

2018年7月

いちご株式会社  
2019年2月期 第1四半期 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 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/ICGO4138e3add75c59e66e631310c63daa39](http://www.c-hotline.net/Viewer/Default/ICGO4138e3add75c59e66e631310c63daa39)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2018/07/Ichigo\\_20180712\\_Corporate\\_Presentation\\_FY2019Q1\\_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2018/07/Ichigo_20180712_Corporate_Presentation_FY2019Q1_JPN.pdf)

1. 第1四半期の取得および契約済の物件 273 億円のうち約 100 億円はいちごオーナーズとのことだが、この 100 億円は取得から半年～1 年で売却するということか。

[長谷川]

はい、そのとおり。

2. THE KNOT TOKYO Shinjuku の心築(しんちく)(※)の成果や収益構造、売却のイメージはどのようなものか。

[長谷川]

THE KNOT TOKYO Shinjuku の ADR（平均客単価、注）は心築前で 10,000 円を少し切る水準で、心築後は 14,000 円程度を想定している。心築の工事は、築 39 年のホテルを、建物構造躯体を残して解体撤去し、耐震補強と給排水空調設備の新設等を通じて全面改修した。売却については、現時点では考えていない。まずは THE KNOT のブランド構築と心築の成果をホテルのオペレーター様とともにしっかりと着実に積み上げていきたい。将来的に売却する場合でも、できれば「THE KNOT」というブランドは維持していきたいと考えており、その仕組みは各オペレーター様と協議していく。

(※) 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こ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。

3. 「各セグメントにおける損益内訳」(説明資料 P8)の「主な内訳」に記載されているコメント部分の数字が粗利益(売上総利益)という理解でよいか。

[長谷川]

はい、そのとおり。

4. 心築事業の不動産賃貸収益が伸びているが、前期末の決算発表時に「トレードピアお台場」の賃料が伸びると聞いたが、その効果はすでに出ているか。

[長谷川]

おっしゃるとおり、トレードピアお台場の新規テナントによる賃料収入は上昇するが、契約上、第2四半期以降からとなるので、これからの業績向上に寄与する。

5. 物件取得について、今期は 800 億円程度の目標と聞いているが、その見通しはいかがか。

[長谷川]

800 億円の取得を目指すが、不動産マーケットは活況であり、無理な取得をするつもりは全くない。厳選して、しっかりと戦略を立てて取得を進める。例えば、重点エリアの選定や、新たなビジネスを創出できるような取得を行っていく。

(注) ADR・・・平均客室単価 (Average Daily Rate)。一定期間の宿泊売上高合計 (料飲売上、その他売上およびサービス料等を除く) を同期間の販売客室数 (稼働した延べ客室数) 合計で除した値。

以 上