



GLC GROUP

中期経営計画（2026-2028）

GLC GROUP株式会社（証券コード：2970）



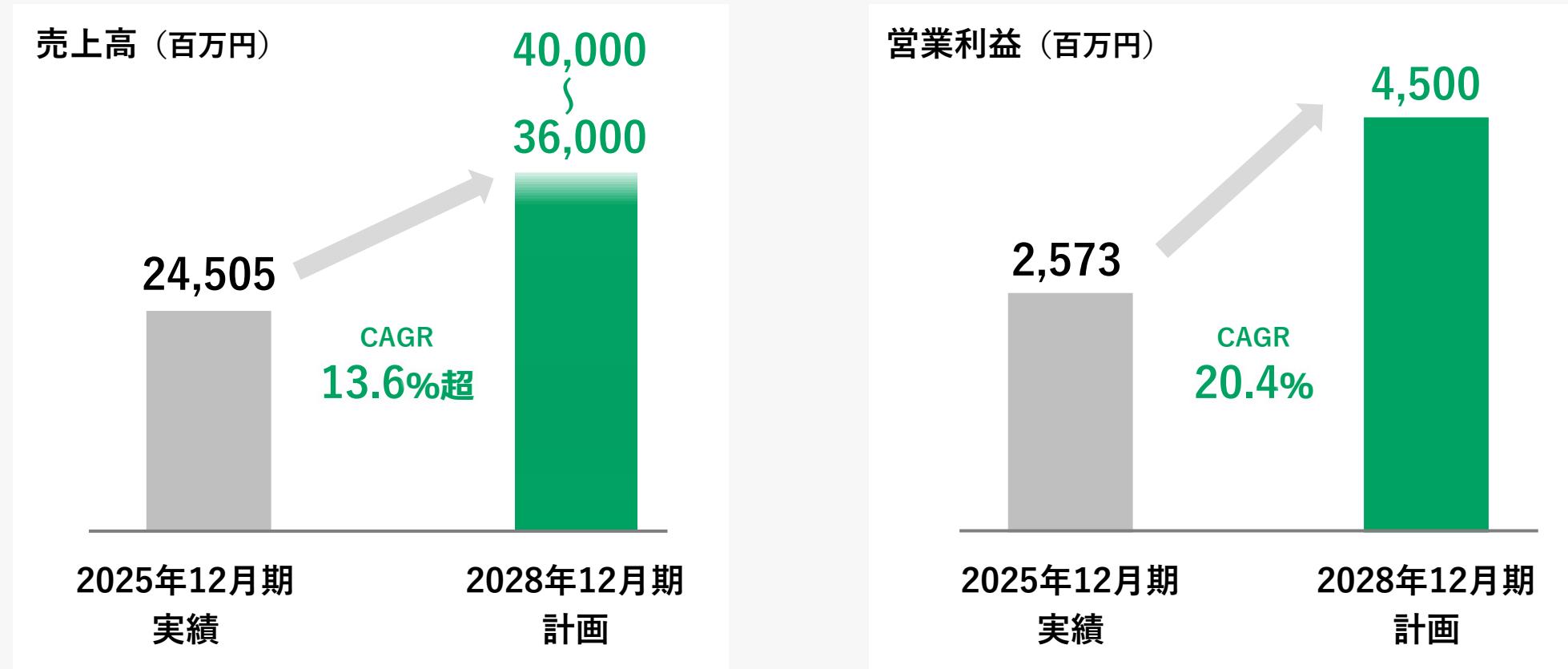
プライム上場を果たし、時価総額 1,000億を実現。 その先の、日本を代表する企業へ。

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。

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。



単位：百万円	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	2028年12月期 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

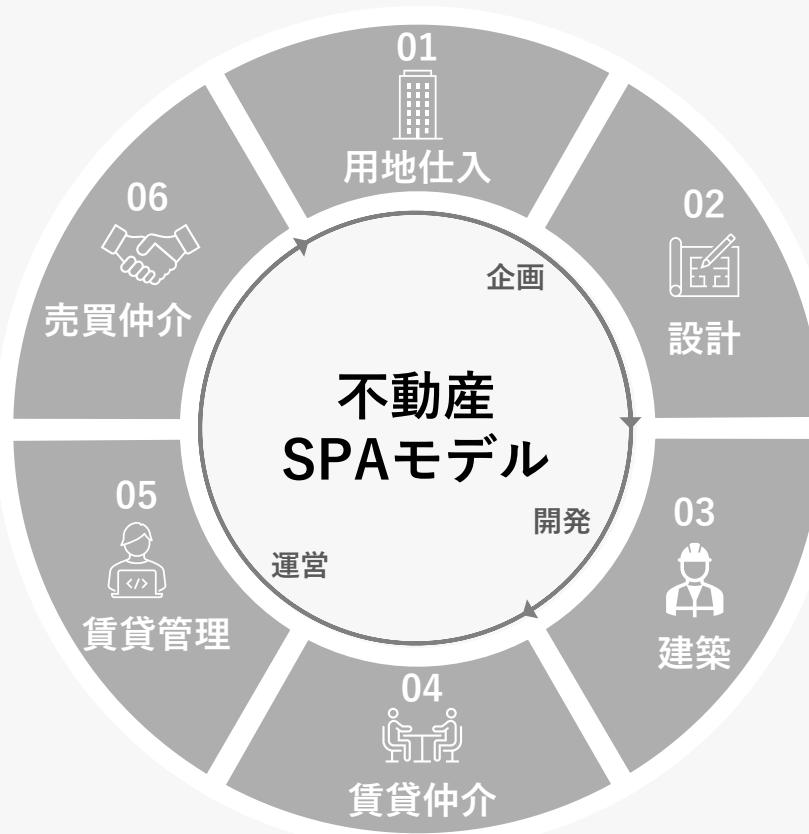
成長戦略

Growth Strategy



容易に模倣できない垂直統合型の不動産SPAモデル

- 【高速意思決定】賃貸経営に必要な機能をワンストップで完結。優良土地の獲得競争で、スピード判断を実現。
- 【コスト競争力】建築機能の内製化で中間コストを排除。供給拡大に伴うスケールメリットで、調達コストを低減。



「商品力」を磨き続ける循環構造

- **現場ニーズの即時反映**
管理・運営で得られた入居者ニーズや稼働データを次の企画に即座に反映。
- **圧倒的な顧客満足度**
入居率96.5%（2025年12月末時点）、販売先の約70%がリピーター。
- **収益の安定成長**
開発（フロー）の加速が、管理戸数（ストック）の増大に直結。

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SPA

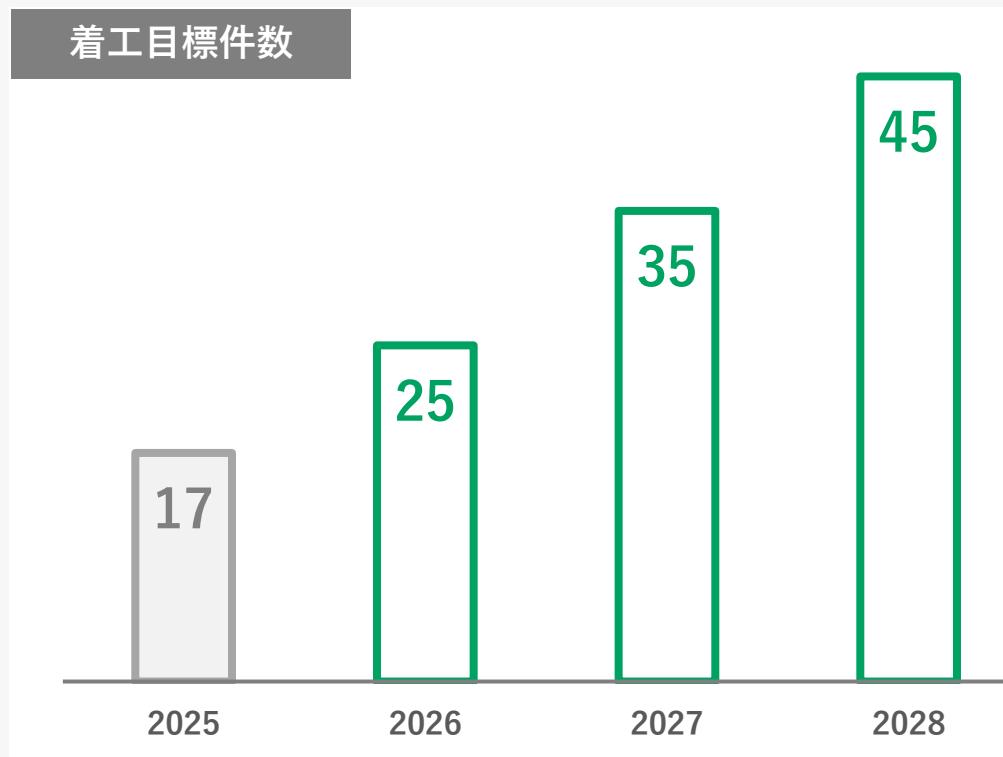
設計・施工ノウハウを
高付加価値アセットへ

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

独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕。

- 中期経営計画の目標売上高・利益の80%以上を既存3エリアにて創出。
- 既存エリアの着実な伸長を原動力に、成長戦略の遂行を加速させる。



見通し

2025年は新エリア・新規事業へリソースを先行配分したことにより、2026年より再び成長局面へと移行。
2028年には2025年比2.6倍となる「年間着工45件」を目指す。

重点施策

- スケールメリットを通じたコスト競争力の最大化
- 営業人員・建設有資格者の増強
- 広告宣伝費の積極投下による土地オーナーの開拓強化

九州で磨きあげた「不動産SPAモデル」を東京で展開。
早期に九州エリアと同規模の供給体制へ。

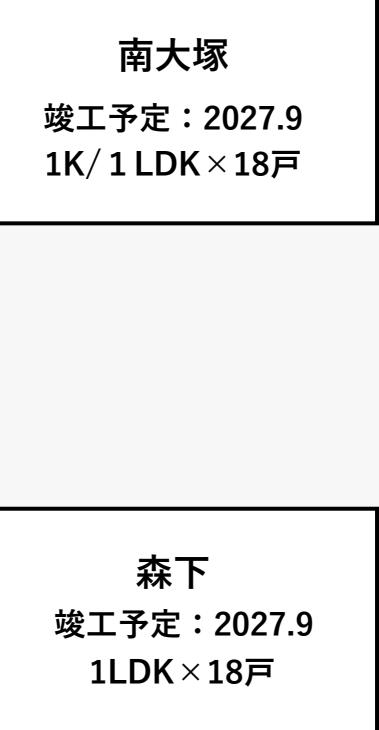
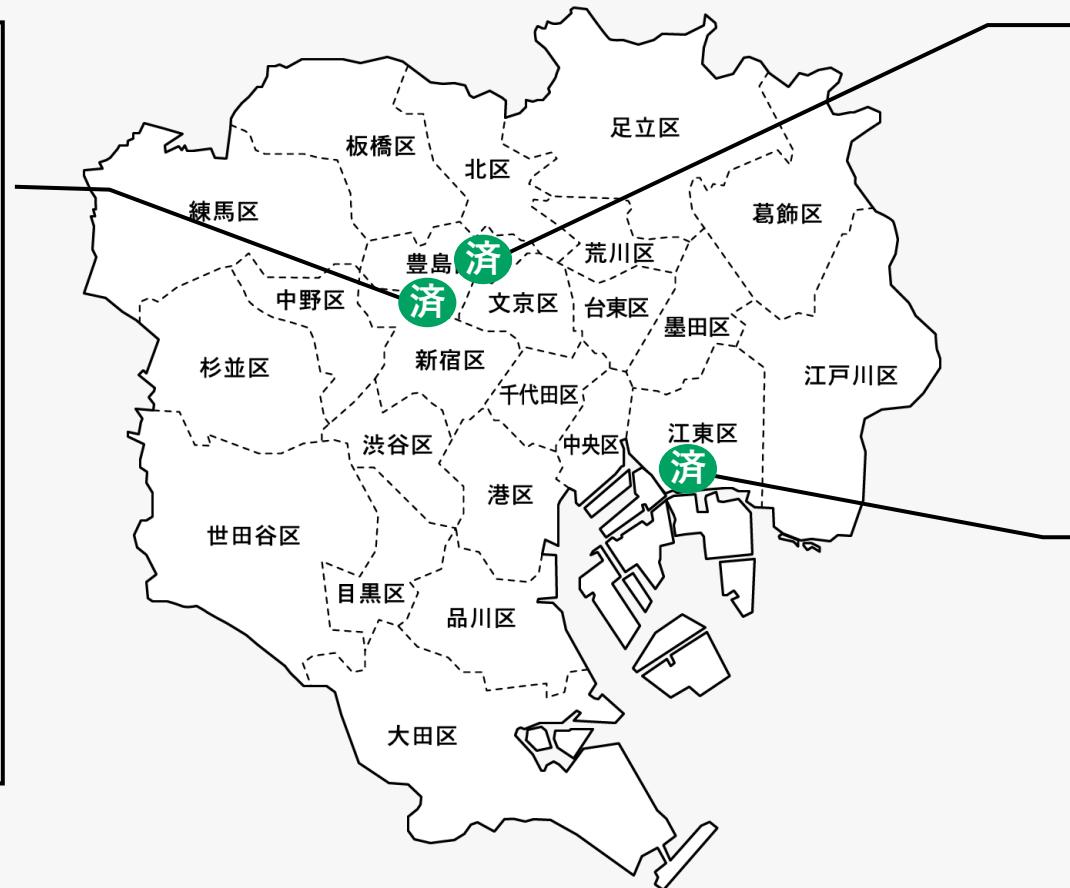
東京エリアでのデベロッパーの課題		当社の競争優位性
コスト	<p>コストの高騰 ▲</p> <ul style="list-style-type: none">建設会社の施工能力が慢性的に不足建設会社側が案件を選別する市場環境建設会社が提示する建築費は上昇傾向	<p>建設機能内製化メリット ○</p> <ul style="list-style-type: none">用地取得段階で建築費の見積もり可能適正水準での建築が可能
工期	<p>不安定な工期 ▲</p> <ul style="list-style-type: none">建設会社主導の着工時期事業計画が不安定	<p>建設機能内製化メリット ○</p> <ul style="list-style-type: none">着工時期、工期を自社でコントロール可能

用地仕入れが難航
土地取得後の計画変更、中止が発生

仕入れ判断のスピードが向上
安定した供給体制を構築可能

※テストマーケティング実証済み（次項）

- 東京市場は仕入れが難しいという業界の定説を覆し、先行して3件を仕入契約済み。
- 東京23区を重点エリアとし、今後さらに開発を加速。

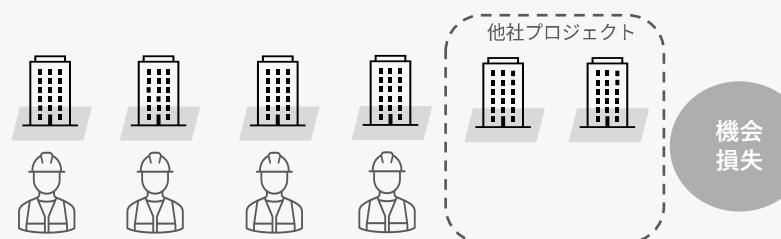


建設機能の強化（ゼネコン化）により、 「作る」から「稼ぐ」建設機能へ進化させる。

- 高品質かつ安全性の高い建物づくりの徹底追及。最高レベルの施工品質を誇る建設のプロ集団へ。
- 建設有資格者の積極採用により、自社案件のみならず、他社プロジェクトの施工受託による事業規模拡大へ。

完全内製化フェーズ (自社案件専業)

現状は他社からの施工依頼あるが、断っており機会損失となっている



- ✓ 自社開発物件に施工リソースを集中
- ✓ 品質・行程・原価管理の標準化を優先
- ✓ 再現性ある施工モデルの確立

有資格者の 積極採用

ゼネコン機能拡張フェーズ (外部受注開始)

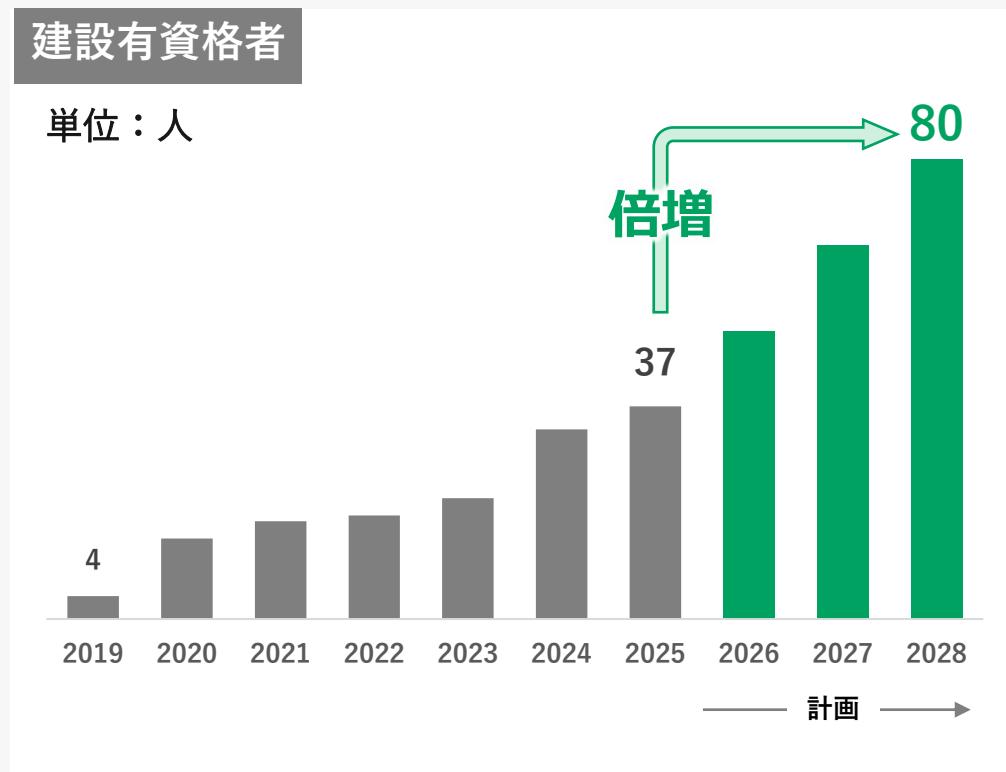
2028年までに全体の20~30%を他社から受注できる体制へ



- ✓ 自社で確立した施工ノウハウを外部展開
- ✓ 中規模以上案件の請負によりスケールメリットを創出
- ✓ 収益性・工程管理を重視した選別受注を徹底

2028年までに建設有資格者を倍増させ、他社が模倣できない供給体制を確立する。

- AI時代における究極の参入障壁は、自社で『建てる力』を持つこと。不動産価値の源泉は「物理的な施工力」へと回帰。



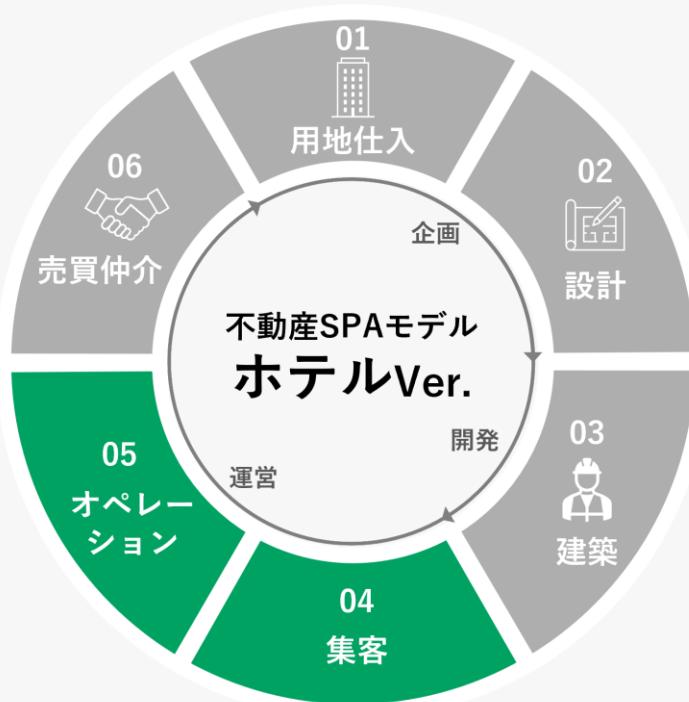
GLC建設で働くことの独自性

- 成長の実感
RCマンション特化により、施工工程を標準化。早期に現場を一任できるレベルへ成長が可能。
- 施工への専念
グループ完結のSPAモデルにより業務を大幅削減。現場に没頭できる体制を構築。
- 安定の勤務環境
遠方配属や大幅な勤務地変更を排除。生活拠点を変えず、長く働ける環境を整備。

創業から6年で有資格者9倍超

既存の事業リソースを活用、「不動産SPAモデル ホテルバージョン」を確立

- 【設計・施工の完全内製化】マンション開発のノウハウを転用し、高い施工品質と優れたコストパフォーマンスを両立
- 【運営機能の内製化】集客、オペレーションを自社で行うことで、ホテル運営の利益を確保し、新たな収益モデルを構築



【 資本効率を意識した独自の出口戦略 】

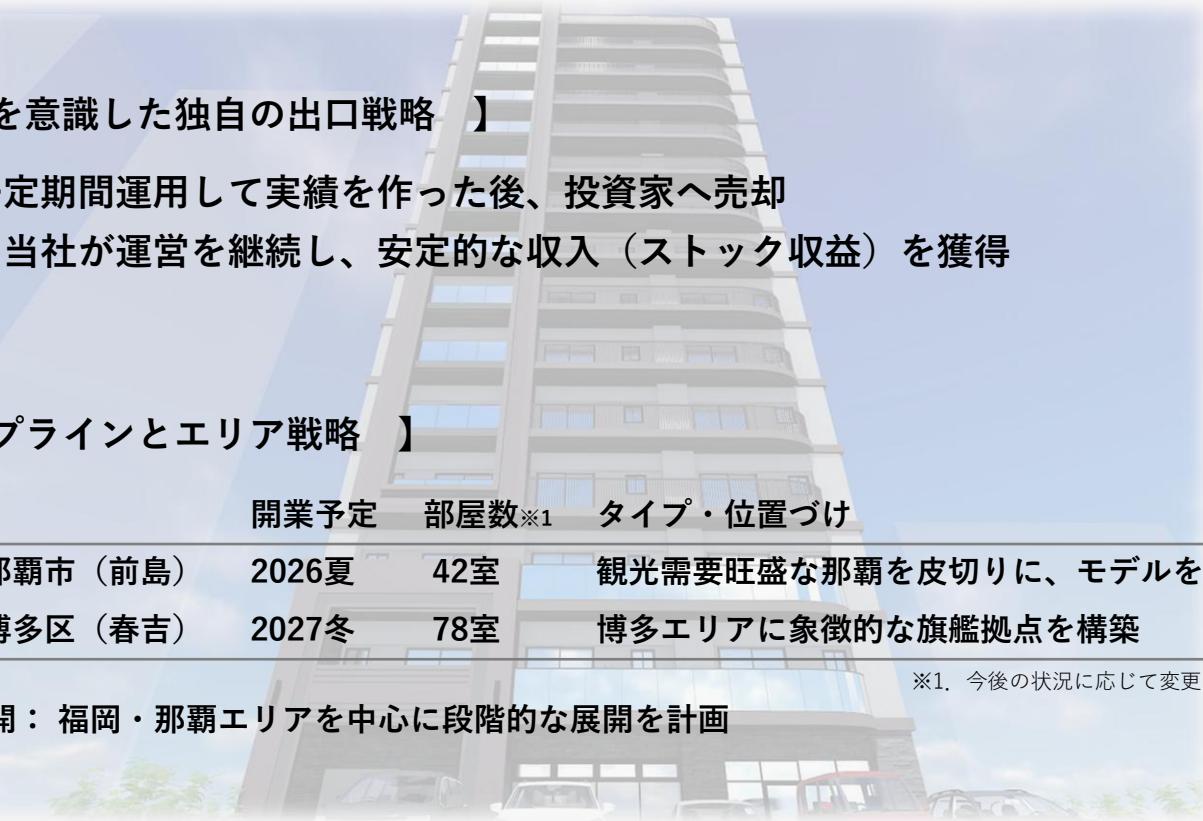
- ✓ 当社が一定期間運用して実績を作った後、投資家へ売却
- ✓ 売却後も当社が運営を継続し、安定的な収入（ストック収益）を獲得

【 開発パイプラインとエリア戦略 】

エリア	開業予定	部屋数※1	タイプ・位置づけ
1 沖縄県那覇市（前島）	2026夏	42室	観光需要旺盛な那覇を皮切りに、モデルを確立
2 福岡市博多区（春吉）	2027冬	78室	博多エリアに象徴的な旗艦拠点を構築

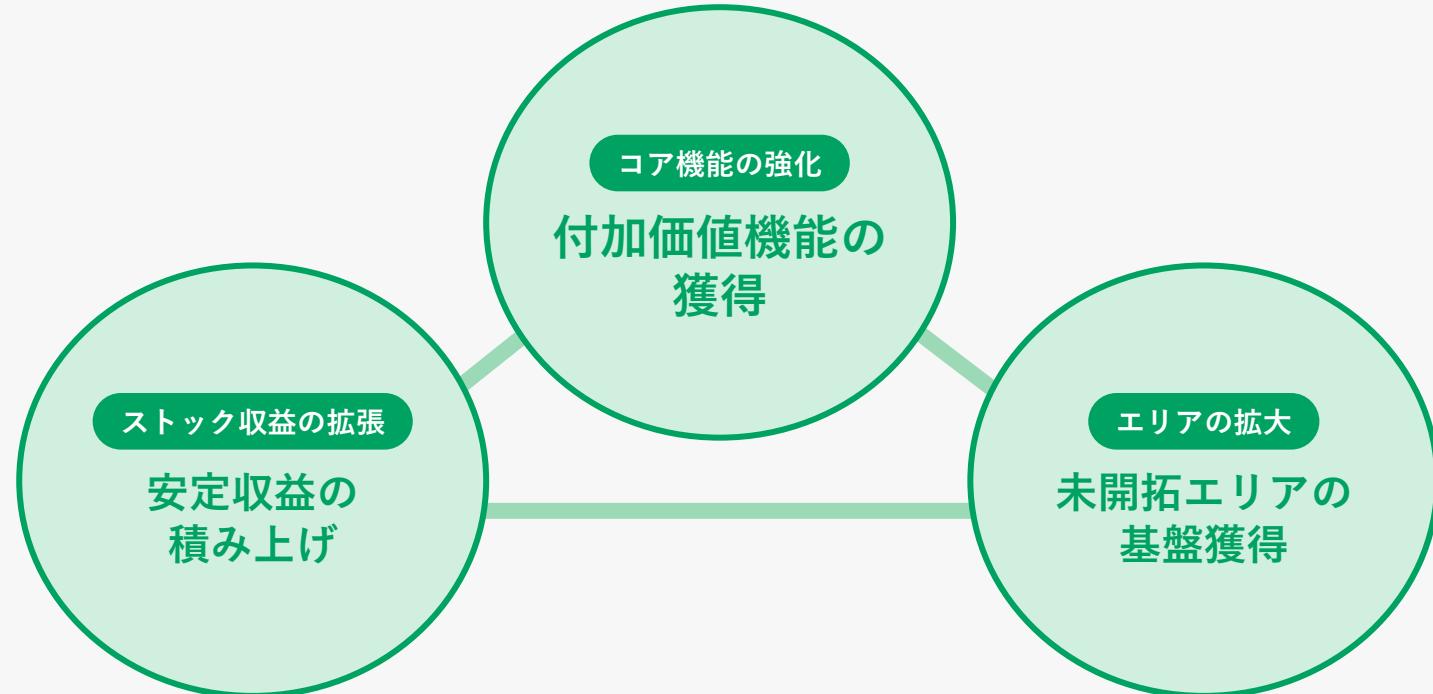
※1. 今後の状況に応じて変更の可能性あり

⇒ 今後の展開：福岡・那覇エリアを中心に段階的な展開を計画



3年間で最大50億円規模の戦略投資。

- オーガニック成長に加え、M&Aを組み合わせることで、ビジョン達成のスピードを加速させる。



M&A実績

デベロップデザイン社の
グループインと利益貢献

2025年12月期において、グループインしたデベロップデザイン社が利益成長を力強く牽引。
同社の統合プロセス（PMI）を通じて得た知見とシナジー創出のノウハウを土台に、
今後も規律ある投資判断と、買収後の効果的な統合体制の構築を徹底していく。

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 高村 隼人
本社所在地	福岡市博多区博多駅前3-4-1
資本金	69百万円（2025年12月末現在）
従業員数	185名（連結、2025年12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	不動産投資マネジメント事業 エネルギー事業
グループ会社	GLC建設株式会社 GLC ENERGY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 株式会社プロキャリアエージェント

Mission

「価値を創り、成長し続ける。」

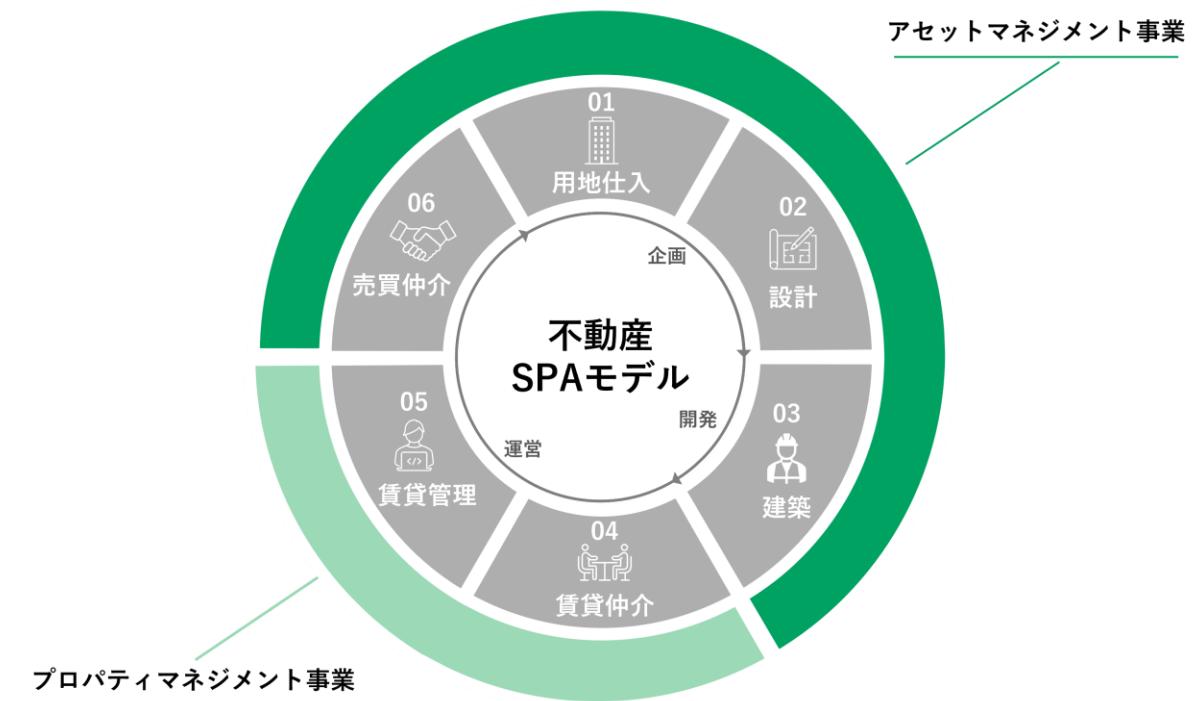
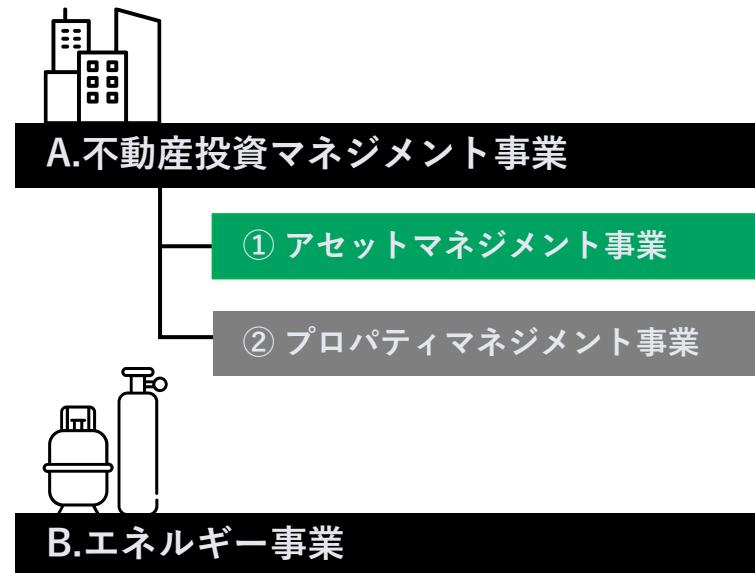
GLCグループは、
目の前の相手にとって本当に意味のある価値を提供することで、
関わるすべての人に「いてくれてよかった」と
思っていただける存在を目指します。

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。

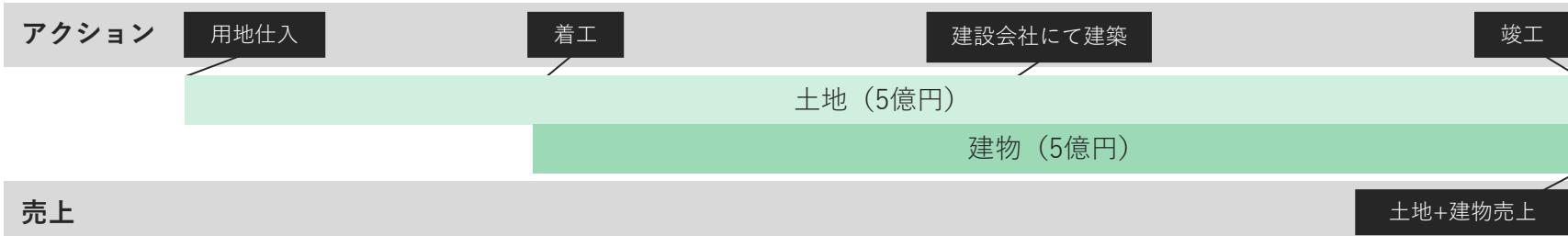
GLCグループは、投資用新築一棟賃貸マンションの用地仕入から販売、設計、建築、賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介、そしてエネルギー供給までを一気通貫で手掛ける「不動産SPAモデル」を確立。不動産投資家（オーナー様）のベストパートナーとして、最適な資産運用ソリューションを提供。

事業構成



一般的な区分マンション等の開発の場合

← 約2年（自社オンバランス） →



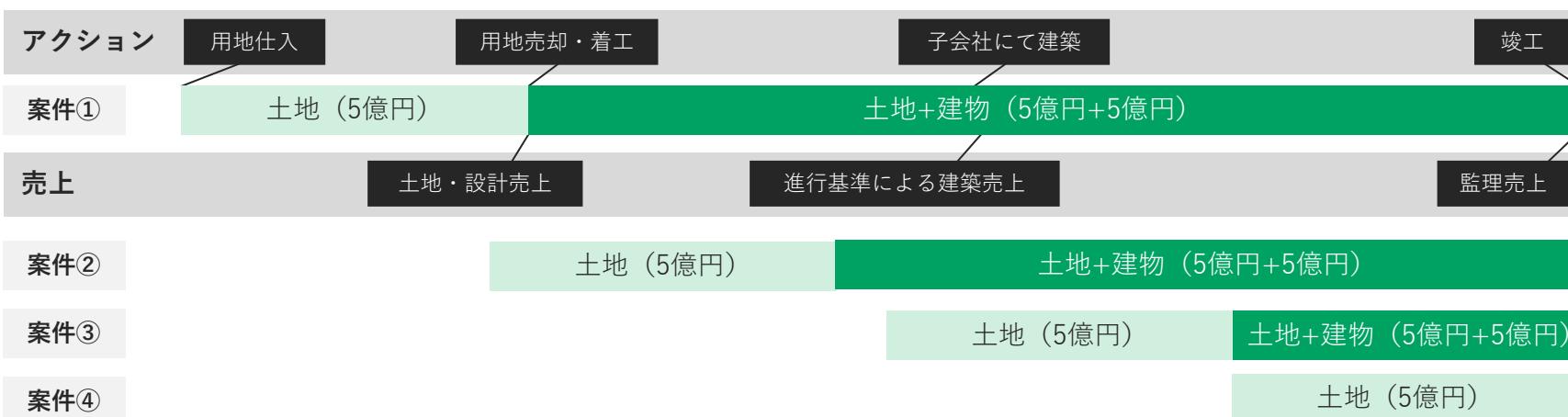
一般的な区分マンション等の開発の場合

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

← 約5ヶ月 →< 投資家へオフバランス >



当社のマンション開発の場合

約5ヶ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

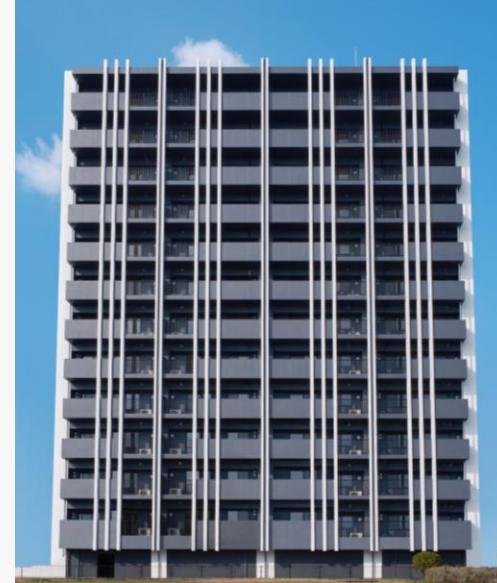
2年間の売上高 30億円

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

96.5 %

(2025年12月末時点)

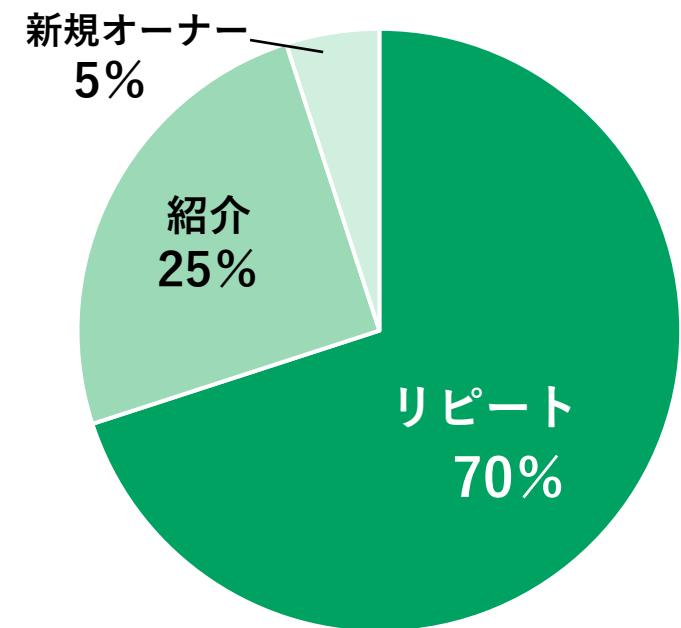
立地

月200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

194 棟

(2025年12月末時点)

熊本	累計竣工	106 棟	/	進行中	6 件	※1
福岡	累計竣工	72 棟	/	進行中	12 件	※1
沖縄	累計竣工	15 棟	/	進行中	7 件	※1
北海道	累計竣工	1 棟				

※1. 2025年12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

