

# 2020年12月期 第3四半期決算説明資料



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

**2020/12期第3四半期  
決算ハイライト**

02

**2020/12期第3四半期  
決算状況**

03

**2020/12期見通し**

04

**今後の成長方針について**



# AGENDA

01

**2020/12期第3四半期  
決算ハイライト**

02

2020/12期第3四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# 決算ハイライト

当第3四半期累計期間は、2月以降の新型コロナウイルスの影響から前年同期比で微増収・減益

第2四半期にて公表した修正計画に対しては、売上・利益ともに想定通りに進捗

売上高 **193.5** 億円

前年同期比 +2.1% 通期計画進捗率 71.7%

- 新型コロナの影響（金融機関の融資業務縮小、接触制限、海外渡航制限など）から区分販売戸数および海外販売戸数が前年同期で大幅に減少（215戸減）
- 1棟販売は順調に進捗。特に第3四半期の自社出資ファンド向けの販売が寄与し、販売戸数は前年同期で大幅に増加（9棟・230戸増）
- 非レジデンス案件は新型コロナの影響から期中にて販売方針を転換。ホテルはレジデンスへのコンバージョン申請中。商業テナントビルは竣工案件の早期売却およびパイプラインの土地売却を継続

営業利益 **6.2** 億円

前年同期比 ▲49.5% 通期計画進捗率 47.8%

- 区分販売・海外販売の販売数減少および第3四半期の1棟販売の増加により、売上総利益率が前年同期比で3.4ppt低下
- 自社出資ファンドへの販売開始に伴い、プロパティマネジメント事業の管理戸数大幅増を達成し、同事業セグメントの収益性が上昇（セグメント利益率+1.5ppt）
- 前期の不動産取得に関わる租税効果およびオフィス拡張に伴う地代家賃の増加が重荷となるも、効率的な販売による広告宣伝費等の減少により販管費の増加が抑制（前年同期差+0.2億円）

四半期純利益 **2.2** 億円

前年同期比 ▲66.6% 通期計画進捗率 38.2%

- 仕入拡大に向けた借入金増加（有利子負債の前期末差+42億円）による金融収支の悪化

## 新型コロナウイルス感染症の関連トピックス

- 区分販売における4月以降のオンラインセミナーへの全面転換から新規見込み投資家の獲得が進展するも、紹介・レポートなどの相対を中心とした販売は未だ低調
- 緊急事態宣言による4-6月の金融機関の融資業務縮小の影響を受け、区分販売が難航したが、7月以降は復帰
- 2月以降は、海外投資家向け販売を停止（能動的なアプローチを停止）
- 非レジデンス（ホテル・商業テナントビル）の開発停止、販売戦略を変更



# AGENDA

01

2020/12期第3四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第3四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# P/L

- 不動産ソリューション事業の1棟販売増加および安定拡大が進むプロパティマネジメント事業の下支えから、前年同期で2.1%増収を確保一方で、新型コロナの影響による区分・海外販売の減少や第3四半期の一時的な1棟販売の収益性低下の影響で減益
- 新型コロナの影響を踏まえた第2四半期にて公表した通期修正計画に対しては、売上・利益共に想定通りに進捗

(百万円)	2019/12期			2020/12期			
	第3四半期累計期間		通期	第3四半期累計期間			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	修正計画
売上高	18,960	75.6%	25,086	19,354	+2.1%	71.7%	27,000
売上総利益	3,195	76.4%	4,183	2,607	▲18.4%	-	-
利益率	16.9%	-	16.7%	13.5%	▲3.4ppt	-	-
営業利益	1,231	78.7%	1,564	621	▲49.5%	47.8%	1,300
利益率	6.5%	-	6.2%	3.2%	▲3.3ppt	-	4.8%
経常利益	1,098	80.5%	1,364	365	▲66.8%	36.5%	1,000
利益率	5.8%	-	5.4%	1.9%	▲3.9ppt	-	3.7%
四半期(当期)純利益	685	79.1%	867	229	▲66.6%	38.2%	600
利益率	3.6%	-	3.5%	1.2%	▲2.4ppt	-	2.2%
1株当たり四半期(当期)純利益	90.81円	-	114.78円	30.20円		38.3%	78.86円

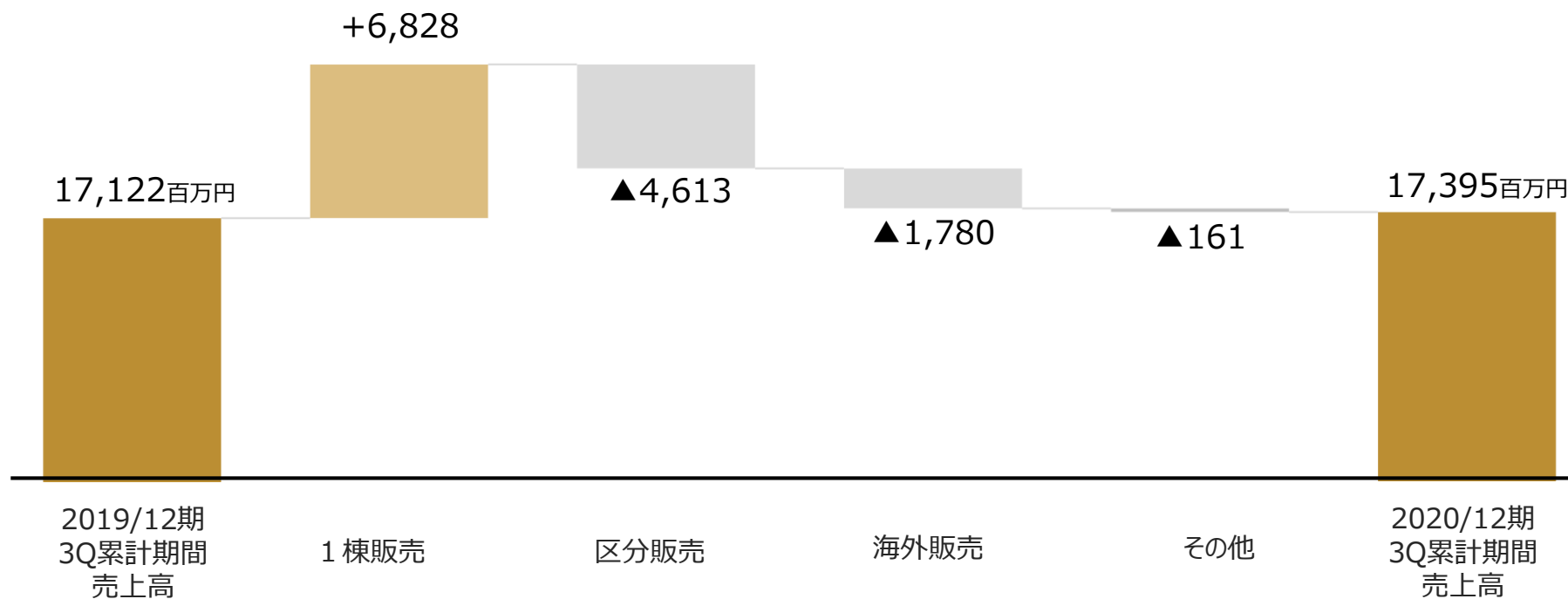
# セグメント別実績

- 不動産ソリューション事業は1棟販売を中心とした販売戸数増により微増収。一方で、新型コロナの影響による第2四半期以降の区分販売の低調な進捗や第3四半期に販売した1棟販売の収益性低下の影響から大幅な減益となる
- プロパティマネジメント事業は、自社出資ファンド向けの販売による管理戸数の大幅な増加が影響し、増収・二桁増益

	2019/12期			2020/12期				
	(百万円)	第3四半期累計期間		通期	第3四半期累計期間			通期
		実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	修正計画
不動産ソリューション	売上高	17,122	75.7%	22,611	17,395	+1.6%	-	-
	営業利益	1,095	79.5%	1,377	447	▲59.1%	-	-
	利益率	6.4%	-	6.1%	2.6%	▲3.8ppt	-	-
	販売戸数	515戸	73.4%	702戸	530戸	+2.9%	69.7%	760戸
プロパティマネジメント	売上高	1,837	74.3%	2,474	1,958	+6.6%	-	-
	営業利益	136	72.6%	187	173	+27.2%	-	-
	利益率	7.4%	-	7.6%	8.9%	+1.5ppt	-	-
	管理戸数 (期末)	2,261戸	100.7%	2,245戸	2,419	+7.0%	-	-

# 不動産ソリューション事業売上高の増減要因

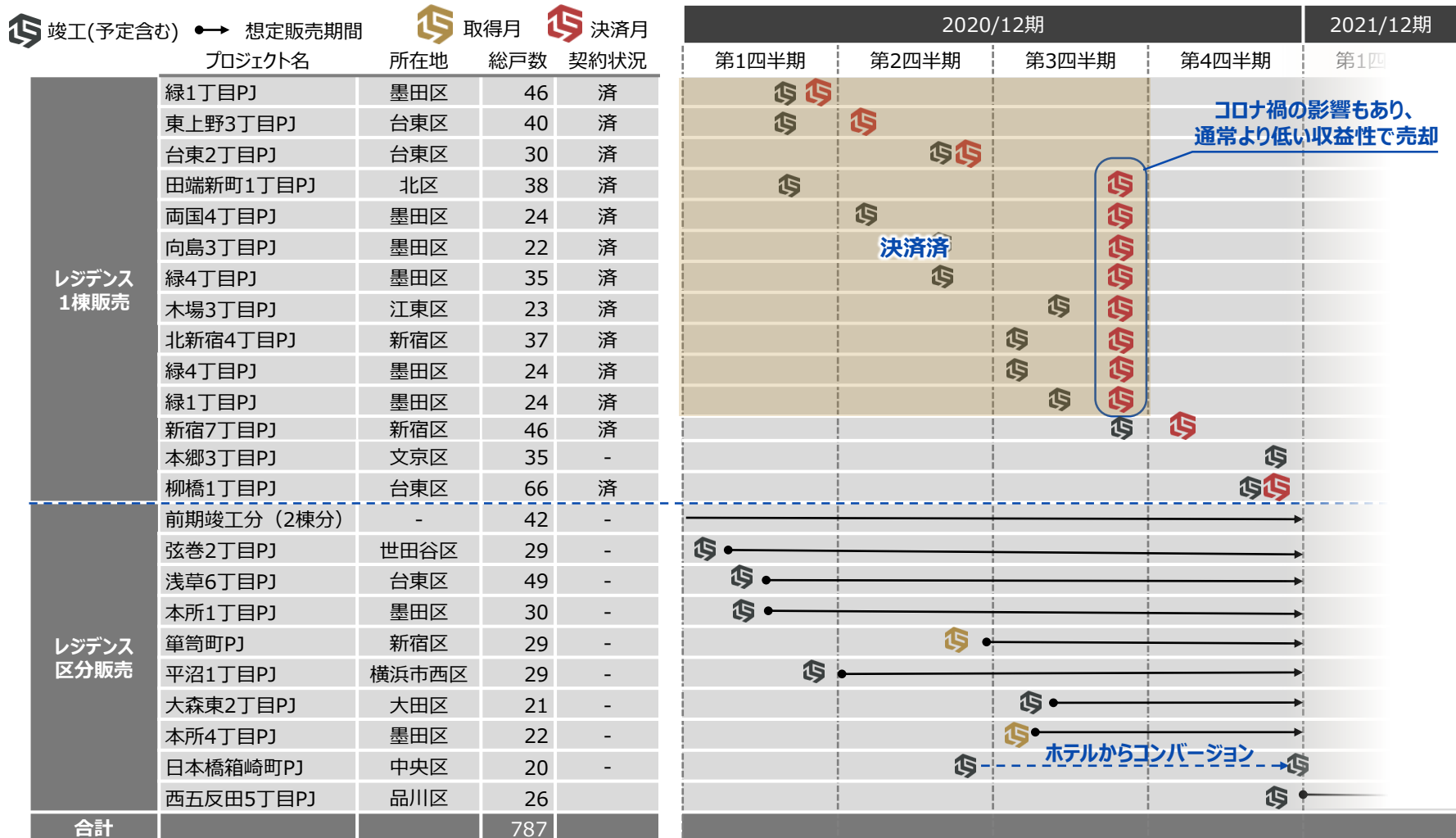
- 当第3四半期累計期間の不動産ソリューション事業の売上高は、新型コロナの影響により区分販売で46.1億円の減収、海外販売で17.8億円の減収となったが、1棟販売の68.2億円の増収がけん引し、2.7億円の増収となる





# 竣工計画・契約状況

- 1棟販売は第3四半期末時点で11棟が決済完了。第4四半期では残り3棟のうち、2棟が売買契約済
- 既存のレジデンス竣工計画に、新規案件として西五反田5丁目PJを追加。第3四半期から2棟（43戸）の販売を開始



# 販売状況

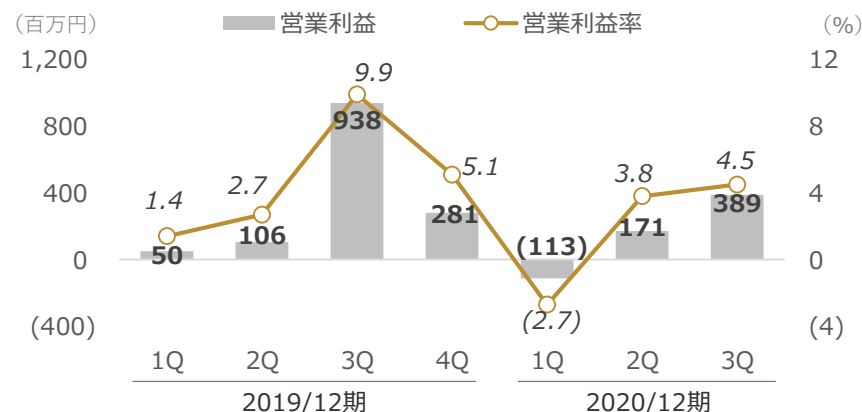
- 販売戸数は、1棟販売計画の順調な進捗により前年同期差230戸増。1Q途中から2Qにかけて緊急事態宣言発令によるエンド向けの販売難航が影響し、区分販売が減少（前年同期差▲156戸）するも、3Qから新規投資家を中心に回復しつつある
- 不動産ソリューション事業の収益性は、四半期ごとに改善傾向。第3四半期の収益性は、緊急事態宣言下での1棟販売の売買契約と相まって、一時的に収益性が低下した水準

## 販売戸数の進捗状況

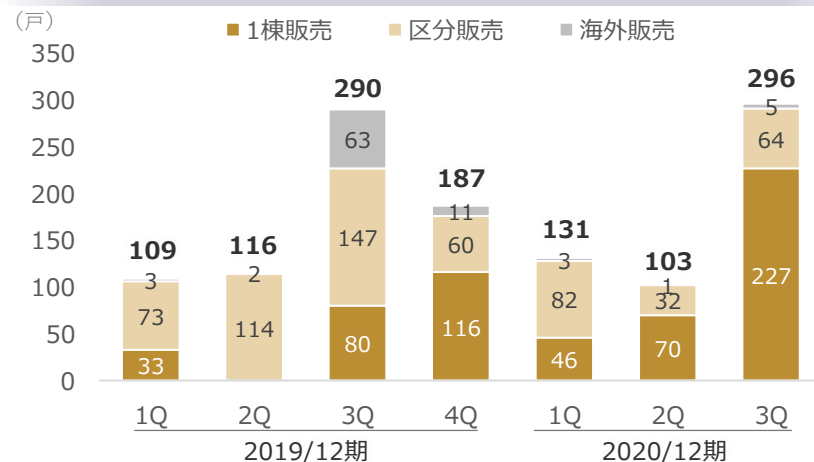
(戸)	2019/12期		2020/12期	
	第3四半期 (累計期間)	第3四半期 (累計期間)	計画進捗率	通期 修正計画
	実績	実績		
1棟販売	113 (3棟)	343 (11棟)	※1 78.6%	490 (14棟)
区分販売	334	178	66.9%	266
内、中古販売	32	49	-	-
海外販売	68	9	100.0%	4
計	515	530	69.7%	760

※1：棟数ベースの進捗率

## 不動産ソリューション事業営業利益の四半期推移



## 販売戸数の四半期推移



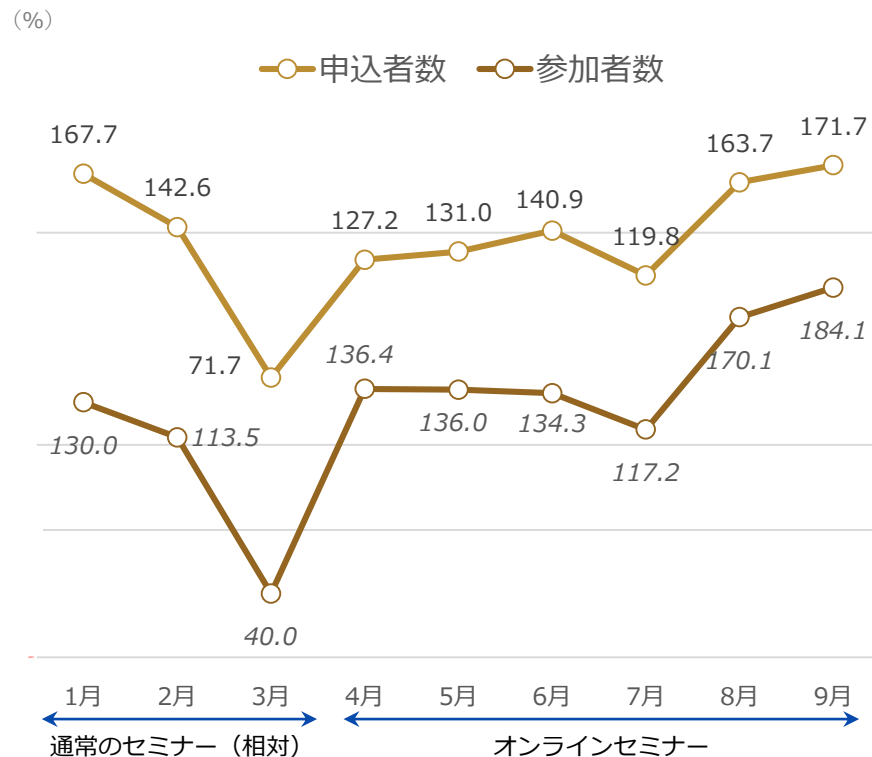
# 区分販売の状況

- 新規投資家は、オンライン対応を早期に進めた結果、見込み顧客獲得が進捗。新型コロナの影響から2Qの販売件数の大幅減少があったものの、3Qでは前年同期比102.6%まで回復
- 一方で、相対を中心とする紹介・リピーターへの販売は、緊急事態宣言発令から接触制限を設けているため、未だ回復途上

## セミナー参加者の動向

- 4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移

(セミナー申込者・参加者数の前年同月比)



## 区分販売先の顧客属性の動向

- 2020/12期の1Qは好調な販売状況も、新型コロナに伴う金融機関の融資業務縮小から2Q以降の販売が奮わず
- 新規投資家への販売は3Qには回復するも、紹介・リピートの販売は回復途上

(販売件数の前年同期比の推移)

	2020/12期			
	1Q	2Q	3Q	3Q累計
新規	130.0%	64.5%	<u>102.6%</u>	99.0%
紹介・リピート	102.4%	38.7%	61.0%	70.2%
計	<u>113.9%</u>	<u>51.6%</u>	<u>81.0%</u>	<u>83.6%</u>

(販売構成比の四半期推移)

	2020/12期			
	1Q	2Q	3Q	3Q累計
新規	47.6%	62.5%	60.9%	55.1%
紹介・リピート	52.4%	<u>37.5%</u>	<u>39.1%</u>	44.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

# 非レジデンスの状況

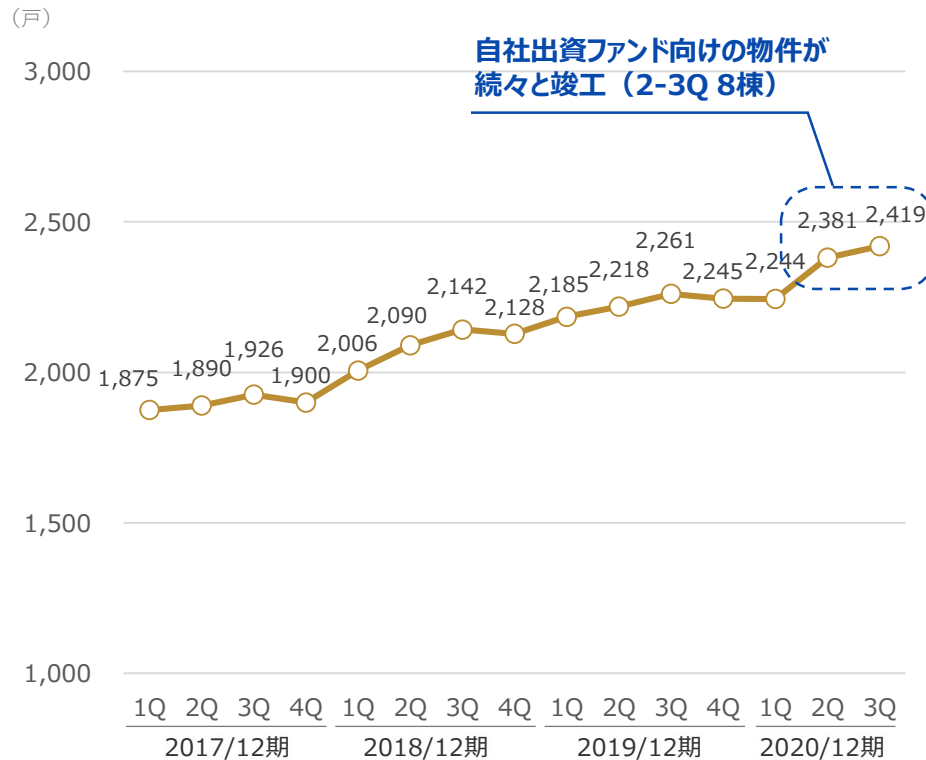
- 非レジデンス案件は、新型コロナウイルスへの対応により、レジデンスへのコンバージョンや早期売却の方向性で販売を継続
- コンバージョン申請中のホテルを除く商業テナントビル3案件は、今期-来期中の売却完了を目指す

案件区分	案件名	竣工時期	状況
ホテル	日本橋箱崎町PJ	2020/12期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2020年5月に竣工済。レジデンスへのコンバージョンを開始</li> <li>■ コンバージョンの完成は2020年12月末を予定。2021/12期からレジデンスとして販売を計画</li> </ul>
商業テナントビル	西麻布PJ	2020/12期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2020年8月に竣工済</li> <li>■ 今期中の早期売却を目標に販売を継続 ※2020/12期通期計画には織り込んでいません</li> </ul>
	西麻布PJ	2021/12期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 土地の状態の販売を開始 ※2020/12期通期計画には織り込んでいません</li> </ul>
	円山町PJ	2021/12期	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 土地の状態の販売を開始 ※2020/12期通期計画には織り込んでいません</li> </ul>

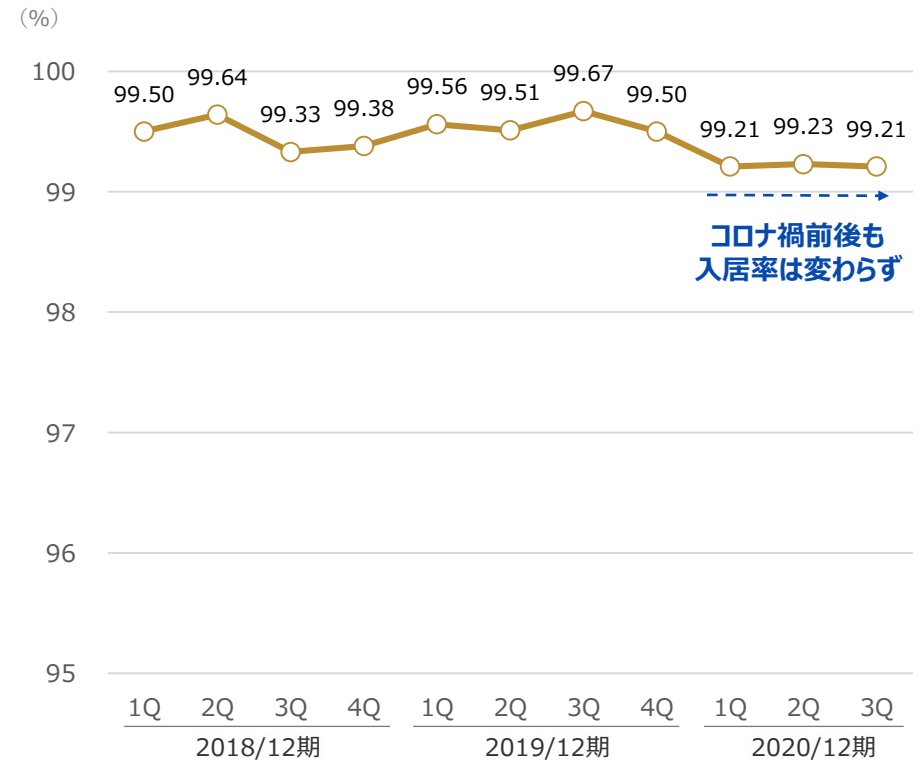
# 管理戸数・入居者状況

- 第2四半期から自社出資ファンド向け物件の竣工が相次ぎ、賃貸管理戸数が大幅に上昇
- 緊急事態宣言発令の中でも都心単身世帯の賃貸需要は不変であり、入居率は引き続き99%超の高水準で推移

賃貸管理戸数の四半期推移



入居率の四半期推移



# 営業利益増減要因

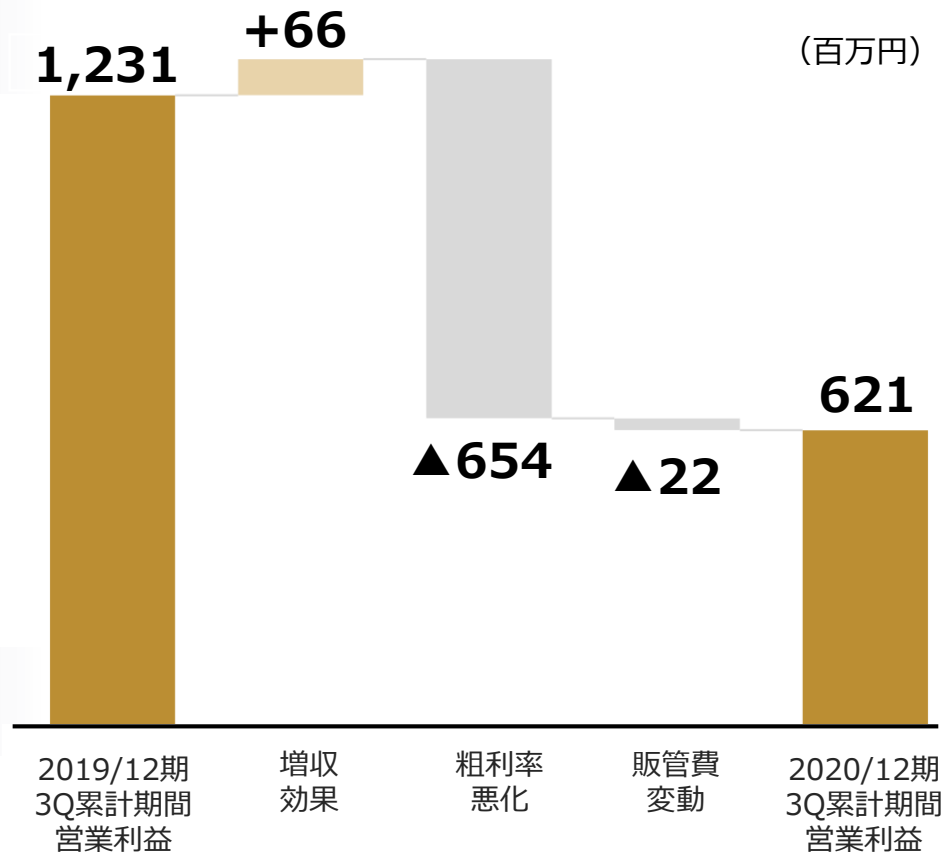
- 区分・海外販売戸数の減少や第3四半期の1棟販売が粗利率の低下に大きく影響し、売上総利益ベースで約5.8億円の減益
- 前年の販売増加による租税公課を中心とした販管費増加も加わり、約6.1億円の営業減益

## 営業利益増減分析 (前年比)

増収効果	+0.6億円
粗利率変化 (粗利率 16.9%→13.5%)	▲6.5億円
販管費変動 (※販管費 19.6億円→19.8億円)	▲0.2億円
<b>計</b>	<b>▲6.1億円</b>

## 販管費増分のうち主なもの (前年比)

租税公課	+1.0億円
地代家賃	+0.9億円



# B/Sの状況

- 前期末からのパイプラインの順調な積み上がりによる棚卸資産の増加により、流動資産合計は48億円の増加
- 仕入拡大および竣工計画の進捗による有利子負債の増加により、負債合計は50億円の増加
- 自己資本比率は前期末比で低下しているが、第2四半期以降の1棟販売計画の進捗に伴い、改善傾向

(百万円)	2019/12月期 9月末	2019/12月期 12月末	2020/12月期 9月末	前期末からの増減額
<b>流動資産合計</b>	14,972	15,581	20,459	+4,878
現金及び預金	2,295	1,887	2,014	+127
販売用不動産	2,770	1,360	5,466	+4,106
仕掛販売用不動産	9,383	11,773	12,569	+796
<b>固定資産合計</b>	447	577	872	+295
有形固定資産	190	164	264	+99
無形固定資産	74	73	113	+40
投資その他の資産	182	339	494	+155
<b>資産合計</b>	15,420	16,158	21,332	+5,174
<b>流動負債合計</b>	7,587	6,276	10,735	+4,458
有利子負債	5,614	5,224	8,892	+3,668
未払金	1,085	39	1,167	+1,127
<b>固定負債合計</b>	4,161	6,028	6,589	+561
有利子負債	4,064	5,930	6,484	+554
<b>負債合計</b>	11,748	12,304	17,325	+5,020
<b>純資産合計</b>	3,671	3,853	4,007	+154
<b>負債純資産合計</b>	15,420	16,158	21,332	+5,174



# AGENDA

01

2020/12期第3四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第3四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について



# 通期業績予想 (P/L)

- 通期修正計画は、第3四半期の順調な進捗から変更なし
- 一方で、非レジデンス分野における早期売却の可能性が高まっていることや海外投資家の需要増を想定以上に認識しつつある

(百万円)	2019/12期		2020/12期	
	通期		通期	
	実績		修正計画	前年比
売上高	25,086		27,000	+7.6%
営業利益	1,564		1,300	▲16.9%
利益率	6.2%		4.8%	▲1.4ppt
経常利益	1,364		1,000	▲26.7%
利益率	5.4%		3.7%	▲1.7ppt
当期純利益	867		600	▲30.8%
利益率	3.5%		2.2%	▲1.3ppt
1株当たり当期純利益	114.78円		78.86円	▲35.92円
1株当たり配当金	12.5円		35.0円	

# 主要KPI（販売戸数）計画

- 販売計画については、既に修正計画で見込んでいない海外販売数が上振れしているが、大きな変更はない
- 足元では、商業テナントビルの販売および海外販売数の更なる増加の可能性が潜在している

(百万円)	2019/12期		2020/12期	
	通期	通期		前年差
	実績	修正計画		
<b>レジデンス分野</b>				
販売戸数	702戸	760戸		+58
1棟販売数	229戸 (5棟)	490戸 (14棟)		+261 (+9)
区分販売数	394戸	266戸		▲128
海外販売数	79戸	<b>4戸</b>		<b>▲75</b>
<b>非レジデンス分野</b>				
ホテル	0件	0件		±0
商業テナントビル	0件	0件		±0
レジデンス供給数	15棟	20棟		+5

(足元の状況)

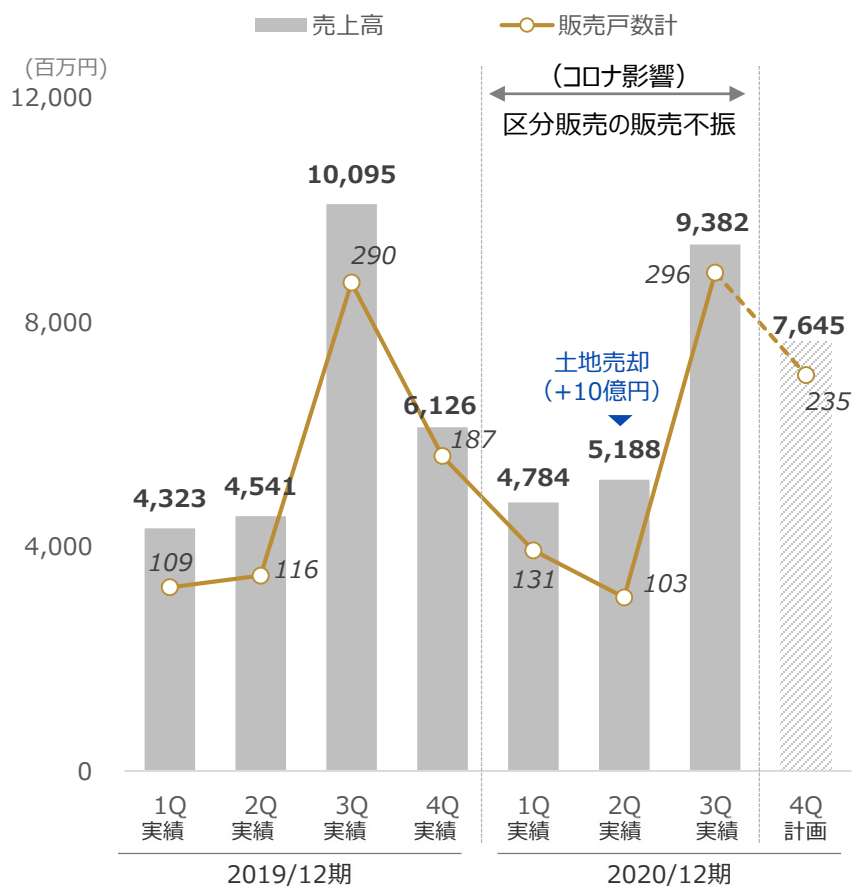
■ 海外投資家の需要増により販売数が伸張する可能性（3Q末時点で9戸販売、通期計画+5戸）

■ 完成済商業テナントビルの販売可能性が高まる  
■ その他商業テナントビル用土地の販売を継続

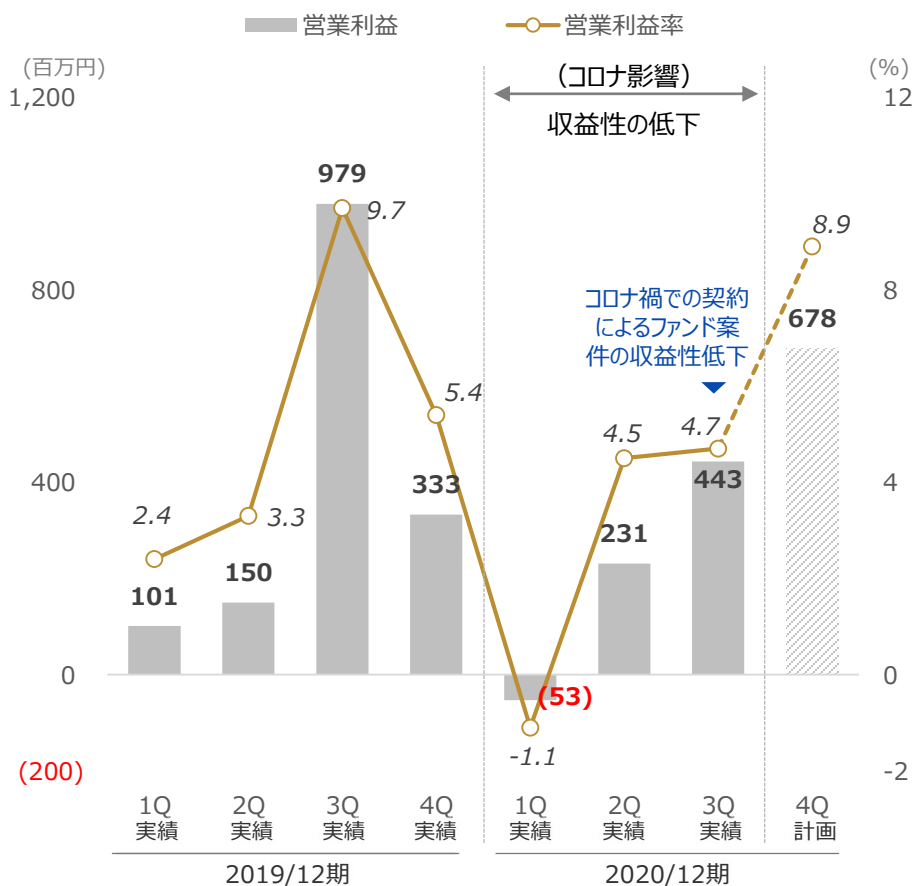
# 四半期業績の推移と計画

- 当第4四半期は、売上高76.4億円、販売戸数は235戸、営業利益6.7億円、同利益率8.9%を計画
- 第1-3四半期は、下期偏重の計画に新型コロナウイルス感染症による影響が重なり、収益性の低下を招くことになったが、第4四半期では順調な収益性回復を計画。また、第4四半期の販売戸数計画の内、48%は1棟販売にて既に契約済

## 売上高の四半期推移



## 営業利益の四半期推移



# パイプラインの状況 (供給戸数確定分)

- 2020年度に『西五反田5丁目PJ』を追加、2021年度に『和田2丁目PJ』を追加し、順調にパイプラインを積み上げ
- 非レジデンス分野は、来期以降の開発が現状停止中。早期売却の可能性が潜在

	2019/12期 実績			2020/12期			2021/12期		
		所在	戸数		所在	戸数		所在	戸数
レジデンス	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	本所4丁目PJ	墨田区	22	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	48
	東五反田3丁目PJ	品川区	39	両国4丁目PJ	墨田区	24	巢鴨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	上大崎3丁目PJ	品川区	27
	舟町PJ	新宿区	54	大森東2丁目PJ	大田区	21	北砂3丁目PJ	江東区	23
	巢鴨3丁目PJ	豊島区	32	木場3丁目PJ	江東区	23	田端新町3丁目PJ	北区	26
	王子本町1丁目PJ	北区	34	北新宿4丁目PJ	新宿区	37	川崎区駅前本町PJ	川崎市	40
	扇橋1丁目PJ	江東区	50	緑4丁目PJ	墨田区	24	野沢3丁目PJ	世田谷区	25
				緑1丁目PJ	墨田区	24	本所1丁目PJ	墨田区	29
				新宿7丁目PJ	新宿区	46	横川1丁目PJ	墨田区	26
				笹笠町PJ	新宿区	29	東駒形4丁目PJ	墨田区	21
				柳橋1丁目PJ	台東区	66	和田2丁目PJ	杉並区	23
			西五反田5丁目PJ	品川区	26				
			平沼1丁目PJ	横浜市西区	29				
			本郷3丁目PJ	文京区	35				
			合計		725	合計		675	
商業			西麻布PJ	港区	1	円山町PJ	渋谷区	1	
テナントビル						西麻布PJ	港区	1	
ホテル			日本橋箱崎町PJ	中央区	1				

※ -追加 -繰り越し -コンバージョン (2020年12月期第2四半期決算説明資料から更新箇所)

※2020年11月4日現在



# AGENDA

01

2020/12期第3四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第3四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# コロナ禍を見据えた成長戦略の軌道修正

- 新型コロナ蔓延時においてもワンルームマンション投資の需要は底堅いため、レジデンスへ経営資源を集中させ成長加速を図る

販売区分		新型コロナ蔓延時の市場環境 (3月中旬-5月)	現在の事業状況	2019実績	2022/12期 計画 (2020/2/18公表時点)	
					計画	売上高構成比
<b>経営資源を集中し、確実な成長にシフト</b>						
レジデンス	1棟販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ “3チカ”ワンルームマンションの旺盛な賃貸需要は継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通常通りに販売を継続</li> <li>■ <b>ファンド組成</b> 資産規模<b>600億円</b>を目指す</li> </ul>	68億円	156億円 (+87億円)	37.1%
	区分販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 投資家の投資意欲に変化なし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通常通りに販売を継続</li> <li>■ 金融機関の融資業務縮小時に販売難航も、<b>6月から復帰</b></li> </ul>	117億円	156億円 (+38億円)	37.1%
	海外販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外投資家へのアクセス停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>6月からアクセス全面停止は解除</b></li> <li>■ <b>能動的なアプローチは停止中</b></li> </ul>	25億円	61億円 (+35億円)	14.5%
非レジデンス	商業テナントビル、ホテル、中古オフィス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ テナント需要が激減</li> <li>■ 投資家の投資意欲が極端に悪化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>開発全面停止</b></li> </ul>	14億円	47億円 (+32億円)	11.2%

## 私募ファンドを組成

- 2020年9月30日に独立系投資運用グループであるスターアジアグループ（日本における拠点：港区）と国内所在のレジデンシャルを投資対象とする私募ファンドを組成し、運用を開始
- 2020年10月8日にスターアジアグループと共同で不動産ファンドのアセットマネジメント業務を主な業務内容とする合併会社「SAGLアドバイザーズ株式会社」を設立。今後組成するファンドが運用する物件のPM業務をGLPが受託



- ◆ ファンド事業に参画することで事業拡大ならびに安定した収益基盤の確立および、2022 年末までに運用資産総額 600 億円を目指す
- ◆ 自社出資私募ファンドへの販売を拡大していくことで、販売戸数を増加させる
- ◆ ファンドが運用する物件のPM業務をGLPが受託することで、管理戸数の増加を目指し、PM受託率の安定化を目指す

(※1) ファンドに関する詳細は、2020 年 9 月 30 日に開示した「私募ファンド組成および PM 業務受託に関するお知らせ」をご覧ください

(※2) 当社は、2020 年 10 月 19 日の取締役会にて、2021 年 1 月 1 日を効力発生日として、当社の連結子会社である株式会社グローバル・リンク・パートナーズを吸収合併することを決議しました。本件に関する詳細は、2020 年 10 月 16 日に開示した「連結子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ」をご覧ください

# 私募ファンド組成によるビジネスチャネルの確立

- 私募ファンドの組成により、従来の1棟販売体制を強化。加えて完成物件や中古物件の仲介ビジネスも視野に入れており、収益機会の拡大を並行して進める
- また、自社出資私募ファンドへの販売を通して、販売物件のプロパティマネジメント業務の積極的な受託を進めていく



※1：合併運用会社の体制整備の関係上、当初はスターアジア・アセット・アドバイザーズ(株)が運用を行います



# 私募ファンド組成によるGLMグループの成長加速

- 私募ファンドの組成は、コロナ禍のような不足の事態に備えた対応に加え、中長期的な成長加速に向けた取り組みとしての位置づけ
- 販売・仕入両面でのビジネスへの好影響だけでなく、ストックビジネスの急速な拡大と収益性の改善に寄与していく計画

## 1 販売力強化

- 1棟販売計画の実現可能性向上
- 出口戦略の多様化による不足の事態への備え

## 3 安定収益基盤の拡大・加速

- 1棟販売でのPM・BM受託スキームの確立
- アセットマネジメントフィーによる安定収益基盤の多層化

## 私募ファンド組成による当社グループへの影響

## 2 仕入力強化

- 販売力強化によるバイイングパワーの確保
- 同業他社も含めた案件獲得機会の創造

## 4 収益性の維持・改善

- 1棟販売への注力による生産性の向上
- バイイングパワーによる仕入単価抑制

# 販売力・仕入れの強化

- 自社出資の私募ファンドの組成により、1棟販売における目標達成を目指す
- 自社ファンドの組成により自社販路の育成・強化が進むことで、従来のルート以外からの仕入れ機会の拡大を図る

## 出口戦略の多様化

- エンドユーザーを抱える当社の強みに加え、1棟販売での自社出口を確立
- 出口戦略の多様化により、販売価格の最適化や事業リスク低減に寄与

## 仕入れ力の育成

- 私募ファンドの育成、個人投資家の獲得を進め、1棟・区分における自社販路の強化を推進し、完成案件を含めた更なる仕入れ機会の拡大を図る

販売区分	販売単価	販売先
1棟販売	約10億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融機関等の富裕層顧客</li> <li>■ 国内外資産家</li> </ul>
	約10-30億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産会社、事業会社、私募ファンド・REIT</li> </ul>
	30億円以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ J-REIT</li> </ul>
	規模問わず	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自社出資私募ファンド</li> </ul>
区分販売	1戸あたり 約3千万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個人投資家</li> </ul>

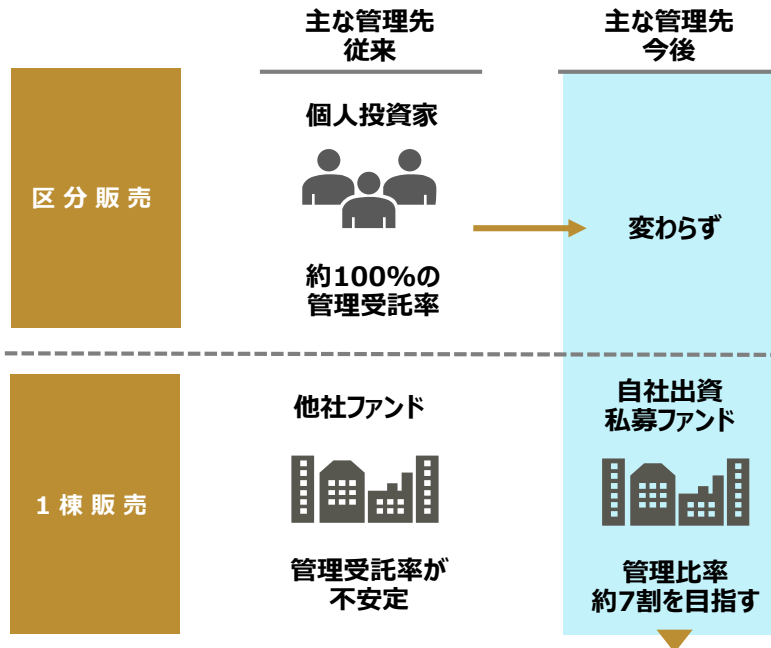


# 安定収益基盤の拡大・加速

- 自社出資私募ファンドの組成により、1棟販売分の管理物件増加を見込む
- 物件の販売が管理戸数増に寄与する体制となり、プロパティマネジメント事業の成長加速に貢献

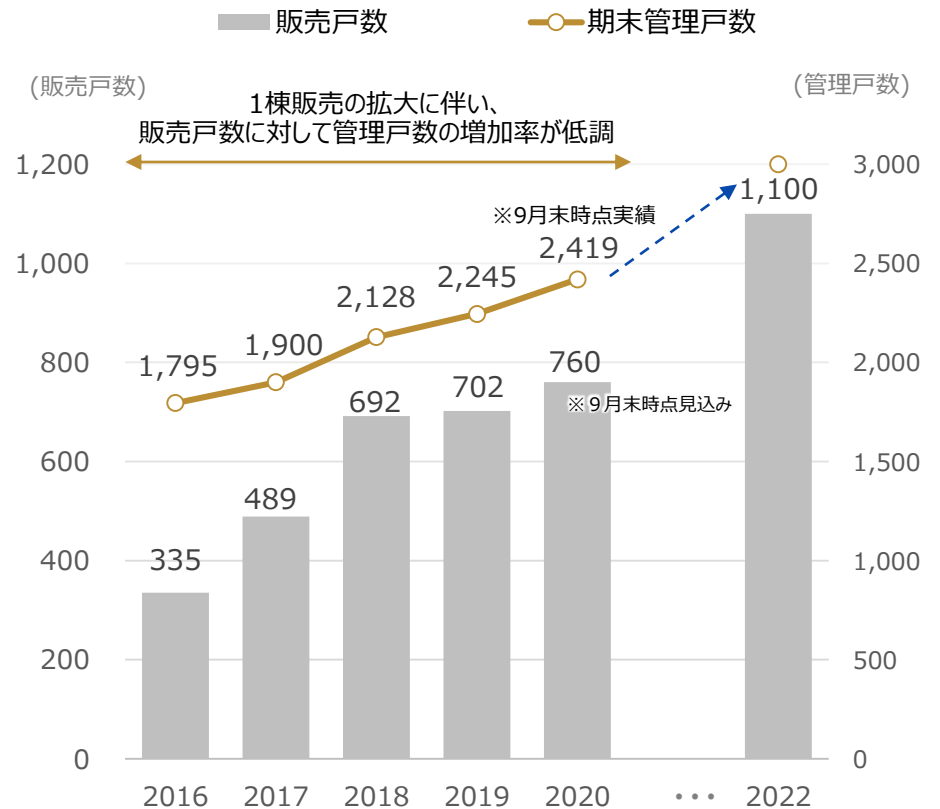
## プロパティマネジメント事業の成長加速

- 従来の1棟販売では販売先の意向に左右され、PM受託率が不安定
- 今後は、自社出資私募ファンドへの販売を拡大していくことで、PM受託率の安定化を図り、販売戸数増が管理戸数増へ大きく寄与していく体制に転換



今後の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（株）グローバル・リンク・パートナーズを吸収予定

## 販売戸数・期末管理戸数の推移



# 収益性の維持・改善

- 自社販路の早期育成を進める過程で、1棟販売での売上総利益ベースで一時的な収益性の低下を見込むが、中長期的には、仕入競争力の保持による仕入単価抑制や販売価格の最適化を進め、収益性の維持を図る
- また、1棟販売を中心とした成長加速を図ることで、PM事業の急成長による収益性改善を見込む

## 今後の収益性想定

### 収益性悪化懸念

都心不動産の仕入競争激化      旺盛な中古需要      完成案件の仕入れ      ファンドの早期育成

### 中長期的な原価率の維持・改善

仕入競争力による仕入単価抑制

出口戦略の多様化による販売価格の最適化

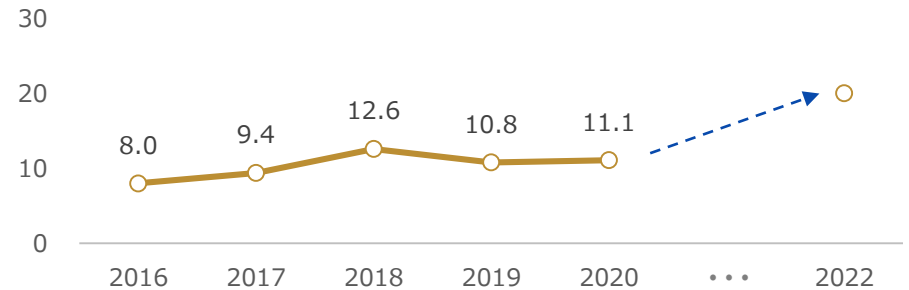
### 効率性・事業構造進展による収益性改善

1棟販売への注力による規模の経済の発生

自社出資ファンドへの販売拡大によるPM事業の成長加速

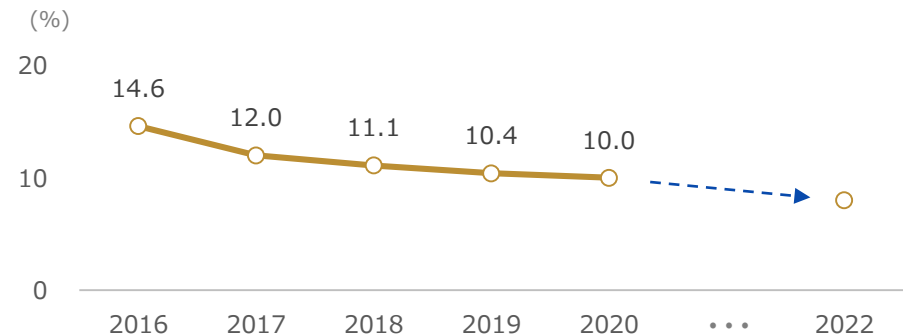
## 不動産ソリューション事業の生産性<sup>※1</sup>推移

(従業員1人あたり販売戸数)



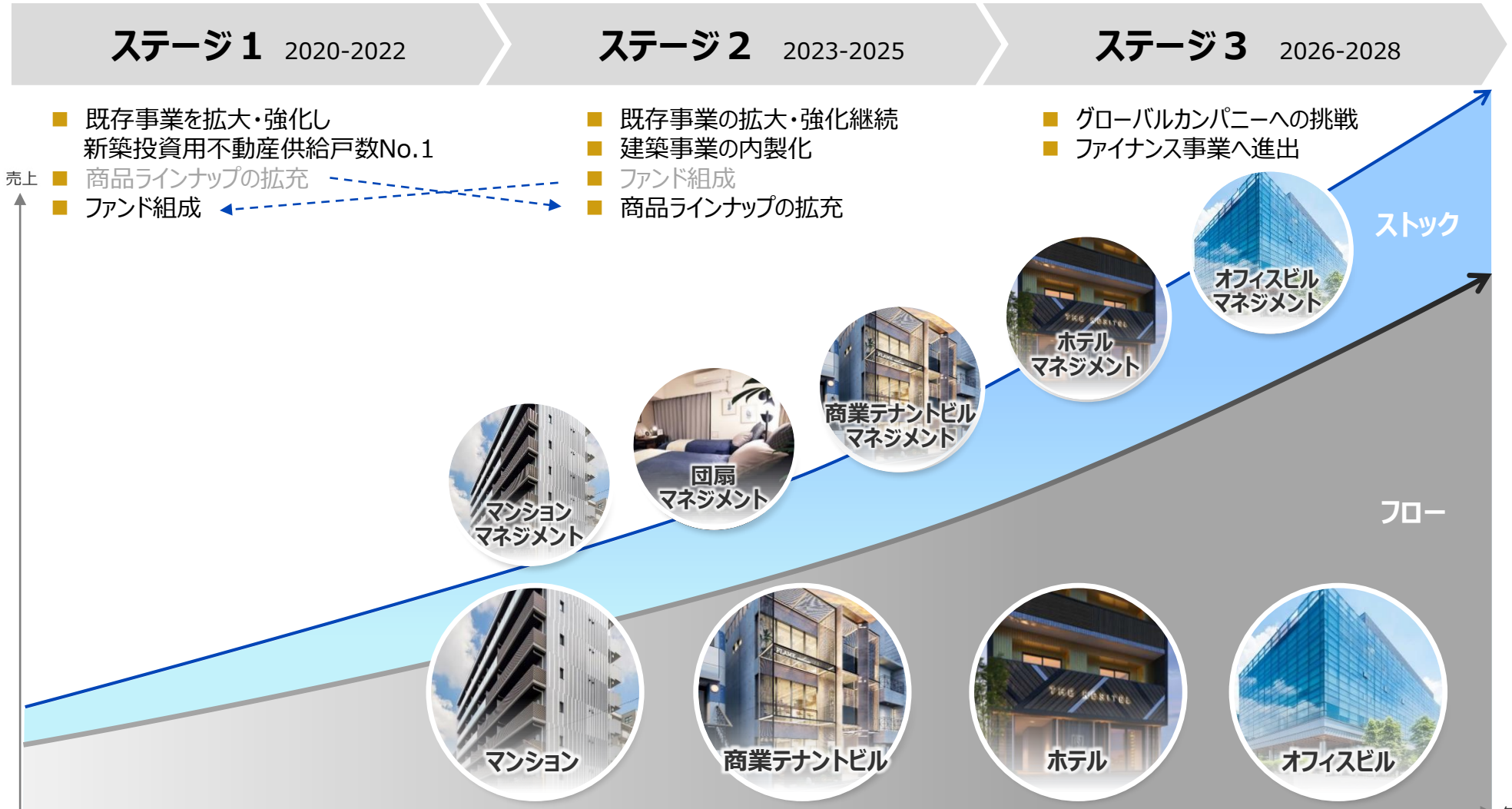
※1：生産性=販売戸数/期中平均不動産ソリューション事業従業員数

## 売上高販管費率の推移



# 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



## 中期経営計画への影響

### 【中計目標】

**「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」**

**中期経営計画の達成目標は継続**

**一方で、当面はレジデンスへの経営資源集中を行うため、  
事業進捗を踏まえ、影響精査の上、影響額を公表予定**



# Appendix

# 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**



## 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

# 本中期経営計画の目標

## 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**

# 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%	<b>450</b>	<b>+21.5%</b>
営業利益	11	12	15	+18.8%	<b>34</b>	<b>+29.5%</b>
利益率	6.5%	5.3%	6.2%	-	<b>7.6%</b>	-
経常利益	10	11	13	+11.8%	<b>30</b>	<b>30.0%</b>
利益率	6.4%	5.0%	5.4%	-	<b>6.7%</b>	-
当期純利益	6	7	8	+11.5%	<b>20</b>	<b>+32.1%</b>
利益率	4.1%	3.3%	3.5%	-	<b>4.4%</b>	-
■ 主要指標 :						
D/E レシオ	93.2%	250.2%	289.5%	-	<b>250%~350%</b>	
ROE	39.9%	27.7%	25.0%	-	<b>25%~30%</b>	
■ 事業KPI :						
販売戸数	489戸	692戸	702戸	+19.8%	<b>1,100戸</b>	<b>16.1%</b>
供給戸数	495戸	649戸	625戸	+12.4%	<b>1,100戸</b>	<b>20.7%</b>
賃貸管理戸数	1,900戸	2,128戸	2,245戸	+8.7%	<b>2,800戸</b>	<b>7.6%</b>
パイプライン資産規模	-	-	389	-	<b>800</b>	-

# 本中期経営計画目標の2つの柱

## 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

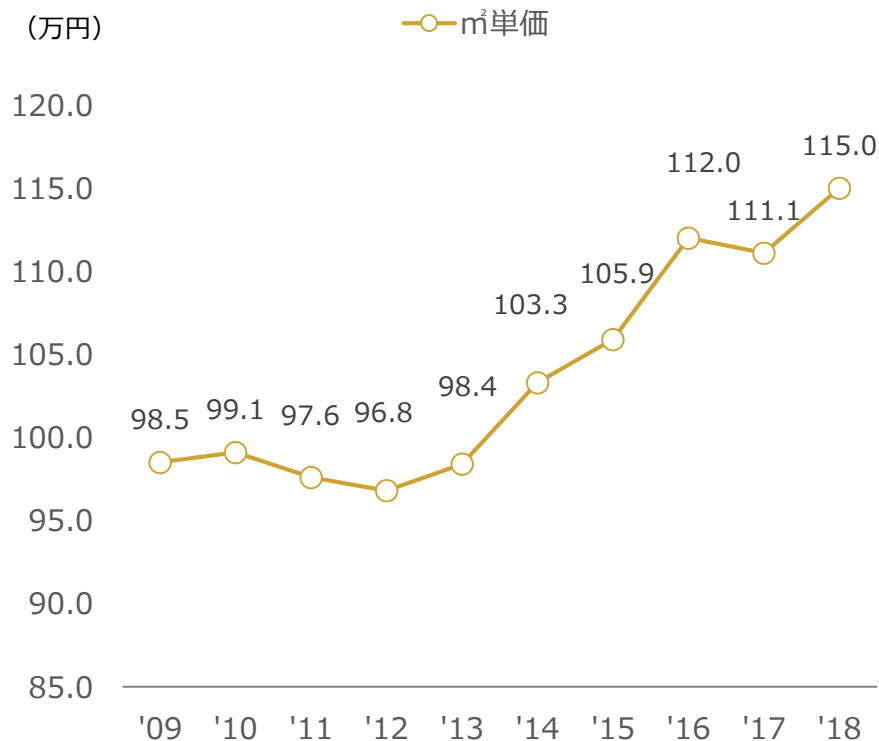
## レジデンスを中心とした収益基盤

(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
<b>不動産ソリューション事業</b>	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
<b>プロパティマネジメント事業</b>	21	23	24	9.9%	30	6.7%	+5
<b>売上高計</b>	171	226	250	100.0%	450	100.0%	+199

# ストレスチェックによる事業リスクへの対応

- 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しており、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
- 新型コロナウイルス感染症拡大による事業リスクに対しても有効的な手段として対応を進める

## 過去10年間の投資用不動産価格の推移



## 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

貸貸保有 (CF重視)

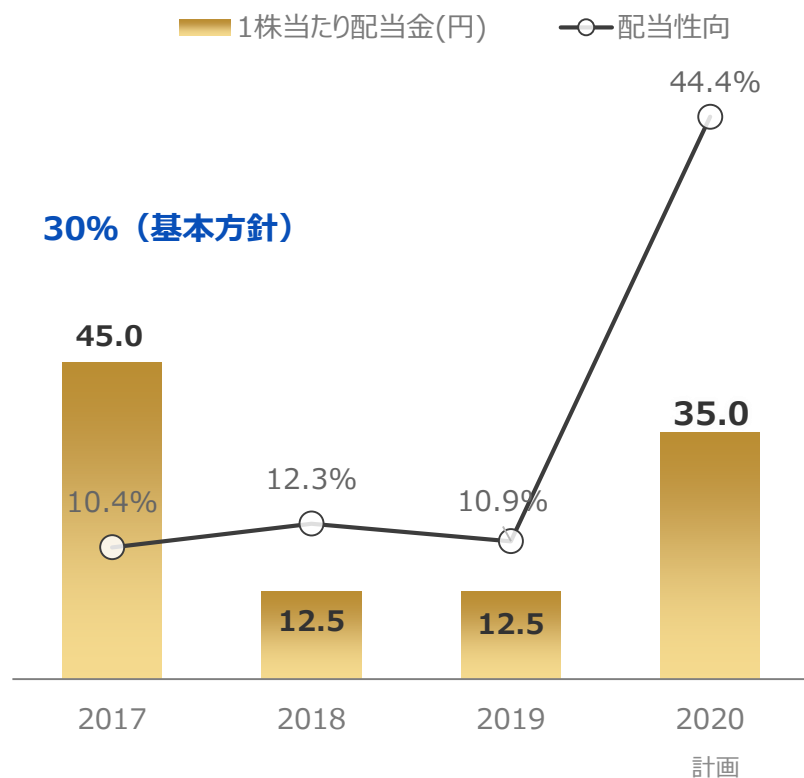
2020/12期の貸貸保有時の経常利益影響額

■ ネット賃料利回り： 4%	➔	経常利益 <b>0.6</b> 億円
■ 稼働率： 95%		
■ 減価償却費： 2%		
■ 金利： 1.5%		
(前提条件)		

# 株主還元

- 2022/12期までに配当性向30%を目標

## 配当性向



※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

## 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%を目標
- 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



# お問い合わせ

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

MAIL : [glmirinfo@global-link-m.com](mailto:glmirinfo@global-link-m.com)

- \* 本資料は、株式会社グローバル・リンク・マネジメントが業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的として作成したものです。
- \* 本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- \* 本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- \* 本資料の一切の権利は別段の記載がない限り株式会社グローバル・リンク・マネジメントに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または郵送等を行わないようお願いいたします。
- \* 業績予想に関する参考値は当社の現状及び見通しをご理解いただくために目安となる値を表示したものです。  
なお、新たな情報や事象が生じた場合において、当社が業績見通し等を常に見直すとは限りません。





GLOBAL LINK MANAGEMENT