



2025年3月4日

各 位

会 社 名 株式会社グローバル・リンク・マネジメント
代表者名 代 表 取 締 役 金 大 仲
(コード番号: 3486 東証プライム市場)
問合わせ先 経 営 企 画 部 長 竹内 文 弥
(TEL. 03-6821-5766)

よくある質問と回答（2024年12月期 通期）に関するお知らせ

日頃より、当社へのご关心をいただきありがとうございます。2024年12月期 通期決算開示後に投資家様よりいただきましたご質問とその回答につきまして、情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的として、代表的なものを下記のとおり開示させていただきます。なお、回答内容については、その時期によって多少の変更が生じる可能性がございますことをご了承ください。

Q1: 金利の上昇に伴い、国内・海外機関投資家の不動産に対する投資動向に変化は見られるか

A1: 2024年3月のマイナス金利解除後も国内外の機関投資家からの不動産投資需要は引き続き堅調です。特に2024年は国内機関投資家からの引き合いが強く、直近では海外機関投資家の需要も回復傾向にあります。海外投資家の投資意欲は、2023年に非常に旺盛だったものが2024年は一時的に停滞し、2025年には再び高まっていると認識しております。

当社が2025年1月に実施した、当社との取引等がある国内外の機関投資家へのヒアリング調査では、12社から回答があり、今後3年間の日本国内不動産への投資予算が3.3兆円を超えていたことがわかりました。これは、当社の2025年中期経営計画「GLM100」で計画している3年間での不動産供給額2,500億円を大幅に上回るものです。

のことから、現在の日本の金利上昇局面においても機関投資家の投資意欲は非常に高く、当社としては、この旺盛な需要に確実に応えていくことが「GLM100」の達成に必要であると考えています。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.17, 18

Q2: 2025年12月期の業績達成に向けて、業績予想より下振れる要因があるとすれば何か

A2: 開発事業における物件の竣工遅れと、再生事業における物件の仕入未達が挙げられます。

開発事業では、今期販売予定物件の竣工時期が遅延した場合に決済時期が翌期以降となる可能性がありますが、竣工スケジュールに余裕を持たせたうえで、建築企画部にて竣工の進捗管理を行っております。竣工スケジュールに変更が生じた場合には、四半期ごとの決算説明資料にて更新した見通しを開示いたします。

再生事業では、今期7棟の販売予定に対し、現状進行しているプロジェクトは4棟（昨年仕入済の3棟および3月仕入予定の1棟）です。この状況に対し、今期計画している10棟の仕入に向けて商談を進めており、売買契約を締結次第、コーポレートサイトで開示いたします。

なお、上記の要因等によっていずれかの事業において計画変更が生じた場合でも、その他の事業で補填できるように経営管理部にて全社の進捗を管理し、業績予想達成に向けて適宜対応をしてまいります。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.32

Q3: 2024年12月期は業績が第4四半期偏重だったが、期ズレ等の影響により2025年12月期も下期に業績が偏る可能性はあるか

A3: 2024年は新築レジデンスの竣工時期が第4四半期に集中したことから四半期の業績業績見通しも第4四半期

に偏重しましたが、当社はこれを課題と認識し、今期以降の業績が概ね四半期平準となるよう、販売時期を戦略的に策定しております。

2025年12月期の四半期業績は、売上高・経常利益ともに各四半期で概ね平準化した計画ですが、四半期業績見通しに変更が生じた場合は決算説明資料を更新いたします。

新築レジデンスでは、今期販売計画に対して約6割は売買契約を締結済であり、土地企画事業・再生事業についても計画の前倒し達成を目指し、投資家の皆様にご安心いただけるよう取り組んでおります。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.32, 33

Q4：開発事業は他の事業に比べて在庫を抱えるリスクがあると思うが、それに対してどのような対策をしているか

A4：在庫リスクへの対策として、物件の販売時期早期化を図っています。具体的には、土地を仕入れた段階で販売先投資家とのコミュニケーションを図り、物件竣工前に売買契約を締結しているほか、直近では販売先である機関投資家との共同企画開発により販売先確定の取り組みも行っております。

また、仮に市況悪化による販売先投資家の需要が低下しても、当社での在庫を最小限に留めるためにグループ会社での運用に切り替えられる体制を整えております。なお、そのような状況下では仕入価格も低下する可能性があり、当社が積極的に物件仕入を行えるというメリットも考えられます。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.48

Q5：土地企画事業、再生事業のノウハウの蓄積状況を教えてほしい

A5：2023年に開始した土地企画事業および再生事業では、2024年に土地企画19件とオフィスビル4棟の販売を実現し、案件の発掘から販売に至る一連のノウハウが着実に蓄積しております。また、両事業では、仕入担当者の増員と不動産事業領域のDX活用拡大により、仕入案件の早期発見と事業化の加速を図っております。

当社では、2025年中期経営計画「GLM100」において両事業を成長ドライバーと位置付け、開発事業に比べて利益率の高い両事業の収益比率を高めることで、全社的な利益率の向上を目指しております。これら両事業は販売先投資家に対する幅広いアセットの提案を可能にし、当社の競争優位性にも繋がると考えております。

Q6：2025年10月～12月の算定期間でプライム市場上場維持基準に満たなかった場合は直ちに上場廃止となるか

A6：当社は、上場維持基準適合のため2021年12月20日に公表した計画を進めております。2024年12月期の算定期間における流通株式時価総額は72.1億円とプライム市場上場維持基準には不適合でしたが、2025年の流通株式時価総額が基準を満たさなかった場合でも、1年の監理銘柄への指定期間と半年の整理銘柄への指定期間が設けられており、直ちに上場廃止となるわけではありません。

なお、直近の2024年12月期決算公表日以降の平均「株価」は3,568円、流通株式時価総額は102.0億円※となっており、引き続き計画に取り組み、2025年中期経営計画「GLM100」を推進することで、2025年12月期での基準適合が可能であると認識しております。

※時価総額285.7億円(2025年2月17～28日の株価最終価格平均)、流通株式比率35.7%(2024年12月31日時点)より当社にて算出。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.38

Q7：エクイティからの資金調達に関する考え方や方針を教えてほしい

A7：グループ方針「GLM1000」では、2027年12月期まではオーガニックでの成長、それ以降はオーガニック×M&Aでの成長を方針として掲げております。M&Aに伴う資金調達が必要になった場合にはエクイティによる資金調達も検討いたします。

◇関連資料 [グループ方針「GLM1000」2025年中期経営計画「GLM100」](#) P.13

Q8：記念株主優待は1年限定のため、今期の優待が無くなると来期は利回り(配当と優待換算金額を合計した利回り)が低下し、株価に影響を及ぼすことを懸念しているが、対策など考えているか。

A8：20周年記念株主優待が終了することで利回りが低下する可能性はありますが、記念優待は今期の1株当たり優待および配当予想、来期の1株当たり配当予想、予想PER等から利回りの騰落をシミュレーションした上で設

計しており、また記念優待実施の経緯説明を適切に行うことで利回りが極端に低下した印象とならないよう配慮しています。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.37

Q9：株主還元に関する基本方針として追加された累進配当は「GLM100」期間のみが対象か

A9：配当方針については期限を設けておりませんので、累進配当は 2025-27 年中期経営計画終了後も継続となります。当社では、2017 年の上場以来、コロナ禍で減収した期も含め、配当金の減配をしておりません。今後も減配はせず、持続的な利益成長および企業価値の向上により、株主の皆様への還元を実現してまいります。

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.37

以 上