



2021年3月期 決算説明資料

株式会社フェイスネットワーク
(東証一部：3489)

2021.5.21

 FAITH NETWORK

経営理念

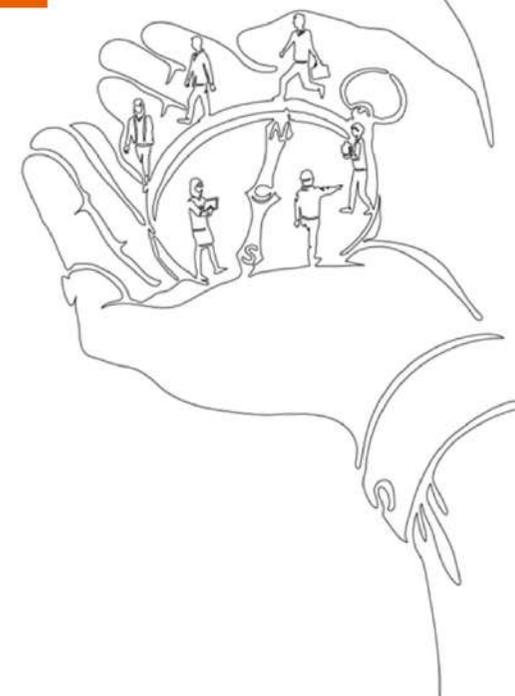
我々は一人一人の夢の実現をサポートする
ワンストップパートナーであり続けます

「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

「信頼」の「ネットワーク」を深く広げて、お客様の夢の実現へ

Faith

Network



フェイスネットワークの事業概要

投資用不動産を企画販売する「不動産投資支援事業」「不動産マネジメント事業」を展開

新築一棟RCマンション
グランデュオ
(GranDuo シリーズ)

投資用マンションに適した
プランニング

- 独自のデザイン性と居住性の両立
- 優れた耐久性、耐震性、遮音性
- 鉄筋コンクリート造(RC造)

城南3区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)

好立地が長期安定的な
収益性確保を実現

- 通年の入居需要立地
- 投資対象としての割安感
- 都心とつながる好立地

ワンストップサービス

顧客の利益を重視した
サービスを提供

- 各業務の高い連携と、中間マージンの排除
- スピードと精度を高めた仕入物件獲得力

目次

1. | 2021年3月期 決算概要
2. | 株主還元
3. | 中期経営計画
4. | 2022年3月期 業績予想
5. | 参考資料

1. | 2021年3月期 決算概要



2021年3月期 決算トピックス

市場変更

東証一部への市場変更

売上高

過去最高を更新

営業利益

2期連続の増益

経常利益

二桁の増益

営業C/F

過去最高の黒字

市場変更

東証一部へ市場変更



おかげさまで、株式会社フェイスネットワークは
2021年2月12日をもって
東証一部へ市場変更しました

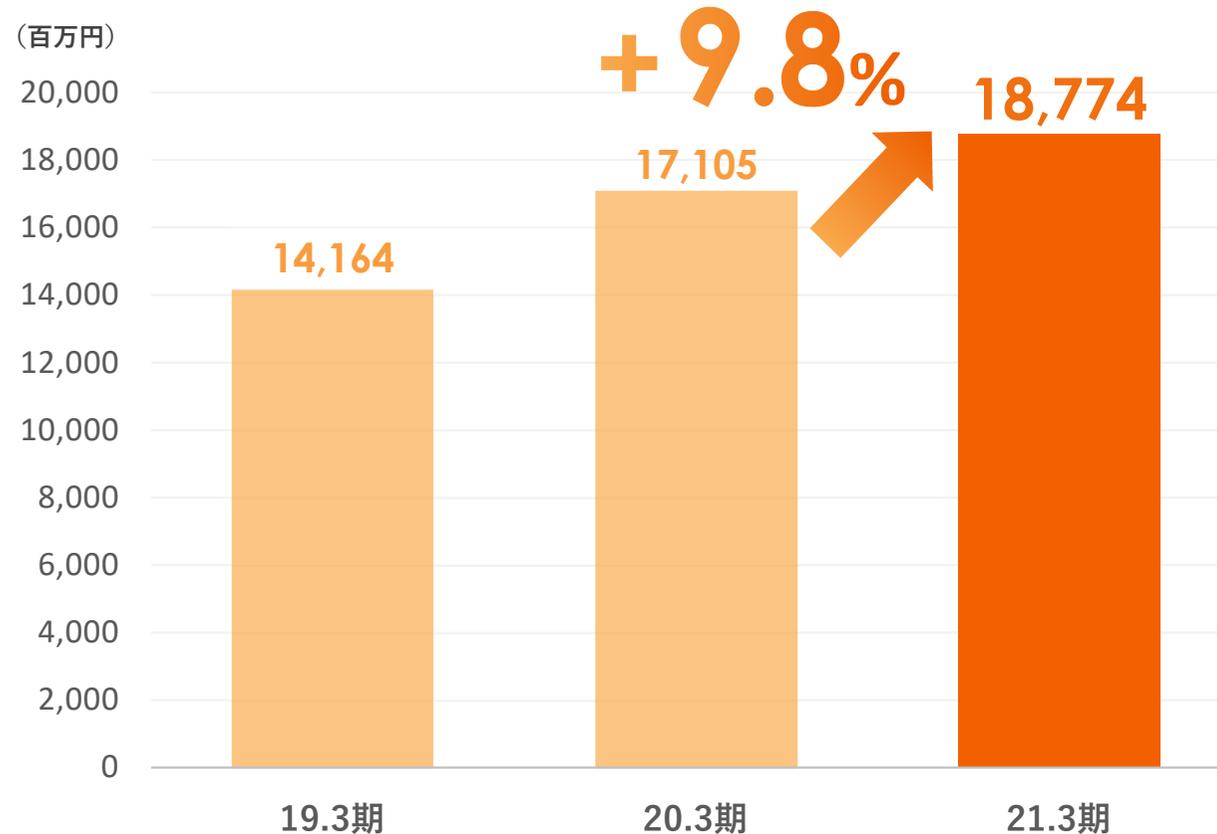
「一人一人の夢の実現をサポートするワンストップパートナーであり続けます」
という理念のもと、安心・安全・快適な「住まう」「集う」場所の提供を通じて、
関わる全ての人々の夢の実現をサポートし、
更なる業容の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

売上高

過去最高を更新

新型コロナによる営業活動への支障はあったものの、物件需要は堅調に推移
大型物件開発を推進

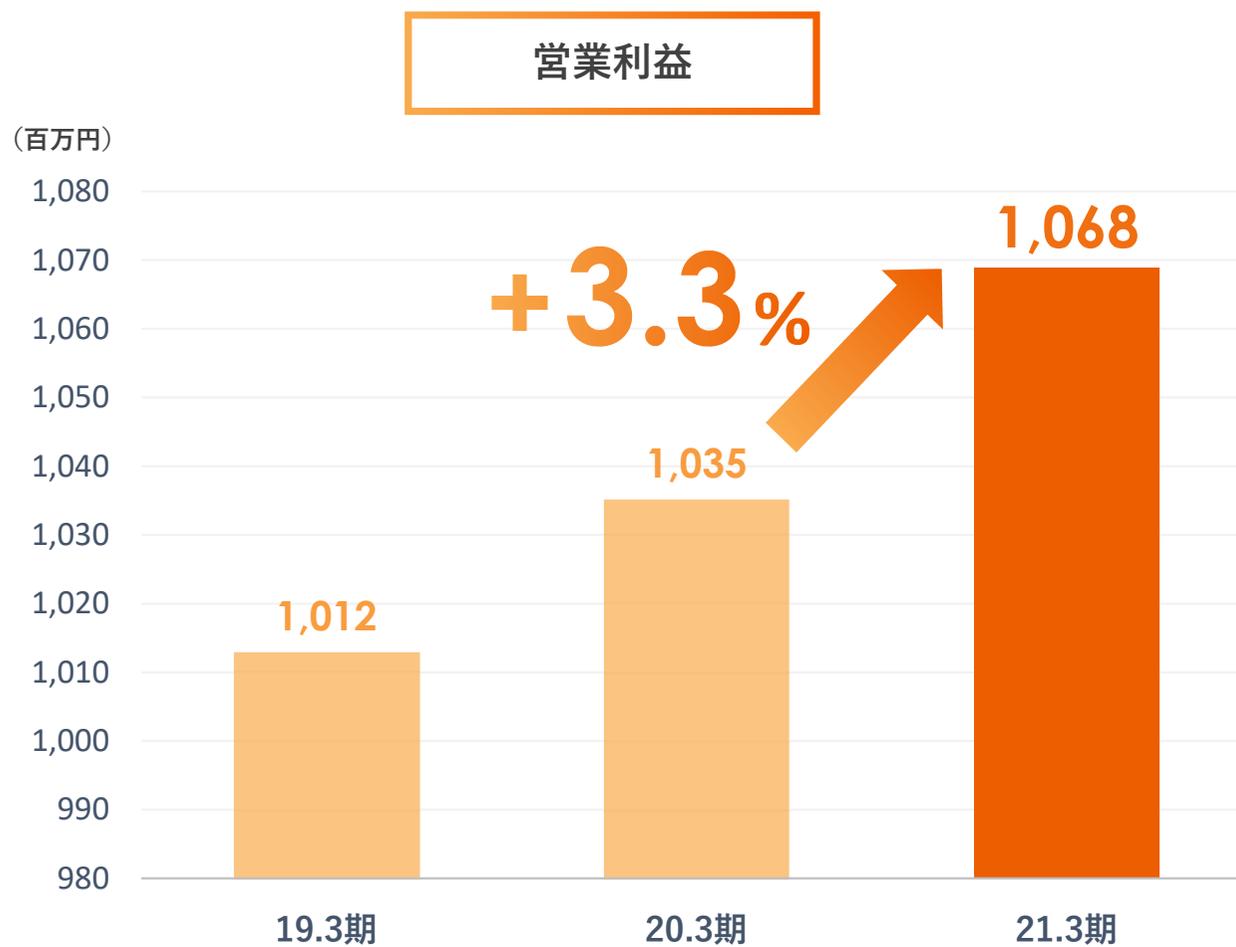
売上高



営業利益

2期連続増益を確保

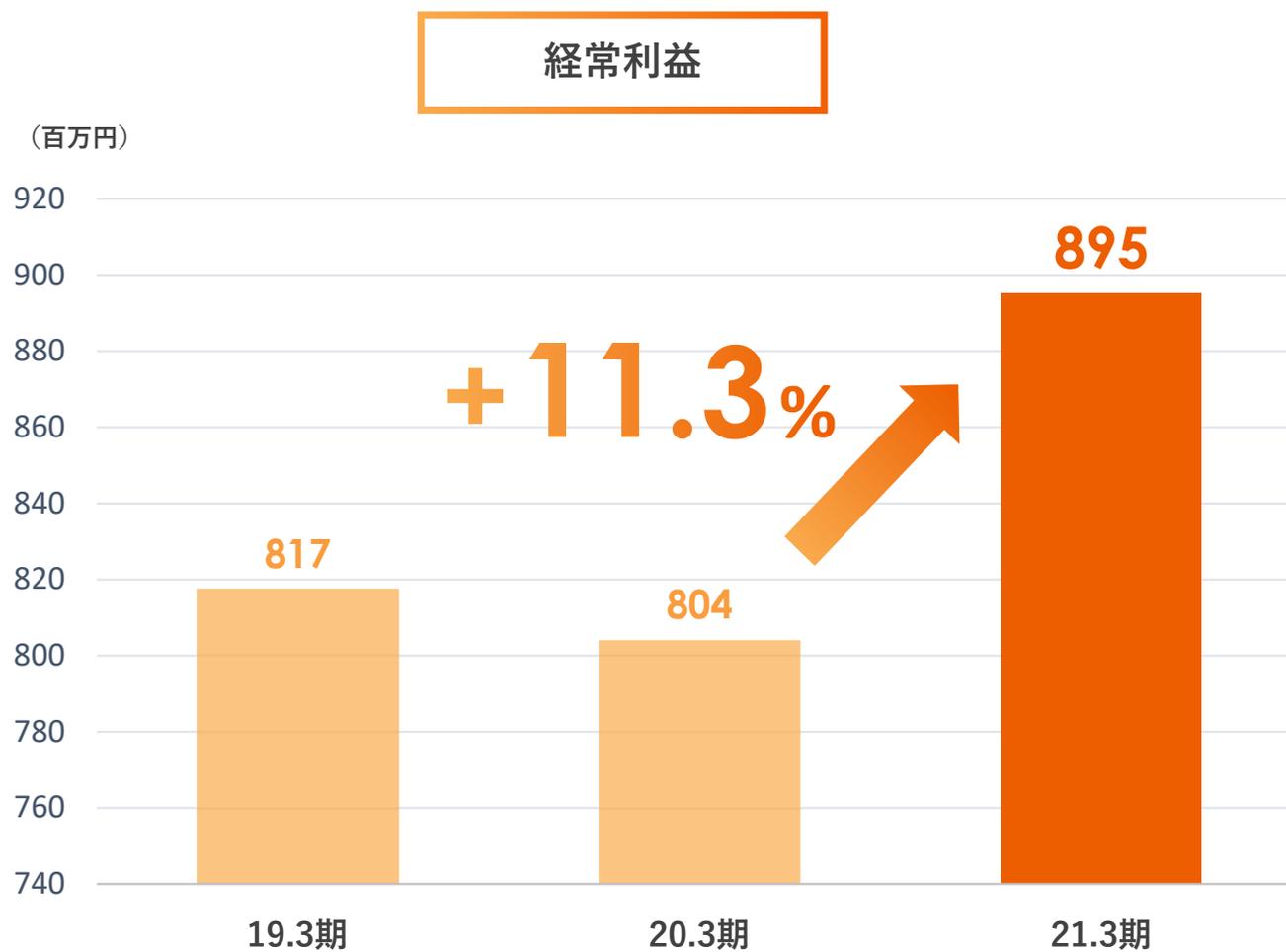
堅調に推移



経常利益

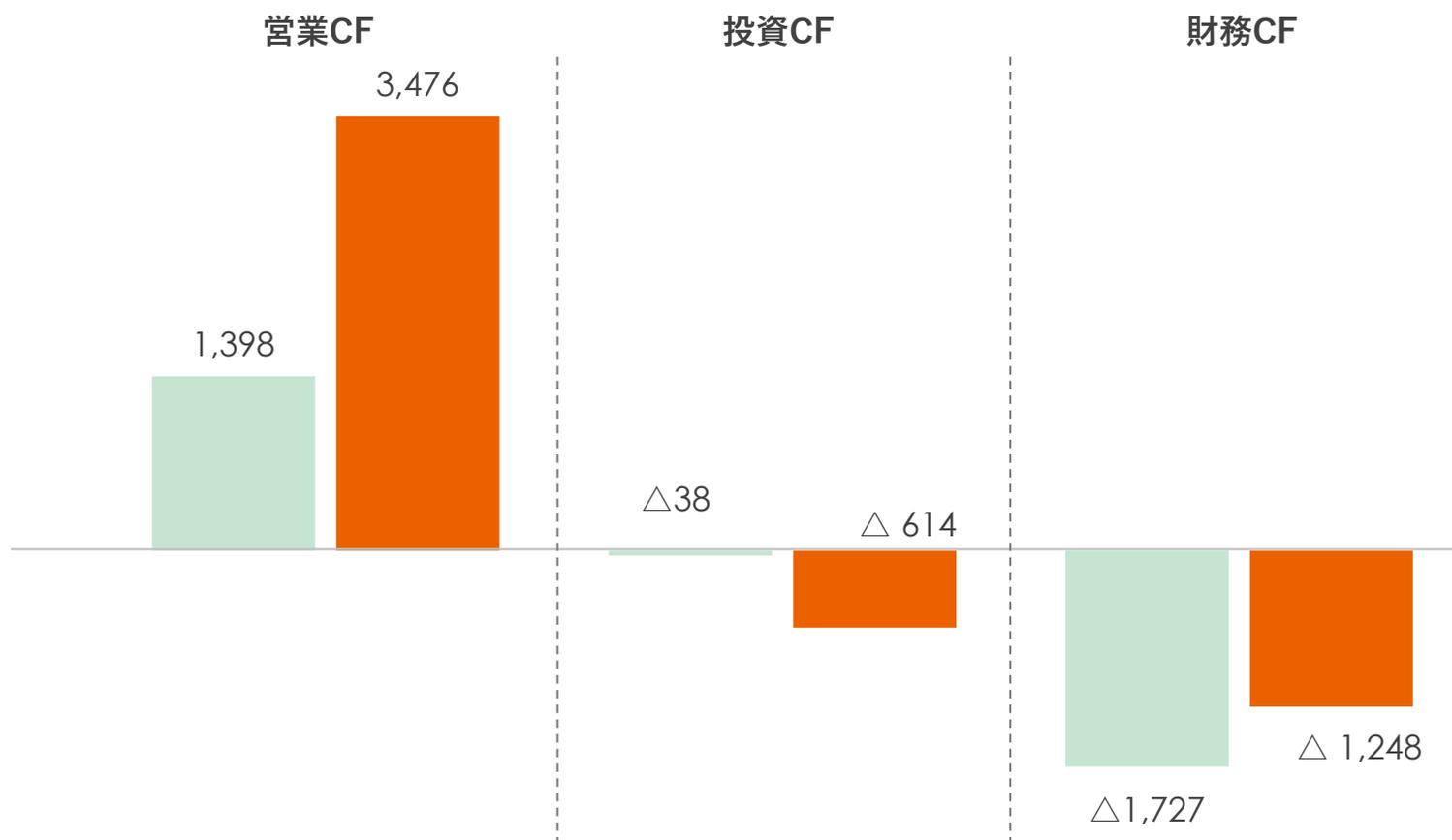
二桁の増益

堅調に推移



今後の仕入強化に向け資金確保

■ 20年3月期 実績 ■ 21年3月期 実績
(単位：百万円)



2021年3月期 損益サマリー

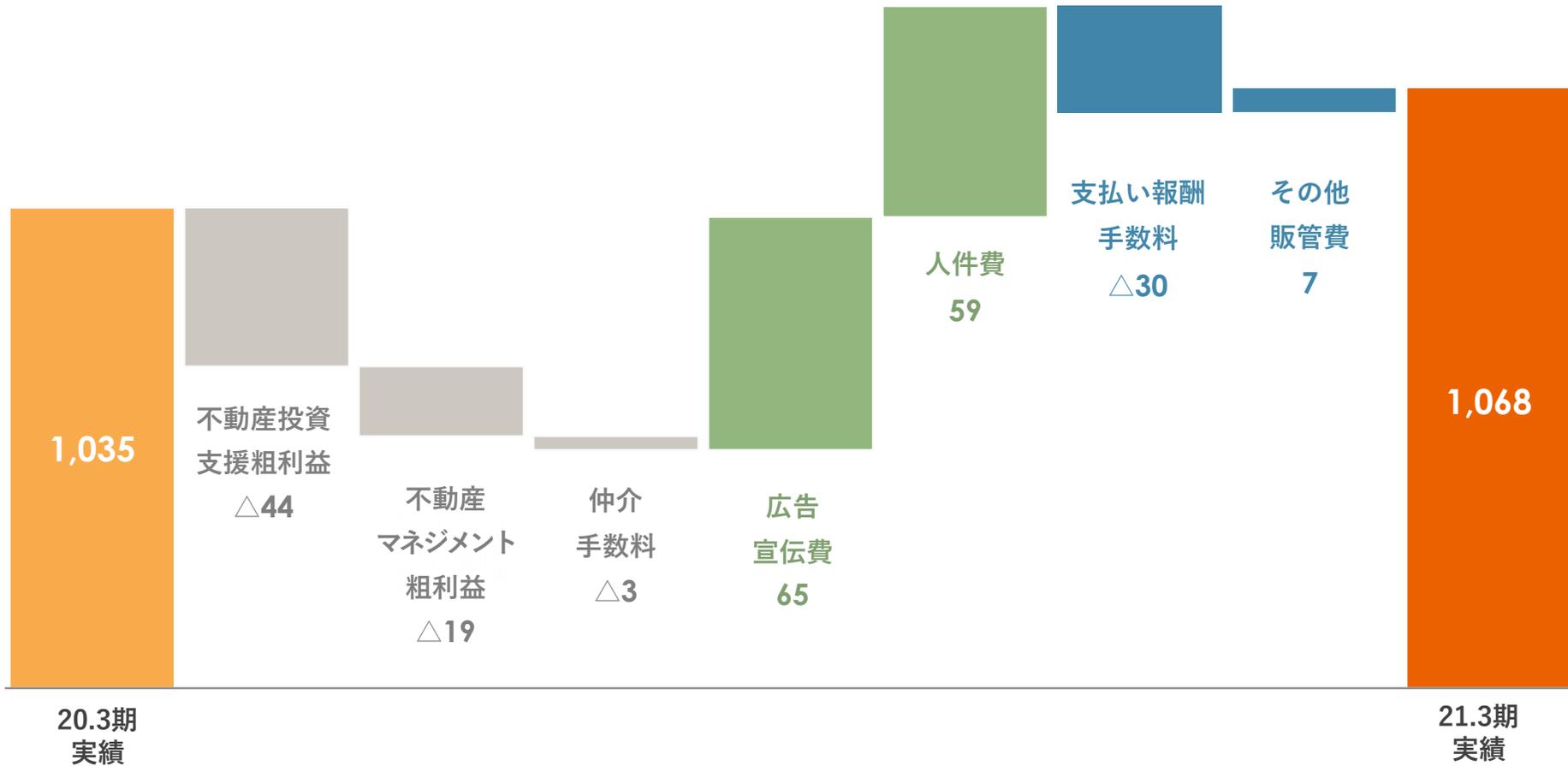
(単位：百万円)

	20.3期 実績	21.3期 実績	増減額	増減率
売上高	17,105	18,774	1,669	9.8%
営業利益	1,035	1,068	33	3.3%
営業利益率	6.1%	5.7%	△0.4	
経常利益	804	895	91	11.3%
当期純利益	548	585	36	6.7%
1株当たり 当期純利益 EPS(円)	110.08	117.49	7.41	

2021年3月期決算 営業利益増減要因

広告宣伝費・人件費を抑制 ↓ 市場変更に伴う費用増 ↑

(単位：百万円)



2021年3月期決算 B/Sサマリー

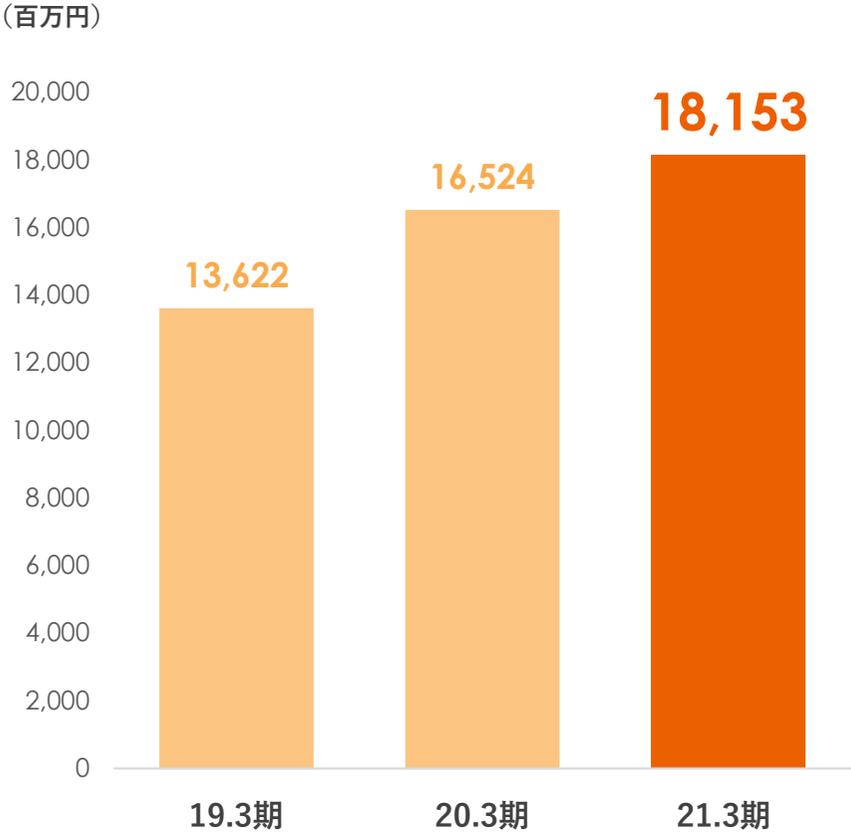
(単位：百万円)

	20.3期末 実績	21.3期	増減額
流動資産	11,013	9,652	△1,361
固定資産	2,281	2,980	698
資産合計	13,295	12,632	△663
流動負債	4,932	3,435	△1,497
固定負債	4,134	4,546	412
負債合計	9,066	7,981	△1,084
純資産	4,229	4,650	421
負債純資産合計	13,295	12,632	△663

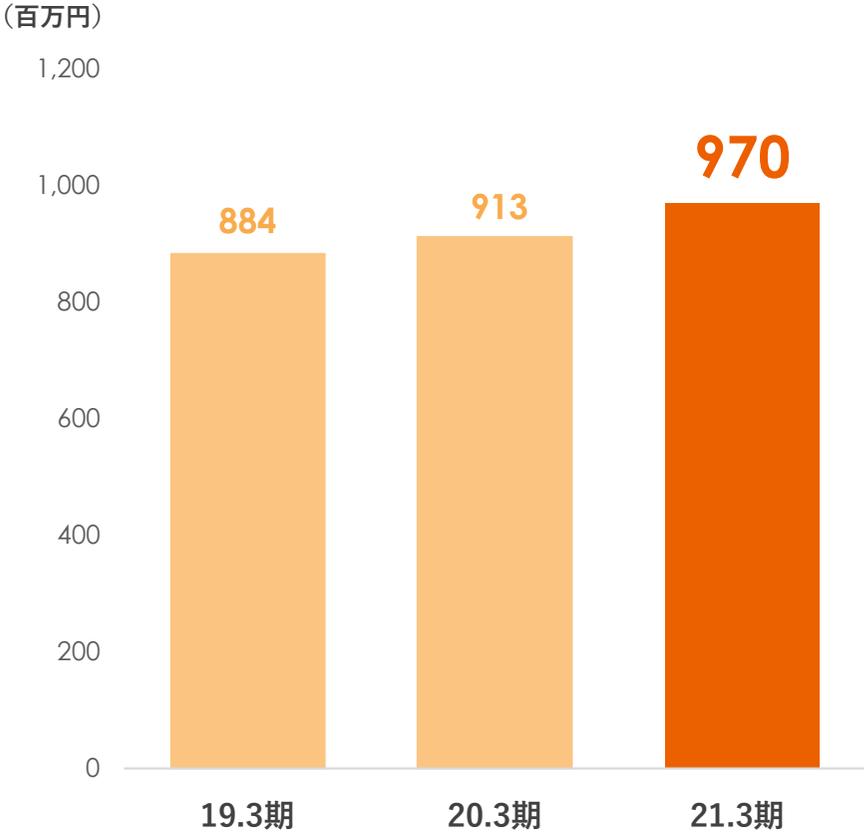
不動産投資支援事業

不動産商品 **27** 件販売、建築商品 **16** 件販売

売上高



営業利益



不動産投資支援事業

竣工物件



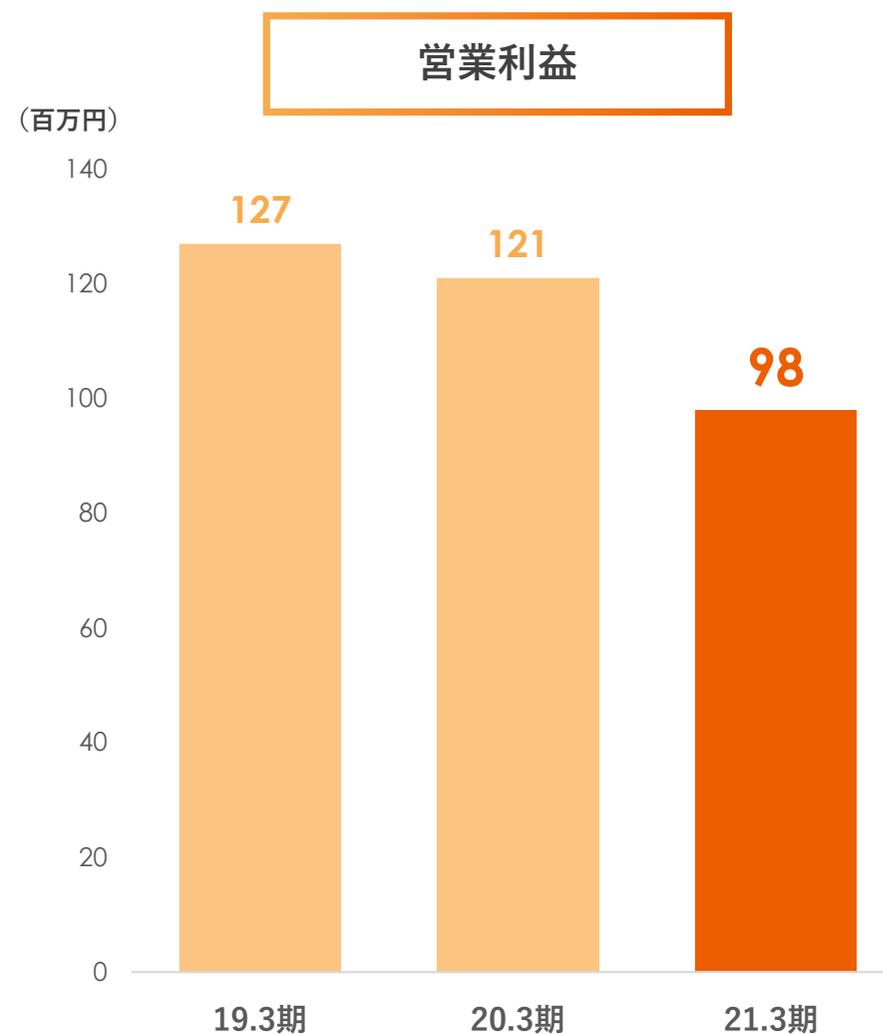
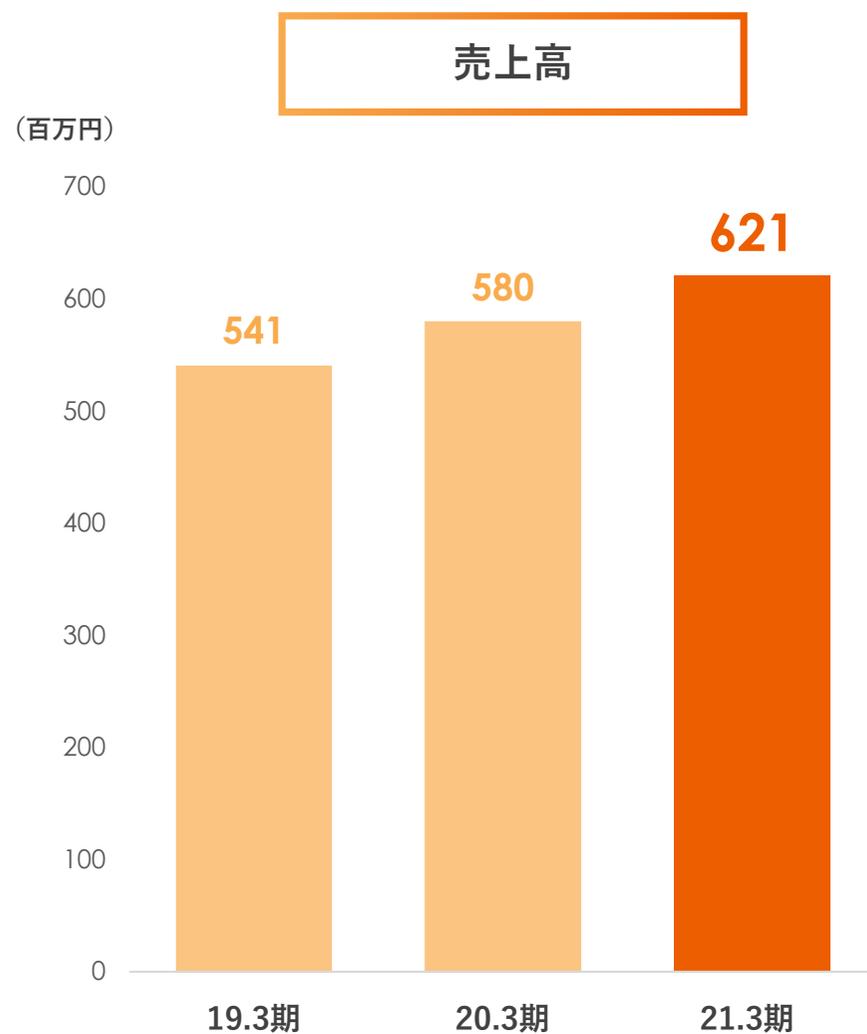
不動産投資支援事業

竣工物件



不動産マネジメント事業

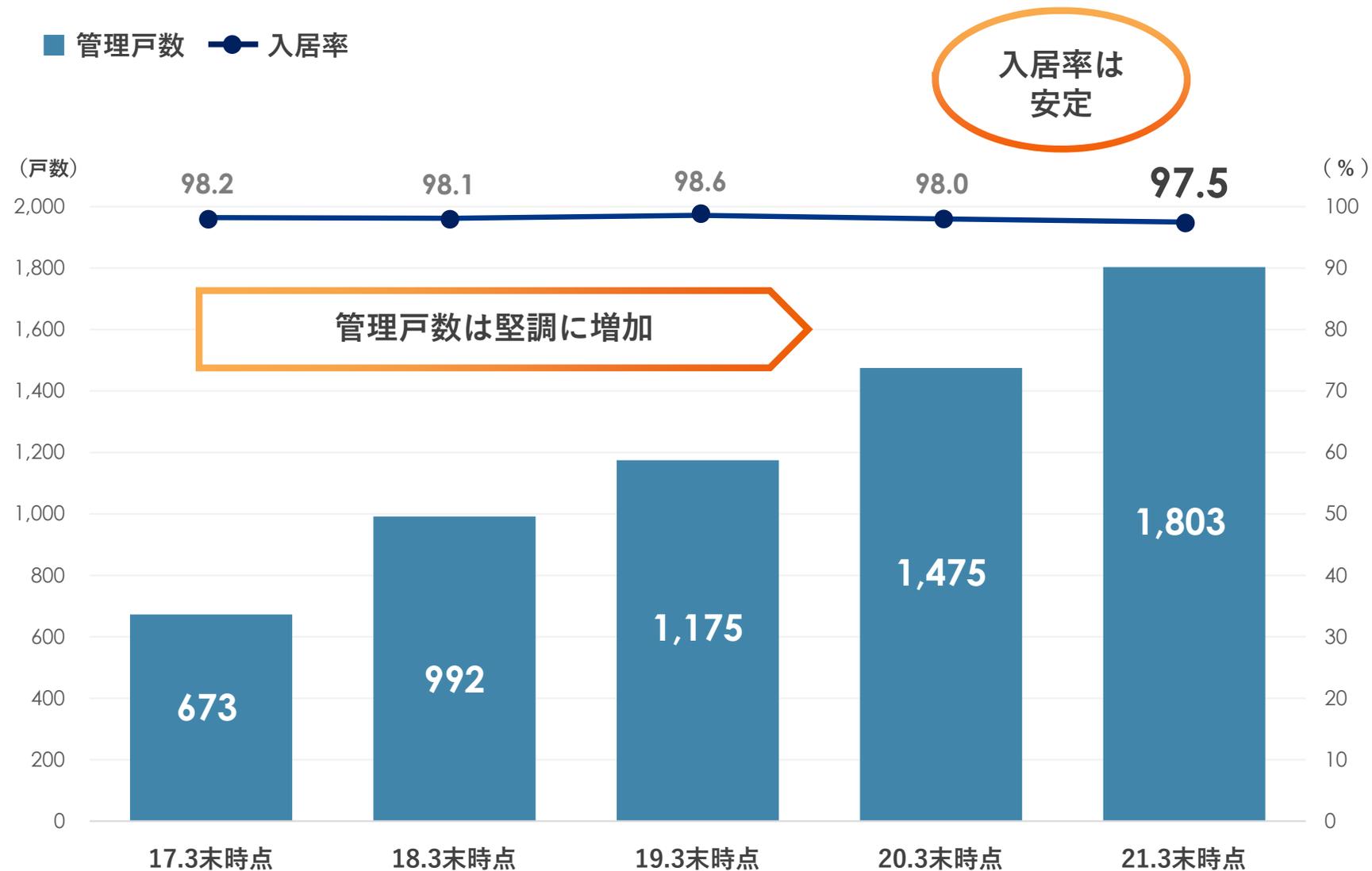
売上高は堅調に推移、営業利益は在庫保有期間の短期化等により減少



不動産マネジメント事業

当社管理戸数
※ 2021年3月末時点

1,803戸 157棟



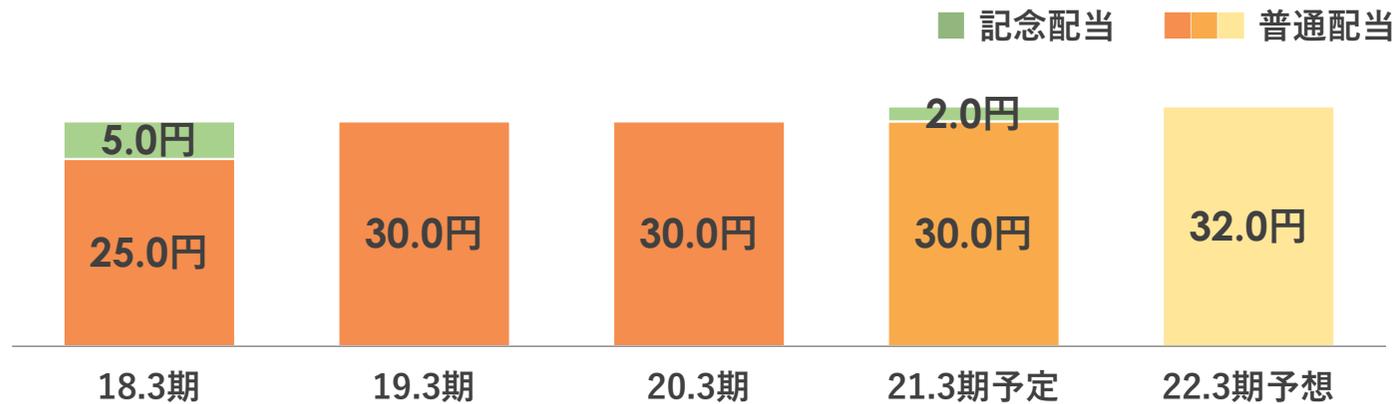
2. | 株主還元



配当方針変更・配当予想

安定性・継続性＋持続的な還元強化へシフトすべく配当方針変更

東京証券取引所市場第一部への市場変更を記念し、記念配当実施



	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期予定	22.3期予想
一株配当	30.0円	30.0円	30.0円	32.0円	32.0円

3. | 中期経営計画



策定の背景

策定の背景

当社を取り巻く社会環境

ライフスタイルの
多様化が進む

相続市場 拡大

持続可能な社会の実現への
取り組みが求められる

国内外機関投資家や一般法人の
不動産投資 需要増

当社の状況

東証第一部への市場変更

創業20周年を迎える

節目を迎え、新たなステージに立つ今、
社会環境の変化に対応し
確かな成長のロードマップを描き
実行していく

経営ビジョン

経営ビジョン(ありたい姿)

私たちは、新たなライフスタイルの提案を通じて
夢のある未来を創造し、
豊かな社会の実現に貢献します

このビジョンに基づき、経営基盤の更なる強化と
持続的成長が可能な企業体質の構築を目指し、
スピード感とチャレンジ精神をもって計画達成に向けて取り組んでまいります。



基本方針

基本方針

既存事業の安定した成長による
事業基盤の強化



新規事業の開発・推進による
新たな収益の柱の育成



DX推進により業務効率化を図り組織
変革を促し、強固な経営基盤を構築



持続可能な社会の実現に貢献する
取り組みの推進





重点戰略

重点戦略①

既存事業の安定的な成長による事業基盤の強化

多様化するお客様のニーズに対応した物件開発を
スピード感をもって推進

仕入機能の
強化

人材採用強化
営業領域拡大

商品展開
拡充

不動産小口化商品
私募ファンド組成

大型物件
強化

10億以上
品質向上

物件価値
向上

第三者評価機関の活用
ウェルネス
セキュリティ、IoT

業務管理
体制強化

組織改編
人材育成
DX推進

重点戦略②

新規事業の推進により新たな収益の柱を育成

モジュラー型ユニット建築を活用し
様々なライフスタイルを提案

事業の概要

- ・モジュラー型ユニット建築を活用した建売住宅、賃貸併設住宅の企画・販売
- ・モジュラー型ユニット建築を活用したホテルやトレーラーハウス等、次世代型空間商品の企画・販売
- ・オリジナル建材・住設の企画・開発・販売

想定売上高



重点戦略③

DX推進により業務効率化を図るとともに業務変革を促し、強固な経営基盤を構築

- ・ IT戦略専任担当を設置し、全社IT戦略の設計及び統制強化
- ・ グループ全体最適化に向け、段階的に進化

市場の変化

社会・環境の変化、顧客ニーズの変化(価値観の多様化)、労働力の減少

技術の変化

デジタル・IT・AIの高度化、デバイスの進化、クラウドの普及

DXを推進

① システム投資による
業務プロセスの変革

② グループ全体最適
による生産性向上

③ 既存事業の変革

将来的なビジネスモデル変革と
事業領域拡大への布石



重点戦略③

※ DX：デジタルトランスフォーメーション

DXへの取り組みのイメージ

効果(ビジネス上の価値)

将来的なビジネスモデル変革と
事業領域拡大への布石

③ 既存事業の変革

新築一棟RCマンション開発力の向上

▶ 様々な顧客ニーズへの対応 ▶ 新たな収益の柱の創出 等

② グループ全体最適による生産性向上

ワンストップサービスの最適化

▶ 全ての工程の最適化による生産性向上・コストの削減 等

① システム投資による業務プロセスの変革

- ・ 仕入れ効率化システム
- ・ 士業向け相続シミュレーター
- ・ 販売サポートサイト
- ・ MAツール 等



難易度

重点戦略④

持続可能な社会の実現への取り組みの推進

1

SDGs推進室の設置
継続的な取り組みの実践



2

地域社会との協業による
価値創造の推進



数值計画



数値計画



数值計画

(単位：百万円)

全社	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画
売上高	18,774	20,000	22,000	25,000
営業利益	1,068	1,280	1,600	2,100
経常利益	895	1,050	1,350	1,800
当期純利益	585	710	900	1,200

新規事業	2022年3月期 予想	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画
売上高	450	1,000	2,000

4. | 2022年3月期 業績予想



業績予想

2022年3月期 業績予想

物件大型化による収益性向上と21年3月期のコロナ影響からの回復

(単位：百万円)

	21.3期 実績	22.3期 計画	増減額	増減率
売上高	18,774	20,000	1,225	6.5%
営業利益	1,068	1,280	211	19.7%
経常利益	895	1,050	154	17.3%
当期純利益	585	710	124	21.4%



重点施策



新規事業の展開



ワンストップサービス機能の強化



大型物件開発



その他

新規事業展開

背景

社会環境の変化により働き方や住まい、暮らしに対する価値観が多様化

提供する価値

住宅の概念を根本から変える「リユース・リサイクルでき、フレキシブルな移動・拡張が可能な、デザイン性の高い建築」を実現するモジュラー型ユニットハウスを活用し、様々なライフスタイルを提案



※ 画像はイメージです

コンセプト：New Normal Living

家の躯体をリサイクルしたり、移動、移設、拡張したり。
あるいはマネタイズをし、建てるとなれば3日でできあがる。
そんな新しい概念の家づくり。

私たちフェイスネットワークは、場所、用途、デザイン、暮らし方…
すべてをバランスよく解放する、住まいの新提案を行います。
それが、モジュール型ユニットデザインハウス「Diorama（ジオラマ）」。

美しく、機能的で、革新的で持続可能。
このまったく新しい住空間で、SDGsなライフスタイルを思いのままに。

新規事業展開

商品の特徴

1 サステナブル



鉄骨製ユニットフレームを
採用し、リユース
リサイクルが可能

2 移動



用途に合わせて好きな
ユニットを“作って置く”
住空間を提供

3 変化



ライフスタイルの変化や
用途に応じて組み合わせの
アレンジは無限大

4 時間



ユニット製造時間、
建築時間を劇的に短縮

5 使い方



空間の価値観の数だけ
広がる用途

6 デザイン



従来型のコンテナハウスとは
一線を画す高いデザイン性

新規事業展開

競争優位 (強み)

- ・ 企画から設計、施工、ファイナンスサポート、事業計画までワンストップサービス対応
- ・ 都市の超狭小地でユニットを活用する設計・施工ノウハウ
- ・ 単なる商品販売ではなく、不動産投資と資産運用をトータルサポート

売上予定

飛躍的な成長を目指す



新規事業展開

商品展開

都市の狭小地の建売住宅

設計・施工条件が厳しい都心の狭小地で、独自のノウハウを活かしユニットをベースに様々なアレンジで理想の家づくりを実現



賃貸併用住宅

アパート・賃貸ガレージハウス等

不動産投資支援事業で培ったノウハウを基に、様々な物件運営による不動産投資、資産運用をサポート



店舗&オフィス

自然のロケーションを最大限に活かす開放感のあるデザイン



別荘&リゾート

移動や拡張、リユースが可能なユニットで商業スペース・オフィスをサステナブルな空間へ進化



災害時の避難住宅にも対応



新規事業の展開



ワンストップサービス機能の強化

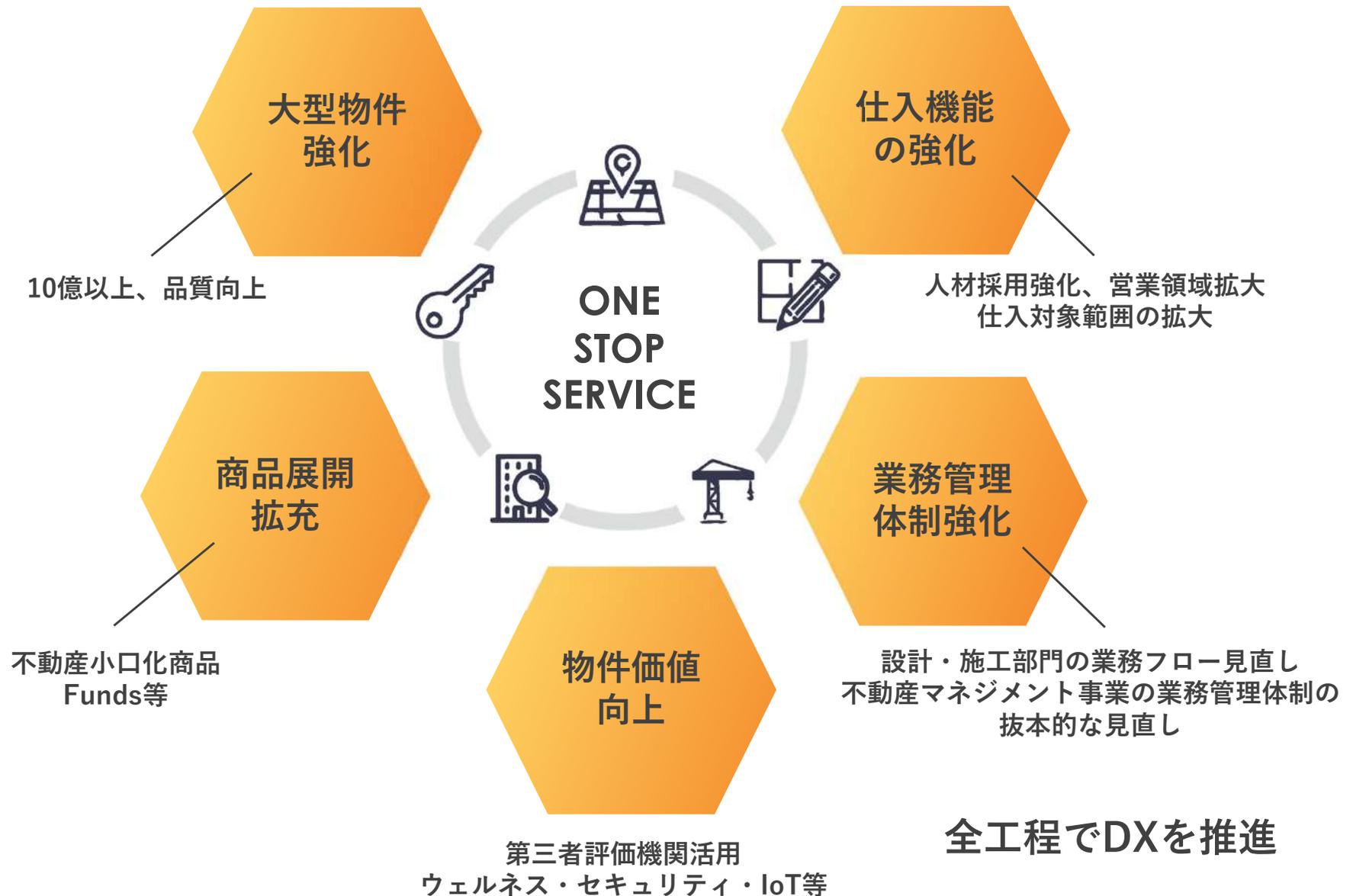


大型物件開発



その他

ワンストップサービス機能の強化





新規事業の展開



ワンストップサービス機能の強化



大型物件開発



その他

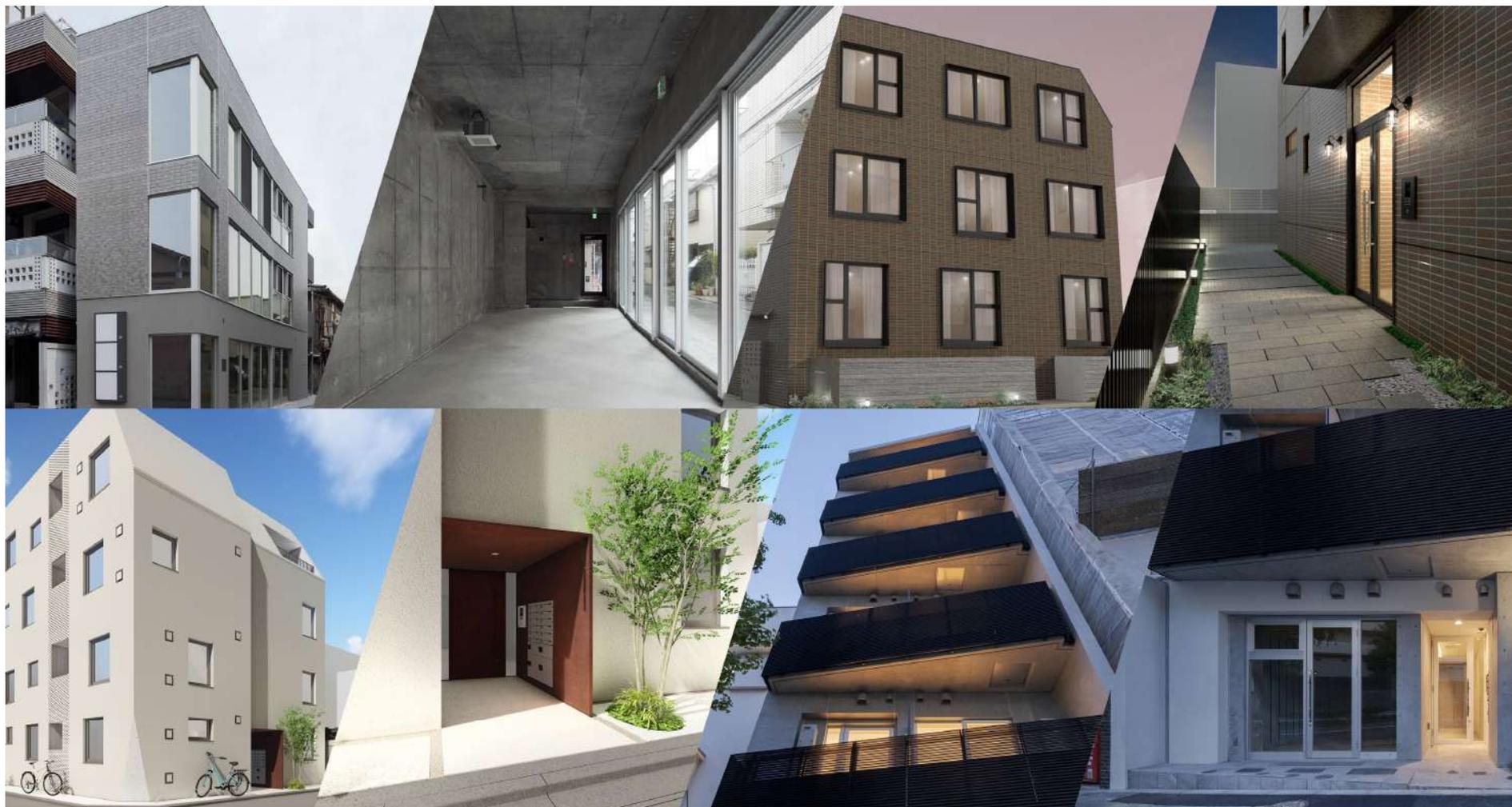
大型物件開発

国内外の機関投資家や法人需要の増加に伴い、大型物件の需要拡大



販売予定物件

不動産商品 **16** 件予定、建築商品 **22** 件予定、合計 **38** 件を予定





新規事業の展開



ワンストップサービス機能の強化



大型物件開発



その他



その他

商品展開拡充

不動産小口化商品 GrandFunding 三軒茶屋

一棟のマンションを小口化し共有持分で
所有していただくことで、
お客様の資産状況に合わせた投資が可能



小規模住宅地の特例を
適用した場合の評価

最大約 **82.4%** 圧縮率

初年度予定表面利回り
4.34%
(標準ケース)

お申し込み単位
1口 **100** 万円
(標準投資額50万円)

相続税評価額
約 **72.7%** 圧縮率

予定運用期間
約 **10** 年

利益分配
年 **1** 回

物件価値向上①

第三者機関による品質検査の実施



物件価値向上②

全物件スマートロック化

上期中に既存物件に導入
今後施工する全ての物件に導入予定



その他



M&Aを活用した
不動産テック分野への展開



相続市場への
積極的なアプローチ



社内業務システムの見直し



組織改編による業務効率化
生産性向上



2020年10月～2021年3月末までの竣工棟数

城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）で
新築一棟RCマンションの竣工棟数

No. 1

※ 株式会社建設データバンク調べ（2021年3月末時点）



“生き方”を理解してこそ、最良のプランが提案できる

250のSTORY

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



4. | 參考資料



事業紹介

投資用不動産を企画販売する「不動産投資支援事業」「不動産マネジメント事業」を展開



① 新築一棟RCマンション
(GranDuo シリーズ)
グランデュオ



② 城南3区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)



③ ワンストップサービス

GranDuo シリーズ

グランデュオシリーズは、独自設計でプロジェクトごとにコンセプトを設定。そのコンセプトがデザインや間取りなどに落とし込まれることで付加価値が付き、他の賃貸物件との差別化を実現しています。

さらに、RC物件は寿命が長く優れた耐震性を持つという観点からも、長期的な運用を考えるオーナー様にとっては非常に大きなメリットとなります。

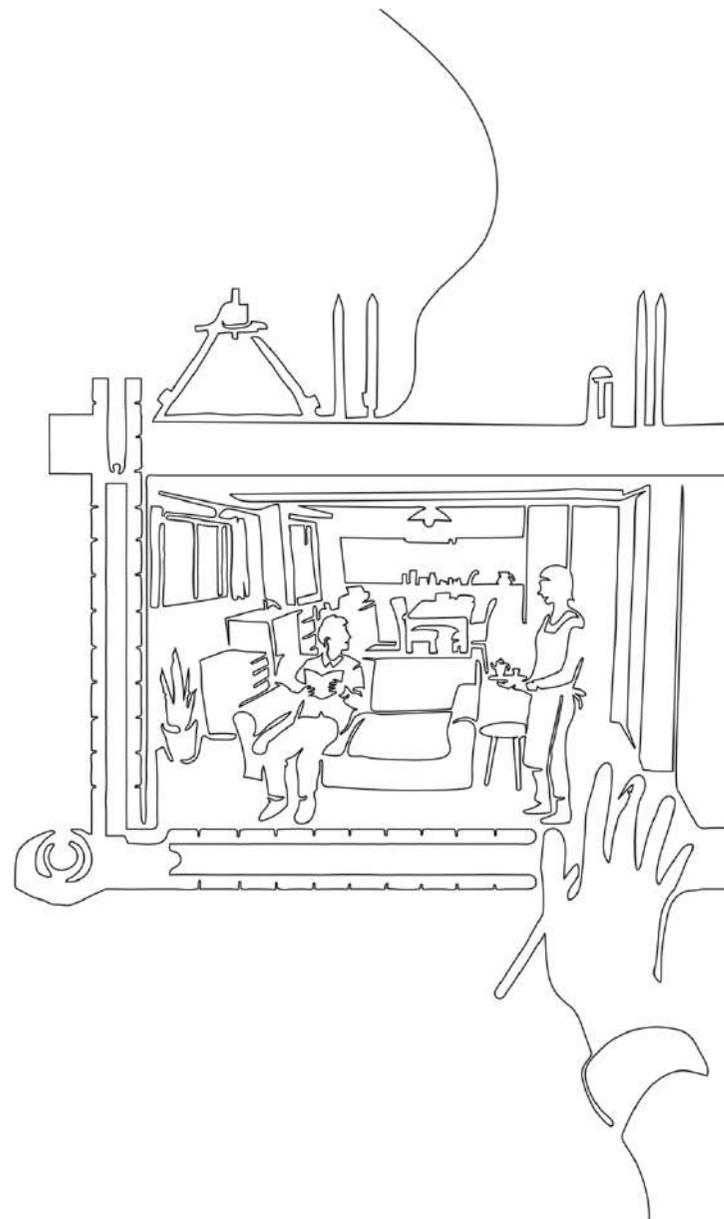
こうした要素は、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれ、賃貸需要の安定的な確保につながります。

よって、長期的に安定した投資事業の運用を可能にします。

独自設計

高品質な設備

耐震性・耐久性



② 城南3区エリア (世田谷区・目黒区・渋谷区)

▼ 立地条件の優秀性

土地価格変動 **少** 賃料価格変動 **少** 賃貸需要 **多** 賃料相場 **高**

世田谷区

東京23区中 **人口1位**

渋谷区

最大規模の **開発計画**

城南3区の代表的な街

東急田園都市線「三軒茶屋」

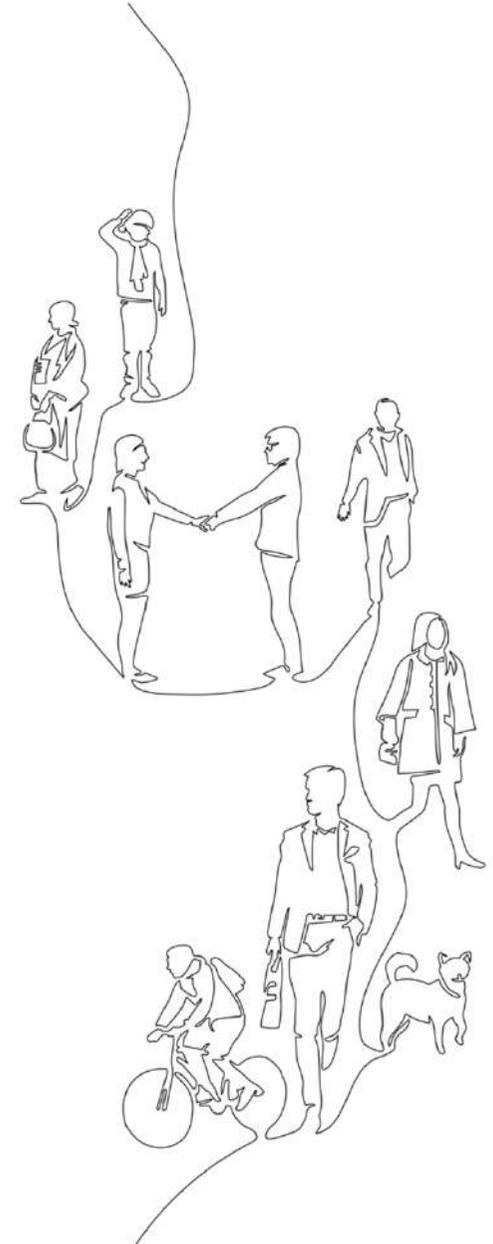
小田急線「下北沢」

東急東横線「中目黒」「自由が丘」

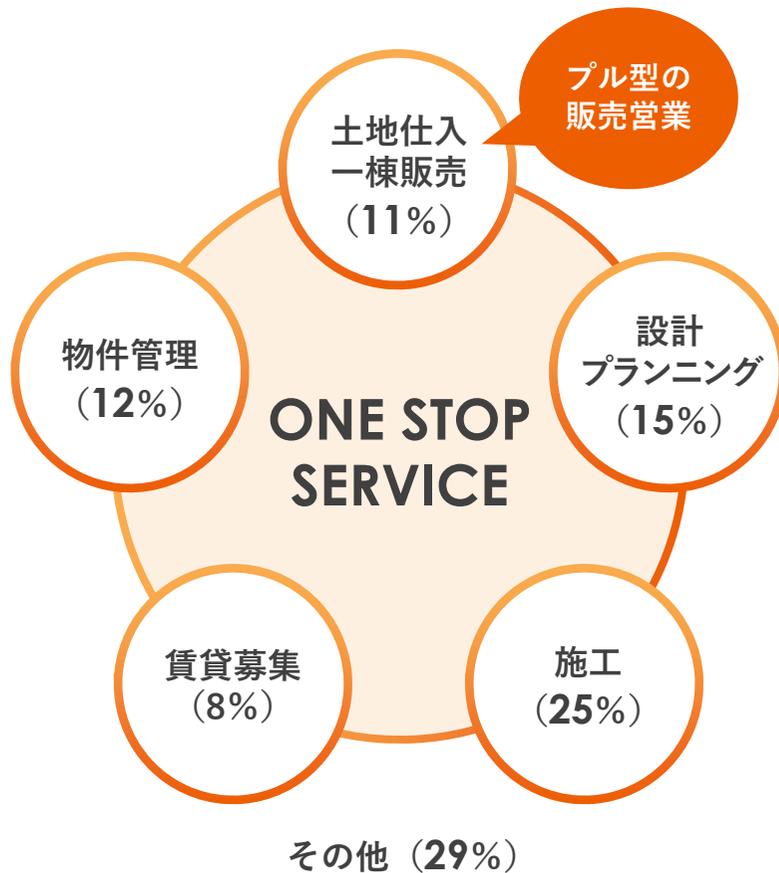
JR山手線「恵比寿」等

目黒区

独身女性に **人気の街**



③ ワンストップサービス



※ 2021年3月末時点の従業員パーセンテージ

土地の仕入れ、設計・施工・賃貸募集・建物管理・一棟販売まで全てを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供しています。

全て一括でサポートすることで、業者間で発生する中間コストの抑制、工期の短縮、収益性を高める企画の実行など、様々なメリットを生み出す「最大の武器」になると考えています。



中間コストの削減



スピーディーな対応

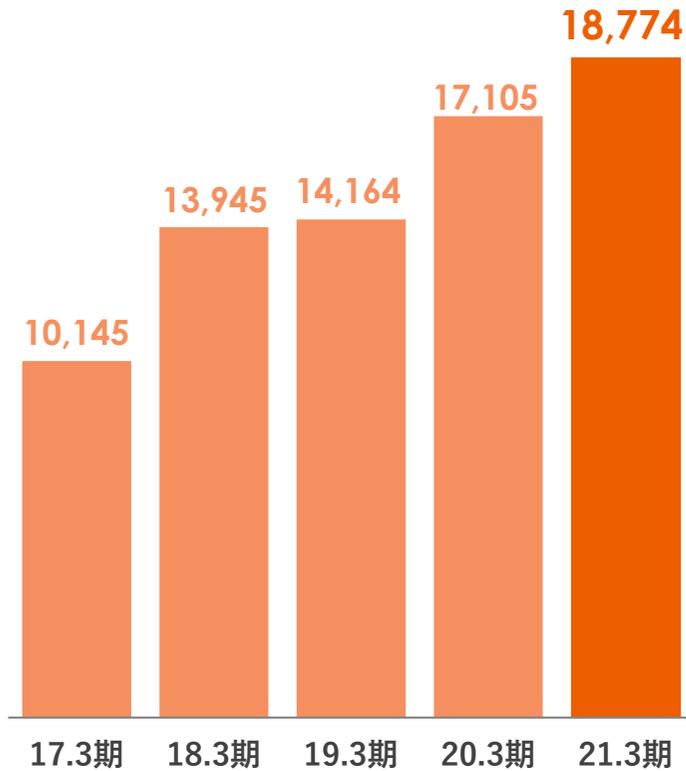


収益性を高める企画

財務ハイライト

売上高

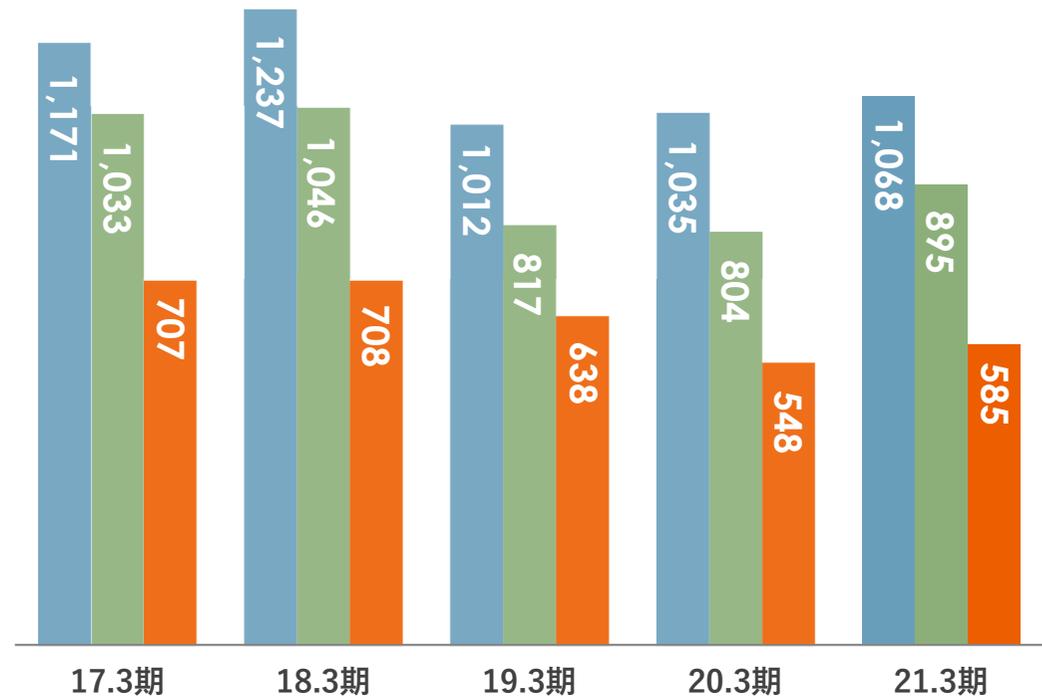
(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

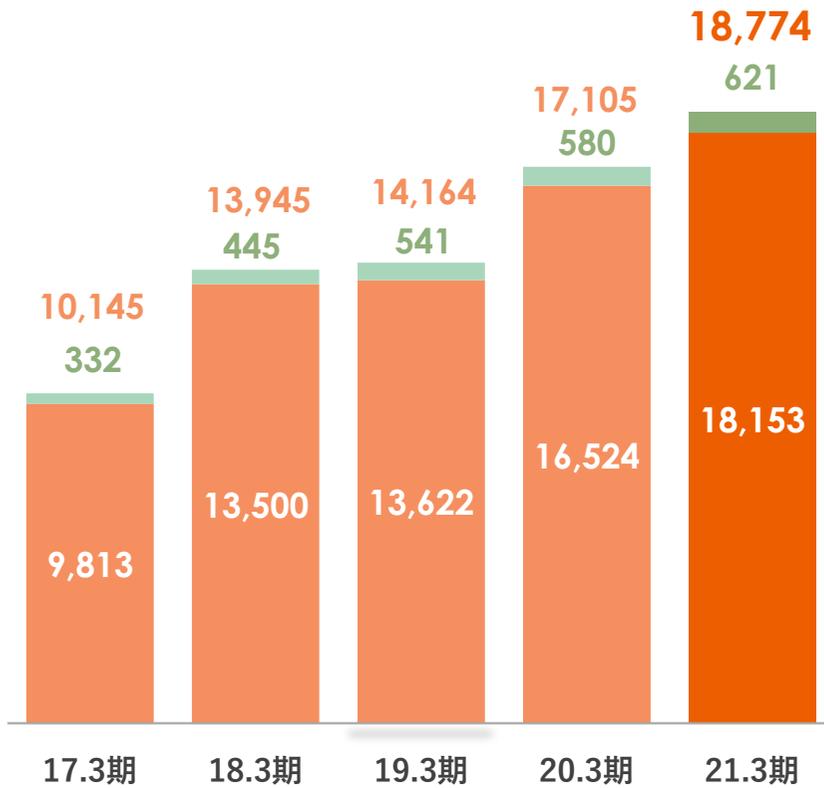


財務ハイライト

セグメント売上高

(単位：百万円)

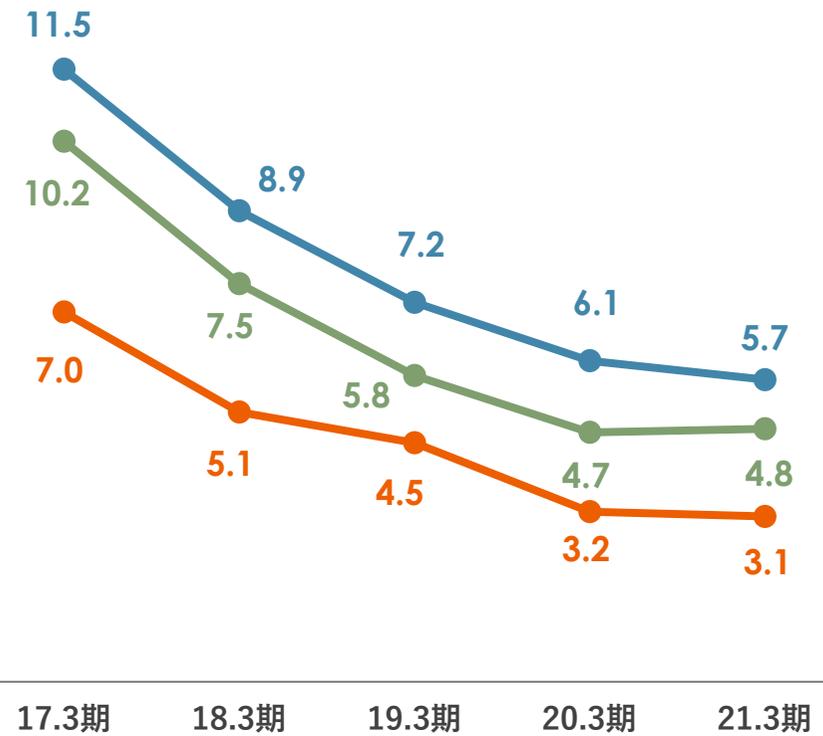
■ 不動産投資支援事業 ■ 不動産マネジメント事業



利益率

(単位：%)

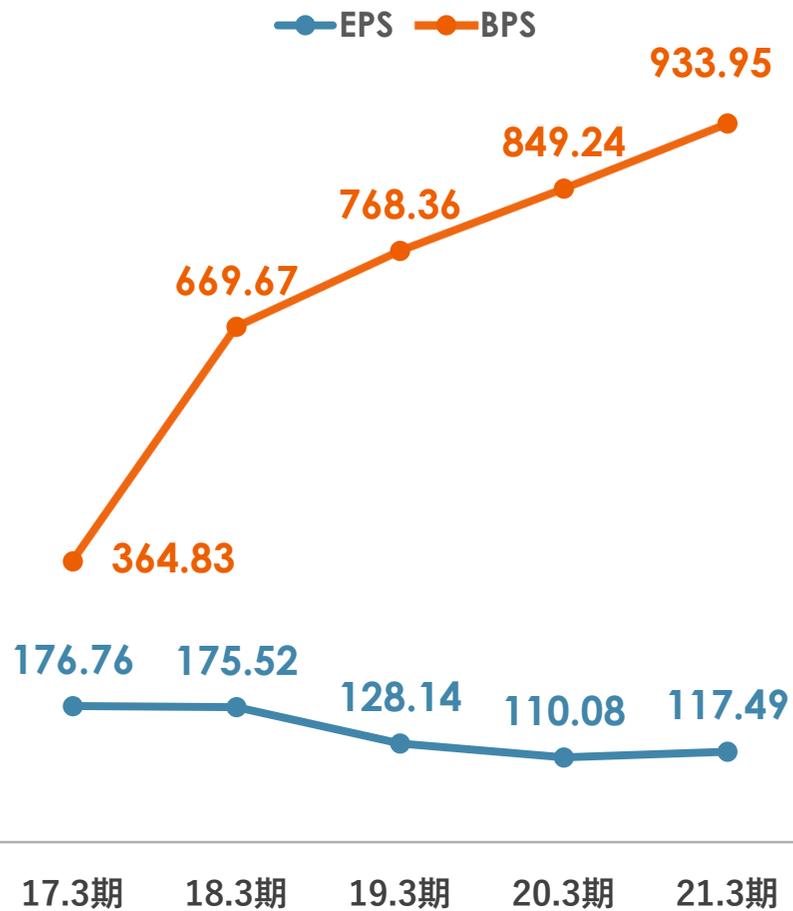
● 営業利益率 ● 経常利益率 ● 当期純利益率



財務ハイライト

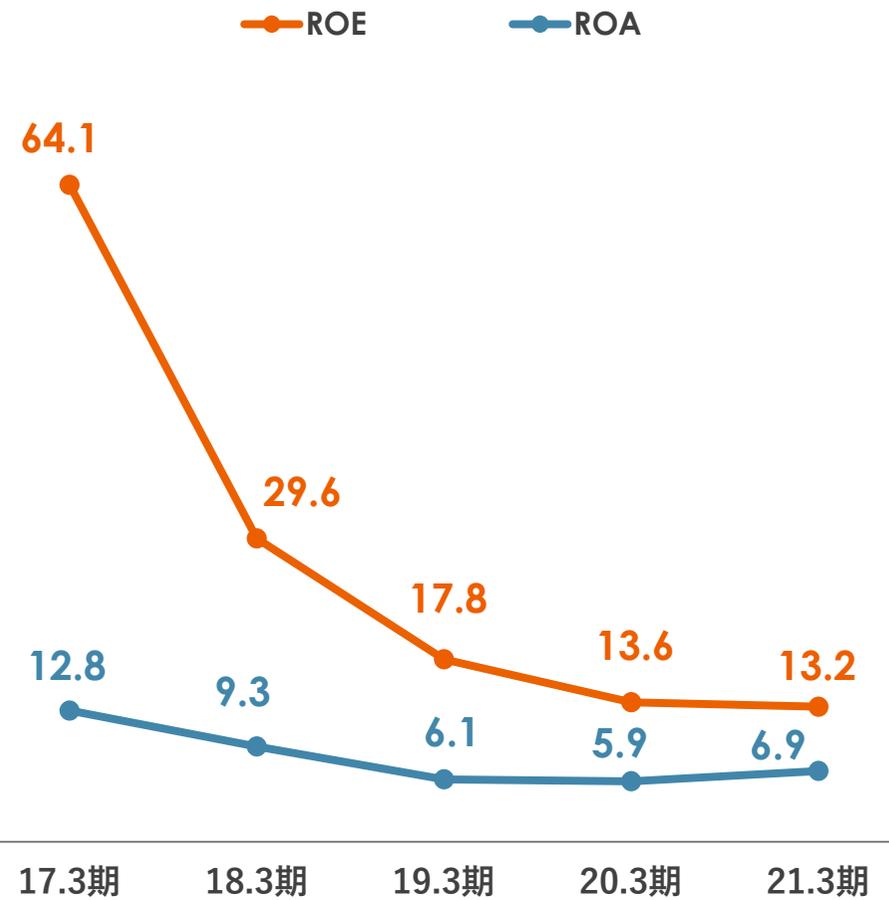
EPS・BPS

(単位：円)



ROE・ROA

(単位：%)

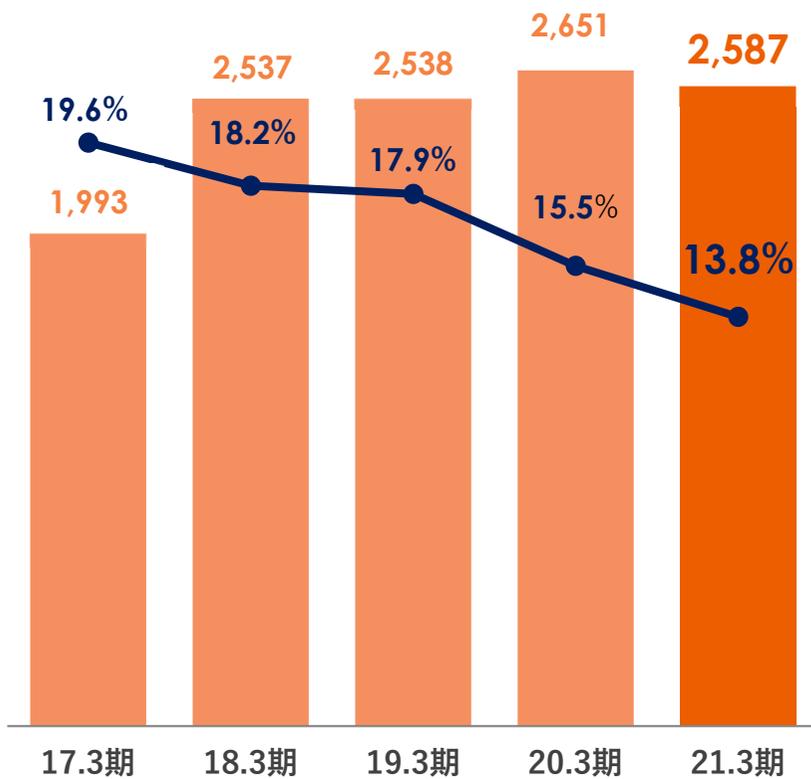


財務ハイライト

売上総利益・利益率

(単位：百万円)

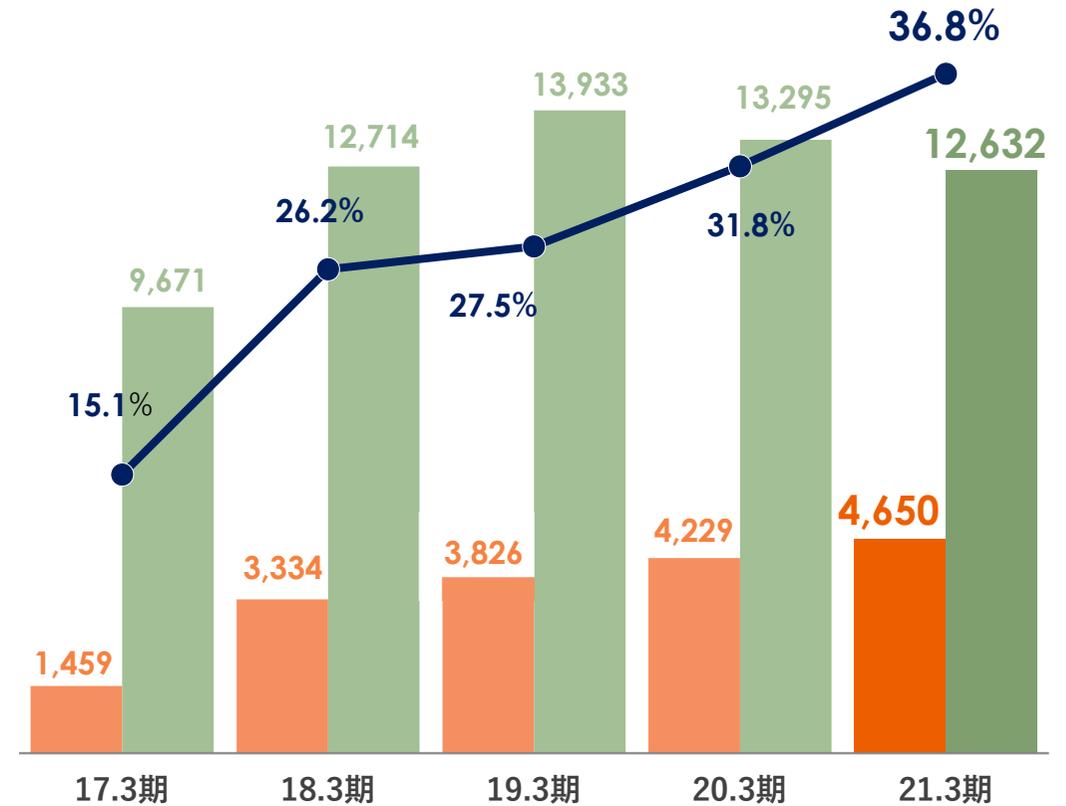
売上総利益 ● 売上総利益率



総資産額・純資産額・自己資本比率

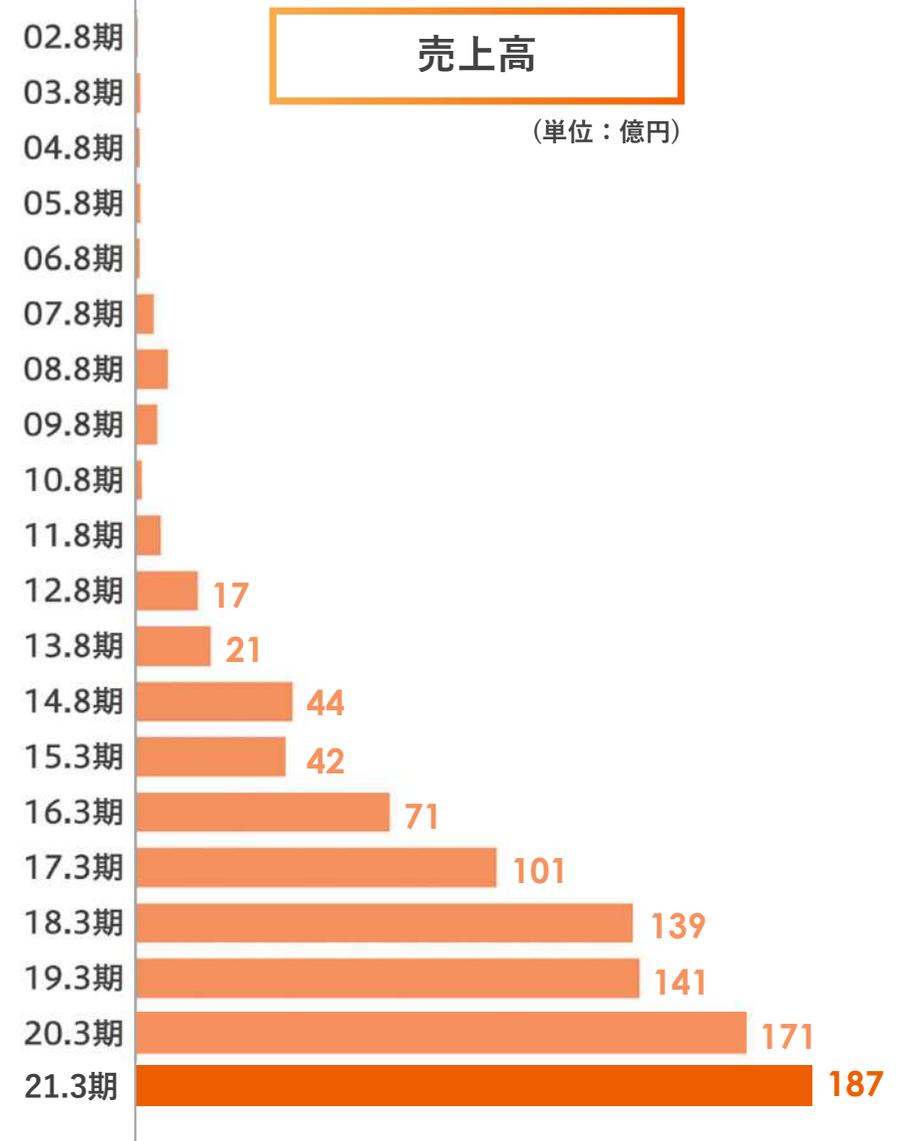
(単位：百万円)

純資産額 ■ 総資産額 ● 自己資本比率



沿革

- 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
建設業許可(東京都知事許可第128202号)を取得
- 2007年 6月 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
- 2018年 3月 東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2018年 5月 賃貸住宅管理業者登録(国土交通大臣(1)第4858号)
- 2018年 9月 不動産特定共同事業許可(東京都知事 第111号)を取得
- 2018年 10月 アセットマネジメント事業を目的としてグランファンディング
株式会社(現: FAITHアセットマネジメント株式会社)を設立
- 2019年 11月 建築デザイン事業を行うザ・スタイルワークス株式会社を
100%子会社化
- 2020年 4月 資金調達及び認知度向上を目的としてFaithファンズ合同会社を設立
- 2021年 2月 東京証券取引所市場第一部へ市場変更



フェイスネットワーク創業者紹介



代表取締役社長 蜂谷二郎

FAITH NETWORK

フェイスネットワークのフェイスは英語で「Faith」つまり「信頼」を意味しています

「信頼のネットワーク」が社名の由来です

- 金融機関出身の起業家
- 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
- 顧客との絆、高いリピート率
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

出版書籍



【 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。