

# 2025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



# 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

今期の見通し

04

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

 GLOBAL LINK  
MANAGEMENT

S A G L  
Advisors

G & G  
Community

 AtPeak

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

# GLM1000

世界をリードするサステナブルな企業グループへ

## オーガニックでの成長

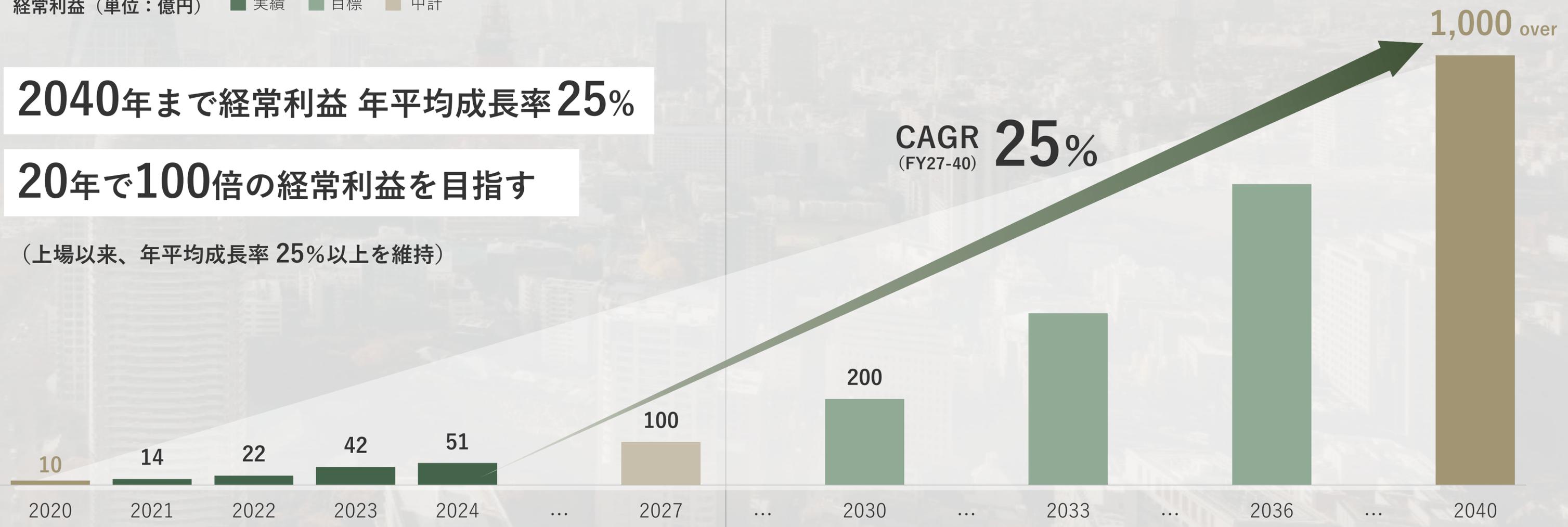
## オーガニック×M&Aで成長加速

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）



## KGI

売上高	356億円	進捗率 49.5%	前年同期比 +98.4%
売上総利益	68億円	売上総利益率 19.1%	
経常利益	41億円	進捗率 69.7%	前年同期比 +351.8%

## KPI

開発事業	売上高 235.3億円/435億円 (進捗率 54.0%)	レジデンス 販売戸数 673戸/1,100戸 (対前年 +54.0%、進捗率 61.2%)	
土地企画 事業	売上高 63.6億円/165億円 (進捗率 38.5%)	販売件数 5件/18件 (対前年 ±0.0%、進捗率 27.8%)	
再生事業	売上高 55.5億円/120億円 (進捗率 46.2%)	販売棟数 3棟/7棟 (対前年 -) (進捗率 42.9%)	仕入棟数 4棟/10棟 (対前年 ±0%) (進捗率 40.0%)

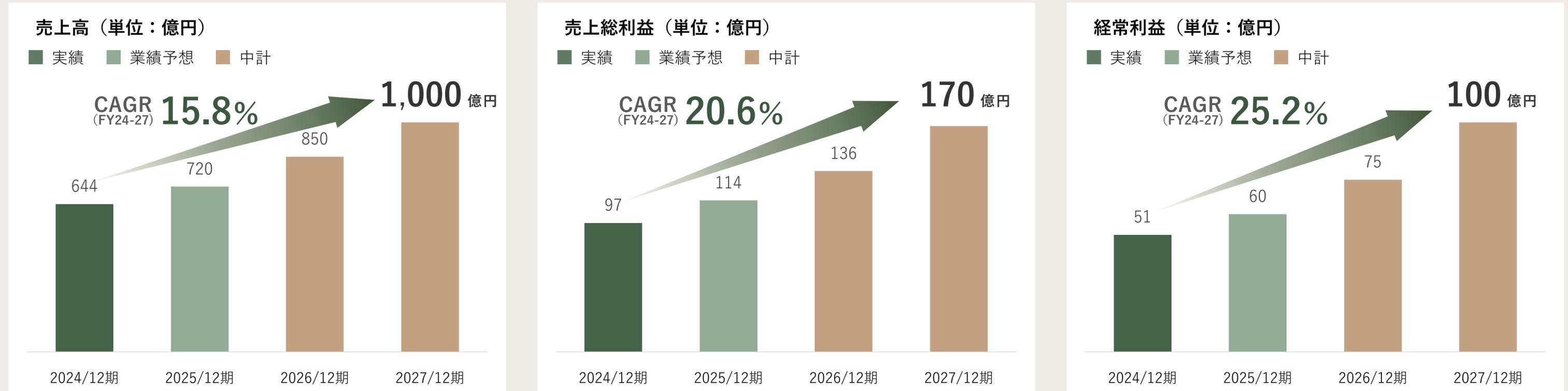
## 決算ハイライト

- ✓ 第1四半期に続き第2四半期も売上高、経常利益ともに過去最高を達成
- ✓ 各事業において想定していた粗利率を上回って推移した結果、第2四半期累計では売上高、経常利益ともに想定を上回る水準
- ✓ 開発事業の粗利率は16.3%と第1四半期からは落ち着いた水準も前期の事業環境から少し改善し、通期見込の13.1%は上回る見通し
- ✓ 開発事業においては期初販売計画の1,100戸に対し、計画を超過する1,147戸全ての販売に関する売買契約を締結済み(8/7時点)
- ✓ 土地企画事業においては第1四半期時点の見込から2件が下期にズレたものの計画通りに推移。第3四半期においては5件の販売を想定
- ✓ 再生事業においては第2四半期に2棟の販売に関する決済を完了し、計画通りの進捗。第3四半期は2棟の販売及び3棟の仕入を見込む
- ✓ 通期に対して上期の進捗は計画を上振れて推移も、下期における先行投資等の可能性を考慮し、下期及び通期見通しを据え置き通期の見込が業績予想と異なると予期された場合は確定次第開示予定
- ✓ 6月末時点において流通株式比率が50.8%に上昇し、流通株式時価総額は8月7日の終値で182億円とプライム市場上場維持基準をクリア

※流通株式比率は6月末時点の株主名簿から当社にて算出

- GLM1000（経常利益1,000億円）に向けた第1フェーズとしてGLM100（経常利益100億円）を策定
- GLM100では2027/12期に売上高1,000億円（CAGR 15.8%）売上総利益170億円（CAGR20.6%）経常利益100億円（CAGR 25.2%）を目指す

## KGI状況（単位：億円）



## GLM100の進捗認識

- ✓ GLM100の第1期である2025年12月期に関して、売上高720億円、売上総利益114億円、経常利益60億円の目標に対し順調な進捗
- ✓ 既存の機関投資家顧客のニーズとして、2027年までの3年間に日本不動産に対する3.3兆円の潜在ニーズを回収済
- ✓ 従来の開発事業に加え、土地企画事業や再生事業など、様々な事業モデルでのアセットタイプを拡充することで投資家顧客ニーズの刈り取りを進める
- ✓ 土地企画事業における仕入等において、ビッグデータを活用しながらそれぞれの業務プロセスの効率化を進めるプロダクトを開発・導入し利用を推進

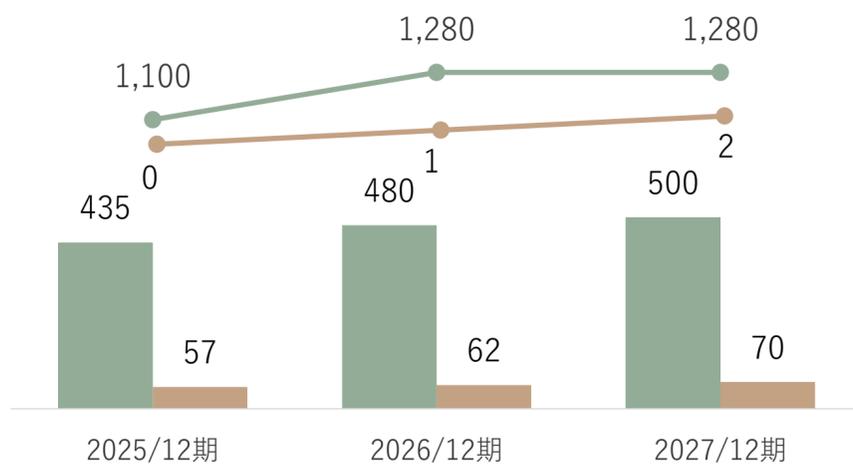
- 不動産事業領域においては、**投資家のニーズ起点（3.3兆円）のビジネスモデル構築**や**アセットタイプの拡充（開発・土地企画・再生）**により事業の拡大を目指す
- 売上・利益に関しては**開発事業で安定的な成長**を図りつつ、**土地企画事業、再生事業を次なる柱へと成長**させることで利益率の改善を図る
- 財務指標として、期末時点の**自己資本比率30%以上(31.8%)・ROE25%以上(33.3%)**を維持し、資金効率の最適化と財務健全性を意識した経営を行う ※()は24/12期実績
- 不動産×DX及び、人事資本経営の促進・インセンティブ設計など、体制面の整備を通じて1人あたりの生産性を向上させ、賃金の上昇に取り組む

## 目標値

### 開発事業

ESG不動産を中心にオフバランスを活用しながら効率良く開発し、バルク販売

■ 売上高(億円) ■ 売上総利益(億円) ● 販売戸数(戸) ● 非レジデンス(棟)

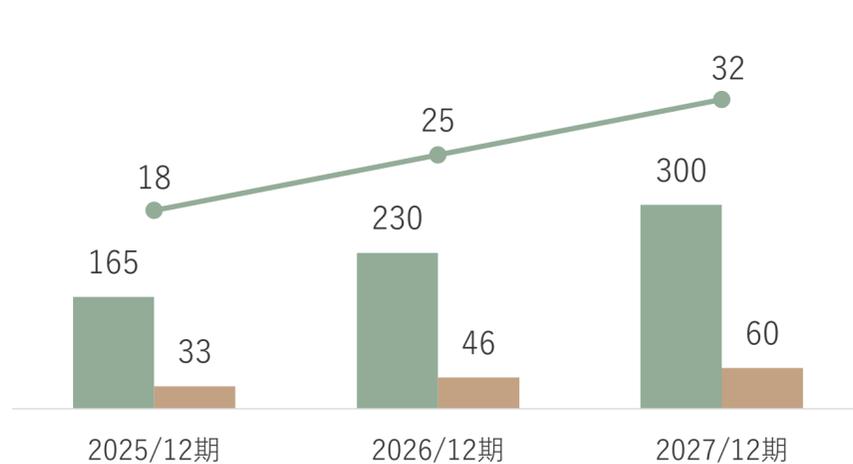


- ✓ 2027年12月期の販売戸数目標1,280戸に対し、1,256戸の仕入を完了
- ✓ 2025年12月期、2026年12月期についても十分なパイプラインを積み上げ済み
- ✓ 2025年5月13日に当社初となるRESITEL（ホテル）の販売案件を開示。中計達成に向けて事業領域の拡大は順調

### 土地企画事業

権利調整や企画を通じて付加価値向上  
オフバランスやDXを通じて件数を拡大

■ 売上高(億円) ■ 売上総利益(億円) ● 土地販売件数(件)

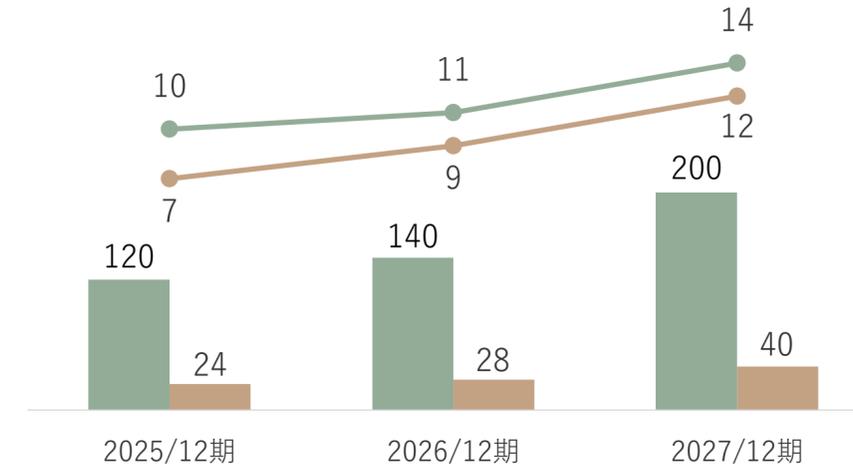


- ✓ 土地仕入のプロセスにおいて不動産ビッグデータの活用を推進し、相続に伴う土地移動をターゲットとした展開に着手
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む

### 再生事業

既存の中古物件を取得し、  
バリューアップ後に販売

■ 売上高(億円) ■ 売上総利益(億円) ● 仕入棟数(棟) ● 販売棟数(棟)



- ✓ 第2四半期に3棟の仕入に関する決済を完了し、第2四半期累計で5棟の仕入に関する売買契約を締結済み。計画達成に向けた物件のポートフォリオ構築が進む
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む



# 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

今期の見通し

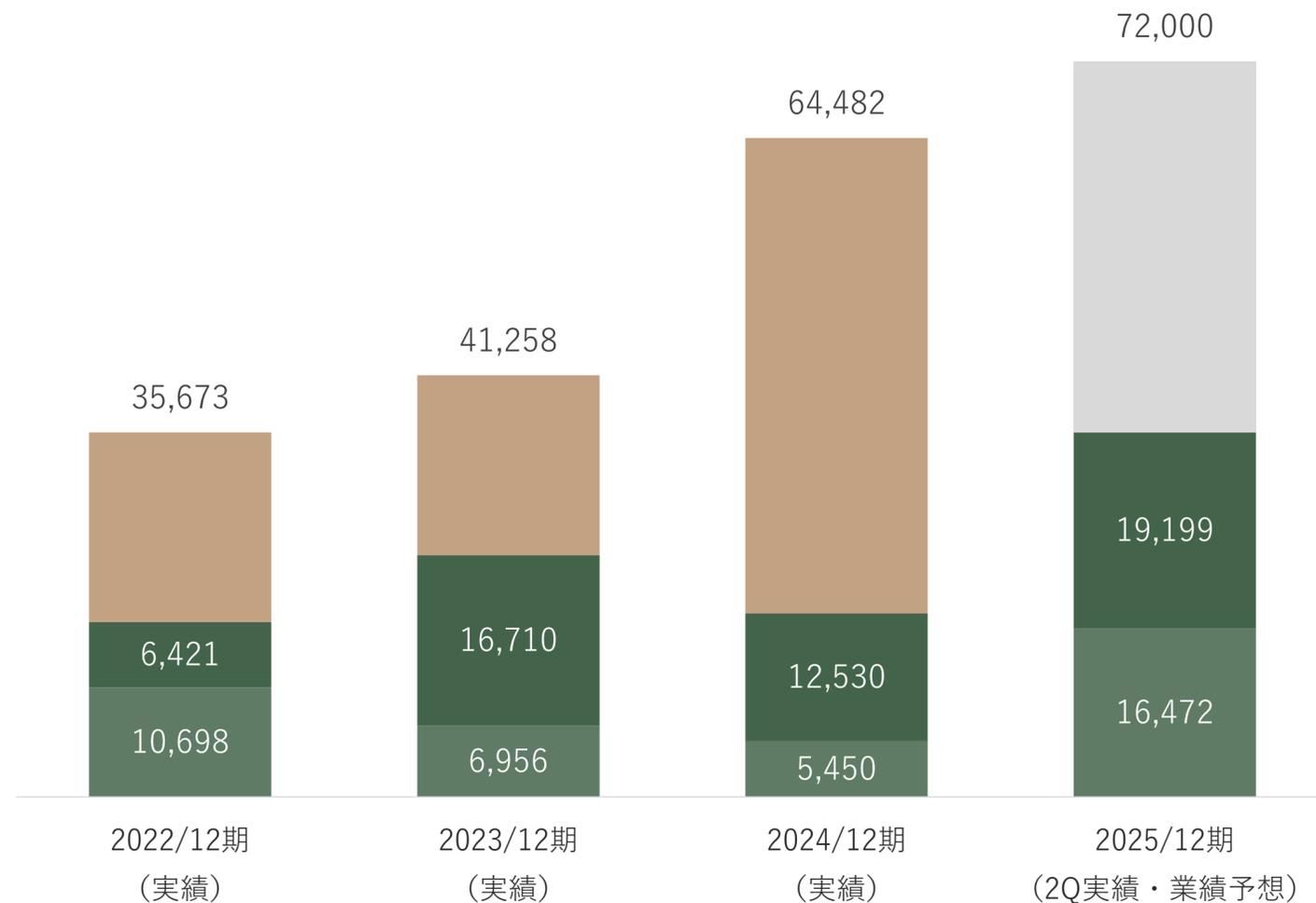
04

会社概要・Appendix

- 2025/12期第2四半期累計は前年同期比で売上高98.5%増、経常利益4.5倍
- 粗利率が想定を上回った結果、利益面は計画を上振れて推移

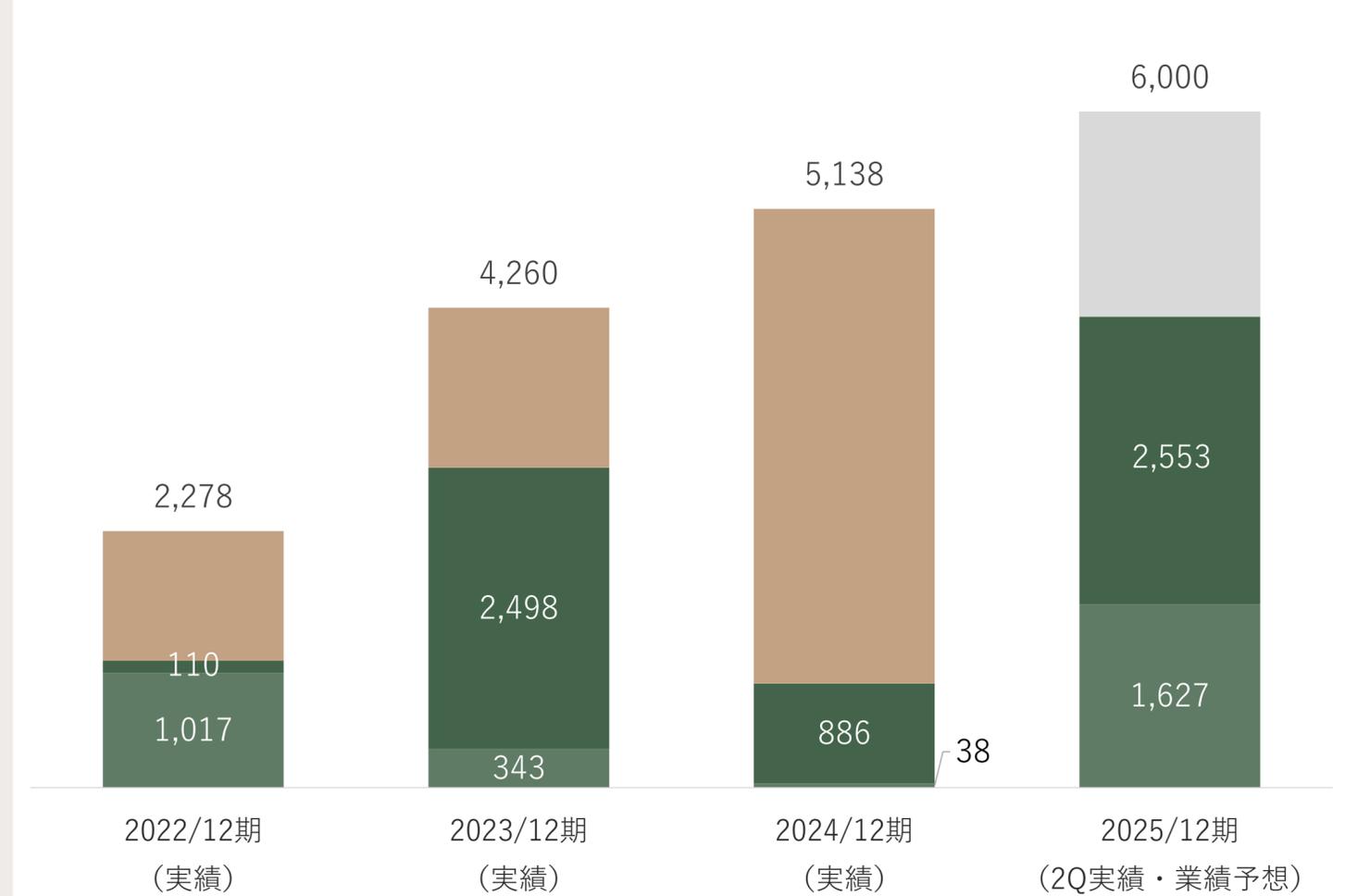
## 売上高 通期推移 (単位：百万円)

■ 1Q売上高 ■ 2Q売上高 ■ 通期売上高 ■ 業績予想



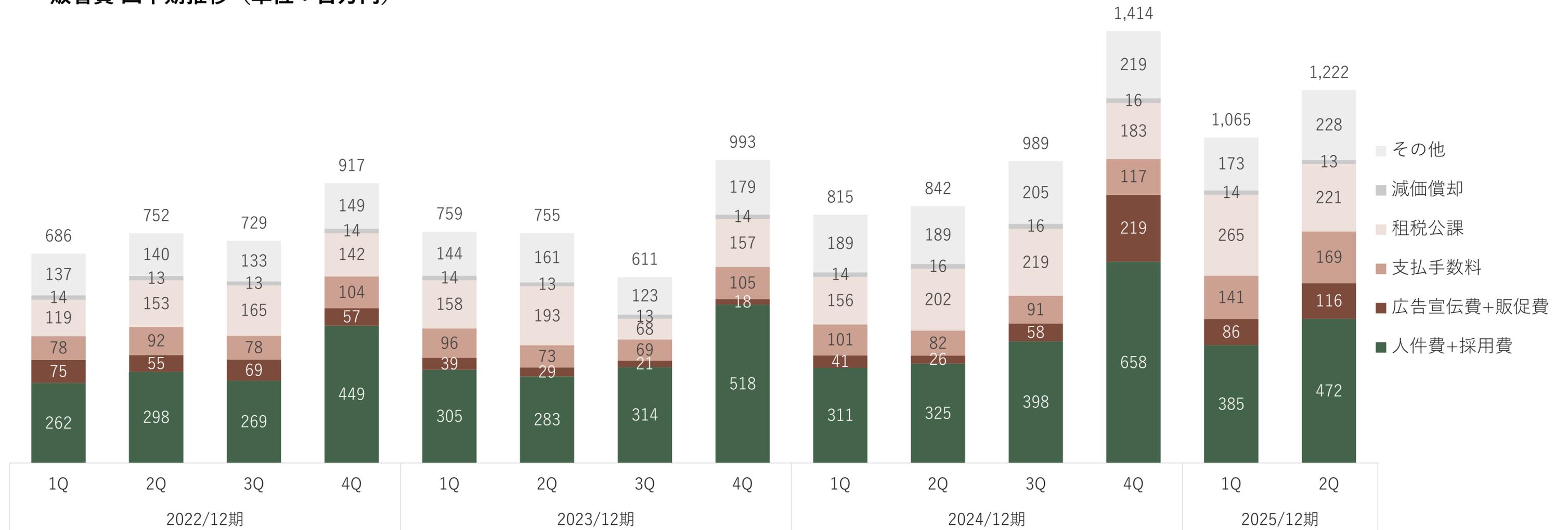
## 経常利益 通期推移 (単位：百万円)

■ 1Q経常利益 ■ 2Q経常利益 ■ 通期経常利益 ■ 業績予想



- 第2四半期においては優待関連費用増（その他費用）に加えて、好調な業績を背景とする歩合給の増加を中心に人件費が増加
- 第3四半期に向けては優待関連費用の剥落と、業績に連動する歩合給が第2四半期対比で減少するため第1四半期程度の水準見込

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（2022/12期）を含め、融資手数料分を除いて集計しております。

# 不動産事業領域 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期については期初1,100戸の販売を計画、計画を超過する1,147戸全ての販売に関する売買契約を締結済み。通期の計画達成を見込む
- 2026/12期・2027/12期に向けた仕入に関しても順調な積み上がり

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	48	○
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	台東区台東1丁目PJ	20	
16	墨田区亀沢4丁目PJ	24	○
17	品川区東中延1丁目PJ	19	
18	横浜市新横浜1丁目PJ	170	
19	川崎市本町1丁目ⅠPJ	55	○
20	川崎市本町1丁目ⅡPJ	61	○
21	荒川区東日暮里5丁目PJ	30	○
22	墨田区緑2丁目ⅢPJ	21	○
23	豊島区北大塚3丁目PJ	29	○
24	墨田区千歳3丁目PJ	26	○
25	板橋区清水町ⅡPJ	29	
合計		1,147戸	743戸

2026/12期							
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ	82		16	世田谷区東玉川2丁目PJ	18	○
2	台東区北上野2丁目ⅢPJ (ホテル)	39	○	17	品川区西五反田4丁目PJ	23	○
3	墨田区向島3丁目VIPJ	22	○	18	台東区台東2丁目ⅢPJ	30	○
4	世田谷区上馬4丁目PJ	20		19	横浜市福富町仲通PJ	151	○
5	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14		20	品川区東中延2丁目PJ	66	○
6	川崎市下沼部PJ	53	○	21	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○
7	文京区千駄木2丁目PJ	29		22	品川区北品川1丁目PJ	46	○
8	墨田区本所1丁目IVPJ	27	○	23	市川市押切PJ	108	○
9	練馬区豊玉北4丁目PJ	32	○	24	柏市明原1丁目PJ	51	○
10	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	25	江東区亀戸2丁目PJ	34	
11	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○	26	台東区浅草橋5丁目ⅡPJ	33	○
12	目黒区駒場1丁目PJ	23	○	27	品川区南品川4丁目PJ	19	
13	港区新橋6丁目PJ	26	○	28	目黒区柿の木坂2丁目PJ	18	
14	墨田区向島5丁目IVPJ	21	○	--	オフバランス進行中案件 (1棟)	29	○
15	台東区元浅草3丁目PJ	27	○				
合計						1,209戸	993戸



販売開始予定日ベースにて記載 2025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。

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	荒川区東尾久1丁目PJ	34	○
2	台東区台東1丁目ⅡPJ	44	○
3	江東区白河3丁目PJ	32	○
4	北区堀船1丁目PJ	42	○
5	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○
6	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
7	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
8	目黒区目黒2丁目PJ	33	○
9	世田谷区三軒茶屋2丁目ⅡPJ	29	○
10	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○
11	墨田区本所4丁目VPJ	27	○
12	豊島区西巢鴨2丁目PJ	26	○
13	北区西ヶ原3丁目PJ	34	○
14	品川区西品川1丁目PJ	36	○
15	荒川区東日暮里2丁目ⅢPJ	23	○
16	荒川区東日暮里6丁目ⅡPJ	35	○
17	荒川区東日暮里6丁目PJ	30	○
18	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33	○
19	墨田区江東橋1丁目ⅡPJ	25	○
20	江東区亀戸1丁目ⅢPJ	24	○
21	豊島区高田1丁目PJ	22	○
22	品川区東五反田1丁目PJ	28	○
23	台東区鳥越1丁目PJ	18	○
24	荒川区東日暮里4丁目ⅡPJ	25	○
--	オフバランス進行中案件 (4棟)	299	○
--	オフバランス進行中案件 (1棟)	170	
合計		1,256戸	1,086戸

- 土地企画事業は第2四半期累計で5件の販売に関する決済を完了。また、第3四半期に3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><b>約2年</b></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><b>約6か月～1年</b></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
台東区浅草4丁目PJ	60戸

### 第2四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
文京区小石川1丁目PJ	23戸
台東区清川2丁目PJ	44戸
中野区中央3丁目PJ	33戸
台東区三筋2丁目PJ	64戸

### 第3四半期に決済予定

PJ名	戸数相当
世田谷区桜新町2丁目PJ	6戸
府中市若松町2丁目PJ	38戸
北区西ヶ原3丁目PJ	34戸

- 再生事業は第2四半期に3棟の仕入に関する決済を完了し、第2四半期累計で5棟の仕入に関する売買契約を締結済み。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、第2四半期累計で3棟を販売。第3四半期以降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(m <sup>2</sup> )	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
2024/12期	3月 文京区大塚5丁目	3,361.95m <sup>2</sup>	30%以上を目標	2024年2月
	9月 中央区日本橋富沢町	1,655.75m <sup>2</sup>		2024年7月
	10月 中央区日本橋蛸殻町1丁目	2,267.15m <sup>2</sup>		2024年7月
2025/12期	3月 台東区小島2丁目	1,100.22m <sup>2</sup>		2024年12月
	5月 新宿区荒木町	887.19m <sup>2</sup>		2025年4月
	5月 豊島区池袋2丁目	1,173.00m <sup>2</sup>		2025年4月
	6月 渋谷区幡ヶ谷2丁目	1,864.90m <sup>2</sup>		2025年5月
	7月 文京区本駒込2丁目	4,017.44m <sup>2</sup>	2025年6月	
11月 墨田区緑2丁目	830.30m <sup>2</sup>	2025年6月		
↓ 3Q以降も継続して物件を取得予定、2025/12期仕入目標件数は10棟				販売契約済

※1Q時点で開示していた東京都豊島区高田1丁目については、その後仕入を中止したため表から削除しております

## 保有物件の抜粋



中央区日本橋蛸殻町1丁目  
2024年10月取得



新宿区荒木町  
2025年5月取得



豊島区池袋2丁目  
2025年5月取得



渋谷区幡ヶ谷2丁目  
2025年6月取得

- 株式の売出しを実施後、一時的に株価は下がるも受渡期日（6月4日）以降は売出価格を超えて推移
- 個人投資家・機関投資家ともに新規投資家の開拓に成功

## 当社株価推移※（単位：円）



※:上掲のグラフは、2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

売出し規模に対し、個人投資家・機関投資家の需要は約6倍  
ディスカウント幅については下限で決定

### 個人投資家

販売先のほぼ100%が  
当時非保有の個人投資家

1人当たりの購入金額は  
300万円程度であり  
幅広い新規投資家へのアプローチに成功

### 機関投資家

国内外のヘッジファンドを中心に  
30件超の機関投資家に配分

販売先のほとんどは過去IRでの  
面談履歴等がない投資家であり  
新たな機関投資家層の開拓に繋がった見込

“ 成長性や業績期待、株主還元の姿勢等について高評価  
一方不動産市況や流動性への懸念から手控えたコメントもあり  
開示等を通じて状況の共有や懸念の解消に取り組む方針 ”

# 2025年中期経営計画「GLM100」PL及び主要指標 更新

- 株式の売出しにより留保金課税の対象外となる予定のため、2025年12月期連結業績予想の上方修正と増配を発表（2025/5/20）
- また、同様の理由から2025年中期経営計画「GLM100」期間の純利益目標を修正

		2024/12期 実績	2025/12期 業績予想	2026/12期 目標	2027/12期 目標	2025年中計期間 2024-2027 CAGR
■ PL（単位：億円）						
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	2024年11月14日開示 ※実績値を除く	34	38	48	65	24.1%
当期純利益	2025年5月20日開示 株式売出し影響考慮後		41 (+3)	51 (+3)	68 (+3)	26.0%
利益率			5.3%	5.7% (+0.4pt)	6.0% (+0.4pt)	6.8% (+0.3pt)



# 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

今期の見通し

04

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
- 5/20に株式の売出しに伴い当期純利益を上方修正

(百万円)	2024/12期	2025/12期
	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	4,100
利益率	5.3%	5.7%
1株当たり当期純利益	213.28 <sup>※</sup>	256.06

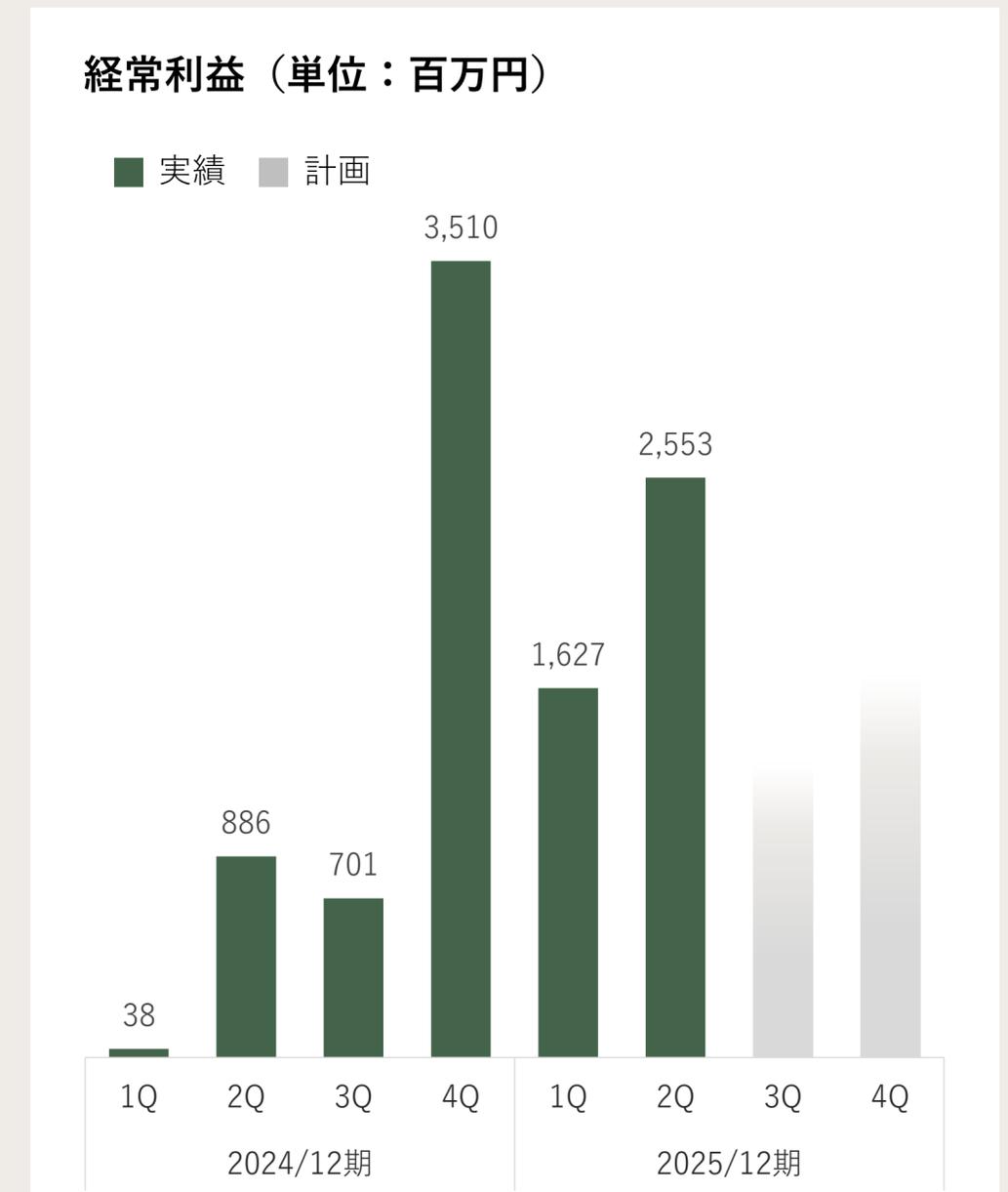
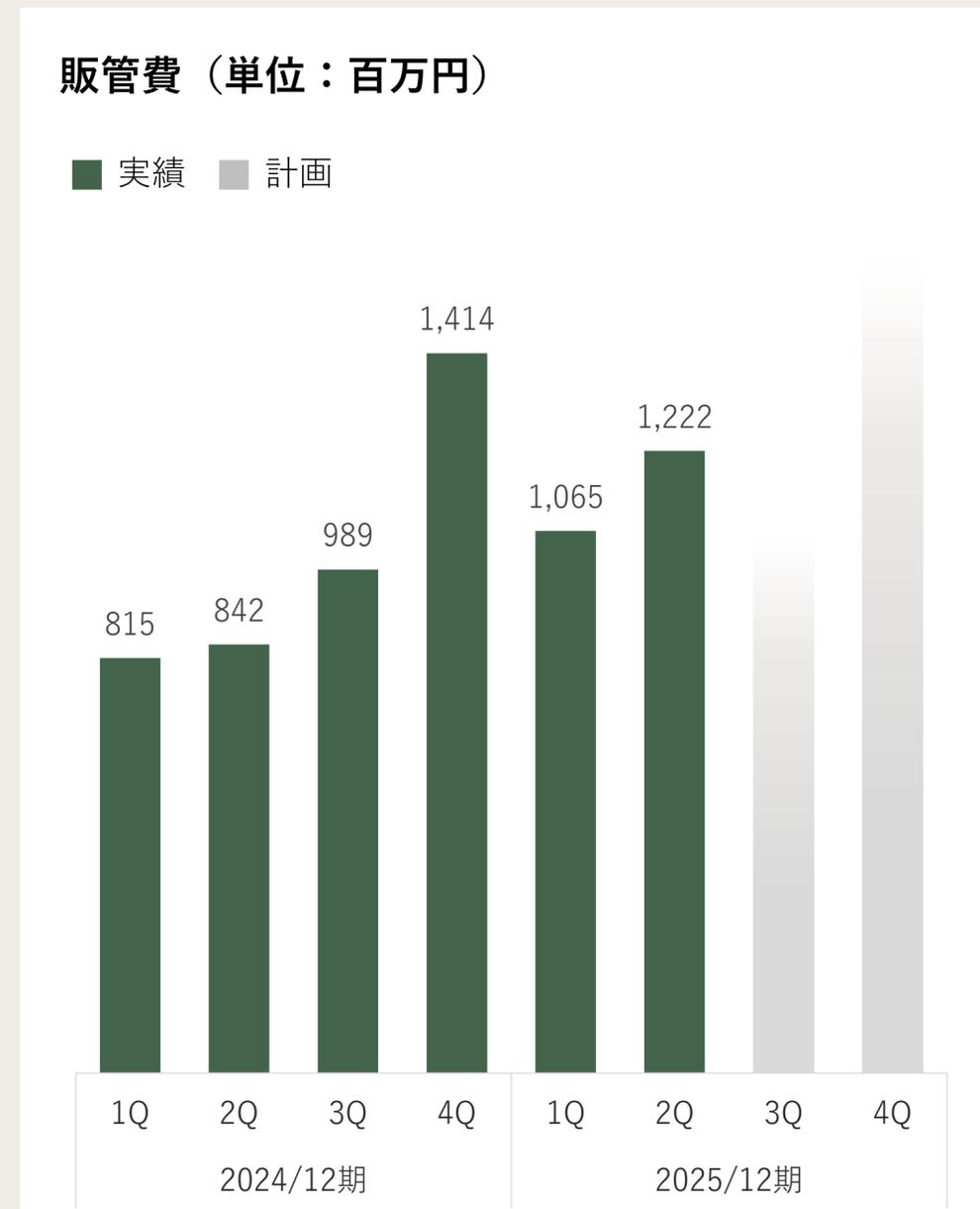
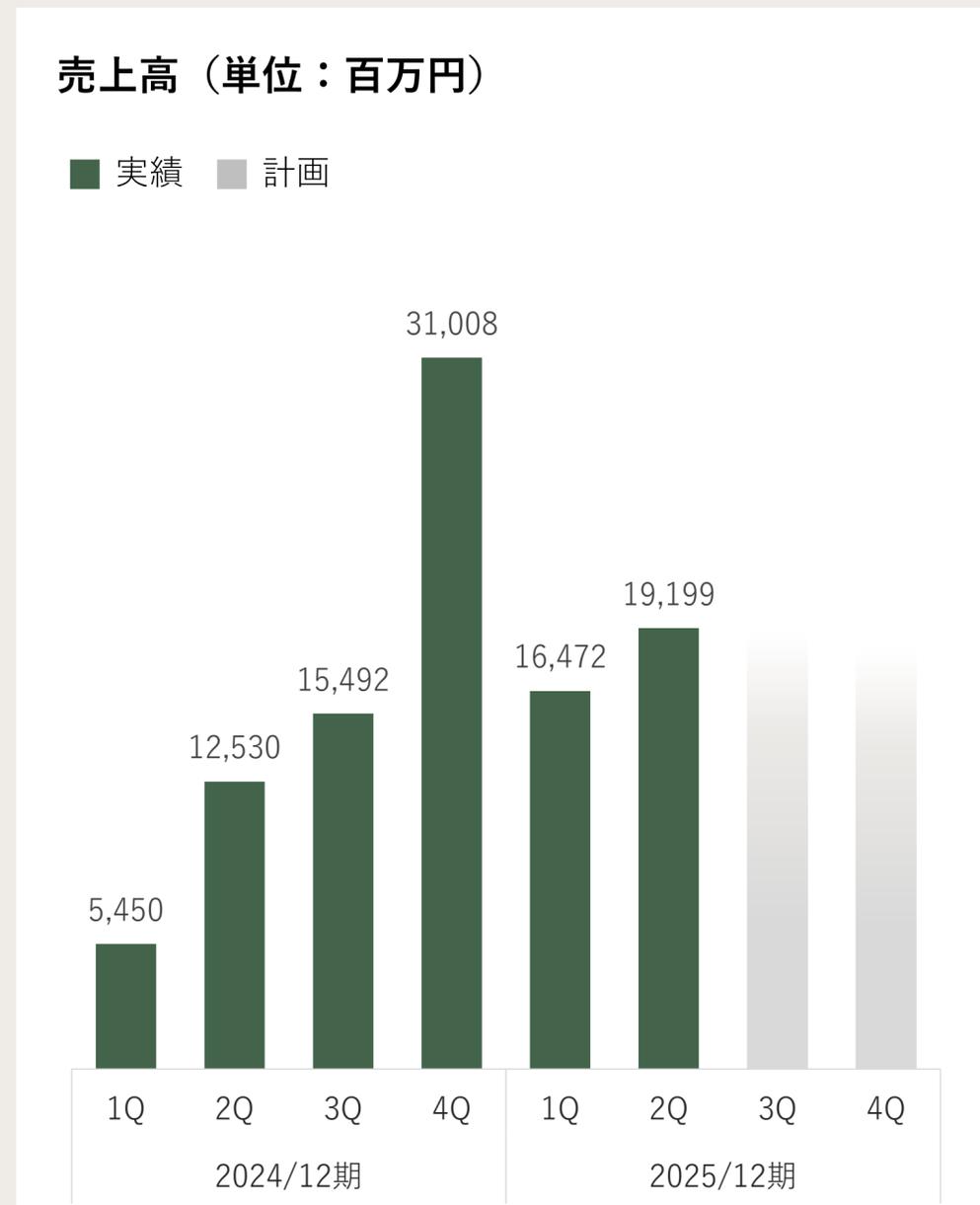
※2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

- 開発事業においては**2025年販売予定物件の仕入・販売に関する売買契約を締結済**。来期以降の販売に向けた仕入に取り組む
- 土地企画事業、再生事業の両事業ともに仕入・販売は順調であり、**引き続き計画達成に向けた仕入・販売の売買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	上期	下期	
開発事業	販売契約済物件の決済予定	1,147戸	16戸	121戸	216戸	106戸	95戸	119戸	19戸	29戸	286戸	64戸		76戸	1棟バルク及び1棟販売（半期）	
	未契約物件の決済予定	0戸													上期	下期
	合計	1,147戸	353戸			320戸			334戸			140戸			673戸	474戸
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	8件			1件			4件		1件	2件				販売予定件数	
	未契約土地決済予定	10件									2件			8件	18件	
	合計	18件	1件			4件			5件			8件				
再生事業	販売契約済物件の決済予定	3棟			1棟			2棟							販売予定棟数	
	未契約物件の決済予定	4棟									2棟			2棟	7棟	
	合計	7棟	1棟			2棟			2棟			2棟				
	仕入契約済物件の決済予定	6棟			1棟		2棟	1棟	1棟					1棟	仕入予定棟数※	
	仕入計画における決済予定	4棟									2棟			2棟	13棟	
	合計	10棟	1棟			3棟			3棟			3棟				

※2024年からの持ち越し含む

- 通期に対して**上期の進捗は計画を上振れて推移も、下期における先行投資等の可能性を考慮し、下期及び通期見通しを据え置き**
- 業績予想の修正が必要と判断された場合は適宜開示予定



## 為替の影響

- ✓ 2025年は年始より日米金利差の縮小予想などから円高傾向を継続
- ✓ 5月からは米国経済や関税政策を巡る動きや中東情勢の変動、米金利の早期利下げ期待等を背景に変動するも145～150円で安定して推移
- ✓ 現状海外機関投資家の需要は依然強く、為替変動による需要変化に対して大きな懸念はないが、今後の動向を注視

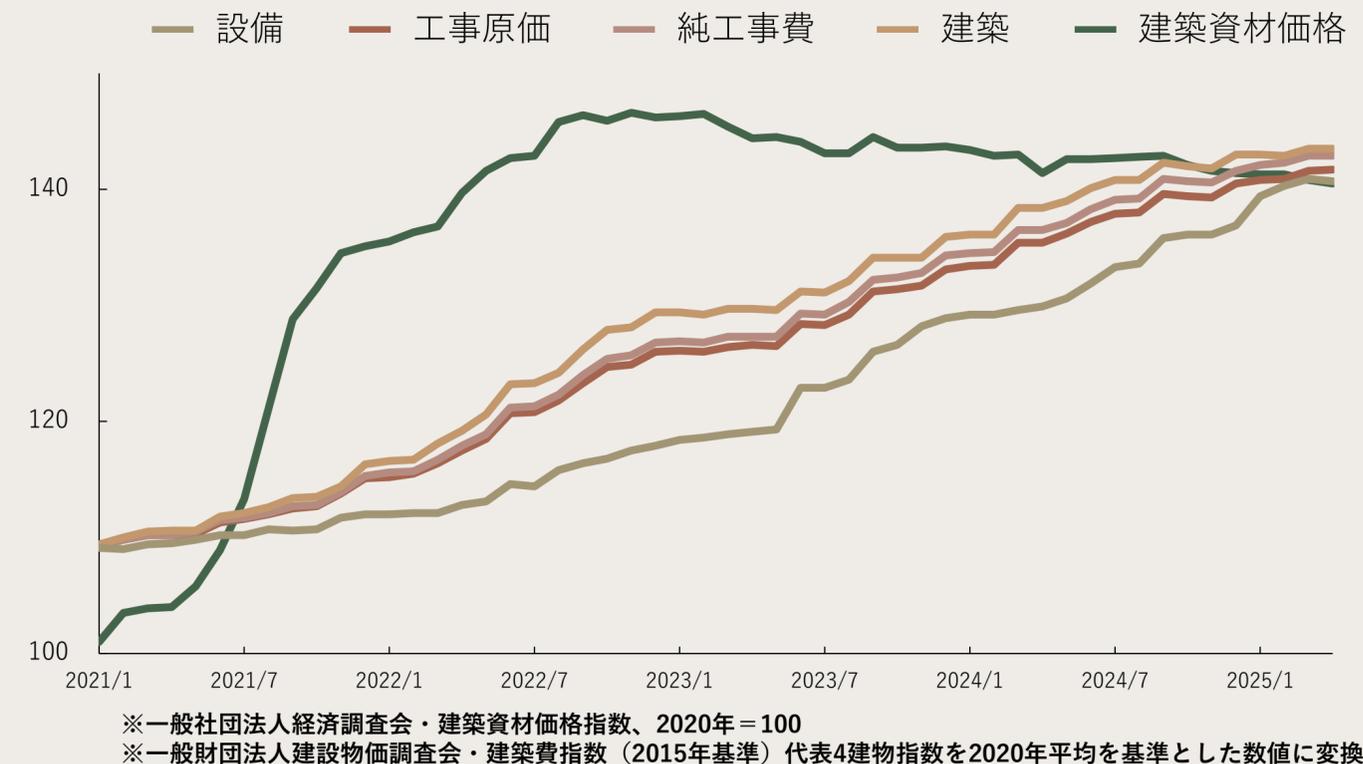
## \$円チャート



## 資材価格及び建築コストの影響

- ✓ 資材価格は2021年の資材不足による高騰後、安定的な状態
- ✓ **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7月の日銀の金融政策決定会合において政策金利は0.5%で据え置きを決定
- ✓ 利上げに対する大きな姿勢は変わらず、不確実性は高い状況が続いており、外部環境等を慎重に注視する必要があるという認識を示す
- ✓ 日米関税合意の後、関税に関する不確実性が緩和されたことを背景に長期金利は1.6%近くまで上昇し、1.5~1.6%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、市場は長期的な金利上昇を前提として既に織り込んだ印象
- ✓ 現在はインフレを見越して賃料が大きく上昇傾向にあり、不動産価格にはポジティブな影響
- ✓ **当社顧客投資家に対するヒアリングからも、投資対象としての日本の不動産は依然魅力的であるという認識**

## 当社グループにおける対応方針

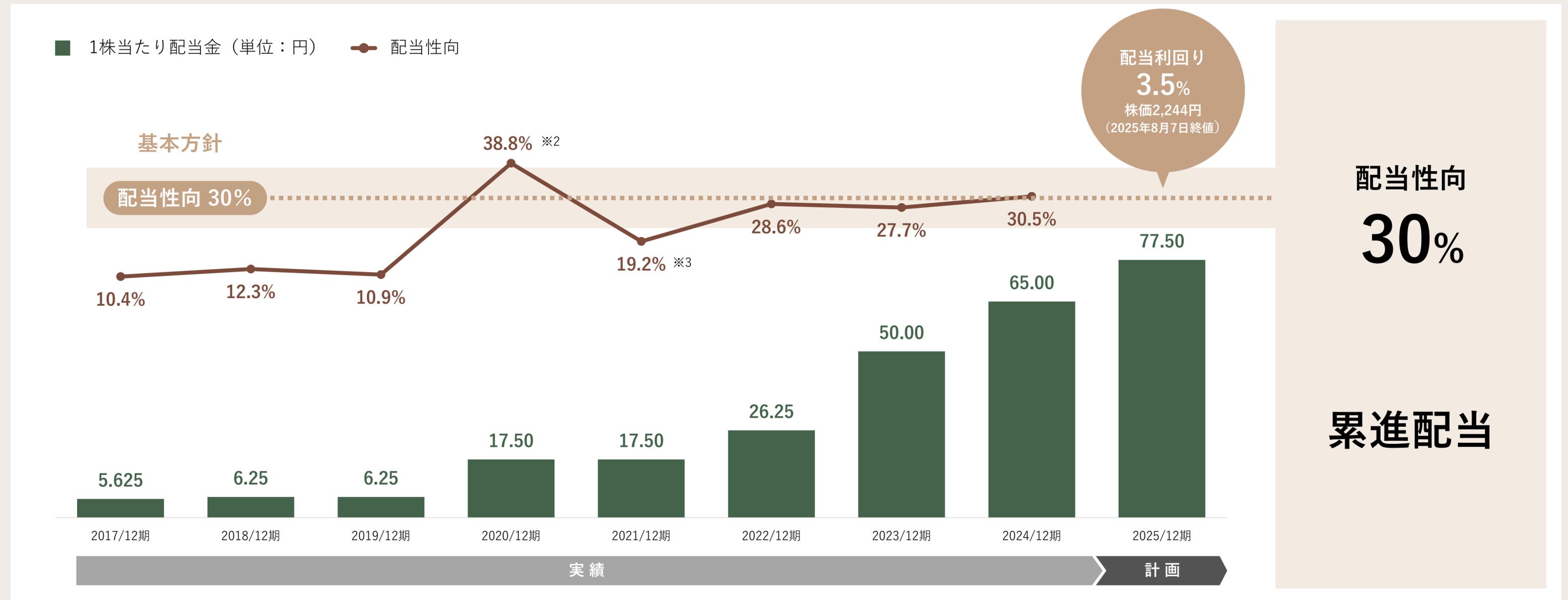
### 短期～中期的な対応

- ✓ 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**

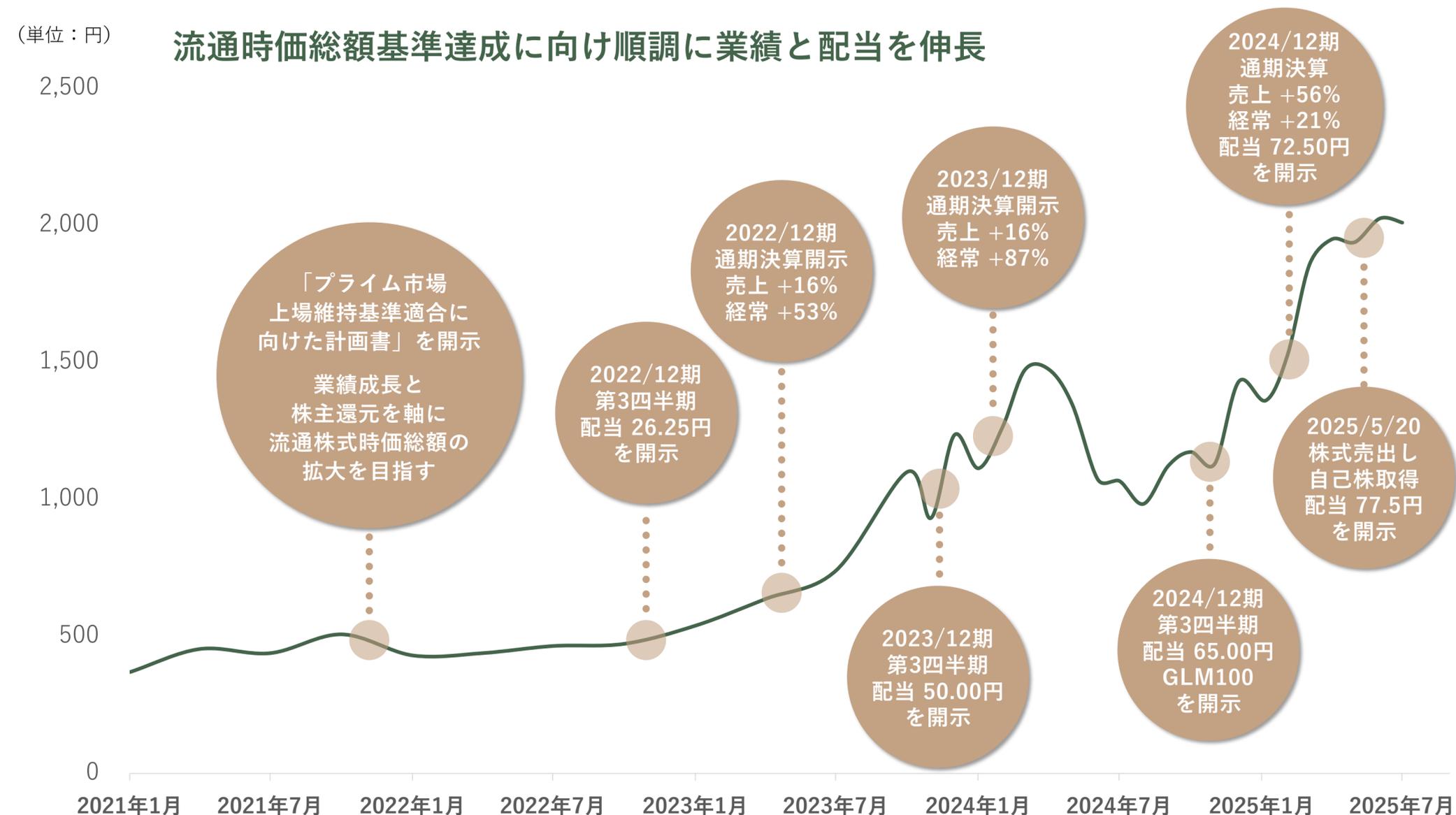
- 2025年中期経営計画 (2025-2027)においては**配当性向を30%とし、累進配当とする方針**
- 5/20の上方修正・増配に伴い2025/12期の1株当たり配当は77.50円/株となる見込み **2025年8月7日時点で3.5%の配当利回り**



※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日付で行った普通株式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

- 株式売出しの結果、流通株式比率が50.8%となり、流通株式時価総額はプライム市場上場維持基準を余裕をもってクリア
- 引き続き企業価値の向上に努めながらGLM100期間中のターゲットである時価総額1,000億円の達成を目指す

## 当社株価推移※1



出典：日本取引所グループ

※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日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております  
 ※2:2025/8/7時点の株式時価総額に対し2025/6/30時点の流通株式比率を乗じて当社で推計

株式時価総額

**360億円**

(2025/8/7時点 終値2,244円)

流通株式比率

**約50.8%**

(2025/6/30時点)

流通株式時価総額※2

**182億円**



# 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

今期の見通し

04

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	610百万円 (2025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	134名 (2025年6月末時点)



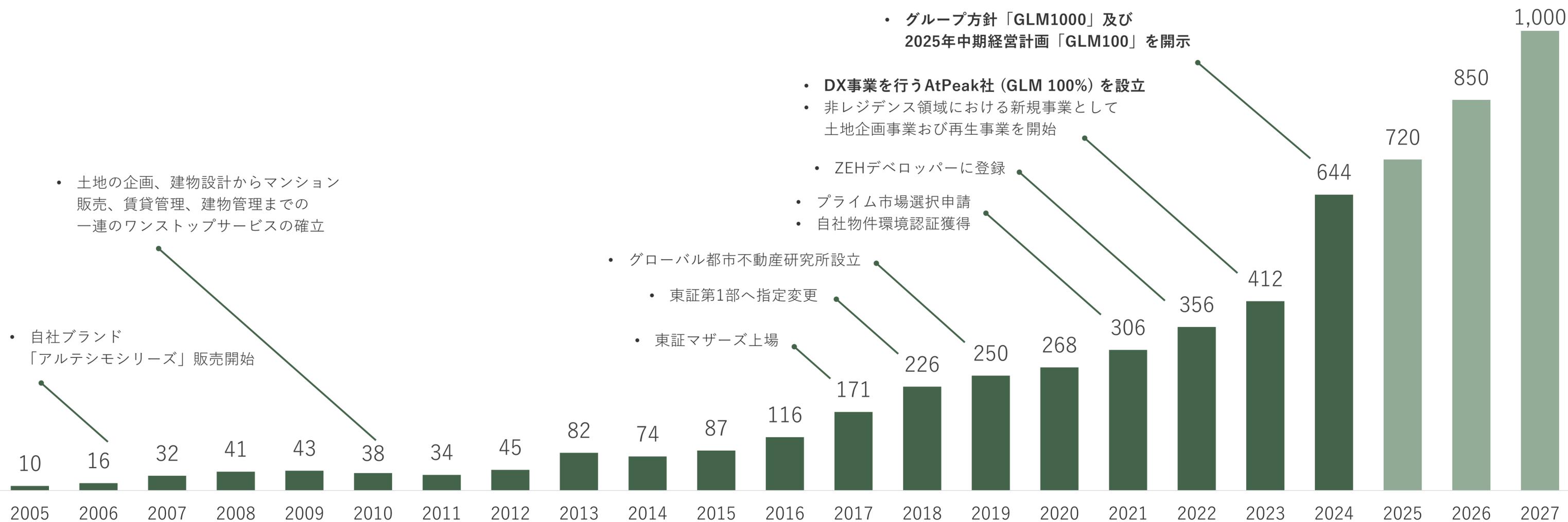
- 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
- 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始

土台固めフェーズ

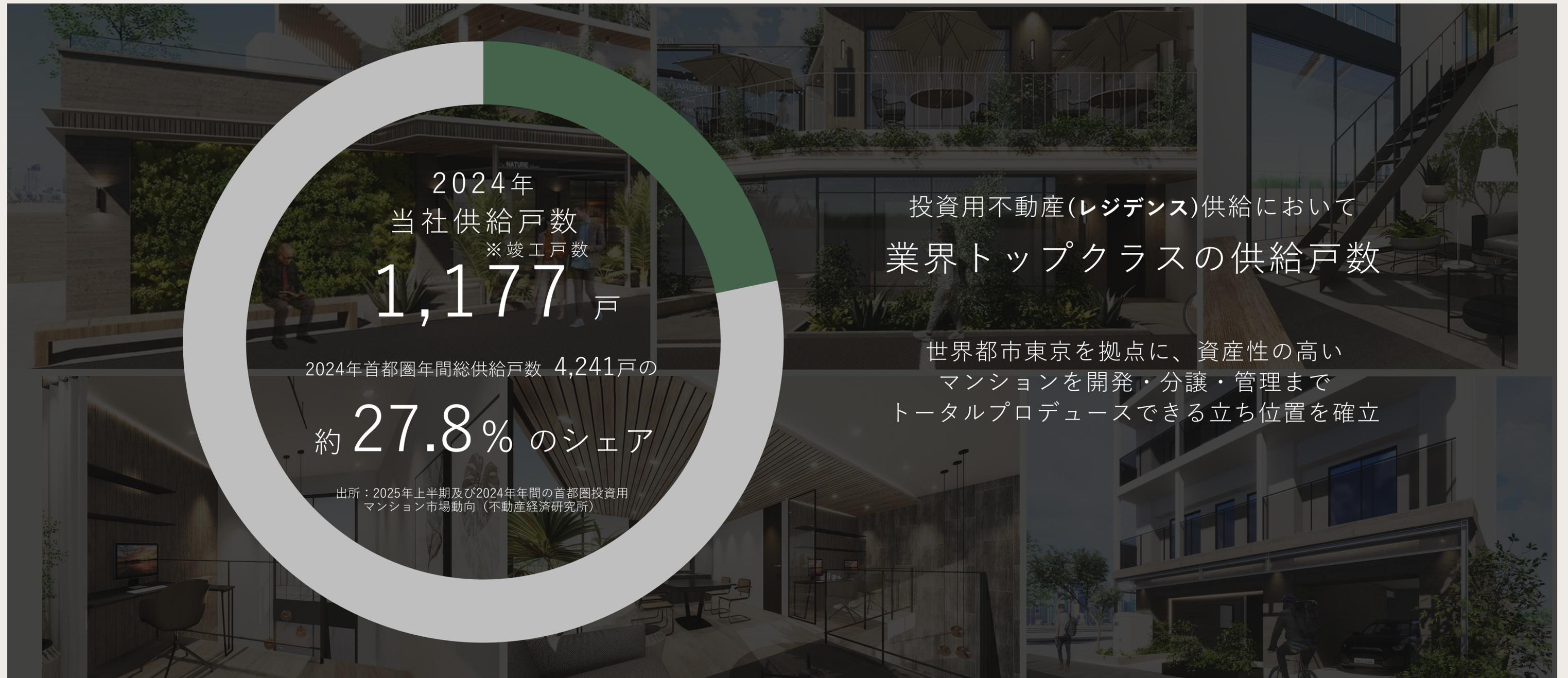
国内での発展フェーズ

売上高（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想



- 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

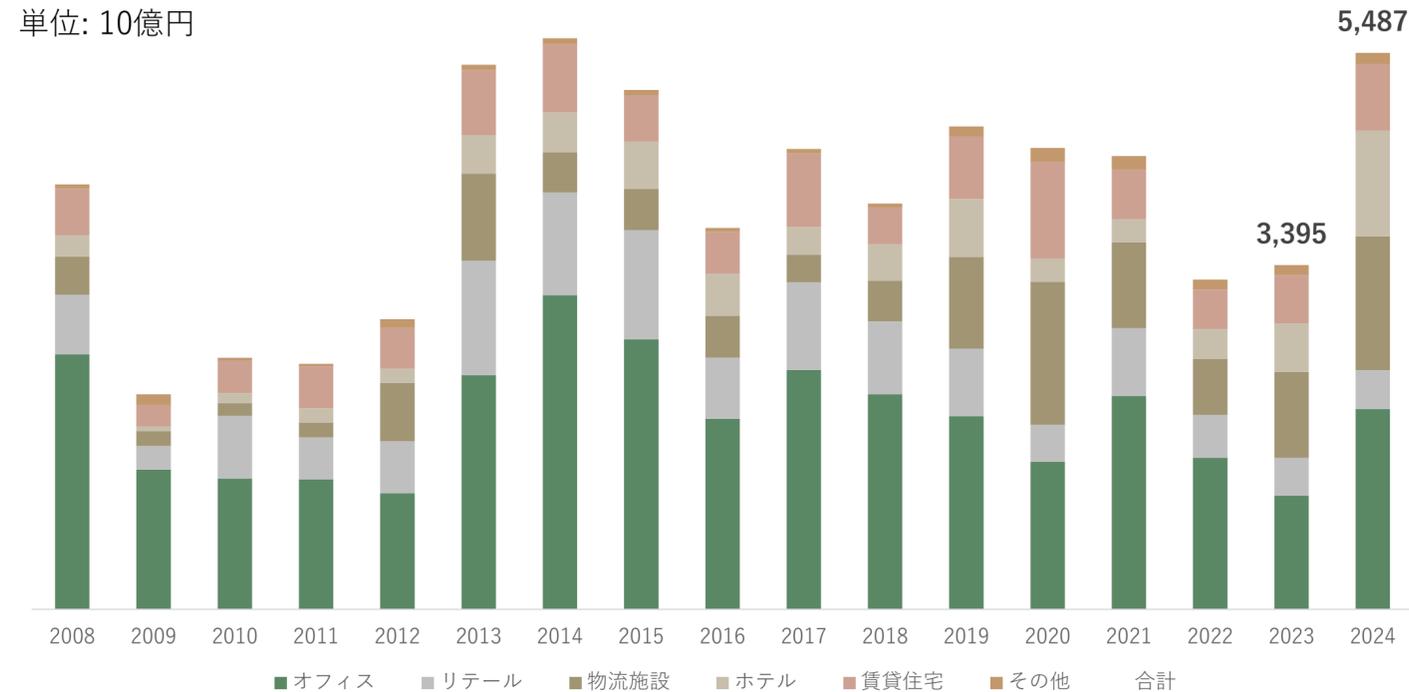
レジデンス×開発以外の  
アセットタイプや事業モデルに展開

■ 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・再生事業に関する市場規模（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ダイナミクス 2024年第4四半期」より当社作成

## 土地企画事業に関する想定潜在市場（東京都内相続後売却件数）



※出典：法務局「不動産登記移転情報」より当社作成

# 2025年12月期第2四半期 PLサマリー

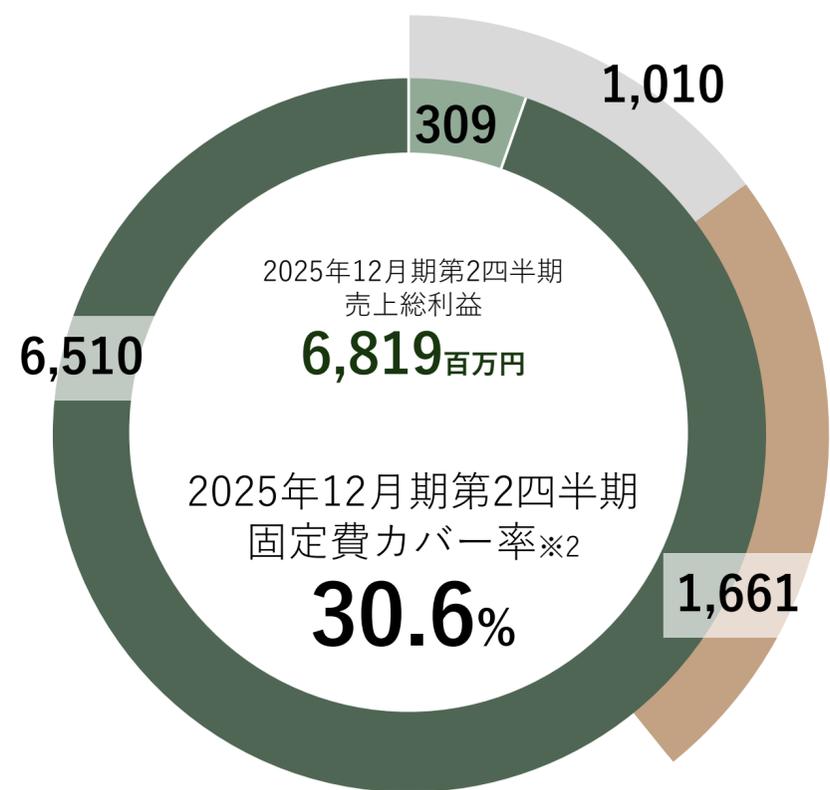
(単位：百万円)	2024/12期			2025/12期			
	第2四半期		通期	第2四半期			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	業績予想
<b>売上高</b>	<b>17,980</b>	<b>27.9%</b>	<b>64,482</b>	<b>35,672</b>	<b>+98.4%</b>	<b>49.5%</b>	<b>72,000</b>
<b>売上総利益</b>	<b>2,838</b>	<b>29.0%</b>	<b>9,794</b>	<b>6,819</b>	<b>+140.2%</b>	<b>59.8%</b>	<b>11,400</b>
利益率	15.8%	-	15.2%	19.1%	+3.3pt	-	15.8%
<b>営業利益</b>	<b>1,180</b>	<b>20.6%</b>	<b>5,732</b>	<b>4,530</b>	<b>+283.9%</b>	<b>67.6%</b>	<b>6,700</b>
利益率	6.6%	-	8.9%	12.7%	+6.1pt	-	9.3%
<b>経常利益</b>	<b>925</b>	<b>18.0%</b>	<b>5,138</b>	<b>4,181</b>	<b>+351.8%</b>	<b>69.7%</b>	<b>6,000</b>
利益率	5.1%	-	8.0%	11.7%	+6.6pt	-	8.3%
<b>当期純利益</b>	<b>548</b>	<b>16.1%</b>	<b>3,413</b>	<b>2,824</b>	<b>+414.5%</b>	<b>68.9%</b>	<b>4,100</b>
利益率	3.1%	-	5.3%	7.9%	+4.8pt	-	5.7%
<b>1株当たり当期純利益</b>	<b>34.31<sup>※</sup></b>	<b>-</b>	<b>213.28<sup>※</sup></b>	<b>176.3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>256.06</b>

※2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

- 2025/12期 第2四半期においてはストック粗利によって30.6%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

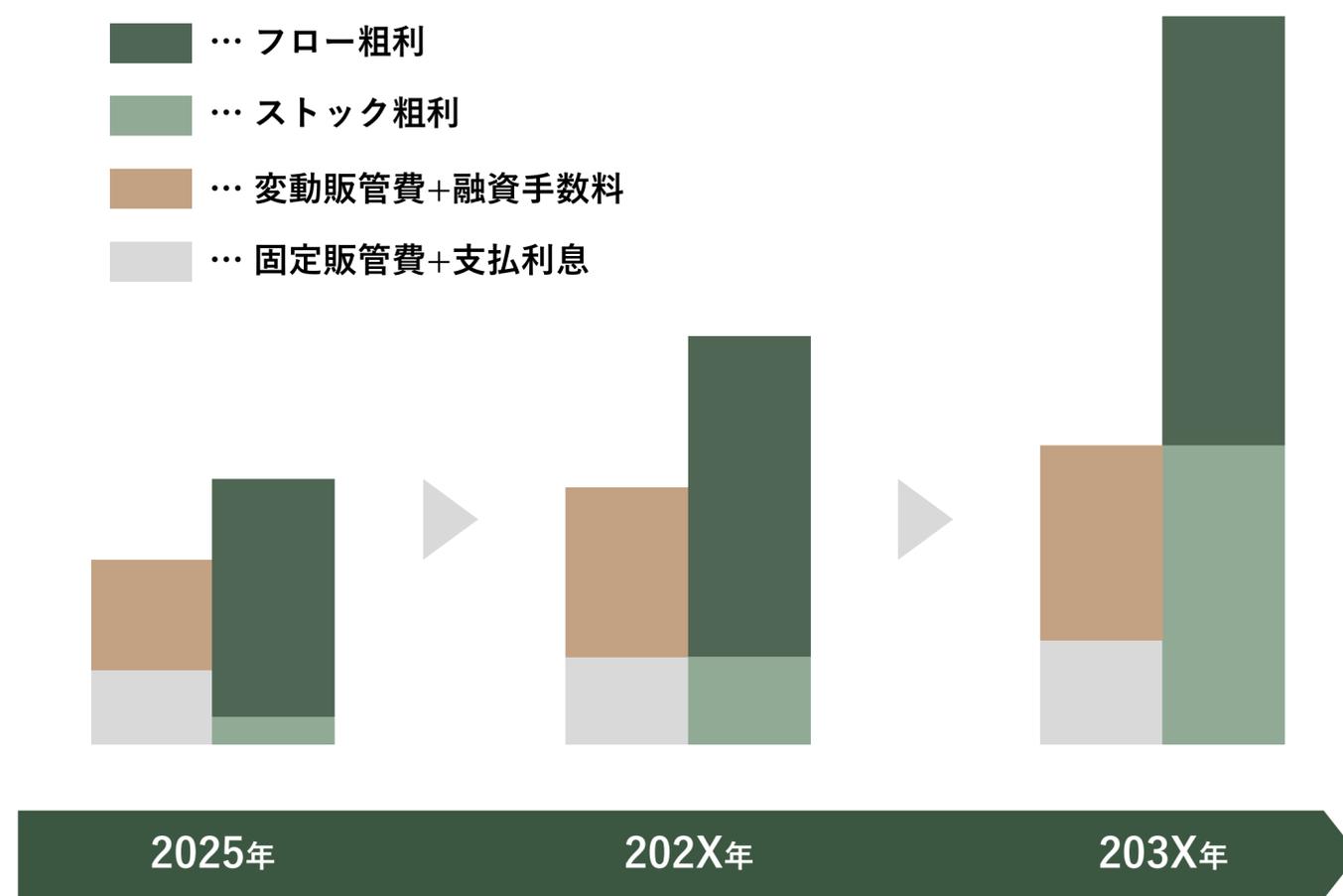


参考：全費用カバー率 11.6%

## 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



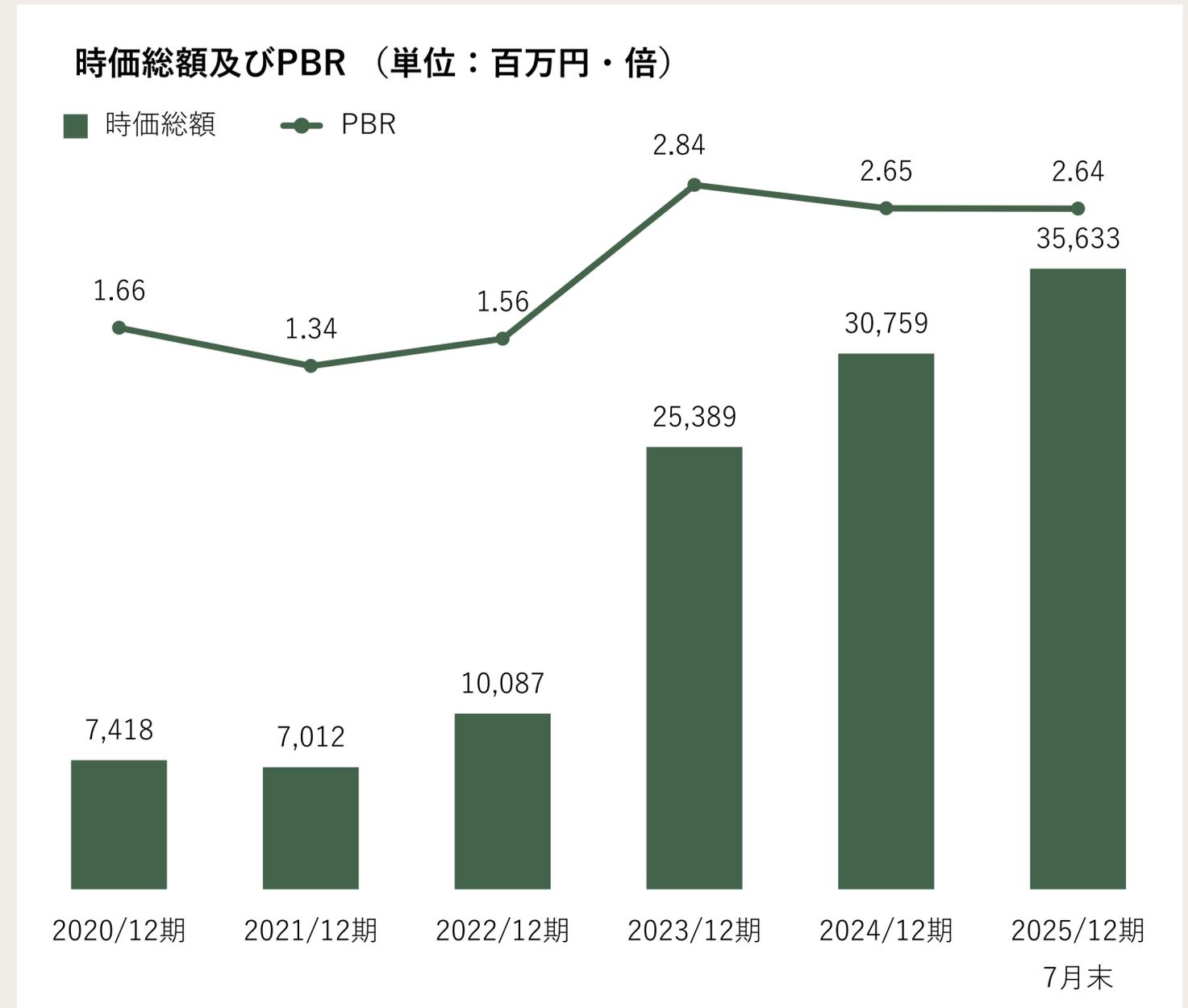
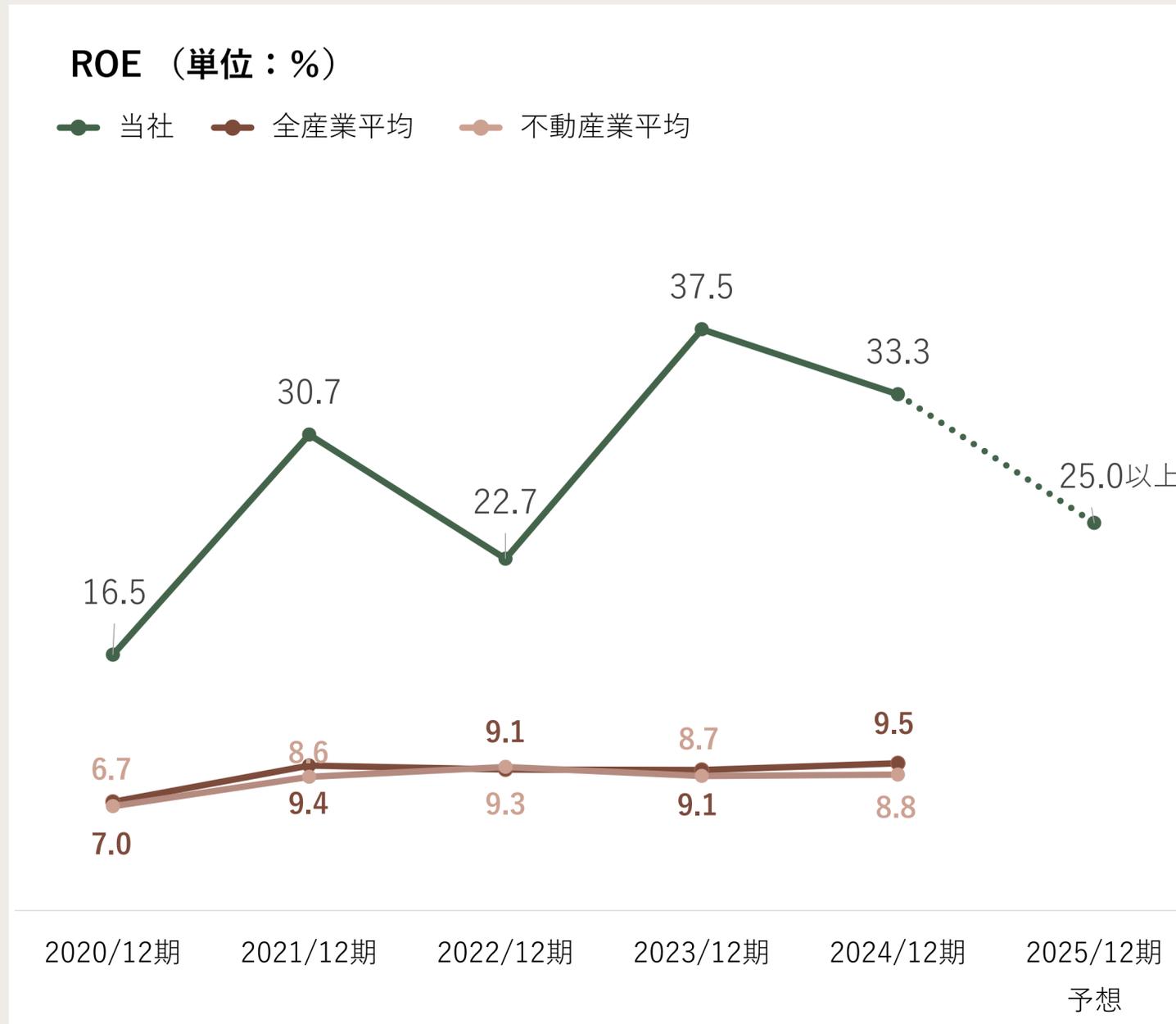
※1：ストックに計上している事業の詳細はp.33参照

※2：固定費カバー率 = ストック粗利 / (固定販管費+支払利息)

- 2025/12期 第2四半期においては仕入と販売がともに順調に推移
- 第1四半期末時点と比較し、販売用不動産、仕掛販売用不動産の合計額はやや減少

(単位：百万円)	2024/12期 12月末	2025/12期 3月末	2025/12期 6月末	前期末からの増減額
流動資産合計	34,043	49,100	47,257	+13,214
現金及び預金	11,291	10,189	10,036	△1,254
販売用不動産	3,875	14,079	7,568	+3,693
仕掛販売用不動産	15,923	22,325	26,926	+11,003
固定資産合計	2,371	2,250	2,301	△69
有形固定資産	1,320	1,310	1,300	△20
無形固定資産	50	50	65	+15
投資その他の資産	1,000	889	935	△64
資産合計	36,414	51,351	49,559	+13,144
流動負債合計	14,033	22,235	15,305	+1,272
有利子負債	10,621	17,455	12,923	+2,301
未払金	1,366	3,088	302	△1,063
固定負債合計	10,762	17,530	20,774	+10,011
有利子負債	10,678	17,436	20,602	+9,924
負債合計	24,796	39,766	36,080	+11,283
純資産合計	11,617	11,585	13,478	+1,860
負債純資産合計	36,414	51,351	49,559	+13,144

- 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)

- 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 < AI及びIT関連事業、連結子会社・GLM80% >	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

- 5月12日にグローバルにハイブリッドクラウドAIデータ基盤を提供するTeradataの日本法人との協業を発表
- 日本テラデータとAtPeakの強みを融合し、協働することで、顧客の獲得及び両社の事業成長を促進



- 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

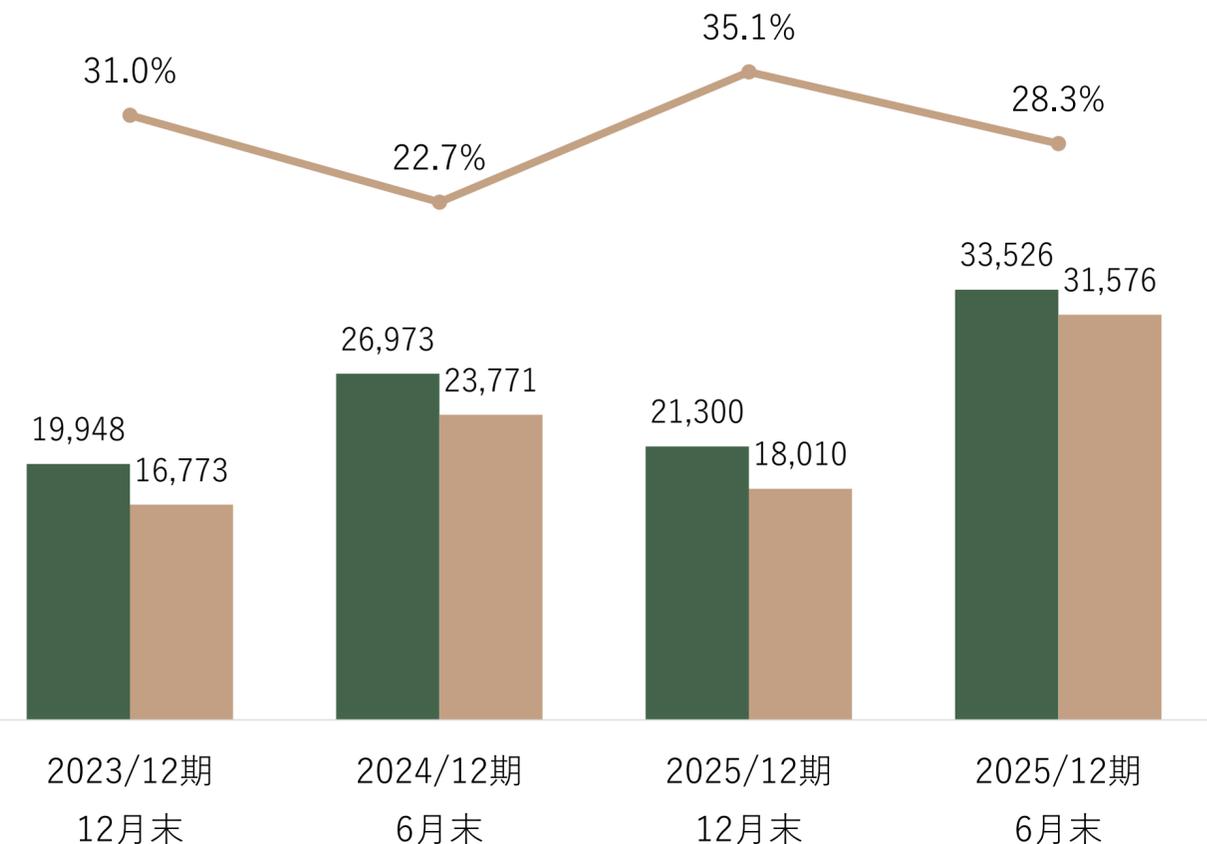


### パターン2：契約の形態により、パートナーに土地販売後も仮想的な有利子負債としてBS計上する場合がある



## 実質有利子負債額及び 仮想有利子負債除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



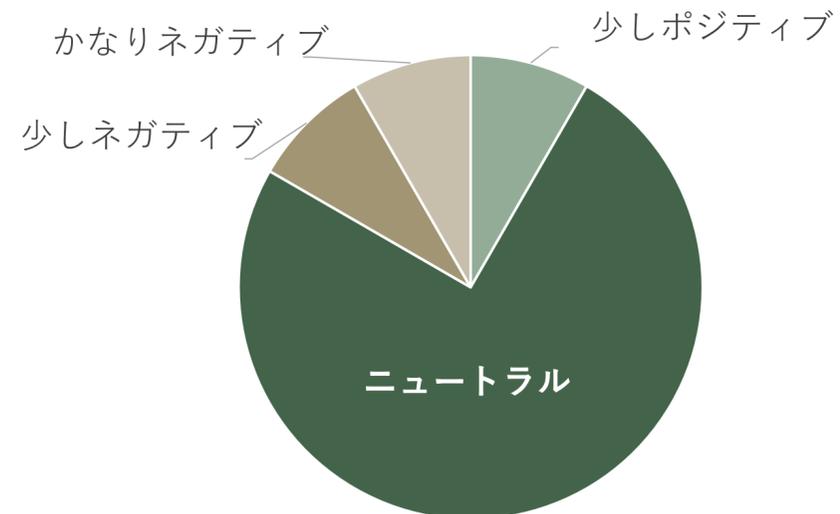
※1：実質自己資本比率 = 純資産 / (負債・純資産合計 - 仮想有利子負債)

- 当社の顧客である国内及びグローバルの機関投資家に米国の関税に関する想定影響をヒアリング
- 仮に実行された場合でも、現時点では需要動向に大きな変動は無い想定であり、当社見解とも一致
- 経済全体の中で、相対的に日本不動産市場への影響は小さいと予想

## 米国の関税導入は不動産市場や投資判断に影響を与えるか？

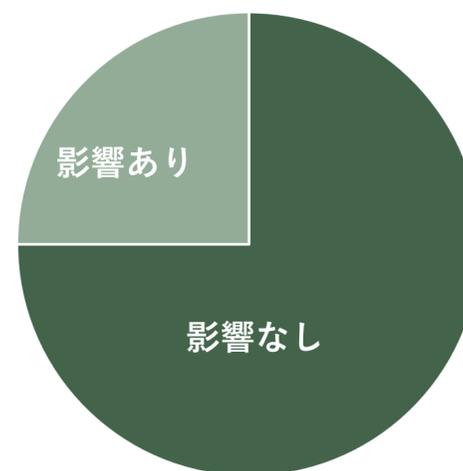
### 質問①

トランプ関税が日本の不動産事業に与える影響についてどのように捉えていますか



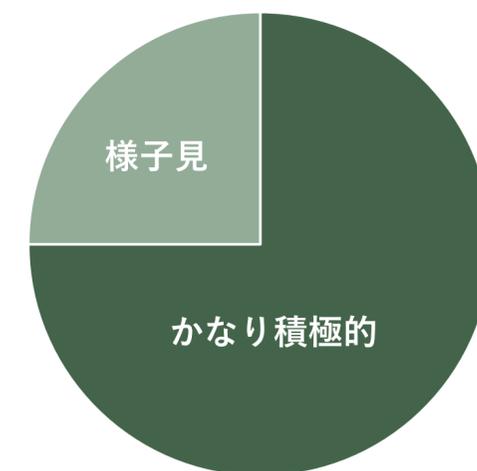
### 質問②

トランプ関税は日本不動産への投資判断に影響を及ぼしていますか



### 質問③

現時点で貴社の日本不動産への投資に対する姿勢を教えてください



大多数は影響は無いと見ており、日本不動産に対する投資意欲は旺盛

※販売先投資家に対して当社が独自にアンケート調査を実施 ※アンケートの実施は2025年4月17日から4月21日

## 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  
バックボーンの実験者採用
- 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



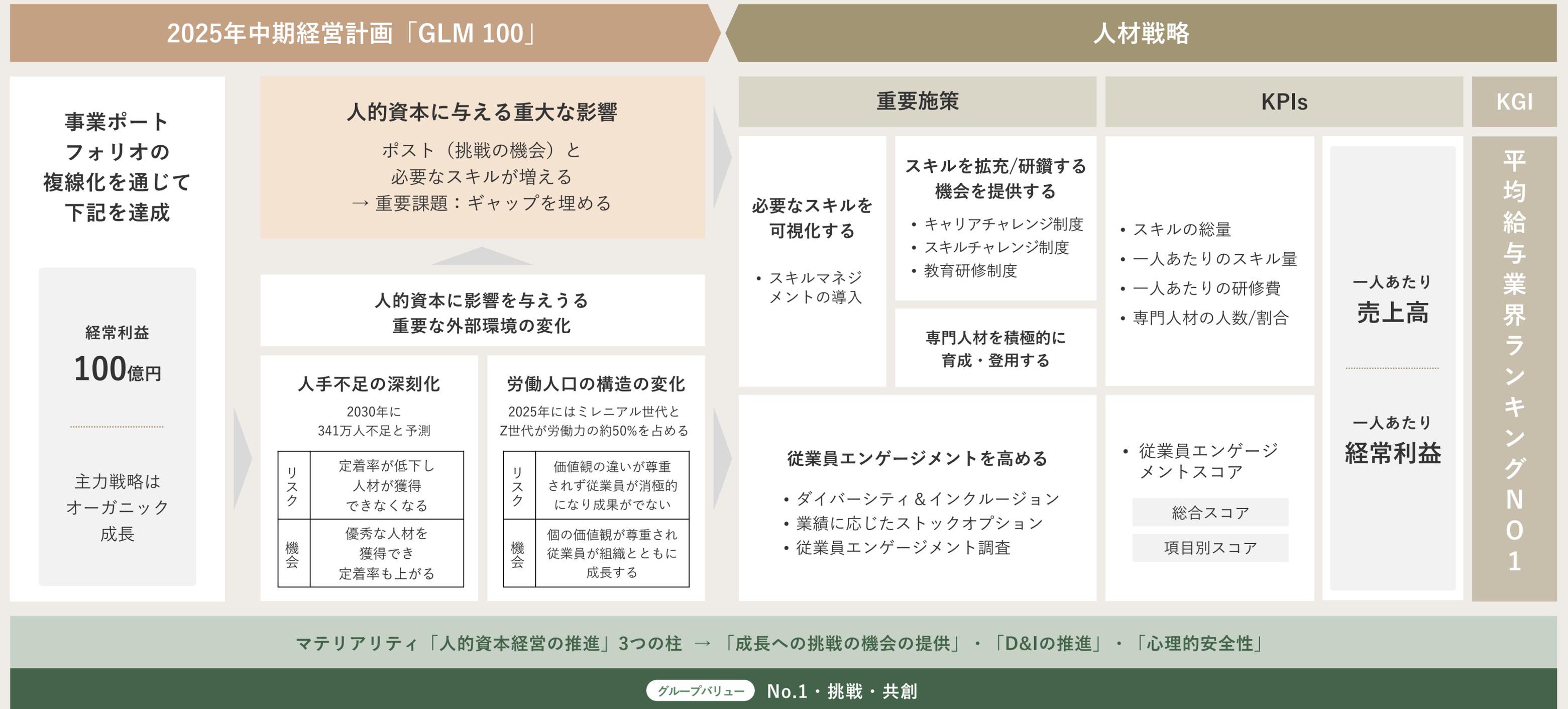
従業員エンゲージメント調査

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



マテリアリティ「人的資本経営の推進」3つの柱 → 「成長への挑戦の機会の提供」・「D&Iの推進」・「心理的安全性」

グループバリュー No.1・挑戦・共創

- 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を有価証券報告書にて2025年3月に開示



年次有給取得率  
**70.0%**



男性管理職平均賃金  
**13,284千円**

男性非管理職平均賃金  
**9,147千円**



女性育休取得率  
**100.0%**  
男性育休取得率  
**100.0%**

育休復帰率  
**100.0%**



女性管理職平均賃金  
**10,704千円**

女性非管理職平均賃金  
**5,358千円**

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



### 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

### 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

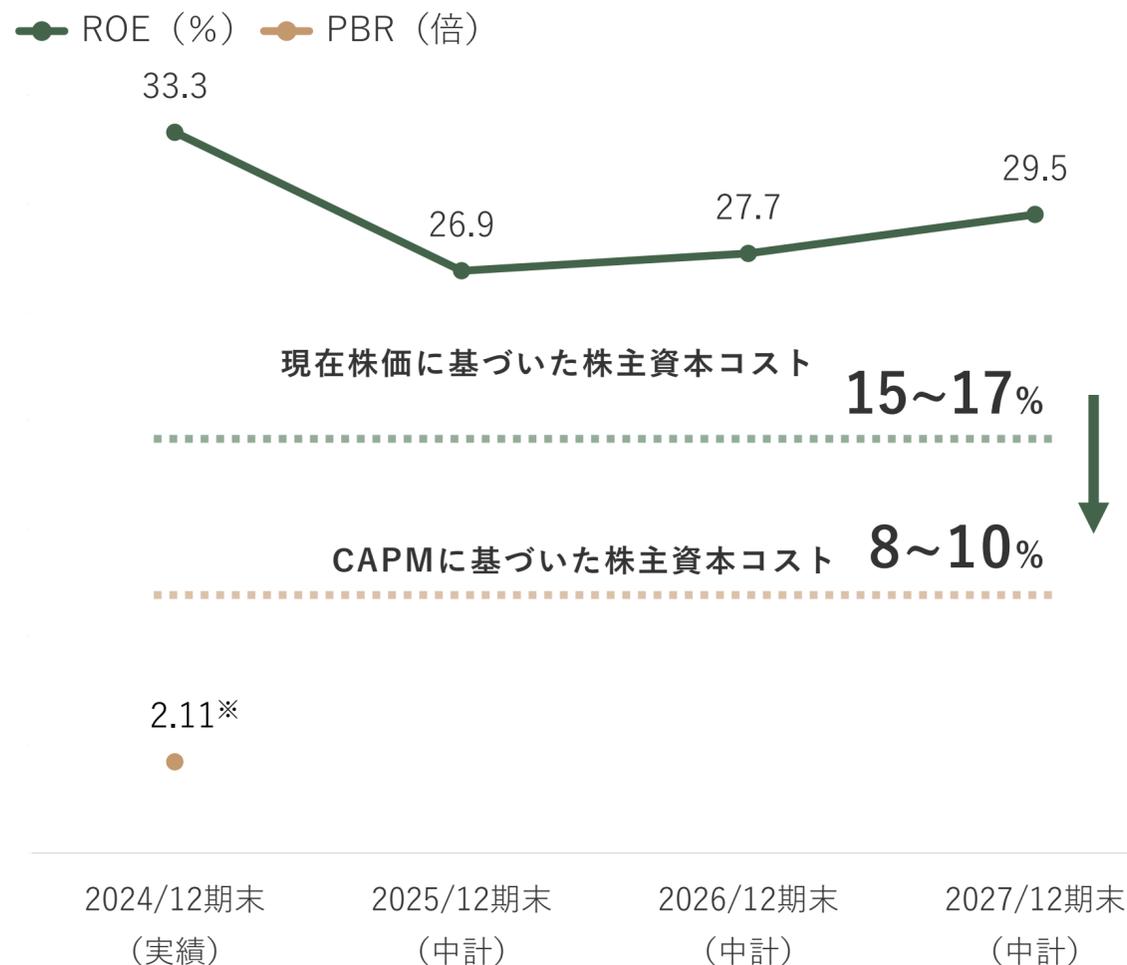
自然災害に強く防犯性能の高い、安全と安心な  
環境を備えた自社物件の開発・提供

### 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

- 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

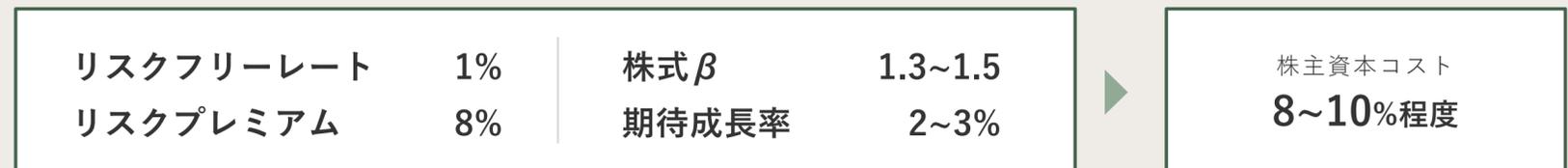
## 当社PBR・ROEに基づく株主資本コスト

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



## CAPMに基づく株主資本コスト

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



## 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