



2020年度 中期経営計画



GLOBAL LINK MANAGEMENT
株式会社グローバル・リンク・マネジメント

東証第一部 証券コード：3486

これまでの振り返り

- 不動産のソリューション事業及びプロパティマネジメント事業を提供し、
着実に収益基盤を確立

土台固めフェーズ

国内での発展フェーズ

売上高



2006年 自社ブランド
「アルデシモンシリーズ」の販売開始

2010年 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

2012年
不動産投資
セミナーを開始

2013年 不動産投資情報
サイト「0からはじめる
不動産投資」開設

2015年「相続・土地
所有者共同開発
セミナー」を開始

2017年
東証マザーズ
上場

2018年
東証第1部へ
指定変更

首都圏においての 投資用不動産業界のリーディングカンパニーへ

既存事業の拡大と強化

レジデンスの拡大強化を加速

商品ラインナップの拡充

非レジデンスでの収益基盤確立

**首都圏投資用不動産
年間供給戸数 “No.1”**

※No.1 : 年間供給戸数1,000戸以上

**非レジデンス
売上高 約50億円
を目指す**

本中期経営計画の数値目標

経営速度を加速させ
過去3年の実績を上回る成長率を実現する

新築マンション供給戸数

年平均

20%増加

過去3年実績は年平均で**12.4%**増加

経常利益

年平均

30%成長

過去3年実績は年平均**11.8%**成長

本中期経営計画の計数目標

| (億円) | 2017/12期 | 2018/12期 | 2019/12期 | 2017-2019 CAGR | 2022/12期 計画 | 2019-2022 CAGR |
|------------|----------|----------|----------|-------------------|----------------|-------------------|
| ■ P/L : | | | | | | |
| 売上高 | 171 | 226 | 250 | +20.9% | 450 | +21.5% |
| 営業利益 | 11 | 12 | 15 | +18.8% | 34 | +29.5% |
| 利益率 | 6.5% | 5.3% | 6.2% | - | 7.6% | - |
| 経常利益 | 10 | 11 | 13 | +11.8% | 30 | 30.0% |
| 利益率 | 6.4% | 5.0% | 5.4% | - | 6.7% | - |
| 当期純利益 | 6 | 7 | 8 | +11.5% | 20 | +32.1% |
| 利益率 | 4.1% | 3.3% | 3.5% | - | 4.4% | - |
| ■ 主要指標 : | | | | | | |
| D/E レシオ | 93.2% | 250.2% | 289.5% | - | 250%~350% | |
| ROE | 39.9% | 27.7% | 25.0% | - | 25%~30% | |
| ■ 事業KPI : | | | | | | |
| 販売戸数 | 489戸 | 692戸 | 702戸 | +19.8% | 1,100戸 | 16.1% |
| 供給戸数 | 495戸 | 649戸 | 625戸 | +12.4% | 1,100戸 | 20.7% |
| 賃貸管理戸数 | 1,900戸 | 2,128戸 | 2,245戸 | +8.7% | 2,800戸 | 7.6% |
| パイプライン資産規模 | - | - | 389 | - | 800 | - |

本中期経営計画目標の2つの柱

① 既存事業の拡大と強化 レジデンス

- 仕入・開発部門の強化
- 1棟販売チャネルの拡充
- 区分販売の国内・海外個人投資家の獲得継続

② 商品ラインナップの拡充 非レジデンス

- 商業テナントビル開発・販売
- ホテル開発・販売
- 中古オフィスリノベーション販売

レジデンスを中心とした収益基盤

| (億円) | 2017/12期 | 2018/12期 | 2019/12期 | | 2022/12期 | | |
|--------------------|----------|----------|----------|--------|----------|--------|------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 売上構成 | 計画 | 売上構成 | 増減額 |
| 不動産ソリューション事業 | 150 | 202 | 226 | 90.1% | 420 | 93.3% | +193 |
| ①レジデンス（1棟販売） | 75 | 61 | 68 | 27.3% | 156 | 34.7% | +87 |
| レジデンス（区分販売） | 58 | 117 | 117 | 46.9% | 156 | 34.7% | +38 |
| レジデンス海外向け販売(1棟・区分) | 9 | 21 | 25 | 10.1% | 61 | 13.5% | +35 |
| ②非レジデンス | 7 | 2 | 14 | 5.8% | 47 | 10.4% | +32 |
| プロパティマネジメント事業 | 21 | 23 | 24 | 9.9% | 30 | 6.7% | +5 |
| 売上高計 | 171 | 226 | 250 | 100.0% | 450 | 100.0% | +199 |

既存事業の拡大強化 商品の提供①

レジデンス（マンション） —1棟・区分販売—

 GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

- 東京の3チカ特化した物件開発により、安定した利回り運用が可能
- 個人投資家の資産形成に適した商品設計により、順調に販売戸数は増加

「アルテシモシリーズ」の特色

東京の3チカ物件開発

- ・人口流入が長期的に見込める東京のみに物件開発
- ・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

- ・25㎡～50㎡の単身世帯向けレジデンス

高い入居率【6年連続99%超え】

- ・災害に対しても安心のRC造
- ・オートロックを標準装備するなど安心の設備
- ・高い賃貸ニーズを背景に高い入居率

2019年年間入居率99.6% 6年連続99%超え達成



既存事業の拡大強化 商品の提供②

外国人・留学生向けマンションー海外投資家向けー

- 外国人留学生の増加を背景とした居住ニーズが高い商品
- 海外投資家に受け入れやすいテーマ性に加え、
1部屋2名入居を前提としたことで商品の収益性向上等に成功

団扇-UCHIWA- 留学生マンションの特徴

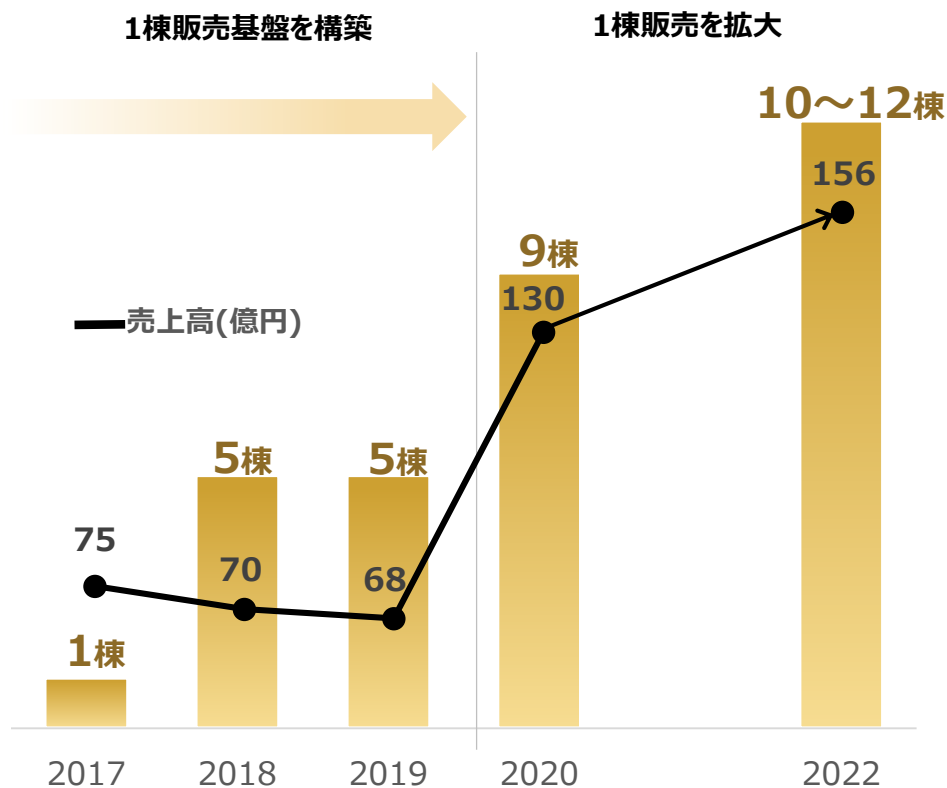
- ・ 入居契約時 保証人不要
- ・ 家具・家電完備
- ・ 生活のサポート
- ・ 便利な支払い（電子マネー決済）
- ・ 進路のサポート
- ・ 各種手続きのサポート



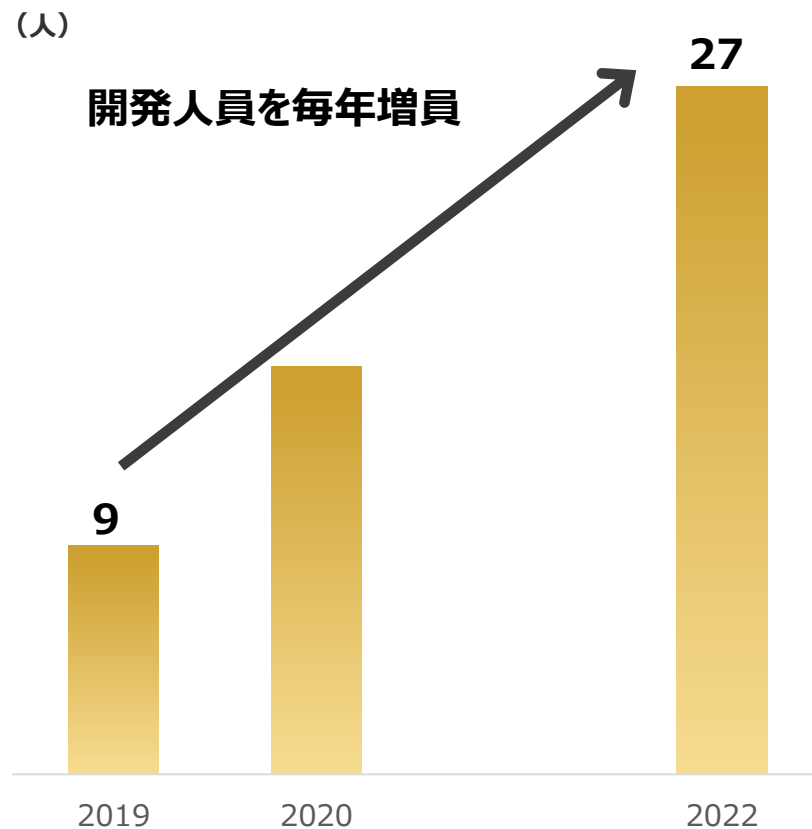
販売チャネルの強化－1棟－ 計画

- 2017-2019/12期で1棟販売基盤を構築。2020/12期より販売棟数の拡大を予定
- レジデンスの1棟販売拡大に向け、開発体制（仕入れ及び販売）を強化

販売計画



開発体制の強化



販売チャネルの強化－1棟－ 施策

- 直近の販売実績により、アルテシモシリーズの開発規模に応じた販路先への販売を推進していく
- 販売先では、事業会社・不動産会社、私募ファンド・REIT、J-REITへの販売を拡大
- 富裕層獲得に向けARTESSIMO Premium Investment（API）※1の提携先拡大を進める

販売方針

想定販売価格

想定販路など

| | |
|----------------------|---|
| 10億円程度 (～30戸) | <ul style="list-style-type: none"> ・資産家（国内・海外） ・金融機関等から富裕層顧客 (ARTESSIMO Premium Investment) |
| 10－30億円 (30戸～60戸) | <ul style="list-style-type: none"> ・事業会社、不動産会社 ・私募ファンド、私募REIT |
| 30億円以上 (60戸～) | <ul style="list-style-type: none"> ・J-REIT |

販売先の強化

アルテシモシリーズ 1棟販売

事業会社 不動産会社

私募ファンド・REIT J-REIT

※1 ARTESSIMO Premium Investment（API）
富裕顧客を持つ金融機関向け

- レジデンス開発・物件情報の優先的な提供
- 金融資産10億円以上の富裕層クライアントを抱える金融機関との提携
- 2018年11月よりサービス提供開始

【現在の提携金融機関】

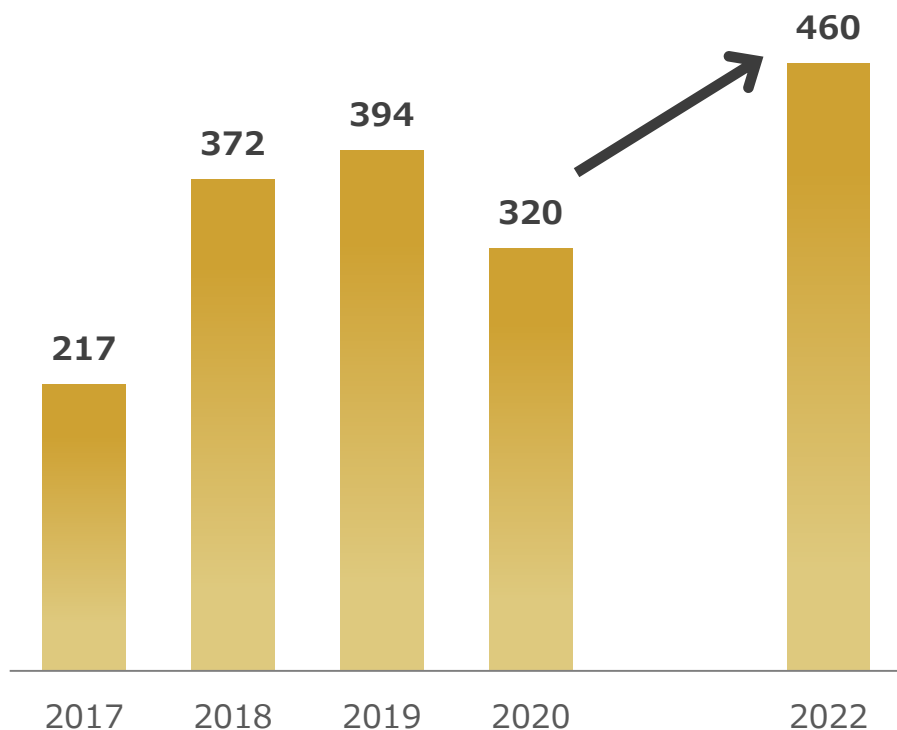
| | | |
|-----------|---|--------------|
| SBIマネープラザ | ▶ | 2018/11 提携開始 |
| SMBC日興証券 | ▶ | 2019/ 2 提携開始 |
| 香川証券 | ▶ | 2019/ 7 提携開始 |

大手信託銀行、他証券会社等との提携を拡大していく

- 自社営業部にて、2022年12月期に年間460戸販売体制を確立
- 営業人員を増員、育成し営業体制の強化

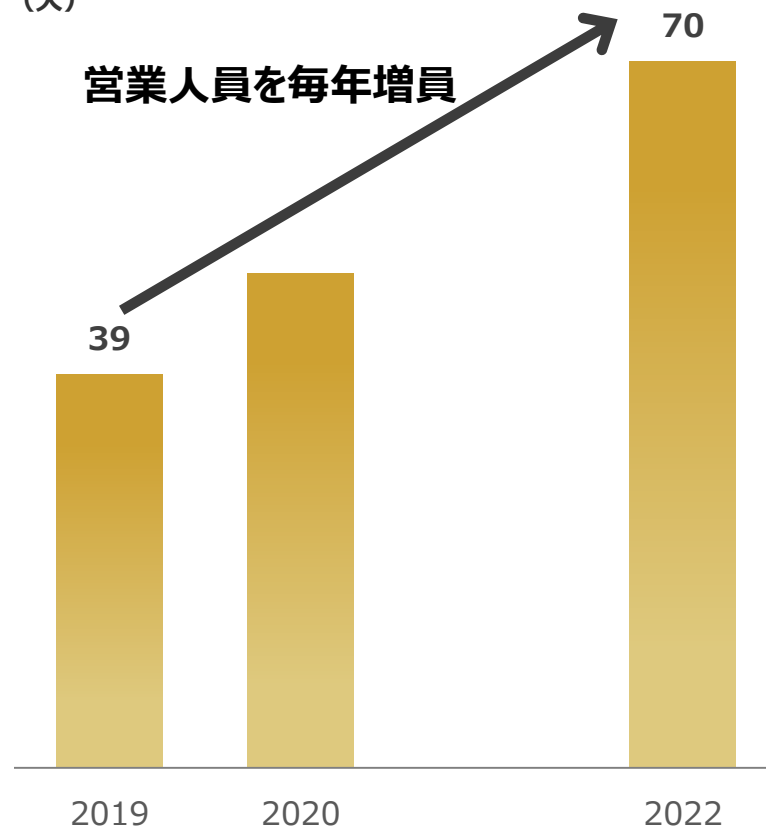
販売計画

(戸)



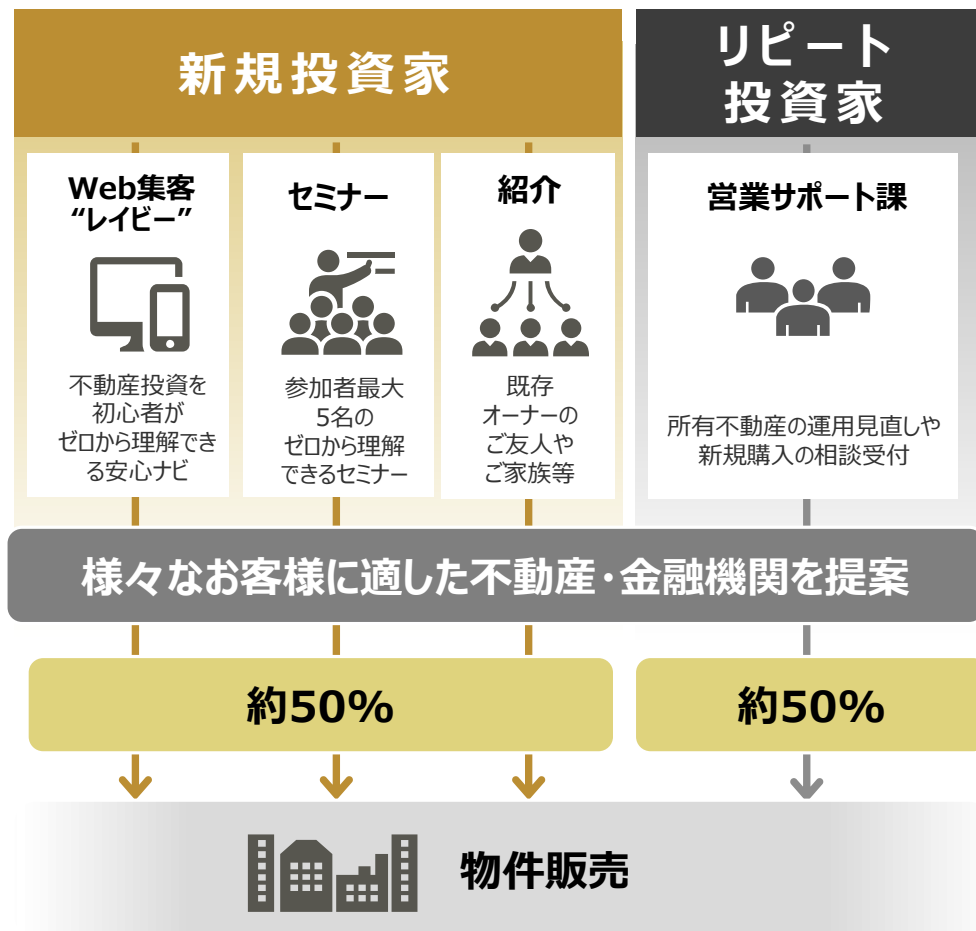
営業体制の強化

(人)



新規投資家の獲得とリピート投資家サポートの2本柱を拡大・強化

- 新規投資家獲得はプル型営業を実施。Webメディア“レイビー”からの集客や、セミナー参加者に対して提案
- リピート投資家に対しては、2020年1月より所有不動産の運用の見直しや新規購入の相談を受け付ける、営業サポート課を新設し運用支援



新規投資家獲得 セミナー集客

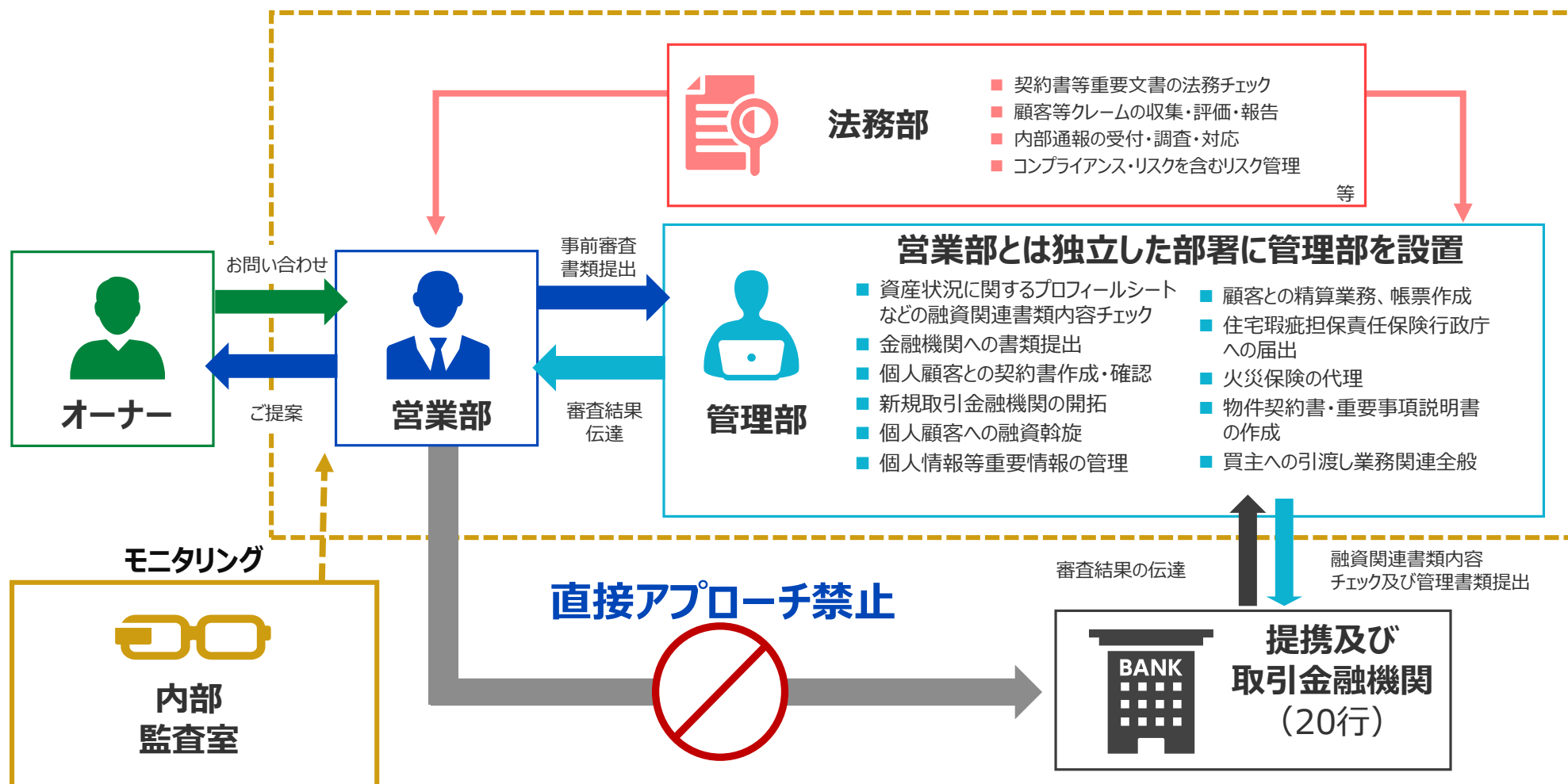


様々なニーズに適した運用プランの提案

- 投資用不動産ローン提携金融機関及び取引金融機関数は20社（2019年実績）
→幅広い年齢層、資産状況に合わせた提案が可能

既存事業の拡大強化 コンプライアンス体制の強化

- 個人向け不動産販売における営業部門と管理部門を独立
不動産融資申し込み時、営業部門と金融機関の直接やり取りは0（ゼロ）
- 不正融資等の発生を未然に防ぐ体制を構築済み



非レジデンスでの収益基盤確立 商品ラインナップの拡充

東京の居住用物件開発で培った
不動産ソリューションを活かし
東京都心に新規投資用不動産開発

- ・ 商業テナントビル
- ・ ホテル
- ・ オフィスビル

等の企画開発販売

投資家の
様々なニーズに対応

多様な収益機会の確保



新規投資用不動産開発 – 1棟販売 –



GLOBAL LINK MANAGEMENT INC.

商業テナントビル開発販売

Frame

フレーム ※商標登録出願中

| | |
|-------|---|
| 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 |
| 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中規模商業テナントビルはもちろん、その地域がさらに活気が出るような魅力的な外観デザインと、訪れた人の思い出に残るような、魅力的な“テナントを招致”予定 |
| 開発エリア | 都心5区に限定 |
| 開発規模 | 1棟あたり 5～20億円程度 |
| 開発期間 | 1～1.5年 |



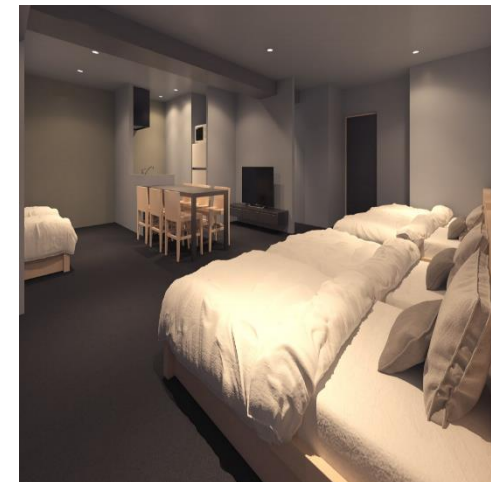
※いずれも完成時イメージパース

ホテル開発販売

THE RESITEL

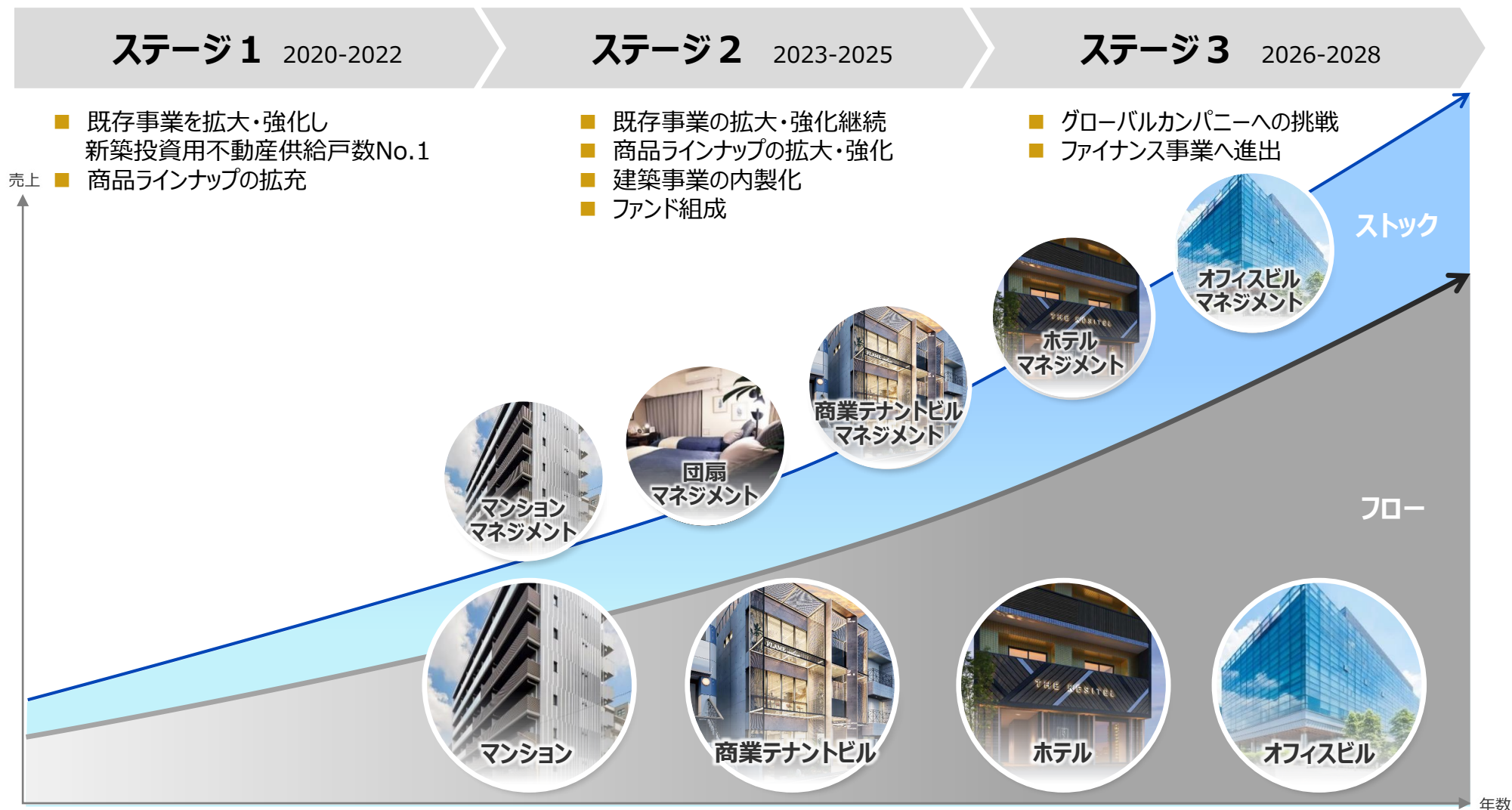
ザ・レジテル ※商標登録出願中

| | |
|-------|---|
| 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 |
| 特徴 | 国内外観光客やビジネスマンを対象とした長期滞在可能なマンション型（家具・家電付き）の中小規模ホテル キッチンを配備し、ランドリースペース等も確保 |
| 開発エリア | 都心5区に限定 |
| 開発規模 | 1棟あたり 5～20億円程度 |
| 開発期間 | 1.5～2年 |



中長期の成長イメージ

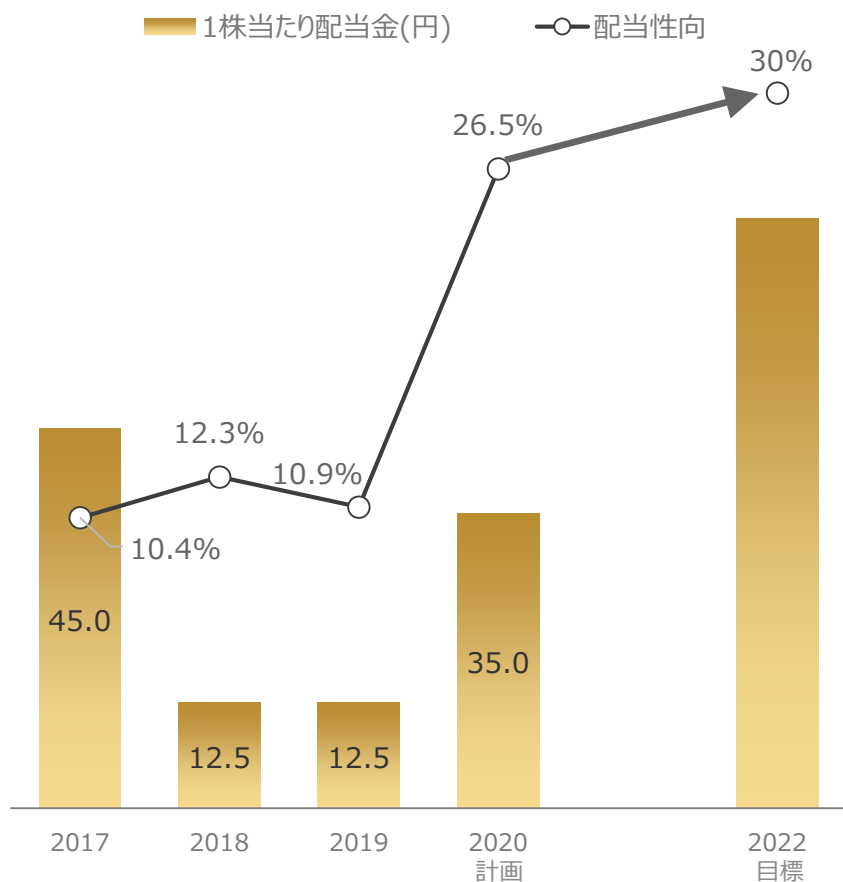
- 新築投資用不動産供給戸数No.1を目指し、投資用不動産リーディングカンパニーの基盤構築を図る
- 中長期での安定的な収益基盤の確立および成長加速を目指し、将来的にはグローバル展開による事業拡大を見据える



株主還元

■ 2022/12期までに配当性向30%を目標

配当性向



※2017年12月期については、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しています。

株主還元方針

- 基本方針としての配当性向は2022年までに30%を目標
- 株主優待として、100株以上の株主にクオカードを配布
- 長期的成長実現のために柔軟な配当政策を計画



これからの当社の姿

- お客さまの豊かさへ貢献するとともに、
全てのステークホルダーとの良好な関係を構築し、社会に貢献する

これまでのGLM

不動産を通じて

お客様の真の豊かさへ貢献する



これからのGLM

社会課題の解決
社会的インパクトの創出



不動産は、インフラであり、資産であり、生活である
“お客さま”の為のみならず、“社会”課題に対して積極的に取り組む

企業理念

不動産を通じて**豊かな社会**を実現する

お客さまの真の豊かさに貢献し

豊かな社会の実現

不動産ソリューション事業を拡大し

投資用不動産業界のリーディングカンパニーを目指す