

2022年10月

## いちご株式会社 2023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 東証プライム）

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=rLJye0rk4yE](http://www.youtube.com/watch?v=rLJye0rk4yE)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/ir/news/p\\_news\\_file/file/Ichigo\\_20221013\\_Corporate\\_Presentation\\_FY23Q2\\_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20221013_Corporate_Presentation_FY23Q2_JPN.pdf)

### 1. ホテルの売買市場の状況は。収益回復前でも高値での売却が可能か

[長谷川]

投資商品としてのホテルと、収益不動産としてのホテルという2つの観点で状況は異なる。投資商品としてのホテルの観点では、今後の回復を見越した資金の流入自体はあるが、買い手の投資家のスタンスは割安であれば取得するというもので、自前のオペレーターを用意できる投資家の、空のホテルへの価格目線はコロナ前に戻りつつある印象。収益不動産としてのホテルという観点では、ホテルオペレーターの収益が回復しておらず、コロナ前の水準には達していない。当社は今期に2棟のホテル売却を予定しているが、そのうち1棟はオペレーターを外して空で売却予定である。今後のホテル業績の回復を見越した投資と見ている。

### 2. 今期、オフィスの取得が進んでいるが、心築(※)期間はいかがか

[長谷川]

リーシングだけで言えば1年で売却できるステータスにすることは可能だが、心築モデルではしっかりと2~3年の期間を見て投資をしている。また、いちごのリートへのスポンサーサポートをより強化していく方針であるので、リート向けに取得した物件であれば、1年ほどの保有でリートまたはブリッジファンドへ売却、売却後も心築による価値向上を実施していくというパターンもある。

(※) 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、日本における「100年不動産」の実現を目指しております。

### 3. 今後も「いちご よこすかポートマーケット」のようなオペレーション事業を拡大していくのか

[長谷川]

積極的に取り組んでいく。ストック収益の拡大は当社の方針であり、いちごの商業施設運営ノウハウ、農業やスポーツ事業、地元根差したコンテンツ等を掛け合わせながら、独自のストック収益モデルを構築していきたい。また、ホテル事業では、ホテルオペレーターである博多ホテルズを買収、また博多ホテルズのノウハウを結集させたAIレベニューマネジメントシステム「PROPERA」を開発、外販を開始している。こういった、オペレーションやIT投資によっても新たな収益源を獲得していく。

### 4. 「いちごオーナーズビルシェア」事業についての展望は

[長谷川]

通常のレジデンス商品と異なり、複数物件の纏め売りのような売却は難しい。前期約5億円、今期で約10億円の売却を行っているが、今後は外部の販売プラットフォームの活用や、ITを使った販売チャネルを有する先との協力体制の構築など、様々なプラットフォームで、効率的な販売を検討したい。中長期的には30~50億円の組成規模を想定している。

### 5. 今期455億円の取得目途に対し、来期以降の取得規模の想定は

[長谷川]

前期約300億円、今期は455億円目途なので、来期も最低450億円とし、今期以上の取得をしたい。想定としては、いちごオーナーズで300億円の取得水準はキープし、人員増強などで400億円、長期的には500億円の取得を目指したい。マルチアセットについては、今期より投資を再開、現時点で150億円ほどの取得目途だが、今期は200億円まで伸ばせればと考えている。来期以降も200~300億円規模で取得を実施し、リートの成長のために、直接またはブリッジファンドへ物件を供給していきたい。

### 6. 世界的なマクロ環境の変化による業績への影響はあるのか

[長谷川]

国内の不動産売買市場において、特に変化はない。光熱費の高騰についても、全体で見れば大きな影響は出ない。クリーンエネルギー事業について、開発で円安、運送コスト、資材費高騰の影響を受ける。不動産においても資材費が高くなっている。新築のビルを建てる場合は利回りが低くなるが、いちごは現存する物件を心築するモデルであり、新築ビル建築に比べ影響は小さく、当社がこれまで培ってきた強みが現れていると考えている。

### 7. トレードピアお台場のリーシング状況は

[長谷川]

現状、稼働率6割までのリーシング目途が立っている。期初に目標として8割の稼働まで戻したいとお伝えしたが、7割くらいに落ち着きそうな状況である。トレードピアお台場は1フロア600坪ほどあるので、まとまった面積をお借りいただけるテナント様を誘致することで効率的にリーシングを進めたいという考えはあったが、状況に鑑みて多少小分けにして稼働率を上げる方針を採っており、期初からは稼働率で約10%改善した状況。このごろでは、

ウォーターフロントエリア外の企業様からのお問合せが多くなっている。ベンチャー企業様の拡張移転と、大企業様の縮小移転の2つのニーズが出てきており、こういったニーズを着実に取り込んで稼働率を上げていきたいと考えている。

以 上