

2024年1月

いちご株式会社

2024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=6W30pCImLs4

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/news/p_news_file/file/Ichigo_20240111_Corporate_Presentation_FY24Q3_JPN.pdf

1. ストック収益は過去最高益が見えているが、フロー収益の見通しは。予定している売却を来期にスライドさせることはあるか

[長谷川]

当社の期初予想は保守的であり、每期、上方修正に向けて事業を行っていくというスタンスは変わらない。今期については、いちごオーナーズで進めている大型売却（※）を第4四半期に予定しており、フロー収益も期初予想である134億円は達成できると考えている。予定している売却は順調に進捗している。

（※）2024年2月期 第3四半期決算発表翌日の2024年1月12日付で「連結子会社による資産（レジデンス20物件）の譲渡のお知らせ」を発表。いちごオーナーズによる売却の実現により第4四半期に238億円の売上を計上する予定。

2. 今期取得が大幅に増えているが、主な要因は。売買市場では金利上昇を見越した売却が発生しているのか。また今後の見通しは

[長谷川]

取得環境は良化している印象。欧米系のオポチュニティ投資家が投資を控えており、海外のオフィス需要が軟調ななか、それに伴い国内のオフィスが取得しやすい状況だった。ホテルはコロナで落ち込んでいた市場が回復し、取得が難しい環境になっているが、当社は子会社にワンファイブホテルズというホテルオペレーターを有しており、オペレーターチェンジが可能なホテルについては、他社より多少高い価格でも投資妙味がある。来期は、一旦控えている欧米投資家の投資意欲がポイントの一つ、また金利の状況により環境が変わってくると見る。しかし、当社にとってはインフレを伴う金利上昇はそれほど悪い影響を及ぼさない。インフレにより不動産価格自体が上昇、保有する物件の含み益が拡大し、マーケット賃料の上昇は保有物件の賃料上昇につながる。来期も引き続き積極的に取得を検討していきたい。

3. トレードピアお台場の稼働状況と売却方針は。また賃料の状況は

[長谷川]

トレードピアお台場の稼働率について、期末に稼働率70%を目標としていたが、現時点の契約ベースで約70%となっており、検討中のテナントを含めると73%になる見通しで、当初の想定より若干進捗している状況。

売却方針については、稼働がある程度回復した段階で行うことを想定している。来期中に80～90%程度まで稼働率の回復が見込める状況にあれば、早めにプレマーケティングを行いたいと考えている。

賃料については、当初10%ほどの下落を見ていたが、想定より小さく、6%程度下落で落ち着いている。

4. レジデンスの好調な取得に関して、取得環境以外で要因はあるか。レジデンスブランド(「PASEO」)の認知度や、ブランディングの強化により(賃料に反映できることから)強気の価格で入札が可能になっているのか

[長谷川]

レジデンスは、デベロッパーと強固なパートナーシップを組んでいることが強み。デベロッパーは、当社と組むことで確実な売却収益を得られ、当社のマーケティングによる情報提供を踏まえてレジデンスを建築するため、早期リースアップ・安定収益が見込めるレジデンスを建築することができ、確度の高い収益見通しを立てることができる。当社としては、優良なレジデンスを取得でき、PASEOブランドの拡大が可能。双方ともに成長が果たせるビジネスモデルを確立している。また、「いちご・レジデンス・トークン」や「いちご オーナーズ ビルシェア」といった売却後のAMフィーを収受する売却モデルを確立し、AUM拡大貢献型の売却を進めている。長期的なストック収益の拡大を当社成長の主要なドライバーとしており、こうした売却先の多様化により取得も拡大する、良好なスパイラルに入っている。

5. セットアップオフィスについて、競合他社は多いか。セットアップオフィスにすることで賃料上昇を果たせる候補物件はまだあるのか。

[長谷川]

セットアップオフィスは市場でのシェア拡大余地が大きい。当社も今年から新しいオフィスに移転し、社内プロジェクトにより多様なニーズを取り込んだオフィスに仕立てた。今までのオフィスでは提供できなかったこうした新しいニーズを取り込んだセットアップオフィスは、スタートアップ企業だけでなく中堅企業でもニーズが高まっていくと考える。現在のところ東京中心にセットアップオフィスを展開しているが、福岡でもセットアップオフィスの成功事例があるので、地方の政令指定都市でもチャレンジしていきたい。今後、当社ならではのセットアップオフィスブランドを展開していければと考えている。

6. ホテル需要は一旦落ち着くという見通しもあるが、来期も大幅に業績を伸ばせそうか

[長谷川]

今期のホテル関連収益は前期の倍ほどで着地する見込み。成長率という意味では来期も同様のペースというのは難しいかもしれないが、引き続き高い成長を果たしていけると考えている。

7. ストック収益の成長ドライバーは何か

[長谷川]

アセットマネジメント事業、心築事業、クリーンエネルギー事業、これら主要事業はどれも成長ドライバーであるが、特にアセットマネジメント事業を成長させていきたい。物件の保有期間にストック収益を生み、売却においてフロー収益を生み出すが、アセットマネジメントの受託がセットになった売却を増加させていく方針。

(※) 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。

以 上