

2019年7月

いちご株式会社  
2020年2月期 第1四半期 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

管理本部ブランドコミュニケーション部長

マーティン ファクラー

※ 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\\_20190711\\_2020\\_Q1\\_GCC.mp3](http://www.ichigo.gr.jp/audio/Ichigo_20190711_2020_Q1_GCC.mp3)

英語の決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/07/Ichigo\\_20190711\\_Corporate\\_Presentation\\_FY2020Q1\\_ENG-2.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/07/Ichigo_20190711_Corporate_Presentation_FY2020Q1_ENG-2.pdf)

1. 日本語のカンファレンスコールにあった質問でもあるが、いちごオーナーズの事業拡大により、心築(しんちく)(※)事業の利益率は下がるか。

[キャロン]

不動産オーナーサービス事業を行ういちごオーナーズの売却における粗利益率は、従前10%程度で、利益率だけを見れば、他の心築事業より低く、オーナーズの割合が増加すれば、平均の粗利益率は下がる。だが、目指すのは利益率ではなく利益の総額であり、利益の総額は利益率と資産回転率を乗じて算出される。他の心築資産の保有期間3年から5年に対し、オーナーズは8か月程度であり、その高い資産回転率のおかげで利益の総額は低下せず、むしろ上昇する。また、心築の強みと強固な事業モデルを支える財務基盤により、不動産市場が弱含んでも対応できる体制が整っている。信用力の弱い融資先に対する銀行の融資姿勢が厳しくなるなか、オーナーズが物件を取得する際の売り手が売り急ぐ傾向になっており、オーナーズ事業は、粗利益率の上昇が見られる。

(※) 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、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. 融資姿勢が厳しくなると買い手が不足し、いちごオーナーズの売却価格が下がるか。

[キャロン]

いちごオーナーズは、与信の高い企業および個人の方々が主なお客様であるため、融資環境にあまり左右されない。加えて、いちごオーナーズの新たなビジネスモデルとして、複数の物件を一括で機関投資家に売却するという案件が増えている。安定した日本の不動産が国内からも海外からも注目され、規模の大きい投資を行う新たな顧客層となりつつある。現在の世界的な低金利下において、投資家は利回りを求めており、日本の不動産はそのニーズに合致している。LTV（資産に対する負債比率）70%で10年の借入がほぼゼロ金利の今の日本のマーケットにおいて、売却価格の低下は見受けられない。

## 3. 不動産の取得は年700億円から800億円が目標とのことだが、今後もこのような規模になるのか。

[キャロン]

第1四半期の取得額は200億円で、第2四半期も200億円程度になる見込みであり非常に順調に進捗している。だが、700億円から800億円は目安であり目標ではない。さらなる価値向上が可能な優良物件をより多く、より低い価格で購入することが目標であり、その意味では、現状の環境下において期待以上の結果が得られている。また、当社はオフィス需要等が堅調な都心の好立地を中心に資産を保有しており、事業環境は大変強い。一方、いちごは良好な環境に依存するのではなく、あくまでマーケットの変化に柔軟に対応する体制を整えているということが重要だ。

## 4. IT投資、押井守監督の新作アニメおよび「TSUBASA+」ゲーム事業につき、投資および収益の見通しについてお聞きしたい。

[キャロン]

当社はIT分野に重点を置いている。ホテルにおけるレベニューマネジメントAIシステムは、数年前から取り組んでいる成功事例だ。ただ、いちごの投資方針は、あくまでスモールスタートでその投資の蓋然性と収益性を確認したうえで、できる限り大きな収益を生むことだ。大きなリターンを得られるという理由で夢を追う多額の投資を行うことは、いちごではない。アメリカのホテル事業への投資も億円単位の投資で大きなリターンを得るいちごのビジネスモデルを踏襲している。

アニメ事業に関しては、世界各国にファンがいる押井守監督の新作アニメ「ぶらどらぶ」

([www.ichigo-animation.com](http://www.ichigo-animation.com)、[twitter.com/VLADLOVE\\_ANIME](https://twitter.com/VLADLOVE_ANIME))の販売にとどまらない。アニメの聖地、秋葉原に保有する当社のランドマーク的ビル（ACZ）([www.akibacultureszone.com](http://www.akibacultureszone.com)、[twitter.com/ACZ\\_official](https://twitter.com/ACZ_official))は、アニメ関連企業がテナントとなっており、イベント開催、グッズ販売をはじめ、双方が利益を享受できるような緊密な協働関係のモデルを創出している。

ゲームも同様で、「TSUBASA+」([tsubasa.plus/ja](http://tsubasa.plus/ja))の中でいちご保有のビルがスタジアムとして登場する等、いちごブランドの視認性をさらに高めることになる。大きなヒットに繋がる可能性を秘めているが、それに賭けるようなビジネスは行わず、現実的に手堅く始めるのが当社のやり方だ。

[ファクラー]

アニメ事業につき、1点付け加えたい。アニメ製作の多くは、10程度の投資家からなる委員会方式により運営され、関連する権利を分け合う形になっている。いちごは今回、単独出資を行っており、著作権、商品化、物販などすべての権利を有している。中国をはじめ強い需要があるアジアでも期待は大きい。北米においても、ストリーミングなどにより収益を上げることが見込まれるなど、単独出資による大きな可能性を有している。

**5. HIS がユニゾホールディングスに対する TOB を実施しているが、一般論としていちごも買収を行う可能性はあるか。**

[キャロン]

当社としては、友好的な買収には当然関心がある。先ほどのアニメ事業に関しても、近年の委員会方式ではなく、単独という形で参入することで、制作現場の意思をより尊重し、かつ当社の既存事業とのシナジー効果をもたらす等、当社の参入に意義を見出すことができると考えている。他社にないノウハウと経験を有する不動産の心築事業を中核に据えつつ、テナントとの関連で、あるいはその他の方法により関連する分野に事業を拡大することは視野に入っている。

**6. スターアジアとさくら総合リートの買収劇が話題になっているが、御社もリート分野における友好的な買収は考えられるか。**

[キャロン]

個別案件に対してのコメントは控えるが、いちごオフィスリートも過去に FC レジデンシャルを吸収合併しており、友好的な買収に実績があり、引き続き関心もある。

以 上