

2020年7月

いちご株式会社
2021年2月期 第1四半期 決算説明
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
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。

動画配信

www.c-hotline.net/Viewer/Default/ICGO81e2cddc074a85d60ff2f741c131cdb1

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2020/07/Ichigo_20200714_Corporate_Presentation_FY2021Q1_JPN-3.pdf

1. 前期末比で含み益が上昇している要因は何か、また今期中に評価替えを行う可能性はあるか。

[長谷川]

第1四半期に取得した物件の含み益が積み増しされており、それ以外の見直しは行っていない。前期末に約440億円（簿価）の資産に対し75億円の評価損の計上を行っており、今期中に評価替えを行う予定はない。

2. テレワーク等の進展による影響は、オフィスのテナント属性によって違いが見られるか。

[長谷川]

新型コロナウイルス感染症（以下、「コロナ」という。）による影響は現時点では出ていない。当社保有のオフィスビル約210社のテナント様のうち、賃料に関する何らかの要望があったのは10社程度で、コロナとは関係なく、期間満了による更新や解約を含んでいる。

テレワークによるオフィス需要減等が懸念されているが、当社は全テナント様に対するアンケート調査を実施しており、テナント様のニーズを汲みとり、寄り添う形で、ハード・ソフト両面から心築（※）を行うことで、引き続き競争力あるオフィスを提供していく。

（※）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こ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. オフィスの売買市場について、3か月前と比べて変化はあるか。

[長谷川]

オフィスに関しては、買い手と売り手の価格が折り合わず取引が成立していない状況。買い手側は将来の賃料を強気で見ることができず、コロナ前に比べて提示価格が下がっているが、売り手側がそれに応じていない。

当社では、このような環境下で保有物件を売却する必要はないと考えている。金融緩和のなかで、この状況が続けば、買い手側の提示価格がコロナ前に戻ってくるのではないかと思う。その要因としてオフィスの賃料は下がっていない。リーマンショック時と違い、売り手側が投げ売りをする状況にはない。ホテル・商業施設に関しては、需要減による売却、物件価格の弱含みという可能性がある。

[キャロン]

当社保有オフィスの NOI（賃貸事業収益）は減少していない。いちごは、中規模、駅近、機能性の高いオフィスを保有しており、逆に大規模ビルに入居されているテナント様が増えてくる可能性もあると考えている。

4. このような環境下で、何か取得戦略に変化はあるか。

[長谷川]

オフィスは取得したいが、前述のような状況で買い場ではないと考えている。いちごオーナーズが主として扱っているレジデンスの売買環境は引き続き良好で、今期も積極的に取得していきたい。

ホテル・商業施設は、ポートフォリオに占める割合がそれぞれ 30%近い水準にあり、積極的ではないが、本当に良い物件があれば厳選して買いに行くことはあろう。これら以外のアセットに関する可能性も研究している。

5. 自社株買いについてはどのように考えているのか。

[キャロン]

前期末時点で配当予想を未定にしたが、その背景は、コロナによる先行きの不透明感もあったが、加えて、当社の株主還元策について、株主様と対話をしたかった。実際に行った結果、累進的配当政策の維持を求めめるご意見が多く、また、業績予想の下限値を引き上げ、配当原資を確保する見込みが立ったことから、今回、通期配当予想を 7 円と前期同額にさせていただいた。

自社株買いについては、詳細をお話しできないが、当社の株主還元策に対する考え方は変わっていないことをご理解いただきたい。

6. ホテル、商業施設について、Cap Rate（期待利回り）に変化が生じると考えるか。

[長谷川]

いちごでは、全テナント様とコミュニケーションを図っているが、コロナ前の売上に戻るには、早くて年末、または年度末というご見解が多い。変動賃料を導入している場合、このような状況下では、賃料の不安定さからリスクプレミアムを乗せることになり Cap Rate の上昇がありうると思われる。一方、固定賃料のみの場合は NOI の減少から価格が下がる可能性がある。

当社の場合は、賃料を 20%程度増額できる余地のある物件のみを保有しており、今の賃料をキープしつつ、オーナーとしてテナント様の売上を伸ばすお手伝いを行っている。

7. ホテル、商業施設で実施しているコロナ対策の具体的な内容は。

[長谷川]

エントランスに画像認識で体温を感知する機器の導入、水回りに非接触型の設備の導入など、一般的な取組みを地道に行っている。

以 上