



2023年12月5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 金大仲
(コード番号：3486 東証プライム市場)
問合わせ先 経営企画室長 竹内文弥
(TEL. 03-6821-5766)

よくある質問と回答（2023年12月期第3四半期）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。2023年12月期第3四半期決算開示後に、投資家様より頂戴した主要なご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。なお、本開示は情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1: プライム市場の上場維持基準の達成見込みはいかがでしょうか

A1: プライム市場上場維持基準を未だ満たしていない流通株式時価総額に関して、達成に向けて順調に推移していると考えております。2023年12月期第3四半期決算説明資料から、流通株式時価総額に関する認識についての資料を追加いたしました。2022年中期経営計画において掲げている、2023年12月期の業績予想は上方修正し、2024年12月期においても売上高500億円、経常利益50億円の達成に向けた、物件仕入れは順調に推移しております。まずは業績達成に向けて着実に計画および事業を推進し、プライム市場の基準をクリアしていきたいと考えております。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.6, 25

Q2: 業績が好調な要因を教えてください

A2: マーケットを捉えて、不動産のビジネスを多様化しているところが当社の強みであり、今期より本格化させた用地仕入事業(用地販売)について、計画より前倒しで売上計上されたため、期初予想を上回る業績修正が実現できております。また、当社は ESG レジデンス(環境認証付きレジデンス)開発を投資用不動産業界において先駆けて取り組んでいる点についても高く評価していただいております。今後の業績貢献も期待されます。来期以降については、主力事業であるレジデンス販売、それに加えて用地販売、そしてオフィスビルの仕入れ・販売を行うビルディング事業の業績も積み上げていけるように、事業を拡大してまいります。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.15~17

Q3: 今回は増配されましたが、今後の配当の方針について教えてください

A3: 今後については、今回増配修正をさせていただいた、1株当たりの配当金予想について100円をベースとさせていただきます。また、M&Aも含めてエクイティ投資の状況により最終的に判断いたしますが、配当性向は30%の基本方針を継続させていただきます。投資状況により配当額などに変更がある場合は速やかに開示いたします。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.24

Q4: バルクで購入される機関投資家の海外・国内比率はどのようになっていますか

A4: 国内外両方にコミュニケーションをとっております。コミュニケーションの比率などは公開しておりませんが、現在は国内機関投資家とアジアや中東の資金を運用する海外の機関投資家からお問い合わせをいただいております。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.13, 22

Q5: 今期(2023年12月期)の業績予想の達成に向けて販売状況はいかがでしょう。また、来期(2024年12月期)の販売状況について進捗はいかがでしょう

A5: 今期の業績予想における販売については、既にほぼ契約を完了しております。契約した物件の竣工・引き渡しの進捗から、2023年11月14日に第3四半期決算開示の際に、今期業績予想の上方修正と配当予想の増額を開示いたしました。

また、来期については2022年中期経営計画で開示している計画数を上回る仕入れを完了しており、物件の販売先候補である機関投資家と商談を進めております。投資家の方からは、当社が注力しております「環境配慮型物件」をはじめ当社開発物件に対して高いご評価をいただいております。また、多くのお問い合わせをいただいております。なお、契約完了は第3四半期決算説明資料でも記載のとおり、2023年年末から2024年年明けを予定しております。契約が完了しましたら開示させていただきますので、お待ちいただけますと幸いです。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.13～15, 19～21

Q6: 昨今の地価上昇と建築費の高騰による利益率の悪化や、仕入れ段階で採算が悪化するといったリスクについてはどのように捉えていますか

A6: 地価の上昇は続いており、その対応およびビジネス機会の獲得のために用地仕入事業を今期から本格化しております。仕入れた用地に物件の建設を進め2年後に竣工・売却するより、仕入れた用地を物件完成前に売却することで資金効率が良くなり、事業収益率が高くなるケースもございます。また、2024年問題等の影響もあり、建築費の上昇や工期の延長などが生じております。そのような状況にも対応するため、仕入れる土地を拓げることで建築コスト削減に挑戦し、土地のまま売却の方が財務戦略的にポジティブに働か総合的に判断するなど、柔軟に経営することで、そのような状況もチャンスと捉えて対応していきたいと考えております。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P.15～17, 22～23

Q7: 2025年に向けての懸念はありますか

A7: 金利の上昇は懸念点として考えております。投資家の皆様も金利上昇を織り込んで投資する不動産等を検討するため、不動産市況はもちろん金融市場の状況を注視しております。ただ、国内金利が上昇した場合においても、世界各国の金利と比較すると低金利であるため、金利上昇に伴う不動産需要が大幅に減退する可能性は高くないのではないかと考えております。

当社としましては、どのような状況においても投資家の方から選んでいただけるような高付加価値化を実現した商品の開発や、外部環境の変化に対応可能な用地仕入れやビルディングなど、ストックを強化できる新規事業を進めてまいります。

◇関連資料 [2023年12月期 3Q 決算説明資料](#) P. 22～23