

2026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



A G E N D A

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

2026/12期見通し

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



GLCM
GL Capital Management

G & G
Community



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

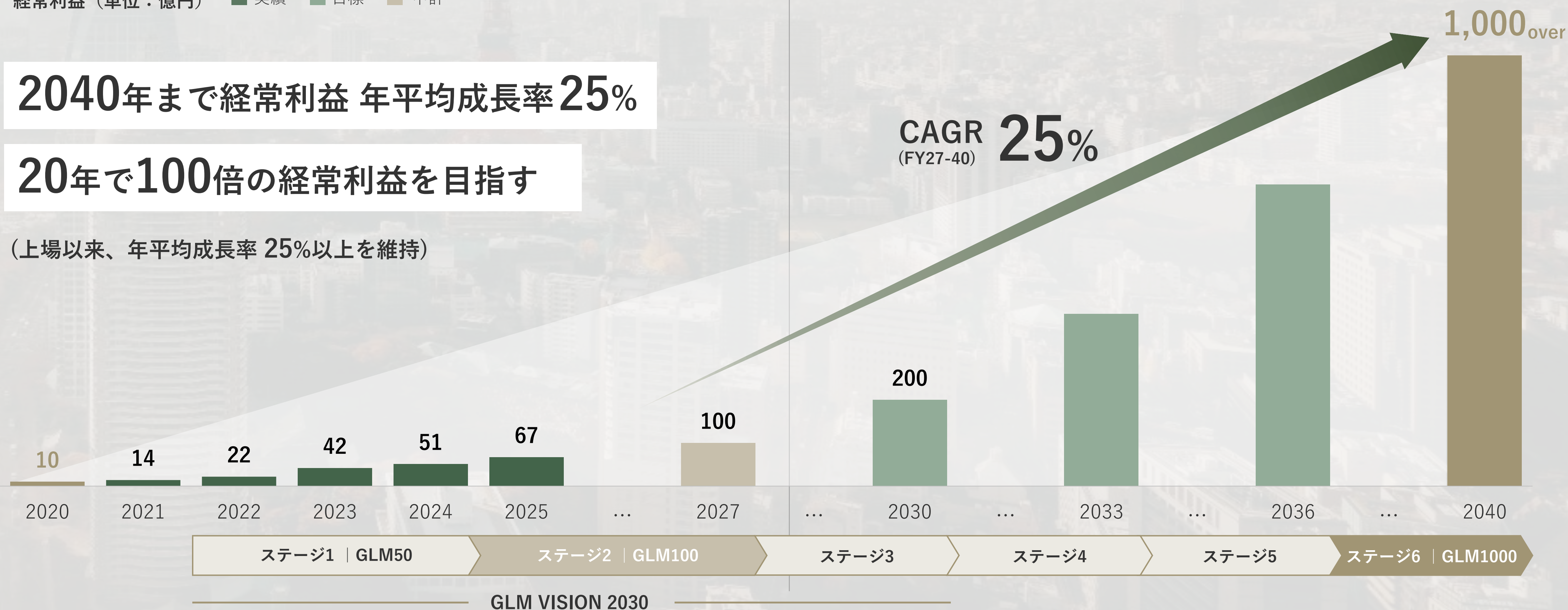
オーガニックでの成長

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	284億円 / 750億円	進捗率 37.9%	前年同期比 △20.3%
	売上総利益	55億円 / 145億円	売上総利益率 19.7%	
	経常利益	26億円 / 75億円	進捗率 35.9%	前年同期比 △35.6%

KPI	開発事業	売上高	レジデンス販売戸数		ホテル販売棟数	
		201億円 / 390億円	406戸 / 758戸		0棟 / 1棟	
		進捗率	前年同期比	進捗率	前年同期比	進捗率
		51.5%	△39.7%	53.6%	--	--
	土地企画事業	売上高	販売件数			
		31億円 / 200億円	5件/25件			
		進捗率	前年同期比		進捗率	
		15.5%	±0.0%		20.0%	
	再生事業	売上高	販売棟数		仕入棟数	
		49億円 / 160億円	4棟 / 9棟		6棟 / 10棟	
		進捗率	前年同期比	進捗率	前年同期比	進捗率
		30.9%	+33.3%	44.4%	+50.0%	60.0%

決算ハイライト

- ✓ 2026/12期第2四半期は土地企画事業におけるバリューアップが想定以上に好調に進んだため、一部案件の販売時期を下期へ見直し。その結果、第1四半期に開示した四半期業績見通しと比較すると売上・利益の進捗が低く見える状況も、通期に向けては計画を十分達成可能な見込
- ✓ 開発事業においては販売計画758戸に対して636戸の販売に関する売買契約を締結済みと順調。2027/12期、2028/12期に向けた仕入も順調に進捗
- ✓ 土地企画事業においては6件の販売を計画していたものの、隣地の仕入が好調に進んでおり、より付加価値を高めた上で販売可能という判断から一部案件の販売時期を見直した結果、販売件数は2件で着地も、通期計画の達成に向けては順調という認識
- ✓ 再生事業においては計画通り4棟の販売を実施。下期以降により大きい物件の販売があるため、売上高の進捗は低いものの計画通りの進捗。仕入に関しては3棟の仕入を行う計画も、仕入及び販売効率の向上に向けて物件が大型化したことを考慮し、今期の計画棟数を12棟から10棟へ変更。第2四半期では1棟の仕入を完了
- ✓ 中東情勢に関しては資材価格や納期に影響する可能性について認識しているものの、現時点で当社物件に関する直接的な原価高騰や竣工の遅れ等は確認されておらず、業績予想に変更は無し。加えて、政府発表に基づくと供給リスクに関しては前回決算発表(5月)と比較して落ち着きつつある印象
⇒ 中東情勢についての詳細はp.22参照

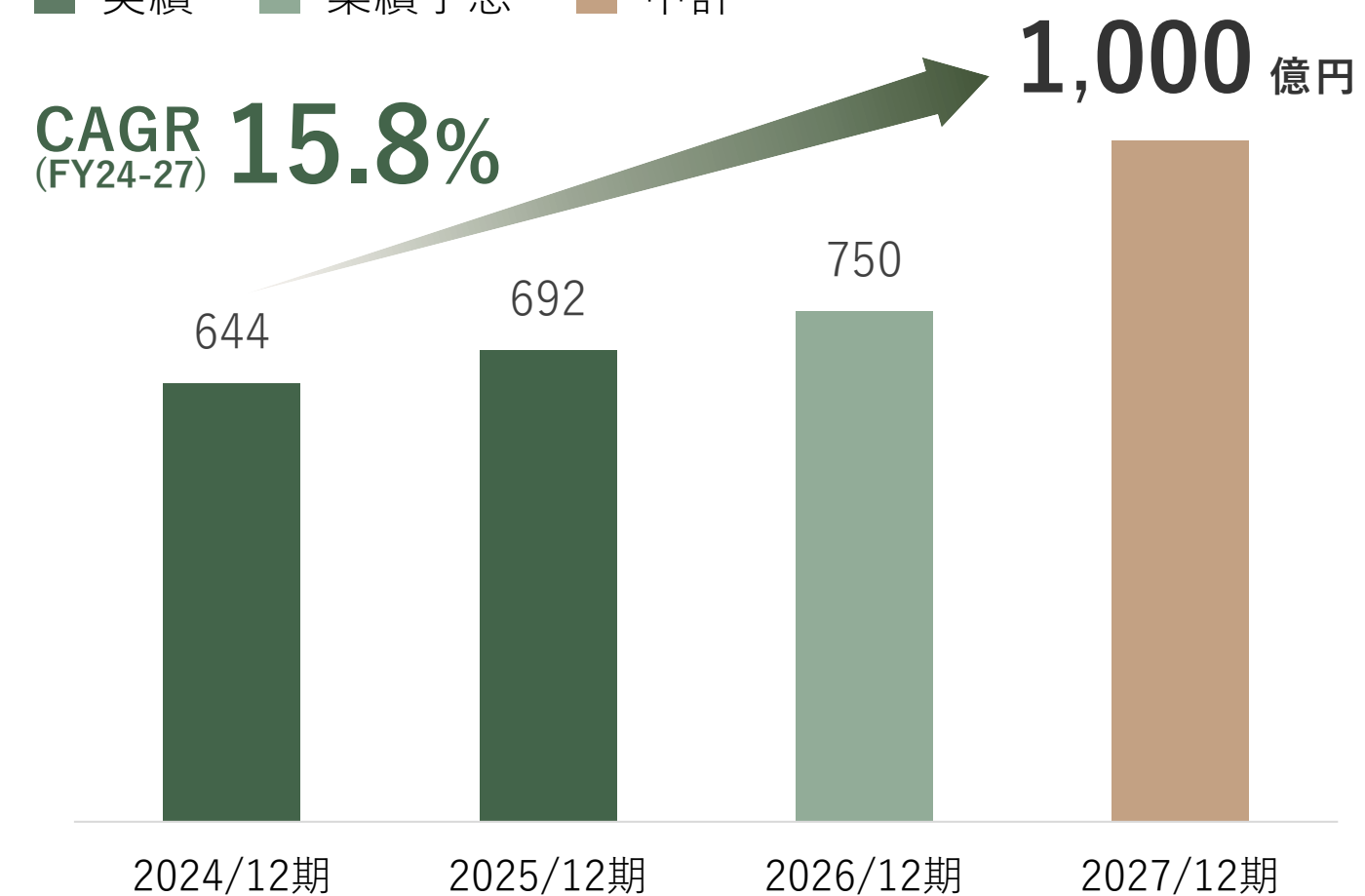
2025年中期経営計画「GLM100」 KGIについて

- 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）

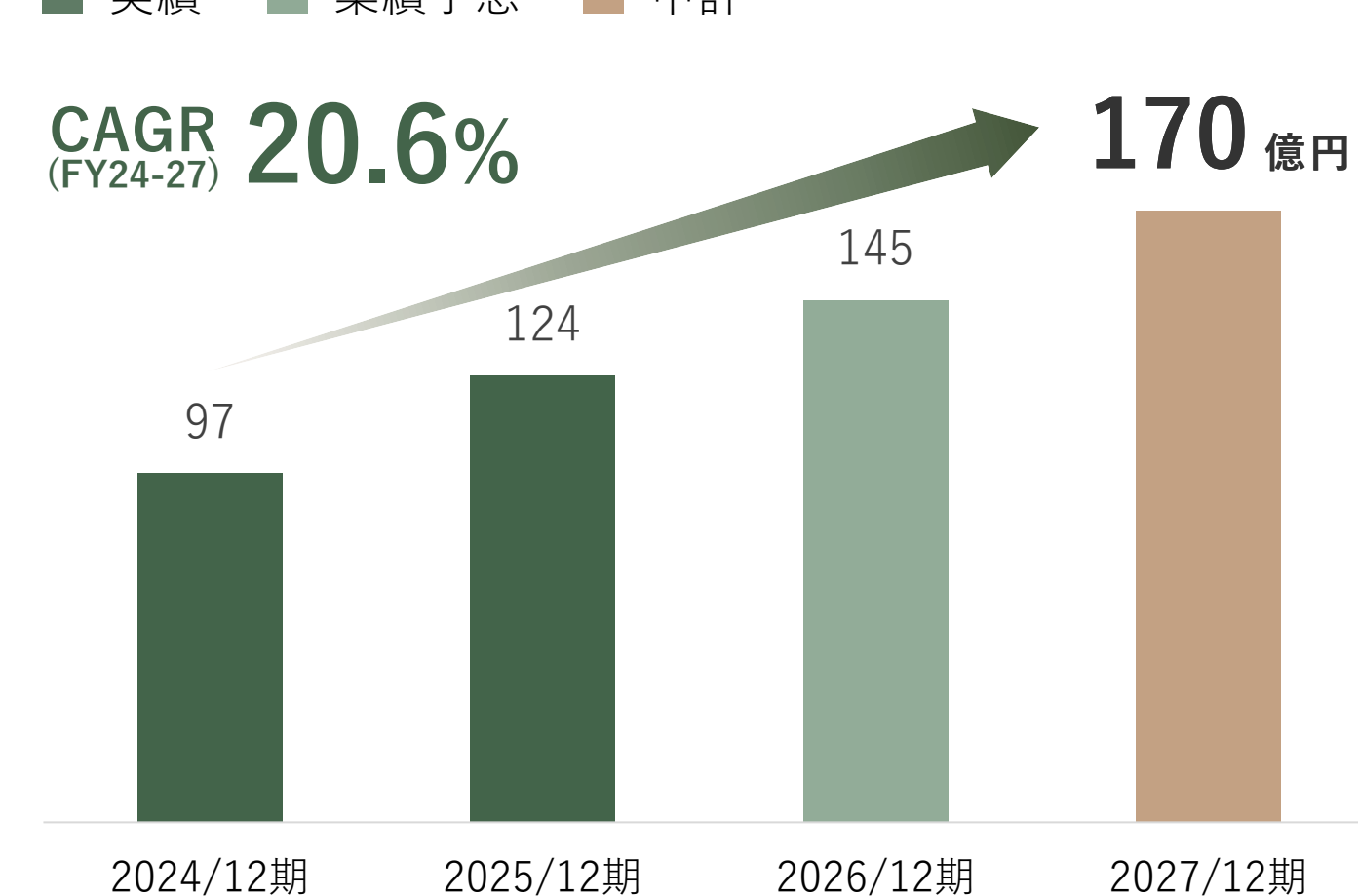
売上高（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



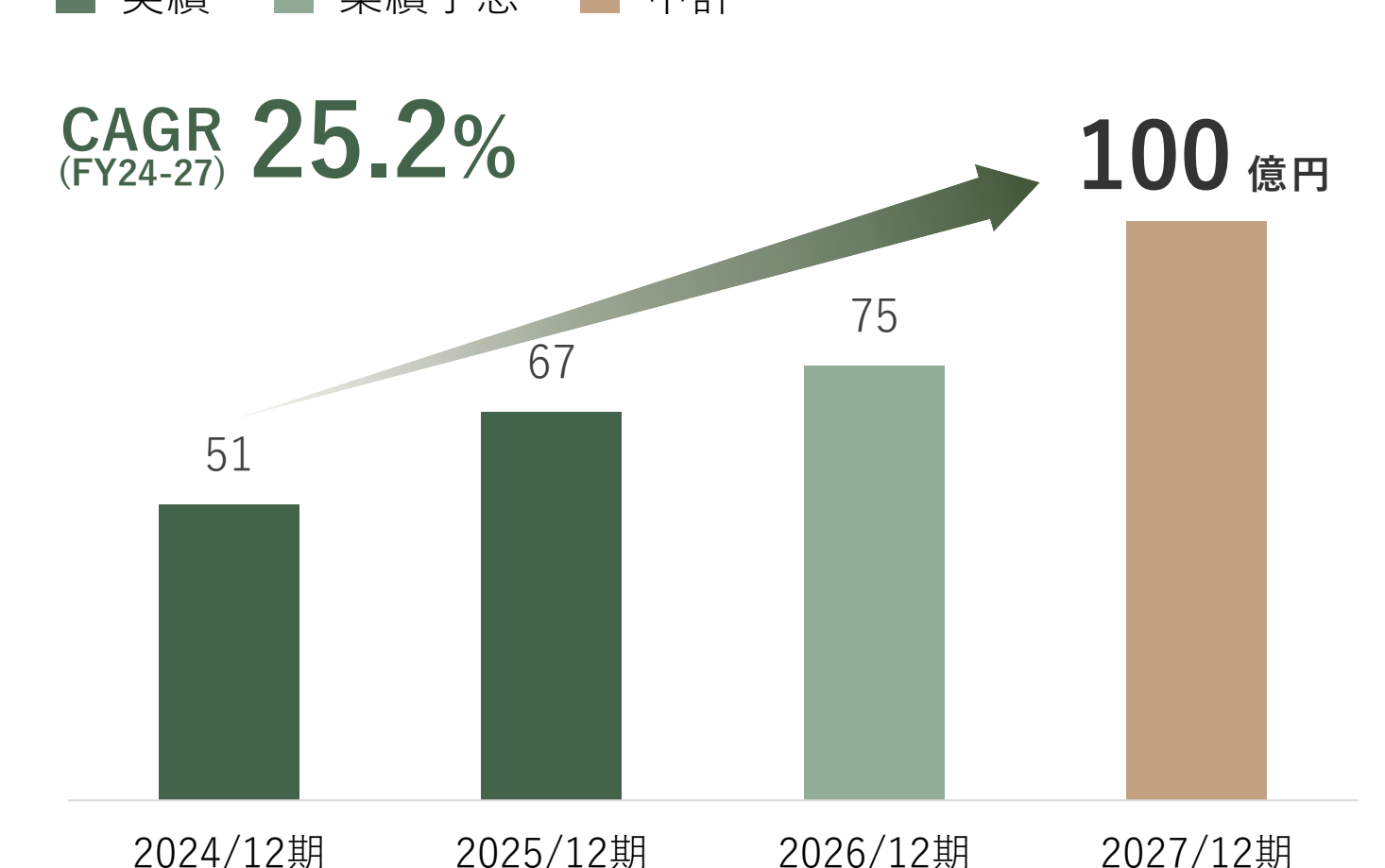
売上総利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



経常利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



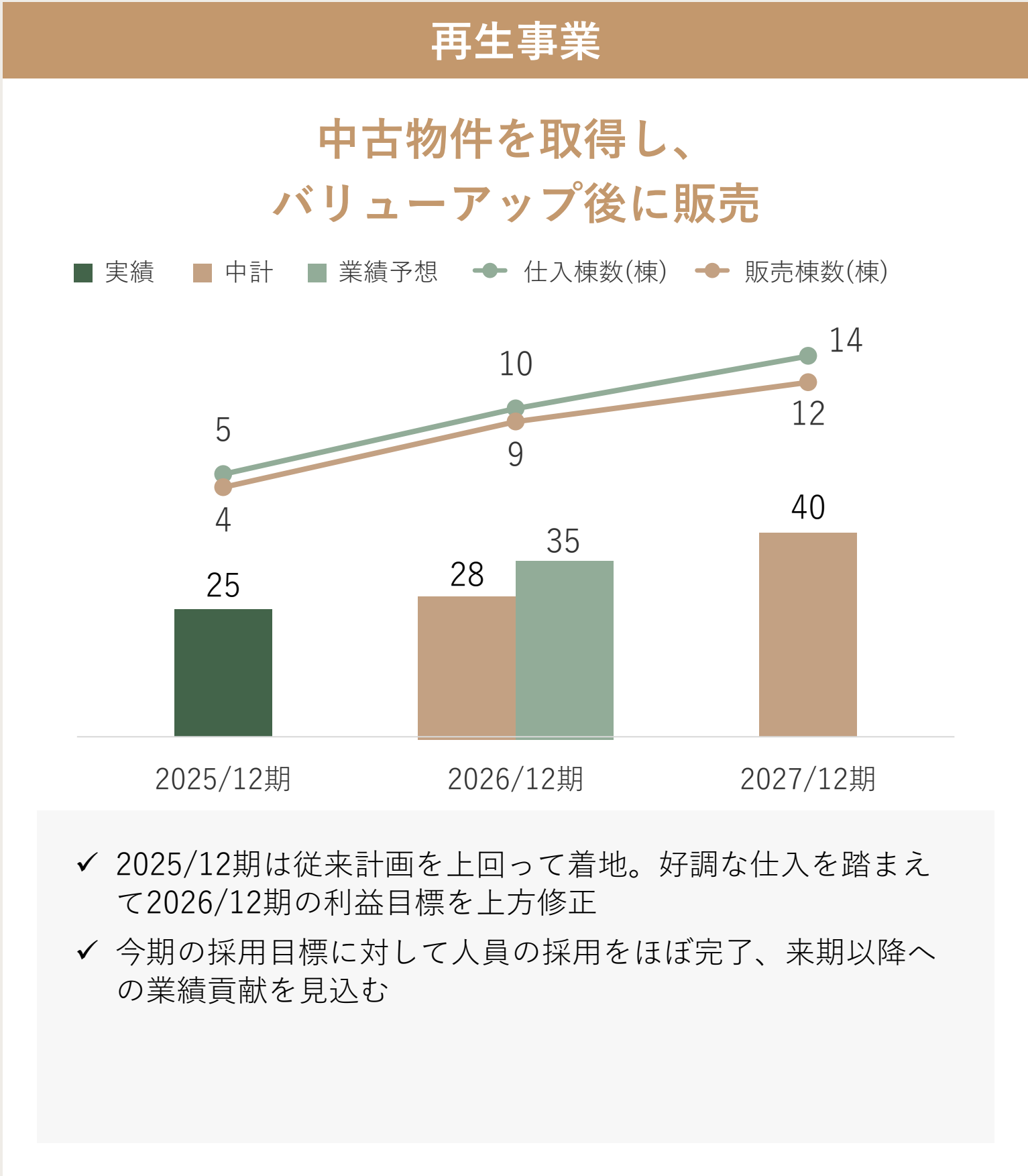
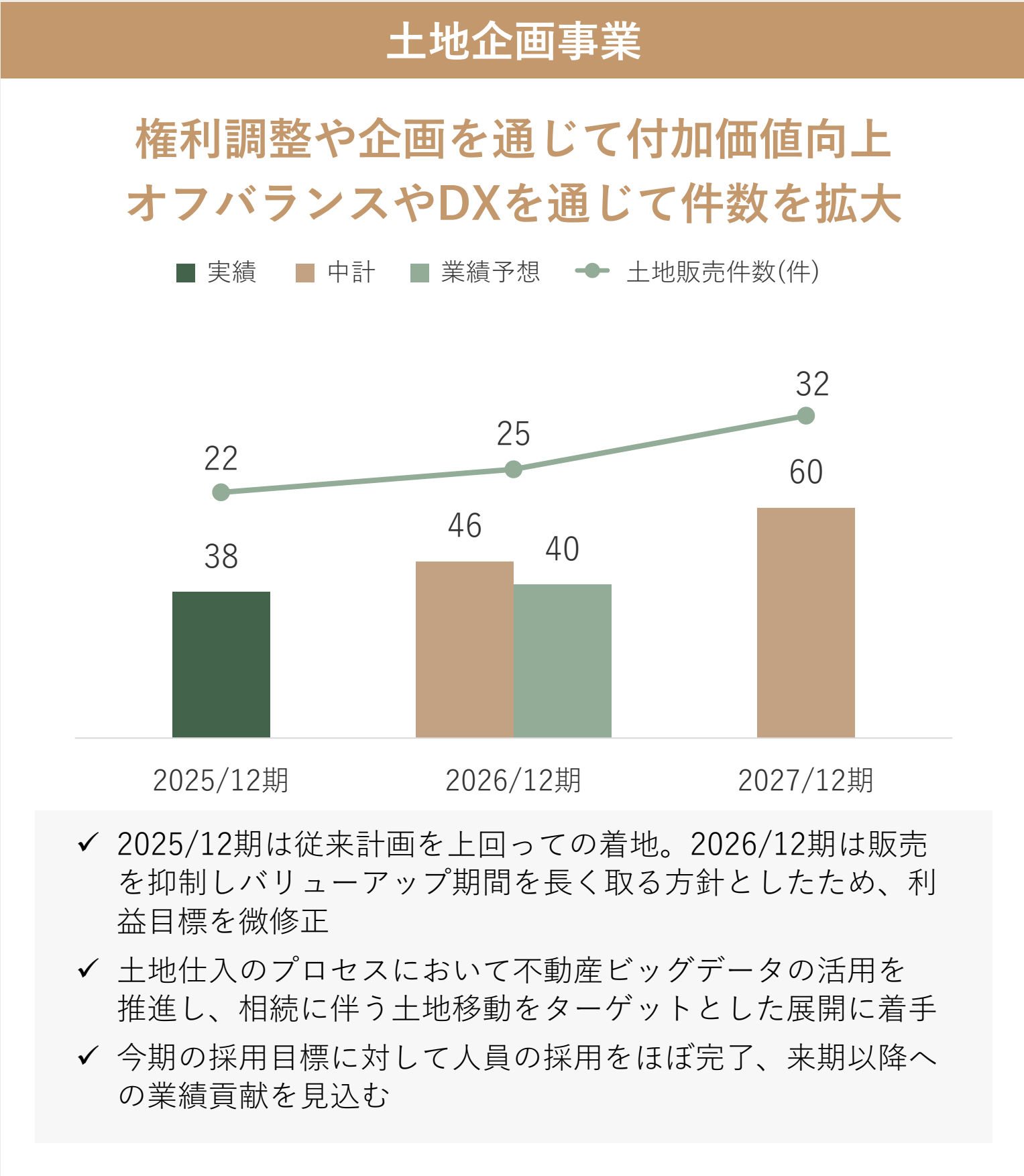
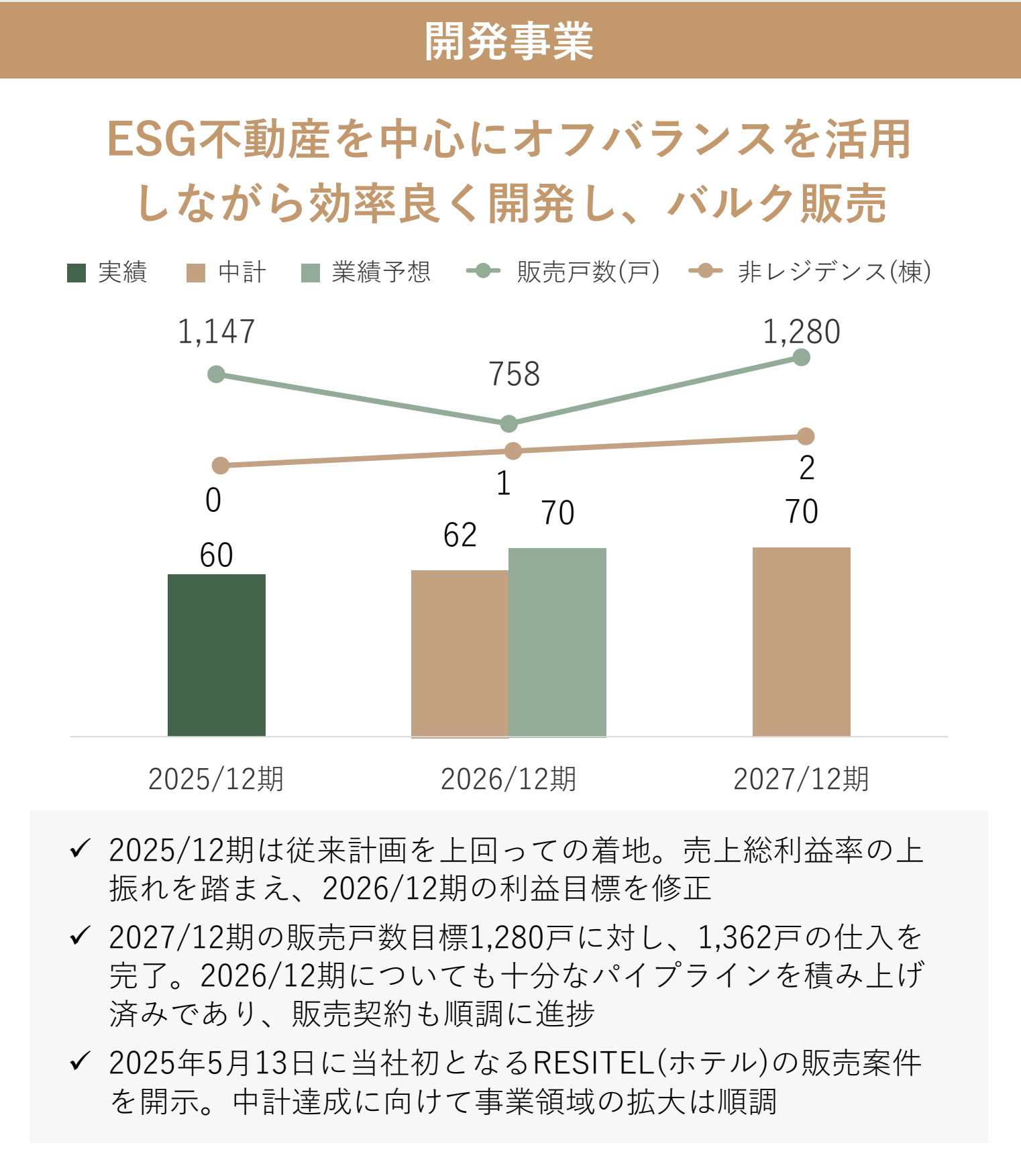
GLM100の進捗認識

- ✓ GLM100の第1期である2025/12期は利益率が計画対比で好調に推移した結果、当初計画を上回って着地
- ✓ 事業環境は当初の想定を上回って推移しているが、2026/12期の利益見通しについては一旦中期経営計画における経常利益75億円を据え置き、計画を超過する分については2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針
- ✓ 既存の機関投資家顧客のニーズとして、GLM100期間中に日本不動産に対する3.3兆円の潜在ニーズを回収済み
- ✓ 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

2025年中期経営計画「GLM100」KPIについて

- 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(31.3%)・ROE25%以上(34.8%)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25/12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：売上総利益（単位：億円）



※従来各事業における売上高の見込みも出しておりましたが、利益率の変動に伴い売上総利益のみの開示に修正



A G E N D A

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

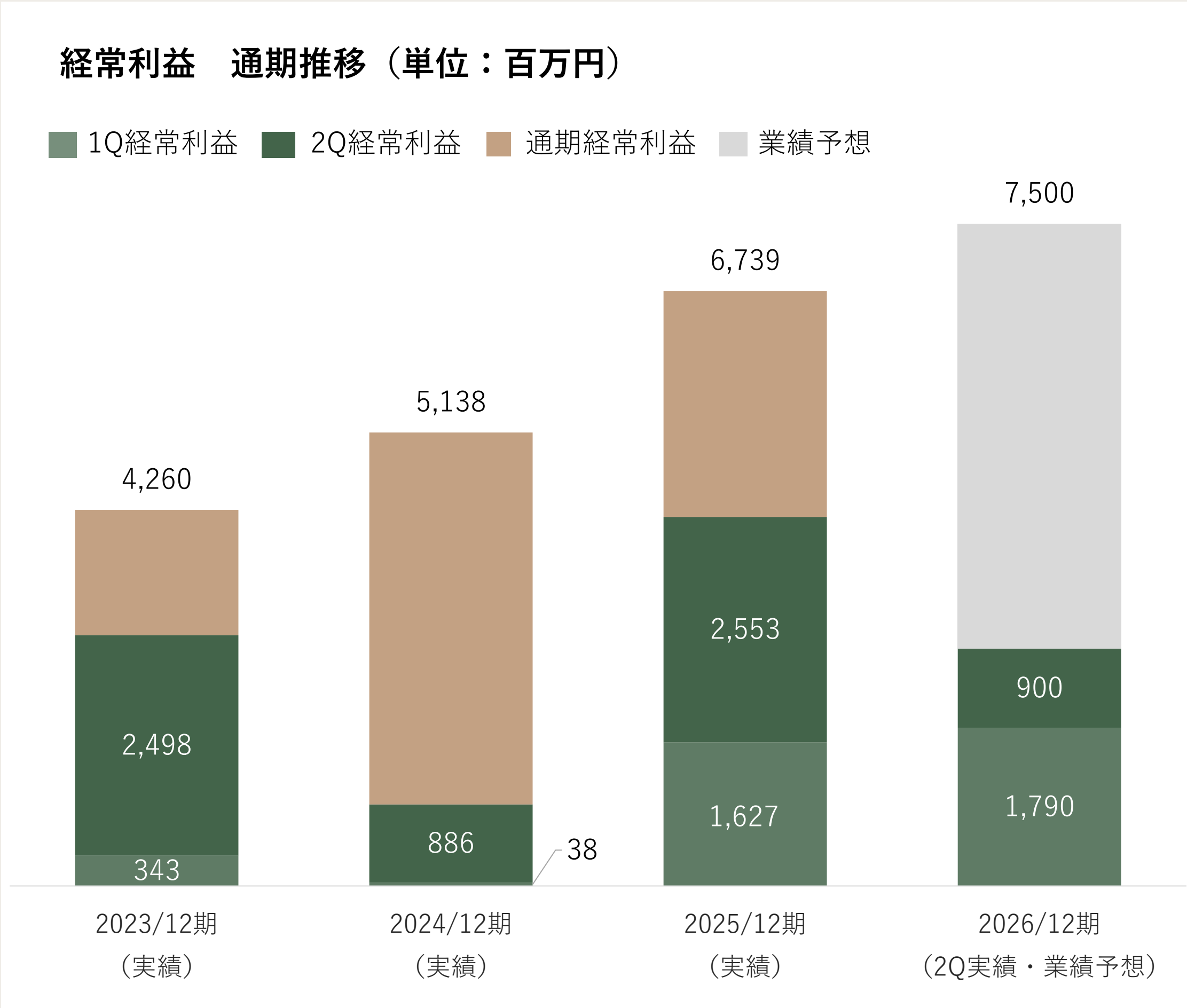
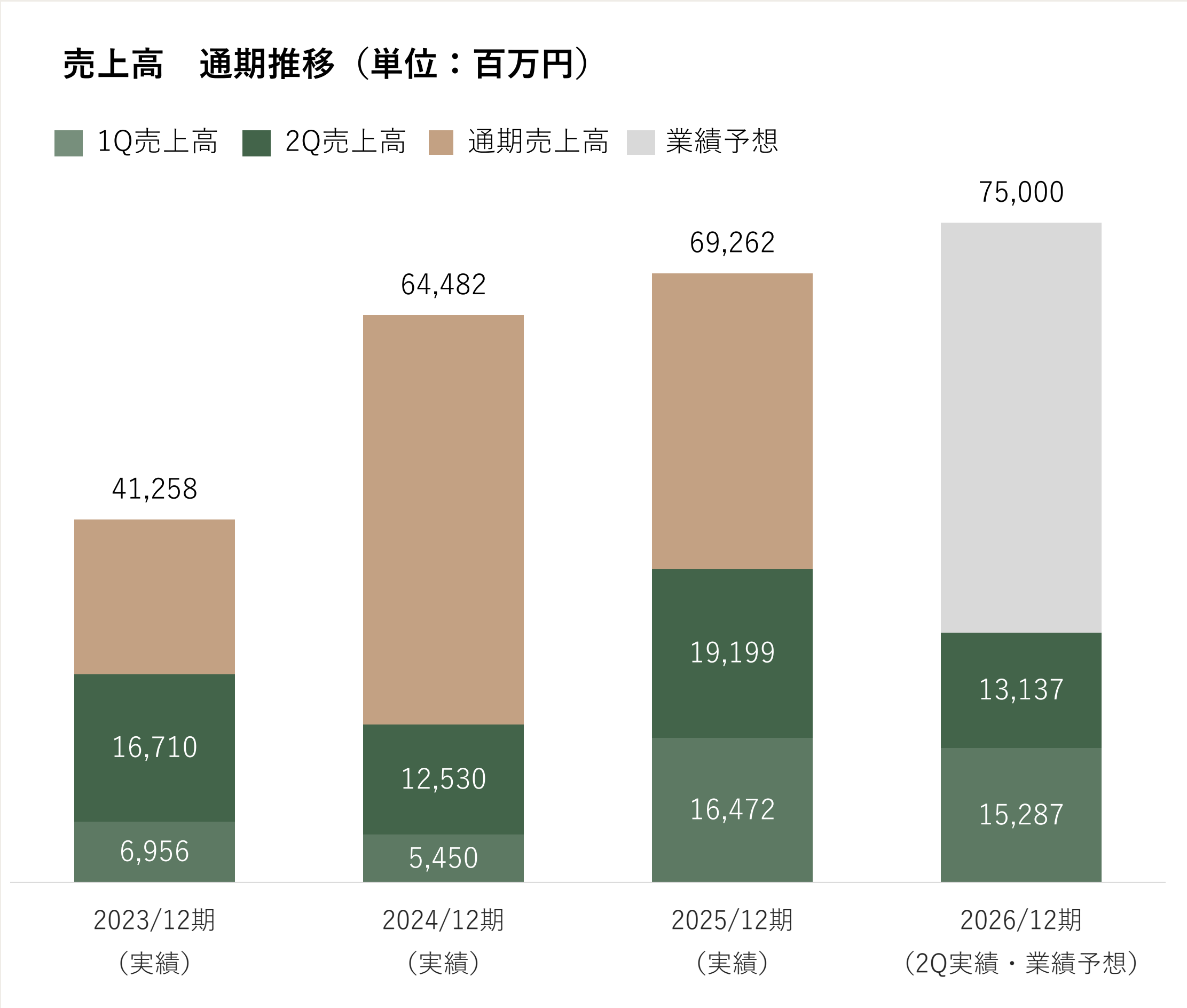
03

2026/12期見通し

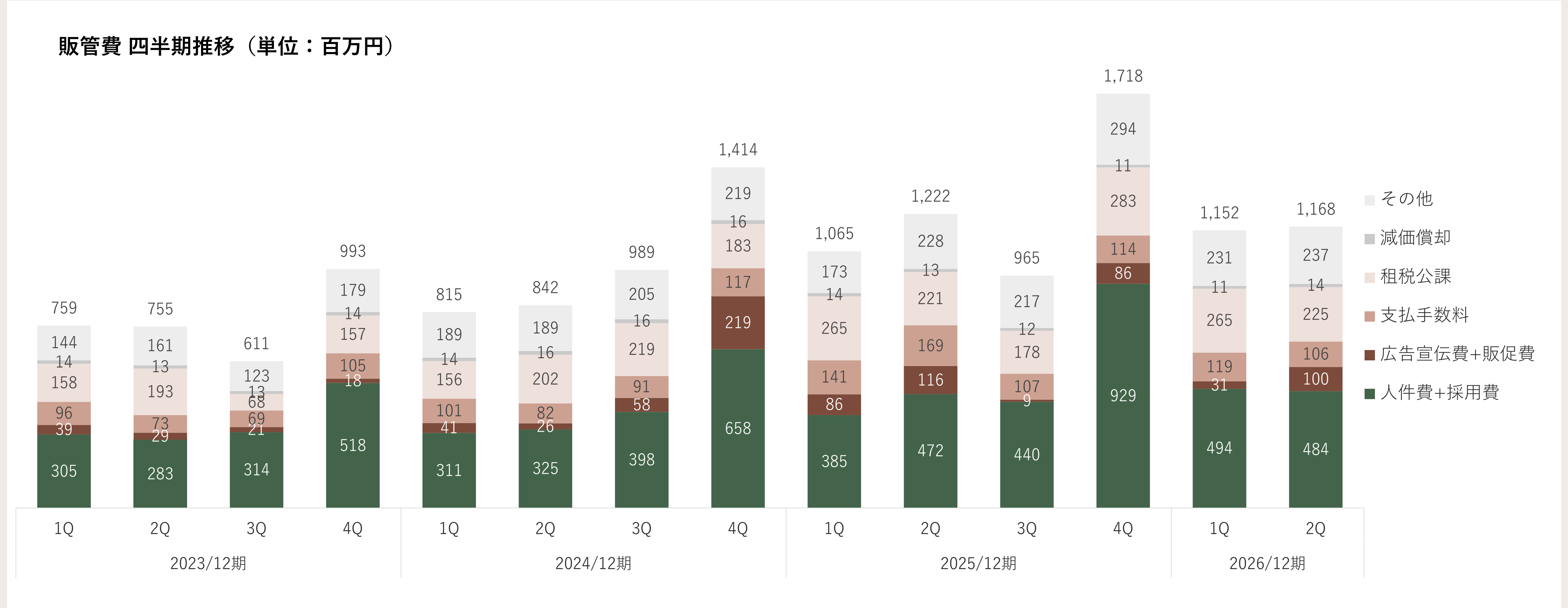
04

会社概要・Appendix

- 2025/12期は第2四半期の売上・利益が大きかったため、2026/12期第2四半期は売上高20.3%減、経常利益35.6%減での着地
- 通期の計画達成に向けては問題無い認識



- 第2四半期においては想定していた販売等に伴う費用が発生せず、第1四半期とほぼ同程度で推移
- 第3四半期以降で四半期ズレしていた仕入・販売に伴う費用が発生する想定であり、第2四半期と比較して一定増える見込



- 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
- 2026/12期については758戸の販売計画に対して636戸(83.9%)の売買契約を締結済み。計画達成に向けた営業活動を継続
- 2027/12期・2028/12期に向けた仕入に関しても順調な進捗

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ	82	
2	台東区北上野2丁目ⅢPJ (ホテル)	39	○
3	墨田区向島3丁目VIPJ	22	○
4	世田谷区上馬4丁目PJ	20	
5	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14	
6	川崎市下沼部PJ	53	○
7	文京区千駄木2丁目PJ	29	
8	墨田区本所1丁目IVPJ	27	○
9	練馬区豊玉北4丁目PJ	32	○
10	品川区南品川4丁目PJ	19	
11	目黒区柿の木坂2丁目PJ	18	
12	横浜市福富町仲通PJ	30/151	○
13	品川区北品川1丁目PJ	46	○
14	江東区亀戸2丁目PJ	34	
15	台東区浅草橋5丁目ⅡPJ	33	○
16	江東区扇橋1丁目ⅡPJ	28	
17	台東区元浅草3丁目PJ	27	○
18	市川市押切PJ	32/108	○
19	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○
20	目黒区駒場1丁目PJ	23	○
21	柏市明原1丁目PJ	51	○
22	大田区蒲田1丁目PJ	29	○
23	中野区本町3丁目ⅡPJ	19	○
合計		758戸	514戸

※台東区北上野2丁目ⅢPJはホテルのため合計戸数に含まない

2027/12期							
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	17	荒川区東日暮里6丁目PJ	30	○
2	品川区東中延2丁目PJ	66	○	18	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33	○
3	墨田区本所4丁目IVPJ	29	○	19	墨田区江東橋1丁目ⅡPJ	25	○
4	横浜市福富町仲通PJ	121/151	○	20	豊島区高田1丁目PJ	31	○
5	市川市押切PJ	76/108	○	21	大田区西蒲田5丁目PJ	43	○
6	墨田区向島5丁目IVPJ	28	○	22	江東区白河4丁目PJ	144	○
7	品川区西五反田4丁目PJ	23	○	23	台東区小島1丁目ⅡPJ	21	○
8	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○	24	品川区南品川1丁目PJ	22	○
9	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○	25	台東区小島1丁目ⅢPJ	30	○
10	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○	26	大田区南千束1丁目PJ	19	○
11	目黒区目黒2丁目PJ	32	○	27	江東区木場3丁目ⅡPJ	19	○
12	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○	28	足立区綾瀬3丁目ⅢPJ	39	○
13	墨田区本所4丁目VPJ	48	○	--	オフバランス進行中案件(3棟)	187	○
14	品川区西品川1丁目PJ	37	○				
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	34	○				
合計						1,362戸	1,362戸

販売契約済

新規追加PJ

販売開始予定日ベースにて記載 2026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上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

2028/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	台東区台東1丁目ⅡPJ	45	○
2	江東区亀戸1丁目ⅢPJ	43	○
3	豊島区高田3丁目PJ	31	○
4	世田谷区赤堤4丁目PJ	38	○
5	豊島区池袋2丁目PJ	32	○
6	品川区大井1丁目PJ	21	○
7	台東区台東4丁目PJ	22	○
8	北区豊島1丁目PJ	49	○
9	品川区北品川2丁目PJ	96	○
10	品川区荏原5丁目PJ	14	○
11	千代田区神田和泉町PJ	14	○
12	新宿区北新宿4丁目ⅢPJ	23	○
13	大田区大森西7丁目PJ	40	○
14	中野区江古田4丁目PJ	45	○
15	大田区大森中2丁目PJ	35	○
16	横浜市西区浅間町1丁目PJ	64	○
17	中野区中野5丁目ⅡPJ	26	○
18	新宿区余丁町ⅡPJ	54	○
19	台東区鳥越2丁目PJ	24	○
20	足立区千住東2丁目PJ	53	○
21	台東区東上野6丁目PJ	36	○
22	大田区西蒲田8丁目ⅡPJ	56	○
23	中野区南台2丁目PJ	29	○
24	大田区下丸子2丁目PJ	59	○
25	品川区西品川1丁目ⅡPJ	32	○
26	福岡市中央区舞鶴2丁目PJ	72	○
--	オフバランス進行中案件 (4棟)	236	○
合計		1,289戸	1,289戸

- 土地企画事業は2026/12期第2四半期において2件の販売に関する決済を完了
- 2026/12期第2四半期は従来6件の販売を想定していたものの、隣地の仕入が好調に推移した結果、より付加価値を高めての販売が可能な見込みとなり、一部の案件の販売時期を見直し

土地仕入のイメージ



仕入れた土地の収益化イメージ

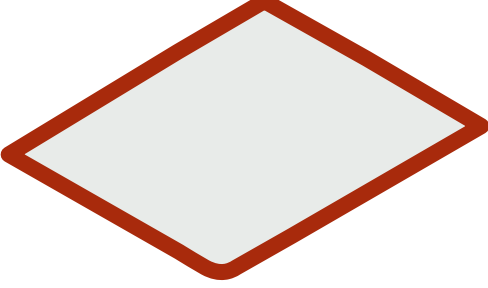
GLMが開発するケース



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

約2年

他の開発業者に土地を販売するケース



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

約6か月～1年

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

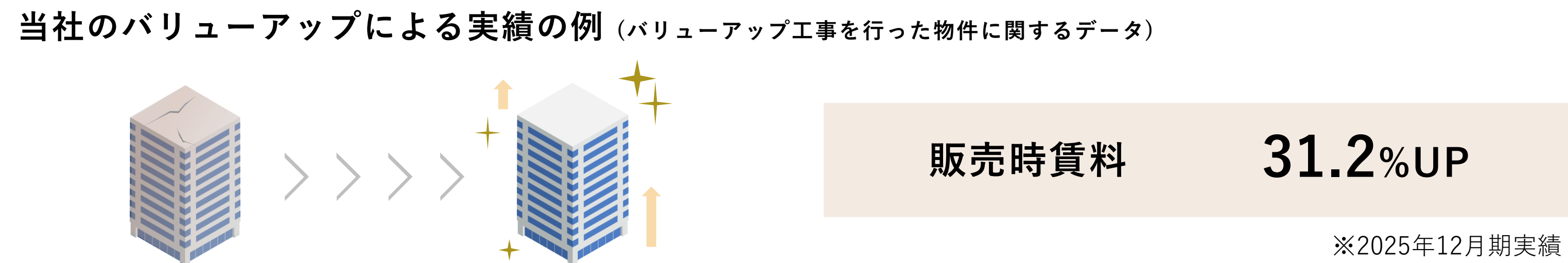
第1四半期に決済完了		
No	PJ名	戸数相当
1	世田谷区三軒茶屋2丁目PJ	45戸
2	台東区入谷2丁目ⅡPJ	33戸
3	北区滝野川7丁目ⅡPJ	13戸

第2四半期に決済完了		
No	1PJ名	戸数相当
1	新宿区北新宿1丁目PJ	33戸
2	荒川区東日暮里4丁目ⅡPJ	36戸

第3四半期に決済予定	
販売見込み5件	

第4四半期に決済予定	
販売見込み15件	

- 再生事業は2026/12期第2四半期累計は6棟の仕入に関する決済を完了
- 仕入及び販売効率の向上に向けた取扱い物件の大型化により、通期の仕入計画を12棟から10棟に変更。計画に対しては順調な進捗



仕入時期		物件所在地	延床面積	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
2025/12期	5月	新宿区荒木町	887.19㎡	30%以上を目標	2025年4月
	5月	豊島区池袋2丁目	1,173.00㎡		2025年4月
	6月	渋谷区幡ヶ谷2丁目	1,864.90㎡		2025年5月
	7月	文京区本駒込2丁目	4,017.44㎡		2025年6月
2026/12期	1月	墨田区緑2丁目	830.30㎡		2025年6月
	1月	豊島区南大塚2丁目	5,724.39㎡		2025年9月
	1月	中央区新川1丁目	2,298.06㎡		2025年9月
	1月	横浜市港北区新横浜2丁目	2,798.55㎡		2025年9月
	1月	江東区亀戸6丁目	1,198.36㎡		2025年10月
	4月	札幌市中央区南六条西5丁目	1,906.98㎡		2026年2月
	7月	新宿区新宿1丁目	1,129.49㎡	2026年5月	
	↓ 3Q以降も継続して物件の仕入に関する売買契約を予定、2026/12期仕入目標棟数は10棟				販売契約済

保有物件の抜粋



文京区本駒込 2 丁目

2025年7月取得



豊島区南大塚2丁目

2026年1月取得



中央区新川1丁目

2026年1月取得



横浜市港北区新横浜2丁目

2026年1月取得



江東区亀戸6丁目

2026年1月取得



札幌市中央区南六条西5丁目

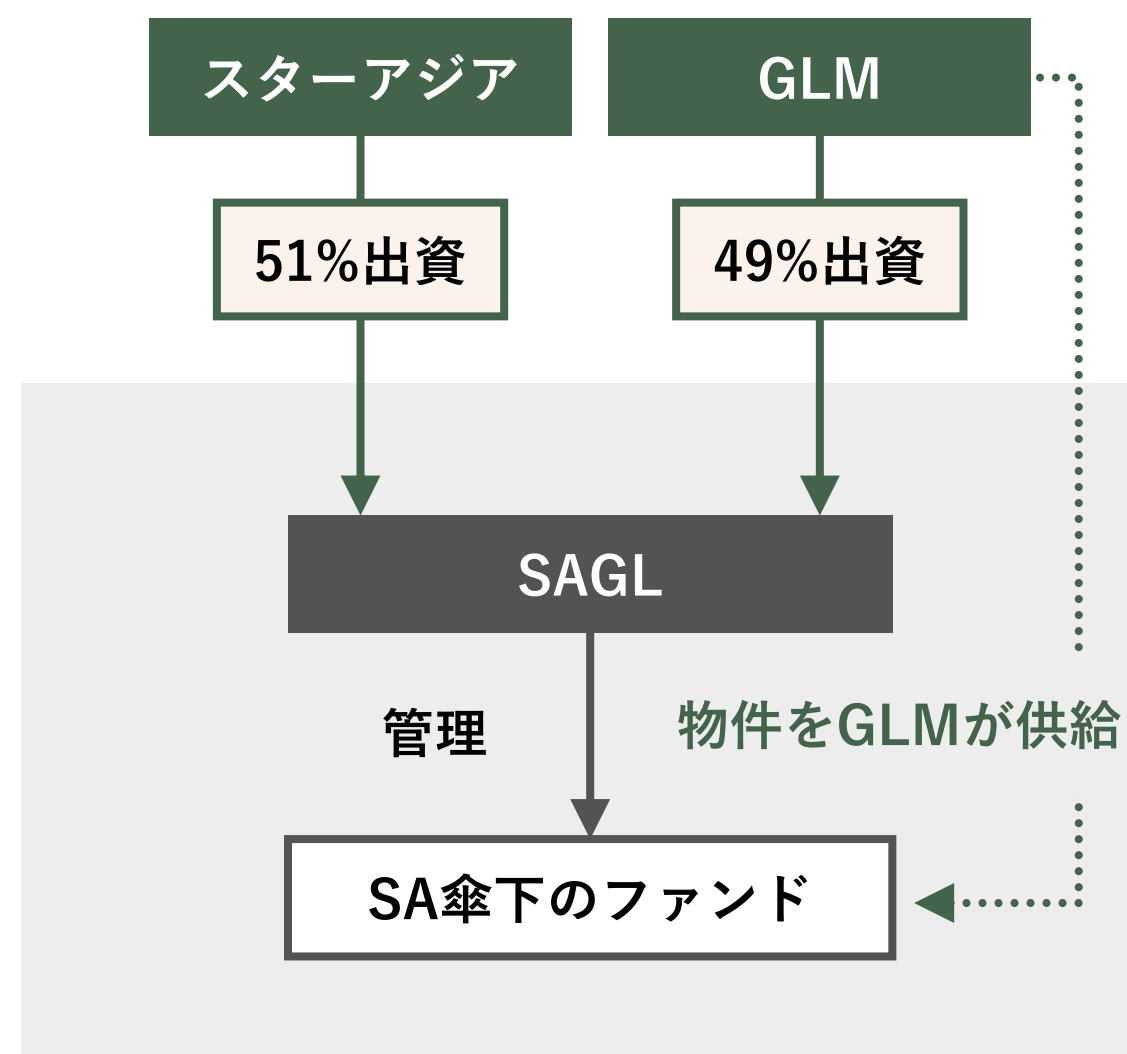
2026年4月取得

SAGLアドバイザーズの完全子会社化について

- 2026/6/30にSAGLアドバイザーズ(SAGL)を完全子会社化 社名をGLキャピタルマネジメント(GLCM)に変更
- SPC(特別目的会社)を通じた開発に対してより積極的に取り組むことが可能な体制を構築 業績貢献としては次期中計以降の見込

SAGLアドバイザーズの完全子会社化 (2026/6/30)

2020年 スターアジアグループとの
共同出資によりSAGL社を設立



当初の狙い
(達成)

- ・ アセットマネジメント事業
の実績やノウハウの獲得
- ・ 人材ネットワークの構築

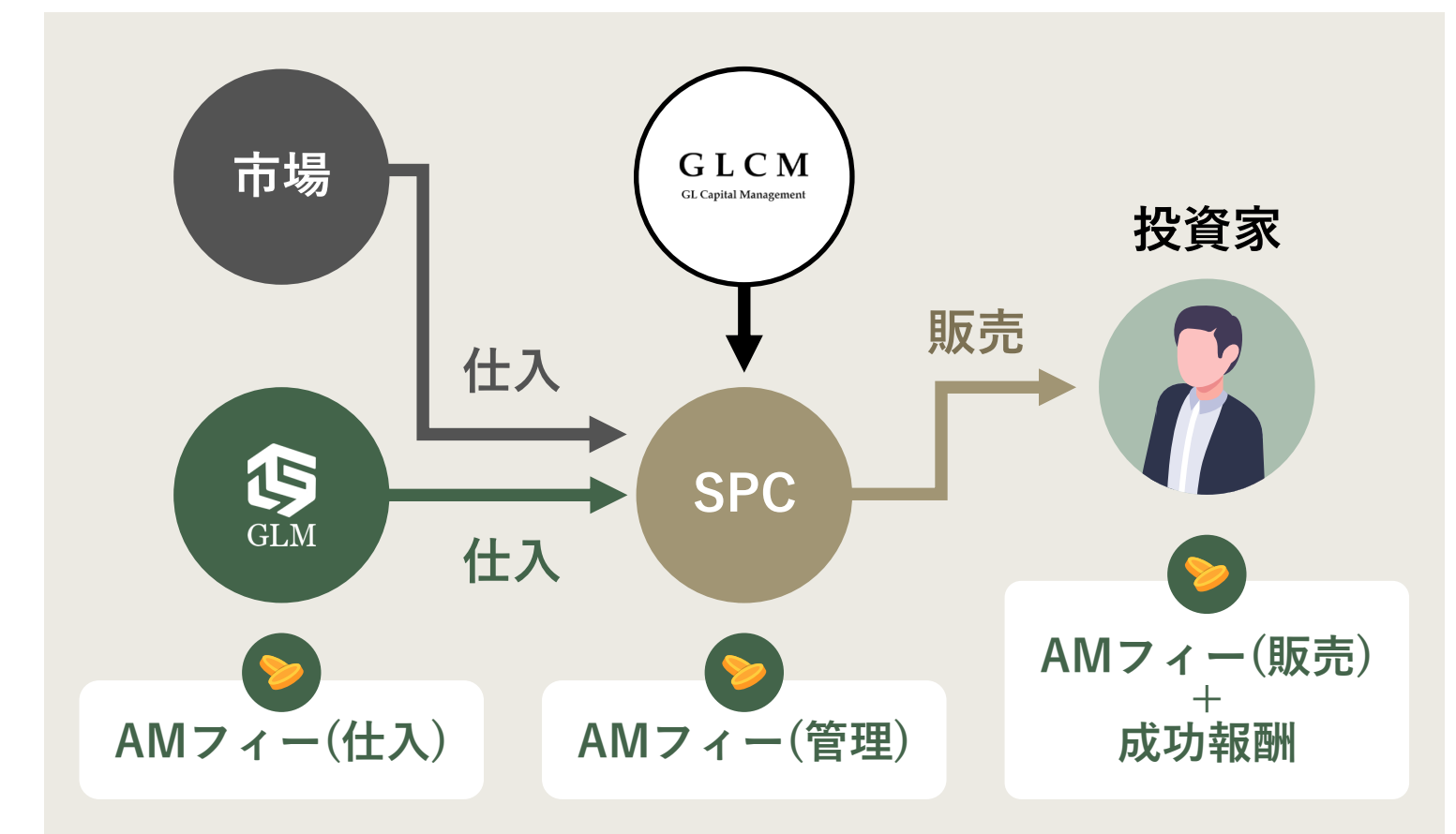
2026年6月30日

- ・ SAGL社を完全子会社化 (GLCMに社名を変更)
- ・ GLM1000に向けた体制構築に貢献

GLCMがパートナーを探すことが可能になり
運用対象のアセットの種類や規模の自由度が拡大



AMフィーや成功報酬フィーなど、
ストック・フローの両面で収益基盤が拡大

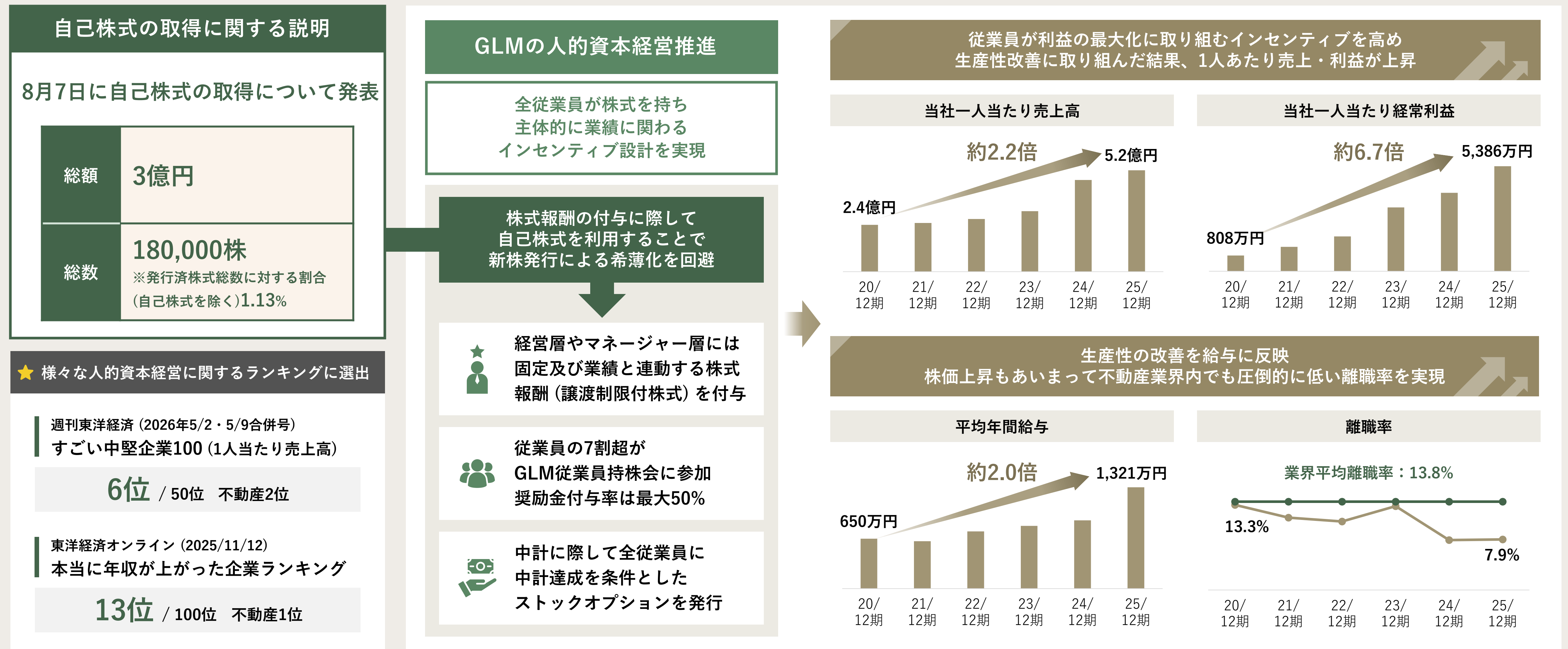


GLM1000に向けた収益源の多様化に取り組む

ビジネスとしては次期中計以降の貢献が大きくなる見込も、体制の整備が進捗

自己株式の取得とGLMの人的資本経営の取り組みについて

- 決算と同時に自己株式の取得について発表 取得した自己株式は経営層やマネージャー層に向けた株式報酬に活用
- 今後も株式を有効に活用することで、従業員の経営者思考を醸成し、更なる生産性改善に取り組みつつ、処遇の改善を継続





A G E N D A

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

2026/12期見通し

04

会社概要・Appendix

- 2026/12期の経常利益見通しについては2025年中期経営計画における目標である75億円で変わらず
- 2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針

	2025/12期	2026/12期
(百万円)	実績	業績予想
売上高	69,262	75,000
売上総利益	12,409	14,500
利益率	17.9%	19.3%
営業利益	7,436	8,500
利益率	10.7%	11.3%
経常利益	6,739	7,500
利益率	9.7%	10.0%
当期純利益	4,611	5,130
利益率	6.7%	6.8%
1株当たり当期純利益	288.03円	320.40円

- 開発事業においては既に636戸の販売契約を締結済み。残りの122戸に関しても営業活動を継続
- 土地企画事業は2026/12期においては25件の販売を予定。現時点で8件の販売に関する売買契約を締結済み
- 再生事業は2026/12期においては9棟の販売及び10棟の仕入を予定。現時点で4棟の販売と7棟の仕入に関する売買契約を締結済み

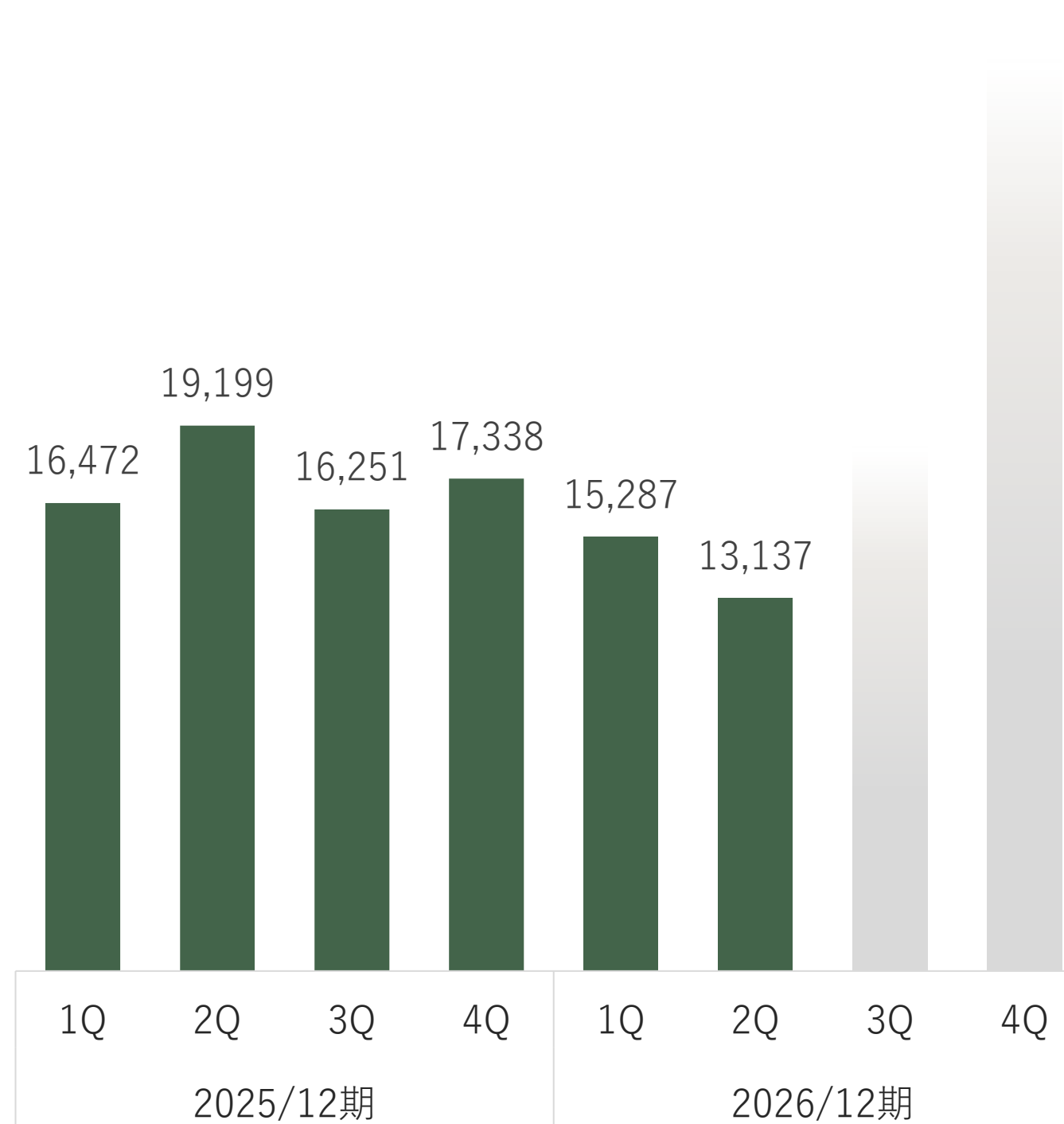
		総数	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期				
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
開発事業	販売契約済物件の決済予定	636戸		138戸	127戸			141戸			46戸		27戸	157戸	1棟バルク及び1棟販売（半期）	
	未契約物件の決済予定	122戸									23戸			99戸	上期	下期
	合計	758戸	265戸			141戸			69戸			283戸			406戸	352戸
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	8件	1件	1件	1件	1件		1件			3件				※開発事業において販売契約済のホテル1棟は12月の決済を予定	
	未契約土地決済予定	17件									2件			15件	販売予定件数	
	合計	25件	3件			2件			5件			15件			25件	
再生事業	販売契約済物件の決済予定	4棟				1棟		3棟							販売予定棟数	
	未契約物件の決済予定	5棟									3棟			2棟	9棟	
	合計	9棟	0棟			4棟			3棟			2棟				
	仕入契約済物件の決済予定	7棟	5棟			1棟			1棟						仕入予定棟数	
	仕入計画における決済予定	3棟									1棟			2棟	10棟 / 14棟※	
	合計	10棟	5棟			1棟			2棟			2棟				

※2025年からの持ち越し4棟を含む

- 2026/12期の利益は期初想定と比べ、土地企画事業を中心に下期の比重が更に大きくなる見通し
- 前期は第2四半期に利益が集中したこともあり、第3四半期までは前年比で弱く見えるものの、通期では最高益を達成する想定

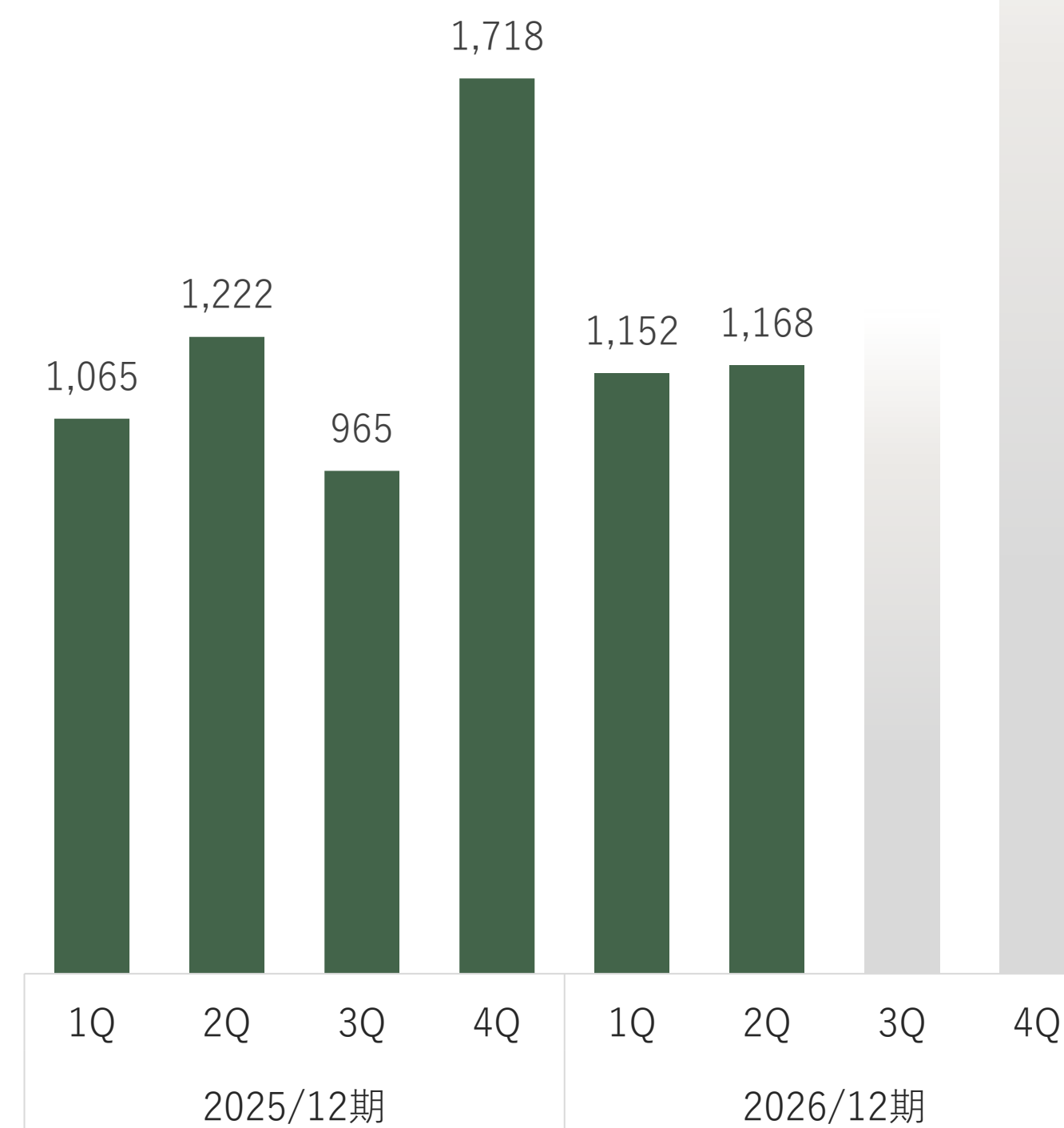
売上高（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



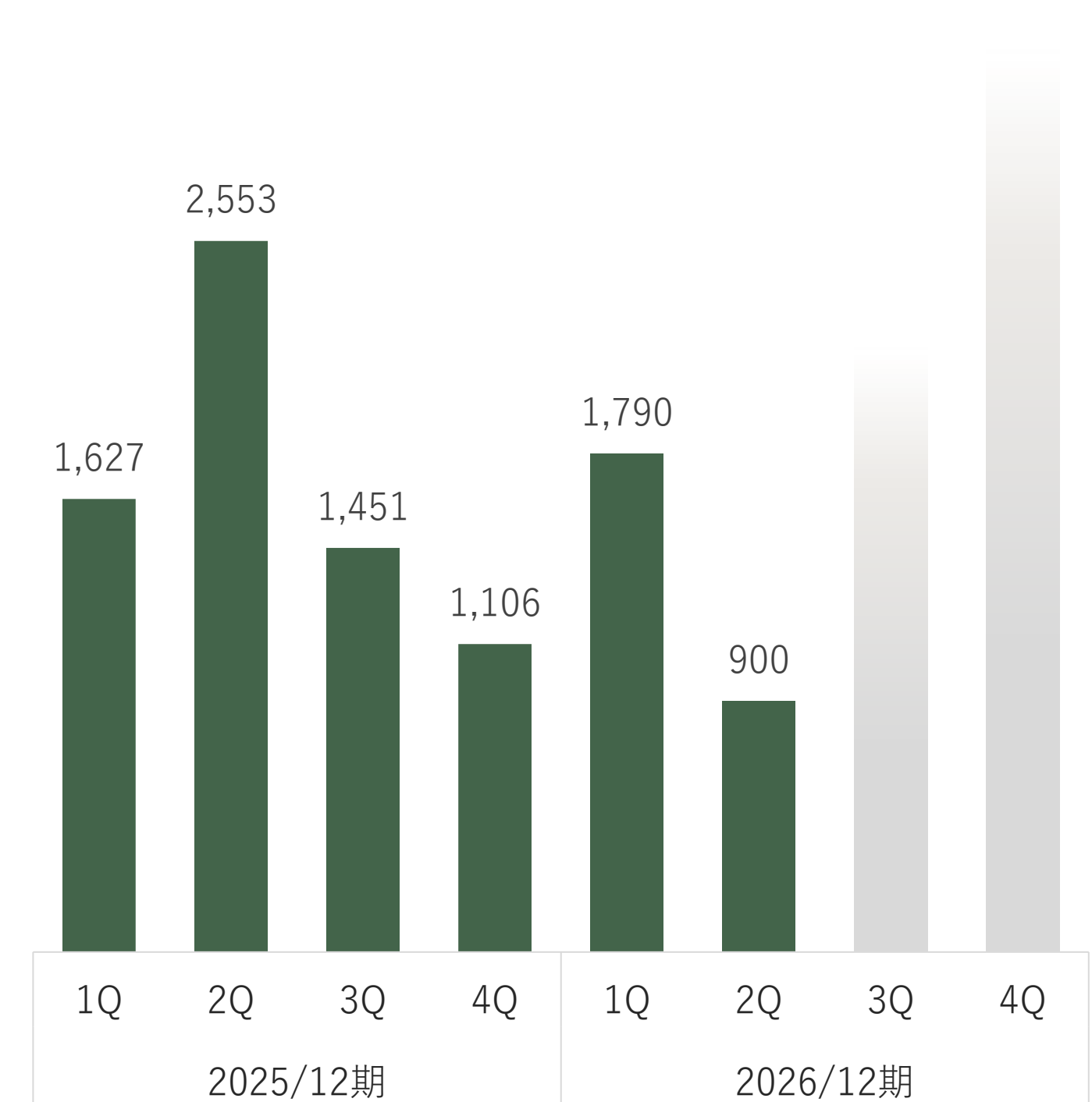
販管費（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



経常利益（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



為替の影響

- ✓ 本政府の財政拡張的な方針に加え、中東情勢の緊迫化や米国の利上げ観測から円安ドル高が再度進み、一時1ドル163円後半で推移していたものの、7月末に米国との協調介入を行い、8月3日にそれを公表したことから円高が進み、現在は1ドル157円近辺で推移
- ✓ 海外機関投資家の需要は依然強い中、円安傾向が続く場合にはより日本市場を選好する理由となる可能性があり、今後の需要動向を注視

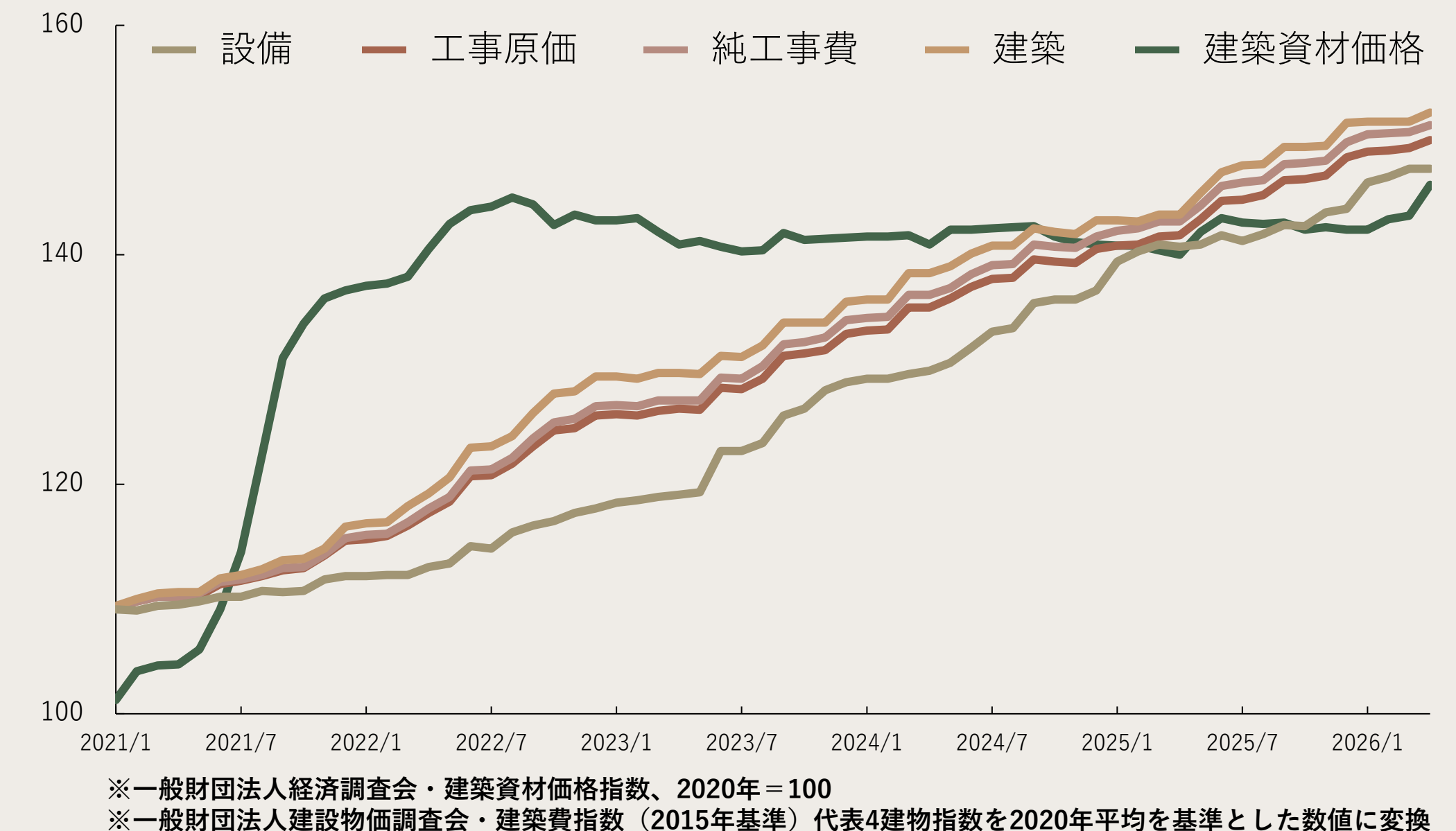
\$円チャート



資材価格及び建築コストの影響

- ✓ **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**
- ✓ 中東情勢の緊迫化に伴う海上輸送リスクや原油価格の上昇を背景に、**建設資材価格の上昇や供給懸念のリスクがあるも、現時点では若干緩和と認識**
- ✓ 工期の遅れに関するリスクが懸念されるも、2026年の新築レジデンスの供給数が更に減る見込みから、需給のタイト化が進む見通しであり、価格交渉力の面からは追い風 ⇒中東情勢についての詳細はp.22参照

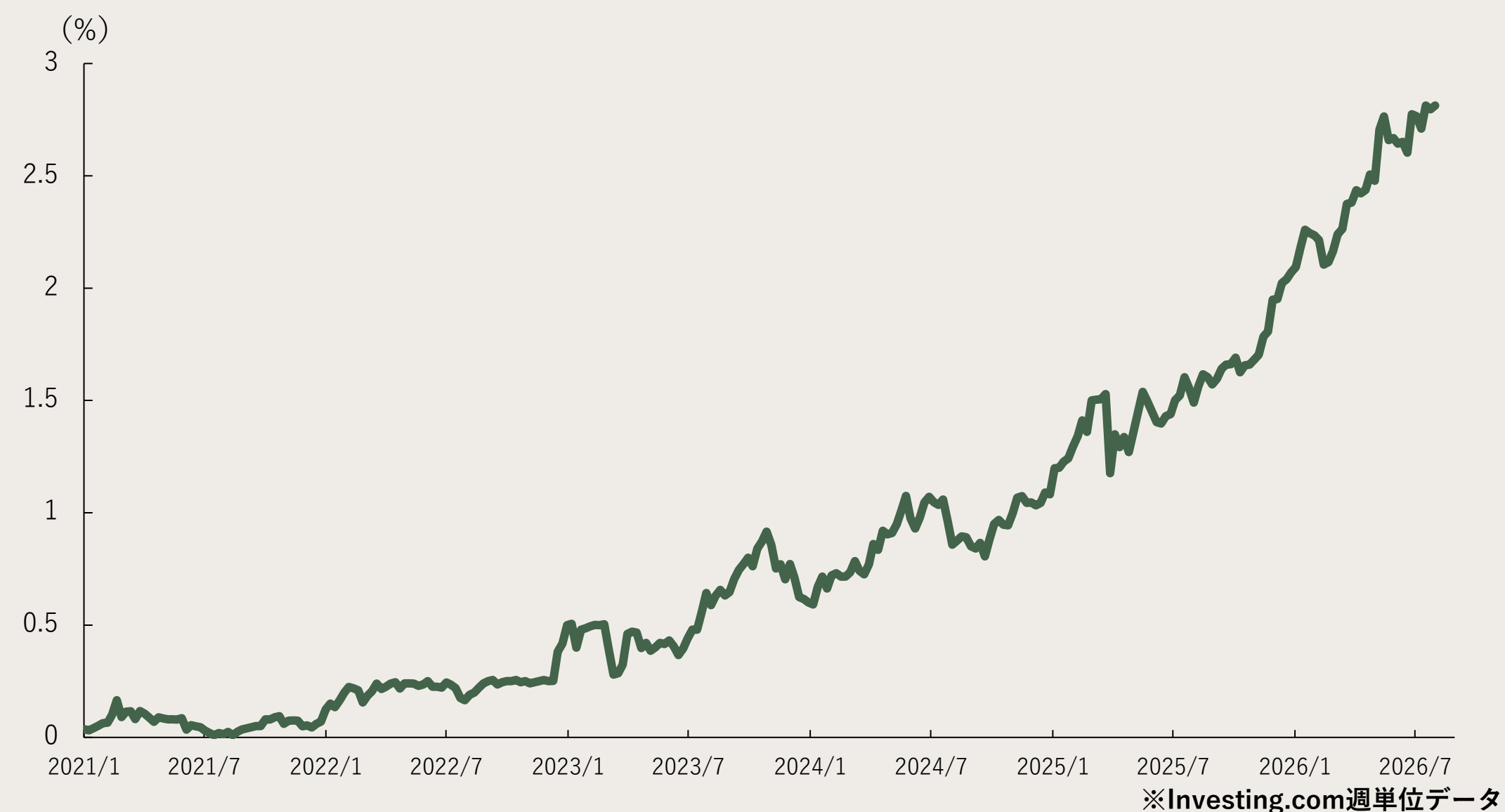
建築資材価格指数推移及び建築費指数推移



金利の状況

- ✓ 2026年6月の日銀の金融政策決定会合において政策金利である無担保コールレート（オーバーナイト物）を0.25%pt引き上げ、1.0%程度での推移を目指す方針に変更も、市場の想定とは概ね整合的
- ✓ 現在の物価及び景気の見通しについては中東情勢等の影響について不透明感が残るも緩やかな回復傾向にあるという認識（7月も変わらず）
- ✓ 長期金利については財政拡大懸念等を背景に継続して上昇し、現在は2.8%前後で推移

日本の長期金利（10年債券利回り）の推移



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できた印象
- ✓ 現在は賃料がインフレ率を超えて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

- ✓ 資金回収までが短く、収益性の高い土地企画事業・再生事業の拡大を通じて**金利リスクや金利上昇時の影響の低減を図る**

長期的な対応

- ✓ SPCを活用し、資金回収までを短期化することでより**金利変動等を受けにくい事業モデルの構築に取り組む**
- ✓ 収益ポイントの多様化・安定化とストック収益の拡大

- 化学製品の継続的な供給については前回決算発表時(5月)と比較して見通しは改善
- いずれの事業においても販売先投資家からのニーズは引き続き堅調に推移しており、需要超過の見込は変わらず、仮に資材価格に変化があった場合にも価格転嫁等を通じて対策を図ることが可能という認識

化学製品の安定供給の見通し- 経済産業省 中東情勢をめぐる状況等について (2026/6/2)

2026年12期への影響見通しについて

主な製品	業界団体	足下の供給状況	今後の供給見通し
塗料 シンナー	日本塗料工業会 (5/29)	(出荷前年同月比) 3月：塗料111%、シンナー115% 4月：塗料115%、シンナー98%	5月以降も引き続き平年並み以上の供給を継続
塩ビ管 塩ビ継手	塩化ビニル管・継手協会 (5/29)	3, 4月：前年同月を上回る生産量、出荷量を達成	5月以降、平年並の生産、出荷を維持できる見込み
断熱材	ウレタンフォーム工業会 (5/28)	全体では通常時と同様に生産・出荷を継続	今後も前年同月並の生産・供給量を維持できる状況
	フェノールフォーム協会 (5/28)	3, 4月：前年同月以上の供給を実施	5月以降も平年並みの生産ができる見通しが立つ
	押出発泡ポリスチレン工業会 (5/29)	3, 4月：前年同月同レベルの供給を維持	5月以降も、前年同月同レベルの安定供給が可能となる見込み
ユニットバス	キッチン・バス工業会 (5/29)	3, 4月：出荷台数は、前年同月比102%、99%	通常時の発注を前提に安定的な製品供給の維持が可能となる見込み

開発事業

- ✓ 約8割 (売上ベース) の販売に関しては売買契約を締結済
- ✓ 依然未確定の工事費用や資材価格の高騰等のリスクはあるものの、現状建設資材の供給に対するリスクは若干落ち着いたという認識 引き続き状況を注視

土地企画事業

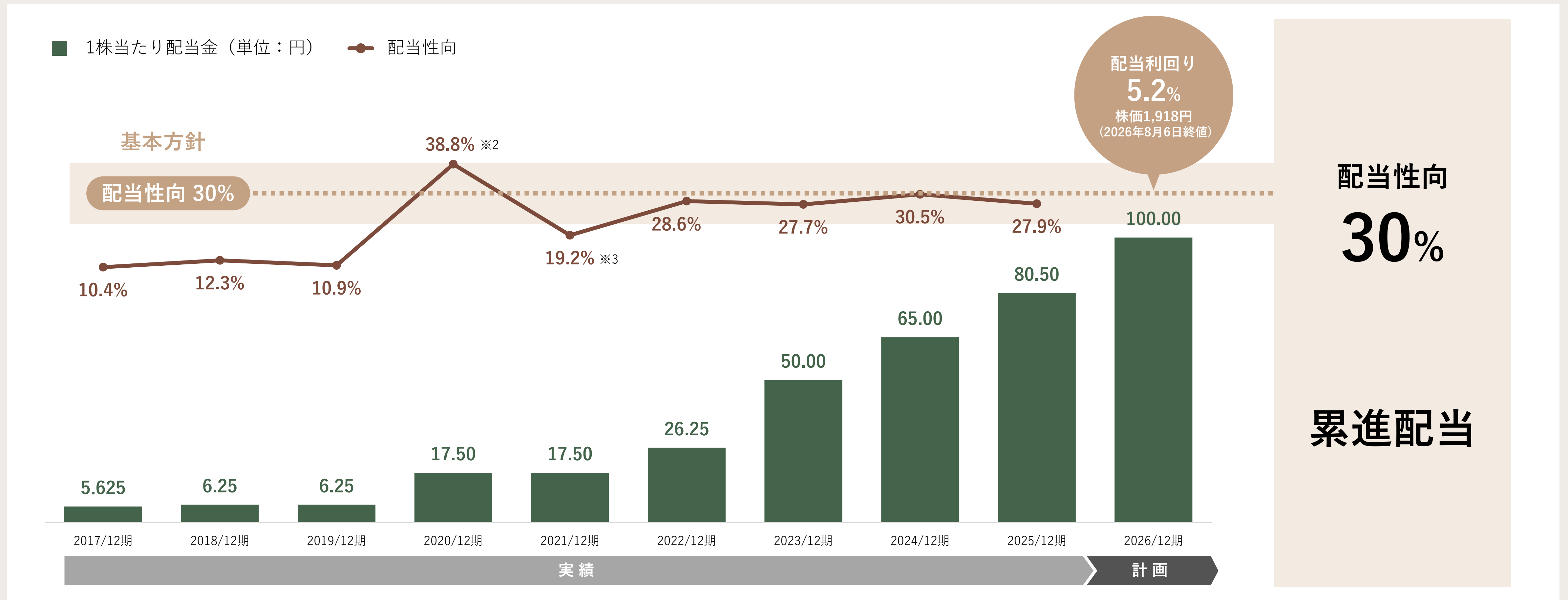
- ✓ 約3割 (売上ベース) の販売に関しては売買契約を締結済
- ✓ 開発事業における建設資材供給に関するリスクが落ち着いたことに連動して、5月発表段階よりは状況が緩和という認識 引き続き状況を注視

再生事業

- ✓ 約3割 (売上ベース) の販売に関しては売買契約を締結・決済完了
- ✓ 中古物件を扱う事業であるため、状況に応じて実施有無を含め、工事範囲を調整することが可能であり、影響は限定的という認識

■ 配当方針は**配当性向30%かつ累進配当**

■ 2026/12期の1株当たり配当は100.0円/株となる見込み。**2026年8月6日時点で5.2%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

■ 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と同時に、TOPIXへの組み入れを目指す

当社株価推移※1

(単位：円)



	2023年	2024年	2025年	2026年
期中平均時価総額	127億円	195億円	339億円	320億円
騰落率	+68%	+54%	+74%	-6%

株式時価総額

307億円

(2026/8/6時点 終値1,918円)

浮動株比率

30%

(2026/3/31時点)

浮動株時価総額

92億円

(2026/8/6時点)

TOPIX新規組み入れに向けた目標浮動株時価総額

600億円

(2026/8/6時点)

※1: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



A G E N D A

01

第2四半期決算ハイライト

02

第2四半期決算状況

03

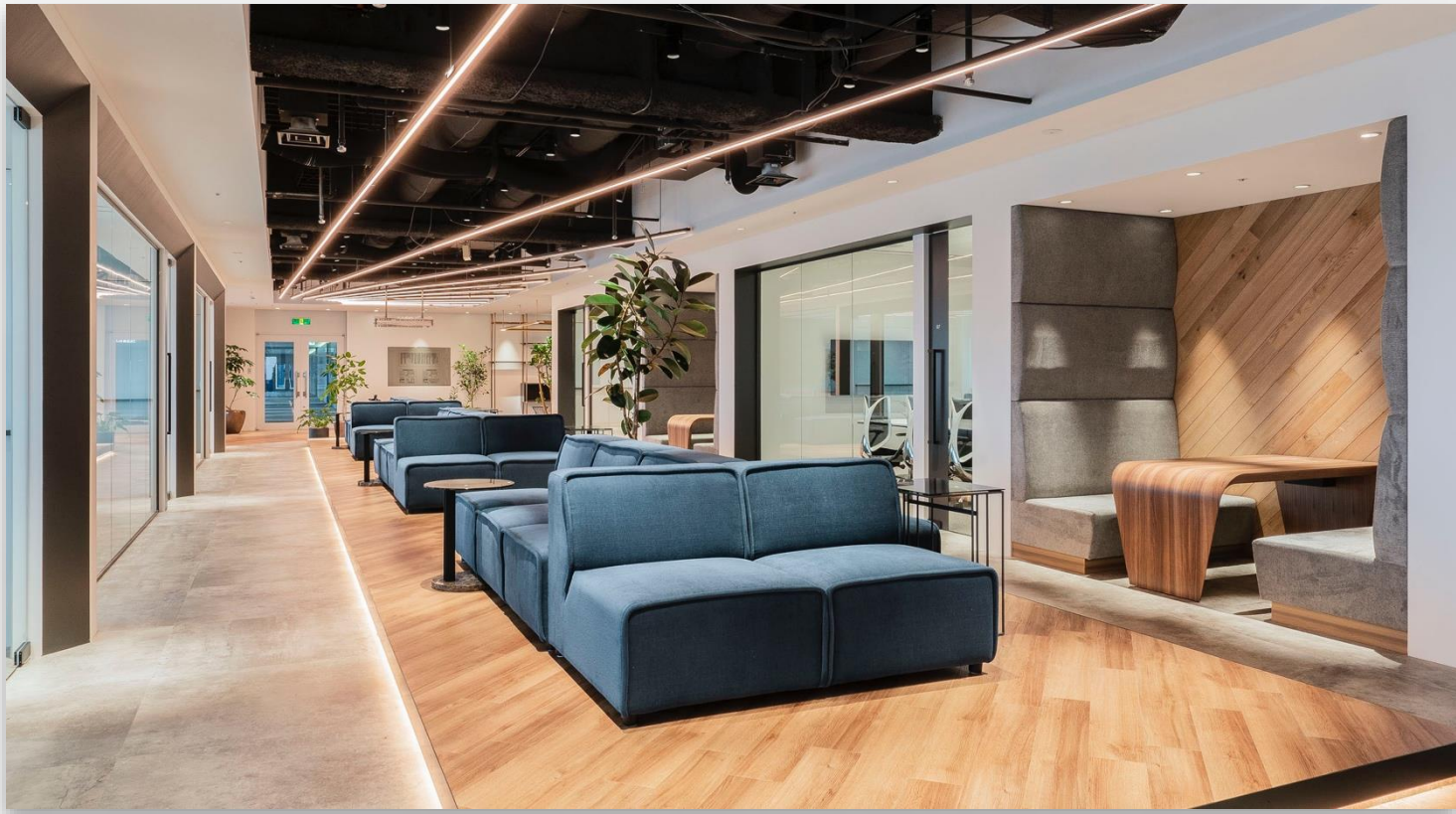
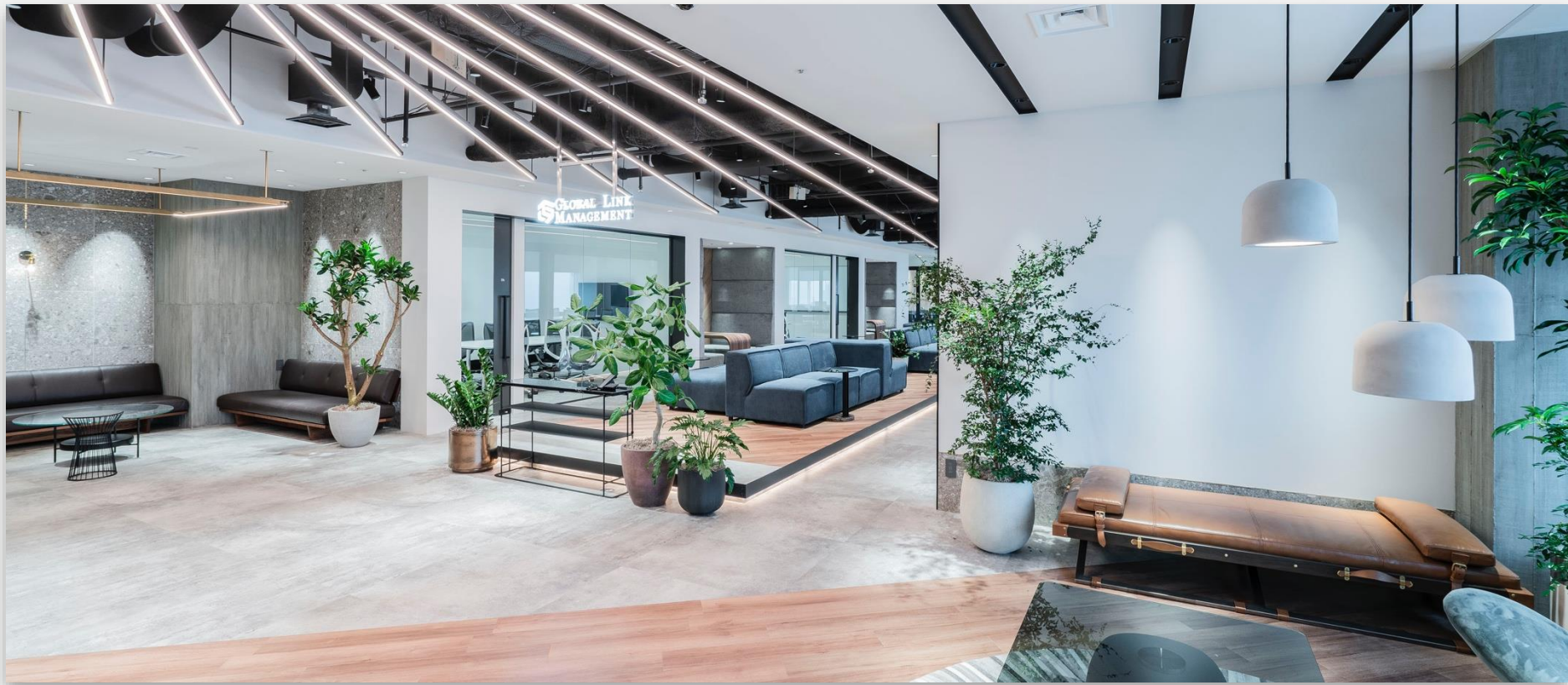
2026/12期見通し

04

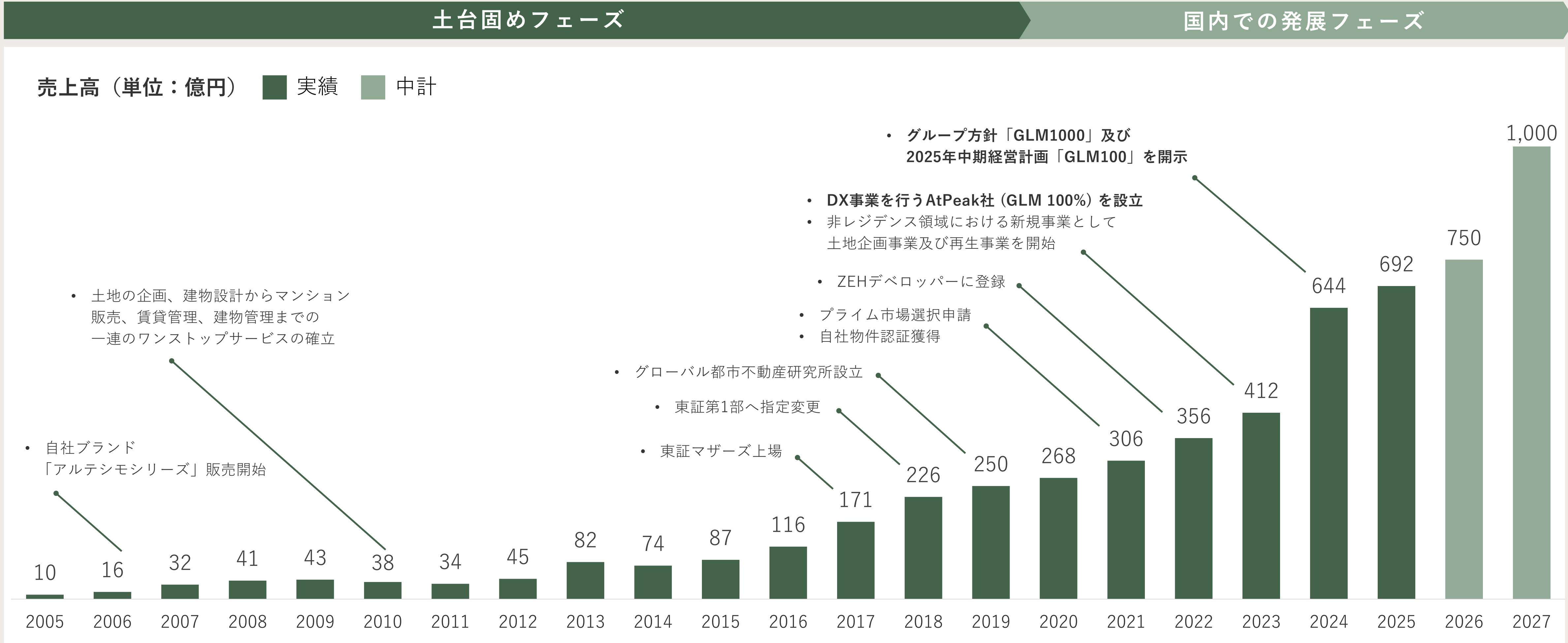
会社概要・Appendix

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、土地企画、再生)
設立	2005年3月
資本金	610百万円 (2026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	単体 150名 / 連結 167名 (2026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



- 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

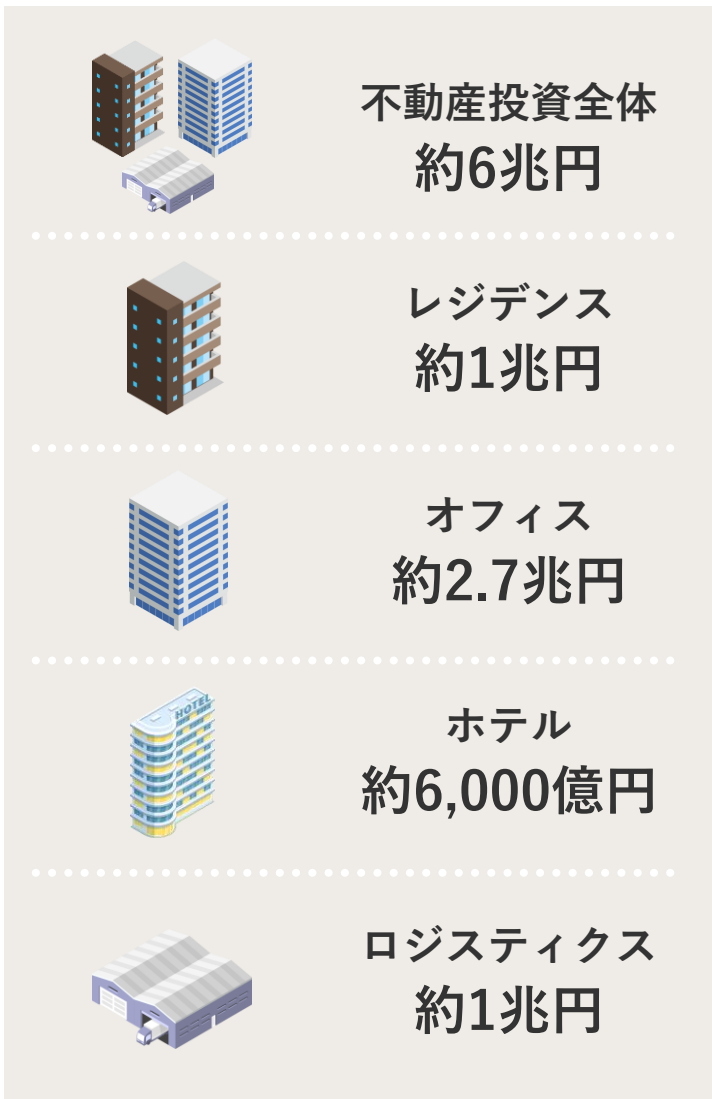
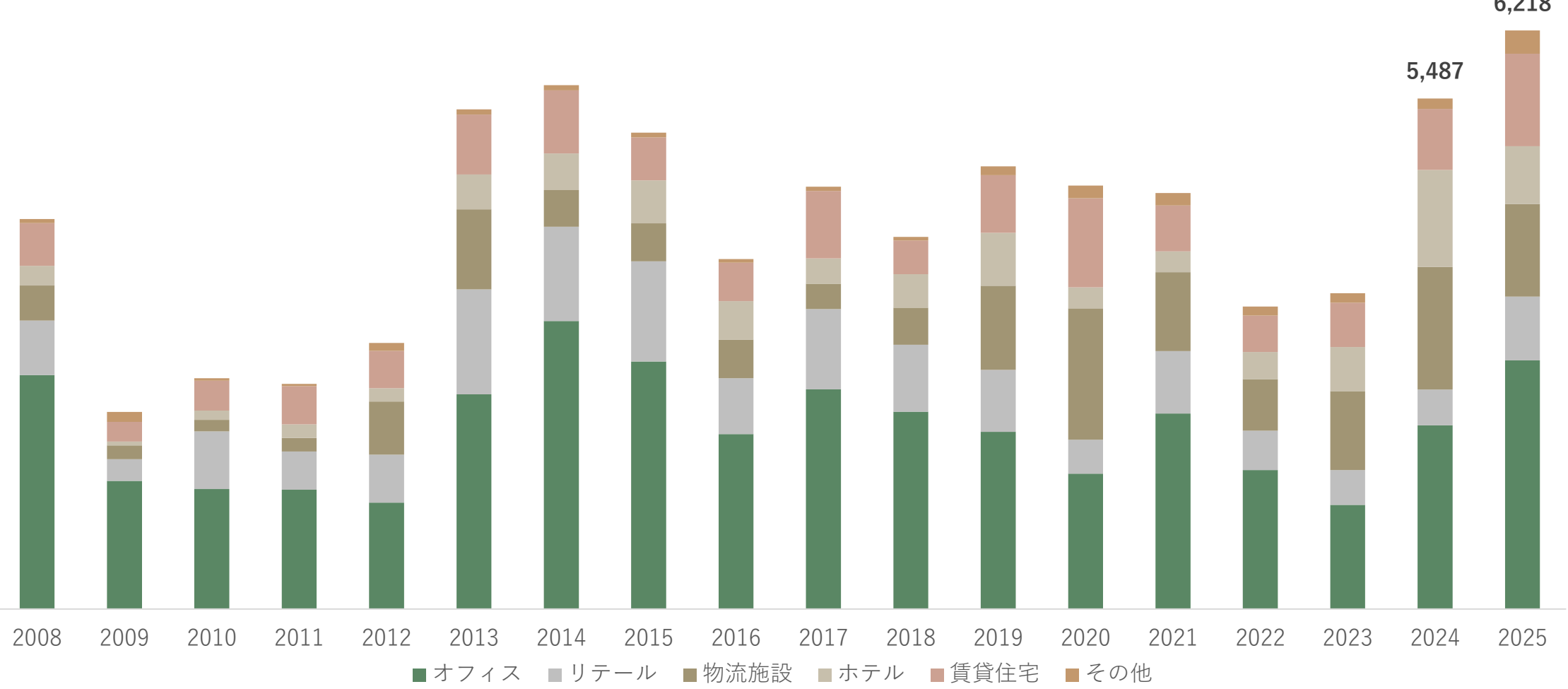
レジデンス×開発以外の
アセットタイプや事業モデルに展開

■ 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・再生事業に関わる市場規模（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 2025年第4四半期」より当社作成

土地企画事業に関わる想定潜在市場（東京都内相続後売却件数）

	2021	2022	2023
相続件数	6.9万件	7.3万件	8.2万件

× 1年以内に売却される件数想定 10% = 想定潜在件数 約8,200件

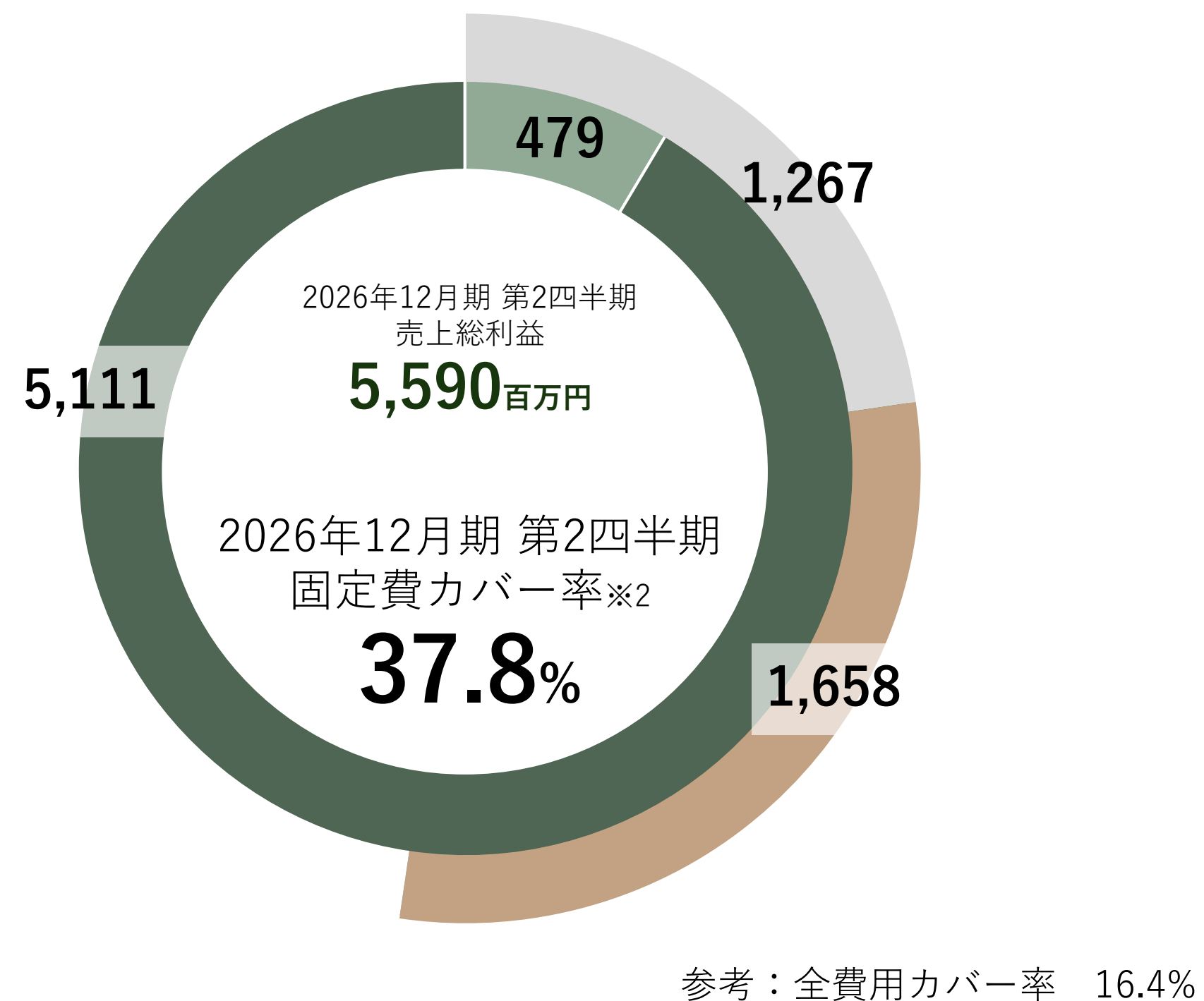
※出典：法務局「不動産登記移転情報」より当社作成

(単位：百万円)	2025/12期			2026/12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	35,672	51.5%	69,262	28,424	△20.3%	37.9%	75,000
売上総利益	6,819	55.0%	12,409	5,590	△18.0%	38.6%	14,500
利益率	19.1%	-	17.9%	19.7%	+0.6pt	-	19.3%
営業利益	4,530	60.9%	7,436	3,270	△27.8%	38.5%	8,500
利益率	12.7%	-	10.7%	11.5%	△1.2pt	-	11.3%
経常利益	4,181	62.0%	6,739	2,691	△35.6%	35.9%	7,500
利益率	11.7%	-	9.7%	9.5%	△2.2pt	-	10.0%
当期純利益	2,824	61.2%	4,611	1,856	△34.3%	36.2%	5,130
利益率	7.9%	-	6.7%	6.5%	△1.4pt	-	6.8%
1株当たり当期純利益	176.30	-	288.03	116.52	-	-	320.40

- 2026/12期 第2四半期においてはストック粗利によって37.8%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

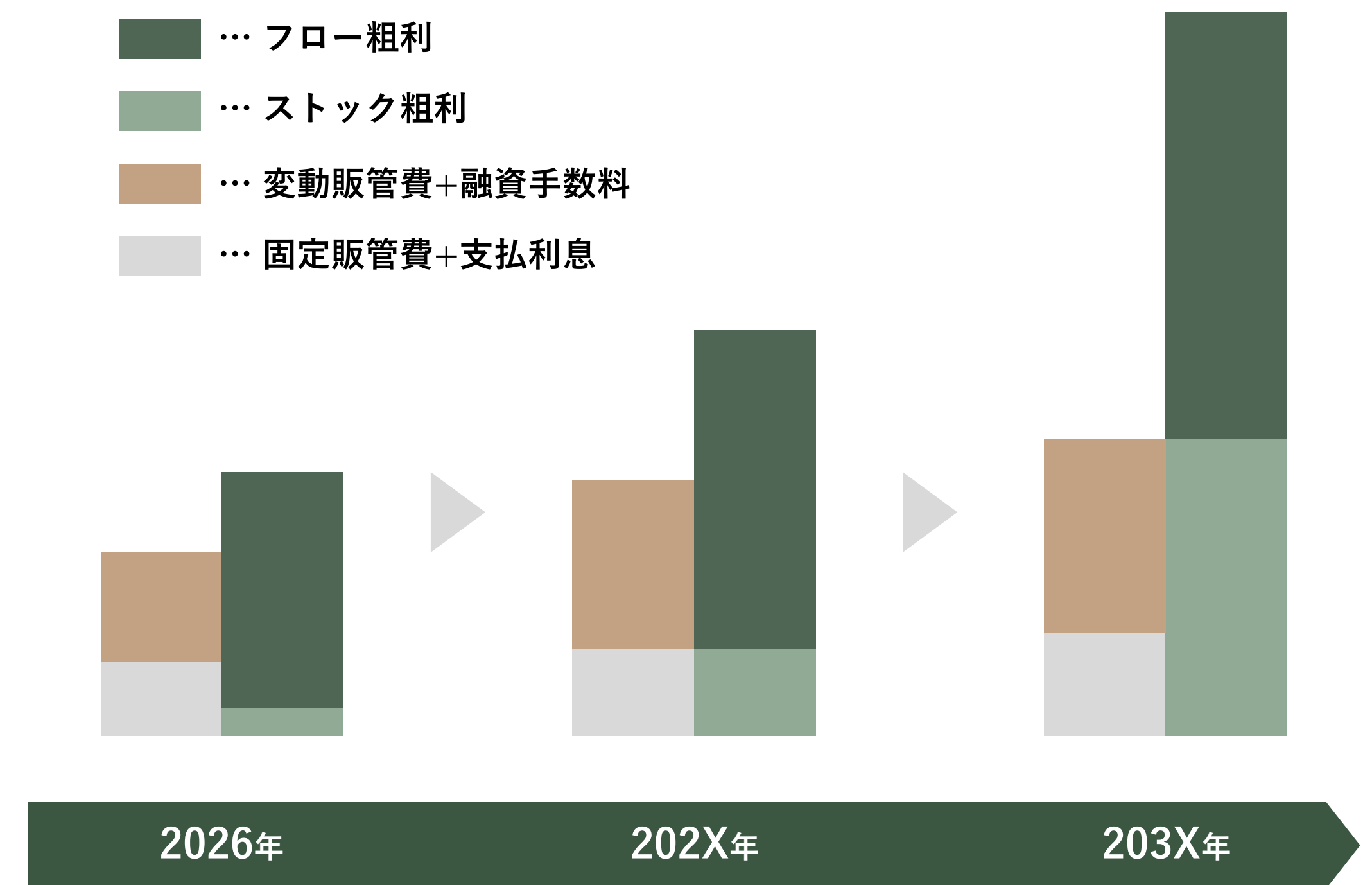
- ストック粗利※1
- フロー粗利
- 固定販管費+支払利息
- 変動販管費+融資手数料



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



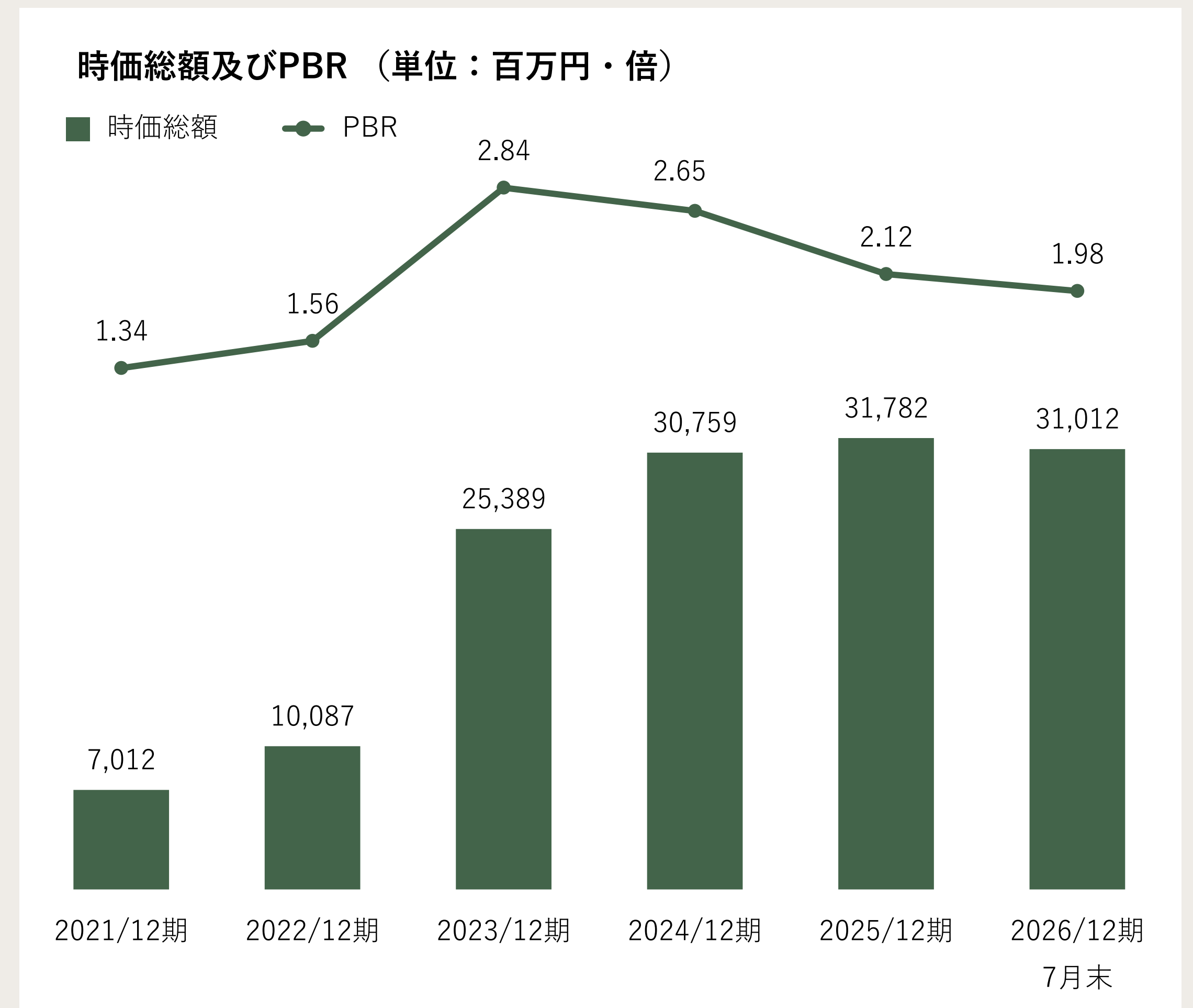
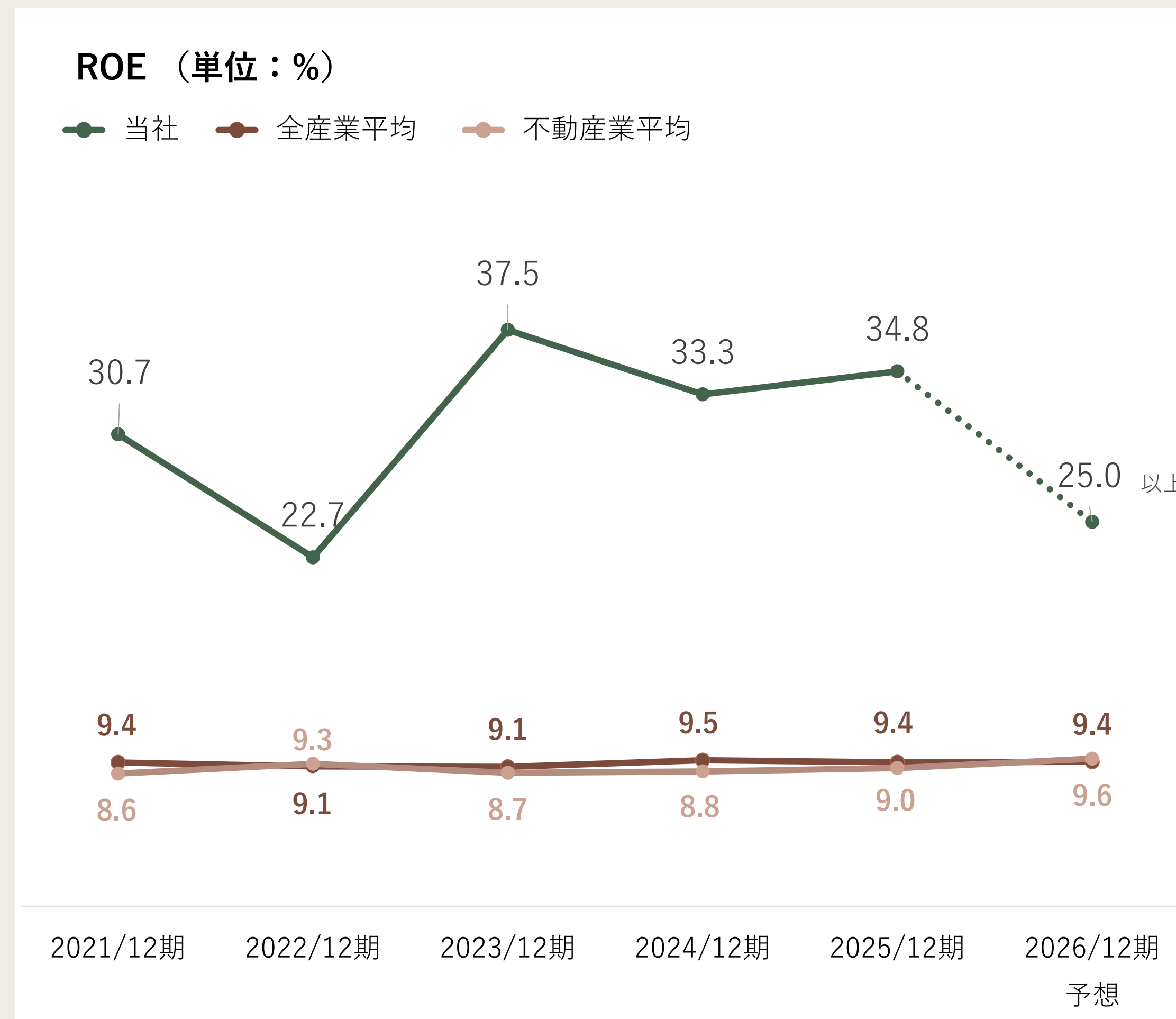
※1：ストックに計上している事業の詳細はp.33参照

※2：固定費カバー率 = ストック粗利 / (固定販管費+支払利息)

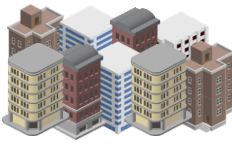
- 物件の仕入が進み、2025/12期末と比較して販売用不動産・仕掛販売用不動産が大きく増加
- 期中においては有利子負債の活用を進め、期末時点では財務健全性を意識したオペレーションに取り組む方針

(単位：百万円)	2025/12期 12月末	2026/12期 3月末	2026/12期 6月末	前期末からの増減額
流動資産合計	44,942	61,556	62,807	+17,865
現金及び預金	14,564	10,114	8,723	△5,841
販売用不動産	3,470	4,377	6,028	+2,558
仕掛販売用不動産	24,021	43,768	44,391	+20,369
固定資産合計	2,708	2,780	2,975	+267
有形固定資産	1,279	1,270	1,442	+163
無形固定資産	65	94	164	+98
投資その他の資産	1,362	1,415	1,368	+5
資産合計	47,650	64,337	65,783	+18,132
流動負債合計	13,838	18,840	22,104	+8,265
有利子負債	11,014	17,159	19,464	+8,449
未払金	740	241	762	+22
固定負債合計	18,825	30,560	27,987	+9,161
有利子負債	18,613	29,802	27,205	+8,592
負債合計	32,664	49,400	50,091	+17,427
純資産合計	14,986	14,936	15,691	+704
負債純資産合計	47,650	64,337	65,783	+18,132

- 2025/12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：2026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）

 事業領域	事業項目	アセットタイプ	ストック収益	フロー収益	2027年に向けて (中計にて開示)
	 開発事業	レジデンス	賃料 <ブリッジ> 手数料 <PM>	開発販売	維持・微増
		ホテル			
		ロジスティクス			
		商業テナントビル			
		新規アセットタイプ			
	 土地企画事業	土地(レジ、ホテル、ロジスティクス…)	—	企画販売	成長ドライバー
	 再生事業	中古オフィス	賃料 <ブリッジ>	再生販売	成長ドライバー
		中古レジデンス			
		中古ホテル			
		新規中古アセットタイプ			
	 (株)GLキャピタルマネジメント < 連結子会社・GLM100% >	投資助言	手数料 < AM >	運用販売 販売時成功報酬	—
	 AtPeak (株)AtPeak < IT関連事業、連結子会社・GLM80% >	AP-AI	保守・サポート料	ライセンス販売	育成 上振れ期待
	 (株)G&G Community < 連結子会社・GLM60% / 合人社40% >	建物管理	手数料 < BM >	—	—
	 新規事業・複数設立予定		—	—	—

- 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



仕分け処理

(土地仕入時)
土地 10,000 | 有利子負債 (銀行) 10,000

(パートナーへの土地販売時)
現金 10,000 | 有利子負債 (仮想) 10,000
有利子負債 (銀行) 10,000 | 現金 10,000

※予期される再仕入の反映のため、単純に土地を解消し現金が入る仕訳にならず、貸方に仮想の金融負債として有利子負債を計上する形になる一方で銀行からの有利子負債は解消済になる

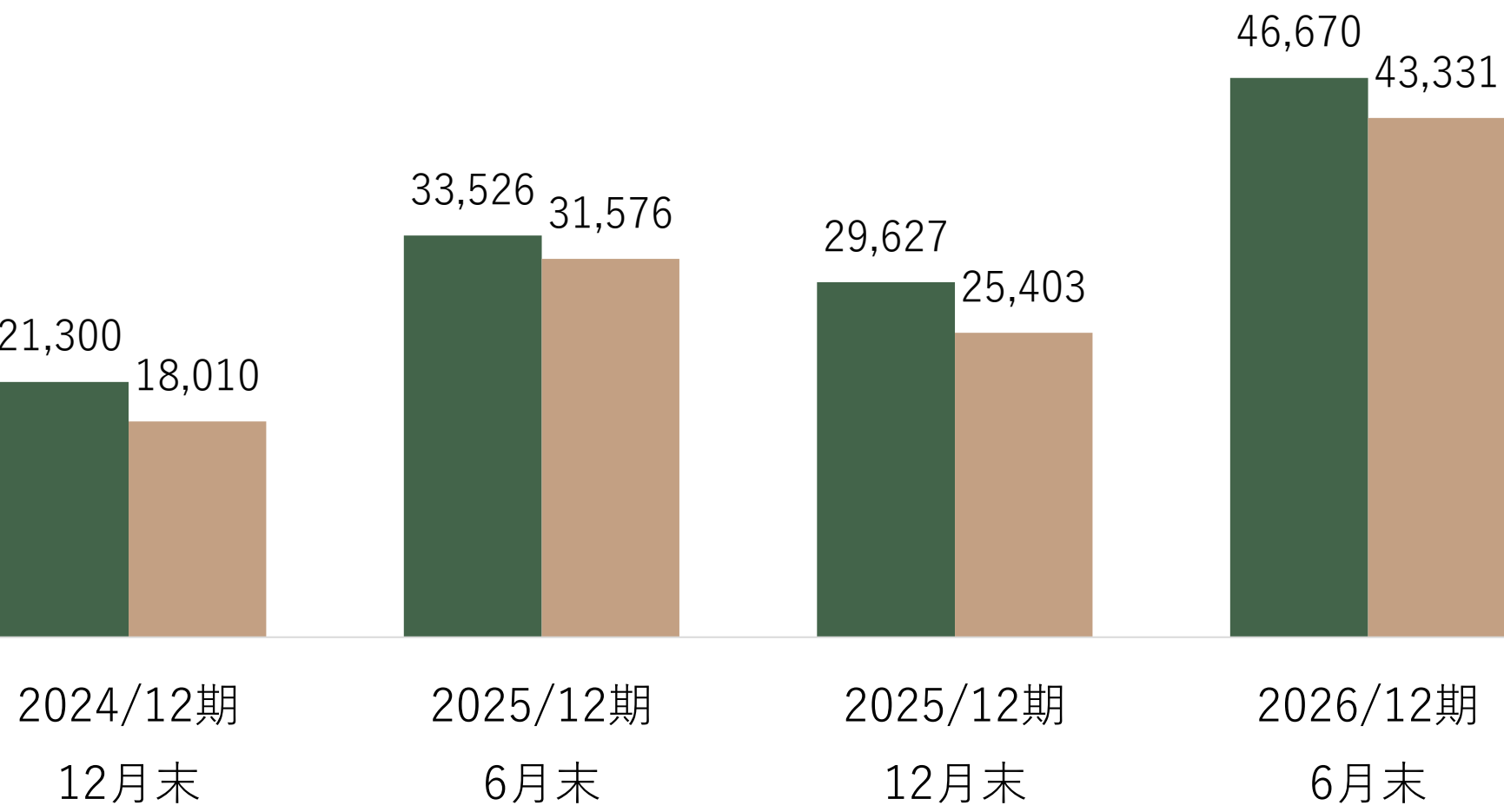
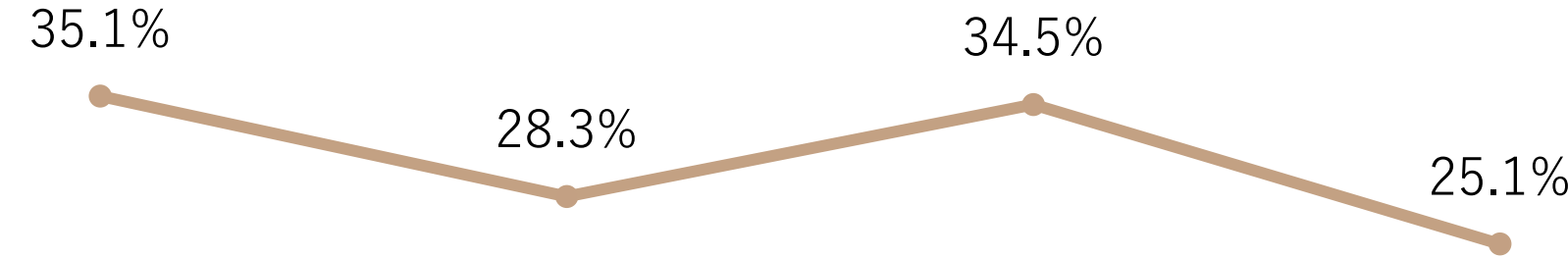
バランスシートの状況

(借方) (貸方)
土地 10,000 有利子負債 (仮想) 10,000

※実態としては土地は販売 (オフバランス) されているが、バランスシートには実際に財務的な負担の無い仮想の金融負債とともに土地が残ってしまう

実質有利子負債額及び 仮想有利子負債消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)

成長戦略のKGI

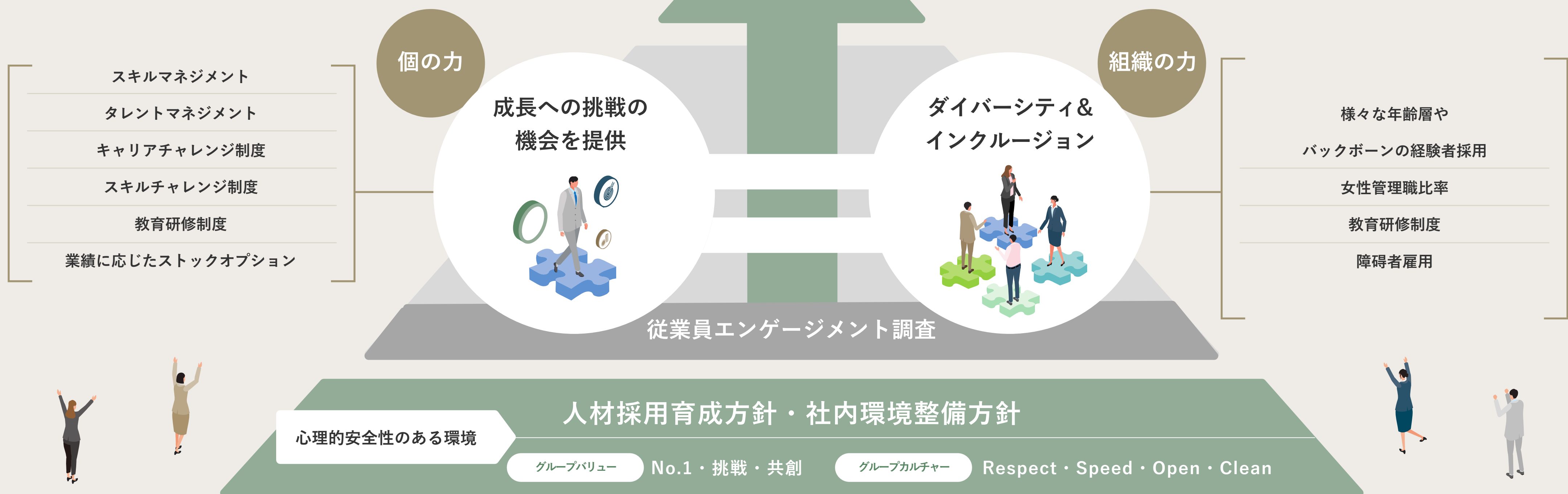
20年で経常利益100倍を目指す 年平均成長率25% | 2020年10億円→2040年1,000億円over



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



2025年中期経営計画「GLM 100」

人材戦略

人的資本に与える重大な影響

人的資本に影響を与えうる
重要な外部環境の変化

人手不足の深刻化

2030年に
341万人不足と予測

リスク	定着率が低下し 人材が獲得 できなくなる
機会	優秀な人材を 獲得でき 定着率も上がる

労働人口の構造の変化

2025年にはミレニアル世代とZ世代が労働力の約50%を占める

リスク	価値観の違いが尊重されず従業員が消極的になり成果がでない
機会	個の価値観が尊重され従業員が組織とともに成長する

重要施策

必要なスキルを 可視化する

- スキルマネジメントの導入

スキルを拡充/研鑽する
機会を提供する

- 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

専門人材を積極的に
育成・登用する

従業員エンゲージメントを高める

- ・ダイバーシティ＆インクルージョン
- ・業績に応じたストックオプション
- ・従業員エンゲージメント調査

KPIs

- スキルの総量
- 一人あたりのスキル量
- 一人あたりの研修費
- 専門人材の人数/割合

- 従業員エンゲージメントスコア

総合スコア

項目別スコア

KGI

平均給与と業界ランキングNO.1

一人あたり
売上高

一人あたり
経常利益

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
- 2025/12期末時点の従業員の状況を有価証券報告書にて2026年3月に開示



年次有給取得率
69.8%



男性管理職平均賃金
28,215千円

男性非管理職平均賃金
9,474千円



女性育休取得率
100.0%

男性育休取得率
85.7%

育休復帰率
100.0%



女性管理職平均賃金
13,103千円

女性非管理職平均賃金
6,051千円

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)

- 2023年に「GLM VISION 2030」達成に向けた9つのマテリアリティ(重要課題)を特定。その後2024年のグループ方針策定を受け刷新
- 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

GLM100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・土地企画・再生の事業基盤を活用し、対象アセットの多様化と
SPC開発・運用を展開することで収益機会を拡大して、
事業ポートフォリオ経営を通じて飛躍的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

グループ理念に共感し、
ともに未来を実現できる環境が整備されている状態

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

環境保全への貢献

脱炭素、生物多様性の保全並びに資源循環への取り組み推進
により、事業を通じた環境保全に貢献している

安全・安心な不動産の提供

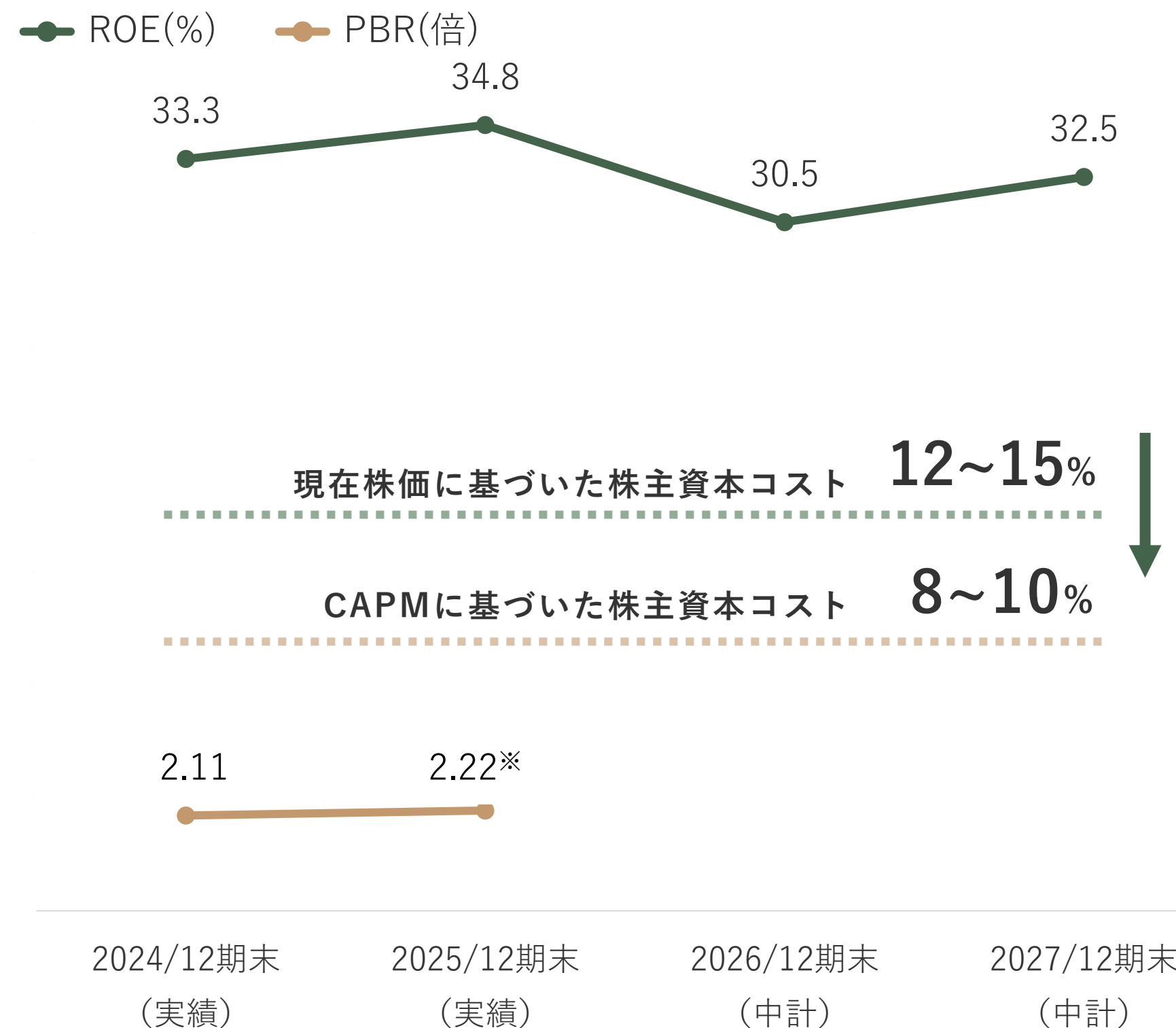
自然災害に強く防犯性能の高い、安全と安心な
環境を備えた自社物件の開発・提供

不動産×DXの推進

AIを活用したDX推進による不動産領域の
事業モデルの最適化により、
業務の効率性・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12~15%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）



※2026年1月末 終値ベース

当社PBR・ROEに基づく株主資本コスト

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

ROE 30% | PBR 2.2~2.8倍 | 期待成長率 2~3%

株主資本コスト
12~15%程度

CAPMに基づく株主資本コスト

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

リスクフリーレート 2% | 株式β 1.2~1.4
リスクプレミアム 8%

株主資本コスト
8~10%程度

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