

2020年7月

いちご株式会社 2021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

財務本部 事業推進部担当部長 森作 ダン

- ※ 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_20200714_2021_Q1_GCC.mp3

英語の決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/wp/wp-](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2020/07/Ichigo_20200714_Corporate_Presentation_FY2021Q1_ENG-7.pdf)

[content/uploads/2020/07/Ichigo_20200714_Corporate_Presentation_FY2021Q1_ENG-7.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2020/07/Ichigo_20200714_Corporate_Presentation_FY2021Q1_ENG-7.pdf)

1. 日本のオフィス市場の見通しはいかがか。

[キャロン]

テレワークの普及によりオフィスで勤務する人員を減らす動きは一部にあるが、当社テナント様において、減床という声は聞かない。背景は以下の2点である。

まず、日本のオフィスは、もともと一人当たりのスペースが狭く、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、「コロナ」という。）を受け、改めてこの点が見直されており、たとえ人数が半減しても即、オフィスの床面積減少にはつながらない。次に、優れた人材確保のために、安全性・機能性が高く、より広い執務スペースのオフィス環境を要望する傾向がある。さらに、大企業によるサテライトオフィス設置の動きは中規模オフィスを得意とする当社にとっては追い風である。

また、実際にオフィス需要は底堅さが続いており、賃料減額のご要望がないことの一因と考えており、テナント入替時においても従前どおり賃料の増額ができています。

2. コロナ対応によるテナント支援コストは、増加しているか。

[キャロン]

当社は、安全性、換気等、テナント様のコロナ対応ニーズをアンケートと話し合いにより速やかに汲み取っているが、物件への大型追加投資の必要性は感じていない。投資に見合うリターンを得られることが基本であり、既存の窓や開口部を活用した換気や、非接触型エントランス等の導入で、コロナ対策を実施している。

3. 最近のオフィス環境の変化を受けて、立地面での需要にも変化は出ているのか。

[キャロン]

大企業のサテライトオフィス設置に伴う立地の分散、多様化の流れを注視しているが、具体的な変化は、まだ明らかではないと考える。渋谷に集中していたIT系スタートアップ企業に分散の動きがあるが、通勤手段に大きな変化がない限り、駅近の立地に対する需要は変わらない。当社保有ビルは駅近の好立地に集中しており、現時点で影響は受けていない。

4. クリーンエネルギー事業の今後の戦略は。

[キャロン]

太陽光発電は、固定買取価格の引き下げや廃止により妙味が薄れ、風力発電も送電網キャパシティに課題があるが、クリーンエネルギー事業は、引き続き成長性が十分にあると考えている。新しく事業化を検討しているのは、環境配慮型の小規模バイオマス発電である。バイオマス資源をすべて国内で調達する予定である。伐採ではなく間伐によるもので、健全な森林の維持に繋がる。2年程度かけて事業化の検討を進める。

5. 今後、長期的にホテル投資を拡大する考えはあるか。

[キャロン]

現時点で、当社の不動産ポートフォリオに占めるホテルの割合は約25%で、当然のことながら当社事業もコロナの打撃を受けている。しかし、ホテルの長期的展望は明るいと考えている。日本の観光産業には大きな成長ポテンシャルがあり、アジアをはじめ世界中からの人気も依然高い。そして、日本の宿泊施設の魅力についても、極めて伸びしろが大きいと考える。

ただ、現在、ホテル業界は苦難の時期にあり出口が見えない。コロナの影響がどのくらい続くのか、半年から3年かかるかもしれない。ホテル業界の再編等はチャンスかもしれないが、出口を迎えるまでは難しい決断になる。今期、当社を代表するデザインホテルの「THE KNOT」シリーズ第3弾と4弾が、札幌と広島にオープンする。両方とも、40億円規模のホテルである。市場が好転した時の当社の強みは、このTHE KNOTブランドホテルを有すること、そしてAIを駆使したレベニューマネジメント(売上管理)システムの「PROPERA」を活用できることである。

6. ホテル取得の好機に、私募ファンド等を利用する予定は。

[キャロン]

当社は近年、心築(※)で資産価値を高めた物件を私募ファンドに売却し、お客様のために長期資産運用を担うというかたちで私募ファンド事業を行っており、引き続き、その事業を継続する。その中で大規模な投資を行う場合には、外部パートナーと組むという選択肢もあろう。但し、現時点で計画がある訳ではない。

(※)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。

以上