

2019年5月

いちご株式会社
2019年2月期 決算説明
グローバルカンファレンスコール Q&A サマリー

【説明者】

いちご株式会社（証券コード 2337 東証一部）

代表執行役会長	スコット キャロン
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也
財務本部事業開発部担当部長	森作 ダン

※ 英語で開催された機関投資家向けグローバルカンファレンスコールQ&Aの要約です。当社HPにて音声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。

英語の音声配信

www.ichigo.gr.jp/audio/Ichigo_20190417_2019_Q4_GCC.mp3

英語の決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2019/04/Ichigo_20190417_Corporate_Presentation_FY2019Q4_ENG.pdf

1. 中期経営計画から長期ビジョンへの転換について、取締役会ではどのような議論があったか。

[キャロン]

取締役会では、今後の方向性について幾度も長い議論を重ねた。中心的な議題の一つは、これまでの3か年の中期経営計画を今後も続けるかということであったが、より長期的な立場から価値創造に取り組むことで、大きな成長を実現できるという結論に至った。CEO経験者を含む社外取締役からの、あらゆる観点からのアドバイスを取り入れた。そのうえで、長期ビジョンを実行する過程では時機に合わせ議論をすることが重要であるため、その進捗を定期的に取締役会に報告することで合意した。すなわち、ガバナンスの観点からあるべき姿が機能していたと考える。

[藤田]

2回連続の中期経営計画の達成を踏まえ、取締役会では2019年2月期を最終年度とする中期経営計画後にもいかにして成長を続けるか、半年を超える熱い議論を続けてきた。たどり着いたのは、「サステナブルインフラ」というビジネスモデルだった。それは、当社のビジネスモデルを進化させ、受動的にマーケットに左右されるのではなく、それを超えて自らマーケットを開拓していくということだ。財務面でもこの3年間で強固な基盤を築いてきた。市況の下落局面にも耐え得る財務状況を基盤に、中長期的な視点で持続的成長を図る。

2. 収益寄与度の高いトレードピアお台場は長期保有が前提か、あるいは、堅調な東京のオフィス市況に鑑み売却も考慮しているのか。

[キャロン]

きわめて効果的な心築（※）を施したトレードピアお台場は、保有しても売却しても大きな利益を生む。保有している資産の価値向上を常に行っているが、売却が相当と考えれば売却する。ただ、トレードピアお台場においては、現在は更なる価値向上を目指して追加的な心築も進行中であるうえ、東京オリンピックを見据え、賃貸収入がさらに拡大する環境も整っている。そのため、現時点では継続保有が最適と考えている。

（※）心築（しんちく）について

心築とは、いちごの不動産技術とノウハウを活用し、物件取得後、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不動産価値を創造することをいいます。

3. 本日の決算説明会における、長期ビジョンについての国内投資家の反応をお聞きしたい。

[キャロン]

全般に好意的に受け止められたようだ。投資家・アナリストから得た反応としては、まず、不動産を超えて、市況に左右されにくいビジネスモデルへの進化に対する前向きな評価だ。心築事業自体もマーケットの影響を受けにくいのが、サステナブルインフラの成長投資による新たな収益源の確保を歓迎するというものだ。また、自社株買いの方針の明確化を評価するという声もいただいている。

以 上