



2024年11月14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 伸
(コード番号：3486 東証プライム市場)
問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 竹 内 文 弥
(TEL. 03-6821-5766)

GLM グループ理念の制定、グループ方針「GLM1000」および

2025 年中期経営計画「GLM100」の策定に関するお知らせ

当社グループは、新たに GLM グループ理念を制定し、2025 年 12 月期を初年度とした 2040 年 12 月期に向けたグループ方針「GLM1000」および 2025 年中期経営計画「GLM100」を策定し、本日開催の取締役会にて決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. GLM グループ理念の制定

グループ方針「GLM1000」および 2025 年中期経営計画「GLM100」の策定の背景

当社は、2022 年 12 月期から 2024 年 12 月期を計画期間とする「2022 年中期経営計画」を策定し、成長戦略を着実に進めてまいりました。KGI として掲げた売上高は上方修正した 640 億円 (CAGR27.9%*)、経常利益は 50 億円 (CAGR49.8%*) を達成する見込みであり、KPI として掲げた環境配慮型建築についても自社開発物件における環境認証取得率 100%を達成する見通しです。これは当社の企業ミッションとして掲げている「不動産を通じて豊かな社会を実現する」が順調に進捗していることと認識しております。また、2030 年に向けた方針に掲げている「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」については、DX 領域を担う子会社である株式会社 AtPeak を設立し、計画を前倒しで進捗しております。 ※CAGR は 2021-2024 年

そのような状況のもと、事業領域に DX 領域が加わった我々の企業成長目標、グループとしてのミッションやビジョンについて経営陣で議論を重ね、次期中期経営計画のスタートとなる 2025 年 1 月からの GLM グループ理念のミッションとして「投資により未来価値を創出する」、グループビジョンとして「世界をリードするサステナブルな企業グループへ」を制定します。また、それを実現するため、2040 年 12 月期に向けたグループ方針「GLM1000」および 2025 年中期経営計画「GLM100」(2025-2027 年)を策定しました。

2. GLM グループ理念について

■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おこない

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

■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」

■バリュー 「No. 1・挑戦・共創」

3. グループ方針「GLM1000」の概要

■基本方針 「GLM1000 世界をリードするサステナブルな企業グループへ」

■KGI 経常利益 1,000 億円以上 (CAGR25%を目指す)

4. 2025 年中期経営計画「GLM100」の概要

■主要戦略

不動産領域 「仕入力や企画力を活かした土地企画・開発・再生により付加価値を向上させ、多様な顧客に販売を行う」

DX 領域 「不動産×DX によるシナジーを創出し、営業効率・生産性を向上させる」

■KGI

(億円)	2024 年 12 月期 業績予想	2025 年 12 月期 計画	2026 年 12 月期 計画	2027 年 12 月期 計画	CAGR 2024-2027 年
売上高	640	720	850	1,000	16.0%
売上総利益	96	114	136	170	21.0%
経常利益	50	60	75	100	26.0%

■財務指標等 (抜粋)

	2023 年 12 月期実績	2027 年 12 月期計画
自己資本比率	27.9%	30%以上
ROE	37.5%	25%以上
平均年間給与	817 万円	1,000 万円以上

5. 株主還元方針

基本方針は配当性向 30%とし、中長期的な利益成長を通じた配当成長を目指しております。

また、利益水準、資本効率性やプライム市場上場維持基準達成に向けた株主還元策を状況に応じて柔軟に検討いたします。

※上記の詳細については、別添資料：グループ方針「GLM1000」2025 年中期経営計画「GLM100」説明資料をご参照ください。

以 上



グループ方針「GLM1000」
2025年中期経営計画「GLM100」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



AGENDA

01

会社概要

02

前中計振り返り

03

グループ理念
グループ方針「GLM1000」

04

2025年中期経営計画「GLM100」
FY25/12 ~ FY27/12

05

Appendix

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
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)



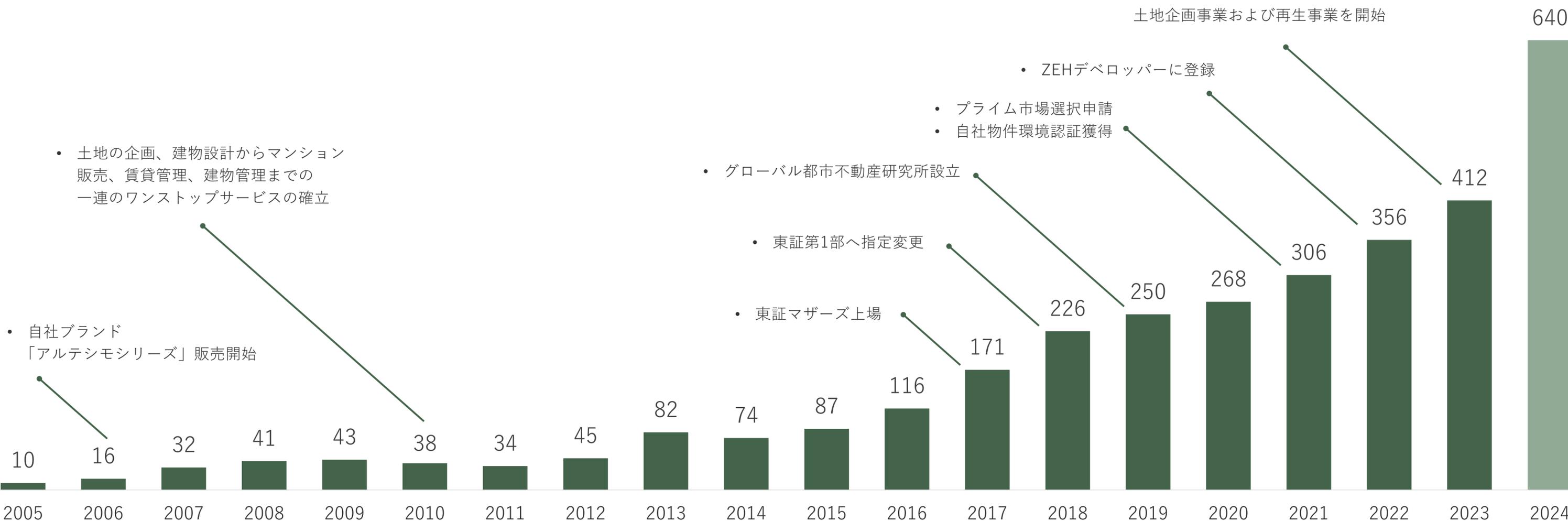
- 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
- 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始

土台固めフェーズ

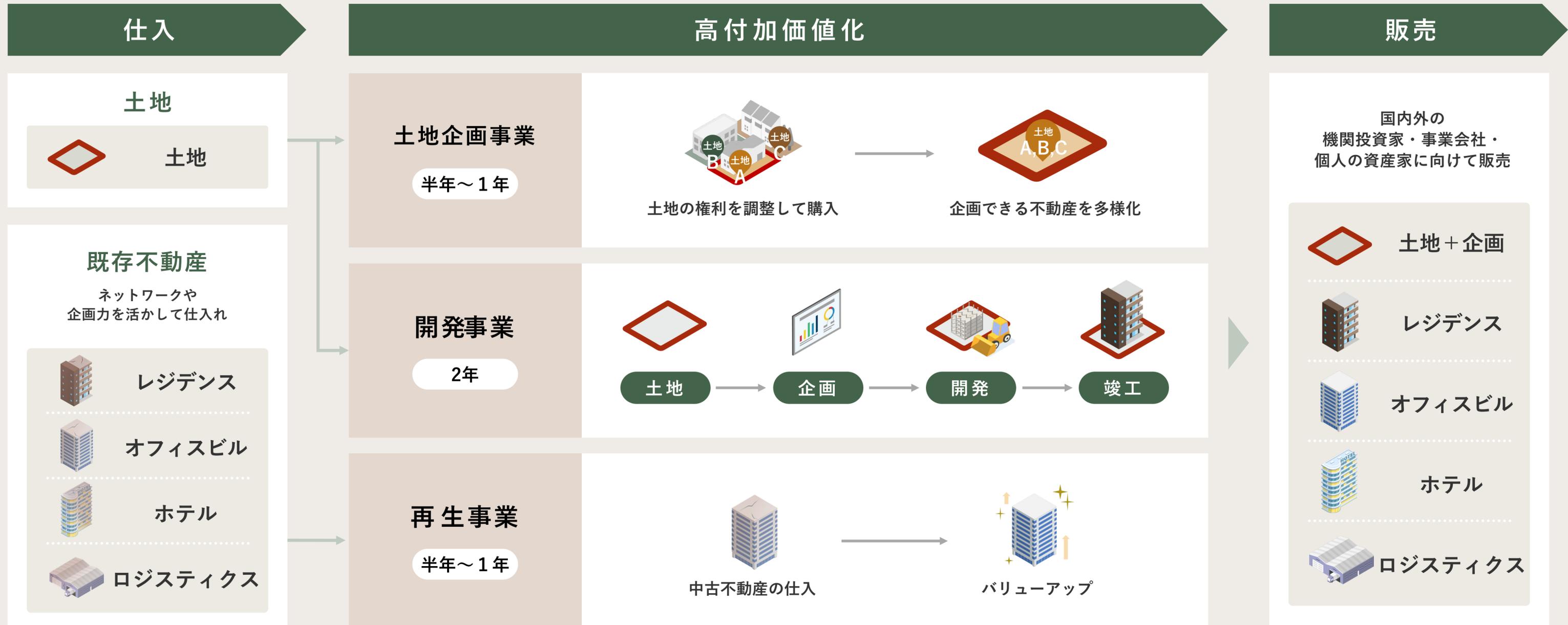
国内での発展フェーズ

売上高（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想



- 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



- 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**

保守・運用 / ライセンス販売 **ストック収益**



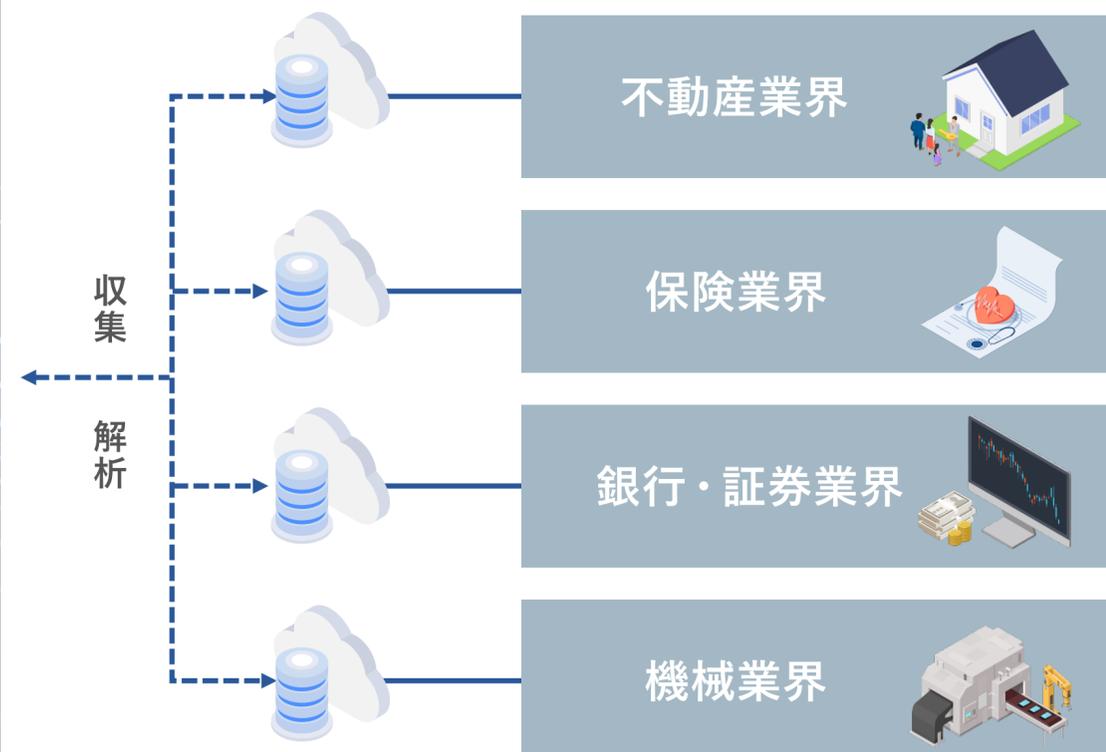
S 7 M

AP-AIの特徴

- ✓ 専門性をアルゴリズムや特殊なインプットを通して補足
- ✓ 通常の生成AI以上に正確で論理的な回答が可能

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

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

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



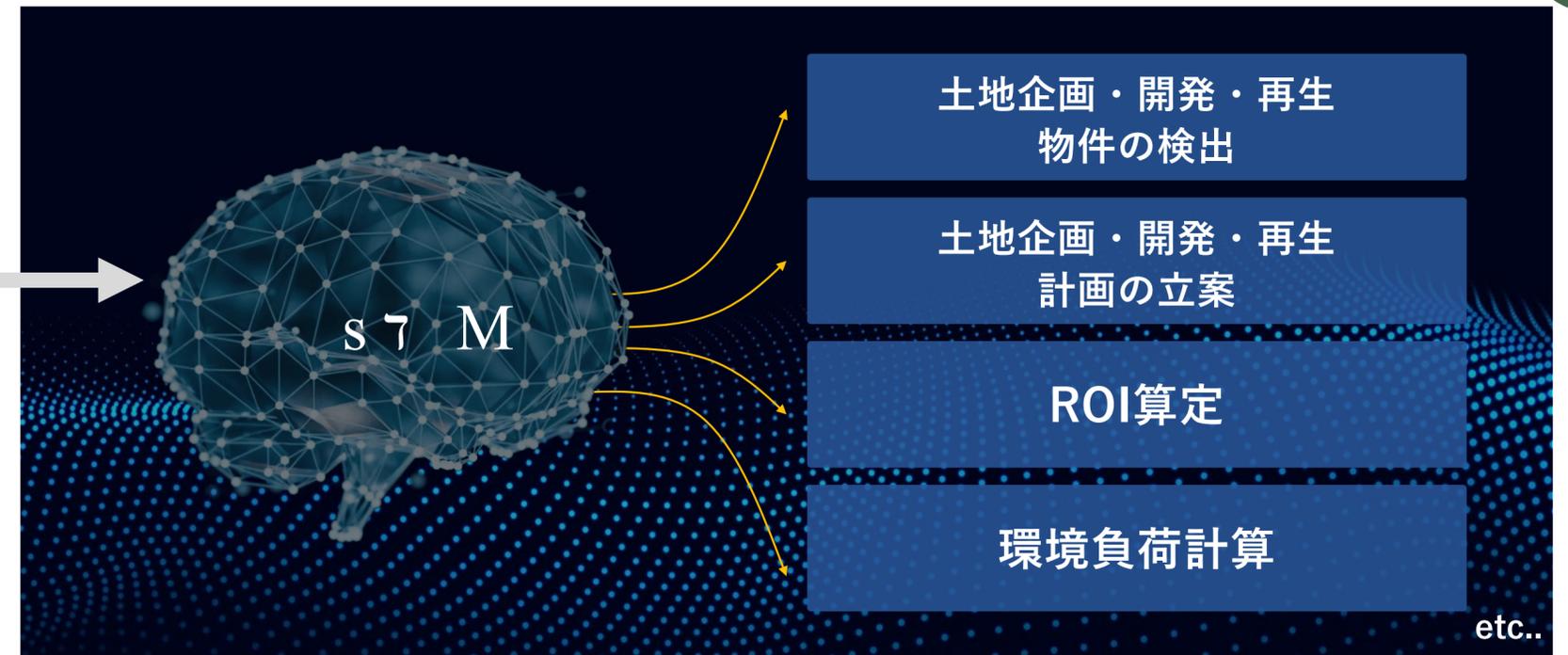
アプリケーション例②
工業3Dプリンター用レシピ



顧客のDXを促進



■ 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



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



AGENDA

01

会社概要

02

前中計振り返り

03

グループ理念
グループ方針「GLM1000」

04

2025年中期経営計画「GLM100」
FY25/12 ~ FY27/12

05

Appendix

2021/12期

売上高
306 億円

経常利益
14 億円

配当
35 円/株

株価
899 円

時価総額
71 億円

2024/12期

売上高
640 億円

経常利益
50 億円

配当
130 円/株

株価
2,453 円

時価総額
196 億円

計画比 128%
成長率 109%

計画比 100%
成長率 257%

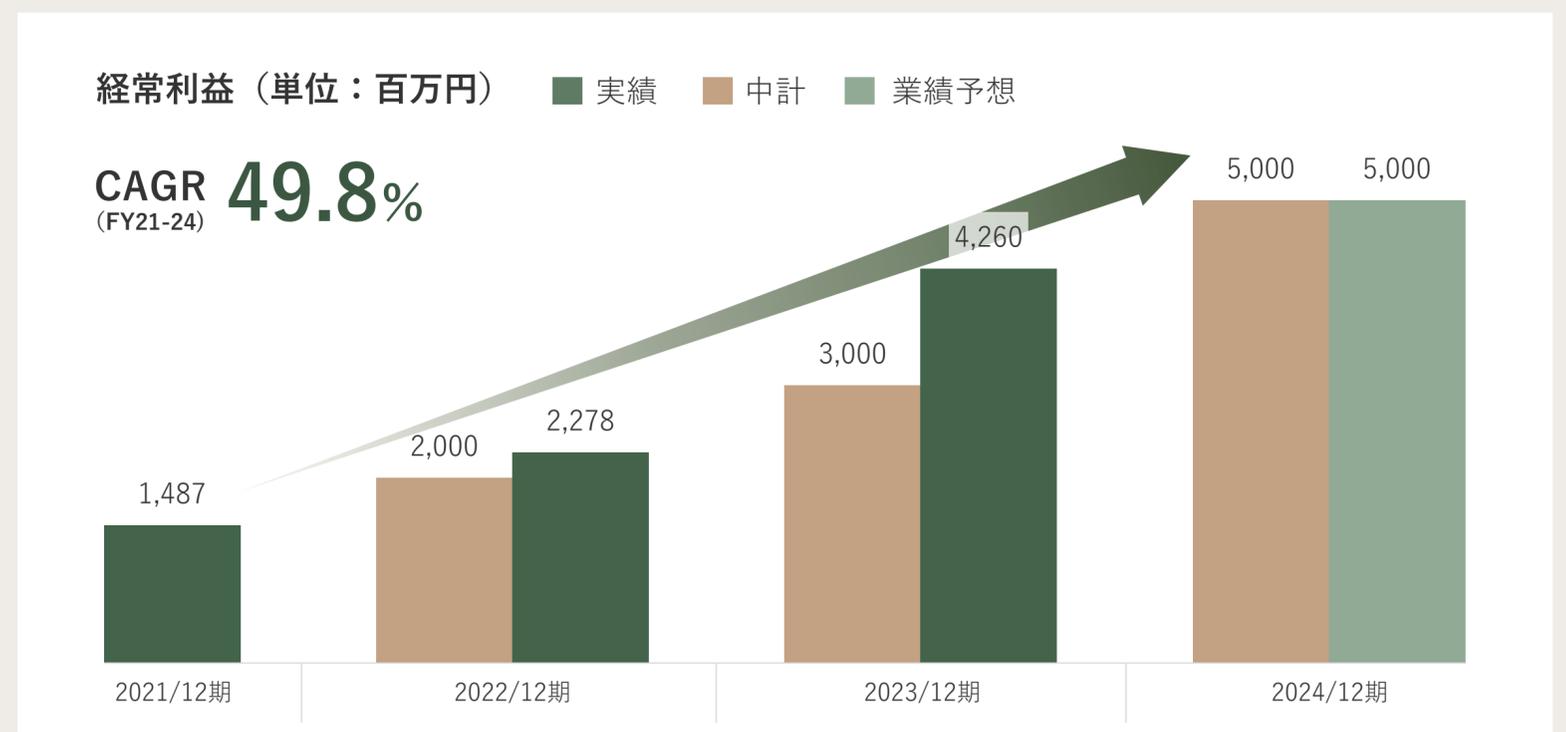
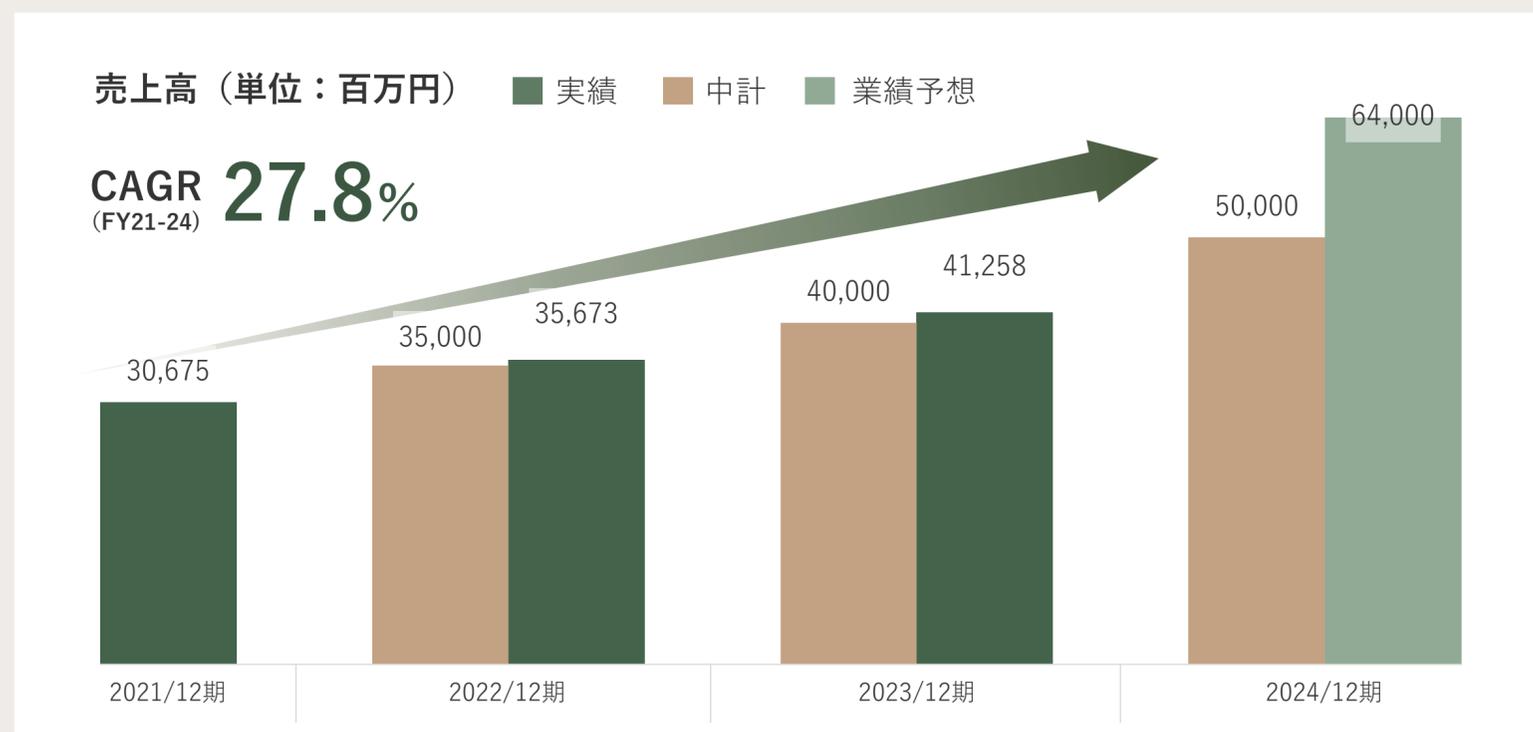
成長率 +271%

上昇率 173%

※ 出典：株価、時価総額は11/13基準

2022年中期経営計画 成長戦略	2024/12期における進捗
環境配慮型建築「ZEH・ZEBへの取り組み」	○ 環境配慮型物件建築数は2024年問題による竣工遅れで計画未達も、自社開発物件では100%の環境認証を取得
オフバランス開発強化による開発効率向上「たくさん開発」	○ バランスシートを使わない形で多数の開発を実現し、中期経営計画を達成
1棟バルク販売による販売効率・付加価値向上「まとめて販売」	○ 最終年度は建築費高騰の影響を受けるも業績に大きく貢献
非レジデンス領域への事業拡大	○ 土地企画事業および再生事業、DX事業領域をスタート
レジデンス領域の事業エリア拡大	△ 東京都心部より東京圏への拡大も、事業環境を踏まえて戦略的に一部地域に展開せず

中期経営計画進捗 (単位：百万円・戸)





AGENDA

01

会社概要

02

前中計振り返り

03

グループ理念
グループ方針「GLM1000」

04

2025年中期経営計画「GLM100」
FY25/12 ~ FY27/12

05

Appendix

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

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

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

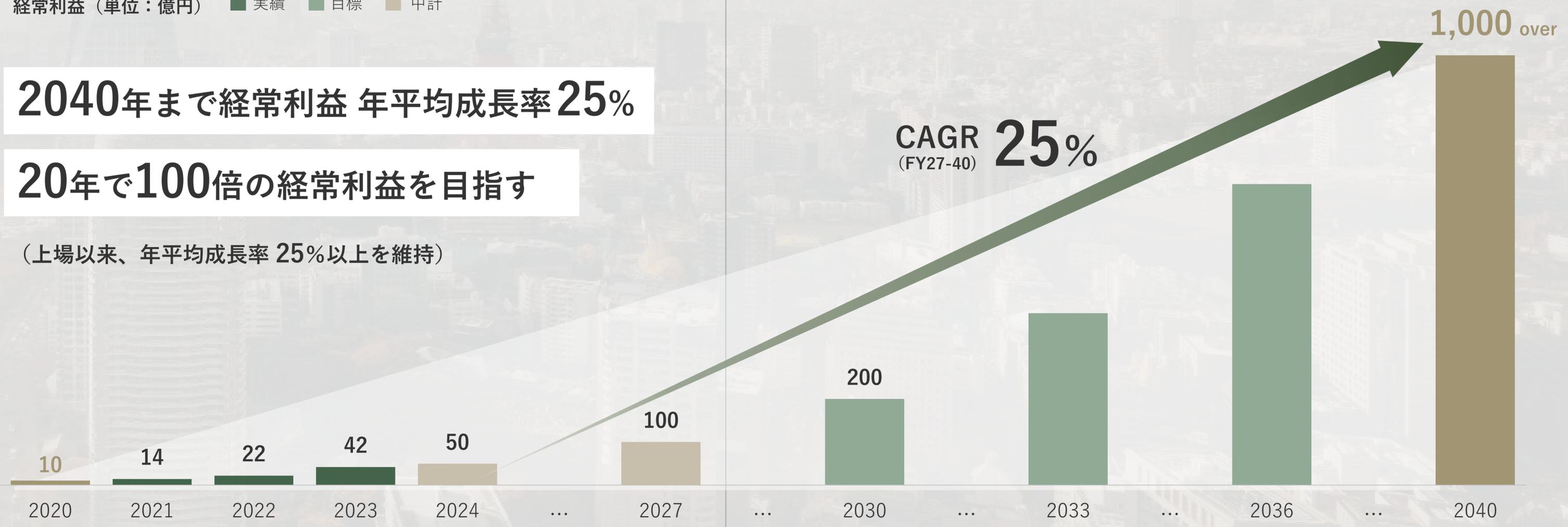
オーガニック×M&Aで成長加速

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）



- 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大していく

不動産事業領域の拡大



事業領域拡大

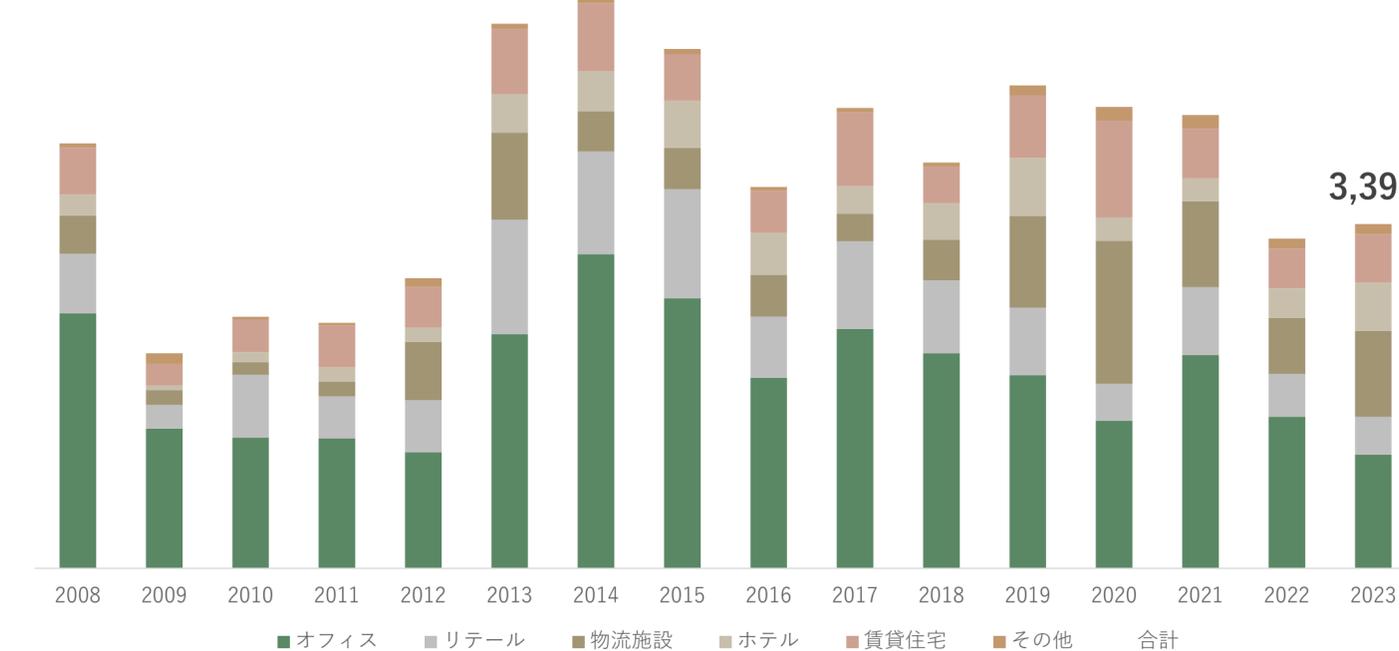
レジデンス×開発以外の
アセットや事業モデルに展開

■ 展開中の事業 ■ 今後展開予定の事業領域

	レジデンス	ホテル	商業 テナント ビル	オフィス ビル	ロジス ティクス	...
土地企画	■	■	■	■	■	→
開発	■	■	■	■	■	→
再生	←	←	←	■	→	→

開発事業・再生事業に関する市場規模（国内不動産の年間投資額、参考値）

単位: 10億円



※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

土地企画事業に関する想定潜在市場（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

$$\begin{matrix}
 \text{1年以内に売却される件数想定} \\
 \times \\
 \mathbf{10\%}
 \end{matrix}
 =
 \begin{matrix}
 \text{想定潜在件数} \\
 \mathbf{\text{約8,200件}}
 \end{matrix}$$

※出典：法務局「不動産登記移転情報」より当社作成



01

会社概要

02

前中計振り返り

03

グループ理念
グループ方針「GLM1000」

04

2025年中期経営計画「GLM100」
FY25/12 ~ FY27/12

05

Appendix

■ 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

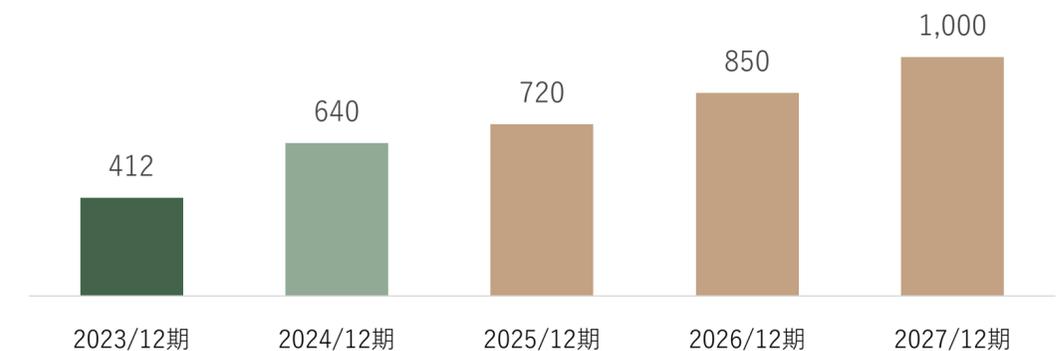
売上高

1,000

 億円

CAGR (FY24-27) +16.0%

開発	土地企画	再生
500億円	300億円	200億円



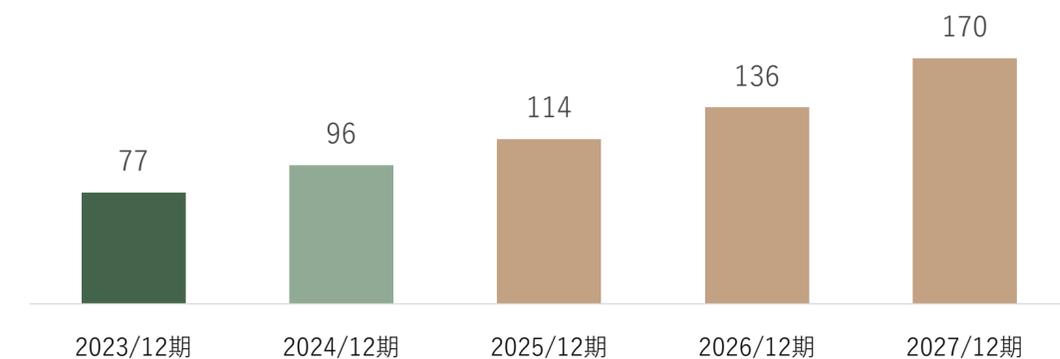
売上総利益（率）

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%)

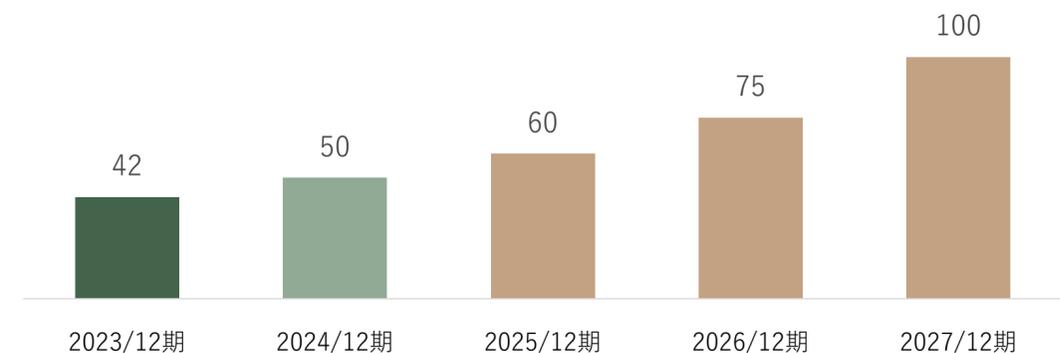


経常利益

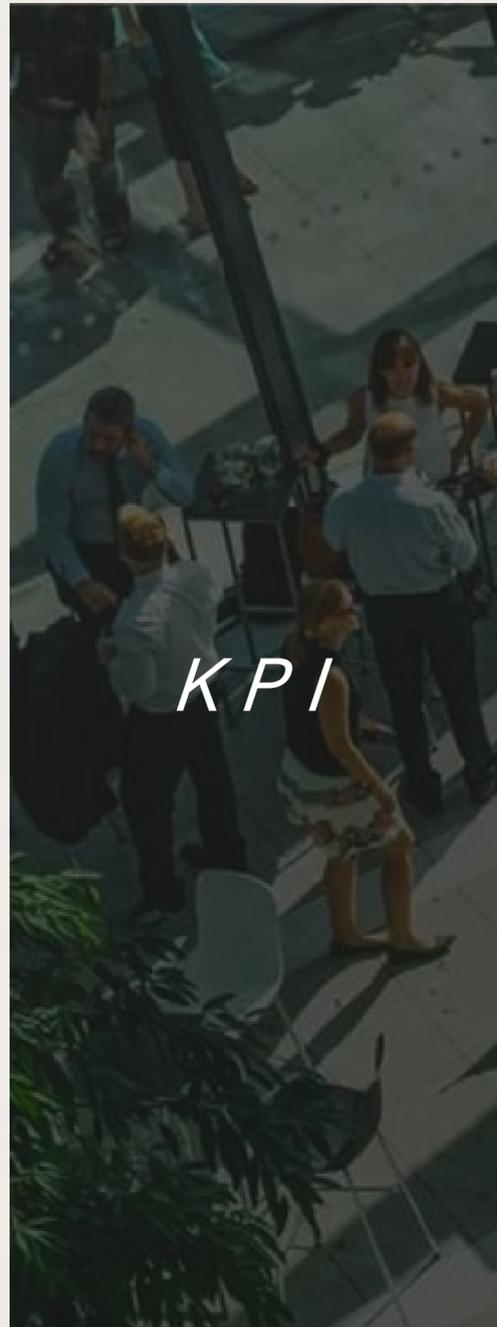
100

 億円

CAGR (FY24-27) +26.0%



■ 2027年12月期で売上高1,000億円、経常利益100億円を目指す

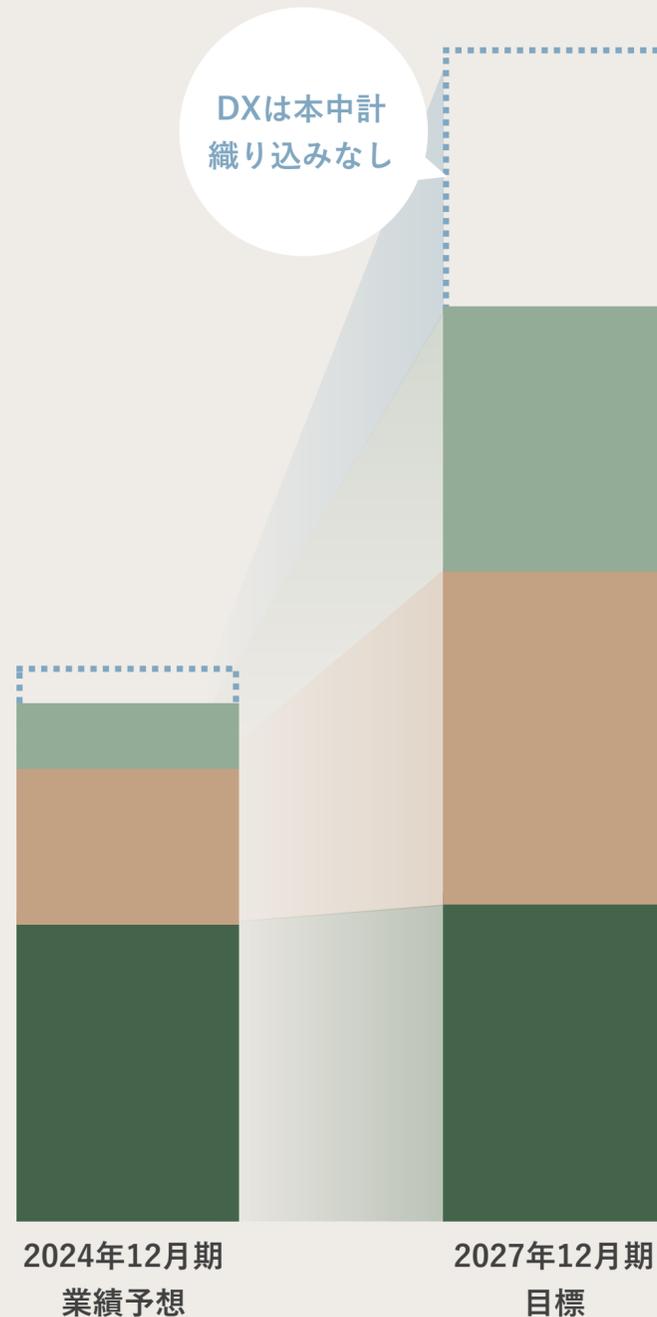


開発	レジ 販売戸数	1,280 戸	非レジデンス (ホテル等) 販売棟数	2 棟	仕入人員 (対24年)	16 人(+1人)	環境 比率	100 %
土地企画	件数	32 件	仕入人員 (対24年)	22 人(+15人)				
再生	仕入 棟数	14 棟	販売 棟数	12 棟	仕入人員 (対24年)	12 人(+10人)		
財務	自己資本 比率	30 %以上	ROE	25 %以上	配当性向	30 %		
人的資本	従業員 一人あたり 売上高	約5 億円	従業員 一人あたり 経常利益	約0.5 億円	平均 年収	1,000 万円以上		

- 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%	-

- 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

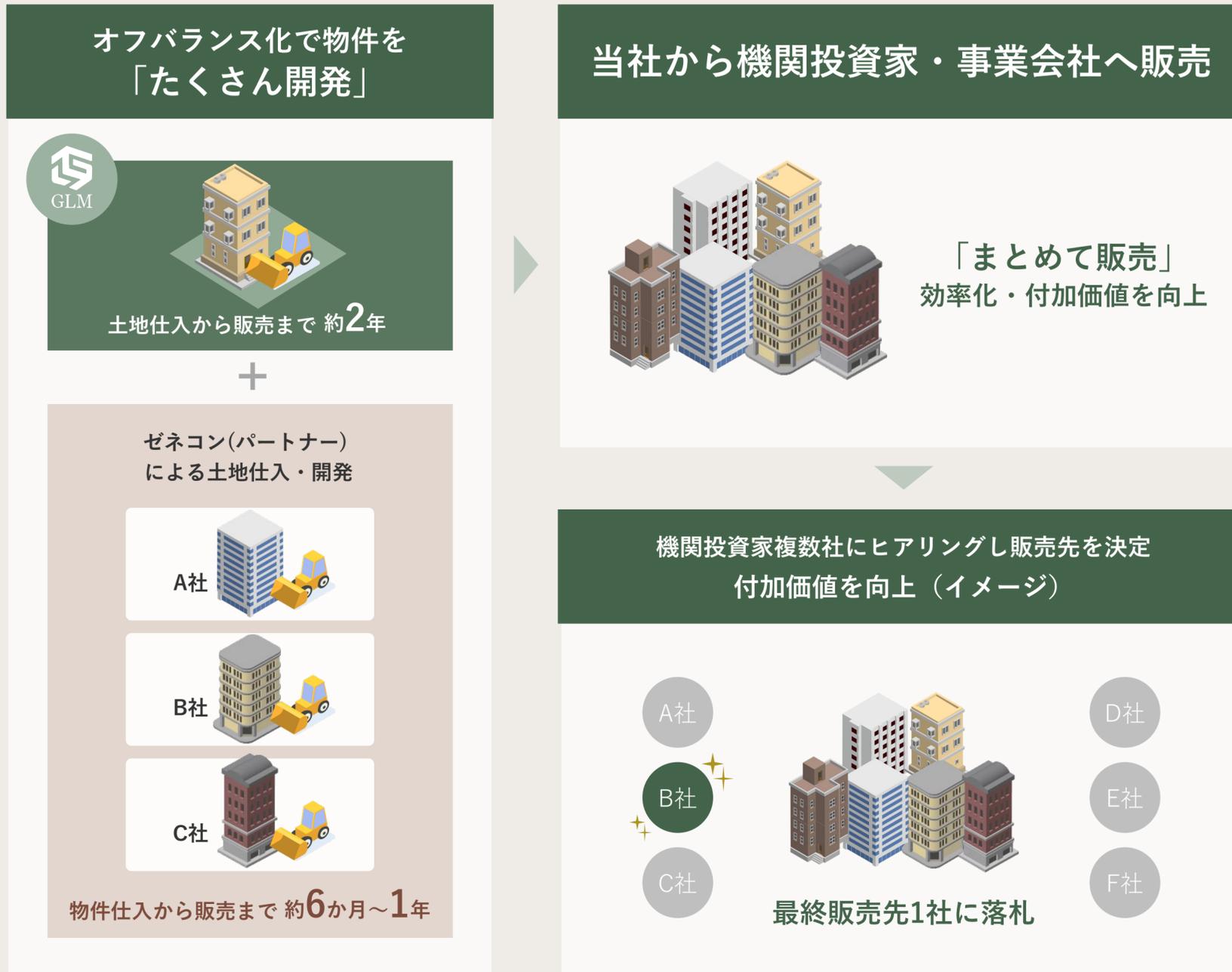
ESG不動産をオフバランスを活用しながら効率よく開発し、バルク販売

目標値 →

売上高	売上総利益(率)
500円	70億円 (14.0%)

2027年に向けて
維持・微増

- 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



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

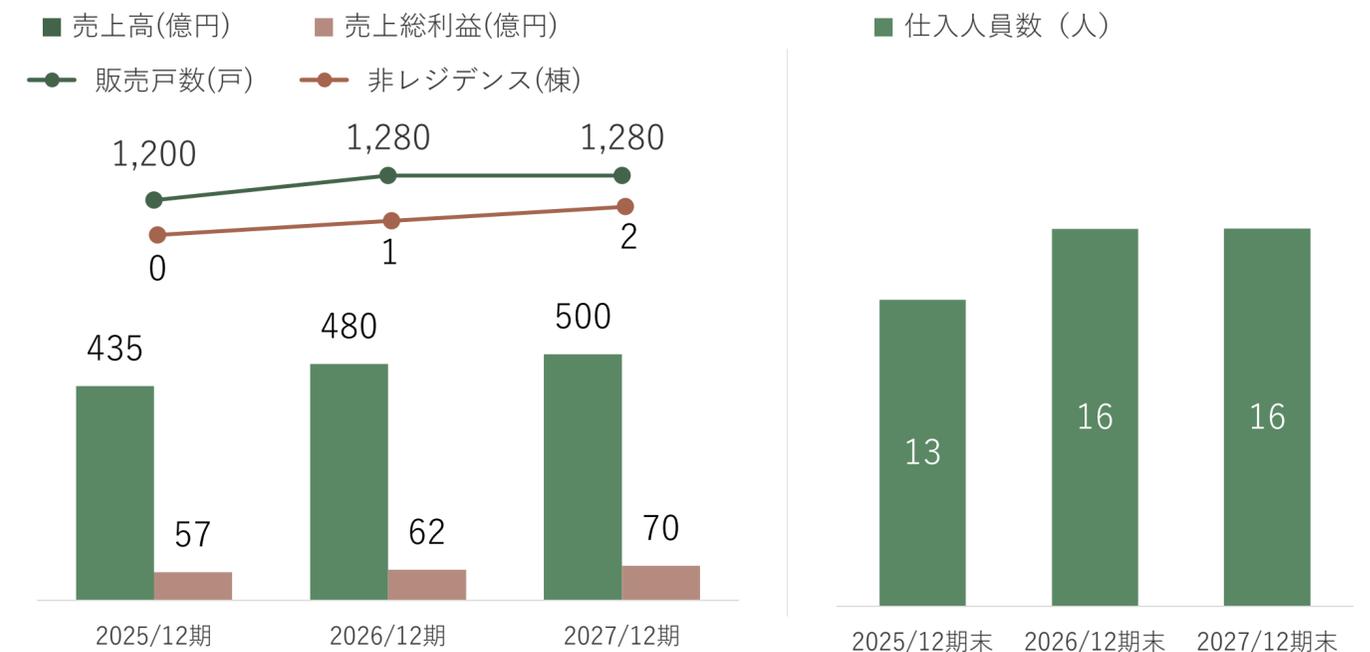
ホテルや商業テナントビル等にブランドを拡大

THE RESITEL
ザ・レジテル

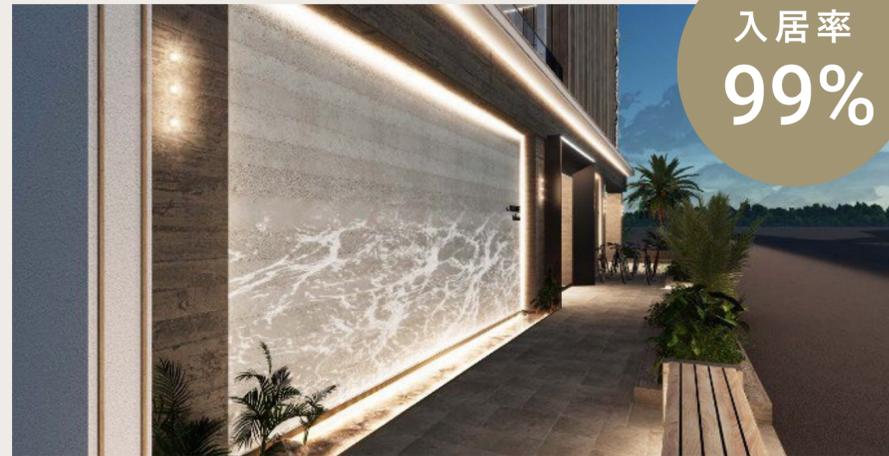
Frame
フレーム

「×DX」開発に関するシミュレーションの効率化

目標値



■ 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



入居率
99%



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



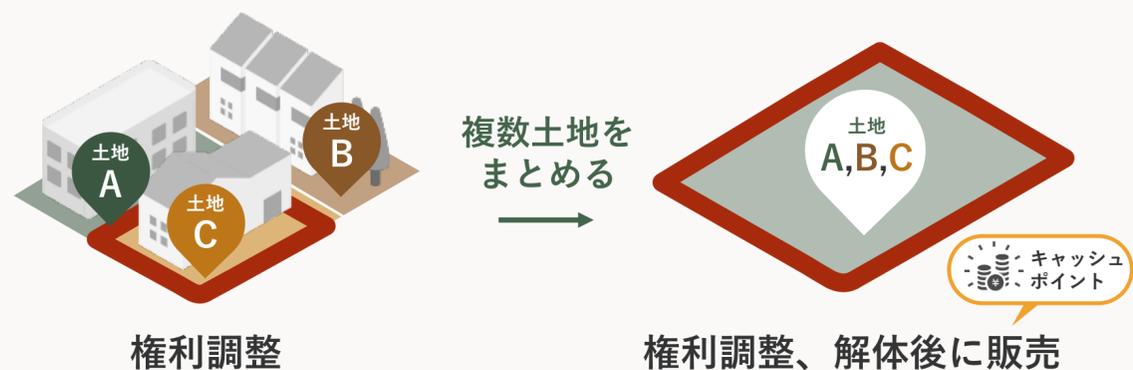
Frame フレーム

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

- 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】

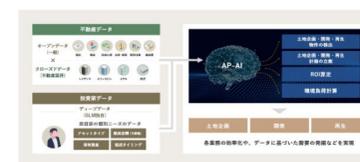


施策



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

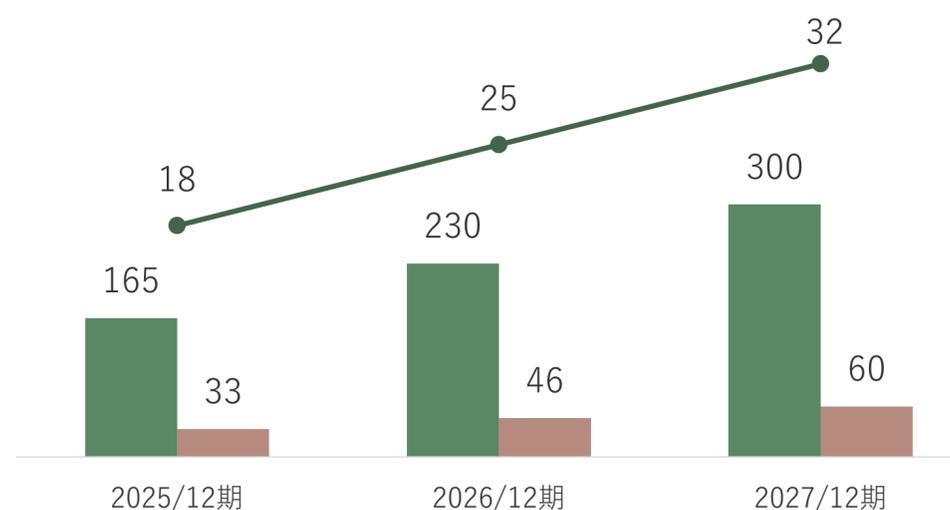
仕入デジタル化

事業モデル② 建築確認を取って販売



目標値

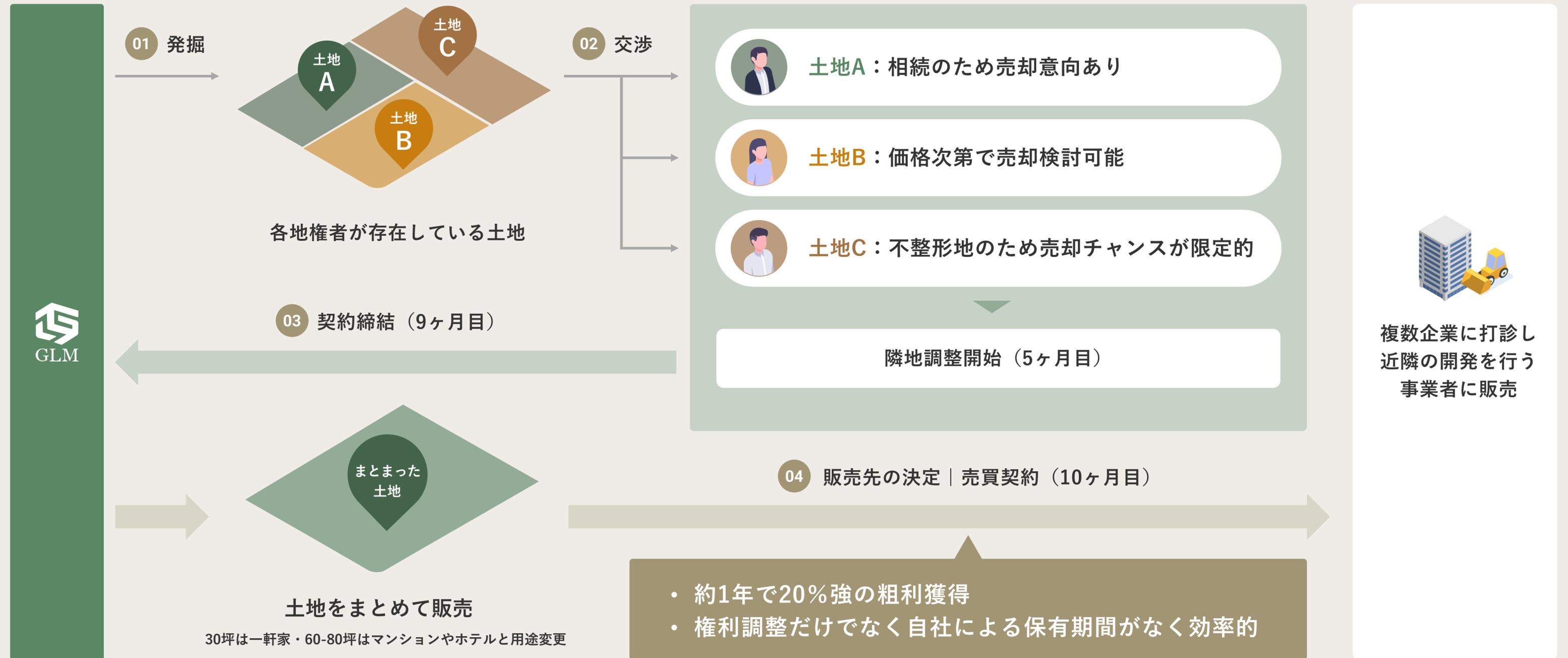
■ 売上高 (億円) ■ 売上総利益 (億円) ● 土地販売件数 (件)



■ 仕入人員数 (人)

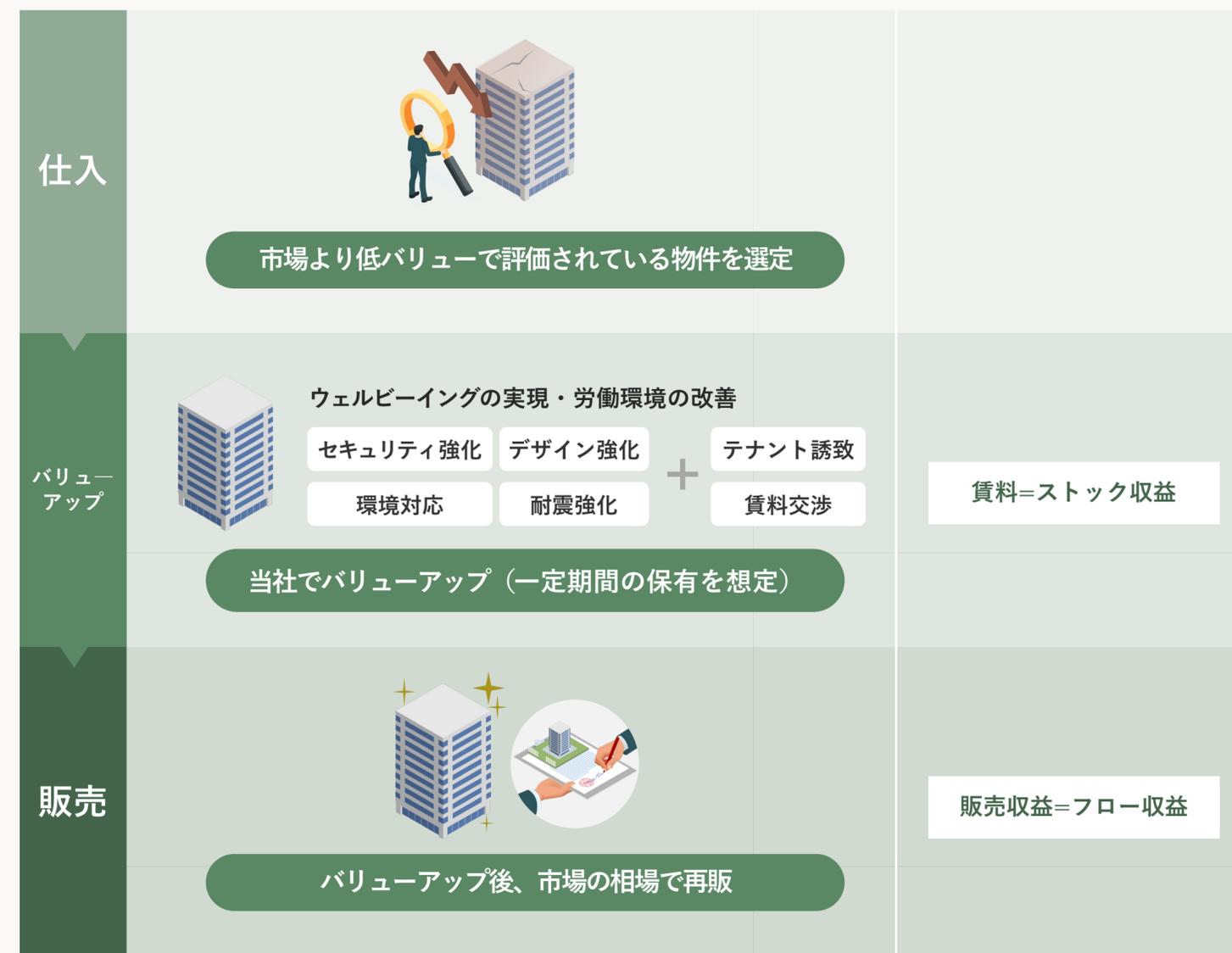


■ 土地企画事業における「土地をまとめて販売」の事例



■ 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



施策

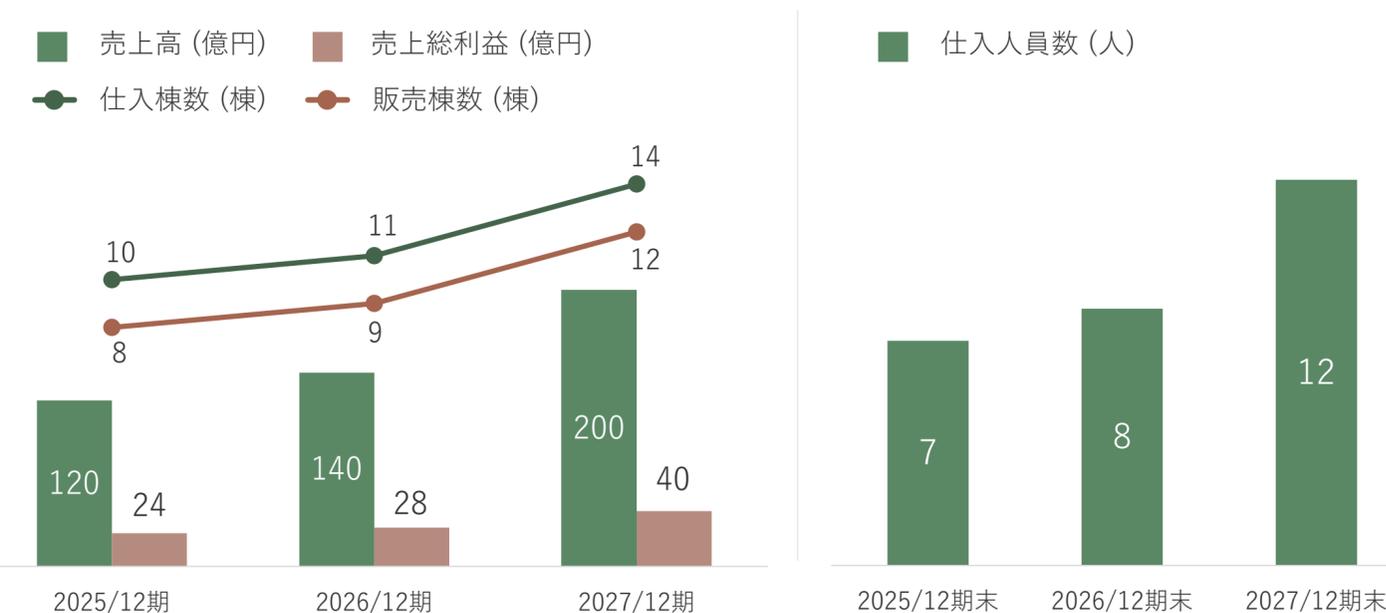
仕入人員の拡大

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



- 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

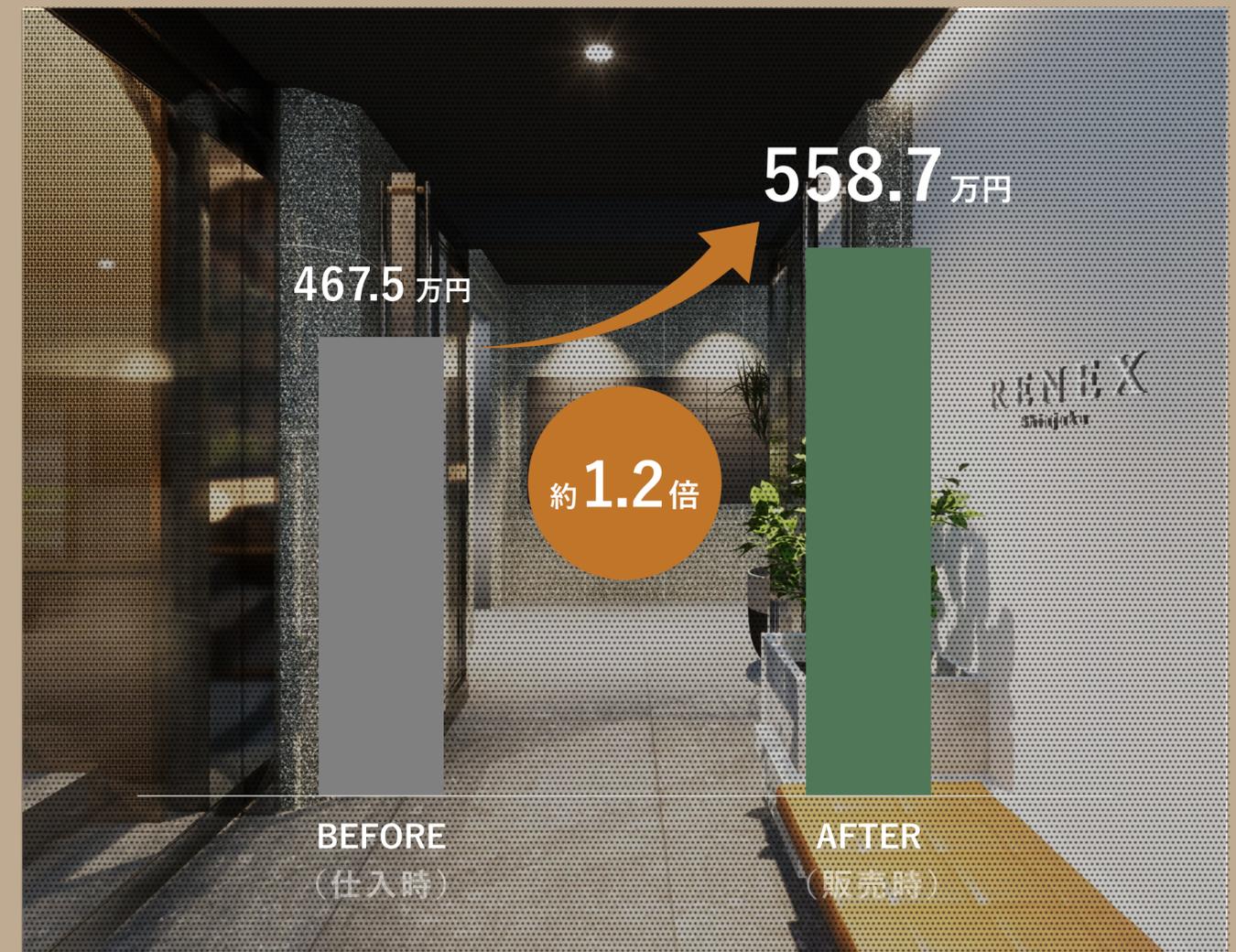


AFTER

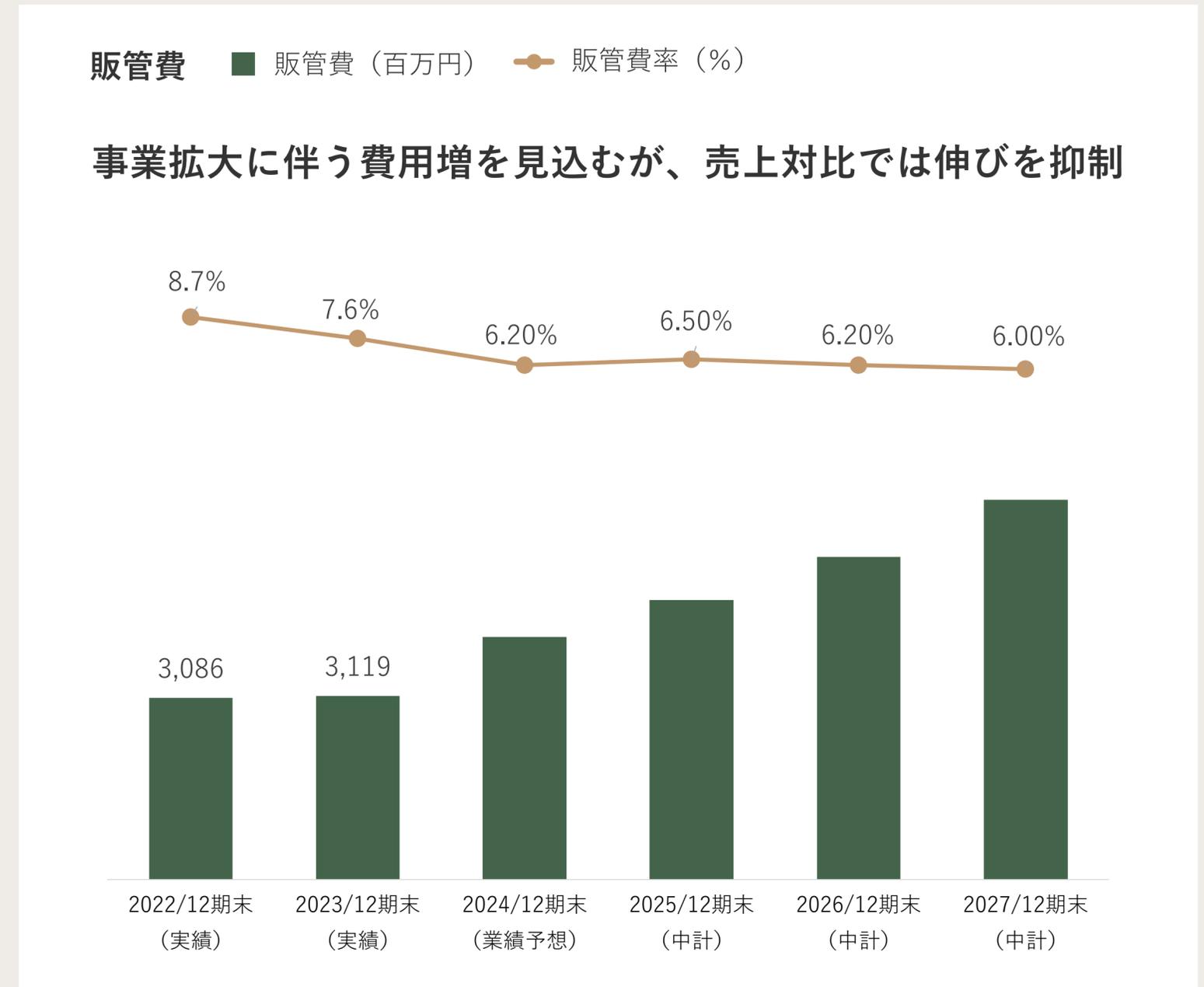
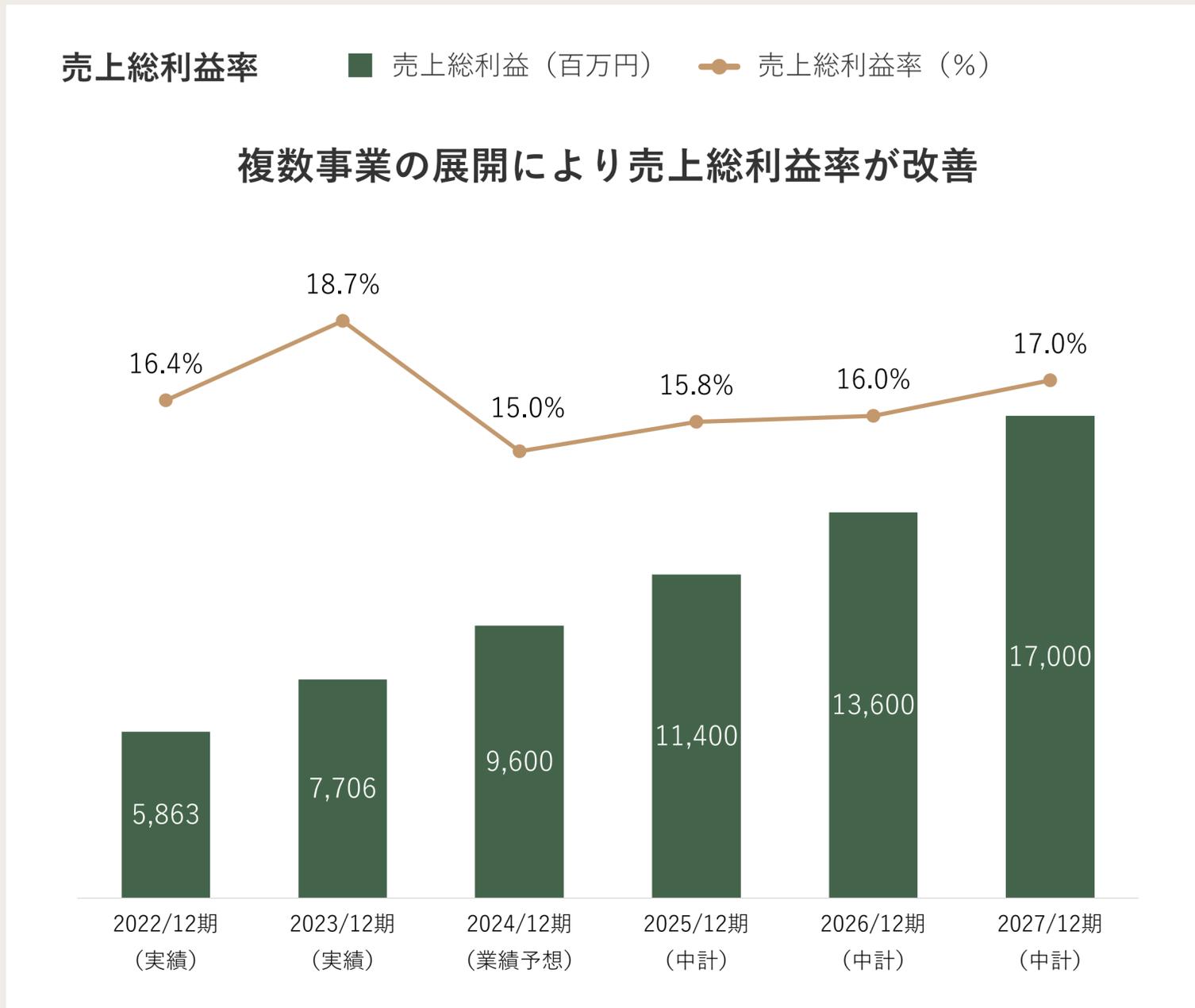


※イメージパースのため、実際とは異なる場合があります。

月額賃料



- 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

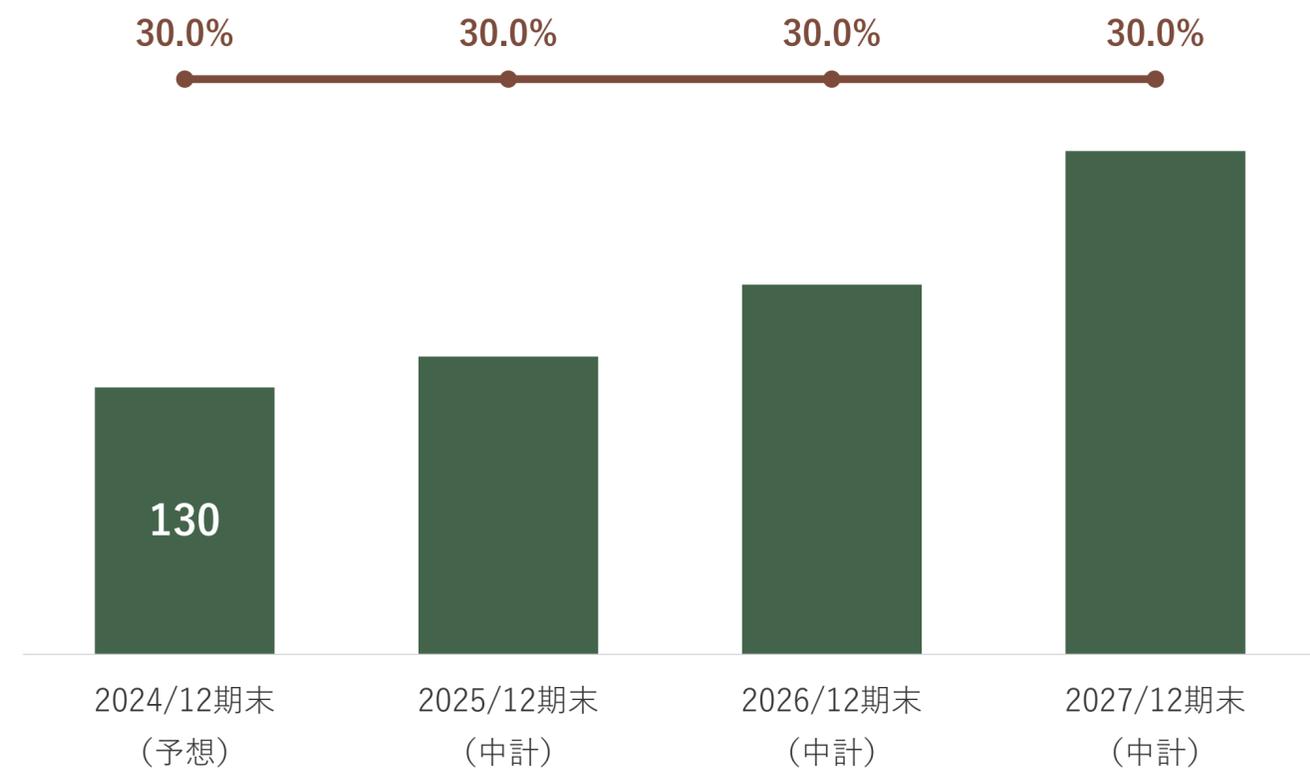


- 配当性向につき、エクイティ投資の状況問わず30%を基本とする方針に変更
- 増益に伴う株主還元の強化に取り組みつつも、純資産の積み上げにより自己資本比率30%以上を確保

株主還元

KPI | 配当性向：30%

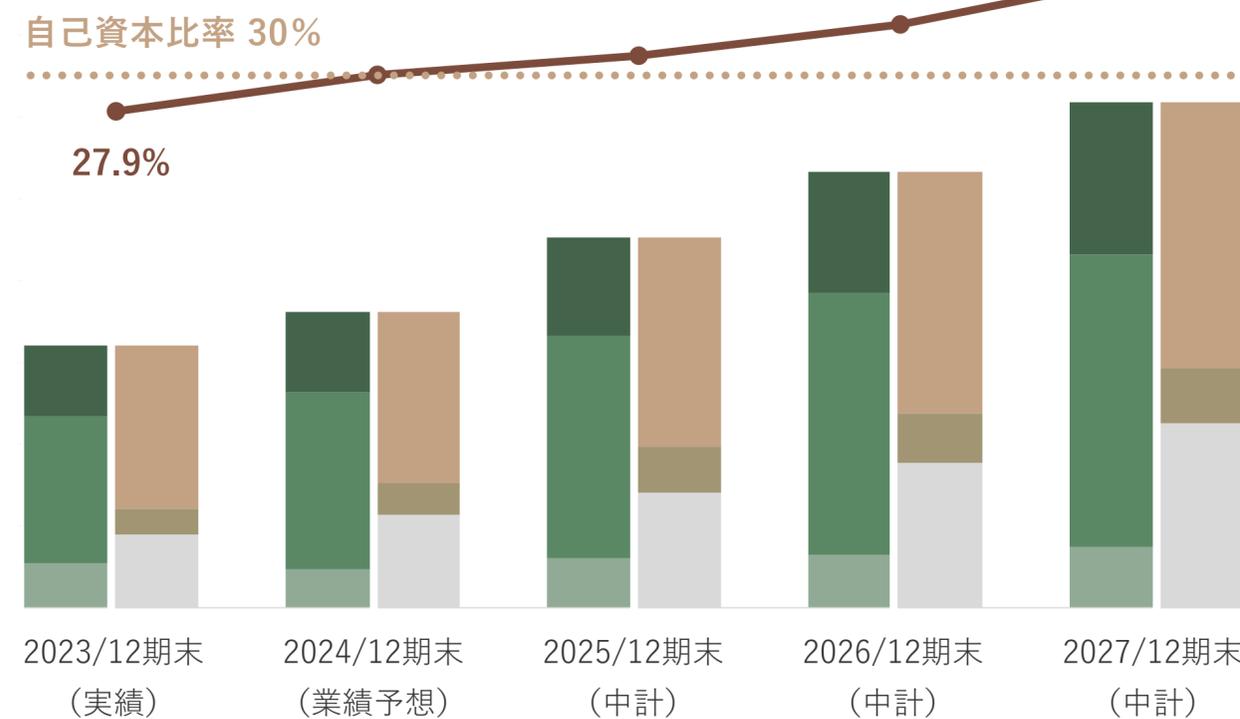
■ 一株当たり配当金（単位：円） ● 配当性向



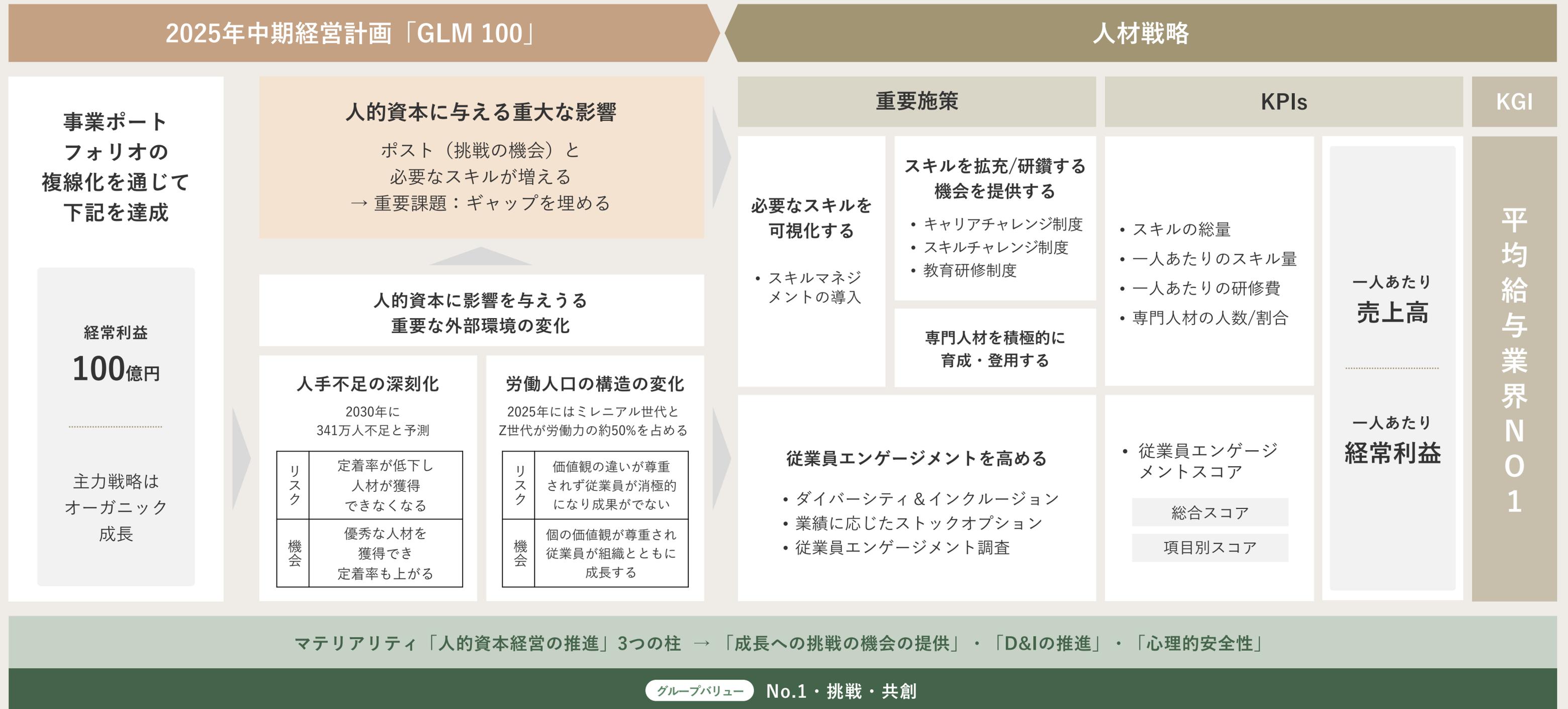
財務シミュレーション（単位：百万円）

KPI | ROE：25%以上 自己資本比率：30%以上

■ 現預金 ■ 有利子負債 ● 自己資本比率
 ■ 棚卸資産 ■ その他負債
 ■ その他資産 ■ 純資産



■ 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



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



AGENDA

01

会社概要

02

前中計振り返り

03

グループ理念
グループ方針「GLM1000」

04

2025年中期経営計画「GLM100」
FY25/12 ~ FY27/12

05

Appendix

- 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新たに策定



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

【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

02

【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」を特定

成長戦略のKGI

20年で経常利益20倍を目指す 年平均成長率25% | 2024年50億円→2040年1,000億円over



人的資本経営のありたい姿

成長意欲がある人材に選ばれ、多様性に富んだ組織である

「心理的安全性の高い」環境のもと、「組織」と「個々」の成長により「企業価値の向上」を実現する

個の力

- スキルマネジメント
- タレントマネジメント
- 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
- 業績に応じたストックオプション

成長への挑戦の
機会を提供



組織の力

- 様々な年齢層や
バックボーンの実験者採用
- 女性管理職比率
- 教育研修制度
- 障害者雇用

ダイバーシティ&
インクルージョン



従業員エンゲージメント調査

心理的安全性のある環境

人材育成方針・社内環境整備
グループバリュー No.1・挑戦・共創

- 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

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	—	—
	株式会社G&G Community < 連結子会社・GLM60% / 合人社40% >	手数料 < BM >	—
	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

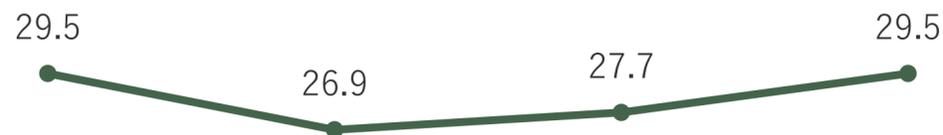


事業領域

- 現在株価に基づいた当社株主資本コストは15~17%程度と認識。株主資本コストを超過するROEを達成出来ているものの低減の余地
- 本中計期間での事業ポートフォリオの改革やIR活動を通じて株主資本コストの低減を目指す

当社ROE及びPBR推移（単位：%・倍）

● ROE (%) ● PBR (倍)



現在株価に基づいた株主資本コスト **15~17%**

CAPMに基づいた株主資本コスト **8~10%**

2.03*

2024/12期末
(業績予想)

2025/12期末
(中計)

2026/12期末
(中計)

2027/12期末
(中計)

※ 2024年10月終値ベース

当社PBR・ROEに基づく株主資本コスト

$$\frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{株主資本コスト} - \text{期待成長率}} = \text{PBR} \iff \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率} = \text{株主資本コスト}$$

ROE 30% | PBR 1.9~2.2倍 | 期待成長率 2~3%

株主資本コスト
15~17%程度

CAPMに基づく株主資本コスト

$$\text{リスクフリーレート} + \text{株式}\beta \times (\text{リスクプレミアム} - \text{期待成長率}) = \text{株主資本コスト}$$

リスクフリーレート 1% | 株式β 1.3~1.5
リスクプレミアム 8% | 期待成長率 2~3%

株主資本コスト
8~10%程度

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