



2026 年 8 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 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 2 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、誠にありがとうございます。

当社は、2026 年 12 月期第 2 四半期決算発表後に、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、情報発信の充実及び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いたします。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あり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（[説明](#)・[質疑応答](#)）も公開しておりますので、ぜひご確認ください。

Q1: 土地企画事業について、一部案件の販売時期を見直したとのことだが、通期業績に対しては計画の範囲内か。

A1: はい、通期業績予想に対しては計画の範囲内で推移しているとご理解いただいて差し支えございません。第 2 四半期においては 6 件の販売を計画しておりましたが、一部案件について販売時期を下期に見直したことから、2 件の販売で着地しました。これは案件が売れ残ったものではなく、隣地の取得が、当初想定を上回って進捗し、種地と隣地を一体的に企画することで、より大きな区画・高い付加価値で販売できる見通しとなり、一部案件の販売時期を見直したことによるものです。

当社の土地企画事業におけるバリューアップとは、対象地の権利調整や隣地の取得等を通じて区画を一体化・大型化し、土地の付加価値を高めたうえで販売する取り組みです。一般的な商品は、単位が大きくなるほど単価が下がる傾向にありますが、土地の場合はむしろ逆で、単位（区画）が大きくなることで、より広い用途での建築物の検討が可能となり、活用の幅が広がります。そのため、小さな区画を単独で販売するよりも、隣地を取得して一体化した大きな区画のほうが土地自体の価値が高まり、結果として収益性の向上につながるという特性があります。

上期の販売件数は計画を下回ったものの、これは付加価値の最大化を優先した結果であり、通期計画の達成に向けては順調に進捗しております。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明資料 P.5](#)

Q2: 再生事業において取扱い物件の大型化を進める狙いを教えてほしい。また、大型化により仕入計画の棟数を減らすということは、社内では件数よりも金額を重視しているという理解でよいか。

A2: 物件の大型化を進める背景には、営業効率の向上が挙げられます。物件の仕入・販売に伴う手続きは 1 棟ごとに一定の手間を要し、営業担当者一人あたりが手掛けられる件数には限りがございます。1 棟あたりの単価を大型化することで、同じ棟数でもより大きな売上・利益を創出でき、事業全体の生産性向上につながると考えます。今期は取扱い物件の大型化を踏まえ、仕入計画棟数を 12 棟から 10 棟へ見直しておりますが、1 棟あたりの取扱金額が大きくなることから、売上・利益については計画を確保できる見込みです。

こうした大型物件の仕入を進められている背景には、金融機関の皆様との関係性の強化がございます。当社は財務規律を意識した事業運営を行っており、借入および返済実績を積み重ねてきた結果、金融機関からの信頼が高まり、従来よりも単価の大きい物件についても資金を調達させていただけるようになり、大型物件の仕入が可能となりつつあります。

そのうえで、業績目標の達成に向けては件数そのものよりも金額を重視しているというご理解で相違ございません。業績目標はあくまで売上・利益の金額であり、これを着実に達成する観点から、社内管理においても仕入棟数よりも仕入金額を重視しております。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第2四半期決算説明資料 P.13](#)

Q3: 再生事業の取扱い物件の大型化は、四半期の業績平準化をかえって難しくするのではないのか。

A3: ご指摘の通り、四半期業績の平準化を掲げるなかで、再生事業において取扱い物件の単価が大きくなれば、1 案件が四半期業績に与える影響は相対的に大きくなります。

一方で、当社は開発事業・土地企画事業・再生事業の3つの事業を展開しており、各事業の販売時期や収益計上のタイミングは異なります。特定の事業・案件の販売時期に業績が偏らないよう、事業全体で販売計画を管理することにより、四半期業績の平準化に努めてまいります。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第2四半期決算説明資料 P.19](#)

Q4: 再生事業の売上総利益率について、前期は約 30%だったが、今期は 22%を前提としている。本当にそこまで低下するのか。また、案件の大型化によって、むしろ売上総利益率の改善は期待できないのか。

A4: 今期の再生事業における目標は、売上高 160 億円・売上総利益 35 億円であり、売上総利益率は 22%を前提としております。2025 年中期経営計画「GLM100」では、再生事業の売上総利益率を 20%として計画しており、今期はこれを上回る水準を見込んでおります。一方で、前期は販売物件のバリューアップが想定以上に進捗したことから、売上総利益率が 30%を超える水準となりました。そのため、前期実績との比較では低下して見えるものの、今期計画は達成確度を重視して策定した計画に沿ったものであり、売上総利益率は当初計画どおり推移しております。

なお、取扱い物件の大型化により、購入される投資家層が変化した場合には売上総利益率の拡大につながる可能性もございますが、大型化のみをもって売上総利益率が大幅に上昇するものではありません。当社としては、利益率の向上そのものよりも、1棟当たりの利益額の拡大を重視しており、案件の大型化はそのための施策の一つと考えております。

◇関連資料 [2025 年 12 月期決算説明資料 P.6](#)

Q5: 開発物件の販売価格はどのように決定しているのか。建築コストが上昇するなかで、コスト上昇分を販売価格に転嫁できなくなるリスクはないのか。

A5: 投資用不動産の価格は、投資家の一定の利回り確保を前提に、賃料水準から逆算して形成されます。当社の開発物件につきましても、物件の所在エリアの賃料水準や投資家の求める利回り等を踏まえ、販売価格を決定しております。

なお、建築コストの上昇分を販売価格へ十分に転嫁できなくなるリスクはございますが、現時点においてその影響は限定的であると認識しております。当社が主に取り扱う東京圏の物件では、人口流入の継続や新規供給の減少等を背景に賃料の上昇傾向が続いております。物件価格は賃料水準を基礎として形成されるため、賃料の上昇は物件価格の上昇要因になります。このため、建築コストの上昇分は販売価格に反映しやすい環境にあると認識しております。賃料の上昇傾向が今後も継続することを保証するものではありませんが、東京都における物件の供給不足が今後も数年単位で継続すると見込まれることから、当面は賃料の上昇傾向が緩やかに継続するものと見込んでおります。引き続き、建築コストや賃料の動向を注視しながら、案件ごとに適切な価格設定を行ってまいります。

Q6: 第2四半期末の自己資本比率が低下しているように見えるが、これは計画の範囲内か。

A6: 第2四半期末の自己資本比率は 23.7%と前期実績の 31.3%を下回っておりますが、期中の計画の範囲内で推

移しております。

不動産事業は、物件の仕入時に借入が拡大し、その販売に伴って縮小するバランスシートの構造にあります。当社においても、期中は物件の仕入に伴い借入を活用するため自己資本比率が低下いたします。一方、物件の販売に伴い借入金が減少するため、期末時点では中期経営計画の KPI に掲げる自己資本比率 30%程度となるように運営しております。過去の決算においても同様であり、期中の一時的な低下は、当社のビジネスモデルに起因するものです。

このように、財務規律を維持しながら事業を運営することは、金融機関の皆様との信頼関係の強化につながり、再生事業の物件の大型化を含めた事業機会の拡大にも寄与しております。

引き続き金利上昇局面における調達コストの動向を注視・管理しつつ、財務規律を維持しながら事業拡大を進めてまいります。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第2四半期決算説明資料 P.34](#)

Q7: 土地企画事業のバリューアップ(隣地仕入による区画拡大)が順調に進んでいるとのこと、その場合は利益額が当初見込みより上振れそうだが、第3四半期決算時点で業績予想の上方修正を期待して良いか。

A7: 土地企画事業のバリューアップは順調に進捗しており、通期の業績予想は達成可能な水準であると見込んでおりますが、現時点において業績予想の修正が必要となる状況には至っておりません。

当社では、2022 年から 2025 年までの4年間において、第3四半期決算と同時に業績予想の修正について開示しております。これは、第3四半期決算を開示する 11 月の時点で、年内に竣工・引渡しを予定している開発物件の進捗や、土地企画事業・再生事業における案件の商談状況が概ね固まり、通期業績の着地見込みについての確度が高まったことが理由となります。

業績予想の修正につきましては、上方・下方を問わず、修正が必要と判断した時点で適時適切に開示してまいります。

Q8: 利益が上振れた場合は、その分だけ配当も増加するという考え方でよいか。

A8: 当社は、配当性向 30%を目標とし、累進的な配当を行うことを配当基本方針として掲げております。今期の配当予想は1株当たり 100 円としており、公表している業績予想に基づき、当該方針に沿って算出しております。

ご質問いただきました利益上振れ時の配当に関する考え方につきましては、実績が業績予想を上回って着地した場合と、業績予想自体を修正した場合とで回答が異なります。期中の事業運営の結果として実績が業績予想を上回った場合につきましては、その上振れ分に対して一律に配当性向 30%を乗じて増配するという運用ではございません。一方、期中に業績予想の修正を行った場合には、修正後の業績予想を基準として配当性向 30%を適用する考え方であり、必要に応じて配当予想もあわせて見直してまいります。なお、最終的な配当につきましては、当社の配当基本方針を踏まえ、事業収益及びキャッシュ・フロー状況等を総合的に勘案し決定いたします。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第2四半期決算説明資料 P.23](#)

Q9: 同業他社による初任給引き上げの動きをどう見ているか。また、採用面で競合することはないのか。

A9: 同業他社による初任給引き上げや人材投資を強化する動きについては、業界全体の認知度向上や優秀な人材の流入につながるものと考えており、前向きに受け止めております。当社においても近年、新卒社員の給与水準を引き上げておりますが、新卒採用だけでなく、既存社員を含めた全社的な処遇水準との整合性を踏まえながら見直しを実施しております。

また、採用市場において一部で競合する場面もございますが、各社で求める人材像には違いがあると考えております。当社は従業員一人当たりの売上高や利益といった生産性を重視した経営を行っており、今後も大幅な人員増を前提とした成長を目指しているわけではありません。また、グループミッション・ビジョンの実現に向けて、バリューである「No.1・挑戦・共創」に共感し、カルチャーである「Respect・Speed・Open・Clean」を体現できる人材の採用・育成に取り組んでおります。

◇関連資料 [2026 年 12 月期第2四半期決算説明資料 P.35](#)