

|| 企業調査レポート ||

フェイスネットワーク

3489 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 1 月 14 日 (金)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 不動産投資支援事業	04
2. 不動産マネジメント事業	06
3. 特徴・強み	07
4. 販売件数と受注実績	08
5. 管理戸数と入居率	09
6. リスク要因・収益特性	09
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期第2四半期の業績概要	10
2. トピック	11
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022年3月期の業績見通し	12
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	14
1. NEXT VISION 2025	14
2. 弊社の注目点	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

物件大型化による収益性向上及びコロナ禍からの回復により、業績伸長の見込み

1. 会社概要

フェイスネットワーク<3489>は、東京都の城南3区（世田谷区、目黒区、渋谷区）を中心に、不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟RCマンション、中古一棟ビルリノベーション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。また、不動産マネジメント事業では、不動産オーナー及び同社が保有する不動産の管理・運営（Property Management=プロパティ・マネジメント。以下、PM）を行っている。

土地の仕入れから設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工していることが強みとなっている。同社がメインターゲットとする城南3区において一定の知名度を得ているため、当該エリアにおける仕入土地情報を比較的入手しやすい状況にある。さらに在庫リスクを軽減するため、土地を先行販売して設計・施工を請け負う建築商品の比率を戦略的に高めている。

2. 業績動向

2022年3月期第2四半期（2021年4月～9月）の業績は、売上高が前年同期比66.4%減の3,248百万円、営業損失が269百万円（前年同期は330百万円の利益）、経常損失が388百万円（同251百万円の利益）、四半期純損失が270百万円（同172百万円の利益）となった。物件竣工時期の影響により減収減益となったものの、開発用地の仕入れについては積極的に行っており、仕掛販売用不動産が増加した。また前年同期に、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）において流動性確保のため一部在庫の一括販売を実施した反動を受けたものの、業績計画に対しては予定どおり進捗している。なお、同社は不動産業の特性上、賃貸需要が活発化する第3四半期から第4四半期に売上が増加する傾向にある。

2022年3月期の業績については期初予想を据え置き、売上高が前期比6.5%増の20,000百万円、営業利益が同19.7%増の1,280百万円、経常利益が同17.3%増の1,050百万円、当期純利益が同21.4%増の710百万円としている。物件大型化による収益性向上及びコロナ禍からの回復により増収増益を見込む。

要約

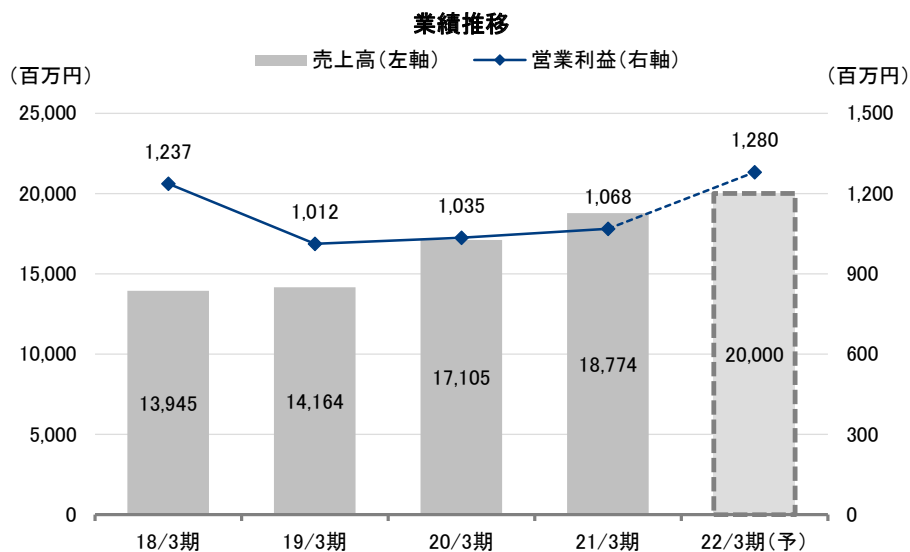
3. 成長戦略

中期経営計画「NEXT VISION 2025」では、最終年度である2025年3月期に売上高28,000百万円、営業利益2,500百万円、経常利益2,100百万円、当期純利益1,400百万円を掲げている。また、(1)既存事業の安定した成長による事業基盤の強化、(2)コーポレート・ガバナンスの強化とIRへの積極的な取り組み、(3)DX推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築、(4)持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進、の4つの重点戦略に取り組むことで、将来的(2027年3月期)に売上高35,000百万円を目指す。なお、2022年4月より適用される東京証券取引所新市場区分については「プライム市場」を選択している。プライム市場のすべての基準の充足を目指し、持続的な成長による企業価値の向上を図るとともにコーポレート・ガバナンスの一層の強化を進める方針で、2021年12月15日に計画書を作成・発表した。

日本の不動産投資市場は、欧米に比べコロナ禍の影響が相対的に小さい。そのため、東京をはじめとする人口集中エリアのレジデンスは、国内外の投資家や一般事業法人等から安定した収益が見込めると注目を集めている。日本の不動産投資市場への投資需要は、引き続き増加基調が予想される。また同社がメインターゲットとする城南3区は、立地面で安定的な収益が見込まれるエリアである。当該エリアは条例により大規模な建築が難しく、同社が持つノウハウは競合他社に対する優位性となっている。加えて、中期経営計画に基づき新たな収益基盤の育成にも積極的であることから、中期成長性を評価できると弊社では見ている。

Key Points

- ・東京都の城南3区を中心に不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開
- ・2022年3月期第2四半期は物件竣工時期の影響を受けるも、積極的な仕入れにより仕掛販売用不動産が増加。不動産業の特性上、第3四半期から第4四半期に売上が増加する傾向
- ・中期経営計画を「NEXT VISION 2025」に更新。東証プライム市場を目指すための基盤構築ステージと位置付け、将来的に売上高35,000百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

経営理念は「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」

1. 会社概要

同社は、経営理念に「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」を掲げ、東京都の城南3区を中心に不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。社名の「フェイスネットワーク」は、「信頼 (Faith)」の「ネットワーク (Network)」を意味している。

2022年3月期第2四半期末時点の本社所在地は東京都渋谷区千駄ヶ谷、総資産は17,777百万円、資本金は681百万円、自己資本比率は23.6%、発行済株式数は4,980,000株(自己株式26,668株含む)である。なお、同社は、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするとともに、株主還元の実現を図るため、2021年5月17日～6月14日に自己株式40,000株の取得(取得価額の総額53,493,800円)を実施した。

グループ会社は、同社及び持分法非適用の非連結子会社2社(FAITHアセットマネジメント(株)、Faithファンズ(同))で構成されている。

2. 沿革

2001年10月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東京都世田谷区用賀に設立、2003年12月に新築一棟マンションの自社ブランドであるGranDuoシリーズの販売を開始した。その後2006年5月に商号を株式会社フェイスネットワークに変更、2007年6月に建設業許可を取得するとともに一級建築士事務所登録を行い、投資用不動産の自社開発業務を本格的に開始した。そして2016年4月に本社を現在の東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転し、2017年5月に中古一棟ビルリノベーションの自社ブランドであるGrandStoryシリーズの販売を開始、2018年3月に東証マザーズに新規上場、2021年2月に東証1部に市場変更した。なお、2022年4月より適用される東証新市場区分についてはプライム市場を選択している。

会社概要

沿革

年月	概要
2001年10月	(有)フェイスネットワークを東京都世田谷区用賀に設立
2002年1月	本社を東京都世田谷区太子堂に移転
2002年3月	宅地建物取引業免許を取得
2003年12月	新築一棟マンションの自社ブランド GranDuo シリーズの販売開始
2006年5月	商号を(株)フェイスネットワークに変更、本社を東京都世田谷区三宿に移転
2007年6月	建設業許可取得、一級建築士事務所登録して不動産開発業務を本格開始
2007年10月	商号を(株)フェイスに変更、本社を東京都目黒区に移転
2010年12月	特定建設業許可を取得
2014年12月	不動産の開発業務と販売業務を統合するため、フェイスが旧フェイスネットワークを吸収合併し、商号を(株)フェイスネットワークへ変更 賃貸仲介店舗「3区 miraie」を開設
2016年4月	本社を東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転
2017年5月	中古一棟ビルリノベーションの自社ブランド GrandStory シリーズの販売開始
2018年3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2018年5月	賃貸住宅管理業者登録
2018年9月	不動産特定共同事業許可を取得
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)(現 FAITH アセットマネジメント(株))を設立
2019年11月	建築デザイン事業のザ・スタイルワークス(株)を100%子会社化
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(同)を設立
2021年2月	東京証券取引所市場第1部に市場変更
2021年4月	ザ・スタイルワークスを解散
2021年6月	FAITH アセットマネジメントが第二種金融商品取引業の登録を完了

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

土地の仕入から一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」が強み

同社は、城南3区を中心に不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。主要顧客は機関投資家、事業会社、個人富裕層などであり、販売は不動産投資セミナー開催を中心としたプル型の販売体制を整えている。また、販売パートナー（不動産仲介業者、販売協力会社、士業従事者など）向けにタイムリーな情報提供することを目的として、2020年11月に販売物件情報サイト「ProPartner（プロパートナー）」を開設した。

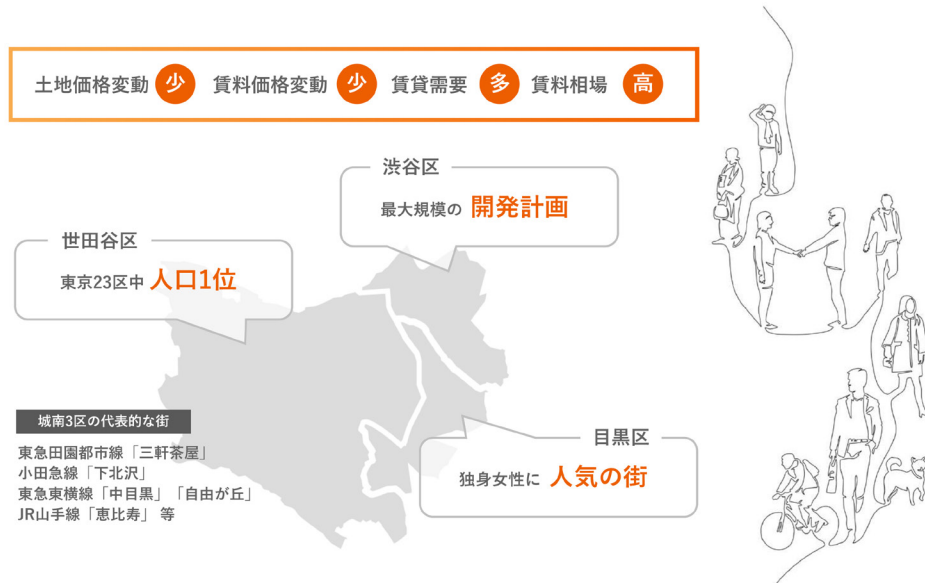
1. 不動産投資支援事業

不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟RCマンション及び中古一棟ビルリノベーション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。

事業概要

新築一棟 RC マンションでは、自社ブランド GranDuo (グランデュオ) シリーズを展開している。同社がメインターゲットとする城南3区は「住みたい街」の上位にランクされる人気エリアで、通年の賃貸入居需要が多く、賃料相場も高く長期安定的な収益性を実現できる立地だが、一方では建築規制が厳しいため設計・プランニングも難しいという立地特性がある。このような立地特性に対応して、戸建てには価格が高く、区分販売マンションには規模が小さくて向かない100㎡~200㎡程度の土地を取得し、鉄筋コンクリート造(RC造)5階建て、家賃10万円弱、部屋数15戸程度、その約7割が20㎡~25㎡のワンルームを中心とした自社企画開発物件を主力商品としている。不動産オーナーが長期安定的な収益性の確保を図れるような物件の提供をコンセプトに、安定した賃貸収入が得られる物件を目指して、入居者のメインターゲットとなる20代から40代の女性向けにデザイン性と居住性の両立により入居者視点での住みやすい部屋づくりを行っている。

城南3区エリアの立地条件の優秀性



出所：決算説明資料より掲載

GranDuo シリーズのトピックとしては、「GranDuo 西荻窪」の開発が挙げられる。壁式構造を採用した地上7階建ての高層物件で、2021年9月着工、2022年9月竣工予定となっている。壁のみで建物を構成する壁式構造は、居室内の柱や梁などによる凹凸を減らすことができ、耐震性にも優れているなどのメリットがあることから、同社では積極的に採用している。建築業界では、これまで6階建て以上の壁式構造は構造計算上困難とされていたが、同社は設計・施工に関するノウハウを最大限に活用することで構造計算上の課題をクリアし、壁式構造6階建て以上の建物の設計・施工を可能にしている。「GranDuo 西荻窪」は、外装に白色系のアースカラーのタイルを施しており、アプローチ周辺には大判タイル、間接照明、折り上げ天井等を設け、高級感を持たせたデザインとなっている。また、1LDKなどの居室においては収納スペースを多めに確保し、様々なライフスタイルに合わせた居室空間となっている。

事業概要

「GranDuo 西荻窪」外観イメージ



出所：決算説明資料より掲載

中古一棟ビルリノベーションでは、自社ブランド GrandStory（グランストーリー）シリーズを展開している。現代社会に求められるスタイルによって姿を変化させる「創作支援型シェアリング」として2017年5月から販売を開始し、シェアオフィス、シェアハウス、リノベーション賃貸などのタイプがある。GranDuo シリーズで培った企画・開発ノウハウを活用して利回りを追求しつつ、若者やクリエイターを応援したいと考える不動産オーナーの社会貢献の思いに応える物件をコンセプトとして、新たなニーズを掘り起こしている。

不動産小口化商品では、不動産特定共同事業法を活用して、不動産小口化商品事業「Grand Funding（グランファンディング）」を展開している。一棟マンションを小口化して共同持分で所有できるため、投資家の資産状況に応じた投資が可能となる。

2. 不動産マネジメント事業

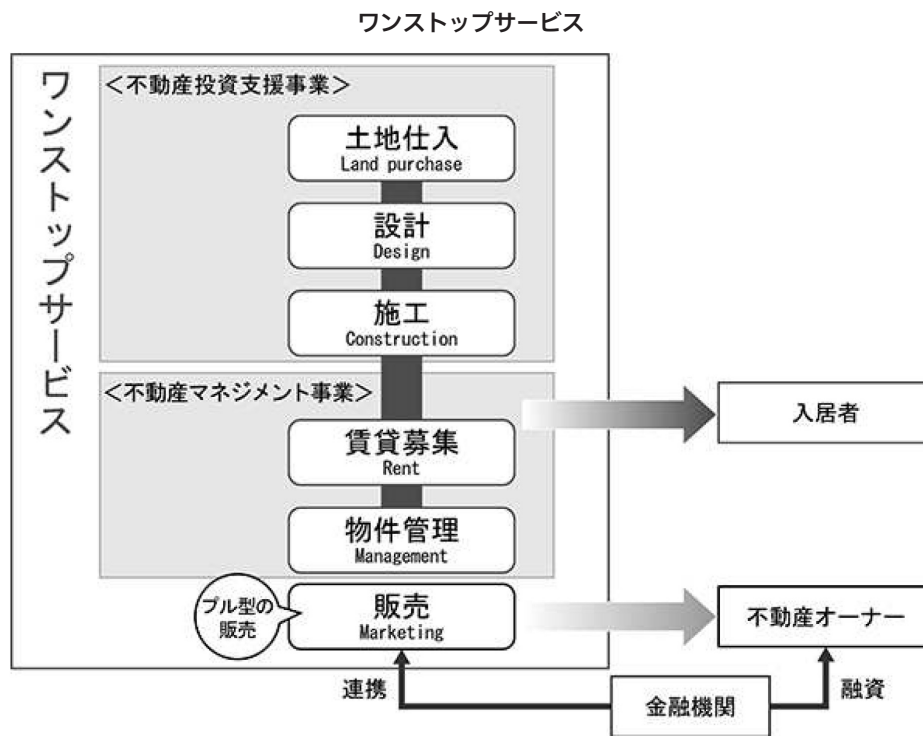
不動産マネジメント事業は、不動産オーナー及び当社が保有する不動産を管理・運営（入居者募集、入退去更新手続、賃貸借条件の交渉窓口、クレーム対応、入金管理、資産価値向上のための施策立案・実践、メンテナンス、所有者向け送金、所有者向けレポート作成など）するPM事業を行っている。収益は受託管理手数料と、販売物件を在庫として保有している期間の家賃収入である。管理運営受託戸数の積み上げによってストック型収益となる。

入居者募集については自社の賃貸仲介業務を担う「3区 miraie（ミライエ）」で行っている。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に城南3区や物件の魅力をより深くアピールできるため、不動産オーナーにとつて物件の収益性を高めることにつながっている。

事業概要

3. 特徴・強み

同社は、土地の仕入れから設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工していることが強みとなっている。一般的な不動産デベロッパーの場合は、不動産会社が土地を仕入れ、設計事務所が設計、工務店が施工、不動産仲介会社が賃貸募集、管理会社が物件管理という分業体制になっていることが多いが、同社の場合は自社内に設計・施工体制を整え、ワンストップですべての工程管理やコスト管理を行っている。この「ワンストップサービス」によって、中間コストの削減が可能となっている。これは不動産オーナーの利益にもつながるため、不動産オーナーに高く評価されており、結果として仕入用地情報を得やすくなり、多数のリピーター受注・販売につながっているようだ。このほかにも、「ワンストップサービス」によって工期の短縮や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している。なお、2021年3月末時点の従業員の構成比は設計・プランニングが15%、施工が25%を占めている。また、協力的にも活用することで、販売物件の約半分を自社で設計・施工している。



出所：有価証券報告書より掲載

事業概要

4. 販売件数と受注実績

不動産投資支援事業の過去5期間の販売件数と受注実績の推移については、受注高・受注残高は期ズレなどによって変動する場合があるものの、販売件数はおおむね増加基調で推移している。

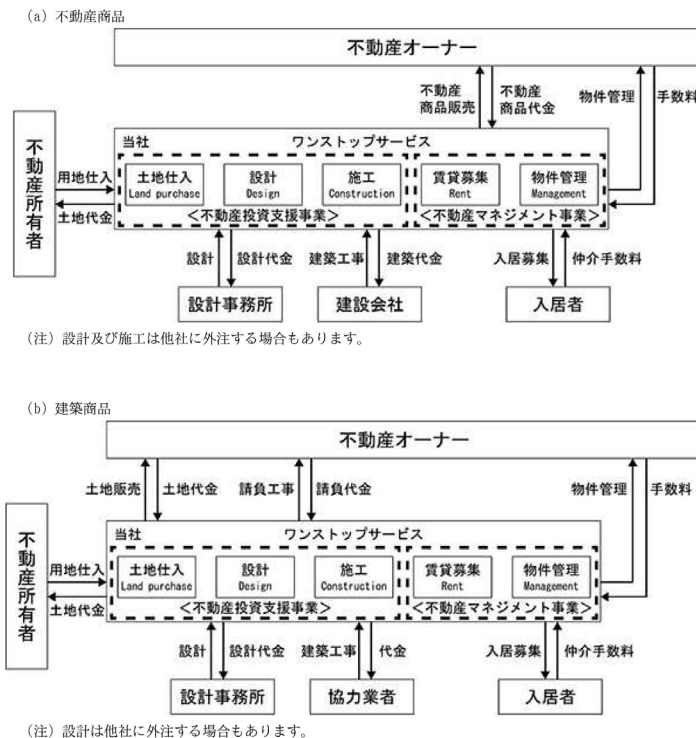
販売件数と受注実績の推移

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
販売件数(件)	26	33	37	40	43
不動産商品	18	20	20	28	27
建築商品	8	13	17	12	16
受注実績(百万円)					
受注高	1,423	2,617	2,452	1,193	2,199
受注残高	407	800	1,804	830	1,411

出所：決算短信、有価証券報告書、有価証券届出書よりフィスコ作成

なお、同社の自社企画開発物件は、販売形態によって不動産商品及び建築商品に分類している。不動産商品は竣工した時点で新築一棟RCマンション及び中古一棟ビルリノベーションを投資商品として販売する物件、建築商品は新築一棟RC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・竣工する物件となる。不動産商品は物件の竣工・引き渡しをもって収益・費用を認識しており、建築商品は先行して販売する土地についての引き渡しをもって収益・費用を認識し、請負工事契約については工事の進捗に応じて収益・費用を認識している。これにより、建築商品の場合は土地保有・在庫リスクが軽減されるメリットがある。

不動産商品と建築商品



出所：有価証券報告書より掲載

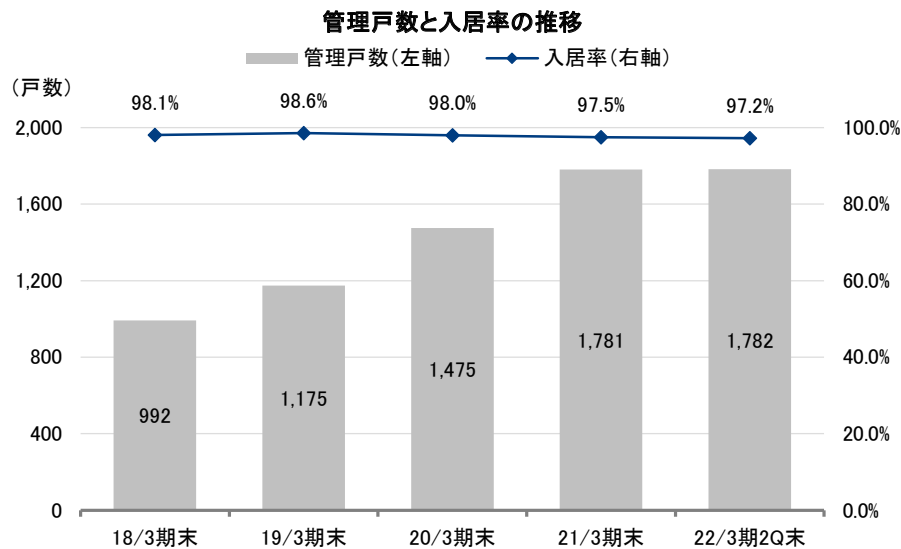
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

5. 管理戸数と入居率

不動産マネジメント事業の過去5期間の管理戸数と入居率の推移については、販売物件数の積み上げに伴って管理戸数は堅調に増加し、入居率も90%台後半という高い水準で安定して推移している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

6. リスク要因・収益特性

不動産デベロッパーの一般的なリスク要因としては、事業用地仕入れ・在庫リスク、建築コスト（建築資材費、外注費）リスク、有利子負債リスク、賃貸管理・家賃保証物件の空室リスク、品質・法規制・訴訟リスクなどがある。個別物件によっては利益率の低い物件があり、さらに景気・金利・地価変動などで事業用地仕入れコストや建築コストが高騰した場合は収益に影響を与える可能性がある。また、投資用商品の場合は投資家の投資マインド変化もリスク要因となる。

事業用地仕入れ・在庫リスクに対して同社は、メインターゲットとする城南3区において一定の知名度を得ているため、当該エリアにおける仕入用地情報を比較的入手しやすい状況にある。販売に関してはプル型の販売体制を整えるとともに、「ワンストップサービス」が評価されて多数の不動産オーナーからのリピート受注・販売を得ている。さらに在庫リスクを軽減するため、土地を先行販売して設計・施工を請け負う建築商品の比率を戦略的に高めている。

品質リスクに関しては、自社開発物件のさらなる品質・性能・信頼の向上に向けて、2021年5月に第三者試験・検査・認証機関と取引基本契約を締結した。これにより、2021年5月以降に着工する自社開発物件すべてを対象に監査を行う。

なお、季節要因に関しては、竣工・引き渡しは春と秋の転居シーズン（入学・入社・転勤など）に集中する傾向があるため、同社の収益も第2四半期（7月～9月）と第4四半期（1月～3月）に偏重する傾向がある。

業績動向

2022年3月期第2四半期は物件竣工時期の影響を受けるも、積極的な仕入れにより仕掛販売用不動産が増加

1. 2022年3月期第2四半期の業績概要

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比66.4%減の3,248百万円、営業損失が269百万円（前年同期は330百万円の利益）、経常損失が388百万円（同251百万円の利益）、四半期純損失が270百万円（同172百万円の利益）となった。物件竣工時期の影響により減収減益となったものの、開発用地の仕入れについては積極的に行っており、仕掛販売用不動産が増加した。また前年同期に、コロナ禍において流動性確保のため一部在庫の一括販売を実施した反動を受けたものの、業績計画に対しては予定どおり進捗している。なお、同社は不動産業の特性上、賃貸需要が活発化する第3四半期から第4四半期に売上が増加する傾向にある。

2022年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	21/3期2Q		22/3期2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	9,672	100.0%	3,248	100.0%	-6,423	-66.4%
不動産投資支援事業	9,368	96.9%	2,916	89.8%	-6,451	-68.9%
不動産マネジメント事業	304	3.1%	331	10.2%	27	9.2%
売上総利益	1,057	10.9%	467	14.4%	-589	-55.8%
販管費	726	7.5%	736	22.7%	9	1.4%
営業利益	330	3.4%	-269	-8.3%	-599	-
不動産投資支援事業	266	2.8%	-316	-10.9%	-583	-
不動産マネジメント事業	64	21.2%	47	14.4%	-16	-25.8%
経常利益	251	2.6%	-388	-12.0%	-640	-
四半期純利益	172	1.8%	-270	-8.3%	-442	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) 不動産投資支援事業

不動産投資支援事業の売上高は前年同期比68.9%減の2,916百万円、営業損失は316百万円（前年同期は266百万円の利益）となった。不動産商品5件、建築商品4件を販売した。前年同期に、コロナ禍において流動性確保のため一部在庫の一括販売を実施した反動を受けたものの、業績計画に対しては予定どおり進捗しており、一過性のものである。

(2) 不動産マネジメント事業

不動産マネジメント事業の売上高は前年同期比9.2%増の331百万円、営業利益は同25.8%減の47百万円となった。売上高は堅調に推移したものの、在庫保有期間の短縮化等により減収となった。2021年9月末時点の管理個数は1,782戸・154棟と堅調に増加、入居率は97.2%と安定して推移している。

業績動向

2. トピック

子会社の FAITH アセットマネジメントは 2021 年 6 月に第二種金融商品取引業の登録を完了し、10 月に（一社）第二種金融商品取引業協会及び（一社）投資顧問業協会へ加入した。これにより、不動産信託受益権の売買、媒介・代理、私募の取り扱いが可能となり、同社グループ内でワンストップで受益権化された大型物件の取り扱いが可能となる。今後は、私募ファンド、私募 REIT、J-REITなどを強化していきながら AM（アセット・マネジメント）、PM、BM（ビルマネジメント）を強化することで、安定収益の確保と出口戦略の多様化を推進する方針だ。

3. 財務状況

2022 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は、前期比 5,144 百万円増の 17,777 百万円となった。主に販売用商品の仕込みが順調に進んだことから仕掛販売用不動産が増加した一方で、現金及び預金、販売用不動産が減少した。負債合計は同 5,601 百万円増の 13,583 百万円となった。主に販売用商品の増加に伴い借入金が増加した。純資産合計は同 456 百万円減の 4,194 百万円となった。主に利益剰余金が減少した。自己資本比率は同 13.2 ポイント減少して 23.6% となった。

なお、有利子負債が増加傾向にあるが、用地仕入に伴う一時的なもので、2022 年 3 月期第 4 四半期にかけて竣工予定物件の売上伸長に伴い減少していく予定である。また、営業キャッシュ・フローについてもマイナスではあるものの、開発用地の仕入推進による一過性のものである。以上より、財務面での大きな懸念材料は見当たらないと弊社では見ている。

財務諸表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減
資産合計	13,295	12,632	17,777	5,144
（流動資産）	11,013	9,652	14,833	5,181
（固定資産）	2,281	2,980	2,943	-36
負債合計	9,066	7,981	13,583	5,601
（流動負債）	4,932	3,435	4,471	1,036
（固定負債）	4,134	4,546	9,111	4,565
純資産合計	4,229	4,650	4,194	-456
（株主資本）	4,231	4,667	4,201	-465
（資本金）	681	681	681	-
自己資本比率	31.8%	36.8%	23.6%	-13.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q	22/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,802	-6,371
投資活動によるキャッシュ・フロー	-92	122
財務活動によるキャッシュ・フロー	-802	5,564
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,287	3,307

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は期初予想を据え置き、増収及び 2 ケタ増益を見込む。 新規事業の展開に加え、 ワンストップサービス機能の強化や大型物件開発を推進

1. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期業績については期初予想を据え置き、売上高が前期比 6.5% 増の 20,000 百万円、営業利益が同 19.7% 増の 1,280 百万円、経常利益が同 17.3% 増の 1,050 百万円、当期純利益が同 21.4% 増の 710 百万円としている。物件大型化による収益性向上及びコロナ禍からの回復を見込み、増収及び 2 ケタ増益予想かつ過去最高更新を予定している。

2022 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	18,774	100.0%	20,000	100.0%	6.5%
営業利益	1,068	5.7%	1,280	6.4%	19.7%
経常利益	895	4.8%	1,050	5.3%	17.3%
当期純利益	585	3.1%	710	3.6%	21.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、通期では不動産商品 16 件、建築商品 22 件の販売を計画している。これに対して第 2 四半期の販売件数は、不動産商品 5 件、建築商品 4 件となっているものの、第 3 四半期から第 4 四半期に完成する物件を数多く予定していることから、計画に対して順調に推移していると言えよう。

2. 重点施策

2022 年 3 月期の重点施策として同社は、(1) 新規事業の展開、(2) ワンストップサービス機能の強化、(3) 大型物件開発、(4) その他、を挙げている。

(1) 新規事業の展開

社会環境の変化によって、働き方や住まい・暮らしに対する価値観が多様化していることを背景に、モジュラー型ユニット建築を活用した新規事業を開始する。「New Normal Living」をコンセプトとし、住宅の概念を根本から変える「リユース・リサイクルでき、フレキシブルな移動・拡張が可能な、デザイン性の高い建築」の実現を目指す。「ワンストップサービス」対応や同社の設計・施工ノウハウを活用し、単なる商品販売ではなく、不動産投資と資産運用をトータルサポートできることに競争優位性がある。なお、売上予定としては、2022 年 3 月期に 450 百万円、2023 年 3 月期に 1,000 百万円、2024 年 3 月期に 2,000 百万円と、飛躍的な成長を目指している。

今後の見通し

新規事業の商品展開

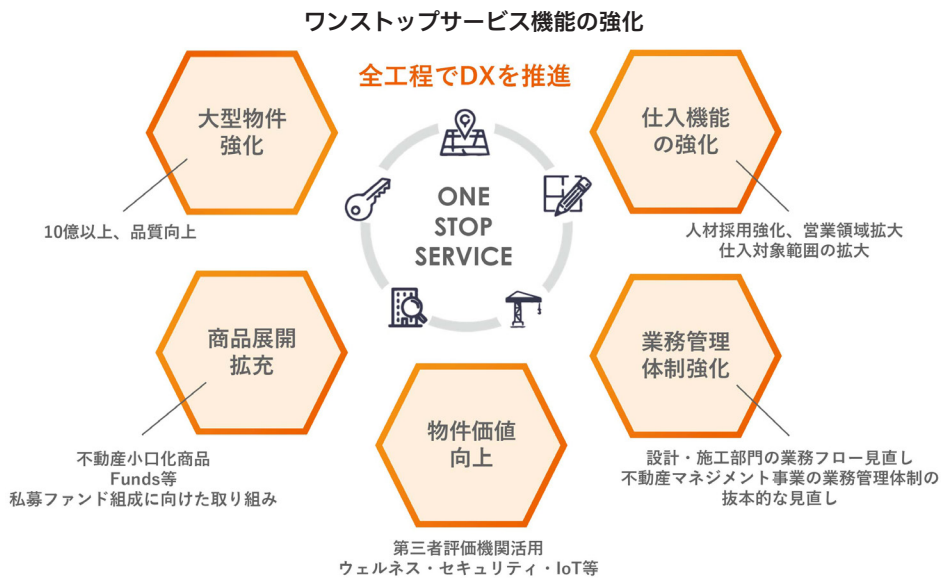
<p>都市の狭小地の建売住宅</p> <p>設計・施工条件が厳しい都心の狭小地で、独自のノウハウを活かしユニットをベースに様々なアレンジで理想の家づくりを実現</p> 	<p>賃貸併用住宅 アパート・賃貸ガレージハウス等</p> <p>不動産投資支援事業で培ったノウハウを基に、様々な物件運営による不動産投資、資産運用をサポート</p> 
<p>店舗&オフィス</p> <p>自然のロケーションを最大限に活かす開放感のあるデザイン</p> 	<p>別荘&リゾート</p> <p>移動や拡張、リユースが可能なユニットで商業スペース・オフィスをサステナブルな空間へ進化</p> 

災害時の避難住宅にも対応

出所：決算説明資料より掲載

(2) ワンストップサービス機能の強化

仕入機能の強化、業務管理体制強化、物件価値向上、商品展開拡充、大型物件強化の全工程でDXを推進する。



出所：決算説明資料より掲載

(3) 大型物件開発

国内外の機関投資家や法人需要の増加に伴って大型物件の需要が拡大している。こうした事業環境の変化に対応して、収益性の高い大型物件(10億円以上)の開発を推進する。なお、2022年3月期の販売予定物件としては、不動産商品16件、建築商品22件の合計38件を予定している。

今後の見通し

(4) その他

商品展開拡充としては、2021 年 6 月に不動産小口化商品「Grand Funding 三軒茶屋」の第 3 期出資者募集を開始した。物件価値向上としては、さらなる品質・性能・信頼の向上に向けて、2021 年 5 月に第三者試験・検査・認証機関と取引基本契約を締結した。これにより、2021 年 5 月以降に着工する自社開発物件すべてを対象に監査を行う。また、地上 6 階建て以上の物件にも、建築コスト削減につながる壁式構造を積極的に採用する方針だ。

物件価値向上施策としては、第三者機関による品質検査を実施しているほか、ウェルネス・セキュリティ設備として新しい住宅の提案や独自インターネットサービス（FN ネット）の導入などを行っている。

この他にも、M&A を活用した不動産テック分野への展開、相続市場への積極的なアプローチ、社内業務システムの見直し、組織改編による業務効率化・生産性向上なども推進していく。

成長戦略

中期経営計画を「NEXT VISION 2025」に更新。 東証プライム市場を目指すための基盤構築ステージと位置付け、 将来的に売上高 35,000 百万円を目指す

1. NEXT VISION 2025

社会環境の変化に対応し、確かな成長のロードマップを描き実行するため、2021 年 5 月に中期経営計画「NEXT VISION 2024」を策定した。経営ビジョン（ありたい姿）として「私たちは、新たなライフスタイルの提案を通じて夢のある未来を創造し、豊かな社会の実現に貢献します」を、数値計画としては最終年度の 2024 年 3 月期に売上高 25,000 百万円（うち新規事業 2,000 百万円）、営業利益 2,100 百万円、経常利益 1,800 百万円、当期純利益 1,200 百万円を掲げていた。

これに対し同社は 2021 年 12 月 15 日に、「NEXT VISION 2024」を、東京証券取引所に提出する「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」の策定に合わせて「NEXT VISION 2025」に更新した。中期経営計画「NEXT VISION 2025」では、最終年度である 2025 年 3 月期に売上高 28,000 百万円、営業利益 2,500 百万円、経常利益 2,100 百万円、当期純利益 1,400 百万円を掲げている。また、(1) 既存事業の安定した成長による事業基盤の強化、(2) コーポレート・ガバナンスの強化と IR への積極的な取り組み、(3) DX 推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築、(4) 持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進、の 4 つの重点戦略に取り組むことで、将来的（2027 年 3 月期）に売上高 35,000 百万円を目指す。なお、2022 年 4 月より適用される東京証券取引所新市場区分については「プライム市場」を選択している。プライム市場のすべての基準の充足を目指し、持続的な成長による企業価値の向上を図るとともにコーポレート・ガバナンスの一層の強化を進める方針である。

成長戦略

数値計画

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 予想	23/3 期 計画	24/3 期 計画	25/3 期 計画
売上高	18,774	20,000	21,000	24,000	28,000
新規事業	-	450	1000	2,000	-
営業利益	1,068	1,280	1,600	2,100	2,500
経常利益	895	1,050	1,350	1,800	2,100
当期純利益	585	710	900	1,200	1,400

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の注目点

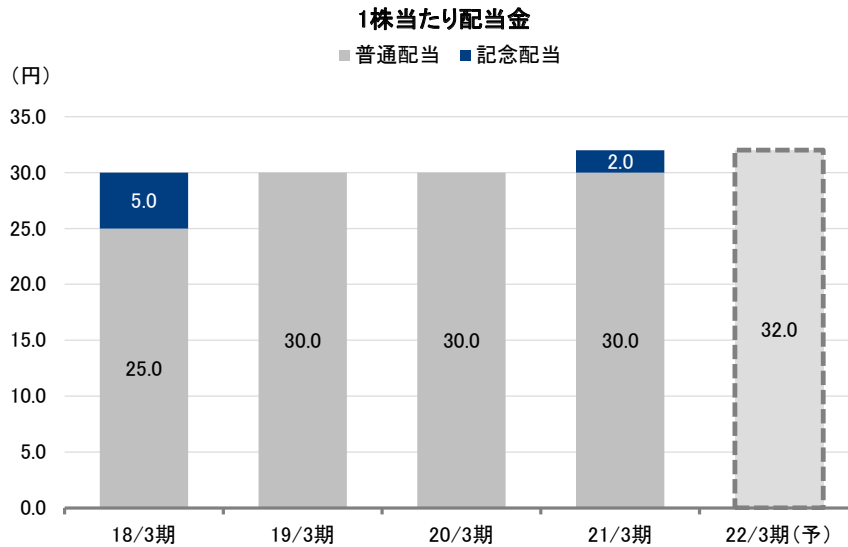
コロナ禍の影響で世界的に経済活動の不透明感が強いものの、日本の不動産投資市場、なかでも安定した収益が見込める東京のレジデンスに対する注目度は高く、賃貸用不動産への投資需要は引き続き増加基調が予想されている。また同社がメインターゲットとする城南3区は立地面で安定的な収益が見込まれるエリアである。事業環境はおおむね良好であり、当該エリアでの競合優位性もあることに加え、新たな収益柱の育成に向けて新規領域への展開にも積極的であることから、中期成長性を評価できると弊社では見ている。

■ 株主還元策

2022年3月期は普通配当ベースで2.0円増配の32.0円を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要な課題と位置付け、安定的・継続的であることを基本に、企業価値向上に応じて持続的に高めることを基本方針としている。

この基本方針に基づいて、2021年3月期は東証1部への市場変更を記念して記念配当を実施し、1株当たり配当金は前期比2.0円増配の32.0円（普通配当30.0円、記念配当2.0円）となった。また、2022年3月期については普通配当ベースで2.0円増配の32.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社株式に対する投資魅力を高め、中長期的な保有者の増加を目的に、株主優待制度を実施している。毎年9月30日現在の株主を対象として、保有株式数及び保有期間に応じて、フェイスネットワーク・プレミアム優待倶楽部で利用できるポイントを贈呈している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp