



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

GLC GROUP株式会社（証券コード：2970）



プライム上場を果たし、時価総額 1,000億を実現。 その先の、日本を代表する企業へ。

GLCグループは
誠実な事業運営と継続的な成長を基盤に、企業価値の向上を目指しています。

プライム上場と時価総額1,000億の実現は、
企業としての基盤をさらに強固にするための重要な通過点です。

その先に、より広い領域で価値を届け、日本を代表する企業へと成長し続ける未来を描いています。
GLCグループはこれからも、確かな事業運営と価値創出を通じて、信頼される企業であり続けます。

目次

Contents

SECTION

01

FY2026 2Q業績ハイライト

SECTION

02

成長戦略の進捗

SECTION

03

Appendix

SECTION

01

FY2026 2Q業績ハイライト

2 Q Performance Highlights



- 主力事業の牽引により売上高は前年比+14.1%と大幅増収
通期計画に対する進捗率は売上高47.6%、営業利益45.4%と計画通り順調に推移

売上高

13,092 百万円 [YoY] +14.1 %
[進捗率] 47.6 %

営業利益

997 百万円 [YoY] △32.2 %
[進捗率] 45.4 %

経常利益

936 百万円 [YoY] △36.1 %
[進捗率] 44.6 %

中間純利益

596 百万円 [YoY] △36.7 %
[進捗率] 42.6 %

- 利益面の減益は、事業規模拡大に向けた販管費増及び特定大型案件の利益率影響によるものであり、いずれも期首計画の想定内

単位：百万円	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前年同期比 増減（率）	26/12期 通期計画	進捗率	
売上高	11,474	13,092	1,617 (14.1%)	27,500	47.6%	売上高の進捗 GLC開発案件及びデベロップデザインの大型案件が予定通り進捗。
売上原価	9,354	11,254	1,899	23,671	47.5%	
売上総利益	2,119	1,838	△281 (△13.3%)	3,829	48.0%	販管費の増加 通期計画に織り込み済みの施策・投資を実行（持株会社移行・組織拡大による人件費・株主優待導入費用）
販管費	648	840	191	1,629	51.6%	
営業利益	1,470	997	△472 (△32.2%)	2,200	45.4%	
経常利益	1,466	936	△530 (△36.1%)	2,100	44.6%	
中間純利益	941	596	△345 (△36.7%)	1,400	42.6%	

■ 両事業ともに前年比増収を達成

利益率約40%を誇るストック収益（利益+13.2%増）が着実に拡大し、経営基盤を強固に補強

単位：百万円				セグメント利益			セグメント利益率		
セグメント	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前期比 増減 (率)	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前期比 増減 (率)	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前期比 増減
アセットクリエーション事業	10,593	12,060	1,467 (13.8%)	1,322	922	△400 (△30.3%)	12.5%	7.6%	△4.8pt
アセットマネジメント事業	903	1,059	156 (17.3%)	370	419	49 (13.2%)	41.0%	39.6%	△1.4pt
賃貸管理	699	812	113 (16.2%)	349	387	38 (10.9%)	49.9%	47.7%	△2.3pt
エネルギー	204	247	43 (21.1%)	21	39	18 (85.7%)	10.3%	15.8%	5.5pt
その他	—	—	—	△ 0	△ 7	△ 7	—	—	—
調整額	△22	△27	△5	△222	△344	△122	—	—	—
合計	11,474	13,092	1,618 (14.1%)	1,470	997	△473 (△32.2%)	12.8%	7.6%	△5.2pt

※ 1. 調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用を含む。

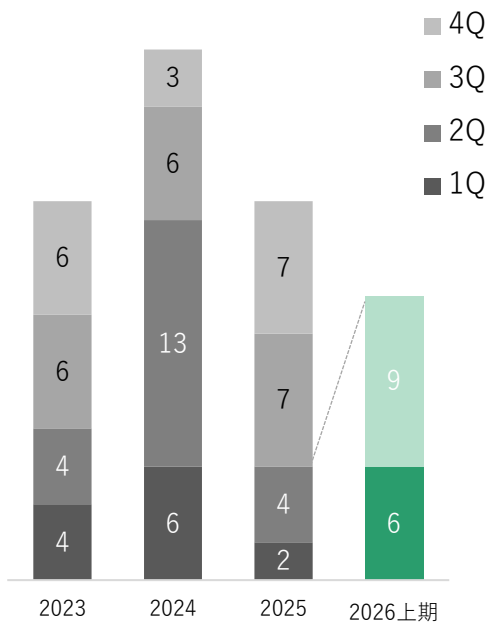
全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費。

※ 2. 各セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む。

※ 3. セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整済み。

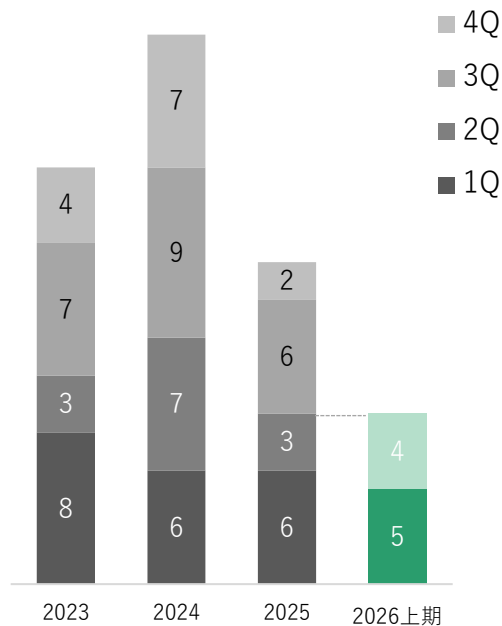
■ 重点エリア（東京3件含む）での積極的な仕入により、過去最高水準となる合計41件のプロジェクト（パイプライン）を確保

仕入件数



※ 1. 仕入件数：土地（仕入決済済）及び地主案件（設計契約済）の案件

着工件数



プロジェクト数

		物件数	戸数
2025年 2Q末	進行中PJ	28件	1,282戸
	計画中PJ	4件	192戸
	合計	32件	1,474戸
		物件数	戸数
2026年 2Q末	進行中PJ	30件	1,205戸
	計画中PJ	11件	510戸
	合計	41件	1,715戸

※ 1. 進行中PJ：仕入もしくは地主案件にて確認認可済み、且つ未竣工の案件

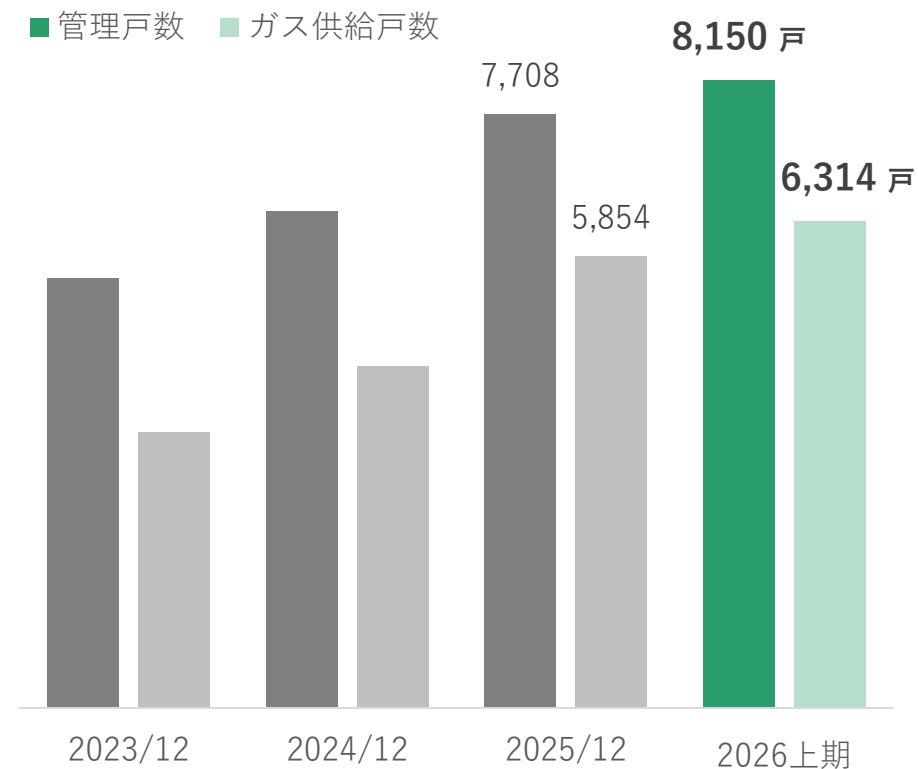
※ 2. 計画中PJ：仕入決済済みもしくは設計契約済み、且つ確認認可前の未竣工案件
確認認可前の為、戸数変更の可能性あり。

■ 新築8棟の竣工に伴い管理・ガス供給戸数が順調に純増。ストック利益は前年比+13.2%増と着実な成長を継続

単位：百万円	売上高			
	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前期比 増減（率）	
賃貸管理	699	812	113	(16.2%)
エネルギー	204	247	43	(21.1%)
その他	—	—	—	—
合計	903	1,059	156	(17.3%)

単位：百万円	セグメント利益			
	25/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q実績	前期比 増減（率）	
賃貸管理	349	387	38	(10.9%)
エネルギー	21	39	18	(85.7%)
その他	△0	△ 7	△ 7	—
合計	370	419	49	(13.2%)

賃貸管理・ガス供給戸数推移



■ 将来収益の源泉となる資産を大きく拡大しながらも、着実な利益創出により自己資本比率32.0%へと財務基盤を強化

単位：百万円	25/12期末	26/ 6 末	前期比	
流動資産	15,656	16,341	684	
うち現金及び預金	5,923	5,432	△491	
うち販売用不動産	6,253	8,856	2,602	●
うち仕掛販売用不動産	1,639	332	△1,307	●
固定資産	3,366	3,422	56	
うち建物及び構築物	1,645	1,705	59	
資産合計	19,023	19,763	740	
負債	13,211	13,322	110	
うち借入金	9,836	10,359	522	
純資産	5,811	6,441	630	
負債・純資産合計	19,023	19,763	740	
自己資本比率	30.2%	32.0%	1.8Pt	●

販売用不動産の増加

土地の仕入が順調に推移（上期11件、YoY + 5 件）したため増加。

仕掛販売用不動産の減少

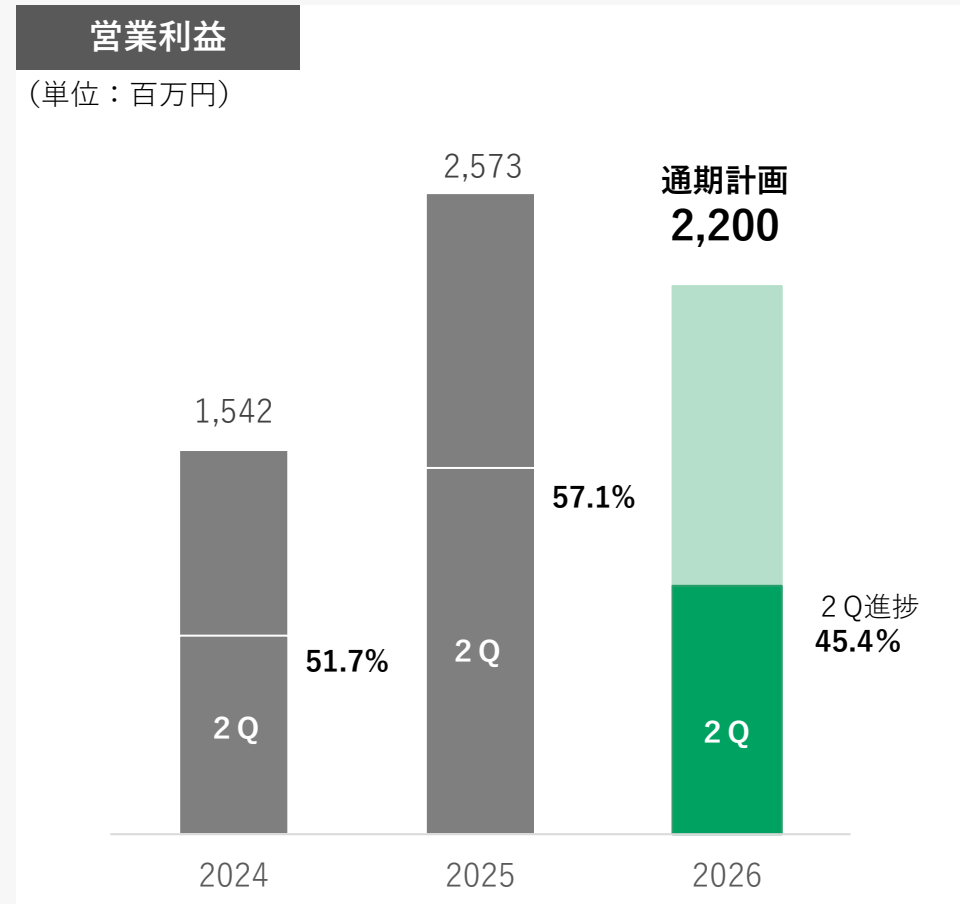
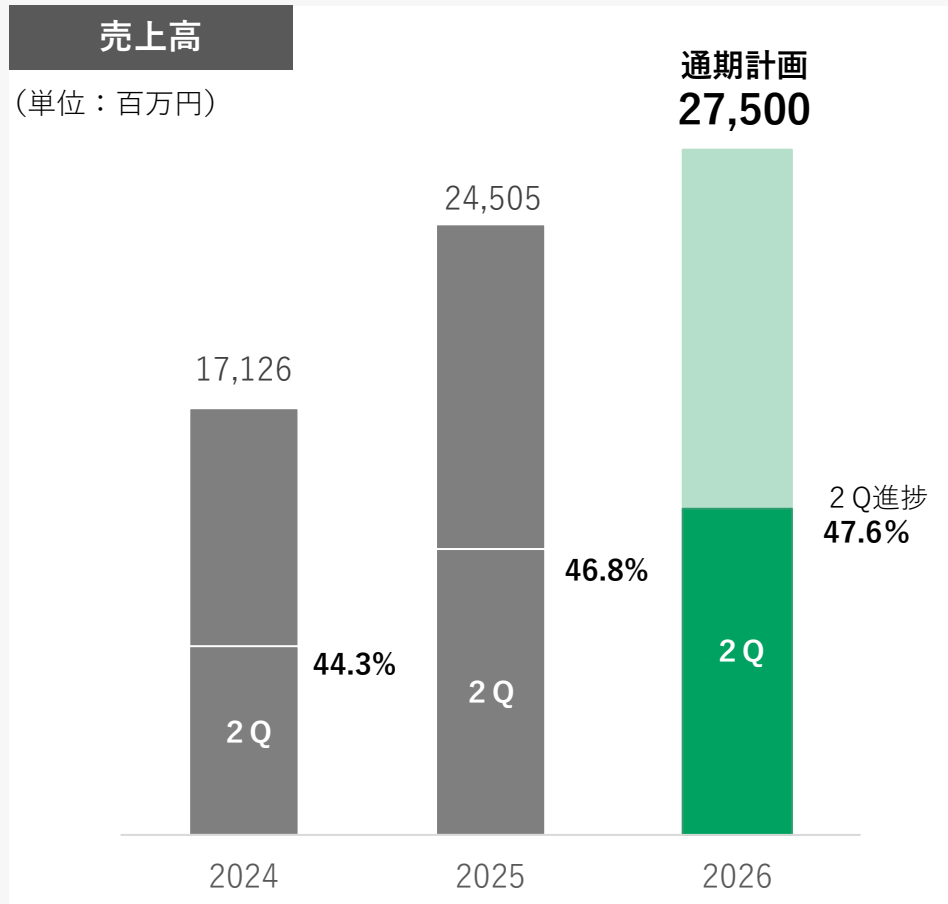
建売案件 2 件を販売したことに伴い、仕掛販売用不動産が減少。

自己資本比率の改善

積極的な仕入による資産拡大を進める一方で、それを上回る堅調な利益蓄積により、自己資本比率が改善。

■ 上期売上高は過去最高を更新。

豊富なパイプラインと盤石なストック基盤を背景に、通期業績予想の達成に向け順調に進捗



SECTION

02

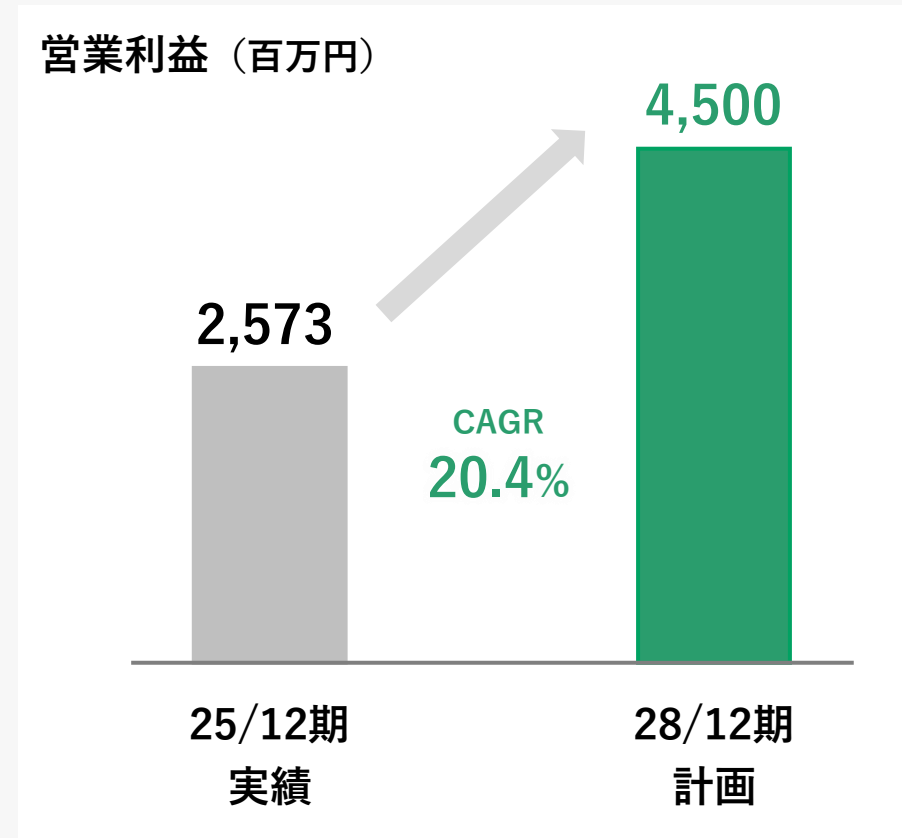
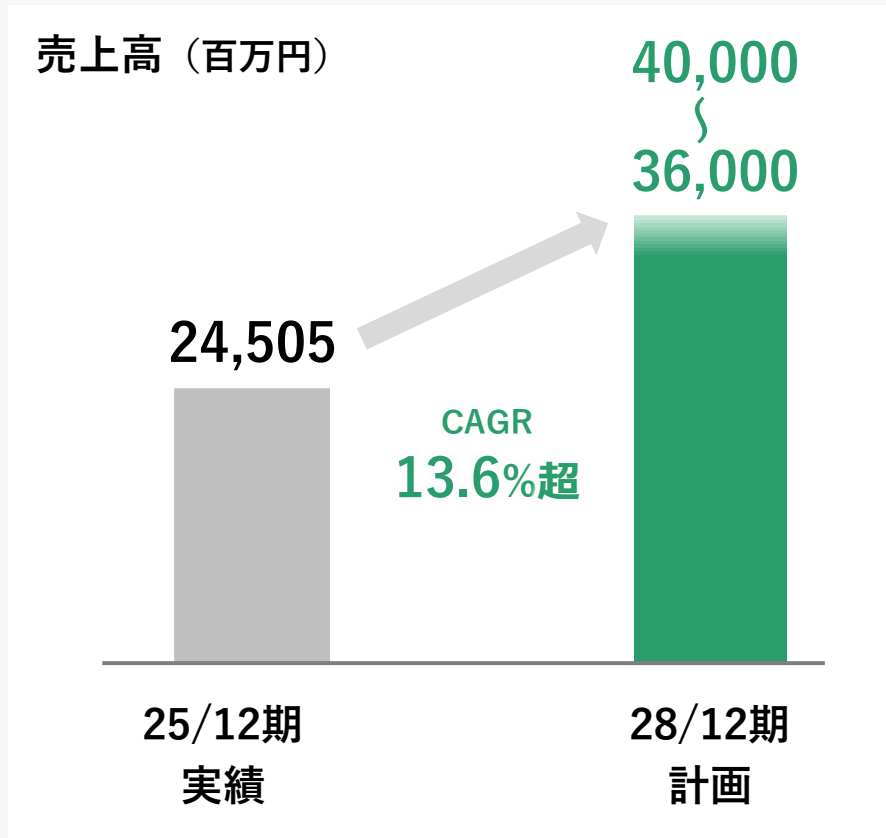
成長戦略の進捗

Strategic Update



（2026年2月13日公表 中期経営計画資料再掲）

営業利益CAGR20%超の成長を実現。早期のプライム上場を目指す。



（2026年2月13日公表 中期経営計画資料再掲）

単位：百万円	25/12期 実績	26/12期 計画	27/12期 計画	28/12期 計画
売上高	24,505	27,500	32,000 ～ 35,000	36,000 ～ 40,000
営業利益	2,573	2,200	3,500	4,500
経常利益	2,529	2,100	3,350	4,300
当期純利益	1,652	1,400	2,200	2,800

(2026年2月13日公表 中期経営計画資料再掲)

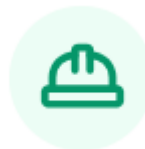
既存エリアでの盤石な土台の上に、
「3つの新戦略」を放ち、非連続な成長を実現。



エリアの拡大

東京進出

九州の不動産SPAモデルを
国内最大の巨大市場へ



収益力の進化

ゼネコン化

業界のボトルネック
「施工力」を最大の強みへ



商品の拡大

ホテル開発

設計・施工ノウハウを
高付加価値アセットへ

既存エリアの深耕

独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕

① 既存エリアの深耕	➤ 上期竣工の8物件をもって累計竣工数が202棟に到達し、200棟を突破。 ➤ 用地在庫を抱えない地主案件を強化し、資本効率向上と事業拡大を図る。 上期4件の地主案件契約締結（YoY+4） ➤ GLCブランドパートナーとして小泉孝太郎氏を起用。 広告宣伝費の積極投下による新規オーナーおよび土地所有者の開拓強化を目指す。
② 東京進出	➤ 東京都内で4物件目（東日暮里）の仕入決済完了。
③ ホテル開発	➤ 2026年4月3日 連結子会社である株式会社プロキャリアエージェントの商号を変更し、新商号「GLC COMPASS株式会社」として、ホテル事業を本格始動。

- GLCブランドパートナーとして小泉孝太郎 氏を起用。
広告宣伝費の積極投下による新規オーナーおよび土地所有者の開拓強化を目指す。



- 東京市場は仕入れが難しいという業界の定説を覆し、2Qで新たに1件(東日暮里)の仕入決済完了。
合計4件のプロジェクトが進行。
- 東京23区を重点エリアとし、今後さらに開発を加速。

8月着工済

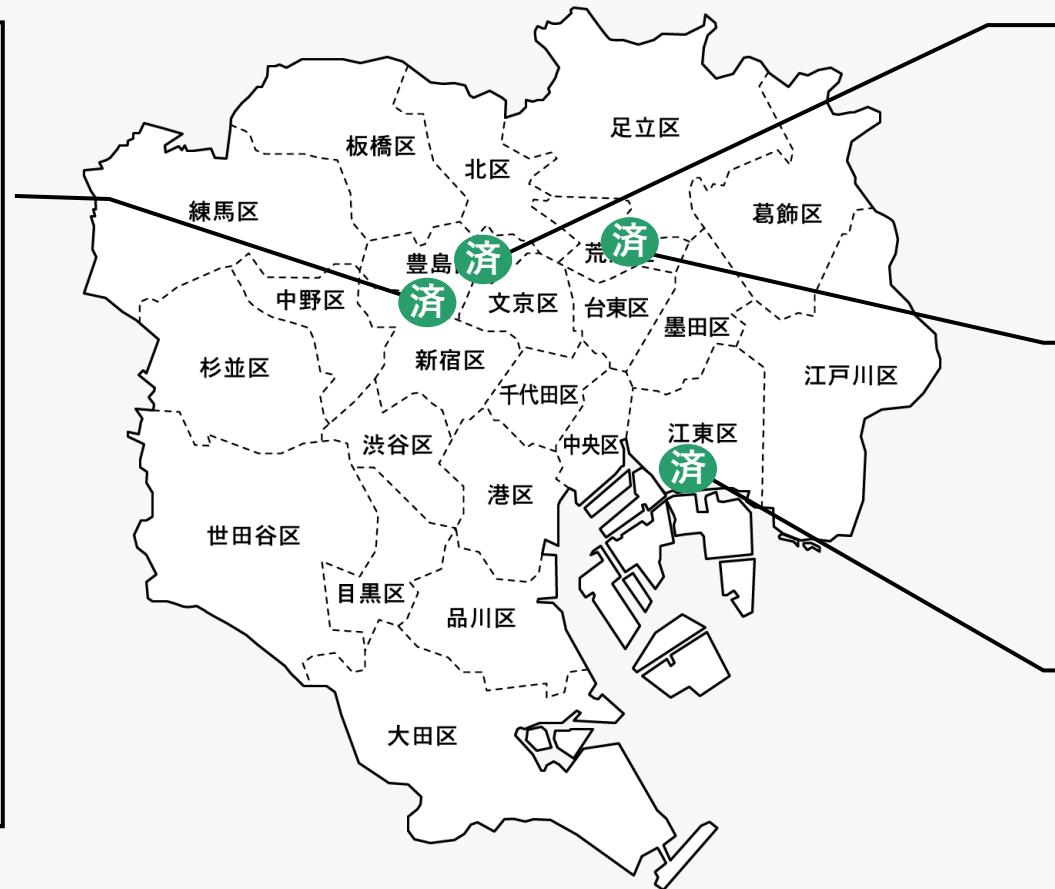
高田馬場

竣工予定：2027.8

1K×24戸



※東京第1号案件_完成予想図



南大塚

竣工予定：2027.9

1R/1LDK×18戸

新規

東日暮里

竣工予定：2027.9

2LDK×14戸

森下

竣工予定：2027.9

1LDK×18戸

SQUEEZE社と フランチャイズ契約締結

次世代型ホテル「Minn」を展開する同社とFC契約を締結。

当社の強みである「不動産開発力」に、同社のAIやクラウドを活用した「最先端のホテル運営システム」を融合。宿泊業界の課題である人手不足をカバーし、省人化による高効率なオペレーションを早期に実現。

ホテル第2弾プロジェクト

福岡「春吉」エリアにて 順調に進行中

天神・中洲の双方へ徒歩圏内という圧倒的な利便性を持ちながら、洗練された大人の賑わいを見せる、宿泊需要のポテンシャルが極めて高い注目エリア「春吉」に、2028年春・全60室のホテルを開業予定。

不動産SPAモデル ホテルバージョン 第1弾 Minn那覇美栄橋 2026年10月オープン

沖縄・那覇の魅力をわが家のように愉しむ



施設概要

施設名：Minn 那覇美栄橋

所在地：沖縄県那覇市前島2丁目2-13

アクセス：ゆいレール「美栄橋駅」北口
徒歩4分（国際通りまで徒歩圏内）

客室数：全42室

最大収容人数：252名（全室6名定員）

運営会社：GLC COMPASS株式会社

スマート
チェックイ
ン

バンクベッド
キッチン
生活家電完備

全室広々
42㎡

SECTION

03

Appendix



会社情報

会社名	GLC GROUP株式会社
設立	2008年6月17日
代表者	代表取締役社長 高村 隼人
本社所在地	福岡市博多区博多駅前3-4-1
資本金	20百万円（2026年6月末現在）
従業員数	188名（連結、2026年6月末現在）
証券コード	2970
株式市場	東証スタンダード
事業内容	アセットクリエーション事業 アセットマネジメント事業
グループ会社	GLC株式会社 GLC建設株式会社 GLC ENERGY株式会社 GLC COMPASS株式会社 株式会社デベロップデザイン 安心入居サービス株式会社

Mission

「価値を創り、成長し続ける。」

GLCグループは、
目の前の相手にとって本当に意味のある価値を提供することで、
関わるすべての人に「いてくれてよかった」と
思ってもらえる存在を目指します。

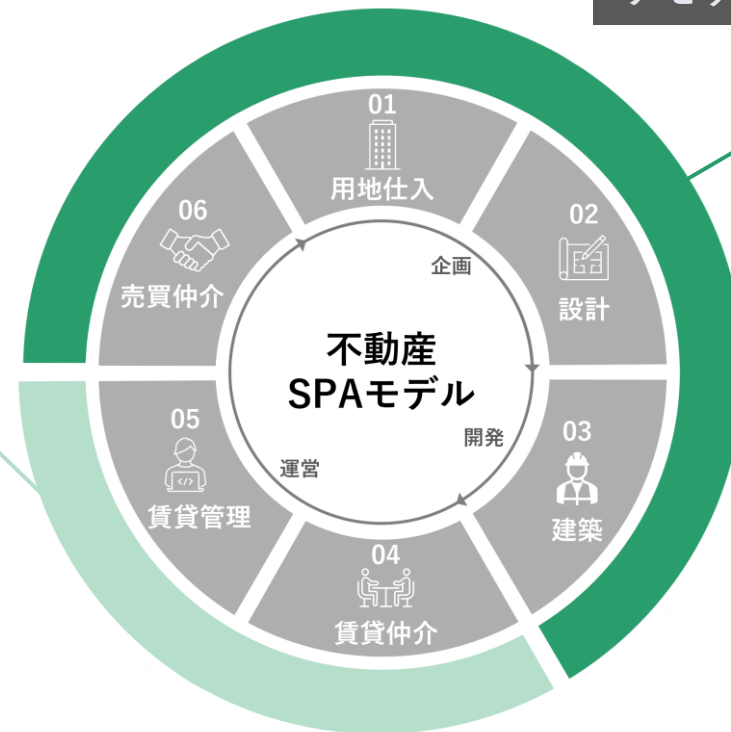
私たちは、嘘をつかず、誠実に事業に向き合い、
時代の変化に適応しながら成長することで、
より多くの人に価値を届けられる企業へと進化していきます。
企業が成長するということは、
関わる人が増え、価値を届けられる範囲が広がるということ。
GLCグループは、その拡がりこそが企業の存在意義であると考えています。

社会に求められ、
存在価値を持つ企業グループへと成長していくことを目指します。

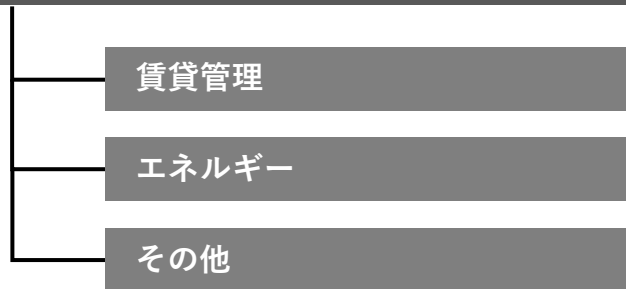
GLCグループは、投資用新築一棟賃貸マンションの用地仕入から販売、設計、建築、賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介、そしてエネルギー供給までを一気通貫で手掛ける「不動産SPAモデル」を確立。
アセットクリエーション事業で利益を創出し、アセットマネジメント事業で継続的に収益を積み上げるビジネスモデルです。

事業構成

アセットクリエーション事業（フロー）

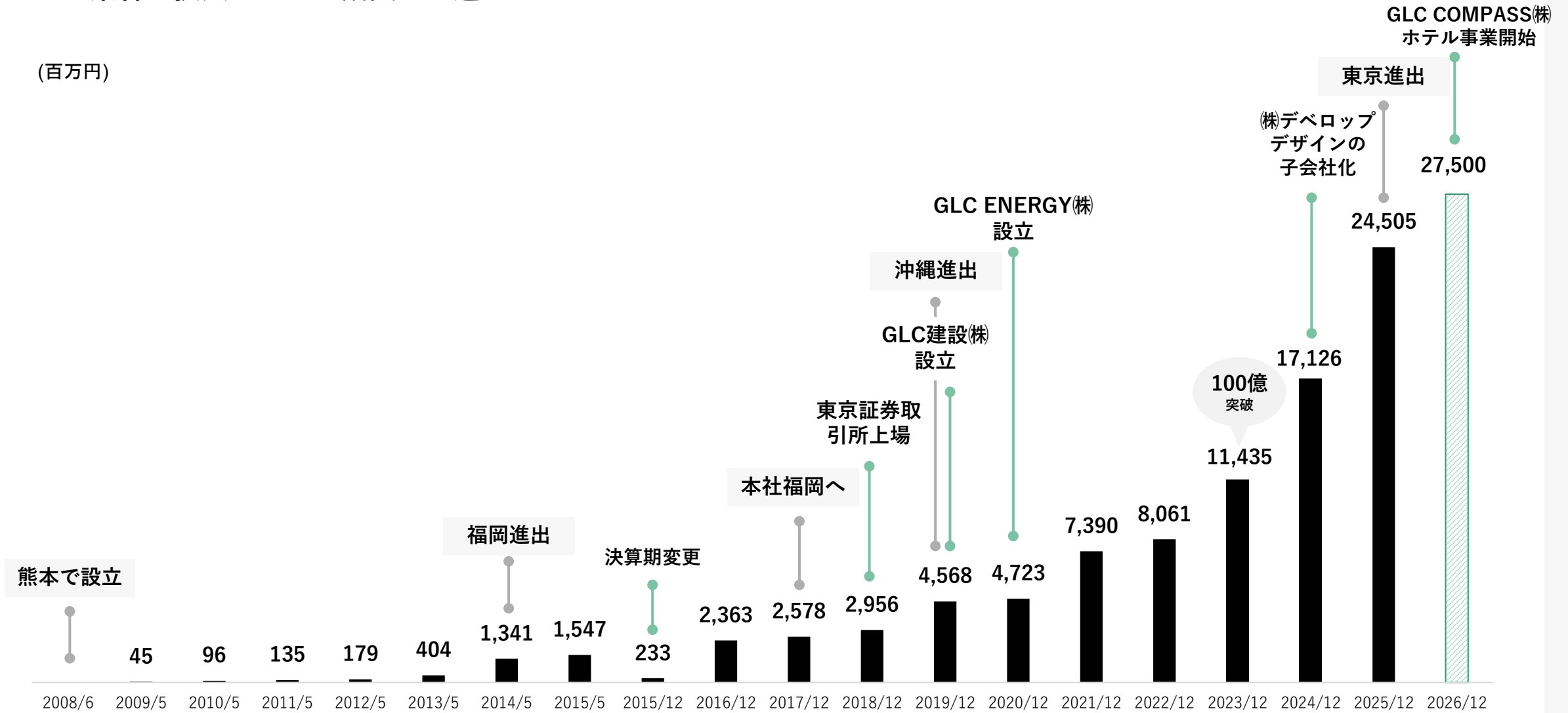


アセットマネジメント事業（ストック）



■ 業容の拡大とともに成長を加速

(百万円)



※各社名は現商号を記載しております。

一般的な区分マンション等の開発の場合

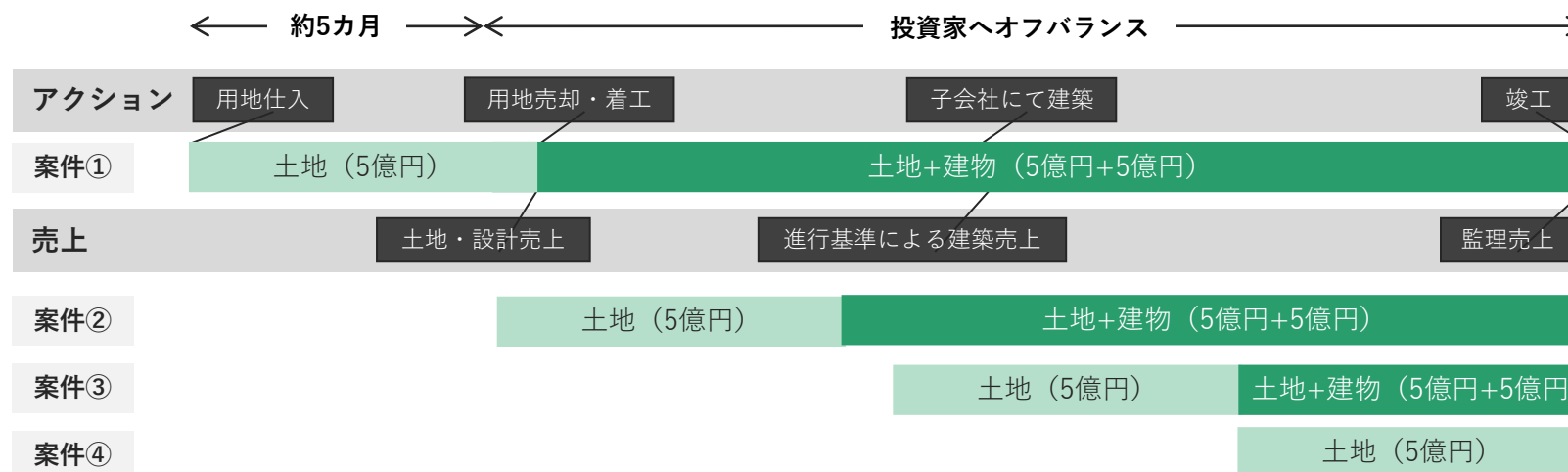


一般的な区分マンション等の開発の場合

建物が竣工した後、売上が計上されるため。利益及び資金回収に約2年程度必要

2年間の売上高 10億円

当社のマンション開発の場合



当社のマンション開発の場合

約5カ月で土地を売却しオフバランスすることで、約2年で土地を4件回転することが可能。
竣工後も管理を受託することでストック収入を獲得

2年間の売上高 30億円

投資用新築一棟賃貸マンション

LIBTH・

～Life is beautiful with (いい暮らしをともに)～

「LIBTH (リブス)」は、GLCグループが企画・開発を手掛ける、
高収益・高稼働を実現する投資用マンションブランドです。

不動産と建設の両機能を内製化した独自の体制により、
市場ニーズを捉えた高い企画力と優れたコストパフォーマンスを
両立しています。



- 厳選された「立地」×「企画」により、収益性の最大化を実現
- オーナー様の満足度を高めることにより、高いリピート率を維持

入居率

97.8 %

(2026年6月末時点)

立地

月300件超の土地情報から、人口動態や産業データに基づき将来価値の高い立地を厳選。

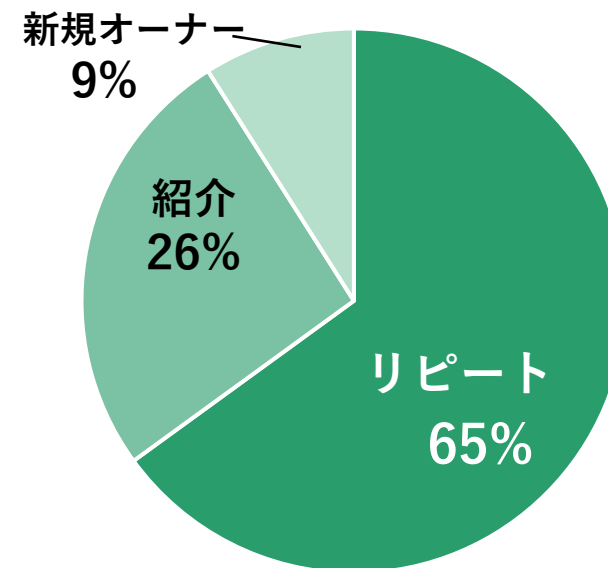
さらに交通や商業施設の利便性を追求することで、住む人の満足度と高水準な入居率を両立し、不動産価値を最大化させる。

企画

設計事務所と建設会社を完全内製化するGLCグループは、企画から施工まで自社で完結。

土地の特性を活かした設計と効率的な建設計画により、高品質な商品の提供と高い利回りを両立した不動産開発を実現。

過去3期間の販売先



- アクセスが良く、将来にわたって高い賃貸需要が見込まれる都市中心部をメインに開発
- 戦略的な開発と徹底した品質管理により、コストパフォーマンスに優れた物件を提供

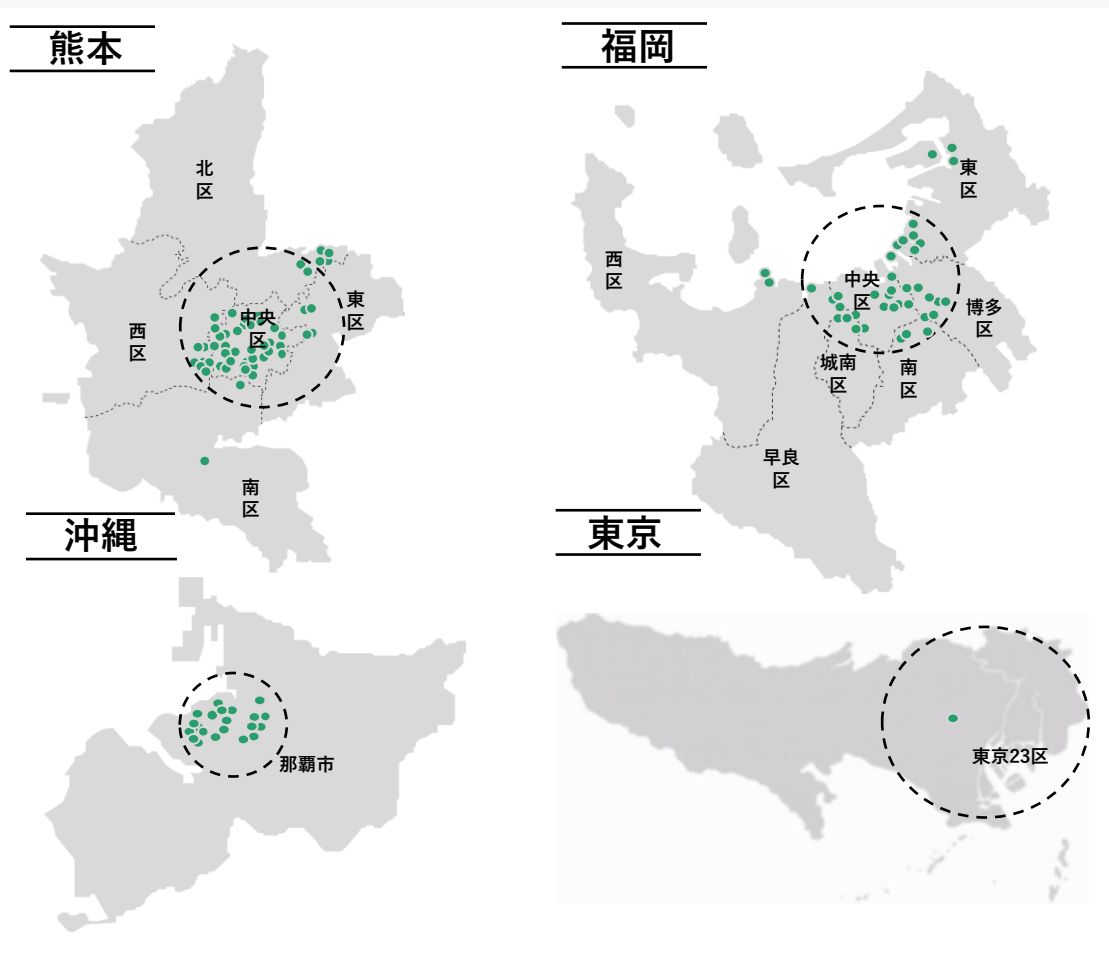
累計竣工

202 棟

(2026年6月末時点)

	累計竣工	進行中 ※1
熊本	108 棟	6 件
福岡	75 棟	14 件
沖縄	18 棟	9 件
東京	—	1 件
その他	1 棟	—

※1. 2026年6月末時点において、建築確認申請認可済、且つ未竣工の案件



■ 上期において **8 棟** が竣工し累計竣工棟数は**202棟**

物件名	LIBTH博多	LIBTH箱崎宮前	LIBTH高取Ⅱ	LIBTH菊陽Ⅲ	LIBTH九品寺Ⅲ	KL樋川	LIBTH安里Ⅱ	LIBTH美栄橋
エリア	福岡	福岡	福岡	熊本	熊本	沖縄	沖縄	沖縄
竣工年月	2026年 2 月	2026年 3 月	2026年 3 月	2026年 3 月	2026年 3 月	2026年 1 月	2026年 2 月	2026年 3 月
物件写真								
所在地	福岡市博多区住吉 3 丁目	福岡市東区箱崎 1 丁目	福岡市早良区昭代 2 丁目	菊池郡菊陽町大字津久礼	熊本市中央区九品寺 1 丁目	那覇市樋川 2 丁目	那覇市壺屋 2 丁目	那覇市前島 3 丁目
延床面積	1,806.62㎡	2,936.61㎡	824.47㎡	4,338.08㎡	1,672.66㎡	3,112.55㎡	1,500.63㎡	1,928.60㎡
階数	11階	15階	7 階	15階	10階	13階	12階	13階
タイプ	1 LDK/20戸、 2 LDK/10戸 + テナント	1 R/42戸、 1 LDK/42戸	2 LDK/12戸	1 LDK/42戸、 2 LDK/28戸	1 R/45戸	1 R/36戸、 1 LDK/36戸	1 LDK/33戸 + テナント	1 LDK/46戸

■ 2026路線価 全国平均を上回る上昇率、重点4エリアでの中長期的な資産価値向上を牽引

➤ 路線価・標準宅地の変動率平均

- 東京都（**全国1位** +9.4%）
都心オフィスやマンションの底堅い需要が市場を牽引。
- 沖縄県（**全国2位** +6.6%）
ジャングリア沖縄等の開業・計画に伴う、観光産業の活況が県全体を押し上げ。

エリア	連続上昇	2026年	2025年
東京都	5年	9.4%	8.1%
沖縄県	12年	6.6%	6.3%
福岡県	11年	4.2%	6.0%
熊本県	9年	3.0%	2.8%
全国平均	5年	2.9%	2.7%

（参照：国土交通省）

➤ 主要トピックス

エリア	トピックス
東京	都心再開発と外資投資 ：都心の大型再開発が続々竣工し、都心の価値が大きく向上。また、富裕層やパワーカップル、海外投資家による高価格帯マンションへの実需・投資マインドも依然として極めて堅調であり、市場を強く下支え。
沖縄	観光需要の力強い成長 ：インバウンドの回復と国内需要の伸長により、2025年度の入域客数は過去最高の1,093万人を突破。2026年3月4月の過去最高更新を記録するなど、高水準な推移が継続。これらの観光需要と旺盛な投資マネーの流入は不動産市場へも波及。
福岡	「天神ビッグバン」後半戦 ：昨年比で路線価の上昇率は縮小し、地価高騰に一服感が見られるものの、同エリアは全国トップの開業率と人口増加率を誇る。官民一体となった大規模再開発により、中長期的な都市の深化が期待される。
熊本	持続的な産業基盤確立と市場成長 ：TSMC等の投資は一過性のブームに留まらず長期産業基盤へ移行。2026年路線価は過去最大の上昇幅（+3.0%）を記録。さらに三井不動産が2030年竣工の巨大産業拠点を5月着工するなど、長期的な地域経済の拡大を強力に下支え。

株主優待制度の導入

日頃のご支援に感謝の意を表すとともに、出来高や流動性の向上を図ることで、市場からの信頼に足る強固な経営基盤の構築を目指します。



基準日※1	毎年6月末、12月末
保有株式数	400株（4単位）以上
優待内容※2	デジタルギフト®各20,000円分
参考（年間）	デジタルギフト®40,000円分

デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの商標です。

※1：株主優待の権利確定日

※2：6か月以上の継続保有条件あり（※2026年6月は対象外）

配当方針

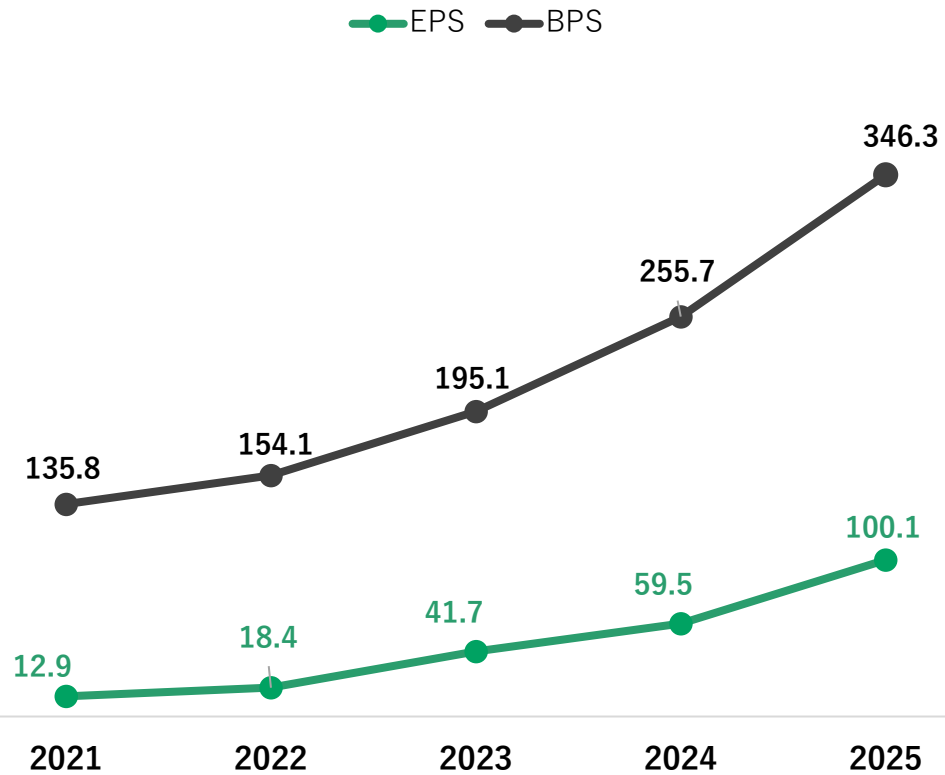
当社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しておりますが、財務体質の強化を図るため、これまで配当を実施しておりません。

将来的な利益還元については、経営体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しながら、継続的かつ安定的な配当を実施していく方針であります。

しかしながら、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については、未定であります。

EPS・BPS

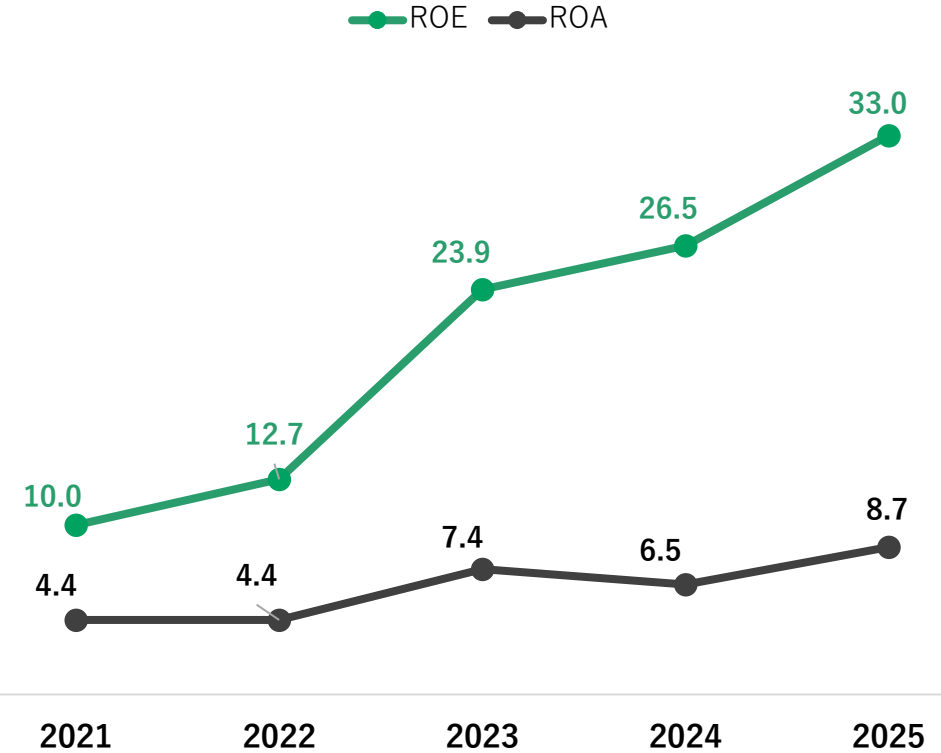
(単位：円)



※2025年10月1日付の1株につき4株の株式分割を考慮し、2021年度まで遡って修正再計算しております

ROE・ROA

(単位：%)



※2024年のROAはデベロップデザインを除いて算出しております

- 本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃止される場合がございますので、予めご了承ください。
- 本資料に記載された見解、見通し、並びに予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。
- 本資料は、あくまで当社を理解していただく為のものであり、必ずしも投資を推奨するものではありません。

