

2020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

東証第一部 証券コード：3486



AGENDA

01

2020/12期
決算ハイライト

02

2020/12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

2020/12期
決算ハイライト

02

2020/12期
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

新型コロナウイルスの影響から期初計画の前提条件が大きく変化

期中で成長方針の軌道修正を行いつつ、コロナの影響で前年比で増収・減益のイレギュラーな決算一方で、ニューノーマルに対応した成長基盤の構築が進みつつあり、修正計画の利益を超過達成

売上高 **268.4** 億円

前期比 +7.0% 修正計画達成率 ▲0.6%

- 新型コロナウイルスの影響（金融機関の融資業務縮小、接触制限、海外渡航制限など）から区分販売戸数および海外販売戸数が前年比で大幅に減少（225戸減）
- 1棟販売は順調に進捗。第3四半期に自社出資ファンドを組成したことで、販売戸数増に寄与。前年比で大幅に増加（8棟・226戸増）
- 成長方針の軌道修正により、非レジデンス案件の開発は停止。ホテルはレジデンスへのコンバージョン申請により2021/12期のパイプラインへ編入。商業テナントビル3件は竣工案件・土地合わせて早期売却へ変更。2020/12期で土地を1件売却完了

営業利益 **13.6** 億円

前期比 ▲12.7% 修正計画達成率 +5.1%

- 区分販売・海外販売の販売数減少および第3四半期の1棟販売の収益性低下が響き、売上総利益率が前年比で2.1ppt低下
- 第4四半期にて海外販売の想定以上の伸張、1棟販売の収益性回復、非レジデンスパイプラインのうち1件の販売完了が収益性を押し上げ、修正計画上振れ要因へ
- 不動産取得に関わる租税効果およびオフィス拡張に伴う地代家賃が増加するが、ニューノーマルでの販売体制の構築が進み販管費を抑制（販管費率▲0.9ppt）

当期純利益 **6.8** 億円

前期比 ▲20.9% 修正計画達成率 +14.4%

- 仕入拡大に向けた借入金の増加（有利子負債の前期末差+13.0億円）による金融収支の悪化

新型コロナウイルス感染症の関連トピックス

- 緊急事態宣言による4-6月の金融機関の融資業務縮小の影響で区分販売の大幅減少を招く。また、海外渡航制限、接触制限に伴い海外販売の能動的なアプローチを停止
- 区分販売では、緊急事態宣言に伴い、4月以降にセミナーをオンラインへ全面転換。非接触型による区分販売拡大の基盤を構築
- 非レジデンス（ホテル・商業テナントビル）分野の開発を停止。早期売却へ販売戦略を変更



AGENDA

01

2020/12期
決算ハイライト

02

2020/12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**1棟販売増加**および**プロパティマネジメント事業の安定収益**の下支えにより増収を確保
- 一方で、新型コロナの影響による**区分・海外販売の減少**や第3四半期の**一時的な1棟販売の収益性低下**の影響で減益
- 新型コロナの影響を踏まえた通期修正計画に対しては、**非レジデンス分野の早期売却**および**海外販売が伸張**し利益計画を達成

(百万円)	2019/12期		2020/12期			
	通期	通期		実績	前年比	修正予想比
	実績	期初予想	修正予想			
売上高	25,086	30,000	27,000	26,840	+7.0%	▲0.6%
売上総利益	4,183	-	-	3,909	▲6.5%	-
利益率	16.7%	-	-	14.6%	▲2.1ppt	-
営業利益	1,564	1,900	1,300	1,365	▲12.7%	+5.1%
利益率	6.2%	6.3%	4.8%	5.1%	▲1.1ppt	+0.3ppt
経常利益	1,364	1,600	1,000	1,028	▲24.7%	+2.8%
利益率	5.4%	5.3%	3.7%	3.8%	▲1.6ppt	+0.1ppt
当期純利益	867	1,000	600	686	▲20.9%	+14.4%
利益率	3.5%	3.3%	2.2%	2.6%	▲0.9ppt	+0.4ppt
1株当たり当期純利益	114.78円	132.19円	78.86円	90.24円	-	-

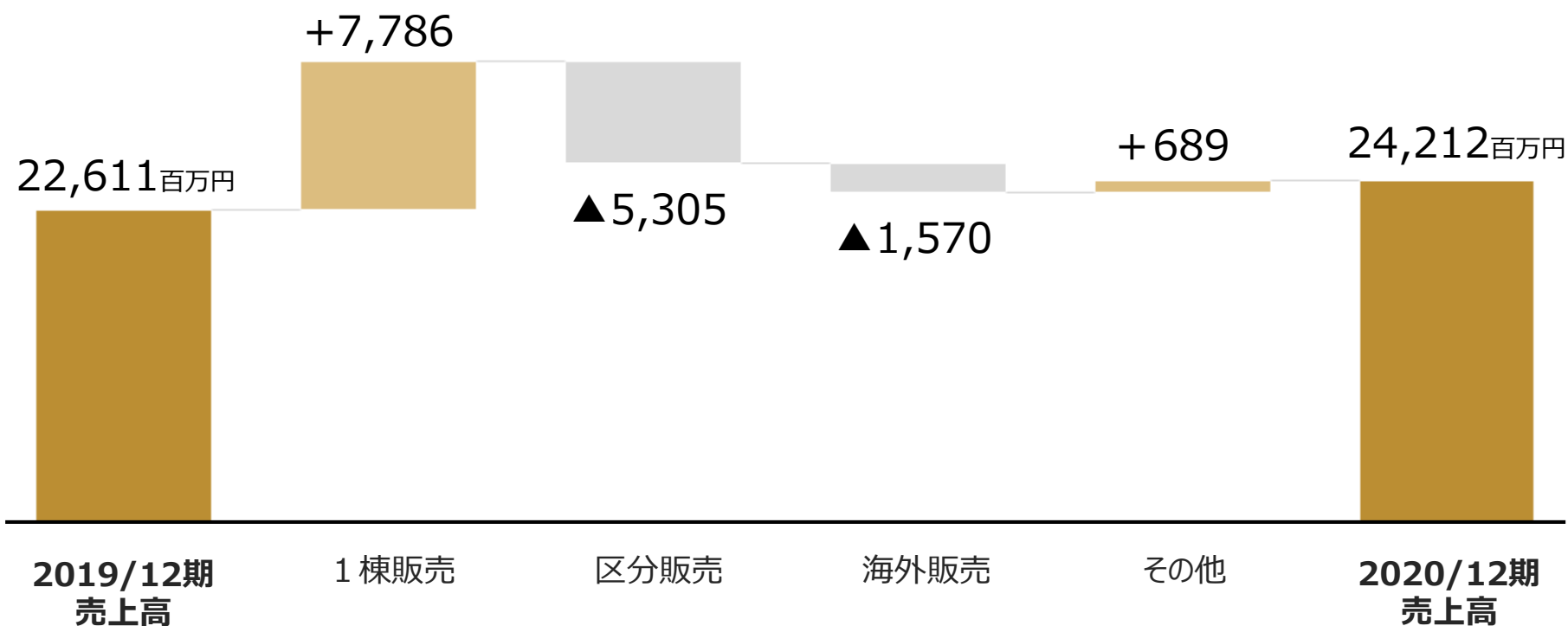
セグメント別実績

- 不動産ソリューション事業は、新型コロナの影響で販売戸数が微増、非レジデンス案件の売却が寄与し7.1%増収となるが、コロナ禍の影響で区分販売が2Q以降に低調となり、3Qの1棟販売の収益性低下を招いたことで二桁減益
- プロパティマネジメント事業は、自社出資ファンド向けの販売が管理戸数の大幅な増加に寄与し、増収・二桁増益

	2019/12期		2020/12期			
	(百万円)	通期	通期		前年比	
		実績	期初予想	修正予想		実績
不動産ソリューション	売上高	22,611	-	-	24,212	+7.1%
	営業利益	1,377	-	-	1,153	▲16.2%
	利益率	6.1%	-	-	4.8%	▲1.3ppt
	販売戸数	702戸		760戸	703戸	+0.1%
プロパティマネジメント	売上高	2,474	-	-	2,628	+6.2%
	営業利益	187	-	-	211	+12.7%
	利益率	7.6%	-	-	8.1%	+0.5ppt
	管理戸数 (期末)	2,245戸	-	-	2,413戸	+7.5%

不動産ソリューション事業売上高の増減要因

- 1棟販売の拡大を進めた結果、1棟販売売上の増加が当期の増収をけん引
- 新型コロナの影響で区分販売および海外販売売上が大きく減少したが、1棟販売売上の増加で吸収し、16億円の増収となる



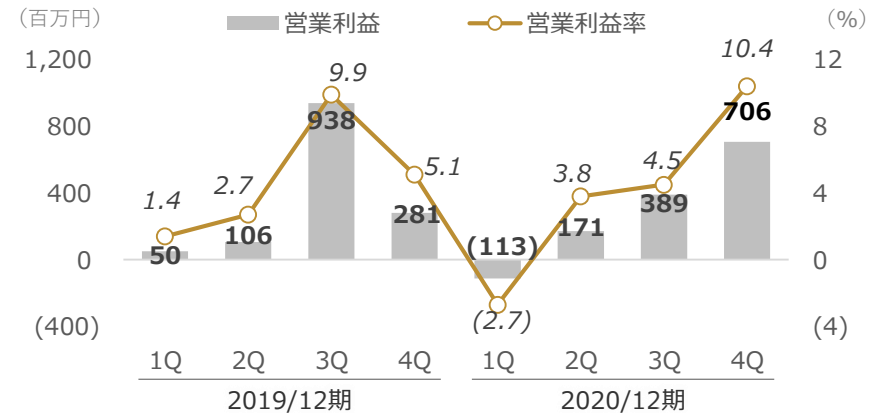
販売状況

- 1棟販売が順調に進捗したことにより1棟販売戸数が大幅に増加。一方、区分・海外販売戸数の大幅減少が影響し、全体では前年並みの販売戸数
- 区分販売はオンラインセミナーを中心に徐々に回復傾向。
- 海外販売はコロナ禍の影響で能動的なアプローチを停止している中でも4Qで販売が積み上がり、予想を上回る
- 同事業の収益性は、コロナ禍の影響で収益性が低下した水準が3Qまで継続。しかしながら、4Qでは**1棟販売の収益性正常化**および**海外販売増加の影響でセグメント利益ベースで10%超**の水準を突破

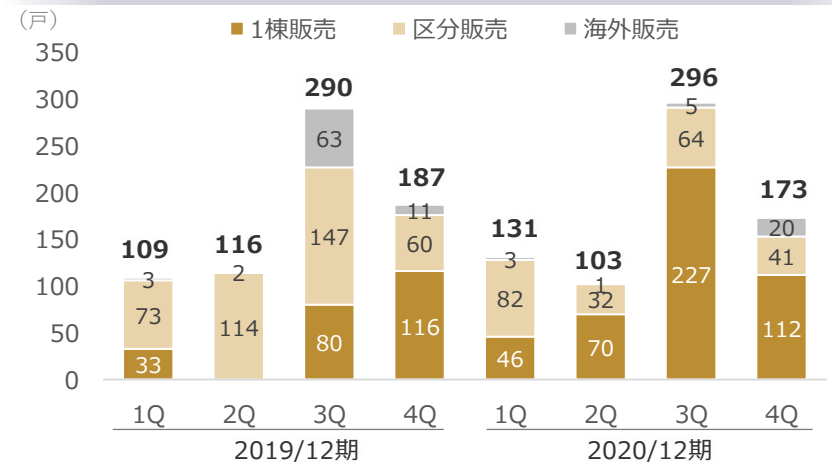
販売戸数の進捗状況

(戸)	2019/ 12期	2020/12期			修正予想 比
	通期	通期		前年比	
	実績	修正予想	実績		
1棟販売	229 (5棟)	490 (14棟)	455 (13棟)	+226 (+8棟)	▲35 (▲1棟)
区分販売	394	266	219	▲175	▲47
海外販売	79	4	29	▲50	+25
内、中古販売	(44)	-	(59)	+15	-
計	702	760	703	+1	▲57

不動産ソリューション事業営業利益の四半期推移



販売戸数の四半期推移



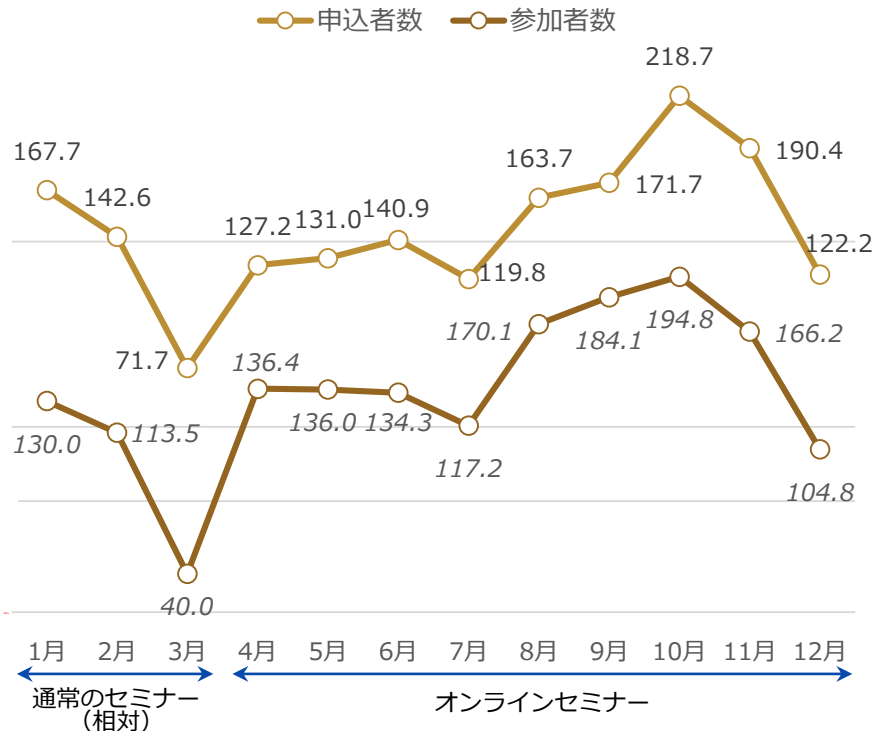
区分販売の状況

- 当期は、緊急事態宣言以降に接触型の販売方針を転換し、セミナーのオンライン化を早期に対応。その結果、4月以降のセミナー申込者・参加者数は前年対比で増加し、効率的な集客が徐々に浸透
- 新型コロナ拡大前の1Qは好調な出だしであったが、緊急事態宣言を契機に販売件数が大幅に減少。その後、オンラインセミナーの販売が浸透し、オンライン経由の販売が大きく伸長する結果となる

セミナー参加者の動向

- 4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移

(セミナー申込者・参加者数の前年同月比)
(%)



販売動向

- 1Qは販売好調となったが、緊急事態宣言以降に販売件数が伸び悩む
- オンラインセミナーへの全面移行後、オンライン販売が効率的に伸張
- 一方で、オフライン販売は接触制限を設けていること販売件数減少に影響

(販売経路別販売件数の前年同期比の推移)

	2020/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q
オンライン※1	132%	64%	<u>113%</u>	<u>125%</u>
オフライン	104%	<u>45%</u>	61%	<u>48%</u>
計	<u>114%</u>	52%	81%	68%

(販売経路別売上構成比の推移)

	2020/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q
オンライン※1	40%	44%	<u>53%</u>	49%
オフライン	60%	56%	47%	<u>51%</u>

※1：オンライン集客施策によるセミナー参加およびWEB反響・お問合せからの販売を集計

非レジデンスの状況

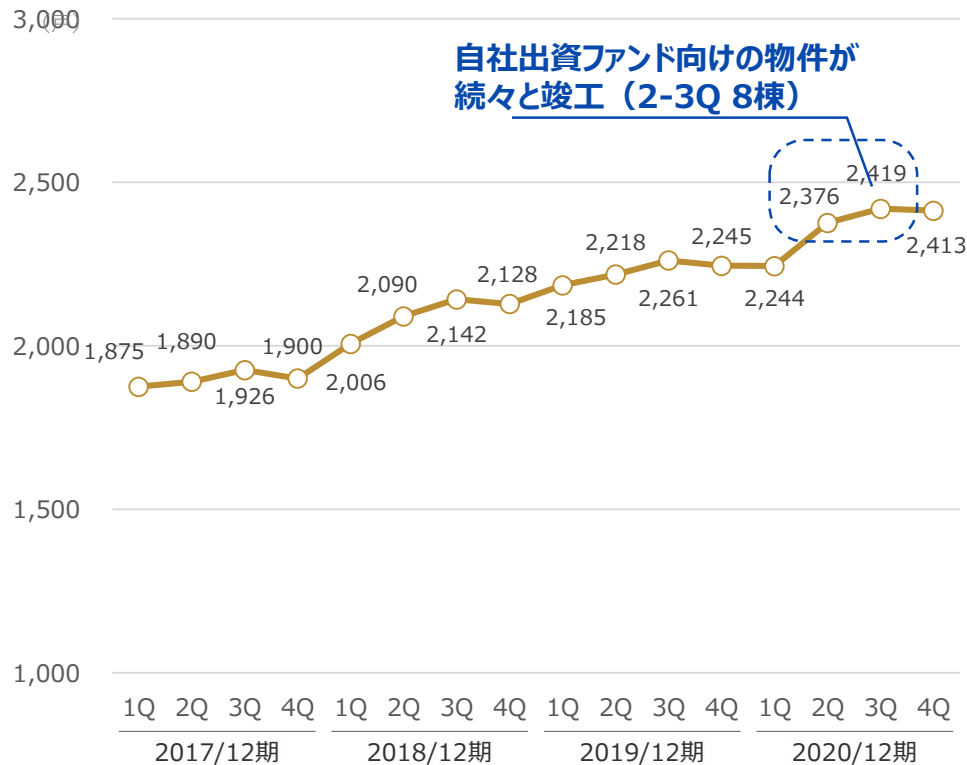
- 成長方針の軌道修正から非レジデンスの開発を停止中
- 保有パイプラインの内、2021/12期に竣工予定であった西麻布PJ（土地）の売却が完了

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 ■ レジデンスへのコンバージョンの方針ではあるが、投資家からホテルとしての引き合いがあり、そのまま販売の可能性を残す
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 ■ 2021/12期での売却を目指す
	西麻布PJ	2021/12期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 土地の状態の販売を開始 ■ 2020/12期第4四半期にて売却
	円山町PJ	2021/12期	<ul style="list-style-type: none"> ■ 土地の状態の販売を開始

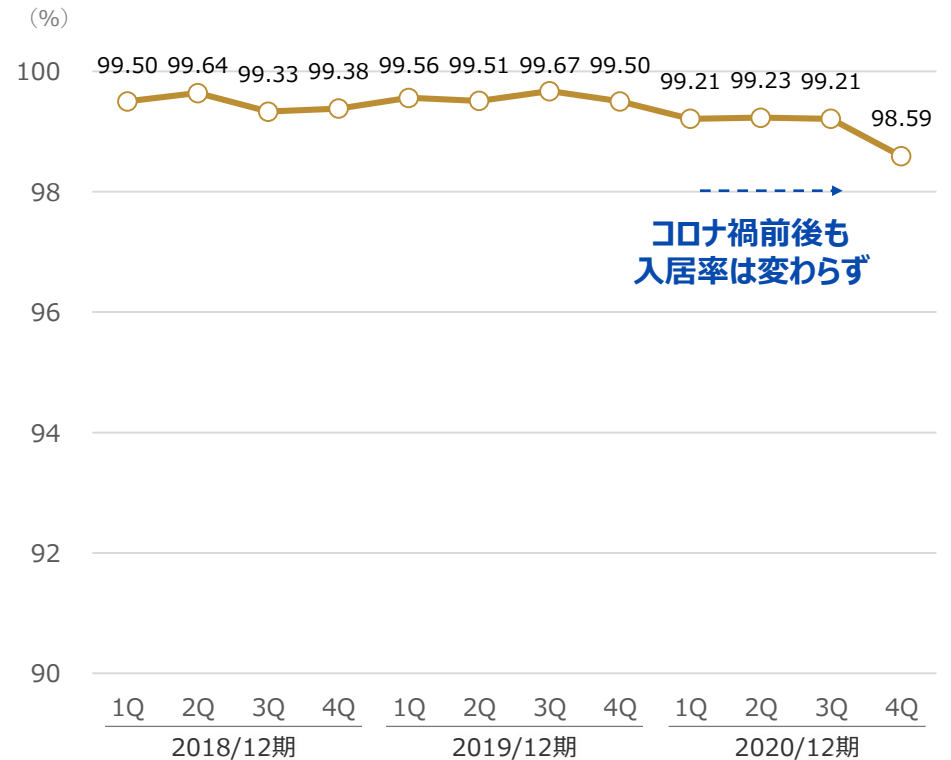
管理戸数・入居者状況

- 2Qに自社出資ファンド向け物件の竣工が相次ぎ、賃貸管理戸数増に寄与。前期末比で期末管理戸数は大きく増加
- 入居率は都心単身世帯の旺盛な賃貸需要が継続し、3Qまで99%超の高水準で推移。一方で、4Qに大口法人のサブリース契約解消が12月に発生したため、98%中盤に低下

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

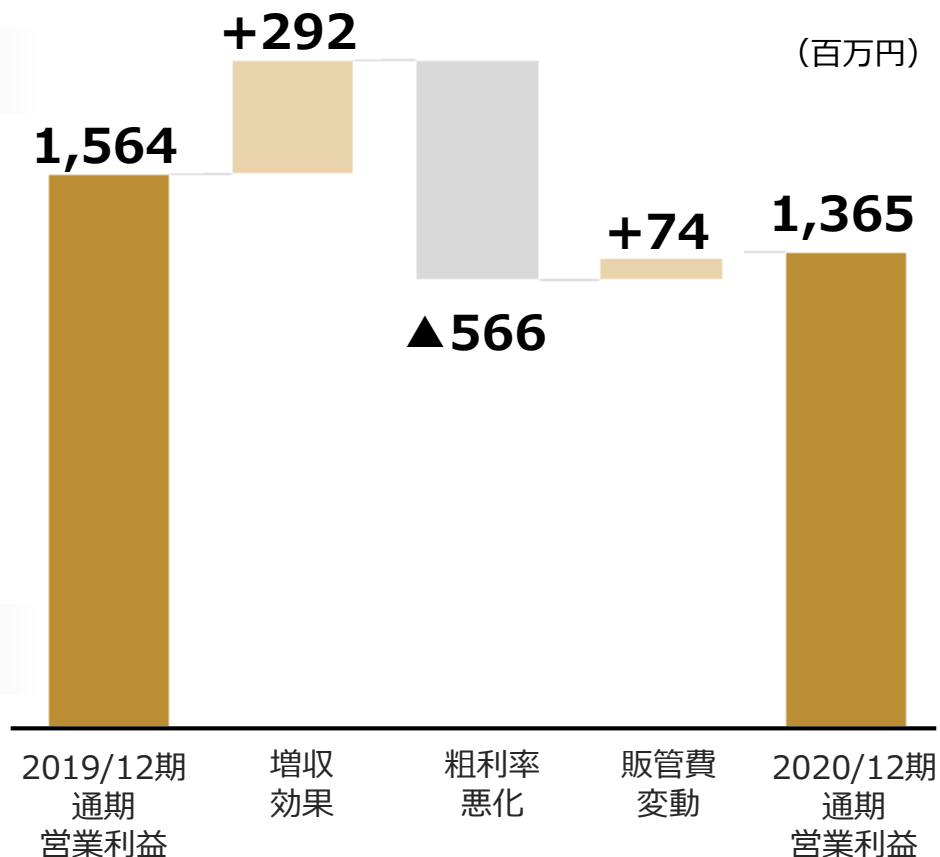
- 1棟販売の増加を中心とした増収効果を区分・海外販売の減少やコロナ禍での1棟販売の一時的な収益性低下による粗利率の低下により吸収され、売上総利益ベースで約5.6億円の減益
- 地代家賃や租税公課等の販管費の増加があったが、コロナ禍による経費等の抑制が進み販管費が減少し、約2億円の営業減益

営業利益増減分析 (前年比)

増収効果	+2.9億円
粗利率変化 (粗利率 16.7%→14.6%)	▲5.6億円
販管費変動 (※販管費 26.1億円→25.4億円)	+0.7億円
計	▲1.9億円

販管費増減分のうち主なもの (前年比)

広告宣伝費	▲0.9億円
交際費、販売促進費	▲1.1億円
租税公課	+0.9億円
地代家賃	+1.3億円



B/Sの状況

- 前期末からのパイプラインの順調な積み上げにより棚卸資産が増加し、**流動資産合計は25億円の増加**
- 仕入拡大と順調に物件が竣工。期中に一時的に有利子負債が大幅増加したが、**期末負債合計は22億円の増加**に留まる
- 自己資本比率も期中に大幅な低下となるが、期末では前期末並の水準に回復

(百万円)	2019/12月期 12月末	2020/12月期 9月末	2020/12月期 12月末	前期末からの増減額
流動資産合計	15,581	20,459	18,101	+2,520
現金及び預金	1,887	2,014	2,272	+384
販売用不動産	1,360	5,466	4,415	+3,055
仕掛販売用不動産	11,773	12,569	10,711	▲1,062
固定資産合計	577	872	927	+350
有形固定資産	164	264	257	+92
無形固定資産	73	113	117	+43
投資その他の資産	339	494	552	+213
資産合計	16,158	21,332	19,029	+2,871
流動負債合計	6,276	10,735	9,373	+3,096
有利子負債	5,224	8,892	7,396	+2,171
未払金	39	1,167	1,162	+1,123
固定負債合計	6,028	6,589	5,177	▲850
有利子負債	5,930	6,484	5,068	▲862
負債合計	12,304	17,325	14,550	+2,245
純資産合計	3,853	4,007	4,478	+625
負債純資産合計	16,158	21,332	19,029	+2,871



AGENDA

01

2020/12期
決算ハイライト

02

2020/12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)

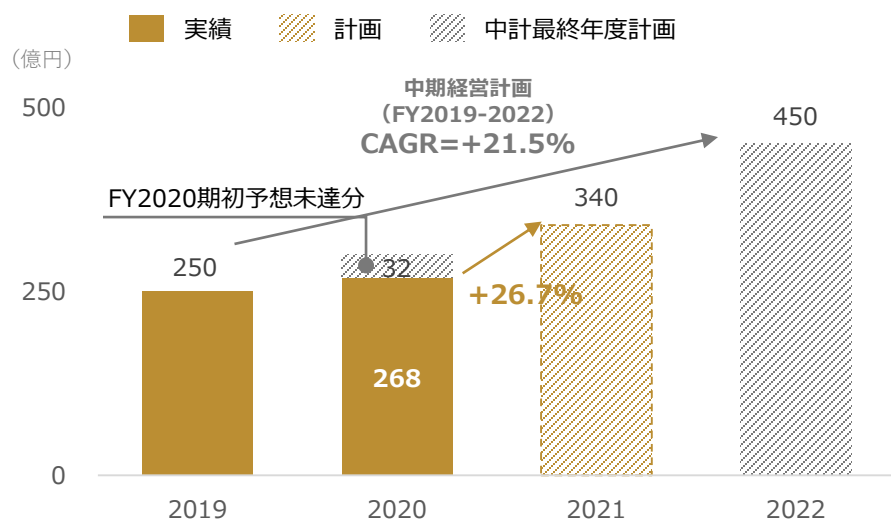
- 前期のコロナ禍での仕入・販売環境継続を想定した計画として、売上高340億円、経常利益15億円を計画
- コロナ禍の収益性を前提としつつも、区分販売の効率的な販売拡大、セールスマックスの変化により、営業利益率ベースで収益性の向上を見込み、1Qにて子会社吸収による特別利益計上（4億円）を予定し、最終利益14億円の達成を目指す

(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	-

2021/12月期業績予想の位置づけ

- 前期は新型コロナの蔓延により、事業方針の転換を余儀なくされた事業年度となったが、その結果、効率的かつ機動的な事業基盤構築が進捗
- 今期は、新たな成長方針の下での再出発の事業年度としての位置づけ。ニューノーマルでのビジネス変化を捉え、前期に培った事業基盤を活かし、トップライン成長と収益性改善を同時並行で成長計画

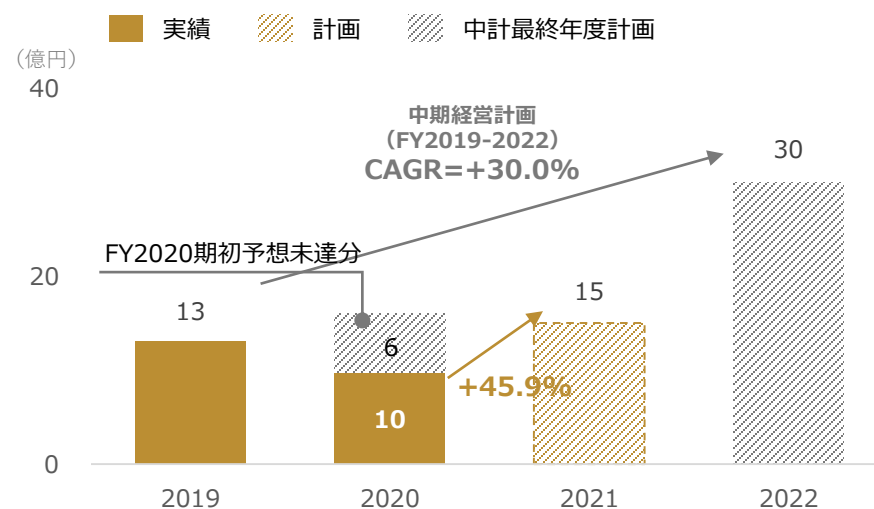
売上高の実績と計画



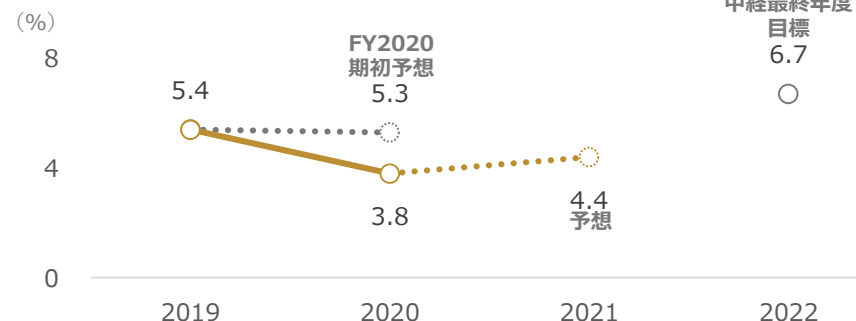
(FY2020における環境・前提条件の変化)

- FY2020では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で区分販売・海外販売の販売戸数期初計画未達、非レジデンス分野の開発停止を招く
- 一方で、区分販売における**オンラインセミナーの活用拡大（インバウンド営業）**、1棟販売での**自社出資私募ファンド組成の前倒し**を達成
- これらの環境変化から**コロナ禍でも効率的かつ機動的な事業拡大を可能とする体制構築が進捗**し、FY2021では新たな事業基盤を活用した成長への再出発との位置づけ

経常利益の実績と計画



経常利益率の推移



セグメント別業績予想

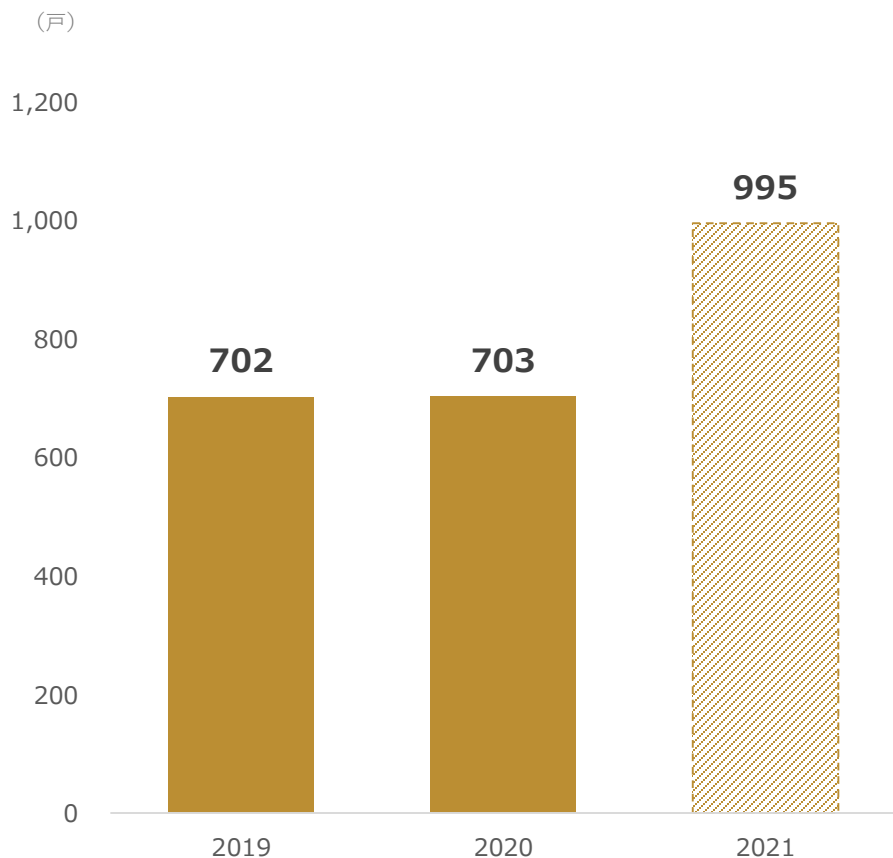
- 不動産ソリューション事業は、1棟販売の安定拡大に加え、区分・海外販売の大幅リバウンドおよび非レジデンス分野のパイプライン売却を進め、29.3%の大幅増収を計画
- プロパティマネジメント事業は、管理戸数の増加を見込み、増収増益を計画

(百万円)	2019/12期		2020/12期		2021/12期	
	通期	通期	通期	通期	前年比	
	実績	実績	予想	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	18,800	+28.5%		
区分販売・海外販売	14,300	7,424	11,200	+50.8%		
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		

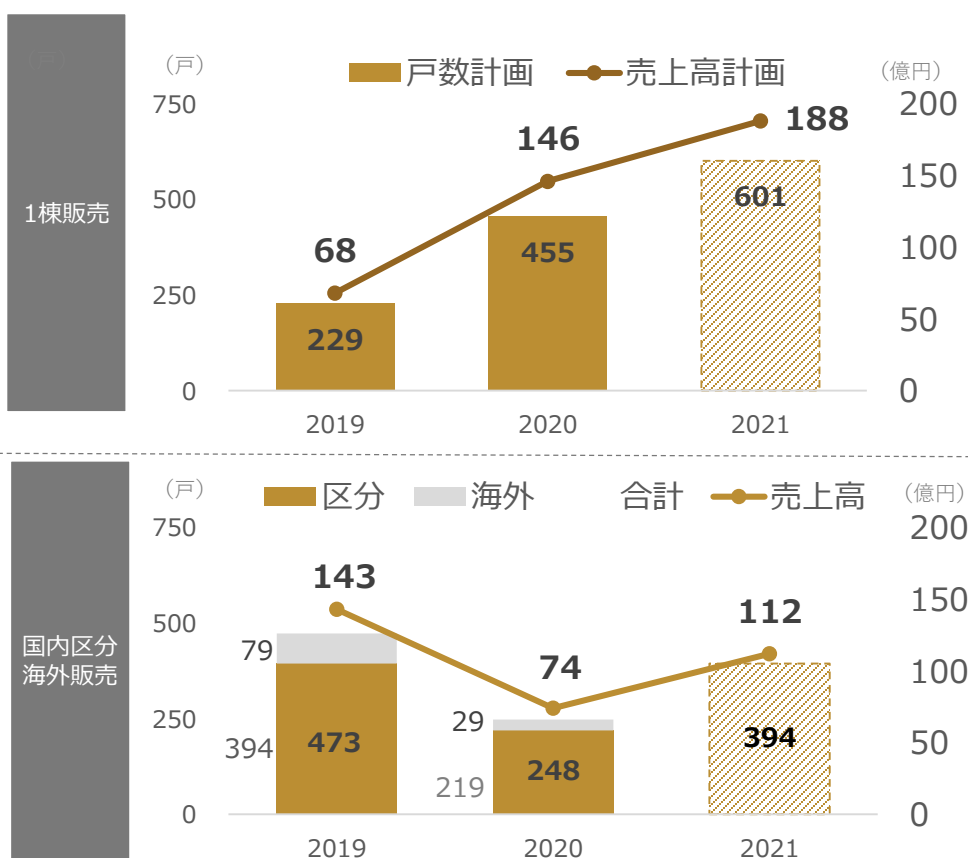
主要KPI（売上高・販売戸数）計画

- 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188億円の計画。販売戸数は601戸（前年差146戸増）・15棟（前年差2棟増）を計画
- 区分販売・海外販売は112億円の計画。販売戸数は区分・海外のミックスで合計394戸（前年差146戸増）を計画

販売戸数計画



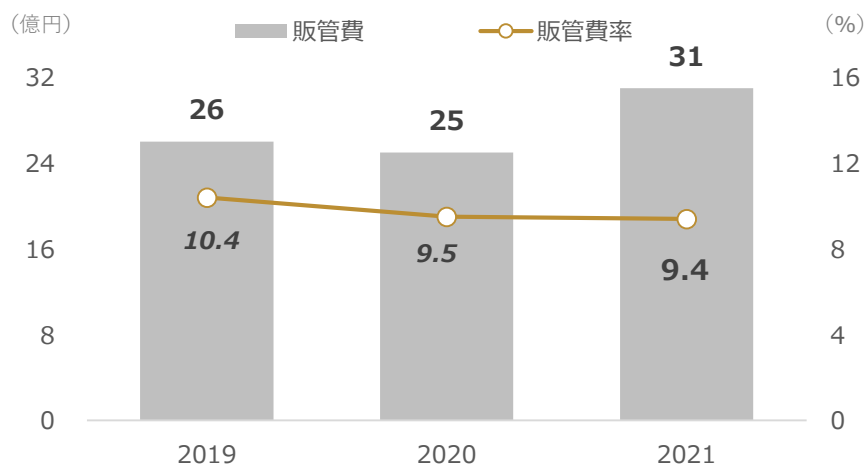
販売種別 売上高・販売戸数計画



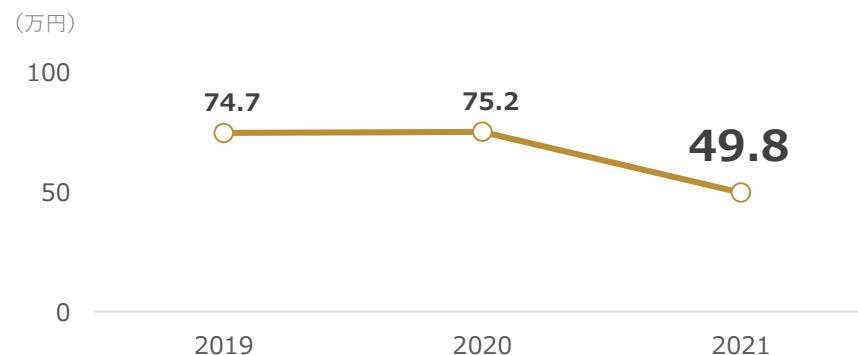
販管費および生産性見通し

- 販管費の固定費分は増加するも、販管費率はほぼ横ばいの計画
- オンライン販売のさらなる拡大を進め、区分販売の顧客獲得コストの大幅な低下を図る。また、1棟販売の拡大方針のもと全体の生産性の増加を計画し、区分販売においても2021/12期で上昇に転じる

販管費および売上高販管費率見通し



区分販売の販売1戸あたり顧客獲得コストの推移

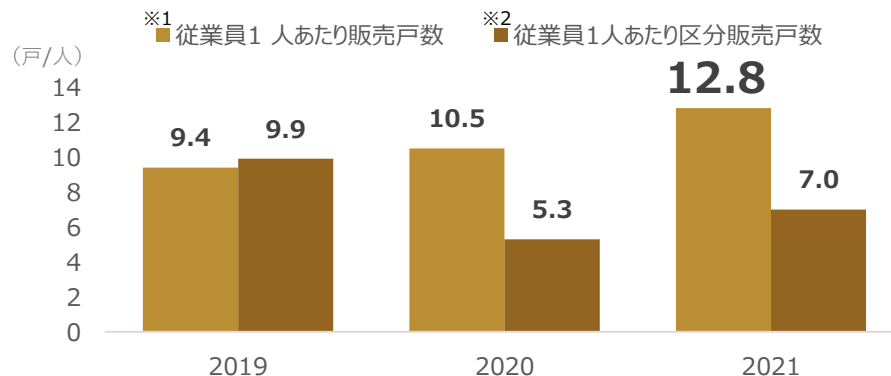


(主な販管費の増加要因)

- 販売促進費
- 人件費
- 支払手数料
- 租税公課

+5.9億円

従業員1人あたり生産性の推移



※1：生産性=販売戸数/不動産ソリューション事業従業員数

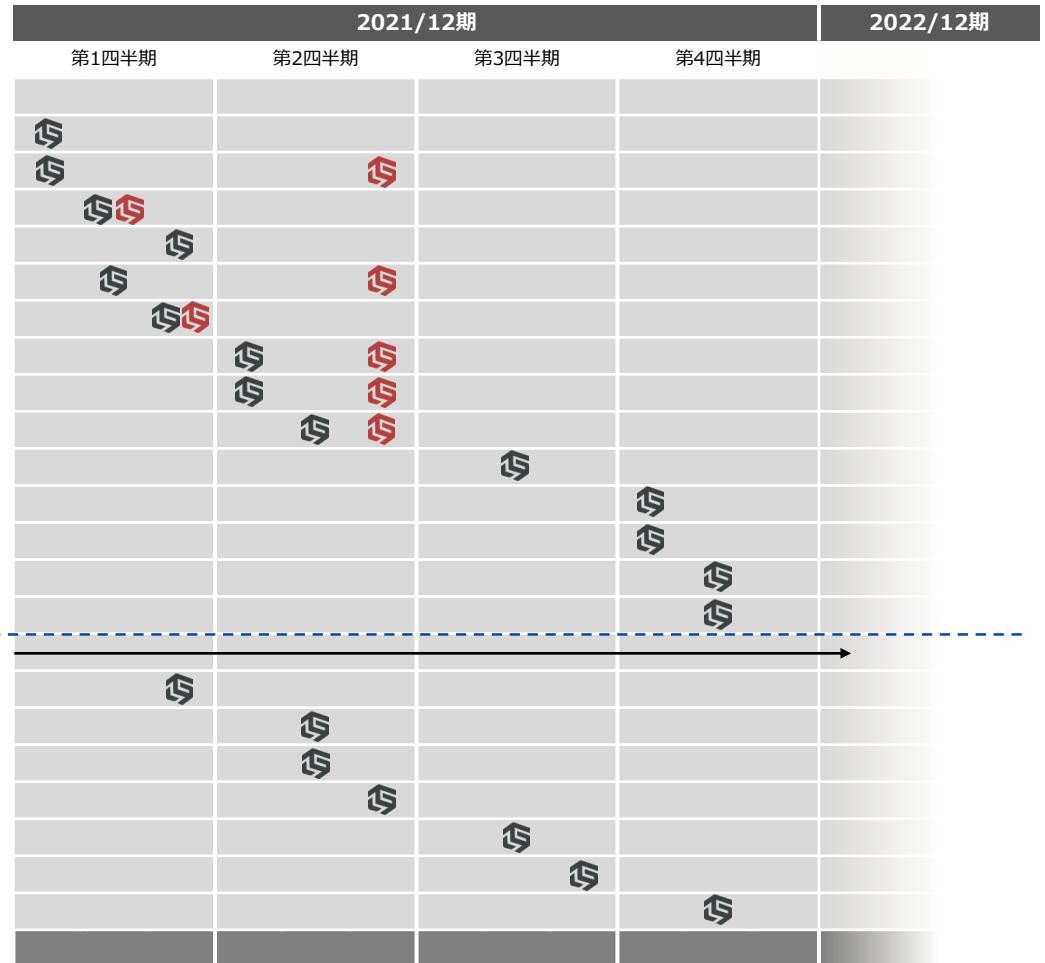
※2：生産性=販売戸数/(期中平均アセットマネジメント事業本部+海外事業本部従業員数)

竣工計画・契約状況

- 1棟販売用の竣工計画15棟の内、7棟が契約済み
- 区分販売用の竣工計画は、1Q:1棟、2Q:3棟、3Q:2棟、4Q:1棟

竣工(予定含む) → 想定販売期間 取得月 決済月

	プロジェクト名	所在地	総戸数	契約状況
レジデンス 1棟販売	横川1丁目PJ	墨田区	26	-
	向島3丁目ⅡPJ	墨田区	32	-
	菊川3丁目PJ	墨田区	29	済
	麻布十番3丁目PJ	港区	49	済
	上大崎3丁目ⅡPJ	品川区	27	-
	本所1丁目ⅢPJ	墨田区	29	済
	本郷3丁目PJ	文京区	35	済
	本所1丁目ⅡPJ	墨田区	39	済
	南池袋4丁目PJ	豊島区	66	済
	巣鴨3丁目ⅡPJ	豊島区	38	済
	本駒込5丁目PJ	文京区	42	-
	浅草橋3丁目PJ	台東区	26	-
	向島5丁目PJ	墨田区	50	-
	大森西3丁目PJ	大田区	48	-
	東陽3丁目PJ	江東区	65	-
前期竣工分			88	-
レジデンス 区分販売	北砂3丁目PJ	江東区	23	-
	東駒形4丁目ⅡPJ	墨田区	21	-
	王子本町2丁目PJ	北区	27	-
	和田2丁目PJ	杉並区	23	-
	田端新町3丁目PJ	北区	26	-
	川崎区駅前本町PJ	川崎市川崎区	40	-
	雑司ヶ谷1丁目PJ	豊島区	22	-
合計			871	





AGENDA

01

2020/12期
決算ハイライト

02

2020/12期
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

コロナ禍を見据えた成長戦略の軌道修正


- 新型コロナ蔓延時においてもワンルームマンション投資の需要は底堅いため、レジデンスへ経営資源を集中させ成長加速を図る


販売区分	新型コロナ蔓延時の市場環境 (3月中旬-5月)	現在の事業状況	2019実績	2020実績	2022/12期 計画 (2020/2/18公表時点)	
					計画	売上高構成比
<p>FY2020では、経営資源を集中し、確実な成長にシフト</p>						
レジデンス	1棟販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 通常通りに販売を継続 ■ ファンド組成 資産規模600億円を目指す 	68億円	146億円	156億円 (+87億円)	37.1%
	区分販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ “3チカ”ワンルームマンションの旺盛な賃貸需要は継続 ■ 投資家の投資意欲に変化なし 	117億円	64億円	156億円 (+38億円)	37.1%
<p>FY2021では、海外販売を含めた成長にシフト</p>						
	海外販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 6月からアクセス全面停止は解除 ■ 能動的なアプローチは停止中ながらFY2020Q4から販売増加 	25億円	9億円	61億円 (+35億円)	14.5%
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 	14億円	X億円	47億円 (+32億円)	11.2%

私募ファンドを組成

- 2020年9月30日に独立系投資運用グループであるスターアジアグループ（日本における拠点：港区）と国内所在のレジデンシャルを投資対象とする私募ファンドを組成し、運用を開始
- 2020年10月8日にスターアジアグループと共同で不動産ファンドのアセットマネジメント業務を主な業務内容とする合弁会社「SAGLアドバイザーズ株式会社」を設立。2022年末までに運用資産総額 600 億円を目指す

S A G L Advisors

 自社出資私募ファンドへの販売を拡大していくことで、販売戸数を増加させる

 ファンドが運用する物件のPM業務を受託することで、管理戸数の増加を目指し、PM受託率の安定化を目指す

※ファンドに関する詳細は、2020年9月30日に開示した「私募ファンド組成およびPM業務受託に関するお知らせ」をご覧ください

※2021年1月1日を効力発生日として、当社の連結子会社である株式会社グローバル・リンク・パートナーズを吸収合併。本件に関する詳細は、2020年10月16日に開示した「連結子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ」をご覧ください

私募ファンド組成によるビジネスチャネルの確立

- 私募ファンドの組成により、従来の1棟販売体制を強化。加えて完成物件や中古物件の仲介ビジネスも視野に入れており、収益機会の拡大を並行して進める
- また、自社出資私募ファンドへの販売を通して、販売物件のプロパティマネジメント業務の積極的な受託を進めていく



※1：合併運用会社の体制整備の関係上、当初はスターアジア・アセット・アドバイザーズ(株)が運用を行います

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足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足の事態への備え

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

販売力・仕入れの強化

- 自社出資の私募ファンドの組成により、1棟販売における目標達成を目指す
- 自社販路の育成・強化を進め、従来のルート以外からの仕入れ機会の拡大を図る

出口戦略の多様化

- エンドユーザーを抱える当社の強みに加え、1棟販売での自社出口を確立
- 出口戦略の多様化により、**販売価格の最適化**や事業リスク低減に寄与

販売区分	販売単価	販売先
1棟販売	約10億円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融機関等の富裕層顧客 ■ 国内外資産家
	約10-30億円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産会社、事業会社、私募ファンド・REIT
	30億円以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ J-REIT
	規模問わず	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社出資私募ファンド
区分販売	1戸あたり 約3千万円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人投資家

仕入れ力の育成

- 私募ファンドの育成、個人投資家の獲得を進め、1棟・区分における自社販路の強化を推進し、完成案件を含めた更なる仕入れ機会の拡大を図る

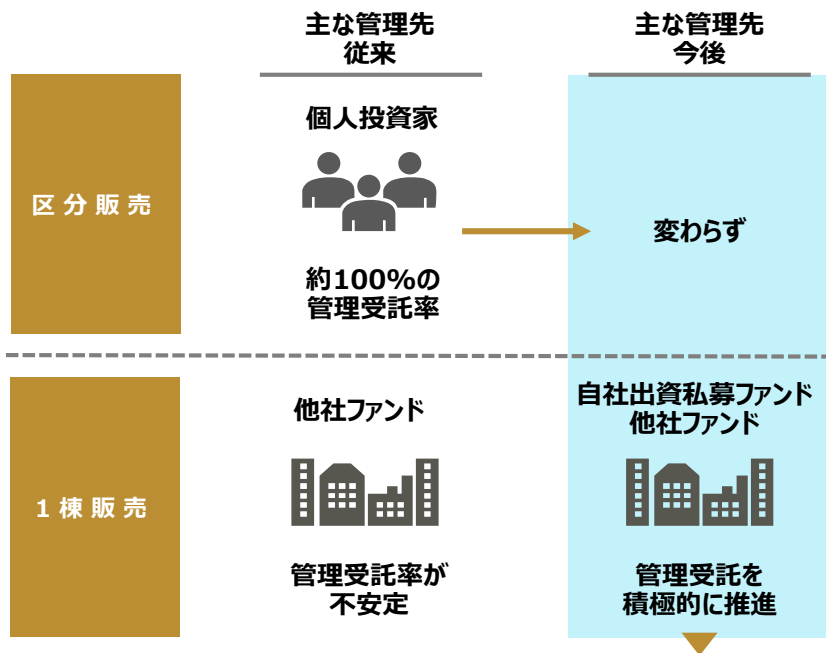


安定収益基盤の拡大・加速

- 自社出資私募ファンドの組成により、1棟販売分の管理物件増加を見込む
- 物件の販売が管理戸数増に寄与する体制となり、プロパティマネジメント事業の成長加速に貢献

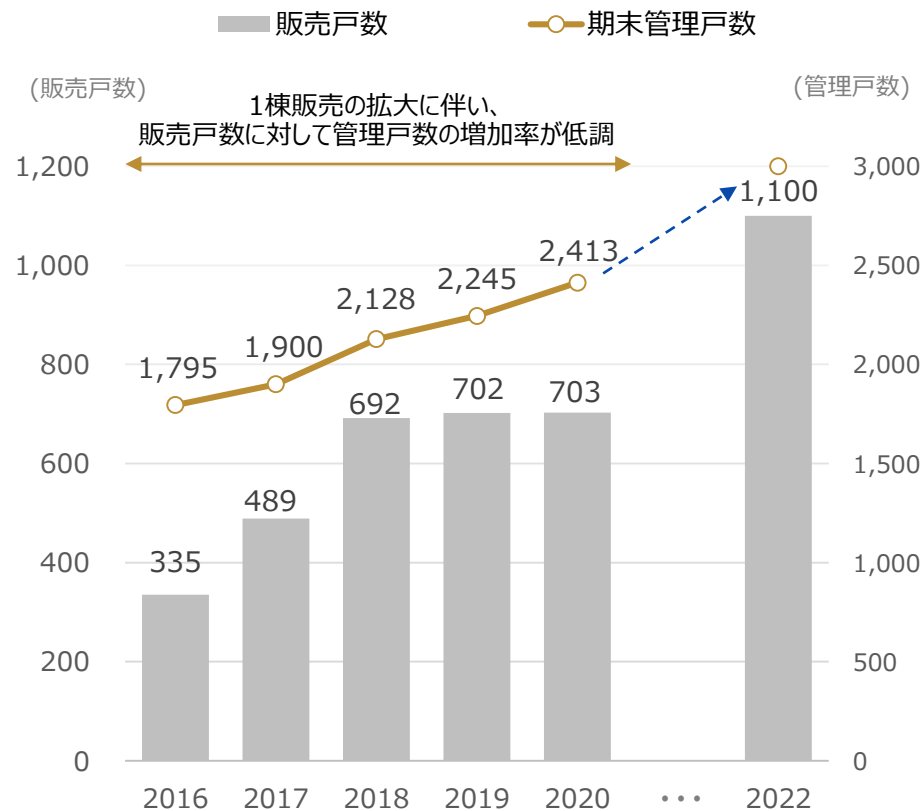
プロパティマネジメント事業の成長加速

- 従来の1棟販売では販売先の意向に左右され、PM受託率が不安定であった
- 自社出資私募ファンドのPM受託により、ファンド向けのPM受託体制構築。PM受託率の安定化を図り、販売戸数増が管理戸数増へ大きく寄与していく体制に転換



今後の自社出資ファンド向け案件への販売による管理戸数の急拡大を見据え、2021年1月1日に（株）グローバル・リンク・パートナーズを吸収

販売戸数・期末管理戸数の推移



収益性の維持・改善

- 自社販路の早期育成を進める過程で、1棟販売での売上総利益ベースで一時的な収益性の低下を見込むが、中長期的には、仕入競争力の保持による仕入単価抑制や販売価格の最適化を進め、収益性の維持を図る
- また、1棟販売を中心とした成長加速を図ることで、PM事業の急成長による収益性改善を見込む

今後の収益性想定

収益性悪化懸念

都心不動産の仕入競争激化 旺盛な中古需要 完成案件の仕入れ ファンドの早期育成

中長期的な原価率の維持・改善

仕入競争力による仕入単価抑制

出口戦略の多様化による販売価格の最適化

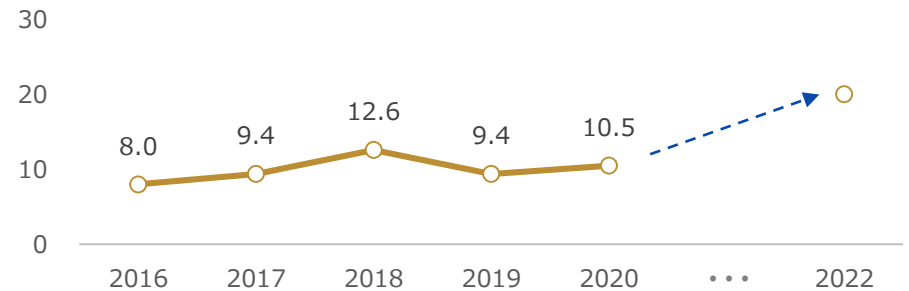
効率性・事業構造進展による収益性改善

1棟販売への注力による規模の経済の発生

自社出資ファンドへの販売拡大によるPM事業の成長加速

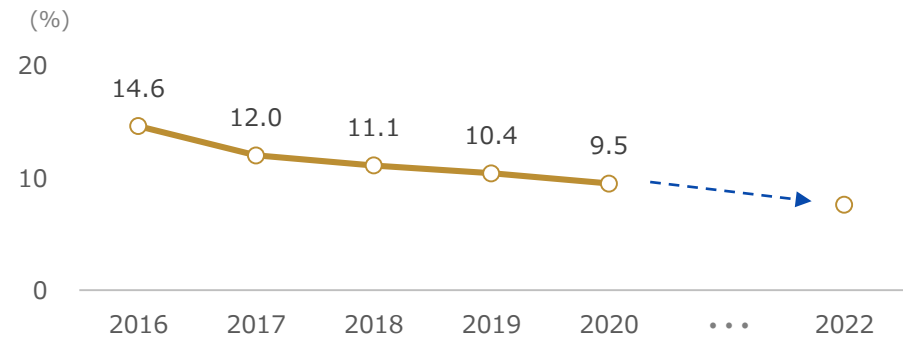
不動産ソリューション事業の生産性^{※1}推移

(従業員1人あたり販売戸数)



※1：生産性＝販売戸数/不動産ソリューション事業従業員数

売上高販管費率の推移



G&G Community設立

G & G Community

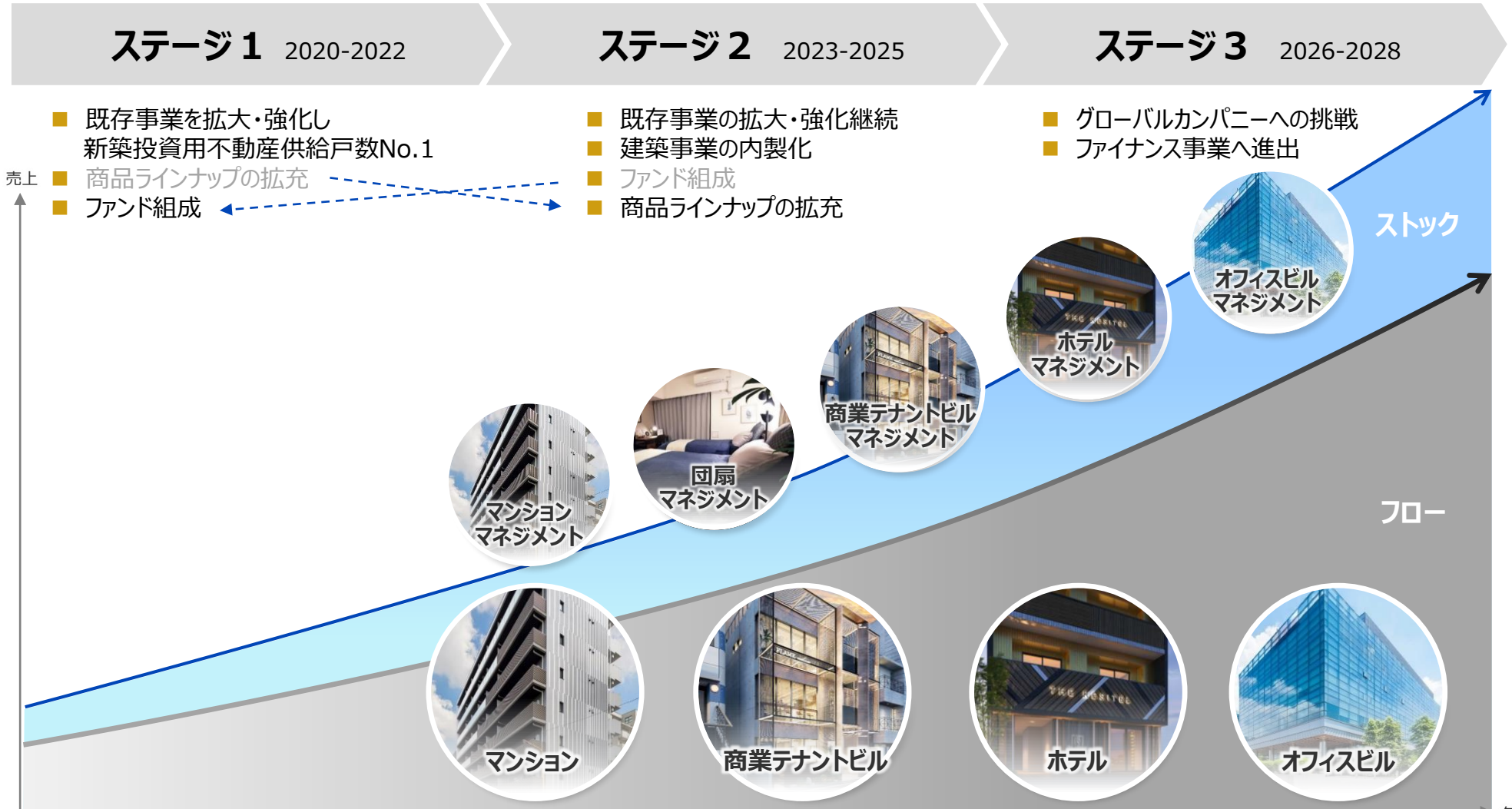
- 2021年2月1日に株式会社合人社計画研究所（本社：広島市、代表：福井 滋、以下「合人社」）と共同で、分譲マンション総合管理を主な業務内容とする合併会社「株式会社G&G Community（ジーアンドジーコミュニティ）」を設立
- 合人社は独立系の分譲マンション総合管理会社として全国規模で事業展開をしており、グループ受託戸数24万戸を超えるマンション管理実績と高いノウハウを有する業界最大手の一角であり、G&Gcommunity設立により、顧客へのサービス向上、人的リソース不足の解消、価格、品質、立地等、購入者層のニーズに適用する運用商品の提供等を実現していく



※G&G Communityに関する詳細は、2021年 2 月 1 日に開示した「合併会社設立に関するお知らせ」をご覧ください

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



中期経営計画への影響

【中計目標】

**「首都圏においての投資用不動産業界の
リーディングカンパニーへ」**

中期経営計画の達成目標は継続

**一方で、当面はレジデンスへの経営資源集中を行うため、
事業進捗を踏まえ、影響精査の上、影響額を公表予定**



Appendix

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**

企業理念

不動産を通じて**豊かな社会**を実現する

企業ビジョン

「**不動産ソリューション**」×「**IT**」により新しいサービスを創造し、
世界都市東京から**Global Company**を目指す

本中期経営計画の目標

首都圏においての 投資用不動産業界のリーディングカンパニーへ

既存事業の拡大と強化

レジデンスの拡大強化を加速

商品ラインナップの拡充

非レジデンスでの収益基盤確立

**首都圏投資用不動産
年間供給戸数 “No.1”**

※No.1 : 年間供給戸数1,000戸以上

**非レジデンス
売上高 約50億円
を目指す**

本中期経営計画の計数目標

(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2017-2019 CAGR	2022/12期 計画	2019-2022 CAGR
■ P/L :						
売上高	171	226	250	+20.9%	450	+21.5%
営業利益	11	12	15	+18.8%	34	+29.5%
利益率	6.5%	5.3%	6.2%	-	7.6%	-
経常利益	10	11	13	+11.8%	30	30.0%
利益率	6.4%	5.0%	5.4%	-	6.7%	-
当期純利益	6	7	8	+11.5%	20	+32.1%
利益率	4.1%	3.3%	3.5%	-	4.4%	-
■ 主要指標 :						
D/E レシオ	93.2%	250.2%	289.5%	-	250%~350%	
ROE	39.9%	27.7%	25.0%	-	25%~30%	
■ 事業KPI :						
販売戸数	489戸	692戸	702戸	+19.8%	1,100戸	16.1%
供給戸数	495戸	649戸	625戸	+12.4%	1,100戸	20.7%
賃貸管理戸数	1,900戸	2,128戸	2,245戸	+8.7%	2,800戸	7.6%
パイプライン資産規模	-	-	389	-	800	-

本中期経営計画目標の2つの柱

① 既存事業の拡大と強化 レジデンス

- 仕入・開発部門の強化
- 1棟販売チャネルの拡充
- 区分販売の国内・海外個人投資家の獲得継続

② 商品ラインナップの拡充 非レジデンス

- 商業テナントビル開発・販売
- ホテル開発・販売
- 中古オフィスリノベーション販売

レジデンスを中心とした収益基盤

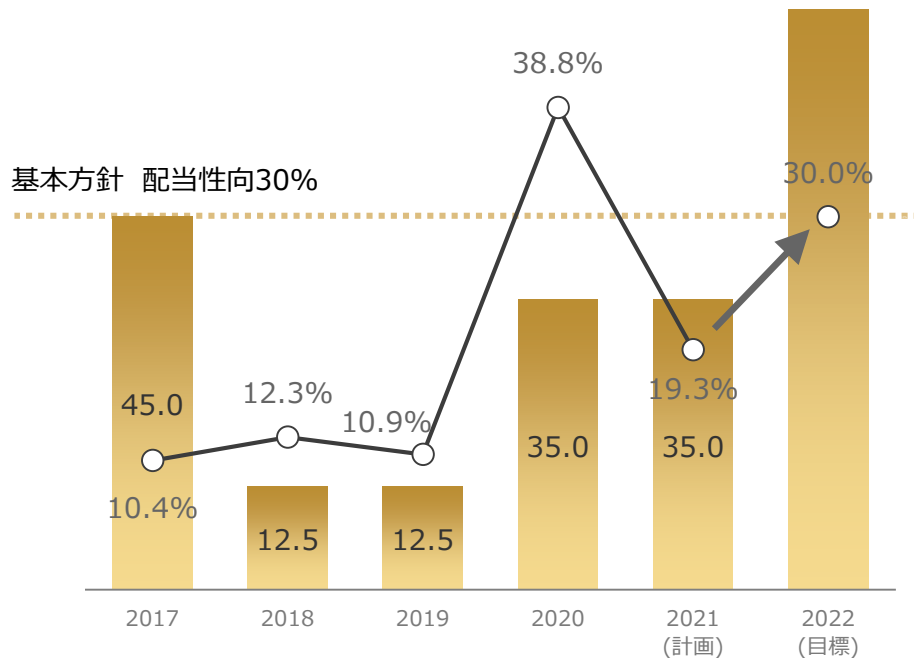
(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期		2022/12期		
	実績	実績	実績	売上構成	計画	売上構成	増減額
不動産ソリューション事業	150	202	226	90.1%	420	93.3%	+193
①レジデンス(1棟販売)	75	61	68	27.3%	156	34.7%	+87
レジデンス(区分販売)	58	117	117	46.9%	156	34.7%	+38
レジデンス海外向け販売(1棟・区分)	9	21	25	10.1%	61	13.5%	+35
②非レジデンス	7	2	14	5.8%	47	10.4%	+32
プロパティマネジメント事業	21	23	24	9.9%	30	6.7%	+5
売上高計	171	226	250	100.0%	450	100.0%	+199

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



※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。

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



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