

# 2024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

Mission

不動産を通じて豊かな社会を実現する

Vision

不動産業界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（お客さまの満足を越えた感動・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



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

- 企業理念をベースとして、当社グループが企業価値を継続して拡大するためのフレームワークを再定義
- サステナビリティ・人材育成・社内環境に関する3つの方針とGLM VISION 2030を実現するためのマテリアリティを策定



**01**

**【Mission】** 不動産を通じて豊かな社会を実現する

**【Vision】** 不動産業界のリーディングカンパニー

**【Value】** No.1・挑戦・共創

**02**

**【サステナビリティ方針】**  
サステナブルな社会と持続的な企業価値の向上の両方を追求することで成長を目指します

**【人材育成方針】**  
Value（No.1・挑戦・共創）を実現する人材の育成を目指します

**【社内環境整備方針】**  
ウェルビーイングの実現に向けて社内環境整備を積極的に行います

**03**

**【GLM VISION 2030】**  
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

**【マテリアリティ】**  
「GLM VISION 2030」の達成を確実なものとするために、2030年を期限に、重点的に解決する課題として、9つの「マテリアリティ」を策定（P45参照）

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
<b>17,980</b> 百万円 (対前年△24.0%) (進捗率 30.0%)	<b>925</b> 百万円 (対前年△67.4%) (進捗率 18.5%)	<b>437</b> 戸/1,300戸 (対前年△26.7%) (進捗率 33.6%)	<b>5</b> 件/15件	<b>0</b> 棟/3棟	<b>929</b> 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**。2024/12期の販売計画に対し7月末時点で**累計906戸(69.7%)の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。通期業績予想の達成に向けて順調に推移
- ✓ 非レジデンス領域（用地仕入・オフィスビル）の展開について、仕入やバリューアップの取組は社内計画対比で順調に推移
- ✓ **DX事業への先行投資**により1億円程費用が先行し、上期連結経常利益に影響も通期では投資回収の見込み。**通期業績達成には影響ない想定**
- ✓ 上期累計のレジデンス仕入戸数は**741戸（内オフバランス仕入296戸）と堅調** ※オフバランス進行中案件175戸も含む  
 2025年12期以降も販売を積み上げていくためのパイプライン構築が進む
- ✓ 「**不動産×環境×DX**」の取組を含む、**新たな中期経営計画の方向性についてP31で開示**

- 2024/12期第2四半期までに35棟（第2四半期は6棟）の環境認証を取得し、既に環境認証を取得した3棟が第2四半期に竣工
- 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



## 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

### 既に環境認証を取得した3棟を第2四半期に竣工



高鼻町1丁目PJ  
2024年5月竣工

BELS 4つ星 取得



北浦和1丁目PJ  
2024年5月竣工

BELS 4つ星 取得



王子1丁目PJ  
2024年6月竣工

BELS 5つ星 取得

### 今期新たに環境認証を取得

#### BELS 5つ星 取得 ★★★★★

浅草6丁目II PJ	2025年1月竣工予定
田端4丁目PJ	2025年1月竣工予定
浅草橋4丁目PJ	2025年3月竣工予定
向島2丁目IVPJ	2025年3月竣工予定
綾瀬3丁目II PJ	2025年3月竣工予定
西青木4丁目PJ	2025年4月竣工予定
西日暮里6丁目PJ	2025年10月竣工予定

#### BELS 4つ星 取得 ★★★★

北新宿3丁目II PJ	2024年11月竣工予定
石原2丁目PJ	2025年2月竣工予定
千束2丁目PJ	2025年5月竣工予定
東日暮里5丁目III	2025年9月竣工予定

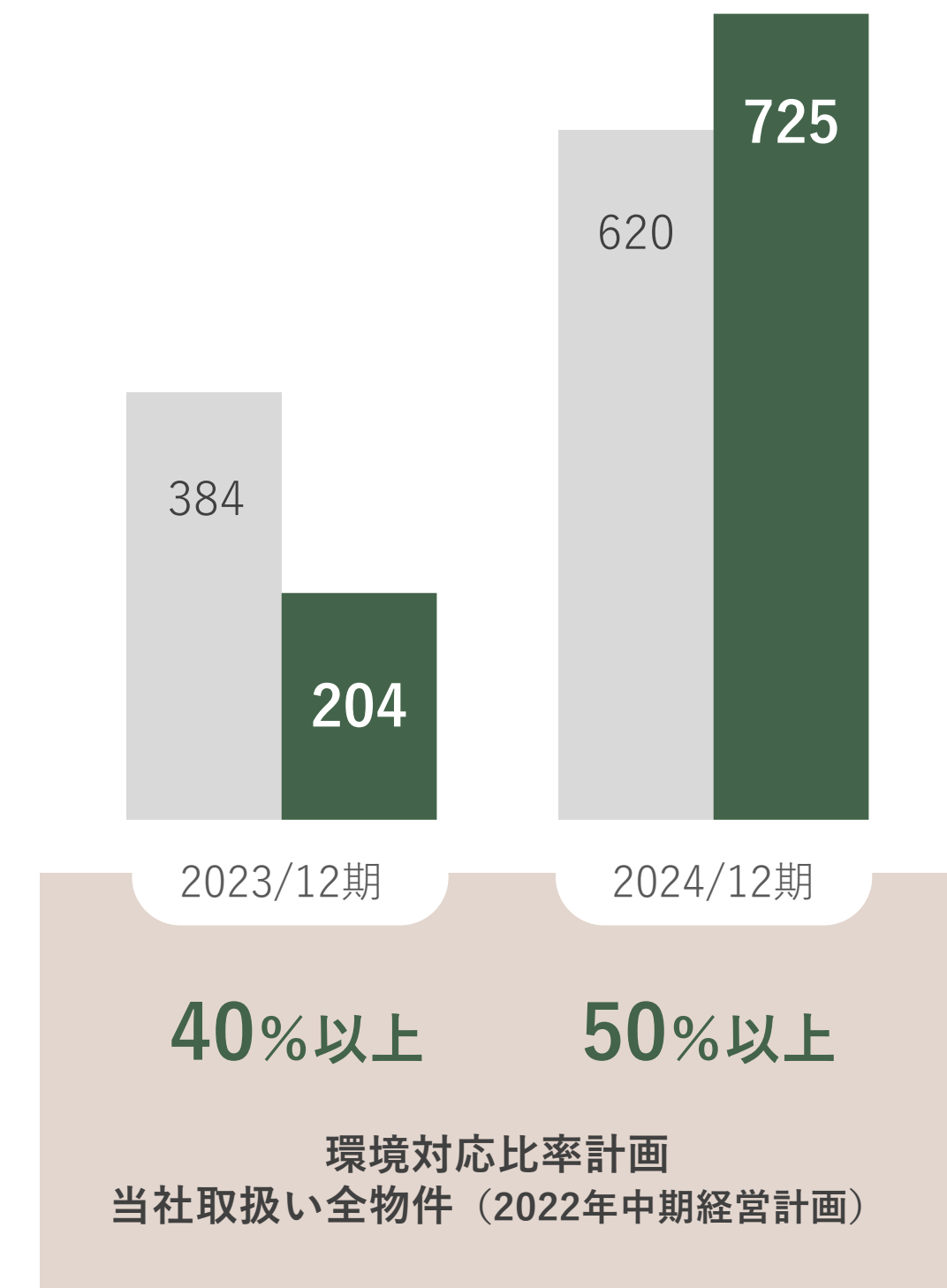
#### エネルギー消費性能3 断熱性能4

向島3丁目VPJ	2025年5月竣工予定
----------	-------------

※物件名については仮称表記としております  
※認定取得時の評価を記載しております

### 環境対応（単位：戸）

■ 中計 ■ 認証取得予定



# 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IVPJ	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IVPJ	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（P16）

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	

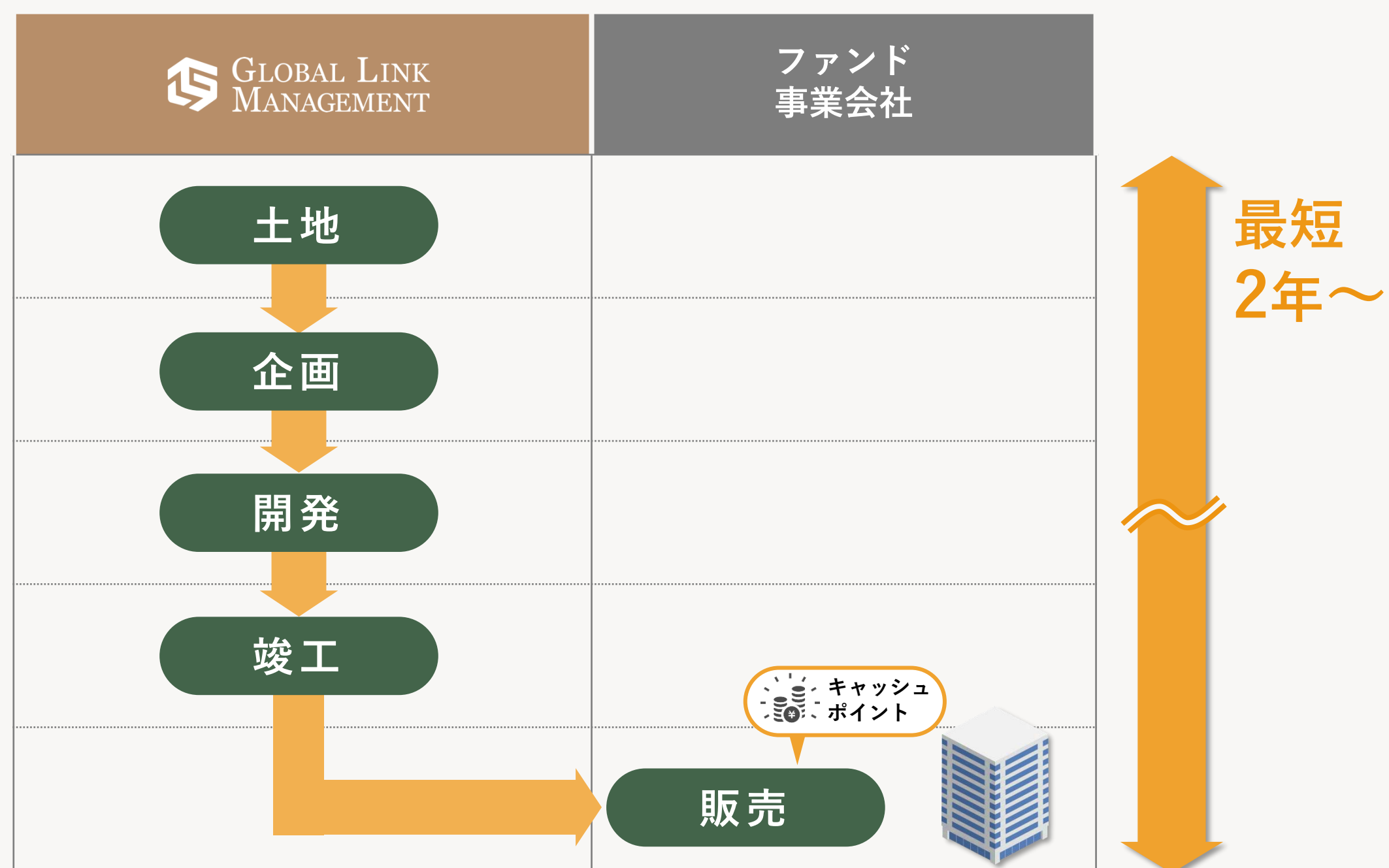
販売開始予定日ベースにて記載  
2024年6月末時点（仕入状況）

※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。

# 今後の販売戦略について（販売タイミングの柔軟化）

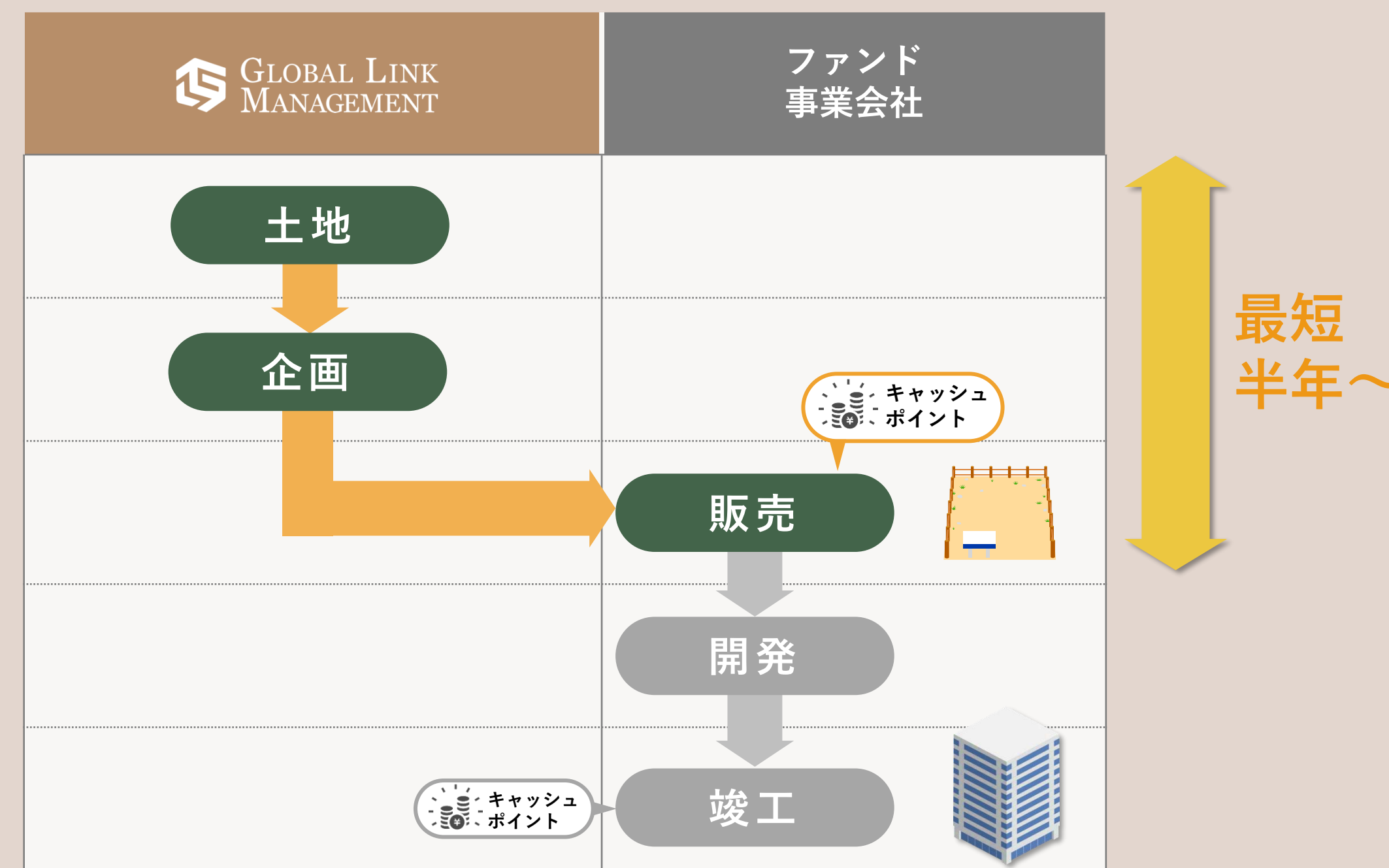
- これまで主流だった竣工後に販売するパターンに加え、企画を終えた段階で販売する土地販売を開始
- 販売タイミングの柔軟化により高い資本効率を実現するとともに、建築コスト高騰や金利上昇などのリスク要因に対処
- 前頁の既存パイプラインについて、企画を終えた段階で販売した場合はパイプラインから削除する

## 竣工後に販売するパターン（これまで主流だったケース）



土地仕入から竣工まで行い販売する場合  
キャッシュインまで2年超

## 企画を終えた段階で販売するパターン（今後取り組んでいくケース）



今後は土地仕入から企画まで行った段階での販売等を検討  
キャッシュインまでの期間を短縮すると同時に様々なリスクを回避  
（一部案件では開発プロセスにおけるCM収益等の獲得も狙う）



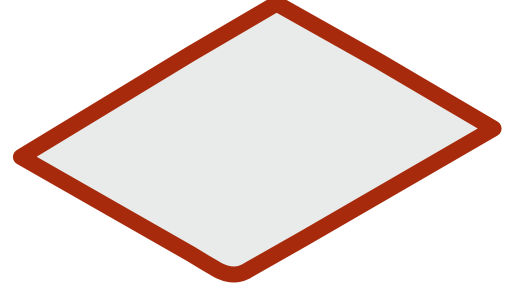


- 土地販売は第2四半期に1件、上期累計で5件の決済を完了（7月末時点で累計8件の販売に関する売買契約を締結済み）
- 金利動向や不動産市場、建築キャパシティ等に不透明性がある中、今後は開発・販売タイミングについて収益性に加えて資金効率等も含めた柔軟な意思決定を実施していくことでリスクを抑えながら中長期的な成長を実現

## 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><b>約2年</b></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><b>約6か月～1年</b></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

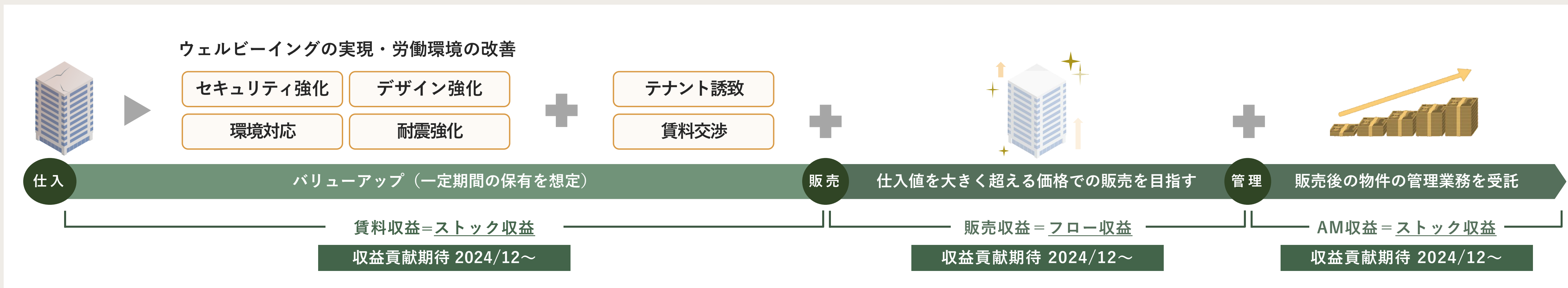
### 第2四半期に決済完了

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

- 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
- 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

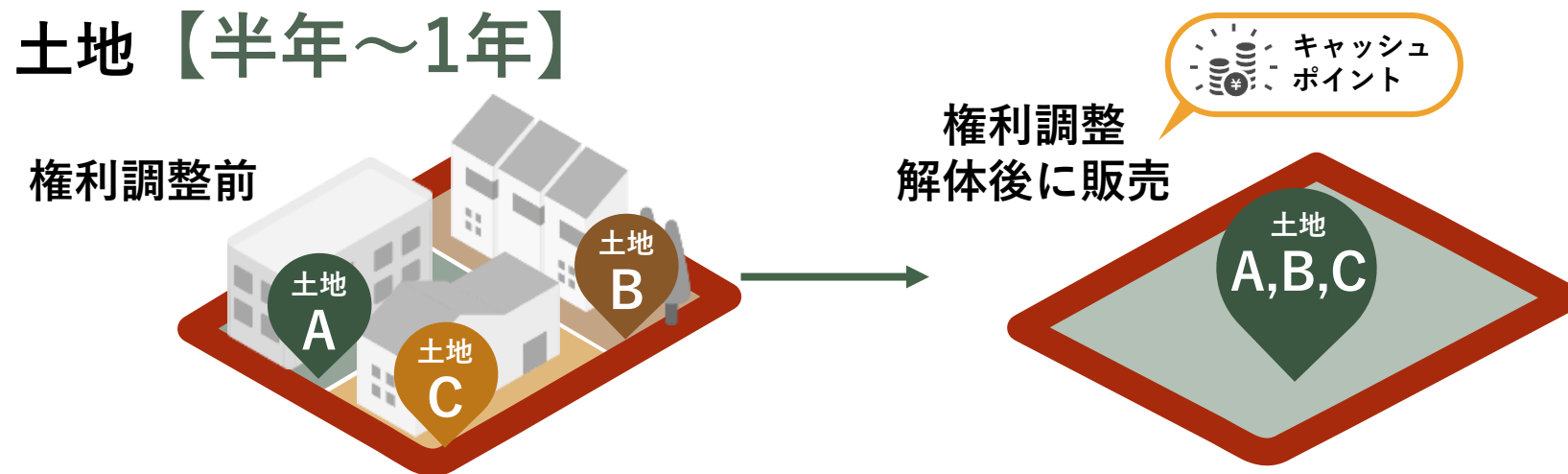
所在地	土地面積
東京都新宿区	324.20㎡（公簿）
東京都文京区	597.63㎡（公簿）
東京都品川区	361.64㎡（公簿）
東京都中央区	186.14㎡（公簿）

- 収益化までの期間が半年～1年である、土地やオフィスビルの販売を増やすことで資金効率を高める施策を推進
- レジデンス開発用地を土地販売に切り替えた場合、将来のパイプラインの減少はあるが、現状は仕入による補填が十分可能
- 新たな中期経営計画においては資金効率・期間あたりの収益性を意識しながら売上高構成比を検討

## レジデンス【2年】



## 土地【半年～1年】

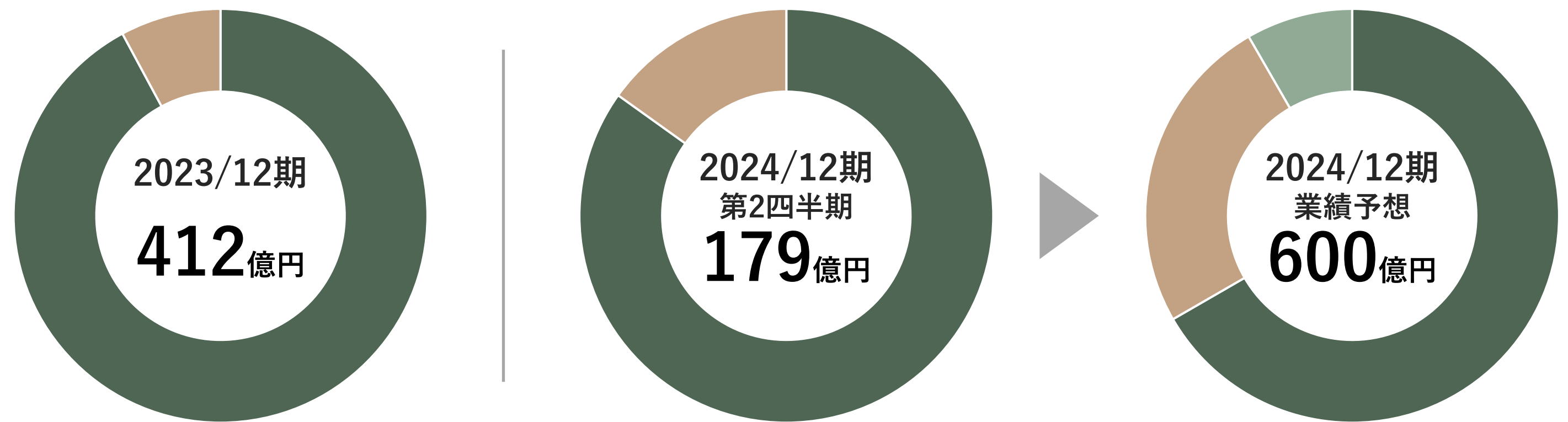


## オフィスビル【半年～1年】



## 売上高構成比

■ レジデンス ■ 土地 ■ オフィスビル



## 資産の回転期間イメージ (加重平均)



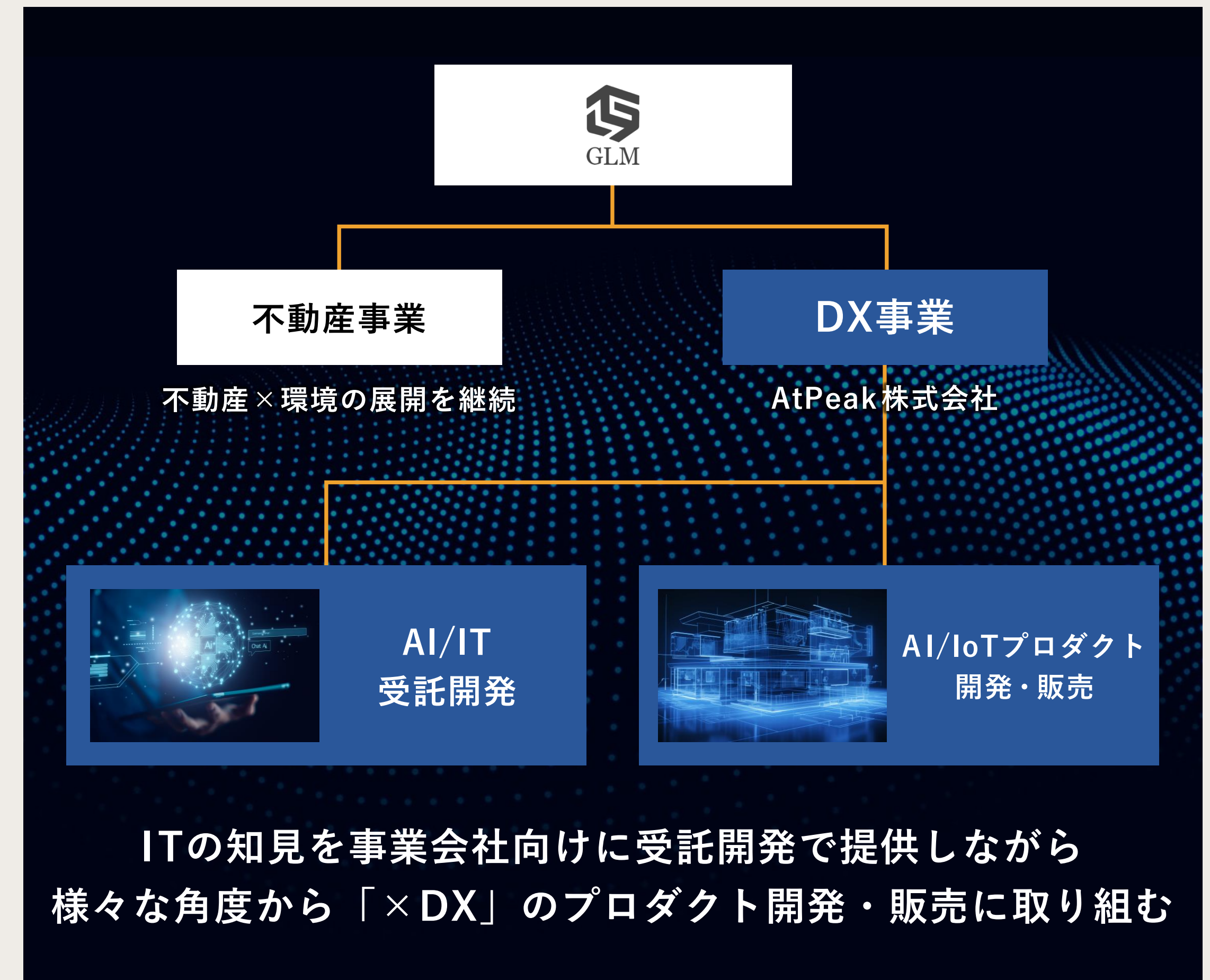
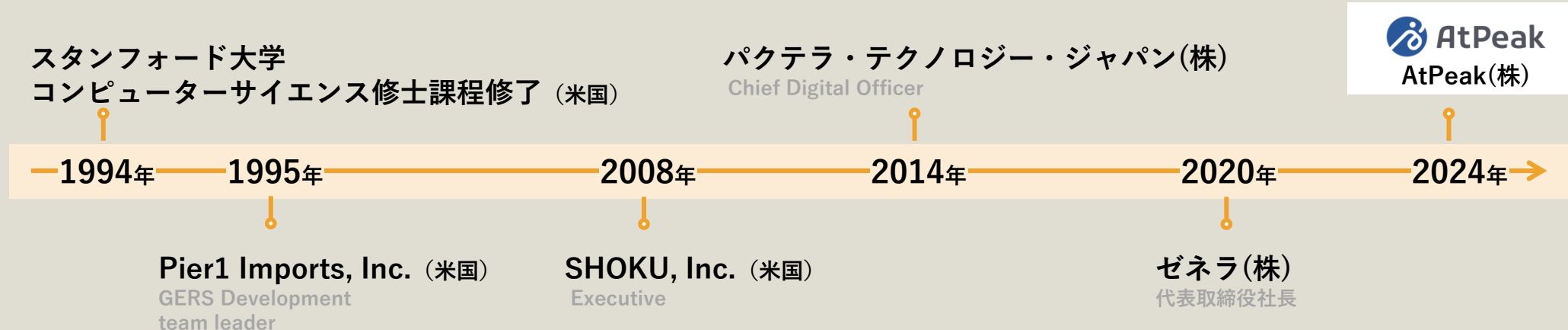
- IT企業各社にて大手顧客のDXに携わった藤田氏を副社長に迎え、AtPeak社におけるDX事業の展開を開始
- AI/ITの受託開発を通じて収益を確保しながら、AI/IoTプロダクトの開発・販売に取り組む方針



## 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



- 2024/12期は十分なパイプラインに加え、新規事業（用地仕入事業・ビルディング事業）の立ち上がりが想定よりも早いことを背景に、**売上高は従来の中期経営計画目標である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50億円の目標を据え置き**  
経常利益率は10.3%から8.3%へ低下する見込み

(百万円)	2023/12期	2024/12期
	実績	業績予想
<b>売上高</b>	<b>41,258</b>	<b>60,000</b>
<b>売上総利益</b>	<b>7,706</b>	<b>9,600</b>
利益率	18.7%	16.0%
<b>営業利益</b>	<b>4,586</b>	<b>5,580</b>
利益率	11.1%	9.3%
<b>経常利益</b>	<b>4,260</b>	<b>5,000</b>
利益率	10.3%	8.3%
<b>当期純利益</b>	<b>2,878</b>	<b>3,200</b>
利益率	7.0%	5.3%
<b>1株当たり当期純利益</b>	<b>360.75</b>	<b>400.18</b>

# 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

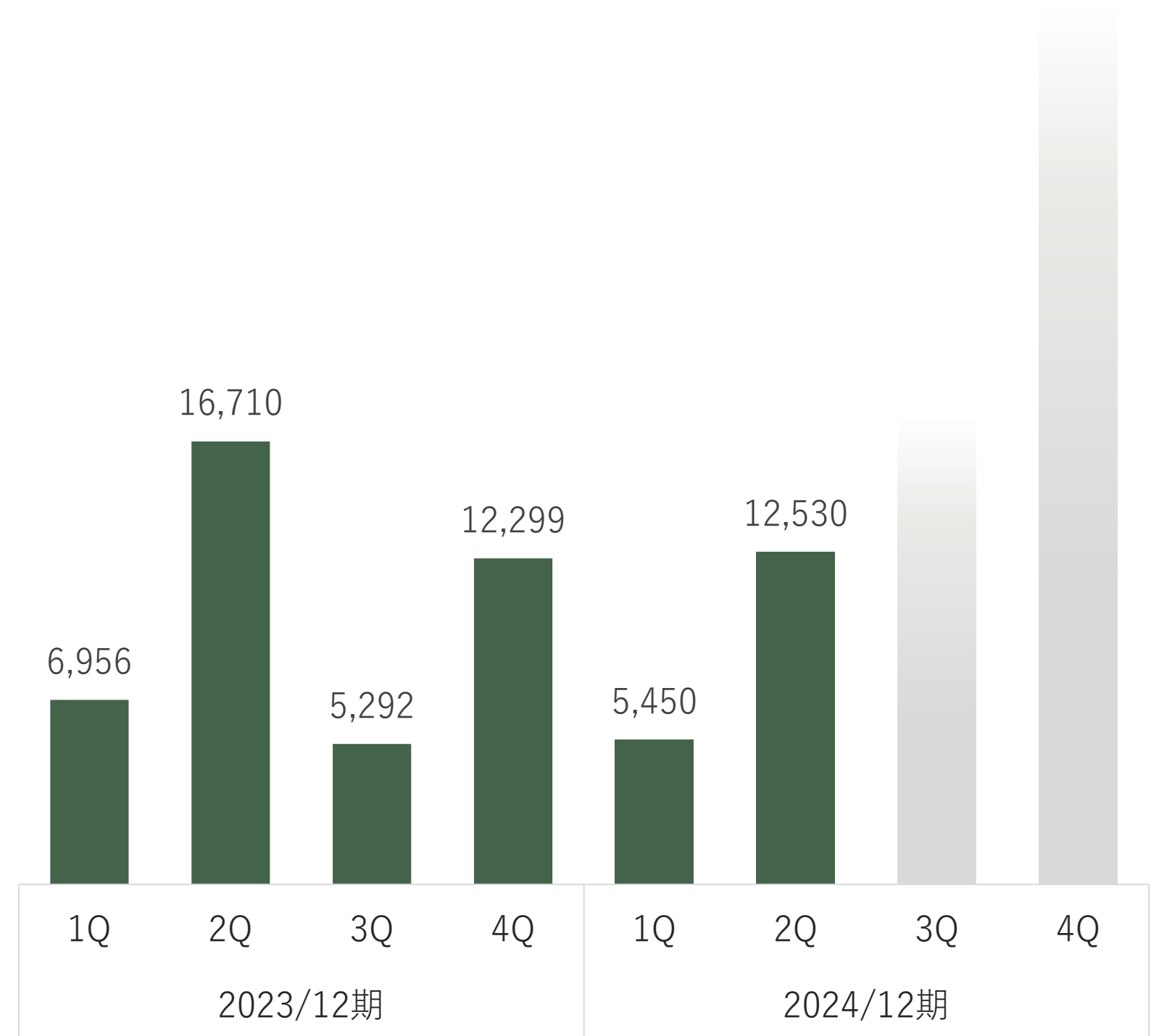
	総数	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	上期	下期
レジデンス (新築1棟販売)	販売契約済物件の決済予定	857戸	54戸 2棟				340戸 9棟	41戸 1棟	190戸 5棟		65戸 1棟	77戸 2棟	90戸 2棟	1棟バルク及び1棟販売(半期)	
	未契約物件の決済予定	438戸								197戸 2棟			241戸 7棟	上期	下期
	合計	1,295戸	54戸 (2棟)			340戸 (9棟)			428戸 (8棟)			473戸 (12棟)			394戸 (11棟)
土地	販売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

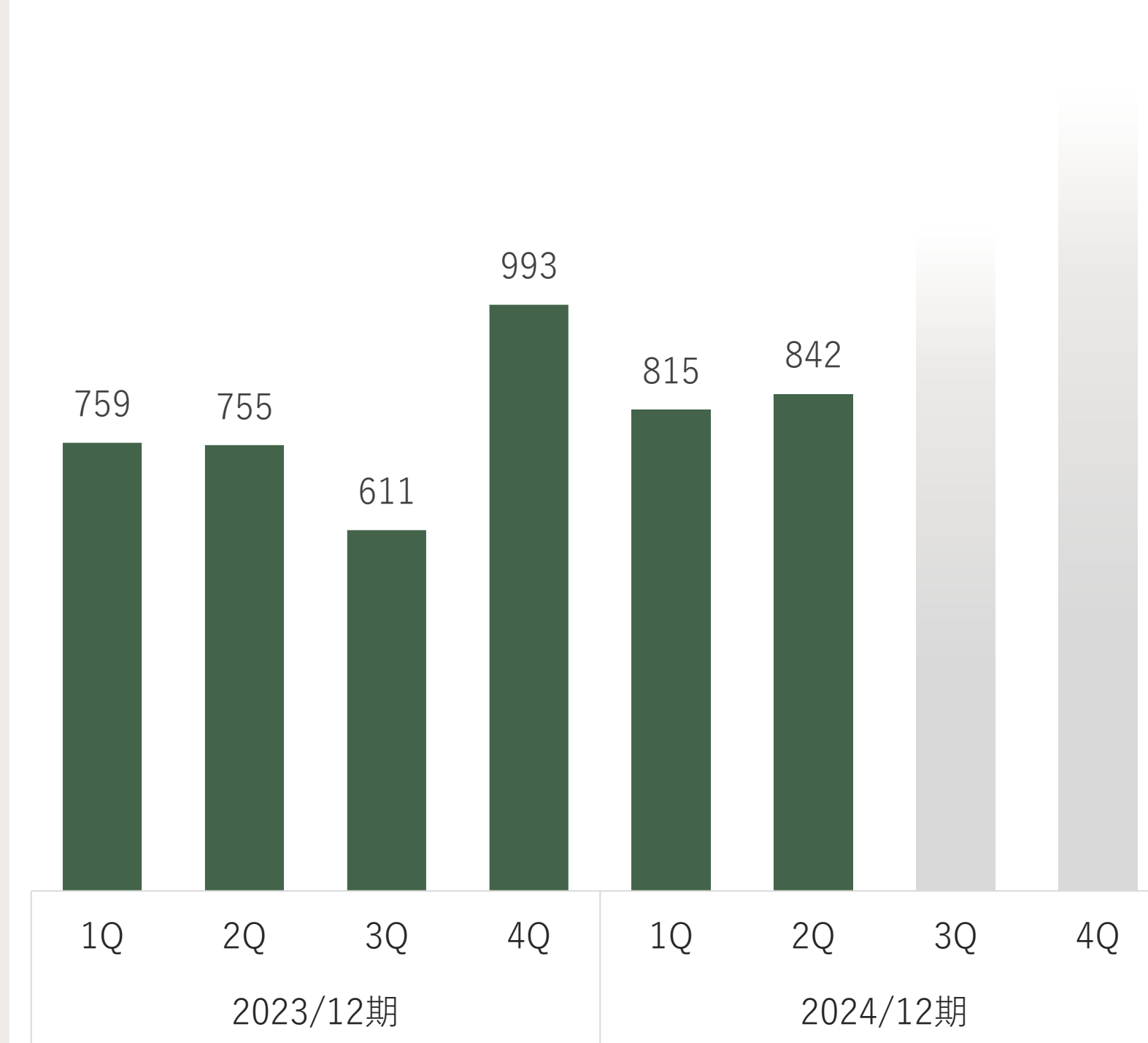
### 売上高（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



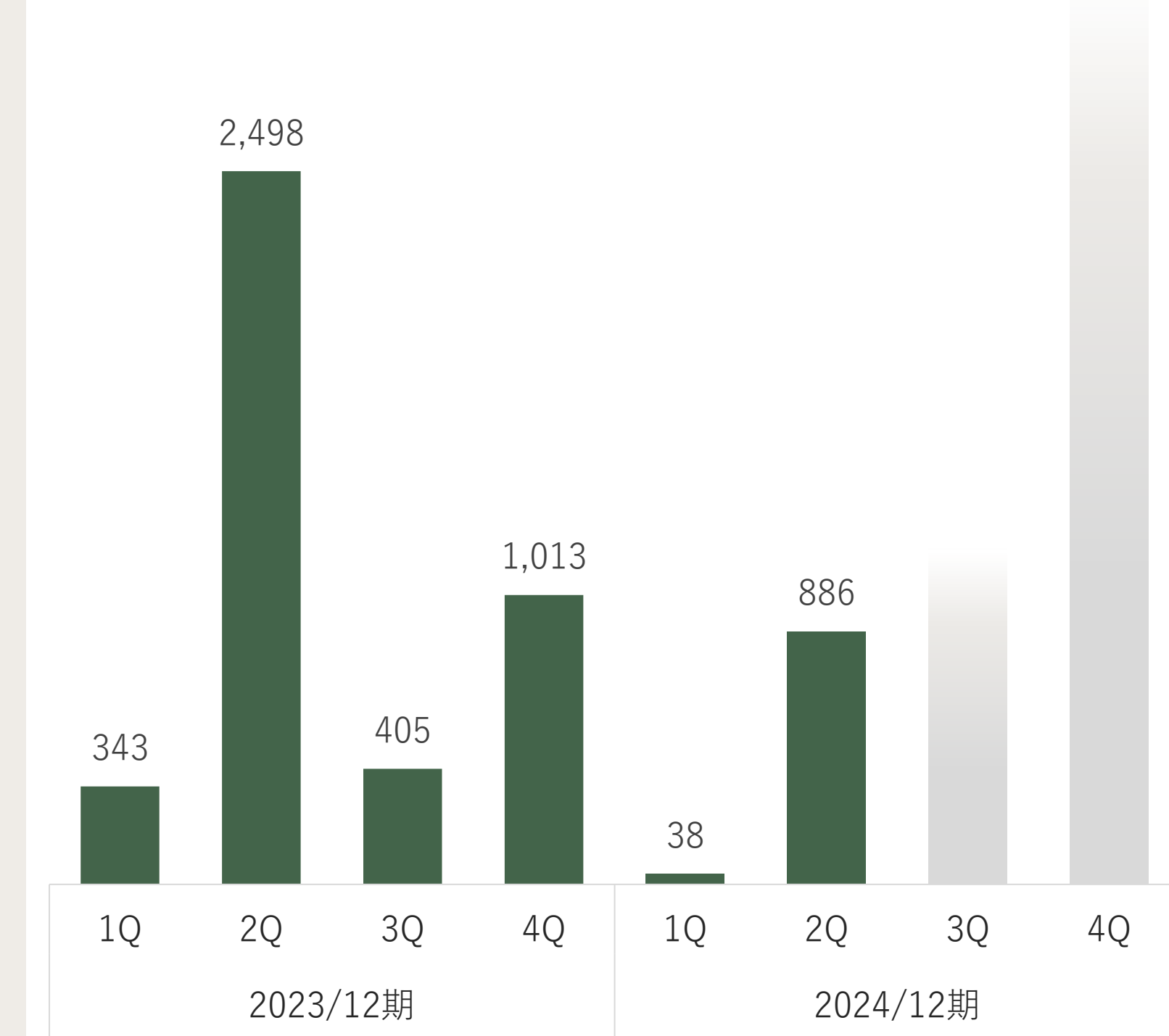
### 販管費（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画



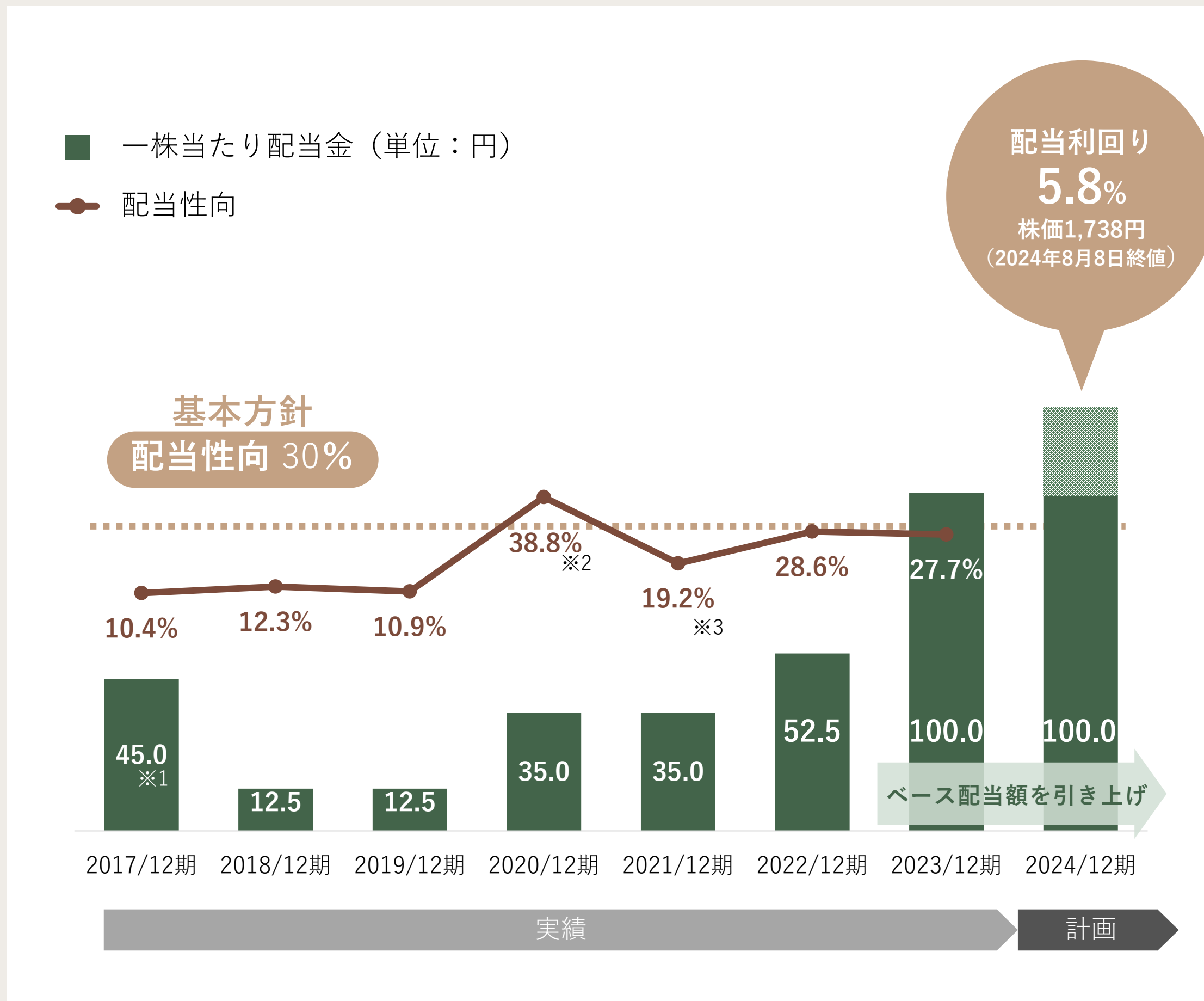
### 経常利益（単位：百万円）

■ 実績 ■ 社内計画





- 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

- 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

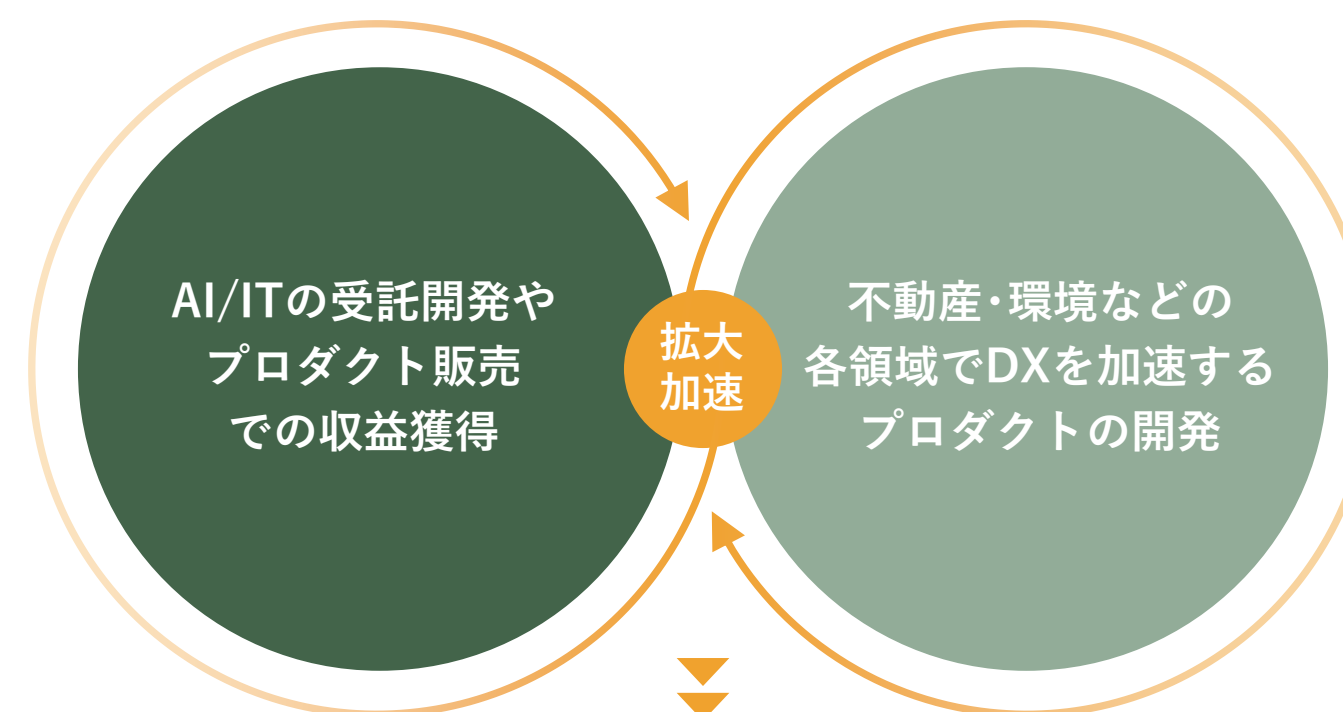
■ 展開中の事業 ■ 今後展開予定の事業領域

：			
物流	↑	↑	↑
ホテル	↑	↑	↑
オフィス	↑	↑	↑
レジデンス	■	■	■
	開発	土地企画	再生

### 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

