



FY2027 FINANCIAL RESULTS

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

2026.8.14

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

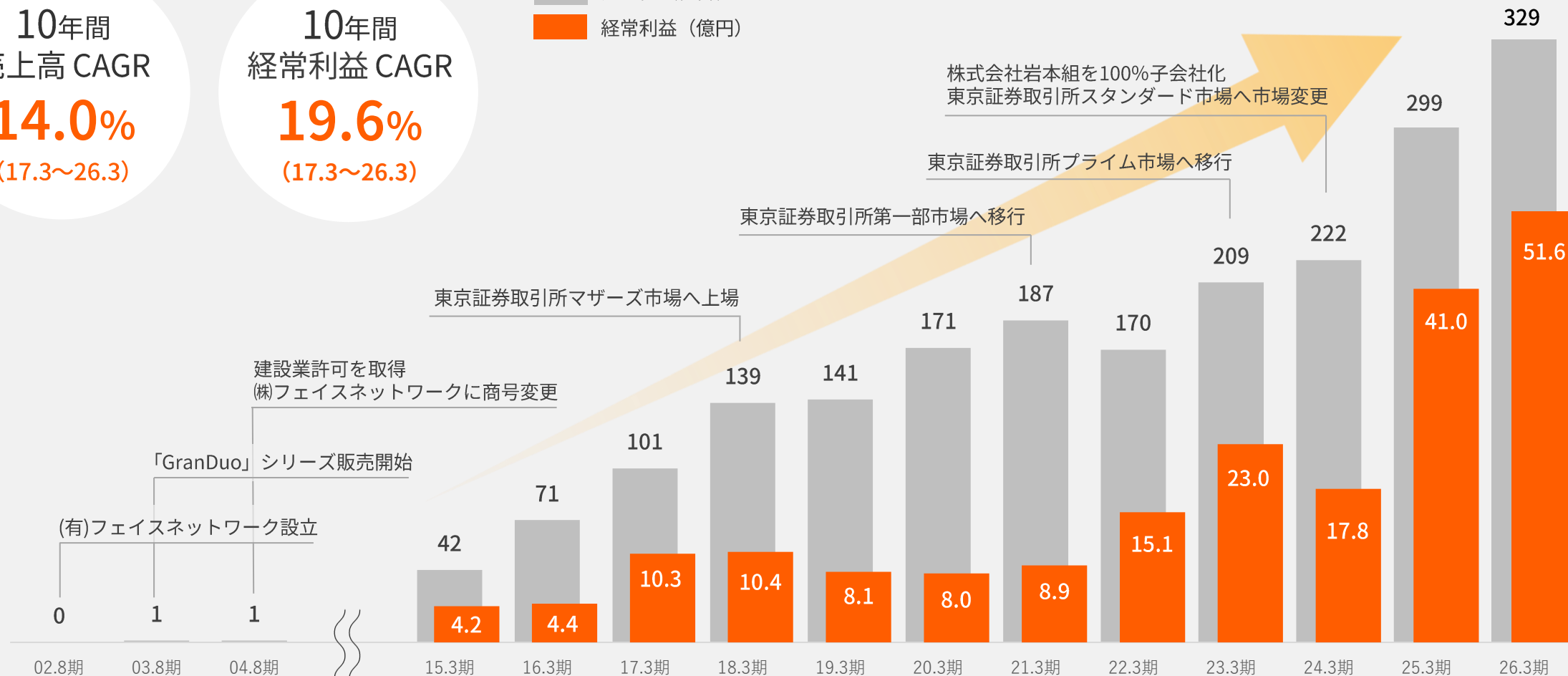
FaithNetwork 沿革・業績推移

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)

■ 売上高（億円）
■ 経常利益（億円）



※15.3期は決算期変更により7か月決算

※24.3期より連結決算

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

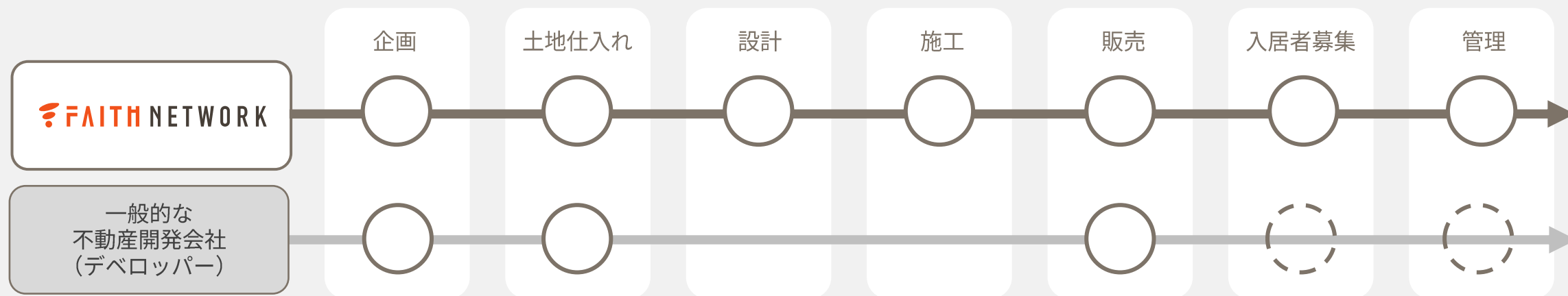
好立地が長期安定的な
収益性確保を実現

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短縮・迅速な意思決定により、**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。

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

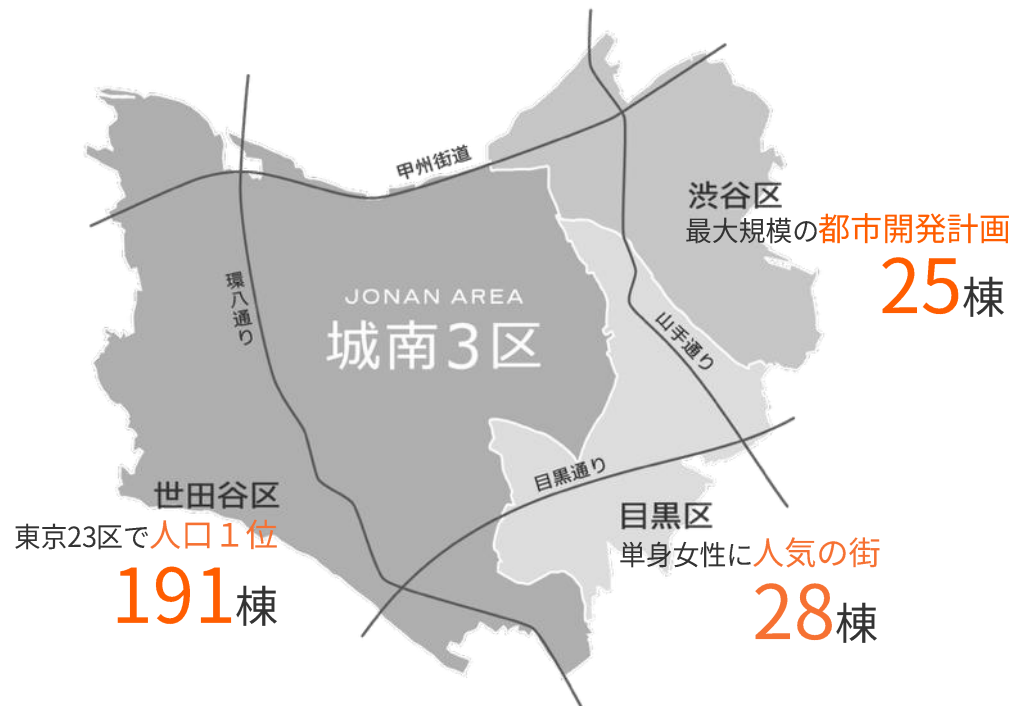
賃料相場：高い

開発物件数326棟のうち

244 棟 (74.8%)を
城南3区で開発 ※2026年6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

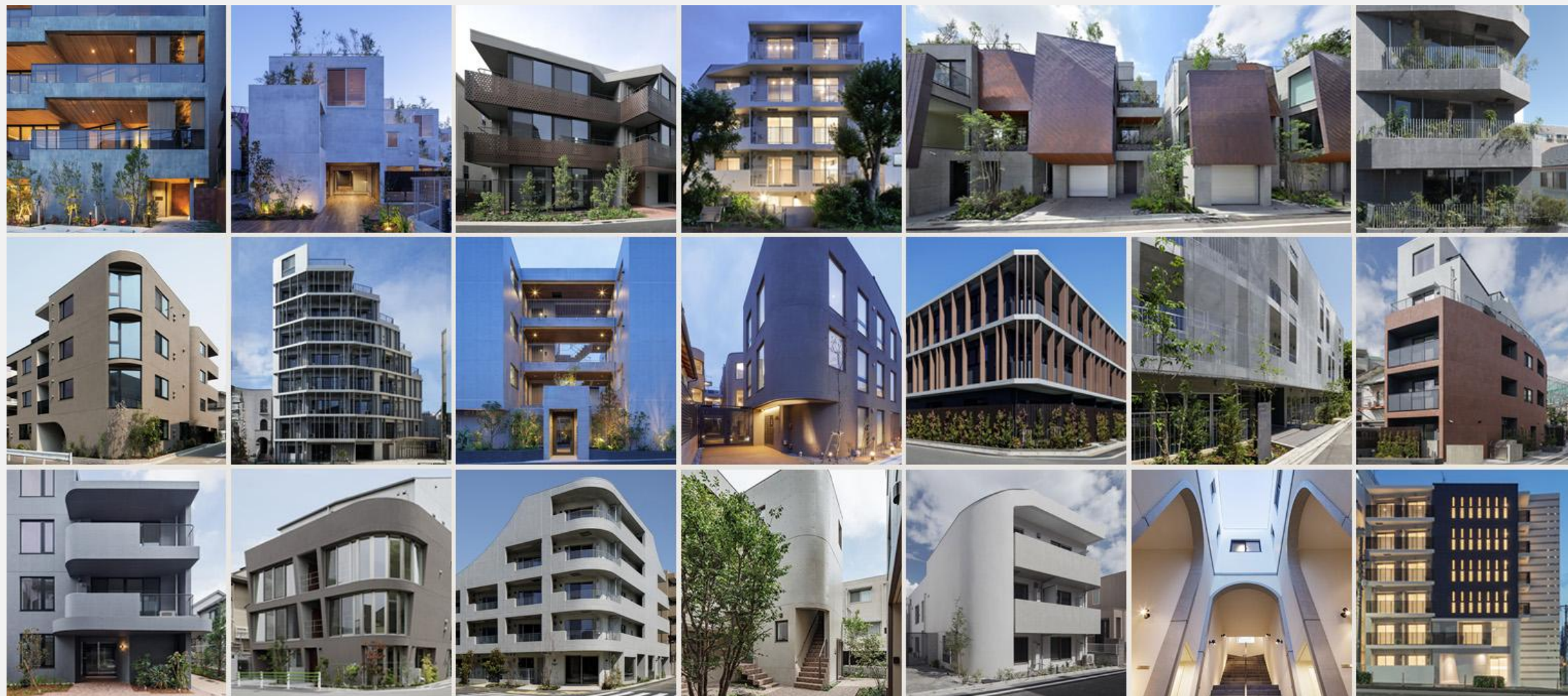
×

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. 2027年3月期 第1四半期決算概要
2. 2027年3月期 業績予想
3. 株主還元



FINANCIAL RESULTS

2027年3月期 第1四半期決算概要

売上・営業利益
過去最高を更新

売上高、営業利益が、第1四半期決算において過去最高を更新

売上総利益率も
過去最高を更新

売上総利益率が前年同期比0.3%向上し23.7%
こちらも第1四半期決算において過去最高を更新

物件開発・用地仕入
順調に進捗

7件の用地仕入が完了し、40件の開発プロジェクトを進行中
来期・再来期にむけた物件開発、仕入を推進

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

| 2027年3月期 第1四半期 連結P/Lサマリー

販売が好調に推移し、売上・営業利益ともに過去最高を更新

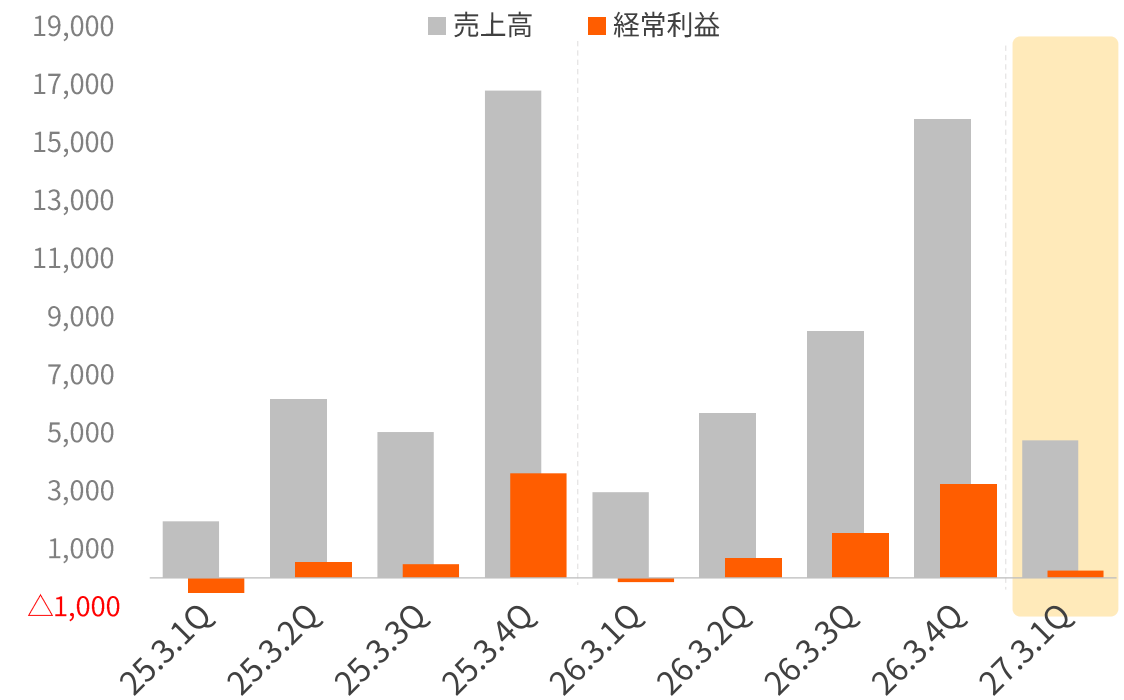
[2027年3月期 第1四半期 連結P/L]

	26.3期 第1四半期 連結実績	27.3期 第1四半期 連結実績	増減額	増減率
売上高	2,954	4,735	1,780	60.2%
営業利益	△46	252	299	—
営業利益率	—	5.3%	—	—
経常利益	△148	117	265	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△112	64	176	—
一株当たり 当期純利益	△3.8円*	2.16円	13.56円	—

(百万円)

(百万円)

[四半期別業績推移]



* 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、2026年3月期第1四半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. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

2027年3月期 竣工棟数・延床面積、売上高実績および計画

1Qの竣工棟数は8棟。売上高は1Qとして過去最高となる47億35百万円

1 Q 実績	2 Q 計画	3 Q 計画	4 Q 計画
[竣工棟数] 8 棟 [竣工延床面積] 5,833.03 m² [売上高] 4,735 (百万円)	[竣工棟数] 3 棟 [竣工延床面積] 2,771.89 m²	[竣工棟数] 2 棟 [竣工延床面積] 2,038.89 m²	[竣工棟数] 10 棟 [竣工延床面積] 6,712.76 m²
売上高（計画） 32,264 (百万円)			

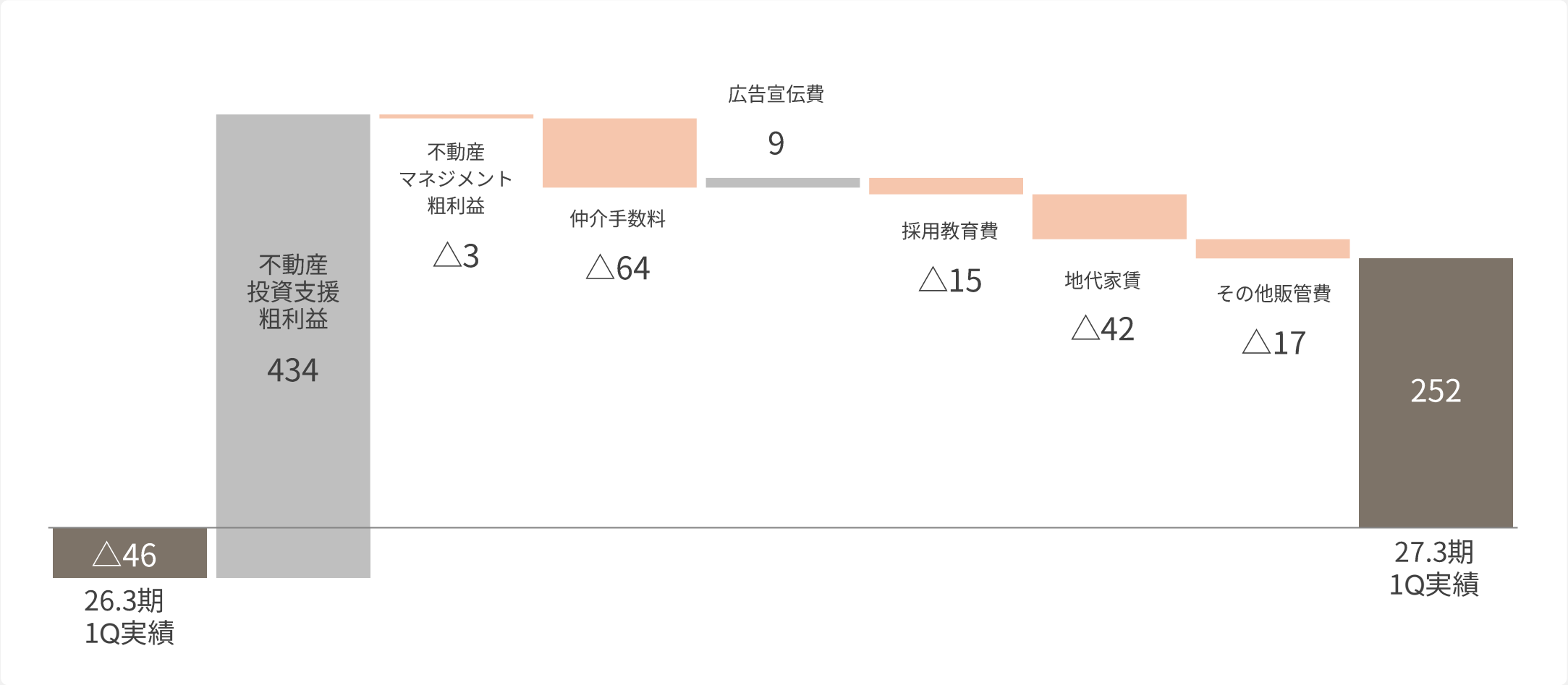
※上記竣工棟数にリノベーション物件は含んでおりません
※上記竣工棟数は販売件数とは異なります

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

| 2027年3月期 第1四半期 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
マイナス要因は仲介手数料増加、本社移転に伴う地代家賃の増加

(百万円)



1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要

| 2027年3月期 第1四半期 連結B/Sサマリー

(百万円)

資 産			資産合計 38,009	
流動資産	現金・預金	6,660	棚卸資産合計 28,134 前期末からの 増加 +5,727	
	仕掛販売用不動産	21,953		
	販売用不動産	6,181		
固定資産	有形固定資産	982		
	無形固定資産	489		

負 債			負債・純資産合計 38,009	
流動負債	短期借入金	3,178	借入金合計 24,159 前期末からの 増加 +6,142	
	1年内返済予定 長期借入金	4,781		
固定負債	長期借入金	16,199		
純資産			11,191	

主な資産推移

(百万円)

単位：百万円	23.3期末	24.3期末（連結）	25.3期末（連結）	26.3期末（連結）	27.3期1Q（連結）
棚卸資産	9,797	15,682	16,914	22,407	28,134
有形固定資産	2,061	2,023	2,439	924	982
総資産	20,598	26,609	30,036	34,587	38,009

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 | セグメント別業績

| 不動産投資支援事業

1Qの販売件数は不動産商品3件（前年同期2件）、建築商品1件（前年同期0件）
販売件数の増加と不動産商品の規模の大型化により、売上・利益ともに前年同期を上回り1Q黒字化を達成

(百万円)

	26.3期 1Q実績	27.3期 1Q実績	増減額	増減率
売上高	2,708	4,495	1,787	66.0%
セグメント 利益	△468	190	295	—

光とともに表情を変えるアートと緑と暮らす 【 THE GRANDUO KAMIMEGURO 】

ホワイハウスにも採用されている白い塗料を使い、地中海の街並みや美術館を想起
入居者専用の緑道の壁にはアーティストの鈴木ヒラク氏によって描かれたドローイング
多様なライフスタイルに応える全10戸9タイプの居室バリエーション
全ての住戸に廊下を設けず、ゆとりあるリビングヘダイレクトに繋がる開放感



1. 2027年3月期 第1四半期 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. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 | セグメント別業績

不動産マネジメント事業

前期に発生したファンド向けバルク物件の管理解除により、前年同期比では管理棟数1棟減、管理戸数155戸減となったものの物件開発は堅調に推移し、前期末からは管理棟数6棟増、管理戸数56戸増
売上は減少したものの業務効率化を推進し利益は増加

(百万円)

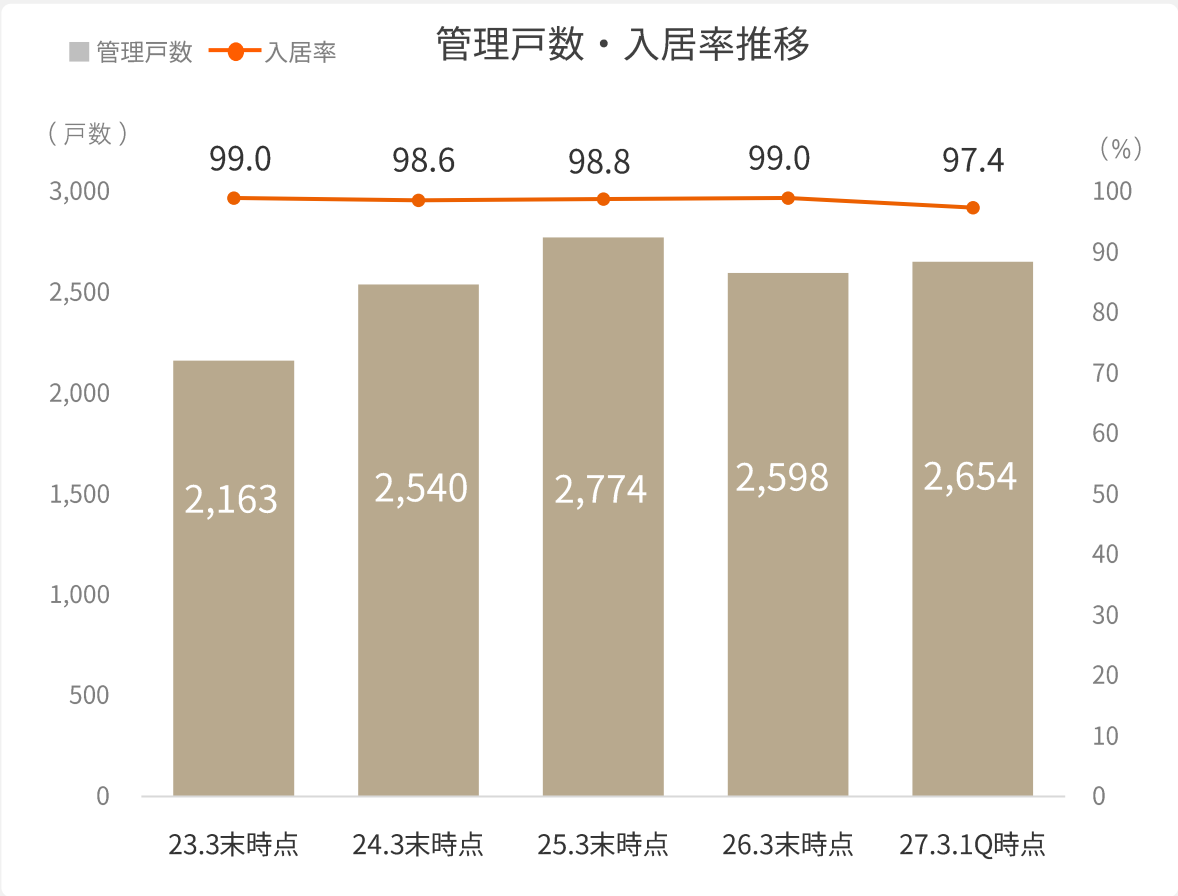
	26.3期 1Q 実績	27.3期 1Q 実績	増減額	増減率
売上高	246	239	△6	△2.8%
セグメント利益	58	61	3	5.7%

管理戸数／棟数

※ 2026年6月末時点

2,654 戸 / 225 棟

- ・オーナーとのコミュニケーションを強化し
物件価値の維持・向上に繋がる大規模修繕工事等を提案
- ・管理ツールの更新による業務効率化を推進





OTHER ACTIVITIES

その他の取り組み

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 | その他の取り組み

| 2025年度「小さな森を集めて100坪の森をつくる」都市緑化の取り組み

2025年度グッドデザイン賞を受賞した、都市の緑を継続的に増やすプロジェクト

物件開発計画地において、緑化条例で定められた基準を上回る緑地を創出

年間合計100坪の緑地創出を目標に、「毎年100坪分の緑を都市に増やす」取り組みを推進

基準を超えて創出した緑地面積に応じ、当社・設計者・植栽事業者が寄付金を拠出する「GREEN CHARITY」を実施

『2025年度の取り組みに基づく寄付金として、831,960円を2026年6月30日に世田谷区に寄付しました』



1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 | その他の取り組み

「Faith Design Competition 2026」受賞者決定

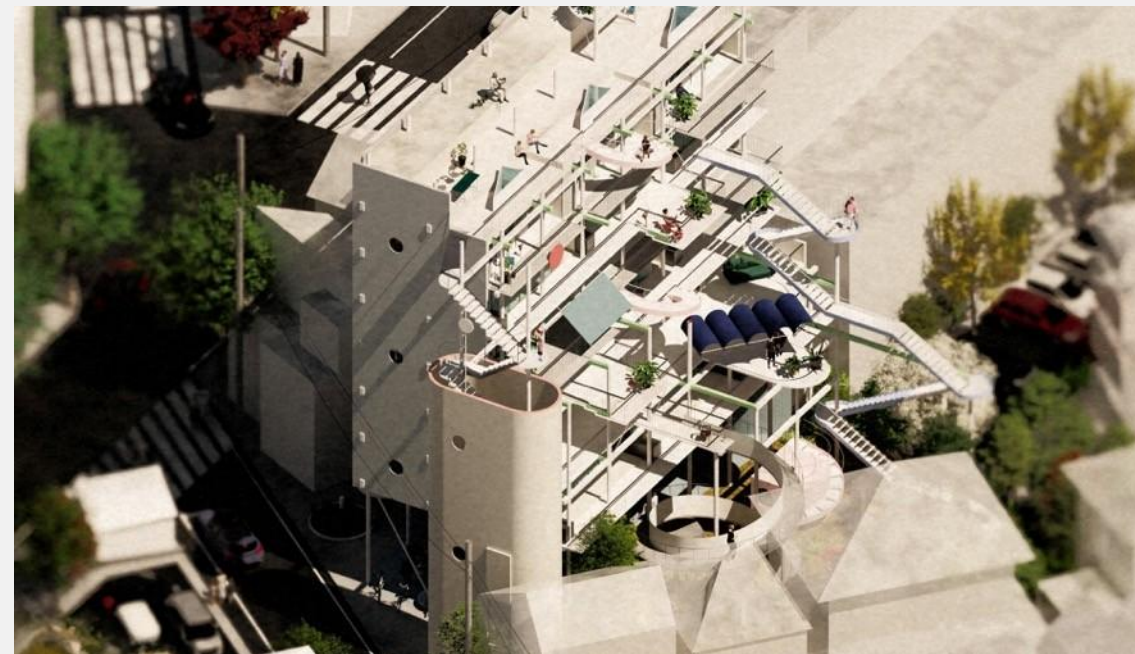
会社設立25周年を機に開催した設計コンペティション

エントリー数1,557件、応募作品数272作品の中から、2026年7月30日に実施した最終公開審査により受賞者が決定



一般部門 | U-45
グランプリ

Title 「Breathing Oasis」
服部大祐・服部さおり（MIDW）



学生部門 | U-25
グランプリ

Title 「Room, Veranda, Balcony__」
村上祥太

1. 2027年3月期 第1四半期 決算概要 | その他の取り組み

| 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に2年連続で選定

【JPX日経中小型株指数とは】

JPX日経インデックス400で導入した「投資家にとって投資魅力の高い会社」を構成する、とするとのコンセプトを中小型株に適用し、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を構成銘柄とする株価指数

【指数の概要】

東京証券取引所のプライム市場、スタンダード市場、グロース市場を主市場とする普通株式を母集団として、時価総額、売買代金、ROE等を基に選定した200銘柄で構成

【選定期間】

2026年8月31日～2027年8月30日

A large, stylized number '2' in a light orange color, positioned on the left side of the slide.

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

販売促進施策の強化



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

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

2. 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

■ 新ブランドのリリースによる商品展開 ①

ト キ ョ ー モ ジ ュ ー ル

TOKYO MODULE

働く、創る、集う、つながる。

中小企業・スモールビジネス・スタートアップの成長を支え、街の賑わいを生み出す都市型テナント



2. 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

TOKYO MODULE 展開予定プロジェクト



■ 新ブランドのリリースによる商品展開 ②

ミッドハウス

MIDHOUSE

ラグジュアリーなホテルの高揚感と、質の高い住まいの心地良さをひとつにした、
東京のプレミアムな中心部に位置する、全く新しいホテルレジデンスマンションブランド



2. 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

| MIDHOUSE展開予定プロジェクト



■ 新ブランドにおけるクリエイティブディレクション



Creative Director / CEO of SAMURAI

佐藤 可士和 KASHIWA SATO

クリエイティブディレクター / 京都大学経営管理大学院特命教授 / SAMURAI代表

ブランドをアイコンックに体現するクリエイションを幅広い領域で展開する日本を代表するクリエイター、ブランドアーキテクト。

自身が提唱する「アイコンック・ブランディング」の手法で知られ、デザインの定義を拡張することで、グローバルなビジネス戦略や社会インフラを牽引している。

多くの企業ブランドの再定義のほか、地域活性化プロジェクト等においても

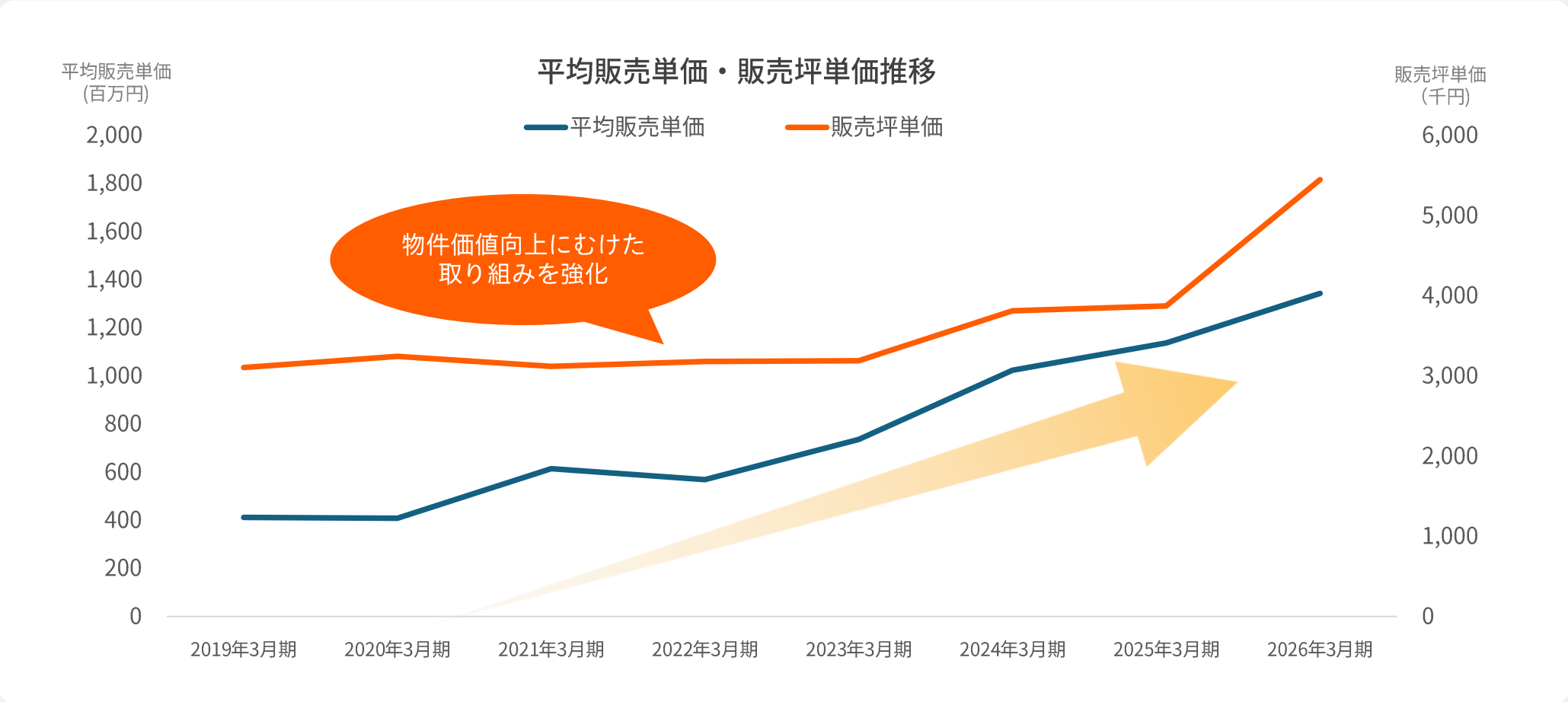
RedDot Design Award、IDEA受賞など世界でも高く評価をされている。

現在は京都大学経営管理大学院特命教授を務め、クリエイティブなリーダーシップと企業経営を融合させることにも注力している。

〔2〕 物件価値最大化に向けた取り組み

2. 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



2. 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

「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]



美容や健康に最適な
プレミアムで安心な水の提供

[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

2. 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

■ 建築コンペティション「Faith Design Competition 2026」グランプリ受賞者とプロジェクト開発を推進

本コンペティションの応募総数272点の作品の中から、厳正な審査を勝ち抜いたグランプリ受賞者に「GranDuo経堂22 (仮称)」プロジェクトの設計権利を付与し、物件開発を推進

次世代の建築家の才能と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



本コンペティション「一般部門 (U-45)」グランプリ受賞作品【Breathing Oasis】イメージCG

2. 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

■ アートが彩る「THE GRANDUO KAMIMEGURO」、「GranDuo千歳船橋7」

アート作品を開発物件に組み込むことにより、建物全体がアートピース（芸術作品）としても評価され、物件価値をさらに高めている

THE GRANDUO KAMIMEGURO



アーティスト 鈴木ヒラク氏による、エントランスからアプローチへと広がる壁面作品。光を受けて様々な表情をみせるシルバーのドローイングが、入居者の心を穏やかに包み込む特別な空間をつくりだしている。

GranDuo 千歳船橋7



アーティスト 十時 ソフィア 未来氏による、「アカマツ」の木を100%使用して作られたアート。「光やエネルギーの放射」を天然木の豊かな表情を用いて表現し、「生命そのものの神聖さ」を表している。

〔3〕 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」 開発推進

2. 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

2. 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月第1四半期に竣工した「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 SEED

SUPPOSE DESIGN OFFICE



2. 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

永山祐子建築設計



THE GRANDUO MEGUROHIGASHIGAOKA

アールテクニッカー級建築士事務所



2. 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4件のプロジェクトが進行中（2028年3月期以降竣工予定の2物件含む）

THE GRANDUO FUKASAWA

16アーキテクト



THE GRANDUO EBISU

DAICHI LAB



〔4〕 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

2. 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

自己株式の取得

将来的なM&Aの実行に備えた株式対価として活用可能な自己株式の確保、資本効率の向上及び機動的な資本政策の遂行を目的に、2026年8月14日開催の取締役会で決議
買収対象企業のオーナーに当社株主として継続的に経営に参画してもらうM&Aを志向

取得に係る事項の概要

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	160,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合 0.54%）
株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）
取得期間	2026年8月17日～2026年11月13日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

2027年3月期 業績予想

2. 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%

2. 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



2. 2027年3月期 業績予想

開発中のプロジェクト

39プロジェクトが進行中（世田谷区:21/ 目黒区:5 / 渋谷区:8 / 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)
GD桜新町	世田谷区	905.27	27.2Q
GD学芸大学4	目黒区	490.66	
TGD GAKUGEIDAIGAKU	目黒区	1,375.96	
GD経堂20	世田谷区	762.03	27.3Q
GD三軒茶屋12	世田谷区	1,276.86	
GD用賀9	世田谷区	1,072.12	27.4Q
GD祖師谷8	世田谷区	617.31	
GD経堂21	世田谷区	482.25	
GD三宿3	世田谷区	620.04	
GD中野8	中野区	655.76	
TGD MEGUROHIGASHIGAOKA	目黒区	1,227.58	
TGH NISHIAZABU	港区	382.92	
TM用賀	世田谷区	568.3	
TM渋谷	渋谷区	494.11	

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
MH EBISU	渋谷区	592.27	27.4Q
MH YOYOGI（リノベ）	渋谷区	596.12	
GD下北沢16	世田谷区	1,132.84	28.1Q
TGD FUKASAWA	世田谷区	1,017.71	
TM神宮前	渋谷区	287.88	28.2Q
GD世田谷19	世田谷区	770.30	
TM大手町	千代田区	703.20	28.3Q
GD世田谷18	世田谷区	914.22	
GD梅ヶ丘2	世田谷区	721.97	
GD千歳船橋8	世田谷区	1,407.07	
GD桜新町2	世田谷区	837.44	
TGD EBISU	渋谷区	775.33	28.4Q
GD世田谷松原	世田谷区	662.12	

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
GD池尻	世田谷区	795.54	28.4Q 以降
GD経堂22	世田谷区	1487.33	
GD学芸大学5	目黒区	712.09	
GD四ツ谷	新宿区	1,216.44	
TM下北沢	世田谷区	1,002.64	
TM下北沢2（仮）	世田谷区	765.69	
TM学芸大学	目黒区	707.49	
TM千駄ヶ谷	渋谷区	888.02	
TM北参道	渋谷区	1,799.33	
恵比寿西2丁目PJT	渋谷区	580.69	
深沢8丁目PJT（リノベ）	世田谷区	未定	
六本木7丁目PJT	港区	334.65	

※上記プロジェクトの名称・面積・竣工予定時期等は変更になる場合があります

※2026年 6月末時点



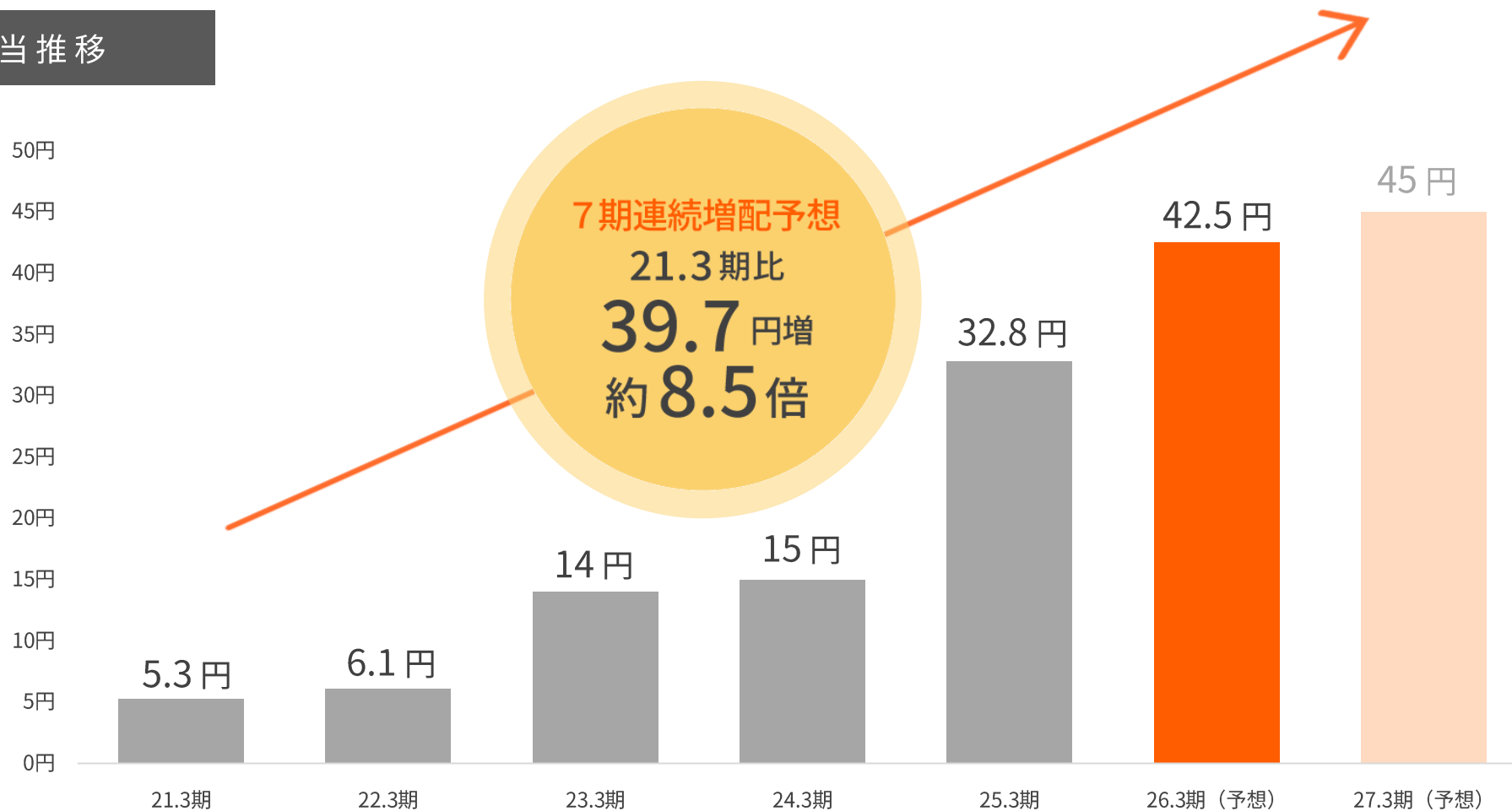
SHAREHOLDER RETURNS

株主還元

3. 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。

配当推移



* 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

参考資料

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

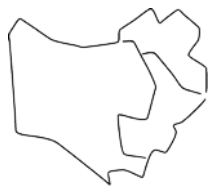
事業紹介

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



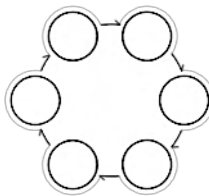
01

新築一棟RCマンション(グランデュオ GranDuo シリーズ)



02

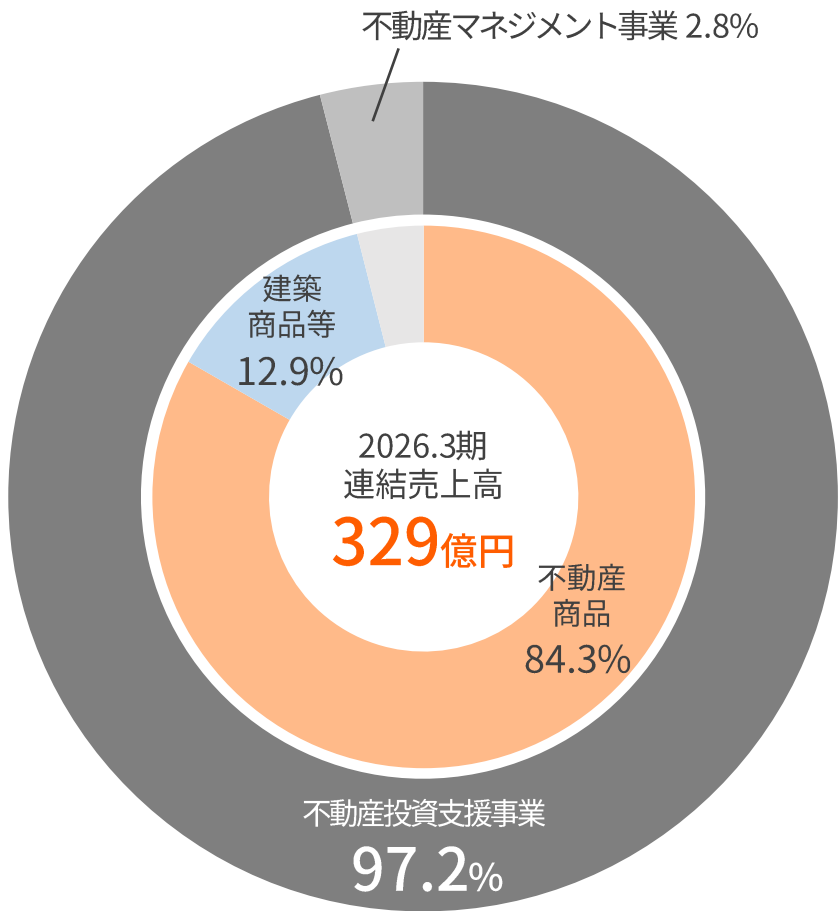
ワンストップサービス



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

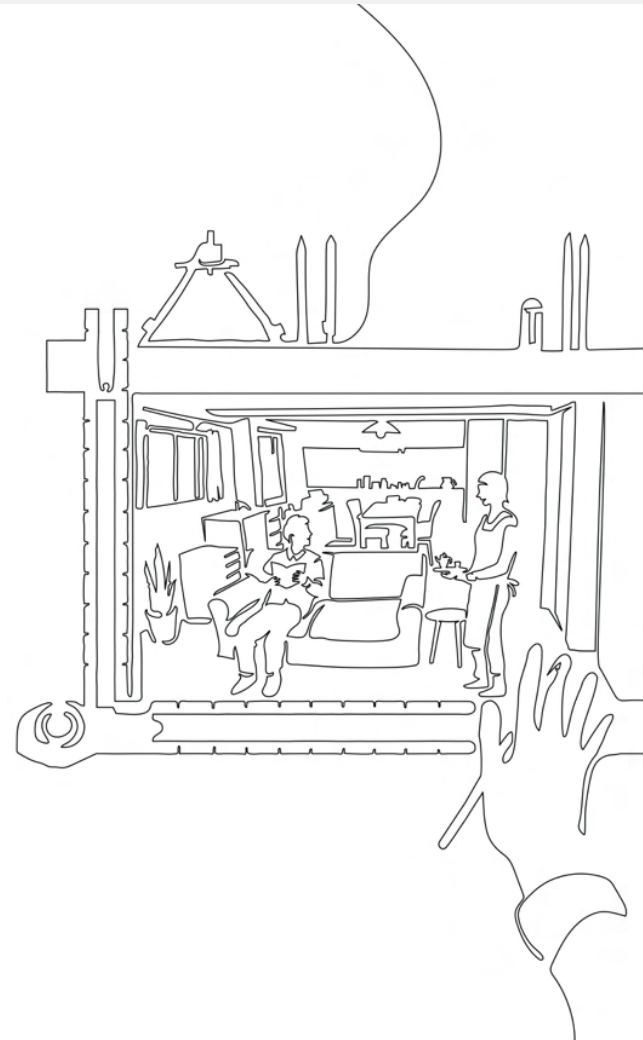
GranDuo シリーズ

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

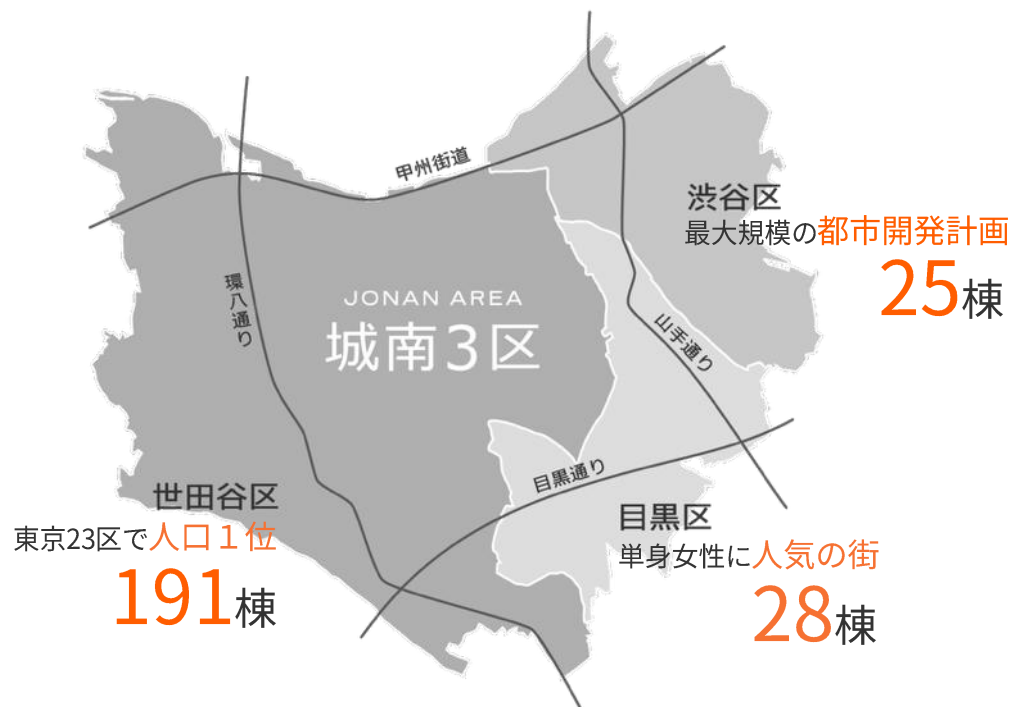
賃料相場：高い

開発物件数326棟のうち

244棟（74.8%）を
城南3区で開発 ※2026年6月末時点

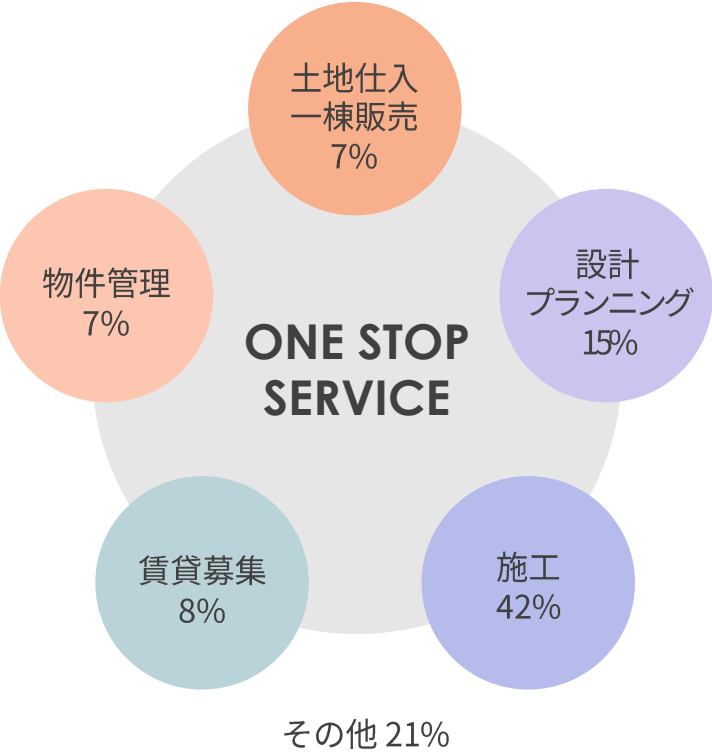
城南3区の代表的な街

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。

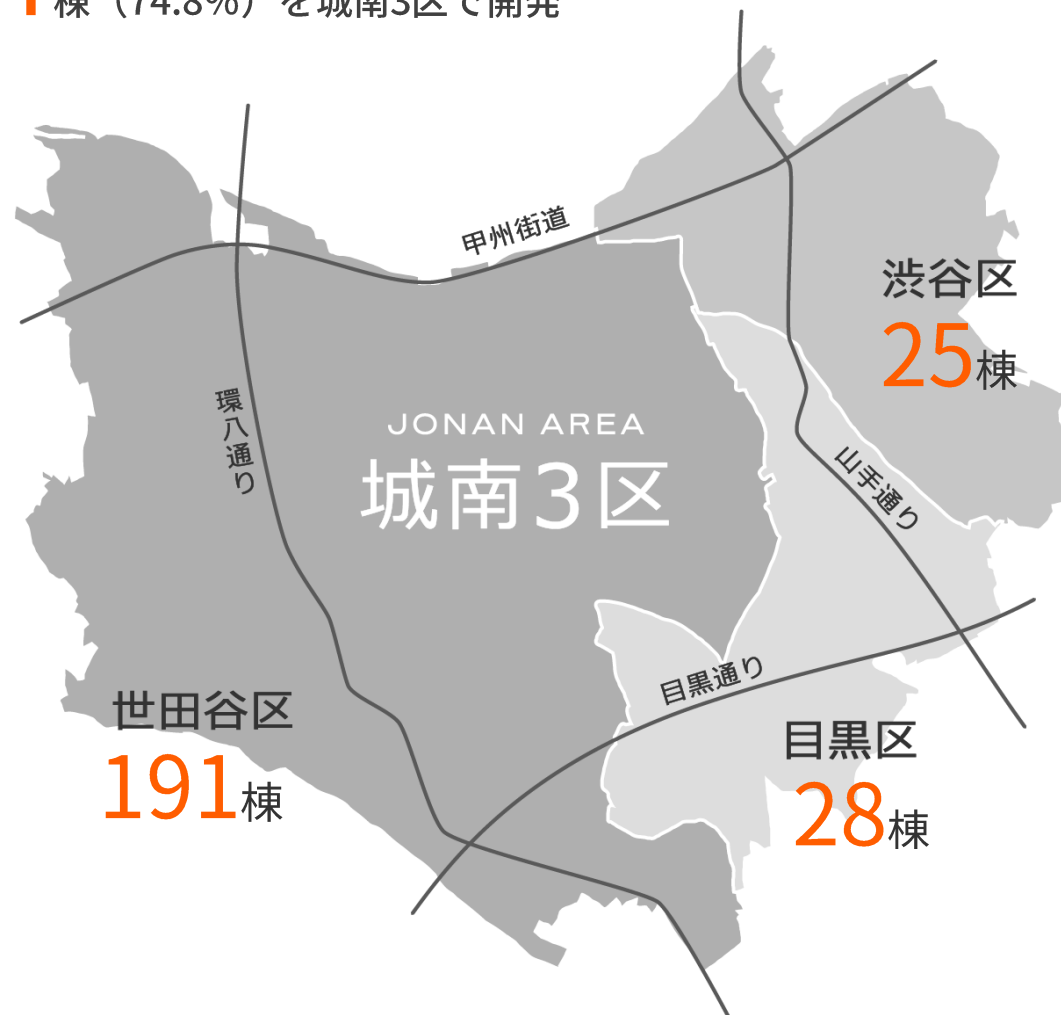
全て一括でサポートすることで、業者間で発生する中間コストの抑制、工期の短縮、収益性を高める企画の実行など、様々なメリットを生み出す「最大の武器」になると考えています。

- 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326棟のうち、**244**棟（74.8%）を城南3区で開発



2026年6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

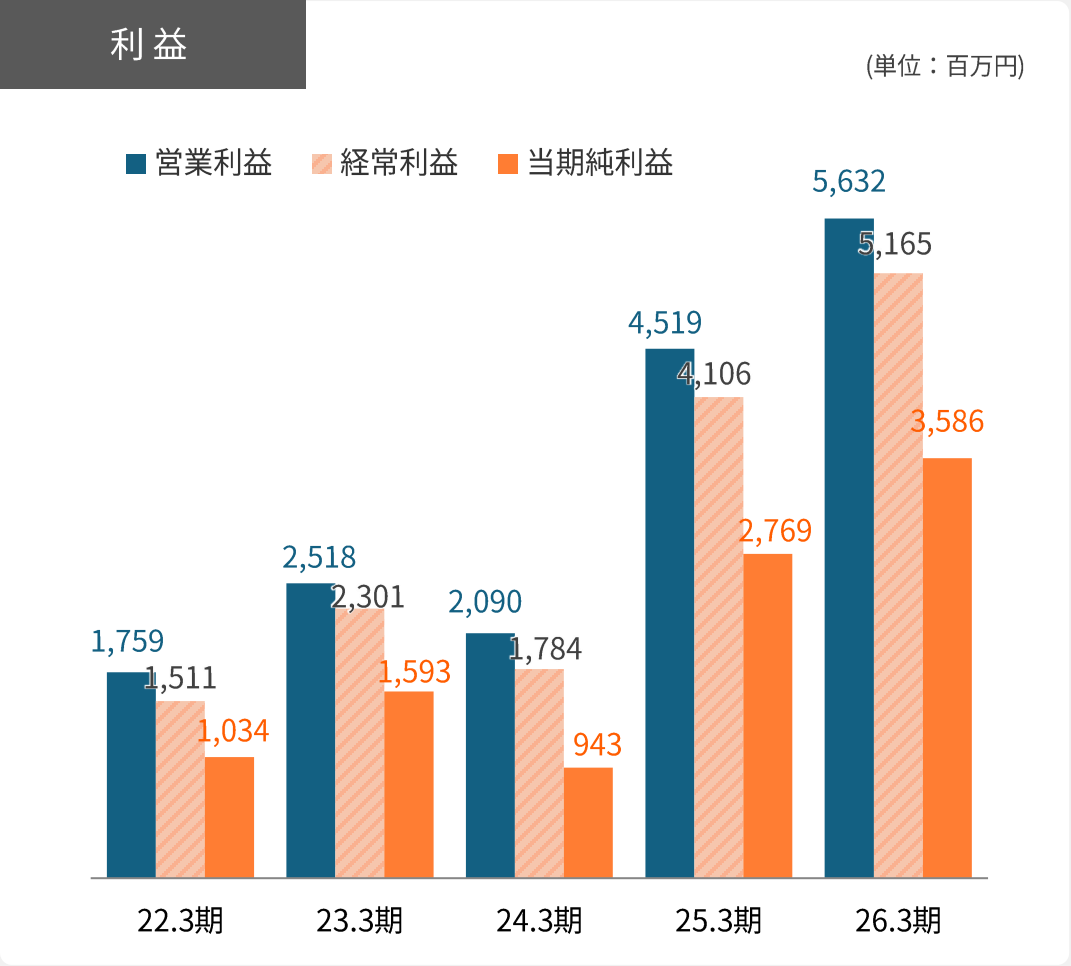
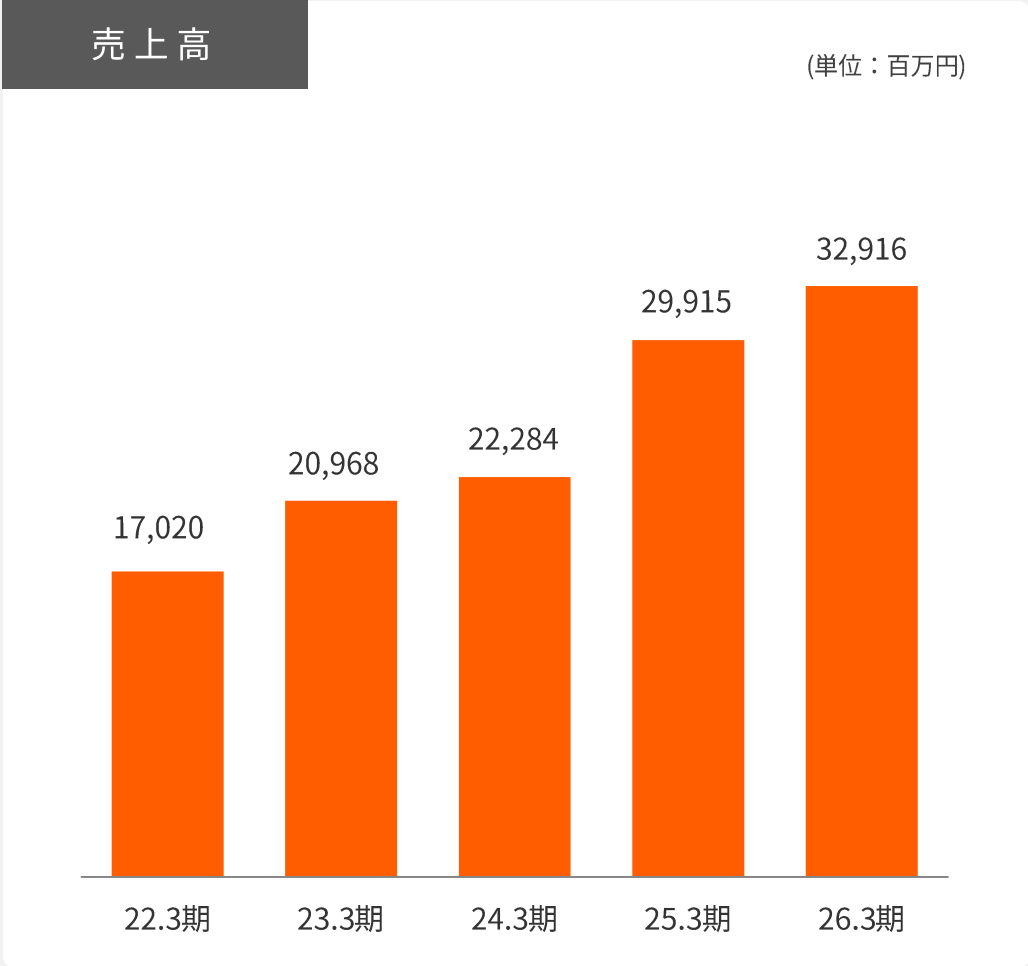


2026年3月期
約 13.9億円



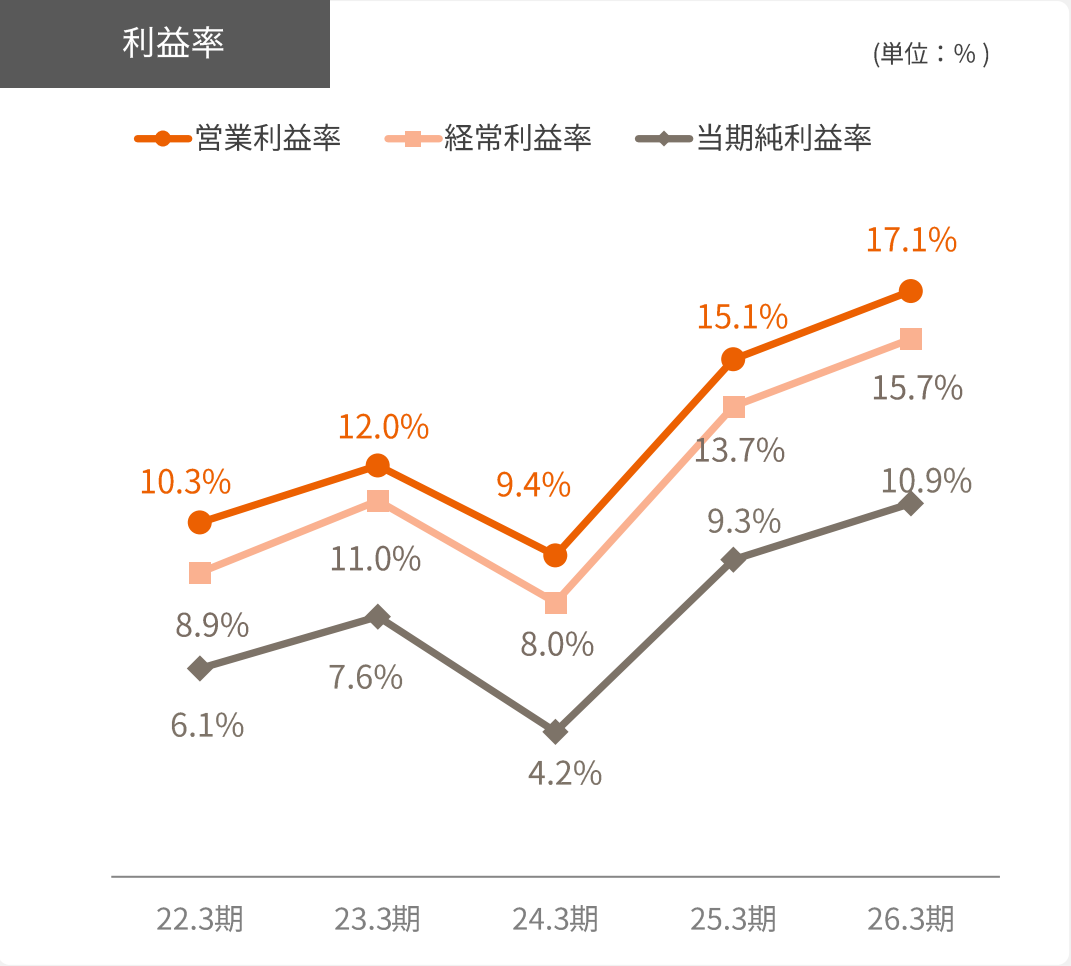
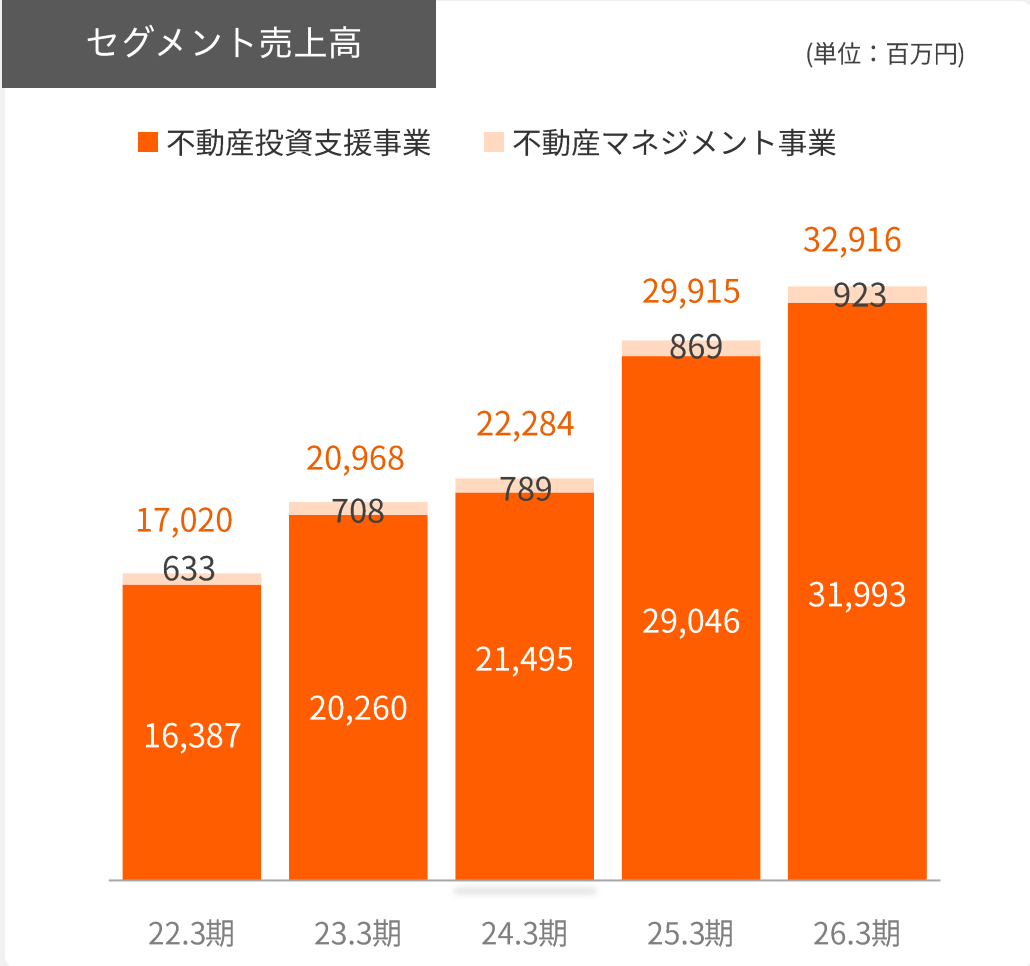
2027年3月期
約 14.3億円(計画)

財務ハイライト



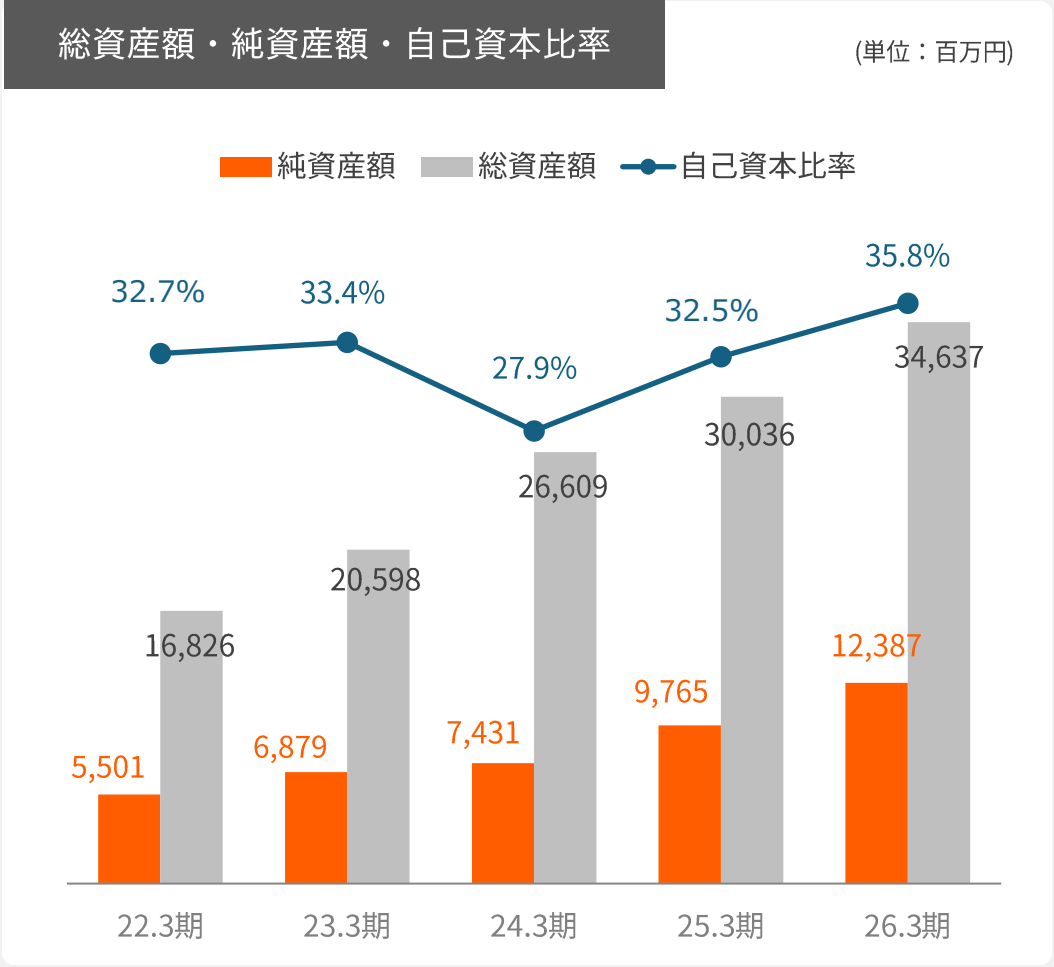
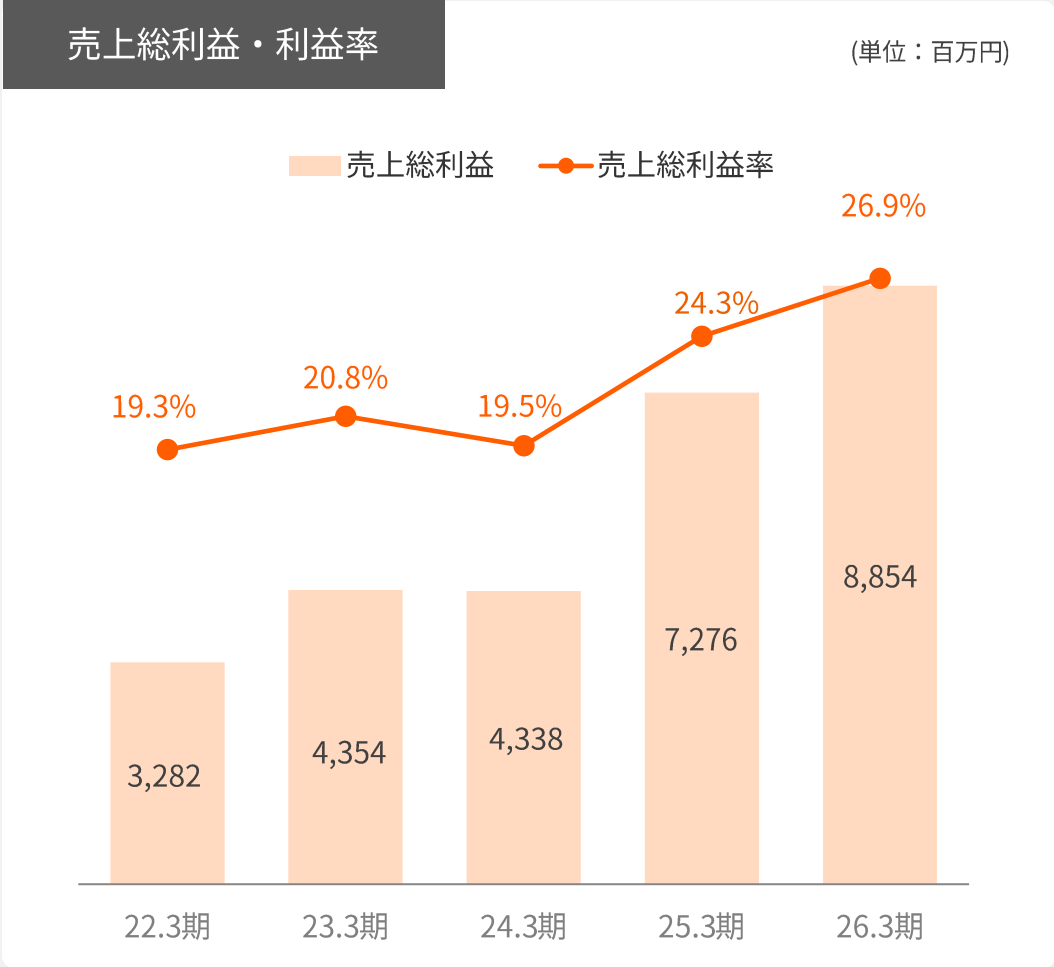
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト



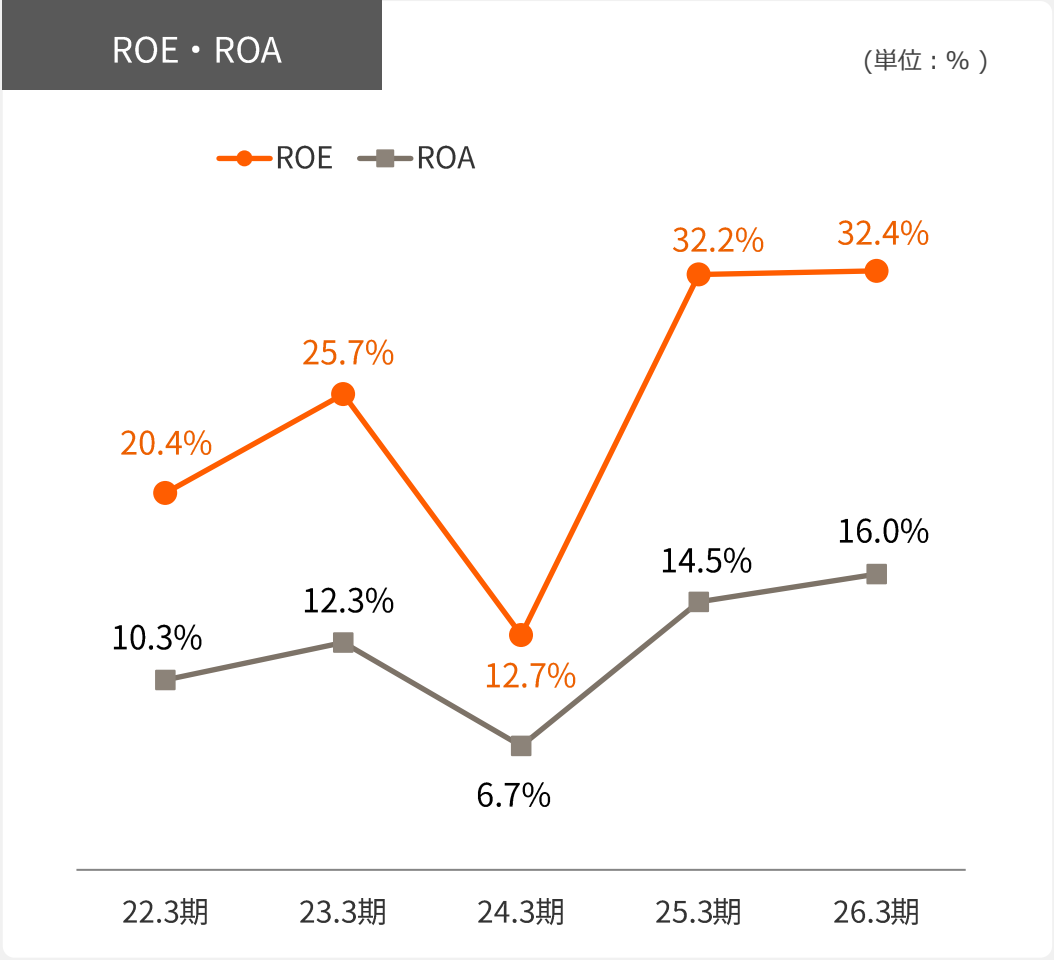
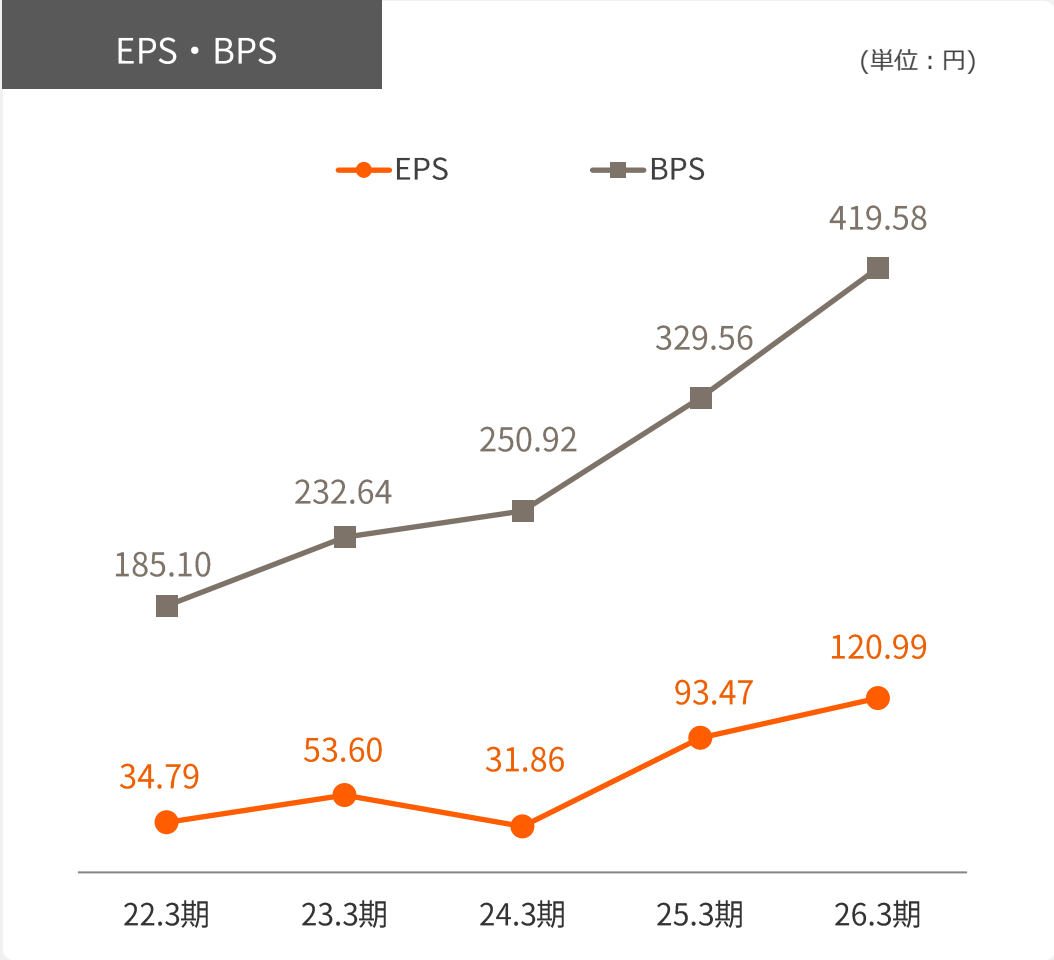
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト



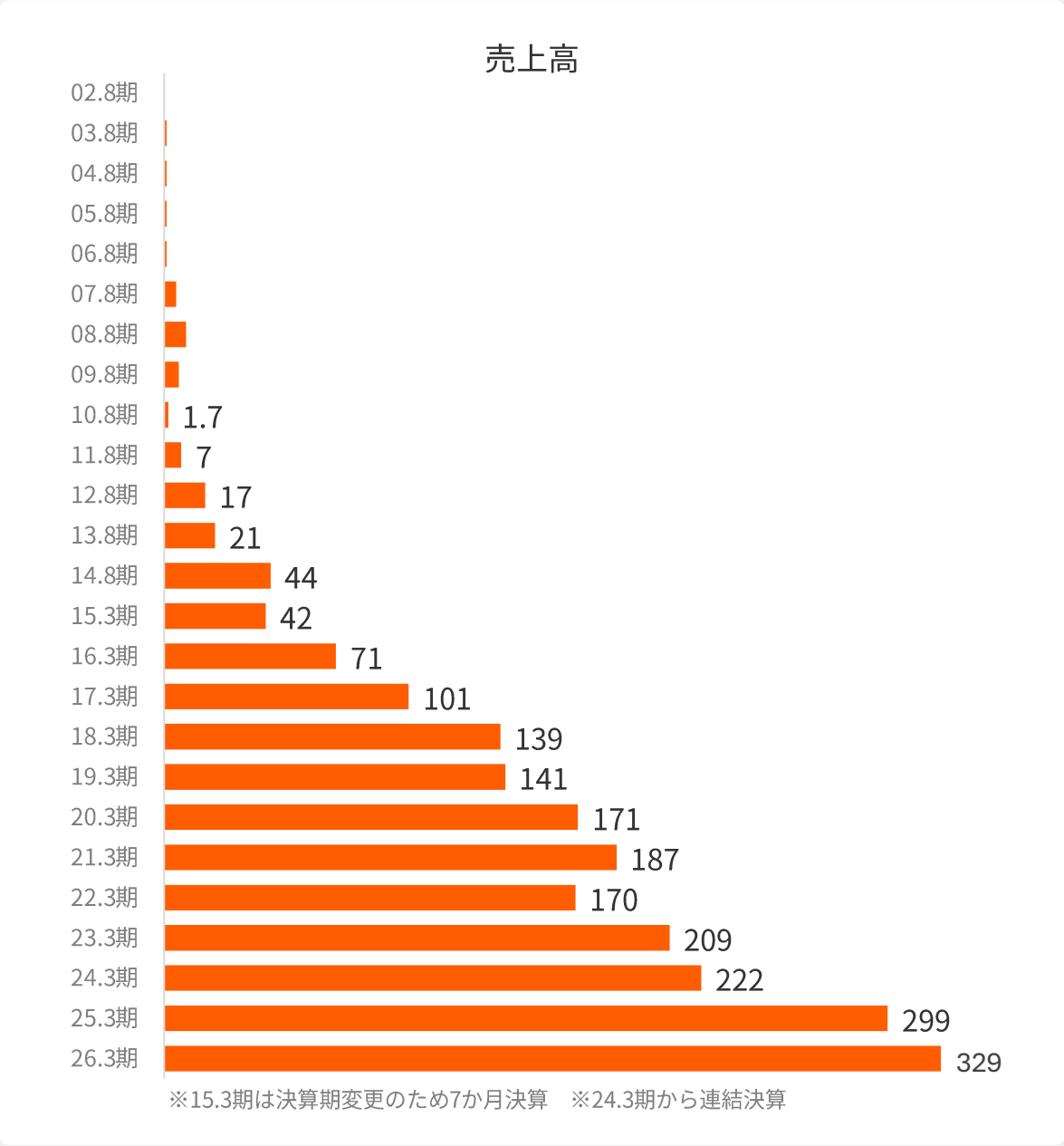
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

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マンションを持とう！」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

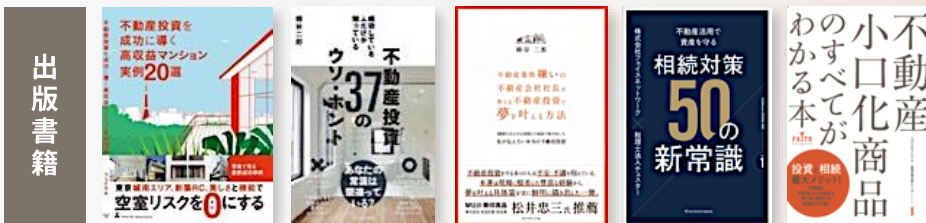




フェイスネットワークのフェイスは英語で「Faith」
つまり「信頼」を意味しています
「信頼のネットワーク」が社名の由来です

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。