

2024年9月7日



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



AGENDA

01

会社概要

02

GLM VISION 2030
2022年中期経営計画
新たな中期経営計画の方向性

03

今後の見通し
2024年12月期 2Q

04

株主還元

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6月末時点)
		従業員数	129名 (2024年6月末時点)



—— 本日のポイント ——

1

投資用ESG型レジデンス開発実績トップクラス

2

プライム市場上場維持基準達成に向けて
株価目線4,000円とした中期経営計画は順調に進捗

3

新規事業【非レジデンス・DX】の拡大を見据えた
新たな中期経営計画を2024年11月に開示予定

———— *Mission* ————

不動産を通じて豊かな社会を実現する

———— *Vision* ————

不動産のリーディングカンパニー

———— *Value* ————

No.1

社員の誇りNo.1（不動産、サービスの価値を最大化するプロフェッショナルとしての誇り）
顧客の感動No.1（お客さまの満足を超えた感動・感謝の追求）
事業の規模No.1（人と社会の豊かさを創出するための事業規模・知名度へのこだわり）

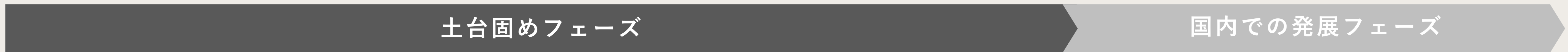
挑 戦

スピード経営への挑戦
変革への挑戦
ワンストップ事業拡大への挑戦

共 創

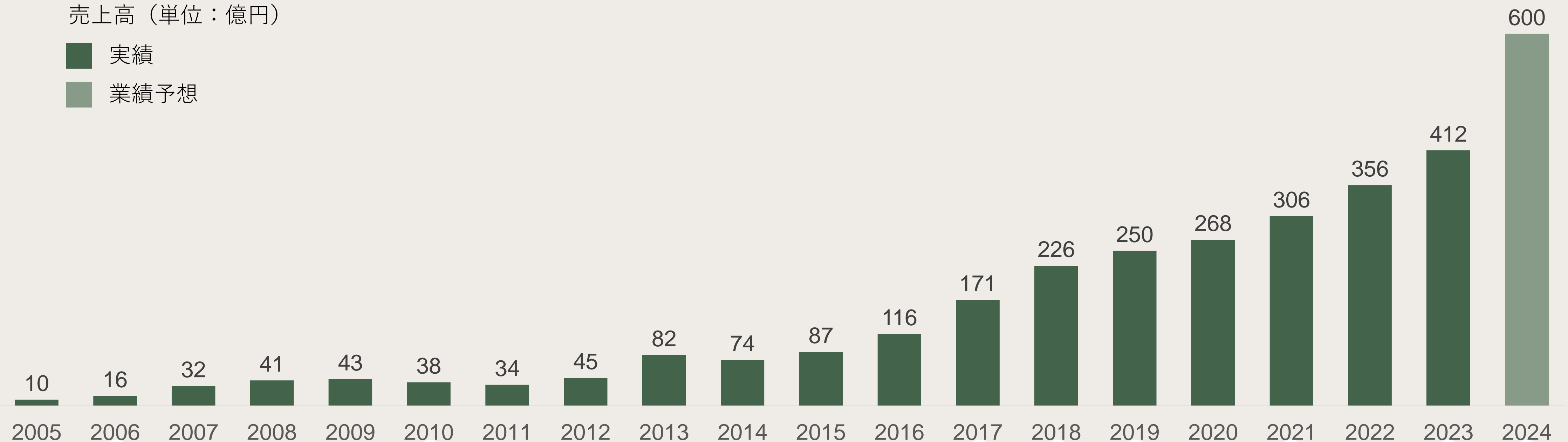
環境・社会・当社の『三方よし』につながるビジネスの共創

- 単身世帯向け投資用コンパクトマンションにおける企画から開発、販売、管理までのワンストップサービスを主に展開
- 現在では事業領域を拡大し、用地仕入事業やビルディング事業、DX事業(IoT及びIT関連事業)を新規事業として立ち上げ



売上高（単位：億円）

■ 実績
■ 業績予想



<p>2005</p> <p>自社ブランド「アルテシモシリーズ」の販売開始</p>	<p>2006</p> <p>土地の企画、建物設計からマンション販売、賃貸管理、建物管理までの一連のワンストップサービスの確立</p>	<p>2010</p> <p>東証マザーズ上場</p>	<p>2013</p> <p>東証第1部へ指定変更</p>	<p>2015</p> <p>グローバル都市不動産研究所設立</p>	<p>2017</p> <p>プライム市場選択申請 自社物件環境認証獲得</p>	<p>2021</p> <p>非レジデンス領域における新規事業として用地仕入事業およびビルディング事業を開始</p>	<p>2023</p> <p>DX事業 (IoT及びIT関連事業) を行うAtPeak社 (GLM 100%) を設立</p>
---	---	-----------------------------	-------------------------------	------------------------------------	--	--	---



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

「アルテシモシリーズ」の特色

東京圏の3チカ物件開発

おもに3チカに特化した物件開発

「駅からチカイ(近い)」 → 最寄駅から徒歩10分圏内

「都心からチカイ(近い)」 → 山手線駅から30分圏内

「高いチカ(地価)」 → 長期的にニーズが見込めるエリア

コンパクトマンション中心

20㎡~50㎡の単身世帯向けレジデンス

長期的に高い入居率を維持

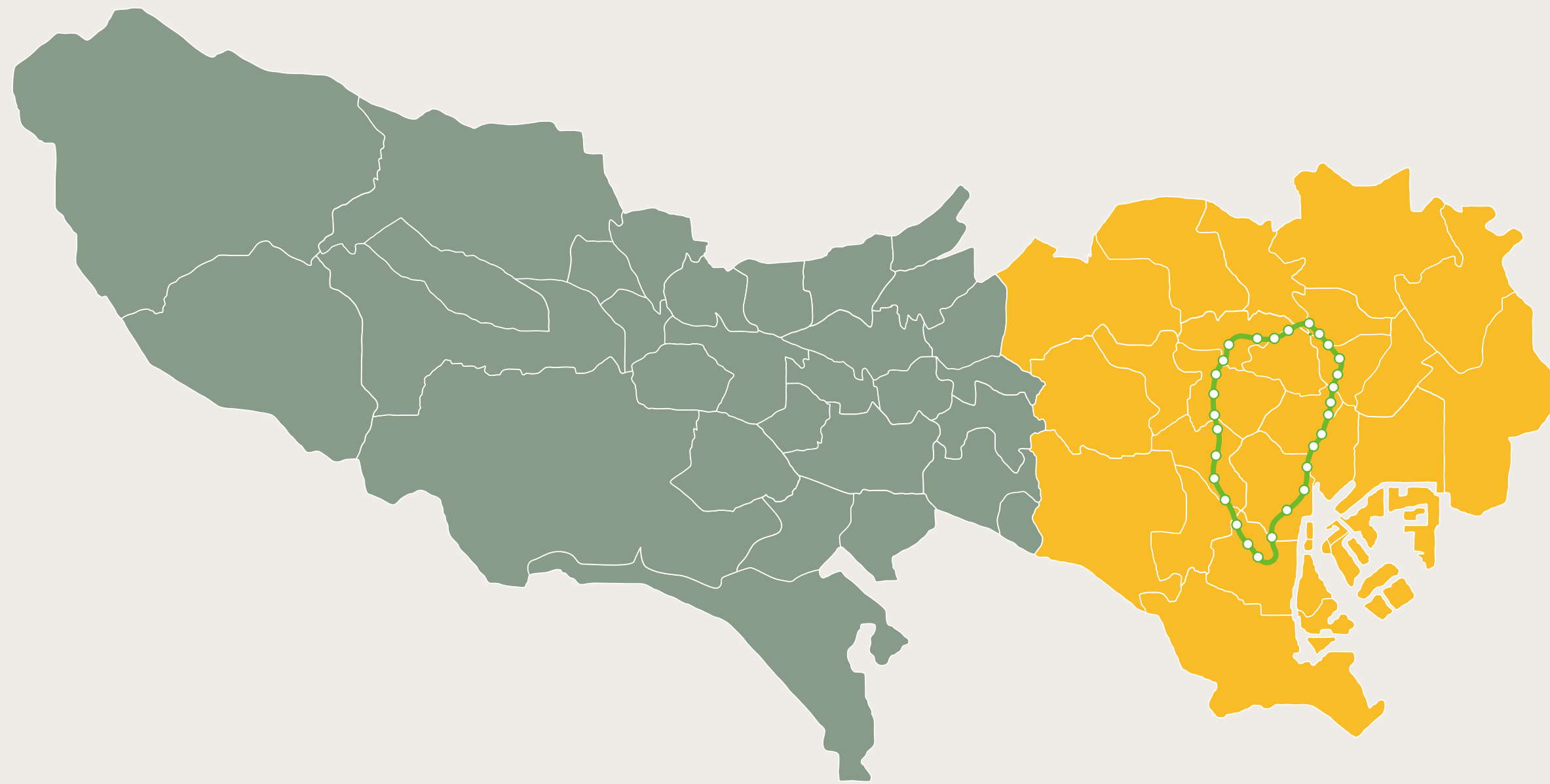
サブリース物件
2023年年間平均入居率99.25%
13年連続98%超え達成

高い資産価値

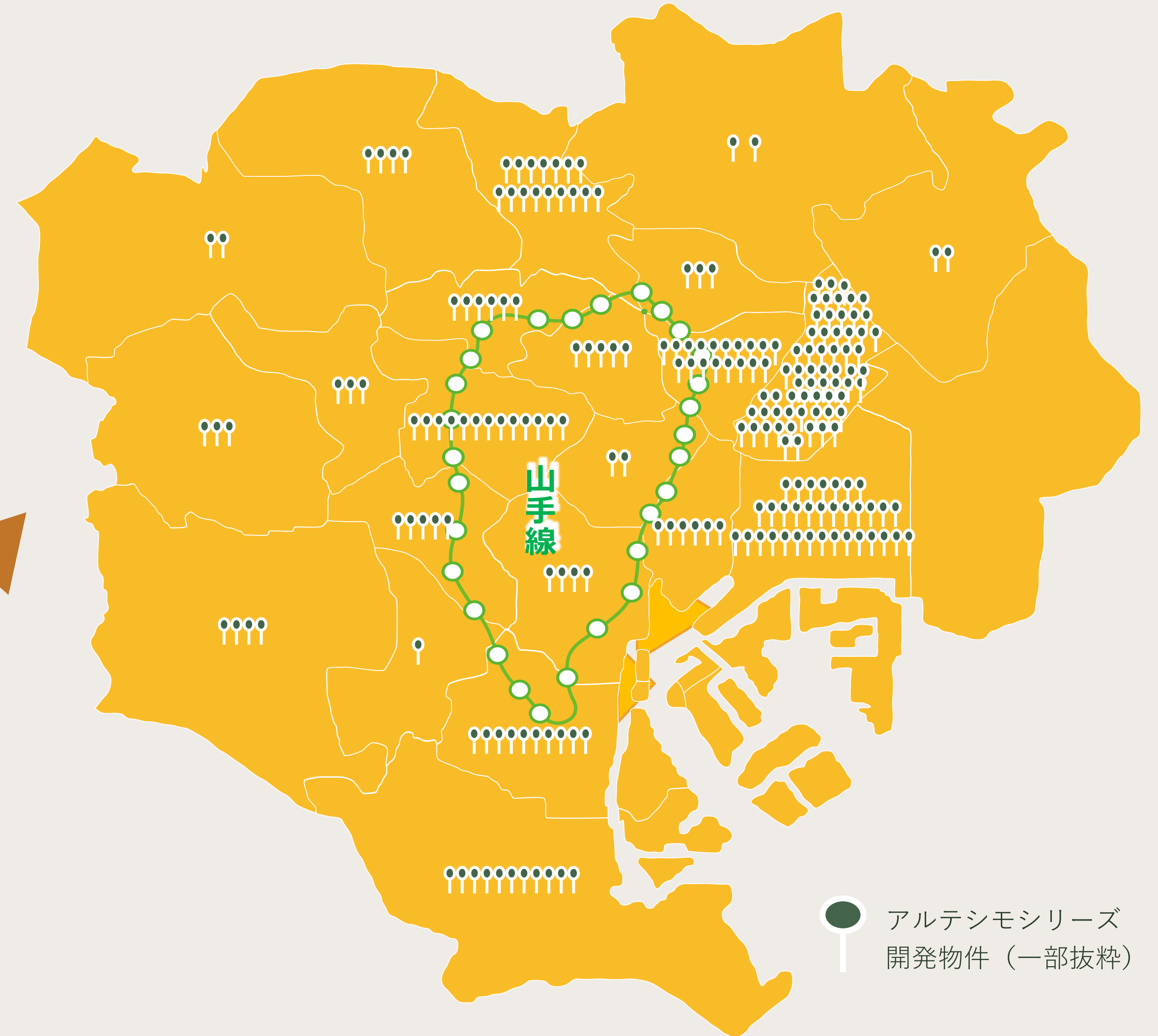


アルテシモシリーズを中心とした開発実績

計 **218** 棟
(2023年12月末時点)



(東京都)



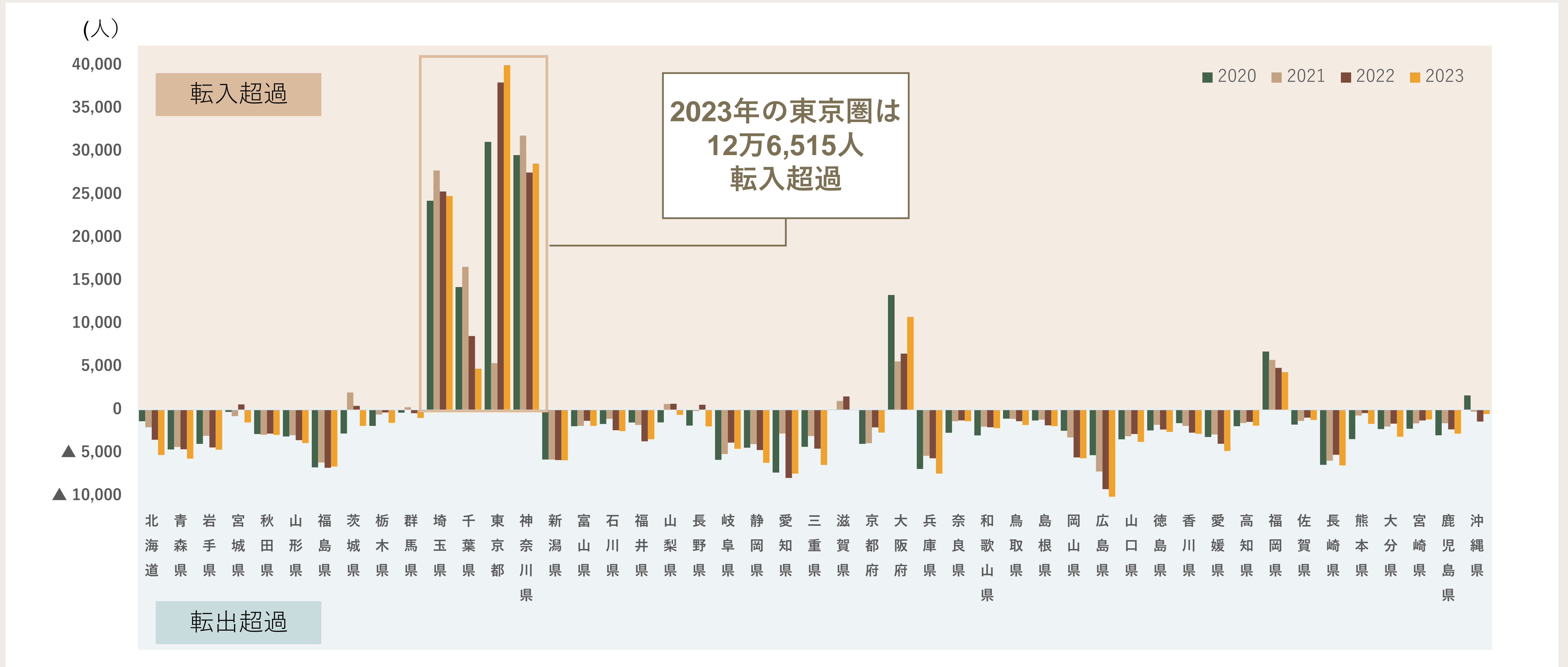
(東京都23区 拡大図)

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



2023年に転入超過となっているのは7都府県のみ

（東京都/埼玉県/神奈川県/千葉県/滋賀県/大阪府/福岡県）





A G E N D A

01 会社概要

02 GLM VISION 2030
2022年中期経営計画
新たな中期経営計画の方向性

03 今後の見通し
2024年12月期2Q

04 株主還元

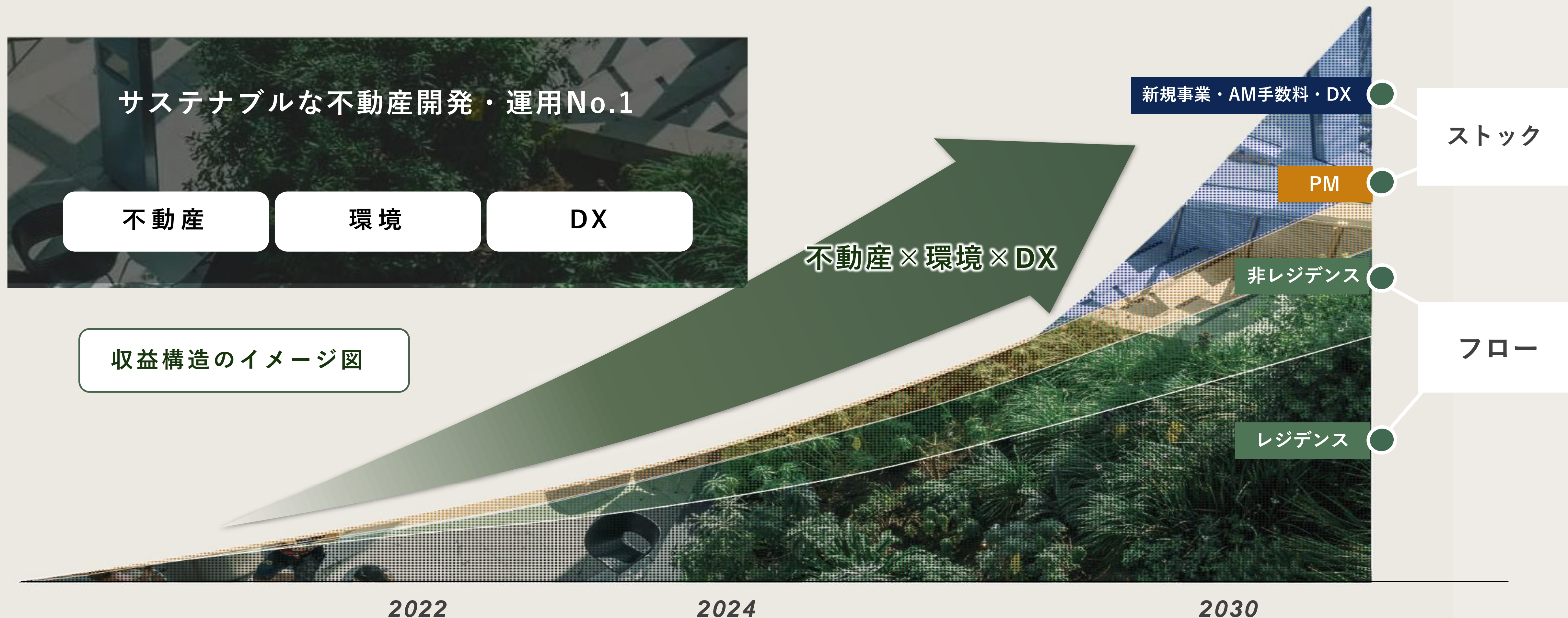
不動産×環境×DXにより サステナブルな不動産開発・運用No.1

環境配慮型マンション・LCCMを実現

不動産とデジタルが融合する新しいビジネスモデルの構築

不動産開発運用企業【運用総額5,000億円】

レジデンス中心の現在の事業構造から、非レジデンス領域の新規事業やAM・PM・BMへの拡大
社会的価値の高い領域で事業展開を行うほか、デジタル化に伴う社会の変化に対応した不動産領域におけるDXへの取り組み

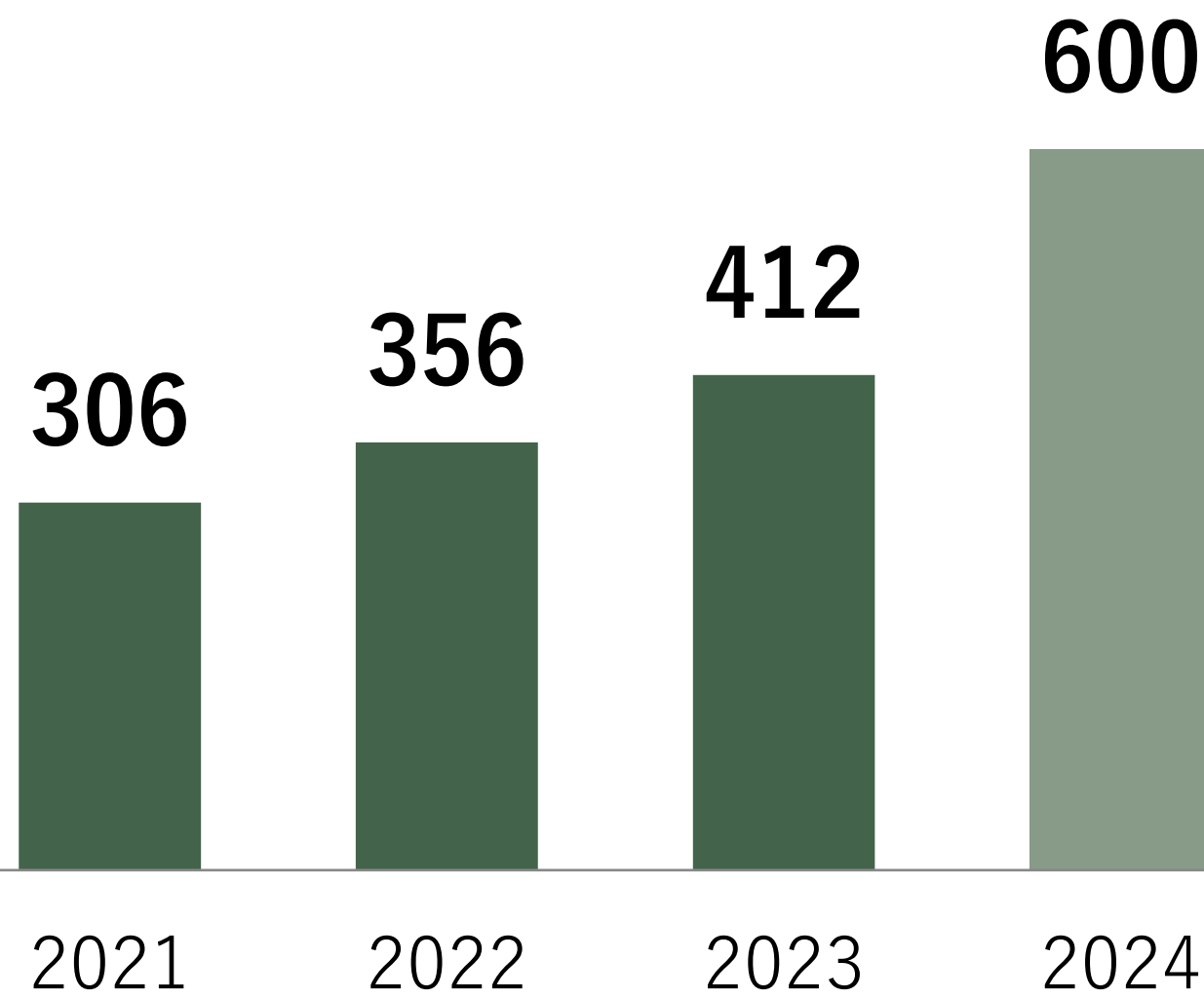


売上高

600億円

CAGR : 25.0 %
(2021-2024年期)

■ 実績
■ 計画

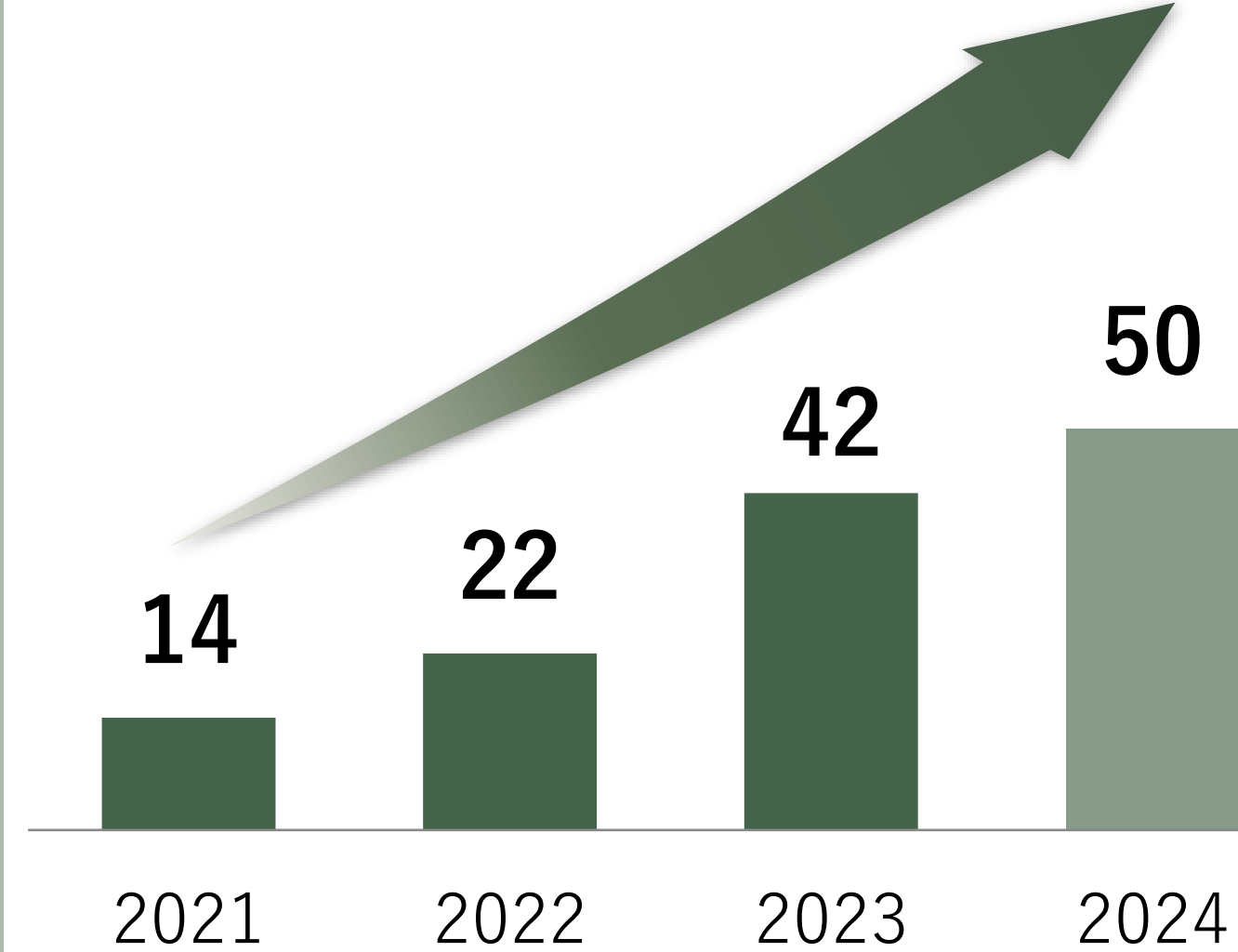


経常利益

50億円

CAGR : 49.8 %
(2021-2024年期)

■ 実績
■ 計画



環境対応比率

自社開発物件 : 100%
当社取り扱い物件 : 50%



01 開発物件の高付加価値化 — 環境配慮型建築「ZEH・BELSへの取り組み」

02 開発速度の向上・効率化 — オフバランス開発「たくさん開発」

03 販売効率・高付加価値化 — 1棟バルク販売「まとめて販売」

04 事業領域の拡大 — 「非レジデンス等」新規事業への取り組み

05 事業エリアの拡大 — 東京中心から1都3県「東京圏」へ拡大

2022年3月、米国証券取引委員会（SEC）は上場企業の投資家に対する気候関連開示の強化・標準化のための規制を提案
マッキンゼー・アンド・カンパニーはGreat Repricing（グレート・リプライシング）が起こると唱え、
近い将来、温室効果ガス排出量と気候変動リスクが不動産の価値に影響を与えると予測

グレート・リプライシング（価値の再選別）

ESG型不動産

- ・ 温室効果ガス排出量が少なく、気候変動リスクが低い不動産のこと
- ・ 投資家：規制対応コストの抑制が期待でき、リスク低減に繋がる
- ・ テナント：入居するだけで脱炭素社会に貢献でき、規制対応も可能

非ESG型不動産

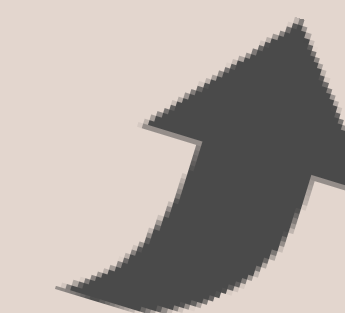
- ・ 温室効果ガス排出量が多く、気候変動リスクが高い不動産のこと
- ・ 投資家：規制対応コストの増加というリスク要因が残り続ける
- ・ テナント：環境規制強化に対応しづらく、入居自体がリスクに



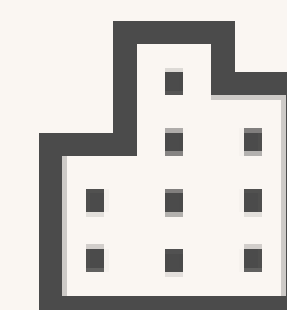
テナント誘致が加速



投資家が集まる



資産価値の向上



テナントが離れる



投資対象から除外



資産価値の下落

※ Brodie Boland Alastair Green「Proposed climate rule signals new era for real estate」 2022年6月23日 マッキンゼー・アンド・カンパニーより当社作成
<https://www.mckinsey.com/industries/real-estate/our-insights/proposed-climate-rule-signals-new-era-for-real-estate#print>

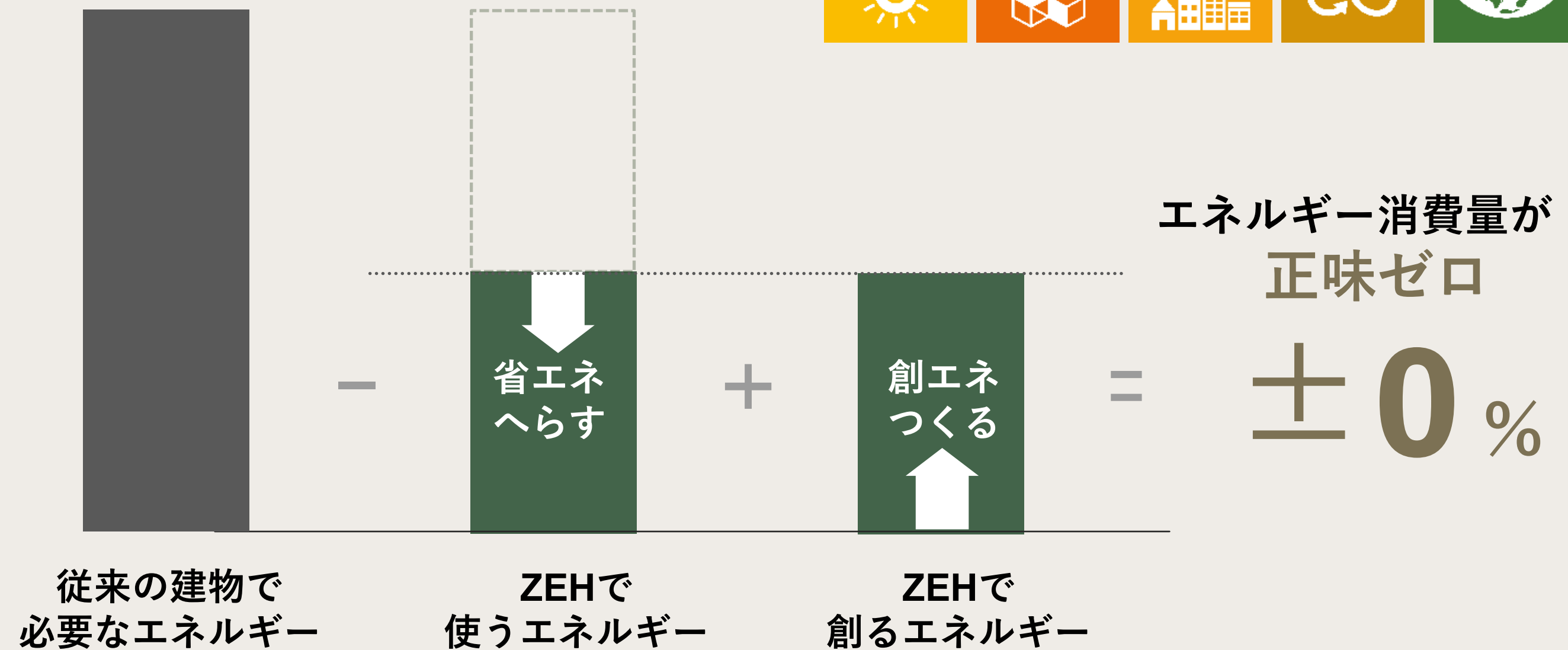
ZEH・BELSとは

ZEH: Net Zero Energy House

エネルギーの収支をゼロに抑えることを目標とした住宅

BELS: Building-Housing Energy-efficiency Labeling System

住宅の省エネ性能を評価する基準



資産価値に与える影響

大阪市
新築マンション | **+4.7%**
※1 「環境性能評価」が新築マンション 価格に及ぼす影響

東京23区
オフィスビル | **+2.0%**
※2 環境認証の有無による新規成約賃料への影響

カリフォルニア
住宅 | **+2.2%**
※3 カリフォルニア北部における環境配慮住宅の販売価格

環境と資産価値に対応した投資用マンションのデファクトスタンダードへ

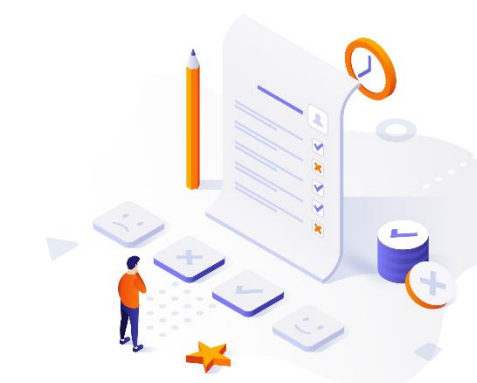
環境認証を受けた物件は、入居者のメリット（光熱費低減や快適性向上）と所有上の環境規制リスク回避を両立できるため 資産価値があがり、不動産分野のESG投資対象として魅力向上につながる。

01 「環境配慮型建築」物件の資産価値向上 投資家のESG型不動産に対する意識の変化

- 不動産投資におけるESG配慮に対する意識は年々上昇し、購入額の増額に対しても許容幅が拡大している状況
- 環境対応が付加価値として意識され始めており、先んじて取り組むことで市場プレゼンス向上を狙う

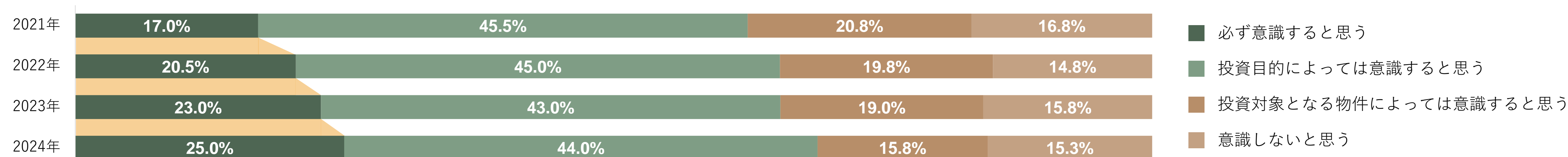
ESG意識調査 概要

調査方法	インターネット調査
調査期間	2024年1月12日～16日
調査対象	投資用不動産保有者400人
年代	20代：32人、30代：150人、40代：150人、50代：34人、60代：34人



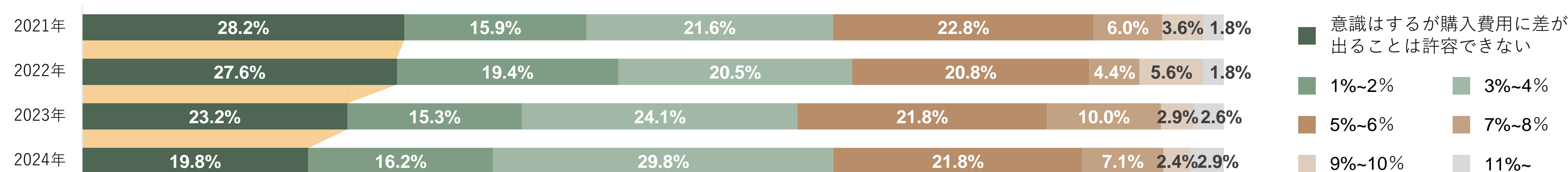
今後の不動産投資における【不動産のESG投資】の意識

「必ず意識する」は25%と4年続けて上昇傾向。「必ず意識する」「投資目的や物件次第で意識する」と答えた層は全体の84.7%を占める。



今後の不動産投資における【ESG対応物件の購入額の増額】に対する意識

80%の投資家がESG対応物件の購入額の増額を許容。64%の投資家が3~4%以上の増額を許容するという結果に。



出典: グローバル都市不動産研究所 『第4回 不動産投資オーナーのESG意識調査 ~ESG物件の価格上乗せ許容度がさらに向上~』

- 2022年2月に「ZEHデベロッパー」に登録認定、2024年第2四半期までに**35棟の環境対応認証を取得**
- 2024年問題に伴う竣工遅れ等により一部期ズレが発生し、中期経営計画における環境対応物件数は目標を下回る見込みも、環境対応に対する要求は高まっており、不動産×環境の観点から継続して「環境配慮型建築」物件に取り組んでいく

環境に配慮した「ZEH」認証取得 投資用マンション開発企業においてZEH-M Oriented を先進的に取得



「Link To The Nature」
従来のアルテシモシリーズに加えて環境認証や住む人の幸福度を追求した新しいコンセプト



	トータルの 一次エネ消費削減率	再生可能エネルギー抜きの 一次エネ消費削減率
ZEH-M Oriented	20%以上 (再生可能エネルギー不要)	20%以上

ZEHデベロッパー登録認定とは

建物で消費する年間のエネルギー量を実質ゼロにする事を目指した、ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）を推進するために、経済産業省が設置した登録制度



- 金融緩和等に起因する投資資金流入からくる膨大な投資ニーズにより、運用価値の高い物件を、オフバランス開発により「たくさん開発」
- パートナー（ゼネコン等）を増やすことで、資金制約を受けず開発を加速。

開発速度の飛躍的な向上

オンバランス開発

✓自社のバランスシートで開発



資金制約とリスク負担が開発スピードの制限となるケースがある

オフバランス開発

- ✓パートナー（ゼネコン等）側で土地を購入・開発する
- ✓開発物件は当社のバランスシート（BS）には乗らない
- ✓当社は企画の検討を行う



資金制約を受けず開発を加速
並行して物件を「たくさん開発」

1棟バルク販売

■金融緩和等に起因する投資資金流入からくる膨大な投資ニーズにより、運用価値の高い物件を、機関投資家に対して「まとめて販売」

区分販売（新築・中古）

- 個人投資家を集客し、1部屋ずつ販売



1棟販売（新築）

- 機関投資家に1棟バルク販売する
- 竣工前の段階でも契約が可能、生産性の向上
- 多額の投資需要に対応する1棟バルク販売は戸数が増えることで付加価値向上



「まとめて販売」することで
営業活動の効率化・付加価値向上

販売速度の飛躍的な向上

- 1棟バルク販売により63棟・2,388戸の契約実績（2022/12期販売を含む）
- 複数の機関投資家による検討を通して付加価値を向上
- 国内外の機関投資家へ積極的にチャネルの拡大を実施。機関投資家から旺盛な需要は継続

販売用不動産の売却に関するお知らせ 2022年1・11月リリース

複数の機関投資家から検討（イメージ）



GLOBAL LINK MANAGEMENT

2022年1月 24物件（793戸）
 2022年11月 22物件（922戸）
 2024年3月 14物件（547戸）
 2024年7月 3物件（126戸）

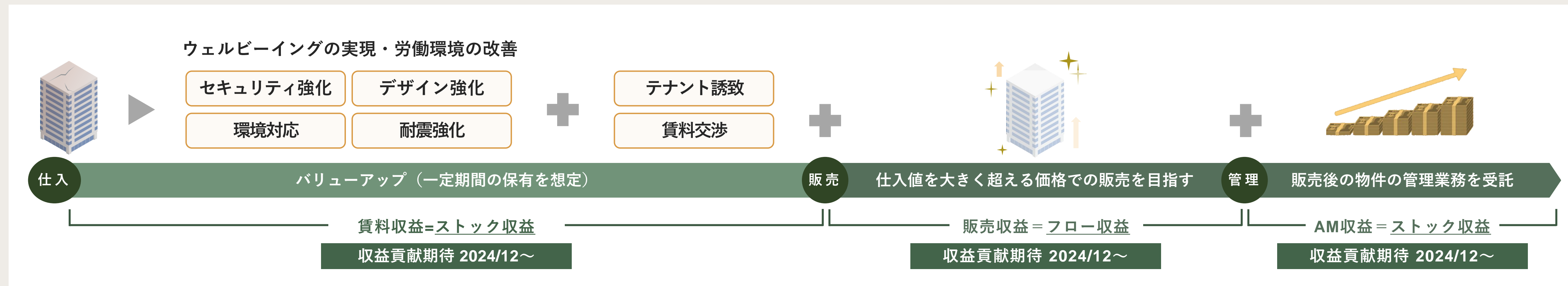
一括売却

限定した機関投資家に物件情報を開示
 1棟バルク販売を実施する企業は
 限られているため、当社の販売する
 不動産のプレゼンスが向上

取引検討先複数社の機関投資家は
 1都3県のレジデンスへの
 投資スタンスは継続

04 事業領域の拡大 非レジデンス等新規事業への取り組みービルディング事業

- 市場で流通している既存のオフィスビルを仕入れ、環境対応・労働環境改善等のバリューアップを行って販売
- 2024/12期 上期累計では4棟の仕入に関する売買契約を締結済み、今期仕入れた物件の中から期中に3棟の販売を計画



Before/Afterイメージ



Before



After（リノベーション後イメージ図）

今期仕入れた物件一覧

所在地	土地面積
東京都新宿区	324.20㎡（公簿）
東京都文京区	597.63㎡（公簿）
東京都品川区	361.64㎡（公簿）
東京都中央区	186.14㎡（公簿）


04 事業領域の拡大 非レジデンス等新規事業への取り組みー用地仕入事業

- 2023/12期に相続案件や老朽化した住宅やオフィスを中心に、当社が地権者と入居者の権利関係を整理し用地を取得する事業を開始
- 土地販売は2024/12期 第2四半期に1件、上期累計で5件の決済を完了（7月末時点で累計8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>約2年</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>約6か月～1年</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

今期土地販売した案件

第1四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
笹塚3丁目PJ	33戸
梅田1丁目PJ	48戸
西新宿8丁目PJ	24戸
円山町II PJ	18戸

第2四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
平沼1丁目II PJ	30戸

第3四半期に決済予定

PJ名	戸数相当
東上野1丁目PJ	57戸
大森北1丁目PJ	34戸
深川2丁目IVPJ	43戸

05 事業エリアの拡大 東京中心から1都3県「東京圏」へ拡大

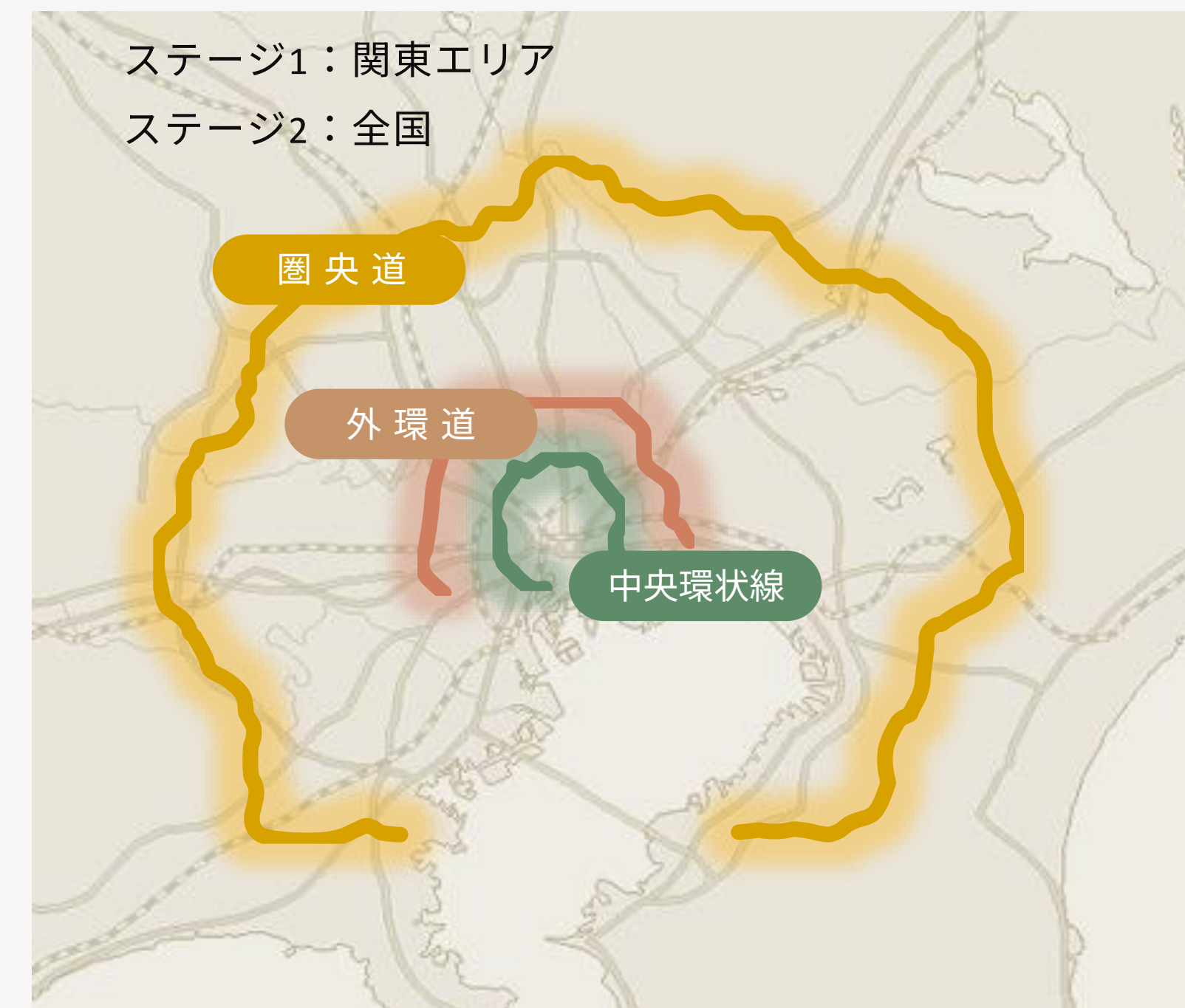
- グローバル都市不動産研究所（当社シンクタンク）の分析を指針として、東京都と隣接する3県に開発エリアを拡大
- 物流（ロジスティクス）施設の開発について検討を進める

レジデンス開発イメージ



1都3県へ順調に開発エリアを拡大

非レジデンス開発イメージ



物流における関東エリア主要道路沿いでの開発

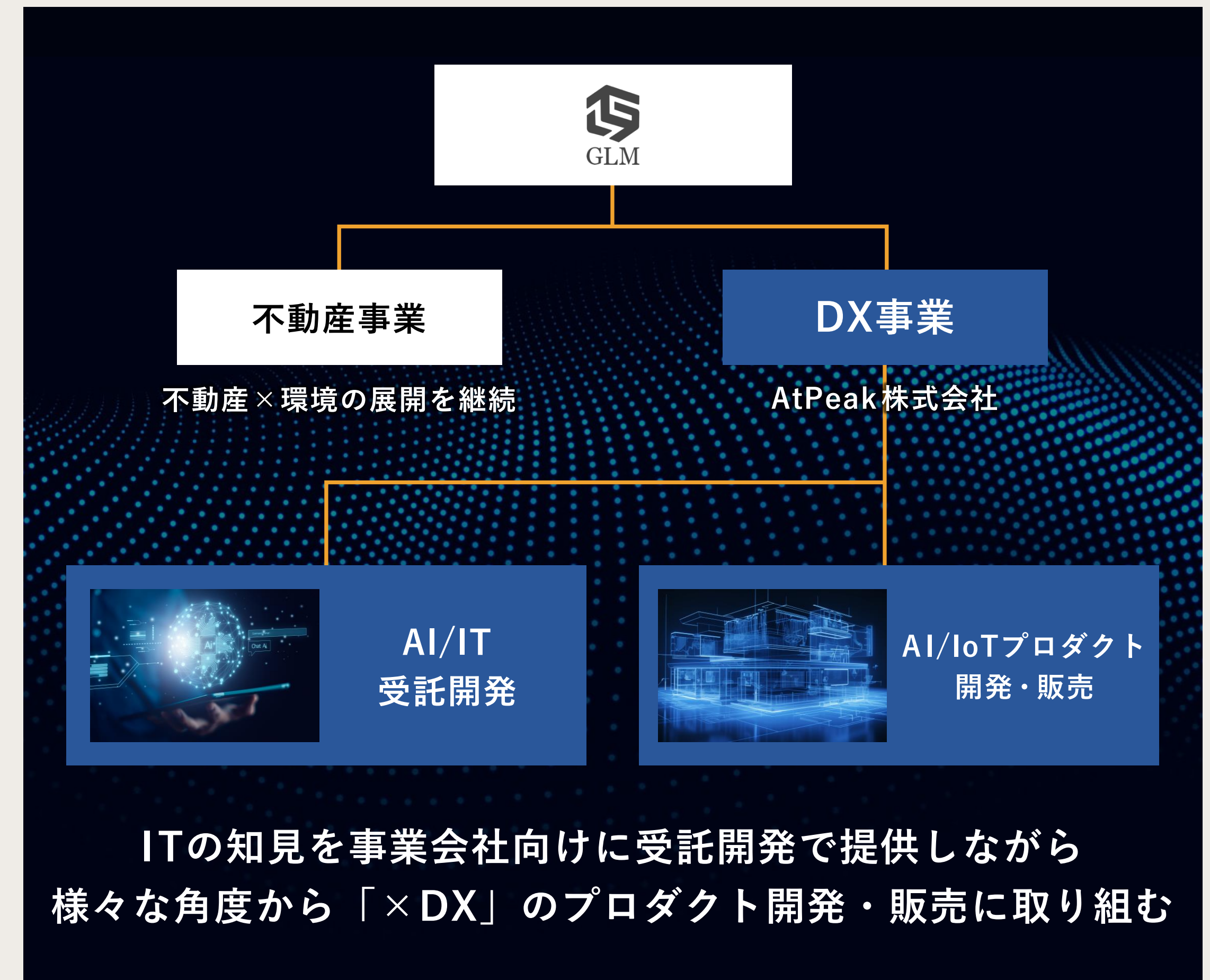
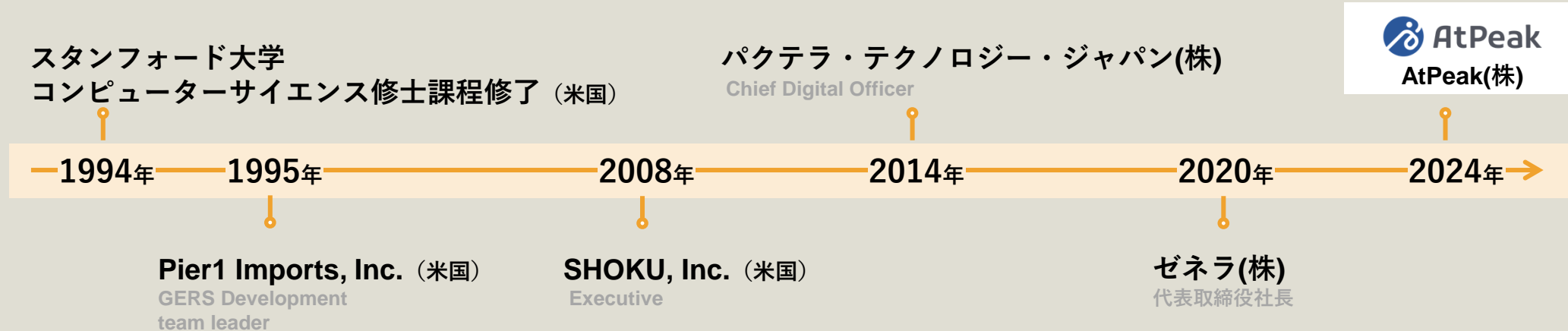
- IT企業各社にて大手顧客のDXに携わった藤田氏を副社長に迎え、AtPeak社におけるDX事業の展開を開始
- AI/ITの受託開発を通じて収益を確保しながら、AI/IoTプロダクトの開発・販売に取り組む方針



藤田 正則 AtPeak 株式会社 取締役 副社長執行役員

スタンフォード大学にてコンピュータサイエンスの修士課程を修了。Pier1 Imports, Inc.、SHOKU, Inc.、パクテラ・テクノロジー・ジャパン(株)など外資系IT企業の開発責任者として大手顧客のDXに多数従事。2020年4月にゼネラ(株)の代表取締役社長に就任。2024年8月よりAtPeak(株)の取締役 副社長執行役員に就任し、開発及び事業戦略を担当。

経歴



■ 不動産開発において、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



- 第3四半期の決算発表時に長期業績ビジョンと、2025年12月期から2027年12月期までの中期経営計画を開示予定
- 不動産事業においてレジデンス×開発以外の事業領域を開拓するとともに、DX事業の本格化を軸とした計画を想定

不動産×環境×DXによりサステナブルな不動産開発・運用No.1

不動産事業の拡大



事業領域 拡大

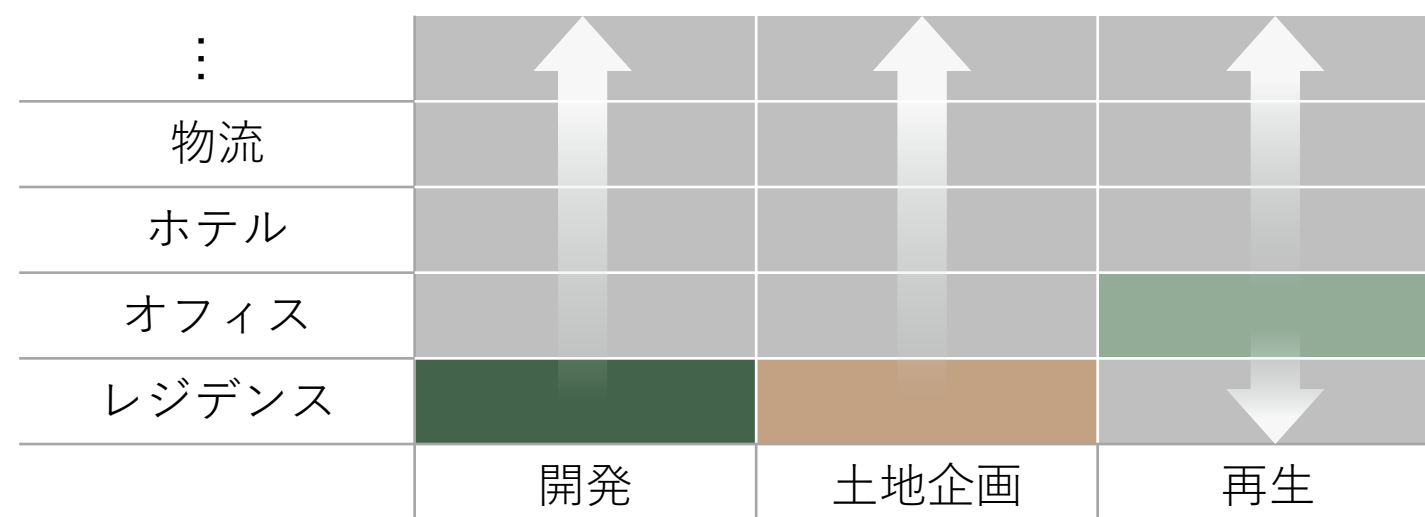
レジデンス×開発
以外のアセットや
事業モデルに展開



環境×DX による成長

環境配慮・DXの
掛け合わせによる
高付加価値化

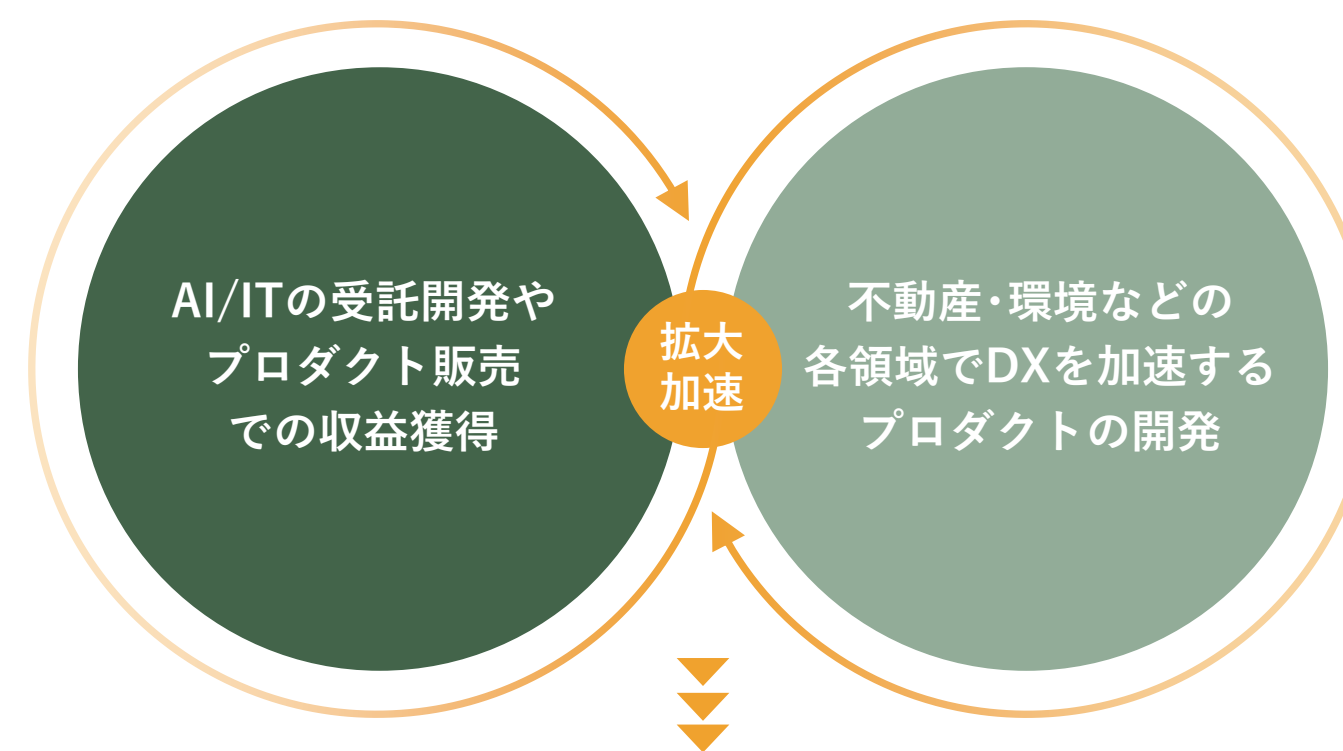
■ 展開中の事業 ■ 今後展開予定の事業領域



DX事業の考え方



受託開発やプロダクト販売により
収益を確保しながらグループの事業を
加速させるプロダクトを開発



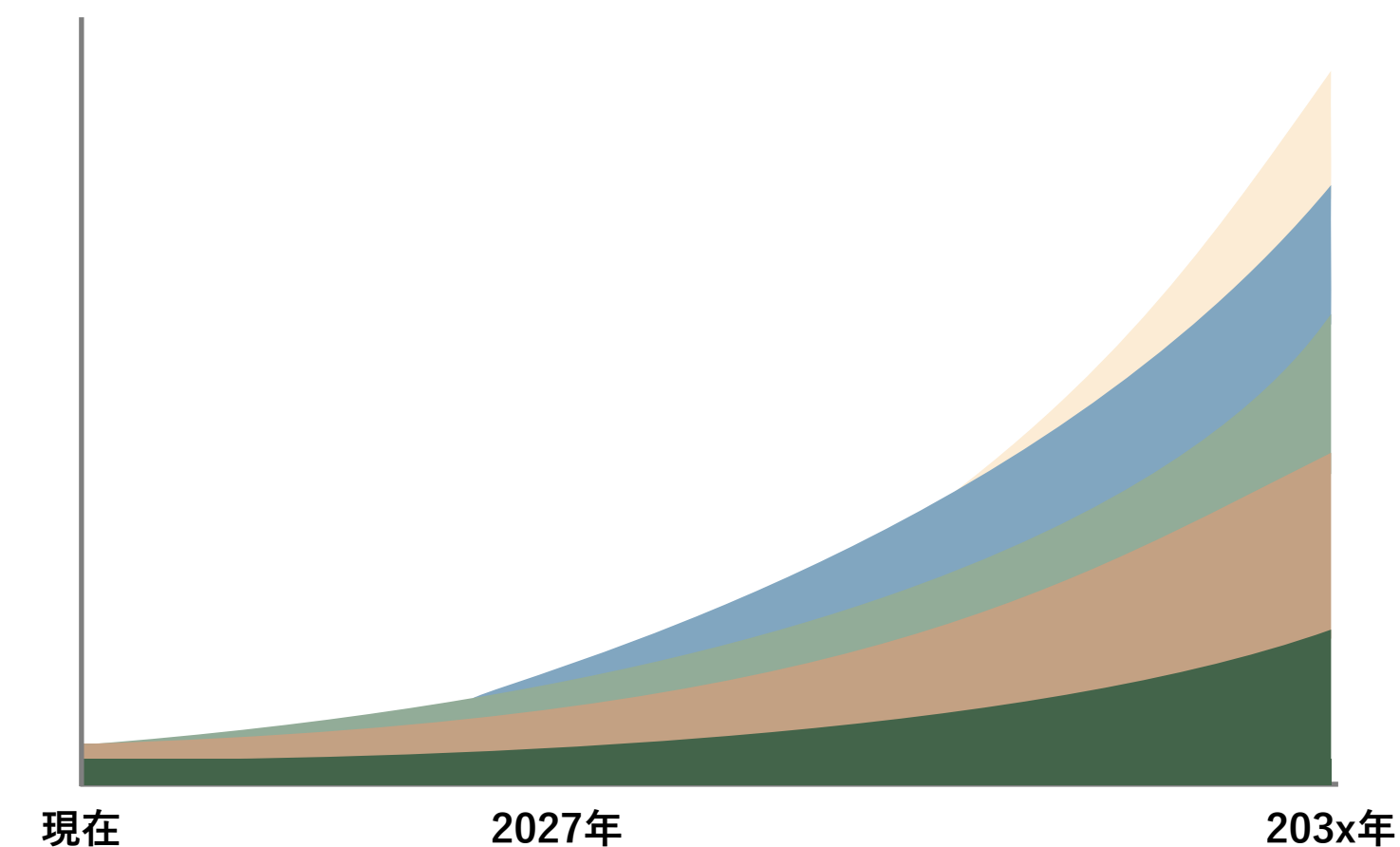
サステナブルな不動産開発・運用の拡大加速

長期業績ビジョン



ITを含め様々な事業領域に展開し
安定的な高成長を実現

■ 開発 ■ 土地企画 ■ 再生 ■ DX ■ 新たに展開していく事業





AGENDA

01 会社概要

02 GLM VISION 2030
2022年中期経営計画
新たな中期経営計画の方向性

03 今後の見通し
2024年12月期 2Q

04 株主還元

売上高	経常利益	レジデンス販売戸数 累計販売戸数/通期販売計画戸数	土地販売件数※1 累計販売件数/通期販売計画件数	オフィスビル販売棟数※1,2 累計販売棟数/通期販売計画棟数	環境対応 認証取得予定/計画戸数
17,980 百万円 (対前年△24.0%) (進捗率 30.0%)	925 百万円 (対前年△67.4%) (進捗率 18.5%)	437 戸/1,300戸 (対前年△26.7%) (進捗率 33.6%)	5 件/15件	0 棟/3棟	929 戸/1,004戸 2023/12期 2024/12期累計

※1：土地販売及びオフィスビル販売の割合が増える見込みを踏まえ従来開示していたレジデンスの販売戸数に加えて第1四半期より開示

※2：第2四半期までの累計で4棟仕入済み

決算ハイライト

✓ 不動産事業においては**売上高および経常利益は社内計画に対し概ね計画通り**

販売に関する売買契約を締結済み、残りの物件についても売買契約締結に向けた商談も進行中。

第3四半期決算発表時（11月予定）にて、通期着地見込み値を開示予定

✓ **非レジデンス領域、DX領域の成長を見据えた、次期中計**についても11月に同時に開示予定

レジデンス・土地・オフィスの契約・決済状況について

- レジデンスは、上期累計で18棟690戸、7月末時点で累計22棟857戸の販売に関する売買契約を締結済み
残る9棟438戸についても商談を進め竣工スケジュール等に基づき順次決済予定
- 土地は、上期累計で5件、7月末時点で累計8件の販売に関する売買契約を締結し、残る7件についても随時販売および決済予定
- オフィスビルは、今期中に仕入れた物件より3棟を販売、決済を予定。仕入、販売を並行して進め、下期に売上利益貢献を見込む

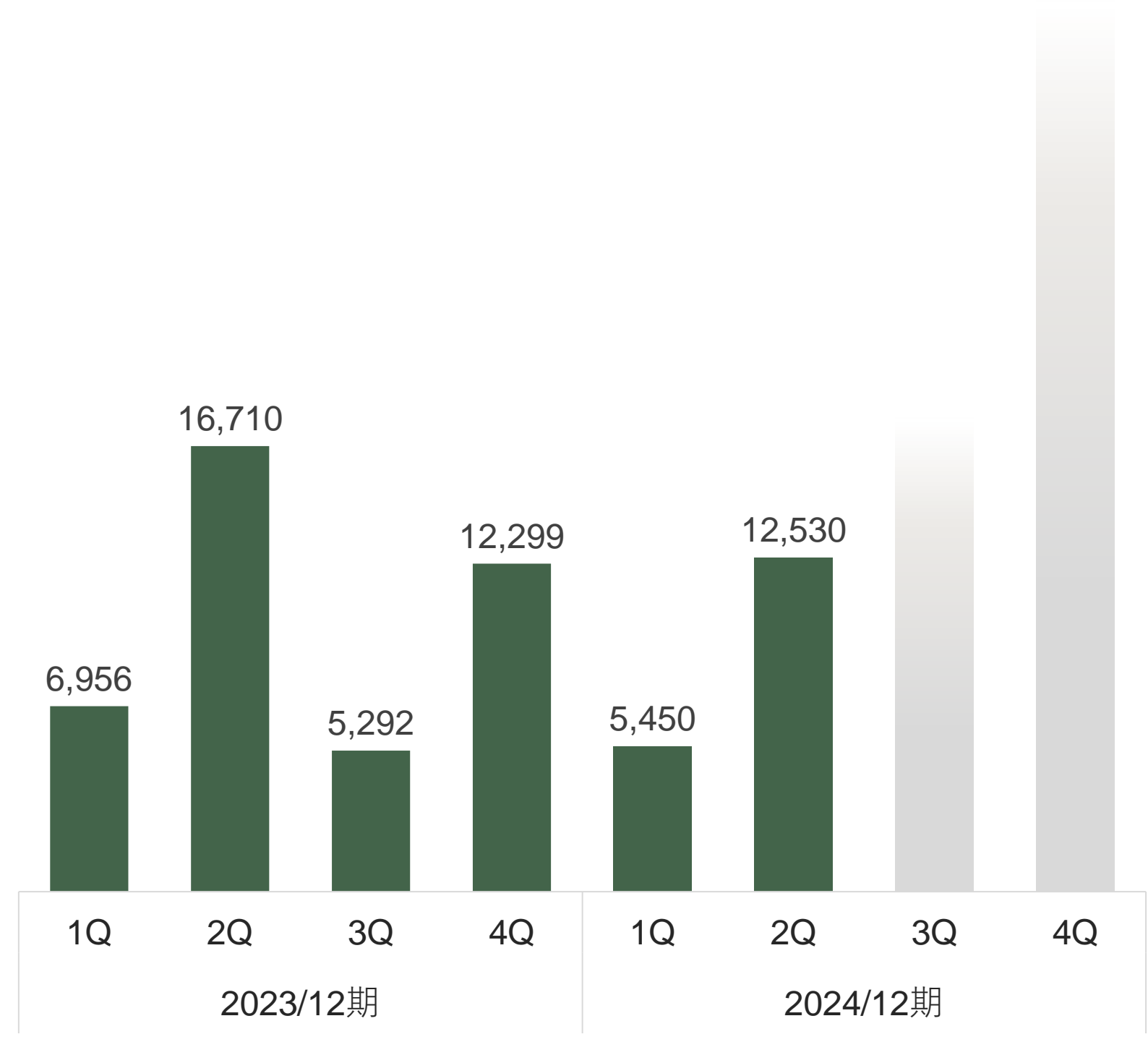
	総数	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	上期	下期
レジデンス (新築1棟販売)	販売契約済物件の決済予定	857戸	54戸 2棟				340戸 9棟	41戸 1棟	190戸 5棟		65戸 1棟	77戸 2棟	90戸 2棟	1棟バルク及び1棟販売 (半期)	
	未契約物件の決済予定	438戸								197戸 2棟			241戸 7棟	上期	下期
	合計	1,295戸	54戸 (2棟)			340戸 (9棟)			428戸 (8棟)			473戸 (12棟)			394戸 (11棟)
土地	販売契約済土地の決済予定	8件			4件		1件				3件			販売予定件数	
	未契約土地決済予定	7件								2件			5件	15件	
	合計	15件	4件			1件			5件			5件			15件
オフィスビル	販売契約済物件の決済予定	0棟												販売予定棟数 / 仕入棟数※	
	未契約物件の決済予定	3棟											3棟	3棟 / 4棟	
	合計	3棟	0棟			0棟			0棟			3棟			3棟 / 4棟

※2024年6月末時点

- AtPeak社の先行投資の結果、第1四半期に開示した四半期見通しから第2四半期は低い利益着地となるも通期では投資費用を回収出来る見込み。通期計画に対しては影響は無い想定
- 現時点では第4四半期に売上・利益が偏る見込み

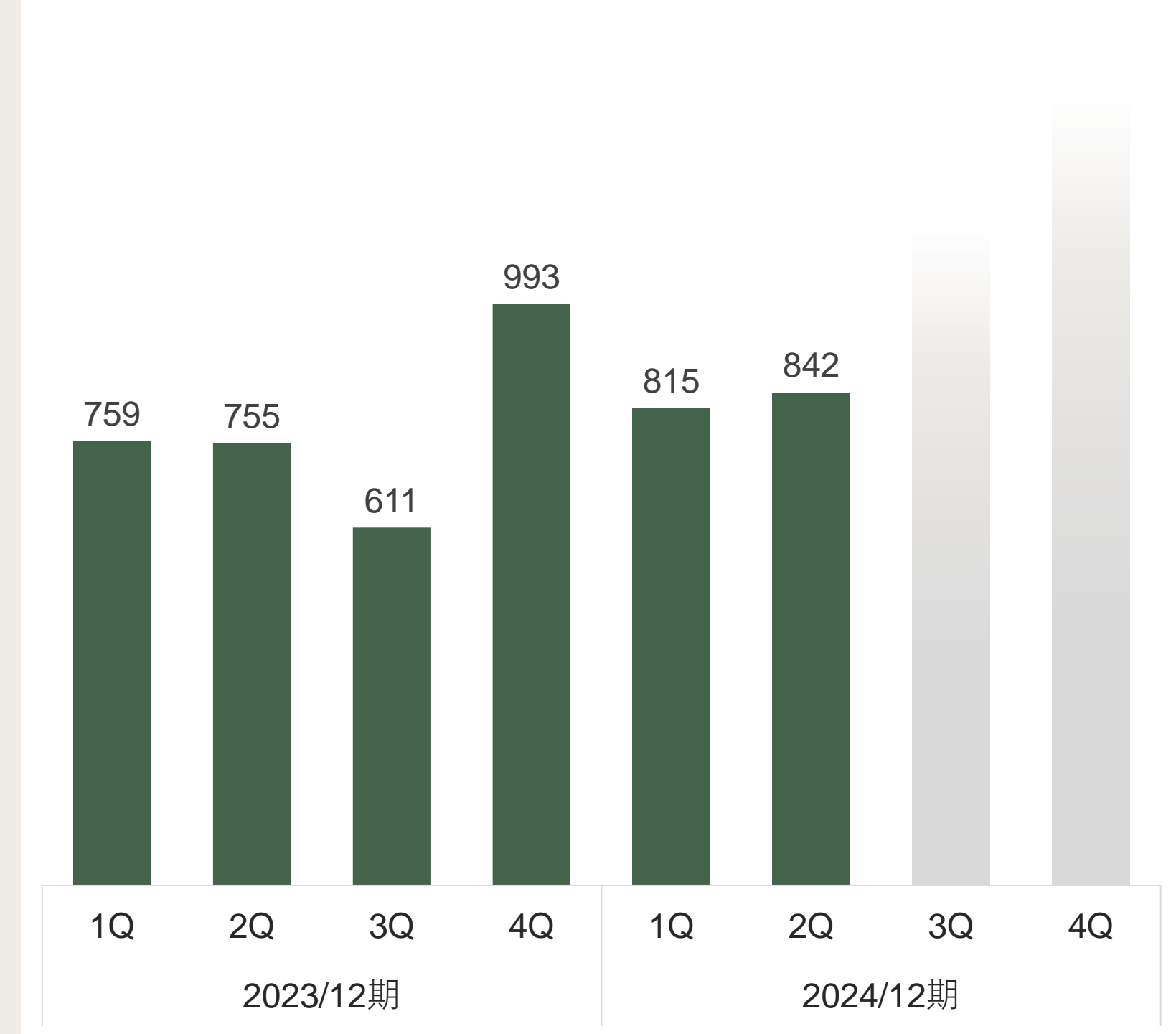
売上高（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



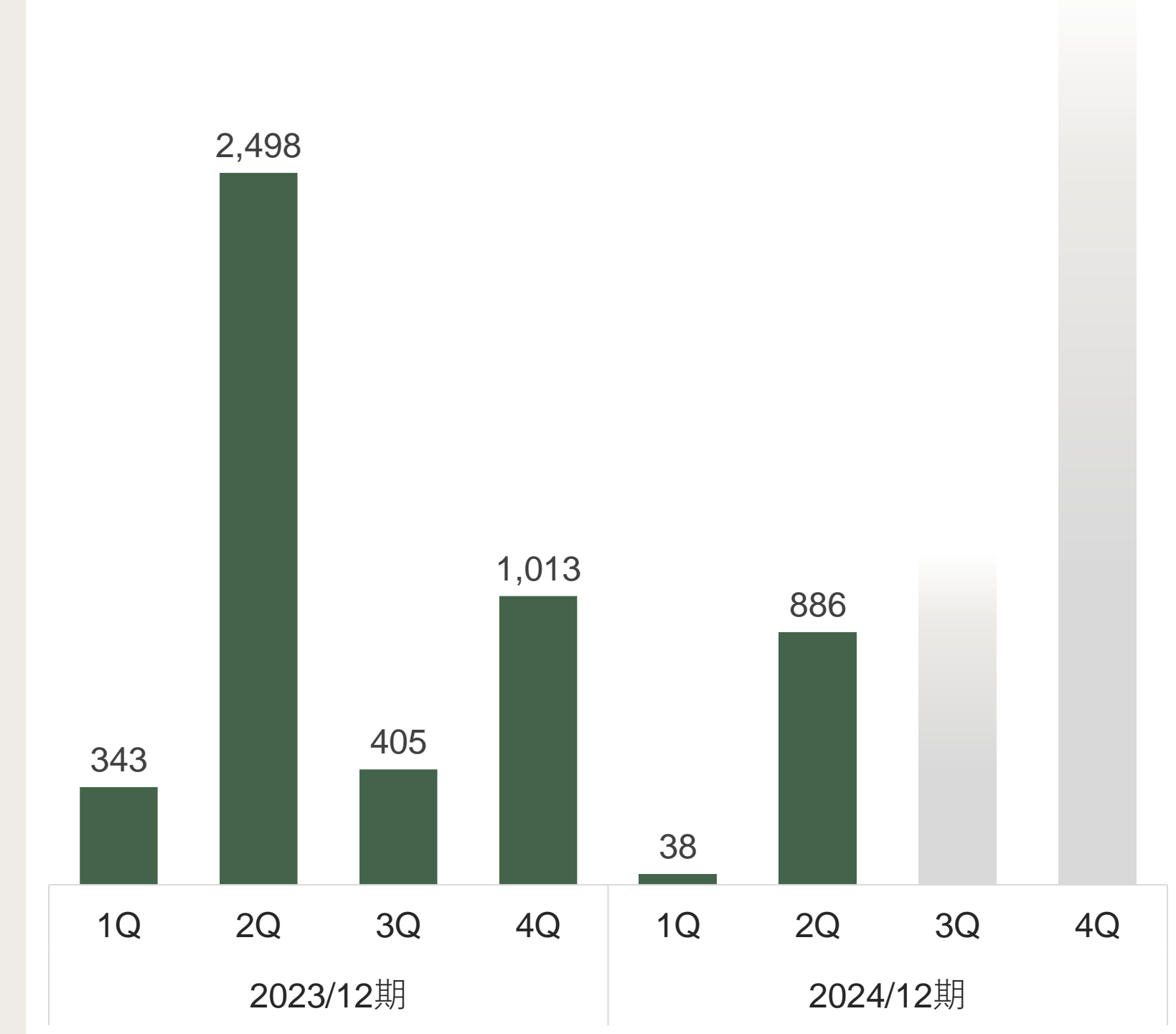
販管費（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



経常利益（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

2024/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	立川2丁目ⅢPJ	24	○
2	石原1丁目PJ	30	○
3	綾瀬1丁目PJ	36	○
4	豊町2丁目PJ	42	○
5	亀戸5丁目PJ	46	○
6	東日暮里4丁目PJ	19	
7	石原3丁目PJ	30	○
8	向島3丁目ⅢPJ	29	
9	竜泉3丁目PJ	18	
10	登戸新町PJ	80	○
11	北浦和1丁目PJ	40	○
12	高鼻町1丁目PJ	41	○
13	溝口2丁目PJ	48	
14	王子1丁目PJ	38	○
15	根岸2丁目PJ	38	
16	南町PJ	21	
17	竜泉2丁目PJ	45	○
18	並木3丁目PJ	133	
19	堀切8丁目PJ	64	
20	川口市幸町2丁目PJ	65	○
21	丸子通1丁目PJ	45	○
22	北新宿3丁目ⅡPJ	32	○
23	南青山7丁目PJ	39	○
24	明石町PJ	51	○
25	浅草6丁目ⅡPJ	41	○
26	水道2丁目PJ	27	
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54	
28	本所4丁目ⅢPJ	32	
29	目白4丁目PJ	34	
30	西池袋4丁目PJ	21	
31	池袋本町2丁目PJ	32	
合計		1,295戸	725戸
中計目標		1,240戸	620戸
進捗率		104.44%	116.94%

2025/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	本町4丁目PJ	11	○
2	本町4丁目ⅡPJ	28	○
3	赤塚4丁目PJ	68	
4	緑2丁目ⅢPJ	21	
5	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
6	湯島3丁目PJ	25	○
7	新大橋2丁目PJ	82	
8	石原2丁目PJ	66	○
9	向島2丁目ⅢPJ	49	○
10	田端4丁目PJ	34	○
11	西日暮里6丁目PJ	28	○
12	浅草5丁目	46	○
13	栄町2丁目PJ	48	○
14	千束2丁目PJ	39	○
15	江東橋4丁目PJ	90	○
16	堀船1丁目PJ	44	○
17	白河3丁目PJ	32	○
18	向島2丁目ⅠPJ	63	○
19	北大塚3丁目PJ	30	○
20	新横浜1丁目PJ	170	
21	本所2丁目PJ	24	
22	西青木4丁目PJ	112	○
23	本町1丁目ⅠPJ	55	○
24	本町1丁目ⅡPJ	61	○
25	駒場1丁目PJ	23	○
26	東向島3丁目PJ	25	○
27	向島3丁目ⅠPJ	29	○
28	向島3丁目ⅤPJ	32	○
29	千歳3丁目PJ	26	○
30	台東1丁目PJ	20	
31	向島3丁目ⅥPJ	22	○
32	下沼部PJ	53	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	24	○
合計		1,524戸	1,139戸

- 2024/12期の新築販売計画戸数1,240戸に対し、第2四半期末時点の販売パイプラインは**1,295戸**と十分なパイプラインを確保
- 2024/12期の新築レジデンスパイプラインは上期累計で**18棟690戸**、7月末時点で累計**22棟857戸**の販売に関する売買契約を締結済み。残る**9棟438戸**の売買契約締結に向けた商談も進行中
- 2件の土地販売に伴い前回開示から91戸分（プロジェクト2件）を削除予定

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	浅草4丁目PJ	45	○
2	東上野1丁目PJ	57	○
3	新橋6丁目PJ	26	○
4	中央3丁目PJ	33	○
5	大森北1丁目PJ	34	○
6	平沼1丁目ⅢPJ	27	○
7	東尾久1丁目PJ	34	○
8	元浅草1丁目PJ	30	○
9	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
10	岩戸北4丁目PJ	83	
11	清川2丁目PJ	44	
12	台東1丁目ⅡPJ	35	
13	向島5丁目ⅠPJ	21	○
14	東日暮里5丁目PJ	30	○
--	オフバランス進行中案件(7棟)	556	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	15	
合計		1,117戸	940戸

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	千歳3丁目PJ	58	○
2	巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
3	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件(2棟)	138	○
合計		298戸	298戸

販売契約済	3Qに販売契約済
年変更	新規追加物件
3Qに土地販売済	

販売開始予定日ベースにて記載
2024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。

仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

2024/12期				2025/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	立川2丁目ⅢPJ	24	○	1	本町4丁目PJ	11	○
2	石原1丁目PJ	30	○	2	本町4丁目ⅡPJ	28	○
3	綾瀬1丁目PJ	36	○	3	赤塚4丁目PJ	68	○
4	豊町2丁目PJ	42	○	4	緑2丁目ⅢPJ	21	○
5	亀戸5丁目PJ	46	○	5	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
6	東日暮里4丁目PJ	19	○	6	湯島3丁目PJ	25	○
7	石原3丁目PJ	30	○	7	新大橋2丁目PJ	82	○
8	向島3丁目ⅢPJ	29	○	8	石原2丁目PJ	66	○
9	竜泉3丁目PJ	18	○	9	向島2丁目ⅢPJ	49	○
10	登戸新町PJ	80	○	10	田端4丁目PJ	34	○
11	北浦和1丁目PJ	40	○	11	西日暮里6丁目PJ	28	○
12	高鼻町1丁目PJ	41	○	12	浅草5丁目	46	○
13	溝口2丁目PJ	48	○	13	栄町2丁目PJ	48	○
14	王子1丁目PJ	38	○	14	千束2丁目PJ	39	○
15	根岸2丁目PJ	38	○	15	江東橋4丁目PJ	90	○
16	南町PJ	21	○	16	堀船1丁目PJ	44	○
17	竜泉2丁目PJ	45	○	17	白河3丁目PJ	32	○
18	並木3丁目PJ	133	○	18	向島2丁目IVPJ	63	○
19	堀切8丁目PJ	64	○	19	北大塚3丁目PJ	30	○
20	川口市幸町2丁目PJ	65	○	20	新横浜1丁目PJ	170	○
21	丸子通1丁目PJ	45	○	21	本所2丁目PJ	24	○
22	北新宿3丁目ⅡPJ	32	○	22	西青木4丁目PJ	112	○
23	南青山7丁目PJ	39	○	23	本町1丁目ⅠPJ	55	○
24	明石町PJ	51	○	24	本町1丁目ⅡPJ	61	○
25	浅草6丁目ⅡPJ	41	○	25	駒場1丁目PJ	23	○
26	水道2丁目PJ	27	○	26	東向島3丁目PJ	25	○
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54	○	27	向島3丁目IVPJ	29	○
28	本所4丁目ⅢPJ	32	○	28	向島3丁目VPJ	32	○
29	目白4丁目PJ	34	○	29	千歳3丁目PJ	26	○
30	西池袋4丁目PJ	21	○	30	台東1丁目PJ	20	○
31	池袋本町2丁目PJ	32	○	31	向島3丁目VIPJ	22	○
合計		1,295戸	725戸	32	下沼部PJ	53	○
中計目標		1,240戸	620戸	--	オフバランス進行中案件(1棟)	24	○
進捗率		104.44%	116.94%	合計		1,524戸	1,139戸

- 2024/12期の新築販売計画戸数1,240戸に対し、第2四半期末時点の販売パイプラインは**1,295戸**と十分なパイプラインを確保
- 2024/12期の新築レジデンスパイプラインは上期累計で18棟690戸、7月末時点で累計22棟857戸の販売に関する売買契約を締結済み。残る9棟438戸の売買契約締結に向けた商談も進行中
- 2件の土地販売に伴い前回開示から91戸分（プロジェクト2件）を削除予定

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	浅草4丁目PJ	45	○
2	東上野1丁目PJ	57	○
3	新橋6丁目PJ	26	○
4	中央3丁目PJ	33	○
5	大森北1丁目PJ	34	○
6	平沼1丁目ⅢPJ	27	○
7	東尾久1丁目PJ	34	○
8	元浅草1丁目PJ	30	○
9	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
10	岩戸北4丁目PJ	83	○
11	清川2丁目PJ	44	○
12	台東1丁目ⅡPJ	35	○
13	向島5丁目IVPJ	21	○
14	東日暮里5丁目PJ	30	○
--	オフバランス進行中案件(7棟)	556	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	15	○
合計		1,117戸	940戸

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	千歳3丁目PJ	58	○
2	巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
3	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件(2棟)	138	○
合計		298戸	298戸

販売契約済	3Qに販売契約済
年変更	新規追加物件
3Qに土地販売済	

販売開始予定日ベースにて記載
2024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。

仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

2024/12期				2025/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	立川2丁目ⅢPJ	24	○	1	本町4丁目PJ	11	○
2	石原1丁目PJ	30	○	2	本町4丁目ⅡPJ	28	○
3	綾瀬1丁目PJ	36	○	3	赤塚4丁目PJ	68	
4	豊町2丁目PJ	42	○	4	緑2丁目ⅢPJ	21	
5	亀戸5丁目PJ	46	○	5	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
6	東日暮里4丁目PJ	19		6	湯島3丁目PJ	25	○
7	石原3丁目PJ	30	○	7	新大橋2丁目PJ	82	
8	向島3丁目ⅢPJ	29		8	石原2丁目PJ	66	○
9	竜泉3丁目PJ	18		9	向島2丁目ⅢPJ	49	○
10	登戸新町PJ	80	○	10	田端4丁目PJ	34	○
11	北浦和1丁目PJ	40	○	11	西日暮里6丁目PJ	28	○
12	高鼻町1丁目PJ	41	○	12	浅草5丁目	46	○
13	溝口2丁目PJ	48		13	栄町2丁目PJ	48	○
14	王子1丁目PJ	38	○	14	千束2丁目PJ	39	○
15	根岸2丁目PJ	38		15	江東橋4丁目PJ	90	○
16	南町PJ	21		16	堀船1丁目PJ	44	○
17	竜泉2丁目PJ	45	○	17	白河5丁目PJ	32	○
18	並木3丁目PJ	133		18	向島2丁目IVPJ	63	○
19	堀切8丁目PJ	64		19	北大塚3丁目PJ	30	○
20	川口市幸町2丁目PJ	65	○	20	新横浜1丁目PJ	170	
21	丸子通1丁目PJ	45	○	21	本所2丁目PJ	24	
22	北新宿3丁目ⅡPJ	32	○	22	西青木4丁目PJ	112	○
23	南青山7丁目PJ	39	○	23	本町1丁目ⅠPJ	55	○
24	明石町PJ	51	○	24	本町1丁目ⅡPJ	61	○
25	浅草6丁目ⅡPJ	41	○	25	駒場1丁目PJ	23	○
26	水道2丁目PJ	27		26	東向島3丁目PJ	25	○
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54		27	向島3丁目IVPJ	29	○
28	本所4丁目ⅢPJ	32		28	向島3丁目VPJ	32	○
29	目白4丁目PJ	34		29	千歳3丁目PJ	26	○
30	西池袋4丁目PJ	21		30	台東1丁目PJ	20	
31	池袋本町2丁目PJ	32		31	向島3丁目VIPJ	22	○
32				32	下沼部PJ	53	○
33				--	オフバランス進行中案件(1棟)	24	○
合計		1,295戸	725戸	合計		1,524戸	1,139戸
中計目標		1,240戸	620戸				
進捗率		104.44%	116.94%				

■ 2024/12期の新築販売計画戸数1,240戸に対し、第2四半期末時点の販売パイプラインは**1,295戸**と十分なパイプラインを確保

■ **2024/12期の新築レジデンスパイプラインは上期累計で18棟690戸、7月末時点で累計22棟857戸の販売に関する売買契約を締結済み。残る9棟438戸の売買契約締結に向けた商談も進行中**

■ 2件の土地販売に伴い前回開示から91戸分（プロジェクト2件）を削除予定

2026/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	浅草4丁目PJ	45	○
2	東上野1丁目PJ	57	○
3	新橋6丁目PJ	26	○
4	中央3丁目PJ	33	○
5	大森北1丁目PJ	34	○
6	平沼1丁目ⅢPJ	27	○
7	東尾久1丁目PJ	34	○
8	元浅草1丁目PJ	30	○
9	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
10	岩戸北4丁目PJ	83	
11	清川2丁目PJ	44	
12	台東1丁目ⅡPJ	35	
13	向島5丁目IVPJ	21	○
14	東日暮里5丁目PJ	30	○
--	オフバランス進行中案件(7棟)	556	○
--	オフバランス進行中案件(1棟)	15	
合計		1,117戸	940戸

2027/12期			
No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	千歳3丁目PJ	58	○
2	巣鴨3丁目ⅢPJ	63	○
3	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件(2棟)	138	○
合計		298戸	298戸

販売契約済	3Qに販売契約済
年変更	新規追加物件
3Qに土地販売済	

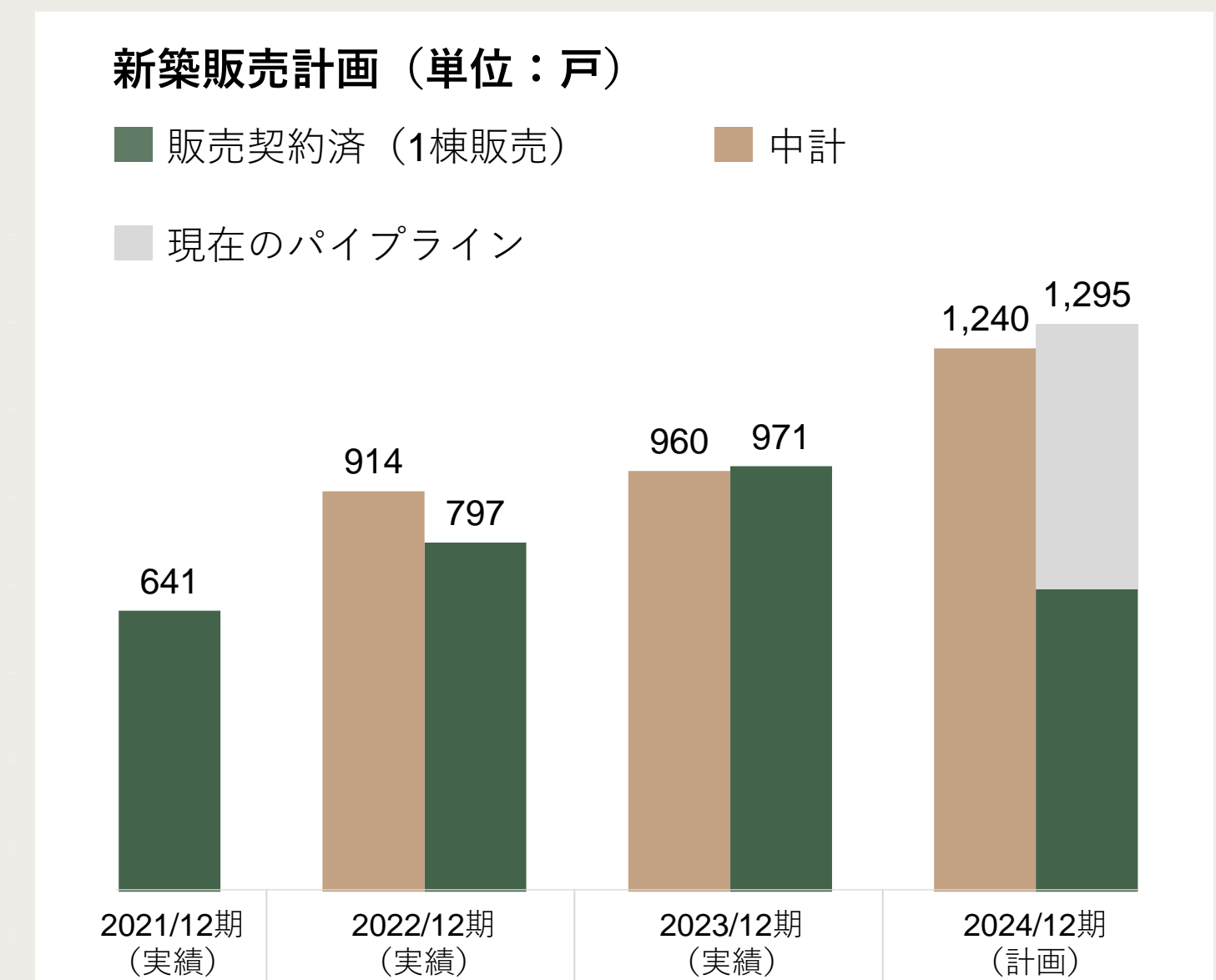
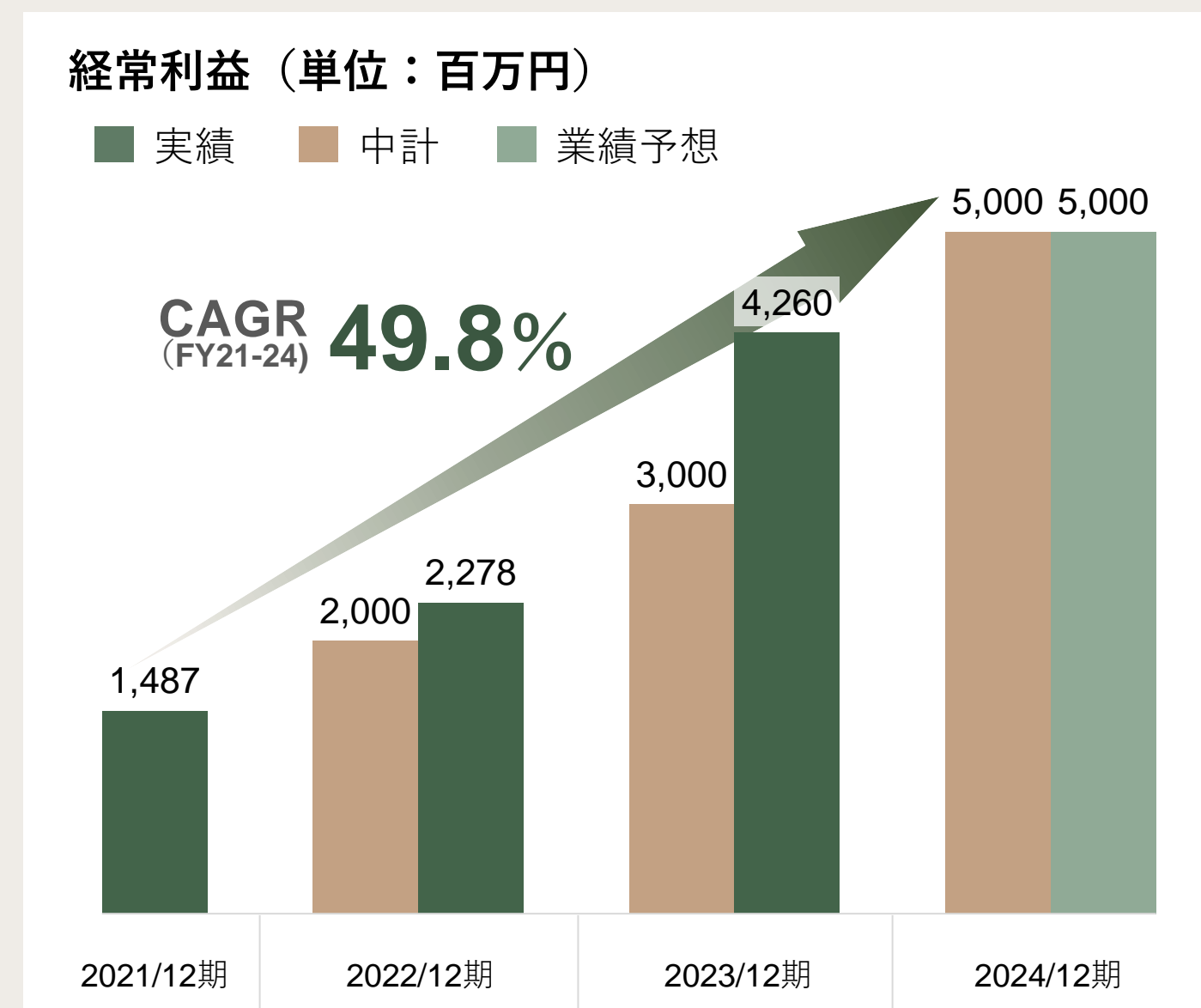
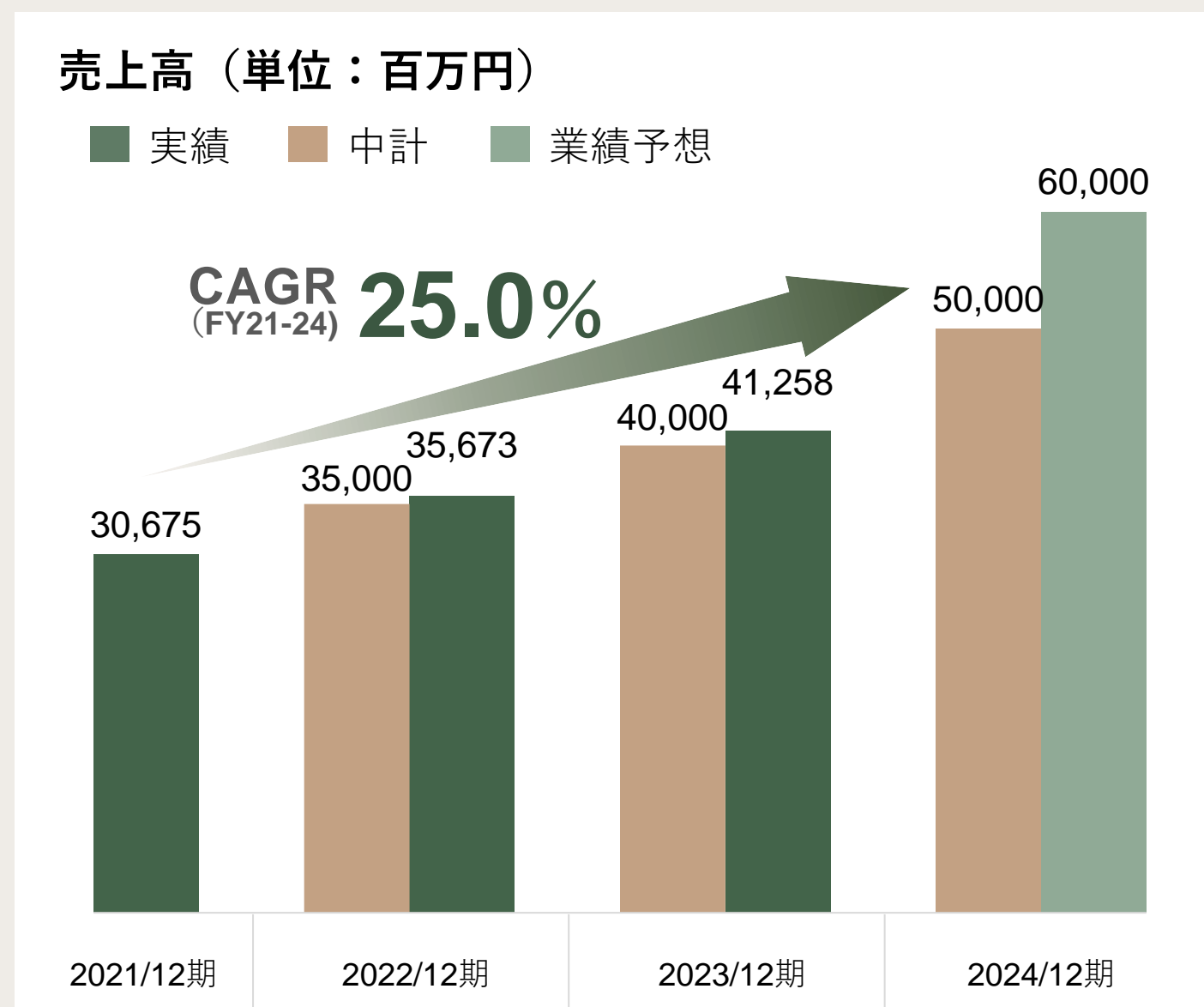
販売開始予定日ベースにて記載
2024年6月末時点（仕入状況）

※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。

2022年中期経営計画について（2022年2月10日開示済み）

- 2022年中期経営計画は、2024/12期に売上高500億円（CAGR 17.7%）、経常利益50億円（CAGR 49.8%）※2022年2月14日開示時
- 環境対応等を通じた物件の資産価値向上と1棟バルク販売による高付加価値化により高収益化・効率化を進め、経常利益率10%を目指し構造的に改善
- 環境対応は取り扱い全物件に対し、2023/12期は40%、2024/12期は50%の環境認証取得を計画

中期経営計画進捗（単位：百万円・戸）



2024年6月末時点実績

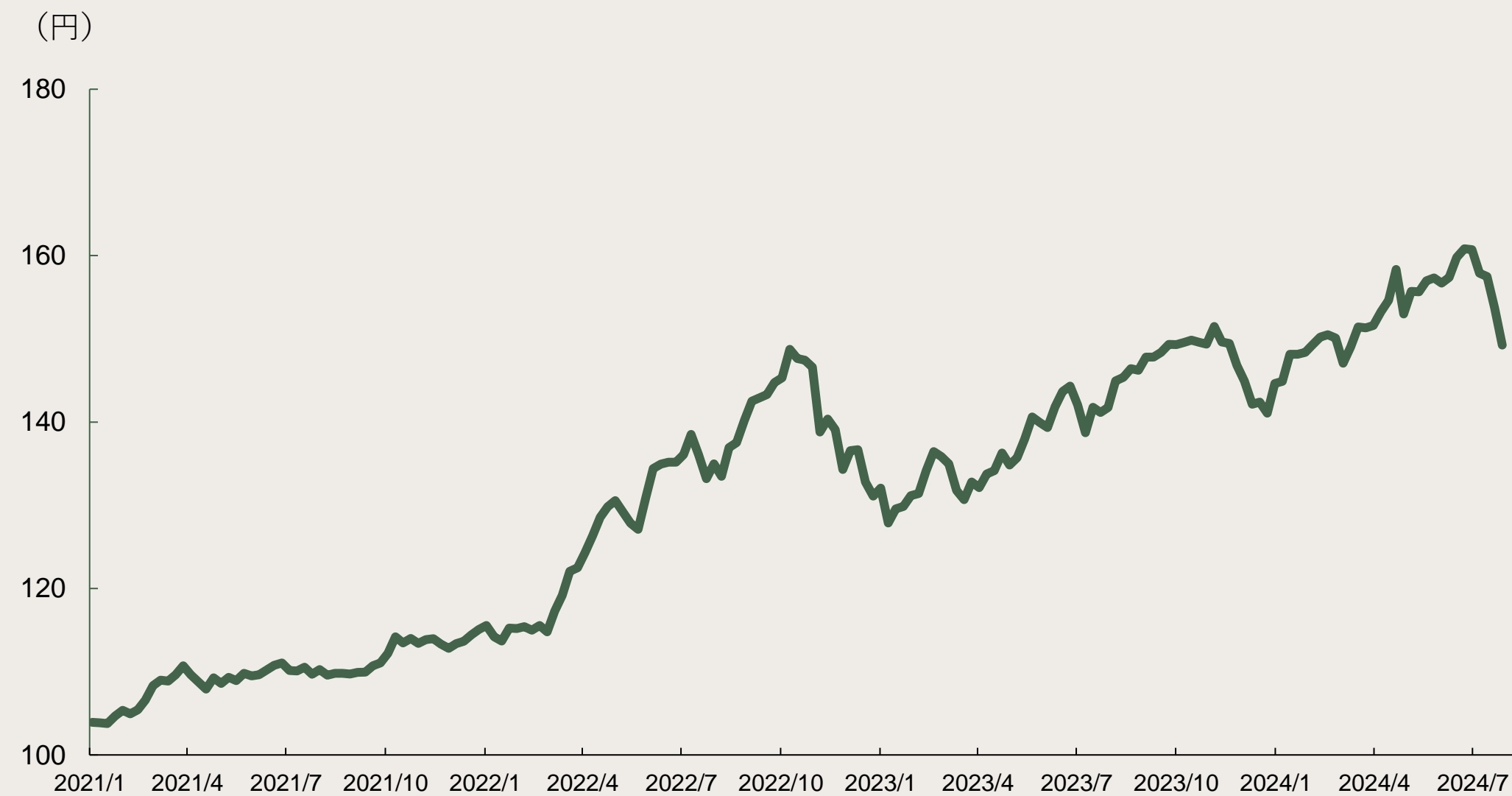
中期経営計画の進捗認識

- ✓ 2022/12期に引き続き2023/12期も中期経営計画を上回る成長を達成。2024/12期は十分なパイプラインに加え、新規事業の立ち上がりが想定よりも早いことを背景に、売上高は従来の中計目標である500億円から600億円へ上方修正。一方、建築費の高騰等を受け利益率を保守的に見込み、経常利益は50億円の目標に据置き
- ✓ 2024/12期の1棟販売目標1,240戸を超過する仕入を既に達成。上期累計で690戸、7月末時点で累計857戸の販売に関する売買契約を締結済み。残る9棟438戸についても商談は進み、計画達成に向け順調に進捗
- ✓ 「環境配慮型建築」物件比率について2024年問題に起因する竣工遅れ等による期ズレにより目標未達となるが、通期の業績目標の達成には影響を及ぼさない見込み

為替の影響

- ✓ 2024年4月一時160円超まで円安が進んだが、7月31日の日銀政策決定会合において追加利上げが決定され、円高に転換。現在は145～150円近辺でボラティリティが高い状態で推移。
- ✓ 現状海外機関投資家の需要は依然強く、為替変動に対する大きな懸念はないが、今後の動向を注視

\$円チャート

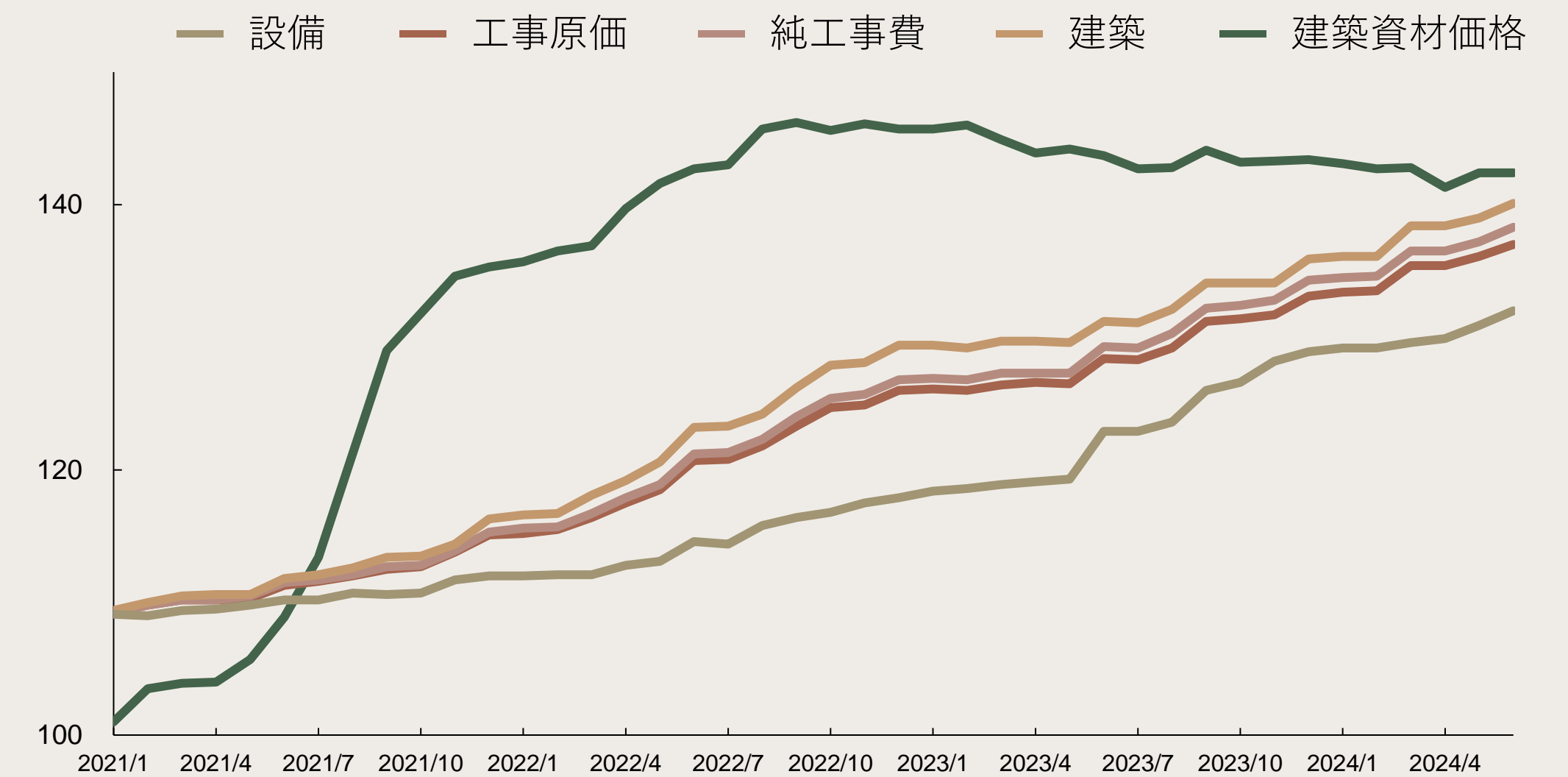


※Investing.com週単位データ

資材価格及び建築コストの影響

- ✓ 外部環境を背景に2021年から上昇していた資材価格は高騰を継続
- ✓ **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



※一般社団法人経済調査会・建築資材価格指数、2020年=100
 ※一般財団法人建設物価調査会・建築費指数（2015年基準）代表4建物指数を2020年平均を基準とした数値に変換

金利の状況

- ✓ 2024年7月の日銀の金融政策決定会合において3月に引き続き短期金利（無担保コール翌日物）を0.25%へ引き上げることを発表
- ✓ 月6兆円の国債購入については2025年度末までの減額計画を策定
26年1~3月につき3兆円程度にまで半減させる見通し
- ✓ 発表後は大きな変動無く、現在長期金利は0.9%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、背景の一つであるインフレはポジティブな影響もあるため中立的な印象
- ✓ **現状は一定の利上げを織り込んだ印象であるものの状況を注視**
しかし、金利も諸外国に比べ低い中、投資対象としての魅力は依然健在するという認識

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**



AGENDA

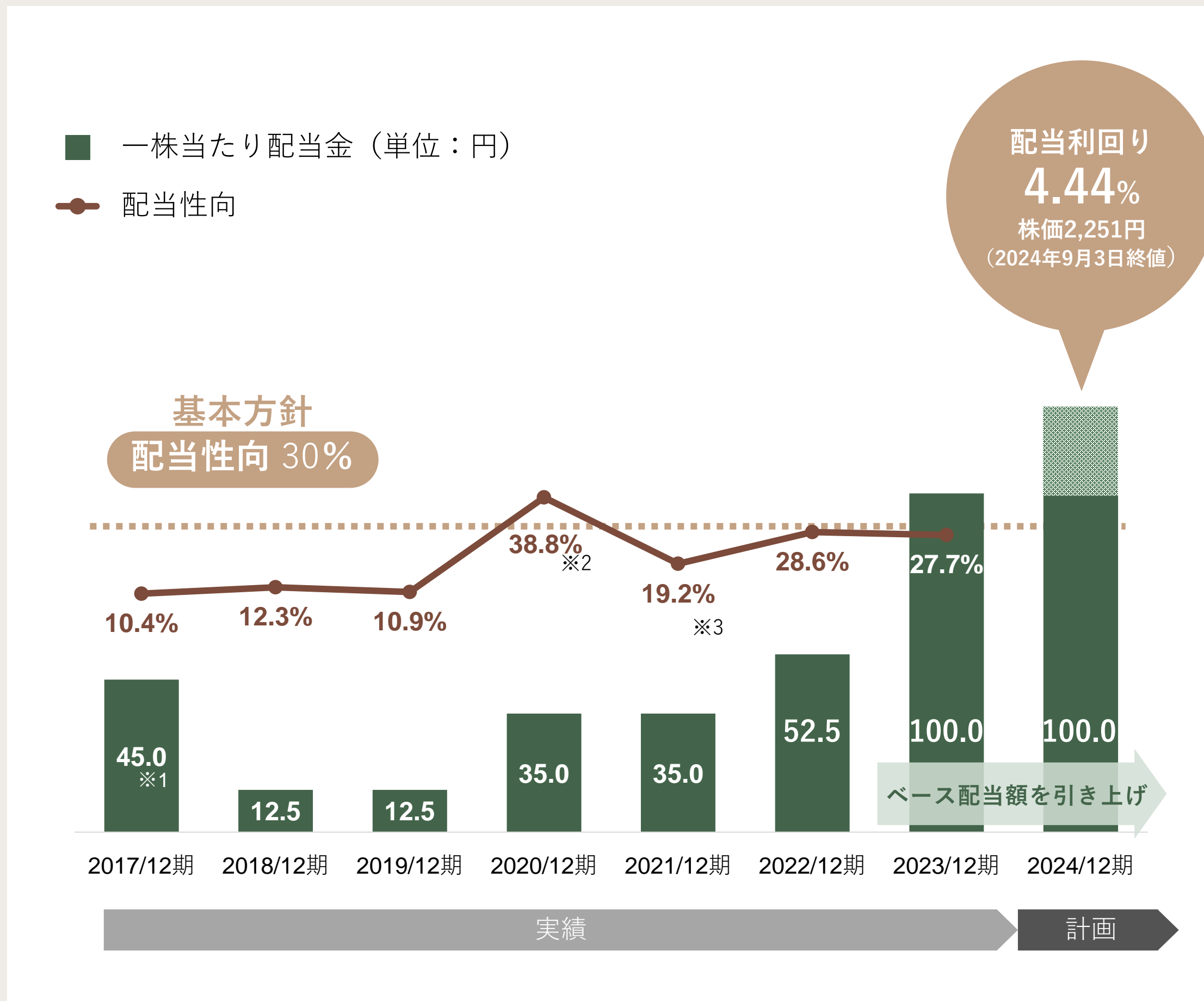
01 会社概要

02 GLM VISION 2030
2022年中期経営計画
新たな中期経営計画の方向性

03 今後の見通し
2024年12月期 2Q

04 株主還元

- 配当金100円をベース配当額とし、エクイティ投資案件の状況を考慮して2024/12期以降の配当を決定する方針
- エクイティ案件への投資を優先するものの、投資が出来なかった場合配当性向30%を目標に修正を検討



基本還元方針

- ✓ 非レジ領域をはじめ出資やM&Aなどエクイティでの投資を要する可能性を踏まえ、ベース配当金は据え置き
- ✓ 投資が出来なかった場合、従来通り**30%の配当性向を目標**とする

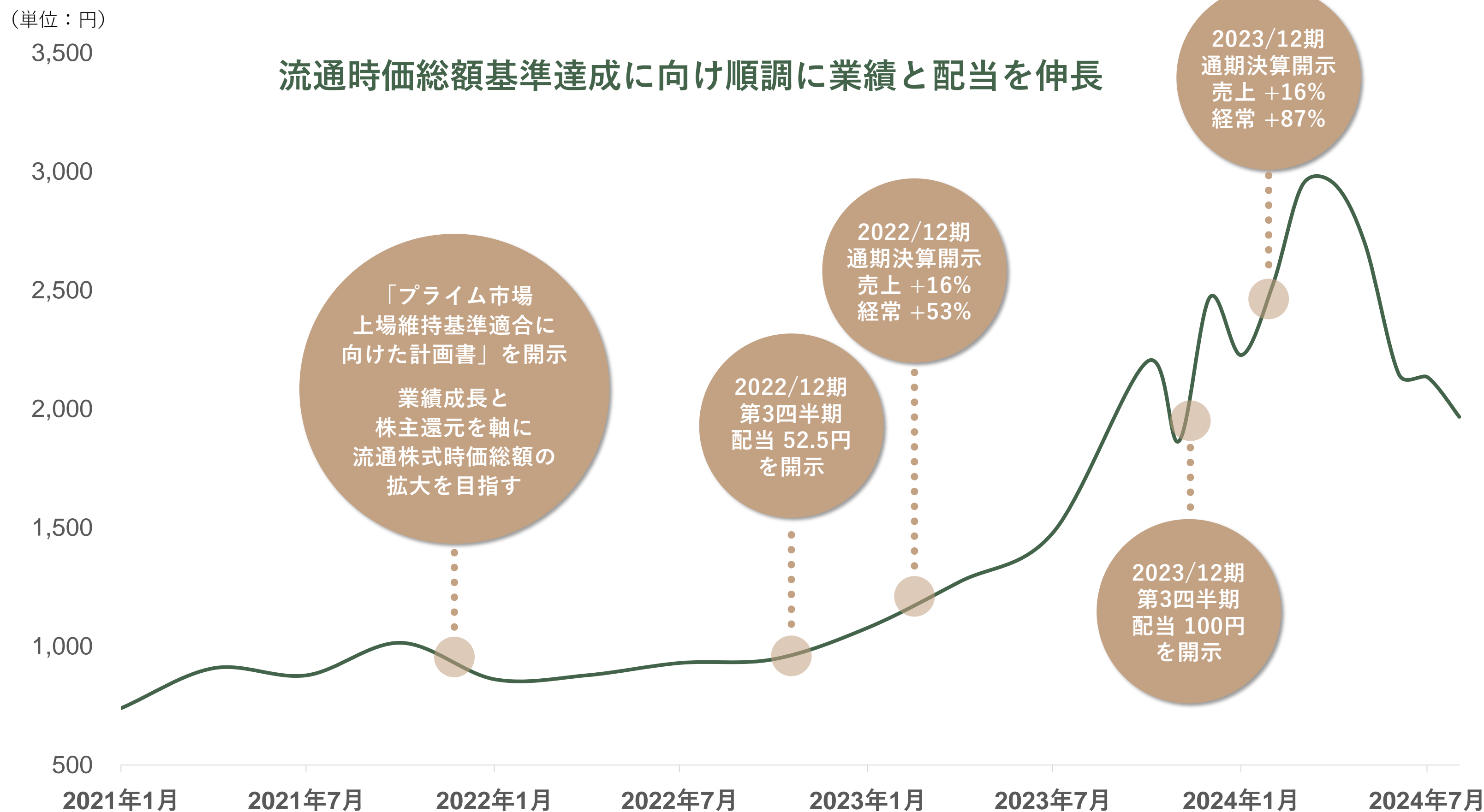
エクイティ投資目標額 (参考)

(単位：億円)	2022/12期 実績	2023/12期 実績	2024/12期 目標
SPC等出資額 (実績 / 目標値)	0	0	20

※1:2017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
 ※2:2020年12月期については、期初配当計画35円を据え置いたため
 ※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

- プライム市場での上場維持に向け、**流通株式時価総額が基準を満たしていない状況**（2023年12月31日時点）
- **2024年度「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に選定**。より多くの投資家の皆様に注目していただき、今後も上場維持基準達成に向け現在の経営戦略に沿った取り組みを中心に引き続き様々な活動に注力

当社株価推移



株価

2,251円

(2024/9/3終値)

株式時価総額

180億円

(2024/9/3時点)

流通株式比率※1

36.2%

(2024/6/30時点)

流通株式時価総額※2

65.2億円

出典：日本取引所グループ

※1: 2024年6月30日現在の株主名簿より当社にて算出 ※2: 2024/9/3時点の株式時価総額に対し2024/6/30時点の流通株式比率を乗じて推計

An aerial, high-angle photograph of a modern building's atrium. The space is characterized by a large, central green wall that runs diagonally across the frame. The floor is a light-colored, polished material, reflecting the overhead lights and the silhouettes of people. Numerous people are seated at small, square tables, some of which are high-top stools. The architecture features large glass windows and a complex, geometric ceiling structure. The overall atmosphere is bright and open, with a mix of natural and artificial light. The word "Appendix" is overlaid in the center of the image in a white, sans-serif font.

A p p e n d i x

(単位：百万円)	2023/12期			2024/12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	23,667	57.4%	41,258	17,980	△24.0%	30.0%	60,000
売上総利益	4,487	58.2%	7,706	2,838	△36.8%	29.6%	9,600
利益率	19.0%	-	18.7%	15.8%	△3.2pt	-	16.0%
営業利益	2,973	64.8%	4,586	1,180	△60.3%	21.2%	5,580
利益率	12.6%	-	11.1%	6.6%	△6.0pt	-	9.3%
経常利益	2,842	66.7%	4,260	925	△67.4%	18.5%	5,000
利益率	12.0%	-	10.3%	5.1%	△6.9pt	-	8.3%
当期純利益	1,785	62.0%	2,878	548	△69.3%	17.2%	3,200
利益率	7.5%	-	7.0%	3.1%	△4.4pt	-	5.3%
1株当たり当期純利益	224.10	-	360.75	68.62	-	-	400.18

- 前期に財務状況の改善を進めることが出来たため、今期は負債を活用しながらバランスシートを前期末比で大きく拡大
- 将来の成長に向けたパイプライン構築に取り組むとともに、資金効率の最適化と財務健全性の両立を目指す

(単位：百万円)	2023/12期 12月末	2024/12期 3月末	2024/12期 6月末	前期末からの増減額
流動資産合計	28,232	37,050	37,487	+9,255
現金及び預金	8,648	6,384	5,757	△2,891
販売用不動産	3,138	9,775	9,642	+6,504
仕掛販売用不動産	14,805	18,861	19,681	+4,876
固定資産合計	3,815	3,884	4,069	+254
有形固定資産	3,209	3,279	3,265	+56
無形固定資産	86	77	67	△18
投資その他の資産	519	527	736	+216
資産合計	32,047	40,934	41,557	+9,509
流動負債合計	14,041	24,225	24,499	+10,457
有利子負債	10,973	18,410	18,759	+7,786
未払金	1,628	5,211	4,891	+3,262
固定負債合計	9,066	8,553	8,340	△726
有利子負債	8,975	8,426	8,213	△761
負債合計	23,108	32,779	32,839	+9,731
純資産合計	8,939	8,155	8,717	△221
負債純資産合計	32,047	40,934	41,557	+9,509

■ 2022年中期経営計画で行う取組みにより、粗利率の改善、販管費率の抑制により経常利益率の向上を見込む。

■ PL (億円)	2021/12期 実績	2022/12期 実績	2023/12期 実績	2024/12期 計画 (2024/2 修正前)	2024/12期 計画 (2024/2 修正後)	今回中計期間 2021-2024 CAGR
売上高	306	356	412	500	600	25.0%
売上総利益	44	58	77	90	96	29.2%
利益率	14.5%	16.4%	18.7%	18.0%	16.0%	-
経常利益	14	22	42	50	50	49.8%
利益率	4.9%	6.4%	10.3%	10.0%	8.3%	-
当期純利益	14※	14	28	32	32	31.0%
利益率	4.6%	4.1%	7.0%	6.4%	5.3%	-

■ 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



年次有給取得率

85.8%



男性管理職平均賃金

13,259千円

男性非管理職平均賃金

7,602千円



女性育休取得率

100.0%

男性育休取得率

71.4%

育休復帰率

100.0%



女性管理職平均賃金

13,374千円

女性非管理職平均賃金

5,061千円

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)

- 中期経営計画期間にて取り組もうとしていたSPCによる非レジデンス領域での開発は環境変化により一旦優先度を引き下げ一方で非レジデンスの新規事業として用地仕入事業、ビルディング事業をスタートし、順調な立ち上がり
- 2023年12月にはDX領域の新規事業としてAtPeak社を設立

	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棟バルク販売
	リテール	手数料 <PM>	区分販売
	用地仕入	—	仕入販売
	ビルディング	賃料・手数料 <PM/BM>	1棟販売
	AtPeak株式会社 <IoTおよび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

委員長をはじめ社外取締役が中心。

3. 特別委員会

当社と支配株主との取引において、少数株主の利益を保護するため設置。取締役会の諮問機関として、独立社外取締役により構成。

4. 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	2022年作成済 2023年開示済

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 経営企画室 経営企画課

✉ MAIL : glmirinfo@global-link-m.com

🐦 Twitter : @glm3486_ir