

2026 年 7 月

いちご株式会社 2027 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
常務執行役 財務本部管掌	坂松 孝紀

※ 当社 HP に決算説明会動画と決算説明資料を掲出しておりますので、是非ご参照ください。

決算説明会動画

www.youtube.com/watch?v=-k1Istn38tE

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20260715_Corporate_Presentation_FY27Q1_JPN.pdf

1. ホテルおよびいちごオーナーズ事業への中東情勢の影響は

[長谷川]

ホテル事業については、中東情勢による大きな影響は出ていない。一方、関西および札幌で中国インバウンドの減少や大阪・関西万博の反動減の影響が出ている。また、収益が平準化していない新規取得・開業ホテルの増加により、保有ホテル全体の賃貸収益は増加したものの、平均 RevPAR（※1）は減少した。ただし、THE KNOT TOKYO Shinjuku や THE KNOT HIROSHIMA の RevPAR は前年同期比で 10%以上の増加、福岡エリアの物件は横ばいで推移するなど、既存ホテルは前年を若干上回る水準で推移している。

いちごオーナーズ事業については、海峡封鎖に関する新たな報道もあり、先行きは依然不透明であるものの、レジデンスの建設から引き渡しまで順調に進捗しており、取得計画を上回る可能性がある。

来期以降のパイプラインについては、資材不足や工事費の高騰、土地価格の高止まりを背景に、新築開発案件の事業計画が成立しにくくなっており、積み上がりのペースは若干鈍化している。来期に向けて、今期と同程度のパイプラインを確保できるかについては、やや難しさがあるとしている。対策として、今期からは新築案件に加え、築浅の既存レジデンスの取得も開始した。新築案件の減少分を既存築浅レジデンスの取得で一部補完し、両方を組み合わせながら取得を進めていく。

（※1）RevPAR（Revenue Per Available Room）：平均客室単価×平均客室稼働率

2. 不動産売買市況の動向は

[長谷川]

売却価格については、オフィス、商業、レジデンスのいずれも、総じて計画を上回る水準となった。金利上昇局面ではあるが、当社においては現時点で価格の下落は見られない。

3. 大型オフィスビル「トレードピアお台場」の売却について、アセットマネジメントフィーを獲得し運用資産を積み上げる方向での売却を検討しているとのことであったが、状況はどうか

[長谷川]

運用資産の拡大も視野に入れていたが、当社として十分納得できる価格であれば、外部売却を視野に入れて進めていく方針である。

4. 取得環境について、不動産価格が高止まりするなかで、新規プレーヤーの参入など、心築事業(※2)における競合環境に変化はあるか

[長谷川]

前期から変化が起こっている。土地価格・工事費の高騰を背景に、新規開発で利益を出しにくい環境が続くなかで、前期は規模の大きい不動産会社やデベロッパーが既存ビルのバリューアップ事業へ参入する動きが見られた。今期はそれに加え、やや規模の小さい不動産会社やデベロッパーも参入してきている印象を受ける。

(※2) 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で、日本における「100年不動産」の実現を目指しています。

5. インフレが定着しつつある中で、賃料上昇を前提に仕入れ価格や投資目線をより強気に見直す議論はあるか

[長谷川]

当社はリーマンショックを経験していることもあり、市場に対して比較的保守的な見方をしており、キャップレートと賃料上昇の両方に楽観的な前提は置かない。

当社は投資家の取得ニーズや市場の強さを確認しながら、取得時のキャップレートを慎重に判断している。また、賃料についても、単純なインフレ期待に依存した戦略を採っていない。ライフスタイルホテルブランド「THE KNOT」およびコミュニティ醸成型オフィス「VILLAGE」等、物件のブランディングやセットアップオフィスの導入といったように、物件自体の付加価値を高めることで内部成長を実現し、ソフト面を含めたバリューアップによって物件価値を高めていくことが当社の基本姿勢である。ただし、将来的に、収益構造のさらなる多様化・強化が進めば、採算ラインを強気に見直す余地があると考えている。

以 上