

2025年6月14日

会社説明



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 証券コード：3486



A G E N D A

01

会社概要

02

グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03

今期の見通し

04

株主還元・コーポレートアクション

—— 本日のポイント ——

1

投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

3.3兆円の機関投資家ニーズ（2025-27年の日本不動産への投資予算）を回収
「東京エリア」「ESG型不動産」を強みとした不動産開発・再生を推進

2

「GLM1000」で2040年までに経常利益1,000億円を目指す

グループ方針「GLM1000」にて、経常利益CAGR 25%以上を設定し、
経常利益1,000億円達成に向けて、人と事業に積極投資

3

「GLM100」で経常利益2倍・時価総額1,000億円へ

2025年からの中期経営計画「GLM100」では、2027年までに経常利益を2倍(FY24-27)にし、
時価総額1,000億円に向けて積極的なコーポレートアクションを実施中



A G E N D A

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」 2025年中期経営計画「GLM100」

03 今期の見通し

04 株主還元・コーポレートアクション

会社名	株式会社グローバル・リンク・マネジメント	代表取締役	金 大仲（きむ てじゅん）
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
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	資本金	582百万円（2024年12月末時点）
		従業員数	137名（2024年12月末時点）



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



S A G L
Advisors

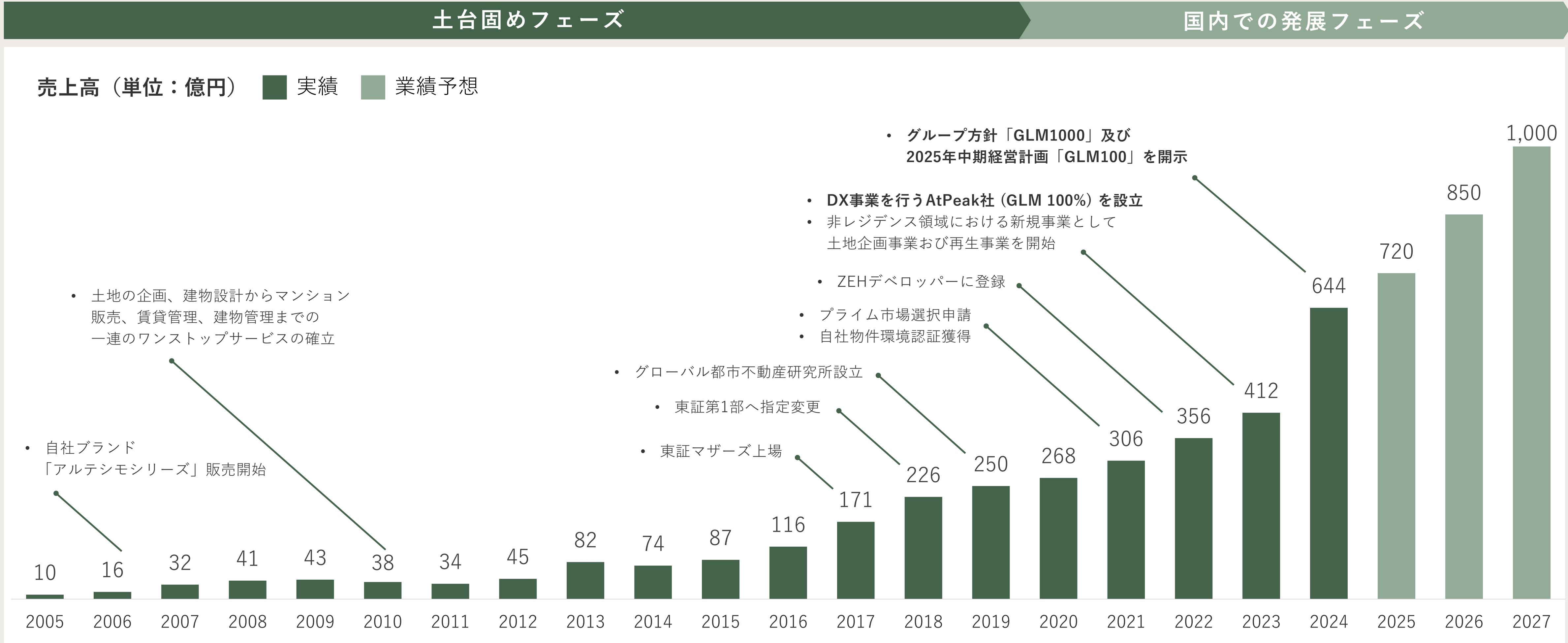
G & G
Community



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

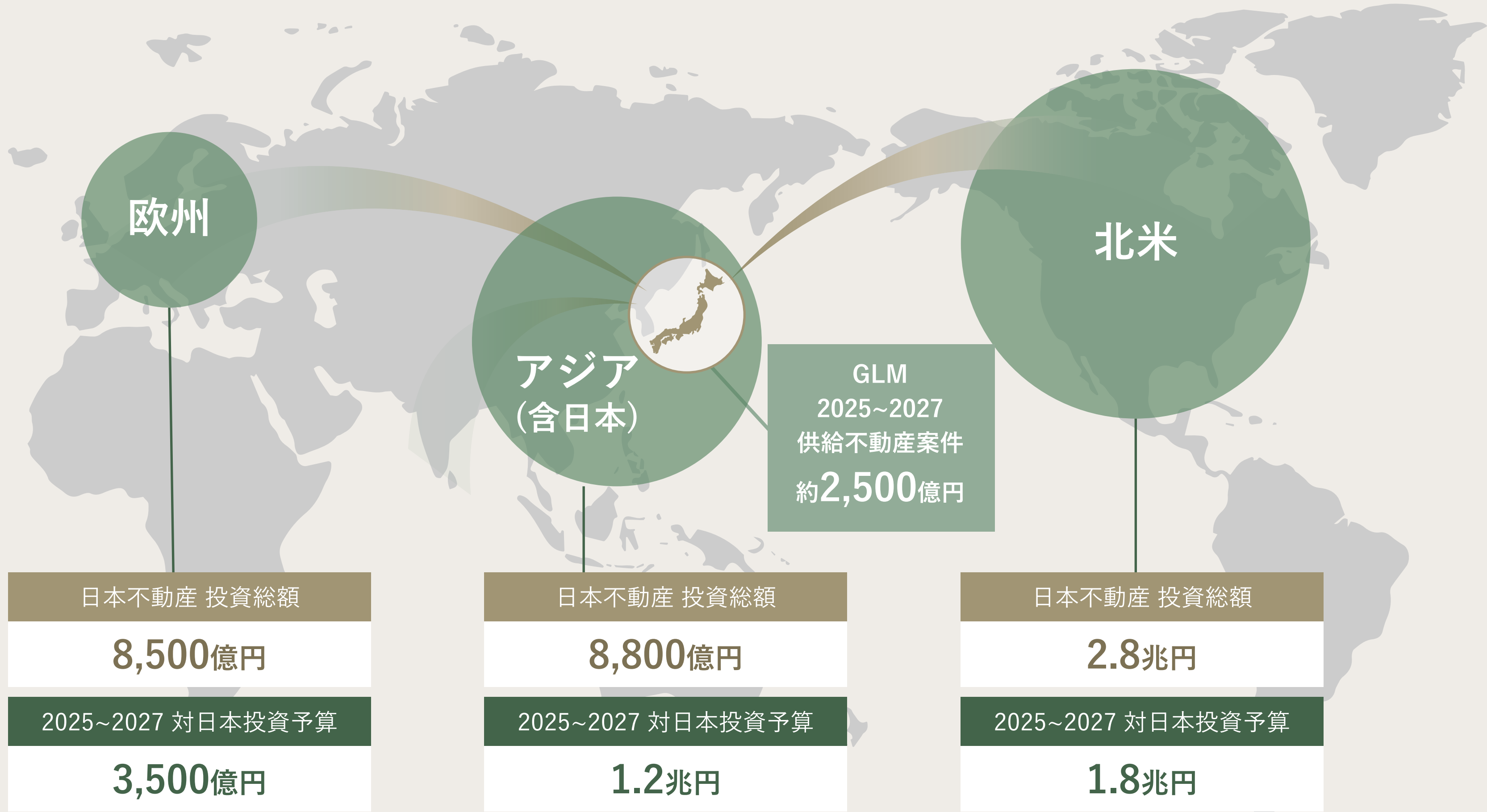
- 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
- 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始



GLM100 成長戦略01－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

日本不動産への投資予算

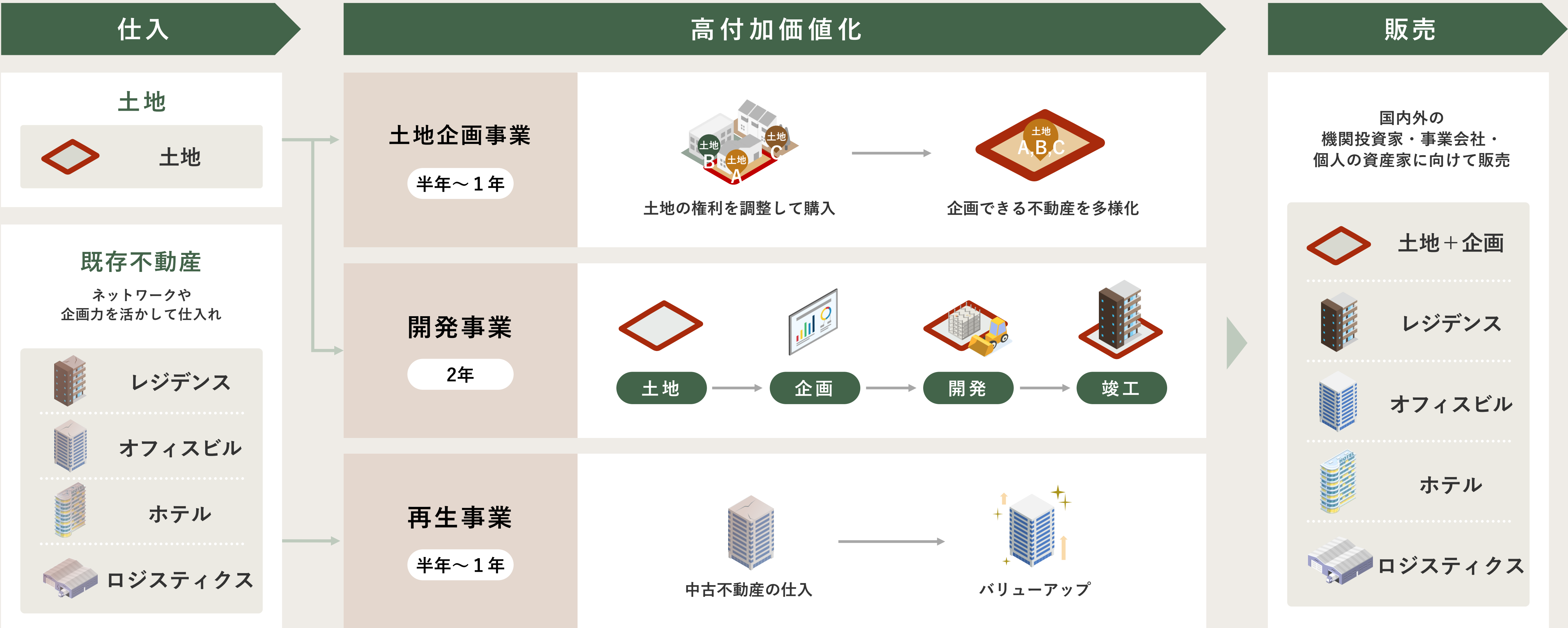
- 前中計の施策である1棟バルク販売により関係を築いた販売先投資家に対して、今後3年間の投資計画のヒアリングを実施
- 日本不動産への投資予算は今後3年間で3.3兆円。
- 当社のFY25/12～FY27/12で計画している2,500億円の規模感では販売先投資家のニーズに応えきれていない状況
- GLM1000の達成に向けた余地は大きく、投資家との共同プロジェクト等も模索しながらアセットタイプと事業規模の拡大を図る



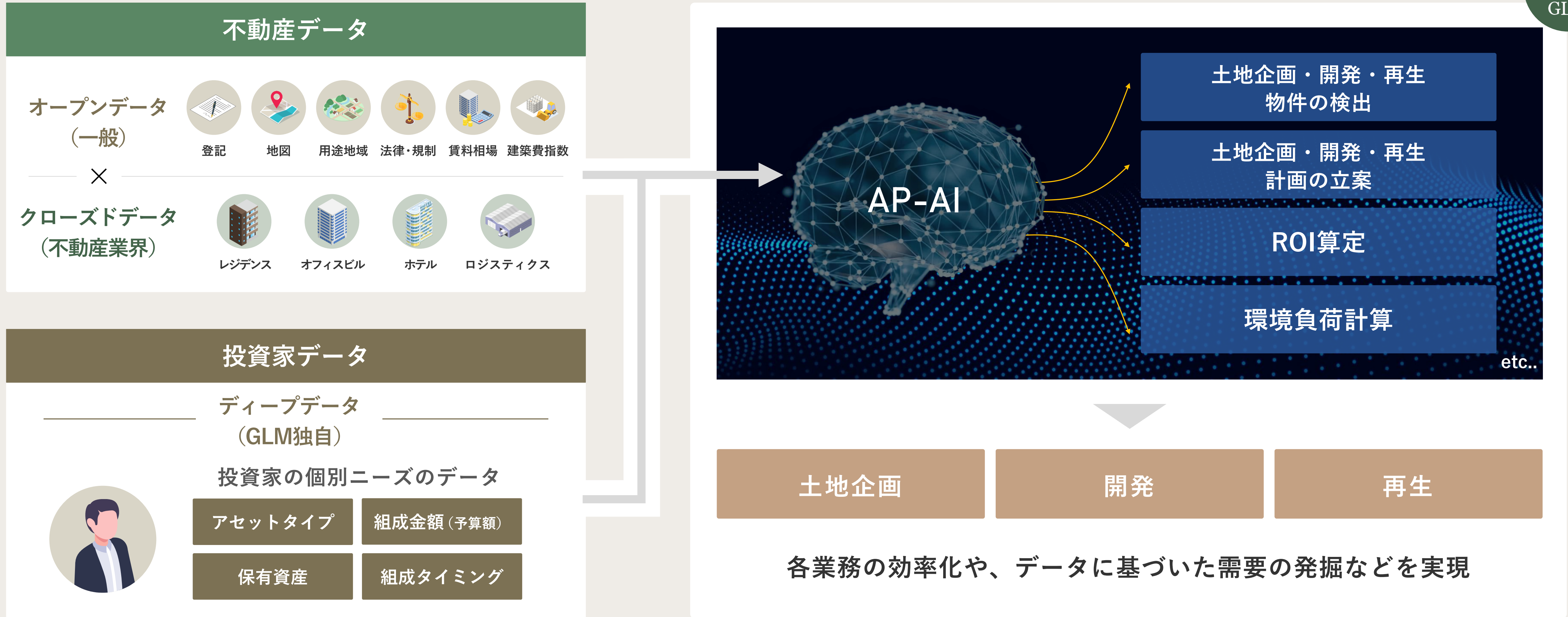
回答獲得数	12社
グローバルAUM	142兆円
日本AUM	4.6兆円
先3年投資額	3.3兆円

「GLM100」を通じた
供給量2,500億円
＝回収済みの投資家需要に
対して僅か7.5%

- 仕入力や企画力を活かし、土地企画事業・開発事業・再生事業による付加価値を向上
- 様々な不動産の資産タイプを国内外の機関投資家・事業会社・個人の資産家に向けて提供



■ 不動産事業領域において、様々な外部データを活用してレジデンスに限らない領域でも応用できるシステムを開発





A G E N D A

01

会社概要

02

グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03

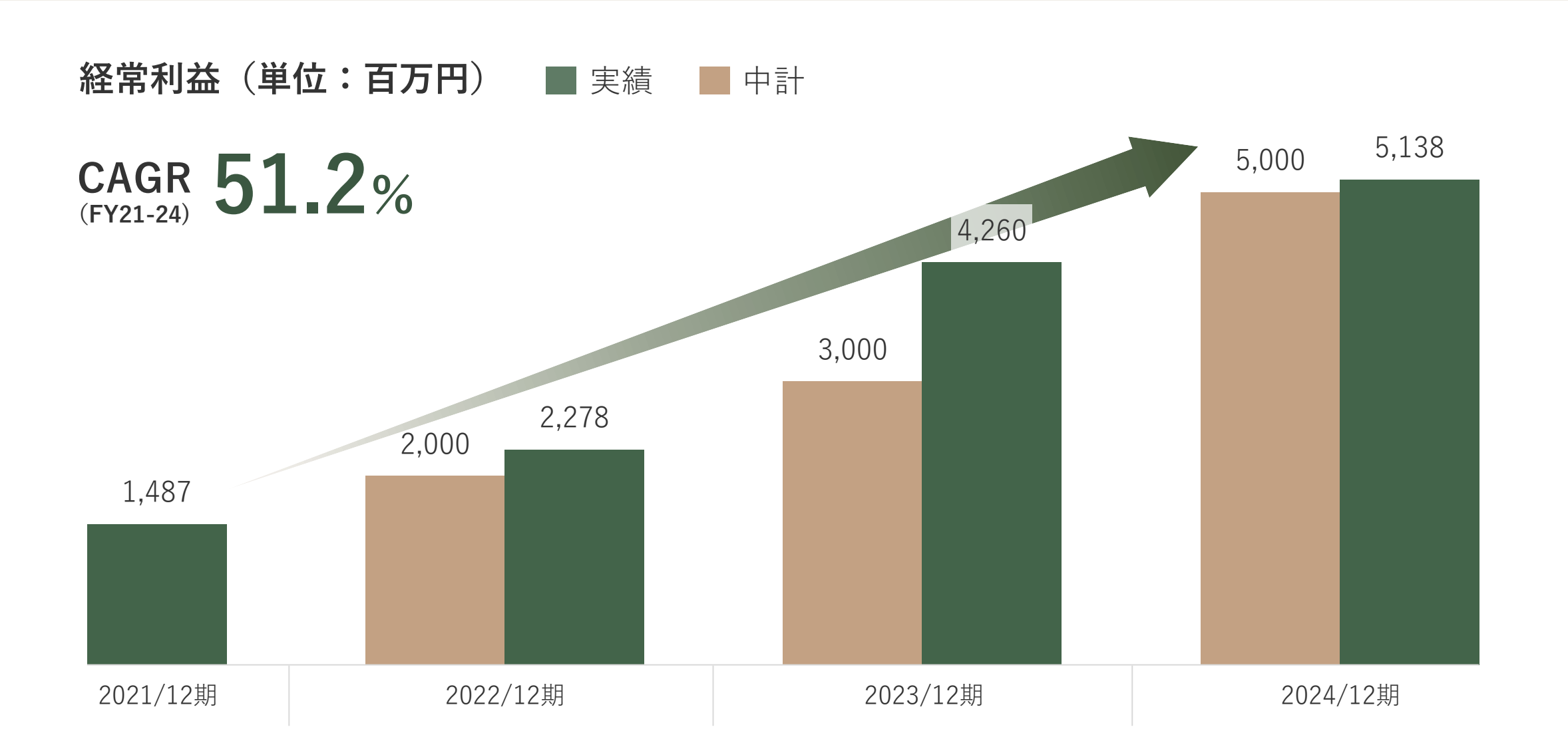
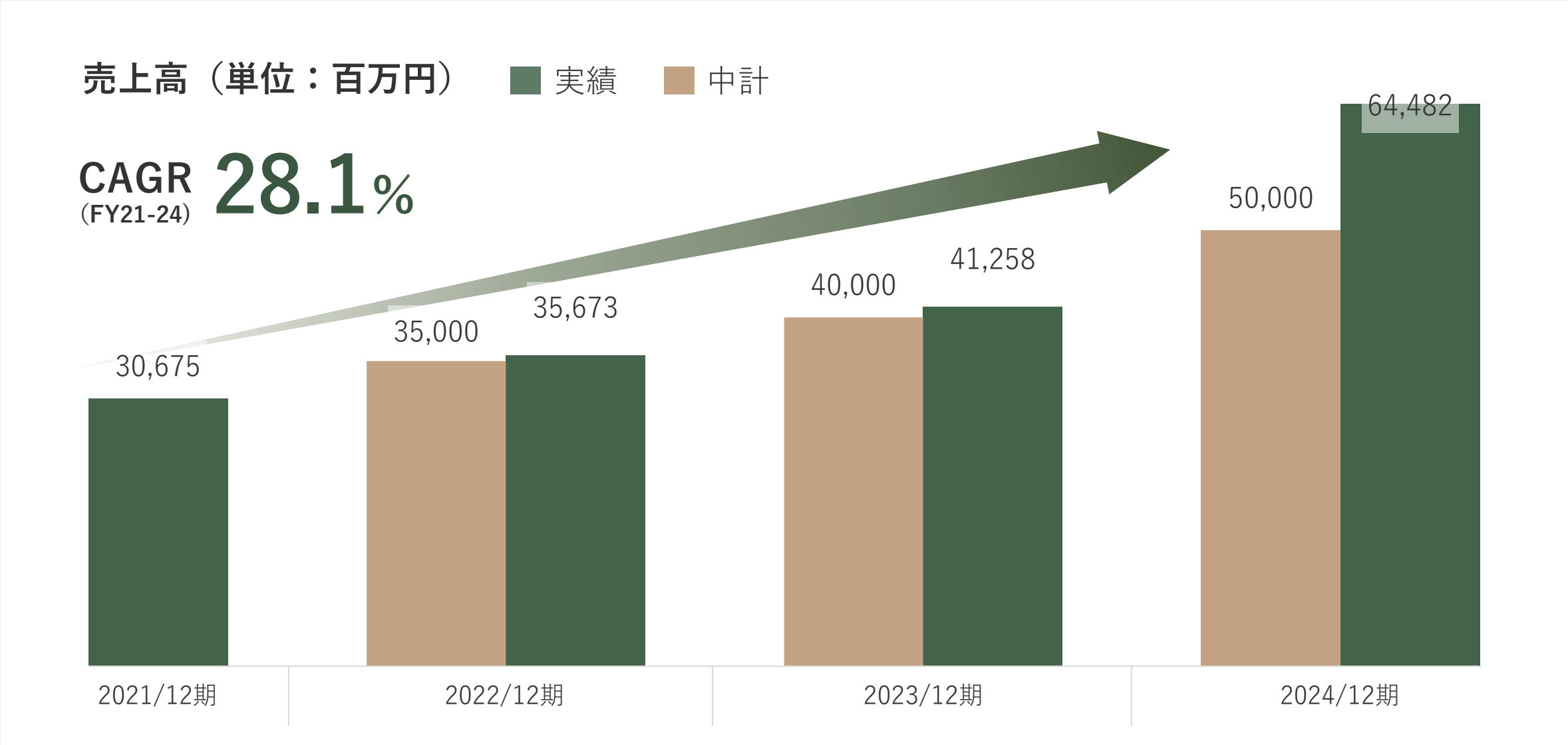
今期の見通し

04

株主還元・コーポレートアクション

2022年中期経営計画 成長戦略	2024/12期における結果	
環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取り組み」	○	環境配慮型物件建築数は2024年問題による竣工遅れで計画未達も、自社開発物件では100%の環境認証を取得
オフバランス開発強化による開発効率向上「たくさん開発」	○	バランスシートを使わない形で多数の開発を実現し、中期経営計画を達成
1棟バルク販売による販売効率・付加価値向上「まとめて販売」	○	最終年度は建築費高騰の影響を受けるも業績に大きく貢献
非レジデンス領域への事業拡大	○	土地企画事業および再生事業、DX事業領域をスタート
レジデンス領域の事業エリア拡大	△	東京都心部より東京圏への拡大も、事業環境を踏まえて戦略的に一部地域に展開せず

2022年中期経営計画実績（単位：百万円・戸）



2021/12期
実績

売上高
306 億円

経常利益
14 億円

配当
17.5 円/株

株価※1
450 円

時価総額※1
71 億円
※1 2021/12/30終値基準

2024/12期
実績

売上高
644 億円
計画比 129%
成長率 110%

経常利益
51 億円
計画比 102%
成長率 264%

配当
65 円/株
成長率 +271%

株価※2
1,354 円
約3倍

時価総額※2
216 億円
※2 2024/12/30終値基準

2025/12期
予想

売上高
720 億円

経常利益
60 億円

配当
77.5 円/株

株価※3
2,007 円

時価総額※3
321 億円
※3 2025/6/13終値基準

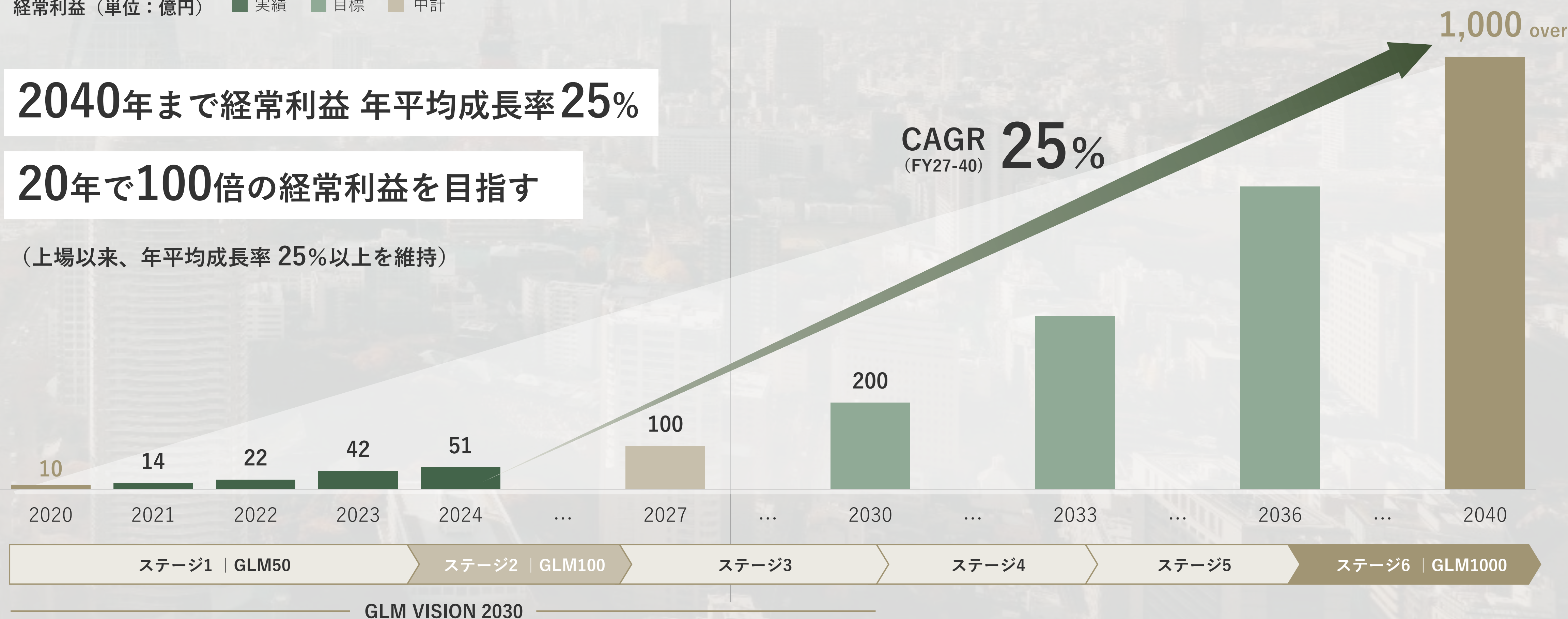
オーガニックでの成長

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）



■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す

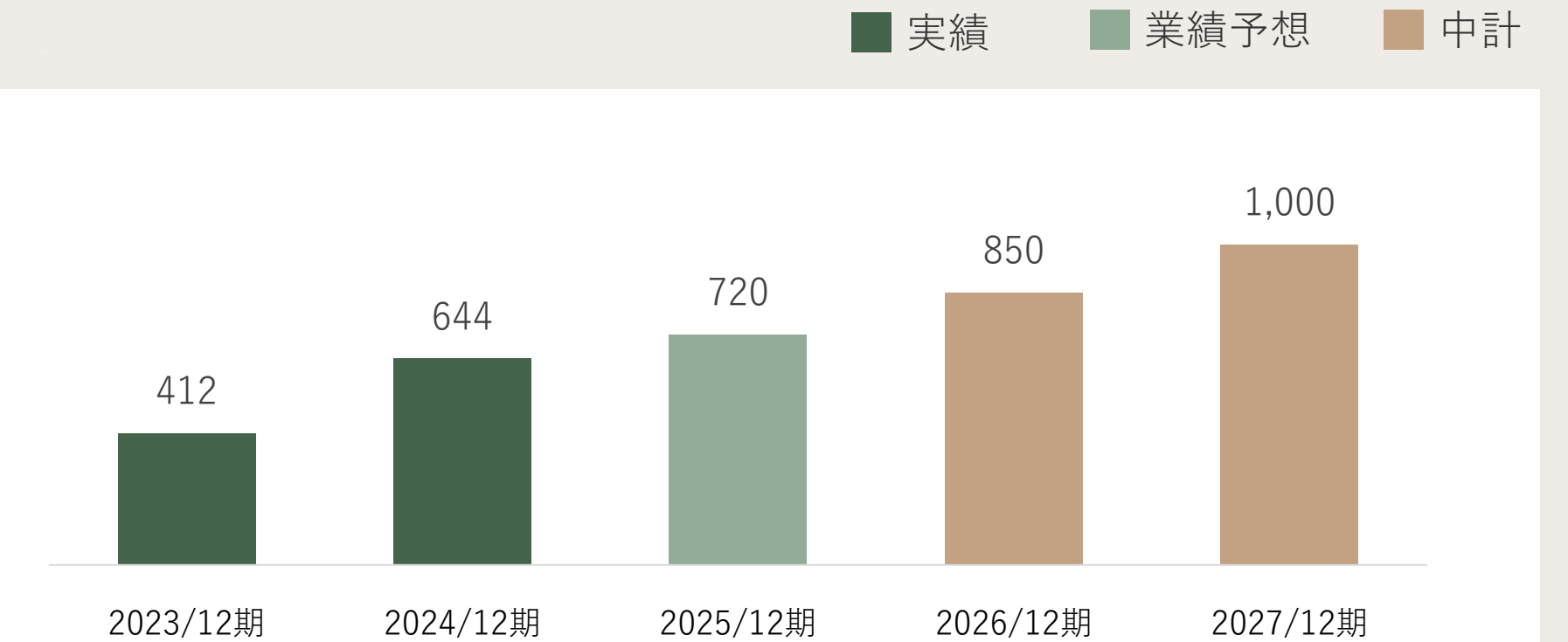


売上高

1,000 億円

CAGR (FY24-27) + **15.8%**

開発 500億円	土地企画 300億円	再生 200億円
-------------	---------------	-------------

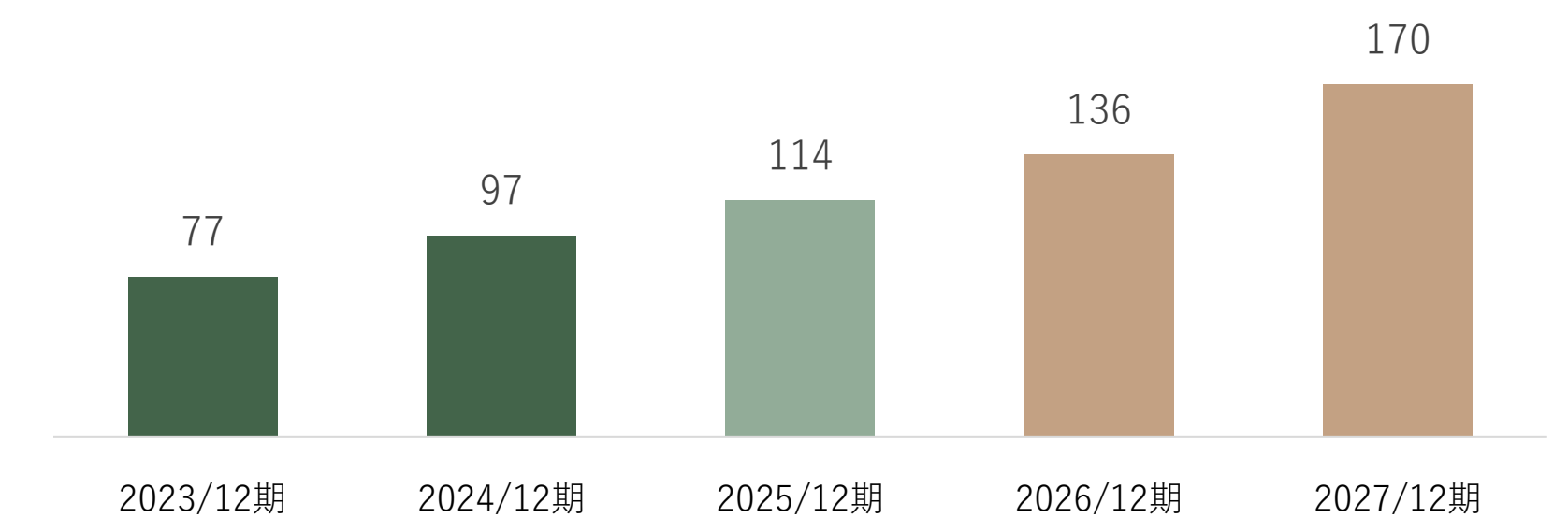


売上総利益（率）

170 億円

売上総利益率 **17.0%**

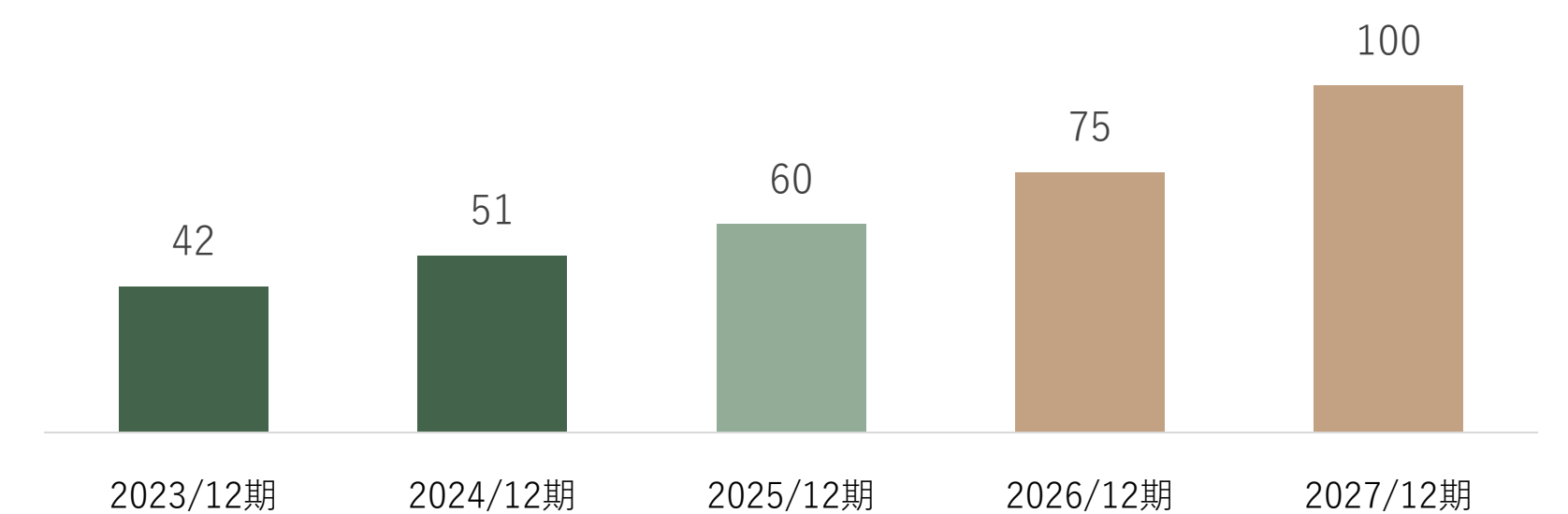
開発 70億円 (14.0%)	土地企画 60億円 (20.0%)	再生 40億円 (20.0%)
-----------------------	-------------------------	-----------------------



経常利益

100 億円

CAGR (FY24-27) + **25.2%**

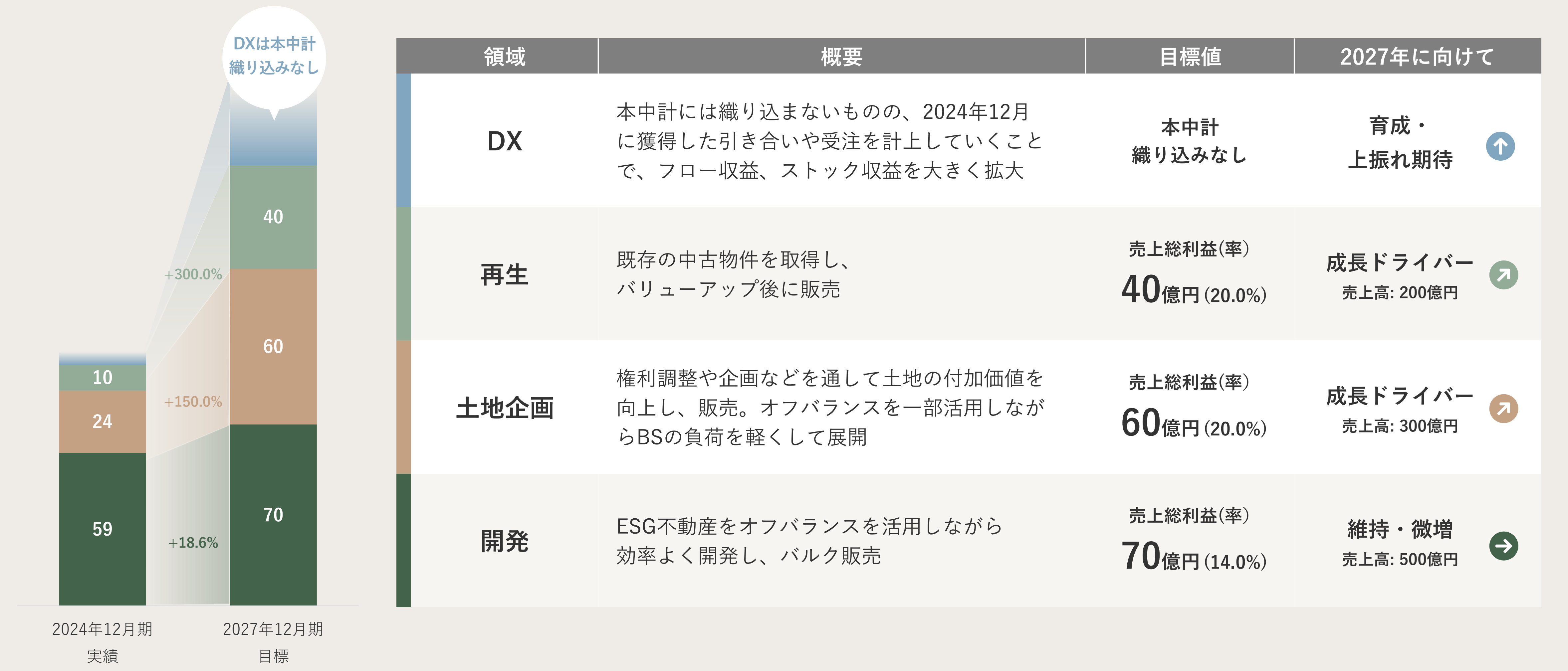


■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す



開発	レジデンス 販売戸数 1,280戸 (2024/12期 1,144戸)	非レジデンス (ホテル等) 販売棟数 2棟	仕入人員 (対24年) 16人(+1人)	環境 比率 100%
土地企画	販売 件数 32件 (2024/12期 19件)	仕入人員 (対24年) 22人(+15人)		
再生	仕入 棟数 14棟 (2024/12期 7棟)	販売 棟数 12棟 (2024/12期 4棟)	仕入人員 (対24年) 12人(+10人)	
財務	自己資本 比率 30%以上 (2024/12期末 31.8%)	ROE 25%以上 (2024/12期 33.3%)	配当性向 30% (2024/12期 30.5%)	
人的資本	従業員 一人あたり 売上高 約5億円 (2024/12期 4.7億円)	従業員 一人あたり 経常利益 約0.5億円 (2024/12期 0.3億円)	平均 年収 1,000万円以上	

- 不動産事業領域においては開発事業で安定的なビジネスを展開しつつ、土地企画事業・再生事業を新たな柱として成長を加速
- DX事業領域は業界別に顧客を獲得しながらフロー及びストック収益を増やし、次期中計の柱とすべく育成



01

投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

「不動産投資のパートナーとして投資家の需要を先に掴み、開発・提供する会社」を目指し、投資家のニーズ回収と、ニーズに合わせたアセットタイプの供給を通じ、投資家とのリレーションを構築・強化する

02

アセットタイプと収益モデルの拡充

レジデンス領域に加え、新たなアセットタイプとしてホテル、商業等へ展開。また、従来の開発事業の他、土地企画事業及び再生事業の収益モデルを拡大

03

DXの活用拡大

AtPeak社を軸としてREALe（仮称）の社内実装を中心に、仕入から開発、販売までの不動産ビジネスのプロセスにおけるAI活用を推進

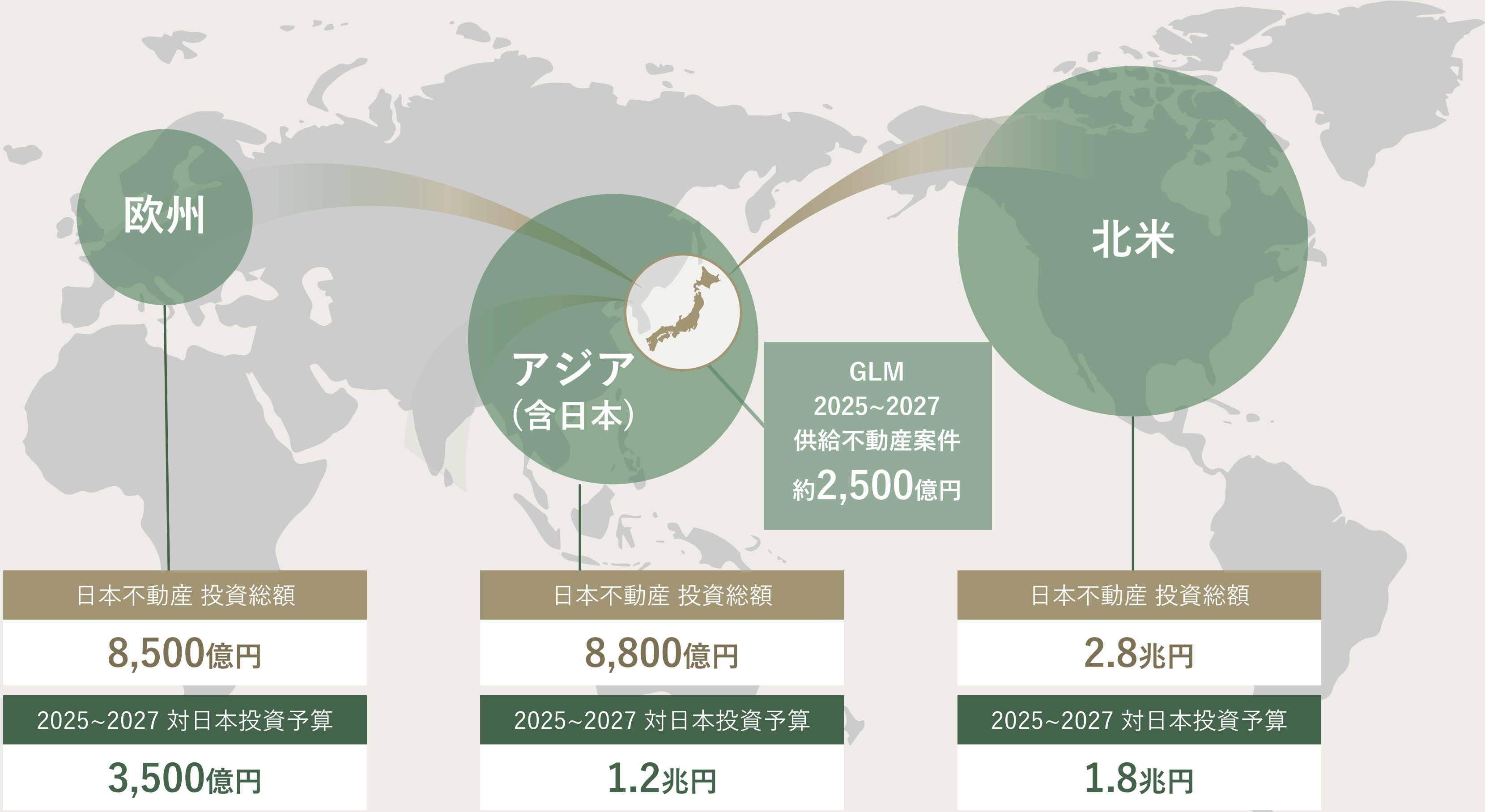
04

人的資本経営の体制構築と推進

平均給与業界ランキングNo.1を目指し、一人当たりの生産性向上に向け人事評価やインセンティブ設計等の体制を見直し

（再掲）GLM100 成長戦略01－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築
日本不動産への投資予算

- 前中計の施策である1棟バルク販売により関係を築いた販売先投資家に対して、今後3年間の投資計画のヒアリングを実施
- 日本不動産への投資予算は今後3年間で3.3兆円。当社のFY25/12~FY27/12で計画している2,500億円の規模感では販売先投資家のニーズに
 応えきれていない状況
- GLM1000の達成に向けた余地は大きく、投資家との共同プロジェクト等も模索しながらアセットタイプと事業規模の拡大を図る



回答獲得数	12社
グローバルAUM	142兆円
日本AUM	4.6兆円
先3年投資額	3.3兆円

「GLM100」を通じた
供給量2,500億円
＝回収済みの投資家需要に
対して僅か7.5%

GLM100 成長戦略01－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

投資家とのリレーション強化

- 今回回収したニーズは当社供給予定の規模の10倍以上であり、これらに応えるべくアセットタイプと事業規模の拡大に取り組む
- 投資家のニーズに応じていく過程でリレーションを強固にし、『投資家のニーズ起点のビジネスモデルの構築』を目指す
- 新たな投資家の開拓を行うことで、ニーズの拡大も図る

投資家ニーズ起点のビジネスモデル

GLM1000に向けた供給力の拡大

対応力・供給力の強化

現状の12社から拡大

更なるニーズの回収

より多くの投資家から
潜在ニーズの回収を行う

- ・ 潜在ニーズの獲得拡大を通じて、中長期的な業績拡大に繋げる
- ・ 顧客候補を幅広く持つことでより高い収益性を実現

ニーズの
回収

ニーズに
応える

信頼
リレーション
強化



今後3年間の投資ニーズ：**3.3**兆円

レジデンス：1.2兆円

オフィス：1.1兆円

ロジスティクス
4,700億円

ホテル
3,450億円

商業その他
2,600億円

当社の今後3年間の供給量：**2,500**億円（土地含む）

中計期間においては取扱アセットを拡大しても
需要が十分にあることを確認

- ・ 当社の供給力や幅広いアセットへの対応力を引き続き拡大する必要性
- ・ 受け止めきれっていないニーズの獲得に取り組む

- 開発事業では前中計の戦略を基本としつつ、ホテル・商業テナントビル等にブランドを拡大し、投資家のニーズに対応
- 開発に関するシミュレーションにおいてAP-AIの活用を進め、業務運営の効率化に取り組む

機関投資家複数社のニーズをヒアリング、仕入・開発するアセットタイプを決定

オフバランス開発

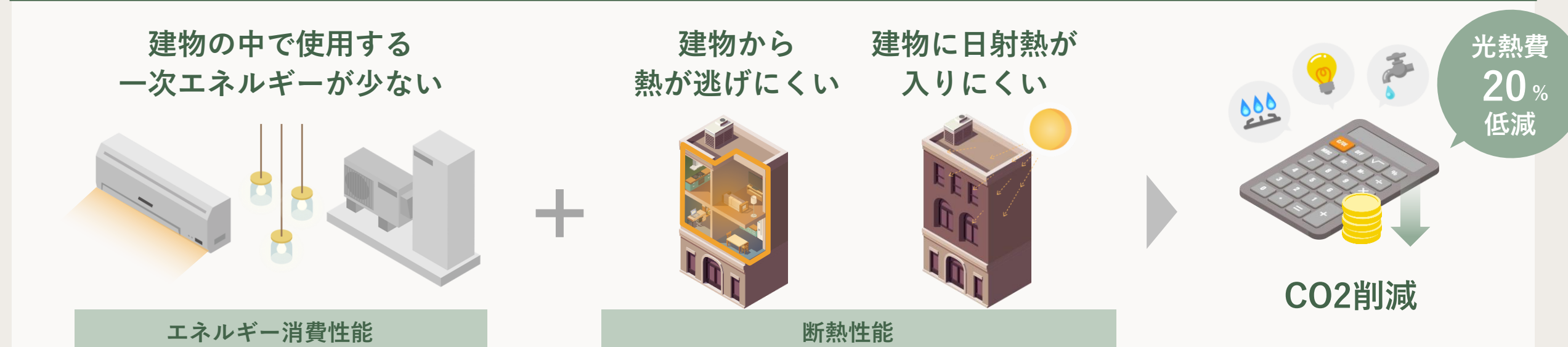


1棟バルク販売

「まとめて販売」
効率化・付加価値を向上



ESG型不動産



施策

前中計の戦略維持

ESG型不動産

×

オフバランス

×

バルク販売

ホテルや商業テナントビル
等にブランドを拡大

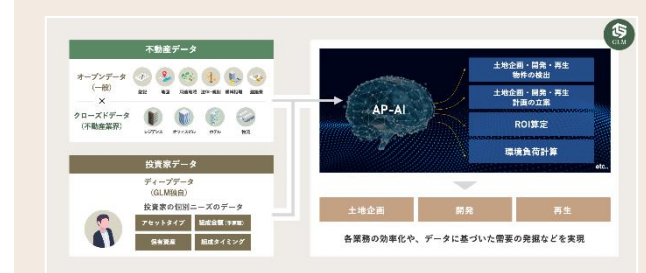
RESITEL

レジテル

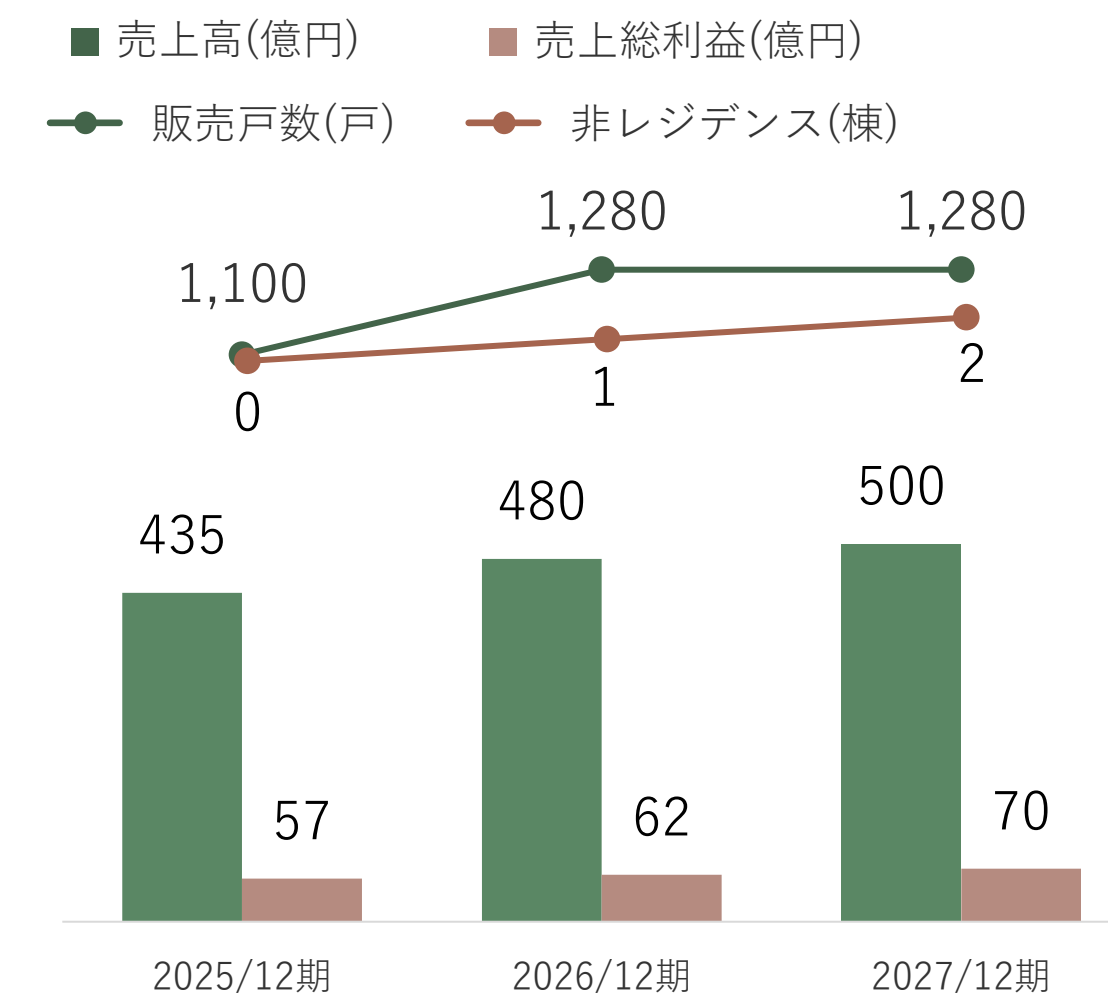
Frame

フレーム

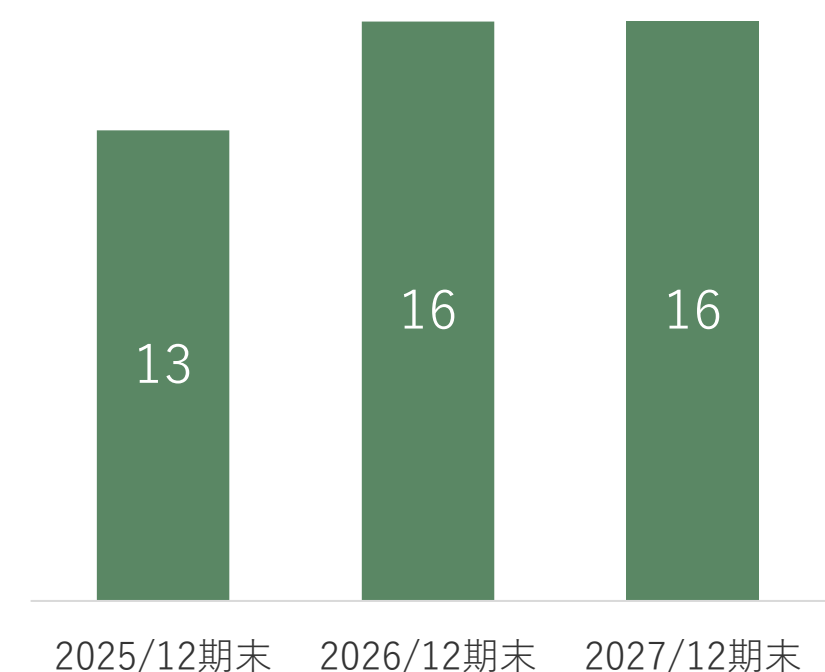
「×DX」開発に関する
シミュレーションの効率化



目標値



仕入人員数 (人)



GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充

開発事業 アセットタイプのラインナップ

■ アルテシモシリーズに加え都心型ホテル「RESITEL」や商業テナントビル「Frame」などのアセットタイプを拡充



入居率
99%



RESITEL レジテル

コンセプト	暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル		
商品特徴	インバウンドやビジネスマンを対象とした多人数での宿泊や長期滞在可能なマンション型の中小規模ホテル。超都心にこだわり、室内にはキッチンを配備。ランドリースペース等も確保		
開発エリア	都心10区が中心		
開発規模	15~30億円(1棟あたり)	開発期間	2年程度



Frame フレーム

コンセプト	日常の楽しい記憶をフレーム(額縁)によって切り取る		
商品特徴	30坪程度の敷地面積から開発可能な小規模商業テナントビルから、共有スペースを配置する等のデザイン性を重視した、超都心型の中規模商業テナントビル		
開発エリア	都心5区が中心		
開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間	1.5年程度

ARTESSIMO (アルテシモ) GLMは2022年にZEHデベロッパーに登録

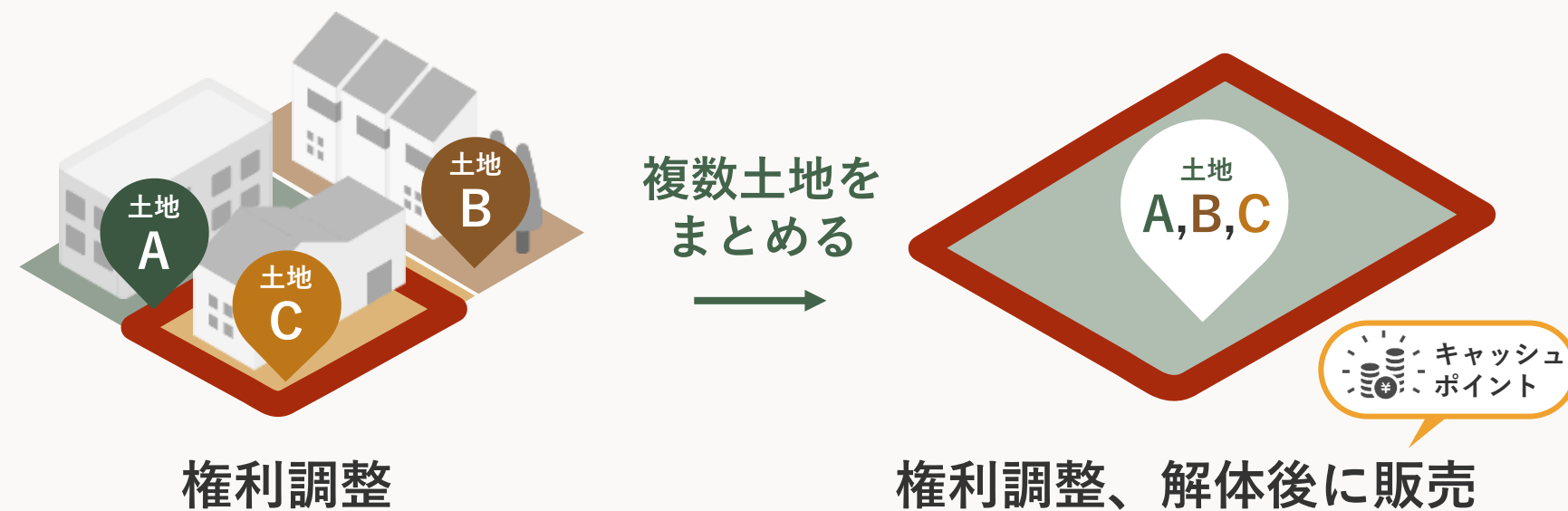
コンセプト	現代的で心地良い空間を提供する			
商品特徴	ESGレジデンスを自社開発し、立地は3チカエリア（駅から徒歩10分以内・ターミナル駅から30分圏内、地価が高い）を厳選。投資対象としての魅力を備え安定した利回り運用が可能な投資用コンパクトマンション			
開発エリア	東京23区が中心	開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間 2年程度

GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充 土地企画事業

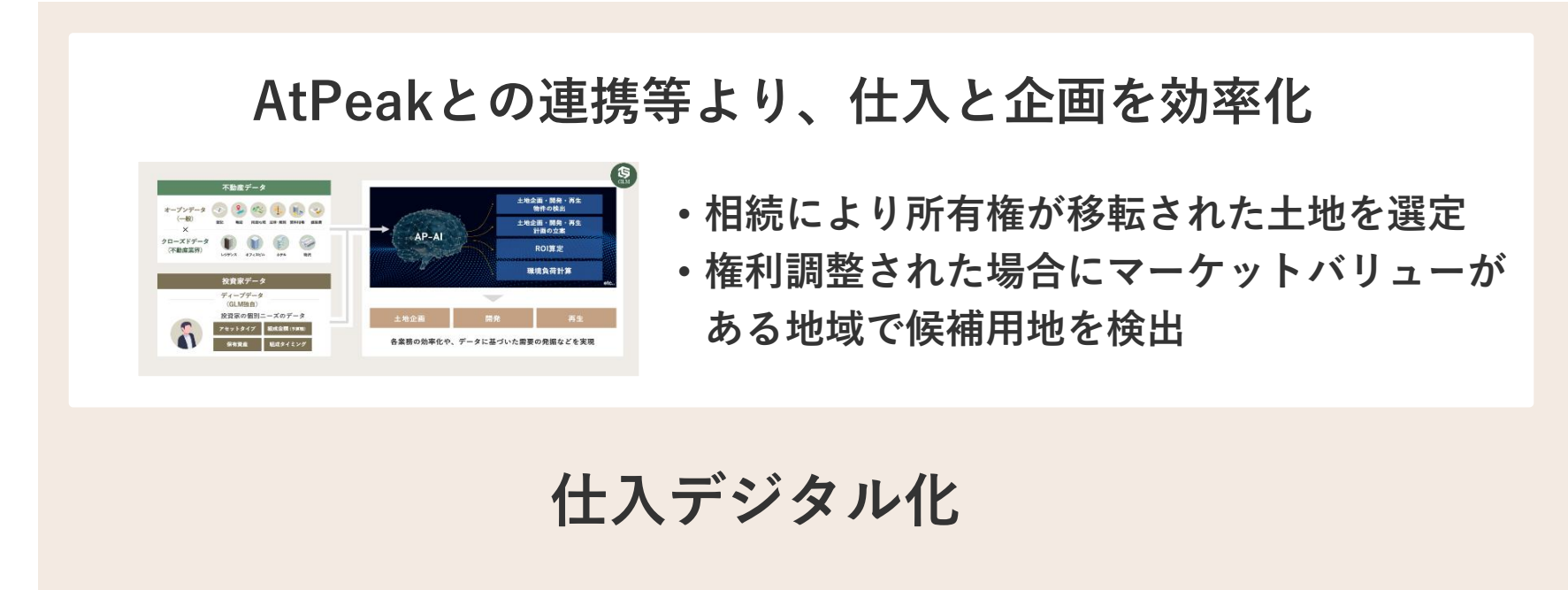
- 土地企画事業では仕入担当者を増やすことで土地の仕入・販売件数を増やす戦略
- AP-AIを活用し、相続関連の需要などへのアプローチの効率化と仕入拡大を目指す

事業モデル① 複数の土地をまとめて販売

土地【半年～1年】



施策

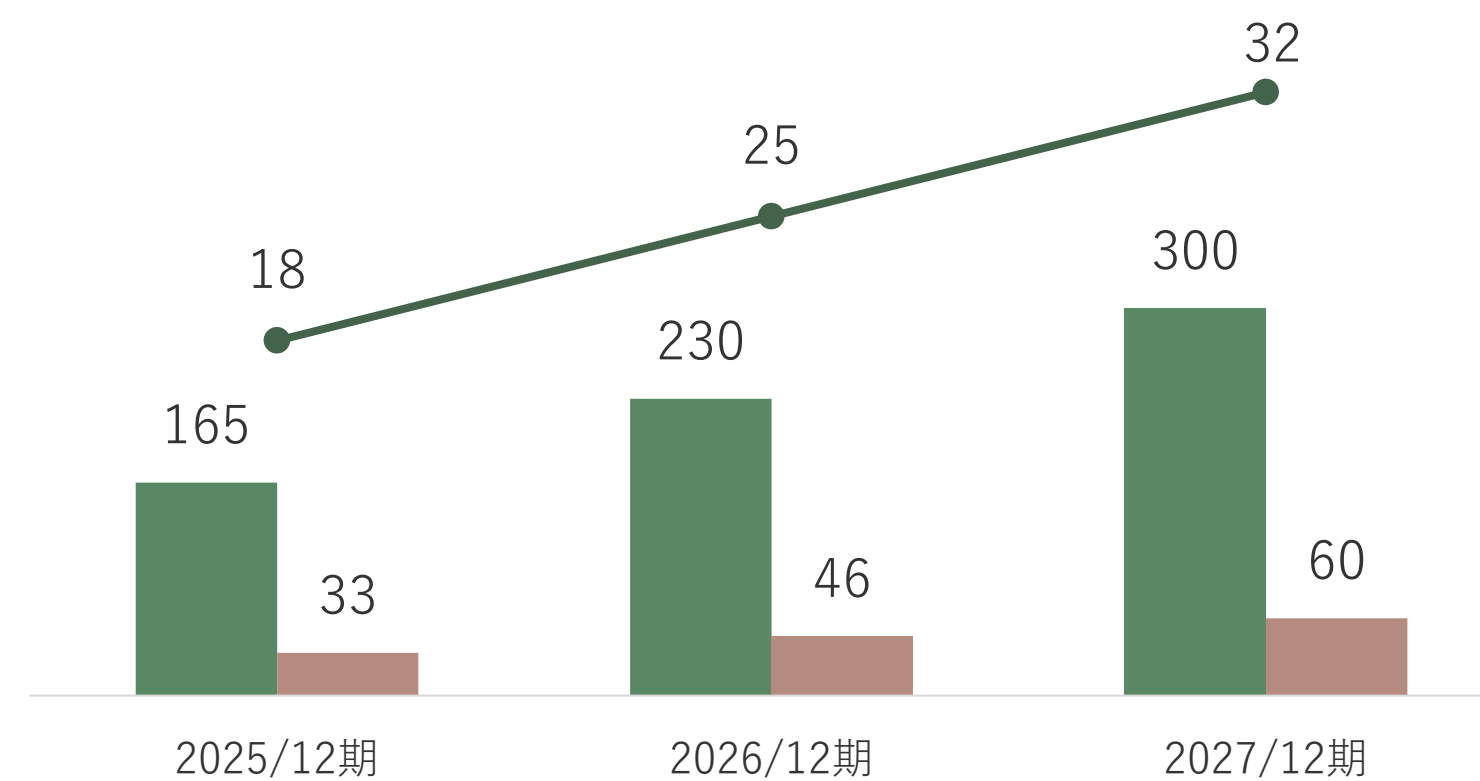


事業モデル② 建築確認を取って販売

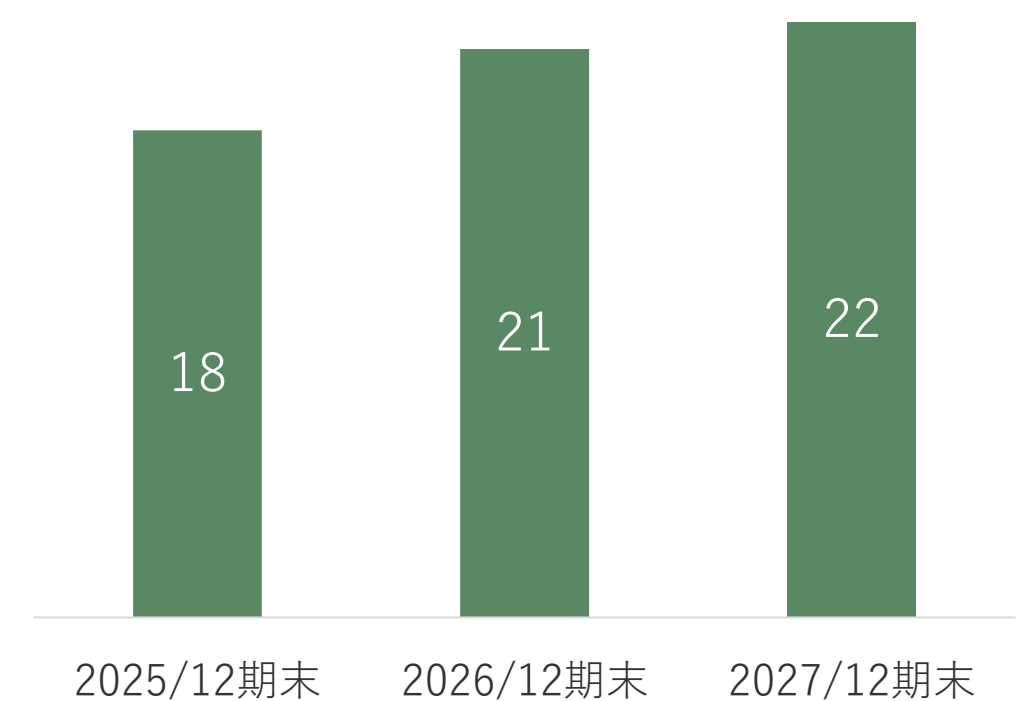


目標値

■ 売上高 (億円) ■ 売上総利益 (億円) ● 土地販売件数 (件)



■ 仕入人員数 (人)



■ 土地企画事業における「土地をまとめて販売」の事例

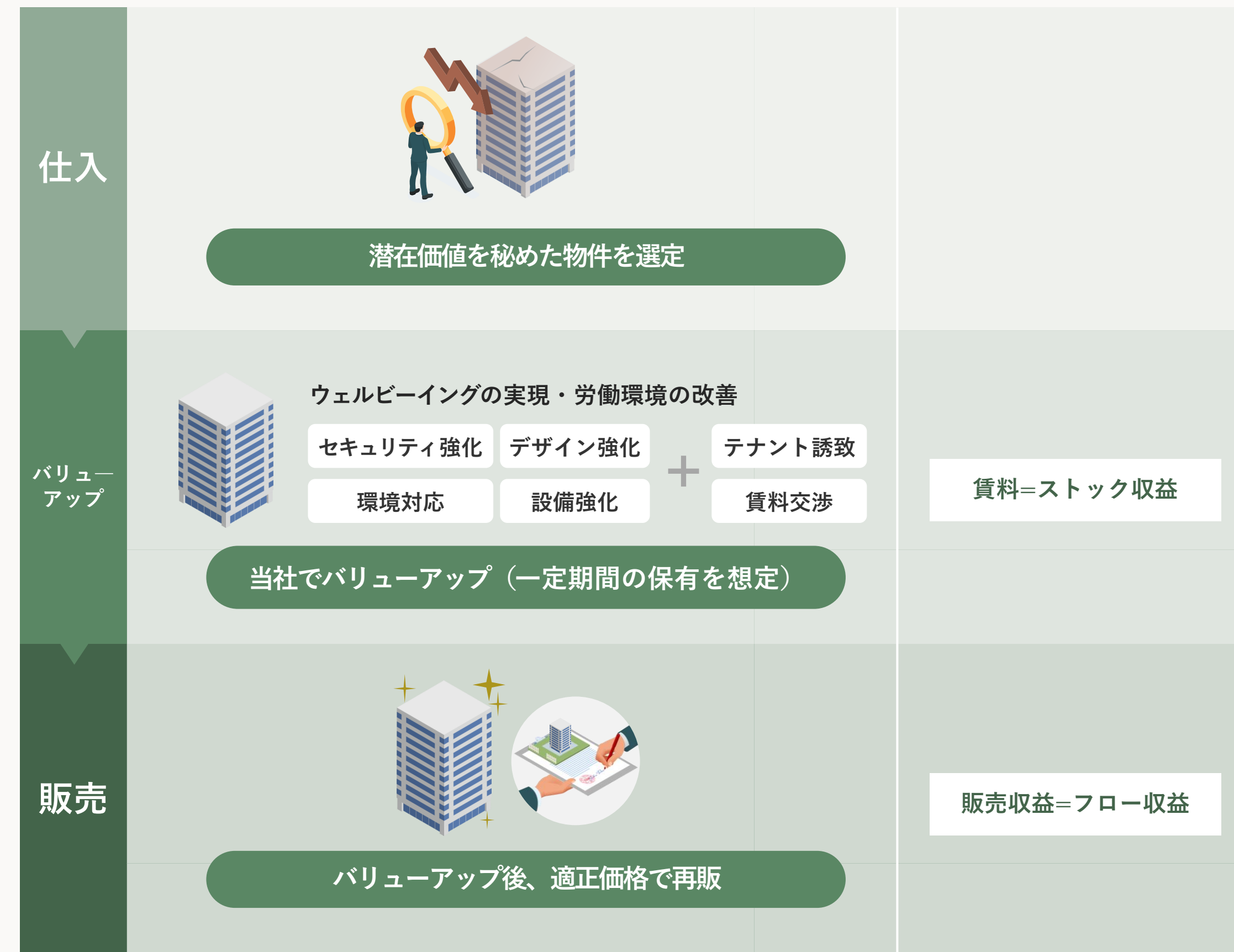


- 土地企画事業においては2024/12期に19件の販売を完了 2025/12期においては18件の販売を目指し仕入を推進
- 相続に関する需要を効率的に捉えるべくITの導入に取り組む

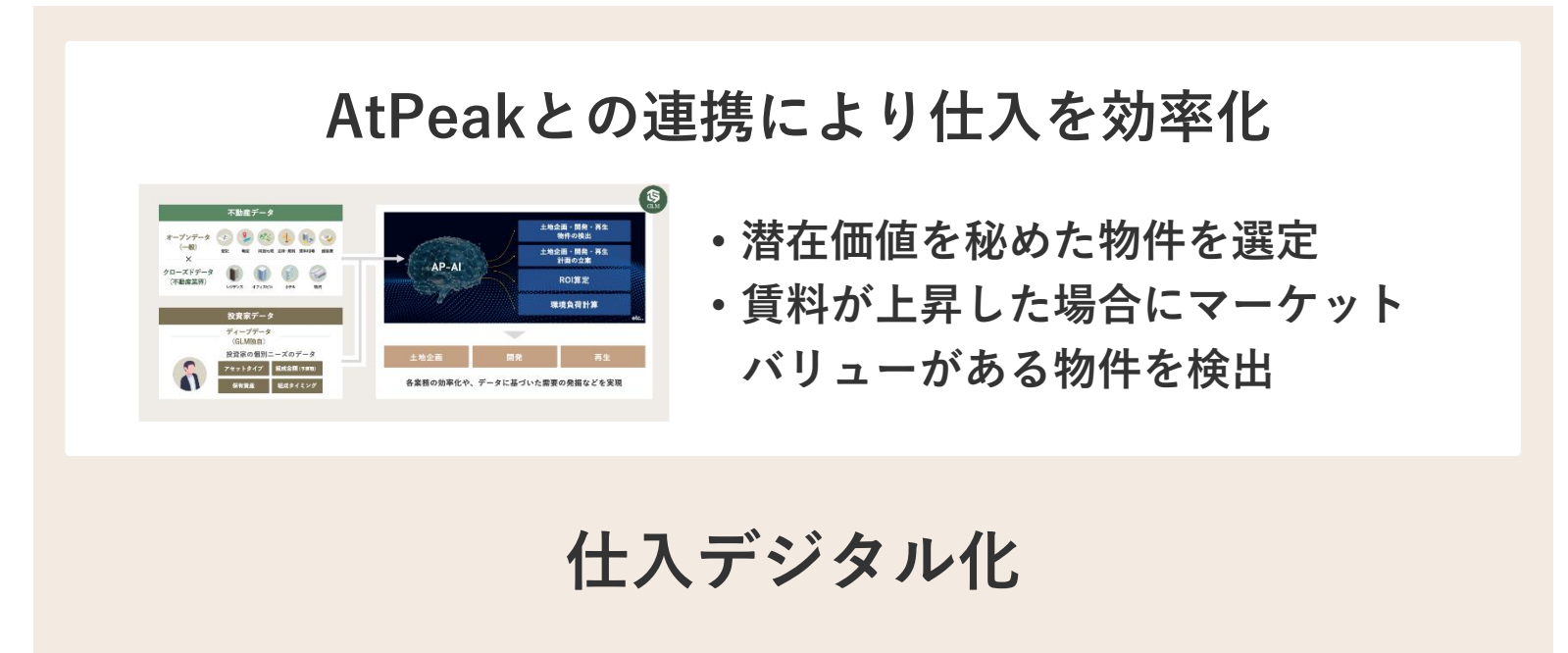


- 再生事業においては仕入担当者を増やすとともに仕入に関してAP-AIの活用を進める戦略

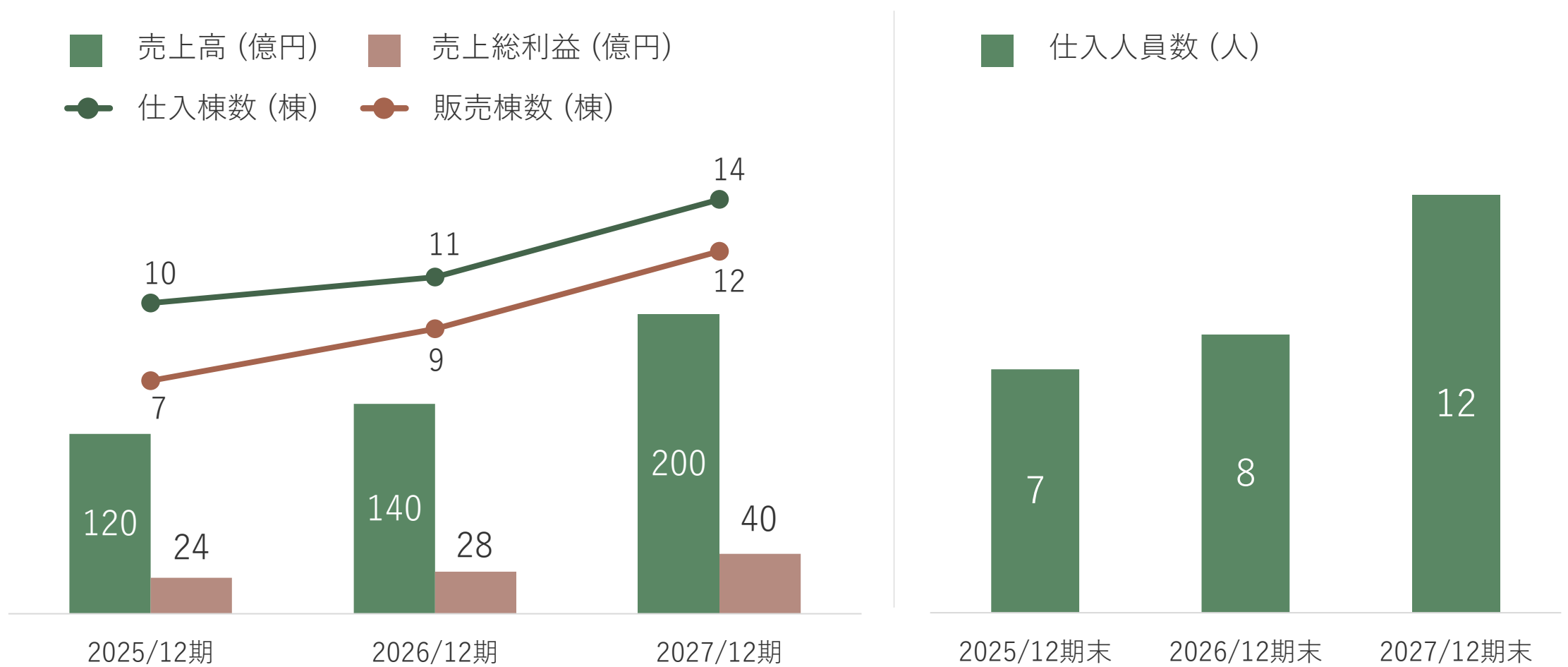
事業モデル バリューアップして販売



施策



目標値



GLM100 成長戦略02－アセットタイプと収益モデルの拡充 再生事業 事例

- 既存の中古物件を取得し、市場より低バリューで評価されている物件を当社でバリューアップ（一定期間の保有を想定）
- リノベーション工事等を通して価値を向上、仕入後1年以内での販売を行うモデルを基本方針とする

RENEX - Shinjuku -

BEFORE



AFTER

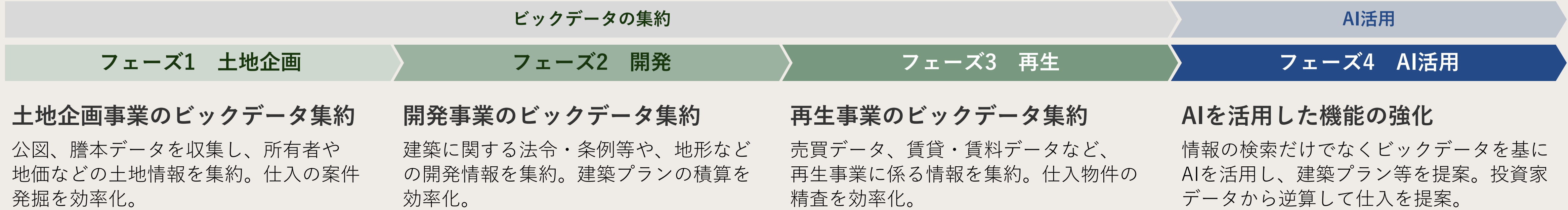
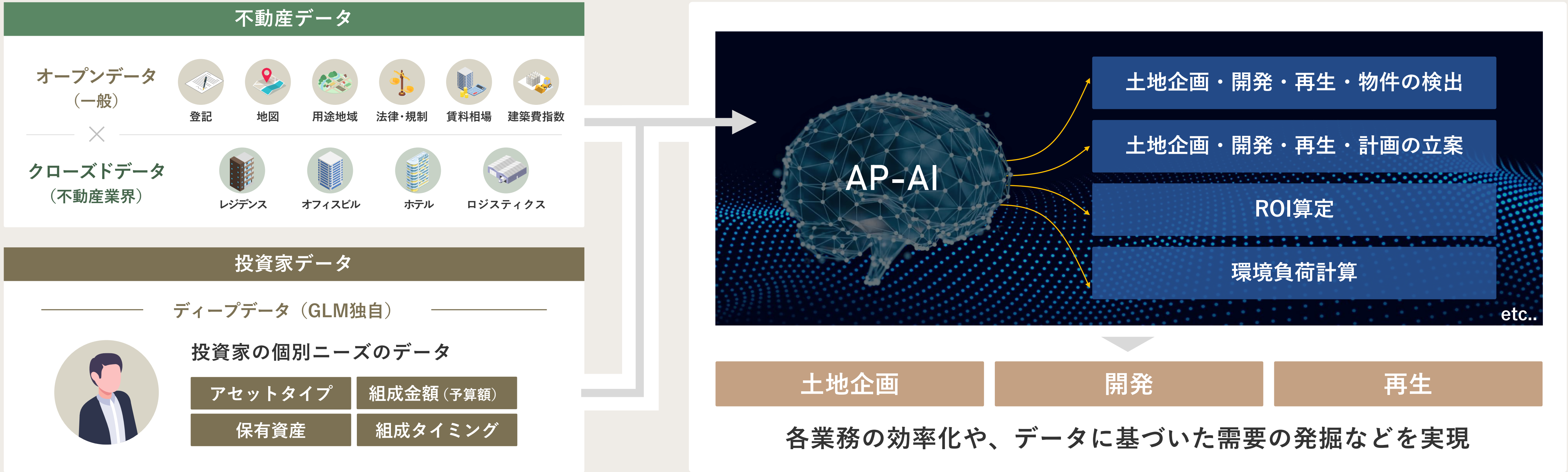


※イメージパースのため、実際とは異なる場合があります。

月額賃料



■ 不動産業界のデータと当社の保有する投資家データとを掛け合わせ、当社ビジネスのDXと生産性の向上に取り組む



- 離職率は長期にわたって低減出来ており、業界平均と比較すると従業員の定着率も高い認識
- 中期経営計画達成に向け、評価体制やインセンティブ設計を見直し
- 1人あたり売上/利益を引き上げ、平均給与業界ランキングNo.1を目指す

公平な人事評価制度の運営



- ✓ MBOやコンピテンシー、スキルスコア、エンゲージメントなど多面的かつ公平な人事評価制度の構築

インセンティブ制度の設計

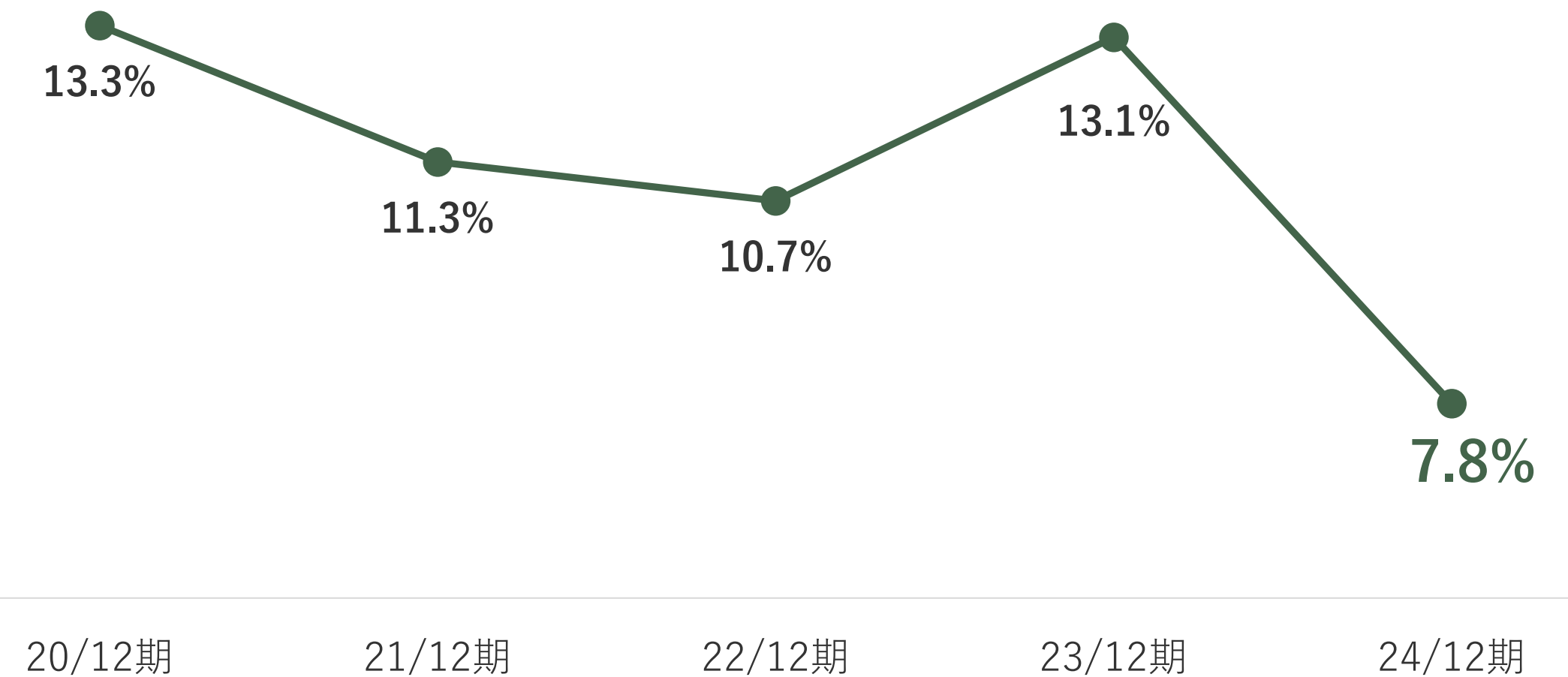


- ✓ 中期経営計画毎に全社員にストックオプションを配布
- ✓ 従業員持株会においては奨励金を50%拠出
3月末には加入者が6割を超える見込み

当社離職率推移

● 当社離職率

業界平均離職率
13.8%



※ 厚生労働省『令和4年雇用動向調査結果の概要』
※ 定年退職者・委任契約への移行者は除く

- 経営陣・従業員の企業価値向上に対するインセンティブの強化を目的としてストックオプションを発行
- 中期経営計画の達成に加えて時価総額基準を設け、株主目線での企業価値向上に一丸となって取り組む

有償ストック・オプション（第3回新株予約権）

1. 新株予約権の割り当て対象者、人数及び割当数

当社取締役	4名	750個
当社執行役員	2名	250個
当社従業員	13名	1,050個
当社子会社取締役	1名	50個

2. 新株予約権の総数

2,100個

3. 新株予約権の目的となる株式の種類及び数

普通株式	210,000株（第4回と合わせ3.94%に相当）
------	---------------------------

4. 新株予約権の行使条件

・ 2025年12月期経常利益	60億円以上	20%
・ 2026年12月期経常利益	75億円以上	40%
・ 2027年12月期経常利益	100億円以上かつ時価総額※750億円以上	70%
・ 2027年12月期経常利益	100億円以上かつ時価総額※1,000億円以上	100%

※時価総額はPER10～15倍を想定

無償ストック・オプション（第4回新株予約権）

1. 新株予約権の割り当て対象者、人数及び割当数

当社執行役員	2名	30個
当社従業員	123名	1,030個

2. 新株予約権の総数

1,060個

3. 新株予約権の目的となる株式の種類及び数

普通株式	106,000株(第4回と合わせ3.94%に相当)
------	---------------------------

4. 新株予約権の行使条件

・ 2025年12月期経常利益	60億円以上	20%
・ 2026年12月期経常利益	75億円以上	40%
・ 2027年12月期経常利益	100億円以上	100%



A G E N D A

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03 今期の見通し

04 株主還元・コーポレートアクション

- 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
- 事業構成の変化により経常利益率は2024/12期の8.0%から改善する想定
- 5月20日開示のコーポレートアクション実施により、当期純利益は38億円から41億円に上方修正（詳細はP.41）

	2024/12期	2025/12期
(百万円)	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%
分割調整後1株当たり当期純利益※	213.28	256.06

※2025年4月1日に、1株につき2株の株式分割効力が発生

KGI

売上高	164億円	進捗率 22.9%	前年同期比 +202.2%
売上総利益	28億円	売上総利益率 17.5%	
経常利益	16億円	進捗率 27.1%	前年同期比 +4,113.5%

KPI

開発事業	売上高：126.5億円	レジデンス 販売戸数	353戸
土地企画 事業	売上高：12.3億円	販売 件数	1件
再生事業	売上高：24.7億円	販売棟数 1棟	仕入棟数 1棟

決算ハイライト

- ✓ 第1四半期は売上高、経常利益ともに過去最高を達成
四半期ごとの業績平準化に努めた結果、昨対比では大きく成長
対計画では概ね想定通りの着地
- ✓ 開発事業の粗利率は16.8%と前期の事業環境から少し改善
第2四半期以降は販売スケジュールや販売する物件によって変動は
あるものの、通期見込の13.1%は上回る見通し
- ✓ 開発事業においては通期の販売計画戸数1,100戸を超過。既に1,147戸の
仕入と1,118戸の販売に関する売買契約を締結済み(5/13時点)
- ✓ 土地企画事業においては、第1四半期販売1件と計画通り進捗。第2四半期
には6件の販売を予定しており、計画通りに推移する見込み
- ✓ 再生事業も第1四半期の販売は1棟と計画通り進捗。第2四半期では
既に1棟の販売に関する売買契約を締結済みで、更に1棟の販売を予定
- ✓ DX事業において日本テラデータとの協業を発表
両社の強みを掛け合わせて顧客獲得と事業拡大に取り組む
- ✓ 3月末時点において流通株式比率が42.7%に上昇し、流通株式時価総額は
5月12日の株価終値で132億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3月末時点の株主名簿から当社にて算出

- 2025/12期においては各四半期の業績の平準化に取り組む
- 開発事業においては**2025年販売予定物件の仕入は完了。来期以降の販売に向けた仕入に取り組む**
- 土地企画事業、再生事業の両事業において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		
開発事業	販売契約済物件の決済予定	1,118戸	16戸	121戸	216戸	39戸	93戸	115戸	72戸		306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	29戸												29戸	上期	下期
	合計	1,147戸	353戸			247戸			378戸			169戸			600戸	547戸
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	2件			1件			1件								
	未契約土地決済予定	16件						5件			4件			7件	販売予定件数	
	合計	18件	1件			6件			4件			7件			18件	
再生事業	販売契約済物件の決済予定	2棟			1棟			1棟								
	未契約物件の決済予定	5棟						1棟			2棟			2棟	販売予定棟数	
	合計	7棟	1棟			2棟			2棟			2棟			7棟	
	仕入契約済物件の決済予定	4棟			1棟		2棟	1棟								
	仕入計画における決済予定	6棟									3棟			3棟	仕入予定棟数※	
	合計	10棟	1棟			3棟			3棟			3棟			13棟	

※2024年からの持ち越し含む

- 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、既に1,147戸の仕入と1,118戸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				2026/12期				2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	墨田区石原2丁目PJ	66	○	1	江東区新大橋2丁目PJ	82		1	荒川区東尾久1丁目PJ（26→27年）	34	○
2	渋谷区本町4丁目PJ	11	○	2	台東区北上野2丁目ⅢPJ（ホテル）	39	○	2	台東区台東1丁目ⅡPJ	35	○
3	渋谷区本町4丁目ⅡPJ	28	○	3	墨田区向島3丁目VIPJ	22	○	3	江東区白河3丁目PJ	32	○
4	荒川区西日暮里5丁目PJ	20		4	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	4	北区堀船1丁目PJ	44	○
5	墨田区本所2丁目PJ	24	○	5	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○	5	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○
6	川口市並木3丁目PJ	78/133		6	目黒区駒場1丁目PJ	23	○	6	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
7	川口市栄町2丁目PJ	48	○	7	川崎市下沼部PJ	53	○	7	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
8	台東区千束2丁目PJ	39	○	8	港区新橋6丁目PJ	26	○	8	目黒区目黒2丁目PJ	33	○
9	墨田区向島3丁目VPJ	31	○	9	中野区中央3丁目PJ	33	○	9	世田谷区三軒茶屋2丁目ⅡPJ	29	○
10	台東区浅草5丁目	46	○	10	台東区清川2丁目PJ	44		10	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○
11	墨田区向島2丁目IVPJ	63	○	11	墨田区向島5丁目IVPJ	21	○	11	墨田区本所4丁目VPJ	27	○
12	墨田区向島3丁目IVPJ	29	○	12	台東区元浅草3丁目PJ	27	○	12	豊島区西巢鴨2丁目PJ	26	○
13	川口市西青木4丁目PJ	112	○	13	世田谷区東玉川2丁目PJ	18	○	13	北区西ヶ原3丁目PJ	34	○
14	板橋区赤塚4丁目PJ	68		14	品川区西五反田4丁目PJ	23	○	14	品川区西品川1丁目PJ	36	○
15	台東区台東1丁目PJ	20		15	台東区台東2丁目ⅢPJ	30	○	15	荒川区東日暮里2丁目ⅢPJ	23	○
16	墨田区亀沢4丁目PJ	24	○	16	横浜市福富町仲通PJ	151	○	16	荒川区東日暮里6丁目ⅡPJ	35	○
17	品川区東中延1丁目PJ	19		17	品川区東中延2丁目PJ	66	○	17	荒川区東日暮里6丁目PJ	29	○
18	横浜市新横浜1丁目PJ	170		18	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○	18	台東区三筋2丁目PJ	64	○
19	川崎市本町1丁目ⅠPJ	55	○	19	品川区北品川1丁目PJ	46	○	19	府中市若松町2丁目PJ	38	○
20	川崎市本町1丁目ⅡPJ	61	○	20	世田谷区上馬4丁目PJ	20		20	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33	○
21	荒川区東日暮里5丁目PJ	30	○	21	文京区千駄木2丁目PJ	29		--	オフバランス進行中案件（3棟）	243	○
22	墨田区緑2丁目ⅢPJ	21	○	22	墨田区本所1丁目IVPJ	27	○	--	オフバランス進行中案件（1棟）	170	
23	豊島区北大塚3丁目PJ	29	○	23	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14			合計	1,152戸	982戸
24	墨田区千歳3丁目PJ	26	○	--	オフバランス進行中案件（4棟）	222	○				
25	板橋区清水町ⅡPJ	29			合計	1,184戸	995戸				
	合計	1,147戸	743戸								

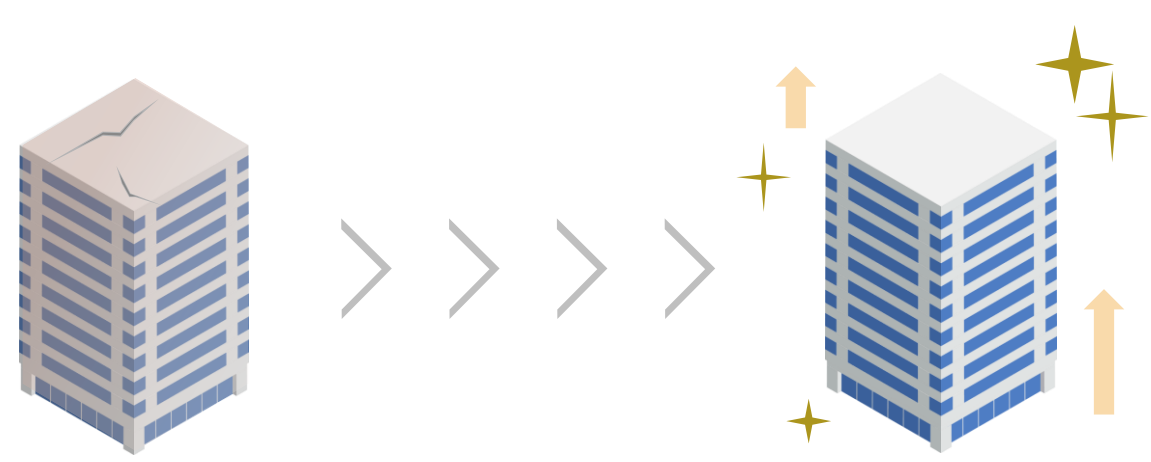
販売契約済	2Qに販売契約済
年変更	新規追加PJ

販売開始予定日ベースにて記載
2025年3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。

- 再生事業は3月に1棟の仕入に関する決済を完了し、第1四半期決算開示までに3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1四半期では1棟を販売。第2四半期以降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(㎡)	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
2024/12期	3月	東京都文京区大塚5丁目	3,361.95㎡	30%以上を目標	2024年2月
	9月	東京都中央区日本橋富沢町	1,655.75㎡		2024年7月
	10月	東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目	2,267.15㎡		2024年7月
2025/12期	3月	東京都台東区小島2丁目	1,100.22㎡		2024年12月
	5月	東京都新宿区荒木町	887.19㎡		2025年4月
	5月	東京都豊島区池袋2丁目	1173.00㎡		2025年4月
	6月	東京都豊島区高田1丁目	1169.12㎡		2025年4月
	↓ 2Q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 2Qに販売契約済

保有物件の抜粋

中央区日本橋富沢町
2024年9月取得

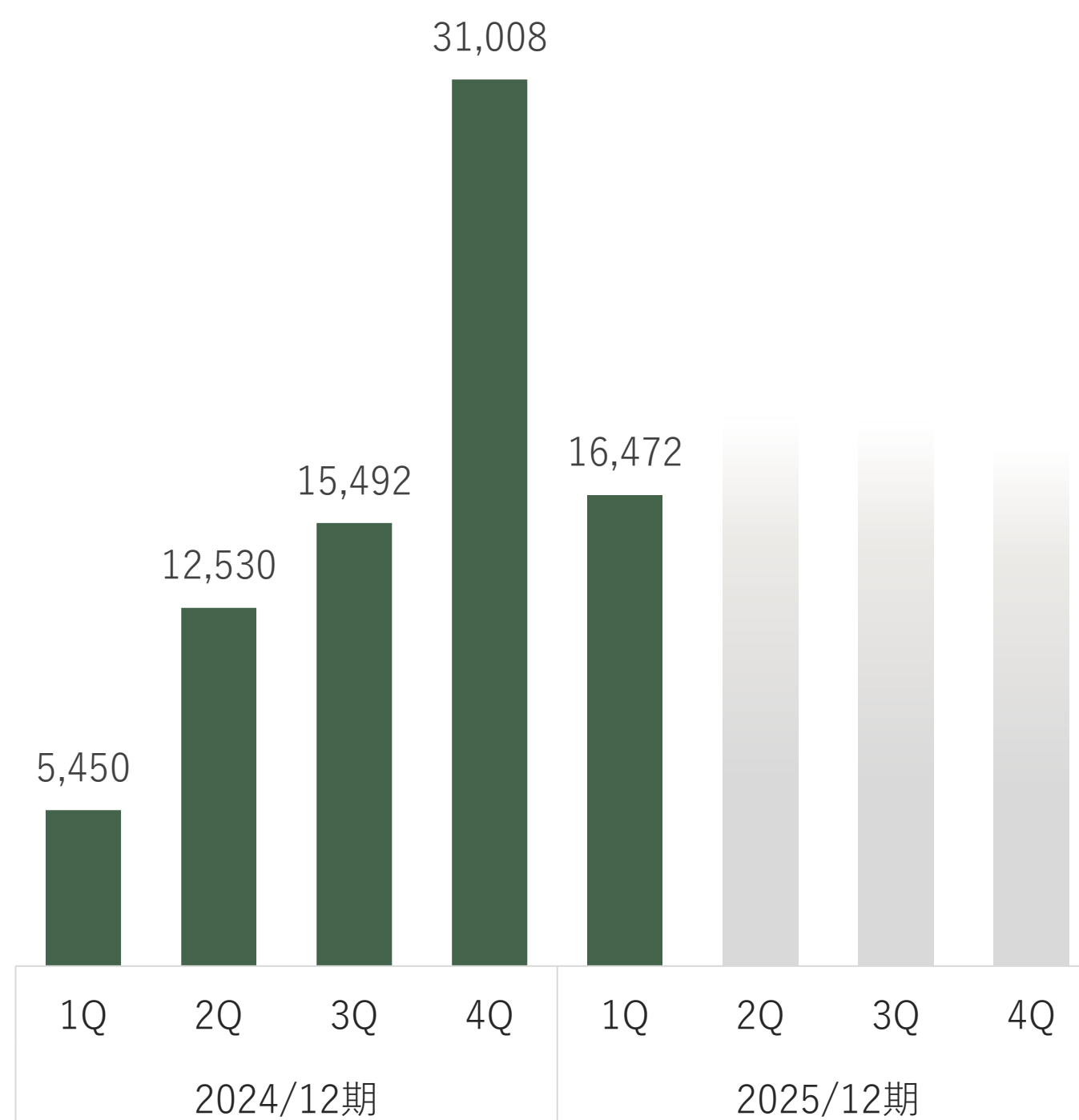
中央区日本橋蛸殻町1丁目
2024年10月取得

台東区小島2丁目
2025年3月取得

- 2025/12期において、販売タイミングのズレ等の可能性はあるものの、四半期の売上・利益で安定した推移を示す想定
- 通期に対して第1四半期の進捗は計画通りという認識。第1四半期の数値に合わせて少し修正あるも大きな前提の変更は無し

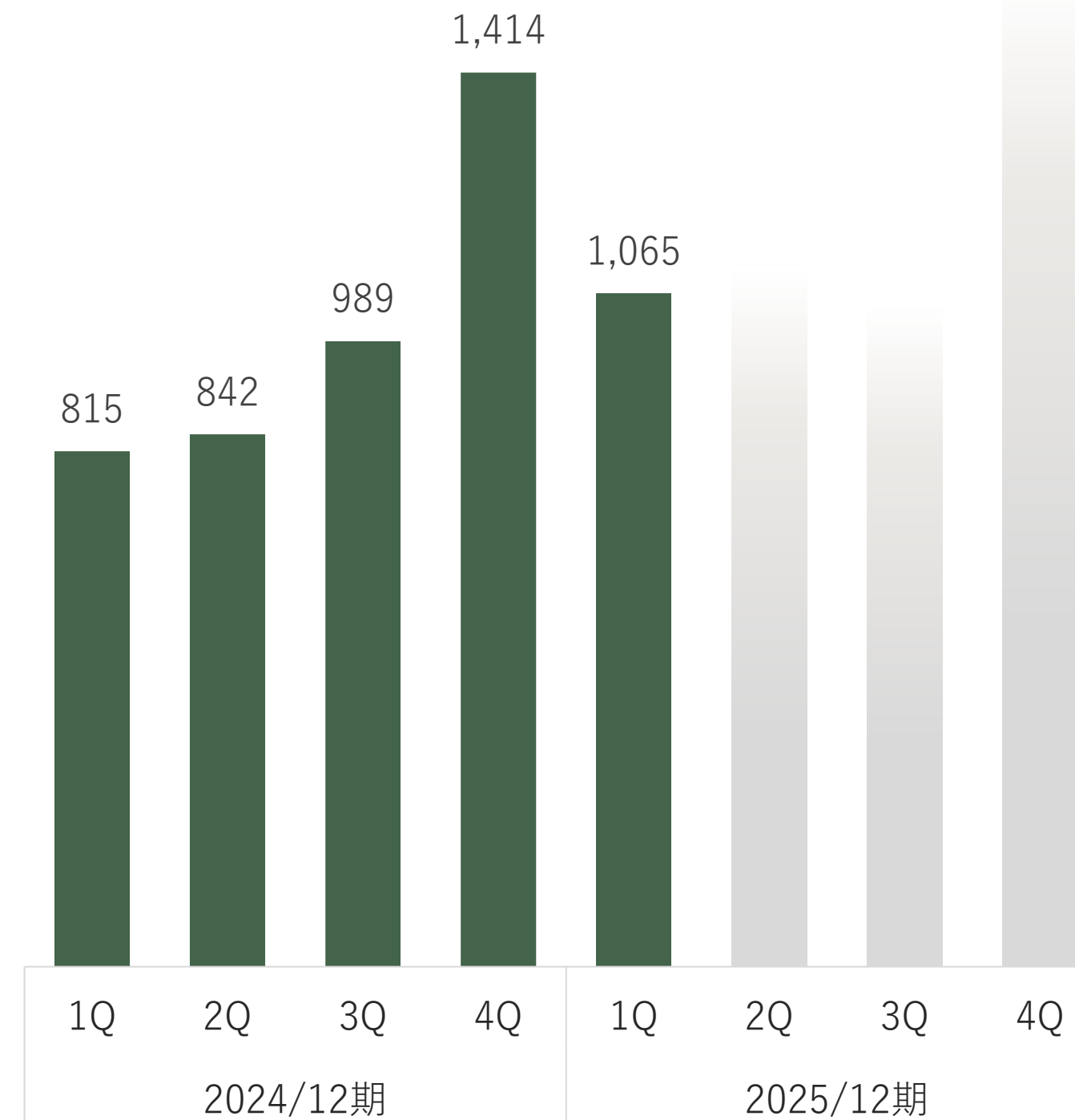
売上高（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



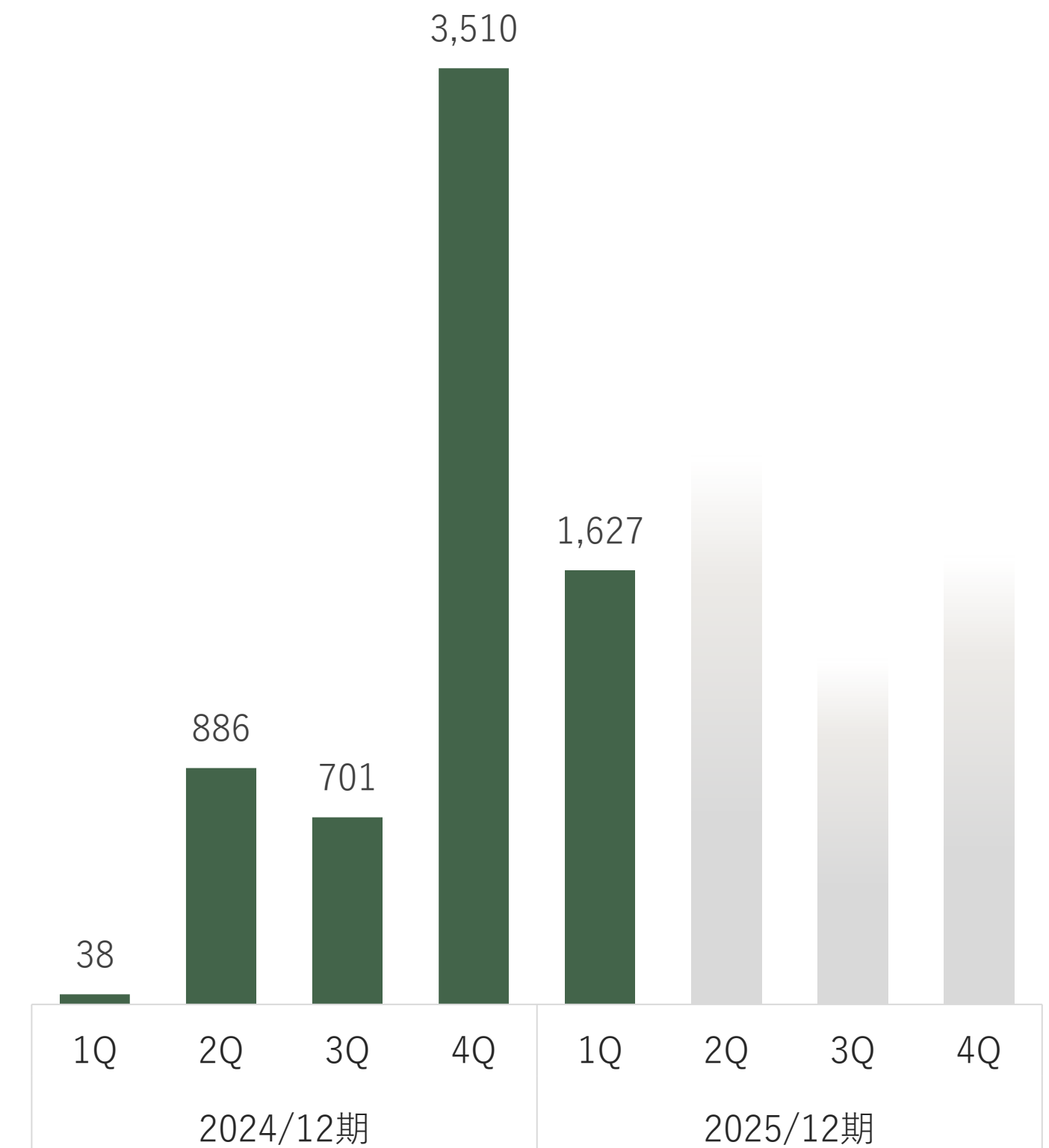
販管費（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



経常利益（単位：百万円）

■ 実績 ■ 計画



為替の影響

- ✓ 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
- ✓ 直近ではトランプ政権による相互関税に関する報道が続く中でドル安を動きの主体に変動が大きい状況。一時1ドル150円から1ドル140円割れまで円高が進むも、状況の落ち着きから現在は145円近辺で推移
- ✓ 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

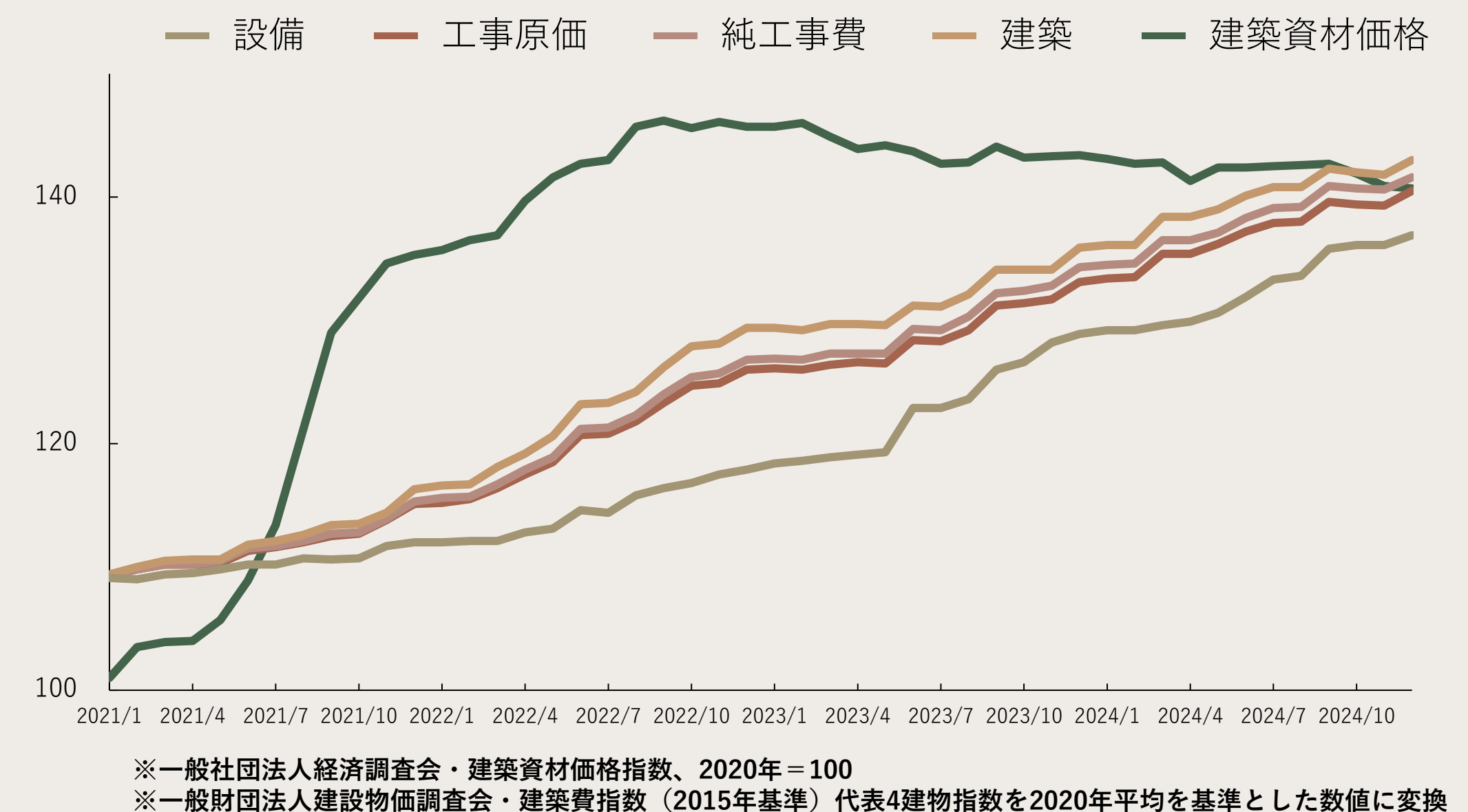
\$円チャート



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4月の日銀の金融政策決定会合において、経済の先行きに関し不確実性の拡大と成長ペースの鈍化見通しを発表
- ✓ 次の追加利上げに対する時期に対しては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慎重姿勢
- ✓ 3月頃には長期金利は1.6%近くまで上昇したものの、現在は外部環境の変化や日銀の姿勢を踏まえて1.3%前後で推移

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**

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

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を最大化**
- ✓ **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**



A G E N D A

01

会社概要

02

グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03

今期の見通し

04

株主還元・コーポレートアクション

■ 2025年5月20日の取締役会にて下記3点のコーポレートアクションについて決議し、同日に開示

- ・ [株式の売出し及び親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ](#)
- ・ [自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ](#)
- ・ [連結業績予想（上方修正）及び配当予想（増配）の修正に関するお知らせ](#)

コーポレートアクションのポイント

01

時価総額1,000億円を見据え、戦略的売り出しを実施
新たな投資家の流入により出来高も倍増

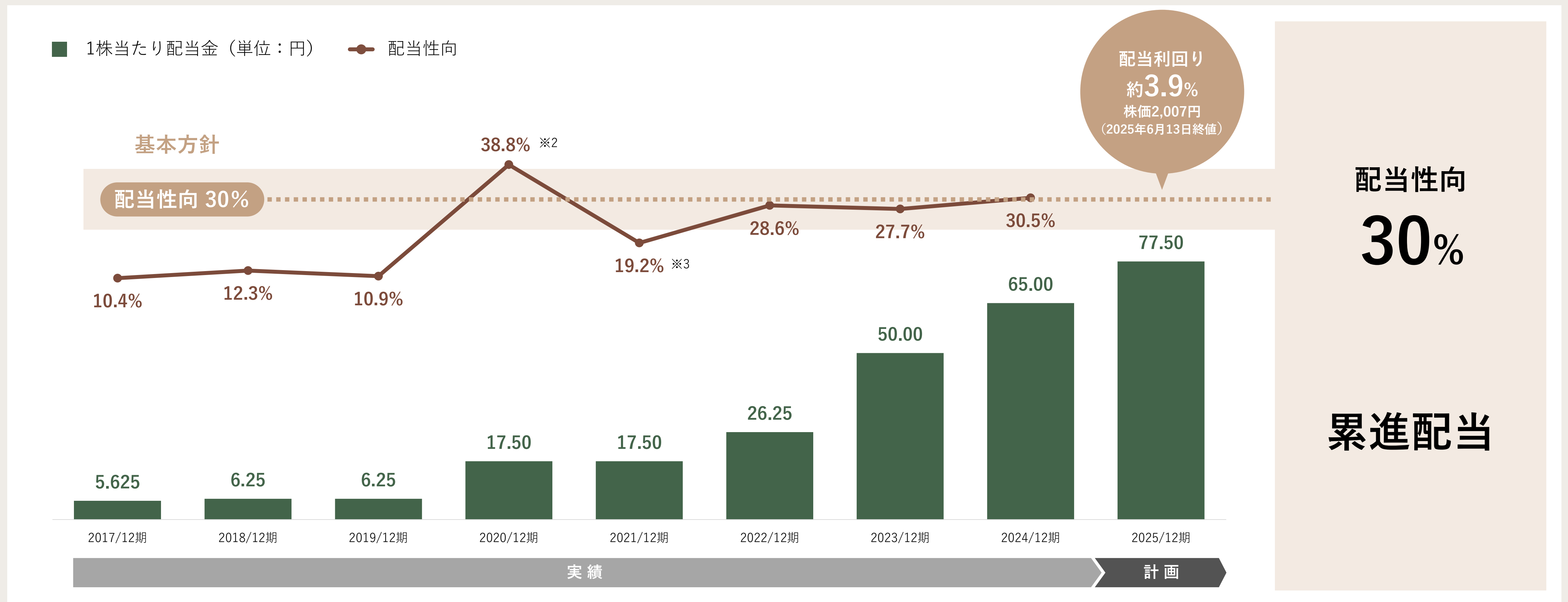
02

留保金課税解消による当期純利益の上方修正及び増配
GLM100期間である26/12期・27/12期も同様に増益の見通し

03

売出に伴う需給への影響緩和、資本効率の向上と株主還元の強化
を目的に、自己株式の取得を発表

- 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**
- 2025/12期においては1株当たり配当は77.50円/株となる見込みであり、**2025年6月13日時点で約3.9%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

■ 1:2の株式分割と20周年記念優待を発表 引き続き企業価値向上に向けた流動性の改善に取り組む方針

20周年記念優待

基準日	保有株式数ごとの記念株主優待デジタルギフト内容		
	200株～599株 (100株～299株)	600株～999株 (300株～499株)	1,000株以上 (500株以上)
2025年 6 月末日	2,500円分	7,500円分	12,500円分
2025年12月末日	2,500円分	7,500円分	12,500円分
参考 年間	5,000円分	15,000円分	25,000円分
株主優待利回り	～約1.2% (各レンジの最低保有株数時)		
配当 + 優待利回り	～約5.1% (各レンジの最低保有株数時)		

デジタルギフトの利用を予定。対象となる交換先は次の予定です：
Amazonギフトカード/QUOカードPay/PayPayマネーライト/dポイント/auPAYギフトカード/Visaeギフトvanilla/図書カードNEXT/UberTaxiギフトカード/UberEatsギフトカード/GooglePlayギフトコード/Play Station®Storeチケット/DMMプリペイドカード/JALマイレージバンク/カタログギフト

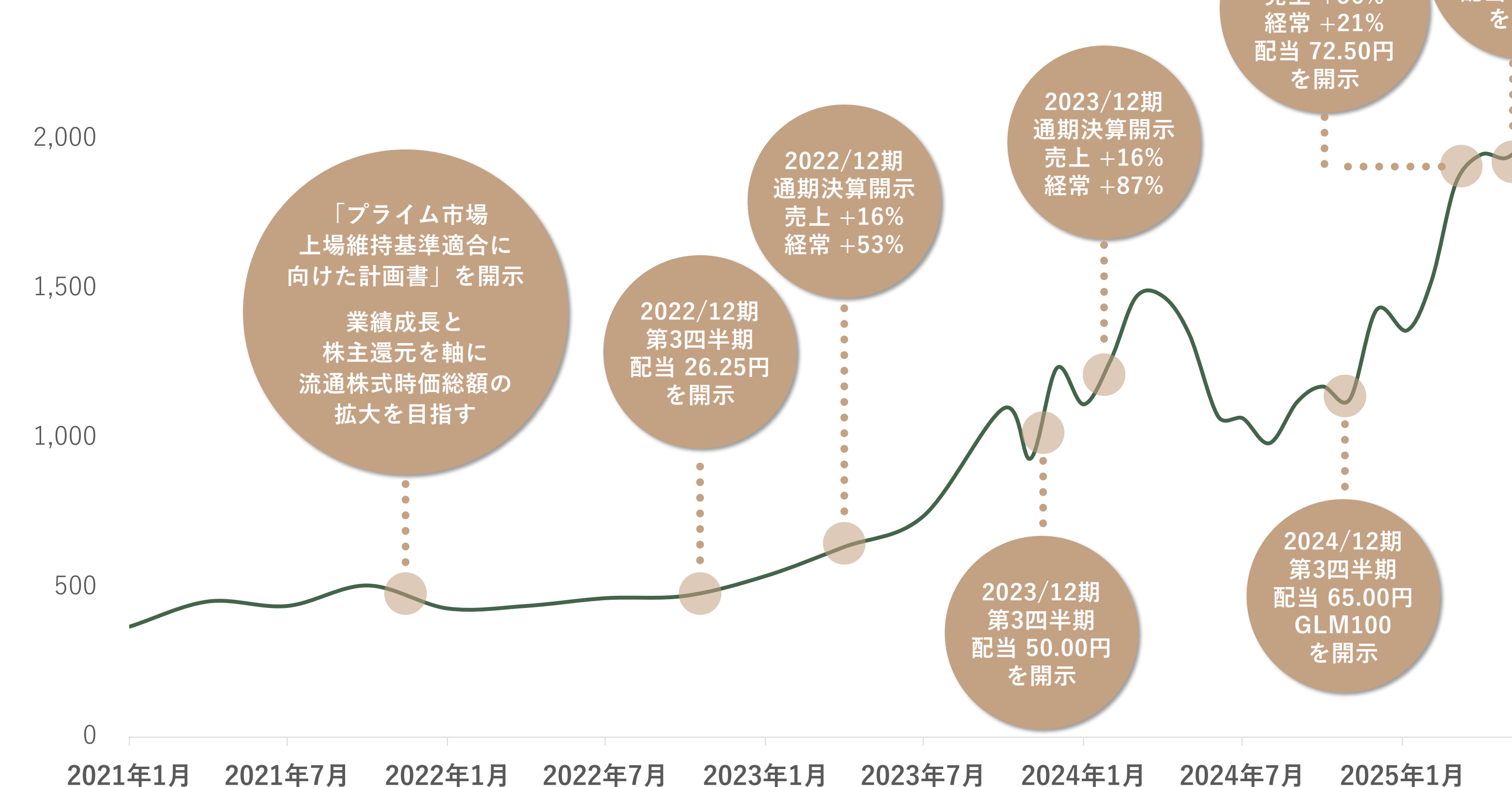
※表中()内の数値は株式分割効力発生前の株数
※記念株主優待の基準日は、株式分割の効力発生後
※株主優待利回り及び配当 + 優待利回りは2025年6月13日の株価終値から算出

- 2021年から株価は4倍超。更に、積極的なコーポレートアクション実施し、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

(単位：円)
2,500

流通時価総額基準達成に向け順調に業績と配当を伸長



出典：日本取引所グループ

株式時価総額

321億円

(2025/6/13時点 終値2,007円)

流通株式比率

約50%

※ 2025年3月31日時点の当社試算による
流通株式比率42.7%に
5月20日開示の売出しを加味した推計

流通株式時価総額※2

約160億円

※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: 2025/6/13時点の株式時価総額に対し当社で試算した流通株式比率を乗じて推計

An aerial, high-angle photograph of a modern rooftop terrace. The terrace is paved with light-colored tiles and features several small, square tables with metal frames and white chairs. People are scattered across the space, some sitting at tables, others standing and talking. A large, lush green wall is visible on the right side of the terrace, and a glass railing runs along the edge. The background shows a cityscape with other buildings. The word "Appendix" is overlaid in the center in a white, serif font.

Appendix

(単位：百万円)	2024/12期			2025/12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	業績予想
売上高	5,450	8.5%	64,482	16,472	+202.2%	22.9%	72,000
売上総利益	978	10.0%	9,794	2,880	+194.3%	25.3%	11,400
利益率	18.0%	-	15.2%	17.5%	△0.5pt	-	15.8%
営業利益	163	2.8%	5,732	1,814	-	27.1%	6,700
利益率	3.0%	-	8.9%	11.0%	+8.0pt	-	9.3%
経常利益	38	0.8%	5,138	1,627	-	27.1%	6,000
利益率	0.7%	-	8.0%	9.9%	+9.2pt	-	8.3%
当期純利益	15	0.4%	3,413	996	-	26.2%	3,800
利益率	0.3%	-	5.3%	6.1%	+5.8pt	-	5.3%
1株当たり当期純利益	0.945	-	213.28	61.91	-	-	237.33

※1：2024年11月14日リリース
※2：2025年4月1日効力発生予定の1株につき2株の株式分割考慮後

■ 2025/12期 第1四半期においては仕入が順調に推移した結果、販売用不動産・仕掛販売用不動産、有利子負債が大きく増加

(単位：百万円)	2024/12期 3月末	2024/12期 12月末	2025/12期 3月末	前期末からの増減額
流動資産合計	37,050	34,043	49,100	+15,057
現金及び預金	6,384	11,291	10,189	△1,102
販売用不動産	9,775	3,875	14,079	+10,204
仕掛販売用不動産	18,861	15,923	22,325	+6,401
固定資産合計	3,884	2,371	2,250	△120
有形固定資産	3,279	1,320	1,310	△10
無形固定資産	77	50	50	+0
投資その他の資産	527	1,000	889	△110
資産合計	40,934	36,414	51,351	+14,936
流動負債合計	24,225	14,033	23,284	+9,250
有利子負債	18,410	10,621	17,455	+6,834
未払金	5,211	1,366	3,088	+1,722
固定負債合計	8,553	10,762	16,481	+5,718
有利子負債	8,426	10,678	17,436	+6,758
負債合計	32,779	24,796	39,766	+14,969
純資産合計	8,155	11,617	11,585	△32
負債純資産合計	40,934	36,414	51,351	+14,936

- 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%



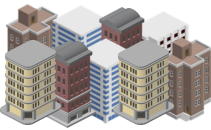
女性管理職平均賃金
10,704千円

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)

- 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・GLM100% >	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

コーポレート・ガバナンスの透明性と公正性の向上を継続して図り、すべてのステークホルダーとの信頼関係を強化することが重要
東証の市場再編において当社はプライム市場を選択。2022年1月よりコーポレートガバナンス強化の一環で指名報酬諮問委員会を設置

当社の現状について

多様性

1. 役員の多様性

他社の経営経験を有する者の、独立社外取締役選任に関して検討。
各取締役の知識・経験・能力等を一覧化した、スキルマトリックスを公表。

2. 執行体制の多様性

持続的な成長のために執行役員や中核人財は、
ジェンダー、国際性、職歴、年齢等の多様性確保に留意し、
様々な分野に関する豊富な経験と
専門知識を有する者を選任・登用を目指す。

独立性

1. 指名報酬諮問委員会の設置

指名や報酬の検討にあたり独立性・客観性強化。
委員長は社外取締役であり、4分3以上が社外取締役。

2. 監査等委員会

委員長をはじめ全員が社外取締役。

3. リスク対策・コンプライアンス委員会

リスク対策及びコンプライアンスの方針・計画の策定、活動の推進・維持
運営を目的として設置。

コーポレートガバナンスにおける 対応項目について	趣 旨	計 画 ・ 実 績
機関投資家向け議決権電子行使 プラットフォームの利用	海外投資家対応	2023年から実施済
開示書類のうちの必要な情報について 英語での開示・提供	海外投資家対応	2022年から実施済
最高経営責任者等の後継者の プランニング	取締役会の役割	2022年議論開始済
取締役会・監査等委員会における 役割・責務と多様性・適正規模の両立	取締役会・監査等 委員会の実効性確保	2022年議論開始済
取締役会全体での知識や経験のバランス、多様 性等に関して考え方を定め、各取締役選任に関 する方針・手続きと併せて開示	取締役のスキル 可視化	2023年開示済

- 2025年4月30日に当社公式YouTube「[GLMチャンネル](#)」を公開
- 事業紹介、社員インタビュー、決算解説など、多岐にわたるコンテンツを発信し、多くの方々に当社の魅力や取り組みを知っていただくとともに、マテリアリティに掲げる「誠実かつ透明性の高い企業行動」を実践



YouTubeはじめました！GLMチャンネル開設のご挨拶 ～編集部メンバーのご紹介～



売上3倍・利益42倍の舞台裏

【GLM決算解説】2025年1Q決算を深掘り | 売上高3倍・経常利益42倍・自己株取得・業績予想の上方修正の真相に迫る

- 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



日本テラデータ株式会社

超並列処理（MPP）技術を活用し、高度なワークロード管理による大規模かつ高速データ処理を実現するハイブリッドクラウドAIデータ基盤「Teradata Vantage」をグローバルに提供

参考：Teradata Corporation

時価総額 22.5億ドル※1

売上高 17.5億ドル※2

※1: 2025/5/12終値 ※2: 2024/12期



- 2024年12月1日発売の米経済紙「Bloomberg Businessweek」に当社代表金へのインタビュー記事が掲載
- ESGへの取り組みや、東京の不動産市場における当社のポジションを世界に向けて発信



Global Link Management office

Institutional Investors Turn to Global Link Management for ESG-Focused Real Estate Solutions

On the 21st floor of the Mark City building, high above the bustling streets of Shibuya, where busy locals zigzag between amazed tourists on crowded crosswalks amidst a cacophony of sounds from lively storefronts and honking cars, lies an oasis of calm and productivity.

Upon entering this office space, visitors are greeted by natural light flooding a large open area where lush greenery is thoughtfully integrated into the sleek, pure lines of the contemporary interior. Here, every detail is designed not only to inspire tranquility and comfort, but also to bring its occupants closer to nature.

Home to real estate enterprise Global Link Management (GLM), this office serves as a testament to the rising popularity of biophilic design and environmentally friendly developments in Tokyo's real estate sector.



Global Link Management office

In contrast to various European cities, where environmental building standards have been widely adopted, Japan's real estate market has somehow lagged behind. In part, this has been due to the city's dense population and limited space for new constructions, two factors that add layers of complexity to integrating advanced environmental standards.

While the trend towards net-zero energy housing (ZEH) has certainly accelerated, with a growing number of Tokyo properties registered under BELS (a third-party certification for energy-saving performance), Japan must quicken its efforts if it is going to meet its 2030 carbon reduction goals.

To that end, the Government has taken a series of proactive measures and now expects all new buildings to comply with Japanese energy efficiency standards by 2025. From 2030 onwards, all residential property developers will have to apply for ZEH certification for new builds.

To institutional investors looking at Japan's real estate market, finding properties that abide to those criteria has become paramount, but in highly urbanized cities where real estate dynamics are complex and space is limited, finding an investment that matches all the required criteria is a challenge.

Filling that gap in the market is precisely what has made Global Link Management successful. Over the past five years, this integrated real estate enterprise has more than doubled its revenue to 41 billion yen by becoming a frontrunner in meeting the rising demands of ESG-conscious investors looking at Tokyo's real estate market.

"Since 2021, GLM has adhered to the value of environmentally-sound construction. In 2022, under the Japanese Government's initiative to promote ZEH homes, we obtained certification as a ZEH developer



ARTESSIMO The Nature Hamacho

at a relatively early stage among real estate companies that mainly deal with investment properties," recalls Mr. Daejoong Kim, President and CEO of GLM. "This allowed us to pioneer the market for environmentally friendly compact condominiums."

GLM's flagship development, the ARTESSIMO SERIES, exemplifies the company's innovative approach and commitment to sustainability. Conveniently located near train stations in prime urban areas, ARTESSIMO apartments boast superior energy ratings thanks to a combination of advanced insulation technologies, energy-efficient air conditioners and low-consumption lighting fixtures.

"The government's energy efficiency index is calculated by the 'Designed Primary Energy Consumption divided by the Standard Primary Energy Consumption,' and the criteria is to achieve the value of 1.0," explains Ms. Chiharu Iwasa, GLM's Head of the Architectural Planning Department. "Our company achieved a value of 0.8, representing a 20% reduction in energy consumption."

In addition to its environmental performance, the success of the ARTESSIMO series has also stemmed from its innovative approach to interior design. To overcome the challenges posed by limited land in highly urbanized Tokyo, GLM relentlessly collaborated with architectural firms and constructors in order to ingeniously maximize living space.

"The average size of our compact condominiums is 25 square meters," explains Ms. Iwasa. "Within this space, we include

an eat-in kitchen and a bedroom. Instead of a fixed wall, we use a sliding door, allowing residents to adjust the space according to their preference. Last year we enhanced storage capacity and introduced an adjustable walk-in closet, enabling occupants to customize their storage layout."

Attracted by its spacious feel and superior energy performance, tenants have flocked to ARTESSIMO apartments, which now boast a near-perfect occupancy rate of 99%, a testament to the high demand for well-designed, sustainable living spaces in Japan's capital.

With over 1,000 units developed per year, the company has become Tokyo's leading provider of compact condominiums, a scale that allows the firm to actively diversify its client base. "Since 2020, we have expanded our direct channels to overseas institutions," explains Mr. Kim. "For institutional investors interested in ESG construction, we have ready-to-introduce products available in central Tokyo. The portfolio we can offer and the knowledge we have acquired places us in a unique position to cater to ESG-conscious investor."

Returning to the 21st floor of Shibuya Mark City, it is clear that GLM's biophilic office is more than an aesthetic choice. This space, designed to inspire and connect with nature, reflects the company's commitment to leading Tokyo's real estate market towards a future where economic growth aligns with environmental responsibility.

In the upcoming years, it should therefore be no surprise if, inspired by GLM's approach, more oases of calm appear above Tokyo's busy streets.

Daejoong Kim, CEO
Global Link Management Inc.
www.global-link-m.com/en



GLOBAL LINK
MANAGEMENT



Artesissimo Clairtorte

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および製品需要の変動、為替相場の変動、およ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