

2019年10月

いちご株式会社 2020年2月期 第2四半期 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
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也

※ 当社 HP に動画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。

動画配信

www.net-presentations.com/2337/20191010/

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/10/Ichigo_20191010_Corporate_Presentation_FY2020H1_JPN.pdf)

[content/uploads/2019/10/Ichigo_20191010_Corporate_Presentation_FY2020H1_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/10/Ichigo_20191010_Corporate_Presentation_FY2020H1_JPN.pdf)

1. 保有資産の心築(しんちく)期間は長期化しているか。

[長谷川]

心築期間は、一昨年辺りから少しずつ延びているだろう。以前は2、3年の期間で心築を完了していたが、直近では、より潜在価値のある物件を取得し、心築のレベルを上げ、時間を掛けることで、NOI（純収益）を20%～30%高めるバリューアップを図っている。一方、いちごオーナーズは、半年から1年のサイクルであり、当社全体では投資効率を維持している。

(※) 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こめた丁寧な価値向上を図り、現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. 今後、心築資産の売却における粗利益率に変化はあるか。

[長谷川]

粗利益率は、取得と売却のマーケット次第ではあるが、現状で変化はない。従来からのいちごの方針のとおりマーケットベクトルせず、潜在価値があり長期で保有できる物件を取得すると同時に、長期の資金調達を行うことで、保有期間中にしっかり価値向上を図っていく。

3. インバウンド需要、新規供給等を考慮した上で、ホテルというアセットをどのように見ているか。

[長谷川]

ホテルは、エリアによっては供給過剰等により、ADR（平均客室単価）やRevPAR（1室あたりの売上）が下がっているホテルはあるが、当社は、取得時の収益実態と潜在価値の乖離を必ず見ており、今後も当社の心築技術により収益の改善余地のあるホテルを取得していく。

また、当社のホテルブランドである「THE KNOT」(www.hotel-the-knot.jp)は東京、横浜に続けて、広島と札幌で開発している。いずれも地元の優良企業様の土地をお借りすることで、協同事業として展開している。借地により投資効率を上げ、THE KNOTのコンセプトに基づき、街を繋ぐホテルを造っていく。

4. 数年前と現在では、取得するアセットタイプに違いはあるか。

[長谷川]

当社の心築の経緯として、まずは景気感応度がそれほど高くないレジデンスからスタートし、オフィス、商業施設、ホテル、そしてセルフストレージや物流施設へと、マーケットに鑑み、価値向上余地のある物件を取得してきた。ここ数年は、特定のアセットタイプに依らず、案件ごとに潜在価値を見極めて取得している。ホテルや商業施設については、テナントの売上向上や、プロフィットセンターになるような店舗作りのサポートといった、当社の心築の強みを発揮しやすいアセットタイプを着実に取得している。

以 上