

2023年1月

## いちご株式会社 2023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=eAcFRk0Ypnk](http://www.youtube.com/watch?v=eAcFRk0Ypnk)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/news/p\\_news\\_file/file/Ichigo\\_20230112\\_Corporate\\_Presentation\\_FY23Q3\\_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/news/p_news_file/file/Ichigo_20230112_Corporate_Presentation_FY23Q3_JPN.pdf)

### 1. 金利上昇が不動産市況に与える影響は。また、いちごの今後の取得・売却方針は

[長谷川]

政策による金利上昇を受け、不動産銘柄の株価が軟調な状況であるが、実態としていちごにおいては、影響は見られない。また、今後さらに金利が上昇した場合、当社が不動産を取得しやすくなるシナリオもある。心築（※）は付加価値向上が見込める物件を取得し、バリューアップをするビジネスモデルであり、現状のような物件価格が高止まりしている状況が変化すれば、心築の真価をより発揮できる環境となろう。売却の側面においては、中長期的な目線で物件を取得する買主に関しては、物件バリューを下げようとする状況は見られない。

（※）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

### 2. トレードピアお台場のリーシング状況は

[長谷川]

これまでの想定では当期末で稼働率7割までの回復を目指してきたが、現状では6割で着地する見込みである。今後においては、来期7割、再来期8割程度の稼働率の回復を想定している。トレードピアお台場のような1フロア約600坪と面積が大きいオフィス需要に関しては、リモートの普及や働き方改革により、大企業を中心として大きな変化が生じた。トレードピアお台場の賃料は市場に対して50%ほど低い水準であり、このギャップを埋めつつリーシングを進める方針であったが、想定以上に需要回復が遅れている。今後はフリーレントの活用や賃料値下げ等も検討し、一旦稼働を戻すことを念頭に進めていく。

**3. ホテル業績が順調に回復しているようだが、今後も上昇余地はあるか。また、コロナ期間中に事業を開始したホテルオペレーターである博多ホテルズの状況は**

[長谷川]

2022年11月以降、RevPAR（※）はコロナ前水準にほぼ回復した状況、第3四半期累計で見るとコロナ前に比べ7割ほどの回復状況である。今期後半に一気に回復した格好。博多ホテルズの業績についても、2021年2月期は-10億円、2022年2月期で-5億円、そして今期は-1~2億円の着地見込みと、こちらも順調に回復してきており、来期以降は十分に黒字化が見込める状況である。

（※）平均客室単価×客室稼働率

**4. トレードピアお台場の稼働率が回復すれば、ストック収益はコロナ前水準に回復するか**

[長谷川]

トレードピアお台場の稼働率はコロナ前が95%、来期にこの水準まで回復することは難しく、ストック収益全体もコロナ前水準の180億円には届かないと思われるが、ホテル収益の回復期待は高く、今期150億円のストック収益から+10~15億円の増上余地はありと考えている。トレードピアお台場の稼働率回復が貢献してくれるのはもう少し先になるだろう。

**5. 売却は全アセットタイプで実現しているが、不動産売買市場は完全に戻っているか一方、取得がオフィスとレジデンスに限られている要因は**

[長谷川]

今期はいちごオーナーズによるレジデンスに併せ、オフィス5物件を取得した。オフィスについては、いちごオフィス（8975）の成長支援を企図し、パイプラインの取得を推進している状況。ホテルの売却については、収益不動産というよりも不動産開発素地としての側面が大きく、ホテル売買市場は本格的な回復には至っていない。まさに現在のホテル業績の回復に伴って、売買市場も活発になると見ている。

**6. いちごオーナーズのレジデンス売却が増加するにつれ、売却全体の利益率が低下しているが、来期以降でマルチアセット（※）の売却が進捗すれば、利益率は上昇するか**

[長谷川]

マルチアセット売却は簿価ベースで30~50%の利益率であり、利益率が10%水準であるいちごオーナーズの売却が多くなれば、全体の利益率は下がる。一方で、マルチアセットは取得から3~5年の心築期間を経て売却をするモデルであるが、いちごオーナーズでは1年程度であり、取得から売却のサイクルを含めて考えれば投資リターンは同水準である。

来期以降の物件売買については、リートへのスポンサー機能強化として、いちごオフィス、いちごホテル（3463）向けの物件取得と同リートへの売却を推進していく方針である。ブリッジ機能として取得し、リートに売却する場合は、利益率は低い水準となるだろうが、リートの利益成長とそれに伴うストック収益の成長に向けた戦略を進めていく。リートの運用会社であるいちご投資顧問のフィー体系は、業界唯一無二の完全成果報酬制度で、投資主様の利益と運用会社の利益は一致しており、リートの利益成長がいちごのストック収益成長に連動する。

（※）オフィス、ホテル、商業施設、その他物件（いちごオーナーズのレジデンスを除く）

## 7. 「オーナーズ ビルシェア」や「いちご・レジデンス・トークン」事業の今後の成長について解説を

[長谷川]

両事業へ物件を供給するいちごオーナーズにおいては、2030年を目途に取得500億円、売上高400億円を目指している。現在の売上280億円のうち、いちごのストック収益の成長に寄与する「オーナーズ ビルシェア」や「いちご・レジデンス・トークン」事業向けのレジデンス売上は50億円ほどである。こうしたストック収益向上に資する売却の比率を高めることで、ストック収益を向上させつつ売却益も向上させるハイブリッドな組み立てをしていきたいと考えている。

## 8. クリーンエネルギー事業について、今後の成長の見通しは

[長谷川]

いちごは、もとより社会貢献こそが企業価値という考えのもと事業を行っており、クリーンエネルギー事業についても引き続き成長を図っていく。成長ドライバーとしては、太陽光発電、小規模バイオマス発電、補助金を活用した蓄電池事業、さらに、いちごがこれまでの事業で培ってきた地域との繋がりを活かし、コミュニティ電力事業の分野でも拡大していきたいと考えている。また今後は、クリーンエネルギーを自社活用したい需要家様と組んだ事業展開、クリーンエネルギー事業に投資をしたいと考える投資家様向けの発電所開発と運営管理受託も行っていきたいと考えている。

以 上