



2023年6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 東証プライム市場)
問合せ先 取締役執行役員 石丸洋介
(TEL. 03-6434-0437)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月15日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年3月時点における計画の進捗状況について、下記の通り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の推移及び計画期間

当社の2023年3月時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」について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に引き続き各種取り組みを進めてまいります。なお、「1日平均売買代金」に関する取り組みにつきましては、2023年3月15日に公表しております「上場維持基準の適合に向けた更新」に記載の通りとなります。

| | | 流通株式数 (単位) | 流通株式 時価総額 (百万円) | 流通株式 比率 (%) | 1日平均 売買代金 (億円) |
|-------------------------------|---------------------|---------------|-----------------------|-------------------|----------------------|
| 当社の 適合状 況及び その推 移 | 2021年6月末 時点(※1) | 22,343 | 2,971 | 44.8 | 0.34 |
| | 2022年12月末 時点(※2) | 23,537 | 3,201 | 46.9 | 0.07 |
| | 2023年3月末 時点(※3) | 22,957 | 3,694 | 46.1 | 0.62(※4) |
| 上場維持基準 | | 20,000以上 | 10,000以上 | 35.0以上 | 0.2以上 |
| 適合状況 | | ○ | × | ○ | × |
| 当初の計画に記載した計画 期間 | | | 2027年3月末 | | 2023年12月末 |

※1 東証が基準日時点で把握している当社の株券の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 当社が2022年12月31日時点の株券の分布状況等をもとに算出を行ったものです。なお、1日平均売買代金については、東証が2022年12月31日を基準に算出を行ったものです。

※3 東証が2023年3月31日時点の株券の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※4 当社が2023年1月1日から2023年5月31日の期間で算出を行ったものです。

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に基づく進捗状況について」に記載の通りです。

以上

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく 進捗状況について

2023.6.15

 **FAITH NETWORK**

株式会社フェイスネットワーク
証券コード：3489

取り組みの実施状況及び評価の総括

「流通株式時価総額」の状況と取り組みの実施状況

- 流通株式時価総額は、株価の上昇により増加基調で推移
- 株価は、適合計画書開示（2021年12月15日）以降、上昇基調で推移
- 業績は、売上高が過去最高を更新、各段階利益が2期連続で過去最高益を更新
- 適合計画書に掲げた各取り組みを推進

業績が堅調に推移するとともに、株主還元強化等の施策の推進により、2027年3月期末でのプライム市場上場維持基準達成に向けた適合計画は着実に進捗しております。業績の進捗状況及び事業環境を踏まえ、新たに策定した中期経営計画「NEXT VISION 2026」の達成を通じて、基準達成に向けた企業価値向上の取り組みを引き続き推進してまいります。

上場維持基準の適合状況及び基準達成の計画期間

◇上場維持基準の適合状況

| | 上場維持基準 | 2021年6月末 | 2022年12月末 | 2023年3月末 | 2023年5月末 | 適合状況 |
|----------|---------|----------|-----------|----------|----------|------|
| 流通株式時価総額 | 100億円以上 | 29億円 | 32億円 | 36億円 | — | × |
| 1日平均売買代金 | 0.2億円以上 | 0.34億円 | 0.07億円 | — | 0.62億円 | × |

2023年3月期末における適合状況は「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」が基準を充たしておりません。ただし、「1日平均売買代金」は、2023年3月期の業績上方修正や増配、株式分割の実施（2023年4月1日付）、新中期経営計画の策定（2023年5月15日公表）等の各種施策の遂行により、2023年5月末時点では0.62億円（1～5月、自社算出）と基準に適合して推移しており、2023年12月時点の判定においても適合を見込んでおります。

詳細は（2023年3月15日開示「上場維持基準の適合に向けた計画の更新」参照）

◇基準達成の計画期間

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新中期経営計画「NEXTVISION 2026」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。

【進捗】 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、
「流通株式時価総額」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株式時価総額基準の達成を目指します。

【進捗】 「流通株式時価総額」 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

【進捗】中期経営計画「NEXT VISION2025」の推進による業績の安定的な成長

中期経営計画「NEXT VISION2025」初年度の業績進捗

(百万円)

| | 2023年3月期 実績 | 2023年3月期 計画 | 2025年3月期 計画 |
|-------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 20,968 | 21,000 | 28,000 |
| 営業利益 | 2,518 | 1,600 | 2,500 |
| 経常利益 | 2,301 | 1,350 | 2,100 |
| 当期純利益 | 1,593 | 900 | 1,400 |

旺盛な需要が継続する中、デザイン性と居住性を両立させた当社物件が優良な商品と評価され、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し、利益率の向上を実現したことで、売上高は計画通り進捗し過去最高を更新、段階利益は計画を2期前倒しで達成した。

【進捗】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・ガバナンスの強化に対する計画の概要

- 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

実績

- 監査等委員会の月2回開催及び幹部社員への定期的なヒアリングの実施
- 取締役の実効性評価の実施

IRの積極的な取り組みに対する計画の概要

- 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
- 個人投資家向け会社説明会の継続開催（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、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、PRイベントの継続展開による企業認知の拡大

実績

- 個人投資家向けオンライン会社説明会を2回開催、機関投資家向けオンライン決算説明会を2回開催
- 決算説明資料の四半期毎の作成、発信
- 依頼のあった機関投資家との面談を全て実施
- ビジネス誌や経済誌への記事広告を実施

【進捗】積極的な株主還元策の推進

計画の概要

- 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

実績

- 配当方針の変更
業績の向上に合わせた持続的な株主還元の強化を目指し、配当性向35%以上の定量目標を設定
- 直接的な利益還元に集約することが適切と判断し、株主優待を廃止、大幅増配を実施
2023年3月期の配当は前期から47円増配の84円を実施

【進捗】 ROICをKPIとした効率化経営の推進

計画の概要

- 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）

実績

- 2023年3月期のROIC実績 10.8%
投下資本の増加率 24.6% 税引後営業利益の増加率 43.7%

今後の課題と取り組み

現状の課題認識において大きな変更はなく、基本方針を基に当社を取り巻く事業環境を踏まえ新たに掲げた取り組みを着実に実行してまいります。

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

- ・ 新中期経営計画「NEXT VISION 2026」の推進による業績の持続的な成長
- ・ 積極的な株主還元策の取り組み
- ・ コーポレート・ガバナンスの強化とIR・PRの積極的な取り組み
- ・ ROICをKPIとした効率化経営の推進

「流通株式時価総額」向上に向けた具体的な取り組み

新中期経営計画「NEXT VISION 2026」の推進による業績の持続的な成長

- 開発物件の大型化・高付加価値化、商品展開の拡充（不動産ST・小口化商品）等による増収増益計画の達成、売上・利益の継続的な過去最高更新を目指す（詳細は添付資料参照）

積極的な株主還元策の取り組み

- 新配当方針「配当性向35%以上」
- 2024年3月期の1株当たり配当予想は29円増配の71円
- 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

コーポレート・ガバナンスの強化とIR・PRの積極的な取り組み

- サステナビリティ委員会の設置による社会要請に適合するガバナンス強化
- 企業広告の各種媒体への出稿、個人投資家向け会社説明会の継続開催による投資家層への情報発信強化
- 世田谷ドリームプロジェクトの継続によるPR推進

ROICをKPIとした効率化経営の推進

- 新たに掲げたROIC目標「每期10%以上」の達成による効率化経営の推進

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。

新中期経営計画

「NEXT VISION 2026」



株式会社フェイスネットワーク
(東証プライム市場：3489)

2023.5.15



現中期経営計画
「NEXT VISION 2025」
の振り返り

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」

「NEXT VISION2025」基本方針（2021年12月15日公表）

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



現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の振り返り

市場環境

コロナ禍により、
投資用不動産における
レジデンスの収益安定性が注目

コロナ禍により、
マネーストックが増加する中、
国内外金利差により日本の
投資用不動産市場は割安な状況

コロナ禍を経て、
賃貸物件においても住空間に
求められるニーズに変化

土地価格の高止まり、建築資材の高騰、
建築人材不足による人件費高騰等、
物件開発におけるコストは上昇

65歳以上の高齢者人口は増加し
相続・資産承継に対する
不動産投資商品の需要は拡大

アクション

コロナ禍においても
賃貸需要が安定している
城南3区での物件開発を継続

国内外ファンドを含めた
顧客ニーズに対応し、
開発物件の大型化を推進

デザイン性と居住性を
両立させた入居者目線の
高品質な物件開発を加速

DX推進や人員拡充により
ワンストップサービス体制を強化

資産承継・相続対策に有効な
不動産小口化商品
「GrandFunding」販売推進

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況

2021年12月15日公表
「NEXT VISION 2025」

(単位：百万円)

| | 2023年 3月期 実績 | 2023年 3月期 計画 | 2025年 3月期 計画 |
|-------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 20,968 | 21,000 | 28,000 |
| 営業利益 | 2,518 | 1,600 | 2,500 |
| 経常利益 | 2,301 | 1,350 | 2,100 |
| 当期純利益 | 1,593 | 900 | 1,400 |

計画通り進捗

2期前倒しで達成！

旺盛な需要が継続する中、デザイン性と居住性を両立させた当社物件が優良な商品と評価され、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し、利益率の向上を実現



**新中期経営計画
「NEXT VISION 2026」**



事業環境認識



当社を取り巻く事業環境

- 金利上昇懸念はあるものの、引き続き安定した収益が見込める東京の投資用レジデンス需要は旺盛にある
- 65歳以上の高齢者数は増加し、資産承継・相続対策に対する不動産の活用ニーズは引き続き増加
- コロナ禍を経て多様な働き方・価値観が定着し、ライフスタイルの多様化がさらに進む
- 賃貸住宅における外国人需要の増加
- 開発用地価格の高止まり、建築資材・人件費の高騰は継続
- 社会のサステナビリティに対する企業への要請は強まる



基本方針

基本方針

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

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

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

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

重点施策①

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

➤ 不動産STO分野への参入

- ・ 第1種金融商品取引業として登録された証券会社とSTのプラットフォームを自社開発するシステム会社をグループ傘下に持つ金融持株会社である「Hash Dash Holdings株式会社」への株式出資契約締結（2023年5月22日予定）
- ・ 安定した物件供給先の確保と新たな顧客層の開拓、不動産テック領域への参入

➤ 不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化

- ・ セミナーやWEBマーケティングの積極的な活用
- ・ 金融機関・士業・FP事務所等との連携による販売力の強化

「GrandFunding」の商品特性

- ・ 現物不動産所有と同様の扱い（不動産税制適用）となる「任意組合型」
- ・ 入居需要が高い東京 城南3区の人気エリアの物件
- ・ ワンストップサービスによる運用コスト抑制が生み出す高利回り

重点施策②③

② 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

- 開発物件大型化による1棟当たりの収益性向上
 - ・ 2023年3月期竣工物件の平均販売価格7.1億円を、2026年3月期には12.5億円へ
- 物件価値向上に向けた取り組み
 - ・ プロジェクトマネージャー主導の下、最適なボリュームプランの開発推進
 - ・ 賃貸物件でウェルビーイングな暮らしを実現する快適な空間や体験価値の提供
 - ・ ワンストップサービスの強みを活かした入居者視点の空間作り
 - ・ BELS認証取得物件の開発推進

③ 高級レジデンスの開発

- コロナ禍を経て、賃貸住宅にも在宅時間を贅沢に過ごせる空間の需要が増加
また、広く快適な住環境を望む訪日外国人の賃貸需要が増加
これらの需要に対応する中低層型高級レジデンスの開発を推進

コンセプト

- ・ 需要が見込めるエリアを厳選し「GranDuo」シリーズとは一線を画す
大規模且つグレード感のある高級レジデンス

重点施策④⑤

④適正な利益分配による株主還元強化

- 業績連動型の配当方針への変更
 - ・ 配当性向35%以上を目標として掲げ、利益を増加させることで株主価値を高める配当性向目標を織り込んだ2026年3月期の配当は120円を見込む
- 自己株式の取得
 - ・ 必要に応じて、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするとともに、株主還元の充実を図る

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

- 物件開発力に直結する人材確保
 - ・ M&Aを含めたリソースの拡充による設計・施工体制の強化
 - ・ 施工部隊の教育研修体制の整備・推進
- 社内DX推進
 - ・ セールスフォースの活用による情報共有・業務効率化の更なる促進（社内DX）



数值計画



「NEXT VISION 2026」 定量目標

2023年3月期実績

2026年3月期計画

売上高

209.8億円

CAGR
24.0%

400.0億円

経常利益

23.0億円

CAGR
29.5%

50.0億円

「NEXT VISION 2026」 定量目標

ROE

每期20%以上

ROIC

每期10%以上

配当性向

每期35%以上

「NEXT VISION 2026」 数値計画

(単位：百万円)

| NEXT VISION 2026 | 2023年3月期 実績 | 2024年3月期 計画 | 2025年3月期 計画 | 2026年3月期 計画 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 20,968 | 27,000 | 33,000 | 40,000 |
| 営業利益 | 2,518 | 3,300 | 4,300 | 5,400 |
| 経常利益 | 2,301 | 3,000 | 4,000 | 5,000 |
| 当期純利益 | 1,593 | 2,000 | 2,700 | 3,400 |

新中期経営計画

「NEXT VISION 2026」



株式会社フェイスネットワーク
(東証プライム市場：3489)

2023.5.15



現中期経営計画
「NEXT VISION 2025」
の振り返り

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」

「NEXT VISION2025」基本方針（2021年12月15日公表）

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



現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の振り返り

市場環境

コロナ禍により、
投資用不動産における
レジデンスの収益安定性が注目

コロナ禍により、
マネーストックが増加する中、
国内外金利差により日本の
投資用不動産市場は割安な状況

コロナ禍を経て、
賃貸物件においても住空間に
求められるニーズに変化

土地価格の高止まり、建築資材の高騰、
建築人材不足による人件費高騰等、
物件開発におけるコストは上昇

65歳以上の高齢者人口は増加し
相続・資産承継に対する
不動産投資商品の需要は拡大

アクション

コロナ禍においても
賃貸需要が安定している
城南3区での物件開発を継続

国内外ファンドを含めた
顧客ニーズに対応し、
開発物件の大型化を推進

デザイン性と居住性を
両立させた入居者目線の
高品質な物件開発を加速

DX推進や人員拡充により
ワンストップサービス体制を強化

資産承継・相続対策に有効な
不動産小口化商品
「GrandFunding」販売推進

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況

2021年12月15日公表
「NEXT VISION 2025」

(単位：百万円)

| | 2023年 3月期 実績 | 2023年 3月期 計画 | 2025年 3月期 計画 |
|-------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 20,968 | 21,000 | 28,000 |
| 営業利益 | 2,518 | 1,600 | 2,500 |
| 経常利益 | 2,301 | 1,350 | 2,100 |
| 当期純利益 | 1,593 | 900 | 1,400 |

計画通り進捗

2期前倒しで達成！

旺盛な需要が継続する中、デザイン性と居住性を両立させた当社物件が優良な商品と評価され、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し、利益率の向上を実現



**新中期経営計画
「NEXT VISION 2026」**



事業環境認識

当社を取り巻く事業環境

- 金利上昇懸念はあるものの、引き続き安定した収益が見込める東京の投資用レジデンス需要は旺盛にある
- 65歳以上の高齢者数は増加し、資産承継・相続対策に対する不動産の活用ニーズは引き続き増加
- コロナ禍を経て多様な働き方・価値観が定着し、ライフスタイルの多様化がさらに進む
- 賃貸住宅における外国人需要の増加
- 開発用地価格の高止まり、建築資材・人件費の高騰は継続
- 社会のサステナビリティに対する企業への要請は強まる



基本方針

基本方針

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

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

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

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

重点施策①

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

➤ 不動産STO分野への参入

- ・ 第1種金融商品取引業として登録された証券会社とSTのプラットフォームを自社開発するシステム会社をグループ傘下に持つ金融持株会社である「Hash Dash Holdings株式会社」への株式出資契約締結（2023年5月22日予定）
- ・ 安定した物件供給先の確保と新たな顧客層の開拓、不動産テック領域への参入

➤ 不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化

- ・ セミナーやWEBマーケティングの積極的な活用
- ・ 金融機関・士業・FP事務所等との連携による販売力の強化

「GrandFunding」の商品特性

- ・ 現物不動産所有と同様の扱い（不動産税制適用）となる「任意組合型」
- ・ 入居需要が高い東京 城南3区の人気エリアの物件
- ・ ワンストップサービスによる運用コスト抑制が生み出す高利回り

重点施策②③

② 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

- 開発物件大型化による1棟当たりの収益性向上
 - ・ 2023年3月期竣工物件の平均販売価格7.1億円を、2026年3月期には12.5億円へ
- 物件価値向上に向けた取り組み
 - ・ プロジェクトマネージャー主導の下、最適なボリュームプランの開発推進
 - ・ 賃貸物件でウェルビーイングな暮らしを実現する快適な空間や体験価値の提供
 - ・ ワンストップサービスの強みを活かした入居者視点の空間作り
 - ・ BELS認証取得物件の開発推進

③ 高級レジデンスの開発

- コロナ禍を経て、賃貸住宅にも在宅時間を贅沢に過ごせる空間の需要が増加
また、広く快適な住環境を望む訪日外国人の賃貸需要が増加
これらの需要に対応する中低層型高級レジデンスの開発を推進

コンセプト

- ・ 需要が見込めるエリアを厳選し「GranDuo」シリーズとは一線を画す
大規模且つグレード感のある高級レジデンス

重点施策④⑤

④適正な利益分配による株主還元強化

- 業績連動型の配当方針への変更
 - ・ 配当性向35%以上を目標として掲げ、利益を増加させることで株主価値を高める配当性向目標を織り込んだ2026年3月期の配当は120円を見込む
- 自己株式の取得
 - ・ 必要に応じて、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするとともに、株主還元の実現を図る

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

- 物件開発力に直結する人材確保
 - ・ M&Aを含めたリソースの拡充による設計・施工体制の強化
 - ・ 施工部隊の教育研修体制の整備・推進
- 社内DX推進
 - ・ セールスフォースの活用による情報共有・業務効率化の更なる促進（社内DX）



数值計画



「NEXT VISION 2026」 定量目標

2023年3月期実績

2026年3月期計画

売上高

209.8億円

CAGR
24.0%

400.0億円

経常利益

23.0億円

CAGR
29.5%

50.0億円

「NEXT VISION 2026」 定量目標

ROE

每期20%以上

ROIC

每期10%以上

配当性向

每期35%以上

「NEXT VISION 2026」 数値計画

(単位：百万円)

| NEXT VISION 2026 | 2023年3月期 実績 | 2024年3月期 計画 | 2025年3月期 計画 | 2026年3月期 計画 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 20,968 | 27,000 | 33,000 | 40,000 |
| 営業利益 | 2,518 | 3,300 | 4,300 | 5,400 |
| 経常利益 | 2,301 | 3,000 | 4,000 | 5,000 |
| 当期純利益 | 1,593 | 2,000 | 2,700 | 3,400 |