2026年5月29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）

よくある質問と回答（2026年12月期第1四半期決算）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。2026年12月期第1四半期決算開示後に、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、回答内容につきましては、その時期によって多少の変更が生じている可能性がございますことをご了承ください。

※　公式YouTube「GLMチャンネル」にて、決算説明会のアーカイブ動画や解説動画を公開しております。また、書き起こしも公開しておりますので、ぜひご確認ください。

Q1：**中東情勢の影響について、現時点の状況と来期以降の見通しを教えてほしい。**

A1：中東情勢に関しては、開発事業において資材価格の変動に伴う原価への影響や、住宅設備の納期変更等を起因とした竣工時期への影響が生じる可能性はございますが、現時点で当社物件に関する直接的な原価高騰や竣工の遅れは確認されておりません。
来期以降については、ゼネコンを含む関係者へのヒアリングにおいても見通しは不透明との認識であり、引き続き状況を注視し、これらの影響について適切に精査してまいります。
なお、当社が展開する都心レジデンスにおいては需要超過の見込に大きな変化はなく、販売価格への転嫁などを通じて対策を図ってまいります。外部環境の変化を踏まえ、業績予想の修正が必要となった場合には速やかに開示いたします。
◇関連資料　2026年12月期第1四半期決算説明資料 P.20

Q2：**中東情勢が長期化した場合、今後の供給量に制約が生じるリスクはあるか。**

A2：緊迫した中東情勢が長期化した場合においては、資材調達環境の変化や価格上昇等を通じて供給面に影響が生じる可能性はございますが、現時点において取引先ゼネコンから受注を見送られるような動きは見られておりません。
また、資材については供給不足というよりも価格上昇の形で影響が現れる可能性もあり、その場合には案件ごとの採算性を踏まえた供給判断が行われることで、市場全体として供給量に影響が及ぶ局面も想定されます。
なお、当社が主に取り扱っている東京圏の物件に関しては、需要超過・供給減少という需給環境を背景として賃料の上昇傾向が継続しており、販売価格への転嫁が行える可能性が高いことから、こうした環境下においても一定の供給は維持されるものと認識しております。
今後の供給環境には不確実性があるものの、現時点では供給が大きく制約される状況には至っておらず、引き続き動向を注視しながら対応してまいります。

Q3：**金利上昇についてどのように捉えているか**

A3：金利上昇については、バランスシートを活用する事業構造上、資金調達コストの上昇を通じた影響が一定程度生じる可能性があり、当社にとっては外部環境としてネガティブな側面があると考えております。
また、金利が上昇すると投資家が求める利回りも高まるため、本来は不動産価格に下押し圧力がかかる構造にあると認識しております。一方で、投資用不動産は賃料を基に価格が形成されるため、賃料上昇が継続する環境においては、価格調整を通じて利回りを確保する動きも見られます。足元では需給環境を背景とした賃料上昇が継続しており、販売価格への転嫁も進んでいることから、こうした金利上昇の影響は一定程度吸収されている状況にあると考えております。
現時点においては、市場は長期的な金利上昇を一定程度織り込んでいる印象ですが、今後の金利動向および外部環境の変化については引き続き注視してまいります。
◇関連資料　2026 年 12 月期第1四半期決算説明資料 P.19

Q4：**2026 年 12 月期第1四半期は減収・増益となったが、その要因と評価について教えてほしい**

A4：第1四半期は過去最高の利益で着地しました。再生事業における1棟の販売時期が第1四半期から第2四半期に移行したことにより売上高は前年同期比で減収となりましたが、開発事業において売上総利益率が中期経営計画での想定以上に高まったことから、経常利益は前年同期比で増益となりました。
また、再生事業において販売時期が移行した1棟について、販売に関する売買契約は締結済みであり、通期計画に対して順調に進捗しております。
◇関連資料　2026 年 12 月期第1四半期決算説明資料 P.5

Q5：**第2四半期以降の業績の見通しや、第1四半期の売上計上時期移行の影響についてどのように理解すべき**

A5：2026 年 12 月期の利益は下期の比重が大きくなる見通しですが、可能な限り平準化に取り組む方針です。
また、再生事業において第1四半期の販売を予定していた物件が第2四半期の販売に移行しておりますが、前期第2四半期は再生事業において大型案件の販売により利益水準が高かったため、今期第2四半期は前年同期比で低下する見通しである旨を今期業績予想の公表時の決算説明資料にて公表しております。なお、通期の業績予想は据え置いており、計画達成に向けて進捗している認識です。
◇関連資料　2026 年 12 月期第1四半期決算説明資料 P.17

Q6：**原価上昇分の価格転嫁の観点から重要となる賃料の動向について、今後の見通しを教えてほしい**

A6：当社の収益基盤である開発事業における新築レジデンスは、東京圏において人口流入と供給数の減少を背景に需要超過の状況が継続しており、賃料上昇を通じた不動産価格の上昇は今後も継続するものと認識しております。足元では賃料上昇のピークを懸念する見方もあるものの、需給環境としては依然として供給不足の状態が続いており、特に新築レジデンスにおいてはその影響が大きいことから、当面は賃料上昇基調が維持されると考えております。
再生事業における中古オフィスビル等においては、市況動向にかかわらず賃料引上げ余地を有する案件の仕入を行っている点が特徴です。取得時点で市場賃料を下回る水準にある物件も多く、適切なバリューアップを行うことで賃料改善を図ることが可能であり、こうした構造により市場環境に左右されにくい収益確保が可能であると認識しております。
◇関連資料　2026 年 12 月期第1四半期決算説明資料 P.13

Q7：**中東情勢や外国人の不動産取得規制に関する報道により、販売先投資家の需要に変化は見られるか**

A7：中東情勢等により不透明な状況が続く中でも、完成物件に対する需要は引き続き強く、特に都心の良質な完成物件に対する投資意欲は高い状況にあると認識しております。
当社の販売先は主に日本国内を中心としたアジア・北米・欧州の機関投資家や事業会社であり、海外投資家からも広くニーズをいただいております。外国人による不動産取得規制に関する報道については、防衛等の観点から一定のエリアを対象とした議論であると認識しており、当社が主に開発を行っている東京圏の都市部物件とは対象が異なるため、現時点で当社事業への直接的な影響は無いと認識しております。

加えて、これら外部環境の影響は、当社が展開する都心エリアでの需要超過の見通しに対して影響を及ぼすものではなく、販売先投資家からのニーズも引き続き堅調に推移しております。
今後についても、外部環境の変化を踏まえながら需要動向を注視し、販売先投資家との対話を継続してまいります。
◇関連資料　2025 年 12 月期決算説明資料 P.16, 17

Q8：**仕入環境や競争状況について、貴社の優位性をどのように認識しているか**

A8：仕入環境においては、いずれの事業においても金融機関からの借入による資金調達力に加え、意思決定のスピードが重要であると認識しております。
当社は販売先投資家が求める利回りから逆算した仕入を行っており、物件の目利きおよび迅速な意思決定に強みを有しております。そのため、情報が入った段階で判断が可能であり、市場に出回る前の段階で案件を取得できているケースも多い状況です。
また、市場に広く出回っている物件について積極的に取得する方針ではなく、相対取引で提案いただく案件を中心に検討していることから、結果として他社と競争になるケースは限定的であると認識しております。
さらに、土地企画事業および再生事業においては回転率の高さを背景に、借入および返済実績の積み上げを通じて金融機関との関係性が強化されており、これが資金調達力および意思決定のスピードの向上につながっていると考えております。

Q9：**SPC を活用したビジネスモデルへの転換について、進捗状況や手応えを教えてほしい**

A9：現在は SPC（特別目的会社）の組成に向けて準備を進めている段階であり、まずは体制の整備から着手しております。なお、組成に向けて、土地企画・開発・再生といった事業ごとに投資家の皆さまとコミュニケーションを進めており、反応としては手応えを感じております。具体的な内容については整理ができ次第、適切なタイミングで開示してまいります。
◇関連資料　2025 年 12 月期決算説明資料 P. 27

Q10：**足元の株価への経営陣の認識や、今後の IR に関する考えを教えてほしい**

A10：足元の株価については、政策金利の上昇が見通しされていることに加え、中東情勢等を背景とした資材遅延や原価高騰への懸念などから、不動産セクター全体、特に開発型の企業に対して PER および株価が軟調に推移している影響が一因であると認識しております。
当社としては、GLM1000 に向けたビジネスモデルの変革とその進捗や、今後の成長性について IR を通じて丁寧にお伝えするとともに、まずは業績予想の達成に向け計画を進め、実績をもって市場との対話を継続したいと考えております。

以　上