

2024年12月期決算説明資料



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

東証プライム市場

証券コード：3486



AGENDA

01

2024/12期決算ハイライト及び
2025/12期見通しサマリー

02

2024/12期決算状況

03

2025年中期経営計画「GLM100」
サマリー及び成長戦略

04

今期の見通し

05

会社概要・Appendix

Group Mission

投資により未来価値を創出する

人と事業に積極的な投資を行い
環境、社会において持続可能な価値を創出し豊かな未来を実現します

Group Vision

世界をリードするサステナブルな企業グループへ

Group Value

No.1 ・ 挑 戦 ・ 共 創

Group Culture

Respect ・ Speed ・ Open ・ Clean

Company Mission



S A G L
Advisors

G & G
Community



不動産を通じて豊かな社会を実現する

テクノロジーで
全てのビジネスに革新を

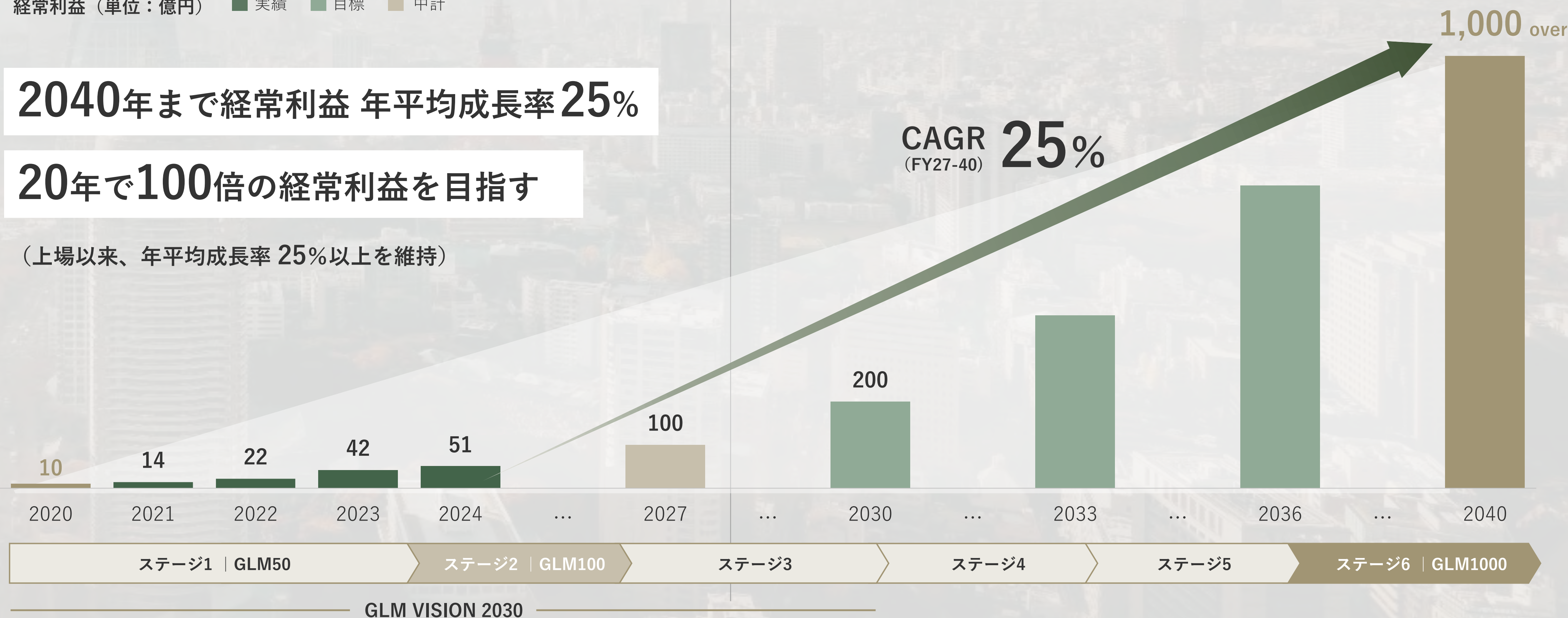
オーガニックでの成長

経常利益（単位：億円） ■ 実績 ■ 目標 ■ 中計

2040年まで経常利益 年平均成長率 25%

20年で100倍の経常利益を目指す

（上場以来、年平均成長率 25%以上を維持）



売上高	経常利益	レジデンス販売戸数	土地販売件数	オフィスビル販売棟数※1	環境対応
		累計販売戸数/通期販売計画戸数	累計販売件数/通期販売計画件数	累計販売棟数/通期販売計画棟数	認証取得予定/計画戸数
64,482 _{百万円}	5,138 _{百万円}	1,228 _{戸/1,300戸}	19 _{件/18件}	4 _{棟/4棟}	929 _{戸/1,004戸}
(対前年+56.3%) (達成率 100.8%)	(対前年+ 20.6%) (達成率 102.8%)	(対前年+13.8%) (達成率 94.5%)			2023/12期 2024/12期累計

決算ハイライト

- ✓ 2024/12期は過去最高の売上・利益で着地。10期連続増収4 期連続増益、3期連続増配。財務面の改善も進み、自己資本比率31.8%、ROE33.3%、配当性向30.5%を実現
- ✓ **2040/12期の経常利益1,000億円超**を目指す「GLM1000」及び**2027/12期の経常利益100億円を目指す「GLM100」**の詳細を開示（本資料p.11及び別資料参照）
- ✓ 第3四半期において開示した通期連結業績予想の上方修正に対し**ほぼ同水準での着地**（売上高計画比 +1%、経常利益計画比 +3%）
- ✓ レジデンス販売戸数が決済時期のスライドにより期初計画の販売戸数を下回るも、**土地企画事業の追加により売上・利益は計画通りの着地**
- ✓ **開発事業において、2025/12期販売のための仕入及び販売契約の締結は順調に進捗**。現時点で1,100戸の販売目標に対し1,118戸の仕入及び**649戸の販売契約を締結済**
- ✓ 土地企画事業において、第3四半期時点での見通しに対して1件追加で販売を実施。**当期の利益計画達成に貢献。2025/12期に向けた仕入も継続**
- ✓ 再生事業において、計画通り第4四半期にて**4棟の販売を実施**。2024/12期は7棟の仕入を達成し、**2025/12期以降のパイプラインを蓄積**
- ✓ **DX事業領域は先行投資の結果2億円の赤字で着地**。プロジェクトの引き合い獲得については順調であり、**2025/12期**における案件化と単体黒字化を見込む

※1：第4四半期までの累計で7棟仕入済み

KGI

売上高	720億円	CAGR (FY22-25) +26.4%
売上総利益	114億円	売上総利益率 15.8%
経常利益	60億円	CAGR (FY22-25) +38.1%

KPI

開発	売上高：435億円 売上総利益：57億円	レジデンス 販売戸数1,100戸
土地企画	売上高：165億円 売上総利益：33億円	販売 件数18件
再生	売上高：120億円 売上総利益：24億円	販売棟数7棟 仕入棟数10棟

2025年12月期見通し

- ✓ 2025年中期経営計画「GLM100」の1年目として過去最高の売上高720億円、売上総利益114億円、経常利益60億円をKGIに設定
- ✓ 1:2の株式分割と20周年記念優待の実施を発表
1株当たり配当金は72.5円(分割前の換算額では145円となり、実質的には前期から15円の増配)
また、今期より累進配当の方針を決定
- ✓ 財務方針に関しても自己資本比率30%以上、ROE25%以上、配当性向30%とする計画
- ✓ 開発事業においては、中計で検討しているホテル、商業テナントビルの開発を始める見込み
新築レジデンス販売目標1,100戸に対し現時点での仕入戸数は1,118戸、販売契約済戸数は649戸と進捗は順調
- ✓ 土地企画事業においては前期と同水準の18件の販売を計画
- ✓ 再生事業においては今期7棟の販売と10棟の仕入を計画。期末時点には中計達成に向け6棟のパイプライン構築を目指す
- ✓ 土地企画事業・再生事業の割合が増えることにより売上総利益率、経常利益率は改善する見通し



AGENDA

01

2024/12期決算ハイライト及び
2025/12期見通しサマリー

02

2024/12期決算状況

03

2025年中期経営計画「GLM100」
サマリー及び成長戦略

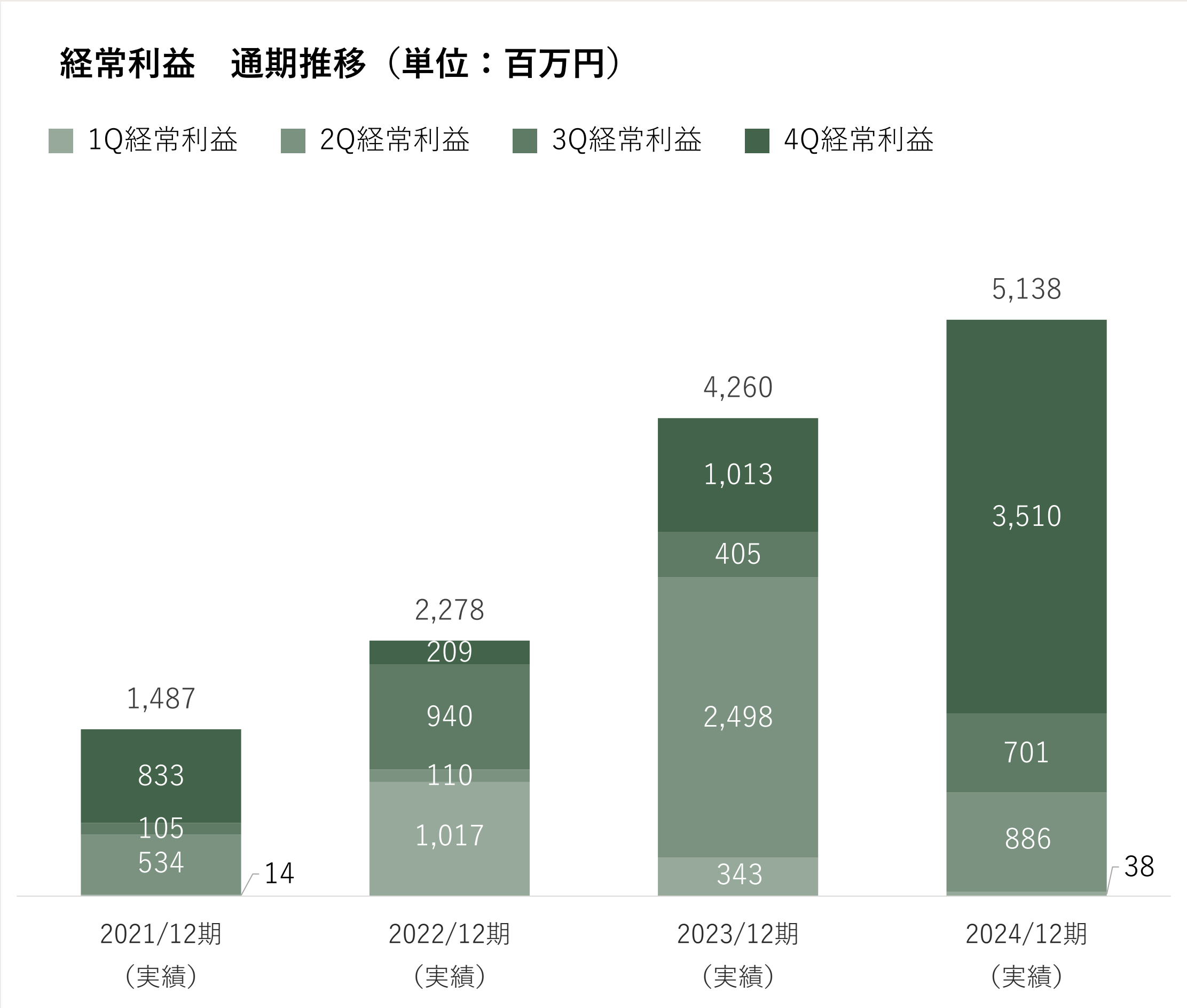
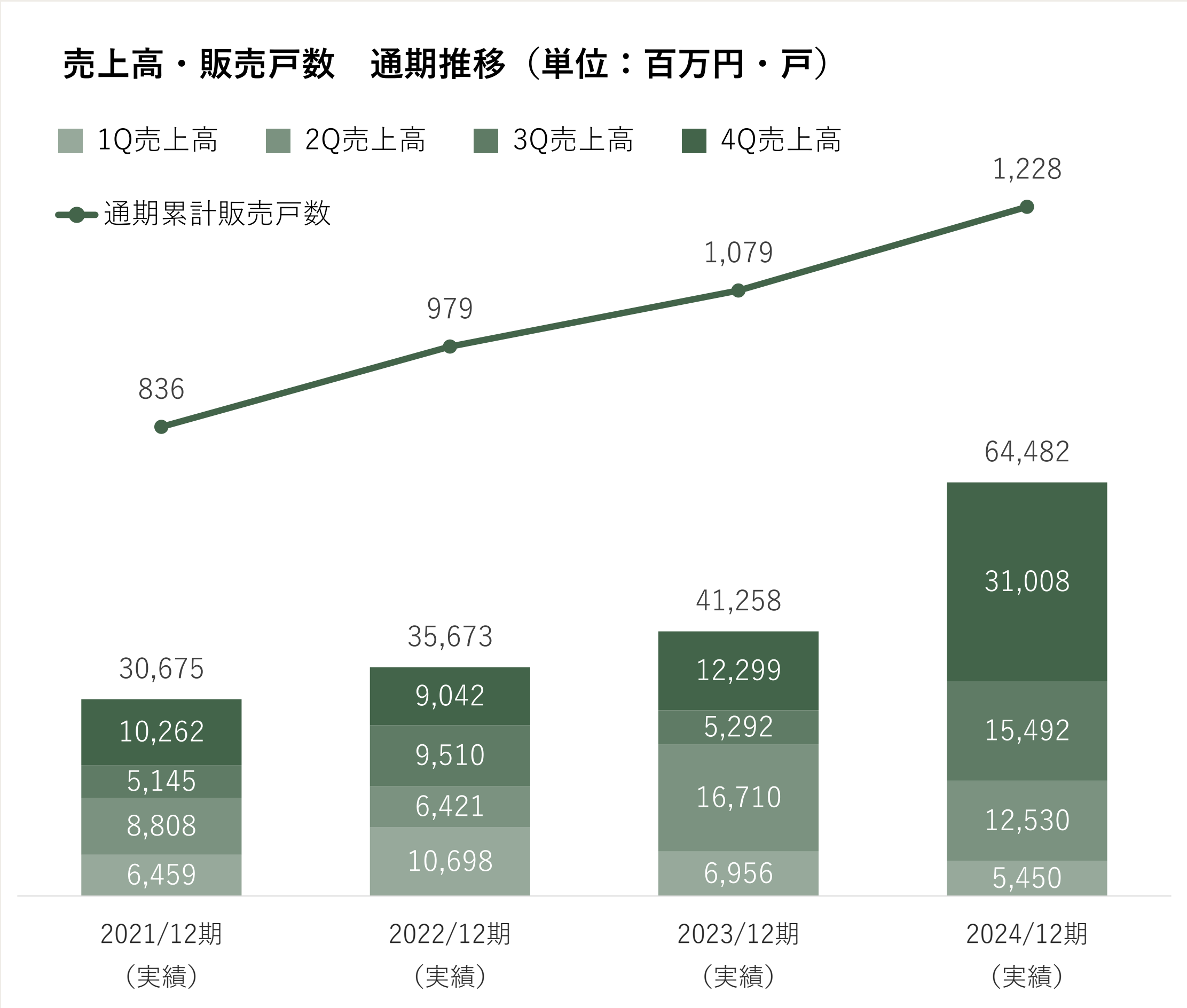
04

今期の見通し

05

会社概要・Appendix

■ 2024/12期通期は前年同期比で売上高56.3%増、経常利益20.6%増となり、中期経営計画目標を超過して達成

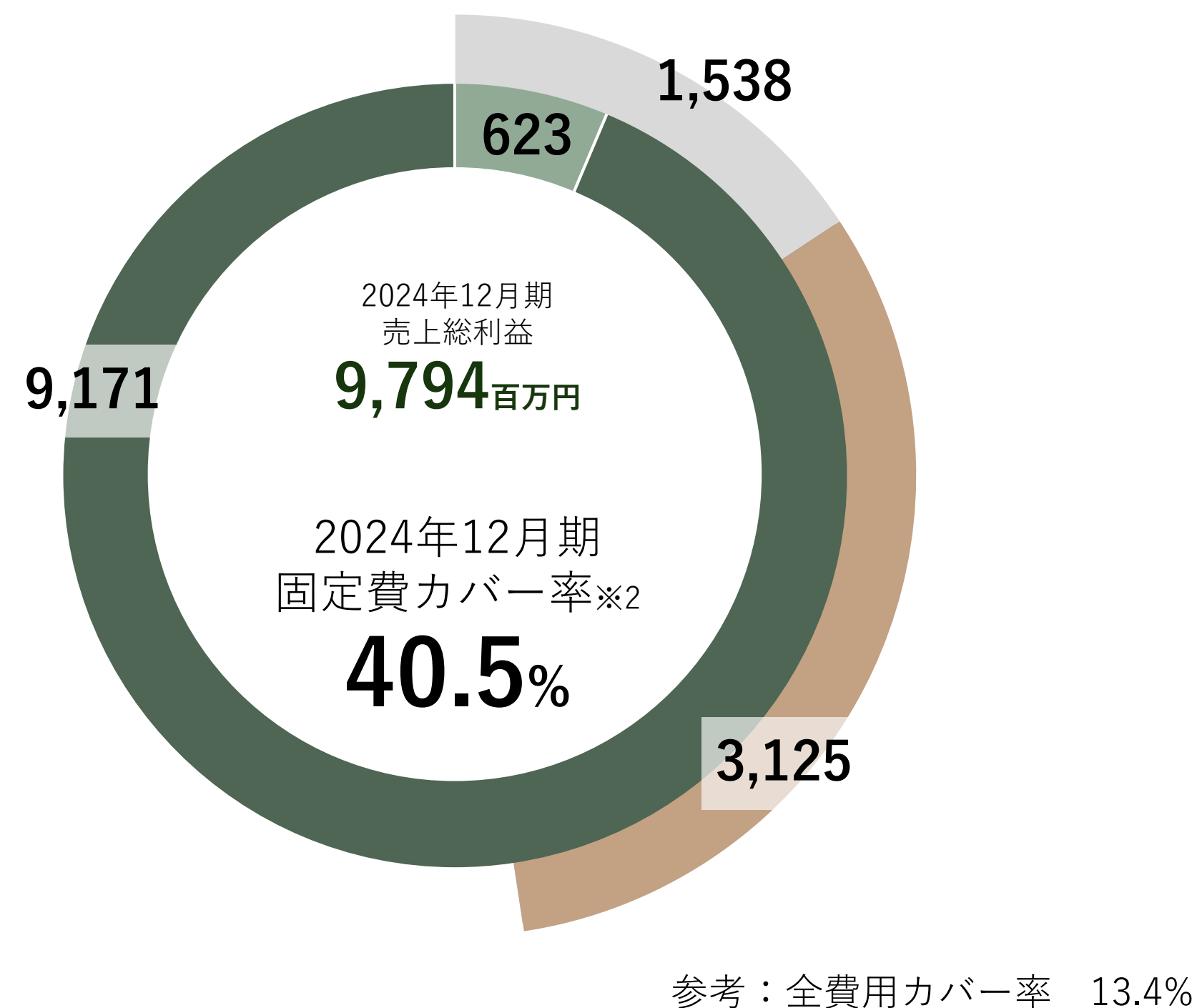


※2021/12期：個別決算数値、 2022/12期・2023/12期・2024/12期：連結決算数値

- 2024/12期通期においてはストック粗利によって40.5%の固定費をカバー
- 中長期的には固定費をストック粗利で賄えるような体制を目指す

単位：百万円

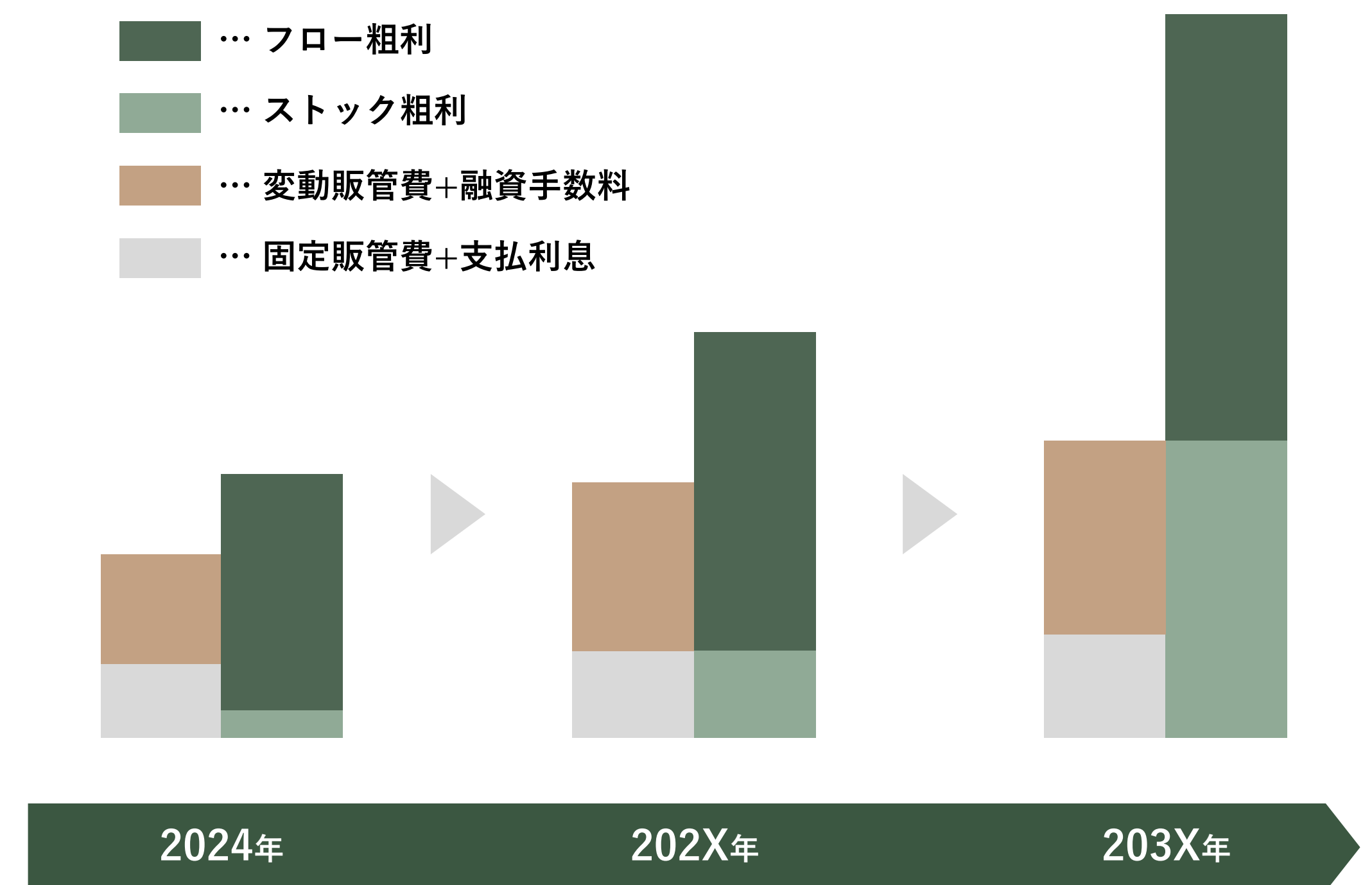
- ストック粗利※1
- フロー粗利
- 固定販管費+支払利息
- 変動販管費+融資手数料



長期的な収益構造

売上拡大とともにストックを伸ばし、固定費をストックで賄えるような体制
(= 固定費カバー率 100%超) を目指す

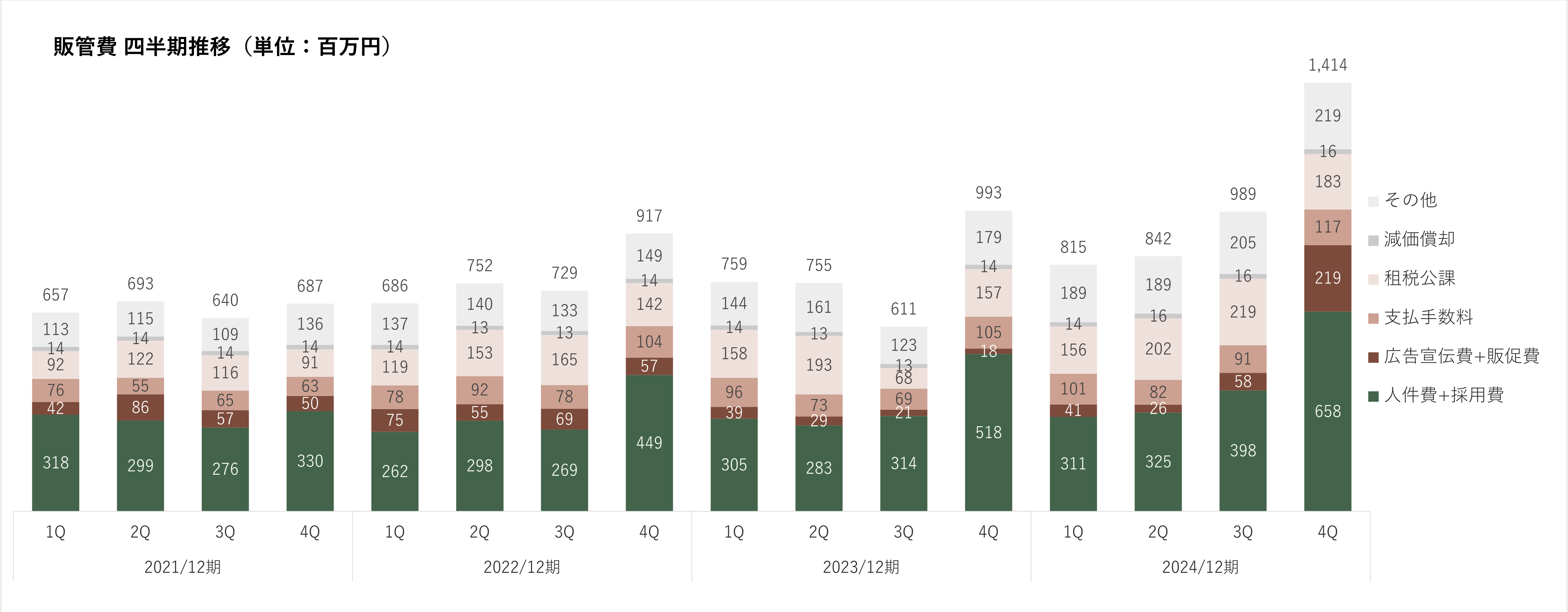
- … フロー粗利
- … ストック粗利
- … 変動販管費+融資手数料
- … 固定販管費+支払利息



※1：ストックに計上している事業の詳細はp.48参照

※2：固定費カバー率 = ストック粗利 / (固定販管費+支払利息)

- 第4四半期においては例年通り賞与が発生し、人件費が大きく増加 2025/12期1Qに向けては例年通りの水準に戻る想定も、2025年中期経営計画期間においては一定の採用を実施していくため過去比較では増加傾向になる見通し
- 再生事業のオフィスビル販売増加に伴い販促費が増加 2025/12期も再生事業の売上計上に応じて増加する見通し



※：従来支払手数料のうち融資手数料については「販管費」に含めて表示しておりましたが、2023/12期より「営業外費用」として表示することとなったことから、過年度分（2021/12期～2022/12期）を含め、融資手数料分を除いて集計しております。



AGENDA

01

2024/12期決算ハイライト及び
2025/12期見通しサマリー

02

2024/12期決算状況

03

2025年中期経営計画「GLM100」
サマリー及び成長戦略

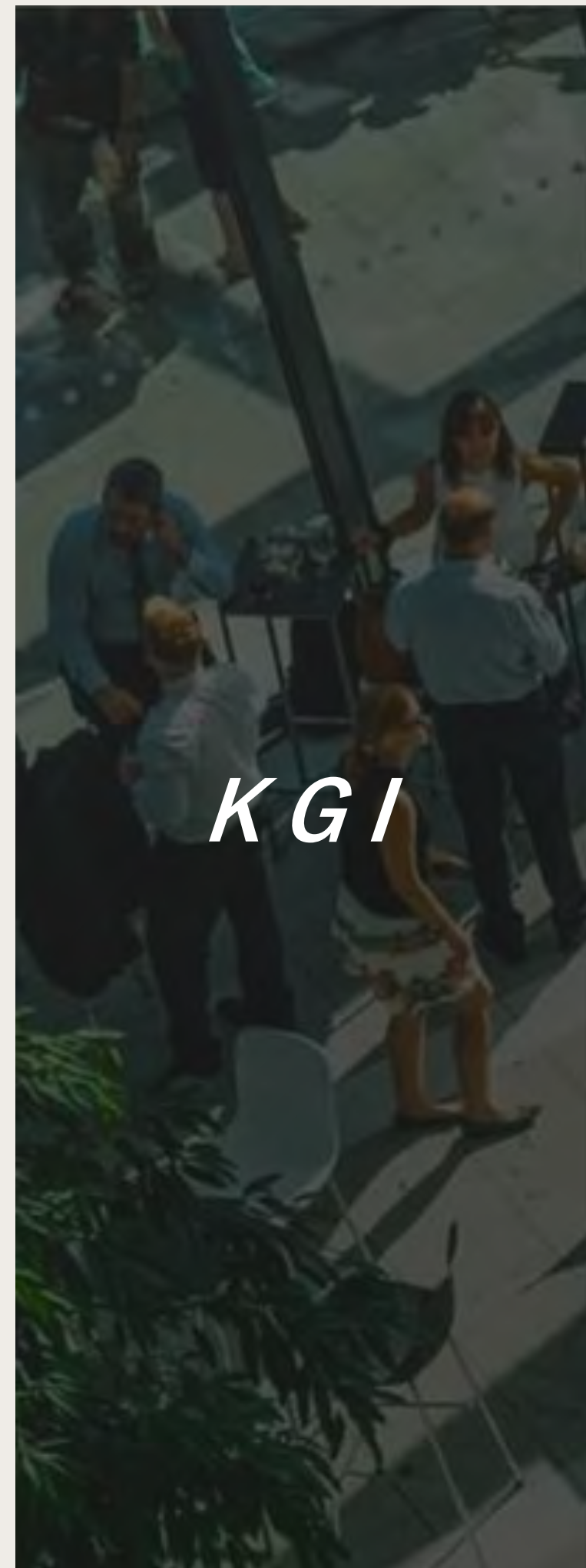
04

今期の見通し

05

会社概要・Appendix

■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す

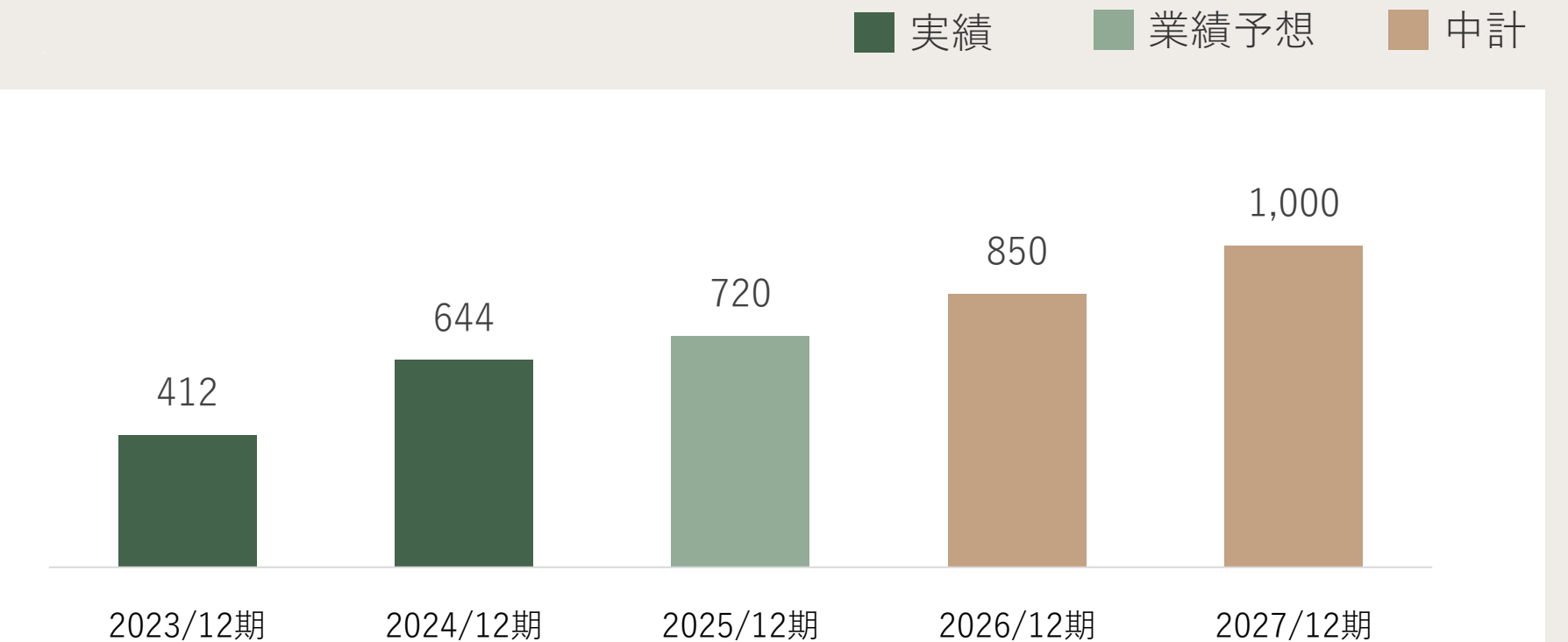


売上高

1,000 億円

CAGR (FY24-27) + **15.8%**

開発 500億円	土地企画 300億円	再生 200億円
-------------	---------------	-------------

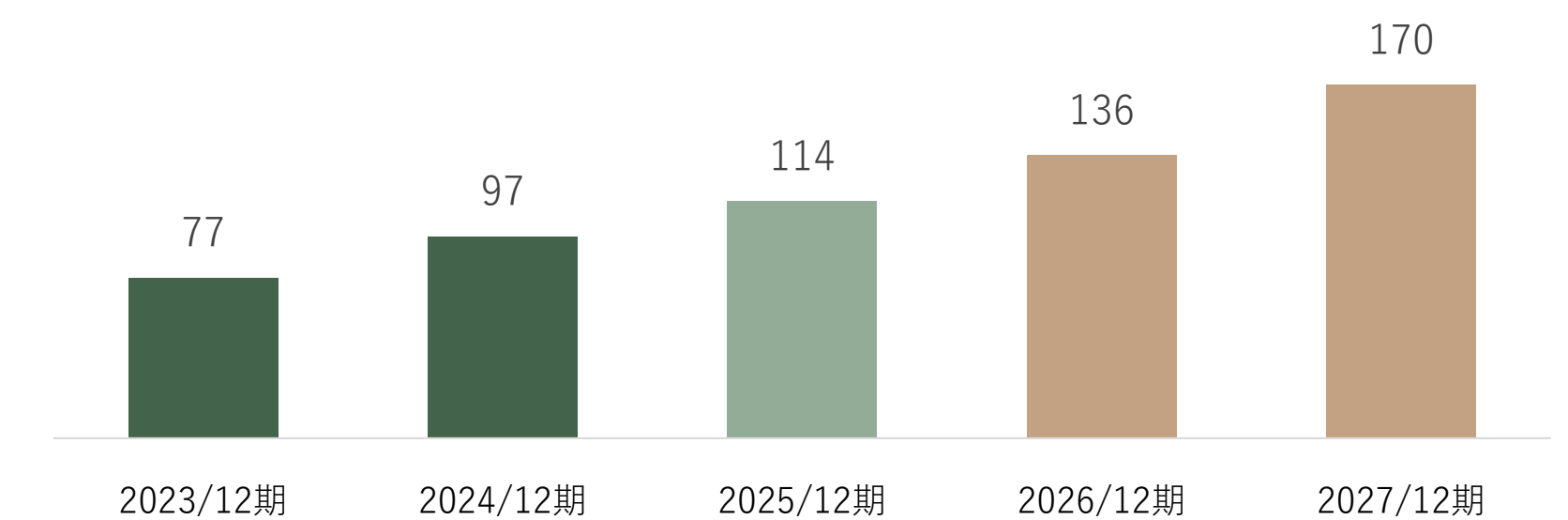


売上総利益（率）

170 億円

売上総利益率 **17.0%**

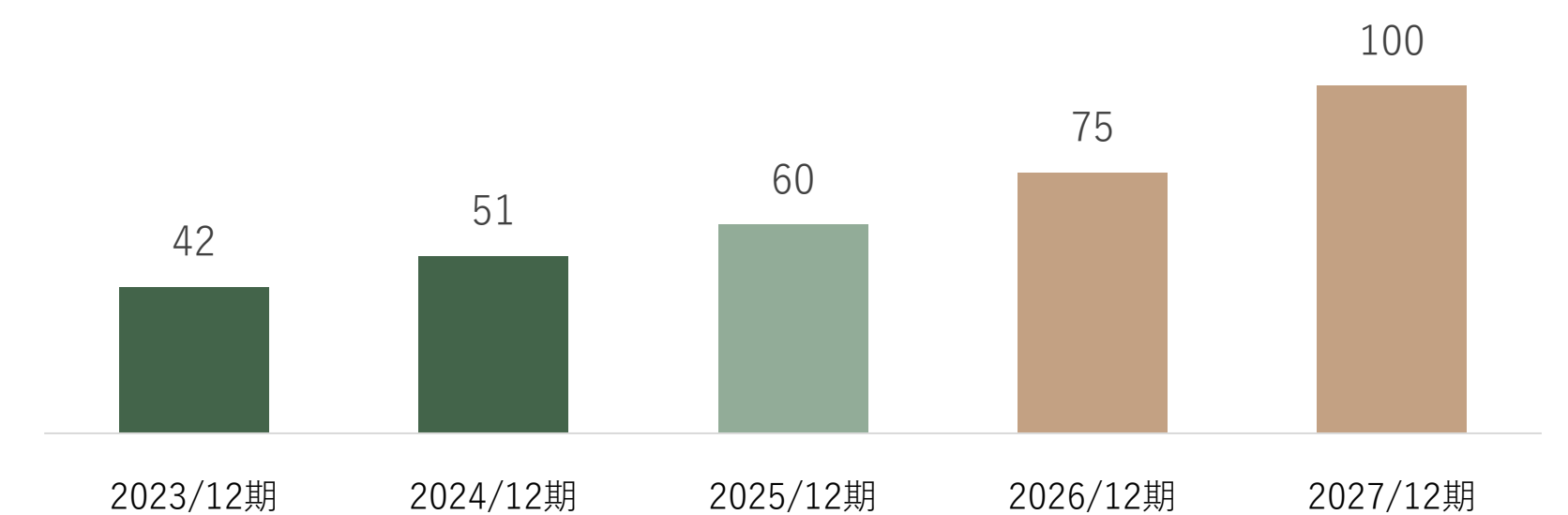
開発 70億円 (14.0%)	土地企画 60億円 (20.0%)	再生 40億円 (20.0%)
-----------------------	-------------------------	-----------------------



経常利益

100 億円

CAGR (FY24-27) + **25.2%**

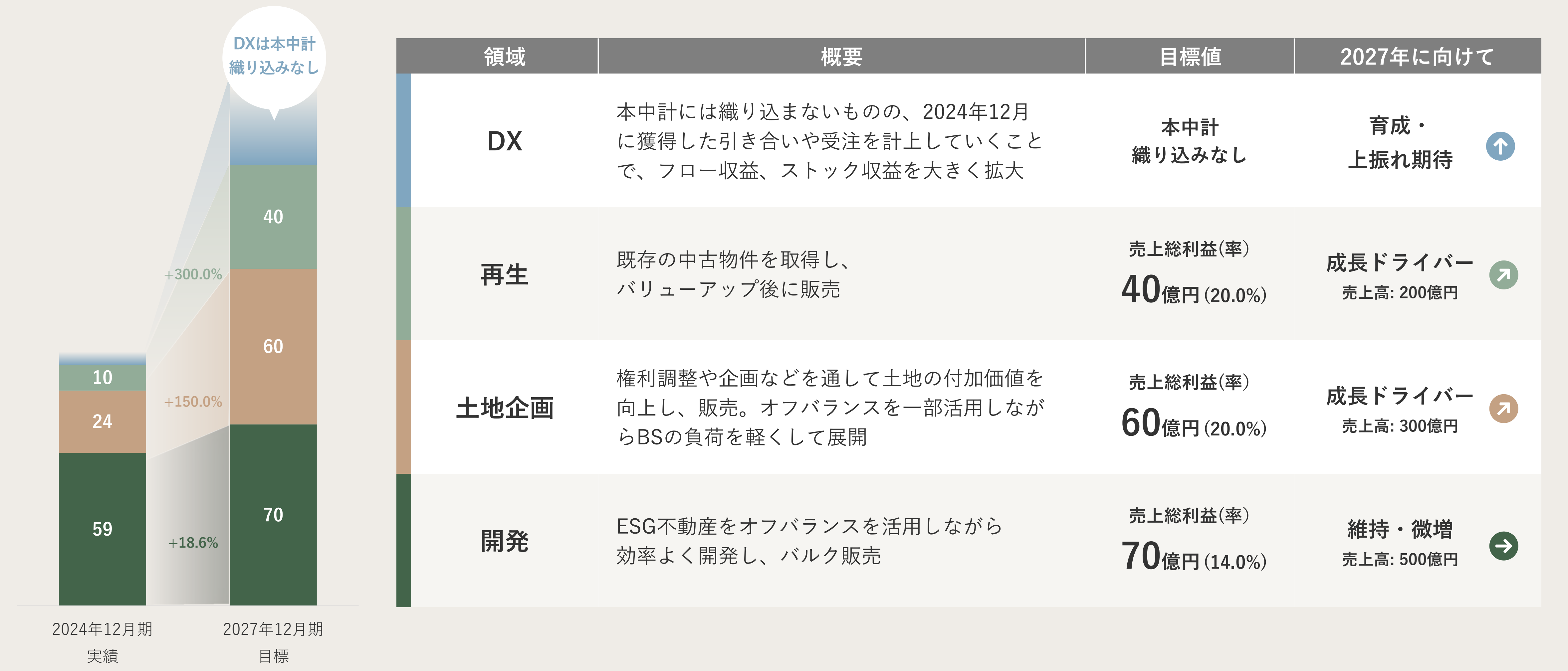


■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す



開発	レジデンス 販売戸数 1,280戸 (2024/12期 1,144戸)	非レジデンス (ホテル等) 販売棟数 2棟	仕入人員 (対24年) 16人(+1人)	環境 比率 100%
土地企画	販売 件数 32件 (2024/12期 19件)	仕入人員 (対24年) 22人(+15人)		
再生	仕入 棟数 14棟 (2024/12期 7棟)	販売 棟数 12棟 (2024/12期 4棟)	仕入人員 (対24年) 12人(+10人)	
財務	自己資本 比率 30%以上 (2024/12期末 31.8%)	ROE 25%以上 (2024/12期 33.3%)	配当性向 30% (2024/12期 30.5%)	
人的資本	従業員 一人あたり 売上高 約5億円 (2024/12期 4.7億円)	従業員 一人あたり 経常利益 約0.5億円 (2024/12期 0.3億円)	平均 年収 1,000万円以上	

- 不動産事業領域においては開発事業で安定的なビジネスを展開しつつ、土地企画事業・再生事業を新たな柱として成長を加速
- DX事業領域は業界別に顧客を獲得しながらフロー及びストック収益を増やし、次中計の柱とすべく育成



- 2027年12月期に向け、開発事業に加え、土地企画事業・再生事業を成長ドライバーとして経常利益100億円を目指す
- 土地企画事業・再生事業により、収益率の改善を図る

■ PL（億円）					今回中計期間 2024-2027 CAGR
	2024/12期 実績	2025/12期 計画	2026/12期 目標	2027/12期 目標	
売上高	644	720	850	1,000	15.8%
売上総利益	97	114	136	170	20.6%
利益率	15.2%	15.8%	16.0%	17.0%	-
経常利益	51	60	75	100	25.2%
利益率	8.0%	8.3%	8.8%	10.0%	-
当期純利益	34	38	48	65	24.1%
利益率	5.3%	5.3%	5.6%	6.5%	-

01

投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

「不動産投資のパートナーとして投資家の需要を先に掴み、開発・提供する会社」を目指し、投資家のニーズ回収と、ニーズに合わせたアセットタイプの供給を通じ、投資家とのリレーションを構築・強化する

02

アセットタイプと収益モデルの拡充

レジデンス領域に加え、新たなアセットタイプとしてホテル、商業等へ展開。また、従来の開発事業の他、土地企画事業及び再生事業の収益モデルを拡大

03

DXの活用拡大

AtPeak社を軸としてGEO FORGE（仮称）の社内実装を中心に、仕入から開発、販売までの不動産ビジネスのプロセスにおけるAI活用を推進

04

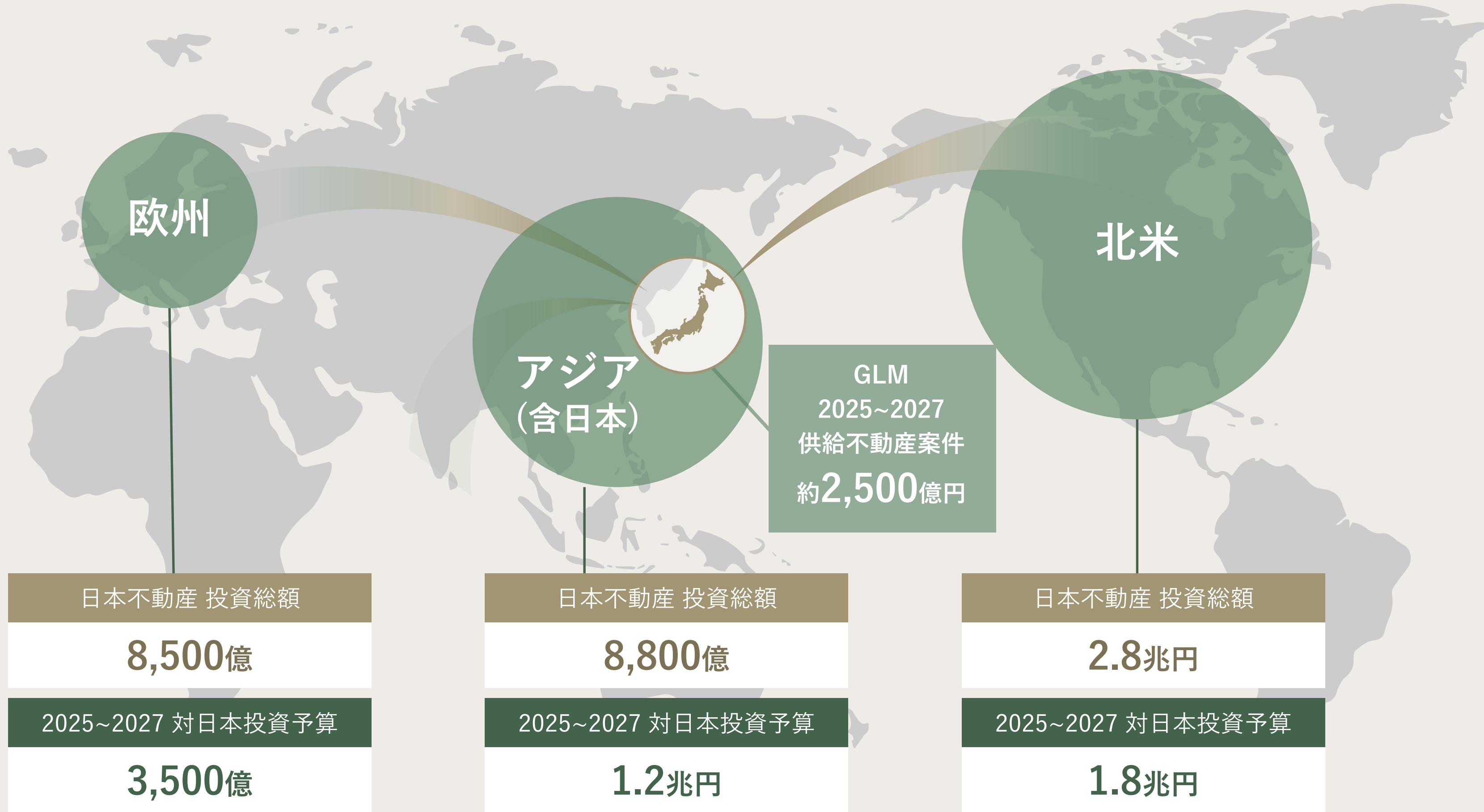
人的資本経営の体制構築と推進

平均給与業界ランキングNo.1を目指し、一人当たりの生産性向上に向け人事評価やインセンティブ設計等の体制を見直し

GLM100 成長戦略01－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

日本不動産への投資予算

- 前中計の施策である1棟バルク販売により関係を築いた販売先投資家に対して、今後3年間の投資計画のヒアリングを実施
- 日本不動産への投資予算は今後3年間で3.3兆円。当社のFY25/12~FY27/12で計画している2,500億円の規模感では販売先投資家のニーズに応えきれていない状況
- GLM1000の達成に向けた余地は大きく、投資家との共同プロジェクト等も模索しながらアセットタイプと事業規模の拡大を図る



回答獲得数	12社
グローバルAUM	142兆円
日本AUM	4.6兆円
先3年投資額	3.3兆円

「GLM100」を通じた
供給量2,500億
＝回収済みの投資家需要に
対して僅か7.5%

GLM100 成長戦略01－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

投資家とのリレーション強化

- 今回回収したニーズは当社供給予定の規模の10倍以上であり、これらに応えるべくアセットタイプと事業規模の拡大に取り組む
- 投資家のニーズに応じていく過程でリレーションを強固にし、『投資家のニーズ起点のビジネスモデルの構築』を目指す
- 新たな投資家の開拓を行うことで、ニーズの拡大も図る

投資家ニーズ起点のビジネスモデル

GLM1000に向けた供給力の拡大

対応力・供給力の強化

現状12社のから拡大

更なるニーズの回収

より多くの投資家から
潜在ニーズの回収を行う

- ・ 潜在ニーズの獲得拡大を通じて、中長期的な業績拡大に繋げる
- ・ 顧客候補を幅広く持つことでより高い収益性を実現

ニーズの
回収

ニーズに
応える

信頼
リレーション
強化



今後3年間の投資ニーズ：**3.3**兆円

レジデンス：1.2兆円

オフィス：1.1兆円

ロジスティクス
4,700億円

ホテル
3,450億円

商業その他
2,600億円

当社の今後3年間の供給量：**2,500**億円（土地含む）

中計期間においては取扱アセットを拡大しても
需要が十分にあることを確認

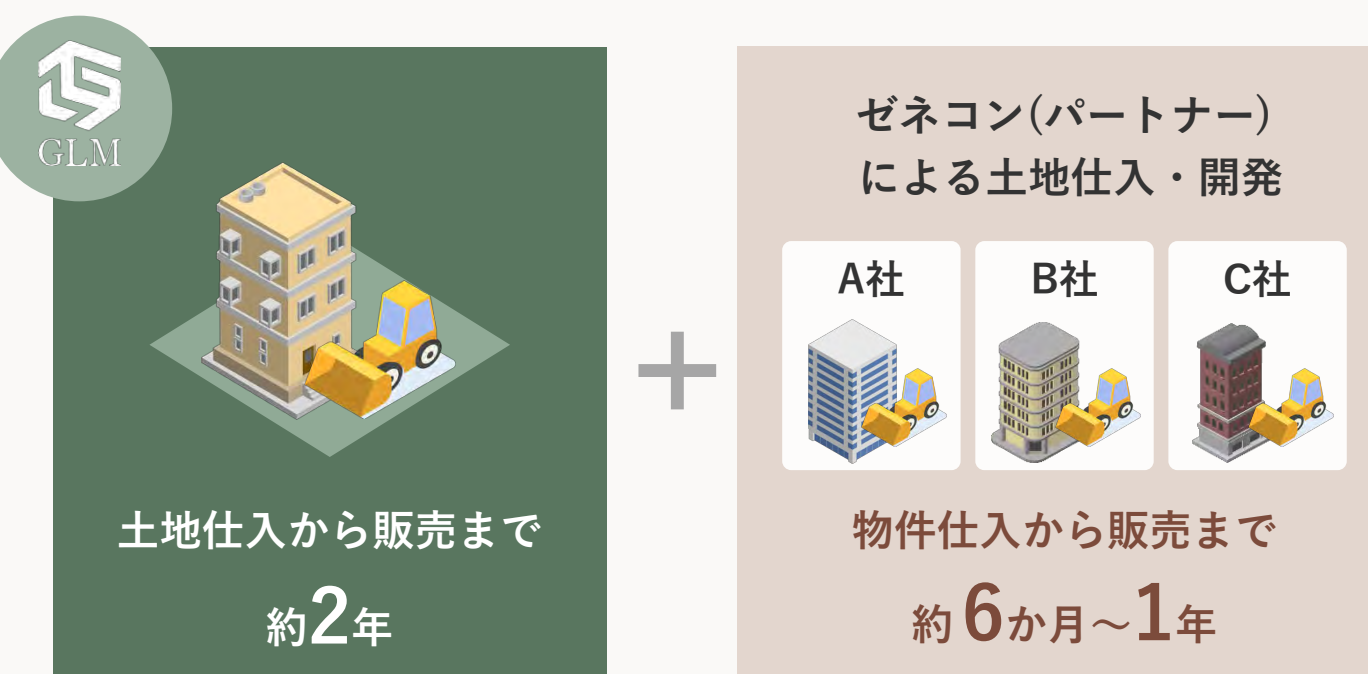
- ・ 当社の供給力や幅広いアセットへの対応力を引き続き拡大する必要性
- ・ 受け止めきれっていないニーズの獲得に取り組む

GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充 開発事業

- 開発事業では前中計の戦略を基本としつつ、ホテル・商業テナントビル等にブランドを拡大し、投資家のニーズに対応
- 開発に関するシミュレーションにおいてAP-AIの活用を進め、業務運営の効率化に取り組む

機関投資家複数社のニーズをヒアリング、仕入・開発するアセットタイプを決定

オフバランス開発

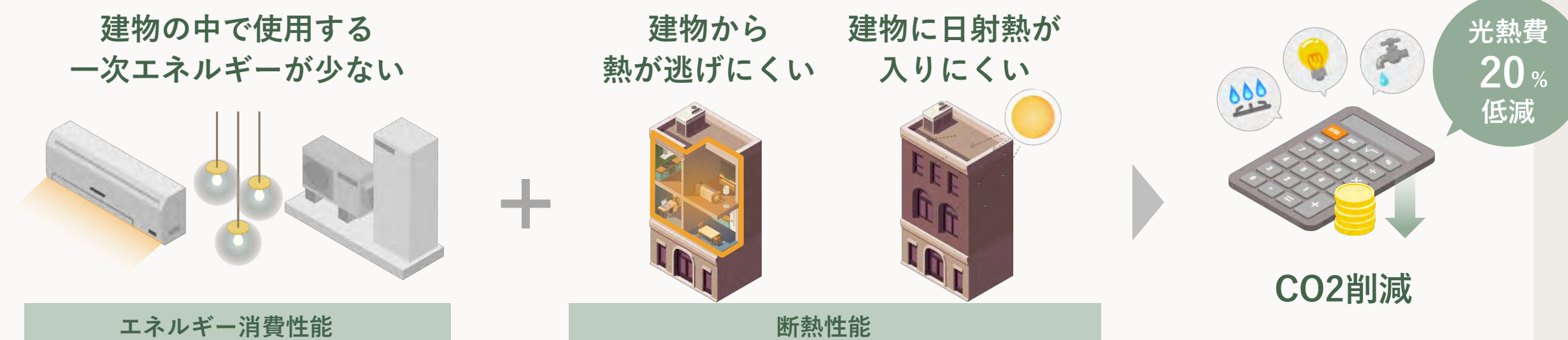


1棟バルク販売

「まとめて販売」
効率化・付加価値を向上



ESG型不動産



施策

前中計の戦略維持

ESG型不動産

×

オフバランス

×

バルク販売

ホテルや商業テナントビル等にブランドを拡大

THE RESITEL

ザ・レジテル

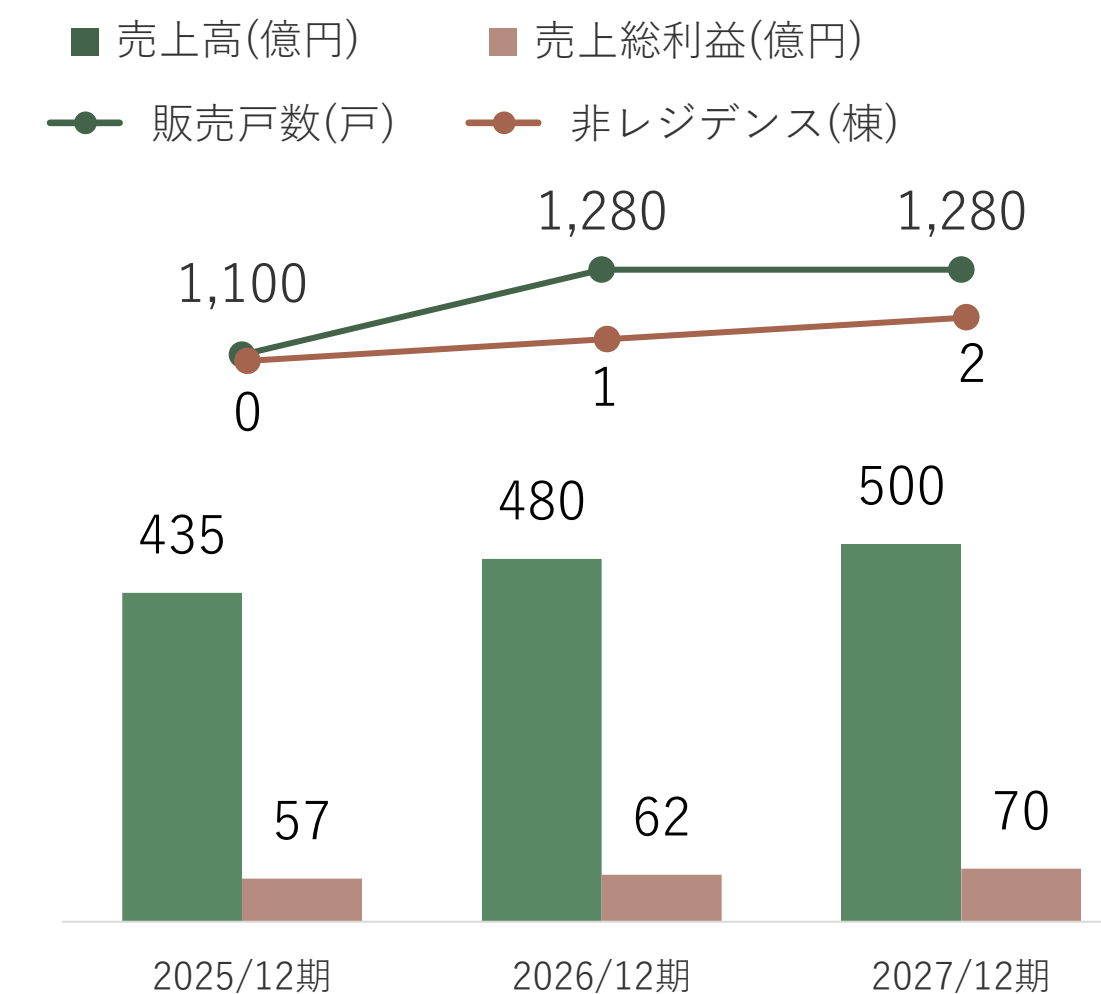
Frame

フレーム

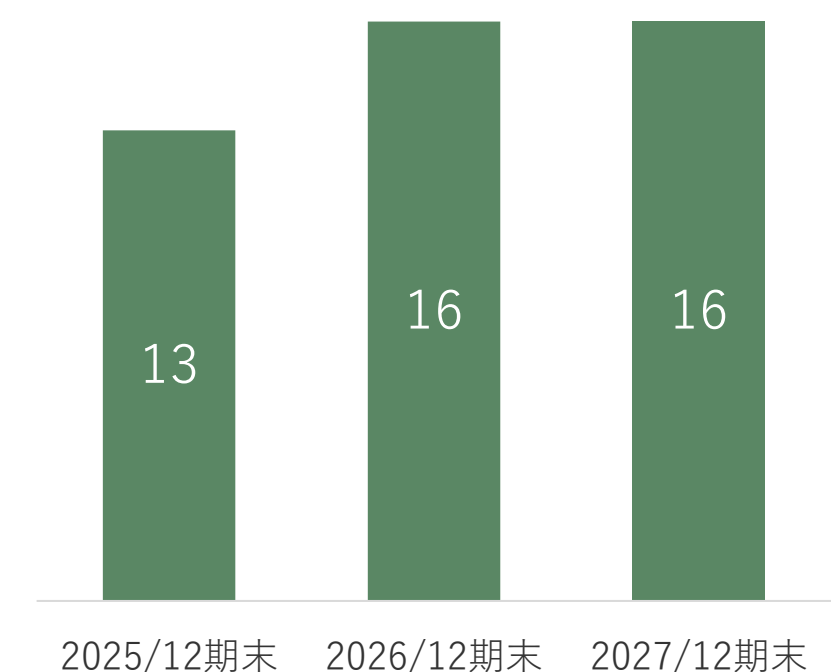
「×DX」開発に関するシミュレーションの効率化



目標値



仕入人員数 (人)



■ アルテシモシリーズに加え都心型ホテル「THE RESITEL」や商業テナントビル「Frame」などのアセットタイプを拡充



入居率
99%



THE RESITEL ザ・レジテル

コンセプト	暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル		
商品特徴	インバウンドやビジネスマンを対象とした多人数での宿泊や長期滞在可能なマンション型の中小規模ホテル。超都心にこだわり、室内にはキッチンを配備。ランドリースペース等も確保		
開発エリア	都心10区が中心		
開発規模	15~30億円(1棟あたり)	開発期間	2年程度



Frame フレーム

コンセプト	日常の楽しい記憶をフレーム(額縁)によって切り取る		
商品特徴	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、超都心型の中規模商業テナントビル		
開発エリア	都心5区が中心		
開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間	1.5年程度

ARTESSIMO (アルテシモ) GLMは2022年にZEHデベロッパーに登録

コンセプト	現代的で心地良い空間を提供する			
商品特徴	ESGレジデンスを自社開発し、立地は3チカエリア（駅から徒歩10分以内・ターミナル駅から30分圏内、地価が高い）を厳選。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			
開発エリア	東京23区が中心	開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間 2年程度

GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充
開発事業 仕入・販売状況

- 2025年中期経営計画において開発事業では事業規模を維持・微増させる方針
- 2025/12期については1,100戸の販売を予定、既に1,118戸の仕入と649戸の販売契約を完了 残る物件についても営業活動を継続
- なお、当期以降についても資金効率を意識した販売戦略を志向するため、土地での販売に切り替えるケースも想定

2025/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	墨田区石原2丁目PJ	66	○
2	渋谷区本町4丁目PJ	11	○
3	渋谷区本町4丁目ⅡPJ	28	○
4	荒川区西日暮里5丁目PJ	20	
5	墨田区本所2丁目PJ	24	
6	川口市並木3丁目PJ	78/133	
7	川口市栄町2丁目PJ		○
8	台東区千束2丁目PJ	39	○
9	墨田区向島3丁目VPJ	31	○
10	台東区浅草5丁目	46	○
11	墨田区向島2丁目IVPJ	63	○
12	墨田区向島3丁目IVPJ	29	○
13	川口市西青木4丁目PJ	112	○
14	板橋区赤塚4丁目PJ	68	
15	川崎市本町1丁目ⅠPJ	55	○
16	川崎市本町1丁目ⅡPJ	61	○
17	台東区台東1丁目PJ	20	
18	墨田区亀沢4丁目PJ	24	○
19	品川区東中延1丁目PJ	19	
20	横浜市新横浜1丁目PJ	170	
21	墨田区緑2丁目ⅢPJ	21	○
22	荒川区東日暮里5丁目PJ	30	○
23	豊島区北大塚3丁目PJ	29	○
24	墨田区千歳3丁目PJ	26	○
合計		1,118戸	719戸

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ（25→26年）	82	
2	墨田区向島3丁目VIPJ（25→26年）	22	○
3	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○
4	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○
5	目黒区駒場1丁目PJ	23	○
6	川崎市下沼部PJ	53	○
7	台東区浅草4丁目PJ	60	○
8	港区新橋6丁目PJ	26	○
9	中野区中央3丁目PJ	33	○
10	荒川区東尾久1丁目PJ	34	○
11	台東区北上野2丁目ⅢPJ	47	○
12	台東区清川2丁目PJ	44	
13	墨田区向島5丁目IVPJ	21	○
14	台東区元浅草3丁目PJ	27	○
15	世田谷区東玉川2丁目PJ	21	○
16	品川区西五反田4丁目PJ	23	○
17	台東区台東2丁目ⅢPJ	30	○
18	横浜市福富町仲通PJ	151	○
19	品川区東中延2丁目PJ	66	○
20	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○
21	品川区北品川1丁目PJ	46	○
22	世田谷区上馬4丁目PJ	20	
23	文京区千駄木2丁目PJ	29	
--	オフバランス進行中案件（5棟）	249	○
合計		1,275戸	1,100戸

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	台東区台東1丁目ⅡPJ（26→27年）	35	○
2	江東区白河3丁目PJ（26→27年）	32	○
3	北区堀船1丁目PJ	44	○
4	墨田区千歳3丁目PJ	58	○
5	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
6	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
7	新宿区北新宿1丁目PJ	33	○
8	墨田区江東橋2丁目PJ	82	○
9	目黒区目黒2丁目PJ	33	○
--	オフバランス進行中案件（4棟）	295	○
--	オフバランス進行中案件（3棟）	224	
合計		938戸	714戸

販売契約済

1Qに販売契約済

年変更

新規追加PJ

販売開始予定日ベースにて記載 2024年12月末時点（仕入状況）

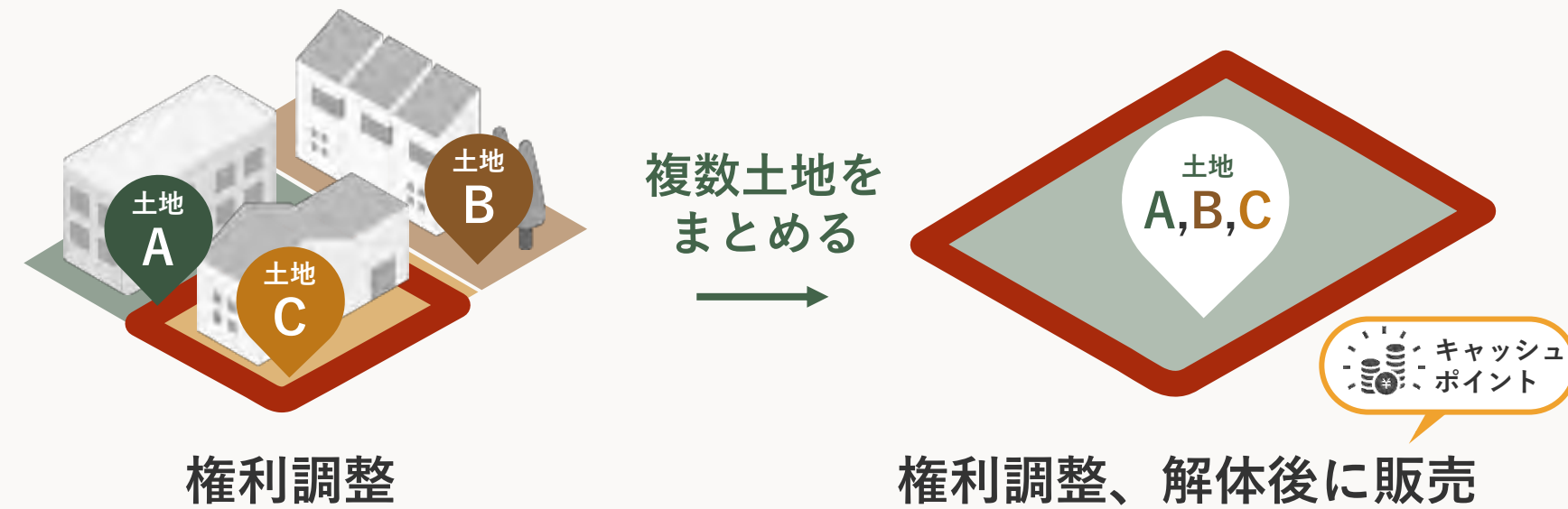
※周辺の土地の追加仕入や間取りの変更などにより戸数が微修正される場合があります。
※当社未仕入のオフバランス開発進行中案件についてはPJ名 を公表できないため
左記の開示としております。また、オフバランス開発案件については予定戸数です。

GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充 土地企画事業

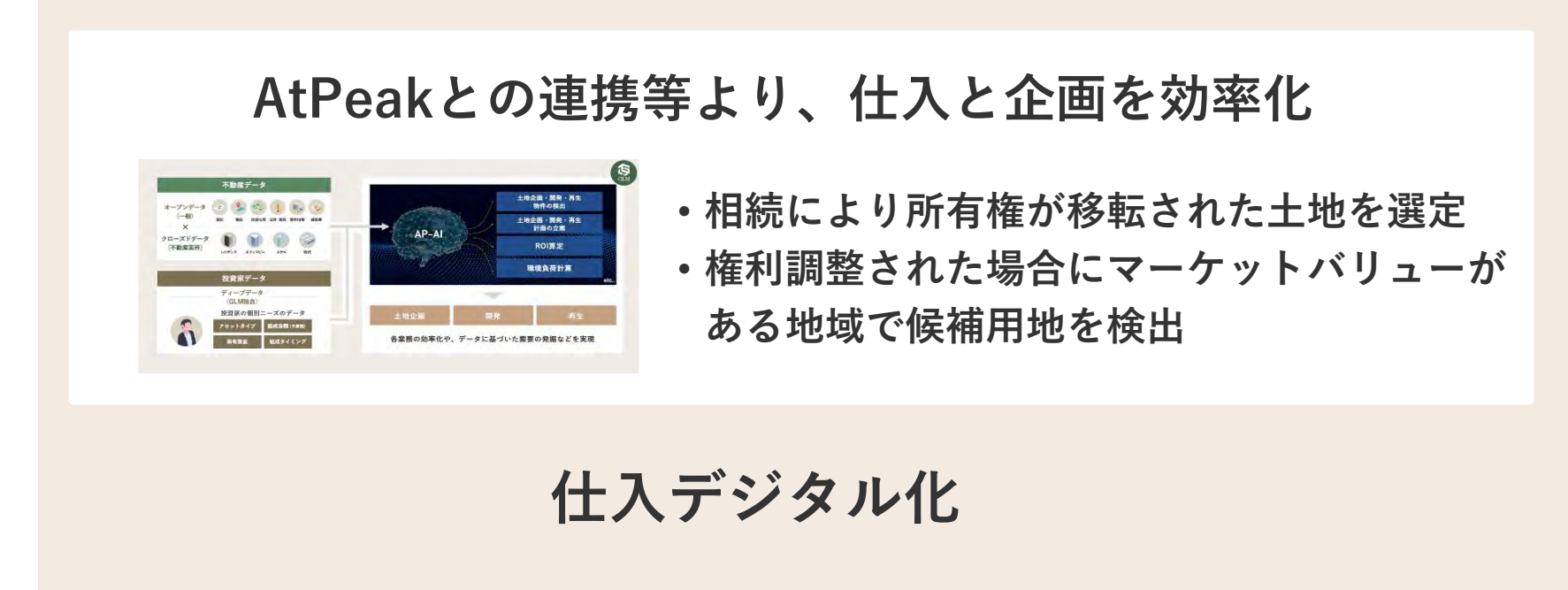
- 土地企画事業では仕入担当者を増やすことで土地の仕入・販売件数を増やす戦略
- AP-AIを活用し、相続関連の需要などへのアプローチの効率化と仕入拡大を目指す

事業モデル① 複数の土地をまとめて販売

土地【半年～1年】



施策

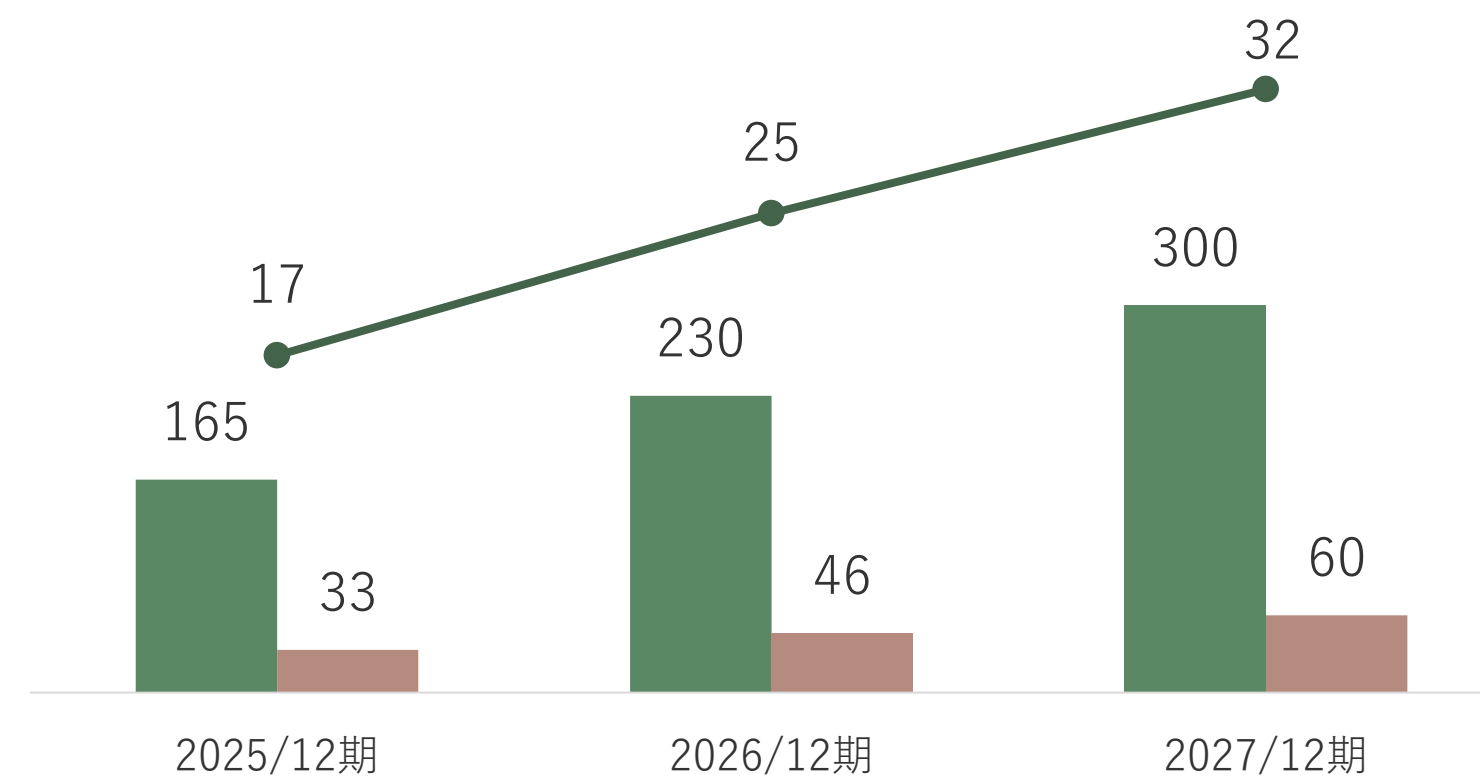


事業モデル② 建築確認を取って販売

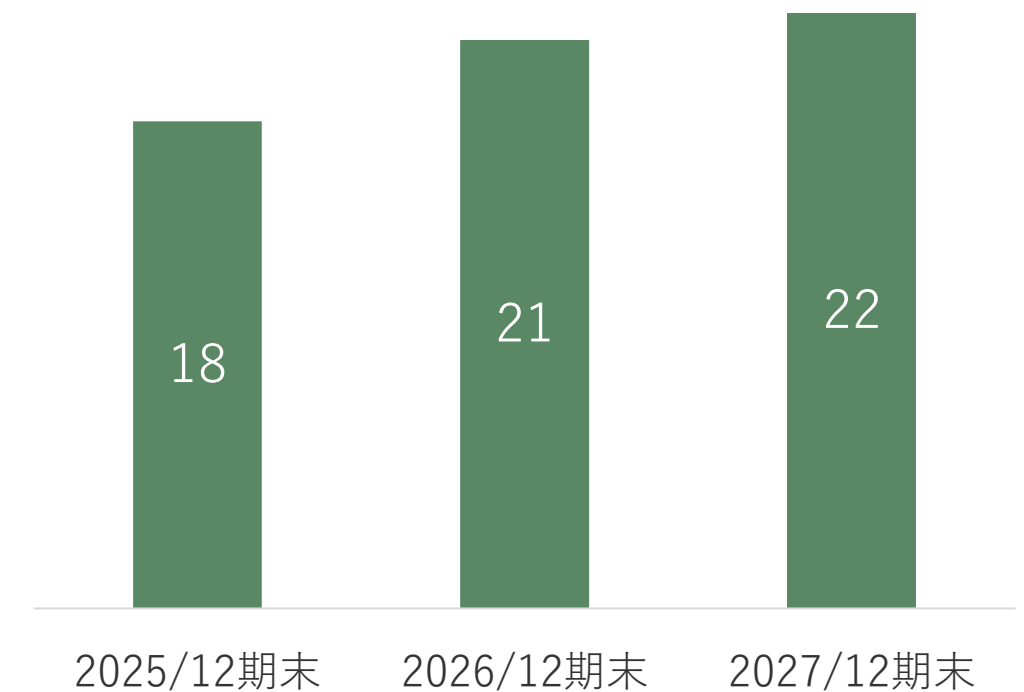


目標値

■ 売上高 (億円) ■ 売上総利益 (億円) ● 土地販売件数 (件)



■ 仕入人員数 (人)



- 土地企画事業においては2024/12期に19件の販売を完了 2025/12期においては18件の販売を目指し仕入を推進
- 相続に関する需要を効率的に捉えるべくITの導入に取り組む

FY2024/12期に販売した土地企画案件

第1四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
笹塚3丁目PJ	33戸
梅田1丁目PJ	48戸
西新宿8丁目PJ	24戸
円山町II PJ	18戸

第2四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
平沼1丁目II PJ	30戸

第3四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
大森北1丁目PJ	34戸
深川2丁目IVPJ	43戸
平沼1丁目IIIPJ	27戸
田端4丁目PJ	34戸
西日暮里6丁目PJ	28戸

第4四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
東上野1丁目PJ	57戸
滝野川6丁目PJ	34戸
湯島3丁目PJ	25戸
岩戸北4丁目PJ	83戸
浅草6丁目IIPJ	41戸
足立区千住中居町PJ	57戸
東向島3丁目PJ	25戸
元浅草1丁目PJ	30戸
綾瀬3丁目IIPJ	44戸

19件を15社に販売

- ・ デベロッパー
- ・ ファンド等

ITの活用による仕入の効率化



2023年 相続件数
8.2万件

1年以内 売却率
10%

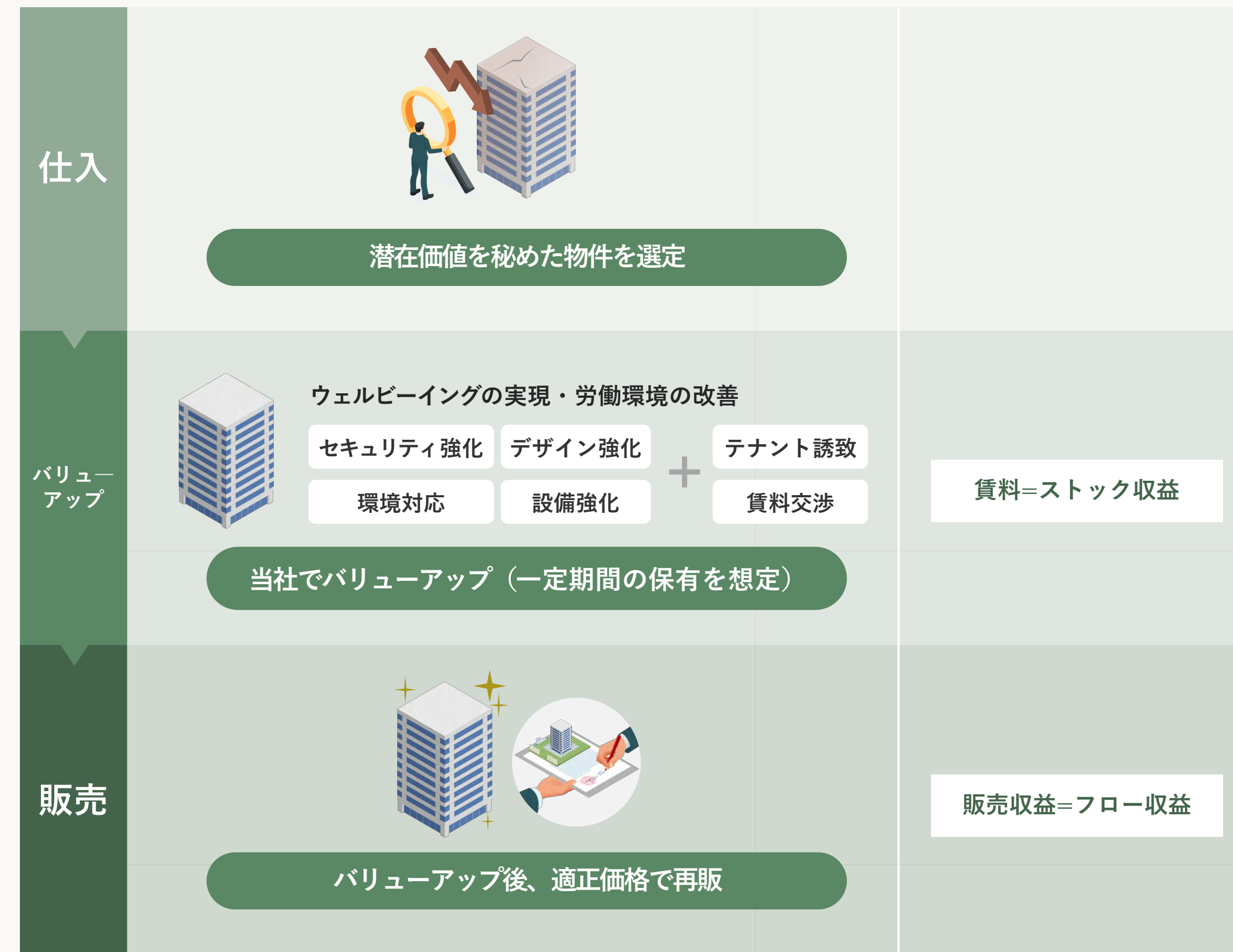
約8,200件
想定潜在顧客

■ 土地企画事業における「土地をまとめて販売」の事例

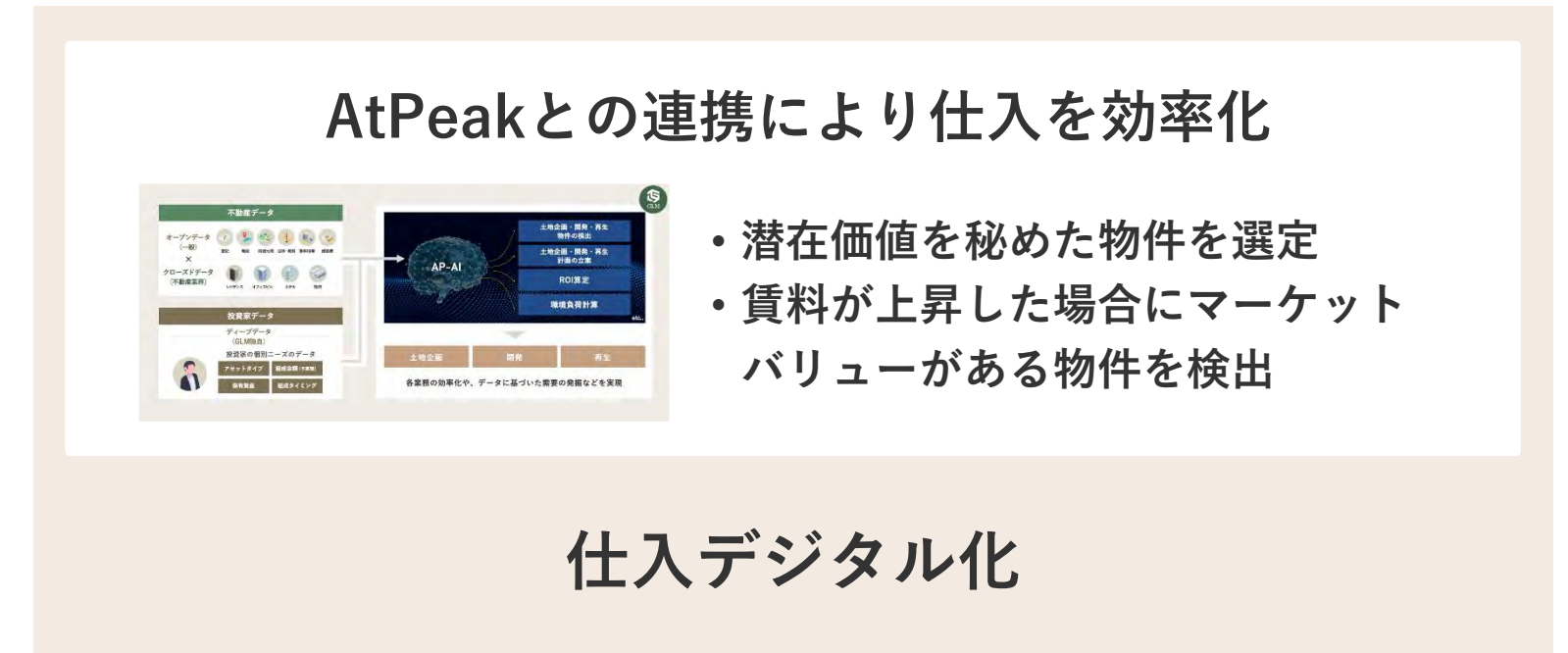


■ 再生事業においては仕入担当者を増やすとともに仕入に関してAP-AIの活用を進める戦略

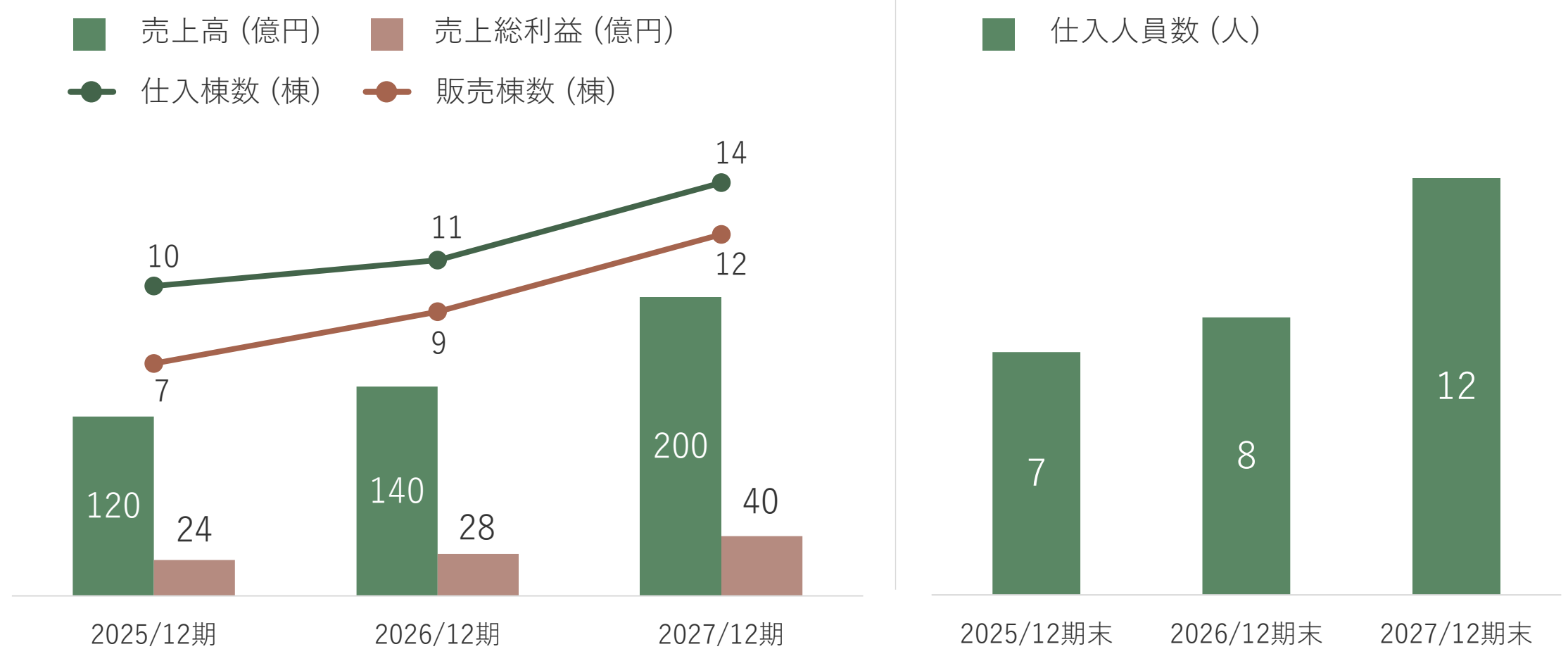
事業モデル バリューアップして販売



施策

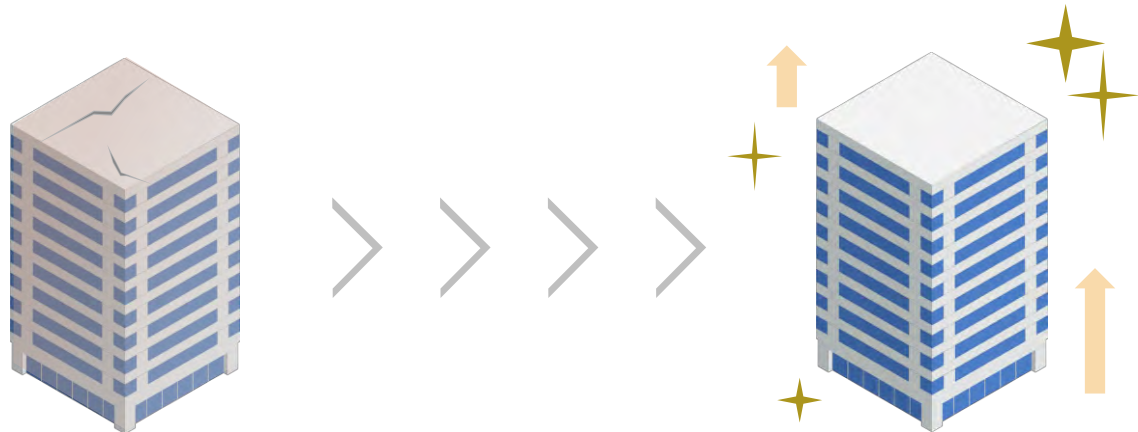


目標値



- 昨年仕入れた3棟に加え、3月に仕入予定の1棟を合わせ4棟を販売パイプラインとして現在保有。
年間10棟の仕入に向けて取組中
- 2025/12期においては7棟の販売を計画しており、各四半期で1~2棟ずつの販売を見込む

当社のバリューアップによる実績の例（バリューアップ工事を行った物件に関するデータ）



販売時賃料27.5%UP

※2024年12月期実績

仕入時期	物件所在地	延床面積(㎡)	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
FY24/12	3月 東京都文京区大塚5丁目	3,361.95㎡	30%以上を目標	2024年2月
	9月 東京都中央区日本橋富沢町	1,655.75㎡		2024年7月
	10月 東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目	2,267.15㎡		2024年7月
FY25/12	3月 東京都台東区小島2丁目	1,100.22㎡		2024年12月
	↓ 2Q以降も継続して物件を取得予定 FY25/12仕入目標件数は10棟			

保有物件の抜粋



文京区大塚5丁目
2024年3月取得

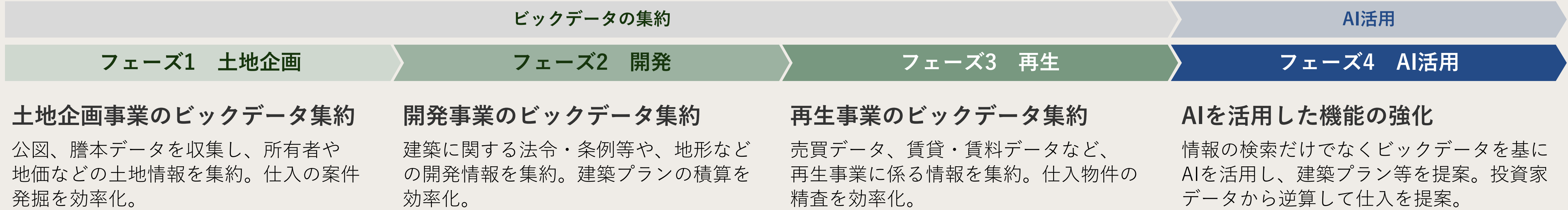
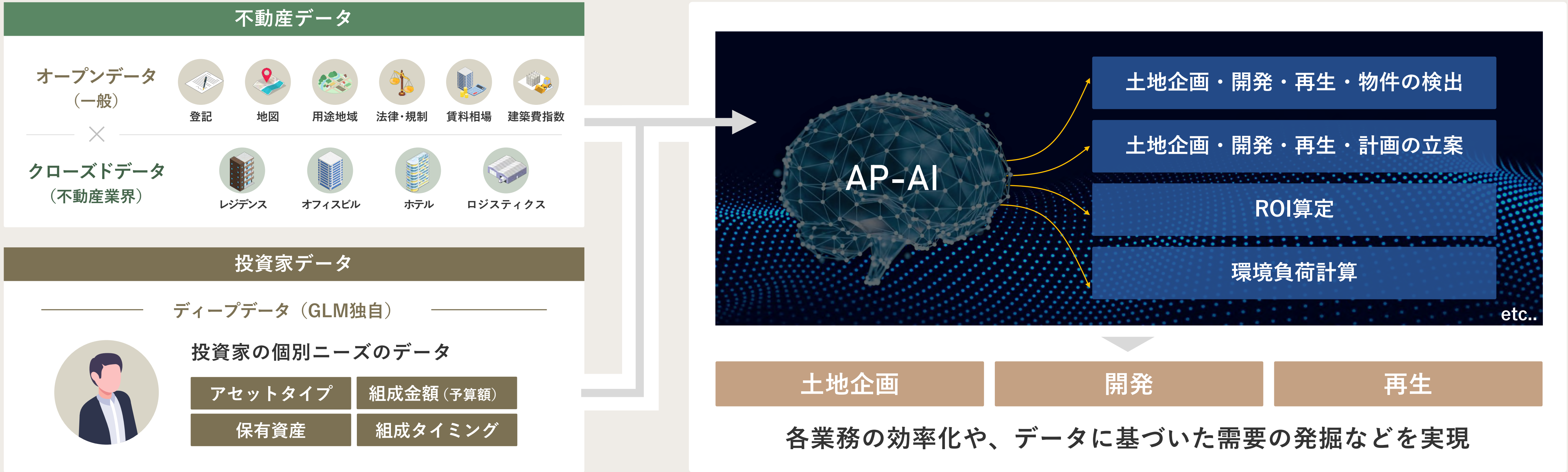


中央区日本橋富沢町
2024年9月取得



中央区日本橋蛸殻町1丁目
2024年10月取得

■ 不動産業界のデータと当社の保有する投資家データとを掛け合わせ、当社ビジネスのDXと生産性の向上に取り組む



- 離職率は長期にわたって低減出来ており、業界平均と比較すると従業員の定着率も高い認識
- 中期経営計画達成に向け、評価体制やインセンティブ設計を見直し
- 1人あたり売上/利益を引き上げ、平均給与業界ランキングNo.1を目指す

公平な人事評価制度の運営



- ✓ MBOやコンピテンシー、スキルスコア、エンゲージメントなど多面的かつ公平な人事評価制度の構築

インセンティブ制度の設計

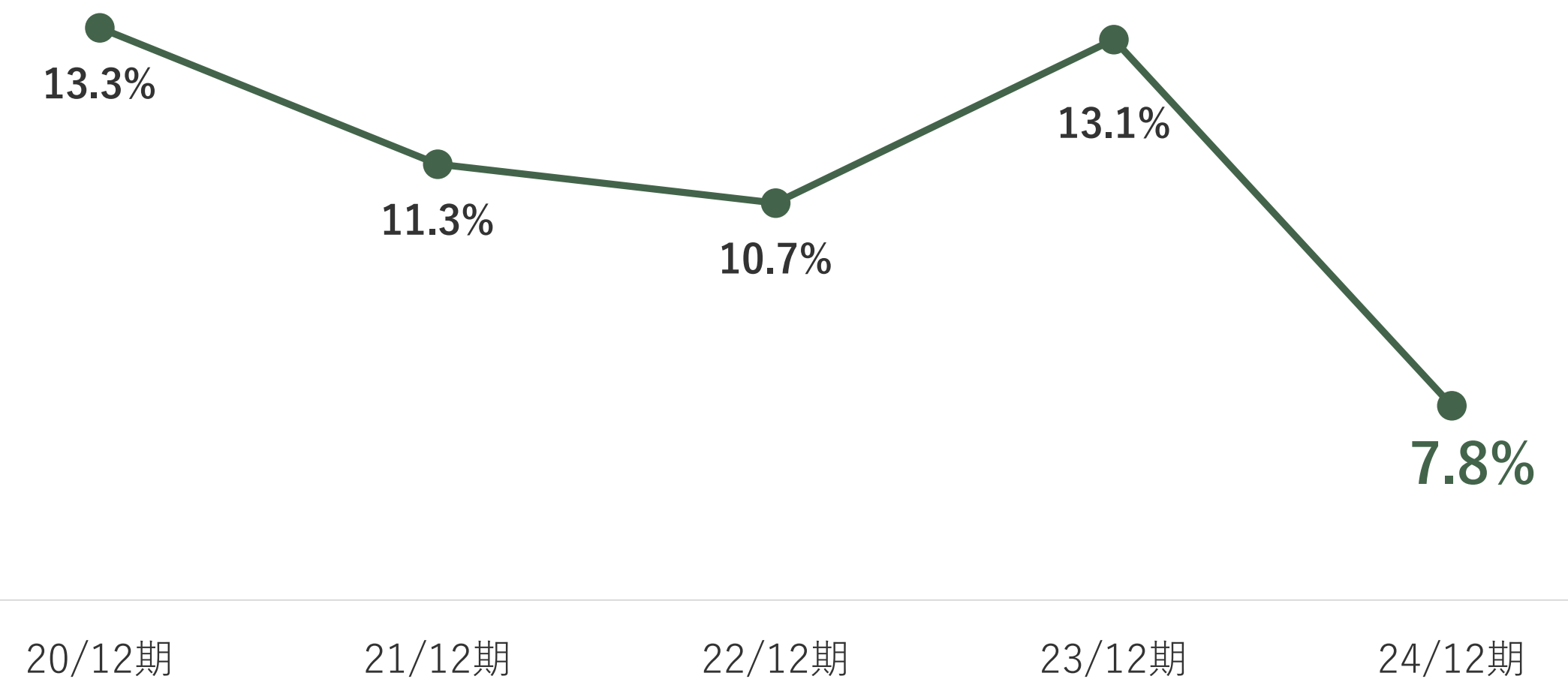


- ✓ 中期経営計画毎に全社員にストックオプションを配布
- ✓ 従業員持株会においては奨励金を50%拠出
3月末には加入者が6割を超える見込み

当社離職率推移

● 当社離職率

業界平均離職率
13.8%



※ 厚生労働省『令和4年雇用動向調査結果の概要』
※ 定年退職者・委任契約への移行者は除く



AGENDA

01

2024/12期決算ハイライト及び
2025/12期見通しサマリー

02

2024/12期決算状況

03

2025年中期経営計画「GLM100」
サマリー及び成長戦略

04

今期の見通し

05

会社概要・Appendix

- 2025/12期は開発事業における既存パイプラインの販売に加え、土地企画事業、再生事業が成長する見込み
- 事業構成の変化により経常利益率は2024/12期の8.0%から改善する想定

	2024/12期	2025/12期
(百万円)	実績	業績予想
売上高	64,482	72,000
売上総利益	9,794	11,400
利益率	15.2%	15.8%
営業利益	5,732	6,700
利益率	8.9%	9.3%
経常利益	5,138	6,000
利益率	8.0%	8.3%
当期純利益	3,413	3,800
利益率	5.3%	5.2%
分割調整後1株当たり当期純利益※	213.28	237.33

※2025年4月1日に、1株につき2株の株式分割効力発生予定

KGI

売上高	720億円	CAGR (FY22-25) +26.4%
売上総利益	114億円	売上総利益率 15.8%
経常利益	60億円	CAGR (FY22-25) +38.1%

KPI

開発	売上高：435億円 売上総利益： 57億円	レジデンス 販売戸数	1,100戸		
土地企画	売上高：165億円 売上総利益： 33億円	販売 件数	18件		
再生	売上高：120億円 売上総利益： 24億円	販売棟数	7棟	仕入棟数	10棟

2025年12月期見通し

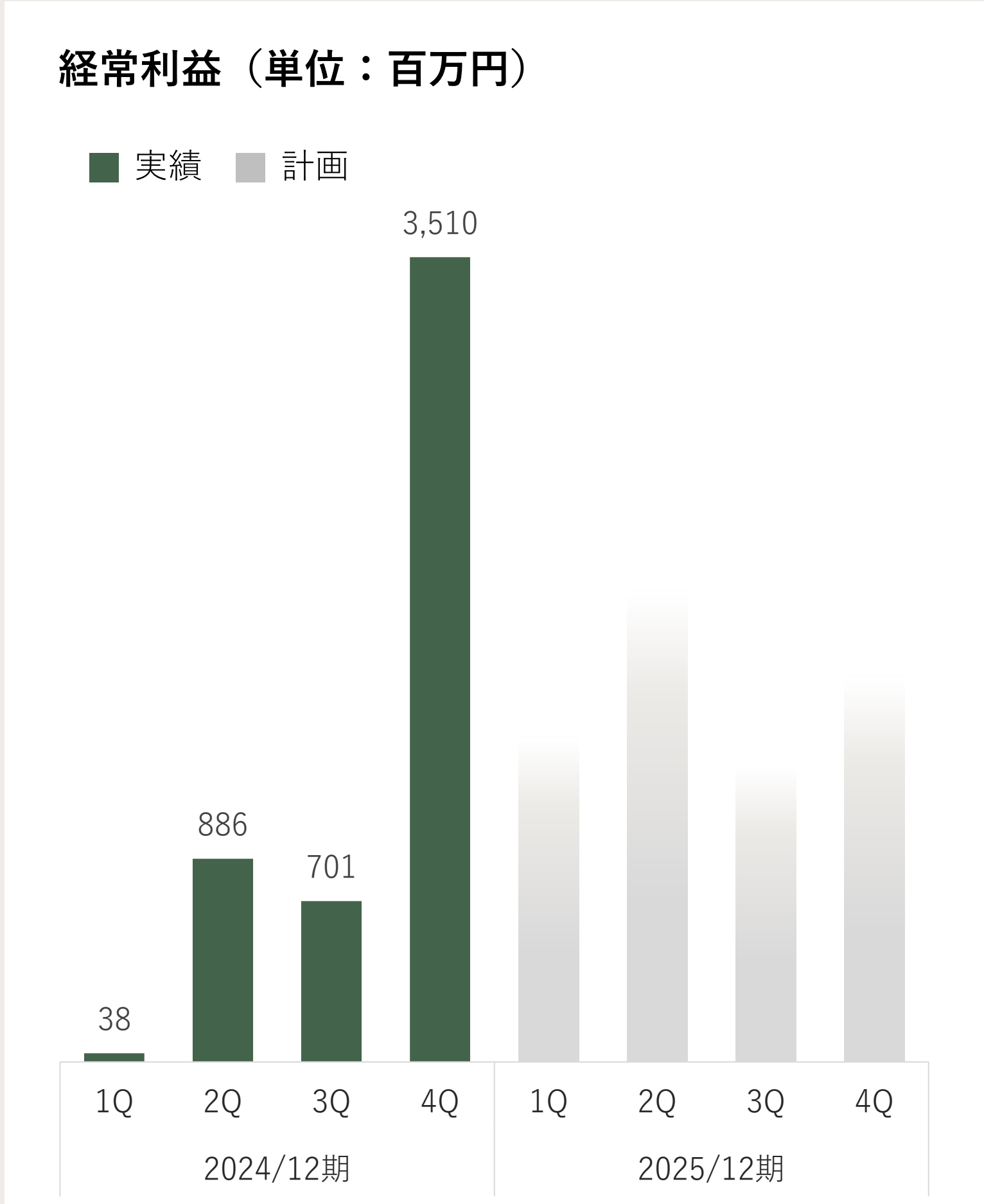
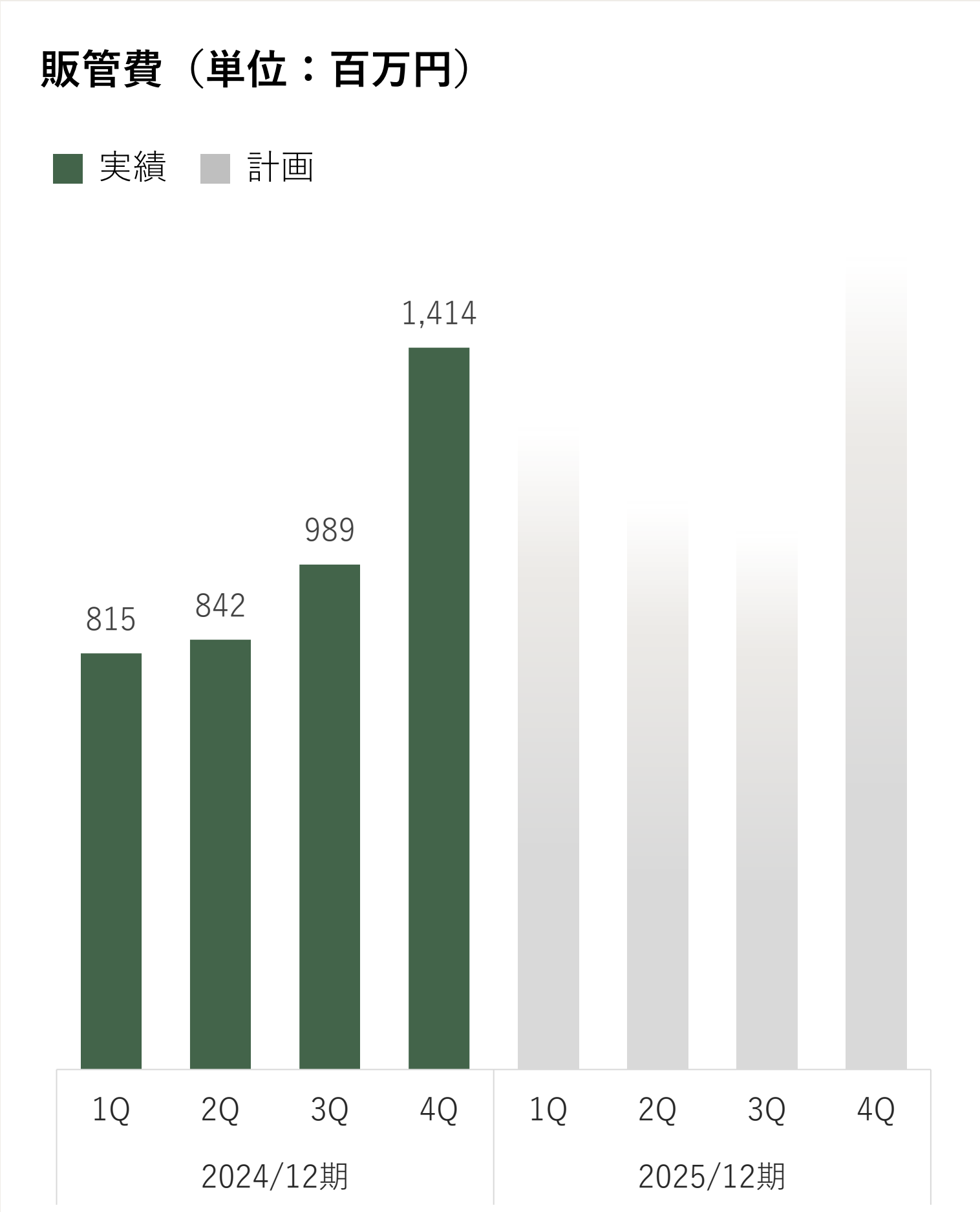
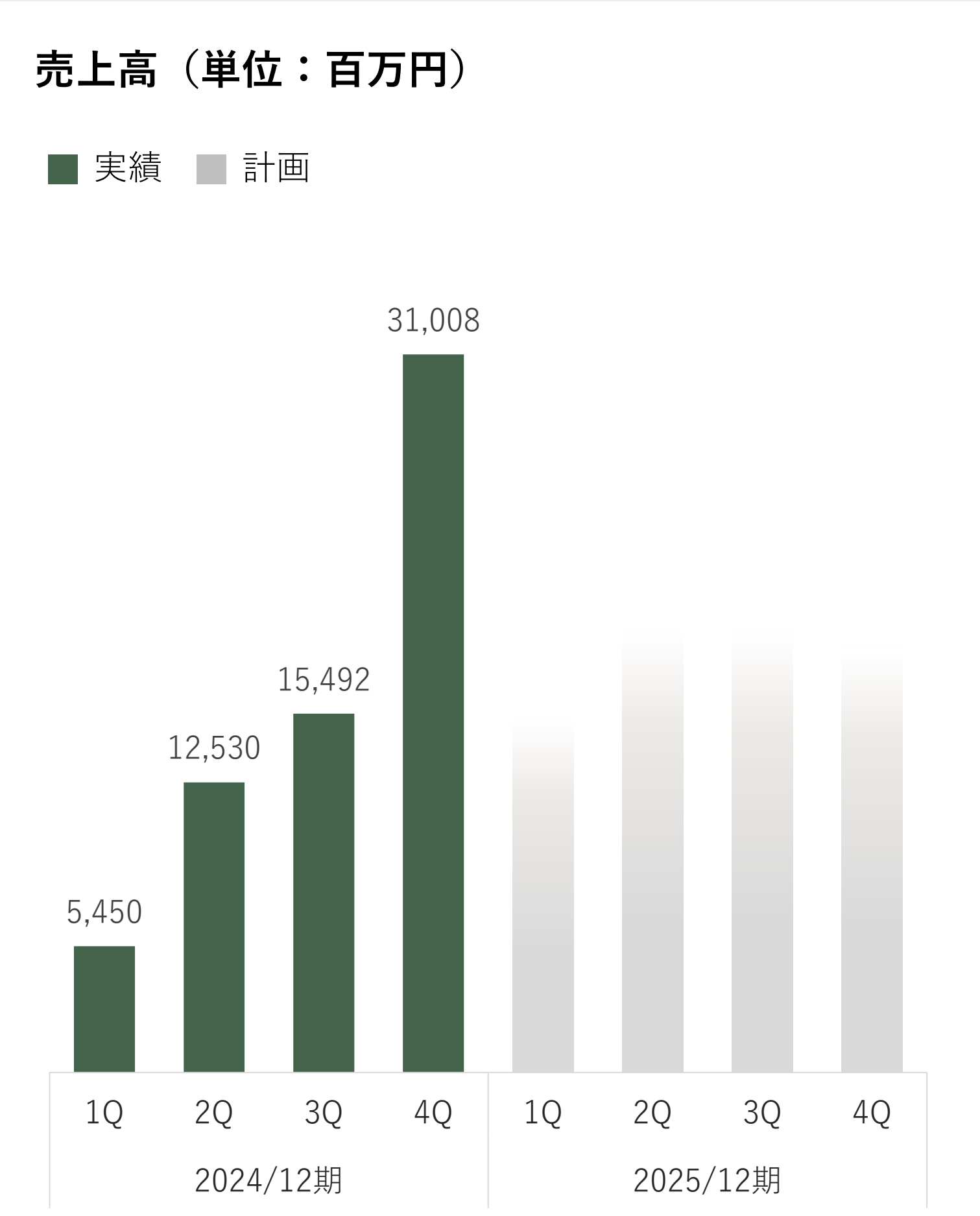
- ✓ 2025年中期経営計画「GLM100」の1年目として過去最高の売上高720億円、売上総利益114億円、経常利益60億円をKGIに設定
- ✓ 1:2の株式分割と20周年記念優待の実施を発表
1株当たり配当金は72.5円(分割前の換算額では145円となり、実質的には前期から15円の増配)
また、今期より累進配当の方針を決定
- ✓ 財務方針に関しても自己資本比率30%以上、ROE25%以上、配当性向30%とする計画
- ✓ 開発事業においては、中計で検討しているホテル、商業テナントビルの開発を始める見込み
新築レジデンス販売目標1,100戸に対し現時点での仕入戸数は1,118戸、販売契約済戸数は649戸と進捗は順調
- ✓ 土地企画事業においては前期と同水準の18件の販売を計画
- ✓ 再生事業においては今期7棟の販売と10棟の仕入を計画。期末時点には中計達成に向け6棟のパイプライン構築を目指す
- ✓ 土地企画事業・再生事業の割合が増えることにより売上総利益率、経常利益率は改善する見通し

- 2025/12期においては各四半期の収益に大きな差は無い想定
- 開発事業においては販売予定物件の仕入は完了 残る469戸の販売に関しても商談が進行中
- 土地企画事業、再生事業の両事業において計画達成に向けた仕入・販売の契約に取り組む方針

		総数	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
開発事業	販売契約済物件の決済予定	649戸		105戸	166戸	39戸	117戸	57戸	72戸		93戸				1棟バルク及び1棟販売（半期）	
	未契約物件の決済予定	469戸			24戸			92戸			247戸			106戸	上期	下期
	合計	1,118戸	295戸			305戸			412戸			106戸			600戸	518戸
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	1件		1件											販売予定件数	
	未契約土地決済予定	17件						6件			4件			7件	18件	
	合計	18件	1件			6件			4件			7件				
再生事業	販売契約済物件の決済予定	0棟													販売予定棟数	
	未契約物件の決済予定	7棟			1棟			2棟			2棟			2棟	7棟	
	合計	7棟	1棟			2棟			2棟			2棟				
	仕入契約済	1棟			1棟										仕入予定棟数※	
	仕入計画	9棟			1棟			2棟			3棟			3棟	13棟	
	合計	10棟	2棟			2棟			3棟			3棟				

※2024年からの持ち越し含む

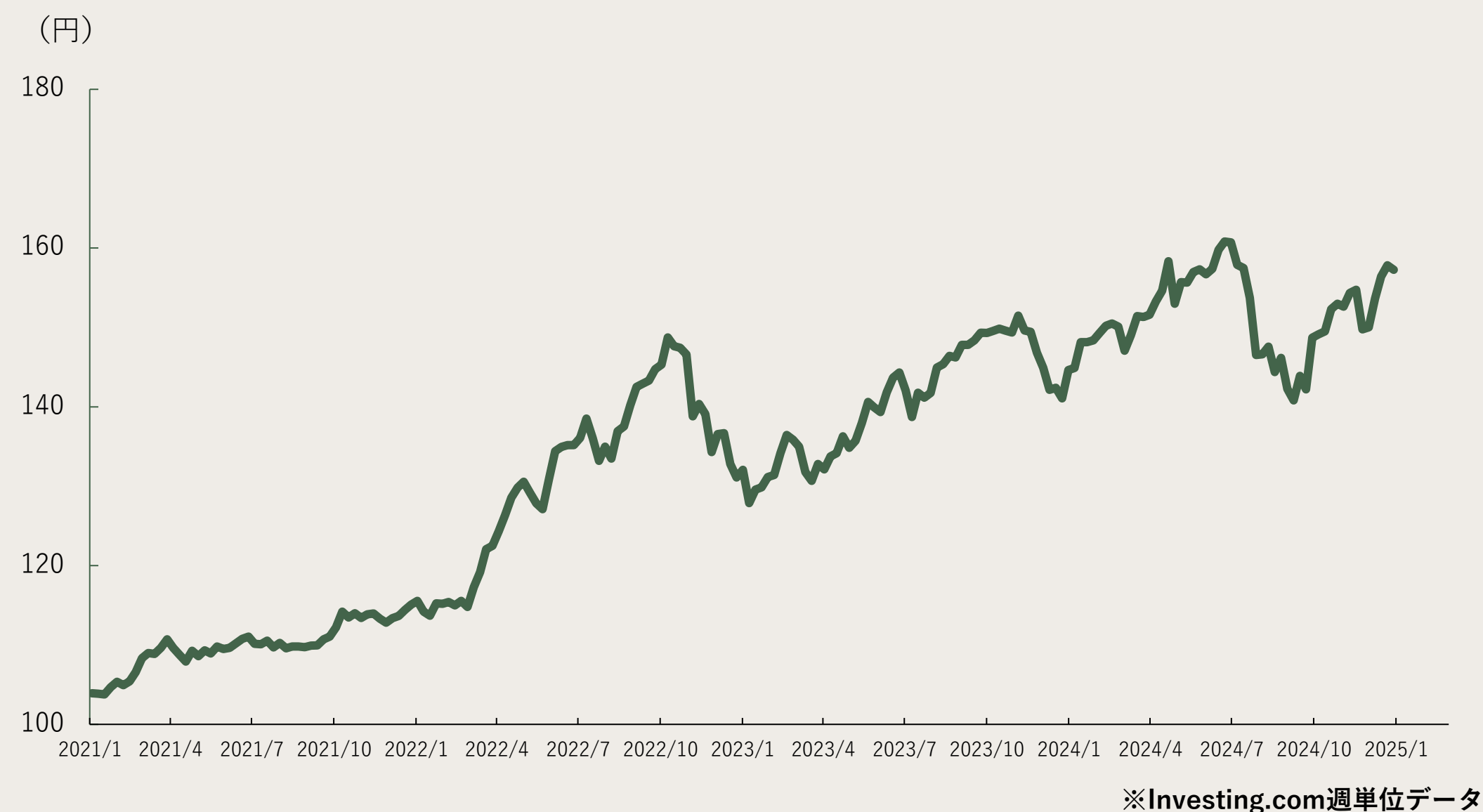
- 2025/12期において、販売タイミングのズレ等の可能性はあるものの、四半期の売上・利益で安定した推移を示す想定
- 第1四半期については前年の販売スケジュールの関係から前年比増加率が高くなる可能性はあるが、通期に対しては計画通りの進捗



為替の影響

- ✓ 2024年11月、日銀の追加利上げに関する観測から一時150円割れまで円高が進んだものの、米国経済の堅調さやFOMCによる利上げ示唆を背景に米国長期金利が上昇し、現在155円近辺で推移。
- ✓ 現状海外機関投資家の需要は依然強く、為替変動に対する大きな懸念はないが、今後の動向を注視

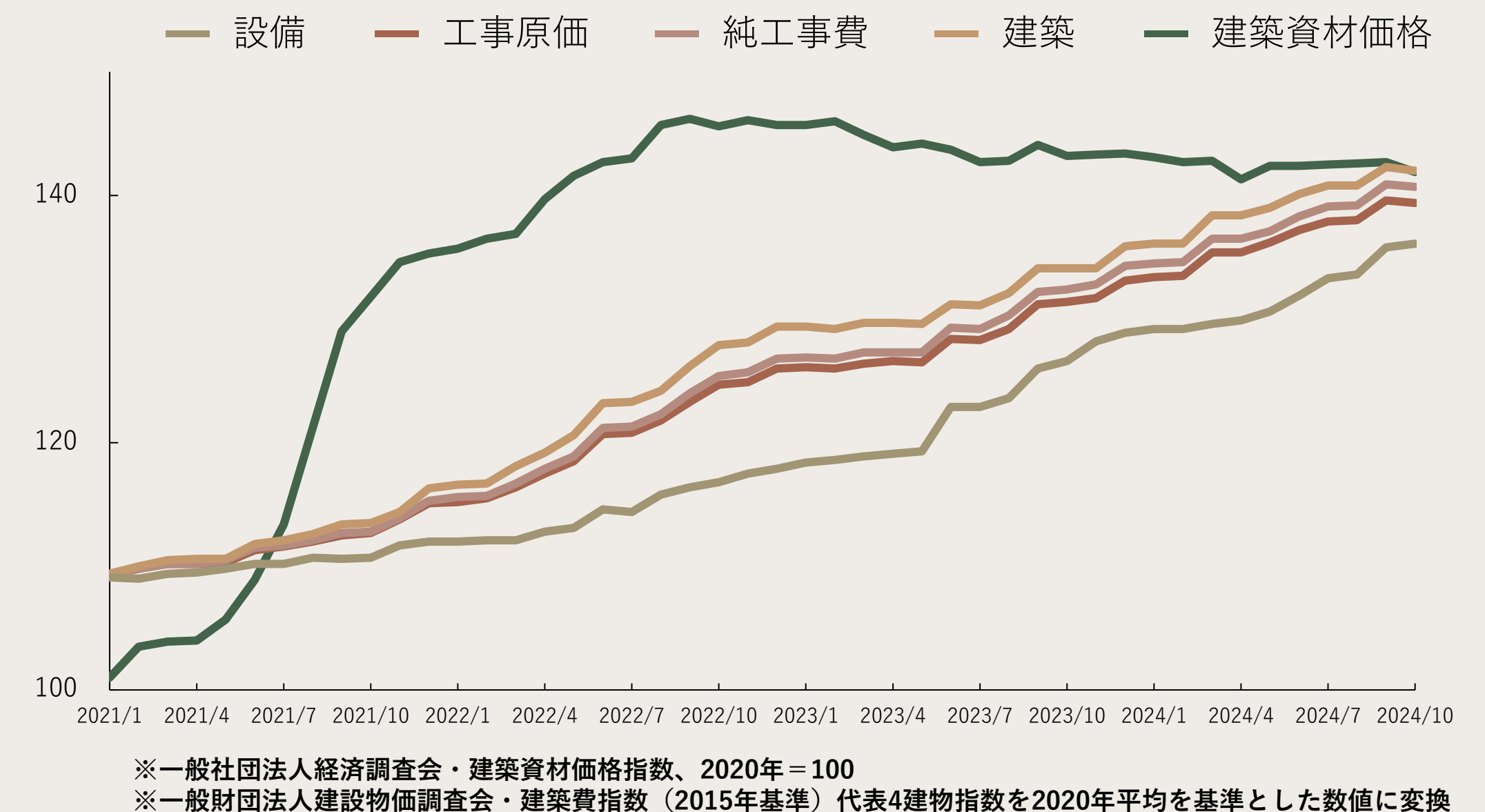
\$円チャート



資材価格及び建築コストの影響

- ✓ 外部環境を背景に2021年から上昇していた資材価格は高騰を継続
- ✓ **2024年問題により人手不足を背景に建築コストは継続的に上昇**
 - **価格転嫁の動向やタイミング次第で利益率に影響**
- ✓ 建築コストの上昇を受けて新築レジデンスの開発が縮小しており、新築レジデンスの供給数自体はタイトになる見通し

建築資材価格指数推移及び建築費指数推移



金利の状況

- ✓ 2025年1月の日銀の金融政策決定会合において政策金利を0.5%程度に引き上げることを発表
- ✓ 月6兆円の国債購入については2025年度末までの減額計画を策定
26年1~3月につき3兆円程度にまで半減させる見通し
- ✓ 現在長期金利は1.2%程度で推移

日本の長期金利（10年債券利回り）の推移



※Investing.com週単位データ

市場に与える影響の認識

- ✓ 金利上昇は不動産価格に対してネガティブな面もあるが、背景の一つであるインフレはポジティブな影響もあるため中立的な印象
- ✓ **現状は一定の利上げを織り込んだ印象であるものの状況を注視**
しかし、金利も諸外国に比べ低い中、投資対象としての魅力は依然健在するという認識

当社グループにおける対応方針

短期～中期的な対応

- ✓ 不動産の環境対応や1棟バルク販売を通して**差別化・高付加価値化を図り、投資家にとっての魅力最大化**
- ✓ **販売タイミングの柔軟化により金利上昇リスクを低減**

長期的な対応

- ✓ ストック収益の積み上げにより固定費をカバー出来る体制を目指し、
景気変動等の**外部環境の変化に対応可能なビジネスモデルの構築に取り組む**

■ 1:2の株式分割と20周年記念優待を発表 引き続き企業価値向上に向けた流動性の改善に取り組む方針

株式分割

1. 分割割合

: 1株につき2株の割合
2. 分割基準日

: 2025年3月31日
3. 効力発生日

: 2025年4月1日
4. 分割前の発行済株式総数

: 8,006,008株

分割後の発行済株式総数

: 16,012,016株

2月13日時点株価

3,175円

売買最低代金：31万7,500円

4月1日時点株価

1,587.5円

売買最低代金：15万8,750円

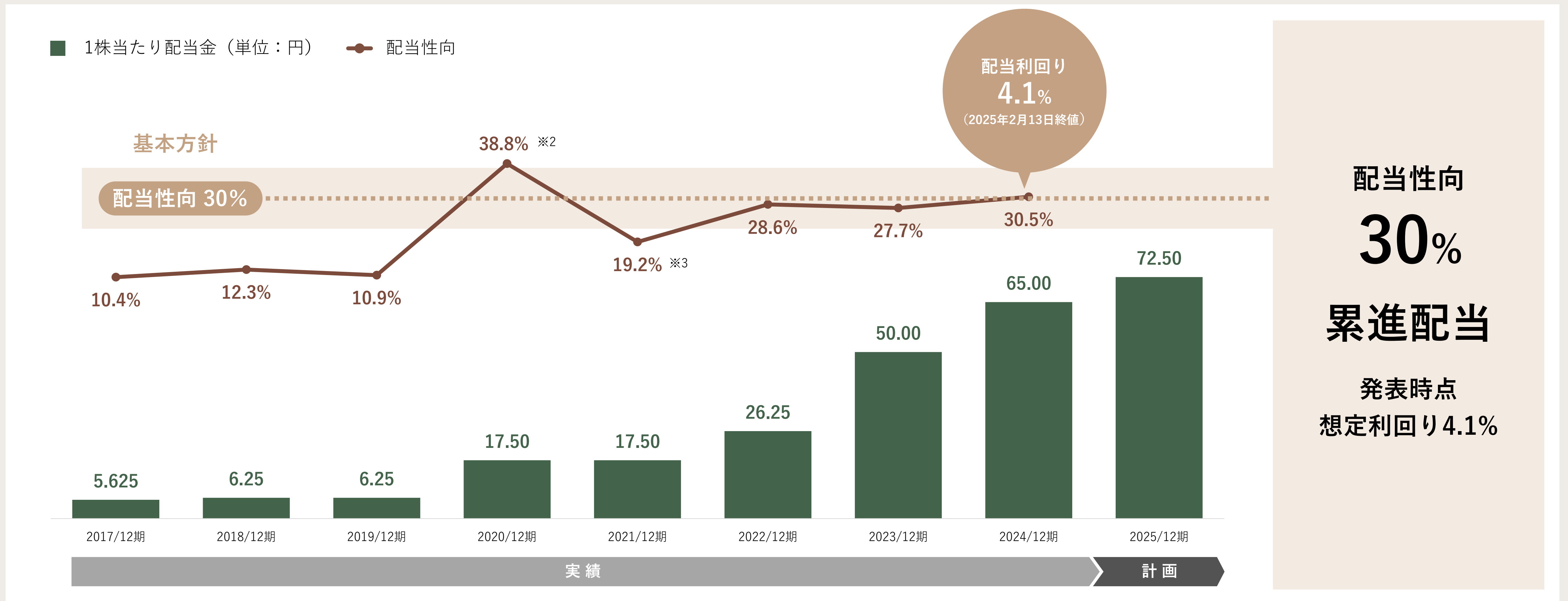
20周年記念優待

基準日	保有株式数ごとの記念株主優待デジタルギフト内容		
	200株～599株 (100株～299株)	600株～999株 (300株～499株)	1,000株以上 (500株以上)
2025年6月末日	2,500円分	7,500円分	12,500円分
2025年12月末日	2,500円分	7,500円分	12,500円分
参考 年間	5,000円分	15,000円分	25,000円分
株主優待利回り	～約1.6% (各レンジの最低保有株数時)		
配当 + 優待利回り	～約6.1% (各レンジの最低保有株数時)		

デジタルギフトの利用を予定。対象となる交換先は次の予定です：
Amazonギフトカード/QUOカードPay/PayPayマネーライト/dポイント/auPAYギフトカード
/Visaeギフトvanilla/図書カードNEXT/UberTaxiギフトカード/UberEatsギフトカード
/GooglePlayギフトコード/Play Station®Storeチケット/DMMプリペイドカード/JALマイレージ
バンク/カタログギフト

※表中()内の数値は株式分割効力発生前の株数
※記念株主優待の基準日は、株式分割の効力発生後
※株主優待利回り及び配当 + 優待利回りは2025年2月13日の株価終値から株式分割を考慮して算出

- 2025年中期経営計画（2025-2027）においては投資に関わらず**配当性向を30%とし、累進配当とする方針**
- 2025/12期においては1株当たり配当は72.50円/株となる見込みであり、**2025年2月13日時点で4.1%の配当利回り**



※1:上掲のグラフは2018年6月9日及び2018年10月19日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割に加え、2025年4月1日付で行う予定である普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

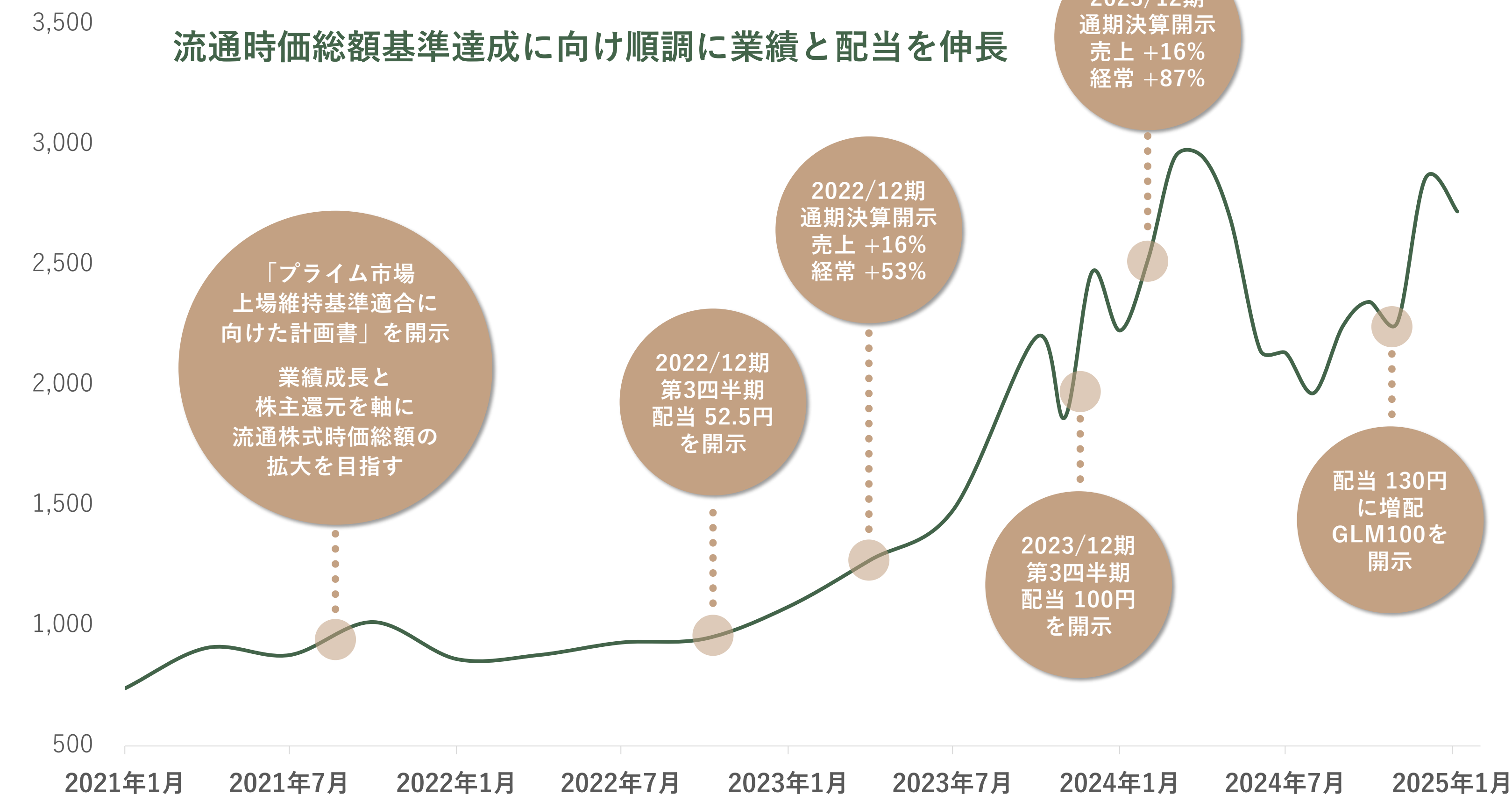
※2:2020年12月期については、期初配当計画35円を据え置いたため

※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

- プライム市場での上場維持に向け、**流通株式時価総額が基準を満たしていない状況（2024年12月31日時点）**
- **2024年度「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に選定。**より多くの投資家の皆様に注目していただき、今後も上場維持基準達成に向け現在の経営戦略に沿った取り組みを中心に引き続き様々な活動に注力

当社株価推移

(単位：円)



株式時価総額

254億円

(2025/2/13時点 終値3,175円)

流通株式比率

35.7%

(2024/12/31時点)

流通株式時価総額※1

90億円

出典：日本取引所グループ

※1: 2025/2/13時点の株式時価総額に対し2024/12/31時点の流通株式比率を乗じて推計 ※2: 配当金額は2025年4月1日の株式分割効力発生前



AGENDA

01

2024/12期決算ハイライト及び
2025/12期見通しサマリー

02

2024/12期決算状況

03

2025年中期経営計画「GLM100」
サマリー及び成長戦略

04

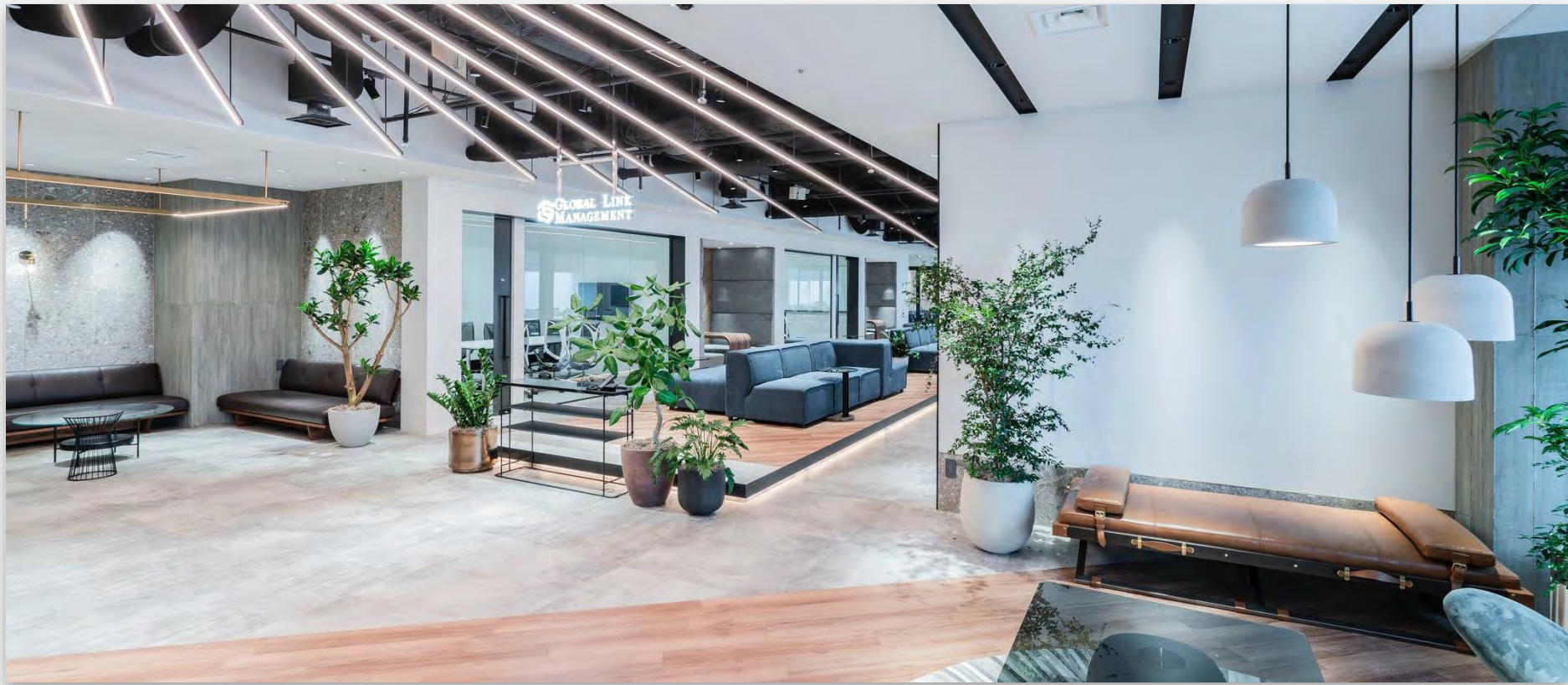
今期の見通し

05

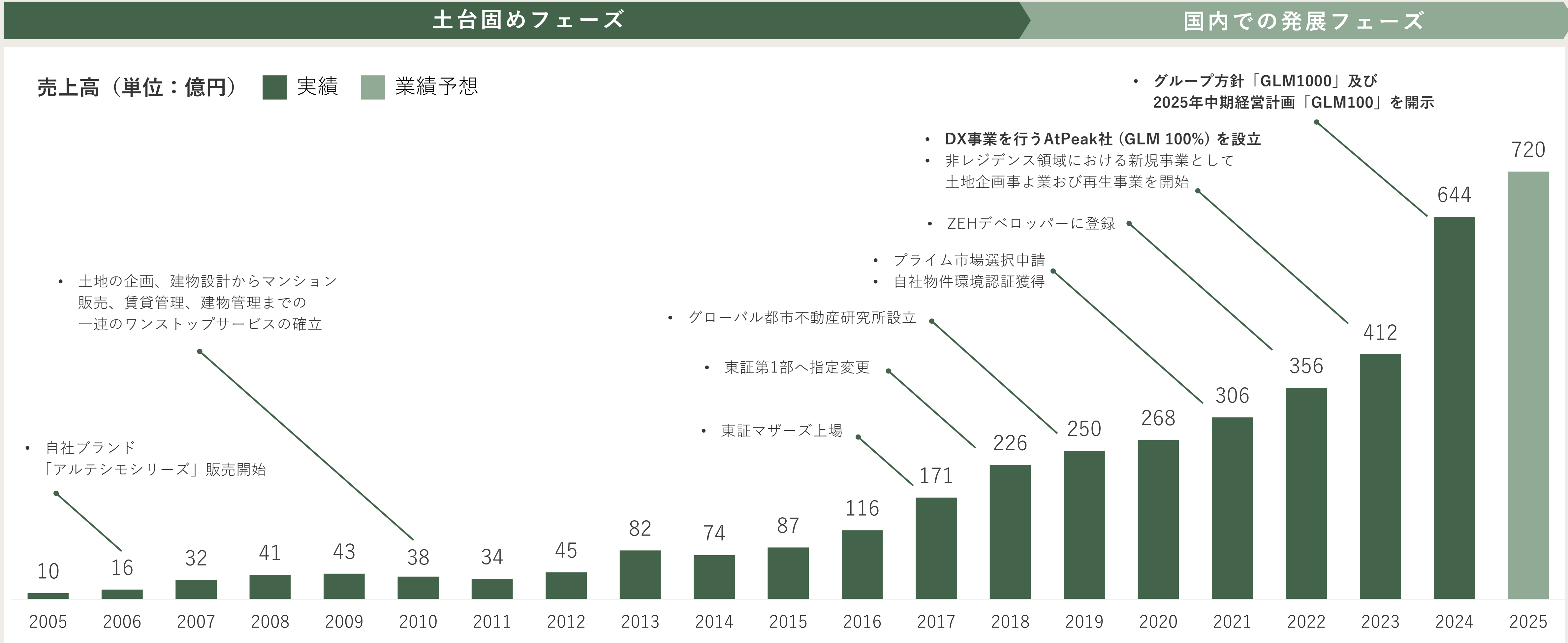
会社概要・Appendix

会社概要

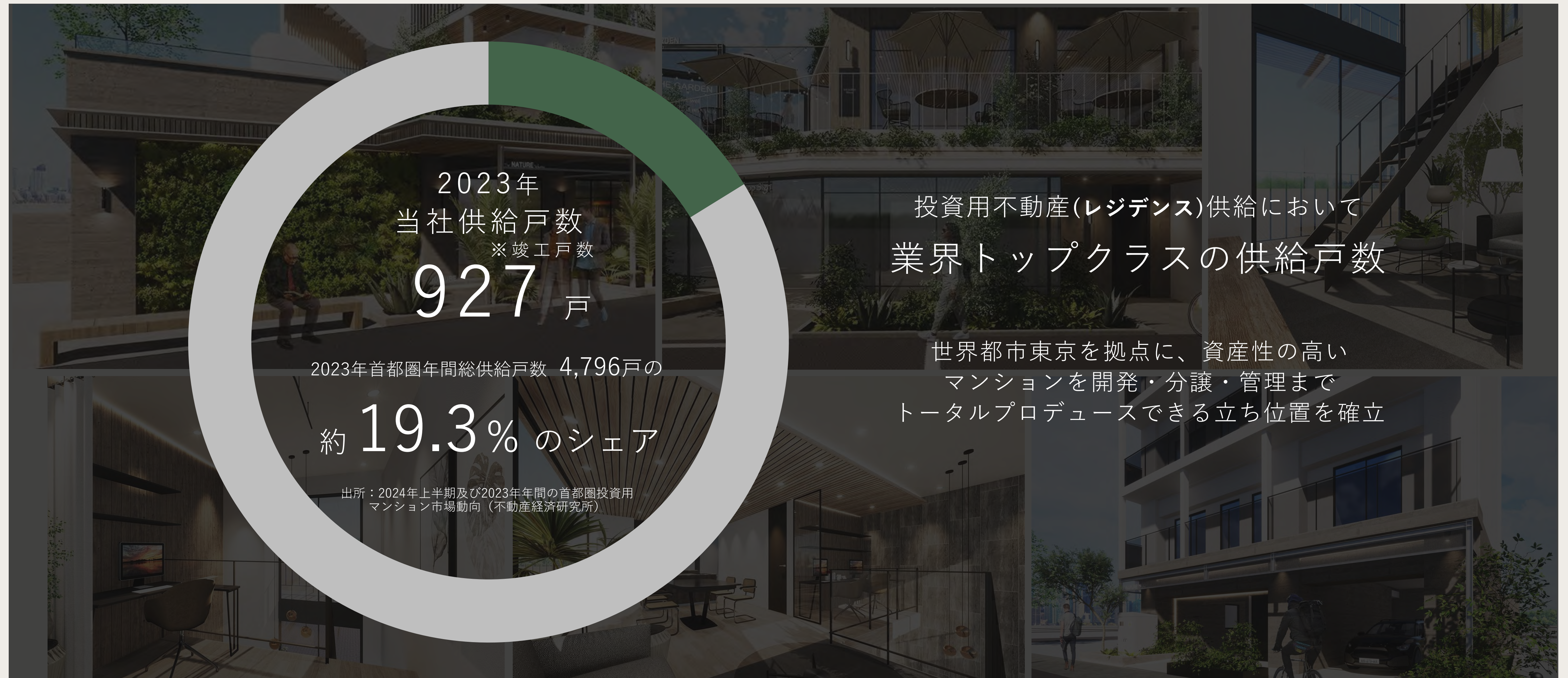
会社名	株式会社グローバル・リンク・マネジメント
事業内容	不動産ソリューション事業 (投資用不動産の開発、販売、賃貸管理)
設立	2005年3月
資本金	582百万円 (2024年12月末時点)
所在地	東京都渋谷区道玄坂1丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト21階
従業員数	137名 (2024年12月末時点)



- 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
- 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始



- 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



- 事業モデルの幅を広げ、最適なビジネスモデルでの提供を行い、市場シェアを拡大していく
- アセットタイプの拡大によりアプローチ可能な市場を拡げていく

不動産事業領域の拡大



事業領域拡大

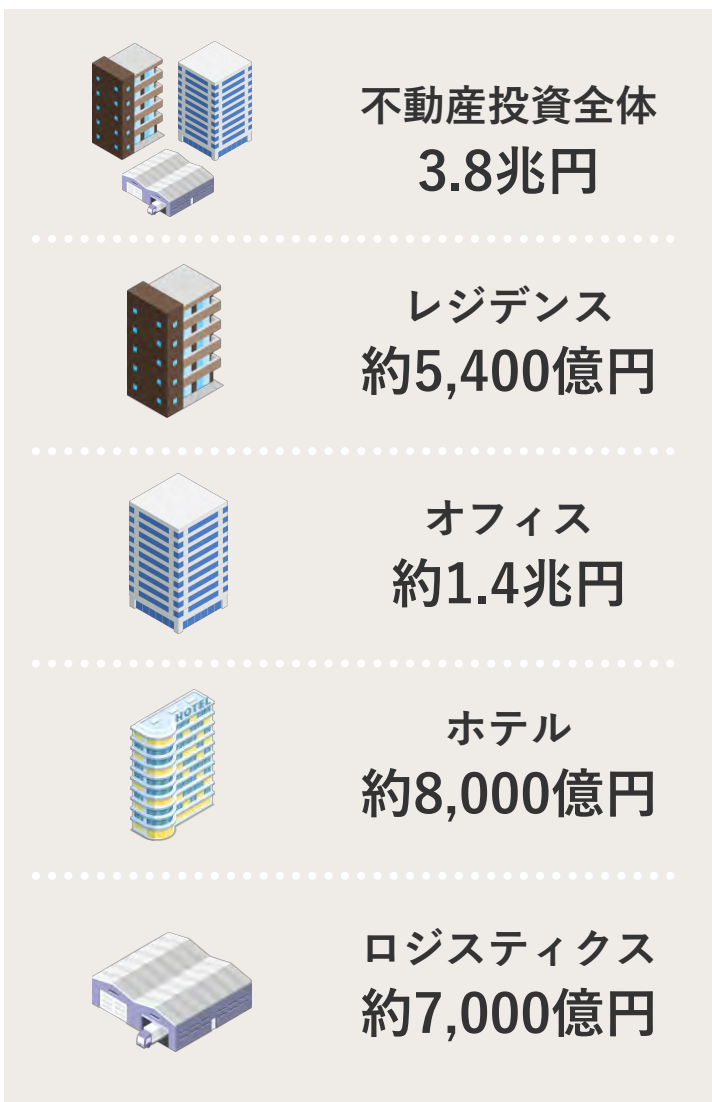
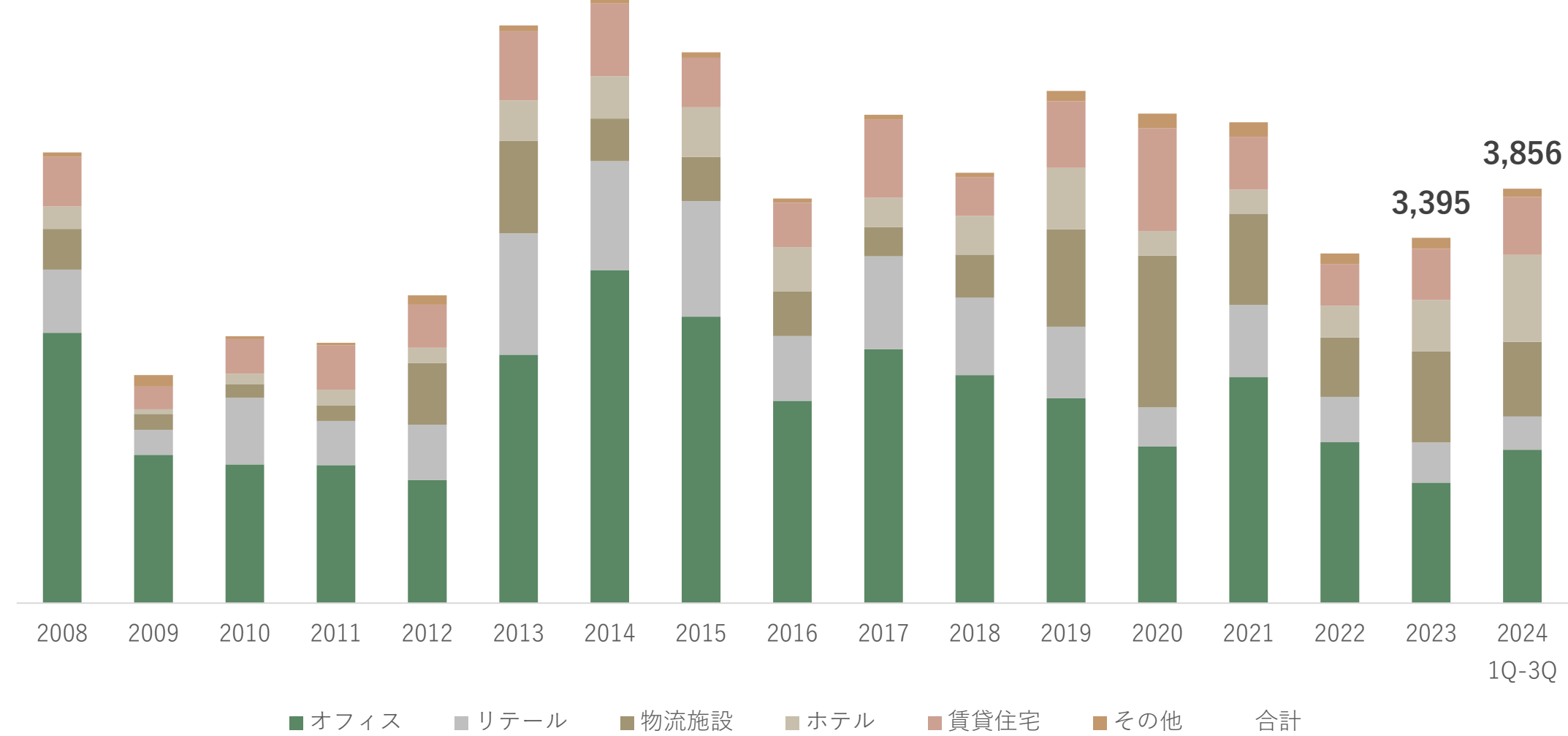
レジデンス×開発以外の
アセットタイプや事業モデルに展開

■ 展開中の事業 ■ 今後展開予定の事業領域

	レジデンス	ホテル	商業 テナント ビル	オフィス ビル	ロジス ティクス	...
土地企画						→
開発						→
再生	←	←	←			→

開発事業・再生事業に関わる市場規模（国内不動産の年間投資額，参考値）

単位: 10億円



※出典：JLL「インベストメントマーケットサマリー 2024年第3四半期」より当社作成

土地企画事業に関わる想定潜在市場（東京都内相続後売却件数）

	2021	2022	2023		
相続件数	6.9万件	7.3万件	8.2万件	×	1年以内に売却される件数想定
					10%
				=	想定潜在件数
					約8,200件

※出典：法務局「不動産登記移転情報」より当社作成

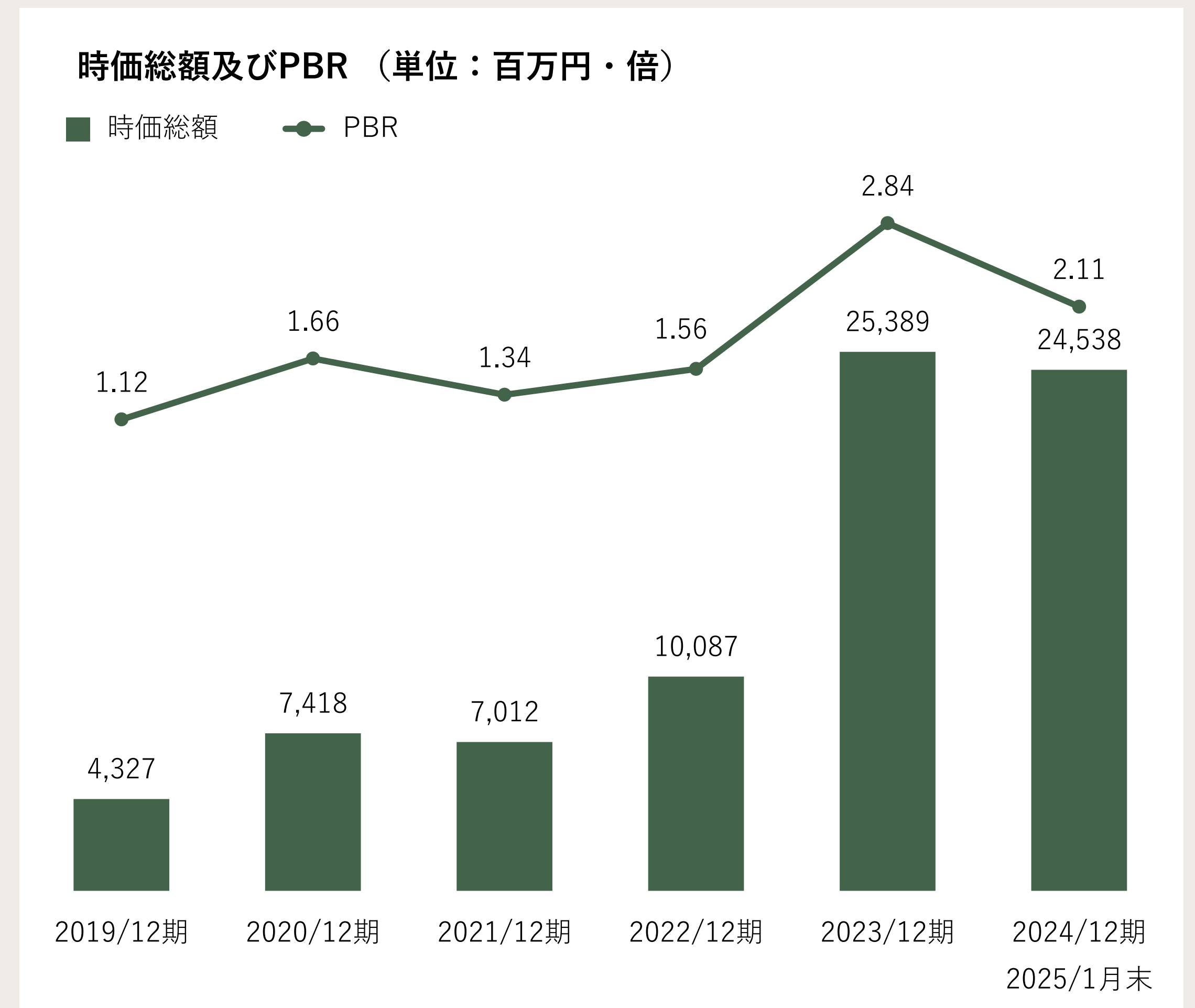
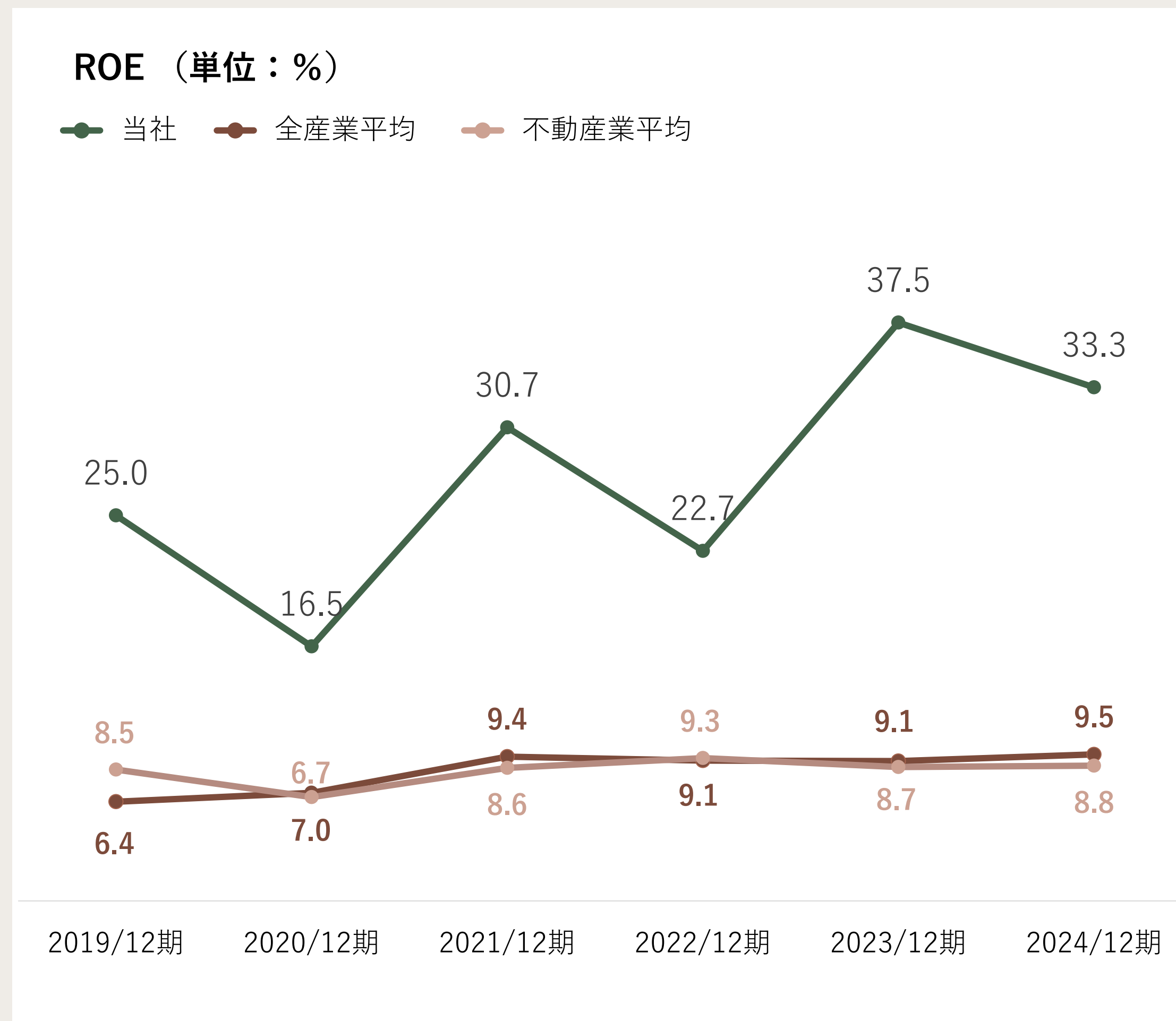
(単位：百万円)	2023/12期			2024/12期			
	実績	計画	計画比	実績	前年同期比	修正後計画※1	計画比
売上高	41,258	41,000	+0.6%	64,482	+56.3%	64,000	+0.8%
売上総利益	7,706	7,700	+0.1%	9,794	+27.1%	9,600	+2.0%
利益率	18.7%	18.8%	-	15.2%	-3.5pt	15.0%	-
営業利益	4,586	4,400	+4.2%	5,732	+25.0%	5,580	+2.7%
利益率	11.1%	10.7%	-	8.9%	-2.2pt	8.7%	-
経常利益	4,260	4,100	+3.9%	5,138	+20.6%	5,000	+2.8%
利益率	10.3%	10.0%	-	8.0%	-2.3pt	7.8%	-
当期純利益	2,878	2,600	+10.7%	3,413	+18.6%	3,350	+1.9%
利益率	7.0%	6.3%	-	5.3%	-1.7pt	5.2%	-
1株当たり当期純利益※2	360.75	325.83	-	426.56	-	418.61	-

※1：2024年11月14日リリース
※2：2025年4月1日効力発生予定の1株につき2株の株式分割考慮前

- 2024/12期末においては販売用不動産・仕掛販売用不動産の積み上げを行いつつ、現金を差し引いた正味有利子負債は減少
- 高い資本効率と財務健全性の両立を意識

(単位：百万円)	2023/12期 12月末	2024/12期 9月末	2024/12期 12月末	前期末からの増減額
流動資産合計	28,232	42,783	34,043	+5,810
現金及び預金	8,648	5,329	11,291	+2,642
販売用不動産	3,138	18,845	3,875	+736
仕掛販売用不動産	14,805	16,215	15,923	+1,118
固定資産合計	3,815	4,116	2,371	△1,443
有形固定資産	3,209	3,249	1,320	△1,888
無形固定資産	86	58	50	△36
投資その他の資産	519	808	1,000	+481
資産合計	32,047	46,899	36,414	+4,367
流動負債合計	14,041	24,570	14,033	△8
有利子負債	10,973	18,829	10,621	△351
未払金	1,628	5,002	1,366	△262
固定負債合計	9,066	13,197	10,762	+1,696
有利子負債	8,975	13,034	10,678	+1,703
負債合計	23,108	37,768	24,796	+1,688
純資産合計	8,939	9,130	11,617	+2,678
負債純資産合計	32,047	46,899	36,414	+4,367

- 2024/12期においては**全市場平均・不動産業平均を大きく上回るROEを達成**
- PBR (株価純資産倍率) については1倍を超え、**資本コストを十分超過する収益を創出しているという認識**



日本取引所グループ：2024年3月期決算短信集計【連結】《合計》(プライム・スタンダード・グロース)

- 当社が先に土地を仕入れパートナーに販売する場合、一部の取引でバランスシートに仮想の金融負債が残ってしまうケースがある
- 実際に支払利息負担がある負債は返済済みのため、**実質的に当社の支払利息の負担や借入余力に対する影響は無いという認識**

オフバランスの開発パターン

パターン1：開発中もGLMのBSに載らない



パターン2：契約の形態により、パートナーに土地販売後も仮想的な有利子負債としてBS計上する場合がある



仕分け処理

(土地仕入時)
土地 10,000 | 有利子負債 (銀行) 10,000

(パートナーへの土地販売時)
現金 10,000 | 有利子負債 (仮想) 10,000
有利子負債 (銀行) 10,000 | 現金 10,000

※予期される再仕入の反映のため、単純に土地を解消し現金が入る仕訳にならず、貸方に仮想の金融負債として有利子負債を計上する形になる一方で銀行からの有利子負債は解消済になる

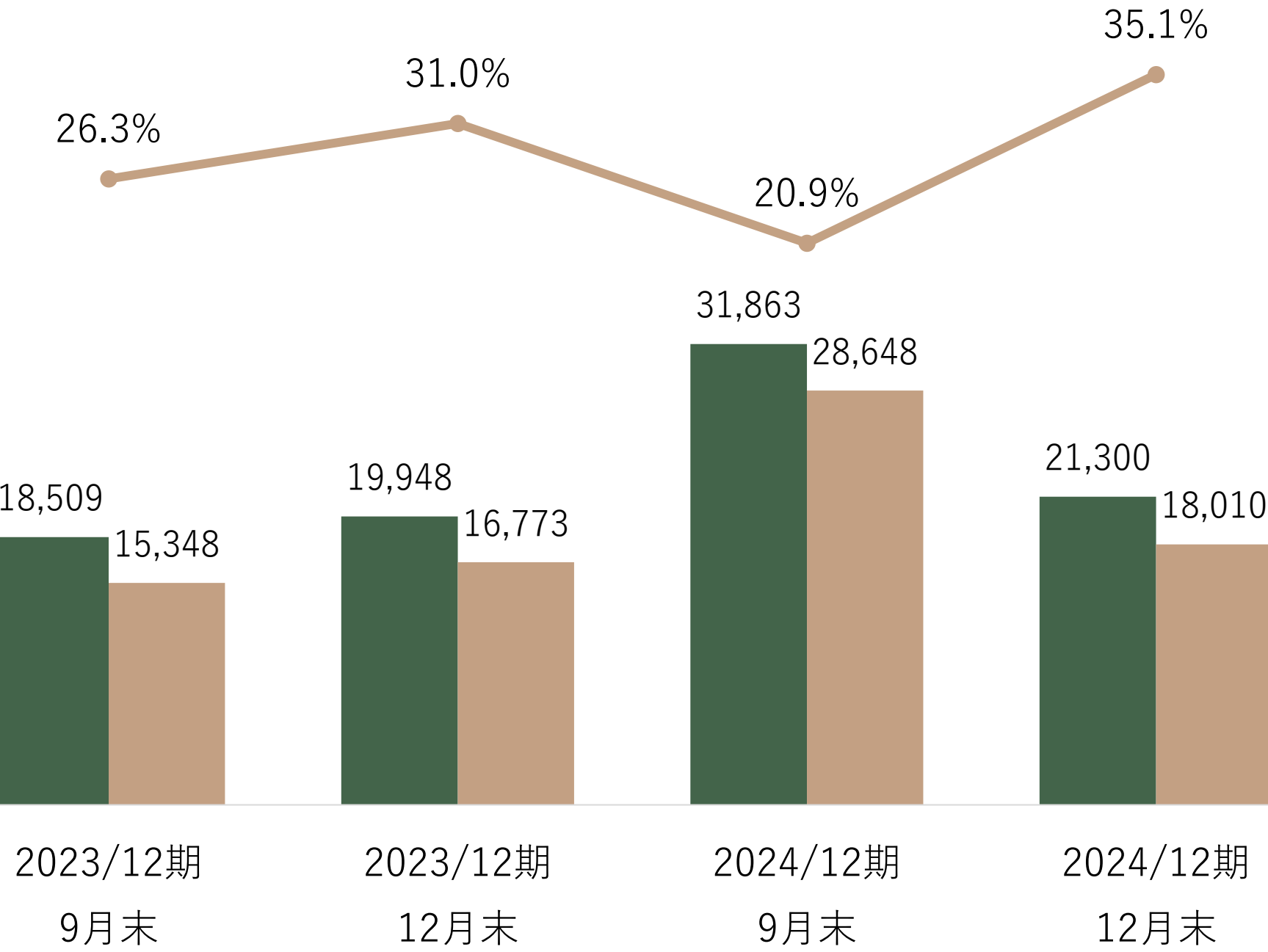
バランスシートの状況

(借方) (貸方)
土地 10,000 有利子負債 (仮想) 10,000

※実態としては土地は販売 (オフバランス) されているが、バランスシートには実際に財務的な負担の無い仮想の金融負債とともに土地が残ってしまう

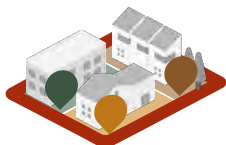
実質有利子負債額及び 仮想有利子負債消去後の実質自己資本比率※1 (単位：百万円)

■ 有利子負債 ■ 実質有利子負債 —●— 実質自己資本比率



※1：実質自己資本比率 = 純資産 / (負債・純資産合計 - 仮想有利子負債)

- 2023年に開始した不動産事業領域の土地企画事業、再生事業は順調に収益貢献。中長期的に収益の柱になる見通し
- 順調な進捗に伴い、リテール事業におけるマンション区分販売の新規営業を中止し、他の事業に人員配置を実施

事業領域	事業項目		ストック収益	フロー収益
		開発事業	賃料 <ブリッジ>	1棟販売
		リテール	手数料 <PM>	区分販売
		土地企画事業	—	仕入販売
		再生事業	賃料	1棟販売
		AtPeak株式会社 < IoT及びIT関連事業、連結子会社・GLM100% >	保守・サポート	開発・機器の導入・販売
		新規事業・複数設立予定	—	—
		株式会社G&G Community < 連結子会社・GLM60% / 合人社40% >	手数料 < BM >	—
		SAGLアドバイザーズ株式会社 < 持分法・GLM49% / スターアジア51% >	手数料 < AM >	販売時成功報酬

成長戦略のKGI

20年で経常利益20倍を目指す 年平均成長率25% | 2024年50億円→2040年1,000億円over



人的資本経営のありたい姿

成長意欲がある人材に選ばれ、多様性に富んだ組織である

「心理的安全性の高い」環境のもと、「組織」と「個々」の成長により「企業価値の向上」を実現する

個の力

- スキルマネジメント
- タレントマネジメント
- キャリアチャレンジ制度
- スキルチャレンジ制度
- 教育研修制度
- 業績に応じたストックオプション

成長への挑戦の
機会を提供



組織の力

- 様々な年齢層や
バックボンの経験者採用
- 女性管理職比率
- 教育研修制度
- 障害者雇用

ダイバーシティ&
インクルージョン



従業員エンゲージメント調査

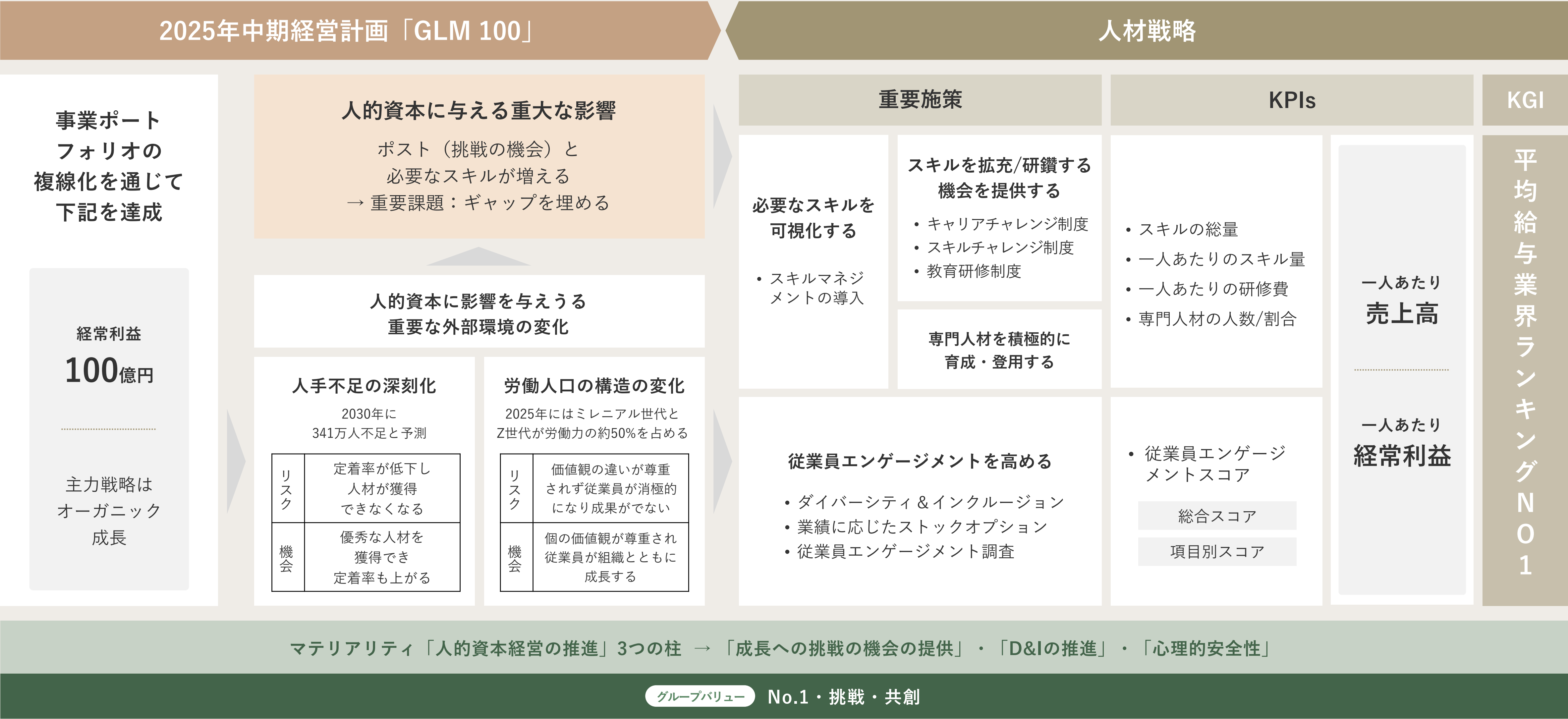
人材育成方針・社内環境整備方針

心理的安全性のある環境

グループバリュー

No.1・挑戦・共創

■ 2025年中期経営計画達成に向けた人材戦略を策定。1人あたり売上/利益を引き上げ、平均給与業界No.1を目指す



- 人的資本に関する情報開示の義務化に伴い給与状況や有給休暇・育休の取得状況の情報を開示
- 2024年12月期末時点の従業員の状況は、有価証券報告書にて2025年3月に開示予定



年次有給取得率
85.8%



男性管理職平均賃金
13,259千円

男性非管理職平均賃金
7,602千円



女性育休取得率
100.0%

男性育休取得率
71.4%

育休復帰率
100.0%



女性管理職平均賃金
13,374千円

女性非管理職平均賃金
5,061千円

女性育休取得率：育児休業取得者数÷産後休業終了した社員数×100
男性育休取得率：育児休業取得者数÷その配偶者が出産した社員数×100
なお、過年度に配偶者が出産した従業員が、当事業年度に育児休業を取得することがあるため、取得率が100%を超えることがある

平均賃金算出の対象従業員は、当社から社外への出向者を除く
平均賃金は、賞与及び基準外賃金を含む
また、各月の給与及び賞与の総支給額を支給対象人数で除した数値の積み上げ数値となる
(産休・育休等により給与支給がない月は対象から外している)

- 『GLM VISION 2030 を実現するため、当社グループが重点的に解決する課題』として9つのマテリアリティを策定
- 環境・社会・ガバナンスの各カテゴリにおいて、企業としてのサステナビリティの強化に向け取り組んでいく

2030年のあるべき姿／ありたい姿

資本効率の最適化と財務健全性の両立

資本効率の最適化と財務健全性の両立により
企業価値が向上している

収益構造の最適化

開発事業の安定的なビジネス基盤と再生事業、土地企画事業等の
成長事業のベストミックスにより、着実な成長を実現できている

コーポレートガバナンスにおける モニタリング機能の強化

監督と経営執行が分離され、取締役会全体としての多様性と
備えるべきスキルを充足しており、中長期的な企業価値を向上させる
ガバナンス機能を発揮している

誠実かつ透明性の高い企業行動

- ① 誠実な企業活動により、従業員の誇りNo.1が実現できている
- ② 誠実な企業活動と透明性の高い情報開示により社会から評価されている



環境配慮型不動産の企画開発・運用

環境配慮型不動産の開発・提供

気候変動の緩和への貢献

2050年のカーボン・ニュートラル社会の実現に向けて事業に
伴う温室効果ガスの排出量が国際的な基準に適合している

安全・安心な不動産の提供

自然災害に強く防犯性能の高い、安全と安心な
環境を備えた自社物件の開発・提供

不動産×DXの推進

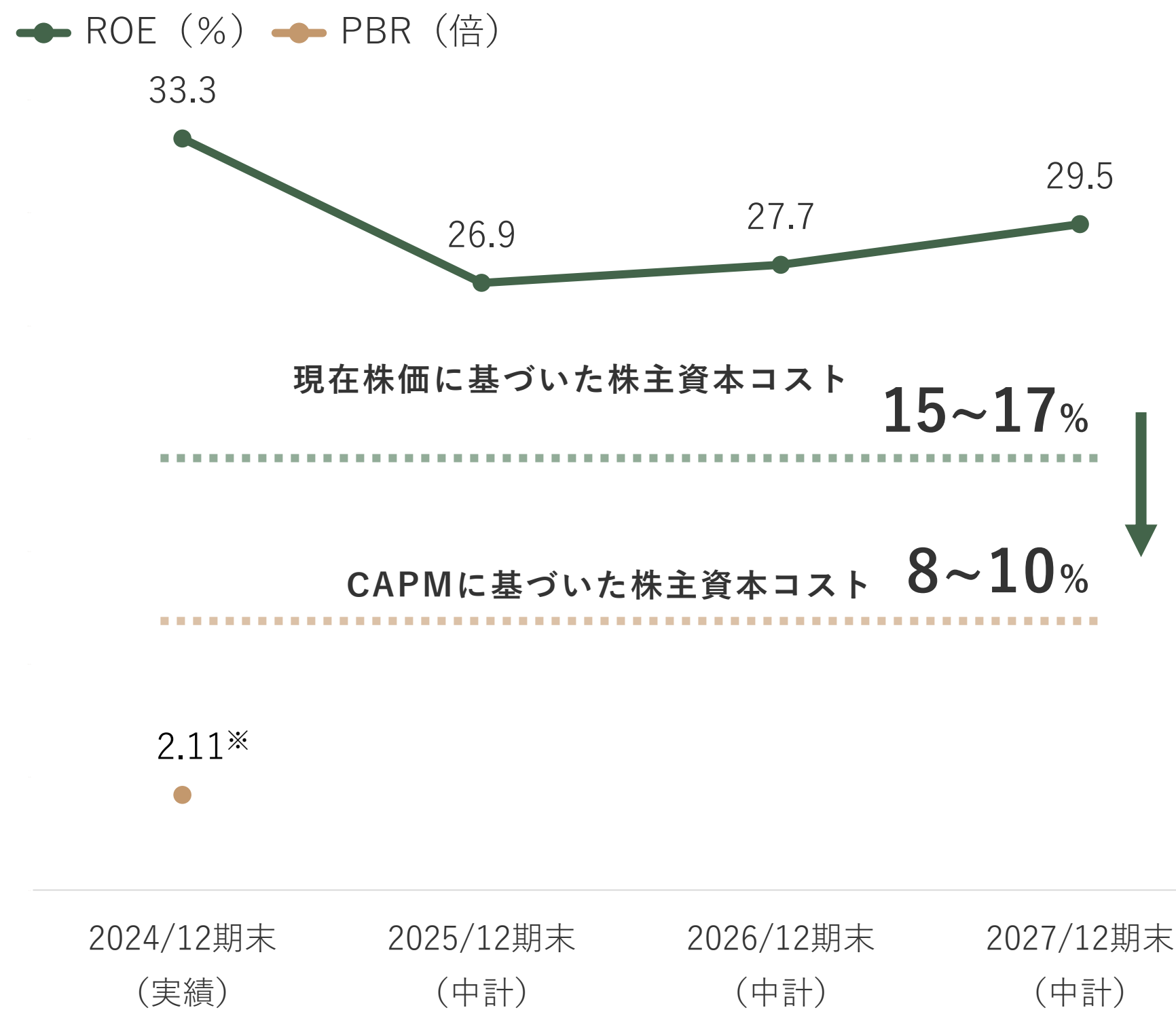
AIを活用したDX推進により不動産領域の事業の生産性を
向上させ社会課題解決に貢献する

人的資本経営の推進

Value（No.1・挑戦・共創）に共感し
成長意欲がある人材に選ばれ、
平均給与業界上位の多様性に富んだ組織である

- 現在株価に基づいた当社株主資本コストは15~17%程度と認識。株主資本コストを超過するROEを達成出来ているものの低減の余地
- 本中計期間での事業ポートフォリオの改革やIR活動を通じて株主資本コストの低減を目指す

当社ROE及びPBR推移（単位：％・倍）



※ 2025年1月終値ベース

当社PBR・ROEに基づく株主資本コスト

$$\frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}} = \text{PBR} \iff \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率} = \text{株主資本コスト}$$

ROE	30%	PBR	1.9~2.2倍	期待成長率	2~3%	➡	株主資本コスト 15~17%程度
-----	-----	-----	----------	-------	------	---	---------------------

CAPMに基づく株主資本コスト

$$\text{リスクフリーレート} + \text{株式}\beta \times (\text{リスクプレミアム} - \text{期待成長率}) = \text{株主資本コスト}$$

リスクフリーレート	1%	株式β	1.3~1.5	➡	株主資本コスト 8~10%程度
リスクプレミアム	8%	期待成長率	2~3%		

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及び製品需要の変動、為替相場の変動、及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