2025 年３月 31 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 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）

第20回 定時株主総会／事前質疑要旨等

2025 年３月 27 日に開催いたしました第 20 回定時株主総会に関し、事前に頂戴したご質問及び当日株主様から頂戴したご質問につきまして、その要旨を以下に掲載いたします。

Q1：**1980 年代に金利上昇とインフレによる不動産バブルが起こったが、そのような歴史的背景を踏まえて今後の経済の流れをどのように見通しているか。**

A1：マイナス金利解除による利上げが開始し、企業の賃上げが進む現状を踏まえると、今後インフレが継続する可能性は高いと考えられます。過去の状況と照らし合わせると、1980 年代中盤のような地価の上昇が、少なくとも今後2年程度は続く可能性を想定しています。

Q2：**取締役と執行役員を兼任している3名が取締役を退任する意図を教えてほしい。**

A2：経営における「監督」と「執行」を明確に分離し、コーポレート・ガバナンスを強化することが目的です。「監督」を担う取締役は、経営の意思決定および監督を行い、「執行」を担う執行役員は、事業成長を加速するための迅速な現場判断を行いします。この戦略的な体制変更により、GLM1000 および GLM100 の目標である年平均25%の経常利益成長を実現したいと考えております。

Q3：**今期の算定期間にプライム市場の上場維持基準に適合した場合でも、来期以降も継続して基準に適合し続けなければ、いずれ市場変更が必要になるのか。**

A3：現行制度下では、今期の算定期間における上場維持基準適合が必須であり、今期だけ適合すれば良いわけではなく来期以降も継続して基準に適合しなければ市場変更に伴う手続きなどが必要になるものと認識しております。なお、2025 年3月 14 日に開示した「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況（流通株式時価総額）について」に記載のとおり、2024 年 12 月末時点の流通株式比率 35.7%を基準とした場合、上場維持基準である流通株式時価総額 100 億円をクリアするための株価目安は約 3,500 円（分割後は約 1,750 円）であり、3 月 27 日時点の株価では基準を達成しております。しかしながら、今期の算定期間において基準を大幅に上回ることを目指し、上場維持基準の達成はあくまで通過点として考えております。有償ストック・オプション（第3回新株予約権）の行使条件に時価総額を設定しているとおり、2025 年中期経営計画「GLM100」期間中に時価総

額 1,000 億円を目指し、さらなる業績および企業価値の向上に邁進してまいります。

Q4： **流通株式比率が低いため、上場維持基準達成に向けて高い時価総額が必要になっている。流通株式比率向上に向けた施策や考えを聞かせてほしい。**

A4： 流通株式比率を高めることは、上場維持基準への適合だけでなく、時価総額 1,000 億円以上を目指す上でも重要であると認識しております。現在の時価総額は約 300 億円ですが、機関投資家から「業績成長などを評価し投資を検討しているが、流通株式数が少ないことが要因となり出来高が少なく、大口購入時の株価への影響が懸念される」とのご意見を多く頂戴しております。2025 年中期経営計画「GLM100」期間中に時価総額 1,000 億円の達成を目指し、また、流通株式数の課題に対しても、流通株式比率向上に向けた取組の検討に際しては、明確な背景と企業価値向上に繋がるストーリーを示すことが重要であると考えているため、株主の皆様との丁寧なコミュニケーションを継続し、事業成長と企業価値向上に資する施策の検討を継続してまいります。

Q5： **Group Value に掲げている「No.1」を体現するため、いつまでにどのような企業を目指すのか教えてほしい。**

A5： 当社は、不動産領域において国内外の投資家から「日本の収益不動産は GLM に任せれば安心」と思われる存在になることを目指し、3つの不動産事業を加速させ、規模と商材の拡大を進めてまいります。また、GLM グループとしては、不動産事業領域と DX 事業領域のシナジーにより事業を拡大させることに加え、不動産運用によるバリューアップまでをワンストップで提供できる企業を目指します。時期としてはグループ方針「GLM1000」に掲げる 2040 年を想定していますが、少しでも早く「No.1」のポジションを確立したいと考えております。

Q6： **災害が最大のリスクと考えているが、そのリスクヘッジとして他地域での事業展開は考えていないのか**

A6： 2022 年の中期経営計画では成長戦略としてエリアの拡大を掲げておりましたが、2025 年中期経営計画「GLM100」期間は再生事業や土地企画事業の成長余地を鑑みて東京圏での事業展開を深める方針です。しかし、首都直下型地震など東京圏での大規模災害が発生した場合、その影響はアジア全体にまで及ぶことも考えられますが、こうした影響の範囲の可能性なども踏まえ、リスク分散の検討を同時に進めてまいります。

Q7： **土地企画事業と再生事業における人員の強化状況と、市場の獲得状況について教えてほしい**

A7： 土地企画事業の仕入人員については 2025 年より 13 名体制となり、今後も人員の強化を行うことで対応力を向上させる想定です。事業環境は、高齢化社会の影響を受け国内で年間約 8.2 万件の不動産相続が発生し、その内約 10%の 8,200 件程度が1年以内に売却されている状況です。それに対する当社の市場の獲得状況としては、2024 年年間で 19 件の販売実績ですので、需要をほとんど獲得できていないという認識です。今後は DX の活用を拡大することで仕入効率を向上させ、事業の拡大を図ってまいります。

再生事業の人員については 2025 年に仕入担当者を5名増員し、事業本部全体で 11 名の体制となりました。こちらもまだまだ市場の需要を獲得できていないと感じており、DX の活用による効率的な仕入、財務力の強化による物件取得単価上昇を実現させ、GLM100 の早期達成を目指してまいります。

Q8： **回転型ビジネスはインフレに対して有効であると考えるが、どのように捉えているか**

A8： 当社のビジネスモデルは不動産の短期間でのバリューアップと販売を強みとしており、インフレにより不動産価格や賃料が上昇する中においては、金融機関とのリレーションによるファイナンスも最大限に活用し、このビジ

ネスモデルを成長に結びつけていきたいと考えております。アセットの保有と運用を組み合わせた成長戦略もありますが、当社は 2027 年に売上高 1,000 億円の達成を目指す成長加速フェーズであるため、この期間は財務力を強化しつつ、資本効率の良い短期回転型により収益拡大を加速していく方針です。

Q9： **再生事業は他社とビジネスモデルが被ると考えるが、それに対しどのように考えているか**

A9： 再生事業と同様のビジネスを行っている上場企業は多く存在しますが、ターゲット、出口戦略、期間、コンセプト等は企業により異なります。当社としては 2022 年中期経営計画により販売先投資家との関係性を構築出来ていることが強みであると認識しており、そこに資金効率と回転率の向上を合わせることでマーケットにおける優位性の確立に繋がると考えております。なお、再生事業マーケットは寡占状態には程遠く、他社とは「競合」よりも「共創」の姿勢で関わっており、相互に市場の発展へ貢献出来ていると考えております。

Q10： **GLM1000 の達成を阻害するリスクとしては何が考えられるか、どのような対策をしているか**

A10： 資金ショートを最大のリスクと考えており、十分な資金の確保に努めています。そのために資本効率の向上と利益の積み上げによる安定した財務基盤の構築を進めるとともに、GLM1000 達成に向けて最も重要と考える「人材」強化のため、マーケットの状況に柔軟に対応できる人材を育成し、今後の企業成長を支える体制を構築しております。仮に市況が悪化した場合でも賃料は大幅に下落しないため、先のような対策を進めておくことで、当社が安く不動産を仕入れる機会になると捉えております。

以上