

|| 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 >>>

2021 年 6 月 28 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



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	01
■ 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. 2021 年 3 月期の業績概要	10
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2022 年 3 月期の業績見通し	11
2. 重点施策	12
■ 成長戦略	14
1. 基本方針	14
2. 弊社の注目点	15
■ 株主還元策	16
■ SDGs への取り組み	17

要約

投資用不動産を企画販売する 「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

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・一棟販売まで全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

2021年3月期の業績は、売上高が前期比9.8%増の18,774百万円、営業利益が同3.3%増の1,068百万円、経常利益が同11.3%増の895百万円、当期純利益が同6.7%増の585百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による営業活動への支障はあったものの、物件需要は堅調に推移し、売上高は過去最高を更新した。また、営業利益は2期連続増益となった。2022年3月期の業績予想は、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・2ケタ増益予想かつ過去最高更新を予定している。

3. 成長戦略

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。数値計画としては、最終年度である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る。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、(1)既存事業の安定した成長による事業基盤の強化、(2)新規事業の開発・推進による新たな収益の柱の育成、(3)DX（Digital Transformation = デジタル・トランスフォーメーション）推進による業務効率化と強固な経営基盤の構築、(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つの基本方針に取り組むことで、将来的に売上高50,000百万円を目指す。

フェイスネットワーク

3489 東証 1 部

2021 年 6 月 28 日 (月)

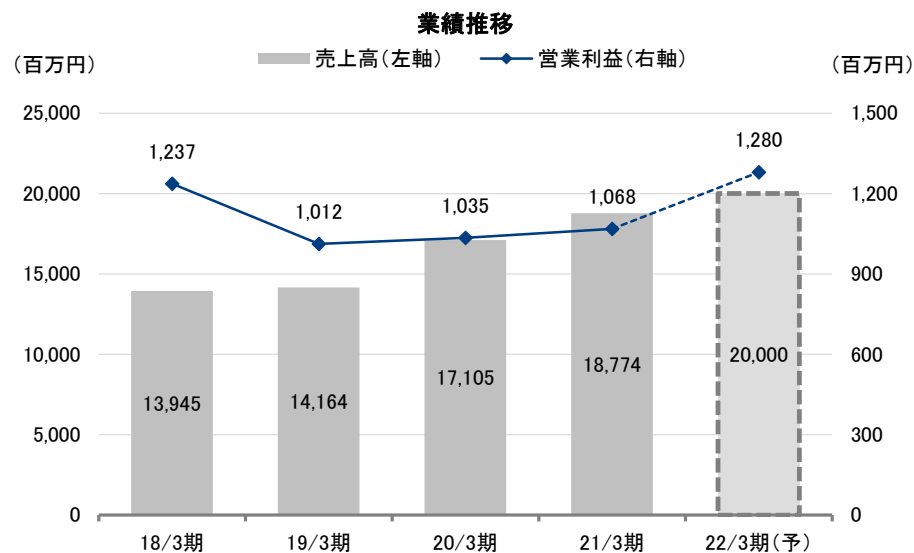
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

要約

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
- ・ 2021 年 3 月期は過去最高売上を更新・2 期連続の営業増益で着地、2022 年 3 月期は増収・2 ケタ増益で過去最高を更新する予想
- ・ 中期経営計画「NEXT VISION 2024」を策定、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 50,000 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「私たち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「私たち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、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。

2021 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 12,632 百万円、資本金は 681 百万円、自己資本比率は 36.8%、発行済株式数は 4,980,000 株 (自己株式 77 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 ファインズ (同)) で構成されている。なお、2019 年 11 月に子会社化したザ・スタイルワークス (株) については、2021 年 4 月に解散を決定 (2021 年 6 月以降に清算終了予定) している。

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。

フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)

3489 東証 1 部 | <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」を開業
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 ファンズ合同会社を設立
2021年 2月	東京証券取引所市場第1部に市場変更

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全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）」を開始した。

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。

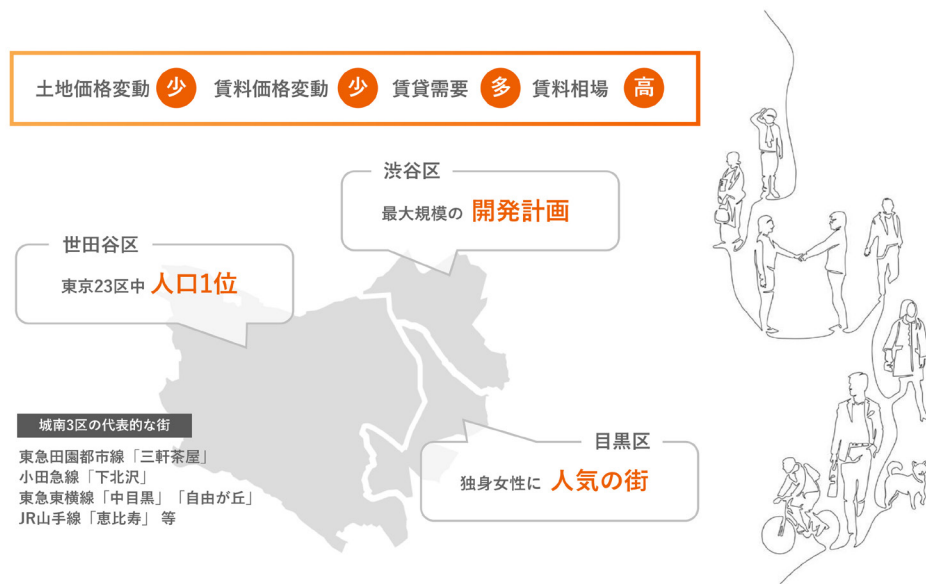
フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)

3489 東証 1 部 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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目線での住みやすい部屋作りを行っている。

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スとしては、「GranDuo 上馬」が挙げられる。建築家の谷尻誠氏、吉田愛氏が共同主宰する建築事務所「SUPPOSE DESIGN OFFICE」との初のコラボレーションで、“自然と都市が調和したあり方”をコンセプトにした物件である。

フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)

3489 東証 1 部 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

事業概要

GranDuo 上馬



出所：会社資料より掲載

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。

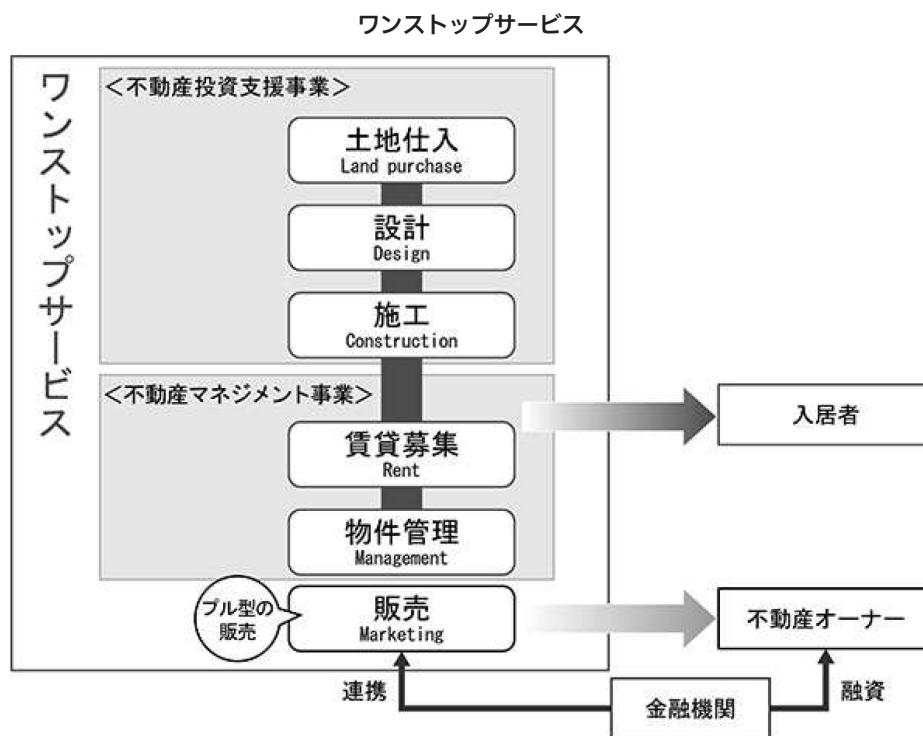
入居者募集については自社の賃貸仲介業務を担う「3 区 miraie（ミライエ）」で行っている。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に城南 3 区や物件の魅力をより深くアピールできるため、不動産オーナーにとって物件の収益性を高めることにつながっている。

フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)
3489 東証 1 部 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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・一棟販売まで全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、ワンストップで全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、多数のリピー特受注・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。



出所：有価証券報告書より掲載

フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)

3489 東証 1 部 | 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。

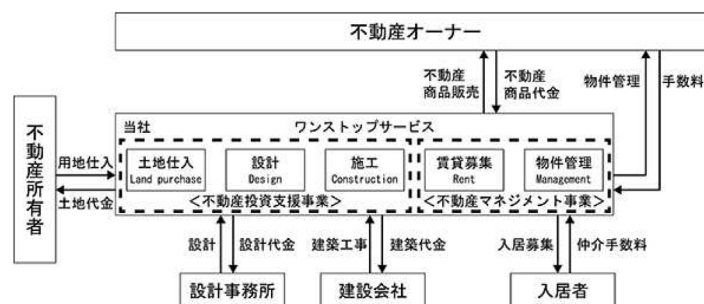
販売件数と受注実績の推移

	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

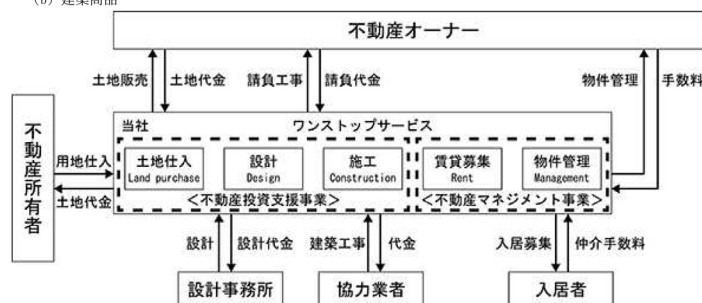
なお、同社の自社企画開発物件は、販売形態によって不動産商品及び建築商品に分類している。不動産商品は竣工した時点で新築一棟 RC マンション及び中古一棟ビルリノベーションを投資商品として販売する物件、建築商品は新築一棟 RC マンション建築予定の土地を先行販売し、設計・請負工事契約を締結して建築・竣工する物件となる。不動産商品は物件の竣工・引渡をもって収益・費用を認識しており、建築商品は先行して販売する土地についての引渡をもって収益・費用を認識し、請負工事契約については工事の進捗に応じて収益・費用を認識している。これにより、建築商品の場合は土地保有・在庫リスクが軽減されるメリットがある。

不動産商品と建築商品



(注) 設計及び施工は他社に外注する場合があります。

(b) 建築商品



(注) 設計は他社に外注する場合があります。

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.

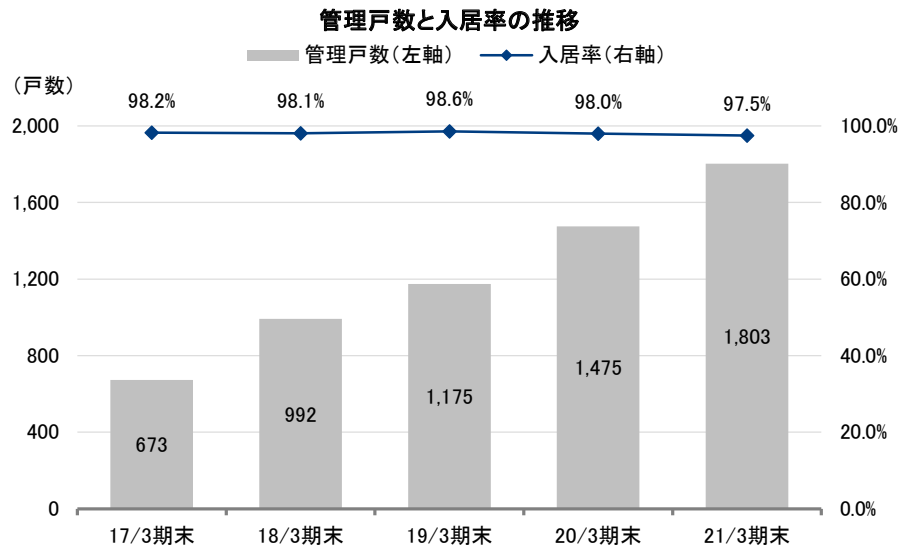
フェイスネットワーク

3489 東証 1 部 | 2021 年 6 月 28 日 (月)
<https://faithnetwork.co.jp/ir/>

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全てを対象に監査を行う。

なお、季節要因に関しては、竣工・引渡が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

2021 年 3 月期は過去最高売上を更新・2 期連続の営業増益で着地

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 9.8% 増の 18,774 百万円、営業利益が同 3.3% 増の 1,068 百万円、経常利益が同 11.3% 増の 895 百万円、当期純利益が同 6.7% 増の 585 百万円となった。コロナ禍による営業活動への支障はあったものの、物件需要は堅調に推移し、売上高は過去最高を更新した。利益面では、2021 年 2 月に東証 1 部に市場変更したことに伴う費用が増加したものの、広告宣伝費や人件費を抑制したことにより、営業利益は 2 期連続増益となった。

2021 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	17,105	100.0%	18,774	100.0%	1,669	9.8%
不動産投資支援事業	16,524	96.6%	18,153	96.7%	1,628	9.9%
不動産マネジメント事業	580	3.4%	621	3.3%	40	7.0%
売上総利益	2,651	15.5%	2,587	13.8%	-64	-2.4%
販管費	1,616	9.4%	1,518	8.1%	-98	-6.1%
営業利益	1,035	6.1%	1,068	5.7%	33	3.3%
不動産投資支援事業	913	5.5%	970	5.3%	57	6.3%
不動産マネジメント事業	121	21.0%	98	15.8%	-23	-19.2%
経常利益	804	4.7%	895	4.8%	91	11.3%
当期純利益	548	3.2%	585	3.1%	36	6.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別に見ると、不動産投資支援事業の売上高は前期比 9.9% 増の 18,153 百万円、営業利益は同 6.3% 増の 970 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 27 件（前期は 28 件）、建築商品 16 件（同 12 件）を販売した。大型物件の開発も推進した。また、不動産マネジメント事業の売上高は同 7.0% 増の 621 百万円、営業利益は同 19.2% 減の 98 百万円となった。2021 年 3 月末時点の管理運営受託戸数は同 22.2% 増の 1,803 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の短期化などにより減益となった。

2. 財務状況

2021 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 663 百万円減の 12,632 百万円となった。主に現金及び預金、販売用不動産、完成工事未収入金が増加した一方で、仕掛販売用不動産が減少した。負債合計は同 1,084 百万円減の 7,981 百万円となった。主に前受金、長期借入金、短期借入金が増加し、工事未払金、1 年以内返済予定長期借入金が増加した。純資産合計は同 421 百万円増の 4,650 百万円となった。主に利益剰余金が増加した。自己資本比率は同 5.0 ポイント上昇して 36.8% となった。

フェイスネットワーク | 2021 年 6 月 28 日 (月)

3489 東証 1 部 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

業績動向

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、同社の場合は有利子負債残高が減少傾向であり、有利子負債依存度も低下傾向となっていることに加え、自己資本比率は上昇傾向である。また 2021 年 3 月期の営業キャッシュ・フローは過去最高のプラス（収入超）となった。以上のことから、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。

財務諸表

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期
資産合計	13,933	13,295	12,632
(流動資産)	11,845	11,013	9,652
(固定資産)	2,088	2,281	2,980
負債合計	10,106	9,066	7,981
(流動負債)	5,083	4,932	3,435
(固定負債)	5,023	4,134	4,546
純資産合計	3,826	4,229	4,650
(株主資本)	3,833	4,231	4,667
(資本金)	681	681	681
有利子負債	8,558	7,025	5,947
有利子負債依存度	61.4%	52.8%	47.1%
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	4,980,000	4,979,923	4,979,923
自己資本比率	27.5%	31.8%	36.8%
自己資本当期純利益率	17.8%	13.6%	13.2%
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,405	1,398	3,476
投資活動によるキャッシュ・フロー	-90	-38	-614
財務活動によるキャッシュ・フロー	785	-1,727	-1,248
現金及び現金同等物の期末残高	2,747	2,379	3,992

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 3 月期は増収・2 ケタ増益予想。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 月期の業績予想は、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・2 ケタ増益予想かつ過去最高更新を予定している。

フェイスネットワーク

3489 東証 1 部

2021 年 6 月 28 日 (月)

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

今後の見通し

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	6.1%	1,280	6.4%	19.7%
経常利益	895	4.7%	1,050	5.3%	17.3%
当期純利益	585	3.2%	710	3.6%	21.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

新規事業の商品展開

都市の狭小地の建売住宅

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



賃貸併用住宅

アパート・賃貸ガレージハウス等

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



店舗&オフィス

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



別荘&リゾート

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



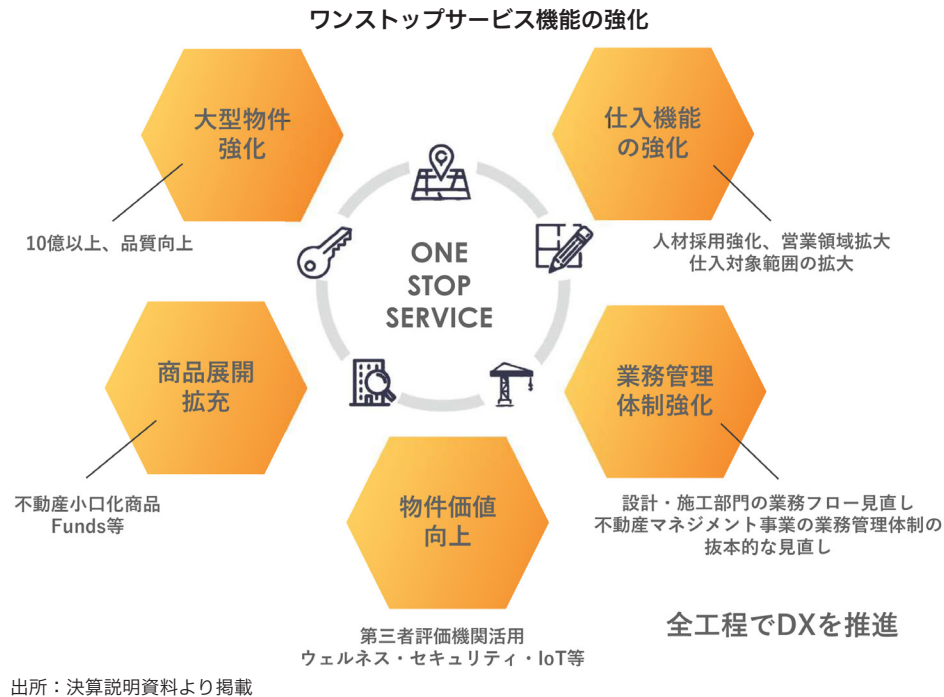
災害時の避難住宅にも対応

出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(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。



(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。

(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全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。さらに 2022 年 3 月期上期中に、既存の全物件及び今後施工する全物件にスマートロックを導入してセキュリティの向上を図る。

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する方針だ。

成長戦略

中期経営計画「NEXT VISION 2024」を策定、 2024 年 3 月期に売上高 25,000 百万円を目指す

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 百万円を掲げている。同社は、2022 年 3 月期から 2024 年 3 月期を、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 50,000 百万円を目指す。

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
売上高	18,774	20,000	22,000	25,000
新規事業	-	450	1000	2,000
営業利益	1,068	1,280	1,600	2,100
経常利益	895	1,050	1,350	1,800
当期純利益	585	710	900	1,200

出所：決算説明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) 新規事業の開発・推進による新たな収益の柱の育成、(3) DX 推進による業務効率化と強固な経営基盤の構築、(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も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に注力する。

(2) 新規事業の開発・推進による新たな収益の柱の育成

様々なライフスタイルの提案と新たな収益の柱の育成に向けて、モジュラー型ユニット建築を活用した建売住宅、賃貸併設住宅、次世代型空間商品（ホテルやトレーラーハウスなど）の企画・販売や、オリジナル建材・住設の企画・開発・販売を開始する。中期経営計画最終年度である 2024 年 3 月期には売上高 2,000 百万円を想定している。

(3) DX 推進による業務効率化と強固な経営基盤の構築

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、IT 戦略専任担当を設置して DX を推進することで、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。



出所：決算説明資料より掲載

(4) 持続可能な社会の実現に貢献する取り組みの推進

SDGs 推進室を設置することで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す。

2. 弊社の注目点

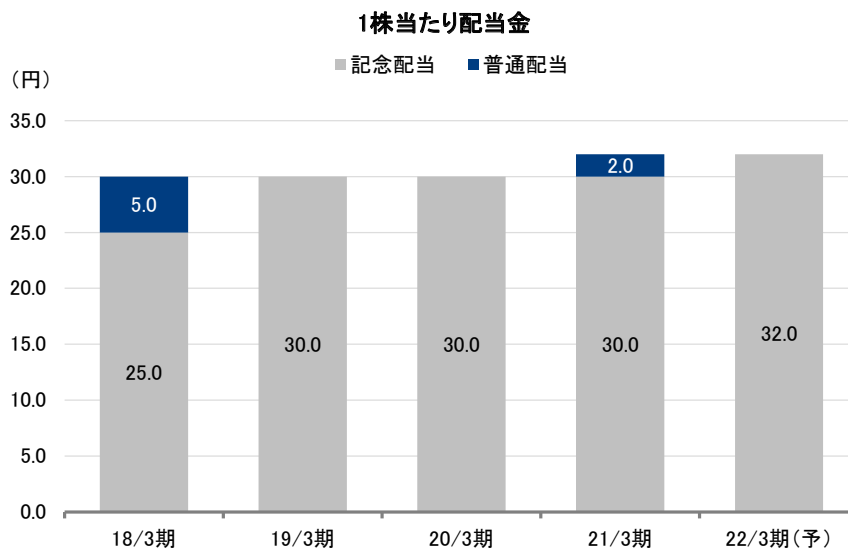
コロナ禍の影響で世界的に経済活動の不透明感が強いものの、日本の不動産投資市場、なかでも安定した収益が見込める東京のレジデンスに対する注目度は高く、賃貸用不動産への投資需要は引き続き増加基調が予想されている。また同社がメインターゲットとする城南 3 区は立地面で安定的な収益が見込まれるエリアである。事業環境はおおむね良好であり、当該エリアでの競争優位性もあることに加え、新たな収益柱の育成に向けて新規領域への展開にも積極的であることから、中期成長性を評価できると弊社では見ている。

株主還元策

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

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、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、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、同社は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。

■ SDGs への取り組み

同社は SDGs への取り組みとして、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。

これに加え、2021 年 3 月に SDGs 推進室を設置することで取り組みを強化している。部門横断型の推進室を設置することにより、事業における SDGs 推進を強化するとともに、部門ごとの連携も強化して全役職員の行動変容を促す方針である。

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