



2025年6月9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 代表取締役社長 金 大伸
(コード番号：3486 東証プライム市場)
問合わせ先 執行役員経営企画部長 竹内 文弥
(TEL. 03-6821-5766)

よくある質問と回答（2025年12月期第1四半期）に関するお知らせ

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。2025年12月期第1四半期決算および当社株式の売出し等に関する開示後に、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。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ありますことをご了承ください。

なお、公式YouTube「[GLMチャンネル](#)」にて、第1四半期決算説明会の[アーカイブ動画](#)や[解説動画](#)も公開しておりますので、ぜひご視聴ください。

Q1: 上場前後で主な販売先投資家が変わっているようだが、そのきっかけを教えてください。また、海外・国内比率、機関投資家、販売会社、事業会社など販売先投資家の内訳を教えてください

A1: 2020年12月期より機関投資家への物件販売が大きく増加しておりますが、そのきっかけの1つとしてSAGLアドバイザーズ株式会社を2020年に設立したことが挙げられます。同社は、コロナ禍における事業環境の変化に対応するため、独立系投資運用グループであるスターアジアグループと共同で設立し、同社が助言する不動産ファンドへの物件販売を通じて、不動産ファンドビジネスとそのニーズに対する理解を深めることができました。この経験をもとに、不動産ファンドビジネスを手掛ける国内外の機関投資家とのコミュニケーションを強化した結果、機関投資家への販売割合が増加しております。

機関投資家向け1棟バルク販売における海外・国内比率は2023年:100%海外、2024年:約80%海外・約20%国内となっております。直近においては、国内外いずれの投資家からも需要が旺盛なため、偏りなく商談を進めております。

なお、2024年12月期における販売先の内訳は、機関投資家及び事業会社約80%、販売会社など約20%です。

◇関連資料 [2025年12月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.34

Q2: 貴社の不動産は、なぜ竣工前に販売できるのか理由を知りたい

A2: ファンド組成に関する知見や、これまでに構築してきた販売先投資家との関係性を活かし、販売先のニーズから逆算した土地企画・開発を行った結果、竣工前の早期段階での売買契約締結(販売)が実現できております。また、関係性を構築している販売先投資家との取引においては、過去の実績から、購入意思決定に係る時間が短縮される傾向にあります。これらの理由から、スピード感のある販売が可能になっていると考えております。

◇関連資料 [2025年12月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.5

◇関連資料 [2024年12月期 決算説明資料](#) P.16, 17, 18

Q3: マンション価格の上昇について、今後の見通しを教えてください。また、新築レジデンスの販売が中心である開発事業は第1四半期の粗利率が改善したようだが、今期の見通しについても教えてください

A3: 当社および販売先の機関投資家は、今後もマンション価格の上昇が継続すると見込んでおります。これは、販

売価格の主な決定要因である原価および入居者賃料の上昇が引き続き見られることに基づくものです。

原価については、人件費や建築資材費が継続的に上昇しており、また、当社が主に開発を行っている東京都内のコンパクトマンションの賃料も上昇傾向にあります。

開発事業における粗利率については、販売先投資家の需要が高まっていることから、当初の想定を上回る可能性があります。なお、販売状況については、期初に掲げた販売計画戸数 1,100 戸を上回り、すでに 1,118 戸の売買契約を締結しております。

◇関連資料 [2025 年 12 月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.5, 18

Q4: **開発事業の 2026 年・2027 年新築レジデンスパイプラインを確認すると特定地域が多いように感じる。仕入エリアで定めていることがあれば教えてほしい**

A4: 開発事業における仕入エリアは、主に東京 23 区であり、加えて神奈川県・埼玉県・千葉県の一部地域でも仕入れを行っております。現時点のパイプライン一覧では、東京 23 区の東側エリアの案件が多くなっております。これは、都心へのアクセスが良好なエリアに対して、販売先の機関投資家から強いニーズがあることが背景にあります。投資家ニーズの地域的な傾向としては、東京都が全体の約 5 割、神奈川県・埼玉県・千葉県が約 2 割、大阪府・愛知県(名古屋市)・福岡県が約 3 割というイメージです。このようなニーズを踏まえ、仕入れを進めております。

◇関連資料 [2025 年 12 月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.11

Q5: **パートナーゼネコンとのオンバランス・オフバランス開発はどのような比率なのか。また、開発方法はどのように決めているのか**

A5: 2024 年 12 月期における土地の仕入実績については、オンバランス開発とオフバランス開発の比率が概ね 5:5 となっております。当社では、基本的にすべての土地についてオフバランス化の可能性を検討しておりますが、実際にオフバランス開発とするかどうかは、オフバランス化後も十分な事業採算性が見込めるかどうかを精査したうえで判断しております。

◇関連資料 [2025 年 12 月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.33

Q6: **再生事業・開発事業の成長性が目立ってきた印象ですが、採用計画の進捗など教えてほしい**

A6: 2025 年中期経営計画「GLM100」においては、各事業における仕入人員数を KPI として設定しております。詳細につきましては、以下の関連資料をご参照いただけますと幸いです。今期は、経験者採用および社内異動制度の活用により、各事業の仕入人員体制の強化は概ね完了しております。

なお、仕入人員数については、期末時点の人員数を通期決算説明資料にて開示する予定をしております。

◇関連資料 [グループ方針「GLM1000」](#) [2025 年中期経営計画「GLM100」](#) P.20, 22, 24

Q7: **土地企画事業は通期で 18 件の販売計画であるが、第1四半期決算開示時点で販売契約済となっているのは 2 件とやや進捗が遅れているように見える。計画通りに進められる見込みはあるか**

A7: 土地企画事業に関する、2024 年 12 月期通期決算開示時点での 2025 年の販売計画は、2 月に 1 件、6 月に 6 件、9 月に 4 件、12 月に 7 件の販売予定となっております。同事業では、販売の売買契約と決済を同月内に実施するケースが多く、売買契約の締結が各四半期末に集中する傾向にありますが、現時点において計画通り順調に進んでおります。

◇関連資料 [2025 年 12 月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.18

Q8: **2024 年は下期偏重となっていたが、2025 年の進捗率は上期で 50%を超える見通しか**

A8: 四半期の業績見通しの詳細な数値の開示は行っておりませんが、以下の関連資料にて計画に基づいたグラフを開示しておりますので、ご確認いただけますと幸いです。なお、業績見通しに対しては、四半期ごとの決算説明資料にて、実績値の更新を行っております。

◇関連資料 [2025 年 12 月期 第1四半期 決算説明資料](#) P.19

Q10: **第1四半期決算開示後の株価上昇により、流通時価総額はプライム市場の上場維持基準をクリアしていたかと思うが、5月20日に開示された株式の売出しの目的を教えてください**

A10: 今回の株式売出しは、流動性の向上および株主層の拡大を主な目的として実施を決定いたしました。これに加え、安定的かつ長期的にプライム市場の上場維持基準を満たすこと、ならびに留保金課税の対象法人を解消することもあわせて企図したものです。当社は、2024年12月末時点において、プライム市場の上場維持基準である「流通株式時価総額100億円以上」を満たしていませんでしたが、第1四半期決算開示日時点での時価総額(約312億円)に対し、2025年3月末時点の流通株式比率(42.7%)を乗じた流通株式時価総額は約133億円となり、当該基準をクリアいたしました。また、今回の株式売出しにより、当社試算では流通株式比率が約50%に上昇し、流通株式時価総額は約156億円となる見込みであり、安定的な基準適合が見込まれます。

なお、主目的である流動性の向上については、以前より投資家の皆さまからご指摘をいただいております。当社としても重要な課題と認識しておりました。売出し実施後は、当社株式の売買代金および出来高は約5倍となっております。改善傾向にあります。今後も2025年中期経営計画「GLM100」に掲げた業績目標の達成に向けて取り組むとともに、IR活動を積極的に展開することで、さらなる流動性の向上と時価総額1,000億円超の早期実現を目指してまいります。

◇関連資料 [株式の売出し及び親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ](#)

Q11: **売出しの実施に伴い留保金課税対象法人であることが解消となり、2025年12月期連結業績予想の上方修正、配当予想の増配に至ったと理解している。中期経営計画期間においても同様の影響を見込めるのか**

A11: 2025年中期経営計画「GLM100」期間である2026年12月期、2027年12月期の親会社に帰属する当期純利益についても、同様に増加する見通しです。

◇関連資料 [連結業績予想\(上方修正\)及び配当予想\(増配\)の修正に関するお知らせ](#)

以 上