

グローバル・リンク・マネジメント (3486)
第 1 四半期決算及び中計取材動画 書き起こし
-質疑目次-

【スピーカー】

株式会社グローバル・リンク・マネジメント 代表取締役社長
金 大仲様

00:00 オープニング 1 分間でわかるグローバル・リンク・マネジメント

01:32 導入部

会社概要

02:14 会社概要「GLM はどういう不動産会社？」

03:18 環境対応について「環境対応がかなり早かったけど、どう見ているの？」

05:07 機関投資家の動向「不動産の機関投資家の ESG 投資の風潮って？」

06:06 事業プロセスの確認「何か不動産の企業として特殊な事業プロセスはある？」

06:35 競合について「不動産企業は沢山あるが、似ている会社、意識している会社、現場で競争になる会社は？」

07:28 創業の経緯について「何故設立？」

GLM のビジネスについて

8:21 過去の成長について「過去の業績動向と、その背景は？」

9:36 中計見直しの背景について「2 月に前中計をアップデートして出した背景は？」

中期経営計画の各戦略について

12:37 中計まとめ

13:11 中計の環境対応について「どういう戦略？ どういう経路で企業価値を上げていく？」

14:35 中計の環境対応について「結局どれ位他社に比較して強いのか？ 継続性は？」

17:02 中計の環境対応について「環境対応のコストを使ってなお利回りや価格は魅力が残るのか？」

17:46 環境対応について「これは付加価値を上げた分粗利率を上げられるのか？」

18:18 環境対応について「リスクは？ 単価が上がった分売れないとかは？ そのほかのリスクは？」

19:11 環境対応について「LCCM について」

20:28 販売戦略 1 棟バルク販売について「そもそも 1 棟バルク販売って？」

24:48 販売戦略 1 棟バルク販売について「1 棟バルク販売が伸びてきた背景？」

26:31 販売戦略 1 棟バルク販売について「1 棟バルク販売で単価が上がる背景？」

28:42 販売戦略 1 棟バルク販売について「他の会社も出来るのでは？」

30:20 日本の不動産市場について「そもそも日本の不動産市場は魅力的なのか？」

32:09 販売戦略 1 棟バルク販売について「現状の機関投資家の資金状況はどうか？」

- 33:40 オフバランス開発について「オフバランス開発のメリットは？」
- 34:54 オフバランス開発について「オフバランス開発のパートナーにとってのメリットは？」
- 34:54 オフバランス開発について「オフバランス開発のパートナーにとってのメリットは？」
- 36:29 非レジデンスへの展開について「そもそもどういう仕組みで展開するのか？」
- 38:05 非レジデンスへの展開について「それぞれのパターンの収益ポイントは？」
- 39:13 非レジデンスへの展開について「中計の目標値に不算入の背景は？ 利益貢献度はどれ位？」
- 40:10 非レジデンスへの展開について「そもそも非レジでの知見・ノウハウはあるのか？」
- 41:23 エリア拡大について「エリア拡大の背景と人口動向について？」
- 42:45 エリア拡大について「エリア拡大は可能なのか？ ノウハウは転用可能か？」

中期経営計画の KPI について

- 43:38 中計の数値確認
- 44:26 プロパティマネジメント事業について「PM 事業は開発に伴って伸びていくのか？」
- 45:28 中計の見通し「契約済戸数を開示しているが、今期はある程度見えているのか？」
- 46:48 契約の進め方「契約済戸数の増え方に季節性とかはあるのか？」
- 48:04 中計のボトルネック「結局中計達成のためには何が必要なのか？」

中期経営計画の株主還元について

- 48:53 株主還元について「配当の仕組みは？ 見通しは？」

長期ビジョンについて

- 50:23 長期ビジョンについて「長期的にはどうなりたいのか？」

第 1 四半期決算について

- 52:10 第 1 四半期決算について「正直なところ社内の認識としてはどうか？」
- 53:26 第 2 四半期の見通しについて「Q2 の成約自体は Q1 と比べ少ないという認識で良いのか？」
- 55:00 第 1 四半期について「粗利率や販管費率も特に問題ないという理解で良いか？」
- 56:06 第 1 四半期について「非レジデンス領域での投資の進捗は特に無い？」
- 56:43 第 1 四半期について「リスク面で気にしておくべきところは？」
- 58:26 金社長より投資家に向けてのメッセージ

1:00:00 ディスクレイマー

IR Agents 関本:

皆様、こんにちは。IR Agents の関本です。本日は証券コード 3486、グローバル・リンク・マネジメントの金 大 仲 (キム テジュン) 社長にお越しいただいております。金社長、よろしくお願いいたします。

GLM 金:

よろしくお願いいたします。

IR Agents:

グローバル・リンク・マネジメントさんは不動産の会社さんなんですけれども、今年2月に中期経営計画の新しいものを発表されておまして、僕の方でもこちらにご協力しております。

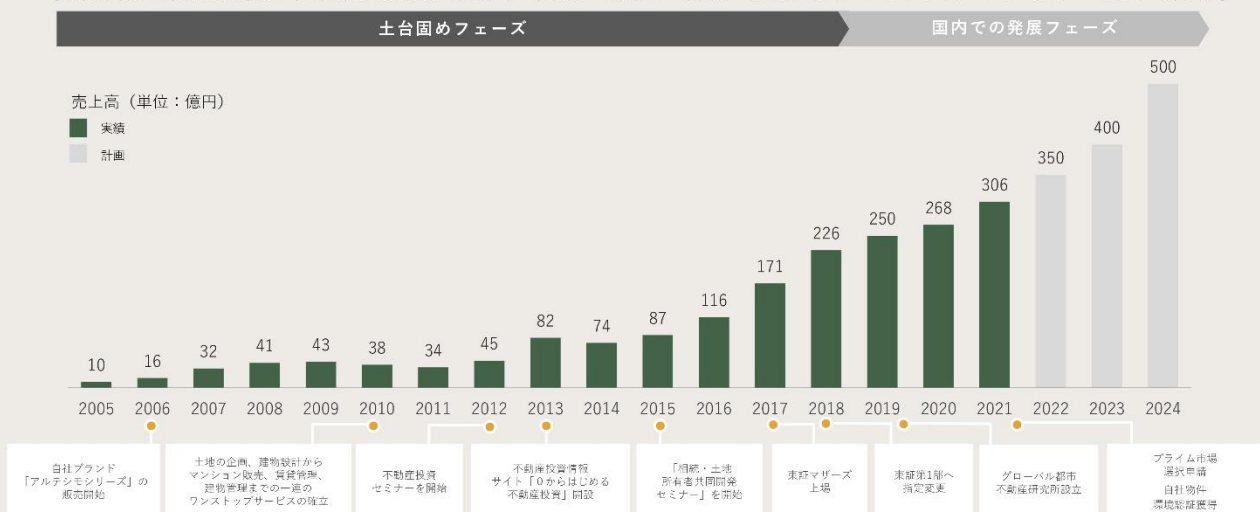
で、今日は改めて事業の話ですとか、この中期の話、長期の話、そして終わった第 1 四半期の話を聞ければと思っております。

それでは資料の共有からお願いしてもよろしいでしょうか？

沿革

GLOBAL LINK MANAGEMENT

創業から一貫して単身世帯向け投資用コンパクトマンションを扱う。
事業領域を拡大し続け、現在では土地企画・開発・販売・管理・運用までのワンストップでサービスを行う。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

それでは早速始めさせていただければと思います。

まず簡単に事業の方なんですけれども、実は上場してる不動産企業さんって多くて、いろいろとこれやったりあれやったりってのが企業によってちょっと細かく違うかなと思ってらるんですね。もしよろしければ最初は、開発をやっているのか、運用をやっているのか、特徴は何なのか、このあたりをちょっと簡単にご説明を伺ってもよろしいでしょうか？

GLM:

私どもグローバル・リンク・マネジメントは、創業から一貫して単身世帯向け投資用のコンパクトマンションを土地の企画・開発・販売・管理・運用までワンストップで行っております。

今は主にまとめて機関投資家の方々にこの開発した物件を売却するというのが大きな特徴になっております。

主力ブランド - ARTESSIMO（アルテシモ）シリーズ

GLOBAL LINK MANAGEMENT



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

「アルテシモシリーズ」の特色

東京の3チカ物件開発

3チカに特化した物件開発
「駅からチカイ（近い）」→ 最寄駅から徒歩10分圏内
「都心からチカイ（近い）」→ 山手線駅から30分圏内
「高いチカ（地価）」→ 長期的にニーズが見込めるエリア

コンパクトマンション中心
25㎡～50㎡の単身世帯向けレジデンス

長期的に高い入居率を維持
2021年間入居率98.3%
11年連続98%超え達成

高い資産価値



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM:

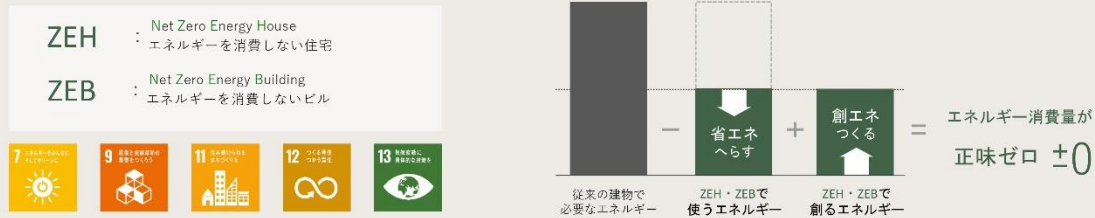
エリアとしては東京 23 区を中心に、3チカエリアといったところに特化して建てておりまして、今はさらに 3チカ+α、環境配慮型マンションというところが我々の力を入れている場所でございます。

IR Agents:

駅からチカイ（近い）、都心からチカイ（近い）、チカ（地価）が高いところで「3チカ」ってことなんですけれども、これは環境対応というところで僕もご協力させていただいて、すごい対応が速くて気になるなところで、ちょっとお伺いしたいなと思ってます。

01 開発する物件の資産価値向上を図る 環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取組み」-ZEH・ZEBとは

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」において2030年までに新築される住宅・建築物についてZEH・ZEB基準の省エネ性能を確保する目標。



「家庭・業務部門の住宅・建築物における省エネ対策の強化」2021年8月23日・経済産業省、国土交通省、環境省同時公表

① 省エネ性能の底上げ	住宅を含む省エネ基準への適合義務化(2025年度) 新築に対する支援措置について省エネ基準適合の要件化
② 省エネ性能のボリュームゾーンのレベルアップ	ZEH、ZEB等に対する支援を継続・充実
③ より高い省エネ性能を実現するトップアップの取組み	ZEH+やLCCM住宅などの取組の促進
④ 機器・建材トップランナー制度の強化等による機器・建材の性能向上	
⑤ 省エネ性能表示の取組み	新築住宅・建築物の販売・賃貸の広告等における省エネ性能表示の義務付け
⑥ 既存ストック対策としての省エネ回収のあり方・進め方	

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

もうご存知の通り僕って元々機関投資家であって、やっぱり ESG 投資って風潮としてはあるよなって思う中で、不動産の周りとかでどういうふうになっているのかなとか、何でこんなに業界中でも早く対応されてきたのかなとか、このあたりの経緯ってちょっとお伺いしてもよろしいでしょうか？

GLM:

まず我々としては、我々が開発する自社ブランドである「アルテシモシリーズ」、レジデンスになるんですが、こちらに関しましては開発 100%の環境配慮型マンションにしたいと考えております。

環境配慮型マンションにはさまざまな認証がございまして、一番有名なのが ZEH または BELS が国内では認証として取り上げられてますが、そちらの基準値は BELS であれば4スター以上、そして ZEH であれば ZEH-M Oriented 以上を我々の標準の仕様にしたいと思ってます。

なぜ環境対応の方にいち早く手をつけたかといいますと、今後カーボンニュートラルに向けて、我々デベロッパーとして必ず注目されてくる、そして必要不可欠になってくるので、むしろこれをしないとビジネスができなくなってくるマーケットになるというような予想の下、いち早く我々としては手がけております。

ちなみに住宅に関しては、建築確認を取る前にこの認証を取得するというようなフローになります。後からではできないというところですので、いち早く我々は全物件に関して手がけることによって、その価値を上げていくというような戦略を考えております。

IR Agents:

私は株の周りだったので分からないんですが、先ほどファンドにまとめて売ることが多いとおっしゃってたんですけれども、不動産のファンドをやってる方でも ESG 投資とかってのは結構気にされる風潮になってきていますか？

GLM:

おそらく、今後それは加速されることだと思います。今現在、多くの機関投資家の方とお話させてもらってるんですが、間違いなく流れとしては来るという風にお話を伺います。

政府系ないし年金系というコアマネーないしコアプラスマネーに関しては、今後そういった潮流になるだろうというような話は伺ってます。

ただ、今のところまだそんなに ESG 投資に特化した資金需要といったところには、さほど大きく動いてないという風なのが現状だと思います。多分、1~2年経ったら一気にその需要が高まるんじゃないかなと思っております。

IR Agents:

次にちょっと簡単な事業のプロセスみたいなところなんですけれども、基本的には企画・開発から販売まで一貫してやられるってことなんですけれども、仕入れの方が仕入れて、開発して、営業の方が売ってみたいところ、こういった不動産の開発・販売である会社さんとしてのプロセスはあまり大きく違いはないのかなみたいなことですかね？

GLM:

おっしゃる通りでございます。基本的にプロセスに関しては、同じだというふうに考えております。

IR Agents:

先ほど申し上げたように、結構、上場会社さんって多いと思うんですけれども、中でもこの会社さんと特に現場でぶつかるとか、この会社をちょっと競合として意識してるとか、そういったものが何かもし話せる範囲であつたらお伺いしたいです。

GLM:

競合というか、我々としてのビジネスモデルの似ているようなモデルとしては、いちご株式会社さん等が挙げられると思います。いちごさんの場合は開発はされてませんが、まとめて住居および不動産収益ものをまとめて一旦ストック化し、そしてまとめて売却するといったところが我々のビジネスモデルと非常に似てるかなと思います。

ただ、競合するといったところで言うと、事業モデルとしてはいちごさんなんですけど、通常、普通のデベロッパーさんや開発業者と用地の取得に関しては競合すると言ったような流れになっております。

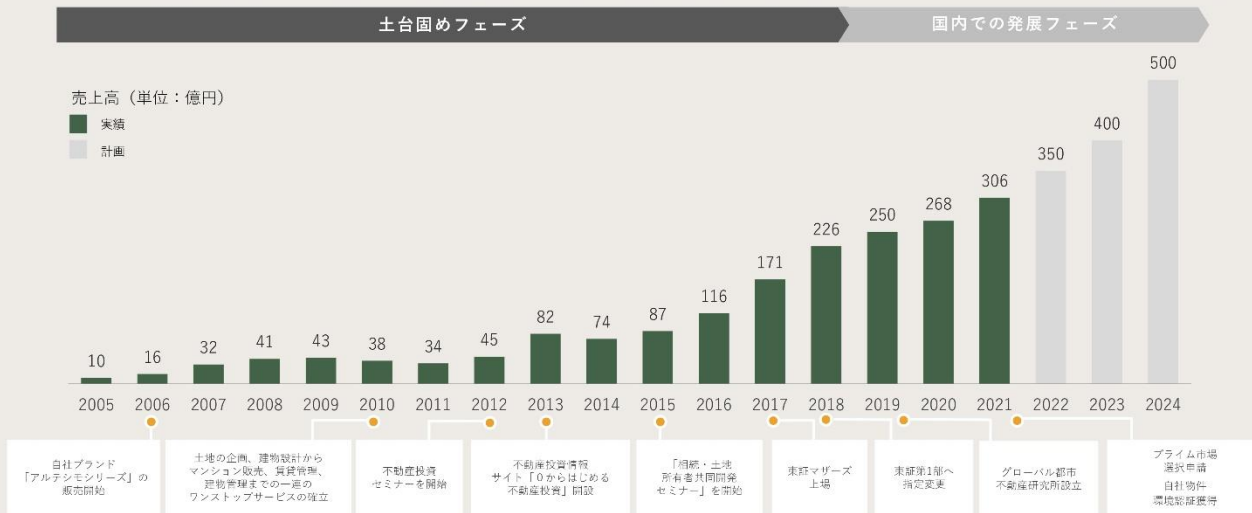
IR Agents:

土地をまず仕入れてくるところは競争があると。

沿革

GLOBAL LINK MANAGEMENT

創業から一貫して単身世帯向け投資用コンパクトマンションを扱う。
事業領域を拡大し続け、現在では土地企画・開発・販売・管理・運用までのワンストップでサービスを行う。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

ちなみに金様の方が創業者社長になられると思うんですけども、そもそもなんでこの不動産周りでビジネスをやろうと思ったのか、この辺りをちょっとぜひ伺いたいです。

GLM:

私自身、横浜の方で実家が不動産管理業みたいなことをやっておりましたので、非常に不動産に興味があり、そちらを事業化してどんどん収益不動産というのを自ら作り上げていきたいといった思いから会社の方を創業しております。

IR Agents:

昔から結構、不動産ってところに馴染みがあって、ビジネスとしてやりたくてということですね。

GLM:

おっしゃる通りです。

IR Agents:

基本的にはやりたいところをやるのが一番強いのかなと思ったりします。

GLM:

もう趣味の延長ですね。

IR Agents:

趣味の延長で上場されたのは素晴らしいなっています。

GLM:

いやいや。そんなことはないです。

IR Agents:

改めて事業の整理ですとか競合の整理ですとかが簡単にできたところで、中期的なところとかも含めてお話を伺えればと思っております。

まず中期的に話す前に、基本的には増収・増益を継続してきて、今回、今年の2月の方に 2020 年のコロナ前ぐらいに出された中計っていうのを改めて見直しましたという状況になっています。スライドに出ている通り、売上 500 億を目指してかなりの伸ばす計画になってるんですけども、そもそも過去の業績の沿革は何をベースに伸びてきたんだとか、この辺りを簡単に伺ってもよろしいでしょうか？

GLM:

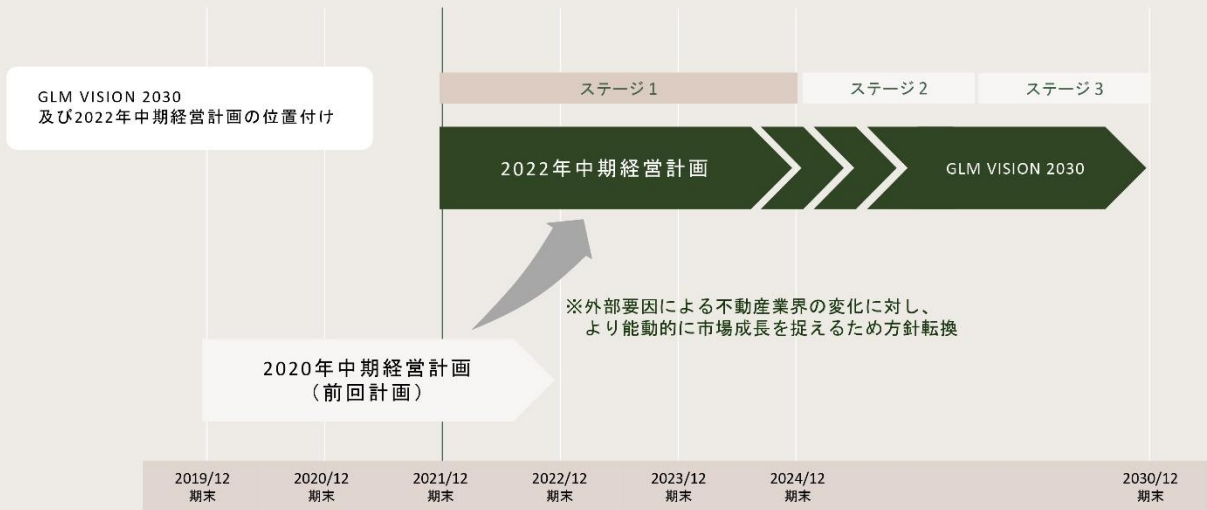
基本的には増収・増益で事業の方を拡大しております。我々としてはデベロップメントから購入・売却まとめてが今は主流になっておりますが、原則、強いワンストップ体制を確立して、しっかりとした開発の量を増やす、そして出口のチャネルを強化していくといったところの積み重ねで、売り上げの方が上がっていった形になっております。

IR Agents:

基本的には同じように物件を増やして、利益が出たらまたそれで物件を開発してということですね。

2020年中期経営計画 見直しの背景と目的

前回（2020年中期経営計画）の最終年まで1年を残した今回のタイミングで、当社を取り巻く事業環境が大きく変化。事業環境の変化に迅速に対応し、中長期的な成長を続けるためのGLM VISION 2030を策定。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

今回、中計の見直しっていうところをされたときに、基本的には事業環境の変化ってところが資料では話されていたと思っているんですね。ちょっとよろしかったら、この辺りどういう認識の変化があったのか、この辺りからちょっと伺いしてもよろしいですか？

GLM:

私ども 2020 年に中期経営計画を初めて出させていただきました。ちょうど 2020 年2月に出したんですが、3月に緊急事態宣言という形でコロナ禍に入ってしまう、大幅に不動産を取り巻くマーケットの環境が変わりましたので、今年の2月に最終年を1年残した上で上書き、アップデートする形で 2022 年の中期経営計画を出させていただきました。

それに合わせて、「GLM VISION 2030」というのを設定しまして、2030 年までの第1ステージをこの中期経営計画の中で実行していくといった位置づけになっております。

市場変化についての認識

前回（2020年中期経営計画）策定後、当社を取り巻く状況が大きく変化。
機会、脅威について中計策定時から前提が異なっていることを認識し見直しを決定。

前回（2020年中期経営計画）策定時の認識		2022年現在の認識
地球環境	持続可能な社会実現のため、 不動産の環境性能を評価する環境認証制度の取り組みが始まる。	>>> 世界で急速にカーボンニュートラル等の環境意識が更なる高まりをみせる。 日本においても、2020年10月に2050年カーボンニュートラルを目指すことを 宣言。それを踏まえて経済産業省が中心となり策定された「グリーン成長戦略」 において、住宅・建築物が成長が期待される重要分野になる。
レジデンス	世界の不動産市場の中で、相対的に有利な利回りの日本市場の 不動産に投資家の関心が高まる。	>>> 機関投資家は日本市場の不動産に対し積極的な投資スタンスのポジションに。 有望な投資先を十分確保することに課題感すら持つ状況になり、投資用コンパク トマンションの豊富なパイプラインを持つ不動産会社のプレゼンスが上昇。
非レジデンス	東京オリンピック開催も追い風となり、 訪日外国人の増加による商業・ホテルへの需要が高まる。	>>> コロナ禍により商業・ホテル需要は不透明に。 一方で、EC購買の増加により物流倉庫等ロジスティクスへの需要が高まる。
開発エリア	地方からの人口流入により東京への一極集中・世帯増の傾向に 支えられる都心不動産市場。	>>> 首都圏エリアへの長期的な人口流入傾向は変わらないと見るが、リモートワーク の普及等を通じ、流入先は従来の23区内から1都3県のような首都圏域に拡大。

▶ これらに対応する形で2022年中期経営計画を策定

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM:

中身としましては大きく四つですね。環境問題に関しては、非常に世界的にカーボンニュートラルの流れが推
進いたしまして、我々住居に関してもそういった認証等を取ることが必須に今後はなってくるだろうという
流れになっております。

また、世界のコロナにおける金融緩和において、我々の日本、東京のレジデンスが非常に注目を浴びること
になり、豊富な資金によって東京のレジデンスを購入したいというニーズがすごく上がってきています。まと
めて開発できて我々にとって、非常にプレゼンスが上がっております。

また特徴的なのが非レジデンスです。非レジデンスに関してはコロナ前はインバウンドのオリンピック開催で
すとか国を挙げて集客をしておりましたので、ホテルや商業テナントビルという非レジデンスの開発を進め
ようというような2020年の中計を出させてもらいましたが、そちらの方を一旦停止としました。
また、海外個人投資家に関しても全く動かなくなったので、一旦停止としました。あくまでも、国内のコロナ
でも強かったレジデンスに集中して事業を拡大していくという方向転換をさせてもらいました。

エリアの方も東京23区を中心に一極集中で人口動態的に東京に集まっておりましたので、そちらのエリアの
開発に特化しておりましたが、今中計におきましては、その周辺の一都三県を含めて、開発エリアを広げてい
くということを考えております。

また、非レジデンスに関しては、このコロナ禍のECの発展により非常に物流倉庫等のニーズが高まってきて
おりますので、そちらの方の開発を行ってまいりたいというふうに考えております。

IR Agents:

確かにインバウンドの環境だったりとか、海外のところとかだいが変わってるので、見直したというのは妥当なのかなと思います。

改めて、計画の方の新しいところに踏み込んでいければと思います。まずは数値面、21年12月期の方が売り上げが307億円で、経常利益14億円に対して、今期は24年12月期で売上で500億、計上利益で50億ってところを目指されていてすごい利益が伸びる計画になっていて、利益率の改善ってのが特に大きいのかなと見えてます。

基本戦略として、四つぐらいハイライトされてらっしゃるんですけども、これを一つずつ聞いていければなと思っております。

01 開発する物件の資産価値向上を図る 環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取組み」-資産価値に与える影響

GLOBAL LINK MANAGEMENT

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つながる。

環境と資産価値に対応した 投資用マンションのデファクトスタンダードへ



大阪市
新築マンション

+4.7%

「環境性能評価」が新築マンション価格に及ぼす影響

大阪市内に立地する新築マンション価格は、CASBEE・BELS・GRESBなど「環境性能」が1ランク高い場合、約4.7%高いことが示唆された

※「環境性能評価」が新築マンション価格に及ぼす影響」ニッセイ基礎研究所・2021年



東京23区
オフィスビル

+2.0%

環境認証の有無による新規成約賃料への影響

東京23区内に立地するオフィスビルのデータを用いて、環境認証の有無が新規成約賃料にプラスの影響を与えるかという分析を行った。環境認証を取得したオフィスビルは、未取得オフィスビルと比較して新規成約賃料が2.0%程度高いとの分析結果を得た。

※「東京オフィス市場における環境不動産の経済性分析」ザイマックス不動産総合研究所・2019年



カリフォルニア
住宅

+2.2%

カリフォルニア北部における環境配慮住宅の販売価格

環境認証評価を受けた住宅には、非認証や環境性能のないの同等の住宅に比べ、平均して2.19%高い販売価格となった

※「Build It Green」・2018年

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

まずは冒頭でも触れた環境対応というところが、なぜ企業価値を上げる取り組みになってくるのか、どういったところを見ているのか、簡単なところからお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

まず一点目ですね。環境配慮に取り組むということによって、実際に物件の価格自体が上がるというふうに想定しております。実際、国内・国外を含めて、既に環境認証を取っているオフィスまたはレジデンス等に賃料の価格の上昇、また取引価格自体の上昇というものが出てきております。今後さらにそれは加速するというふうに考えております。

当然、環境配慮型の住居を作ることによって、多少コストの上振れはあるんですが、それを十分に吸収、価格に転嫁できるという計算の下、我々としては全ての開発に環境配慮を付加していくというふうに考えております。

ですので、販売価格において単価を上げていくということが、この環境配慮で実現できるというふうに考えております。

IR Agents:

環境って良いものだからただ対応しようっていうのは個人的には好きじゃないんですけど、こうやってデータで単価が上がるっていうのを見させられると、それはすごい良いかなと思ってます。

ただ、分からないところなんですけれども、別に環境対応自体は他社でもできるのではないのかなと思っています。今回先んじて対応したのが御社ですということまでは理解したんですけども、これって結局、5年、10年と持続力のある強みって見て良いものなのか、どれだけ継続性があるものなのか、この辺りはどう捉えていけば良いのでしょうか？

GLM:

取り組むこと自体は他社でも出来るとおもいます。将来的にこの環境配慮というのは段々スタンダードになってくるとは思います、やらない企業が排他されていきます。やっている企業はいち早くこれに取り組んでいます。

次でご説明しますが、たくさん開発し、まとめることができるというところが、これから2年から5年ぐらいの間で我々にとって大きな追い風、プレゼンスだというふうに感じております。

なので、いち早くやること、そしてそれに対して我々としてはしっかりとまとめること、そしてたくさんの物件を開発すること、これが我々の強みだというふうに思っております

01 物件の資産価値向上「環境配慮型建築」 （第1四半期実績）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

2022年2月に「ZEHデベロッパー」に登録認定

中期経営計画に計画する環境対応比率に対しても、順調に物件開発・仕入れを進める



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

環境対応物件の開発について、最初の新築時から取り組まないといけないという話でしたが、これは他社さんが改めていざ対応しようとする結構、時間がかかるものなのでしょうか。

GLM:

新築のディベロップメントをやってる会社さんに関しては、土地を購入した段階の計画からやることによってできると思われます。ファミリーマンションなどを建てられている方々のデベロッパーに関しては、既に結構始められてるんじゃないかなと思ってます。

その場合は国内の住居を購入する実需の方に対して展開していくといった流れなので、環境対応を通して価格が上がってしまう可能性に二の足を踏んでいるデベロッパーさんもありますが、大手に関しては着手が始まってるんじゃないかなと思います。

我々の場合は、実需用というよりは賃貸用のマンションになりますので、そういったところになるとどうしても価格・利回りに反映してきてしまいます。国内の投資家が対象だとなかなか踏み切れてないというのが今の現状です。

我々は機関投資家、特に海外機関投資家というところで ESG 投資というのを先を見越してやっておりますので、必ず価格転嫁ができるというような我々の仮説分析の下、積極的になることによって2年後、3年後に大きくリターンとして返ってくるはずだというふうに確信しております。

IR Agents:

先ほどちょっと原価の対応のためにコストもかかっちゃうって話だったんですけども、それをかけてもなお利回りってところがちゃんと維持できる、あるいは上げられるという理解でよろしいですか？

GLM:

実際、この ZEH に関しては、20%ぐらい第一にエネルギーを消費・削減する施行になっており、これからエネルギー関係で電気代も上がってくると思いますので、そういった意味で入居者の実際のランニングコストも下がるということになりますので、収支上は入居者にとっても良くなっていきます。

当然、地球環境の二酸化炭素、エネルギーの消費量も減るといった両得、三方よしの内容になってくるというふうに私は思っております。

IR Agents:

これってちなみに、単純に単価が上がって収益性は変わらないものと捉えて良いのか、それとも希少価値とか考えた時粗利率としても改善するのか、この辺りってどういうふうに考えたらいいんでしょうか？

GLM:

まさに後者でして、付加価値として純粋に単価を上回る粗利率に転換されるというふうに思っております。

IR Agents:

この環境対応というところについて、一番気になるところはやっぱり単価が上がって結局売れないんじゃないのってところで、これはあまりないことだったんですが、その他社内として気にしておきたいリスク、環境上でこういうのが起きたらまずいとか、何かこの辺りって考えておいた方がいいのってあるんでしょうか？

GLM:

基本的に環境対応にすることによるリスクというのは、ないというふうに今のところ思っております。ただ、環境配慮や LCCM はこれから我々として全ての繋がりのある関係会社さんにこちらの方もご協力していただかないとなかなかできないものになってきますので、パートナー企業さんを含めて我々の思い、環境配慮で価値を上げて、東京を良くしていきましょうという業界の再編というところに今はチャレンジしていくといったところは、大きなやりがいのあるポイントだと思っております。

サステナブルな不動産開発企業として全国No.1を目指す。

2030年に向けた取り組み: LCCMの実現

LCCM住宅

(ライフサイクルカーボンマイナス住宅)

建築時、運用時、廃棄時において省CO2に取り組み、更に太陽光発電などを利用したエネルギーの創出により、住宅のライフサイクルを通じてCO2の収支がマイナスとなる、環境負荷が極めて小さい住宅。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

さっき出てきた LCCM は確か、ライフ・サイクル・カーボン・マイナスですね。建てるどころから潰すところまで全部含めて、二酸化炭素を出さないという取り組みを将来的にということなんですけれども、やっぱり中長期的にはこういったものも必要になってくるのかみたいな状況になるということですね。

GLM:

我々も VISION 2030 の中で LCCM を実現したいと思っております。この業界の中で、先ほどお話をさせていただいたように、若干、単価って言っても2%ぐらいの上昇が原価で上がってくるというふうに思われます。

なので、皆さんが二の足を踏んでおりますが、我々デベロッパーとしては世界からの資金も含めて、この東京でのまちづくりといったところでは、こちらの方をしっかりと実現して、グローバルマーケットの中で選んでいただけるそんな商材、そんな不動産を作り上げていきたい、そのリーディングカンパニーとして牽引できれば、それはまたさらにプレゼンスが上がってるんじゃないかというふうに私自身は思っております。

IR Agents:

これは僕の方でも調べたことあるんですけれども、やっぱり結構、経産省マターというか、政府としても進めてるところなので、半分国策として期待はしてるなっていうところではあります。

02 販売の効率化による利益率の向上

レジデンス：1棟バルク販売・オフバランス開発強化による営業効率改善と成長加速

1棟バルク販売

金融緩和等起因する投資資金流入からくる膨大な投資ニーズにより、運用価値の高い物件を、機関投資家に対して「まとめて販売」

販売速度の飛躍的な向上

業績推移（不動産ソリューション事業）



区分販売（新築・中古）

- 個人投資家を集客し、1部屋ずつ販売

1棟販売（新築）

- 機関投資家に1棟バルク販売する
- 竣工前の段階でも契約が可能、生産性の向上
- 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

「まとめて販売」することで
営業活動の効率化・付加価値向上

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

続いて、まとめて販売っていうところで、1棟を機関投資家に売るというところなんですけれども、名前としてはバルク、まとめて販売するっていうので理解しているんですけども、これはそもそもこういった背景でやられているのかというところで、どういうメリットがあるのかを基本的なところからお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

名前の通り、そのまままとめて売る、販売するということです。

メリットはさまざまございます。まず、そういったニーズがなぜ出てきたのかと申しますと、我々が作り出したというよりは、東京のレジデンスが圧倒的に世界的に見ても安定した需要があるからです。利回りも4%前後で回っていて、地政学リスク的にも東京は安心で、世界の先進国の都心部に対して利回りも高いところで、レジデンスを運用したいといったところがそもそものニーズだったというふうに私は思っております。

そのニーズがこの数年間、特にこの2年ぐらいで一気に世界中の機関投資家、海外投資家から注目が集中して運用をしたいというニーズが上がってきたのではないかなと思っております。実際、機関投資家のご予算を私どもの取引先に伺ったところ、それがもう数千億単位でこの1～2年で買いたいというようなニーズや予算が皆さんあるというふうに伺っております。それはさらに増えていってというのは実感しています。

ただ、東京で供給されている単身世帯用のこういったのいわゆる実需用じゃなくて、投資用として持てるマンションの供給戸数自体が全部で 2000 億ぐらいしかございませんので、全部かき集めても予算枠に達しま

せん。我々はこの業界の中では 10%位と業界トップクラスのシェアを取っておりますので、まとめて購入できるといったところに、我々の強みやプレゼンスの高さがあるのかなというふうに思っております。

02 販売の効率化による利益率の向上 オフバランス開発・1棟バルク販売

GLOBAL LINK MANAGEMENT



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM:

我々自身の販売としては、今まで個人の国内ないし海外の投資家に売却した場合は、一部屋一部屋を売却していくといった時間的な手間と経費がかかっておりました。これをまとめて売却することによって時間的制約がスムーズになったことと、実はまとめたことによって単価が上がったということが一番大きいです。まとまればまとまるほど単価が上がるというところが、この新たな中計の粗利率の改善、事業利益率の改善に大きく寄与するといったことに繋がると思っております。

区分の場合は一部屋一部屋に賃貸を付けて売るんですが、1棟の場合は竣工前からフォワードコミットといって、まとめて何十棟と契約できるというところで、我々の資金繰りというか計画が立てやすいといったところもポジティブに進んでいる要因ではございます。

IR Agents:

個人投資家さん向けだと、建物が建ってからマーケティングをしなければいけないということですかね？

GLM:

おっしゃる通りです。キャッシュで買われる方もいらっしゃいますが、基本的にローンを組まれる方が多いので、物件が竣工しないとローンの評価というのが出ないので、個人の場合は完成後にローンの評価を金融機関に行って査定していただいて、入居者をつけて売却するといった流れになります。

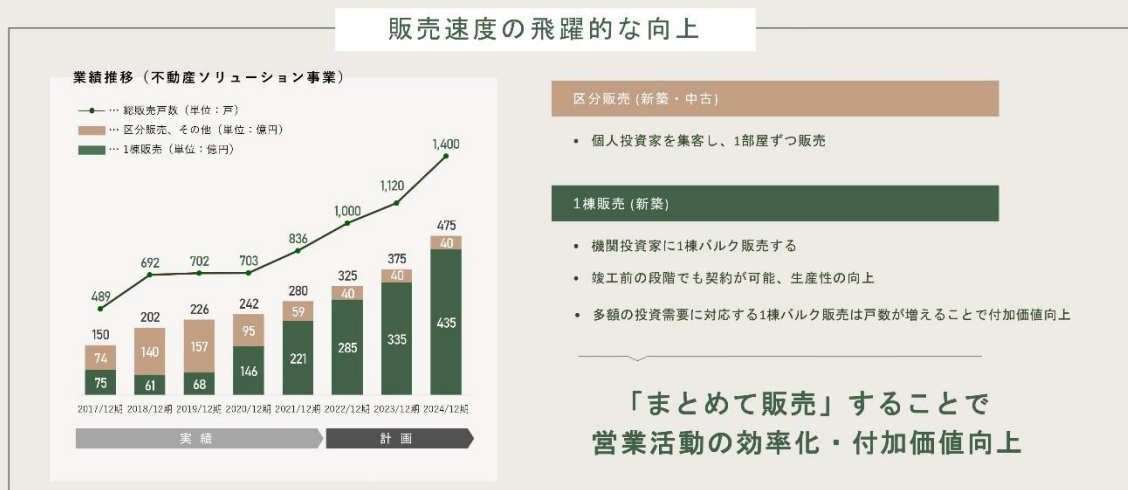
それを前もってスケジュールして売れるようになると、販売や営業などの計画を立てやすいという理解で合っていますか？

おっしゃる通りです。なので、1棟バルク販売にだいが我々としては力を入れてるんですが、おかげさまで翌年の数字を大体で前年に構成できてしまうというようなことが、本当に事業の安定と計画の精度を上げるという面では、圧倒的に強みではないかなというふうに思います。

見通しが立てやすくなるんですね。

 GLOBAL LINK MANAGEMENT

金融緩和等に起因する投資資金流入からくる膨大な投資ニーズにより、運用価値の高い物件を、機関投資家に対して「まとめて販売」



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

結構たくさん情報量があったので、一個一個聞いていければと思います。

この背景が先ほどおっしゃったような東京の利回りっていうところを踏まえて、投資資金がとにかくある中で、機関投資家さん向けに1棟販売をやった方が良いでしょうといったシフトが、この 2019 年 12 月期からどんどん1棟販売が上がっている背景といった理解でいいのでしょうか？

GLM:

おっしゃる通りです。おそらく 2019 年あたりから 20 年、21 年と我々の1棟販売が増えてきてるんですが、そのときの機関投資家の運用マネーの性質がどちらかというとオポチュニティ的なマネーだったりバリューストック的なマネーだったりということに、売却するというポジションでした。それが、この2年ぐらい、昨年ぐらいからさらにこのコアプラスマネーより安定した資金が日本に大量に入ってきてるといったところで、我々は直接大きな大手のファンドさんに売却するというようなポジショニングが取れてきてるんじゃないかなというふうに思っております。

IR Agents:

この辺りのどこが大手かなとか、誰の投資家さんかなみたいなのところっていうのは、結構、御社側でリスト化されてるようなものなんですか？

GLM:

はい。弊社の方でも大体、日本に入ってきてる欧米、アジア、または最近の中東も含めた機関投資家の方々とやりとりをさせていただいておまして、いろいろな情報交換をさせてもらいながら開発を今は進めてるといった状況になっております。

IR Agents:

やっぱり需要ってのは、かなり旺盛なところかなっていうところですね。

02 1棟バルク販売による販売効率化（第1四半期実績）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2022年1月に1棟バルク販売により24棟・793戸の契約完了（今期売上計上は、22棟・722戸を予定）
- 主に海外機関投資家へ積極的にチャネルの拡大を実施。機関投資家から旺盛な需要は継続

販売用不動産の売却に関するお知らせ（24物件） 2022年1月28日リリース

複数の機関投資家から検討（イメージ）

最終売却先
1社

2次検討
3社

1次検討
10社

A社

B社

C社

D社

E社

F社

G社

H社

I社

J社

24物件（793戸）一括販売

GLOBAL LINK MANAGEMENT



- ◆ 限定した機関投資家に物件情報を開示
- ◆ 1棟バルク販売を実施する企業は限られているため、当社の販売する不動産のプレゼンスが向上
- ◆ 契約した物件は竣工のタイミングで、四半期ごとにまとめて引き渡し決済を実施

取引検討先複数社の海外機関投資家は
1都3県のレジデンスへの
投資スタンスは継続

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

、価格のところって基本的にはバルク販売をすることによって単価が上がるっていうふうにおっしゃられたんですけども、経済原理的にはたくさんあったら価格が下がるのかなと思ってしまいますところがあります。特に、機関投資家とかプロ投資家の価格とかも厳しいんじゃないのかなと思ってるところもあります。この辺りのメカニズムとか、なんでなのとかをお伺いできればと思います。

GLM:

実際まとめることによって、大量な機関投資家の投資したいニーズに応えるといったところが価格の上昇、単価の高騰に関わっているというふうに理解してます。なので基本的にファンドを組成するときに、大体皆さんは30億円以上というところが一つのアセットの最低ラインとして、30億円以上できれば50億、100億、200億、300億、500億と大きくなればなるほど、彼らの投資効率が上がるといったところなんです。いわゆる彼らは資金調達ができている、物件を探さなきゃいけない、投資先を探さなきゃいけないっていうところの需要に対して、我々がしっかりと供給できるということが、非常に価格のプレゼンスが上がるということに繋がっているのかなというふうに理解してます。

IR Agents:

まとめて買える方がいいから、ちょっと高くても買っていいみたいなイメージということですか？

GLM:

おっしゃる通りです。

IR Agents:

ちょっとこれは理解が違ふかもしれないんですけども、株のときと違ってフルインベストメントといって預かっているお金はとりあえず運用しなきゃいけないというのがあつたりするんですけども、似たような環境になるんですかね？

GLM:

おっしゃる通りだと思います。預かり運用資金に対して、やはり皆さんしっかりと仕入れができるというコミットしてお金を集めてますので、仕入れに対する需要に対して、実際に市場から上がってくる物件がない、買えないので、まとめて売っているところに関しては、プライスパワーが働くということが起きてるんだと思います。

IR Agents:

でも考えると結構、ロジック的には正しそうだと思うんですけど、そしたら他の会社も別に同じようなことができるのかなと思います。それはそういうふうに理解していいいいのか、それともこれは結構、御社としての強みになるのか、この辺りってどう理解していればいいのでしょうか？

GLM:

基本的にこのロジックに関しては、弊社だけということはないと思います。皆さんしっかり開発を継続してまとめてやる事ができれば、そういったニーズに応えられるのではないかなというふうに思ってます。

我々の強みとしてコロナ以降もレジデンスに関しては、圧倒的に開発の量を増やして、自社のバランスシートおよびパートナーのバランスシートを使って増やしてきた、開発をたくさんしてきたというのが今になって実際に物があるというのが非常に強いと思います。

完成する2年後を見据えて、さらに継続して物件自体を確保して開発していくといったことができれば、これは当社に限らずできるんじゃないかなと思っております。

また当社に関しては、まとめて作る+環境配慮でさらに付加価値をつけていくといったところを見据えて開発しておりますので、ここ数年間、圧倒的に事業の拡大をすることができるのではないかなというふうに思っております。

IR Agents:

月並みな表現になっちゃいますけれども、魅力のある物件をそもそもたくさん持ってるっていうのがいいことだという理解なんでしょうか？

GLM:

そんなシンプルなことだと思います。

IR Agents:

ちなみに、結局これって背景としては、日本の不動産マーケットが投資家的に見て魅力があるってことだと思うんですけども、最近、金利の上昇だったりとかいろんな話がある中で、そもそも今の不動産投資マーケットって御社あるいは金様から見てどう見られてるのか、今の現状のところちょっと伺えればと思います。

GLM:

まず金利の上昇というところで言いますと、日本の場合は長期金利も上昇していないということで円安が進んでると思いますが、これが逆に不動産投資によっては非常にポジティブに働いております。海外投資家の方々は大体、50%から 80%ぐらい日本の金融機関から借入を不動産に対してノンリコースローンを引いてエクイティを大体 30%から 50%ぐらい入れるといったようなファンドの組成の運用をされます。

そういったときに、我々は4%ぐらいの物件に関して日本の金融機関は金利が安いので、そこから非常に低い金利で物件を運用する、ファンドを組成することができるというのが、世界的に見ても非常にウケが良いというところで、注目がさらに上がってるんじゃないかなと思います。三重に追い風が吹いている今は状況なのかなと思います。

IR Agents:

為替のところっていうのは、日本に投資しておくことによって利益としては相対的にってということですかね？

GLM:

おそらく海外の機関投資家に関してはドルベースで考えますので、我々としては安くなってます。金利が安いので投資もしやすいです。

IR Agents:

これはつまるところだと、機関投資家の資金フローっていうのがどこまで続くのかなみたいなのところだと思うんですけども、これは実際、何年先まで続きそうだとか、今見られてる中でどういうふうな状況になっているとか、この辺りってお伺いしてもよろしいでしょうか？

GLM:

これは私も分かりませんが、よくリーマンショックのときにファンドがかなり日本に一旦入りつつあって撤退したといったようなことが言われております。それからしっかりと J-REIT 含め、世界中の不動産運用の証券化的な運用というのの実績がしっかり欧米でできて、それがアジアの方にもどんどん入ってきてるといった形だと思っております。

これはある意味、一定の予算というのを国ごとの運用先として、政府の資金から年金や保険の資金が上がってきてるので、継続していくんじゃないかなというふうに私は思います。取引先の機関投資家の方々も皆さ

ん本腰を入れて海外投資家が今、日本で支社をいっぱい作ってきているので、アジア展開の方も含めて継続するのではないかといいふうに、皆さんのおっしゃられているところでございます。

IR Agents:

ちょっとこれは僕の方としても、投資するのであつたらいろいろ気におきたいところですね。

02 販売の効率化による利益率の向上

GLOBAL LINK MANAGEMENT

レジデンス：1棟バルク販売・オフバランス開発強化による営業効率改善と成長加速

オフバランス開発 金融緩和等起因する投資資金流入からくる膨大な投資ニーズにより、運用価値の高い物件を、オフバランス開発により「たくさん開発」

開発速度の飛躍的な向上

オンバランス開発

- ✓ 自社で用地を購入し、開発後、投資家に販売する
- ✓ 自社で資産を購入するため、資金を自社で賄う必要があり、購入した資産はバランスシートに乗る



資金制約とリスク負担が展開スピードの制限となるケースがある

オフバランス開発

- ✓ 当社は企画の検討を行う
- ✓ パートナー（ゼネコン等）側で土地を購入・開発する
- ✓ 開発物件は当社のバランスシート（BS）には乗らない
- ✓ 完成後は当社が1棟バルクで販売する



パートナー（ゼネコン等）を増やすことで、
資金制約を受けず開発を加速
物件を「たくさん開発」

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

次に販売のところと含めてなんですけれども、その他の要素というところについても1個ずつお伺いしていてもよろしいでしょうか？

多分、オフバランスの開発のところ、非レジデンスのところ、エリアの拡大のところがハイライトされてたと思います。

GLM:

2個目のポイントですね。

オンバランス開発というのは、弊社のバランスシートを使って開発を進めます。土地を買って、その後建ててというのを弊社の借り入れで行います。

オフバランス開発に関しては、パートナーは特にゼネコンさんにはなるんですが、ゼネコンさんのバランスシートで土地を買っていただいて、弊社の企画した物件を作っていただいて、私どもが買い取って、1棟バルク販売に持っていくといった開発の流れになっております。

IR Agents:

結局、自分たちで買って自分たちで開発してってやると、どこまで借金できるかなとかそういったところが結局ネックになるけれども、パートナーさんっていうところのみんなでやることによって、御社のいくら買入れるかっていう責任がなくなるのかなっていうところで、たくさん開発ができるといった理解で大丈夫でしょうか？

GLM:

その通りでございます。

IR Agents:

オフバランスの開発のパートナーさんにとっては、こういったメリットがあると理解したらいいのでしょうか？

GLM:

基本的に我々が土地の方を持ち込むケースが非常に多いので、彼らにしてみれば土地の案件の情報収集から、そもそも施工がゼネコンさんの専門ですので、建てて我々に売却できるというところで、建築の当初の利益プラスアルファ確実な事業利益というのとれた上で、仕事ができるというのが大きなメリットかなと思っています。

逆にリスクというと、市場のマーケットの中での売却のリスクは我々が持つんですが、竣工のリスク、要は建築資材が今ちょっと若干上がってくることがございます。そういったリスクはオフバランス先のゼネコンさんが取るといった形になっております。

なのでメリットとしては、彼らとしてはもう確実に我々から案件が持ち込まれて出口まで確定してるというところが、大きなメリットだというふうに理解しています。

IR Agents:

従来、建築分だけ利益を得られていたところ、売却のところも利益を得られるということなんですかね。建築資材でちょっと怖いかなみたいなのところではあるんですね。

GLM:

そうですね。

IR Agents:

これによって、たくさん売り物の調達もできます。売り先は機関投資家さんになります。環境対応であったり、まとめているところで単価上げられます。基本的にはこれがまとめになるんでしょうか？

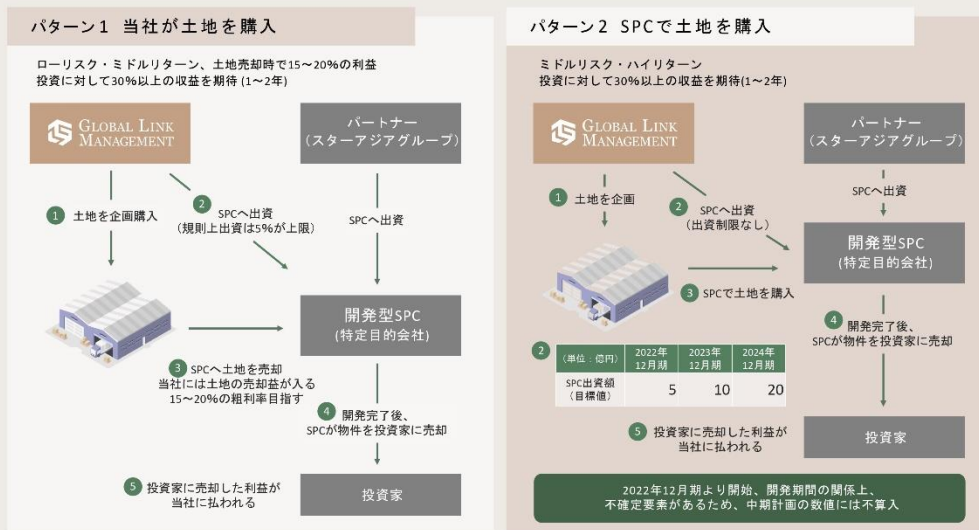
GLM:

はい。

03 新しいセグメントの確立 非レジデンス：物流（ロジスティクス）のSPC開発による拡大

GLOBAL LINK MANAGEMENT

コロナ禍後、需要が急伸する物流領域への拡大。
パートナーと共同出資の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。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

これとはちょっと別に、非レジデンスの領域、物流とかの取り組みがあると思うんですけども、この辺りもちょっとお伺いできればと思っています。

そもそも結構、複雑な仕組みになっていると思っていて、結局、こういったポジションで御社がこれに取り組んで、どれぐらいの利益が出るのか、この辺りをちょっとお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

物流(ロジスティクス)に関しても、我々としては開発していきたいと思っています。方法としてはパターン1、パターン2と二つございます。パターン1は弊社が土地を購入して開発する段階で SPC 化するという方法でございます。パターン2は最初から土地ごと SPC で購入するというパターンになります。

大きく違うのは、パターン1に関しては土地を SPC に売却した段階で一旦利益は出ます。ただ、SPC に対する出資額というのが5%という制限が入りますので、SPC 開発からの売却といったところに関しては、利益が出資分のリターンというのが比較的小さいという形になっております。

パターン2に関しては、そもそも土地の開発から SPC を行いますので、我々としては出資というのが約半分、エクイティでできるような形になりますので、リターンの方が大きくなっていくといったことになってまいります。

このパターン1、パターン2はどういったときにするのかというのは、案件ごとに精査しながら行っていくというふうに考えております。

IR Agents:

パターン1の方はつまりなんですけれども、御社が買って企画できた段階で SPC に売るので、ここの収益化の最初のキャッシュが入るタイミングとしては、若干早いという理解でよろしいでしょうか？

GLM:

パターン1に関しては、基本的に我々のバランスシートで一回買うという形になりますので、そのときにキャッシュが出る、ないしローンなのかデットであるのかといったことになります。

基本的には、その後に売却したときにエクイティ出資をするという二度収益化することができるというのがパターン1になります。

IR Agents:

ただ、その代わり出資比率っていうのが大きいわけではないので、開発して出来上がって売りましたとタイミングの利益からもらえる割合はそこまで大きくないんですよね？

GLM:

おっしゃる通りです。

IR Agents:

パターン2の場合は、逆に SPC の出資比率が高くなるので、土地売却のタイミングの利益ってのはなくなってもっと先になるけれども、利益の規模感としては大きくなるはずであるといった整理でよろしいでしょうか？

GLM:

おっしゃる通りです。

IR Agents:

中期経営計画には不算入ってあるんですけれども、実際のところ SPC の出資目標額みたいなところがあったときに、これってどれぐらいの利益ができるものなのか、そもそもなぜ不算入なのか、この辺りをちょっとお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

こちらにミドルリスク・ハイリターン、投資に対して 30%以上の収益を期待で1~2年とございますので、大体2年ぐらいのスパンを見て資金回収をしていくといったような事業になりますので、計画としては今期5億、来期10億、2024年で20億とこれが1年から2年後に30%のリターンで返ってくるというところになってまいります。

IR Agents:

ただ2年後だと22年、今年から入って2年後までにできるかどうかというのは、ちょっと不透明なところではあるということですね。

GLM:

おっしゃる通りです。

IR Agents:

わざわざこの仕組みをとってるのも理由があるのかなと思うんですけども、これまで物流領域に対する知見というのがあるのかとか、今までのノウハウを活用できるのかとか、この辺りってというのはどう考えてればいいのでしょうか？

GLM:

それに関しましては、基本的に我々はレジデンス中心にやってきましたので、物流の知見というのはございません。

今回コロナ中に物流も含めて不動産投資ファンドグループのスターアジアグループ様と合併会社で運用会社「SAGL アドバイザーズ」という会社を立ち上げまして、スターアジア様の知見を使って、スターアジア様の開発からバルク売却・運用までロジスティクスに関して物流関係にもだいぶ力を入れてやってらっしゃいますのでその知見を借りて、我々はどちらかというとオーダーを受けて、仕入れの方は我々の方が強いので仕入れをしていくという形で今は物流チームというのを立ち上げて、仕入れから企画までという知見を今は溜めていくというようなフェーズになっております。

IR Agents:

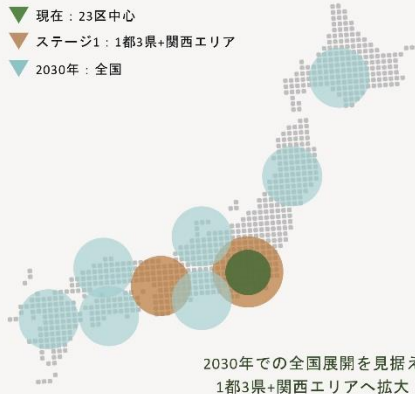
スターアジアさんの方でノウハウみたいなのところがあるもので、それと一緒にとりあえず最初は取り組んでいきたいなというところですね。

04 事業エリアの拡大 全国展開を目指し、開発エリアの拡大 まずは1都3県+関西エリアへ

GLOBAL LINK MANAGEMENT

首都圏への人口流入/世帯数増の傾向は変わらないが、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。これを開発可能エリアの拡大としてチャンスと捉え、3チカ開発のノウハウは活かしつつ、23区中心だった状態からエリア拡大を図る。

レジデンス開発イメージ



非レジデンス開発イメージ



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

最後にエリアの拡大についてなんですけれども、今回の第1四半期決算の資料ですごい面白いデータっていうところを出されていたと思っています。

元々、都心への流入っていうのが多くて、住居の需給的には住宅が欲しい状況だからこそ、都心って投資対象として魅力があるみたいな理解をしていました。リモートワークとかを通して、一都三県のところに人口が流入してきている、都心から人が外れて周りに人が増えてきているから彼らのところで需要が出てくるのも踏まえて、今回、一都三県のエリアの拡大を図っているといった理解をしてるんですけれども、前提はこれで合ってるのでしょうか？

GLM:

おっしゃる通りです。この2年間、コロナ禍での転入超過数というデータを我々の研究所から出させてもらってるんですが、東京から神奈川、千葉、埼玉に多くの世帯が流出しているといったデータがございましたので、このエリアに関しても単身世帯のコンパクトマンションというのは十分ニーズがあります。

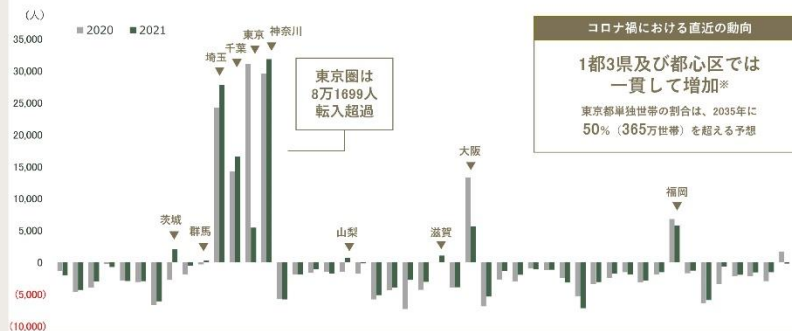
逆に言ってみれば、今まであまり開発されてきてないといったところですので、我々としてはブルーオーシャンだと思って、こちらも早急にエリアを拡大していきたいなというふうに考えております。

事業エリアの拡大

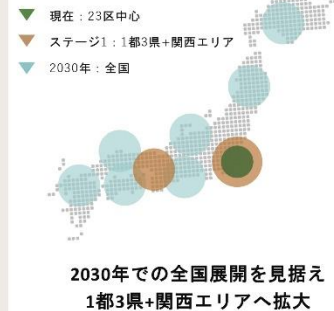
主に東京都区部および神奈川県等の3チカ※エリアにレジデンスを開発 ※3チカ:「駅からチカイ(近い)」「都心からチカイ(近い)」「高いチカ(地価)」
グローバル都市不動産研究所(当社シンクタンク)の分析を指針として、**東京都と隣接する3県に開発エリアを拡大**

転入超過となっているのは10都府県のみ

(東京都 / 埼玉県 / 神奈川県 / 千葉県 / 福岡県 / 大阪府 / 滋賀県 / 茨城県 / 山梨県 / 群馬県)



レジデンス開発イメージ



※参考: 2021年の東京の人口動向を徹底分析 ~転入・転出が選んだ人・場所は?~ (グローバル都市不動産研究所)

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

逆に 23 区中心に取り組んでたところで、一都三県に拡大するという中で結構、不動産ってローカル性が強いものだと思うんですけども、何かこのノウハウっていうのは転用可能なのか、また同じように積み上げていくようなフェーズなのか、この辺りってどういうふうに考えてたらいいいものなんでしょうか？

GLM:

基本的には、我々が今まで行ってきた3チカエリアというような軸はぶらさず、駅近で一都三県の中でも人口が流入している開発エリアといったところでビッグターミナル駅の近く、また東京にも近くてアクセスが良いといったところに関しては、全く同じノウハウでいけるのではないかなと思っておりまして、我々としては積極的にやっていきたいというふうに考えてます。

01 2022年中期経営計画 PLおよび主要指標

2022年中期経営計画で行う取組みにより、粗利率の改善、販管費率の抑制により経常利益率の飛躍的向上を見込む。

・ PL (億円)	2021/12期 実績	2022/12期 計画	2023/12期 計画	2024/12期 計画	今回中計期間 2021-2024 CAGR
売上高	306	350	400	500	17.7%
売上総利益	44	56	68	90	26.5%
利益率	14.5%	16.0%	17.0%	18.0%	-
経常利益	14	20	30	50	49.8%
利益率	4.9%	5.7%	7.5%	10.0%	-
当期純利益	14	13※	19	32	31.0%
利益率	4.6%	3.7%	4.8%	6.4%	-
※2021/12期の特別利益(4.4億円)を除くと、当期純利益は+32.5%の実質増益の計画					
販管費率	9.0%	9.4%	8.8%	7.4%	-
・ 主要指標					
ROE	30.7%	22.6%	27.5%	34.1%	-

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

これで一通り戦略面というところは整理させていただけたかなと思っています。

改めて数値面とかの確認をさせていただければと思います。今期から3年先、24年12月に向けて予定販売数っていうところと一緒に計画のところを開示されてたと思います。

基本は先ほど確認させていただいたみたいに、バルク販売を通して営業効率化します、単価も上げます、オフバランスのところで調達もされます、環境対応で単価も上げますっていうところになります。

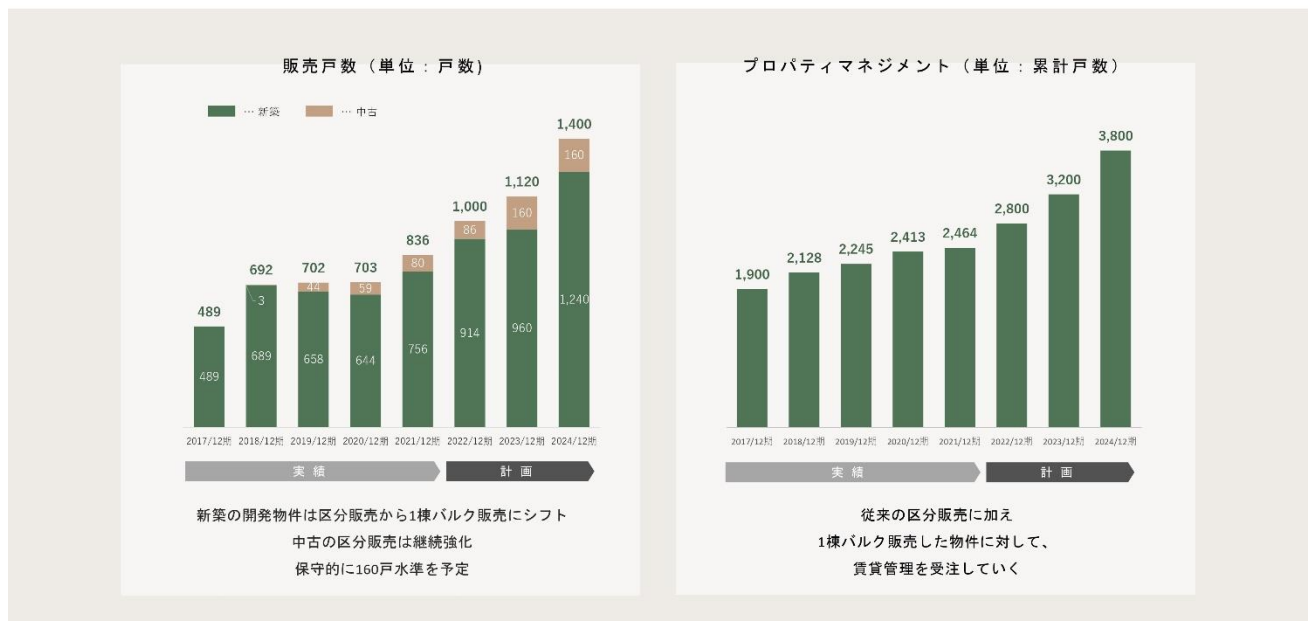
数字として見ても売上総利益のところから考えると、販管費部分というところが削減されてます。粗利率のところの改善も図ります。

数字的にもロジックが通っているのかなと思うんですけども、そういった理解でいいものなんですか？

GLM:

その理解で結構です。

02 販売戸数及び、プロパティマネジメント（賃貸管理）計画について GLOBAL LINK MANAGEMENT



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

ちなみに、売上高の反対側にプロパティマネジメント事業とかがあってところがあったと思うんですけど、今回は開発がメインであまり取り沙汰はされてなかったかなと思うんですけど、ここをちょっと簡単にどういうふうに考えてたらいいかをお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

プロパティマネジメント事業に関しても、加速度的にこの3年間で1棟バルク販売で伸びていくといったことを本計画では立てております。

どちらかというとプロパティマネジメントに関しては、今は手数料が増えれば増えるほど入ってくるストックになっております。なのでこの3年間はこちらの方も増やしながら、純粋に保有ストックというのも今後増やしていくというような計画を VISION 2030 では立てております。

なのでストックを強化していく、ストックと手数料を今後 2030 年に向けて増やしていくスタートの3年だといった考え方になってまいります。

新築レジデンスパイプライン・2022年以降販売予定

- 2022/12期の新築販売計画である914戸の物件仕入れ完了
- 2023/12期の仕入れは、販売計画戸数の約95%の仕入れを完了し、2024/12期についても順調に進捗
- 環境認証申請が可能な物件を開発・仕入れを進め、計画を上回る進捗状況

2022/12期				2023/12期				2024/12期				契約済 新築追加物件	
No.	PJ名	戸数		No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮	※販売開始予定日ベースにて記載 2022年4月末時点	
1	和泉2丁目PJ	23戸		1	大島7丁目PJ	41戸		1	新大崎2丁目PJ	51戸	○		
2	田端新町3丁目PJ	26戸		2	住吉2丁目PJ	30戸		2	王子1丁目PJ	38戸	○		
3	神宮ヶ谷1丁目PJ	22戸		3	冬木ⅡPJ	18戸		3	川口市幸町2丁目PJ	65戸	○		
4	南大井3丁目PJ	52戸		4	野沢3丁目PJ	25戸		4	南青山7丁目PJ	49戸	○		
5	立川2丁目ⅡPJ	24戸		5	南大井3丁目ⅡPJ	36戸		5	本町4丁目PJ	18戸	○		
6	横須3丁目PJ	23戸		6	江東橋2丁目PJ	24戸		6	本町4丁目ⅡPJ	28戸	○		
7	佐倉1丁目ⅡPJ	23戸		7	南島5丁目ⅡPJ	32戸		7	浅草7丁目ⅡPJ	43戸	○		
8	南大井2丁目PJ	81戸		8	亀戸1丁目ⅡPJ	28戸		8	板橋3丁目ⅡPJ	51戸	○		
9	佐倉1丁目ⅢPJ	23戸		9	南池袋2丁目PJ	81戸		9	千束2丁目PJ	39戸	○		
10	日本橋浜町3丁目PJ	55戸		10	深川12丁目ⅢPJ	24戸		10	西日暮里6丁目PJ	29戸	○		
11	南園1丁目PJ	27戸		11	亀戸6丁目ⅡPJ	72戸							
12	東橋形4丁目ⅢPJ	28戸		12	石原2丁目PJ	47戸	○						
13	深川3丁目PJ	22戸		13	円山町PJ	16戸							
14	浅草橋2丁目PJ	54戸		14	立川2丁目ⅢPJ	24戸	○						
15	東橋形1丁目PJ	33戸		15	石原1丁目PJ	30戸	○						
16	墨井戸東3丁目PJ	38戸		16	上十条3丁目PJ	38戸	○						
17	西蒲田8丁目PJ	30戸		17	中町5丁目PJ	61戸	○						
18	西大井4丁目PJ	36戸		18	浅草3丁目PJ	48戸	○						
19	栗平3丁目ⅡPJ	21戸		19	東西つ木4丁目PJ	62戸							
20	佐久間町4丁目PJ	35戸		20	西早稲田3丁目PJ	57戸	○						
21	冬木PJ	25戸		21	亀戸5丁目PJ	46戸	○						
22	南十条4丁目PJ	21戸		22	板橋1丁目PJ	37戸	○						
23	亀戸6丁目PJ	70戸		23	豊町2丁目PJ	42戸	○						
24	北砂3丁目PJ	23戸											
25	亀戸1丁目PJ	72戸											
26	浅野川11丁目PJ	27戸											
合計		914戸		合計		919戸	430戸	合計		411戸	411戸		
				中計目標 販売戸数		960戸		中計目標 販売戸数		1,240戸			
				中計目標 環境配慮戸数		384戸		中計目標 環境配慮戸数		620戸			
				新築販売計画 914戸 (パイプライン914戸)		新築販売計画 960戸		新築販売計画 1,240戸					
				契約済722戸		契約済71戸		パイプライン 411戸					
						パイプライン919戸							

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

あとは見通しについて、実際のパイプラインだったりとか、契約済戸数っていうところも開示されていっちゃって、今期に関してはほぼほぼ契約済みなのかなというふうに見ています。来期の仕入れももう8割方、9割方終わっていて、来期の契約っていうところを今は推し進めているといった理解でいいものなのでしょうか？

GLM:

その理解で結構です。

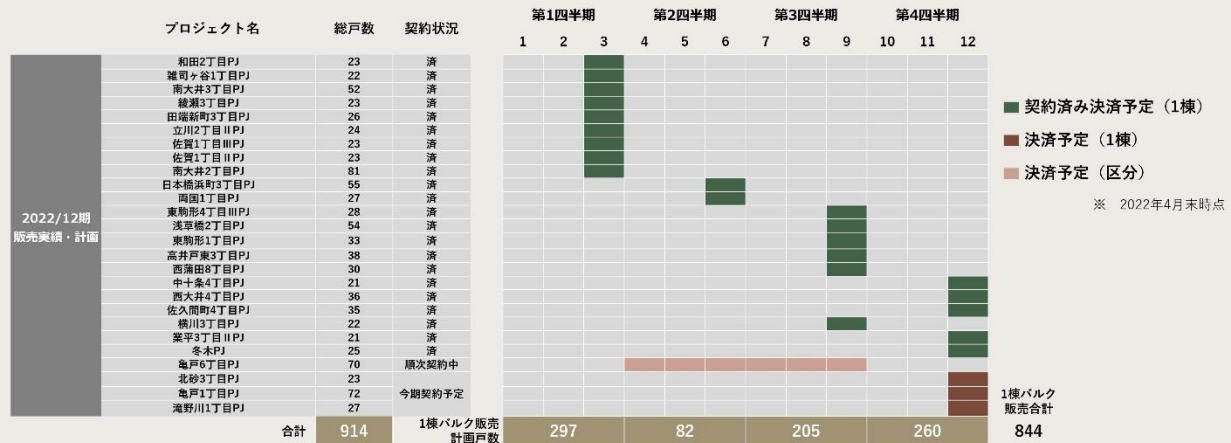
今期に関してはこちらスライドに出てるように仕入れの方は完了、売却に関しても 85%ぐらい完了しているという状況になっております。

そして来期の仕入れに関してはもう 95%が完了、今期・来期分の売却の方も完了できるようにこれから売却活動に入っていくといった状況でございます。

これを見ていただくと、環境配慮というのは 2023 年から1列ございます。これが我々の環境配慮として竣工してくる物件となっております。23 年、24 年と環境配慮の物件がどんどん増えてまいりまして、これがまたまとまることによって価格の単価を上げることができるというふうと考えております。

新築レジデンス契約・決済状況について

- 2022/12期の新築レジデンス1棟販売計画844戸のうち722戸が契約済み
- 物件竣工・引き渡し決済にあわせて、四半期末毎に売上計上予定。未契約の物件については第4四半期に売り上げ計上を見込む
- 亀戸6丁目PJの70戸は区分販売にて4月から販売を開始し、9月までに順次契約および売上計上を見込む



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

ちなみになんですけれども、これは契約の進め方って毎四半期で順繰りに進んでいくものなのか、四半期のところで特に契約が進みやすいタイミングとかがあるものなんですか？

GLM:

基本的に契約自体は、今回1月に行われた物件に関しては、793 室の一括契約をしております。1社に対して793 室の一括契約をもう既に終えておりまして、その竣工のタイミングと同時に四半期ごとに売却、決済していったといったような流れになっております。

IR Agents:

かなりまとまって契約が進むこととかもかなりあるということですか？

GLM:

契約済みというか、契約して決済するのは建ったときで、3・6・9・12 の四半期ごとに決済していきます。決済というのは、売却が完了するということです。

契約自体は来年の物件でいえば、今年中に全部終わらせるというような計画になっております。

IR Agents:

改めて、業績を伸ばす上で結局、ボトルネックみたいところで何がネックになるのか、この辺りってというのはどう考えていけばいいのでしょうか？

GLM:

完全に仕入れの部分での加速と言ったところに尽きるかなと思っております。我々は住宅に関しては、しっかり人口動態を踏まえた上で開発しておりますので、そういったところに関しては知見がありますので、あとはいかに計画通りの仕入れを確保することができるかというのが大きな鍵になってくるかなと思います。

IR Agents:

兎にも角にも、やっぱりパイプラインの積み上がり、契約の積み上がりっていうところは見てくださいという理解でよろしいですか？

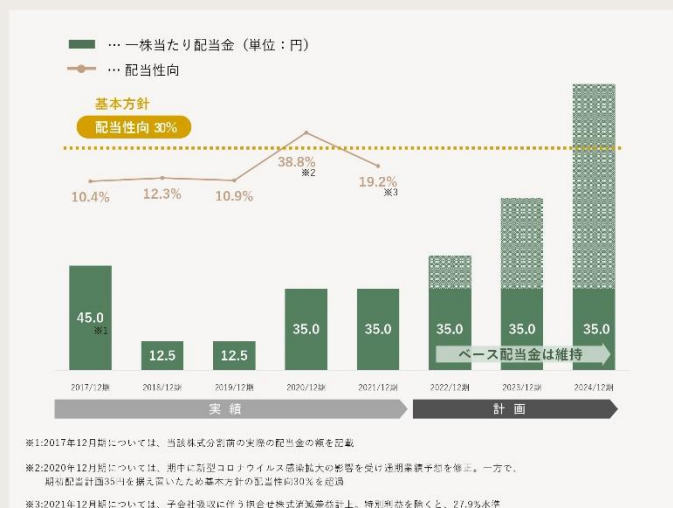
GLM:

はい。

03 株主還元

GLOBAL LINK MANAGEMENT

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。



- 非レジ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、ベース配当金は据え置き
- SPC投資目標額等に対し、投資先がみつからなかった場合、配当やその他の還元に充当
- 投資が出来なかった場合、従来通り30%の配当性向を目標とする
- 株主優待として、100株以上の株主にクオカードを配布



2022年度株主優待クオカード

© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

次に今度、投資家側としては還元とかそちらの方のお話も伺えればと思います。今回、結構 35 円ベースに対して、もし投資できなかつたら配当するというユニークな形でやられていらっしゃるの、改めて取り組みのところをご紹介いただければと思います。いかがでしょうか？

GLM:

まず、ユニークな形を今回とらせていただいたのは、前年と同じ 35 円で据え置きにさせてもらってます。先ほどご説明させていただきました新たなエクイティでの SPC での出資ですとか、M&A を含めた何らかのエクイティの投資が発生した場合は一旦据え置きで、会社の成長を優先させていただくというように考えております。

ただ、そちらの方が予定以上いかなかった場合に関しては、配当性向 30%を目安に配当の方をしっかりとらせていただく仕組みです。

IR Agents:

その場合の配当性向で 30%ということによろしいですか？

GLM:

そうですね。

IR Agents:

基本的には不動産の会社さんって、バランスシートをちゃんと持っておきたい会社が多い中で、それでも投資家的には投資しないなら還元してくれよと思ったりするところではあるので、この取り組み自体は本当にスタンダードになってほしいなっていうぐらい、僕は個人的には好きなものになってます。

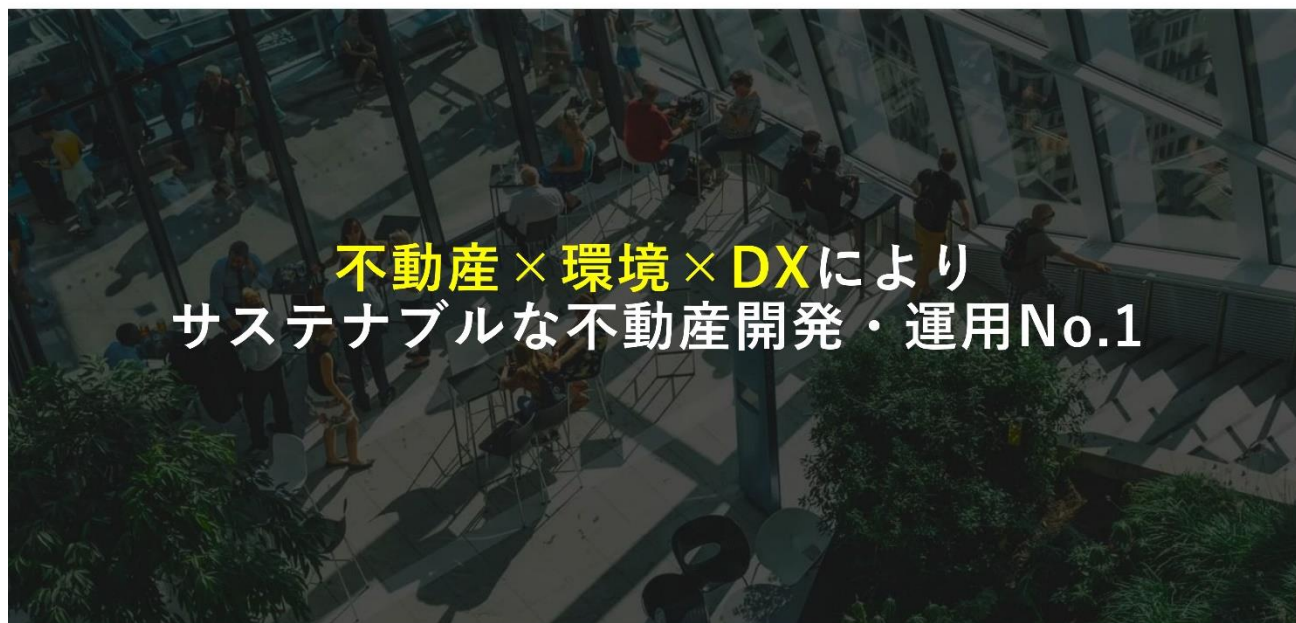
GLM:

ありがとうございます。

IR Agents:

一通り中長期の戦略、数値面の確認、ネック、還元を確認できました。

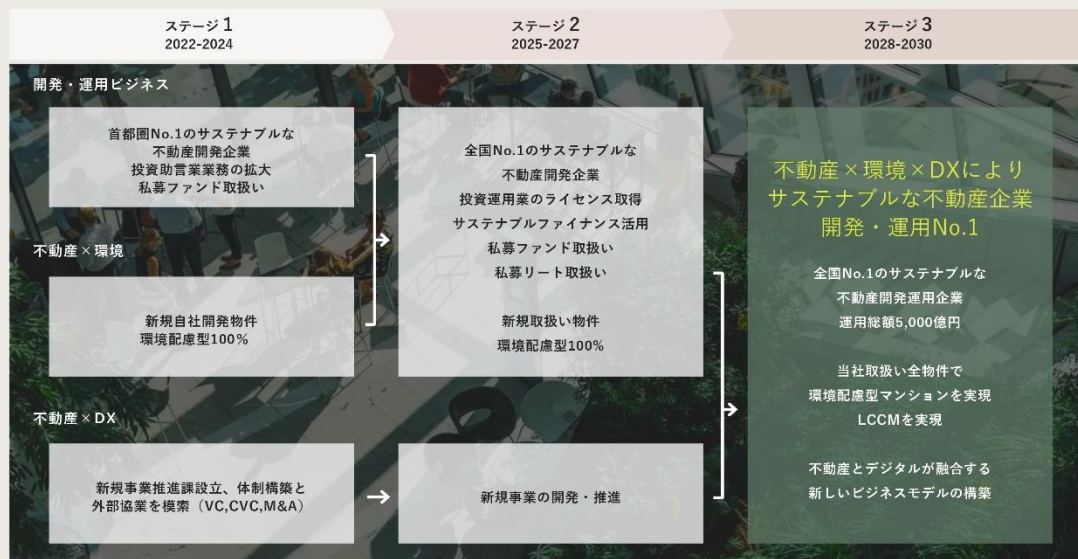
次にちょっと少し長めのビジョンで VISION 2030 というところについて、長期構想が発表されました。おそらく金様の頭の中に存在してるものだと思うので、どういうことを考えてるんだとか、そのために何をやりたいんだとか、この辺りをちょっとざっくり全体感とかをお伺いしてもよろしいですか？



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM VISION 2030 長期構想

当社の長期的にありたい姿に向け、3つのステージからなる2030年までのロードマップを設定。



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM:

非常にシンプルなお話なんです、我々のこの三つのワードです。不動産、環境、そして DX。この三つのワードによるサステナブルな不動産開発・運用の No.1を目指してまいりたいと考えております。

基本的には 10 年間、2030 年までに企業価値を 10 年で 10 倍までは持っていきたいなと思っております。大きなところというと、開発と運用といったところを入れて、ストックがフロー中心のビジネスモデルなっておりますので、ストックを強化することによって 2030 年には販管費の部分はストックで十分賄えるような財務体質に変換を図り、フロー強し、そしてストックもさらに強しといった体系を作りながら、運用と開発を両輪で大きくしていきます。その中身がまさにこの三つのワードだというふうに考えております。

IR Agents:

10 年で 10 倍。売上利益みたいなイメージですか？

GLM:

一番は利益、企業価値を 10 倍にしていきたいなと思っております。

IR Agents:

かなり環境と DX っていうホットなワードが強いと思うんですけども、やっぱり中身ってところがすごいあるので、ぜひステージ 2、ステージ 3 とかも追ってお話を伺っていければなと思います。よろしくお願いいたします。

GLM:

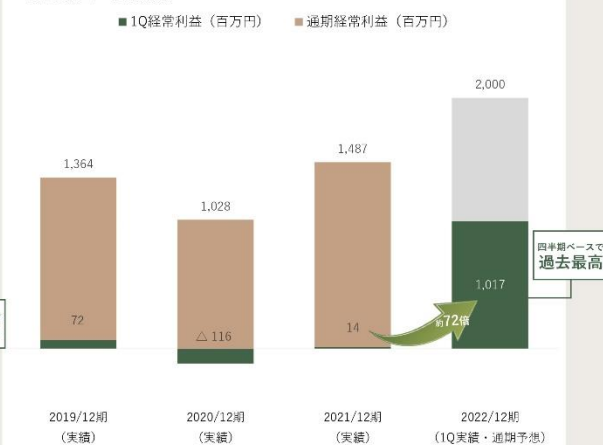
よろしくお願いします。

- 第1四半期に物件の竣工が集中し販売戸数が伸長。通期計画に対して売上高30.6%、経常利益は50.9%と順調な進捗
- 1棟バルク販売による高付加価値を実現し粗利率を改善、販売効率化により販管費抑制し経常利益は構造的に改善

売上高・販売戸数 通期推移



経常利益 通期推移



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

では最後、よかったらまた第1四半期っていうところの確認と見通しをどういうふうに考えてればいいかな、こんなところだけを詰めて終わればと思います。

第1四半期はまず基本的にはかなり好調そうに見えました。進捗としても利益は通期の目標の半分ぐらいでもあったりしますし、一方で先ほどパイプラインとかの開示もあったんですけども、不動産としても販売のタイミングってのが存在はするので結構、純粋なタイミングとして販売が集中しただけなのか、全体としても好調なのか、そのあたりの全体感をお伺いしてもよろしいですか？

GLM:

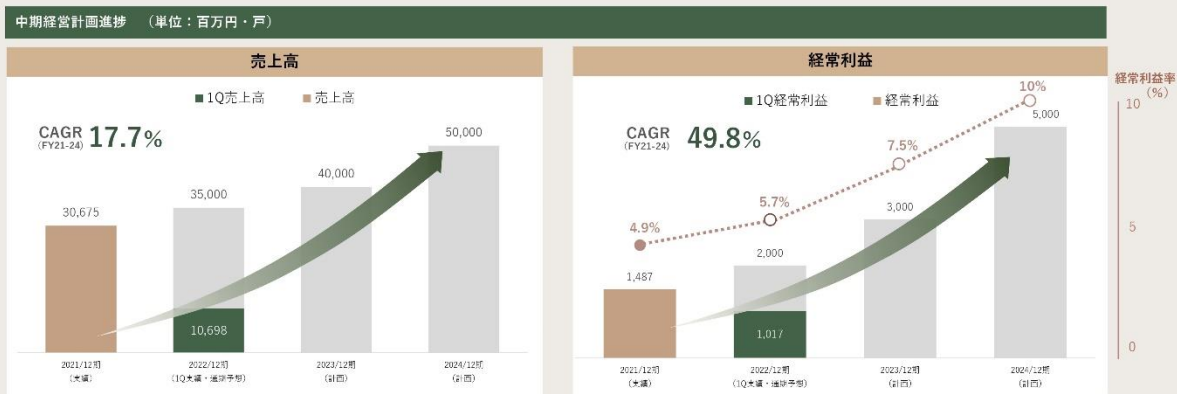
まず全体として、非常に好調でございます。

ただ第1クォーターに関しては、物件の引渡しが若干多かったということで、昨年比だと大幅に上がってるように数値計画としてはなっております。

2022年中期経営計画

2022年中期経営計画は、2024年12期において

- 売上高500億円（CAGR17.7%）、経常利益50億円（CAGR49.8%）、経常利益率10%を計画し実現へ
- 環境配慮対応：環境認証のZEH-M,BELS(ベルス)取得 全取扱物件50% ⇒ 高付加価値化



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

GLM:

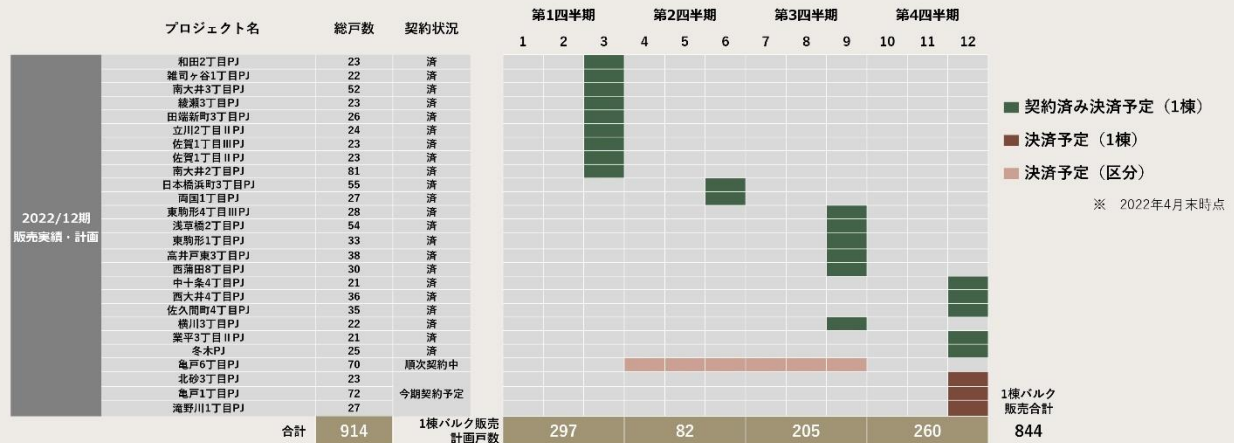
我々はあくまでも3年間の 500 億、50 億という中計の数字の 12 クォーター分の1だと考えておりまして、この3年後の 500 の 50 というのをしっかり必達するための第1クォーターとして、全体的に順調だといったところになっております。

IR Agents:

あくまで中期的なところを見て欲しいってところですね。

新築レジデンス契約・決済状況について

- 2022/12期の新築レジデンス1棟販売計画844戸のうち722戸が契約済み
- 物件竣工・引き渡し決済にあわせて、四半期末毎に売上計上予定。未契約の物件については第4四半期に売り上げ計上を見込む
- 亀戸6丁目PJの70戸は区分販売にて4月から販売を開始し、9月までに順次契約および売上計上を見込む



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

IR Agents:

そんな話の中で短期的で恐縮なんですけれども、第2四半期は販売スケジュールとかを見ると、第1四半期と比べたらちょっと売上利益ってのが落ちるという理解をしておいて大丈夫ですか？

GLM:

こちらが契約済みの物件と今後契約する予定の物件において、今期決済する1棟の物件の表になっております。

第1四半期に関しては、一番下が297と9棟ですかね。297の決済を1棟バルク販売でしております。第2四半期の方では、82室、2棟という形で若干減ります。第3四半期では、205の6棟ですね。205とまたちょっと増えています。第4四半期は8棟で260室という形の計画になっております。ですので、圧倒的に下期偏重な計画にはなっております。

第1、第2に関しては、まだ第1が大きく第2がちょっと小さくというような流れになっておりますので、通期で見ても非常に順調に契約済みも85%以上いっていますし、残りの第2四半期の計画予定に関しましても、年内・来年の物件と合わせても1棟バルクという形で今、追い風の中で売却活動しておりますので、順調に着地するのではないかなというふうに予想しております。

費用構造・四半期推移

- 1棟バルク販売による、販売効率化の効果もあり人件費は減少
- その他、融資関連手数料等に伴う支払手数料が一時的に増加
- 通期計画では、主に物件開発・仕入れを加速させるための費用の増大を見込むも、前期と同水準の販管費率



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード：3486)

IR Agents:

比率、レシオのところも確認をしたいんですけども、確かの粗利率のところも改善していて、コストのところも抑えられているので、基本的な方針通りには着地してるのかなと思うんですけども、そういった理解でいいものなんでしょうか？

GLM:

その理解でよろしいかと思います。

人件費広告費等もこちらの部分がそこまで今の我々の戦略では上がっていかないの、オンバランスの開発をすることによって租税公課というのが一時期に上がるという形になりますが、オフバランス開発を進めることによってこちらの方は縮小していくといった形になります。

なので、基本的に我々の販管費の推移に関しては、これからも四半期ごとに開示していきたいと思うんですが、そんなに大きくぶれることなくトップラインと粗利額が上がっていくことによって、粗利率以下の全てが上がっていくといった形になっております。

IR Agents:

人件費が若干増えるか、横ばい、抑制が効いていくかぐらいかなというのを見ていきたいと思います。

今回、第1四半期の決算のタイミングで、特に非レジデンスのSPC投資とかの進捗っていうのはなかったかなと思っているんですけども、この辺りで特に取り組みがなかったのか、進捗はしてるけれども発表できるものがなかったのかっていう意味では、この辺りはどう捉えていたらいでしょうか？

GLM:

進捗の方は随時しておるんですが、まだ発表できる段階のものはないので、今回第 1 クォーターの非レジに関しては、特に情報をアップデートさせてもらっておりません。

IR Agents:

第 2 四半期以降も追って、開示を待っておりますってところですね。

GLM:

はい。

外部環境の影響

GLOBAL LINK MANAGEMENT

為替の影響

- ✓ 米国の大幅利上げ観測などを背景に急激な円安が進行
- ✓ 一方、当業界においては投資対象として相対的に安価になったことにより、海外機関投資家の需要動向に対してポジティブな影響を見込む

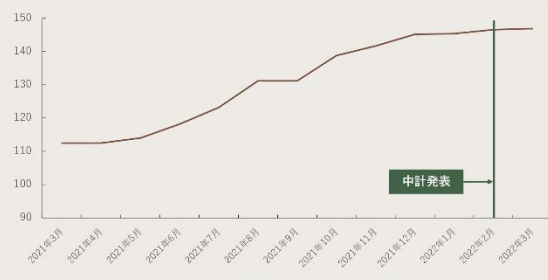
\$ 円チャート



サプライチェーンの混乱等を背景とする資材価格影響

- ✓ 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遅延の影響から、全面的に建築資材の価格が上昇の懸念
- ✓ 一方で建築を遅らせる動きもあり、新築レジデンスの供給数がタイトになる見通し

建築資材価格指数推移



© Global Link Management Inc. 2022年6月23日 会社説明資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

IR Agents:

あとはリスク面のところについてですと、金利上昇、資材価格についてほぼ先ほどのお話でお伺いして、特段、事業については影響度を見ていらっしゃるってところでしたので、金利上昇、米国が上がっても日本は抑制されているので、金利差的には不動産マーケットにポジティブなところがあると思います。

おおむねリスク面もケアされてるのかなと思うんですけど、その他何か気にしておいたら良い部分とか、これはちょっと知っておいてほしいところとかってございますか？

GLM:

リスクで言うと本当に一番大きいのは、建築の資材および設備等がサプライチェーンの中で竣工がずれるとか竣工はしないとか、そういったことが今後起きうるということはしっかり私どもも注視しなきゃいけない、しっかりそれに関しては開示していかなくちゃいけないなというふうに思っております。

ただ、ロジック的には円安に関しましても、インフレに関しましても、建築資材が若干高騰することによって、竣工物件が減るといったことに関しましても、我々としては既にたくさんのパイプラインを持っているといったところがポジティブに働くといった形になりますので、しっかりとリスクは注視しながらも、今は非常に良い方向での流れというか、追い風が吹いてるという認識ではあります。

IR Agents:

この辺りもぜひ定期的にお話を伺えればなと思っております。

一通りこれで足元の確認というところまで済んだかなと思っておりますが、最後に何か投資家さんたちに対してメッセージとかがあればぜひ直接お伺いできればと思います。いかがでしょうか？

GLM:

今回、2022 年の中期経営計画と GLM VISION 2030 を出させていただきました。

我々は 2030 年を見据えて、企業価値を先ほど冒頭に申したように 10 倍まで持っていきたいというふうに思っております。そして何よりも財務体制も含めて、フローで強く、またストックでも強いといったモデルを構築しながら開発・運用 No.1、不動産と環境に関して、東京の物件に関して環境配慮型というのを我々が率先して広げていながら LCCM を実現していきたいと思っておりますので、そういった目線もしっかり見ていただきながら、うちの会社をこれからちょっとよくご注目いただけると幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

IR Agents:

特にライフ・サイクル・カーボン・マイナス(LCCM)の住宅みたいなところについても取り組んでいって、ESG 的なところではバリバリど真ん中だと思うので後も見させていただければと思います。

改めて証券コード 3486、グローバル・リンク・マネジメント様にいろいろとお話を伺いました。最後までご視聴いただき、ありがとうございます。今後ともよろしくお願いいたします。

GLM:

ありがとうございました。

よろしくお願いいたします。

以上