の悪いニュースが出ているのは、当社のターゲットとする市場とは異なる。

(※) 心築(しんちく)について

心築とは、いちごの不動産技術とノウハウを活用し、物件取得後、一つ一つの不動産に心を込めた丁寧な価値向上を図り、既存不動産に新しい不動産価値を創造することをいいます。

2. WeWork などのシェアオフィスが広がる中、東京におけるシェアオフィスの可能性をどう見ているか。また、これら企業との事業提携の可能性はあるのか。

[キャロン]

この市場に一定の需要があるのは認識しており、既にいちごオフィスが保有する「いちご五反田ビル」でシェアオフィス事業に参入している。ただ、一方でプライバシーを求めるテナントが多いことも承知している。いちごは、每期、確実に利益を生むことを事業の根底においている。様々なビジネスモデルにつき調査を行うが、確信がない分野にいきなり大きな先行投資をすることはしない。株主価値の向上につながるような事業提携であれば進めるが、それ以外の提携を行うことは考えていない。

3. 現在、心築事業におけるいちごオーナーズの割合はどの程度か。

[キャロン]

いちごオーナーズはまだ規模が小さく、心築事業に占める割合は今年度で10%以下と予想している。他の心築活動との最も大きな違いは、オーナーズは不動産の保有期間が短く、半年から1年であることだ。

4. いちご初の風力発電所の固定買取価格(FIT)は22円、太陽光事業は平均32円程度だと思いが、太陽光事業に関しては、FITがどの程度までであれば採算が合うのか。

[キャロン]

風力発電事業は、22円でも大変競争力のある事業だ。一定の稼働期間中に発電設備からどの程度発電されたかを示す設備利用率は、太陽光が13%程度であるのに対し、条件の良い今回のようないちごの風力発電設備に関しては40%とおよそ3倍だ。そのため、風力発電のNOI(※)利回りは約12%と高い。

また、太陽光事業の採算についてだが、当社は低コストのオペレーションモデルであるため、FITは18円でも16円でも大丈夫だ。全国に展開している発電所を緊密なネットワークを利用して10人強の人員でカバーしている。FITは、その価格低下の側面が取り上げられるくらいはあるが、コストの低下に合わせて買取価格が下がるように設定された制度だ。コストの主要部分であるパネルの価格は大幅に低下している。だが、コスト競争が厳しくなるにつれ撤退していく事業者が出てきていることもあり、当社は着実に日本の太陽光発電大手の地位を固めている。

(※) NOI・・・純収益 (Net Operating Income) の略。賃料から不動産管理コスト (税金、管理費、修繕費等) を控除した純収益

5. 年初に比べてリートやインフラファンドへ資産譲渡を行う環境は、より整ってきているように思われるが、これについての考えは。

[キャロン]

おっしゃるとおり、いちごオフィスもいちごホテルも市場の評価が業績に追い付き始め、投資口価格は堅調に推移している。いちごオフィスは着実に利益成長を続け、J-REIT で唯一 16 期連続の増配しており、今後も増配する見込みである。いちごホテルについても、投資主価値向上の観点から自社投資口買いを実行していることに加え、今後もインバウンド客を始めとした宿泊者の需要増が予想されることから、両リーートの投資口価格が上がる余地は大きい。いちごグリーンは安定的な太陽光発電を継続しており、年初から状況は変わっていない。

当社は、運用会社としていちごオフィス、いちごホテル、およびいちごグリーンの投資主利益を第一に考えており、この姿勢が長期的に当社の評価にもつながると考えている。

6. 大規模オフィスの新規供給に伴い、いちごが保有している中規模オフィスへの影響はあるか。

[キャロン]

坪単価が格段に異なる大規模オフィスへの移転は一般的には考えにくい。当社が提供する最上級クラスの中規模オフィスビルは、東京でも坪当たり、12,000 円から 18,000 円のビルが多いが、新規供給されるオフィスビルのほとんどは、30,000 円以上だ。現実問題、賃料が倍以上もするオフィスに一気にテナントが移転することは極めてまれだ。当社は、常にテナントにとってコストパフォーマンスが優れたオフィスを提供することにより、ビルの供給増による影響を受けていない。

以 上