

# 成長可能性に関する説明資料

 It contributes to customer's "True richness".  
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）



01

## 会社概要

Company Profile

P.2

02

## 当社の強み・特徴

Our Strengths and Features

P.10

03

## 成長戦略

Growth Strategy

P.28



不動産を通じてお客様の真の豊かさに貢献する

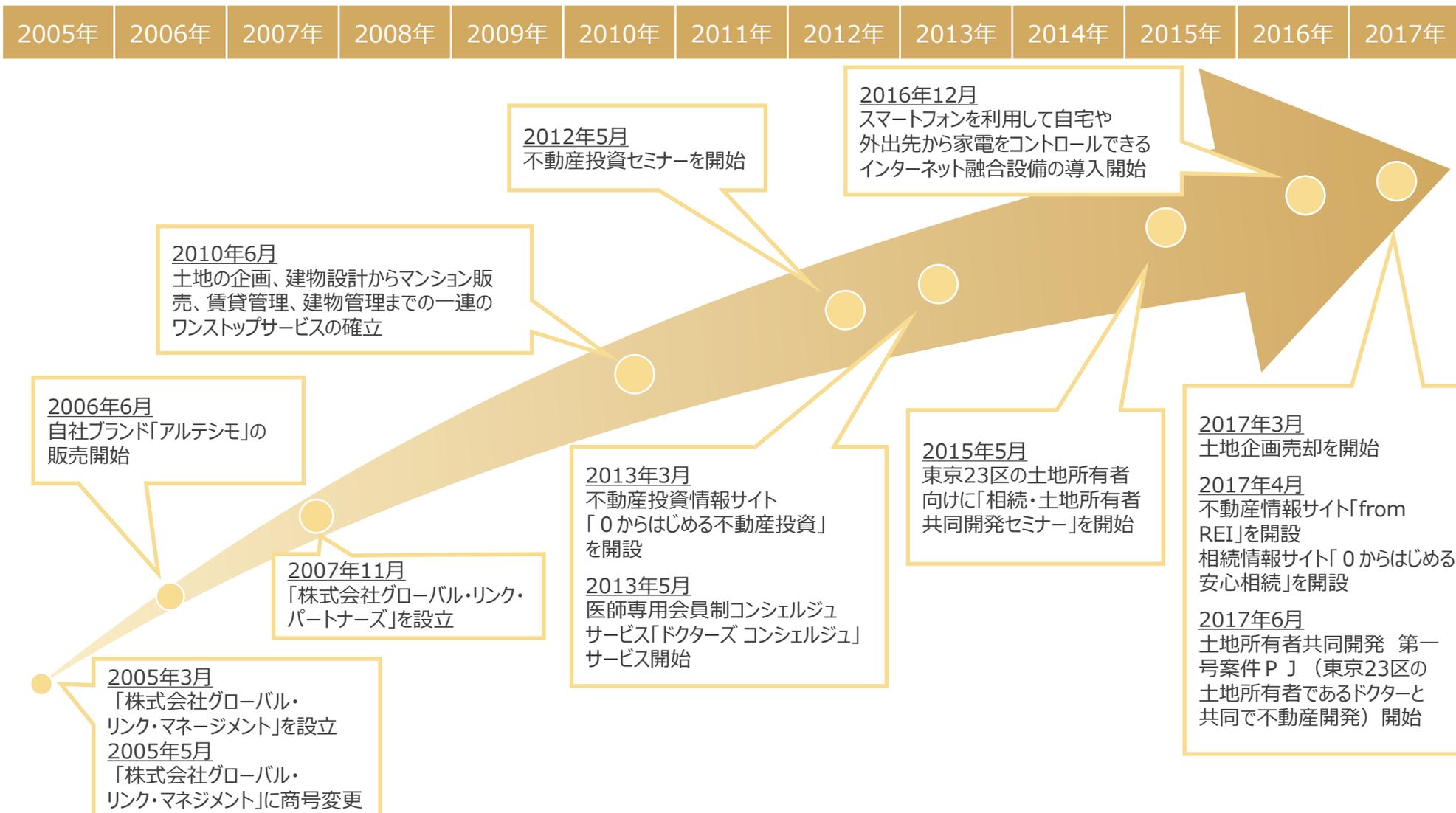
東京都心を中心とした単身世帯向け投資用不動産開発を出発点に、ITを活用して土地所有者・投資家・入居者に新しいサービスを提供する不動産ソリューションカンパニー



「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

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（投資用マンションの企画・開発・販売・建物管理等）及び、プロパティマネジメント事業（自社販売分譲物件を中心とした賃貸管理）
設立	2005年3月
代表者	代表取締役 金 大仲
資本金	2億円（2017年9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14階
従業員数	70名（2017年9月末時点）
連結子会社	株式会社グローバル・リンク・パートナーズ

## ■ 投資用不動産の企画・設計・販売及び賃貸管理・建物管理事業を目的に2005年に設立



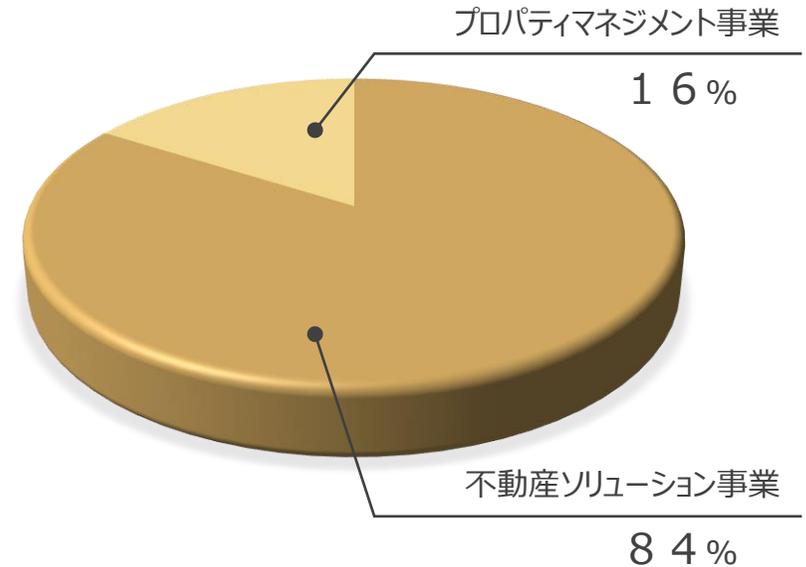
## 不動産ソリューション事業

- 投資用不動産の土地仕入、企画・開発、販売
  - ◆ 投資用不動産の自社ブランド「アルテシモ」の展開
  - ◆ 以下の顧客に対して営業活動を実施
    - ①用地購入を必要とする不動産業者（戸建て、ファミリーマンション業者）への仲介、企画売却
    - ②アルテシモを購入する国内不動産販売会社
    - ③アルテシモを購入する国内外のJリート、ファンド
    - ④アルテシモを購入する国内外の個人投資家
- 入居者満足度を高める建物管理サービス

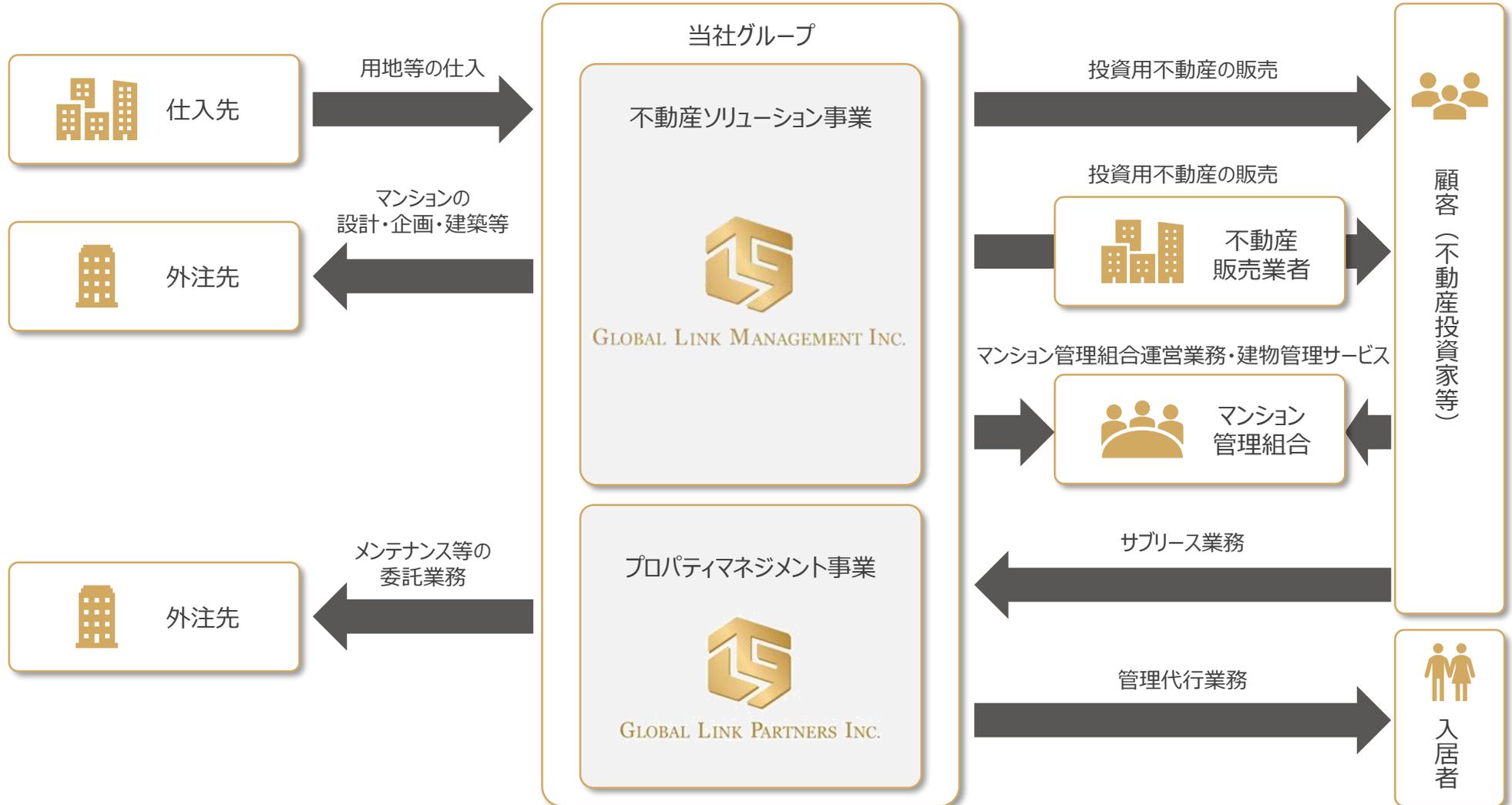
## プロパティマネジメント事業

- 自社販売物件の所有者に対するサブリース業務
- オーナーに代わり家賃の集金や入居・退去に関わる各種契約管理業務を行う管理代行業務

## ■ セグメント別売上構成比（2016/12期）

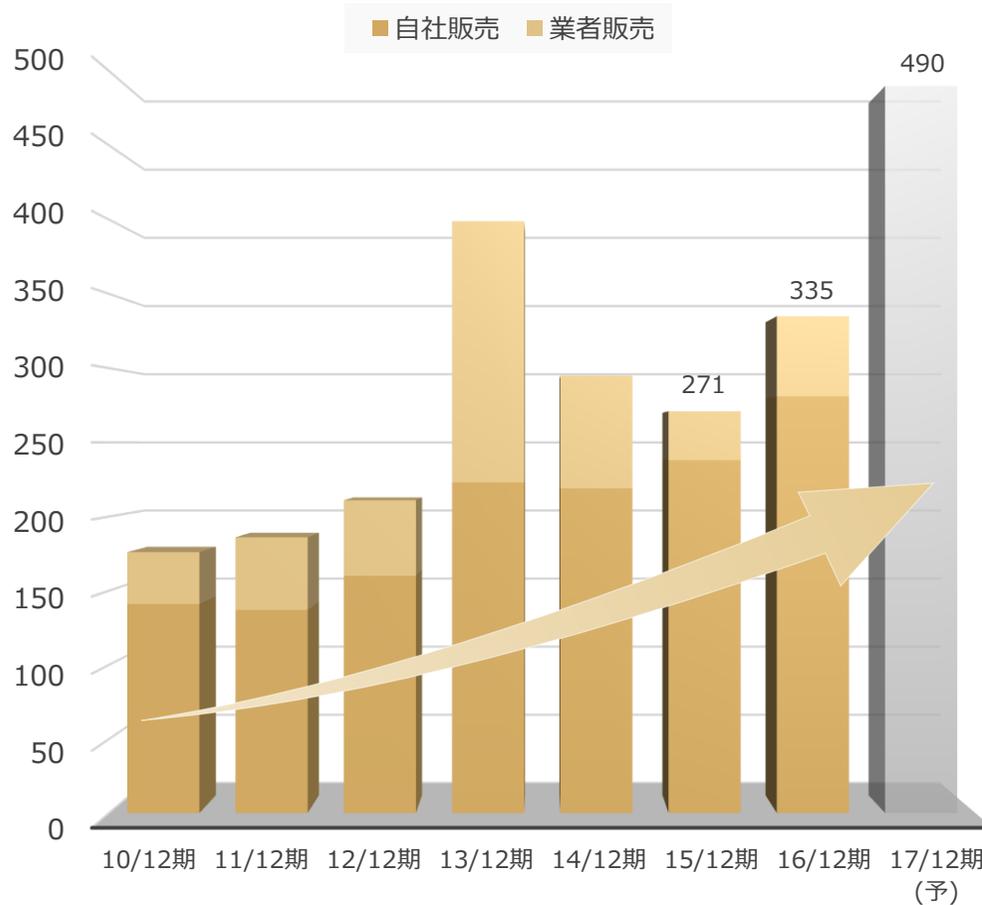


- 当社グループの主たる業務は、5つの収益で構成される「不動産ソリューション事業」と「プロパティマネジメント事業」の2つ
- 不動産ソリューション事業は3つのフロー収益と1つのストック収益、プロパティマネジメント事業は1つのストック収益で構成



- 東京23区内の中でも長期的に収益性の高いエリア（「駅から徒歩10分圏内」、「ターミナル駅まで30分前後」）に自社ブランド「ARTESSIMO（アルテシモ）」シリーズを販売
- 自社での販売戸数は拡大。自社販売力は着実に向上。

## ■ 販売実績（単位：戸）



## ■ 「アルテシモ（ARTESSIMO）シリーズ」外観



現代イタリアの造語で、「芸術文化財の極み」を意味する「ARTESSIMO（Art【芸術】+issimo【最上級】）」から名づけられた、デザイナーズマンション



アルテシモ レジウス



アルテシモ アスタ



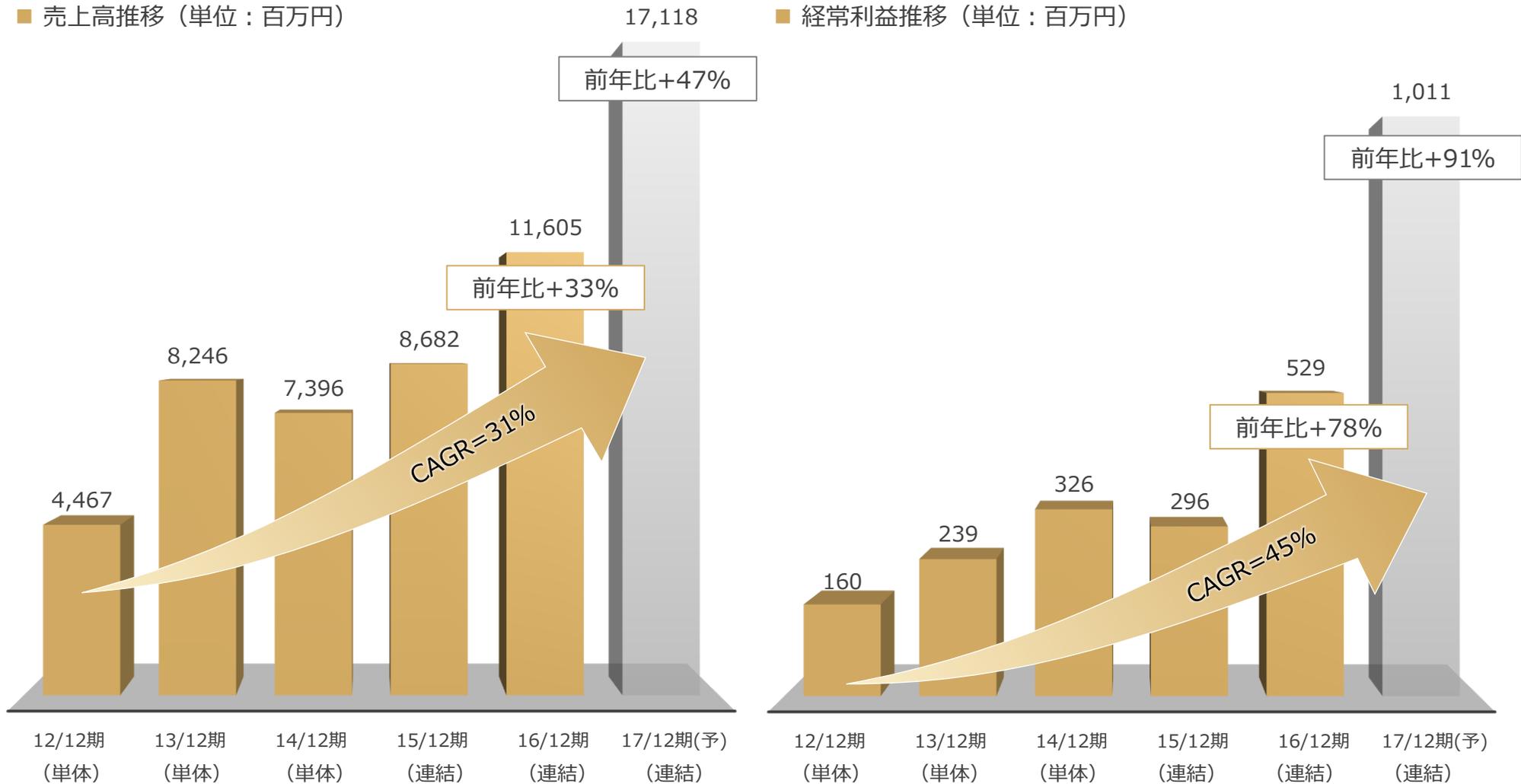
アルテシモ ラヴィ



アルテシモ シェルト

# 売上高・経常利益の推移

- 売上高・経常利益ともに順調に拡大
- 2012/12期-2017/12期（予）の6期間の年平均成長率は、売上高31%、経常利益45%
- 売上高推移（単位：百万円）
- 経常利益推移（単位：百万円）



## 02. 当社の強み・特徴



## 01 土地の仕入、企画、設計

- 自社物件ブランド「アルテシモ」の開発
- 3チカ物件を基準とした土地仕入
- 3年連続入居率99%を達成している安定した賃貸需要
- セミナーによる土地所有者へのアプローチ



## 02 物件の販売、 賃貸・建物管理

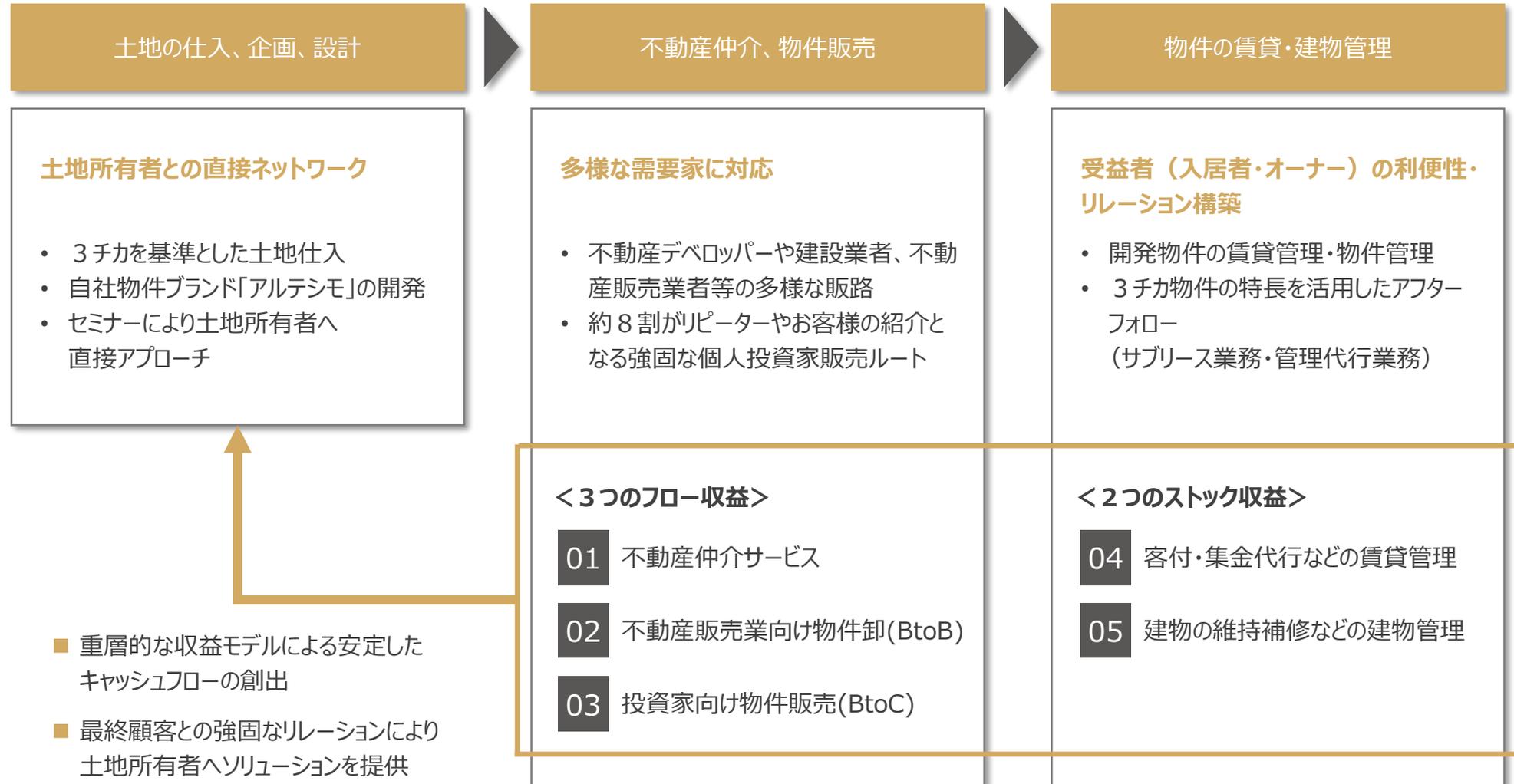
- 不動産デベロッパーや建設業者、不動産販売業者等の多様な販路
- 約8割がリピーターやお客様の紹介となる強固な販売ルート
- 入居者満足度を高めるサービスの実現

## 03 IT化

- 相続情報サイト「0からはじめる安心相続」による仕入の強化
- 「from REI」、「0からはじめる不動産投資」を活用した販売先の拡大

# 『ワンストップの不動産サービス』と『5つの収益チャネル』を保有

- 不動産サービスをワンストップで提供することで土地所有者、需要家、受益者へメリットを提供
- 5つの収益チャネルを軸に、フロービジネスをストックビジネスに繋げていくスキームを構築



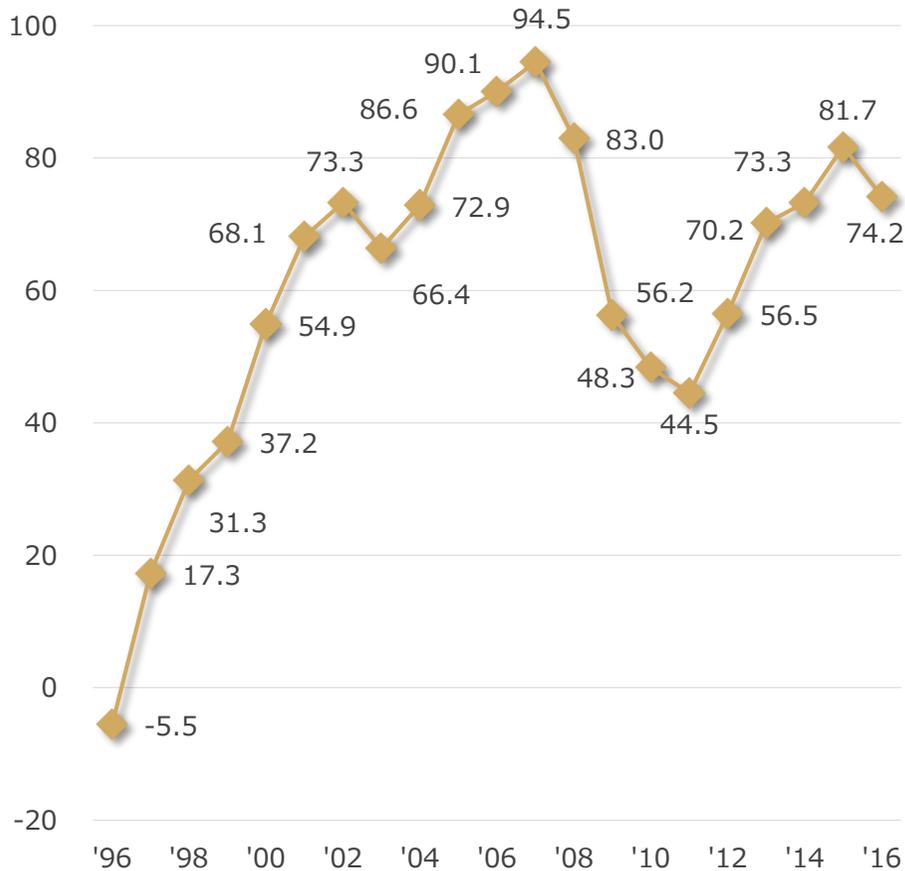
# 01 土地の仕入、企画、設計

---



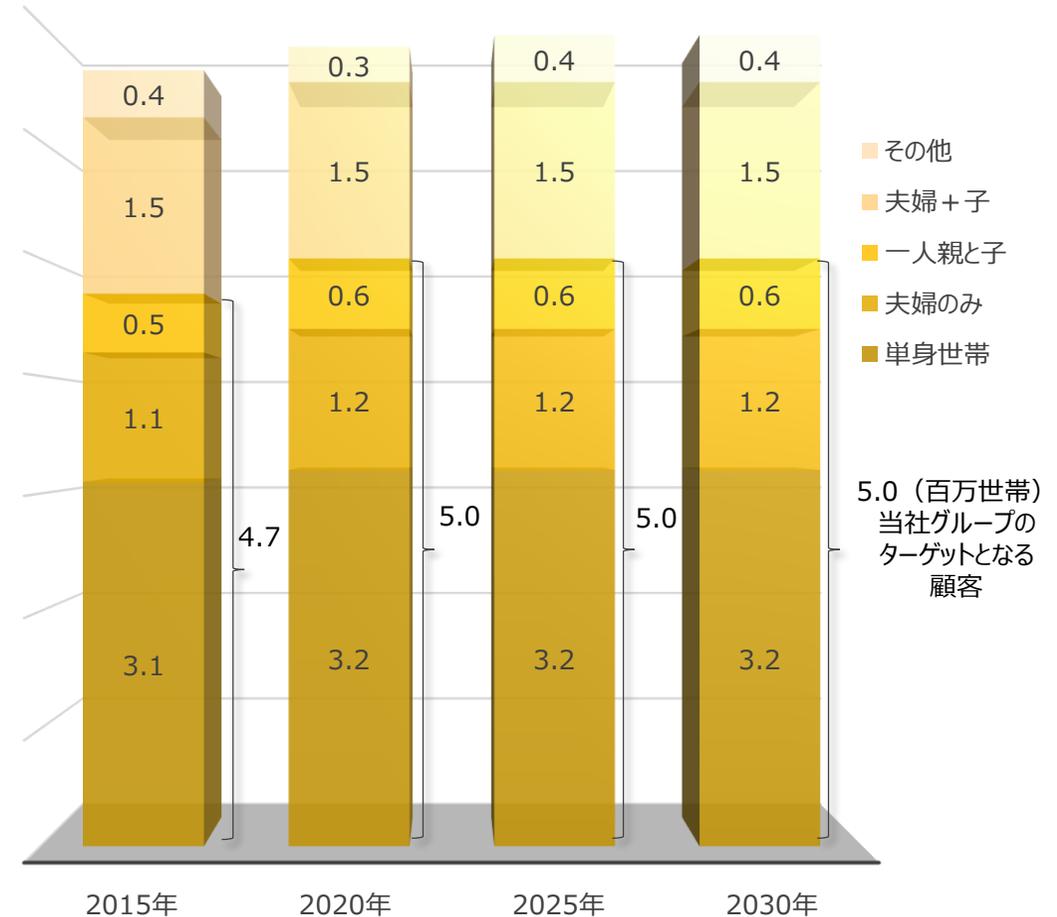
- 東京都は20年連続で転入者が転出者を上回る「転入超過」の状態。2016年では年間7.4万人が増加
- 東京都は、当社のターゲットとする単身世帯、夫婦のみ、及び一人親と子などの「少人数世帯」の数は堅調な推移を予測

■ 東京都人口増加数推移（単位：千人）



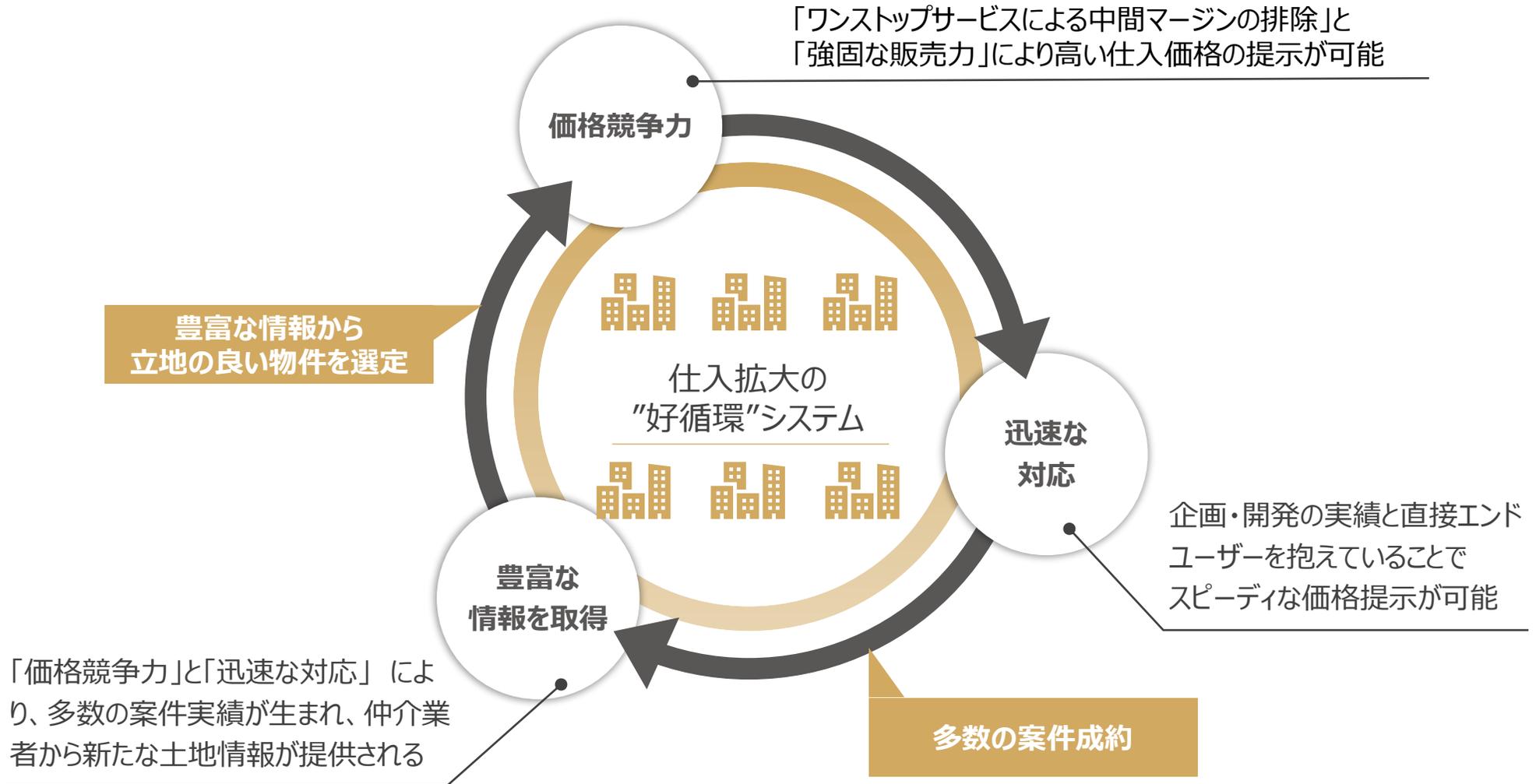
(出所) 東京都「東京都区市町村別人口（平成29年3月）」

■ 東京都の世帯数予測（単位：百万世帯）



(出所) 東京都世帯数の予測（平成26年3月）、東京都人口統計課

# 3チカ物件を確保する仕入拡大の“好循環”システムを確立



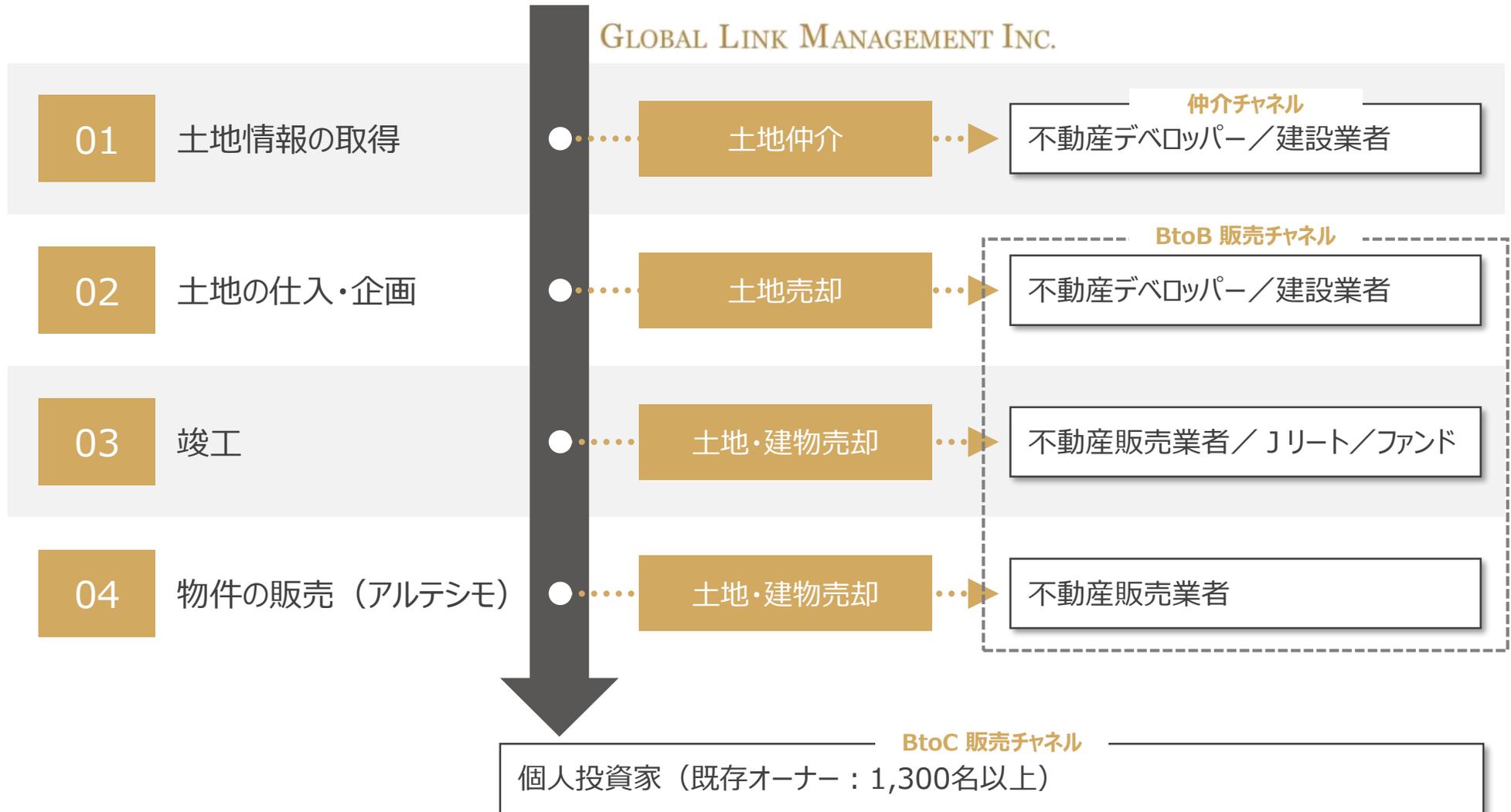
02

## 物件の販売 賃貸・建物管理

---

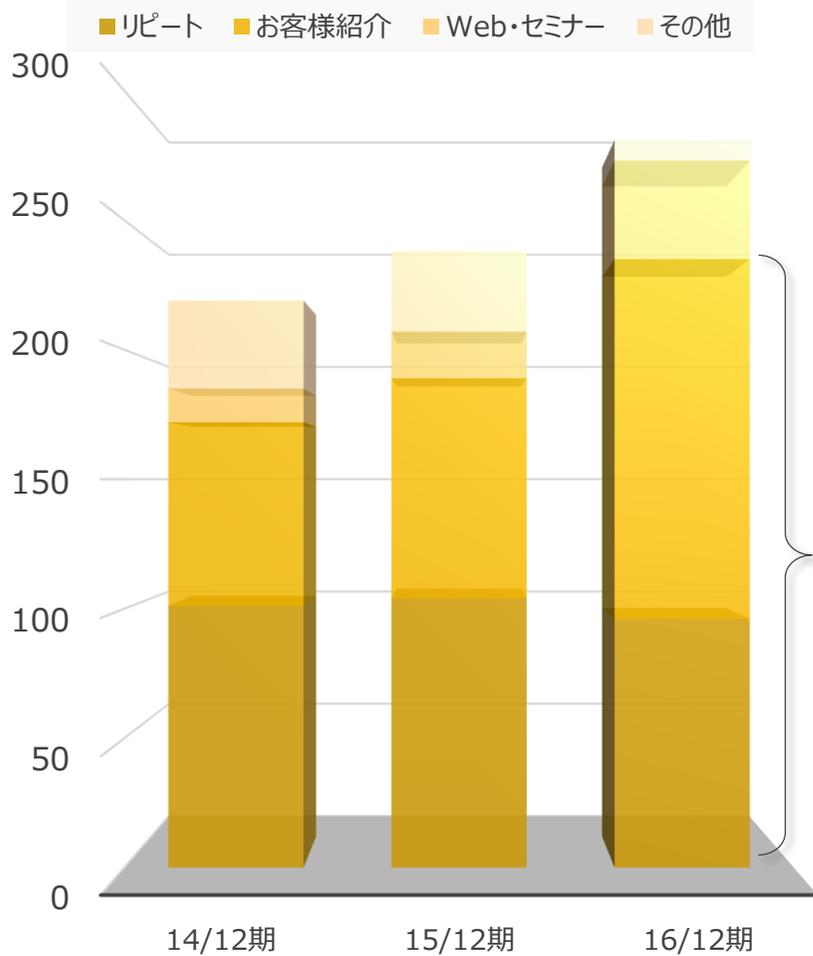
# 多様な販路による3つのフロー収益チャネルを確立

- 「土地情報の取得」から「物件の販売」までの各ステップで、不動産デベロッパーや建設業者、不動産販売業者等に仲介や売却を行う等、時間や在庫効率改善、利益率等を勘案した複数の販路を選択



- 販売ルートの内訳として約 8 割がリピーターやお客様の紹介
- 新規顧客の開拓元へWeb・セミナーを通じて、新規顧客拡大に注力

## ■ 購入経緯別の販売件数（単位：件）



## ■ 顧客拡大の“好循環”システム

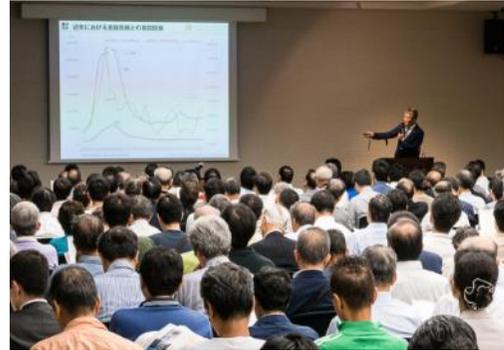


# 継続したセミナー開催による販売力の強化

- モーニングスターや日経不動産等の共催セミナー（大規模）や「0からはじめる不動産投資セミナー」（社内少人数）等を開催
- 一方、新規電話営業からは2015年末に撤退



(注) 2016年3月25日「モーニングスター共催不動産セミナー」の様子

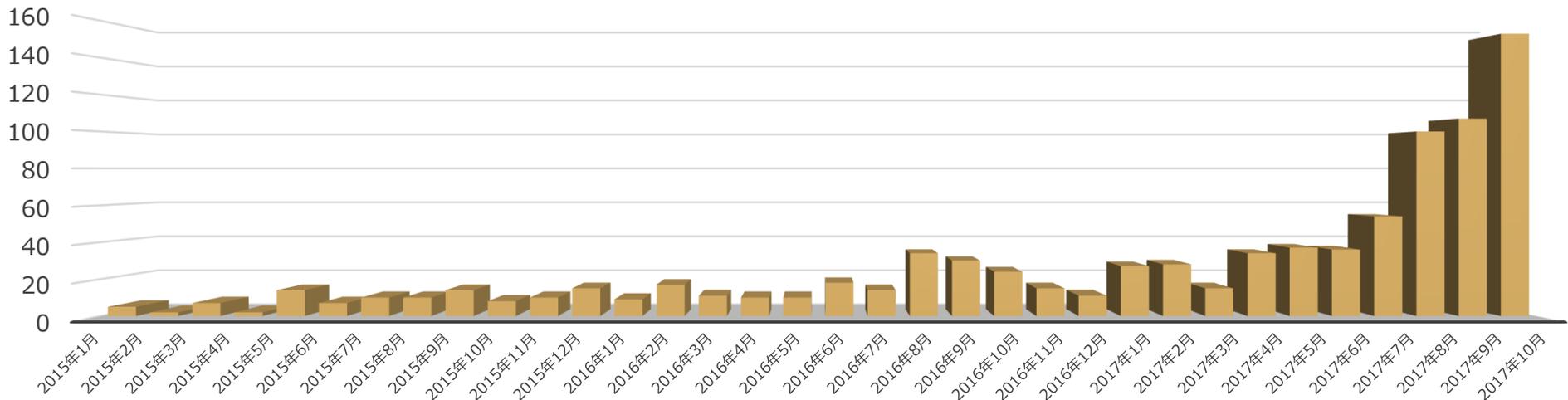


(注) 2015年9月12日「日経新聞社不動産投資セミナー」の様子

## ■ 共催セミナー【大規模】

日付	イベント名	集客人数
2014年9月27日	第一回日経不動産投資フェア	180
2015年4月9日	モーニングスター共催セミナー	109
2015年6月5日	モーニングスター共催セミナー	52
2015年8月25日	モーニングスター共催セミナー	92
2015年9月12日	第二回日経不動産投資フェア	200
2016年1月22日	モーニングスター共催セミナー	92
2016年3月25日	モーニングスター共催セミナー	81
2016年7月14日	モーニングスター共催セミナー	62
2017年1月28日	HOMES不動産投資フェア	82
2017年7月27日	モーニングスター共催セミナー	88

## ■ 0からはじめる不動産投資セミナー【社内少人数】（単位：集客人数）



## 強固な販売ルート

総資産回転率 **2.1回**

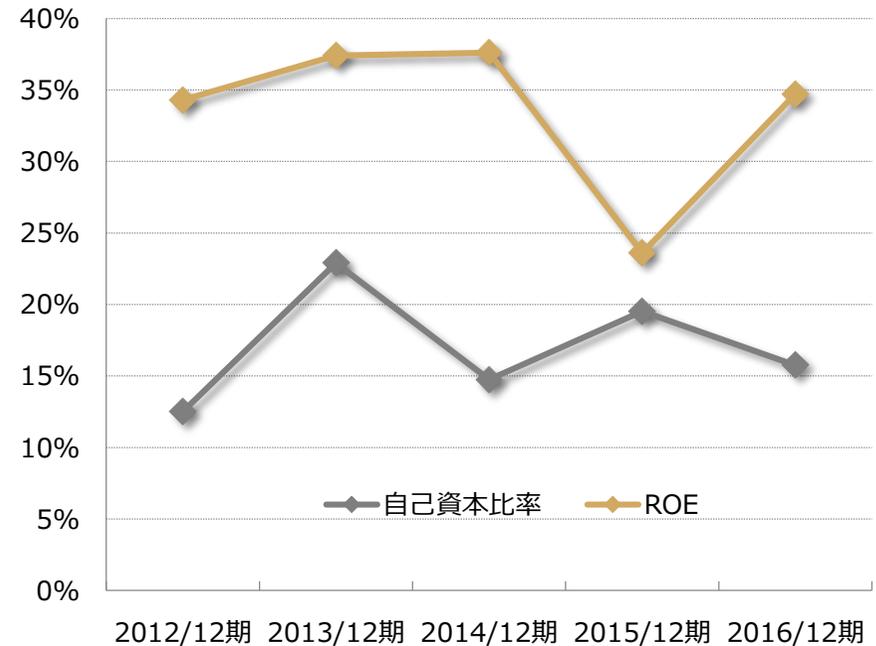
総資産回転率 = 売上高 / 期中平均総資産額

在庫回転率 **2.3回**

在庫回転率 = 売上原価 / 期中平均棚卸資産額

\*2016/12期実績

## 自己資本比率及びROEの推移



足の長い不動産業界においても、高い資産回転率を実現

自己資本比率・ROEも健全な水準を維持

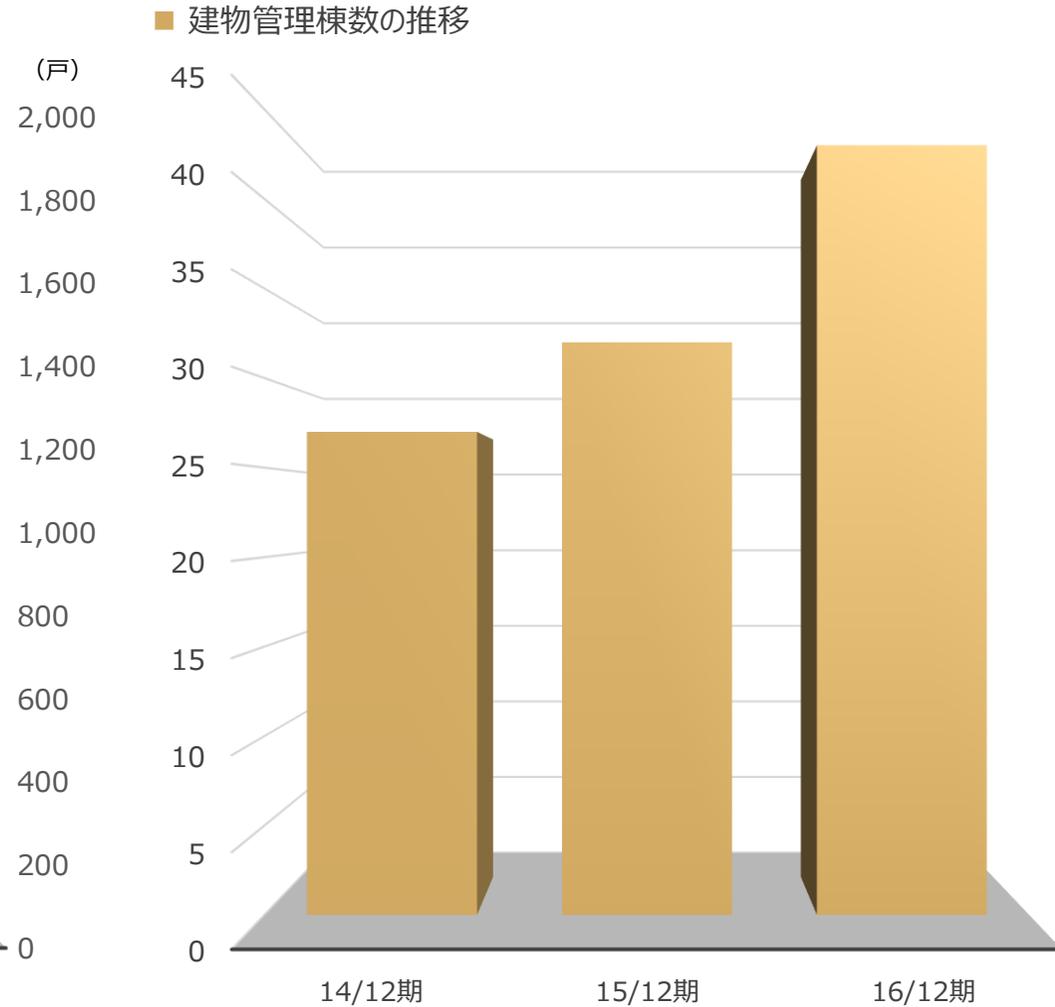
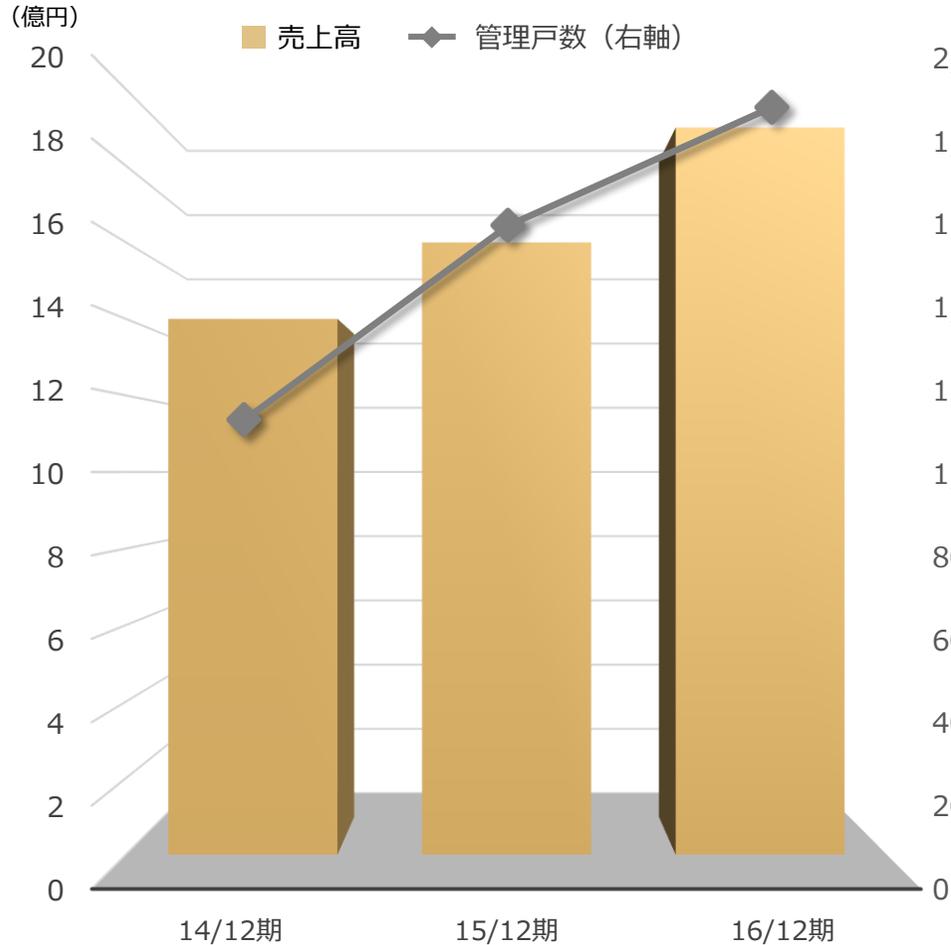
02

## 物件の販売 賃貸・建物管理

---

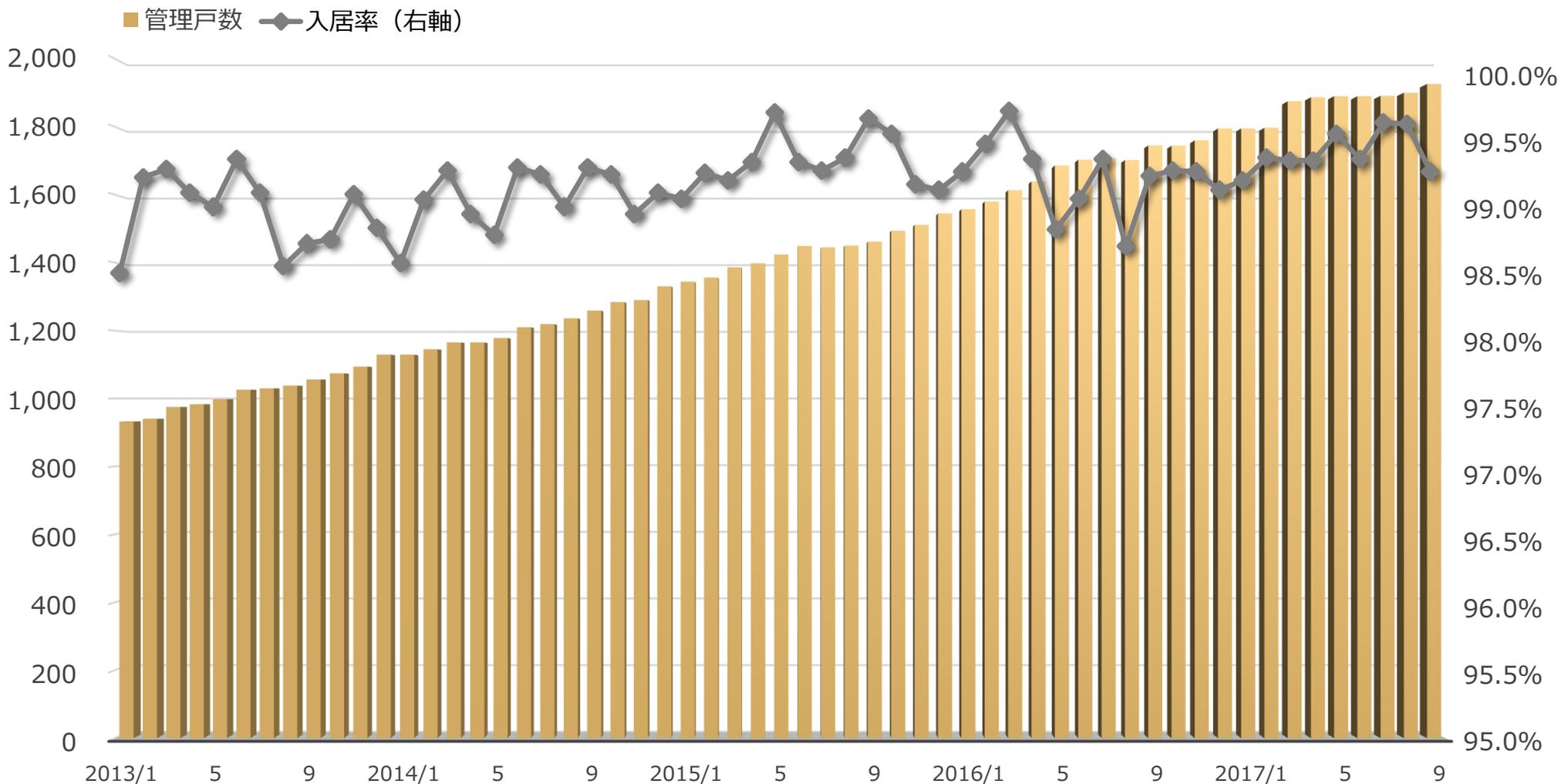
# 安定した2つのストック収益の積み上げ

- 販売した自社マンションブランド「アルテシモ」の管理業務を請け負う
- 建物管理と賃貸管理業務により販売棟数・戸数の拡大に伴い、安定的なキャッシュフローを創出
- プロパティマネジメント事業売上高及び管理戸数の推移



# 3チカ物件による安定した賃貸需要

- 3チカ物件により賃貸需要も高水準を維持
- 当社の管理戸数は2014年から3年連続年間平均入居率で99%を達成



- 3年連続年間平均入居率は99%以上という高い入居率を武器に、最長35年サブリースサービスを提供



管理不動産の入居率 . . . . . 99.21%



管理戸数 . . . . . 1,918戸

※入居率及び、管理戸数は2017年9月30日時点

高い入居率を武器に、最長35年サブリースサービスを提供

金融機関によるフルローン対応のハードル引下げに寄与

投資家の安心材料となり、販路をさらに強化

## 03 IT化

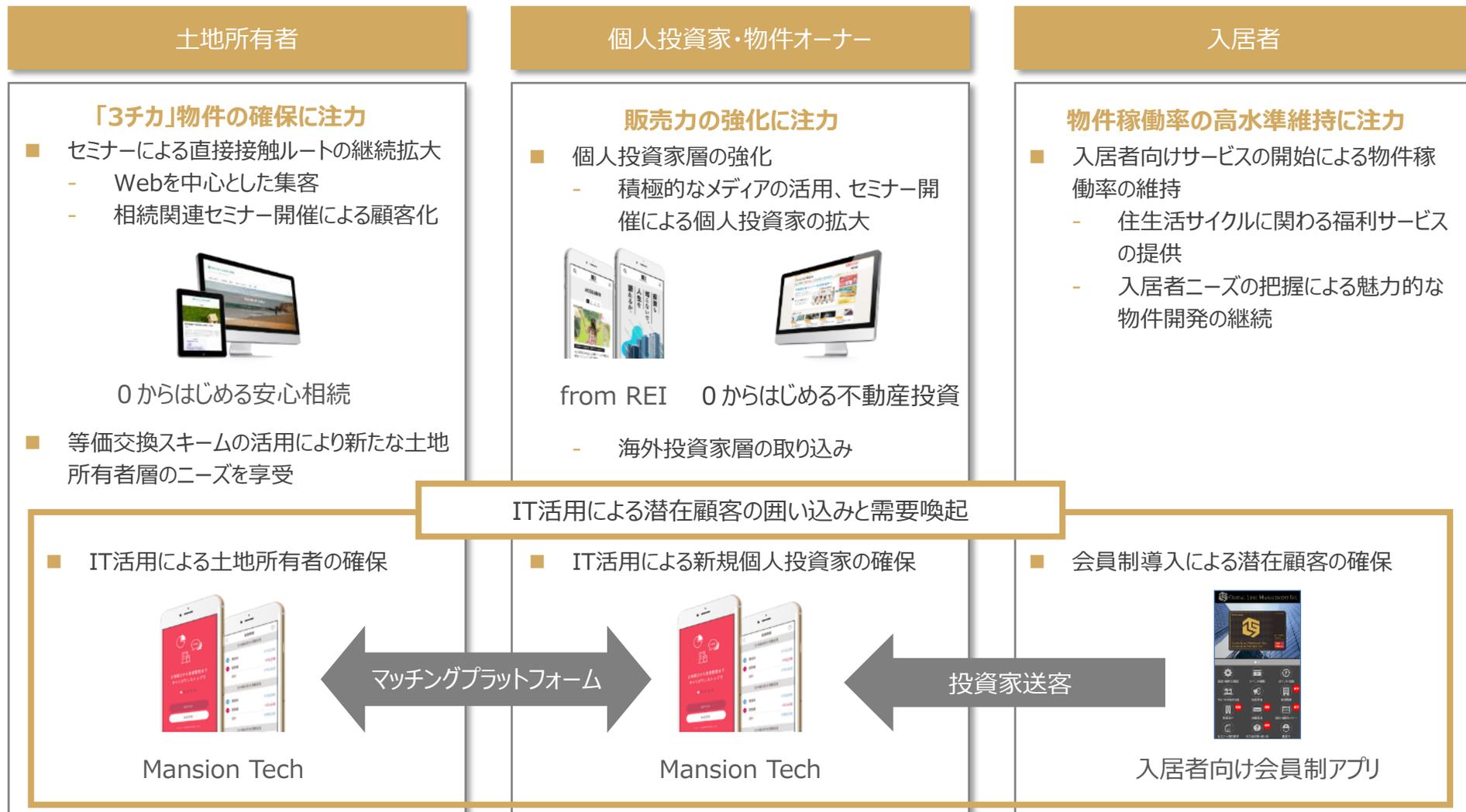
---

- 土地所有者や税理士、個人投資家等に直接情報を提供
- WEB集客として、「0からはじめる安心相続」、「from REI」、「0からはじめる不動産投資」を入り口





- 不動産のワンストップサービスの提供により各サービス対象者へのアプローチが可能
- IT活用により仕入・販売の両面での強化を進め、成長加速を図る



- 土地仕入先の開拓を目的に、税理士や弁護士等の士業と提携
- 相続等起因する東京23区の土地所有者向けの「相続・土地所有者共同開発セミナー」を共同で開催
- 連携を一層進め、土地仕入先の確保を推進



(注) 2016年4月20日「横浜中央信用組合共催セミナー」の様子



(注) 2015年11月26日「不動産相続・売却セミナー」の様子

## ■ セミナー開催回数

2015年 8回

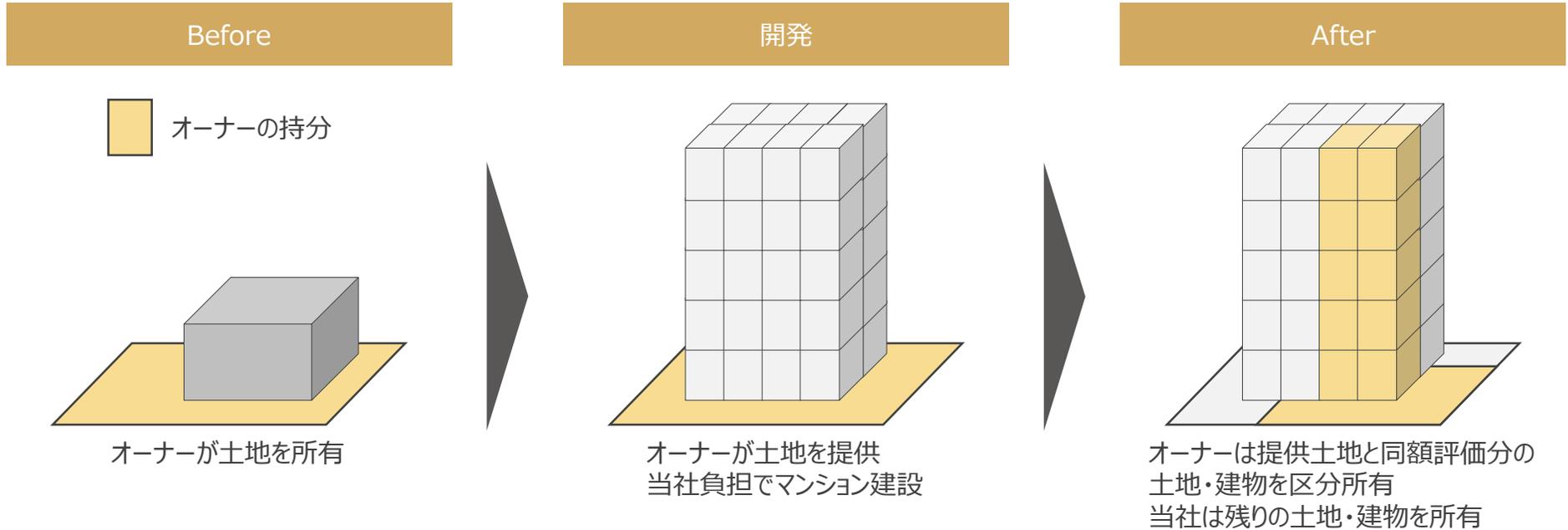
2016年 10回

2017年（～9月） 5回

セミナー集客数 512名

セミナー開催回数のさらなる加速を計画

- 土地所有者共同開発の第一号案件 P J（東京23区土地所有者との共同開発）として、等価交換サービスに既に着手
- 相続問題を抱える土地所有者に対し、今後は一層このスキームの提案を推進
- セミナーやITを活用した集客に加えて、土地仕入販路の拡大を実現



## 土地所有者のメリット

- 01 自己資金なしで建物を建築
- 02 交換住戸に関しては譲渡所得税負担もなし（交換差金発生時のみ課税）
- 03 マンション貸出により賃料収入発生

## 当社のメリット

- 01 好立地の土地確保による商品魅力度の向上

# マンション経営プラットフォーム「Mansion Tech」の投入

- 土地所有者や税理士、オーナー候補となる個人投資家に広告・情報配信し、潜在顧客の集客を強化
- アプリでのチャット機能を通じて、GLM社員とコミュニケーションを図りながら関係構築し、潜在顧客層を顕在顧客層へ誘導を狙う

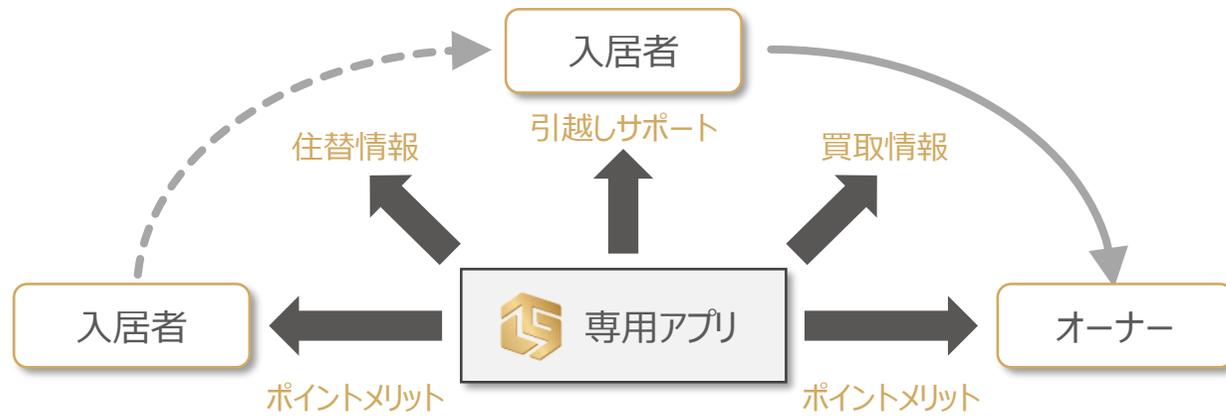


- 入居者向け会員制サービスとして、「情報配信サービス」及び、「ポイント付与サービス」をアプリで展開を予定
- 情報配信による利便性向上やポイント付与による会員満足度向上から、オーナー候補となる個人投資家への販路拡大を促進



対象

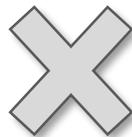
- 当社管理マンションの入居者（約2,000人）



プロパティ  
マネジメント  
領域

入居者との直接リレーション

賃貸管理



IT領域



## 理解・学習型の一方的なインバウンドセールス



顧客ニーズへの対応・営業効率と生産性の向上



## 理解・学習・コミュニケーション・生活サポート型システム



コミュニケーション

生活サポート

賃貸需要維持

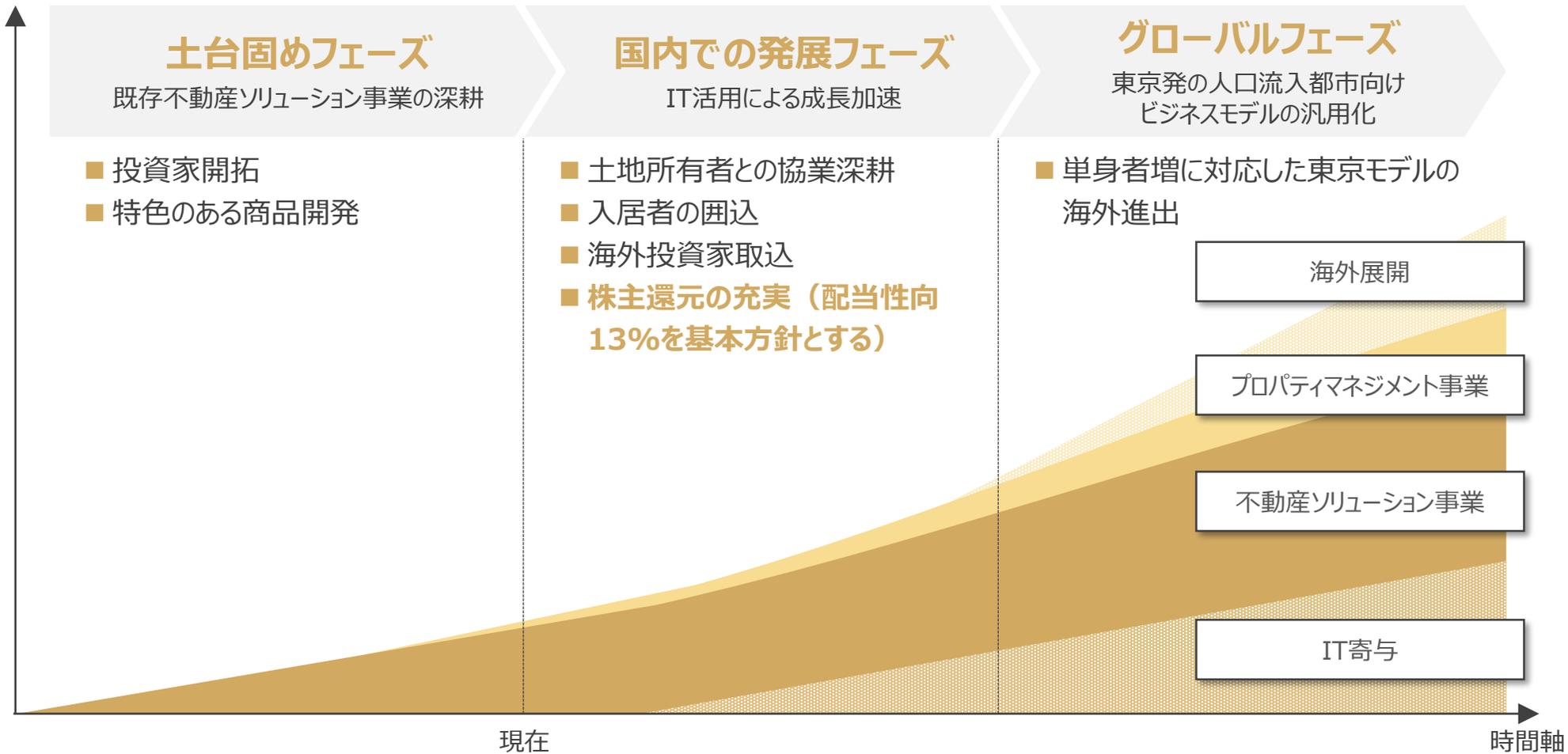


入居者



「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

事業規模



- 本資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料において記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、判断や仮定に内在する不確実性およびその他の様々な要因によって、実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。
- 上記の不確実性および変動の要因には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報 について、更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。