

2021年10月

いちご株式会社 2022年2月期 第2四半期 Web 決算説明会 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
上席執行役 財務本部管掌	坂松 孝紀

※ 当社 HP に動画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。

動画配信

www.youtube.com/watch?v=ZusFpXIIRSI

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20211014_Corporate_Presentation_FY22Q2_JPN.pdf

1. 業績予想の上限値(純利益 80 億円)の達成を見込める程度に売買マーケットは回復しているか

[長谷川]

ホテルの売却について、前回決算発表時（7月）はプレマーケティングを通じて悪くない反響があったが、感染者数の再拡大を受け、再び様子見の状態に戻った印象が強い。一方でオフィスの売買市場についてはコロナ前水準に回復しつつあると見ている。

今期もう半年間、状況を見極めつつ、マーケットの回復に合わせてレジデンス以外の物件売却についてもチャレンジしていく。

2. 「トレードピアお台場」のリーシング状況はいかがか ターゲットとするテナント等、今後のリーシング戦略は

[長谷川]

今期末までにかけてテナント様が順次退去され、仮に埋め戻しがなければ今期末に稼働率は5割弱になる。すでに成約したテナント様は、フリーレントを設けているが、賃料は従前とほぼ同水準である。多少は時間が掛かっても同水準の賃料で埋め戻しできると考えているが、お台場を含めたウォーターフロントエリアの大型オフィスビルでは大きな空室が出ており、今後、賃料を下げて稼働率を上げることも含めてマーケットを注視しながら判断していく。

テナント様の獲得競争が激しくなっているエリアでもあり、今後はフロアを小割することも含めて検討していく。今回解約されたテナント様の半分は、大手企業様やIT企業様の期間限定のプロジェクトや受注増に伴った賃借が、予定通り終了したものである。残り半分はコロナを起因とした減床である。リテナントのターゲットとしては、コールセンターやEコマース関連など、コロナの状況でも事業を拡大してきた企業や、都心エリアからの賃料圧縮需要を取り込んでいきたい。

3. 「トレードピアお台場」の CASBEE 認証の最高評価 S ランク取得でテナントより反響はあるか

[長谷川]

今回ご評価をいただいたポイントとしては、当社が「100年不動産」を目指すなかで、耐用年数の長さや耐震性などハード面でのサステナビリティに加え、省エネの推進や環境に配慮した維持管理、敷地内の緑化を通じた生物多様性への配慮など、ソフト面のサステナビリティである。認証を取得したばかりであり、現状でテナント様からの反響はまだないが、今後こうしたサステナビリティの側面がテナント様の物件選定の基準のひとつになり、物件競争力につながるものと考えている。今後は、既存のテナント様やリーシングの際に、物件のサステナビリティを積極的に訴求していきたい。

4. 3Q に計上予定のいちごオーナーズによるレジデンス 16 物件売却について、これまでのオーナーズの利益率と同水準か

また、2Q に実施した地方レジデンスの売却について、今後も同種の物件売却はあるか

[長谷川]

いちごオーナーズによる 3Q の売却については、従前どおり 10～15%の粗利益率（簿価ベース）のレンジ内である。

今期（2Q）売却したレジデンスについては、いちごオーナーズ設立当時、お客様のニーズを探るなかで取得した地方の築年数が経過したレジデンスであり、いちごオーナーズのビジネスモデルが確立しつつある現在において取り扱う物件とは属性が異なる。今回の売却を最後に、現在はそのような属性のレジデンスの保有はない。

5. いちごオーナーズによる売却先について、今後どのような展開を考えているのか

[長谷川]

いちごオーナーズは、お客様のニーズを捉え、良質な物件を現物で個人のお客様にご提供することで、資産形成をお手伝いすることを目的としている。今までは、その基盤構築として取得と売却のトランザクションを拡大してきた。そのなかで機関投資家様への売却や AM の受託も実績を積み上げてきた。今後はこの基盤を活かし、個人のお客様への不動産小口化を含めた現物不動産のご提供、オーナー代行サービスをさらに拡大していくステージに差し掛かった。

6. 物件取得について、いちごオーナーズは通期目標 300 億円の達成確度が高いとのことだが、他のアセットタイプの進捗状況はいかがか

[長谷川]

売買マーケットは回復基調にあり、投資家の意欲は非常に高く強気である。よって取得環境は厳しい状況であるが、3Q 以降、いくつかの物件取得が実現する予定。ポートフォリオのバランスからホテル以外のオフィス、商業の取得については、積極的にチャレンジしていく。また、当社はあまり開発を行っていないが、当社の基準に照らして十分に利益を上げられるようであれば検討していく。

7. 「GO TO トラベル」キャンペーンの再開が検討されているが、効果をどう考えているか

[長谷川]

前回のキャンペーンで恩恵を受けたのは、主にリゾートタイプ、ラグジュアリータイプのホテルであり、当社が主に保有する宿泊特化型のホテルについては、今回も大きな影響はないと見ている。

8. 物件を売却した際には、鑑定評価の含み益以上に売却益が実現しているが、今後のトレンドは

[長谷川]

今期 2Q までの売却の半分は、順次売却してきた地方のレジデンスの処分であるため、(資料 P16 の) 倍率が下がっているが、コロナの影響から回復した段階においては、従前どおり鑑定評価の含み益に対して 2~3 倍の売却益を実現できると考えている。

9. 自社株買いについて、改めて考え方を伺いたい

[長谷川]

現状の株価が安くないから自社株買いをしないということではない。資金の活用は、将来の成長投資と自社株買いについて、外部環境を見極めながら投資効果が高い方を実施するという考え方に変化はない。現在の状況でいえば、マーケットの回復が見えて始めており、成長投資のチャンスが近いとも考えているため、注視のうえ実施を検討していきたい。

10. 長期投資を促す観点から、新内閣により四半期決算の義務化廃止の検討がなされているが、本件どのように捉えているか

[キャロン]

以前、「コーポレートガバナンス・コードの策定に関する有識者会議」で、四半期決算について義務化するほどの重要性はないと申したが、その考えに変化はない。四半期ごとの情報は、長期投資と長期経営の観点から極めて短い期間であり、企業側の負荷も大きい。投資家様と企業が対話・相談をして決定するというだけでも良いのではと考える。仮に義務化廃止となれば、皆さまとご相談のうえで決定する。

以 上