



2026年5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 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役上席執行役員 石丸 洋介
(TEL. 03-6447-0637)

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年5月15日開催の取締役会において、2027年3月期から2029年3月期までの3ヵ年を計画期間とする新中期経営計画「NEXT VISION 2029」の策定を決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画策定の背景

前中期経営計画「NEXT VISION 2026」においては、「物件価値の向上」「物件の大型化」「事業展開の拡充」「ワンストップサービス体制の充実」などを着実に実行し、概ね計画通りの着地となりました。

新たに策定した「NEXT VISION 2029」では、激しく変化する事業環境に柔軟に対応しながら、モノづくりにとことんこだわり、独自のビジネスモデルを徹底的に磨き上げることで、競争優位性を高めるとともに、高い資本効率を維持しながら安定的に成長し、企業価値の最大化を目指します。

2. 中期経営計画「NEXT VISION 2029」の概要

2-1. 計画の骨子

新たな価値の創造

2-2. 戦略の基本方針

- ① 物件価値の最大化
- ② 開発棟数・物件規模拡大
- ③ 販売力・ブランド力の強化
- ④ 優秀な人材の確保・育成

2-3. 数値計画

全社

単位：百万円

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画	2029年3月期 計画
売上高	32,916	37,000	43,000	50,000
営業利益	5,632	6,300	7,300	8,500
経常利益	5,165	5,800	6,500	7,500
当期純利益	3,586	3,800	4,300	5,000

本計画は、資料策定時点において入手可能な情報に基づいて策定したものであり、実際の業績等は今後発生する様々な要因によって記載内容と異なる可能性があります。

今後、開示が必要な事項が発生した場合には、速やかに公表いたします。

詳細は別紙資料をご参照ください。

以上



新中期経営計画 NEXT VISION 2029

株式会社フェイスネットワーク
(東証スタンダード市場：3489)

 **FAITH** NETWORK

「NEXT VISION 2026」 振り返り | 2023年3月期からの進捗

2023年3月期

売上高
209億円

経常利益
23億円

ROE
20.4%

配当
14円

時価総額
88億円

「物件価値の向上」「物件大型化」「事業展開の拡充」
「ワンストップサービス体制の充実」に取り組み、
「NEXT VISION 2026」は概ね計画通りの着地

2026年3月期

売上高
329億円

経常利益
51億円

ROE
32.4%

配当
42.5円

時価総額
240億円

+57%

+ 125%

+12.0p

+204%

+173%

5つの重点施策

- 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の強化

各施策はほぼ計画通り着実に進捗

進捗状況

- ① 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」
高級戸建住宅「THE GRANHAUS」完成
小口化商品・不動産STの事業展開は中止
- ② 2023.3期 7.2億/棟 → 2026.3期 13.9億/棟
「Well-Beingな暮らし」を実現する様々な価値を創出
- ③ 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」
2025.3期 3棟、2026.3期 4棟竣工
さらに9プロジェクトが進行中
- ④ 配当性向35%以上を確保し配当額は3.0倍
- ⑤ 施工部門の人材教育体制整備推進、岩本組子会社化
組織体制の最適化に向けた整備を推進

計画策定の前提となる事業環境の評価



富裕層・超富裕層の資産承継対策として
投資用不動産の需要は引き続き拡大



新築・中古の分譲マンション価格高騰の影響により、
賃貸住宅の家賃は上昇が続く



改正建築物省エネ法の施行等、
環境に配慮した不動産の開発は社会的に必須



建築資材の高止まりや建築人材の
高齢化・不足による建築費の高騰は今後も続く



リカバリーウェアやスリープテックの市場成長など、
快適な暮らしや健康への意識の高まり



引き続き緩やかな金利上昇が見込まれるが、
当社物件購入層への影響は小さい

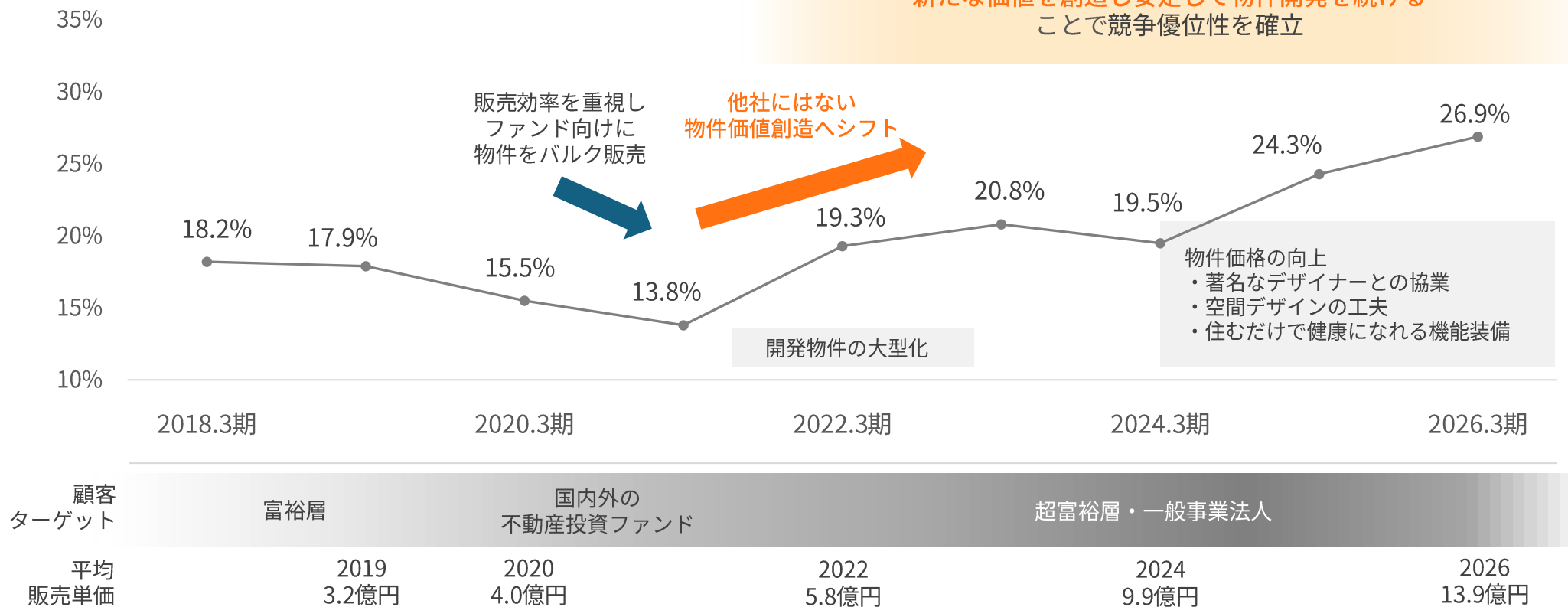
中期経営計画策定の前提

粗利率推移

金融機関による
個人投資家への不正融資

コロナ禍による
事業活動の制限

新たな価値を創造し安定して物件開発を続ける
ことで競争優位性を確立



新たな価値の創造

“真の不動産価値”を体現する物件価値

オーナーにとっての価値

入居者にとっての価値

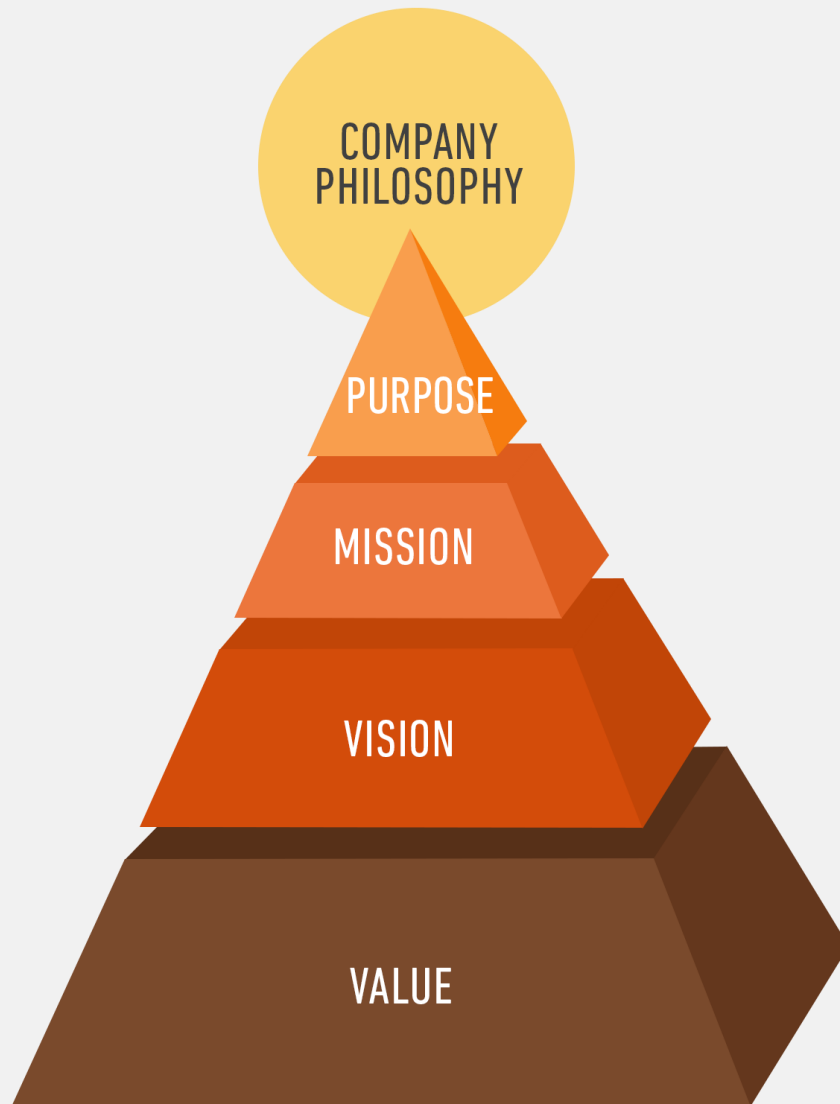
社会にむけた価値

を創造し続けるために、新たな挑戦を続けていきます

『東京に真の不動産価値を届ける』
をミッションに掲げ
ビジネスモデルを徹底的に磨き上げます

モノづくりにとことんこだわることで
競争優位性を高め、高い資本効率を維持しながら
安定的に成長することにより
「企業価値」の最大化を目指します

グループ理念



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

パーパス

不動産を通じて、未来の可能性を広げる

ミッション

東京に「真の不動産価値」を届ける

ビジョン

新たな不動産のあり方を創造する、
建築・不動産のプロフェッショナル集団になる

バリュー

1. デザイン性と機能性を両立させた質の高い不動産を提供する
2. 変化を楽しみ、主体的に行動する
3. すべてのステークホルダーに誠実に向き合う

NEXT VISION 2029

新たな価値を創造し
東京に真の不動産価値を届け続ける

収益性指標

売上高
29/3期
500億円

経常利益
29/3期
75億円

ROE
中計期間
30%以上

株主還元

配当性向
35%以上

累進配当
導入

KPI

年間
竣工棟数
25棟

物件
平均単価
19億円

粗利率
25%以上

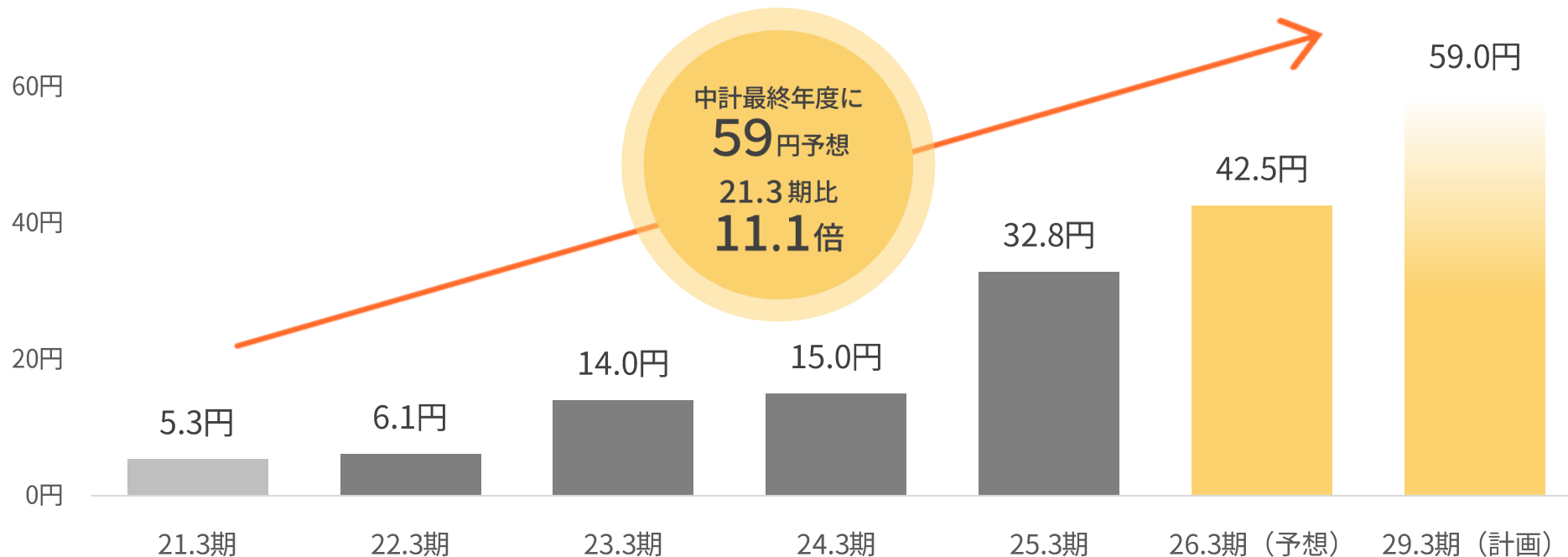
重要経営指標 | 配当方針の変更（累進配当の導入）

■ 変更理由

企業価値向上の観点から株主の皆様への株主還元の強化に対する当社の姿勢を明確にする

■ 変更後の配当方針

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%を目標に原則として**累進配当**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。



重要経営指標 | 高効率経営の推進

2026年3月期

純利益率
10.9%

- 唯一無二の物件価値の創出
- ワンストップサービスのコスト抑制力
- エリアターゲティングが生む情報収集力と好立地仕入
- 高い入居率と安定収益実績がもたらす強い価格決定力



総資本回転率
1.02回転

- 中低層物件開発による短い開発期間
- ワンストップサービスの開発スピード、安定した開発力
- 完成と同時に販売できる商品力・販売力



財務レバレッジ
2.9倍

- 財務健全性を確保しつつ借入金を活用
- 30行前後の金融機関との安定した取引
- 自己資本比率30%以上



ROE
32.4%

「NEXT VISION 2029」計画期間

ROE
30%以上



純利益
10%前後



総資本回転率
1回転前後

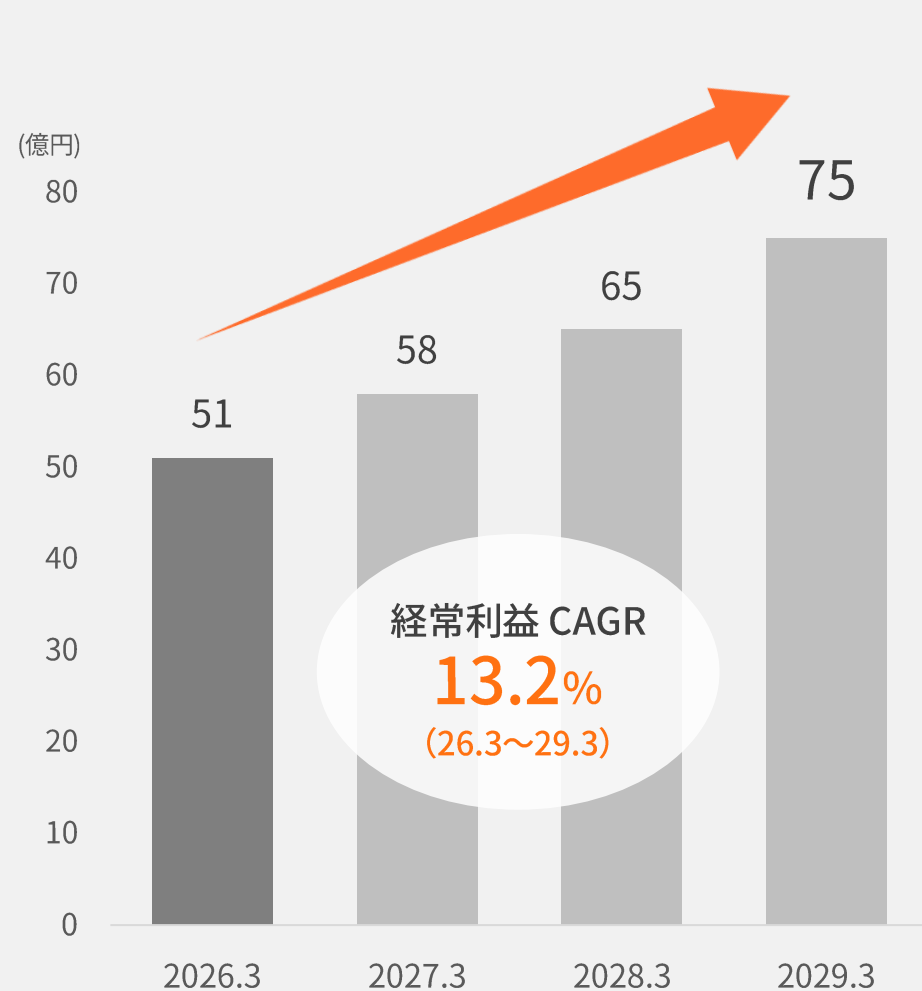


財務レバレッジ
3倍前後

高い効率性を維持した上で、**経常利益の成長**（50億→75億）を目指す

「NEXT VISION 2029」 数値計画

着実に物件開発を積み上げ、安定的な経常利益の成長を目指す



(単位：百万円)

	2026年 3月期実績	2027年 3月期	2028年 3月期	2029年 3月期
売上高	32,916	37,000	43,000	50,000
営業利益	5,632	6,300	7,300	8,500
営業 利益率	17.1%	16.6%	16.7%	17.0%
経常利益	5,165	5,800	6,500	7,500
親会社株式に 帰属する 当期純利益	3,586	3,800	4,300	5,000

成長戦略基本方針

独自のビジネスモデルを軸にビジネスサイクルを高効率で回転

開発棟数・物件規模拡大

- ・ 年間20～25棟竣工
- ・ 平均19億円
- ・ プロジェクト進行数40～50棟

優秀な人材の確保・育成

- ・ 営業・施工・デザイン部門



物件価値の最大化

- ・ 高い入居需要が続くレジデンス
- ・ 唯一無二のデザインと居住性
- ・ 住むだけで健康になれる体験価値
- ・ モノづくりにこだわり最上級の空間を創出

販売力・ブランド力の強化

金融機関との連携強化や新ブランドによる商品展開の拡充を推進するとともに、セールスプロモーションやブランド認知向上施策を強化

「企業価値」の持続的な向上

アクションプラン① 物件価値の最大化



著名な建築家との協業による
唯一無二のデザインと居住性の創造



デザインコンセプト
「Well-Being」「FULNESS」に基づく
「住むだけで健康になれる賃貸住宅」
の開発



「Madre」オリジナルキッチンの
導入による生活の質の向上



開発する全ての集合住宅を
「ZEH-M」対応とし、環境性能を向上

アクションプラン② 販売力・ブランド力の強化

01

金融機関との連携を強化し、超富裕層・事業会社へアプローチ
金融機関専任の営業部隊「ウェルスマネジメントチーム」による積極的な営業活動推進

02

既存ブランド「GranDuo」「THE GRANDUO」の認知向上
オーナー・入居者に訴求するブランドプロモーションの展開
大規模イベントや設計コンペティション開催に合わせたブランド遡及施策

03

超富裕層向けマーケティング・セールスプロモーション強化
Web・タクシー・SNS・専門誌等、超富裕層に対する多面的なマーケティングを推進
顧客の心に響くプロモーション資料の制作

04

新ブランドによる商品展開の拡充
新たなコンセプトを掲げたテナントブランド「TOKYO MODULE」
インバウンド向け短期滞在型ホテルレジデンスブランド「MIDHOUSE」

アクションプラン ③ 開発棟数・物件規模拡大



- 独自の施工管理育成プログラムを継続推進し、「岩本組」を含めたグループ全体の施工能力・施工品質を向上
- 物件開発の自由度と選択肢を広げるため新たな設計事務所との協業を推進
- 超大型（50億円超）物件の開発を推進

アクションプラン④ 優秀な人材の確保・育成と働きやすい職場環境の整備

多様な人材の成長をお客様の夢の実現と
企業価値の向上につなげるために人的資本を強化

人材開発・育成

- ・ 専門職人材の戦略的獲得
- ・ 専門職の研修体系の構築・運用
- ・ 外国人材を含む多様な採用
- ・ リーダー人材育成プラン設計
- ・ キャリア形成支援・女性管理職育成

組織設計と制度・体系整備

- ・ ワンストップサービス体制の更なる進化
- ・ 適材適所への人材配置
- ・ 適正且つ公正な人事評価制度

組織設計と制度・体系整備

- ・ AI活用・DX化による業務効率改善
- ・ 健康経営の推進
- ・ 柔軟な働き方を支援する制度や仕組みの整備

DE&Iの浸透

- ・ 女性活躍推進・女性管理職増加
- ・ シニア人材の登用
- ・ 外国人材の採用促進

エンゲージメント

- ・ パーパス・ビジョンの浸透
- ・ コミュニケーションの質の向上
- ・ 各種サーベイの実施による施策の実効性評価

