

2026年12月期第3四半期決算説明資料

GLOBAL LINK MANAGEMENT
株式会社グローバル・リンク・マネジメント

東証プライム市場　　証券コード：3486



AGENDA

01 第3四半期決算ハイライト

02 第3四半期決算状況

03 2026/12期見通し

04 会社概要・Appendix

Group Mission

投資により未来価値を創出する

人と事業に積極的な投資を行い
環境、社会において持続可能な価値を創出し豊かな未来を実現します

Group Vision	世界をリードするサステナブルな企業グループへ
Group Value	No.1 ・挑戦・共創
Group Culture	Respect・Speed・Open・Clean

Company Mission

GLOBAL LINK MANAGEMENT / GLCM GL Capital Management / 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

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

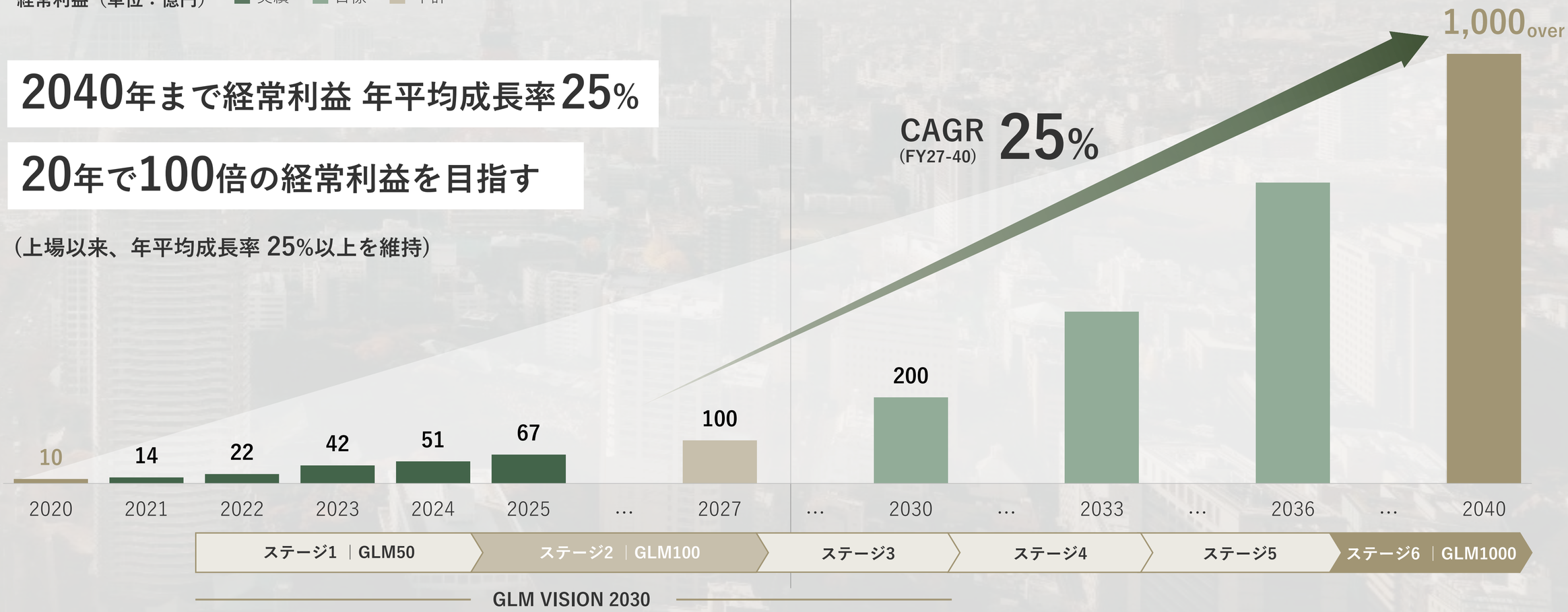
経常利益（単位：億円）　実績　目標　中計

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



2026年12月期 第3四半期決算ハイライト

GLOBAL LINK MANAGEMENT

KGI

		進捗率	前年同期比
売上高	394億円 / 800億円	49.3%	△24.1%
売上総利益（率）	77億円 / 156億円（19.8%）	49.9%	△17.1%
経常利益（率）	30億円 / 80億円（7.6%）	37.6%	△46.6%

KPI

	売上高	レジデンス販売戸数		ホテル販売棟数	
開発事業	228億円 / 330億円	452戸 / 599戸		0棟 / 1棟	
	進捗率	進捗率	前年同期比	進捗率	前年同期比
	69.4%	75.5%	△56.4%	--	--

	売上高	販売件数	
土地企画事業	62億円 / 260億円	9件/ 25件	
	進捗率	進捗率	前年同期比
	24.0%	36.0%	±0.0%

	売上高	販売棟数		仕入棟数	
再生事業	99億円 / 210億円	6棟 / 10棟		9棟 / 11棟	
	進捗率	進捗率	前年同期比	進捗率	前年同期比
	47.4%	60.0%	+100.0%	81.8%	+80.0%

業績予想及び配当の上方修正

売上高	：	75,000百万円→80,000百万円
経常利益	：	7,500百万円→ 8,000百万円
当期純利益	：	5,130百万円→ 5,700百万円
1株あたり配当	：	100.0円 → 110.0円

決算ハイライト

- ✓ 土地企画事業において隣地の仕入が好調に進み、より付加価値を高めての販売が可能となったことを背景に**業績予想及び配当予想を上方修正**
- ✓ 開発事業においては今期修正計画で販売を見込む**599戸※全ての販売に関する売買契約を締結済み**
- ✓ 土地企画事業においては隣地の仕入が好調に進んだ結果、より付加価値を高めた上での販売が可能となり、**売上高・売上総利益共に計画を大きく上回る通期着地を目指せる状態**に
- ✓ 再生事業においては**売上総利益に関して概ね計画通りとなる想定。**返済実績の積み上げによる今後の融資枠拡大を目的として販売計画の見直しを行い、物件の販売を一部前倒ししたことから、売上高については上振れる見込み

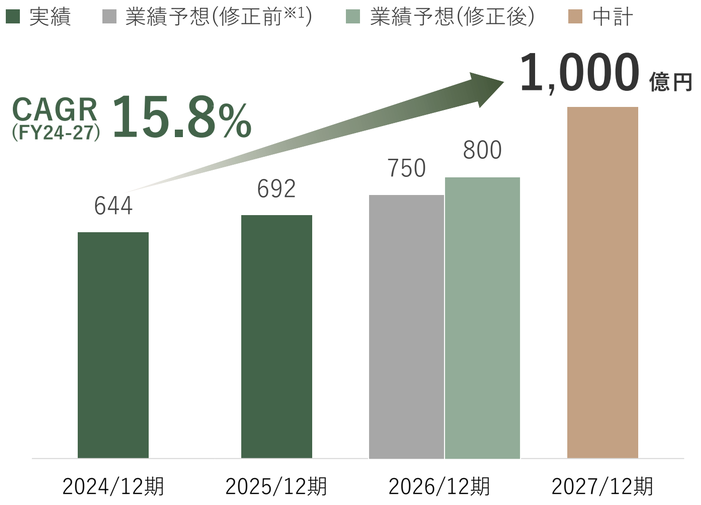
※ 上方修正に際して販売計画を758戸から599戸に修正

2025年中期経営計画「GLM100」KGIについて

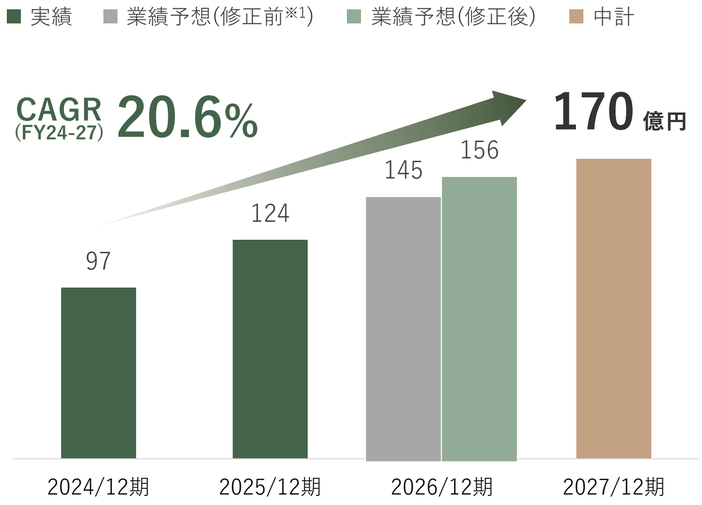
- GLM1000(経常利益1,000億円)に向けた第1フェーズとしてGLM100(経常利益100億円)を策定
- GLM100では2027/12期に売上高1,000億円(CAGR 15.8%) 売上総利益170億円(CAGR20.6%) 経常利益100億円(CAGR 25.2%)を目指す

KGI状況（単位：億円）

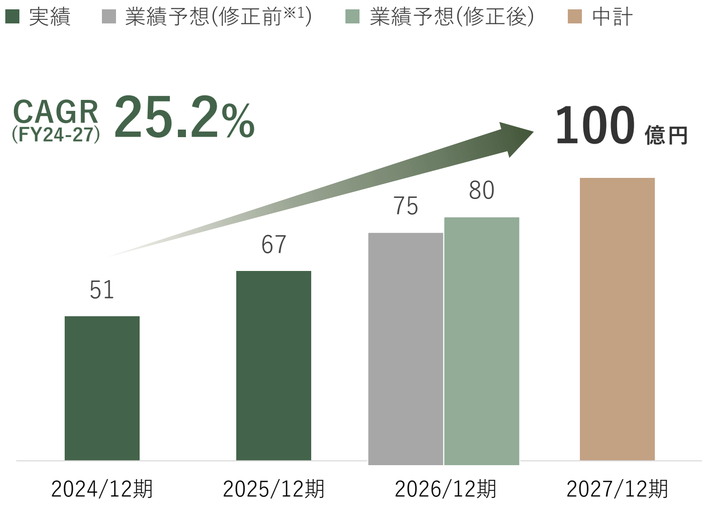
売上高（単位：億円）



売上総利益（単位：億円）



経常利益（単位：億円）



GLM100の進捗認識

- ✓ GLM100の第2期にあたる2026/12期についても2025/12期に引き続き売上高・利益ともに当初計画を上回って着地
  2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプライン構築についても順調に進捗
- ✓ 従来の開発事業のみならず、土地企画事業及び再生事業の2事業が立ち上がり、次期中期経営計画及び長期ビジョン実現に向けた事業モデルの拡大が進む
- ✓ 既存の機関投資家顧客のニーズとして、GLM100期間中に日本不動産に対する3.3兆円の潜在ニーズを回収済み
- ✓ 長期ビジョンの実現に向け、次期中期経営計画における成長戦略の中核となるビジネスモデルの変革を推進。バンクフォーメーション※2の構築や投資パートナーの探索に注力

※1 26/12期の期初予想として中計発表時予想（2024/11/14）を修正したもの。中計発表時予想は売上高850億円、売上総利益136億円、経常利益75億円　※2 借入の最大化や安定化、コスト低減に向けた銀行との取引体制のこと

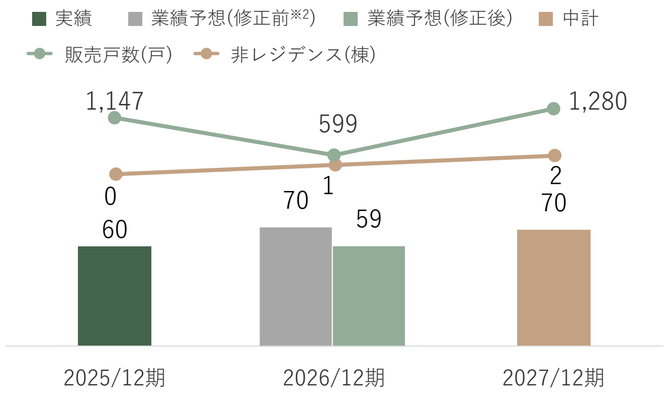
2025年中期経営計画「GLM100」KPIについて

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

目標値 ：売上総利益※1（単位：億円）

開発事業

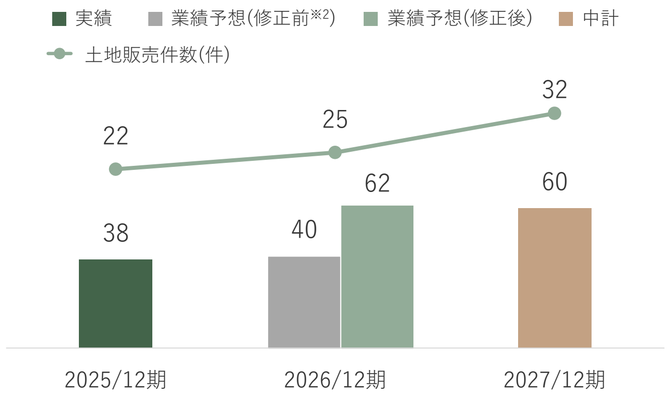
ESG不動産を中心にオフバランスを活用しながら効率良く開発し、バルク販売



- ✓ 2026/12期は特定案件における損失が発生。中計発表時の売上総利益予想62億円を若干下回る着地となる見込み
- ✓ 2027/12期の販売戸数目標1,280戸に対し、1,366戸の仕入を完了。2026/12期については修正後の計画599戸全ての販売に関する売買契約を締結済み
- ✓ 2025年5月13日に当社初となるRESITEL(ホテル)の販売案件を開示。中計達成に向けて事業領域の拡大は順調

土地企画事業

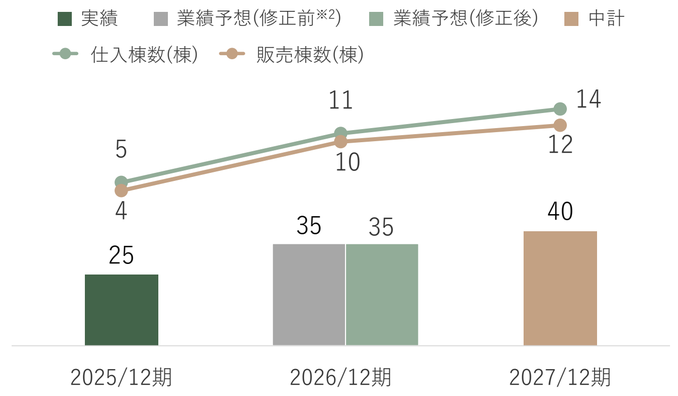
権利調整や企画を通じて付加価値向上オフバランスやDXを通じて件数を拡大



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回っての着地。2026/12期は隣地の仕入が好調に進捗し、より高い付加価値で仕入れた土地を販売出来る見込みとなり、中計※2を大きく上回る見込み
- ✓ 土地仕入のプロセスにおいて不動産ビッグデータの活用を推進し、相続に伴う土地移動をターゲットに情報を集積中
- ✓ ノウハウの蓄積と体制の構築が進み、隣地の仕入等を通じた付加価値向上を実現。来期以降の売上総利益率改善を見込む

再生事業

中古物件を取得し、バリューアップ後に販売



- ✓ 2026/12期は従来計画通りの着地となり、中計発表時の売上総利益予想28億円を上回る見込み
- ✓ バンクフォーメーションの強化を通じて取り扱う物件規模の大型化を実現。1人あたりの生産性向上や再生事業における競争力の強化、大口の投資家との関係性構築に大きく寄与

※1 従来各事業における売上高の見込みも出しておりましたが、利益率の変動に伴い売上総利益のみの開示に修正
※2 26/12期の期初予想として中計発表時予想(2024/11/14)を修正したもの。中計発表時の売上総利益予想は開発事業は62億円、土地企画事業は46億円、再生事業は28億円



AGENDA

01 第3四半期決算ハイライト

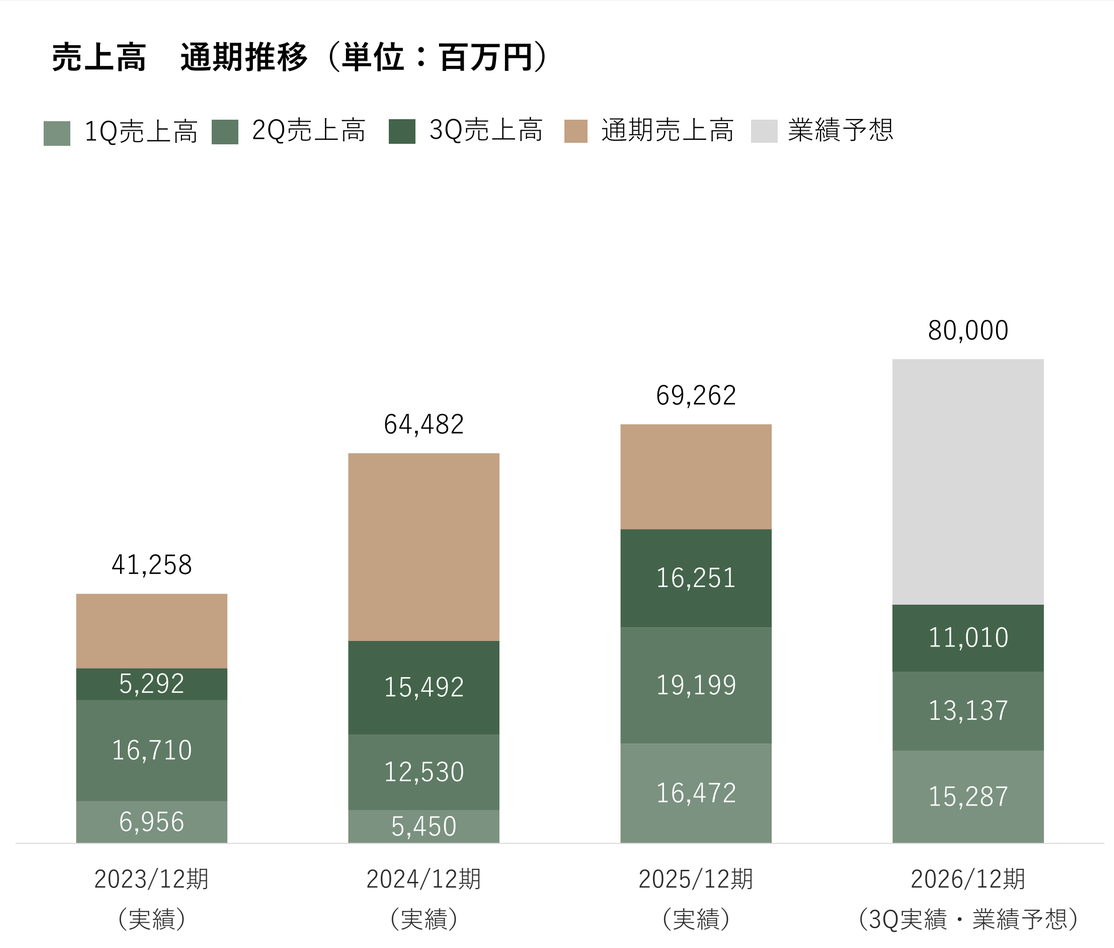
02 **第3四半期決算状況**

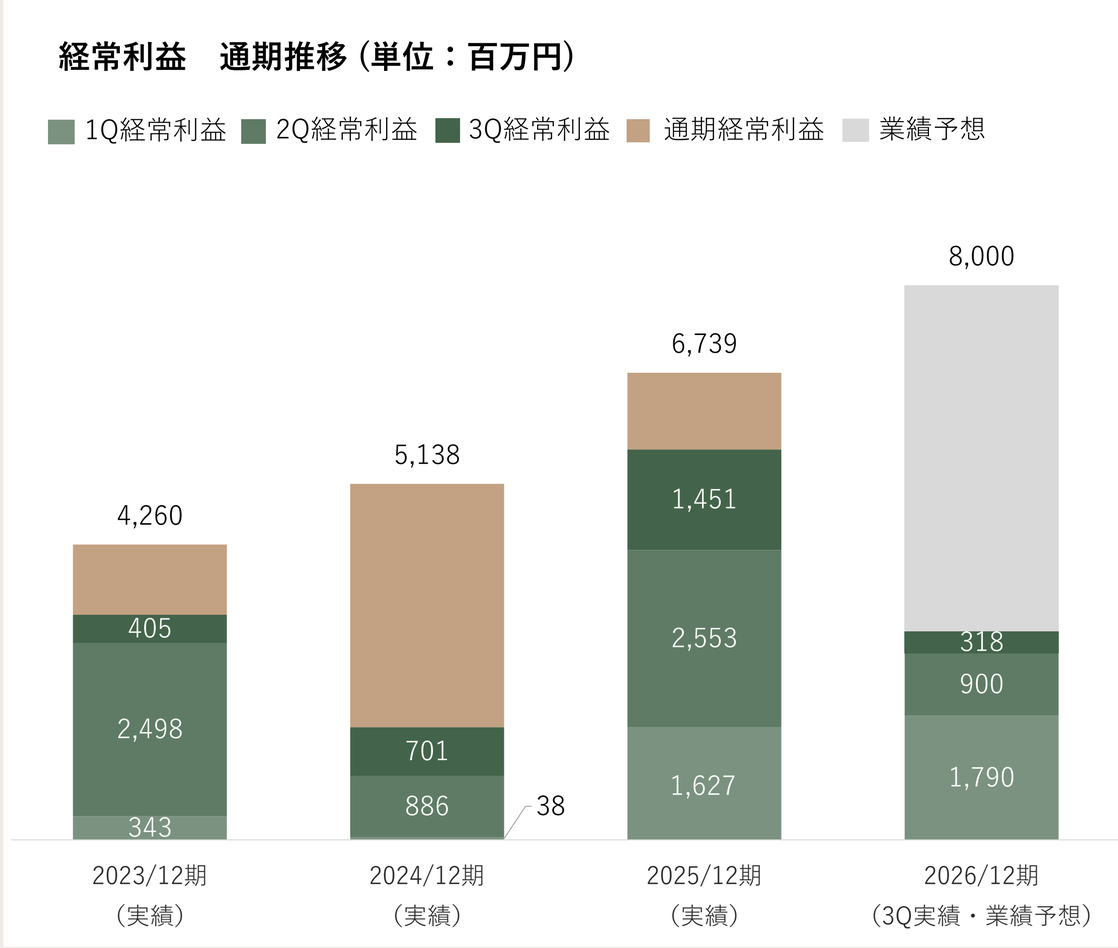
03 2026/12期見通し

04 会社概要・Appendix

業績推移

■ 2026/12期は販売が第4四半期に偏る見込みとなり、第3四半期累計は前年同期比で売上高24.1%減、経常利益46.6%減と期初想定よりも低位となるも、販売に関する売買契約の多くは締結済みで残る契約も最終段階と、通期計画の達成に向けて順調に進捗

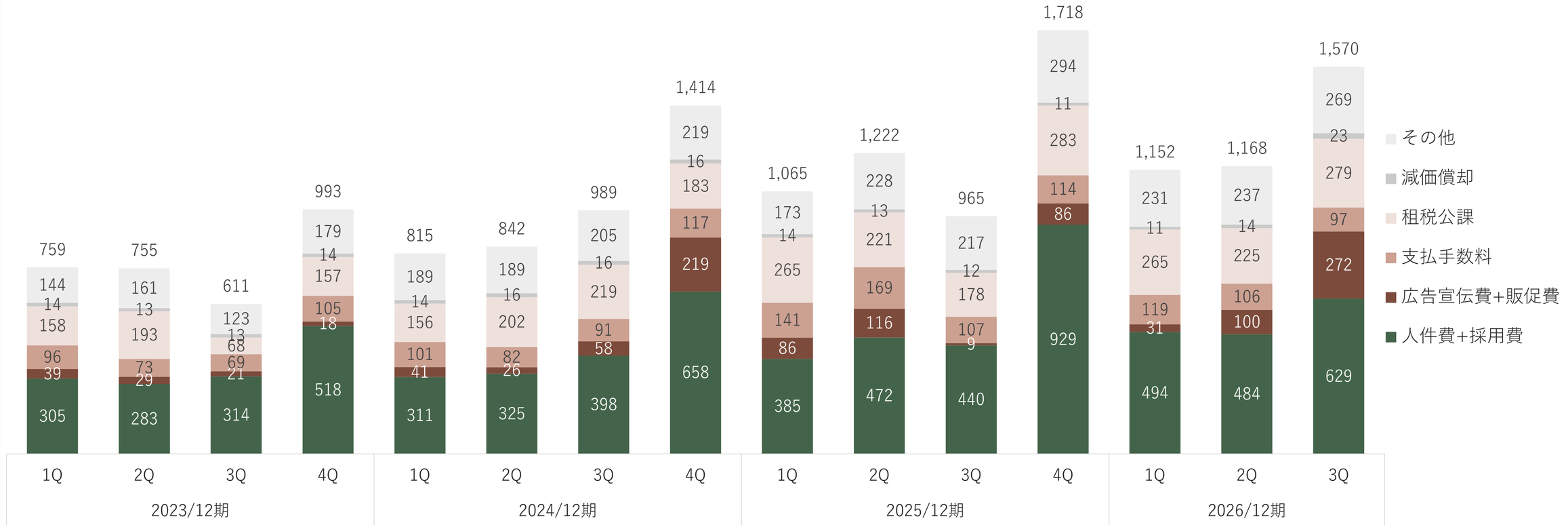




費用構造・四半期推移

- 第3四半期においては仕入・販売の進捗に伴い、歩合人件費や販売促進費が増加したことに加え、従来第4四半期に想定していた株式報酬費用の計上が前倒しとなり、第2四半期比で増加
- 第4四半期は例年同様に人件費が増加する見込みであることに加え、今期は販売の集中により販売促進費・租税公課も増加の見込み

販管費 四半期推移（単位：百万円）

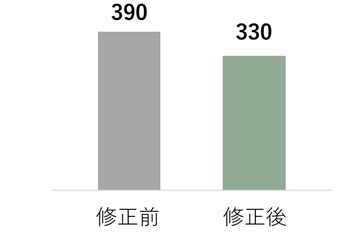


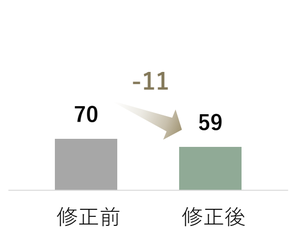
2026年12月期 通期業績予想の修正の詳細について

■ 開発事業において想定外のマイナス影響あるも、特に土地企画事業の上振れに伴い通期業績予想を上方修正

事業別 業績予想（単位：億円）

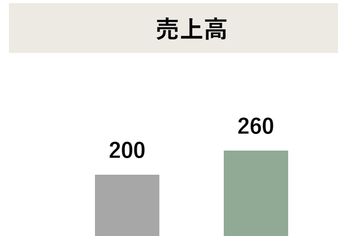
開発

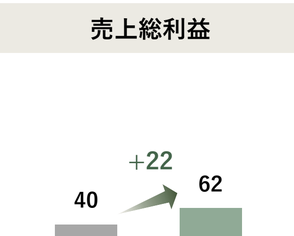




- ✓ 個別案件の契約解除が発生し、違約金を含め、売上総利益で約6億円のマイナス影響が発生(当該物件特有の事象であり、その他販売への影響は無し)
- ✓ その他、一部の竣工時期の変更に伴い約5億円のマイナス影響が発生

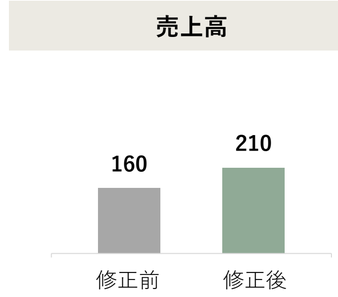
土地企画

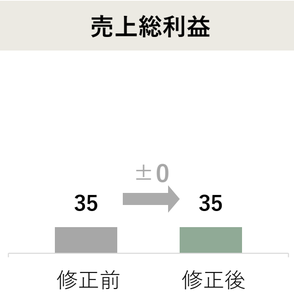




- ✓ 期初から隣地の仕入が好調に推移しており、その結果、計画以上の付加価値創出に成功し、案件規模・売上総利益額が大きく増加

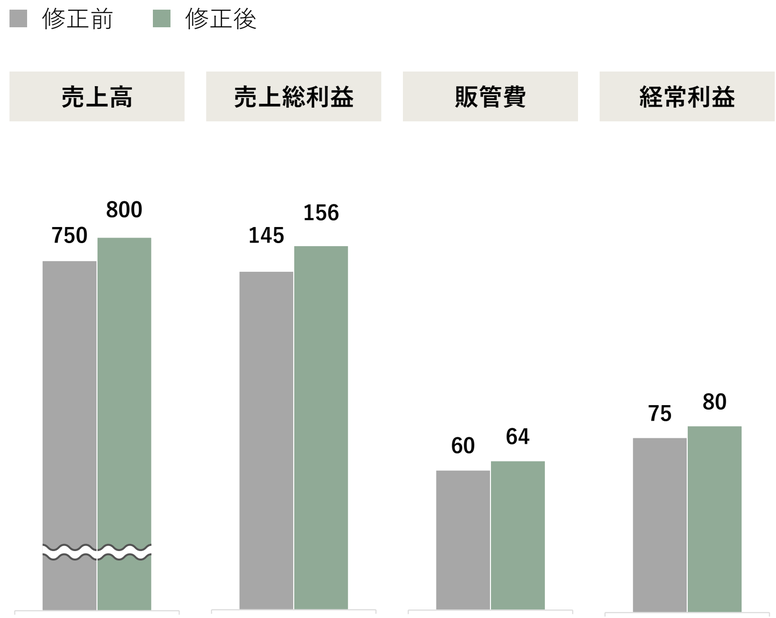
再生





- ✓ 売上総利益は概ね計画通りで推移。一方、返済実績の積み上げによる今後の融資枠拡大を目的として、販売計画の見直しを行い、物件の販売を一部前倒ししたことから売上高は期初予想を上回る見通し。

連結 業績予想（単位：億円）



開発事業においては想定外のマイナス影響があったものの、期初より付加価値を大きく出来る隣地仕入が好調に推移していた土地企画事業が大きく上振れた結果、経常利益の目標を中期経営計画の目標である75億円から80億円に上方修正

不動産事業領域 開発事業―仕入・販売状況

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2025年中期経営計画において開発事業では事業規模を維持・微増させる方針
- **2026/12期第3四半期累計で452戸の販売を完了。第4四半期においては147戸の販売を予定しており、全ての販売に関する売買契約を締結済み**
- **2027/12期・2028/12期に向けた仕入に関しても順調な進捗**

2026/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ	82	
2	台東区北上野2丁目ⅢPJ（ホテル）※1	39	○
3	墨田区向島3丁目ⅥPJ	22	○
4	世田谷区上馬4丁目PJ	20	
5	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14	
6	川崎市下沼部PJ	53	○
7	文京区千駄木2丁目PJ	29	
8	墨田区本所1丁目ⅣPJ	27	○
9	練馬区豊玉北4丁目PJ	32	○
10	品川区南品川4丁目PJ	19	
11	目黒区柿の木坂2丁目PJ	18	
12	横浜市福富町仲通PJ	30/151	○
13	品川区北品川1丁目PJ	46	○
14	江東区亀戸2丁目PJ	34	
15	台東区浅草橋5丁目ⅡPJ	33	○
--	江東区扇橋1丁目ⅡPJ※2	28	
16	台東区元浅草3丁目PJ	27	○
17	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○
18	目黒区駒場1丁目PJ	23	○
	合計	599戸	383戸

2027/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	17	品川区西品川1丁目PJ	37	○
2	品川区東中延2丁目PJ	66	○	18	荒川区東日暮里2丁目ⅢPJ	23	○
3	墨田区本所4丁目ⅣPJ	29	○	19	荒川区東日暮里6丁目ⅡPJ	34	○
4	横浜市福富町仲通PJ	121/151	○	20	荒川区東日暮里6丁目PJ	30	○
5	市川市押切PJ	108	○	21	大田区西蒲田5丁目PJ	43	○
6	大田区蒲田1丁目PJ(26→27)	29	○	22	江東区白河4丁目PJ	144	○
7	中野区本町3丁目ⅡPJ(26→27)	19	○	23	台東区小島1丁目ⅡPJ	21	○
8	柏市明原1丁目PJ(26→27)	51	○	24	台東区小島1丁目ⅢPJ	30	○
9	江東区亀戸1丁目ⅢPJ(28→27)	43	○	25	大田区南千束1丁目PJ	26	○
10	品川区西五反田4丁目PJ	23	○	26	江東区木場3丁目ⅡPJ	19	○
11	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ	29	○	27	足立区綾瀬3丁目ⅢPJ	39	○
12	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○	28	板橋区板橋3丁目PJ	38	○
13	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○	29	墨田区向島5丁目ⅤPJ	49	○
14	目黒区目黒2丁目PJ	32	○	--	オフバランス進行中案件（1棟）	62	○
15	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○				
16	墨田区本所4丁目ⅤPJ	48	○				
	合計					1,366戸	1,366戸

2028/12期

No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	墨田区江東橋1丁目ⅡPJ(27→28)	25	○
2	品川区南品川1丁目PJ(27→28)	22	○
3	台東区台東1丁目ⅡPJ	45	○
4	豊島区高田3丁目PJ	31	○
5	世田谷区赤堤4丁目PJ	38	○
6	豊島区池袋2丁目PJ	32	○
7	品川区大井1丁目PJ	43	○
8	台東区台東4丁目PJ	22	○
9	北区豊島1丁目PJ	49	○
10	品川区荏原5丁目PJ	14	○
11	千代田区神田和泉町PJ	14	○
12	新宿区北新宿4丁目ⅢPJ	23	○
13	大田区大森西7丁目PJ	40	○
14	中野区江古田4丁目PJ	45	○
15	横浜市西区浅間町1丁目PJ	64	○
16	中野区中野5丁目ⅡPJ	26	○
17	新宿区余丁町ⅡPJ	54	○
18	台東区鳥越2丁目PJ	24	○
19	台東区東上野6丁目PJ	36	○
20	大田区西蒲田8丁目ⅡPJ	56	○
21	中野区南台2丁目PJ	29	○
22	大田区下丸子2丁目PJ	59	○
23	福岡市中央区舞鶴2丁目PJ	72	○
24	中野区中野2丁目PJ	27	○
25	品川区東品川1丁目PJ	74	○
26	大田区仲池上1丁目PJ	51	○
27	墨田区江東橋2丁目PJ	81	○
--	オフバランス進行中案件（4棟）	166	○
	合計	1,262戸	1,262戸

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

販売開始予定日ベースにて記載　2026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上記の開示としております
　また、オフバランス開発案件については予定戸数です

※1 台東区北上野2丁目ⅢPJはホテルのため合計戸数に含まない　※2 売買契約の解除に伴いパイプラインから除外予定、そのため合計戸数には含まない

不動産事業領域 土地企画事業―販売状況

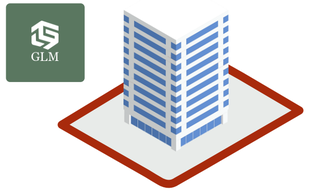
- 2026/12期第3四半期累計で9件の販売を完了
- 2026/12期第4四半期においては16件の販売を予定しており、内12件の販売に関する売買契約を締結済み

土地仕入のイメージ



仕入れた土地の収益化イメージ

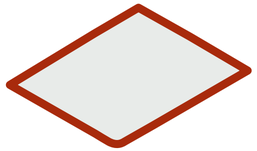
GLMが開発するケース



1棟バルク販売による
付加価値向上
一方で完成後販売までの
所要時間が長い

約2年

他の開発業者に土地を販売するケース



自社開発と比べ
収益額が小さいが
収益性や所要時間で優位

約6か月～1年

市場環境や資金効率を踏まえ、最適な開発・販売タイミングを選択

今期販売した土地企画案件

第1四半期に決済完了		
No	PJ名	戸数相当
1	世田谷区三軒茶屋2丁目PJ	45戸
2	台東区入谷2丁目ⅡPJ	33戸
3	北区滝野川7丁目ⅡPJ	13戸

第2四半期に決済完了		
No	PJ名	戸数相当
1	新宿区北新宿1丁目PJ	33戸
2	荒川区東日暮里4丁目ⅡPJ	36戸

第3四半期に決済完了		
No	PJ名	戸数相当
1	文京区本郷2丁目PJ	25戸
2	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33戸
3	大田区大森中2丁目PJ	35戸
4	大田区大森西2丁目PJ	18戸

第4四半期に決済予定
販売見込み16件

© Global Link Management Inc. 2026年12月期 第3四半期決算説明資料　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 再生事業―仕入・販売状況

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2026/12期第3四半期累計で6棟の販売と9棟の仕入を完了。 2026/12期の計画を販売9棟から10棟へ、仕入10棟から11棟へ修正
- 2026/12期第4四半期においては4棟の販売と2棟の仕入を予定しており、内2棟の販売と2棟の仕入に関する売買契約を締結済み
- 来期分の仕入についても順調な進捗

当社のバリューアップによる実績の例（バリューアップ工事を行った物件に関するデータ）



販売時賃料　31.2%UP

※2025年12月期実績

仕入時期		物件所在地	延床面積	賃料上昇率	仕入売買契約時期
2025/12期	5月	新宿区荒木町	887.19㎡	30%以上を目標	2025年4月
	5月	豊島区池袋2丁目	1,173.00㎡		2025年4月
	6月	渋谷区幡ヶ谷2丁目	1,864.90㎡		2025年5月
	7月	文京区本駒込2丁目	4,017.44㎡		2025年6月
2026/12期	1月	墨田区緑2丁目	830.30㎡		2025年6月
	1月	江東区亀戸6丁目	1,198.36㎡		2025年10月
	1月	中央区新川1丁目	2,298.06㎡		2025年9月
	7月	新宿区新宿1丁目	1,129.49㎡		2026年5月
	1月	豊島区南大塚2丁目	5,724.39㎡		2025年9月
	1月	横浜市港北区新横浜2丁目	2,798.55㎡		2025年9月
	4月	札幌市中央区南六条西5丁目	1,906.98㎡		2026年2月
	9月	中央区日本橋人形町1丁目	1,644.83㎡		2026年8月
	9月	台東区三筋1丁目	868.55㎡		2026年8月
	11月	北区滝野川7丁目	3,527.43㎡		2026年10月
	12月	新宿区山吹町	1,130.03㎡		2026年10月
2027/12期	1月	新宿区西新宿1丁目	4,700.81㎡		2026年7月
	2月	横浜市中区南仲通2丁目	1,816.35㎡		2026年11月
4Q以降も継続して物件の仕入に関する売買契約を予定、2026/12期仕入目標棟数は11棟			販売契約済	4Qに販売契約済	

※前四半期までは再生事業の仕入については四半期末時点までの情報としておりましたが、今四半期より決算発表日までの情報に変更しております。

保有物件の抜粋



中央区日本橋人形町1丁目

2026年9月取得



台東区三筋1丁目

2026年9月取得



豊島区南大塚2丁目

2026年1月取得



横浜市港北区
新横浜2丁目

2026年1月取得



札幌市中央区
南六条西5丁目

2026年4月取得



AGENDA

01 第3四半期決算ハイライト

02 第3四半期決算状況

03 2026/12期見通し

04 会社概要・Appendix

2026年12月期 通期業績予想

■ 2026/12期の経常利益見通しについて販売に関する売買契約の状況を踏まえ上方修正　中期経営計画を上回る着地を見込む

	2025/12期	2026/12期		
（百万円）	実績	期初業績予想	修正後業績予想	修正率
売上高	**69,262**	**75,000**	**80,000**	**+6.7%**
売上総利益	**12,409**	**14,500**	**15,600**	**+7.6%**
利益率	17.9%	19.3%	19.5%	-
営業利益	**7,436**	**8,500**	**9,200**	**+8.2%**
利益率	10.7%	11.3%	11.5%	-
経常利益	**6,739**	**7,500**	**8,000**	**+6.7%**
利益率	9.7%	10.0%	10.0%	-
当期純利益	**4,611**	**5,130**	**5,700**	**+11.1%**
利益率	6.7%	6.8%	7.1%	-
1株当たり当期純利益	**288.03円**	**320.40円**	**357.84円**	-

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

- 開発事業は2026/12期において599戸の販売を予定。**現時点で599戸全ての販売に関する売買契約を締結済み**
- 土地企画事業は2026/12期においては25件の販売を予定。**現時点で21件の販売に関する売買契約を締結済み**
- 再生事業は2026/12期においては10棟の販売及び11棟の仕入を予定。**現時点で8棟の販売及び11棟の仕入に関する売買契約を締結済み**

		総数	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
開発事業	販売契約済物件の決済予定	599戸		138戸	127戸			141戸			46戸		50戸	97戸
	未契約物件の決済予定	0戸												
	合計	599戸	265戸			141戸			46戸			147戸		
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	21件	1件	1件	1件	1件		1件			4件		4件	8件
	未契約土地決済予定	4件												4件
	合計	25件	3件			2件			4件			16件		
再生事業	販売契約済物件の決済予定	8棟				1棟		3棟			2棟		1棟	1棟
	未契約物件の決済予定	2棟											1棟	1棟
	合計	10棟	0棟			4棟			2棟			4棟		
	仕入契約済物件の決済予定	11棟	5棟			1棟			1棟		2棟		1棟	1棟
	仕入計画における決済予定	0棟												
	合計	11棟	5棟			1棟			3棟			2棟		

1棟バルク及び1棟販売（半期）	
上期	下期
406戸	193戸

※開発事業において販売契約済のホテル1棟は12月の決済を予定

販売予定件数
25件

販売予定棟数
10棟

仕入予定棟数
11棟 / 15棟※

※前四半期までは再生事業の仕入については四半期末時点までの情報としておりましたが、今四半期より決算発表日までの情報に変更しております。

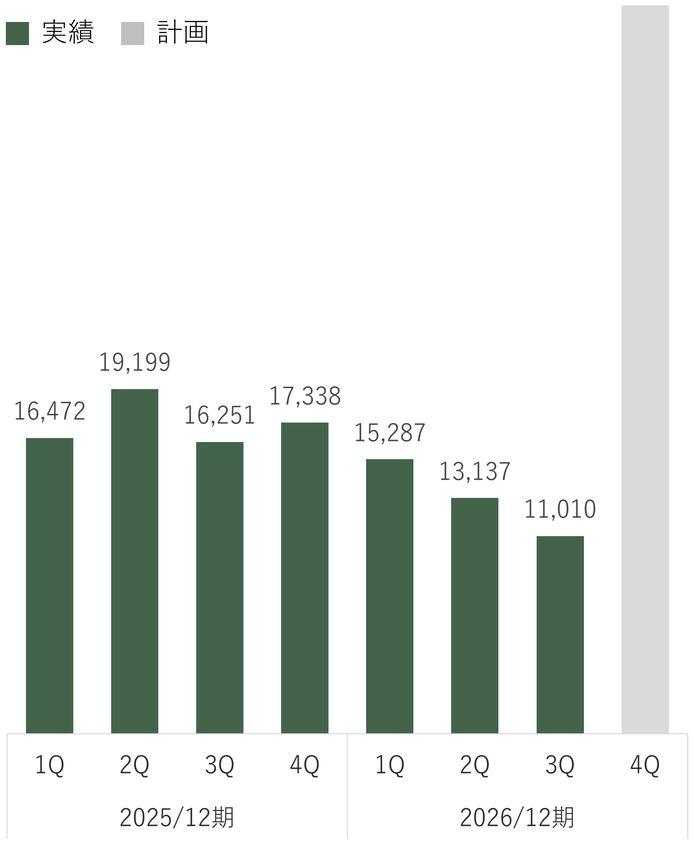
※2025年からの持ち越し4棟を含む

2026年12月期 四半期業績見通し

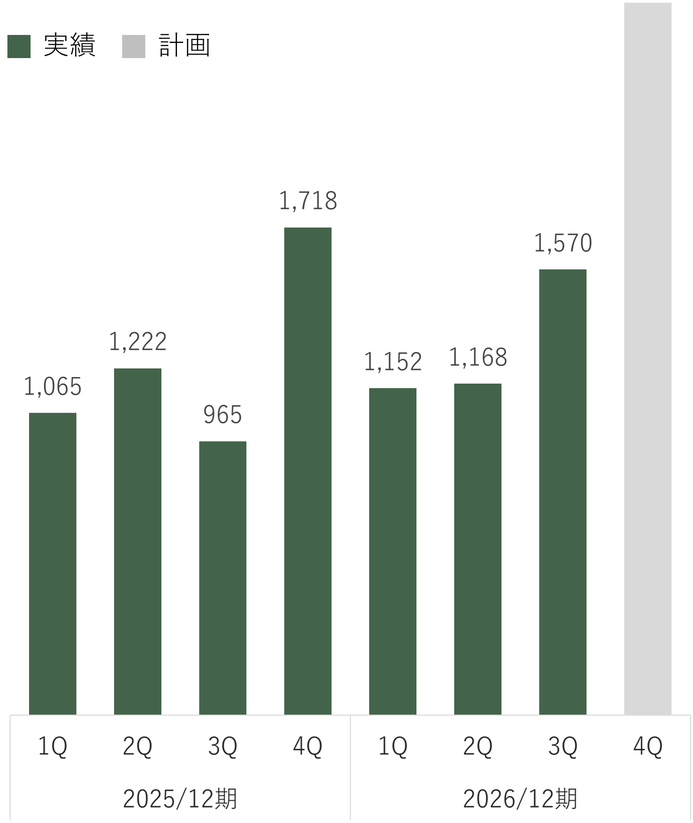
GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 2026/12期業績は第2四半期時の想定と比較しても更に第4四半期に偏る見込みも、販売に関する売買契約は概ね締結済み
- 期初の業績予想通り、通期では過去最高益を達成する想定

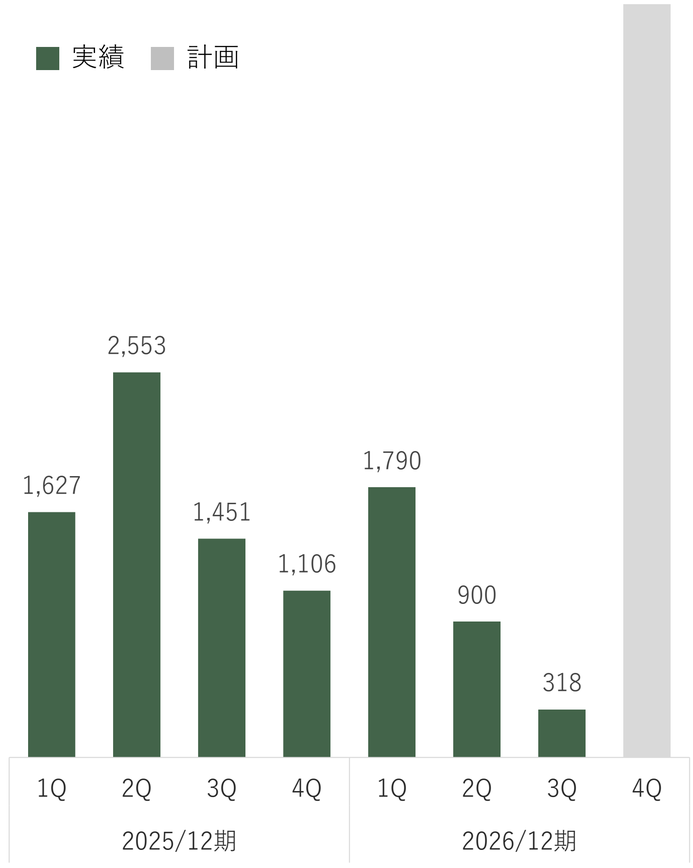
売上高（単位：百万円）



販管費（単位：百万円）



経常利益（単位：百万円）



外部環境の影響 為替・建築コスト

為替の影響

- ✓ 2026年8月下旬～9月上旬にかけ、利上げ観測や要人発言をきっかけに一時153円近辺まで円高が進むも、9月の実際の利上げ、10月の金利据え置きを経て現在は1ドル158円近辺で安定した推移
- ✓ **海外機関投資家の需要は依然強い中、円安傾向が続く場合にはより日本市場を選好する理由となる可能性があり、今後の需要動向を注視**

＄円チャート



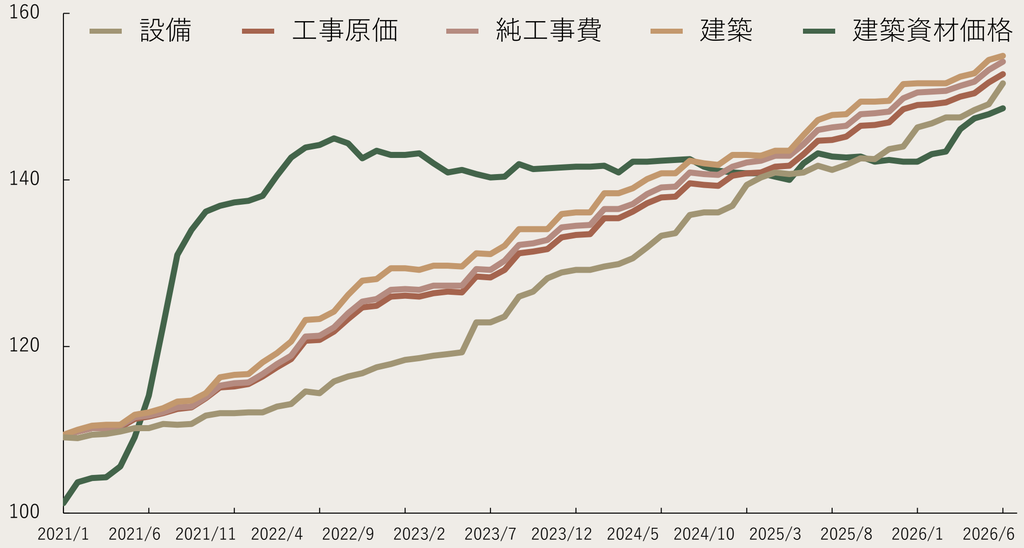
※直近は変動が大きい状況であり、本資料開示時点での見解となります

※Investing.com週単位データ

資材価格及び建築コストの影響

- ✓ **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**
- ✓ 中東情勢の緊迫化に伴う海上輸送リスクや原油価格の上昇を背景に、**建設資材価格の上昇や供給懸念のリスクがあるも、現時点では若干緩和と認識**
- ✓ **工期の遅れに関するリスクが懸念されるも、2026年の新築レジデンスの供給数が更に減る見込みから、需給のタイト化が進む見通しであり、価格交渉力の面からは追い風**

建築資材価格指数推移及び建築費指数推移



※一般財団法人経済調査会・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

- ✓ 2026年9月の日銀の金融政策決定会合において政策金利である無担保コールレート（オーバーナイト物）を0.25%pt引き上げ、1.25%程度での推移を目指す方針に変更。
- ✓ 10月の会合においては据え置きとなるも、消費者物価の基調的な上昇率は2%の物価安定の目標と概ね整合的な水準という評価に変更
- ✓ 長期金利は10月上旬に一時3.1%となるも、株式市場のボラティリティが高まる中で債券が買われる状況となり、現在は2.8%前後で推移

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、市場は長期的な金利上昇を前提として既に織り込んできた印象
- ✓ **現在は賃料がインフレ率を超えて大きく上昇傾向にあり、不動産価格にはポジティブな影響**
- ✓ **当社顧客投資家に対するヒアリングからも、投資対象としての日本の不動産は依然魅力的であるという認識**

当社グループにおける対応方針

短期～中期的な対応

- ✓ 資金回収までが短く、収益性の高い土地企画事業・再生事業の拡大を通じて**金利リスクや金利上昇時の影響の低減を図る**

長期的な対応

- ✓ SPCを活用し、資金回収までを短期化することでより**金利変動等を受けにくい事業モデルの構築に取組む**
- ✓ **収益ポイントの多様化・安定化とストック収益の拡大**

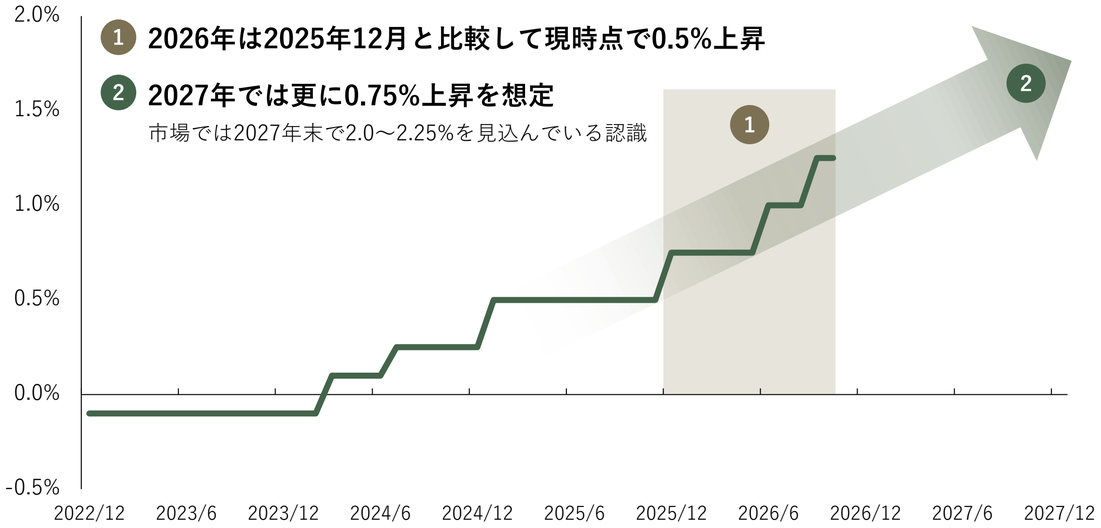
当社借入及び金利に関するよくある質問について

- 利上げに伴い、当社の金利負担及び利益見通しへの影響に関する質問を定期的に受領
- 2027年においては金利上昇について既に保守的に影響を織り込む一方、なおGLM100の達成を見込むことが可能という認識

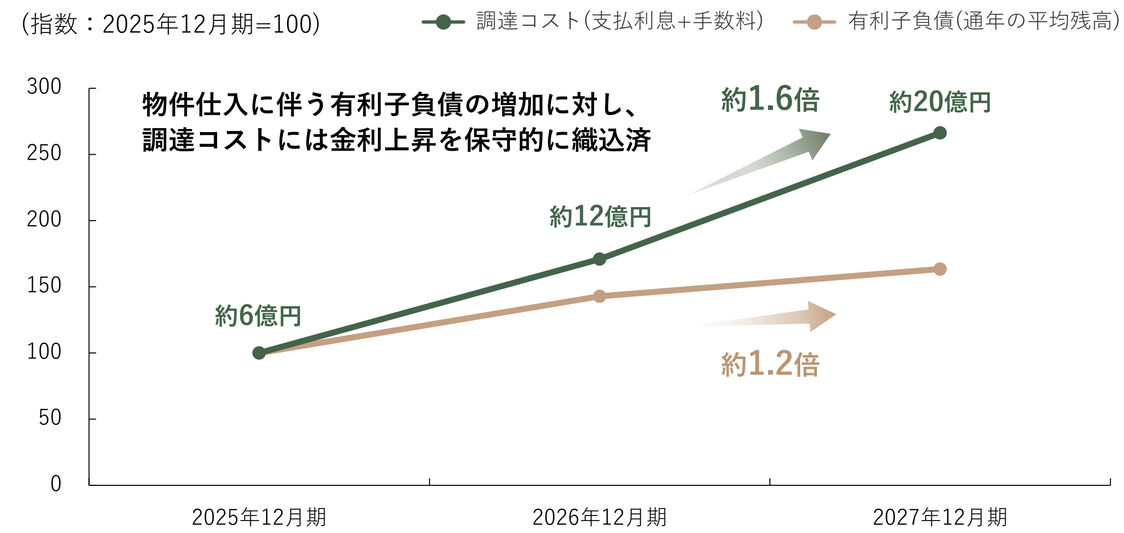
Q **利上げが継続する中で、物件仕入に伴い有利子負債の増加が見られるが、調達コストの増加が業績に与える影響をどのように見ているか？**

A **計画に際しては一定の金利上昇を既に織り込んで策定しております。2027年12月期に向けては、期初から0.75%金利が上昇する想定で計画を組んでおり、その前提でもGLM100の達成は可能と見込んでおります。また、実態としては年間を通じて徐々に上がっていくものと見られるため、金利上昇のリスクに対して、期初から上昇すると仮定している当社の計画は保守的なものと考えております。**

政策金利の推移: 期初からの金利上昇を想定

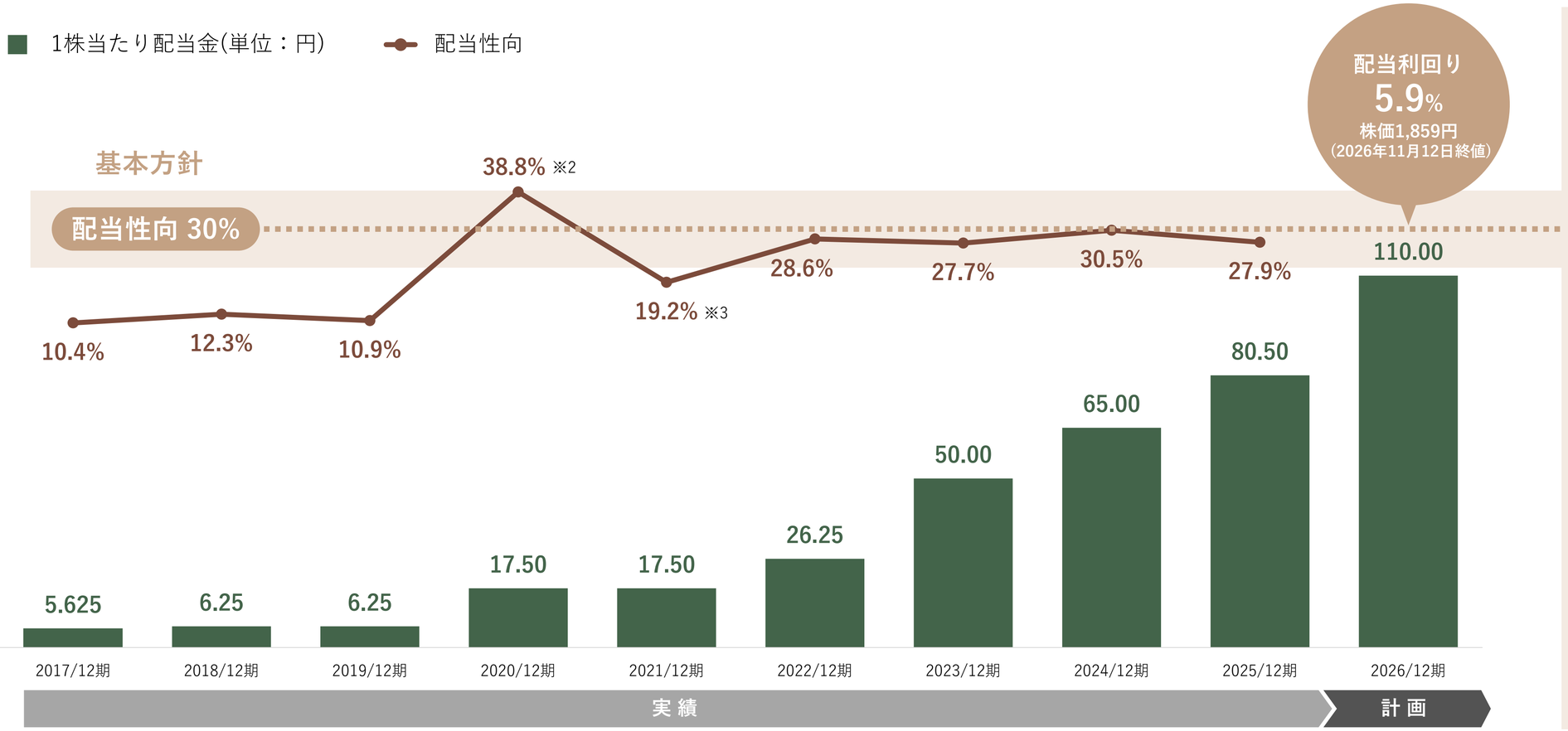


有利子負債及び調達コスト: 既に一定の金利上昇・コストの増加を織込済



株主還元

- 配当方針は**配当性向30%かつ累進配当**
- 11/13の上方修正・増配に伴い2026/12期の1株当たり配当は110.0円/株となる見込み。**2026年11月12日時点で5.9%の配当利回り**



配当性向

30%

累進配当

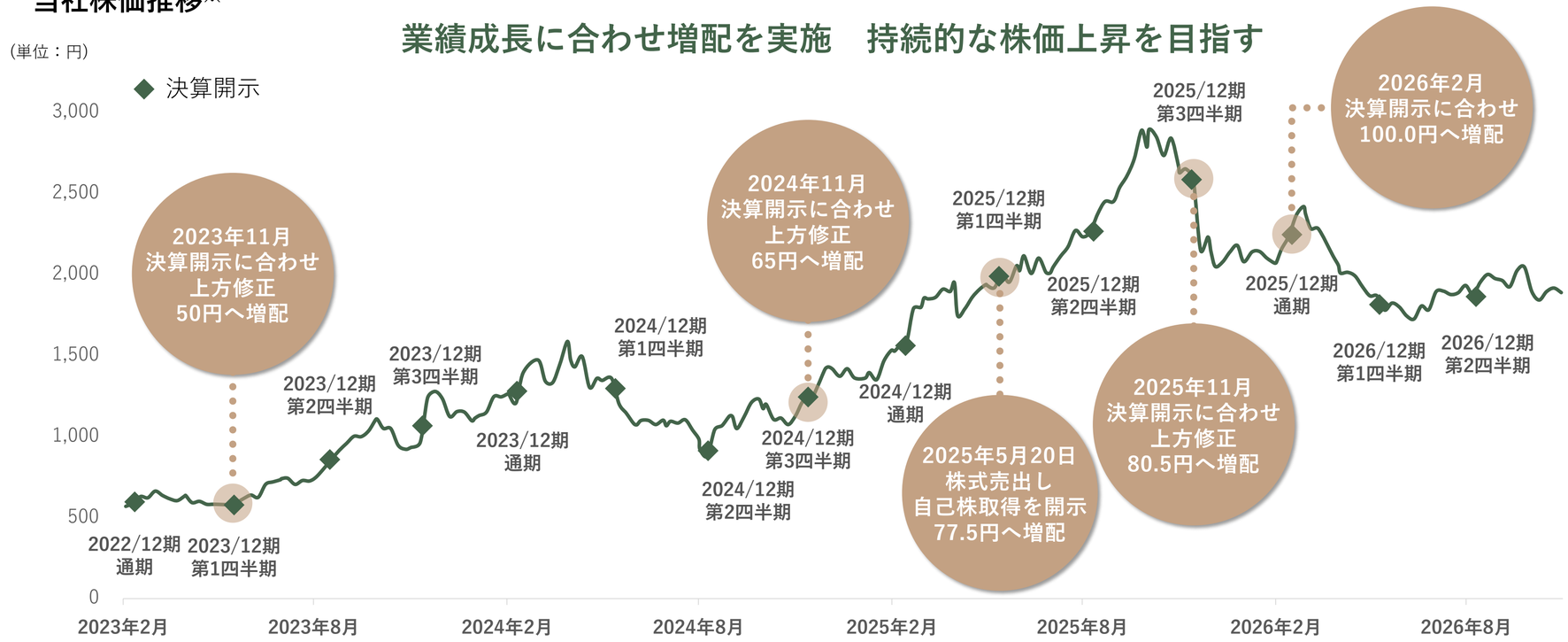
※1:上掲のグラフは2018年6月9日及び2018年10月19日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割に加え、2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております
※2:2020年12月期については、期初配当計画を据え置いたため
※3:2021年12月期については、子会社吸収に伴う抱合せ株式消滅差益計上。特別利益を除くと、27.9%水準

浮動株時価総額に関する認識

■ 引き続き企業価値の向上に努めながらGLM100期間中のターゲットである時価総額1,000億円の達成を目指すと同時に、TOPIXへの組み入れを目指す

当社株価推移※

業績成長に合わせ増配を実施　持続的な株価上昇を目指す



	2023年	2024年	2025年	2026年
期中平均時価総額	127億円	195億円	339億円	318億円
騰落率	+68%	+54%	+74%	-14%

株式時価総額

298億円

(2026/11/12時点 終値1,859円)

浮動株比率

30%

(2026/3/31時点)

浮動株時価総額

89億円

(2026/11/12時点)

TOPIX新規組み入れに向けた目標浮動株時価総額

600億円

(2026/11/12時点)

※上掲のグラフは2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております



AGENDA

01 第3四半期決算ハイライト

02 第3四半期決算状況

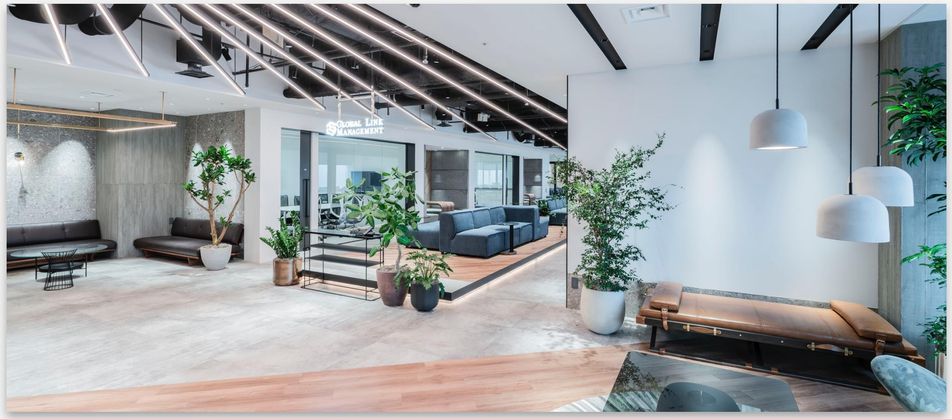
03 2026/12期見通し

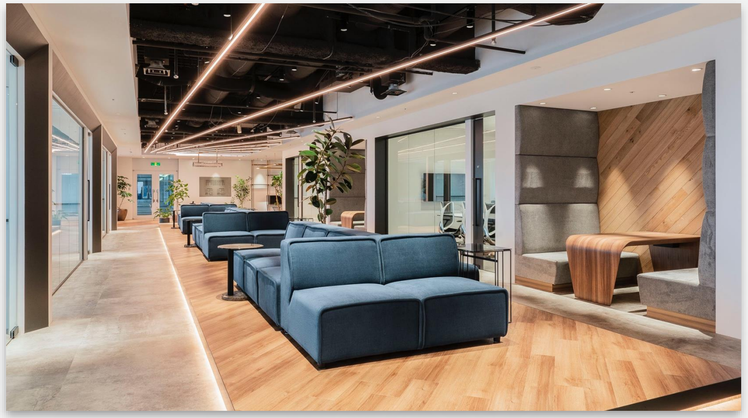
04 会社概要・Appendix

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、土地企画、再生）
設立	2005年3月
資本金	610百万円（2026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	単体 150名 ／ 連結 167名（2026年6月末時点）





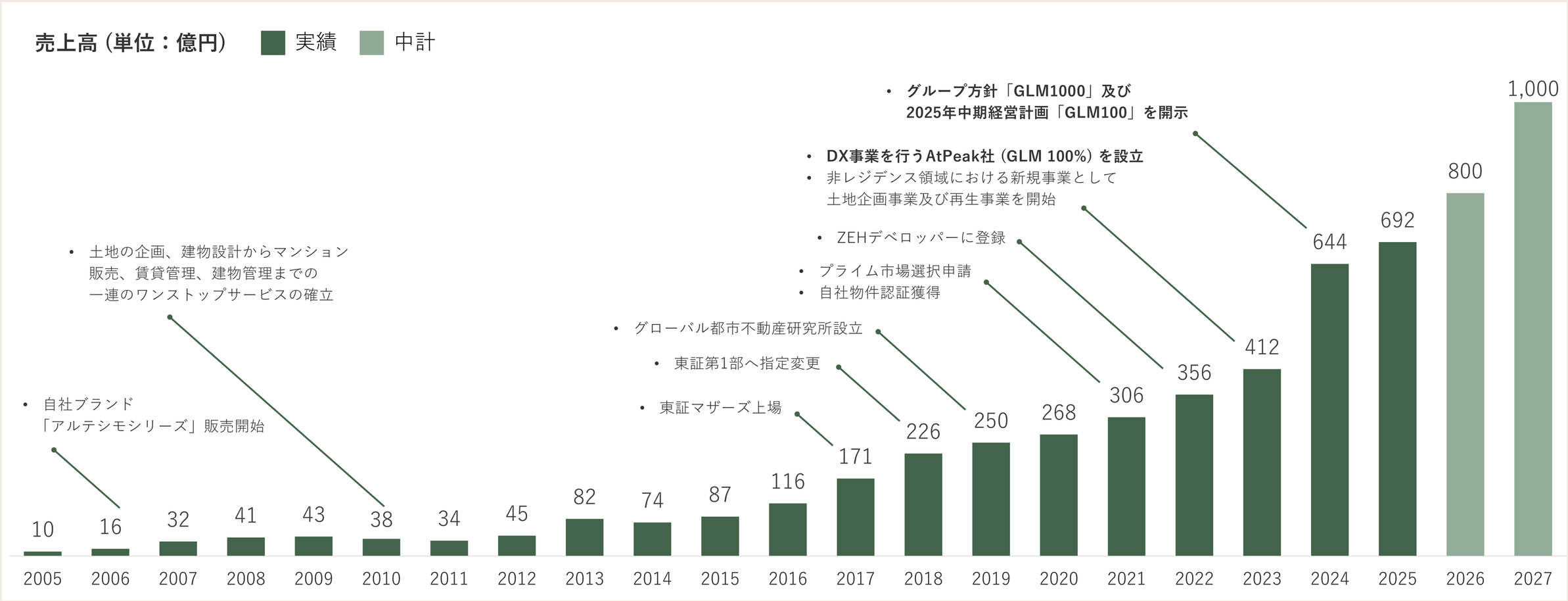




沿革

■ 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. 2026年12月期 第3四半期決算説明資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

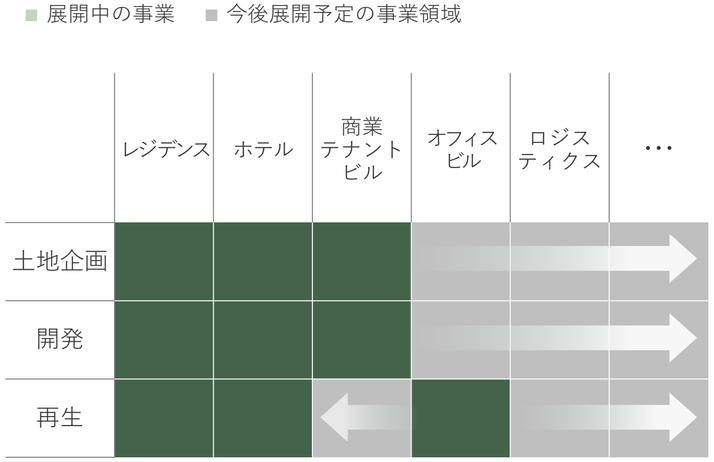
不動産事業領域の拡大と年間取引高

■ 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

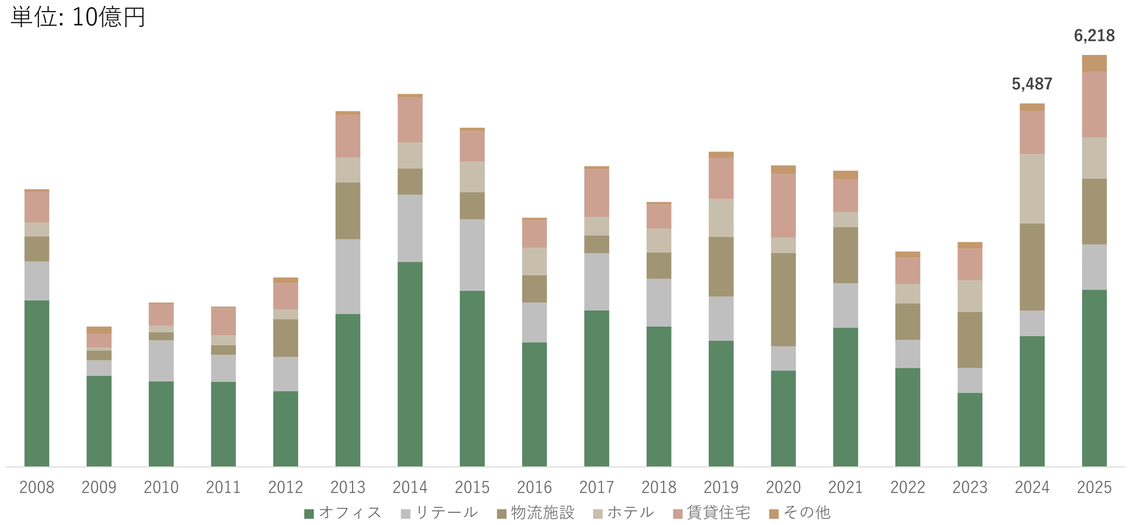
不動産事業領域の拡大

事業領域拡大

レジデンス×開発以外の
アセットタイプ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）





※出典：JLL「インベストメントマーケットダイナミクス 2025年第4四半期」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

2026年12月期 第3四半期 PLサマリー

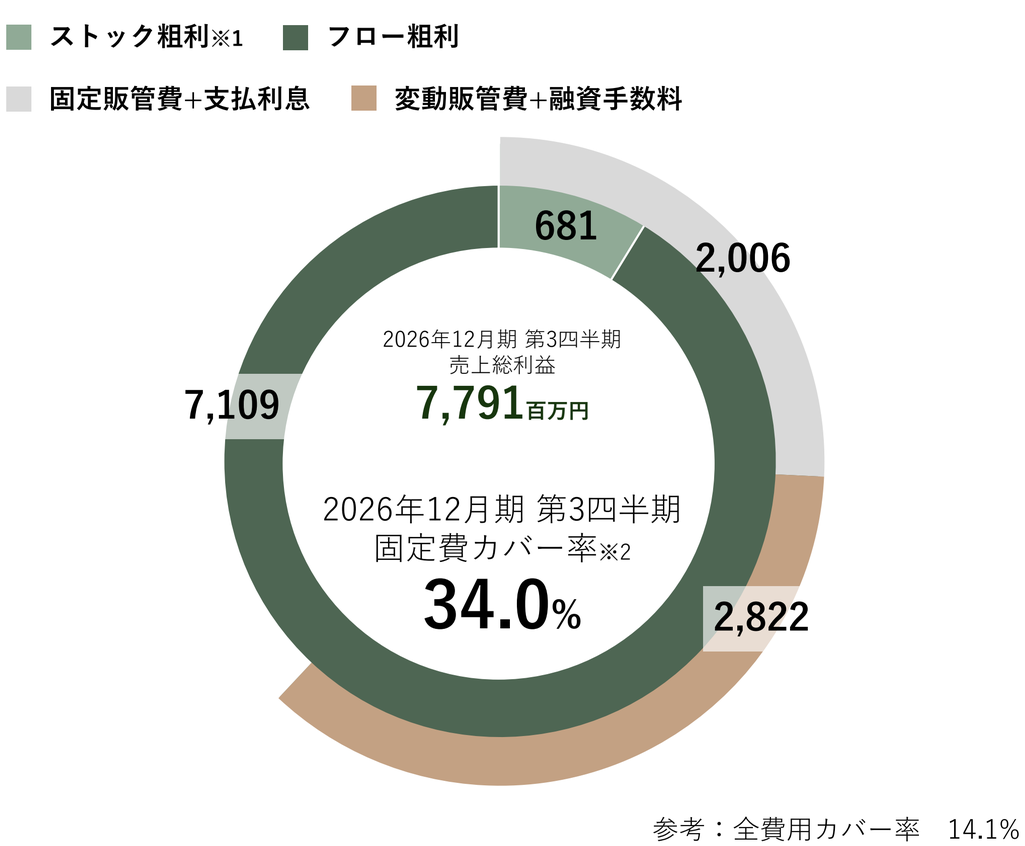
GLOBAL LINK MANAGEMENT

(単位：百万円)	2025/12期			2026/12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	**51,924**	**75.0%**	**69,262**	**39,434**	**△24.1%**	**49.3%**	**80,000**
売上総利益	**9,402**	**75.8%**	**12,409**	**7,791**	**△17.1%**	**49.9%**	**15,600**
利益率	18.1%	-	17.9%	19.8%	+1.7pt	-	19.5%
営業利益	**6,148**	**82.7%**	**7,436**	**3,900**	**△36.6%**	**42.4%**	**9,200**
利益率	11.8%	-	10.7%	9.9%	△1.9pt	-	11.5%
経常利益	**5,632**	**83.6%**	**6,739**	**3,009**	**△46.6%**	**37.6%**	**8,000**
利益率	10.8%	-	9.7%	7.6%	△3.2pt	-	10.0%
当期純利益	**3,791**	**82.2%**	**4,611**	**2,062**	**△45.6%**	**36.2%**	**5,700**
利益率	7.3%	-	6.7%	5.2%	△2.1pt	-	7.1%
1株当たり当期純利益	**236.56**	**-**	**288.03**	**129.49**	**-**	-	**357.84**

収益構造

- 2026/12期 第3四半期においてはストック粗利によって34.0%の固定費をカバー
- 中長期的には固定費をストック粗利で賄えるような体制を目指す

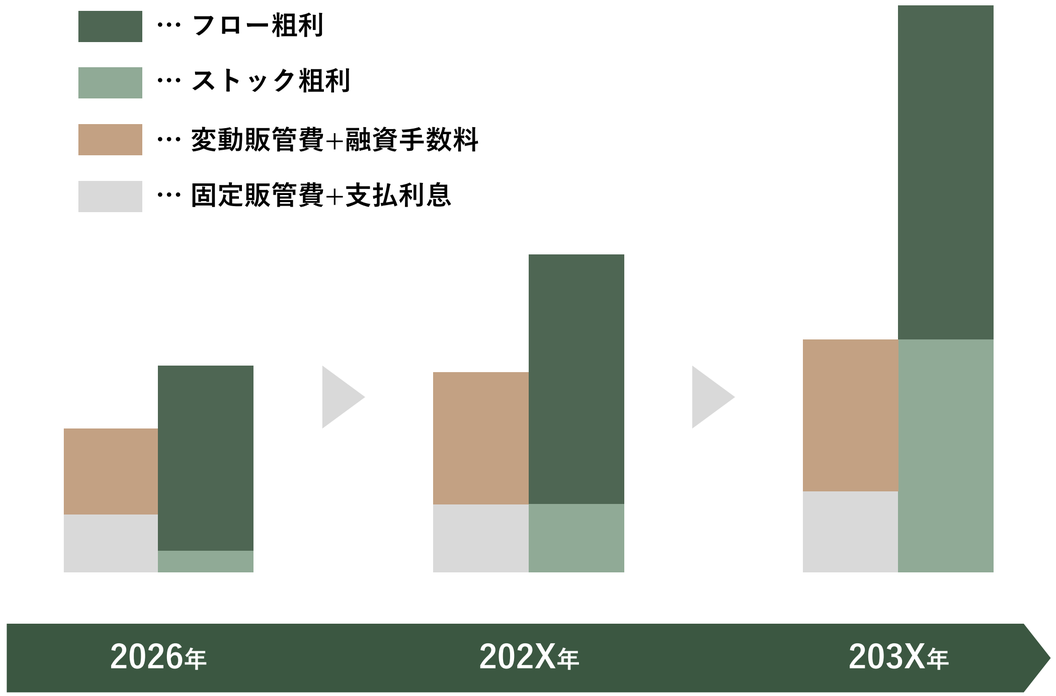
単位：百万円



参考：全費用カバー率　14.1%

長期的な収益構造

売上拡大とともにストックを伸ばし、**固定費をストックで賄えるような体制（= 固定費カバー率 100%超）を目指す**



※1：ストックに計上している事業の詳細はp.32参照　　※2：固定費カバー率 = ストック粗利 /（固定販管費+支払利息）

2026年12月期 第3四半期 BSサマリー

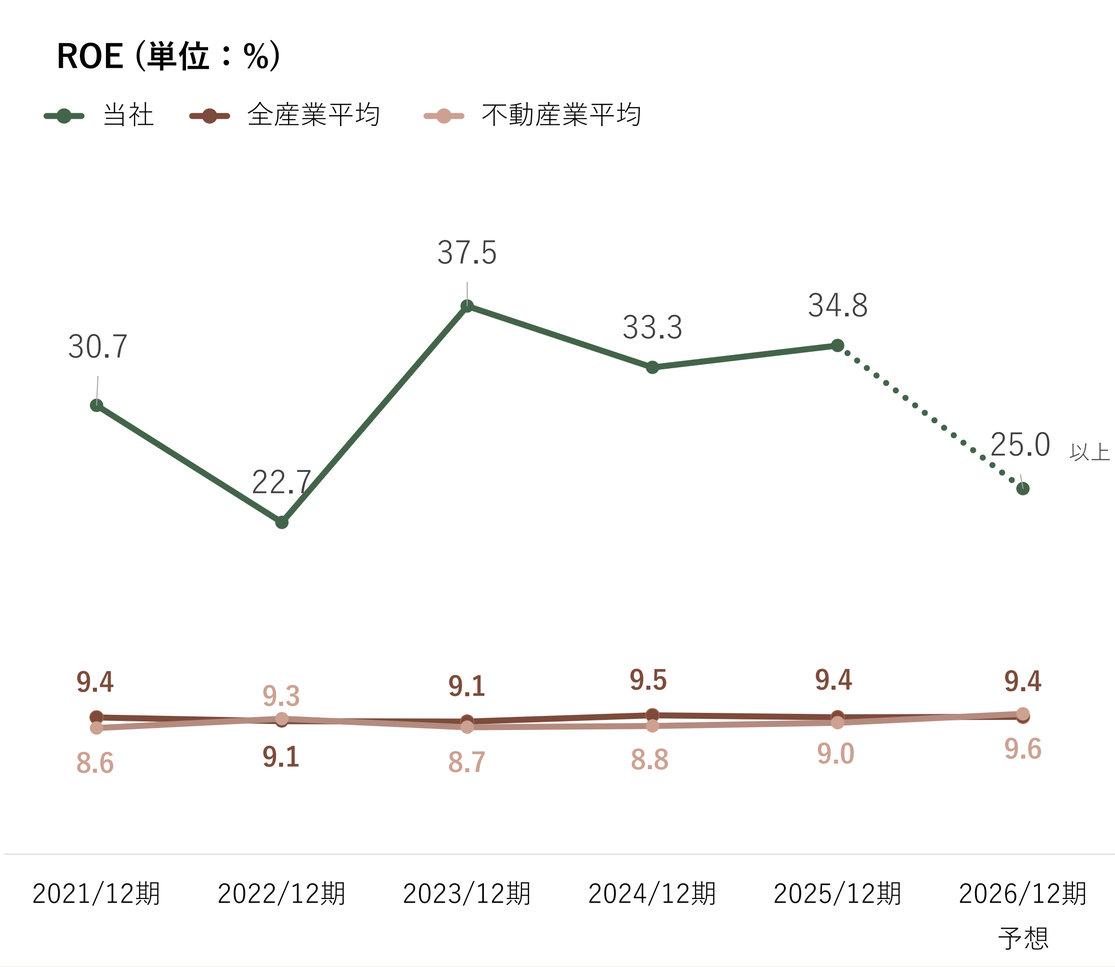
GLOBAL LINK MANAGEMENT

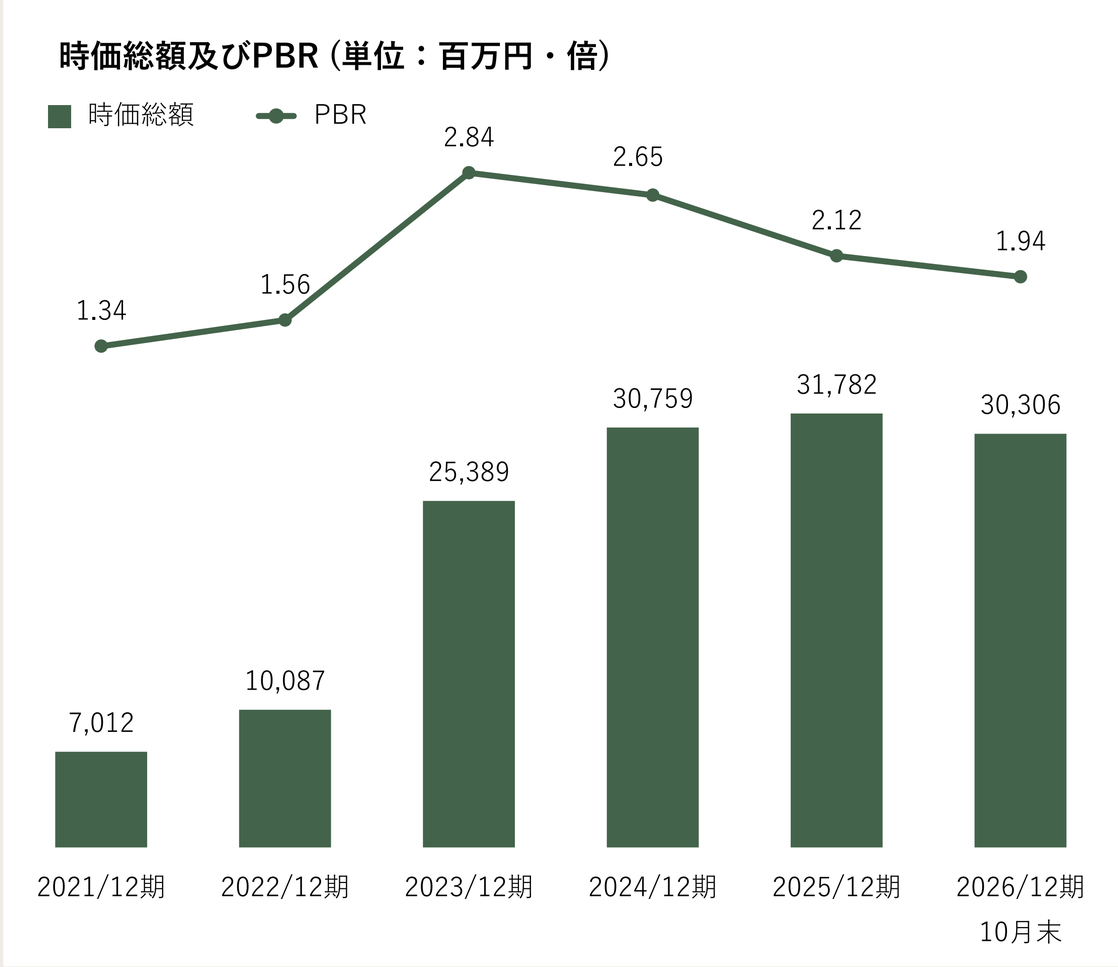
- 物件の仕入が進み、2025/12期末と比較して販売用不動産・仕掛販売用不動産が大きく増加
- 期中においては有利子負債の活用を進め、期末時点では財務健全性を意識したオペレーションに取組む方針

(単位：百万円)	2025/12期 12月末	2026/12期 6月末	2026/12期 9月末	前期末からの増減額
流動資産合計	44,942	62,807	69,115	+24,173
現金及び預金	14,564	8,723	8,672	△5,892
販売用不動産	3,470	6,028	12,346	+8,875
仕掛販売用不動産	24,021	44,391	43,747	+19,725
固定資産合計	2,708	2,975	2,871	+163
有形固定資産	1,279	1,442	1,423	+144
無形固定資産	65	164	133	+67
投資その他の資産	1,362	1,368	1,313	△49
資産合計	47,650	65,783	71,987	+24,336
流動負債合計	13,838	22,104	30,811	+16,973
有利子負債	11,014	19,464	28,844	+17,829
未払金	740	762	127	△612
固定負債合計	18,825	27,987	25,568	+6,742
有利子負債	18,613	27,205	24,835	+6,222
負債合計	32,664	50,091	56,380	+23,715
純資産合計	14,986	15,691	15,607	+620
負債純資産合計	47,650	65,783	71,987	+24,336

財務指標及び投資指標

- 2025/12期においては**全市場平均・不動産業平均を大きく上回るROEを達成**
- PBR(株価純資産倍率) については1倍を超え、**資本コストを十分超過する収益を創出**しているという認識





※日本取引所グループ：2026年3月期決算短信集計【連結】《合計》(プライム・スタンダード・グロース)

GLM200→1000実現に向け検討している「事業ポートフォリオ」
-2030年に経常利益200億円、2040年までに経常利益1,000億円-

GLOBAL LINK MANAGEMENT

GLM 事業領域

事業項目	アセットタイプ	ストック収益	フロー収益	2027年に向けて（中計にて開示）
 開発事業	レジデンス ホテル ロジスティクス 商業テナントビル 新規アセットタイプ	賃料＜ブリッジ＞ 手数料＜PM＞	開発販売	維持・微増
 土地企画事業	土地(レジ、ホテル、ロジスティクス…)	―	企画販売	成長ドライバー
 再生事業	中古オフィス 中古レジデンス 中古ホテル 新規中古アセットタイプ	賃料＜ブリッジ＞	再生販売	成長ドライバー
GLCM GL Capital Management (株)GLキャピタルマネジメント ＜連結子会社・GLM100%＞	投資助言	手数料＜AM＞	運用販売 販売時成功報酬	―
AtPeak AtPeak(株) ＜IT関連事業、連結子会社・GLM80%＞	AP-AI	保守・サポート料	ライセンス販売	育成 上振れ期待
G&G Community (株)G&G Community ＜連結子会社・GLM60%／合人社40%＞	建物管理	手数料＜BM＞	―	―
 新規事業・複数設立予定		―	―	―

2026年12月期 第3四半期 一部取引に伴うバランスシートへの影響

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 当社が先に土地を仕入パートナーに販売する場合、一部の取引でバランスシートに仮想の金融負債が残ってしまうケースがある
- 実際に支払利息負担がある負債は返済済みのため、**実質的に当社の支払利息の負担や借入余力に対する影響は無いという認識**

オフバランスの開発パターン

パターン1：開発中もGLMのBSに載らない



パターン2：契約の形態により、パートナーに土地販売後も仮想的な有利子負債としてBS計上する場合がある



仕分け処理

(土地仕入時)
土地 10,000 ｜有利子負債 (銀行) 10,000

(パートナーへの土地販売時)
現金 10,000 ｜有利子負債 (仮想) 10,000
有利子負債 (銀行) 10,000 ｜現金 10,000

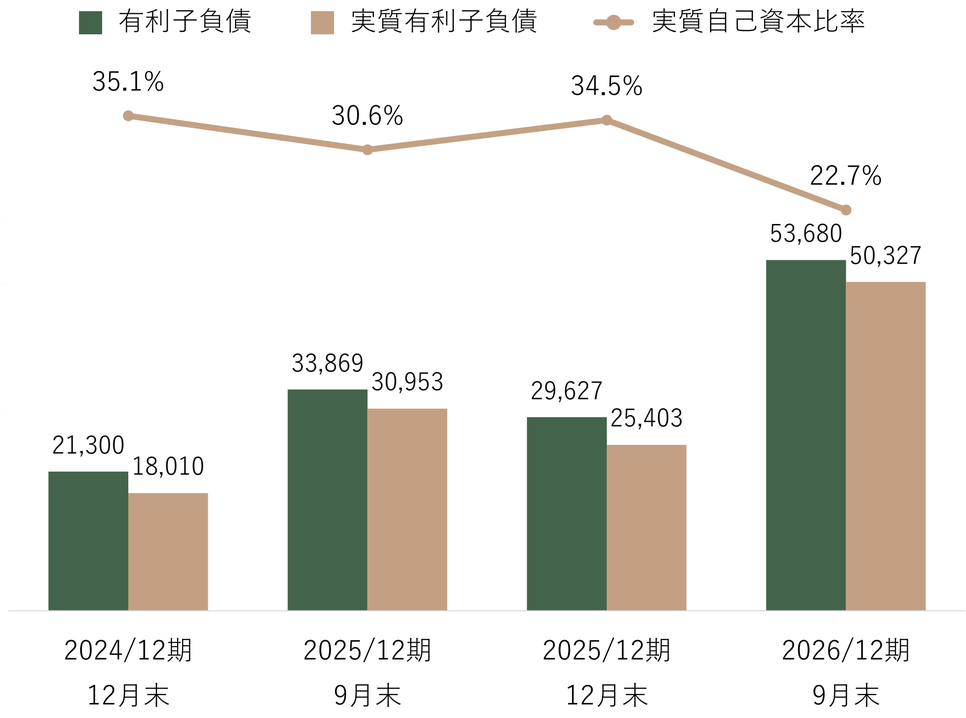
※予期される再仕入の反映のため、単純に土地を解消し現金が入る仕訳にならず、貸方に仮想の金融負債として有利子負債を計上する形になる一方で銀行からの有利子負債は解消済になる

バランスシートの状況

(借方) 土地 10,000
(貸方) 有利子負債 (仮想) 10,000

※実態としては土地は販売(オフバランス)されているが、バランスシートには実際に財務的な負担の無い仮想の金融負債とともに土地が残ってしまう

実質有利子負債額及び仮想有利子負債消去後の実質自己資本比率※1 (単位：百万円)



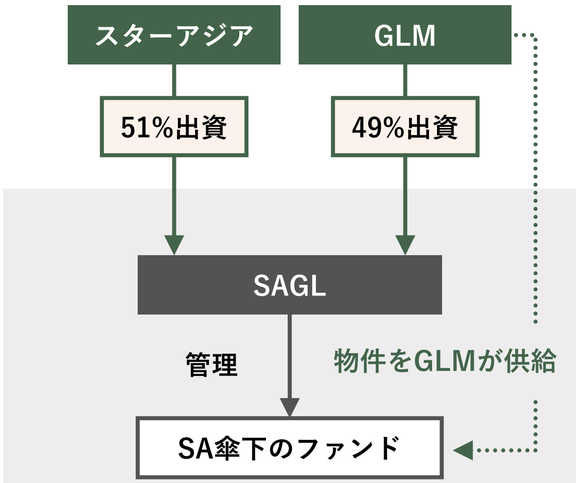
※1：実質自己資本比率 = 純資産 /（負債・純資産合計 – 仮想有利子負債）

SAGLアドバイザーズの完全子会社化について(第2四半期決算説明資料の再掲)

- 2026/6/30にSAGLアドバイザーズ(SAGL)を完全子会社化　社名をGLキャピタルマネジメント(GLCM)に変更
- SPC(特別目的会社)を通じた開発に対してより積極的に取組むことが可能な体制を構築　業績貢献としては次期中計以降の見込み

SAGLアドバイザーズの完全子会社化 (2026/6/30)

2020年　スターアジアグループとの共同出資によりSAGL社を設立



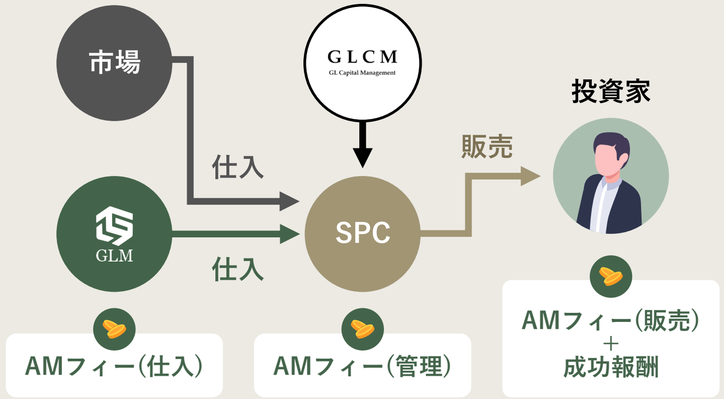
当初の狙い(達成)
- アセットマネジメント事業の実績やノウハウの獲得
- 人材ネットワークの構築

2026年6月30日
- SAGL社を完全子会社化 (GLCMに社名を変更)
- GLM1000に向けた体制構築に貢献

GLCMがパートナーを探すことが可能になり運用対象のアセットの種類や規模の自由度が拡大



AMフィーや成功報酬フィーなど、ストック・フローの両面で収益基盤が拡大



GLM1000に向けた収益源の多様化に取組む

ビジネスとしては次期中計以降の貢献が大きくなる見込も、体制の整備が進捗

自己株式の取得とGLMの人的資本経営の取組（第2四半期決算説明資料の再掲）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 決算と同時に自己株式の取得について発表　取得した自己株式は経営層やマネージャー層に向けた株式報酬に活用
■ 今後も株式を有効に活用することで、従業員の経営者思考を醸成し、更なる生産性改善に取組みつつ、処遇の改善を継続

自己株式の取得に関する説明

8月7日に自己株式の取得について発表

総額	3億円
総数	180,000株 ※発行済株式総数に対する割合（自己株式を除く）1.13%

様々な人的資本経営に関するランキングに選出

週刊東洋経済（2026年5/2・5/9合併号）
すごい中堅企業100（1人当たり売上高）
6位 / 50位　不動産2位

東洋経済オンライン（2025/11/12）
本当に年収が上がった企業ランキング
13位 / 100位　不動産1位

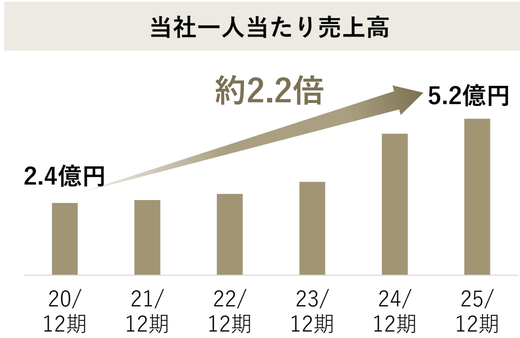
GLMの人的資本経営推進

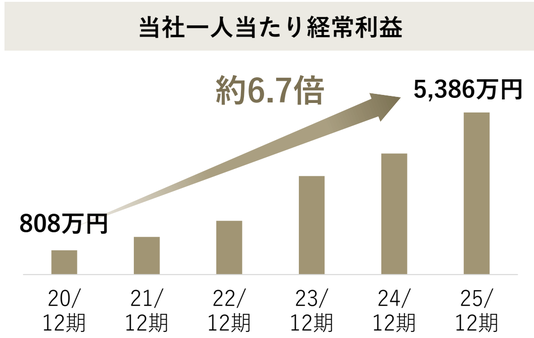
全従業員が株式を持ち
主体的に業績に関わる
インセンティブ設計を実現

株式報酬の付与に際して
自己株式を利用することで
新株発行による希薄化を回避

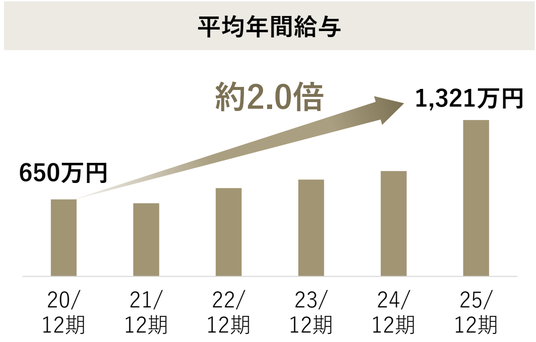
- 経営層やマネージャー層には固定及び業績と連動する株式報酬（譲渡制限付株式）を付与
- 従業員の7割超がGLM従業員持株会に参加 奨励金付与率は最大50%
- 中計に際して全従業員に中計達成を条件としたストックオプションを発行

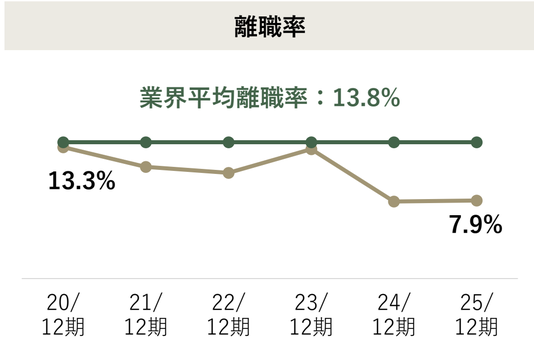
従業員が利益の最大化に取組むインセンティブを高め 生産性改善に取組んだ結果、1人あたり売上・利益が上昇





生産性の改善を給与に反映 株価上昇もあいまって不動産業界内でも圧倒的に低い離職率を実現





人的資本経営の全体像

成長戦略のKGI

20年で経常利益100倍を目指す　年平均成長率25%｜2020年10億円→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

ダイバーシティ＆インクルージョン



- 様々な年齢層や
- バックボーンの経験者採用
- 女性管理職比率
- 教育研修制度
- 障碍者雇用

従業員エンゲージメント調査





心理的安全性のある環境

人材採用育成方針・社内環境整備方針

グループバリュー　No.1・挑戦・共創

グループカルチャー　Respect・Speed・Open・Clean





人的資本経営における人材戦略

GLOBAL LINK MANAGEMENT

■ 2025年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No.1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	• 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**
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	**平均給与業界ランキング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**

2025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）

GLOBAL LINK MANAGEMENT

- 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
- 2025/12期末時点の従業員の状況を有価証券報告書にて2026年3月に開示



年次有給取得率
69.8%



女性育休取得率
100.0%

男性育休取得率
85.7%

育休復帰率
100.0%



男性管理職平均賃金
28,215千円

男性非管理職平均賃金
9,474千円



女性管理職平均賃金
13,103千円

女性非管理職平均賃金
6,051千円

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)

マテリアリティ

■ 2023年に「GLM VISION 2030」達成に向けた9つのマテリアリティ(重要課題)を特定。その後2024年のグループ方針策定を受け刷新
■ 環境・社会・ガバナンスの各カテゴリにおいて、企業としてのサステナビリティの強化に向け取組んでいく

GLM100のあるべき姿／ありたい姿

資本効率の最適化と財務健全性の両立
資本効率の最適化と財務健全性の両立により
企業価値が向上している

収益構造の最適化
開発・土地企画・再生の事業基盤を活用し、対象アセットの多様化と
SPC開発・運用を展開することで収益機会を拡大して、
事業ポートフォリオ経営を通じて飛躍的な成長を実現できている

コーポレートガバナンスにおける モニタリング機能の強化
監督と経営執行が分離され、取締役会全体としての多様性と
備えるべきスキルを充足しており、中長期的な企業価値を向上させる
ガバナンス機能を発揮している

誠実かつ透明性の高い企業行動
① 誠実な企業活動により、従業員の誇りNo.1が実現できている
② 誠実な企業活動と透明性の高い情報開示により社会から評価されている



人的資本経営の推進
グループ理念に共感し、
ともに未来を実現できる環境が整備されている状態

環境配慮型不動産の企画開発・運用
環境配慮型不動産の開発・提供

環境保全への貢献
脱炭素、生物多様性の保全並びに資源循環への取組み推進
により、事業を通じた環境保全に貢献している

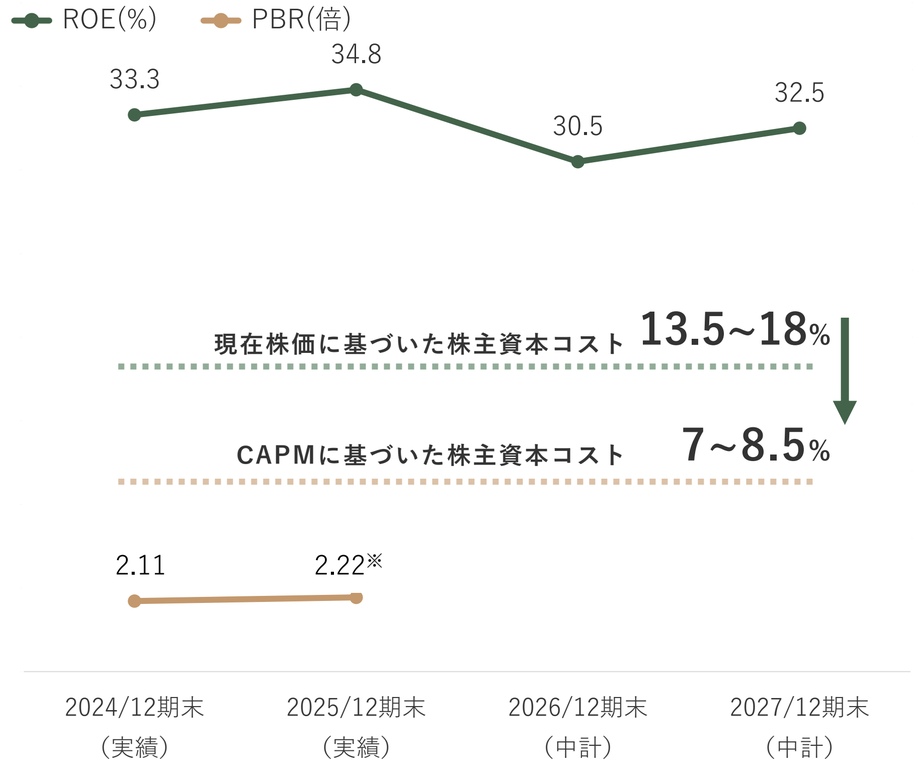
安全・安心な不動産の提供
自然災害に強く防犯性能の高い、安全と安心な
環境を備えた自社物件の開発・提供

不動産×DXの推進
AIを活用したDX推進による不動産領域の
事業モデルの最適化により、
業務の効率性・生産性を向上させ社会課題解決に貢献する

株主資本コスト

- 現在株価に基づいた当社株主資本コストは13.5~18%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）



※2026年1月末 終値ベース

当社PBR・ROEに基づく株主資本コスト

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

ROE	PBR	期待成長率	株主資本コスト
30%	1.8~2.4倍	2~3%	13.5~18%程度

CAPMに基づく株主資本コスト

リスクフリーレート+株式β×(株式の期待収益率ーリスクフリーレート) ＝ 株主資本コスト

				株主資本コスト
リスクフリーレート	3%	株式β	0.8~1.1	7~8.5%程度
リスクプレミアム	8%			

© Global Link Management Inc. 2026年12月期 第3四半期決算説明資料　株式会社グローバル・リンク・マネジメント（証券コード：3486）

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及び製品需要の変動、為替相場の変動、
及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