



会社説明資料

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)

2024.8.29



1. | 会社概要
2. | 株主還元
3. | 中期経営計画
4. | 成長戦略

会社概要

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





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



株式会社フェイスネットワーク

本 社	東京都渋谷区千駄ヶ谷 3 - 2 - 1
設 立	2001年10月2日
資 本 金	6億81百万円
従 業 員 数	234名（連結：2024年3月末現在）
売 上 高	222億円（連結：2024年3月期）

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	
2007年 6月	建設業許可(東京都知事許可第128202号)を取得 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	竣工棟数実績
2013年 6月	賃貸仲介店舗「3区miraie」を開設	2013年 50棟
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	2016年 100棟
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	2018年 150棟
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	2020年 200棟
2021年 2月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更	
2021年10月	会社設立20周年	
2022年 4月	東証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 250棟
2023年10月	東証スタンダード市場へ市場変更	2024年6月末現在 282棟

「不動産投資支援事業」

- ・ 投資用新築一棟RCマンション「GranDuo」シリーズの企画・開発・販売
- ・ 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」高級RC戸建邸宅「THE GRAN HAUS」の企画・開発・販売

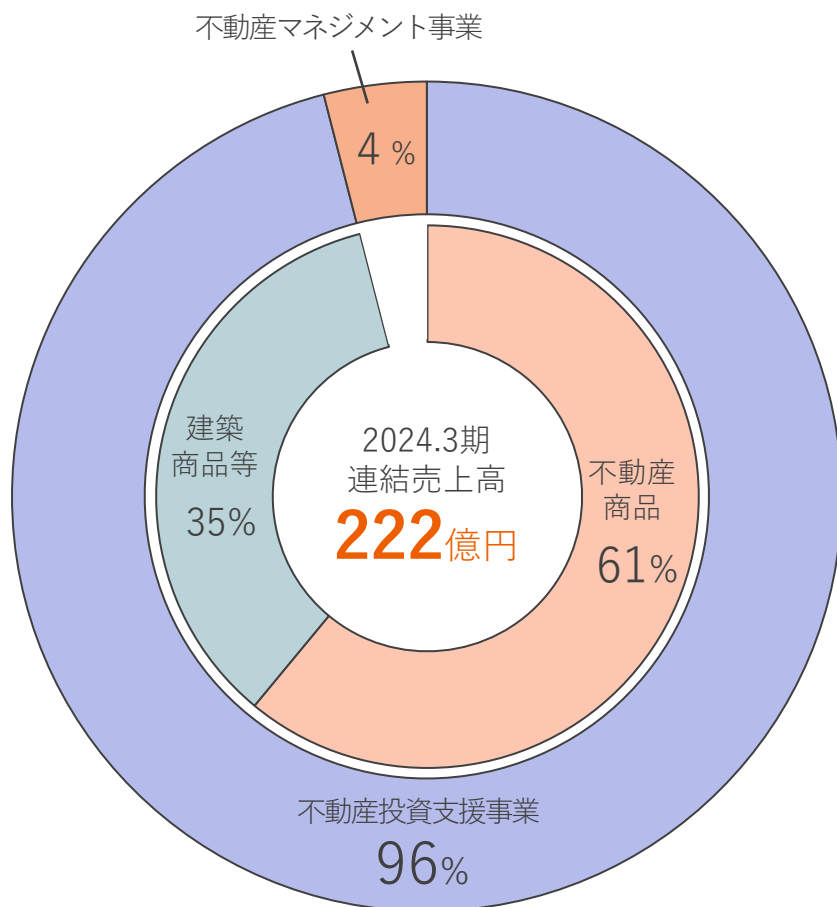
「GranDuo」 竣工棟数 282棟（2024年6月末現在）

「不動産マネジメント事業」

- ・ 当社開発物件の入退去・更新に関わる営業・管理
- ・ 当社開発物件の維持保全管理

管理棟数 207棟 管理戸数 2,546戸 入居率 97.4%（2024年6月末現在）

売上はほぼ不動産投資支援事業が占めるが、不動産マネジメント事業と両輪で推進することで物件オーナー・入居者双方に最適なサービスを提供できるワンストップサービスを確立



※建築商品はその他受注商品を含む

不動産投資支援事業の商品形態

不動産商品

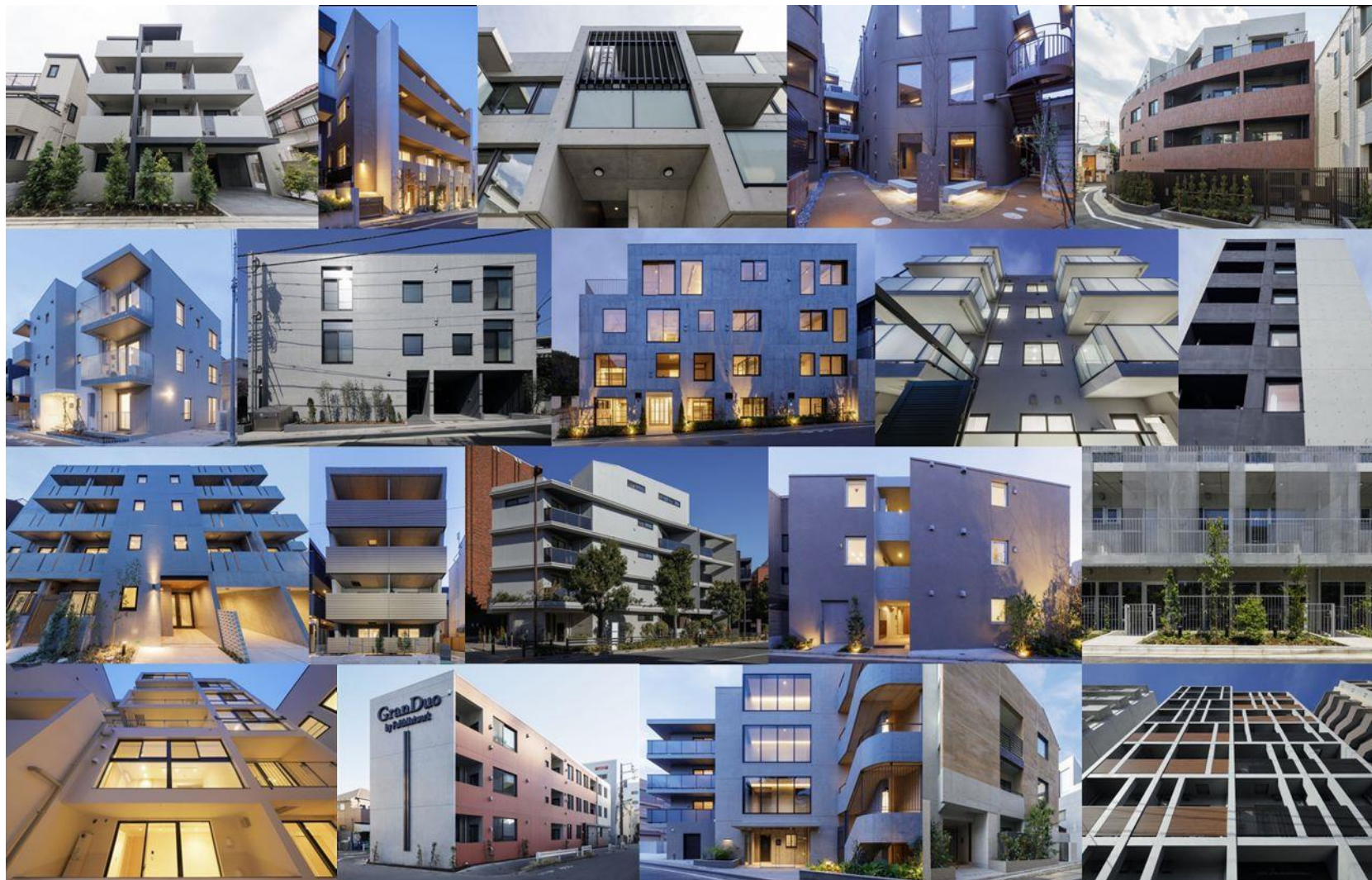
主に完成した新築一棟マンションを投資商品として提供

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施工・引渡し

「GranDuo」 シリーズ竣工実績（2024年3月期）

街や周辺の風景に馴染みながら存在感のある建物となるよう、物件毎に異なるデザイン



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”

 **FAITH NETWORK**

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



長期的に安定した利回り運用を
実現する投資用新築一棟RCマンション

安定した賃貸需要を生み出す物件コンセプト

- ・人が集まる城南3区（世田谷・目黒・渋谷）がメインエリア
- ・耐震性・耐久性に優れた鉄筋コンクリート（RC）造
- ・デザインと居住性を両立させた独自設計
- ・20代～40代の女性・DINKSがメインターゲット
- ・部屋タイプは1K・1LDK・2LDK中心（25～100㎡）

早期満室稼働・高い入居率を可能に

長期に亘って「高い資産価値」を実現

ビジネスモデルのポイント②城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）

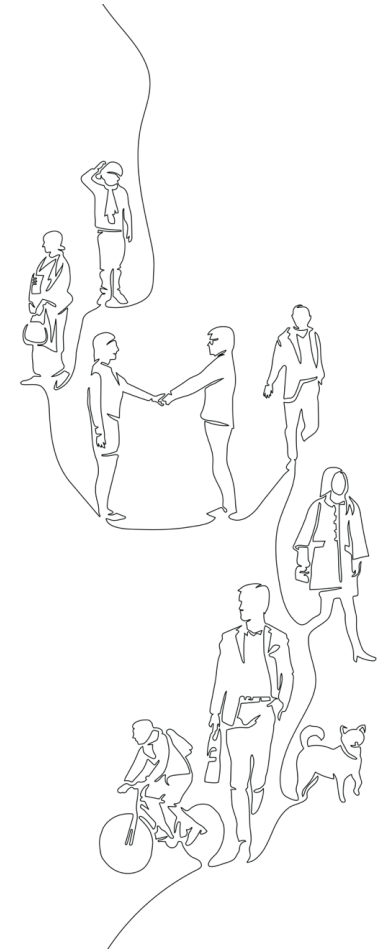
▼ 立地条件の優位性

土地価格変動 **少** 賃料価格変動 **少** 賃貸需要 **多** 賃料相場 **高**



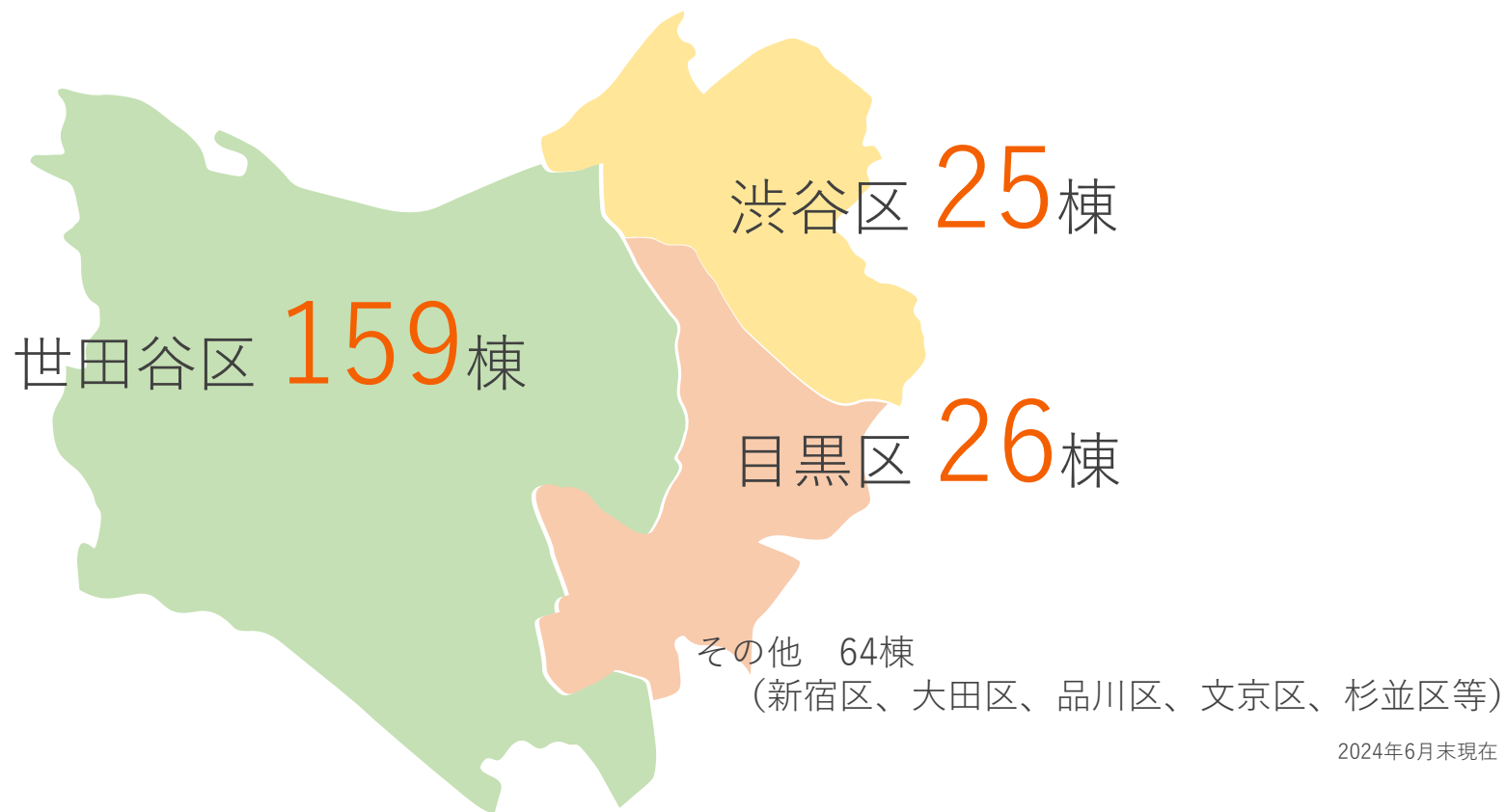
城南3区の代表的な街

東急田園都市線「三軒茶屋」「二子玉川」
小田急線「下北沢」
東急東横線「中目黒」「自由が丘」
JR山手線「渋谷」「恵比寿」等



不動産投資用の物件開発に適したエリア

開発物件数282棟のうち、**210**棟（74.4%）を城南3区で開発



2024年6月末現在

エリアターゲティングが生み出す仕入の強み

- ・ 城南3区にエリアを特化することにより、質の高い物件情報が集まる
- ・ 自社設計部門を有することにより、迅速にプランを作成
- ・ 投資効率が高い土地を素早く判断、買付け

非公開の土地情報 約400件/月



プラン作成 約40件/月



土地情報の蓄積・近隣類似物件の
検証やデータ分析による
適正価格での土地仕入を実現

土地の買付け 約2~4件/月



進行中のプロジェクト

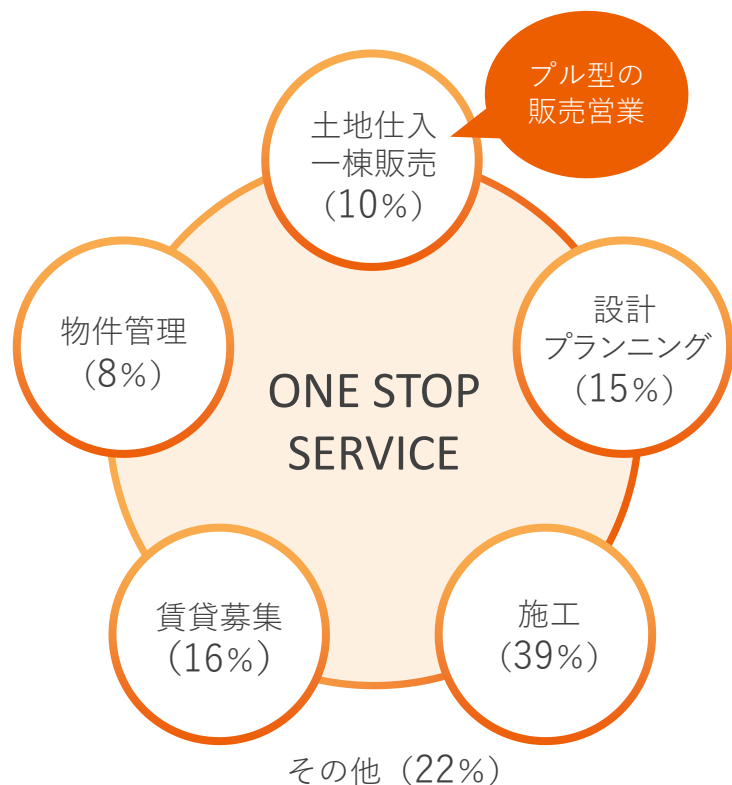
43プロジェクトが進行中（世田谷29、目黒5、渋谷2、その他7）

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
1	GD下北沢12	世田谷	1947.15
2	GD下北沢13	世田谷	596.40
3	GD下北沢14	世田谷	553.89
4	GD下北沢15	世田谷	471.42
5	GD経堂18	世田谷	792.45
6	GD経堂19	世田谷	664.72
7	GD砧	世田谷	1264.48
9	GD駒沢11	世田谷	450.28
10	GD奥沢	世田谷	999.72
11	GD祐天寺2	世田谷	1100.00
12	GD世田谷弦巻	世田谷	742.77
13	GD代々木上原 3	世田谷	597.22
14	GD祖師谷5	世田谷	660.72
15	GD祖師谷6	世田谷	767.14
16	GD祖師谷7	世田谷	727.63

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
17	GD千歳烏山	世田谷	989.28
18	GD二子玉川7	世田谷	549.49
19	GD二子玉川8	世田谷	660.68
20	GD梅ヶ丘	世田谷	701.60
21	TGD用賀	世田谷	1898.90
21	TGD桜新町	世田谷	582.33
22	TGD奥沢2	世田谷	679.02
23	TGD千歳船橋	世田谷	1204.85
24	TGD羽根木公園	世田谷	1003.90
25	TGD二子玉川	世田谷	1082.80
26	TGH羽根木公園A1	世田谷	266.98
27	TGH羽根木公園A2	世田谷	266.98
28	TGH羽根木公園B1	世田谷	244.01
29	TGH羽根木公園B2	世田谷	244.01
30	GD都立大学2	目黒	1312.31

No.	プロジェクト名	所在地 (区)	延床面積 (㎡)
31	GD都立大学 3	目黒	587.30
32	GD青葉台3	目黒	676.85
33	(仮)目黒鷹番PJT	目黒	1194.65
34	(仮)TGD祐天寺	目黒	—
35	GD代々木公園2	渋谷	751.52
36	GD笹塚	渋谷	642.33
37	TGD南青山	港	1324.39
38	GD武蔵小山 4	品川	602.07
39	GD戸越銀座	品川	679.45
40	GD品川中延	品川	804.57
41	GD田園調布6	大田	1183.66
42	GD文京本郷	文京	776.96
43	GD荻窪2	杉並	986.75

ビジネスモデルのポイント③ワンストップサービス



※ 2024年3月末時点の従業員比率
※ 株式会社岩本組含む

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

ビジネスモデルのポイント③ワンストップサービス

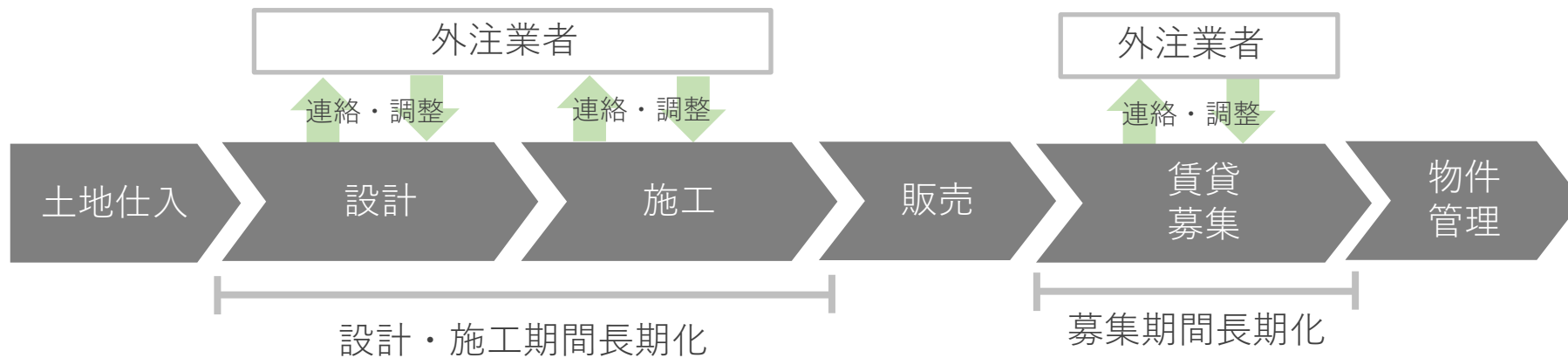
スタッフ構成の特徴 ※250人規模想定で比較



ビジネスモデルのポイント③ワンストップサービス

一般的な工程

外部委託するため、設計・施工期間長期化、高コスト、募集期間長期化



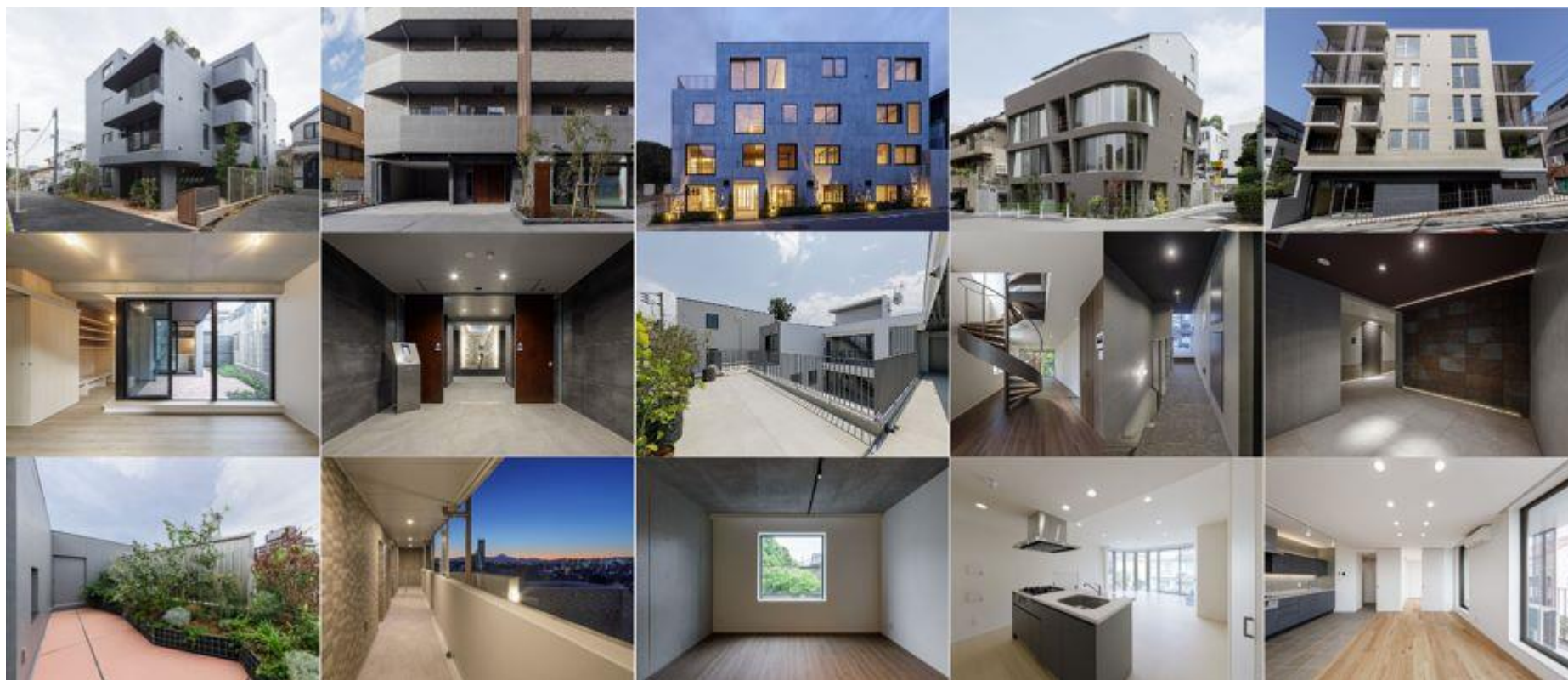
当社の工程

全工程を自社完結するため、設計・施工期間短縮・低コスト・短い募集期間



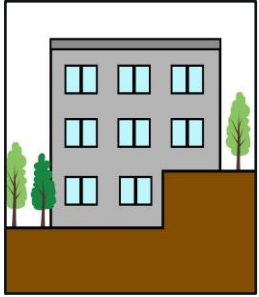
ワンストップサービスが生み出す企画力

- ・ 仕入・設計・施工部門の連携が生み出す立地に最適化したデザインと居住性
- ・ 賃貸営業・物件管理の内製化により入居者視点の間取り・機能を迅速に物件に反映
- ・ 設計・施工業務を外部委託する場合にも、適正な費用算定が可能



様々な土地形状で物件価値を最大化させる企画・開発力

高低差 GranDuo渋谷本町2



南東面 3階建



北西面 5階建

多様な間取り GranDuo三軒茶屋9



4階建て15戸の物件 部屋タイプ 9種類



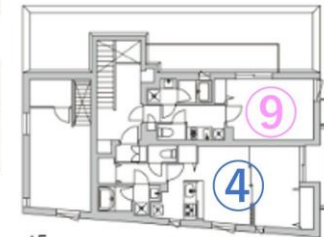
1F



2F

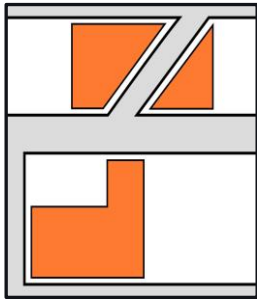


3F



4F

変形地 GranDuo渋谷本町2



その他の取り組み

環境性能認証マンション竣工

建築物省エネルギー性能表示制度BELSの
最高等級★★★★★を取得



GranDuo用賀6



GranDuo経堂18



GranDuo祐天寺2

「FaithNetwork 2024 Design Conference」開催

開発物件の物件価値向上に繋がる方向性やコンセプトを
協力設計事務所等に発表するカンファレンスを実施



当社開発物件に展示するアートコンペ開催

東京藝術大学ヨコミゾマコト研究室と共催で
高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO奥沢2」の
エントランスに展示するアート作品のコンペを実施



THE GRANDUO奥沢2
2025年1月竣工予定

世田谷ドリームプロジェクト

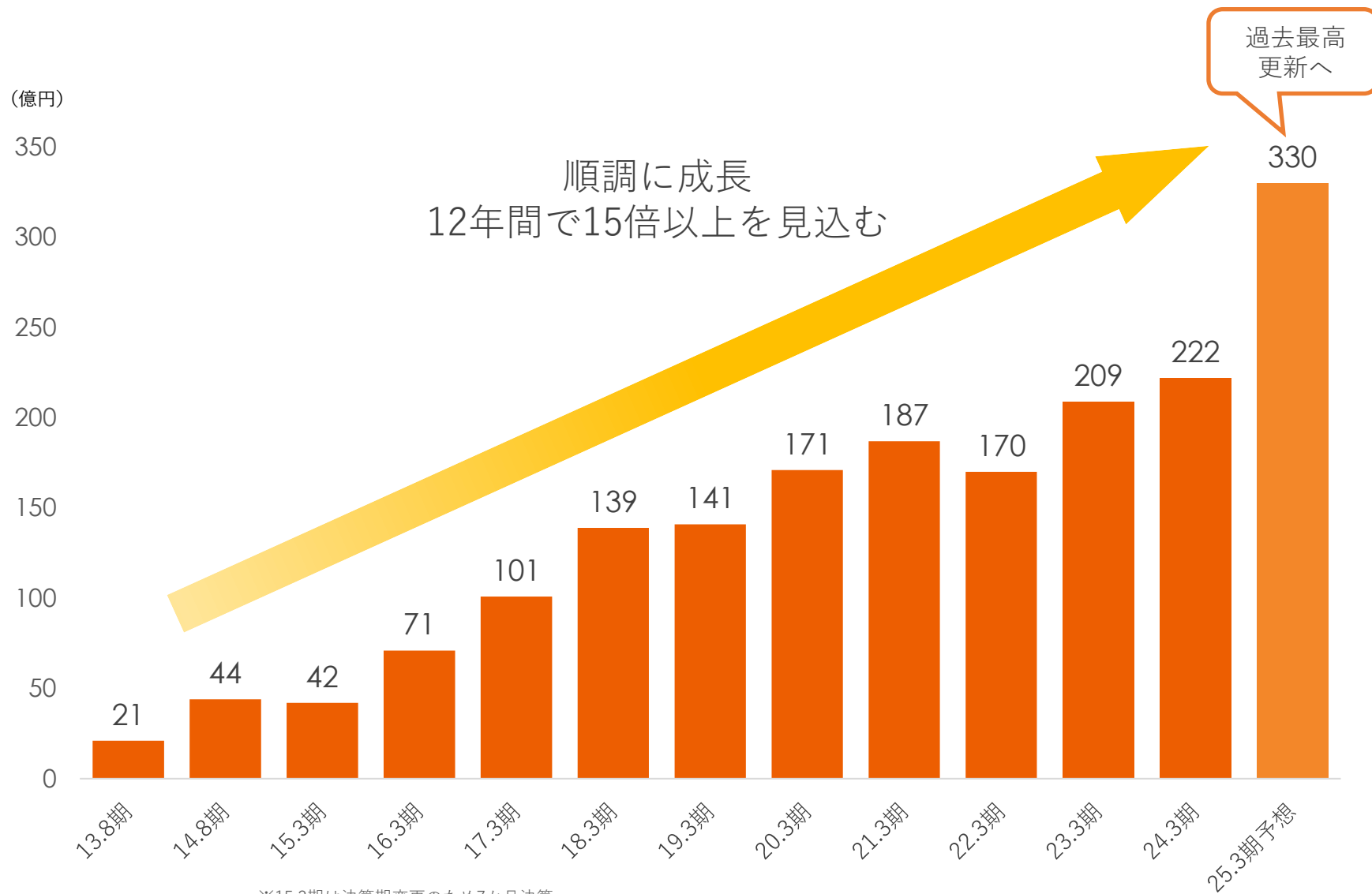
地域貢献と若者の夢の実現を支援する取り組み

- ▶ エフエム世田谷でのラジオ番組提供
- ▶ アート・音楽分野のコンテスト開催



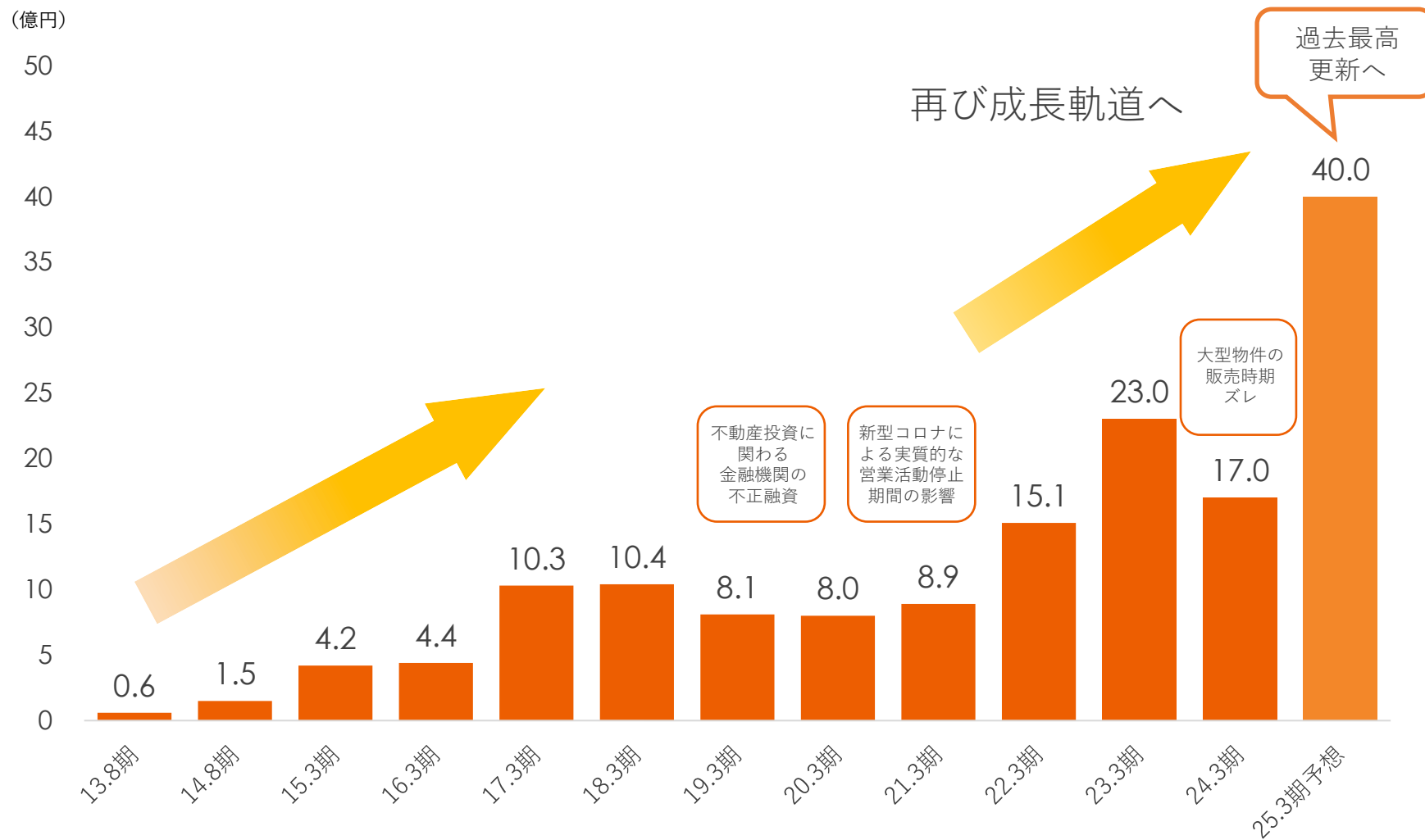
業績推移

売上高推移



※15.3期は決算期変更のため7か月決算

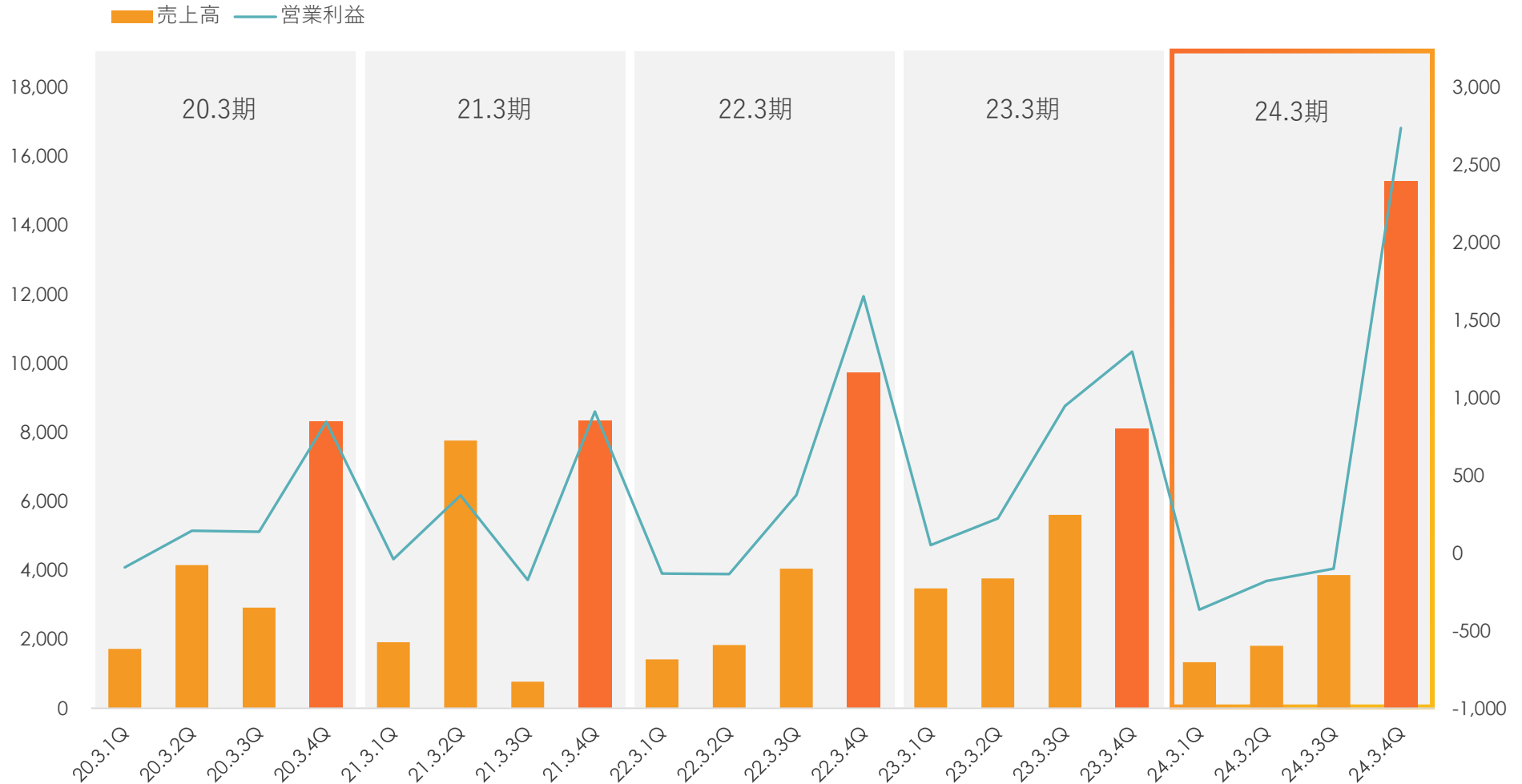
経常利益推移



※15.3期は決算期変更のため7か月決算

四半期業績の特性

不動産業界の特性上、下期に売上・利益が偏重する傾向



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

株主還元

配当方針

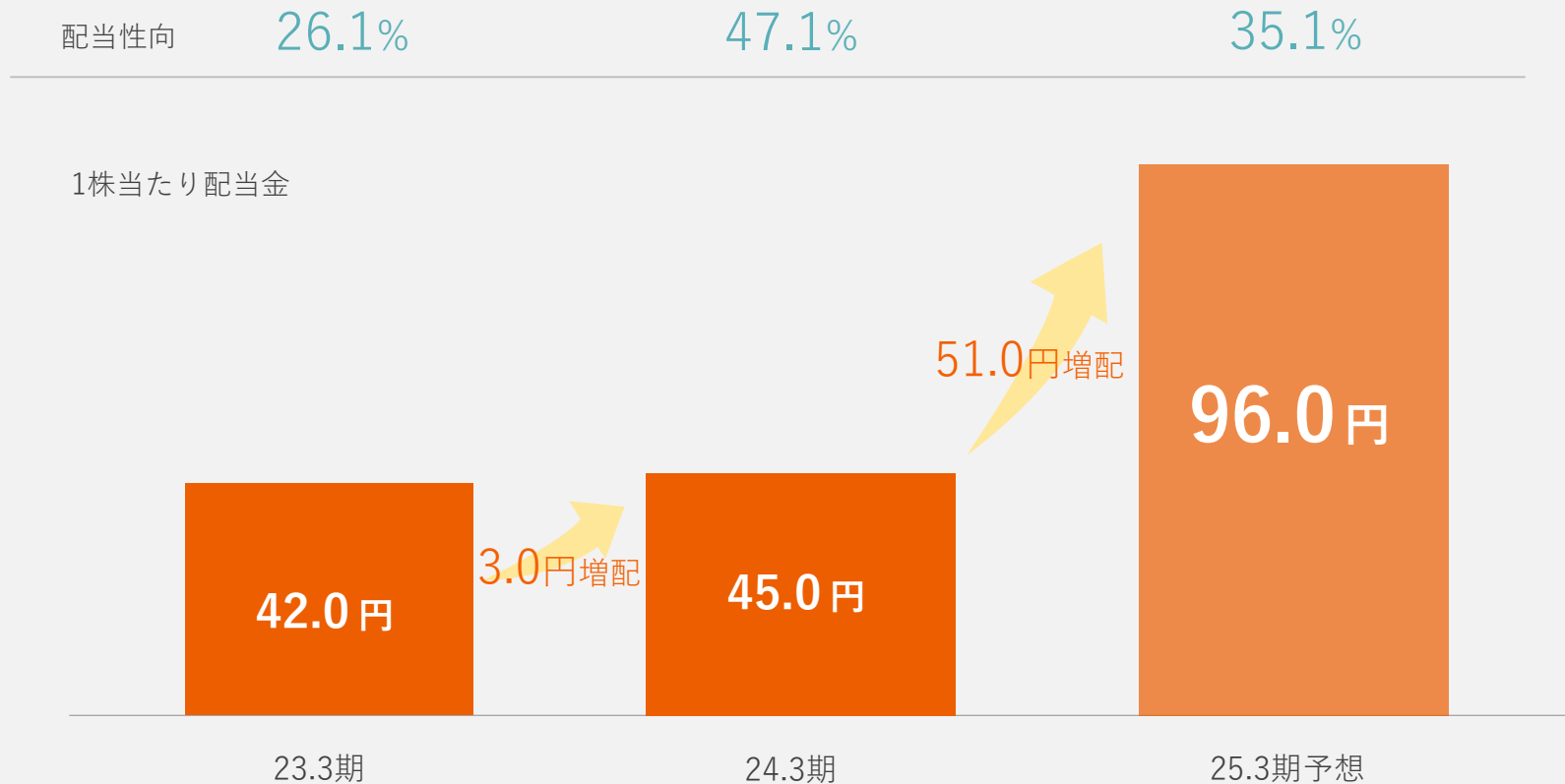
株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つと位置付け、業績推移・財務状況・今後の事業展開等を総合的に勘案しながら、
配当性向35%を目標として配当を実施し
企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めてまいります。

配当性向目標 **35%**

企業価値向上に応じて
配当を高める

2025年3月期配当予想

2025年3月期の配当は年間 **96.0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、2023年3月期は当該分割を遡及計算しています

中期経営計画

「NEXT VISION 2026」

計画策定期間：2024年3月期～2026年3月期の3カ年

計画公表：2023年5月15日

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

重点施策の進捗状況

重点施策

進捗状況

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

高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」
高級RC戸建邸宅「THE GRAN HAUS」
「城南ファンド」への物件売却

2

「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

竣工物件の販売単価7.1億円⇒12.1億円
デザインコンセプト「Well-Being」策定

3

高級レジデンスの開発

「THE GRANDUO」8プロジェクト進行中
2025年3月期中に3物件竣工予定

4

適正な利益分配による株主還元強化

株主還元方針として配当性向35%
2025年3月期は51円増配の96円予想

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

施工部門の人材育成プログラム導入
セールスフォースの運用推進

中期経営計画 最終年度(2026年3月期)数値目標

利益率を維持した上での持続的な成長を最重要目標とする

数
値
目
標

連結売上高

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

成長に向けた取り組み

1. 金融機関との連携強化

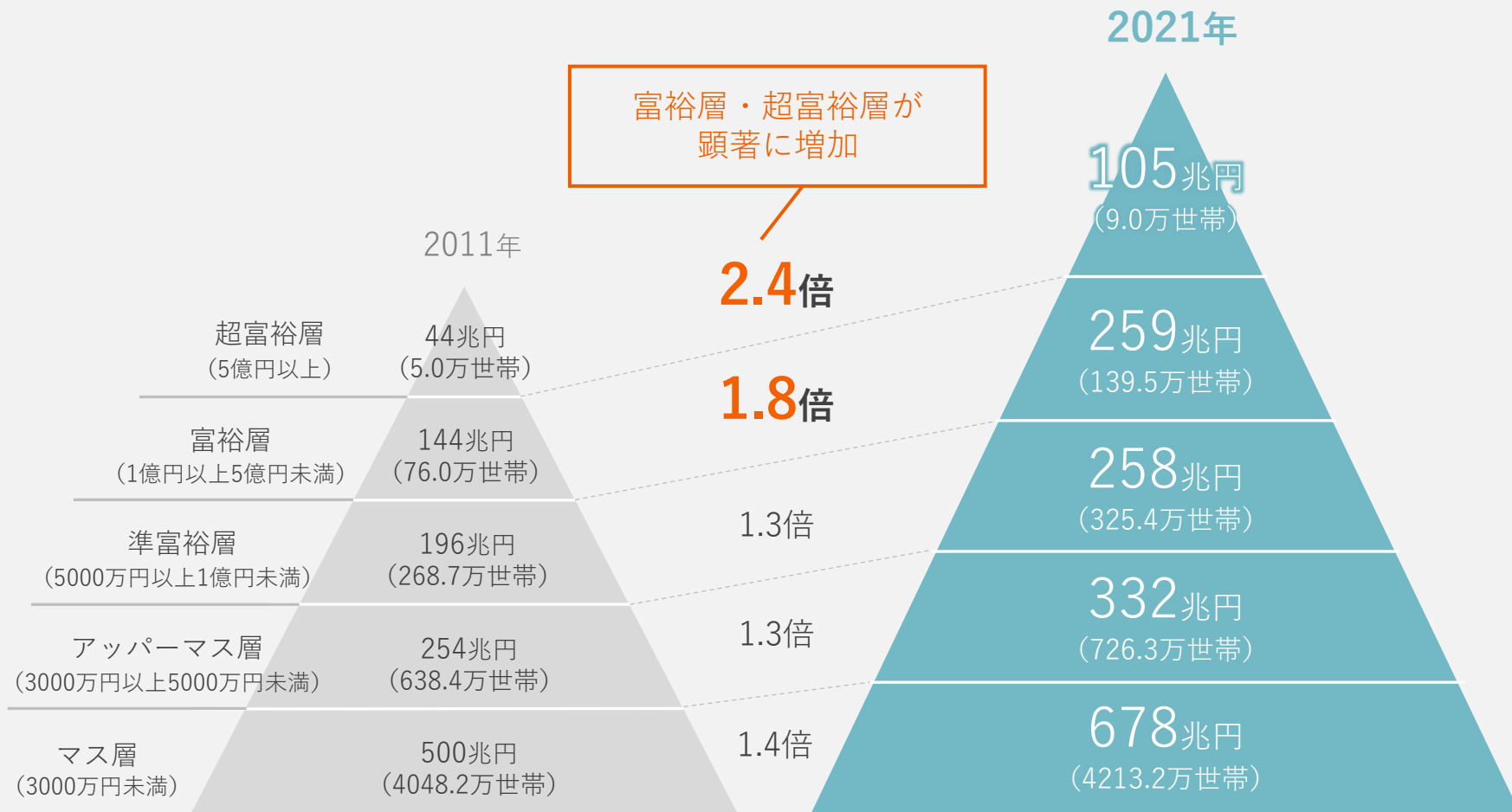
2. 物件価値向上に向けた取り組み

3. 「新しい暮らし方」の提案

4. 大型物件の開発推進

①金融機関との連携強化 富裕層世帯と純金融資産の推移

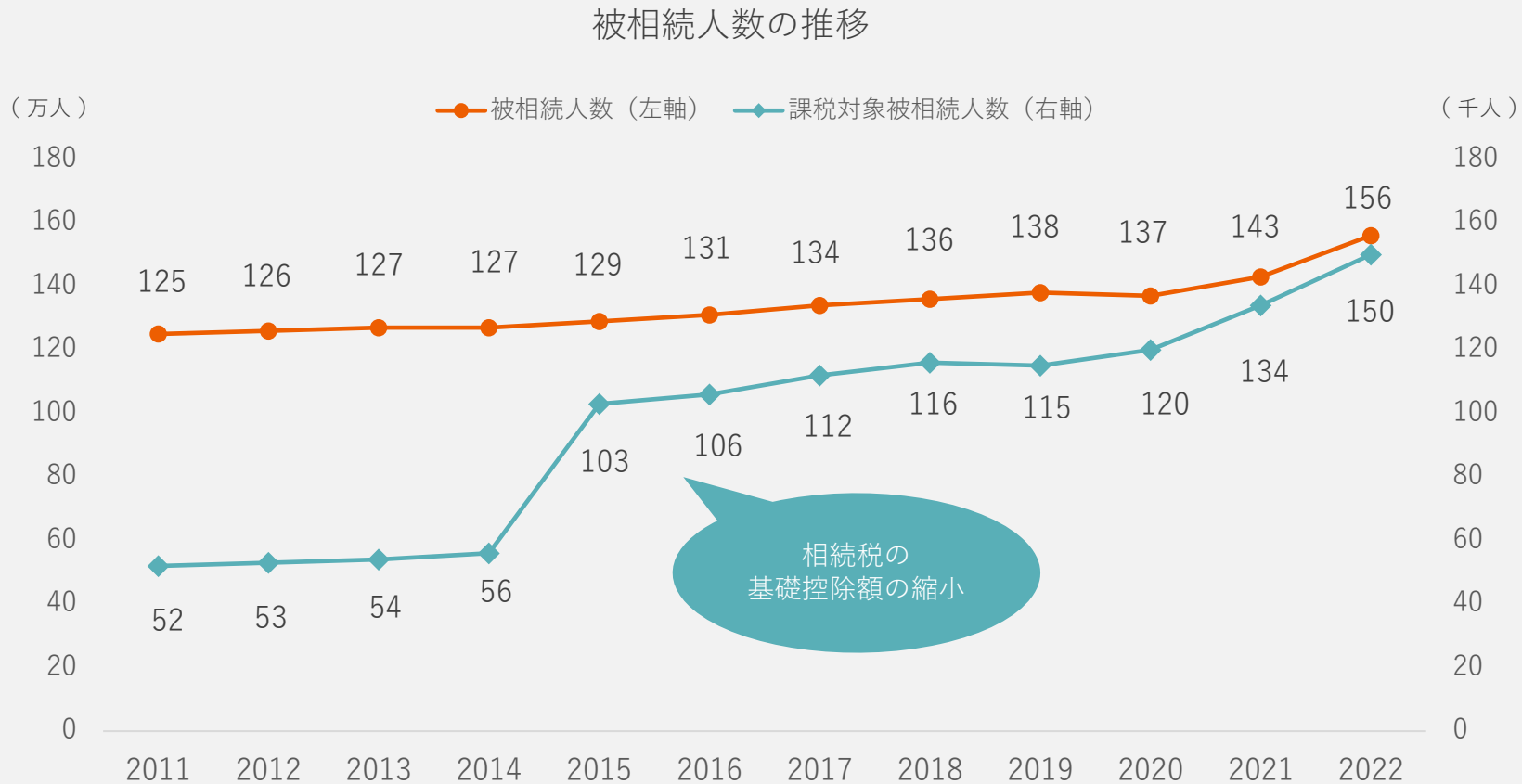
純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模の推移



※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

①金融機関との連携強化 被相続人数・課税対象被相続人数の推移

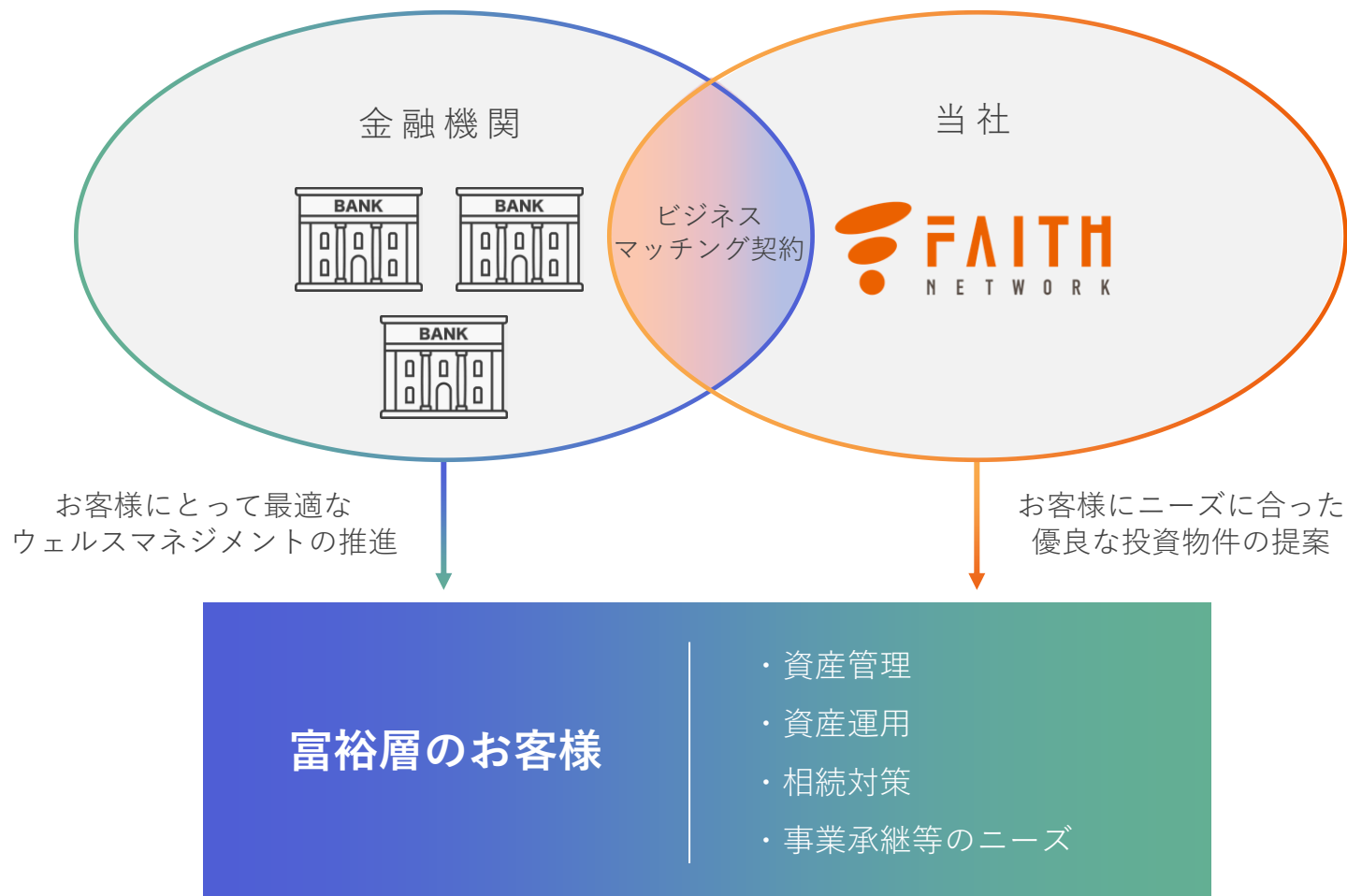
相続税の課税対象者増加に伴い、資産承継に対する不動産の活用ニーズが高まる
課税割合は10年で4.3%⇒9.6%へ



※ 国税庁『令和4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

① 金融機関との連携強化

金融機関が抱える富裕層のお客様に対し、当社が開発する投資物件をご提案することを目的とした連携強化を推進



1. 金融機関との連携強化

2. 物件価値向上に向けた取り組み

3. 「新しい暮らし方」の提案

4. 大型物件の開発推進

②物件価値向上に向けた取り組み デザインコンセプト「Well-Being」

創造する多様な価値

デザインコンセプト＝ウェルビーイング

“Well-being”

物件開発におけるデザインコンセプトに「ウェルビーイング」を掲げ具体的なテーマとして9つの指針を策定
住むことで「ウェルビーイングな暮らしが実現できる」賃貸マンションとして、物件価値の向上を目指す

ウェルビーイングのある暮らしを
実現するための3つの方向性



Theme 入居者の健康・美容向上効果に繋がる体験価値

1 心と体の健康促進 Good for Health



心身ともに充実し、健康的になれる暮らしを送るために。
ex) 快眠を得られる寝室

2 美容効果マインドフルネス Good for Beauty



美容効果のある設備や気分を高揚させるデザイン演出。
ex) ホテルライクな洗面室デザイン

3 集中と緩和 On&Off



季節や時間を意識した暮らし、そしてニューノーマルな住空間。
ex) 照明演出でリモートワーク効率化

Theme 社会問題に配慮した、環境負荷軽減を目指した空間

4 緑化・自然共生 Biophilic Design



自然とのつながりを大切にし、育む。緑を感じる住空間に。
ex) 自然共生を意識した共用部の緑化

5 省エネ環境性能評価 BELS / ZEH



省エネな設備や建材、自然素材の採用により入居者の光熱費を削減。
ex) 建築物省エネルギー性能表示制度 (BELS) の取得

6 サステナブルデザイン Sustainable



循環型経済を実現するためのデザイン。経済的・社会的価値の創造。
ex) リサイクル建材の採用

Theme 多様なライフスタイルに対応した安心・安全な住環境

7 安心・安全 Safe & Secure



万一の災害にも備える。安心して日々の暮らしを送るために。
ex) 「防犯優良マンション」認定取得

8 多様なライフスタイル Diverse Lifestyles



時代とともにライフスタイルは多様化。柔軟な空間性能を。
ex) 職・住・遊がシームレスな住空間

9 アートのある暮らし Living with Art



日常的にアートに触れることでの感度向上。若者の夢実現のサポートも。
ex) アート作品のあるエントランス

※「ウェルビーイング」とは・・・単に病気ではないということではなく身体的・社会的・精神的に満たされた状態

寛ぎと癒しの特別な体験価値 “Relax & Recovery Experience”

最先端の技術を有する様々な企業との連携により、
「Well-Beingな暮らし」を実現できる空間を創造し、物件価値の向上を図る



空気
Specialty Air Space

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

連携企業



水
Premium Water System

美容や健康に最適なプレミアムで安心な水の提供

連携企業



光
Human Centric Lighting Plan

それぞれのライフスタイルに最適な照明環境の提供

連携企業



ECO
IoT/Energy Management

再生可能エネルギーの活用とエネルギーマネジメント

連携企業



ZEH/BELS
Development

環境認証対応物件の開発

1. 金融機関との連携強化

2. 物件価値向上に向けた取り組み

3. 「新しい暮らし方」の提案

4. 大型物件の開発推進

③ 「新しい暮らし方」の提案 都心の高級レジデンスの賃料

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
供給数は不足しており、今後も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

③ 「新しい暮らし方」の提案 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」

ザ・グランデュオ
THE GRANDUO



「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

③ 「新しい暮らし方」の提案 「THE GRANDUO」開発状況

ザ・グランデュオ

THE GRANDUO

8プロジェクトが進行中

THE GRANDUO 奥沢 2	2025年1月竣工予定
THE GRANDUO 千歳船橋	2025年2月竣工予定
THE GRANDUO 南青山	2025年3月竣工予定
THE GRANDUO 用賀	2025年9月竣工予定

世田谷・目黒エリア

(桜新町・二子玉川・羽根木公園・祐天寺)



③ 「新しい暮らし方」の提案 高級RC戸建邸宅「THE GRAN HAUS」

THE GRAN HAUS

- ・住むだけで健康になれる、Well-Beingな暮らしを実現する様々な体験価値が組み込まれた住空間
- ・上質なデザインとハイグレードな設備
- ・一定規模の敷地面積（140㎡以上）を有する贅沢な仕様
- ・立地は最寄駅から至近の徒歩圏内ではなく、閑静な住宅エリア
- ・実需にも仮需（投資用）にも対応



世田谷区羽根木エリアで「THE GRAN HAUS」プロジェクト始動

2024年8月着工、2025年3月竣工予定

全4棟（2タイプ）

1. 金融機関との連携強化

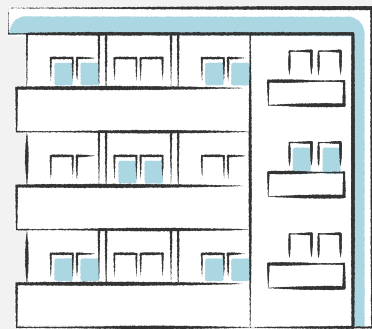
2. 物件価値向上に向けた取り組み

3. 「新しい暮らし方」の提案

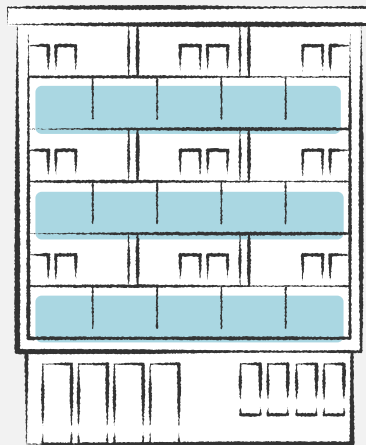
4. 大型物件の開発推進

④大型物件の開発推進

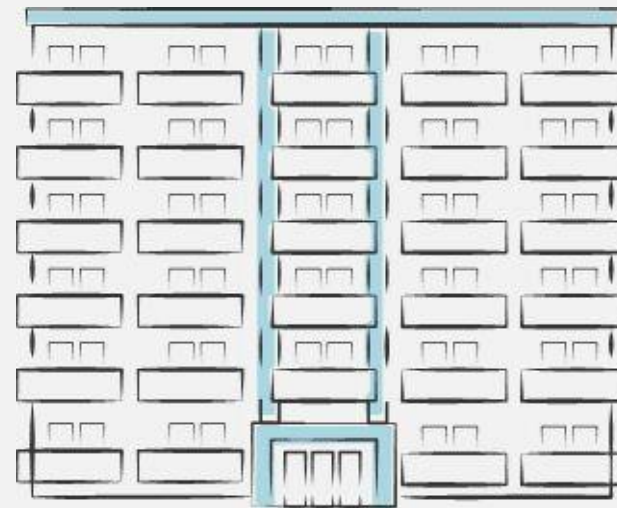
国内外の機関投資家や法人需要の増加に伴い、大型物件の需要拡大（事業用買い換え特例の対象物件）
大型化による物件当たりの収益性向上と物件開発の効率化を図る



2023年3月期
約7.1億円



2024年3月期
約9.9億円



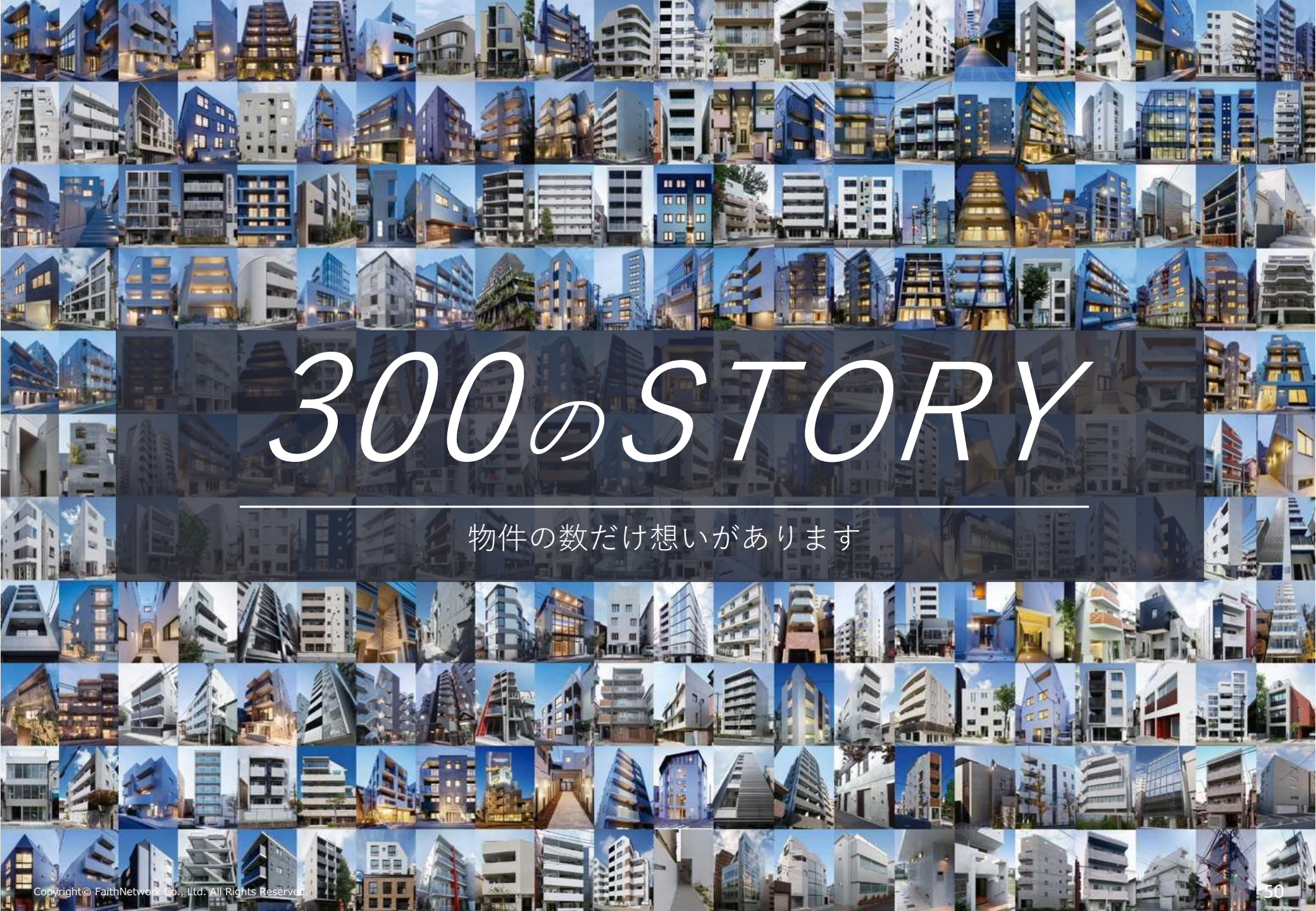
2025年3月期
約12.1億円(計画)

2023年4月～2024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（2024年3月末時点）



300のSTORY

物件の数だけ想いがあります