



2021年12月15日

各位

会社名 株式会社フェイスネットワーク  
代表者名 代表取締役社長 蜂谷二郎  
(コード番号：3489 東証第一部)  
問合せ先 取締役執行役員 石丸洋介  
(TEL. 03-6432-9237)

### 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下の通りとなっております。「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、「流通株式時価総額」に関し、2027年3月期末までに上場維持基準を充たすための各種取り組みを進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
上場維持基準	20,000 単位以上	100 億円以上	35%以上	0.2 億円
適合状況	○	×	○	○

##### 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

プライム市場の上場維持基準の充足に向けた「流通株式時価総額」の向上にかかる取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

以上

# 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021.12.15

 **FAITH NETWORK**

株式会社フェイスネットワーク  
証券コード：3489

# 上場維持基準の適合状況

	上場維持基準	当社の状況
流通株式時価総額	100億円以上	29億円
流通株式比率	35%以上	44.8%

当社の持続的な事業成長及び高いガバナンス水準の維持を通じた企業価値の向上、ひいては中長期的な社会的価値の向上を図るためには、プライム市場への上場の維持が極めて重要であると判断し、プライム市場への上場を選択し申請いたしました。

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場上場維持基準への適合状況は「流通株式時価総額」について基準を充たしておりません。一方、流通株式比率は基準を充たしており、現時点において妥当な割合と捉えております。

当社といたしましては、企業価値の向上を通じた株価の上昇により、流通株式時価総額基準の充足を目指してまいります。

# 上場維持基準適合のための計画期間

---

上場維持基準を充たすための計画期間を2027年3月期末までとします。

本計画書に記載する各取り組み及び後述する中期経営計画「NEXTVISION 2025」を推進するとともに、その後も持続的な成長を続けることで計画の達成を目指します。

なお、2021年5月14日に公表いたしました中期経営計画「NEXT VISION 2024」を、今回の計画書提出に合わせて再構築し、「NEXT VISION 2025」としております。

# 上場維持基準適合に向けた基本方針

## 基本方針

企業価値の向上による「時価総額の向上」により、  
「流通時価総額」基準達成を目指す

やみくもな規模拡大ではなく、ターゲットエリアである城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）を軸とした投資用新築一棟RCマンションの企画・開発・販売分野でのニッチトップ戦略により、不動産投資支援事業を軸とした持続的な成長を図ります。

併せてコーポレート・ガバナンスを強化することにより、積極的な市場との対話を促進することで、株価の適正な評価を得てまいります。

また、配当政策を軸とした積極的な株主還元に取り組み、株主価値の向上に努めます。

これらの取り組みにより流通時価総額基準の達成を目指します。

# 「流通時価総額」向上に向けた課題と取り組み

## 課題

売上・利益の持続的な成長による企業価値の向上とともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えております。

## 課題解決に向けた取り組み

- ・ 中期経営計画「NEXT VISION 2025」の推進による業績の安定的な成長
- ・ コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み
- ・ 積極的な株主還元策の取り組み
- ・ ROICをKPIとした効率化経営の推進

# 具体的な取り組み①

## ◇中期経営計画「NEXT VISION 2025」の推進

### 中期経営計画の重点戦略

- ・ 既存事業の安定した成長による事業基盤の強化
- ・ コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み
- ・ DX推進により業務効率化を図り、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

※取り組みの詳細は後述の資料をご参照ください

## 具体的な取り組み②

### ◇コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み

#### コーポレート・ガバナンスの強化

- ・改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応と、新たな項目に向けた取り組み実施
- ・2021年6月の監査等委員会設置会社への移行後、監査等委員会の月2回の実施や幹部社員へのヒアリング実施による状況把握等、社外取締役の活動強化

#### IRの積極的な取り組み

- ・情報発信ツールの活用による各種投資家への情報発信の強化
- ・今期実施した個人投資家向け会社説明会の来期以降の継続開催（年数回想定）や前期より継続実施している機関投資家向け決算説明会のオンライン開催による参加の簡便化、機関投資家との面談の継続実施等、機関投資家とのコミュニケーション強化
- ・企業ブランディング広告出稿や、今期より実施しているPRイベントの継続展開による企業認知の拡大



## 具体的な取り組み③

### ◇積極的な株主還元策の推進

- ・業績の拡大に合わせた持続的な配当総額の増加  
2027年3月期の純資産目標額を100億円とし、事業成長を通じた安定した財務基盤の構築を前提に、毎期純資産額の3%以上の配当を目標とする
- ・業績・資本の状況、事業展開及び株価を含む市場環境を考慮した機動的な自己株式の取得

### ◇ROICをKPIとした効率化経営の推進

- ・DX推進等による業務効率化により生産性を高めることで、物件規模拡大に伴う投下資本の増加を上回る営業利益を創出

2027年3月期のROIC目標：8.8%（2021年3月期のROIC実績：6.6%）

ROIC = 税引後営業利益 / 投下資本 （投下資本 = 有利子負債 + 株主資本）

これらの取り組みを着実に遂行することで、2027年3月期末における  
プライム市場の上場維持基準適合を目指してまいります。

【資料】

# 中期経営計画 NEXT VISION 2025

---



株式会社フェイスネットワーク  
( 東証一部 : 3489 )

2021.12.15

# 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

会社設立20周年

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



## コーポレート・ガバナンスの強化と IRの積極的な取り組み



## DX推進により業務効率化を図り 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





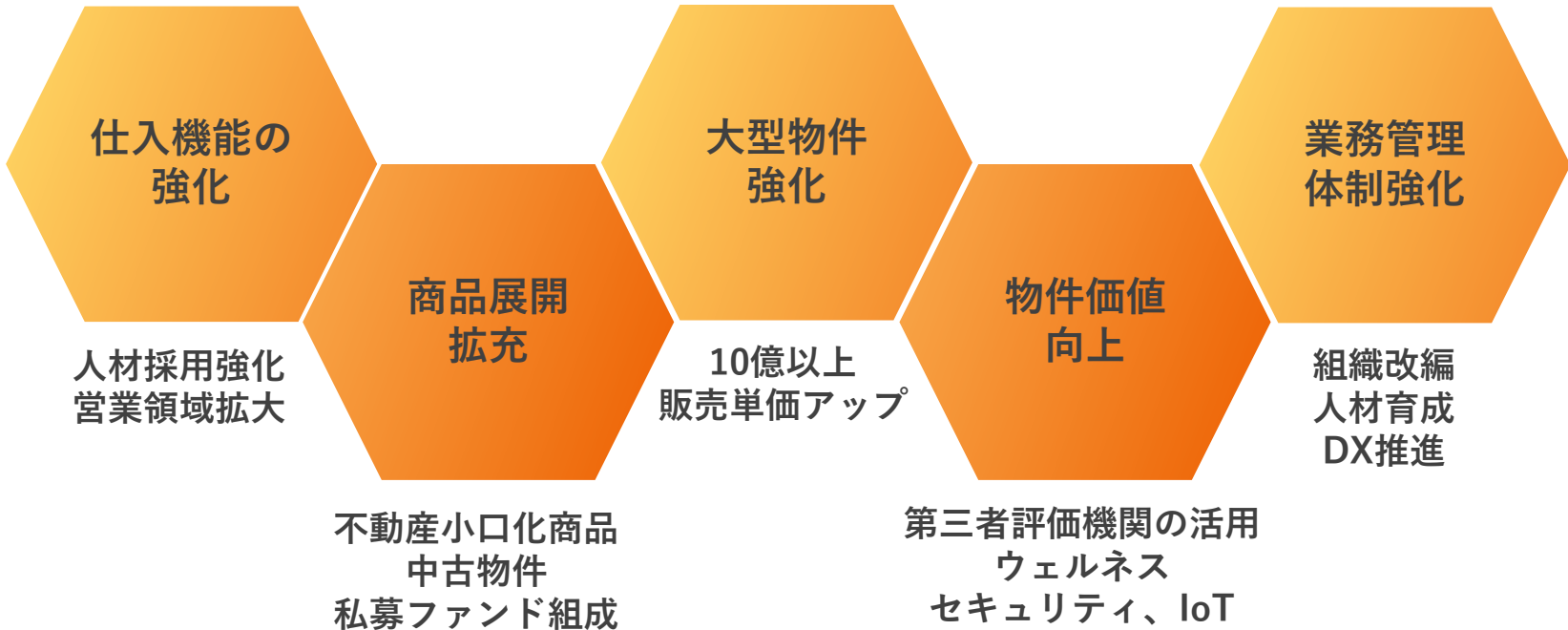


# 重点戰略

# 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



## 重点戦略②

### コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み

#### コーポレート・ガバナンスの強化

- ・改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応
- ・社外取締役の活動強化

#### IRの積極的な取り組み

- ・情報発信ツールの活用による各種投資家への情報発信の強化
- ・コミュニケーションツールのオンライン化の推進、個人投資家向け説明会の継続開催等、各種投資家とのコミュニケーション強化
- ・IR・PRイベントの拡大による企業認知の拡大



## 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

- ・ 部門横断型のDX担当チームを設置し、全社で網羅的にDXを推進
- ・ 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

## NEXT VISION 2025

3年後、段階利益を約2倍  
(2022年3月期比)

2022年3月期予想  
売上高200億円

2025年3月期計画  
売上高280億円

将来的に売上高500億円を目指すための基盤を構築

2022年3月期予想  
営業利益12.8億円

2025年3月期計画  
営業利益25億円

【ご参考】5年後の目標数値

2027年3月期目標  
売上高350億円

2027年3月期目標  
営業利益35億円

# 数値計画

(単位：百万円)

NEXT VISION 2025	2022年3月期 予想	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	ご参考	2027年3月期 目標
売上高	20,000	21,000	24,000	28,000	売上高	35,000
営業利益	1,280	1,600	2,100	2,500	営業利益	3,500
経常利益	1,050	1,350	1,800	2,100	経常利益	3,000
当期純利益	710	900	1,200	1,400	当期純利益	2,000
					ROIC (%)	8.8



# 業績向上のための具体的な施策

---

- ・ 開発物件規模を大型化し、取り扱い商品の販売単価を段階的に引き上げ  
2025年3月期に概ね1.5倍、2027年3月期に概ね2倍程度を目指す
- ・ 城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）を軸に物件開発エリアを周辺に拡大
- ・ 施工能力（人員・協力会社等）、仕入能力（人員）を段階的に引き上げ  
2025年3月期に概ね1.5倍、2027年3月期に概ね2倍程度を目指す
- ・ 自社施工能力強化によるコスト競争力の創出を活かした安定的な用地仕入
- ・ 商品展開の拡充（不動産小口化商品、リノベ物件）
- ・ 私募ファンドの組成（2023年3月期組成を目指す）等、出口戦略の多様化