

2025年1月

いちご株式会社 2025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 |
| 常務執行役 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=6cL09WQCj3E

決算説明資料

www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20250109_Corporate_Presentation_FY25Q3_JPN.pdf

1. 金利の上昇における不動産市場の現状は

[長谷川]

特に心配はしていない。金利上昇による不動産価格の下落や、キャップレート上昇を懸念する声はあるが、今期 85 億円の売却において、オーナーズ、マルチアセットともに一部外部売却をしており、予定していた売却利益率は確保できている。

2. いちごが運用しているリート向けの売却について、今後の展望は

[長谷川]

第4四半期にいちごホテル（3463）への売却が2ホテル確定している。リートでは、物件の入れ替えも積極的に行っており、その際は当社から物件を提供している。いちごホテル（3463）は、投資口価格が上昇しており、投資口価格はNAV（純資産価値）1倍を超え、状況は良くなってきた。ホテルは600～700億円の資産を保有しており、いちごホテルからのニーズがあればスポンサーとして継続的に提供していきたい。

3. 不動産セキュリティ・トークン（ST※1）「いちご・レジデンス・トークン」への売却について、今後の動向と市場の需要は

[長谷川]

市場急拡大に伴う協力会社各社の体制整備や税制大綱の内容を注視する動きにより、当社に限らずST全体の組成ペースが落ちた。しかし、STのマーケットは依然ニーズが旺盛で、市場拡大期の一過性の問題であり、来期目標のAUM 1,000億円は据え置いている。今期末のオーナーズの保有不動産 650億円は、すべてSTに提供したいと考えているが、仮に、市場の戻りが遅れた場合は外部への売却も可能。

（※1）不動産セキュリティ・トークン（ST）

＝ブロックチェーンにて管理される不動産の小口化投資商品

4. ST の市場環境は

[長谷川]

当社は、現時点では新築の都内レジデンスを対象にしているが、他社のレジデンス案件と競合して発行に支障が生じているわけではない。ST 市場には様々なアセットタイプを運用不動産とする案件が組成されるなかで、市場の急拡大によるリソースの不足と認識している。

別の観点で、今後の金利上昇により、投資家様の利回りの目線が一段上がる可能性があるが、証券会社様とも相談し、金利上昇を商品設計にどう織り込んでいくか工夫していきたい。

5. ホテル RevPAR(※2)の今後の伸びをどう考えているか

[長谷川]

今期は 13,000 円台、前期比で 10%ほどの成長を予想していたが、2024 年 11~12 月の実績が前年対比で大きく伸びており、この動きが続けば 10%以上の成長は十分に考えられる。インバウンド需要の大きな都市や、「THE KNOT (ザ・ノット)」や「OneFive (ワンファイブ)」といった当社ブランドホテルは特に伸びている。福岡の「HOTEL IL PALAZZO」も堅調。インバウンド需要の小さい地域でも前年比 5~10%伸長している。

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

6. 大型オフィス「トレードピアお台場」の売却に対する考え方は

[長谷川]

稼働率が 85%を超えたタイミングでプレマーケティングに入るという考え方を示してきたが、当社の「トレードピアお台場」は、2025 年 4 月で 88%の稼働率が見込める状況である一方で、ウォーターフロントエリアの他のオフィス稼働が軟調であり、エリアの稼働率を要因として良い価格が出ない状況であれば、急いで売却する必要はないと考えている。

7. トレードピアお台場の余剰地の開発を検討しているか。また、同ビルにおけるセットアップオフィス導入効果は

[長谷川]

余剰地の開発を検討していたが、工事費の高騰により中止している。今後、トレードピアお台場を売却する場合には、売却先によるアップサイド余地となろう。セットアップオフィスは、当社が取り扱う中規模オフィスで実績をあげており、今回トレードピアお台場でも 60 坪ほどのセットアップオフィスを導入したところ、さっそく引き合いがあった。今後も拡大してリーシングを加速させたいと考えている。

以 上