

|| 企業調査レポート ||

フェイスネットワーク

3489 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月21日(火)

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	05
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	07
5. 管理戸数と入居率	08
6. リスク要因・収益特性	09
■ 業績動向	09
1. 2022年3月期の業績概要	09
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2023年3月期の業績見通し	12
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	16
1. 基本方針	16
2. 上場維持基準適合に向けた取り組み	18
3. 弊社の注目点	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2022年3月期の各利益は過去最高を更新。 2023年3月期は増収・2ケタ増益で過去最高を更新する見込み

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用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月期の業績は、売上高が前期比9.3%減の17,020百万円、営業利益が同64.6%増の1,759百万円、経常利益が同68.9%増の1,511百万円、当期純利益が同76.8%増の1,034百万円となった。マーケット環境においては、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で住居用不動産の安定性が再評価されている。不動産投資に係る余剰資金が東京を中心とした優良な不動産商品への投資需要に向かい、業績は好調に推移した。加えて、営業力強化・DX推進により効率的な用地仕入を推進し利益率が改善したほか、施工能力の強化や販管費の適正なコントロールを実施した。これらの結果、営業利益は3期連続の増益となり、営業利益・経常利益・当期純利益のすべてにおいて過去最高を更新した。

2023年3月期の業績予想は、売上高で前期比23.4%増の21,000百万円、営業利益で同13.7%増の2,000百万円、経常利益で同12.4%増の1,700百万円、当期純利益で同11.2%増の1,150百万円としている。物件大型化・高付加価値化による収益性向上と、DX推進による効率性向上により増収増益を見込む。同社はDX推進及び人材採用・育成に積極的に投資していく方針で、継続的な成長投資が業績拡大のための基盤を強固にしていると弊社では見ている。

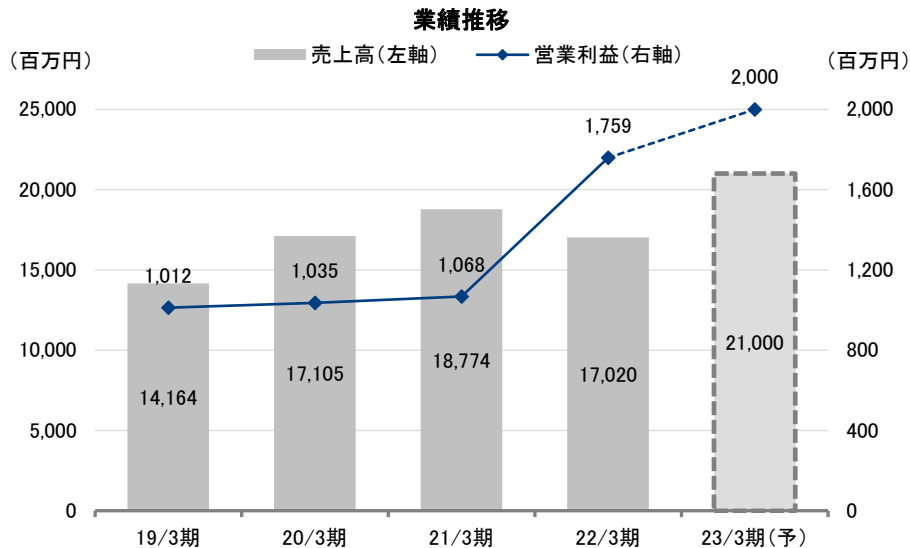
要約

3. 成長戦略

同社は2021年12月15日に、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた中期経営計画の更新を発表した。前回の中期経営計画策定時からの外部環境・内部環境の変化を織り込み、より実効性の高い経営計画とするため、計画期間を1年延長し、「NEXT VISION 2025」に更新した。計画の基本方針では、「既存事業の安定的な成長による事業基盤の強化」「コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み」「DX推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築」「持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進」を掲げている。また、数値計画としては、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。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。

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月期の各利益は過去最高を更新。2023年3月期は増収・2ケタ増益で過去最高を更新する見込み
- ・ 中期経営計画を「NEXT VISION 2025」に更新。強固な経営基盤を構築することで、2025年3月期に売上高28,000百万円を目指す



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月期末時点の本社所在地は東京都渋谷区千駄ヶ谷、総資産は16,826百万円、資本金は681百万円、自己資本比率は32.7%、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した。なお、2018年3月に東京証券取引所(以下、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、2022年4月からの東証市場再編に伴い、プライム市場へ移行した。

フェイスネットワーク | 2022年6月21日(火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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を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
2022年 4月	東京証券取引所市場再編に伴いプライム市場へ移行 サステナビリティ委員会を設置

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、創業者の蜂谷二郎(はちやじろう)氏は金融機関出身の起業家であり、経験と分析に裏打ちされた危機管理能力を持つ。トップコンサルタントとして、セミナーから面談を一手に担い、顧客との強い信頼関係が高いリピーター率と新規顧客紹介の実績につながっている。

事業概要

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。

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、賃料相場も高いため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とし、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目線での住みやすい部屋づくりを行っている。

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。今後も需要の拡大が見込まれる相続市場を見据え、商品展開の拡充を計画している。

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

事業概要

開発物件のトピックスとしては、「GrandStory 用賀2」が挙げられる。地上5階、地下1階建てのWRC造（壁式鉄筋コンクリート造）で、様々な間取りタイプや居室ごとに異なる内装により、入居者のライフスタイルに合わせた居室選びが可能となっている。また、国内の賃貸用住居において初の試みとなる、自然光に近い光を再現することのできるLED照明「次世代調光調色システム Synca（シンカ）」を設置することで、健康的で居心地の良い空間を提供している。

開発物件トピックス



グランデュオ
GranDuo 代々木2
 当社開発物件として最大級の大型物件



グランストーリー
GrandStory 西麻布
 LED照明「次世代調光調色システム Synca」、戸別セキュリティ
 出所：決算説明資料より掲載



グランストーリー
GrandStory 用賀2
 LED照明「次世代調光調色システム Synca」

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同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っ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、多数のリピート受注・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、2022年3月末時点の従業員の構成比は設計・プランニングが19%、施工が26%を占めている。また、協力会社も活用することで、販売物件の約半分を自社で設計・施工している。

ワンストップサービス



※ 2022年3月末時点の従業員パーセンテージ

出所：決算説明資料より掲載

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。

事業概要

販売件数と受注実績の推移

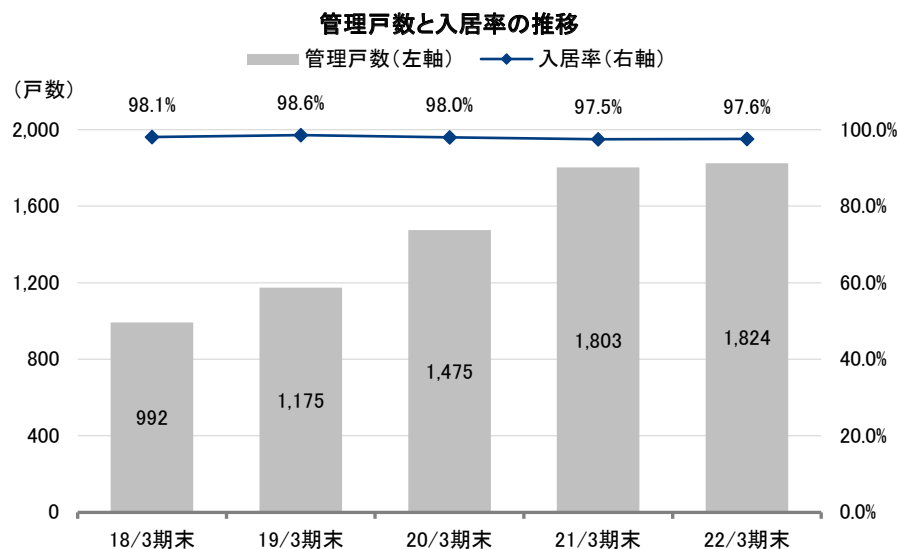
	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
販売件数(件)	33	37	40	43	35
不動産商品	20	20	28	27	11
建築商品	13	17	12	16	24
受注実績(百万円)					
受注高	2,617	2,452	1,193	2,199	6,958
受注残高	800	1,804	830	1,411	5,415

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。

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

事業概要

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月期は3期連続の営業増益、各利益は過去最高を更新

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高が前期比9.3%減の17,020百万円、営業利益が同64.6%増の1,759百万円、経常利益が同68.9%増の1,511百万円、当期純利益が同76.8%増の1,034百万円となった。マーケット環境においては、コロナ禍で住居用不動産の安定性が再評価されている。不動産投資に係る余剰資金が東京を中心とした優良な不動産商品への投資需要に向かい、業績は好調に推移した。期中に期初予想を上回る利益の確保が見込めたため、販売予定時期の見直しを行った。2023年3月期業績の安定化を優先し、営業活動をコントロールしたことにより前期比減収となるも、販売状況に特段の懸念はない。販管費では、積極的な人材採用により人件費が増加した一方で、自社顧客取引の増加により仲介手数料が抑制された。また、営業力強化・DX推進により効率的な用地仕入を推進することで利益率が改善したほか、施工能力の強化や販管費の適正なコントロールを実施した。これらの結果、営業利益は3期連続の増益となり、営業利益・経常利益・当期純利益のすべてにおいて過去最高を更新した。

フェイスネットワーク | 2022年6月21日(火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	18,774	100.0%	17,020	100.0%	-1,753	-9.3%
不動産投資支援事業	18,153	96.7%	16,387	96.3%	-1,765	-9.7%
不動産マネジメント事業	621	3.3%	633	3.7%	11	1.9%
売上総利益	2,587	13.8%	3,282	19.3%	695	26.9%
販管費	1,518	8.1%	1,523	8.9%	5	0.3%
営業利益	1,068	5.7%	1,759	10.3%	690	64.6%
不動産投資支援事業	970	5.3%	1,688	10.3%	718	74.0%
不動産マネジメント事業	98	15.8%	71	11.2%	-27	-27.7%
経常利益	895	4.8%	1,511	8.9%	616	68.9%
当期純利益	585	3.1%	1,034	6.1%	449	76.8%

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期比9.7%減の16,387百万円、営業利益は同74.0%増の1,688百万円となった。需要が堅調に推移したことにより、不動産商品11件（前期は27件）、建築商品24件（同16件）を販売したほか、大型物件の開発も推進した。

(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期比1.9%増の633百万円、営業利益は同27.7%減の71百万円となった。2022年3月末時点の管理運営受託戸数は同1.2%増の1,824戸（157棟）と順調に増加したものの、販売物件の在庫保有期間短期化によって賃料収入が減少し、減益となった。2021年3月期以前は、コロナ禍による実質的な営業活動停止期間の影響や、不動産投資に関わる金融機関の不正融資などの影響を受け、在庫保有期間が長期化する傾向にあったが、2022年3月期は販売が進み、在庫保有期間も適正となっている。管理戸数は販売物件数に相関して伸長するものであり、不動産マネジメント事業の営業利益については、2022年3月期の水準で下げ止まるものと弊社では見ている。

2. 財務状況

2022年3月期末の資産合計は、前期末比4,193百万円増の16,826百万円となった。現金及び預金が1,547百万円、仕掛販売用不動産が4,525百万円、完成工事未収入金が156百万円増加した一方で、販売用不動産が1,512百万円、出資金が502百万円減少した。仕掛販売用不動産の増加は開発用地の仕入によるものであり、営業力強化とDX推進の効果により効率的な用地仕入が推進されている。出資金の減少は2021年3月期に完売した不動産小口化商品に係るものであり、出資持分の売却によって減少した。負債合計は同3,343百万円増の11,325百万円となった。長期借入金が2,667百万円、1年内返済予定の長期借入金が439百万円、工事未払金が360百万円増加した一方で、前受金が540百万円減少した。純資産合計は同850百万円増の5,501百万円となった。当期純利益の獲得等により利益剰余金が875百万円増加した。これらの結果、自己資本比率は32.7%（前期末は36.8%）となった。

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

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

フェイスネットワーク | 2022年6月21日(火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

なお、借入金のうち短期借入金 434 百万円は、建築資金やクラウドファンディングによる調達資金である。建築資金は短期借入を中心に物件に紐づけた形で調達している。また、1 年内返済予定の長期借入金 1,399 百万円及び長期借入金 7,088 百万円は、設備資金及び運転資金が約 3,000 百万円、その他は用地仕入に係るものである。運転資金はおおむね 5 ～ 10 年、用地仕入はおおむね 2 年程度の長期借入にて調達している。建築資金や用地仕入に係る借入れは、いずれも物件の売却とともに都度返済が行われており、健全な資金調達と運用が行われている。不動産デベロッパーの場合は過大な有利子負債がリスク要因となるが、同社の場合は自己資本比率 30% 台を維持しており、有利子負債の運用は仕入状況に合わせて機動的に修正を行っている。

財務諸表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	増減額
資産合計	13,295	12,632	16,826	4,193
(流動資産)	11,013	9,652	14,551	4,899
(固定資産)	2,281	2,980	2,274	-705
負債合計	9,066	7,981	11,325	3,343
(流動負債)	4,932	3,435	4,012	577
(固定負債)	4,134	4,546	7,312	2,766
純資産合計	4,229	4,650	5,501	850
(株主資本)	4,231	4,667	5,507	839
(資本金)	681	681	681	0
有利子負債	7,025	5,947	9,172	3,224
有利子負債依存度	52.8%	47.1%	54.5%	7.4pt
自己資本比率	31.8%	36.8%	32.7%	-4.1pt
自己資本当期純利益率	13.6%	13.2%	20.4%	7.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 3 月期の営業キャッシュ・フローは 1,904 百万円の支出となったが、2023 年 3 月期業績の安定化を優先した販売時期の見直し、開発用地の仕入先行によるものである。2021 年 3 月期はコロナ禍による先行き不透明な状況を勘案し、保有物件の売却による資金化を優先しており、2022 年 3 月期の営業キャッシュ・フローとの乖離要因の 1 つとなっている。足元の市況動向は旺盛であり、売上の源泉となる開発用地取得も順調に推移していることから、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。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,441	-1,904
投資活動によるキャッシュ・フロー	-614	452
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,213	2,999
現金及び現金同等物の期末残高	3,992	5,539

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は増収・2ケタ増益を見込む。 DX推進によりワンストップサービス機能を強化し、 過去最高益を更新する見通し

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の業績予想について同社は、売上高で前期比23.4%増の21,000百万円、営業利益で同13.7%増の2,000百万円、経常利益で同12.4%増の1,700百万円、当期純利益で同11.2%増の1,150百万円としている。物件大型化・高付加価値化による収益性向上と、DX推進による効率性向上により増収増益を見込んでいる。同社では、DX推進及び人材採用・育成に積極投資していく方針であり、セールスフォースに対して100百万円規模のシステム投資を検討している。今後3ヶ年では300百万円以上の投資を検討しており、継続的な成長投資が業績拡大のための基盤を強固にしていくと弊社では見ている。また、人材採用については、即戦力となる中途採用を中心に積極的に行う予定だ。より優秀な人材を確保すべく、初任給の引き上げやベースアップ等の人事制度の改定についても検討を進めている。売上原価においては、資材価格・原材料費の高騰を数%～50%近く見込んでいる。同社では自社で施工を行っているため、資材発注時に複数物件の資材を発注することでボリュームディスカウントによる対応を図る。また、可能な範囲で売価への転嫁を行いつつ、継続的な資材発注のコントロール等により原価抑制を講じる。

2023年3月期業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	17,020	100.0%	21,000	100.0%	3,979	23.4%
営業利益	1,759	10.3%	2,000	9.5%	240	13.7%
経常利益	1,511	8.9%	1,700	8.1%	188	12.4%
当期純利益	1,034	6.1%	1,150	5.5%	115	11.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 重点施策

2023年3月期の重点施策として同社は、(1) DX推進によるワンストップサービス強化、(2) 大型物件開発、高付加価値物件開発推進、(3) 新たな事業領域の模索、(4) その他、を挙げている。

今後の見通し

(1) DX 推進によるワンストップサービス強化

DX 推進により業務効率化を図るとともに業務変革を促し、強固な経営基盤を構築する。「システム投資による業務プロセスの変革」「グループ全体最適による生産性向上」「既存事業の変革」を推進し、将来的なビジネスモデル変革と事業領域拡大に向けた布石とする。具体的な施策として、統合 CRM プラットフォーム「セールスフォース」の導入による、業務・顧客基盤の連携・可視化・共有・仕組化が挙げられる。従来は、それぞれのシステムによって仕入地情報・顧客情報・物件開発進捗状況・入居者情報を別個に管理していたが、業務システム・データベースを戦略的に発展・統合する。DX 推進により、従来の強みであるワンストップサービスを強化し、物件開発件数の飛躍的増加と既存事業の変革を促す。

ワンストップサービス機能の強化



出所：決算説明資料より掲載

(2) 大型物件開発、高付加価値物件開発推進

国内外の機関投資家や法人需要の増加に伴い、大型物件の需要が拡大している。こうした事業環境の変化に対応して、従来物件よりターゲットとコンセプトを明確にし、収益性の高い大型物件の開発を推進する。物件の大型化に伴い、1棟当たりの収益率は上昇する傾向にあり、2025年3月期までに1棟当たり約10億円までの拡大を計画している。足元の開発物件では、同社最大級の大型物件である「GranDuo 代々木2」、LED照明として「次世代調光調色システム Synca」を採用した「GrandStory 用賀2」「GrandStory 西麻布」などが挙げられる。なお、2023年3月期の販売予定物件としては、不動産商品15件、建築商品24件の合計39件を予定している。

今後の見通し

GrandStory 用賀 2



出所：会社ホームページより掲載

(3) 新たな事業領域の模索

キーコンセプトをサブスクリプション&シェアリングとし、新たな事業領域を模索していく。空間を創造し提供する不動産会社として、多様な働き方やライフスタイルを実現する次世代空間商品・サービスの開発を推進する。一例を挙げると、「美容業界の自由な働き方を叶える」をコンセプトに、サブスクリプション型シェアサロン「GrandStory SALON」を運営している。また、2022年4月15日には自社にて新規開発したユニット型サロン「GrandStory SALON +」を新たにオープンした。サブスクリプションという形態の特性上、会員数と客席数の増加が重要な指標となっており、店舗の拡大についても検討しているようだ。現状では具体的なマーケットサイズを設定していないが、社会的課題の解決に貢献することで同社の価値を訴求する。同事業については、今後もシェアリングと空間利用というマーケットを注視しながら模索を続ける方針だ。

GrandStory SALON +



出所：会社ホームページより掲載



(4) その他

商品展開拡充としては、2022年6月に不動産小口化商品「GrandFunding 代田橋」の募集を開始する。また、2023年3月期上期中に「GrandFunding 渋谷」の募集開始を予定している。「GrandFunding 三軒茶屋」については、既に完売しており販売状況は好調である。同社では、今後も需要の拡大が見込まれる相続市場を見据え、60代以降で安定的に資産を運用しながら承継させたい顧客をターゲットに、不動産小口化商品である「GrandFunding」シリーズの販売を強化していく方針である。足元では、税理士やファイナンシャルプランナーからの紹介案件による首都圏の顧客が中心であるが、将来的には顧客エリアを日本全国へと拡大していく。この他に、地域活性化への貢献と若者の夢の実現を応援する取り組みとして、「世田谷ドリームプロジェクト まちからアート vol.1 仮囲いデザインのアイデアコンテスト」を開催した。同社物件の建設現場仮囲いにアート作品を掲示することで、次世代を切り開くアーティストの応援とアートによる工事現場の彩り、街の賑わいの創出に貢献する。

同社建設現場仮囲いの様子



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

中期経営計画を「NEXT VISION 2025」に更新。 2025年3月期に売上高 28,000 百万円を目指す

同社は2021年12月15日に、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた中期経営計画の更新を発表した。前回の中期経営計画策定時からの外部環境・内部環境の変化を織り込み、より実効性の高い経営計画とするため、計画期間を1年延長し、「NEXT VISION 2025」に更新した。計画の基本方針では、「既存事業の安定的な成長による事業基盤の強化」「コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み」「DX推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築」「持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進」を掲げている。また、数値計画としては、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。

数値計画

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期 予想	24/3 期 計画	25/3 期 計画
売上高	18,774	17,020	21,000	24,000	28,000
営業利益	1,068	1,759	2,000	2,100	2,500
経常利益	895	1,511	1,700	1,800	2,100
当期純利益	585	1,034	1,150	1,200	1,400

出所：決算短信、会社資料よりフィスコ作成

1. 基本方針

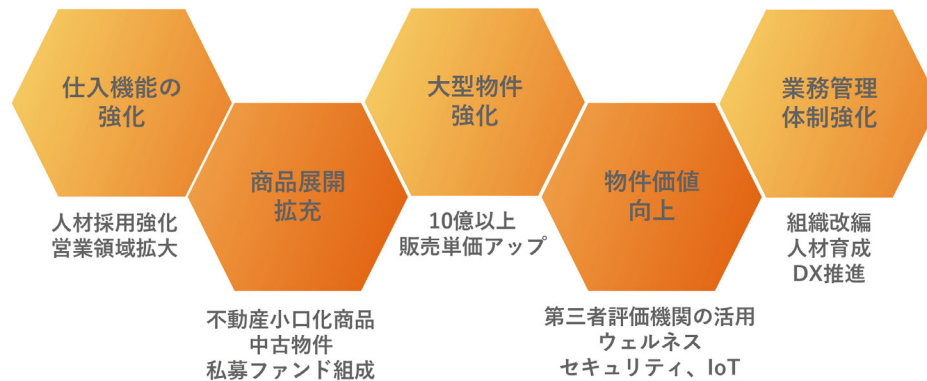
同社は基本方針として、(1) 既存事業の安定した成長による事業基盤の強化、(2) コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み、(3) DX推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築、(4) 持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進、を掲げている。

(1) 既存事業の安定した成長による事業基盤の強化

多様化する顧客ニーズに対応した物件開発をスピード感を持って推進するために、人材採用強化や営業領域拡大による仕入機能の強化、不動産小口化商品や私募ファンド組成による商品展開の拡充、10億円以上の大型物件の強化、第三者評価機関の活用やセキュリティ面の強化などによる物件価値向上、組織改編・人材育成・DX推進による業務管理体制強化などに注力する。

成長戦略

事業基盤強化のイメージ



出所：会社資料より掲載

(2) コーポレート・ガバナンスの強化と IR の積極的な取り組み

コーポレート・ガバナンスを強化し、改定コーポレートガバナンス・コードへの対応を推進する。2021年6月の監査等委員会設置会社への移行後、監査等委員会の月2回の実施や幹部社員へのヒアリング実施による状況把握等、社外取締役の活動を強化している。また、これまで以上に IR の積極的な取り組みを進める方針だ。具体的には、「情報発信ツールの活用による各種投資家への情報発信の強化」「コミュニケーションツールのオンライン化の推進、個人投資家向け説明会の継続開催等、各種投資家とのコミュニケーション強化」「IR・PR イベントの拡大による企業認知の拡大」などの施策を行っていく。

(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

将来的なビジネスモデル変革と事業領域拡大への布石として、部門横断型の DX 担当チームを設置し、全社で網羅的に DX を推進する。グループ全体の最適化に向け段階的に進化し、システム投資による業務プロセスの変革、グループ全体最適による生産性向上、既存事業の変革に取り組む方針だ。

(4) 持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進

同社は、従来から建築資材再利用を目的としたバザーの開催、自社開発物件における保育園の誘致や屋上・壁面緑化など、社会・地域・環境への貢献に向けた様々な活動を行ってきた。2021年3月には、継続的な取り組みを実践するとともに、地域社会との協業による価値創造の推進を目指し、SDGs 推進室を設置したほか、2022年4月にはサステナビリティ委員会を設置した。このうち、SDGs 推進室では会社全体の意識向上を目的として、ボトムアップとして社内のできる取り組みを推進していく。これに対し、サステナビリティ委員会は SDGs 推進室の上位に位置し、全体をけん引しながら SDGs 推進室に働きかけていく。事業全体に関わる施策や取り組みを検討し、会社の意思決定に関わる場所でサステナビリティを推進していく。具体的には、「環境に配慮した持続可能な物件開発の推進」「社員の多様性を活かした働きがいを創出する制度設計、女性活躍推進」「プライム市場上場企業として適切なコーポレート・ガバナンス体制の整備」を推し進めていく。事業における SDGs 推進の強化のみならず、部門ごとの連携を強化し全役職員の行動変容を促す方針である。

2. 上場維持基準適合に向けた取り組み

同社は、東証プライム市場の上場維持基準適合に向け、企業価値の向上による「時価総額の向上」により、「流通時価総額」基準達成を目指すことを基本方針としている。基準達成に向けては、売上・利益の持続的な成長と企業価値の向上とともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題と捉えており、中期経営計画に基づき課題解決に向けた取り組みを推進していく。具体的な施策としては、「中期経営計画の推進による業績の安定的な成長」「コーポレート・ガバナンスの強化とIRの積極的な取り組み」「積極的な株主還元策の取り組み」「ROICをKPIとした効率化経営の推進」を挙げている。これらの取り組みを着実に実行することにより、2027年3月期末におけるプライム市場の上場維持基準適合を目指す。

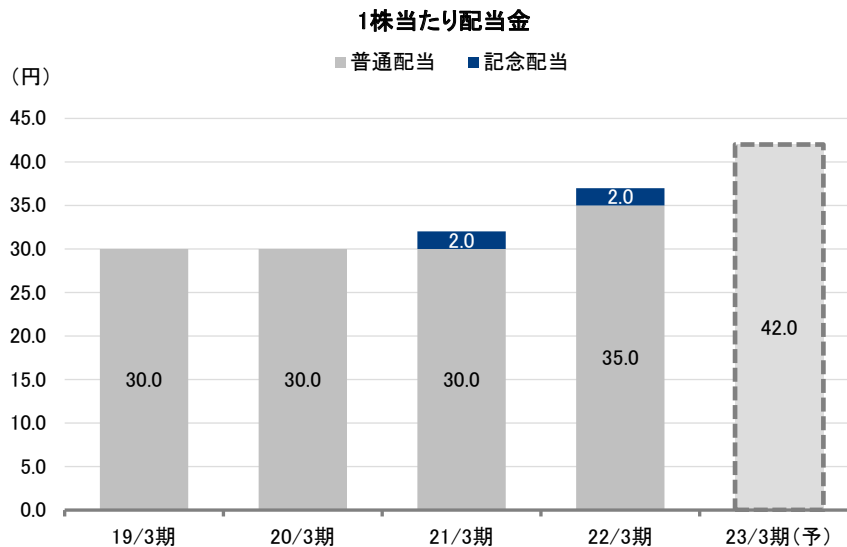
3. 弊社の注目点

外部要因によって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月期は会社設立20周年の記念配当を実施。 純資産の増加に応じて安定的な配当を継続する方針

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配当方針としている。この基本方針に基づいて、2022年3月期は会社設立20周年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5.0円増配の37.0円（普通配当35.0円、記念配当2.0円）となった。2023年3月期については、普通配当ベースで7.0円増配の42.0円を予定している。同社は配当による株主還元を重要な施策の1つとして捉えており、今後も業績・純資産の増加に応じて安定的な配当を継続していく方針である。中期経営計画においては、2027年3月期の純資産目標額を100億円とし、事業成長を通じた安定した財務基盤の構築を前提に、每期純資産額の3%以上の配当を目標としている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は株主優待制度を実施している。同社株式を2単元（200株）以上保有する株主を対象に、3,000円分のAmazonギフト券を贈呈する。また、3単元（300株）以上保有する株主には、保有株式数に応じて「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（保有期間の条件あり）。

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