

2023年7月

## いちご株式会社 2024年2月期 第1四半期 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=kSkkhClolEU](http://www.youtube.com/watch?v=kSkkhClolEU)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/news/p\\_news\\_file/file/Ichigo\\_20230713\\_Corporate\\_Presentation\\_FY24Q1\\_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/news/p_news_file/file/Ichigo_20230713_Corporate_Presentation_FY24Q1_JPN.pdf)

### 1. 自社株買いや増配等の株主還元の方針に変更はあるか

[長谷川]

機動的な自社株買いの実施という方針に変更はない。その他、配当政策についても、当社長期ビジョン「いちご2030」から変更はない。増配については、キャッシュ創出を含めた利益回復の状況に鑑みて実施したい。

### 2. トレードピアお台場のリーシング状況は。また、保有方針は

[長谷川]

現状の稼働率は58%で、契約ベースでは64%。募集賃料については1.5万円程度で、内覧件数は増加傾向にあり、オフィス移転の動きが少し始まっている。今期末70%稼働の目標達成に向けて注力している。

今後の保有方針としては、稼働率が上がったタイミングで売却または私募ファンドの組成も視野に入れている。いちごオフィス（8975）への供給については、いちごオフィスが主に投資対象としている物件と比較してサイズが大きく、現時点においては一旦考えから外している。

### 3. 売買市況について、プレイヤーの動向に変化はあったか

[長谷川]

欧米の投資家様の投資意欲は若干減退している一方、アジアの投資家様の投資意欲が旺盛。プレイヤー属性に変化はあるが、市場は引き続き旺盛な状況で、当社が売却する際は、強気な価格提示ができる。取得については、若干ではあるものの過熱感が和らいだ状況で、いちごオフィス、いちごホテル（3463）の成長に向けたパイプライン拡充の絶好の機会であると考えており、第2四半期以降も積極的な取得を進めていく。レジデンスについては、コロナの影響をほぼ受けず好調な市況を維持してきたが、その状況は変わっておらず、当社の売買も順調に進捗している。

#### 4. アセットマネジメント事業などのアセットライトやノンアセットビジネスを今後拡大していく方針か

[長谷川]

アセットマネジメント事業を成長のドライバーと考えている。いちごオフィス、いちごホテルへの物件供給や、現在も実施している投資口の取得などのスポンサーサポートを通じてアセットマネジメント事業を拡大していく。

#### 5. 運用リートのパイプライン用の取得と、従来型の取得の違いは

**運用リートへの物件売却は、これまでの外部売却に比べ利益率が低下する見込みとのことだが、全体ではどのように利益成長を図っていくのか**

[長谷川]

当社の物件保有期間に違いが現れてくると考えている。3～5年保有し売却時の利益率を30～50%とする従来からの心築（※）モデル、保有1年以内で売却利益率を10～15%程度とするいちごオーナーズの事業モデルに加え、リートのように売却後にアセットマネジメントを受託し、長期的なノンアセットのストック収益を獲得する事業モデルでは、売却時の利益率を下げることができると考えている。こうしたモデルを併せて継続的に行っていく。選択肢が広がったことにより、当社の物件取得がやりやすくなると考えている。

リートへの物件供給の機会を増やし、より深化した内部成長をリート側で実施することで分配金を成長させ、当社のアセットマネジメント事業の成長を図るサイクルを作っていく。当社は、長期 VISION でストック収益とフロー収益の割合を6対4とする目標を掲げている。将来的には収益全体を成長させながら、7対3の比率としていきたい。今後の成長ドライバーとして、アセットマネジメントによるノンアセットのフィーを積み上げていきたい。

（※）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ひ、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「いちご オーナーズ ビルシェア」、「いちご・レジデンス・トークン」で、年間どれほどの AUM 積み増しが可能か

[長谷川]

AUM 拡大というところでは、「いちご・レジデンス・トークン」が牽引していくと考えている。第1号案件で約50億円、今期2Qに運用開始を予定している第2号案件で約70億円と、組成規模を拡大しており、第3号案件以降は1案件あたり100億円の規模で年2回ほど実施できればと考えている。

「いちご オーナーズ ビルシェア」については、小口化した物件をお客様に丁寧に販売していく体制であり、その中でお客様とのリレーションを強固にし、地道な AUM 拡大を目指していきたいと考えている。

## 7. ストック収益が通期目標に対して30%の進捗率と好調だが、通期業績の見通しは

[長谷川]

心築事業のストック収益の通期計画は約107億円としているが、現時点で120億円程度が見えている。これは保守的な見立てであり、宿泊需要の一層の伸びにより、さらなる向上が期待できる。コロナの影響をほぼ受けていない2020年2月期のストック収益約185億円を超えて、190億円を目指したい。フロー収益は、第2四半期に「いちご・レジデンス・トークン」の売上高約70億円を計上する予定であるほか、大型の案件も数件進捗しており、今期計画水準は達成できると考えている。

今期計画の純利益100億円の達成には自信を持っており、売買環境によってはフロー収益の伸びにより、それ以上の着地の可能性もある。

以 上