2024年12月16日

各　位

会　社　名　株式会社グローバル・リンク・マネジメント
代表者名　代　表　取　締　役　　金　大仲
（コード番号：3486　東証プライム市場）
問合わせ先　経　営　企　画　部　長　　竹内　文弥
（TEL.03-6821-5766）

IR説明会アーカイブ動画及び配布資料公開のお知らせ

当社社長金大仲が登壇しました、2024年12月15日開催「第61回湘南投資勉強会」第２部株式会社グローバル・リンク・マネジメントIR説明会のアーカイブ動画が公開されましたので、下記のとおりお知らせいたします。

当日配布されました資料も以下の添付資料より確認できますので、この機会にご覧ください。

記

【開催概要】
主　催：　湘南投資勉強会、横浜投資勉強会
開催日：　2024年12月15日（日）
説明者：　代表取締役社長　金 大仲

【IR説明会動画】
https://www.youtube.com/watch?v=xffE0wPkz6w

【IR説明会資料】
別添資料をご確認ください。

以上



湘南投資勉強会

2024年12月15日

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



AGENDA

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03 今後の見通し
2024年12月期３Q

04 株主還元

本日のポイント

1 グループ方針「GLM1000」を策定し、経常利益CAGR 25%以上を長期的に維持
「人と事業に積極的に投資」することで、持続的な企業成長へ

2 2025年中計「GLM100」を策定（11/14開示済）
経常利益は24/12期50億円から27/12期100億円を計画

3 2025年中に株価4,000円以上を目指す
プライム市場上場維持基準を通過し、持続的に企業価値向上へ

© Global Link Management Inc. 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）



AGENDA

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03 今後の見通し
2024年12月期３Q

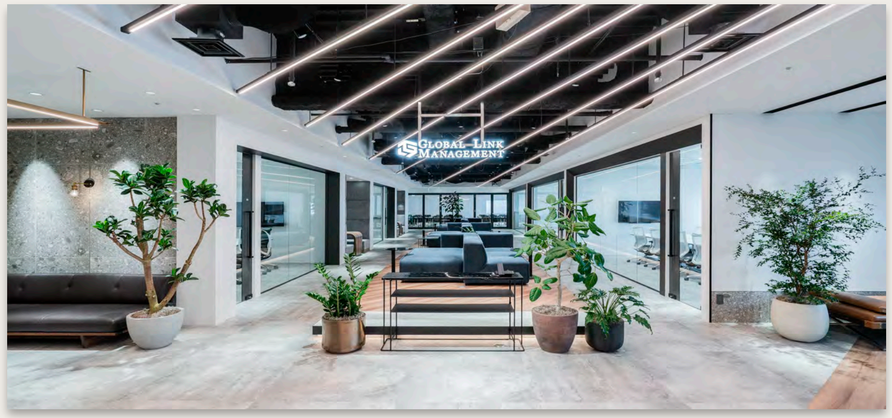
04 株主還元

会社概要

会社名	株式会社グローバル・リンク・マネジメント	代表取締役	金　大仲（きむ　てじゅん）
事業内容	不動産ソリューション事業 （投資用不動産の開発、販売、賃貸管理）	設立	2005年 3月
		資本金	582百万円（2024年6月末時点）
所在地	東京都渋谷区道玄坂1丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト21階	従業員数	129名（2024年6月末時点）











© Global Link Management Inc. 株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

グループミッション

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

グループビジョン　世界をリードするサステナブルな企業グループへ

グループバリュー　No.1 ・挑戦・共創

カンパニーミッション

GLOBAL LINK MANAGEMENT
SAGL Advisors
G&G Community

不動産を通じて豊かな社会を実現する

AtPeak

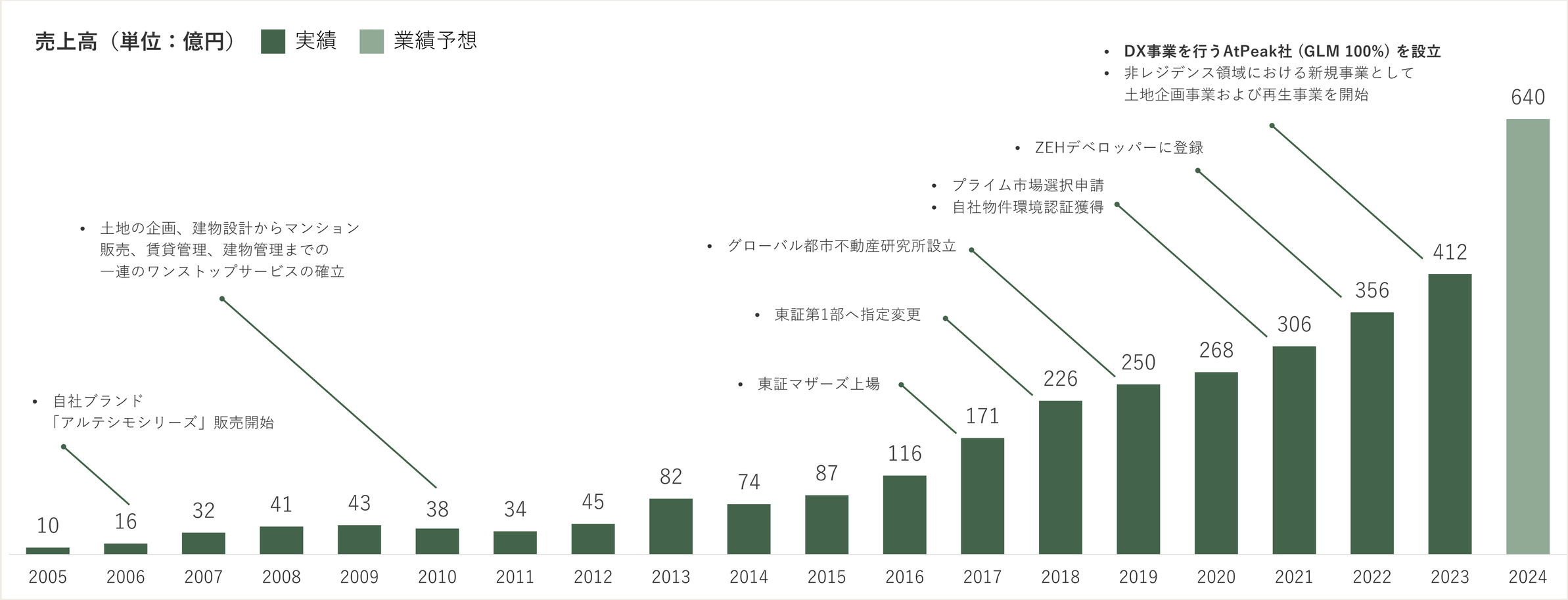
テクノロジーで
全てのビジネスに革新を

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

沿革

■ 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
■ 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始

土台固めフェーズ | **国内での発展フェーズ**



© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

不動産事業領域

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 仕入力や企画力を活かし、土地企画事業・開発事業・再生事業による付加価値を向上
■ 様々な不動産のアセットタイプを国内外の機関投資家・事業会社・個人の資産家に向けて提供

仕入

土地

土地

既存不動産

ネットワークや
企画力を活かして仕入れ

- レジデンス
- オフィスビル
- ホテル
- ロジスティクス

高付加価値化

土地企画事業

半年～１年



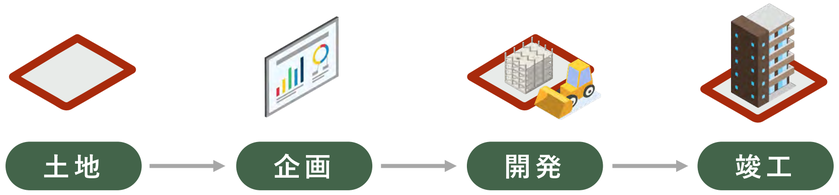
土地の権利を調整して購入



企画できる不動産を多様化

開発事業

2年



再生事業

半年～１年



中古不動産の仕入



バリューアップ

販売

国内外の
機関投資家・事業会社・
個人の資産家に向けて販売

- 土地＋企画
- レジデンス
- オフィスビル
- ホテル
- ロジスティクス

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

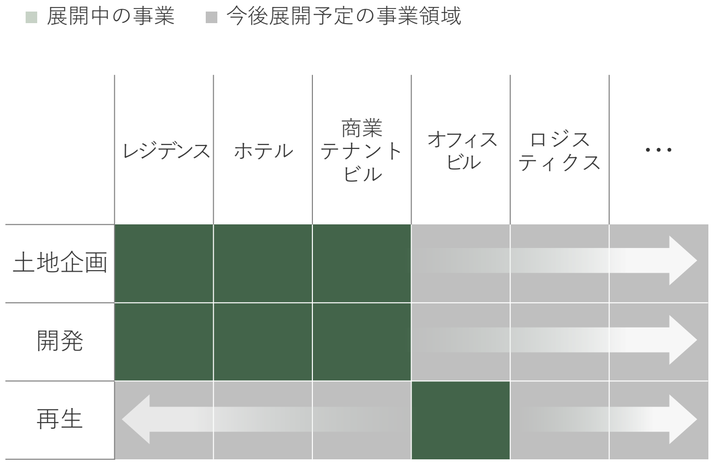
不動産事業領域の拡大と年間取引高

■ 事業モデルの幅を広げ、最適なビジネスモデルでの提供を行い、市場シェアを拡大していく
■ アセットタイプの拡大によりアプローチ可能な市場を拡げていく

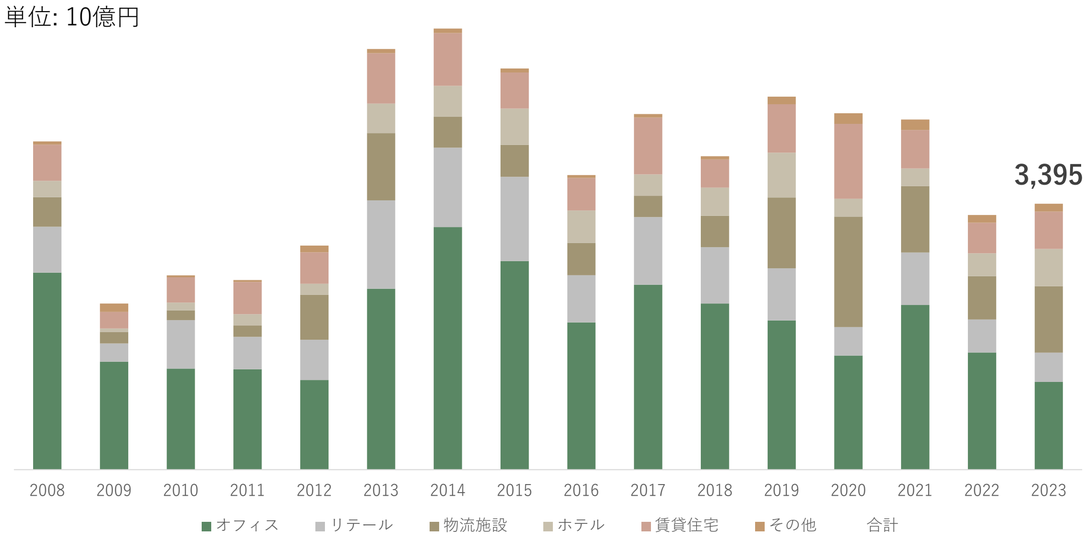
不動産事業領域の拡大

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



開発事業・再生事業に関わる市場規模（国内不動産の年間投資額，参考値）




不動産投資全体
3.4兆円


レジデンス
約4,700億円


オフィス
約1.1兆円


ホテル
約4,700億円


ロジスティクス
約8,500億円

※出典：JLL「インベストメントマーケットサマリー」より当社作成

土地企画事業に関わる想定潜在市場（東京都内相続後売却件数）

	2021	2022	2023
相続件数	6.9万件	7.3万件	8.2万件

× 1年以内に売却される件数想定 **10%** = 想定潜在件数 **約8,200件**

※出典：法務局「不動産登記移転情報」より当社作成

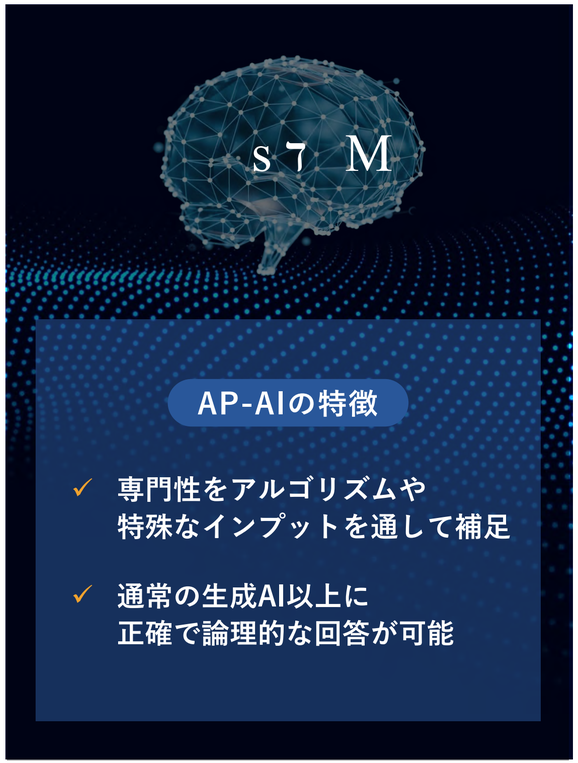
© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

DX事業領域

■ 通常の生成AIと異なるプロセスを介し、より専門性が高く、正確さが求められる領域に強いAP-AIの技術を軸として各業界に合わせたコンサルティング&カスタマイゼーションを行い、顧客のDXを推進するアプリケーションとして開発・ライセンス提供

コンサルティング＆カスタマイゼーション　フロー収益

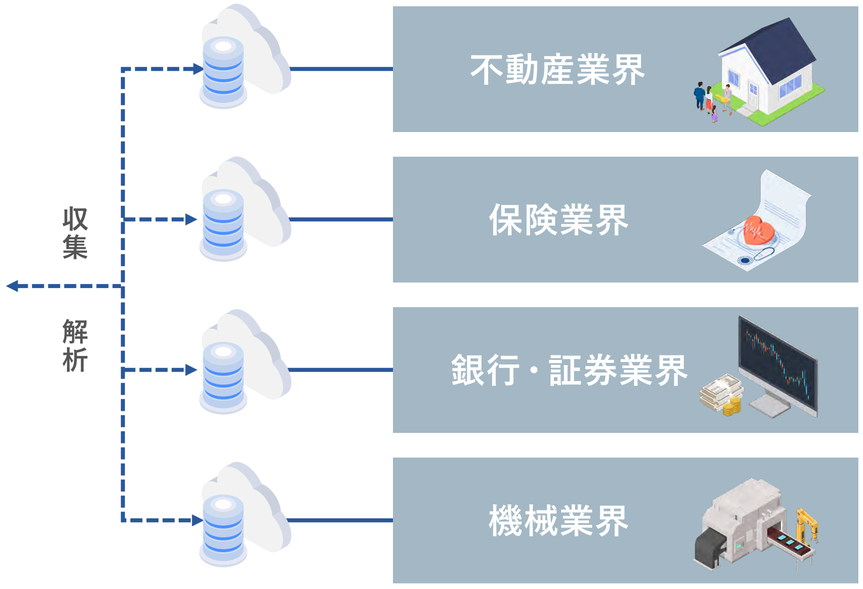
AtPeak



一般のオープンデータ
各業界のクローズドデータ
顧客独自のディープデータ

収集
解析

主要顧客



コンサルティングを通じ各業界に合わせてカスタマイズ

保守・運用 ／ ライセンス販売　ストック収益

保守・運用

カスタマイズ後のシステムの保守・運用



ライセンス利用料

カスタマイズ実績・研究開発を通じて
汎用的なアプリケーションを開発しライセンスを販売

アプリケーション例①
業務効率化システム



アプリケーション例②
工業3Dプリンター用レシピ



顧客のDXを促進

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

不動産事業領域×DX事業領域のシナジー
土地企画事業・開発事業・再生事業の業務DX化

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 不動産事業領域において、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

不動産データ

オープンデータ（一般）

登記　地図　用途地域　法律・規制　賃料相場　建築費指数

×

クローズドデータ（不動産業界）

レジデンス　オフィスビル　ホテル　ロジスティクス

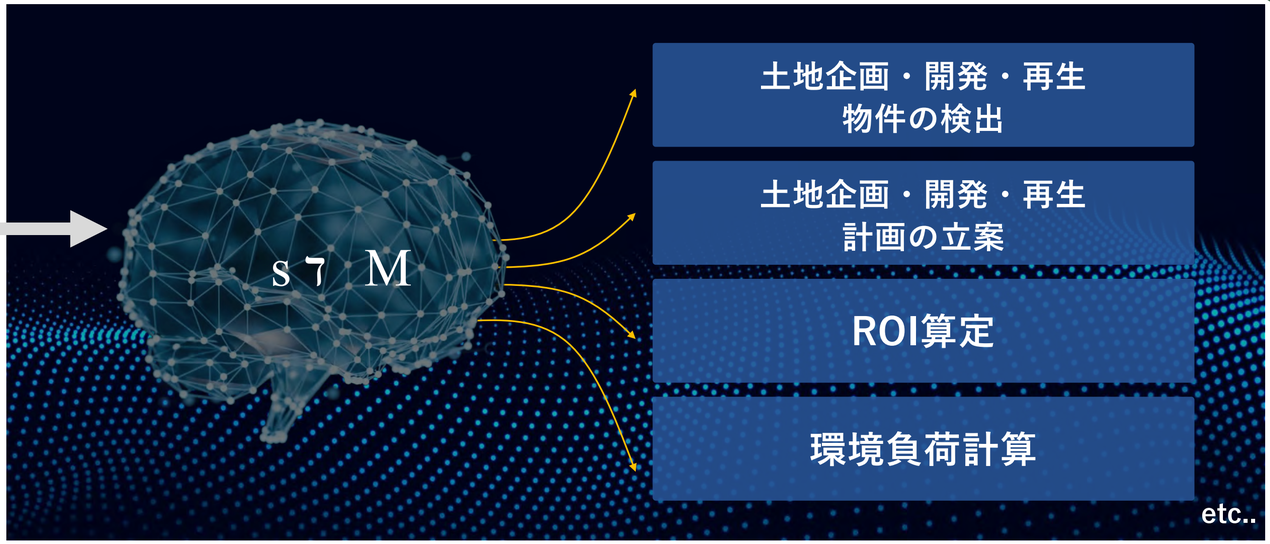
投資家データ

ディープデータ（GLM独自）

投資家の個別ニーズのデータ



- アセットタイプ
- 組成金額（予算額）
- 保有資産
- 組成タイミング



土地企画　開発　再生

各業務の効率化や、データに基づいた需要の発掘などを実現

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）



AGENDA

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03 今後の見通し
2024年12月期３Q

04 株主還元

グループ方針

GLM1000

世界をリードするサステナブルな企業グループへ

オーガニックでの成長

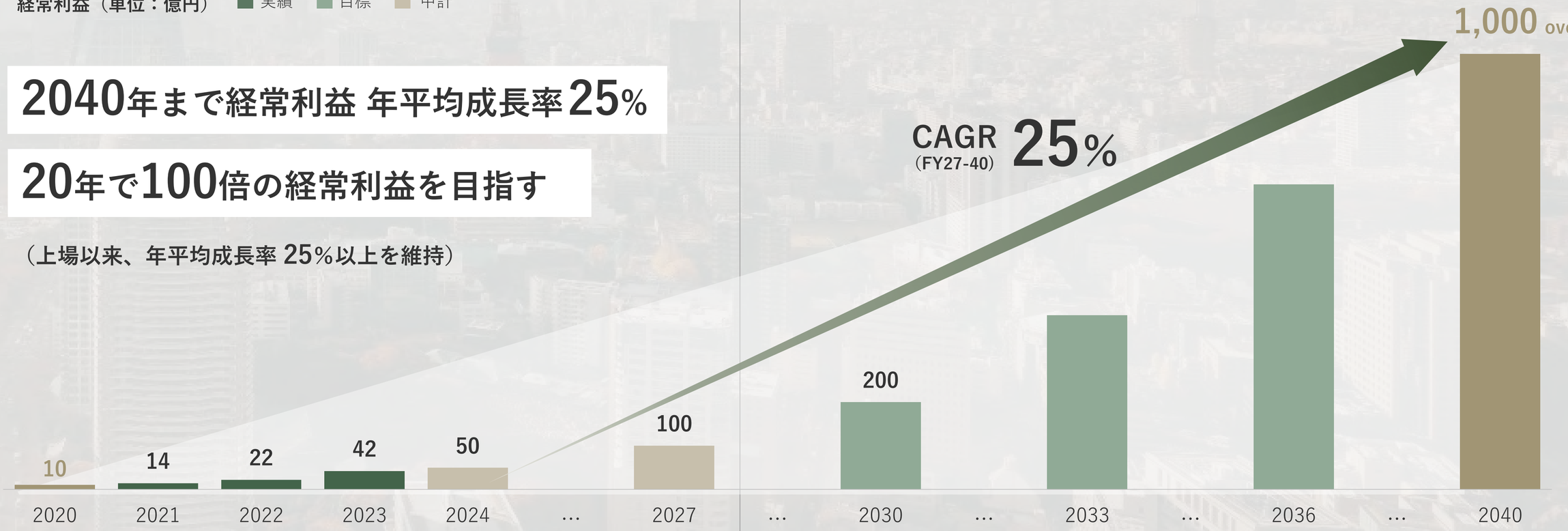
経常利益（単位：億円）　実績　目標　中計

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）

オーガニック×M&Aで成長加速



© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2022年中期経営計画（前中計）振り返り

GLOBAL LINK MANAGEMENT

2021/12期

売上高	経常利益	配当	株価	時価総額
306億円	14億円	35円/株	899円	71億円

2024/12期

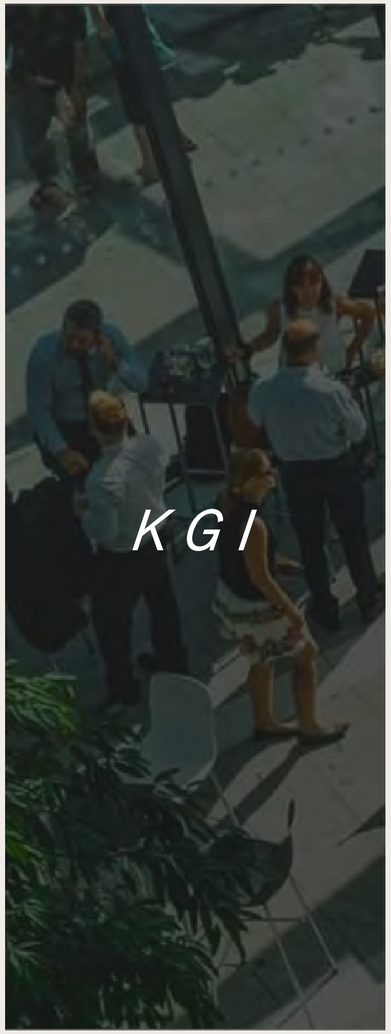
売上高	経常利益	配当	株価	時価総額
640億円	50億円	130円/株	2,837円	227億円
計画比 128% 成長率 109%	計画比 100% 成長率 257%	成長率 +271%	上昇率 215%	

※出典：株価、時価総額は12/9基準

2025年中期経営計画「GLM100」 財務目標（2027年12月期KGI）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す

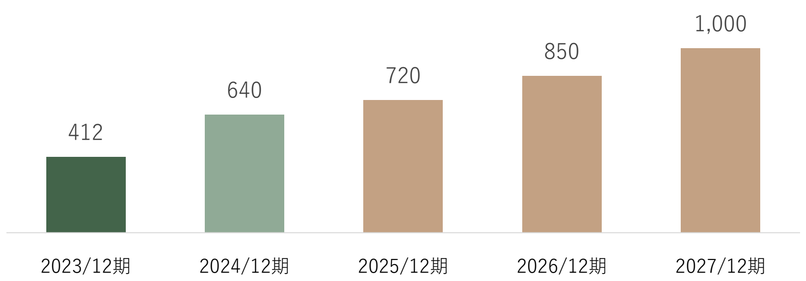


売上高

1,000億円

CAGR（FY24-27）＋16.0%

開発	土地企画	再生
500億円	300億円	200億円

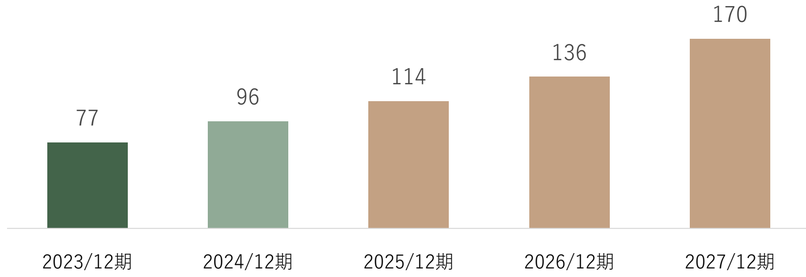


売上総利益（率）

170億円

売上総利益率 17.0%

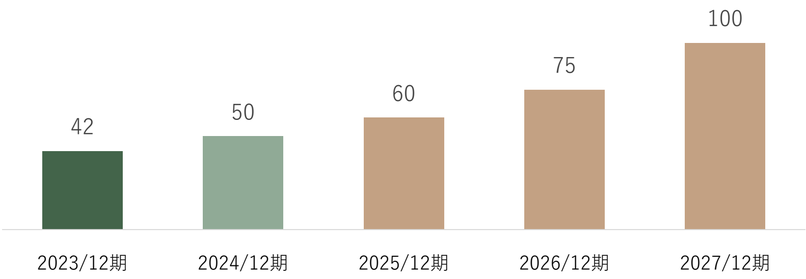
開発	土地企画	再生
70億円（14.0%）	60億円（20.0%）	40億円（20.0%）



経常利益

100億円

CAGR（FY24-27）＋26.0%

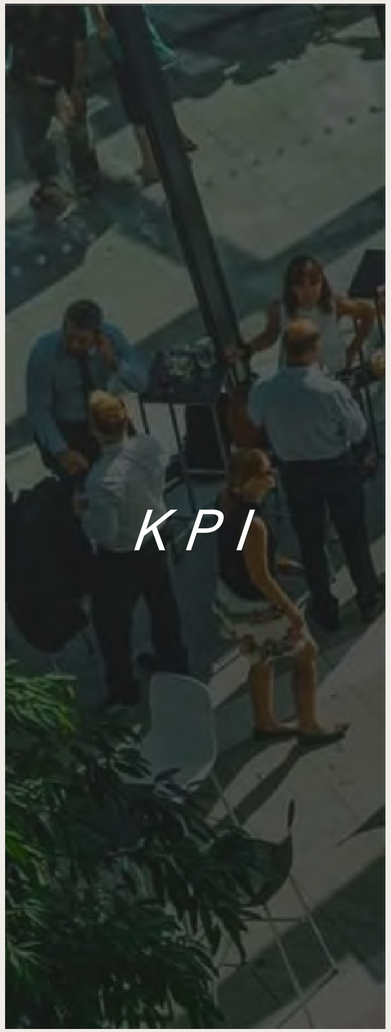


© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2025年中期経営計画「GLM100」 財務目標（2027年12月期KPI）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す



開発	レジ販売戸数	1,280戸	非レジデンス（ホテル等）販売棟数	2棟	仕入人員（対24年）	16人（＋1人）	環境比率 100%
土地企画	件数	32件	仕入人員（対24年）	22人（＋15人）			
再生	仕入棟数	14棟	販売棟数	12棟	仕入人員（対24年）	12人（＋10人）	
財務	自己資本比率	30%以上	ROE	25%以上	配当性向	30%	
人的資本	従業員一人あたり売上高	約5億円	従業員一人あたり経常利益	約0.5億円	平均年収	1,000万円以上	

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2025年中期経営計画「GLM100」 PLおよび主要指標

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2027年12月期に向け、開発事業に加え、土地企画事業・再生事業を成長ドライバーとして経常利益100億円を目指す
- 土地企画事業・再生事業により、収益率の改善を図る

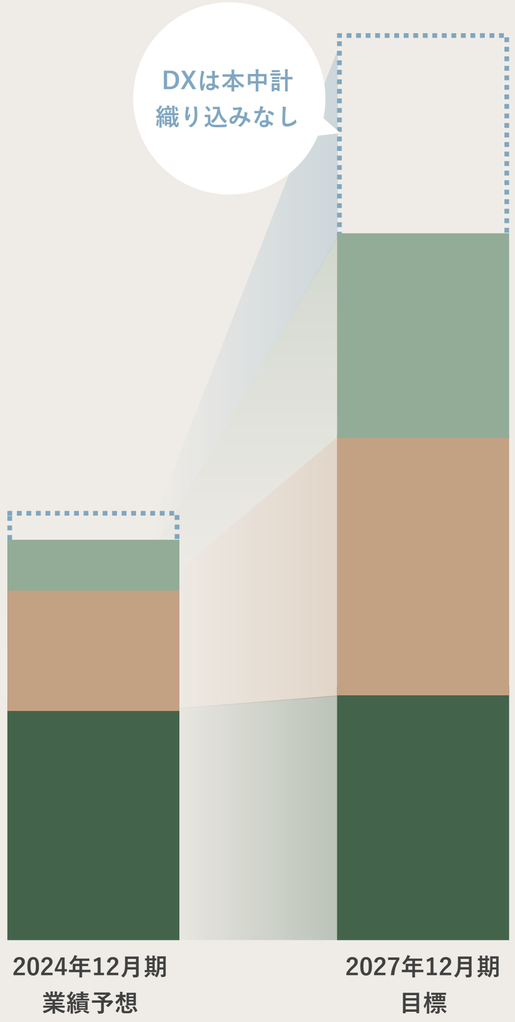
▪ PL（億円）	2024/12期 業績予想	2025/12期 目標	2026/12期 目標	2027/12期 目標	今回中計期間 2024-2027 CAGR
売上高	**640**	**720**	**850**	**1,000**	**16.0%**
売上総利益	**96**	**114**	**136**	**170**	**21.0%**
利益率	15.0%	15.8%	16.0%	17.0%	-
経常利益	**50**	**60**	**75**	**100**	**26.0%**
利益率	7.8%	8.3%	8.8%	10.0%	-
当期純利益	**33**	**38**	**48**	**65**	**25.4%**
利益率	5.1%	5.3%	5.6%	6.5%	-

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2025年中期経営計画「GLM100」 経営戦略

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 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およびストック収益を増やし、次中計の柱とすべく育成



DX

本中計には織り込まないものの、2024年12月に獲得した引き合いや
受注を計上していくことで、フロー収益、ストック収益を大きく拡大

本中計織り込みなし

2027年に向けて
育成・上振れ期待

再生

既存の中古物件を取得し、バリューアップ後に販売

目標値

売上高	売上総利益（率）
200億円	40億円（20.0%）

2027年に向けて
成長ドライバー

土地企画

権利調整や企画などを通して土地の付加価値を向上し、販売
オフバランスを一部活用しながらBSの負荷を軽くして展開

目標値

売上高	売上総利益（率）
300億円	60億円（20.0%）

2027年に向けて
成長ドライバー

開発

ESG不動産をオフバランスを活用しながら効率よく開発し、バルク販売

目標値

売上高	売上総利益（率）
500億円	70億円（14.0%）

2027年に向けて
維持・微増

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM100　不動産事業領域－開発事業 展開を継続

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 開発事業では前中計の戦略を基本としつつ、ホテル・商業テナントビル等にブランドを拡大し、建築費高騰に柔軟な対応
■ 開発に関するシミュレーションにおいてAP-AIの活用を進め、業務運営の効率化に取り組む

オフバランス化で物件を「たくさん開発」



土地仕入から販売まで 約2年

＋

ゼネコン(パートナー)による土地仕入・開発







物件仕入から販売まで 約6か月～1年

当社から機関投資家・事業会社へ販売



「まとめて販売」
効率化・付加価値を向上

機関投資家複数社にヒアリングし販売先を決定 付加価値を向上（イメージ）



最終販売先1社に落札

施策

前中計の戦略維持

ESG不動産
×
オフバランス
×
バルク販売

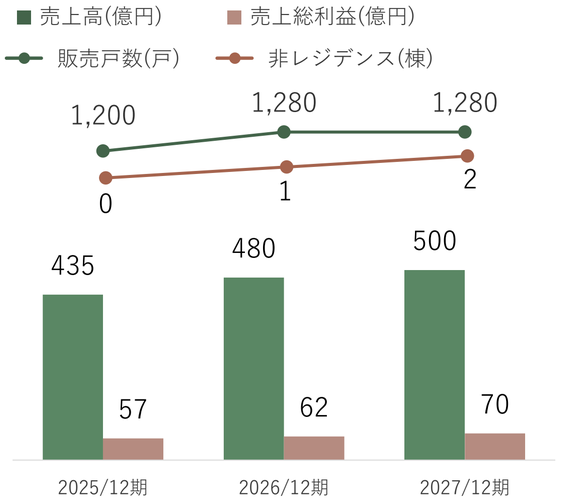
ホテルや商業テナントビル等にブランドを拡大

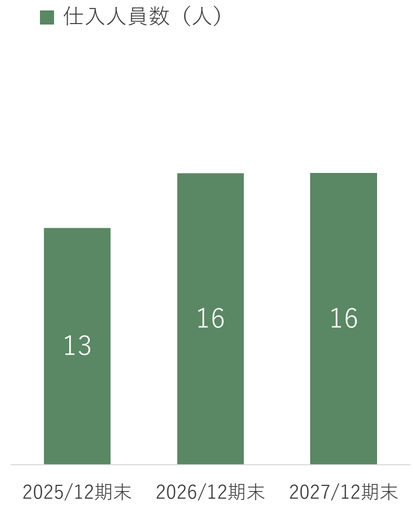


「×DX」開発に関するシミュレーションの効率化



目標値





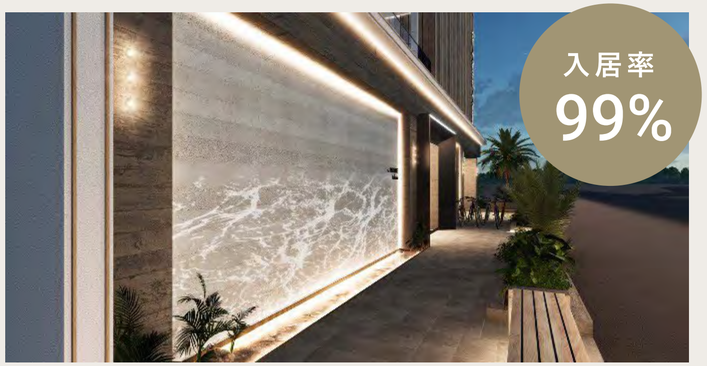
© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM100　不動産事業領域－開発事業 アセットのラインナップ

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- アルテシモシリーズに加え都心型ホテル「THE RESITEL」や商業テナントビル「Frame」などのアセットラインナップを拡充
- 当社のESG型レジデンス開発の取組みに関する記事が米経済紙Bloomberg Businessweekに掲載（→appendix p.51）







ARTESSIMO（アルテシモ）　GLMは2022年に**ZEHデベロッパー**に登録

コンセプト	現代的で心地良い空間を提供する				
商品特徴	ESGレジデンスを自社開発し、立地は3チカエリア（駅から徒歩10分以内・ターミナル駅から30分圏内、地価が高い）を厳選。投資対象としての魅力を備え安定した利回り運用が可能な投資用コンパクトマンション				
開発エリア	東京23区が中心	開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間	2年程度



THE RESITEL ザ・レジテル

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		
商品特徴	インバウンドやビジネスマンを対象とした多人数での宿泊や長期滞在可能なマンション型の中小規模ホテル。超都心にこだわり、室内にはキッチンを配備。ランドリースペース等も確保		
開発エリア	都心10区が中心		
開発規模	15~30億円(1棟あたり)	開発期間	2年程度



Frame フレーム

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		
商品特徴	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、超都心型の中規模商業テナントビル		
開発エリア	都心5区が中心		
開発規模	5~20億円(1棟あたり)	開発期間	1.5年程度

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

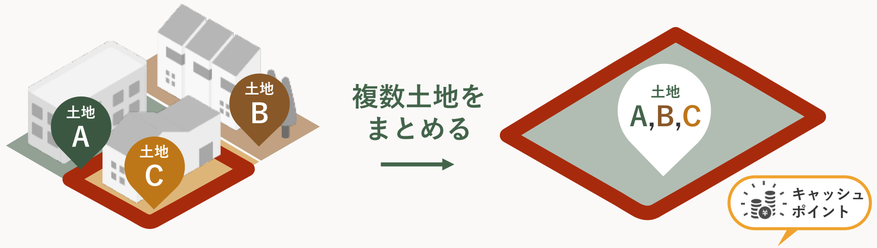
GLM100　不動産事業領域－土地企画事業 成長ドライバー

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 土地企画事業では仕入担当者を増やすことで土地の仕入・販売件数を増やす戦略
- AP-AIを活用し、相続関連の需要などへのアプローチの効率化と仕入れ拡大を目指す

事業モデル①　複数の土地をまとめて販売

土地【半年～1年】



権利調整　　権利調整、解体後に販売

事業モデル②　建築確認を取って販売



土地＋企画で販売

施策



仕入人員の拡大

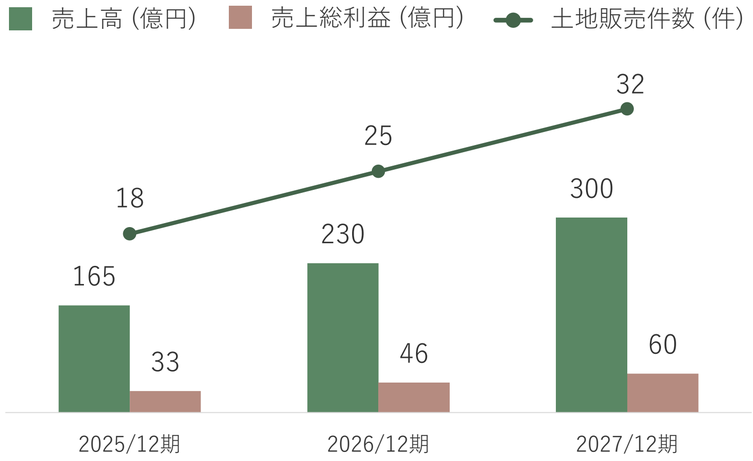
AtPeakとの連携等より、仕入と企画を効率化

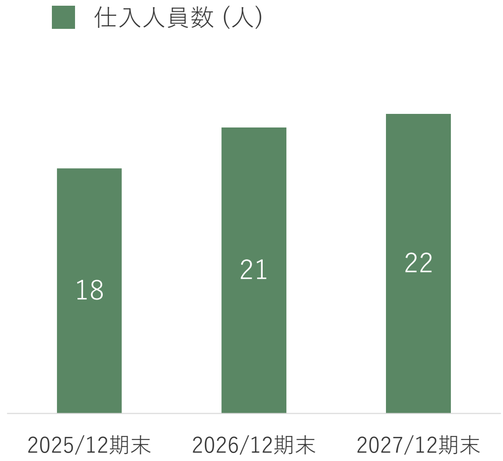


- 相続により所有権が移転された土地を選定
- 権利調整された場合にマーケットバリューがある地域で候補用地を検出

仕入デジタル化

目標値



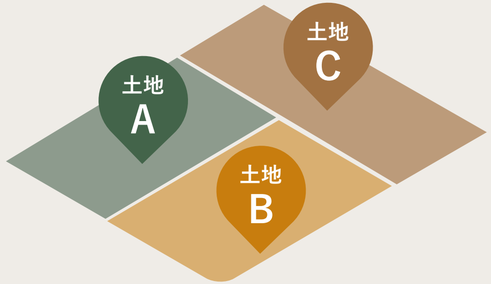


© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

■ 土地企画事業における「土地をまとめて販売」の事例

GLM

01 発掘



各地権者が存在している土地

02 交渉


土地A：相続のため売却意向あり


土地B：価格次第で売却検討可能


土地C：不整形地のため売却チャンスが限定的

隣地調整開始（5ヶ月目）

03 契約締結（9ヶ月目）



土地をまとめて販売

30坪は一軒家・60-80坪はマンションやホテルと用途変更

04 販売先の決定｜売買契約（10ヶ月目）

- 約1年で20％強の粗利獲得
- 権利調整だけでなく自社による保有期間がなく効率的



複数企業に打診し
近隣の開発を行う
事業者に販売

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

■ 再生事業においては仕入担当者を増やすとともに仕入に関してAP-AIの活用を進める予定

事業モデル　バリューアップして販売

仕入



市場より低バリューで評価されている物件を選定

バリューアップ



ウェルビーイングの実現・労働環境の改善

セキュリティ強化　デザイン強化　環境対応　耐震強化　＋　テナント誘致　賃料交渉

当社でバリューアップ（一定期間の保有を想定）

賃料=ストック収益

販売



バリューアップ後、市場の相場で再販

販売収益=フロー収益

施策



仕入人員の拡大

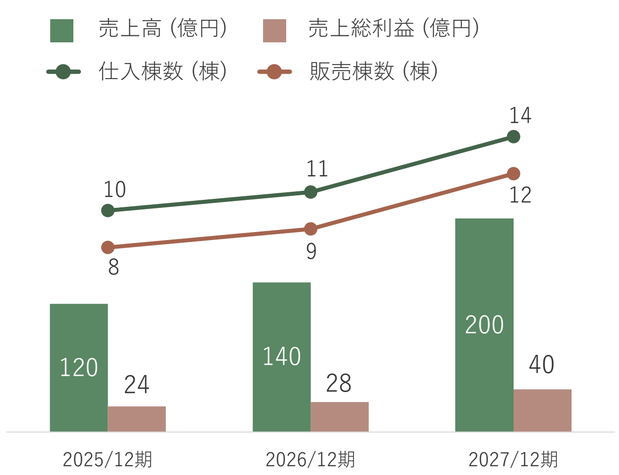
AtPeakとの連携により仕入を効率化

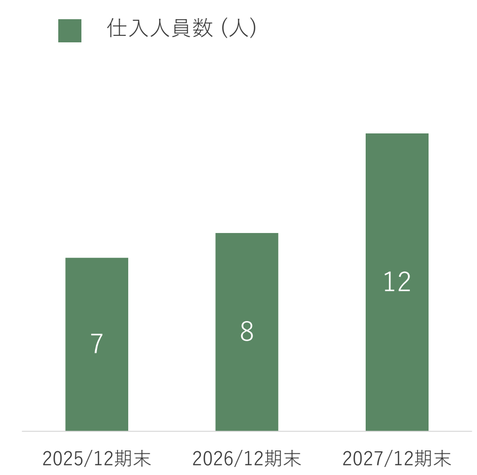


- 相場賃料と乖離している物件を選定
- 賃料が上昇した場合にマーケットバリューがある物件を検出

仕入デジタル化

目標値





© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

GLM100　不動産事業領域－再生事業 事例

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 既存の中古物件を取得し、市場より低バリューで評価されている物件を当社でバリューアップ（一定期間の保有を想定）
- リノベーション工事等を通して価値を向上、仕入後1年以内での販売を行うモデルを基本方針とする

RENEX
-Shinjuku-

BEFORE





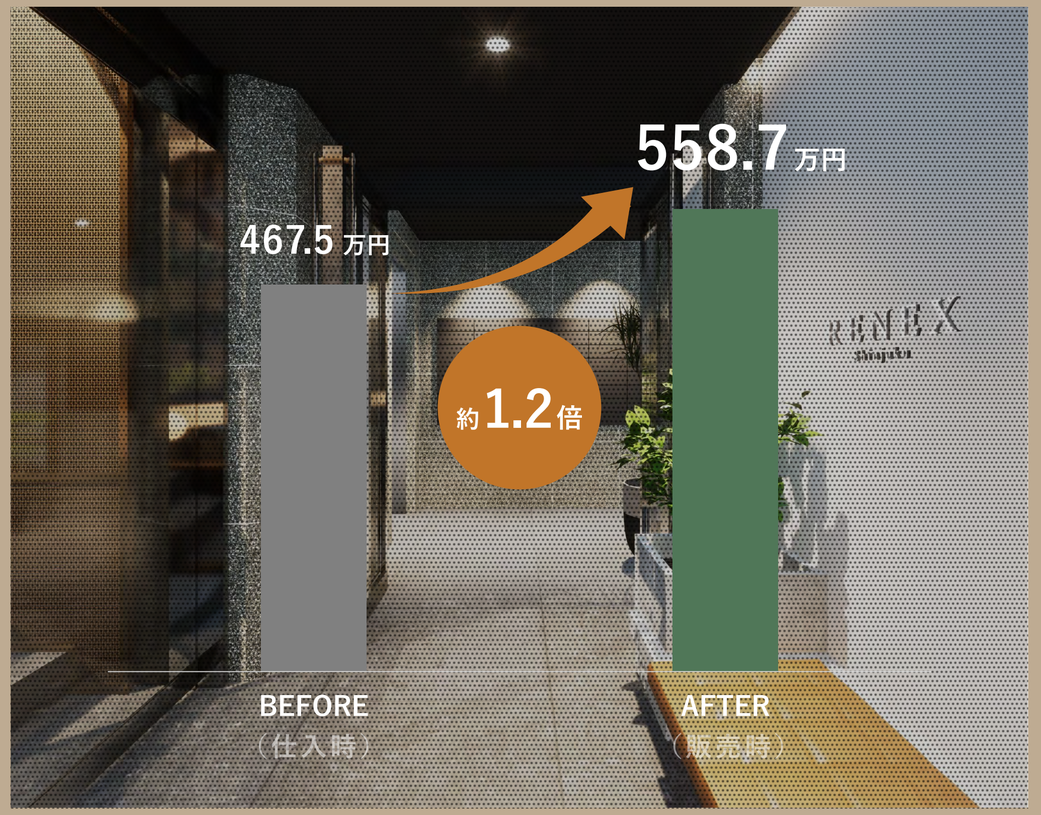
AFTER





※イメージパースのため、実際とは異なる場合があります。

月額賃料



© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

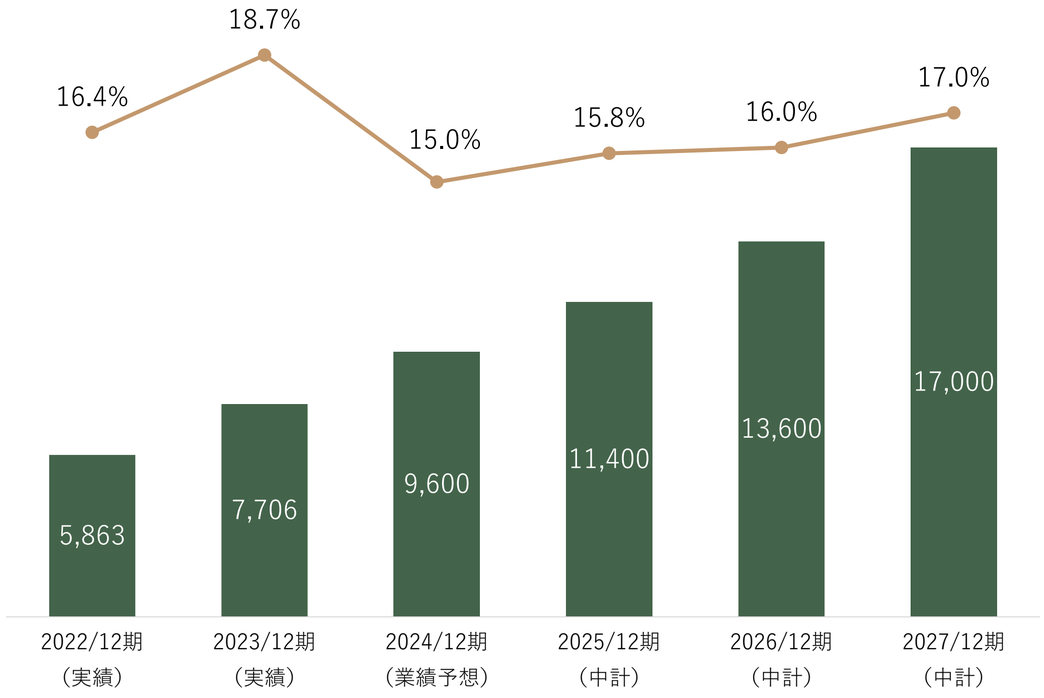
GLM100　売上総利益率及びコスト見通し

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2024年12月期においては建築費高騰の影響を受け開発事業の売上総利益率が低下も、本中計期間では事業構成の変化による改善を見込む
- 事業領域の拡大に伴い人件費を中心に費用増の見込みも、売上成長と比較して抑制する見込み

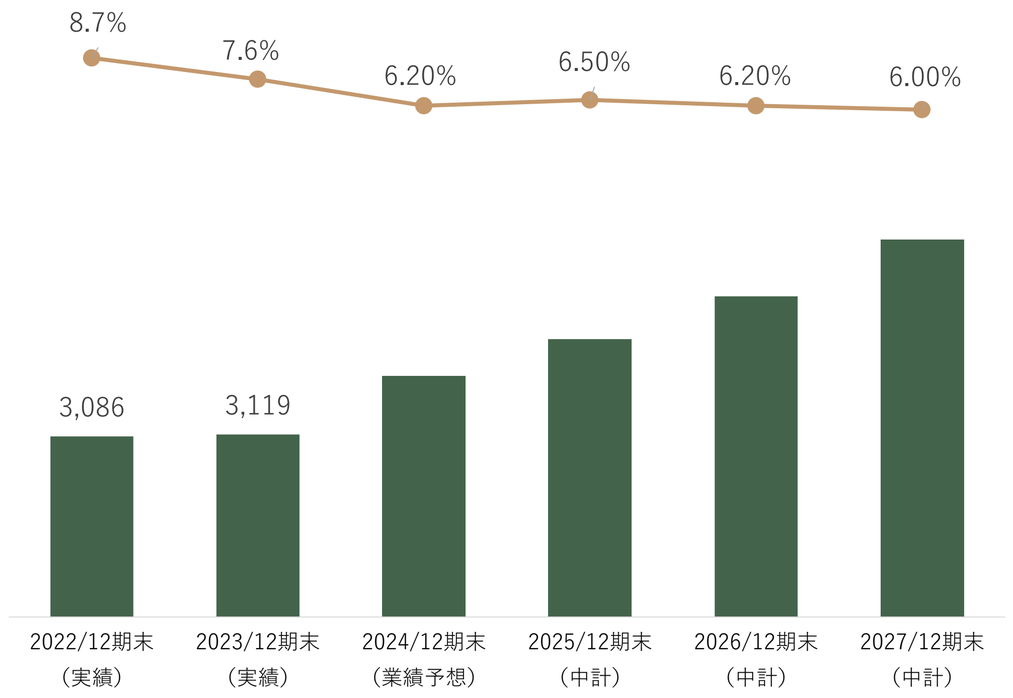
売上総利益率　■ 売上総利益（百万円）　● 売上総利益率（%）

複数事業の展開により売上総利益率が改善



販管費　■ 販管費（百万円）　● 販管費率（%）

事業拡大に伴う費用増を見込むが、売上対比では伸びを抑制

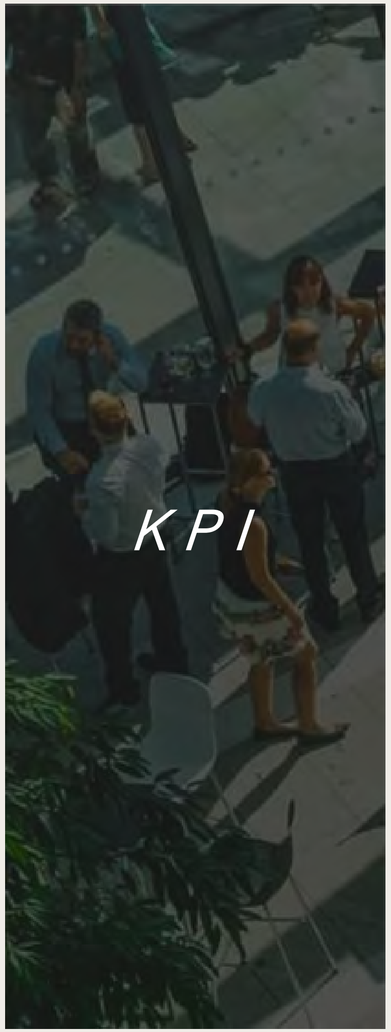


© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2025年中期経営計画「GLM100」 財務目標（2027年12月期KPI）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す



開発	レジ販売戸数	1,280戸	非レジデンス（ホテル等）販売棟数	2棟	仕入人員（対24年）	16人（＋1人）	環境比率 100%
土地企画	件数	32件	仕入人員（対24年）	22人（＋15人）			
再生	仕入棟数	14棟	販売棟数	12棟	仕入人員（対24年）	12人（＋10人）	
財務	自己資本比率	30%以上	ROE	25%以上	配当性向	30%	
人的資本	従業員一人あたり売上高	約5億円	従業員一人あたり経常利益	約0.5億円	平均年収	1,000万円以上	

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

人的資本経営における人材戦略

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 中期経営計画達成に向けた人材戦略を策定。1人あたり売上/利益を引き上げ、平均給与業界No1を目指す

2025年中期経営計画「GLM 100」

事業ポートフォリオの複線化を通じて下記を達成

経常利益
100億円

主力戦略は
オーガニック
成長

人材戦略

人的資本に与える重大な影響

ポスト（挑戦の機会）と
必要なスキルが増える
→ 重要課題：ギャップを埋める

人的資本に影響を与えうる重要な外部環境の変化

人手不足の深刻化

2030年に
341万人不足と予測

リスク	定着率が低下し人材が獲得できなくなる
機会	優秀な人材を獲得でき定着率も上がる

労働人口の構造の変化

2025年にはミレニアル世代とZ世代が労働力の約50%を占める

リスク	価値観の違いが尊重されず従業員が消極的になり成果がでない
機会	個の価値観が尊重され従業員が組織とともに成長する

重要施策	KPIs	KGI
必要なスキルを可視化する • スキルマネジメントの導入	• スキルの総量 • 一人あたりのスキル量 • 一人あたりの研修費 • 専門人材の人数/割合	一人あたり**売上高** 一人あたり**経常利益**
スキルを拡充/研鑽する機会を提供する • キャリアチャレンジ制度 • スキルチャレンジ制度 • 教育研修制度		
専門人材を積極的に育成・登用する		
従業員エンゲージメントを高める • ダイバーシティ＆インクルージョン • 業績に応じたストックオプション • 従業員エンゲージメント調査	• 従業員エンゲージメントスコア 総合スコア 項目別スコア	

平均給与業界NO1

マテリアリティ「人的資本経営の推進」3つの柱 → 「成長への挑戦の機会の提供」・「D&Iの推進」・「心理的安全性」

グループバリュー **No.1・挑戦・共創**

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

ストック・オプションの発行

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 経営陣・従業員の企業価値向上に対するインセンティブの強化を目的としてストックオプションを発行
■ 中期経営計画の達成に加えて時価総額基準を設け、株主目線での企業価値向上に一丸となって取り組む

有償ストック・オプション（第3回新株予約権）

1. 新株予約権の割り当て対象者、人数及び割当数

当社取締役	4名	750個
当社執行役員	2名	250個
当社従業員	13名	1,050個
当社子会社取締役	1名	50個

2. 新株予約権の総数

2,100個

3. 新株予約権の目的となる株式の種類及び数

普通株式　210,000株（第4回と合わせ3.94%に相当）

4. 新株予約権の行使条件

・2025年12月期経常利益	60億円以上	20%
・2026年12月期経常利益	75億円以上	40%
・2027年12月期経常利益	100億円以上かつ**時価総額750億円以上**	70%
・2027年12月期経常利益	100億円以上かつ**時価総額1,000億円以上**	100%

無償ストック・オプション（第4回新株予約権）

1. 新株予約権の割り当て対象者、人数及び割当数

当社執行役員	2名	30個
当社従業員	123名	1,030個

2. 新株予約権の総数

1,060個

3. 新株予約権の目的となる株式の種類及び数

普通株式　106,000株(第4回と合わせ3.94%に相当)

4. 新株予約権の行使条件

・2025年12月期経常利益	60億円以上	20%
・2026年12月期経常利益	75億円以上	40%
・2027年12月期経常利益	100億円以上	100%



AGENDA

01 会社概要

02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

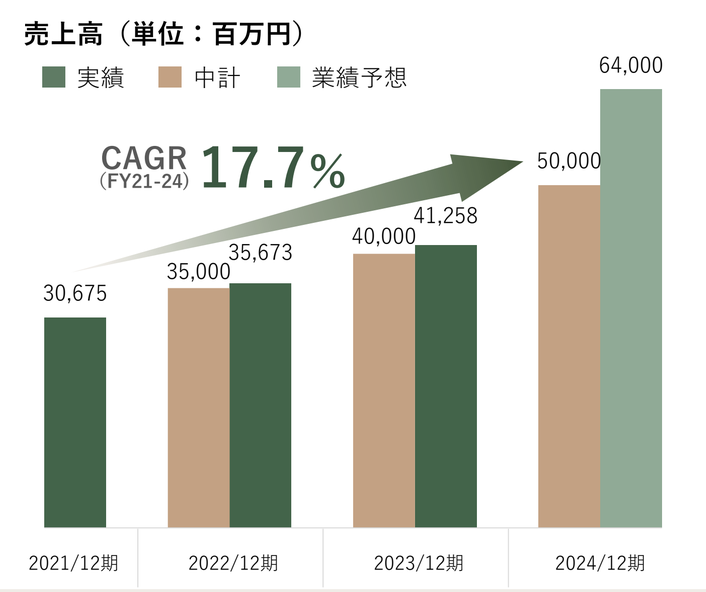
03 今後の見通し
2024年12月期３Ｑ

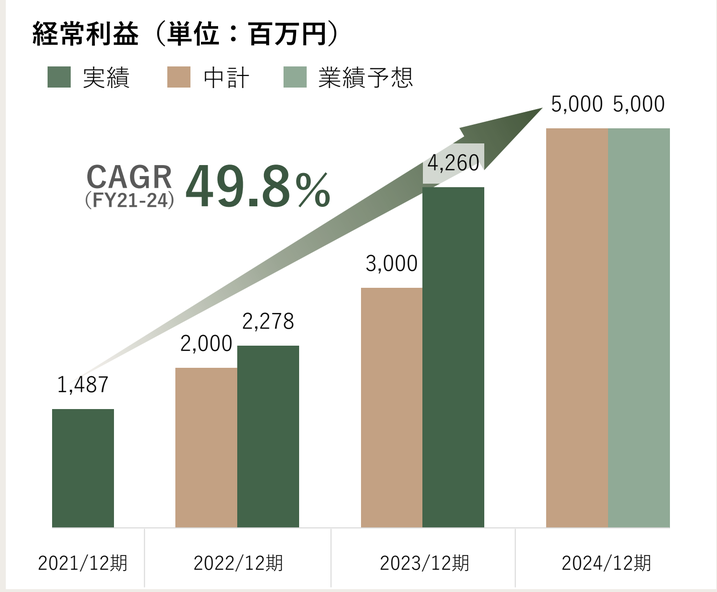
04 株主還元

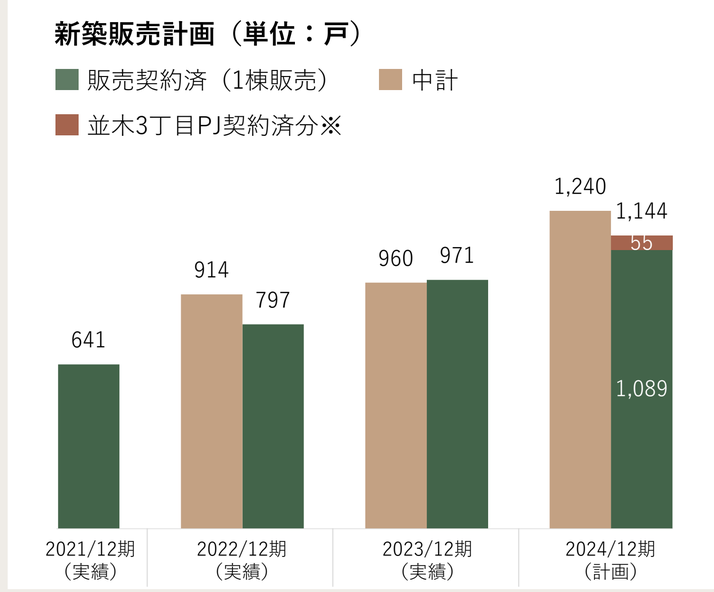
2022年中期経営計画について（2022年2月10日開示済み）

- 2022年中期経営計画は、2024/12期に売上高500億円（CAGR 17.7%）、経常利益50億円（CAGR 49.8%）
- 環境対応等を通した物件の資産価値向上と1棟バルク販売による高付加価値化により高収益化・効率化を進め、経常利益率10%を目指し構造的に改善
- 環境対応は取り扱い全物件に対し、2023/12期は40%、2024/12期は50%の環境認証取得を計画

中期経営計画進捗　（単位：百万円・戸）







2024年10月末時点実績

中期経営計画の進捗認識

- ✓ 2022年中期経営計画最終年度となる2024/12期について、売上高見込は**従来目標500億円を超えて640億円での着地を見込む。**一方、**建築費の高騰等を受けて開発の収益性が一部低下したため、経常利益は従来目標50億円での着地を見込む。結果として、2022年中期経営計画は概ね達成見込**
- ✓ 2024/12期においては、開発事業で予定していた分を土地企画事業に切り替えた結果、当初計画1,240戸を僅かに下回る1,144戸の販売を見込み、全て契約済
- ✓ **2025年中期経営計画「GLM100」を策定。市場環境の変化も踏まえ、事業モデル及びアセットの拡大による継続成長を目指す方針**（→ p.15～）

※ 並木三丁目PJは1棟販売ではあるが、決済タイミングが複数回に分かれたため別表記

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2024年12月期 第3四半期決算ハイライト

GLOBAL LINK MANAGEMENT

売上高

33,473百万円

（対前年+15.6%）
（進捗率 52.3%）

経常利益

1,627百万円

（対前年△49.9%）
（進捗率 32.5%）

レジデンス販売戸数

累計販売戸数/通期販売計画戸数

781戸/1,300戸

（対前年+7.3%）
（進捗率 60.1%）

土地販売件数

累計販売件数/通期販売計画件数

10件/18件

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

0棟/4棟

環境対応

認証取得予定/計画戸数

929戸/1,004戸

2023/12期 2024/12期累計

業績予想及び配当の上方修正

売上高：60,000百万円→64,000百万円　　経常利益：5,000百万円（据え置き）

当期純利益：3,200百万円→3,350百万円　　1株あたり配当：100円→130円

- ✓ 建築費の高騰等の環境変化を背景に、中計目標である経常利益5,000百万円の達成に向けて販売構成・手法を修正した結果**売上高は640億円の着地を見込む**
- ✓ 一部固定資産の売却により特別利益を計上したため、当期純利益を3,350百万円に修正
- ✓ エクイティ投資の進捗を考慮し、**配当性向30%を基準に1株当たり配当額を増額し、130円/株に修正**

決算ハイライト

- ✓ 開発事業においては第2四半期時の想定と比較し、レジデンスにおける販売時期の見直しにより、第３四半期中の決済額が減少し、売上が下振れたものの、今期に販売を予定していた新築レジデンスに関しては全て契約を完了しており、第４四半期での計上を予定。**中計最終年度の経常利益目標の達成がほぼ見えた形**

※1：第3四半期までの累計で7棟仕入済み

開発事業・土地企画事業・再生事業の契約・決済状況について

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 開発事業の新築1棟販売は、**第3四半期累計で29棟1,144戸の販売に関する売買契約を締結済み。**今期の1棟バルク販売の契約は完了
- 土地企画事業は、**通期での販売予定件数を期初想定の15件から18件に引き上げ、第3四半期までの累計で10件の決済を完了**
- 再生事業は、**期初想定の3棟仕入/3棟販売から7棟仕入/4棟販売に引き上げ**

		総数	第1四半期 1	2	3	第2四半期 4	5	6	第3四半期 7	8	9	第4四半期 10	11	12
開発事業（新築1棟販売）	販売契約済物件の決済予定	1,144戸	54戸 2棟					340戸 9棟	41戸 1棟	190戸 5棟	87戸 3棟	65戸 1棟	141戸 3棟	226戸 5棟
	未契約物件の決済予定	0戸												
	合計	1,144戸※	54戸（2棟）			340戸（9棟）			318戸（9棟）			432戸（9棟）		
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	18件			4件		1件				5件		2件	6件
	未契約土地決済予定	0件												
	合計	18件	4件			1件			5件			8件		
再生事業	販売契約済物件の決済予定	4棟											2棟	2棟
	未契約物件の決済予定	0棟												
	合計	4棟	0棟			0棟			0棟			4棟		

1棟バルク及び1棟販売（半期）	
上期	下期
394戸（11棟）	750戸（18棟）

販売予定件数
18件

販売予定棟数 / 仕入棟数※
4棟 / 7棟

※ 並木三丁目PJ55戸を含む

※2024年9月末時点

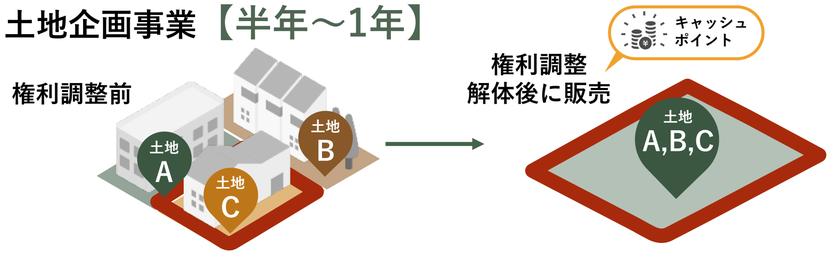
今期の売上高構成比及び資金効率に関する考え方

- **収益化までの期間が半年～1年である、土地企画事業や再生事業の割合を増やすことで資金効率を高める施策を推進**
- レジデンス開発を土地企画に切り替えた場合、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

開発事業【2年】



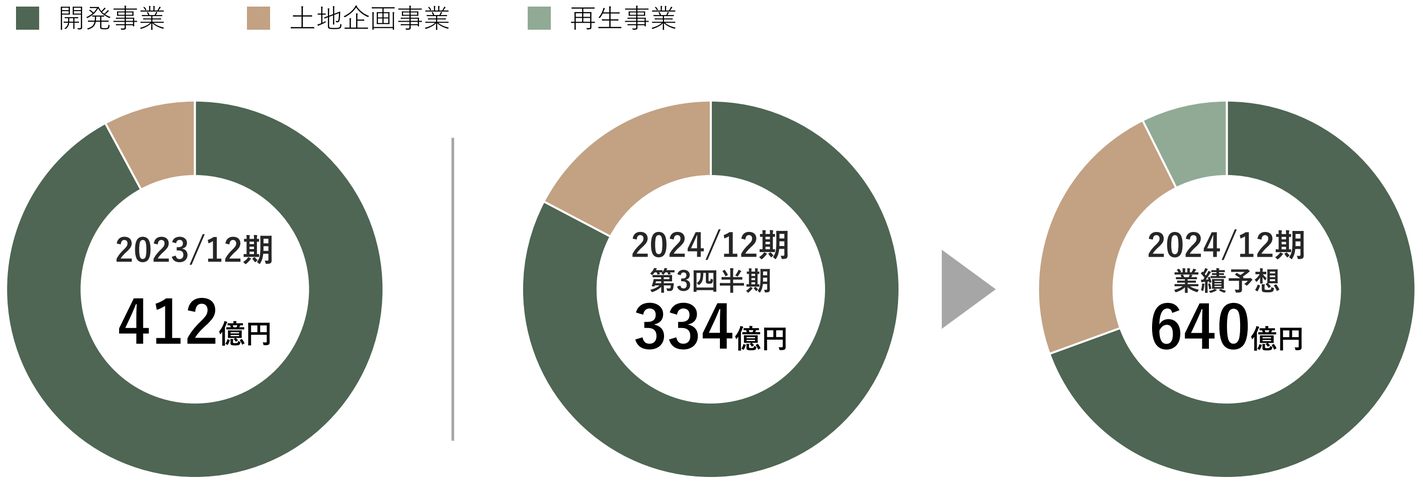
土地企画事業【半年～1年】



再生事業【半年～1年】



売上高構成比



資産の回転期間イメージ（加重平均）



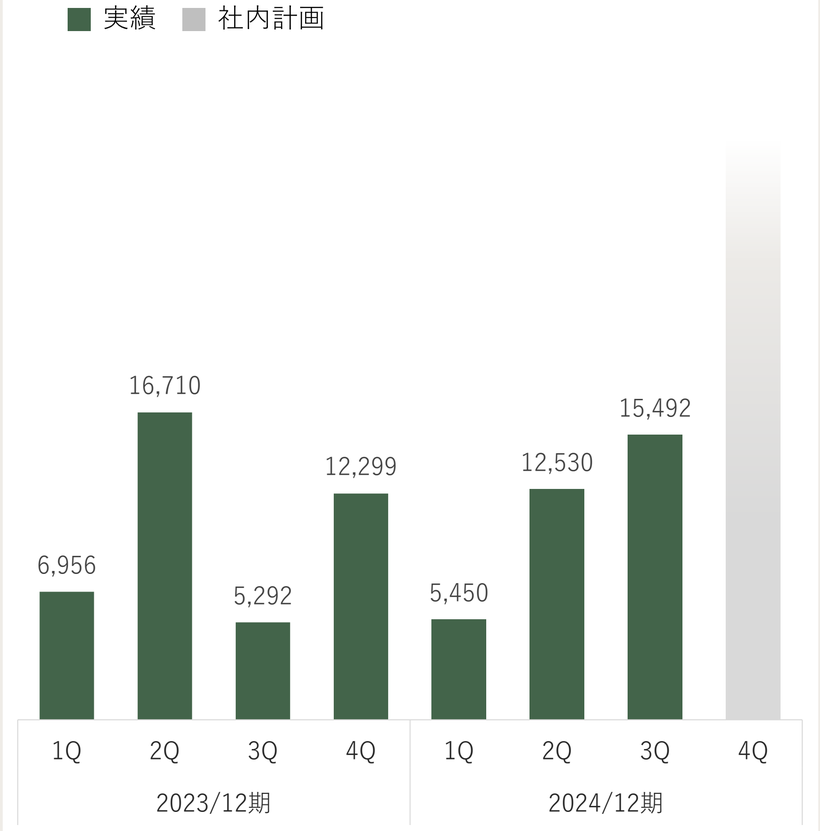
© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2024年12月期 四半期業績見通し

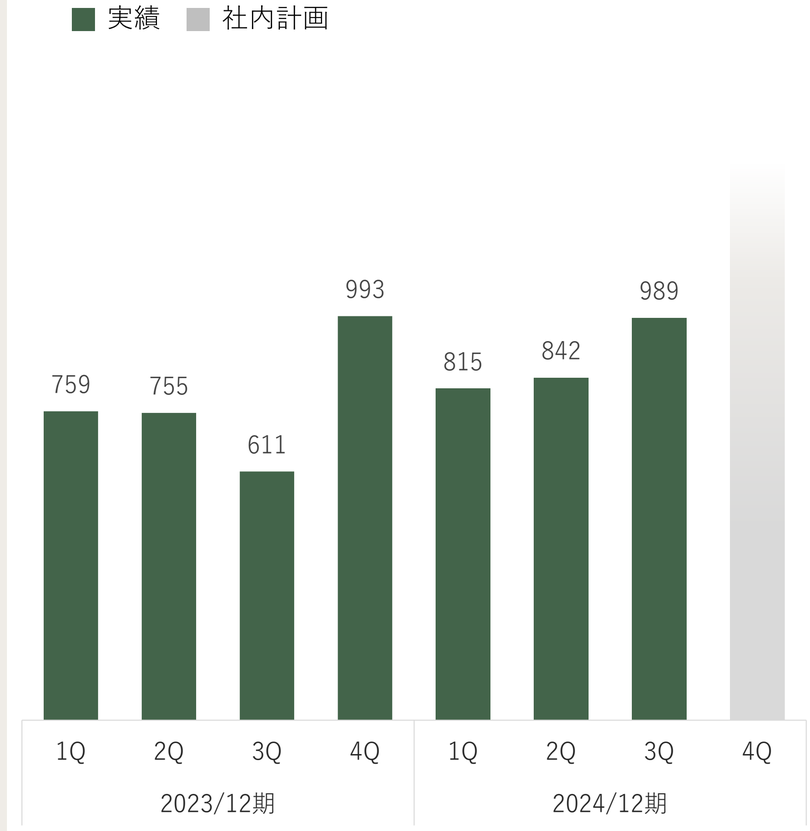
GLOBAL LINK MANAGEMENT

- レジデンスにおける販売時期の見直しにより、第2四半期に開示した四半期見通しに対して第3四半期の決済が減少し、売上が低く着地。一方、賞与引当や採用等の先行投資は計画通り実施した結果、利益についても開示した四半期見通しを下回る結果に
- 現時点では第4四半期において契約通りの売上計上を見込んでおり、通期では今回修正した業績予想の640億円を達成する見込

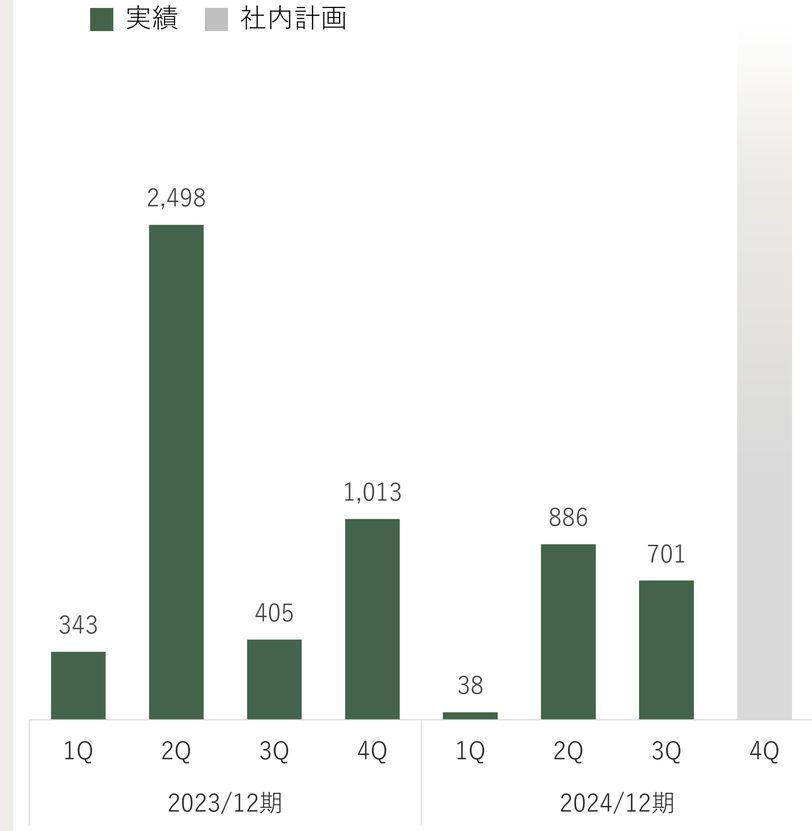
売上高（単位：百万円）



販管費（単位：百万円）



経常利益（単位：百万円）



© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2024/12期新築販売計画戸数1,240戸に対し一部土地企画事業への切り替えがあったことに起因し、**着地は1,144戸の見込。収益性を考慮した販売構成の変化のため課題視はせず**

■ 竣工の遅れを反映して**複数物件について、年変更を実施**

■ **2025/12期以降についても、2025年中期経営計画 (p.15～)の方向性に基づくパイプライン構築に向け、順調に仕入を継続**

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	目白4丁目PJ	34	
19	西池袋4丁目PJ	21	
20	池袋本町2丁目PJ	32	
21	川口市幸町2丁目PJ	65	○
22	丸子通1丁目PJ	45	○
23	北新宿3丁目Ⅱ目PJ	32	○
24	堀切8丁目PJ	64	
25	南青山7丁目PJ	39	○
26	明石町PJ	51	○
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54	
28	水道2丁目PJ	27	
29	並木3丁目PJ	55/133	
31	浅草6丁目ⅡPJ		○
	合計	1,144戸	684戸
	中計目標	1,240戸	620戸
	進捗率	92.26%	110.32%

2025/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	栄町2丁目PJ	48	○
2	並木3丁目PJ（24→25）	33/133	
〃	並木3丁目PJ（24→25）	45/133	
3	東日暮里5丁目PJ（26→25）	30	○
4	本町４丁目PJ	11	○
5	本町４丁目ⅡPJ	28	○
6	赤塚4丁目PJ	68	
7	緑2丁目ⅢPJ	21	
8	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
9	新大橋2丁目PJ	82	
10	石原2丁目PJ	66	○
11	浅草5丁目PJ	46	○
12	千束2丁目PJ	39	○
13	向島2丁目ⅣPJ	63	○
14	北大塚3丁目PJ	29	○
15	新横浜1丁目PJ	170	
16	本所2丁目PJ	24	
17	西青木4丁目PJ	112	○
18	本町1丁目ⅠPJ	55	○
19	本町1丁目ⅡPJ	61	○
20	向島3丁目ⅣPJ	29	○
21	向島3丁目ⅤPJ	32	○
22	千歳３丁目PJ	26	○
23	台東1丁目PJ	20	
24	向島3丁目ⅥPJ	22	○
25	亀沢4丁目PJ	24	○
26	西日暮里5丁目PJ	20	
	合計	1,248戸	765戸

2026/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	向島2丁目ⅢPJ（25→26）	49	○
2	江東橋4丁目PJ（25→26）	90	○
3	駒場1丁目PJ（25→26）	23	○
4	東向島3丁目PJ（25→26）	25	○
5	白河3丁目PJ（25→26）	32	○
6	下沼部PJ（25→26）	53	○
7	浅草4丁目PJ	45	○
8	新橋6丁目PJ	26	○
9	中央3丁目PJ	33	○
10	東尾久1丁目PJ	34	○
11	元浅草1丁目PJ	30	○
12	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
13	清川2丁目PJ	44	
14	台東1丁目ⅡPJ	35	○
15	向島5丁目ⅣPJ	21	○
16	元浅草3丁目PJ	27	○
17	東玉川2丁目PJ	21	○
18	西五反田4丁目PJ	23	○
19	台東2丁目ⅢPJ	30	○
--	オフバランス進行中案件（7棟）	458	○
--	オフバランス進行中案件（2棟）	44	
	合計	1,190戸	1,102戸

2027/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	堀船1丁目PJ（25→27年）	44	○
2	千歳3丁目PJ	58	○
3	巣鴨3丁目ⅢPJ	63	○
4	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件（4棟）	295	○
	合計	499戸	499戸

販売契約済　4Qに販売契約済

年変更　新規追加物件

4Qに土地販売済

販売開始予定日ベースにて記載
2024年9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。

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

仕入・販売状況（新築レジデンスパイプライン）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2024/12期新築販売計画戸数1,240戸に対し一部土地企画事業への切り替えがあったことに起因し、**着地は1,144戸の見込。収益性を考慮した販売構成の変化のため課題視はせず**

■ 竣工の遅れを反映して**複数物件について、年変更を実施**

■ **2025/12期以降についても、2025年中期経営計画（p.15～）の方向性に基づくパイプライン構築に向け、順調に仕入を継続**

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	目白4丁目PJ	34	
19	西池袋4丁目PJ	21	
20	池袋本町2丁目PJ	32	
21	川口市幸町2丁目PJ	65	○
22	丸子通1丁目PJ	45	○
23	北新宿3丁目Ⅱ目PJ	32	○
24	堀切8丁目PJ	64	
25	南青山7丁目PJ	39	○
26	明石町PJ	51	○
27	田端新町3丁目ⅡPJ	54	
28	水道2丁目PJ	27	
29	並木3丁目PJ	55/133	
31	浅草6丁目ⅡPJ		○
	合計	1,144戸	684戸
	中計目標	1,240戸	620戸
	進捗率	92.26%	110.32%

2025/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	栄町2丁目PJ	48	○
2	並木3丁目PJ（24→25）	33/133	
〃	並木3丁目PJ（24→25）	45/133	
3	東日暮里5丁目PJ（26→25）	30	○
4	本町４丁目PJ	11	○
5	本町４丁目ⅡPJ	28	○
6	赤塚4丁目PJ	68	
7	緑2丁目ⅢPJ	21	
8	綾瀬3丁目ⅡPJ	44	○
9	新大橋2丁目PJ	82	
10	石原2丁目PJ	66	○
11	浅草5丁目PJ	46	○
12	千束2丁目PJ	39	○
13	向島2丁目ⅣPJ	63	○
14	北大塚3丁目PJ	29	○
15	新横浜1丁目PJ	170	
16	本所2丁目PJ	24	
17	西青木4丁目PJ	112	○
18	本町1丁目ⅠPJ	55	○
19	本町1丁目ⅡPJ	61	○
20	向島3丁目ⅣPJ	29	○
21	向島3丁目ⅤPJ	32	○
22	千歳３丁目PJ	26	○
23	台東1丁目PJ	20	
24	向島3丁目ⅥPJ	22	○
25	亀沢4丁目PJ	24	○
26	西日暮里5丁目PJ	20	
	合計	1,248戸	765戸

2026/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	向島2丁目ⅢPJ（25→26）	49	○
2	江東橋4丁目PJ（25→26）	90	○
3	駒場1丁目PJ（25→26）	23	○
4	東向島3丁目PJ（25→26）	25	○
5	白河3丁目PJ（25→26）	[illegible]	○
6	下沼部PJ（25→26）	53	○
7	浅草4丁目PJ	45	○
8	新橋6丁目PJ	26	○
9	中央3丁目PJ	33	○
10	東尾久1丁目PJ	34	○
11	元浅草1丁目PJ	30	○
12	北上野2丁目ⅢPJ	47	○
13	清川2丁目PJ	44	
14	台東1丁目ⅡPJ	35	○
15	向島5丁目ⅣPJ	21	○
16	元浅草3丁目PJ	27	○
17	東玉川2丁目PJ	21	○
18	西五反田4丁目PJ	23	○
19	台東2丁目ⅢPJ	30	○
--	オフバランス進行中案件（7棟）	458	○
--	オフバランス進行中案件（2棟）	44	
	合計	1,190戸	1,102戸

2027/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	堀船1丁目PJ（25→27年）	44	○
2	千歳3丁目PJ	58	○
3	巣鴨3丁目ⅢPJ	63	○
4	西五反田5丁目ⅡPJ	39	○
--	オフバランス進行中案件（4棟）	295	○
	合計	499戸	499戸

販売契約済 | 4Qに販売契約済
年変更 | 新規追加物件
4Qに土地販売済

販売開始予定日ベースにて記載
2024年9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。

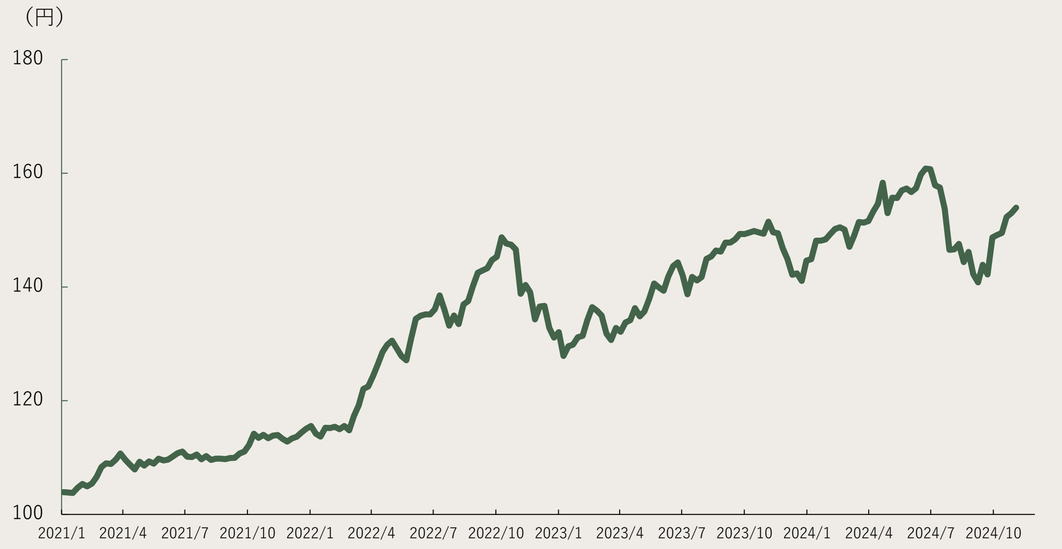
外部環境の影響 為替・建築コスト

為替の影響

✓ 2024年4月一時160円超まで円安が進んだが、7月31日の日銀政策決定会合における追加利上げの決定や米国経済・米国政治動向の変化等を通じ、150円近辺でボラティリティが高く推移。

✓ **現状海外機関投資家の需要は依然強く、為替変動に対する大きな懸念はない**が、**今後の動向を注視**

＄円チャート



※Investing.com週単位データ

資材価格及び建築コストの影響

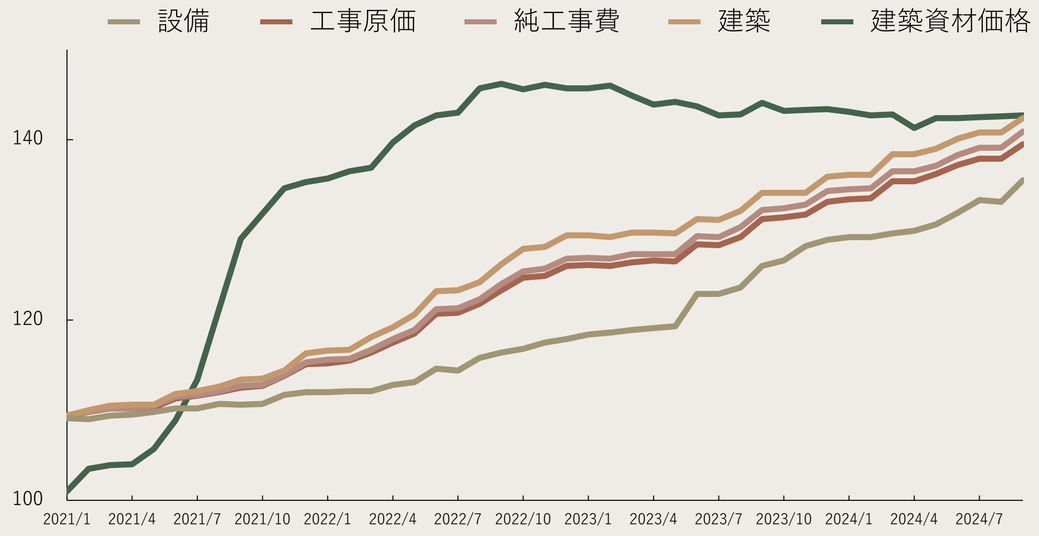
✓ 外部環境を背景に2021年から上昇していた資材価格は高騰を継続

✓ **2024年問題により**人手不足を背景に**建築コストは継続的に上昇**

➢ **価格転嫁の動向やタイミング次第で利益率に影響**

✓ 建築コストの上昇を受けて新築レジデンスの開発が縮小しており、**新築レジデンスの供給数自体はタイトになる見通し**

建築資材価格指数推移及び建築費指数推移



※一般社団法人経済調査会・建築資材価格指数、2020年＝100
※一般財団法人建設物価調査会・建築費指数（2015年基準）代表4建物指数を2020年平均を基準とした数値に変換

外部環境の影響 金利動向について

金利の状況

- ✓ 2024年7月の日銀の金融政策決定会合において3月に引き続き短期金利（無担保コール翌日物）を0.25%へ引き上げることを発表
- ✓ 月6兆円の国債購入については2025年度末までの減額計画を策定
  26年1~3月につき3兆円程度にまで半減させる見通し
- ✓ 7月以降は方針に大きな変化は無く、現在長期金利は0.9%程度で推移

日本の長期金利（10年債券利回り）の推移



※Investing.com週単位データ

市場に与える影響の認識

- ✓ 金利上昇は不動産価格に対してネガティブな面もあるが、背景の一つであるインフレはポジティブな影響もあるため中立的な印象
- ✓ **現状は一定の利上げを織り込んだ印象であるものの状況を注視しかし、金利も諸外国に比べ低い中、投資対象としての魅力は依然健在するという認識**

当社グループにおける対応方針

短期～中期的な対応

- ✓ 不動産の環境対応や1棟バルク販売を通して**差別化・高付加価値化を図り、投資家にとっての魅力を最大化**
- ✓ **販売タイミングの柔軟化により金利上昇リスクを低減**

長期的な対応

- ✓ ストック収益の積み上げにより固定費をカバー出来る体制を目指し、景気変動等の**外部環境の変化に対応可能なビジネスモデルの構築に取り組む**

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）



AGENDA

01 会社概要

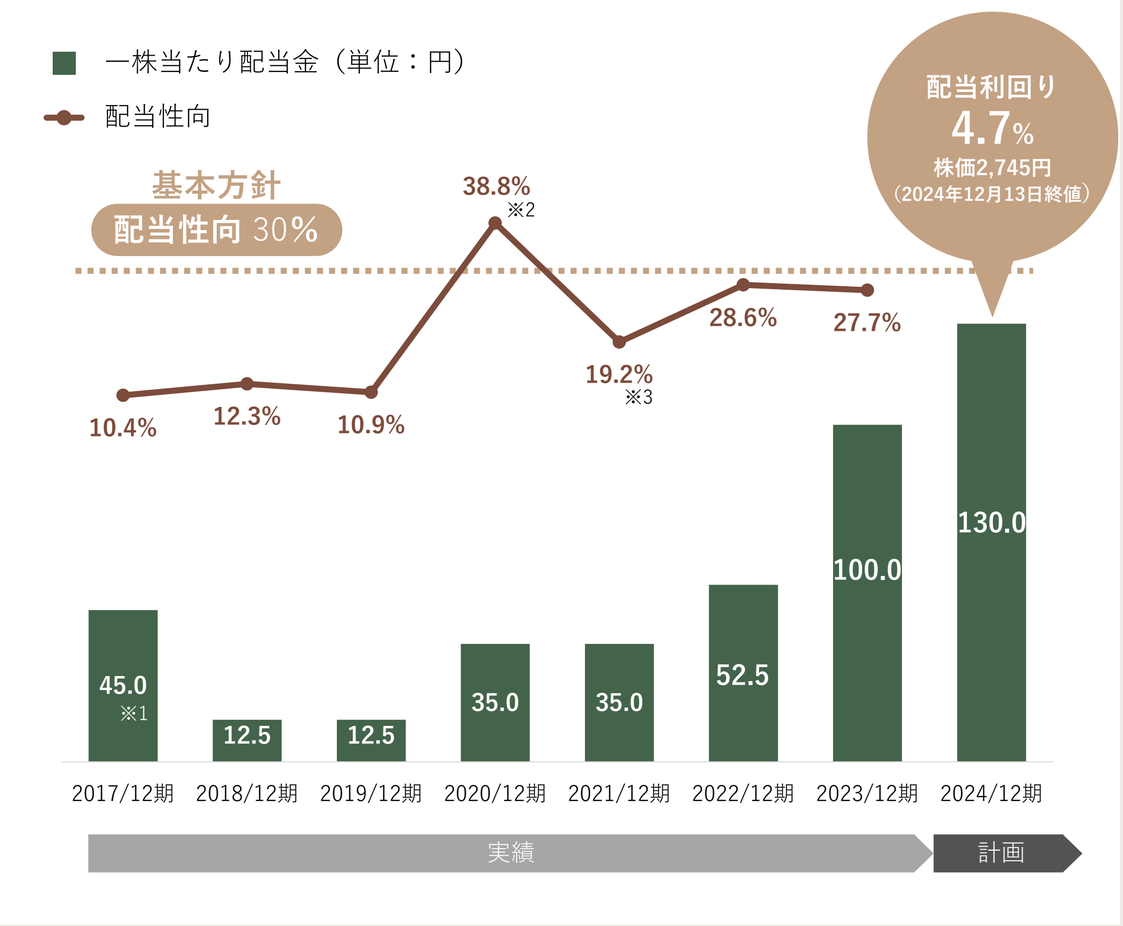
02 グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」

03 今後の見通し
2024年12月期３Q

04 株主還元

株主還元

- 業績見通しと投資状況を考慮し、**配当金を130円に引き上げ。配当利回りは4.7%（12月13日時点）に**
- 2025年中期経営計画（2025-2027）においても**配当性向を30%とする方針**



2022年中期経営計画における基本還元方針

✓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）

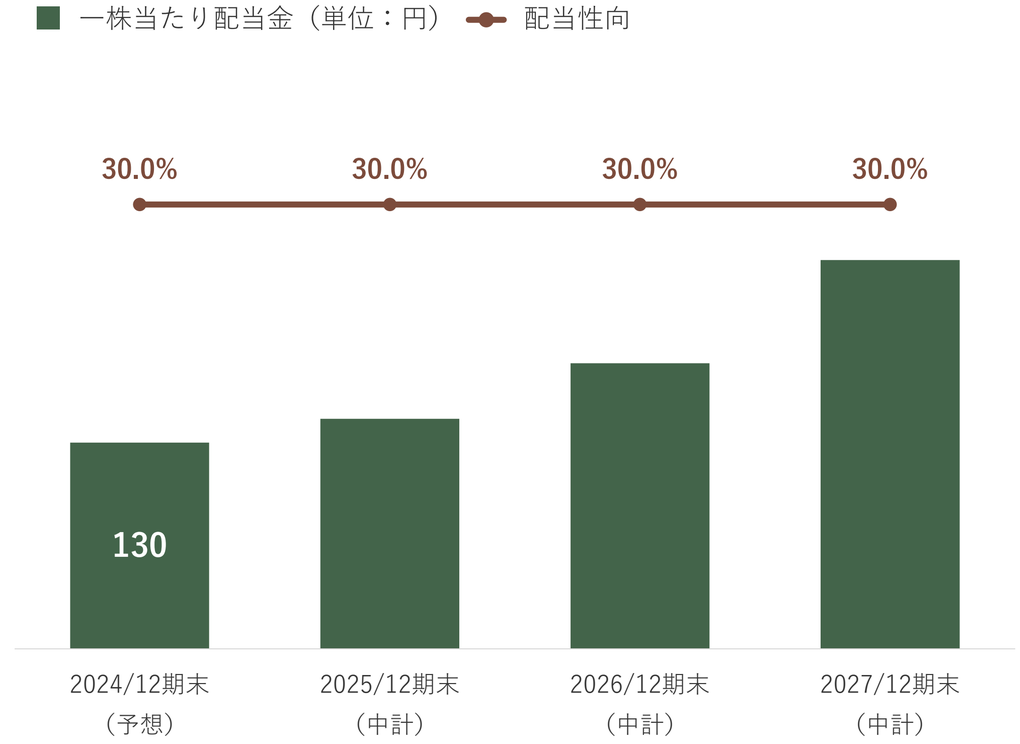
（単位：億円）	2022/12期 実績	2023/12期 実績	2024/12期 目標
SPC等出資額（実績 / 目標値）	**0**	**0**	**20**

※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

- 配当性向につき、エクイティ投資の状況問わず30%を基本とする方針に変更
- 増益に伴う株主還元の強化に取り組みつつも、純資産の積み上げにより自己資本比率30%以上を確保

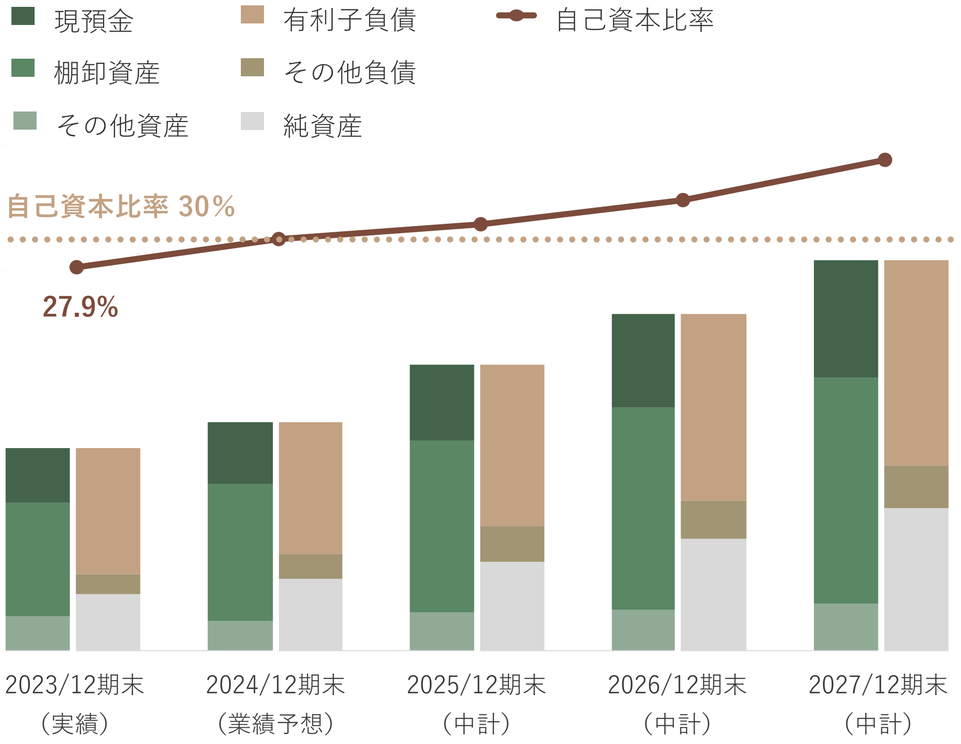
株主還元

KPI　配当性向：30%



財務シミュレーション（単位：百万円）

KPI　ROE：25%以上　自己資本比率：30%以上

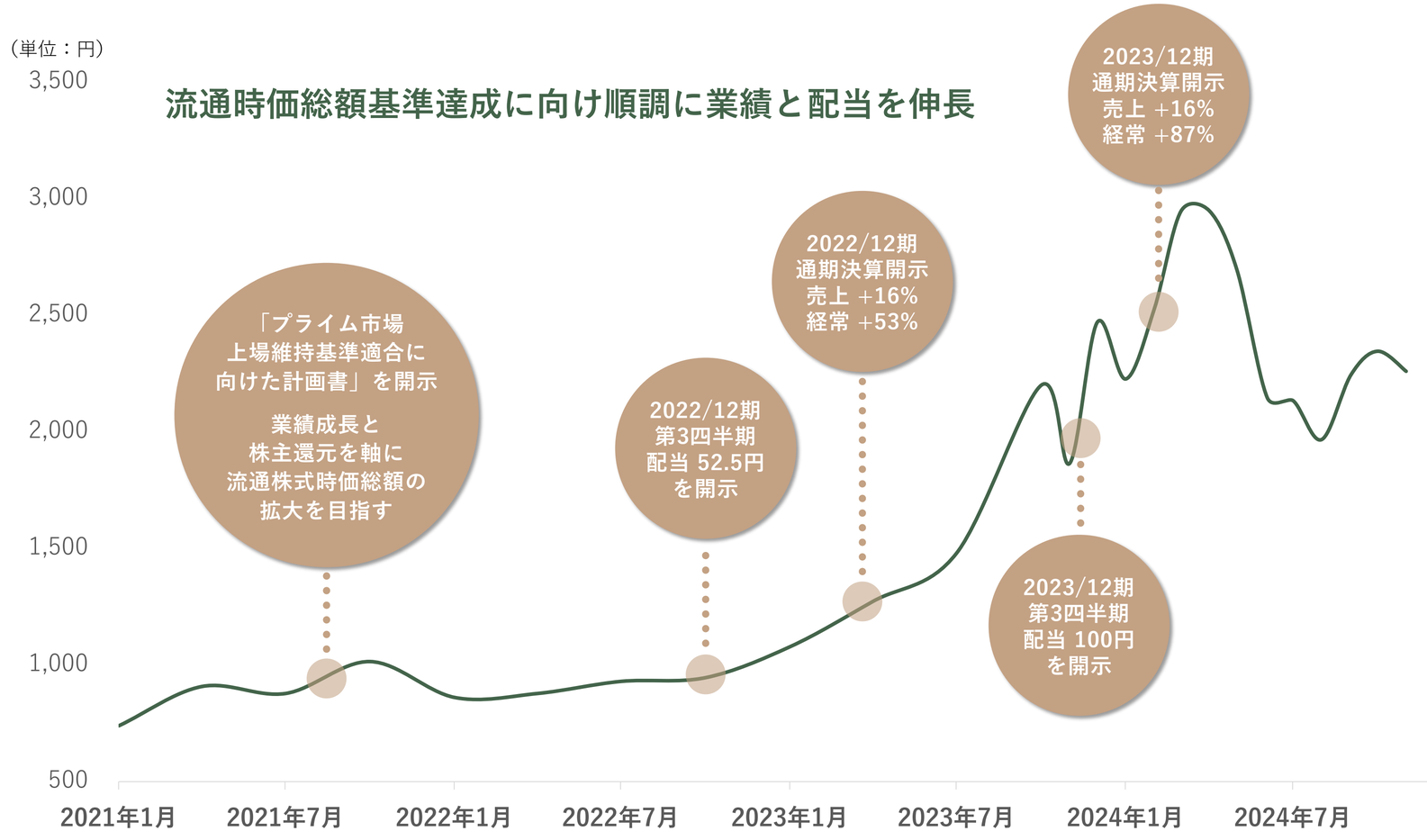


© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

流通株式時価総額に関する認識

- 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（2023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

219億円

（2024/12/13時点 終値2,745円）

流通株式比率※1

36.2%

（2024/6/30時点）

流通株式時価総額※2

79億円

出典：日本取引所グループ

※1: 2024年6月30日現在の株主名簿より当社にて算出　※2: 2024/12/13時点の株式時価総額に対し2024/6/30時点の流通株式比率を乗じて推計

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

Appendix

2024年12月期 通期業績予想

■ 2024/12期について、建築費の高騰等の環境変化を前提に、経常利益目標達成に向けて販売構成の見通しを修正

■ **売上高を期初業績予想の600億円から640億円へ上方修正。** 一方、**経常利益は50億円の目標を据え置き**

	2023/12期	2024/12期	
（百万円）	実績	期初業績予想	修正後業績予想
売上高	**41,258**	**60,000**	**64,000**
売上総利益	**7,706**	**9,600**	**9,600**
利益率	18.7%	16.0%	15.0%
営業利益	**4,586**	**5,580**	**5,580**
利益率	11.1%	9.3%	8.7%
経常利益	**4,260**	**5,000**	**5,000**
利益率	10.3%	8.3%	7.8%
当期純利益	**2,878**	**3,200**	**3,350**
利益率	7.0%	5.3%	5.2%
1株当たり当期純利益	**360.75**	**400.18**	**418.61**

2024年12月期第3四半期 PLサマリー

GLOBAL LINK MANAGEMENT

（単位：百万円）	2023/12期			2024/12期			
	第3四半期		通期	第3四半期			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	修正後業績予想
売上高	**28,959**	**70.2%**	**41,258**	**33,473**	**+15.6%**	**52.3%**	**64,000**
売上総利益	**5,561**	**72.2%**	**7,706**	**4,689**	**-15.7%**	**48.9%**	**9,600**
利益率	19.2%	-	18.7%	14.0%	-5.2pt	-	15.0%
営業利益	**3,435**	**74.9%**	**4,586**	**2,041**	**-40.6%**	**36.6%**	**5,580**
利益率	11.9%	-	11.1%	6.1%	-5.8pt	-	8.7%
経常利益	**3,247**	**76.2%**	**4,260**	**1,627**	**-49.9%**	**32.5%**	**5,000**
利益率	11.2%	-	10.3%	4.9%	-6.3pt	-	7.8%
当期純利益	**2,061**	**71.6%**	**2,878**	**961**	**-53.4%**	**28.7%**	**3,350**
利益率	7.1%	-	7.0%	2.9%	-4.2pt	-	5.2%
1株当たり当期純利益	**258.44**	**-**	**360.75**	**120.15**	**-**	**-**	**418.61**

2024年12月期第3四半期 BSサマリー

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 前期に財務状況の改善を進めることが出来たため、今期は負債を活用しながらバランスシートを前期末比で大きく拡大
■ 将来の成長に向けたパイプライン構築に取り組むとともに、資金効率の最適化と財務健全性の両立を目指す

（単位：百万円）	2023/12期 12月末	2024/12期 6月末	2024/12期 9月末	前期末からの増減額
流動資産合計	28,232	37,487	42,783	+14,550
現金及び預金	8,648	5,757	5,329	△3,319
販売用不動産	3,138	9,642	18,845	+15,706
仕掛販売用不動産	14,805	19,681	16,215	+1,409
固定資産合計	3,815	4,069	4,116	+301
有形固定資産	3,209	3,265	3,249	+39
無形固定資産	86	67	58	△27
投資その他の資産	519	736	808	+289
資産合計	32,047	41,557	46,899	+14,851
流動負債合計	14,041	24,499	24,570	+10,529
有利子負債	10,973	18,759	18,829	+7,855
未払金	1,628	4,891	5,002	+3,373
固定負債合計	9,066	8,340	13,197	+4,131
有利子負債	8,975	8,213	13,034	+4,059
負債合計	23,108	32,839	37,768	+14,660
純資産合計	8,939	8,717	9,130	+191
負債純資産合計	32,047	41,557	46,899	+14,851

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

■ 2022年中期経営計画で行う取組みにより、粗利率の改善、販管費率の抑制により経常利益率の向上を見込む。

▪ PL（億円）	2021/12期 実績	2022/12期 実績	2023/12期 実績	2024/12期 計画 (2024/2 修正前)	2024/12期 計画 (2024/2 修正後)	今回中計期間 2021-2024 CAGR
売上高	306	356	412	500	600	25.0%
売上総利益	44	58	77	90	96	**29.2%**
利益率	**14.5%**	**16.4%**	**18.7%**	**18.0%**	**16.0%**	-
経常利益	14	22	42	50	50	**49.8%**
利益率	4.9%	6.4%	10.3%	10.0%	8.3%	-
当期純利益	14※	14	28	32	32	31.0%
利益率	4.6%	4.1%	7.0%	6.4%	5.3%	-

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

2023年12月期末時点の従業員の状況（サステナビリティ関連開示）

■ 人的資本に関する情報開示の義務化に伴い給与状況や有給休暇・育休の取得状況の情報を開示



年次有給取得率
85.8%



女性育休取得率
100.0%

男性育休取得率
71.4%

育休復帰率
100.0%



男性管理職平均賃金
13,259千円

男性非管理職平均賃金
7,602千円



女性管理職平均賃金
13,374千円

女性非管理職平均賃金
5,061千円

女性育休取得率：育児休業取得者数÷産後休業終了した社員数×100
男性育休取得率：育児休業取得者数÷その配偶者が出産した社員数×100
なお、過年度に配偶者が出産した従業員が、当事業年度に育児休業を取得することがあるため、取得率が100%を超えることがある

平均賃金算出の対象従業員は、当社から社外への出向者を除く
平均賃金は、賞与及び基準外賃金を含む
また、各月の給与及び賞与の総支給額を支給対象人数で除した数値の積み上げ数値となる
（産休・育休等により給与支給がない月は対象から外している）

事業ポートフォリオ

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2023年に開始した不動産事業領域の土地企画事業、再生事業は順調に収益貢献。中長期的に収益の柱になる見通し
- 順調な進捗に伴い、リテール事業におけるマンション区分販売の新規営業を中止し、他の事業に人員配置を実施

GLM 事業領域

事業項目	ストック収益	フロー収益
 開発事業	賃料 ＜ブリッジ＞	1棟販売
 リテール	手数料 <PM>	区分販売
 土地企画事業	—	仕入販売
 再生事業	賃料	1棟販売
AtPeak AtPeak株式会社 ＜IoTおよびIT関連事業、連結子会社・GLM100%＞	保守・サポート	開発・機器の導入・販売
 新規事業・複数設立予定	—	—
G&G Community 株式会社G&G Community ＜連結子会社・GLM60% / 合人社40%＞	手数料 ＜BM＞	—
SAGL Advisors SAGLアドバイザーズ株式会社 ＜持分法・GLM49% / スターアジア51%＞	手数料 ＜AM＞	販売時成功報酬

コーポレート・ガバナンスの強化

GLOBAL LINK MANAGEMENT

コーポレート・ガバナンスの透明性と公正性の向上を継続して図り、すべてのステークホルダーとの信頼関係を強化することが重要
東証の市場再編において当社はプライム市場を選択。2022年1月よりコーポレートガバナンス強化の一環で指名報酬諮問委員会を設置

当社の現状について

多様性

1. 役員の多様性

他社の経営経験を有する者の、独立社外取締役選任に関して検討。
各取締役の知識・経験・能力等を一覧化した、スキルマトリックスを公表。

2. 執行体制の多様性

持続的な成長のために執行役員や中核人財は、
ジェンダー、国際性、職歴、年齢等の多様性確保に留意し、
様々な分野に関する豊富な経験と
専門知識を有する者を選任・登用を目指す。

独立性

1. 指名報酬諮問委員会の設置

指名や報酬の検討にあたり独立性・客観性強化。
委員長は社外取締役であり、4分3以上が社外取締役。

2.監査等委員会

委員長をはじめ社外取締役が中心。

3.特別委員会

当社と支配株主との取引において、少数株主の利益を保護するため設置。
取締役会の諮問機関として、独立社外取締役により構成。

4.リスク対策・コンプライアンス委員会

リスク対策及びコンプライアンスの方針・計画の策定、活動の推進・維持運営を目的として設置。

コーポレートガバナンスにおける対応項目について	趣旨	計画・実績
機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの利用	海外投資家対応	2023年から実施済
開示書類のうちの必要な情報について英語での開示・提供	海外投資家対応	2022年から実施済
最高経営責任者等の後継者のプランニング	取締役会の役割	2022年議論開始済
取締役会・監査等委員会における役割・責務と多様性・適正規模の両立	取締役会・監査等委員会の実効性確保	2022年議論開始済
取締役会全体での知識や経験のバランス、多様性等に関して考え方を定め、各取締役選任に関する方針・手続きと併せて開示	取締役のスキル可視化	2022年作成済 2023年開示済

米経済紙Bloombergに代表のインタビュー記事が掲載

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2024年12月1日発売の米経済紙「Bloomberg Businessweek」に当社代表金へのインタビュー記事が掲載
- ESGへの取り組みや、東京の不動産市場における当社のポジションを世界に向けて発信



Global Link Management office

Institutional Investors Turn to Global Link Management for ESG-Focused Real Estate Solutions

On the 21st floor of the Mark City building, high above the bustling streets of Shibuya, where busy locals zigzag between amazed tourists on crowded crosswalks amidst a cacophony of sounds from lively storefronts and honking cars, lies an oasis of calm and productivity.

Upon entering this office space, visitors are greeted by natural light flooding a large open area where lush greenery is thoughtfully integrated into the sleek, pure lines of the contemporary interior. Here, every detail is designed not only to inspire tranquility and comfort, but also to bring its occupants closer to nature.

Home to real estate enterprise Global Link Management (GLM), this office serves as a testament to the rising popularity of biophilic design and environmentally friendly developments in Tokyo's real estate sector.


Global Link Management office

In contrast to various European cities, where environmental building standards have been widely adopted, Japan's real estate market has somehow lagged behind. In part, this has been due to the city's dense population and limited space for new constructions, two factors that add layers of complexity to integrating advanced environmental standards.

While the trend towards net-zero energy housing (ZEH) has certainly accelerated, with a growing number of Tokyo properties registered under BELS (a third-party certification for energy-saving performance), Japan must quicken its efforts if it is going to meet its 2030 carbon reduction goals.

To that end, the Government has taken a series of proactive measures and now expects all new buildings to comply with Japanese energy efficiency standards by 2025. From 2030 onwards, all residential property developers will have to apply for ZEH certification for new builds.

To institutional investors looking at Japan's real estate market, finding properties that abide to those criteria has become paramount, but in highly urbanized cities where real estate dynamics are complex and space is limited, finding an investment that matches all the required criteria is a challenge.

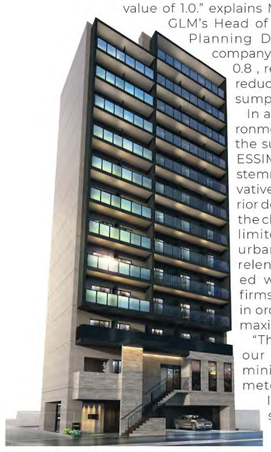
Filling that gap in the market is precisely what has made Global Link Management successful. Over the past five years, this integrated real estate enterprise has more than doubled its revenue to 41 billion yen by becoming a frontrunner in meeting the rising demands of ESG-conscious investors looking at Tokyo's real estate market.

"Since 2021, GLM has adhered to the value of environmentally-sound construction. In 2022, under the Japanese Government's initiative to promote ZEH homes, we obtained certification as a ZEH developer at a relatively early stage among real estate companies that mainly deal with investment properties," recalls Mr. Daejoong Kim, President and CEO of GLM. "This allowed us to pioneer the market for environmentally friendly compact condominiums."


ARTESSIMO The Nature Hamacho

GLM's flagship development, the ARTESSIMO SERIES, exemplifies the company's innovative approach and commitment to sustainability. Conveniently located near train stations in prime urban areas, ARTESSIMO apartments boast superior energy ratings thanks to a combination of advanced insulation technologies, energy-efficient air conditioners and low-consumption lighting fixtures.

"The government's energy efficiency index is calculated by the 'Designed Primary Energy Consumption divided by the Standard Primary Energy Consumption,' and the criteria is to achieve the value of 1.0." explains Ms. Chiharu Iwasa, GLM's Head of the Architectural Planning Department. "Our company achieved a value of 0.8 , representing a 20% reduction in energy consumption."


Artessimo Clairtorte

In addition to its environmental performance, the success of the ARTESSIMO series has also stemmed from its innovative approach to interior design. To overcome the challenges posed by limited land in highly urbanized Tokyo, GLM relentlessly collaborated with architectural firms and constructors in order to ingenuously maximize living space.

"The average size of our compact condominiums is 25 square meters," explains Ms. Iwasa. "Within this space, we include an eat-in kitchen and a bedroom. Instead of a fixed wall, we use a sliding door, allowing residents to adjust the space according to their preference. Last year we enhanced storage capacity and introduced an adjustable walk-in closet, enabling occupants to customize their storage layout."

Attracted by its spacious feel and superior energy performance, tenants have flocked to ARTESSIMO apartments, which now boast a near-perfect occupancy rate of 99%, a testament to the high demand for well-designed, sustainable living spaces in Japan's capital.

With over 1,000 units developed per year, the company has become Tokyo's leading provider of compact condominiums, a scale that allows the firm to actively diversify its client base. "Since 2020, we have expanded our direct channels to overseas institutions," explains Mr. Kim. "For institutional investors interested in ESG construction, we have ready-to-introduce products available in central Tokyo. The portfolio we can offer and the knowledge we have acquired places us in a unique position to cater to ESG-conscious investor."

Returning to the 21st floor of Shibuya Mark City, it is clear that GLM's biophilic office is more than an aesthetic choice. This space, designed to inspire and connect with nature, reflects the company's commitment to leading Tokyo's real estate market towards a future where economic growth aligns with environmental responsibility.

In the upcoming years, it should therefore be no surprise if, inspired by GLM's approach, more oases of calm appear above Tokyo's busy streets.



Daejoong Kim, CEO
Global Link Management Inc.
www.global-link-m.com/en

GLOBAL LINK MANAGEMENT

ご留意事項

前述の将来の業績予想に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき
当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績は様々な要因の変化により、
本資料の予想、計画、見通しとは大きく異なることがありうることをあらかじめご理解ください。
そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、
および国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更等が考えられます。

お問い合わせ先

株式会社グローバル・リンク・マネジメント　　経営企画部　経営企画課
電話番号：03-6821-5766　　メール：glmirinfo@global-link-m.com

© Global Link Management Inc. 2025年 中期経営計画資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）