

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 12 月 20 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>

フェイスネットワーク
3489 東証プライム市場

2022 年 12 月 20 日 (火)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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	08
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. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要	09
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	13
2. 重点施策	13
■ 成長戦略	18
1. 基本方針	18
2. 上場維持基準適合に向けた取り組み	20
3. 弊社の注目点	20
■ 株主還元策	20

要約

2023 年 3 月期第 2 四半期は大幅増収増益、 通期で 2 ケタ増益の蓋然性が高まる

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

2023 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 122.8% 増の 7,237 百万円、営業利益が 272 百万円（前年同期は 269 百万円の損失）、経常利益が 183 百万円（同 388 百万円の損失）、四半期純利益が 123 百万円（同 270 百万円の損失）となった。前期より販売時期を見直した物件の売却や、土地先行販売の実施が奏功し、前年同期比で大幅な増収増益となった。トピックスとしては、メインブランドである「GranDuo（グランデュオ）」シリーズの企画開発及び販売の拡大、不動産小口化商品の販売を推進するとともに、業務効率化を目的とした社内業務システムの運用開始に向け、積極的に取り組んだ。城南 3 区エリアに特化している強みを活かし、開発用地の仕入は順調に進んでおり、仕掛販売用不動産の 2023 年 3 月期第 2 四半期末残高は前期末比 1,827 百万円増の 9,327 百万円まで積み上がった。同社の業績は不動産業界の特性上、第 4 四半期に売上・利益が偏重する傾向にあるが、これらの仕掛販売用不動産の積み上げが売上・利益の加速度的な増加要因になると弊社では見ている。

2023 年 3 月期の業績については、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 百万円とする期初予想を据え置いている。開発物件大型化・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。なお、通期予想に対する進捗率は売上高で 34.5%、営業利益で 13.6% であるが、前年同期の売上高進捗率が 19.1%、各損益は損失計上から黒字転換したこと、また、不動産業界の特性上、第 4 四半期に売上・利益が偏重する傾向にあることを考慮すれば、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)

3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

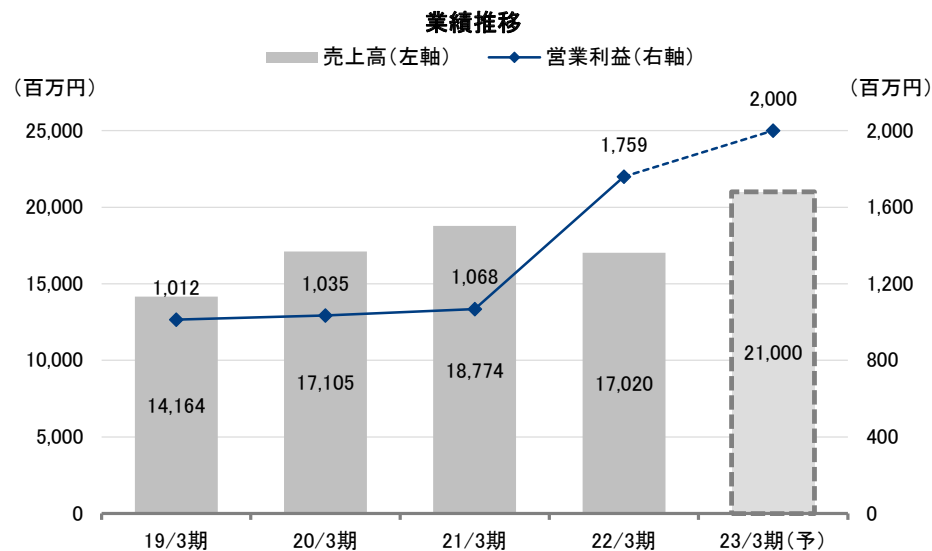
要約

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計画書の策定に合わせて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、新たな収益の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
- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期は大幅増収増益。通期で 2 ケタ増益の蓋然性が高まる
- ・ 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、株主還元の充実に図るため、2022 年 11 月 15 日～2023 年 2 月 10 日に自己株式 40,000 株 (上限) の取得 (取得価格の総額 78 百万円 (同)) を実施している。グループ会社は、同社及び持分法非適用の非連結子会社 3 社 (FAITH アセットマネジメント (株)、フェイスプロパティーズ (同) (旧 Faith ファンズ (同))、フェイス FP サロン (株)) 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 (グランストーリー)」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 月に第 1 部に市場変更し、2022 年 4 月の同市場区分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 12 月 20 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)(現 フェイスプロパティーズ(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
2022年10月	デザイン経営コンサルティング事業の and グラフ(株)(現 フェイス FP サロン(株))を子会社化

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ト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」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 万円前後、部屋数 15 戸程度、25㎡～50㎡のワンルーム・1LDK 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」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「GrandFunding（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対策市場を見据え、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

▼ 立地条件の優秀性



出所：決算説明資料より掲載

フェイスネットワーク

3489 東証プライム市場

2022 年 12 月 20 日 (火)

<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

事業概要

開発物件のトピックスとしては、「GranDuo 代々木 2」（2024 年 3 月期に竣工予定）が挙げられる。地上 4 階、地下 1 階建ての RC 造（鉄筋コンクリート造）で、同社開発物件としては最大級となる。耐震性・耐久性に優れ、デザインと居住性を両立させた独自設計により、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。同社は、メインブランド「GranDuo」シリーズを安定した賃貸需要を生み出す物件と位置付けており、高資産価値と長期的な高入居率を実現する源泉になっていると弊社では考える。

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



グランデュオ
GranDuo 経堂15
駐車場にEV充電設備「Terra Charge」設置
出所：決算説明資料より掲載



グランデュオ
GranDuo 富ヶ谷3
高低差を活かし、多様性に富んだデザイン



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。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

事業概要

3. 特徴・強み

同社は、土地の仕入から設計・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、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

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)

3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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

	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

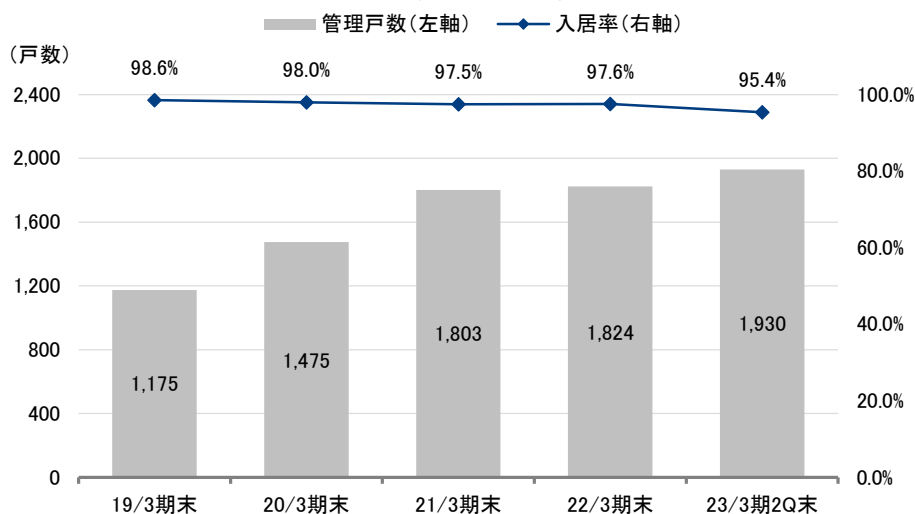
出所：決算短信、有価証券報告書、有価証券届出書よりフィスコ作成

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、設計・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 4 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。

管理戸数と入居率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

3489 東証プライム市場

2022 年 12 月 20 日 (火)

<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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・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・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。

建築コスト（建築資材費及び外注費）リスクとしては資材価格・原材料費の高騰の影響が挙げられるが、自社施工と外部施工で若干の差はあるものの、おおむね 20% ～ 30% 程度の上昇に留まっているようだ。資材価格・原材料費の高騰は同社予算に対して一定程度に抑えられており、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ていることから、吸収可能な範囲内であると弊社では見ている。

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

2023 年 3 月期第 2 四半期は大幅な増収増益。 物件売却の販売時期見直しや土地先行販売が奏功

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 122.8% 増の 7,237 百万円、営業利益が 272 百万円（前年同期は 269 百万円の損失）、経常利益が 183 百万円（同 388 百万円の損失）、四半期純利益が 123 百万円（同 270 百万円の損失）となった。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)

3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	3,248	100.0%	7,237	100.0%	3,988	122.8%
不動産投資支援事業	2,916	89.8%	6,896	95.3%	3,980	136.5%
不動産マネジメント事業	331	10.2%	340	4.7%	8	2.5%
売上総利益	467	14.4%	1,188	16.4%	721	154.3%
販管費	736	22.7%	915	12.7%	179	24.4%
営業損益	-269	-8.3%	272	3.8%	541	-
不動産投資支援事業	-316	-10.9%	224	3.3%	541	-
不動産マネジメント事業	47	14.4%	47	14.1%	0	0.3%
経常損益	-388	-12.0%	183	2.5%	572	-
四半期純損益	-270	-8.3%	123	1.7%	393	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

前期より販売時期を見直した物件の売却や、土地先行販売の実施が奏功し、前年同期比で大幅な増収増益となった。開発案件の土地先行売却は 3 件（2022 年 9 月末時点）となるなど、従来と比較して土地を先行売却するケースが増えている。マーケット環境においては、不動産投資に係る市場の剰余資金が、東京を中心とした優良な居住用不動産への投資需要に向かい、引き続き堅調に推移している。同社では、メインブランドである「GranDuo」シリーズの企画開発及び販売の拡大、不動産小口化商品の販売を推進するとともに、業務効率化を目的とした社内業務システムの運用開始に向け、積極的に取り組んだ。販管費では、DX 関連投資による情報システム費、組織体制強化に伴う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は減少傾向にある。なお、DX 関連投資や組織体制強化に伴う投資は、効率的な用地仕入を推進することで利益率改善や施工能力の強化、販管費の適正なコントロールを実現することから、中長期での成長に必須の投資と言える。このほか、城南 3 区エリアに特化している強みを活かし、開発用地の仕入は順調に進んでおり、仕掛販売用不動産の 2023 年 3 月期第 2 四半期末残高は前期末比 1,827 百万円増の 9,327 百万円まで積み上がった。同社の業績は不動産業界の特性上、第 4 四半期に売上・利益が偏重する傾向にあるが、これらの仕掛販売用不動産の積み上げが売上・利益の加速度的な増加要因になると弊社では見ている。

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 136.5% 増の 6,896 百万円、セグメント利益は 224 百万円（前年同期は 316 百万円の損失）となった。需要が堅調に推移したことにより、不動産商品 3 件（前年同期は 5 件）、建築商品 9 件（同 4 件）を販売したほか、大型物件の開発も推進した。

業績動向

(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 2.5% 増の 340 百万円、セグメント利益は同 0.3% 増の 47 百万円となった。また、2022 年 9 月末時点の管理戸数は同 8.3% 増の 1,930 戸（166 棟）と堅調に推移した。2021 年 3 月期以前は、新型コロナウイルス感染症拡大による実質的な営業活動停止や、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、現在では販売状況・在庫保有期間ともに適正となっている。足元の在庫保有期間はゼロに近い状況で、好調に推移している。管理戸数は販売物件数に相関して伸長するものであることから、改修工事などの一部案件による若干の増減はあるものの、セグメント利益は今後も同程度で推移すると弊社では見ている。

2. 財務状況

2023 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は、前期末比 1,676 百万円増の 18,503 百万円となった。販売用商品の仕入が順調に進んだため、主に仕掛販売用不動産が 1,827 百万円、販売用不動産が 1,363 百万円、完成工事未収入金が 753 百万円それぞれ増加した一方で、現金及び預金が 2,137 百万円減少したことによる。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。負債合計は同 1,714 百万円増の 13,039 百万円となった。主に販売用商品の増加に伴い、借入金が 2,183 百万円増加した一方で、未成工事受入金が 346 百万円、未払法人税等が 241 百万円それぞれ減少したことによる。純資産合計は同 37 百万円減の 5,463 百万円となった。主に四半期純利益の獲得等により繰越利益剰余金が 123 百万円増加した一方で、剰余金の配当により 183 百万円減少したことによる。これらの結果、自己資本比率は 29.5%（前期末は 32.7%）となった。

なお、借入金のうち短期借入金 1,860 百万円は建築資金が主である。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 1,977 百万円及び長期借入金 7,268 百万円は、設備資金及び運転資金、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% 前後を維持しており、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。

フェイスネットワーク

2022 年 12 月 20 日 (火)

3489 東証プライム市場 <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
資産合計	12,632	16,826	18,503	1,676
（流動資産）	9,652	14,551	16,228	1,676
（固定資産）	2,980	2,274	2,274	0
負債合計	7,981	11,325	13,039	1,714
（流動負債）	3,435	4,012	5,593	1,580
（固定負債）	4,546	7,312	7,446	133
純資産合計	4,650	5,501	5,463	-37
（株主資本）	4,667	5,507	5,467	-39
（資本金）	681	681	681	0
有利子負債	5,947	9,172	11,319	2,146
有利子負債依存度	47.1%	54.5%	61.2%	6.7pt
自己資本比率	36.8%	32.7%	29.5%	-3.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期第 2 四半期末の営業活動によるキャッシュ・フローは 4,049 百万円の支出となったが、販売用商品の仕入先行によるものである。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)

	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-6,371	-4,049
投資活動によるキャッシュ・フロー	122	-42
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,564	1,954
現金及び現金同等物の増減額	-685	-2,137
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,307	3,402

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2023 年 3 月期は期初予想を据え置き、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 百万円とする期初予想を据え置いている。

2023 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減		2Q 進捗率
	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%	34.5%
営業利益	1,759	10.3%	2,000	9.5%	240	13.7%	13.6%
経常利益	1,511	8.9%	1,700	8.1%	188	12.4%	10.8%
当期純利益	1,034	6.1%	1,150	5.5%	115	11.2%	10.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

開発物件大型化・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 ケ年では 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ると弊社では見ている。なお、建築コストについては、自社施工と外部施工で若干の差はあるが、資材価格・原材料費の高騰の影響によりおおむね 20 ～ 30% 程度の上昇を見込んでいる。資材価格・原材料費の高騰は同社予算に対して一定程度に抑えられており、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。通期予想に対する進捗率は売上高で 34.5%、営業利益で 13.6% であるが、前年同期の売上高進捗率が 19.1%、各損益は損失計上から黒字転換したこと、また、不動産業界の特性上、第 4 四半期に売上・利益が偏重する傾向にあることを考慮すれば、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。加えて、足元の販売は堅調に推移しており、売上原価の高騰も同社予算の範囲内であることから、今後の販売状況の動向次第では上方修正の可能性もあると弊社では考えている。

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。

(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」「グループ全体の最適化による生産性向上」「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は、統合 CRM プラットフォーム「セールスフォース」の導入が挙げられる。2023 年 3 月期初より導入に向けた準備を進めており、2022 年 11 月からは Phase1 である「情報一元化」の運用を開始した。「セールスフォース」の導入により、業務システムやデータベースを戦略的に発展・統合し、業務・顧客基盤の連携・可視化・共有・仕組化を図っていく。従来は、それぞれのシステムによって仕入用土地情報・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、物件開発力の飛躍的増加と既存事業の変革を促す。



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。開発物件大型化のメリットとしては、1 棟当たりの売上増加のほか、販売価格の増加に対し建築費用を抑制できることから、利益率の向上や販売先の拡大が見込める。一方、デメリットとしては、人員の確保、建設期間の長期化や土地仕入の競合の変化などがある。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」、駐車場に EV 充電設備「Terra Charge」を設置した「GranDuo 経堂 15」、高低差を活かした多様性に富んだデザインが特徴の「GranDuo 富ヶ谷 3」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。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

今後の見通し

「GranDuo 代々木 2」



出所：決算説明資料より掲載

(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。不動産オーナーから同社がテナントを借上げ、フリーランスの美容師・ネイリストなどの顧客に対して提供する。ユーザーからは取引契約に基づき会員使用料を受け取る一方、不動産オーナーに対しては賃貸借契約に基づく賃料を支払う。2023 年 3 月期は出店を加速しており、2022 年 4 月に自由が丘店、5 月に渋谷店、11 月に中目黒店を開店した。このうち、中目黒店の内覧会には独立を考えている顧客が 20 名超来場したことからも、注目度は高いと言える。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」のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

フェイスネットワーク

3489 東証プライム市場

2022 年 12 月 20 日 (火)

<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

今後の見通し

(4) その他

商品展開拡充としては、不動産小口化商品「GrandFunding」シリーズを強化する。この背景には、2015 年に相続税の基礎控除額が縮小され、相続税の課税対象者が増加したことに伴い、資産承継に対する不動産の活用ニーズが高まっていることがある。「GrandFunding」シリーズは「任意組合理型」であり、現物不動産と同様の扱いとなることから、資産承継への有効活用が可能となる。このため、今後も需要拡大が見込めると弊社では見ている。なお、2022 年 9 月に 3 号物件「GrandFunding 代田橋」を組成、同年 10 月に 4 号物件「GrandFunding 渋谷」の募集を開始したほか、2023 年 1 月には 5 号物件「GrandFunding 渋谷 2」の募集開始を予定している。このほか、「GrandFunding 代田橋」は 2022 年 11 月に完売、「GrandFunding 渋谷」は同年 11 月からセミナーを開催し、年末に向けて販売を進める計画だ。このように販売状況が好調であることから、6 号～11 号物件についても企画を進めている。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、「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。

2022 年 10 月には、デザイン経営コンサルティング・宅地建物取引業を運営する and グラフ (株) を買収・子会社化し、不動産を活用した資産形成をサポートするフェイス FP サロンへ商号変更した (2022 年 10 月 3 日よりサービス開始)。資産運用コンサルティング・相続コンサルティング・ファイナンシャルプランニング・不動産業を展開し、相続市場における資産承継対策ニーズへの対応や個人顧客との新たなタッチポイントの開拓を推進する。フェイス FP サロンは、在籍役職員全員が金融機関出身者であり、財務コンサルティングの知識や経験が豊富であることから、シナジー効果により、既存顧客層への販売強化のほか、新規顧客層の獲得や販路拡大につながると弊社では見ている。

不動産小口化商品「GrandFunding」



出所：決算説明資料より掲載

また、同社は様々な企業と協業展開し、入居者の豊かな生活に貢献するサービスを創出している。2022 年 4 月には、(株) グリーンハウスとユニット型サロンの無人経営に関する実証実験を実施した。また、同年 6 月にキッチン用品サイトを運営する (株) ワイ・ヨット、ヘルスケアグッズサイトを運営する (株) ドリーム、観葉植物のオンラインストアを運営する (株) Domuz とそれぞれ販売提携契約を締結した。直近では、同年 8 月に電気自動車の充電インフラ「Terra Charge」を提供する Terra Motors (株) と業務提携契約を締結している。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

今後の見通し

協業展開による付帯サービスの創出

協業企業	内容
(株) グリーンハウス	ユニット型サロンの無人経営に関する実証実験を実施
(株) ワイ・ヨット	国内のキッチン・ダイニングツール通販サイト「Y-YACHT STORE & (COOK)」と販売提携契約を締結
(株) ドリーム	ヘルスケアグッズを手掛ける「&MEDICAL」と販売提携契約を締結
(株) Domuz	観葉植物のオンラインストア「AND PLANTS」と販売提携契約を締結
Terra Motors(株)	電気自動車の充電インフラ「Terra Charge」と業務提携契約を締結

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

このほかに、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.2 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の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計画書の策定に合わせて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

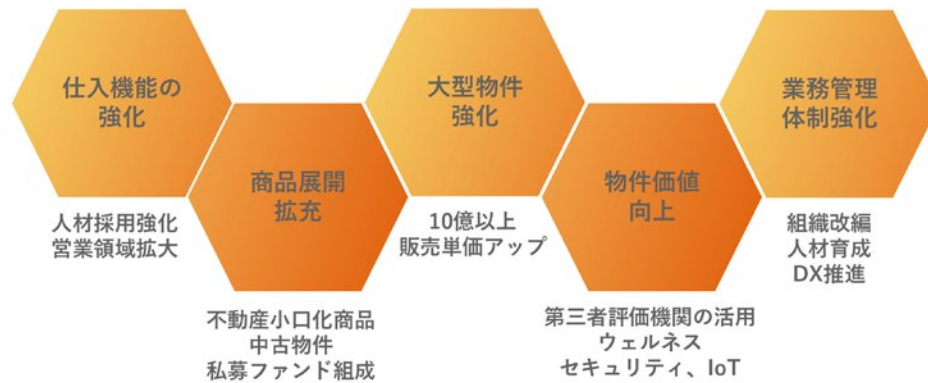
同社は基本方針として、(1) 既存事業の安定的な成長による事業基盤の強化、(2) コーポレート・ガバナンスの強化と IR の積極的な取り組み、(3) DX 推進により業務効率化を図り、強固な経営基盤を構築、(4) 持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進、を掲げている。

(1) 既存事業の安定的な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。また、M&A を活用したシナジー発揮による事業基盤の強化も検討しており、具体的には 20 億～30 億円規模の中堅ゼネコンをターゲットにしている。規模感やエリアに関しては明確に定まっているが、現状では適合する案件がない状況だ。

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、改訂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、グループ全体の最適化による生産性向上、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で行え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。このうち「環境に配慮した持続可能な物件開発の推進」については、物件開発時に高付加価値化や企業ブランディングを図り、持続可能な社会の実現に貢献する取り組みを推進していることを訴求していく。

フェイスネットワーク
3489 東証プライム市場

2022 年 12 月 20 日 (火)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

成長戦略

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」基準の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による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、新たな収益の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

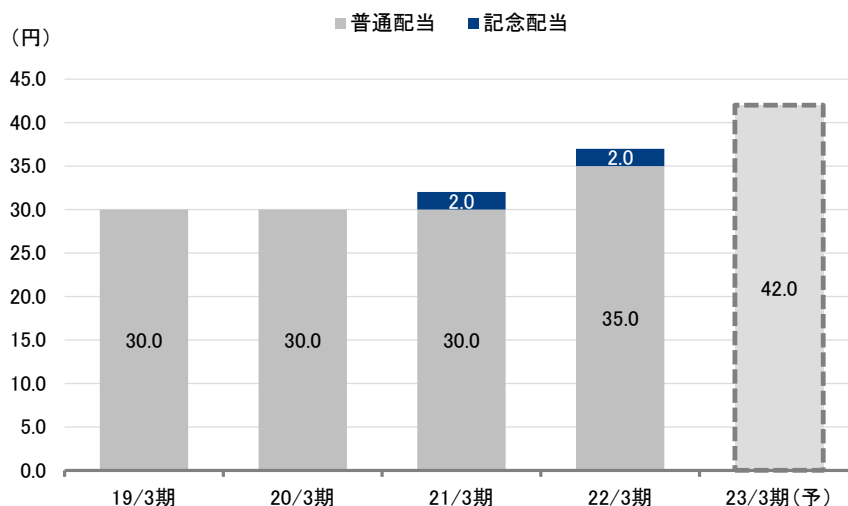
安定的かつ持続的な株主還元強化方針に基づき、 2023 年 3 月期は 1 株当たり 42.0 円の配当を予定

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配当方針としている。2023 年 3 月期は、安定的かつ持続的な株主還元強化方針の下、さらなる業績拡大を織り込み、普通配当ベースで前期比 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。

フェイスネットワーク | 2022 年 12 月 20 日 (火)
3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金



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単位（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単位（300株）以上保有する株主には、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（保有期間等の条件あり※）。

※ 継続保有期間6ヶ月以上を条件として、同一株主番号で3月末日及び9月末日現在の株主名簿に連続して2回以上記載または記録された株主を対象としている。

同社は、自己株式の取得にも積極的だ。直近では、2022年11月15日～2023年2月10日に、取得株式総数40,000株（上限）、取得価格総額78百万円（同）の自己株式取得を行うことを発表しており、2022年11月30日現在で10,200株（13百万円）を取得した。

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・表示したものです。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、配布等することは強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