

2025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



S A G L
Advisors

G & G
Community



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

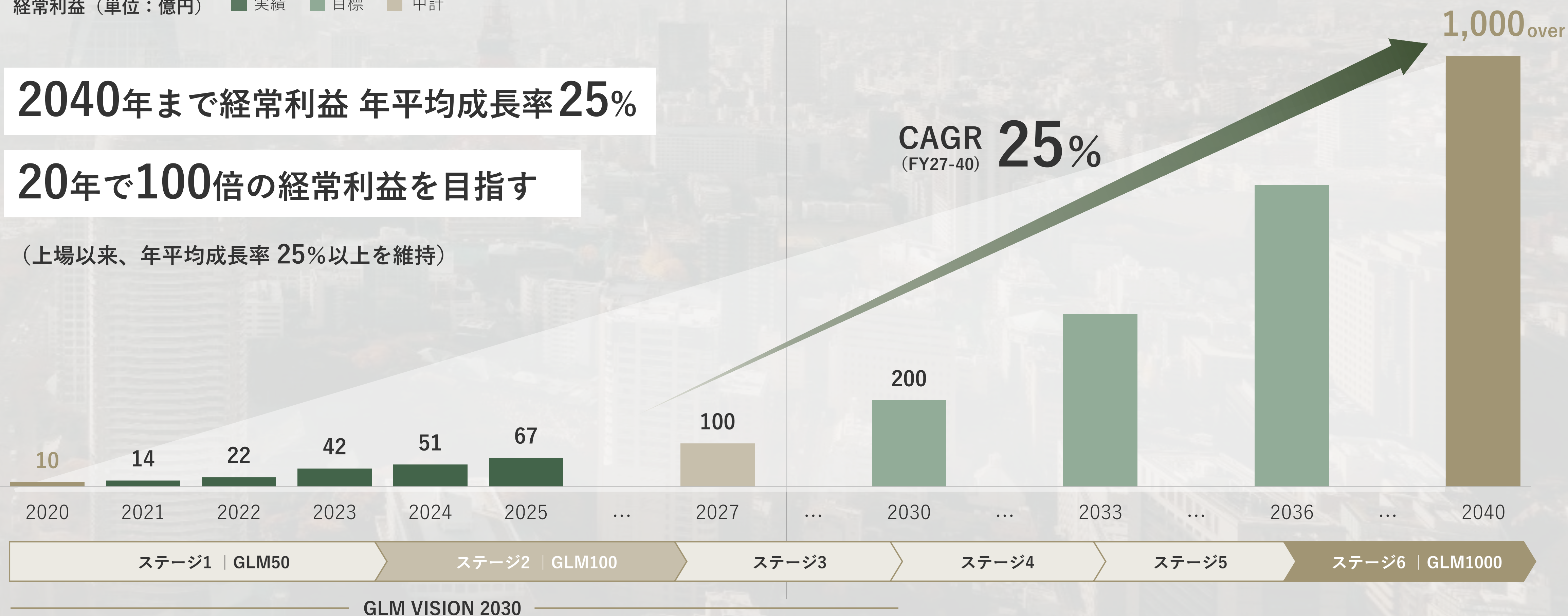
オーガニックでの成長

経常利益（単位：億円） ■ 実績 ■ 目標 ■ 中計

2040年まで経常利益 年平均成長率 25%

20年で100倍の経常利益を目指す

（上場以来、年平均成長率 25%以上を維持）



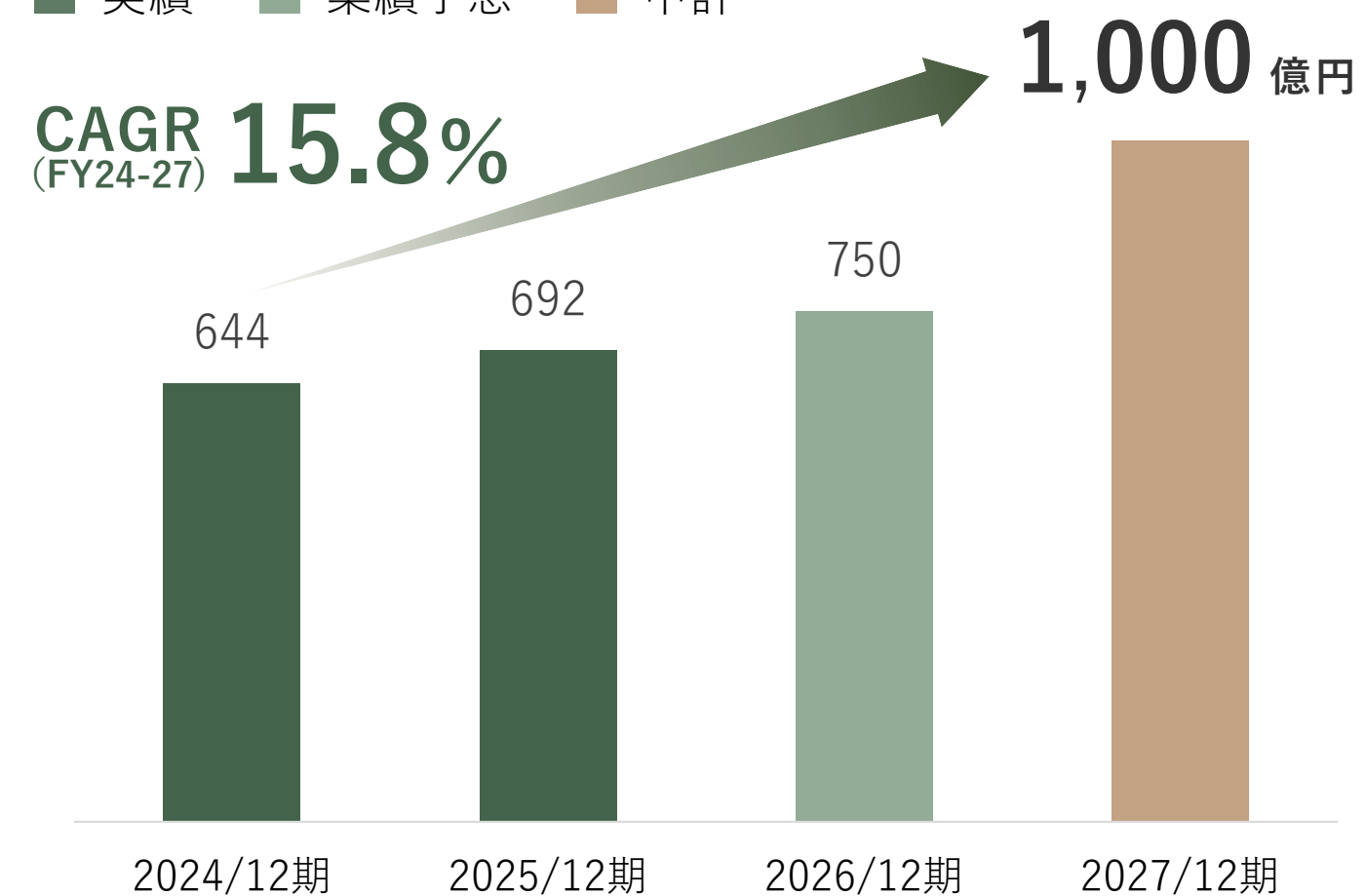
2025年中期経営計画「GLM100」 KGIについて

- GLM1000（経常利益1,000億円）に向けた第1フェーズとしてGLM100（経常利益100億円）を策定
- GLM100では2027/12期に売上高1,000億円（CAGR 15.8%）売上総利益170億円（CAGR20.6%）経常利益100億円（CAGR 25.2%）を目指す

KGI状況（単位：億円）

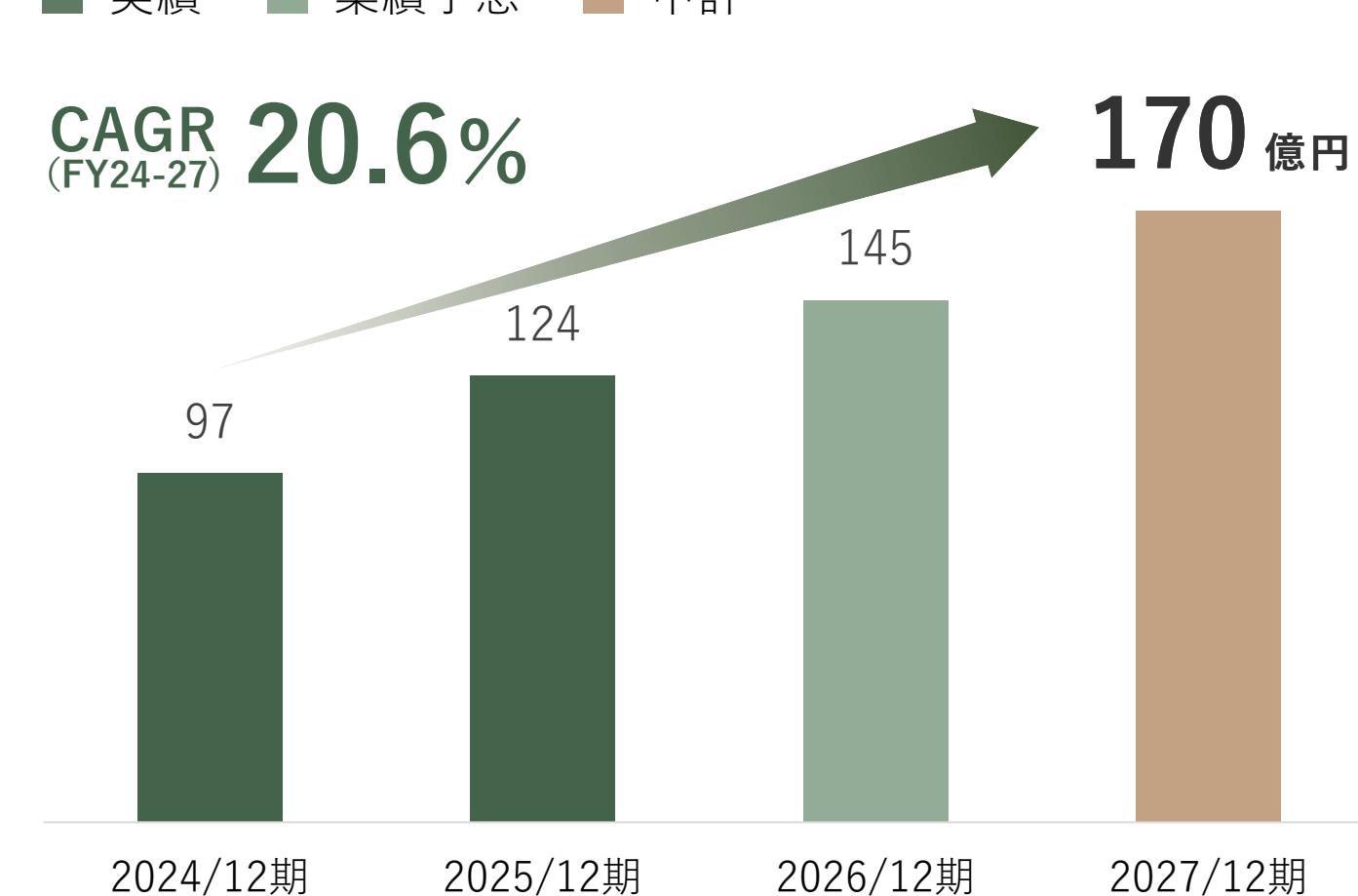
売上高（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



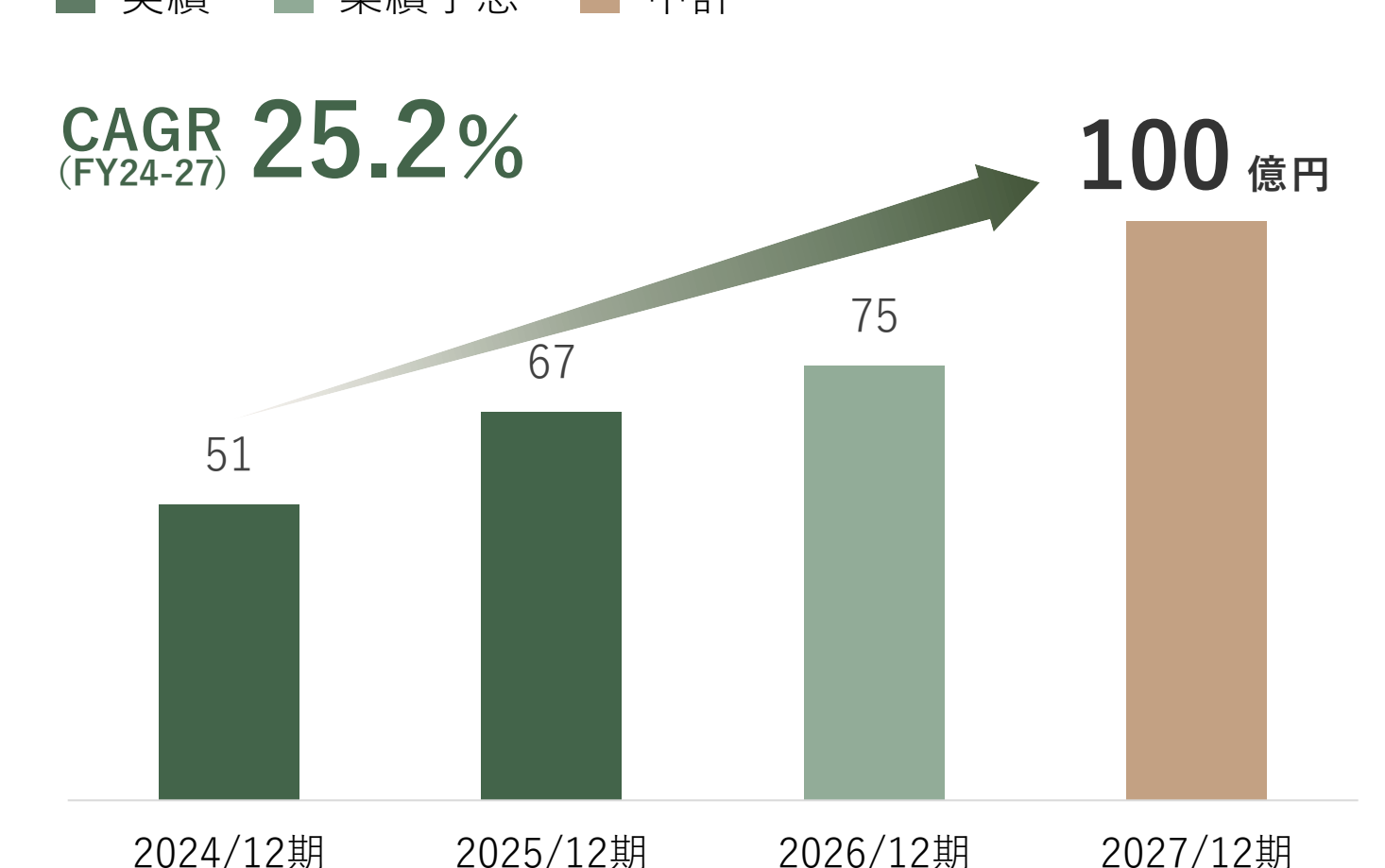
売上総利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



経常利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



GLM100の進捗認識

- ✓ GLM100の第1期である2025/12期は利益率が計画対比で好調に推移した結果、当初計画を上回って着地
- ✓ 事業環境は当初の想定を上回って推移しているが、2026/12期の利益見通しについては一旦中期経営計画における経常利益75億円を据え置き、計画を超過する分については2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針
- ✓ 既存の機関投資家顧客のニーズとして、GLM100期間中に日本不動産に対する3.3兆円の潜在ニーズを回収済
- ✓ 従来の開発事業に加え、土地企画事業や再生事業など、様々な事業モデルでのアセットタイプを拡充することで投資家顧客ニーズの刈り取りを進める
- ✓ 土地企画事業における仕入等において、ビッグデータを活用しながらそれぞれの業務プロセスの効率化を進めるプロダクトを開発・導入し利用を推進

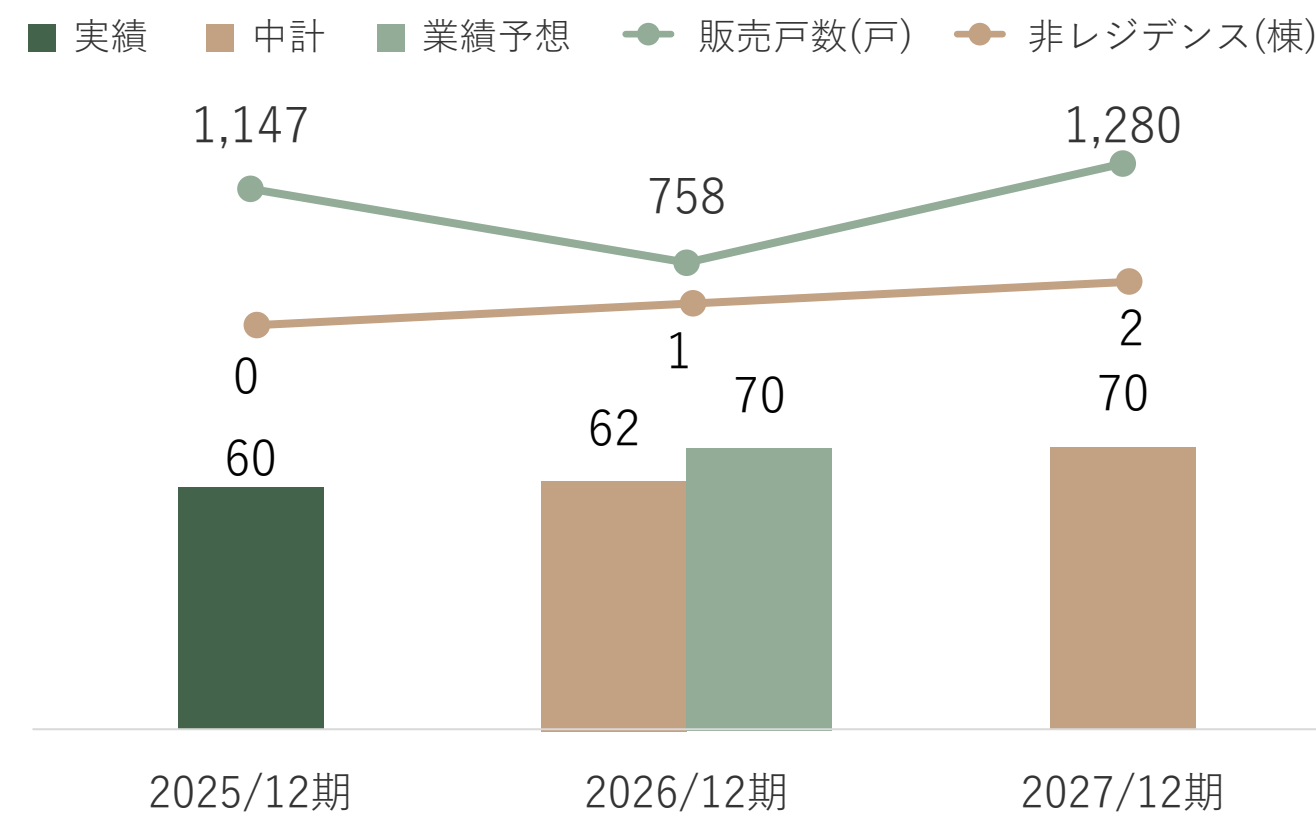
2025年中期経営計画「GLM100」KPIについて

- 不動産事業領域においては、**投資家のニーズ起点（3.3兆円）のビジネスモデル構築**や**アセットタイプの拡充（開発・土地企画・再生）**により事業の拡大を目指す
- 売上・利益に関しては**開発事業で安定的な成長**を図りつつ、**土地企画事業、再生事業を次なる柱へと成長**させることで利益率の改善を図る
- 財務指標として、期末時点の**自己資本比率30%以上(31.3%)・ROE25%以上(34.8%)**を維持し、資金効率の最適化と財務健全性を意識した経営を行う ※()は25/12期実績
- 不動産×DX及び、人事資本経営の促進・インセンティブ設計など、体制面の整備を通じて1人あたりの生産性を向上させ、賃金の上昇に取り組む

目標値：売上総利益（単位：億円）

開発事業

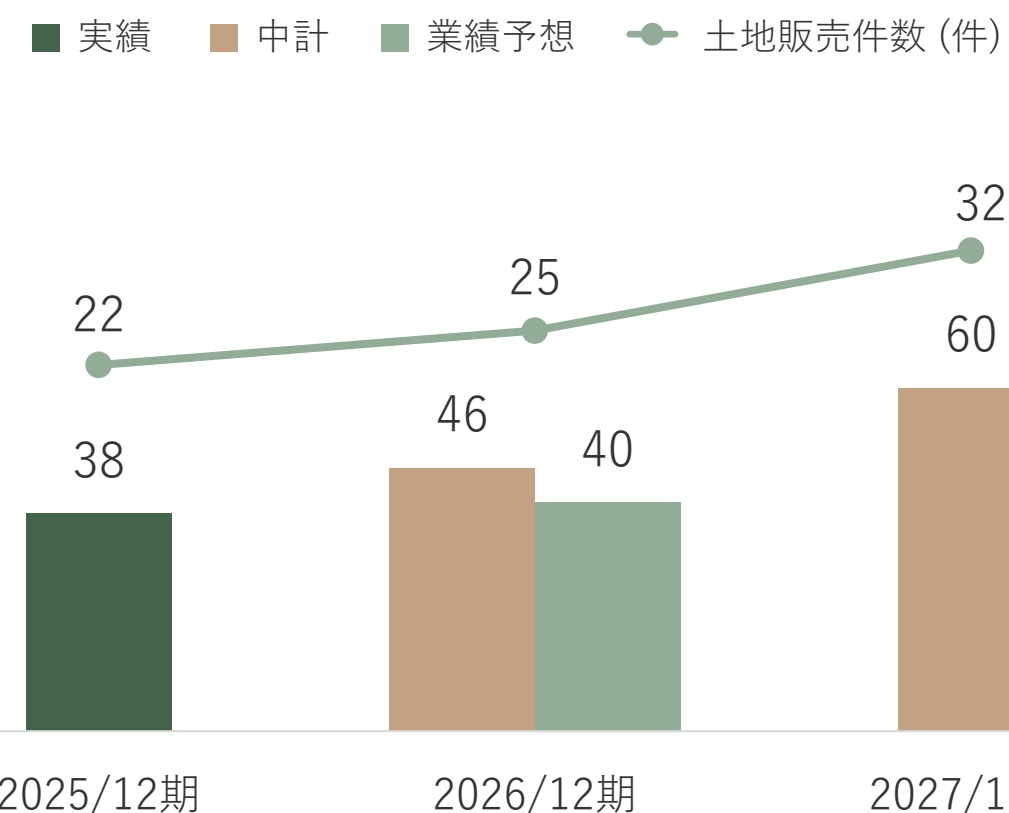
ESG不動産を中心にオフバランスを活用しながら効率良く開発し、バルク販売



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回っての着地。売上総利益率の上振れを踏まえ、2026/12期の利益目標を修正
- ✓ 2027/12期の販売戸数目標1,280戸に対し、1,284戸の仕入を完了。2026/12期についても十分なパイプラインを積み上げ済みであり、販売契約も順調に進捗
- ✓ 2025年5月13日に当社初となるRESITEL（ホテル）の販売案件を開示。中計達成に向けて事業領域の拡大は順調

土地企画事業

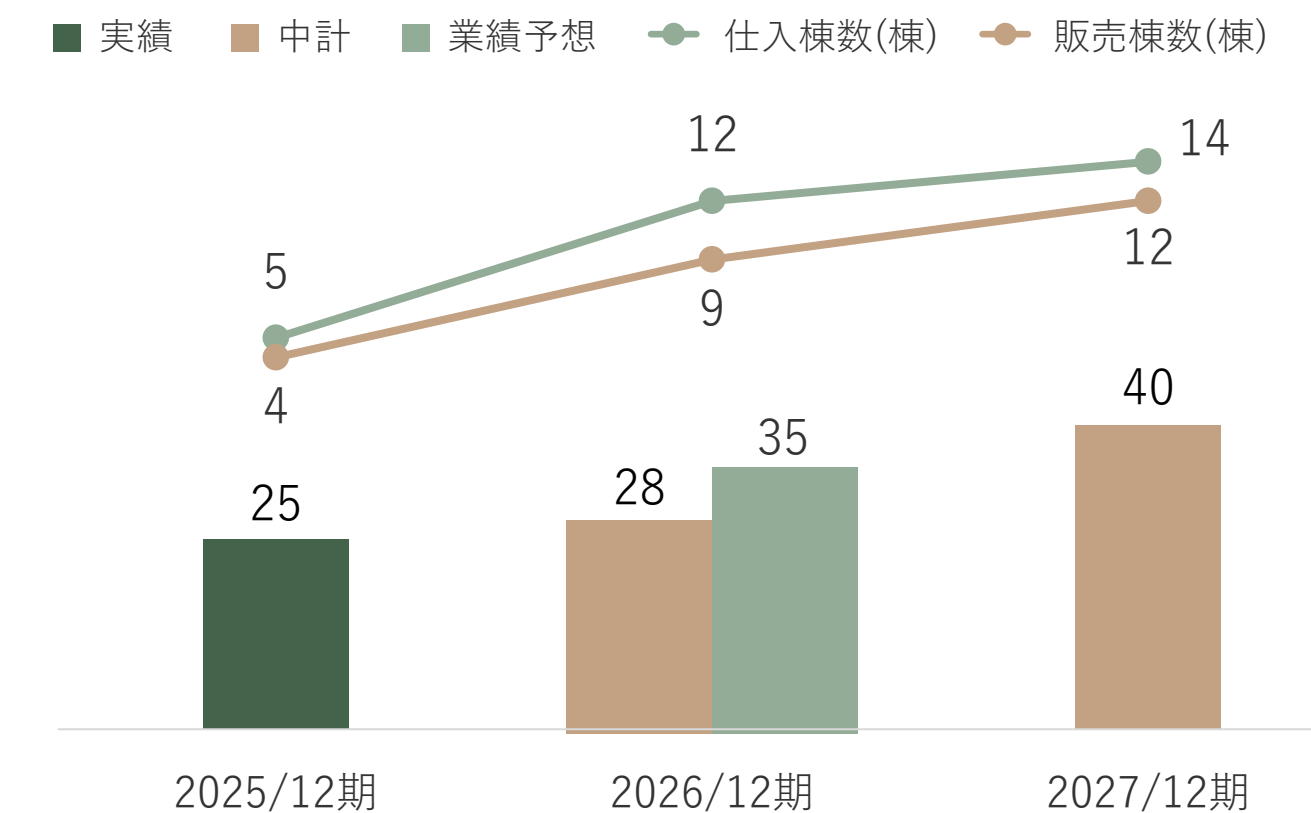
権利調整や企画を通じて付加価値向上
オフバランスやDXを通じて件数を拡大



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回っての着地。2026/12期は販売を抑制しバリューアップ期間を長く取る方針としたため、利益目標を微修正
- ✓ 土地仕入のプロセスにおいて不動産ビッグデータの活用を推進し、相続に伴う土地移動をターゲットとした展開に着手
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む

再生事業

既存の中古物件を取得し、
バリューアップ後に販売



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回って着地。好調な仕入を踏まえて2026/12期の利益目標を上方修正
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む

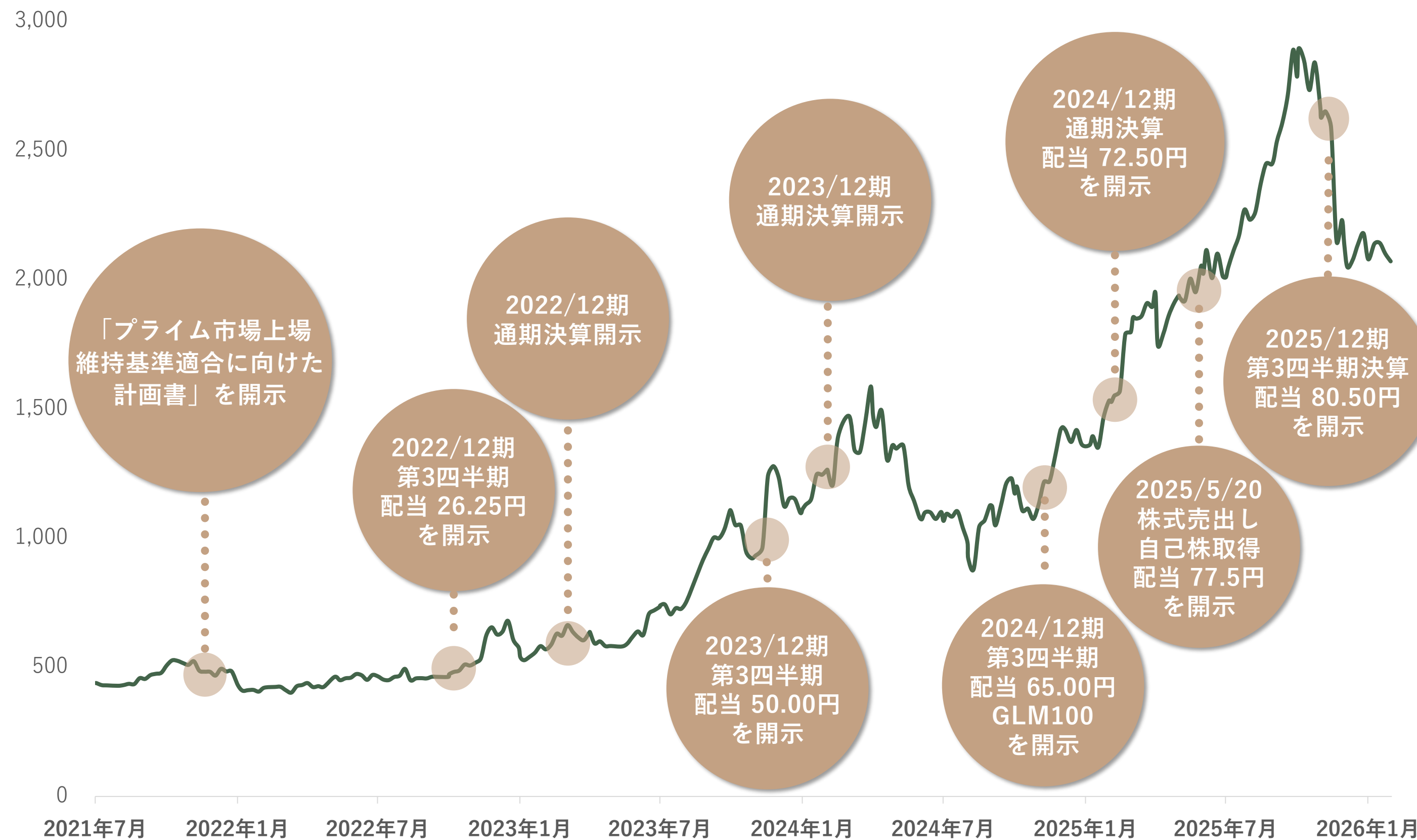
※従来各セグメントにおける売上高の見込みも出しておりましたが、利益率の変動に伴い売上総利益のみの開示に修正

- プライム市場上場維持基準をクリアしたため、次なるターゲットとしてTOPIXへの組み入れを目指す
- 引き続き企業価値の向上に努めながらGLM100期間中のターゲットである時価総額1,000億円の達成を目指す

当社株価推移※1

(単位：円)

流通時価総額基準達成に向け順調に業績と配当を伸長



プライム市場
上場維持基準達成

株式時価総額

364億円

(2026/2/12時点 終値2,274円)

流通株式比率

49%

(2025年12月31日)

浮動株比率

30%

(2025/8/29時点)

流通株式時価総額※2

193億円

(2025年10月1日～12月31日)

浮動株時価総額

109億円

(2026/2/12時点)

TOPIX組み入れに向けた目標浮動株時価総額

400億円

※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日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております

※2:決算期末3か月間（2025年10月1日～2025年12月31日）における日々の株価最終価格の平均値に2025年12月31日時点の流通株式数を乗じて算出

KGI	売上高	692億円	達成率 96.2%	前年同期比 +7.4%
	売上総利益	124億円	売上総利益率 17.9%	
	経常利益	67億円	達成率 103.7%	前年同期比 +31.2%

KPI	開発事業	売上高	売上総利益		レジデンス販売戸数	
		411億円 / 435億円	60億円/57億円		1,147戸/1,147戸※	
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		94.7%	105.9%	14.7%	93.4%	100.0%
	土地企画事業	売上高	売上総利益		販売件数	
		192億円 / 165億円	38億円/33億円		22件/23件※	
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		116.7%	115.4%	19.8%	115.8%	95.7%
	再生事業	売上高	売上総利益		販売棟数	仕入棟数
		83億円 / 120億円	25億円/24億円		4件/4棟※	5件/5棟※
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		69.5%	105.8%	30.5%	100.0%	100.0%
	財務	自己資本比率	ROE		配当性向	
		31.3% / 30%以上	34.8%/25%以上		27.9%/30%	

決算ハイライト

- ✓ 2025/12期においては売上・経常利益ともに過去最高で着地
11期連続増収、5期連続増益、4期連続増配
- ✓ 売上総利益率が計画を上回って推移したことを背景に、第3四半期に開示した連結業績予想に対しても経常利益は僅かに上回って着地
一方、利益目標の達成を踏まえて一部物件の販売時期を変更したため、売上高の達成率は96.2%となるも中長期の成長の確度は高まった形
- ✓ 開発事業においては概ね計画通りに推移。事業環境が好調だった結果、売上総利益率が計画を上回り、売上総利益では上振れて着地
- ✓ 土地企画事業においては第3四半期時点の想定に対して販売が1件2026/12期に期ズレするも、売上・売上総利益については計画を大きく上回って着地
- ✓ 再生事業において仕入・販売共に好調に推移したことに加え、収益性の高い案件を実施出来たことから、一部物件の販売時期を翌期に変更したが、非常に収益性の高い状態で売上総利益の計画を達成
- ✓ 財務指標についても、2025/12期においては自己資本比率31.3%、ROE34.8%とGLM100における財務目標をクリア
- ✓ 2025/12期においては計画通り1株当たり80.5円の配当を実施予定

※開発事業のレジデンス販売戸数、土地企画事業の販売件数、再生事業の販売棟数・仕入棟数に関する計画については第3四半期決算開示における決済予定値

KGI	売上高	750億円	CAGR (FY23-26)
			+22.0%
	売上総利益	145億円	売上総利益率
			19.3%
	経常利益	75億円	CAGR (FY23-26)
			+20.7%

KPI	開発事業	売上高	売上総利益	レジデンス 販売戸数	ホテル 販売棟数
		390億円	70億円	758戸	1棟
			売上総利益率 18.0%		
	土地企画 事業	売上高	売上総利益	販売件数	
		200億円	40億円	25件	
			売上総利益率 20.0%		
	再生事業	売上高	売上総利益	販売棟数	仕入棟数
		160億円	35億円	9棟	12棟
			売上総利益率 22.0%		

2026年12月期見通し

- ✓ 2025年中期経営計画「GLM100」の2年目として過去最高の売上高750億円、売上総利益 145億円、経常利益 75億円をKGIに設定
- ✓ 事業環境及び仕入に関しては想定を上回って推移しているものの、2027/12期における経常利益100億円の達成に向けたパイプラインの積み上げを優先
- ✓ 中長期的な成長の確度が高まったと判断した際には2026/12期計画の上振れを積極的に狙う方針
- ✓ 開発事業は事業環境を考慮し、想定以上に売上総利益率が高く推移している状況を踏まえ、売上高・販売戸数に関しては2025/12期対比で減少するものの、売上総利益に関しては高い成長率を確保する見込み
- ✓ 土地企画事業においては再生事業の利益成長が計画を上回って推移していることを踏まえ、中長期的な成長に向けてバリューアップ期間を長く取る方針としたため、売上・利益は前年と同程度を見込む
- ✓ 再生事業においては前期において好調な仕入が実現できたため、売上高・売上総利益ともに中期経営計画を上回る推移となる見込み
- ✓ 財務指標はGLM100における財務目標である自己資本比率30%以上を期末時点で達成した上で、目標を超える30%超のROE実現を目指す
- ✓ 2026/12期においては1株当たり100円の配当を実施予定 (2026/2/12終値に対して配当利回り4.4%)

- 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
- 2026/12期については758戸の販売計画に対して546戸の売買契約を締結済み。計画達成に向けた営業活動を継続
- 2027/12期・2028/12期に向けた仕入に関しても順調な進捗

2026/12期				2027/12期				2028/12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	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ	82		1	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	1	台東区台東1丁目ⅡPJ(27→28)	45	○	17	横浜市西区浅間町1丁目PJ	38	○
2	台東区北上野2丁目ⅢPJ（ホテル）	39	○	2	品川区東中延2丁目PJ	66	○	2	江東区亀戸1丁目ⅢPJ(27→28)	43	○	18	中野区中野5丁目ⅡPJ	26	○
3	墨田区向島3丁目VIPJ	22	○	3	墨田区本所4丁目IVPJ	29	○	3	荒川区東日暮里4丁目ⅡPJ(27→28)	36	○	19	新宿区余丁町ⅡPJ	54	○
4	世田谷区上馬4丁目PJ	20		4	横浜市福富町仲通PJ(26→27)	121/151	○	4	豊島区高田3丁目PJ	31	○	20	台東区鳥越2丁目PJ	24	○
5	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14		5	市川市押切PJ(26→27)	76/108	○	5	世田谷区赤堤4丁目PJ	35	○	--	オフバランス進行中案件（1棟）	82	○
6	川崎市下沼部PJ	53	○	6	墨田区向島5丁目IVPJ(26→27)	28	○	6	豊島区池袋2丁目PJ	38	○	--	オフバランス進行中案件（2棟）	85	
7	文京区千駄木2丁目PJ	29		7	品川区西五反田4丁目PJ(26→27)	23	○	7	品川区大井1丁目PJ	21	○				
8	墨田区本所1丁目IVPJ	27	○	8	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ(26→27)	29	○	8	台東区台東4丁目PJ	22	○				
9	練馬区豊玉北4丁目PJ	32	○	9	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○	9	北区豊島1丁目PJ	49	○				
10	品川区南品川4丁目PJ	19		10	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○	10	品川区北品川2丁目PJ	89	○				
11	目黒区柿の木坂2丁目PJ	18		11	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○	11	品川区荏原5丁目PJ	14	○				
12	横浜市福富町仲通PJ	30/151	○	12	目黒区目黒2丁目PJ	32	○	12	千代田区神田和泉町PJ	14	○				
13	品川区北品川1丁目PJ	46	○	13	世田谷区三軒茶屋2丁目ⅡPJ	29	○	13	新宿区北新宿4丁目ⅢPJ	23	○				
14	江東区亀戸2丁目PJ	34		14	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○	14	大田区大森西7丁目PJ	40	○				
15	台東区浅草橋5丁目ⅡPJ	33	○	15	墨田区本所4丁目VPJ	27	○	15	中野区江古田4丁目PJ	45	○				
16	江東区扇橋1丁目ⅡPJ	28		16	品川区西品川1丁目PJ	36	○	16	大田区大森中2丁目PJ	35	○				
17	台東区元浅草3丁目PJ	27	○	17	荒川区東日暮里2丁目ⅢPJ	23	○								
18	市川市押切PJ	32/108	○	18	荒川区東日暮里6丁目ⅡPJ	34	○								
19	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○	19	荒川区東日暮里6丁目PJ	30	○								
20	目黒区駒場1丁目PJ	23	○	20	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33	○								
21	柏市明原1丁目PJ	51	○	21	墨田区江東橋1丁目ⅡPJ	25	○								
22	大田区蒲田1丁目PJ	29	○	22	豊島区高田1丁目PJ	22	○								
23	中野区本町3丁目ⅡPJ	19	○	23	大田区西蒲田5丁目PJ	43	○								
				24	江東区白河4丁目PJ	144	○								
				25	台東区小島1丁目ⅡPJ	21	○								
				26	品川区南品川1丁目PJ	22									
				--	オフバランス進行中案件（3棟）	155	○								
合計		758戸	514戸	合計		1,284戸	1,262戸	販売契約済		新規追加PJ		年変更			
販売開始予定日ベースにて記載 2025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上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															


■ 土地企画事業は2025/12期通期で22件の販売に関する決済を完了。売上・利益ともに計画を上回っての着地

土地仕入のイメージ



仕入れた土地の収益化イメージ

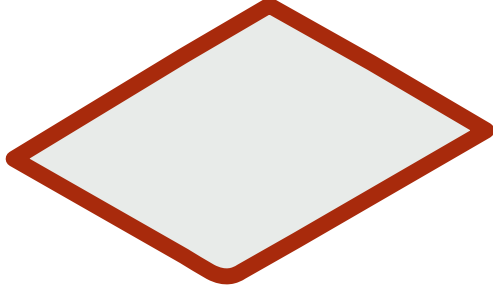
GLMが開発するケース



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

約2年

他の開発業者に土地を販売するケース



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

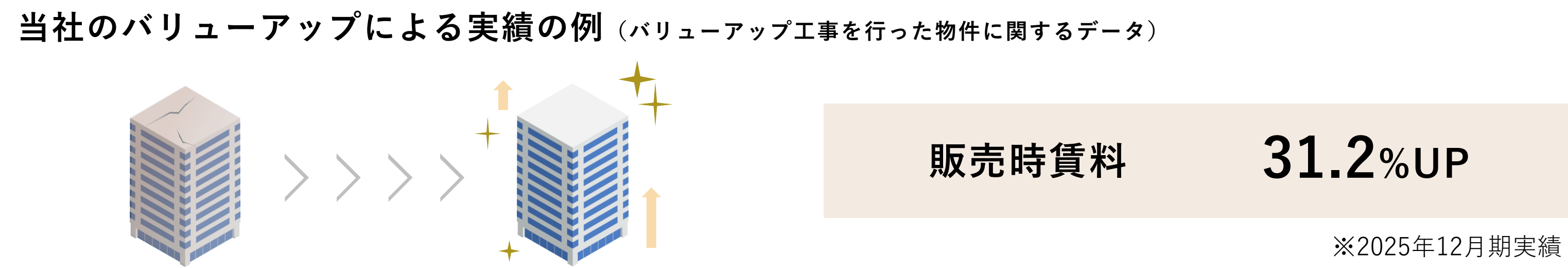
約6か月～1年

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
台東区浅草4丁目PJ	60戸
第2四半期に決済完了	
文京区小石川1丁目PJ	23戸
台東区清川2丁目PJ	44戸
中野区中央3丁目PJ	33戸
台東区三筋2丁目PJ	64戸
第3四半期に決済完了	
世田谷区桜新町2丁目PJ	6戸
府中市若松町2丁目PJ	38戸
北区西ヶ原3丁目PJ	34戸
港区新橋6丁目PJ	26戸
第4四半期に決済完了	
市川市香取2丁目PJ	170戸
千代田区岩本町1丁目PJ	33戸
世田谷区三軒茶屋2丁目PJ	45戸
北区滝野川7丁目PJ	13戸
江東区白河3丁目PJ	32戸
千代田区岩本町2丁目ⅡPJ	33戸
世田谷区東玉川2丁目PJ	18戸
台東区台東2丁目ⅢPJ	30戸
荒川区東尾久1丁目PJ	34戸
北区堀船1丁目PJ	42戸
品川区東五反田1丁目PJ	28戸
豊島区西巣鴨2丁目PJ	26戸
台東区鳥越1丁目PJ	18戸

- 再生事業は2025/12期通期において5棟の仕入と4棟の販売を実施
- 2026年1月時点では既に5棟の仕入を完了。今期においては12棟の仕入を目指しており、計画達成に向け順調な進捗



仕入時期		物件所在地	延床面積(㎡)	賃料上昇率	仕入 売買契約時期
2025/12期	5月	新宿区荒木町	887.19㎡	30%以上を目標	2025年4月
	5月	豊島区池袋2丁目	1,173.00㎡		2025年4月
	6月	渋谷区幡ヶ谷 2 丁目	1,864.90㎡		2025年5月
	7月	文京区本駒込 2 丁目	4,017.44㎡		2025年6月
2026/12期	1月	墨田区緑2丁目	830.30㎡		2025年6月
	1月	豊島区南大塚2丁目	5,724.39㎡		2025年9月
	1月	中央区新川1丁目	2,298.06㎡		2025年9月
	1月	横浜市港北区新横浜2丁目	2,798.55㎡		2025年9月
	1月	江東区亀戸6丁目	1,198.36㎡		2025年10月
	↓ 1Q以降も継続して物件の仕入に関する売買契約を予定、2026/12期仕入目標件数は12棟				

保有物件の抜粋



新宿区荒木町

2025年5月取得



豊島区池袋2丁目

2025年5月取得



渋谷区幡ヶ谷2丁目

2025年6月取得



文京区本駒込2丁目

2025年7月取得



墨田区緑2丁目

2026年1月取得



豊島区南大塚2丁目

2026年1月取得



中央区新川1丁目

2026年1月取得



横浜市港北区新横浜2丁目

2026年1月取得



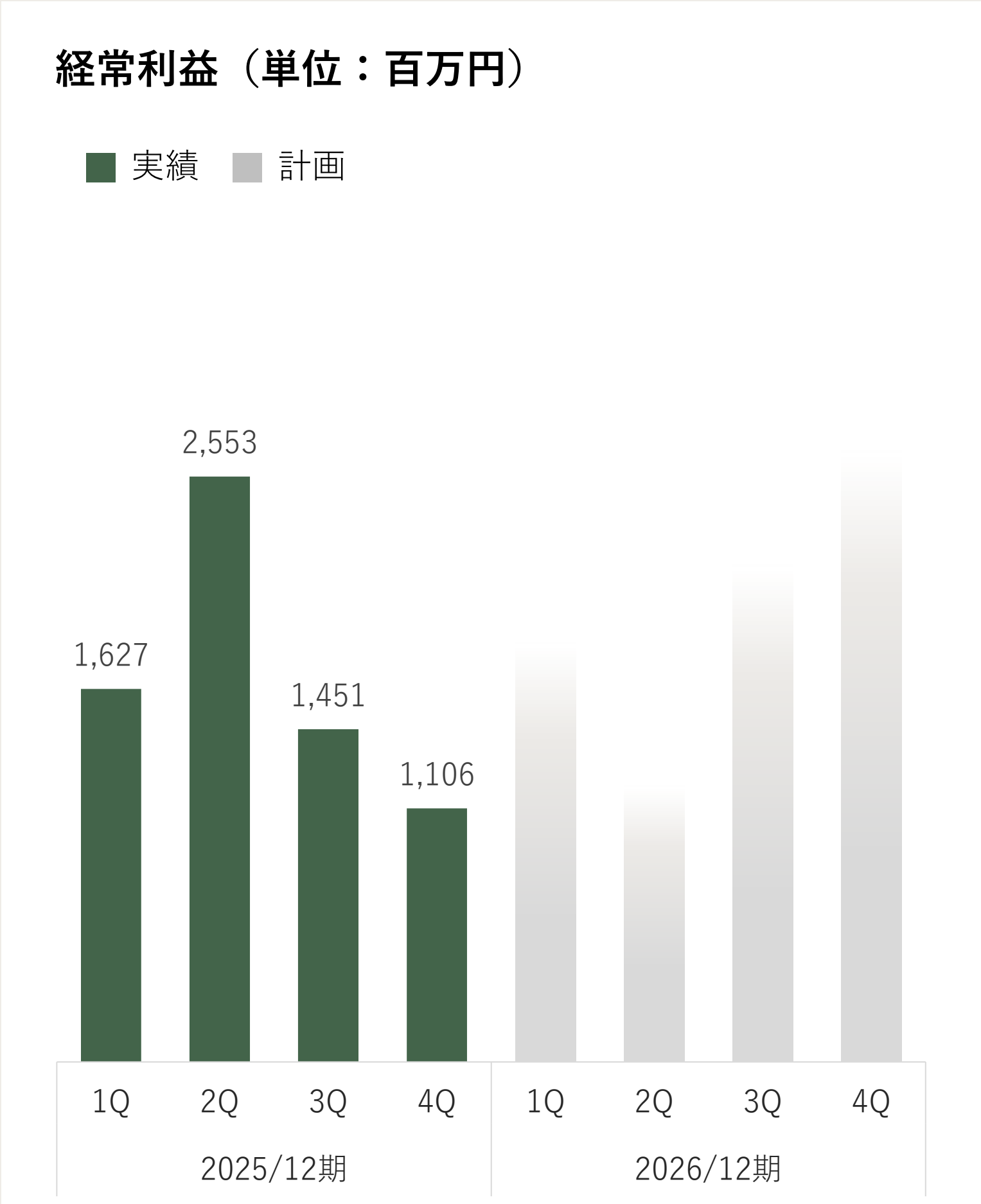
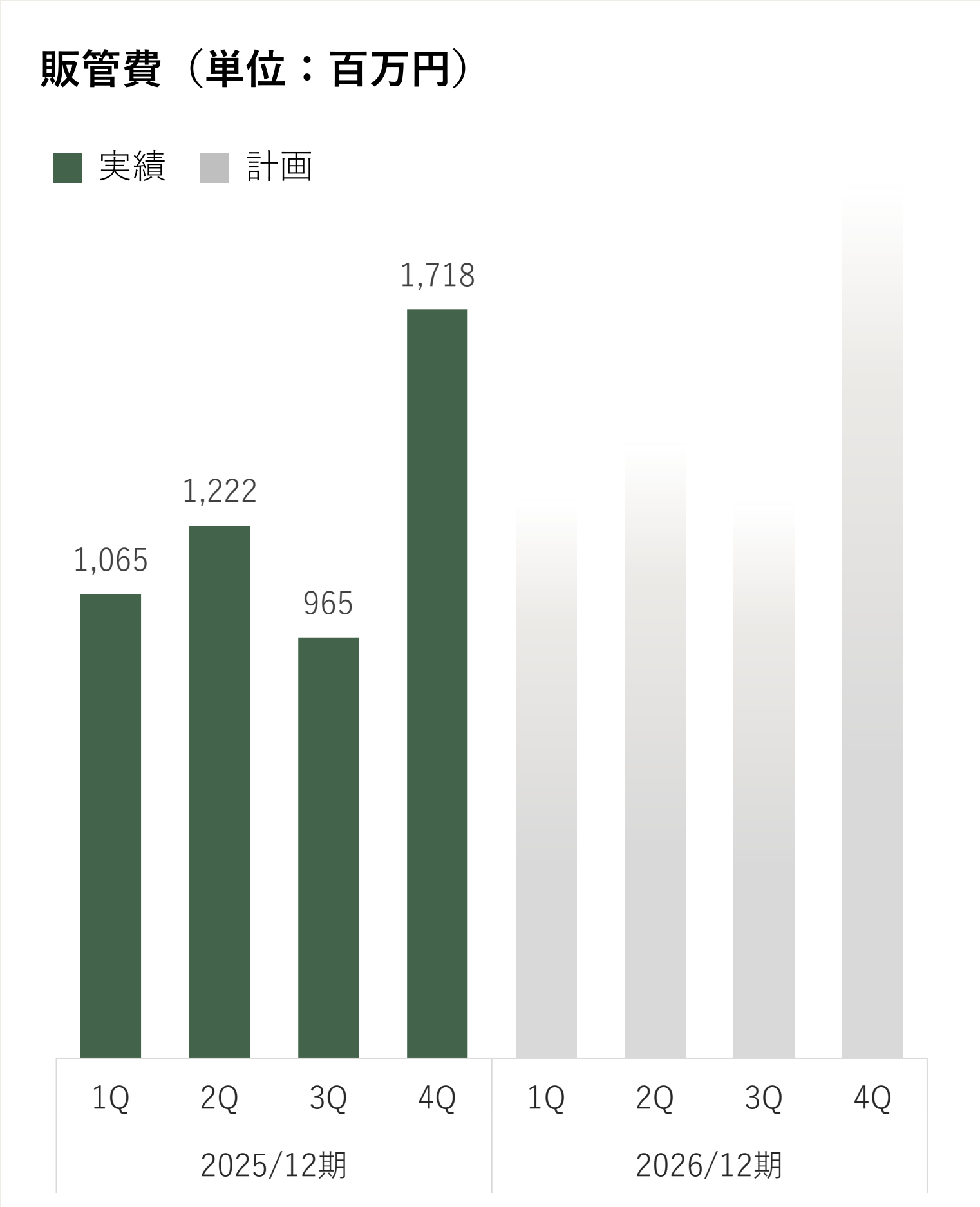
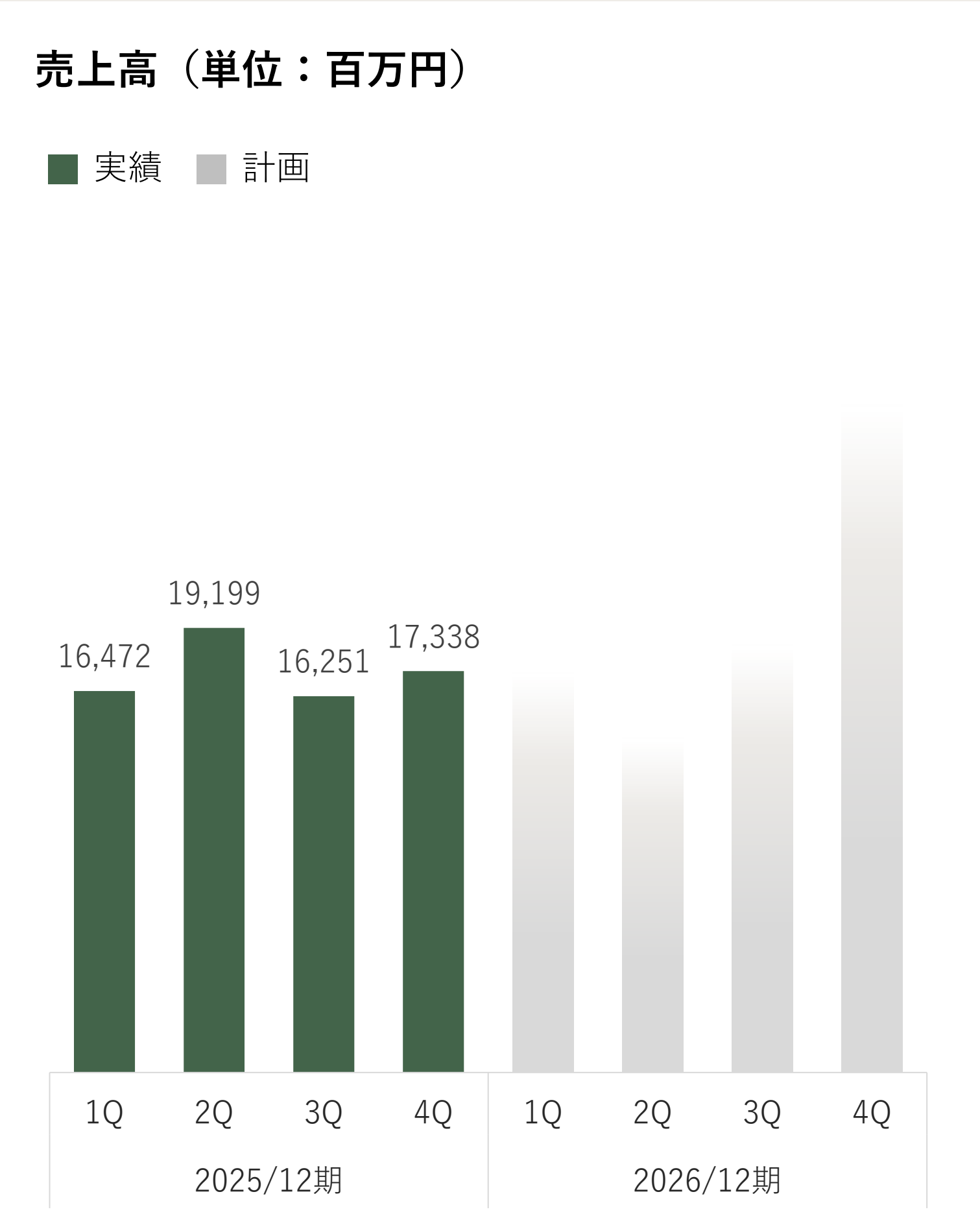
江東区亀戸6丁目

2026年1月取得

■ 事業環境及び仕入状況は当初の想定を上回って推移しているが、2026/12期の利益見通しについては一旦中期経営計画における経常利益75億円を据え置き、2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針

	2025/12期	2026/12期
(百万円)	実績	業績予想
売上高	69,262	75,000
売上総利益	12,409	14,500
利益率	17.9%	19.3%
営業利益	7,436	8,500
利益率	10.7%	11.3%
経常利益	6,739	7,500
利益率	9.7%	10.0%
当期純利益	4,611	5,130
利益率	6.7%	6.8%
1株当たり当期純利益	288.03円	320.40円

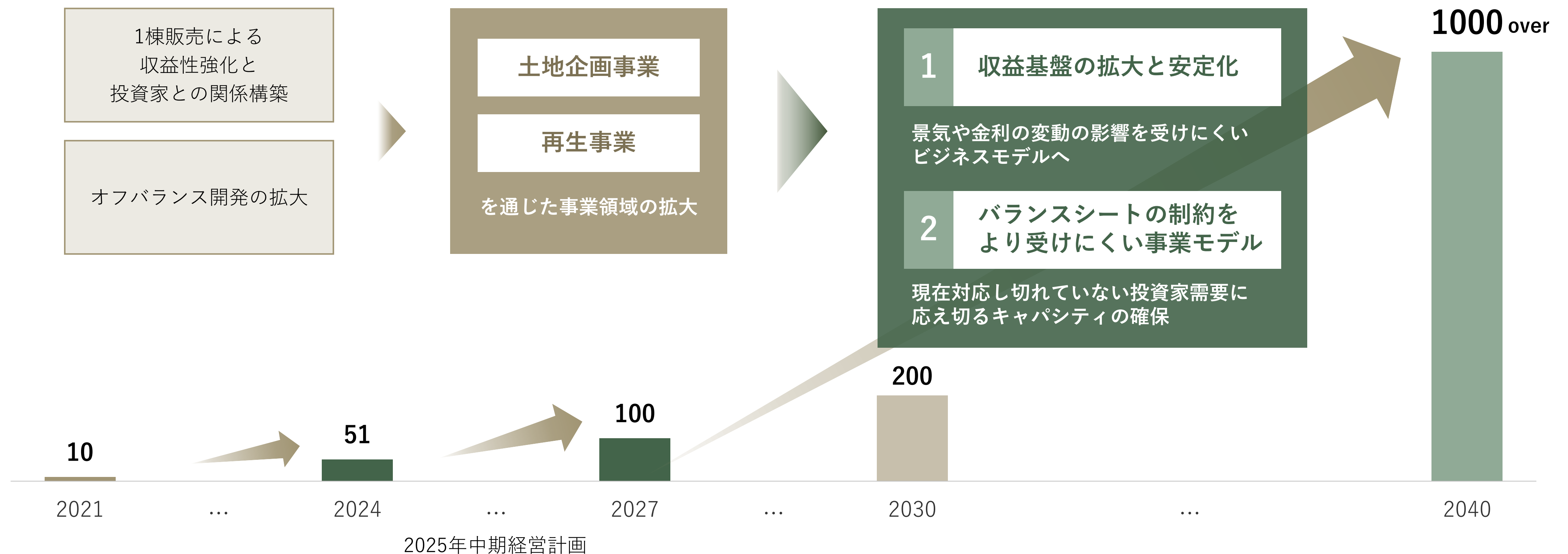
- 2026/12期に関しては第4四半期に利益が偏重する見通しだが、可能な限り平準化に取り組む方針
- 第1四半期は前年同期比で増収増益を見込む



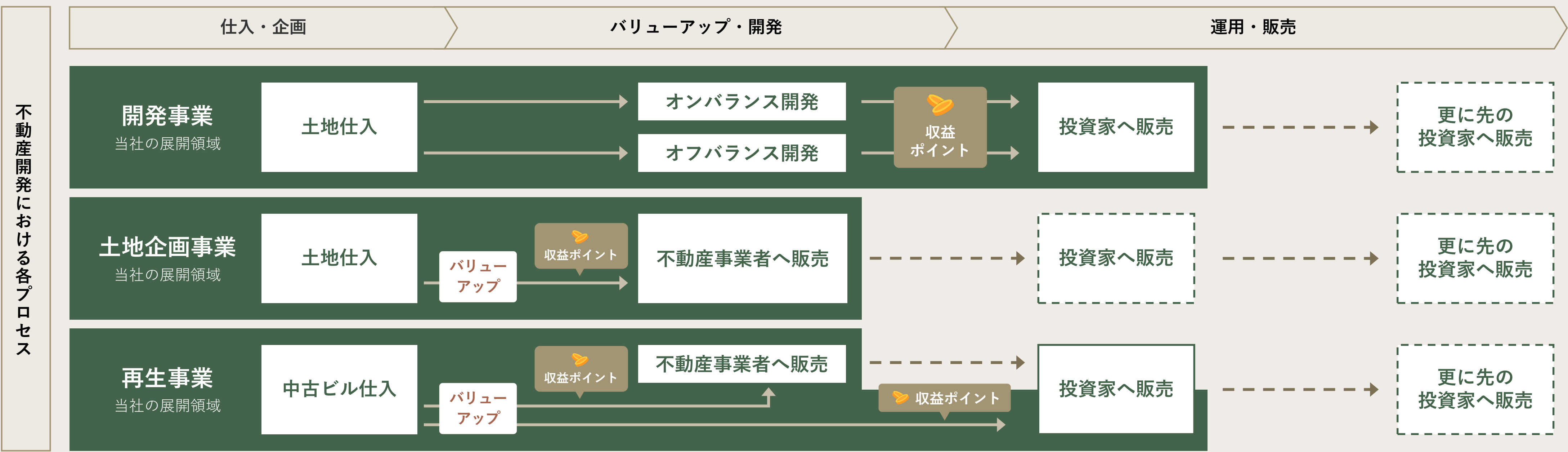
- 過去、それぞれの中期経営計画の達成に向け、ビジネスモデルの拡張や構造改革を継続的に実施
- GLM200以降の成長に向け、当期以降ビジネスモデルの更なる変革に取り組む



前中計・今中計の達成に向けたビジネスモデルの拡張・構造改革を展開 ▶▶▶ 更に先のテーマに向け、ビジネスモデルの変革に着手



- GLM100の達成に向けて現在取り組んでいる土地企画事業及び再生事業を柱として取り組む施策は一定成長
- 一方、GLM200以降の達成に向けては回収期間の短縮化や収益ポイントの多様化等の改善点が存在している認識



現在のモデルで達成出来た点

- 土地企画事業と再生事業の展開により、開発事業のみだった時と比較して収益回収までの期間は短縮
- アプローチ出来る領域の拡大を通じて潜在的なTAMは拡大



現在のモデルの改善点

- 収益回収までの期間の更なる短期化
- 現在獲得出来ていない収益の獲得（運用・管理報酬や投資家への売却時の成功報酬など）
- 回収出来ているニーズの規模に対し、当社のバランスシートが依然制約条件となっており、収益を取り切れていない

■ GLM1000に向けて、パートナーとの連携を強化し、開発やバリューアップ、運用を行うSPC（特定目的会社）を通じ、資金回収までの期間の短縮や収益ポイントの多様化を図れるビジネスモデルの構築を目指し、当期から取り組みを加速する方針



基本的に当社のバランスシートを使うのは最初のプロセスに当たる土地仕入・中古物件仕入

- SPCに売却する段階で当社の投下した資金を回収するため
現在のモデル以上に早い資金回収を実現可能
- 当社がリスクを負う期間の短期化に伴い、景気変動リスク等にも柔軟に対応可能

- SPCへの売却時や外部投資家への売却時も、一部収益を成功報酬として当社が獲得することで収益ポイントを多様化
- その他、開発中のCMフィーや運用中の運用・管理フィーの獲得も目指す

- 仕入に際してのレバレッジ活用の幅を広げるべく、金融機関との関係性強化に向け財務を意識した事業展開を行う方針
- また、SPCを活用するビジネスモデル構築に向け、今期・来期中にはパートナーとの正式な業務提携の発表を目指す

仕入・企画の資金確保に向けた金融機関との関係性構築・強化

地銀や信金等

1行（1庫, 1社）から数十億円程度の案件借入が中心

メガバンクや大手行

1行単独での借入規模が百億円を超える取引を展望

具体的な取り組み

財務健全性を確保しながら取引を重ね、
強い信頼関係を構築することにより、
金融機関の特性に応じた借入規模の拡大を目指す

※ なおGLM100期間において増資は不要という認識

SPCを組むパートナー企業の探索

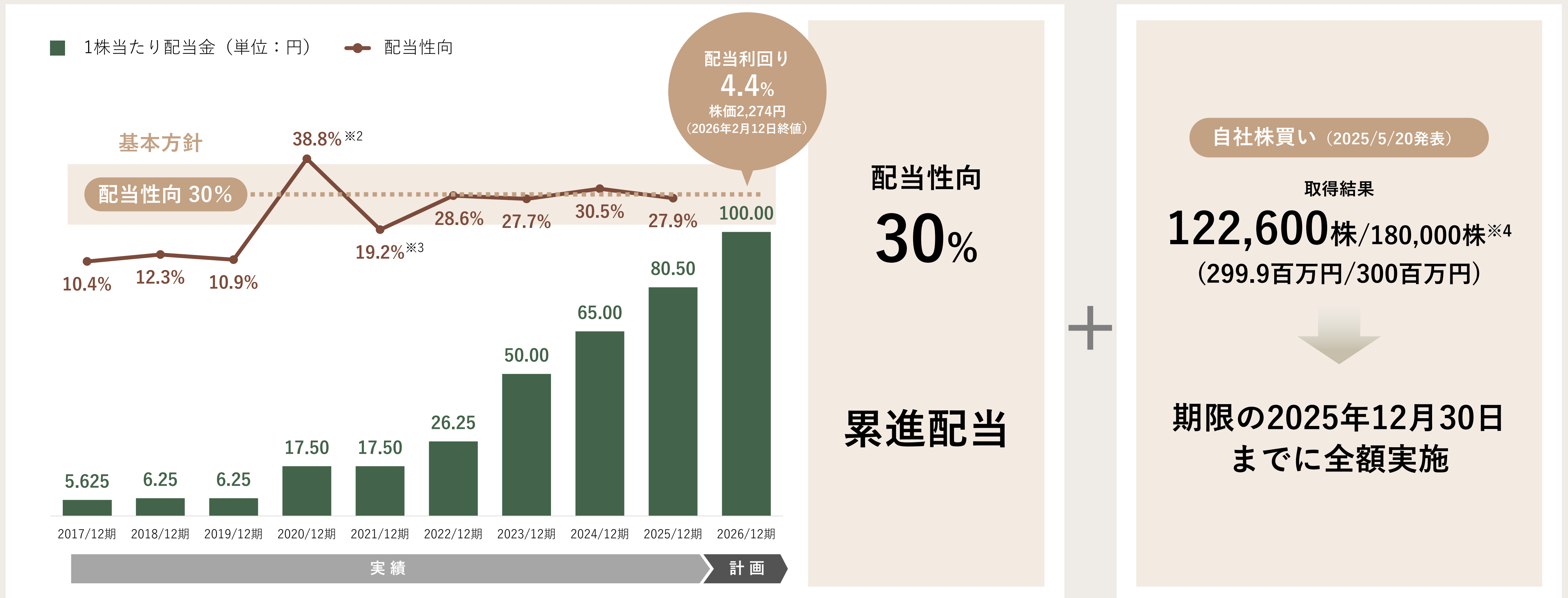
想定するパートナー

大手金融機関や事業会社などで、開発段階からの
不動産投資を拡大したいプレイヤーを探索中

具体的な取り組み

今期・来期中に
正式な業務提携の発表を目指す（複数社）

- 2025年中期経営計画（2025-2027）においては**配当性向を30%とし、累進配当とする方針**
- 2026/12期の1株当たり配当は100.0円/株となる見込み。**2026年2月12日時点で4.4%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日付で行った普通株式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

※4:発行済総株式数（自己株式を除く）に対する割合 1.12%、2025年12月期純利益計画に対する割合 7.0%