

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
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/ICGO010a69a1c053f5f0cca6675a64bc55ba

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/07/Ichigo_20190711_Corporate_Presentation_FY2020Q1_JPN.pdf

1. 第1四半期における心築(しんちく)(※)資産の売却益は想定通りか。想定以上の売却益で進捗した場合、売却を予定していた物件を来期に持ち越すことはあるか。

[長谷川]

売却は順調で、売却した物件のタイプは様々だが、総じて期初の想定よりも多少高い売却益を実現している。心築が完了した物件は、売るべきタイミングで売却するのが基本的な方針であり、将来のマーケットが不透明でもあるので、躊躇せず、売却を進めていく。

(※) 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、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. いちごオーナーズの取得も順調だが、いちごオーナーズのシェアが増えると中長期的な利益率は下がるか。

[長谷川]

今期の取得は、現時点で540億円～550億円の目処が立っており、目標の700億円～800億円に向けて良いものを選別しながら取得している。取得が好調な要因は、昨年から継続している取得案件が、今期50億～100億円規模で2～3件の目途が立っているからだ。

また、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取得が引き続き好調だ。その背景は、昨今、一部で融資環境が難しい状況に変化しているが、その影響を受けていない当社には、逆に追い風になっている。売り手側で早めに利益を確定したいニーズがあり、これまで10%程度だったいちごオーナーズの粗利益率が、15%程度になり得る価格水準で、従前よりも安く物件を買えている。但し、この利益率は一過性の可能性もあると認識している。

一方、心築事業は、従前は2~3年だった心築期間が、今は5年前後かけて心築し、売却時は30%~50%の粗利益率を確保している。全体では、従前の利益率を維持している状況だ。

3. 株主総会での社長の支持率が、今年は93%程度と、少し下がっているが、どう捉えているか。

[長谷川]

この結果は株主の皆様からのご評価だと受け止めている。不動産マーケットの環境が良い中でしっかりと心築事業を進化させ、長期VISIONで示したように、不動産をインフラと捉え中長期的な成長を目指し、「サステナブルインフラ企業」として成長を実現することで株主価値を上げていきたい。成長企業であると株主の皆様、市場にご理解いただけるように日々精進し、努力してまいりたい。

4. 博多ホテルズの設立にあたり、THE KNOTでも自社でホテル運営を行うか。また、ホテル運営を自社で行うことで、心築のスピードが速まり、物件の回転が速くなるか。

[長谷川]

当社のライフスタイルホテルであるTHE KNOT (hotel-the-knot.jp)は横浜、新宿に続き、来春に札幌、広島での展開を予定しているが、ホテル運営を行う博多ホテルズによるTHE KNOTの運営は現時点では予定していない。THE KNOTはそれぞれの場所によるコンセプト、運営を行うオペレーター様との協働で進めている事業だが、今後そのような話になれば、自社運営の可能性もある。

当社がホテル事業に参入して以降、マーケティングやリサーチを行い、この度、満を持してホテル運営を開始した。運営会社としての収益を得ると同時に、当社がオペレーションを行うことで、ホテル資産の心築の自由度が広がり、スピード感が高まり、感度も上がり、さらなる価値向上に繋がると考えている。

5. アニメ事業、ゲーム事業はどのように収益化されるか。

[長谷川]

今回の押井守総監督、西村純二監督による新作アニメ「ぶらどらぶ」(www.ichigo-animation.com、twitter.com/VLADLOVE_ANIME)は、海外への放映権の売却による収入を見込んでいる。また、今回は製作委員会方式ではなく、当社が単独でこのアニメに出資しており、グッズ販売権、放映権を当社が所有している。

例えば、当社が秋葉原に保有している AKIBA カルチャーズ ZONE (ACZ)

(www.akibacultureszone.com、twitter.com/ACZ_official) のテナント様にアニメグッズの販売権をお譲りして、当社がロイヤリティを得る等も想定している。ACZ の地下にあるライブ会場でのコンサートや、グッズ販売によって不動産全体での集客が増え、テナント様の収益が上がることによって、不動産の価値が上がり、賃料の増加に繋がることも期待している。

キャプテン翼のリアルワールドゲーム TSUBASA+ (tsubasa.plus/ja) は、無料ダウンロードから始められるが、有料の課金モデルによるサブスクリプション型の収益を期待している。また、当社は今年から Jリーグの「トップパートナー」に就任しており、Jリーグのスタジアムでイベントを行うことで、Jリーグサポーターの皆様、ゲームのファンの皆様のコラボによって賑わいを創出し、収益を得る機会もあると考えている。

以 上