2026年12月期
第３四半期 決算説明資料

GLC GROUP株式会社（証券コード：2970）

©2026 GLC GROUP

プライム上場を果たし、時価総額 1,000億を実現。
その先の、日本を代表する企業へ。

GLCグループは
誠実な事業運営と継続的な成長を基盤に、企業価値の向上を目指しています。

プライム上場と時価総額1,000億の実現は、
企業としての基盤をさらに強固にするための重要な通過点です。

その先に、より広い領域で価値を届け、日本を代表する企業へと成長し続ける未来を描いています。
GLCグループはこれからも、確かな事業運営と価値創出を通じて、信頼される企業であり続けます。

目次

Contents

SECTION 01 FY2026　３Q業績ハイライト

SECTION 02 成長戦略の進捗

SECTION 03 Appendix

SECTION
01

FY2026　３Q業績ハイライト

３Q Performance Highlights

■ FY2026　３Q業績ハイライト

■ 主力事業の牽引により売上高は前年比+5.8%と増収
通期計画に対する進捗率は売上高65.3%、営業利益61.8%と計画通り順調に推移

売上高

17,962 百万円

[YoY]　+5.8 %
[進捗率] 65.3 %

営業利益

1,360 百万円

[YoY] △28.5 %
[進捗率] 61.8 %

経常利益

1,254 百万円

[YoY] △33.4 %
[進捗率] 59.7 %

四半期（当期）純利益

791 百万円

[YoY] △33.6 %
[進捗率] 56.5 %

■ 連結損益計算書

■ 利益面の減益は、事業規模拡大に向けた販管費増及び特定大型案件の利益率影響によるものであり、いずれも期首計画の想定内

単位：百万円	25/12期 3Q実績	26/12期 3Q実績	前年同期比 増減（率）	26/12期 通期計画	進捗率
売上高	16,982	17,962	979 (5.8%)	27,500	65.3%
売上原価	14,102	15,397	1,294	23,671	65.0%
売上総利益	2,879	2,564	△315 (△10.9%)	3,829	67.0%
販管費	977	1,204	226	1,629	73.9%
営業利益	1,902	1,360	△541 (△28.5%)	2,200	61.8%
経常利益	1,884	1,254	△629 (△33.4%)	2,100	59.7%
四半期（当期）純利益	1,191	791	△400 (△33.6%)	1,400	56.5%

売上高の進捗

・GLC開発案件４件の販売

・６件の竣工に伴う管理戸数の増加

販管費の増加

通期計画に織り込み済みの施策・投資を実行（持株会社移行・組織拡大による人件費・株主優待導入費用）

■ セグメント別売上利益

■ 両事業ともに前年比増収を達成
ストック収益が着実に拡大し、経営基盤を強固に補強

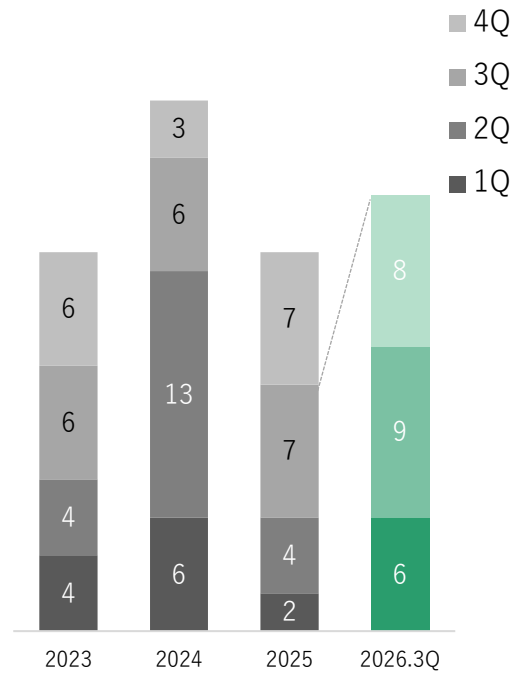
単位：百万円	売上高			セグメント利益			セグメント利益率		
セグメント	25/12期 3Q実績	26/12期 3Q実績	前期比 増減（率）	25/12期 3Q実績	26/12期 3Q実績	前期比 増減（率）	25/12期 3Q実績	26/12期 3Q実績	前期比 増減
アセットクリエーション事業	15,748	**16,498**	750 (4.8%)	1,737	**1,258**	△479 (△27.6%)	11.0%	**7.6%**	△3.4pt
アセットマネジメント事業	1,291	**1,507**	216 (16.7%)	508	**582**	74 (14.6%)	39.3%	**38.6%**	△0.7pt
賃貸管理	1,001	**1,158**	157 (15.7%)	483	**546**	63 (13.0%)	48.3%	**47.2%**	△1.1pt
エネルギー	289	**348**	59 (20.4%)	25	**45**	20 (80.0%)	8.7%	**12.9%**	4.3pt
その他	―	**―**	―	△0	**△9**	△9	―	**―**	―
調整額	△56	**△43**	13	△343	**△480**	△137	―	**―**	―
合計	**16,982**	**17,962**	**979 (5.8%)**	**1,902**	**1,360**	**△541** (△28.5%)	**11.2%**	**7.6%**	**△3.6pt**

※1．調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用を含む。
　　全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費。
※2．各セグメントの売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む。
※3．セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整済み。

■ アセットクリエーション事業

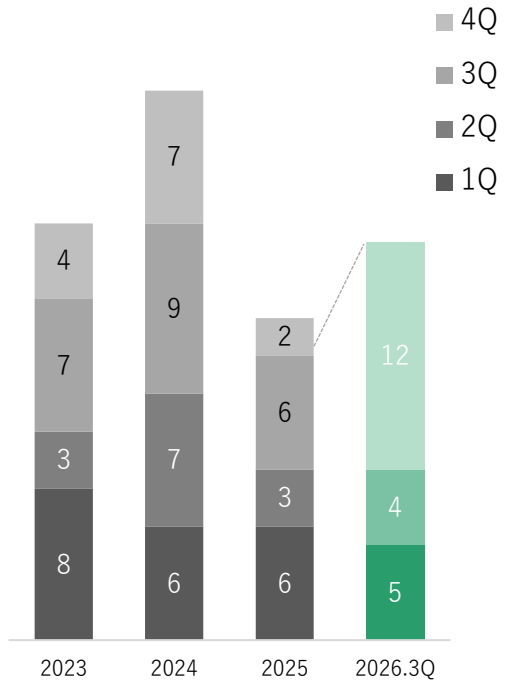
■ 仕入件数はYoY＋10件、着工件数はYoY＋６件と順調に推移
■ 重点エリアでの積極的な仕入により、過去最高水準となる合計42件のプロジェクト（パイプライン）を確保

仕入件数



※１．仕入件数：土地（仕入決済済）及び地主案件（設計契約済）の案件

着工件数



プロジェクト数

		物件数	戸数
2025年３Q末	進行中PJ	19件	916戸
	計画中PJ	８件	383戸
	合計	**27件**	**1,299戸**

		物件数	戸数
2026年３Q末	進行中PJ	27件	1,029戸
	計画中PJ	15件	674戸
	合計	**42件**	**1,703戸**

※１．進行中PJ：仕入もしくは地主案件にて確認認可済み、且つ未竣工の案件
※２．計画中PJ：仕入決済済みもしくは設計契約済み、且つ確認認可前の未竣工案件
確認認可前の為、戸数変更の可能性あり。

■ アセットマネジメント事業

■ ３Ｑで新築６棟の竣工に伴い管理・ガス供給戸数が順調に純増。ストック利益は前年比+14.6%増と着実な成長を継続

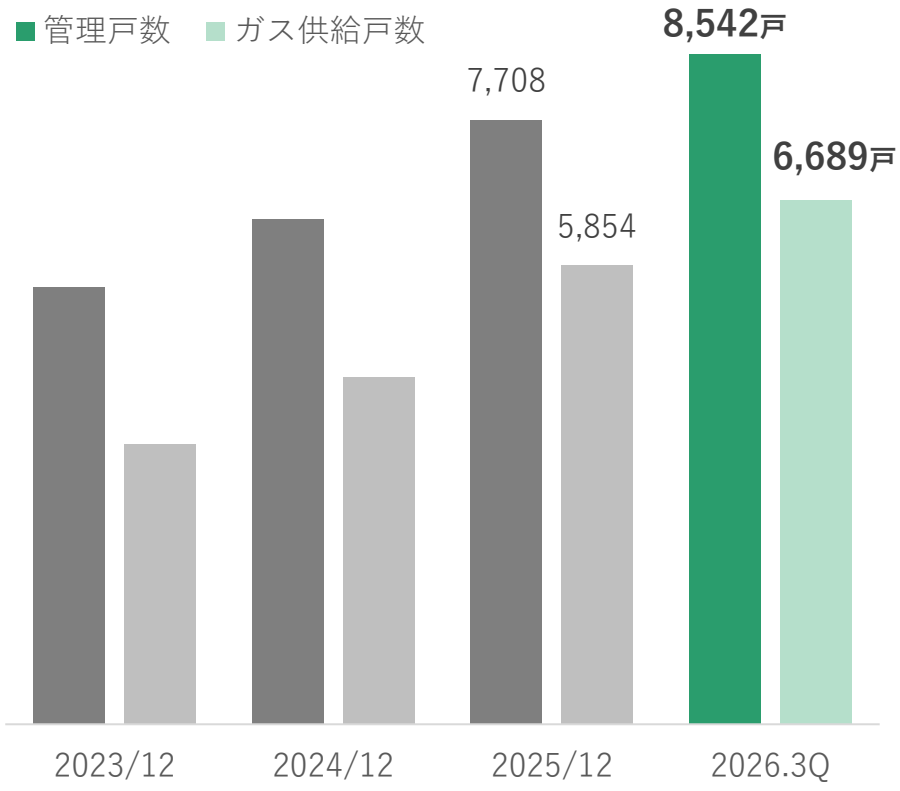
単位：百万円

	売上高			
	25/12期 ３Q実績	26/12期 ３Q実績	前期比 増減（率）	
賃貸管理	1,001	**1,158**	157	(15.7%)
エネルギー	289	**348**	59	(20.4%)
その他	―	**ー**	―	―
合計	**1,291**	**1,507**	**216**	**(16.7%)**

単位：百万円

	セグメント利益			
	25/12期 ３Q実績	26/12期 ３Q実績	前期比 増減（率）	
賃貸管理	483	**546**	63	(13.0%)
エネルギー	25	**45**	20	(80.0%)
その他	△0	**△9**	△9	―
合計	**508**	**582**	**74**	**(14.6%)**

賃貸管理・ガス供給戸数推移



■ 連結貸借対照表

■ 将来収益の源泉となる資産を大きく拡大しながらも、着実な利益創出により自己資本比率33.2%へと財務基盤を強化

単位：百万円	25/12期末	26/9末	前期比
流動資産	15,656	16,272	615
うち現金及び預金	5,923	5,286	△637
うち販売用不動産	6,253	8,872	2,618
うち仕掛販売用不動産	1,639	0	△1,639
固定資産	3,366	3,429	63
うち建物及び構築物	1,645	1,691	45
資産合計	19,023	19,702	679
負債	13,211	13,038	△172
うち借入金	9,836	9,617	△219
純資産	5,811	6,663	851
負債・純資産合計	19,023	19,702	679
自己資本比率	30.2%	33.2%	3 pt

販売用不動産の増加

土地の仕入が順調に推移（累計23件、YoY＋10）したため増加。

仕掛販売用不動産の減少

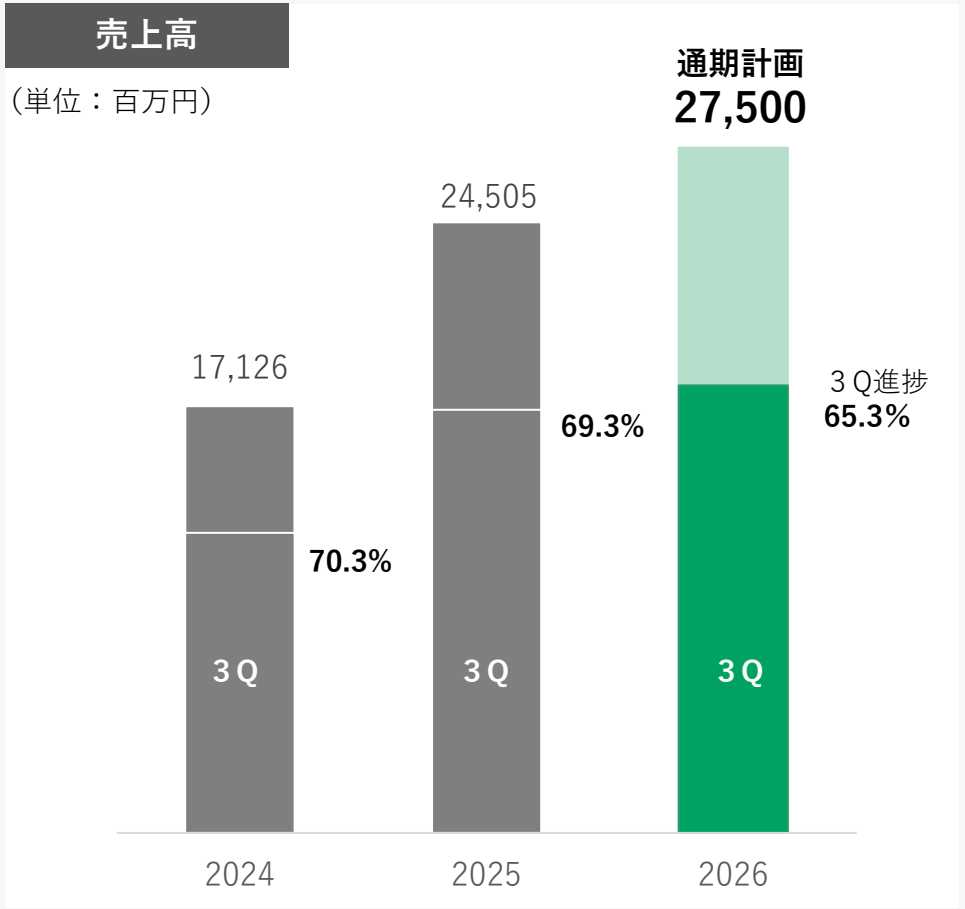
建売用仕掛物件２件の販売完了に伴う減少。

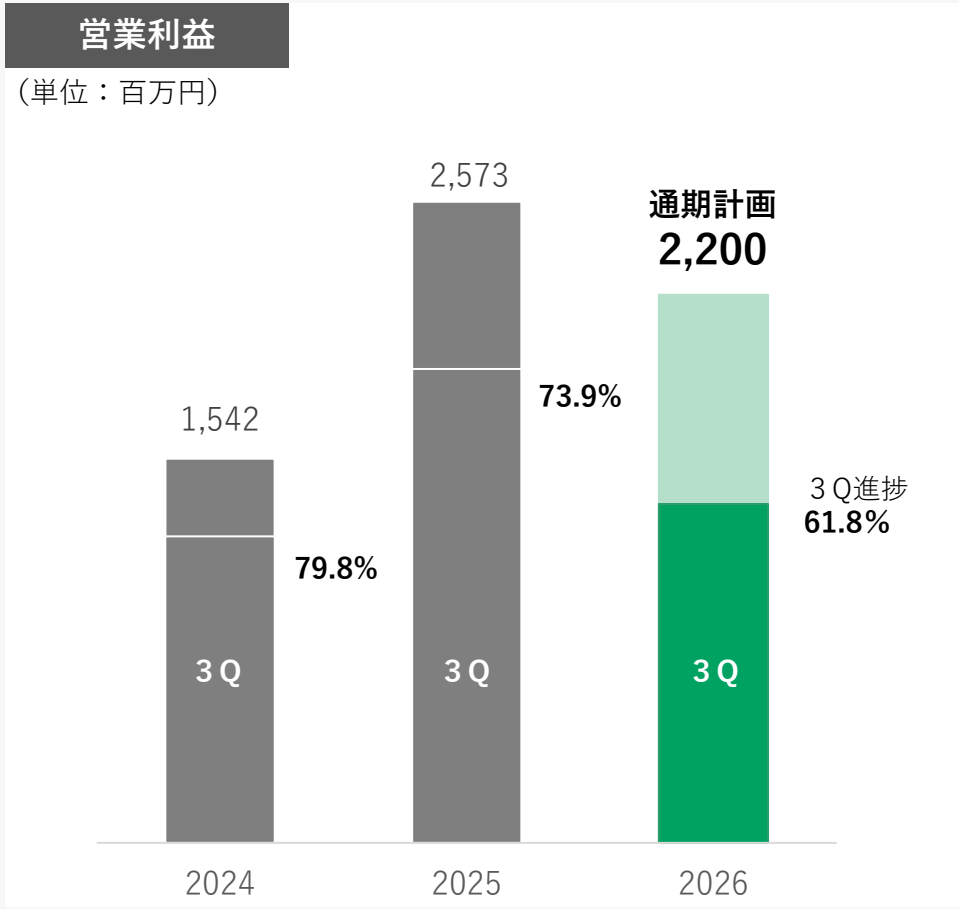
自己資本比率の改善

積極的な仕入による資産拡大を進める一方で、それを上回る堅調な利益蓄積により、自己資本比率が改善。

■ 2026年12月期業績見通し

■ 売上高は過去最高を更新。
豊富なパイプラインと盤石なストック基盤を背景に、通期業績予想の達成に向け順調に進捗





SECTION
02

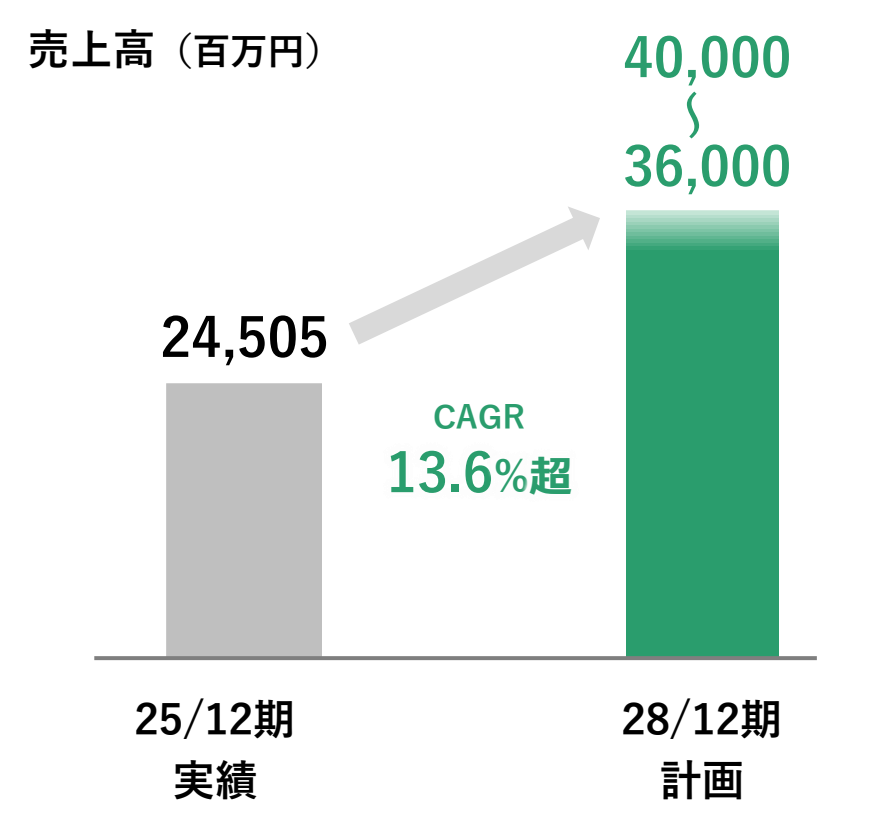
成長戦略の進捗

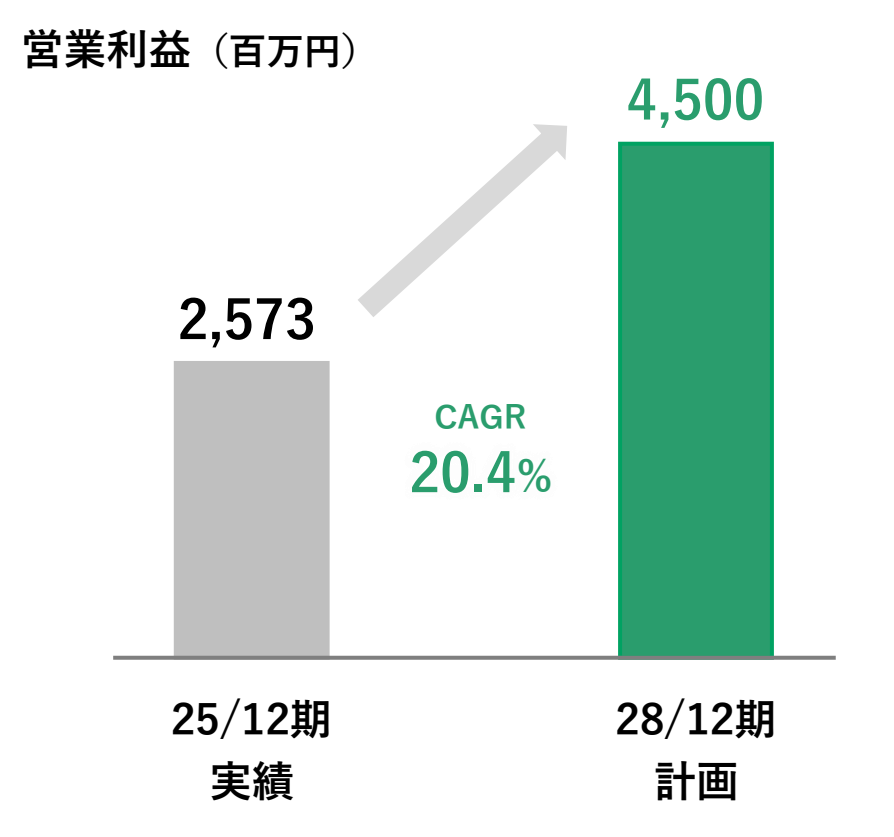
Strategic Update

2028年度 計数目標（連結）

（2026年２月13日公表　中期経営計画資料再掲）

営業利益CAGR20%超の成長を実現。早期のプライム上場を目指す。





2026～2028 計数計画（連結）

（2026年２月13日公表　中期経営計画資料再掲）

単位：百万円	25/12期 実績	26/12期 計画	27/12期 計画	28/12期 計画
売　上　高	24,505	27,500	32,000 ～ 35,000	36,000 ～ 40,000
営業利益	2,573	2,200	3,500	4,500
経常利益	2,529	2,100	3,350	4,300
当期純利益	1,652	1,400	2,200	2,800

■ 成長戦略の全体像

（2026年２月13日公表　中期経営計画資料再掲）

既存エリアでの盤石な土台の上に、「3つの新戦略」を放ち、非連続な成長を実現。

エリアの拡大

東京進出

九州の不動産SPAモデルを
国内最大の巨大市場へ

収益力の進化

ゼネコン化

業界のボトルネック
「施工力」を最大の強みへ

商品の拡大

ホテル開発

設計・施工ノウハウを
高付加価値アセットへ

既存エリアの深耕

独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕

■ 成長戦略の進捗

①既存エリアの深耕	➢ ３Q竣工の６物件をもって累計竣工数が208棟に到達。 ➢ 用地在庫を抱えない地主案件を強化し、資本効率向上と事業拡大を図る。 ３Qで４件の地主案件契約締結（ 今期累計８件） ➢ GLCブランドパートナーとして小泉孝太郎 氏を起用。 広告宣伝費の積極投下による新規オーナーおよび土地所有者の開拓強化を目指す。
②東京進出	➢ ９月24日に東京支社を開設、東京エリアでの事業展開を本格始動。 ➢ 東京都内で仕入済みの４物件のうち、２物件の販売が完了。
③ホテル開発	➢ ホテル第１号プロジェクトMinn那覇美栄橋、2026年10月24日オープン。 ➢ 第２号プロジェクトも2028年春開業に向け進行中。

■ ①既存エリアの深耕

■ GLCブランドパートナーとして小泉孝太郎 氏を起用。
広告宣伝費の積極投下による新規オーナーおよび土地所有者の開拓強化を目指す。





■ ②東京進出

- 東京市場は仕入れが難しいという業界の定説を覆し、仕入済みの４物件のうち３Qで２物件の販売を完了するなど、計画は順調に進行中。
- 東京23区を重点エリアとし、今後さらに開発を加速。

販売完了

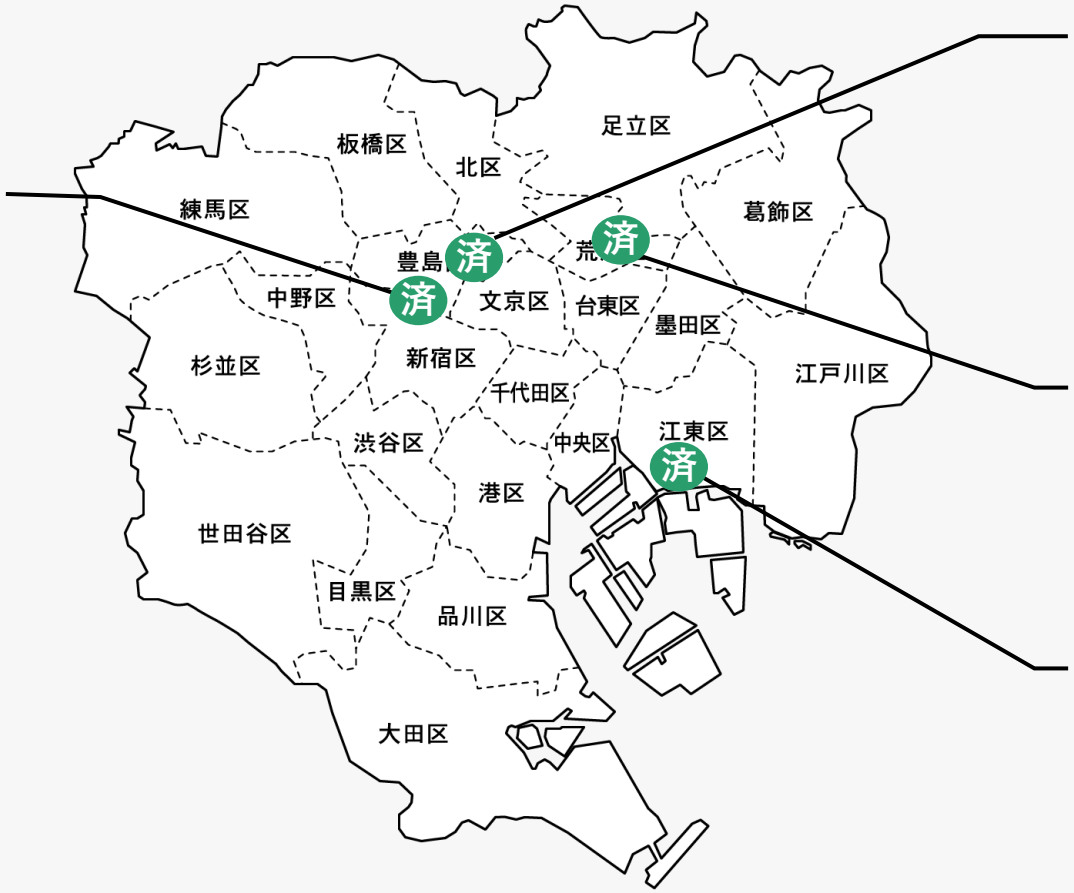
高田馬場

竣工予定：2027.8

1K×24戸



※東京第１号案件_完成予想図



販売完了

南大塚

竣工予定：2027.9

1R/１LDK×18戸

東日暮里

竣工予定：2027.9

2LDK×14戸

森下

竣工予定：2027.9

1LDK×18戸

■ ③ホテル開発

ホテル第１号プロジェクト

不動産SPAモデル ホテルバージョン 第１弾
Minn那覇美栄橋　2026年10月24日オープン



施設概要

施設名：Minn 那覇美栄橋

所在地：沖縄県那覇市前島2丁目2-13

アクセス：ゆいレール 「美栄橋駅」 北口
徒歩4分 （国際通りまで徒歩圏内）

客室数：全42室

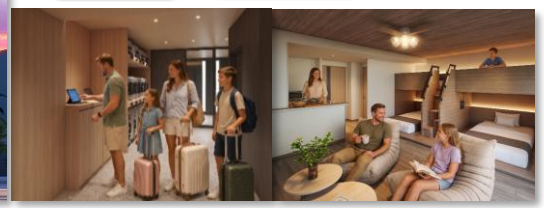
最大収容人数：252名（全室6名定員）

運営会社：GLC COMPASS株式会社

スマート
チェックイン

バンクベッド
キッチン
生活家電完備

全室広々
42㎡



ホテル第２号プロジェクト

福岡「春吉」エリアにて順調に進行中
2028年春オープン予定



全60室
最大280名収容

九州最大の繁華街「春吉」
インバウンド需要と国内旅行・出張まで多様なニーズに対応。
精密に設計された客室ポートフォリオにより収益最大化を目指す。

［10F］ Premium　4室　40㎡超/6名

［2~9F］ Family　24室　34㎡超/6-7名
Standard　32室　20㎡/3名

［１F］ Lobby

※確認認可前の為、変更の可能性があります。

SECTION

03

Appendix

会社情報

会社名	GLC GROUP株式会社
設立	2008年6月17日
代表者	代表取締役社長　髙村 隼人
本社所在地	福岡市博多区博多駅前3-4-1
資本金	20百万円（2026年9月末現在）
従業員数	194名（連結、2026年9月末現在）
証券コード	2970
株式市場	東証スタンダード
事業内容	アセットクリエーション事業 アセットマネジメント事業
グループ会社	GLC株式会社 GLC建設株式会社 GLC ENERGY株式会社 GLC COMPASS株式会社 株式会社デベロップデザイン 安心入居サービス株式会社

Mission

「価値を創り、成長し続ける。」

GLCグループは、
目の前の相手にとって本当に意味のある価値を提供することで、
関わるすべての人に「いてくれてよかった」と
思っていただける存在を目指します。

私たちは、嘘をつかず、誠実に事業に向き合い、
時代の変化に適応しながら成長することで、
より多くの人に価値を届けられる企業へと進化していきます。
企業が成長するということは、
関わる人が増え、価値を届けられる範囲が広がるということ。
GLCグループは、その拡がりこそが企業の存在意義であると考えています。

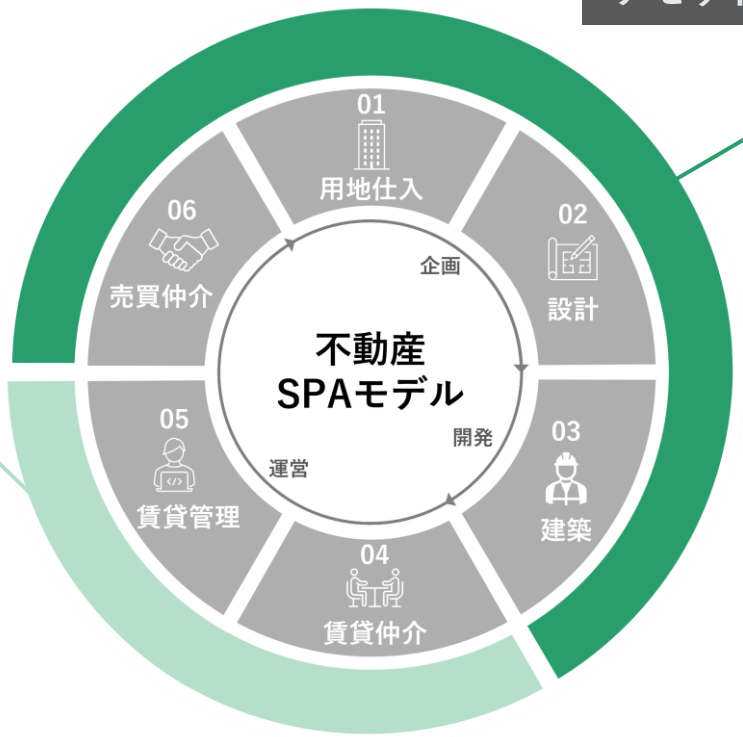
社会に求められ、
存在価値を持つ企業グループへと成長していくことを目指します。

主要事業のビジネスモデル

GLCグループは、投資用新築一棟賃貸マンションの用地仕入から販売、設計、建築、賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介、
そしてエネルギー供給までを一気通貫で手掛ける「不動産SPAモデル」を確立。
アセットクリエーション事業で利益を創出し、アセットマネジメント事業で継続的に収益を積み上げるビジネスモデルです。

事業構成

アセットクリエーション事業（フロー）

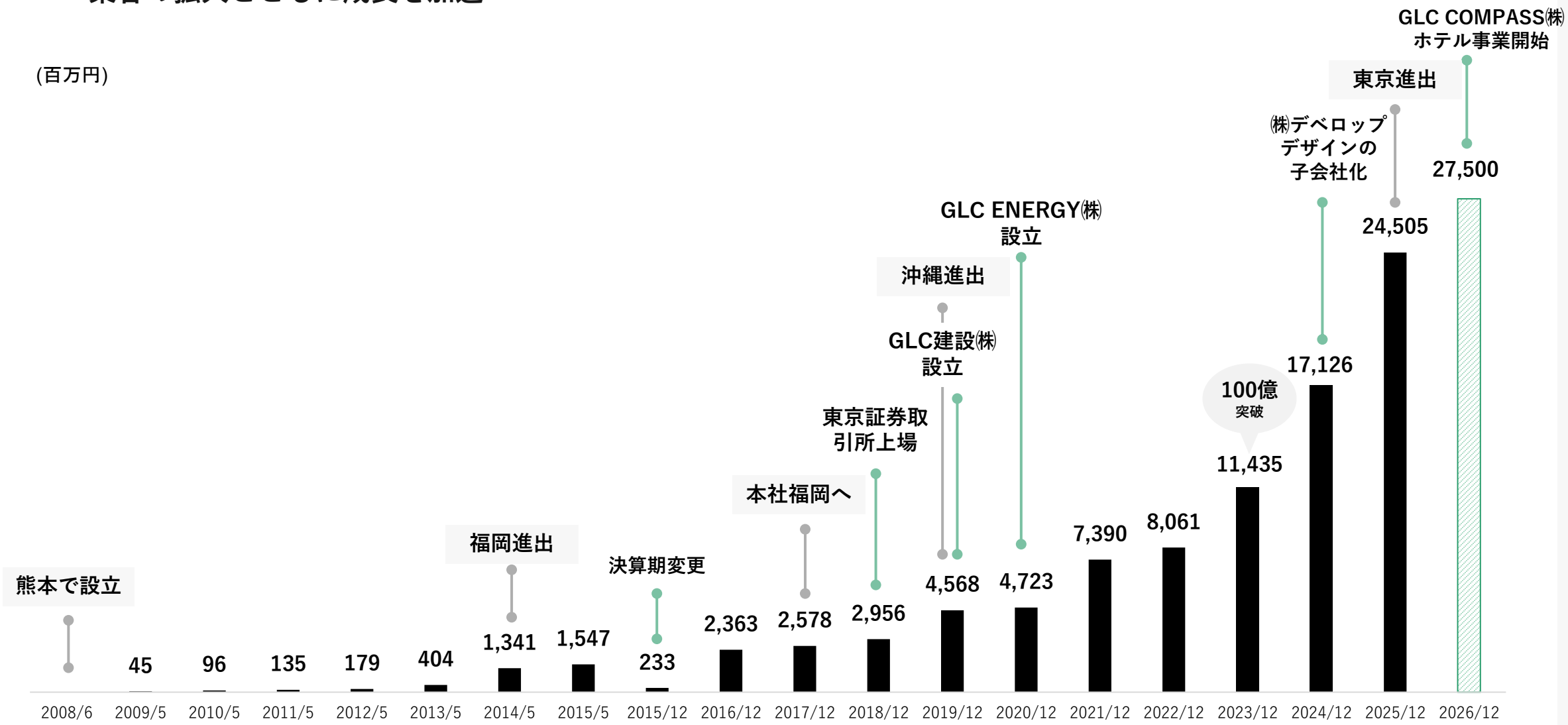


アセットマネジメント事業（ストック）

- 賃貸管理
- エネルギー
- その他

■ 売上高推移

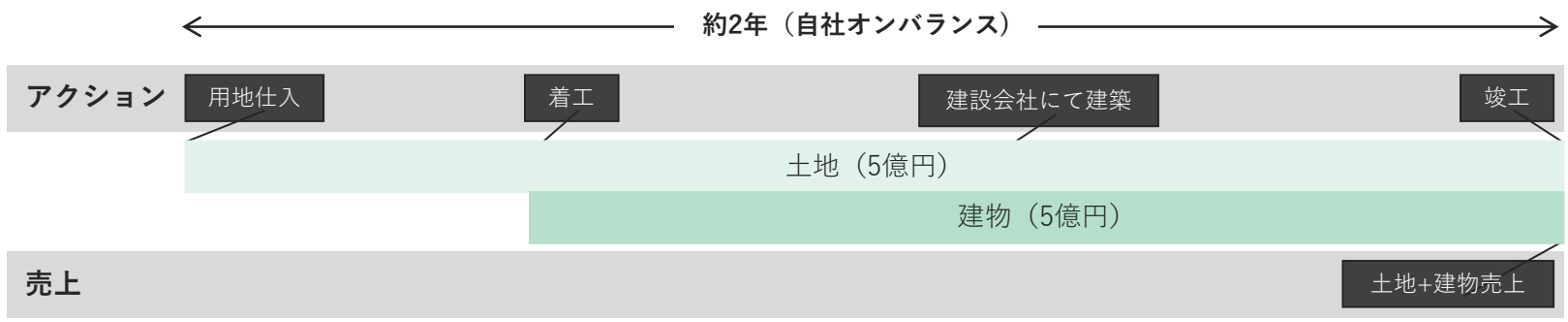
■ 業容の拡大とともに成長を加速



※各社名は現商号を記載しております。

ビジネスモデルの強み（資金効率性）

一般的な区分マンション等の開発の場合

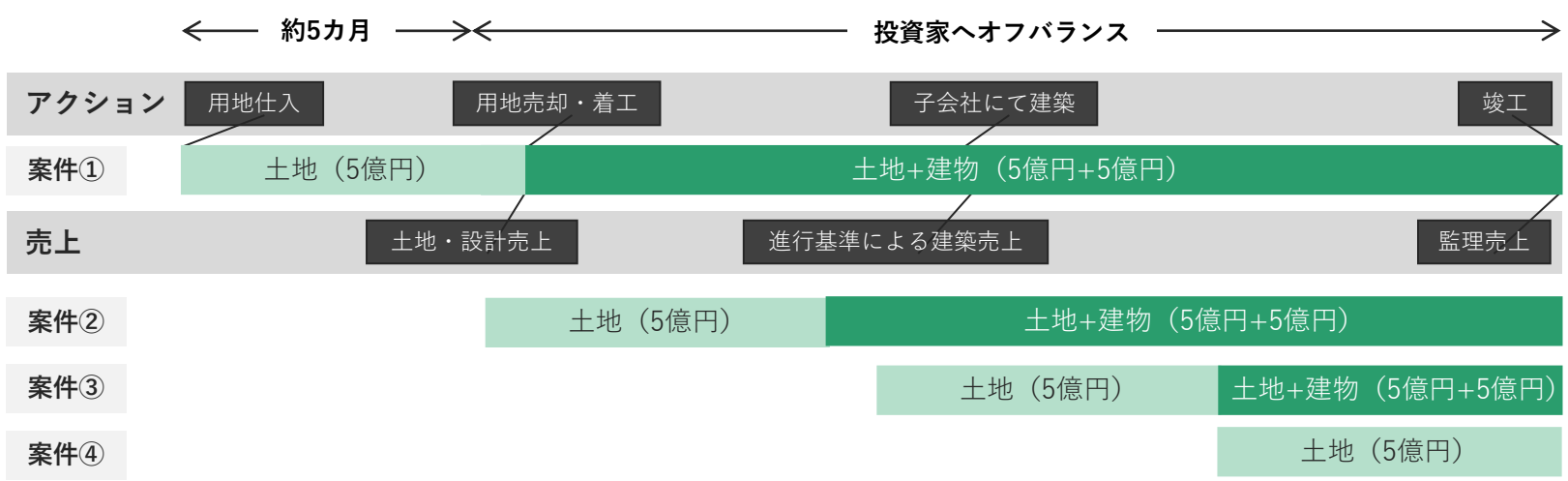


一般的な区分マンション等の開発の場合

建物が竣工した後、売上が計上されるため。利益及び資金回収に約2年程度必要

2年間の売上高　10億円

当社のマンション開発の場合



当社のマンション開発の場合

約5カ月で土地を売却しオフバランスすることで、約2年で土地を4件回転することが可能。
竣工後も管理を受託することでストック収入を獲得

2年間の売上高　30億円

投資用新築一棟賃貸マンション

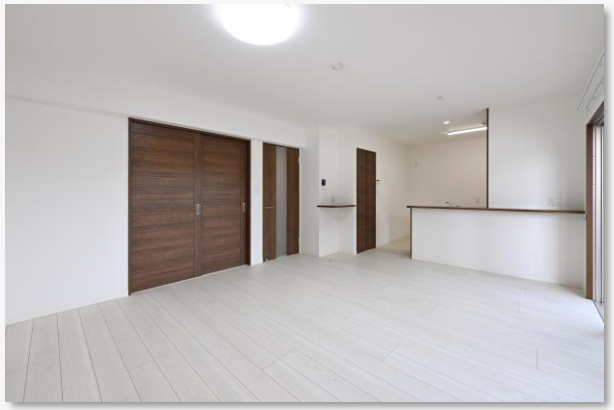
LIBTH·

～Life is beautiful with（いい暮らしをともに）～

「LIBTH（リブス）」は、GLCグループが企画・開発を手掛ける、
高収益・高稼働を実現する投資用マンションブランドです。
不動産と建設の両機能を内製化した独自の体制により、
市場ニーズを捉えた高い企画力と優れたコストパフォーマンスを
両立しています。









■ 厳選された「立地」×「企画」により、収益性の最大化を実現
■ オーナー様の満足度を高めることにより、高いリピート率を維持

入居率

97.0 %

（2026年９月末時点）

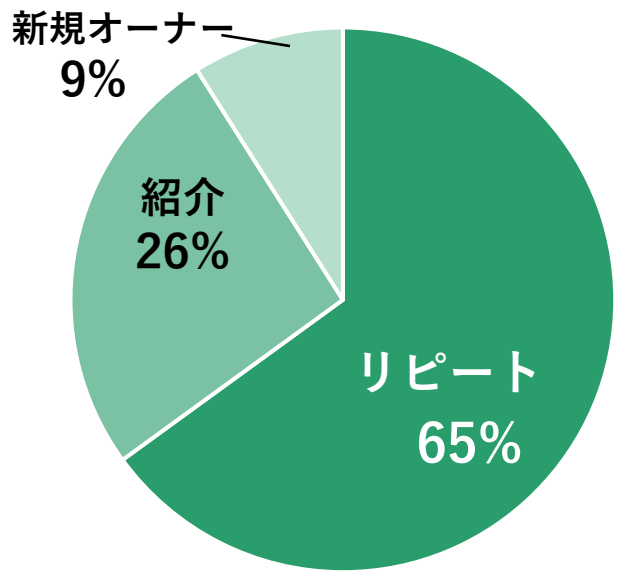
立地

月300件超の土地情報から、人口動態や産業データに基づき将来価値の高い立地を厳選。
さらに交通や商業施設の利便性を追求することで、住む人の満足度と高水準な入居率を両立し、不動産価値を最大化させる。

企画

設計事務所と建設会社を完全内製化するGLCグループは、企画から施工まで自社で完結。
土地の特性を活かした設計と効率的な建設計画により、高品質な商品の提供と高い利回りを両立した不動産開発を実現。

過去3期間の販売先



■ アクセスが良く、将来にわたって高い賃貸需要が見込まれる都市中心部をメインに開発
■ 戦略的な開発と徹底した品質管理により、コストパフォーマンスに優れた物件を提供

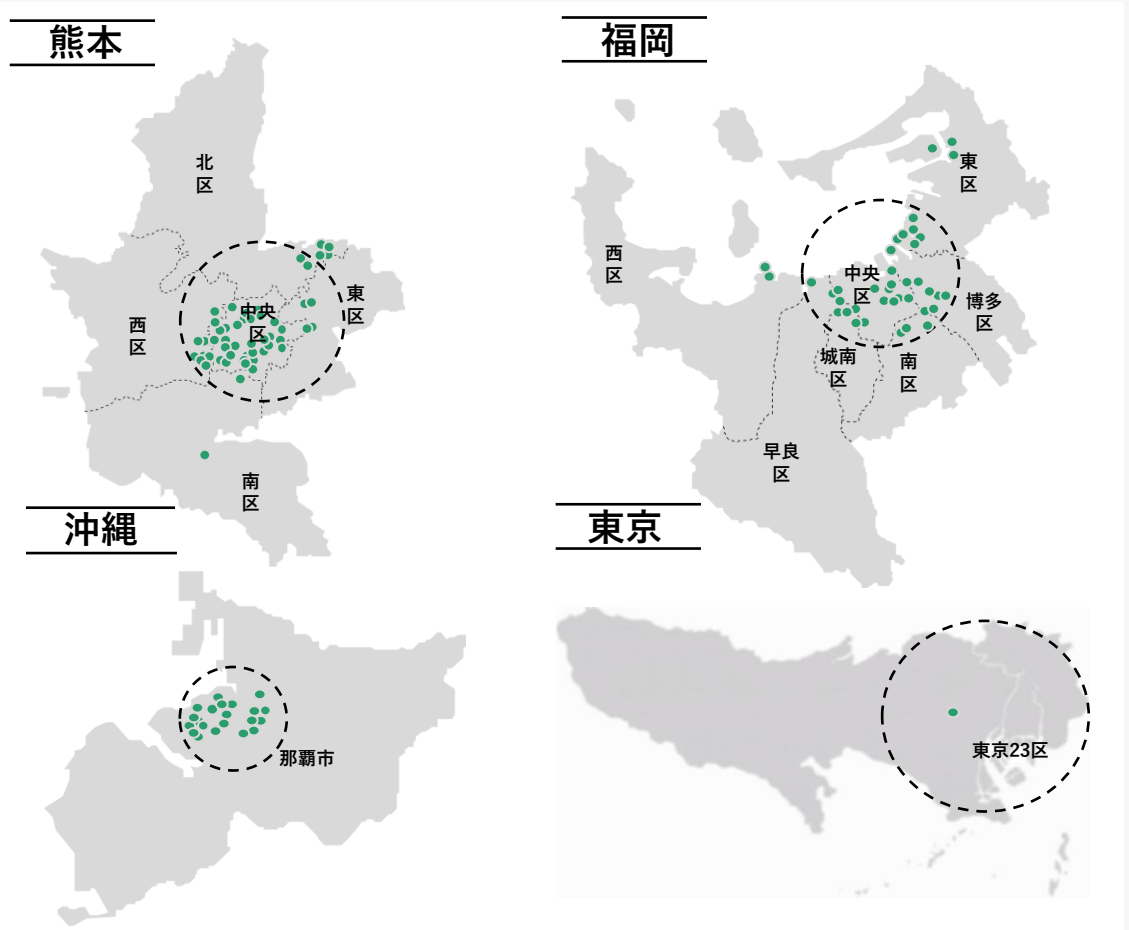
累計竣工

208 棟

（2026年９月末時点）

	累計竣工	進行中 ※1
熊本	109 棟	5 件
福岡	80 棟	11件
沖縄	18 棟	10件
東京	ー	2 件
その他	1 棟	ー

※１．2026年９月末時点において、建築確認申請認可済、且つ未竣工の案件



■ 竣工物件

■ ３Qにおいて６棟が竣工し累計竣工棟数は208棟

物件名	LIBTH姪浜駅前	LIBTH西新III	KL箱崎	LIBTH博多住吉PREMIER	LIBTH博多駅南IX	LIBTH南熊本駅
エリア	福岡	福岡	福岡	福岡	福岡	熊本
竣工年月	2026年７月	2026年９月	2026年９月	2026年９月	2026年９月	2026年９月
物件写真						
所在地	福岡市西区姪の浜１丁目	福岡市早良区昭代1丁目	福岡市東区箱崎1丁目	福岡市博多区住吉4丁目	福岡市博多区博多駅南3丁目	熊本市中央区南熊本5丁目
延床面積	821.74㎡	854.31㎡	3,174.26㎡	3,764.23㎡	809.68㎡	2,791.41㎡
階数	７階	12階	15階	15階	11階	13階
タイプ	１LDK/18戸	１LDK/22戸	１LDK/70戸	１R/48戸、 １LDK/48戸、 ２LDK/８戸、 ＋テナント	１LDK/20戸	１LDK/60戸、 ＋テナント

■ エリアTOPIX

■ **2026基準地価変動率 東京は昨年を上回り、福岡・熊本・沖縄は伸び率鈍化するも全エリア上昇。**

■ **基準地価 10カ年推移（住宅地）は福岡県全国１位、全開発エリアが10位以内にランキング。**

➢ 2026年基準地価変動率

エリア	住宅地	商業地
東京都	5.8%（5.6）	11.4%（11.2）
沖縄県	5.3%（5.7）	6.9%(7.1)
福岡県	2.1%（2.7）	4.0%（5.1）
熊本県	0.8%（0.9）	1.8%（2.5）

➢ 基準地価 10カ年推移（住宅地）

エリア	ランキング	2017年比
福岡県	１位	166.6%
沖縄県	2位	160.5%
東京都	4 位	147.9%
熊本県	10位	119.7%

（参照：国土交通省）

➢ 主要トピックス

エリア	トピックス
東京	**都心再開発と外資投資：**都心の大型再開発が続々竣工し、都心の価値が大きく向上。また、富裕層やパワーカップル、海外投資家による高価格帯マンションへの実需・投資マインドも依然として極めて堅調であり、市場を強く下支え。
沖縄	**観光需要の力強い成長**：インバウンドの回復と国内需要の伸長により、2025年度の入域客数は過去最高の1,093万人を突破。2026年4月～9月は台風の影響等を受けつつも計533万3,800人（過去3番目）の高水準が継続。これらの観光需要と旺盛な投資マネーの流入は不動産市場へも波及。
福岡	**「天神ビッグバン」後半戦：**昨年比で基準地価の上昇率は縮小し、地価高騰に一服感が見られるものの、14年連続の上昇を維持。2026年９月には天神ビッグバン最大規模の再開発「天神２丁目南ブロック」の完成イメージが公開されるなど官民一体となった大規模再開発により、中長期的な都市の深化が期待される。
熊本	**持続的な産業基盤確立と市場成長**：TSMCの量産体制移行や、三井不動産による巨大産業拠点（5月着工・2030年竣工予定）など、熊本の産業基盤確立は長期フェーズへ。令和8年熊本地震による稼働・建設への影響は限定的であり、震災後も持続的な経済成長が続いています。

株主優待制度の導入

日頃のご支援に感謝の意を表すとともに、出来高や流動性の向上を図ることで、市場からの信頼に足る強固な経営基盤の構築を目指します。



基準日※1	毎年６月末、12月末
保有株式数	400株（4単元）以上
優待内容※2	デジタルギフト®各20,000円分
参考（年間）	デジタルギフト®40,000円分

デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの商標です。

※１：株主優待の権利確定日

※２：6か月以上の継続保有条件あり

配当方針

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しておりますが、財務体質の強化を図るため、これまで配当を実施しておりません。

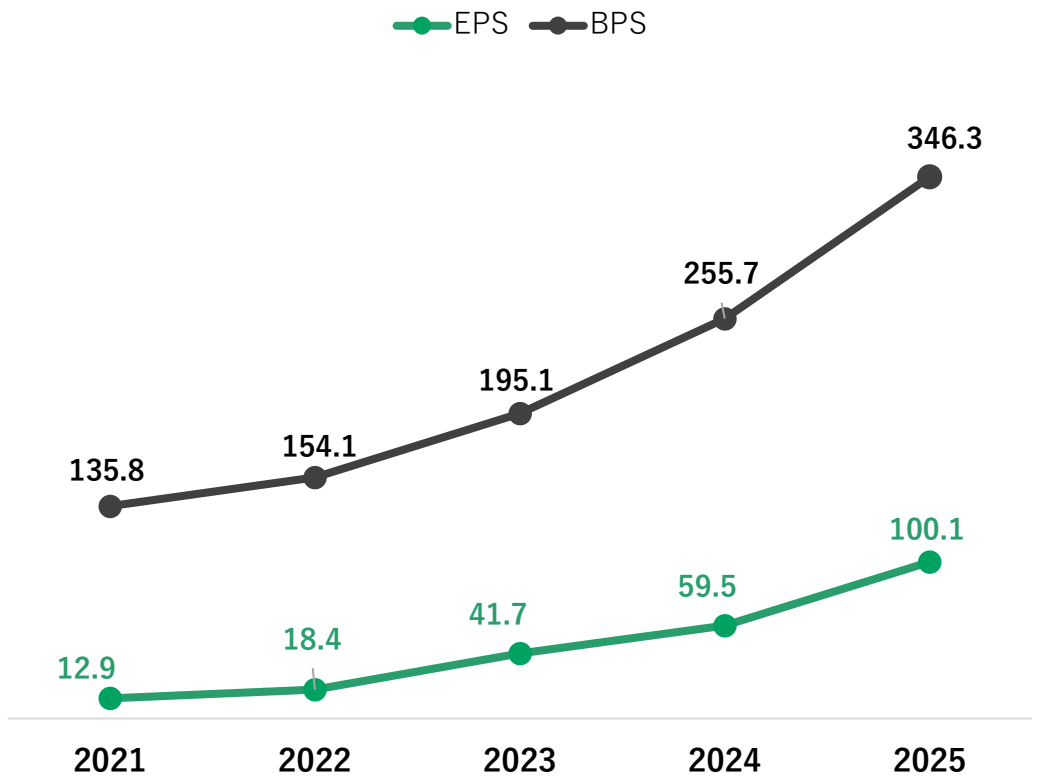
将来的な利益還元については、経営体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しながら、継続的かつ安定的な配当を実施していく方針であります。

しかしながら、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については、未定であります。

財務ハイライト

EPS・BPS

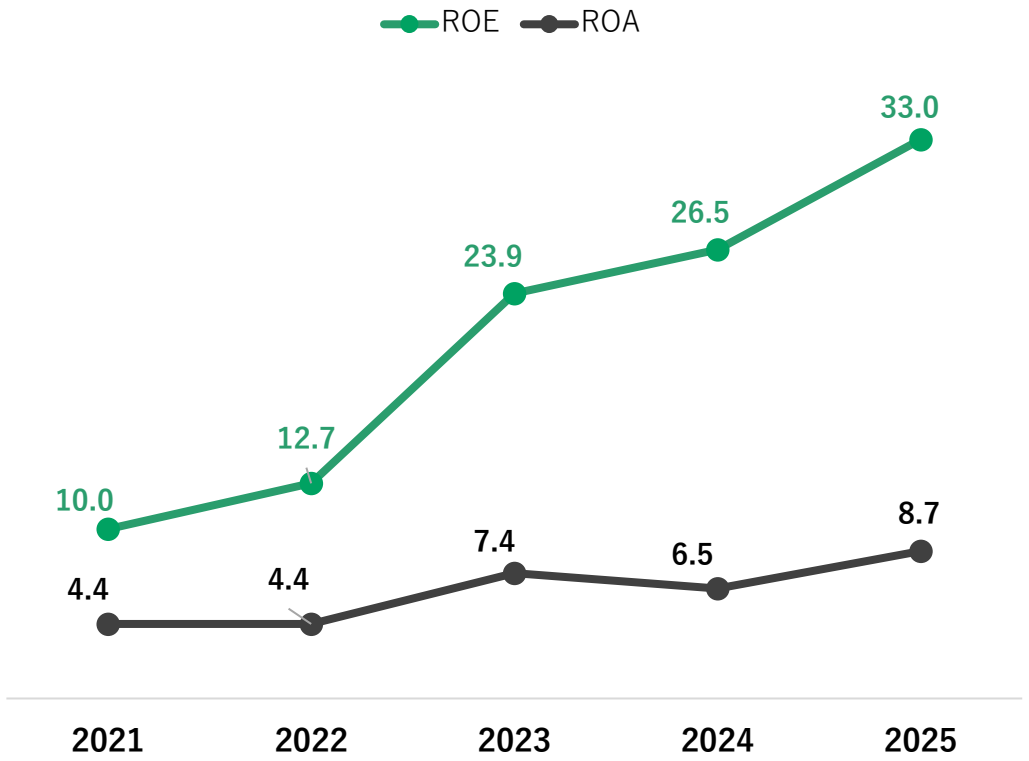
（単位：円）



※2025年10月1日付の1株につき4株の株式分割を考慮し、2021年度まで遡って修正再計算しております

ROE・ROA

（単位：%）



※2024年のROAはデベロップデザインを除いて算出しております

本資料の取扱いについて

- 本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃止される場合がございますので、予めご了承ください。

- 本資料に記載された見解、見通し、並びに予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。

- 本資料は、あくまで当社を理解していただく為のものであり、必ずしも投資を推奨するものではありません。

GLC GROUP

©2026 GLC GROUP