

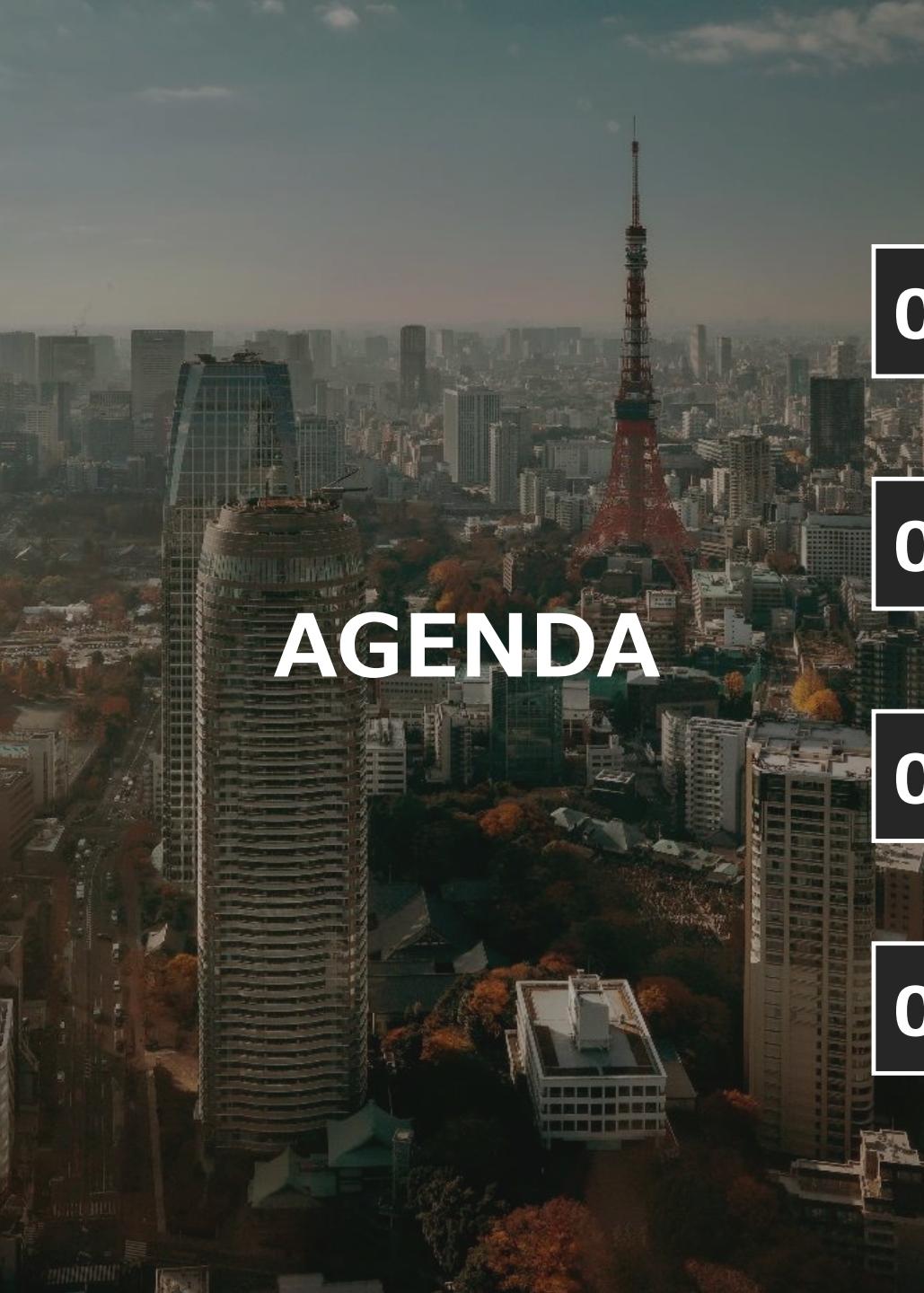


2020年度
中期経営計画



GLOBAL LINK MANAGEMENT
株式会社グローバル・リンク・マネジメント

東証第一部 証券コード：3486



AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

04

中計の先を見据えて

AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

04

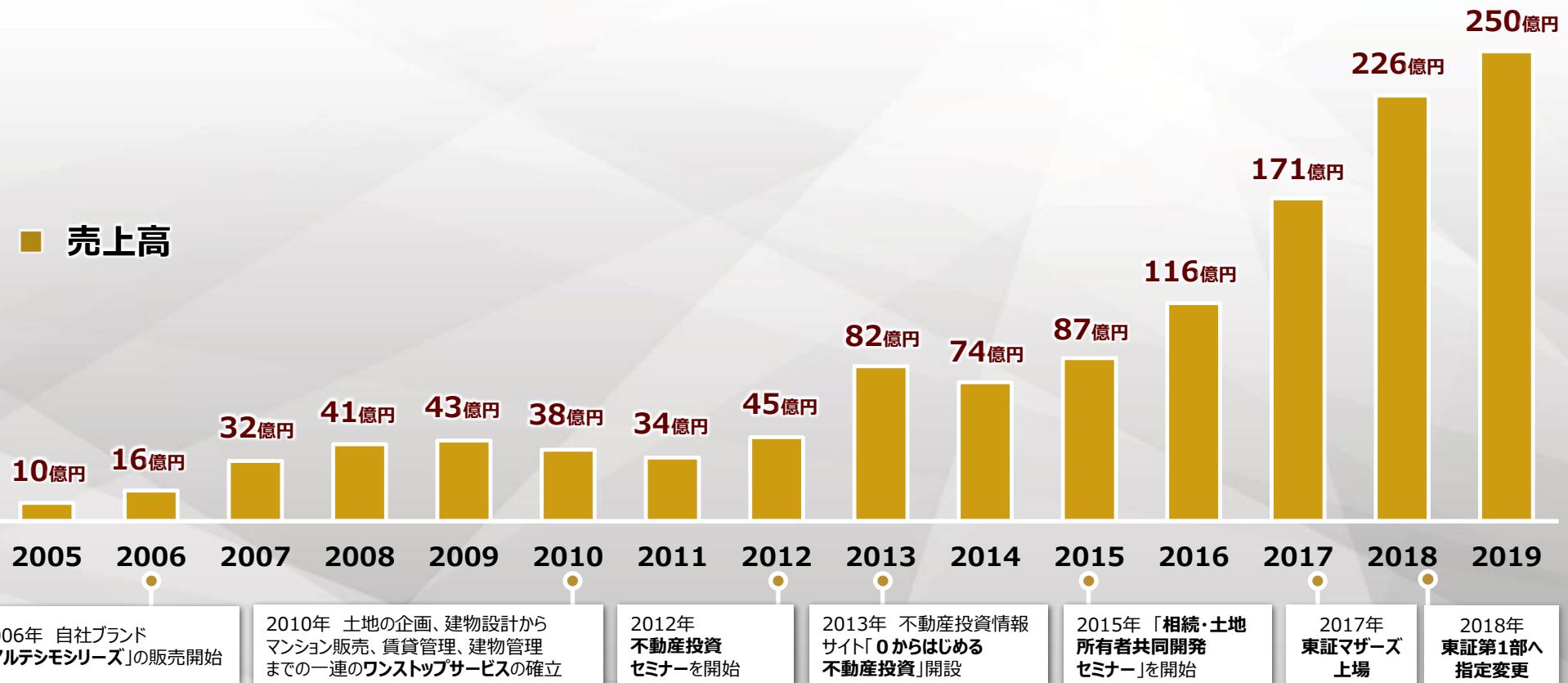
中計の先を見据えて

これまでの振り返り

■不動産のソリューション事業及びプロパティマネジメント事業を提供し、
着実に収益基盤を確立

土台固めフェーズ

国内での発展フェーズ



- 土地仕入に際して「価格競争力」、「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
- お客様の強い支持を軸に市場シェアを拡大し、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

2019年GLM供給戸数 **625戸** 約8%シェア*

* 2018年首都圏年間総供給戸数 7,816戸

出所：2019年上期及び2018年年間の首都圏投資用マンション市場動向(不動産経済研究所)

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**

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

これからの当社の姿

■ お客様の豊かさへ貢献するとともに、
全てのステークホルダーとの良好な関係を構築し、社会に貢献する

これまでのGLM

これからのGLM

お客様の豊かさへの貢献



社会課題の解決
社会的インパクトの創出



不動産は、インフラであり、資産であり、生活である
“お客様”の為のみならず、“社会”課題に対して積極的に取り組む

サステナビリティについて

■ 3チカをコンセプトとした投資用不動産の開発を継続していくことで社会問題を解決・緩和し“持続成長可能”な社会の実現に貢献する

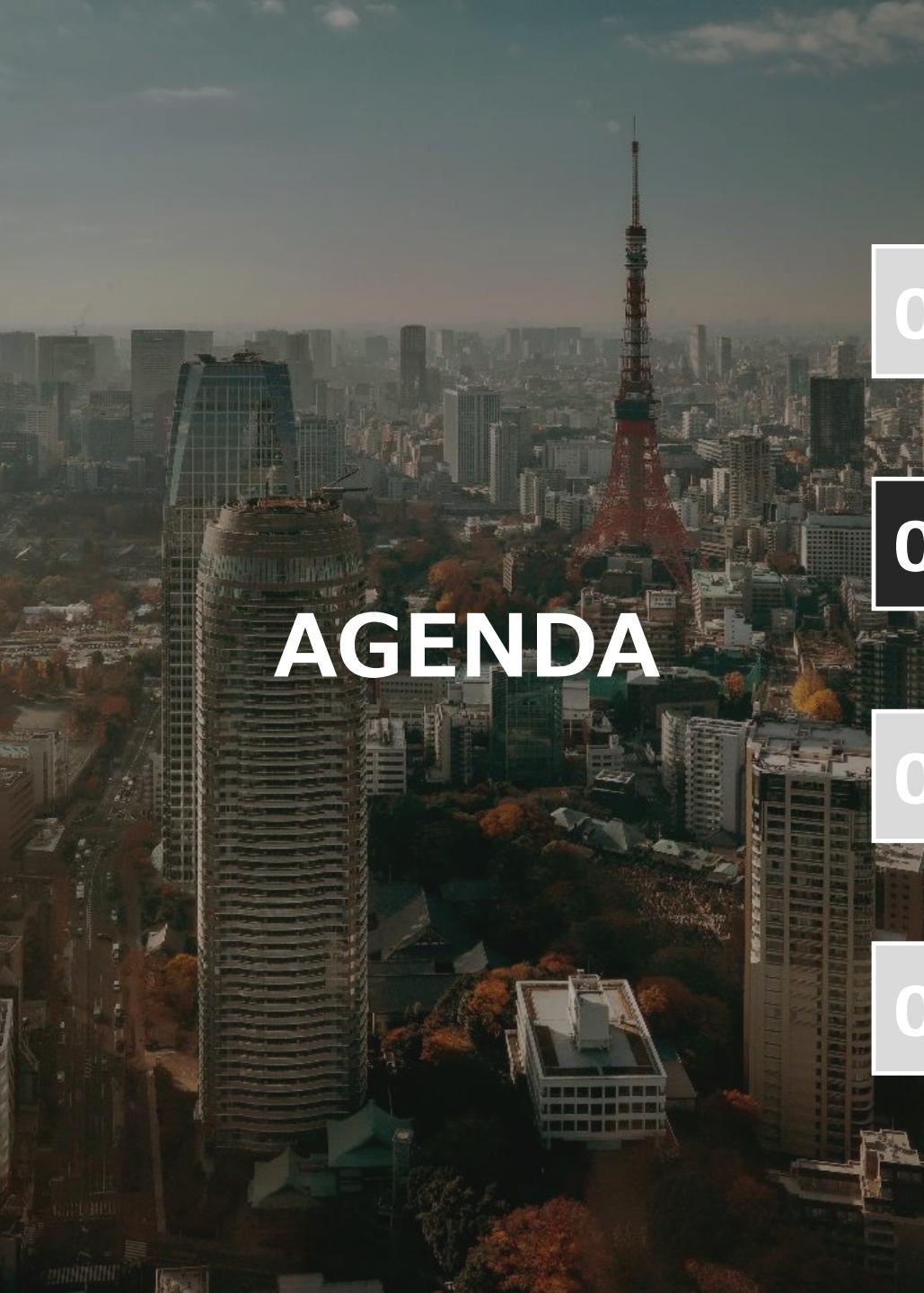


企業理念

不動産を通じて**豊かな社会**を実現する

企業ビジョン

「不動産ソリューション」×「IT」により新しいサービスを創造し、
世界都市東京から**Global Company**を目指す



AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

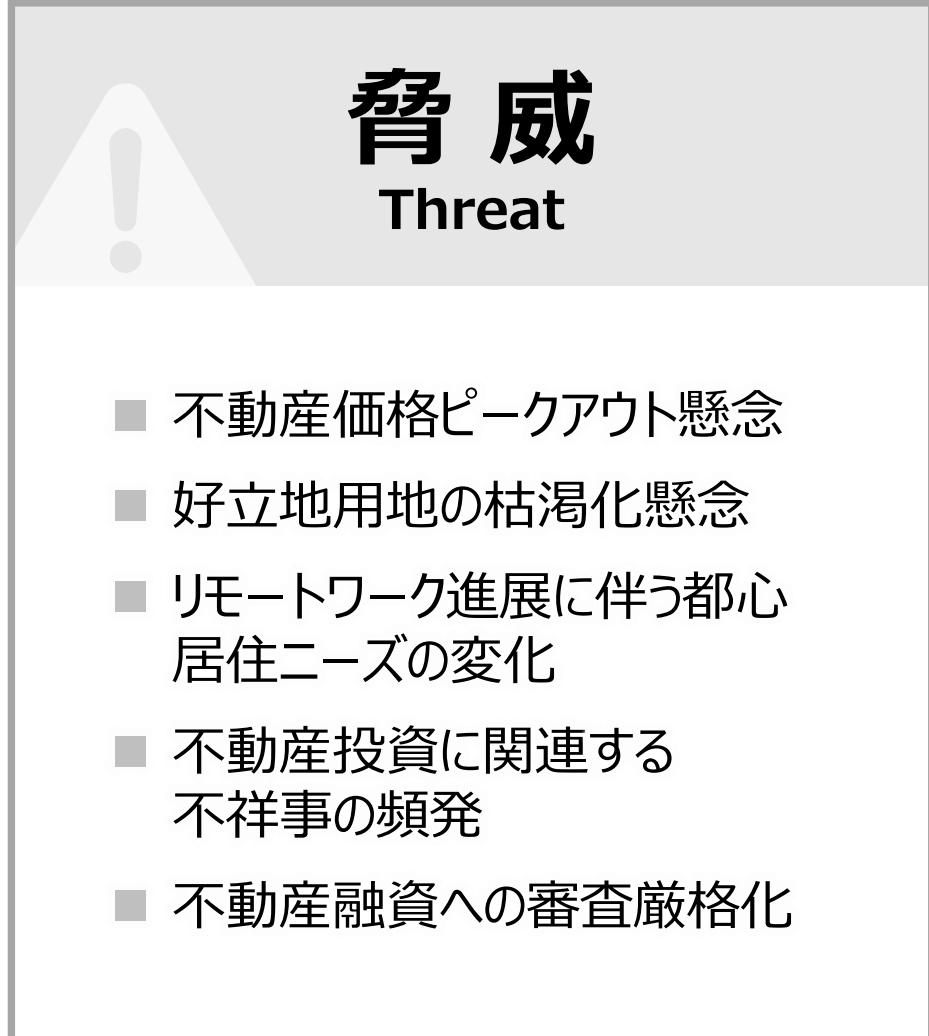
04

中計の先を見据えて



機会 Opportunity

- 都心への人口流入継続
- 都心の深刻な空き家問題
- 高齢化の継続
- 資産運用への関心の高まり
- 世界的にみた国内不動産の相対的な割安感



脅威 Threat

- 不動産価格ピークアウト懸念
- 好立地用地の枯渇化懸念
- リモートワーク進展に伴う都心居住ニーズの変化
- 不動産投資に関連する不祥事の頻発
- 不動産融資への審査厳格化

首都圏においての 投資用不動産業界のリーディングカンパニーへ

既存事業の拡大と強化

レジデンスの拡大強化を加速

商品ラインナップの拡充

非レジデンスでの収益基盤確立

首都圏投資用不動産
年間供給戸数 “No.1”

※No.1 : 年間供給戸数1,000戸以上

非レジデンス
売上高 約50億円
を目指す

経営速度を加速させ
過去3年の実績を上回る成長率を実現する

新築マンション供給戸数

年平均

20%増加

過去3年実績は年平均で**2.2%増加**

経常利益

年平均

30%成長

過去3年実績は年平均**11.8%成長**

本中期経営計画の計数目標

(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2017-2019 CAGR	2022/12期 計画	2019-2022 CAGR
■ P/L :						
売上高	171	226	250	+20.9%	450	+21.5%
営業利益	11	12	15	+18.8%	34	+29.5%
利益率	6.5%	5.3%	6.2%	-	7.6%	-
経常利益	10	11	13	+11.8%	30	30.0%
利益率	6.4%	5.0%	5.4%	-	6.7%	-
当期純利益	6	7	8	+11.5%	20	+32.1%
利益率	4.1%	3.3%	3.5%	-	4.4%	-
■ 主要指標 :						
D/E レシオ	93.2%	250.2%	289.5%	-	250%～350%	
ROE	39.9%	27.7%	25.0%	-	25%～30%	
■ 事業KPI :						
販売戸数	489戸	692戸	702戸	+19.8%	1,100戸	16.1%
供給戸数	495戸	649戸	625戸	+12.1%	1,100戸	20.7%
賃貸管理戸数	1,900戸	2,128戸	2,245戸	+8.7%	2,800戸	7.6%
パイプライン資産規模	-	-	389	-	800	-

本中期経営計画目標の2つの柱

GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

① 既存事業の拡大と強化 レジデンス

- 仕入・開発部門の強化
- 1棟販売チャネルの拡充
- 区分販売の国内・海外個人投資家の獲得継続

② 商品ラインナップの拡充 非レジデンス

- 商業テナントビル開発・販売
- ホテル開発・販売
- 中古オフィスリノベーション販売

レジデンスを中心とした収益基盤

(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期		2022/12期		
	実績	実績	実績	売上構成	計画	売上構成	増減額
不動産ソリューション事業	150	202	226	90.1%	420	93.3%	+193
①レジデンス（1棟販売）	75	61	68	27.3%	156	34.7%	+87
レジデンス（区分販売）	58	117	117	46.9%	156	34.7%	+38
レジデンス海外向け販売(1棟・区分)	9	21	25	10.1%	61	13.5%	+35
②非レジデンス	7	2	14	5.8%	47	10.4%	+32
プロパティマネジメント事業	21	23	24	9.9%	30	6.7%	+5
売上高計	171	226	250	100.0%	450	100.0%	+199

AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

04

中計の先を見据えて

機会 Opportunity

- 都心への人口流入継続
- 都心の深刻な空き家問題
- 高齢化の継続
- 資産運用への関心の高まり
- 世界的にみた国内不動産の相対的な割安感

取り組み

- 3チカ物件戦略の継続
- 1棟販売の強化による早期の事業規模拡大
- 区分販売における個人投資家向け商品ラインナップの拡充（中古物件）
- 海外投資家向け商品の開発・提供（団扇-UCHIWA-事業）

脅威 Threat

- 不動産価格ピークアウト懸念
- 好立地用地の枯渇化懸念
- リモートワーク進展に伴う都心居住ニーズの変化
- 不動産投資に関連する不祥事の頻発
- 不動産融資への審査厳格化

対応

- 土地所有者への直接アプローチ（人員強化・資産等価交換スキーム）
- 財務強化（不動産価格変動への備え）
- 市況分析の強化（グローバル都市不動産研究所）
- 社会信頼性の向上（コンプライアンス体制の強化）

既存事業の拡大強化 商品の提供① -機会- レジデンス（マンション） -1棟・区分販売-



- 東京の3チカ特化した物件開発により、安定した利回り運用が可能
- 個人投資家の資産形成に適した商品設計により、順調に販売戸数は増加

「アルテシモシリーズ」の特色

東京の3チカ物件開発

- ・人口流入が長期的に見込める東京のみに物件開発
- ・3チカに特化した物件開発
「駅からチカい（近い）」→最寄駅から徒歩10分圏内
「都心からチカい（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

- ・25m²～50m²の単身世帯向けレジデンス

高い入居率 【6年連続99%超え】

- ・災害に対しても安心のRC造
- ・オートロックを標準装備するなど安心の設備
- ・高い賃貸ニーズを背景に高い入居率

2019年年間入居率99.6% 6年連続99%超え達成



既存事業の拡大強化 商品の提供② -機会- 外国人・留学生向けマンション -海外投資家向け-

- 外国人留学生の増加を背景とした居住ニーズが高い商品
- 海外投資家に受け入れやすいテーマ性に加え、
1部屋2名入居を前提としたことで商品の収益性向上等に成功

団扇-UCHIWA- 留学生マンションの特徴

- **入居契約時 保証人不要**
- **家具・家電完備**
- **生活のサポート**
- **便利な支払い（電子マネー決済）**
- **進路のサポート**
- **各種手続のサポート**

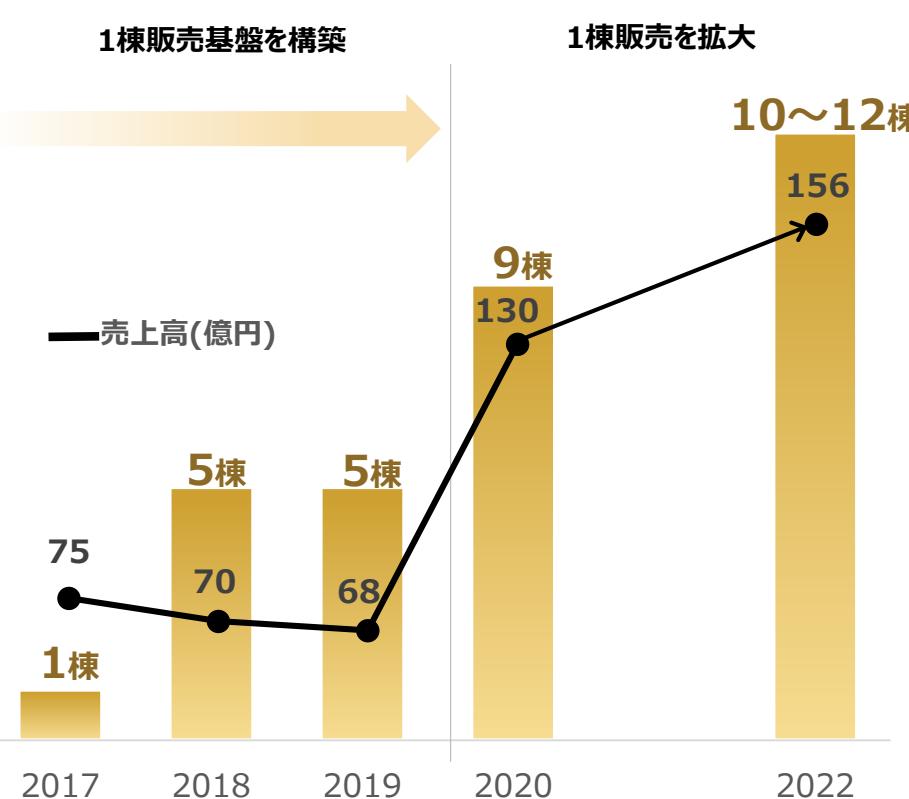


販売チャネルの強化 - 1棟 - 計画

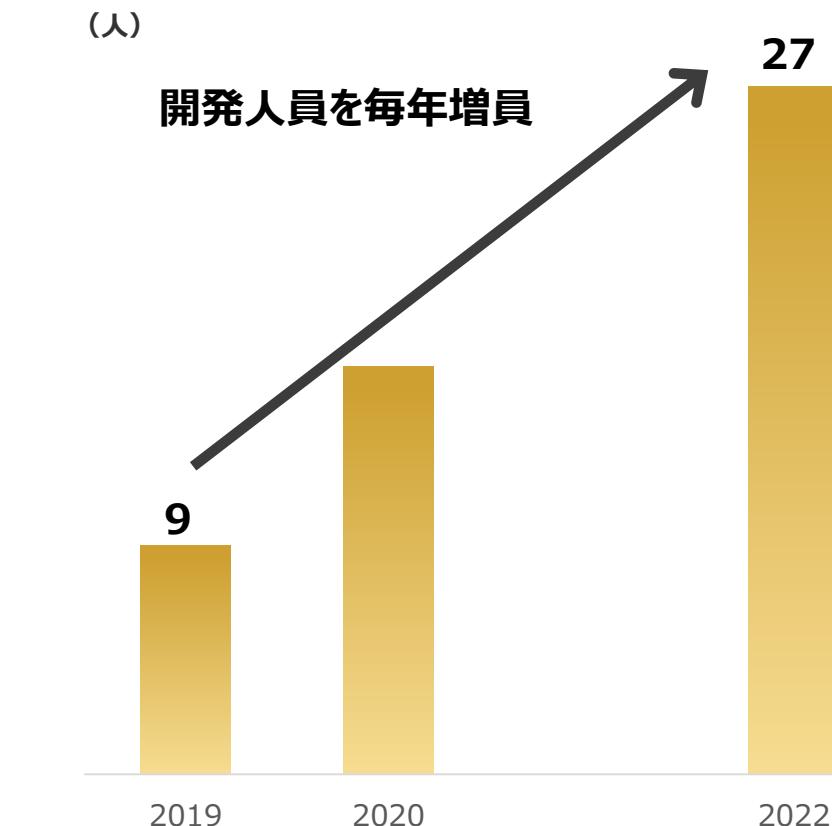


- 2017-2019/12期で1棟販売基盤を構築。2020/12期より販売棟数の拡大を予定
- レジデンスの1棟販売拡大に向け、開発体制（仕入れ及び販売）を強化

販売計画



開発体制の強化



販売チャネルの強化 – 1棟 – 施策



- 直近の販売実績により、アルテシモシリーズの開発規模に応じた販路先への販売を推進していく
- 販売先では、事業会社・不動産会社、私募ファンド・REIT、J-REITへの販売を拡大
- 富裕層獲得に向けARTESSIMO Premium Investment (API) ^{※1}の提携先拡大を進める

販売方針

想定販売価格

想定販路など

10億円程度 (~30戸)	<ul style="list-style-type: none"> ・資産家（国内・海外） ・金融機関等から富裕層顧客 (ARTESSIMO Premium Investment)
10 – 30億円 (30戸~60戸)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業会社、不動産会社 ・私募ファンド、私募REIT
30億円以上 (60戸~)	<ul style="list-style-type: none"> ・J-REIT

販売先の強化

アルテシモシリーズ 1棟販売

事業会社 不動産会社

私募ファンド・REIT J-REIT

※1 ARTESSIMO Premium Investment (API) 富裕顧客を持つ金融機関向け

- レジデンス開発・物件情報の優先的な提供
- 金融資産10億円以上の富裕層クライアントを抱える金融機関との提携
- 2018年11月よりサービス提供開始

【現在の提携金融機関】

SBIマネープラザ ▶ 2018/11 提携開始

SMBC日興証券 ▶ 2019/2 提携開始

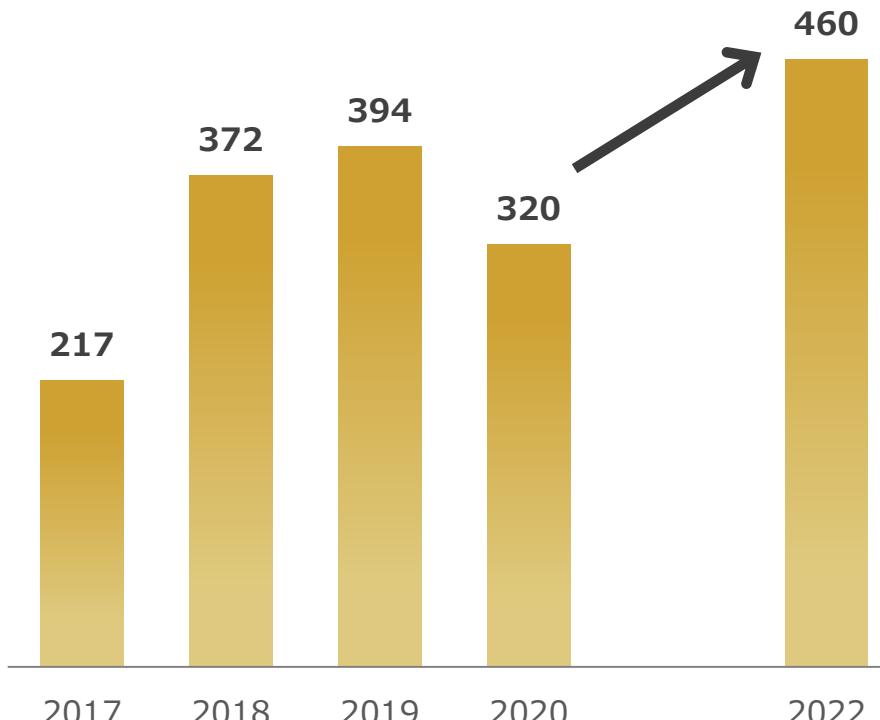
香川証券 ▶ 2019/7 提携開始

大手信託銀行、他証券会社等との提携を拡大していく

- 自社営業部にて、2022年12月期に年間460戸販売体制を確立
- 営業人員を増員、育成し営業体制の強化

販売計画

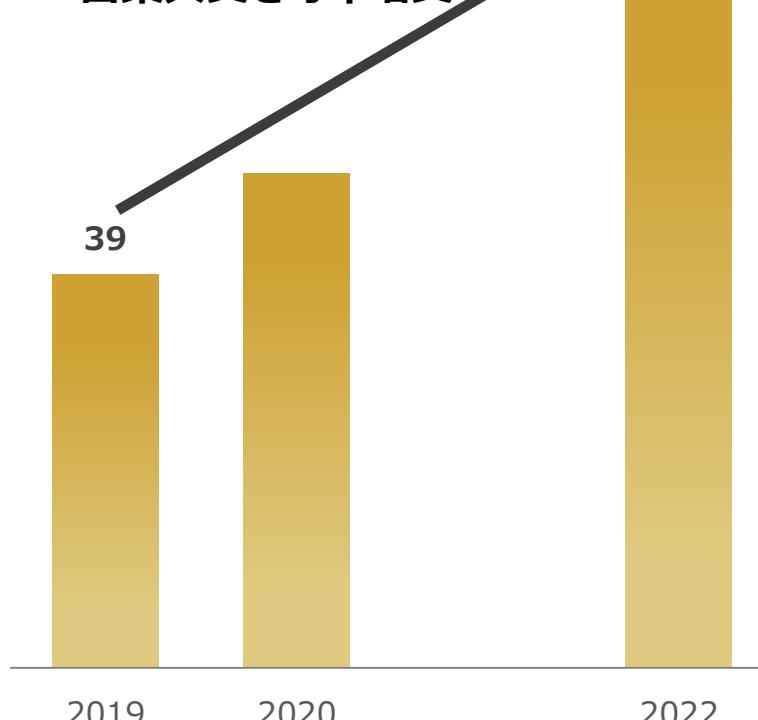
(戸)



営業体制の強化

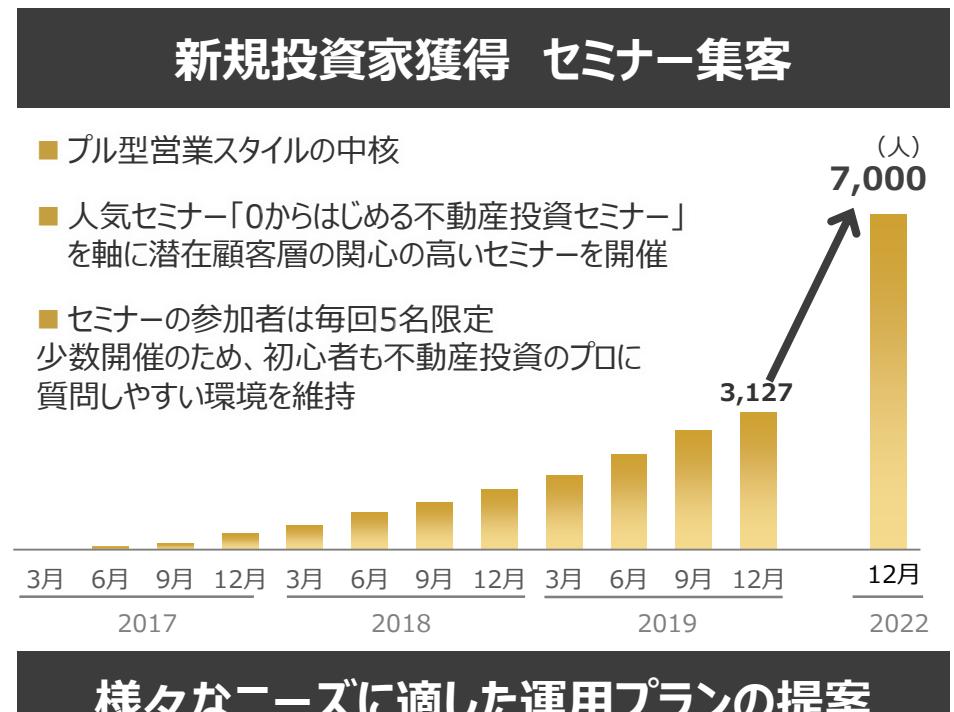
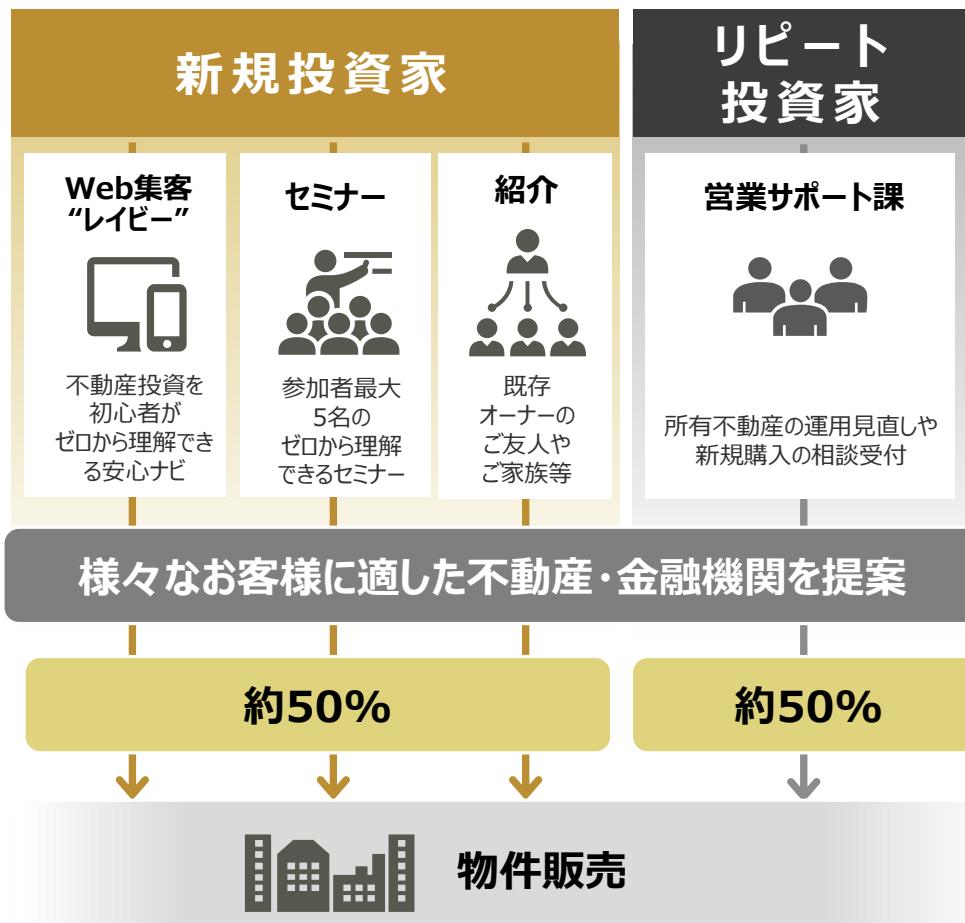
(人)

営業人員を毎年増員



新規投資家の獲得とリピート投資家サポートの2本柱を拡大・強化

- 新規投資家獲得はプル型営業を実施。Webメディア“レイビー”からの集客や、セミナー参加者に対して提案
- リピート投資家に対しては、2020年1月より所有不動産の運用の見直しや新規購入の相談を受け付ける、営業サポート課を新設し運用支援



様々なニーズに適した運用プランの提案

- 投資用不動産ローン提携金融機関及び取引金融機関数は20社 (2019年実績)
→幅広い年齢層、資産状況に合わせた提案が可能



- 海外投資家の獲得は、主に国内外でのセミナー開催や紹介
- 海外の主要SNSを通じたマーケティングを積極的に展開し商品認知向上

海外投資家の獲得

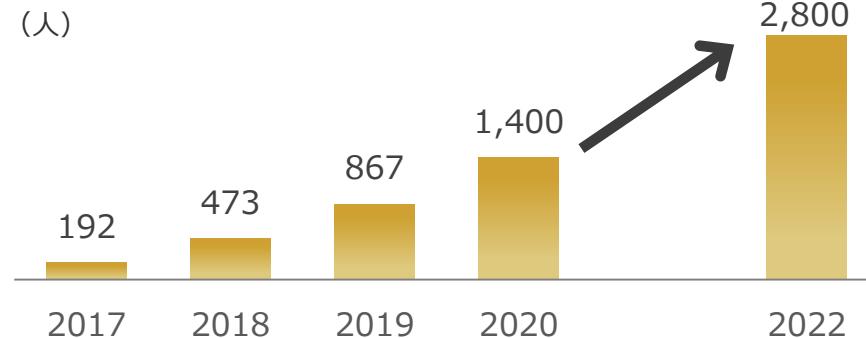
- 既存のお客様からの紹介
- 協力会社がセミナー集客

国内：毎月10名～50名規模のセミナーを開催

海外：年に4回程度セミナー・展示会に参加

(上海・北京・深圳・香港)

海外投資家向けセミナー参加者数



団扇-UCHIWA-

外国人・留学生向けマンション
入居契約時 保証人不要

家具・家電完備

生活のサポート

各種手続のサポート

進路サポート



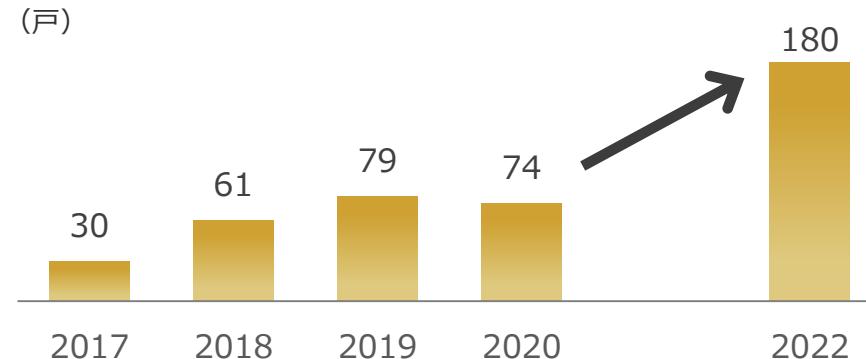
- ・海外SNSにて団扇Mediaチャンネルを設立
- ・団扇サービス・マンションの認知向上を図り、マンション入居や購入につなげる

アカウント登録者数 **1,300人突破**

※2019年12月末時点

販売計画

(戸)

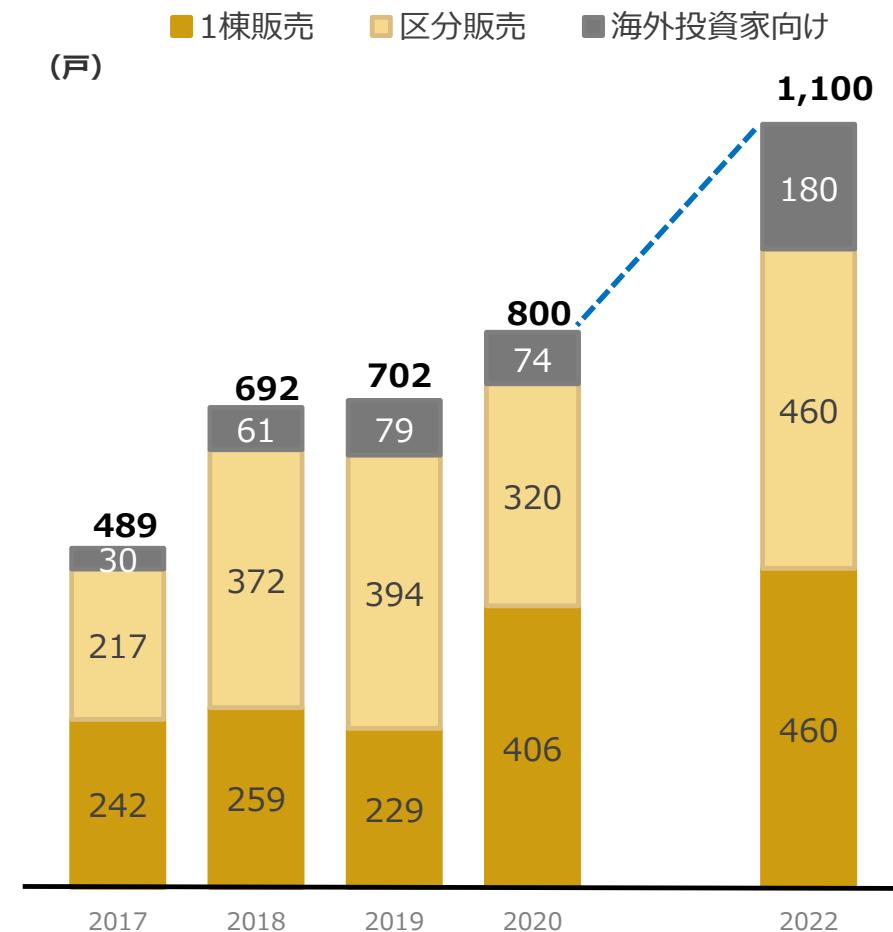


既存事業の拡大強化 -機会- レジデンス販売先別目標数値

販売チャネルと特徴

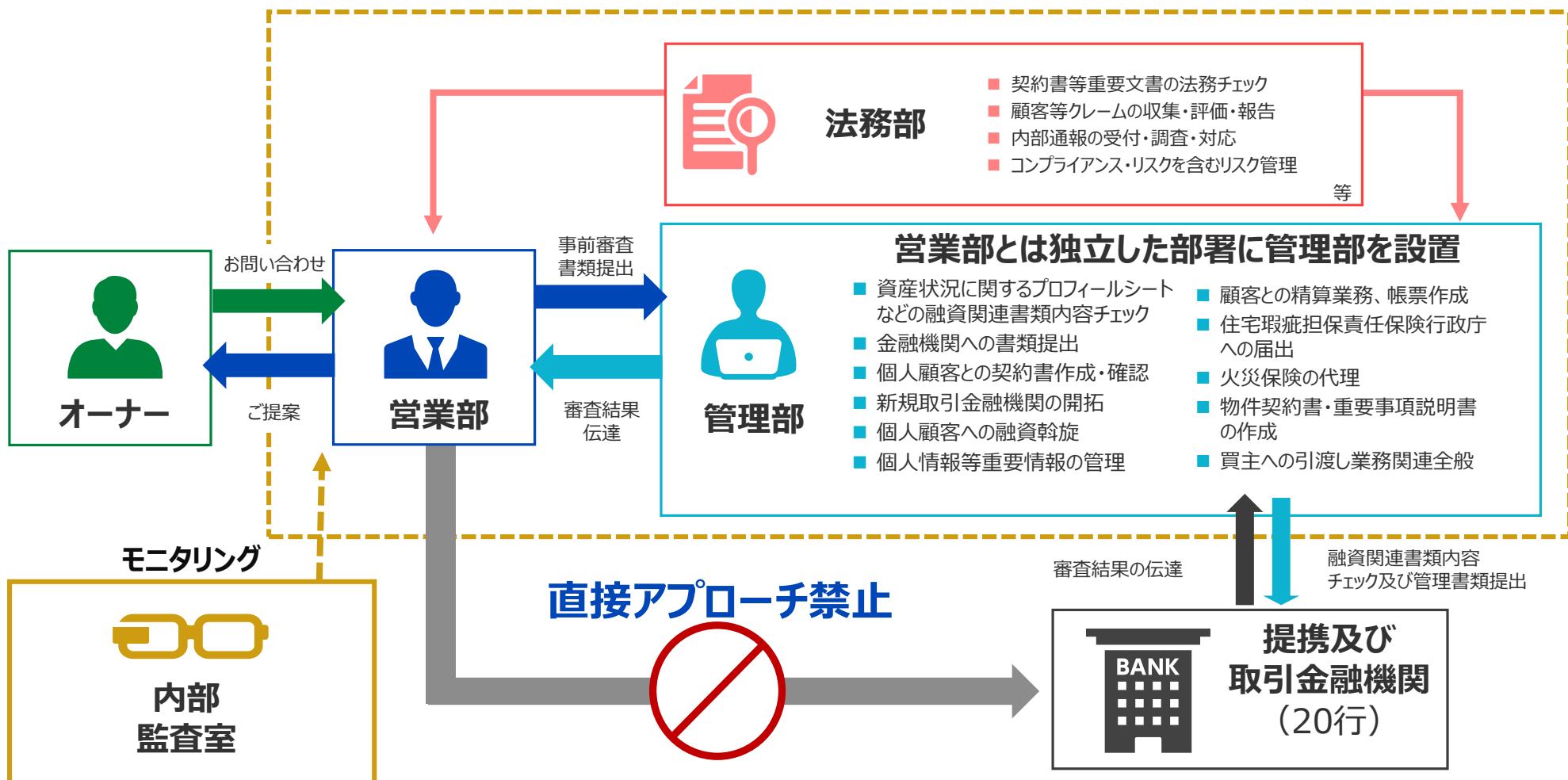
1棟販売	金融機関等 富裕層顧客 (API)	<ul style="list-style-type: none"> アルテシモシリーズの1棟価格に応じた販売推進
	事業会社 不動産会社 私募ファンド・REIT J-REIT	
区分販売	個人投資家	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング、セミナー、顧客紹介より新規投資家獲得 購入後の運用サポートによる、リピート投資家獲得
海外 (1棟・区分)	海外投資家	<ul style="list-style-type: none"> 団扇マンションなどの特徴的なレジデンスの1棟販売 既存顧客からの紹介と、セミナー集客から顧客獲得

販売計画（販売戸数ベース）



既存事業の拡大強化 -脅威- コンプライアンス体制の強化

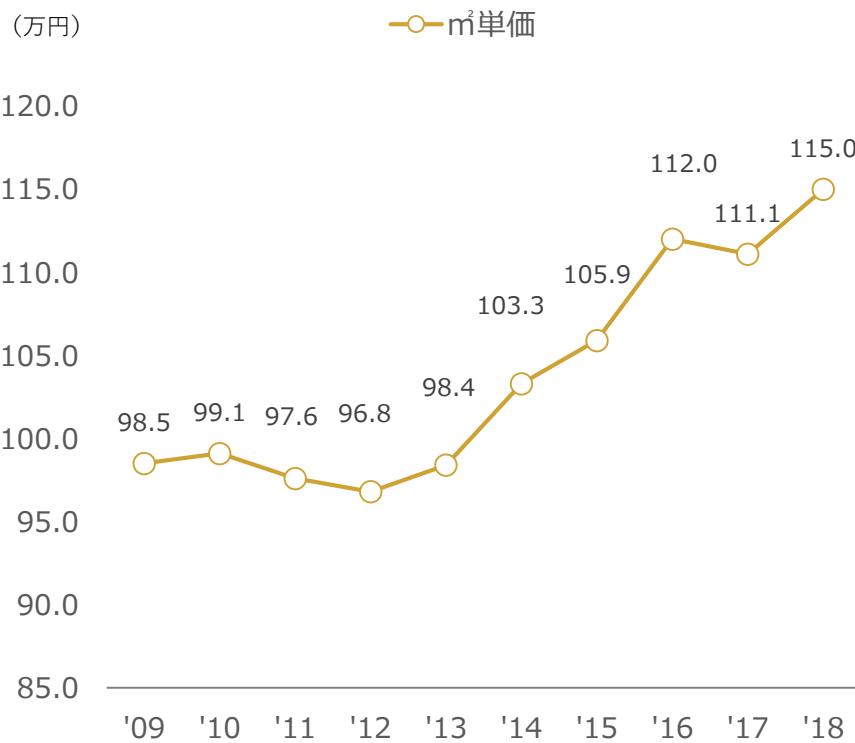
- 個人向け不動産販売における営業部門と管理部門を独立
不動産融資申し込み時、営業部門と金融機関の直接やり取りは0（ゼロ）
- 不正融資等の発生を未然に防ぐ体制を構築済み



既存事業の拡大強化 -脅威- 不動産価格変動への備え

- 不動産価格の下落リスクに備え、パイプライン残高に対してのストレスチェックを実施
大幅な販売価格の低下があった際に、財務安全性を維持するため、資産を保有できるよう社内で予めシナリオを策定し、下落幅に応じて臨機応変に対応
- 2019年1月設立「グローバル都市不動産研究所」にて市場動向等を分析し、対策を迅速に検討対応

過去10年間の投資用不動産価格の推移



出所：株式会社不動産経済研究所「首都圏投資用マンション市場動向」

保有資産のストレスチェック

- ・前期の経常利益率をベースにストレスチェックを実施
- ・販売予定のパイプライン資産規模に対し、経常利益率を損益分岐点とした運営方針を定め、経常赤字を未然に防ぎ、株主資本の毀損リスクを回避していく

2020年販売予定

パイプライン資産規模 **209.7** 億円

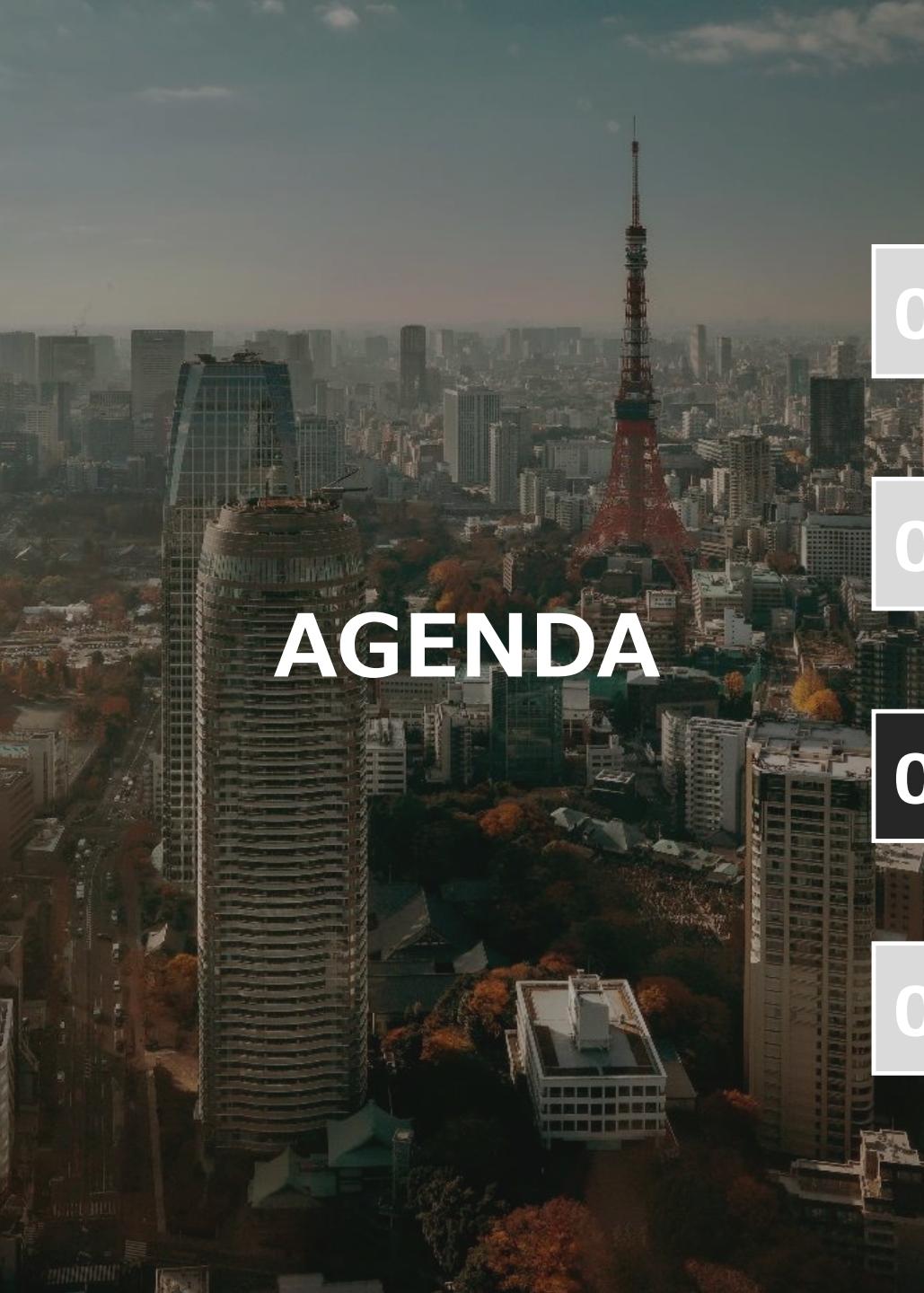
パイプライン時価の下落率が一定基準に達した場合

賃貸保有 (CF重視)

2020/12期の賃貸保有時の経常利益影響額

- (前提条件)
- ネット賃料利回り： 4%
 - 稼働率： 95%
 - 減価償却費： 2%
 - 金利： 1.5%

経常利益
0.6 億円



AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

04

中計の先を見据えて

非レジデンスでの収益基盤確立 商品ラインナップの拡充

東京の居住用物件開発で培った
不動産ソリューションを活かし
東京都心に新規投資用不動産開発

- ・ 商業テナントビル
- ・ ホテル
- ・ オフィスビル

等の企画開発販売

投資家の
様々なニーズに対応

多様な収益機会の確保



新規投資用不動産開発 ①

– 1棟販売 –

商業テナントビル開発販売

日常の楽しい記憶をフレーム（額縁）によって切り取る

特徴

30坪程度の敷地面積から開発可能な小規模商業テナントビルから、共有スペースを配置する等のデザイン性を重視した中規模商業テナントビル。ビルはもちろん、その地域がさらに活気が出るような魅力的な外観デザインと、訪れた人の思い出に残るような、魅力的な“テナントを招致”予定

開発エリア

都心5区に限定

開発規模

1棟あたり 5~20億円程度

開発期間

1~1.5年

GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.



※完成時イメージベース

Copyright Global Link Management Inc. All Rights Reserved.

新規投資用不動産開発 ②

– 1棟販売 –

GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

ホテル開発販売

暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル

特徴

国内外観光客やビジネスマンを対象とした
長期滞在可能なマンション型（家具・家電付き）
の中小規模ホテル
キッチンを配備し、ランドリースペース等も確保

開発エリア

都心5区に限定

開発規模

1棟あたり 5~20億円程度

開発期間

1.5~2年



新規投資用不動産開発 ③

－1棟販売－

- 東京ビジネス地区では、2,500棟超のオフィスストックが存在し、大部分がバブル期に竣工した築22～33年の中規模物件。国内企業の高まる移転需要を享受するため、当社はビジネス地区での築古中規模オフィスを対象としたリノベーション販売を開始していく

オフィスリノベーション事業

特徴

中規模オフィスに注力。中小規模
オフィスは賃貸オフィス全体の8割を占め、
これらは築25年以上の物件が過半を占める

開発エリア

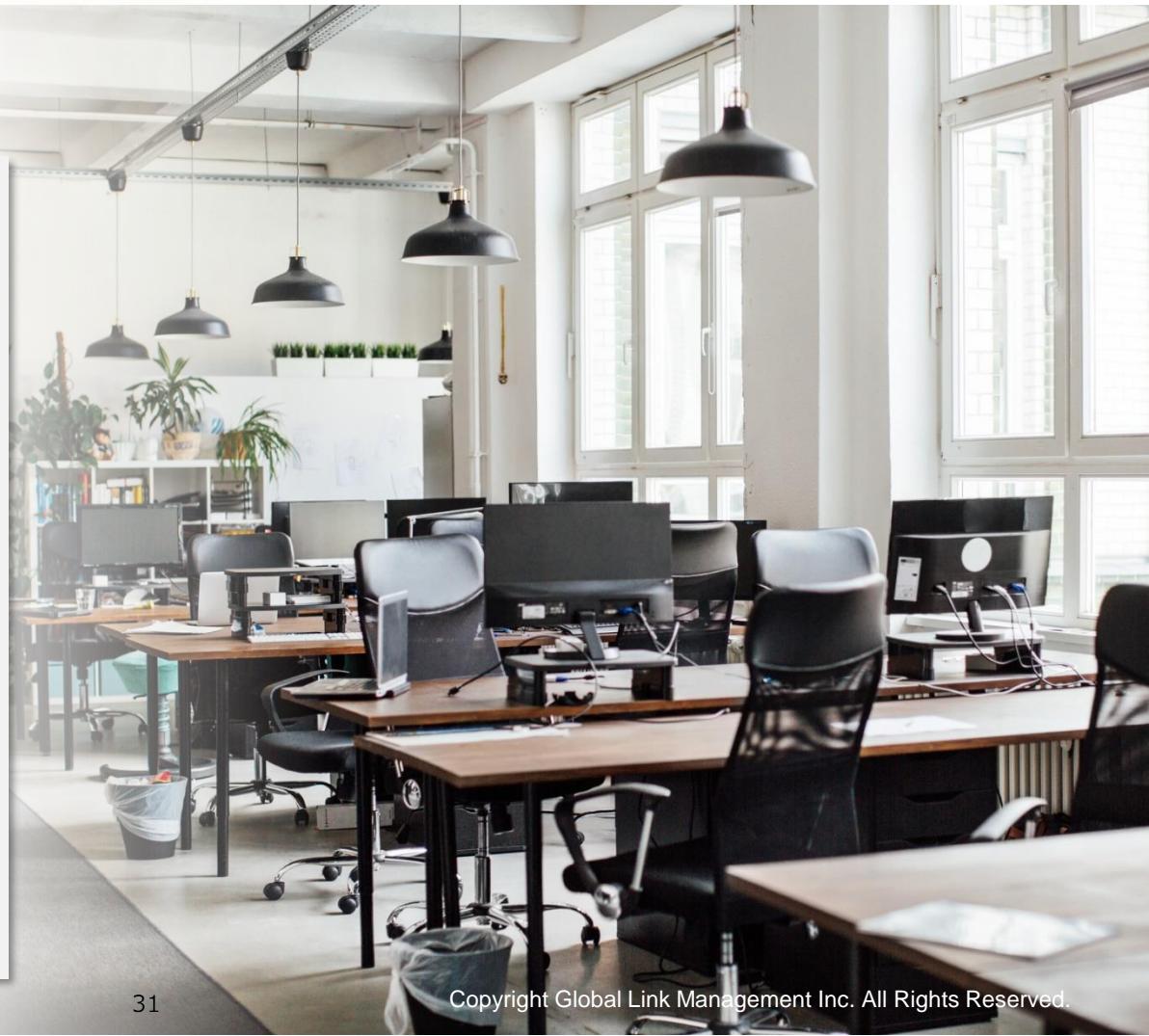
都心5区に限定

開発規模

5～30億円程度

開発期間

0.5～1年



新規投資用不動産開発・販売計画

■ 投資用不動産ラインナップの拡充として、既存取り組みの土地企画販売に加え、商業テナントビル・ホテル・中古オフィスビルの開発・販売を推進し、2020年12月期で47億円を計画

販売方針

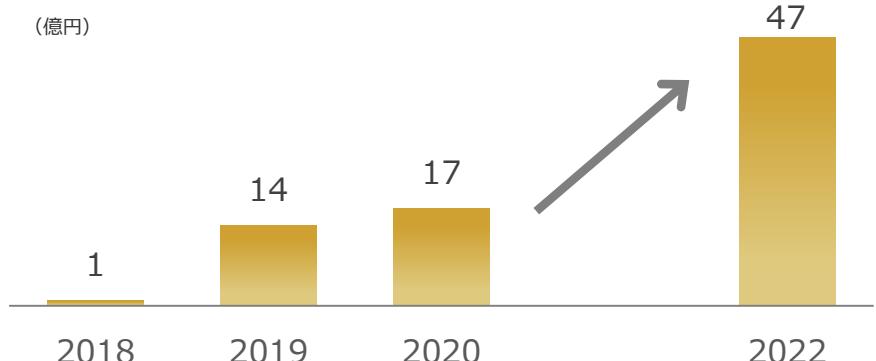
想定販売価格	想定販路など
10億円程度 (~30戸)	・資産家（国内・海外） ・金融機関等から富裕層顧客 (ARTESSIMO Premium Investment)
10－30億円 (30戸～60戸)	・事業会社、不動産会社 ・私募ファンド、私募REIT
30億円以上 (60戸～)	・J-REIT

現状のパイプライン

資産規模（合計） **36.5億円**

事業区分	PJ名	竣工時期
ホテル	中央区 日本橋箱崎町PJ	2020年6月末
商業 テナントビル	港区西麻布PJ	2020年6月末
	渋谷区円山町PJ	2021年11月末
	港区西麻布PJ	2021年6月末

売上高計画



現在のパイプライン一覧 (供給戸数確定分)

※2020年2月14日現在

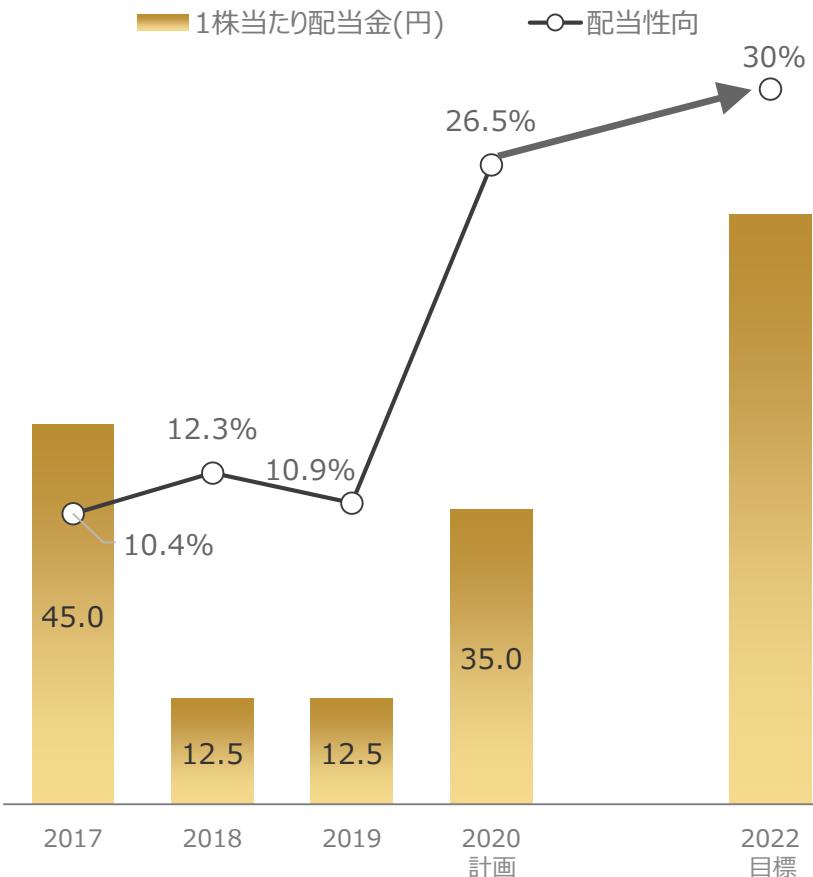


GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

2019/12期 実績				2020/12期				2021/12期			
レジデンス	所在	戸数	所在	戸数	所在	戸数	所在	戸数			
	佐賀1丁目PJ	江東区	31	弦巻2丁目PJ	世田谷区	29	向島3丁目PJ	墨田区	32		
	緑2丁目PJ	墨田区	38	浅草6丁目PJ	台東区	49	菊川3丁目PJ	墨田区	29		
	氷川町PJ	板橋区	33	本所1丁目PJ	墨田区	30	麻布十番3丁目PJ	港区	49		
	千歳2丁目PJ	墨田区	24	緑1丁目PJ	墨田区	46	本所1丁目PJ	墨田区	39		
	清水町PJ	板橋区	45	田端新町1丁目PJ	北区	38	南池袋4丁目PJ	豊島区	66		
	大島1丁目PJ	江東区	93	横川1丁目PJ	墨田区	26	本駒込5丁目PJ	文京区	42		
	立川1丁目PJ	墨田区	24	東上野3丁目PJ	台東区	40	大森西3丁目PJ	大田区	47		
	東五反田3丁目PJ	品川区	39	両国4丁目PJ	墨田区	24	巣鴨3丁目PJ	豊島区	38		
	北上野2丁目PJ	台東区	80	向島3丁目PJ	墨田区	22	王子本町2丁目PJ	北区	27		
	業平3丁目PJ	墨田区	22	台東2丁目PJ	台東区	30	東陽3丁目PJ	江東区	65		
	小島1丁目PJ	台東区	26	緑4丁目PJ	墨田区	35	浅草橋2丁目PJ	台東区	39		
	舟町PJ	新宿区	54	大森東2丁目PJ	大田区	21	日本橋浜町3丁目PJ	中央区	55		
	巣鴨3丁目PJ	豊島区	32	木場3丁目PJ	江東区	23					
	王子本町1丁目PJ	北区	34	北新宿4丁目PJ	新宿区	37					
	扇橋1丁目PJ	江東区	50	緑4丁目PJ	墨田区	24					
				緑1丁目PJ	墨田区	24					
				新宿7丁目PJ	新宿区	46					
				上大崎3丁目PJ	品川区	27					
				柳橋1丁目PJ	台東区	66					
				本郷3丁目PJ	文京区	35					
				平沼1丁目	横浜市西区	29					
				合計		701	合計		496		
商業 テナントビル				西麻布PJ	港区	1	円山町PJ	渋谷区	1		
							西麻布PJ	港区	1		
ホテル				日本橋箱崎町PJ	中央区	1					

■ 2022/12期までに配当性向30%を目指

配当性向



株主還元方針

- 基本方針としての配当性向は2022年までに30%を目指
- 株主優待として、100株以上の株主にクオカードを配布
- 長期的成長実現のために柔軟な配当政策を計画



※2017年12月期については、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しています。

AGENDA

01

策定の背景と目的

02

中期経営計画概要

03

具体的な施策

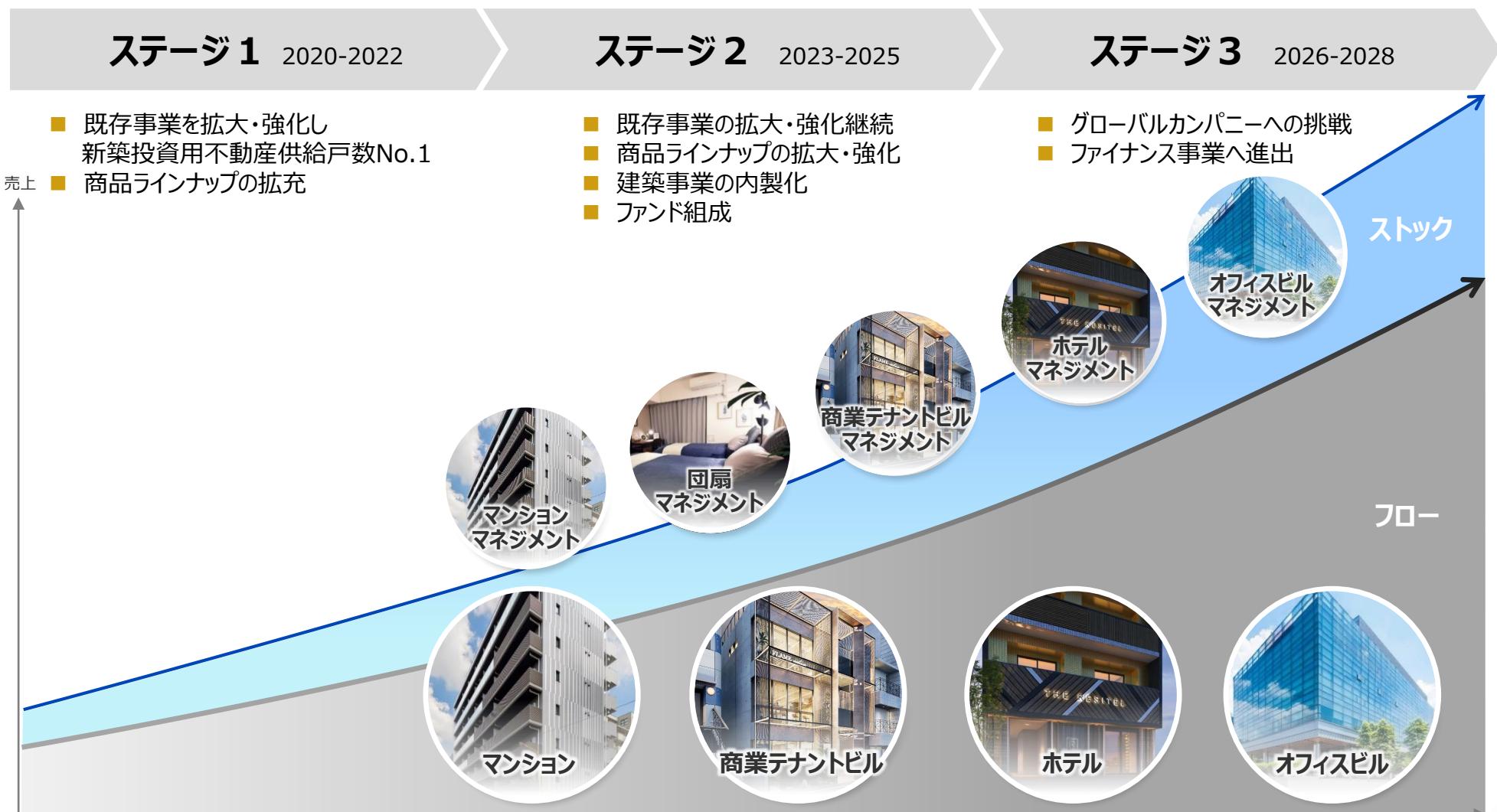
–既存事業の拡大強化
–商品ラインナップの拡充

04

中計の先を見据えて

中長期の成長イメージ

- 新築投資用不動産供給戸数No.1を目指し、投資用不動産リーディングカンパニーの基盤構築を図る
- 中長期での安定的な収益基盤の確立および成長加速を目指し、将来的にはグローバル展開による事業拡大を見据える



長期展望①

テクノロジー・データの活用

■ AIによる最適化提案で、お客さまと当社（GLM）が相互に発展



GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

GLMデータ



土地所有者

購入/共同事業等に関連する
路線価等の外部データや
保有資産等のお客さまデータ

活用可能性とメリット

路線価等を踏まえた保有資産の
活用策の提案
（透明性の向上、共同事業化）



不動産投資家

提携ローン使用に伴う
資産・家族構成等のデータ

投資資金やスタンスを勘案した
投資物件の提案
（最適・最善な資産形成）



入居者

単身世帯入居者の属性、
生活行動のデータ

個々の入居者に応じた賃貸・所有比較提案
（入居者の資産形成の最適化）

生活行動データに基づく衣食住サービスの提供
（入居者の満足度向上）

■ 海外においても首都・都市集中が進む国々に向け、当社の不動産ソリューションを提供へ



企業理念

不動産を通じて**豊かな社会**を実現する

お客様、社会の豊かさに貢献

不動産ソリューション事業を拡大し

投資用不動産業界のリーディングカンパニーを目指す

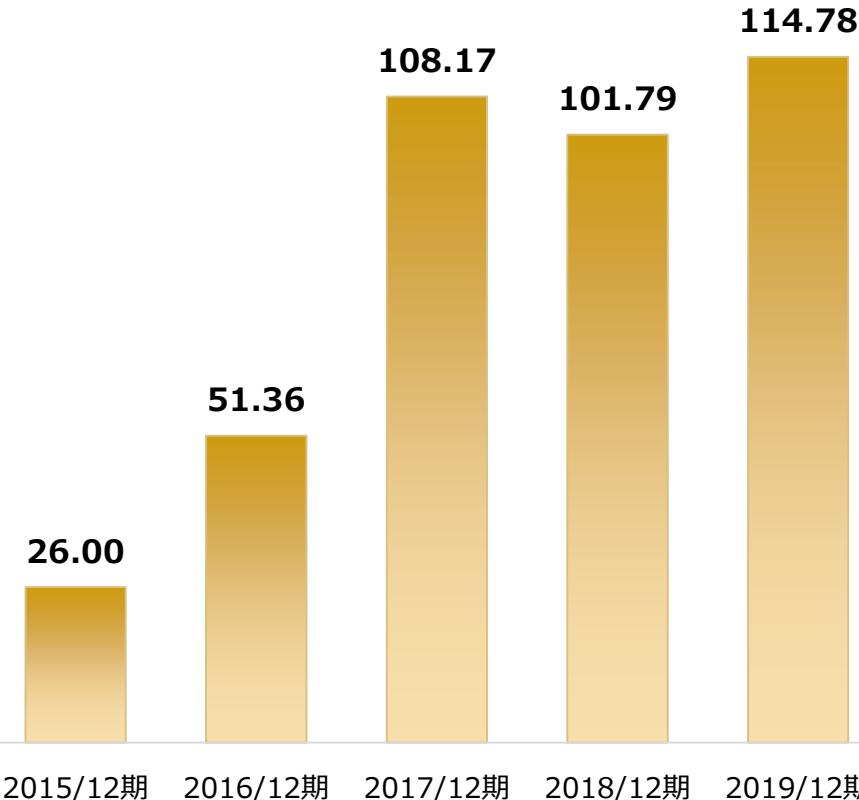


appendix

EPS・ROEの推移

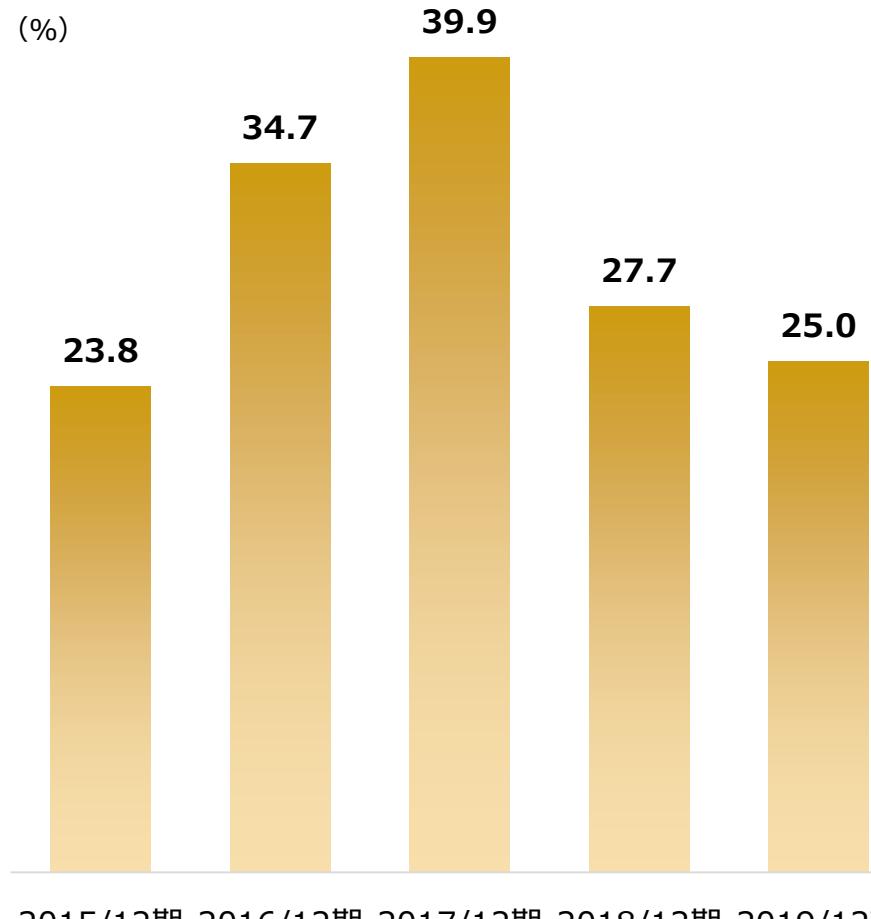
EPSの推移

(円)

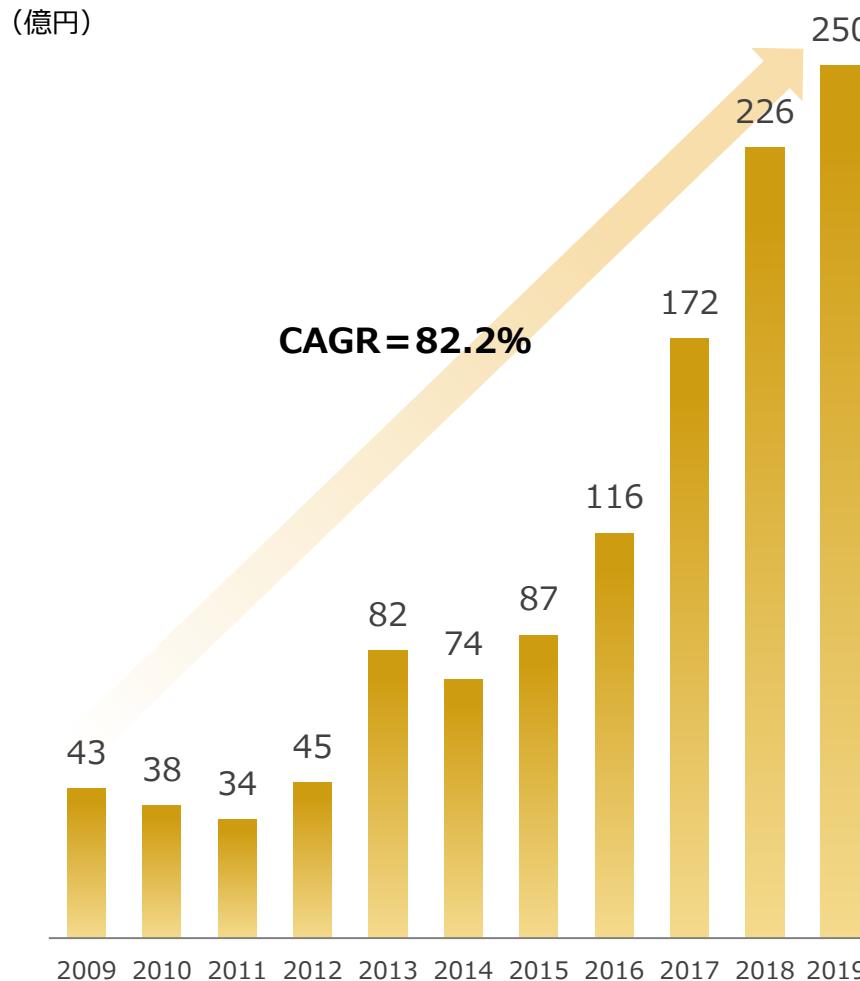


ROEの推移

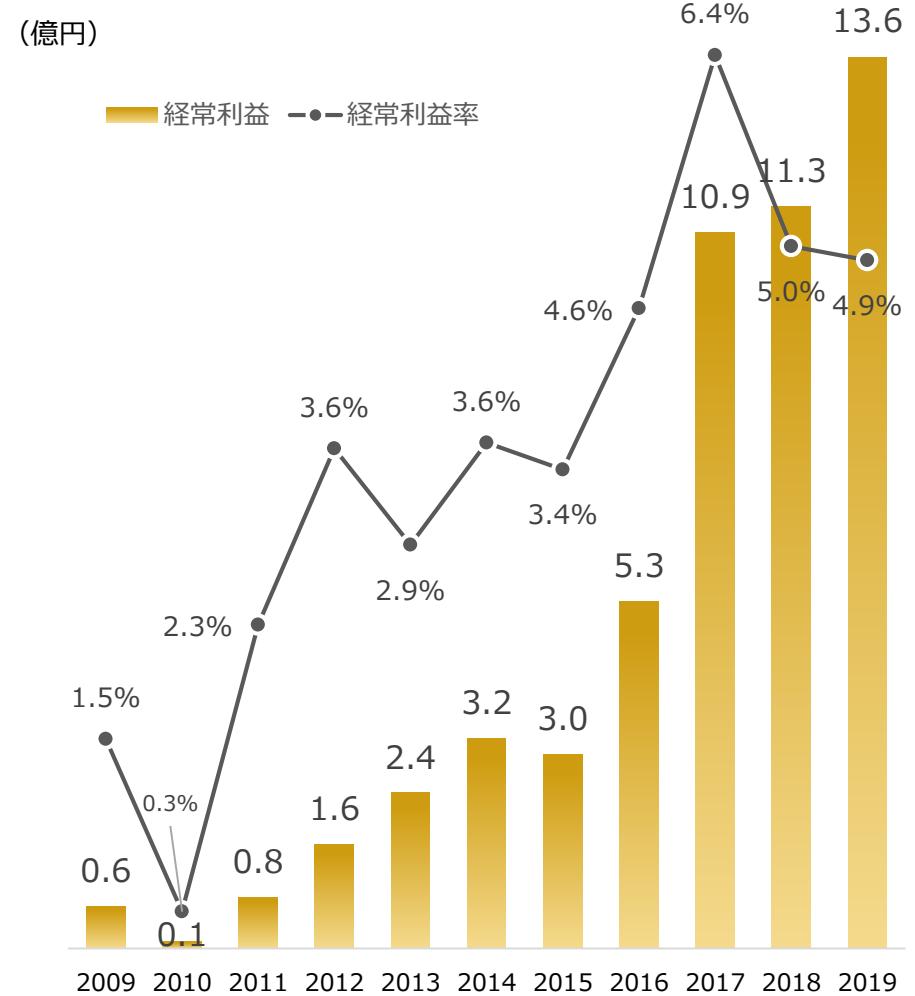
(%)



売上高推移



経常利益推移



市況分析力の強化 グローバル都市不動産研究所

2019年1月、明治大学名誉教授 市川宏雄先生を所長に迎えた「グローバル都市不動産研究所」を設立
成長を続ける世界都市東京を分析し、その魅力を世界に発信。新商品・新サービスも開発

研究所 所長



都市政策専門家
市川 宏雄 氏

最先端の研究により新商品・サービスを開発



東京都市開発の
未来予測



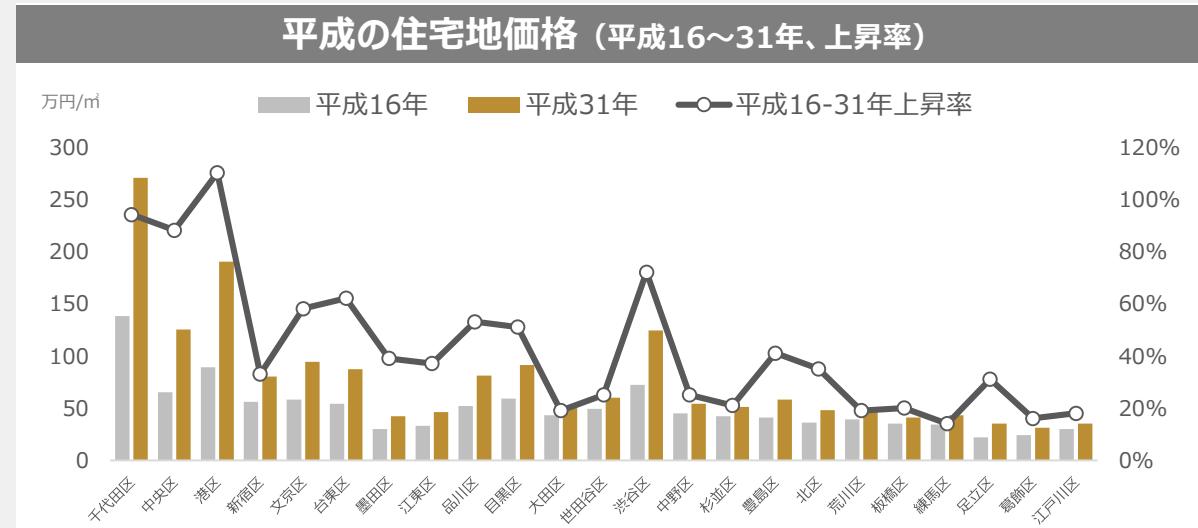
人の動きや消費性向
を分析・予測



世界主要都市の
不動産価値予測

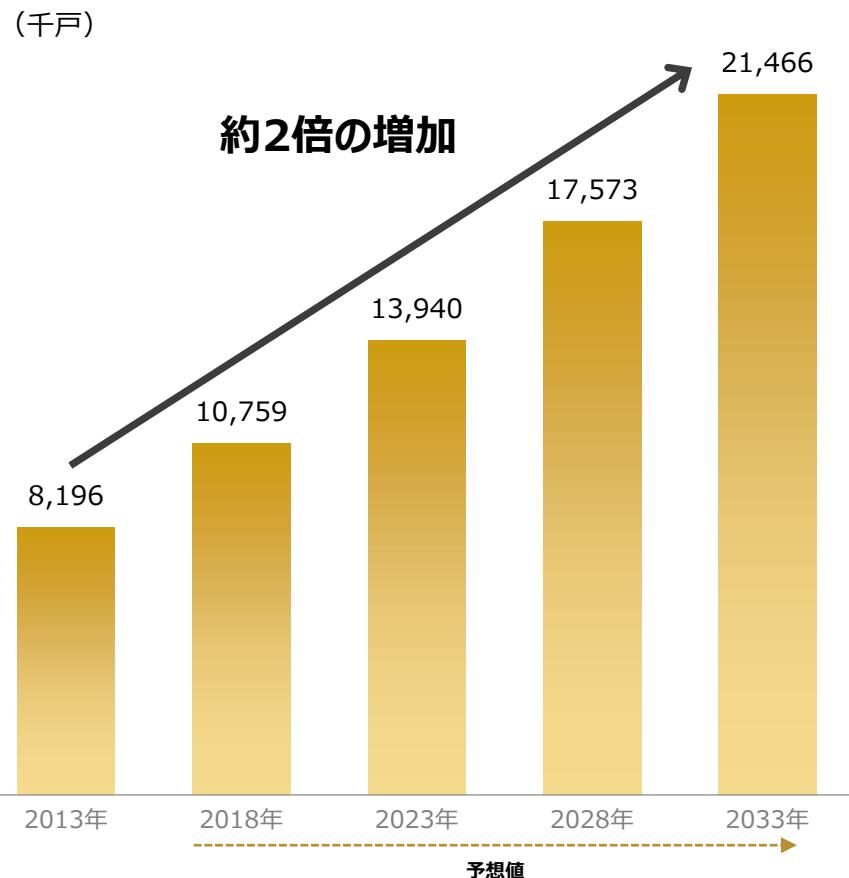
研究活動の変遷

- 【第一弾】(2019年4月)
「令和」に向けて地価上昇が期待される注目エリア
- 【第二弾】(2019年9月)
東京都の転入超過、20~24歳女性が上京する理由
- 【第三弾】(2019年12月)
2020年東京オリンピック後に東京都の不動産価格はどうなるのか？



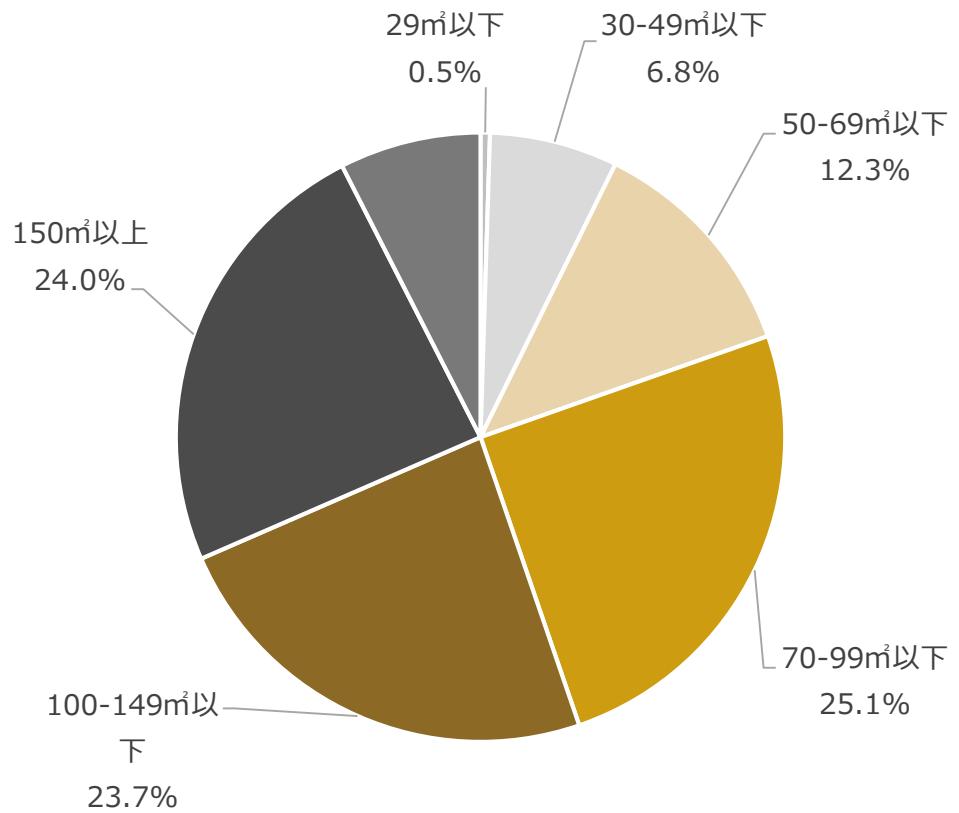
■ 空き家問題を解決する不動産ソリューションとして「アルテシモシリーズ」の開発を推進

空き家の増加



出所：国土交通省 土地・建設産業局「空き地等をめぐる現状について」

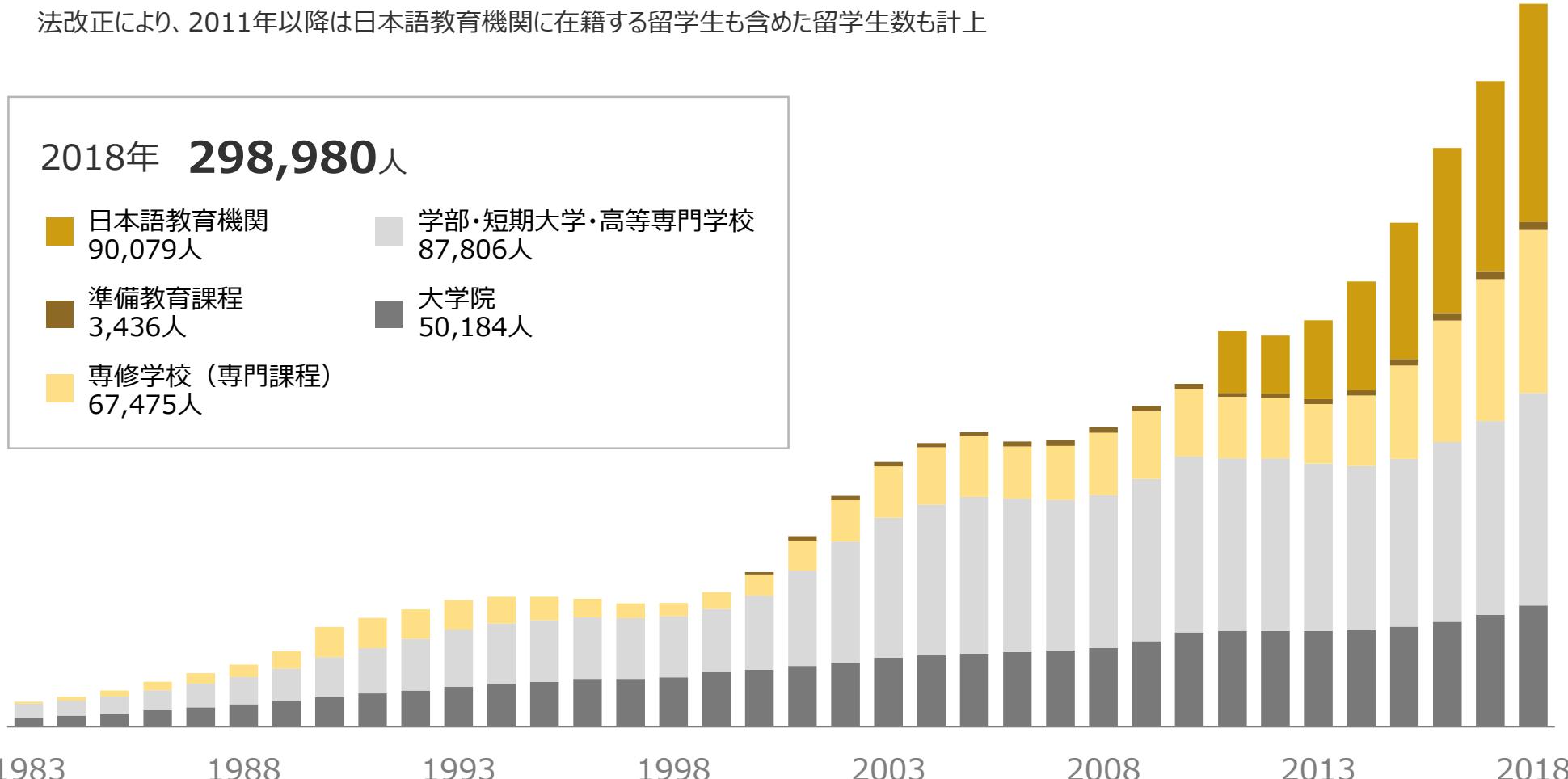
大都市圏市部における空き家の延べ床面積別割合



出所：国土交通省「平成26年空家実態調査」

外国人留学生の推移

- 日本を世界により開かれた国とし、「グローバル戦略」を展開する一環として、政府は2020年を日途に留学生受け入れ30万人とする計画を掲げており、2018年には29万人に到達。今後も増加が見込まれている
法改正により、2011年以降は日本語教育機関に在籍する留学生も含めた留学生数も計上

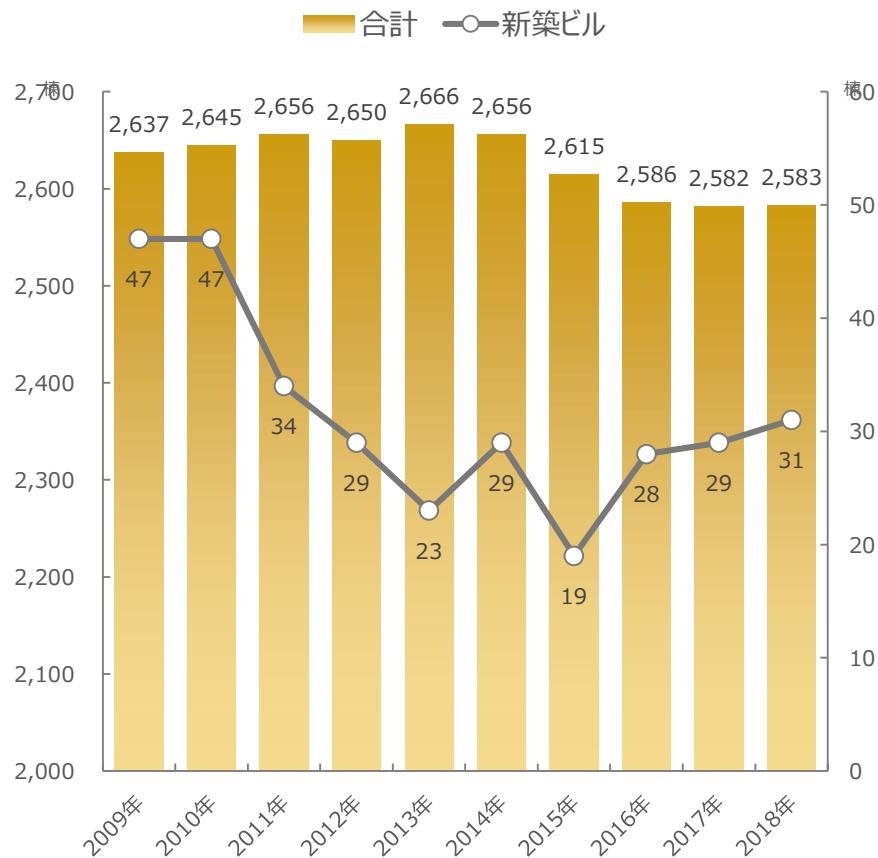


出所：独立行政法人 日本学生支援機構(JASSO)「平成30年度外国人留学生在籍状況調査結果」文部科学省ほか関係省庁「留学生30万人計画」

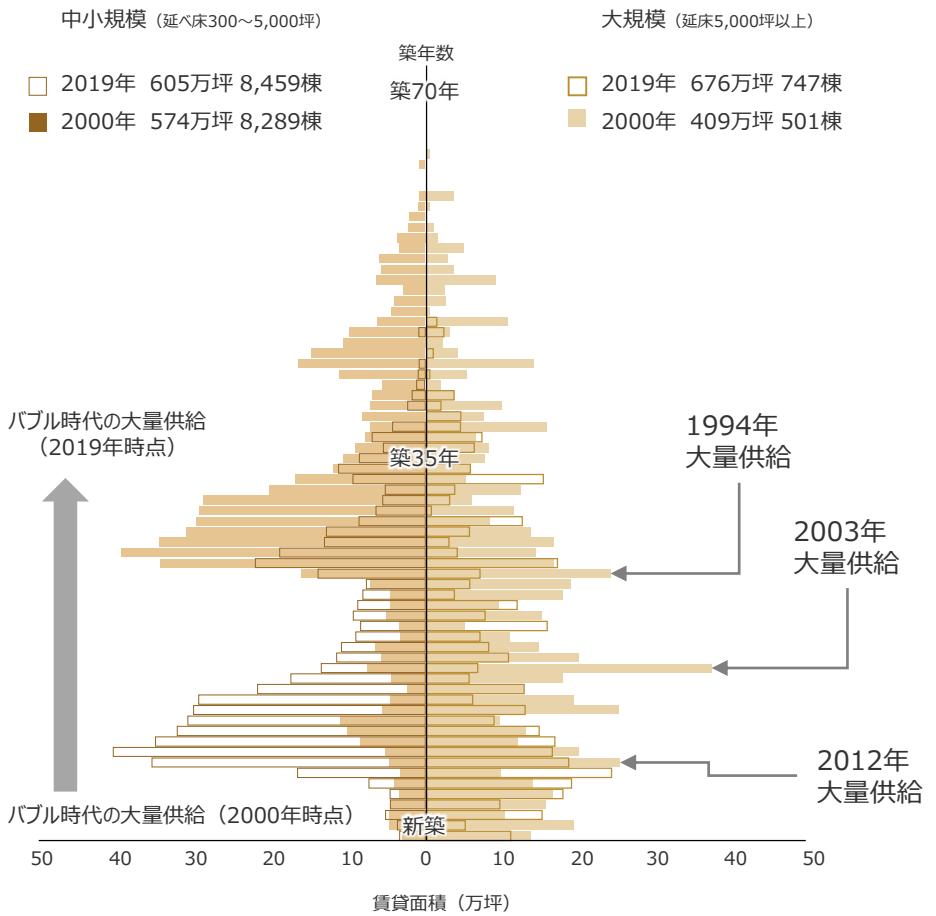
多様な開発案件への注力

- 東京ビジネス地区では、2500棟超のオフィスストックが存在し、大部分がバブル期に竣工した築22～33年の中規模物件。
国内企業の高まる移転需要を享受するため、当社はビジネス地区での築古中規模オフィスを対象としたリノベーション販売を開始していく

東京ビジネス地区におけるオフィスストックの推移



東京23区規模別・地区年別オフィスストック



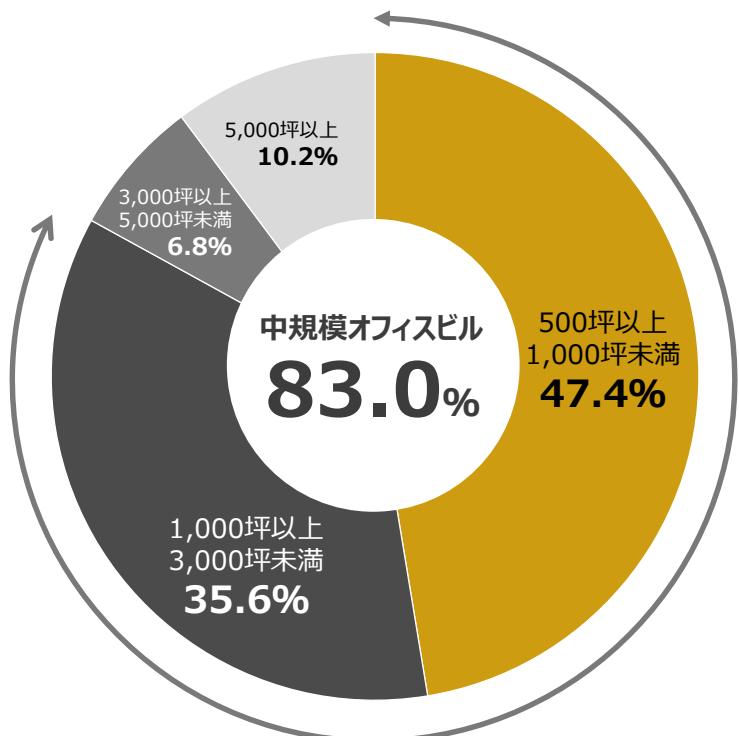
※東京ビジネス地区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区 出所：三鬼商事「オフィスレポート東京2019」

出所：ザイマックス不動産総合研究所「【東京23区】オフィスピラミッド2019」

多様な開発案件への注力

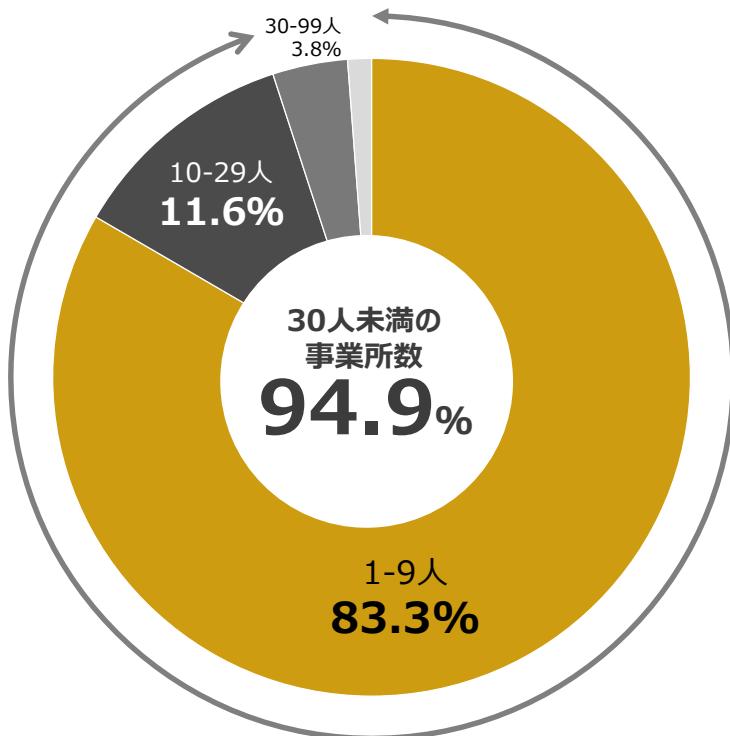
延床面積別賃貸ビル割合・従業員規模別事業所数

延床面積別 賃貸オフィスビル割合（棟数ベース）



出所：ケネディクス・オフィス投資法人作成資料より抜粋

従業員規模別 事業所数（東京都）



出所：平成28年経済サンセス-活動調査

ご留意事項

前述の将来の業績予想に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績は様々な要因の変化により、本資料の予想、計画、見通しとは大きく異なることがありうることをあらかじめご理解ください。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、および国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更等が考えられます。

お問い合わせ先

株式会社グローバル・リンク・マネジメント 経営企画部 経営企画課

電話番号：03-6821-5766 メール：gimirinfo@global-link-m.com



GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.