



2024年4月2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 大伸
(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19回 定時株主総会／事前質疑要旨等

2024年3月28日に開催いたしました第19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主な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: 定款変更について、目的に多数の事業を追加するのはなぜか

A1: 当社の企業理念のミッションである「豊かな社会の実現」および長期構想「GLM VISION 2030」で掲げる「不動産×環境×DXにより、サステナブルな不動産開発・運用 No.1」を達成するために、新規事業に関連する可能性のある事業を目的に追加しました。こちらは事業環境の変化に柔軟かつ迅速に対応できるように幅広く追加するもので、直ちにすべての事業を開始するという意図ではございません。

なお、前期(2023年12月期)におきましては、3つの新規事業(用地仕入事業グループ、ビルディング事業グループ、DX領域事業:AtPeak株式会社)を立ち上げ、更なる企業価値の向上を目指しております。

Q2: 2023年に立ち上げた3つの新規事業(用地、ビルディング、DX領域)のうち、長期的に見てどの事業の売上・利益が大きく成長する想定か

A2: 3つのいずれの事業にも成長の可能性を感じております。

当社創業以来の中心事業であるレジデンスの企画・開発のノウハウを活かすことができる用地仕入事業およびビルディング事業では当初計画の前倒しを行い、中期経営計画で開示しておりました当社2024年12月期の業績予想を売上高500億円から600億円に上方修正しております。

DX領域の事業を行うAtPeak株式会社については、当社開発物件に導入するIoT機器の開発をはじめ、社会課題を解決できるサービスの提供を予定しております。なお、AtPeak株式会社の売上は2024年12月期の業績予想には織り込んでおりませんが、早期に利益貢献できるように進めてまいります。

いずれの事業も、現在の主力であるレジデンス販売と同等の利益を目指してまいります。

Q3: 2023年12月期のレジデンス販売戸数1,079戸について、一棟販売・区分販売の内訳が知りたい

A3: 一棟販売では機関投資家等に新築レジデンスを23棟971戸、区分販売では個人投資家等に新築レジデンスを22戸、中古レジデンスを86戸販売いたしました。2023年12月期では販売戸数の9割超が新築レジデンスの一棟販売となっております。

Q4: 事業エリアについて、地方(北海道や九州など)への展開は考えていないのか

A4: 2022年から2024年の中期経営計画期間においては、東京圏の人口流入の状況を鑑みて1都3県にエリアを拡大しました。東京圏の需要は引き続き旺盛であると認識しておりますので、そちらに注力する一方で、人口動態を考慮しながら、人口の増加が見込めるエリアへの展開を継続して検討してまいります。

Q5: ビルディング事業について、競合他社と比較した際に強みとなる点は何か

A5: ビルディング事業のビジネスモデルは、中古オフィスビルを仕入れた後に外観デザイン刷新等のテナント満足度向上施策により賃料・資産価値を向上させたうえで、保有することによるストック収益の獲得、もしくは売却による収益の獲得を目指します。

当社は、これまで新築レジデンスで培った企画・開発の経験による物件取得後のリノベーション等によるバリューアップのほか、取得物件を新たなレジデンスやオフィスビルに建て替える企画力があります。これらを活かすことにより、競合他社より選択肢を広げた検討が可能になります。

また、売却の際にはレジデンスだけでなくオフィスビルの相互売買等の投資家ニーズにも柔軟に対応できることで投資用不動産業界における当社のプレゼンス向上に繋がると考えております。

Q6: 地価の上昇は、今後事業に影響を与えるのか

A6: 地価の上昇は、ポジティブ・ネガティブどちらの影響もあると想定しております。

ポジティブな影響としては、地価の上昇に伴う物件売却価格の上昇が挙げられます。インフレの状況下では、不動産価格も上昇すると考えられるため、当社の売却価格も上昇することが想定されます。また、投資家の方が保有している金融資産を不動産に組み替えることも考えられますので、当社にとって売却の機会が増えることに繋がると捉えております。

ネガティブな影響としては、地価の上昇をはじめ、建築資材・人件費の高騰により物件開発原価が上がる一方で、不動産の賃料収入が上昇しない際には、開発原価を売却価格に転嫁できなくなる可能性が挙げられます。当社では、その対策として昨年内製化した用地仕入事業の推進により、物件の開発用地の仕入原価の低減を図っております。また、売却タイミングの柔軟化(経済合理性を考慮し、竣工後ではなく土地の企画段階でも売却すること)による利益率低下の抑制や、物件の高付加価値化(環境配慮型建築の開発を行う等、投資家に選ばれる物件の提供)により賃料および売却価格の上昇を目指すなど、地価の上昇局面を「機会」に変えられるよう戦略的な経営を推進します。

Q7: 2024年問題により建築できる物件の数がこれまでに比べ制限されるが、今後の仕入にも影響するか

A7: 不動産業界においては、2024年問題による人手不足の影響により、納期の遅れやそれに伴う竣工物件数の減少、建築費の高騰が見込まれております。

当社では、そのような影響を考慮したうえで2024年12月期の販売計画を策定していますため、現時点において2024年12月期販売計画物件を十分に確保できております。また、建築費の高騰といったリスクに対しては、売却タイミングを柔軟化することで利益率低下を抑制し、業績成長の機会に繋げてまいります。

上記により、2024年問題に対応は可能と考えておりますが、引き続き状況を注視してまいります。

Q8: マテリアリティ(2030年を期限とする当社が重点的に解決する課題)を特定したとのことだが、定量的な目標値は設定しているか、設定している場合はどこで確認できるか

A8: マテリアリティは2023年12月期決算説明資料、2024年定時株主総会招集通知、2023年12月期有価証券報告書で公表しておりますが、各マテリアリティのKGIは目指すべき項目のみとし、定量的な目標については今後の経営計画と併せて議論を進めており、現時点において開示はしていません。マテリアリティに対する各種取り組みの目標値については、その数値の合理性等の検証を行っておりますため、決まりましたらコーポレートサイトおよび各種開示資料において随時公開する予定です。

以上