

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フェイスネットワーク

3489 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 13 日 (金)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

フェイスネットワーク
3489 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<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	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 不動産投資支援事業	03
2. 不動産マネジメント事業	04
3. 特徴・強み	04
4. 管理戸数と入居率	04
■ 業績動向	05
1. 2025 年 3 月期の業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2026 年 3 月期の業績見通し	07
■ 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

フェイスネットワーク
3489 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

要約

2025 年 3 月期は物件価値向上施策が奏功し、 売上高・各段階利益ともに過去最高を更新

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（鉄筋コンクリート）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・販売を行い、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である。

2. 業績動向

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 29,915 百万円（前期比 34.2% 増）、営業利益が 4,519 百万円（同 116.2% 増）、経常利益が 4,106 百万円（同 130.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,769 百万円（同 193.6% 増）と、売上高と各段階利益のすべてで過去最高を更新した。金融機関との連携強化による紹介顧客の増加に加え、物件価値向上策が奏功し、売上総利益率は前期比 4.8 ポイント増の 24.3% と収益力も大幅に向上した。物件の大型化や価値向上に向けた各種取り組みも奏功しており、2026 年 3 月期以降のさらなる成長に期待が持てる。また、同社は主に富裕層をターゲットにした不動産開発を行っているが、顧客層の多くは「見たことがない」「唯一無二の」商品を望む傾向が強い。そのため、高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズは、意匠や設計の面で他社にない独自性を追求した異次元の高級賃貸レジデンスであり、物件価値の向上に大きく寄与するものと弊社では見ている。

3. 成長戦略

同社は中期経営計画「NEXT VISION 2026」を掲げ、「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」「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」「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」の4点を基本方針としている。2026 年 3 月期の売上高と営業利益については、当初の計画から見直しが行われた。これは、物件価値を高める取り組みが継続して成果を上げ、利益率の高い物件開発が進んでいることを踏まえた修正である。修正後の数値計画は、2026 年 3 月期に売上高 35,000 百万円（当初計画は 40,000 百万円）、営業利益 5,600 百万円（同 5,400 百万円）、経常利益 5,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,400 百万円（いずれも修正なし）としている。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、物件の大型化と価値向上の施策が奏功していることから、数値目標を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

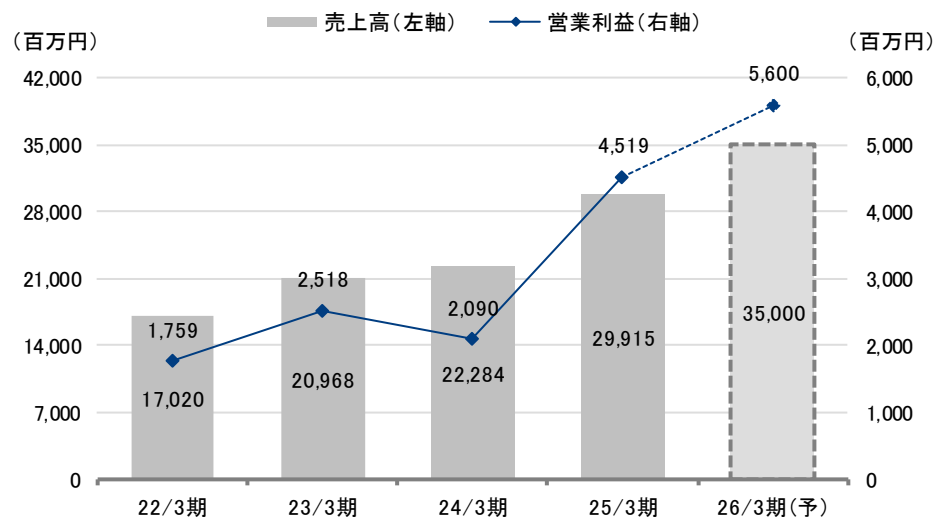
フェイスネットワーク | 2025 年 6 月 13 日 (金)
3489 東証スタンダード市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

要約

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
- ・2025 年 3 月期は売上高とすべての段階利益で過去最高を更新。収益力も大幅に向上
- ・収益性の向上を背景に中期経営計画「NEXT VISION 2026」を修正。物件の大型化と価値向上の施策が奏功していることから、数値目標の達成可能性は高い

業績推移



注：24/3 期以降は連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

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

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。

フェイスネットワーク
3489 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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

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、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、自社ブランドである「GranDuo」シリーズにおいて、「GranDuo」「THE GRANDUO」を展開している。独自設計でプロジェクトごとにコンセプトを設定しており、そのコンセプトがデザインや間取り等に落とし込まれることで付加価値が付き、ほかの賃貸物件との差別化を実現している。また、RC 物件は寿命が長く優れた耐震性を持つという特徴から、長期的な運用を考えるオーナーにとっては安定した投資事業の運用を可能にし、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれる物件となっている。「GranDuo」は、安全性・機能性・デザイン性を高い次元で融合させており、好立地に開発することでオーナーにとって長期的に安定した収益が見込める商品であり、「THE GRANDUO」は、同社が手掛ける高級賃貸レジデンスとして、邸宅の設計に実績のある建築家を採用し、「新しい暮らし・新しい価値」を提供している。

同社のエリア戦略として、東京都の「城南 3 区」(世田谷区・目黒区・渋谷区)に特化している。このエリアは都心へのアクセスが便利で、豊かな緑が多く、住環境も整えられており、「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として不動産投資用の物件開発に適していると言える。2025 年 3 月期末時点では、開発物件数 299 棟のうち 224 棟(74.9%)を城南 3 区で開発しており、ターゲットエリアを絞り実績を積み上げることでより有益な土地情報を迅速に獲得している。毎月 400 件を超える非公開の土地情報の中から収益性の高い物件を厳選し、迅速にプランニングと工事原価を算出して販売先に提案し、プロジェクトとして成立させている。土地情報が広く迅速に集まるのは城南 3 区における同社の開発実績が業界で認知されているからであり、収益性を最大化できるプランを迅速に作成・提案ができるのは、同社が自社設計チームを有しているからである。すなわち、同社の強みによって、投資効率が高い土地を素早く判断し、継続的に適正な価格で優良物件の仕入れを行えるのである。また、城南 3 区は建築規制が厳しいため設計・プランニングが難しいという立地特性があるが、同社は同地域を中心に 250 棟を超える物件を開発してきた企画力とノウハウを蓄積しているので、厳しい建築条件や様々な土地形状においても収益を最大化できるボリュームプランを設計・施工できている。

フェイスネットワーク | 2025 年 6 月 13 日 (金)
3489 東証スタンダード市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

事業概要

2. 不動産マネジメント事業

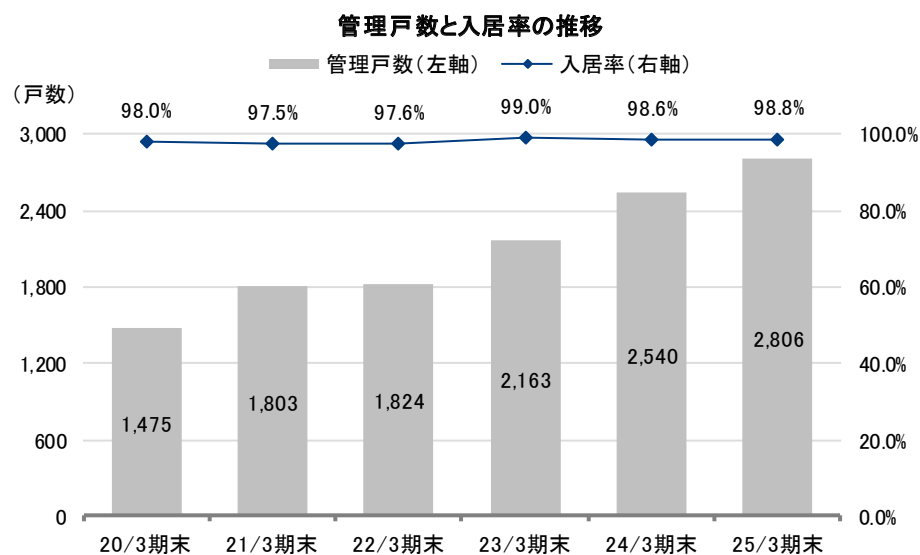
不動産マネジメント事業は、不動産オーナー及び同社が保有する不動産を管理・運営（入居者募集、入退去更新手続、賃貸借条件の交渉窓口、クレーム対応、入金管理、資産価値向上のための施策立案・実践、メンテナンス、所有者向け送金、所有者向けレポート作成など）する PM 事業を行っている。収益は受託管理手数料と、販売物件を在庫として保有している期間の家賃収入である。管理運営受託戸数の積み上げによってストック型収益となる。入居者募集については自社の賃貸仲介業務を担う「3 区 miraie（ミライエ）」で行っている。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に城南 3 区や物件の魅力をより深くアピールできるため、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。

3. 特徴・強み

同社には、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・施工するという強みがある。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。

4. 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

フェイスネットワーク
3489 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 3 月期は売上高・各段階利益で過去最高を更新。
物件価値向上施策により利益率も大幅改善

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 29,915 百万円（前期比 34.2% 増）、営業利益が 4,519 百万円（同 116.2% 増）、経常利益が 4,106 百万円（同 130.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,769 百万円（同 193.6% 増）となった。

2025 年 3 月期業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	22,284	100.0%	29,915	100.0%	7,631	34.2%
不動産投資支援事業	21,495	96.5%	29,046	97.1%	7,551	35.1%
不動産マネジメント事業	789	3.5%	869	2.9%	80	10.2%
売上総利益	4,338	19.5%	7,276	24.3%	2,937	67.7%
販管費	2,248	10.1%	2,757	9.2%	509	22.6%
営業利益	2,090	9.4%	4,519	15.1%	2,428	116.2%
不動産投資支援事業	1,967	9.2%	4,348	15.0%	2,380	121.0%
不動産マネジメント事業	122	15.5%	170	19.7%	48	39.4%
経常利益	1,784	8.0%	4,106	13.7%	2,322	130.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	943	4.2%	2,769	9.3%	1,826	193.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のすべてで過去最高を更新した。販売は、金融機関等との連携強化により紹介顧客を中心に好調に推移し、加えて従来から取り組んできた物件価値向上施策が奏功したことにより、収益面での大幅な向上が実現した。売上総利益率も改善が顕著であり、前期比 4.8 ポイント増の 24.3% に上昇した。これは Well-Being（ウェルビーイング）を意識した体験価値の導入や空間デザインの工夫といった物件価値の向上を図る具体的な取り組みの成果である。また、不動産業界の特性として第 4 四半期に売上及び利益が集中する傾向にあるなかで、同社もこの傾向に沿った業績推移となった。資材価格や人件費のコスト増に対しては、引き続きワンストップ体制による効率化やボリュームディスカウント・コストコントロールを進めており、物件価値の向上による価格転嫁を通じて対応しているほか、入居者や投資家にとっての体験価値や保有ステータスの向上により、利回りだけに依らない選ばれる商品づくりを重視している。販売における顧客構成は、件数ベースで見るとファンド向けが 2 割、残る 8 割が個人投資家・資産管理会社・事業法人である。売上ベースでも、ファンド比率は 17% とおおむね 2 割弱に留まる。

フェイスネットワーク | 2025 年 6 月 13 日 (金)

3489 東証スタンダード市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別に見ると、不動産投資支援事業では、不動産商品を 21 件、建築商品を 7 件販売している。竣工物件の平均販売単価は 1,221 百万円であり、同事業の高単価商品販売が引き続き行われていることが窺える。施工能力の強化を目的に取得した（株）岩本組に関しては、足元では他社案件を終え、同社物件の施工に専念している状況である。これにより外注費用の流出が抑えられ、品質管理や人材交流の面でもグループとしての一体化が進んでいる。不動産マネジメント事業においては、管理戸数の増加が売上高及びセグメント利益の堅調な推移を支える要因となっている。2025 年 3 月末時点における管理戸数は 2,806 戸 / 221 棟となっており、着実な管理物件の積み上げが継続されている。

「GranDuo」シリーズでは環境性能への対応として、3 物件において建築物省エネルギー性能表示制度である BELS の認証を取得しており、そのうちの 1 物件は ZEH-M Oriented にも認定されている。これまでの経験から、認証取得に必要なスペックやコスト配分についてのノウハウが蓄積されており、今後も各種認証制度に対応した物件の増加を進める方針だ。同社は物件ごとに設計思想が異なるが、様々なケーススタディの蓄積が今後の効率化に資すると弊社では見ている。また、デザイン分野においては「GranDuo」シリーズの 5 物件が「2024 年度グッドデザイン賞」を受賞した。さらに、高級賃貸レジデンスブランド「THE GRANDUO」が新たにローンチされ、同ブランドではコンセプトや世界観、リーシング情報を伝えるブランドサイトも公開されている。加えて、地域貢献及び若者の夢の実現を支援する活動として「世田谷ドリームプロジェクト」が展開されており、アート分野における「まちからアート」、ミュージック分野における「夢音楽コンテスト」、スポーツ分野における「夢ダンスコンテスト」がそれぞれ開催された。

2025 年 3 月期は売上高と各段階利益のすべてで過去最高を更新しており、足元での仕入・開発状況も順調に推移している。物件の大型化や価値向上に向けた各種取り組みも奏功しており、2026 年 3 月期以降のさらなる成長に期待が持てる。また、同社は主に富裕層をターゲットにした不動産開発を行っているが、顧客層の多くは「見たことがない」「唯一無二の」商品を望む傾向が強い。そのため、高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズは、意匠や設計の面で他社にない独自性を追求した異次元の高級賃貸レジデンスであり、物件価値の向上に大きく寄与すると弊社では見ている。

2. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 3,426 百万円増の 30,036 百万円となった。開発用地の仕入推進により仕掛販売用不動産が 4,094 百万円増加した一方で、販売用不動産は好調な販売の進展により 2,863 百万円減少した。これに伴い、現金及び預金は 3,538 百万円増加した。また、自社保有用の建物・土地の取得や子会社株式の引き受けが影響し、建物・土地が 462 百万円増加した。投資有価証券については 68 百万円の減損が発生し、のれんは償却により 111 百万円減少している。負債合計は同 1,093 百万円増の 20,271 百万円となった。借入金返済により 1 年内返済長期借入金が 1,957 百万円減少したほか、前受金が 647 百万円減少した一方で、未成工事受入金が 458 百万円、未払法人税等が 1,073 百万円増加した。また、用地仕入に伴い長期借入金も 2,165 百万円増加している。純資産合計は同 2,333 百万円増の 9,765 百万円となった。これらの結果、自己資本比率は 32.5%（前期末は 27.9%）となった。

フェイスネットワーク
3489 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は物件の収益性向上により、引き続き増収増益を見込む

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 17.0% 増の 35,000 百万円、営業利益で同 23.9% 増の 5,600 百万円、経常利益で同 21.7% 増の 5,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 22.8% 増の 3,400 百万円を見込んでいる。物件価値向上施策の成果として収益性の高い物件の開発・販売が進展していることを背景に、売上高と営業利益に関して、中期経営計画「NEXT VISION 2026」の当初計画から修正している。

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	29,915	100.0%	35,000	100.0%	5,084	17.0%
営業利益	4,519	15.1%	5,600	16.0%	1,080	23.9%
経常利益	4,106	13.7%	5,000	14.3%	893	21.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,769	9.3%	3,400	9.7%	630	22.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

販売予定物件は、不動産商品 26 件、建築商品 1 件の合計 27 件を予定している。開発中のプロジェクト数は合計 43 件に上り、これらの内訳は、世田谷区内が 26 件、目黒区が 7 件、その他エリアが 8 件となっている。こうした業績見通しの下、同社では 2026 年 3 月期において以下のとおり重点施策を進める。

富裕層及び超富裕層をターゲットとした不動産販売戦略の一環として、金融機関との連携をさらに強化する。近年、純金融資産保有額の増加により富裕層・超富裕層が顕著に増加しており、それに伴い不動産を活用した資産承継ニーズが高まっている。相続税の課税対象となる被相続人数も増加傾向にあり、その割合は約 10 人に 1 人に上っており、年間相続税納付額は 3 兆円を超える。このような環境を背景に、同社は 2025 年 3 月期において新規取引金融機関の開拓やアプローチ数の拡大、ビジネスマッチング勉強会の開催、営業ツールの開発を進めた結果、金融機関からの紹介に基づく販売総額が全体の約 60% を占めるまでに成長した。これを受けて、2026 年 3 月期には営業力のさらなる強化、組織体制の増強、営業ツールの改善を図り、金融機関との関係深化を継続するとともに、ハイクオリティな CG を活用した販売資料や Web による情報提供体制の強化を進める。

物件価値向上への取り組みとしては、単なる居住機能に留まらず、暮らしの質を高める Well-Being の実現を図る。各物件は 9 つの指針に基づいて設計され、住むことで心身の健やかさと充実感をもたらす FULNESS (フルネス) な暮らしを可能とする仕様となっている。加えて、省エネルギー性能の向上や環境配慮型設計による社会貢献性の高い空間価値の創造を推進しており、新たな素材や技術の導入を通じて、デザイン性と機能性の両立を推進する。

フェイスネットワーク | 2025 年 6 月 13 日 (金)
3489 東証スタンダード市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

今後の見通し

「新しい暮らし方」の提案として、富裕層向けの最高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの開発を進める。同シリーズは、従来の GranDuo シリーズと一線を画し、「THE」の名の下に唯一無二の独自性と本物志向を体現している。中低層型の高級賃貸住宅として、短期間での開発が可能であり、著名な建築家による設計によってデザイン性と居住性の高次元融合を実現している。FULNESS をコンセプトとした特別仕様が標準装備され、2025 年 3 月期には 3 物件が竣工した。2026 年 3 月期には「THE GRANDUO YOGA」「THE GRANDUO SAKURASHINMACHI」「THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA」「THE GRANDUO GAKUGEIDAIGAKU」ほか 9 件の開発が予定されており、そのうち 6 物件が 2026 年 3 月期中に竣工予定である。加えて、健康をテーマとしたエコマネジメント住宅「THE GRANHAUS」の開発も推進しており、「THE GRANHAUS HANEKI」の 4 戸が 2025 年 5 月末に竣工し 6 月に特別内覧会が開催されたほか、「THE GRANHAUS SHIMOKITAZAWA」の 3 戸が 2026 年 3 月末に竣工予定である。これらには複数のメディア取材が決定しているほか、一般顧客からの問い合わせも堅調である。さらに、西麻布、恵比寿、南青山といったエリアでも 3 件のプロジェクトが進行中である。

大型物件の開発についても積極的に推進しており、国内外の機関投資家や法人の不動産需要の高まりを受けて、物件当たりの収益性向上と開発効率の最適化を図る。竣工物件の平均販売単価を 2026 年 3 月期には約 1,400 百万円に拡大する計画（前期の平均販売単価は 1,221 百万円）であり、収益の安定化及び事業ポートフォリオの強化に資する中核施策として位置付けている。2027 年 3 月期以降の平均販売単価は、大型案件の有無により変動する可能性があるものの、おおむね 1,400 ～ 1,600 百万円のレンジで推移すると弊社では見ている。

■ 成長戦略

「NEXT VISION 2026」の売上高と営業利益を修正。 引き続き物件当たりの利益率を向上に注力

同社は中期経営計画「NEXT VISION 2026」を策定しており、「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」「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」「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」を基本方針として掲げている。2026 年 3 月期においては、売上高及び営業利益に関して、当初計画値を修正している。これは、物件価値向上に向けた取り組みを継続的に実施した結果、売上総利益率の高い物件開発を実現し、2026 年 3 月期も引き続き利益率の向上を見込んでいることを反映したことによる。物件の企画・設計・施工の各段階において品質と差別化を重視し、利益率の高い事業構造を構築してきたことが、業績見通しの修正要因となった。修正後の数値計画は、2026 年 3 月期に売上高 35,000 百万円（当初計画は 40,000 百万円）、営業利益 5,600 百万円（同 5,400 百万円）、経常利益 5,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,400 百万円（いずれも修正なし）としている。

「NEXT VISION 2026」における重点施策は以下のとおりである。

(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

商品開発・事業展開の多様化による新たな顧客層の開拓として、不動産 STO（セキュリティ・トークン・オフリング）分野への参入と不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化を掲げている。2023 年 5 月には、第 1 種金融商品取引業として登録された証券会社とセキュリティ・トークン（ST）のプラットフォームを自社開発するシステム会社をグループ傘下に持つ金融持株会社である Hash DasH Holdings（株）への株式出資契約を締結した。これにより、不動産 STO 分野への参入を実現し、安定した物件供給先の確保と新たな顧客層の開拓、不動産テック領域への進出を目指す。「GrandFunding」は、「任意組合型」という特性を持っているため、投資家は現物不動産所有と同様に不動産税制の適用も受けることができる。対象物件は、入居需要が高い城南 3 区の人気エリアの物件であり、ワンストップサービスを提供することで運用コストを抑制し高い利回りを確保している。これにより、投資家にとって魅力的なリターンを生み出すことを目指す。

(2) 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

「GranDuo」シリーズを筆頭として、開発物件の大型化により 1 棟当たりの収益性向上を目指す。2023 年 3 月期の竣工物件の平均販売価格 7.1 億円を、2026 年 3 月期には 12.5 億円にまで引き上げる計画だ。また、最適なボリュームプランの開発を推進していくほか、賃貸物件での Well-Being な暮らしを実現するため、快適な空間や体験価値の提供に注力する。ワンストップサービスの強みを生かした入居者視点での空間づくりを推進するとともに、様々なサービスを導入し、入居者の利便性や満足度を高めることで、物件の魅力を向上させる。そのほか、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）認証を取得した物件の開発を推進することで、環境に配慮した建物の開発や省エネルギー対策の推進を行い、持続可能性の観点からも評価される物件を目指す。

(3) 高級賃貸レジデンスの開発

コロナ禍を経て、賃貸住宅においても在宅時間を贅沢に過ごせる空間への需要や、広く快適な住環境を求める賃貸需要が増加している。また、訪日外国人の増加に伴う需要増も見込まれる。同社では、これらの需要に対応するため、中低層型の高級賃貸レジデンスの開発を推進している。需要が見込まれるエリアを厳選し、従来の「GranDuo」シリーズとは一線を画した大規模かつグレード感のある高級賃貸レジデンスを提供する。同社が需要に応じた開発を行うことで、付加価値の向上や競争力の強化が期待できる。また、中低層型の高級賃貸レジデンスというセグメントに注力することで、ほかの競合企業との差別化や収益性の向上につなげられると弊社では見ている。

(4) 適正な利益分配による株主還元強化

同社は、2023 年 5 月に業績連動型の配当方針への変更を公表した。配当性向 35% 以上を目標に掲げ、利益の増加を通じて株主価値を高めることを目指す。配当性向目標を織り込んだ 2026 年 3 月期の配当は 120.0 円を予定しており、配当方針の変更による配当性向目標の設定は、将来的な成長に応じた配当の増加を期待させる。また、必要に応じて自社株式を取得することも検討しており、資本効率の向上や経営環境の変化に柔軟に対応するとともに、株主還元の充実を図っていく。

(5) ワンストップサービス体制の充実による経営基盤の強化

同社では、物件開発力を強化するために優れた人材を確保することを重視している。優秀な設計や施工担当者を採用し、物件の品質向上と開発スピードの加速を図る。また、M&A を含めたリソースの拡充を通じて、設計や施工の体制を強化する。施工能力の強化を目的とした M&A については引き続き検討しており、岩本組に続いてもう 1 社程度の取得も視野に入れている。良質な案件があれば積極的に検討していく方針だ。適切な資源の配置とパートナーシップの構築により、効率的かつ高品質な物件開発を実現する。加えて、施工部隊の教育研修体制を整備し、技術力や品質管理の向上を図る。継続的なスキルアップや最新技術の導入によって、施工品質の向上と競争力の維持を目指す。社内 DX に関しても引き続き推進する方針で、Salesforce の活用による情報共有と業務効率化のさらなる促進を図る。

■ 株主還元策

配当性向 35% を目標に株主還元を強化。 2026 年 3 月期は 1 株当たり 120.0 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の 1 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いくとしている。2025 年 3 月期は既述の配当方針の下、年度業績を踏まえ前期比 53.5 円増の 98.5 円の配当を実施した。これは期初計画を上回る利益水準の実現によるものであり、期初計画と比較しても 2.5 円の上乗せとなった。また、2026 年 3 月期の配当予想は前期比 21.5 円増の 1 株当たり 120.0 円を予定しており、これが実現すれば 5 期連続の増配となる。同社は今後も業績・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だ。

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