

2020年1月

いちご株式会社  
2020年2月期 第3四半期 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

※ 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\\_20200110\\_2020\\_Q3\\_GCC.mp3](http://www.ichigo.gr.jp/audio/Ichigo_20200110_2020_Q3_GCC.mp3)

英語の決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2020/01/Ichigo\\_20200110\\_Corporate\\_Presentation\\_FY2020Q3\\_ENG-2.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2020/01/Ichigo_20200110_Corporate_Presentation_FY2020Q3_ENG-2.pdf)

1. いちごオーナーズの好調を支える要因は何か。

[キャロン]

日本の不動産市場への海外資金の流入が挙げられる。3年前のオーナーズ設立時は、国内法人与自然人が主な顧客層だったが、今期は海外機関投資家の参入が顕著となっている。仕入れ物件を都心の新築に限定していることも重要だ。これらの物件は、いかなる環境においても堅調な需要が見込まれる。

2. いちごオーナーズの売却におけるキャップレートはどの程度か。

[キャロン]

2%台後半から3%台前半だ。

3. ホテル事業の環境をどう見ているか。

[キャロン]

ホテル事業においては、新規供給や相次ぐ自然災害の影響と、韓国からの訪日客減少による需要縮小が同時進行している。このような厳しい環境の中、重要なのはお客様のためになるホテルのサービス向上とそれによる差別化だ。いちごは2つの新規事業展開に力を入れている。1つは、新たなブランドとサービスの展開。現在、当社が開発した「THE KNOT」([www.hotel-the-knot.jp](http://www.hotel-the-knot.jp))というブランドが大きく成長している。2つめは、当社が開発したAIレベニューマネジメント(売上管理)システムの「PROPERA」([propera.me](http://propera.me))であり、このシステムによりホテルの年間収益を10%~40%向上させている。

以上