

2024年12月期第2四半期決算説明資料



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

東証プライム市場

証券コード：3486

Mission

不動産を通じて豊かな社会を実現する

Vision

不動産業界のリーディングカンパニー

Value

No.1

社員の誇りNo.1（不動産、サービスの価値を最大化するプロフェッショナルとしての誇り）
顧客の感動No.1（お客さまの満足を越えた感動・感謝の追求）
事業の規模No.1（人と社会の豊かさを創出するための事業規模・知名度へのこだわり）

挑 戦

スピード経営への挑戦
変革への挑戦
ワンストップ事業拡大への挑戦

共 創

環境・社会・当社の『三方よし』につながるビジネスの共創



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

- 企業理念をベースとして、当社グループが企業価値を継続して拡大するためのフレームワークを再定義
- サステナビリティ・人材育成・社内環境に関する3つの方針とGLM VISION 2030を実現するためのマテリアリティを策定



01 【Mission】 不動産を通じて豊かな社会を実現する
【Vision】 不動産業界のリーディングカンパニー
【Value】 No.1・挑戦・共創

【サステナビリティ方針】
サステナブルな社会と持続的な企業価値の向上の両方を追求することで成長を目指します

02 【人材育成方針】
Value（No.1・挑戦・共創）を実現する人材の育成を目指します

【社内環境整備方針】
ウェルビーイングの実現に向けて社内環境整備を積極的に行います

【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

03 【マテリアリティ】
「GLM VISION 2030」の達成を確実なものとするために、2030年を期限に、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（P45参照）



AGENDA

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

今後の見通し

04

AtPeak社及び新中計の方向性

05

会社概要・Appendix

売上高	経常利益	レジデンス販売戸数 累計販売戸数/通期販売計画戸数	土地販売件数※1 累計販売件数/通期販売計画件数	オフィスビル販売棟数※1,2 累計販売棟数/通期販売計画棟数	環境対応 認証取得予定/計画戸数
17,980 百万円 (対前年△24.0%) (進捗率 30.0%)	925 百万円 (対前年△67.4%) (進捗率 18.5%)	437 戸/1,300戸 (対前年△26.7%) (進捗率 33.6%)	5 件/15件	0 棟/3棟	929 戸/1,004戸 2023/12期 2024/12期累計

※1：土地販売及びオフィスビル販売の割合が増える見込みを踏まえ従来開示していたレジデンスの販売戸数に加えて第1四半期より開示
 ※2：第2四半期までの累計で4棟仕入済み

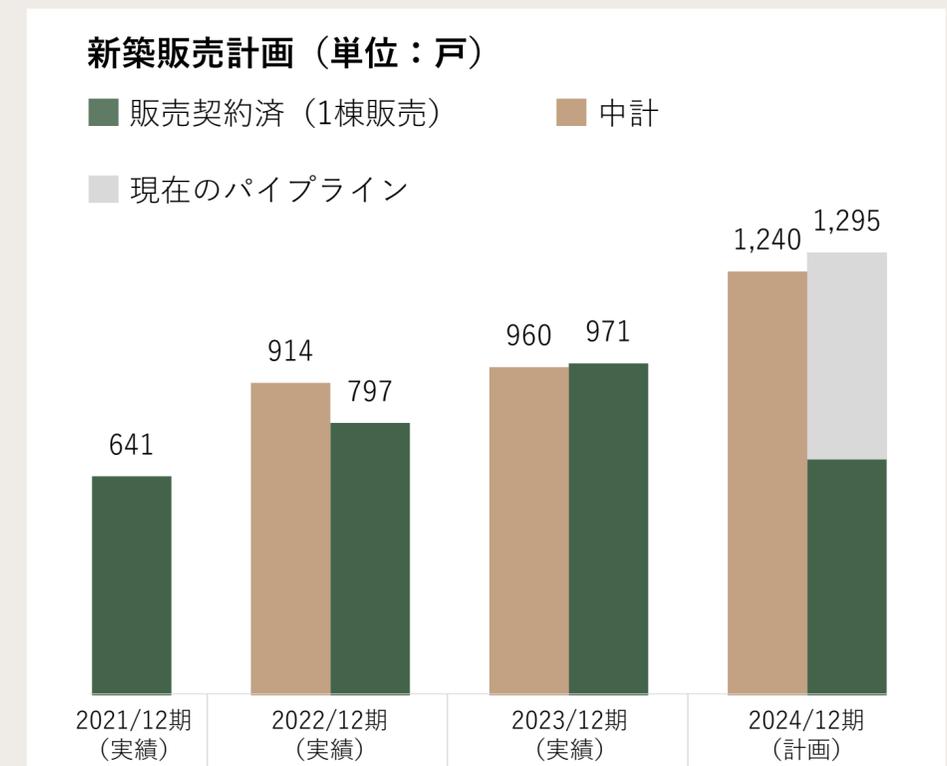
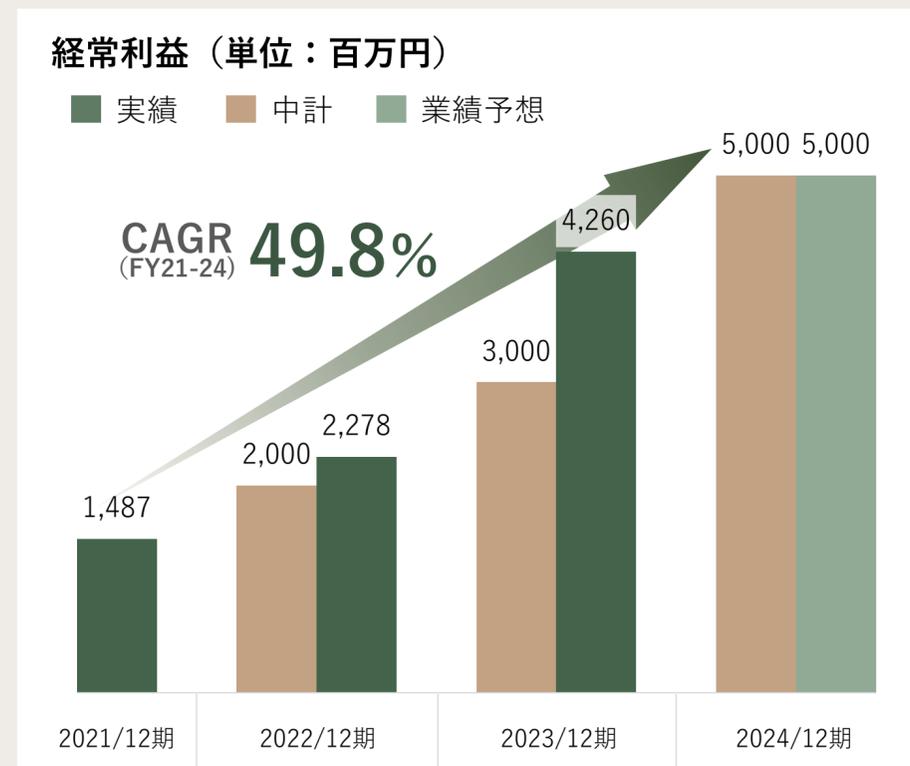
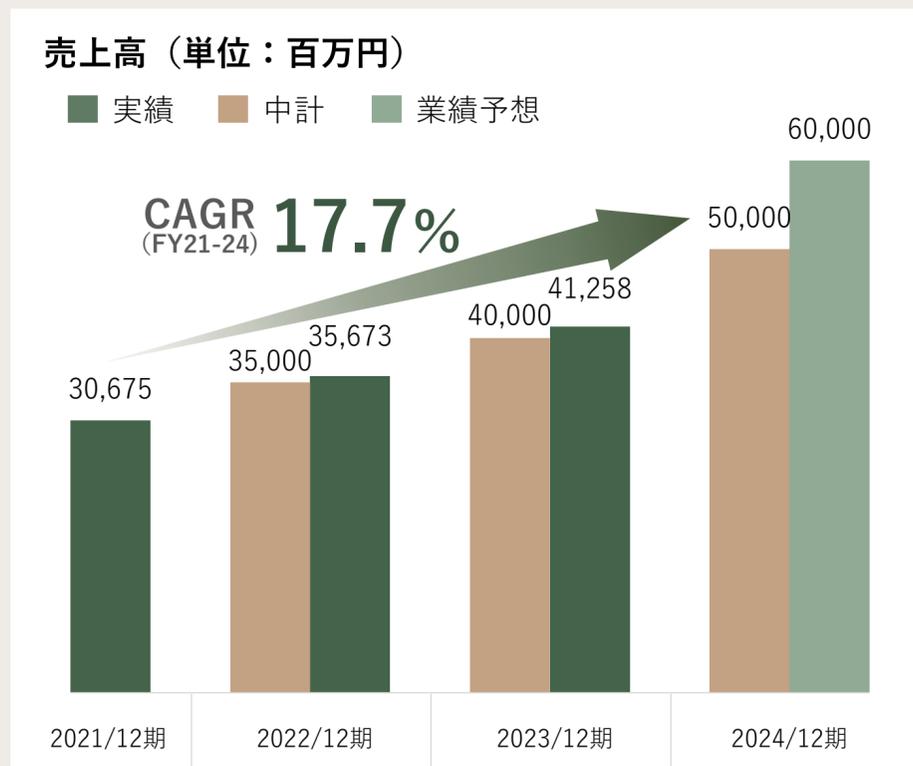
決算ハイライト

- ✓ 不動産事業においては**売上高および経常利益は社内計画に対し概ね計画通り**。2024/12期の販売計画に対し7月末時点で**累計906戸(69.7%)の販売に関する売買契約を締結済み**、残りの物件についても売買契約締結に向けた商談も進行中。通期業績予想の達成に向けて順調に推移
- ✓ 非レジデンス領域（用地仕入・オフィスビル）の展開について、仕入やバリューアップの取組は社内計画対比で順調に推移
- ✓ **DX事業への先行投資**により1億円程費用が先行し、上期連結経常利益に影響も通期では投資回収の見込み。**通期業績達成には影響ない想定**
- ✓ 上期累計のレジデンス仕入戸数は**741戸（内オフバランス仕入296戸）と堅調** ※オフバランス進行中案件175戸も含む
 2025年12期以降も販売を積み上げていくためのパイプライン構築が進む
- ✓ 「**不動産×環境×DX**」の取組を含む、**新たな中期経営計画の方向性についてP31で開示**

2022年中期経営計画について（2022年2月10日開示済み）

- 2022年中期経営計画は、2024/12期に売上高500億円（CAGR 17.7%）、経常利益50億円（CAGR 49.8%）
- 環境対応等を通じた物件の資産価値向上と1棟バルク販売による高付加価値化により高収益化・効率化を進め、経常利益率10%を目指し構造的に改善
- 環境対応は取り扱い全物件に対し、2023/12期は40%、2024/12期は50%の環境認証取得を計画

中期経営計画進捗（単位：百万円・戸）



2024年6月末時点実績

中期経営計画の進捗認識

- ✓ 2022/12期に引き続き2023/12期も中期経営計画を上回る成長を達成。2024/12期は十分なパイプラインに加え、新規事業の立ち上がりが想定よりも早いことを背景に、売上高は従来の中計目標である500億円から600億円へ上方修正。一方、建築費の高騰等を受け利益率を保守的に見込み、経常利益は50億円の目標に据置き
- ✓ 2024/12期の1棟販売目標1,240戸を超過する仕入を既に達成。上期累計で690戸、7月末時点で累計857戸の販売に関する売買契約を締結済み
残る9棟438戸についても商談は進み、計画達成に向け順調に進捗
- ✓ 「環境配慮型建築」物件比率について2024年問題に起因する竣工遅れ等による期ズレにより目標未達となるが、通期の業績目標の達成には影響を及ぼさない見込み



01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

今後の見通し

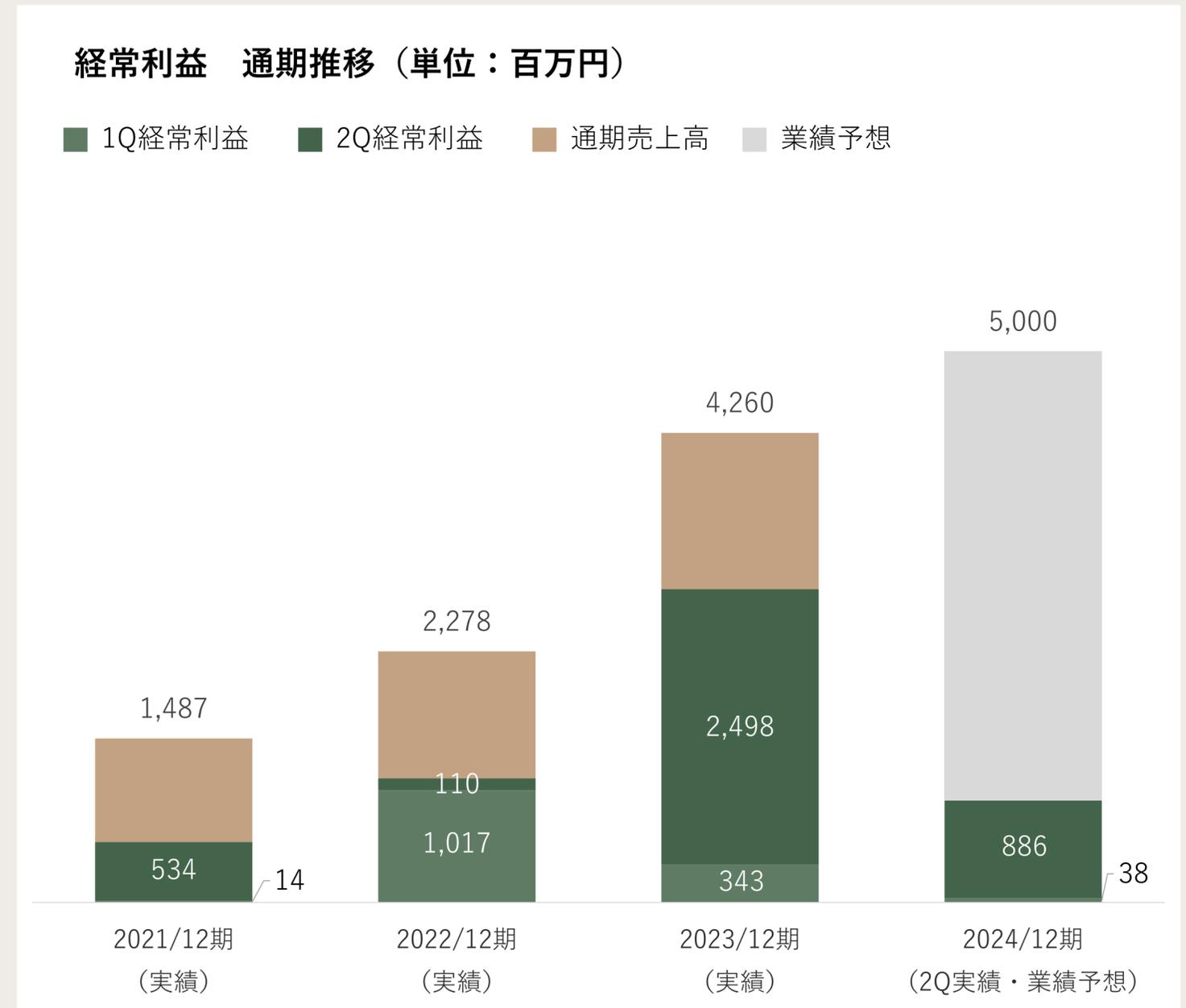
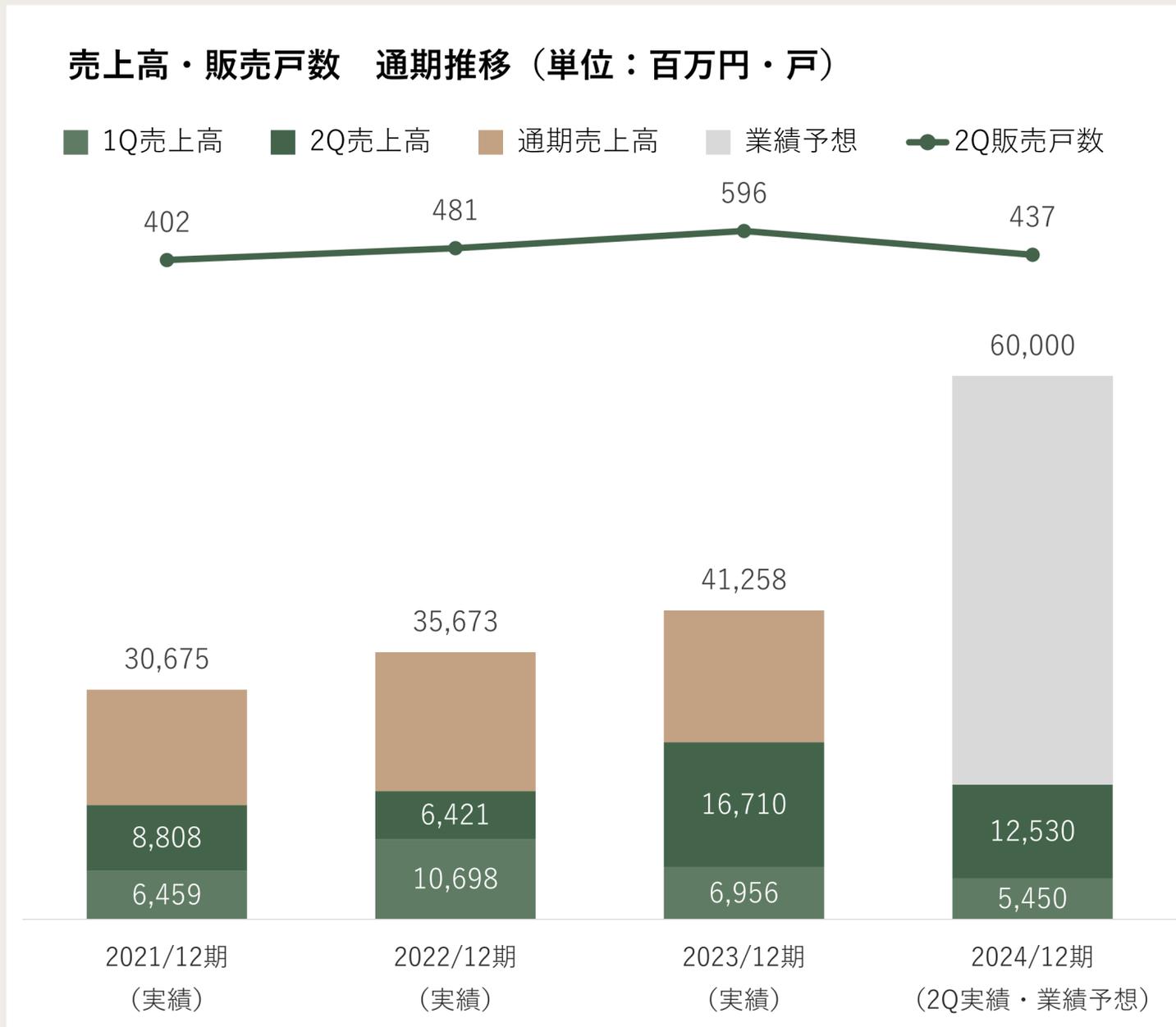
04

AtPeak社及び新中計の方向性

05

会社概要・Appendix

- 2024年12月期上期累計は前年同期比で売上高は24.0%減、経常利益は67.4%減
- DX事業への先行投資により連結経常利益が1億円程度社内計画を下回るが、通期業績の達成に関しては影響ない見込み

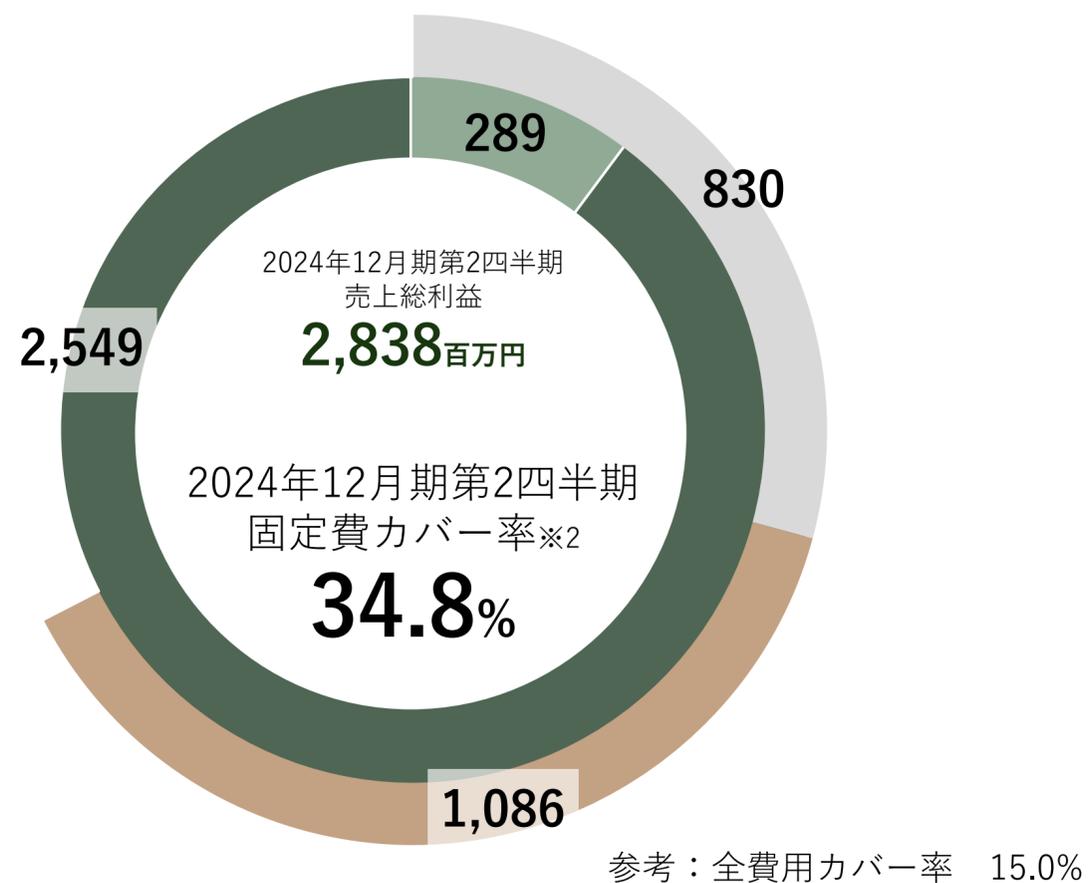


※2021/12期：個別決算数値、2022/12期・2023/12期・2024/12期：連結決算数値

- 2024/12期第2四半期においてはストック粗利によって34.8%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

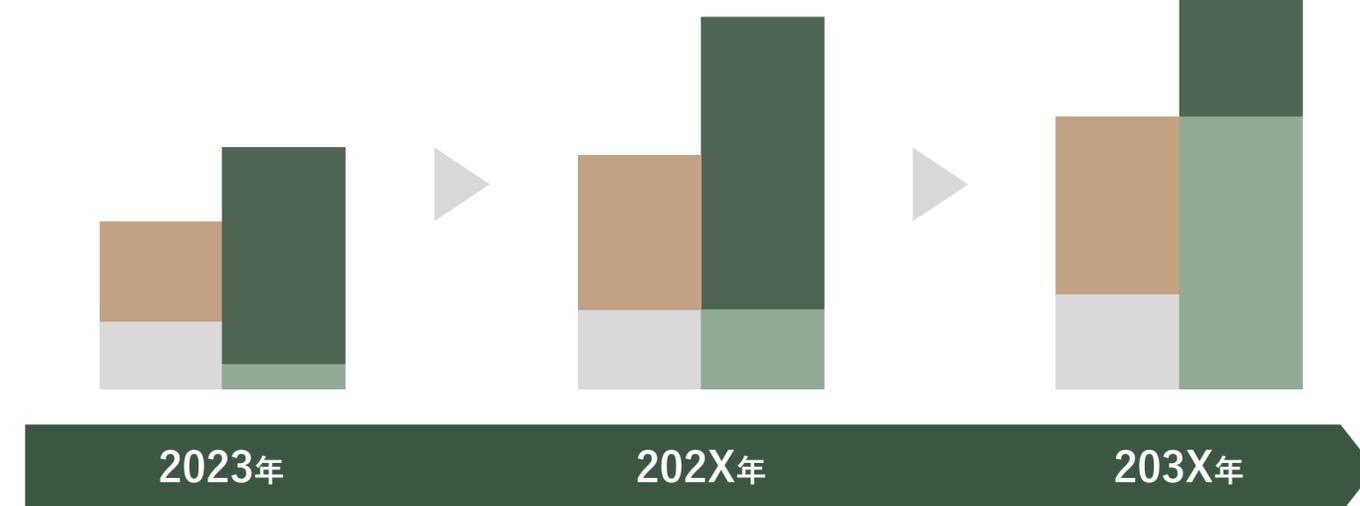
- ストック粗利※1
- フロー粗利
- 固定販管費+支払利息
- 変動販管費+融資手数料



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



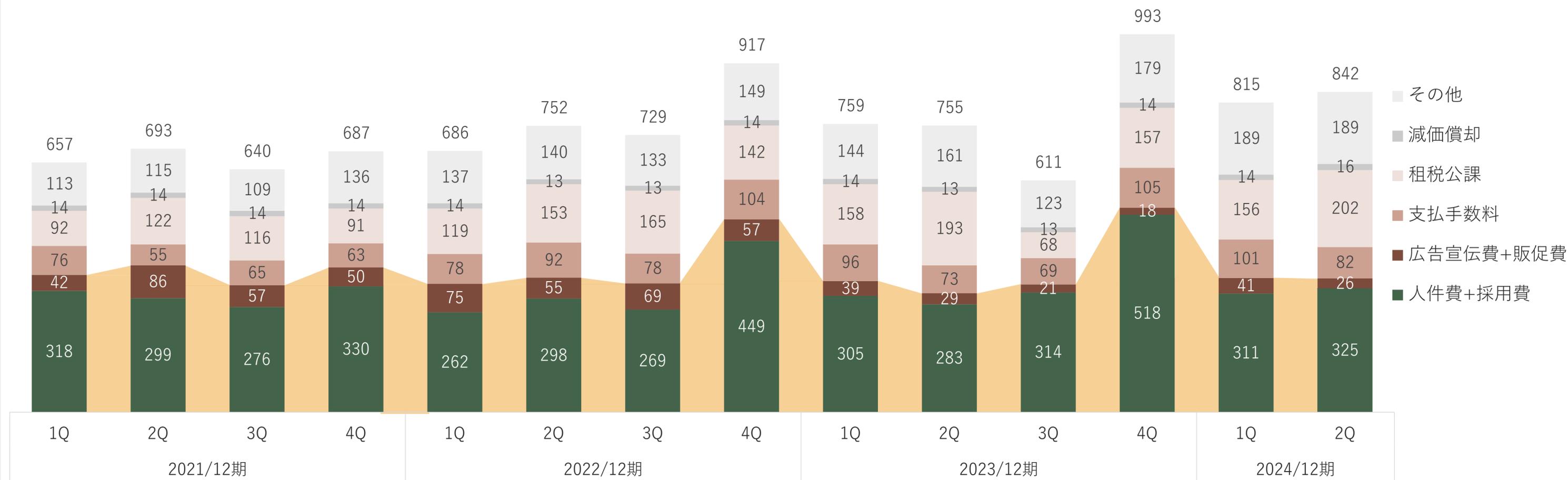
※1：ストックに計上している事業の詳細はP42参照

※2：固定費カバー率 = ストック粗利 / (固定販管費+支払利息)

費用構造・四半期推移

- 不動産事業については販売を拡大させても費用は大きく増えず、利益を上げられる体制を維持
- 第2四半期の費用においてはDX事業への先行投資により前年同期比微増

販管費 四半期推移（単位：百万円）



※：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。

- 2024/12期第2四半期までに35棟（第2四半期は6棟）の環境認証を取得し、既に環境認証を取得した3棟が第2四半期に竣工
- 2024年問題に伴う竣工遅れ等により一部期ズレが発生し、中期経営計画における環境対応物件数は目標を下回る見込みも、環境対応に対する要求は高まっており、不動産×環境の観点から継続して「環境配慮型建築」物件に取り組んでいく



ZEHデベロッパー登録認定とは

建物で消費する年間のエネルギー量を実質ゼロにする事を目指した、ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）を推進するために、経済産業省が設置した登録制度

既に環境認証を取得した3棟を第2四半期に竣工



高鼻町1丁目PJ
2024年5月竣工

BELS 4つ星 取得



北浦和1丁目PJ
2024年5月竣工

BELS 4つ星 取得



王子1丁目PJ
2024年6月竣工

BELS 5つ星 取得

今期新たに環境認証を取得

BELS 5つ星 取得 ★★★★★

浅草6丁目II PJ	2025年1月竣工予定
田端4丁目PJ	2025年1月竣工予定
浅草橋4丁目PJ	2025年3月竣工予定
向島2丁目IVPJ	2025年3月竣工予定
綾瀬3丁目II PJ	2025年3月竣工予定
西青木4丁目PJ	2025年4月竣工予定
西日暮里6丁目PJ	2025年10月竣工予定

BELS 4つ星 取得 ★★★☆☆

北新宿3丁目II PJ	2024年11月竣工予定
石原2丁目PJ	2025年2月竣工予定
千束2丁目PJ	2025年5月竣工予定
東日暮里5丁目III	2025年9月竣工予定

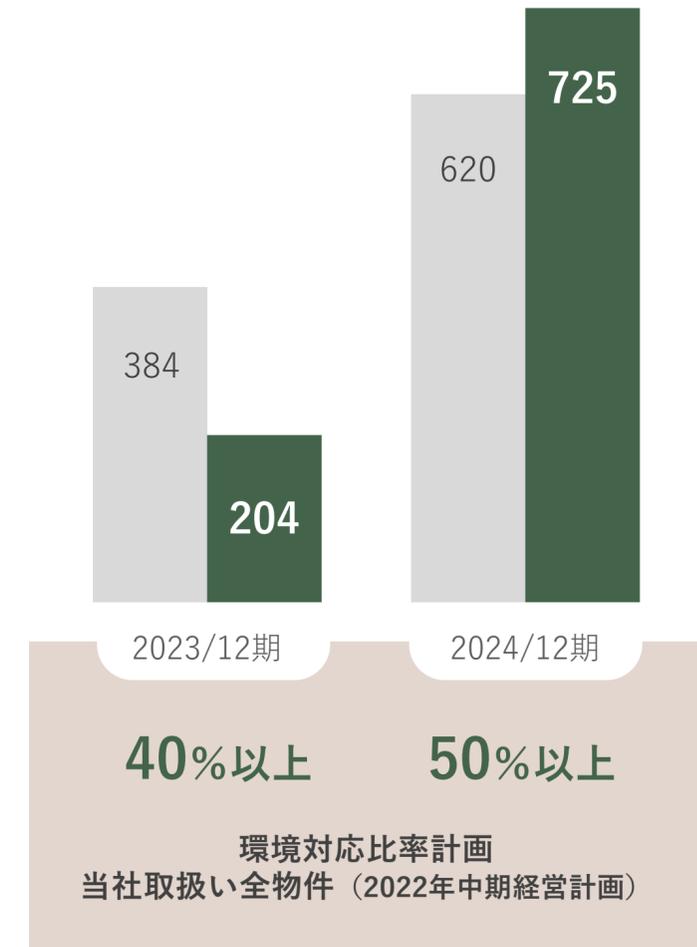
エネルギー消費性能3 断熱性能4

向島3丁目VPJ	2025年5月竣工予定
----------	-------------

※物件名については仮称表記としております
※認定取得時の評価を記載しております

環境対応（単位：戸）

■ 中計 ■ 認証取得予定

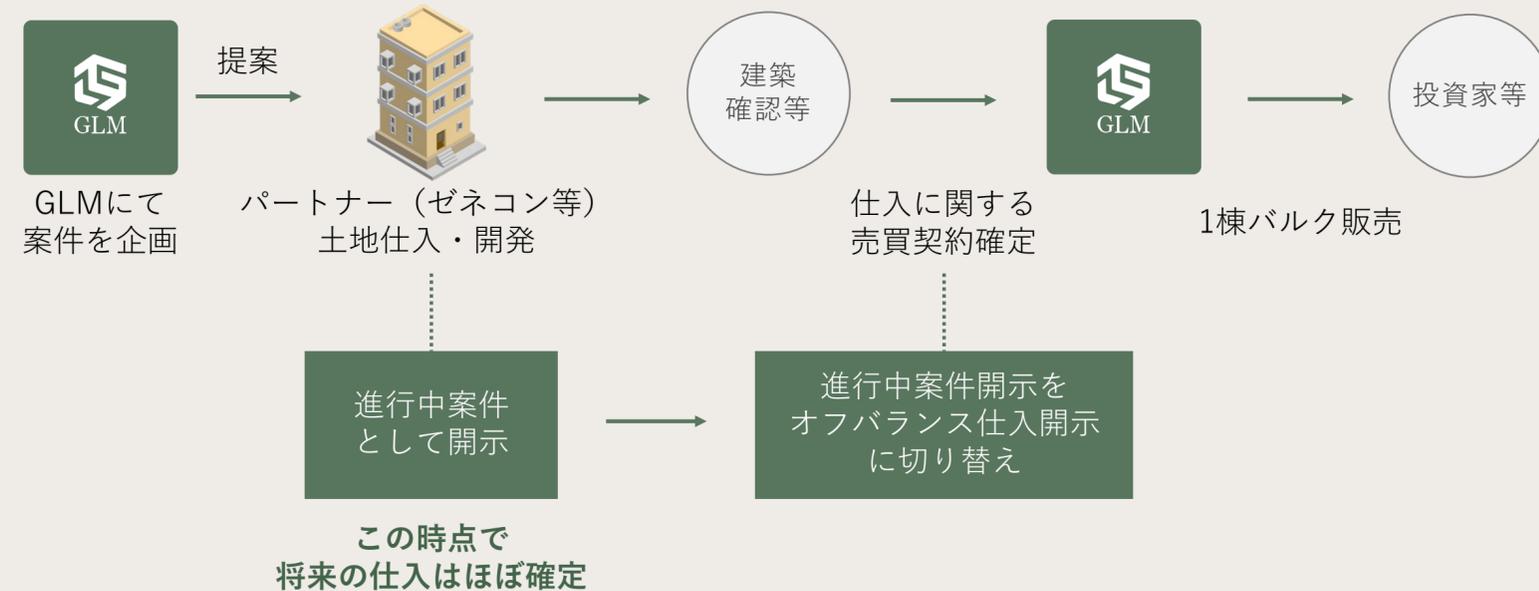


- オフバランスでの開発の拡大に伴い将来の事業成長に向けた十分な仕入れを実現
- 販売タイミングの柔軟化（P15）に対応ができるよう、オンバランス仕入も拡大

オンバランス開発（当社が仕入れ、当社のBSに載る開発）



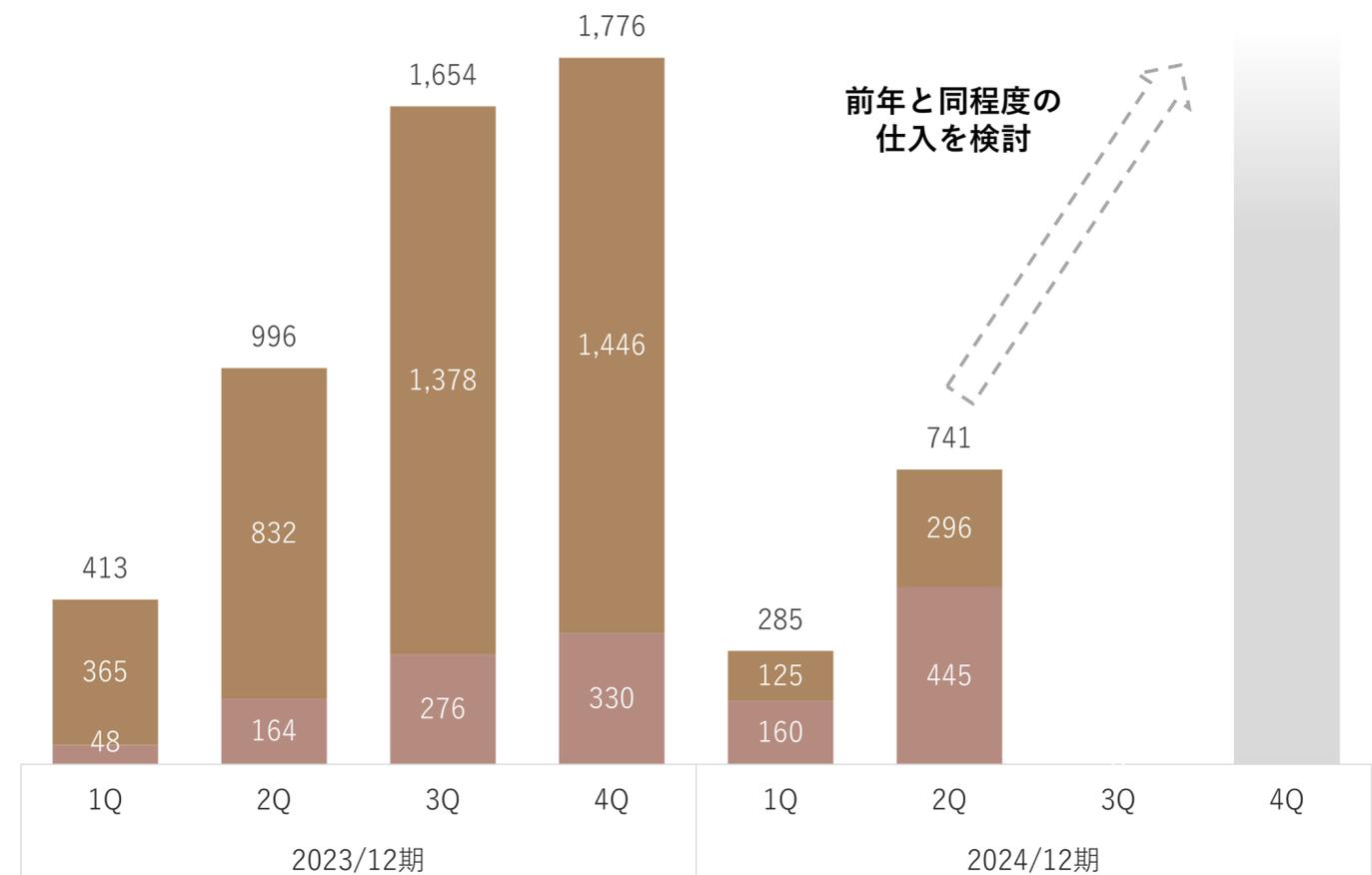
オフバランス開発（パートナーが仕入れ、開発中は当社のBSに載らない※1開発）



※1：オフバランス開発のうち、当社に財務的な負担が無い形でBSに記載される案件が一部存在（→P41参照）

オンバランス・オフバランス比率（四半期累計）（単位：戸）

■ オンバランス仕入れ ■ オフバランス仕入れ（進行中案件を含む） ■ 社内計画



仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

2024/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	立川2丁目ⅢPJ	24	○
2	石原1丁目PJ	30	○
3	綾瀬1丁目PJ	36	○
4	豊町2丁目PJ	42	○
5	亀戸5丁目PJ	46	○
6	東日暮里4丁目PJ	19	
7	石原3丁目PJ	30	○
8	向島3丁目ⅢPJ	29	
9	竜泉3丁目PJ	18	
10	登戸新町PJ	80	○
11	北浦和1丁目PJ	40	○
12	高鼻町1丁目PJ	41	○
13	溝口2丁目PJ	48	
14	王子1丁目PJ	38	○
15	根岸2丁目PJ	38	
16	南町PJ	21	
17	竜泉2丁目PJ	45	○
18	並木3丁目PJ	133	
19	堀切8丁目PJ	64	
20	川口市幸町2丁目PJ	65	○
21	丸子通1丁目PJ	45	○
22	北新宿3丁目ⅡPJ	32	○
23	南青山7丁目PJ	39	○
24	明石町PJ	51	○
25	浅草6丁目ⅡPJ	41	○
26	水道2丁目PJ	27	
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54	
28	本所4丁目ⅢPJ	32	
29	目白4丁目PJ	34	
30	西池袋4丁目PJ	21	
31	池袋本町2丁目PJ	32	
合計		1,295戸	725戸
中計目標		1,240戸	620戸
進捗率		104.44%	116.94%

2025/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	本町4丁目PJ	11	○
2	本町4丁目ⅡPJ	28	○
3	赤塚4丁目PJ	68	
4	緑2丁目ⅢPJ	21	
5	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
6	湯島3丁目PJ	25	○
7	新大橋2丁目PJ	82	
8	石原2丁目PJ	66	○
9	向島2丁目ⅢPJ	49	○
10	田端4丁目PJ	34	○
11	西日暮里6丁目PJ	28	○
12	浅草5丁目	46	○
13	栄町2丁目PJ	48	○
14	千束2丁目PJ	39	○
15	江東橋4丁目PJ	90	○
16	堀船1丁目PJ	44	○
17	白河3丁目PJ	32	○
18	向島2丁目IVPJ	63	○
19	北大塚3丁目PJ	30	○
20	新横浜1丁目PJ	170	
21	本所2丁目PJ	24	
22	西青木4丁目PJ	112	○
23	本町1丁目ⅠPJ	55	○
24	本町1丁目ⅡPJ	61	○
25	駒場1丁目PJ	23	○
26	東向島3丁目PJ	25	○
27	向島3丁目IVPJ	29	○
28	向島3丁目VPJ	32	○
29	千歳3丁目PJ	26	○
30	台東1丁目PJ	20	
31	向島3丁目VIPJ	22	○
32	下沼部PJ	53	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	24	○
合計		1,524戸	1,139戸

- 2024/12期の新築販売計画戸数1,240戸に対し、第2四半期末時点の販売パイプラインは**1,295戸**と十分なパイプラインを確保
- 2024/12期の新築レジデンスパイプラインは上期累計で**18棟690戸**、7月末時点で累計**22棟857戸**の販売に関する売買契約を締結済み。残る**9棟438戸**の売買契約締結に向けた商談も進行中
- 2件の土地販売に伴い前回開示から**91戸分**（プロジェクト2件）を削除予定（P16）

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	浅草4丁目PJ	45	○
2	東上野1丁目PJ	57	○
3	新橋6丁目PJ	26	○
4	中央3丁目PJ	33	○
5	大森北1丁目PJ	34	○
6	平沼1丁目ⅢPJ	27	○
7	東尾久1丁目PJ	34	○
8	元浅草1丁目PJ	30	○
9	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
10	岩戸北4丁目PJ	83	
11	清川2丁目PJ	44	
12	台東1丁目ⅡPJ	35	
13	向島5丁目IVPJ	21	○
14	東日暮里5丁目PJ	30	○
--	オフバランス進行中案件(7棟)	556	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	15	
合計		1,117戸	940戸

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	千歳3丁目PJ	58	○
2	巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
3	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件(2棟)	138	○
合計		298戸	298戸

販売契約済	3Qに販売契約済
年変更	新規追加物件
3Qに土地販売済	

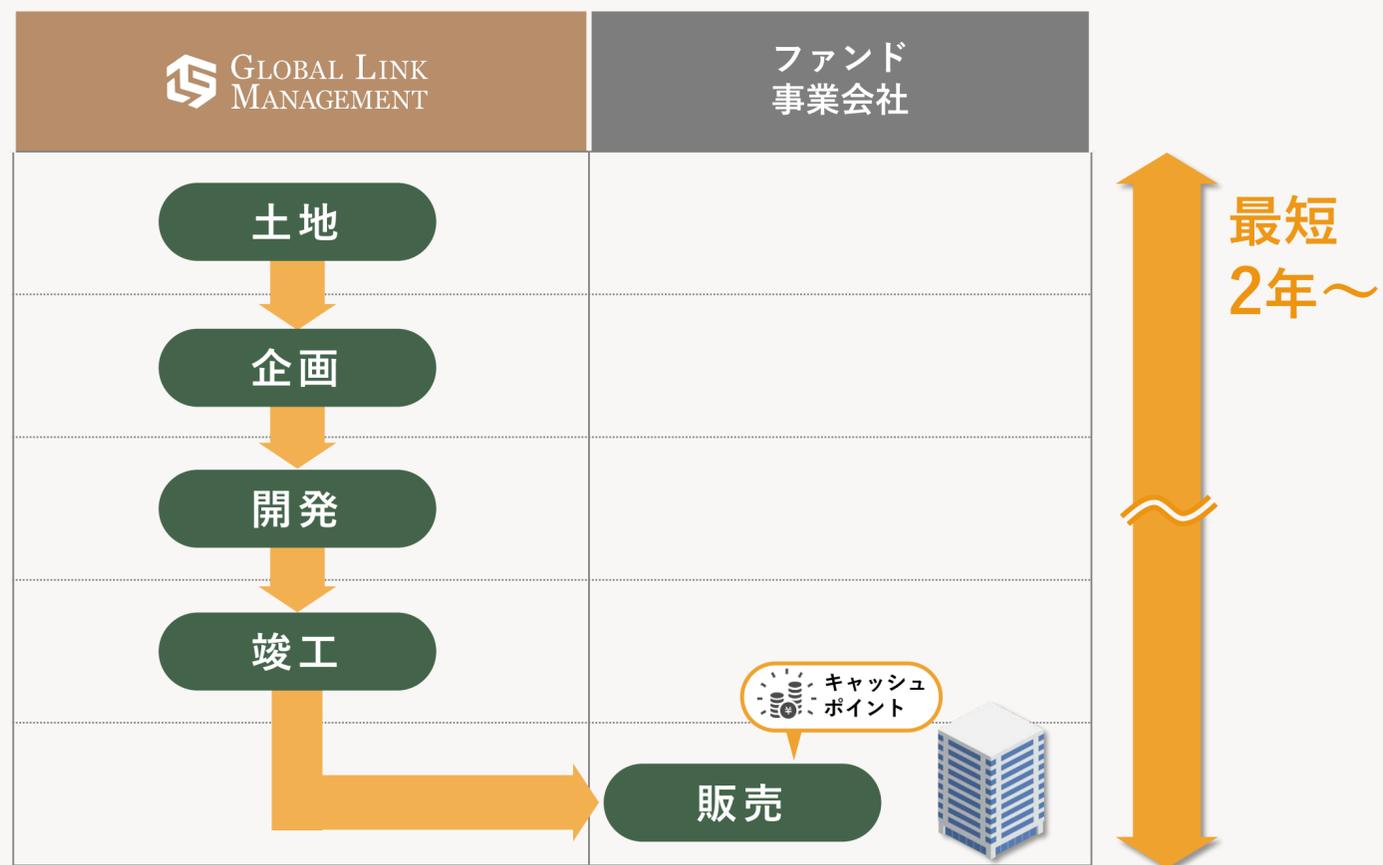
販売開始予定日ベースにて記載
2024年6月末時点（仕入状況）

※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。

今後の販売戦略について（販売タイミングの柔軟化）

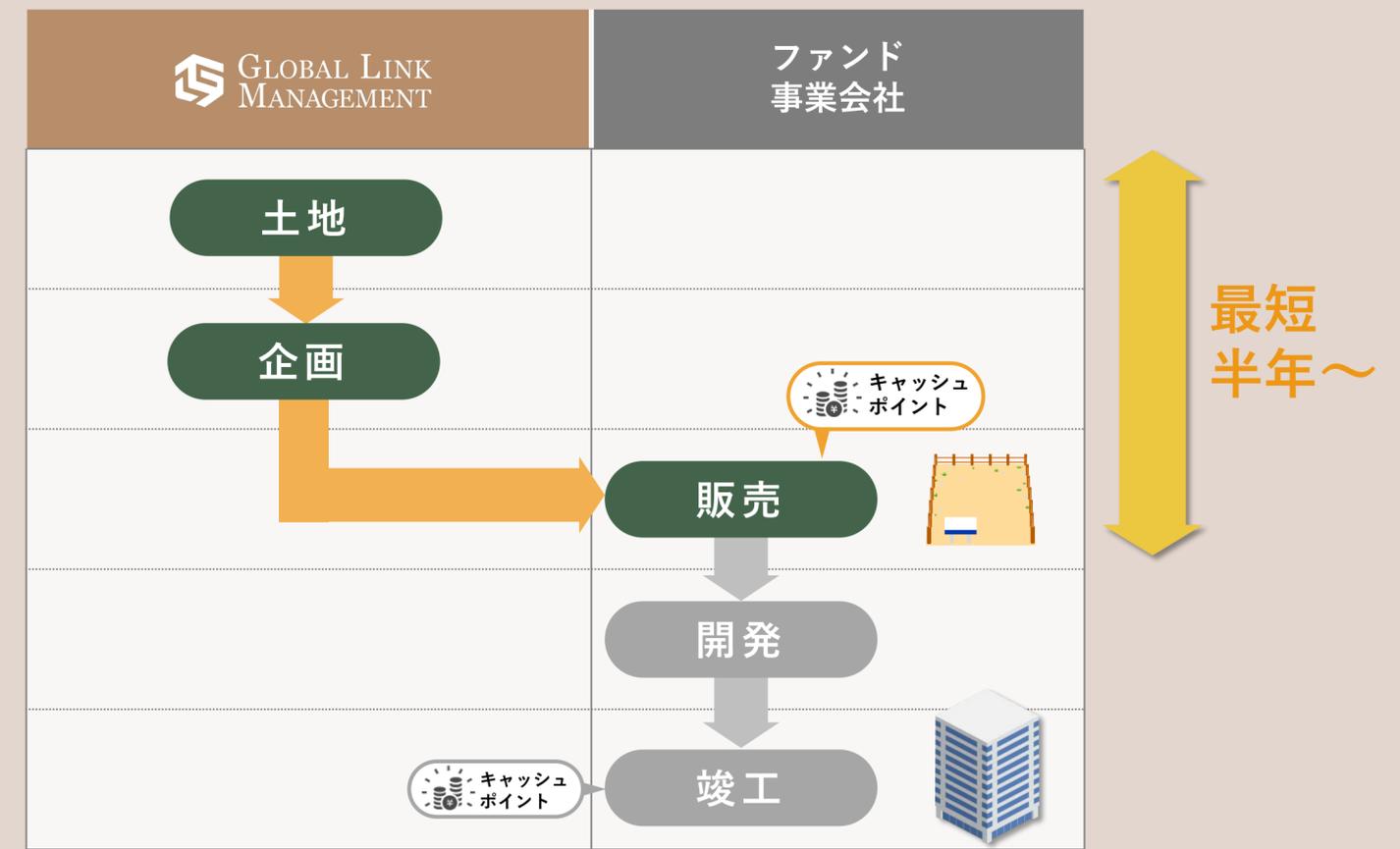
- これまで主流だった竣工後に販売するパターンに加え、企画を終えた段階で販売する土地販売を開始
- 販売タイミングの柔軟化により高い資本効率を実現するとともに、建築コスト高騰や金利上昇などのリスク要因に対処
- 前頁の既存パイプラインについて、企画を終えた段階で販売した場合はパイプラインから削除する

竣工後に販売するパターン（これまで主流だったケース）



土地仕入から竣工まで行い販売する場合
キャッシュインまで2年超

企画を終えた段階で販売するパターン（今後取り組んでいくケース）



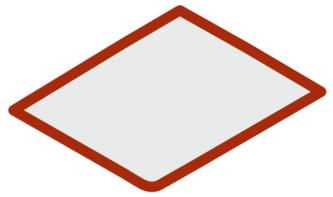
今後は土地仕入から企画まで行った段階での販売等を検討
キャッシュインまでの期間を短縮すると同時に様々なリスクを回避
（一部案件では開発プロセスにおけるCM収益等の獲得も狙う）

- 土地販売は第2四半期に1件、上期累計で5件の決済を完了（7月末時点で累計8件の販売に関する売買契約を締結済み）
- 金利動向や不動産市場、建築キャパシティ等に不透明性がある中、今後は開発・販売タイミングについて収益性に加えて資金効率等も含めた柔軟な意思決定を実施していくことでリスクを抑えながら中長期的な成長を実現

土地仕入のイメージ



仕入れた土地の収益化イメージ

GLMが開発するケース	他の開発業者に土地を販売するケース
  <p>1棟バルク販売による付加価値向上 一方で完成後販売までの所要時間が長い</p> <p>約2年</p>	 <p>自社開発と比べ収益額が小さいが収益性や所要時間で優位</p> <p>約6か月～1年</p>

市場環境や資金効率を踏まえ、最適な開発・販売タイミングを選択

今期土地販売した案件

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

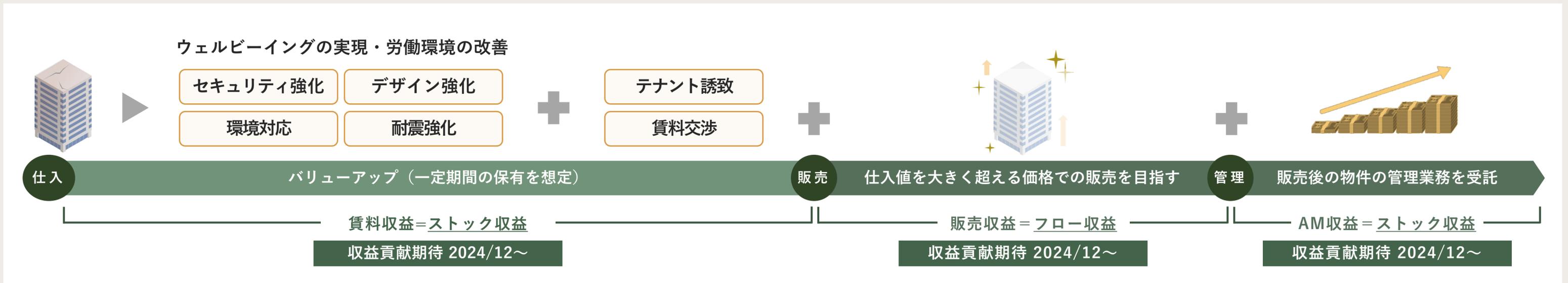
第2四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
平沼1丁目II PJ	30戸

第3四半期に決済予定

PJ名	戸数相当
東上野1丁目PJ	57戸
大森北1丁目PJ	34戸
深川2丁目IVPJ	43戸

- 市場で流通している既存のオフィスビルを仕入れ、環境対応・労働環境改善等のバリューアップを行って販売
- 上期累計では4棟の仕入に関する売買契約を締結済み、今期仕入れた物件の中から期中に3棟の販売を計画



Before/Afterイメージ



Before



After（リノベーション後イメージ図）

今期仕入れた物件一覧

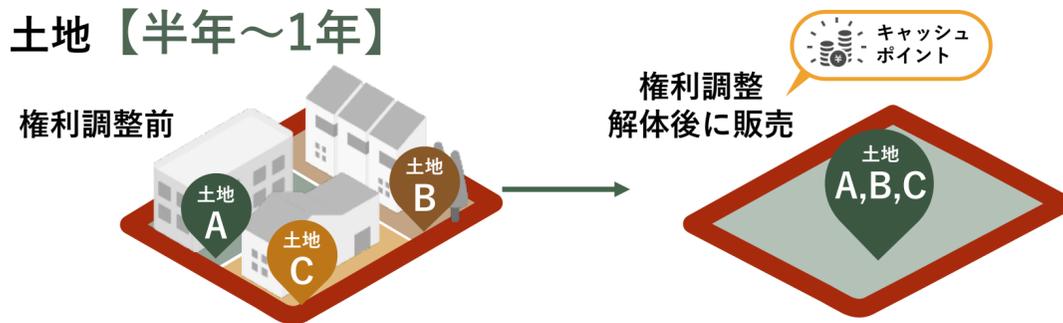
所在地	土地面積
東京都新宿区	324.20㎡（公簿）
東京都文京区	597.63㎡（公簿）
東京都品川区	361.64㎡（公簿）
東京都中央区	186.14㎡（公簿）

- 収益化までの期間が半年～1年である、土地やオフィスビルの販売を増やすことで資金効率を高める施策を推進
- レジデンス開発用地を土地販売に切り替えた場合、将来のパイプラインの減少はあるが、現状は仕入による補填が十分可能
- 新たな中期経営計画においては資金効率・期間あたりの収益性を意識しながら売上高構成比を検討

レジデンス【2年】



土地【半年～1年】

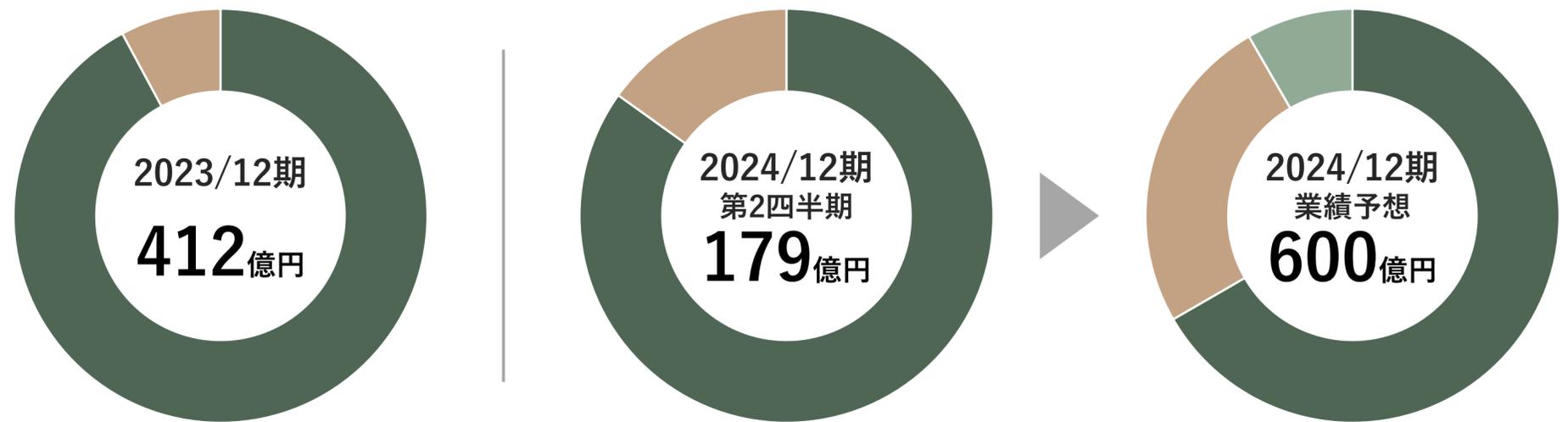


オフィスビル【半年～1年】



売上高構成比

■ レジデンス ■ 土地 ■ オフィスビル



資産の回転期間イメージ (加重平均)





AGENDA

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

今後の見通し

04

AtPeak社及び新中計の方向性

05

会社概要・Appendix

- 2024/12期は十分なパイプラインに加え、新規事業（用地仕入事業・ビルディング事業）の立ち上がりが想定よりも早いことを背景に、**売上高は従来の中期経営計画目標である500億円から600億円へ上方修正**
- 一方、建築費の高騰等を受け利益率を保守的に見込み、**経常利益は50億円の目標を据え置き**
経常利益率は10.3%から8.3%へ低下する見込み

(百万円)	2023/12期	2024/12期
	実績	業績予想
売上高	41,258	60,000
売上総利益	7,706	9,600
利益率	18.7%	16.0%
営業利益	4,586	5,580
利益率	11.1%	9.3%
経常利益	4,260	5,000
利益率	10.3%	8.3%
当期純利益	2,878	3,200
利益率	7.0%	5.3%
1株当たり当期純利益	360.75	400.18

レジデンス・土地・オフィスの契約・決済状況について

- レジデンスは、上期累計で18棟690戸、7月末時点で累計22棟857戸の販売に関する売買契約を締結済み
残る9棟438戸についても商談を進め竣工スケジュール等に基づき順次決済予定
- 土地は、上期累計で5件、7月末時点で累計8件の販売に関する売買契約を締結し、残る7件についても随時販売および決済予定
- オフィスビルは、今期中に仕入れた物件より3棟を販売、決済を予定。仕入、販売を並行して進め、下期に売上利益貢献を見込む

	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	上期	下期
レジデンス (新築1棟販売)	販売契約済物件の決済予定	857戸	54戸 2棟				340戸 9棟	41戸 1棟	190戸 5棟		65戸 1棟	77戸 2棟	90戸 2棟	1棟バルク及び1棟販売(半期)	
	未契約物件の決済予定	438戸								197戸 2棟			241戸 7棟	上期	下期
	合計	1,295戸	54戸 (2棟)			340戸 (9棟)			428戸 (8棟)			473戸 (12棟)			394戸 (11棟)
土地	販売契約済土地の決済予定	8件			4件		1件				3件			販売予定件数	
	未契約土地決済予定	7件								2件			5件	15件	
	合計	15件	4件			1件			5件			5件			15件
オフィスビル	販売契約済物件の決済予定	0棟												販売予定棟数 / 仕入棟数※	
	未契約物件の決済予定	3棟											3棟	3棟 / 4棟	
	合計	3棟	0棟			0棟			0棟			3棟			3棟 / 4棟

※2024年6月末時点

新築レジデンス契約・決済状況について

- 2024/12期上期累計で18棟690戸、7月末時点で累計22棟857戸の販売に関する売買契約を締結済み
- 残る9棟438戸についても2024/12期の販売に関する売買契約締結に向けた商談は進んでおり、第3四半期以降随時開示予定
- 第2四半期に新しく追加された池袋本町2丁目PJを含め2024年12月期は**31棟の決済を予定**

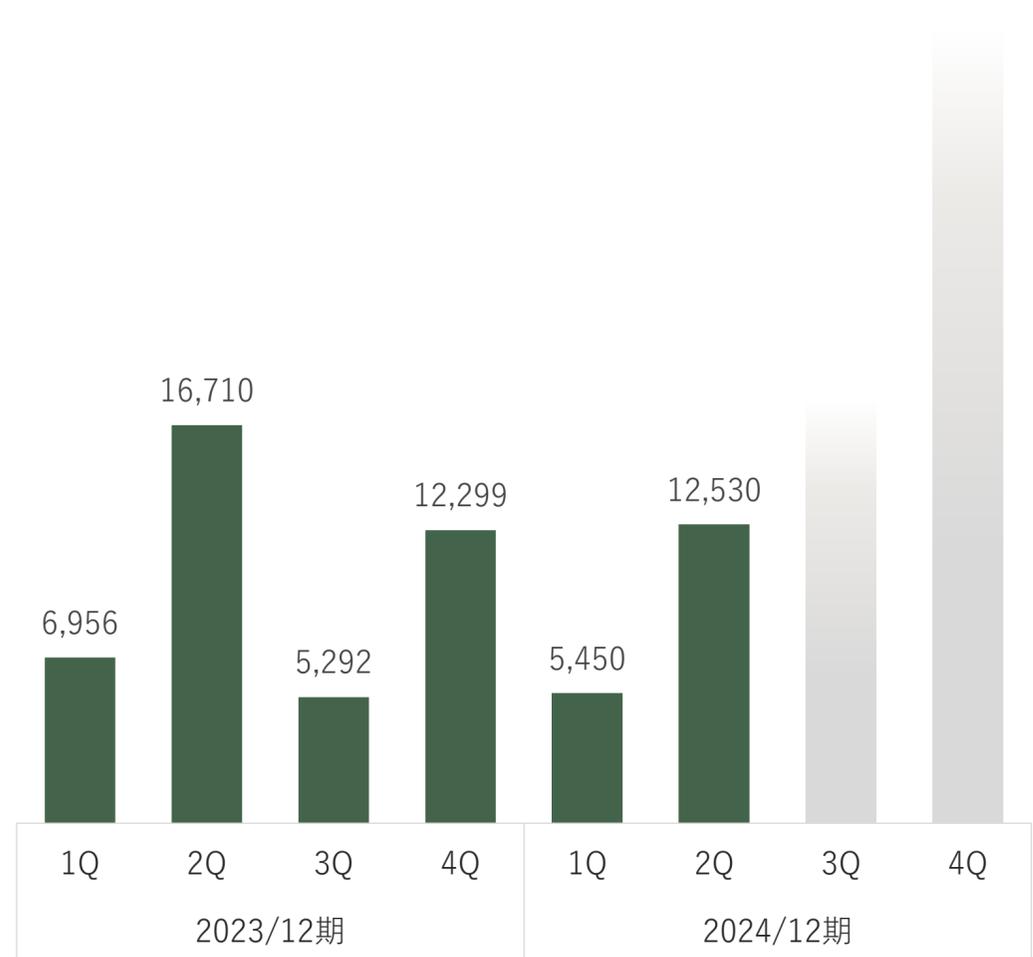


2024年12月期 四半期業績見通し

- AtPeak社の先行投資の結果、第1四半期に開示した四半期見通しから第2四半期は低い利益着地となるも通期では投資費用を回収出来る見込み。通期計画に対しては影響は無い想定
- 現時点では第4四半期に売上・利益が偏る見込み

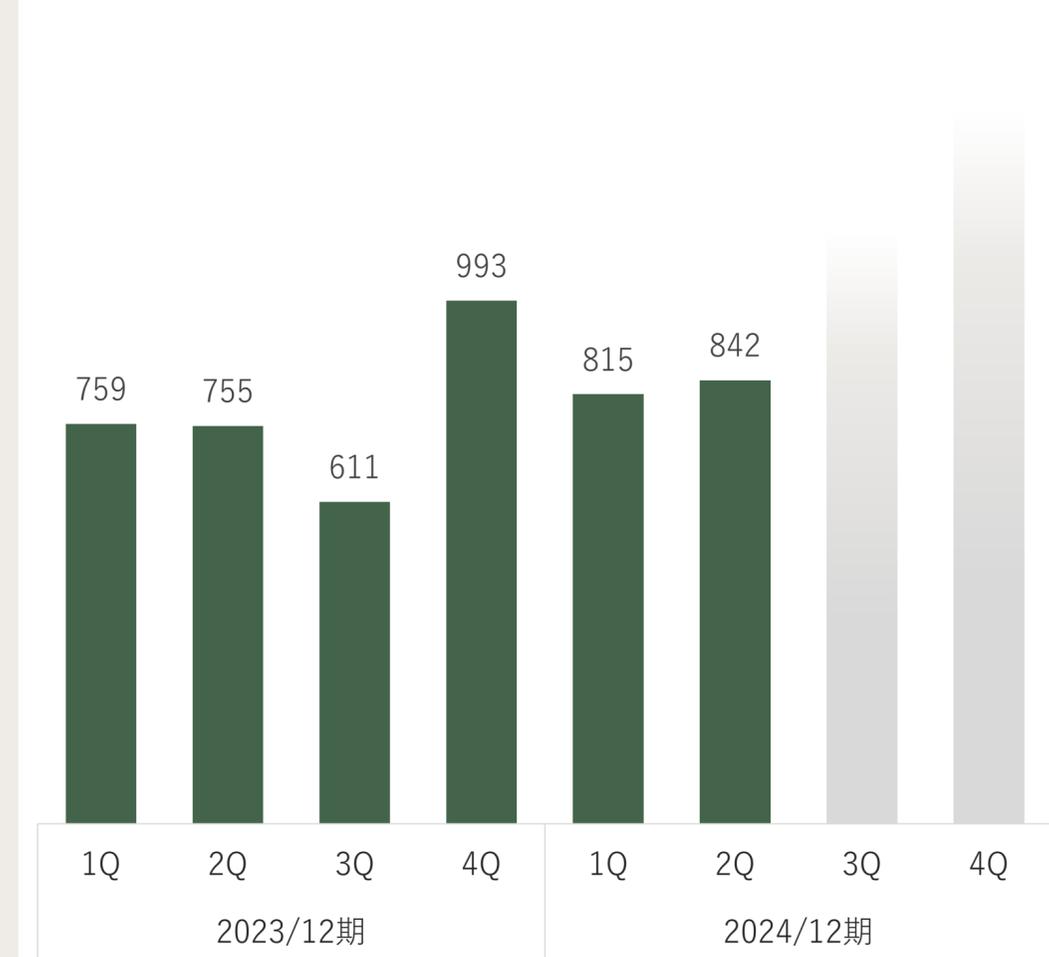
売上高（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



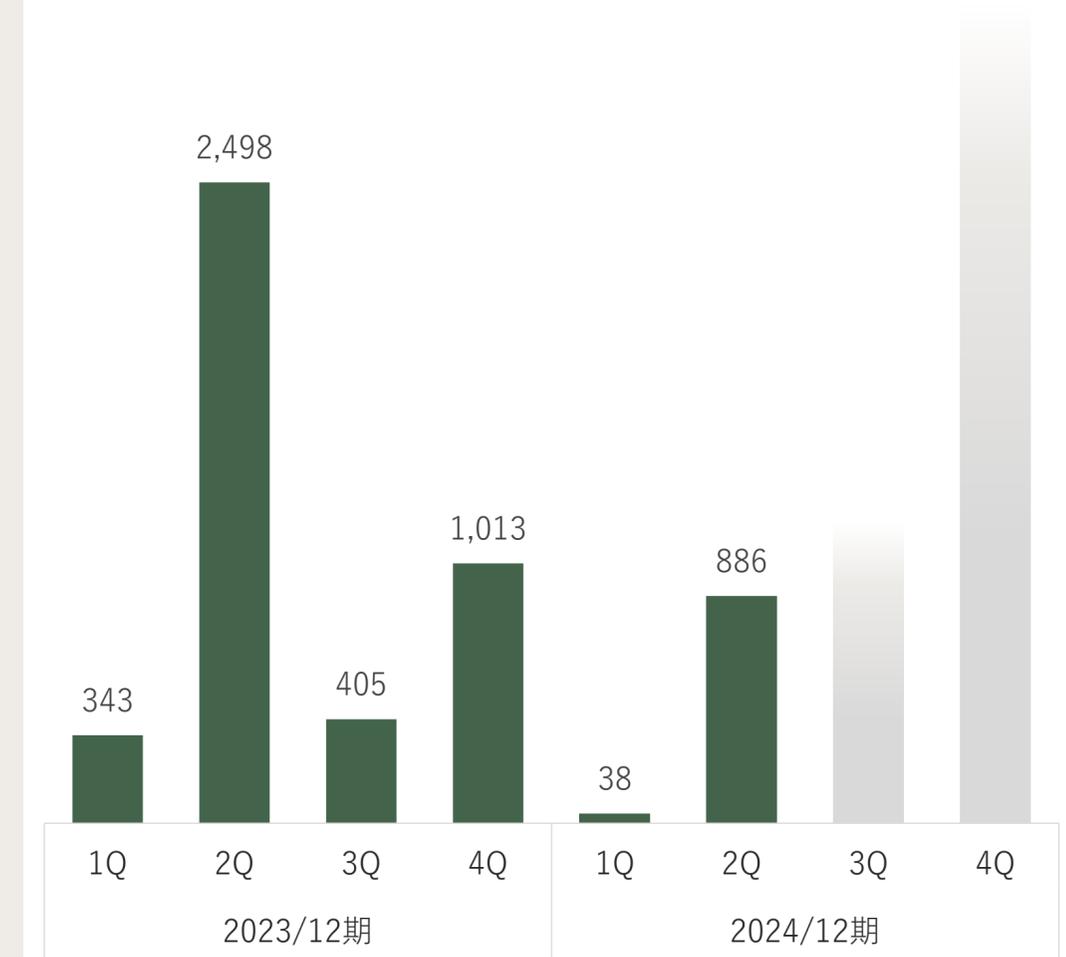
販管費（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



経常利益（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



為替の影響

- ✓ 2024年4月一時160円超まで円安が進んだが、7月31日の日銀政策決定会合において追加利上げが決定され、円高に転換。現在は145～150円近辺でボラティリティが高い状態で推移。
- ✓ 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

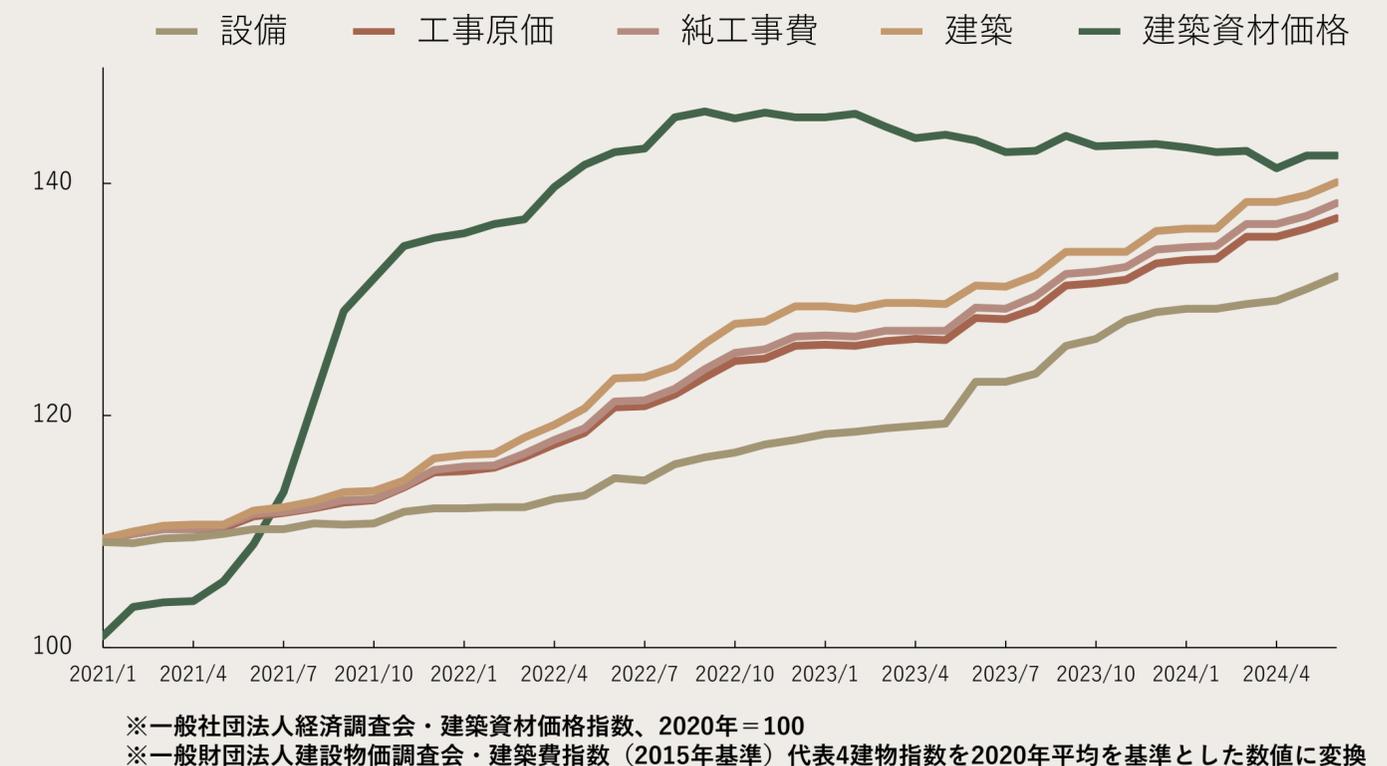
\$円チャート



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

- ✓ 2024年7月の日銀の金融政策決定会合において3月に引き続き短期金利（無担保コール翌日物）を0.25%へ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
- ✓ 発表後は大きな変動無く、現在長期金利は0.9%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

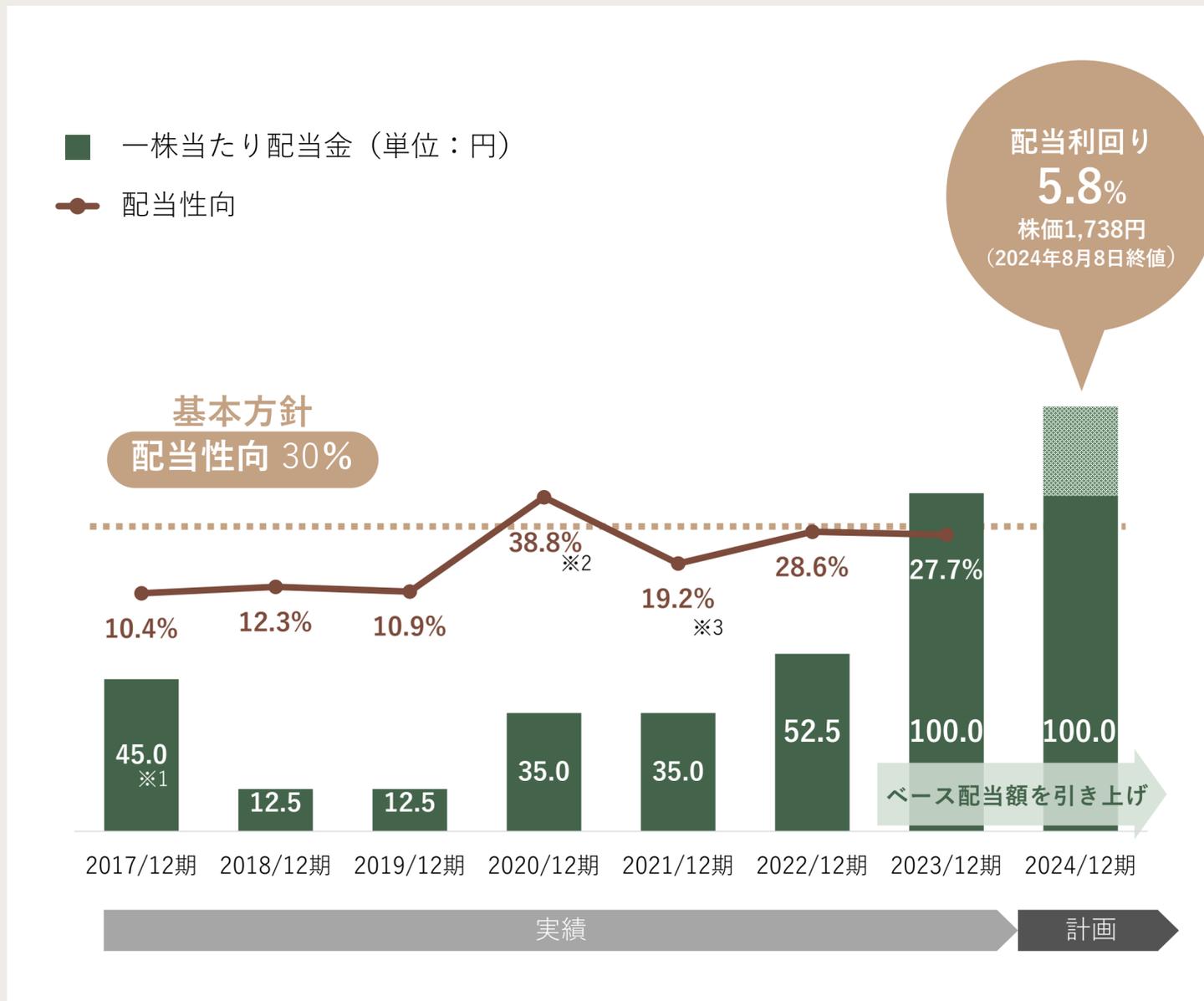
短期～中期的な対応

- ✓ 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**

- 配当金100円をベース配当額とし、エクイティ投資案件の状況を考慮して2024/12期以降の配当を決定する方針
- エクイティ案件への投資を優先するものの、投資が出来なかった場合配当性向30%を目標に修正を検討



基本還元方針

- ✓ 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
- ✓ 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

エクイティ投資目標額 (参考)

(単位: 億円)	2022/12期 実績	2023/12期 実績	2024/12期 目標
SPC等出資額 (実績 / 目標値)	0	0	20

※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（2023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



株式時価総額

139億円

(2024/8/8時点)

流通株式比率※1

36.2%

(2024/6/30時点)

流通株式時価総額※2

50億円

出典：日本取引所グループ

※1: 2024年6月30日現在の株主名簿より当社にて算出

※2: 2024/8/8時点の株式時価総額に対し2024/6/30時点の流通株式比率を乗じて推計



AGENDA

- 01 第2四半期決算ハイライト
- 02 第2四半期決算状況
- 03 今後の見通し
- 04 AtPeak社及び新中計の方向性**
- 05 会社概要・Appendix

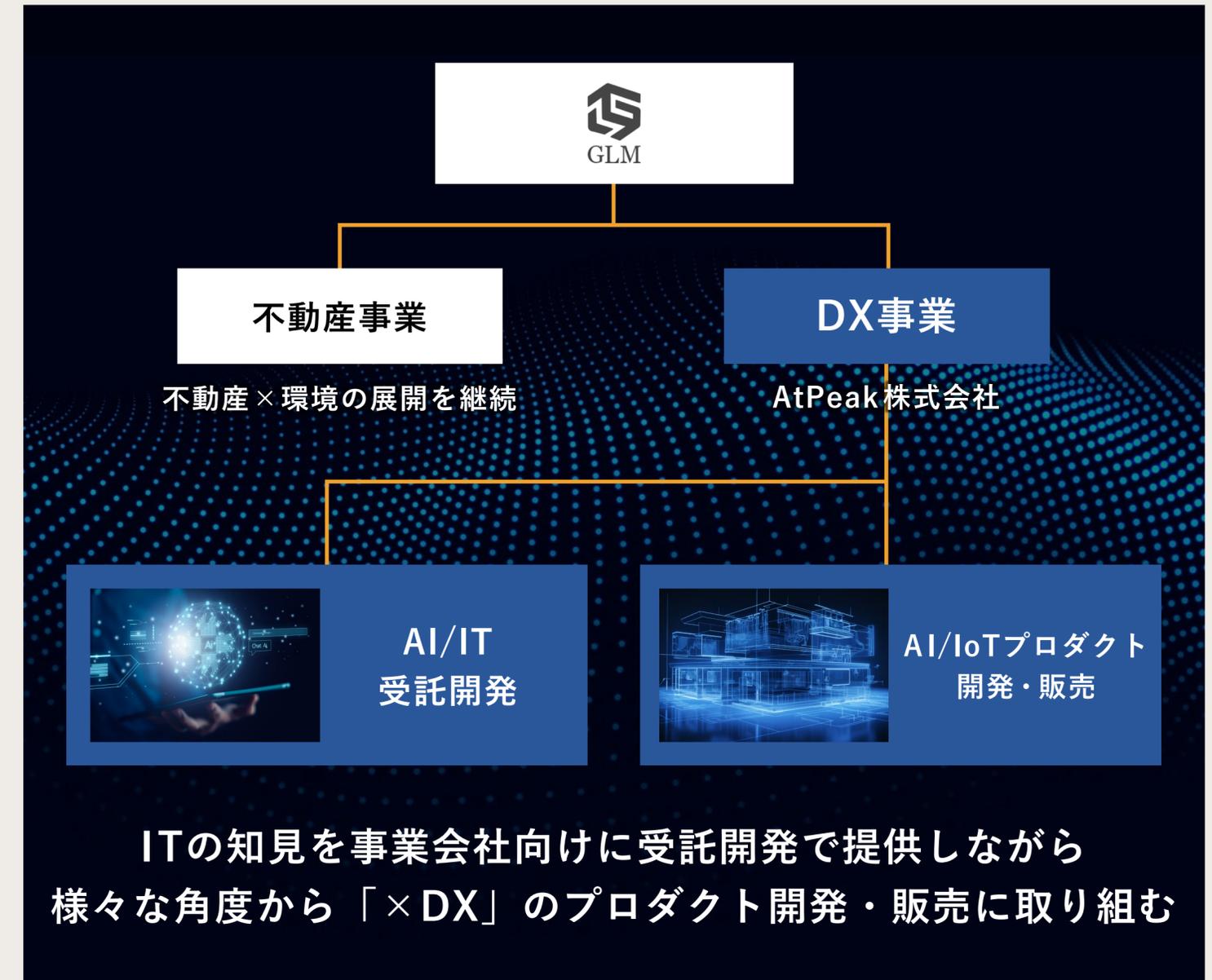
- IT企業各社にて大手顧客のDXに携わった藤田氏を副社長に迎え、AtPeak社におけるDX事業の展開を開始
- AI/ITの受託開発を通じて収益を確保しながら、AI/IoTプロダクトの開発・販売に取り組む方針



藤田 正則 AtPeak株式会社 取締役 副社長執行役員

スタンフォード大学にてコンピュータサイエンスの修士課程を修了。Pier1 Imports, Inc.、SHOKU, Inc.、パクテラ・テクノロジー・ジャパン(株)など外資系IT企業の開発責任者として大手顧客のDXに多数従事。2020年4月にゼネラ(株)の代表取締役社長に就任。2024年8月よりAtPeak(株)の取締役 副社長執行役員に就任し、開発及び事業戦略を担当。

経歴



■ 不動産開発において、様々な外部データを活用してレジデンスに限らない領域でも応用できるシステムを開発



- 第3四半期の決算発表時に長期業績ビジョンと、2025年12月期から2027年12月期までの中期経営計画を開示予定
- 不動産事業においてレジデンス×開発以外の事業領域を開拓するとともに、DX事業の本格化を軸とした計画を想定

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

不動産事業の拡大



事業領域 拡大

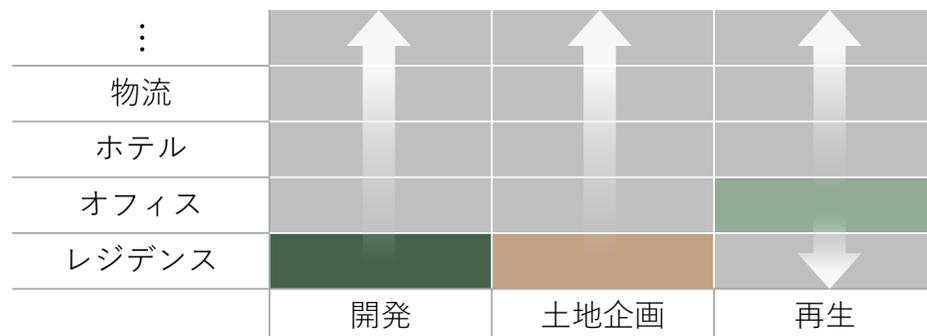
レジデンス×開発
以外のアセットや
事業モデルに展開



環境×DX による成長

環境配慮・DXの
掛け合わせによる
高付加価値化

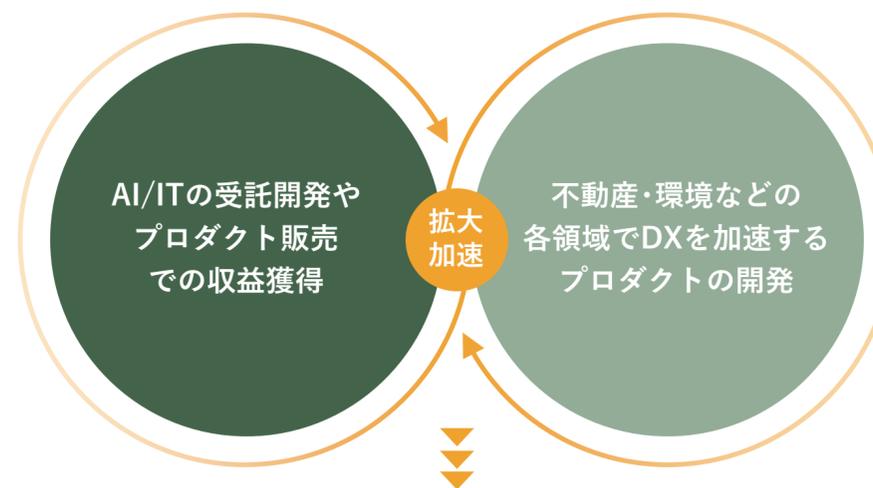
■ 展開中の事業 ■ 今後展開予定の事業領域



DX事業の考え方



受託開発やプロダクト販売により
収益を確保しながらグループの事業を
加速させるプロダクトを開発



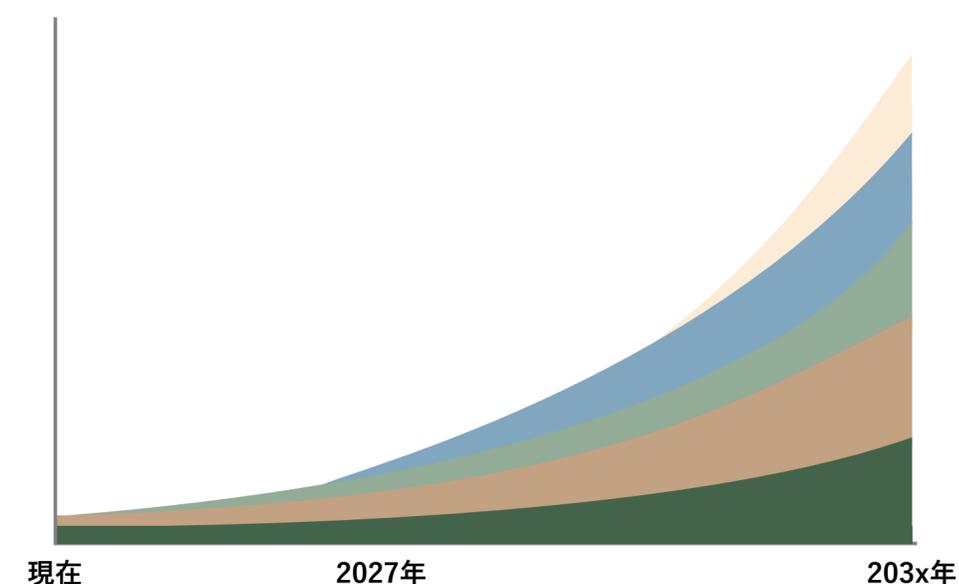
サステナブルな不動産開発・運用の拡大加速

長期業績ビジョン



ITを含め様々な事業領域に展開し
安定的な高成長を実現

■ 開発 ■ 土地企画 ■ 再生 ■ DX ■ 新たに展開していく事業





AGENDA

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

今後の見通し

04

AtPeak社及び新中計の方向性

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6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	129名 (2024年6月末時点)

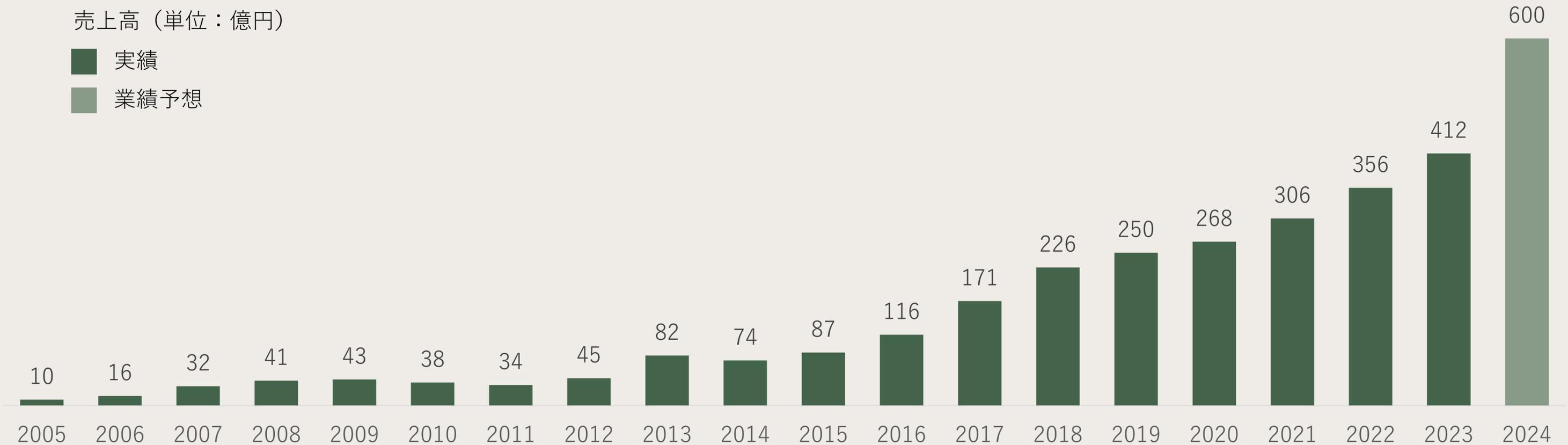


- 単身世帯向け投資用コンパクトマンションにおける企画から開発、販売、管理までのワンストップサービスを主に展開
- 現在では事業領域を拡大し、用地仕入事業やビルディング事業、DX事業(IoT及びIT関連事業)を新規事業として立ち上げ



売上高 (単位: 億円)

■ 実績
■ 業績予想



2005 自社ブランド「アルテシモシリーズ」の販売開始	2006 土地の企画、建物設計からマンション販売、賃貸管理、建物管理までの一連のワンストップサービスの確立	2010 東証マザーズ上場	2013 東証第1部へ指定変更	2015 グローバル都市不動産研究所設立	2017 プライム市場選択申請 自社物件環境認証獲得	2021 非レジデンス領域における新規事業として用地仕入事業およびビルディング事業を開始	2023 DX事業 (IoT及びIT関連事業) を行うAtPeak社 (GLM 100%) を設立
--------------------------------	--	------------------	--------------------	-------------------------	----------------------------------	---	--



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

東京圏の3チカ物件開発

おもに3チカに特化した物件開発

「駅からチカイ(近い)」 → 最寄駅から徒歩10分圏内

「都心からチカイ(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

20㎡~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

サブリース物件
2023年年間平均入居率99.25%
13年連続98%超え達成

高い資産価値

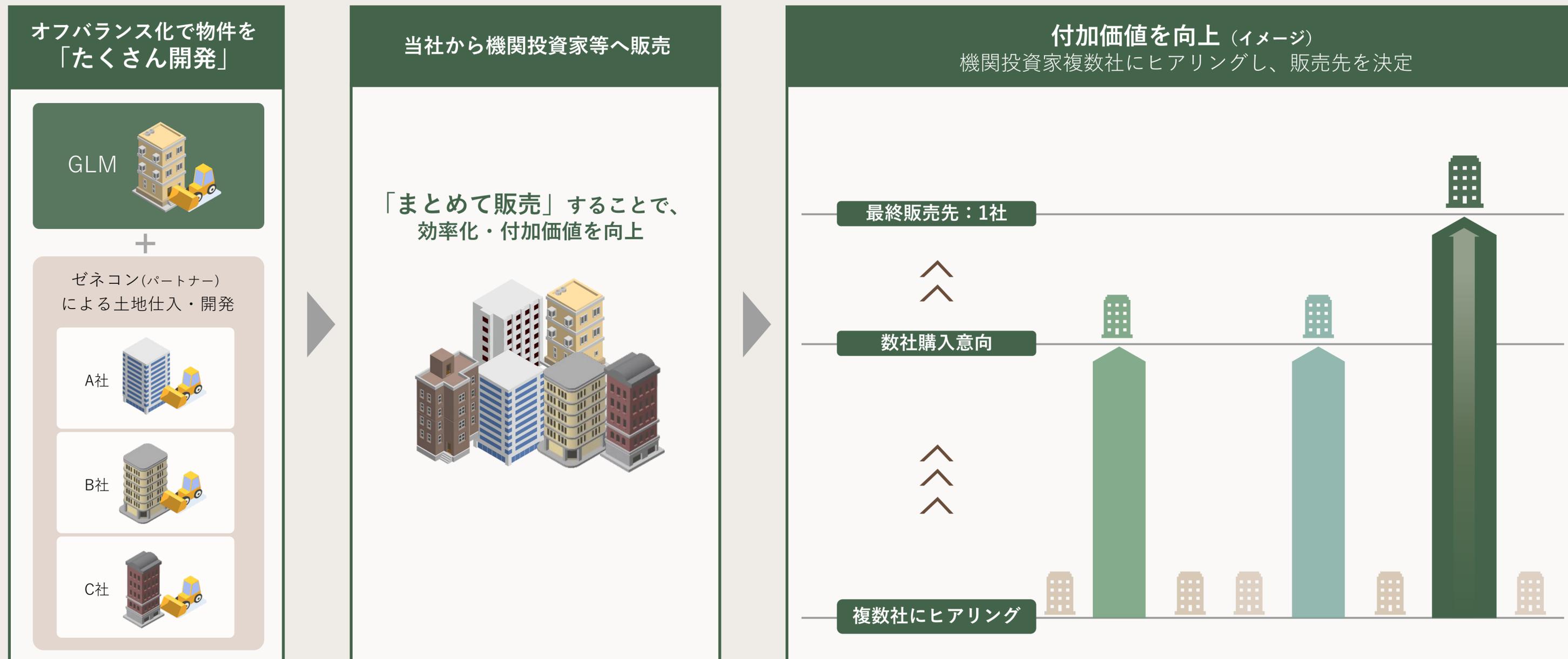


- 土地仕入に際して「価格競争力」「迅速な企画対応」を実現し、その実績から新たな土地情報が入手できるという好循環を確立。投資用不動産(レジデンス)供給において供給戸数は業界トップクラスに到達



1棟バルク販売による販売効率化・付加価値を向上

- 投資対象の不足する機関投資家向けに、魅力的な物件を1棟バルクで「まとめて販売」することで、販売の効率化に取り組みつつ、より付加価値を乗せて販売することが可能
- 主に海外機関投資家へ積極的にチャネルの拡大を実施。**機関投資家から旺盛な需要は継続**

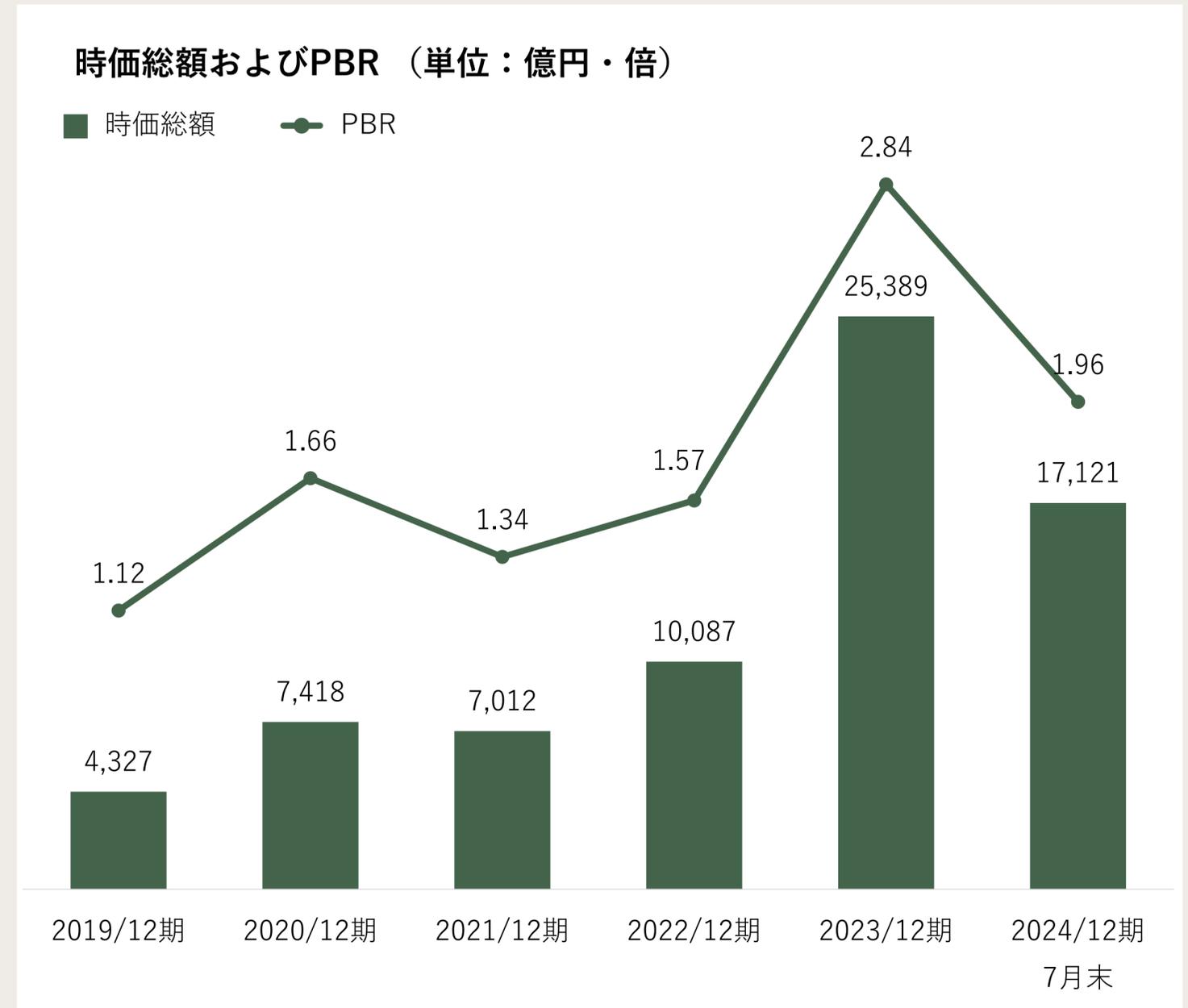
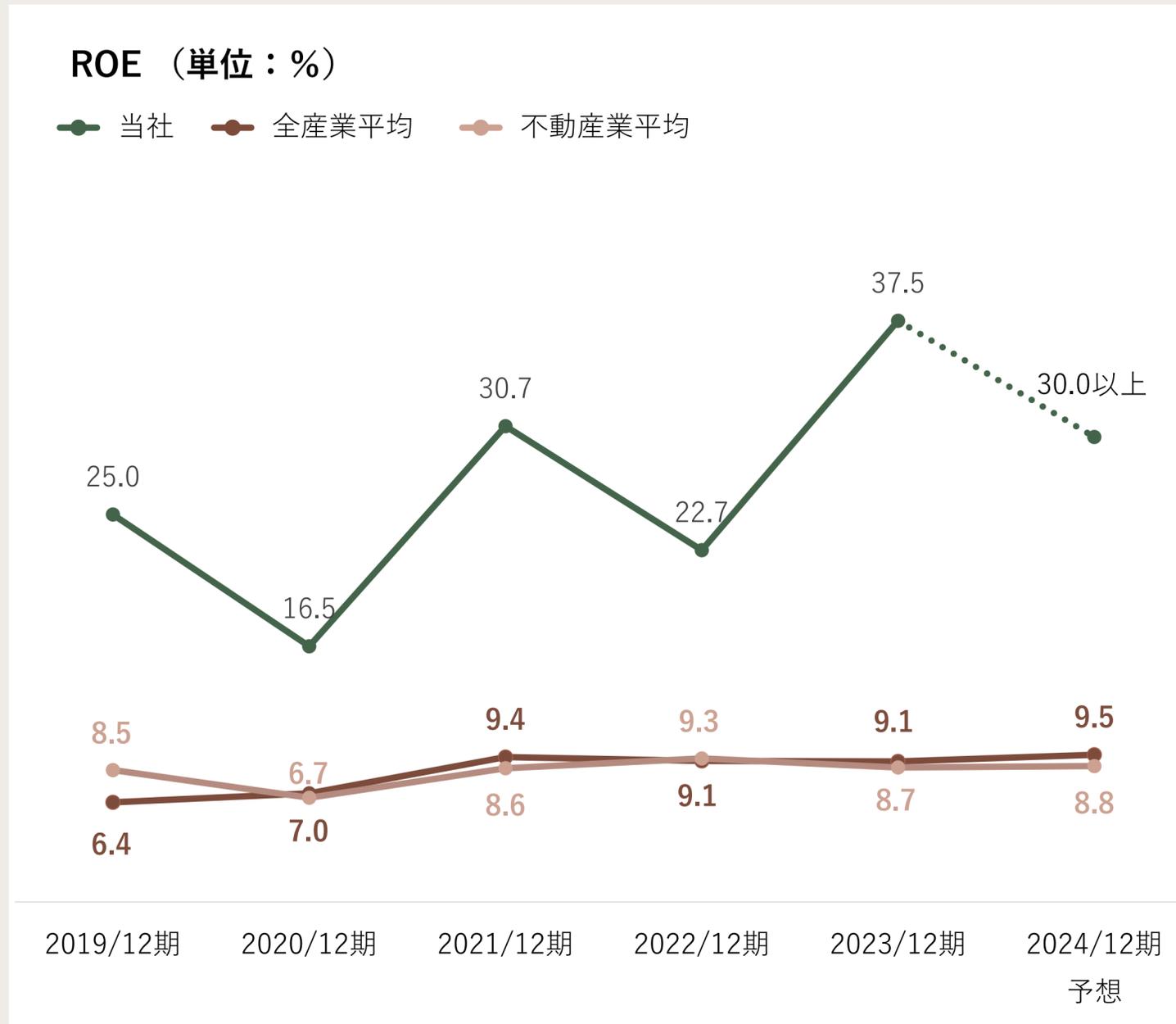


(単位：百万円)	2023/12期			2024/12期			
	第2四半期		通期	第2四半期			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	業績予想
売上高	23,667	57.4%	41,258	17,980	△24.0%	30.0%	60,000
売上総利益	4,487	58.2%	7,706	2,838	△36.8%	29.6%	9,600
利益率	19.0%	-	18.7%	15.8%	△3.2pt	-	16.0%
営業利益	2,973	64.8%	4,586	1,180	△60.3%	21.2%	5,580
利益率	12.6%	-	11.1%	6.6%	△6.0pt	-	9.3%
経常利益	2,842	66.7%	4,260	925	△67.4%	18.5%	5,000
利益率	12.0%	-	10.3%	5.1%	△6.9pt	-	8.3%
当期純利益	1,785	62.0%	2,878	548	△69.3%	17.2%	3,200
利益率	7.5%	-	7.0%	3.1%	△4.4pt	-	5.3%
1株当たり当期純利益	224.10	-	360.75	68.62	-	-	400.18

- 前期に財務状況の改善を進めることが出来たため、今期は負債を活用しながらバランスシートを前期末比で大きく拡大
- 将来の成長に向けたパイプライン構築に取り組むとともに、資金効率の最適化と財務健全性の両立を目指す

(単位：百万円)	2023/12期 12月末	2024/12期 3月末	2024/12期 6月末	前期末からの増減額
流動資産合計	28,232	37,050	37,487	+9,255
現金及び預金	8,648	6,384	5,757	△2,891
販売用不動産	3,138	9,775	9,642	+6,504
仕掛販売用不動産	14,805	18,861	19,681	+4,876
固定資産合計	3,815	3,884	4,069	+254
有形固定資産	3,209	3,279	3,265	+56
無形固定資産	86	77	67	△18
投資その他の資産	519	527	736	+216
資産合計	32,047	40,934	41,557	+9,509
流動負債合計	14,041	24,225	24,499	+10,457
有利子負債	10,973	18,410	18,759	+7,786
未払金	1,628	5,211	4,891	+3,262
固定負債合計	9,066	8,553	8,340	△726
有利子負債	8,975	8,426	8,213	△761
負債合計	23,108	32,779	32,839	+9,731
純資産合計	8,939	8,155	8,717	△221
負債純資産合計	32,047	40,934	41,557	+9,509

- 2023/12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に完全に載らない

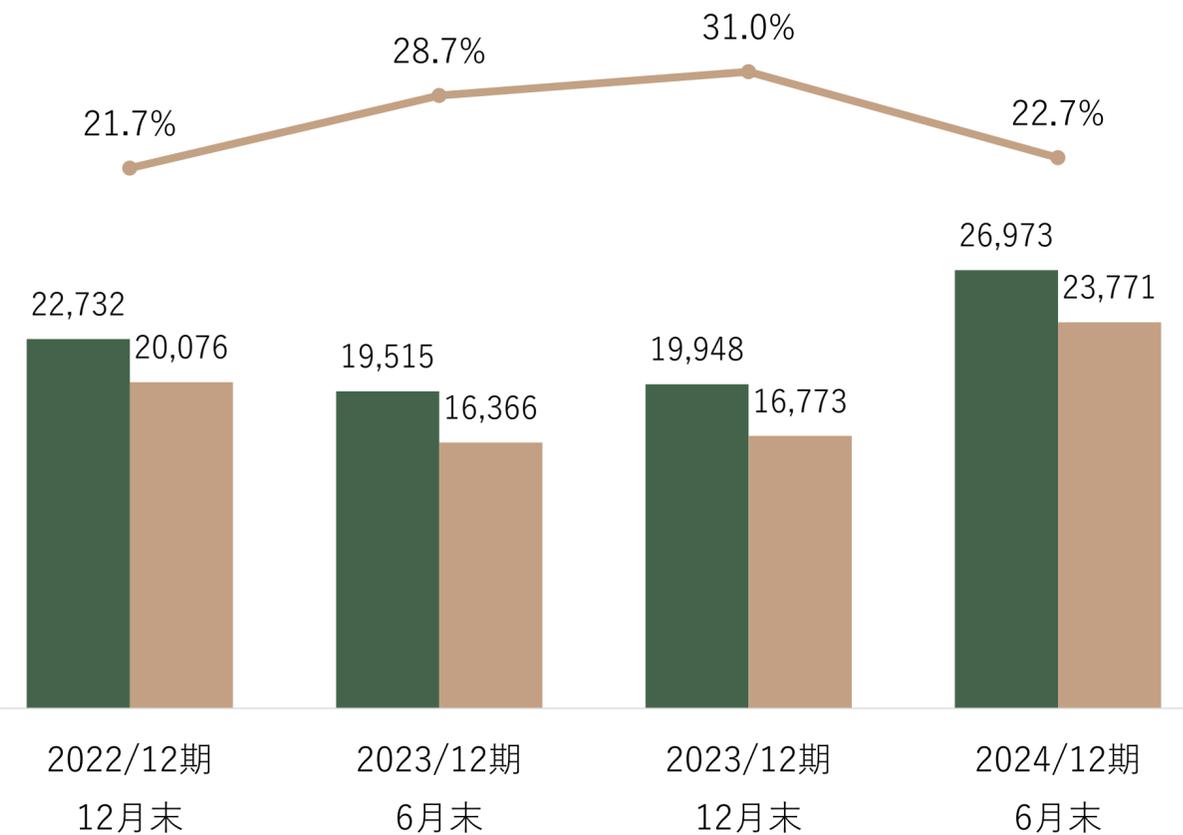


パターン2：契約の形態により、パートナーに土地販売後も仮想的な有利子負債としてBS計上する必要がある



実質有利子負債額および 仮想有利子負債除去後の実質自己資本比率※1

■ 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)

- 中期経営計画期間にて取り組もうとしていたSPCによる非レジデンス領域での開発は環境変化により一旦優先度を引き下げ一方で非レジデンスの新規事業として用地仕入事業、ビルディング事業をスタートし、順調な立ち上がり
- 2023年12月にはDX領域の新規事業としてAtPeak社を設立



■ 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



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)

- 企業理念をベースとして、当社グループが企業価値を継続して拡大するためのフレームワークを再定義
- サステナビリティ・人材育成・社内環境に関する3つの方針とGLM VISION 2030を実現するためのマテリアリティを策定



01

【Mission】 不動産を通じて豊かな社会を実現する

【Vision】 不動産業界のリーディングカンパニー

【Value】 No.1・挑戦・共創

【サステナビリティ方針】

サステナブルな社会と持続的な企業価値の向上の両方を追求することで成長を目指します

02

【人材育成方針】
Value (No.1・挑戦・共創) を実現する人材の育成を目指します

【社内環境整備方針】

ウェルビーイングの実現に向けて社内環境整備を積極的に行います

03

【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

【マテリアリティ】

「GLM VISION 2030」の達成を確実なものとするために、2030年を期限に、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（P45参照）

- 『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

業容拡大によるフロー収益の増強と
ストック収益の比率向上により経営が安定している

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、GLM VISION 2030実現に向けて
取締役及び経営執行責任者が多様性と高いスキルを充足している

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、不動産市場より高い信頼を得ている
- ② 透明性の高い情報開示により資本市場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・保有率100%

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、健康・快適な安全と安心な
環境を備えた開発物件保有率100%

不動産×DXの推進

不動産とテクノロジーを融合させ、社会課題を解決する
サービスを生み出す

人的資本経営の推進

成長意欲がある人材に選ばれる企業になり
多様性に富んだ組織である

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