

いちご株式会社
現存不動産に新たな価値を

慶應義塾大学
実践株式研究会

佐藤
板倉
下山
武田

徳真
圭介
圭吾
望

目次

1. いちごは何をしている会社？
2. 業績推移
3. いちごの3つの強み
 - ① 盤石な収益モデル
 - ② 積極性に富んだ企業風土
 - ③ いちごにしか出来ない「心築」
4. THE KNOT TOKYO Shinjuku
5. いちごのビジョン

いちごは何をしている会社？

社名の由来

「一期一会」に由来し、「人との出会いを大切に」という精神を理念とする

事業活動を通じた社会貢献

現存不動産に新しい価値を創造する「心築」事業、エネルギー自給率の低い日本において大変重要な意義を持つ「クリーンエネルギー」事業等、継続企業として、社会的意義のある事業活動を通じて、社会的責任を果たす

スポーツ支援

誠実、真摯、実直に「世界への挑戦」を続ける将来有望な選手を社員として雇用
(ウェイトリフティング、ライフル射撃、陸上)

今シーズンより、Jリーグのトップパートナーに就任
「地域に根差したスポーツクラブ」を目指すJリーグとともに地域の活性化に取り組む



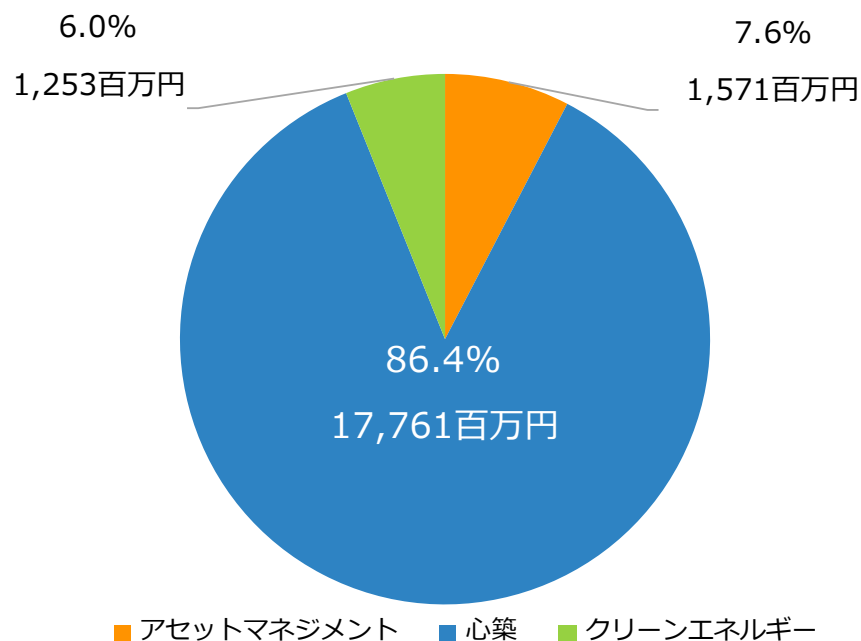
三宅宏実選手
(ウェイトリフティング)



©J.LEAGUE

いちごは何をしている会社？

営業利益



2019年2月期 第3四半期実績

①心築（しんちく）

現存する不動産を取得し、3~5年をかけてバリューアッド
賃貸収入または売却してキャピタルゲインを得る
(自己保有資産残高 2,262億円)

②アセットマネジメント

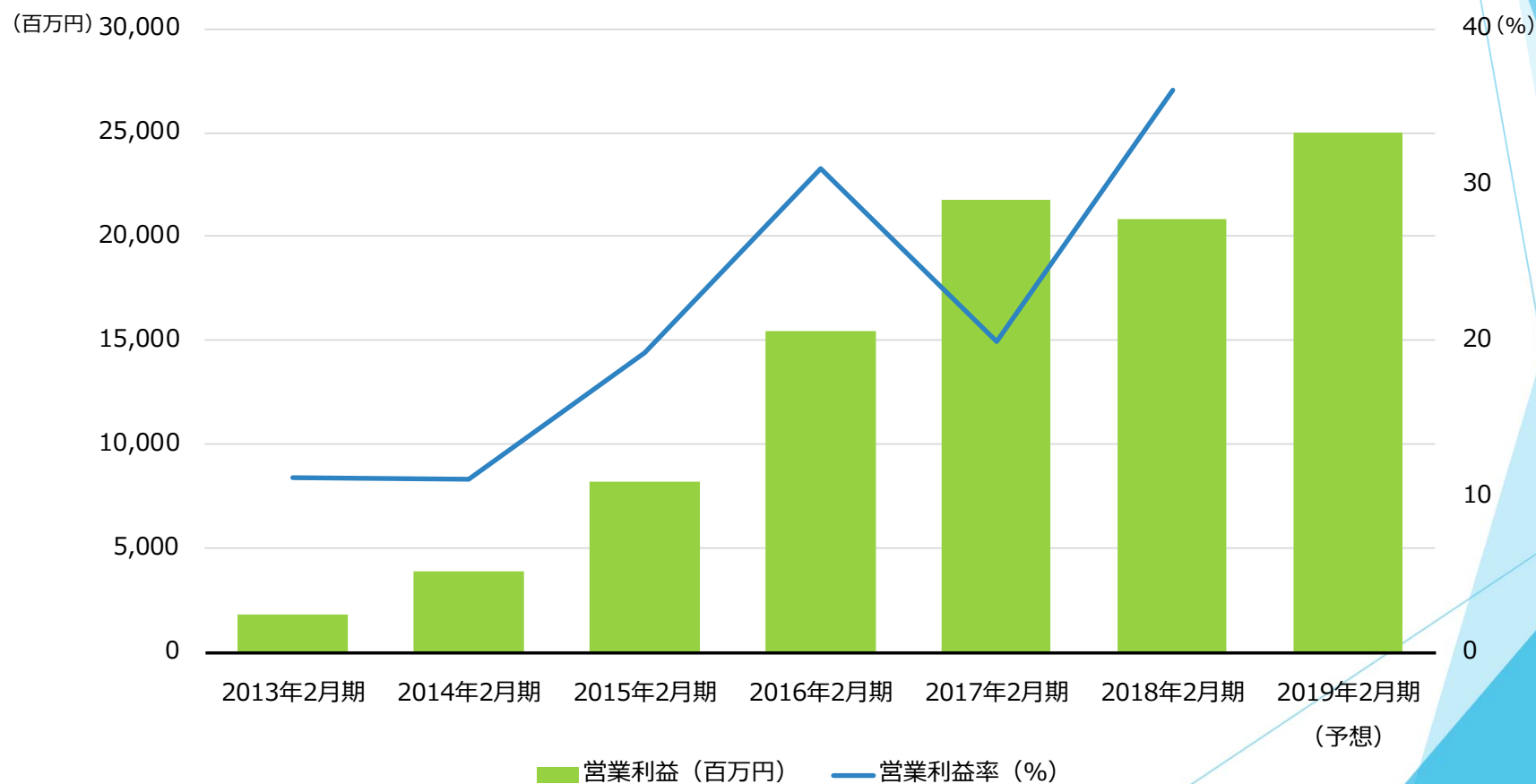
いちごオフィス、いちごホテル、いちごグリーンの3つの
上場投資法人の運用
(運用資産残高 2,745億円)

③クリーンエネルギー

自社保有の太陽光・風力発電所における発電、売電
(売電済および開発確定発電所 49発電所・約152MW)

業績推移 2013年2月期～2019年2月期

営業利益・営業利益率を着実に向上



いちごの3つ の強み

① 盤石な収益モデル

② 積極性に富んだ企業風土

③ いちごにしか出来ない「心築」

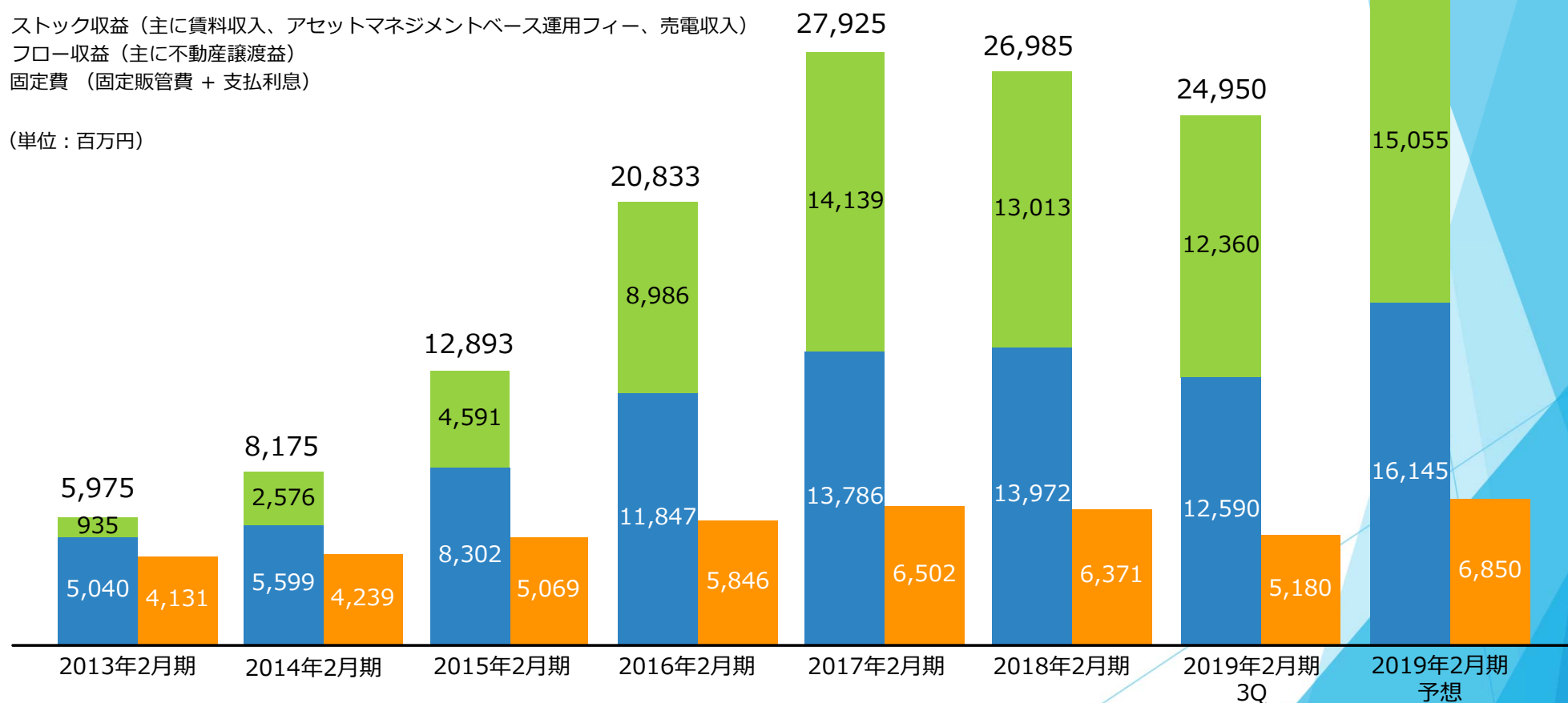
① 盤石な収益モデル

① 盤石な収益モデル

ストック収益の固定費カバー率向上による安定性の強化

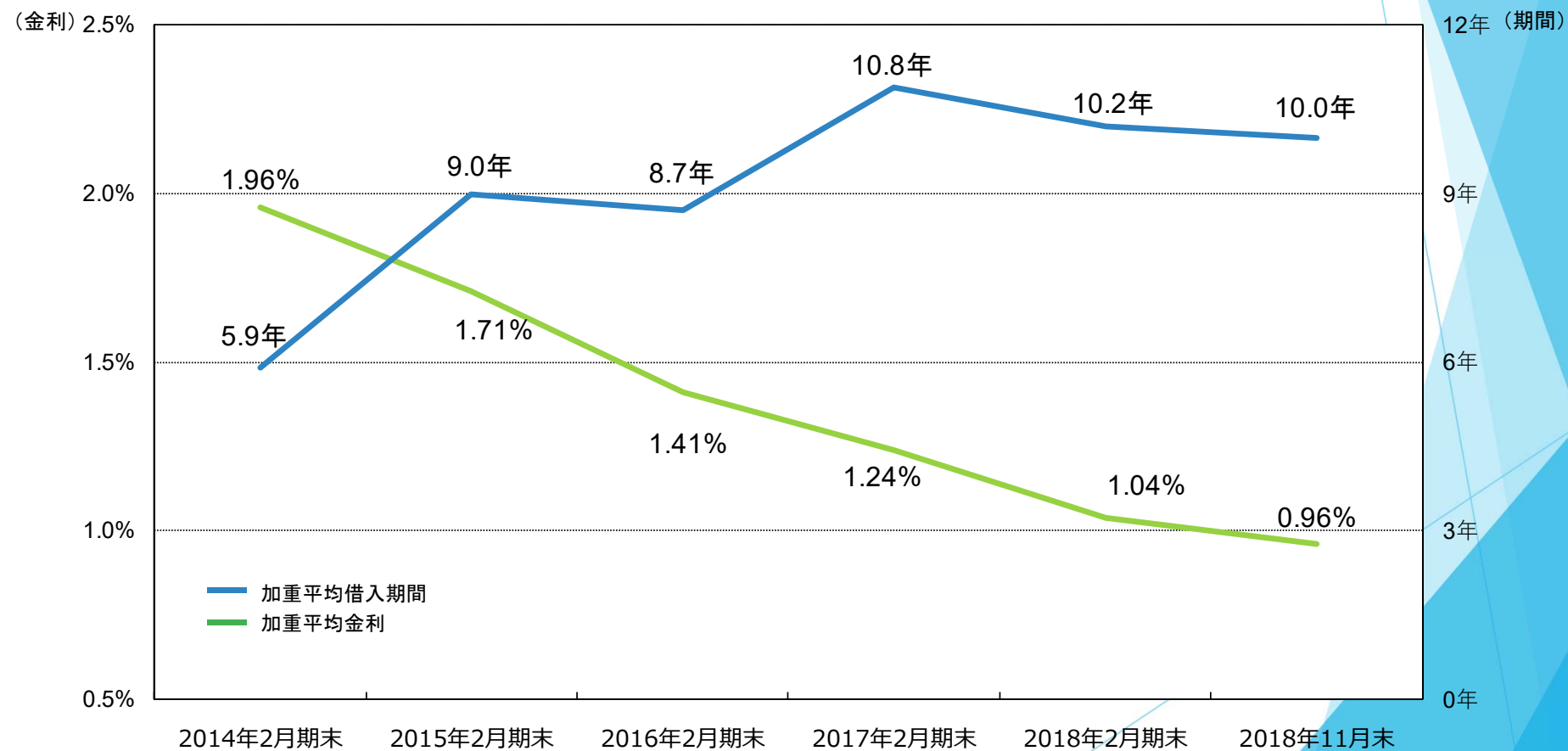
- ストック収益（主に賃料収入、アセットマネジメントベース運用フィー、売電収入）
- フロー収益（主に不動産譲渡益）
- 固定費（固定販管費 + 支払利息）

（単位：百万円）



① 盤石な収益モデル

借入期間の長期化と借入金利の低下による財務体質の強化



② 積極性に富んだ企業風土

② 積極性に富んだ企業風土

～長谷川社長との対談にて～



□ 社内ベンチャーを推奨する風土

安定した収益構造を基盤とし、不動産業の枠にとらわれず
常に新たな成長エンジンとなる新規事業を創出

□ 社員に大事にさせている3つのこと

「社会のためになるか」

「利益に繋がるか」

「自分達が楽しいか」



新規事業の主な実例

▶ クリーンエネルギー事業

現在は営業利益の6%を占めるまでに成長

▶ スマート農業

スマートビニールハウス賃貸という新たなビジネスモデル

▶ 「いちごサステナブルラボ」の創設

- ・ コミュニティLab
 - ・ 100年不動産Lab
 - ・ インキュベーションLab
- 

③ いちごにしか出来ない「心築」



③いちごにしか出来ない 「心築」 日本の不動産の現状

▶ スクラップアンドビルド

- ・ 日本では築40年程度で建て替えが行われるケースが多い
- ・ 欧米では築50年、100年の建物が価値を維持している
- ・ ビルの躯体は本来100年保つ
- ・ 建築費、資材高騰による賃料への転嫁

▶ 放置される中小型ビル

- ・ 日本企業の9割を占める中小企業が入居
- ・ メンテナンスやサービスが行き届いていないケースが多い

▶ 見えてくる新たなニーズ

- ・ 現存する不動産を活かしたいちごの「心築」

③ いちごにしか出来ない「心築」

具体的なプロセス

現存不動産へのバリューアッド

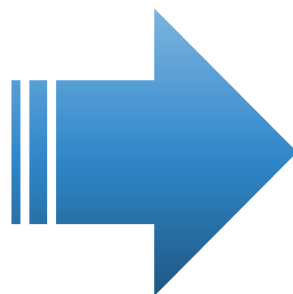
美観・機能の向上

耐震強化

建物の適法化

利便性の強化

テナントサービス

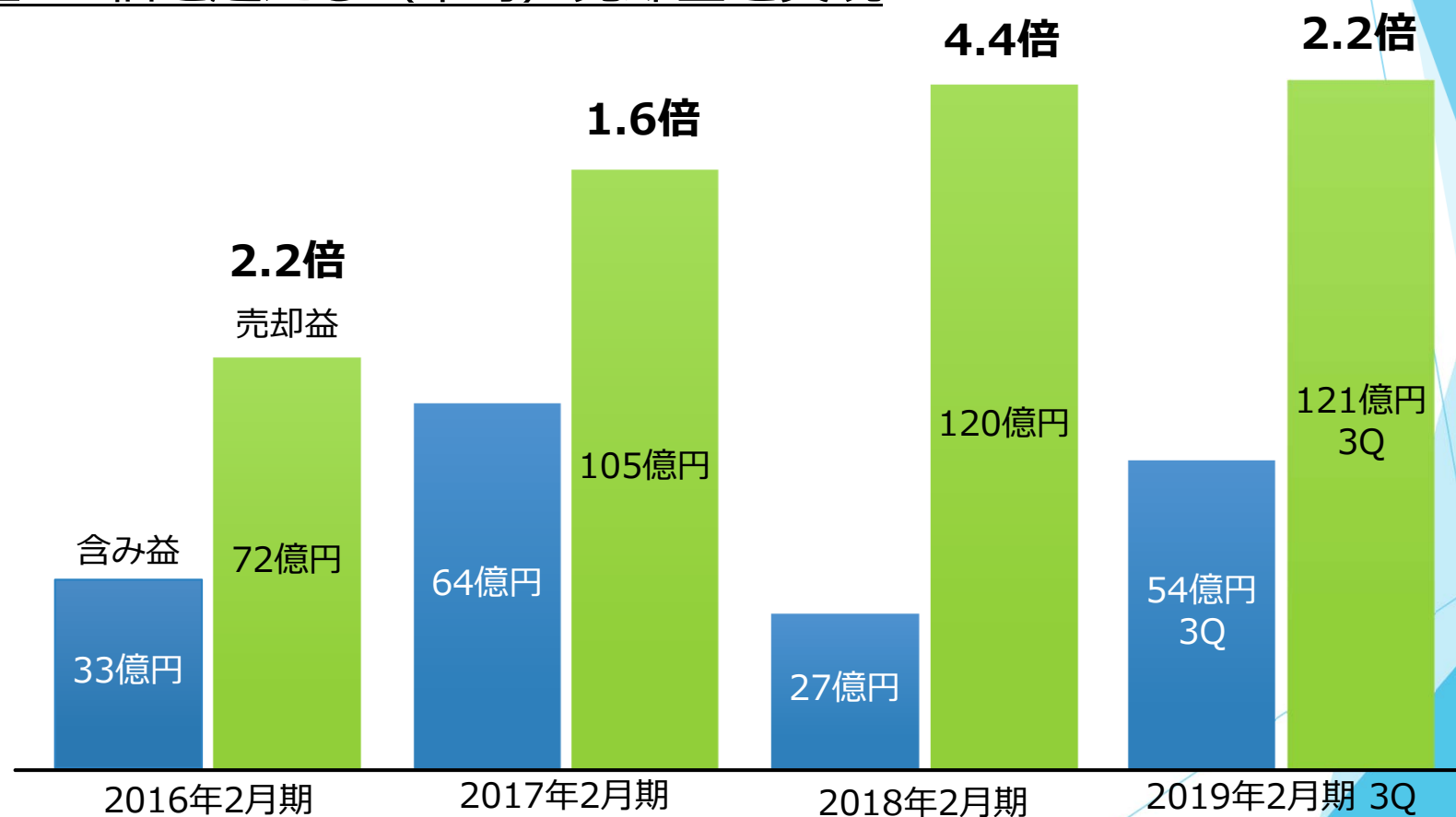


収益性の向上

市場価値の向上

③ いちごにしかできない「心築」 バリューストックの成果

含み益の2倍を超える（平均）売却益を実現



心築の新たな取組み

ライフスタイルホテル

THE KNOT TOKYO Shinjuku





「THE KNOT」

人と人、人と街を結ぶ
ライフスタイルホテル

▶ ライフスタイルホテルとは？

- ・ 価格帯はビジネスとラグジュアリーの間
- ・ 共用部のデザイン性の高さ
- ・ ホテル内外を巻き込んだローカル体験
- ・ 人々、街との交流を創出

▶ 心築 × ライフスタイルホテル

- ・ 心築とライフスタイルホテル運営という
新事業の融合
- ・ 現在は横浜・新宿、今後は広島や札幌にも



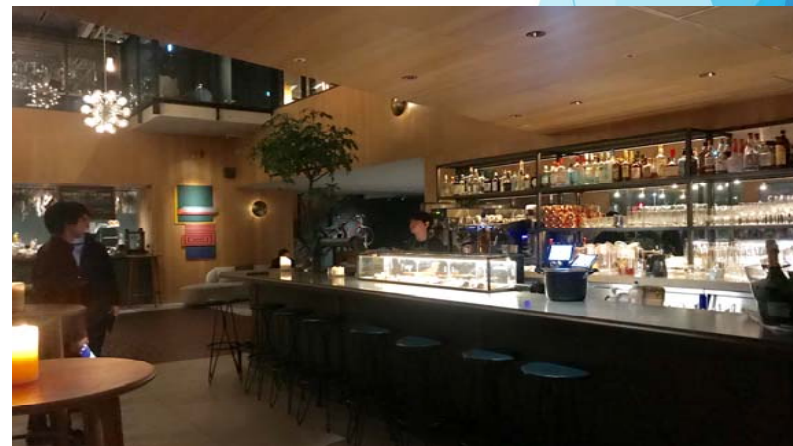
レンタルサイクル「tokyobike」

人と人
人と街
を結ぶ

オープンプロアには宿泊客以外にも多くの人が



レストラン「MORETHAN」

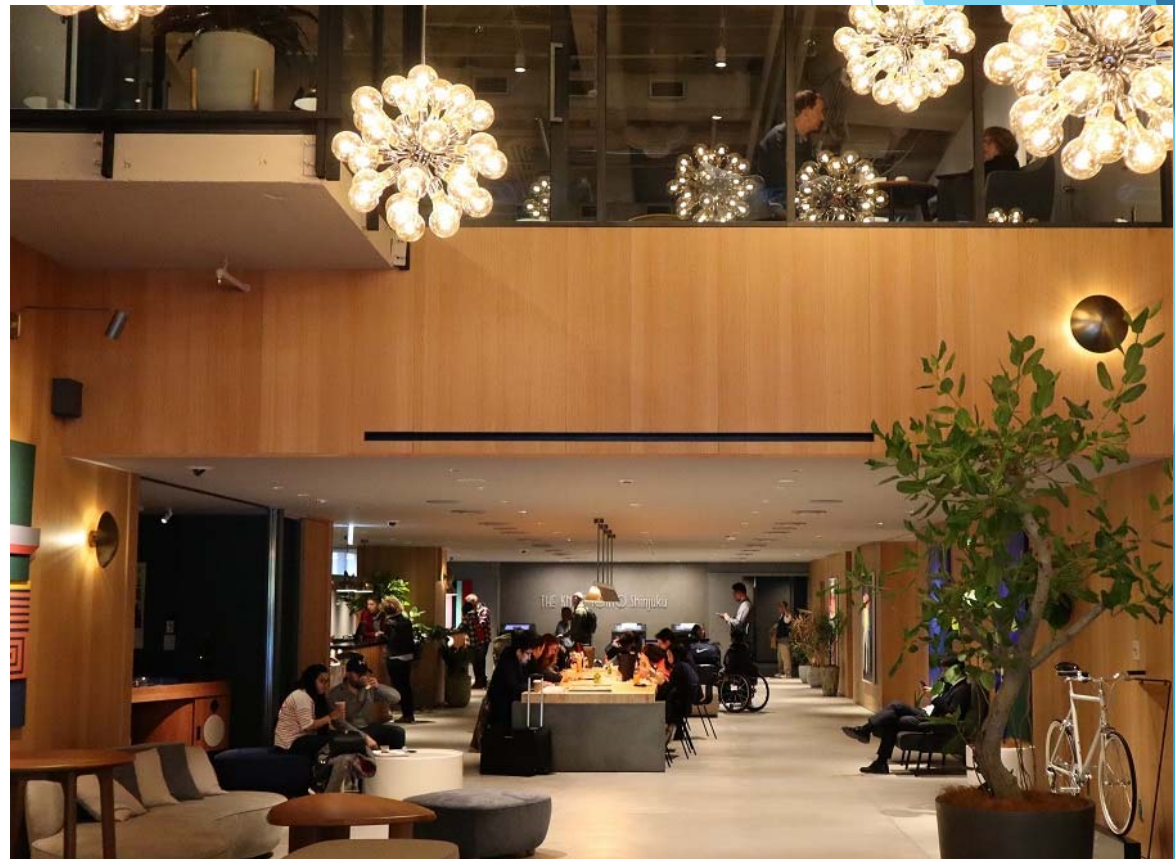


心築による価値の向上 1Fロビー

【Before】



【After】

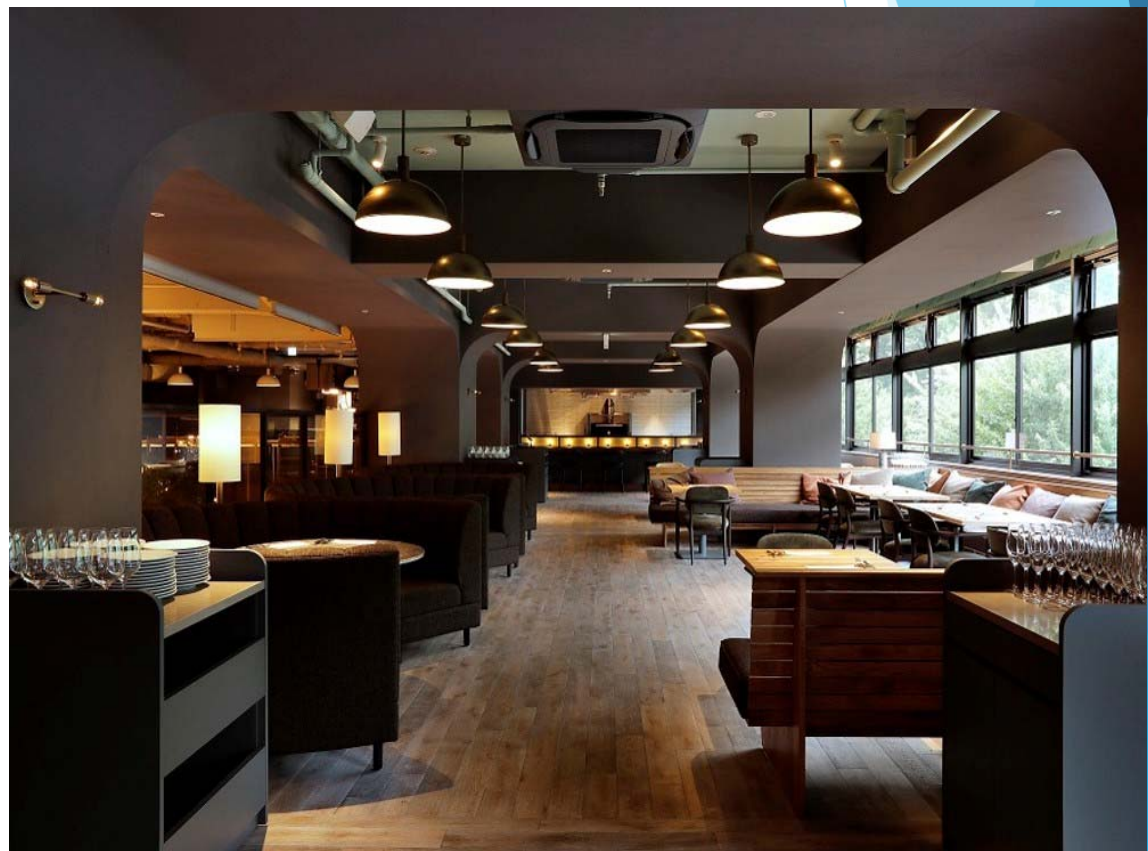


心築による価値の向上 2Fグリルレストラン

【Before】



【After】

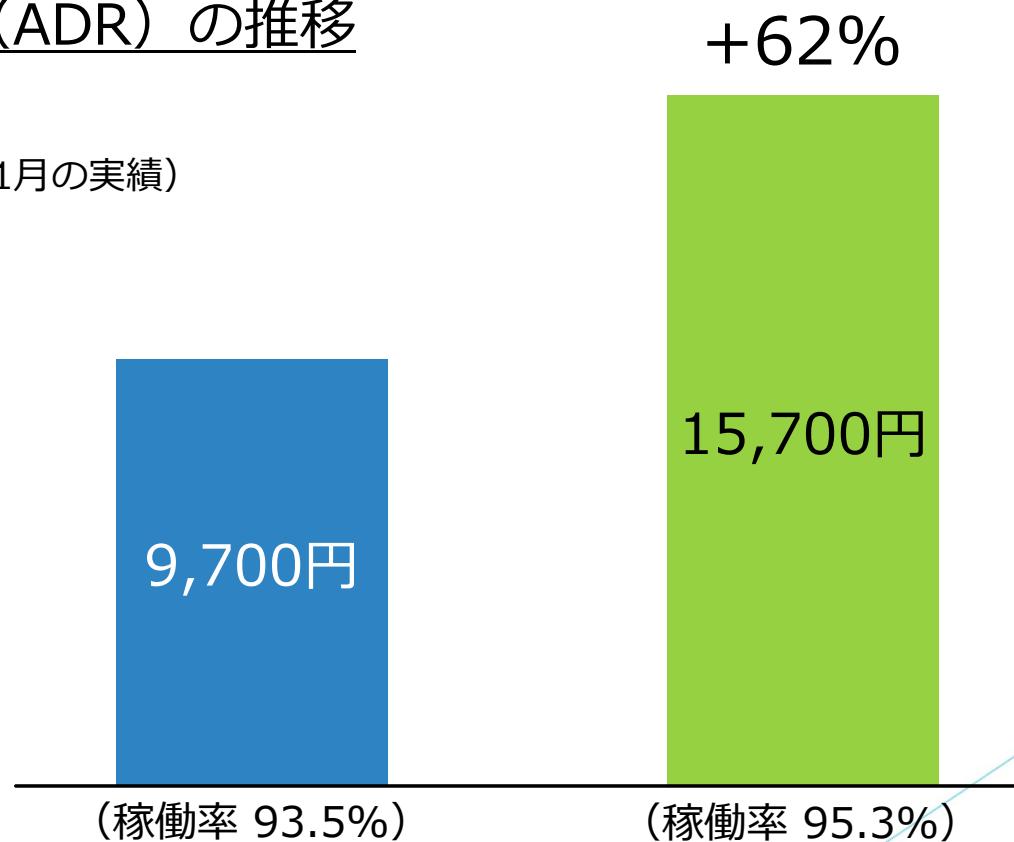


収益性の大幅な向上 THE KNOT TOKYO Shinjuku

築40年が経過したホテルを活かしたライフスタイルホテルへの転換
新たなチャレンジにより平均客室単価が大幅に向上

平均客室単価（ADR）の推移

- 心築前
- 心築後（2018年11月の実績）



The background features abstract, overlapping geometric shapes in various shades of blue, primarily on the right side of the frame. The shapes include triangles and polygons, creating a modern, layered effect. The text is centered on the left side of the image.

「THE KNOT TOKYO Shinjuku」
の紹介動画をご覧ください！

<https://youtu.be/S0kEzYWRzmE>

いちごの今後のさらなる成長

- 収益構造のさらなる安定化

売上総利益に占めるストック収益の割合を7割に

- 盤石な収益構造を基に、積極的な新規事業の創出

- 「Power Up 2019」に続く新たな経営計画