

The logo for Faith Network, featuring a stylized white icon of three curved lines to the left of the text "FAITH NETWORK" in a white, uppercase, sans-serif font.

FAITH NETWORK

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 決算説明資料 2026.5.18

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)

COMPANY PHILOSOPHY



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

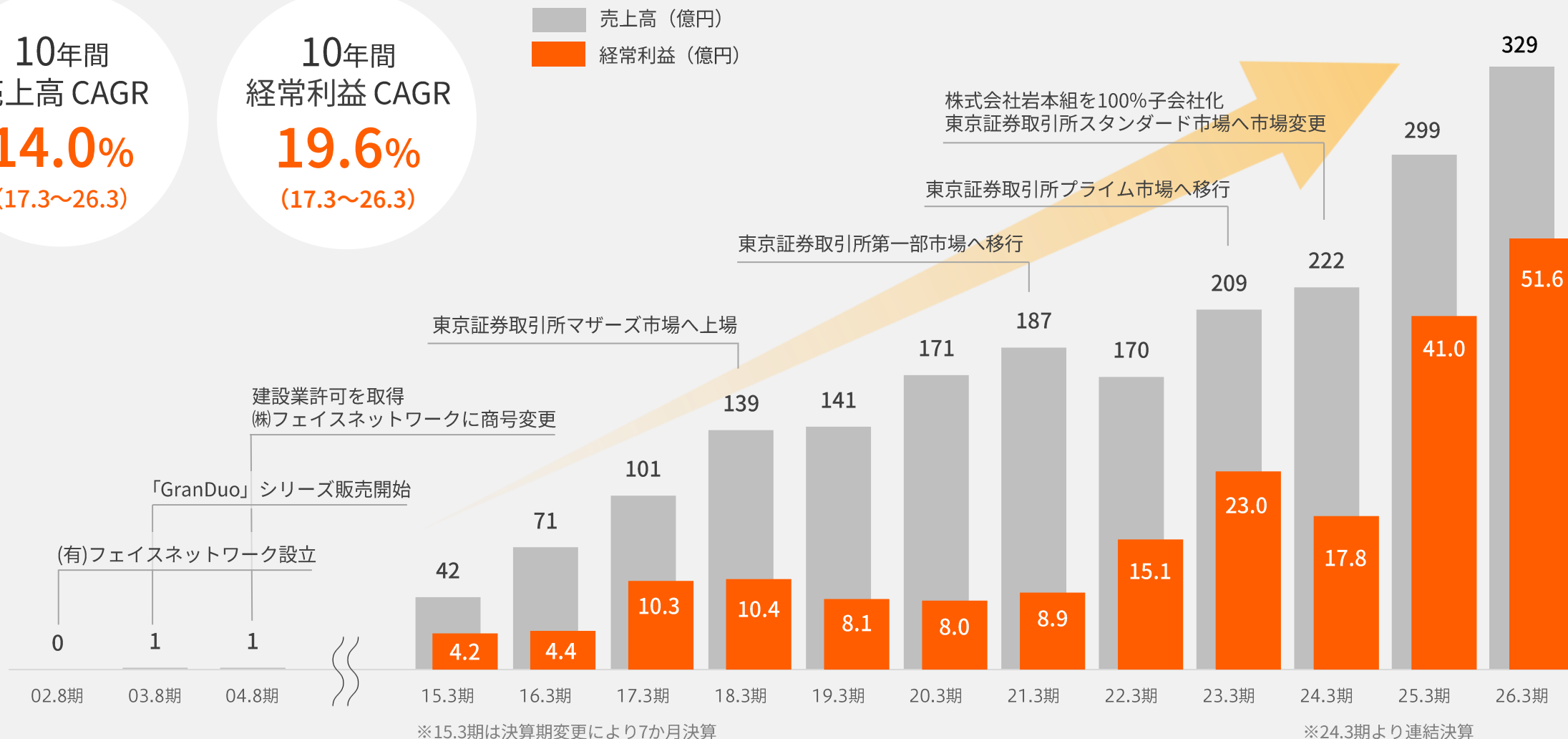
「信頼」の「ネットワーク」を深く広げて、お客様の夢の実現へ
Faith Network

FaithNetwork 沿革・売上利益推移

過去10年間の年平均経常利益成長率は19.6%。会社設立から25年目を迎え、業績は着実に成長

10年間
売上高 CAGR
14.0%
(17.3~26.3)

10年間
経常利益 CAGR
19.6%
(17.3~26.3)



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

長期にわたって物件価値が
維持できるパッケージ

城南3区

世田谷区
目黒区・渋谷区

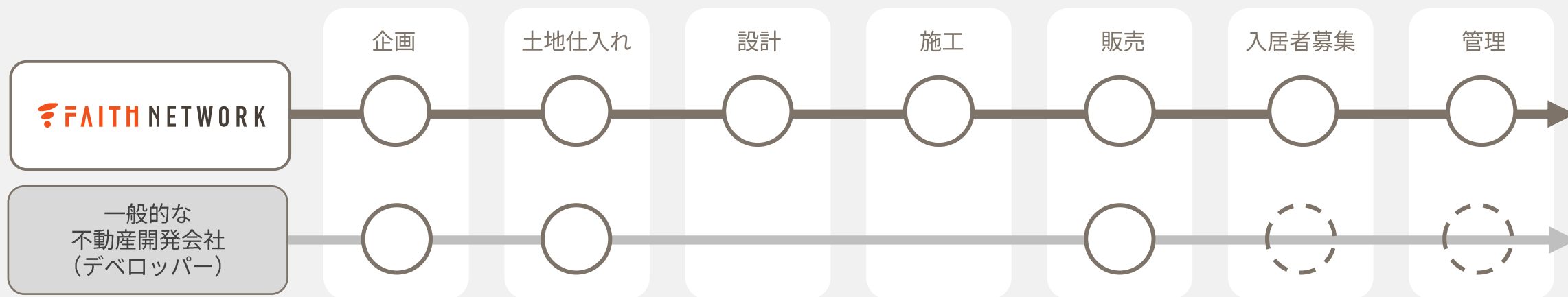
好立地が長期安定的な
収益性確保を実現

ワンストップ
サービス

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

FaithNetwork 事業の特徴

企画から販売、管理までを社内リソースで一気通貫で提供。外部委託比率を下げノウハウの蓄積など付加価値を高める戦略
不動産開発業界において**利益率が高いビジネスモデルが特徴**



当社の優位性

- ① 外部委託費が少ない。
- ② 全行程においてノウハウを蓄積できるため、**付加価値を高めやすい。**
- ③ 一気通貫で開発期間・意思決スピードが短く、**回転率が高くなる。**

➡ **高い利益率を実現できる**

同業他社の場合

- ① 外部委託のため相対的に割高。
- ② ノウハウが特定のプロセスに集中し、行程全体で付加価値を上げにくい。
- ③ 外部委託による手続きやコミュニケーション等に時間が掛かり、開発期間が長引く。
相対的に回転率が低くなる。

FaithNetwork 事業の特徴

当社のメインターゲットである城南3区のエリア特性を活かし、付加価値の高い物件を開発し展開

城南3区エリアの立地条件の特徴

土地価格変動：**少ない**

賃料価格変動：**少ない**

賃貸需要：**多い**

賃料相場：**高い**

開発物件数321棟のうち

241棟 (75.1%)を

城南3区で開発 ※2026年3月末時点

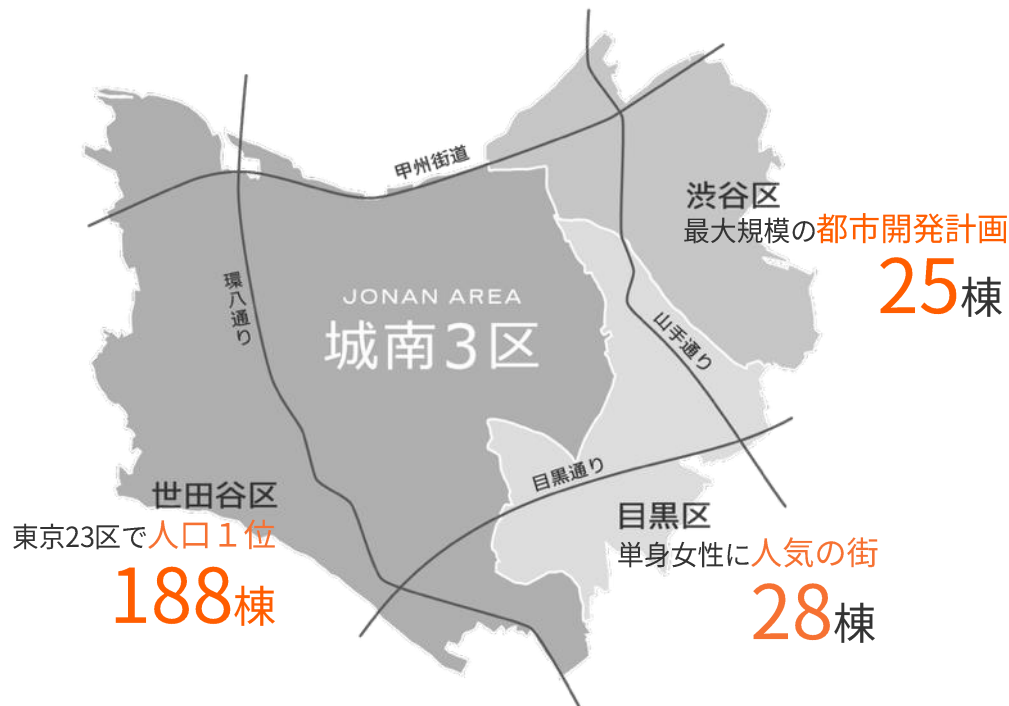
城南3区の代表的な街

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



当社ブランド「GranDuo」

新築

×

RC造

×

一棟不動産

- ・一棟ずつ異なる独自デザイン
- ・高品質な設備・住居性
- ・利便性の高い立地

FaithNetwork 事業の特徴

一棟ごとに異なる独自デザインを採用し、エリア平均を上回る坪単価で企画を展開
当社物件のニーズは高く、入居率も高水準を維持



ビジネスモデルの優位性が生み出す強みを活かし、価値の向上に継続的に取り組む

ビジネスモデルの優位性が生み出す強み

入居率

98.6%

2026年3月期実績

入居需要の高いエリアに
デザイン・居住性が高く
入居者価値の高い物件を
開発することで高い入居率を実現

経常利益率

15.7%

2026年3月期実績

中長期に亘り物件価値が維持され
安定した収益を得られる物件開発
実績により高い利益率を実現

プロジェクト
開発・進行数

約 40 棟 ※

※ 常時、進行中の
プロジェクト数

自社の設計・施工部門を保有し
業界課題である人材不足や
資材高騰の影響を最小限に抑え
安定した物件開発を実現

1. 2026年3月期 決算概要
2. 中期経営計画
3. 2027年3月期 業績予想
4. 株主還元



FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 決算概要

売上・利益
過去最高を更新

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する
当期純利益が**過去最高を更新** **中期経営計画の利益目標達成**

売上総利益率
上昇

物件価値向上の取り組みが奏功し、売上総利益率が**26.9%**

一株当たり
配当金増配
※**配当予想修正**

6期連続増配予想
一株あたり配当金**42.5円**（前期比**9.7円増配**）

1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

売上・利益 過去最高を更新

従前から推進してきた物件価値向上の取り組みが奏功し、売上高、利益ともに過去最高を更新

連結売上高

329億16百万円

前期比

+10.0%

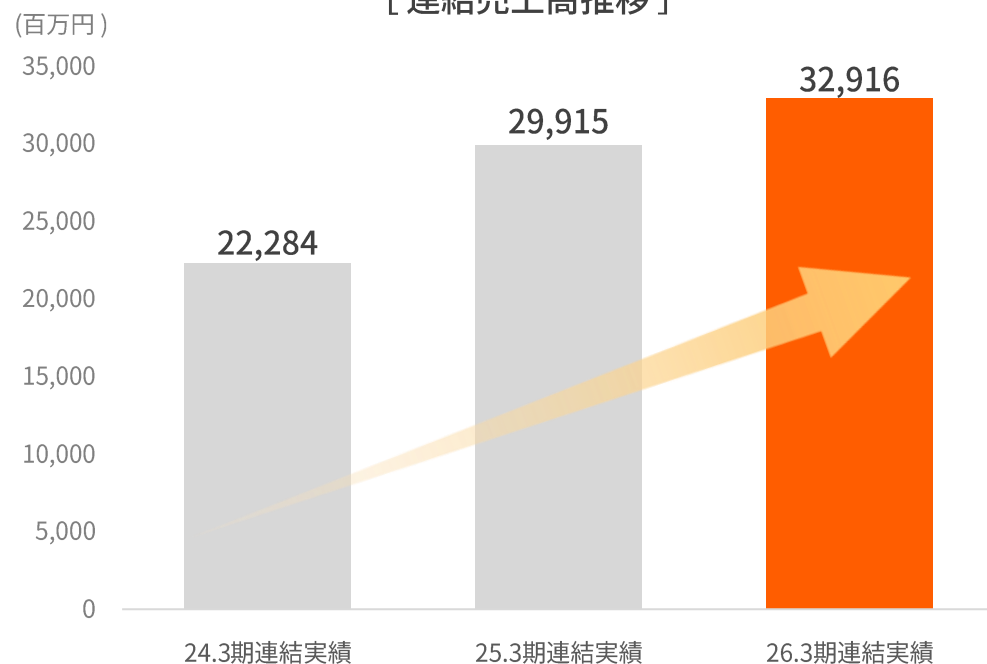
連結経常利益

51億65百万円

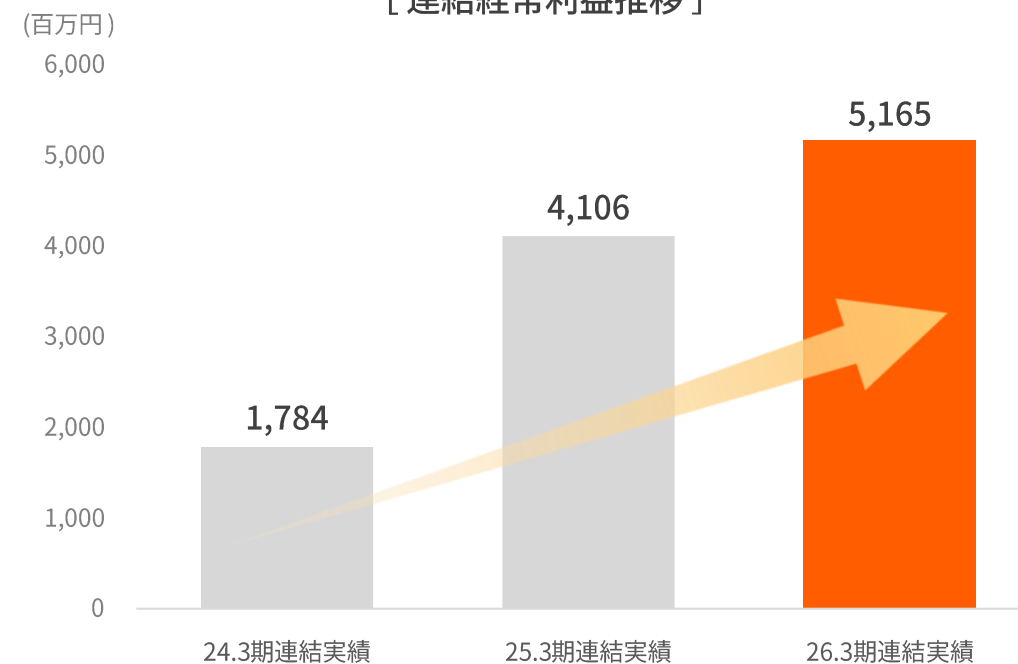
前期比

+25.8%

[連結売上高推移]



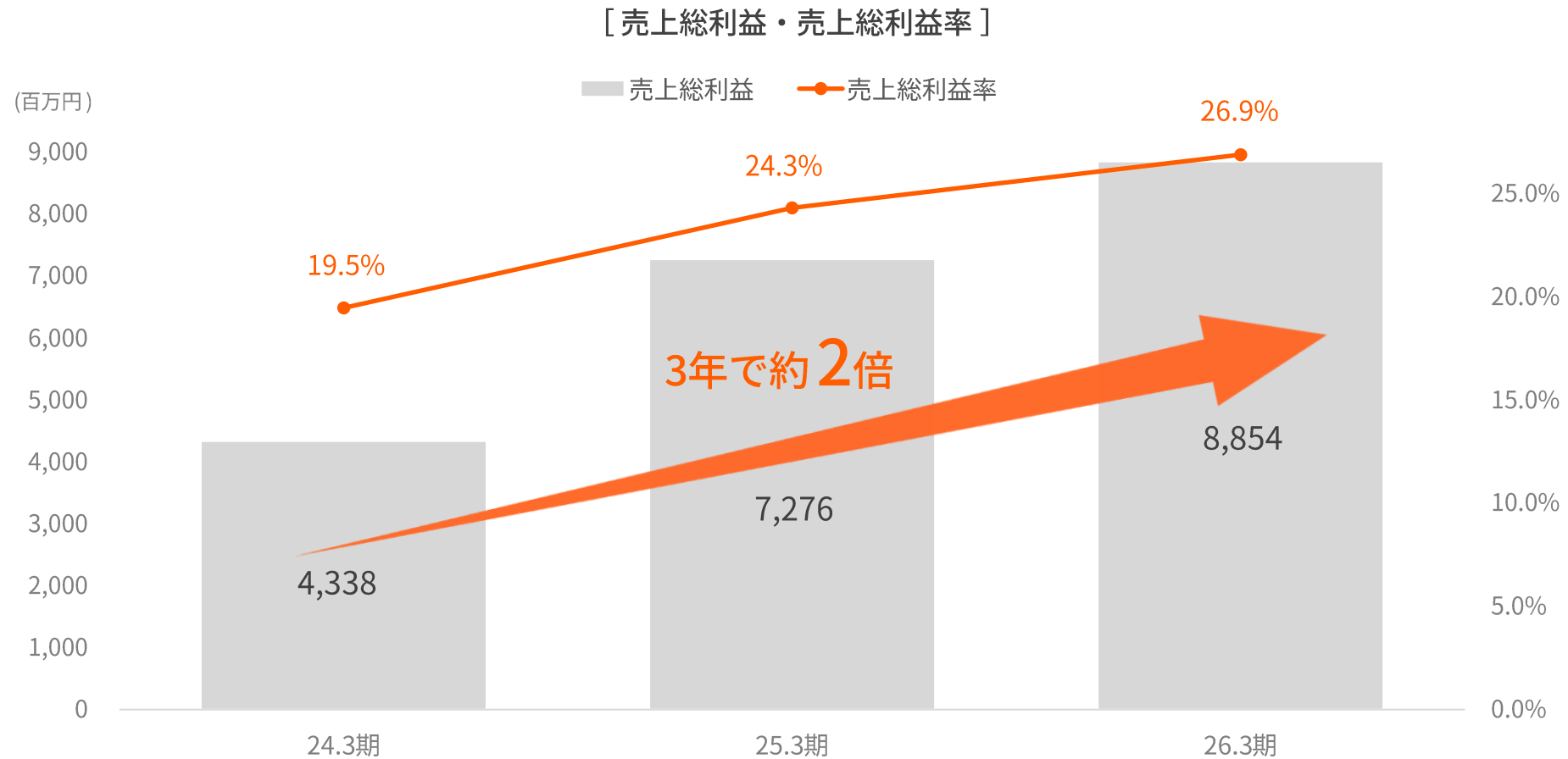
[連結経常利益推移]



1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

売上総利益率上昇

Well-Beingな体験価値の導入や空間デザインの工夫など物件価値向上の継続的な取り組みにより、**売上総利益率が26.9%へ上昇、売上総利益額は3年で約2倍**

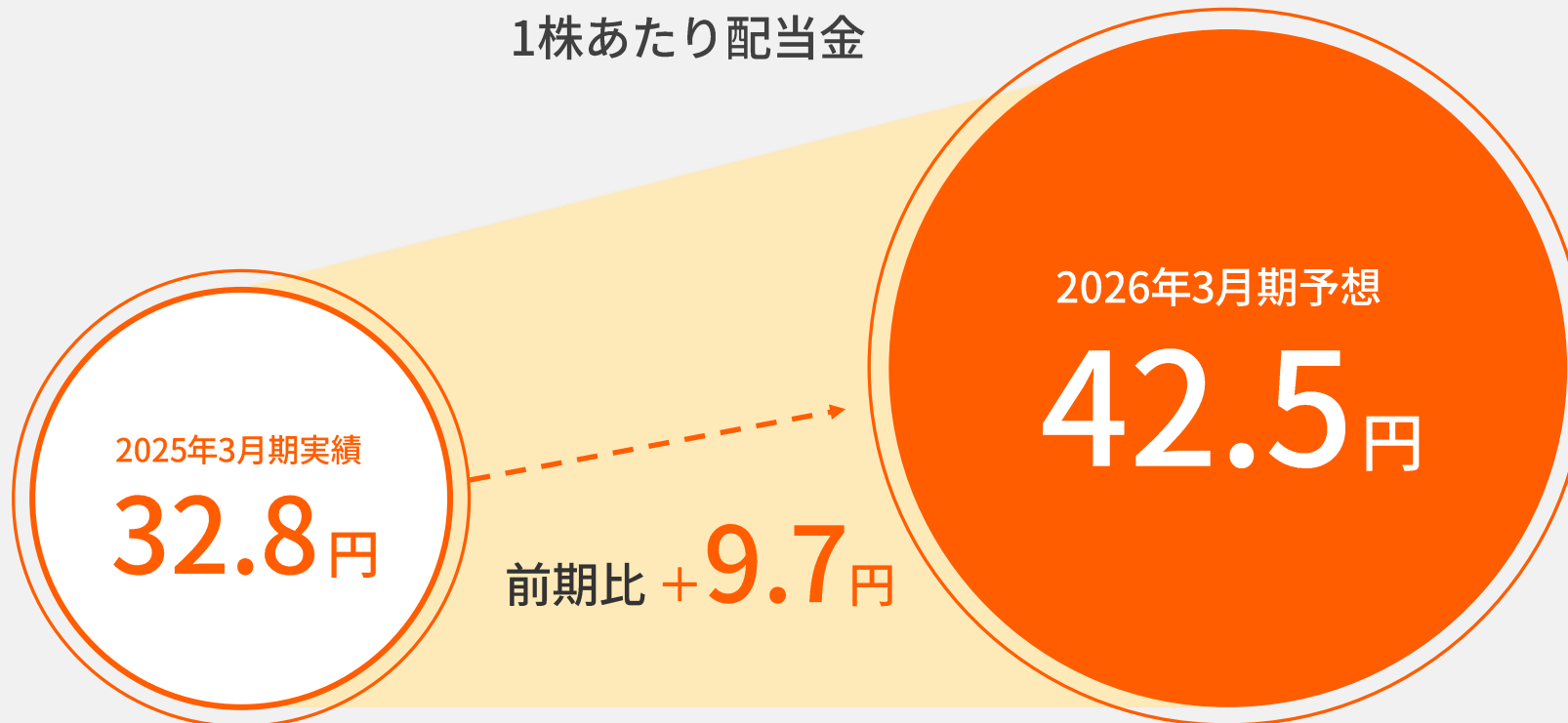


1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

株主還元 増配

6連続増配予想。利益が期初計画を上回ったことにより、前期比 9.7円、期初計画比 2.5円の増配

1株あたり配当金



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期の1株当たり配当金は当該分割分を遡及計算しています。

1. 2026年3月期 決算概要

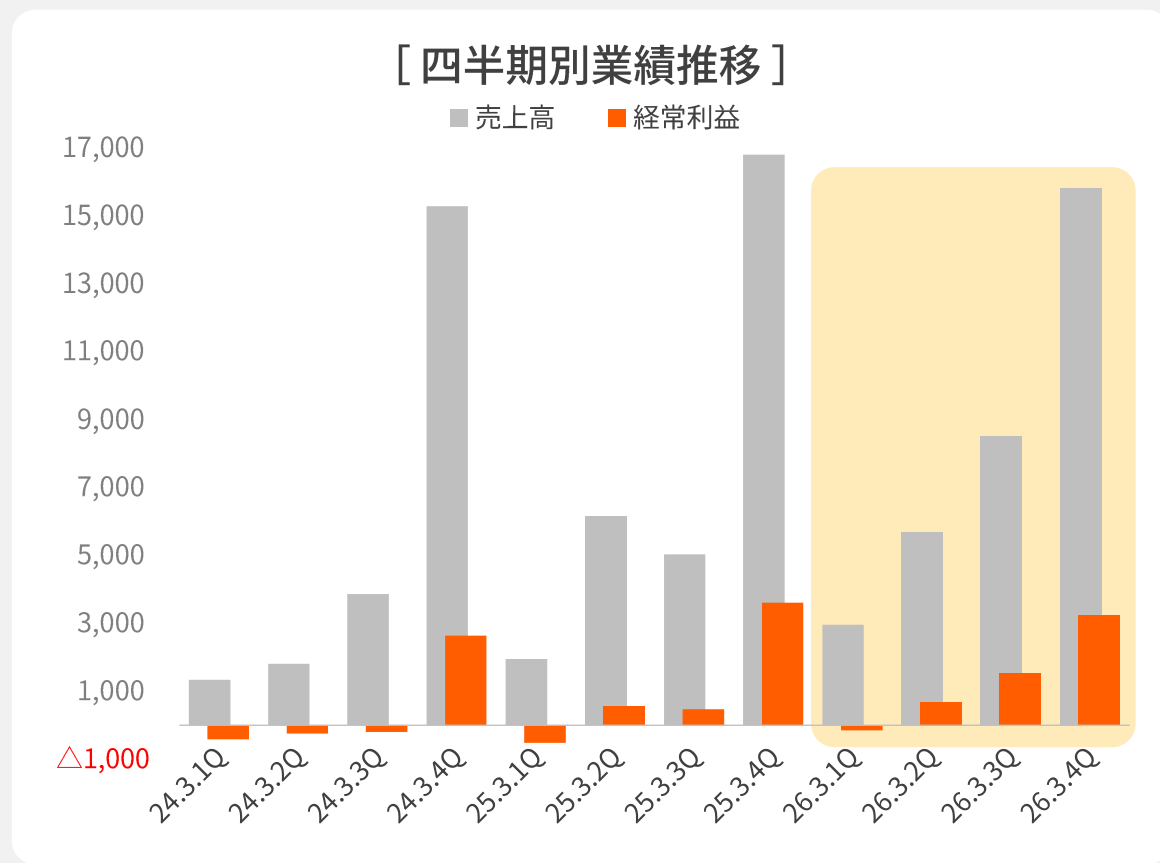
2026年3月期 連結P/Lサマリー

前期比で増収増益。物件価値向上の取り組みが奏功し、各段階利益が伸長

[2026年3月期 連結P/L]

(百万円)

	25.3期 連結実績	26.3期 連結実績	増減額	増減率
売上高	29,915	32,916	3,000	10.0%
営業利益	4,519	5,632	1,113	24.6%
営業利益率	15.1%	17.1%	—	—
経常利益	4,106	5,165	1,058	25.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,769	3,586	816	29.5%
一株当たり 当期純利益	93.47円*	120.99円	27.52円	—



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期の一株当たり当期純利益は当該分割分を遡及計算しています。

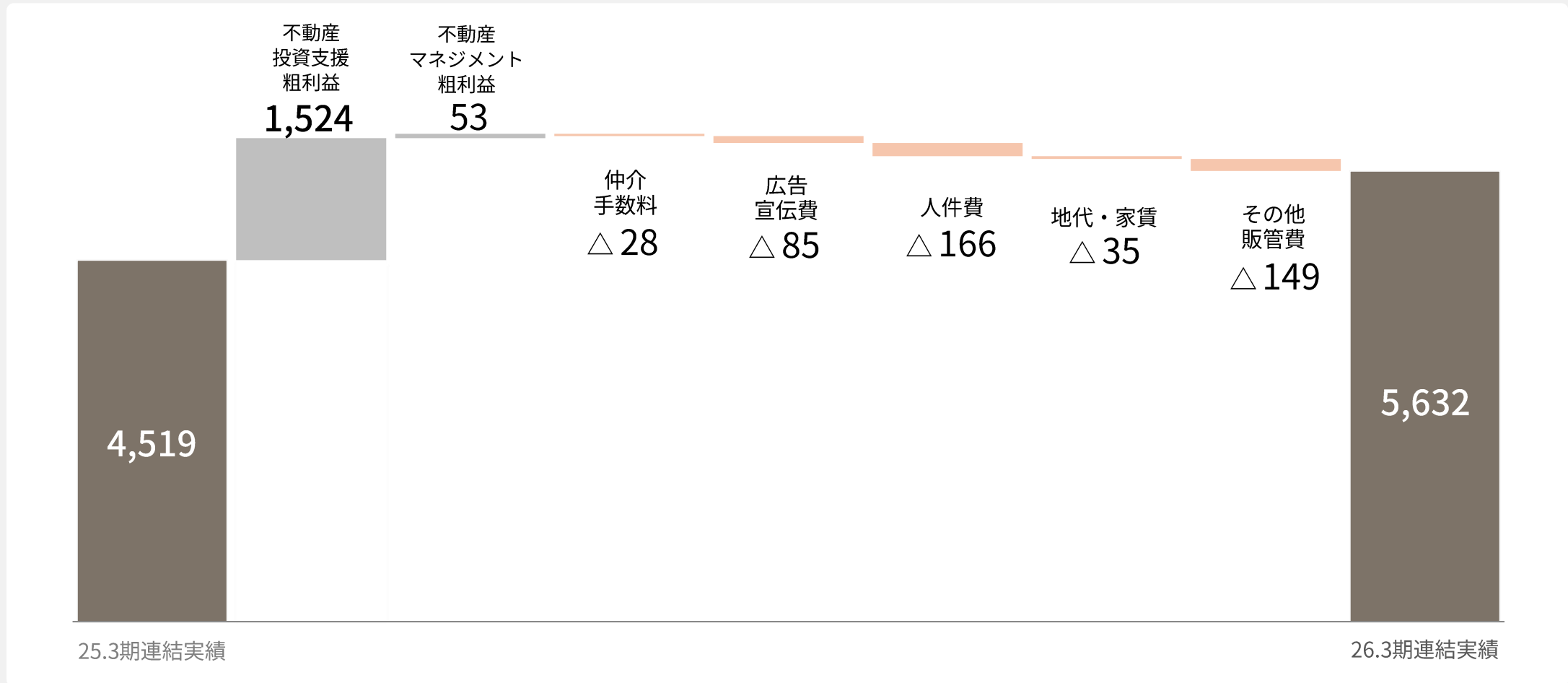
1. 2026年3月期 決算概要

2026年3月期 連結営業利益増減要因

主なプラス要因は不動産投資支援事業の粗利益の増加

マイナス要因は人員増による人件費の増加、積極的なPR活動による広告宣伝費の増加

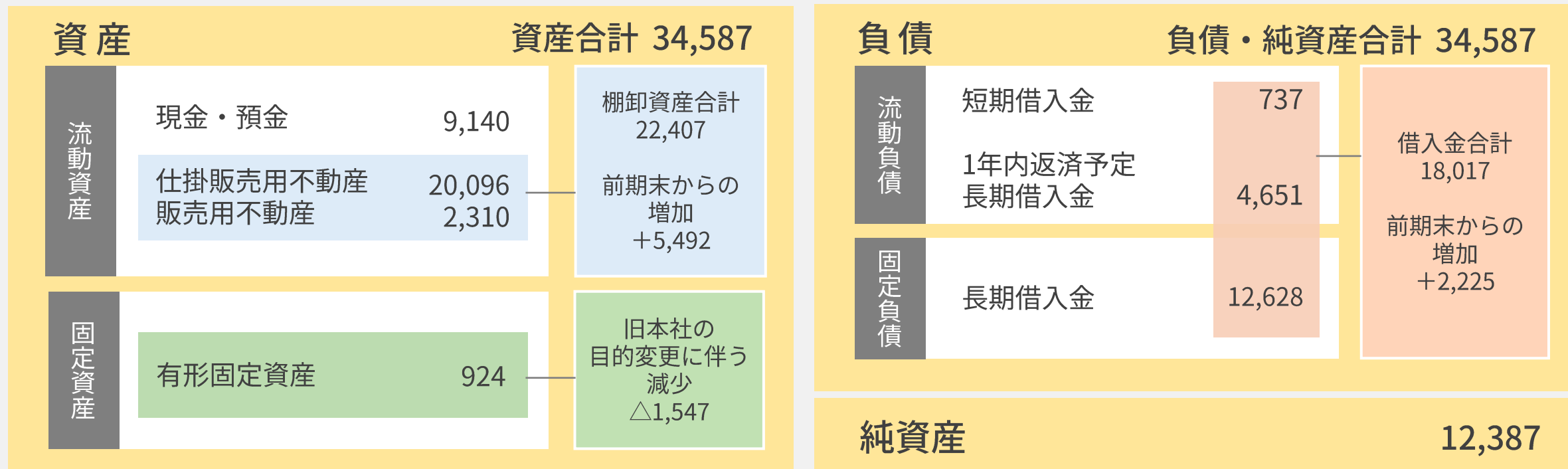
(百万円)



1. 2026年3月期 決算概要

2026年3月期 連結B/Sサマリー

(百万円)



主な資産推移

(百万円)

単位：百万円	22.3期末	23.3期末	連結24.3期末	連結25.3期末	連結26.3期末
棚卸資産	7,652	9,797	15,682	16,914	22,407
有形固定資産	2,085	2,061	2,023	2,439	924
総資産	16,826	20,598	26,609	30,036	34,587

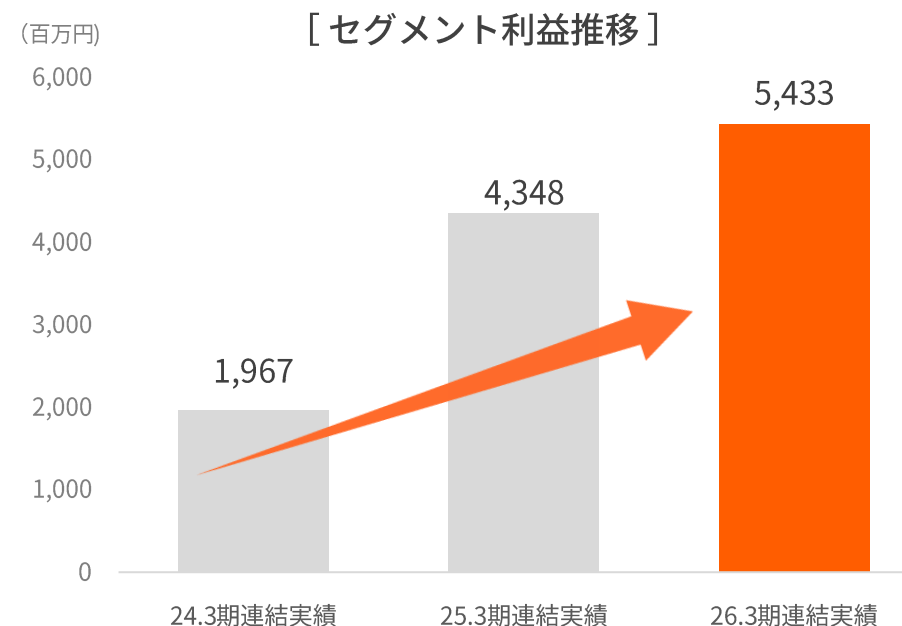
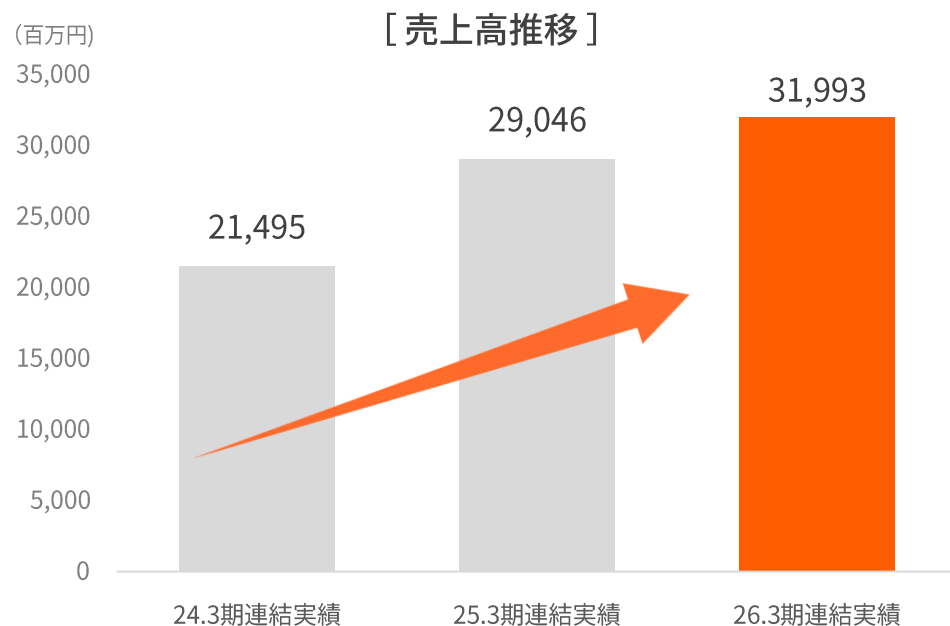
1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産投資支援事業

販売件数は、不動産商品 22 件（前期21件）、建築商品 4件（前期7件）

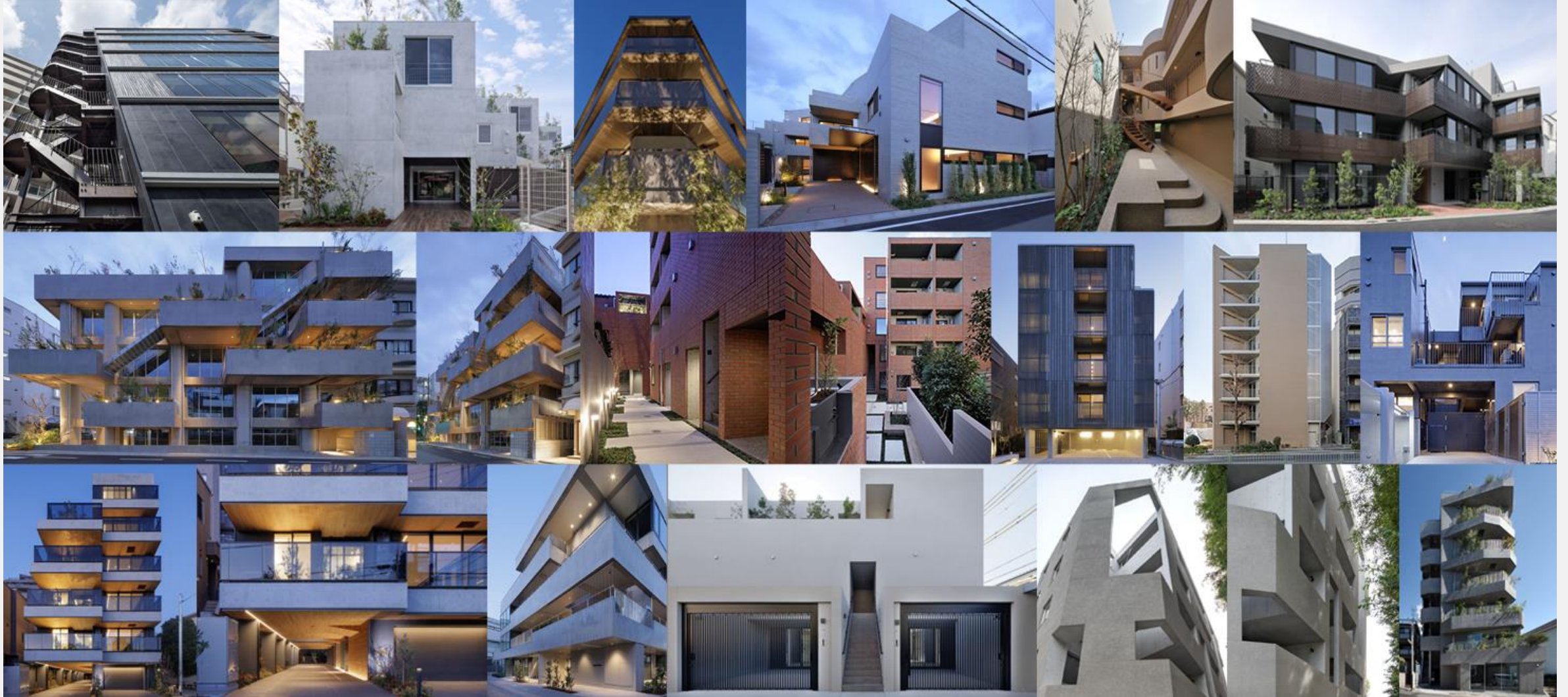
(百万円)

	25.3期 実績	26.3期 実績	増減額	増減率
売上高	29,046	31,993	2,947	10.1%
セグメント利益	4,348	5,433	1,085	25.0%



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産投資支援事業 | 竣工物件



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産マネジメント事業

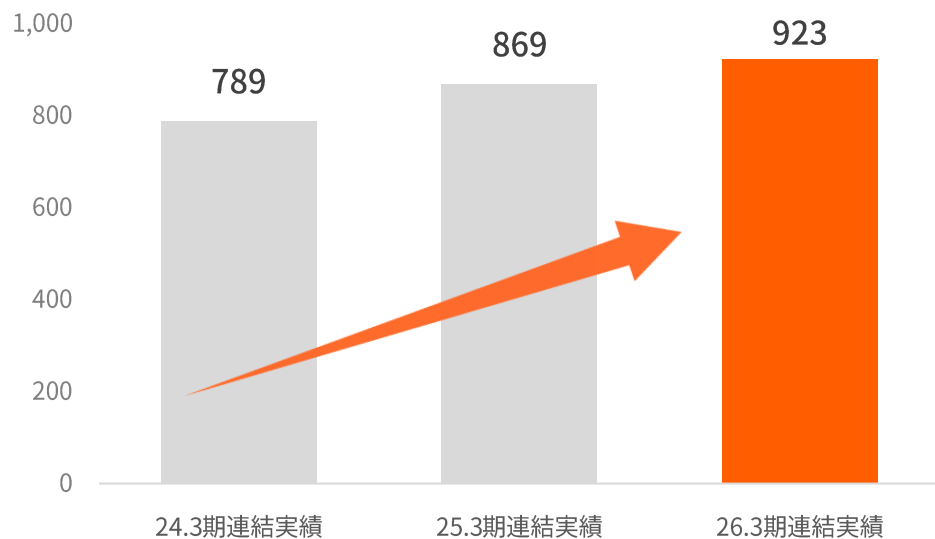
当社開発物件の入居者募集、管理受託売上によるストック収益として着実に伸長

(百万円)

	25.3期 実績	26.3期 実績	増減額	増減率
売上高	869	923	53	6.1%
セグメント利益	170	199	28	16.4%

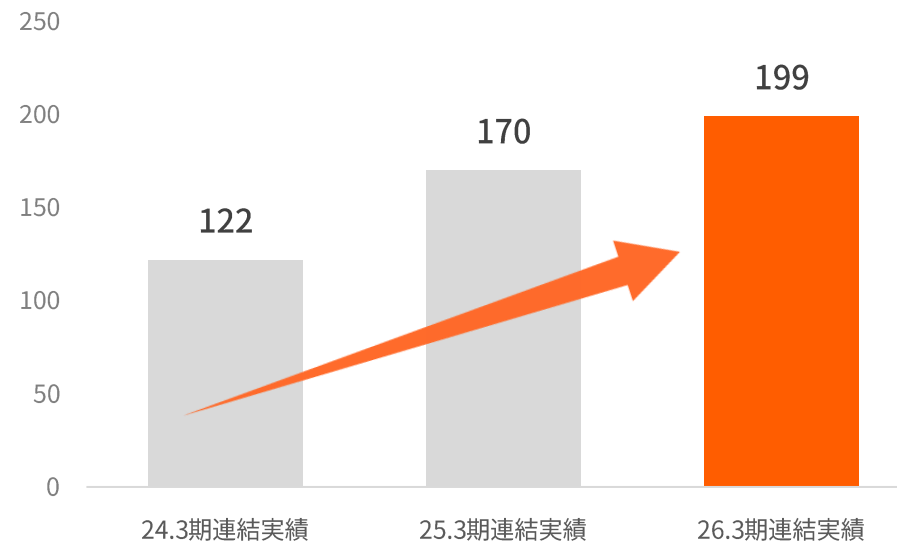
(百万円)

[売上高推移]



(百万円)

[セグメント利益推移]



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

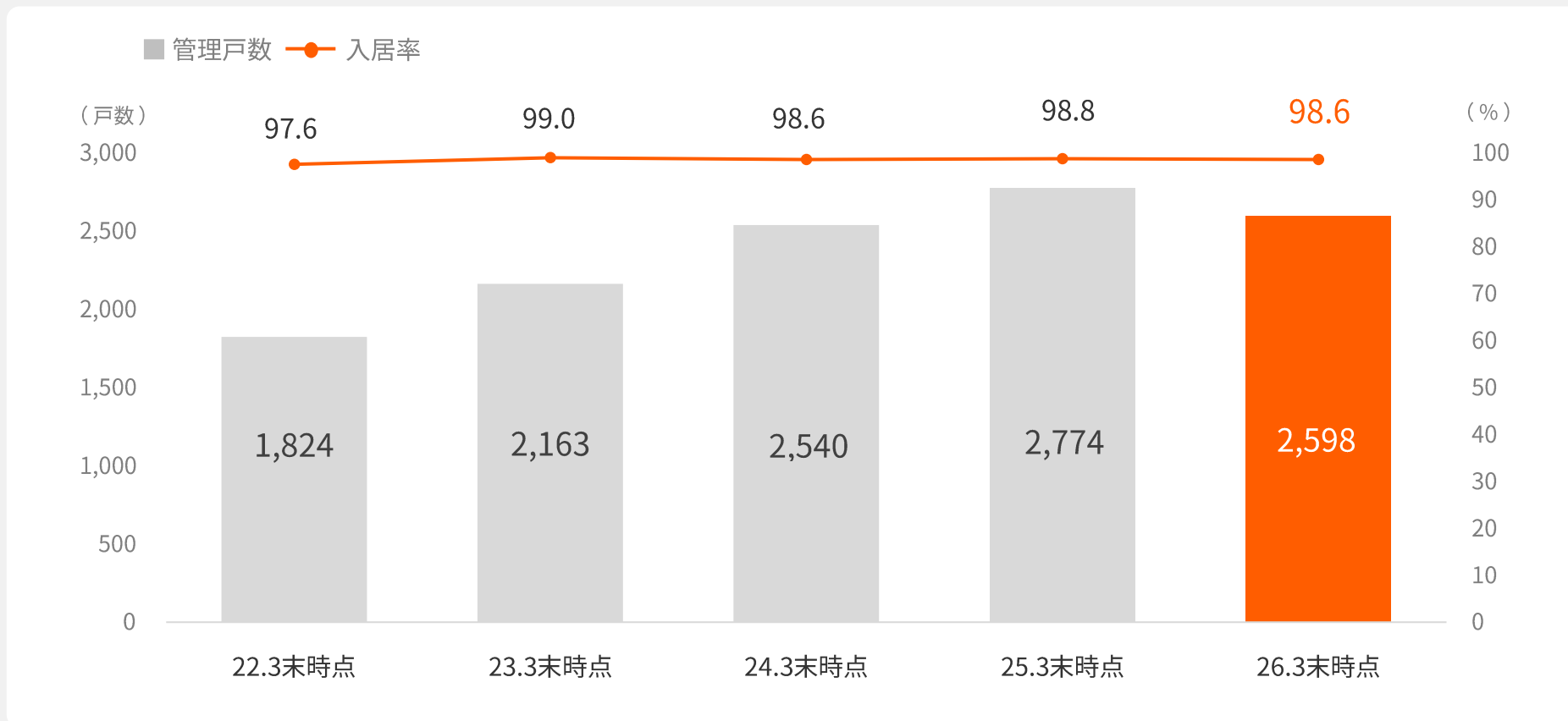
不動産マネジメント事業

コロナ禍にファンド向けにバルク販売した物件の管理解除（22棟400戸）があり、管理棟数2棟、管理戸数176戸減

管理戸数／棟数

※ 2026年3月末時点

2,598 戸 / **219** 棟





OTHER ACTIVITIES

その他の取り組み

「2025年度グッドデザイン賞」を受賞

GranDuo シリーズの7物件と1取組みにおいて
「2025年度グッドデザイン賞」を受賞

受賞：「THE GRANDUO OKUSAWA UTAKATA」「クラリティア文京本郷」
「クラリティア世田谷砦」「THE GRANDUO CHITOFUNA」
「THE GRANDUO MINAMIAOYAMA」「クラリティア都立大学」
「グランデュオ下北沢12」「小さな緑を集めて100坪の森を創る」

「小さな緑を集めて100坪の森を創る」 都市緑化の取り組み

「植栽の立体化と維持管理」「住戸に緑の庭を取り込む」
「植栽帯を使った小さなダム」「打ち水効果で街を冷やす」
「小さな緑を集めて100坪の森を創る」「GREEN CHARITY」
の6つの視点で都市緑化による
都市環境の向上を目指す取り組みを実施

本社移転により拠点を1箇所に集約

グループ全社員が密にコミュニケーションを取れる職場環境を整備し、
意思決定の迅速化・生産性の向上・ワンストップサービス体制の
さらなる強化を図る

オーダーメイドキッチンメーカー 株式会社Madre を子会社化

「GranDuo」シリーズ向けの
オリジナルブランドキッチン制作など、
更なる物件価値向上に向けた取り組みを推進予定

A large, light orange, stylized number '2' is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the main text area.

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

中期経営計画

2. 中期経営計画 | 「NEXT VISION2026」 振り返り

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
230億円

+57%

+ 125%

+12.0p

+204%

+161%

新たな価値の創造

“真の不動産価値”を体現する物件価値

オーナー様にとっての価値

入居者様にとっての価値

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続ける』
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

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

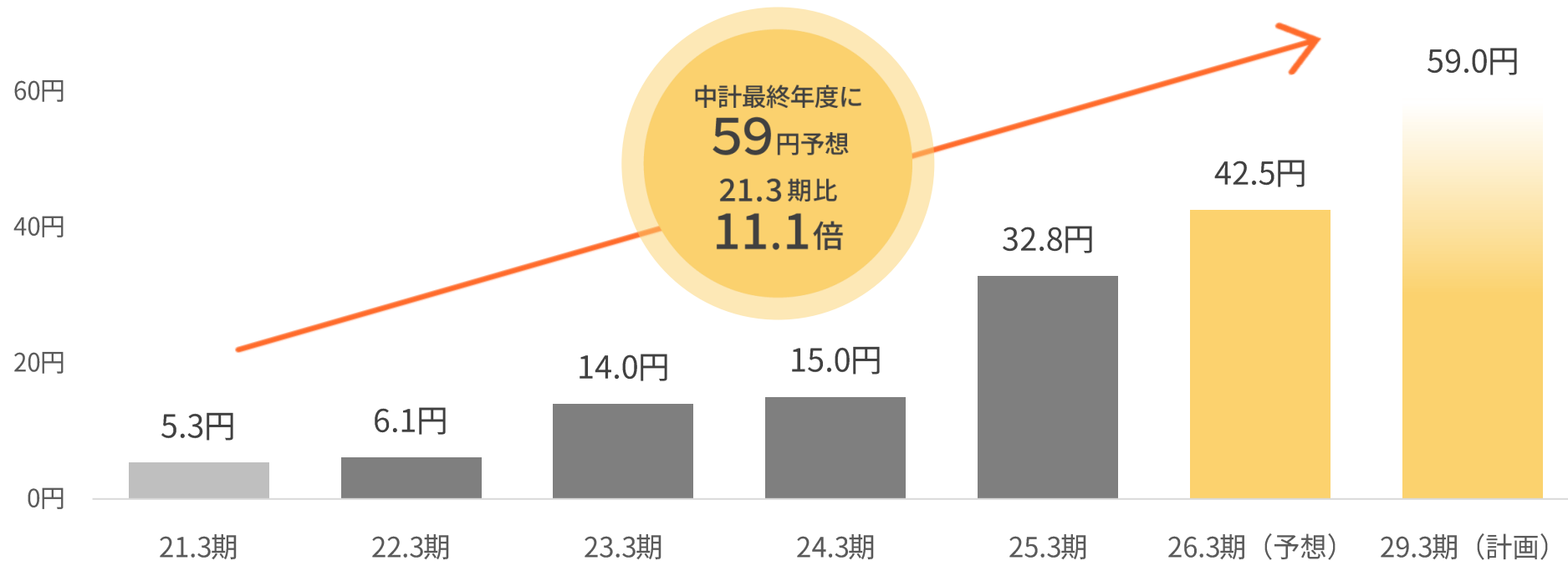
2. 中期経営計画 | 重要経営指標 配当方針の変更【累進配当の導入】

■ 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。



2. 中期経営計画 | 重要経営指標 高効率経営の推進【ROE】

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

2. 中期経営計画 | 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



EARNINGS FORECAST

2027年3月期 業績予想

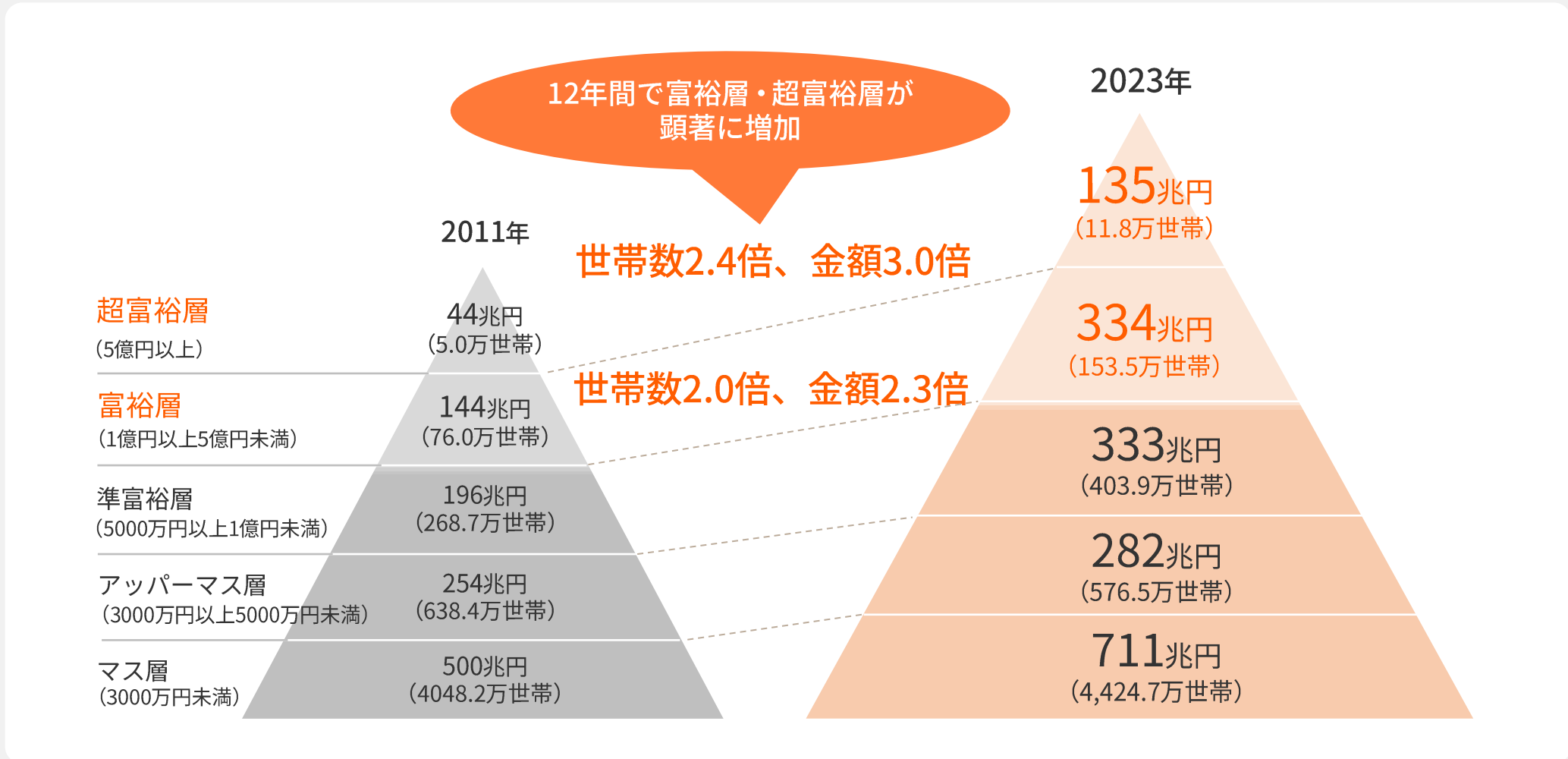
2027年3月期の重点施策

- [1] 売上・利益の拡大に向けた販売促進、新ブランドリリース
- [2] 物件価値最大化に向けた取り組み
- [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進
- [4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

[1] 売上・利益の拡大に向けた販売促進、新ブランドリリース

富裕層世帯と純金融資産の推移

純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模の推移



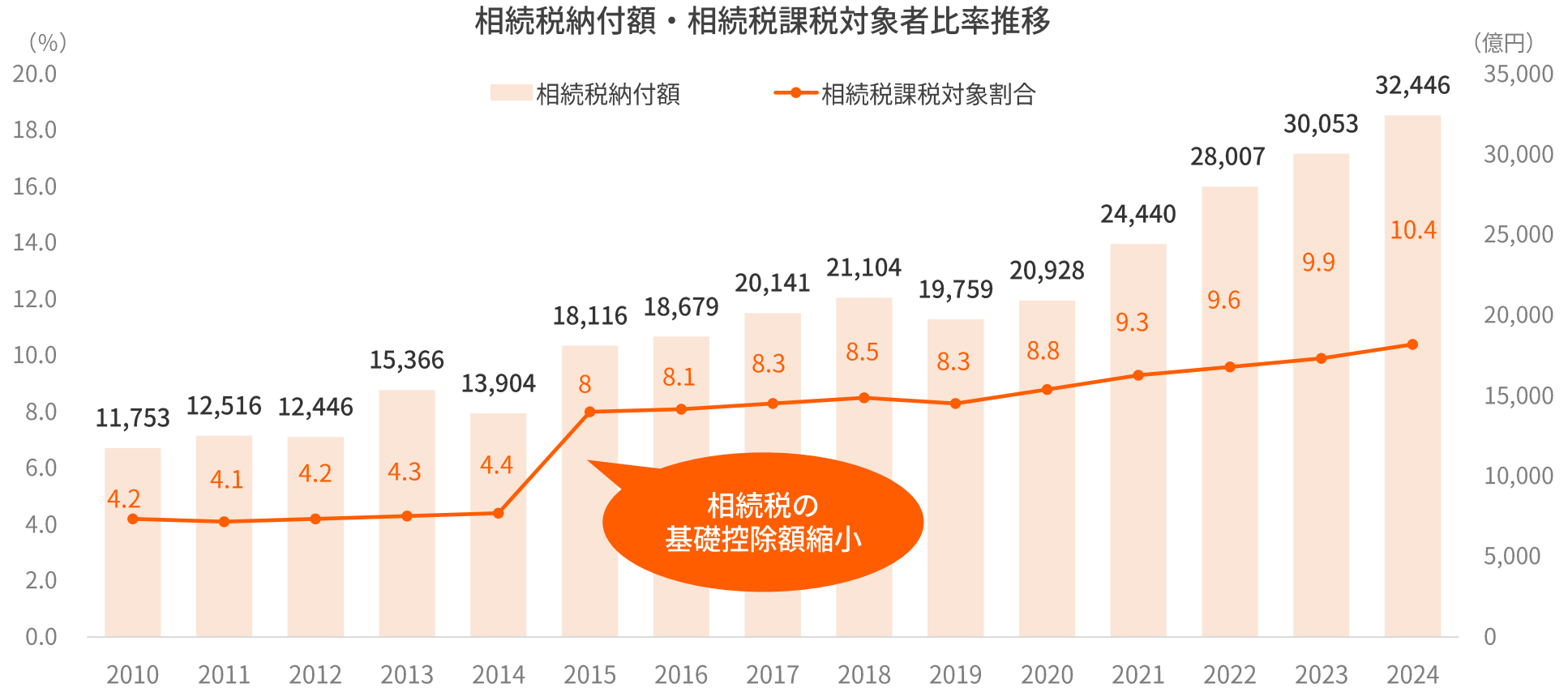
※株式会社野村総合研究所「純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数」より当社作成

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [1] 売上・利益の拡大に向けた販売促進、新ブランドリリース

被相続人数・課税対象被相続人数が増加

相続税課税対象者の割合は10.4%、約10人に1人。相続税納付額は年間3.2兆円を超える

相続税課税対象者の増加・相続税納付額の増加に伴い、資産承継に対する不動産の活用ニーズが高まっている



※ 国税庁『令和6年分相続税の申告実績の概要』の資料を基に当社にて作成

販売促進施策の強化



販売総額の約40%が
金融機関からの紹介

マーケティングによる直販約25%
不動産仲介会社からの紹介約35%
バランスよく分散※

※2026年3月期取引における

金融機関のウェルスマネジメント部門への積極的なアプローチを推進
地方の金融機関からの顧客紹介も拡大し、実際の成約につながっている

新ブランドのリリースによる商品展開拡充

トウキョウ モジュール

TOKYO MODULE

入居する店舗や企業の価値創造を後押しする次世代オフィス・テナントビルブランド



新ブランドのリリースによる商品展開拡大

ミッドハウス

MIDHOUSE

洗練されたデザインとホテルライクな空間・家具を備えたインバウンド向け短期滞在型レジデンスブランド



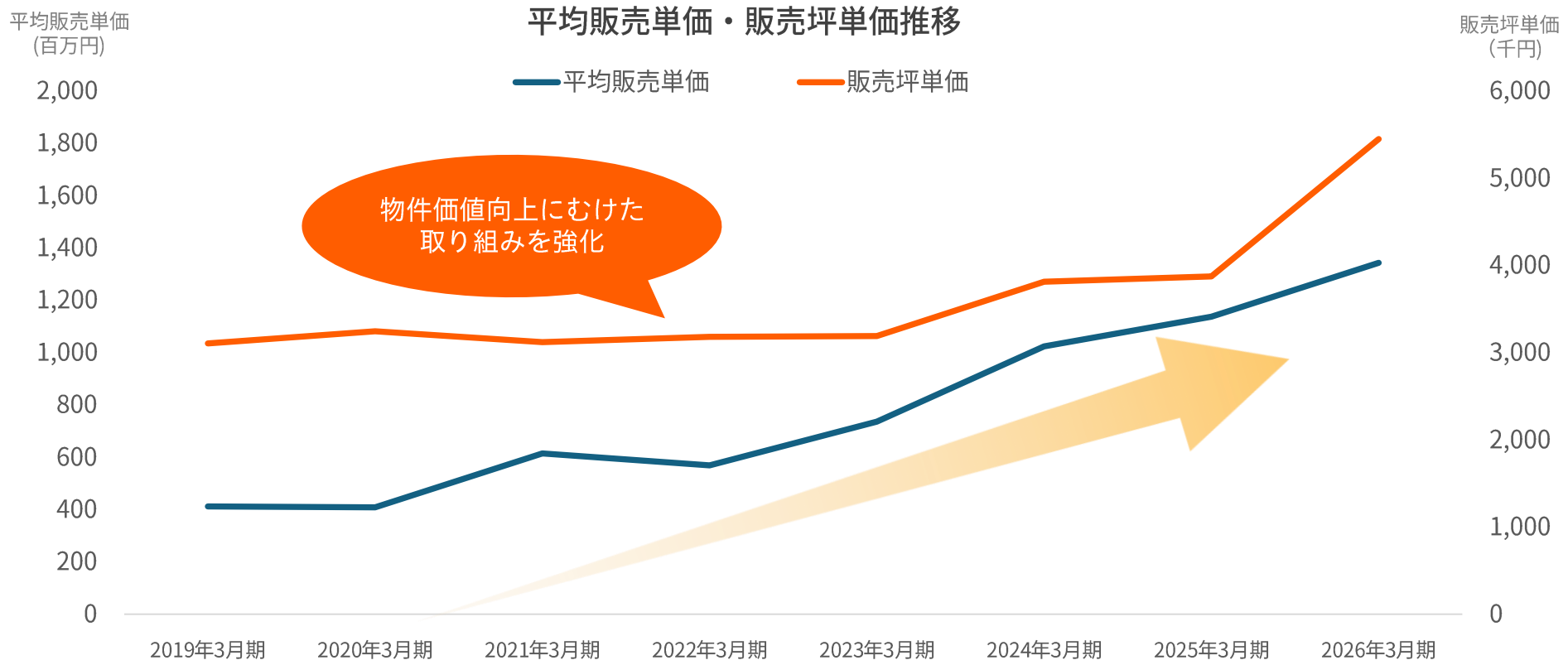
[2] 物件価値最大化に向けた取り組み

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化に向けた取り組み

物件価値向上の成果が販売単価・坪単価の上昇として顕在化。本取り組みを引き続き推進

コロナ渦の販売環境を踏まえ、物件価値向上の取り組みを継続推進

平均販売単価・坪単価が大幅に向上、高い利益率にも寄与



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

「Well-Beingな暮らし」を実現する様々な体験価値を組み込み、物件価値を向上

[ナノメタックスコーティング]



集中力とリラックス、
睡眠の質向上に貢献する空間の提供

[全館浄水システム]



集中力とリラックス、
睡眠の質向上に貢献する空間の提供

[Human Centric Lighting Plan]

岡安泉照明設計事務所
Izumi Okayasu Lighting Design

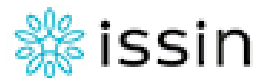
それぞれのライフスタイルに最適な
照明環境の提供

[輻射式冷暖房]



風の出ない次世代空調システム

[スマートバスマット]



スマートヘルスケアで
無意識の健康を可視化

[小さな緑を集めて100坪の森をつくる]

100坪の森プロジェクト

人と都市が心地よく
共存できる未来を描く

先進的な技術を有する企業との協業により、入居者が「無意識に整う」空間を創出

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

子会社であるオーダーメイドキッチンメーカー 株式会社Madreによるキッチン・水回りのプロデュース

- ・ 1700セット以上のオーダーメイドキッチンを手掛けてきた同社の知見・技術を活かし、洗練されたデザインとストレスフリーの機能性を両立させたオーダーメイドキッチンを順次開発物件に導入
- ・ GranDuoシリーズ向けのオリジナルブランドキッチンをリリース予定
更なる物件価値向上に向けた取り組みを推進



株式会社Madreプロデュースによるキッチン完成イメージ

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

建築コンペティション「Faith Design Competition 2026」を開催

実際に建築予定の新築マンションの設計案を募集し、グランプリには賞金1,000万円と「GranDuo」の設計権利を付与。次世代の建築家の才能を発掘するとともに、革新的なアイデアを取り入れ、物件価値のさらなる向上を図る。



[3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

■ 富裕層向けの最高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの開発を推進

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

『THE or Not ザ・グランデュオか、それ以外か。』

“THE” (唯一無二)を冠した、世界のどこをさがしても代わるものがない存在



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～10年と長期に渡るが、「THE GRANDUO」は中低層型の高級レジデンスであり、開発期間は2年前後でオーナー様へ提供可能

物件ごとに多様な価値を生み出すため、設計はすべて邸宅の設計に実績のある著名な建築家に依頼

デザインと居住性の両立はもちろん、「^{フルネス}FULNESS」をコンセプトに心と体を満たし、暮らしのクオリティを向上する特別な設備・仕様を標準装備

| 有名建築家と創る「THE GRANDUO」



Ai Yoshida



Makoto Tanijiri



Tatsuya Ogawa



Yuko Nagayama



Makoto Yokomizo



Kotaro Ide



Shigeru Kubota



Takenori Matsuda

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

| 2027年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」

THE GRANDUO HANEKI

16アーキテクト



THE GRANDUO KAMIMEGURO

aat+ヨコミゾマコト建築設計事務所



THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA SOIL

SUPPOSE DESIGN OFFICE



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

| 2027年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」

THE GRANDUO GAKUGEIDAIGAKU

永山裕子建築設計



THE GRANDUO MEGUROHIGASHIGAOKA

アールテクニク一級建築士事務所



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

2028年3月期以降竣工予定の「THE GRANDUO」

全9件のプロジェクトが進行中（2027年3月期以降竣工予定の7物件含む）

THE GRANDUO FUKAWASA



THE GRANDUO EBISU

[4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

持続的な成長にむけた採用強化・教育体制の確立
AI・DXを積極的に活用した業務効率化を推進



採用強化

- 仕入・販売・設計・施工部門における採用を強化



教育・研修体制確立

- 営業部門における研修、勉強会の実施
- 設計部門における知見共有会、勉強会の実施
- 施工部門におけるレベル別外部研修の実施



DX化・AI活用による業務効率化

- セールスフォースによるデータの一元管理
- 社内システムにおけるAIエージェント実装
- 全社員対象、DX・AIリテラシー習得研修の実施

2027年3月期 業績予想

3. 2027年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	26.3期 実績	27.3期 予想	増減額	増減率
売上高	32,916	37,000	4,083	12.4%
営業利益	5,632	6,300	667	11.9%
経常利益	5,165	5,800	634	12.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,586	3,800	213	6.0%

3. 2027年3月期 業績予想

販売予定物件

不動産商品 **23** 件、建築商品 **9** 件、合計 **32** 件

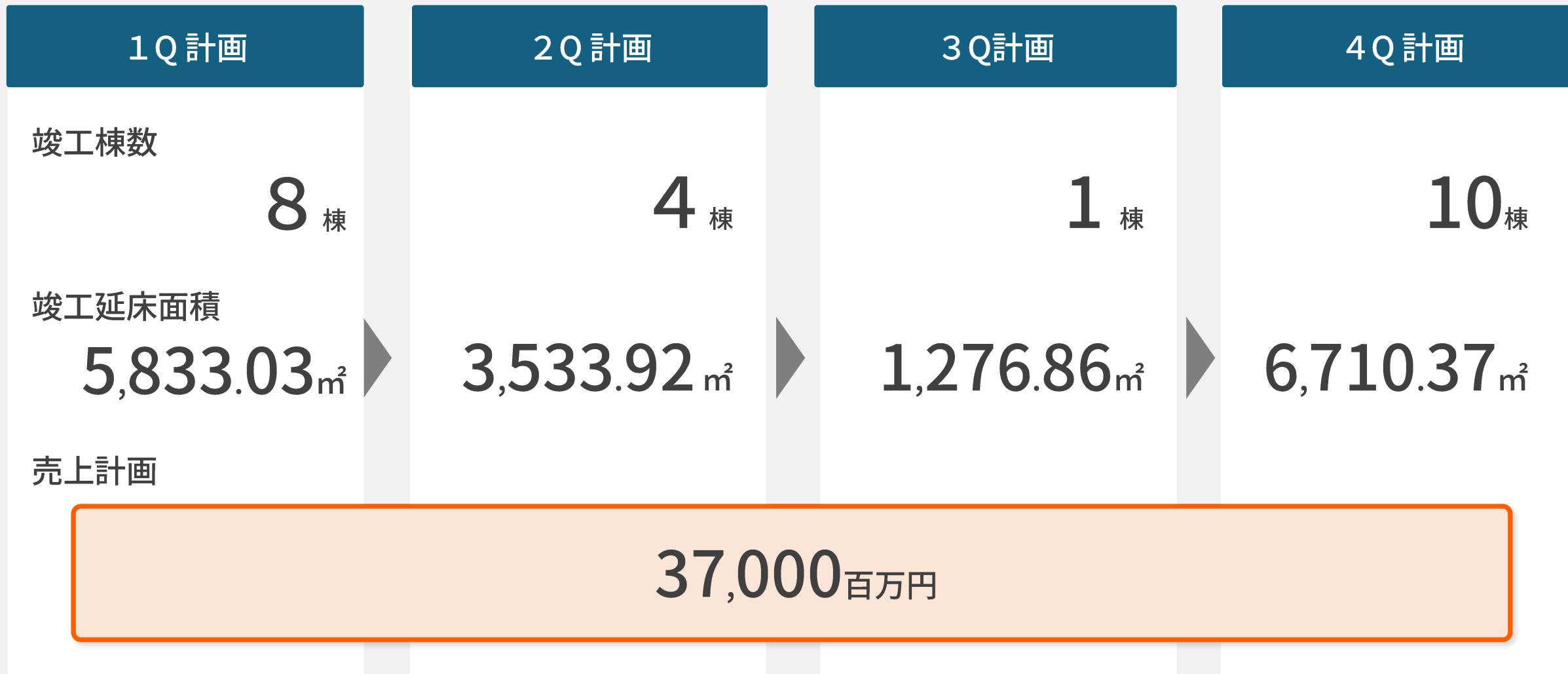


3. 2027年3月期 業績予想

2027年3月期 竣工棟数・延床面積、売上計画

1Qの竣工棟数が例年より多く、通期の竣工棟数は23棟の予定

※下記竣工棟数は販売件数とは異なります



3. 2027年3月期 業績予想

開発中のプロジェクト

42プロジェクトが進行中（世田谷区:26/ 目黒区:6 / 渋谷区:5 / その他:5）

GD : GranDuo / TGD : THE GRANDUO / TGH : THE GRANHAUS
TM : TOKYO MODULE / MH : MIDHOUSE

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
TGD HANEGI V	世田谷区	719.81	27.1Q
TGD HANEGI Y	世田谷区	719.81	
TGD HANEGI S	世田谷区	719.81	
GD千歳船橋7	世田谷区	736.41	
TGD FUTAKOTAMAGAWA SEED	世田谷区	546.46	
GD代沢5	世田谷区	688.55	
GD世田谷17	世田谷区	543.60	
TGD KAMIMEGURO	目黒区	1,158.58	
GD桜新町	世田谷区	905.27	27.2Q
GD経堂20	世田谷区	762.03	
TM学芸大学	目黒区	490.66	
TGD GAKUGEIDAIGAKU	目黒区	1,375.96	27.3Q
GD三軒茶屋12	世田谷区	1,276.86	
TM渋谷	渋谷区	494.11	27.4Q

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
TM用賀	世田谷区	545.86	27.4Q
GD用賀9	世田谷区	1,084.30	
GD祖師谷 8	世田谷区	617.31	
GD経堂21	世田谷区	490.45	
GD三宿3	世田谷区	619.81	
TGD MEGUROHIGASHIGAOKA	目黒区	1,227.58	
MH恵比寿	渋谷区	592.27	
TGH NISHIAZABU	港区	382.92	
GD中野8	中野区	655.76	28.1Q
GD下北沢16	世田谷区	1,110.24	
TGD FUKASAWA	世田谷区	1,025.95	
TM神宮前	渋谷区	287.88	28.2Q
TM大手町	千代田区	703.20	
GD学芸大学6	目黒区	660.23	28.2Q

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
GD世田谷18	世田谷区	751.22	28.3Q
GD世田谷19	世田谷区	325.12	
GD梅ヶ丘2	世田谷区	738.07	
GD千歳船橋 8	世田谷区	1,467.64	
GD桜新町2	世田谷区	850.00	
TGD EBISU	渋谷区	657.93	28.4Q
GD三軒茶屋13	世田谷区	295.22	
TM学芸大学2	目黒区	524.86	
GD四ツ谷	新宿区	1,216.44	
GD下北沢17	世田谷区	1,002.64	
GD下北沢18	世田谷区	765.61	
GD経堂22	世田谷区	未	
TM千駄ヶ谷	渋谷区	936.24	29.1Q以降
六本木7丁目PJT	港区	334.65	

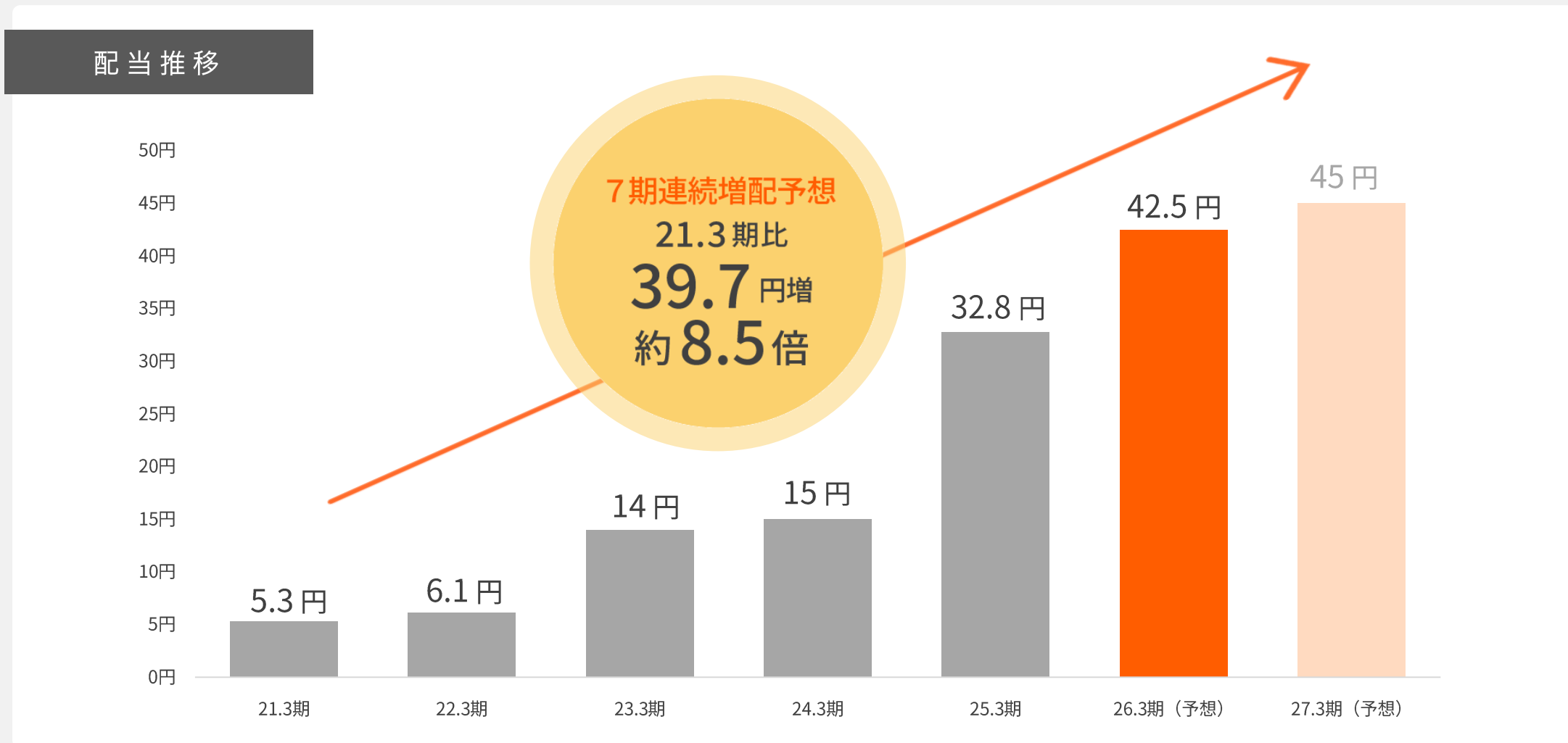


SHAREHOLDER RETURNS

株主還元

4. 株主還元 | 配当について

配当方針を変更し、**累進配当**を導入。2027年3月期の配当は、年間**45円**を予想。



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期以前の1株当たり配当金は当該分割分を遡及計算しています。



2025年4月～2026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 (2026年3月末時点)

300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

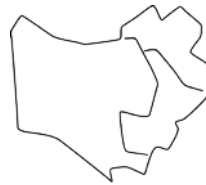
事業紹介

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



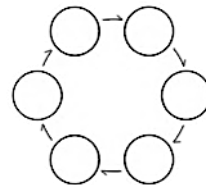
01

新築一棟RCマンショングランデュオ(GranDuoシリーズ)



02

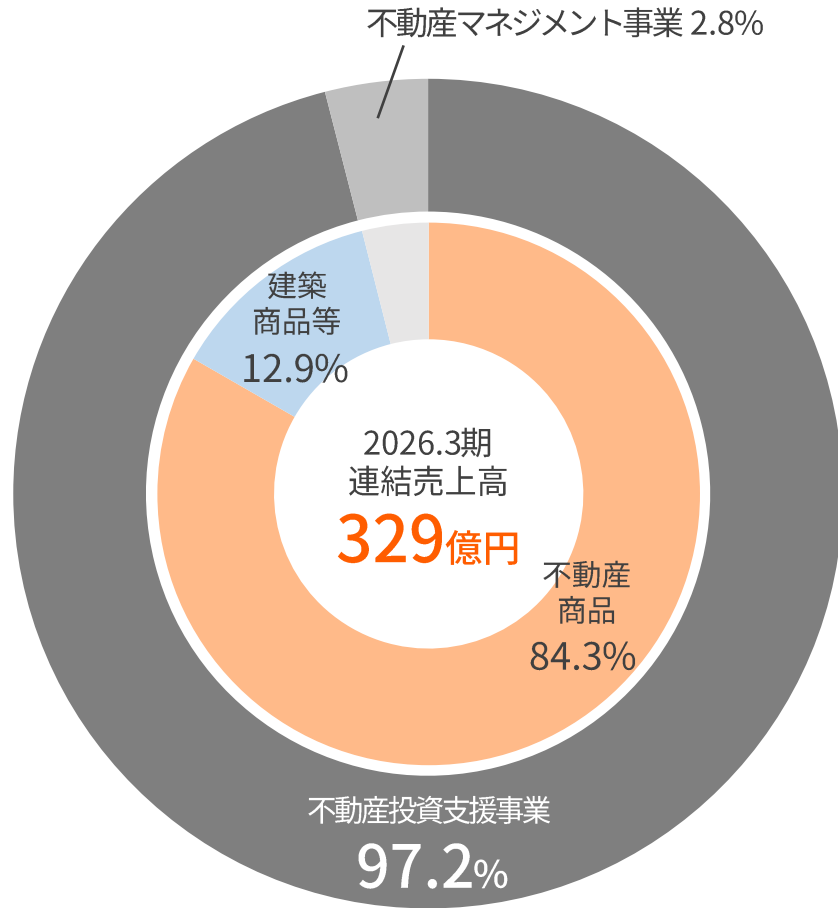
ワンストップサービス



03

城南3区(世田谷区・目黒区・渋谷区)

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

建築商品等

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

※建築商品はその他受注商品を含む

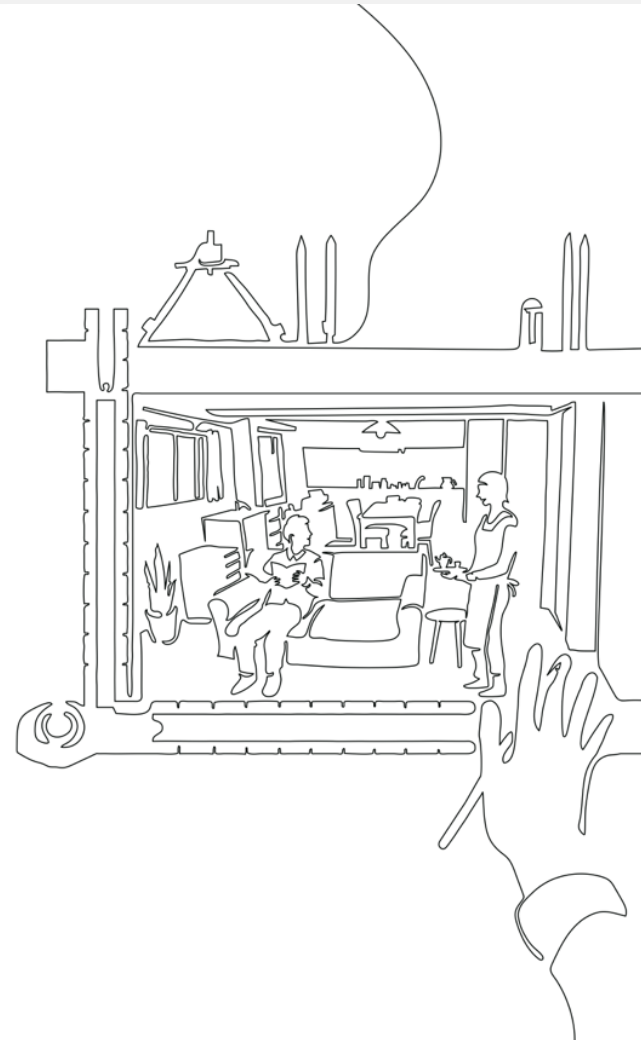
事業紹介 ① 新築一棟RCマンション

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。



事業紹介 ② 城南3区エリア（世田谷区・目黒区・渋谷区）

城南3区エリアの立地条件の特徴

土地価格変動：少ない

賃料価格変動：少ない

賃貸需要：多い

賃料相場：高い

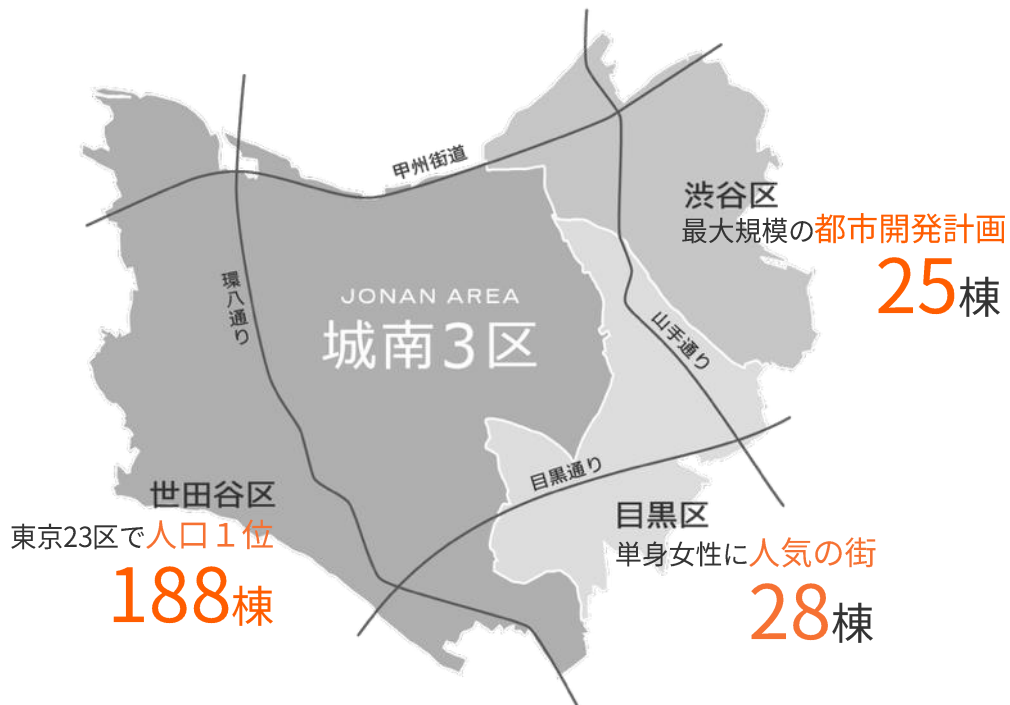
開発物件数321棟のうち

241棟 (75.1%)を

城南3区で開発 ※2026年3月末時点

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



事業紹介 ③ ワンストップサービス

当社グループの業種別人員数比率



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。

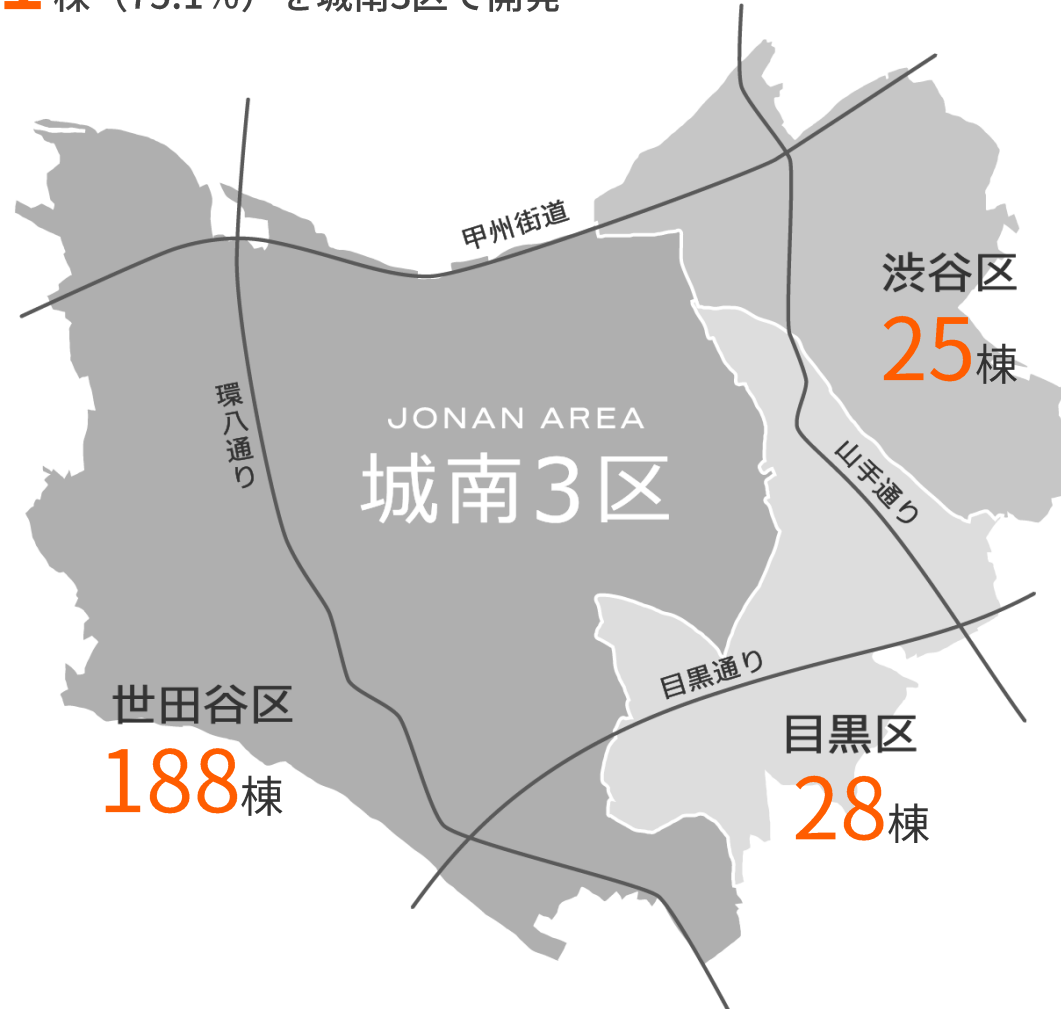
全て一括でサポートすることで、業者間で発生する中間コストの抑制、工期の短縮、収益性を高める企画の実行など、様々なメリットを生み出す「最大の武器」になると考えています。

- 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

※ 2026年3月末時点の従業員パーセンテージ
 ※ 株式会社岩本組合む

物件開発実績

開発物件数321棟のうち、**241**棟（75.1%）を城南3区で開発



2026年3月末時点

物件価値向上の成果が販売単価・坪単価の上昇として顕在化。本取り組みを引き続き推進
富裕層と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



2023年3月期
約 7.1億円



2024年3月期
約 9.9億円



2025年3月期
約 12.0億円

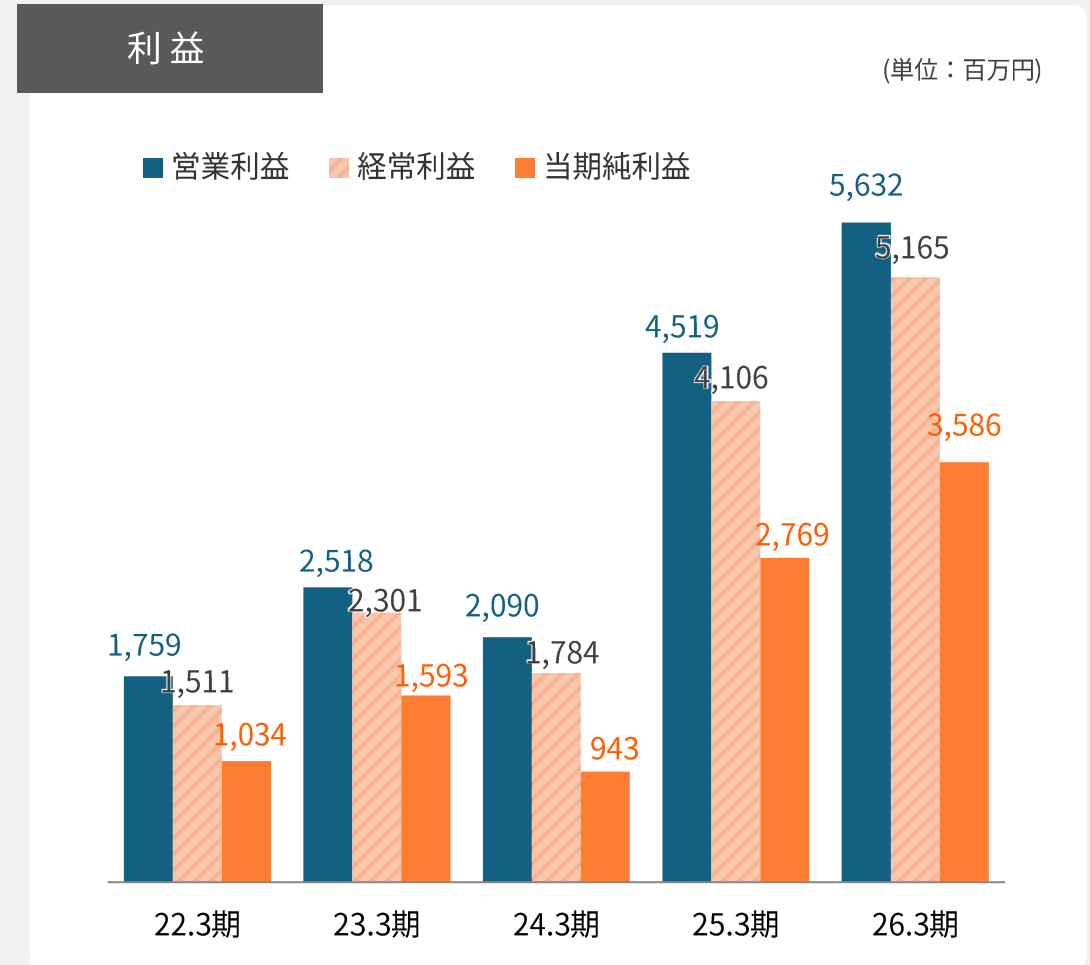
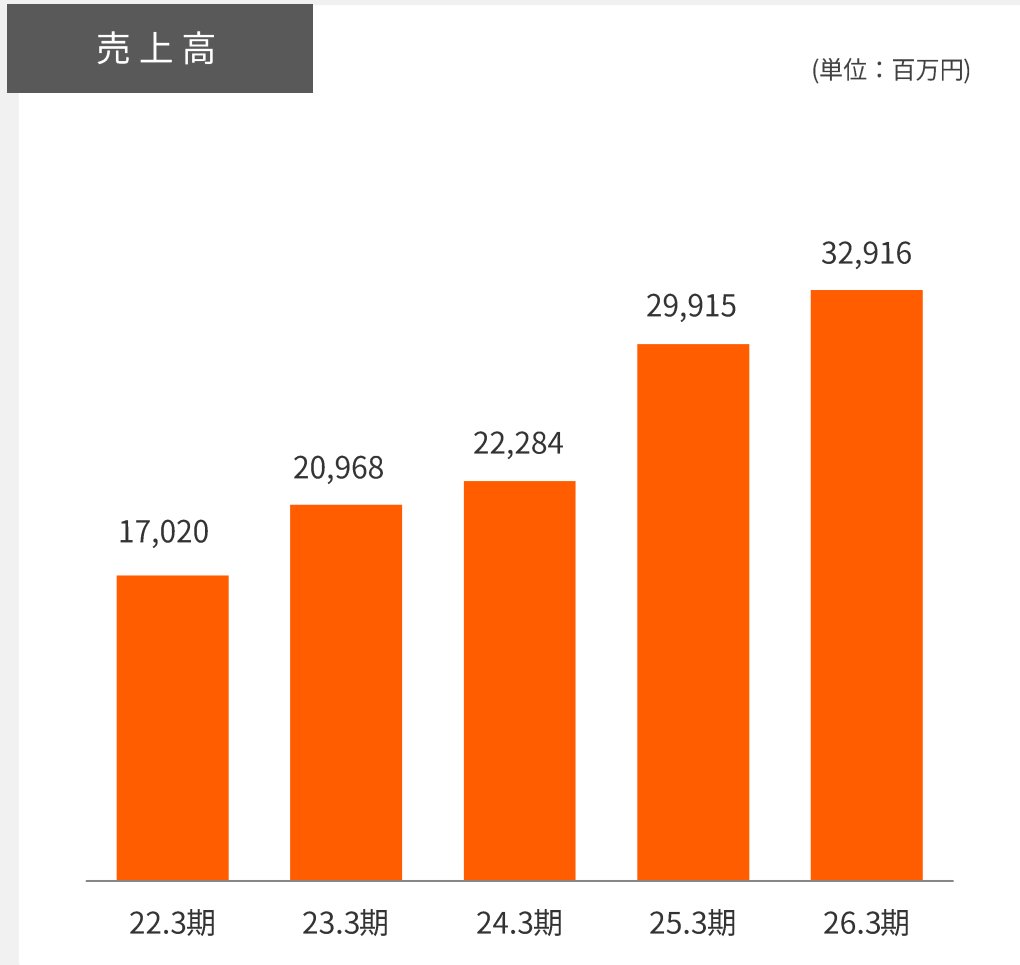


2026年3月期
約 13.9億円



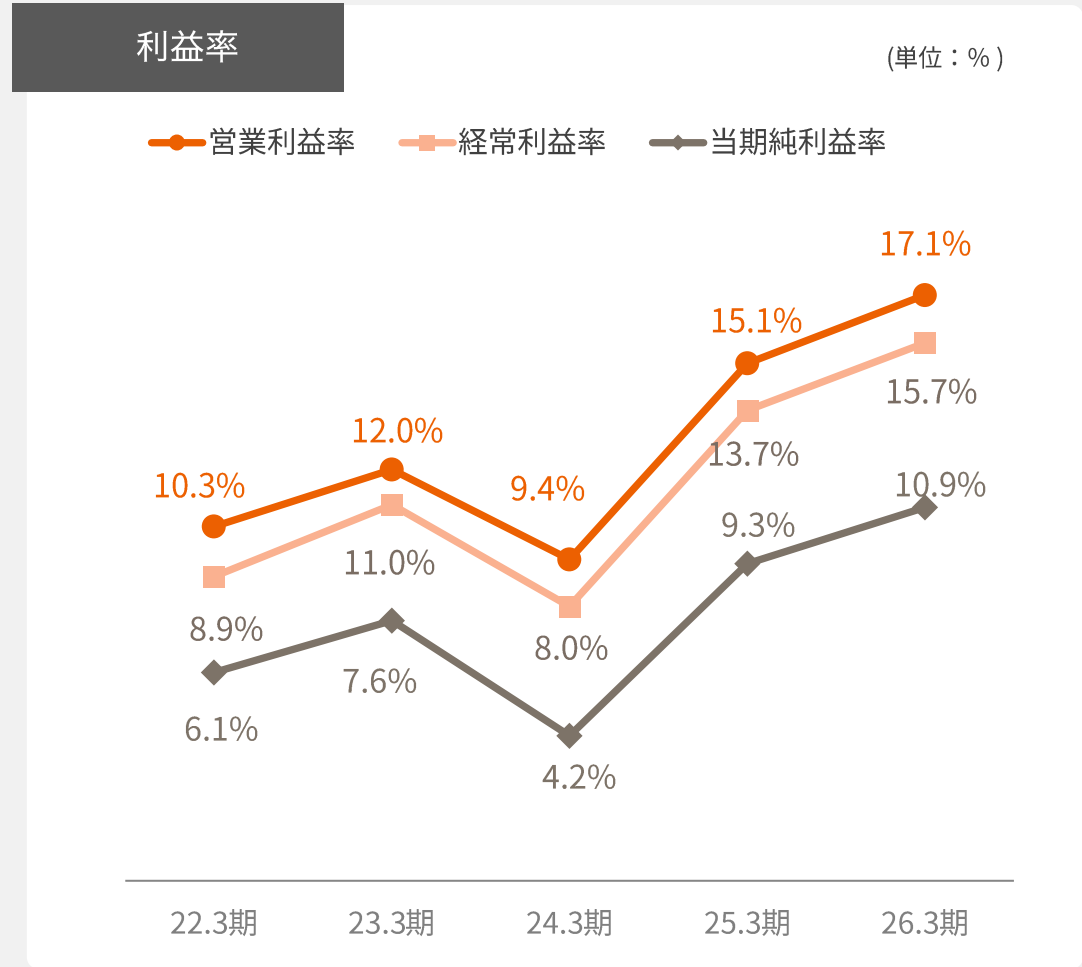
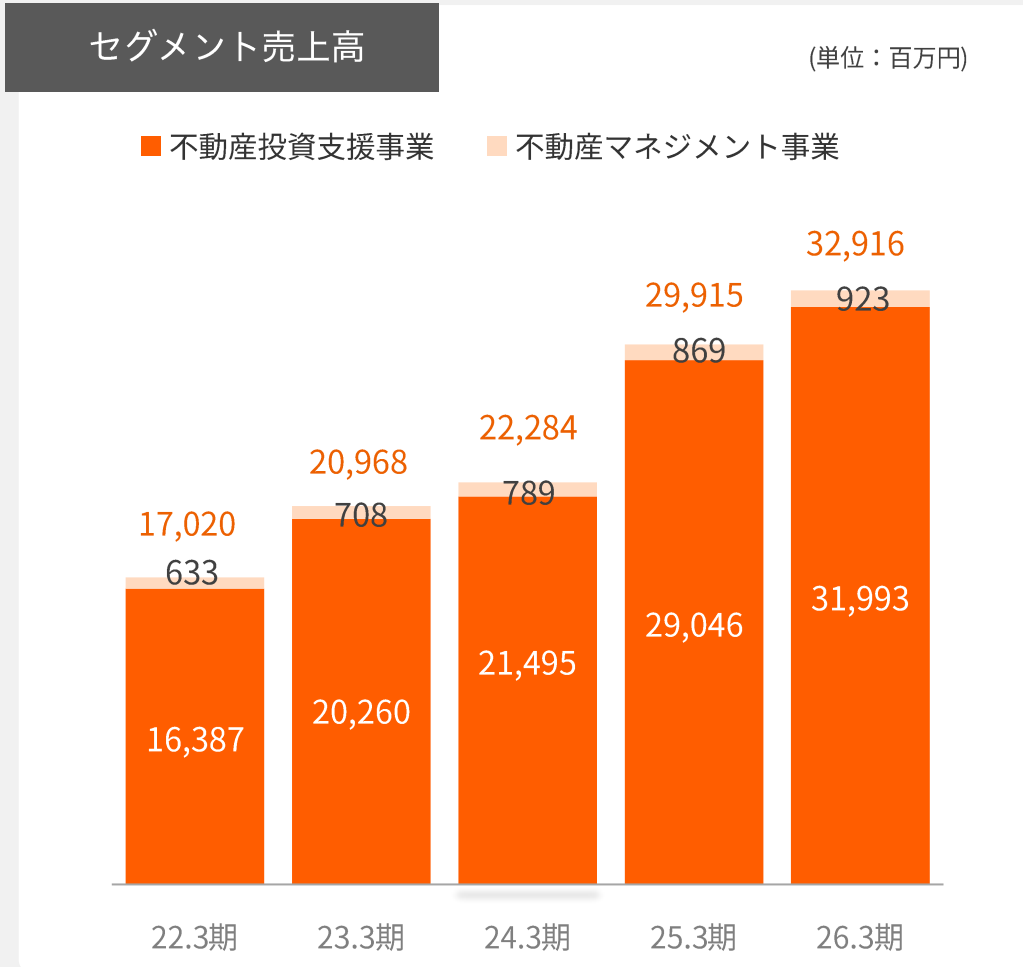
2027年3月期
約 14.3億円(計画)

財務ハイライト



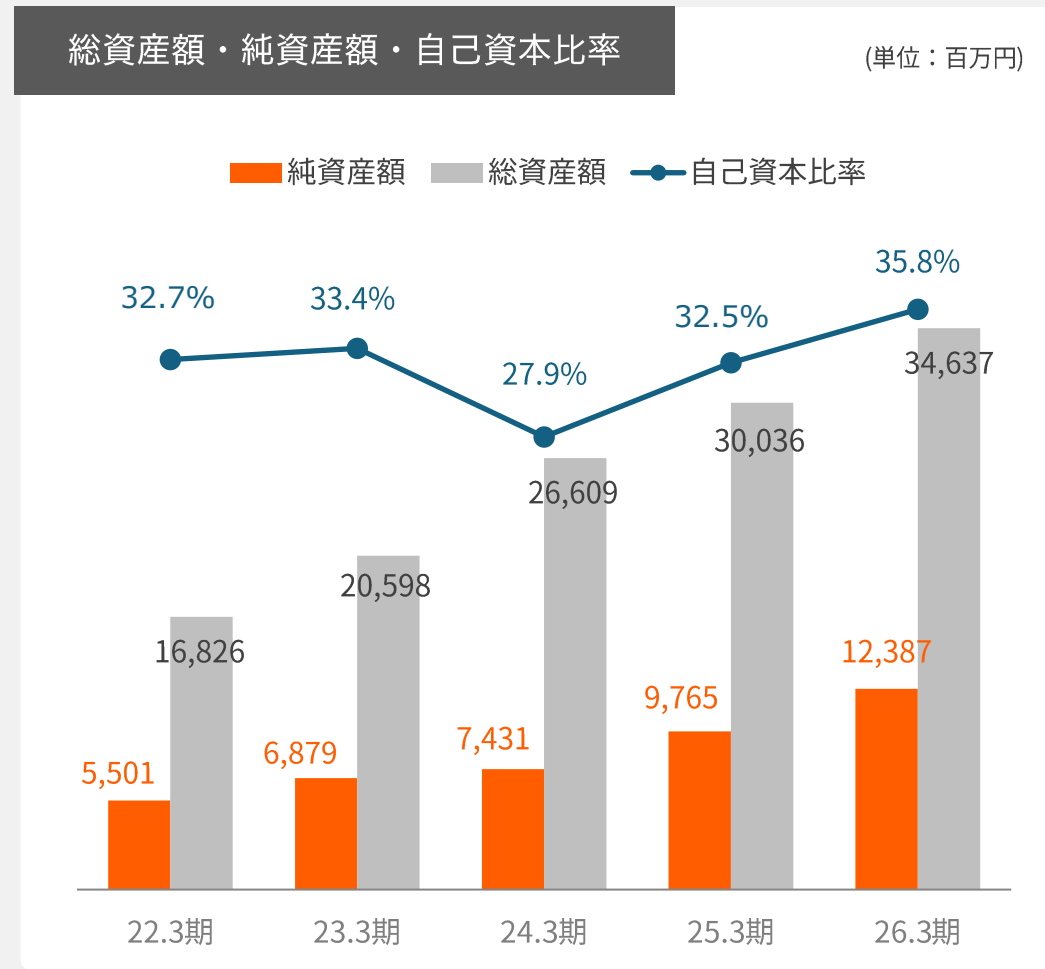
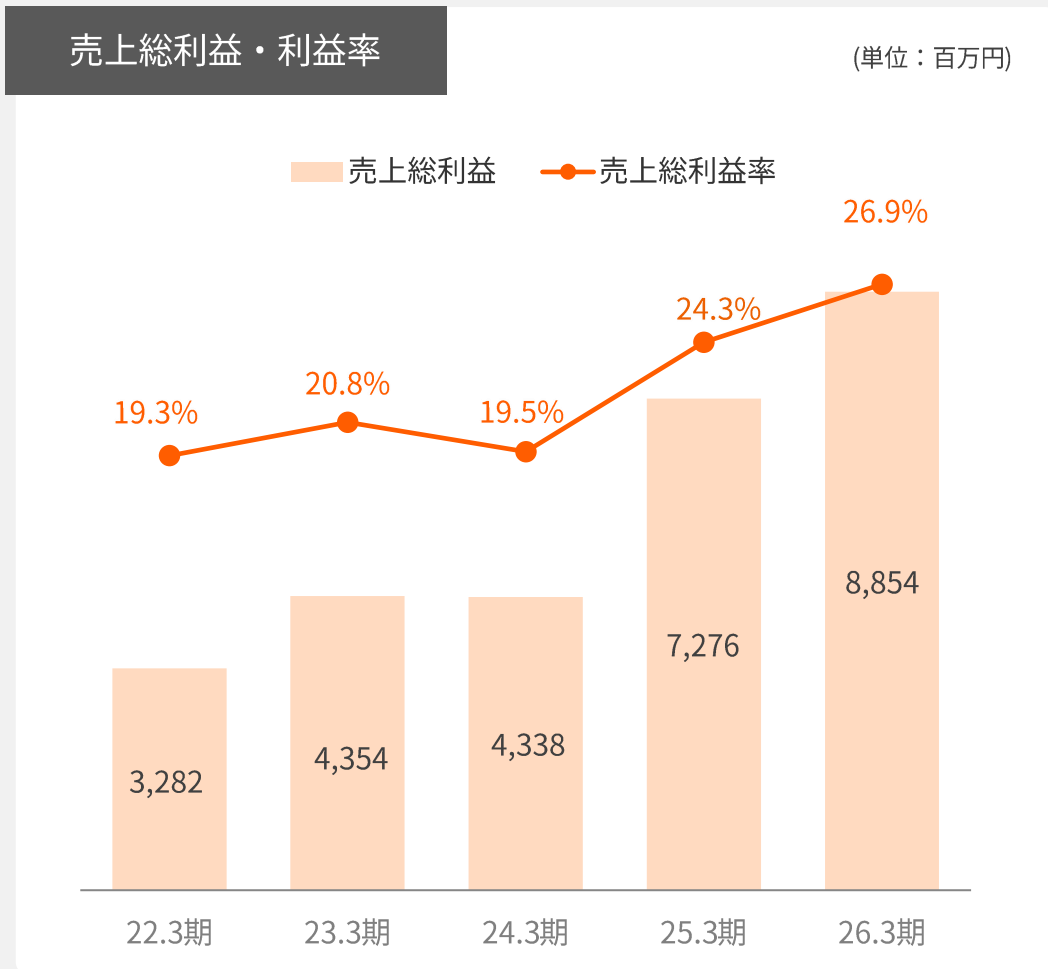
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト



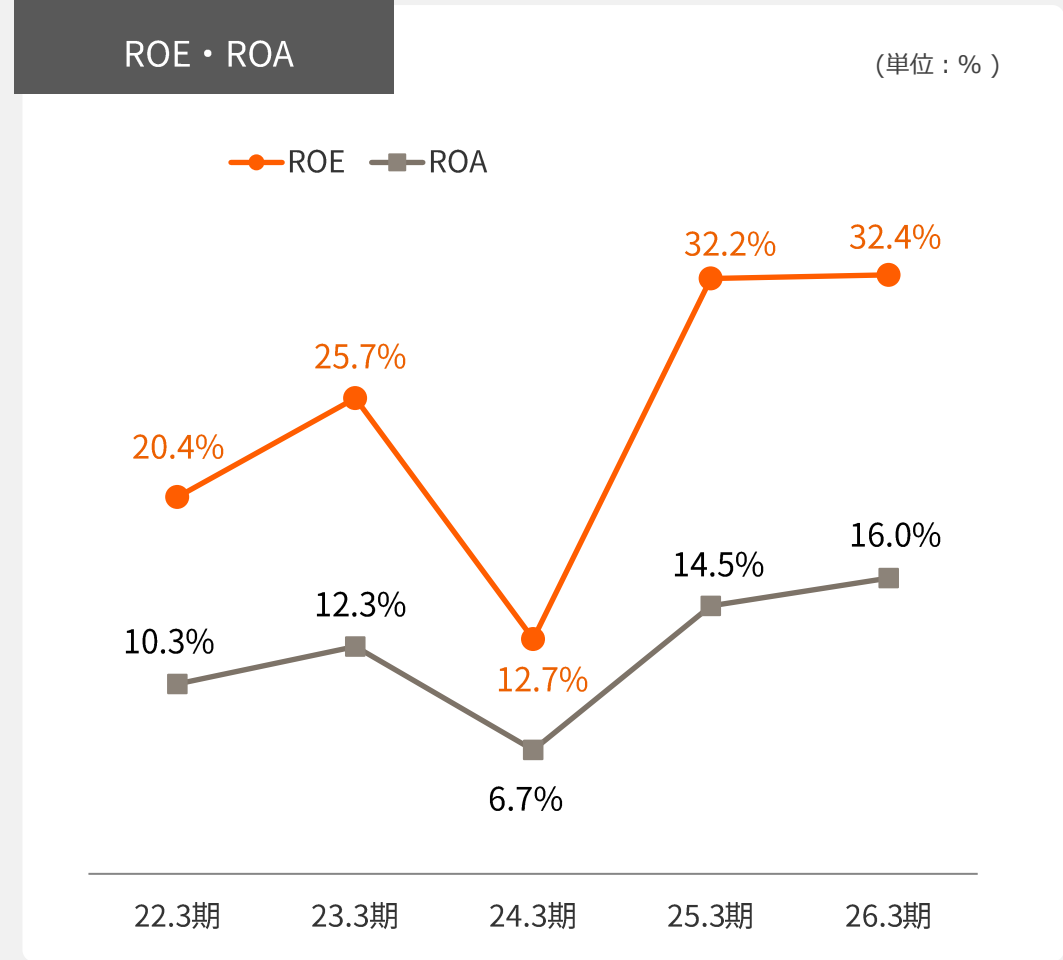
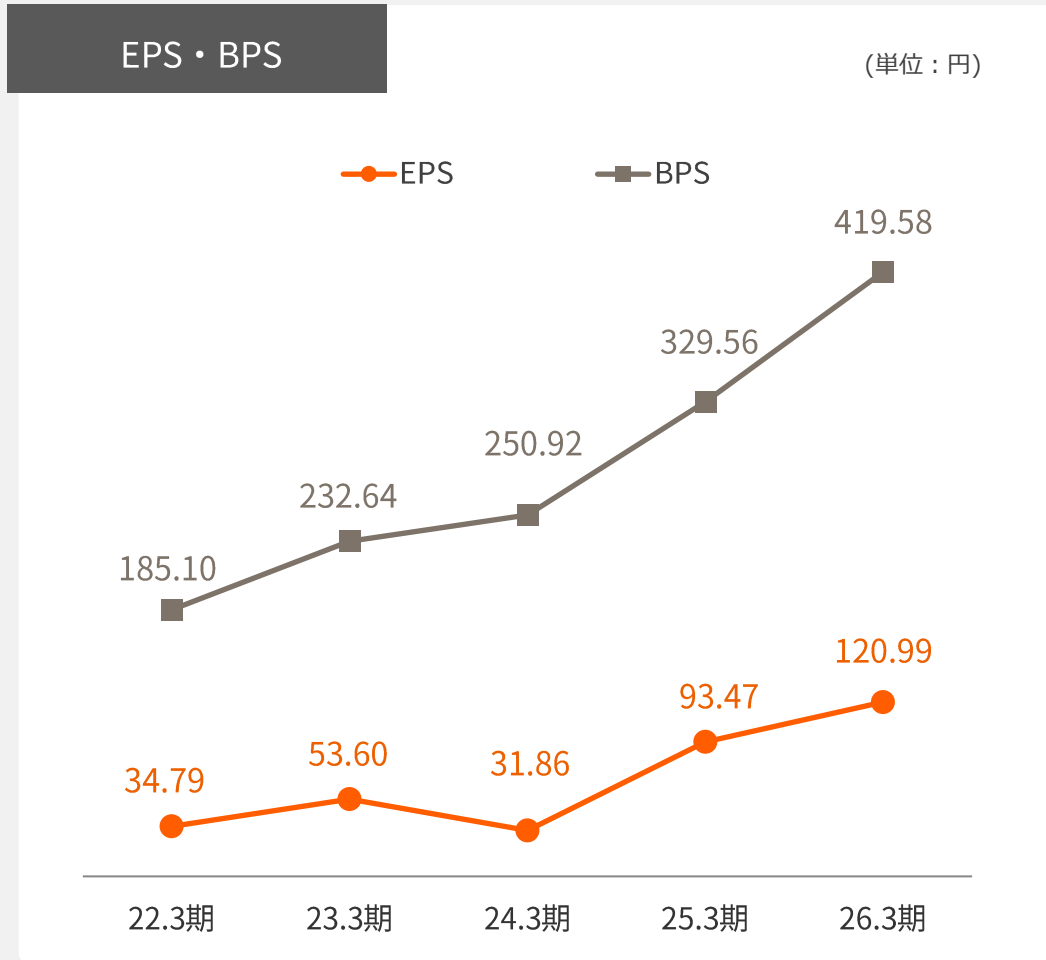
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト



※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

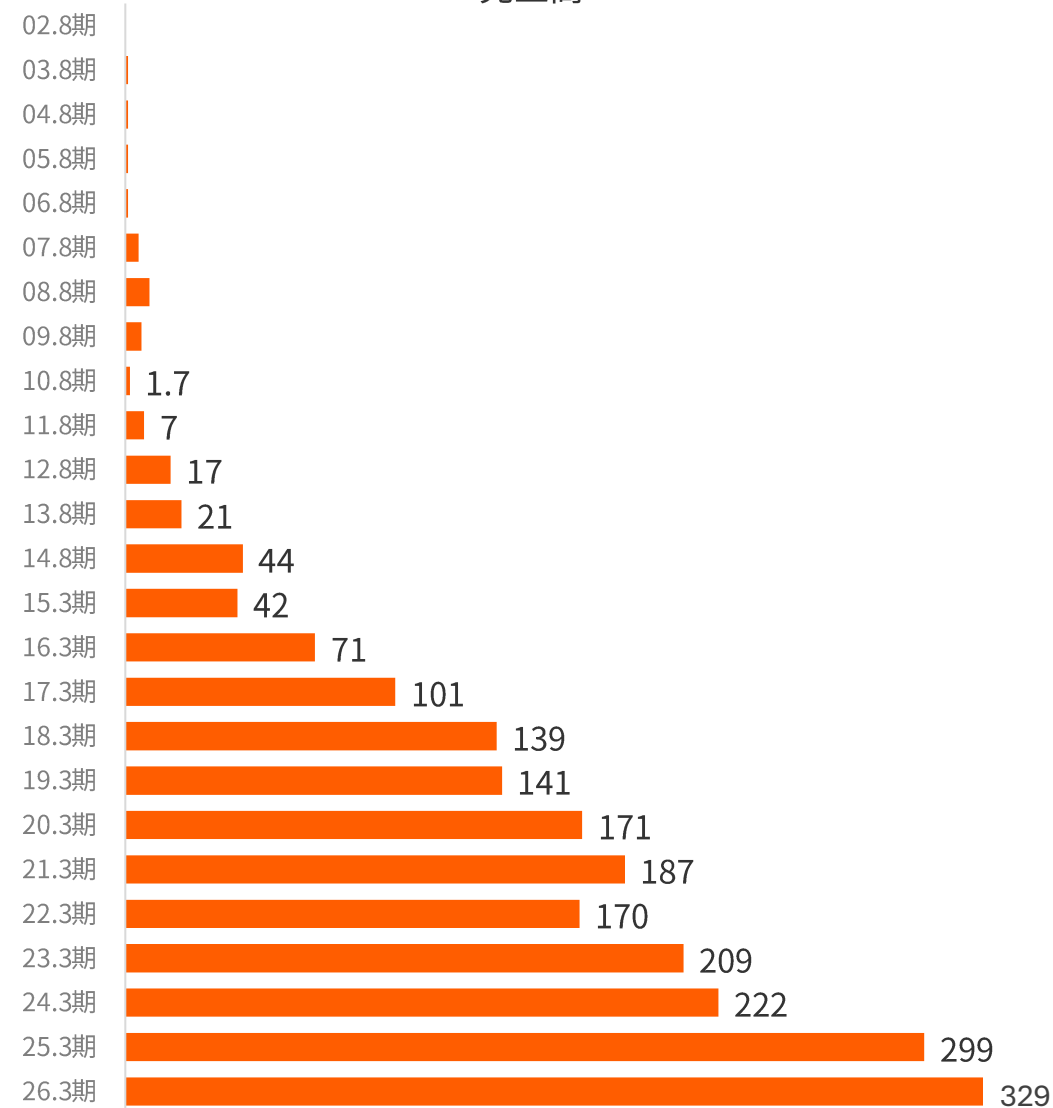


※2023年4月1日付で1株につき2株、2025年10月1日付で1株につき3株の株式分割を行っており、EPS・BPSの数値は当該分割を遡及計算しています
 ※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

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%以上の新築一棟RCマンションをしよう！」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（東京都知事許可 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
2020年	4月	資金調達及び企業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
2023年	7月	建築工事の設計・施工を行う株式会社岩本組を100%子会社化
2023年	10月	東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更
2024年	10月	「GranDuo」シリーズ5物件が2024年度グッドデザイン賞を受賞
2025年	2月	高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズを販売開始
2025年	10月	7物件と1PJTの計8件が2025年度グッドデザイン賞を受賞
2026年	4月	オーダーメイドキッチンメーカー「Madre」を100%子会社化

売上高



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

代表取締役社長 蜂谷 二郎 Jiro Hachiya

- ・金融機関出身の起業家
- ・顧客との絆、高いリピート率
2001年の会社設立以来、「オーナー保護」を原点に利他の精神で構築する
顧客との強い信頼関係が、高いリピート率と新規顧客紹介につながる



【 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。