

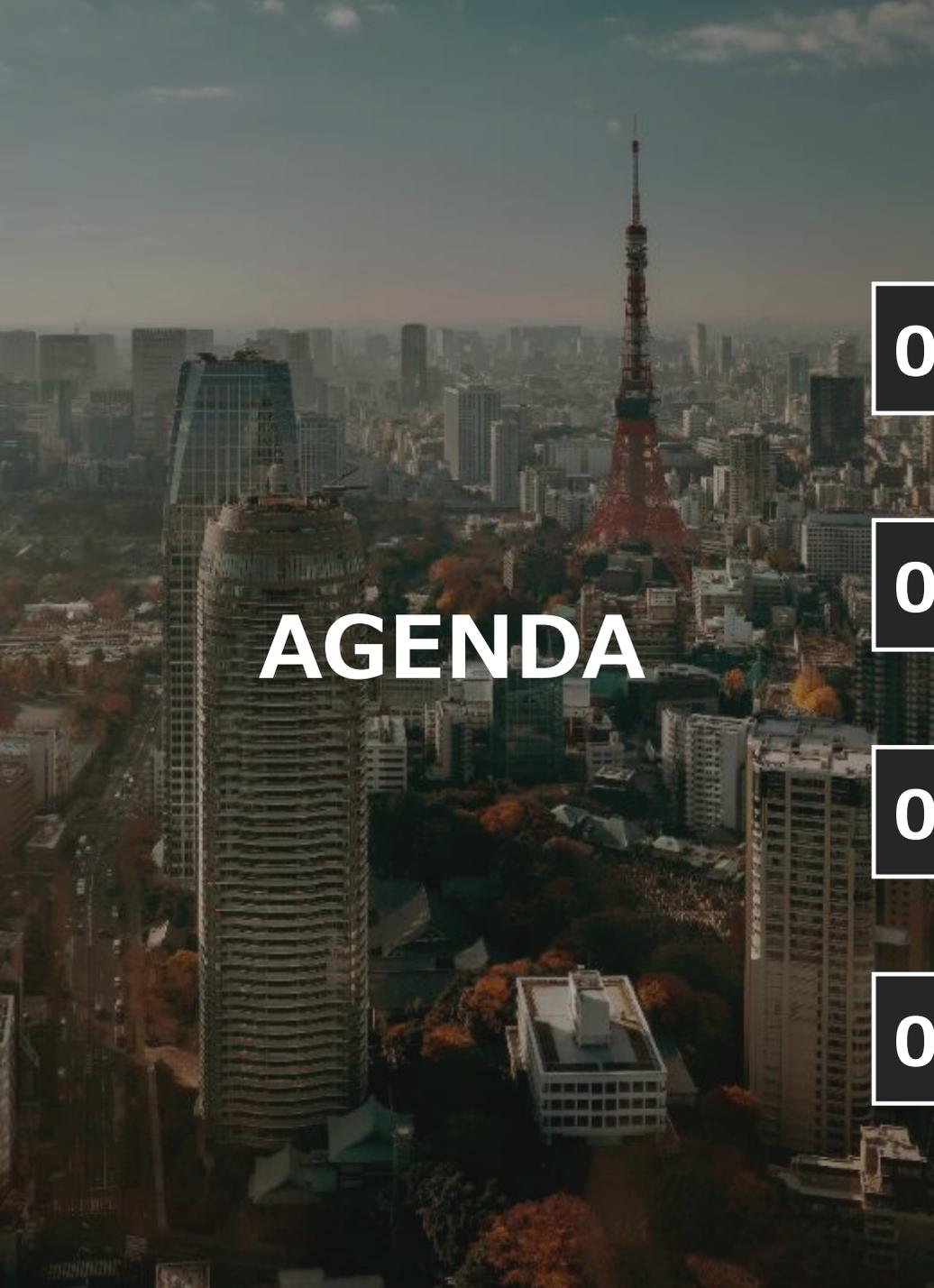
2021年12月期 第3四半期決算説明資料



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

**2021/12期第3四半期
決算ハイライト**

02

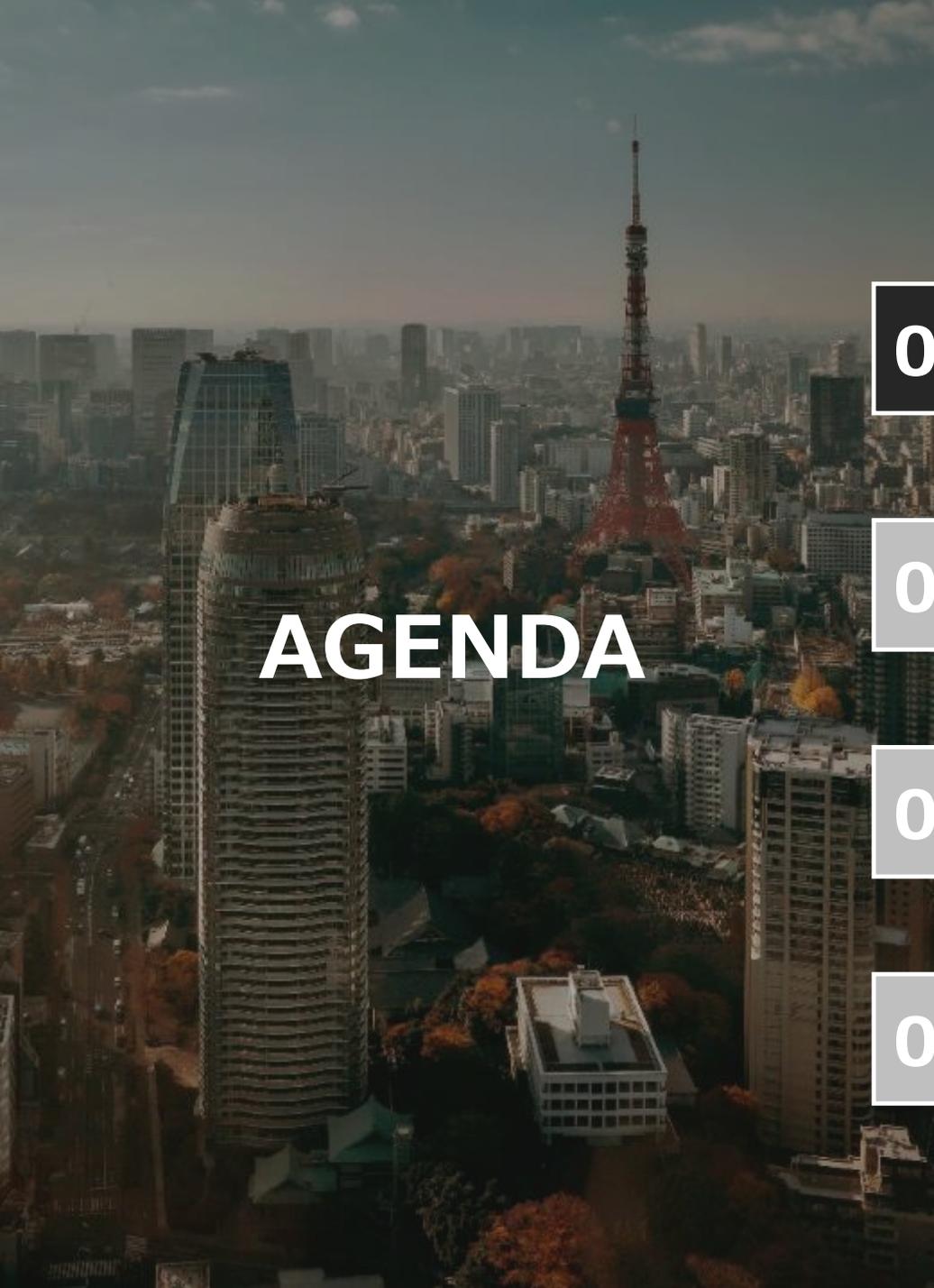
**2021/12期第3四半期
決算状況**

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について



AGENDA

01

**2021/12期第3四半期
決算ハイライト**

02

2021/12期第3四半期
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

決算ハイライト

新築1棟販売の順調な進捗により、前年同期比で増収

区分・海外販売に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響が継続し、低進捗に留まる
営業利益以下はいずれも前年同期比で増益。来期以降の販売に向けた仕入は計画通りに進行中

売上高

204.1 億円

前年同期比 +5.5% 通期計画進捗率 60.0%

- 1棟販売は、11棟・412戸の決済が完了。今期販売計画分の残りについては全て売買契約を締結済
- Withコロナマーケット下での機関投資家の投資対象として、レジデンスの注目度が上昇していることを鑑み、区分販売は1棟販売への変更も含めて機動的な販売を予定

営業利益

8.6 億円

前年同期比 +38.9% 通期計画進捗率 48.8%

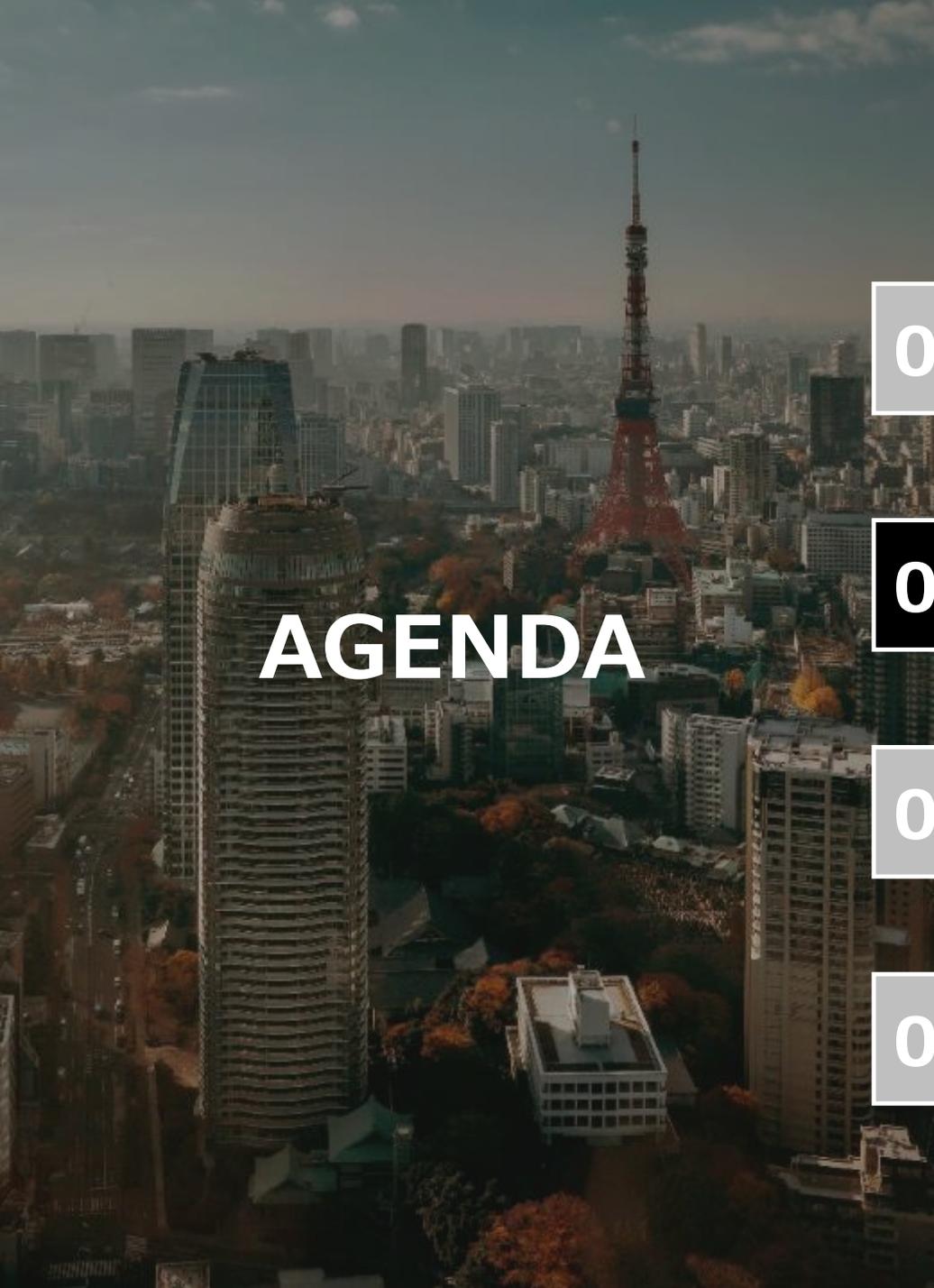
- 第1四半期に高原価率案件が集中していたが、第2四半期以降は回復基調を維持し、売上総利益率は前年同期比+0.9pptの14.4%へ上昇
- 1棟販売の拡大を積極的に推し進めることで、販売手数料の減少など効率的な販売が可能となり、販管費の増加を抑制

四半期純利益

8.5 億円

前年同期比 +3.7倍 通期計画進捗率 61.1%

- 第1四半期に子会社吸収による抱合せ株式消滅差益（特別利益）を4.4億円計上



AGENDA

01

2021/12期第3四半期
決算ハイライト

02

2021/12期第3四半期
決算状況

03

2021/12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好調な1棟販売が売上高を牽引し、前年同期比+5.5%の増収を達成
- 第1四半期に利益率の低い案件が集中していたが、第2四半期以降は回復基調を維持。営業利益以下はいずれも前年同期比で大幅な増益を確保
- 子会社吸収に伴う抱合せ株式消滅差益が第1四半期の特別利益に4.4億円計上され、最終利益は当四半期累計期間で8億円に到達

(百万円)	2020/12期			2021/12期			
	第3四半期		通期	第3四半期			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	計画
売上高	19,354	72.1%	26,840	20,412	+5.5%	60.0%	34,000
売上総利益	2,607	66.7%	3,909	2,937	+12.6%	59.2%	4,964
利益率	13.5%	-	14.6%	14.4%	+0.9ppt	-	14.6%
営業利益	621	45.5%	1,365	863	+38.9%	48.8%	1,770
利益率	3.2%	-	5.1%	4.2%	+1.0ppt	-	5.2%
経常利益	365	35.5%	1,028	654	+79.3%	43.6%	1,500
利益率	1.9%	-	3.8%	3.2%	+1.3ppt	-	4.4%
四半期(当期)純利益	229	33.4%	686	855	3.7倍	61.1%	1,400
利益率	1.2%	-	2.6%	4.2%	+3.0ppt	-	4.1%
1株当たり四半期(当期)純利益	30.20円	-	90.24円	109.73円	-	-	180.99円

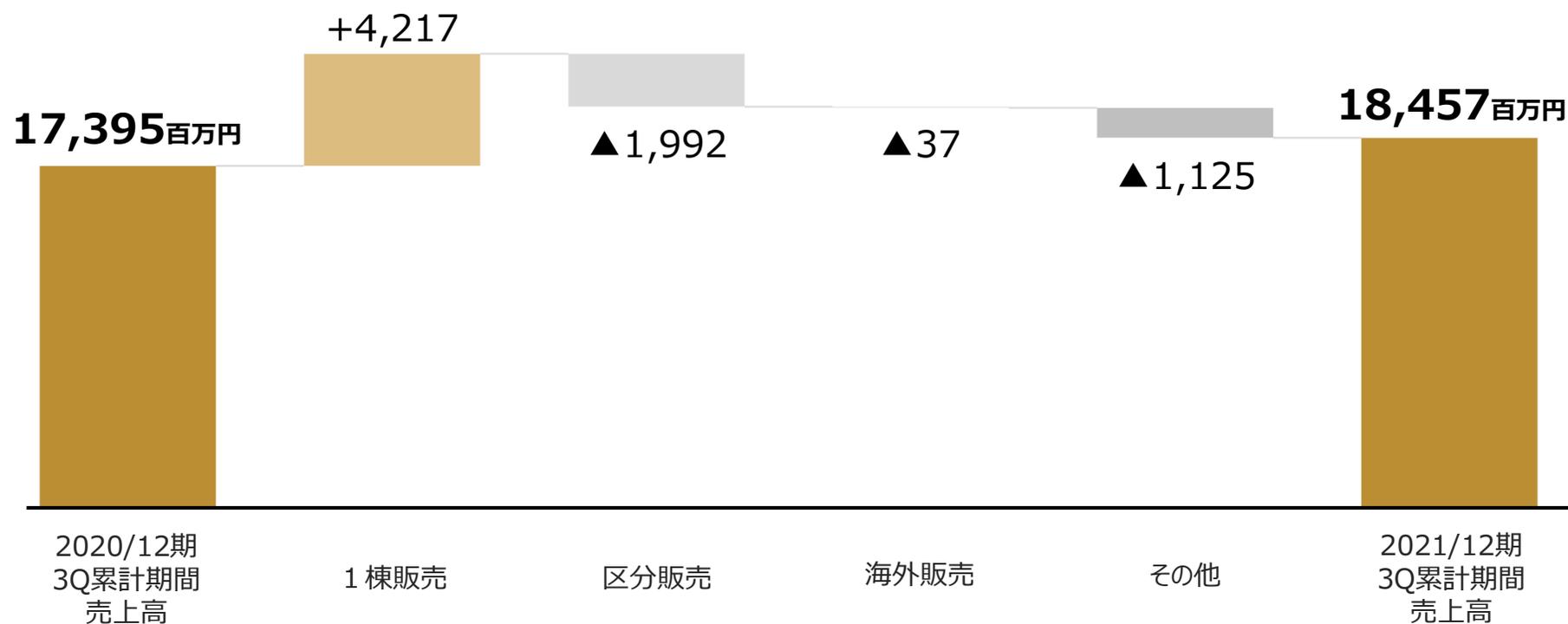
セグメント別実績

- 不動産ソリューション事業は、1棟販売が販売戸数を牽引し、増収大幅増益
- プロパティマネジメント事業は、管理戸数が前年同期比で増加するも四半期比では22戸減少し微減収増益。販売までの家賃収入が業績に寄与したことで、利益率は向上
- 両事業とも、計画通りに進行中

	2020/12期			2021/12期				
	(百万円)	第3四半期		通期	第3四半期			通期
		実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	計画
不動産ソリューション	売上高	17,395	71.8%	24,212	18,457	+6.1%	59.0%	31,300
	営業利益	447	38.8%	1,153	684	+52.8%	44.4%	1,540
	利益率	2.6%	-	4.8%	3.7%	+1.1ppt	-	4.9%
	販売戸数	530戸	75.4%	703戸	536戸	+1.1%	53.9%	995戸
プロパティマネジメント	売上高	1,958	74.5%	2,628	1,954	▲0.2%	72.4%	2,700
	営業利益	173	82.0%	211	179	+3.2%	77.8%	230
	利益率	8.9%	-	8.1%	9.2%	+0.3ppt	-	8.5%
	管理戸数 (期末)	2,419戸	-	2,413戸	2,456戸	+1.5%	-	-

不動産ソリューション事業売上高の増減要因

- 1棟販売の大幅増収が区分販売およびその他売上の減収分を吸収し、10億円の大幅増収を達成



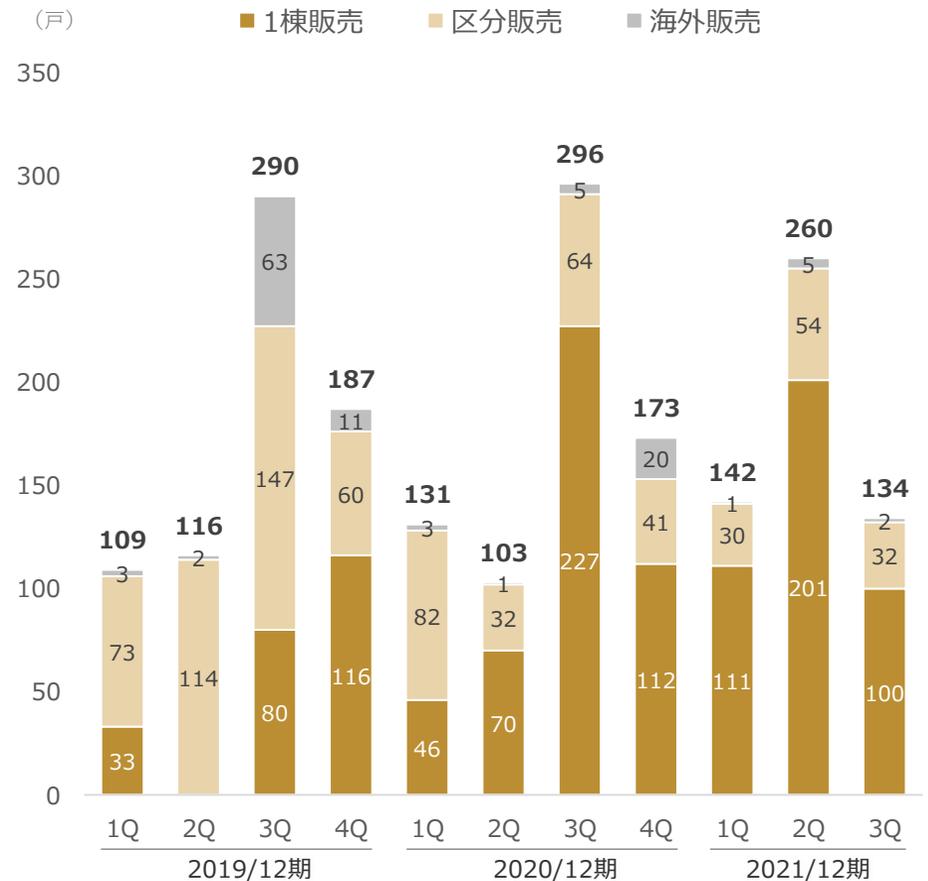
販売状況

- 第3四半期累計期間では、1棟販売は前年同期比69戸増の11棟・412戸
- 新型コロナの影響により区分および海外販売は124戸の販売に留まるも、オンラインセミナー・中古販売を促進し、計画達成を目指す

販売戸数の進捗状況

(戸)	2020/12期		2021/12期		
	第3四半期		第3四半期		通期
	実績	実績	前年同期差	計画	
1棟販売	343 (11棟)	412 (11棟)	+69	641 (16棟)	
区分販売	178	116	▲62	354	
内/中古	49	63	+14		
海外販売	9	8	▲1		
計	530	536	+6	995	

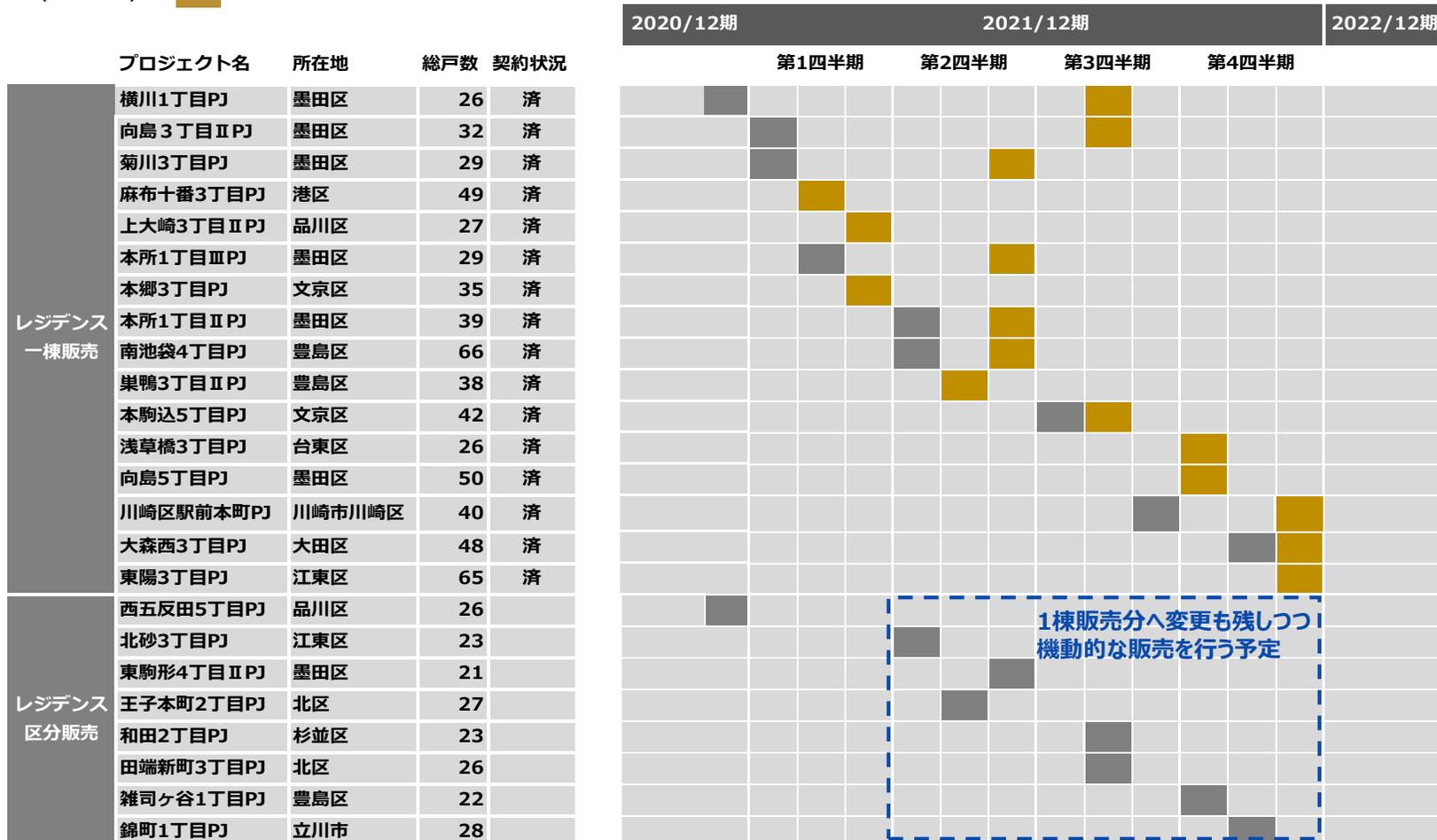
販売戸数の四半期推移



竣工計画・契約状況

- 販売計画（1棟・区分）995戸のうち765戸が契約済み
- 1棟販売計画は、現時点で年内の竣工予定案件の契約を完了
- 区分販売は、市況環境を鑑みつつ、1棟販売への変更など機動的な販売を行う予定

竣工(予定含む)
 決済月(予定含む)
 ※竣工の記載がない物件は決済月に竣工



1棟販売分へ変更も残しつつ
 機動的な販売を行う予定

※2021年9月末時点

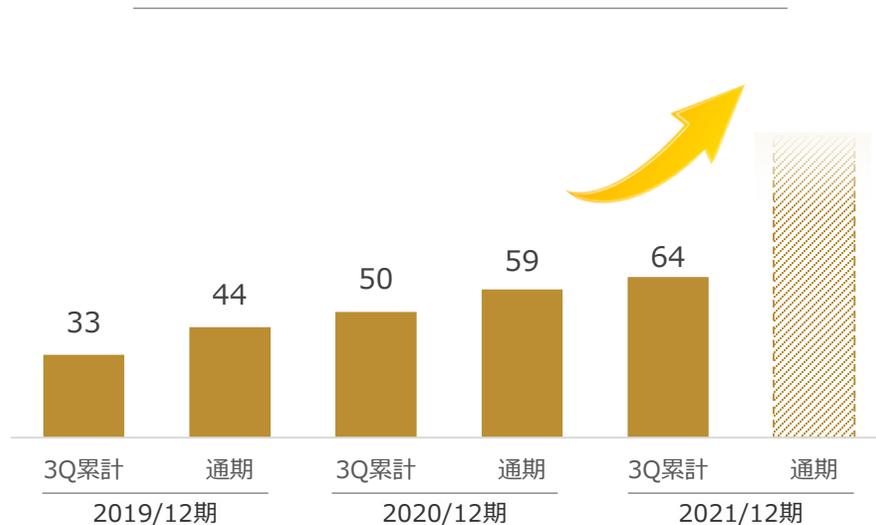
区分販売の状況

- 区分販売は、投資用マンション市場の市場動向を鑑みて、「中古販売」強化の方針転換を継続
- 前期第2四半期のセミナーオンライン化以降、セミナー参加者数が四半期で着実に増加

区分販売方針の転換

- 「自社ブランドマンションの新築販売」から「**自社ブランドを問わない中古販売**」を中心とした販売方針に転換
- これまで培った販売力を背景に流通市場からの仕入れを開始
- 区分中古販売数は着実に増加

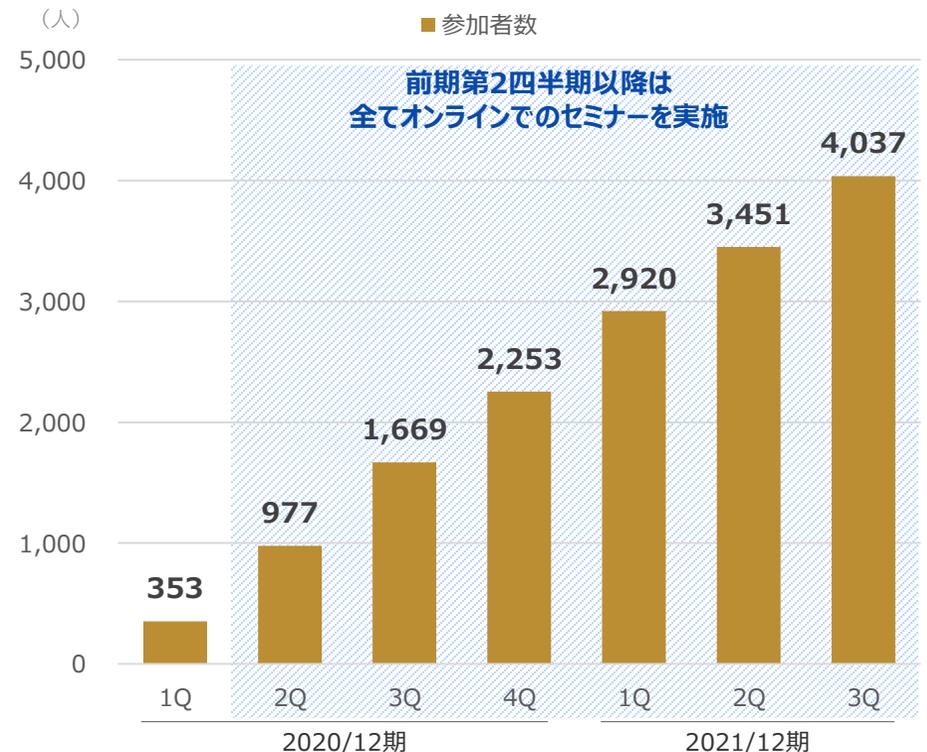
区分中古販売の推移



セミナー参加者の動向

- 2020年4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー参加者数は増加傾向

（2020/12期1Q以降のセミナー参加者数累計）



非レジデンスの状況

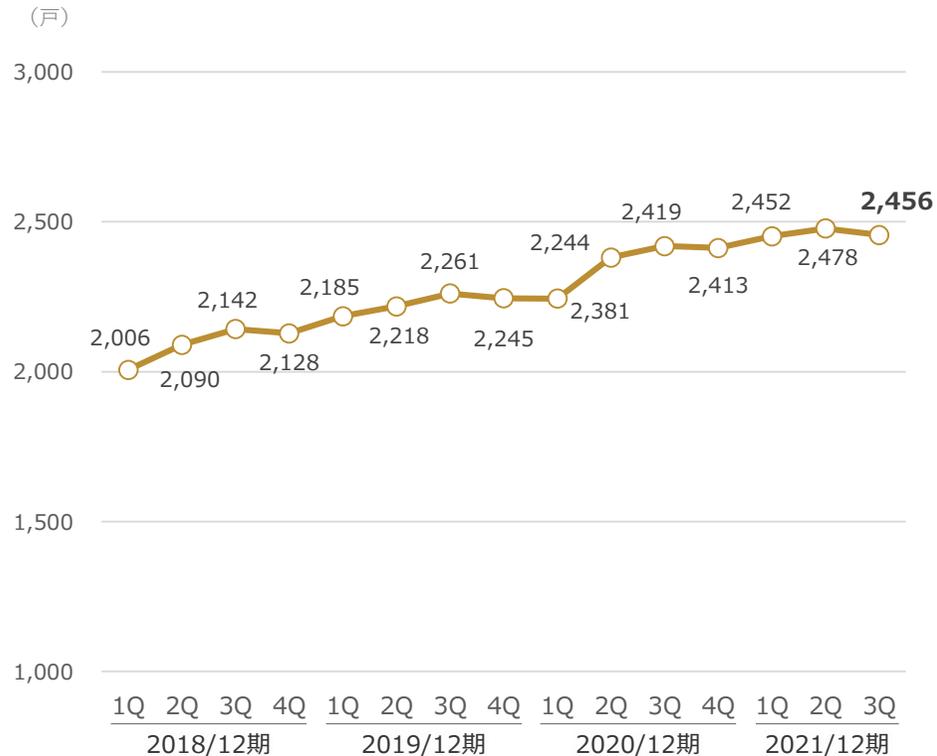
- 非レジデンスは新型コロナウイルスの蔓延に伴い、新規開発を停止中。既存のパイプライン3件の販売を継続
- ホテル案件の日本橋箱崎町PJは、ホテルのまま販売する方針。また、商業テナントビルの円山町PJ（土地）はレジデンスの開発に転換予定

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"> ■ 2020年5月に竣工済。ホテルのままで販売中
商業テナントビル	西麻布PJ	2020/12期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2020年8月に竣工済 ■ 今期中の早期売却を目標に販売を継続
	円山町PJ	2021/12期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 需要の高いレジデンスへの開発に変更予定

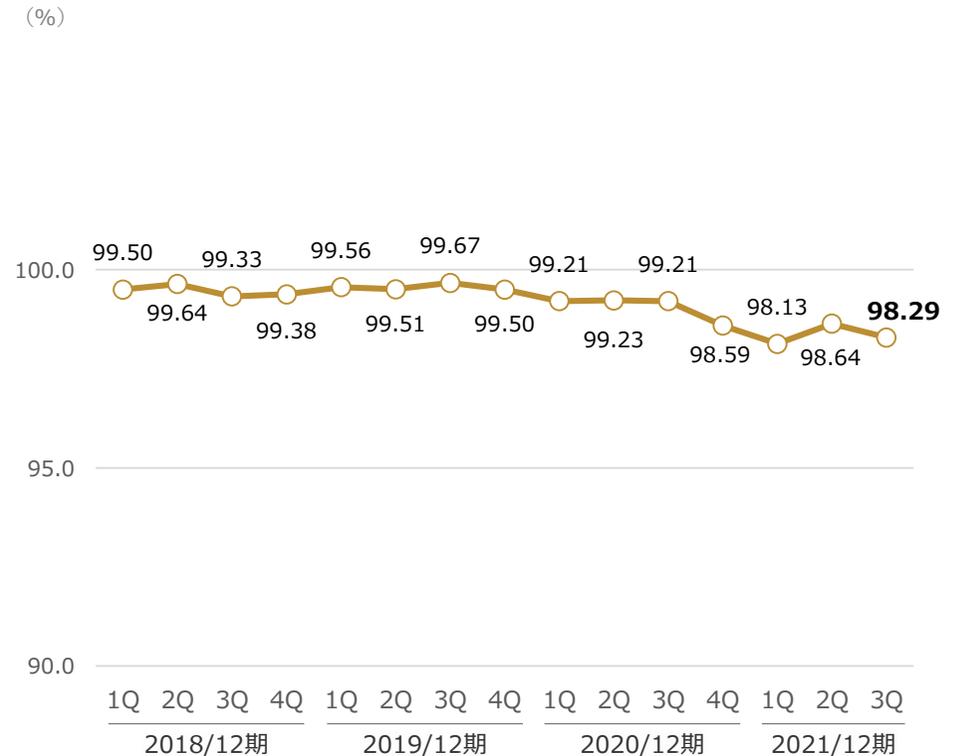
管理戸数・入居者状況

- 賃貸管理戸数は、四半期比22戸減の2,456戸に留まるも、販売までの家賃収入が寄与し増益を確保
- 入居率は、新型コロナウイルス禍においても98%台の高水準を維持

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

- 1棟販売を中心とした販売戸数の増加が寄与し、増収効果1.4億円が営業利益の増加を牽引
- また、1棟販売を中心とした効率的な販売により販管費の増加が抑制され、営業利益で2.4億円の増益

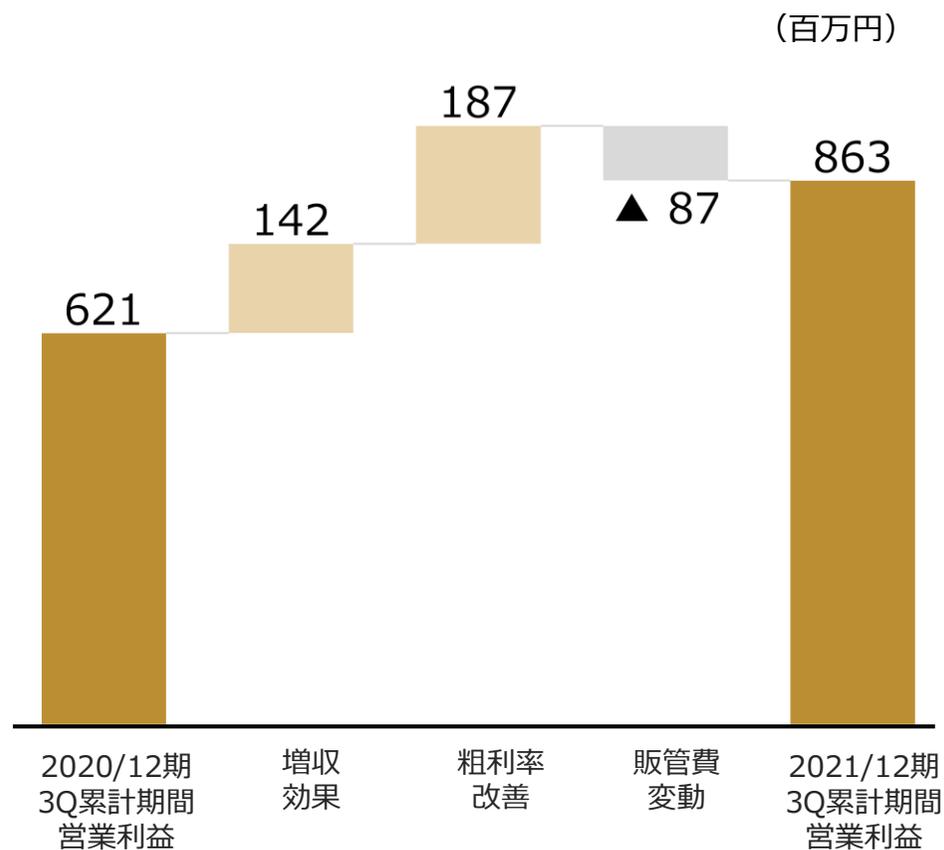
営業利益増減分析 (前年同期比)

増収効果	+1.4億円
粗利率変化 (粗利率 13.5%→14.4%)	+1.8億円
販管費変動 (※販管費 19.8億円→20.7億円)	▲0.8億円

計 2.4億円

販管費増減のうち主なもの (前年同期比)

賞与引当金繰入額	+0.8億円
消耗品費	▲0.3億円
支払手数料	+0.5億円



B/Sの状況

- 仕入拡大に伴い現預金は前期末比で減少するも、棚卸資産は増加
- 仕入れ拡大および順調な竣工計画の進捗により有利子負債は増加。負債合計は11億円増加

(百万円)	2020/12月期 9月末	2020/12月期 12月末	2021/12月期 9月末	前期末からの増減額
流動資産合計	20,459	18,101	19,058	+956
現金及び預金	2,014	2,272	1,424	▲847
販売用不動産	5,466	4,415	5,216	+800
仕掛販売用不動産	12,569	10,711	11,484	+773
固定資産合計	872	927	1,277	+350
有形固定資産	264	257	608	+351
無形固定資産	113	117	109	▲7
投資その他の資産	494	552	559	+6
資産合計	21,332	19,029	20,335	+1,306
流動負債合計	10,735	9,373	9,993	+620
有利子負債	8,892	7,396	9,185	+1,789
未払金	1,167	1,162	374	▲787
固定負債合計	6,589	5,177	5,682	+505
有利子負債	6,484	5,068	5,558	+490
負債合計	17,325	14,550	15,676	+1,125
純資産合計	4,007	4,478	4,659	+180
負債純資産合計	21,332	19,029	20,335	+1,306

※2020/12月期9月末、2020/12月期12月末：連結決算数値、2021/12月期9月末：個別決算数値

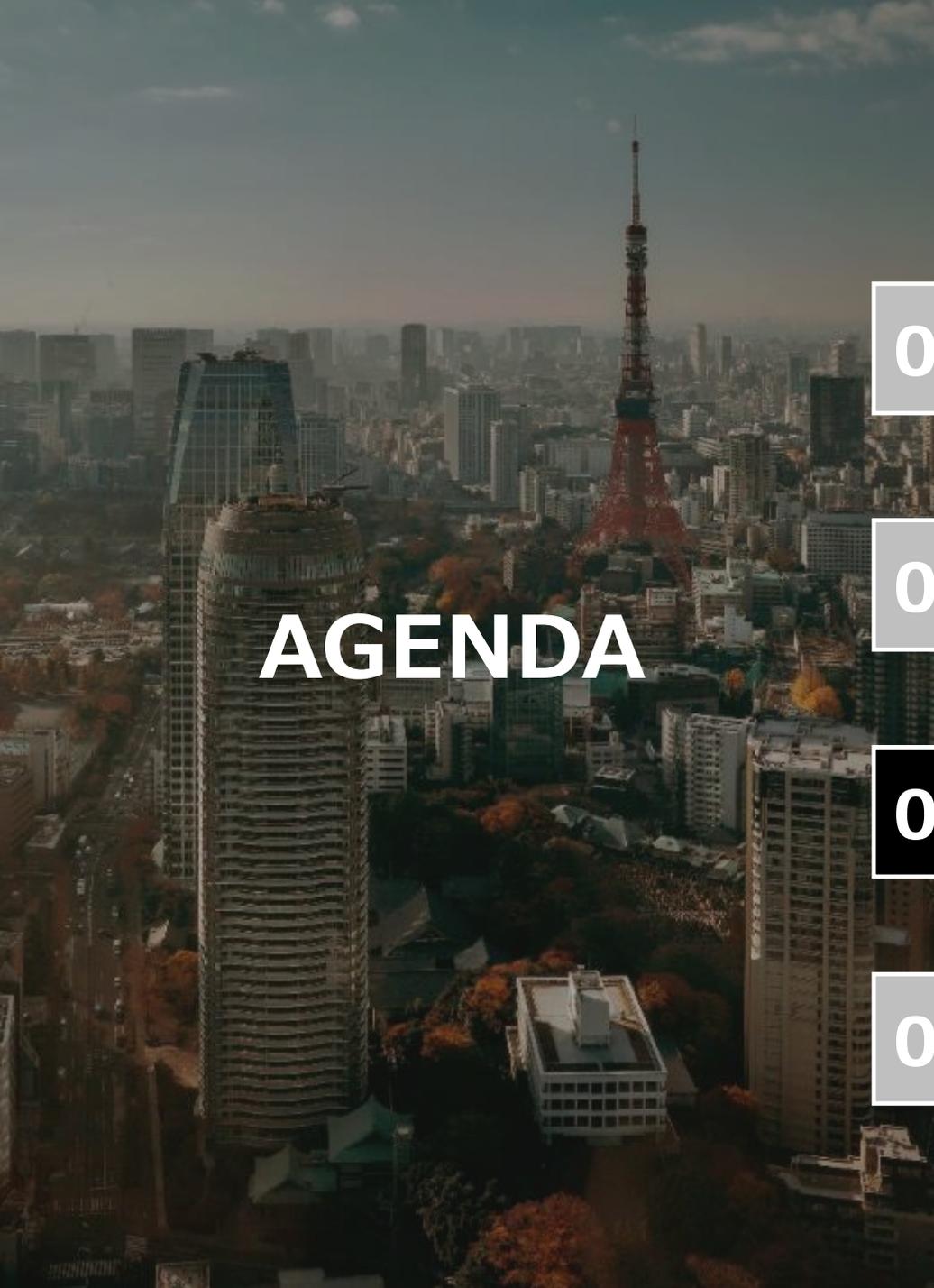
パイプラインの状況 (供給戸数確定分)

- 今期パイプラインは前期比+168戸の884戸
- 2022/12期は翌期に西早稲田3丁目PJを繰り越し、6PJ (171戸) 追加で690戸まで増加。2023/12期は繰り越し分と追加分を加算し、570戸まで増加

	2020/12期 実績			2021/12期 計画			2022/12期 計画			2023/12期 計画		
	所在	戸数		所在	戸数		所在	戸数		所在	戸数	
レジデンス	弦巻2丁目PJ	世田谷区	29	菊川3丁目PJ	墨田区	29	佐賀1丁目ⅢPJ	江東区	23	亀戸6丁目ⅡPJ	江東区	72
	浅草6丁目PJ	台東区	49	向島3丁目ⅡPJ	墨田区	32	佐賀1丁目ⅡPJ	江東区	23	石原2丁目PJ	墨田区	24
	本所1丁目PJ	墨田区	30	麻布十番3丁目PJ	港区	49	南大井2丁目PJ	品川区	81	円山町PJ	渋谷区	16
	緑1丁目ⅢPJ	墨田区	46	本所1丁目ⅢPJ	墨田区	29	亀戸6丁目PJ	江東区	70	中野5丁目PJ	中野区	69
	田端新町1丁目PJ	北区	38	上大崎3丁目ⅡPJ	品川区	27	日本橋浜町3丁目PJ	中央区	55	上十条3丁目PJ	北区	38
	東上野3丁目PJ	台東区	40	本郷3丁目PJ	文京区	35	両国1丁目PJ	墨田区	27	深川2丁目ⅢPJ	江東区	27
	平沼1丁目PJ	横浜市西区	29	北砂3丁目PJ	江東区	23	東駒形4丁目ⅢPJ	墨田区	28	石原1丁目PJ	墨田区	30
	両国4丁目PJ	墨田区	24	本所1丁目ⅡPJ	墨田区	39	横川1丁目PJ	墨田区	22	浅草3丁目PJ	台東区	48
	台東2丁目PJ	台東区	30	南池袋4丁目PJ	豊島区	66	浅草橋2丁目PJ	台東区	54	東四つ木4丁目PJ	葛飾区	62
	向島3丁目PJ	墨田区	22	巢鴨3丁目ⅡPJ	豊島区	38	東駒形1丁目PJ	墨田区	33	王子1丁目PJ	北区	38
	緑4丁目ⅡPJ	墨田区	35	王子本町2丁目PJ	北区	27	野沢3丁目PJ	世田谷区	25	西早稲田3丁目PJ	新宿区	57
	笹笠町PJ	新宿区	29	東駒形4丁目ⅡPJ	墨田区	21	高井戸東3丁目PJ	杉並区	38	新大橋2丁目PJ	江東区	42
	本所4丁目ⅡPJ	墨田区	22	本駒込5丁目PJ	文京区	42	西蒲田8丁目PJ	大田区	30	豊町2丁目PJ	品川区	47
	大森東2丁目PJ	大田区	21	川崎駅駅前本町PJ	川崎市川崎区	40	住吉2丁目PJ	江東区	30			
	北新宿4丁目ⅡPJ	新宿区	37	浅草橋3丁目PJ	台東区	26	向島5丁目ⅢPJ	墨田区	32			
	緑4丁目ⅢPJ	墨田区	24	向島5丁目PJ	墨田区	50	大島7丁目PJ	江東区	41			
	木場3丁目PJ	江東区	23	錦町1丁目PJ	立川市	28	冬木PJ	江東区	25			
	緑1丁目ⅣPJ	墨田区	24	大森西3丁目PJ	大田区	48	冬木ⅡPJ	江東区	18			
	新宿7丁目PJ	新宿区	46	東陽3丁目PJ	江東区	65	佐久間町4丁目PJ	千代田区	35			
	柳橋1丁目PJ	台東区	66	和田2丁目PJ	杉並区	23						
横川1丁目PJ	墨田区	26	雑司ヶ谷1丁目PJ	豊島区	22							
西五反田5丁目PJ	品川区	26	南大井3丁目PJ	品川区	52							
			綾瀬3丁目PJ	足立区	23							
			田端新町3丁目PJ	北区	26							
			立川2丁目ⅡPJ	墨田区	24							
合計		716	合計		884	合計		690	合計		570	
商業テナントビル	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~~ (2021年12月期第2四半期決算説明資料からの更新箇所)

※2021年9月末時点



AGENDA

01

2021/12期第3四半期
決算ハイライト

02

2021/12期第3四半期
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

通期業績予想 (P/L)

- 前期のコロナ禍での仕入・販売環境継続を想定した売上高340億円、経常利益15億円の計画を据え置き
- コロナ禍の収益性を前提に営業利益率ベースでの収益性上昇を見込む。
1Qの子会社吸収による特別利益計上（4億円）を含む最終利益14億円の達成を目指す

(百万円)	2019/12期	2020/12期	2021/12期	
	通期	通期	通期	前年比
	実績	実績	予想	
売上高	25,086	26,840	34,000	+26.7%
売上総利益	4,183	3,909	4,964	+27.0%
利益率	16.7%	14.6%	14.6%	±0.0ppt
営業利益	1,564	1,365	1,770	+29.6%
利益率	6.2%	5.1%	5.2%	+0.1ppt
経常利益	1,364	1,028	1,500	+45.9%
利益率	5.4%	3.8%	4.4%	+0.6ppt
当期純利益	867	686	1,400	+104.0%
利益率	3.5%	2.6%	4.1%	+1.5ppt
1株当たり当期純利益	114.78円	90.24円	180.99円	-

セグメント別業績予想

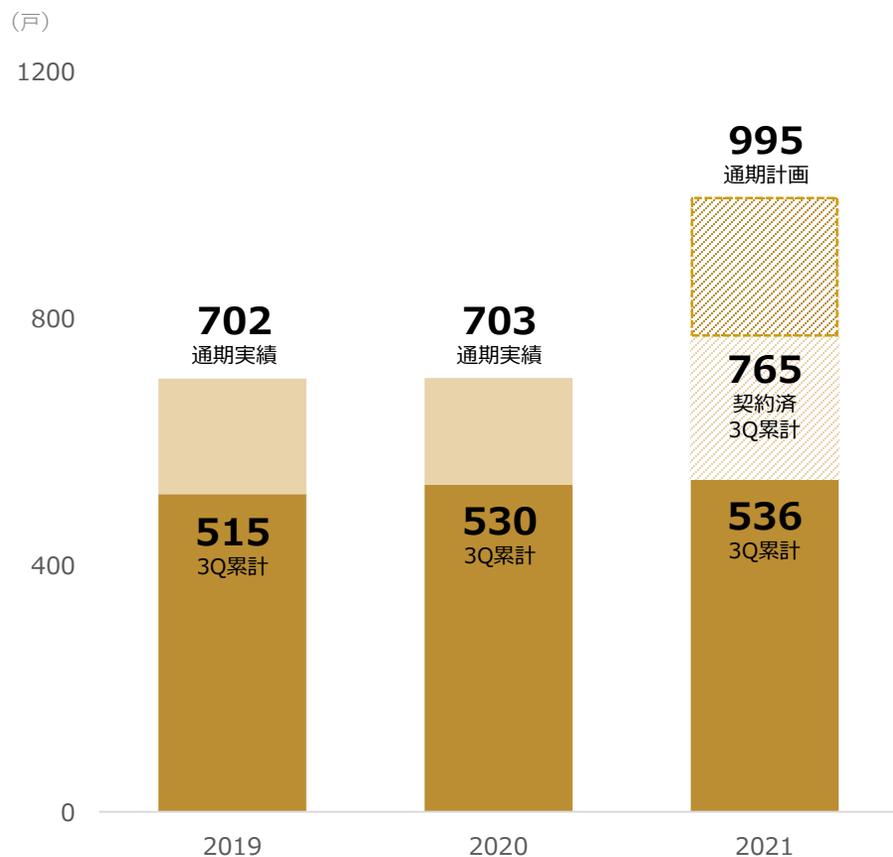
- 不動産ソリューション事業は、1棟販売の安定拡大に加え、区分・海外販売の大幅リバウンドおよび非レジデンス分野のパイプライン売却を進め、29.3%の増収を計画
- プロパティマネジメント事業は、管理戸数の増加数を据え置き、増収増益を計画

(百万円)	2019/12期		2020/12期		2021/12期	
	通期		通期		通期	前年比
	実績		実績		予想	
不動産ソリューション事業						
売上高	22,611		24,212		31,300	+29.3%
1棟販売	6,847		14,634		19,800	+35.3%
区分販売・海外販売	14,300		7,424		10,200	+37.4%
その他	1,463		2,153		1,300	▲39.6%
営業利益	1,377		1,153		1,540	+33.5%
利益率	6.1%		4.8%		4.9%	+0.1ppt
プロパティマネジメント事業						
売上高	2,474		2,628		2,700	+2.7%
営業利益	187		211		230	+8.7%
利益率	7.6%		8.1%		8.5%	+0.4ppt

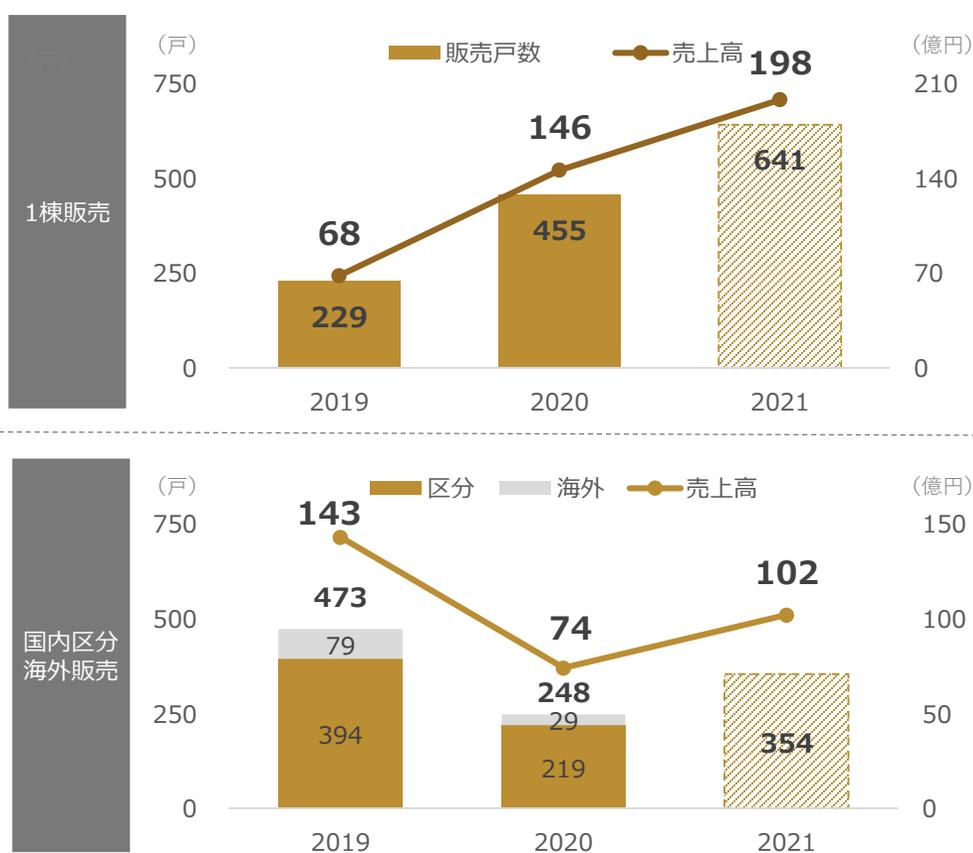
主要KPI（売上高・販売戸数）計画

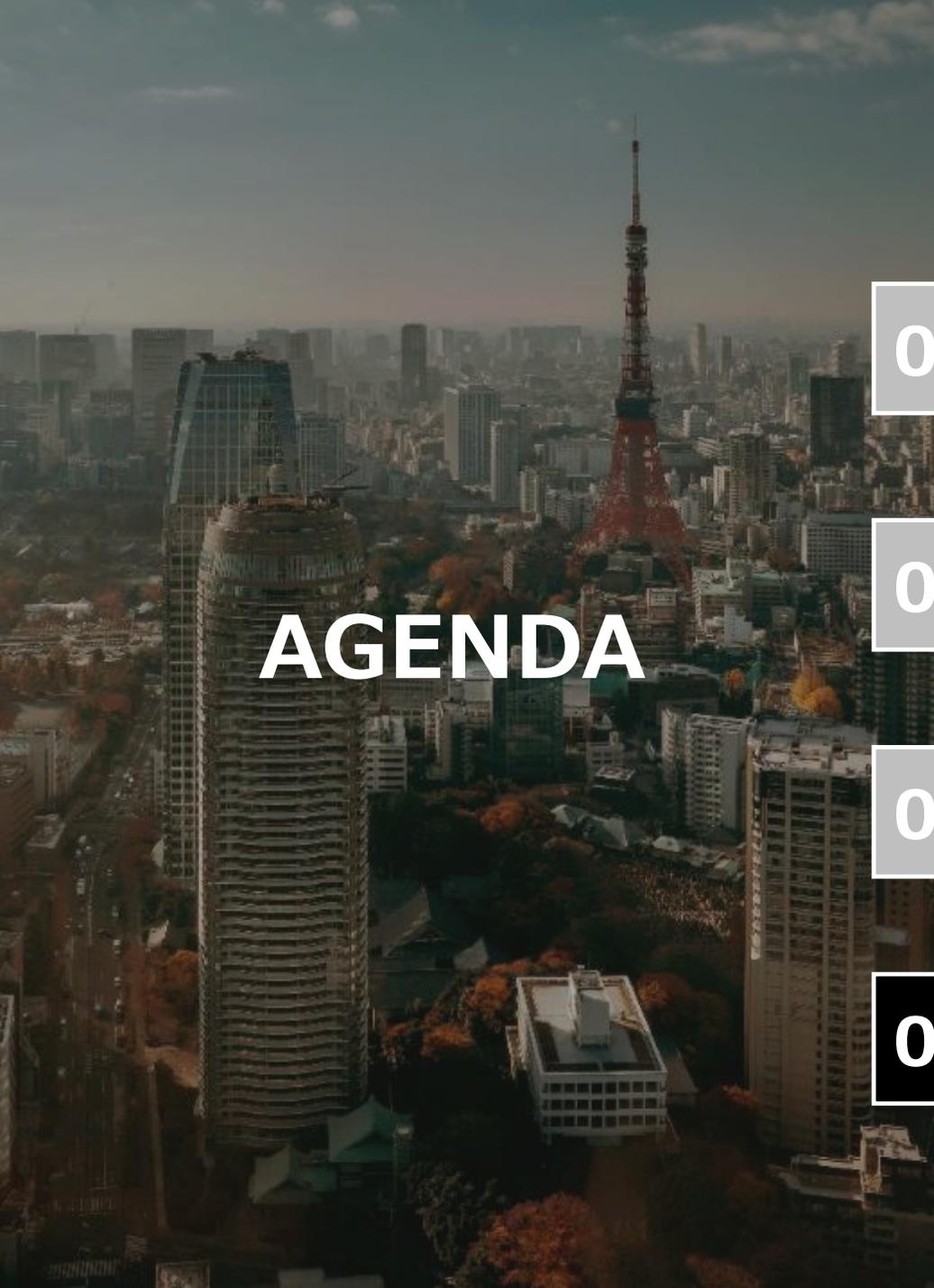
- 不動産ソリューション事業の主要KPIである、レジデンス販売戸数は995戸（前年差292戸増）を計画
- 1棟販売は売上高198億円の計画。年内竣工案件の契約を完了。
販売戸数は641戸（前年差186戸増）・16棟（前年差3棟増）を計画
- 区分販売・海外販売は102億円の計画。販売戸数は区分・海外のミックスで合計354戸（前年差106戸増）を計画

販売戸数計画及び進捗状況



販売種別 売上高・販売戸数計画





AGENDA

01

2021/12期第3四半期
決算ハイライト

02

2021/12期第3四半期
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

販売区分別の成長方針

- 投資用マンション市場の変化をビジネス機会と捉え、飛躍的な成長を遂げるため、1棟販売に注力
- 1棟販売の拡大に加え、効率的な区分販売体制の構築を進め、高収益体制へと転換を進めていく

販売区分	市場環境	現在の事業状況	展開方針
FY2021では市場環境の変化を最大限に享受し、飛躍的な成長を目指す			
レジデンス	1棟販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 機関投資家を中心として投資用マンション市場が活性化 ■ J-REIT・私募ファンドなどを中心に順調に販売が進む ■ スターアジア社との私募ファンドを組成 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当面は機関投資家向けに1棟販売を継続拡大 ■ 機関投資家の需要後退時に備えたリスクヘッジとして私募ファンドの育成も継続
	区分販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人投資家の投資意欲は旺盛 ■ 一方で、金融機関の融資姿勢に変化の兆しもあり、注意が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売計画の修正を検討しているため、新築販売戸数が減少の傾向 ■ オンラインセミナーによる新規投資家への販売体制が確立 ■ オンラインセミナーを活用しつつ、既存営業リソースを活かした効率的な販売体制へ転換 ■ 中古マンション販売を中心にシフト
	海外販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外渡航制限が継続されており、海外投資家向けアプローチに難航 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 能動的なアプローチを停止しつつも、海外投資家からの需要は旺盛 ■ 海外投資家からのインバウンド需要を中心に販売を継続
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"> ■ テナント需要が激減 ■ 投資家の投資意欲が極端に悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発全面停止 ■ 既存パイプラインの売却中心 ■ 新型コロナウイルスの終息後にニューノーマルに適した開発再開を予定

私募ファンド組成による成長加速

- 私募ファンドの組成は、コロナ禍のような不測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測の事態への備え

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

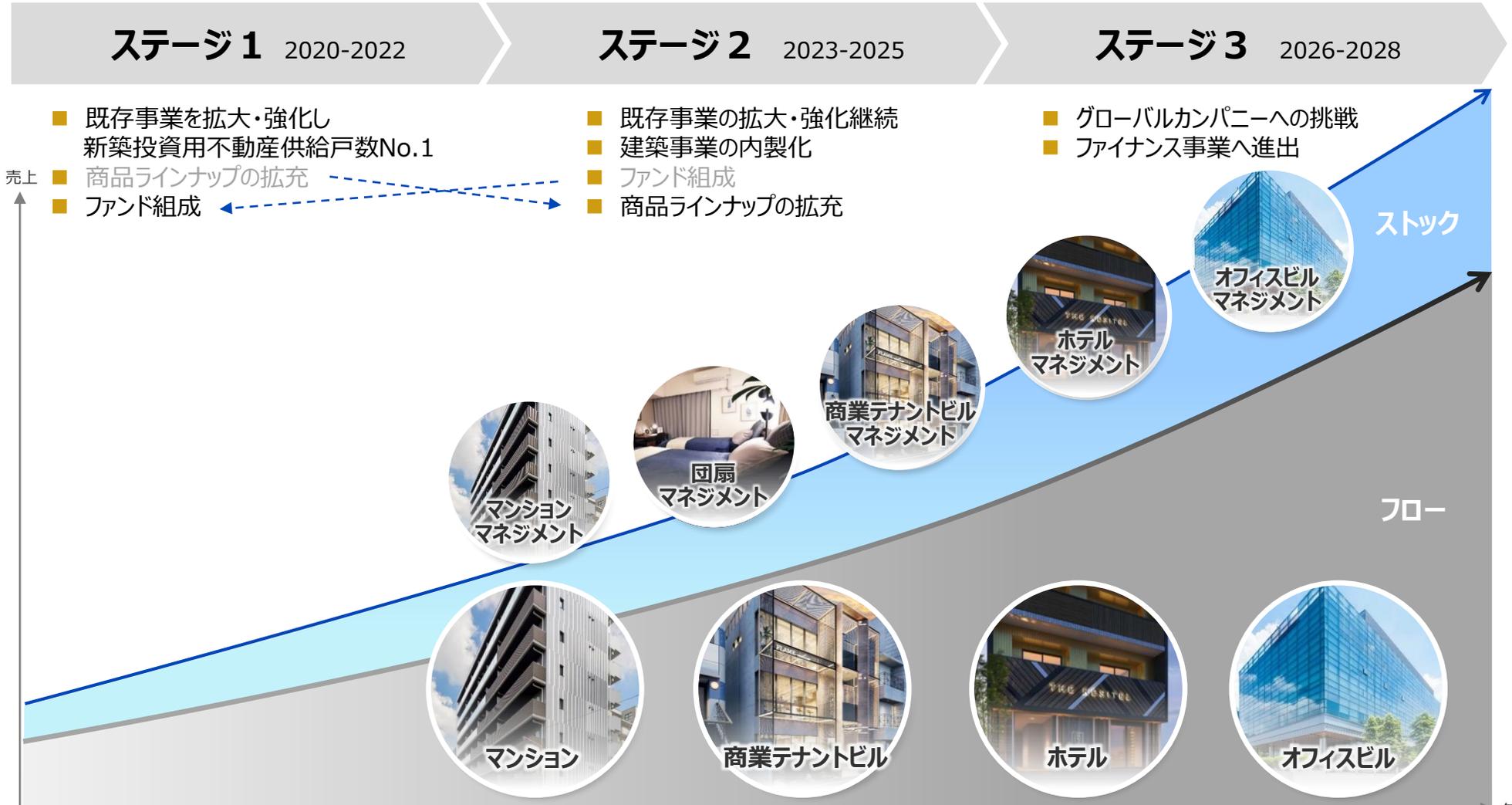
- 販売力強化によるバイイングパワーの確保
- 同業他社も含めた案件獲得機会の創造

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

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

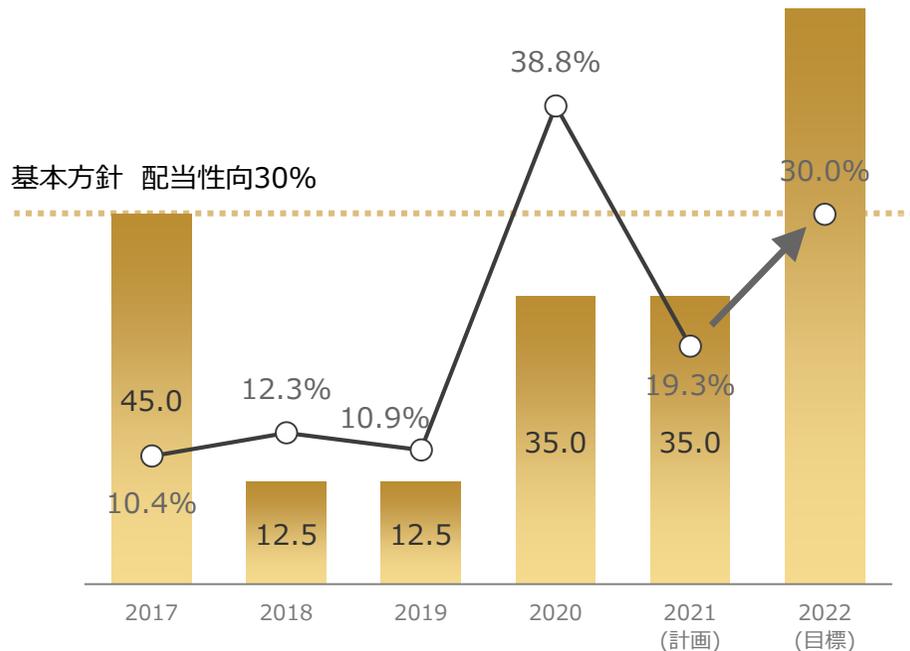


株主還元

- 2021/12期の配当性向は19.3%を計画。基本方針は2022/12期までに配当性向30%を目標

配当性向

■ 1株当たり配当金(円) ○ 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



※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。

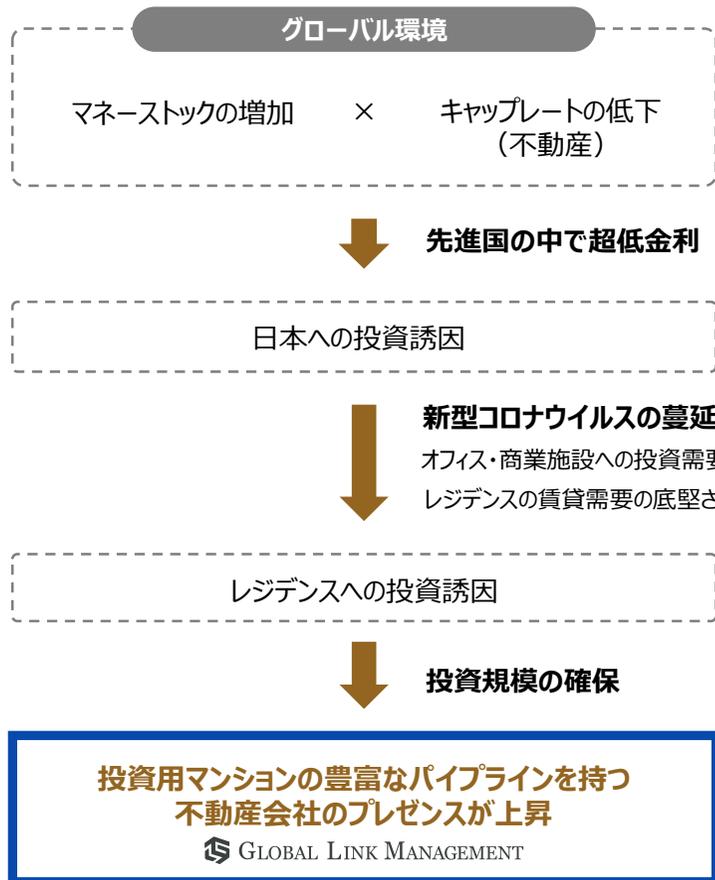


Appendix

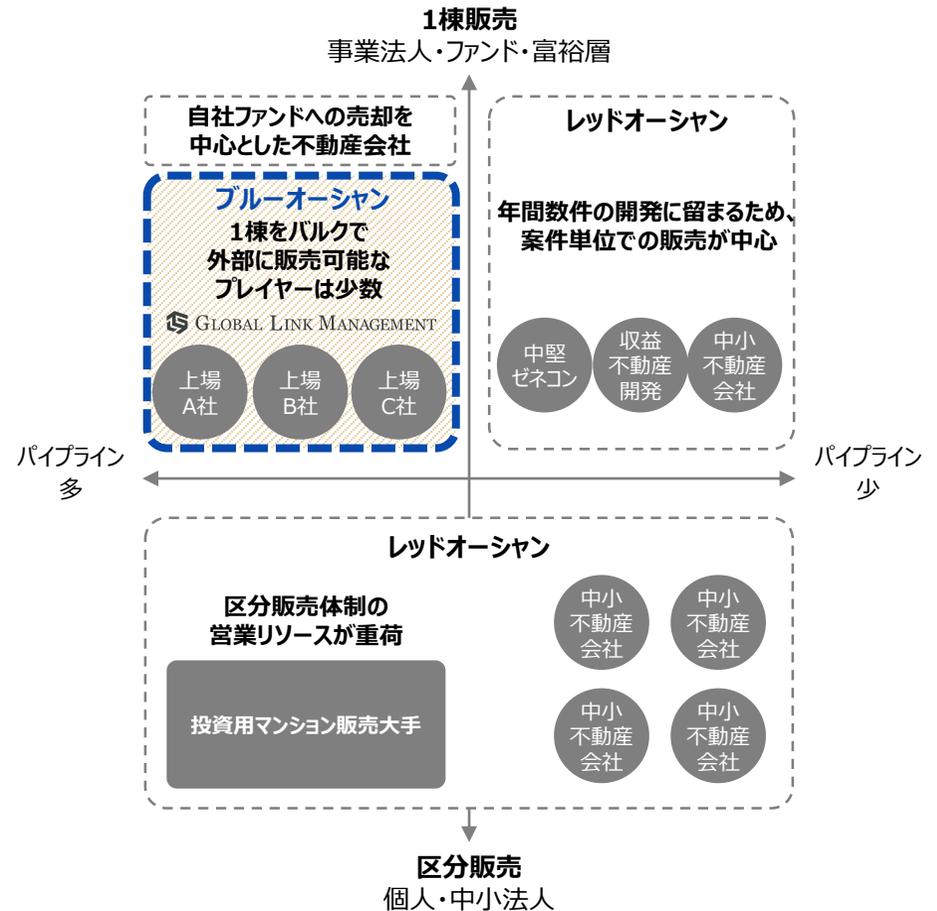
コロナ禍により変化する国内投資用マンション市場

- 国内外金利差による国内不動産の投資魅力に加え、新型コロナウイルスの蔓延によるオフィス・商業施設への投資リスク上昇を追い風にレジデンス賃貸需要の底堅さが際立ち、機関投資家向けのレジデンス1棟販売市場の活性化は第1四半期から現在においても継続
- 国内投資用マンション市場では、数多くのパイプラインを保有しつつ、1棟販売体制を構築するプレイヤーが少ないため、当社のプレゼンスが上昇

国内投資用マンション市場の活性化



国内投資用マンション市場のサービスポジション



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**

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

- * 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