

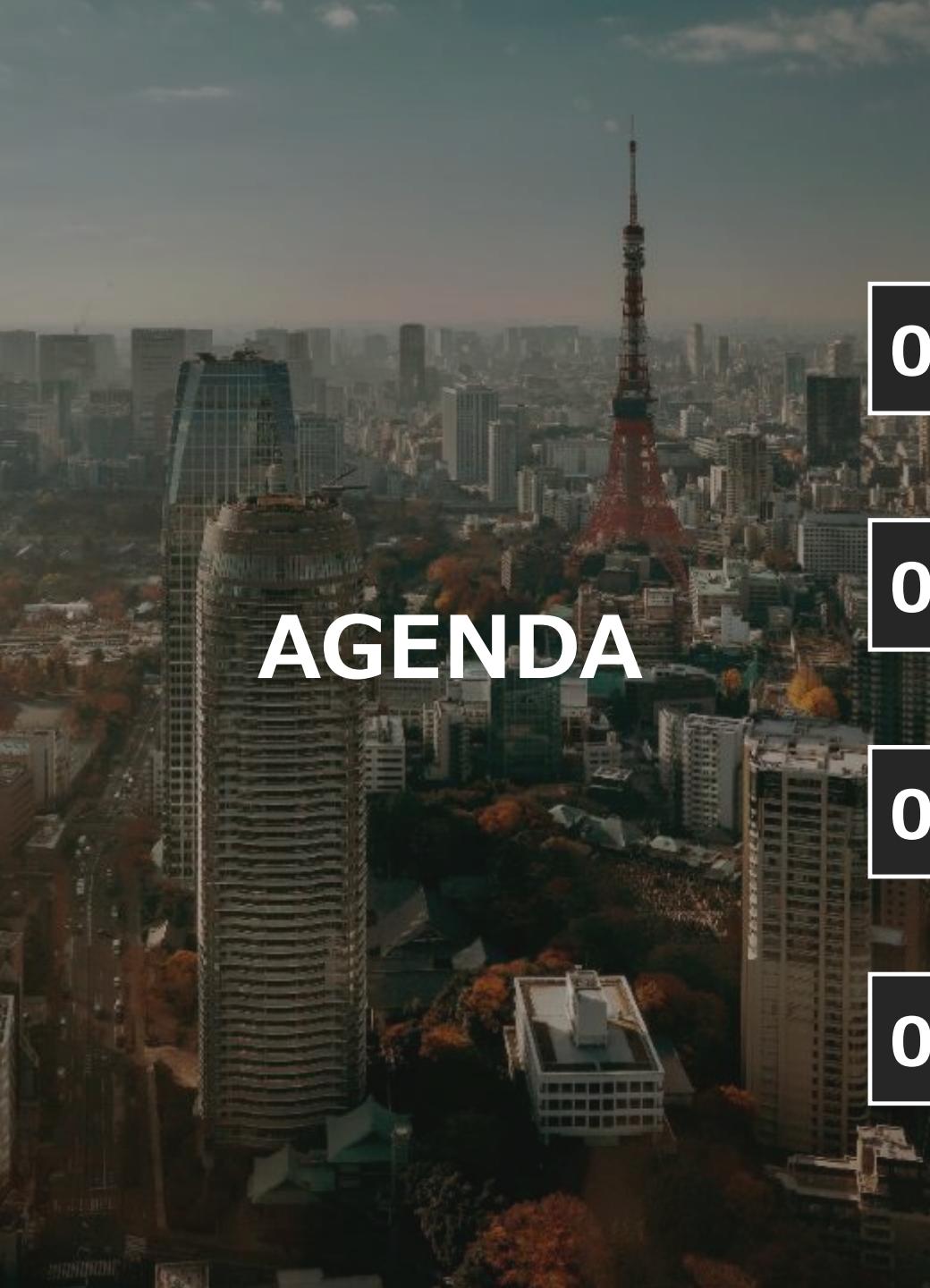


2020年12月期 第2四半期決算説明資料



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

東証第一部 証券コード：3486



AGENDA

01

2020/12期第2四半期
決算ハイライト

02

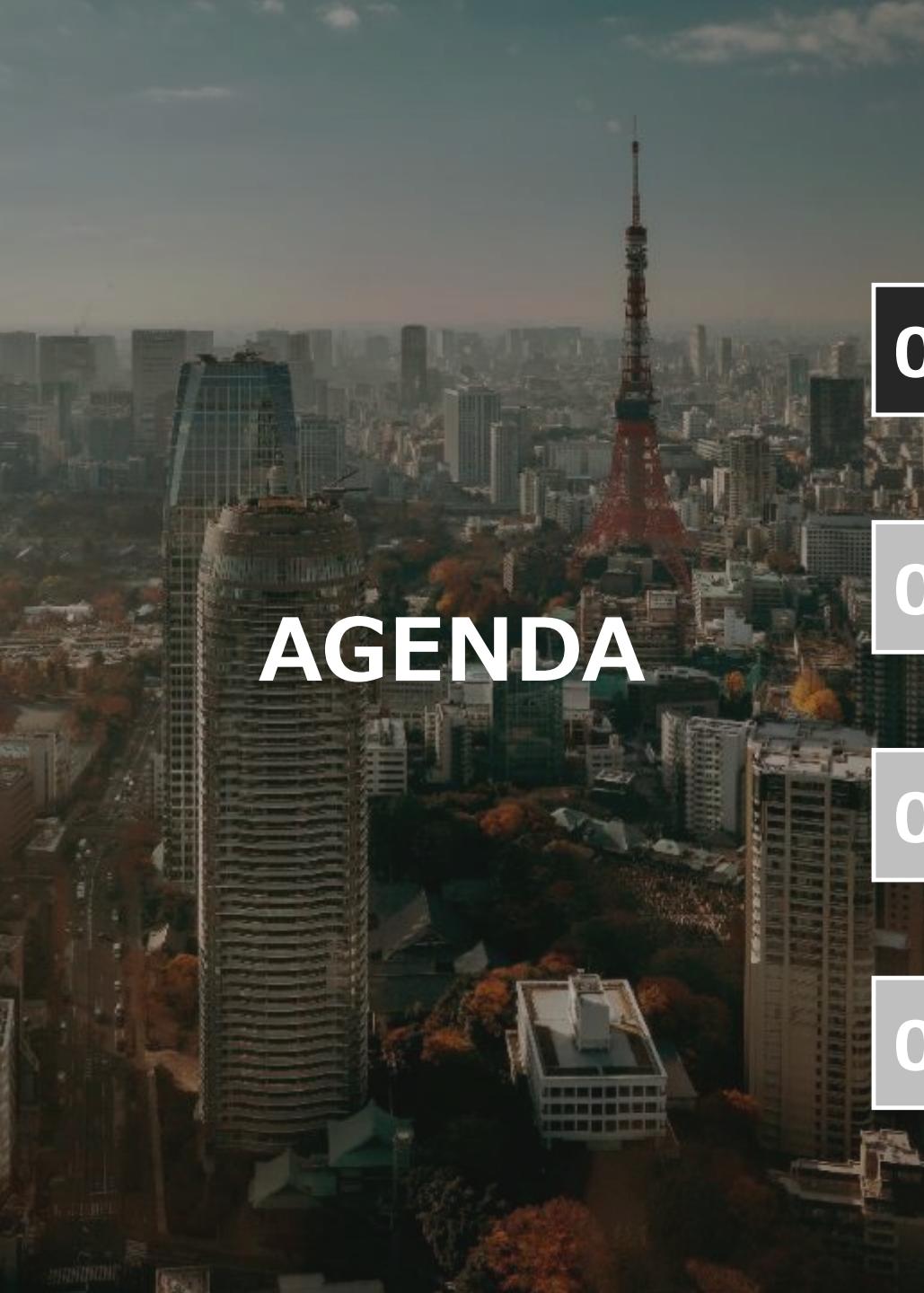
2020/12期第2四半期
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について



AGENDA

01

2020/12期第2四半期
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

決算ハイライト

1棟販売計画の順調な進捗や土地売却により、前年同期比で2ケタ増収・黒字を確保

一方で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により

区分販売の低進捗、海外投資家向け販売の停止、非レジデンス販売の延期により、営業利益以下で減益

売上高
99.7 億円

前年同期比 +12.5% 期初計画進捗率 33.2%

- 緊急事態宣言発令の影響で、区分販売が減少するものの、1棟販売は順調に進捗し、販売戸数は前年同期比+4.0%（9戸増）
- 2月から海外投資家向けの販売を停止。海外投資家向けに販売計画をしていた3棟は国内で販売に変更。上半期販売計画を下半期に1棟スライド
- 第2四半期に土地を売却（1件・約10億円）※期初予想に織り込み済
- 非レジデンス（ホテル）が5月に竣工するも、販売延期

当期純利益
0.0 億円

前年同期比 ▲96.9% 期初計画進捗率 0.4%

- 仕入拡大に向けた借入金の大幅な増加（有利子負債の前期末差+72億円）による金融収支の悪化

営業利益
1.7 億円

前年同期比 ▲29.7% 期初計画進捗率 9.3%

- 区分販売が低進捗となったことで売上総利益が計画を未達
- 海外投資家向け販売停止により上半期販売計画を下半期にスライド
- 非レジデンス（ホテル）の販売延期により売上総利益が計画未達
- 前期の不動産取得に関わる租税公課およびオフィス拡張に伴う地代家賃の増加により、販管費が増加（+1.8億円）

新型コロナウイルス感染症関連トピックス

- 4月3日以降、新型コロナウイルス感染症の影響によりセミナーを全て非対面のオンラインセミナーへ転換。販売フローのオンライン化が進捗
- 全社員のテレワーク化を推進し、業務効率化
- 緊急事態宣言に伴い、4-6月は金融機関の融資業務縮小の影響を受け、区分販売が難航
- 2月以降、海外投資家向け販売を停止し、国内1棟販売に振替
- 非レジデンス（ホテル・商業テナントビル）の販売延期

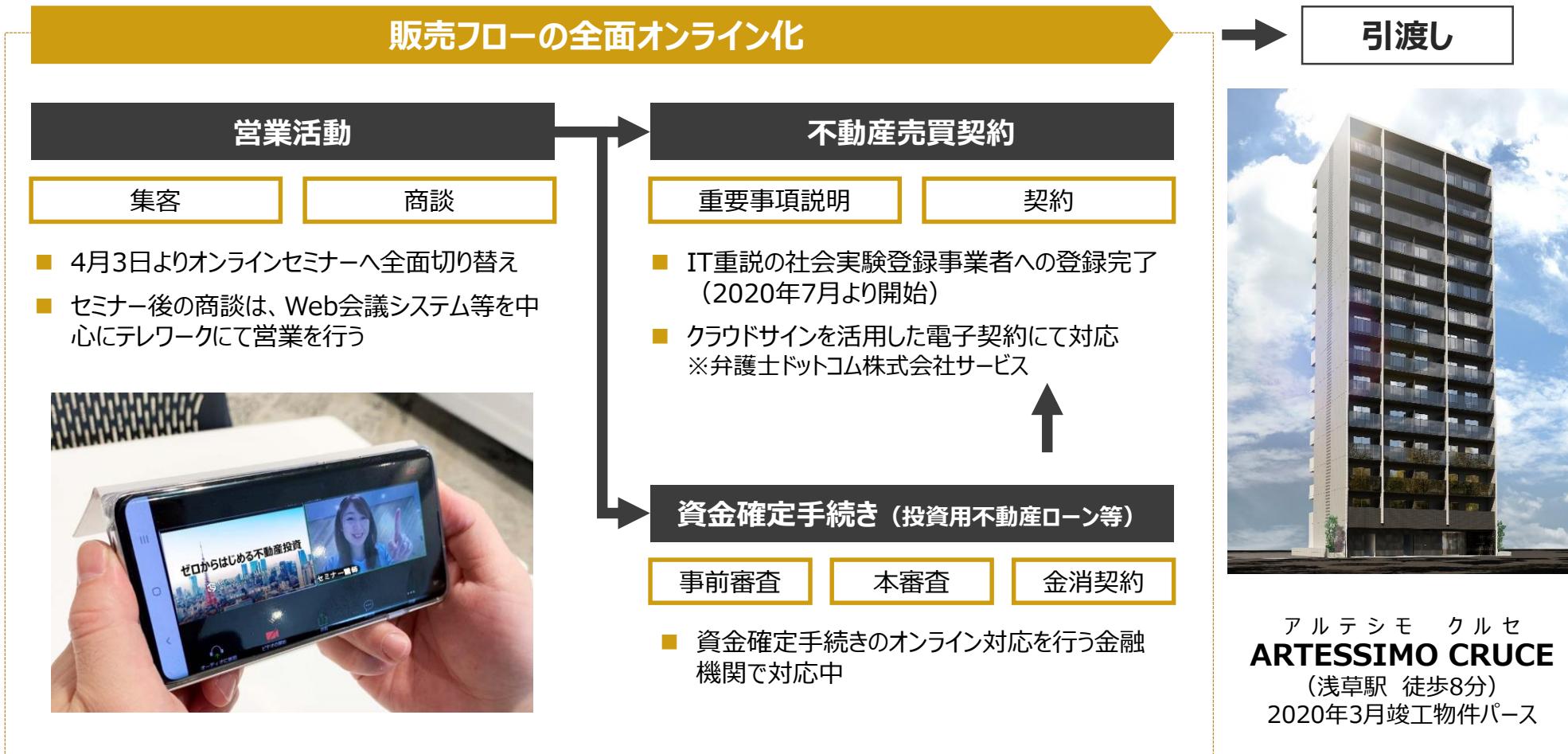
事業リスクと現状について

- 第2四半期累計期間では、金融機関の融資業務縮小リスクが顕在化し、区分販売に大きく影響
- 他事業リスクについては、業績への影響はさほどないものの、長期化するコロナ禍に対応した業務を推進

		事業リスク	現状
不動産ソリューション事業	供給サイド	建設工事の延期・中斷 金融機関の融資姿勢の変化	<ul style="list-style-type: none"> 一部の案件（2件）にて1週間程度の延期があったものの、現在は平時と同様に進捗 緊急事態宣言解除以降、融資姿勢に特段の変化はなし
	販売サイド（レジデンス）	個人投資家の投資意欲の減退 法人・ファンドの購入意欲の減退 海外投資家への販売停止	<ul style="list-style-type: none"> 4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移 1棟販売予定先の購入見合せは、現在発生していない 2月から海外投資家への販売を停止 今期販売予定分の3棟を国内向け販売へ計画変更
	販売サイド（非レジデンス）	金融機関の融資業務（投資用不動産ローン等）縮小 非レジデンス案件の販売中止・長期化	<ul style="list-style-type: none"> 緊急事態宣言以降、金融機関の融資業務が縮小。融資姿勢に特段の変化はなし 金融機関の対応数は7月以降は平時と同様に回復済み 今期販売予定分は来期へ見送り ホテル（1棟）、商業施設（1棟）
	管理業務	管理物件の入居率低下	<ul style="list-style-type: none"> 2Q末時点での入居率は99.23%と特段の変化なし 4月から入居者募集を開始した新規物件については平時と同様の賃貸状況
	団扇事業	海外留学生の減少	<ul style="list-style-type: none"> 渡航制限の発令により、留学生の流入が停止 外国人留学生に対し日本への留学・進学情報の提供に留まる
本社関連		テレワークに伴う業務効率の低下	<ul style="list-style-type: none"> テレワーク整備を行い在宅勤務においても平時と同様の業務効率を維持

レジデンス（区分販売）：販売フローの全面オンライン化

- 営業活動・資金確定手続きの全面的なオンライン化が進展
 - 本年5月には、IT重視の社会実験登録事業者となり、第3四半期からオンライン販売の実績を積み上げていく



レジデンス（1棟販売）：私募ファンド組成に向けて

- 独立系投資運用グループであるスター・アジアグループと6月2日に不動産流動化事業に関する合意書を締結
- 1棟販売の強化を目的とし、コロナ禍での成長に向けて2023年以降に計画していたファンド組成を前倒しで進める



GLOBAL LINK
MANAGEMENT

ファンド事業に参画することで事業拡大ならびに安定した収益基盤の確立および、
2022年末までに運用資産総額 600 億円を目指す

「ファンド概要」

名称：SAアルテシモレジデンシャル1投資事業有限責任組合

時期：2020年9月

アセットマネージャー：スター・アジア・アセット・アドバイザーズ株式会社（※）

※：当初、ファンドのアセットマネジメント業務は、スター・アジアグループに属するスター・アジア・アセット・アドバイザーズ株式会社（本社：港区、代表取締役：渡邊 慶治）が受託し、その後スター・アジアグループとGLMの合弁会社として新たに設立する合弁アセットマネジメント会社がその地位を引き継ぐ予定です。

2020/12期決算見通しの修正

第2四半期の新型コロナ感染拡大の影響により、

区分販売見通しおよび非レジデンス分野の販売見通し変更を中心に通期計画を修正

(百万円)	2020/12期		
	通期		
	期初計画	修正計画	期初計画比
売上高	30,000	27,000	▲10.0%
営業利益	1,900	1,300	▲31.6%
利益率	6.3%	4.8%	▲1.5ppt
経常利益	1,600	1,000	▲37.5%
利益率	5.3%	3.7%	▲1.6ppt
当期純利益	1,000	600	▲40.0%
利益率	3.3%	2.2%	▲1.1ppt
1株当たり 当期純利益	132.19円	78.86円	▲53.33円
1株当たり 配当金	35.0円	35.0円	

修正前提及びリスク

レジデンス分野：販売戸数 期初計画 800戸 → 修正計画 760戸

- 第2四半期の緊急事態宣言下による区分販売の販売計画未達分
- 新型コロナ感染拡大の影響による1棟販売の販売単価是正

非レジデンス分野：販売件数 期初計画 2件 → 修正計画 0件

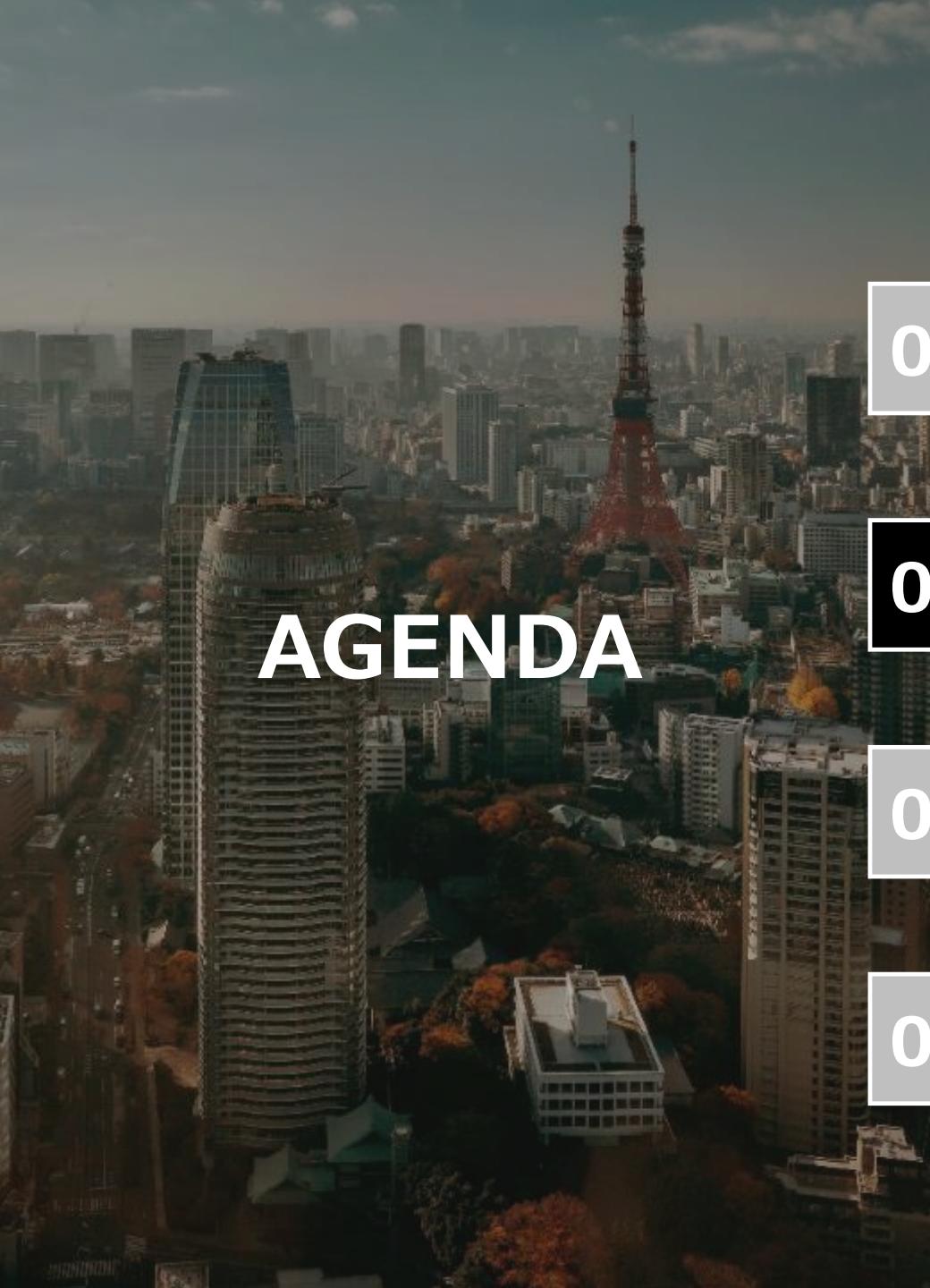
- 新型コロナ感染拡大の影響による非レジデンス2件の販売方針の転換
(ホテルのコンバージョン、商業テナントビルの販売見通し再考)

修正計画の下振れリスク

- 同修正計画は緊急事態宣言以降の6-7月の区分販売の動向を考慮の上、策定。緊急事態宣言が再度発令され、2Q同様に金融機関の融資業務が縮小された場合は、業績計画下振れの可能性がある

修正計画の上振れリスク

- 同修正計画には下期の海外販売分を見込んでおらず、海外販売が回復する場合は、業績計画上振れの可能性がある
- 非レジデンス案件2件および、来期のパイプラインとして保有している商業テナントビル2案件（土地）の売却が前倒しで実施された場合は、業績計画上振れの可能性がある



AGENDA

01

2020/12期第2四半期
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

P/L

- 新型コロナの影響により、区分販売が計画未達となるものの、1棟販売の順調な進捗、土地売却が寄与し、12.5%の増収
- 一方で、仕入原価の上昇による売上総利益率の低下や事業拡大に伴う販管費負担の増加により、営業利益以下の段階利益で減益

(百万円)	2019/12期			2020/12期			修正計画
	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	
売上高	8,864	35.3%	25,086	9,972	+12.5%	36.9%	27,000
売上総利益	1,455	34.8%	4,183	1,560	+7.2%	-	-
利益率	16.4%	-	16.7%	15.7%	▲0.7ppt	-	-
営業利益	252	16.1%	1,564	177	▲29.7%	13.7%	1,300
利益率	2.8%	-	6.2%	1.8%	▲1.1ppt	-	4.8%
経常利益	173	12.7%	1,364	23	▲86.4%	2.4%	1,000
利益率	2.0%	-	5.4%	0.2%	▲1.7ppt	-	3.7%
四半期(当期)純利益	111	12.9%	867	3	▲96.9%	0.5%	600
利益率	1.3%	-	3.5%	0.0%	▲1.2ppt	-	2.2%
1株当たり四半期(当期)純利益	14.79円	-	114.78円	0.46円	▲96.9%	-	78.86円

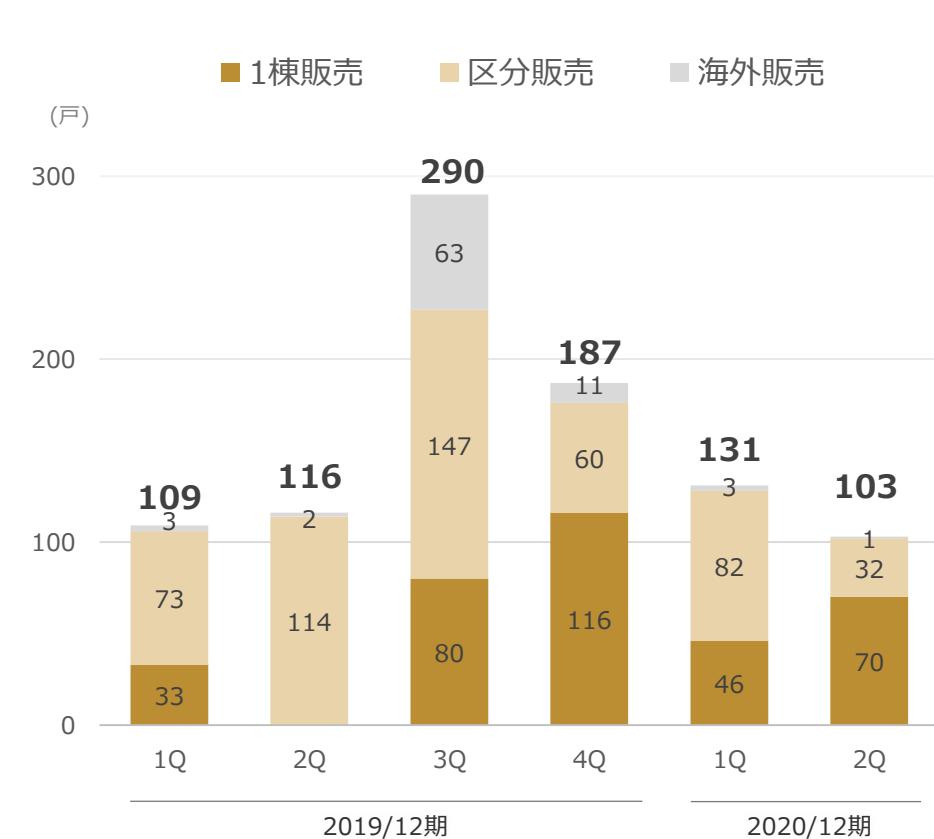
販売状況

- 緊急事態宣言発令に伴う、相対での営業活動自粛や金融機関の融資業務縮小の影響で、区分販売数が減少（前年同期差▲73戸）
- 一方で、1棟販売数は順調に進捗（前年同期差+83戸）

販売戸数の進捗状況

(戸)	2019/12期		2020/12期		
	第2四半期 (累計期間)	実績	第2四半期 (累計期間)	計画進捗率	通期
					実績
1棟販売	33 (1棟)	116 (3棟)	※1 21.4%		490 (14棟)
区分販売	187	114	42.9%		266
内、中古販売	44	42	-		-
海外販売	5	4	100.0%		4
計	225	234	30.8%		760

販売戸数の四半期推移

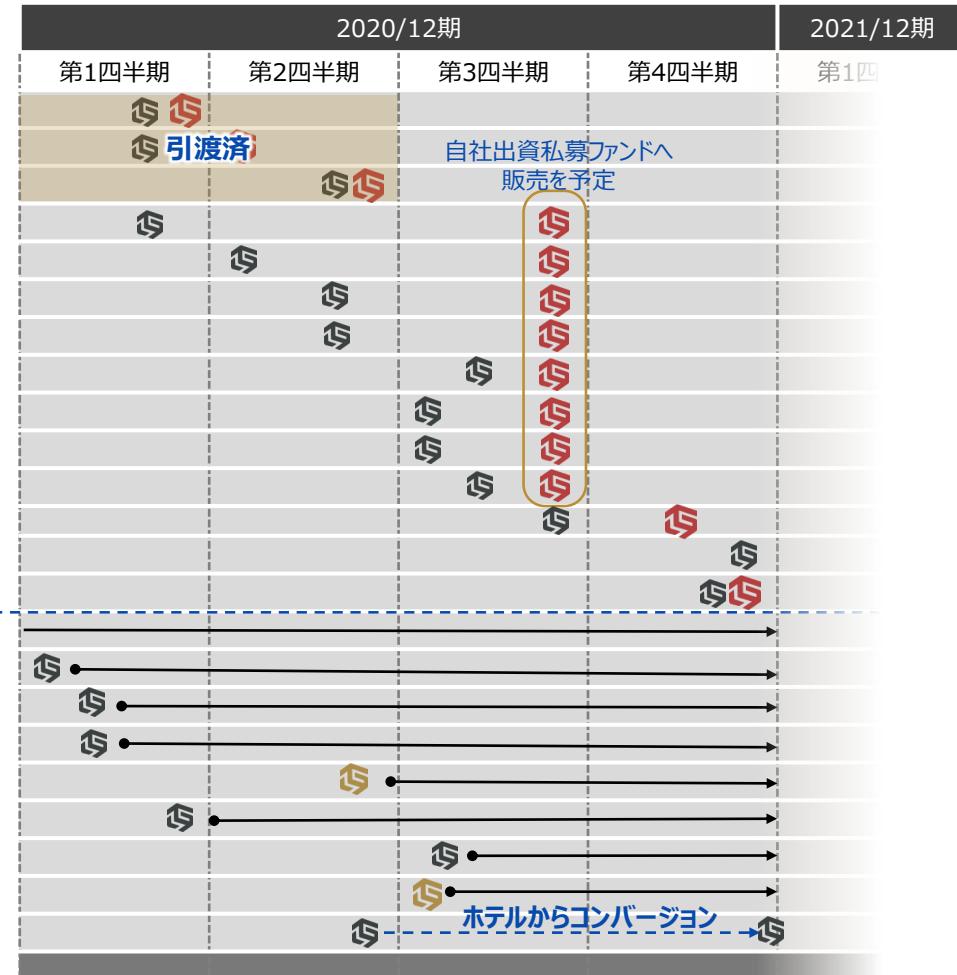


注釈（1）：棟数ベースの進捗率

竣工計画・契約状況

- 既存のレジデンス竣工計画（20棟）に、新規案件として本所4丁目PJを今期販売計画に追加
- ホテルからのコンバージョン案件は12月竣工予定。販売開始時期を来期以降に変更
- 1棟販売分は、第2四半期累計期間で3棟引渡し済。残り11棟中、10棟についても既に売買契約済

	竣工(予定含む)	→ 想定販売期間	取得月	決済月
	プロジェクト名	所在地	総戸数	契約状況
レジデンス 1棟販売	緑1丁目PJ	墨田区	46	済
	東上野3丁目PJ	台東区	40	済
	台東2丁目PJ	台東区	30	済
	田端新町1丁目PJ	北区	38	済
	両国4丁目PJ	墨田区	24	済
	向島3丁目PJ	墨田区	22	済
	緑4丁目PJ	墨田区	35	済
	木場3丁目PJ	江東区	23	済
	北新宿4丁目PJ	新宿区	37	済
	緑4丁目PJ	墨田区	24	済
	緑1丁目PJ	墨田区	24	済
	新宿7丁目PJ	新宿区	46	済
	本郷3丁目PJ	文京区	35	-
	柳橋1丁目PJ	台東区	66	済
レジデンス 区分販売	前期竣工分（2棟分）	-	42	-
	弦巻2丁目PJ	世田谷区	29	-
	浅草6丁目PJ	台東区	49	-
	本所1丁目PJ	墨田区	30	-
	篠崎町PJ	新宿区	29	-
	平沼1丁目PJ	横浜市西区	29	-
	大森東2丁目PJ	大田区	21	
	本所4丁目PJ	墨田区	22	
	日本橋箱崎町PJ	中央区	20	
合計			761	

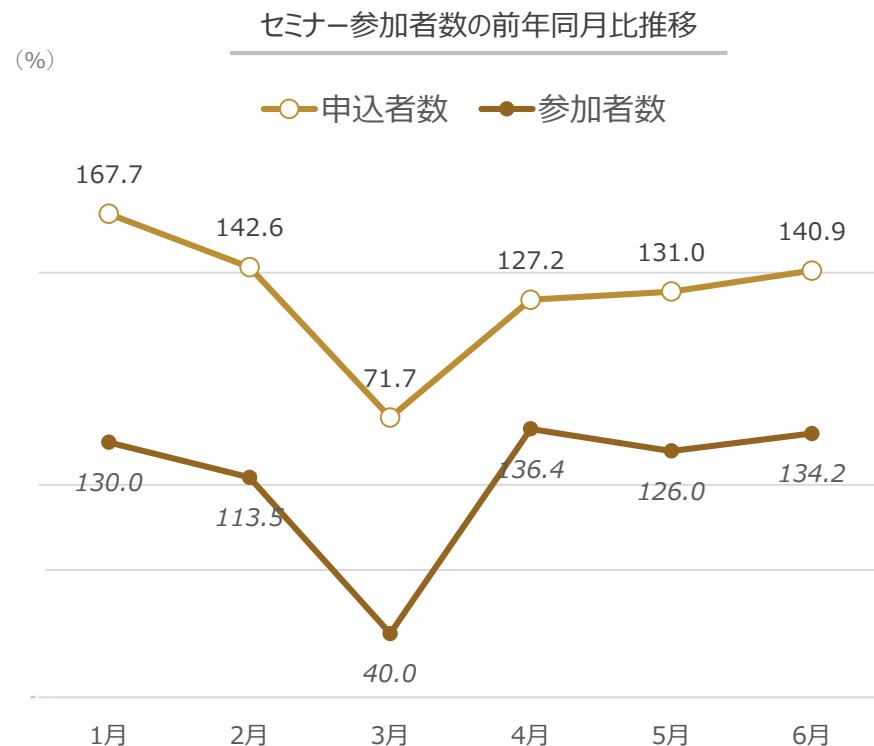


区分販売の状況

- 4月以降のオンライン対応の進展に伴い、新規投資家を中心に見込み顧客の獲得が進捗
- 一方で、相対を中心とする紹介・リピーターの販売は一時的に減少

セミナー参加者の動向

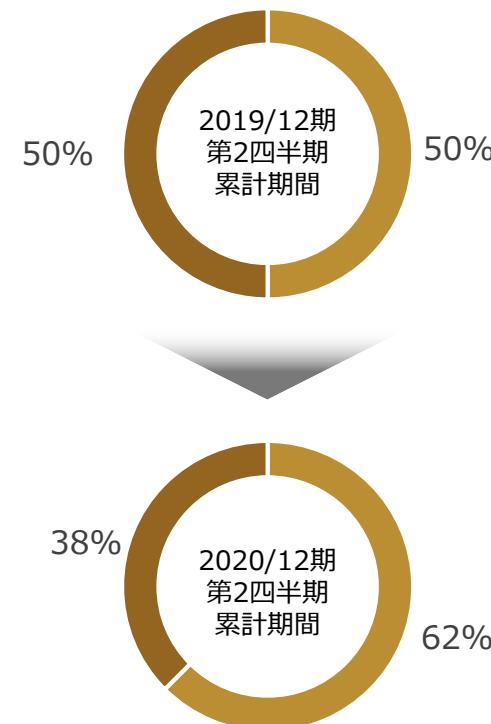
- 4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移



区分販売先の顧客属性比率の動向

- 新型コロナの影響により、相対中心の紹介やりピーター数が減少

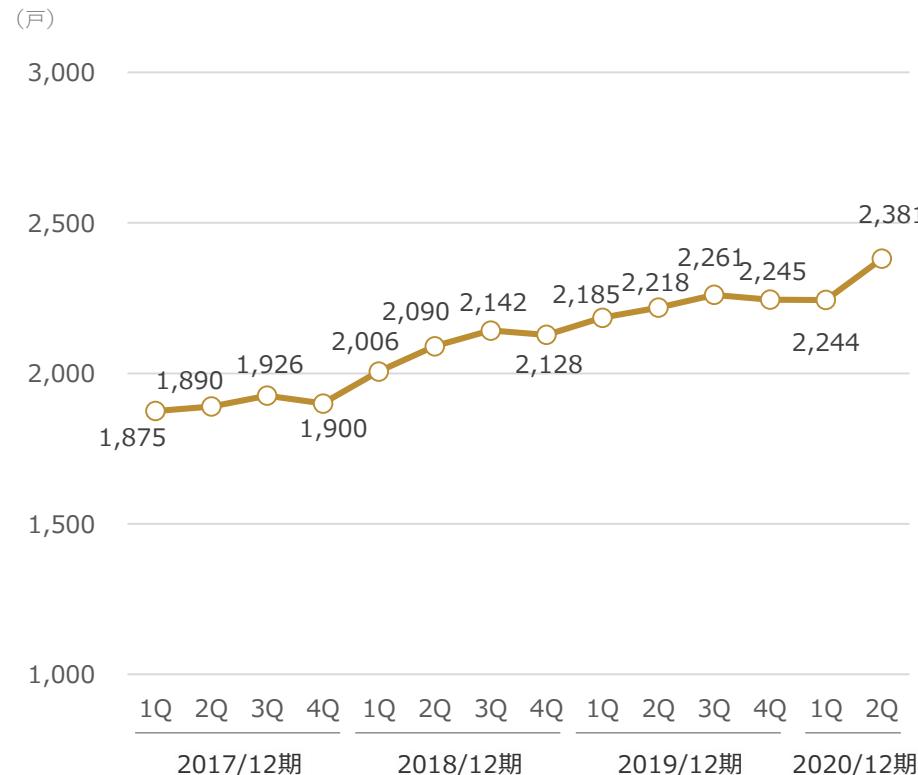
■ 新規 ■ 紹介・リピート



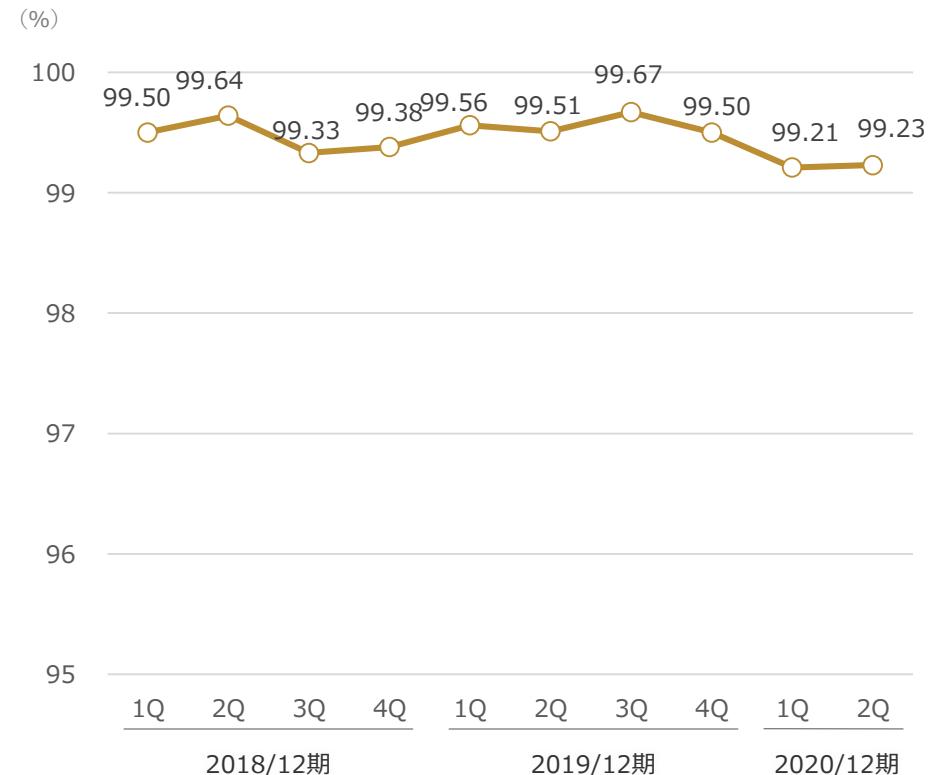
管理戸数・入居者状況

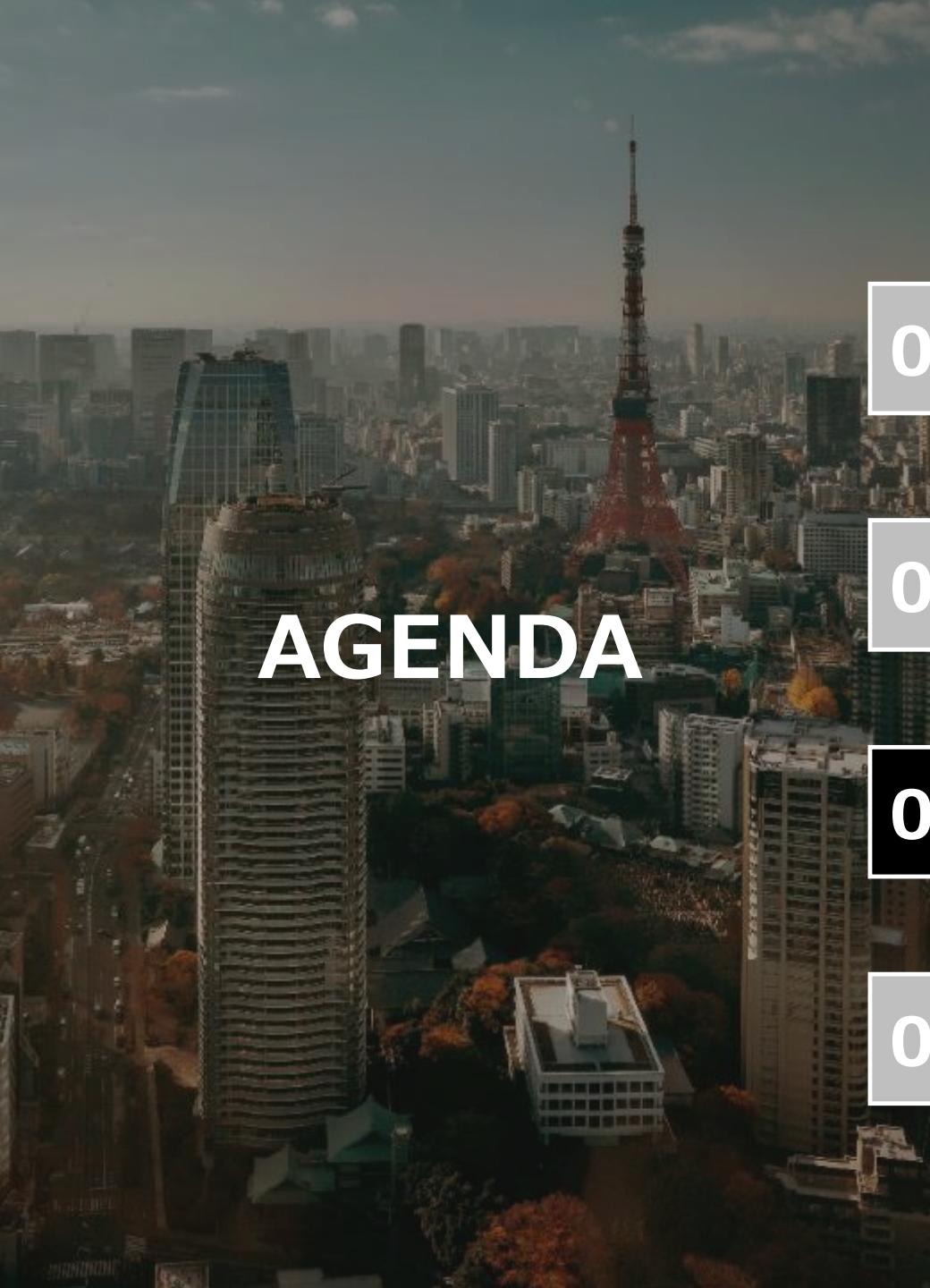
- 下期の自社出資私募ファンド向け販売分の上積みにより、第2四半期に賃貸管理戸数が大幅に上昇
- 緊急事態宣言発令の中でも都心単身世帯の賃貸需要は不变であり、入居率は引き続き99%超の高水準で推移

賃貸管理戸数の四半期推移



入居率の推移





AGENDA

01

2020/12期第2四半期
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

通期業績予想 (P/L)

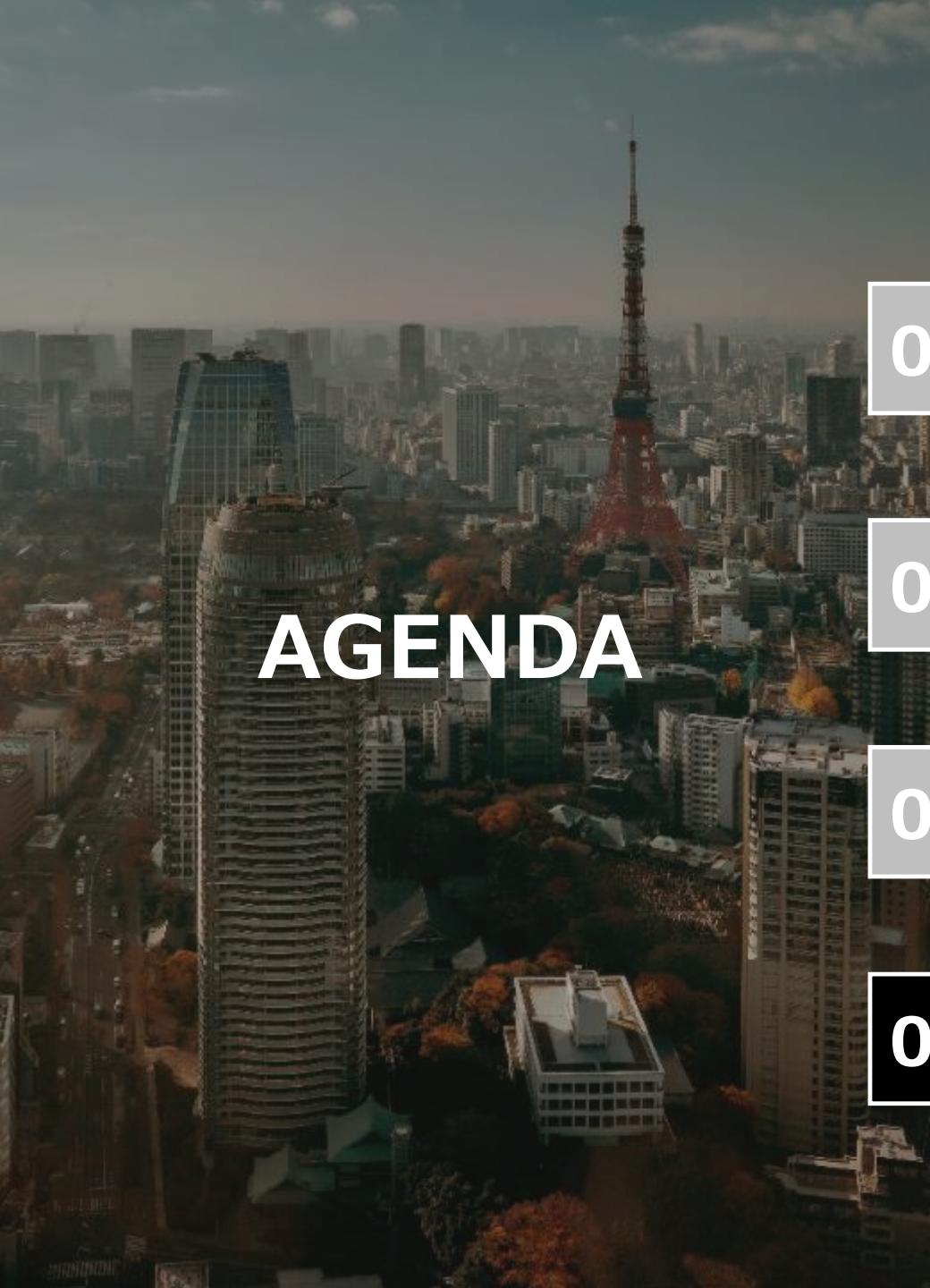
- 新型コロナ感染拡大による業績への影響を考慮し、通期計画を下方修正
- 主な修正要因は、非レジデンス案件2件の販売見通し変更および緊急事態宣言による区分販売の上期計画未達を中心とし、売上高270億円、経常利益10億円へ修正
- 一方で、中長期の経営目標に対する変更は生じていないため、配当金は据え置き

(百万円)	2019/12期		2020/12期			
	実績	通期	通期			前年比
		期初計画	修正計画	期初計画比		
売上高	25,086	30,000	27,000	▲10.0%	+7.6%	
営業利益	1,564	1,900	1,300	▲31.6%	▲16.9%	
利益率	6.2%	6.3%	4.8%	▲1.5ppt	▲1.4ppt	
経常利益	1,364	1,600	1,000	▲37.5%	▲26.7%	
利益率	5.4%	5.3%	3.7%	▲1.6ppt	▲1.7ppt	
当期純利益	867	1,000	600	▲40.0%	▲30.8%	
利益率	3.5%	3.3%	2.2%	▲1.1ppt	▲1.2ppt	
1株当たり当期純利益	114.78円	132.19円	78.86円	▲53.33円	▲35.92円	
1株当たり配当金	12.5円	35.0円	35.0円			

主要KPI（販売戸数）計画

- レジデンス分野の販売戸数は、海外販売用の竣工物件や国内の区分販売分の一部を1棟販売分へ振り替えつつ、緊急事態宣言の区分販売未達分を中心に減額修正（▲40戸）。また、海外販売の見通しは売却時期の予測が困難であるため、計画に織り込みます
- ホテルはレジデンスへのコンバージョンを申請中も来期以降の販売となる。また、商業テナントビルについては、早期の販売を目指すが、売却時期が予測不能なため、計画に織り込みます

(百万円)	2019/12期		2020/12期		
	通期	実績	期初計画	修正計画	期初計画差
	通期				
レジデンス分野					
販売戸数	702戸	800戸	760戸	▲40	+58
1棟販売数	229戸 (5棟)	406戸 (9棟)	490戸 (14棟)	+84 (+5)	+261 (+9)
区分販売数	394戸	320戸	266戸	▲54	▲128
海外販売数	79戸	74戸	4戸	▲70	▲75
非レジデンス分野					
ホテル	0件	1件	0件	▲1	±0
商業テナントビル	0件	1件	0件	▲1	±0
レジデンス供給数	15棟	20棟	20棟	±0	+5



AGENDA

01

2020/12期第2四半期
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

コロナ禍を見据えた成長戦略の軌道修正

- 新型コロナ蔓延時においてもワンルームマンション投資の需要は底堅いため、レジデンスへ経営資源を集中させ成長加速を図る

販売区分	新型コロナ蔓延時の 市場環境 (3月中旬-5月)	現在の事業状況	2019 実績	2022/12期 計画 (2020/2/18公表時点)	
				計画	売上高 構成比
経営資源を集中し、確実な成長にシフト					
レジデンス	1棟販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ “3チカ”ワンルームマンションの旺盛な賃貸需要は継続 	■ 通常通りに販売を継続 ■ ファンド組成 資産規模600億円を目指す	68億円	156億円 (+87億円) 37.1%
	区分販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資家の投資意欲に変化なし 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 通常通りに販売を継続 ■ 金融機関の融資業務縮小時に販売難航も、6月から復帰 	117億円	156億円 (+38億円) 37.1%
	海外販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外投資家へのアクセス停止 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 6月からアクセス全面停止は解除 ■ 能動的なアプローチは停止中 	25億円	61億円 (+35億円) 14.5%
非レジデンス	商業テナントビル、 ホテル、 中古オフィス	<ul style="list-style-type: none"> ■ テナント需要が激減 ■ 投資家の投資意欲が極端に悪化 	■ 開発全面停止	14億円	47億円 (+32億円) 11.2%

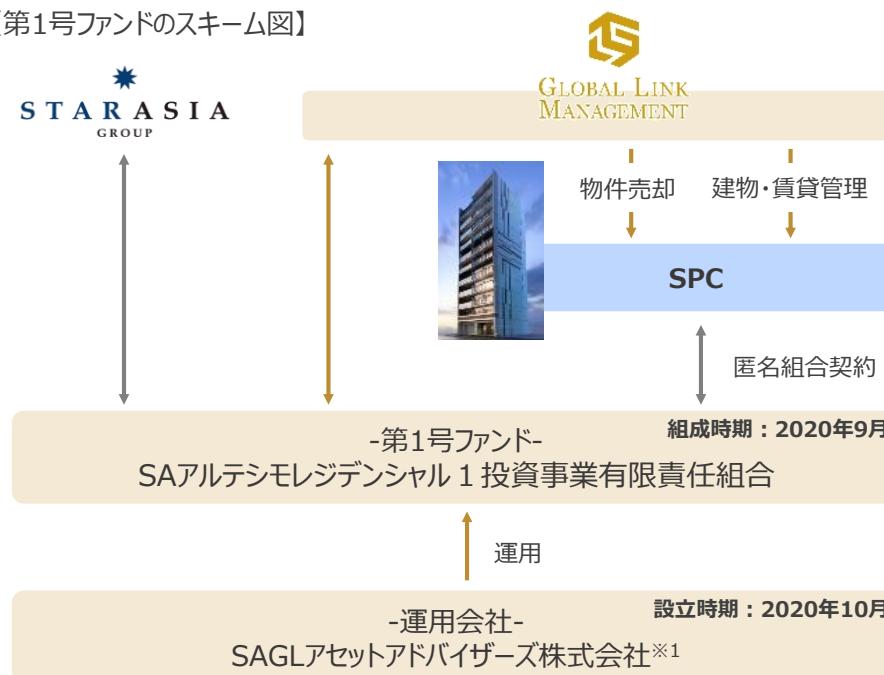
私募ファンド組成による成長加速

- レジデンス分野への経営資源を集中するため、2023年以降に計画していたファンド組成を前倒しで実行し、当面はレジデンスを中心とした成長加速を図る

ファンド概要

- 今期は、当社をディベロッパー兼スポンサーとして、第3四半期に第1号ファンド・組成
- 来期以降もレジデンシャルファンドの継続立ち上げを進め、2023年までを目途に資産規模600億円到達を目指す

【第1号ファンドのスキーム図】



注釈（1）：合弁運用会社の体制整備の関係上、当初はスター・アジア・アセット・アドバイザーズ(株)が運用を行います。

私募ファンドによる狙い

1

販売力強化

- 1棟販売計画の実現可能性向上
- 出口戦略の多様化による不足の事態への備え

2

仕入力強化

- 販売力強化によるバイイングパワーの確保
- 同業他社も含めた案件獲得機会の創造

3

安定収益基盤の拡大・加速

- 1棟販売でのPM・BM受託スキームの確立
- アセットマネジメントファイによる安定収益基盤の多層化

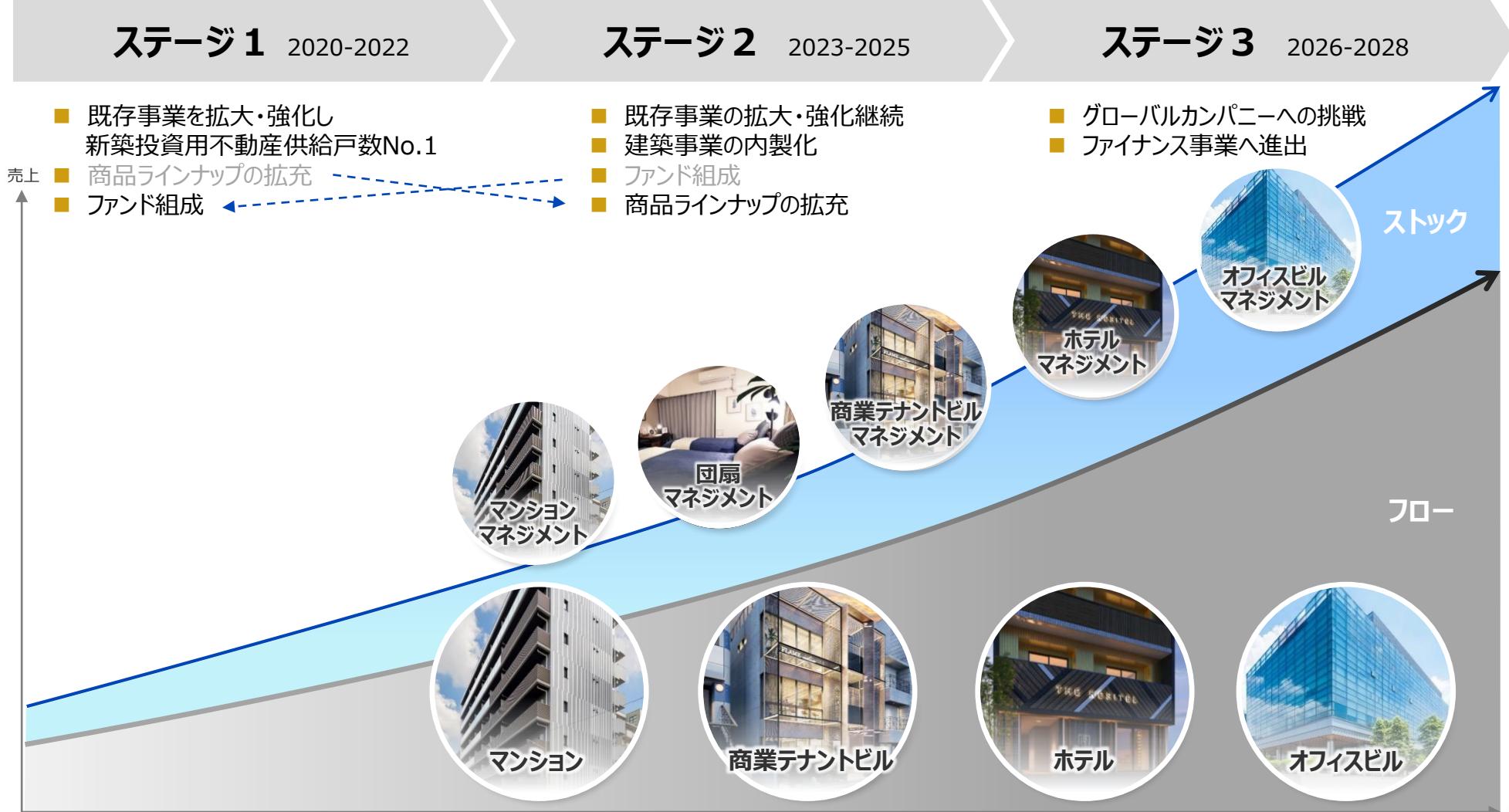
4

収益性の維持・改善

- 1棟販売への注力による生産性の向上
- バイイングパワーによる仕入単価抑制

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



【中計目標】

「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」

中期経営計画の達成目標は継続

一方で、当面はレジデンスへの経営資源集中を行うため、
事業進捗を踏まえ、影響精査の上、影響額を公表予定



GLOBAL LINK MANAGEMENT