

2023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)

2023.5.23



FAITH NETWORK

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

事業推進の根本的な考え方は「オーナー保護」

長期的に安定した収益が得られる物件であること

入居需要が常にある物件であること

入居者視点にこだわるモノづくりの会社



こだわりのモノづくりを実現するビジネスモデル

新築一棟RCマンション
(GranDuo シリーズ)

×

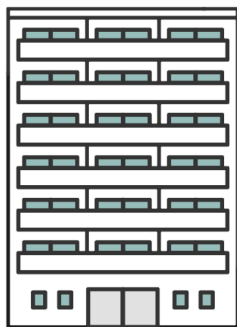
城南3区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)

×

ワンストップ
サービス

ビジネスモデルのポイント

新築一棟RCマンション グランデュオ (GranDuo シリーズ)



- ・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)

長期に亘って物件価値が
維持できるパッケージ

城南3区 (世田谷区・目黒区・渋谷区)



- ・都心に近く利便性の高い好立地
- ・人気の街が多く通年の入居需要あり
- ・投資対象としての割安感

好立地が長期安定的な
収益性確保を実現

ワンストップ サービス



- ・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
- ・高い業務連携による高品質な設計・施工

土地の仕入から設計・施工
販売・賃貸募集・物件管理
まで全て自社内で完結

INDEX

1. | 2023年3月期 決算概要
2. | 株主還元
3. | 中期経営計画「NEXT VISION 2026」概要
4. | 2024年3月期 業績予想

2023年3月期 決算概要

2023年3月期 決算トピックス

売上高

過去最高更新

20,968百万円 前期比 **+23.2%**

経常利益

2期連続過去最高更新

2,301百万円 前期比 **+52.2%**

株主還元

3期連続増配

1株あたり配当 **84**円 前期比 **+47**円

売上高 過去最高を更新

高付加価値商品の需要が高まる中、デザイン性と居住性を両立させる設計技術と、高度な施工能力によって具現化する当社開発物件が優良な商品と評価され、堅調に推移

売上高

209.68 億 百万円

前期比

+23.2 %

平均販売単価

7.12 億 百万円

前期比

+24.6 %

段階利益 2期連続過去最高益を更新

入居者視点を重視した魅力的な開発物件が高評価を受け販売が堅調に推移するとともに、資材価格の高騰等による原価上昇を一定の範囲でコントロールできたことにより大幅増益

営業利益

25億18百万円

前期比

+43.1%

経常利益

23億1百万円

前期比

+52.2%

当期純利益

15億93百万円

前期比

+54.0%

2023年3月期 損益サマリー

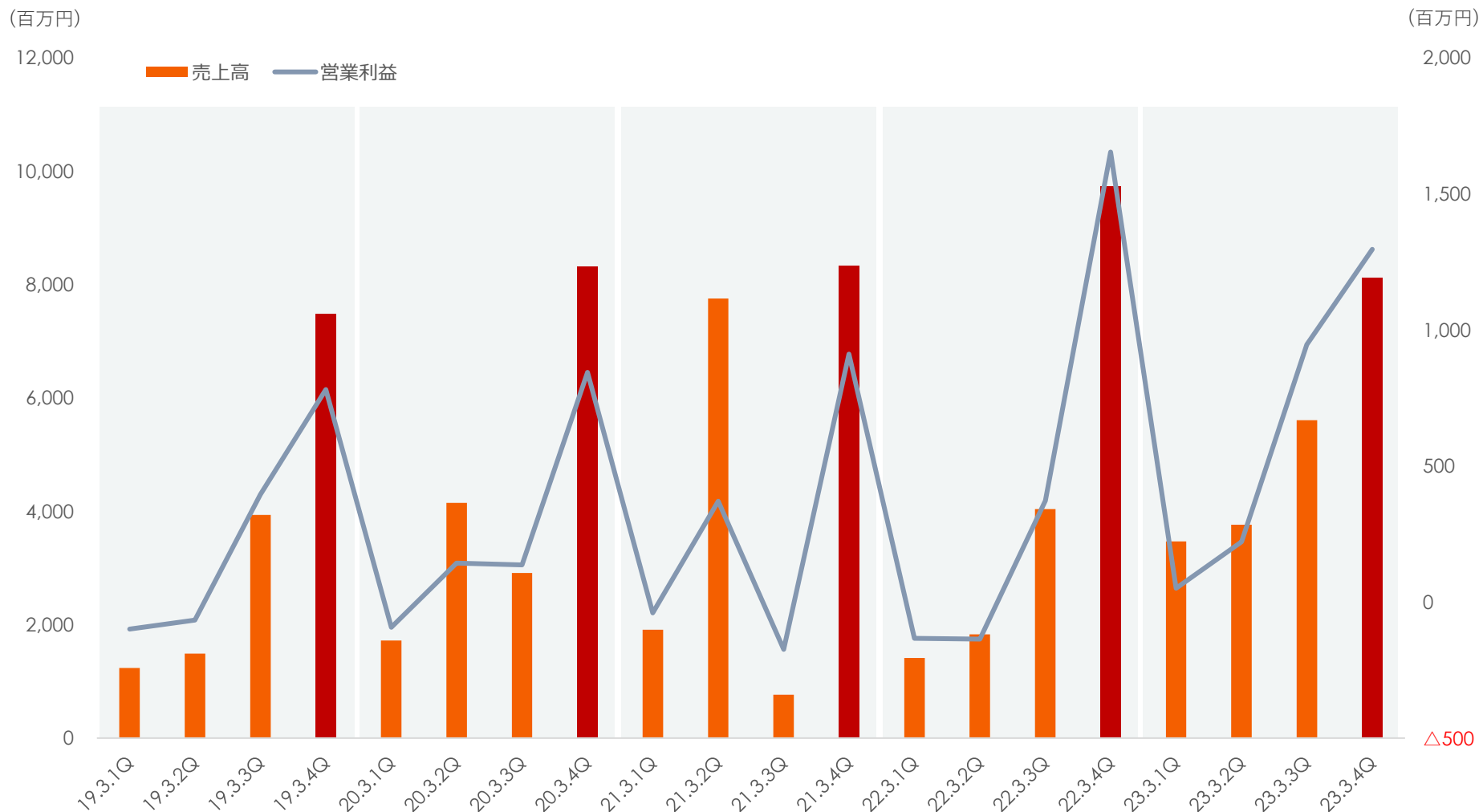
(単位：百万円)

	22.3期 実績	23.3期 実績	増減額	増減率
売上高	17,020	20,968	3,947	23.2%
営業利益	1,759	2,518	758	43.1%
営業利益率	10.3%	12.0%	—	
経常利益	1,511	2,301	789	52.2%
当期純利益	1,034	1,593	558	54.0%
1株当たり 当期純利益 EPS(円)※	104.37	160.81	56.44	

※2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、1株当たり当期純利益の数値は当該分割を遡及計算しています。

2023年3月期 Q別損益推移

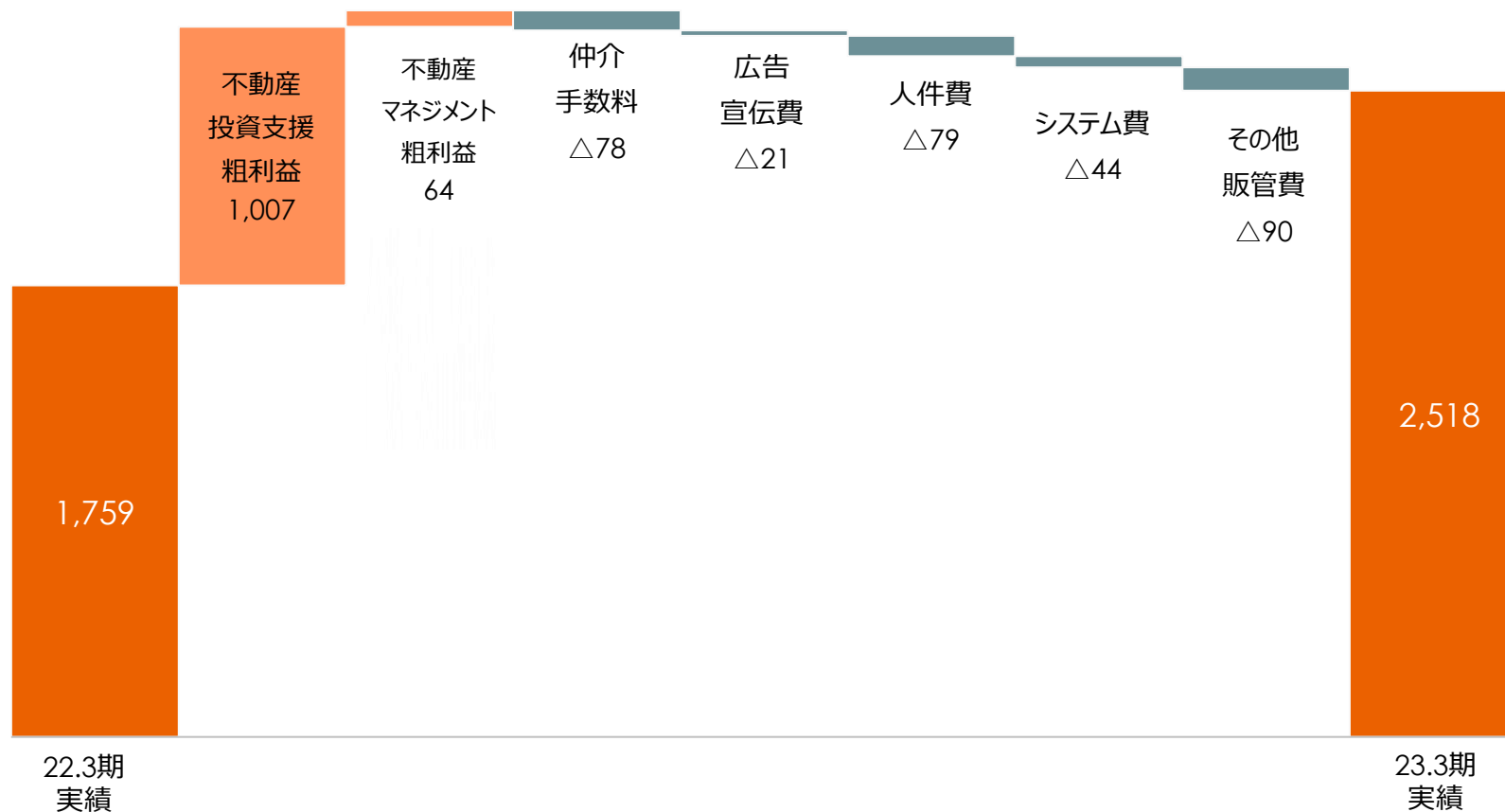
不動産業界の特性上、第4四半期に売上・利益が偏重する傾向



2023年3月期 営業利益増減要因

不動産投資支援事業・不動産マネジメント事業の粗利増 ↑
物件大型化に伴う仲介手数料増・積極的な人材採用による人件費増 ↓

(単位：百万円)



2023年3月期決算 B/Sサマリー

(単位：百万円)

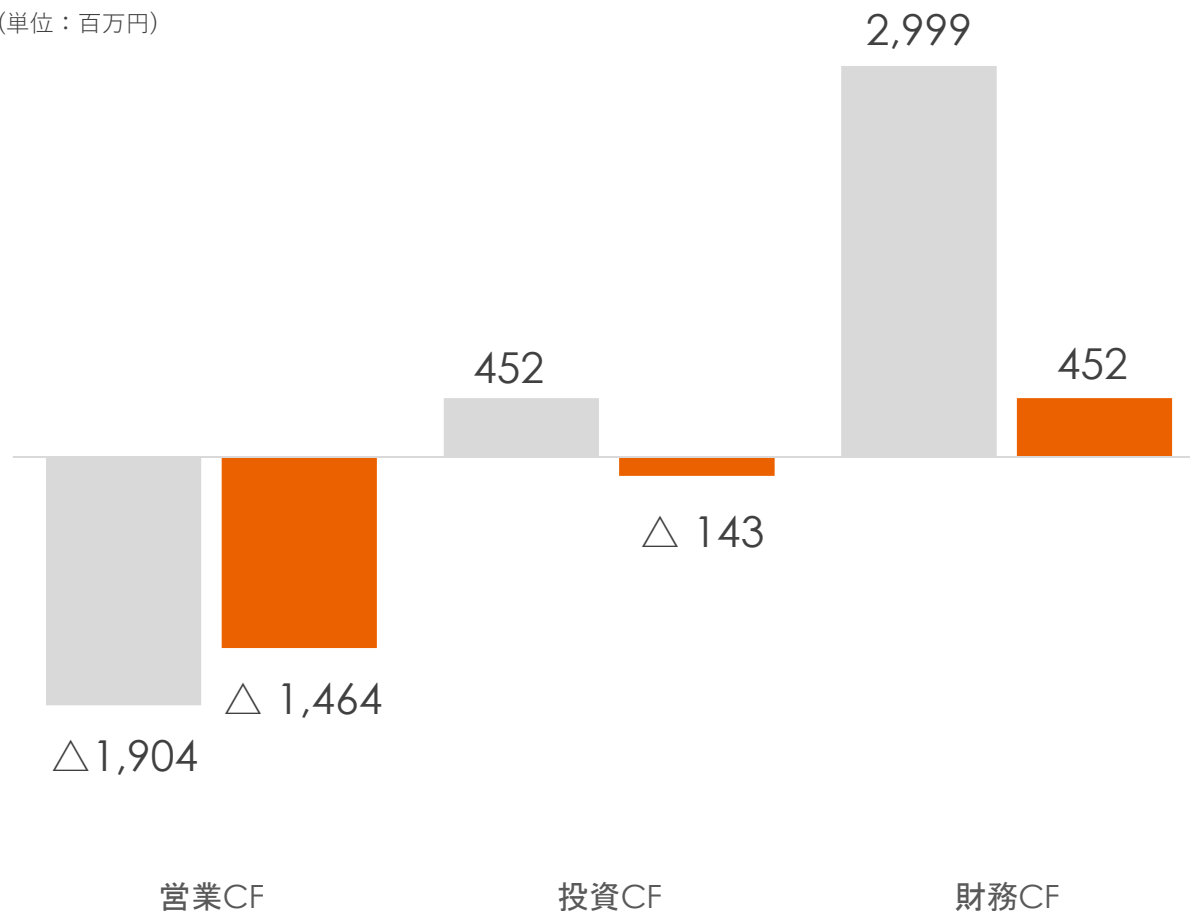
	22.3期末	23.3期末	増減額	
流動資産	14,551	18,102	3,550	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開発用地の仕入推進による棚卸資産の増加 ・ 不動産小口化商品の組成に伴う営業出資金の増加 <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 仕掛販売用不動産 +1,241 百万円 販売用不動産 + 903 百万円 営業出資金 +1,354 百万円 </div>
固定資産	2,274	2,495	221	
資産合計	16,826	20,598	3,771	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産小口化商品の組成に伴う前受金の増加 <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 前受金 +1,422百万円 </div>
流動負債	4,012	5,285	1,272	
固定負債	7,312	8,433	1,120	<ul style="list-style-type: none"> ・ 用地仕入に伴う借入金の増加 <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 長期借入金 +1,207百万円 </div>
負債合計	11,325	13,718	2,393	
純資産	5,501	6,879	1,378	
負債純資産 合計	16,826	20,598	3,771	

2023年3月期決算 C/F

営業C/F 棚卸資産の増加等による支出

■ 22.3期 実績 ■ 23.3期 実績

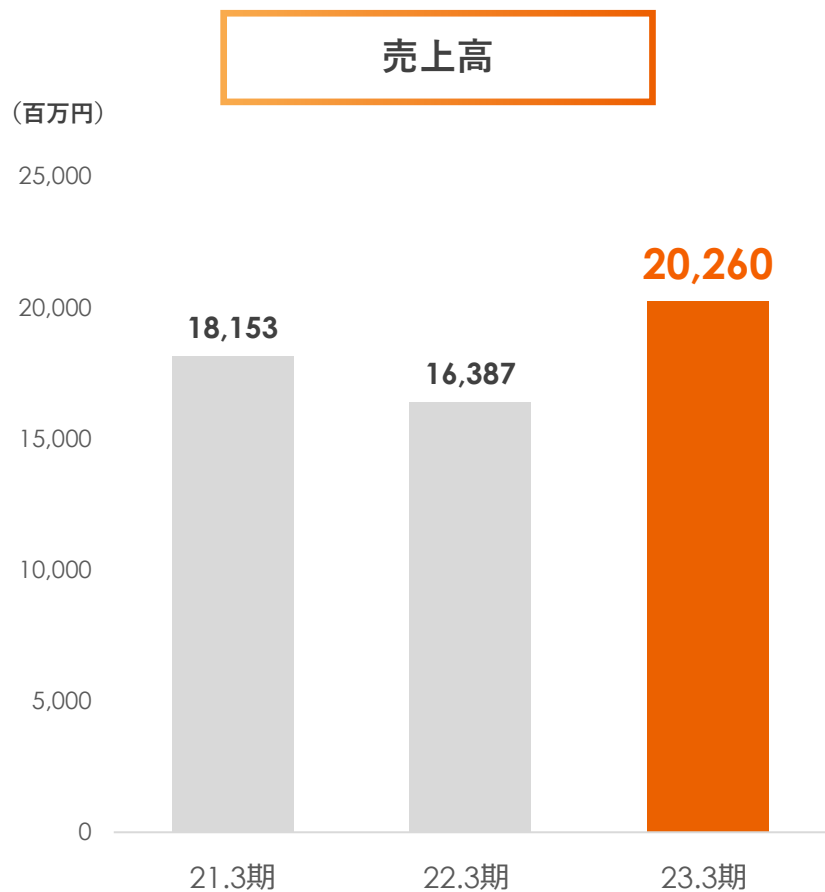
(単位：百万円)



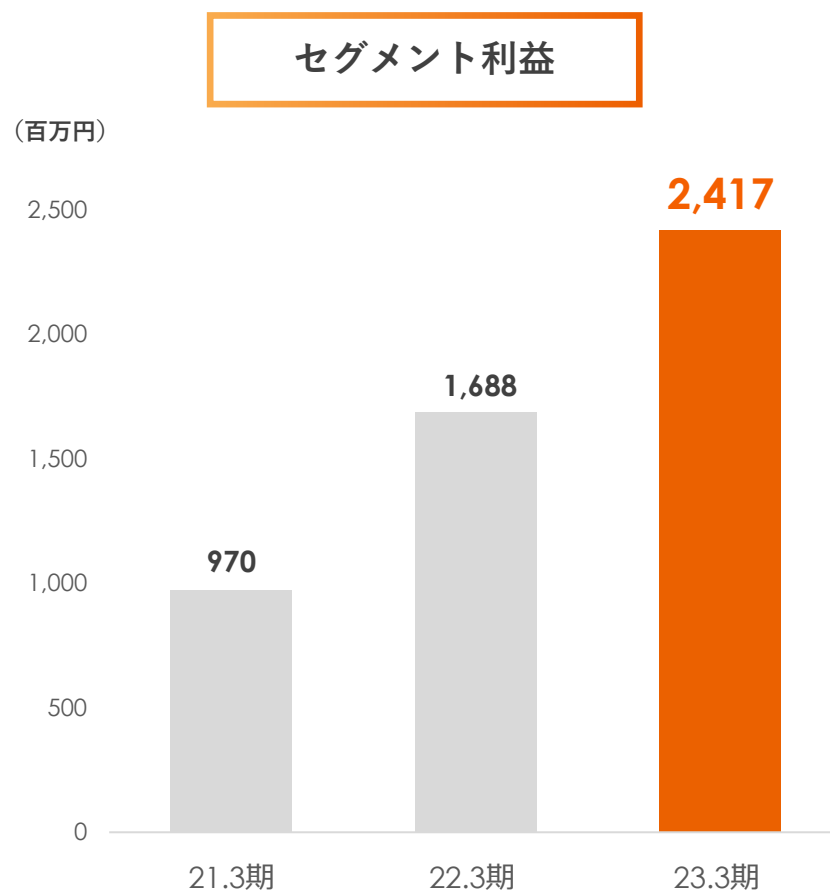
セグメント別業績

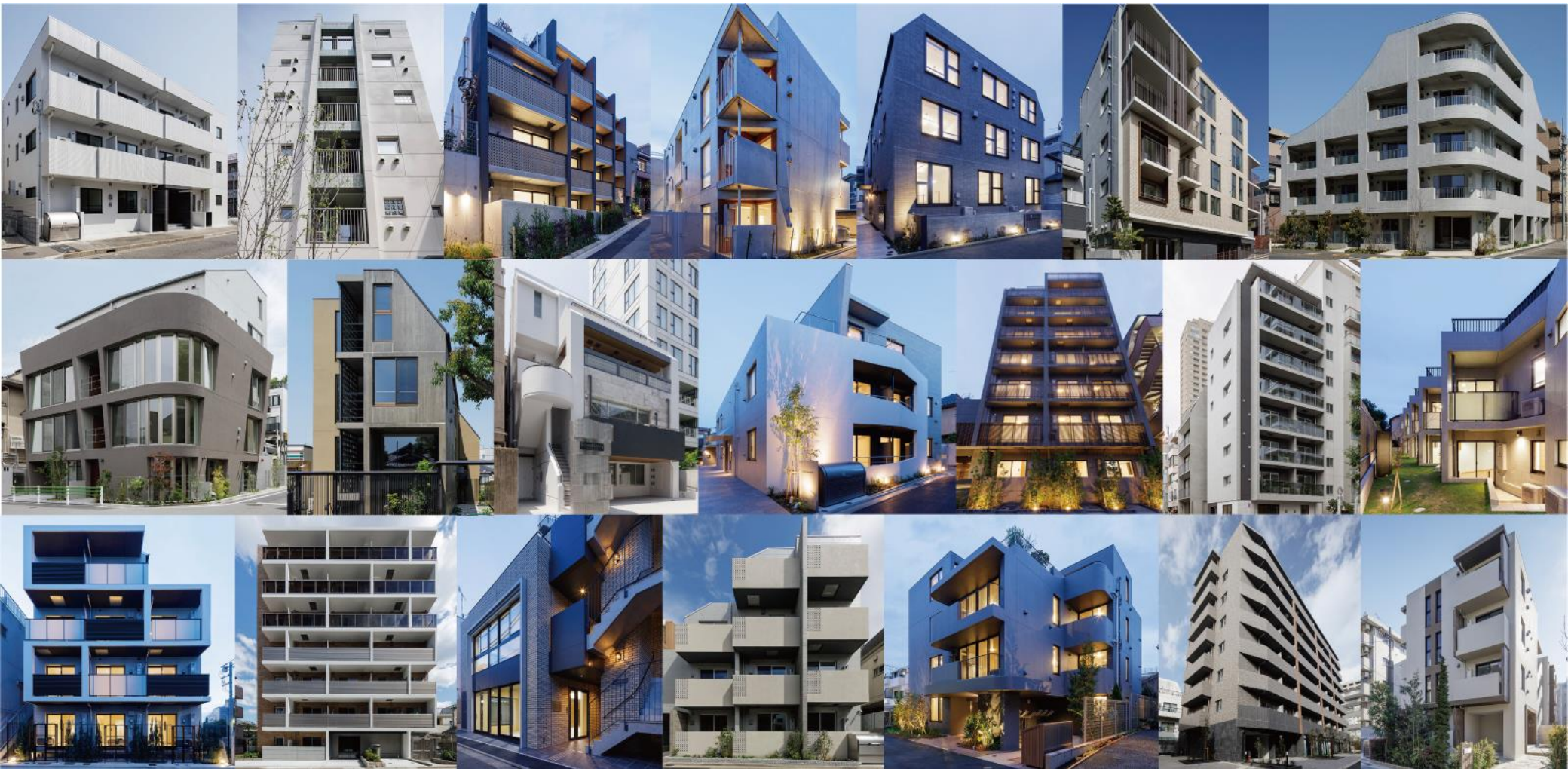
不動産投資支援事業

不動産商品 **16** 件販売、建築商品 **21** 件販売



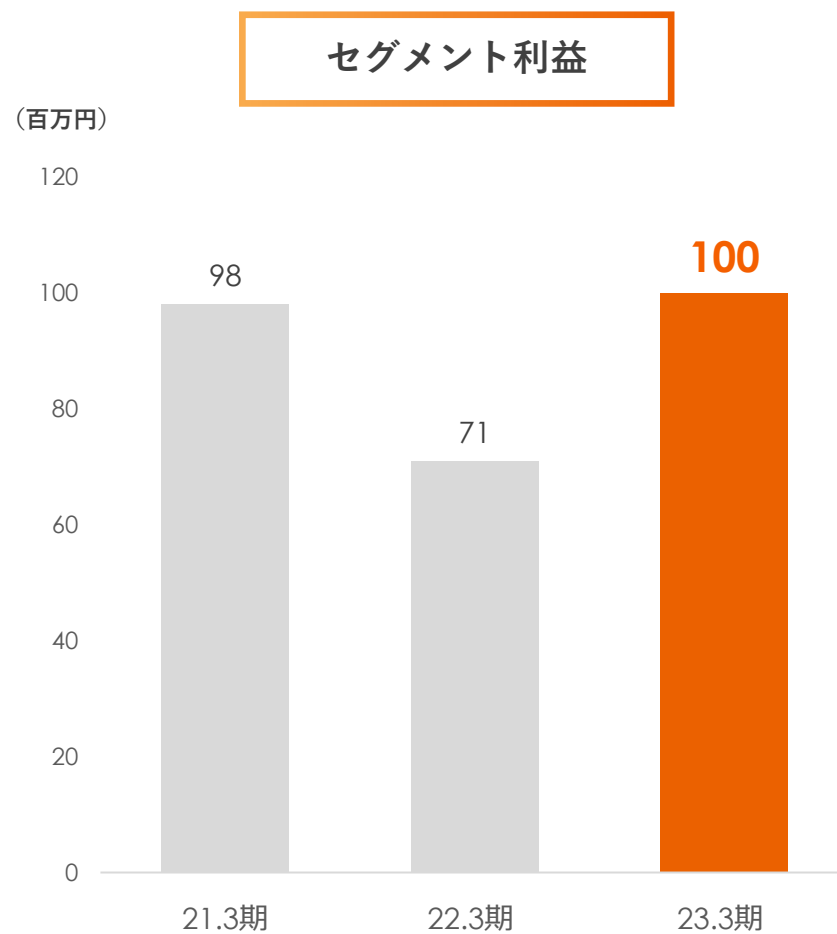
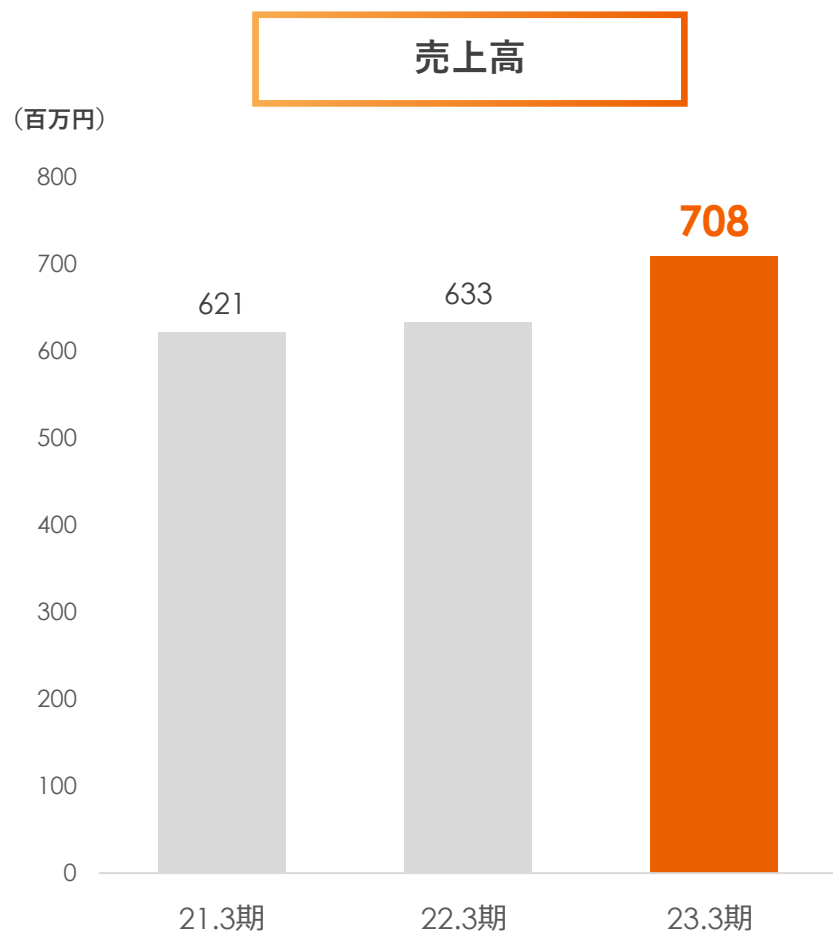
竣工物件平均販売単価 **7億12** 百万円





不動産マネジメント事業

管理戸数の増加により売上高・セグメント利益は堅調に推移

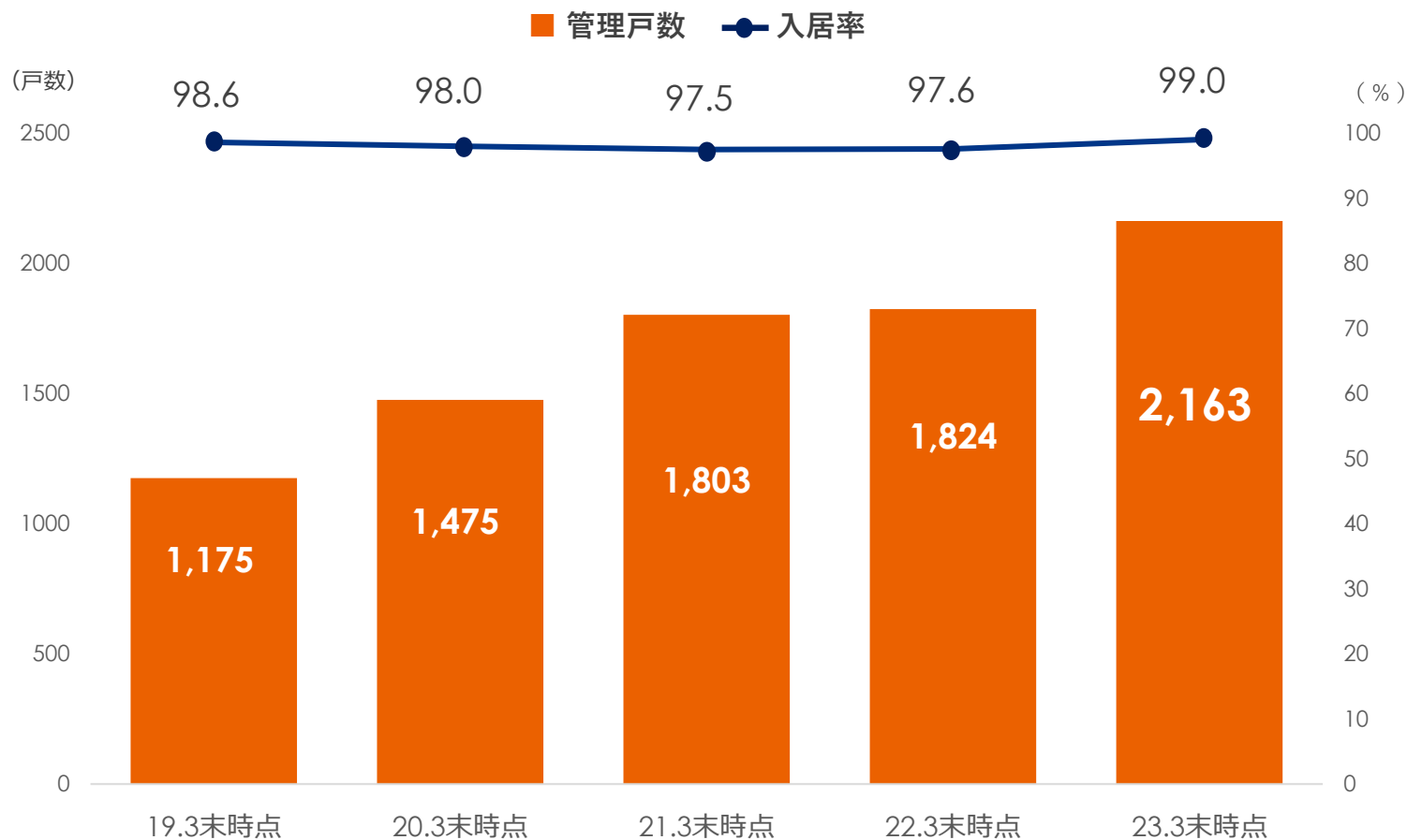


不動産マネジメント事業

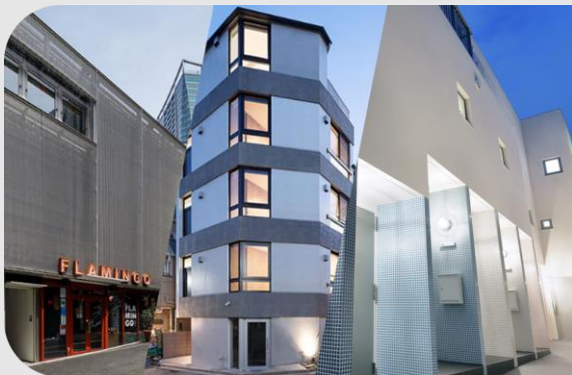
管理戸数

※ 2023年3月末時点

2,163戸 / 177棟



その他の取り組み



不動産小口化商品

- ・「GrandFunding代田橋」 完売
3号案件として2022年9月30日組成 / 募集口数：236口（2億36百万円）
- ・「GrandFunding渋谷」
- ・「GrandFunding渋谷2」 販売中



環境性能認証マンション竣工

- ・当社開発物件で初となる建築物省エネルギー性能表示制度BELS★★★★を取得

物件名：GranDuo世田谷16



DX推進

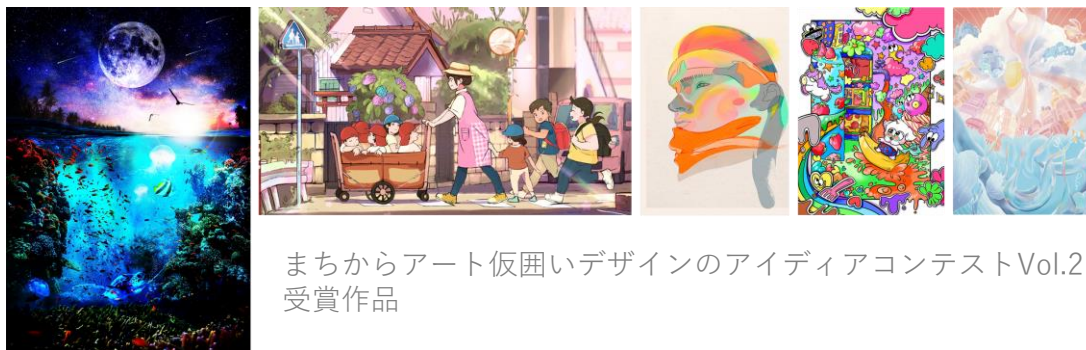
- ・セールスフォースの導入・運用開始
- ・情報の可視化・共有ができるプラットフォームにより業務効率の改善を推進

その他の取り組み



世田谷ドリームプロジェクト

- ・地域貢献と若者の夢の実現を支援する取り組み
「まちからアート仮囲いデザインのアイディアコンテストVol.2」
「夢コン（せたがや夢音楽コンテスト）」



まちからアート仮囲いデザインのアイディアコンテストVol.2
受賞作品



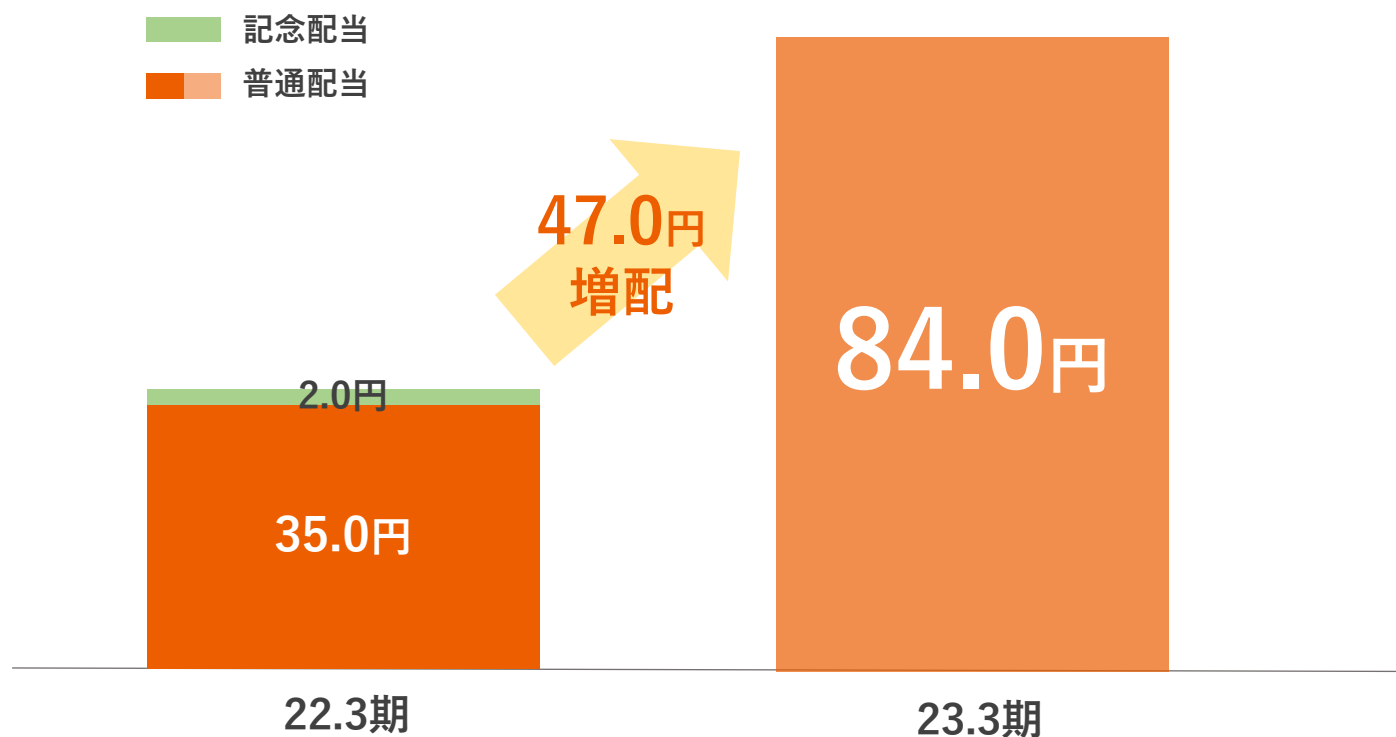
当社コーポレートカラーのラッピングトレイン運行

- ・東急世田谷線の1編成に当社オリジナルデザインを施したラッピングトレインが運行開始

株主還元

2023年3月期配当

業績に応じた配当による直接的な株主還元へ集約することとし、株主優待制度を廃止
2023年3月期の配当は前期実績37円から **84円 (株式分割前)** へ



2023年4月1日付で株式分割を実施

投資単位金額の引き下げによる流動性向上と投資家層の拡大を図る

【株式分割の概要】

2023年3月31日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の保有する普通株式を1株につき2株の割合をもって分割

基準日：2023年3月31日

効力発生日：2023年4月 1日

株式分割前の発行済株式総数	4,980,000株
今回の分割により増加する株式数	4,980,000株
株式分割後の発行済株式総数	9,960,000株
株式分割後の発行可能株式総数	32,000,000株

新配当方針

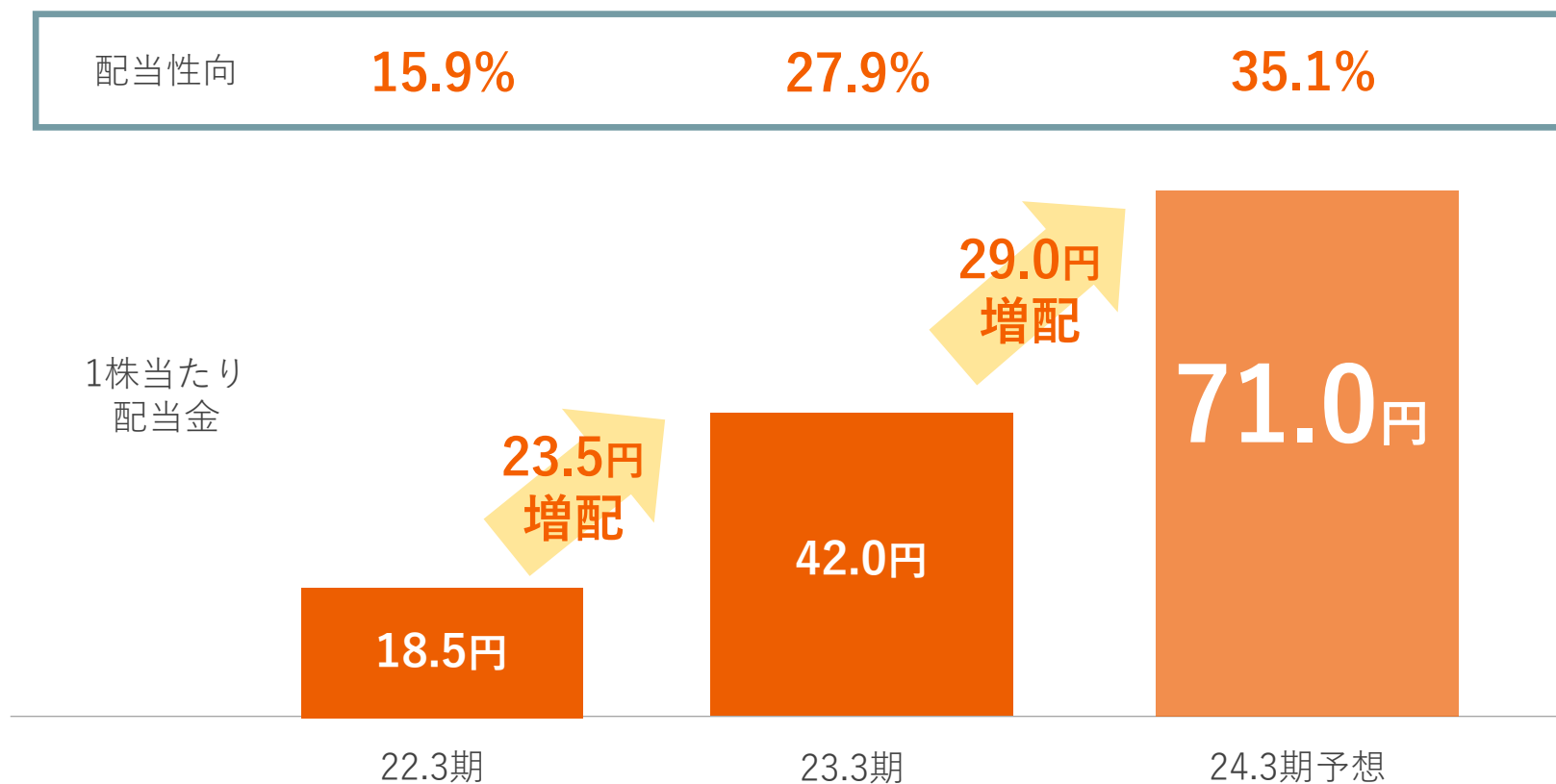
株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つと位置付け、業績推移・財務状況・今後の事業展開等を総合的に勘案しながら、**配当性向35%を目標として配当を実施し**、企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めてまいります。

配当性向目標 **35%**

企業価値向上に応じて
配当を高める

2024年3月期配当予想

2024年3月期の配当は配当方針の変更に則り、年間 **71円** の予想



※2023年4月1日付で1株につき2株の株式分割を行っており、2022年3月期、2023年3月期は当該分割を遡及計算しています

A large, stylized number '3' graphic in a lighter shade of orange, positioned on the left side of the slide. It has a thick, rounded font style.

中期経営計画

基本方針



開発物件の大型化と
物件価値の最大化による
収益力の更なる向上



市場ニーズに合致した
不動産商品の開発・事業展開に
よる新たな顧客層の獲得



持続的な成長を反映した
株主還元強化



持続可能な
経営基盤の構築

重点施策

1

商品開発・事業展開の多様化による新たな顧客層の開拓

2

「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

3

高級レジデンスの開発

4

適正な利益分配による株主還元強化

5

ワンストップサービス体制の充実による経営基盤強化

中期経営計画 最終年度(2026年3月期)数値目標

数
値
目
標

売上高

400億円

CAGR(23~26)

24.0%

経常利益

50億円

CAGR(23~26)

29.5%

ROE

每期**20**%以上

ROIC

每期**10**%以上

配当性向

每期**35**%以上

2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	23.3期 実績	24.3期 計画	増減額	増減率
売上高	20,968	27,000	6,032	28.8%
営業利益	2,518	3,300	782	31.1%
経常利益	2,301	3,000	699	30.4%
当期純利益	1,593	2,000	407	25.5%

販売予定物件

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



開発中のプロジェクト

45プロジェクトが進行中（世田谷19、目黒5、渋谷7、その他14）

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
1	GD代々木2	渋谷	1701.06
2	GD用賀4	世田谷	1164.58
3	GD富ヶ谷3	渋谷	967.47
4	GD経堂16	世田谷	492.53
5	GD大井町3	品川	876.06
6	GD経堂15	世田谷	1351.56
7	GD学芸大学2	目黒	916.77
8	GD中野4	中野	646.94
9	GD代沢4	世田谷	490.25
10	GD下北沢11	世田谷	888.88
11	GD柿の木坂2	目黒	929.93
12	GD経堂17	世田谷	446.98
13	GD内藤町	新宿	666.18
14	GD下北沢12	世田谷	1947.15
15	GD中野5	中野	580.60

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
16	GD代々木公園3	渋谷	615.51
17	GD中目黒4	目黒	916.63
18	GD代田2	世田谷	690.71
19	GD旗の台	品川	864.93
20	GD中野6	中野	751.59
21	GD新桜町	世田谷	564.19
22	GD用賀6	世田谷	1054.83
23	GD池袋	豊島	728.68
24	GD大森山王2	大田	812.82
25	GD渋谷神南	渋谷	439.31
26	GD代々木公園2	渋谷	751.52
27	GD南青山	港	1311.63
28	GD千歳船橋6	世田谷	1151.31
29	GD学芸大学3	目黒	1099.55
30	GD文京本郷	文京	753.09

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
31	GD西荻窪2	杉並	732.05
32	GD上馬2	世田谷	870.52
33	GD下北沢13	世田谷	600.80
34	GD武蔵小山4	品川	638.95
35	GD南青山	港区	1341.35
36	GD経堂18	世田谷	791.55
37	GD駒沢11	世田谷	582.00
38	GD田園調布6	大田	1254.03
39	GD世田谷砦	世田谷	1180.39
40	GD都立大学3	目黒	1051.27
41	GD代々木上原3	渋谷	627.40
42	GD奥沢	世田谷	1007.80
43	GD豪徳寺3	世田谷	779.21
44	GD代々木公園2	渋谷	733.61
45	GD世田谷弦巻	世田谷	757.08

2023/5/1時点

不動産小口化商品「GrandFunding」 「不動産STO」

大型物件の開発推進

重点施策

物件価値向上の取り組み

物件開発力の強化

高級レジデンス物件開発

日本の個人金融資産の状況

日本の個人金融資産は
2021年に2,000兆円を突破

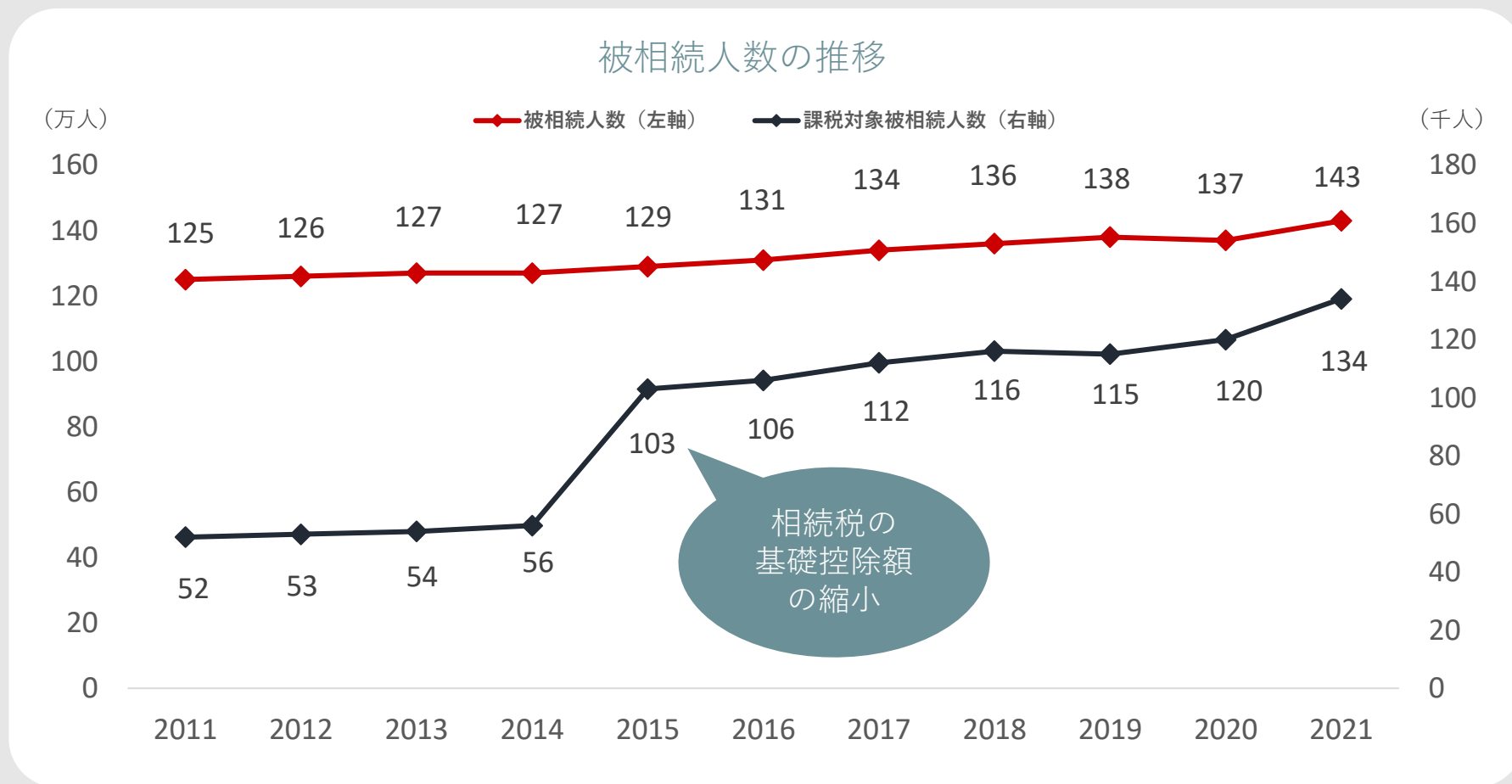
内訳は現金・預金が54.3%
1,100兆円を現金・預金で保有

60代以上の保有比率が約65%
約700兆円の現金・預金を
60代以上が保有

※ 参考：日本銀行調査統計局「資金循環統計」「資金循環の日米欧比較」
総務省「2019年全国家計構造調査」
国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来統計」

被相続人数・課税対象被相続人数の推移

相続税の課税対象者増加に伴い、資産承継に対する不動産の活用ニーズが高まる
課税割合は10年で4.2%⇒9.3%へ



※ 国税庁『令和3年分 相続税の申告事績の概要』の資料を基に当社にて作成

不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化

需要拡大が見込まれる相続市場を見据え、「GrandFunding」シリーズの開発を強化

「GrandFunding」の特徴

- ・ 現物不動産と同様の扱い（不動産税制適用）となる「任意組合型」
- ・ 入居需要の高い東京 城南3区のレジデンスが対象物件
- ・ 管理業務は業務執行組合員に一任
- ・ 1口100万円（5口以上）から都内人気エリアへの収益不動産投資が可能
- ・ 相続の際、被相続人数に応じた口数毎の分配が可能



4号物件「GrandFunding 渋谷」
2023年2月組成



5号物件「GrandFunding 渋谷2」
2023年3月組成

日本の不動産市場全体
約2,950兆円

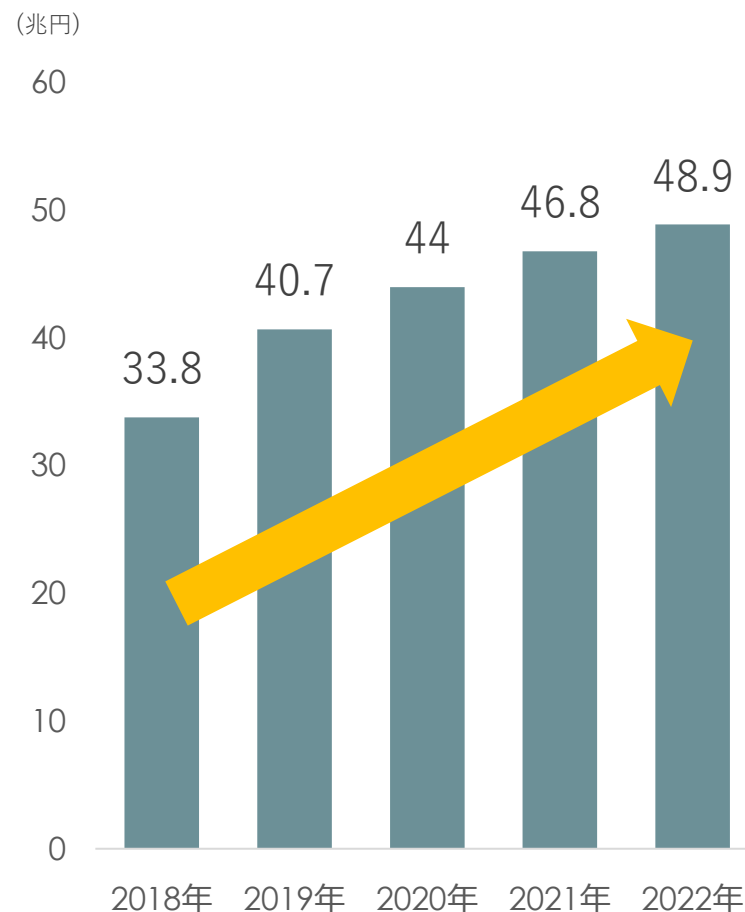
潜在的な不動産証券化市場規模

収益不動産
275.5兆円

証券化された不動産
48.9兆円

J-REIT
24.8兆円

証券化された不動産の
資産総額推移



Hash DasH Holdings 株式会社と資本提携契約を締結 (23.5.22)



「デジタル金融で暮らしを豊かに」を掲げ

- ・ ST (セキュリティトークン) ※に関わる全ての金融システムレイヤーを一気通貫で自社開発
- ・ 自社開発のデジタル証券発行プラットフォームを構築する金融持株会社であり、今後市場の成長が見込まれるSTの商品化を推進

※ST：ブロックチェーンを活用し電子的に発行された有価証券（デジタル証券）



Hash DasH Holdings 株式会社 会社概要

所在地	東京都千代田区九段北1-13-5 ヒューリック九段ビル8階
代表者	代表取締役社長 林 和人
設立	2019年11月
資本金	12億7,501万円
大株主	東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社 株式会社L I F U L L

不動産ST分野へ参入

Hash Dash

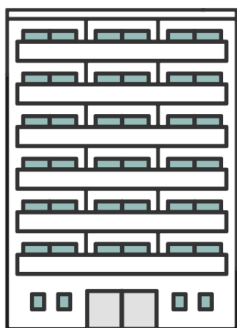
- ・ブロックチェーン技術を用いたSTプラットフォーム構築
- ・第1種金融商品取引業（証券会社）
- ・STの取扱いに関するライセンス取得(変更登録)



FAITH NETWORK

- ・城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）
- ・入居者目線で開発された
- ・デザインと居住性を両立させた投資用新築RCマンション

FAITH NETWORK



不動産

当社開発
物件提供

Hash Dash

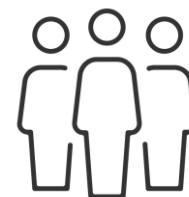
STプラットフォームの提供・運営
証券会社としての機能



ST化



流通



投資家

安全で価値のある不動産証券のデジタル化を推進し、
不動産証券化市場の市場拡大を目指す

不動産小口化商品（GF・STO）の販売対象予定物件



不動産小口化商品「GrandFunding」「不動産STO」

大型物件の開発推進

重点施策

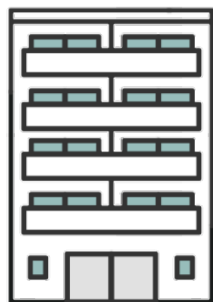
物件価値向上の取り組み

物件開発力の強化

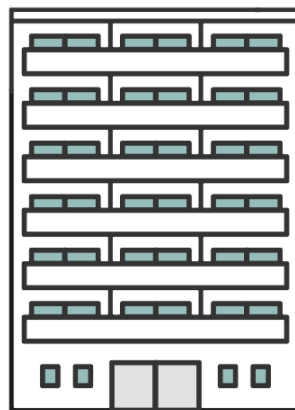
高級レジデンス物件開発

大型物件の開発推進

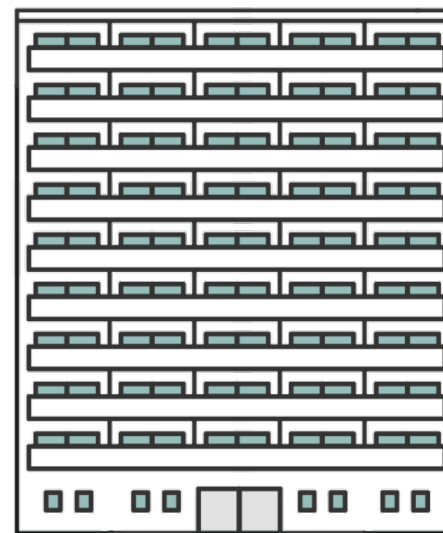
国内外の機関投資家や法人需要の増加に伴い、大型物件の需要拡大
大型化による物件当たりの収益性向上と物件開発の効率化を図る



2022年3月期
約5.6億円



2023年3月期
約7.1億円



2024年3月期
約10.3億円（計画）

大型物件の開発推進

竣工物件



施工中物件



不動産小口化商品「GrandFunding」「不動産STO」

大型物件の開発推進

重点施策

物件価値向上の取り組み

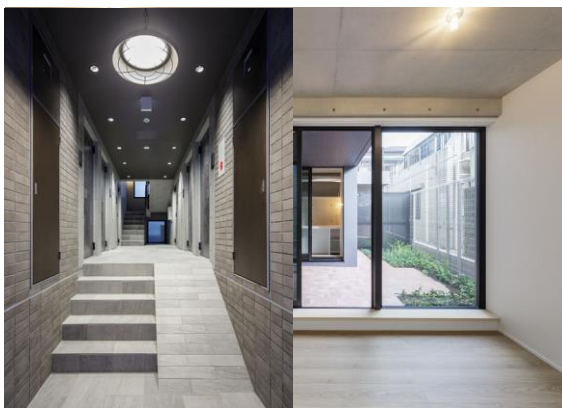
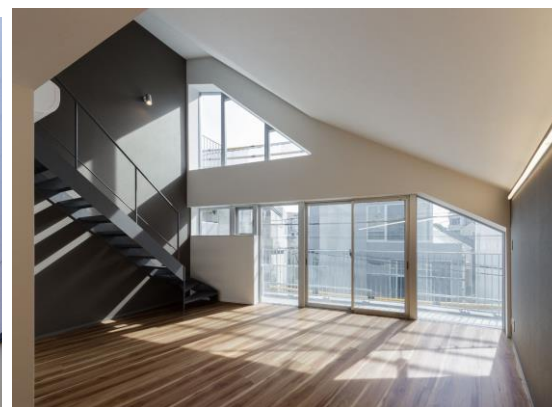
物件開発力の強化

高級レジデンス物件開発

物件価値の向上

入居者視点を反映させ、より「住みたい」物件開発を推進

- ・プロジェクトマネージャー主導により、開発物件のエリア特性や周辺環境、入居者属性に合わせたデザインと機能性を両立した間取りを効率的に組み合わせたボリュームプランを設計
- ・賃貸住宅でウェルビーイングな暮らしが体験・実現できる部屋



不動産小口化商品「GrandFunding」「不動産STO」

大型物件の開発推進

重点施策

物件価値向上の取り組み

物件開発力の強化

高級レジデンス物件開発

物件開発力の強化

1933年の創業以来、90年の歴史を有し、施工技術で高い評価を得ている岩本組の全株式を取得し、子会社化

株式会社岩本組 会社概要	
商号	株式会社岩本組
所在地	東京都台東区東上野4-6-7 シティコープ上野広徳3階
代表者	代表取締役社長 古木 秀明
事業内容	建築工事の施工及び設計
資本金	20百万円
設立	1944年（1933年5月創業）
従業員数	55名

施工実績



不動産小口化商品「GrandFunding」「不動産STO」

大型物件の開発推進

重点施策

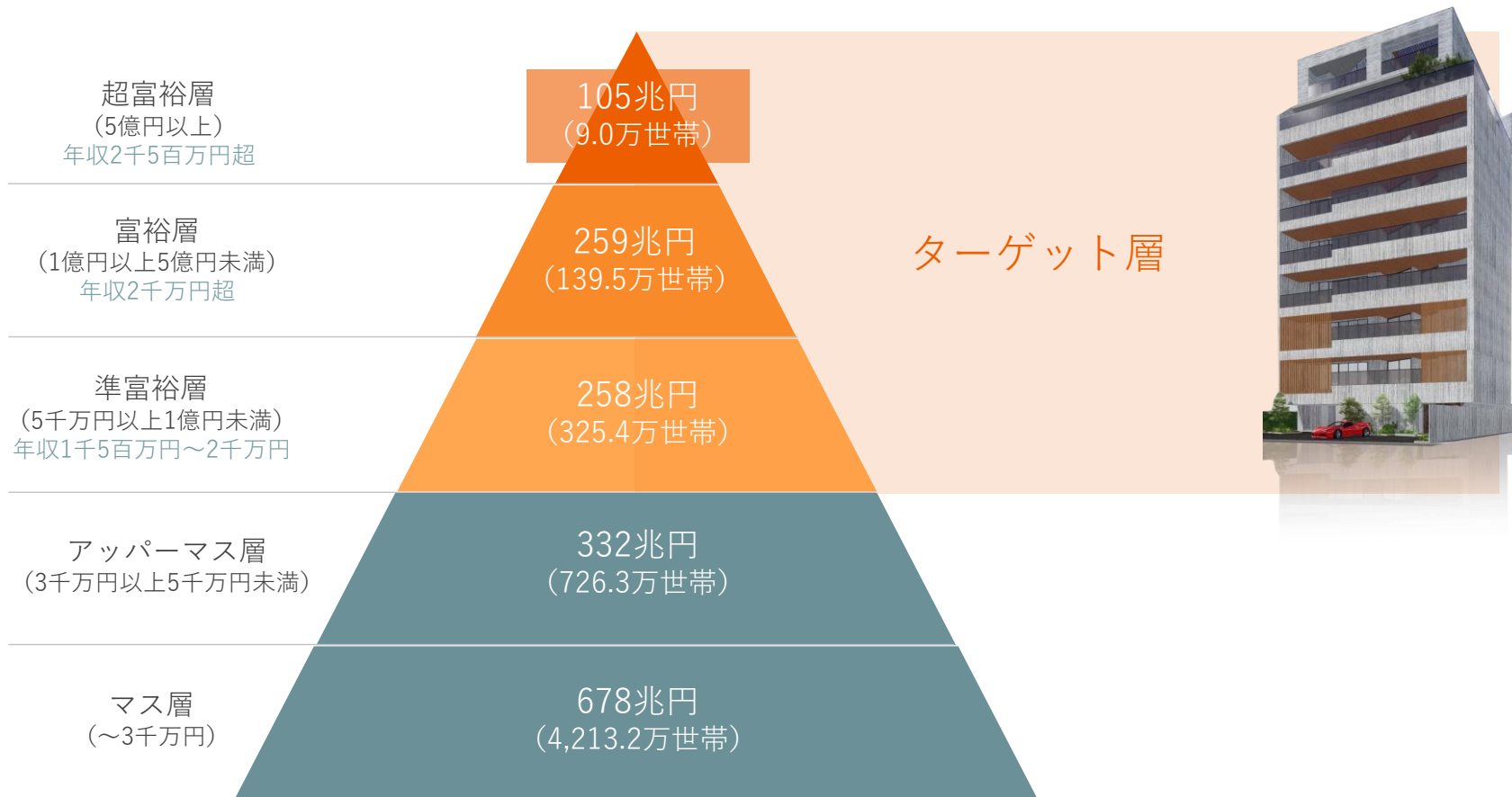
物件価値向上の取り組み

物件開発力の強化

高級レジデンス物件開発

高級レジデンスの顧客ターゲット層

東京都心の高級賃貸マンションが分譲マンションに劣らぬ旺盛な需要
コロナ禍を経て都心回帰の傾向が顕著な中、移動の手軽さなどから、
あえて賃貸を選ぶ層が増加傾向



株式会社野村総合研究所「純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数」より当社作成

都心の高級賃貸レジデンスの坪単価

一定の富裕層の間で賃貸の手軽さや利便性を求める需要が増加傾向
今後、高級賃貸レジデンスのマーケットは堅調に推移することを見込む

六本木	築20年	3.3万円／坪	566室
仙石山	築10年	3.3万円／坪	243室
虎ノ門	築1年	3.6万円／坪	547室
元麻布	築21年	3.2万円／坪	222室
渋谷（宇田川）	築4年	3.1万円／坪	40室
代官山	築13年	2.9万円／坪	139室
渋谷（神南）	築4年	3.2万円／坪	54室
汐留	築19年	3.0万円／坪	85室
渋谷	築12年	2.9万円／坪	121室
新宿	新築	2.8万円／坪	222室
目白御留山	新築	3.0万円／坪	222室

当社推計

高級レジデンスの開発を開始

富裕層向けの最高級賃貸レジデンスの開発をスタート

THE GRANDUO

(ザ・グランデュオ)

「GranDuo」シリーズとは一線を画す
より高級且つ本物志向の最高級賃貸レジデンスを提供

“THE” に込めた思い「存在感」と「唯一無二」

一般的な高級レジデンスの開発期間は開発規模が大きく3年～5年と長期に渡るが、
当社は中低層型の高級レジデンスであり、開発期間は1年～2年

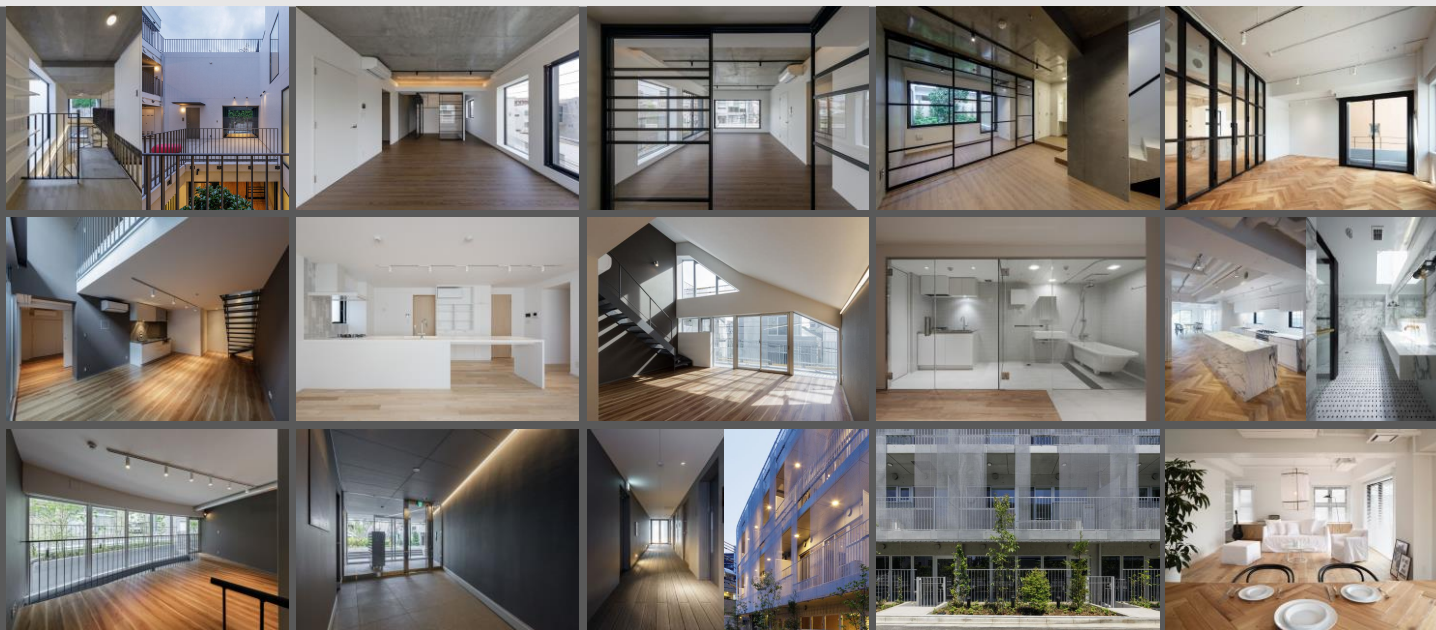
1号物件「ザ・グランデュオ 南青山」 完成予想CG



THE GRANDUO MINAMI AOYAMA



物件
施工
例

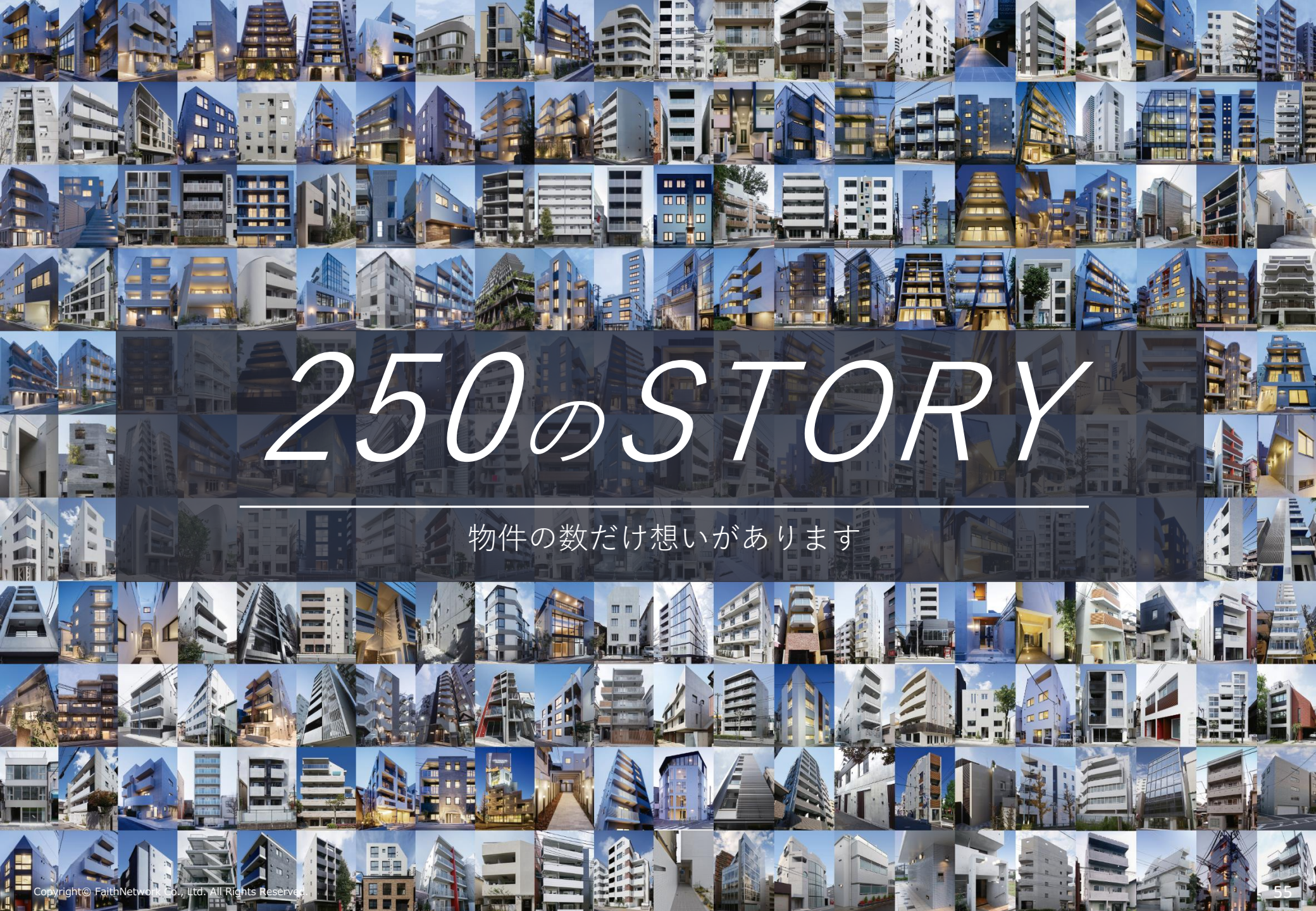


2022年4月～2023年3月末までの竣工棟数

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（2023年3月末時点）



250のSTORY

物件の数だけ想いがあります



參考資料

フェイスネットワークとは

入居者の「住みたい」とオーナーの「持ち続けたい」を満たす
デザインと居住性を両立させた投資用新築一棟RCマンションを
人が集まる東京の城南3区(世田谷区・目黒区・渋谷区)を中心に
ワンストップサービスで企画・開発し、
富裕層の個人投資家や機関投資家等に販売する会社



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



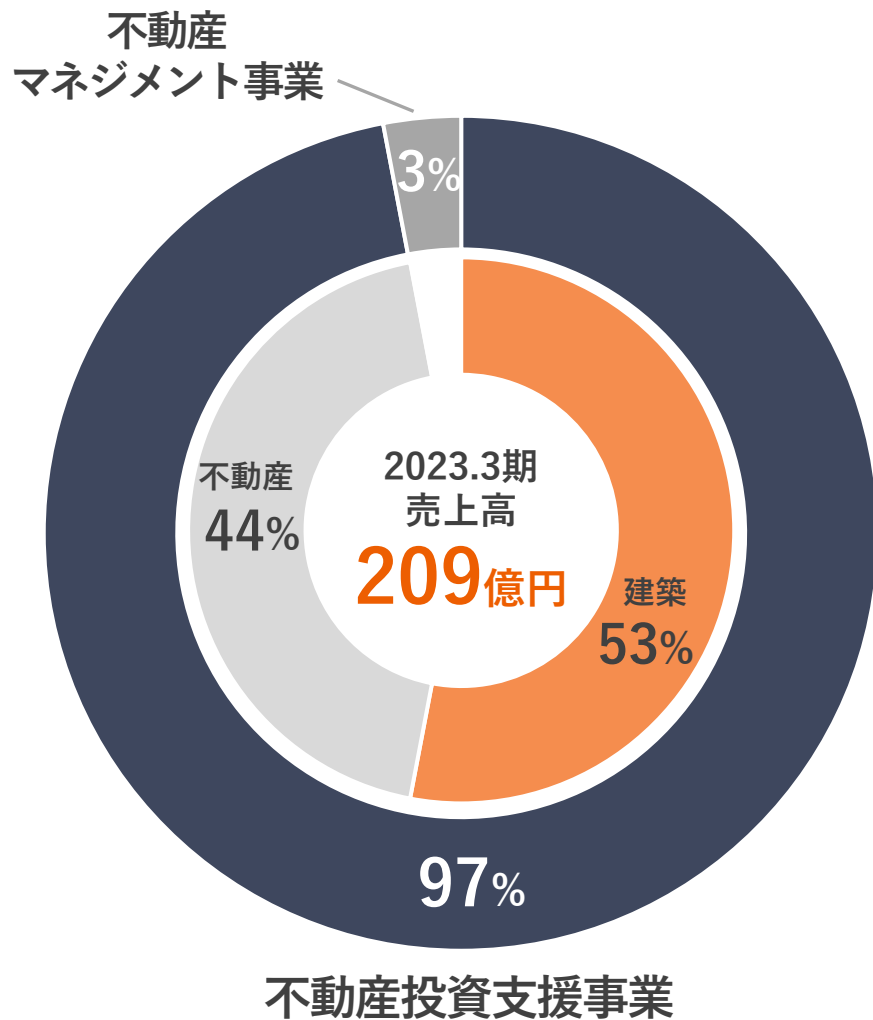
② 城南3区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)

FAITH
NETWORK



③ ワンストップサービス

事業構成



不動産投資支援事業の商品形態

不動産商品

主に竣工した新築一棟マンションを投資商品として提供

建築商品

主に新築一棟マンション建築予定の土地を先行販売し、設計・請負工事契約を締結して建築・竣工

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。

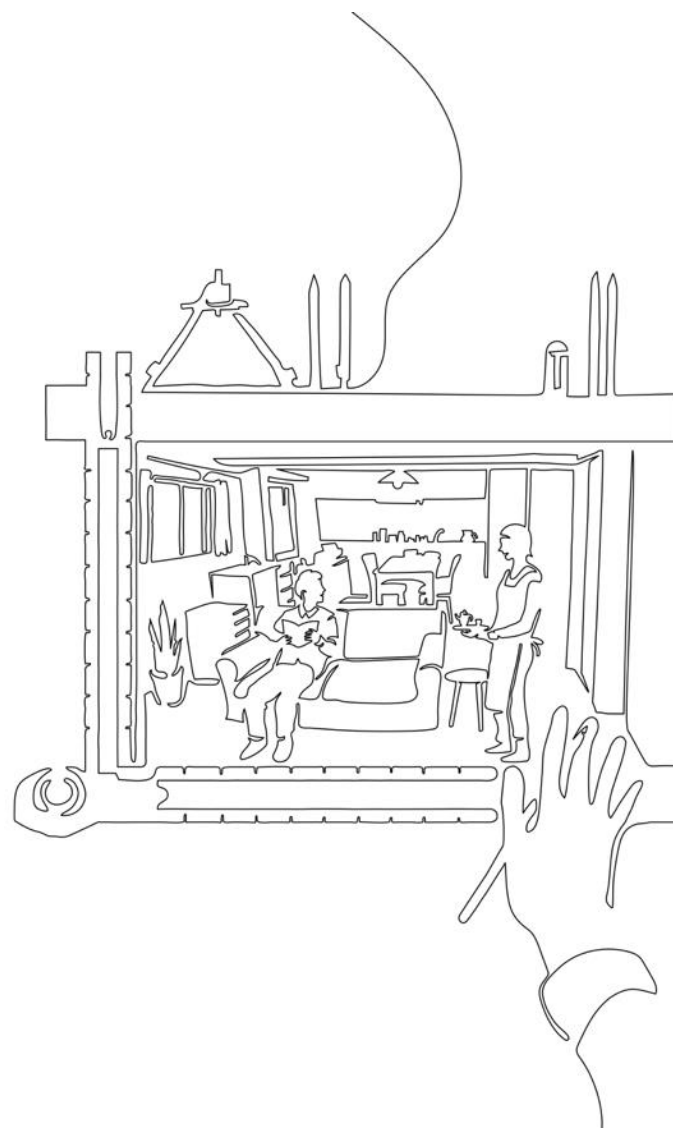
こうした要素は、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれ、賃貸需要の安定的な確保につながります。

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



事業紹介 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」

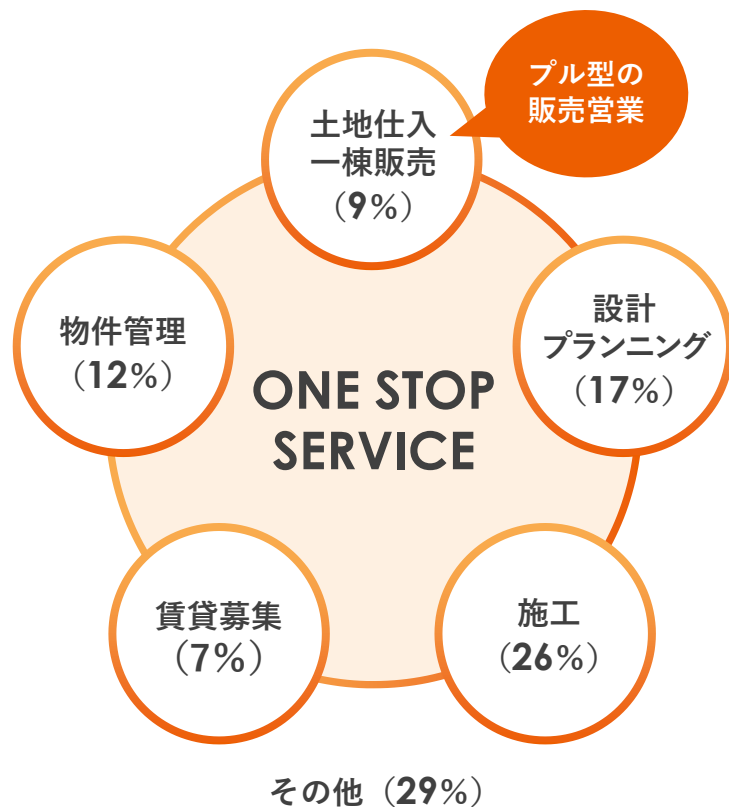
JR山手線「恵比寿」等

目黒区

独身女性に **人気の街**



事業紹介 ③ ワンストップサービス



※ 2023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



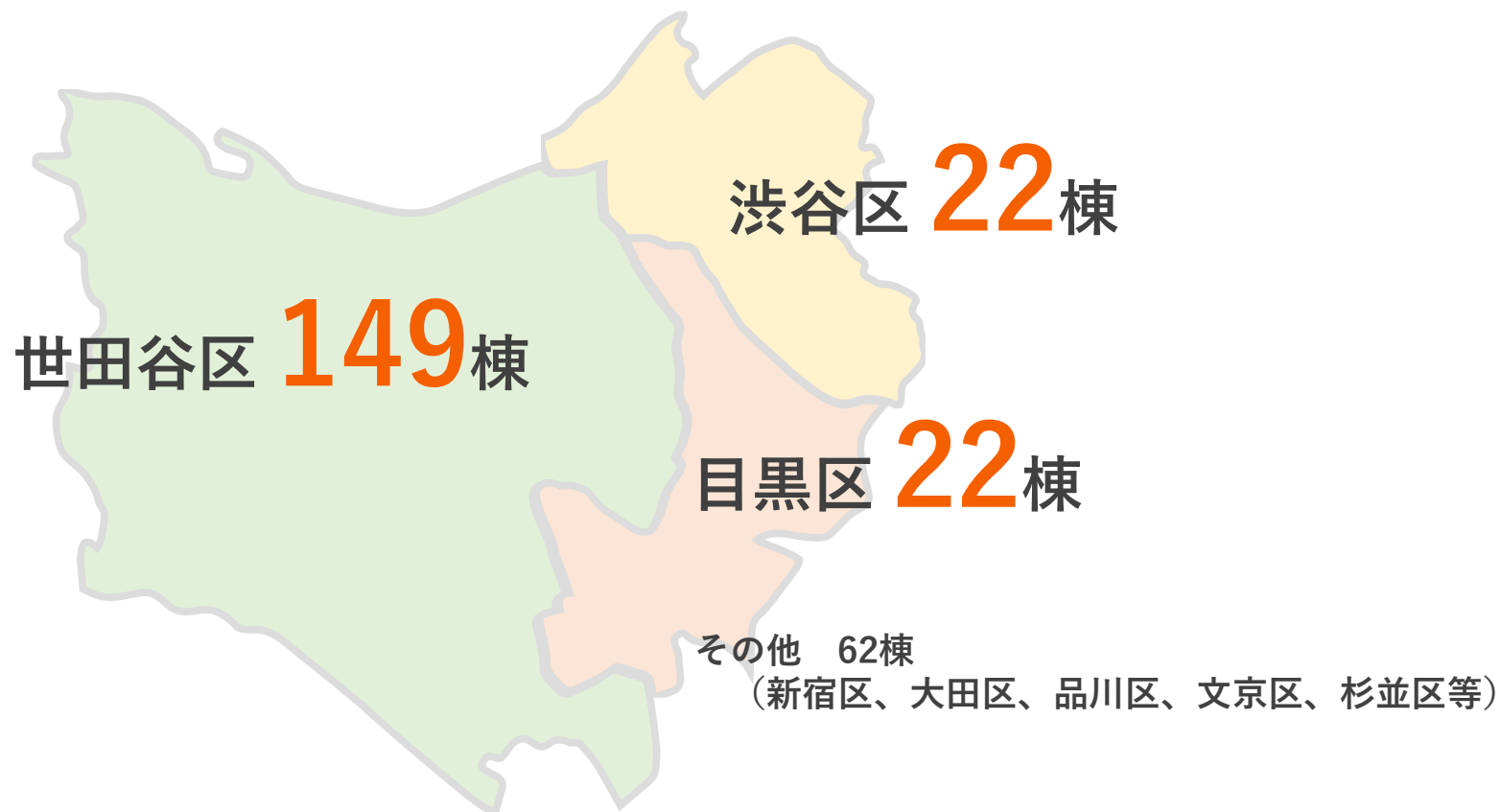
スピーディーな対応



収益性を高める企画

物件開発実績

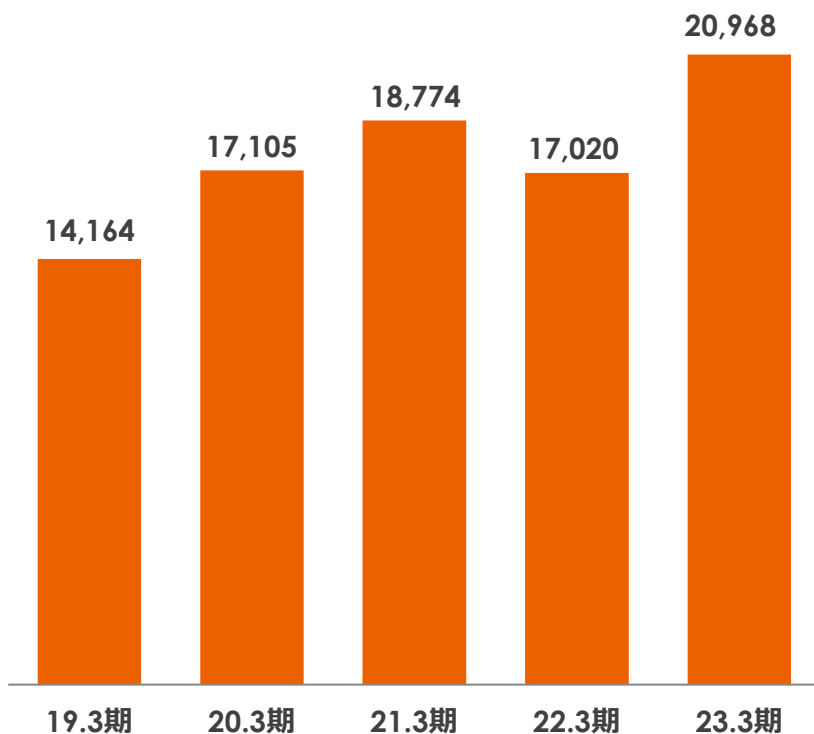
開発物件数255棟のうち、**193**棟（75.7%）を城南3区で開発



財務ハイライト

売上高

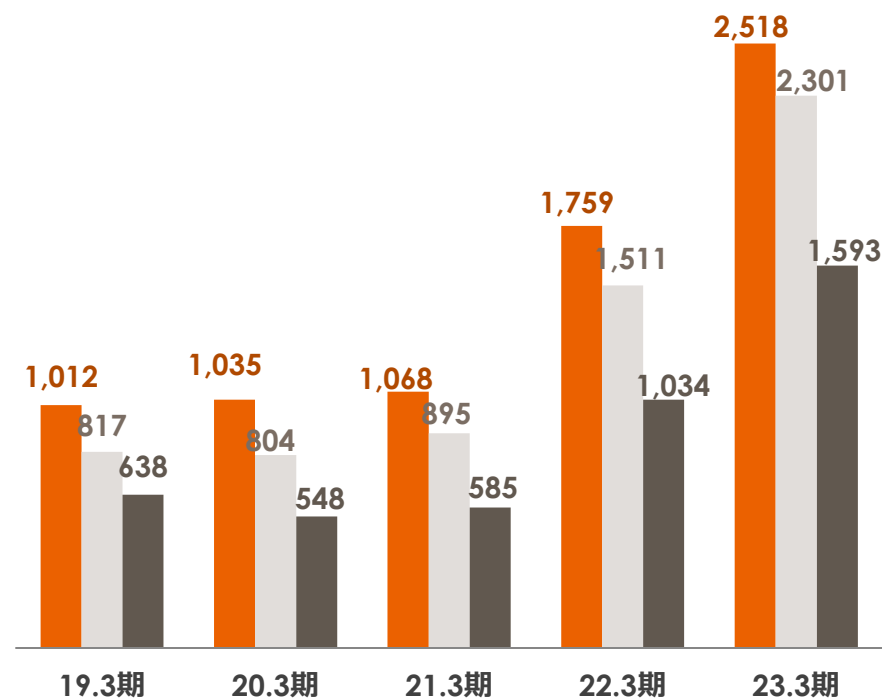
(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

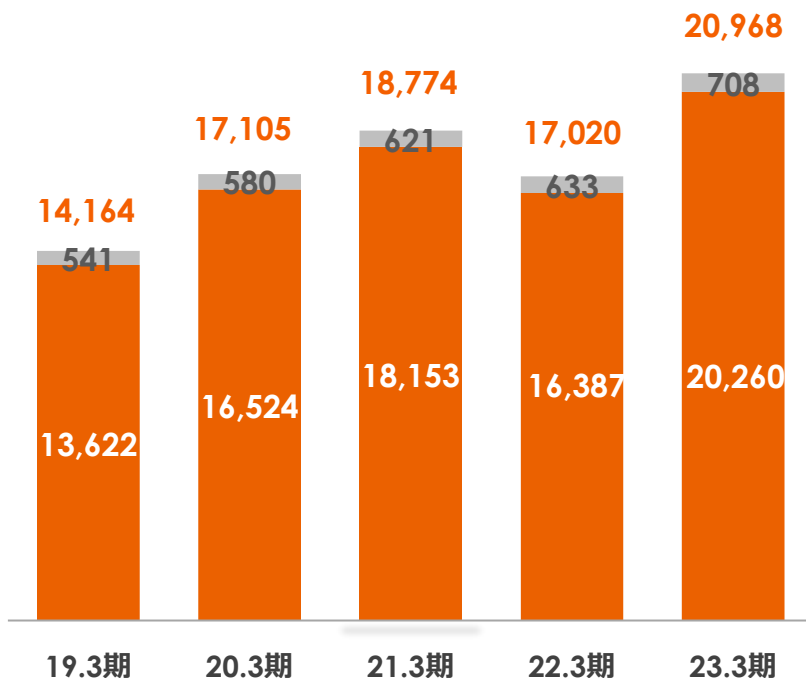


財務ハイライト

セグメント売上高

(単位：百万円)

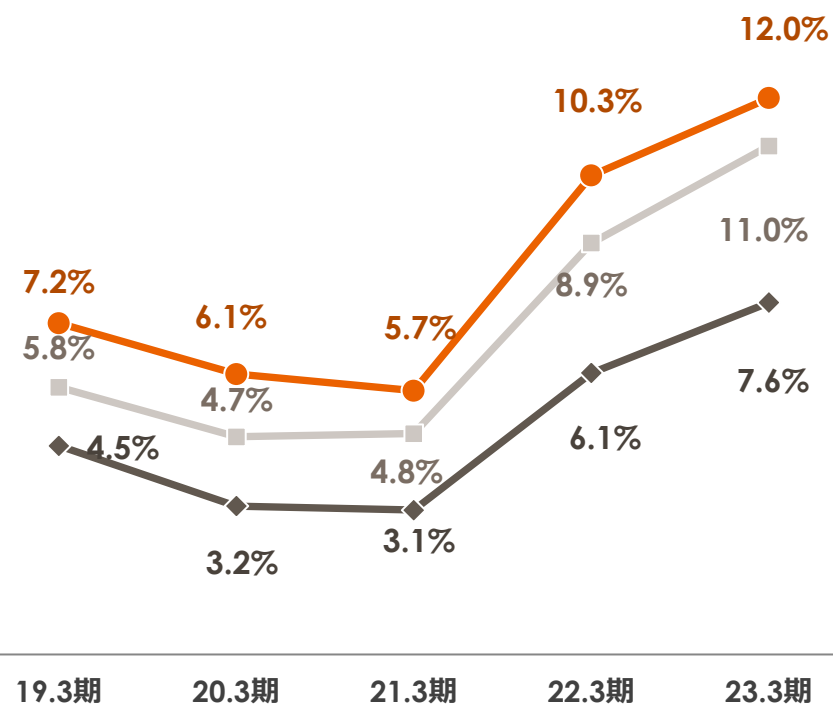
■ 不動産投資支援事業 ■ 不動産マネジメント事業



利益率

(単位：%)

● 営業利益率 ■ 経常利益率 ◆ 当期純利益率

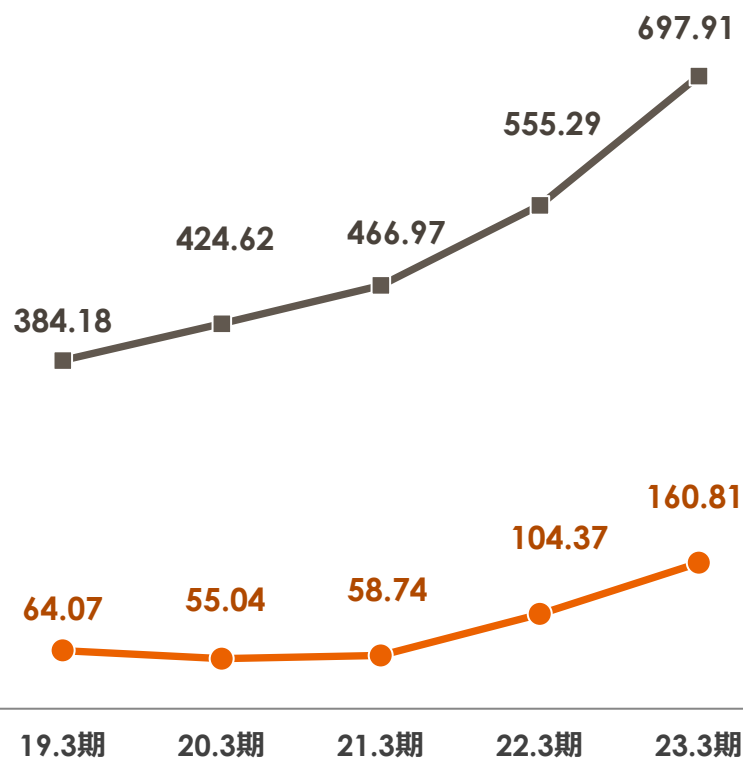


財務ハイライト

EPS・BPS

(単位：円)

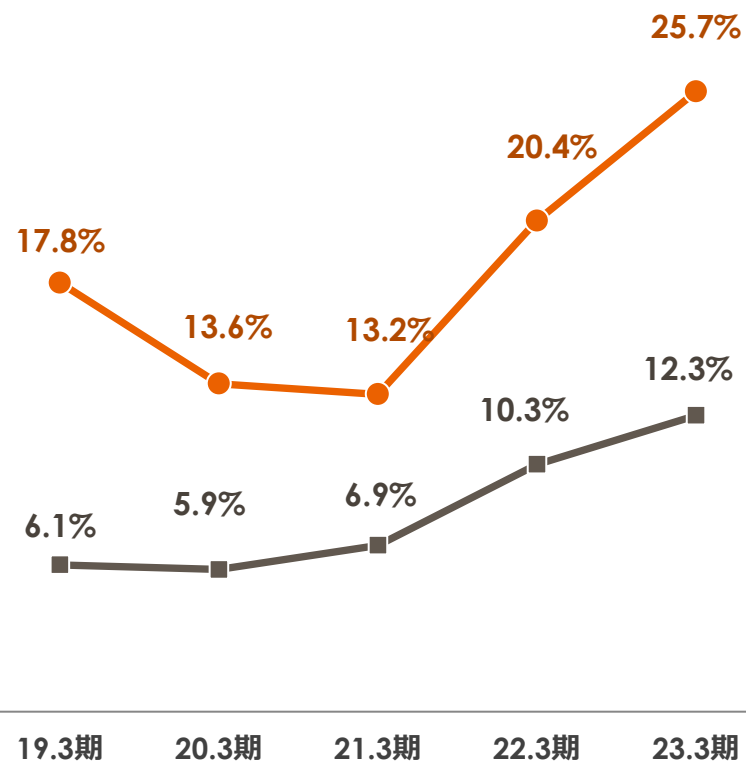
●—EPS ■—BPS



ROE・ROA

(単位：%)

●—ROE ■—ROA



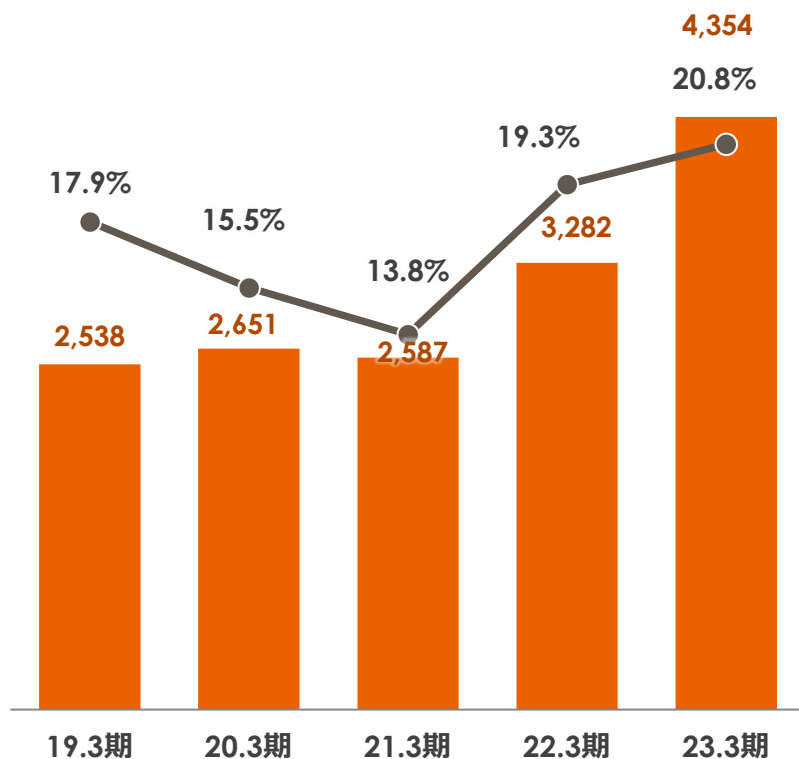
※2023年4月1日付で1株につき2株の株式分割を行っており、
EPS・BPSの数値は当該分割を遡及計算しています。

財務ハイライト

売上総利益・利益率

(単位：百万円)

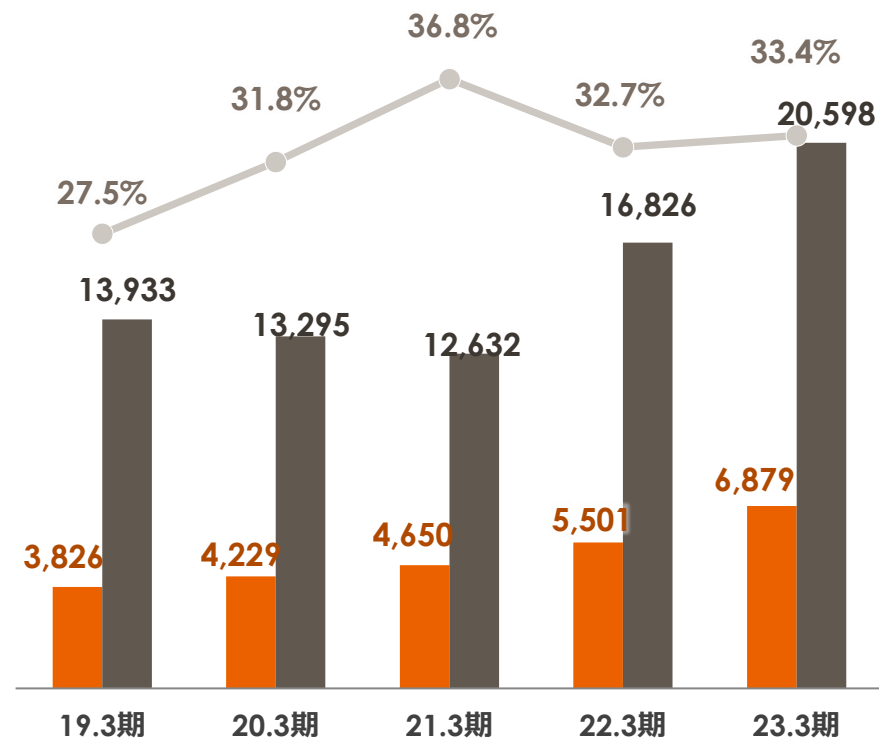
■ 売上総利益 ● 売上総利益率



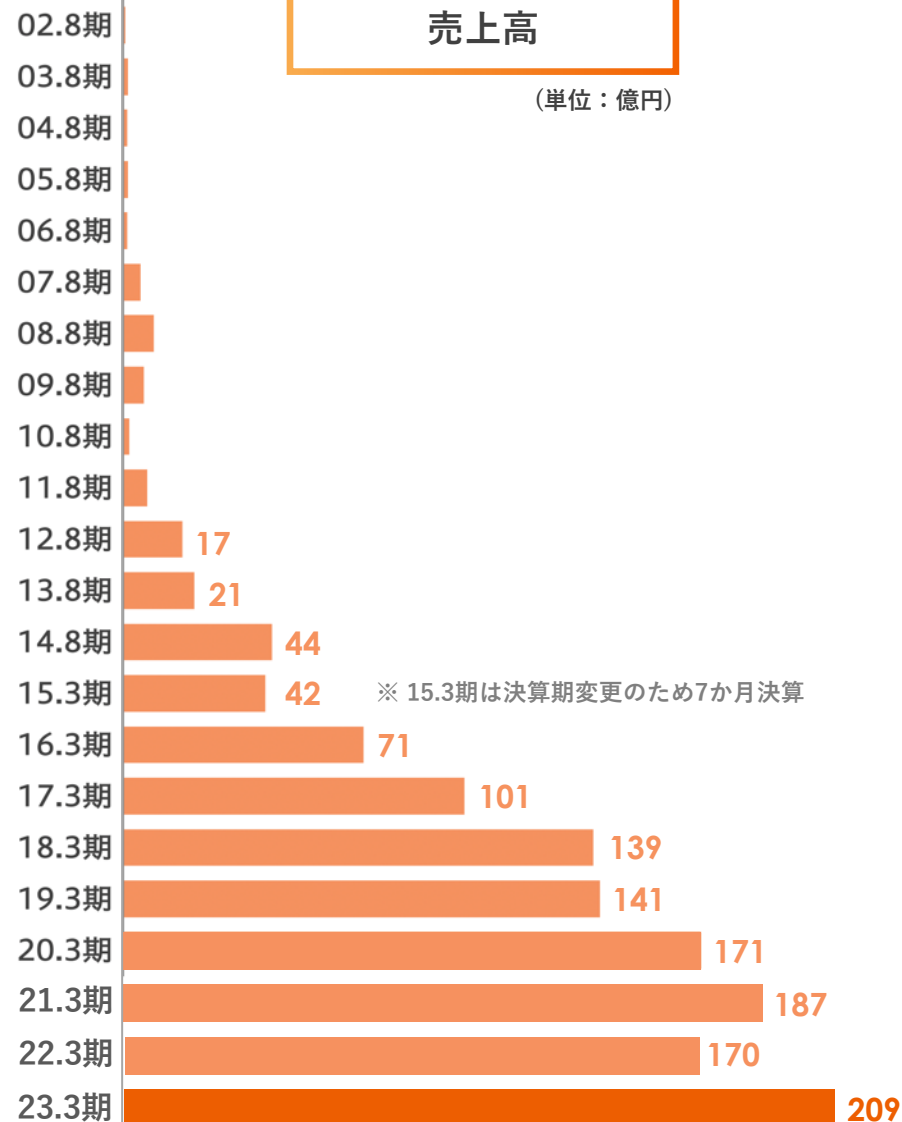
総資産額・純資産額・自己資本比率

(単位：百万円)

■ 純資産額 ■ 総資産額 ● 自己資本比率



- 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。