

# 2025年12月期決算説明資料



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

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

06

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



**S A G L**  
Advisors

**G & G**  
Community



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



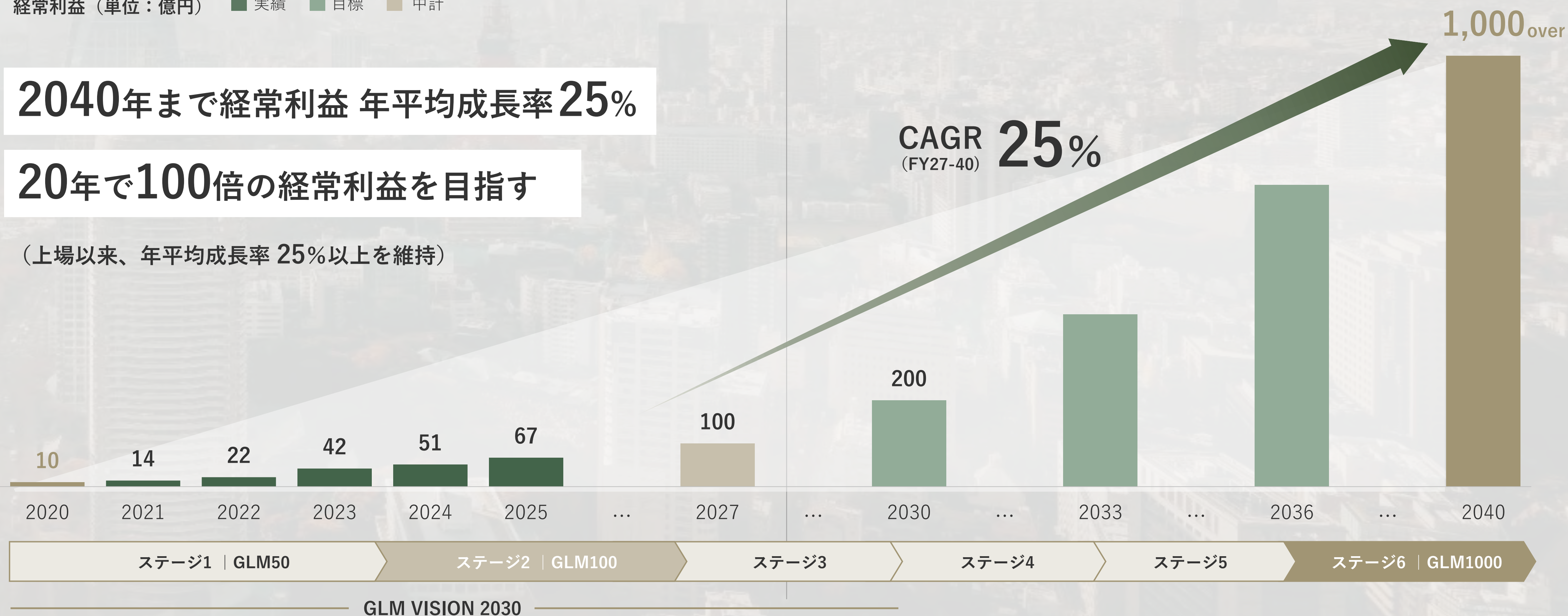
## オーガニックでの成長

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）





KGI	売上高	692億円	達成率 96.2%	前年同期比 +7.4%
	売上総利益	124億円	売上総利益率 17.9%	
	経常利益	67億円	達成率 103.7%	前年同期比 +31.2%

KPI	開発事業	売上高	売上総利益		レジデンス販売戸数	
		411億円 / 435億円	60億円/57億円		1,147戸/1,147戸※	
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		94.7%	105.9%	14.7%	93.4%	100.0%
	土地企画事業	売上高	売上総利益		販売件数	
		192億円 / 165億円	38億円/33億円		22件/23件※	
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		116.7%	115.4%	19.8%	115.8%	95.7%
	再生事業	売上高	売上総利益		販売棟数	仕入棟数
		83億円 / 120億円	25億円/24億円		4件/4棟※	5件/5棟※
		達成率	達成率	売上総利益率	対前年	達成率
		69.5%	105.8%	30.5%	100.0%	100.0%
	財務	自己資本比率	ROE		配当性向	
		31.3% / 30%以上	34.8%/25%以上		27.9%/30%	

決算ハイライト

- ✓ 2025/12期においては売上・経常利益ともに過去最高で着地  
11期連続増収、5期連続増益、4期連続増配
- ✓ 売上総利益率が計画を上回って推移したことを背景に、第3四半期に開示した連結業績予想に対しても経常利益は僅かに上回って着地  
一方、利益目標の達成を踏まえて一部物件の販売時期を変更したため、売上高の達成率は96.2%となるも中長期の成長の確度は高まった形
- ✓ 開発事業においては概ね計画通りに推移。事業環境が好調だった結果、売上総利益率が計画を上回り、売上総利益では上振れて着地
- ✓ 土地企画事業においては第3四半期時点の想定に対して販売が1件2026/12期に期ズレするも、売上・売上総利益については計画を大きく上回って着地
- ✓ 再生事業において仕入・販売共に好調に推移したことに加え、収益性の高い案件を実施出来たことから、一部物件の販売時期を翌期に変更したが、非常に収益性の高い状態で売上総利益の計画を達成
- ✓ 財務指標についても、2025/12期においては自己資本比率31.3%、ROE34.8%とGLM100における財務目標をクリア
- ✓ 2025/12期においては計画通り1株当たり80.5円の配当を実施予定

※開発事業のレジデンス販売戸数、土地企画事業の販売件数、再生事業の販売棟数・仕入棟数に関する計画については第3四半期決算開示における決済予定値



KGI	売上高	750億円	CAGR (FY23-26)
			+22.0%
	売上総利益	145億円	売上総利益率
			19.3%
	経常利益	75億円	CAGR (FY23-26)
			+20.7%

KPI

開発事業	売上高	売上総利益	レジデンス 販売戸数	ホテル 販売棟数
	390億円	70億円	758戸	1棟
		売上総利益率		
		18.0%		
土地企画 事業	売上高	売上総利益	販売件数	
	200億円	40億円	25件	
		売上総利益率		
		20.0%		
再生事業	売上高	売上総利益	販売棟数	仕入棟数
	160億円	35億円	9棟	12棟
		売上総利益率		
		22.0%		

2026年12月期見通し

- ✓ 2025年中期経営計画「GLM100」の2年目として過去最高の売上高750億円、売上総利益 145億円、経常利益 75億円をKGIに設定
- ✓ 事業環境及び仕入に関しては想定を上回って推移しているものの、2027/12期における経常利益100億円の達成に向けたパイプラインの積み上げを優先
- ✓ 中長期的な成長の確度が高まったと判断した際には2026/12期計画の上振れを積極的に狙う方針
- ✓ 開発事業は事業環境を考慮し、想定以上に売上総利益率が高く推移している状況を踏まえ、売上高・販売戸数に関しては2025/12期対比で減少するものの、売上総利益に関しては高い成長率を確保する見込み
- ✓ 土地企画事業においては再生事業の利益成長が計画を上回って推移していることを踏まえ、中長期的な成長に向けてバリューアップ期間を長く取る方針としたため、売上・利益は前年と同程度を見込む
- ✓ 再生事業においては前期において好調な仕入が実現できたため、売上高・売上総利益ともに中期経営計画を上回る推移となる見込み
- ✓ 財務指標はGLM100における財務目標である自己資本比率30%以上を期末時点で達成した上で、目標を超える30%超のROE実現を目指す
- ✓ 2026/12期においては1株当たり100円の配当を実施予定 (2026/2/12終値に対して配当利回り4.4%)



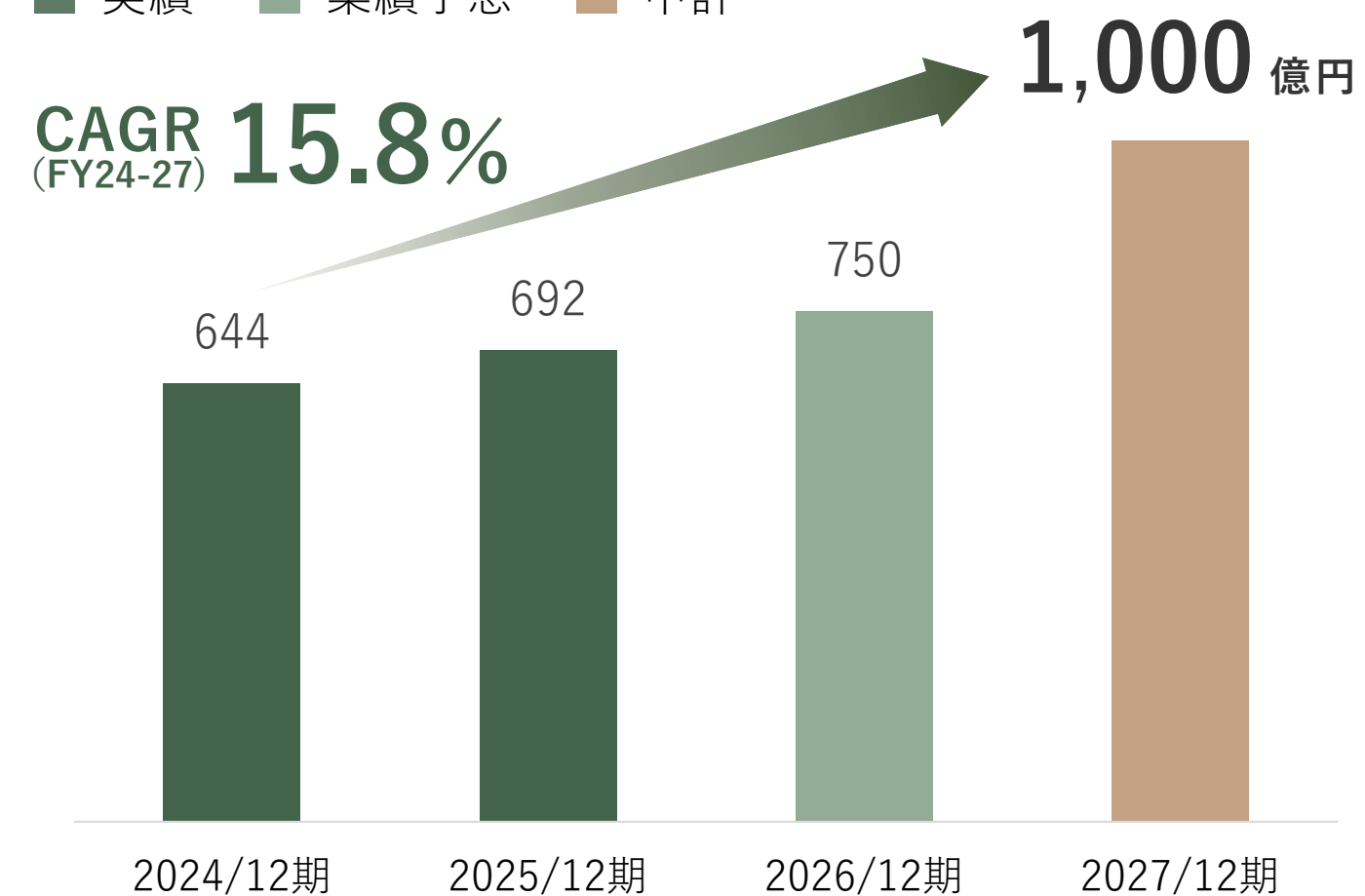
# 2025年中期経営計画「GLM100」 KGIについて

- 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）

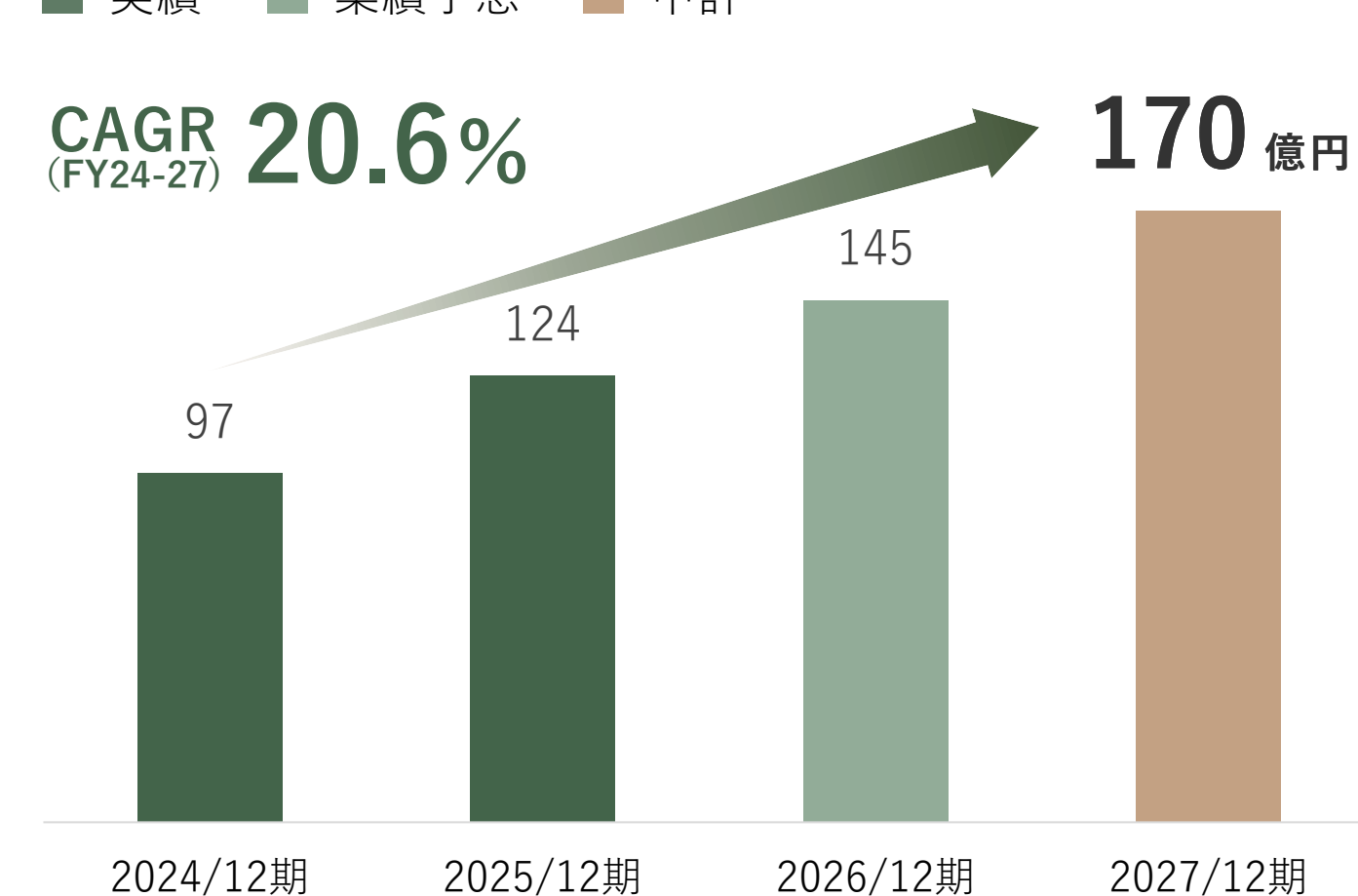
### 売上高（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



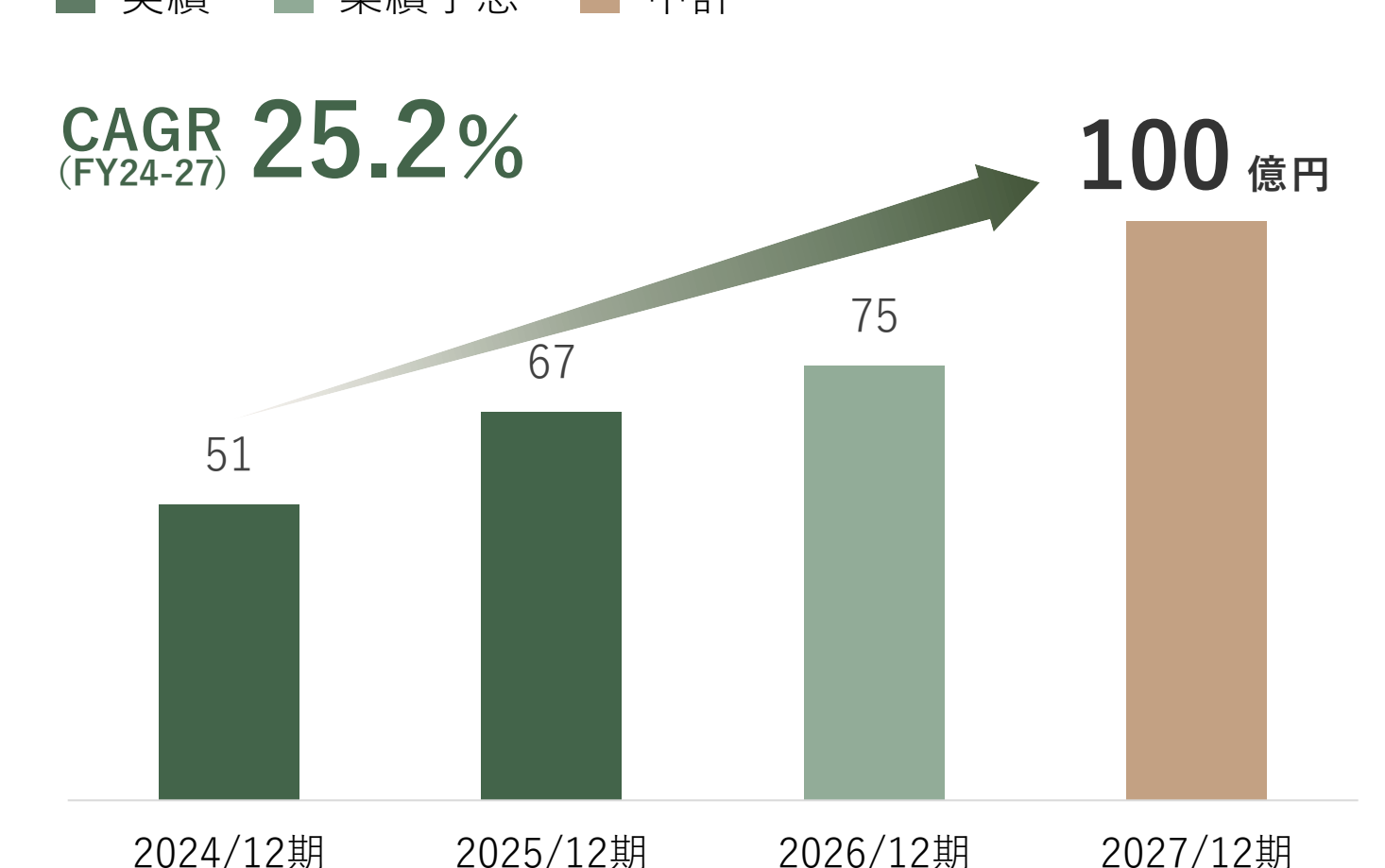
### 売上総利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



### 経常利益（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想 ■ 中計



## GLM100の進捗認識

- ✓ GLM100の第1期である2025/12期は利益率が計画対比で好調に推移した結果、当初計画を上回って着地
- ✓ 事業環境は当初の想定を上回って推移しているが、2026/12期の利益見通しについては一旦中期経営計画における経常利益75億円を据え置き、計画を超過する分については2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針
- ✓ 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
- ✓ 従来の開発事業に加え、土地企画事業や再生事業など、様々な事業モデルでのアセットタイプを拡充することで投資家顧客ニーズの刈り取りを進める
- ✓ 土地企画事業における仕入等において、ビッグデータを活用しながらそれぞれの業務プロセスの効率化を進めるプロダクトを開発・導入し利用を推進

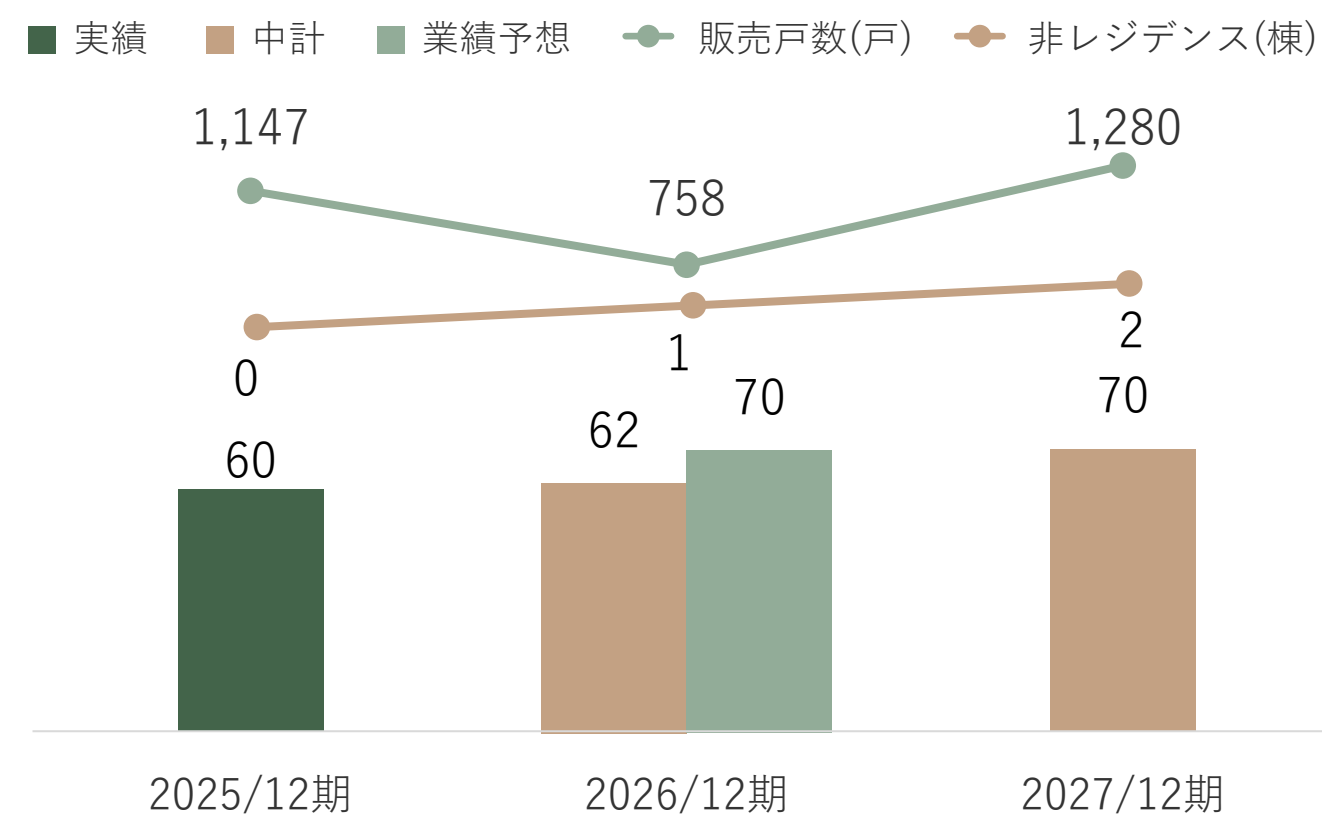
# 2025年中期経営計画「GLM100」KPIについて

- 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、賃金の上昇に取り組む

目標値：売上総利益（単位：億円）

## 開発事業

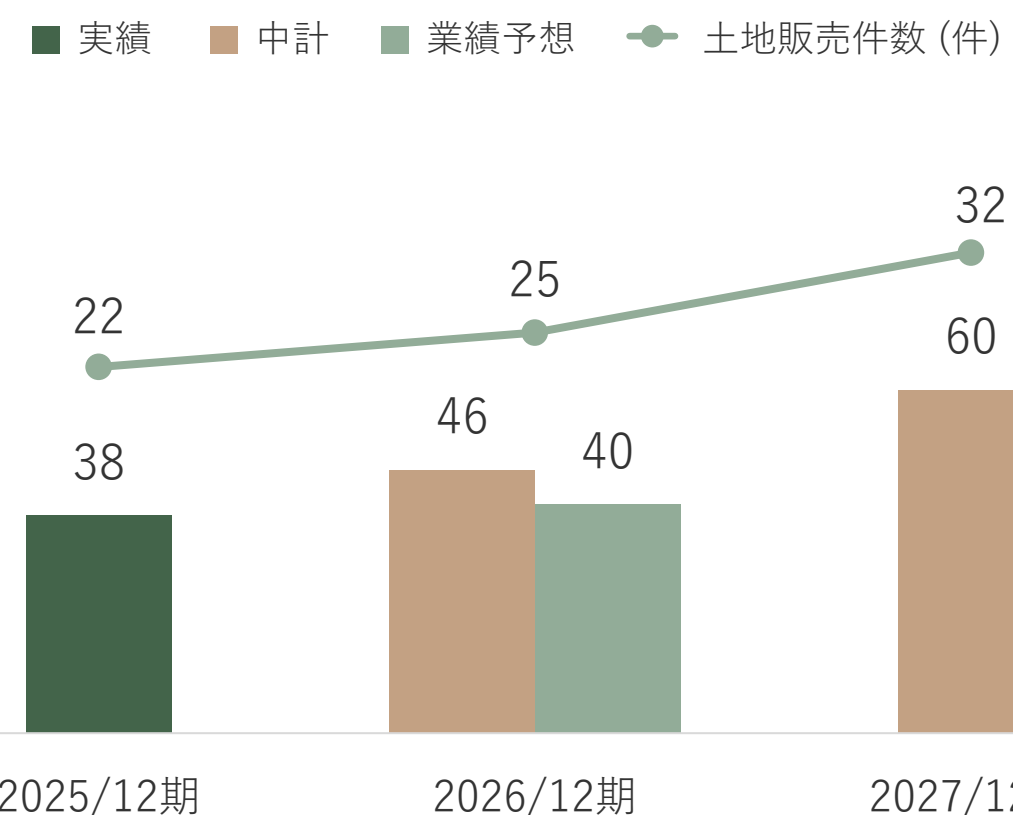
ESG不動産を中心にオフバランスを活用しながら効率良く開発し、バルク販売



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回っての着地。売上総利益率の上振れを踏まえ、2026/12期の利益目標を修正
- ✓ 2027/12期の販売戸数目標1,280戸に対し、1,284戸の仕入を完了。2026/12期についても十分なパイプラインを積み上げ済みであり、販売契約も順調に進捗
- ✓ 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

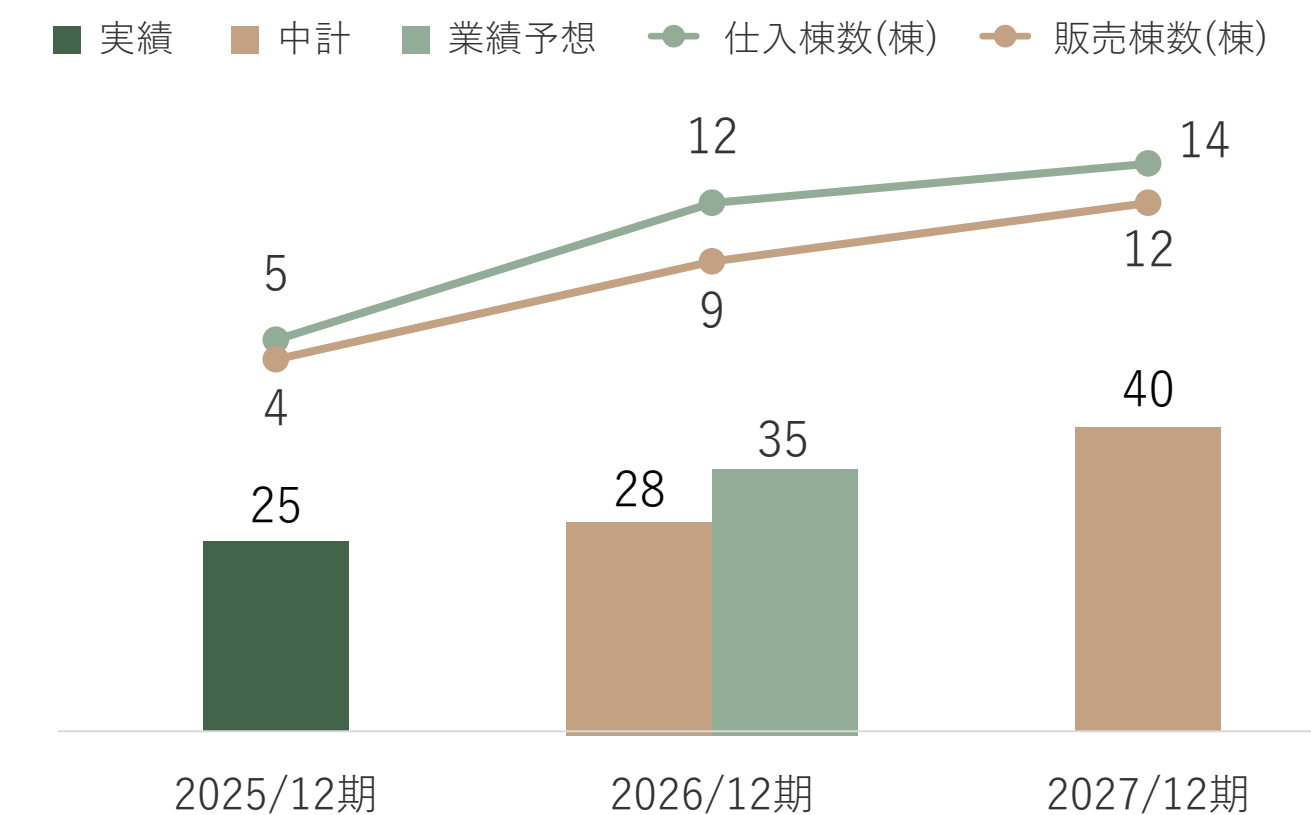
権利調整や企画を通じて付加価値向上  
オフバランスやDXを通じて件数を拡大



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回っての着地。2026/12期は販売を抑制しバリューアップ期間を長く取る方針としたため、利益目標を微修正
- ✓ 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とした展開に着手
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む

## 再生事業

既存の中古物件を取得し、  
バリューアップ後に販売



- ✓ 2025/12期は従来計画を上回って着地。好調な仕入を踏まえて2026/12期の利益目標を上方修正
- ✓ 今期の採用目標に対して人員の採用をほぼ完了、来期以降への業績貢献を見込む

※従来各セグメント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





# AGENDA

01

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

06

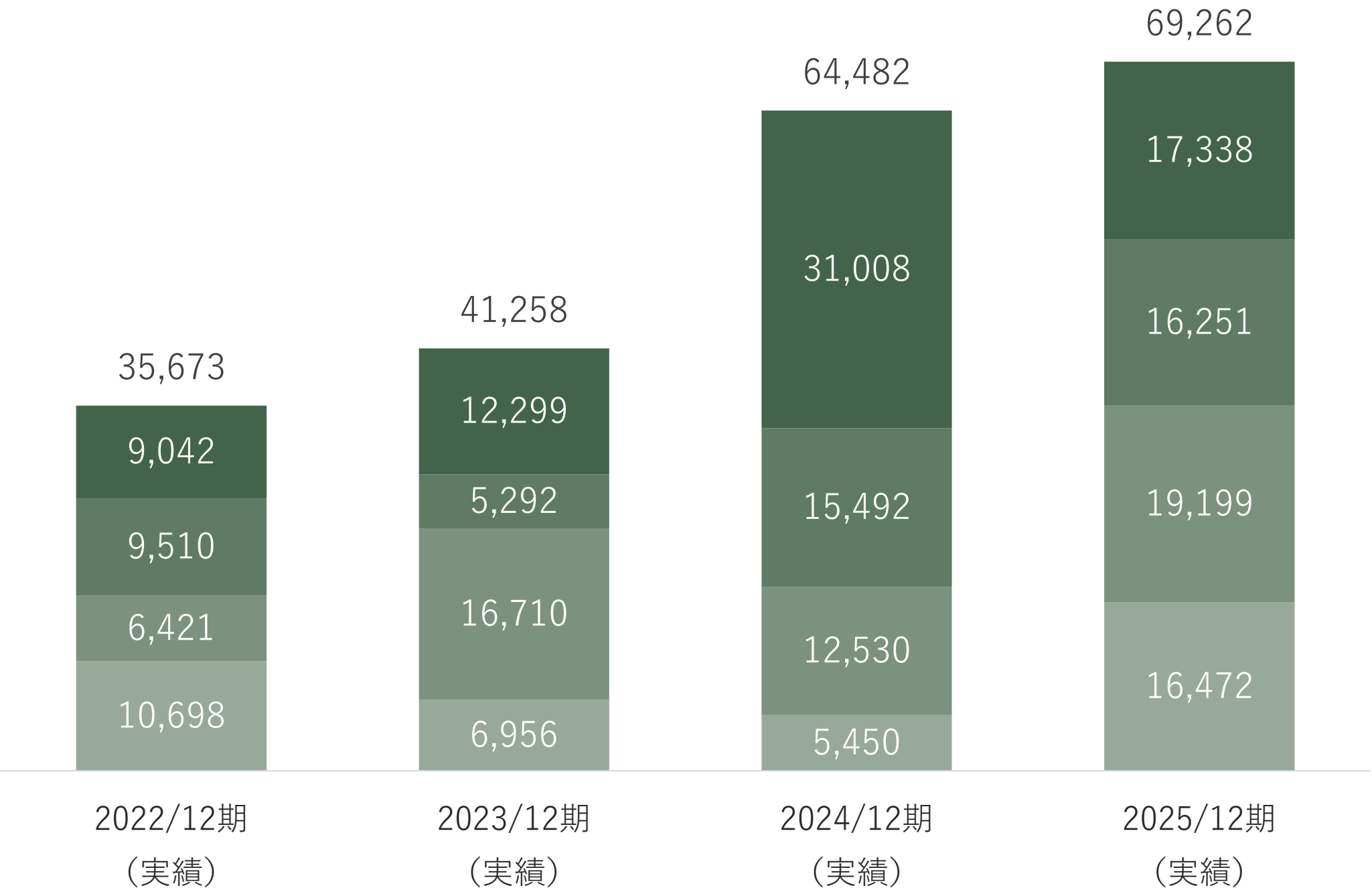
会社概要・Appendix



■ 2025/12期通期は前年同期比で売上高7.4%増、経常利益31.2%増となり、中期経営計画目標を超過して達成

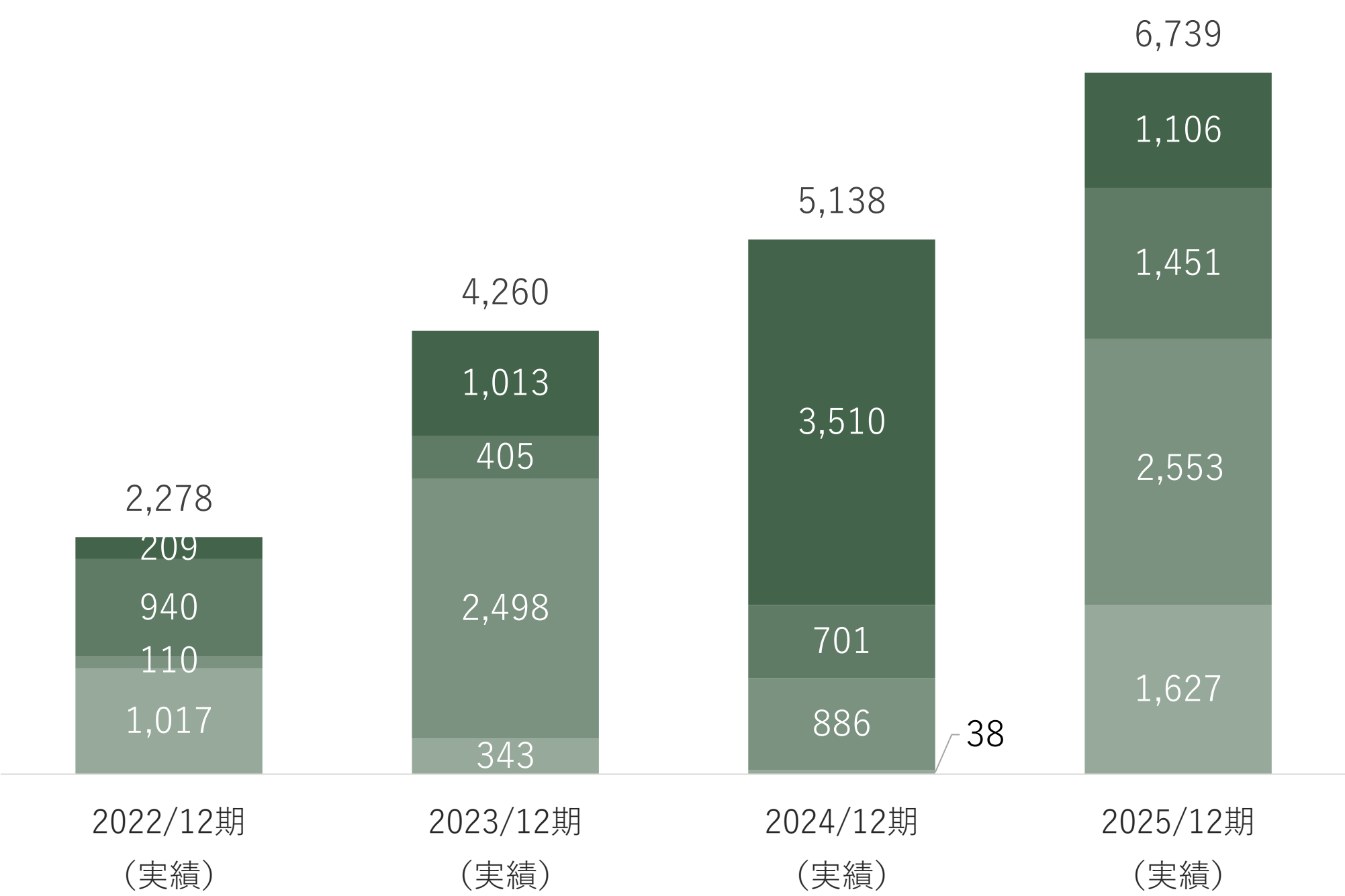
売上高 通期推移（単位：百万円）

1Q売上高 2Q売上高 3Q売上高 4Q売上高



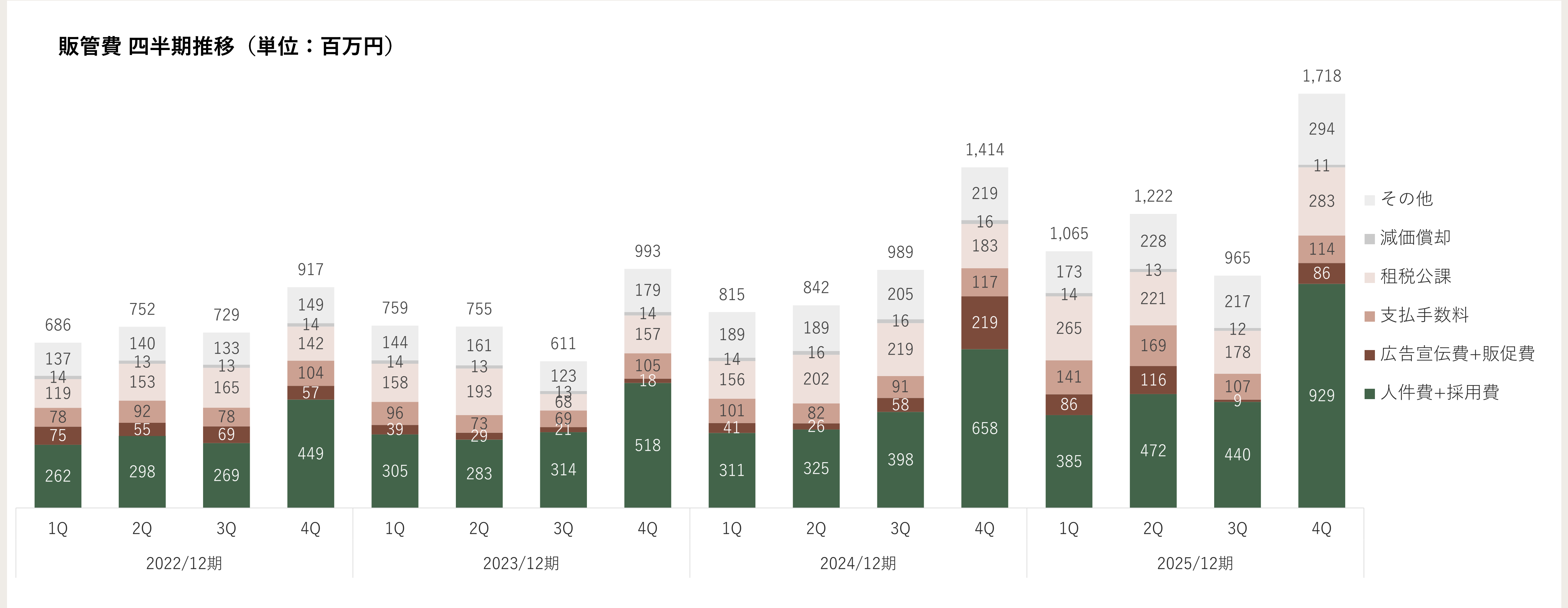
経常利益 通期推移（単位：百万円）

1Q経常利益 2Q経常利益 3Q経常利益 4Q経常利益





- 第4四半期においては例年通り賞与が発生し、人件費が大きく増加。また、株主優待費用や消耗品費等の発生によりその他費用が増加するも、第1四半期に向けては大部分が剥落する見込み
- 売上成長に対して販管費のコントロールを進める方針も、人的資本投資や採用により2026/12期に向け増加する想定





- 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期については758戸の販売計画に対して546戸の売買契約を締結済み。計画達成に向けた営業活動を継続
- 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				2027/12期				2028/12期							
No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮	No.	PJ名	戸数	環境配慮
1	江東区新大橋2丁目PJ	82		1	墨田区向島2丁目ⅢPJ	49	○	1	台東区台東1丁目ⅡPJ(27→28)	45	○	17	横浜市西区浅間町1丁目PJ	38	○
2	台東区北上野2丁目ⅢPJ（ホテル）	39	○	2	品川区東中延2丁目PJ	66	○	2	江東区亀戸1丁目ⅢPJ(27→28)	43	○	18	中野区中野5丁目ⅡPJ	26	○
3	墨田区向島3丁目VIPJ	22	○	3	墨田区本所4丁目IVPJ	29	○	3	荒川区東日暮里4丁目ⅡPJ(27→28)	36	○	19	新宿区余丁町ⅡPJ	54	○
4	世田谷区上馬4丁目PJ	20		4	横浜市福富町仲通PJ(26→27)	121/151	○	4	豊島区高田3丁目PJ	31	○	20	台東区鳥越2丁目PJ	24	○
5	荒川区東日暮里4丁目ⅢPJ	14		5	市川市押切PJ(26→27)	76/108	○	5	世田谷区赤堤4丁目PJ	35	○	--	オフバランス進行中案件（1棟）	82	○
6	川崎市下沼部PJ	53	○	6	墨田区向島5丁目IVPJ(26→27)	28	○	6	豊島区池袋2丁目PJ	38	○	--	オフバランス進行中案件（2棟）	85	
7	文京区千駄木2丁目PJ	29		7	品川区西五反田4丁目PJ(26→27)	23	○	7	品川区大井1丁目PJ	21	○				
8	墨田区本所1丁目IVPJ	27	○	8	新宿区早稲田鶴巻町ⅡPJ(26→27)	29	○	8	台東区台東4丁目PJ	22	○				
9	練馬区豊玉北4丁目PJ	32	○	9	墨田区千歳3丁目ⅡPJ	58	○	9	北区豊島1丁目PJ	49	○				
10	品川区南品川4丁目PJ	19		10	豊島区巢鴨3丁目ⅢPJ	63	○	10	品川区北品川2丁目PJ	89	○				
11	目黒区柿の木坂2丁目PJ	18		11	品川区西五反田5丁目ⅡPJ	39	○	11	品川区荏原5丁目PJ	14	○				
12	横浜市福富町仲通PJ	30/151	○	12	目黒区目黒2丁目PJ	32	○	12	千代田区神田和泉町PJ	14	○				
13	品川区北品川1丁目PJ	46	○	13	世田谷区三軒茶屋2丁目ⅡPJ	29	○	13	新宿区北新宿4丁目ⅢPJ	23	○				
14	江東区亀戸2丁目PJ	34		14	荒川区東日暮里2丁目ⅡPJ	27	○	14	大田区大森西7丁目PJ	40	○				
15	台東区浅草橋5丁目ⅡPJ	33	○	15	墨田区本所4丁目VPJ	27	○	15	中野区江古田4丁目PJ	45	○				
16	江東区扇橋1丁目ⅡPJ	28		16	品川区西品川1丁目PJ	36	○	16	大田区大森中2丁目PJ	35	○				
17	台東区元浅草3丁目PJ	27	○	17	荒川区東日暮里2丁目ⅢPJ	23	○								
18	市川市押切PJ	32/108	○	18	荒川区東日暮里6丁目ⅡPJ	34	○								
19	墨田区江東橋4丁目PJ	90	○	19	荒川区東日暮里6丁目PJ	30	○								
20	目黒区駒場1丁目PJ	23	○	20	台東区三筋2丁目ⅡPJ	33	○								
21	柏市明原1丁目PJ	51	○	21	墨田区江東橋1丁目ⅡPJ	25	○								
22	大田区蒲田1丁目PJ	29	○	22	豊島区高田1丁目PJ	22	○								
23	中野区本町3丁目ⅡPJ	19	○	23	大田区西蒲田5丁目PJ	43	○								
				24	江東区白河4丁目PJ	144	○								
				25	台東区小島1丁目ⅡPJ	21	○								
				26	品川区南品川1丁目PJ	22									
				--	オフバランス進行中案件（3棟）	155	○								
合計		758戸	514戸	合計		1,284戸	1,262戸	合計						889戸	804戸

販売契約済

新規追加PJ

年変更

販売開始予定日ベースにて記載 2025年12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




■ 土地企画事業は2025/12期通期で22件の販売に関する決済を完了。売上・利益ともに計画を上回っての着地

土地仕入のイメージ



仕入れた土地の収益化イメージ

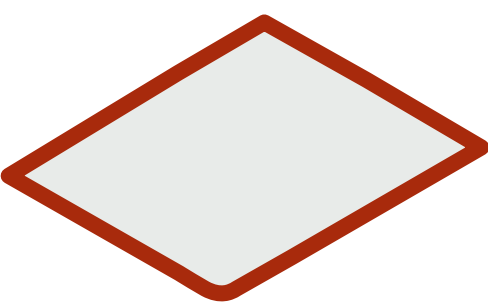
**GLMが開発するケース**



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**

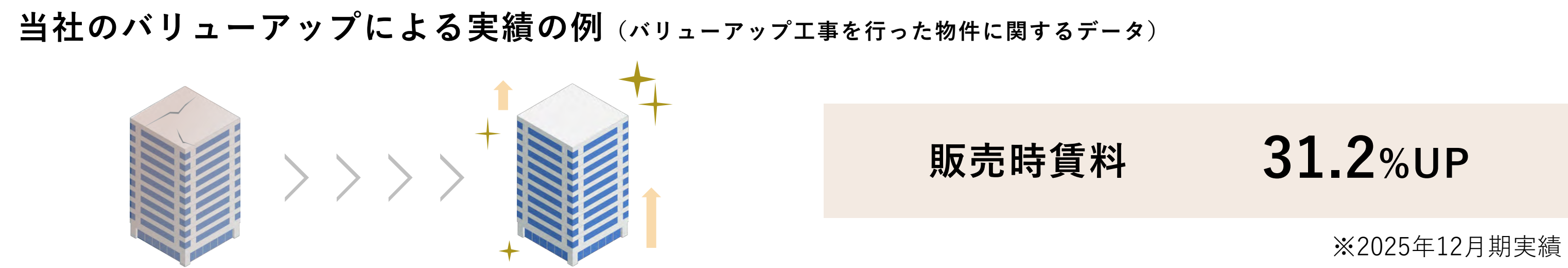
市場環境や資金効率を踏まえ、最適な開発・販売タイミングを選択

今期販売した土地企画案件

第1四半期に決済完了	
PJ名	戸数相当
台東区浅草4丁目PJ	60戸
第2四半期に決済完了	
文京区小石川1丁目PJ	23戸
台東区清川2丁目PJ	44戸
中野区中央3丁目PJ	33戸
台東区三筋2丁目PJ	64戸
第3四半期に決済完了	
世田谷区桜新町2丁目PJ	6戸
府中市若松町2丁目PJ	38戸
北区西ヶ原3丁目PJ	34戸
港区新橋6丁目PJ	26戸
第4四半期に決済完了	
市川市香取2丁目PJ	170戸
千代田区岩本町1丁目PJ	33戸
世田谷区三軒茶屋2丁目PJ	45戸
北区滝野川7丁目PJ	13戸
江東区白河3丁目PJ	32戸
千代田区岩本町2丁目ⅡPJ	33戸
世田谷区東玉川2丁目PJ	18戸
台東区台東2丁目ⅢPJ	30戸
荒川区東尾久1丁目PJ	34戸
北区堀船1丁目PJ	42戸
品川区東五反田1丁目PJ	28戸
豊島区西巣鴨2丁目PJ	26戸
台東区鳥越1丁目PJ	18戸



- 再生事業は2025/12期通期において5棟の仕入と4棟の販売を実施
- 2026年1月時点では既に5棟の仕入を完了。今期においては12棟の仕入を目指しており、計画達成に向け順調な進捗



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	豊島区南大塚2丁目	5,724.39㎡		2025年9月
	1月	中央区新川1丁目	2,298.06㎡		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
	1月	江東区亀戸6丁目	1,198.36㎡		2025年10月
	↓ 1Q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期仕入目標件数は12棟				

保有物件の抜粋



新宿区荒木町

2025年5月取得



豊島区池袋2丁目

2025年5月取得



渋谷区幡ヶ谷2丁目

2025年6月取得



文京区本駒込2丁目

2025年7月取得



墨田区緑2丁目

2026年1月取得



豊島区南大塚2丁目

2026年1月取得



中央区新川1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



江東区亀戸6丁目

2026年1月取得





# AGENDA

01

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

06

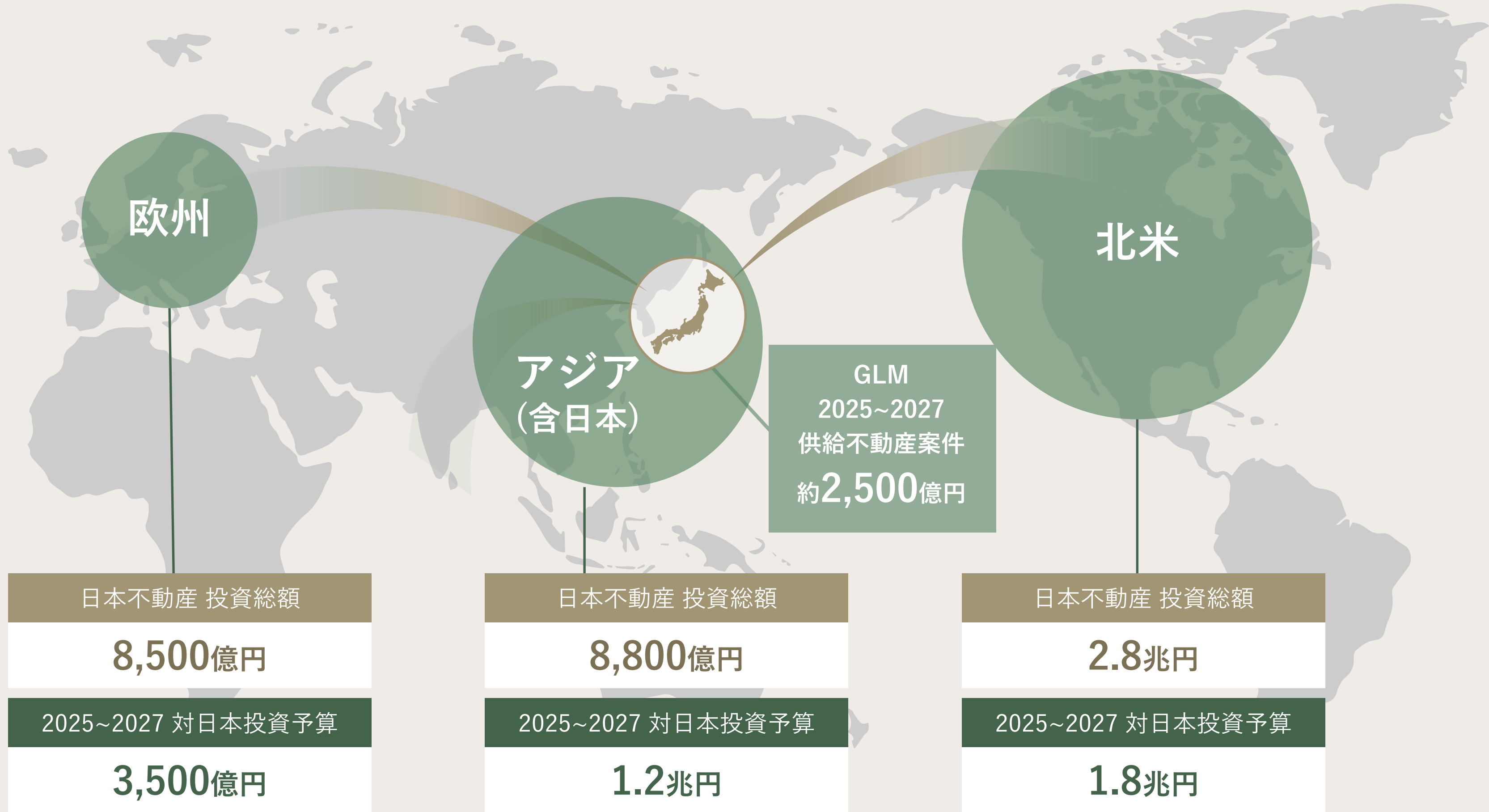
会社概要・Appendix



# GLM100 成長戦略－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

## 日本不動産への投資予算

- 前中計の施策である1棟バルク販売により関係を築いた販売先投資家に対して、GLM100期間中の投資計画のヒアリングを実施
- 日本不動産への投資予算はGLM100期間中の3年間で3.3兆円。当社のFY25/12~FY27/12で計画している2,500億円の規模感では販売先投資家のニーズに応えきれていない状況
- GLM1000の達成に向けた余地は大きく、投資家との共同プロジェクト等も模索しながらアセットタイプと事業規模の拡大を図る



回答獲得数	12社
グローバルAUM	142兆円
日本AUM	4.6兆円
先3年投資額	3.3兆円

「GLM100」を通じた  
供給量2,500億円  
＝回収済みの投資家需要に  
対して僅か7.5%



# GLM100 成長戦略－投資家のニーズ起点のビジネスモデル構築

## 投資家とのリレーション強化

- 今回回収したニーズは当社供給予定の規模の10倍以上であり、これらに応えるべくアセットタイプと事業規模の拡大に取り組む
- 投資家のニーズに応じていく過程でリレーションを強固にし、『投資家のニーズ起点のビジネスモデルの構築』を目指す
- 新たな投資家の開拓を行うことで、ニーズの拡大も図る

### 投資家ニーズ起点のビジネスモデル

### GLM100に向けた供給力の拡大

### 対応力・供給力の強化

#### 現状の12社から拡大

#### 更なるニーズの回収

#### より多くの投資家から 潜在ニーズの回収を行う

- ・ 潜在ニーズの獲得拡大を通じて、中長期的な業績拡大に繋げる
- ・ 顧客候補を幅広く持つことでより高い収益性を実現

ニーズの  
回収

ニーズに  
応える

信頼  
リレーション  
強化



GLM100期間中の投資ニーズ：3.3兆円

レジデンス：1.2兆円

オフィス：1.1兆円

ロジスティクス  
4,700億円

ホテル  
3,450億円

商業その他  
2,600億円

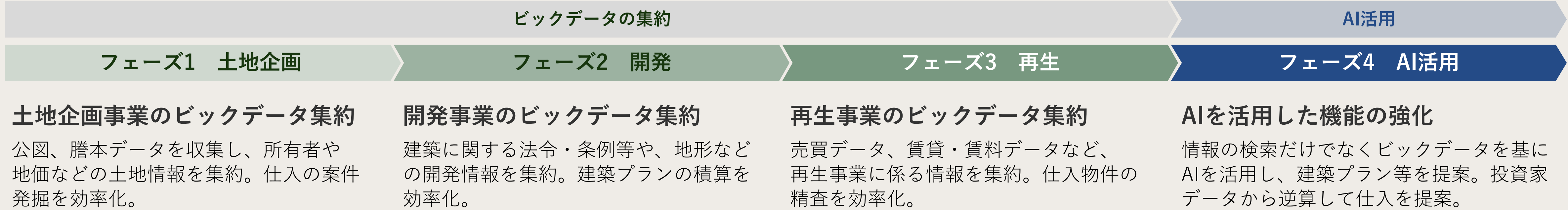
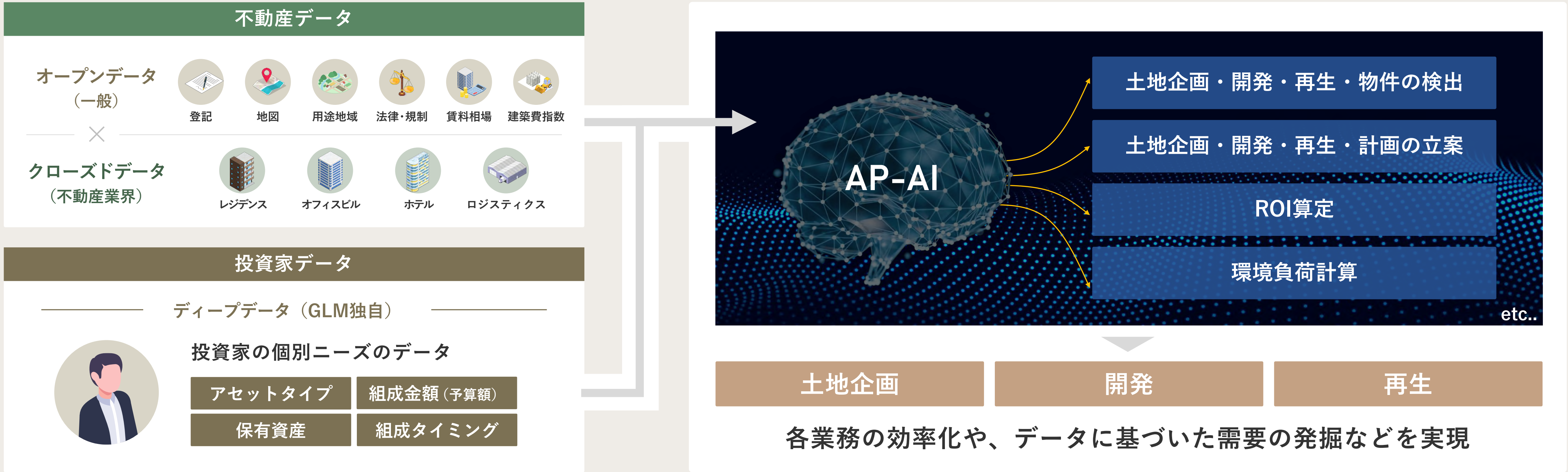
GLM100期間中の供給量：2,500億円（土地含む）

中計期間においては取扱アセットタイプを拡大しても  
需要が十分にあることを確認

- ・ 当社の供給力や幅広いアセットタイプへの対応力を引き続き拡大する必要性
- ・ 受け止めきれっていないニーズの獲得に取り組む



■ 不動産業界のデータと当社の保有する投資家データとを掛け合わせ、当社ビジネスのDXと生産性の向上に取り組む







# GLM100 成長戦略－アセットタイプと収益モデルの拡充

## ESG型レジデンス

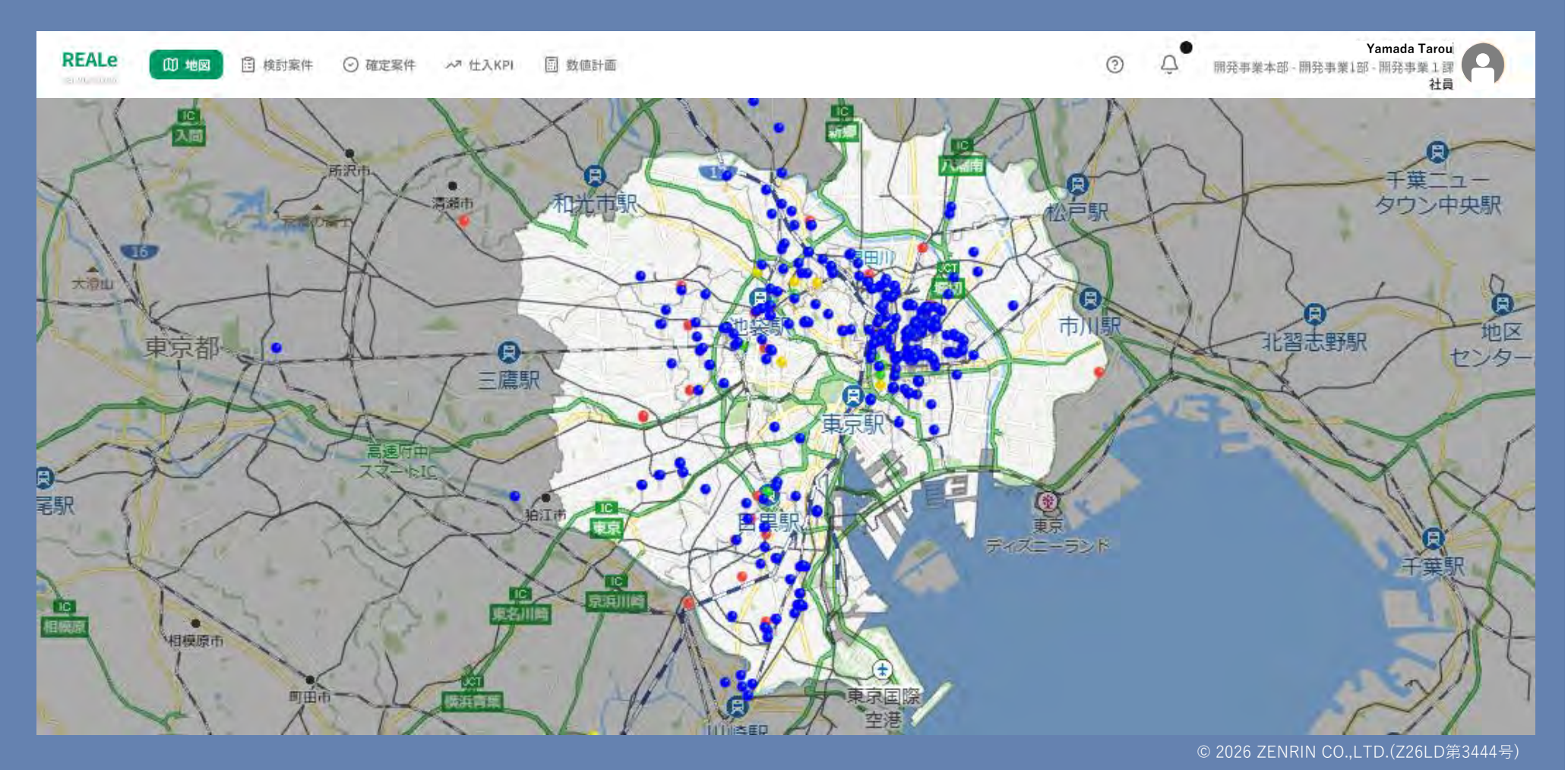
- 過熱している賃貸市場においてエリアや特性に合わせて差別化を図るためアルテシモシリーズにて新たに2ブランドを展開
- 3ブランド展開となり、入居者には選択余地を、投資家にはより幅広いターゲットへの展開が可能に

ARTESSIMO アルテシモ		ハイグレードシリーズ	
	コンセプト	快適で安心な暮らし、豊かな社会を実現するレジデンス	
	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	

NEW	Lua ARTESSIMO ルア アルテシモ	ラグジュアリーシリーズ	
	コンセプト	品格纏う上質なレジデンス	
	商品特徴	『ARTESSIMO』のブランドコンセプトを踏襲したうえで、デザイン性や立地、広さ、住宅設備にこだわったラグジュアリーシリーズ	

NEW	ARTESSIMO Vuota アルテシモ ヴォータ	低層モデル	
	コンセプト	暮らしは、ここから自由になる	
	商品特徴	低層のため壁式構造を採用することで、柱が無く居室が整形で有効活用できるスペースが多い。水回りや収納という「機能」を一箇所に集約した間取りにするなど、居住空間を最大限広く確保出来るコンパクトマンション	

### アルテシモシリーズ 供給実績





# GLM100 成長戦略－アセットタイプと収益モデルの拡充 都心型ホテル

- 「暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル」 RESITEL の販売を開始予定（2026/12期）
- 現時点では約100億円規模の供給を予定しており、2026/12期以降において拡大予定



2026/12期  
1棟引渡予定  
(2025年5月13日開示済)  
2027年春頃開業予定

※パースは計画段階の図面を基に作成した完成予想図で、実際とは異なる場合があります。

2026年以降供給見込み（2026年2月13日時点）

約100億円

RESITEL レジテル

## 暮らすように過ごせる都心型レジデンシャルホテル

### コンセプト

- ・ 4~6人程度での宿泊や長期滞在客をターゲット
- ・ キッチンやランドリースペース等を配備した「暮らすように過ごせる」ホテル
- ・ インバウンドのお客様がゆったりと日本滞在を楽しむ
- ・ ビジネスマンのお客様が自宅のようにリラックス出来る

### 商品特徴

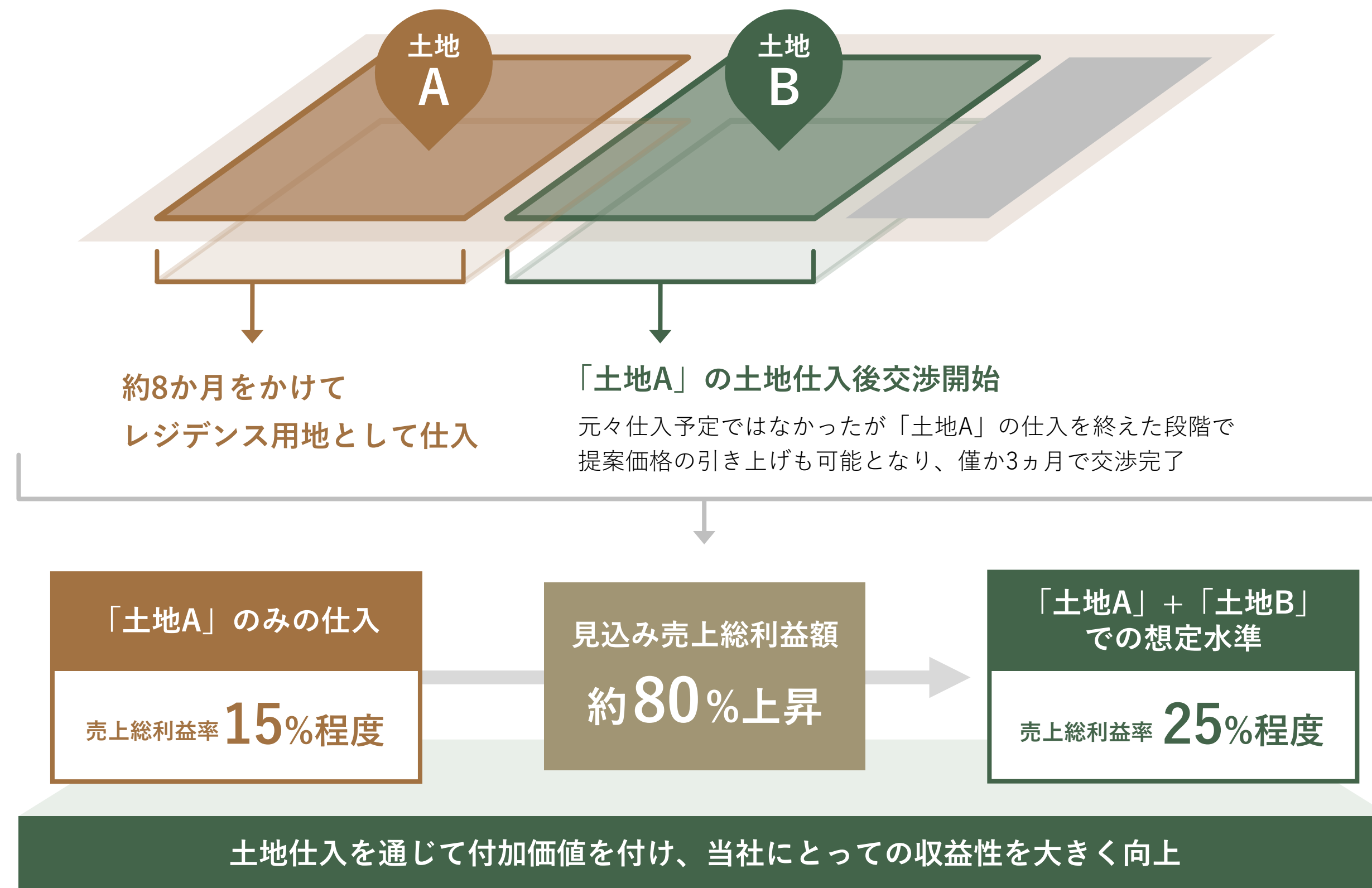
- ・ 旅行者のニーズが高い山手線付近のエリアにこだわって展開
- ・ 1人当たりの単価を抑えつつもグループでの宿泊を促し、1室当たり収入を向上
- ・ 長期・連泊利用の獲得により高い稼働率を実現



# GLM100 成長戦略－アセットタイプと収益モデルの拡充 土地企画事業

- 当社の強みである仕入力を活かし、隣地の併合などの付加価値を付けて提供
- 2023~2025年の供給実績は360億円

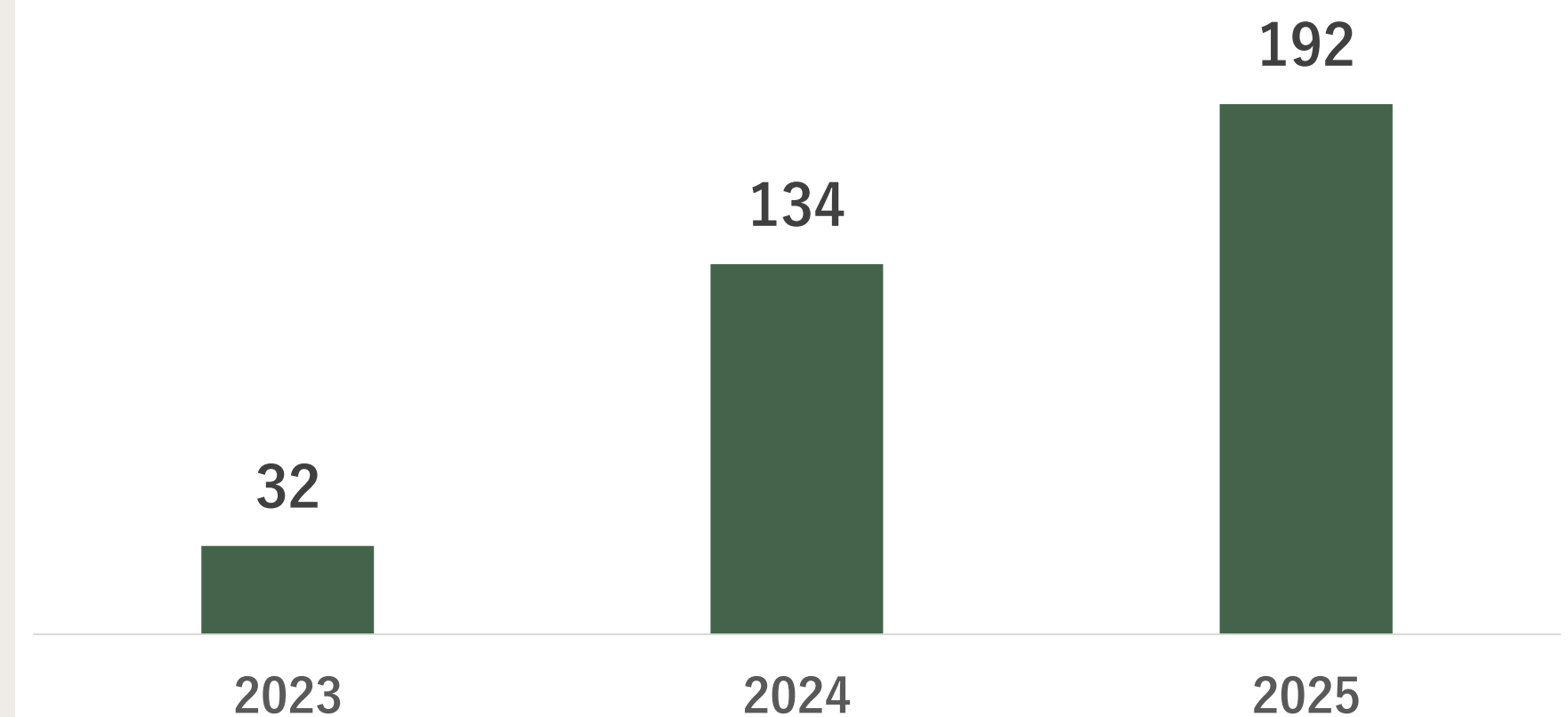
## 2025年12月期 事例



## 2023~2025年供給実績

約**360**億円

## 土地企画 供給実績（単位：億円）

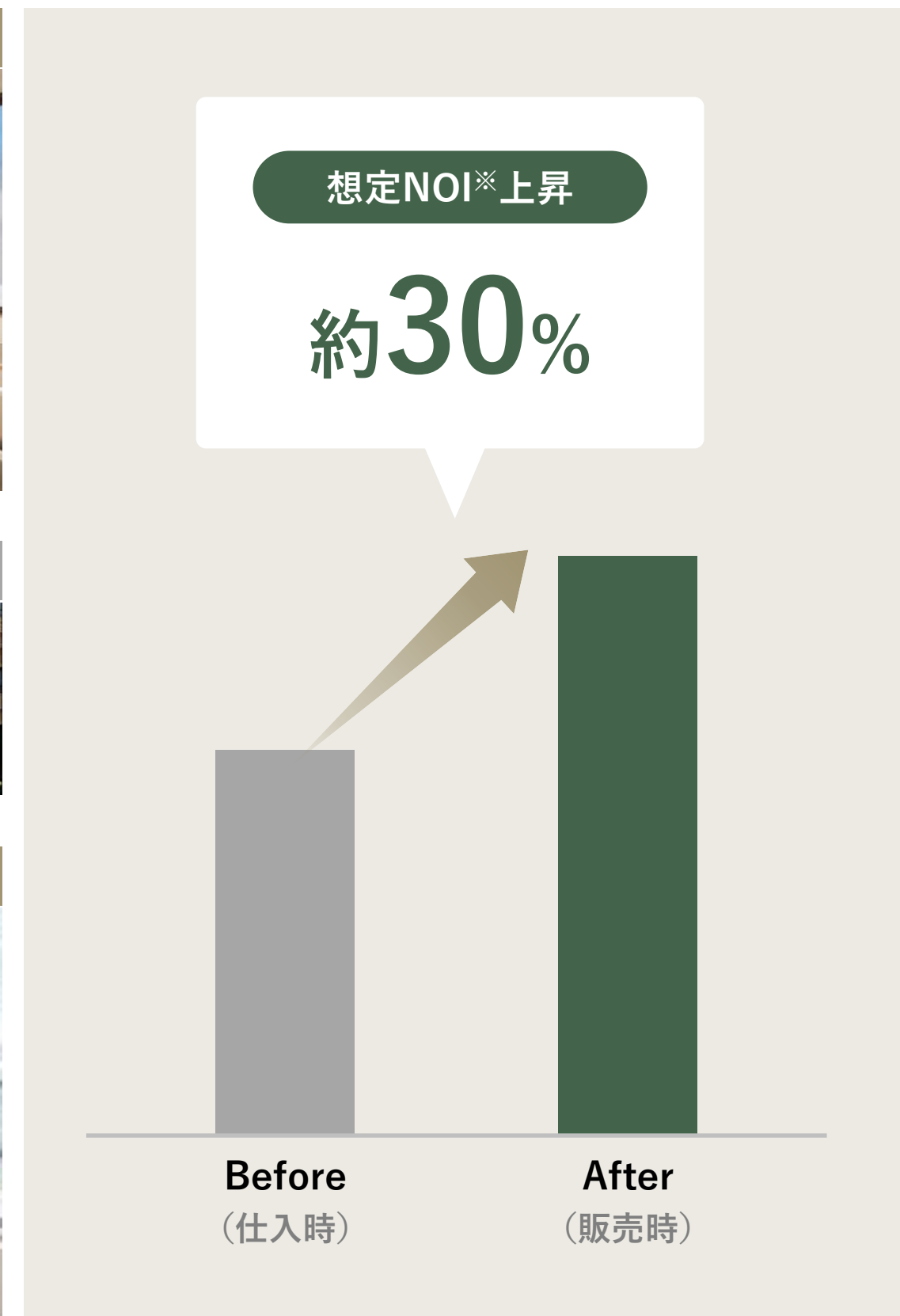
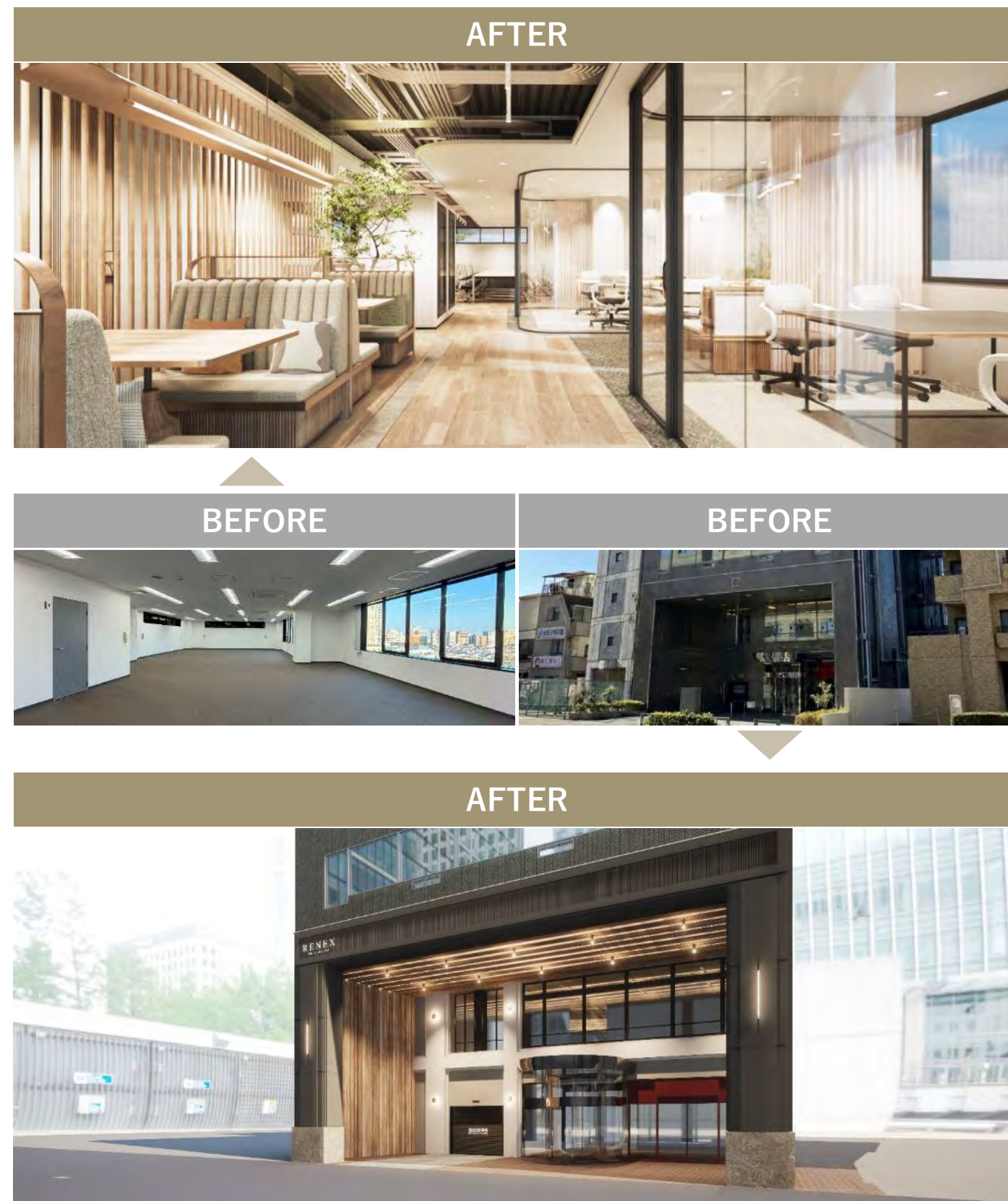




# GLM100 成長戦略－アセットタイプと収益モデルの拡充 再生事業

- 投資家からのニーズや希望価格を踏まえた上で取り組むため、バリューアップで収益を見込みやすい再生物件の取得に強み
- 2025年までの供給実績約140億円に対し、2026年の供給は約160億円を見込む

## RENE X



～2025年供給実績

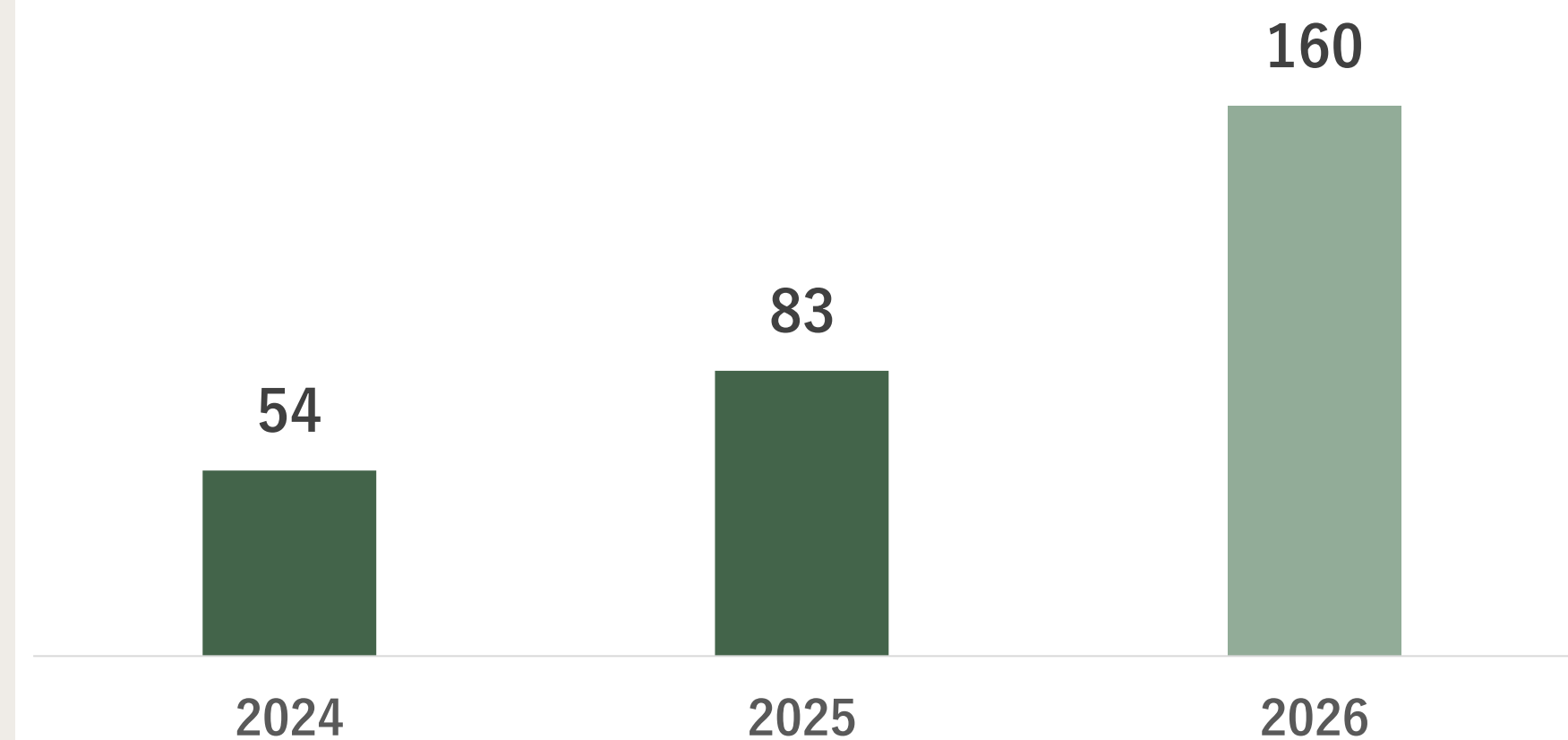
約140億円

2026年供給見込み

約160億円

再生事業 供給実績と見込み（単位：億円）

■ 実績 ■ 業績予想



※満室時賃料収入から運営費や空室損失を差し引いたより実質的な収益力に近い指標

※パースは計画段階の図面を基に作成した完成予想図で実際とは異なる場合があります、什器は含まれません。





# AGENDA

01

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

06

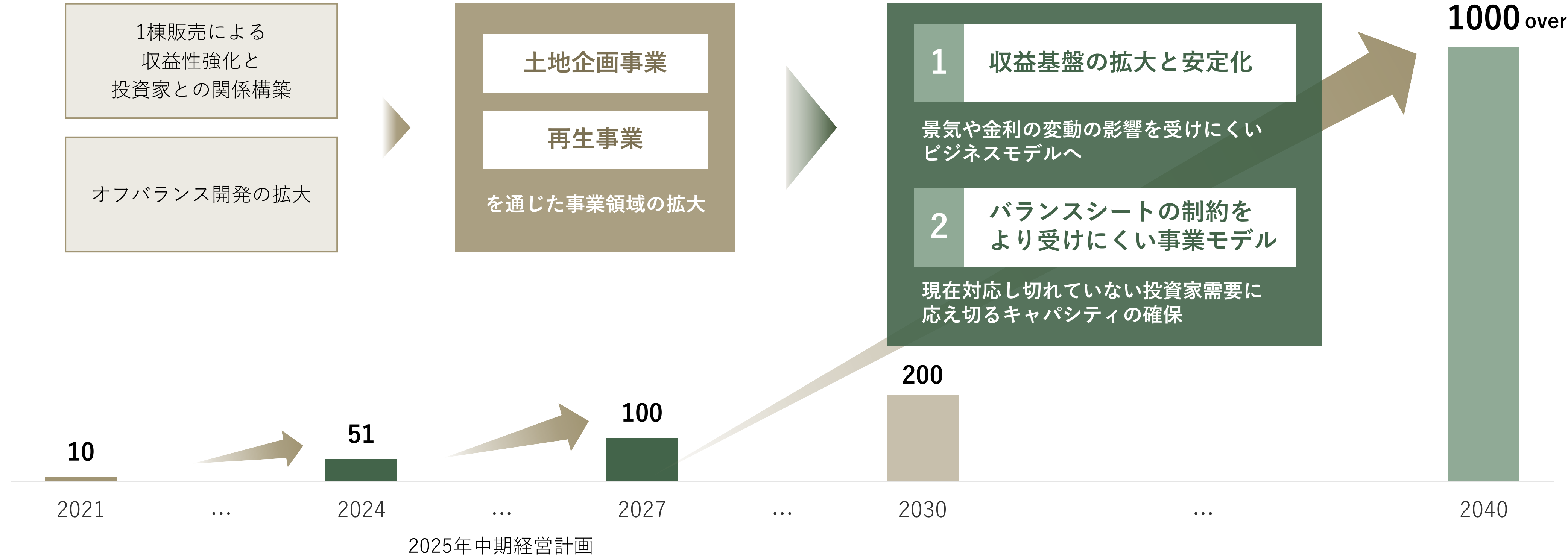
会社概要・Appendix



- 過去、それぞれの中期経営計画の達成に向け、ビジネスモデルの拡張や構造改革を継続的に実施
- GLM200以降の成長に向け、当期以降ビジネスモデルの更なる変革に取り組む

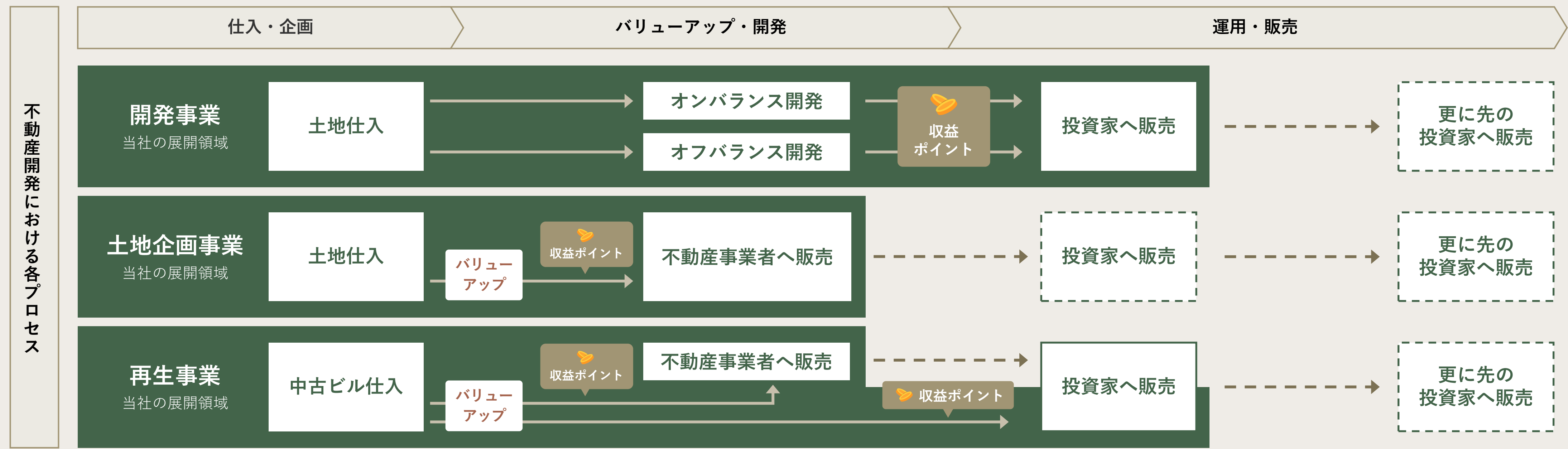


前中計・今中計の達成に向けたビジネスモデルの拡張・構造改革を展開 ▶▶▶ 更に先のテーマに向け、ビジネスモデルの変革に着手





- GLM100の達成に向けて現在取り組んでいる土地企画事業及び再生事業を柱として取り組む施策は一定成長
- 一方、GLM200以降の達成に向けては回収期間の短縮化や収益ポイントの多様化等の改善点が存在している認識



現在のモデルで達成出来た点	現在のモデルの改善点
<ul style="list-style-type: none"><li>■ 土地企画事業と再生事業の展開により、開発事業のみだった時と比較して収益回収までの期間は短縮</li><li>■ アプローチ出来る領域の拡大を通じて潜在的なTAMは拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 収益回収までの期間の更なる短期化</li><li>■ 現在獲得出来ていない収益の獲得（運用・管理報酬や投資家への売却時の成功報酬など）</li><li>■ 回収出来ているニーズの規模に対し、当社のバランスシートが依然制約条件となっており、収益を取り切れていない</li></ul>



- GLM1000に向けて、パートナーとの連携を強化し、開発やバリューアップ、運用を行うSPC（特定目的会社）を通じ、資金回収までの期間の短縮や収益ポイントの多様化を図れるビジネスモデルの構築を目指し、当期から取り組みを加速する方針



基本的に当社のバランスシートを使うのは最初のプロセスに当たる土地仕入・中古物件仕入

- SPCに売却する段階で当社の投下した資金を回収するため  
現在のモデル以上に早い資金回収を実現可能
- 当社がリスクを負う期間の短期化に伴い、景気変動リスク等にも柔軟に対応可能

- SPCへの売却時や外部投資家への売却時も、一部収益を成功報酬として当社が獲得することで収益ポイントを多様化
- その他、開発中のCMフィーや運用中の運用・管理フィーの獲得も目指す



- 仕入に際してのレバレッジ活用の幅を広げるべく、金融機関との関係性強化に向け財務を意識した事業展開を行う方針
- また、SPCを活用するビジネスモデル構築に向け、今期・来期中にはパートナーとの正式な業務提携の発表を目指す

## 仕入・企画の資金確保に向けた金融機関との関係性構築・強化

### 地銀や信金等

1行（1庫, 1社）から数十億円程度の案件借入が中心

### メガバンクや大手行

1行単独での借入規模が百億円を超える取引を展望

#### 具体的な取り組み

財務健全性を確保しながら取引を重ね、  
強い信頼関係を構築することにより、  
金融機関の特性に応じた借入規模の拡大を目指す

※ なおGLM100期間において増資は不要という認識

## SPCを組むパートナー企業の探索

### 想定するパートナー

大手金融機関や事業会社などで、開発段階からの  
不動産投資を拡大したいプレイヤーを探索中

#### 具体的な取り組み

今期・来期中に  
正式な業務提携の発表を目指す（複数社）





# AGENDA

01

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

06

会社概要・Appendix



■ 事業環境及び仕入状況は当初の想定を上回って推移しているが、2026/12期の利益見通しについては一旦中期経営計画における経常利益75億円を据え置き、2027/12期の経常利益100億円達成に向けたパイプラインの確実な構築を優先する方針

	2025/12期	2026/12期
(百万円)	実績	業績予想
売上高	69,262	75,000
売上総利益	12,409	14,500
利益率	17.9%	19.3%
営業利益	7,436	8,500
利益率	10.7%	11.3%
経常利益	6,739	7,500
利益率	9.7%	10.0%
当期純利益	4,611	5,130
利益率	6.7%	6.8%
1株当たり当期純利益	288.03円	320.40円

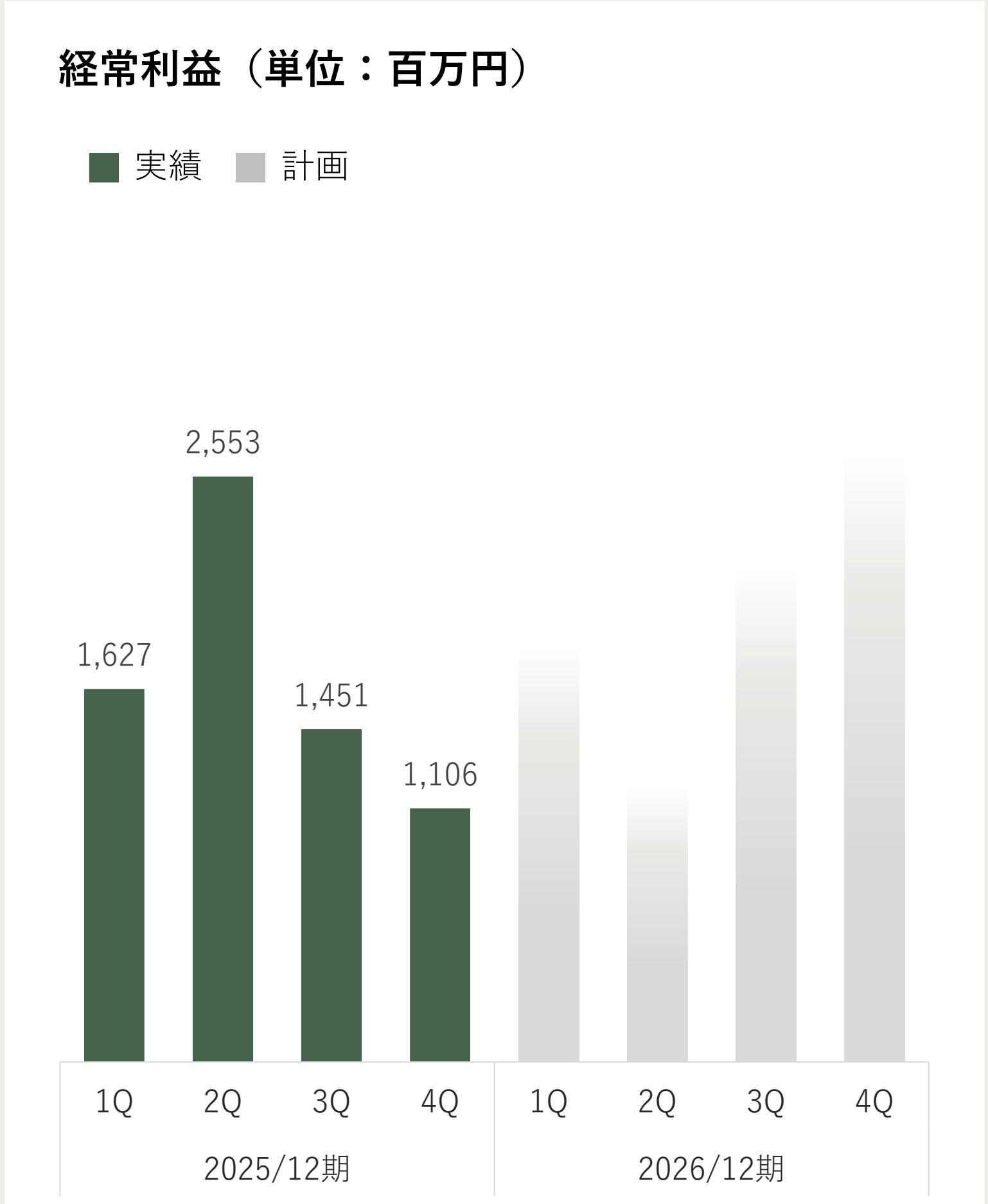
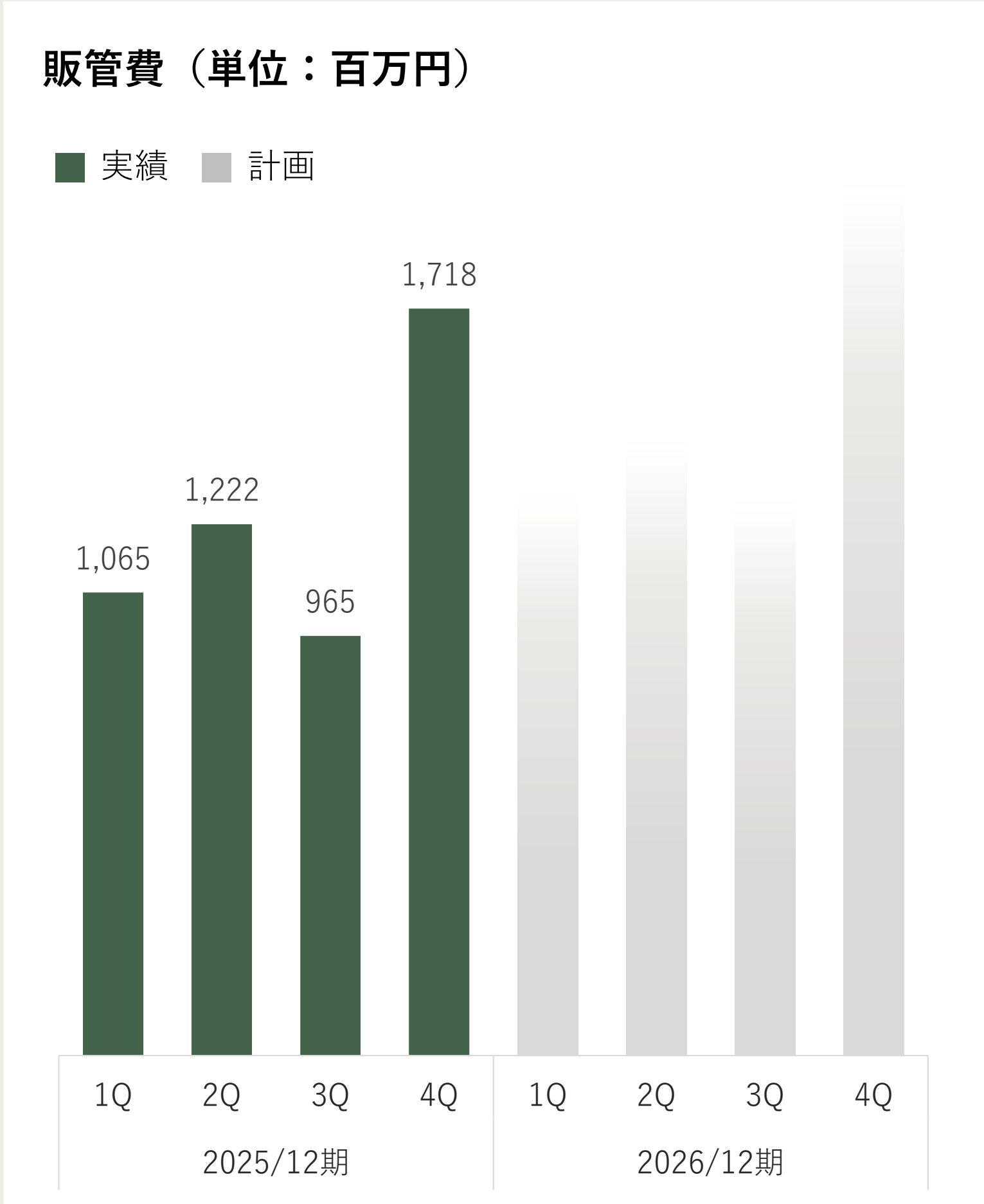
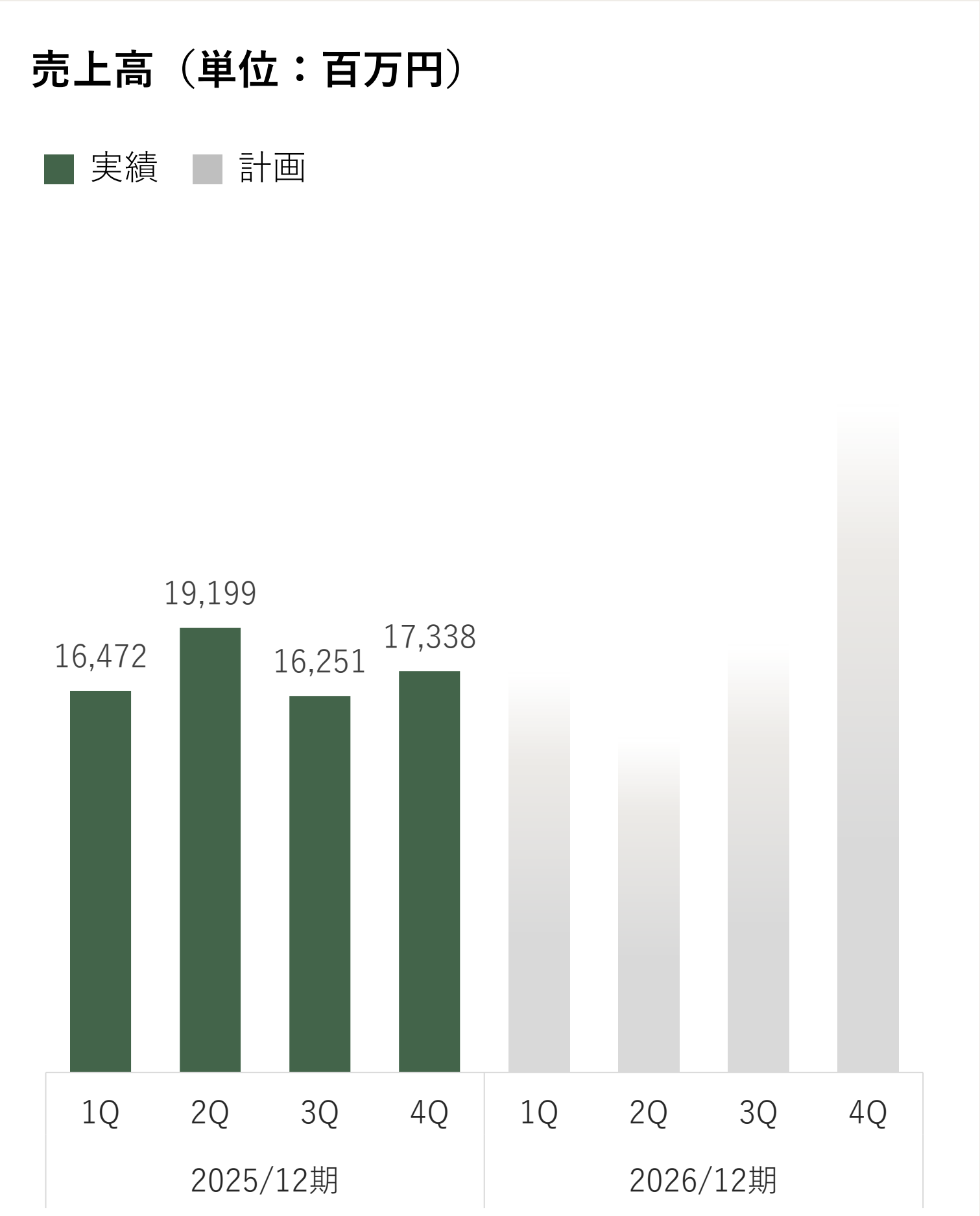


- 開発事業においては既に546戸の販売契約を締結済。残りの212戸に関しても営業活動は順調に進捗
- 土地企画事業は2026/12期においては25件の販売を予定。既に4件の販売に関する売買契約を締結完了（内1件の決済を完了）
- 再生事業は2026/12期においては9棟の販売及び12棟の仕入を予定。既に2026年1月に5棟の仕入に関する決済を完了

		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	546戸		138戸	37戸			141戸			46戸		27戸	157戸	1棟バルク及び1棟販売（半期）	
	未契約物件の決済予定	212戸			90戸						23戸			99戸	上期	下期
	合計	758戸	265戸			141戸			69戸			283戸			406戸	352戸
土地企画事業	販売契約済土地の決済予定	4件	1件	1件	1件	1件									※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	
	未契約土地決済予定	21件						5件			5件			11件	販売予定件数	
	合計	25件	3件			6件			5件			11件			25件	
再生事業	販売契約済物件の決済予定	0棟													販売予定棟数	
	未契約物件の決済予定	9棟			1棟			3棟			3棟			2棟	9棟	
	合計	9棟	1棟			3棟			3棟			2棟				
	仕入契約済物件の決済予定	5棟	5棟												仕入予定棟数	
	仕入計画における決済予定	7棟			1棟			2棟			2棟			2棟	12棟 / 16棟※	
	合計	12棟	6棟			2棟			2棟			2棟			※2025年からの持ち越し4棟を含む	



- 2026/12期の利益は下期の比重が高くなる見通し
- 2026/12期においても可能な限り平準化に取り組む方針





## 為替の影響

- ✓ 積極的な財政政策の展開を見据えて1ドル159円超まで円安が進んだ後、為替介入の観測や衆院選、米国経済指標の発表等を背景にボラティリティが高い状態となり、現在は1ドル152円近辺で推移
- ✓ 2025年12月末の金融政策決定会合において政策金利の引き上げを発表（詳細は次ページ）
- ✓ 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

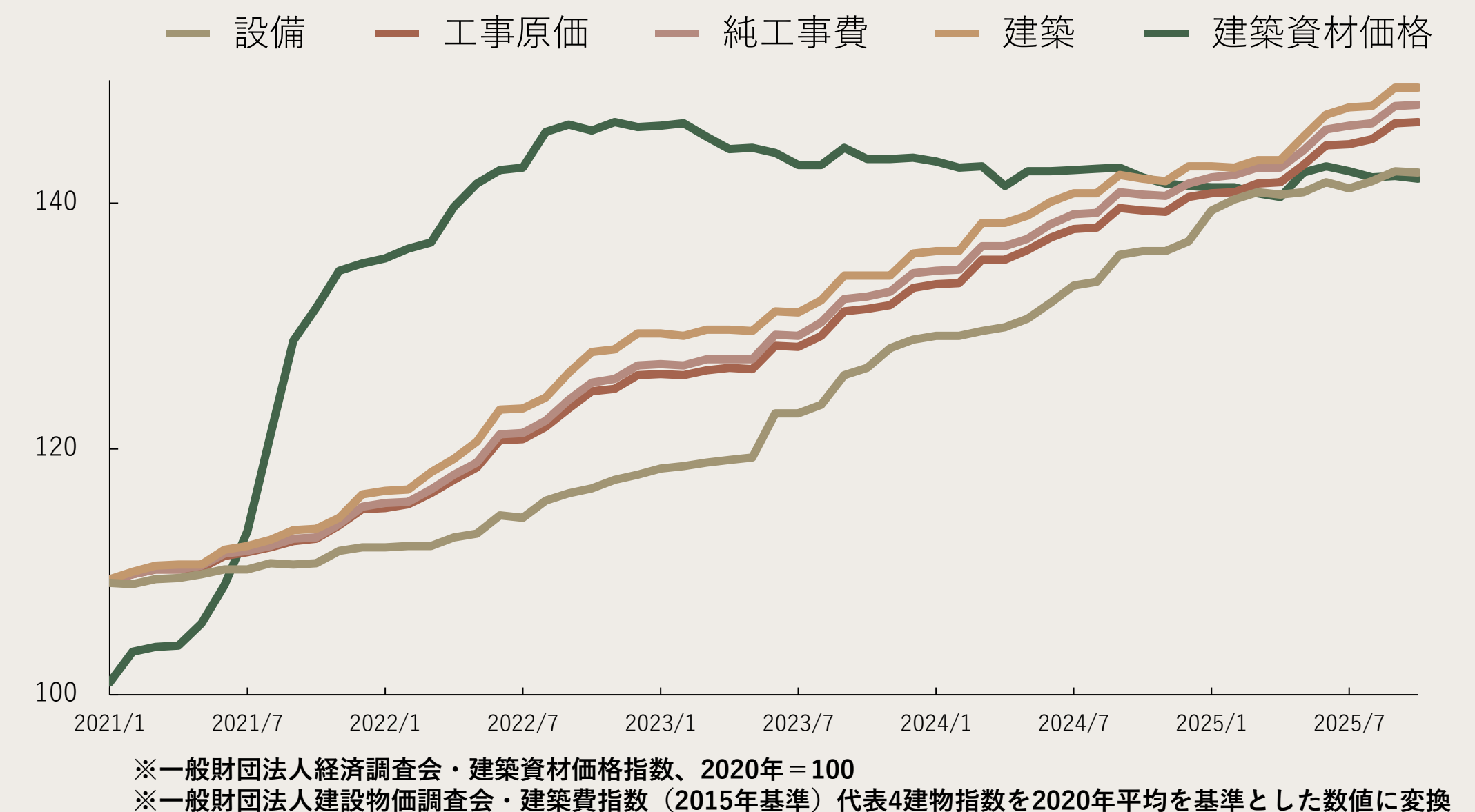
## \$円チャート



## 資材価格及び建築コストの影響

- ✓ 資材価格は2021年の資材不足による高騰後、安定的な状態
- ✓ **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
- ✓ ゼネコンやデベロッパーが建築を控えた結果、新築レジデンスの供給数が2026年は減少の見込とされており、需給のタイト化が進む供給数を確保している当社にとっては価格交渉力の面から追い風

## 建築資材価格指数推移及び建築費指数推移





## 金利の状況

- ✓ 2025年12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、0.75%程度での推移を目指す方針に変更
- ✓ 2026年1月の会合においては利上げを急ぐ姿勢は示されなかったものの経済・物価の見通しについては上方修正
- ✓ 食料品の消費税減税に関する公約等から財政悪化が懸念されたことから長期金利が上昇し、2.2%台に上昇し、現在は一服

## 日本の長期金利（10年債券利回り）の推移



## 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

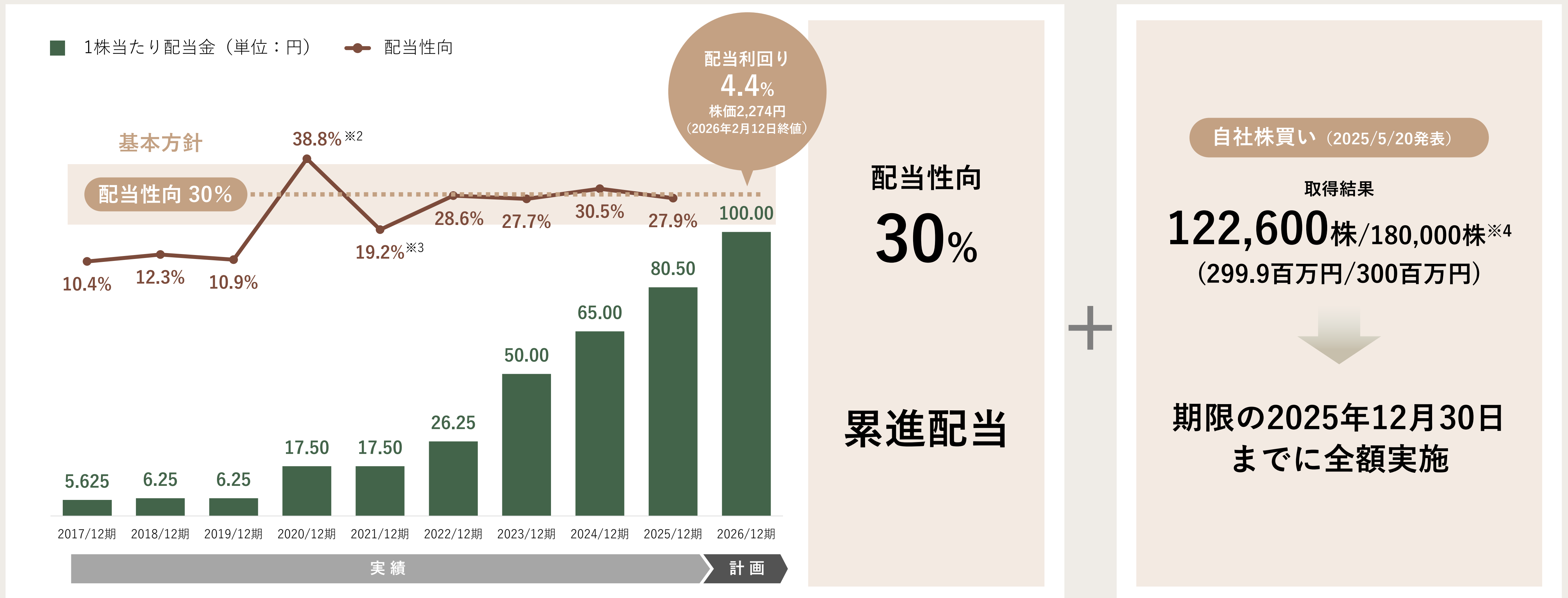
- ✓ 資金回収までが短く、収益性の高い土地企画事業・再生事業の拡大を通じて金利リスクや金利上昇時の影響の低減を図る

### 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り組む
- ✓ 収益ポイントの多様化・安定化とストック収益の拡大



- 2025年中期経営計画（2025-2027）においては**配当性向を30%とし、累進配当とする方針**
- 2026/12期の1株当たり配当は100.0円/株となる見込み。**2026年2月12日時点で4.4%の配当利回り**



※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

※4:発行済総株式数（自己株式を除く）に対する割合 1.12%、2025年12月期純利益計画に対する割合 7.0%



- プライム市場上場維持基準をクリアしたため、次なるターゲットとしてTOPIXへの組み入れを目指す
- 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



※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:決算期末3か月間（2025年10月1日～2025年12月31日）における日々の株価最終価格の平均値に2025年12月31日時点の流通株式数を乗じて算出





# AGENDA

01

2025/12期決算ハイライト及び  
2026/12期見通しサマリー

02

2025/12期決算状況

03

2025年中期経営計画  
「GLM100」の進捗状況

04

グループ方針「GLM1000」に向けた  
ビジネスモデルの変革について

05

2026/12期見通し

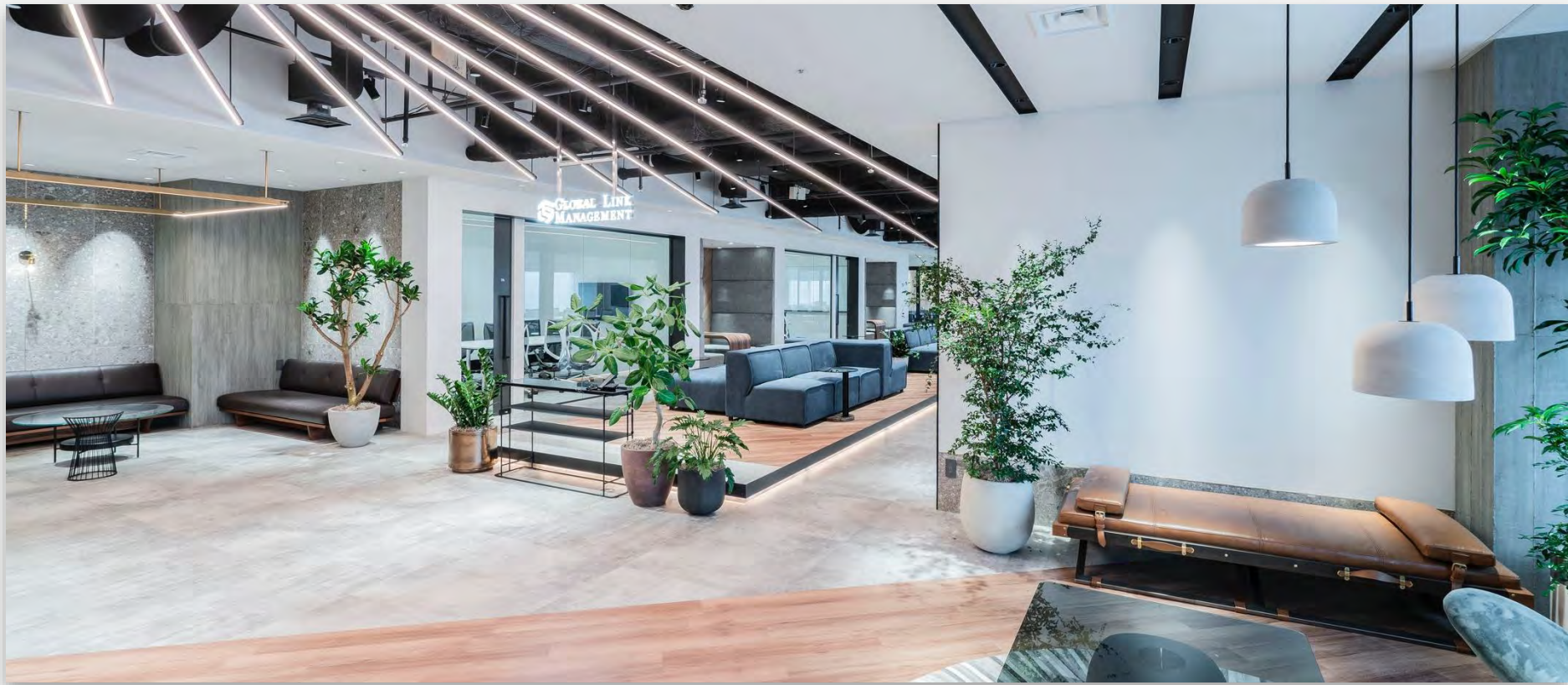
06

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、販売、賃貸管理)
設立	2005年3月
資本金	610百万円 (2025年12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	132名 (2025年12月末時点)



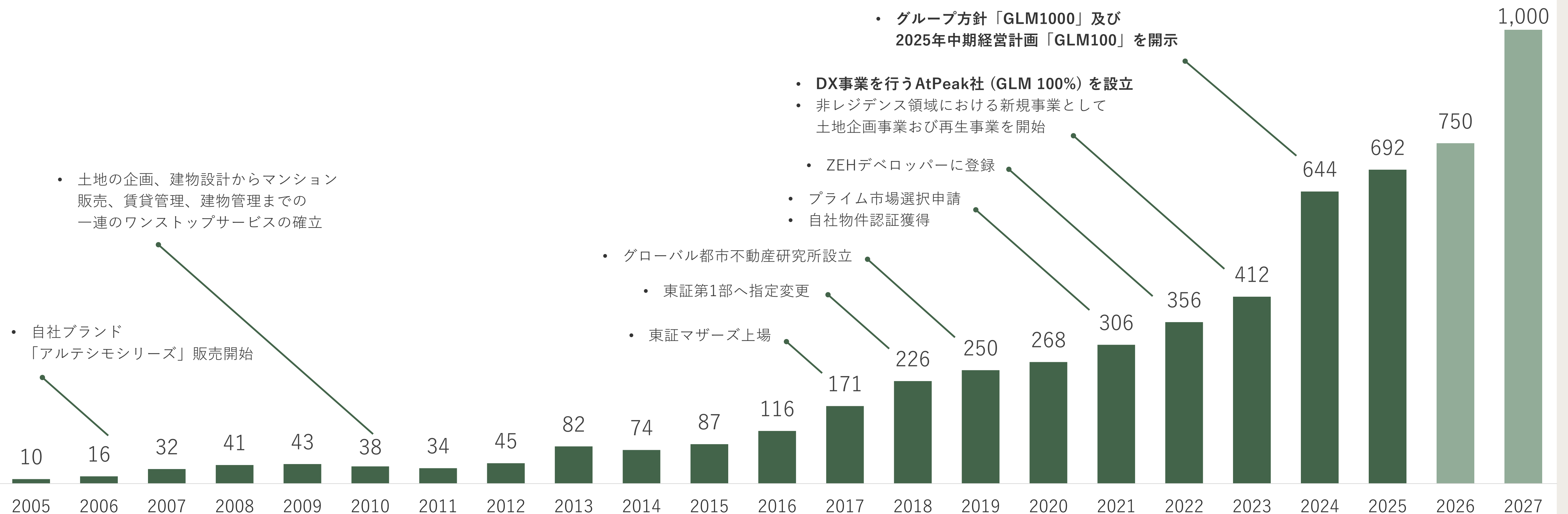


- 不動産事業領域にて、土地企画事業・開発事業・再生事業等、複数の事業を様々なアセットタイプで展開
- 2023年よりDX事業領域をスタート。不動産×DXによるシナジー創出から、不動産業界に限らない事業展開を開始

## 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 ■ 中計





- 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

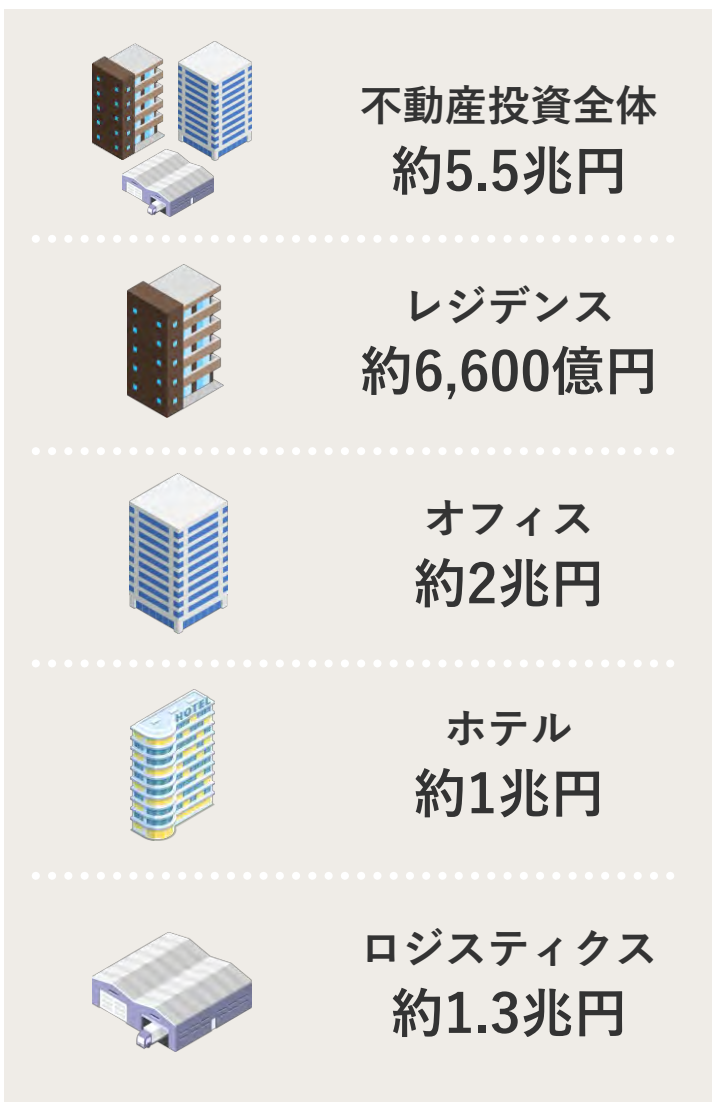
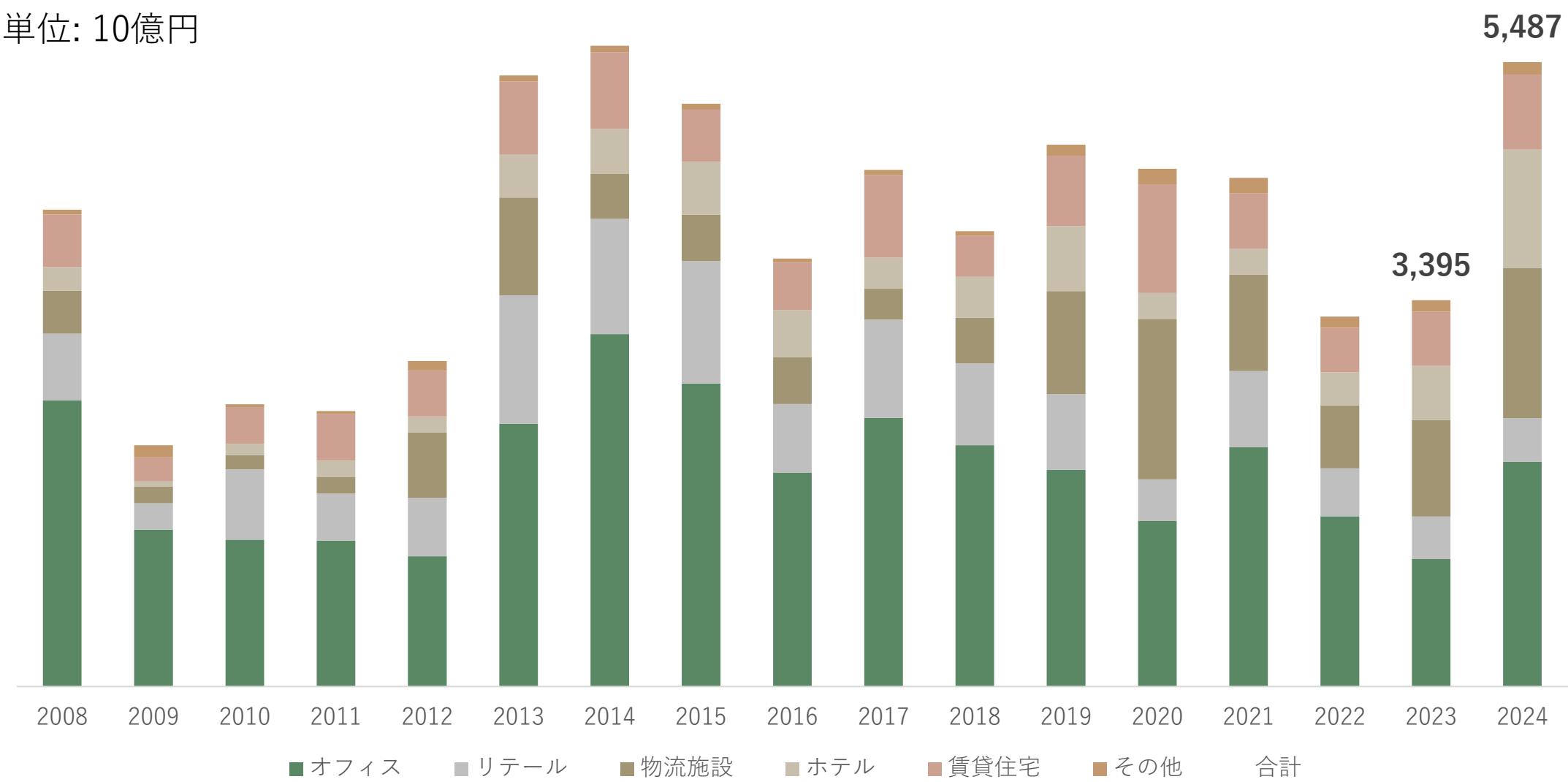
レジデンス×開発以外の  
アセットタイプや事業モデルに展開

■ 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・再生事業に関わる市場規模（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ダイナミクス 2024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



(単位：百万円)	2024/12期			2025/12期			
	実績	計画	計画比	実績	前年同期比	修正後計画※1	計画比
売上高	64,482	64,000	+0.8%	69,262	+7.4%	72,000	△3.8%
売上総利益	9,794	9,600	+2.0%	12,409	+26.7%	12,400	+0.1%
利益率	15.2%	15.0%	-	17.9%	+2.7pt	17.2%	-
営業利益	5,732	5,580	+2.7%	7,436	+29.7%	7,200	+3.3%
利益率	8.9%	8.7%	-	10.7%	+1.8pt	10.0%	-
経常利益	5,138	5,000	+2.8%	6,739	+31.2%	6,500	+3.7%
利益率	8.0%	7.8%	-	9.7%	+1.7pt	9.0%	-
当期純利益	3,413	3,350	+1.9%	4,611	+35.1%	4,300	+7.2%
利益率	5.3%	5.2%	-	6.7%	+1.4pt	6.0%	-
1株当たり当期純利益	213.28円※2	209.31円※2	-	288.03円	-	268.31円	-

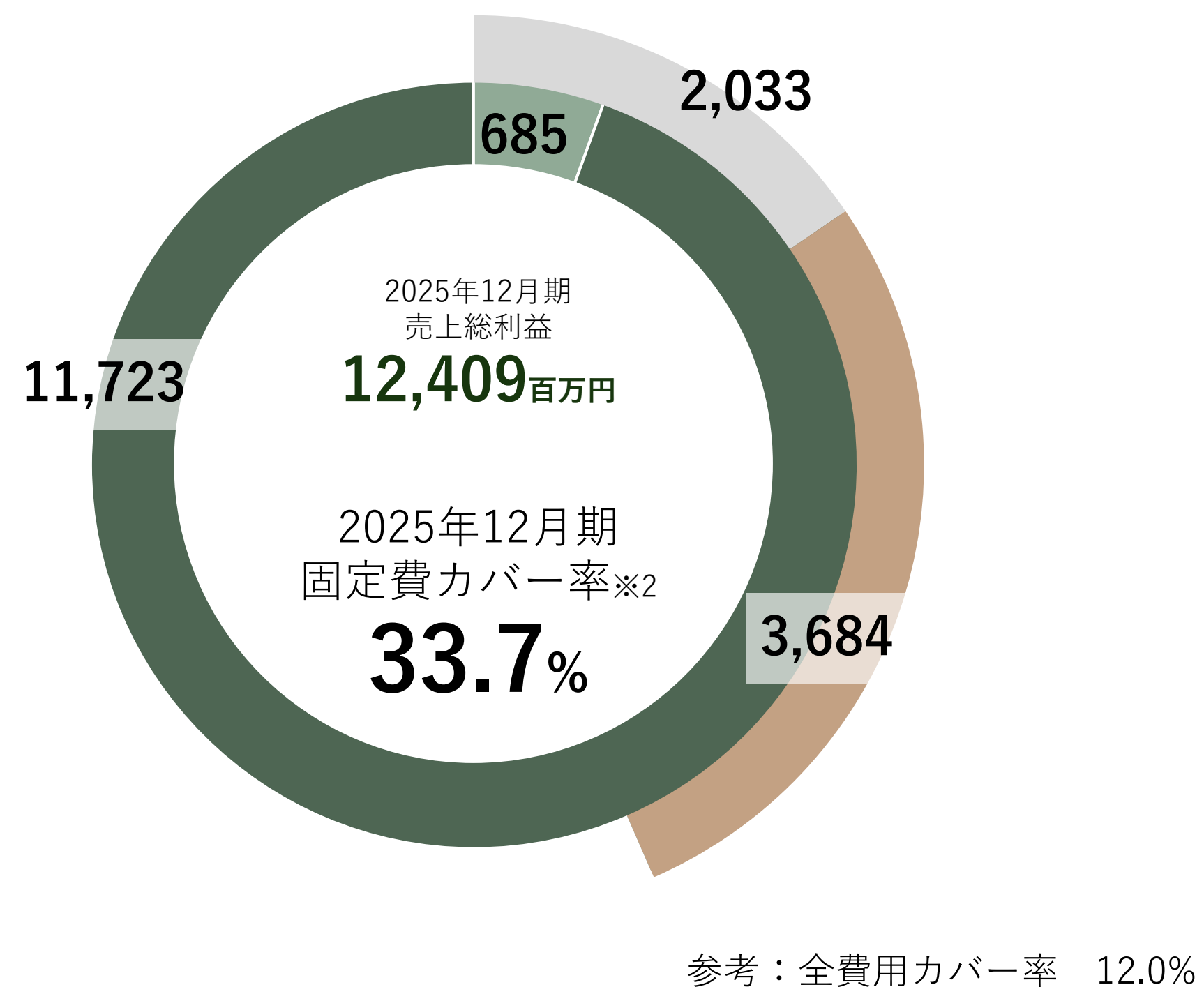
※1：2025年11月13日リリース  
※2：2025年4月1日付で行った普通株式1株につき2株の株式分割を遡及換算しております



- 2025/12期 通期においてはストック粗利によって33.7%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

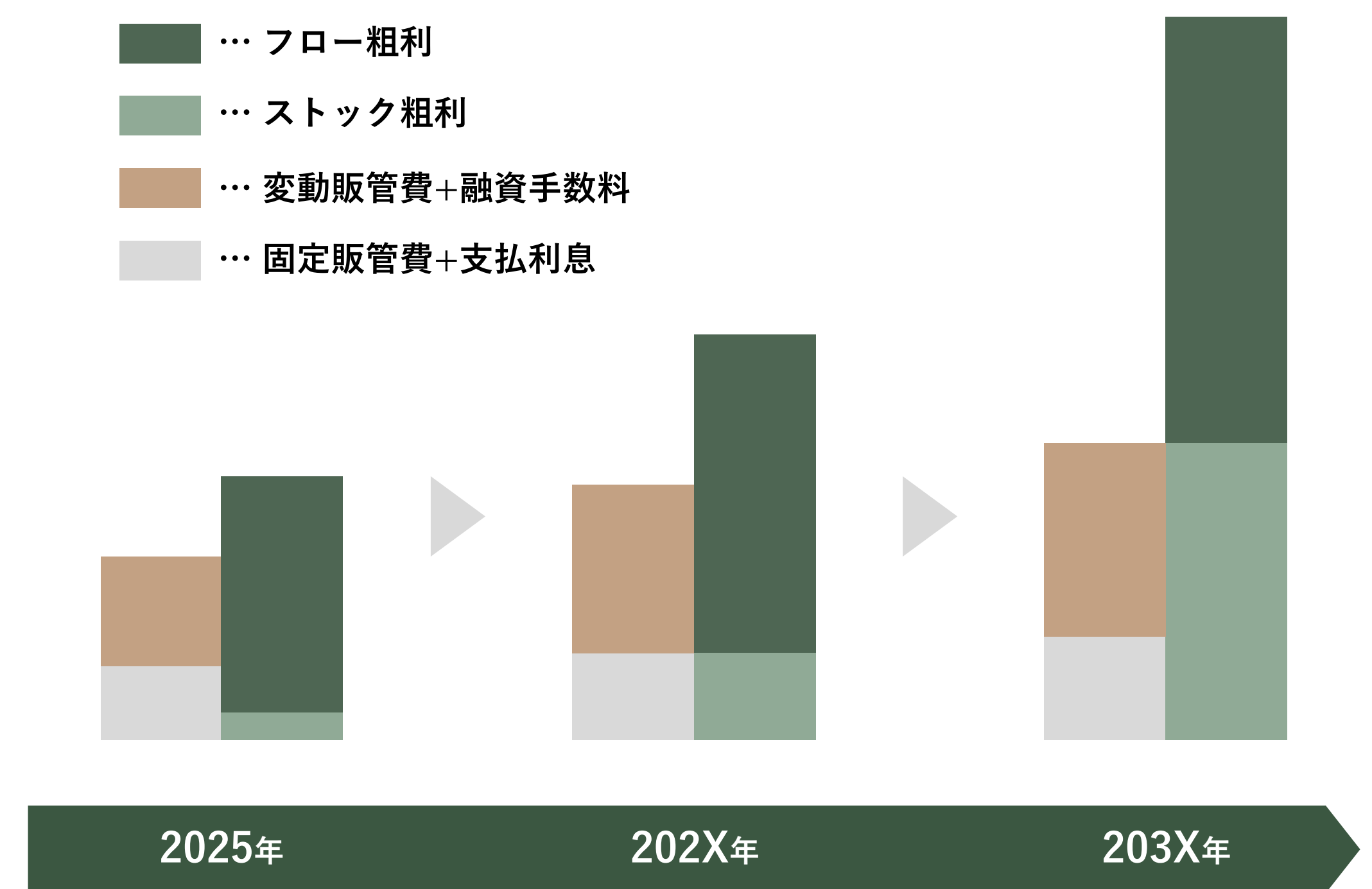
- ストック粗利※1
- フロー粗利
- 固定販管費+支払利息
- 変動販管費+融資手数料



## 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

- … フロー粗利
- … ストック粗利
- … 変動販管費+融資手数料
- … 固定販管費+支払利息



※1：ストックに計上している事業の詳細はp.44参照

※2：固定費カバー率 = ストック粗利 / (固定販管費+支払利息)



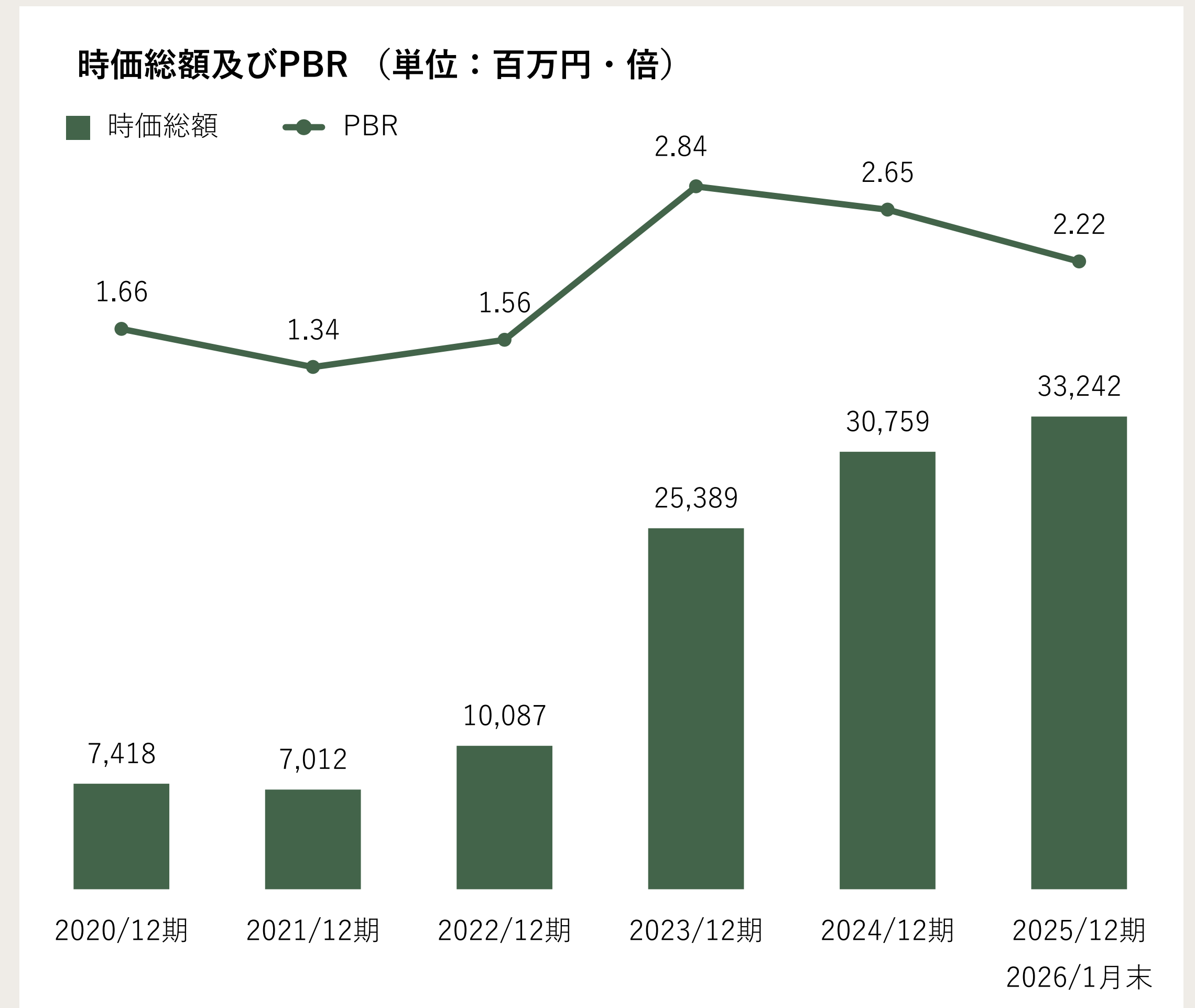
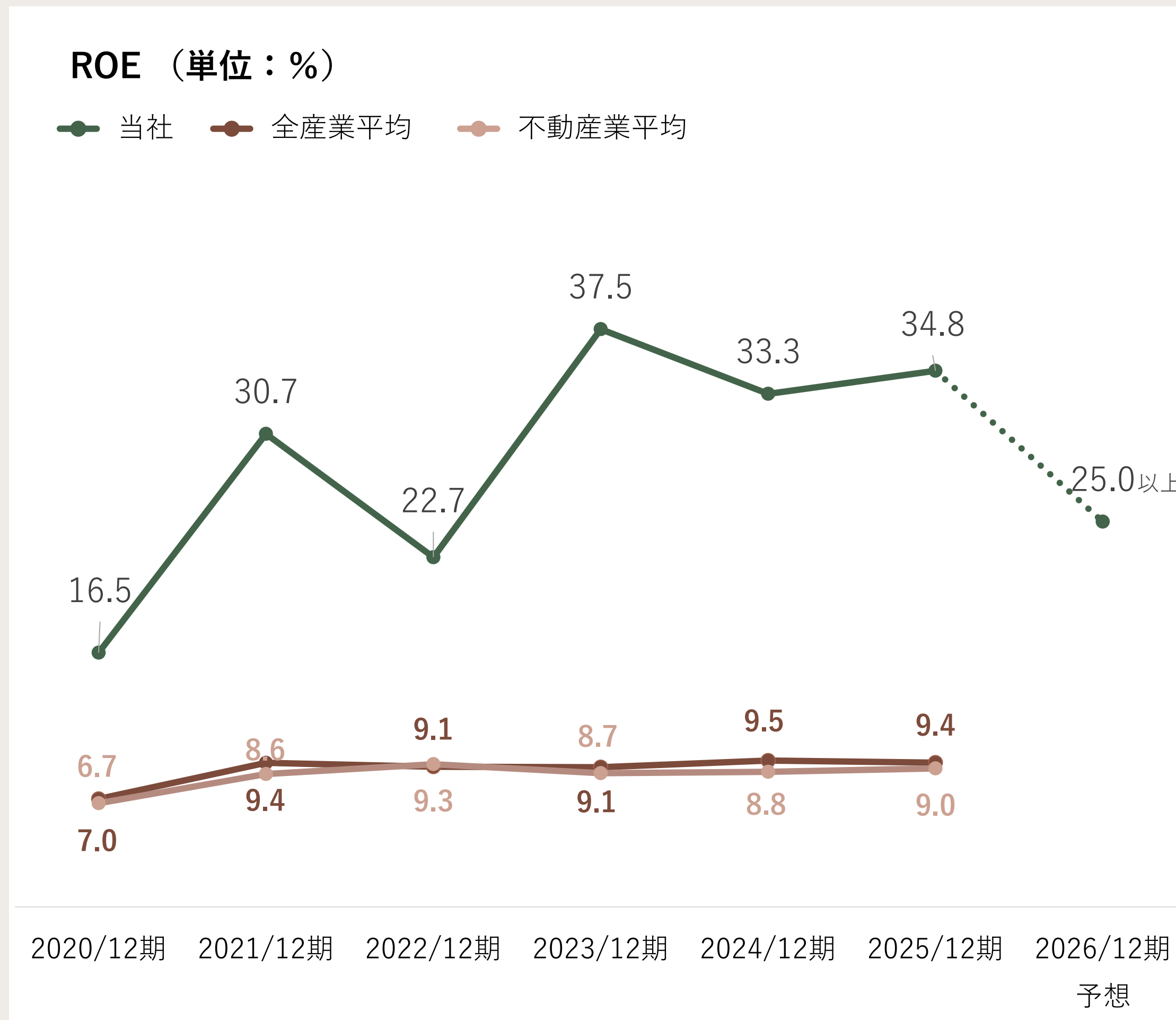
- 物件の販売が進んだため、2025/12期第3四半期末と比較して販売用不動産・仕掛販売用不動産は減少
- 2024/12期末比では事業拡大及び仕入の増加に伴いバランスシートは拡大しつつも健全な状態という認識

(単位：百万円)	2024/12期 12月末	2025/12期 9月末	2025/12期 12月末	前期末からの増減額
流動資産合計	34,043	47,613	44,942	+10,899
現金及び預金	11,291	10,366	14,564	+3,272
販売用不動産	3,875	1,793	3,470	△404
仕掛販売用不動産	15,923	32,117	24,021	+8,098
固定資産合計	2,371	2,394	2,708	+336
有形固定資産	1,320	1,289	1,279	△41
無形固定資産	50	67	65	+15
投資その他の資産	1,000	1,038	1,362	+362
資産合計	36,414	50,008	47,650	+11,236
流動負債合計	14,033	11,469	13,838	△195
有利子負債	10,621	9,865	11,014	+392
未払金	1,366	153	740	△626
固定負債合計	10,762	24,148	18,825	+8,062
有利子負債	10,678	24,004	18,613	+7,934
負債合計	24,796	35,617	32,664	+7,867
純資産合計	11,617	14,390	14,986	+3,368
負債純資産合計	36,414	50,008	47,650	+11,236



■ 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：2025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-

<div>GLM</div> <div>事業領域</div>	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	賃料 <ブリッジ> 手数料 <PM>	開発販売	維持・微増
		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			
	 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	賃料 <ブリッジ>	再生販売	成長ドライバー
		中古レジデンス			
		新規中古アセットタイプ			
	 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 >	—	—
	 S A G L Advisors SAGLアドバイザーズ（株） < 持分法・GLM49% / スターアジア51% >	投資助言	手数料 < AM >	運用販売 販売時成功報酬	—
	 新規事業・複数設立予定		—	—	—



- 当社が先に土地を仕入れ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

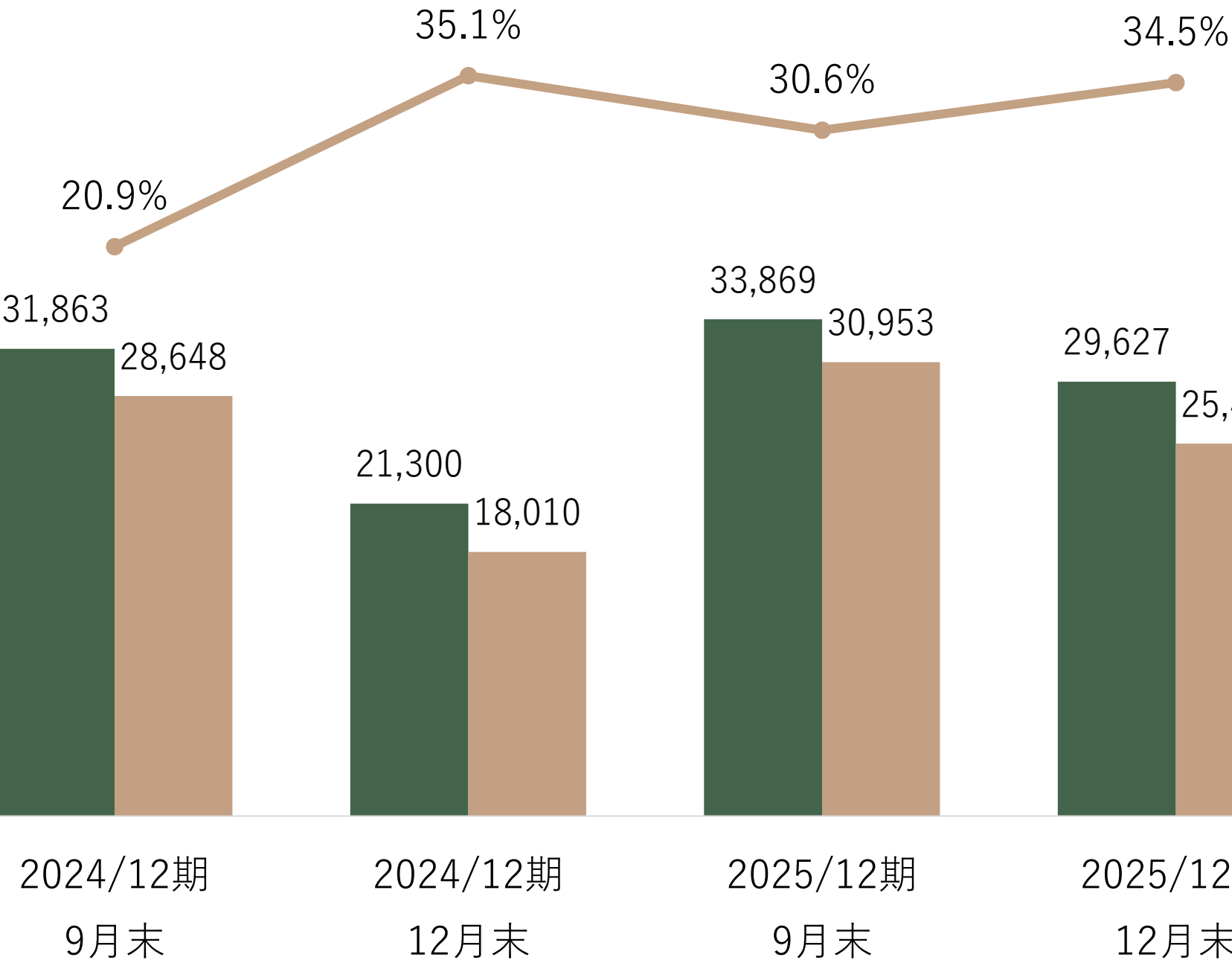
#### バランスシートの状況

(借方) (貸方)  
土地 10,000 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)

■ 有利子負債 ■ 実質有利子負債 ● 実質自己資本比率



※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)



## 成長戦略のKGI

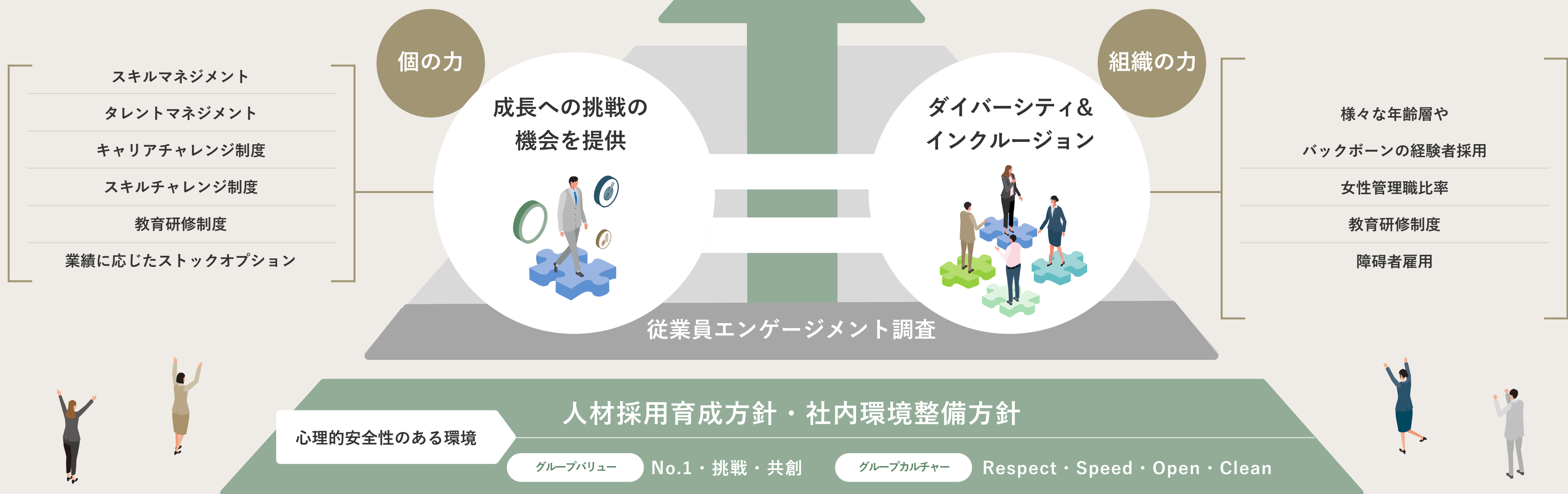
20年で経常利益100倍を目指す 年平均成長率25% | 2020年10億円→2040年1,000億円over



## 人的資本経営のありたい姿

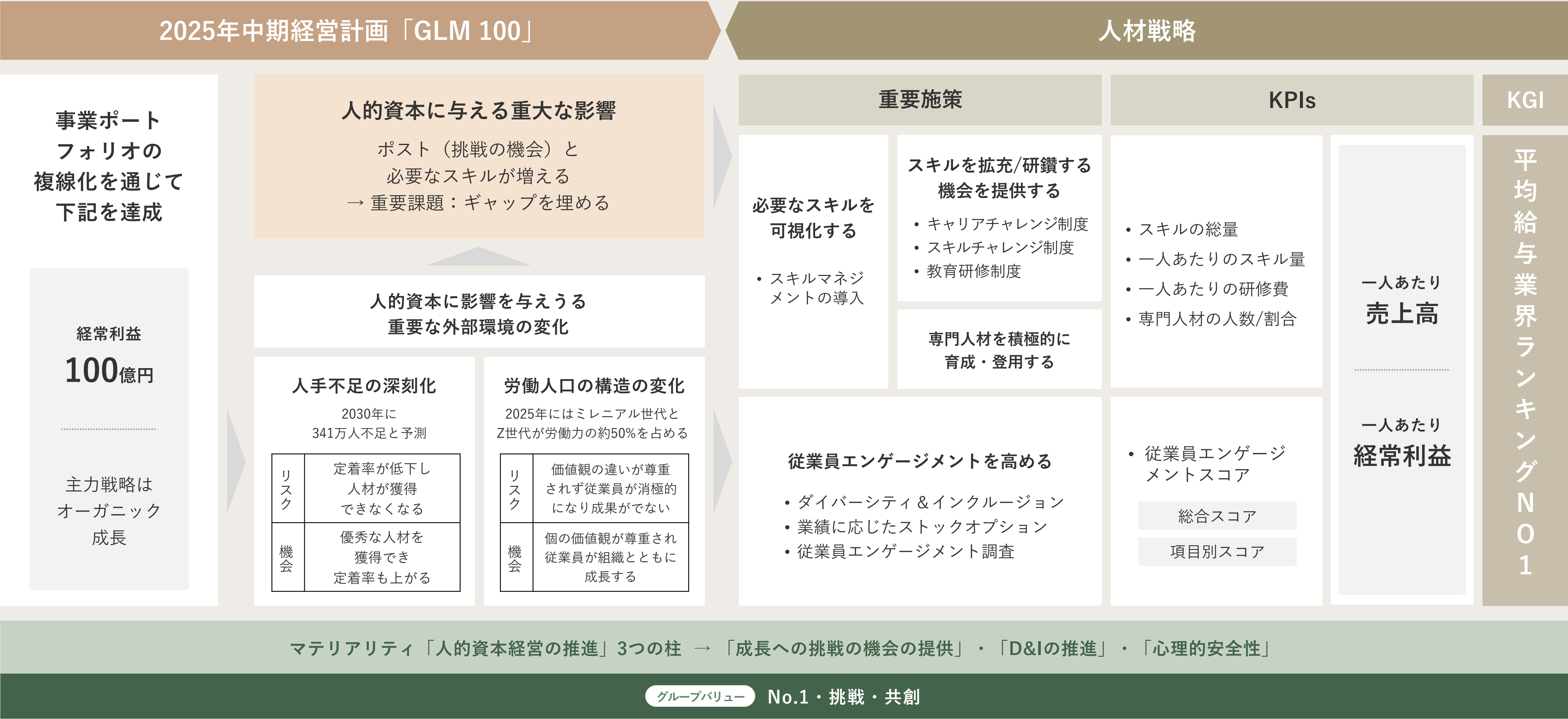
成長意欲がある人材に選ばれ、多様性に富んだ組織である

「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





■ 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





- 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
- 2024/12期末時点の従業員の状況を有価証券報告書にて2025年3月に開示



年次有給取得率  
**70.0%**



男性管理職平均賃金  
**13,284**千円

男性非管理職平均賃金  
**9,147**千円



女性育休取得率  
**100.0%**

男性育休取得率  
**100.0%**

育休復帰率  
**100.0%**



女性管理職平均賃金  
**10,704**千円

女性非管理職平均賃金  
**5,358**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)



- 『GLM VISION 2030 を実現するため、当社グループが重点的に解決する課題』として9つのマテリアリティを策定
- 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り組んでいく

## 2030年のあるべき姿／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

開発事業の安定的なビジネス基盤と再生事業、土地企画事業等の  
成長事業のベストミックスにより、着実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



### 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

### 気候変動の緩和への貢献

2050年のカーボン・ニュートラル社会の実現に向けて事業に  
伴う温室効果ガスの排出量が国際的な基準に適合している

### 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推進により不動産領域の事業の生産性を  
向上させ社会課題解決に貢献する

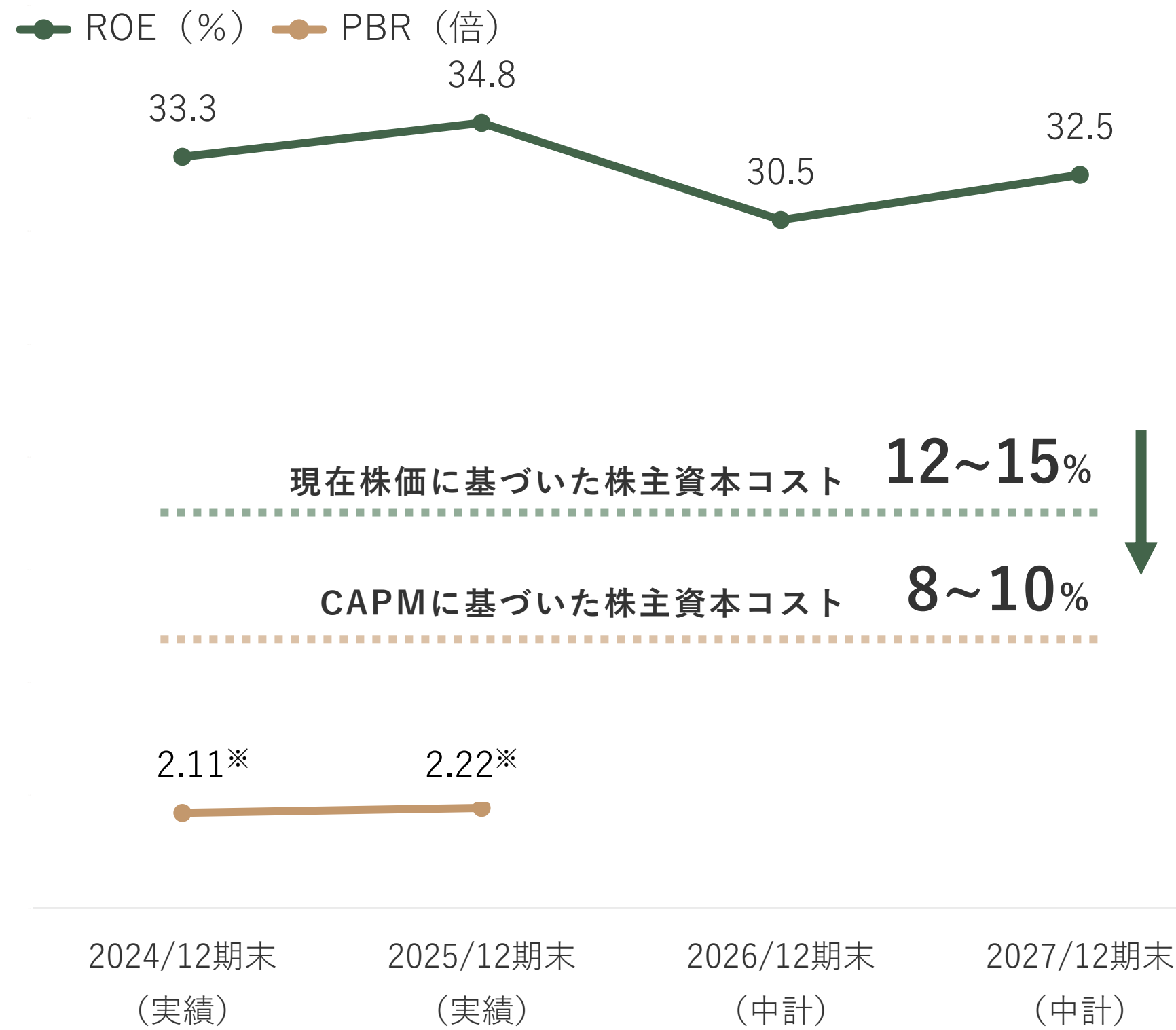
### 人的資本経営の推進

Value（No.1・挑戦・共創）に共感し  
成長意欲がある人材に選ばれ、  
平均給与業界上位の多様性に富んだ組織である



- 現在株価に基づいた当社株主資本コストは12~15%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

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

ROE	30%	PBR	2.2~2.8倍	期待成長率	2~3%	➡	株主資本コスト 12~15%程度
-----	-----	-----	----------	-------	------	---	---------------------

CAPMに基づく株主資本コスト

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

リスクフリーレート	2%	株式β	1.2~1.4	➡	株主資本コスト 8~10%程度
リスクプレミアム	8%				



## 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