



FAITH NETWORK

COMPANY PRESENTATION

株式会社フェイスネットワーク
会社説明資料 2026.6.17

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)

1. 会社概要
2. 中期経営計画
3. 株主還元



CORPORATE PROFILE

会社概要

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

入居者の「住みたい」とオーナーの「持ち続けたい」を満たす
デザイン性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、
有効に資産活用・資産承継したい富裕層の個人投資家や事業会社等に販売する会社





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4-23-5 プライム千駄ヶ谷ビル3階

設 立 2001年10月2日

資 本 金 6億81百万円

従 業 員 数 239名（連結）2026年3月末現在

売 上 高 329億円（連結）2026年3月期

フェイスネットワークの歴史は
2001年10月に遡ります

金融機関の融資担当として
5,000を超える案件を扱った経験から、
「金融」と「不動産」と「建築」の
エキスパートになれば、誰からも必要とされ、
資産の有効活用を考えるお客様の
要望に応えることができる
という想いで
フェイスネットワークは誕生しました

事業を推進する上で守るべき
根本的な考え方である
「オーナー保護」
すなわち、物件を買っていただくオーナー様が
長期に亘って安定した収益を得られるよう
ものづくりにこだわり、
入居需要のある立地に
入居者が住みたいと思う
「本当に価値のある建物」を提供しています



不動産投資支援事業と不動産マネジメント事業を展開

「不動産投資支援事業」

- ・投資用新築一棟RCマンションの企画・開発・販売

「GranDuo」	竣工棟数	315棟
「THE GRANDUO」	竣工棟数	6棟 (2026年3月末現在)



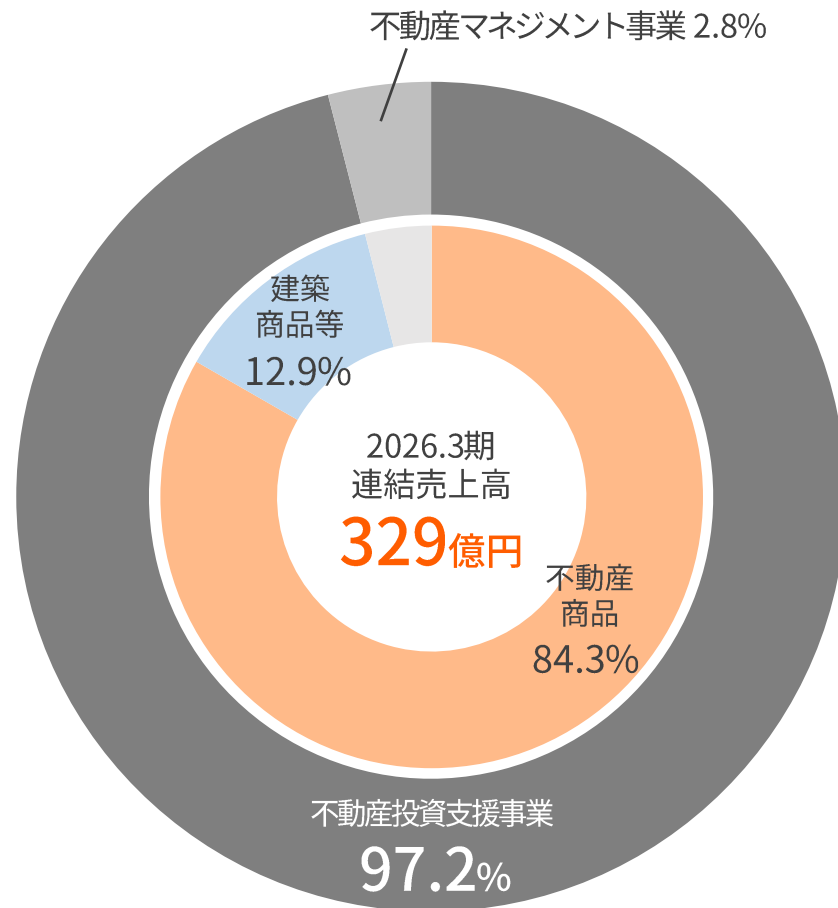
「不動産マネジメント事業」

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

管理棟数 219棟 管理戸数 2,598戸 入居率 98.6% (2026年3月末現在)



売上構成



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

GranDuo

入居者に人気
長期に亘り物件価値が維持

新築

×

優れた
耐久性・耐震性

RC造

×

運営管理の柔軟性が高い
家賃収入のリスク分散

一棟不動産

1棟ずつ異なる
独自デザイン

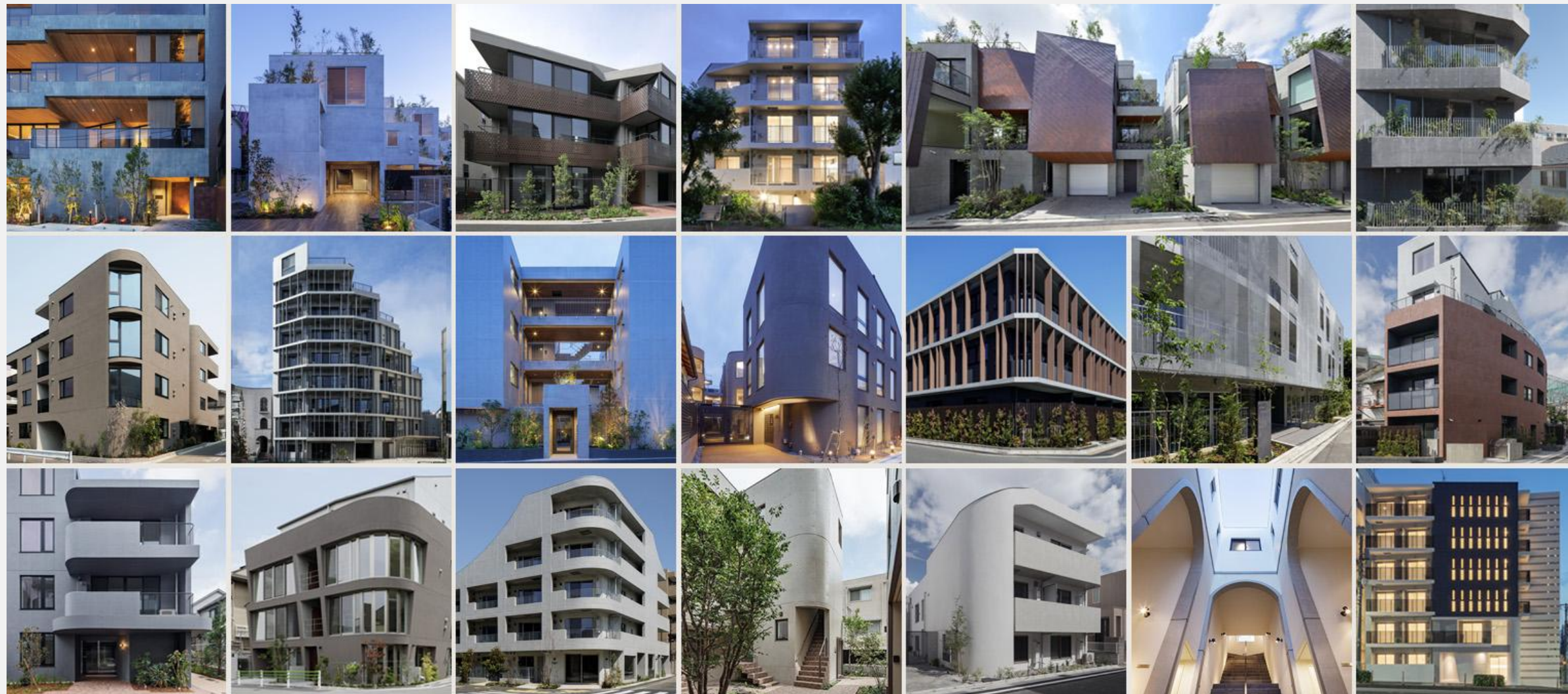
高品質な設備と
高い居住性

利便性の高い
立地

安全性・機能性・デザイン性を高い次元で融合させた投資用不動産
中長期に亘って安定した収益が見込める優れた商品パッケージ

FaithNetwork ビジネスモデル① 新築一棟RCマンション

一棟ごとに異なる独自デザインと居住性を両立した上で、多様な体験価値を組み込み、入居価値の最大化を図る



人気の街が多く集まり、通年で入居需要が途切れない投資用不動産に適したエリア

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**

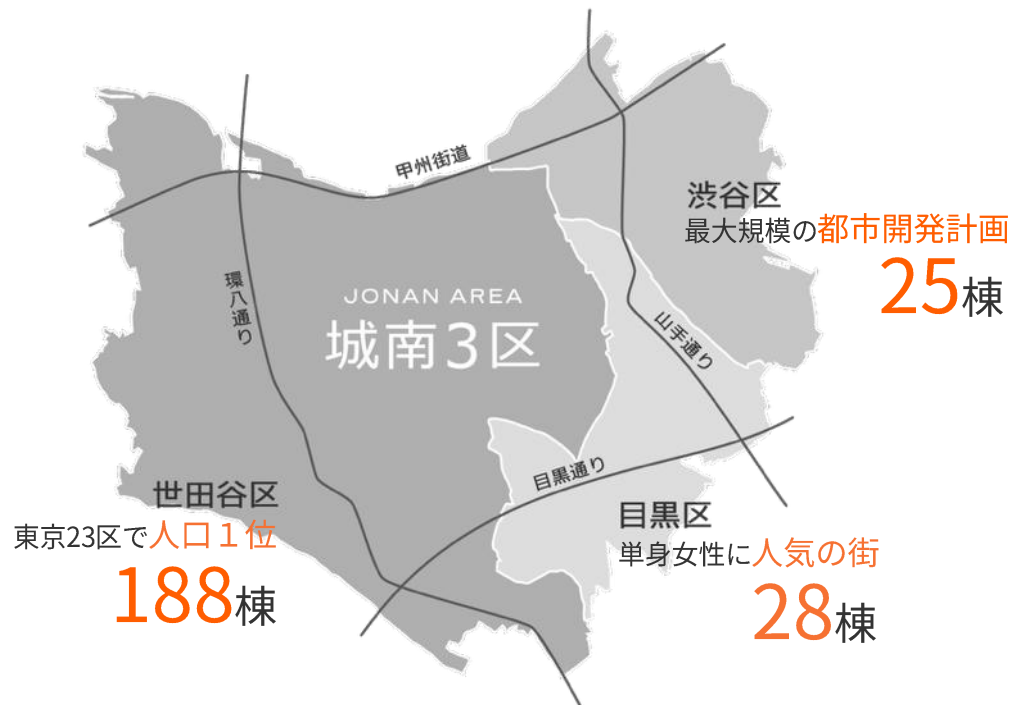
開発物件数321棟のうち

241棟 (75.1%)を

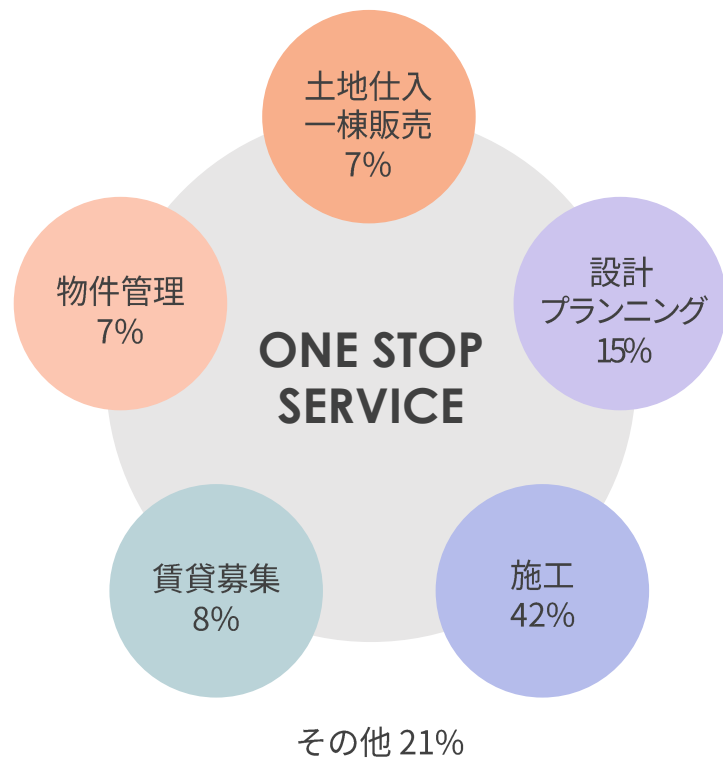
城南3区で開発 ※2026年3月末時点

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



当社グループの業種別人員数比率



※ 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

不動産業界では
 営業人員が半数以上という
 会社が多くある中、
 当社はグループ全体で、
 設計・施工に携わる人員が50%以上
 営業人員は仕入・販売合わせても10%以下

本当にいい物件を造ってれば
 その価値を理解してくれる
 オーナー様は必ずいる、という想いで
 「ものづくり」にとことんこだわる

そのために物件の全ての責任を自社で担う
 ワンストップサービスを展開

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

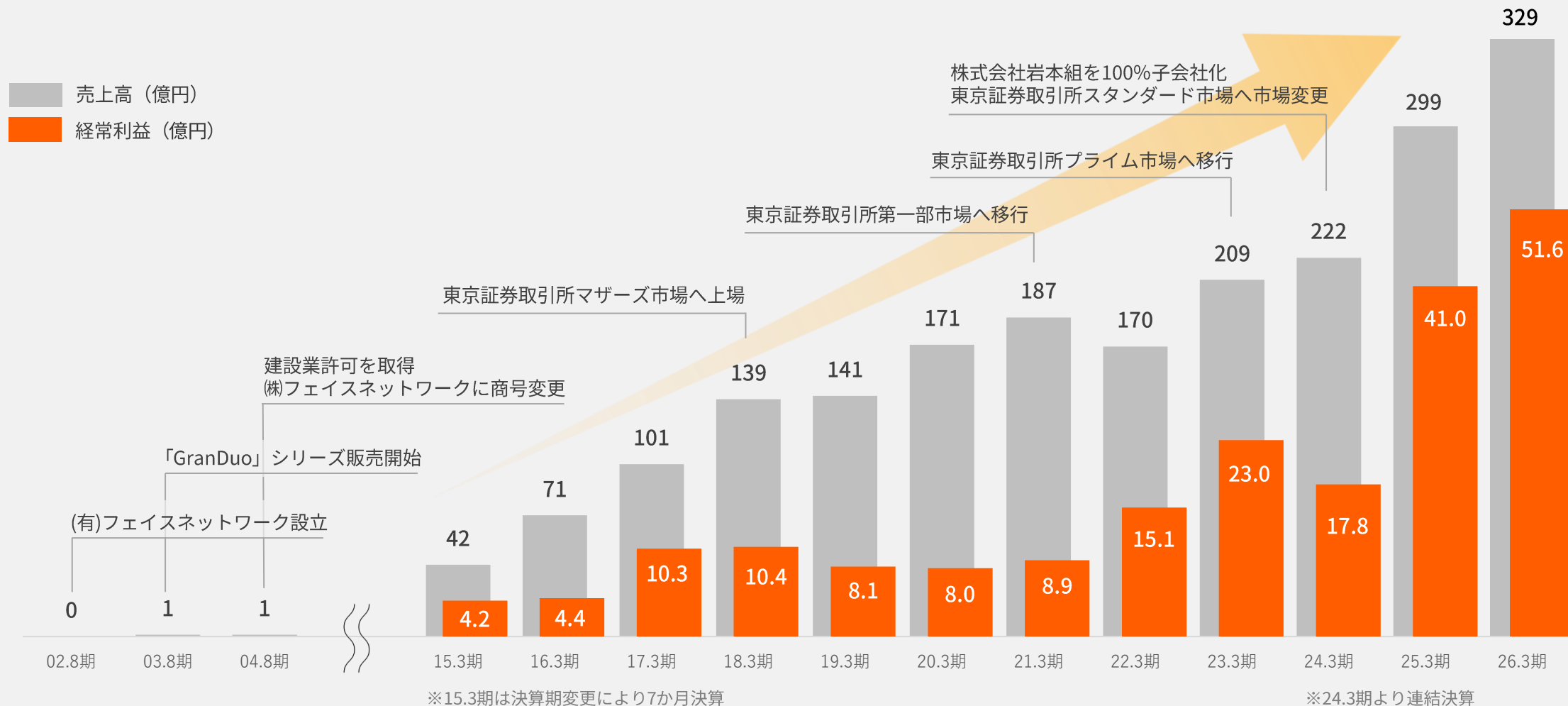
約 40 棟 ※

※ 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

FaithNetwork 売上・利益推移

会社設立から25年目を迎え、直近10年間で売上高は約3倍、経常利益は約5倍に成長



Q&A

投資家の皆様から寄せられた質問のまとめ

新築一棟RCマンション「GranDuo」

耐久性・耐震性に優れた鉄筋コンクリート（RC）造の一棟投資用マンション
一棟ずつ異なる独自デザインと入居者視点で作られた高い居住性が特徴

立地：城南3区、文京区、中野区、品川区等

構造：3～5階建てのRC造

間取り：1LDK・2LDK中心

戸数：10～20戸

家賃帯：15～50万円

入居者ターゲット：20代～40代の女性、DINKS

販売価格帯：10～30億円

オーナーターゲット：上場企業経営者・一般事業会社・開業医・弁護士等

Q. 展開するマンションブランドについて教えてください

2026年3月期竣工のGranDuo



高級賃貸レジデンス「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
物件ごとに多様な価値を生み出すため、設計は全て邸宅設計に実績のある著名な建築家に依頼
「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

立 地：城南3区、港区等

構 造：3～5階建てのRC造

間 取 り：2LDK・3LDK中心

戸 数：10～20戸

家 賃 帯：30～200万円

入居者ターゲット：企業経営者・医者・士業従事者及びその親族等

販売価格帯：10～40億円

オーナーターゲット：上場企業経営者・一般事業会社・医者・弁護士等

Q. 展開するマンションブランドについて教えてください

| 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

THE GRANDUO YOGA

16アーキテクト



竣工 : 2025年12月

所在地 : 東京都世田谷区用賀1

設計 : 16アーキテクト

構造 : RC造 地上6階建

敷地面積 : 625.95m²

延床面積 : 1,919.64m²

総戸数 : 8戸

専有面積 : 123.2m²~216.37m²

家賃 : 900,000円~1,700,000円



縦長の敷地形状を活かした奥行き50mのアプローチ



ガレージ1室を含め駐車場完備

最上階の2戸はメゾネット、専有面積は最大約220㎡



Photo : Masaaki Inoue (Bouillon)
Styling : Akiko Konishi (Every-Directions.)



Photo : Masaaki Inoue (Bouillon)
Styling : Akiko Konishi (Every-Directions.)

5.5mのキッチンを選えた奥行きのあるLDK



リビングと繋がる開放的な最上階のルーフバルコニー

様々なシーンで活用可能なインナーバルコニー

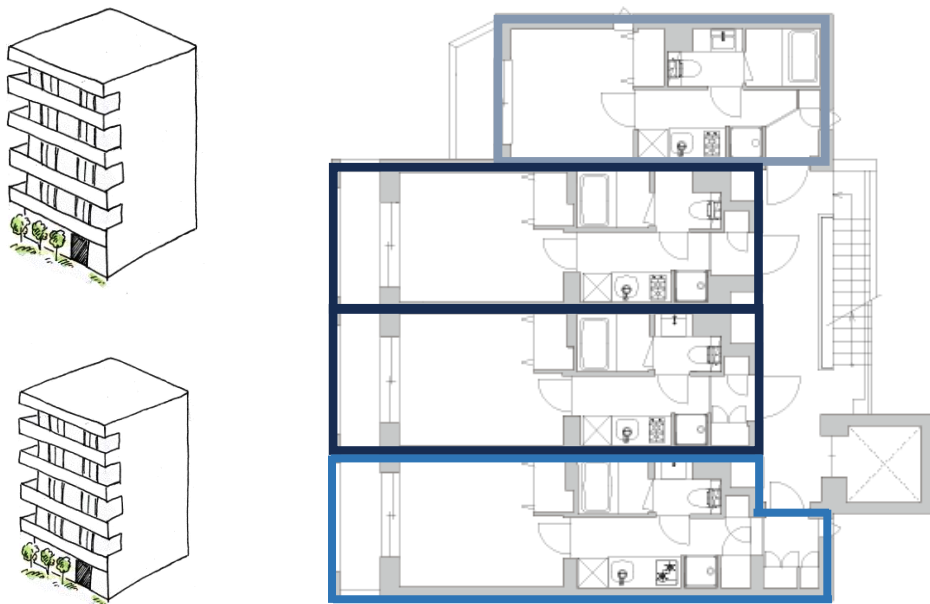


Q. フェイスネットワークの開発物件と他社開発物件の違いはなんですか？

当社開発物件は一つとして同じデザインがなく、外観と機能性を高次元で融合させ、入居者価値を高める体験価値を付加した唯一無二の物件
建築制限の厳しい城南3区エリアにおいて、空間を最大限に活用する設計・施工は難易度が高く、同じエリアに当社と同様の物件を開発するのは難易度が高い

同業他社の開発物件

同じような外観、間取りのバリエーション少ない



フェイスネットワークの開発物件

全て異なる外観、間取りのバリエーション豊富



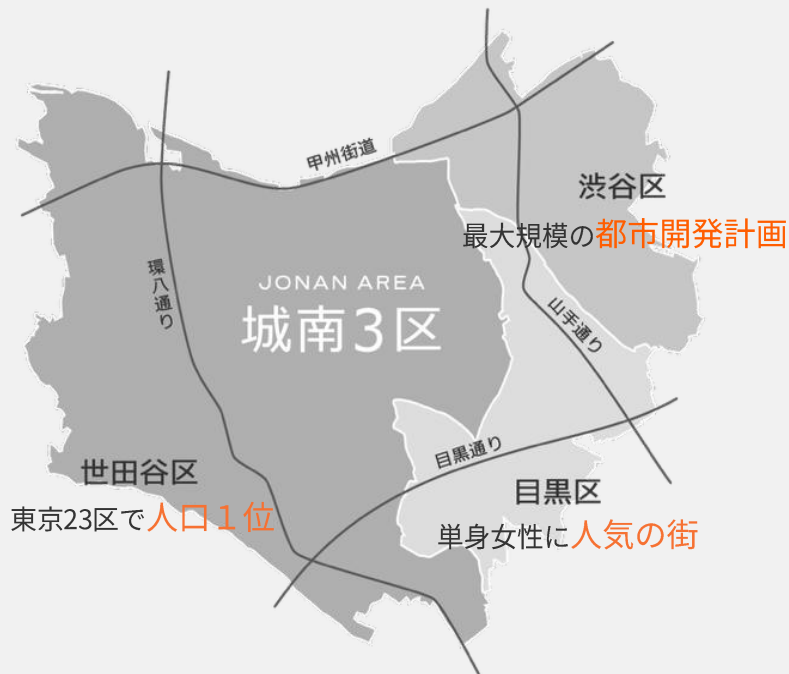
アートピース（芸術作品）的な位置付けとしても評価

Q. 城南3区をターゲットエリアにする理由はなんですか？

城南3区は様々な世代に人気の街が多く集まり、通年で入居需要が途切れない投資用不動産に適したエリア

世田谷区の人気街

- 「三軒茶屋」「下北沢」
- 「二子玉川」「成城」
- 「用賀」



渋谷区の人気街

- 「渋谷」「恵比寿」
- 「代官山」「原宿」
- 「広尾」

目黒区の人気街

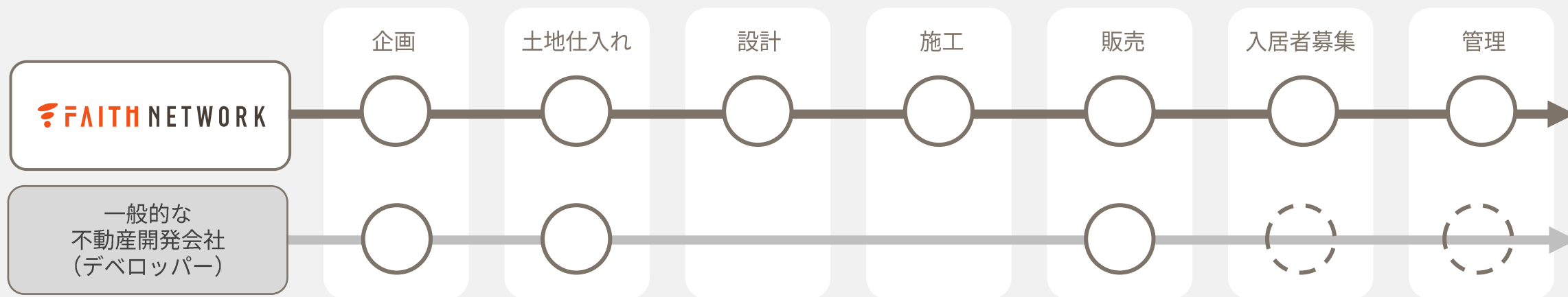
- 「自由が丘」「中目黒」
- 「学芸大学」「祐天寺」

高い入居率を維持



Q. ワンストップサービスの強みはなんですか？

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スピードと物件開発力・コスト管理力に優れた**利益率が高いビジネスモデル**



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。

Q. 城南3区だけで持続的な成長は可能ですか？

入居需要が高く中長期的に安定した収益が見込める高い物件価値と、一棟投資用不動産の流通数が少ない城南3区における希少な新築物件というプレミアムを併せ持つ当社開発物件の需要は高く、よい物件を作れば目利きのオーナー候補は数多くいる
また、オーナー保護の観点から、賃貸需要が高いエリアで開発し続けることが当社の使命

「城南3区の一棟投資用マンション」という商品ブランドの需要は活況

GranDuo中目黒4



GranDuo上馬2



GranDuoトヨケ谷3



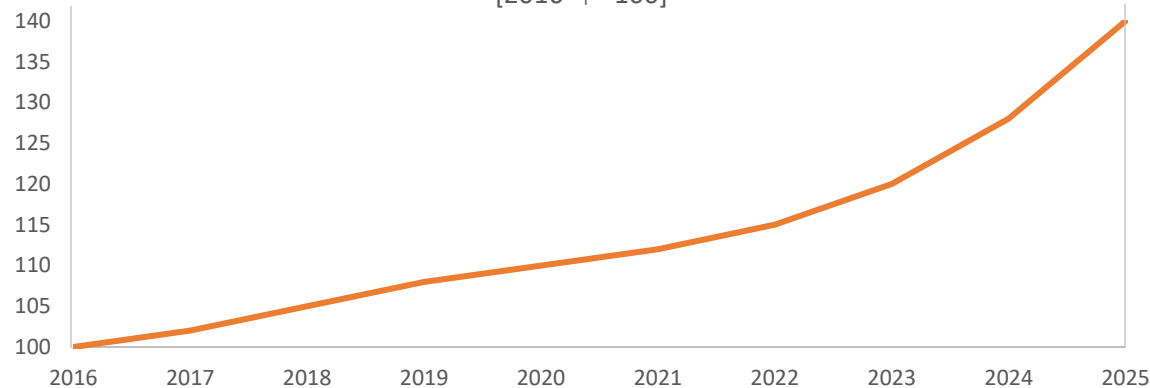
Q. 賃貸住宅（レジデンス）開発が中心なのはなぜですか？

オーナー保護の観点で、常に安定した賃料収入が得られるのは賃貸住宅
 コロナ禍の時には住宅と物流施設以外の収益不動産は大きな影響を受けた

321棟中294棟がレジデンス

賃貸住宅募集賃料指数推移（首都圏ベース）

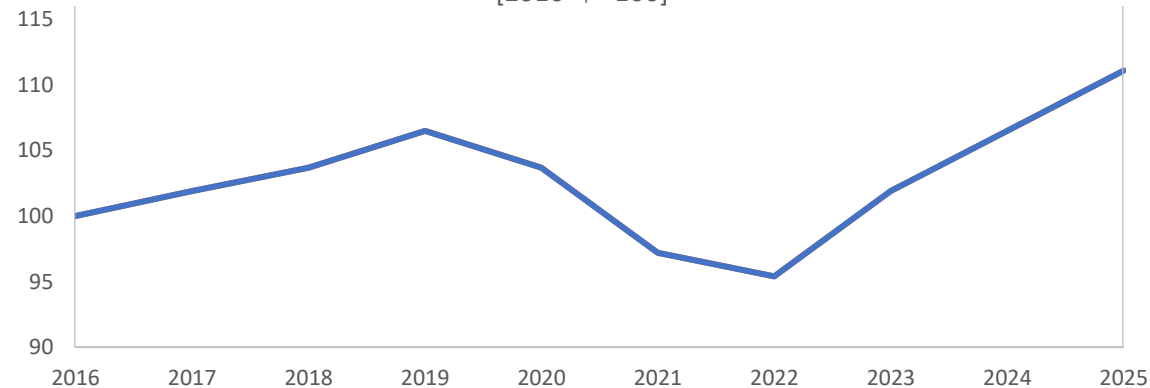
[2016年=100]



出所：SUUMO掲載賃料データ（首都圏）・リクルート「賃貸契約者動向調査」等を参考に当社作成

オフィス賃料指数推移（首都圏ベース）

[2016年=100]

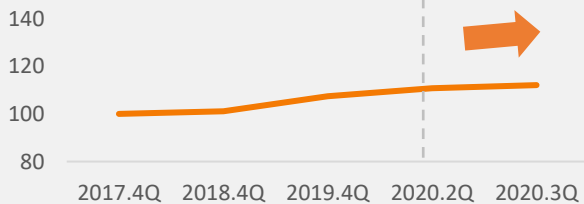


出所：日本不動産研究所「オフィス賃料指数」（首都圏）をもとに当社作成

コロナ禍の収益不動産への影響

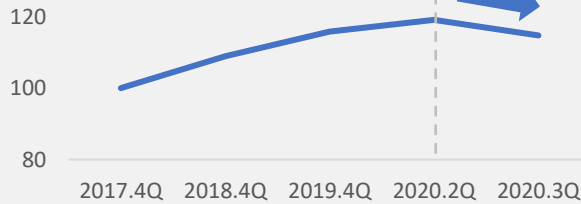
住宅(賃料指数)

[2017.4Q=100]



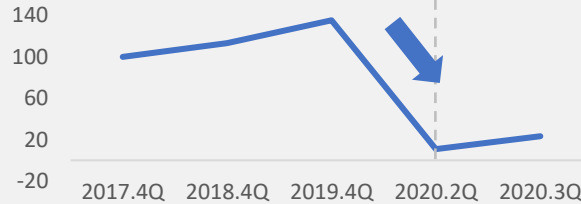
オフィス(賃料指数)

[2017.4Q=100]



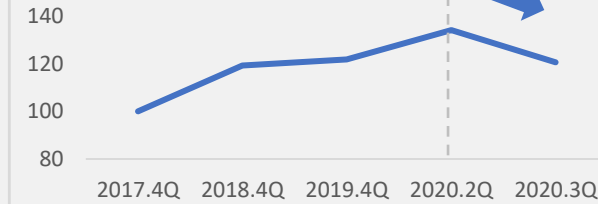
ホテル(宿泊者数指数)

[2017.4Q=100]



商業施設(賃料指数)

[2017.4Q=100]

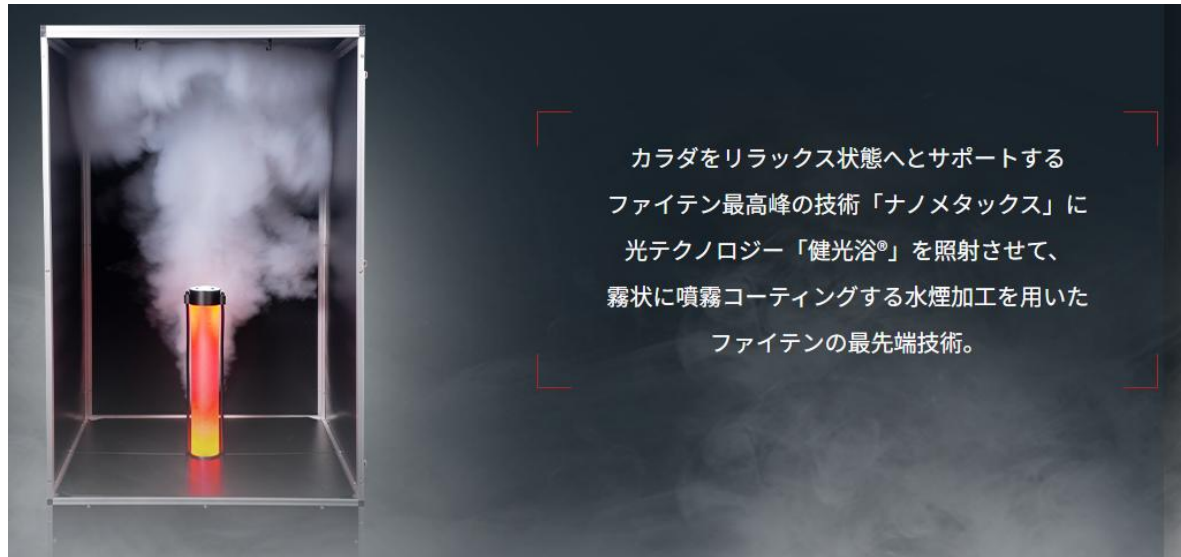


Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

① AIR/nano METAX COATING [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



ファイテン社の最先端技術であり、
体のリラックスとリカバリーをサポートする
ナノメタックスコーティングを
「THE GRANDUO」の全ての専用居住空間
(浴室内/パイプスペースを除く)
に標準導入



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

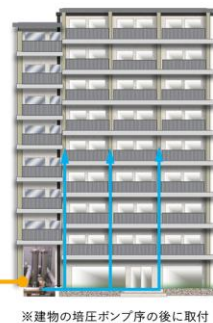
② WATER/PREMIUM WATER System [全館浄水システム]

良水工房

美容や健康に最適なプレミアムで安心な水の提供



飲み水や調理に使うキッチンだけでなく、
手洗い・洗顔で使う洗面所、入浴や
シャワー・トイレなど
あらゆる水を優しい水にする
全館浄水システムを
「THE GRANDUO」に標準導入



※建物の増圧ポンプ序の後に取付



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

③ LIGHT / Human Centric Lighting Plan

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

入居者一人一人のライフスタイルに最適な照明環境の提供

LED照明の調光・調色機能と生活のリズム



体内リズムを整える上で光は最も重要な要素

照明制御で体内リズムを整える
サポートをする照明計画の
基本思想を全物件の設計に導入



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

④ TEMPARETURE／輻射式冷暖房システム

THEAR[®]
Alternative A/C

空気を動かさない空調で理想的な潤いを保つ快適空間を提供



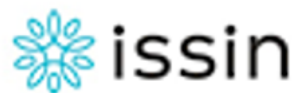
「輻射」の熱伝導方法を利用した
風の出ない次世代空調システムを
「THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA」の
全居室に導入

風を使わずに「熱の放射（＝輻射）」で空間を冷やしたり温めたりする空調方式
エアコンのように強い風を送るのではなく、壁や天井、床などから熱を伝える
ことで、自然でムラの少ない快適な室内環境を実現
直接熱を届けるため、体感温度が穏やかで、音や風によるストレスがない
ホコリを巻き上げず、乾燥しにくい



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

⑤ IoT / Smart Bath Mat



スマートヘルスケアで「無意識の健康管理」を可視化



床に組み込まれたスマートバスマットに3秒間乗るだけで、15項目の体組成データが自動で記録され、専用のAIアプリが日々の変化や未来の予測まで可視化

入居者の毎日にスマートで健康的な習慣をもたらすスマートバスマットを全物件に標準導入



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

⑥ 環境認証（ZEH-M、CASBEE）対応物件開発

環境性能認証「ZEH-M Ready」及び「CASBEE Sランク」を取得した「THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA」を筆頭に今後完成する住宅物件は全て「ZEH-M Oriented」以上の性能を確保



Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

- 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

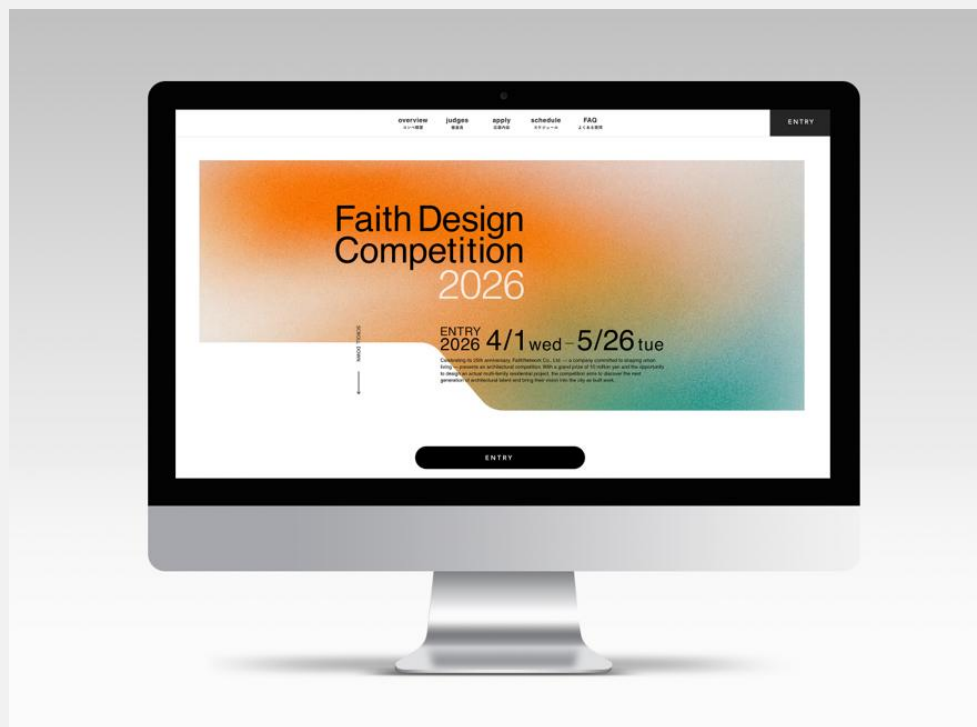
Q. 物件価値の向上とは具体的にどんなことをしているのか？

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経堂22」の設計権利を付与
審査員長に永山祐子氏、審査員に谷尻誠氏、小川達也氏、ヨコミゾマコト氏の著名な建築家を迎えた設計コンペ
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

エントリー総数：1,557 作品応募数：272

7月30日にビルボードライブ東京で開催の「Design Conference 2026」で最終審査の上、グランプリ決定



Q. 不動産商品と建築商品について

不動産商品は、主に当社が開発した投資用不動産（完成物件）の1棟販売

建築商品は、物件開発用地を先行して販売し、建物の設計・請負工事を受託

開発用地を売却した段階で土地分の売上を計上、請負工事は工事進行基準により段階的に売上を計上することから

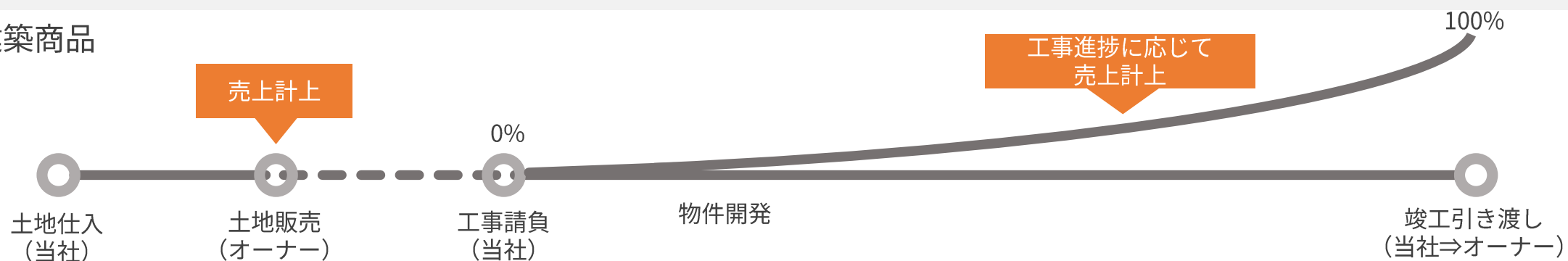
オフバランススキームとしてキャッシュ・フローを改善することが可能

市場環境やお客様の状況に柔軟に対応した販売展開が可能

不動産商品

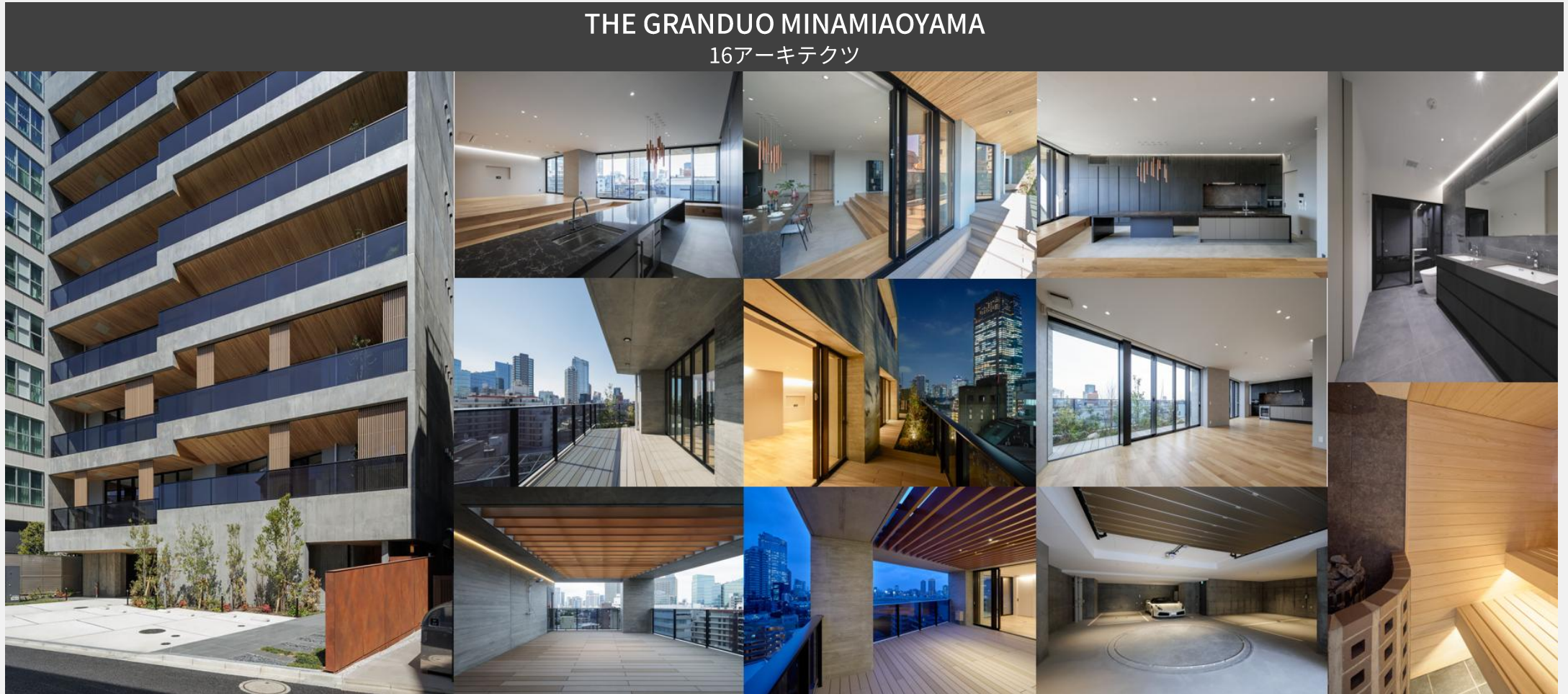


建築商品



Q. なぜTHE GRANDUOの開発に取り組んだのか？

高級賃貸レジデンスの需要はあるものの、トラックレコードがなく、他社は適正なニーズ（間取り・家賃）の把握に苦慮
当社はワンストップで事業を展開しているのでお客様のニーズが把握できるとともに、新たな市場創出によるマーケットリーダーを目指した



Q. M&Aに対する考え方は？

当社物件を開発できる高い施工能力を持ったゼネコン及び当社開発物件の価値を高める技術や製品を保有する企業との協業についてM&Aも含めて最適な手法について検討を行う

2023年7月 子会社化



株式会社岩本組 1944年設立（1933年創業）

創業から90余年にわたる施工実績を持つ建築工事の施工を専門とするゼネコン

高い専門性と技術力が評価され、個人邸宅からマンション・宗教施設・公共施設等、様々な施工実績を有する



2026年4月 子会社化



株式会社マードレ 2007年設立

お客様の理想のキッチンデザイン・制作するオーダーメイドキッチンメーカー

富裕層のお客様を中心に、1,700セット以上のオリジナルキッチン制作



Q. なぜ高い利益率を確保できるのか？

デザイン・空間設計・居住性の全てにおいて、その時点で出来る最上級のこだわりを組み込むことにより、入居者から高い評価を受け、投資用不動産として安定した収益を生み出すとともに、オーナーの所有欲を満たすことのできる唯一無二の価値が評価

GranDuo 中野7



入居者の安らぎとコミュニケーションを生む中庭

GranDuo 大森山王2



建物を3棟に分け、緑豊かな中庭や風の抜ける通路を設置

THE GRANDUO SAKURASHINMACHI



大型車も格納できるガレージを1階の全居室に設置

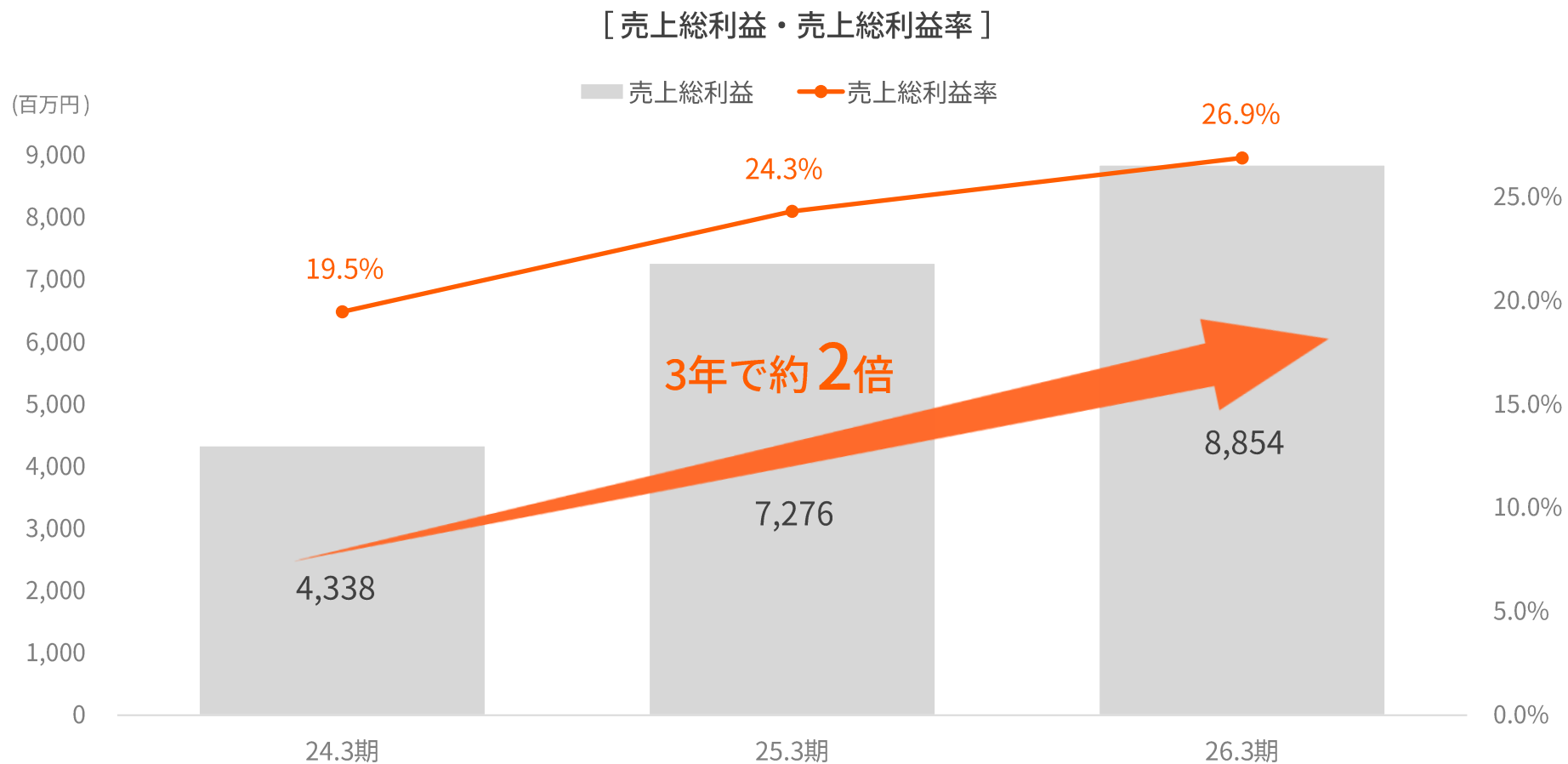
THE GRANDUO OKUSAWAUTAKATA



芸大との産学連携アートコンペ作品を展示

Q. なぜ高い利益率を確保できるのか？

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



Q. 顧客ターゲットへのアプローチ戦略は？

富裕層顧客を多く抱える金融機関との連携強化を図る



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

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

MEDIUM-TERM MANEGEMENT 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

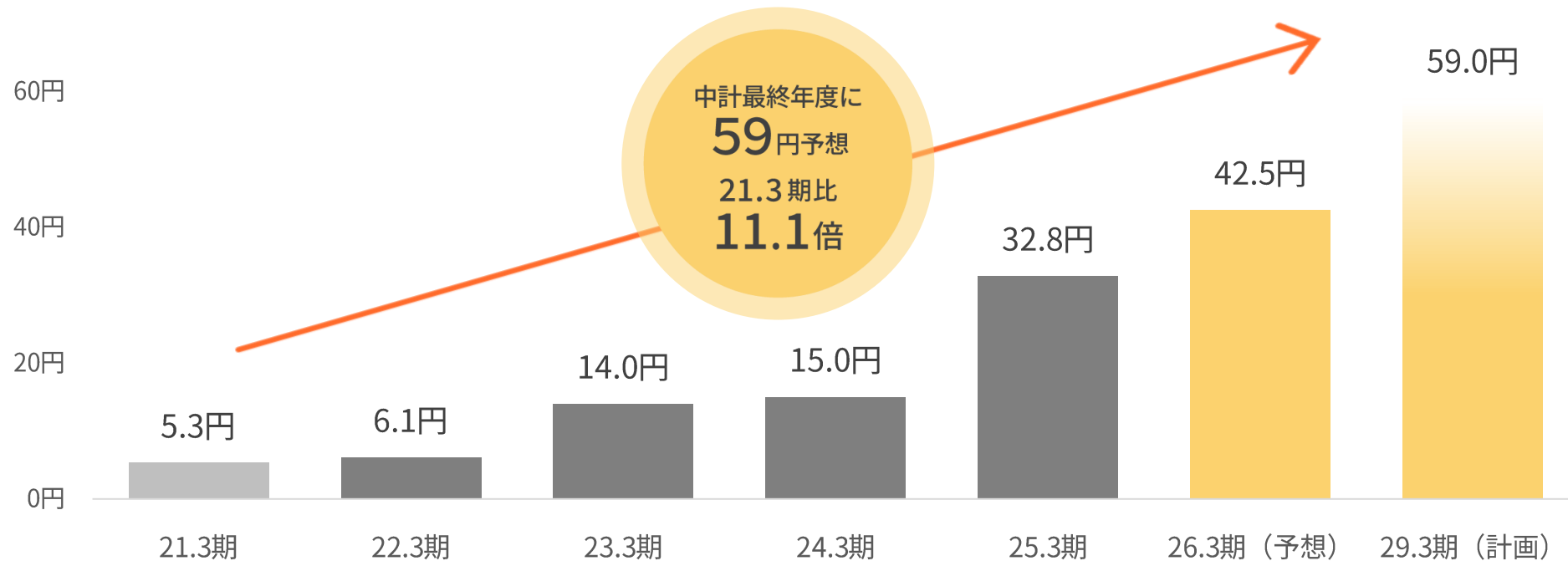
2. 中期経営計画 | 重要経営指標 配当方針の変更【累進配当の導入】

■ 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

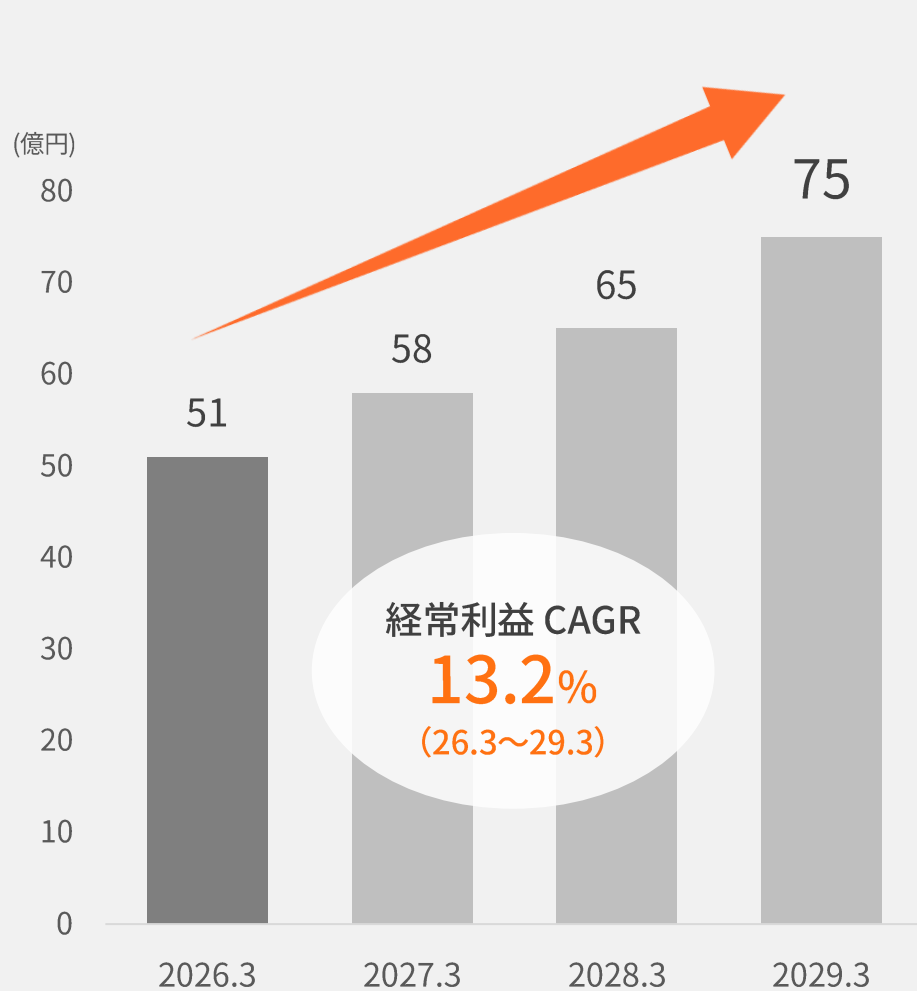
販売力・ブランド力の強化

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

2. 中期経営計画 | 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
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,586	3,800	4,300	5,000

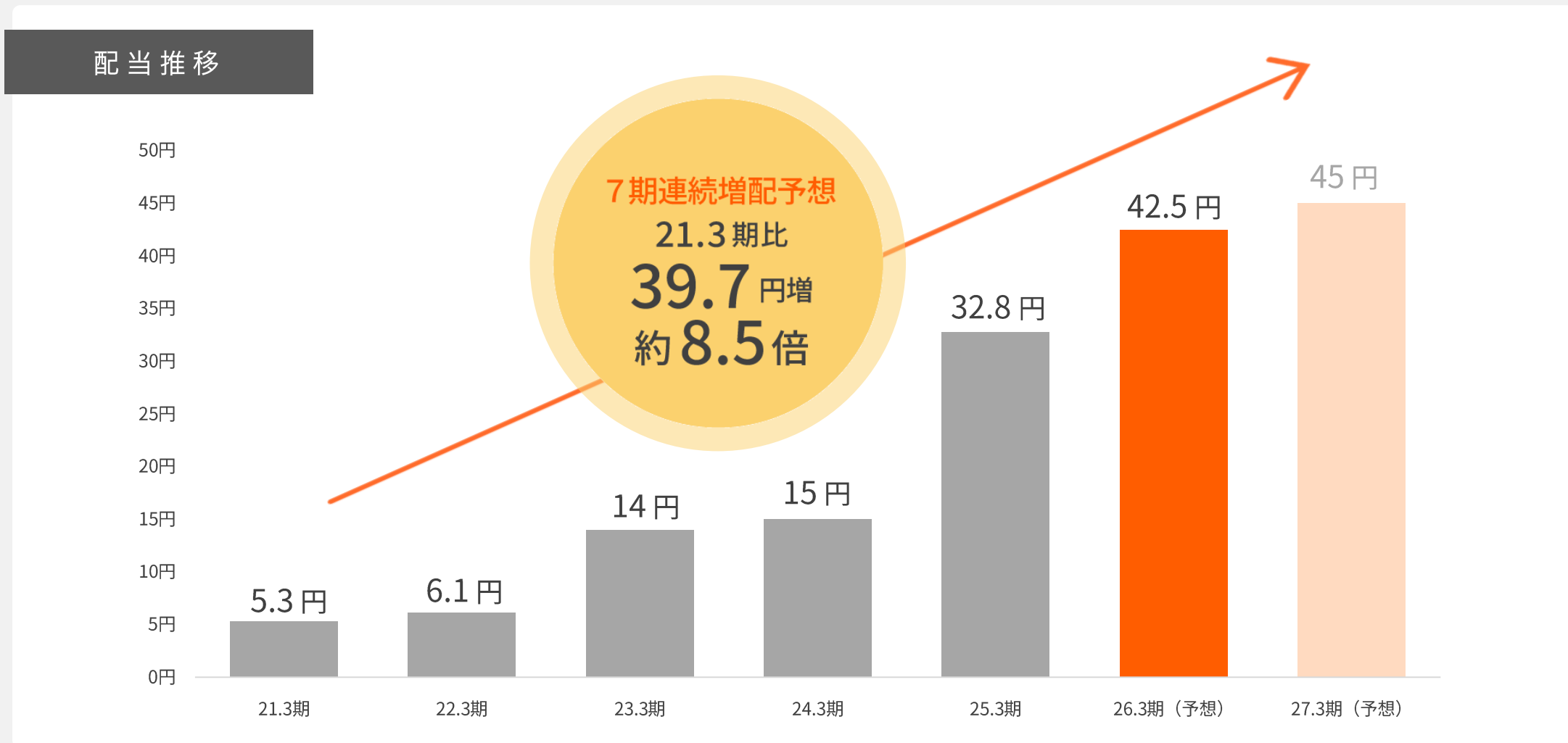


SHAREHOLDER RETURNS

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