

# 2024年12月期決算説明資料



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

## 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

 GLOBAL LINK  
MANAGEMENT

S A G L  
Advisors

G & G  
Community

 AtPeak

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

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 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 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>64,482</b> 百万円 (対前年+56.3%) (達成率 100.8%)	<b>5,138</b> 百万円 (対前年+ 20.6%) (達成率 102.8%)	<b>1,228</b> 戸/1,300戸 (対前年+13.8%) (達成率 94.5%)	<b>19</b> 件/18件	<b>4</b> 棟/4棟	<b>929</b> 戸/1,004戸 2023/12期 2024/12期累計

## 決算ハイライト

- ✓ 2024/12期は過去最高の売上・利益で着地。10期連続増収4期連続増益、3期連続増配。財務面の改善も進み、自己資本比率31.8%、ROE33.3%、配当性向30.5%を実現
- ✓ **2040/12期の経常利益1,000億円超**を目指す「GLM1000」及び**2027/12期の経常利益100億円を目指す「GLM100」**の詳細を開示（本資料p.27及び別資料参照）
- ✓ 第3四半期において開示した通期連結業績予想の上方修正に対し**ほぼ同水準での着地**（売上高計画比 +1%、経常利益計画比 +3%）
- ✓ レジデンス販売戸数が決済時期のスライドにより期初計画の販売戸数を下回るも、**土地企画事業の追加により売上・利益は計画通りの着地**
- ✓ **開発事業において、2025/12期販売のための仕入及び販売契約の締結は順調に進捗**。現時点で1,100戸の販売目標に対し1,118戸の仕入及び**649戸の販売契約を締結済**
- ✓ 土地企画事業において、第3四半期時点での見通しに対して1件追加で販売を実施。**当期の利益計画達成に貢献。2025/12期に向けた仕入も継続**
- ✓ 再生事業において、計画通り第4四半期にて**4棟の販売を実施**。2024/12期は7棟の仕入を達成し、**2025/12期以降のパイプラインを蓄積**
- ✓ **DX事業領域は先行投資の結果2億円の赤字で着地**。プロジェクトの引き合い獲得については順調であり、**2025/12期**における案件化と単体黒字化を見込む

※1：第4四半期までの累計で7棟仕入済み

■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す



■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計

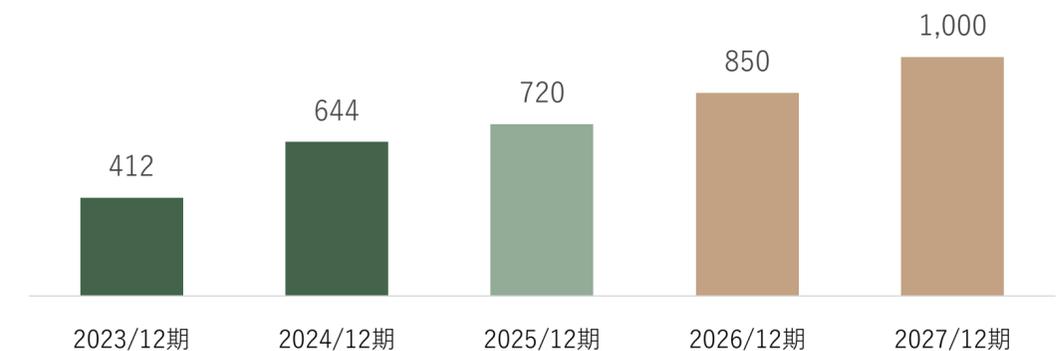
## 売上高

# 1,000

 億円

CAGR (FY24-27) + 15.8%

開発	土地企画	再生
500億円	300億円	200億円



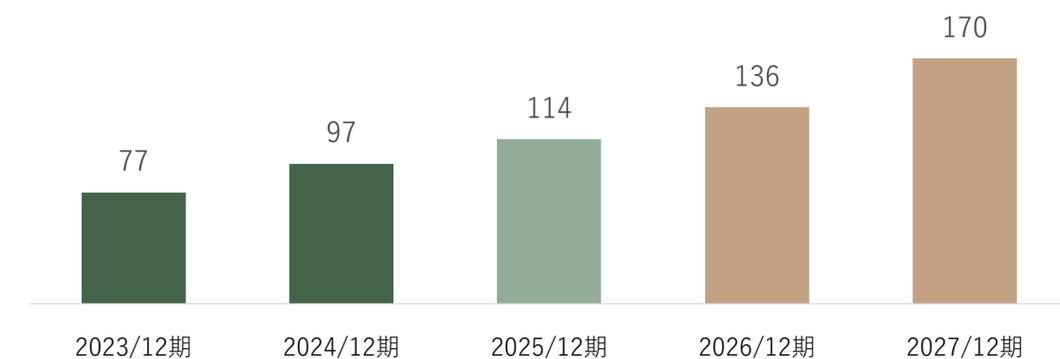
## 売上総利益（率）

# 170

 億円

売上総利益率 17.0%

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

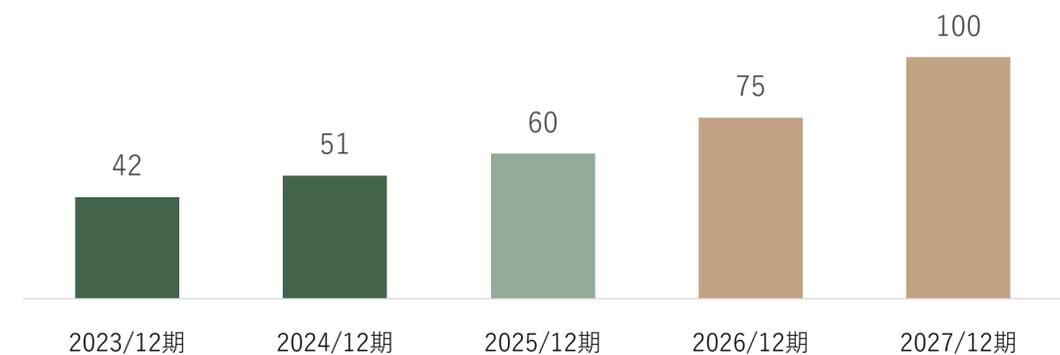


## 経常利益

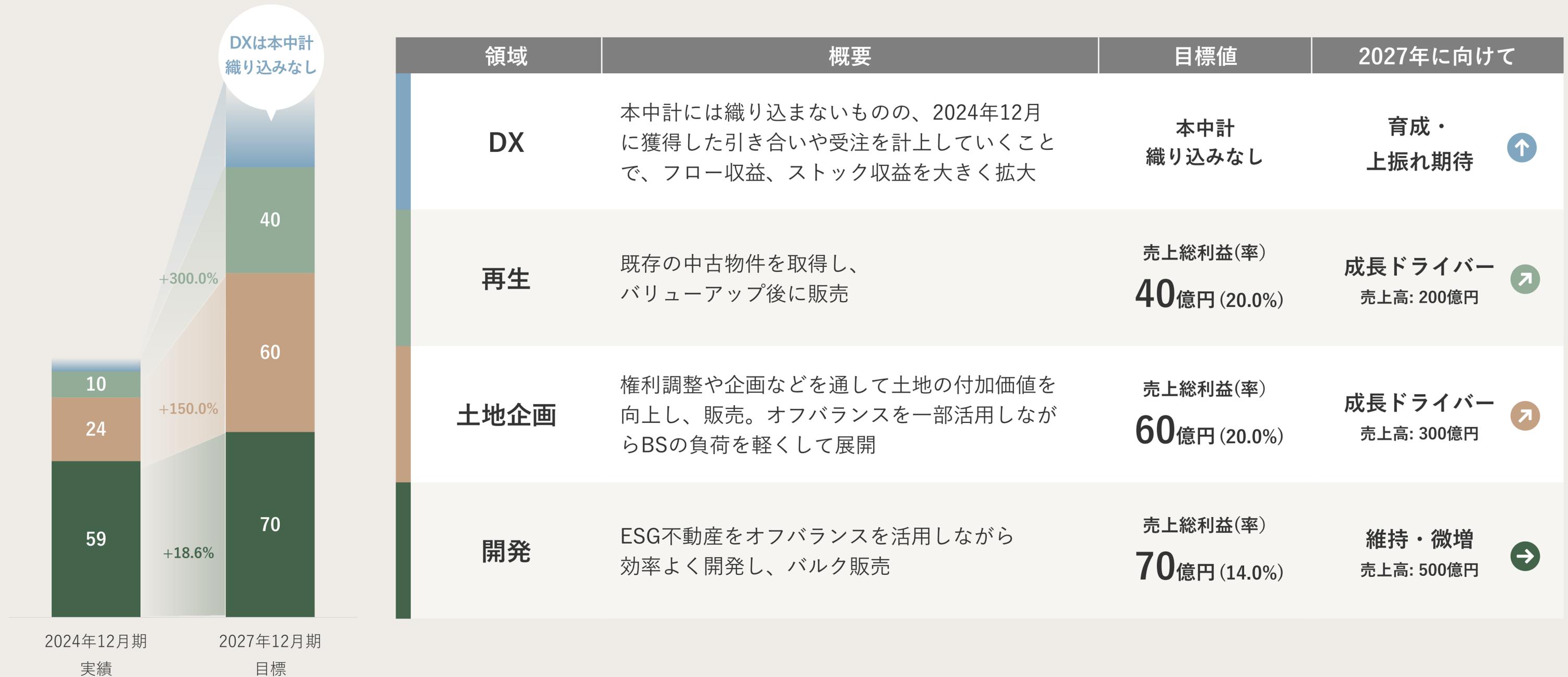
# 100

 億円

CAGR (FY24-27) + 25.2%



- 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、次中計の柱とすべく育成



## KGI

売上高	720億円	CAGR (FY22-25) +26.4%
売上総利益	114億円	売上総利益率 15.8%
経常利益	60億円	CAGR (FY22-25) +38.1%

## KPI

開発	売上高：435億円 売上総利益：57億円	レジデンス 販売戸数 1,100戸
土地企画	売上高：165億円 売上総利益：33億円	販売 件数 18件
再生	売上高：120億円 売上総利益：24億円	販売棟数 7棟 仕入棟数 10棟

### 2025年12月期見通し

- ✓ 2025年中期経営計画「GLM100」の1年目として過去最高の売上高720億円、売上総利益114億円、経常利益60億円をKGIに設定
- ✓ 1:2の株式分割と20周年記念優待の実施を発表  
1株当たり配当金は72.5円(分割前の換算額では145円となり、実質的には前期から15円の増配)  
また、今期より累進配当の方針を決定
- ✓ 財務方針に関しても自己資本比率30%以上、ROE25%以上、配当性向30%とする計画
- ✓ 開発事業においては、中計で検討しているホテル、商業テナントビルの開発を始める見込み  
新築レジデンス販売目標1,100戸に対し現時点での仕入戸数は1,118戸、販売契約済戸数は649戸と進捗は順調
- ✓ 土地企画事業においては前期と同水準の18件の販売を計画
- ✓ 再生事業においては今期7棟の販売と10棟の仕入を計画。期末時点には中計達成に向け6棟のパイプライン構築を目指す
- ✓ 土地企画事業・再生事業の割合が増えることにより売上総利益率、経常利益率は改善する見通し

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GEO FORGE (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

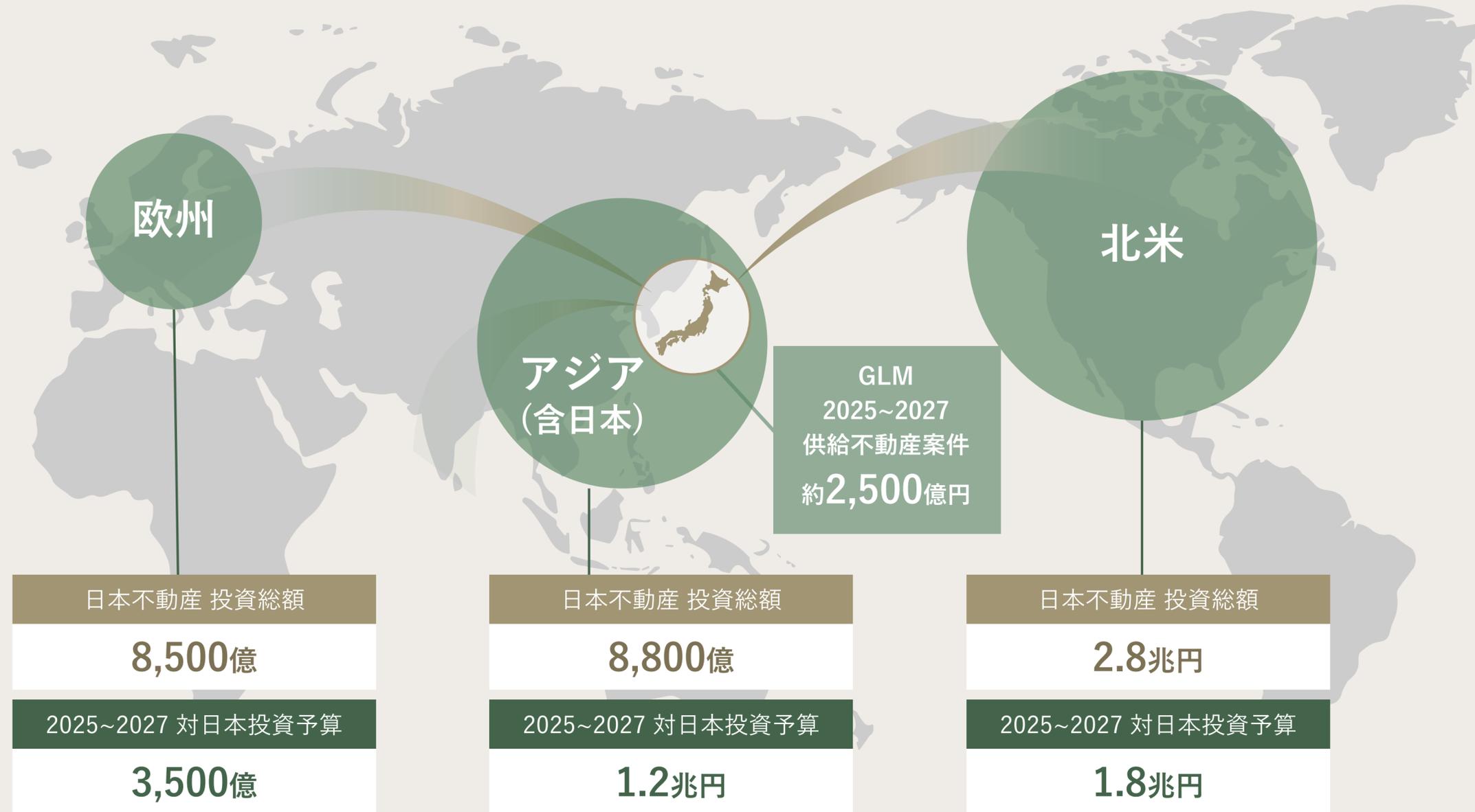
## 人的資本経営の体制構築と推進

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

# 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  
 = 回収済みの投資家需要に  
 対して僅か **7.5%**

- 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12社のから拡大

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



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
- 受け止めきれないニーズの獲得に取り組む

# 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 仕入・販売状況

- 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1,100戸の販売を予定、既に1,118戸の仕入と649戸の販売契約を完了 残る物件についても営業活動を継続
- なお、当期以降についても資金効率を意識した販売戦略を志向するため、土地での販売に切り替えるケースも想定

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 (25→26年)	82		1	台東区台東1丁目ⅡPJ (26→27年)	35	○
2	渋谷区本町4丁目PJ	11	○	2	墨田区向島3丁目VIPJ (25→26年)	22	○	2	江東区白河3丁目PJ (26→27年)	32	○
3	渋谷区本町4丁目ⅡPJ	28	○	3	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	3	北区堀船1丁目PJ	44	○
4	荒川区西日暮里5丁目PJ	20		4	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○	4	墨田区千歳3丁目PJ	58	○
5	墨田区本所2丁目PJ	24		5	目黒区駒場1丁目PJ	23	○	5	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○
6	川口市並木3丁目PJ	78/133		6	川崎市下沼部PJ	53	○	6	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
7	川口市栄町2丁目PJ	48	○	7	台東区浅草4丁目PJ	60	○	7	新宿区北新宿1丁目PJ	33	○
8	台東区千束2丁目PJ	39	○	8	港区新橋6丁目PJ	26	○	8	墨田区江東橋2丁目PJ	82	○
9	墨田区向島3丁目VPJ	31	○	9	中野区中央3丁目PJ	33	○	9	目黒区目黒2丁目PJ	33	○
10	台東区浅草5丁目	46	○	10	荒川区東尾久1丁目PJ	34	○	--	オフバランス進行中案件 (4棟)	295	○
11	墨田区向島2丁目IVPJ	63	○	11	台東区北上野2丁目ⅢPJ	47	○	--	オフバランス進行中案件 (3棟)	224	
12	墨田区向島3丁目IVPJ	29	○	12	台東区清川2丁目PJ	44					
13	川口市西青木4丁目PJ	112	○	13	墨田区向島5丁目IVPJ	21	○	合計		938戸	714戸
14	板橋区赤塚4丁目PJ	68		14	台東区元浅草3丁目PJ	27	○				
15	川崎市本町1丁目ⅠPJ	55	○	15	世田谷区東玉川2丁目PJ	21	○				
16	川崎市本町1丁目ⅡPJ	61	○	16	品川区西五反田4丁目PJ	23	○				
17	台東区台東1丁目PJ	20		17	台東区台東2丁目ⅢPJ	30	○				
18	墨田区亀沢4丁目PJ	24	○	18	横浜市福富町仲通PJ	151	○				
19	品川区東中延1丁目PJ	19		19	品川区東中延2丁目PJ	66	○				
20	横浜市新横浜1丁目PJ	170		20	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○				
21	墨田区緑2丁目ⅢPJ	21	○	21	品川区北品川1丁目PJ	46	○				
22	荒川区東日暮里5丁目PJ	30	○	22	世田谷区上馬4丁目PJ	20					
23	豊島区北大塚3丁目PJ	29	○	23	文京区千駄木2丁目PJ	29					
24	墨田区千歳3丁目PJ	26	○	--	オフバランス進行中案件 (5棟)	249	○				
合計		1,118戸	719戸	合計		1,275戸	1,100戸				

販売契約済	1Qに販売契約済
年変更	新規追加PJ

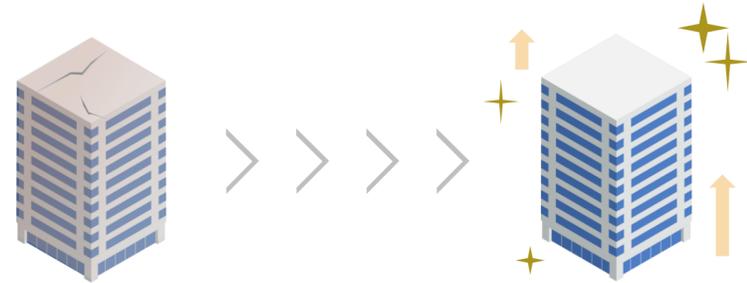
販売開始予定日ベースにて記載 2024年12月末時点 (仕入状況)

※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。

# 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 進行中プロジェクト一覧

- 昨年仕入れた3棟に加え、3月に仕入予定の1棟を合わせ4棟を販売パイプラインとして現在保有。  
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、各四半期で1~2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(m <sup>2</sup> )	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
FY24/12	3月 東京都文京区大塚5丁目	3,361.95m <sup>2</sup>	30%以上を目標	2024年2月
	9月 東京都中央区日本橋富沢町	1,655.75m <sup>2</sup>		2024年7月
	10月 東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目	2,267.15m <sup>2</sup>		2024年7月
FY25/12	3月 東京都台東区小島2丁目	1,100.22m <sup>2</sup>		2024年12月
↓ 2Q以降も継続して物件を取得予定 FY25/12仕入目標件数は10棟				

## 保有物件の抜粋



文京区大塚5丁目  
2024年3月取得



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

# GLM100 成長戦略02 – アセットタイプと収益モデルの拡充 土地企画事業における状況

- 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

## FY2024/12期に販売した土地企画案件

### 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3四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
大森北1丁目PJ	34戸
深川2丁目IVPJ	43戸
平沼1丁目IIIPJ	27戸
田端4丁目PJ	34戸
西日暮里6丁目PJ	28戸

### 第4四半期に決済完了

PJ名	戸数相当
東上野1丁目PJ	57戸
滝野川6丁目PJ	34戸
湯島3丁目PJ	25戸
岩戸北4丁目PJ	83戸
浅草6丁目II PJ	41戸
足立区千住中居町PJ	57戸
東向島3丁目PJ	25戸
元浅草1丁目PJ	30戸
綾瀬3丁目II PJ	44戸

19件を15社に販売

- デベロッパー
- ファンド等

## ITの活用による仕入の効率化

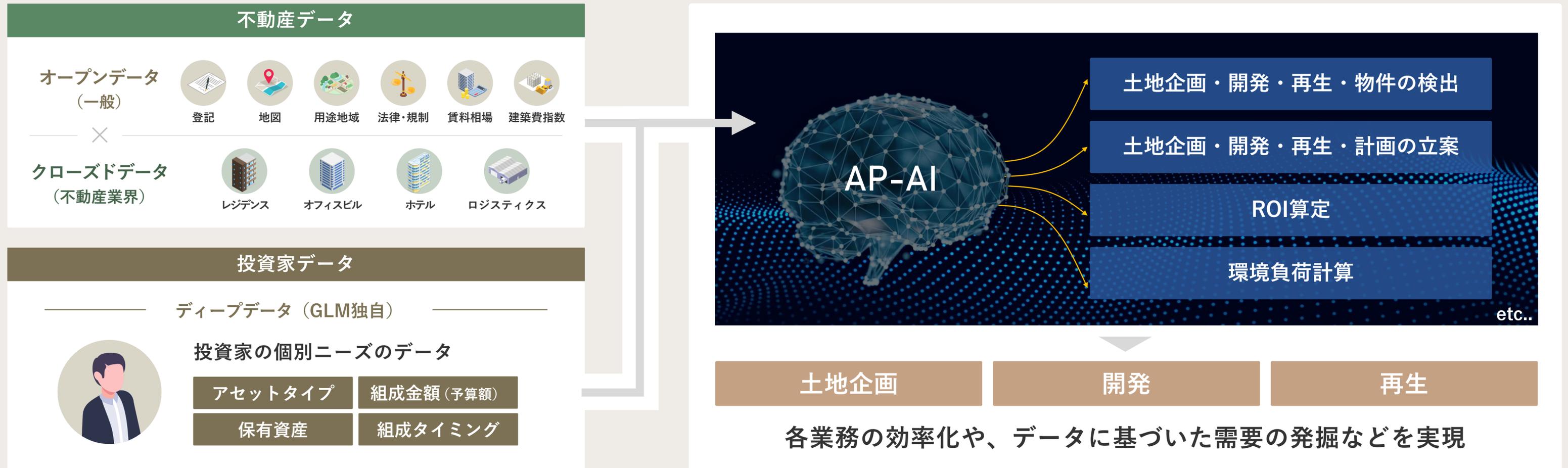


2023年 相続件数  
**8.2万件**

1年以内 売却率  
**10%**

約**8,200**件  
想定潜在顧客

## ■ 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



### 土地企画事業のビックデータ集約

公図、謄本データを収集し、所有者や地価などの土地情報を集約。仕入の案件発掘を効率化。

### 開発事業のビックデータ集約

建築に関する法令・条例等や、地形などの開発情報を集約。建築プランの積算を効率化。

### 再生事業のビックデータ集約

売買データ、賃貸・賃料データなど、再生事業に係る情報を集約。仕入物件の精査を効率化。

### AIを活用した機能の強化

情報の検索だけでなくビックデータを基にAIを活用し、建築プラン等を提案。投資家データから逆算して仕入を提案。

- 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

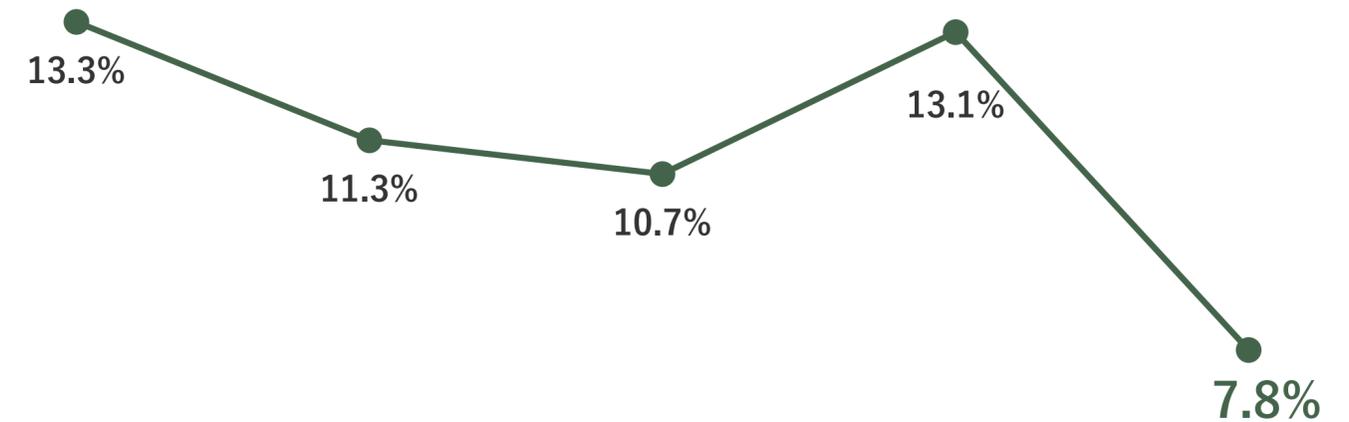
## インセンティブ制度の設計



- ✓ 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月末には加入者が約6割を超える見込み

## 当社離職率推移

● 当社離職率

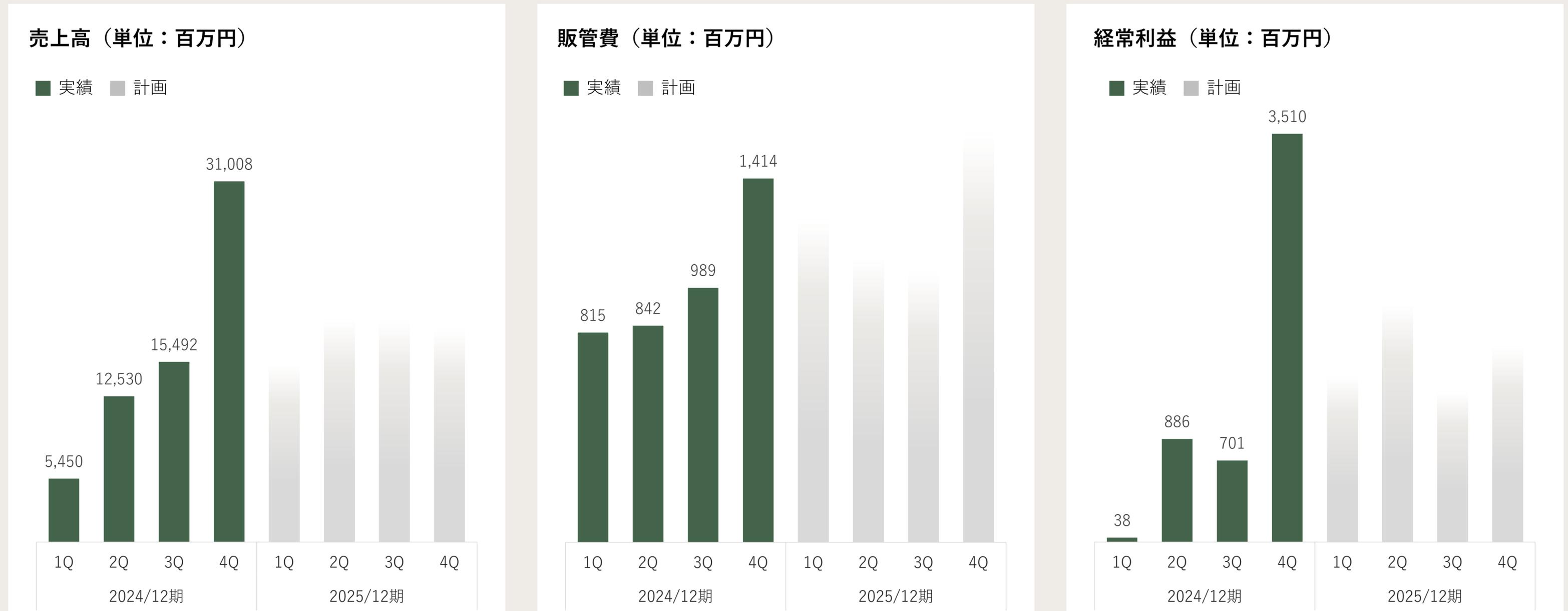


業界平均離職率  
13.8%

20/12期      21/12期      22/12期      23/12期      24/12期

※ 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

- 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
- 第1四半期については前年の販売スケジュールの関係から前年比増加率が高くなる可能性はあるが、通期に対しては計画通りの進捗



## ■ 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

### 株式分割

- 1. 分割割合 : 1株につき2株の割合

---

- 2. 分割基準日 : 2025年3月31日

---

- 3. 効力発生日 : 2025年4月1日

---

- 4. 分割前の発行済株式総数 : 8,006,008株  
 分割後の発行済株式総数 : 16,012,016株

2月13日時点株価

**3,175円**

売買最低代金：31万7,500円



4月1日時点株価

**1,587.5円**

売買最低代金：15万8,750円

### 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1.6% (各レンジの最低保有株数時)		
配当 + 優待利回り	～約6.1% (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：

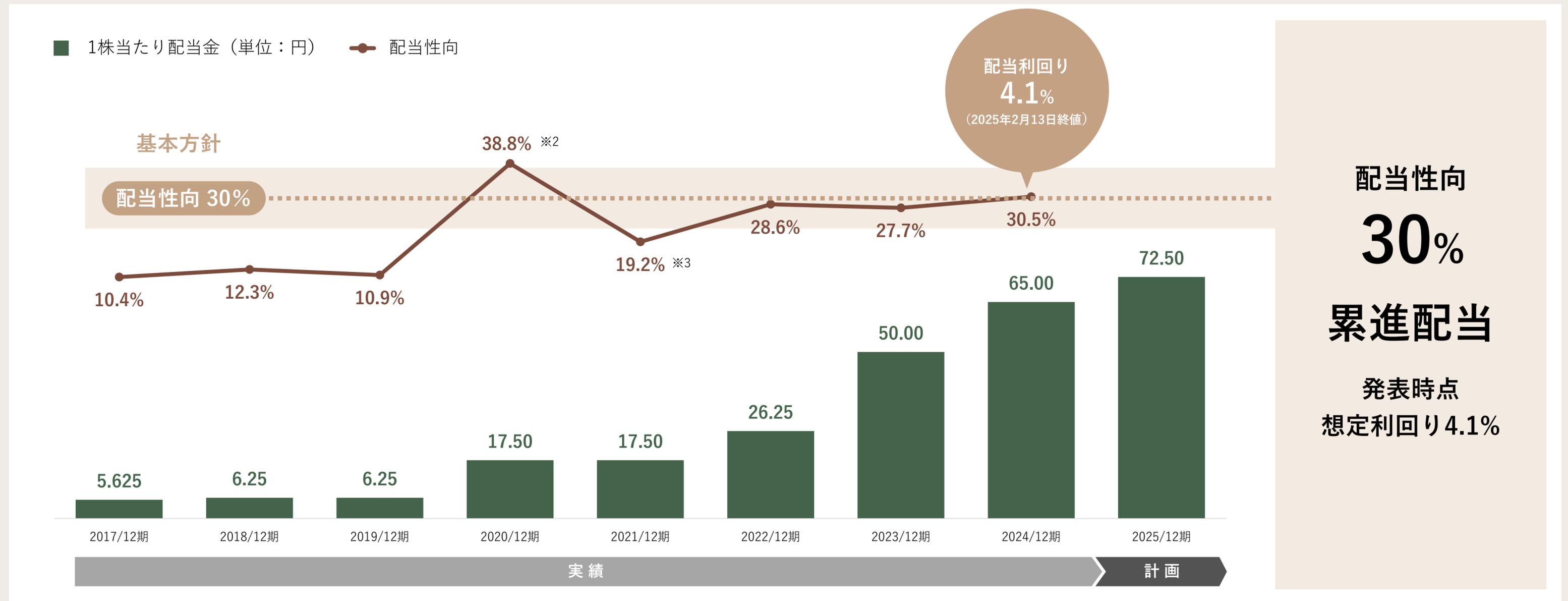
Amazonギフトカード/QUOカードPay/PayPayマネーライト/dポイント/auPAYギフトカード  
 /Visaeギフトvanilla/図書カードNEXT/UberTaxiギフトカード/UberEatsギフトカード  
 /GooglePlayギフトコード/Play Station®Storeチケット/DMMプリペイドカード/JALマイレージ  
 バンク/カタログギフト

※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2月13日の株価終値から株式分割を考慮して算出

- 2025年中期経営計画 (2025-2027)においては投資に関わらず**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72.50円/株となる見込みであり、**2025年2月13日時点で4.1%の配当利回り**



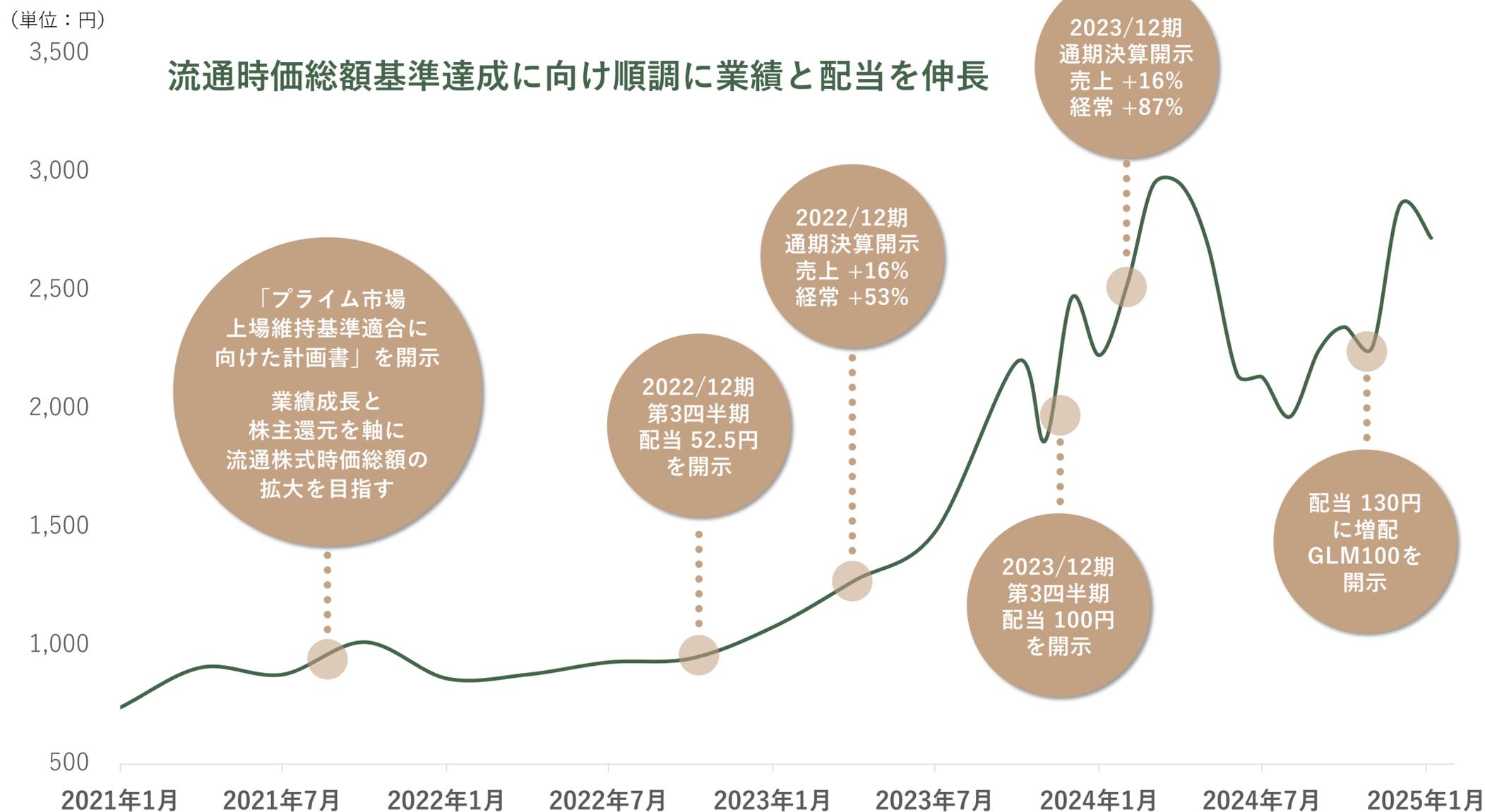
※1:上掲のグラフは2018年6月9日及び2018年10月19日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割に加え、2025年4月1日付で行う予定である普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

※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（2024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



株式時価総額

**254億円**

(2025/2/13時点 終値3,175円)

流通株式比率

**35.7%**

(2024/12/31時点)

流通株式時価総額※1

**90億円**

出典：日本取引所グループ

※1: 2025/2/13時点の株式時価総額に対し2024/12/31時点の流通株式比率を乗じて推計 ※2: 配当金額は2025年4月1日の株式分割効力発生前