

# 2017年12月期決算説明会資料

 GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

株式会社グローバル・リンク・マネジメント（3486）



2018年2月21日

- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2018年2月21日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではございません。

01

会社概要

..... P.3

02

2017年12月期決算実績

..... P.17

03

2018年12月期決算見通し

..... P.24

04

今後の取り組み

..... P.27





会社名	株式会社グローバル・リンク・マネジメント
事業内容	不動産ソリューション事業（投資用マンションの企画・開発・販売・建物管理等）及び、プロパティマネジメント事業（自社販売分譲物件を中心とした賃貸管理）
設立	2005年3月
代表者	代表取締役 金 大仲
資本金	4.88億円（2017年12月末時点）
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14階
従業員数	69名（2017年12月末時点）
連結子会社	株式会社グローバル・リンク・パートナーズ

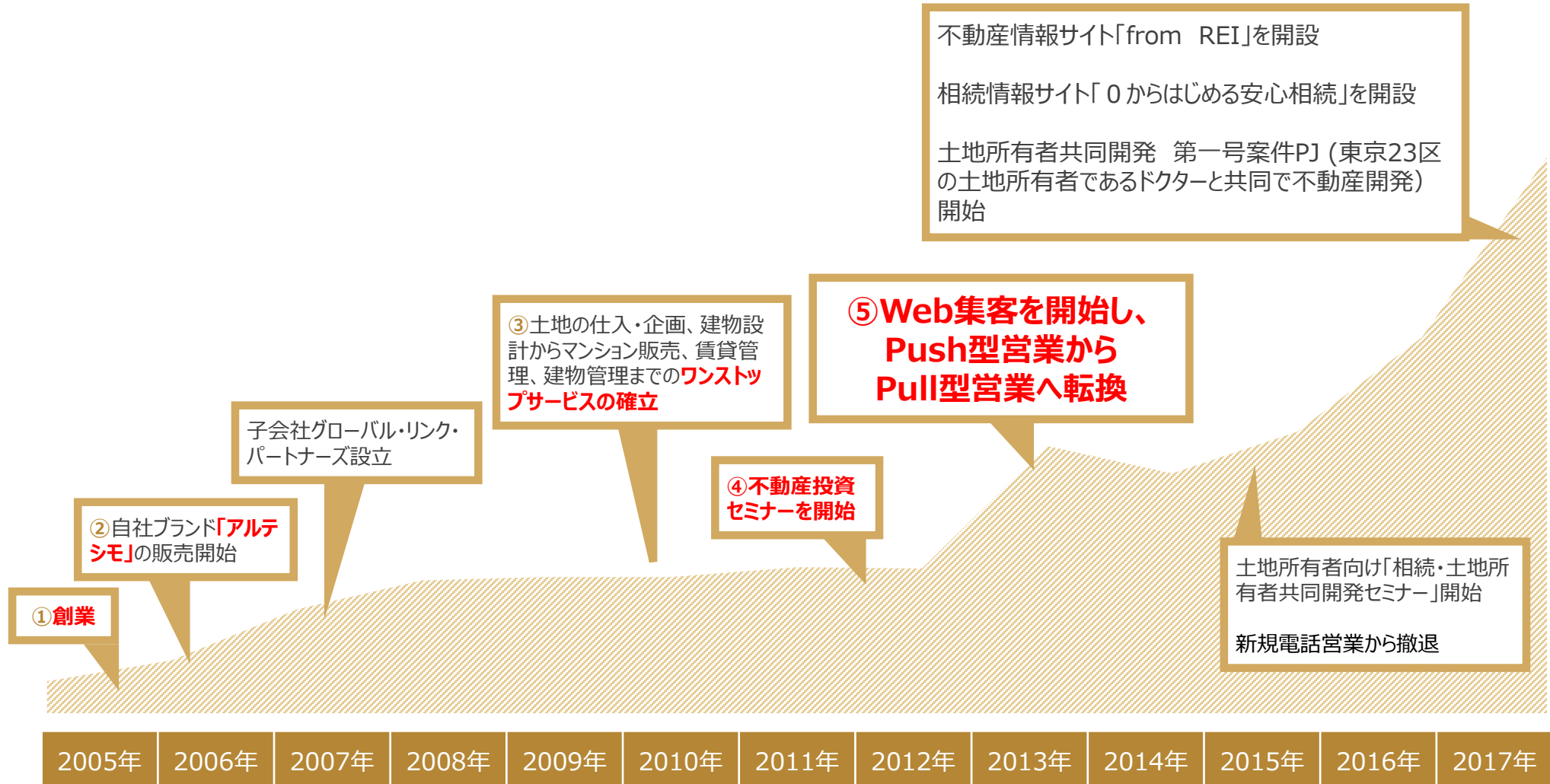
【企業理念】

不動産を通じてお客様の真の豊かさに貢献する

【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

- 投資用不動産の企画・設計・販売及び賃貸管理・建物管理事業を目的に2005年に設立
- 創業来の売上高成長率は、年平均約27%



## 不動産ソリューション事業

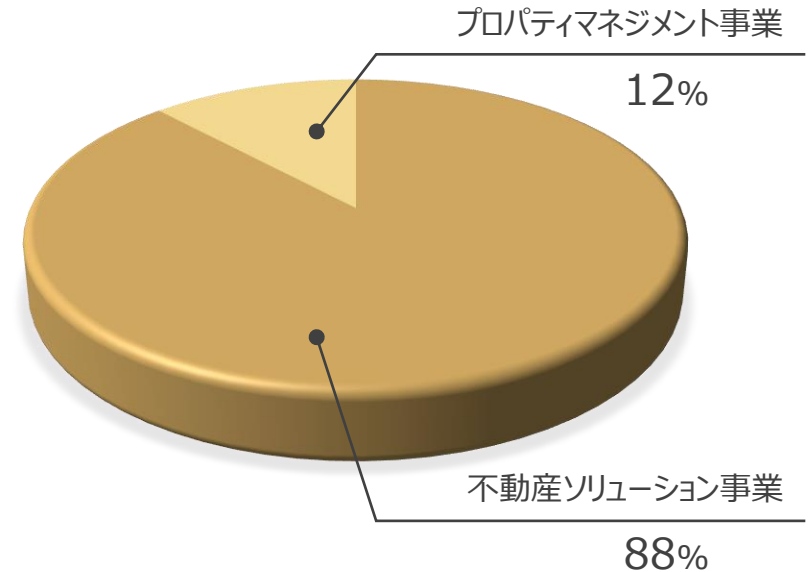
- 東京23区エリアにおいて投資用コンパクトマンションの不動産ソリューションサービス(土地仕入、企画・開発、販売、建物管理サービス)を提供。
  - ◆ 自社ブランド「アルテシモ」\*を展開
  - ◆ 以下の顧客に対して営業活動を実施
    - ①BtoC  
国内外の個人投資家
    - ②BtoB  
Jリート、ファンド  
土地を必要とする不動産業者への仲介、企画売却  
不動産販売会社

## プロパティマネジメント事業

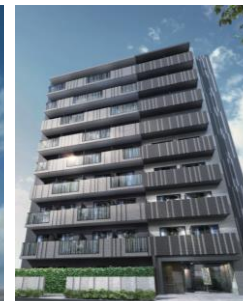
- 「アルテシモ」所有者に対するサブリース業務
- オーナーに代わり家賃の集金や入居・退去に関わる各種契約管理業務を行う管理代行業務

\*アルテシモ : 「ARTESSIMO (Art【芸術】+issimo【最上級】)」という成り立ちの、現代イタリア語をもとに当社が考えた造語で、当社のデザイナーズマンションブランド名。

## ■ セグメント別売上構成比 (2017/12期)



アルテシモ シェルト



アルテシモ グレアス



アルテシモ カーロ



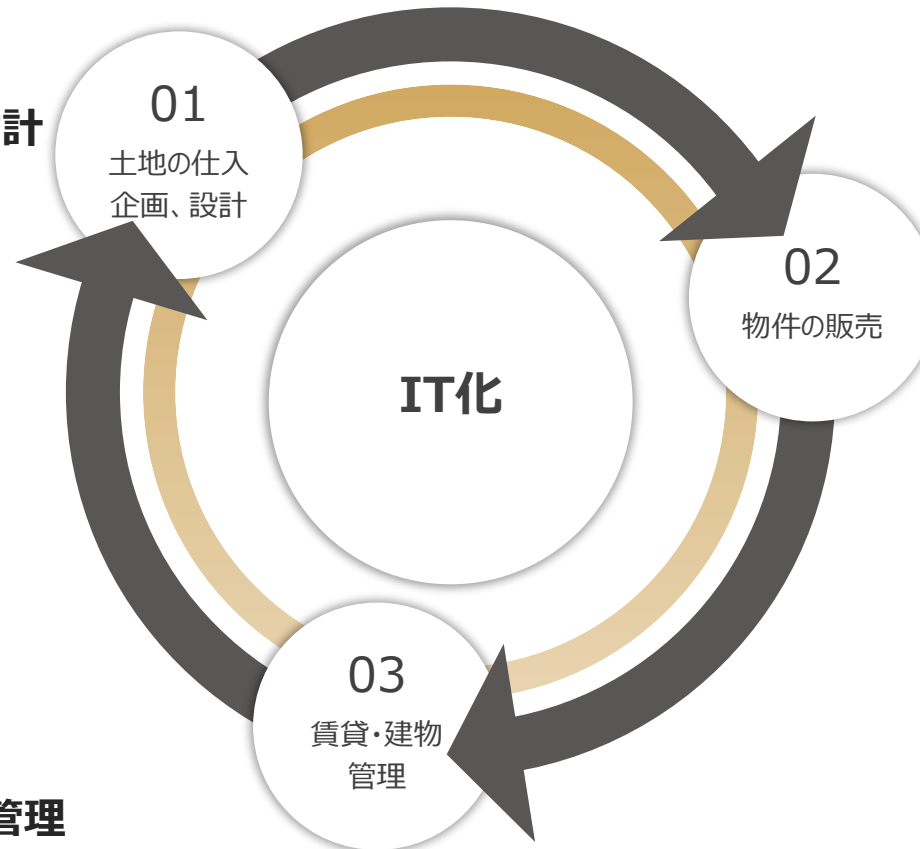
アルテシモ サグラ



不動産サービスをワンストップで提供することで土地所有者、投資家、入居者にメリットを提供

### 01 土地の仕入、企画、設計

- 自社物件ブランド「アルテシモ」の開発
- 3千カ物件を基準とした土地仕入
- 20年連続で転入者が転出者を上回る転入超過が続く魅力ある東京市場



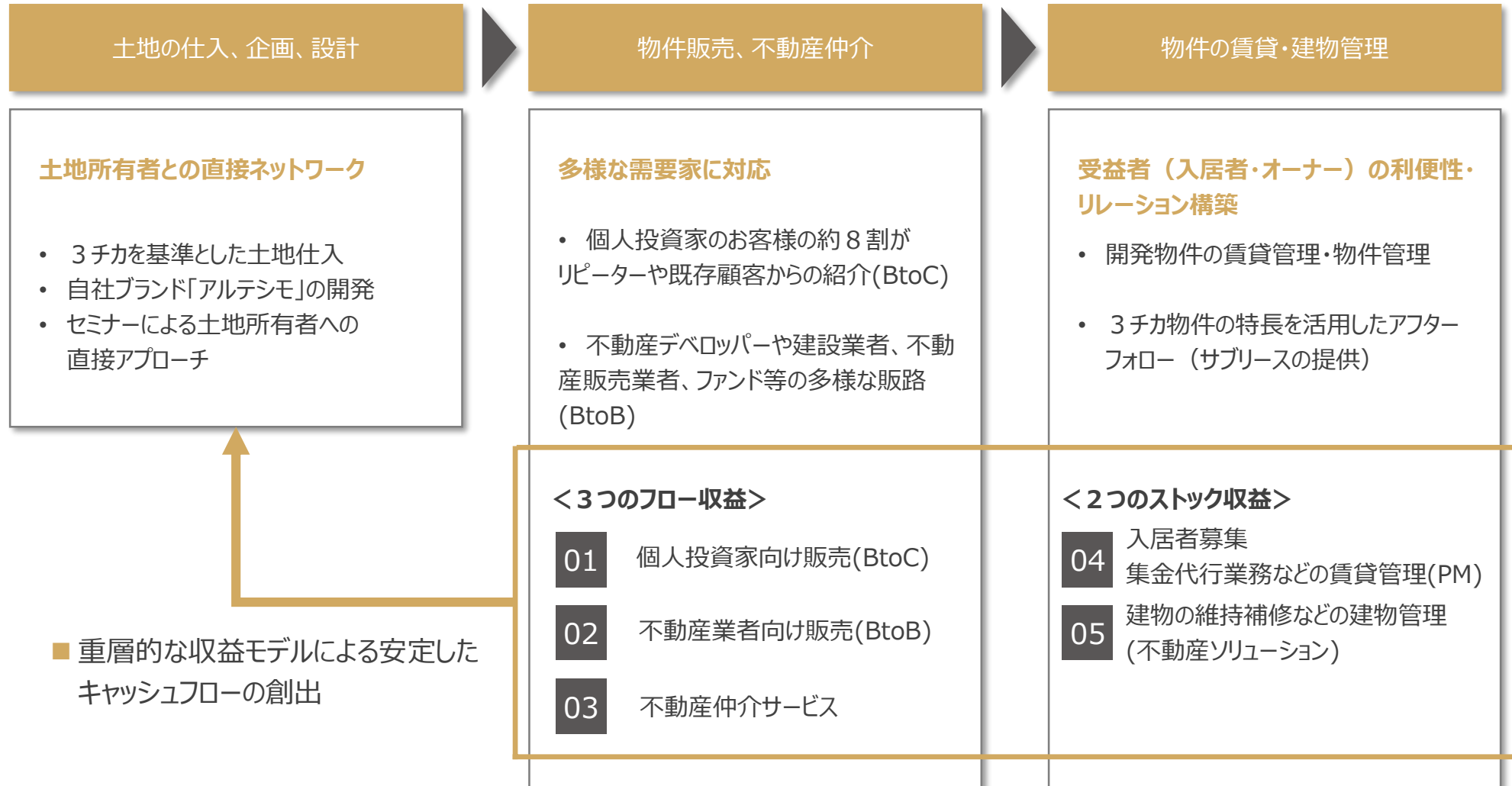
### 02 物件の販売

- 不動産デベロッパーや建設業者、不動産販売業者等の多様な販路
- 約8割がリピーターやお客様の紹介となる強固な販売ルート
- 継続したセミナー開催による販売力の強化
- 強固な販売ルートによる高資産効率の実現

### 03 賃貸・建物管理

- 建物管理と賃貸管理業務による安定した2つのストック収益
- 3年連続入居率99%を達成している安定した賃貸需要
- 投資家の安心材料となるサブリースサービスの提供

### ■ 5つの収益チャンネル。フロービジネスがストックビジネスに繋がるスキームを確立



01

3チカ

02

土地仕入の“好循環”

03

高いリピート・紹介率 **80%以上**

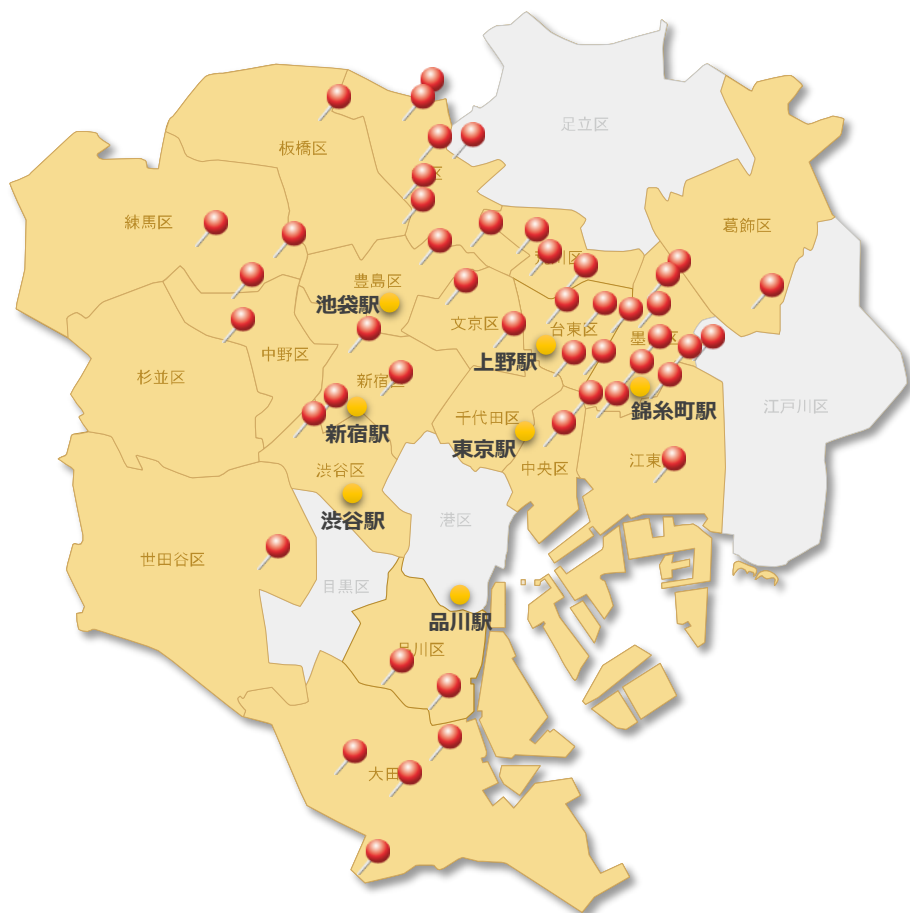
04

高い入居率 **99%**

05

IT化

- 首都圏の通勤・通学時間（ドア・ツー・ドア）は平均35.3分（リクルート調べ）
- アルテシモシリーズは、「駅から徒歩10分圏内（駅からチカイ）」、「ターミナル駅まで30分前後（都心からチカイ）」、「高い地価（チカ）」の3チカ物件に特化
- アルテシモシリーズの展開実績



### 都市政策上の長期人口流入エリア（3チカ要件）

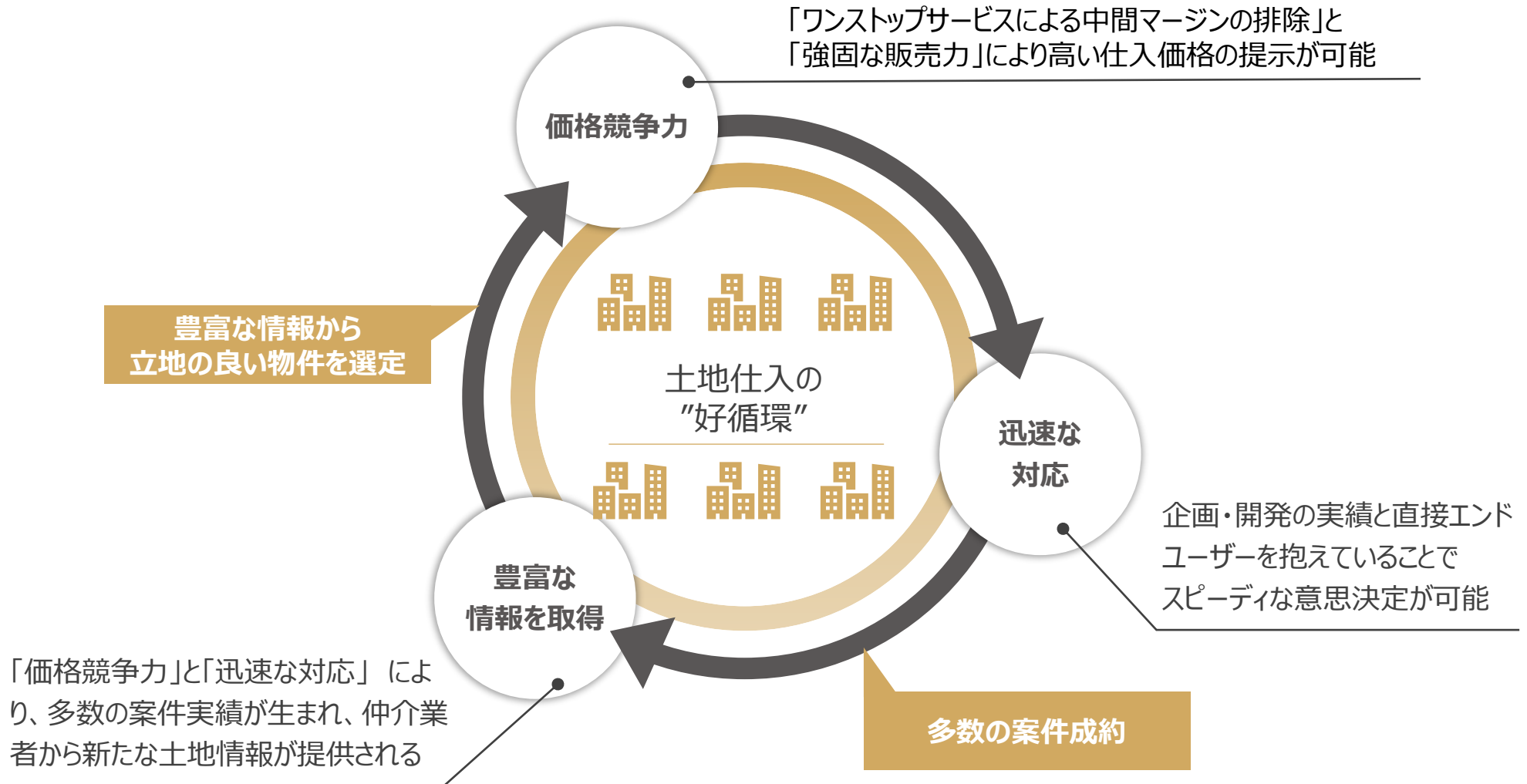
$$\begin{aligned} &= \text{都心からチカイ(近い)} + \text{駅からチカイ(近い)} + \text{高いチカ(地価)} \\ &= \text{長期に渡り資産価値が続く不動産} \end{aligned}$$

### 当社の供給する投資用单身者向け不動産の特色

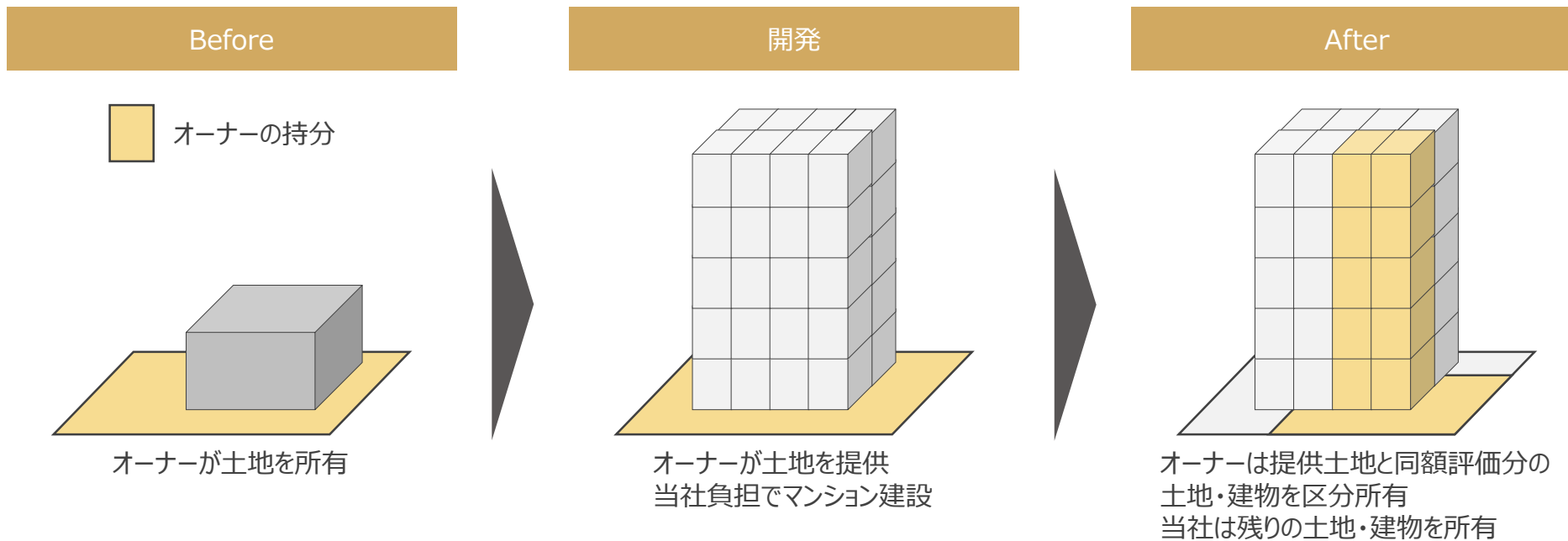
- 1 立地は主に東京23区内
- 2 駅から徒歩10分圏内
- 3 ターミナル駅までDtoDベースで30分前後

新規流入者に訴求  
近郊からの転居需要にも対応





- 相続問題を抱える土地所有者に対し、今後このスキームの提案を推進(引き合い多数)
- セミナーやメディア、ITを活用し、「等価交換スキーム」の認知拡大へ



## 土地所有者のメリット

- 01 自己資金なしで建物を建築
- 02 交換住戸に関しては譲渡所得税負担もなし (交換差金発生時のみ課税)
- 03 マンション貸出により賃料収入発生

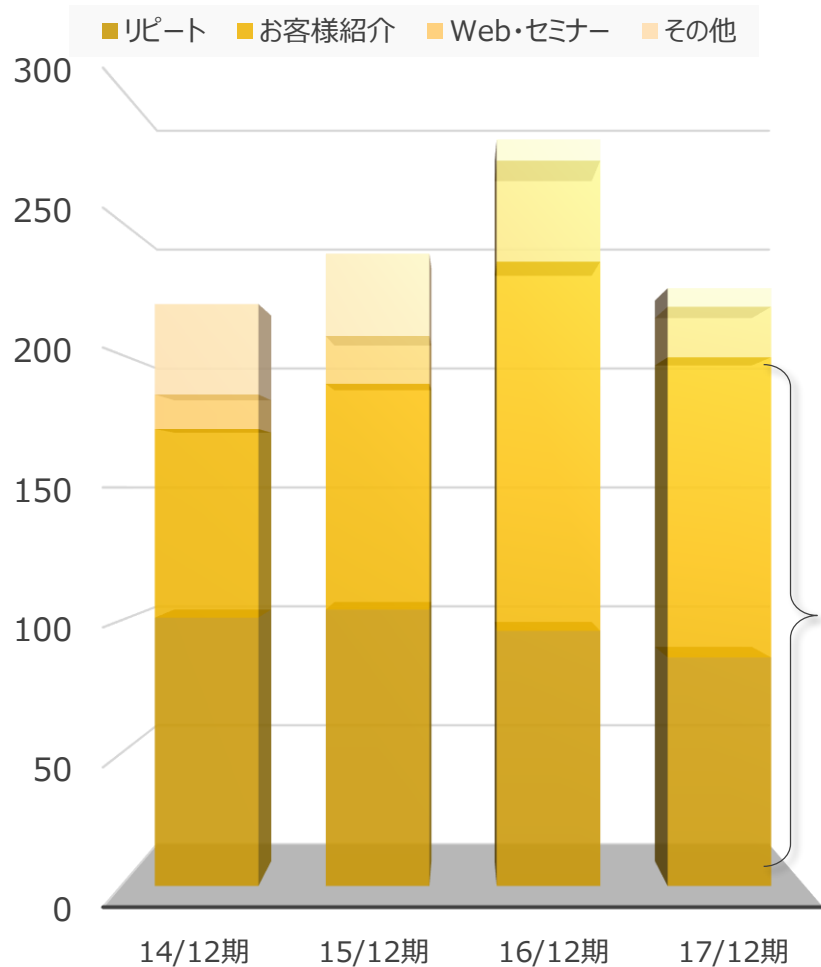
## 当社のメリット

- 01 好立地の土地確保による商品魅力度の向上

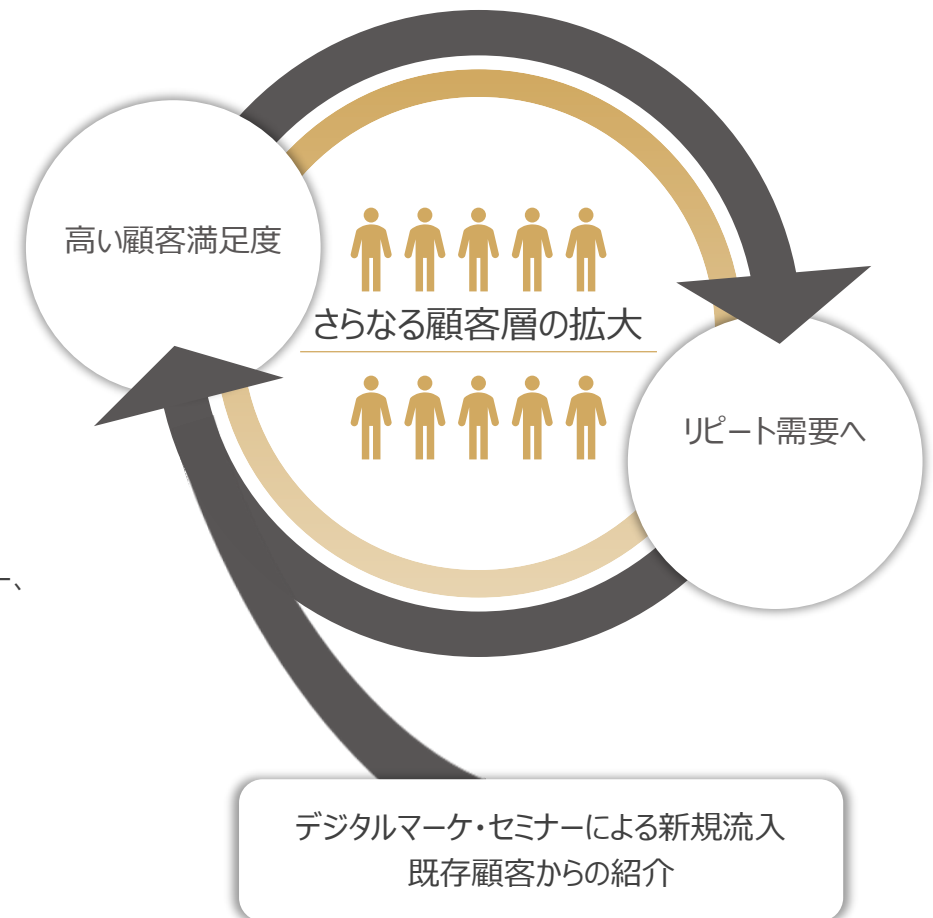
# 5つのキーワード③：高いリピート・紹介率 80%以上

- 約8割がリピーターやお客様の紹介(安定収益基盤)
- 新規顧客については、デジタルマーケティングやセミナーで開拓

## ■ 購入経緯別の販売件数 (単位：件)



## ■ 顧客拡大の“好循環”システム





管理不動産の入居率 . . . . . 99.26%



管理戸数 . . . . . 1,900戸

※入居率及び、管理戸数は2017年12月25日時点

高い入居率をもとに、最長35年のサブリースサービスを実現

金融機関によるフルローン対応実現に寄与

安心材料となり投資家層の拡大につながっている



- 土地所有者や税理士、個人投資家等に直接情報を提供
- デジタルマーケティングによる集客：リスティング広告、WEBサイト運営「0からはじめる安心相続」、「from REI」、「0からはじめる不動産投資」

不動産  
ソリューション  
領域

### 仕入先

土地所有者

税理士・弁護士・会計士等

### 販売先

個人投資家（国内・海外）

「アルテシモ」オーナー

IT領域

0からはじめる安心相続

from REI

0からはじめる不動産投資



# 2017年12月期決算概要①

- 3期連続増収、2期連続の営業増益。創業以来の最高売り上げ、最高益を更新
- 不動産ソリューション事業において物件の販売が好調に推移

(百万円)	2015/12	2016/12	2017/12	前年比較
売上高	8,682	11,605	<b>17,167</b>	<b>+5,561</b> +47.9%
不動産ソリューション事業	7,085	9,723	<b>15,035</b>	+5,312
プロパティマネジメント事業	1,597	1,882	<b>2,131</b>	+249
営業利益	282	596	<b>1,108</b>	<b>+512</b> +86.0%
不動産ソリューション事業	246	555	<b>1,040</b>	+484
プロパティマネジメント事業	36	40	<b>68</b>	+27
経常利益	296	529	<b>1,092</b>	<b>+562</b> +106.4%
当期利益	166	328	<b>696</b>	<b>+368</b> +112.0%

## 2017年12月期決算概要②

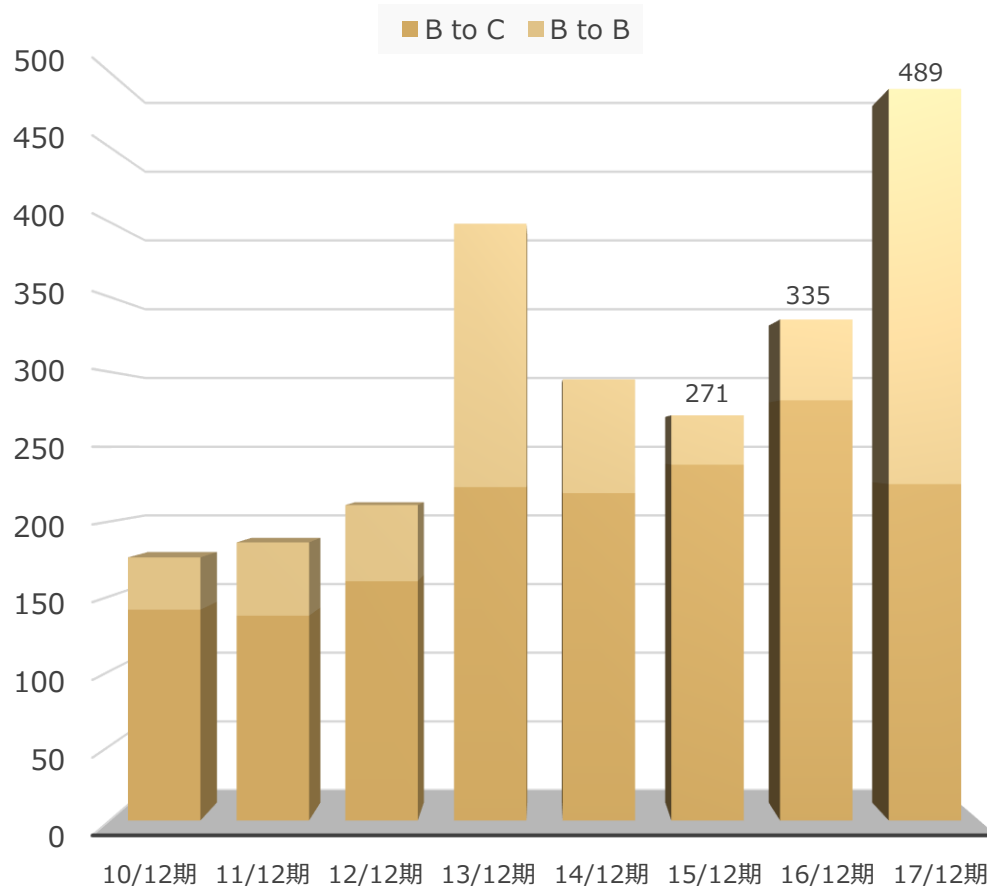
- 12月にIPOを実施。5.6億円を調達
- バランスシートは純資産の増、現預金の増以外は膨らまず、資産効率が改善。ネット有利子負債は2億円程度

(百万円)	2015/12	2016/12	2017/12	前年比較
流動資産	3,805	6,786	<b>7,655</b>	+869
現預金	862	947	<b>2,004</b>	<b>+1,057</b>
棚卸資産	2,656	5,571	<b>5,233</b>	-337
その他	287	268	<b>417</b>	+149
固定資産	202	263	<b>412</b>	+149
総資産	4,008	7,050	<b>8,068</b>	+1,018
負債	3,227	5,939	<b>5,684</b>	-254
有利子負債	1,547	2,682	<b>2,222</b>	<b>-460</b>
その他	1,679	3,256	<b>3,462</b>	+205
純資産	782	1,110	<b>2,384</b>	<b>+1,273</b>
負債純資産合計	4,008	7,050	<b>8,068</b>	+1,018



- 販売戸数はBtoC、BtoBを併せて489戸と、過去最高を更新
- ケネディクスG向け販売(KDXレジデンス豊洲(総戸数242戸))がB2Bの伸びを牽引

■ 販売実績（単位：戸）

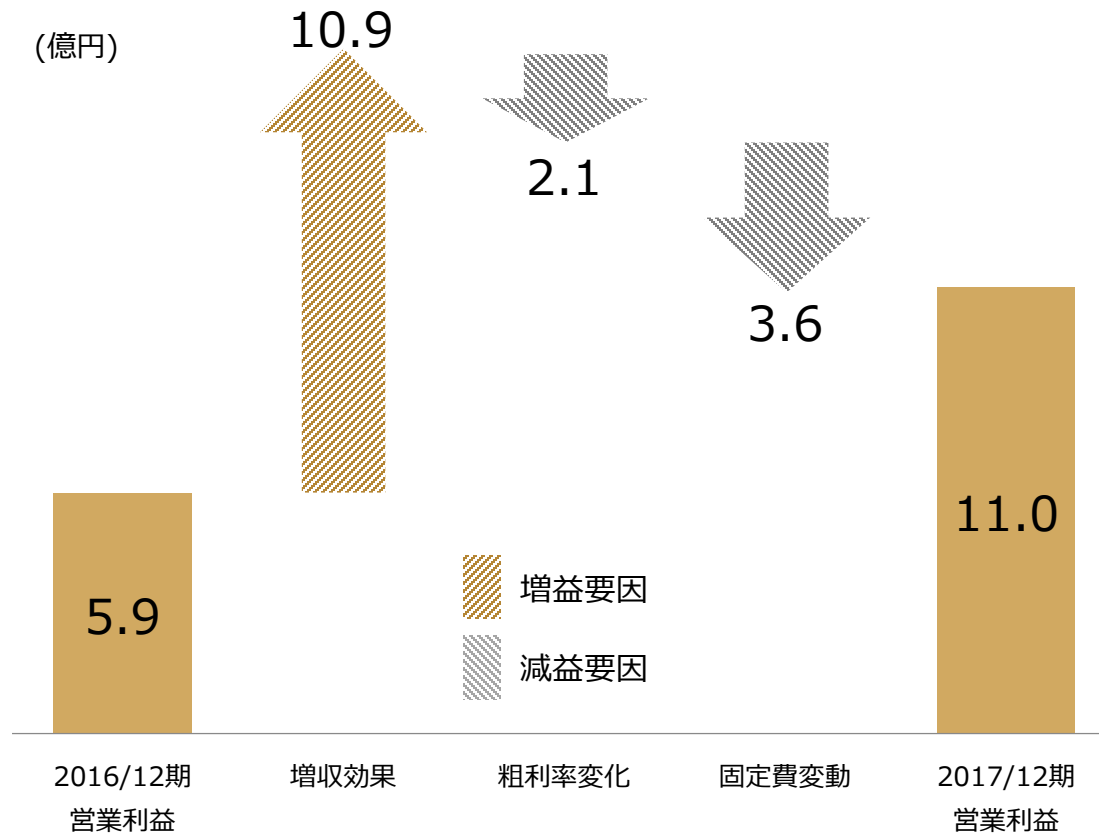


■ 2017/12期の主な開発・販売実績

	名称	所在地	戸数
1月	ARTESSIMO GREAS	川崎	63
2月	ARTESSIMO VALORE	押上	24
6月	ARTESSIMO CARO	目黒	26
8月	ARTESSIMO SAGURA	早稲田	45
8月	KDXレジデンス豊洲	豊洲	242
11月	ARTESSIMO PITRE	五反田	33
11月	ARTESSIMO LUST	中野新橋	29

# 2017年12月期営業利益 増減益要因分析

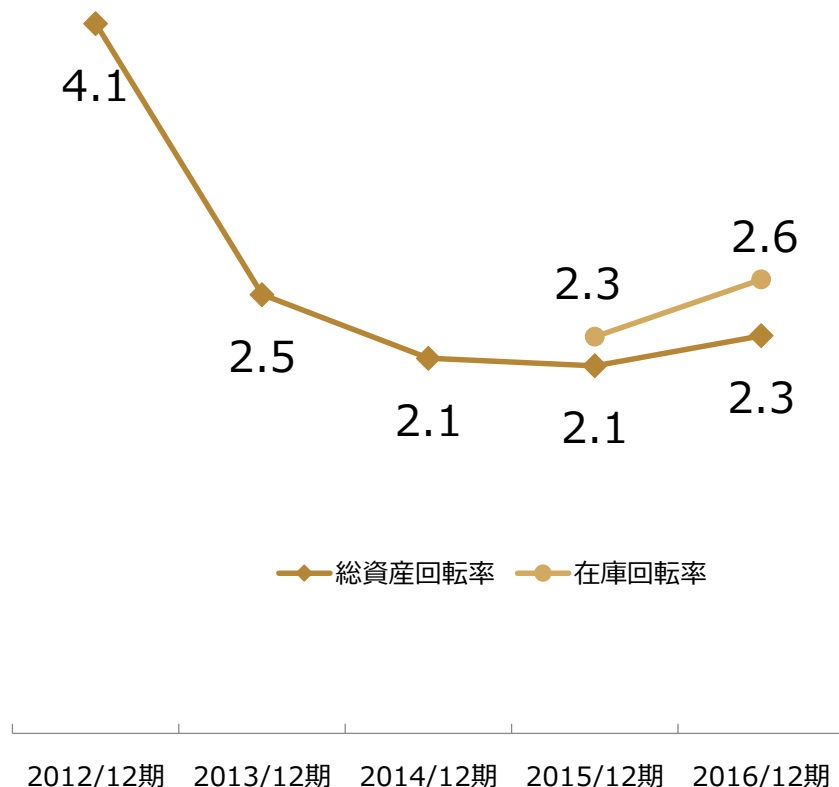
- 営業利益は前年度比86%増の11億円
- 業容拡大による固定費増を売上の拡大により吸収。営業利益率は前年度5.1%→6.5%に改善



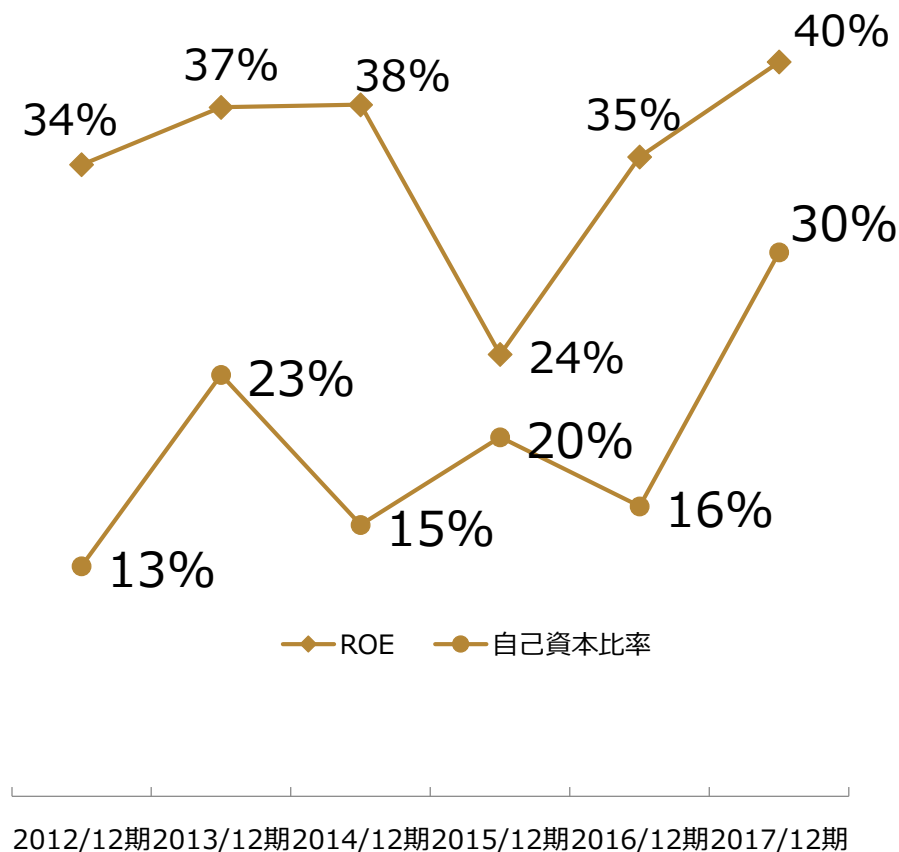
- 増収効果 +10.9億円  
販売戸数増(335戸 → 489戸)  
総平均単価上昇  
(2900万円/戸 → 3070万円/戸)  
入居率横ばい  
(99.2% → 99.3%)
- 粗利率変化 ▲2.1億円  
土地仕入原価の上昇
- 固定費変動 ▲3.6億円  
人員増に伴う人件費増  
広告費・販促費の増加

- 引続き、足の長い不動産業界において、高い在庫回転率、総資産回転率を維持
- IPOで自己資本比率は上昇も、それ以上の利益拡大によりROEは40%まで上昇

■ 在庫回転率、総資産回転率の推移



■ ROE及び自己資本比率の推移



- 2017/12期は1株当たり45円の期末配当を予定。配当性向は10.4%。

(円/株)	2015/12	2016/12	2017/12	前年比較
一株当たり純利益	104.01	205.45	<b>432.68</b>	<b>+227.23</b> +110.6%
一株当たり配当金	-	-	<b>45.00</b>	-
配当性向	-	-	<b>10.4%</b>	-



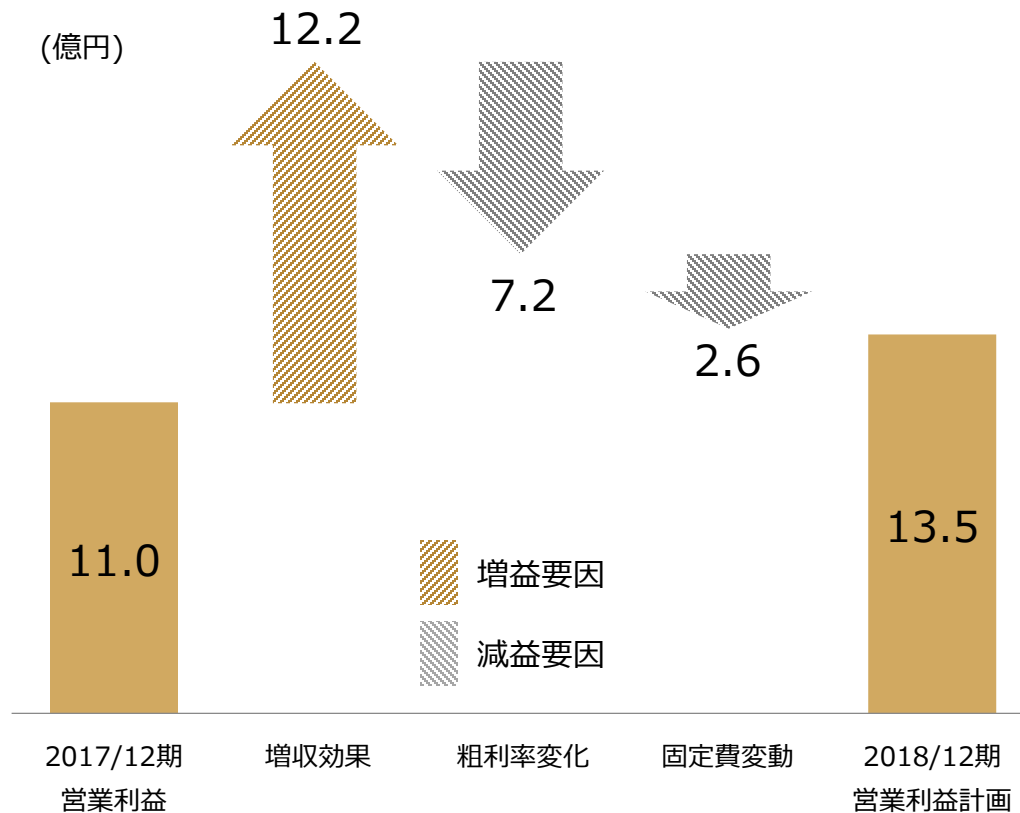


■ 3期連続の増収増益、最高益更新を計画

(百万円)	2016/12	2017/12	2018/12 計画	前年比較
売上高	11,605	17,167	<b>23,800</b>	<b>+6,633</b> +38.6%
不動産ソリューション事業	9,723	15,035	21,300	+6,265
プロパティマネジメント事業	1,882	2,131	2,500	+250
営業利益	596	1,108	<b>1,350</b>	<b>+241</b> +21.8%
不動産ソリューション事業	556	1,040	1,270	+230
プロパティマネジメント事業	40	68	80	+12
経常利益	529	1,092	<b>1,300</b>	<b>+208</b> +19.0%
当期利益	329	696	<b>800</b>	<b>+103</b> +14.8%

# 2018年12月期予想 増減益要因分析と予想前提

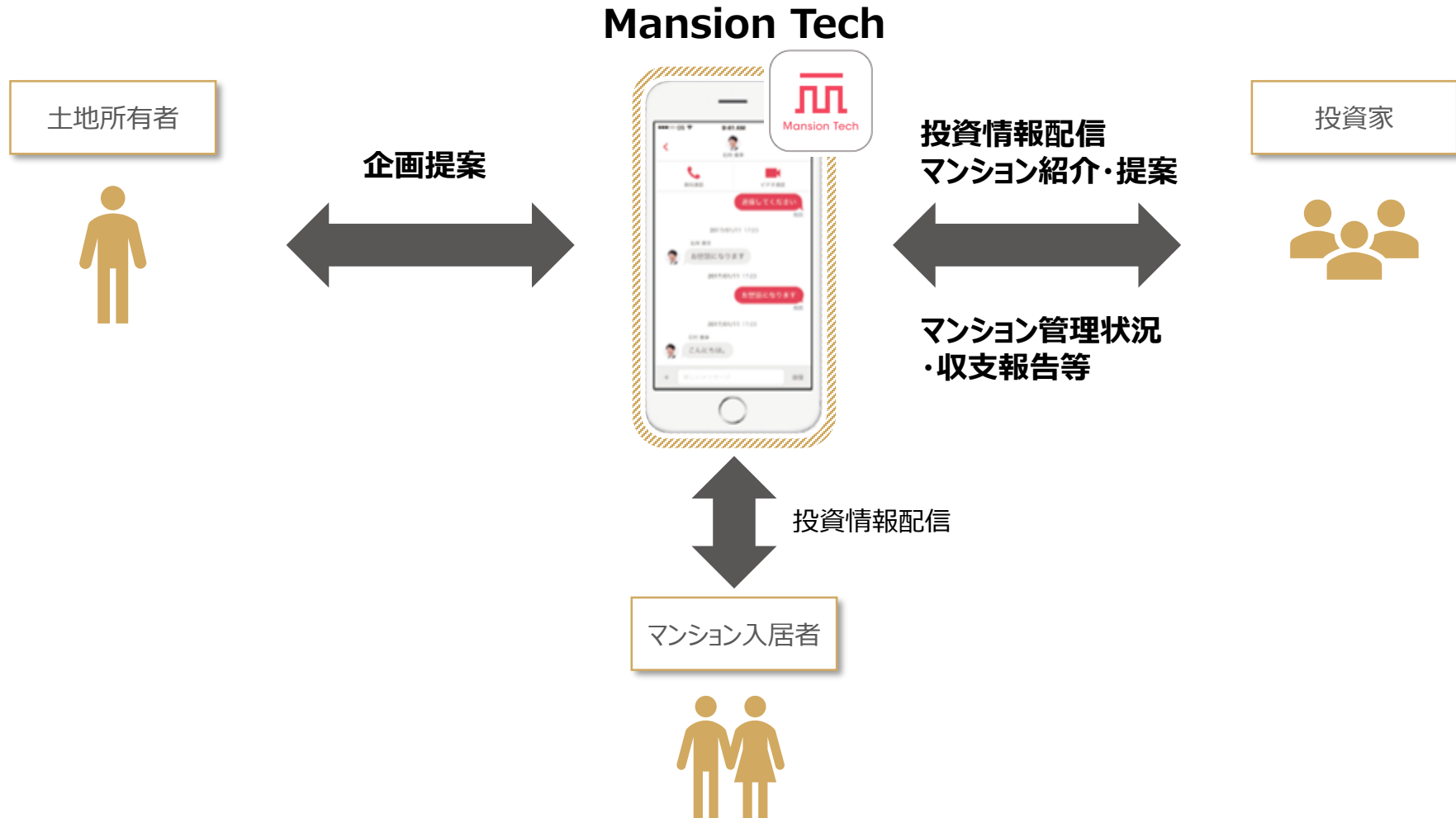
- 販売戸数は700戸強を前提。入居率前提は高水準維持
- 粗利率や固定費は保守的に前提

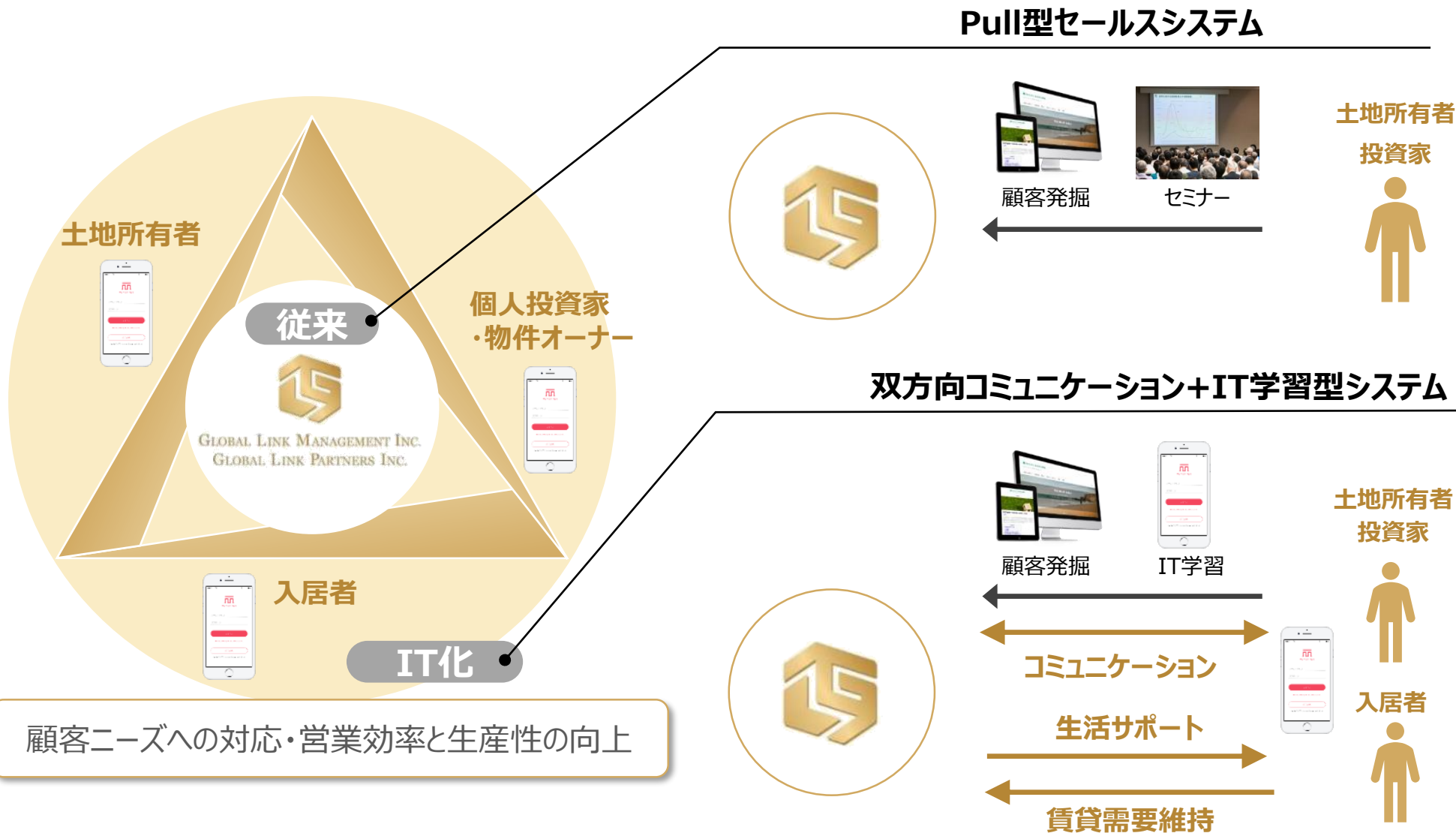


- 増収効果 +12.2億円  
販売戸数増を計画  
(489戸 → 700戸強)  
  
入居率は横ばいを想定  
(99.3% → 99%超)
- 粗利率変化 ▲7.2億円  
仕入原価の上昇、商品ミックスの悪化を保守的に織り込み
- 固定費変動 ▲2.6億円  
人員増に伴う人件費増、  
および広告費・販促費増が継続



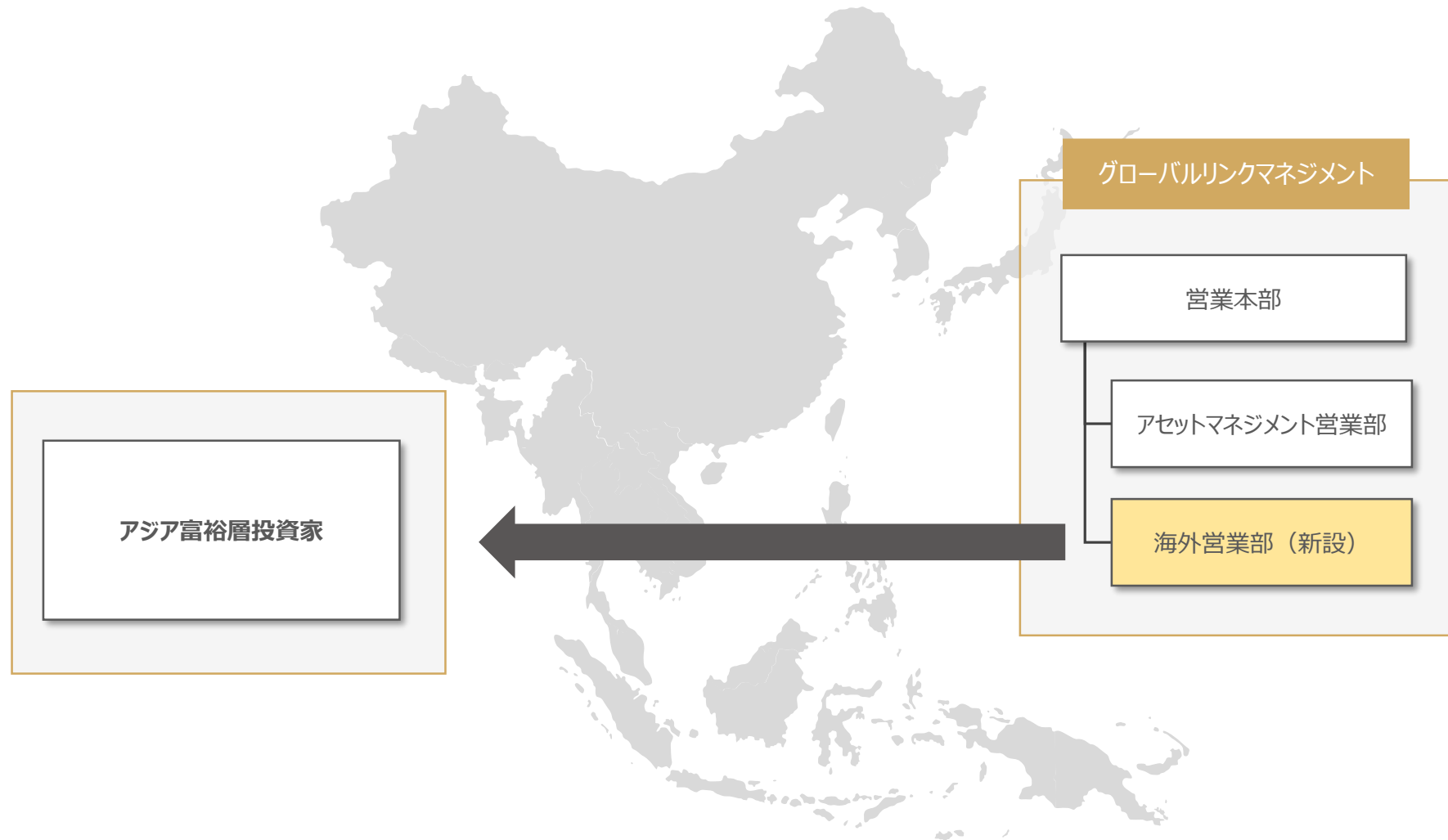
- 土地所有者、個人投資家に広告・情報配信し、潜在顧客の掘り起こしを強化
- アプリでのチャット機能を通じて、GLM社員とコミュニケーションを図ることで、潜在顧客を顕在顧客へ





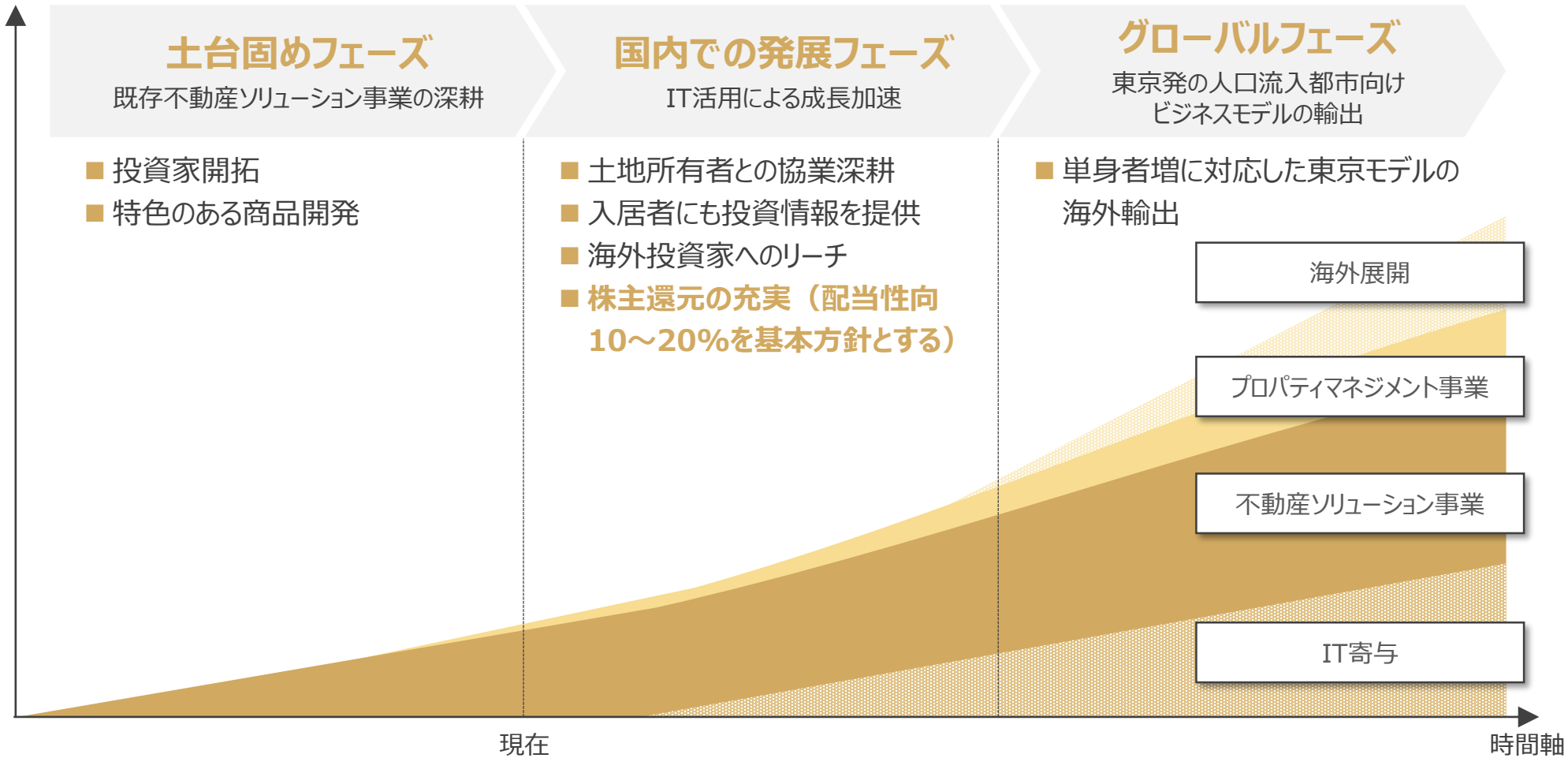


- 2018年1月、海外投資家向けの営業部を新設。アジア富裕層がターゲット。



「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

事業規模



ご清聴ありがとうございました。

---

決算年月		2012年12月*	2013年12月*	2014年12月*	2015年12月	2016年12月	2017年12月
売上高	(千円)	4,467,303	8,246,607	7,396,553	8,682,497	11,605,320	17,167,041
経常利益	(千円)	160,584	239,543	326,814	296,153	529,128	1,092,023
当期純利益	(千円)	82,915	130,328	191,178	166,408	328,725	696,970
資本金	(千円)	90,000	90,000	90,000	200,000	200,000	488,283
発行済株式総数	(株)	1,000	1,000	1,000	4,000	1,600,000	1,839,200
純資産額	(千円)	283,075	413,404	604,582	782,128	1,110,799	2,384,337
総資産額	(千円)	2,263,403	1,805,617	4,099,565	4,008,637	7,050,436	8,068,984
1株当たり純資産額	(円)	283,075.67	413,404.08	604,582.21	488.83	694.25	1296.40
1株当たり配当額	(円)	-	-	-	-	-	45.00
1株当たり当期純利益金額	(円)	82,915.60	130,328.42	191,178.13	104.01	205.45	432.68
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	(円)	-	-	-	-	-	400.93
自己資本比率	(%)	12.5	22.9	14.7	19.5	15.8	29.5
自己資本利益率	(%)	34.3	37.4	37.6	23.8	34.7	39.9
配当性向	(%)	-	-	-	-	-	10.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	671,541	▲1,014,428	1,095,609
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	8,355	▲29,382	▲123,710
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	▲534,083	1,122,768	79,137
現金及び現金同等物の期末残高**	(千円)	-	-	-	855,461	934,418	1,985,455
従業員数	(人)	34	33	42	55	62	69
(外、平均臨時雇用者数)		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)

\*単独決算

- セミナー参加者数は拡大傾向
- マンションテックは本日2018年2月21日午後よりサービス開始
- 他社との共同セミナーの開催状況

日付	イベント名	集客数
2014年9月27日	第一回日経不動産投資フェア	180
2015年4月9日	モーニングスター共催セミナー	109
2015年6月5日	モーニングスター共催セミナー	52
2015年8月25日	モーニングスター共催セミナー	92
2015年9月12日	第二回日経不動産投資フェア	200
2016年1月22日	モーニングスター共催セミナー	92
2016年3月25日	モーニングスター共催セミナー	81
2016年7月14日	モーニングスター共催セミナー	62
2017年1月28日	HOMES不動産投資フェア	82
2017年7月27日	モーニングスター共催セミナー	88

■ 0からはじめる不動産投資セミナー【少人数向け】（単位：集客数）

