

2022年3月期 決算説明資料

株式会社フェイスネットワーク
(東証プライム市場：3489)

2022.5.20

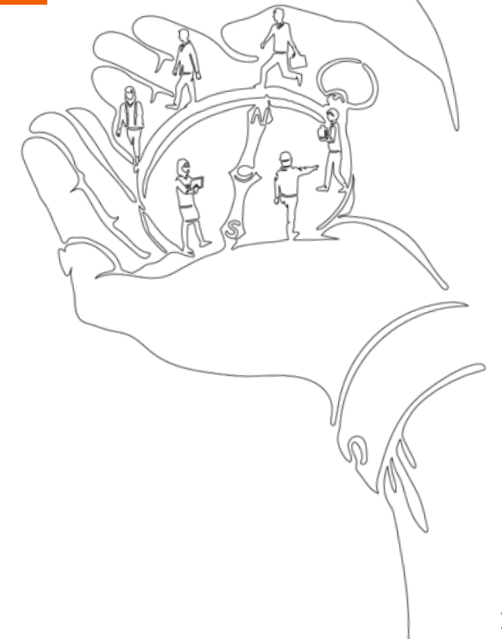


経営理念

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

フェイスネットワークはプライム市場へ

当社は、東証の市場再編に伴い、2022年4月4日より「プライム市場」に移行しました。

- 人生100年時代に向けた不動産の活用による資産の最適な運用
- コロナ禍を経て生まれた多様なライフスタイルに対応した新たな空間活用
- 事業を通じたSDGsへの貢献

これらの社会課題の解決を通じて、持続的に企業価値向上を図ることで
上場維持基準の早期達成を実現し、
夢のある未来の創造と豊かな社会の実現に貢献してまいります

目次

1. | 2022年3月期 決算概要
2. | 株主還元
3. | 2023年3月期 業績予想
4. | 参考資料

1. | 2022年3月期 決算概要



2022年3月期 決算トピックス

営業利益
経常利益
当期純利益

過去最高を更新

売上高

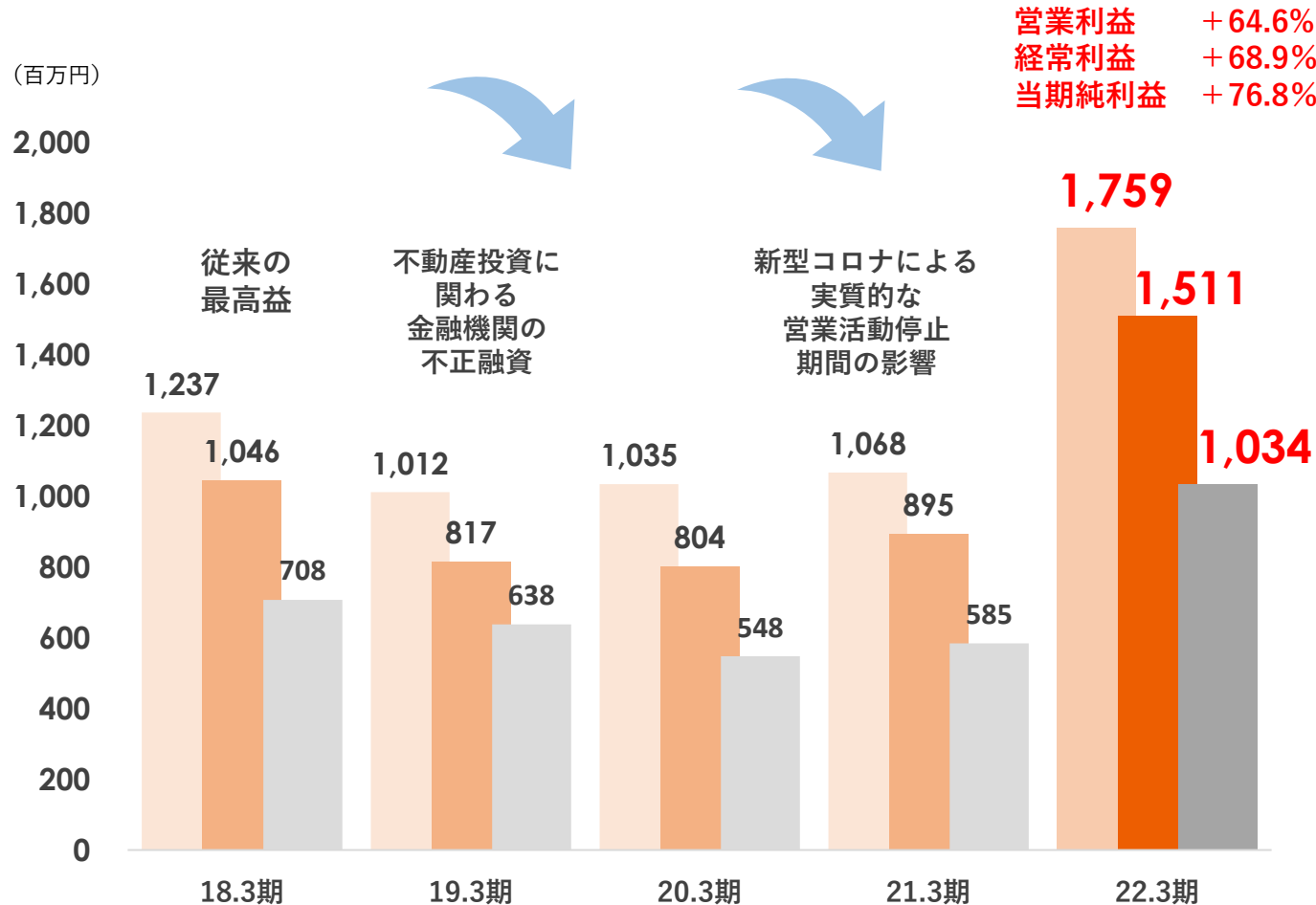
次期業績の安定化を優先し減収

販売用不動産

2023年3月期以降に向けた仕入堅調

営業・経常・当期純利益 過去最高を更新

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



従来の最高益

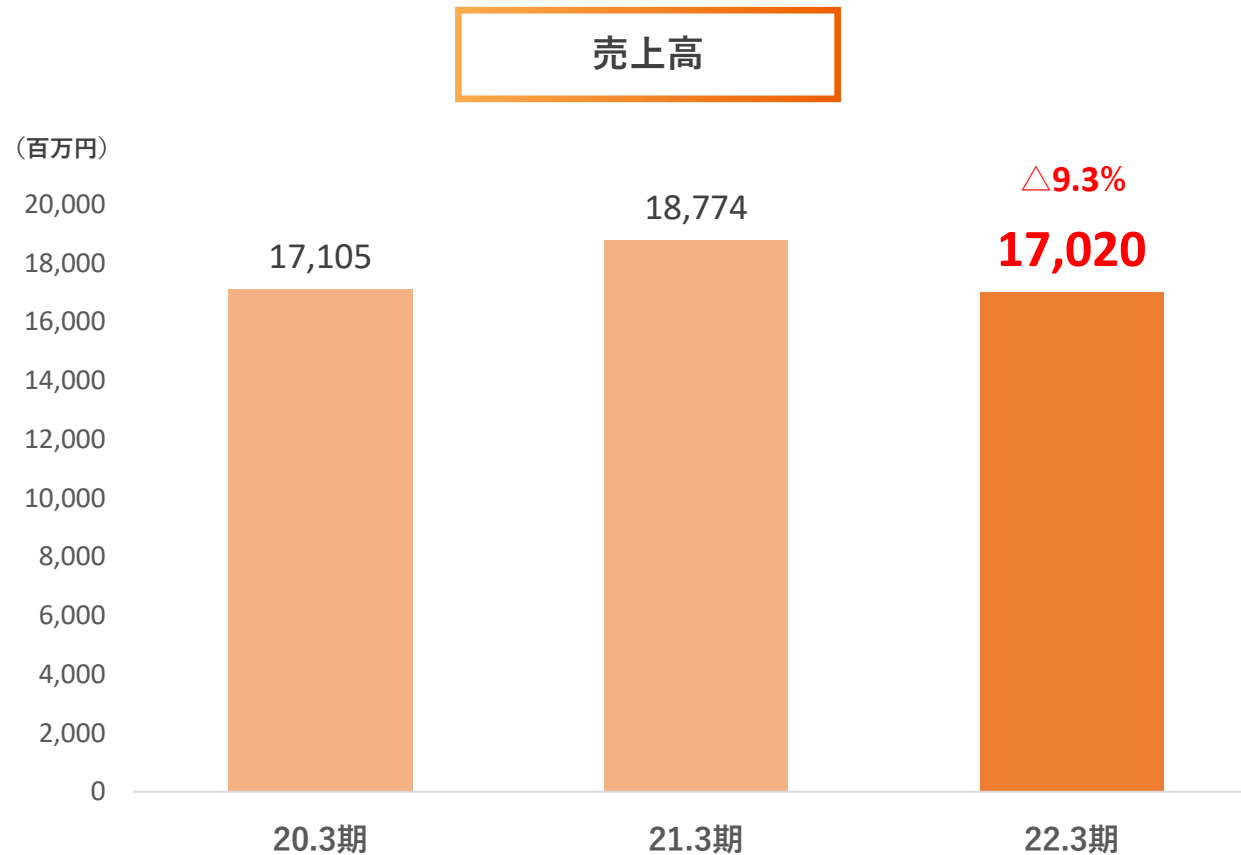
不動産投資に関わる金融機関の不正融資

新型コロナによる実質的な営業活動停止期間の影響

- 背景
- ・ コロナ禍で住居用不動産の安定性が再評価
 - ・ 東京を中心に優良な不動産投資商品に注目
- 施策
- ・ 営業力強化・DX推進による粗利率の改善
 - ・ 施工能力強化
 - ・ 販管費の適正なコントロール（投資と抑制のバランス）

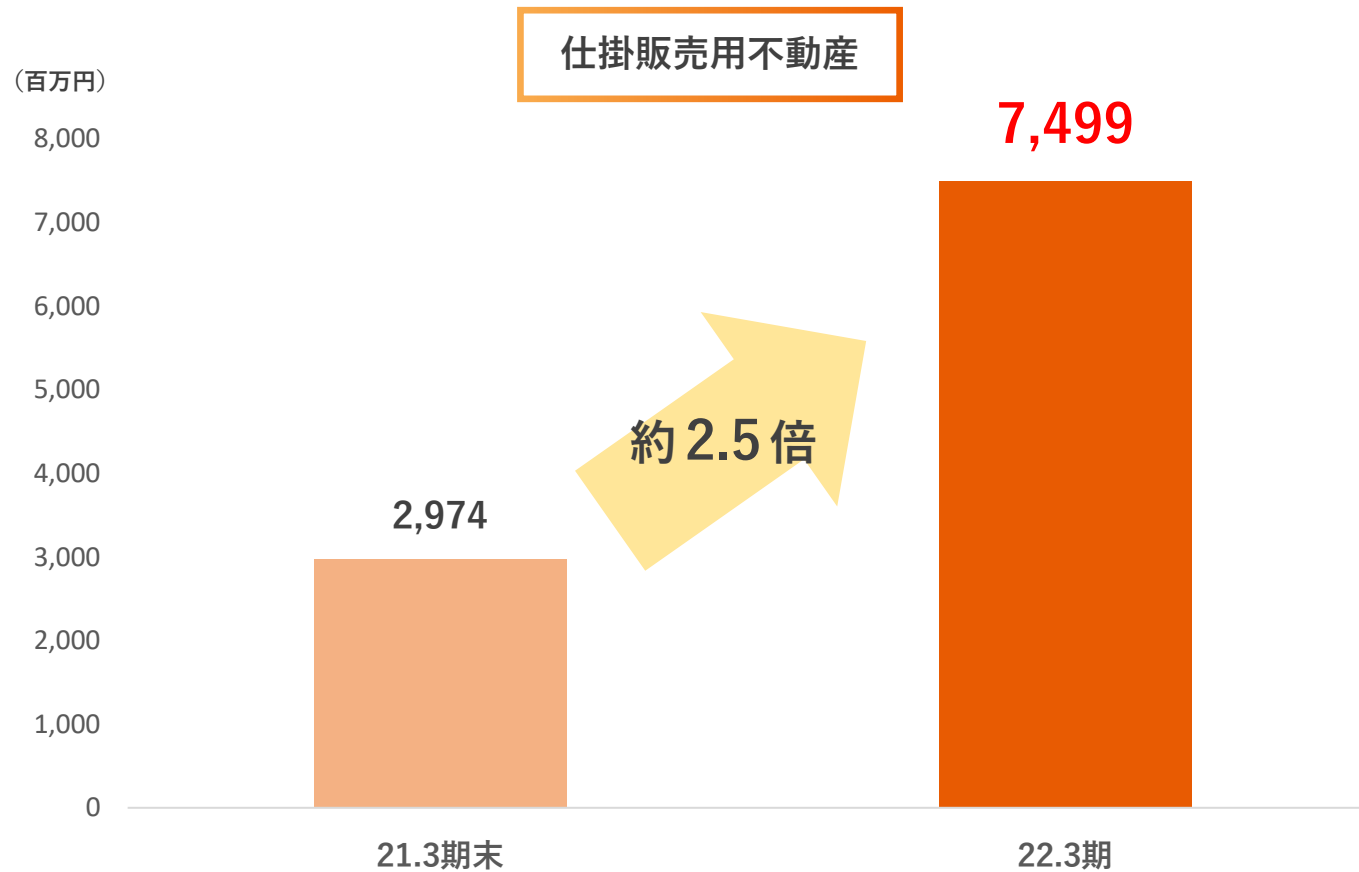
売上高 翌期業績の安定化を優先し減収

期中に期初予想を上回る利益の確保が見込めたため、販売予定時期を見直し



開発用地の仕入は堅調

営業力強化とDX推進の効果により効率的な用地仕入を推進



2022年3月期 損益サマリー

(単位：百万円)

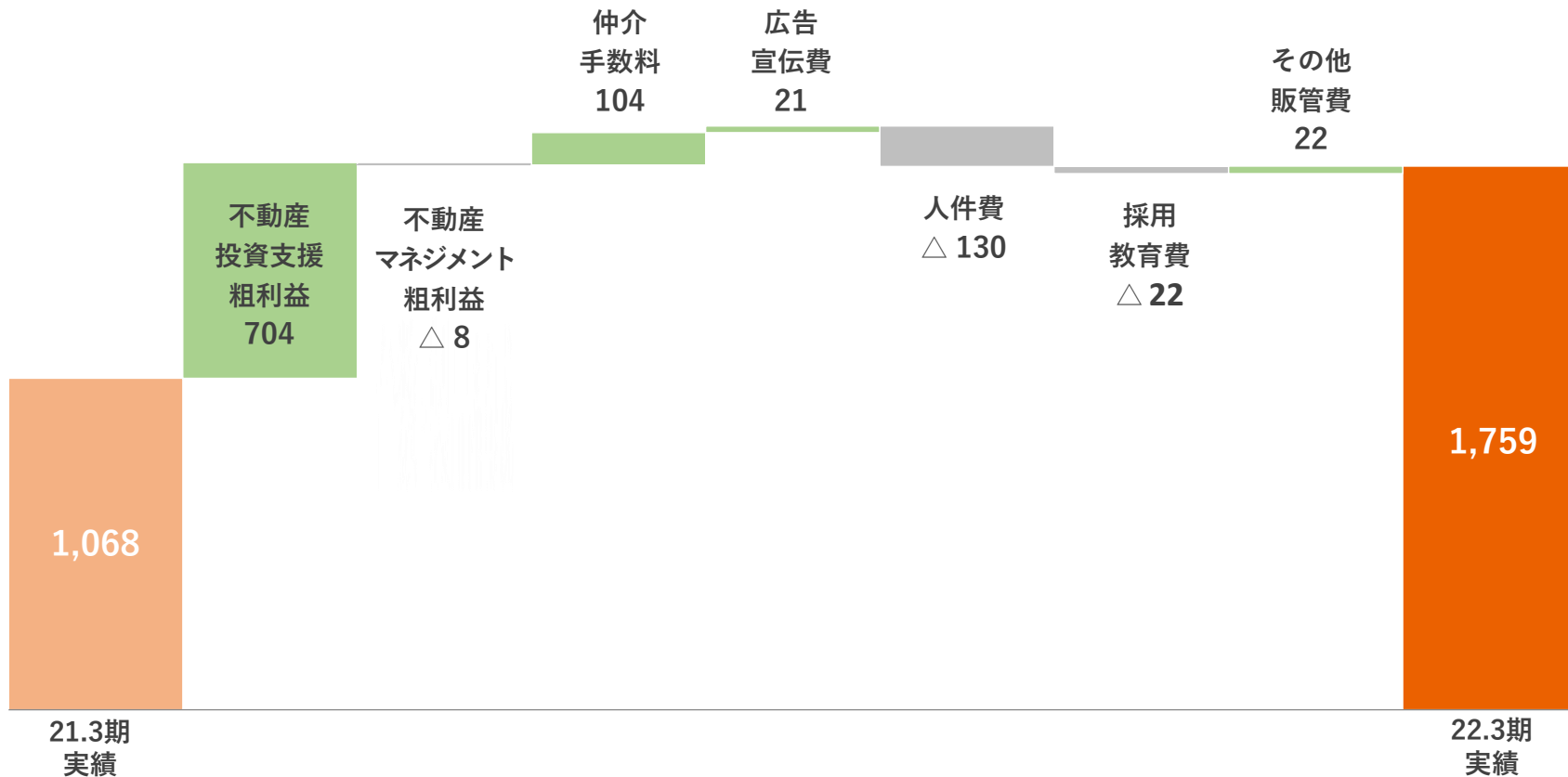
	21.3期 実績	22.3期 実績	増減額	増減率
売上高	18,774	17,020	△1,753	△9.3%
営業利益	1,068	1,759	690	64.6%
営業利益率	5.7%	10.3%	4.6%	
経常利益	895	1,511	616	68.9%
当期純利益	585	1,034	449	76.8%
1株当たり 当期純利益 EPS(円)	117.49	208.74	90.15	

2022年3月期決算 営業利益増減要因

不動産投資支援事業の粗利増・自社顧客取引増による仲介手数料抑制
積極的な人材採用による人件費増



(単位：百万円)



2022年3月期決算 B/Sサマリー

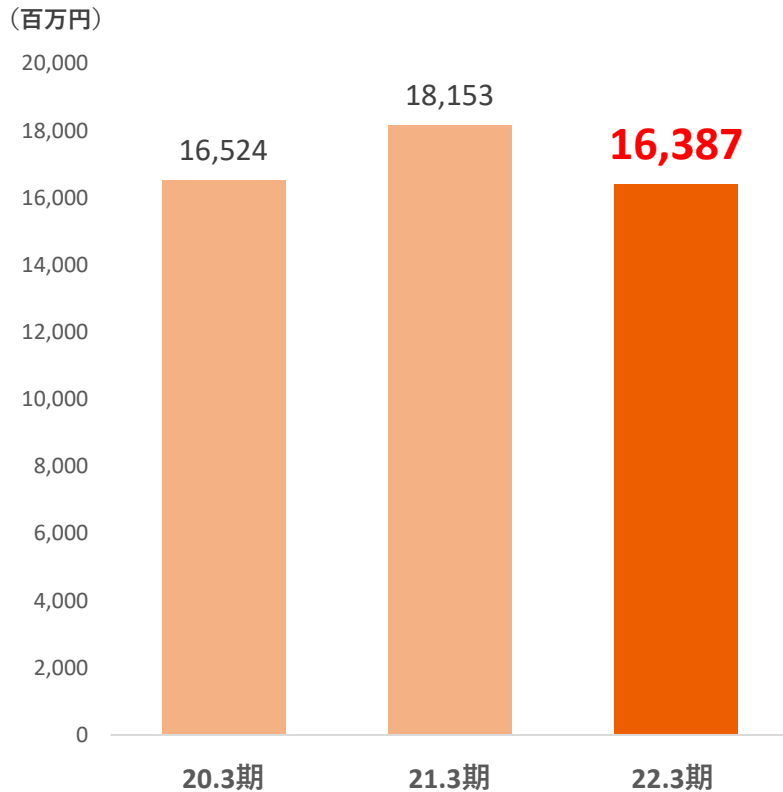
(単位：百万円)

	21.3期末	22.3期末	増減額	
流動資産	9,652	14,551	4,899	◎開発用地の仕入推進による 棚卸資産の増加
固定資産	2,980	2,274	△705	仕掛販売用不動産 +4,525 百万円 販売用不動産 △1,512 百万円 現金及び預金 +1,547 百万円
資産合計	12,632	16,826	4,193	
流動負債	3,435	4,012	577	
固定負債	4,546	7,312	2,766	◎用地仕入に伴う借入金の増加 長期借入金 +2,667百万円
負債合計	7,981	11,325	3,343	
純資産	4,650	5,501	850	
負債純資産合計	12,632	16,826	4,193	

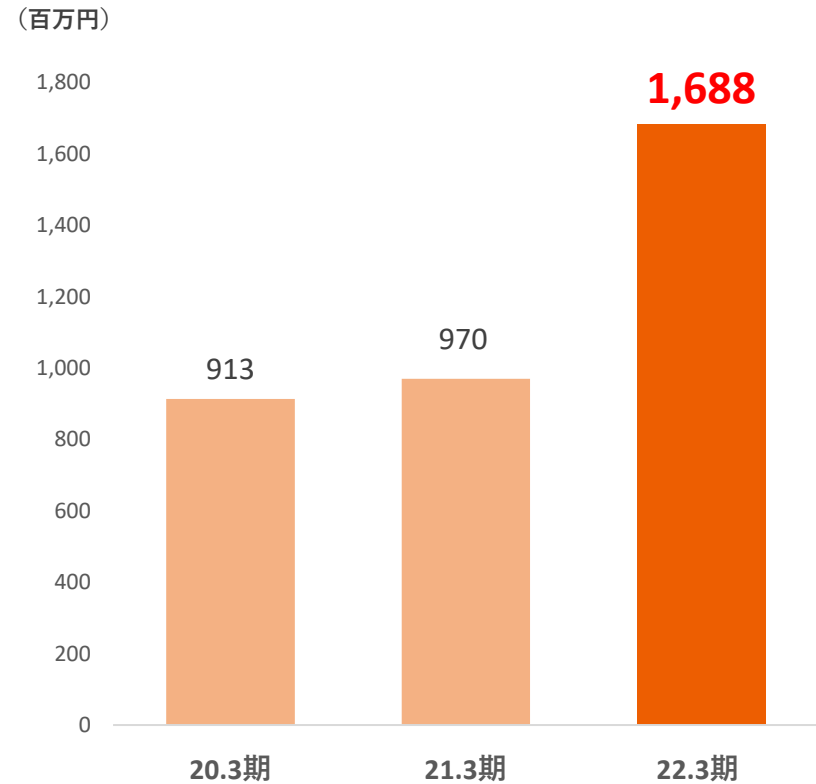
不動産投資支援事業

不動産商品 **11** 件販売、建築商品 **24** 件販売

売上高



営業利益



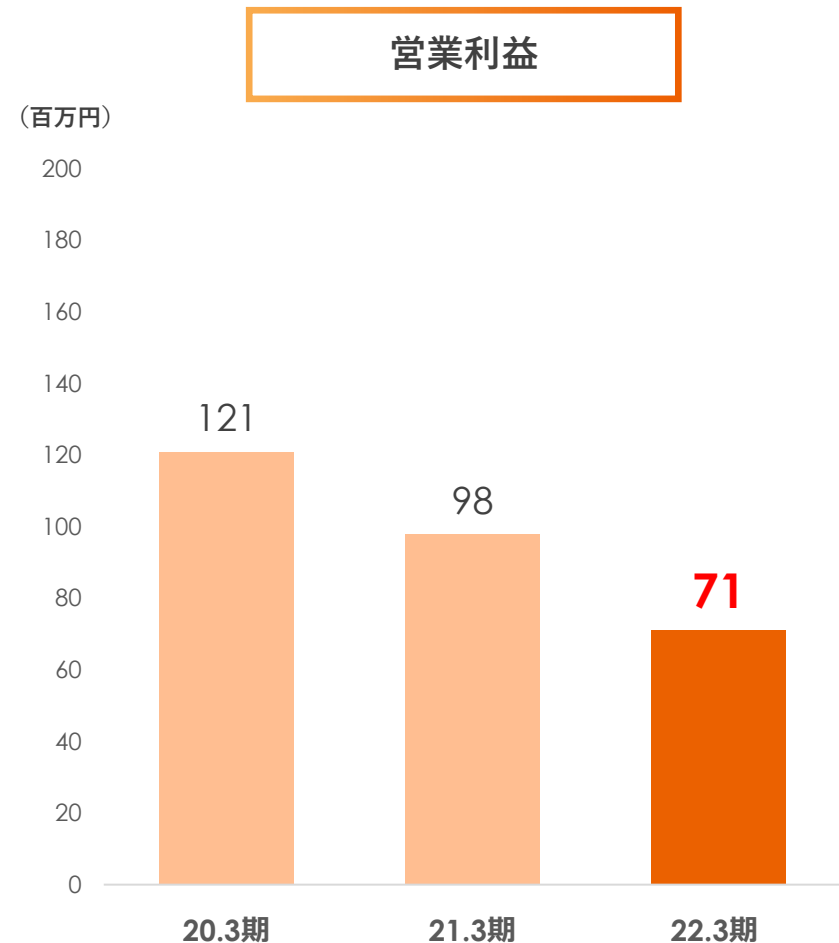
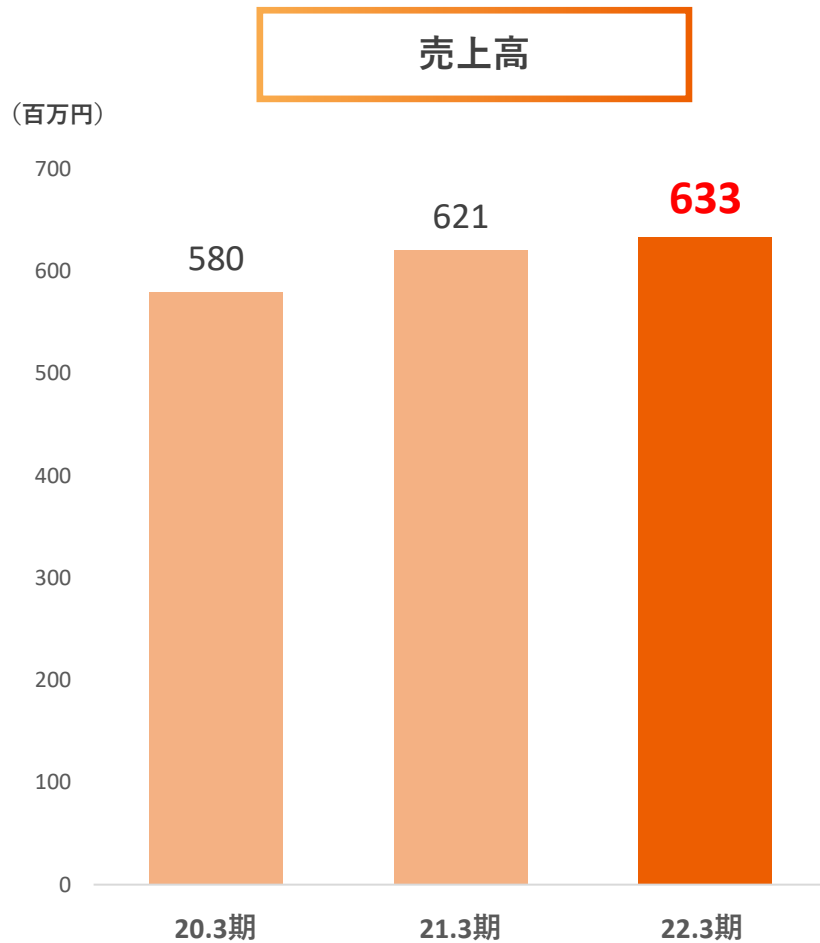
不動産投資支援事業

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
※ 2022年3月末時点

1,824戸 157棟



2. | 株主還元



株主還元

配当方針

安定的・継続的であることを基本に、企業価値向上に応じて持続的に高める

株主還元施策

【 配当 】

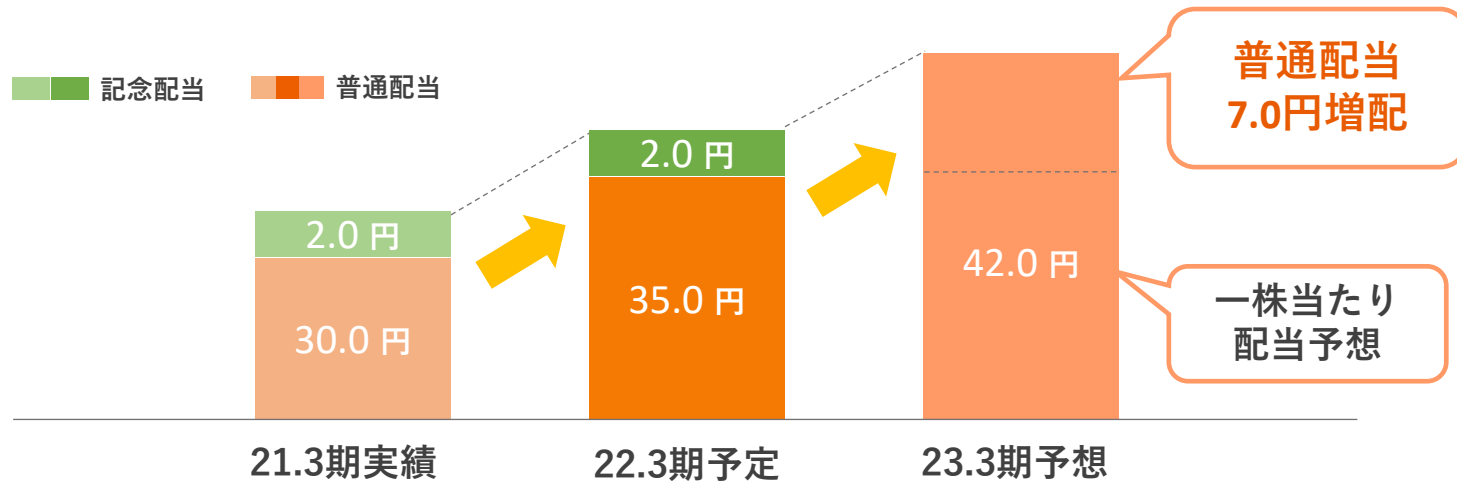
2022年3月期は普通配当5円増配予定、2023年3月期は7円増配予想

【 株主優待 】

コンテンツを増加し、内容を充実

配当予想

2022年3月期は、各段階利益が過去最高となった通期業績を踏まえ、普通配当30円を**35円**に増額併せて、会社設立20周年を記念し**2円**の記念配当を実施、一株当たり配当総額は**37円**とする予定
 2023年3月期は、安定的且つ持続的な株主還元強化の方針のもと、更なる業績の向上を織り込み、普通配当を**7円増配**し**42円**を予想



一株配当推移	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期 予定	23.3期 予想
	30.0円	30.0円	32.0円	37.0円	42.0円

株主優待制度①

2022年2月28日に株主優待制度を変更

当社株式を2単元（200株）以上保有する株主様に
3,000円分のAmazonギフト券(Eメールタイプ)を贈呈(新設)

【対象となる株主様】

継続保有期間6カ月以上を条件として、同一株主番号で3月末日及び
9月末日現在の株主名簿に連続して2回以上記載又は記録された株主様

株主優待制度②

フェイスネットワーク・プレミアム優待倶楽部

<https://faithnetwork.premium-yutaiclub.jp/>

- ・株主様が保有する株式数に応じて株主優待ポイントを進呈
- ・ポイント数に応じて様々な商品等と交換が可能
- ・ポイントは最大2年間有効（毎年3月末及び9月末現在の株主名簿に同一の株主番号で連続4回以上の記載又は記録が条件）

【対象となる株主様】 3月末日及び9月末日現在の株主名簿に連続して2回以上記載又は記録された当社株式を3単位(300株)以上保有する株主様

保有株式数	付与ポイント数
300株～399株	5,000ポイント
400株～499株	8,000ポイント
500株～599株	12,000ポイント
600株～699株	15,000ポイント
700株～799株	20,000ポイント
800株～899株	25,000ポイント
900株～999株	30,000ポイント
1,000株～1,999株	40,000ポイント
2,000株以上	50,000ポイント

3. | 2023年3月期 業績予想





重点施策



DX推進によるワンストップサービス強化



大型物件開発、高付加価値物件開発推進



新たな事業領域の模索



その他

DX推進によるワンストップサービス機能強化

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

DX推進によるワンストップサービス機能強化

※ DX：デジタルトランスフォーメーション

統合CRMプラットフォーム導入により、社内システムを発展・統合し、情報一元化、可視化



物件開発
(設計・施工)
進捗情報

入居者情報
取引先情報
販売管理情報
etc

それぞれに
活用している
業務システム・
データベースを
戦略的に発展・統合



業務基盤と顧客基盤の
連携・可視化・共有・仕組化

Phase1
情報一元化

Phase2
オーナー様との
連携強化

Phase3
新規事業における
顧客情報活用

DX推進によるワンストップサービス機能強化

※ DX：デジタルトランスフォーメーション

セールスフォースの活用によりワンストップサービス機能強化



業務プロセスの変革とグループ全体最適化による生産性向上を図ることで
物件開発件数を飛躍的に増加させ、既存事業の変革を促す

中期経営計画の着実な達成
将来的に売上高500億円を目指すための基盤構築



DX推進によるワンストップサービス強化



大型物件開発、高付加価値物件開発推進



新たな事業領域の模索



その他

大型物件開発・高付加価値物件開発推進

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
大型化による一棟当たり収益の増加と効率化を図る



2020年3月期
約4.2億円



2022年3月期
約5.7億円



2023年3月期
約7.9億円（計画）

大型物件開発・高付加価値物件開発推進

従来物件よりターゲットとコンセプトを明確化した高付加価値物件の開発推進



グランデュオ

GrandDuo 代々木2

当社開発物件として最大級の大型物件



グランストーリー

GrandStory 西麻布

LED照明「次世代調光調色システム Synca」、戸別セキュリティ



グランストーリー

GrandStory 用賀2

LED照明「次世代調光調色システム Synca」



DX推進によるワンストップサービス強化



大型物件開発、高付加価値物件開発推進



新たな事業領域の模索



その他

新たな事業領域の模索

日本初のサブスクサービスの
ユニット型サロン
「GrandStory SALON+」 開発



サブスクサービスのシェアサロン
「GrandStory SALON 自由が丘店」
「GrandStory SALON 渋谷店」 開店



キーコンセプトはサブスクリプション&シェアリング

空間を創造し提供する不動産会社として、多様な働き方や
ライフスタイルを実現する次世代空間商品・サービスの開発を推進



DX推進によるワンストップサービス強化



大型物件開発、高付加価値物件開発推進



新たな事業領域の模索



その他



その他

【商品展開拡充】

- ・ 今後も需要の拡大が見込まれる相続市場を見据え、不動産小口化商品「GrandFunding」シリーズの販売を強化

グランファンディング

「GrandFunding三軒茶屋」
2022年2月完売



「GrandFunding代田橋」
2022年6月募集開始



「GrandFunding渋谷」
2022年上期募集開始予定



その他

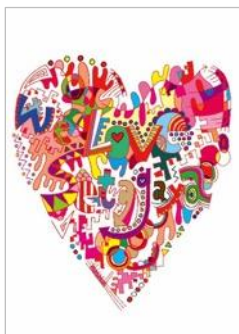
【「世田谷ドリームプロジェクト まちからアートvol.1 仮囲いデザインのアイデアコンテスト」を開催】

- ・ 地域活性化への貢献と若者の夢の実現を応援する取り組み
- ・ 当社物件建設現場の仮囲いにアート作品を掲示することで、次世代を切り開くアーティストの応援とアートによる工事現場の彩り、街の賑わいを創出

まちからアートvol.1 受賞作品



最優秀賞
「おみこしわっしょい」
おはすみ 作



優秀賞
「WE LOVE SETAGAYA」
Tamaki Sudo 作



入賞
「あかるい方へ」
朋森 作



入賞
「夢」
十時 ソフィア未来 作



入賞
「Sun•day」
IAMYURIE 作

世田谷区にある当社物件建設現場の仮囲いの様子



その他

【サステナビリティ委員会の設置】

- ・環境に配慮した持続可能な物件開発の推進
- ・社員の多様性を活かした働きがい創出する制度設計、女性活躍推進
- ・プライム市場上場企業として適切なコーポレートガバナンス体制の整備



業績予想

2023年3月期 業績予想

物件大型化・高付加価値化による収益性向上とDX推進による効率性向上
DX推進及び人材採用・育成に積極的に投資

(単位：百万円)

	22.3期 実績	23.3期 計画	増減額	増減率
売上高	17,020	21,000	3,979	23.4%
営業利益	1,759	2,000	240	13.7%
経常利益	1,511	1,700	188	12.4%
当期純利益	1,034	1,150	115	11.2%

販売予定物件

不動産商品 **15**件予定、建築商品 **24**件予定、合計 **39**件を予定





2021年4月～2022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のデータを基に当社調べ（2022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)

FAITH
NETWORK



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。

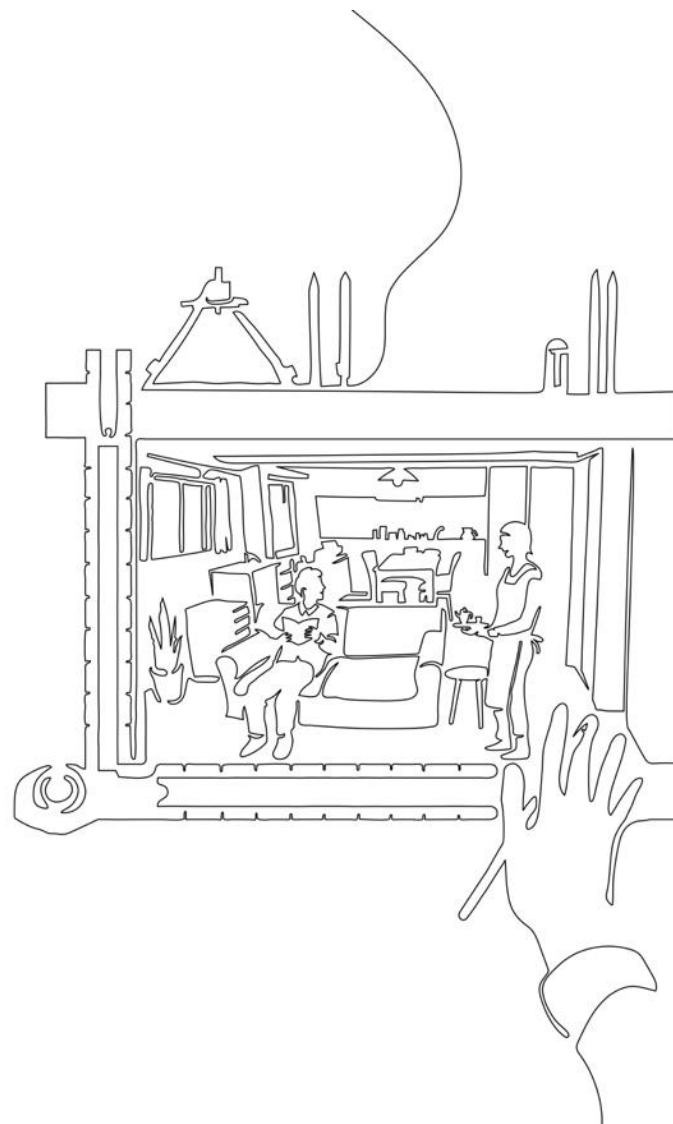
こうした要素は、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれ、賃貸需要の安定的な確保につながります。

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」

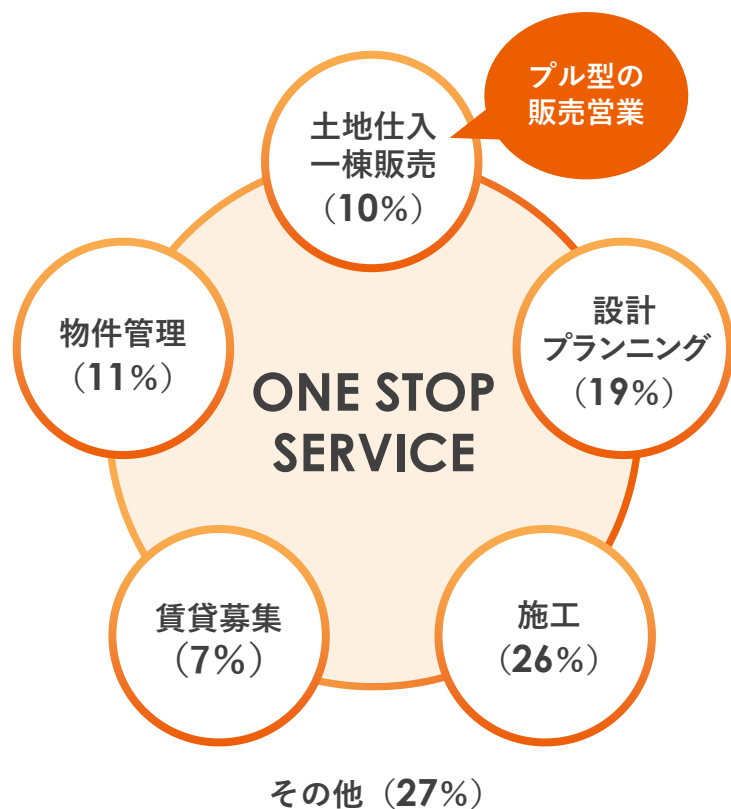
JR山手線「恵比寿」等

目黒区

独身女性に **人気の街**



③ ワンストップサービス



※ 2022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

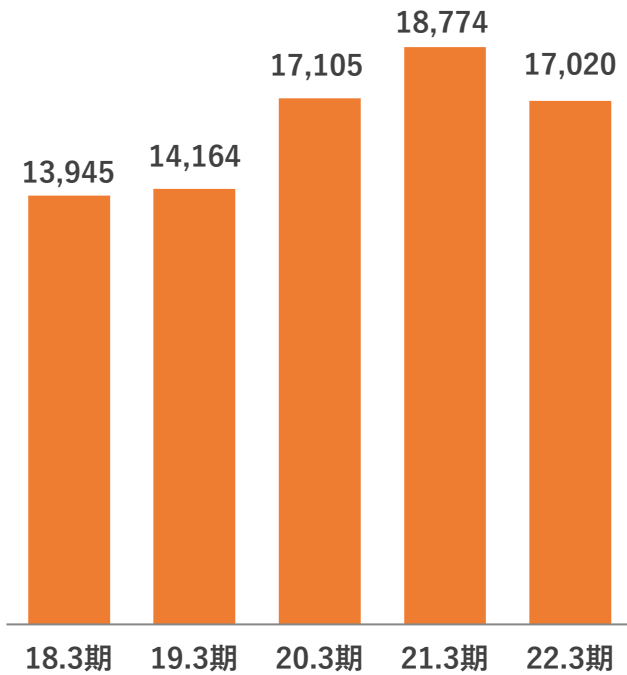


収益性を高める企画

財務ハイライト

売上高

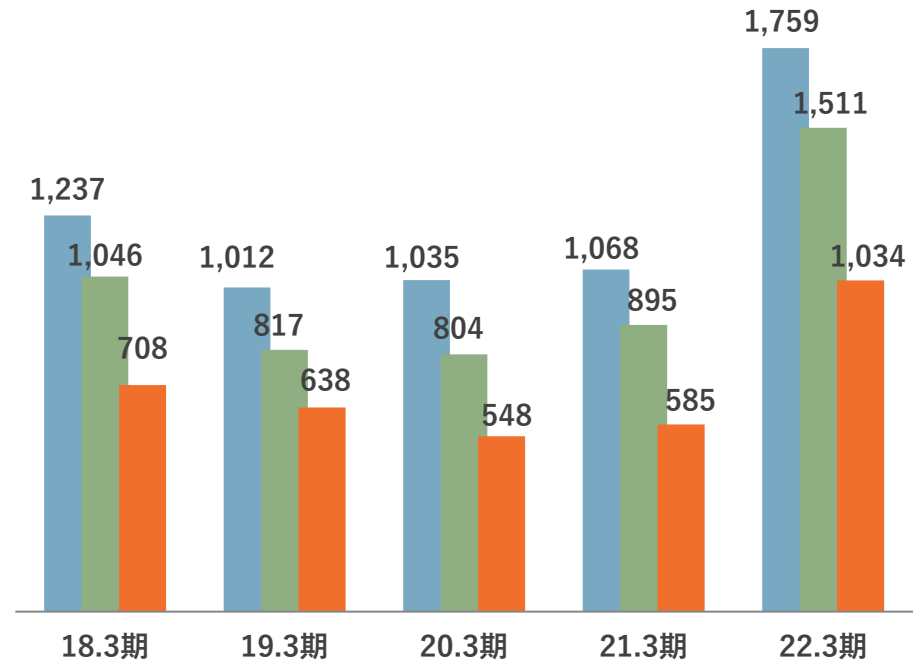
(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

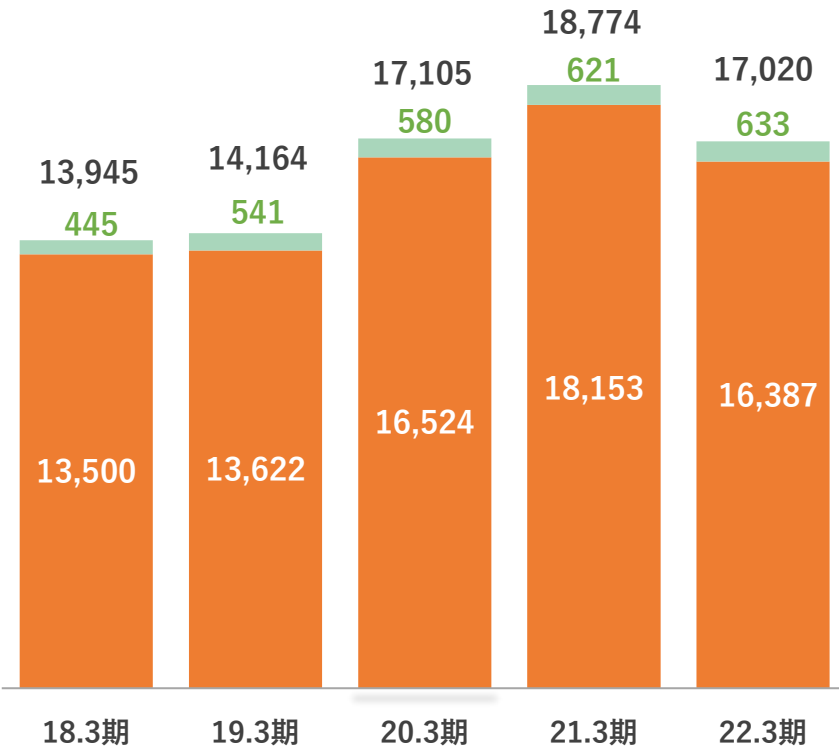


財務ハイライト

セグメント売上高

(単位：百万円)

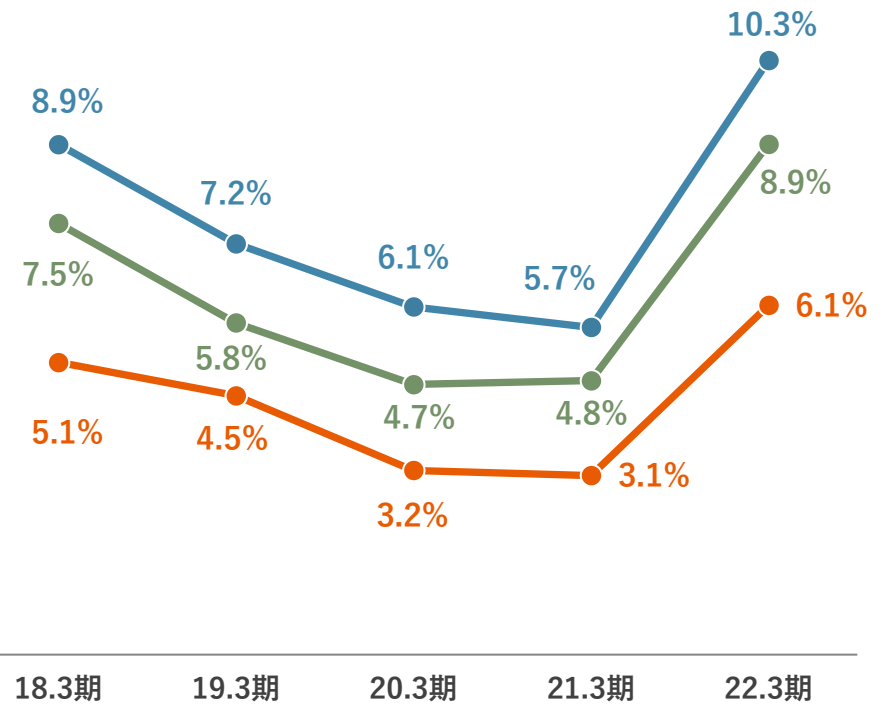
■ 不動産投資支援事業 ■ 不動産マネジメント事業



利益率

(単位：%)

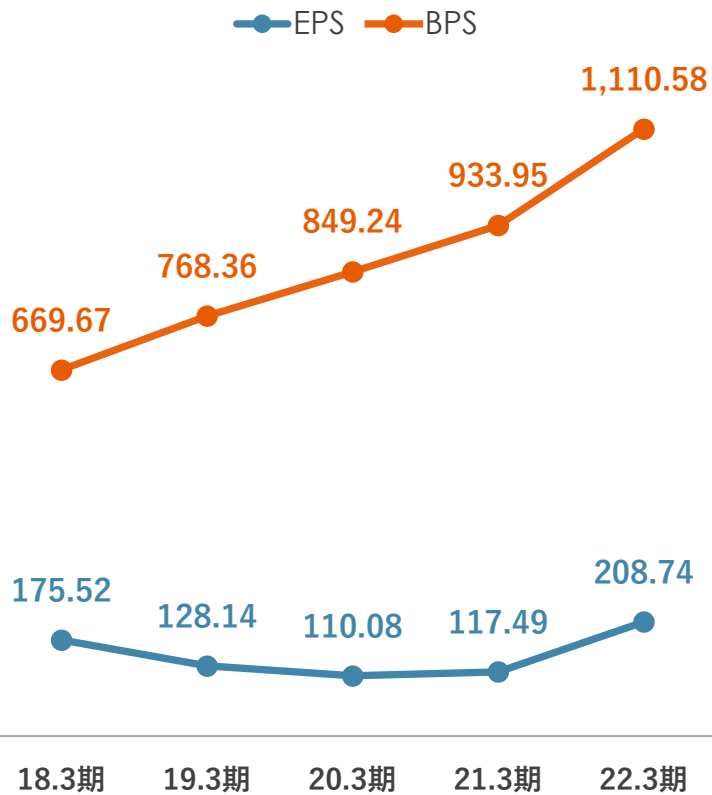
● 営業利益率 ● 経常利益率 ● 当期純利益率



財務ハイライト

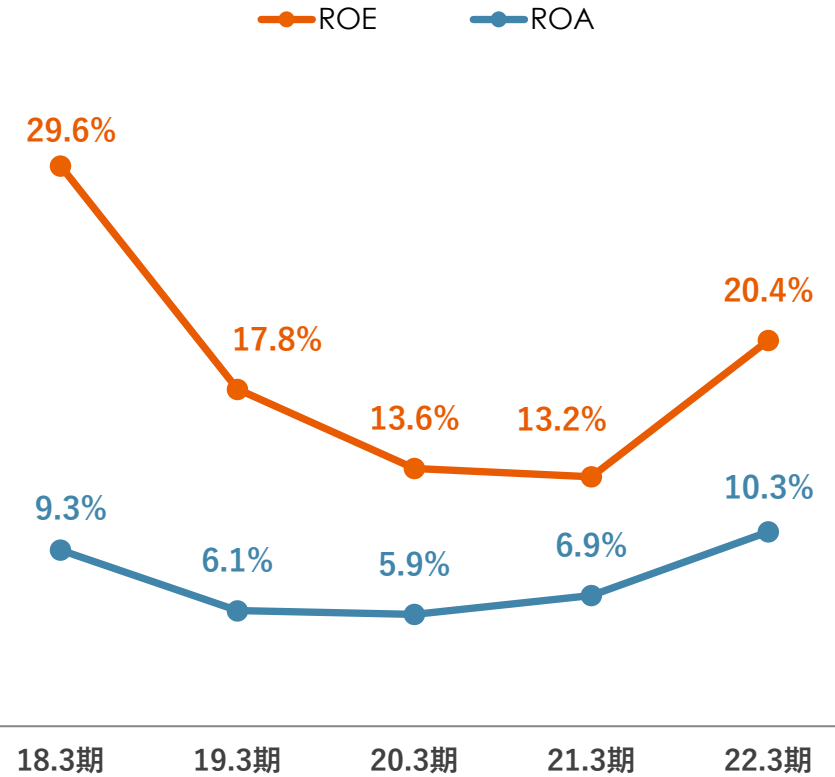
EPS・BPS

(単位：円)



ROE・ROA

(単位：%)

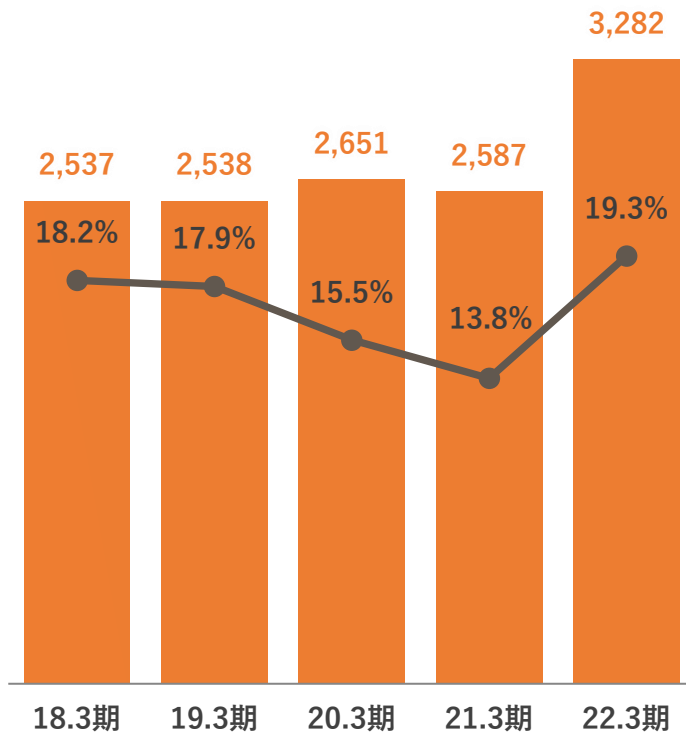


財務ハイライト

売上総利益・利益率

(単位：百万円)

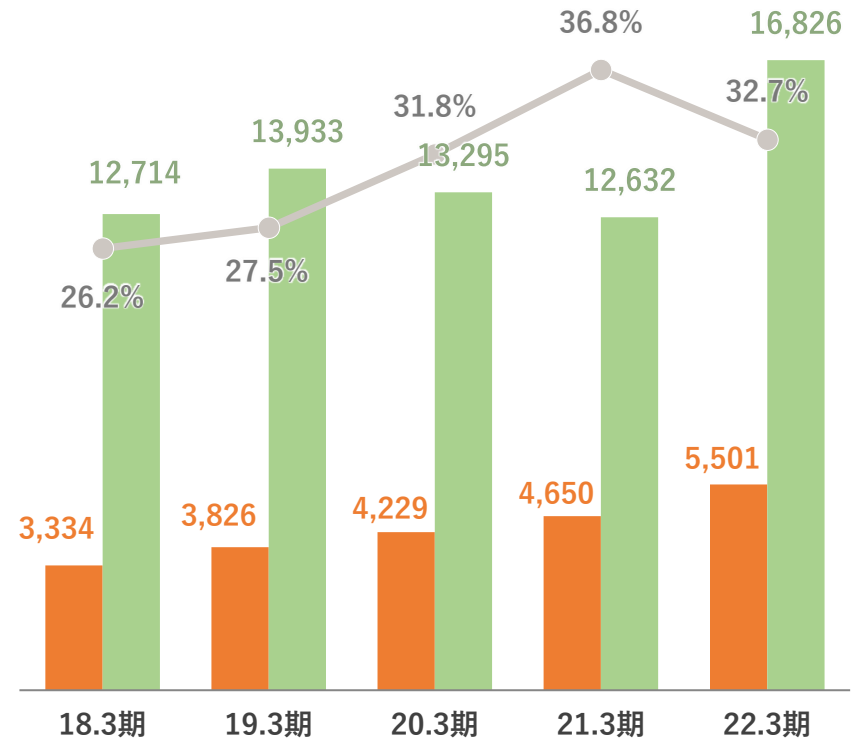
売上総利益 ● 売上総利益率



総資産額・純資産額・自己資本比率

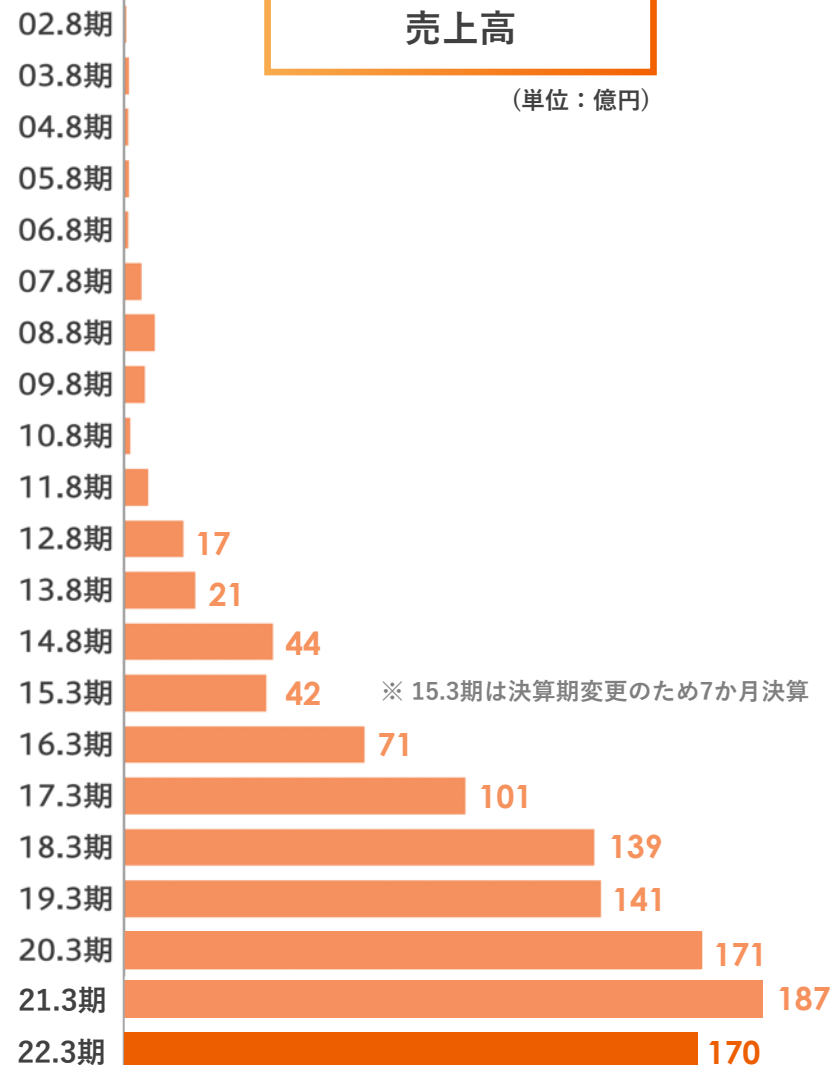
(単位：百万円)

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
- 2022年 4月 東京証券取引所の市場再編に伴いプライム市場へ移行



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。