



金 大仲 社長

株式会社グローバル・リンク・マネジメント(3486)



## 企業情報

市場	東証1部
業種	不動産業
代表者	金 大仲
所在地	東京都渋谷区道玄坂1丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト21階
決算月	12月
HP	<a href="https://www.global-link-m.com/">https://www.global-link-m.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
849円	7,922,752株		6,726百万円	30.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00円	4.1%	164.08円	5.2倍	660.85円	1.3倍

\*株価は2/25終値。発行済株式数、DPS、EPS、ROE、BPSは2021年12月期決算短信より。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年12月(連結実績)	22,644	1,209	1,132	755	101.79	12.50
2019年12月(連結実績)	25,086	1,564	1,364	867	114.78	12.50
2020年12月(連結実績)	26,840	1,365	1,028	686	90.24	35.00
2021年12月(単体実績)	30,675	1,677	1,487	1,423	182.11	35.00
2022年12月(連結予想)	35,000	2,300	2,000	1,300	164.08	35.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円、円。2017年10月、1株を100株に分割。2018年6月及び10月、1株を2株に分割(EPSのみ遡及修正)。2021年12月期は非連結決算。2022年12月期より連結決算。

(株)グローバル・リンク・マネジメントの2021年12月期決算概要などについてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 中期経営計画\(22/12期~24/12期\)](#)
  - [3. 2021年12月期決算概要](#)
  - [4. 2022年12月期業績予想](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 21年12月期の売上高は前期比14.3%増の306億75百万円。1棟販売が売上高の増加を牽引した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、区分販売戸数および海外販売戸数は計画を下回った。営業利益は同22.8%増の16億77百万円。1棟販売はバルク販売(まとめて販売)が拡大し、販売促進費が圧縮された。効率的な販売により販管費率が低下し、営業利益率は5.5%(前期5.1%)に改善した。
- 22年12月期の会社計画は、売上高が前期比14.1%増の350億円、営業利益が37.1%増の23億円。1棟販売の拡大が、売上高と利益の増加を牽引する。販売計画は前期比19.6%増の1,000戸。1棟バルク販売を中心とする販売戸数の増加と営業効率の向上により、売上高営業利益率が6.6%と前期比1.1ポイント上昇する計画。配当は前期と同じ35円/株を予定。予想配当性向は21.3%。
- 新たに発表された中期経営計画において、今後更に1棟バルク販売とオフバランス開発を強化することが示された。1棟バルク販売は営業の効率化や竣工前の段階での契約により生産性の向上に結び付くものと期待される。更に、パートナー(ゼネコン等)側で土地を購入・開発するオフバランス開発は、資金制約を受けないことから今後開発を加速することが可能となる。1棟バルク販売とオフバランス開発の強化が、いかに同社の業績やパイプラインの拡大に結び付くのか注目される。

## 1. 会社概要

東京23区内を中心に「アルテシモ」ブランドの投資用マンションを開発・販売しており、事業用地の仕入れから、企画、設計、販売、更には販売後の賃貸管理・建物管理までをワンストップで手掛けている。「アルテシモ」は、投資対象としての魅力を備え、安定した利回り運用が可能な投資用コンパクトマンションである。また「アルテシモ」は、転入超過が続く東京都において「最寄駅から徒歩10分圏内(駅からチカイ)」、「山手線駅から30分圏内(都心からチカイ)」、「長期的にニーズが見込めるエリア(高い地価(チカ))の「3チカ」を特徴としており、11年連続98%超え達成と高い入居率を誇る。尚、「アルテシモ」とは、「ARTESSIMO(ART[芸術]+hissimo[最上級])」という成り立ちの、現代イタリア語を基に同社が考えた造語。現代的で心地良い空間を提供するという想いが込められている。

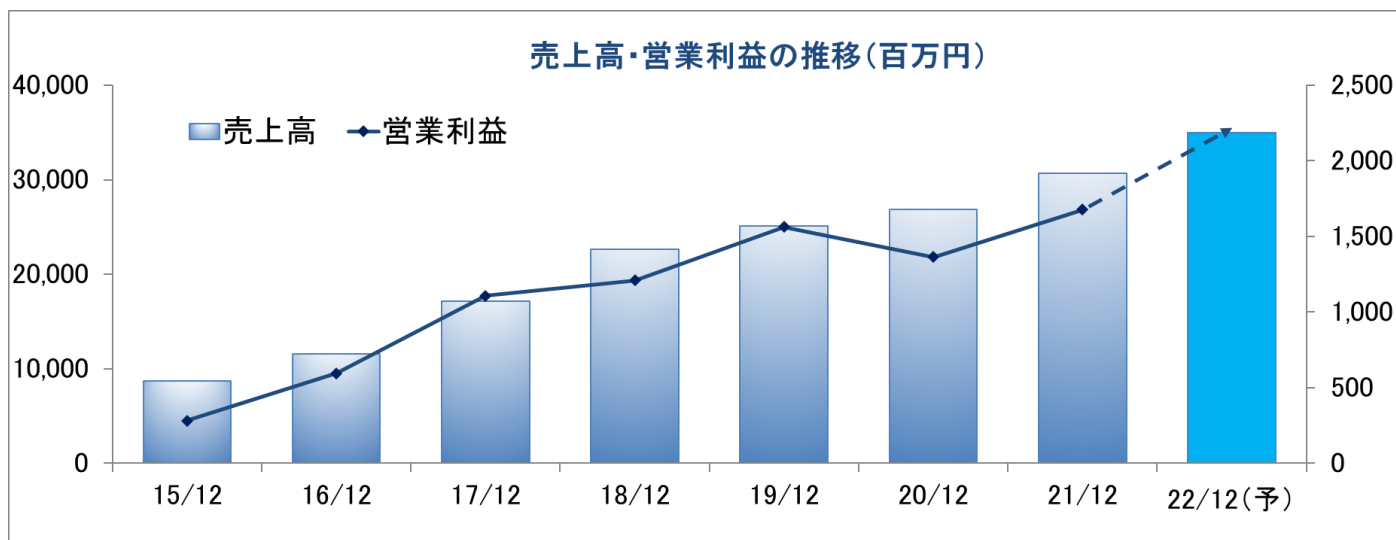
### 【企業理念】

#### ミッション : 不動産を通じて豊かな社会を実現する

不動産には、人々や企業の「資産」および活動を支える「社会基盤」としての役割があります。私たちは、世界中の人々の幸せにLinkすることを使命と考え、地球環境や社会・経済課題に取り組み、不動産の新たな可能性を追求します。

#### ビジョン : 不動産業界のリーディングカンパニー

## 1-1 事業内容



\* 21/12 期は非連結。

事業は、同社が手掛ける不動産ソリューション事業とプロパティマネジメント事業に分かれる。

	15/12	16/12	17/12	18/12	19/12	20/12	21/12	構成比・ 利益率
不動産ソリューション事業	7,085	9,723	15,035	20,281	22,611	24,212	28,093	91.6%
プロパティマネジメント事業	1,597	1,882	2,131	2,362	2,474	2,628	2,581	8.4%
売上高	8,682	11,605	17,167	22,644	25,086	26,840	30,675	100.0%
不動産ソリューション事業	246	555	1,040	1,065	1,377	1,153	1,505	5.4%
プロパティマネジメント事業	36	40	68	144	187	211	210	8.2%
営業利益	282	596	1,108	1,209	1,564	1,365	1,677	5.5%

\* 単位:百万円

\* 2021年12月期は非連結決算で、営業利益は調整額を控除した数値。

## 不動産ソリューション事業

投資用不動産であるコンパクトタイプ(25~50 m<sup>2</sup>)のマンションを自社ブランド「アルテシモ」として、個人投資家、事業会社、不動産会社、私募ファンド、私募 REIT、J-REIT、海外投資家に提供している。長期に渡り資産価値が継続する不動産を提供するため、20年以上連続で転入超過が続く東京都において「最寄駅から徒歩10分圏内(駅からチカイ)」、「山手線駅から30分圏内(都心からチカイ)」、「長期的にニーズが見込めるエリア(高い地価(チカ))の「3チカ」に特化しており、11年連続98%超えの高い入居率を誇っている。晩婚化や高齢化等による人口構造の変化に伴い、単身者や少人数世帯のコンパクトタイプのマンション需要は底堅く、同社はこうした社会の変化を捉え、「アルテシモ」の供給強化に取り組んでいる。また、事業用地の仕入れについては、土地仲介会社からの土地情報を基に仕入れるケースや開発事業者から仕入れるケースに加え、税理士や弁護士等の士業との提携による不動産セミナー「相続・土地所有者共同開発セミナー」を開催し、土地所有者へ直接アプローチしてマンション経営のノウハウを提供する事で事業化につなげている他、「価格競争力」と「迅速な企画対応」を実現し、その実績から新たな土地情報が入手できるという好循環を確立している。投資用不動産(レジデンス)供給において供給戸数は業界トップクラスに到達し、世界都市東京を拠点に、資産性の高いマンションを開発・分譲・管理までトータルプロデュースできる立ち位置を確立している。

更に、マンションの設計及び建築については、コンパクトマンションを手掛けている設計事務所や建設会社に外注しているが、マンションの企画は「アルテシモ」仕様の基準を設け、同社自身が行っている。販売先は、個人投資家、事業会社、不動産会社、私募ファンド、私募 REIT、J-REIT、海外投資家。また、「アルテシモ」に適さない土地については、戸建てやファミリーマンション業者へ売却するケースや、土地の企画売却を行う事もある。販売後は、販売した物件のマンション管理組合から、マンション管理組合運営業務と物件管理サービスを受託する。

その他、マンション管理組合運営業務はマンション管理組合に代わってマンション管理組合の運営を行うもの。現在は2021年

2月に設立した合弁会社「株式会社 G&GCommunity(ジーアンドジーコミュニティ)」に移管し、7月末に全ての物件が移管完了。また、プロパティマネジメント事業(後述)として、賃貸管理サービスの提供も行っている。

### プロパティマネジメント事業

オーナーからの委託を受けて不動産経営に関する様々な業務を代行している。具体的には、自社ブランド「アルテシモ」に対するマスターリース・サブリース(一括借り上げ・転貸)業務及び管理代行業務を行っており、マスターリース・サブリース業務では、「アルテシモ」のオーナーに対して一定期間賃貸物件を借り上げ、契約で定めた賃料を支払い、入居希望者に転貸する。一方、管理代行業務では、オーナーに代わり、家賃の集金や入居・退去に関わる各種契約管理業務を行っている。マスターリース・サブリース契約は、オーナーが長期にわたり安定した家賃収入を確保できるよう最大限の配慮がなされている。具体的には、契約期間最大35年間、原則7年毎の賃料改定とし、賃料が下がる場合でも、下げ幅を最大5%に制限している。また、外部環境の変化や法制度・税制度の変更その他契約締結後の事情の変更が認められる場合、協議の上、マスターリース・サブリース賃料を改訂できる事としているが、この場合も、下げ幅を最大5%としている。解約については、6カ月の予告期間をもって双方からの解約が可能になっている。

2020年12月までは、連結子会社(株)グローバル・リンク・パートナーズが同事業を担ってきたが、グローバル・リンク・マネジメントが今後の成長のカギと位置付ける自社出資ファンド向け案件への販売による管理戸数の急拡大を見据え、2021年1月1月に同子会社を吸収合併した。

## 2. 中期経営計画(22/12期~24/12期)

同社は、今後3年間の中期経営計画を策定した。①開発する物件の資産価値の向上を図り、②開発物件の販売効率を上げて利益率を高め、③時代に則した新しいセグメントを確立し、④事業エリアを拡大し、中期経営計画の最終年度である24/12月期に売上高500億円、経常利益50億円、販売戸数1,400戸、環境対応比率で自社物件100%と同社取扱い全物件50%を達成する。

### 2-1 数値目標と事業KPI

#### 【数値目標】

	21/12 期実績	22/12 期計画	23/12 期計画	24/12 期計画
売上高	306	350	400	500
売上総利益	44	56	68	90
利益率	14.5%	16.0%	17.0%	18.0%
経常利益	14	20	30	50
利益率	4.9%	5.7%	7.5%	10.0%
当期純利益	14	13	19	32
利益率	4.6%	3.7%	4.8%	6.4%
販管費率	9.0%	9.4%	8.8%	7.4%
ROE(自己資本当期純利益率)	30.7%	22.6%	27.5%	34.1%

\*単位:億円。

#### 【事業KPI】

	21/12 期実績	22/12 期計画	23/12 期計画	24/12 期計画
販売戸数合計(戸)	836	1,000	1,120	1,400
新築販売戸数	756	914	960	1,240
中古販売戸数	80	86	160	160
賃貸管理戸数(戸)	2,464	2,800	3,200	3,800
環境対応比率(自社開発物件)	—	—	100.0%	100.0%
環境対応比率(同社取扱い全物件合計)	—	—	40.0%	50.0%

## 2-2 成長戦略のサマリー

### (1) 開発する物件の資産価値向上を図る

政府が主導する「脱炭素社会に向けた住宅・建築物における省エネ対策等のあり方・進め方」では、2030年までに新築される住宅・建築物について ZEH 基準(エネルギーを消費しない住宅)と ZEB 基準(エネルギーを消費しないビル)の省エネ性能を確保することが求められている。環境認証を受けた物件は、入居者のメリット(光熱費低減や快適性向上)と所有上の環境規制リスク回避を両立できるため資産価値があがり、不動産分野の ESG 投資対象として魅力向上にもつながるものと期待される。こうした環境の変化にいち早く対応し、同社では社で新たに企画・開発を手掛ける新築物件において BELS4つ星以上や ZEH-M Oriented などの環境対応を標準仕様とする。また、2022年2月に経産省による事業の「ZEH デベロッパー」への登録が完了した。従来のアルテシモシリーズに加えて、今後、環境認証や住む人の幸福度を追求した新しいコンセプトのブランドである「THE NATURE」の販売拡大を推進する。



(同社中期経営計画資料より)

### (2) 販売の効率化による利益率の向上

金融緩和等により運用価値の高い物件に対する機関投資家の投資ニーズは非常に強い。機関投資家に対する1棟バルク販売「まとめて販売」は、竣工前の段階でも契約が可能であり生産性の向上が図られる。また、多額の投資需要に対応する1棟バルク販売は戸数・棟数が増えることで付加価値向上と営業活動の効率化にもつながる。更に同社が自社で用地を購入し、開発後、投資家に販売する従来型のオンバランス開発と異なり、同社が企画の検討を行いパートナー(ゼネコン等)側で土地を購入・開発するオフバランス開発は、資金制約を受けず開発を加速することが可能となり開発速度の飛躍的な向上につながる。今後、こうした1棟バルク販売とオフバランス開発を推進する。

### (3) 新しいセグメントの確立

コロナ禍後、需要が急伸しさらに伸長すると予想される物流領域への投資を拡大する。パートナーであるスターアジアグループと共同出資したSPCを活用し、リスクを抑えつつ収益性を保った形で事業を展開する。同社が土地を購入しSPCへ出資するスキームでは、規則上5%が出資の上限となることからローリスク・ミドルリターンの開発となる。これに対し、SPCで土地を購入するスキームでは、出資制限がないことからミドルリスク・ハイリターンの開発となる。今後、こうした物流(ロジスティクス)領域におけるSPC開発を推進する。なお、22/12期よりSPC開発を開始するものの、開発期間の関係上不確定要素があるため、中期経営計画の数値には反映されていない。

### (4) 事業エリアの拡大

首都圏への人口流入/世帯数増の傾向は変わらないものの、リモートワーク等の普及により流入先が都心だけに限定されず、周辺広域まで拡大している。同社では、これを開発可能エリアの拡大のチャンスと捉え、3チカ開発のノウハウを活かしつつ、23区中心だった状態から今後エリアの拡大を図る方針である。レジデンス開発においては、現在の23区中心から1都3県プラス関西エリアへ開発エリアを拡大し、2030年の全国展開を目指す。非レジデンス開発においては、中央環状線や外環道や圏央道など物流における関東エリアの主要道路沿いでの開発を中心に行い、今後の全国展開を準備する。

## 2-3 配当還元

基本方針は配当性向 30%を目標とするが、企業価値の成長を加速させるような投資先があった場合は柔軟に対応する。非レジデンス領域をはじめ出資や M&A などエクイティでの投資を要する可能性を踏まえ、ベースの配当金は据え置くと、SPC の投資目標額等に対し投資先がみつからなかった場合は、配当やその他の還元に充当する方針である。なお、投資が出来なかった場合は、従来通り 30%の配当性向を目標とする。また、株主優待として、100 株以上の株主にクオカードの配布を行う。

## 3. 2021 年 12 月期決算概要

## 3-1 連結業績

	20/12 期	構成比	21/12 期	構成比	前期比	会社計画	計画比
売上高	26,840	100.0%	30,675	100.0%	+14.3%	34,000	-9.8%
売上総利益	3,909	14.6%	4,447	14.5%	+13.8%	4,964	-10.4%
販管費	2,543	9.5%	2,769	9.0%	+8.9%	3,194	-13.3%
営業利益	1,365	5.1%	1,677	5.5%	+22.8%	1,770	-5.2%
経常利益	1,028	3.8%	1,487	4.9%	+44.7%	1,500	-0.8%
四半期純利益	686	2.6%	1,423	4.6%	+107.4%	1,400	+1.7%

\* 単位:百万円。20/12 期連結、21/12 期は非連結。

## 前期比増収増益

20/12 期の連結決算と 21/12 期の非連結決算との比較となるが、売上高は前期比 14.3%増の 306 億 75 百万円、営業利益は同 22.8%増の 16 億 77 百万円となった。売上高面では、不動産ソリューション事業において、販売を注力した 1 棟販売の売上高が大幅に増加し、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた区分販売やその他の販売の減少をカバーし売上高が増加した。一方、プロパティマネジメント事業は、管理戸数が前期比で微増となったものの、サブリース契約の減少により売上高が減少した。

営業利益は同 22.8%増の 16 億 77 百万円。不動産ソリューション事業は、バルク販売(まとめて販売)を進めたことが販売促進費の圧縮へつながり前期比で増加した。一方、プロパティマネジメント事業は、サブリース契約の減少による売上高の減少や体制強化に伴う人員の増加などにより前期比で微減となった。売上総利益率は、前期比 0.1 ポイント低下の 14.5%、売上高対販管費率は同 0.5 ポイント低下の 9.0%となった。以上により、売上高営業利益率は、前期比 0.4 ポイント上昇の 5.5%となった。また、経常利益は、第 4 四半期に同社出資ファンドの物件売却に伴う利益が 84 百万円発生したことなどにより、前期比 44.7% の大幅な上昇となった。その他、当期純利益も第 1 四半期に子会社吸収に伴う抱合せ株式消滅差を特別利益にて 4 億 42 百万円計上したことにより同 107.4%の大幅な増益となった。

## 営業利益の増減益要因

(単位:百万円)

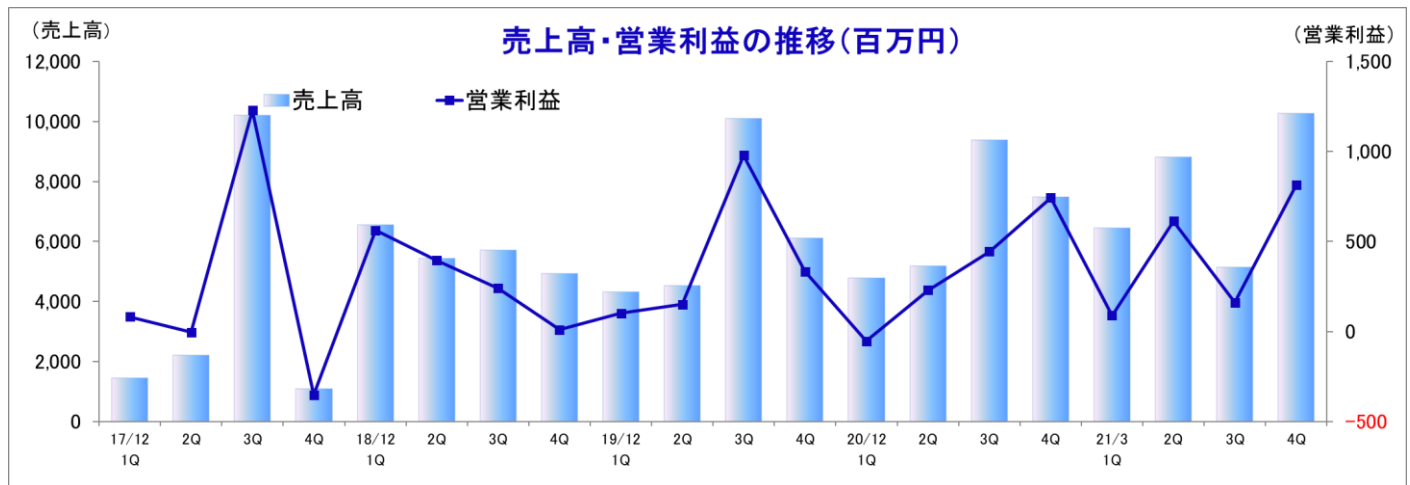
20/12期営業利益	1,365
営業利益の増加(前期比)	+311
増収効果	+558
粗利率低下(14.6%→14.5%)	-20
販管費増加(25.4億円→27.6億円)	-226
21/12期営業利益	1,677
販管費増減のうちの主なもの(前期比)	+2.2億円
人件費	+1.4億円
租税公課	+0.6億円
支払手数料	+0.6億円
消耗品費	-0.3億円

(同社決算説明資料を参考にインベストメントブリッジで作成)

\* 20/12 期は連結、21/12 期は非連結。

好調な 1 棟販売を中心とする販売戸数の増加による増収効果が牽引し、営業利益が前期比で 3 億 11 百万円増加した。

## 四半期業績の推移



\* 21/12 期は非連結。

21/12 期第 4 四半期(10-12 月)は、売上高、営業利益ともに過去の第 4 四半期(10-12 月)と比較し高水準となった。

## 3-2 セグメント別動向

	20/12 期 2Q	構成比・利益率	21/12 期 2Q	構成比・利益率	前年同期比
不動産ソリューション事業	24,212	90.2%	28,093	91.6%	+16.0%
プロパティマネジメント事業	2,628	9.8%	2,581	8.4%	-1.8%
連結売上高	26,840	100.0%	30,675	100.0%	+14.3%
不動産ソリューション事業	1,153	4.3%	1,505	4.9%	+30.4%
プロパティマネジメント事業	211	0.8%	210	0.7%	-0.5%
連結営業利益	1,365	5.1%	1,677	5.5%	+22.8%
販売戸数	703	-	836	-	+18.9%
期末管理戸数	2,413	-	2,464	-	+2.1%

\* 単位:百万円。20/12 期は連結、21/12 期は非連結。

## ◎不動産ソリューション事業

不動産ソリューション事業は、1 棟販売が順調に進捗し前期比で 16.0%増収、同 30.4%の営業増益となった。不動産ソリューション事業の売上高は、前期比で 38 億 81 百万円増加した。1 棟販売に注力したことで 1 棟販売の売上高は前期比 75 億 12 百万円増加した。一方、区分販売は同 16 億 9 百万円減少、海外販売は同 6 億 75 百万円減少した他、その他も 13 億 46 百万円減少した。1 棟販売はバルク販売(まとめて販売)を進めることで、販売促進費が圧縮された。

## 事業環境

国内外金利差による国内不動産の投資魅力向上に加え、新型コロナウイルスの蔓延によるオフィス・商業施設への投資リスク上昇を追い風にレジデンス賃貸需要は底堅い。機関投資家向けのレジデンス 1 棟販売市場の活性化は第 1 四半期から継続している。そうした中、国内投資用マンション市場では、区分販売中心やパイプラインが少ない不動産会社はレッドオーシャンでの競争を余儀なくされているが、数多くのパイプラインを保有し、1 棟をバルクで外部に販売可能な体制を構築している数少ないプレイヤーである自社のプレゼンスは上昇していると、同社では考えている。

## 販売の状況

21/12 期の 1 棟販売は前期比 186 戸増の 16 棟・641 戸。一方、区分販売および海外販売は新型コロナウイルスの影響で 195 戸の販売に留まり、計画を 159 戸下回った。

## BRIDGE REPORT



## (販売戸数の状況)

	20/12期	21/12期	前期比
1棟販売(戸)	455	641	+186
同棟数(棟)	13	16	+3
区分販売(戸)	219	186	-33
うち中古販売(戸)	59	80	+21
海外販売(戸)	29	9	-20
合計(戸)	703	836	-159

## \* 竣工計画・契約の状況

21/12期の竣工計画25棟・884戸は、全て計画通りに竣工した。また、1棟販売は、計画通りに竣工・決済を完了した。その他、区分販売予定物件の和田2丁目PJ、田端新町3丁目PJ、雑司ヶ谷1丁目PJを1棟販売へ変更した。2022年1月に契約を完了し、22/12期に売上を計上する予定である。

## \* 非レジデンスの状況

2020年5月に竣工済みのホテル案件である日本橋箱崎町PJは、レジデンスへのコンバージョン計画を取りやめ、ホテルのまま販売中。また、商業テナントビルの西麻布PJは、2021年12月の販売を完了した。

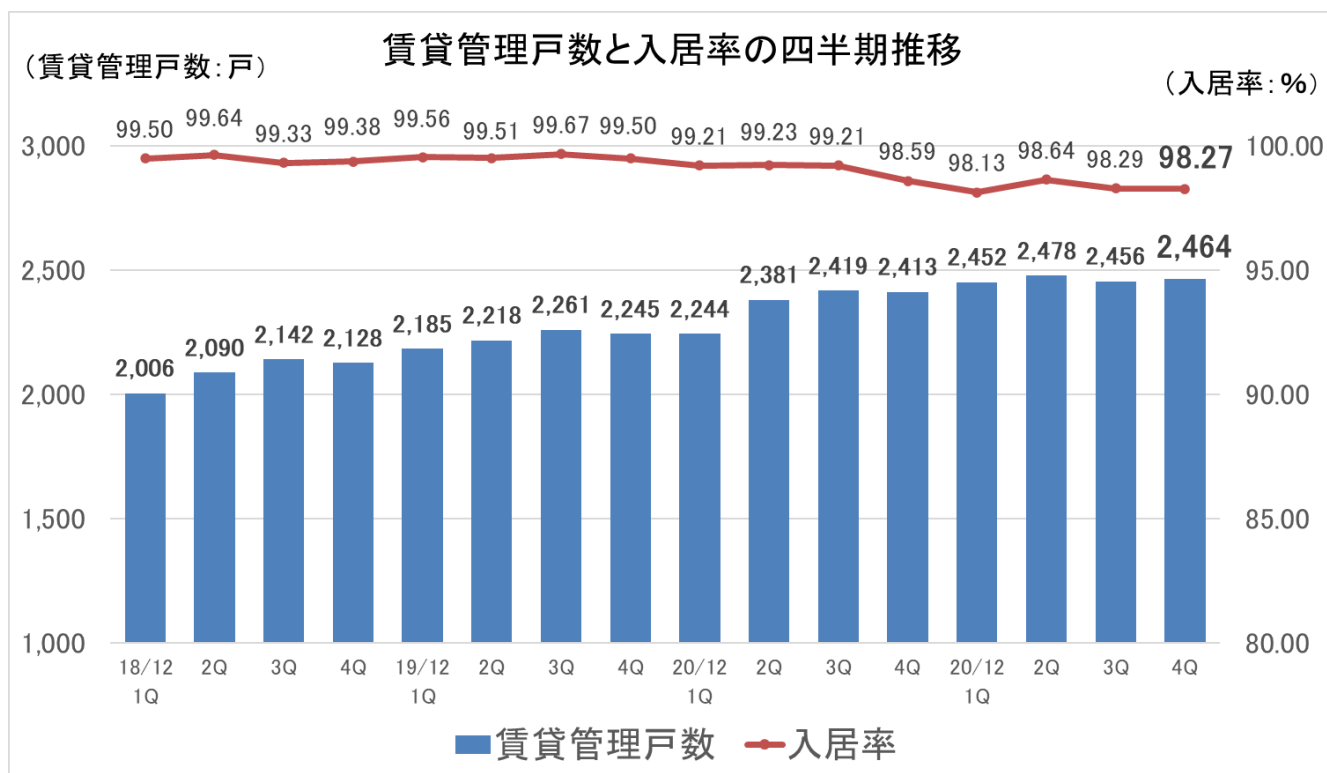
## \* パイプラインの状況(供給戸建確定分)

2021/12期パイプラインは前期比+168戸の884戸で着地した。2022年1月末時点の竣工予定日ベースのパイプラインは、2022/12期が893戸、2023/12期が665戸、2023/12期が252戸と順調に積み上がっている。また、2021/12期の6PJ、2022/12期の17PJ、2023/12期の1PJの計24PJについては売却契約が完了済みである。

## ◎プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメント事業は、前期比で1.8%減収、同0.5%の営業減益となった。

賃貸管理戸数は、前期末比51戸増加の2,464戸。入居率は、新型コロナウイルス禍においても引続き98%台と、11期連続で98%超の高水準を維持している。



(同社決算説明資料を参考にインベストメントブリッジで作成)



## 3-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## ◎財政状態

	20年12月	21年12月		20年12月	21年12月
流動資産	18,101	20,605	流動負債	9,373	11,068
現預金	2,272	2,480	短期有利子負債	7,396	7,933
販売用不動産	4,415	6,869	未払金	1,162	2,222
仕掛販売用不動産	10,711	10,482	固定負債	5,177	5,463
固定資産	927	1,161	長期有利子負債	5,068	5,365
有形固定資産	257	600	負債合計	14,550	16,531
無形固定資産	117	105	純資産合計	4,478	5,235
投資その他の資産	552	454	負債純資産合計	19,029	21,767
資産合計	19,029	21,767	有利子負債残高	12,464	13,298

\* 単位:百万円。20/12期は連結、21/12期は非連結。

順調にパイプラインが積み上がり販売用不動産が24億54百万円増加したこと等により資産合計は前期末比27億38百万円増加し217億67百万円となった。また、仕入拡大のために有利子負債が8億34百万円と未払金が10億59百万円増加したことなどにより負債は同19億81百万円増加し165億31百万円となった。その他、当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことなどにより純資産は同7億56百万円増加し、52億35百万円となった。自己資本比率は前期末より0.6ポイント上昇し24.1%となった。

## ◎キャッシュ・フロー(CF)

	20/12期	21/12期	前期比
営業キャッシュ・フロー(A)	-394	-574	-179
投資キャッシュ・フロー(B)	-586	365	+952
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-981	-208	+772
財務キャッシュ・フロー	1,196	579	-616
現金及び現金同等物期末残高	2,035	2,406	+371

\* 単位:百万円。20/12期は連結、21/12期は非連結。

前年同期に比べ、たな卸資産の増加などにより営業CFマイナス幅が拡大した。一方、定期預金の減少や出資金の回収による収入などにより投資CFがプラスに転じフリーCFのマイナス額が縮小した。その他、長期借入金の返済による支出の増加などにより財務CFのプラス幅が縮小したものの、期末のキャッシュポジションは前期比増加した。

## 4. 2022年12月期業績予想

## 4-1 業績(非連結)

	21/12期実績	構成比	22/12期予想	構成比	前期比
売上高	30,675	100.0%	35,000	100.0%	+14.1%
売上総利益	4,447	14.5%	5,600	16.0%	+25.9%
販管費	2,769	9.0%	3,300	9.4%	+19.1%
営業利益	1,677	5.5%	2,300	6.6%	+37.1%
経常利益	1,487	4.9%	2,000	5.7%	+34.4%
当期純利益	1,423	4.6%	1,300	3.7%	-8.7%

\* 単位:百万円。販管費は同社資料を基にインベストメントブリッジが計算。22/12期より連結決算に移行。21/12期の数値は非連結決算。

## 前期比大幅な増収増益予想。

22/12期の会社計画は、売上高が前期比14.1%増の350億円、営業利益が同37.1%増の23億円。1棟販売の拡大が、売上高と利益の増加を牽引する。販売計画は前期比19.6%増の1,000戸。その内722戸は既に契約済となっている。売上高面では、

不動産ソリューション事業において1棟販売の拡大が継続するものの、区分販売を保守的に見積もり、15.7%の増収を計画。プロパティマネジメント事業では、管理戸数の増加を計画する一方でサブリース契約の増減を保守的に計画し、同3.2%を予定している。

利益面では、1棟バルク販売を中心とする販売戸数の増加と営業効率の向上により、不動産ソリューション事業で同38.9%増を計画。一方、売上高の微減を予想しているプロパティマネジメント事業では、前期比横ばいの利益を予定している。売上総利益率は前期比1.5ポイント向上の16.0%の予想。販管費が前期比19.1%上昇するものの、売上高営業利益率は6.6%と前期比1.1ポイント上昇する計画となっている。その他、当期純利益は前期の特別利益の反動減の影響により同8.7%の減益となるものの、特別利益の計上を除いたベースの利益と比較すると実質同32.5%の増益となる。

配当は前期と同じ35円/株を予定。予想配当性向は21.3%。

#### 4-2 セグメント別動向

	21/12期	構成比・利益率	22/12期(予)	構成比・利益率	前期比
不動産ソリューション事業	28,093	91.6%	32,500	92.9%	+15.7%
1棟販売	22,146	72.2%	28,500	81.4%	+28.7%
区分販売	5,140	16.8%	4,000	11.4%	-22.2%
その他	806	2.6%	-	-	-
プロパティマネジメント事業	2,581	8.4%	2,500	7.1%	-3.2%
連結売上高	30,675	100.0%	35,000	100.0%	+14.1%
不動産ソリューション事業	1,505	5.4%	2,090	6.4%	+38.9%
プロパティマネジメント事業	210	8.2%	210	8.4%	±0.0%
連結営業利益	1,677	5.5%	2,300	6.6%	+37.1%

\* 単位:百万円

\* 22/12期より連結決算に移行。21/12期の数値は非連結決算。

\* 区分販売の2020/12期と2021/12期は海外販売を含む。

#### 4-3 販売戸数と賃貸管理戸数の計画

	20/12期	21/12期	22/12期(予)	前期比
販売戸数(戸)	703	836	1,000	+164
新築販売(戸)	644	756	914	+158
中古販売(戸)	59	80	86	+6
賃貸管理戸数(戸)	2,413	2,464	2,800	+336

22/12期の不動産ソリューション事業のレジデンス販売戸数は、1,000戸(前期比164戸増)を計画。その内、新築販売は914戸(同158戸増)、中古販売は86戸(同6戸増)。また、プロパティマネジメント事業の賃貸管理戸数は、2,400戸(同336戸)を計画している。

#### 4-4 プライム市場の上場維持基準適合の取り組み

同社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に到達していないという結果を踏まえ、主要要素である「株価」を向上させるべく、「事業計画の推進による業績の向上」と「企業価値向上」に向けた各種政策を着実に進めていくことが重要であると判断している。

具体的な取り組みとして、中期経営計画の策定、コーポレート・ガバナンスの充実、配当政策、流通株式比率改善、サステナビリティへの取組み促進、IR強化などを実施する。

#### ◎ESGに対する取り組み —サステナブルな不動産開発—

環境については環境配慮物件の開発を通して、社会・経済に対してはレジデンス×ロジスティクのインフラ構築を通して、首都圏No.1のサステナブルな不動産業者を目指す。また、プライム市場で求められるESG情報開示も進めていく。

#### 【環境】—環境対応を標準仕様化—

今後、自社で開発するすべての新築物件を、「ZEH-M Oriented」や「BELS」4つ星以上などに環境対応した標準仕様とする他、

経産省と環境省が登録制度を設けている一般社団法人環境共創イニシアチブの「ZEH デベロッパー」にも登録を完了している。こうした取り組みを通じ、24/12期に自社企画開発物件の100%を環境配慮対応にする計画である。

### 【社会】—レジデンスとロジスティクスで社会基盤を支える

今後、さらに単身世帯が増加する社会・経済活動を支えるために、大都市のラストワンマイルを支える物流倉庫施設開発に挑戦する。具体的には、EC事業者と消費者をつなぐ3チカの強みを活かしたラストワンマイル拠点を整備する。また環境配慮物件を通じてメーカーの配送時のCO2排出量の削減にも貢献する構想。

### 【ガバナンス】—コーポレート・ガバナンスの強化—

同社はコーポレート・ガバナンスの透明性と公正性の向上を継続して図り、すべてのステークホルダーとの信頼関係を強化することが重要であると考えている。東証の市場再編においてはプライム市場を選択するとともに、2022年1月よりコーポレート・ガバナンス強化の一環で指名報酬諮問委員会を設置した。

#### <体制強化>

多様性	1. 役員の多様性 他社の経営経験を有する者の、独立社外取締役選任に関して検討各取締役の知識・経験・能力等一覧化した、スキルマトリックスの作成を現在進行中。 2. 執行体制の多様性 持続的な成長のために執行役員や中核人材は、ジェンダー、国際性、職歴、年齢等の多様性確保に留意し、様々な分野に関する豊富な経験と専門知識を有する者を選任・登用を目指す。
独立性	1. 指名報酬諮問委員会の設置 指名や報酬の検討にあたり独立性・客観性強化委員長は社外取締役であり、4分3以上が社外取締役。 2. 監査等委員会の設置 委員長をはじめ社外取締役のみ。

#### <コーポレート・ガバナンスにおける対応項目>

対応項目	趣旨	計画
機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの利用	海外投資家対応	2023年から実施予定
開示書類のうちの必要な情報について英語での開示・提供	海外投資家対応	2022年から実施予定
最高経営責任者等の後継者のプランニング	取締役会の役割	2022年議論開始予定
取締役会・監査等委員会における役割・責務と多様性・適正規模の両立	取締役会・監査役会の実効性確保	2022年議論開始予定
取締役会全体での知識や経験のバランス、多様性等に関して考え方を定め、各取締役選任に関する方針・手続きと併せて開示	取締役のスキルの可視化	2022年作成 2023年開示予定

(同社決算説明資料を参考にインベストメントブリッジで作成)

### 【開示】—プライム市場で求められるESG開示水準への対応—

今後、同社としての基本的な考え方をまとめたサステナビリティ方針や、気候変動シナリオ(TCFD)の開示、ESGデータの開示を段階的に推進する。

## 5. 今後の注目点

同社の第4四半期(10-12月)決算は、売上高が100億円を超える高水準となった。これは、1棟販売はバルク販売(まとめて販売)が好調に推移したことが寄与した。また、第4四半期(10-12月)の売上高営業利益率は7.9%と収益性も低下していない。一見すると機関投資家など大口投資家が販売先の中心となるため1棟バルク販売の収益性は区分販売に比べ劣るのではとの印象を持つが、営業活動の効率化と付加価値の向上を通じて同社の収益性の向上へも寄与することが確認された。こうした中、新たに発表された中期経営計画において、今後更に1棟バルク販売とオフバランス開発を強化することが示された。1棟バルク販売は営業の効率化のみならず、竣工前の段階でも契約が可能であることから生産性の向上も期待される。更に、パ

ートナー（ゼネコン等）側で土地を購入・開発するオフバランス開発は、資金制約を受けず開発を加速することが可能となる。1棟バルク販売とオフバランス開発の強化が今後どれ位のインパクトを持って同社の業績やパイプラインの拡大につながるのか注目される。

また、中期経営計画では、新たに企画・開発を手掛ける新築物件において BELS4つ星以上や ZEH-M Oriented などの環境対応を標準仕様とすることが示された。環境認証を受けた物件は、入居者のメリット(光熱費低減や快適性向上)と所有上の環境規制リスク回避を両立できることから販売価格や賃料の上昇へ結びつくものと期待される。少し中期的な目線とはなるものの、新たに立ち上げた新ブランドである「THE NATURE」や環境対応を満たし開発された新規物件が順調に立ち上がってくるのかについても期待を込めて注目して行きたい。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成(2021年12月20日時点)

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7名、うち社外3名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年12月20日)

#### 基本的な考え方

当社は、経営の健全性を維持しつつ、経営の効率化、経営環境の変化に対する柔軟な対応を図り、迅速に意思決定をすることにより企業価値を向上させることがステークホルダーとの協働につながると考えております。そのためには、コンプライアンスの徹底とコーポレート・ガバナンスの充実が重要であると認識しております。

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【原則3-1 情報開示の充実】

##### 【補充原則 3-1②】

現時点での当社の海外投資家の比率が1%未満(2021年6月30日現在)と比較的低率であるため英訳での会社情報の開示は行っておりませんが、今後の株主構成における海外投資家の比率を勘案しながら、大幅な変化があったときは実施を検討するものとします。

##### 【原則4-1 取締役会の役割・責務(1)】

##### 【補充原則4-1③】

後継者計画は重要な経営課題と認識しておりますが、具体的な計画の策定について十分な議論がされているとは言えないため、今後指名報酬 諮問委員会での審議、取締役会での議論をしていく予定であります。

##### 【原則4-11 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】

当社は、様々な分野における専門性や知識、経験を有する人材を取締役として選任しております。現在女性の取締役は選任しておりませんが、女性の管理職人材の育成に取り組んでおり、取締役会におけるジェンダー面での多様性確保についても引き続き検討してまいります。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則2-4 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】

##### 【補充原則2-4①】

当社は、企業の持続的な成長のために当社内に存在する異なる経験・技能・属性を反映した多様な視点や価値観の確保をすることの重要性を再認識し、当社内における女性の活躍推進をはじめとする多様性の確保並びに多様な人材による能力発揮及び価値創造に努めます。特に女性の活躍に向けた取り組みについては、当社の重要な経営課題として捉えており、2022年度からの行動計画においても女性が管理職として活躍できる雇用環境の整備を目的とする計画を策定しました。行動計画には、中堅社員のキャリア形成を推進する研修プログラムの実施や、所属長への意識啓発を目的とした研修の実施など、女性が活躍するための育成・仕組みづくりを推し進めております。また、産休・育休取得者の専用窓口を設置し、職場復帰支援まで促進していく予定であります。さらに在宅勤務・時差通勤・フレックスタイム制度を導入し、仕事と育児等の両立に向けた職場環境の整備に取り組んでおります。

**(女性の管理職への登用)**

現在女性の管理職比率は 10.8%であります。2024 年 12 月までに女性の管理職比率を 15%以上に増やす目標を立てております。

**(外国人の管理職への登用)**

現在外国人の管理職比率は 2.7%ありますが、今後向上することを目標としております。

**(中途採用者の管理職への登用)**

現在中途採用者の管理職比率は 48.6%であります。今後も同程度の水準を保ってまいります

**【原則3-1 情報開示の充実】****(i) 会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画**

・企業理念 「不動産を通じて豊かな社会を実現する」との企業理念を持っております。この理念は当社ホームページにおいて開示しております。

・経営戦略 半期ごとに開催している決算説明会において説明を行い、決算説明会資料を当社ホームページ上で開示しております。また、中長期的な経営戦略については、「中期経営計画」において開示しております。

・経営計画 「中期経営計画」を策定し、当社ホームページにおいて開示しております。

<https://www.global-link-m.com/ir/library/>

**【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】**

当社は、法令や上場規則上の開示にとどまらず、株主や投資家にとって有益と判断する情報の積極的開示に努めるとともに、株主・投資家との健全な関係の維持と企業価値の持続的向上のために、株主総会の場やその他の機会を通じてコミュニケーションを十分に図り、建設的な対話を行うことに努めております。かかる対話を行うに際しては、株主・投資家間において実質的な情報格差が生じないように十分留意するものとしております。

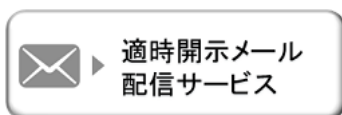
当社が株主・投資家との建設的な対話を促進するための体制整備及び取り組みに関する方針は、次のとおりとしております。

- 1)株主との対話全般について、代表取締役社長が統括し、IR 担当部門を中心として実施しております。
- 2)IR 担当部門は、建設的な対話が行われるべく、経理・財務、総務、法務等の関連部署と相互に連携しております。また当該関連部署は、それぞれの専門的見地に基づき、必要な資料の作成、運営準備等の支援を行っております。
- 3)投資家説明会等の実施を通じて、個別面談以外の対話の手段の充実に努めております。
- 4)株主、投資家との対話等により把握された関心・意見・懸念等については、IR 担当部門が集約した上で、取締役会に対して報告を行うとともに、適切かつ効果的なフィードバックを得て対話等に反映しております。
- 5)株主、投資家との対話等に際しての内部情報の管理に関しては、ディスクロージャー・ポリシーのもと、対応者が細心の注意を払って適切に管理するために、情報共有・意見調整等の場において又は個々の対話の前段階において、インサイダー情報に該当するか否かの確認を行うなど、内部情報管理及びインサイダー取引防止の徹底を図っております。

「本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。」

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

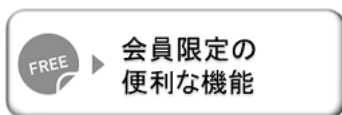
ブリッジレポート(グローバル・リンク・マネジメント:3486)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

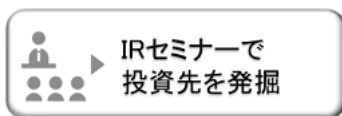
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)