

株式会社 フェイスネットワーク

成長可能性に関する説明資料

東証マザーズ：3489

2018年3月



1

不動産投資支援業として、新築一棟RCマンションを世田谷区、目黒区、渋谷区の城南3区中心にワンストップで提供

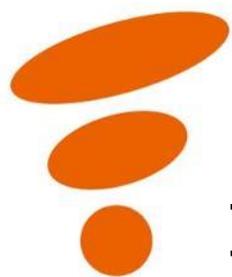
2

他社との差別化戦略・仕入物件獲得力で、景気に左右されにくい安定的な利回り商品を実現

3

主力のGranDuoシリーズに加え、創作支援型シェアリング事業であるGrandStoryを新たに展開し、成長を加速

I . 会社概要と特長	—————	P. 3
II . 成長戦略	—————	P.18
III . 参考資料	—————	P.24



I . 会社概要と特長



■ 信用金庫出身者のキャリアを活かし、独自の経営スタイルを貫く

信用金庫出身の起業家

元不動産融資担当

- 融資の仕組みに精通し、金融機関との深いネットワークを有する
- 信金時代のリソース、抱える課題をビジネスチャンスに転嫁

経験と分析力に裏打ちされた
危機管理能力

- 2007年：起業直後のリーマンショックを回避した危機察知能力
- 2011年：東日本大震災後の危機対応力



株式会社フェイスネットワーク
代表取締役社長

蜂谷二郎

顧客との絆、高いリピート率

- トップセールス、トップコンサルタントとして、セミナーから面談を一手に担う
- 顧客との強い信頼関係が、高いリピーター率と新規顧客紹介につながる

「Face(Faith) to Face」

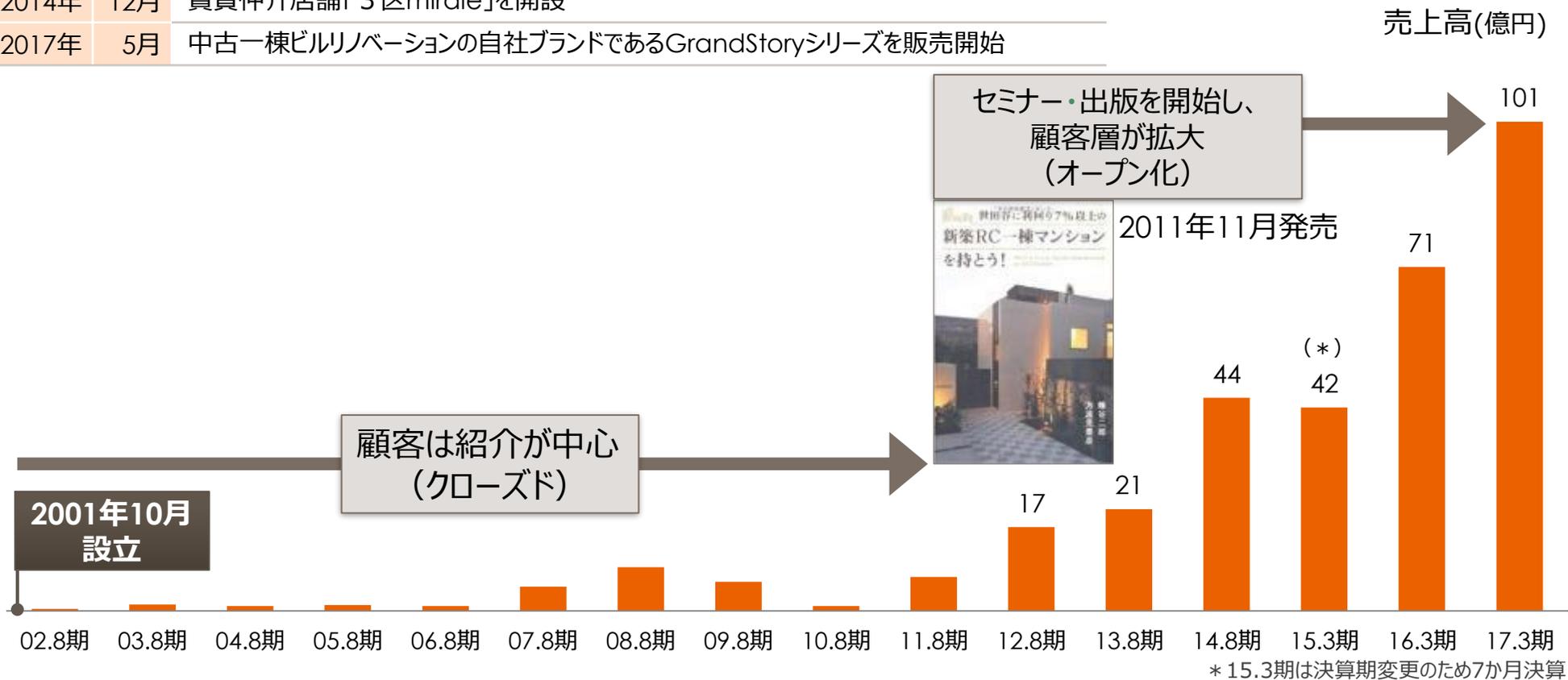
一人ひとりのお客様を大切に

人と人のつながりから生まれる信頼

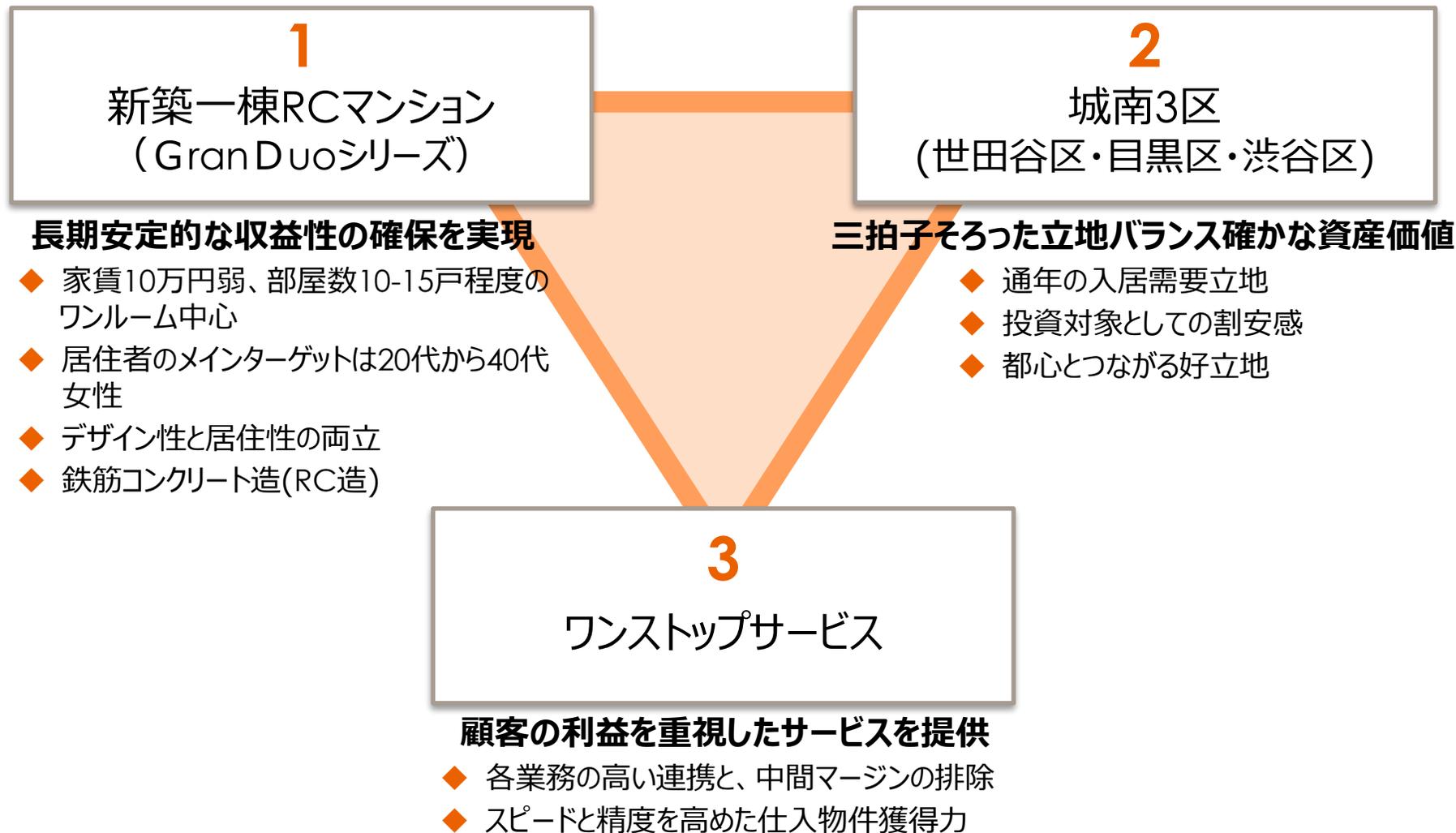
その信頼こそがFaithNetworkのビジネスの出発点であり、成長への基盤になっています
溢れる情報の中から本物の情報を見極め、きちんとした資産づくりのご提案をしています
ご縁あって出会った人々のライフスタイルが豊かになること、それが私たちの原動力です

我々は一人一人の夢の実現をサポートする
ワンストップパートナーであり続けます

2001年	10月	主に不動産投資コンサルティング事業を目的として有限会社フェイスネットワークを設立
2002年	3月	宅地建物取引業免許(東京都知事(1)第80509号)を取得
2003年	12月	新築一棟マンションの自社ブランドであるGranDuoシリーズを販売開始
2006年	5月	株式会社フェイスネットワークに商号変更
2007年	6月	建設業許可(東京都知事許可第128202号)を取得 一級建築士事務所登録
2010年	12月	特定建設業許可(東京都知事許可(特-22)第135866号)を取得
2011年	11月	「世田谷に利回り7%以上の新築RC一棟マンションを持つとう！」発売
2014年	12月	賃貸仲介店舗「3区miraie」を開設
2017年	5月	中古一棟ビルリノベーションの自社ブランドであるGrandStoryシリーズを販売開始



■ 投資用不動産を企画販売する、**不動産投資支援業**を展開



- 「Quality for your life」を合言葉に、関わるすべての人の生活を豊かにするというコンセプト
- デザイン性と居住性を両立した、女性に支持される空間

「Gran Duo」
【グランデュオ】



- G**rade ——— ハイグレードな設備が演出する豊かな暮らし
- R**elaxation ——— 身体が喜ぶ癒しの住空間
- A**ccess ——— アクティブな暮らしを実現する最高の立地
- N**oble ——— 堂々とした外観の気品と格式の高さ
- D**esign ——— 新しいライフスタイルそして充実した機能性
- U**tility ——— 快適な暮らしと安心のセキュリティ
- O**nly one ——— 唯一の存在であること



■ 三拍子そろった立地において資産価値を高めるべく、不動産オーナーをサポート

城南3区

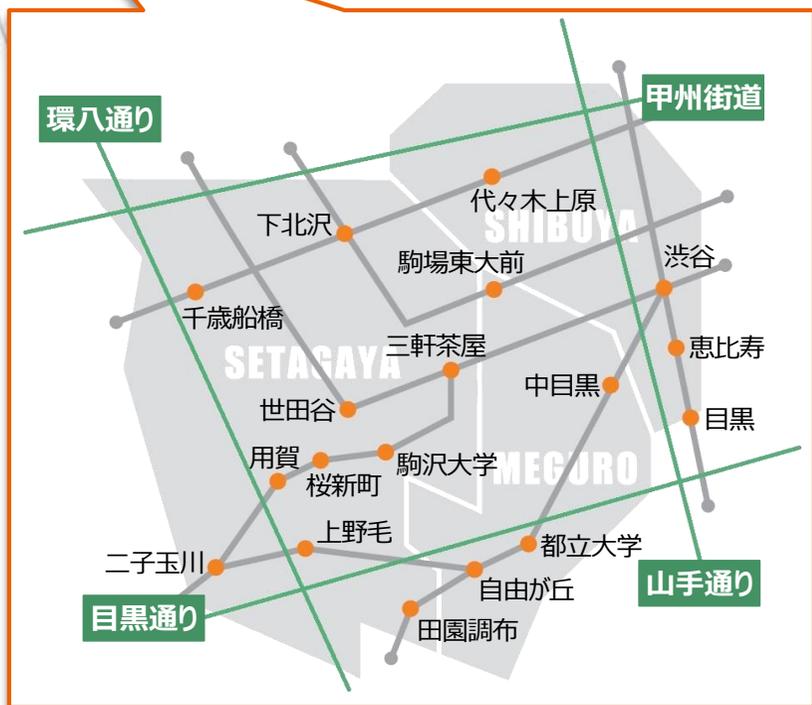
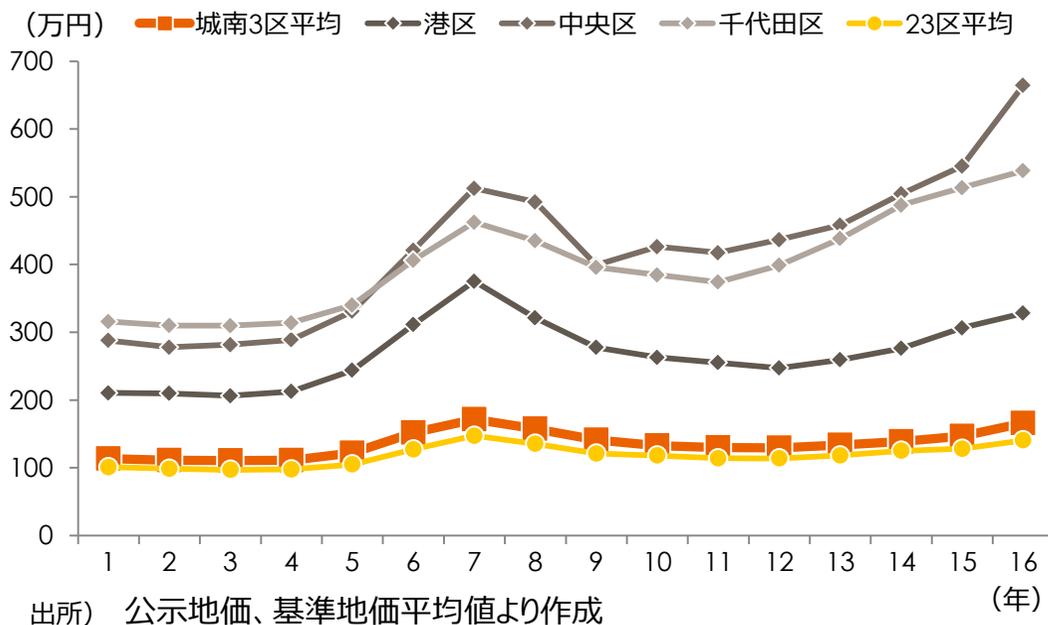
都心とつながる好立地

若者が集う人気の街

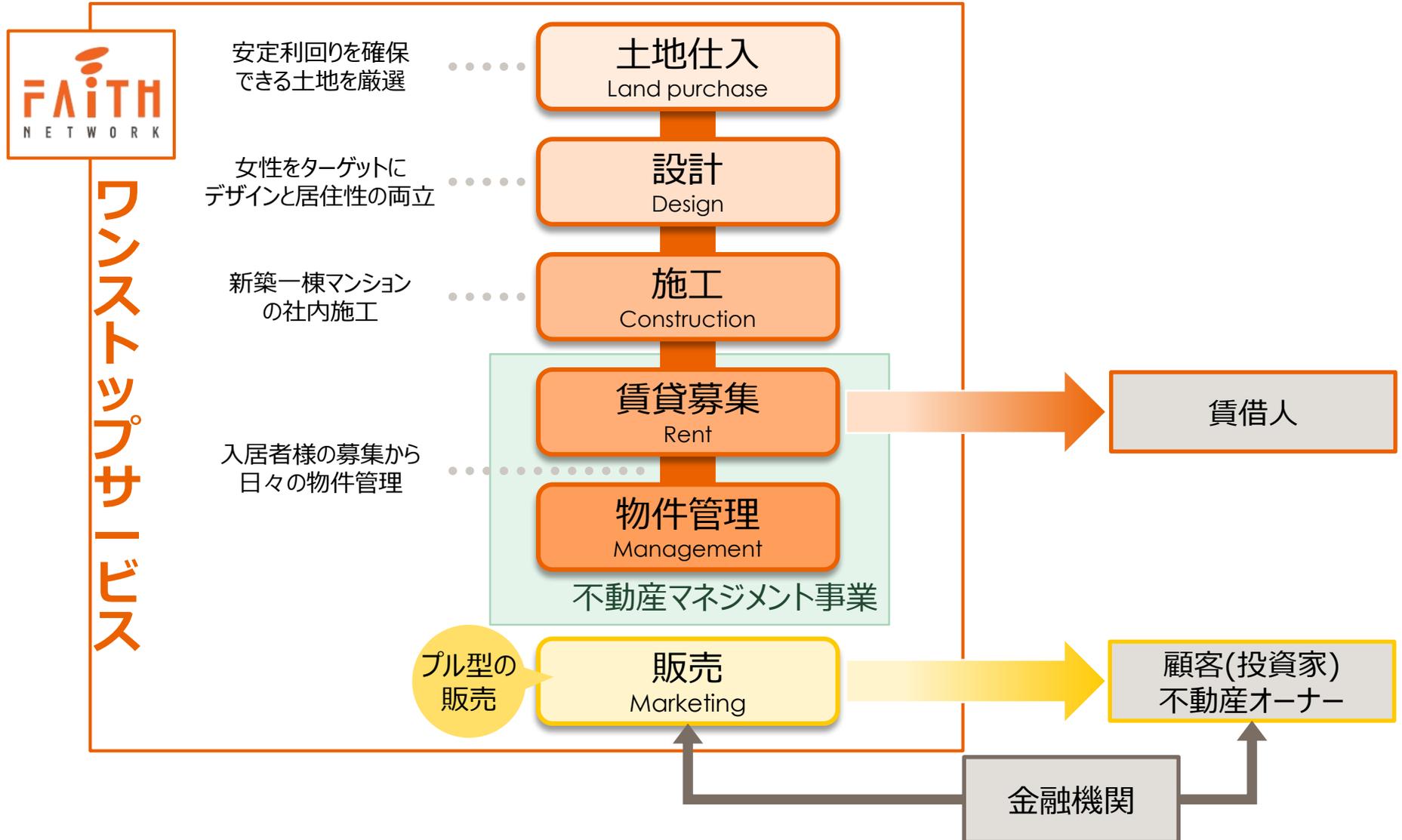
みどり豊かな自然を感じる



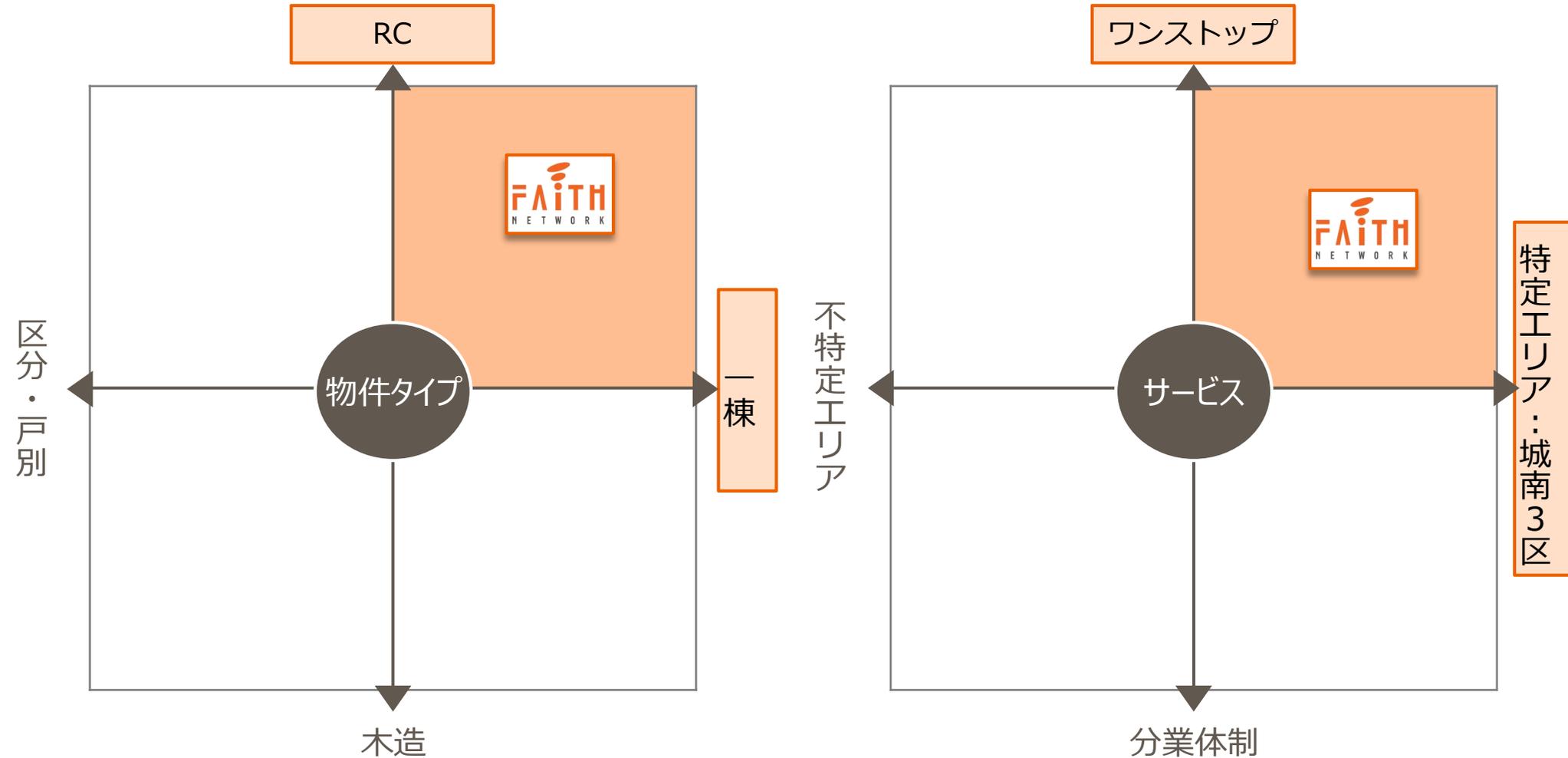
平均地価推移



- 土地仕入から設計、施工、賃貸募集、管理、販売までを自社リソースで実現
- 各業務の連携を高め、中間マージンを省くことで、顧客の利益を重視したサービスを提供

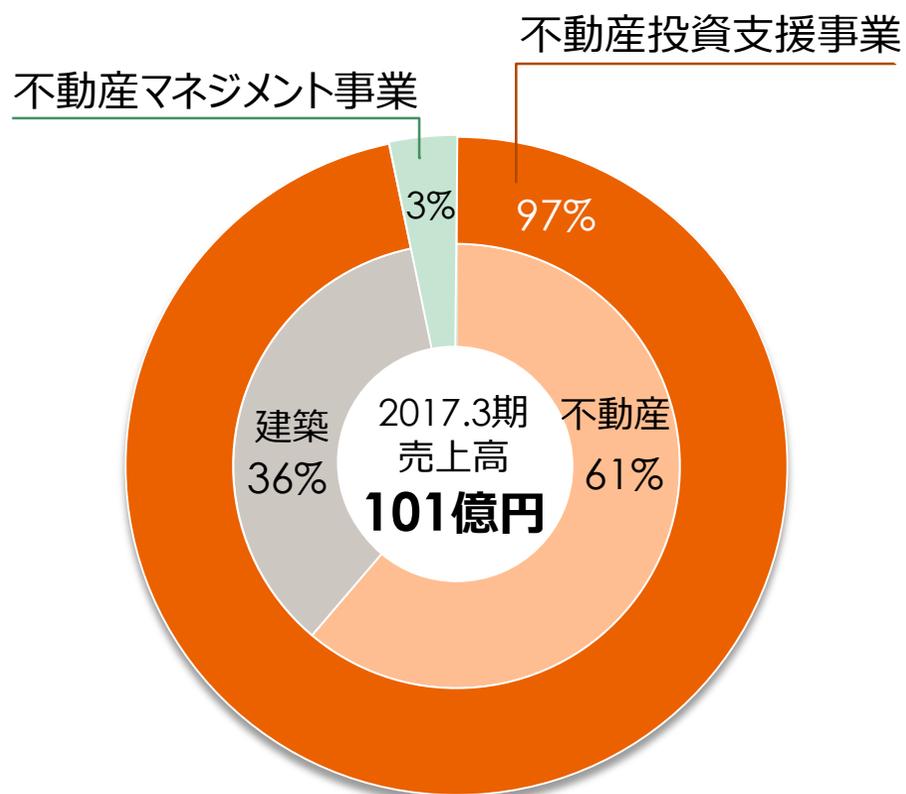


- 物件タイプや提供サービスにおける他社との差別化
- 当社は城南3区を中心に新築一棟RCマンションを個人富裕層に対してワンストップで提供

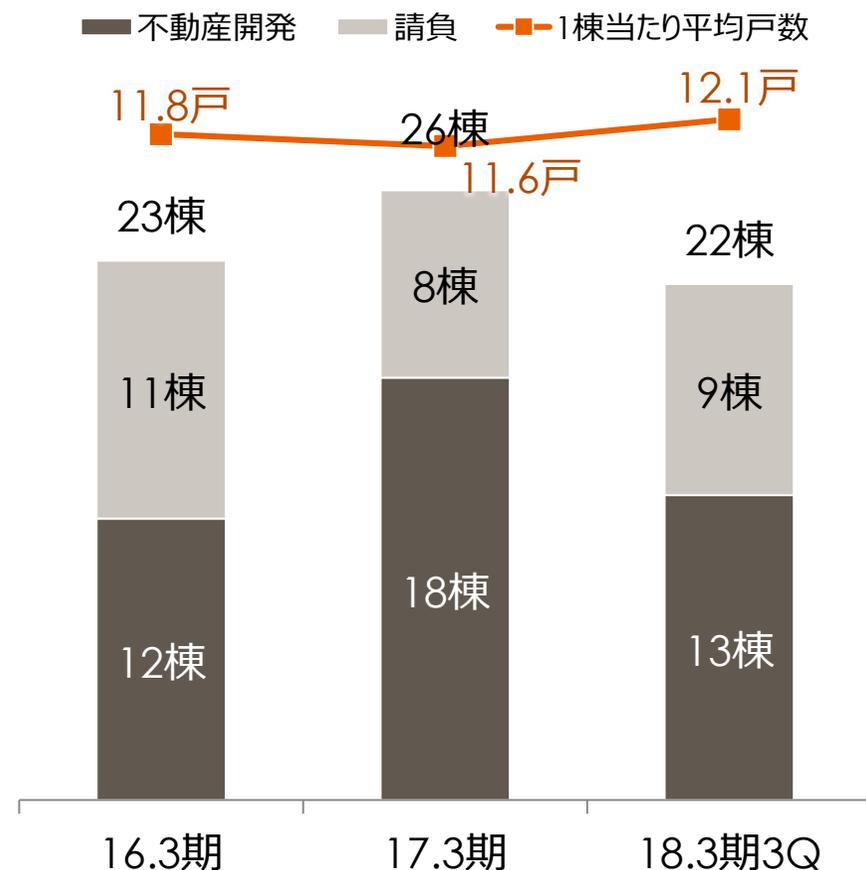


- 不動産投資支援事業は、不動産商品と建築商品で構成
- 不動産マネジメント事業は自社開発物件の管理等を実施

売上高構成比



引渡物件数





GranDuo若林2



GranDuo上野毛



GranDuo下北沢



GranDuo三軒茶屋2



GranDuo世田谷3



GranDuo世田谷5



GranDuo世田谷6



GranDuo代田



GranDuo世田谷2



GranDuo世田谷4



GranDuo世田谷7



GranDuo駒沢3



GranDuo瀬田2



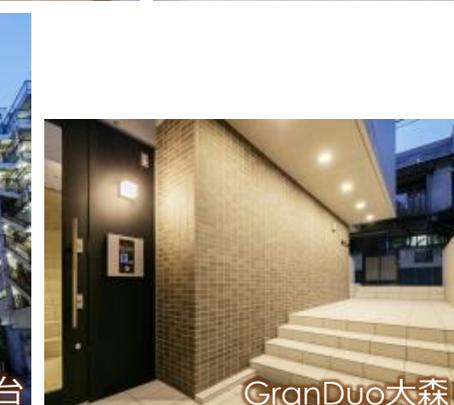
GranDuo渋谷本町



GranDuo中目黒



GranDuo宮崎台



GranDuo大森



GranDuo川崎



The Trust明大前



Mimoza若林



Aprikose奥沢



La Lumiere経堂



Lumiere 三軒茶屋



Milestone経堂



ルナ・ソレイユ桜新町



Casa恵比寿



Liberta八雲



Sky Residence
下北沢



Sky Residence
中目黒



PRINCESS LINE月島



88.AOBADAI



Wisteria元住吉



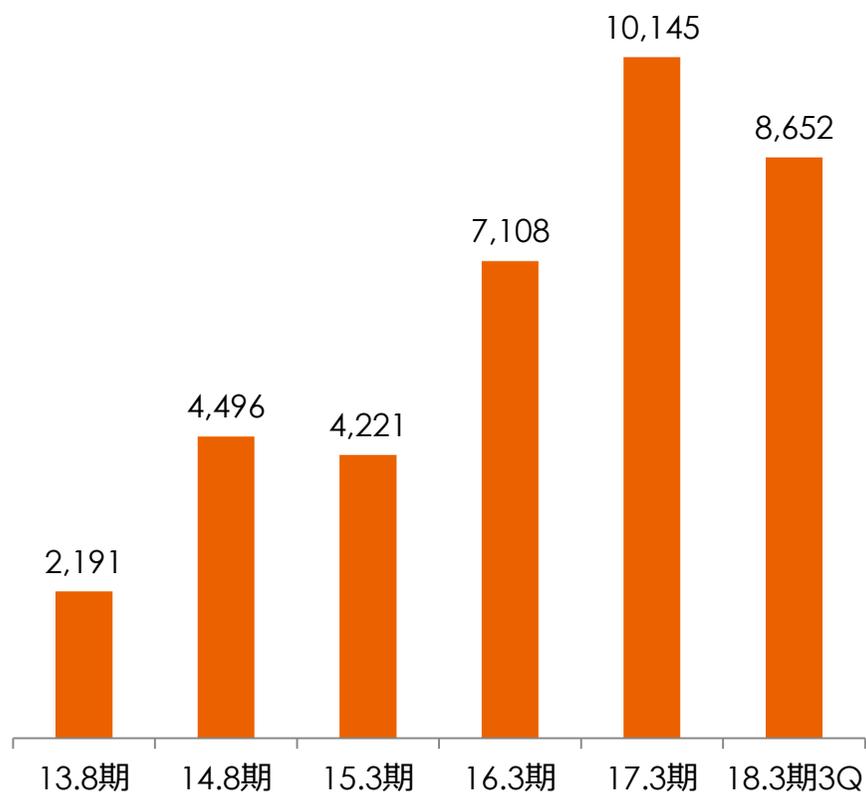
Jeffery Skytree Residence



CCGA

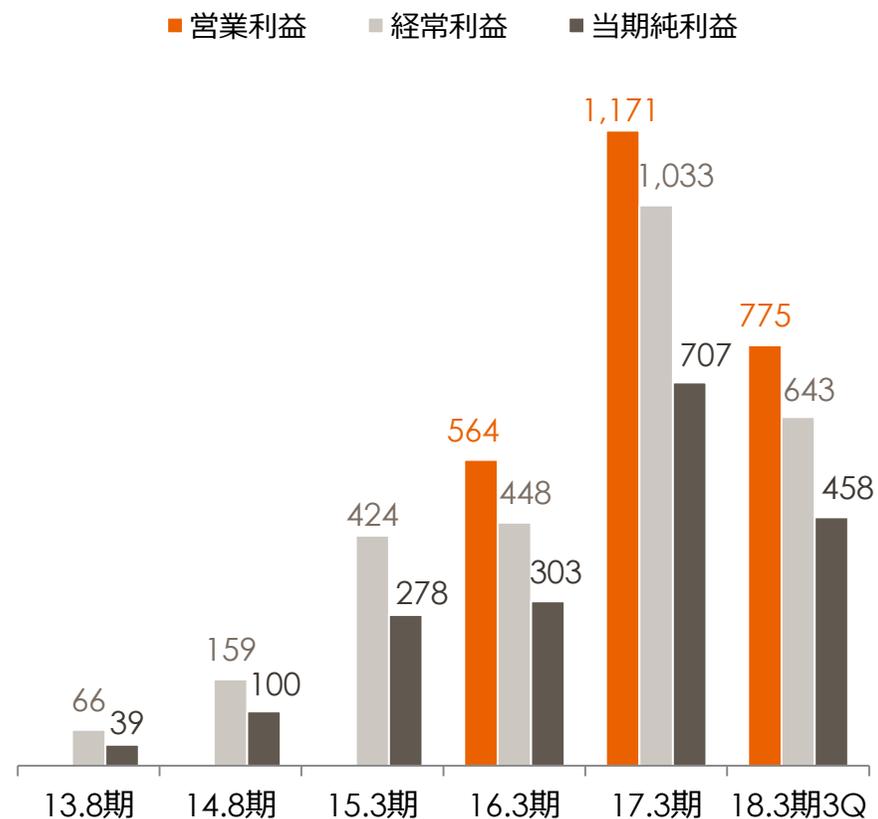
- 過去5期で売上高は約**5**倍、経常利益は約**16**倍に成長

売上高の推移 (百万円)



* 15.3期は決算期変更のため7か月決算

利益の推移 (百万円)



* 15.3期は決算期変更のため7か月決算

- ワンストップサービスの強みを活かし、機会ロスを排除、安定高収益率を実現

企画力&コンセプトで差別化 独自のコンセプトを設計・施工の内製化で実現

- ◆ 不整形地・狭隘地
- ◆ 半端サイズ
- ◆ 近隣割安地



様々なアイデアを具現化
仕入物件の検討数増

スピード&精度で差別化 想定家賃までを織り込む、高精度のラフプラン作成

- ◆ 仕入決定期間の短縮
- ◆ マネタイズまでの期間



物件の早期キャッシュ化
在庫リスクを低減

実績とネットワークでの差別化 実績を基盤に、上流かつ好条件の物件情報が集約



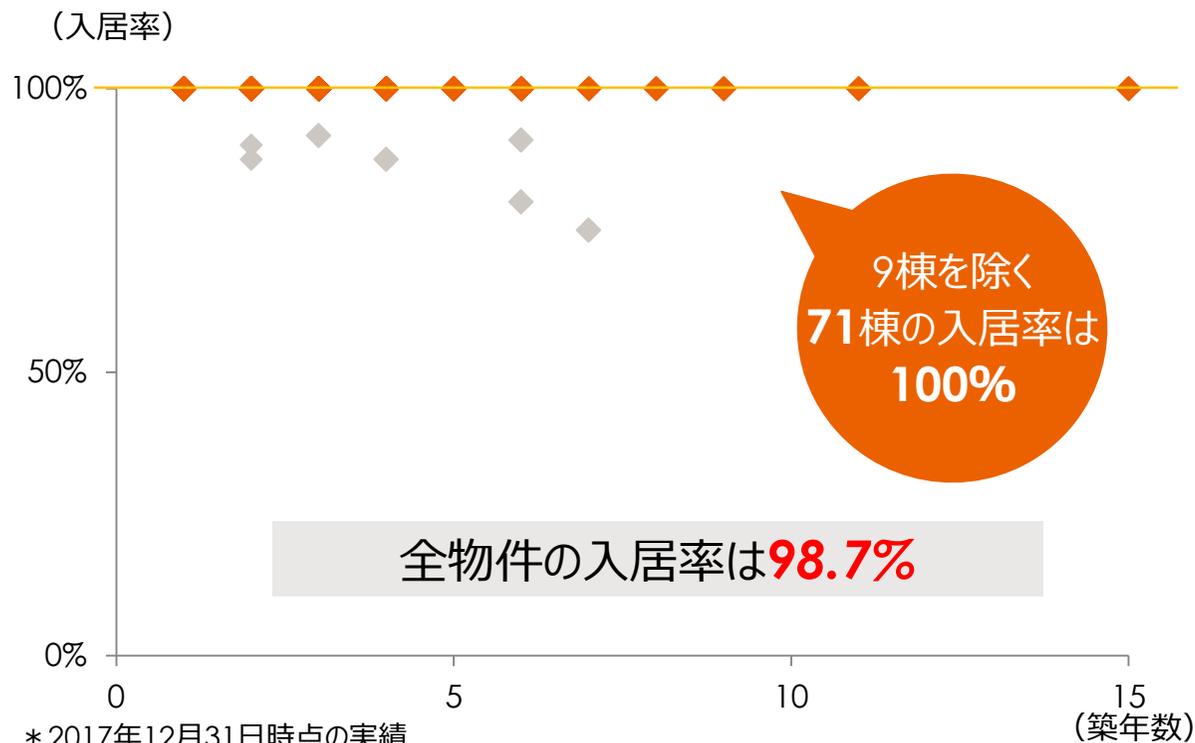
成長の源泉

■ リーズナブルな初期投資額と、棄損しない物件価値を実現

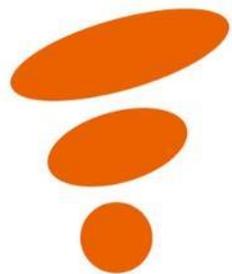
- 景気に左右されにくい不動産を投資家へ提供
- 長期的視点に立ち、生涯家賃収入の観点から物件を供給

高止まりする入居率

自社管理物件99棟の内、自社施工物件**80**棟の物件ごとの入居率

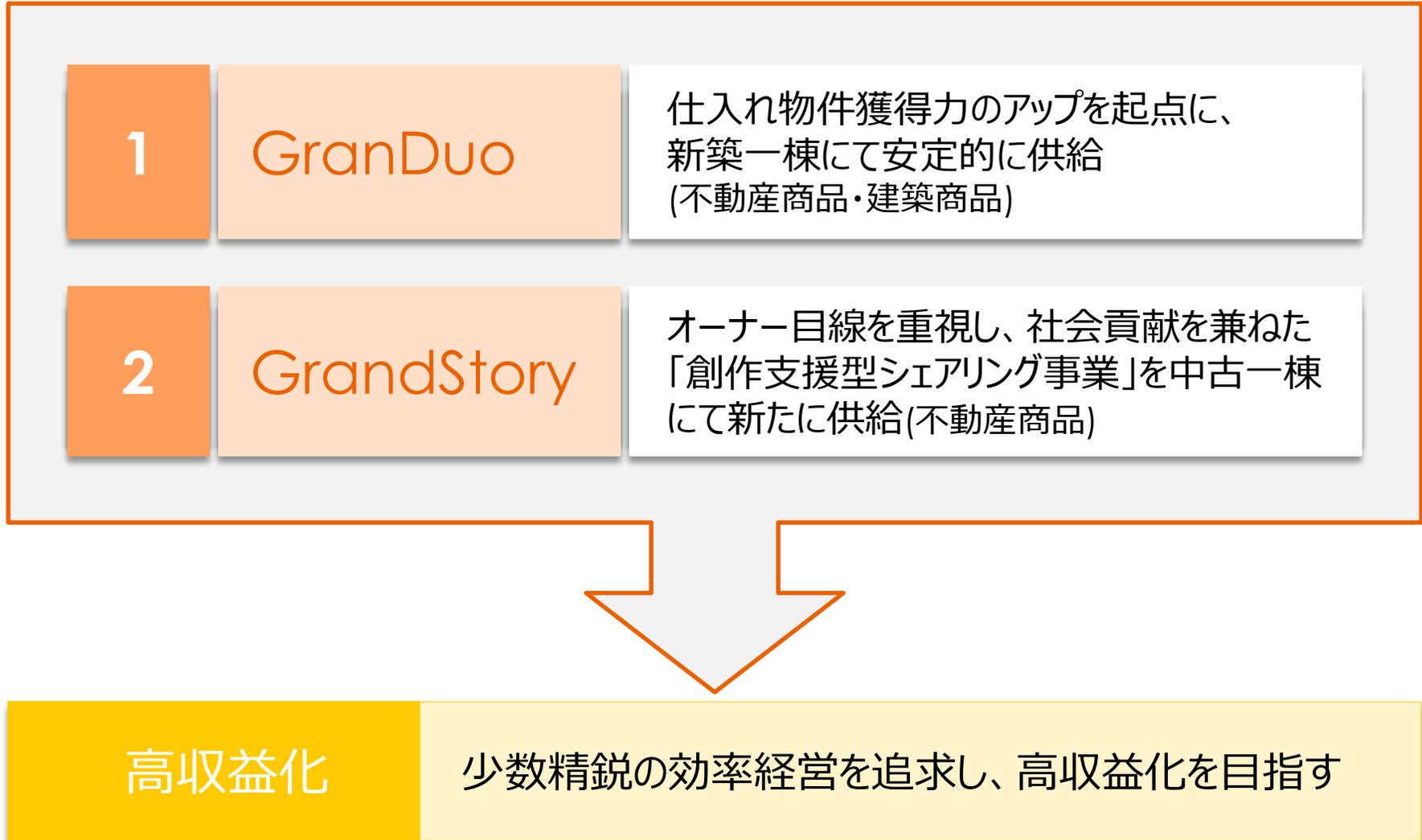


出所) 会社データ



II. 成長戦略





■ 仕入物件獲得力を背景に、更に優良な自社企画物件を安定的に供給できる体制を構築

仕入の強化

- ◆ IPOによる知名度、財務基盤の向上
- ◆ 不動産業者との連携強化

設計企画開発力の強化

- ◆ ターゲットとしている入居者に即した設備や間取りの実現
- ◆ 入居率を保持する物件の実現

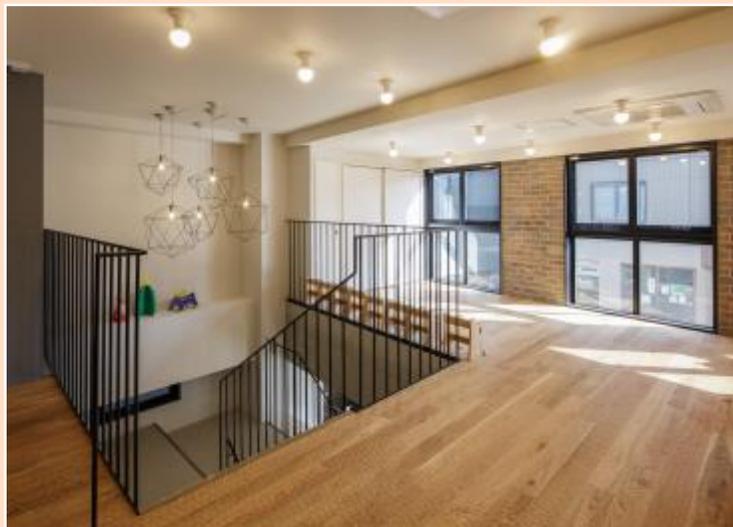
自社企画開発プロジェクト期間の維持

- ◆ ワンストップサービス体制の強化
- ◆ 工事下請業者との協力体制強化

優秀な人材の確保

- ◆ 不動産の仕入、設計、施工、管理、販売等専門的な知識や能力をもった人材の採用・育成体制を強化

GranDuo
LOCA保育園
(世田谷区)

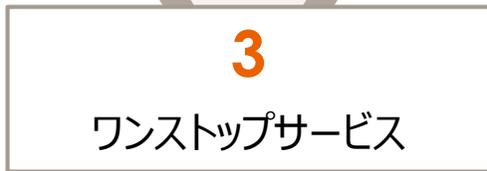


■ オーナー目線を重視し、社会貢献を兼ねた「**創作支援型シェアリング事業**」を展開



- ◆ 入居者のターゲットは若者を中心としたクリエイター
- ◆ 住まいとオフィスとしての希少価値を高めた物件をご提供
- ◆ 社会貢献の視点から、オーナーの新たなニーズを掘り起こす

GrandStory



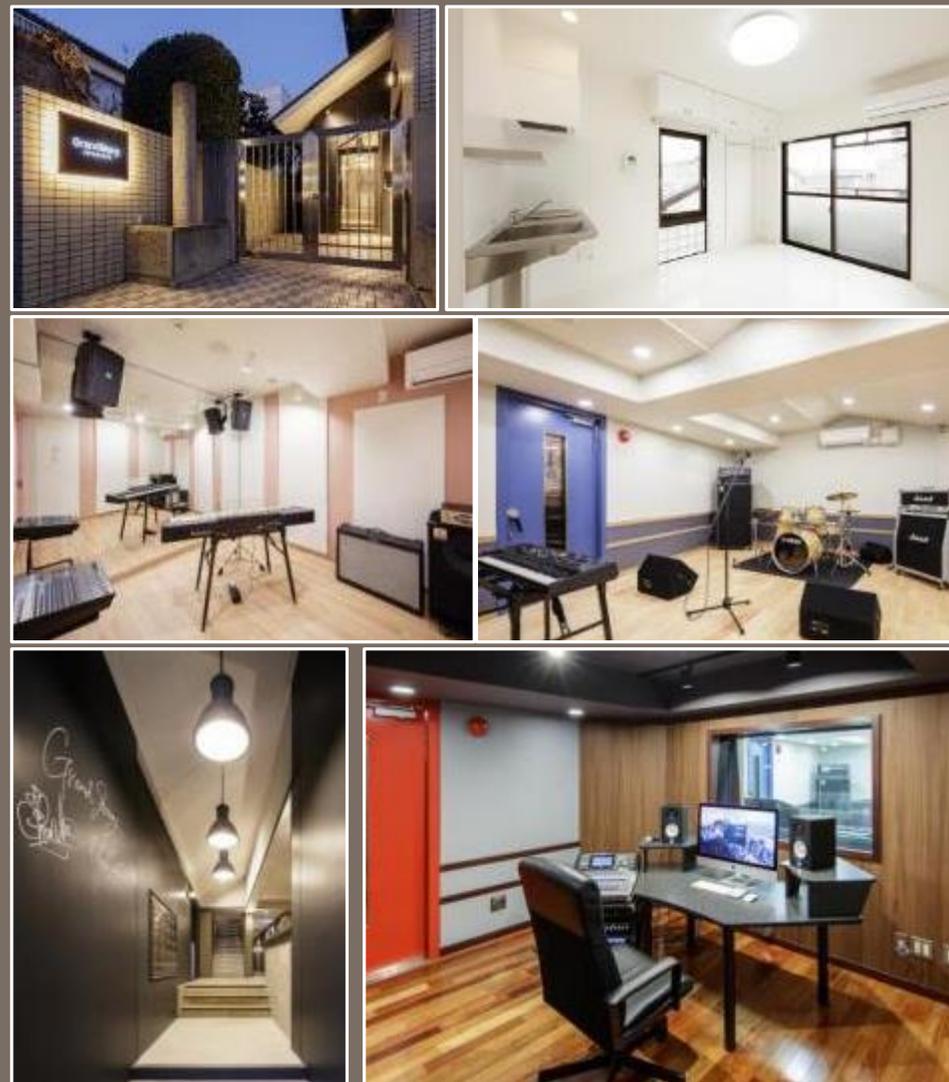
入居者であるクリエイターを支援し、社会をつなぐパイプラインとなり、新たな人材育成、発掘にもつながりお客様が満足することを通じて社会貢献を図る

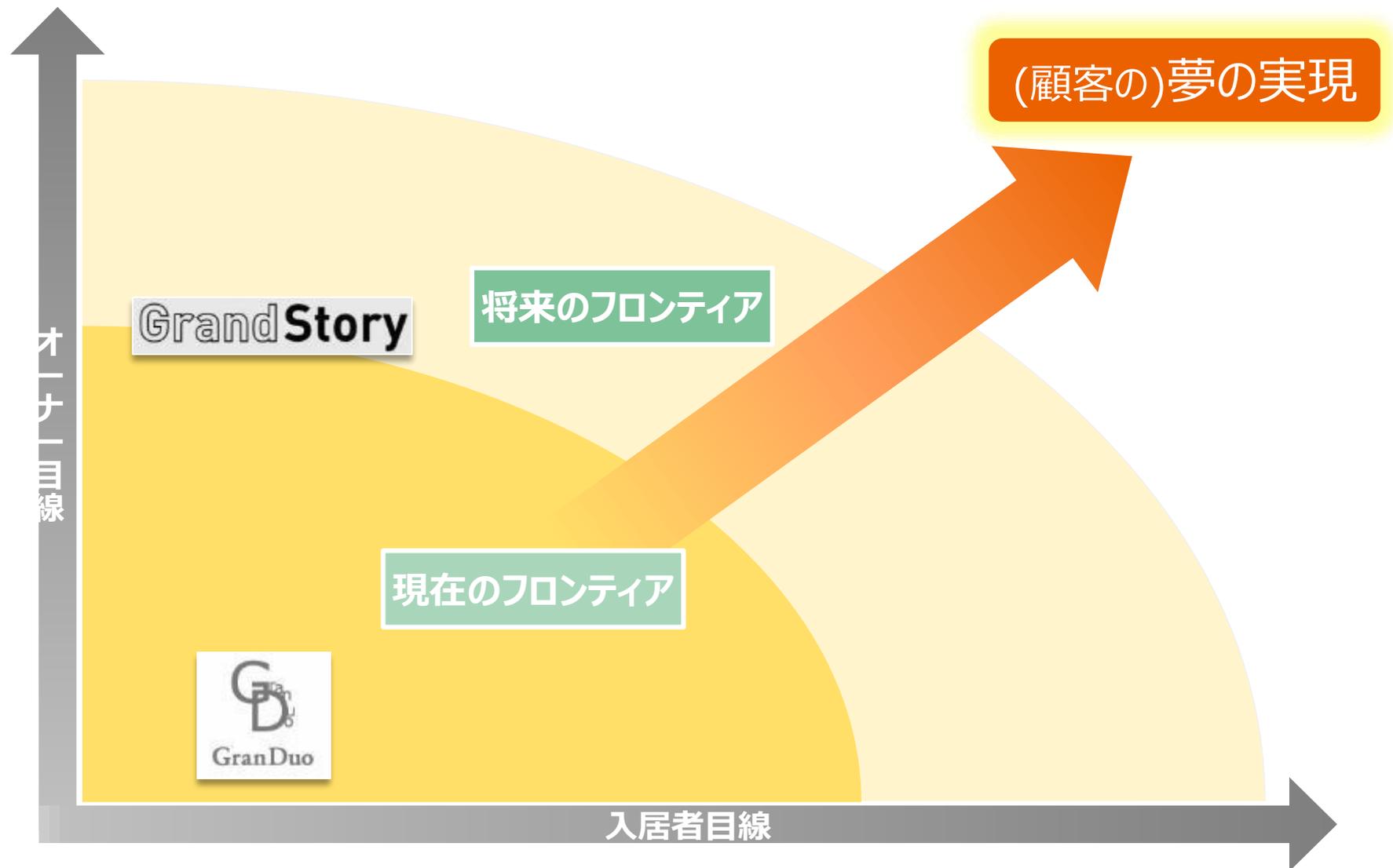
■ “とことん楽しむ。生み出す暮らし”をコンセプトに物件を供給

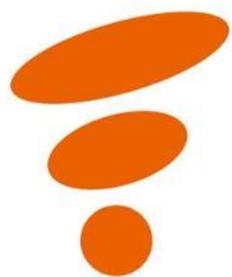
GrandStory DAIKANYAMA



GrandStory JIYUGAOKA





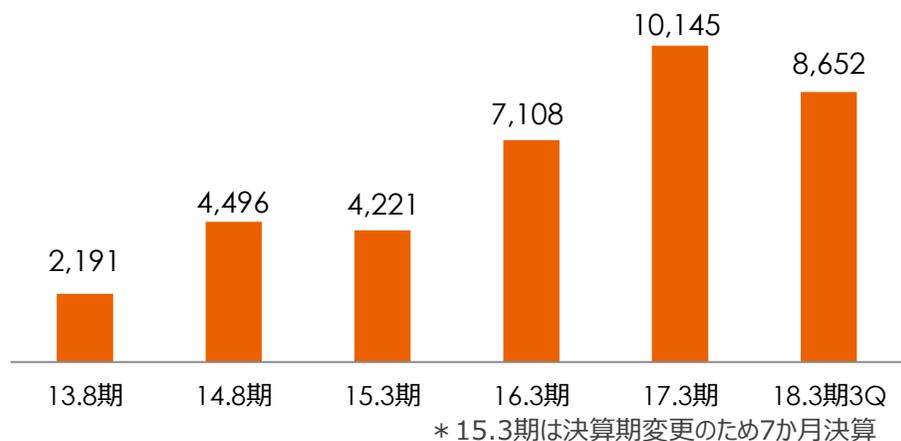


III. 參考資料

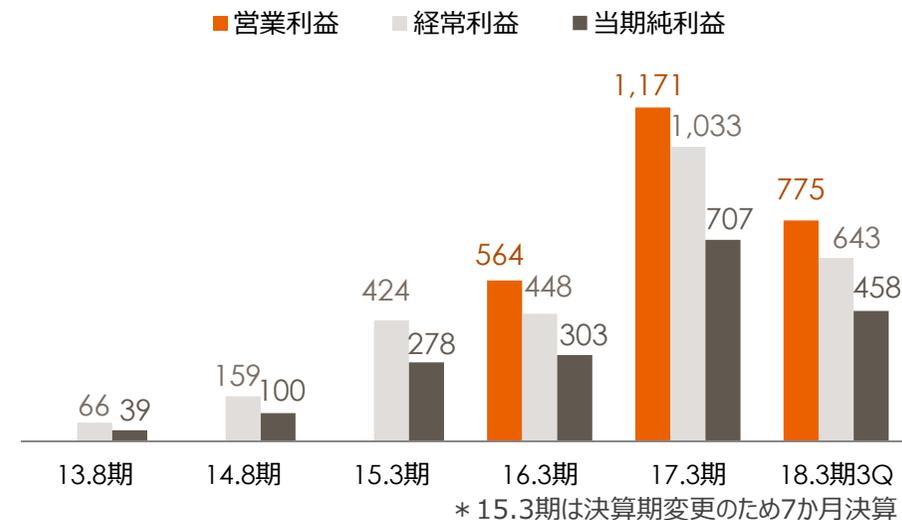


社名	株式会社フェイスネットワーク 英文表記：FaithNetwork Co.,Ltd.
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷3-2-1
代表者	代表取締役社長 蜂谷二郎
設立	2001年10月
資本金	5,000万円
従業員数	115名 (2018年1月末日)
事業内容	不動産業／建設業／一級建築士事務所 等

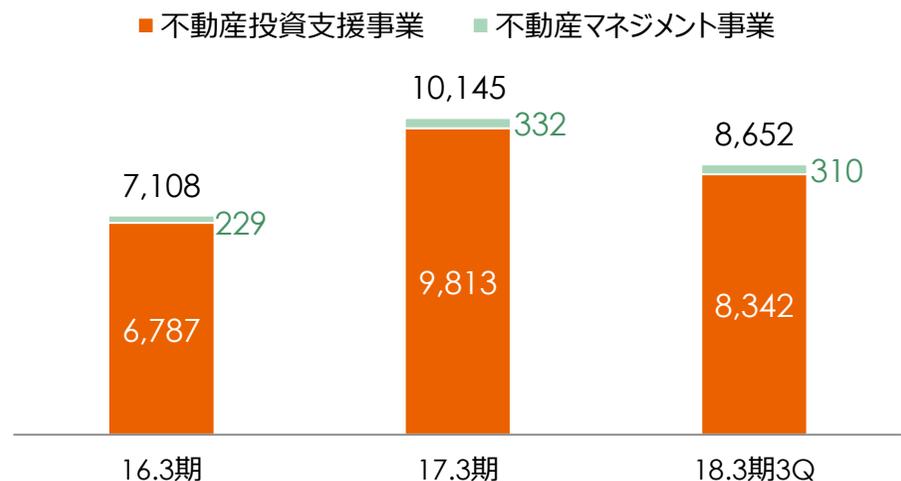
売上高 (百万円)



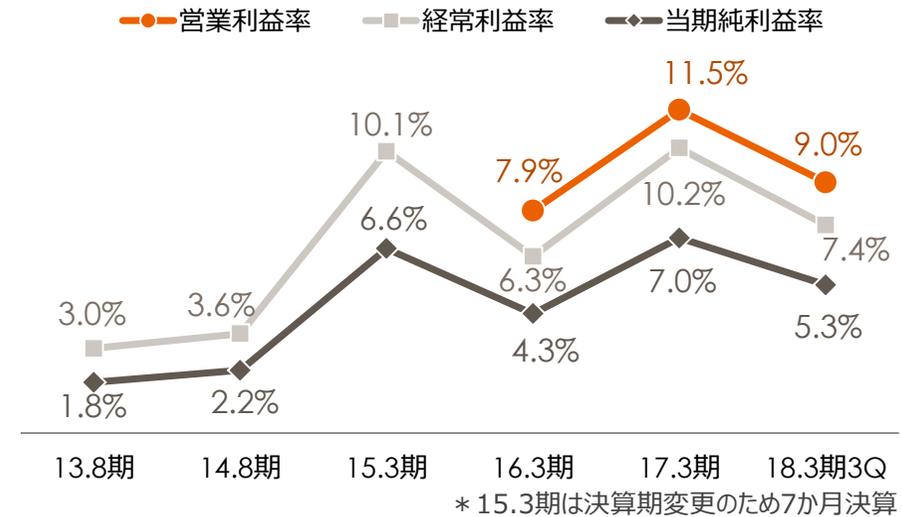
利益 (百万円)



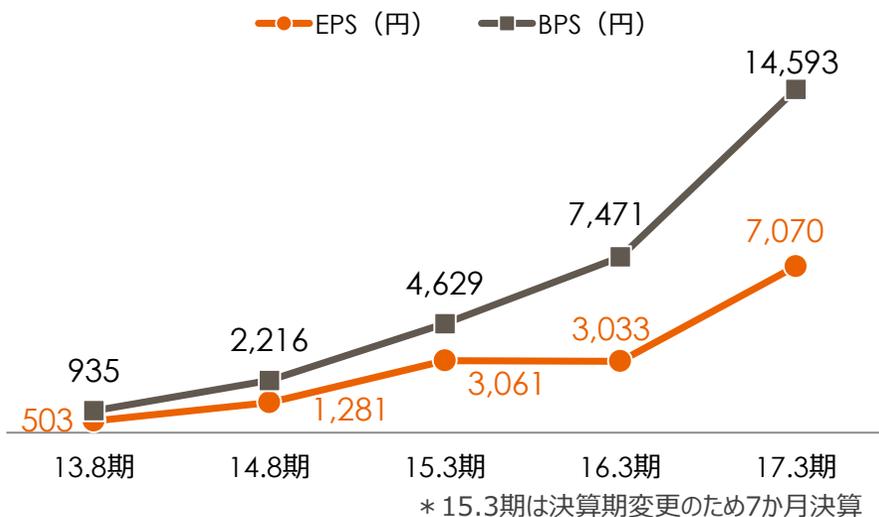
セグメント売上高 (百万円)



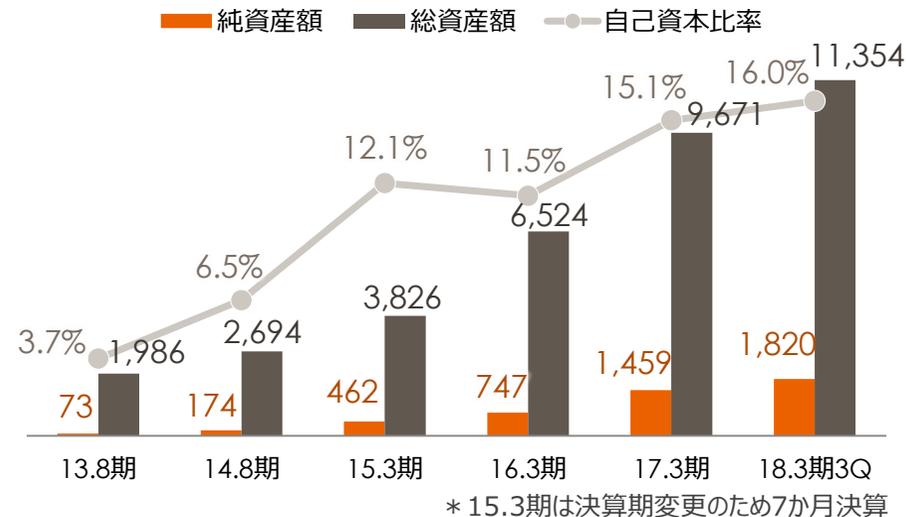
利益率 (%)



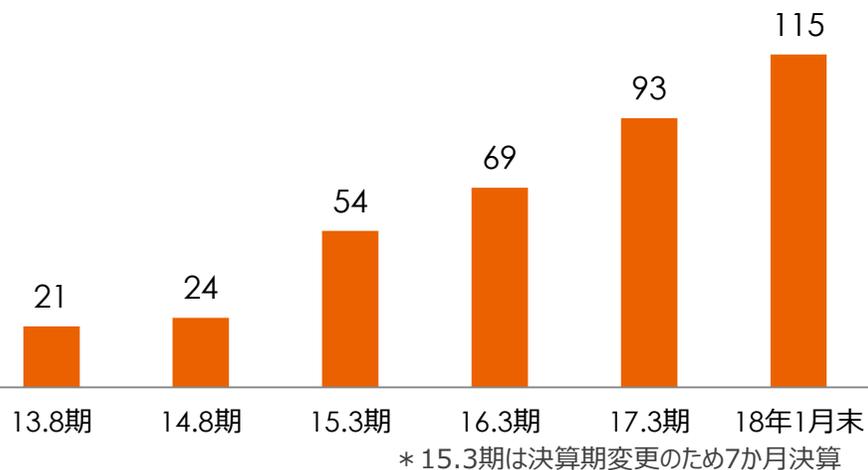
EPS・BPS (円)



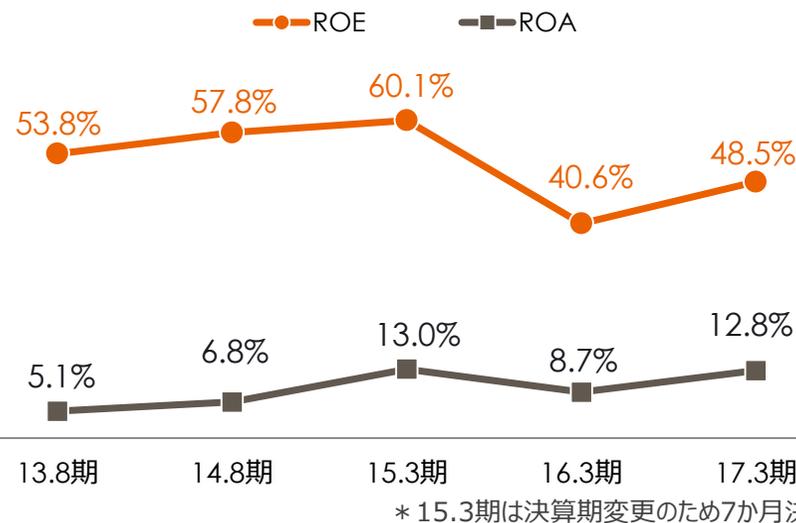
総資産額・純資産額・自己資本比率



従業員数 (名)

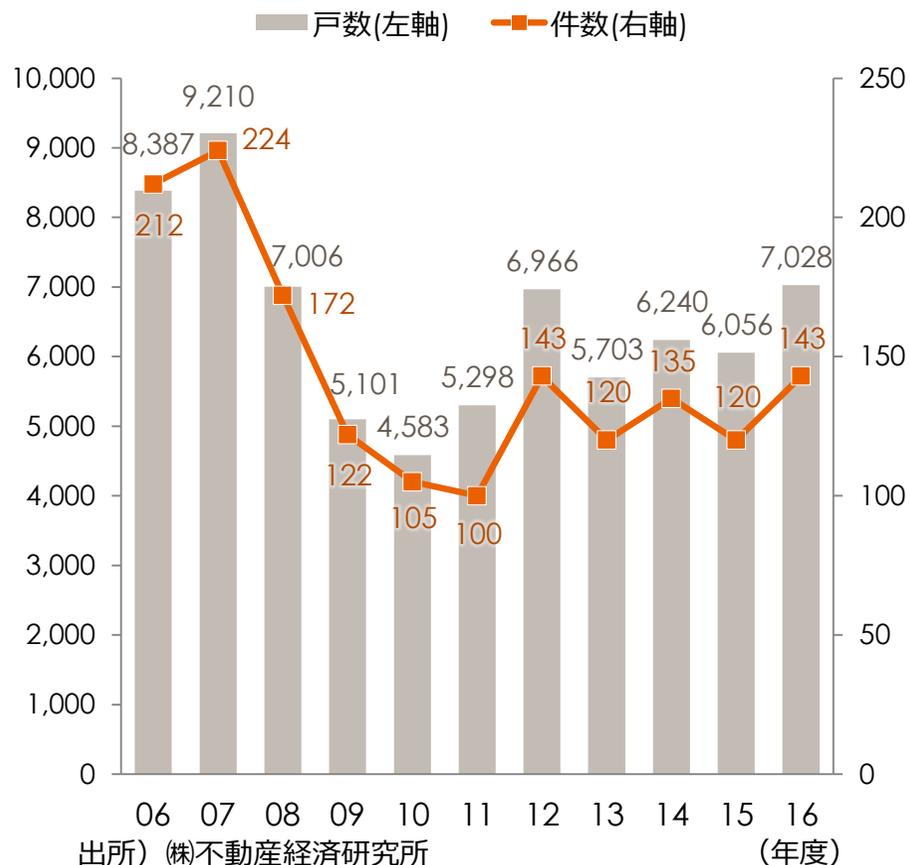


ROE・ROA

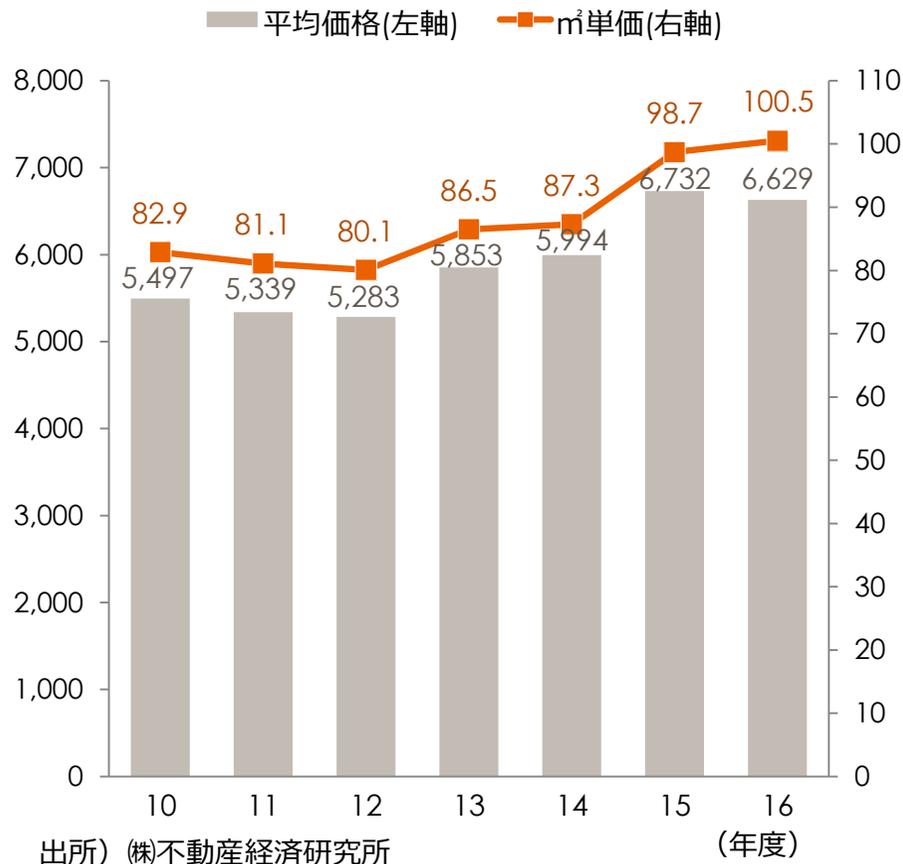


■ 首都圏のマンション需要は堅調に推移

首都圏投資用マンション発売戸数の推移



都区部マンション平均価格の推移



世田谷区

東急田園都市線



【三軒茶屋】

渋谷から急行で1駅とアクセスがよく、都市と下町感がミックスされた街。商店街が充実しており生活の便利さは世田谷区内でトップクラス。東急世田谷線の始発駅でもあり、駅周辺には国道246号、世田谷通り、茶沢通りが交差している。



【桜新町】

かつては「東京の軽井沢」といわれ、関東初の高級邸宅分譲地として開発されたエリア。桜の名所で、春になると「さくらまつり」が開催され、賑わいを見せる。国民的漫画家、長谷川町子が住んだ街でも知られ、駅前にはサザエさん一家の銅像がある。



【用賀】

駅前の商店街が充実していて、アットホームな雰囲気を持つ街。駅から約1キロほど離れた場所にある砧公園も名所。広大な敷地の中には世田谷美術館にもあり、芝生広場は年間を通して多くの人でにぎわう。



【二子玉川】

有名人やセレブが通う高島屋が有名。多摩川も近く、住環境は良好。近年はライズの誕生でますます注目エリアに。シネコンやホテルの入ったビルが2015年春竣工。大規模再開発の影響でその人気はさらに増している。

東急東横線



【田園調布】

東横線と目黒線の急行が停車する田園調布駅は、言わずと知れた高級住宅街。買い物は駅の上のショッピングモール、東急スクエア・ガーデンサイトが便利。駅西側に広がる住宅街は、放射状に広がる街路と並木の美しさで有名。

東急大井町線



【上野毛】

東急大井町線が停車。上野毛駅舎は2011年3月に建築家、安藤忠雄によってリニューアル。上野毛通りを挟んで細長い屋根で覆われており、通り上に穿たれた大きな円によって光が入る個性的な形である。

小田急線



【下北沢】

新宿、渋谷へのアクセスがよく、学生や若者に人気で、演劇や音楽が盛んな活気のある町。駅周辺は飲食店も多く、にぎやか。住んでみたい街アンケートでも毎年必ず上位にあがる。駅前を離れると緑道や屋敷街も多く、多様な魅力がある街。

目黒区

東急東横線



【中目黒】

渋谷から2駅で東京メトロ日比谷線の始発駅。恵比寿や六本木へのアクセスもよい。桜並木で有名な目黒川沿いに、おしゃれなショップやスイーツ人気店が建ち並ぶ。常に憧れの住みたい街上位を占める、トレンド発信の地。



【自由が丘】

住みたい街3位以内に常にランクイン。有名スイーツ店、ファッション店、雑貨店などが多く、女性に人気の街。2011年には駅前広場が整備され、人が集う場所に生まれ変わった。四季折々のイベントがあり、いつ訪れても新しい発見がある。

渋谷区

JR山手線



【恵比寿】

渋谷から1駅、その他新宿などの主要駅にも非常にアクセスがよい。その便利さと独特の落ち着いた雰囲気が人気を集めている。古着屋、本屋が多く、散歩するのが楽しい。また、おしゃれなカフェが多くデートにも最適。

【ご注意事項】

本資料は、株式会社フェイスネットワークが作成したものです。

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において、入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。