

2021年4月

いちご株式会社
2021年2月期 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
筆頭独立社外取締役 藤田 哲也
財務本部事業推進部部長 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

s3-ap-northeast-1.amazonaws.com/ichigo-s3/audio/Ichigo_20210419_2021_Q4_GCC.mp3

英語の決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/news/p_news_file/file/Ichigo_20210419_Corporate_Presentation_FY2021Q4_ENG.pdf

1. 2022年2月期業績予想の前提において、ホテルとオフィスの売買市場をどう見ているか。

[キャロン]

ホテルの環境は依然厳しいが、当社が扱う中規模オフィスの需要は根強く、NOI（純収益）も堅調で空室率の上昇もあまり見られない。リモートワークが進展し、オフィス需要が全般に減少すると考えられがちだが、オフィススペースを縮小させたいという意向は、少なくとも当社のテナント様からは聞かれない。当社の持つ中規模オフィスの堅調さは、今後も続くと考えている。

2. 2022年2月期は300億円程度の資産取得を行う計画とのことだが、どのタイプの資産を買うのか。

[キャロン]

300億円というのは、いちごオーナーズの東京都心の新築レジデンスの取得目標のみである。その300億円のうち、100億円については本第1四半期にすでに決済または契約済み。レジに限らず、心築（※）を施す余地があるアセットを厳選して取得する方針は変わらない。いちごオーナーズの取得に加えてオフィス、ホテル、商業施設等、100億から200億円の取得を想定している。

（※）心築（しんちく）とは、いちごの不動産技術とノウハウを活用し、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価値を創造することをいい、日本における「100年不動産」の実現を目指しております。

3. 東京の不動産売買市場は、コロナの影響が深刻である海外に比べ回復が早いのではないか。

[キャロン]

おっしゃる通り、不動産取引は可能な状況だが、買い手と売り手の想定価格の差が埋まらない場合はある。特にリモートワーク普及の長期的な影響の有無を注視している投資家が多く、その影響を受けてオフィスの売買が少ない。

4. トレードピアお台場の近況はいかがか。

[キャロン]

3月の稼働率は97%だったが、一部テナントの契約が満期を迎えたために、70%程度となっている。他のテナントにもコロナ後のオフィススペースの整理の動きがあり、今期中に稼働率50%を下回る見込みとなる。本物件は大企業の本社ビルとして建てられた非常にスペックの高い大規模オフィスであり、取得から4年半、高い価値を付加できた心築の好例である。稼働率を戻すには一定の時間を要するかもしれないが、競争力が高いビルであると考えている。

5. 商業施設の現状、また今後の展望はどう考えるか。

[キャロン]

当社ポートフォリオでは、テナント様の業態が分散されていること等もあり、コロナによりパフォーマンスに大きな変化はない。レストラン、映画館等の落ち込みが大きいのに対し、スーパー、コンビニ等の生活密着型は好調だ。また都心から郊外への人の流れに伴い、郊外の商業施設は、より安定的で好調というのが既知のところではないか。

6. AIレベニューマネジメントシステム(売上管理)である PROPERA 販売は、日本の全ホテルが対象となるか、一部のホテルのみか。

[キャロン]

実は、ホテル以外のオペレーショナルアセットにも PROPERA のコア技術であるダイナミックプライシングは有効だと考えている。例えば、スタジアム、カラオケボックス、美術館等も潜在的なターゲットとなり得る。また、アジア等、海外市場にも可能性があるだろう。現在、スタンダード版とライト版の2つのプランで展開しているが、ターゲットは広く捉えている。

7. ホテルの回復は、今後半年から1年程度必要とのコメントがあったが、どのような前提か。

[キャロン]

半年から1年というのは、国内でのワクチン接種が進む前提だが、まずは、国内客だろう。とはいえ、平均客室単価(ADR)向上に寄与するインバウンド旅行者にも早く戻ってほしい。当社保有ホテルは70~80%が国内客だが、THE KNOT TOKYO Shinjukuのようにインバウンド比率が高いホテルもある。予測は難しいが、インバウンドの回復まで考えると少なくとも今後1年は必要だろう。

8. 安定性の高い太陽光発電所を売却する計画はあるか。

[キャロン]

日本では、クリーンエネルギー電源が圧倒的に不足している。政府のクリーンエネルギー拡大政策を受け、今後さらに拡大する需要を考えると、太陽光発電所の価格はさらに上がることが十分に期待できるため、現時点で売却は考えていない。

9. 日本政府は洋上風力発電に前向きだが、参入意向はあるか。

[キャロン]

当社の試算では、洋上風力は太陽光の7倍程度のコストがかかるので、エネルギー源として太陽光の方が魅力的であると考えている。よって、当社が太陽光事業の拡大を優先し、洋上風力に取り組むことは計画していない。

10. FIT(固定買取価格)以外の枠組みのクリーンエネルギー事業の可能性についてどう考えるか。

[キャロン]

政府はクリーンエネルギーにコミットしており、日本の製造業界を含め、内外のステークホルダーから企業に再生可能エネルギー電源への切り替えを求める声は高まる一方だと考える。当社がRE100に参加したのは、FIT終了後のクリーンエネルギー事業のビジネスモデルを想定してのことでもある。

11. バイオマス事業は50億円程度からスタートし、最終的には300億円規模を目指す理解で正しいか。

[キャロン]

ご認識のとおり。現在、すでにパイプラインには数件のプロジェクトがある。当社のバイオマス発電は、森林の再生を通して林業の支援をも視野に入れている。

以 上