

2022年1月

いちご株式会社 2022年2月期 第3四半期 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=cHEWBFnBkdA

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20220113_Corporate_Presentation_FY22Q3_JPN.pdf

1. 例年、通期で30億円の自社株買いを実行しているなか、今期は現時点で15億円だが、その理由は

[長谷川]

まず、自社株買いについて機動的に行っていくという姿勢に変化はない。現在の当社株価についても割安と考えている。一方、自社株買いによる利益還元と、成長投資という資金活用のバランスを考える際、物件売却が4Qに集中するため、その決済が確実に実行され資金回収を確認したいという考えもある。

2. 売買市場におけるホテル価格はコロナ前の水準に近いところまで回復しているとのことだが、売却の実現による通期業績の上限値到達は考えられるか。また、買い手のホテル価格の見方は

[長谷川]

コロナ前に近い価格水準を提示していただける投資家様が現れてきているが、オファーの件数はまだ従前のレベルに達しておらず、業績予想の上限値に届くまでの回復はしていないと考えている。価格については、NOI（純収益）がコロナ前に回復すると見る投資家様もいらっしゃる一方で、オポチュニティ投資の側面からキャップ・レート（要求利回り）を下げた価格を算出される投資家様もいる。

3. 「トレードピアお台場」のリーシングの進捗状況はいかがか。また、今後のリーシングに関して、工夫や方針の変更などがあれば教えてほしい

[長谷川]

今期末の想定で、稼働率は50～60%ほどになる見通し。想定より進捗は遅い。他のビルではオーナーが賃料を引き下げてテナント様の引き留めを行っているようだ。今後のリーシングについては、フロアごとの特徴・特性によって、きめ細やかな賃料設定をするなど、メリハリをつけたリーシングを試みたい。また、600坪のフロア貸しでは、入居テナント様が大企業に限られてしまうため、ニーズを確認しながら、フロアの小分けなども検討したい。来期末で稼働率80%ほどに回復させる想定でいる。

4. オフィスの環境について、リモートワークの進展具合、コロナによる不透明な状況の継続から、テナントの移転の動きが鈍化しているという話を聞くが、いちごの状況はいかがか

[長谷川]

いちごが主に保有する中規模オフィスのテナント様については、ほとんど影響は見られず、引き続き堅調である。

5. 物件価格の上昇によりオフィスの取得が難しい状況で、今後どのように取得していく方針か

[長谷川]

REIT へのスポンサーサポートという観点から、多少当社の利益率を下げても物件取得を積極的に行っていきたい。ただし、通常、心築（※）のサイクルは3～5年であるが、REIT へのブリッジを前提とした取得物件は、1～2年のサイクルに短縮し、投資効率を意識していく。REIT のためのブリッジファンドの組成なども視野に入れている。

（※）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こ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。

6. いちごオーナーズの貢献が目を引きようになってきているが、今後どのように拡大するのか

[長谷川]

いちごオーナーズについては、資金・人材の投資を拡大していくつもりである。現在、通期で300億円規模の物件取得を行っているが、これを400億円～500億円に拡大させたいと考えている。物件のクオリティを下げず、また売却による利益も損なうことなく、引き続き丁寧に物件取得を行っていく。レジデンスは立地が重要であり、これまで培ってきたノウハウやリレーションを活用し、投資家様のニーズを踏まえながら徐々に物件取得エリアも拡大していきたいと考えている。

以 上