



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 | 東証プライム市場 |
| 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 | https://www.global-link-m.com/ |

株式情報

| 株価 | 発行済株式数(自己株式を控除) | 時価総額 | ROE(実) | 売買単位 | |
|--------|-----------------|----------|--------|---------|--------|
| 919円 | 7,959,881株 | 7,315百万円 | 30.7% | 100株 | |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 35.00円 | 3.8% | 164.08円 | 5.6倍 | 660.85円 | 1.4倍 |

*株価は8/8終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

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。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2022年12月期第2四半期決算の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. 2022年12月期第2四半期決算概要](#)
 - [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

- 22年12月期第2四半期の売上高は前年同期比12.1%増の171億20百万円。1棟バルク販売(まとめて販売)が順調に拡大し売上高の増加を牽引した。営業利益は同77.1%増の12億44百万円。1棟バルク販売の増加が販売の効率化に結び付いた。上半期累計では売上高、経常利益、販売戸数ともに過去最高を更新した。
- 上期が終わり、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23億円から修正なし。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。配当も前期と同じ35円/株の予定を据え置き。予想妥当性向は21.3%。
- 円安の進行により日本の不動産の割安感が更に強まっており、今後海外機関投資家による日本の不動産投資の拡大が予想される。こうした好機を業績拡大へ結び付けることができるのかは、仕入能力の差が鍵を握る。同社では、新卒入社者の活用により仕入担当者を11人から20人へ大幅に増員した。加えて、同社は現在オフバランス開発も強化中である。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。仕入人員の増強とオフバランス開発の強化が今後どれ位のインパクトで同社の仕入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(駅からチカい)」、「山手線駅から30分圏内(都心からチカい)」、「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。2022年中期経営計画では、開発物件の環境対応比率を目標に掲げ、2022年2月にZEHデベロッパー登録完了。投資用マンション業界ではいち早く環境配慮開発、ESG対応に取り組んでいる。

【経営理念】

企業ミッション：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。

企業ビジョン：不動産業界のリーディングカンパニー

(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 m²)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、同社自身がやっている。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。現在は、投資対象の不足により旺盛な需要を抱える機関投資家向けに、魅力的な物件を1棟バルクで「まとめて販売」する形態が中心となっており、海外投資家を中心とする機関投資家向けの販売が急拡大している。機関投資家向けの販売拡大は、販売の効率化と付加価値の向上を通じて、同社の収益性を向上させる。更に、同社は環境配慮型建築を強化し ESG を推進している。同社では新たに企画・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した。環境配慮型建築の拡大は、物件の資産価値向上に結び付く。

また、「アルテシモ」に適さない土地を仕入れ、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&G Community(ジーアンドジーコミュニティ)」に全物件を移管し、運営を行っている。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日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。

(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)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。

(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. 2022 年 12 月期第 2 四半期決算概要

3-1 連結業績

| | 21/12 期 第 2 四半期 | 構成比 | 22/12 期 第 2 四半期 | 構成比 | 前年同期比 |
|--------|--------------------|--------|--------------------|--------|---------|
| 売上高 | 15,267 | 100.0% | 17,120 | 100.0% | +12.1% |
| 売上総利益 | 2,113 | 13.8% | 2,757 | 16.1% | +30.5% |
| 販管費 | 1,410 | 9.2% | 1,513 | 8.8% | +7.3% |
| 営業利益 | 702 | 4.6% | 1,244 | 7.3% | +77.1% |
| 経常利益 | 548 | 3.6% | 1,128 | 6.6% | +105.6% |
| 四半期純利益 | 783 | 5.1% | 718 | 4.2% | -8.3% |

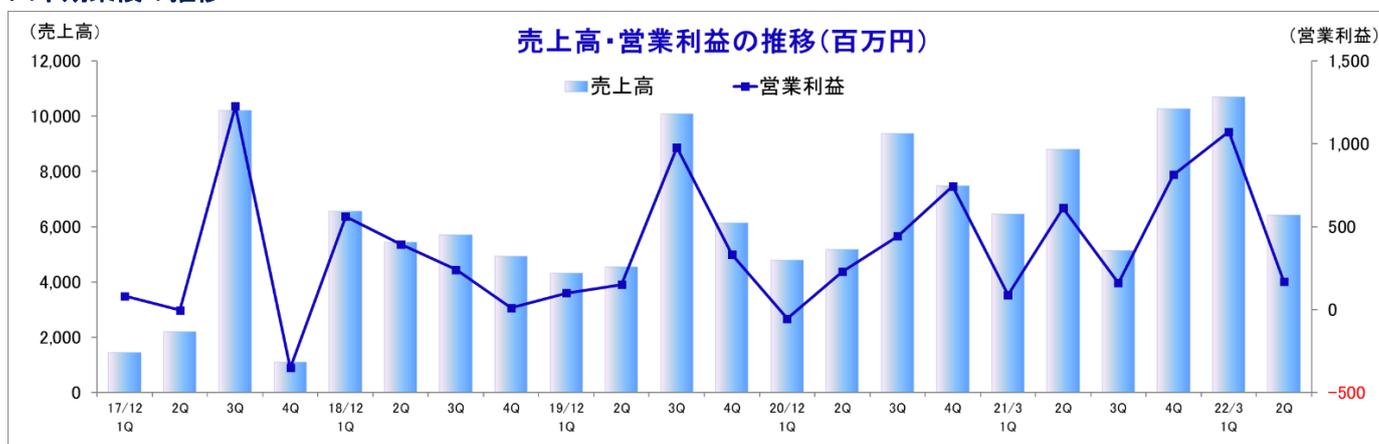
* 単位: 百万円。21/12 期非連結、22/12 期連結。

前年同期比増収増益

21/12 期の非連結決算と 22/12 期の連結決算との比較になるが、売上高は前年同期比 12.1%増の 171 億 20 百万円、営業利益は同 77.1%増の 12 億 44 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 棟バルク販売(まとめて販売)が順調に拡大し売上高の増加を牽引した。また、プロパティマネジメント事業についても、管理戸数が前年同期末比で 13.0%増加し売上高の増加に寄与した。また、22/3 期の上期販売戸数は 481 戸と通期の会社計画である 1,000 戸の達成に向け順調な進捗となっている。

営業利益は同 77.1%増の 12 億 44 百万円。不動産ソリューション事業は、1 棟バルク販売を進めたことが販売の効率化と高付加価値化へつながり前年同期比で増加した。一方、プロパティマネジメント事業は、管理戸数の増加に対応するため広告等の一時的な費用が発生したことにより前年同期比で減少した。売上総利益率は、前年同期比 2.3 ポイント上昇の 16.1%、売上高対販管費率は同 0.4 ポイント低下の 8.8%となった。以上により、売上高営業利益率は、前年同期比 2.7 ポイント上昇の 7.3%となった。また、経常利益は、持分法による投資利益の増加や支払利息の減少などにより、同 105.6%の大幅な増加となった。一方、四半期純利益は前年同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 百万円計上した反動により同 8.3%の減益となった。上半期累計では売上高、経常利益、販売戸数ともに過去最高を更新した。

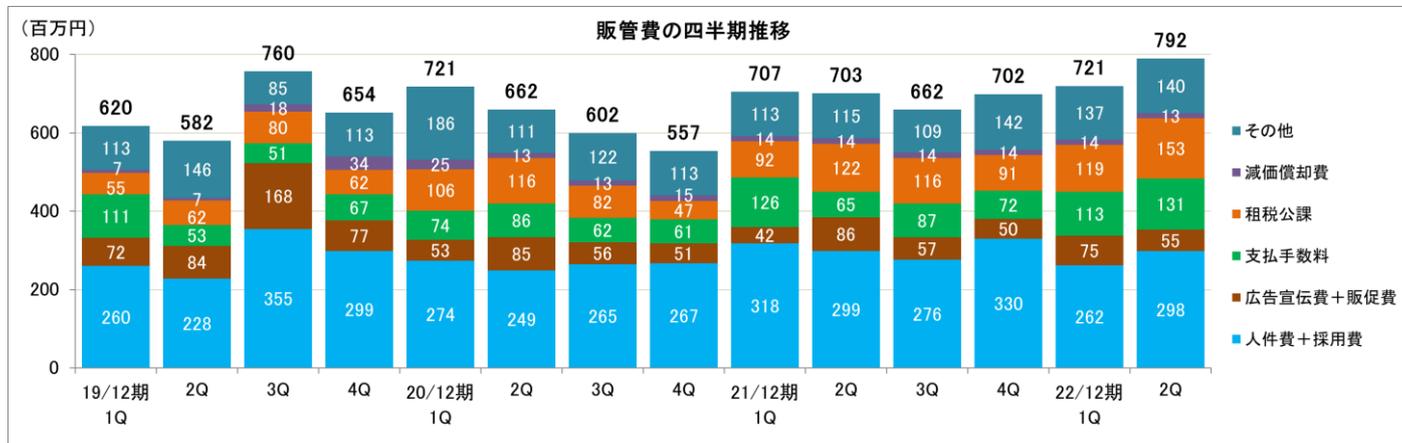
四半期業績の推移



* 21/12 期は非連結。

22/12期第2四半期(4-6月)は、売上高、営業利益ともに販売計画の関係で前同期と前四半期比で減少したものの、下期分の多くは契約済であり、上期以上の販売戸数が見込まれる。

販管費の推移



来期以降のための人員強化に伴う採用関連費や区分販売に伴う営業部の歩合支払により人件費+採用費が前四半期比で増加したものの、前年同期比では同水準となった。今後も1棟バルク販売による販売効率の向上により売上高の増加ペースとの対比では販管費の伸びが抑制される見込みである。その他、土地の仕入に伴う支払手数料や租税公課などの費用が一時的に増加した。

(2)セグメント別動向

| | 21/12期 第2四半期 | 構成比・利益率 | 22/12期 第2四半期 | 構成比・利益率 | 前年同期比 |
|---------------|-----------------|---------|-----------------|---------|---------|
| 不動産ソリューション事業 | 13,955 | 91.4% | 15,748 | 92.0% | +12.8% |
| プロパティマネジメント事業 | 1,312 | 8.6% | 1,372 | 8.0% | +4.6% |
| 売上高 | 15,267 | 100.0% | 17,120 | 100.0% | +12.1% |
| 不動産ソリューション事業 | 594 | 4.3% | 1,659 | 10.5% | +179.3% |
| プロパティマネジメント事業 | 108 | 8.3% | 38 | 2.8% | -64.5% |
| 調整額 | - | - | -454 | - | - |
| 営業利益 | 702 | 4.6% | 1,244 | 7.3% | +77.1% |
| 販売戸数 | 402 | - | 481 | - | +19.7% |
| 期末管理戸数 | 2,478 | - | 2,801 | - | +13.0% |

* 単位:百万円。21/12期は非連結、22/12期は連結。

◎不動産ソリューション事業

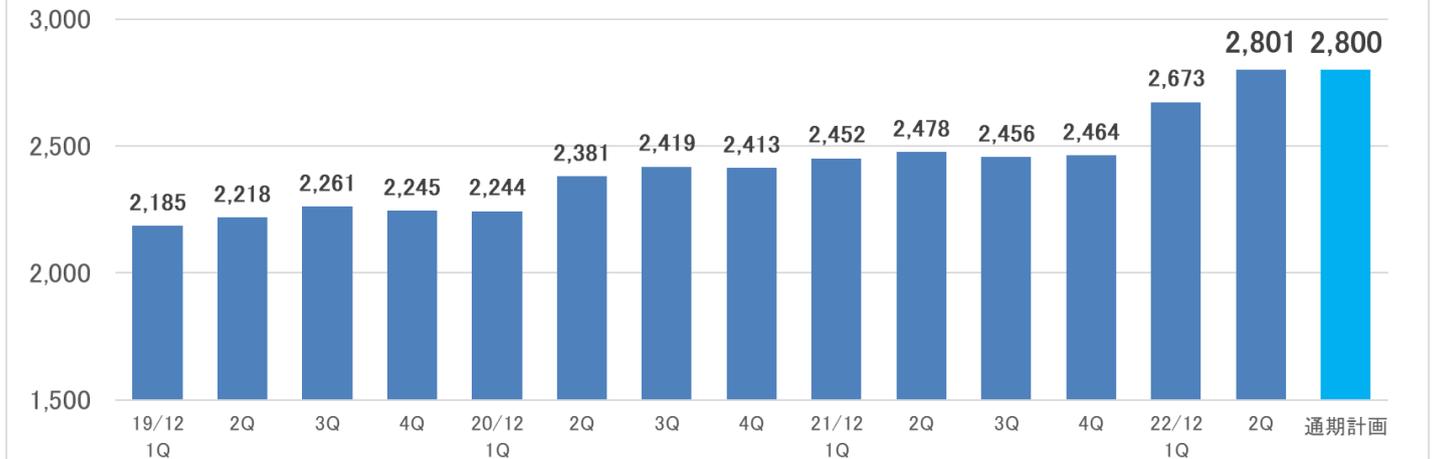
不動産ソリューション事業は、1棟バルク販売を中心に販売が順調に増加し前年同期比で12.8%増収、同179.3%の営業増益となった。マンション1棟販売は379戸の実績となり、前年同期比で21.5%増加した。中期経営計画の成長戦略である1棟バルク販売が順調に進捗し、売上と利益に大きく寄与した。販売スケジュールが下期に偏重する中で、上期は順調な進捗となった。

◎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、前年同期比で4.6%増収、同64.5%の営業減益となった。

賃貸管理戸数は、前期末比337戸増加の2,801戸。管理戸数の増加に伴い上期の売上高は、通期の会社計画に対し約55%の進捗率と好調に推移しており、通期計画の超過達成が見込まれる。一方で管理戸数の増加に対応するため広告等の一時的な費用が発生した。稼働率改善により今第3四半期以降の回収を目指す方針である。

賃貸管理戸数の推移(単位:戸)



(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)第2四半期の取り組み

◎物件の資産価値向上「環境配慮型建築」

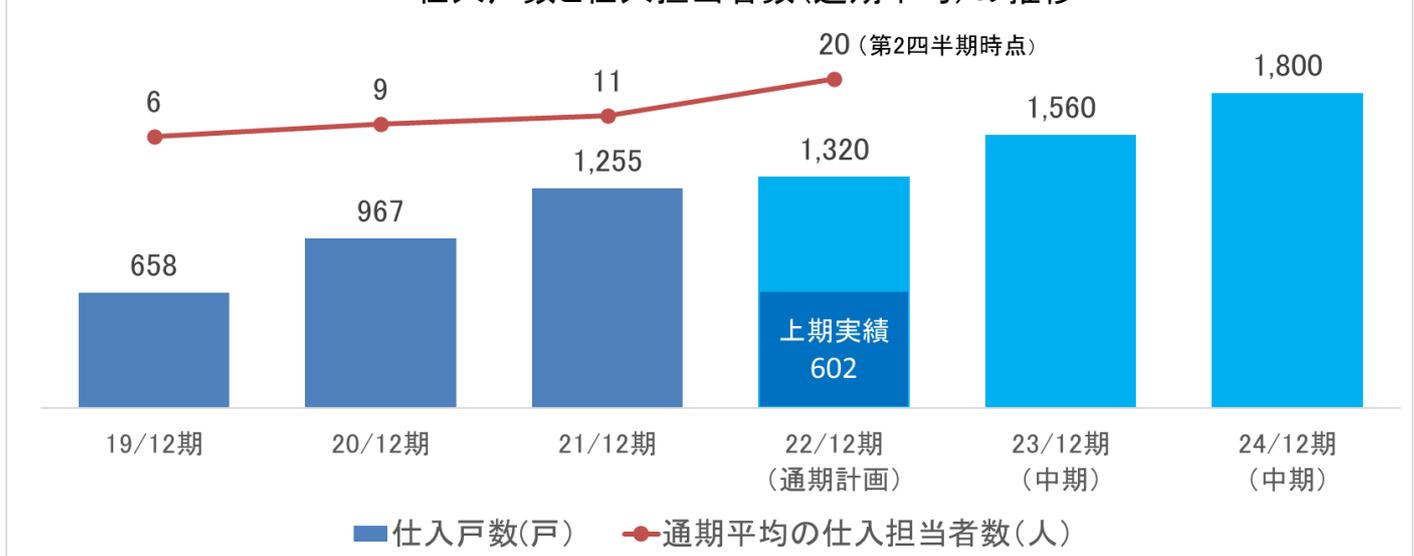
2023年9月竣工予定のアルテシモ浅草三丁目がBELS 4つ星を取得した(物件名は仮称)。アルテシモ浅草三丁目では、断熱性能を高め、外壁や開口部から逃げる熱量を減らすことにより、同じ条件下の物件と比較して単位面積当たりの一次エネルギー消費量を18%程度(140MJ/m²・年)削減できる見通しである。本物件は同社において、2023年5月竣工予定のアルテシモ中野(BELS 5つ星取得)、2023年5月竣工予定のアルテシモ上十条(BELS 5つ星取得)、アルテシモ西早稲田(BELS 4つ星取得)に次ぐ4棟目の環境認証取得物件となる。

また、中期経営計画で掲げる同社の取扱い全物件に対する環境対応比率は、23/3期40%以上、24/3期50%以上であるが、23/3期の環境対応比率は既に超過する見込みとなった。同社では、24/3期目標の達成を目指し今後も物件開発と仕入を進めていく方針である。

◎仕入人員を大幅に拡大

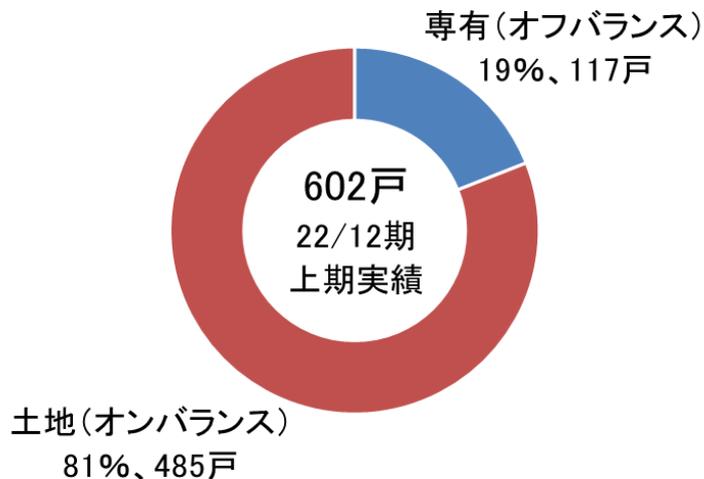
新卒入社に伴い仕入担当者を11人から20人へ大幅に増員した。仕入計画の達成に向け教育を進め、来期以降の仕入拡大に繋げる方針である。また、中期経営計画の成長戦略であるオフバランス開発は上期の仕入戸数の19%となった。資金制約を緩和し、仕入の加速に寄与する見込みである。

仕入戸数と仕入担当者数(通期平均)の推移



(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)

オンバランス・オフバランス比率



(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)

◎仕入状況(新築レジデンスパイプライン)

22/12 期の新築販売計画である 914 戸の物件仕入が完了した。また、23/12 期の販売計画戸数の約 98%、24/12 期の販売計画戸数の約 46%の仕入が完了した。パイプラインの積み上げも順調に推移している。加えて、環境認証申請が可能な物件の開発・仕入も進み、計画を上回る進捗状況となっている。

◎非レジデンス関連の動向(第1四半期から変化なし)

同社は、今後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の物流(ロジスティクス)領域における事業展開を計画している。22/12 期より SPC 開発を開始し、22/12 期 5 億円、23/3 期 10 億円、24/12 期 20 億円の SPC への出資を目標にしている。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していないものの、引き続き非レジデンス領域で魅力的な案件を検討中であり、今後もパートナーとの取組みを継続する方針である。

(4)中期経営計画の進捗状況

- ①中期経営計画の1年目である22/12上期は、売上高と各段階利益と通期の会社計画の達成に向けて順調な進捗となっている。中期経営計画の最終年度の業績目標の達成に向け順調なスタートを切ったと言える。
- ②23/12期の新築レジデンス販売計画戸数の約98%の仕入を完了し、24/12期についても約46%の仕入が完了した。中期経営計画の販売計画戸数の達成に向けパイプラインも順調に積み上がっている。
- ③環境対応物件比率についても、23/12期は既に計画を超過した。24/12期計画に対しても順調に進捗しており、目標の達成を目指し今後物件の開発と仕入を推進する。

BRIDGE REPORT



(5) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

◎ 財政状態

| | 21年12月末 | 22年6月末 | | 21年12月末 | 22年6月末 |
|----------|---------|--------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 20,605 | 27,417 | 流動負債 | 11,068 | 13,663 |
| 現預金 | 2,480 | 2,888 | 短期有利子負債 | 7,933 | 8,832 |
| 販売用不動産 | 6,869 | 7,699 | 未払金 | 2,222 | 3,934 |
| 仕掛販売用不動産 | 10,482 | 15,949 | 固定負債 | 5,463 | 9,710 |
| 固定資産 | 1,161 | 1,662 | 長期有利子負債 | 5,365 | 9,608 |
| 有形固定資産 | 600 | 1,318 | 負債合計 | 16,531 | 23,374 |
| 無形固定資産 | 105 | 95 | 純資産合計 | 5,235 | 5,704 |
| 投資その他の資産 | 454 | 248 | 負債純資産合計 | 21,767 | 29,079 |
| 資産合計 | 21,767 | 29,079 | 有利子負債残高 | 13,298 | 18,440 |

* 単位: 百万円。21/12期は非連結、22/12期は連結。

21/12期の非連結決算と22/12期の連結決算との比較になるが、22年6月末の総資産は期末比で73億12百万円増加し290億79百万円となった。1棟バルク販売を進めた結果、販売用不動産が好調な仕入を通じて前期末比8億29百万円増加した。加えて、将来のパイプラインである仕掛販売用不動産が同54億67百万円増加し、その仕入資金として要した有利子負債が同51億42百万円と未払金が同17億11百万円増加した。その他、四半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が同4億69百万円増加した。自己資本比率は前期末より4.5ポイント低下し19.6%となった。

◎ キャッシュ・フロー(CF)

| | 21/12期 第2四半期 | 22/12期 第2四半期 | 前年同期比 | 前年同期比 |
|--------------------|-----------------|-----------------|--------|---------|
| 営業キャッシュ・フロー(A) | -1,272 | -4,646 | -3,374 | - |
| 投資キャッシュ・フロー(B) | -0 | -25 | -25 | - |
| フリー・キャッシュ・フロー(A+B) | -1,273 | -4,672 | -3,399 | - |
| 財務キャッシュ・フロー | 870 | 5,036 | 4,166 | +478.8% |
| 現金及び現金同等物四半期末残高 | 1,631 | 2,794 | 1,162 | +71.3% |

* 単位: 百万円。21/12期は非連結、22/12期は連結。

同様に21/12期の非連結決算と22/12期の連結決算との比較になるが、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。また、定期預金の増加などにより投資CFのマイナス幅も若干拡大しフリーCFのマイナス幅が拡大した縮小した。一方、長期借入れによる収入の増加などにより財務CFのプラス幅が拡大し、四半期末のキャッシュポジションは前年同期比増加した。

4. 2022年12月期業績予想

(1) 業績(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。

第2四半期が終了し、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23億円から修正なし。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。新築レジデンス1棟販売計画844戸のうち722戸が契約済みとなっている。物件竣工・引き渡し決済にあわせて、四半期末毎に売上を計上する予定であり、未契約の物件については第4四半期に売上の計上を見込む。また、亀戸6丁目PJの70戸は4月から区分にて販売を開始し順調な進捗となっているが、9月までに順次契約および売上の計上が見込まれる。

不動産ソリューション事業の売上高は、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114.6%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19.0%減の利益を予定している。前期の子会社再編に伴って会計方針上での配賦方法の変更があったため、セグメント利益の会社計画の修正が行われた。不動産ソリューション事業のセグメント利益は、期初予想の20億90百万円から32億30百万円へ11億40百万円増額された一方、プロパティマネジメント事業のセグメント利益は、2億10百万円から1億70百万円へ40百万円減額された。期初予定していなかった全社共通費用が11億円追加となったものの、全社の今期営業利益計画の23億円に変更はない。

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。

配当も前期と同じ35円/株の予定を据え置き。予想配当性向は21.3%。上期においても非レジデンス領域等に関連する投資を検討中である。ベース配当額35円を据え置きつつ、エクイティ投資案件の状況を考慮して22/12期の配当を決定する方針である。

(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% |
| 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% | 3,230 | 9.9% | +114.6% |
| プロパティマネジメント事業 | 210 | 8.2% | 170 | 6.8% | -19.0% |
| 全社共通費用 | | | -1,100 | - | - |
| 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。

前期の子会社再編に伴って会計方針上での配賦方法の変更があり、セグメント利益の会社計画の修正が行われた。不動産ソリューション事業のセグメント利益は、期初予想の20億90百万円から32億30百万円へ11億40百万円増額され、プロパティマネジメント事業のセグメント利益は、2億10百万円から1億70百万円へ40百万円減額された。新たに全社共通費用を11億円計上したものの、全社の今期営業利益計画の23億円に変更はなし。

(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)進捗率

| | 22/12期 上期 実績 | 22/12期 通期 会社計画 | 進捗率 |
|-----------|-----------------|-------------------|-------|
| 売上高 | 17,120 | 35,000 | 48.9% |
| 売上総利益 | 2,757 | 5,600 | 49.2% |
| 営業利益 | 1,244 | 2,300 | 54.1% |
| 経常利益 | 1,128 | 2,000 | 56.4% |
| 四半期/当期純利益 | 718 | 1,300 | 55.3% |

上期は、売上高で48.9%、営業利益で54.1%と順調な進捗率となっている。販売スケジュールの変動可能性を踏まえ今回は通期計画を据え置いたものの、今後通期回計画の着地見込みの精査を実施する予定である。下期は予定している契約済物件の販売に加えて、来期に向けて販売契約の積み上げを継続する方針である。

(5)外部環境の見通し

米国の大幅利上げ観測などを背景に急激な円安が進行しており、日本の不動産の相対的な割安感が強まっている。今後、海外機関投資家による日本の不動産投資に対する需要が高まることが予想される。また、コロナ禍やロシア・ウクライナ間の対立問題を背景に資材調達が遅延しており、建築資材価格全般に上昇傾向が継続している。建築資材価格の上昇は同社にとってもリスク要因ではあるものの、建築を遅らせる動きも見られ新築レジデンスの供給数がタイトとなることも想定され同社のプレゼンス向上が予想される。

(6)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

一カーの配送時のCO2排出量の削減にも貢献する。

【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 | <p>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。</p> <p>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。</p> |
| 独立性 | <p>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。</p> <p>2. 監査等委員会の設置 委員長をはじめ社外取締役のみ。</p> |

<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

21/12期の非連結決算と22/12期の連結決算との比較になるものの、同社の22/12期上期決算は売上高が前年同期比12.1%増、営業利益が同77.1%増の好決算となった。これは、1棟バルク販売(まとめて販売)が好調に推移したことが寄与したものである。上期の売上高営業利益率は、前年同期の4.6%から7.3%へ大幅に上昇した。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収益性が劣るとの印象を持つが、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寄与することが確認された。こうした中、1棟バルク販売は、第1四半期の297戸から第2四半期に82戸へ減少した。これは、物件竣工や引き渡し決済のタイミングのズレが影響したものであり、同社では1棟バルク販売の販売戸数が第3四半期に205戸、第4四半期に260戸へ再拡大する見通しを立てている。今期の1棟販売計画844戸のうち722戸が既に契約済みとなっており、今期の販売計画が未達成となるリスクは小さそうである。下期において1棟バルク販売の販売戸数をどこまで積み上げることができるのか、また1棟バルク販売の拡大が更なる収益性の向上へ結び付くのか注目される。

また、円安の進行により日本の不動産の割安感が更に強まっており、今後海外機関投資家による日本の不動産投資の拡大が予想される。中長期的な話となるものの、こうした好機を業績拡大へ結び付けることができるのかは、仕入能力の差が鍵を握る。同社では、新卒入社者の活用により仕入担当者を11人から20人へ大幅に増員した。今後の教育期間が必要ではあるもの

の早期の即戦力化に期待したい。加えて、同社は現在オフバランス開発も強化中である。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。上期の仕入 602 戸の内、オフバランス比率は 19%であった。今後のオフバランス経由の仕入の増加に期待したい。仕入人員の増強とオフバランス開発の強化が今後どれ位のインパクトで同社の仕入拡大に結び付くのか注目される。

<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(2022年3月29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 |
| 監査役 | 3名、うち社外3名 |

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2022年3月29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 | 開示内容 |
|-------------------------------------|--|
| 【原則1-2 株主総会における権利行使】 【補充原則1-2④】 | 現時点では議決権行使プラットフォームを利用しておりませんが、来年以降議決権行使プラットフォームを利用する予定であります。 |
| 【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 | 開示内容 |
|---|---|
| 【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】 | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(女性の管理職への登用)</p> <p>現在女性の管理職比率は11.43%であります。2024年12月まで</p> |

| | |
|-----------------|--|
| | <p>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。</p> <p>(外国人の管理職への登用) 現在外国人の管理職比率は 2.86%であります。今後向上することを目標としております。</p> <p>(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 62.86%であります。今後も同程度の水準を保ってまいります。</p> |
| 【原則3-1 情報開示の充実】 | <p>(i) 会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>https://www.global-link-m.com/ir/library/</p> <p>(ii) コーポレートガバナンス・コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 本報告書I.「1. 基本的な考え方」に記載しておりますので、ご参照ください。</p> <p>(iii) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 取締役の報酬等は、同業他社及び同規模の企業と比較の上、当社の業績に見合った水準を設定し、株主総会の決議において、その総額の上限を決議しております。</p> <p>当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。)における、個人別固定報酬の額は、評価結果、役位、職責、在籍年数等に応じて、他社水準、当社業績、従業員給与の水準等を考慮しながら、2021年12月20日に新設された指名報酬諮問委員会の答申を受けて、総合的に勘案し、取締役会の決議により決定するものとしております。</p> <p>業務執行取締役等の報酬等は、株主の長期的利益に連動するとともに、当該業務執行取締役の当社の企業価値の最大化に向けた意欲をより高めることのできる、適切、公正かつバランスの取れたものでなければならないものとしております。</p> <p>独立社外取締役の報酬等は、各独立社外取締役が当社の業務に関与する時間と職責が反映されたものでなければならず、かつ、株式関連報酬その他の業績連動型の要素が含まれてはならないものとしております。</p> <p>(iv) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続 取締役(監査等委員である取締役を除く。)候補については、取締役会の構成、取締役の選解任の方針及び基準等に関する原案等についての取締役会の諮問に対する指名報酬諮問委員</p> |

| | |
|--------------------------|--|
| | <p>会の答申を受けて、取締役会において決定しております。</p> <p>監査等委員である取締役の選任に当たっては、監査の実効性を確保する観点から、会社経営、法務、財務・会計等の様々な分野から、それぞれ豊富な知識・経験を有する者をバランス良く選任することとし、財務・会計に関する十分な知見を有する者を1名以上選任するように努めております。</p> <p>監査等委員である取締役候補については、上記の方針のもと監査等委員と代表取締役社長が協議して総合的に検討し、監査等委員会の同意を得て取締役会において決定しております。</p> <p>(v)取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明</p> <p>取締役の解任議案を株主総会に付議する場合には、株主総会参考書類に解任する理由を記載することといたします。</p> |
| 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】 | <p>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。</p> <p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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ものでありますが、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。

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/ 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](#)