



2022年2月10日

各 位

会 社 名 株式会社グローバル・リンク・マネジメント
代 表 者 名 代 表 取 締 役 金 大 仲
(コード番号：3486 東証第一部)
問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 竹 内 文 弥
(TEL. 03-6821-5766)

2022年中期経営計画および「GLM VISION 2030」策定に関するお知らせ

当社は、2020年に企業理念を「不動産を通じて豊かな社会を実現する」に改訂し、更なる企業成長および持続可能な社会への貢献を目指すべく、2020年12月期を初年度とする中期経営計画（2020年12月期～2022年12月期）を策定しました。

しかしながら、中期経営計画の最終年まで1年を残した現在、当社を取り巻く事業環境が大きく変化し、機会、脅威について策定時から前提が異なっていることを認識し、新たに2022年12月期を初年度とする2022中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期）を策定しました。

また、中長期的な成長を続けるための長期構想「GLM VISION 2030」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 2022年中期経営計画（2022年12月期～2024年12月期）について

・概要

開発する物件の資産価値の向上を図り、開発物件の販売効率を上げて利益率を高める。また、時代に即した新しいセグメントを確立し、事業エリアを拡大する。

—環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取り組み」

—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

—非レジデンス：物流（ロジスティクス）のSPC開発による拡大

—開発エリアの拡大

・2022年中期経営計画の計数目標（2024年12月期）

売上高 : 500億円 (CAGR: +17.7%)

経常利益 : 50億円 (CAGR: +49.8%)

販売戸数 : 1,400戸 (新築1,240戸、中古160戸)

環境対応比率 : 自社開発物件100% (当社取扱い全物件50%)

2. 「GLM VISION 2030」について

GLM VISION 2030

不動産×環境×DXにより、サステナブルな不動産開発・運用 No. 1

・概要

- 環境配慮型不動産の LCCM を実現し、環境配慮型不動産とデジタルの融合により新しいビジネスモデルを構築する。
- サステナブルファイナンスを活用した環境配慮型不動産の私募ファンド・リートを組成し国内最大運用額規模 5,000 億を実現する。
- 2030 年に不動産×環境×DXにより全国 No. 1 サステナブルな不動産開発・運用企業を目指す。

※詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



GLM VISION 2030

2022年中期経営計画



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

会社概要

02

2020年中期経営計画
見直しの背景と目的

03

2022年中期経営計画
・成長戦略
・財務指標

04

GLM VISION 2030
長期構想

会社概要

会社名 株式会社グローバル・リンク・マネジメント

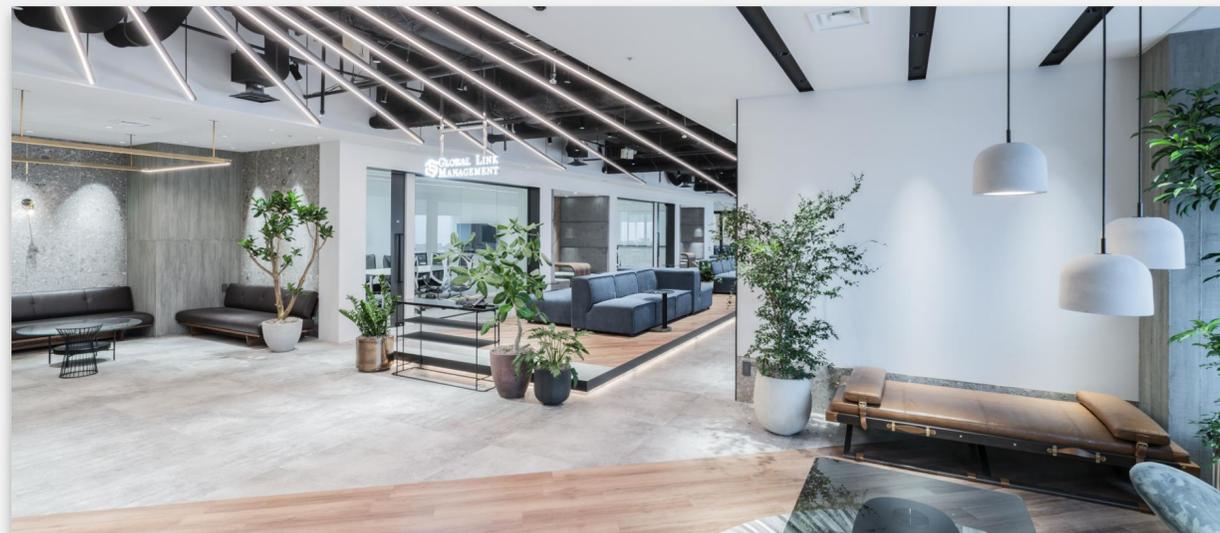
事業内容 ・ 不動産ソリューション事業
（投資用コンパクトマンションの企画・開発・販売等）
・ プロパティマネジメント事業
（自社販売分譲物件を中心とした賃貸管理）

設立 2005年3月

資本金 539百万円（2021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21階

従業員数 121名（2021年12月末時点）



Mission

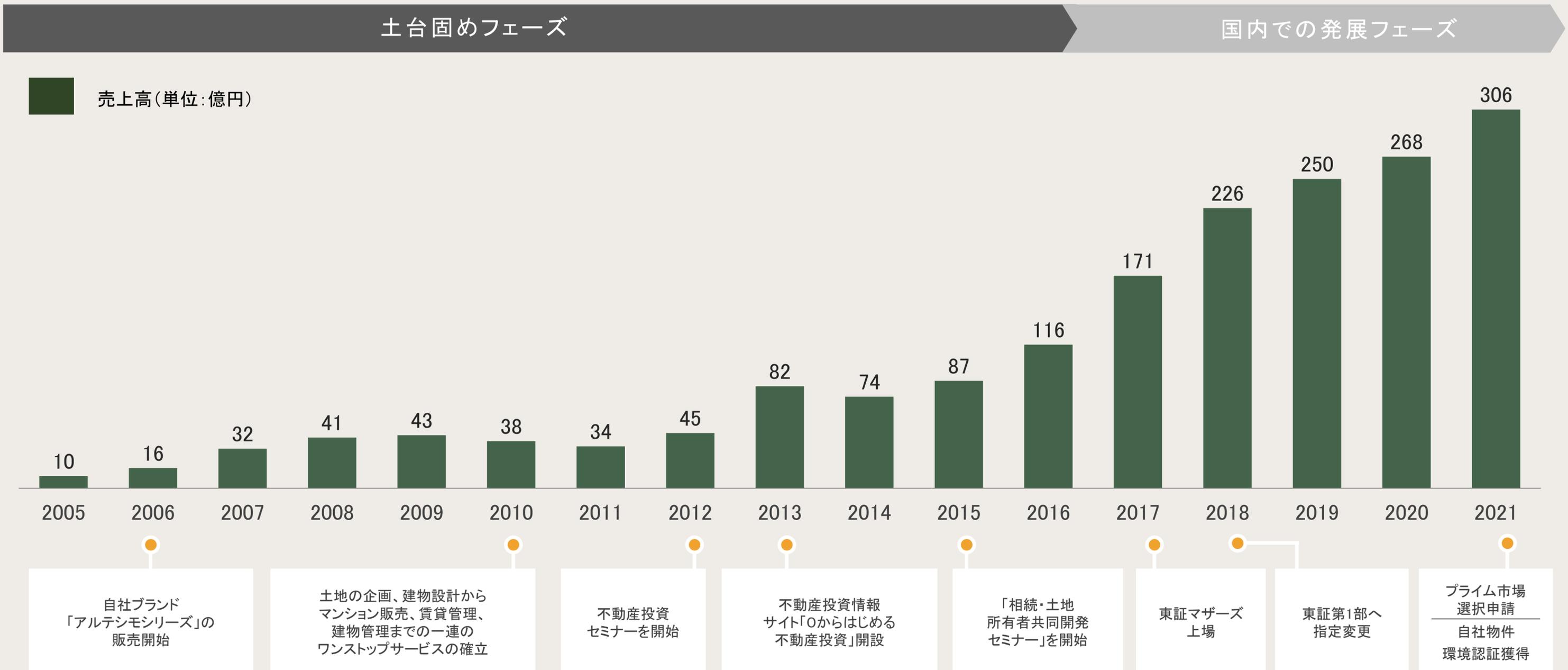
不動産を通じて豊かな社会を実現する

不動産には、人々や企業の「資産」および活動を支える「社会基盤」としての役割があります。

私たちは、世界中の人々の幸せにLinkすることを使命と考え、

地球環境や社会・経済課題に取り組み、不動産の新たな可能性を追求します。

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。



不動産領域における、ワンストップ体制を構築する2つの事業セグメント。

01

不動産ソリューション事業

投資用コンパクトマンションの企画・開発・販売等

92%

売上比率

88%

営業利益比率

74人

社員数

836戸

総販売戸数

新築マンション	756戸
中古マンション	80戸

実績

※2021/12月期

02

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

8%

© Global Link Management Inc. 2022年 中期経営計画資料 株式会社グローバル・リンク・マネジメント (証券コード: 3486)

12%

16人

2,464戸

管理戸数(期末)

98.3%

入居率(期末)



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

25㎡~50㎡の単身世帯向けレジデンス

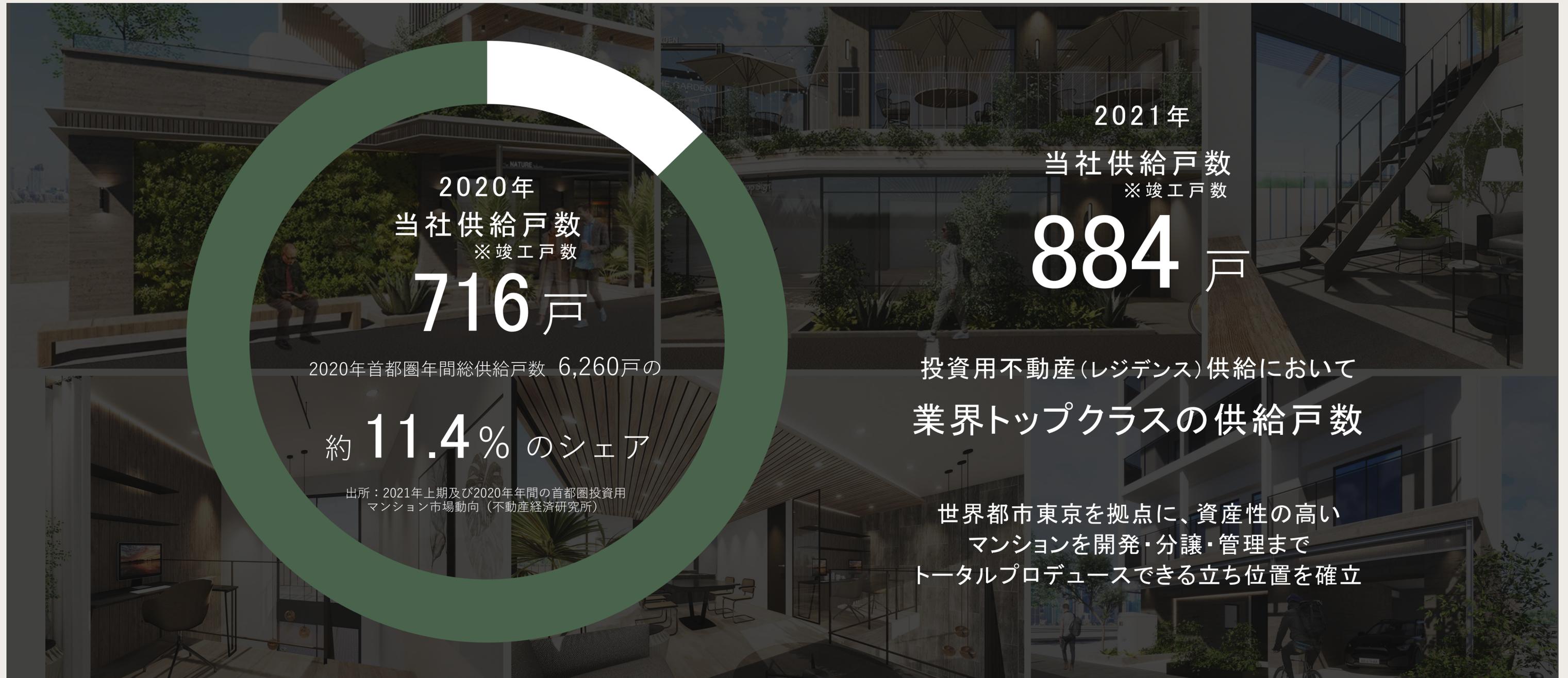
長期的に高い入居率を維持

2021年年間入居率98.3%
11年連続98%超え達成

高い資産価値



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。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。





AGENDA

01

会社概要

02

2020年中期経営計画
見直しの背景と目的

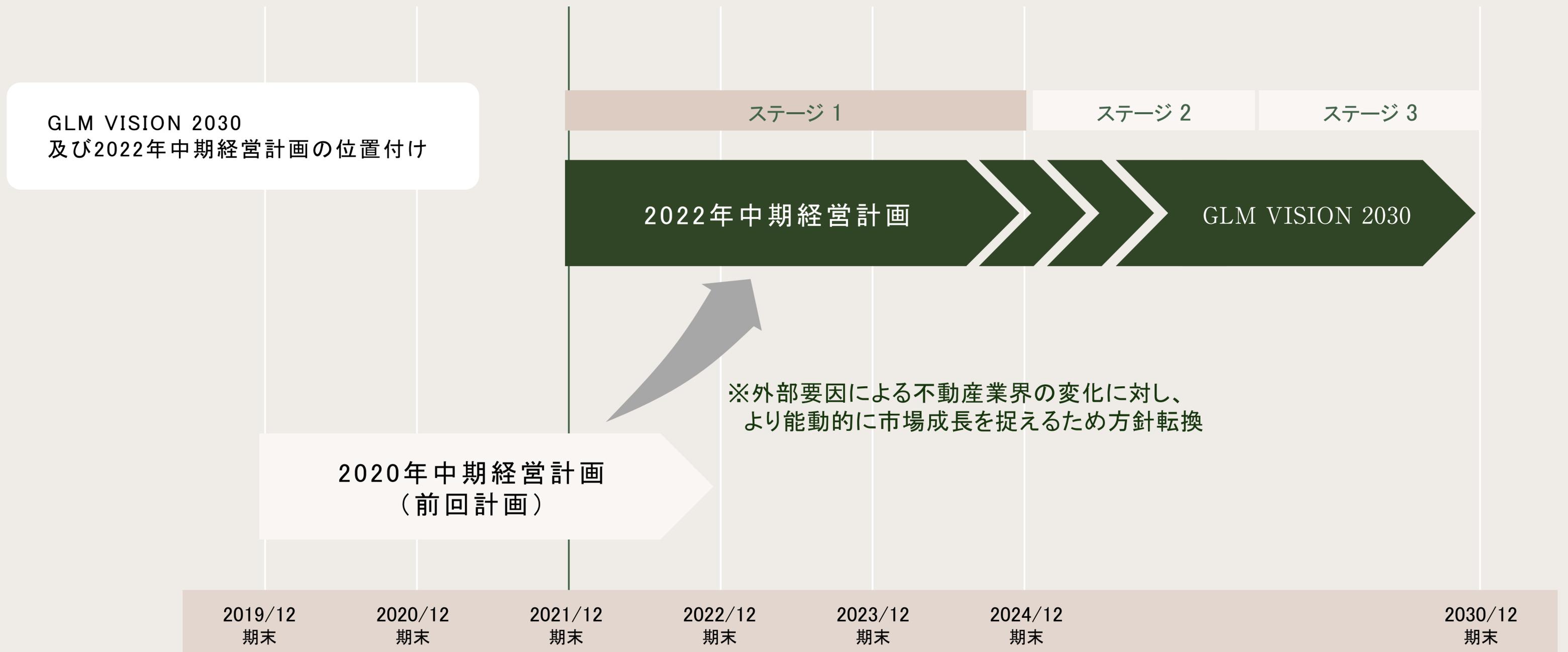
03

2022年中期経営計画
・成長戦略
・財務指標

04

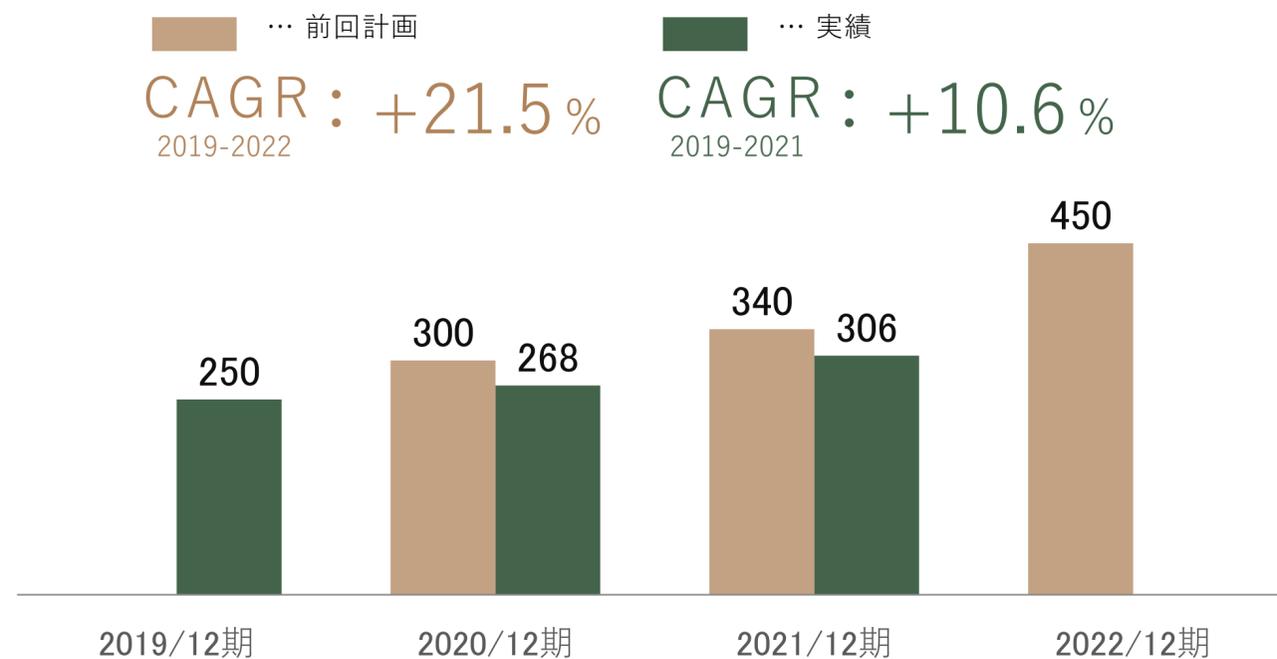
GLM VISION 2030
長期構想

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。

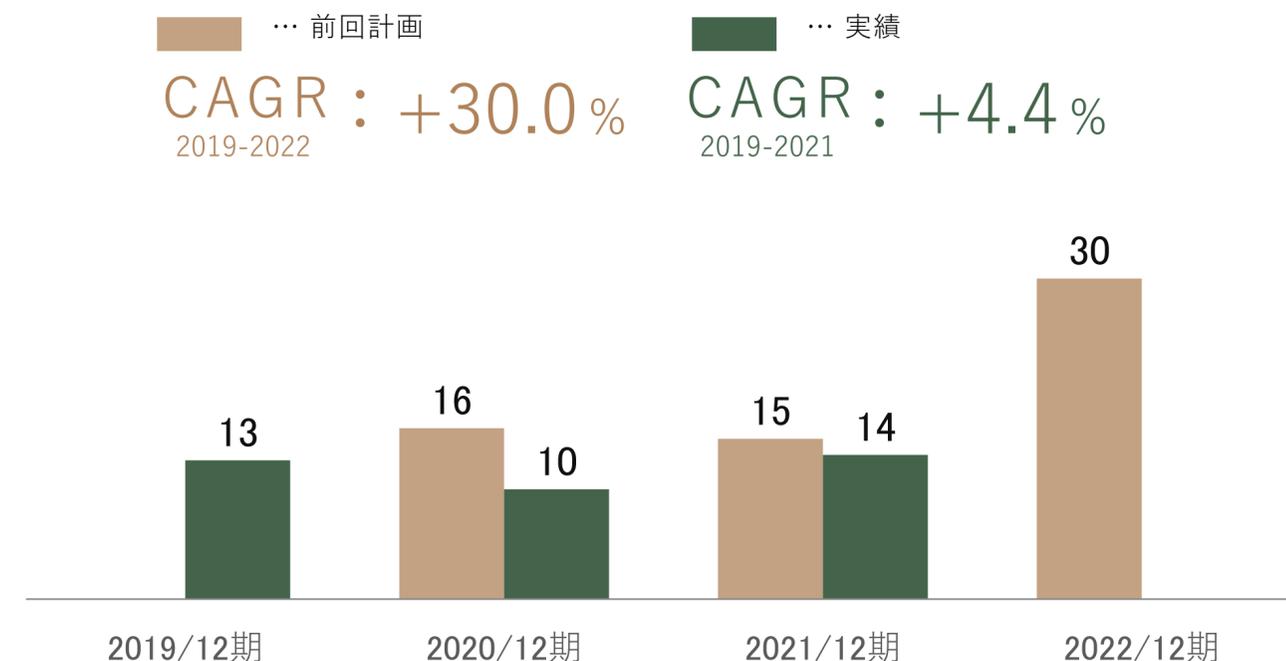


前回(2020年中期経営計画)・重点施策	2022年時点での現状	評価
新築1棟販売チャネルの拡充	1棟販売比率は約30%から約85%まで急拡大(新築戸数ベース)(2019/12期-2021/12期)	◎
国内個人投資家の獲得	コロナ禍で対面営業自粛、一方で非対面営業の確立	△
海外個人投資家の獲得	活動がストップ、特に中国の投資家が動かず	×
非レジデンスの拡大(商業・ホテル)	コロナ禍で需要低下により新規開発の停止	×

売上高(単位:億円)



経常利益(単位:億円)



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集まる。	>>>	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し、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



AGENDA

01

会社概要

02

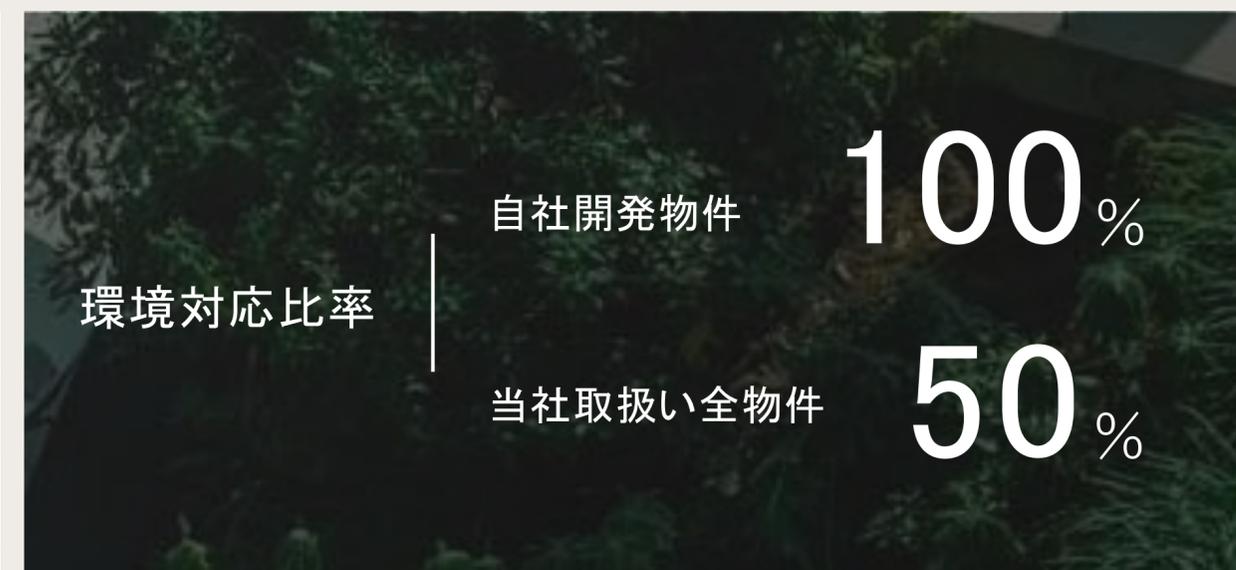
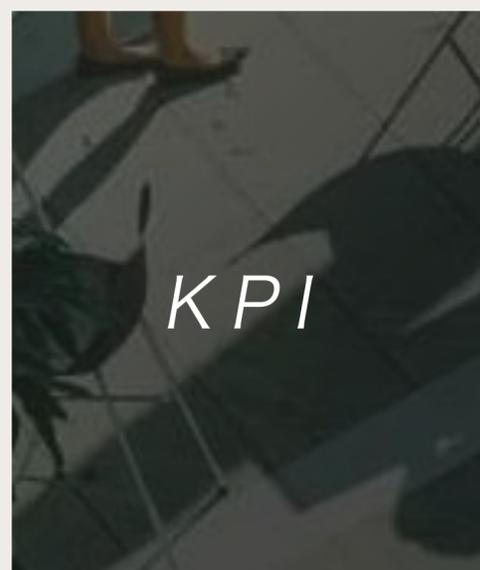
2020年中期経営計画
見直しの背景と目的

03

2022年中期経営計画
・成長戦略
・財務指標

04

GLM VISION 2030
長期構想





成長戦略

—— 開発する物件の資産価値の向上を図り、

—— 開発物件の販売効率を上げて利益率を高める

—— また、時代に則した新しいセグメントを確立し、

—— 事業エリアを拡大する

01

—開発する物件の資産価値の向上を図り、
環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取り組み」

02

—開発物件の販売効率を上げて利益率を高める
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
「まとめて販売」「たくさん開発」

*バルク販売：物件を複数まとめて販売

03

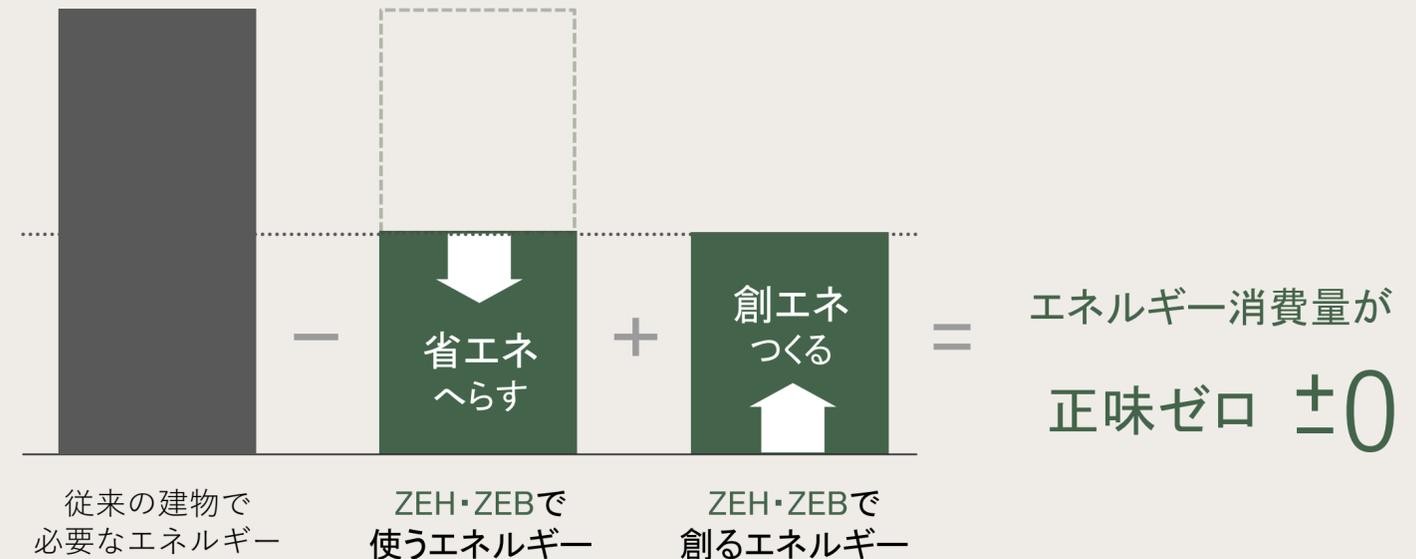
—また、時代に則した新しいセグメントを確立し、
非レジデンス：
物流(ロジスティクス)のSPC開発による拡大

04

—事業エリアを拡大する
開発エリアの拡大

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。

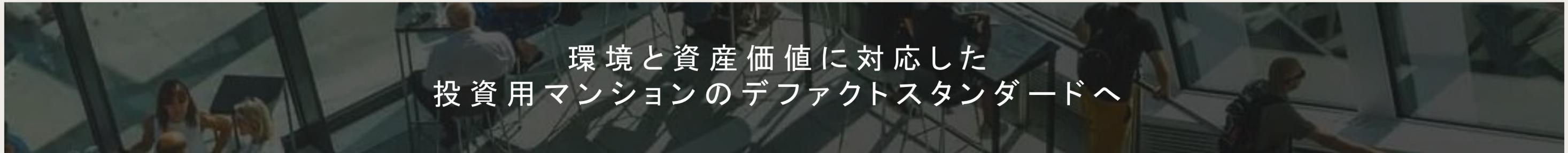


「家庭・業務部門の住宅・建築物における省エネ対策の強化」2021年8月23日・経済産業省、国土交通省、環境省同時公表

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 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 | |

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

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。



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

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」-環境認証取得

今後、自社で新たに企画・開発を手掛ける新築物件ではBELS 4つ星以上やZEH-M Orientedなどの環境対応を標準仕様へ。
2022年2月に経産省による事業である「ZEHデベロッパー」登録完了予定。

ARTESSIMO
THE NATURE
NAKANO.

「THE NATURE」
従来のアルテシモシリーズに加えて
環境認証や住む人の幸福度を追求した
新しいコンセプトのブランド

3チカ物件開発

+

環境認証

+

α

▶

入居率
資産価値の
向上

投資用マンション開発企業において
ZEH-M Oriented を先進的に取得

	トータルの 一次エネ消費削減率	再生可能エネルギー抜きの 一次エネ消費削減率
ZEH-M Oriented	20%以上 (再生可能エネルギー不要)	20%以上



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への取り組み」-当社物件新コンセプト

環境に配慮した「ZEH・ZEB」認証取得の物件を展開。さらに、住む人の幸福度を追求するため「バイオフィリックデザイン」を導入。家に居ながら自然が感じることができ、リモートワークにも対応し、住みやすさと働きやすさを実現。



環境 + バイオフィリックデザイン + リモート
光・緑・風・水

アルテシモシリーズ新コンセプトのデザイン / 東京・中野新築物件
(2023年10月竣工予定)

バイオフィリックデザイン…人間は本能的に自然を好む感性（バイオフィリア）を持っているという考えに基づき、人工的な環境下で緑など自然の要素を取り入れる設計手法をバイオフィリックデザインという。

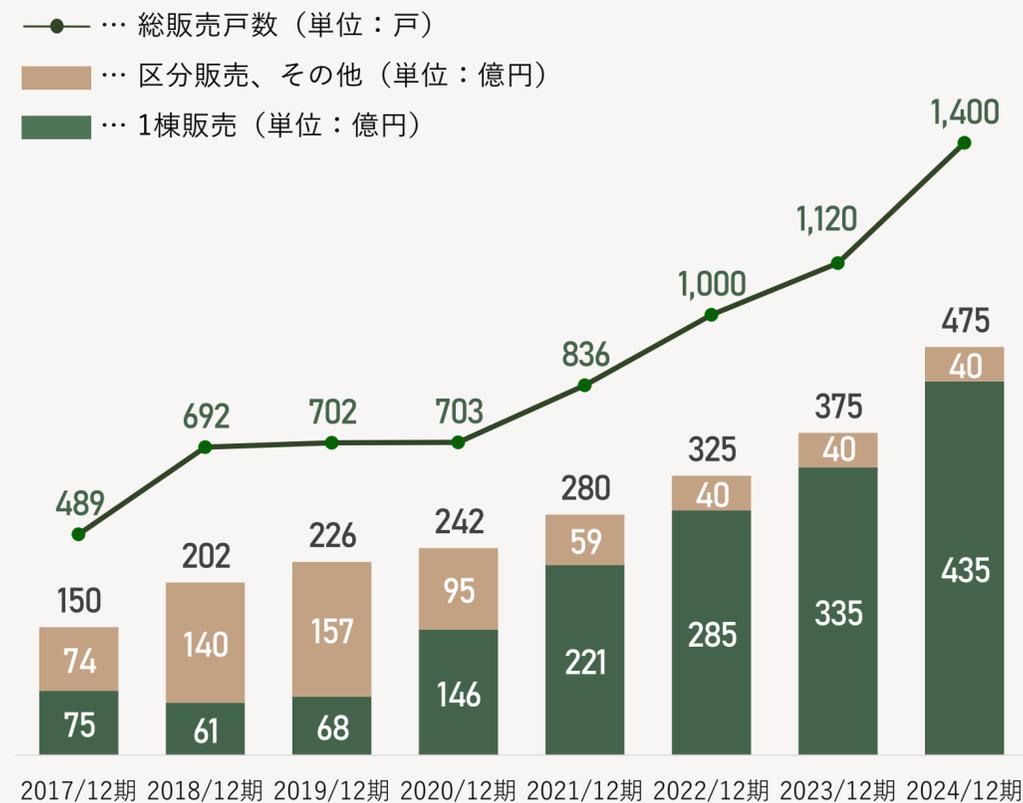
レジデンス：1棟バルク販売・オフバランス開発強化による営業効率改善と成長加速

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」

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

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、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」

02 販売の効率化による利益率の向上

レジデンス：1棟バルク販売とオフバランス開発強化による成長加速 - 総括 -

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「たくさん開発」「まとめて販売」



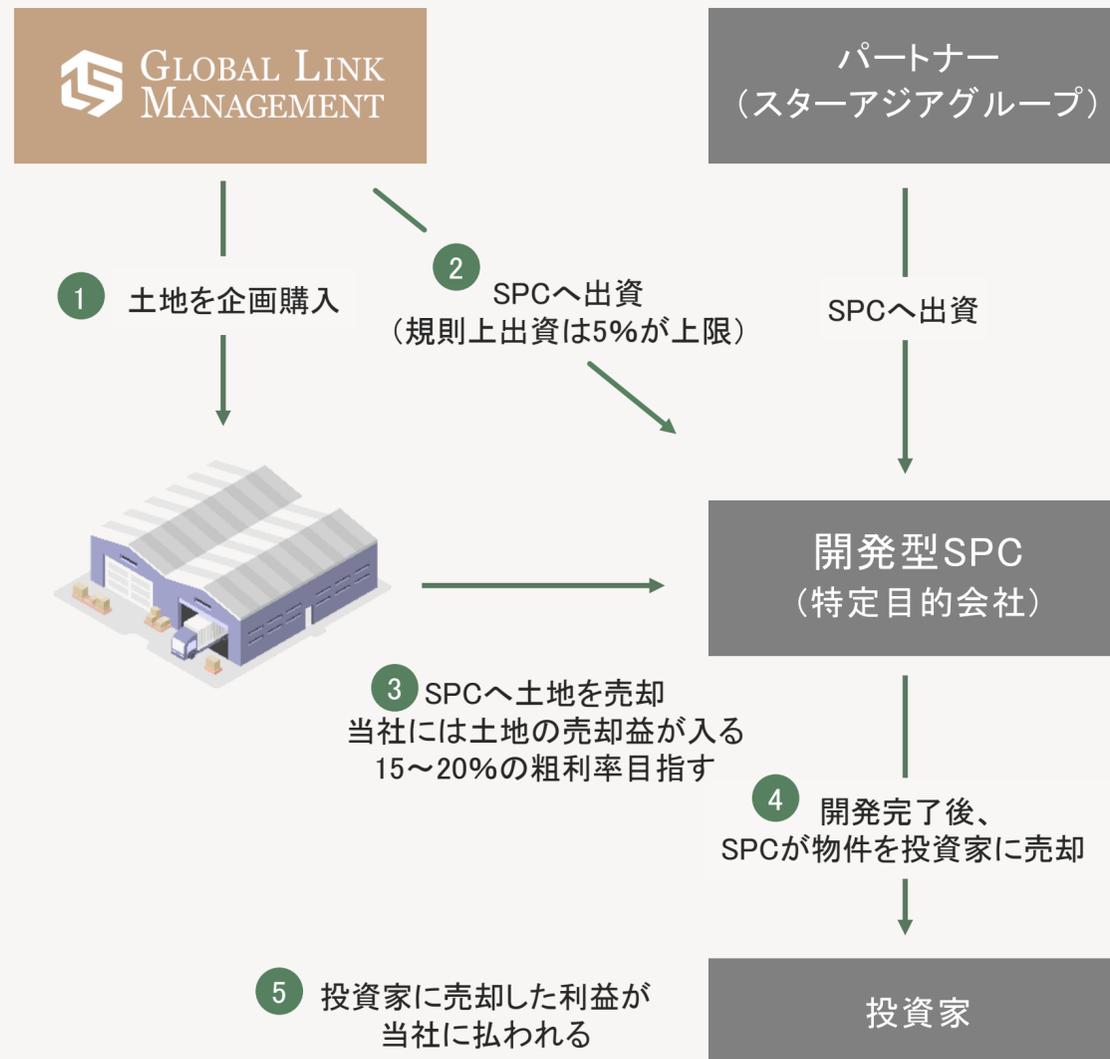
03 新しいセグメントの確立

非レジデンス：物流（ロジスティクス）のSPC開発による拡大

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。

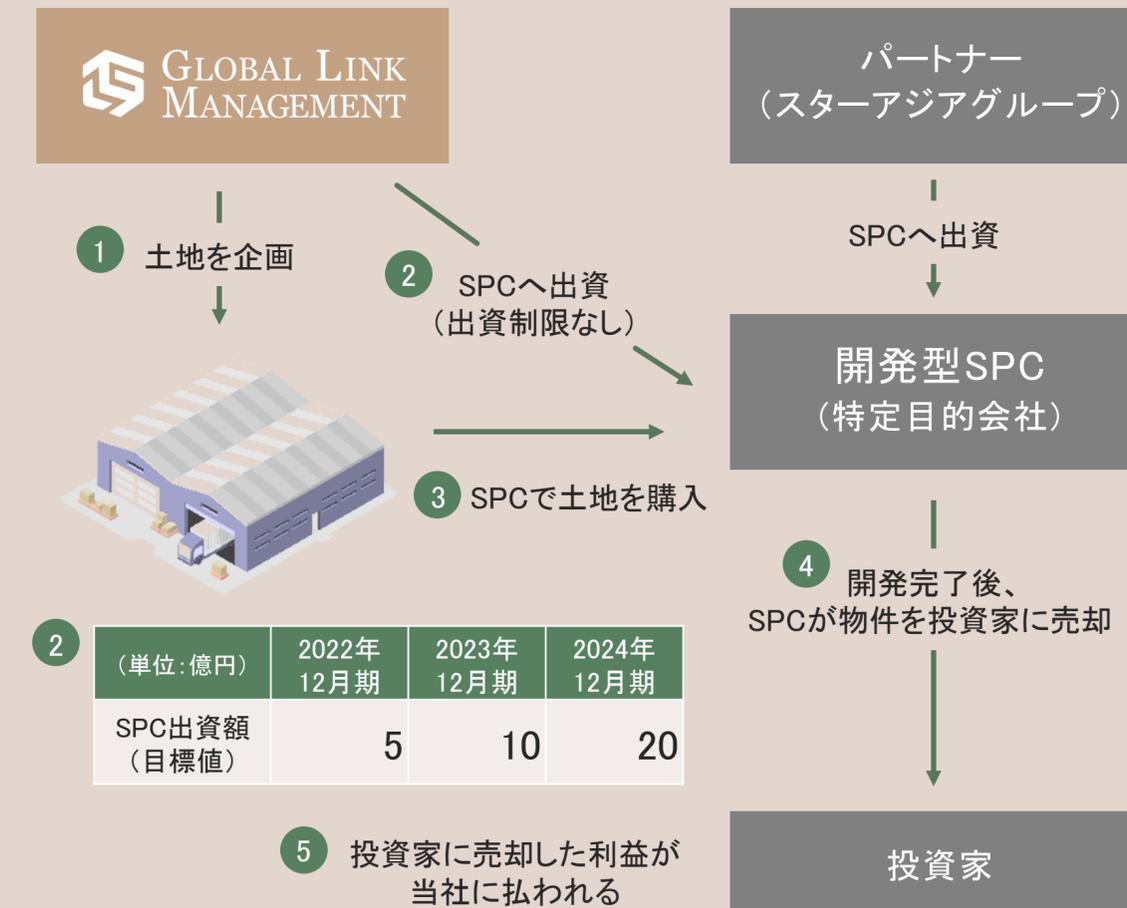
パターン1 当社が土地を購入

ローリスク・ミドルリターン、土地売却時で15~20%の利益
 投資に対して30%以上の収益を期待(1~2年)



パターン2 SPCで土地を購入

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(1~2年)



(単位:億円)	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
SPC出資額 (目標値)	5	10	20

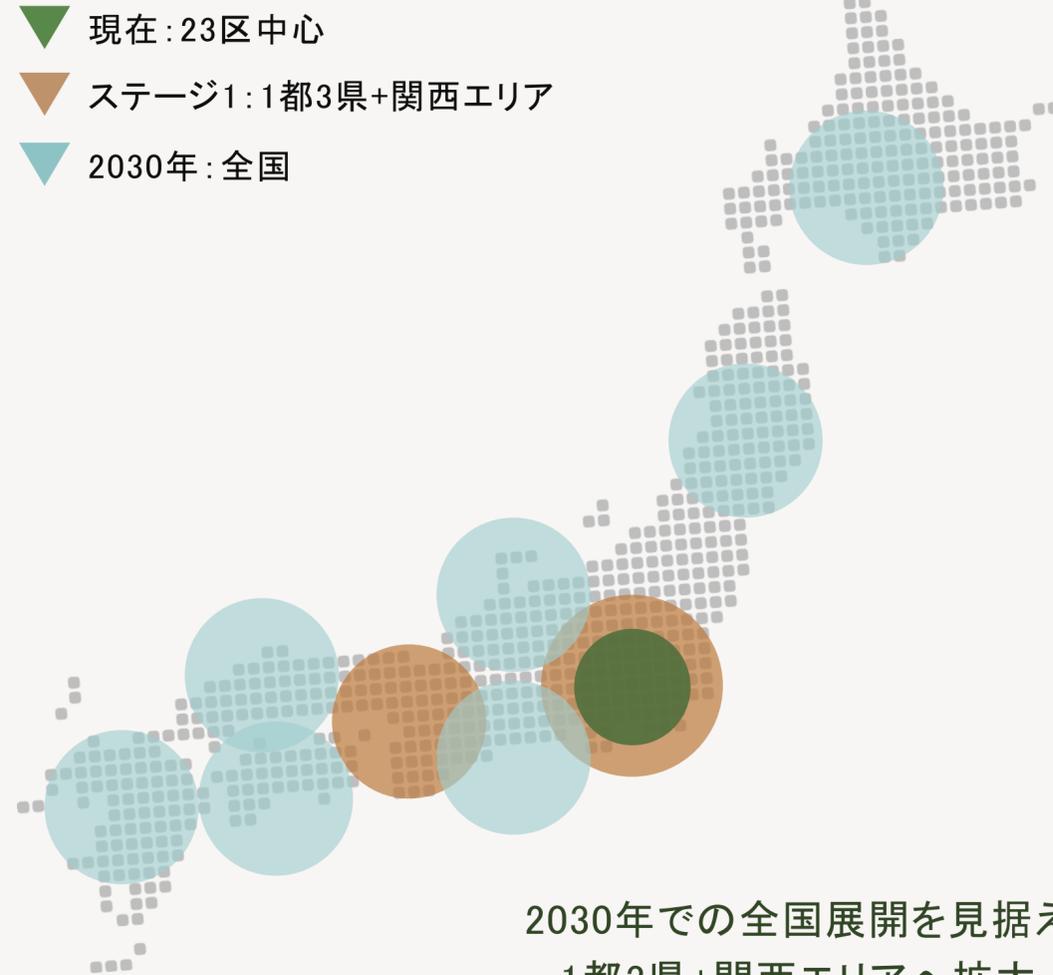
2022年12月期より開始、開発期間の関係上、
 不確定要素があるため、中期計画の数値には不算入

04 事業エリアの拡大

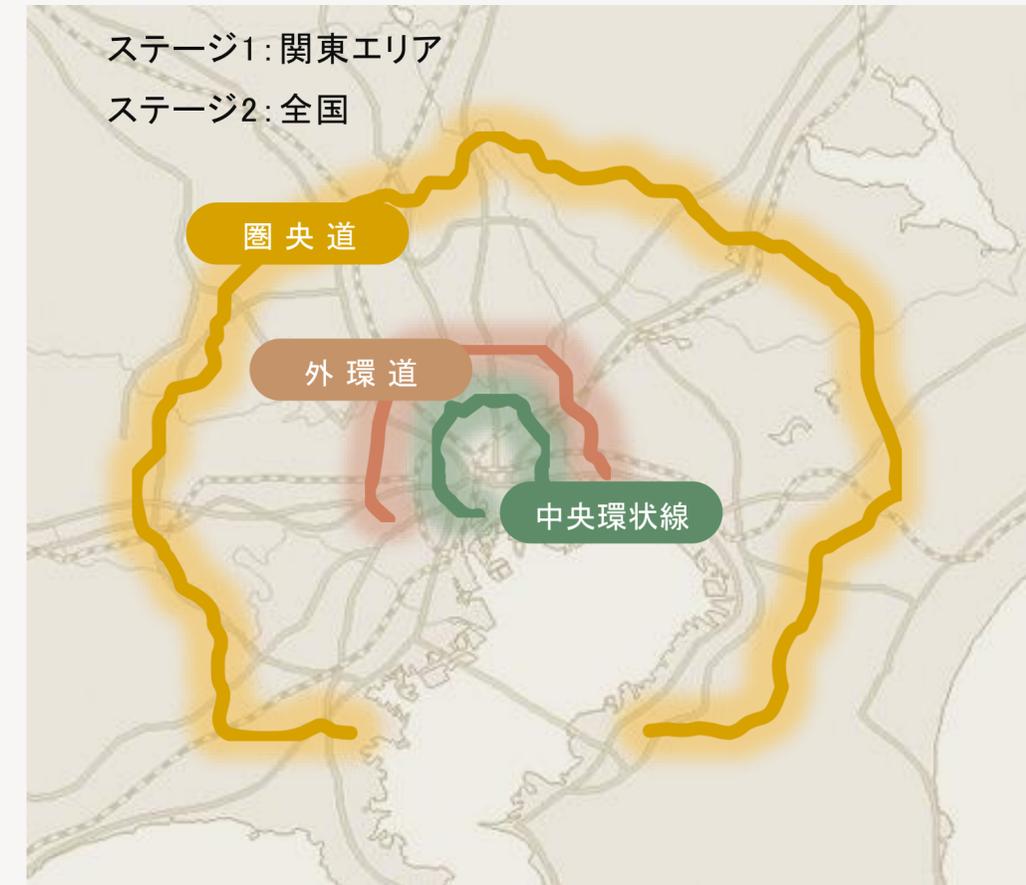
全国展開を目指し、開発エリアの拡大 まずは1都3県+関西エリアへ

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を活かしつつ、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



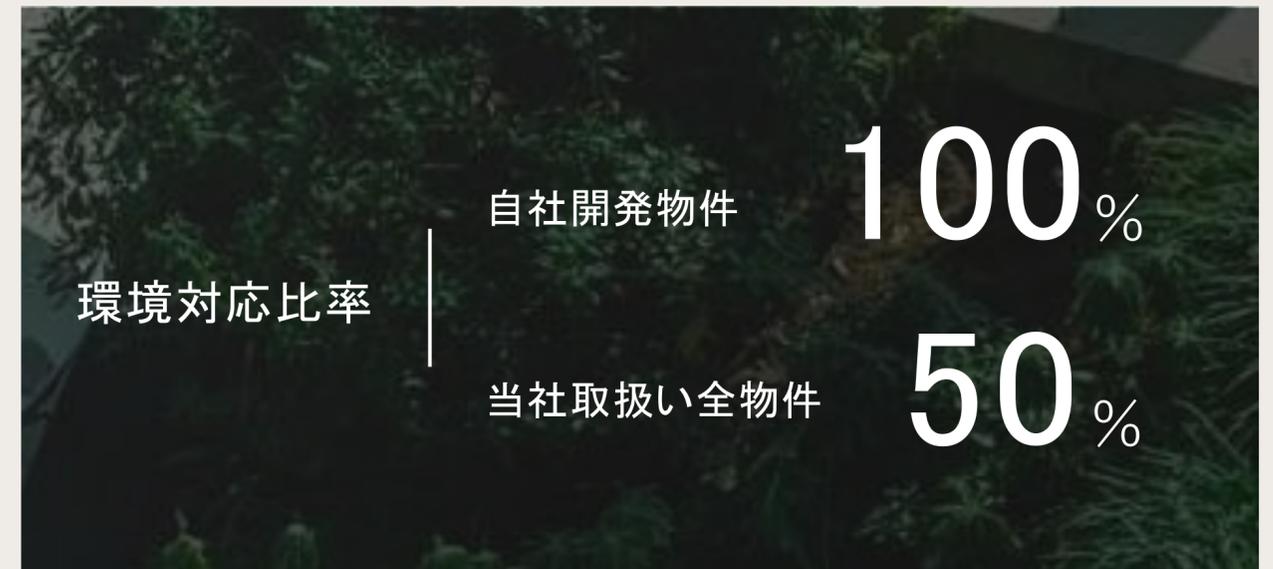
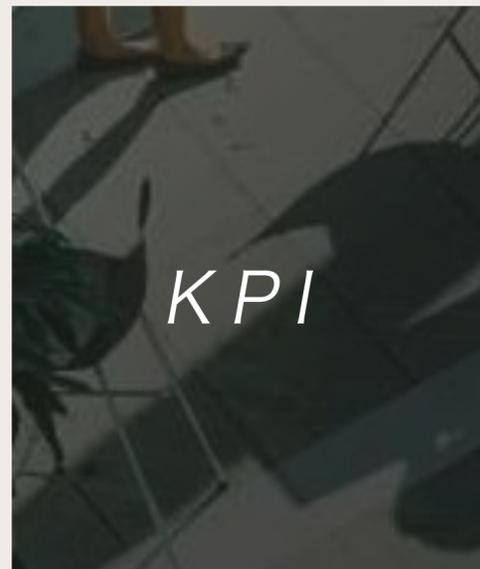
非レジデンス開発イメージ



物流における関東エリア主要道路沿いでの開発



財務指標



01 2022年中期経営計画 -主要指数とKPI-

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

03 KPIツリー 「販売効率化・付加価値向上」

04 新築レジデンスパイプライン ～2022年以降販売予定～

05 株主還元

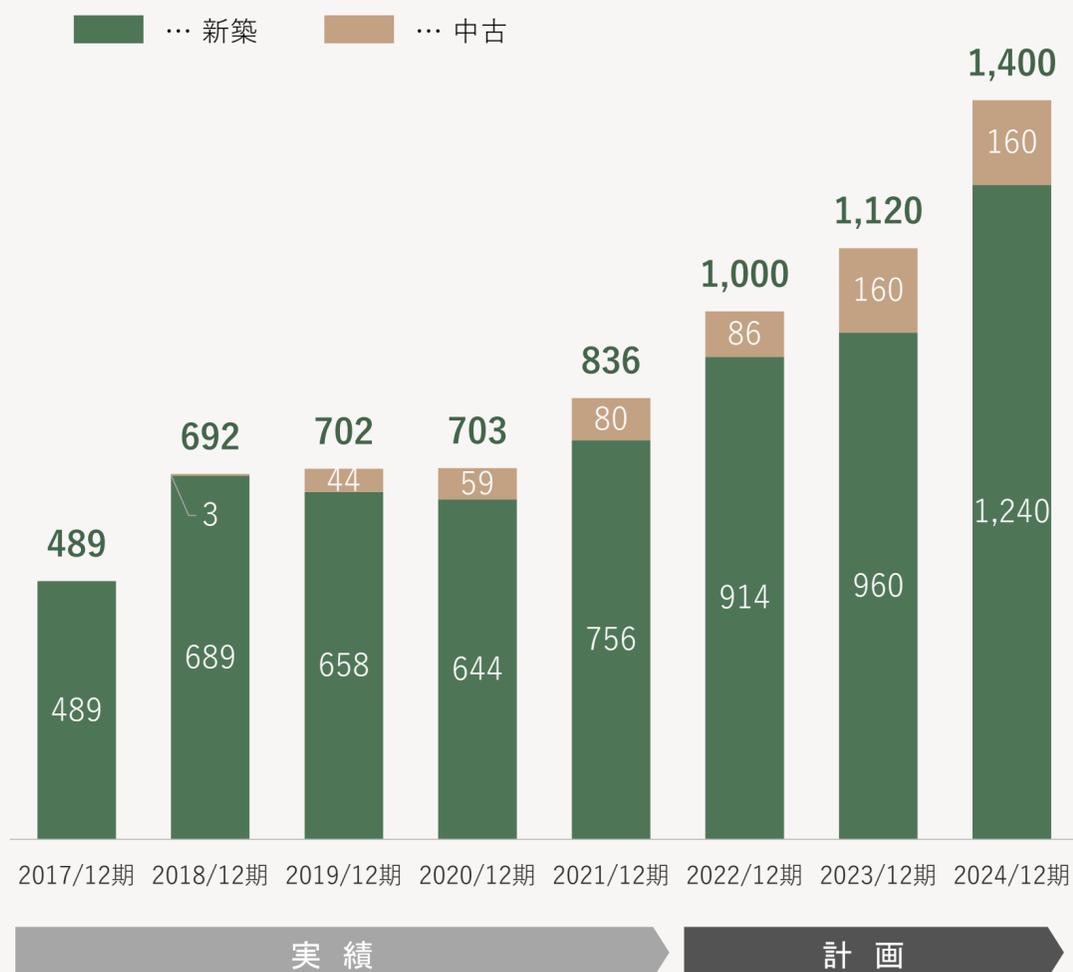
2022年中期経営計画で行う取組みにより、粗利率の改善、販管費率の抑制により経常利益率の飛躍的向上を見込む。

	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
■ PL (億円)					
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%	—

2022年中期経営計画において、オフバランス強化により開発戸数を増加、1棟バルク販売強化により新築販売を推進し、1,400戸の計画達成。環境配慮対応比率に関しては、2024年までに自社開発物件で100%、当社取扱い全物件に対して50%を実現。

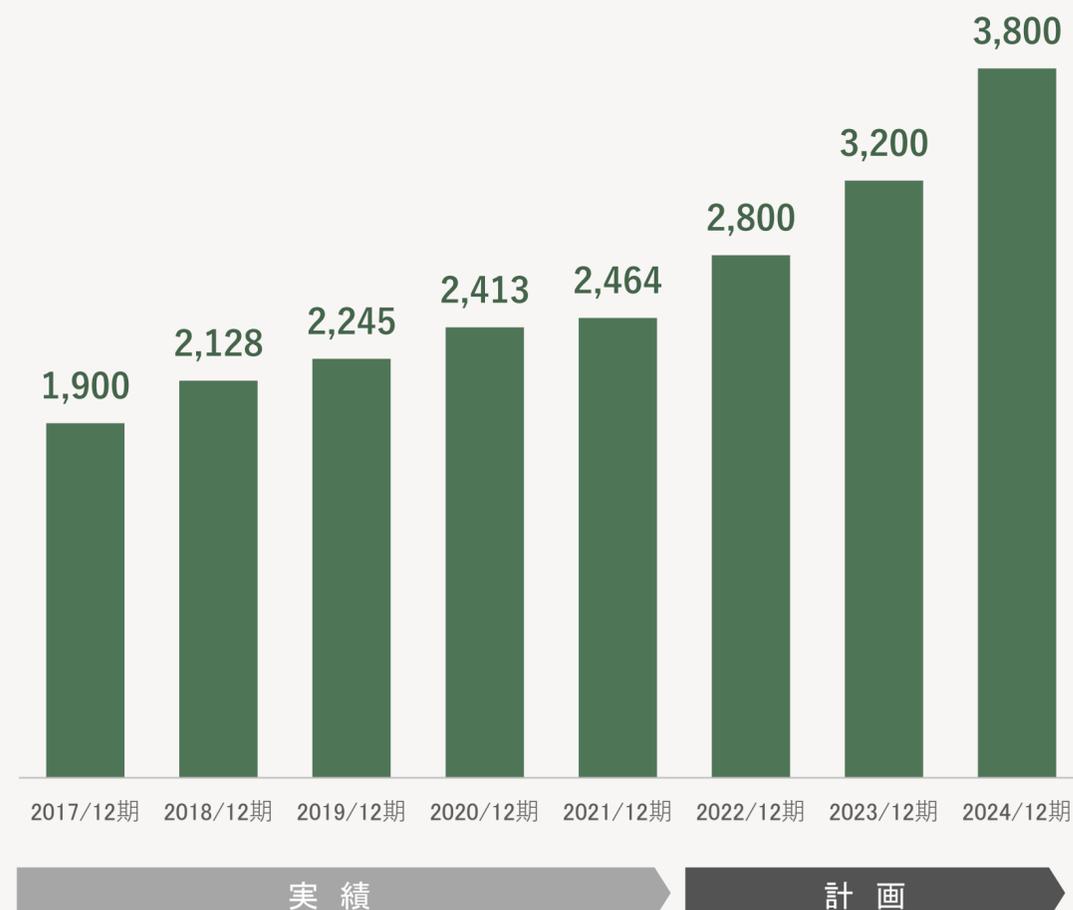
	2021/12期 実績	2022/12期 計画	2023/12期 計画	2024/12期 計画	今回中計期間 2021-2024 CAGR
■ 事業KPI					
販売戸数合計 (戸)	836	1,000	1,120	1,400	18.8%
新築販売戸数	756	914	960	1,240	17.9%
中古販売戸数	80	86	160	160	26.0%
賃貸管理戸数 (戸)	2,464	2,800	3,200	3,800	15.5%
環境配慮対応比率 自社開発物件	—	—	100.0%	100.0%	—
環境配慮対応比率 当社取扱い全物件	—	—	40.0%	50.0%	—

販売戸数(単位:戸数)



新築の開発物件は区分販売から1棟バルク販売にシフト
 中古の区分販売は継続強化
 保守的に160戸水準を予定

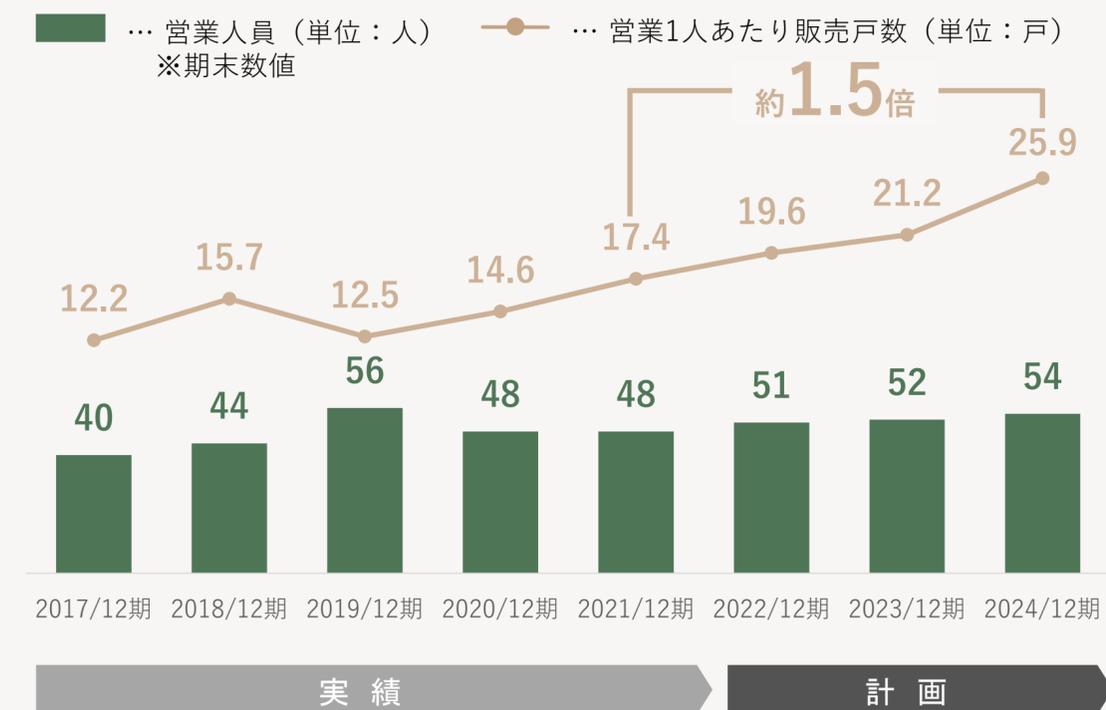
プロパティマネジメント(単位:累計戸数)



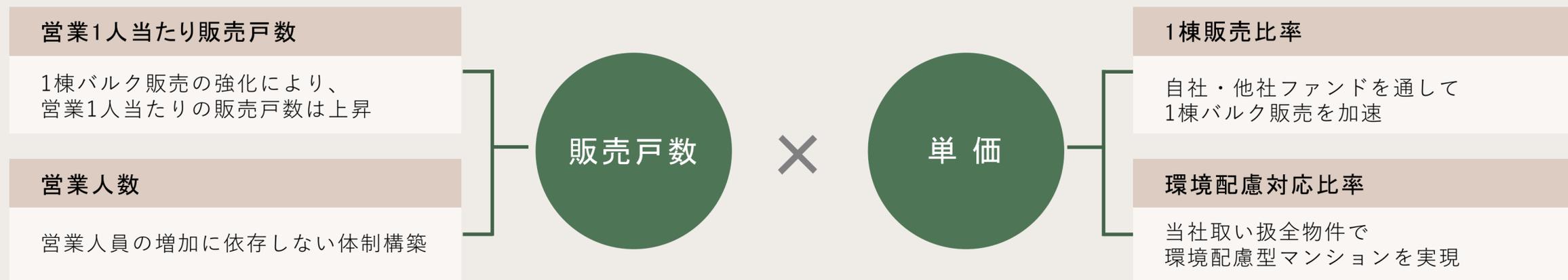
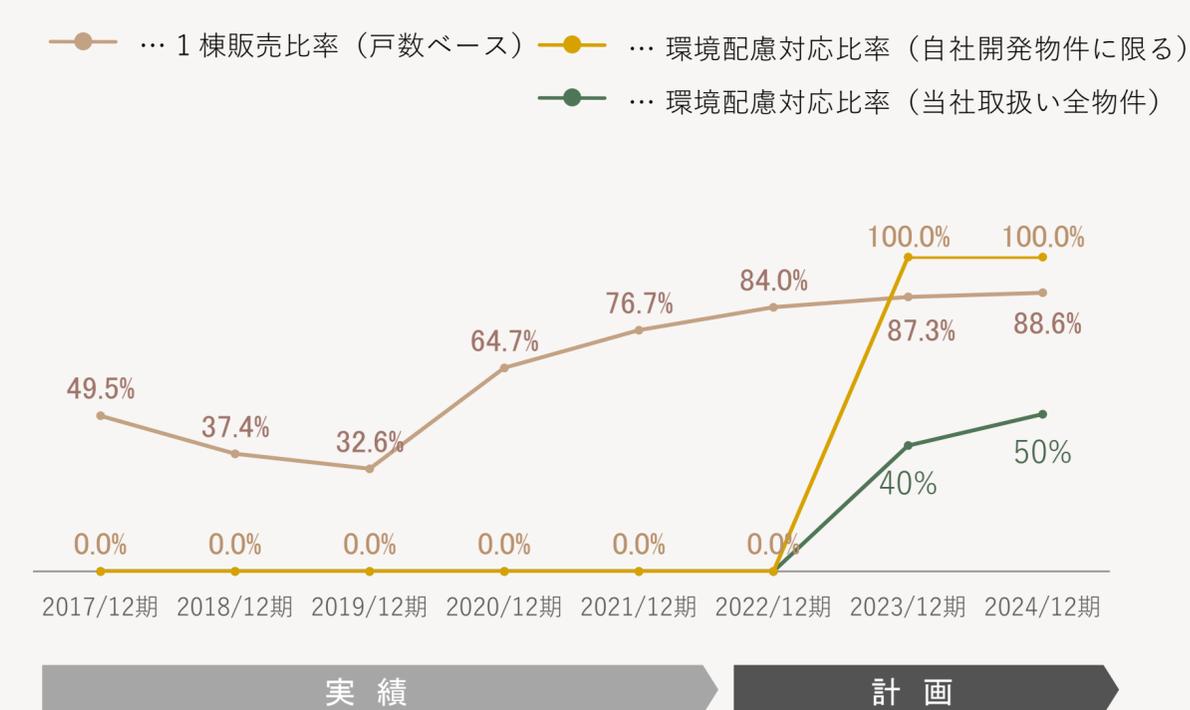
従来の区分販売に加え
 1棟バルク販売した物件に対して、
 賃貸管理を受注していく

当社の主力事業である、不動産ソリューション事業におけるKPIツリーは販売戸数×販売単価 となり、これらの影響を与える要素を更に分けたものが以下となる。

営業人員と営業1人あたり販売戸数



1棟販売比率と環境配慮対応比率



04 新築レジデンスパイプライン ～2022年以降販売予定～

2022年の新築販売計画である914戸の物件仕入れ完了。914戸のうち722戸は契約済み。
2023年の仕入れについても計画通りに進捗。開発物件の環境配慮対応についても順調に進行中。

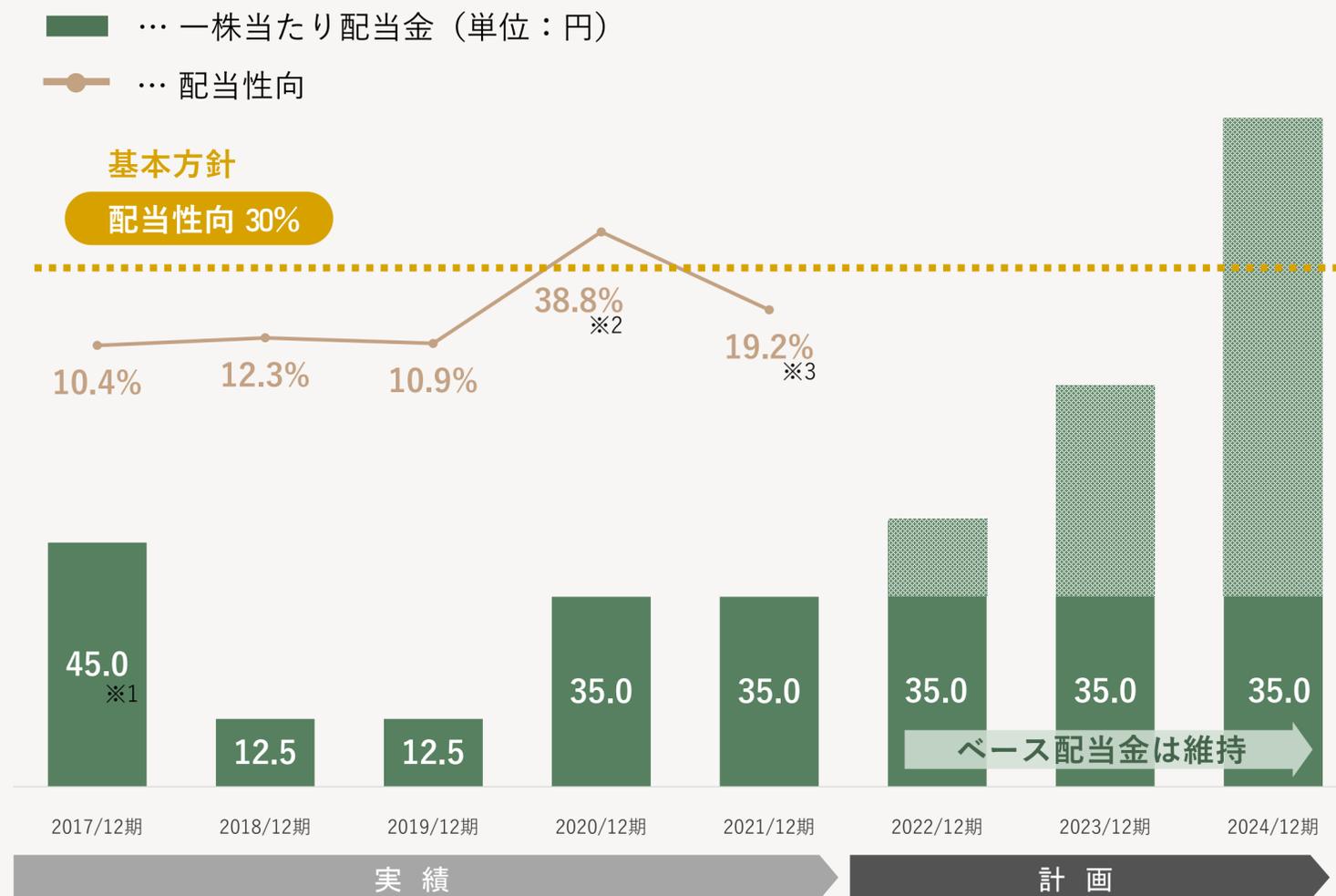
… 契約済 ※2022年1月28日リリース「販売用不動産の売却に関するお知らせ(24物件・793戸)」

※販売開始予定日ベースにて記載 2022年1月末時点

No.	2022/12期		2023/12期			2024/12期		
	PJ名	戸数	PJ名	戸数	環境配慮	PJ名	戸数	環境配慮
1	和田2丁目PJ	23	大島7丁目PJ	41		浅草6丁目PJ	43	●
2	雑司ヶ谷1丁目PJ	22	住吉2丁目PJ	30		新大橋2丁目PJ	51	●
3	南大井3丁目PJ	52	冬木II PJ	18		川口市幸町2丁目PJ	65	●
4	綾瀬3丁目PJ	23	野沢3丁目PJ	25		本町4丁目PJ	18	●
5	田端新町3丁目PJ	26	南大井3丁目II PJ	36		本町4丁目II PJ	28	●
6	立川2丁目II PJ	24	江東橋5丁目PJ	24		豊町2丁目PJ	47	●
7	佐賀1丁目III PJ	23	向島5丁目III PJ	32				
8	佐賀1丁目II PJ	23	亀戸1丁目II PJ	28				
9	南大井2丁目PJ	81	亀戸6丁目II PJ	87				
10	日本橋浜町3丁目PJ	55	石原2丁目PJ	24	●			
11	両国1丁目PJ	27	円山町PJ	16				
12	東駒形4丁目III PJ	28	立川2丁目III PJ	24	●			
13	浅草橋2丁目PJ	54	深川2丁目III PJ	27				
14	東駒形1丁目PJ	33	石原1丁目PJ	30	●			
15	高井戸東3丁目PJ	38	上十条3丁目PJ	38	●			
16	西蒲田8丁目PJ	30	浅草3丁目PJ	48	●			
17	西大井4丁目PJ	36	中野5丁目PJ	69	●			
18	佐久間町4丁目PJ	35	東四つ木4丁目PJ	62				
19	横川3丁目PJ	22	王子1丁目PJ	38	●			
20	業平3丁目II PJ	21	西早稲田3丁目PJ	57	●			
21	中十条4丁目PJ	21	亀戸5丁目PJ	46	●			
22	冬木PJ	25	綾瀬1丁目PJ	37	●			
23	北砂3丁目PJ	23						
24	亀戸6丁目PJ	70						
25	亀戸1丁目PJ	72						
26	滝野川1丁目PJ	27						
	合計	914	合計	837	411	合計	252	252



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。



※1:2017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

※2:2020年12月期については、期中に新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け通期業績予想を修正。一方で、期初配当計画35円を据え置いたため基本方針の配当性向30%を超過

※3:2021年12月期については、子会社吸収に伴う抱合せ株式消滅差益計上。特別利益を除くと、27.9%水準

- ・ 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



2021年度株主優待クオカード



AGENDA

01

会社概要

02

2020年中期経営計画
見直しの背景と目的

03

2022年中期経営計画
・成長戦略
・財務指標

04

GLM VISION 2030
長期構想

不動産 × 環境 × DXにより、サステナブルな不動産開発・運用No.1

不動産を通じて豊かな社会を実現する

不動産には、人々や企業の「資産」および活動を支える「社会基盤」としての役割があります。
 私たちは、世界中の人々の幸せにLinkすることを使命と考え、
 地球環境や社会・経済課題に取り組み、不動産の新たな可能性を追求します。

ミッション

ビジョン

不動産業界のリーディングカンパニー

GLM Vision 2030

不動産 × 環境 × DXにより、
 サステナブルな不動産開発・運用No.1

2022年
 中期経営計画

GLM vision 2030 ステージ 1

不変的な考え方

中長期的に目指す姿

不動産×環境×DXにより、サステナブルな不動産開発・運用No.1

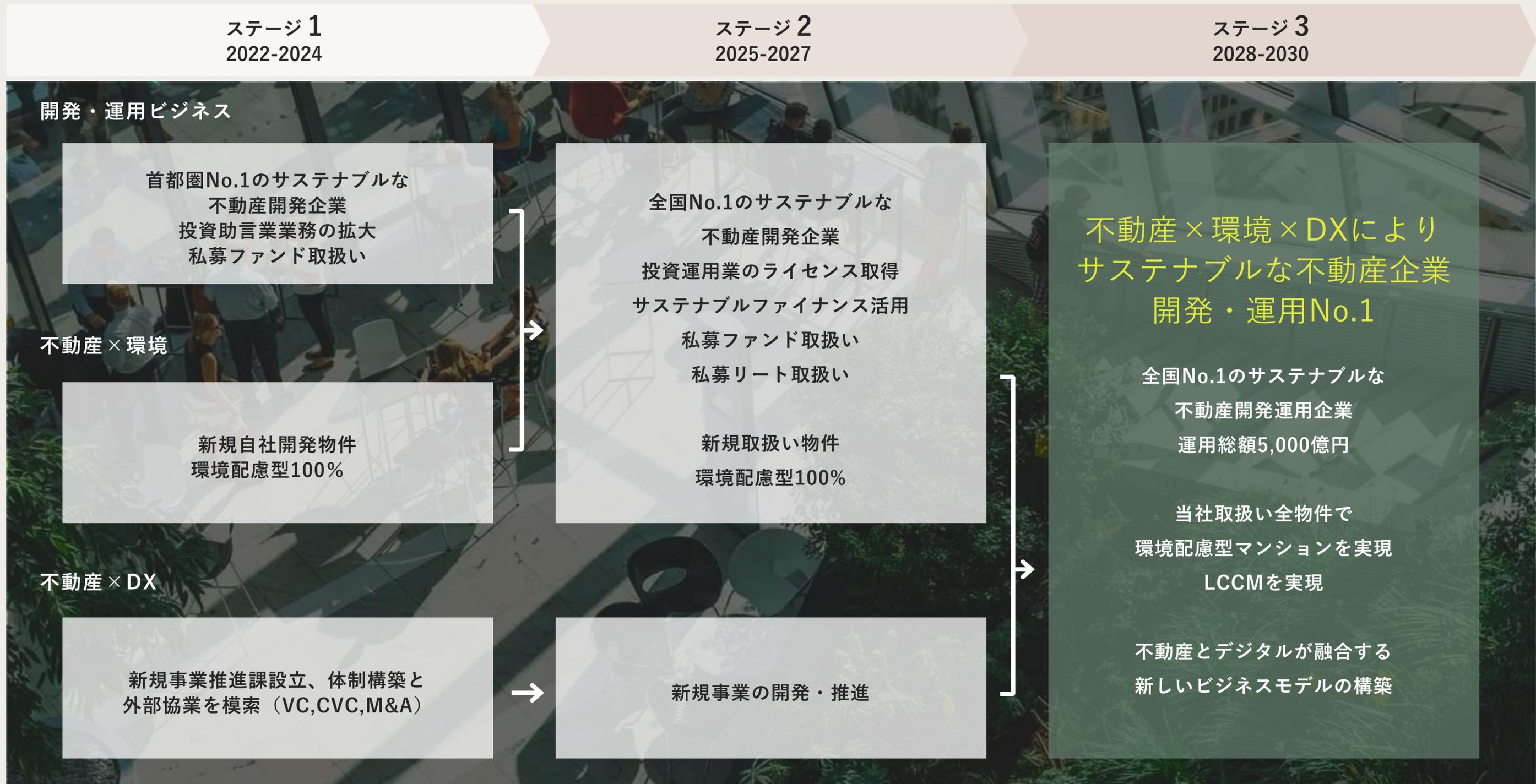
環境配慮型不動産のLCCMを実現し、

環境配慮型不動産とデジタルの融合により新しいビジネスモデルを構築する。

サステナブルファイナンスを活用した環境配慮型不動産の
私募ファンド・リートを組成し国内最大運用額規模 5,000億を実現する。

2030年 不動産×環境×DXにより”全国No.1”サステナブルな不動産開発・運用企業を目指す。

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。



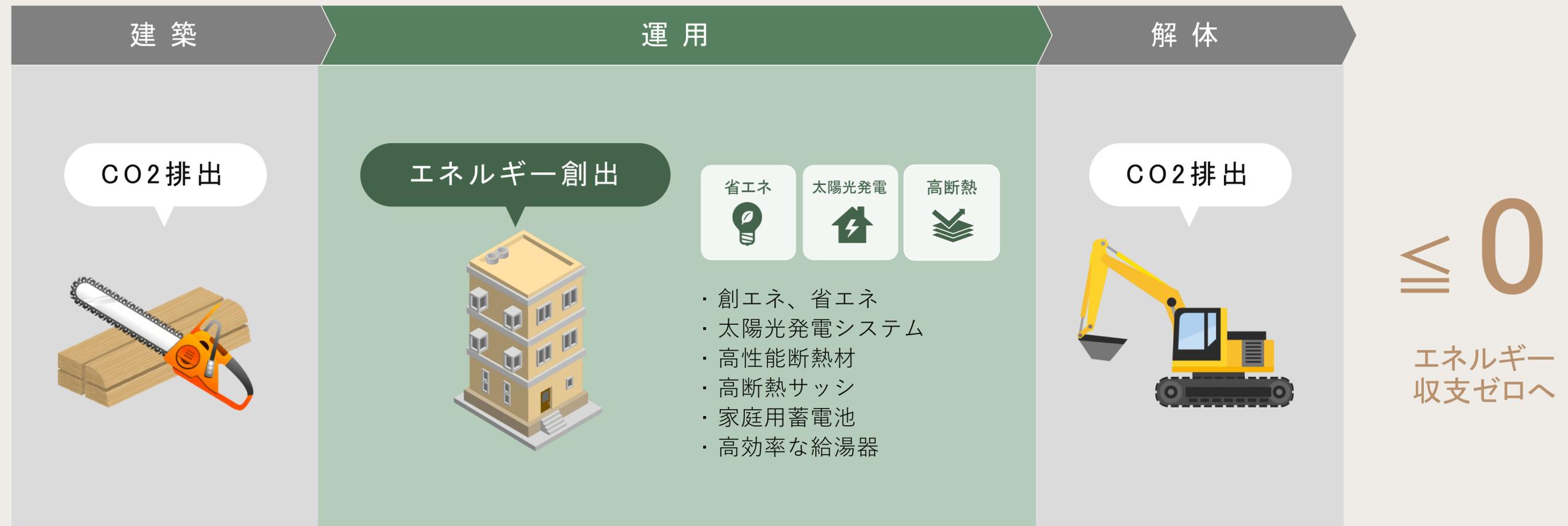
サステナブルな不動産開発企業として全国No.1を目指す。

2030年に向けた取り組み: LCCMの実現

LCCM住宅

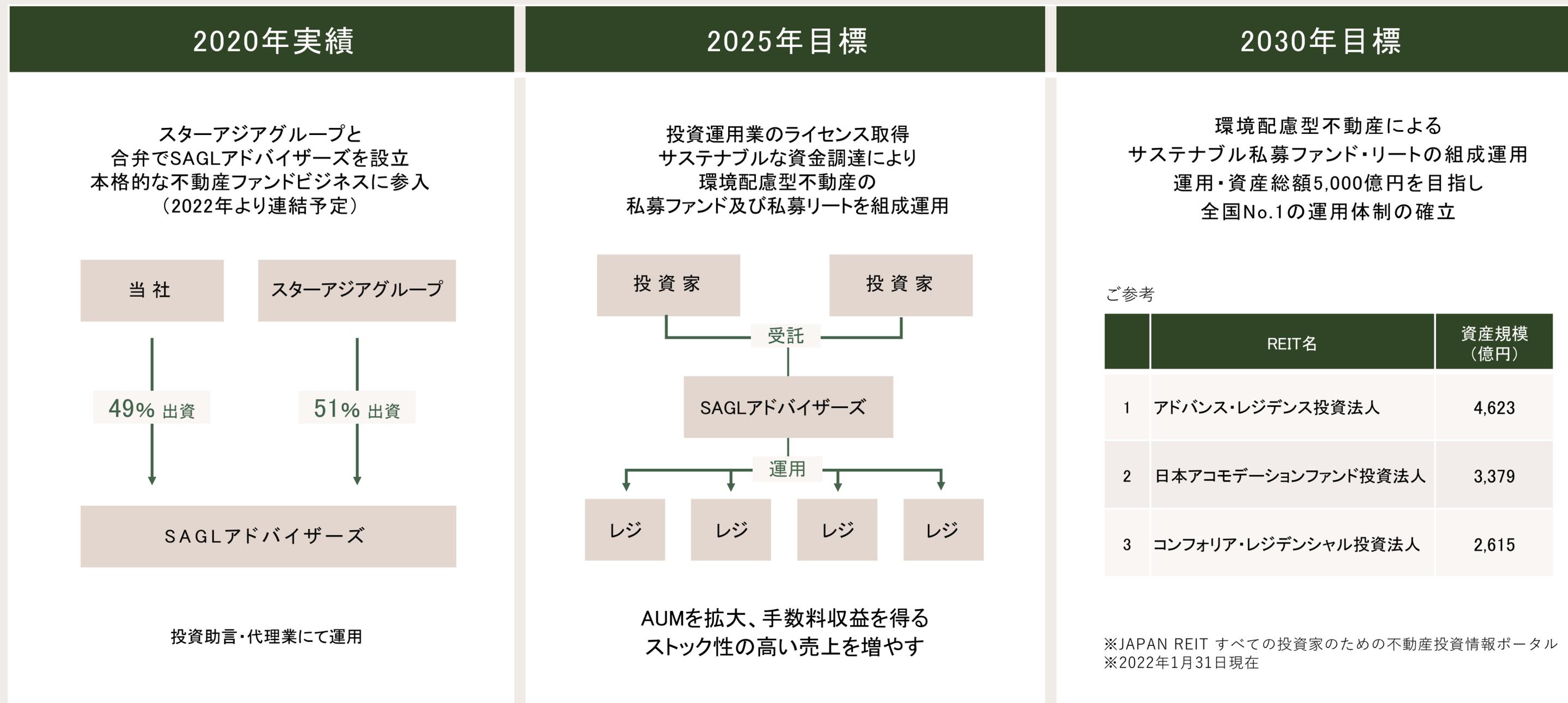
(ライフサイクルカーボンマイナス住宅)

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。



GLM VISION 2030 長期構想 運用ビジネスの拡大

サステナブルな不動産運用企業として全国No.1を目指す。



不動産 × DX

不動産とデジタルが融合する新しいビジネスモデルの構築
不動産業界に対し、テクノロジーが起こす抜本的な改革に乗り遅れず、新しい事業モデルの構築を目指す。

当中期経営計画（ステージ1）では将来に向けた研究・調査に注力

経営企画部内に新規事業推進課を設置

新規事業企画やパートナー探索を継続的に行い、取締役会で討議

AI
ビッグデータ

メタバース

ブロック
チェーン

NFT

レジデンス中心の現在の事業構造を、環境対応により経済価値と環境価値を両立させた構造へと転換。
社会的価値の高い領域で事業展開を行うほか、新規事業やバーチャルの調査研究で長期的な変化に対応。



An aerial, high-angle view of a modern building's interior atrium. The space is characterized by a central vertical green wall covered in lush, dense foliage. The floor is a light-colored, polished material that reflects the overhead lighting. Numerous people are scattered throughout the space, some sitting at small, square tables with high chairs, others standing and talking. The architecture features large, angular glass panels and structural beams that create a complex geometric pattern. The overall atmosphere is bright and open, with a mix of natural and artificial light. The word "Appendix" is overlaid in the center in a white, serif font.

A p p e n d i x

環境については環境配慮物件の開発を通して、社会・経済に対してはレジ・ロジのインフラ構築を通して、首都圏No.1のサステナブルな不動産業者を目指す。また、プライム市場で求められるESG情報開示を進める。

環境

環境対応を標準仕様化

今後、自社で開発するすべての新築物件を、ZEH-M OrientedやBELS4つ星以上などの環境対応を標準仕様として設計。
一般社団法人環境共創イニシアチブの「ZEHデベロッパー」にも登録予定。



2024年12月期
自社企画開発物件
環境配慮対応

100%

開示

プライム市場で求められるESG開示水準への対応

今後、当社としての基本的な考え方をまとめたサステナビリティ方針や、気候変動シナリオ（TCFD）の開示、ESGデータの開示を段階的に進める。

社会

レジ・ロジで社会基盤を支える

今後、さらに単身世帯が増加する社会・経済活動を支えるために、大都市のラストワンマイルを支える物流に挑戦。

3千カの強みを活かしたラストワンマイル拠点



EC事業者



3千カ配送拠点



消費者

環境配慮物件でメーカーの
配送時CO2排出量削減にも貢献

コーポレート・ガバナンスの透明性と公正性の向上を継続して図り、すべてのステークホルダーとの信頼関係を強化することが重要。東証の市場再編において当社はプライム市場を選択。2022年1月よりコーポレートガバナンス強化の一環で指名報酬諮問委員会を設置。

当社の現状について

多様性

1. 役員の多様性

他社の経営経験を有する者の、独立社外取締役選任に関して検討。各取締役の知識・経験・能力等を一覧化した、スキルマトリックスの作成を現在進行中。

2. 執行体制の多様性

持続的な成長のために執行役員や中核人財は、ジェンダー、国際性、職歴、年齢等の多様性確保に留意し、様々な分野に関する豊富な経験と専門知識を有する者を選任・登用を目指す。

独立性

1. 指名報酬諮問委員会の設置

指名や報酬の検討にあたり独立性・客観性強化。委員長は社外取締役であり、4分3以上が社外取締役。

2. 監査等委員

委員長をはじめ社外取締役のみ。

コーポレートガバナンスにおける対応項目について	趣旨	計画
機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの利用	海外投資家対応	2023年から実施予定
開示書類のうちの必要な情報について英語での開示・提供	海外投資家対応	2022年から実施予定
最高経営責任者等の後継者のプランニング	取締役会の役割	2022年議論開始予定
取締役会・監査等委員会における役割・責務と多様性・適正規模の両立	取締役会・監査等委員会の実効性確保	2022年議論開始予定
取締役会全体での知識や経験のバランス、多様性等に関して考え方を定め、各取締役選任に関する方針・手続きと併せて開示	取締役のスキル可視化	2022年作成済 2023年開示予定

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に到達していないという結果を踏まえ、主要要素である「株価」を向上させるべく、「事業計画の推進による業績の向上」「企業価値向上」に向けた各種施策を着実に進めていくことが重要。

当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間：2025年12月期

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (移行基準日時点)	9,891人	27,648単位	2,454百万円	35.7%
上場維持基準	800人	20,000単位	10,000百万円	35.0%
計画書に記載項目			○	

計画期間の考え方 PER を用いて 2024年12月期に計画する当期純利益をもとに、時価総額を推計。

推計した時価総額から流通株式比率を乗じて、流通株式時価総額を算出。 ※2021年12月20日リリース「新市場区分における『プライム市場選択』の選択申請および上場維持基準の適合に向けた計画書について」より

平均PER 2020/10/1-12/30	2024/12計画 当期純利益	推計時価総額	流通株式比率	推計流通株式 時価総額
8.87倍	3,200百万円	28,384百万円	35.7%	10,133百万円

取り組み内容

当中期経営計画の策定
流通株式比率改善

コーポレートガバナンスの充実
サステナビリティへの取り組み促進

配当政策
IR 強化

※各施策の詳細は「新市場区分における『プライム市場選択』の選択申請および上場維持基準の適合に向けた計画書について」に記載

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：glmirinfo@global-link-m.com