2026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　執行役員経営企画部長　　竹内　文弥
（TEL. 03-6821-5766）

第21回 定時株主総会／事前質疑要旨等

2026年3月27日に開催いたしました第21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。

※　公式YouTube「GLMチャンネル」にて、後日、株主総会のアーカイブ動画の公開も予定しております。

Q1：**イラン情勢を含む中東地域における地政学リスクが高まっており、中東からの原油輸入減少に伴う建築資材の不足が懸念される。現時点で工期の遅延は発生していないか、またその可能性はあるか**

A1：現時点において、当社が進行中の開発プロジェクトに工期の遅延は発生しておりません。一方、この情勢が長期化した場合には、原油を用いる資材や設備の納品に遅延が生じる可能性があると想定しております。今後の動向を注視し、工期の遅延が生じる場合は速やかに情報を開示させていただきます。

Q2：**中東地域における地政学リスクの高まりに伴い、販売先投資家の投資家需要に変化は生じているか**

A2：現時点において、当社が開発事業・土地企画事業・再生事業において進行中のプロジェクトは引き続き強い需要があり、事業は順調に進捗しております。一方、この情勢が長期化した場合には、開発プロジェクトの工期と同様に、投資需要に変化が生じる可能性がございます。そのため、当社は今期より新たな取組を開始しており、具体的には国内を中心としたエクイティ投資家と共同で開発する SPC（特別目的会社）の組成に向けて準備を推進しております。このような取組は、仮に海外投資家の需要が一時的に低下した場合においても事業の成長を見通せる体制とすべく構築を進めております。
◇関連資料　2025年12月期決算説明資料 P.16, 17

Q3：**今期の業績予想の達成確度をどう考えれば良いか。進捗が分かるよう仕入済のプロジェクトを開示してほしい**

A3：今期の業績予想は売上高750億円・経常利益75億円を掲げております。当社は例年、業績予想を保守的に策定・開示しており、2025年12月期においても期中に業績予想を上方修正いたしました。今期の業績予想についても金利の上昇なども鑑みて保守的に策定・開示しており、現時点では順調に進捗しております。
また、それぞれの事業における仕入状況については決算説明資料にて開示しております。
現時点の進捗として、開発事業では今期販売を予定している物件の仕入を完了し、その内3/4以上は販売に関する売買契約を締結済です。販売先投資家からの需要は依然として強く、当社の想定を上回っており、非常に順調に進捗しております。また、再生事業においても今期販売を予定している物件の仕入を完了し、現在は販売先投資家との販売に関するコミュニケーションを進めております。販売に関する売買契約を締結次第、適時情報を開示させていただきます。前期は計画を上回る粗利率でしたが、今期においても堅調に推移する見込みです。そして、土地企画事業においても想定以上に順調に進捗しております。権利関係の調整によるバリューアップが進んでおり、計画通りの売上・利益が積み上げられる見込みでございます。

全ての事業において仕入・販売ともに順調に進捗しておりますが、今後計画に修正が生じる場合は適時適切に情報を開示させていただきます。

Q4：**主な顧客層を教えてほしい。海外投資家からの需要も強いのか**

A4：当社の収益基盤である開発事業における主な顧客は国内外の機関投資家でございます。既に販売先投資家として公表されている海外機関投資家の一例は、保険会社や年金基金の資金を運用しているベントール・グリーンオーク社であり、その他複数の海外機関投資家と取引を行っております。国内機関投資家は、金融機関を中心に様々な企業と連携しながら取引するケースも多く、特に金融機関との取引が多くございます。その他、国内の販売先法人としては、大手デベロッパーや、金融機関のグループ会社などが主な販売先となっております。国内外の機関投資家は購入に際しリピート率も高く、新築レジデンスに加え、オフィス、ホテル、物流施設など多岐に渡るアセットタイプへの需要も頂戴しております。
海外機関投資家からの需要は継続して強いものの、2025 年からは国内機関投資家からの需要が海外機関投資家からの需要を上回っていると認識しております。今後は、国内外の機関投資家に販売するだけでなく、販売後もパートナーとして継続的に利益を積み上げられるような事業モデルの変革に取り組んでまいります。

Q5：**招集通知 p.55-56 に記載されている執行役員のスキルマトリックスに法務リスクの丸が無い。この状態でも問題は無いのかを教えてほしい**

A5：執行役員において法務リスクに長けたスキルを持つ者はおりませんが、取締役である笠原・杉谷・中西・板倉の4名が法務リスクに習熟しており、また、法務部に専門家を数名配置しているため、リーガルやコンプライアンスを遵守するという基本は現在の体制で問題無く進められております。
なお、不動産業は法務リスクを常に問われる状況であるため、年に2回の全社的な社内での研修に加え、各部門からコンプライアンスオフィサーを任命し月に1度招集するプロジェクト体制も整えております。これにより、全社のリスク事象の即日収集・3営業日以内の再発防止策の構築が行えており、法務リスクへのリテラシーの向上にも寄与しております。
◇関連資料 2026 年定時株主総会招集通知 P.55, 56

Q6：**増資に対し会社としてどのような考えがあるかを教えてほしい**

A6：増資については将来的に視野に入れる可能性があるものの、2025 年中期経営計画「GLM100」期間（2025/12 期-2027/12 期）において実施する予定はございません。開発事業を行っているため資金は多い方が良いと考えておりますが、現在は増資に適切な時価総額の水準ではないと考えており、金融機関とのリレーションを強化することで「GLM100」および次期中期経営計画「GLM200」を実現できるよう戦略を立てております。グループ方針「GLM1000」では、「GLM200」「GLM400」と事業スケールを拡大する際に増資を含めた資金調達を検討する旨を公表しており、「GLM100」期間中は金融機関とのリレーション強化およびパートナーと連携した SPC（特別目的会社）開発・バリューアップにより成長を加速できると考えております。
◇関連資料 2025 年 12 月期決算説明資料 P.4

Q7：**次期中期経営計画「GLM200」においても増資は不要なのか**

A7：「GLM200」において増資を行うかどうかは市況や事業成長の加速度合いにより検討したいと考えております。現時点で実施有無について明確に申し上げることはできませんが、増資を行うことでさらに事業成長を加速でき、企業価値の向上に寄与するという確信を持てる場合に、株主の皆様にも使途やストーリーをご説明の上、成長を後押ししてもらいたいと考えております。

以　上