

# 2021年12月期 第1四半期決算説明資料



GLOBAL LINK MANAGEMENT

株式会社グローバル・リンク・マネジメント

東証第一部 証券コード：3486



# AGENDA

01

**2021/12期第1四半期  
決算ハイライト**

02

**2021/12期第1四半期  
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

**2021/12期第1四半期  
決算ハイライト**

02

2021/12期第1四半期  
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

# 決算ハイライト

新型コロナウイルス蔓延に伴い、機関投資家を中心として投資用マンション業界に変化の兆し  
市場変化に対応して販売計画を修正しつつ、当四半期では1棟販売を中心に大幅な増収を達成  
1棟販売中心の計画は想定通りに進み、最終利益は特別利益の計上で約4億円の黒字

売上高 **64.5** 億円

前年同期比 +35.0% 通期計画進捗率 19.0%

- 1棟販売は、事業会社向けに3棟・111戸の決済が完了。総販売戸数は142戸（前年同期差+11戸）
- Withコロナマーケット下での投資対象として、レジデンスの注目度が上昇。機関投資家の活性化に伴い、販売計画変更を検討。その結果、区分・海外販売は31戸（前年同期差▲54戸）に減少するが、1棟販売計画は1棟増加の15棟、その内8棟が契約済
- 非レジデンス案件（パイプライン）は、新型コロナ蔓延により新規開発を停止しており、既存のパイプライン3件の販売を進める。ホテル案件は引き続きレジデンスへコンバージョンの可能性を残し、商業テナントビル1件はレジデンス開発へ変更予定

営業利益 **0.8** 億円

前年同期比 黒字化 通期計画進捗率 5.1%

- 1棟販売計画の中でも低い収益性の案件が集中し、売上総利益ベースで収益性が低下（前年同期比で1.7ppt低下）。特に当四半期での1棟販売分は当期計画分の中でも最も原価率が高い案件として影響
- 一方で、1棟販売の売上構成の上昇による販管費率が抑制されたことに加え、前年の固定費削減の影響から、販管費率は前年同期比で4.2ppt低下

四半期純利益 **4.5** 億円

前年同期比 黒字化 通期計画進捗率 32.2%

- 子会社吸収による抱合せ株式消滅利益（特別利益）を4.4億円計上

## 新型コロナウイルス感染症の関連トピックス

- 2020年4月以降オンラインセミナーへ全面転換したことにより、区分販売において新規見込み投資家が増加
- 2020年の第1回目の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を受けて区分販売が難航したが、7月以降は順調に復帰するも、第3回目の緊急事態宣言発出により、当四半期の区分販売で一部影響を受ける
- 2020年2月以降、海外投資家向け販売を停止（能動的なアプローチを停止）
- 非レジデンス（ホテル・商業テナントビル）の開発停止、販売戦略を変更



# AGENDA

01

2021/12期第1四半期  
決算ハイライト

02

2021/12期第1四半期  
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

- 1棟販売の順調な進捗により大幅な増収を達成。一方で、販売計画の変更を予定しているため売上高は低進捗率となる
- 1棟販売計画の中でも低い収益性の案件が当四半期に集中したため、売上総利益では収益性の低下を招くも、前期の販管費率改善効果が影響し、営業利益では黒字を確保
- 子会社吸収に伴う抱合せ株式消滅利益が特別利益に4.4億円計上されたため、最終利益は高進捗率となる

| (百万円)           | 2020/12期 |        |        | 2021/12期 |         |       |         |
|-----------------|----------|--------|--------|----------|---------|-------|---------|
|                 | 第1四半期    |        | 通期     | 第1四半期    |         |       | 通期      |
|                 | 実績       | 進捗率    | 実績     | 実績       | 前年同期比   | 進捗率   | 計画      |
| 売上高             | 4,784    | 17.8%  | 26,840 | 6,459    | +35.0%  | 19.0% | 34,000  |
| 売上総利益           | 667      | 17.1%  | 3,909  | 796      | +19.3%  | -     | -       |
| 利益率             | 14.0%    | -      | 14.6%  | 12.3%    | ▲1.7ppt | -     | -       |
| 営業利益            | ▲53      | ▲3.9%  | 1,365  | 89       | -       | 5.1%  | 1,770   |
| 利益率             | ▲1.1%    | -      | 5.1%   | 1.4%     | +2.5ppt | -     | 5.2%    |
| 経常利益            | ▲116     | ▲11.4% | 1,028  | 14       | -       | 1.0%  | 1,500   |
| 利益率             | ▲2.4%    | -      | 3.8%   | 0.2%     | +2.6ppt | -     | 4.4%    |
| 四半期(当期)純利益      | ▲88      | ▲12.9% | 686    | 450      | -       | 32.2% | 1,400   |
| 利益率             | ▲1.8%    | -      | 2.6%   | 7.0%     | +8.8ppt | -     | 4.1%    |
| 1株当たり四半期(当期)純利益 | ▲11.68円  | -      | 90.24円 | 58.23円   | -       | -     | 180.99円 |

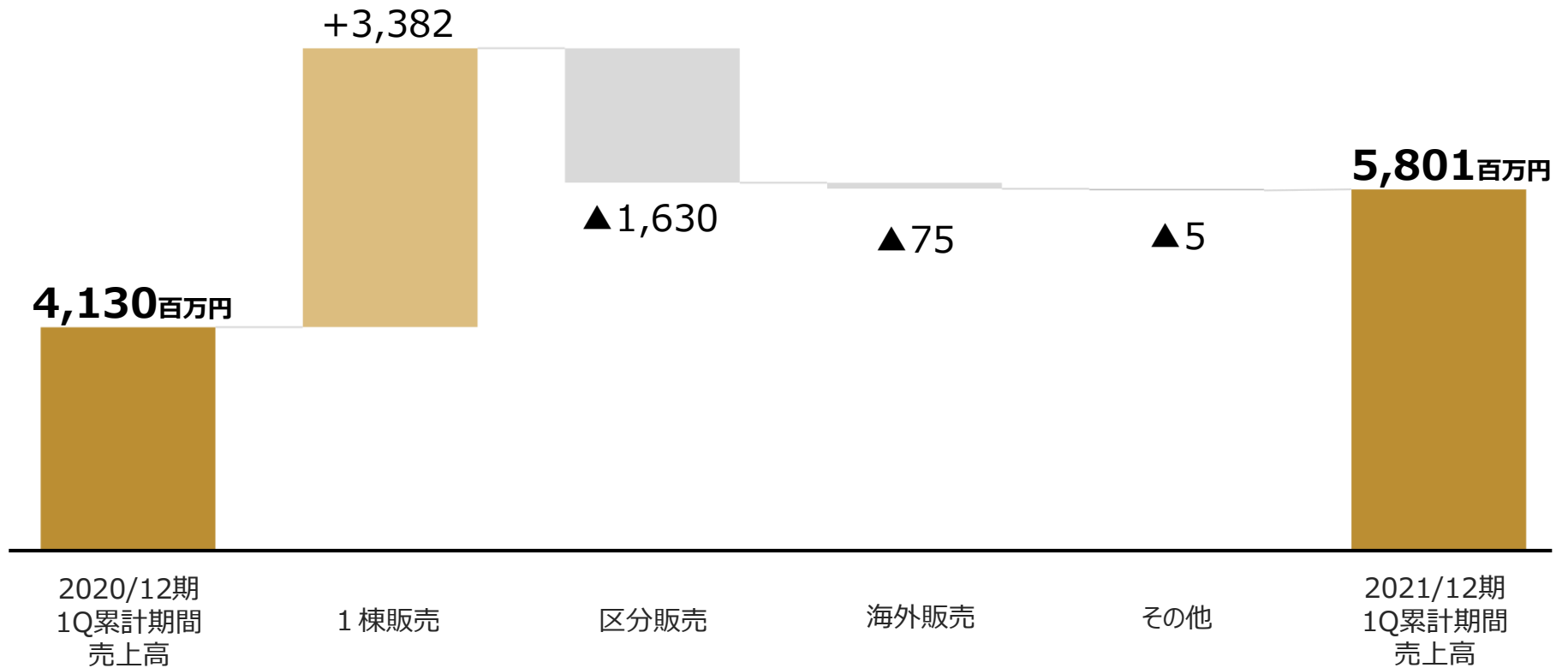
# セグメント別実績

- 不動産ソリューション事業は、1棟販売を中心に約40%の増収。1棟販売による効率的な販売が寄与し、前年の販管費率改善の影響も加わり、セグメント利益は黒字化
- プロパティマネジメント事業は、前期第2四半期以降の順調な管理戸数の増加するが、前期12月下旬の大口リース契約解消による入居率の低下が2月まで継続したことが影響し、微増収・減益

|             | 2020/12期     |        |       | 2021/12期 |        |         |       |        |
|-------------|--------------|--------|-------|----------|--------|---------|-------|--------|
|             | (百万円)        | 第1四半期  |       | 通期       | 第1四半期  |         |       | 通期     |
|             |              | 実績     | 進捗率   | 実績       | 実績     | 前年同期比   | 進捗率   | 計画     |
| 不動産ソリューション  | 売上高          | 4,130  | 17.1% | 24,212   | 5,801  | +40.5%  | 18.5% | 31,300 |
|             | 営業利益         | ▲113   | ▲9.8% | 1,153    | 51     | 黒字化     | 3.4%  | 1,540  |
|             | 利益率          | ▲2.7%  | -     | 4.8%     | 0.9%   | 黒字化     | -     | 4.9%   |
|             | 販売戸数         | 131戸   | 18.6% | 703戸     | 142戸   | +8.4%   | 14.3% | 995戸   |
| プロパティマネジメント | 売上高          | 653    | 24.9% | 2,628    | 657    | +0.6%   | 24.4% | 2,700  |
|             | 営業利益         | 59     | 28.1% | 211      | 37     | ▲36.5%  | 16.4% | 230    |
|             | 利益率          | 9.1%   | -     | 8.1%     | 5.7%   | ▲3.4ppt | -     | 8.5%   |
|             | 管理戸数<br>(期末) | 2,244戸 | -     | 2,413戸   | 2,452戸 | +9.3%   | -     | -      |

# 不動産ソリューション事業売上高の増減要因

■ 1棟販売に注力した結果、1棟販売売上が増加が区分・海外販売の減少分を吸収し増収を牽引

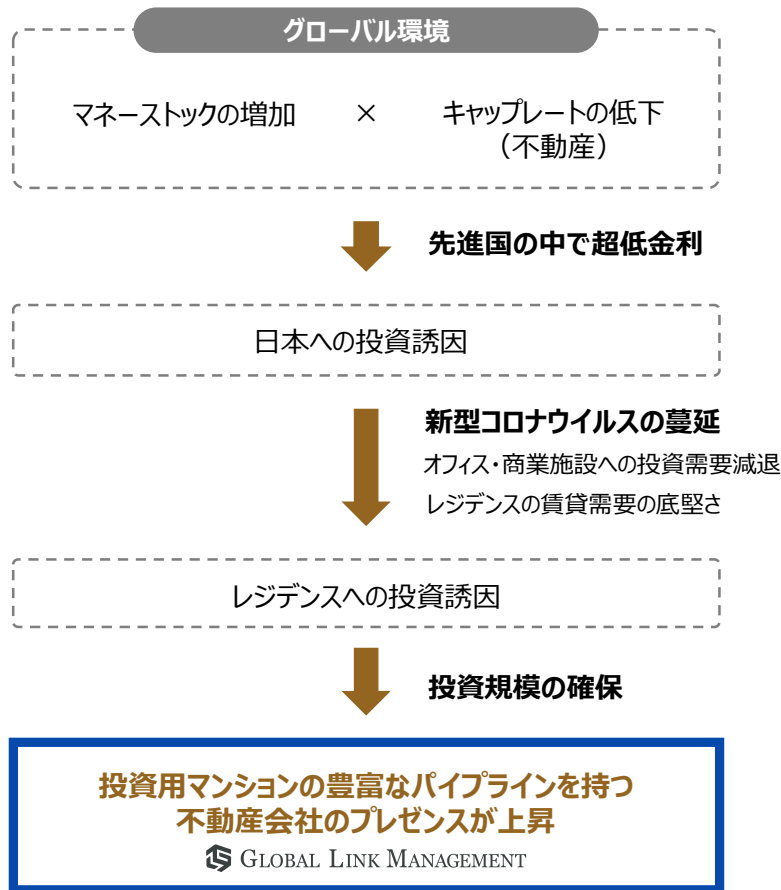




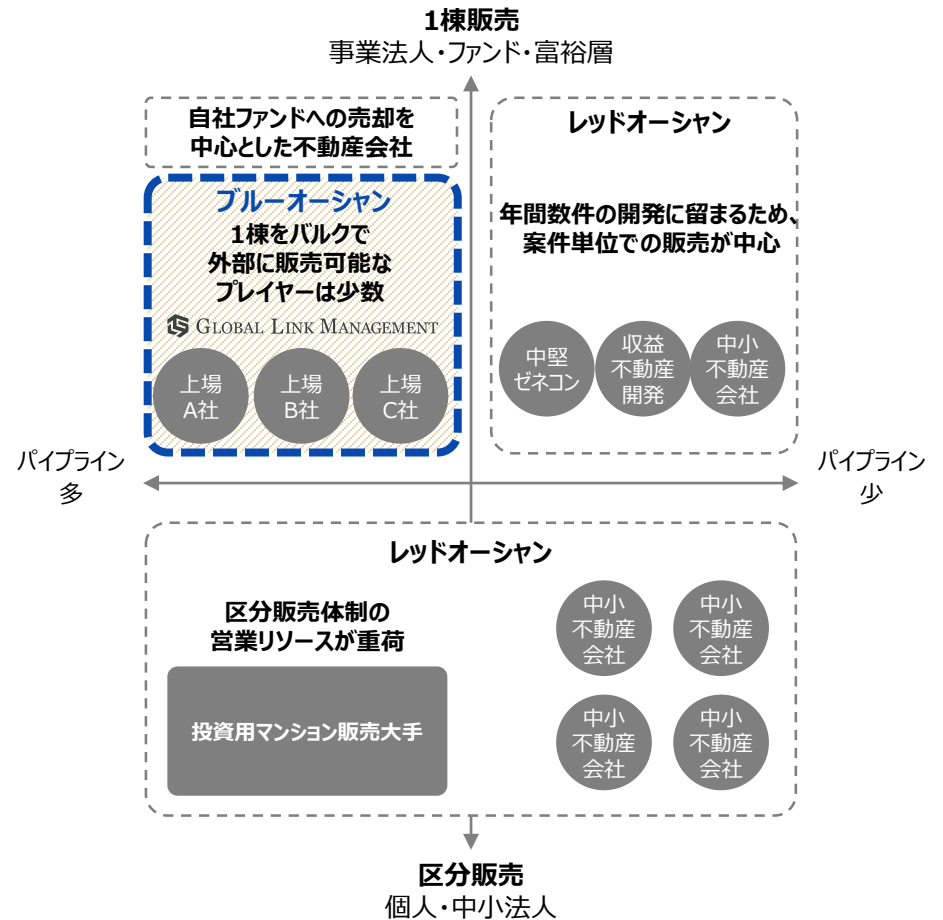
# コロナ禍により変化する国内投資用マンション市場

- 国内外金利差による国内不動産の投資魅力に加え、新型コロナウイルスの蔓延によるオフィス・商業施設への投資リスク上昇を追い風にレジデンス賃貸需要の底堅さが際立ち、機関投資家向けのレジデンス1棟販売市場が活性化
- 国内投資用マンション市場では、数多くのパイプラインを保有しつつ、1棟販売体制を構築するプレイヤーが少ないため、当社のプレゼンスが上昇

## 国内投資用マンション市場の活性化



## 国内投資用マンション市場のサービスポジション



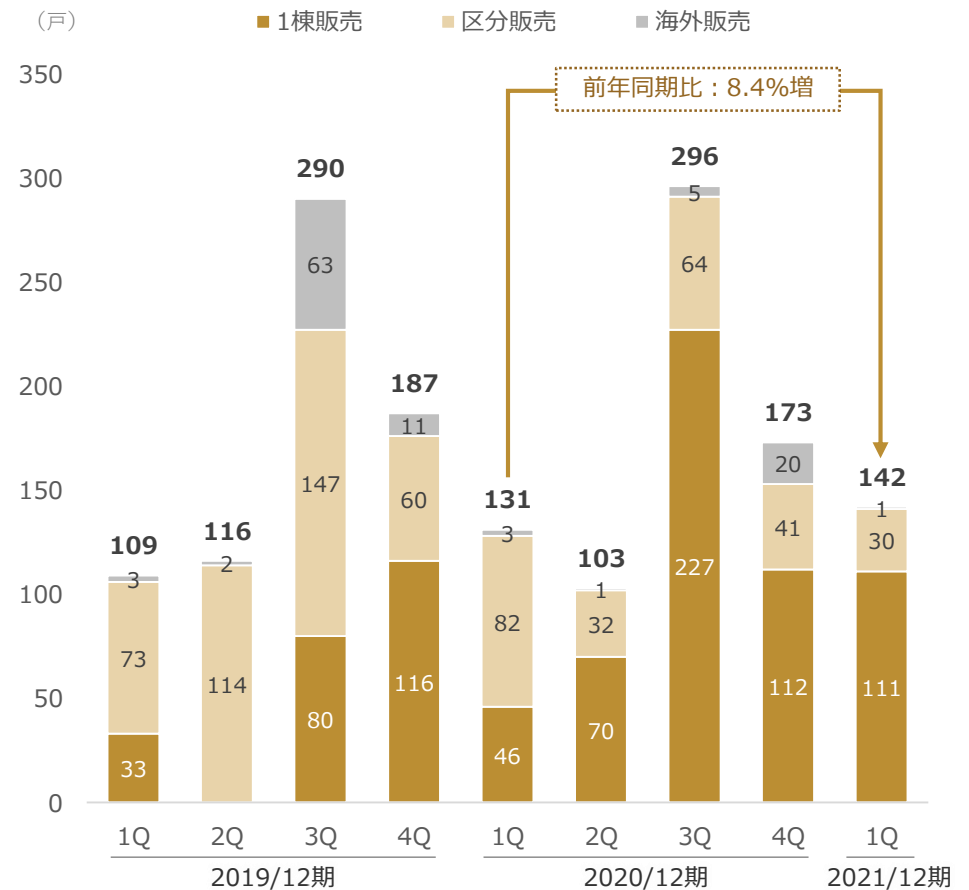
# 販売状況

- 当四半期では、1棟販売3棟・111戸、区分・海外販売31戸の計142戸を販売。区分販売は、販売計画の変更を検討していることや第3回目の緊急事態宣言発出が一部販売に影響したため減少。海外販売は例年の旧正月の影響で販売は停滞
- 当社の属する国内投資用マンション市場では、機関投資家が活発な動きを見せており、マーケットが拡大傾向。そのため、期初計画の新築の区分・海外販売分を1棟販売計画へ振り分ける効率的な販売を検討

## 販売戸数の進捗状況

| (戸)                | 2020/12期   | 2021/12期    |            | 通期<br>期初計画   |
|--------------------|------------|-------------|------------|--------------|
|                    | 第1四半期      | 第1四半期       |            |              |
|                    | 実績         | 実績          | 前年同期差      |              |
| <b>1棟販売</b>        | 46<br>(1棟) | 111<br>(3棟) | +65        | 601<br>(15棟) |
| <b>新築<br/>区分販売</b> | 57         | 14          | ▲43        |              |
| <b>中古販売</b>        | 25         | 16          | ▲9         | 394          |
| <b>海外販売</b>        | 3          | 1           | ▲2         |              |
| <b>計</b>           | <b>131</b> | <b>142</b>  | <b>+11</b> | <b>995</b>   |

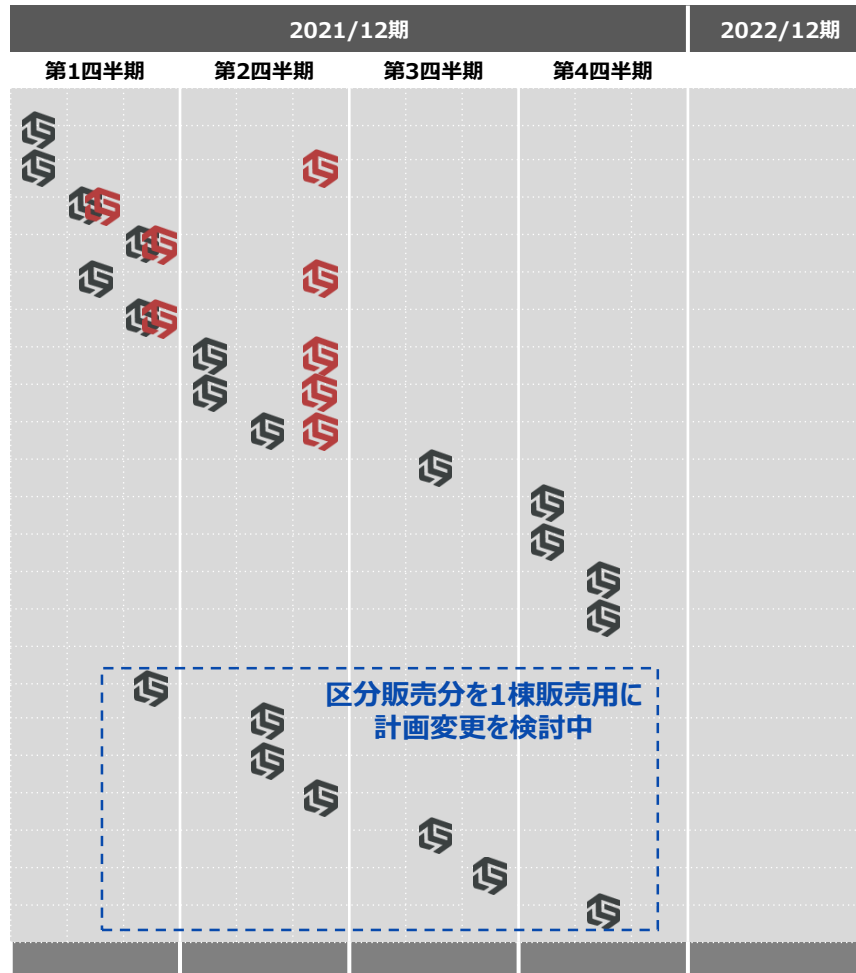
## 販売戸数の四半期推移



# 竣工計画・契約状況

- 1棟販売は当四半期で3棟分を決済。竣工計画に変更はなく、契約済案件は8棟
- 区分販売は当四半期で1棟竣工。竣工分および、2Q:3棟、3Q:2棟、4Q:1棟については1棟販売への変更を検討中  
新築供給分については前期竣工6棟分の販売を中心とする予定

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 |
|---------------|------------|--------|-----|------|
|               |            |        |     |      |
|               | 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  | 済    |
|               | 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  | -    |
| レジデンス<br>区分販売 | 前期竣工分(6棟分) | -      | 69  | -    |
|               | 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            |            |        | 852 |      |

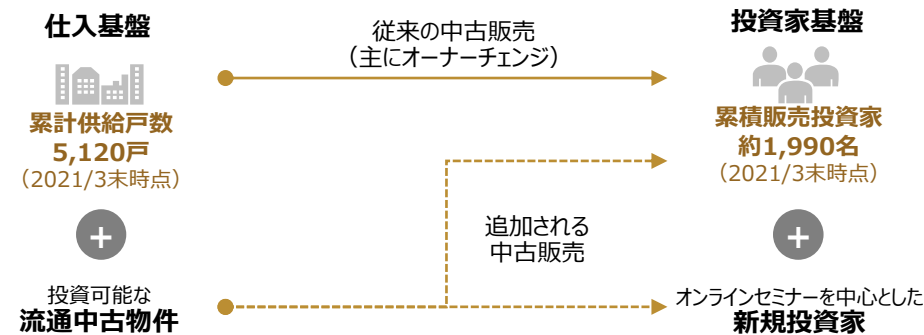
※2021年4月末時点

# 区分販売の状況

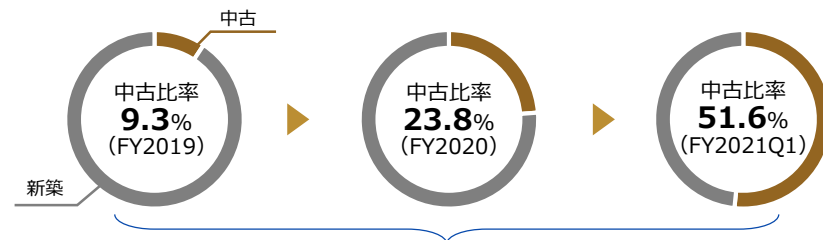
- 区分販売は「新築販売中心」から「中古販売」へ方針を転換。自社供給マンションだけでなく、創業以来の販売経験を活かして投資可能な流通物件を選別し、エンドユーザーへの販売力を背景に仕入を拡大させていく
- 前期第2四半期のセミナーオンライン化以降、セミナー参加者数が四半期で着実に増加傾向であり、新規投資家（顕在投資家）数が急速に拡大し、順次アプローチを進行

## 区分販売方針の転換

- 「自社ブランドマンションの新築販売」から「自社ブランドを問わない中古販売」を中心とした販売方針に転換
- これまで培った販売力を背景に流通市場からの仕入れを開始



区分販売に占める中古販売比率※1の推移



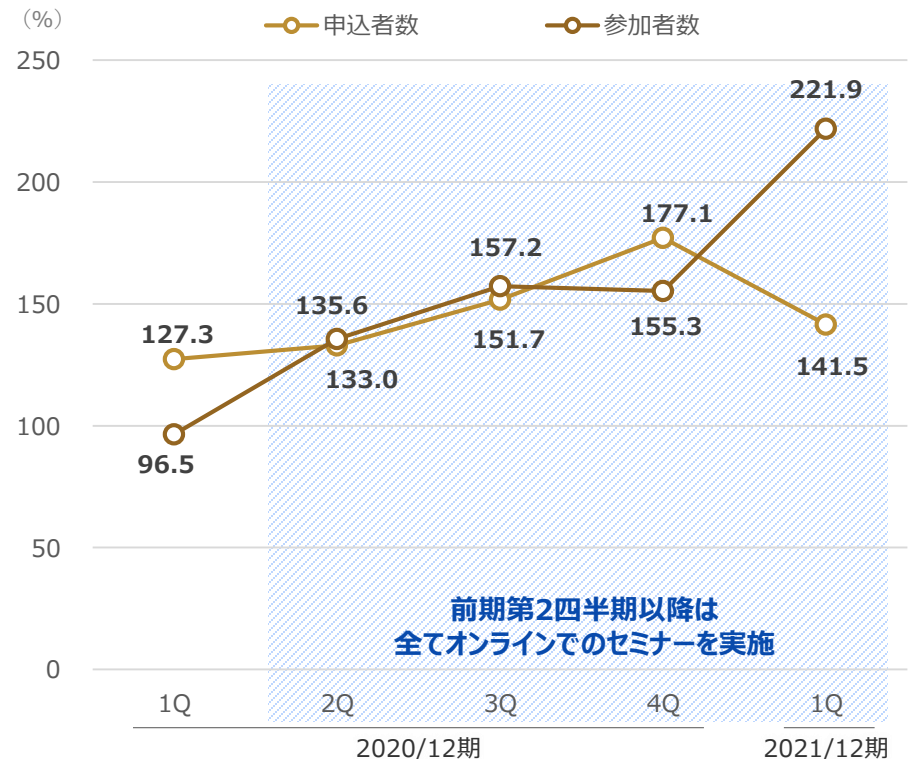
販売した中古は全て自社ブランドのオーナーチェンジ物件

※1：販売数ベース

## セミナー参加者の動向

- 2020年4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー参加者数は増加傾向

(セミナー申込者・参加者数の前年同期比)



前期第2四半期以降は  
全てオンラインでのセミナーを実施

# 非レジデンスの状況

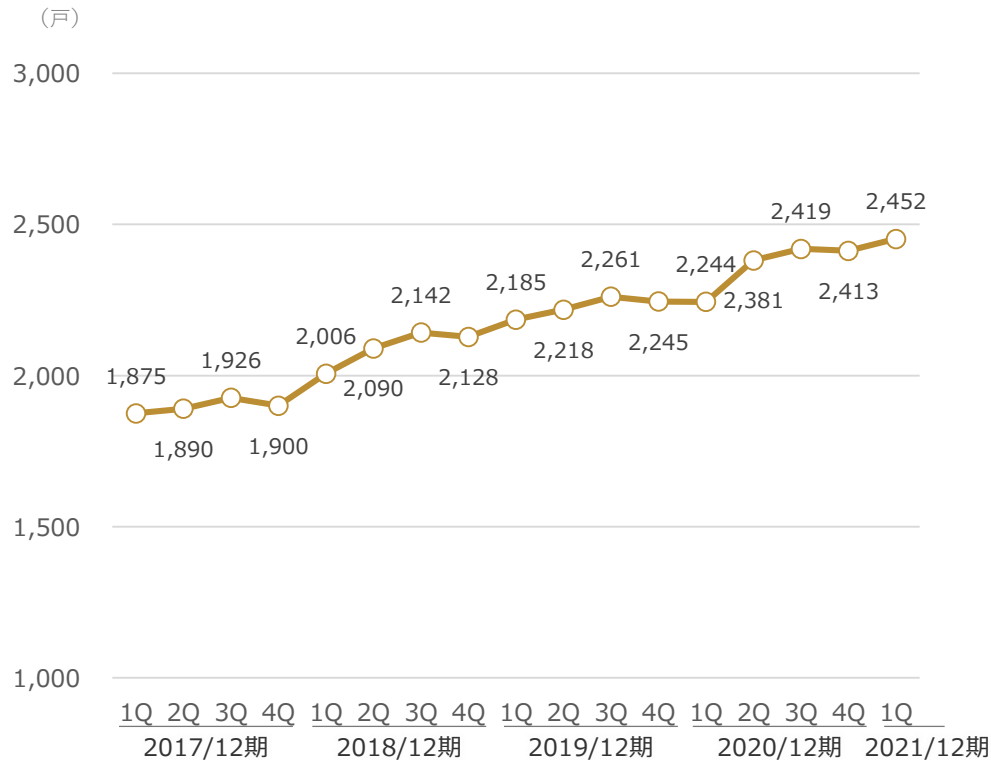
- 非レジデンスは前年の新型コロナウイルスの蔓延に伴い、新規開発を停止中。既存のパイプライン3件の販売を進める
- ホテル案件の日本橋箱崎町PJはレジデンスへのコンバージョンを計画しつつも、海外投資家からの引き合いもあるためホテルのまま販売の可能性を残す。また、商業テナントビルの円山町PJ（土地）はレジデンスの開発に転換を進める

| 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"> <li>■ 2020年5月に竣工済</li> <li>■ レジデンスへのコンバージョンを申請しつつも、海外投資家の引き合い多数のため、同用途での販売も継続中</li> </ul> |
| 商業テナントビル | 西麻布PJ    | 2020/12期 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2020年8月に竣工済</li> <li>■ 今期中の早期売却を目標に販売を継続</li> </ul>                                 |
|          | 円山町PJ    | 2021/12期 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 土地のまま売却を目指していたが、需要の高いレジデンスへの開発に変更予定</li> </ul>                                      |

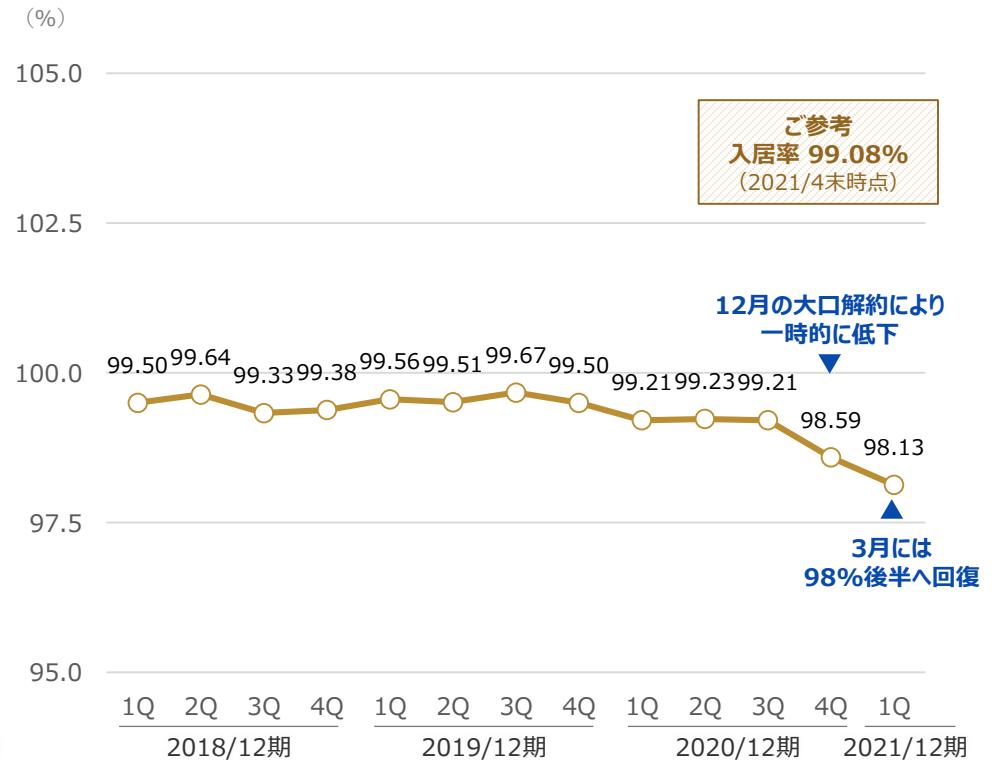
# 管理戸数・入居者状況

- 賃貸管理戸数は、当四半期にて1棟販売用の物件が竣工したため、前期末39戸の純増
- 入居率は前年の12月に大口のリース契約が解消となった影響で一時的に低下。当四半期では、平均値を採用しているため低下しているように見えるが、3月には98%後半まで回復。その後順調に上昇し、**4月末現在は99.08%とコロナ禍以前の水準まで到達**

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棟販売を中心とした販売戸数増による2.3億円の増収効果に対し、  
今期販売計画の中で最も収益性の低い1棟販売が集中したことによる収益性の低下（1.0億円）が増益幅を吸収
- 仕入拡大により支払手数料が増加するが、前期のオフィス移転に伴う一過性費用の消失やコロナ禍での交際費などの雑費が減少したため、  
販管費は0.1億円減少

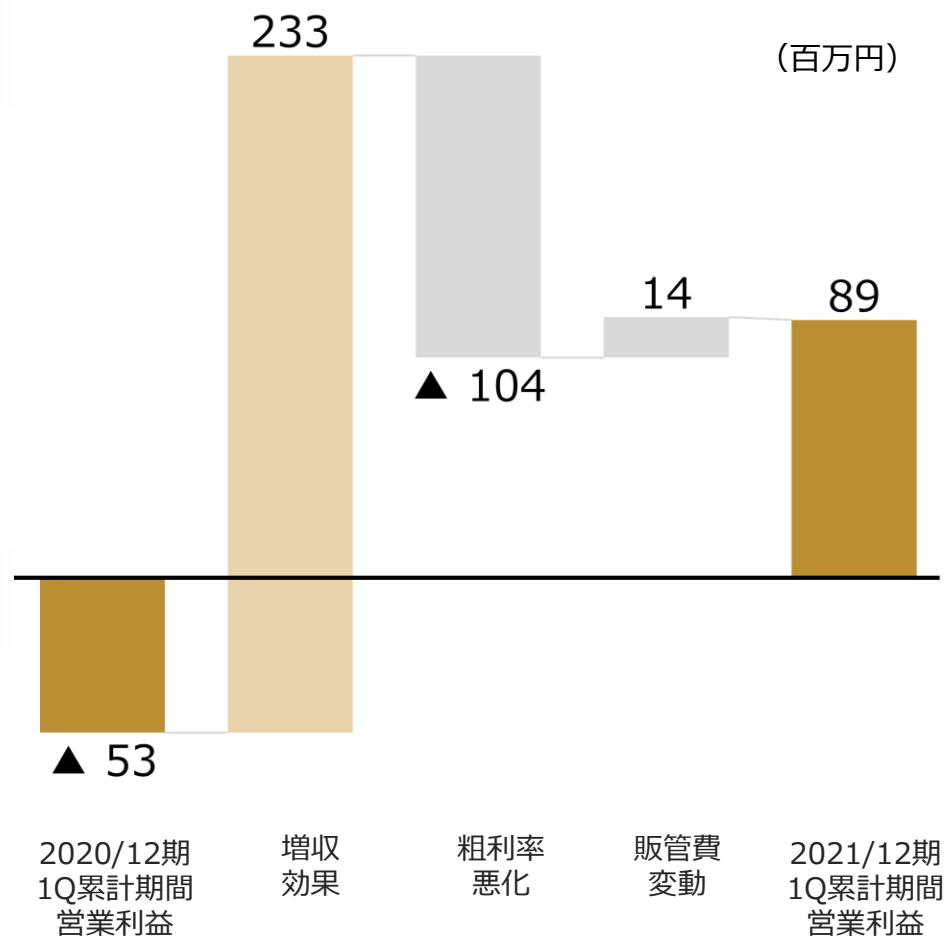
## 営業利益増減分析（前年比）

|                             |               |
|-----------------------------|---------------|
| 増収効果                        | <b>+2.3億円</b> |
| 粗利率変化<br>(粗利率 14.0%→12.3%)  | <b>▲1.0億円</b> |
| 販管費変動<br>(※販管費 7.2億円→7.0億円) | <b>+0.1億円</b> |

**計 1.4億円**

## 販管費増減のうち主なもの（前年比）

|       |               |
|-------|---------------|
| 交際費   | <b>▲0.1億円</b> |
| 消耗品費  | <b>▲0.2億円</b> |
| 支払手数料 | <b>+0.5億円</b> |
| 地代家賃  | <b>▲0.2億円</b> |



# B/Sの状況

- 着実な仕入拡大に伴い、現預金は減少するも、棚卸資産は前期末比で増加し、流動資産合計は24億円の増加。オフバランススキームも採用しているため、前年同期末比で棚卸資産は若干減少しているが、着実にパイプラインは増加
- 仕入・1棟販売計画の拡大により有利子負債が増加し、負債合計は26億円の増加。配当金の支払いに伴い純資産合計は2.6億円の減少

| (百万円)          | 2020/12月期<br>3月末 | 2020/12月期<br>12月末 | 2021/12月期<br>3月末 | 前期末からの増減額 |
|----------------|------------------|-------------------|------------------|-----------|
| <b>流動資産合計</b>  | 21,446           | 18,101            | 20,525           | +2,423    |
| 現金及び預金         | 1,382            | 2,272             | 1,245            | ▲1,026    |
| 販売用不動産         | 6,601            | 4,415             | 6,632            | +2,217    |
| 仕掛販売用不動産       | 12,957           | 10,711            | 11,682           | +971      |
| <b>固定資産合計</b>  | 746              | 927               | 932              | +5        |
| 有形固定資産         | 278              | 257               | 252              | ▲4        |
| 無形固定資産         | 85               | 117               | 117              | ±0        |
| 投資その他の資産       | 382              | 552               | 561              | +8        |
| <b>資産合計</b>    | 22,192           | 19,029            | 21,457           | +2,428    |
| <b>流動負債合計</b>  | 11,863           | 9,373             | 10,753           | +1,380    |
| 有利子負債          | 8,067            | 7,396             | 10,255           | +2,859    |
| 未払金            | 3,110            | 1,162             | 44               | ▲1,117    |
| <b>固定負債合計</b>  | 6,659            | 5,177             | 6,485            | +1,308    |
| 有利子負債          | 6,555            | 5,068             | 6,369            | +1,301    |
| <b>負債合計</b>    | 18,522           | 14,550            | 17,239           | +2,689    |
| <b>純資産合計</b>   | 3,670            | 4,478             | 4,217            | ▲260      |
| <b>負債純資産合計</b> | 22,192           | 19,029            | 21,457           | +2,428    |

※2020/12月期3月末、2020/12月期12月末：連結決算数値、2021/12月期3月末：個別決算数値



# パイプラインの状況 (供給戸数確定分)

- 今期のパイプラインは前期を上回る757戸。前回公表分との変更はなし
- 2022/12期分は、商業テナントビル用の円山町PJを含む6PJが追加され、608戸まで増加。2023/12期分は新しく4PJ・215戸が追加

|           | 2020/12期 実績 |       |    | 2021/12期 計画 |        |    | 2022/12期 計画 |      |    | 2023/12期 計画 |     |    |
|-----------|-------------|-------|----|-------------|--------|----|-------------|------|----|-------------|-----|----|
|           | プロジェクト名     | 所在    | 戸数 | プロジェクト名     | 所在     | 戸数 | プロジェクト名     | 所在   | 戸数 | プロジェクト名     | 所在  | 戸数 |
| レジデンス     | 弦巻2丁目PJ     | 世田谷区  | 29 | 向島3丁目ⅡPJ    | 墨田区    | 32 | 佐賀1丁目ⅡPJ    | 江東区  | 23 | 亀戸6丁目PJ     | 江東区 | 87 |
|           | 浅草6丁目PJ     | 台東区   | 49 | 菊川3丁目PJ     | 墨田区    | 29 | 佐賀1丁目ⅢPJ    | 江東区  | 23 | 上十条3丁目PJ    | 北区  | 38 |
|           | 本所1丁目PJ     | 墨田区   | 30 | 麻布十番3丁目PJ   | 港区     | 49 | 南大井2丁目PJ    | 品川区  | 81 | 浅草3丁目PJ     | 台東区 | 48 |
|           | 緑1丁目ⅢPJ     | 墨田区   | 46 | 上大崎3丁目ⅡPJ   | 品川区    | 27 | 亀戸6丁目PJ     | 江東区  | 70 | 新大橋3丁目PJ    | 江東区 | 42 |
|           | 田端新町1丁目PJ   | 北区    | 38 | 本所1丁目ⅢPJ    | 墨田区    | 29 | 日本橋浜町3丁目PJ  | 中央区  | 55 |             |     |    |
|           | 東上野3丁目PJ    | 台東区   | 40 | 北砂3丁目PJ     | 江東区    | 23 | 野沢3丁目PJ     | 世田谷区 | 25 |             |     |    |
|           | 平沼1丁目PJ     | 横浜市西区 | 29 | 本郷3丁目PJ     | 文京区    | 35 | 両国1丁目PJ     | 墨田区  | 27 |             |     |    |
|           | 両国4丁目PJ     | 墨田区   | 24 | 本所1丁目ⅡPJ    | 墨田区    | 39 | 浅草橋2丁目PJ    | 台東区  | 54 |             |     |    |
|           | 台東2丁目PJ     | 台東区   | 30 | 南池袋4丁目PJ    | 豊島区    | 66 | 西早稲田3丁目PJ   | 新宿区  | 31 |             |     |    |
|           | 向島3丁目PJ     | 墨田区   | 22 | 東駒形4丁目ⅡPJ   | 墨田区    | 21 | 住吉2丁目PJ     | 江東区  | 30 |             |     |    |
|           | 緑4丁目ⅡPJ     | 墨田区   | 35 | 巣鴨3丁目ⅡPJ    | 豊島区    | 38 | 中野5丁目PJ     | 中野区  | 69 |             |     |    |
|           | 笹笥町PJ       | 新宿区   | 29 | 王子本町2丁目PJ   | 北区     | 27 | 向島5丁目ⅢPJ    | 墨田区  | 32 |             |     |    |
|           | 本所4丁目ⅡPJ    | 墨田区   | 22 | 和田2丁目PJ     | 杉並区    | 23 | 大島7丁目PJ     | 江東区  | 45 |             |     |    |
|           | 大森東2丁目PJ    | 大田区   | 21 | 本駒込5丁目PJ    | 文京区    | 42 | 深川2丁目ⅢPJ    | 江東区  | 27 |             |     |    |
|           | 北新宿4丁目ⅡPJ   | 新宿区   | 37 | 田端新町3丁目PJ   | 北区     | 26 | 円山町PJ       | 渋谷区  | 16 |             |     |    |
|           | 緑4丁目ⅢPJ     | 墨田区   | 24 | 川崎区駅前本町PJ   | 川崎市川崎区 | 40 |             |      |    |             |     |    |
|           | 木場3丁目PJ     | 江東区   | 23 | 浅草橋3丁目PJ    | 台東区    | 26 |             |      |    |             |     |    |
|           | 緑1丁目ⅣPJ     | 墨田区   | 24 | 向島5丁目PJ     | 墨田区    | 50 |             |      |    |             |     |    |
|           | 新宿7丁目PJ     | 新宿区   | 46 | 大森西3丁目PJ    | 大田区    | 48 |             |      |    |             |     |    |
|           | 柳橋1丁目PJ     | 台東区   | 66 | 東陽3丁目PJ     | 江東区    | 65 |             |      |    |             |     |    |
|           | 横川1丁目PJ     | 墨田区   | 26 | 雑司ヶ谷1丁目PJ   | 豊島区    | 22 |             |      |    |             |     |    |
| 西五反田5丁目PJ | 品川区         | 26    |    |             |        |    |             |      |    |             |     |    |
| 合計        |             | 716   | 合計 |             | 757    | 合計 |             | 608  | 合計 |             | 215 |    |
| 商業テナントビル  | 西麻布PJ       | 港区    | 1  |             |        |    |             |      |    |             |     |    |
| ホテル       | 日本橋箱崎町PJ    | 中央区   | 1  |             |        |    |             |      |    |             |     |    |

※ -追加 -繰り越し (2020年12月期第4四半期決算説明資料から更新箇所)

※2021年4月末時点



# AGENDA

01

2021/12期第1四半期  
決算ハイライト

02

2021/12期第1四半期  
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売上高340億円、経常利益15億円の計画を据え置き
- コロナ禍の収益性を前提に営業利益率ベースでの収益性上昇を見込む。1Qの子会社吸収による特別利益計上（4億円）を含む最終利益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       | 通期      | 前年比      |  |
|            | 実績       | 実績     | 予想       | 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  | -       |          |  |

# セグメント別業績予想

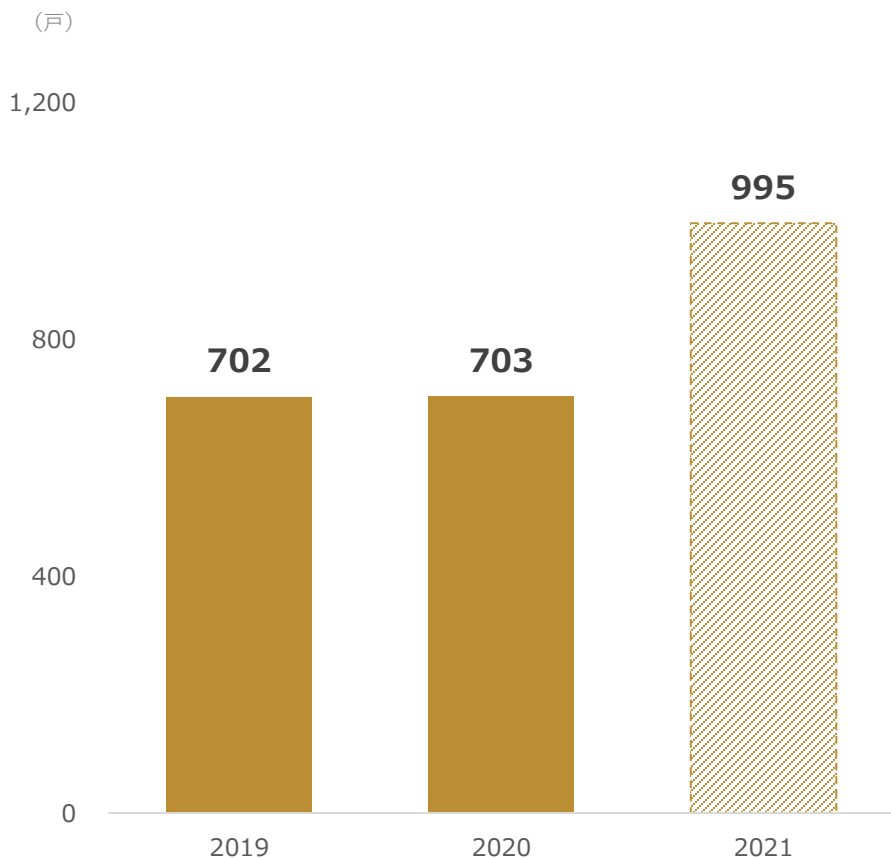
- 不動産ソリューション事業は、1棟販売の安定拡大に加え、区分・海外販売の大幅リバウンドおよび非レジデンス分野のパイプライン売却を進め、29.3%の大幅増収を計画。当四半期にて新築供給分を1棟販売へ振り替える計画を検討中であり、今後1棟販売売上高が大幅増収となる可能性がある
- プロパティマネジメント事業は、販売計画修正の中でも管理戸数の増加数を据え置き、増収増益を計画

| (百万円)                | 2019/12期 |  | 2020/12期 |  | 2021/12期 |         |
|----------------------|----------|--|----------|--|----------|---------|
|                      | 通期       |  | 通期       |  | 通期       | 前年比     |
|                      | 実績       |  | 実績       |  | 予想       |         |
| <b>不動産ソリューション事業</b>  |          |  |          |  |          |         |
| 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 |
| <b>プロパティマネジメント事業</b> |          |  |          |  |          |         |
| 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 |

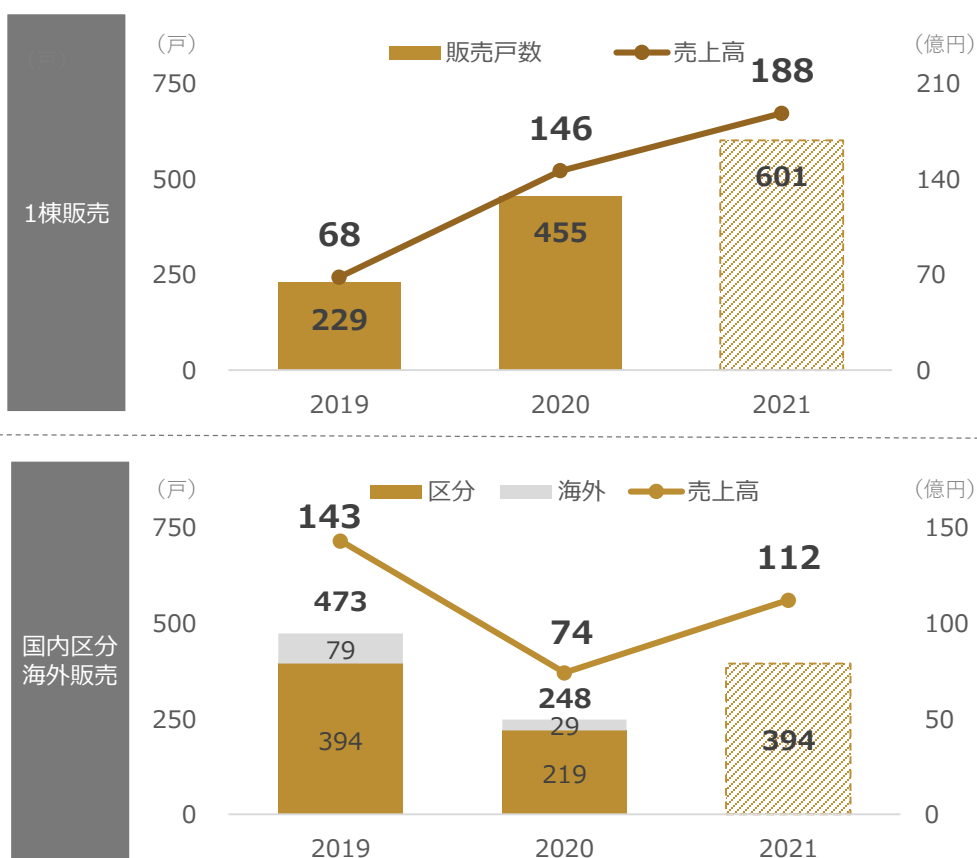
# 主要KPI（売上高・販売戸数）計画

- 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





# AGENDA

01

2021/12期第1四半期  
決算ハイライト

02

2021/12期第1四半期  
決算状況

03

2021/12期見通し

04

今後の成長方針について

# 販売区分別の成長方針

- 投資用マンション市場の変化をビジネス機会と捉え、飛躍的な成長を遂げるために1棟販売に注力
- 1棟販売の拡大に加え、効率的な区分販売体制の構築を進め、高収益体制へと転換を進めていく

| 販売区分                                      | 市場環境  | 現在の事業状況   | 展開方針  |   |
|---|---|---|---|---|
| <b>FY2021では市場環境の変化を最大限に享受し、飛躍的な成長を目指す</b> |   |   |   |   |
| レジデンス                                     | 1棟販売  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 機関投資家を中心として投資用マンション市場が活性化</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ J-REIT・私募ファンドなどを中心に順調に販売が進む</li> <li>■ スターアジア社との私募ファンドを組成</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当面は機関投資家向けに<b>1棟販売を継続拡大</b></li> <li>■ 機関投資家の需要後退時に備えたりスクヘッジとして私募ファンドの育成も継続</li> </ul> |
|   | 区分販売  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個人投資家の投資意欲は旺盛</li> <li>■ 一方で、金融機関の融資姿勢に変化の兆しもあり、注意が必要</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売計画の修正を検討しているため、新築販売戸数が減少の傾向</li> <li>■ オンラインセミナーによる新規投資家への販売体制が確立</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>オンラインセミナーを活用しつつ、既存営業リソースを活かした効率的な販売体制へ転換</b></li> <li>■ 中古マンション販売を中心にシフト</li> </ul> |
|   | 海外販売  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外渡航制限が継続されており、海外投資家向けアプローチに難航</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 能動的なアプローチを停止しつつも、海外投資家からの需要は旺盛</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外投資家からのインバウンド需要を中心に販売を継続</li> </ul>   |
| 非レジデンス                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商業テナントビル、ホテル、中古オフィス</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ テナント需要が激減</li> <li>■ 投資家の投資意欲が極端に悪化</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開発全面停止</li> <li>■ 既存パイプラインの売却中心</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新型コロナウイルスの終息後にニューノーマルに適した開発再開を予定</li> </ul>  |

# 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併会社「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測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測の事態への備え

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

## 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

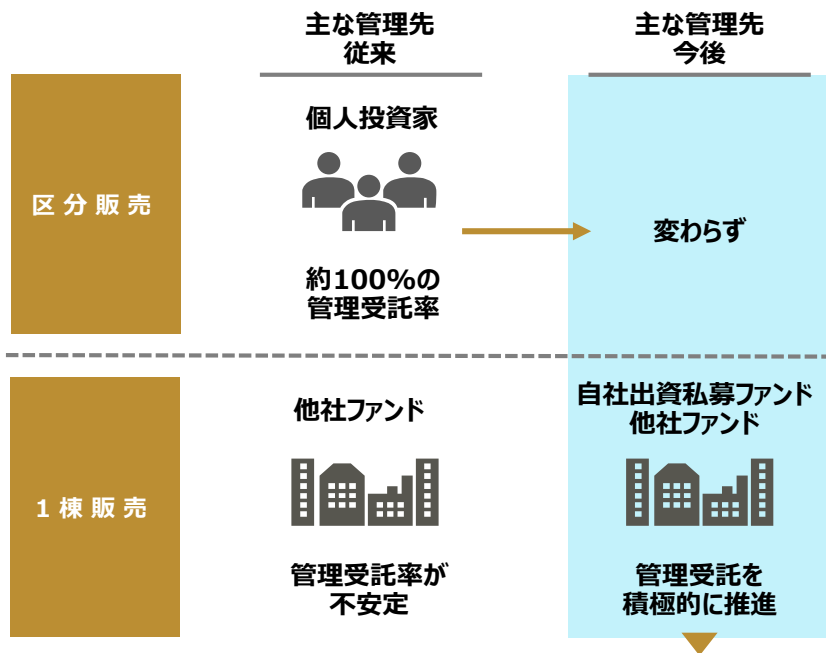


# 安定収益基盤の拡大・加速

- 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

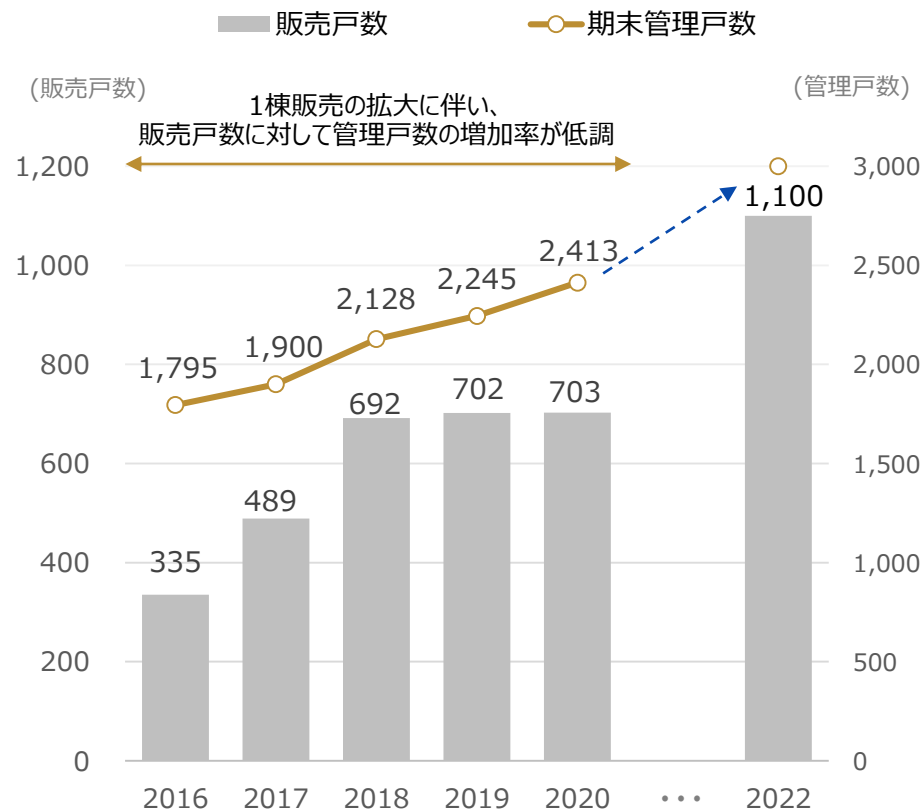
## プロパティマネジメント事業の成長加速

- 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

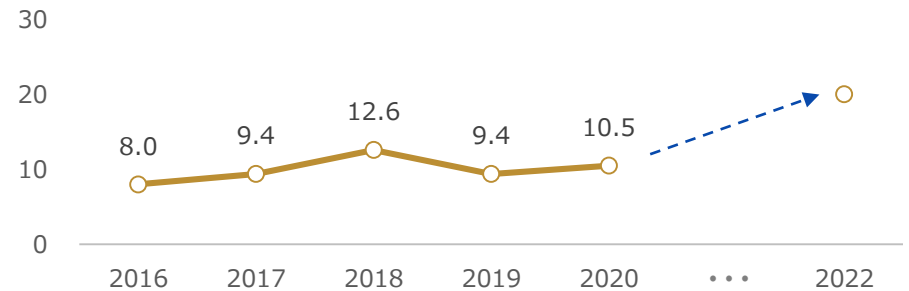
### 効率性・事業構造進展による収益性改善

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

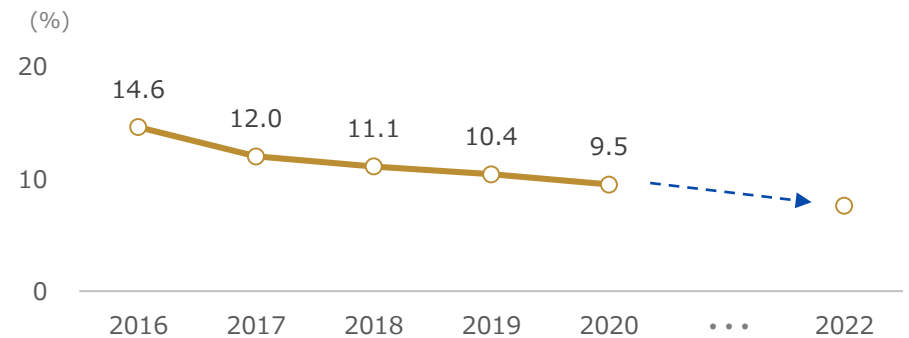
## 不動産ソリューション事業の生産性※1推移

(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

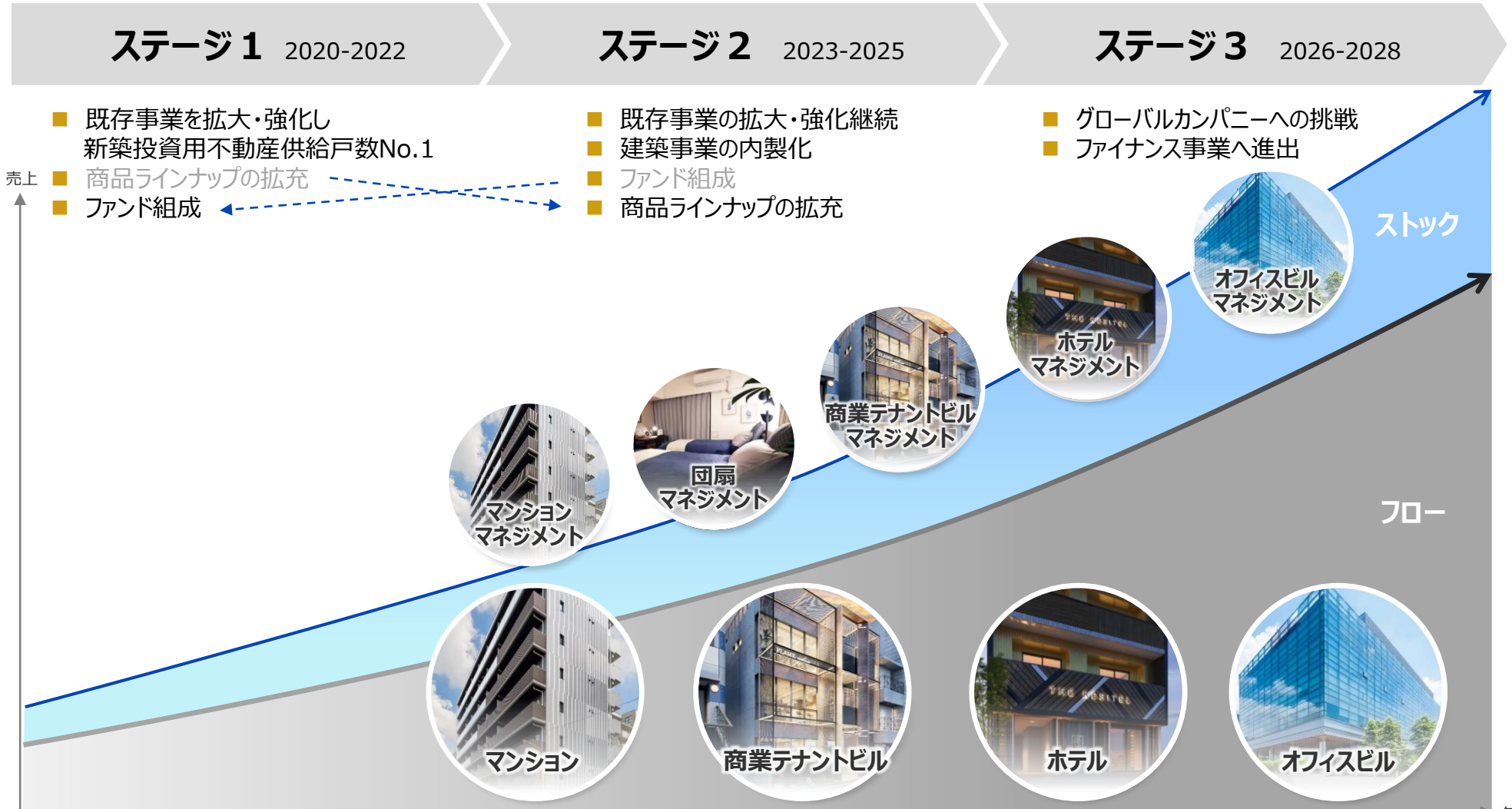
- 2021年2月1日に株式会社合人社計画研究所（本社：広島市、代表：福井 滋、以下「合人社」）と共同で、分譲マンション総合管理を主な業務内容とする合併会社「株式会社G&G Community（ジーアンドジーコミュニティ）」を設立
- 合人社は独立系の分譲マンション総合管理会社として全国規模で事業展開をしており、グループ受託戸数24万戸を超えるマンション管理実績と高いノウハウを有する業界最大手の一角であり、G&G community設立により、顧客へのサービス向上、人的リソース不足の解消、価格、品質、立地等、購入者層のニーズに適用する運用商品の提供等を実現していく



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

# 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

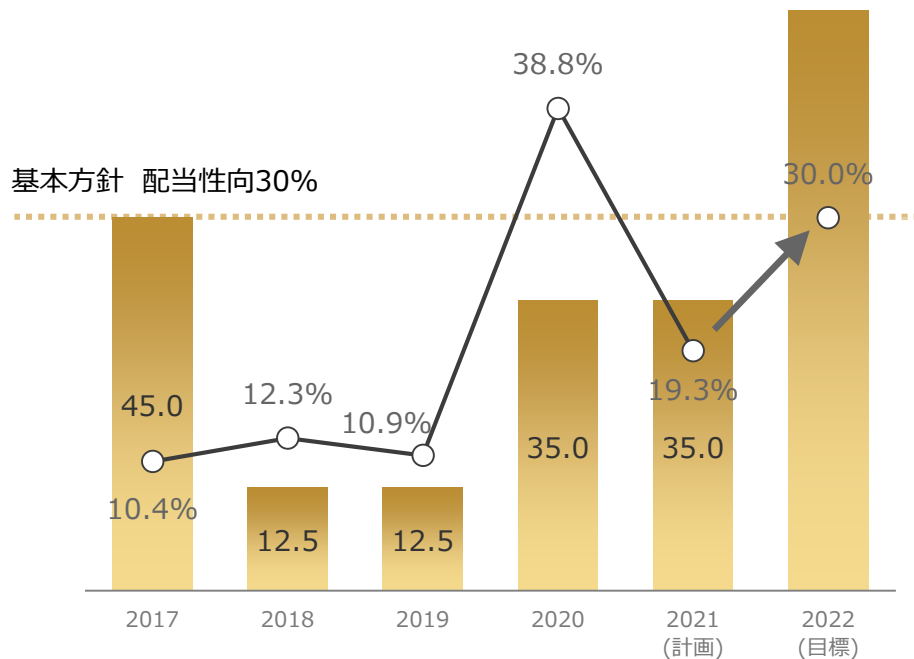
| (億円)                 | 2017/12期 | 2018/12期 | 2019/12期 |        | 2022/12期 |        |      |
|----------------------|----------|----------|----------|--------|----------|--------|------|
|                      | 実績       | 実績       | 実績       | 売上構成   | 計画       | 売上構成   | 増減額  |
| <b>不動産ソリューション事業</b>  | 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  |
| <b>プロパティマネジメント事業</b> | 21       | 23       | 24       | 9.9%   | 30       | 6.7%   | +5   |
| <b>売上高計</b>          | 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



## 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



※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。

# 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](mailto: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