

# 2020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

東証第一部 証券コード：3486

# AGENDA

01

**2020/12期第2四半期  
決算ハイライト**

02

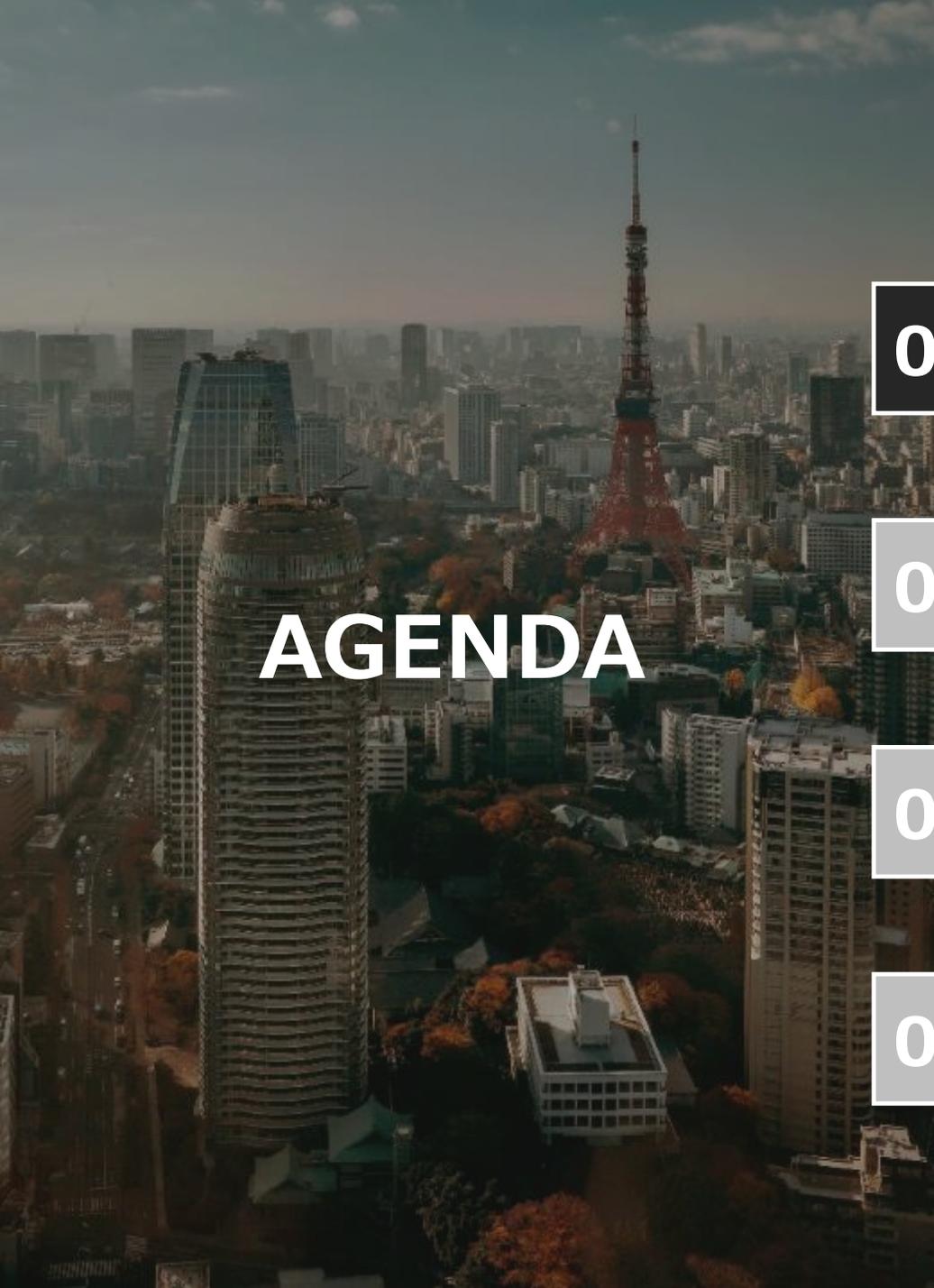
**2020/12期第2四半期  
決算状況**

03

**2020/12期見通し**

04

**今後の成長方針について**



# AGENDA

01

**2020/12期第2四半期  
決算ハイライト**

02

2020/12期第2四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# 決算ハイライト

1棟販売計画の順調な進捗や土地売却により、前年同期比で2ケタ増収・黒字を確保

一方で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により

区分販売の低進捗、海外投資家向け販売の停止、非レジデンス販売の延期により、営業利益以下で減益

売上高 **99.7** 億円

前年同期比 +12.5% 期初計画進捗率 33.2%

- 緊急事態宣言発令の影響で、区分販売が減少するものの、1棟販売は順調に進捗し、販売戸数は前年同期比+4.0%（9戸増）
- 2月から海外投資家向けの販売を停止。海外投資家向けに販売計画をしていた3棟は国内で販売に変更。上半期販売計画を下半期に1棟スライド
- 第2四半期に土地を売却（1件・約10億円）※期初予想に織り込み済
- 非レジデンス（ホテル）が5月に竣工するも、販売延期

営業利益 **1.7** 億円

前年同期比 ▲29.7% 期初計画進捗率 9.3%

- 区分販売が低進捗となったことで売上総利益が計画を未達
- 海外投資家向け販売停止により上半期販売計画を下半期にスライド
- 非レジデンス（ホテル）の販売延期により売上総利益が計画未達
- 前期の不動産取得に関わる租税公課およびオフィス拡張に伴う地代家賃の増加により、販管費が増加（+1.8億円）

当期純利益 **0.0** 億円

前年同期比 ▲96.9% 期初計画進捗率 0.4%

- 仕入拡大に向けた借入金的大幅な増加（有利子負債の前期末差+72億円）による金融収支の悪化

## 新型コロナウイルス感染症関連トピックス

- 4月3日以降、新型コロナウイルス感染症の影響によりセミナーを全て非対面のオンラインセミナーへ転換。販売フローのオンライン化が進捗
- 全社員のテレワーク化を推進し、業務効率化
- 緊急事態宣言に伴い、4-6月は金融機関の融資業務縮小の影響を受け、区分販売が難航
- 2月以降、海外投資家向け販売を停止し、国内1棟販売に振替
- 非レジデンス（ホテル・商業テナントビル）の販売延期

# 事業リスクと現状について

- 第2四半期累計期間では、金融機関の融資業務縮小リスクが顕在化し、区分販売に大きく影響
- 他事業リスクについては、業績への影響はさほどないものの、長期化するコロナ禍に対応した業務を推進

		事業リスク	現状
不動産ソリューション事業	供給サイド	建設工事の延期・中断	<ul style="list-style-type: none"> <li>一部の案件（2件）にて1週間程度の延期があったものの、現在は平時と同様に進捗</li> </ul>
		金融機関の融資姿勢の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急事態宣言解除以降、融資姿勢に特段の変化はなし</li> </ul>
	販売サイド (レジデンス)	個人投資家の投資意欲の減退	<ul style="list-style-type: none"> <li>4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移</li> </ul>
		法人・ファンドの購入意欲の減退	<ul style="list-style-type: none"> <li>1棟販売予定先の購入見合わせは、現在発生していない</li> </ul>
		海外投資家への販売停止	<ul style="list-style-type: none"> <li>2月から海外投資家への販売を停止</li> <li>今期販売予定分の3棟を国内向け販売へ計画変更</li> </ul>
		金融機関の融資業務（投資用不動産ローン等）縮小	<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急事態宣言以降、金融機関の融資業務が縮小。融資姿勢に特段の変化はなし</li> <li>金融機関の対応数は7月以降は平時と同様に回復済み</li> </ul>
販売サイド (非レジデンス)	非レジデンス案件の販売中止・長期化	<ul style="list-style-type: none"> <li>今期販売予定分は来期へ見送り</li> <li>ホテル（1棟）、商業施設（1棟）</li> </ul>	
プロパティマネジメント事業	管理業務	管理物件の入居率低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Q末時点での入居率は99.23%と特段の変化なし</li> <li>4月から入居者募集を開始した新規物件については平時と同様の賃貸状況</li> </ul>
	団扇事業	海外留学生の減少	<ul style="list-style-type: none"> <li>渡航制限の発令により、留学生の流入が停止</li> <li>外国人留学生に対し日本への留学・進学情報の提供に留まる</li> </ul>
本社関連		テレワークに伴う業務効率の低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>テレワーク整備を行い在宅勤務においても平時と同様の業務効率を維持</li> </ul>

# レジデンス（区分販売）：販売フローの全面オンライン化

- 営業活動・資金確定手続きの全面的なオンライン化が進展
- 本年5月には、IT重説の社会実験登録事業者となり、第3四半期からオンライン販売の実績を積み上げていく

## 販売フローの全面オンライン化

引渡し

### 営業活動

集客

商談

- 4月3日よりオンラインセミナーへ全面切り替え
- セミナー後の商談は、Web会議システム等を中心にテレワークにて営業を行う



### 不動産売買契約

重要事項説明

契約

- IT重説の社会実験登録事業者への登録完了（2020年7月より開始）
- クラウドサインを活用した電子契約にて対応  
※弁護士ドットコム株式会社サービス

### 資金確定手続き（投資用不動産ローン等）

事前審査

本審査

金消契約

- 資金確定手続きのオンライン対応を行う金融機関で対応中



アルテシモ クルセ  
**ARTESSIMO CRUCE**  
（浅草駅 徒歩8分）  
2020年3月竣工物件パーズ

# レジデンス（1棟販売）：私募ファンド組成に向けて

- 独立系投資運用グループであるスターアジアグループと6月2日に不動産流動化事業に関する合意書を締結
- 1棟販売の強化を目的とし、コロナ禍での成長に向けて2023年以降に計画していたファンド組成を前倒して進める



ファンド事業に参画することで事業拡大ならびに安定した収益基盤の確立および、  
2022 年末までに運用資産総額 600 億円を目指す

## 「ファンド概要」

名称：SAアルテシモレジデンシャル 1 投資事業有限責任組合

時期：2020年9月

アセットマネージャー：スターアジア・アセット・アドバイザーズ株式会社（※）

※：当初、ファンドのアセットマネジメント業務は、スターアジアグループに属するスターアジア・アセット・アドバイザーズ株式会社（本社：港区、代表取締役：渡邊 慶治）が受託し、その後スターアジアグループとGLMの合併会社として新たに設立する合併アセットマネジメント会社はその地位を引き継ぐ予定です。

## 2020/12期決算見通しの修正

第2四半期の新型コロナ感染拡大の影響により、  
区分販売見通しおよび非レジデンス分野の販売見直し変更を中心に通期計画を修正

(百万円)	2020/12期		
	通期		
	期初計画	修正計画	期初計画比
売上高	30,000	27,000	▲10.0%
営業利益	1,900	1,300	▲31.6%
利益率	6.3%	4.8%	▲1.5ppt
経常利益	1,600	1,000	▲37.5%
利益率	5.3%	3.7%	▲1.6ppt
当期純利益	1,000	600	▲40.0%
利益率	3.3%	2.2%	▲1.1ppt
1株当たり 当期純利益	132.19円	78.86円	▲53.33円
1株当たり 配当金	35.0円	35.0円	

## 修正前提及びリスク

## レジデンス分野：販売戸数 期初計画 800戸 → 修正計画 760戸

- 第2四半期の緊急事態宣言下による区分販売の販売計画未達分
- 新型コロナ感染拡大の影響による1棟販売の販売単価是正

## 非レジデンス分野：販売件数 期初計画 2件 → 修正計画 0件

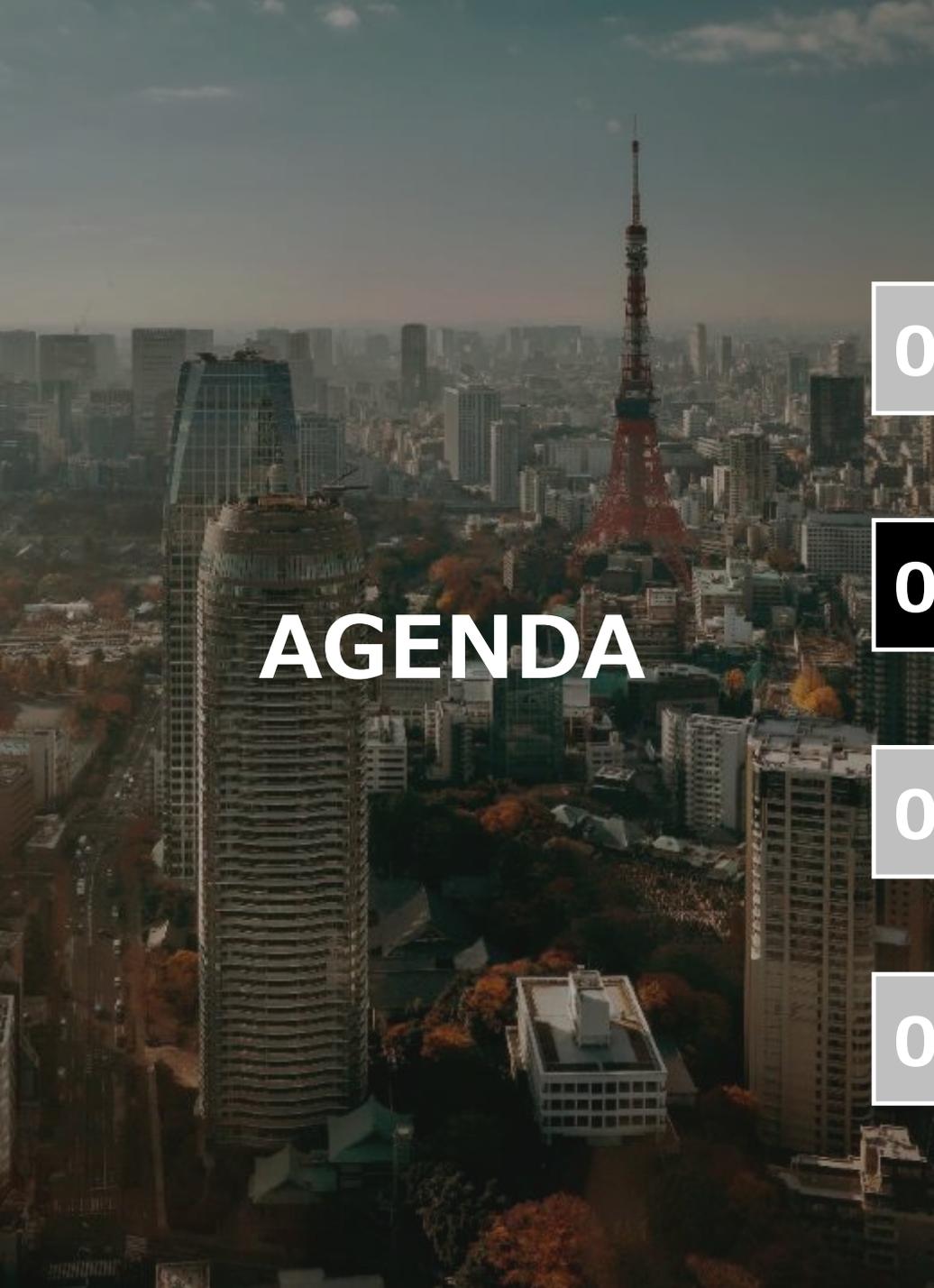
- 新型コロナ感染拡大の影響による非レジデンス2件の販売方針の転換（ホテルのコンバージョン、商業テナントビルの販売見直し再考）

## 修正計画の下振れリスク

- 同修正計画は緊急事態宣言以降の6-7月の区分販売の動向を考慮の上、策定。緊急事態宣言が再度発令され、2Q同様に金融機関の融資業務が縮小された場合は、業績計画下振れの可能性がある

## 修正計画の上振れリスク

- 同修正計画には下期の海外販売分を見込んでおらず、海外販売が回復する場合は、業績計画上振れの可能性がある
- 非レジデンス案件2件および、来期のパイプラインとして保有している商業テナントビル2案件（土地）の売却が前倒しで実施された場合は、業績計画上振れの可能性がある



# AGENDA

01

2020/12期第2四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

## P/L

- 新型コロナの影響により、区分販売が計画未達となるものの、1棟販売の順調な進捗、土地売却が寄与し、12.5%の増収
- 一方で、仕入原価の上昇による売上総利益率の低下や事業拡大に伴う販管費負担の増加により、営業利益以下の段階利益で減益

(百万円)	2019/12期			2020/12期			
	第2四半期		通期	第2四半期			通期
	実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	修正計画
売上高	8,864	35.3%	25,086	9,972	+12.5%	36.9%	27,000
売上総利益	1,455	34.8%	4,183	1,560	+7.2%	-	-
利益率	16.4%	-	16.7%	15.7%	▲0.7ppt	-	-
営業利益	252	16.1%	1,564	177	▲29.7%	13.7%	1,300
利益率	2.8%	-	6.2%	1.8%	▲1.1ppt	-	4.8%
経常利益	173	12.7%	1,364	23	▲86.4%	2.4%	1,000
利益率	2.0%	-	5.4%	0.2%	▲1.7ppt	-	3.7%
四半期(当期)純利益	111	12.9%	867	3	▲96.9%	0.5%	600
利益率	1.3%	-	3.5%	0.0%	▲1.2ppt	-	2.2%
1株当たり四半期(当期)純利益	14.79円	-	114.78円	0.46円	▲96.9%	-	78.86円

# セグメント別実績

- 不動産ソリューション事業は、販売戸数が微増に留まるも土地売却が寄与し、13.5%の増収。一方で、新型コロナの影響による販売戸数の伸び悩みにより、事業拡大に伴う販管費増を吸収できず営業減益となる
- プロパティマネジメント事業は、管理戸数の増加、粗利率の改善により、増収・二桁増益

	(百万円)	2019/12期			2020/12期			
		第2四半期累計期間		通期	第2四半期累計期間			通期
		実績	進捗率	実績	実績	前年同期比	進捗率	修正計画
不動産ソリューション事業	売上高	7,639	33.8%	22,611	8,673	+13.5%	-	-
	営業利益	157	11.4%	1,377	58	▲63.0%	-	-
	利益率	2.1%	-	6.1%	0.7%	▲1.4ppt	-	-
	販売戸数	225戸	32.1%	702戸	234戸	+4.0%	30.8%	760戸
プロパティマネジメント事業	売上高	1,224	49.5%	2,474	1,299	+6.1%	-	-
	営業利益	95	50.8%	187	119	+25.1%	-	-
	利益率	7.8%	-	7.6%	9.2%	+1.4ppt	-	-
	管理戸数(期末)	2,218戸	<sup>1</sup> 76.9%	2,245戸	2,381戸	+7.3%	-	-

注釈(1)：期末管理戸数の進捗率は増加数に対する進捗率となります。

# 販売状況

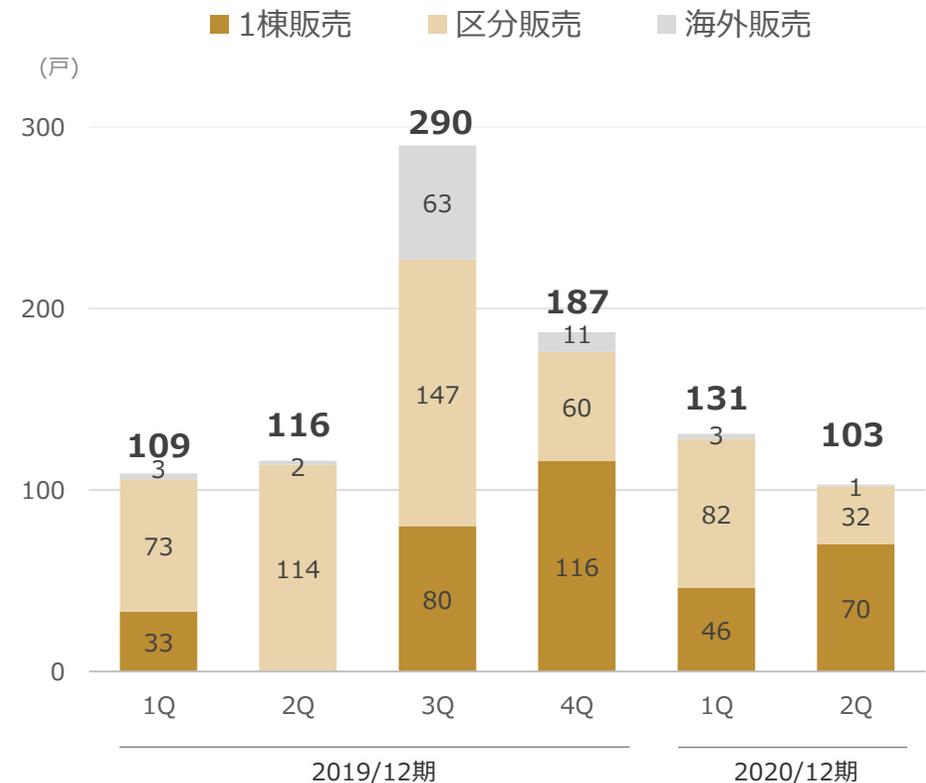
- 緊急事態宣言発令に伴う、相対での営業活動自粛や金融機関の融資業務縮小の影響で、区分販売数が減少（前年同期差▲73戸）
- 一方で、1棟販売数は順調に進捗（前年同期差+83戸）

## 販売戸数の進捗状況

(戸)	2019/12期		2020/12期	
	第2四半期 (累計期間)	第2四半期 (累計期間)	計画進捗率	通期
	実績	実績		修正計画
1棟販売	33 (1棟)	116 (3棟)	※1 21.4%	490 (14棟)
区分販売	187	114	42.9%	266
内、中古販売	44	42	-	-
海外販売	5	4	100.0%	4
計	225	234	30.8%	760

注釈（1）：棟数ベースの進捗率

## 販売戸数の四半期推移



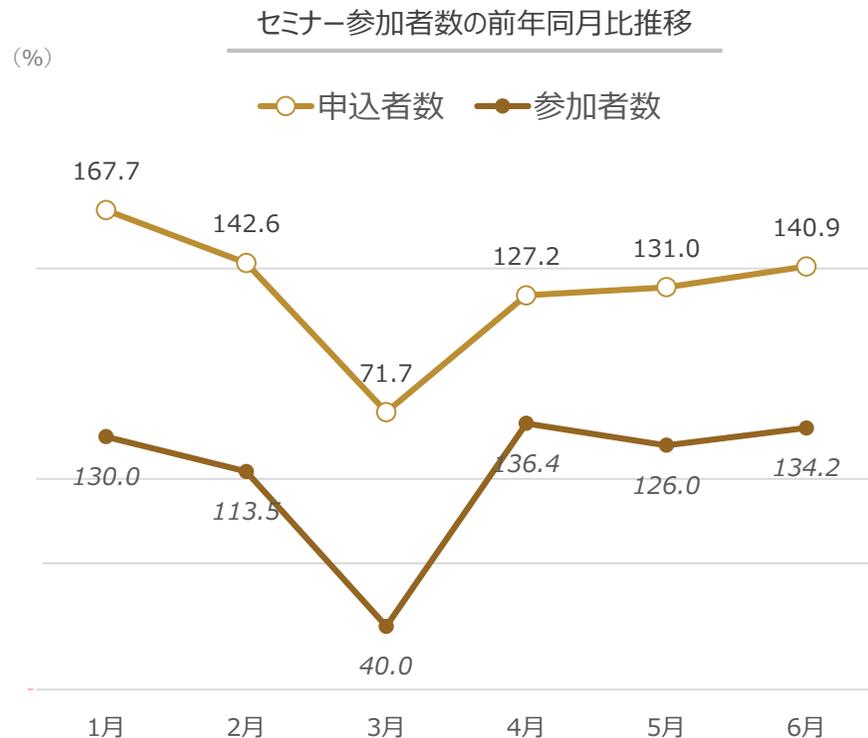


# 区分販売の状況

- 4月以降のオンライン対応の進展に伴い、新規投資家を中心に見込み顧客の獲得が進捗
- 一方で、相対を中心とする紹介・リピーターの販売は一時的に減少

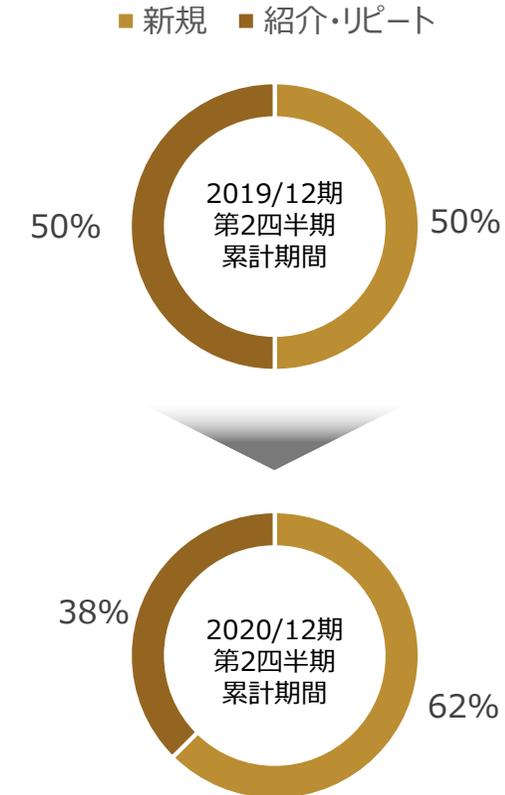
## セミナー参加者の動向

- 4月のオンラインセミナー開始以降、セミナー開催数や申込者数の増加により、新規投資家の集客は前年同月比を上回って推移



## 区分販売先の顧客属性比率の動向

- 新型コロナの影響により、相対中心の紹介やリピーター数が減少



# 非レジデンスの状況

- 新型コロナ感染拡大に伴い、2020/12期の非レジデンス2案件の販売計画を変更
- ホテルは高い需要が見込めるレジデンスへコンバージョンを計画。商業テナントビルは賃貸付けを優先し、売却時期を検討

## 商業テナントビル開発販売

日常の楽しい記憶をフレーム（額縁）によって切り取る

### 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中規模商業テナントビル。ビルはもちろん、その地域がさらに活気が出るような魅力的な外観デザインと、訪れた人の思い出に残るような、魅力的な“テナントを招致”予定

### 開発エリア

都心5区に限定

### 開発規模

1棟あたり 5～20億円程度

### 開発期間

1～1.5年



## ホテル開発販売

暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル

### 特徴

国内外観光客やビジネスマンを対象とした長期滞在可能なマンション型（家具・家電付き）の中小規模ホテル  
キッチンを配備し、ランドリースペース等も確保

### 開発エリア

都心5区に限定

### 開発規模

1棟あたり 5～20億円程度

### 開発期間

1.5～2年



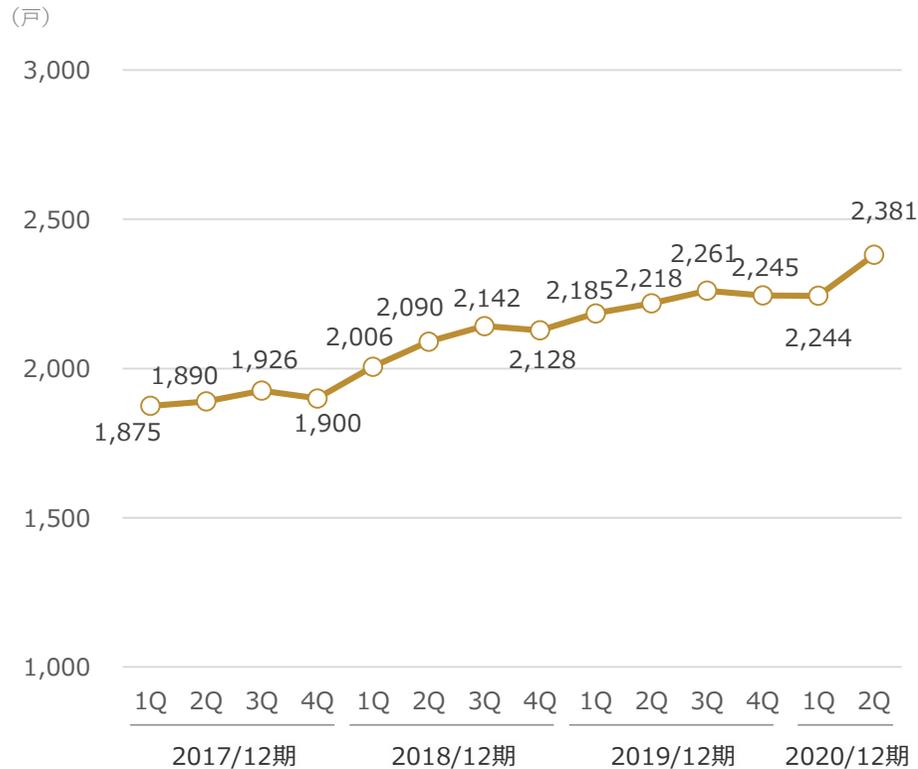
西麻布PJ（1棟目）は8月末に竣工予定も売却時期未定  
2021年開発予定の2案件（土地）も含め、早期売却を進める

日本橋箱崎町PJは5月末に予定通り竣工したが、  
レジデンスへコンバージョンを行い、来期から販売開始を目指す

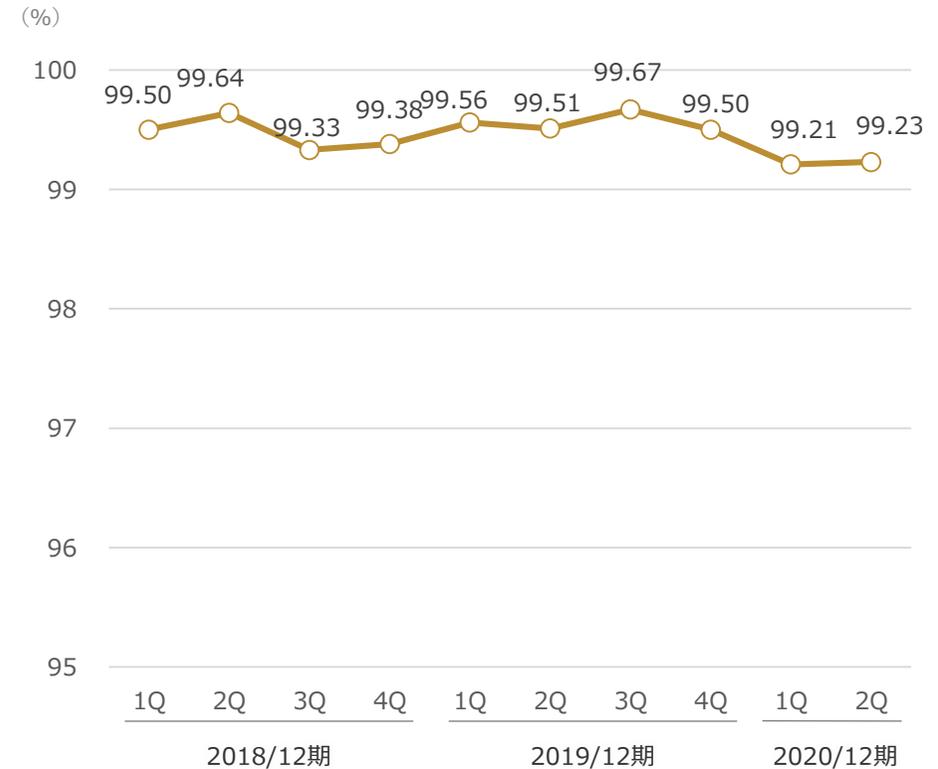
# 管理戸数・入居者状況

- 下期の自社出資私募ファンド向け販売分の上積みにより、第2四半期に賃貸管理戸数が大幅に上昇
- 緊急事態宣言発令の中でも都心単身世帯の賃貸需要は不変であり、入居率は引き続き99%超の高水準で推移

賃貸管理戸数の四半期推移



入居率の推移



# 営業利益増減要因

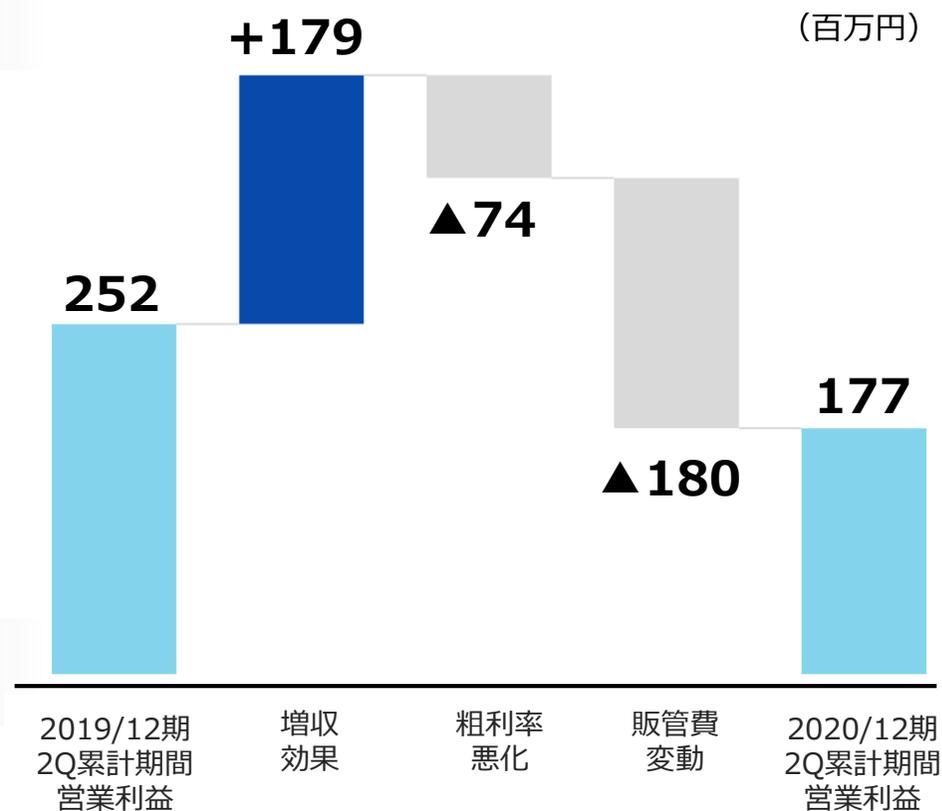
- 仕入原価の上昇により粗利率が低下し、売上総利益ベースで約1.0億円の増益
- 前年の販売増加による租税公課を中心とした販管費増加分を吸収できず、約0.7億円の減益となる

## 営業利益増減分析 (前年比)

増収効果	+1.7億円
粗利率変化 (粗利率悪化16.4%→15.7%)	▲0.7億円
販管費変動 (※販管費増加12.0億円→13.8億円)	▲1.8億円
<b>計</b>	<b>▲0.7億円</b>

## 販管費増分のうち主なもの (前年比)

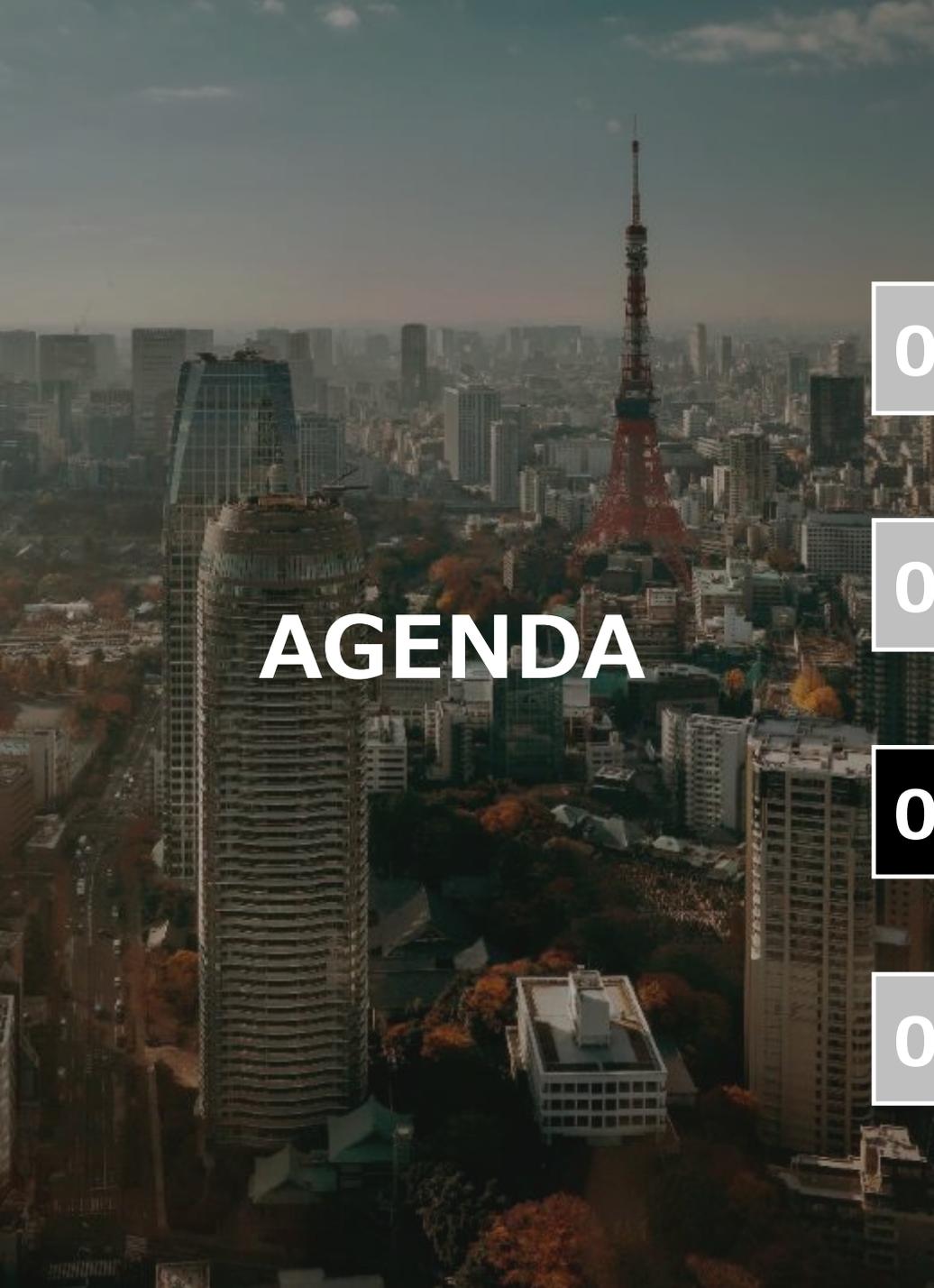
租税公課	+1.0億円
地代家賃	+0.7億円



# B/Sの状況

- 棚卸資産の大幅な増加に伴い、流動資産合計は76億円の増加
- 第3四半期の私募ファンドへの売却に向けた一時的な有利子負債の増加に伴い、負債合計は78億円の増加
- 純利益の減少および配当金の支払いが影響し、純資産は0.7億円の減少

(百万円)	2019/12月期 6月末	2019/12月期 12月末	2020/12月期 6月末	前期末からの増減額
<b>流動資産合計</b>	14,842	15,581	23,216	+7,635
現金及び預金	1,583	1,887	1,378	▲509
販売用不動産	3,855	1,360	7,129	+5,768
仕掛販売用不動産	8,794	11,773	14,197	+2,423
<b>固定資産合計</b>	428	577	670	+93
有形固定資産	200	164	271	+106
無形固定資産	61	73	102	+29
投資その他の資産	165	339	295	▲43
<b>資産合計</b>	15,271	16,158	23,886	+7,728
<b>流動負債合計</b>	6,405	6,276	11,976	+5,699
有利子負債	4,258	5,224	10,382	+5,157
未払金	1,441	39	984	+945
<b>固定負債合計</b>	5,768	6,028	8,129	+2,101
有利子負債	5,671	5,930	8,022	+2,092
<b>負債合計</b>	12,174	12,304	20,105	+7,801
<b>純資産合計</b>	3,097	3,853	3,780	▲72
<b>負債純資産合計</b>	15,271	16,158	23,886	+7,728



# AGENDA

01

2020/12期第2四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# 通期業績予想 (P/L)

- 新型コロナ感染拡大による業績への影響を考慮し、通期計画を下方修正
- 主な修正要因は、非レジデンス案件2件の販売見通し変更および緊急事態宣言による区分販売の上期計画未達を中心とし、売上高270億円、経常利益10億円へ修正
- 一方で、中長期の経営目標に対する変更は生じていないため、配当金は据え置き

(百万円)	2019/12期	2020/12期			
	通期	通期			
	実績	期初計画	修正計画	期初計画比	前年比
売上高	25,086	30,000	27,000	▲10.0%	+7.6%
営業利益	1,564	1,900	1,300	▲31.6%	▲16.9%
利益率	6.2%	6.3%	4.8%	▲1.5ppt	▲1.4ppt
経常利益	1,364	1,600	1,000	▲37.5%	▲26.7%
利益率	5.4%	5.3%	3.7%	▲1.6ppt	▲1.7ppt
当期純利益	867	1,000	600	▲40.0%	▲30.8%
利益率	3.5%	3.3%	2.2%	▲1.1ppt	▲1.2ppt
1株当たり当期純利益	114.78円	132.19円	78.86円	▲53.33円	▲35.92円
1株当たり配当金	12.5円	35.0円	35.0円		

# 主要KPI（販売戸数）計画

- レジデンス分野の販売戸数は、海外販売用の竣工物件や国内の区分販売分の一部を1棟販売分へ振り替えつつ、緊急事態宣言の区分販売未達分を中心に減額修正（▲40戸）。また、海外販売の見通しは売却時期の予測が困難であるため、計画に織り込まず
- ホテルはレジデンスへのコンバージョンを申請中も来期以降の販売となる。また、商業テナントビルについては、早期の販売を目指す が、売却時期が予測不能なため、計画に織り込まず

(百万円)	2019/12期		2020/12期		
	通期		通期		
	実績	期初計画	修正計画	期初計画差	前年差
<b>レジデンス分野</b>					
販売戸数	702戸	800戸	760戸	▲40	+58
1棟販売数	229戸 (5棟)	406戸 (9棟)	490戸 (14棟)	+84 (+5)	+261 (+9)
区分販売数	394戸	320戸	266戸	▲54	▲128
海外販売数	79戸	74戸	4戸	▲70	▲75
<b>非レジデンス分野</b>					
ホテル	0件	1件	0件	▲1	±0
商業テナントビル	0件	1件	0件	▲1	±0
レジデンス供給数	15棟	20棟	20棟	±0	+5

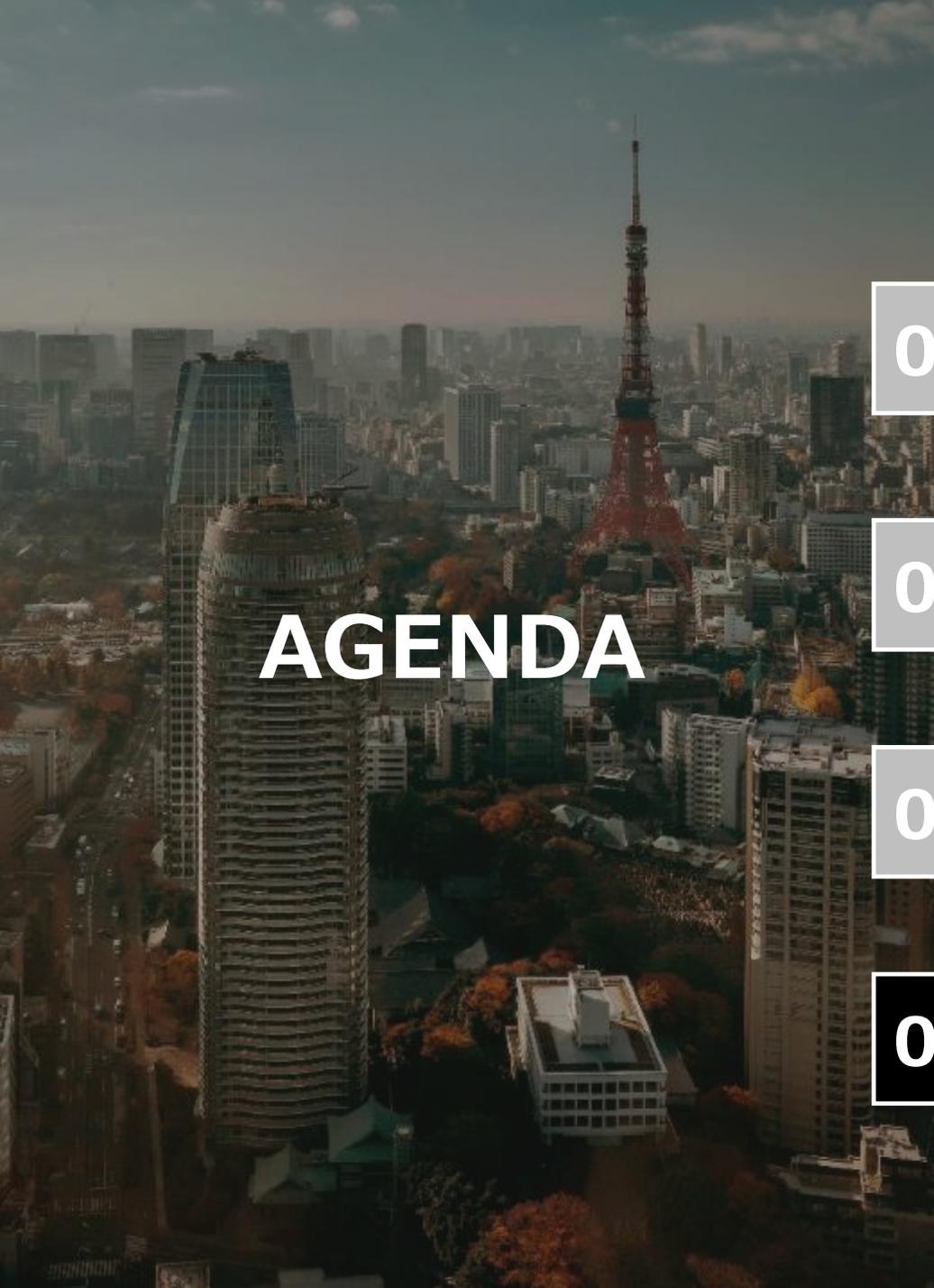
# パイプラインの状況 (供給戸数確定分)

- 『上大崎3丁目PJ』と『横川1丁目PJ』を2021年に繰り越し、『浅草橋2丁目PJ』と『日本橋浜町3丁目PJ』を2022年に繰り越すが、レジデンス分野では順調にパイプラインを積み上げ
- 非レジデンス分野は、来期以降の開発が現状停止中。早期売却の可能性が潜在

	2019/12期 実績			2020/12期			2021/12期		
	所在	戸数		所在	戸数		所在	戸数	
レジデンス	佐賀1丁目PJ	江東区	31	弦巻2丁目PJ	世田谷区	29	向島3丁目PJ	墨田区	32
	緑2丁目PJ	墨田区	38	浅草6丁目PJ	台東区	49	菊川3丁目PJ	墨田区	29
	氷川町PJ	板橋区	33	本所1丁目PJ	墨田区	30	麻布十番3丁目PJ	港区	49
	千歳2丁目PJ	墨田区	24	緑1丁目PJ	墨田区	46	本所1丁目PJ	墨田区	39
	清水町PJ	板橋区	45	田端新町1丁目PJ	北区	38	南池袋4丁目PJ	豊島区	66
	大島1丁目PJ	江東区	93	本所4丁目PJ	墨田区	22	本駒込5丁目PJ	文京区	42
	立川1丁目PJ	墨田区	24	東上野3丁目PJ	台東区	40	大森西3丁目PJ	大田区	47
	東五反田3丁目PJ	品川区	39	両国4丁目PJ	墨田区	24	巢鴨3丁目PJ	豊島区	38
	北上野2丁目PJ	台東区	80	向島3丁目PJ	墨田区	22	王子本町2丁目PJ	北区	27
	業平3丁目PJ	墨田区	22	台東2丁目PJ	台東区	30	東陽3丁目PJ	江東区	65
	小島1丁目PJ	台東区	26	緑4丁目PJ	墨田区	35	上大崎3丁目PJ	品川区	27
	舟町PJ	新宿区	54	大森東2丁目PJ	大田区	21	北砂3丁目PJ	江東区	23
	巢鴨3丁目PJ	豊島区	32	木場3丁目PJ	江東区	23	田端新町3丁目PJ	北区	26
	王子本町1丁目PJ	北区	34	北新宿4丁目PJ	新宿区	37	川崎区駅前本町PJ	川崎市	40
	扇橋1丁目PJ	江東区	50	緑4丁目PJ	墨田区	24	野沢3丁目PJ	世田谷区	25
				緑1丁目PJ	墨田区	24	本所1丁目PJ	墨田区	29
				新宿7丁目PJ	新宿区	46	横川1丁目PJ	墨田区	26
				笹笠町PJ	新宿区	29	東駒形4丁目PJ	墨田区	21
				柳橋1丁目PJ	台東区	66			
				本郷3丁目PJ	文京区	35			
			平沼1丁目PJ	横浜市西区	29				
			合計		699	合計		651	
商業テナントビル			西麻布PJ	港区	1	円山町PJ	渋谷区	1	
ホテル			日本橋箱崎町PJ	中央区	1	西麻布PJ	港区	1	

※ -追加 -繰り越し -コンバージョン (2020年度中期経営計画から変更箇所)

※2020年8月7日現在



# AGENDA

01

2020/12期第2四半期  
決算ハイライト

02

2020/12期第2四半期  
決算状況

03

2020/12期見通し

04

今後の成長方針について

# コロナ禍を見据えた成長戦略の軌道修正

- 新型コロナ蔓延時においてもワンルームマンション投資の需要は底堅いため、レジデンスへ経営資源を集中させ成長加速を図る

販売区分		新型コロナ蔓延時の市場環境 (3月中旬-5月)	現在の事業状況	2019実績	2022/12期 計画 (2020/2/18公表時点)	
					計画	売上高構成比
<b>経営資源を集中し、確実な成長にシフト</b>						
レジデンス	1棟販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ “3チカ”ワンルームマンションの旺盛な賃貸需要は継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通常通りに販売を継続</li> <li>■ <b>ファンド組成</b> 資産規模<b>600億円</b>を目指す</li> </ul>	68億円	156億円 (+87億円)	37.1%
	区分販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 投資家の投資意欲に変化なし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通常通りに販売を継続</li> <li>■ 金融機関の融資業務縮小時に販売難航も、<b>6月から復帰</b></li> </ul>	117億円	156億円 (+38億円)	37.1%
	海外販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外投資家へのアクセス停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>6月からアクセス全面停止は解除</b></li> <li>■ <b>能動的なアプローチは停止中</b></li> </ul>	25億円	61億円 (+35億円)	14.5%
非レジデンス	商業テナントビル、ホテル、中古オフィス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ テナント需要が激減</li> <li>■ 投資家の投資意欲が極端に悪化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>開発全面停止</b></li> </ul>	14億円	47億円 (+32億円)	11.2%

# 私募ファンド組成による成長加速

- レジデンス分野への経営資源を集中するため、2023年以降に計画していたファンド組成を前倒しで実行し、当面はレジデンスを中心とした成長加速を図る

## ファンド概要

- 今期は、当社をディベロッパー兼スポンサーとして、第3四半期に第1号ファンド組成
- 来期以降もレジデンシャルファンドの継続立ち上げを進め、2023年までを目途に資産規模600億円到達を目指す

【第1号ファンドのスキーム図】



注釈 (1) : 合併運用会社の体制整備の関係上、当初はスターアジア・アセット・アドバイザーズ(株)が運用を行います。

## 私募ファンドによる狙い

1

### 販売力強化

- 1棟販売計画の実現可能性向上
- 出口戦略の多様化による不足の事態への備え

2

### 仕入力強化

- 販売力強化によるバイイングパワーの確保
- 同業他社も含めた案件獲得機会の創造

3

### 安定収益基盤の拡大・加速

- 1棟販売でのPM・BM受託スキームの確立
- アセットマネジメントフィーによる安定収益基盤の多層化

4

### 収益性の維持・改善

- 1棟販売への注力による生産性の向上
- バイイングパワーによる仕入単価抑制

# 販売力・仕入れの強化

- 自社出資の私募ファンドの組成により、1棟販売における目標達成を目指す
- 自社ファンドの組成により自社販路の育成・強化が進むことで、従来のルート以外からの仕入れ機会の拡大を図る

## 出口戦略の多様化

- エンドユーザーを抱える当社の強みに加え、1棟販売での自社出口を確立
- 出口戦略の多様化により、販売価格の最適化や事業リスク低減に寄与

販売区分	販売単価	販売先
1棟販売	約10億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融機関等の富裕層顧客</li> <li>■ 国内外資産家</li> </ul>
	約10-30億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産会社、事業会社、私募ファンド・REIT</li> </ul>
	30億円以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ J-REIT</li> </ul>
	規模問わず	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自社出資私募ファンド</li> </ul>
区分販売	1戸あたり 約3千万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 個人投資家</li> </ul>

## 仕入れ力の育成

- 私募ファンドの育成、個人投資家の獲得を進め、1棟・区分における自社販路の強化を推進し、完成案件を含めた更なる仕入れ機会の拡大を図る

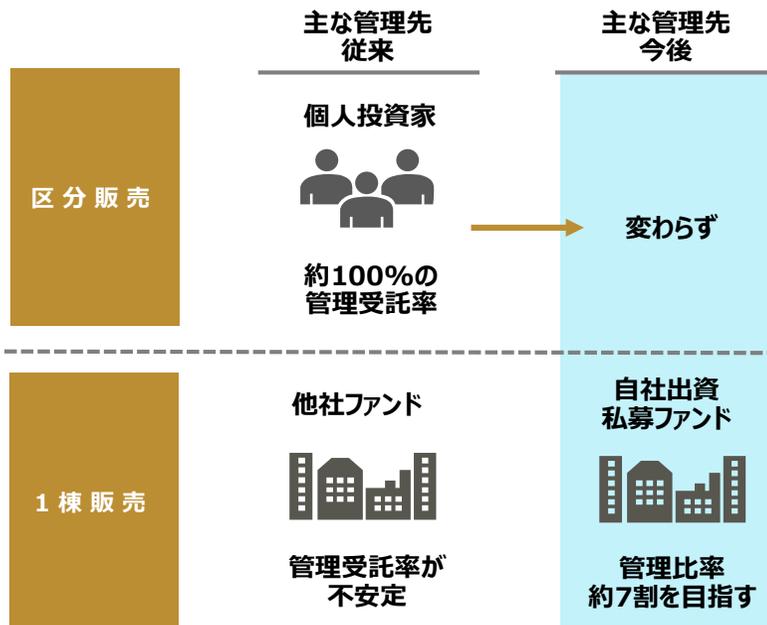


# 安定収益基盤の拡大・加速

- 自社出資私募ファンドの組成により、1棟販売分の管理物件増加を見込む
- 物件の販売が管理戸数増に寄与する体制となり、プロパティマネジメント事業の成長加速に貢献

## プロパティマネジメント事業の成長加速

- 従来の1棟販売では販売先の意向に左右され、PM受託率が不安定
- 今後は、自社出資私募ファンドへの販売を拡大していくことで、PM受託率の安定化を図り、販売戸数増が管理戸数増へ大きく寄与していく体制に転換



## 販売戸数・期末管理戸数の推移



# 収益性の維持・改善

- 自社販路の早期育成を進める過程で、1棟販売での売上総利益ベースで一時的な収益性の低下を見込むが、中長期的には、仕入競争力の保持による仕入単価抑制や販売価格の最適化を進め、収益性の維持を図る
- また、1棟販売を中心とした成長加速を図ることで、PM事業の急成長による収益性改善を見込む

## 今後の収益性想定

### 収益性悪化懸念

都心不動産の仕入競争激化      旺盛な中古需要      完成案件の仕入れ      ファンドの早期育成

### 中長期的な原価率の維持・改善

仕入競争力による仕入単価抑制

出口戦略の多様化による販売価格の最適化

### 効率性・事業構造進展による収益性改善

1棟販売への注力による規模の経済の発生

自社出資ファンドへの販売拡大によるPM事業の成長加速

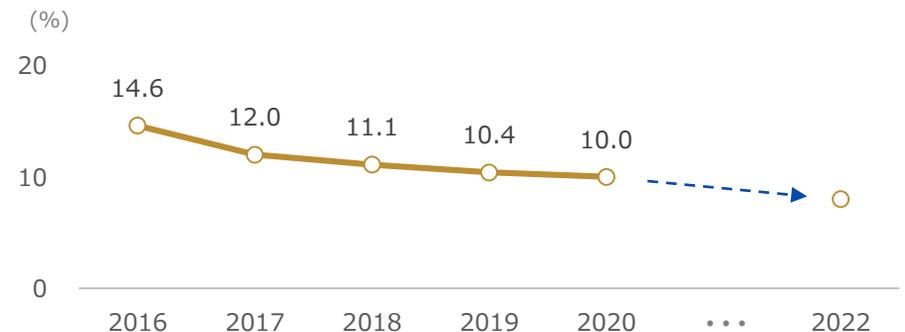
## 不動産ソリューション事業の生産性<sup>※1</sup>推移

(従業員1人あたり販売戸数)



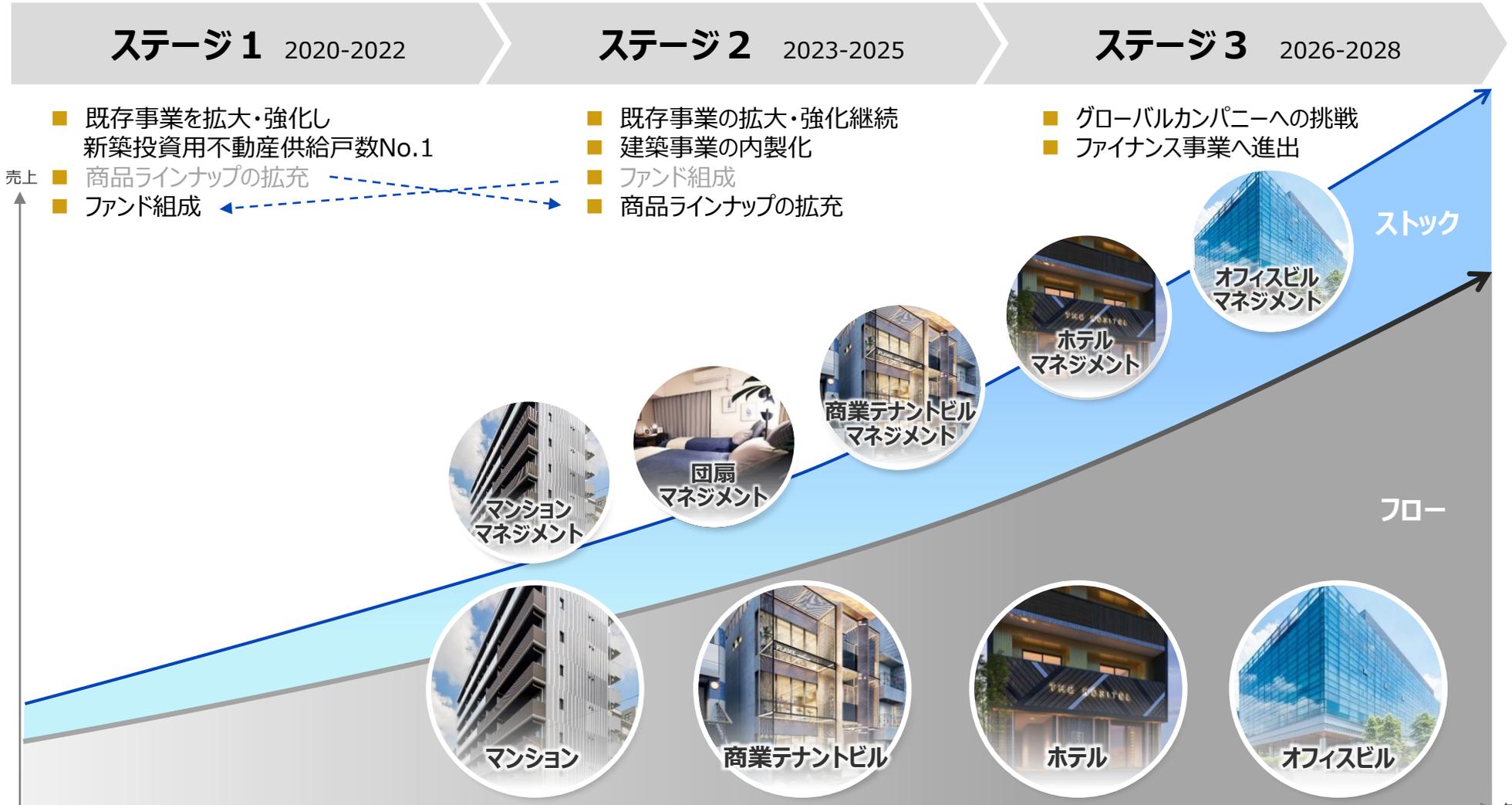
注釈 (1) : 生産性=販売戸数/期中平均不動産ソリューション事業従業員数

## 売上高販管費率の推移



# 中長期の成長イメージ

- 新築投資用不動産供給戸数No.1を目指し、投資用不動産リーディングカンパニーの基盤構築を図る
- 中長期での安定的な収益基盤の確立および成長加速を目指し、将来的にはグローバル展開による事業拡大を見据える



## 中期経営計画への影響

### 【中計目標】

**「首都圏においての投資用不動産業界の  
リーディングカンパニーへ」**

**中期経営計画の達成目標は継続**

**一方で、当面はレジデンスへの経営資源集中を行うため、  
事業進捗を踏まえ、影響精査の上、影響額を公表予定**



# Appendix

# これからの当社の姿

- お客様の豊かさへ貢献するとともに、  
全てのステークホルダーとの良好な関係を構築し、社会に貢献する

## これまでのGLM

## これからのGLM

### お客様の豊かさへの貢献



### 社会課題の解決 社会的インパクトの創出



**不動産は、インフラであり、資産であり、生活である  
“お客様”の為のみならず、“社会”課題に対して積極的に取り組む**

## 企業理念

不動産を通じて**豊かな社会**を実現する

## 企業ビジョン

「**不動産ソリューション**」×「**IT**」により新しいサービスを創造し、  
世界都市東京から**Global Company**を目指す

# 本中期経営計画の目標

## 首都圏においての 投資用不動産業界のリーディングカンパニーへ

**既存事業の拡大と強化**

レジデンスの拡大強化を加速

**商品ラインナップの拡充**

非レジデンスでの収益基盤確立

**首都圏投資用不動産  
年間供給戸数 “No.1”**

※No.1 : 年間供給戸数1,000戸以上

**非レジデンス  
売上高 約50億円  
を目指す**

# 本中期経営計画の計数目標

(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2017-2019 CAGR	2022/12期 計画	2019-2022 CAGR
■ P/L :						
売上高	171	226	250	+20.9%	<b>450</b>	<b>+21.5%</b>
営業利益	11	12	15	+18.8%	<b>34</b>	<b>+29.5%</b>
利益率	6.5%	5.3%	6.2%	-	<b>7.6%</b>	-
経常利益	10	11	13	+11.8%	<b>30</b>	<b>30.0%</b>
利益率	6.4%	5.0%	5.4%	-	<b>6.7%</b>	-
当期純利益	6	7	8	+11.5%	<b>20</b>	<b>+32.1%</b>
利益率	4.1%	3.3%	3.5%	-	<b>4.4%</b>	-
■ 主要指標 :						
D/E レシオ	93.2%	250.2%	289.5%	-	<b>250%~350%</b>	
ROE	39.9%	27.7%	25.0%	-	<b>25%~30%</b>	
■ 事業KPI :						
販売戸数	489戸	692戸	702戸	+19.8%	<b>1,100戸</b>	<b>16.1%</b>
供給戸数	495戸	649戸	625戸	+12.4%	<b>1,100戸</b>	<b>20.7%</b>
賃貸管理戸数	1,900戸	2,128戸	2,245戸	+8.7%	<b>2,800戸</b>	<b>7.6%</b>
パイプライン資産規模	-	-	389	-	<b>800</b>	-

# 本中期経営計画目標の2つの柱

## ① 既存事業の拡大と強化 レジデンス

- 仕入・開発部門の強化
- 1棟販売チャネルの拡充
- 区分販売の国内・海外個人投資家の獲得継続

## ② 商品ラインナップの拡充 非レジデンス

- 商業テナントビル開発・販売
- ホテル開発・販売
- 中古オフィスリノベーション販売

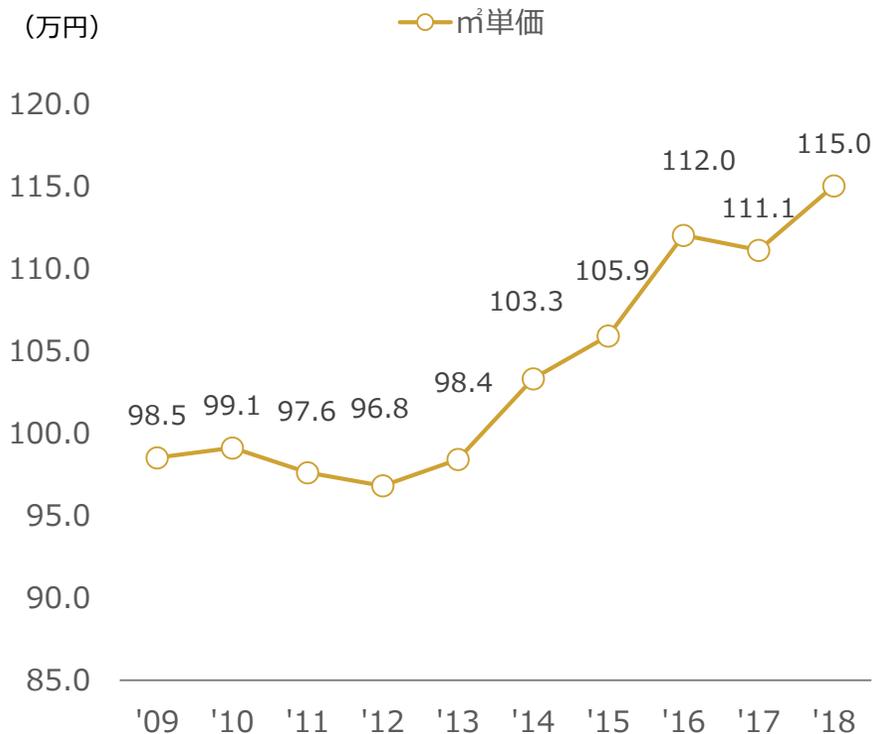
## レジデンスを中心とした収益基盤

(億円)	2017/12期	2018/12期	2019/12期		2022/12期		
	実績	実績	実績	売上構成	計画	売上構成	増減額
<b>不動産ソリューション事業</b>	150	202	226	90.1%	420	93.3%	+193
①レジデンス (1棟販売)	75	61	68	27.3%	156	34.7%	+87
レジデンス (区分販売)	58	117	117	46.9%	156	34.7%	+38
レジデンス海外向け販売(1棟・区分)	9	21	25	10.1%	61	13.5%	+35
②非レジデンス	7	2	14	5.8%	47	10.4%	+32
<b>プロパティマネジメント事業</b>	21	23	24	9.9%	30	6.7%	+5
<b>売上高計</b>	171	226	250	100.0%	450	100.0%	+199

# ストレスチェックによる事業リスクへの対応

- 不動産価格の下落リスクに備え、パイプライン残高に対してのストレスチェックを実施しており、財務安全性を維持するため、資産を保有できるよう社内で予めシナリオを策定
- 新型コロナウイルス感染症拡大による事業リスクに対しても有効的な手段として対応を進める

## 過去10年間の投資用不動産価格の推移



## 保有資産のストレスチェック

- 前期の経常利益率をベースにストレスチェックを実施
- 販売予定のパイプライン資産規模に対し、経常利益率を損益分岐点とした運営方針を定め、経常赤字を未然に防ぎ、株主資本の毀損リスクを回避していく

2020年販売予定

パイプライン資産規模 **209.7**億円

パイプライン時価の下落率が一定基準に達した場合

**賃貸保有 (CF重視)**

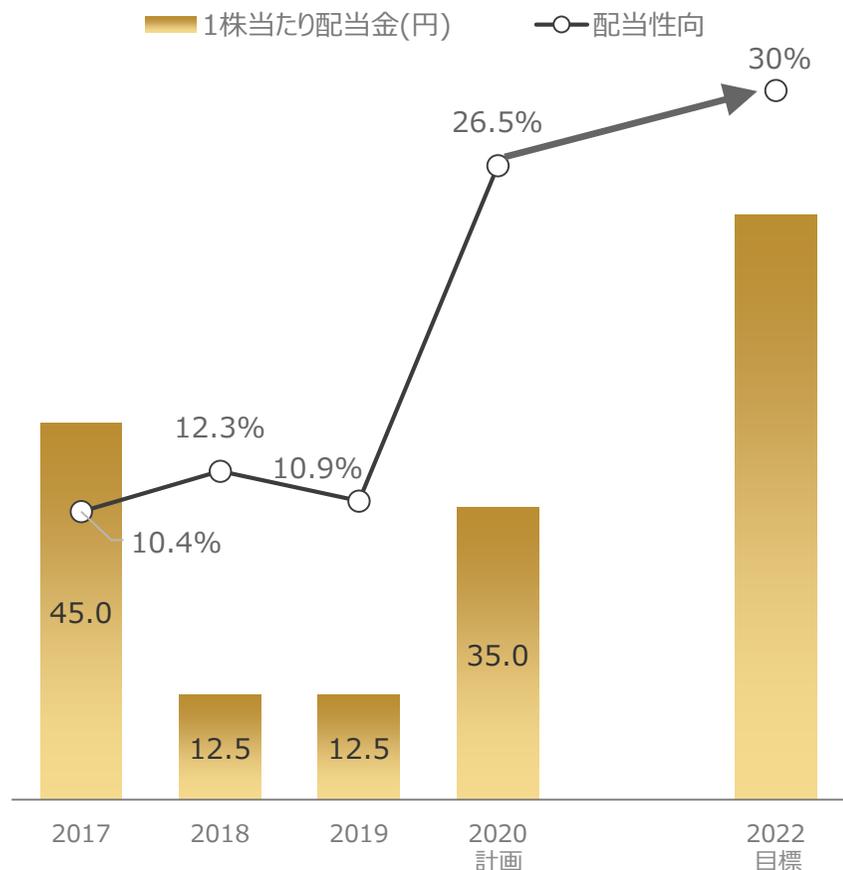
2020/12期の賃貸保有時の経常利益影響額

■ ネット賃料利回り： 4%	➔	経常利益 <b>0.6</b> 億円
■ 稼働率： 95%		
■ 減価償却費： 2%		
■ 金利： 1.5%		
(前提条件)		

# 株主還元

■ 2022/12期までに配当性向30%を目標

## 配当性向



※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しています。

## 株主還元方針

- 基本方針としての配当性向は2022年までに30%を目標
- 株主優待として、100株以上の株主にクオカードを配布
- 長期的成長実現のために柔軟な配当政策を計画



# お問い合わせ

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

MAIL : [glmirinfo@global-link-m.com](mailto:glmirinfo@global-link-m.com)



- \* 本資料は、株式会社グローバル・リンク・マネジメントが業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的として作成したものです。
- \* 本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- \* 本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- \* 本資料の一切の権利は別段の記載がない限り株式会社グローバル・リンク・マネジメントに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または郵送等を行わないようお願いいたします。
- \* 業績予想に関する参考値は当社の現状及び見通しをご理解いただくために目安となる値を表示したものです。  
なお、新たな情報や事象が生じた場合において、当社が業績見通し等を常に見直すとは限りません。



GLOBAL LINK MANAGEMENT