

新中期経営計画

「NEXT VISION 2026」



株式会社フェイスネットワーク
(東証プライム市場：3489)

2023.5.15



現中期経営計画
「NEXT VISION 2025」
の振り返り

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」

「NEXT VISION2025」基本方針（2021年12月15日公表）

既存事業の安定した成長による 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



現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の振り返り

市場環境

コロナ禍により、
投資用不動産における
レジデンスの収益安定性が注目

コロナ禍により、
マネーストックが増加する中、
国内外金利差により日本の
投資用不動産市場は割安な状況

コロナ禍を経て、
賃貸物件においても住空間に
求められるニーズに変化

土地価格の高止まり、建築資材の高騰、
建築人材不足による人件費高騰等、
物件開発におけるコストは上昇

65歳以上の高齢者人口は増加し
相続・資産承継に対する
不動産投資商品の需要は拡大

アクション

コロナ禍においても
賃貸需要が安定している
城南3区での物件開発を継続

国内外ファンドを含めた
顧客ニーズに対応し、
開発物件の大型化を推進

デザイン性と居住性を
両立させた入居者目線の
高品質な物件開発を加速

DX推進や人員拡充により
ワンストップサービス体制を強化

資産承継・相続対策に有効な
不動産小口化商品
「GrandFunding」販売推進

現中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況

2021年12月15日公表
「NEXT VISION 2025」

(単位：百万円)

	2023年 3月期 実績	2023年 3月期 計画	2025年 3月期 計画
売上高	20,968	21,000	28,000
営業利益	2,518	1,600	2,500
経常利益	2,301	1,350	2,100
当期純利益	1,593	900	1,400

計画通り進捗

2期前倒しで達成！

旺盛な需要が継続する中、デザイン性と居住性を両立させた当社物件が優良な商品と評価され、販売が堅調に推移するとともに、資材価格の高騰等による原価上昇を一定の範囲でコントロールし、利益率の向上を実現



**新中期経営計画
「NEXT VISION 2026」**



事業環境認識

当社を取り巻く事業環境

- 金利上昇懸念はあるものの、引き続き安定した収益が見込める東京の投資用レジデンス需要は旺盛にある
- 65歳以上の高齢者数は増加し、資産承継・相続対策に対する不動産の活用ニーズは引き続き増加
- コロナ禍を経て多様な働き方・価値観が定着し、ライフスタイルの多様化がさらに進む
- 賃貸住宅における外国人需要の増加
- 開発用地価格の高止まり、建築資材・人件費の高騰は継続
- 社会のサステナビリティに対する企業への要請は強まる



基本方針

基本方針

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



重点施策

重点施策

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

②「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

③高級レジデンスの開発

④適正な利益分配による株主還元強化

⑤ワンストップサービス体制の充実による経営基盤強化

重点施策①

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

➤ 不動産STO分野への参入

- ・ 第1種金融商品取引業として登録された証券会社と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株式会社」への株式出資契約締結（2023年5月22日予定）
- ・ 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参入

➤ 不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化

- ・ セミナーやWEBマーケティングの積極的な活用
- ・ 金融機関・士業・FP事務所等との連携による販売力の強化

「GrandFunding」の商品特性

- ・ 現物不動産所有と同様の扱い（不動産税制適用）となる「任意組合型」
- ・ 入居需要が高い東京 城南3区の人気エリアの物件
- ・ ワンストップサービスによる運用コスト抑制が生み出す高利回り

重点施策②③

② 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

- 開発物件大型化による1棟当たりの収益性向上
 - ・ 2023年3月期竣工物件の平均販売価格7.1億円を、2026年3月期には12.5億円へ
- 物件価値向上に向けた取り組み
 - ・ プロジェクトマネージャー主導の下、最適なボリュームプランの開発推進
 - ・ 賃貸物件でウェルビーイングな暮らしを実現する快適な空間や体験価値の提供
 - ・ ワンストップサービスの強みを活かした入居者視点の空間作り
 - ・ BELS認証取得物件の開発推進

③ 高級レジデンスの開発

- コロナ禍を経て、賃貸住宅にも在宅時間を贅沢に過ごせる空間の需要が増加
また、広く快適な住環境を望む訪日外国人の賃貸需要が増加
これらの需要に対応する中低層型高級レジデンスの開発を推進

コンセプト

- ・ 需要が見込めるエリアを厳選し「GranDuo」シリーズとは一線を画す
大規模且つグレード感のある高級レジデンス

重点施策④⑤

④ 適正な利益分配による株主還元の強化

- 業績連動型の配当方針への変更
 - ・ 配当性向35%以上を目標として掲げ、利益を増加させることで株主価値を高める配当性向目標を織り込んだ2026年3月期の配当は120円を見込む
- 自己株式の取得
 - ・ 必要に応じて、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

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

- 物件開発力に直結する人材確保
 - ・ M&Aを含めたリソースの拡充による設計・施工体制の強化
 - ・ 施工部隊の教育研修体制の整備・推進
- 社内DX推進
 - ・ セールスフォースの活用による情報共有・業務効率化の更なる促進（社内DX）



数值計画



「NEXT VISION 2026」 定量目標

2023年3月期実績

2026年3月期計画

売上高

209.8億円

CAGR
24.0%

400.0億円

経常利益

23.0億円

CAGR
29.5%

50.0億円

「NEXT VISION 2026」 定量目標

ROE

每期20%以上

ROIC

每期10%以上

配当性向

每期35%以上

「NEXT VISION 2026」 数値計画

(単位：百万円)

NEXT VISION 2026	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画
売上高	20,968	27,000	33,000	40,000
営業利益	2,518	3,300	4,300	5,400
経常利益	2,301	3,000	4,000	5,000
当期純利益	1,593	2,000	2,700	3,400