



2020 年 11 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社フェイスネットワーク
代 表 者 名 代表取締役社長 蜂 谷 二 郎
(コード番号：3489 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役執行役員 石 丸 洋 介
(TEL. 03-6432-9937)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020 年 11 月 18 日 10：00～11：00
開催方法	L I V E 配信による開催
開催場所	インターネット配信
説明会資料名	2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明資料

以上



2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社フェイスネットワーク
(東証マザーズ : 3489)

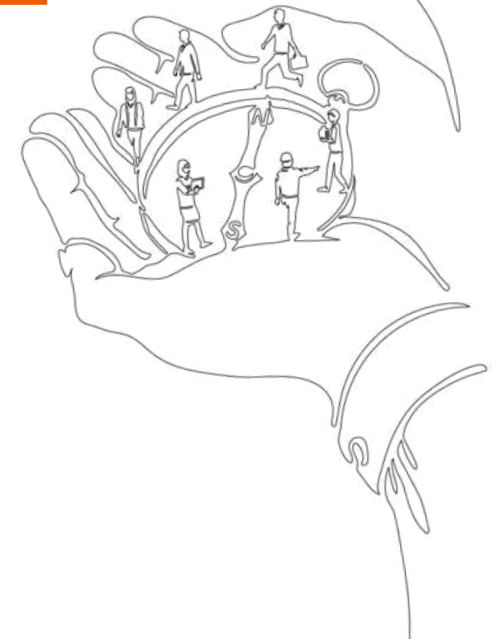
2020.11.18

企業理念

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

「Face (Faith) to Face」 一人ひとりのお客様を大切に
人と人のつながりから生まれる信頼

「信頼」の「ネットワーク」を深く広げて、お客様の夢の実現へ
Faith Network



フェイスネットワークの事業概要

投資用不動産を企画販売する「不動産投資支援事業」「不動産マネジメント事業」を展開

新築一棟RCマンション グランデュオ (GranDuo シリーズ)

投資用マンションに適した
プランニング

- 独自のデザイン性と居住性の両立
- 優れた耐久性、耐震性、遮音性
- 鉄筋コンクリート造(RC造)

城南3区 (世田谷区・目黒区・渋谷区)

好立地が長期安定的な
収益性確保を実現

- 通年の入居需要立地
- 投資対象としての割安感
- 都心とつながる好立地

ワンストップサービス

顧客の利益を重視した
サービスを提供

- 各業務の高い連携と、中間マージンの排除
- スピードと精度を高めた仕入物件獲得力

DX戦略

※ DX：デジタルトランスフォーメーション

新築一棟RCマンション
(グランデュオ GranDuo シリーズ)

城南3区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)

ワンストップサービス

市場の変化

社会・環境の変化、顧客ニーズの変化(価値観の多様化)、労働力の減少

技術の変化

デジタル・IT・AIの高度化、デバイスの進化、クラウドの普及

DXを推進

① システム投資による
業務プロセスの革命

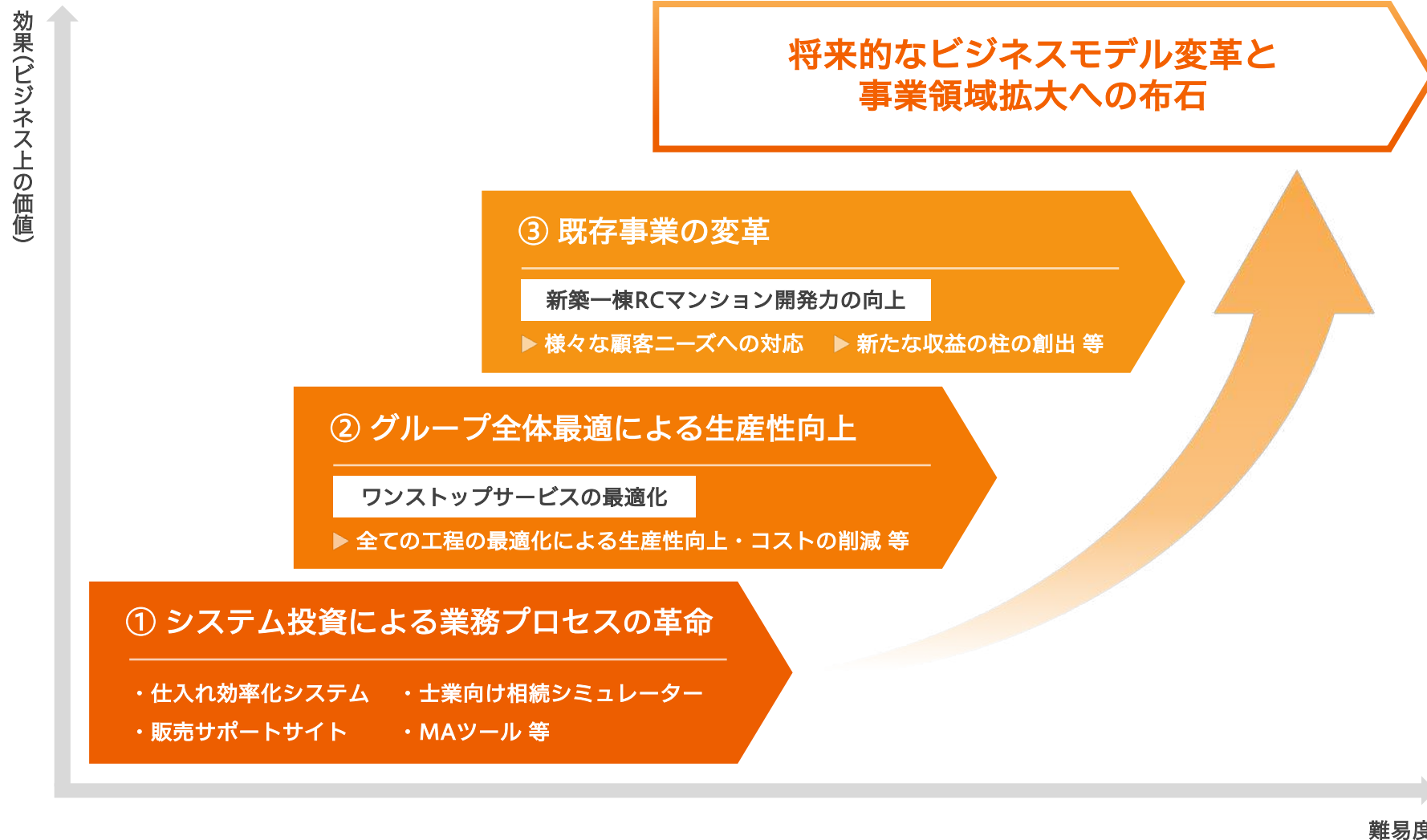
② グループ全体最適
による生産性向上

③ 既存事業の変革

将来的なビジネスモデル変革と事業領域拡大への布石

DXへの取り組み

※ DX：デジタルトランスフォーメーション



目次

1. | 2021年3月期 第2四半期 決算概要
2. | 株主還元
3. | 事業概要
4. | 成長戦略
5. | 参考資料

1. | 2021年3月期 第2四半期 決算概要



2021年3月期 通期業績予想修正

当第2四半期の売上高は下期販売予定の物件も売却したため、前年同期に比べ大幅に増加
一方、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う営業自粛等による販売機会の制約から、当初計画の価格による販売が適わなかったものがあり、当第2四半期の利益率は前年同期に対して低下

下期は、優良な居住用不動産に対する国内外の投資意欲が堅調であり、当初計画以上の販売を想定
並びに広告宣伝費等の見直し他、販管費削減により営業利益以下の段階損益は当初想定通りの見込み
配当予想は前回予想から変更なし

(単位：百万円)

	21.3期 期初計画	21.3期 今回修正計画	増減額	増減率
売上高	16,000	18,000	2,000	12.5%
営業利益	1,050	1,050	—	—
経常利益	850	850	—	—
当期純利益	560	560	—	—

2021年3月期第2四半期 決算トピックス

売上高

第2四半期として過去最高

営業利益

対前年同期で大幅増益

営業C/F

過去最高の黒字

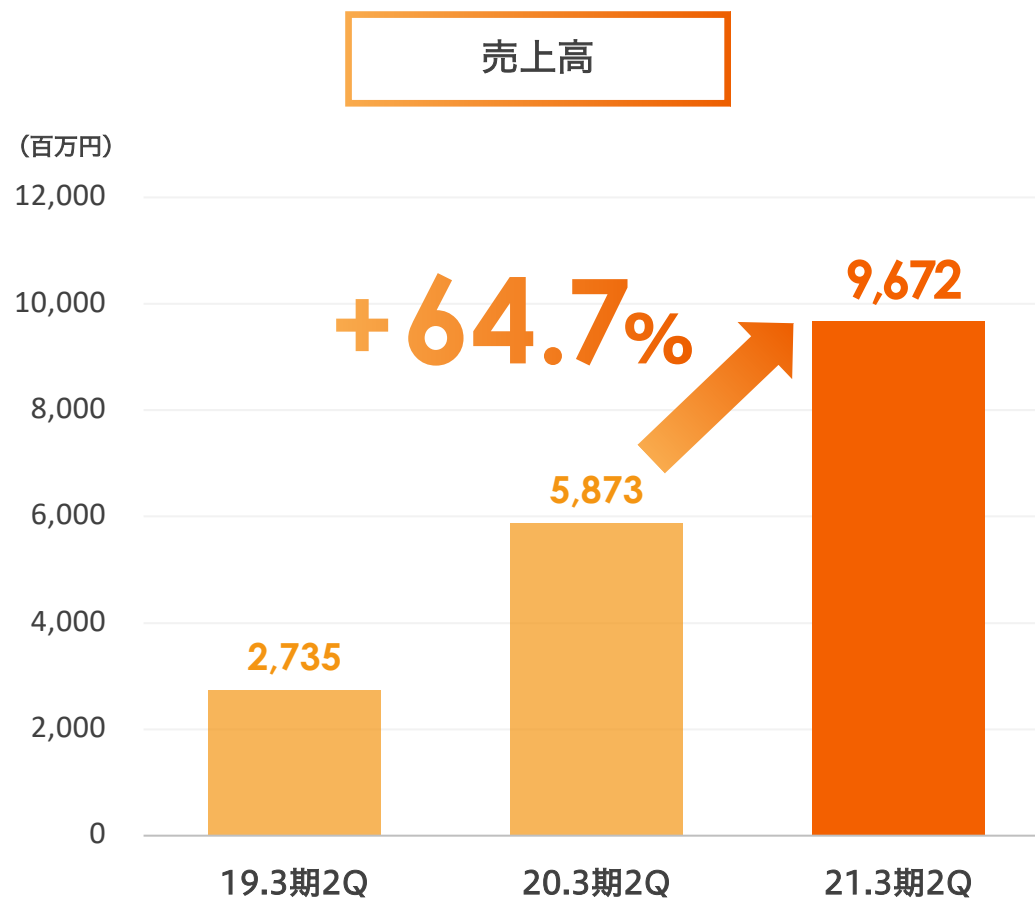
大型物件竣工

GranDuo上馬、GranDuo神山町、GranDuo上野毛4 竣工

売上高

第2四半期として過去最高

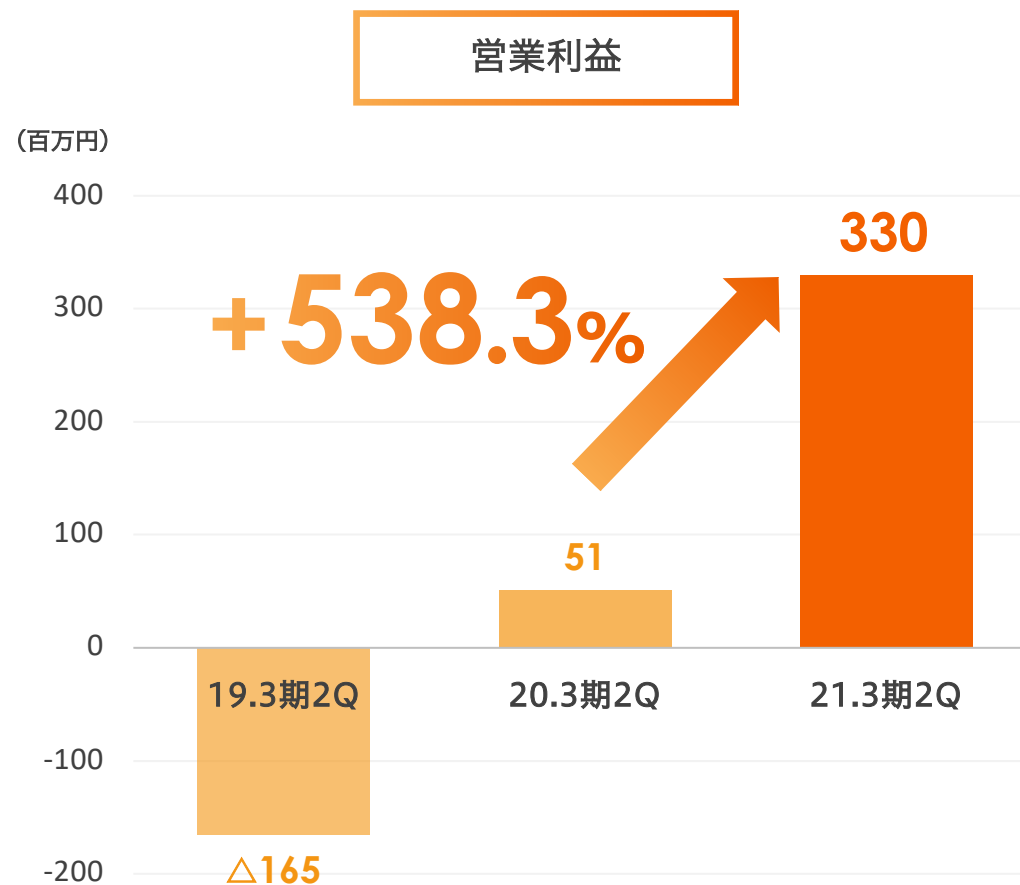
新型コロナにより4,5月の営業活動に支障が出たものの、9月に10棟一括で売却
事業特性による下期偏重は改善



営業利益

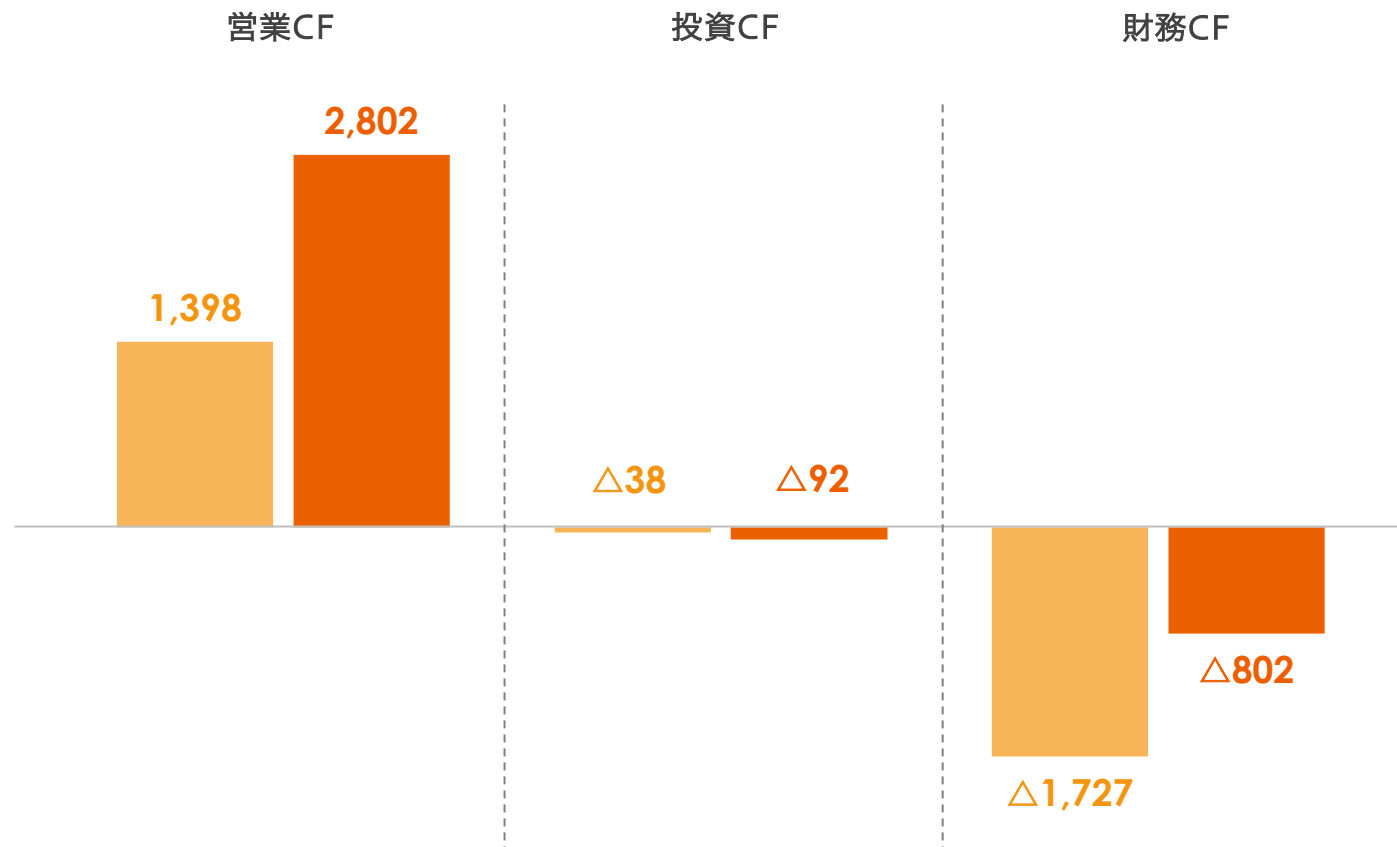
対前年同期で大幅増益

売上増に伴い、堅調に推移



今後の仕入強化に向け資金確保

■ 20年3月期 実績 ■ 21年3月期2Q 実績
(単位：百万円)



大型物件竣工

GranDuo 上馬

敷地面積：191.37㎡ / 延床面積：1076.82㎡
構造・階数：RC造・地上12階建
間取り：店舗×1戸、1R×22戸、2LDK×1戸

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」との初のコラボ
“自然と都市が調和したあり方”をコンセプトにした物件



大型物件竣工

GranDuo 神山町

敷地面積：493.98㎡ / 延床面積：1519.91㎡
構造・階数：RC造・地下1階・地上6階建
間取り：店舗×7戸、事務所×4戸

渋谷エリアのオフィスビル。当社物件として最大規模
裏渋谷エリアと言われる通り沿いにある地下1階・地上6階建ての店舗事務所ビル



大型物件竣工

GranDuo上野毛 4

敷地面積：428.42㎡ / 延床面積：1187.56㎡

構造・階数：RC・地上5階建

間取り：1K×12戸、1DK×1戸、1LDK×13戸、2LDK×2戸

ゆるやかに弧を描くように構成した手摺を取り付けることで、流れるような動きを表現
コンクリート打放しのスタイリッシュさと木目の暖かさが調和した、全28戸の住居マンション



GranDuo
Kaminoge 4

新型コロナウイルス感染症の影響について

事業活動への影響

4・5月

緊急事態宣言による
移動制限、営業活動自粛

土地仕入・物件販売
新規入居者募集等の
営業活動が停滞

6月以降

社会経済活動の再開に伴い
事業環境は徐々に回復基調

家賃・入居率に変化なし

対応

- 感染予防対策の徹底
- セミナーのオンライン化
- IT重説の実施
- 内見時の密の回避
- 物件へのワークスペースの設置検討

不動産投資市場の変化

主な投資先がオフィスビルや
ホテル・商業施設だった不動
産投資ファンドがレジデンス
物件に資金を振り分け

レジデンス物件の
購入需要が増加

本業の業績悪化や、税制の
変更に対応するため

一般法人のレジデンス
物件の購入需要が増加

2021年3月期第2四半期 損益サマリー

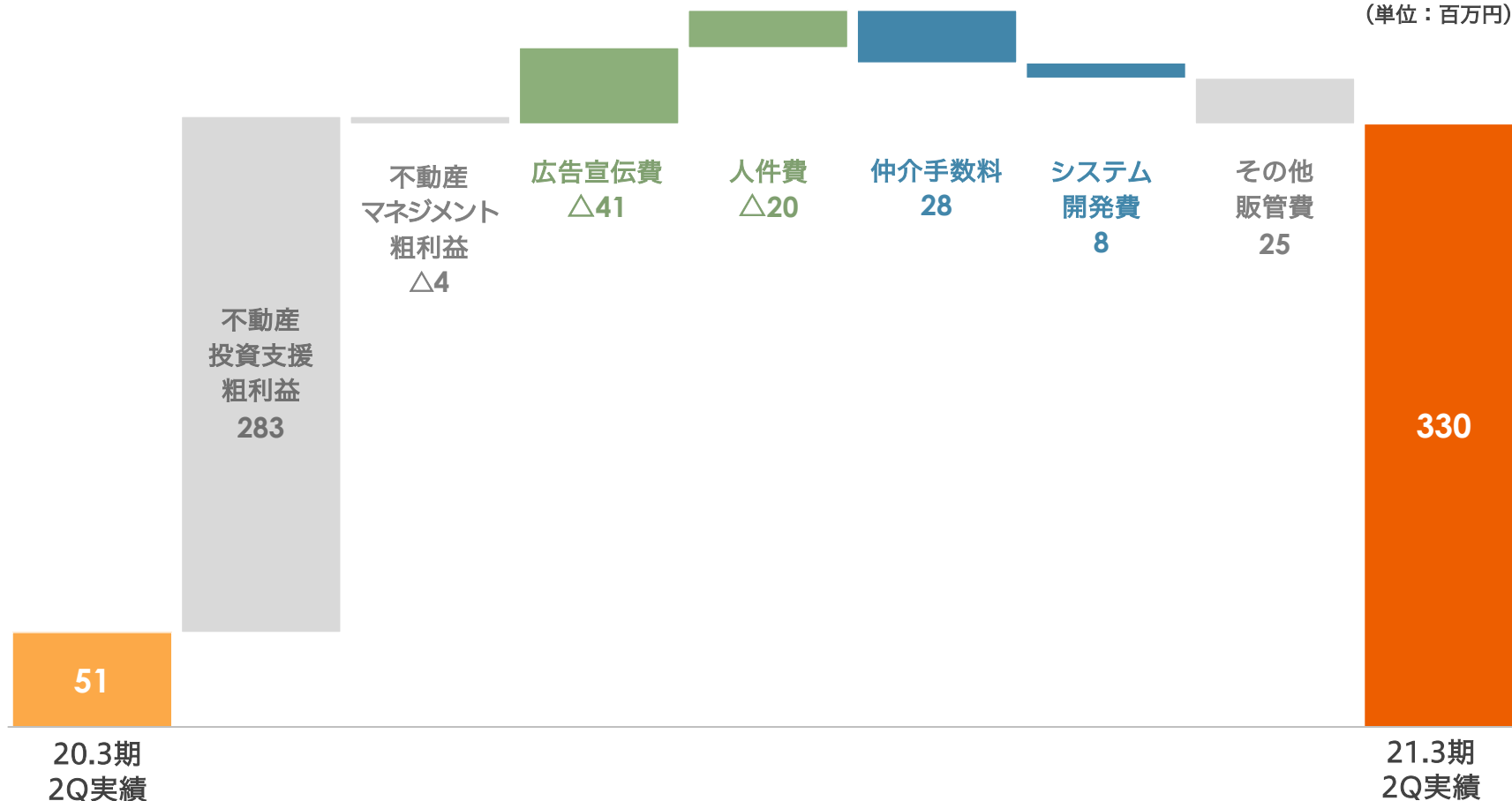
(単位：百万円)

	20.3期 2Q実績	21.3期 2Q実績	増減額	増減率	21.3期 計画	進捗率
売上高	5,873	9,672	3,798	64.7%	18,000	53.7%
営業利益	51	330	278	538.3%	1,050	31.5%
営業利益率	0.9%	3.4%	—		6.6%	
経営利益	△76	251	327	—	850	29.6%
当期純利益	△55	172	227	—	560	30.7%
1株当たり 当期純利益 EPS(円)	-11.17	34.55	45.72		112.45	

2021年3月期第2四半期 決算 営業利益増減要因

広告宣伝費・人件費を圧縮 ↓ システム開発費は今後の先行投資 ↑

(単位：百万円)



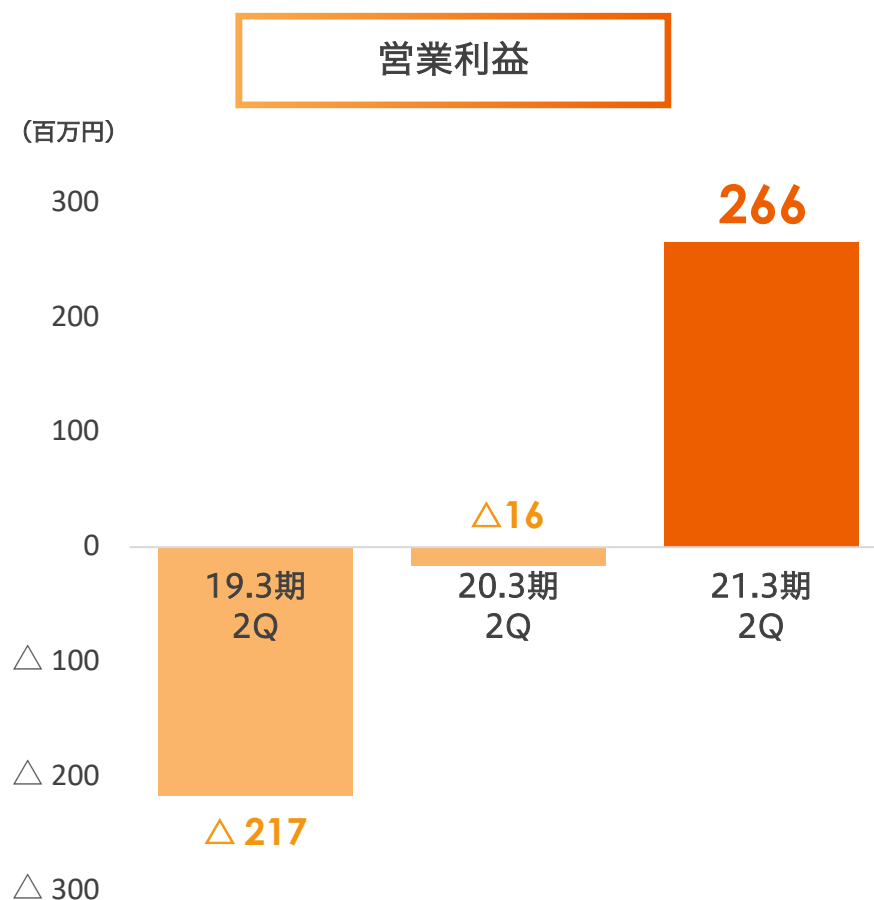
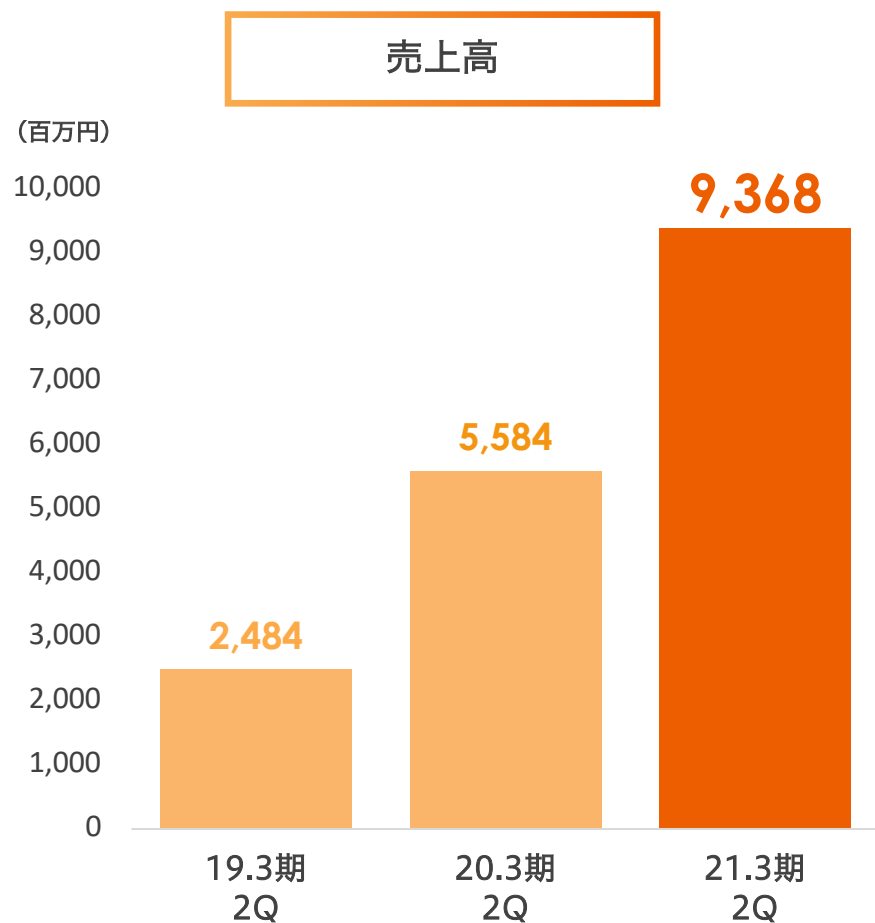
2021年3月期第2四半期 決算 B/Sサマリー

(単位：百万円)

	20.3期末 実績	21.3期2Q	増減額
流動資産	11,013	9,404	△1,609
固定資産	2,281	2,448	166
資産合計	13,295	11,853	△1,442
流動負債	4,932	3,967	△964
固定負債	4,134	3,632	△502
負債合計	9,066	7,599	△1,467
純資産	4,229	4,253	24
負債純資産合計	13,295	11,853	△1,442

不動産投資支援事業

不動産商品 **18** 件販売、建築商品 **3** 件販売



不動産投資支援事業

竣工物件



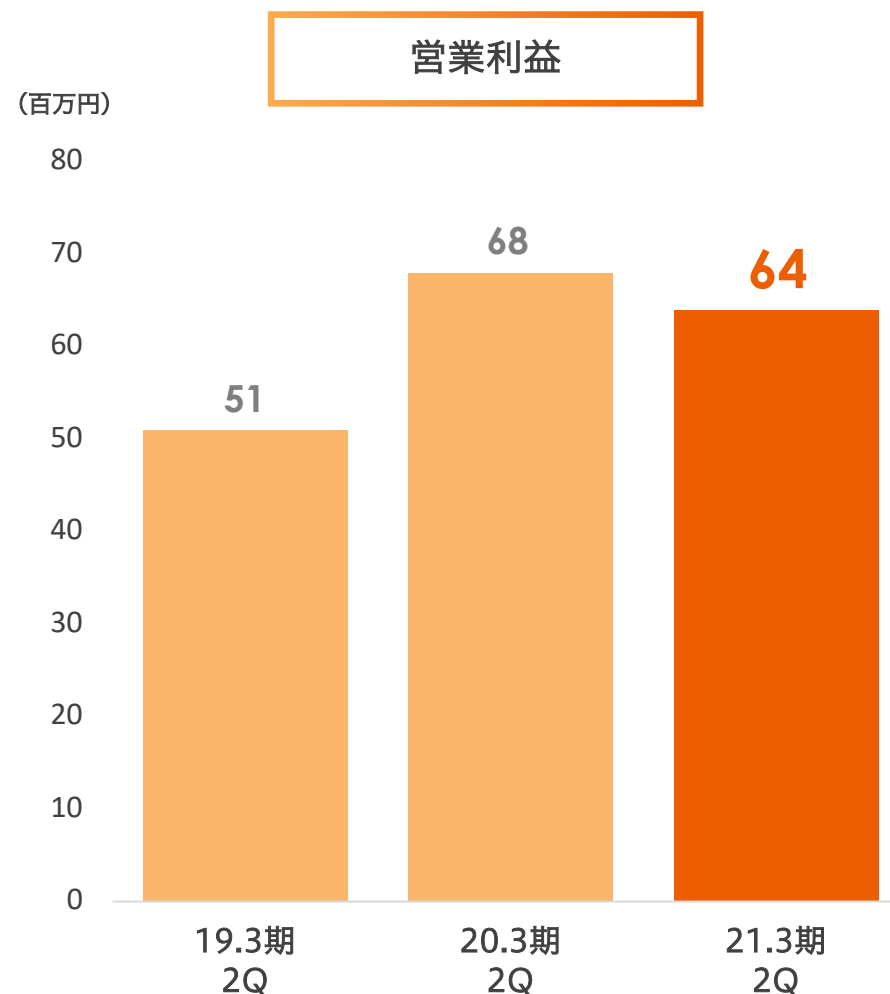
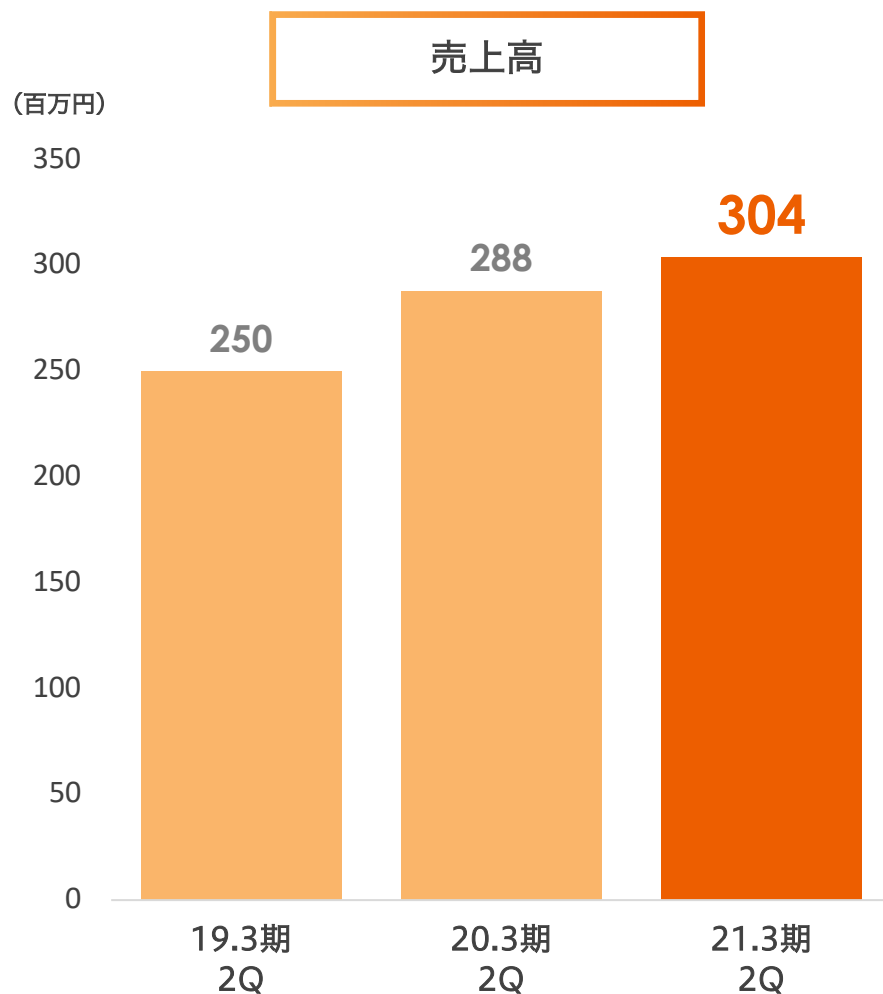
2021年3月期 販売予定物件

不動産商品 **33**件予定、建築商品 **14**件予定、合計 **47**件



※ CGは設計段階の図面をもとに作成したもので、実際とは異なる場合がございます

不動産マネジメント事業

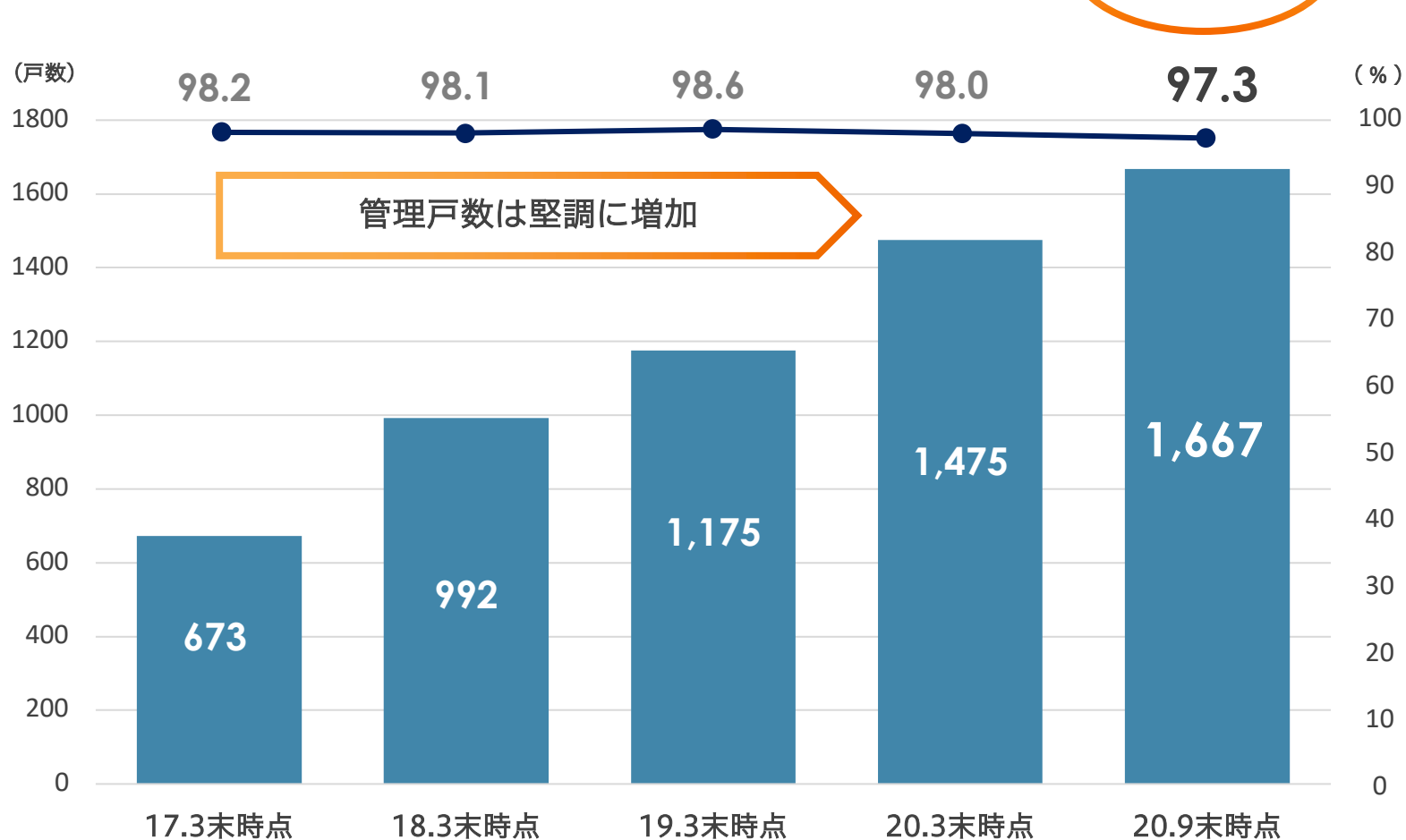


不動産マネジメント事業

当社管理戸数
※ 2020年9月末時点

1,667戸 145棟

■ 管理戸数 ● 入居率



下期に向けて

2021年3月期の位置づけ

将来のための成長基盤を固める年



システム投資の強化（DX推進）



来期以降の商品開発推進



財務体質の強化



2022年3月期(来期)以降の飛躍的成長を目指す！

2. | 株主還元



株主優待制度の変更

当社株式への投資魅力を高め、中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待制度を変更

フェイスネットワーク・プレミアム優待倶楽部

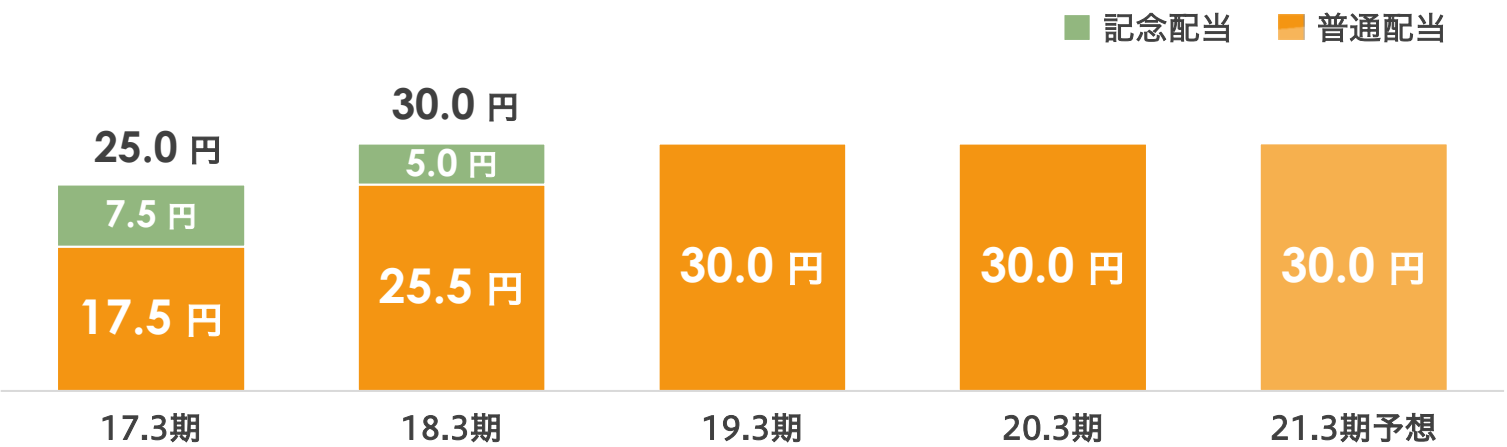
<https://faithnetwork.premium-yutaiclub.jp/>

- ・ 9月30日時点の株主様が保有する株式数及び保有期間に応じて株主優待ポイントを進呈
- ・ ポイント数に応じて様々な商品等と交換が可能
- ・ ポイントは最大2年間有効（9月30日、3月31日時点の株主名簿に同一の株主番号で記載が条件）

保有株式数	初年度	2年目以降
300株 ～ 399株	5,000 ポイント	5,500 ポイント
400株 ～ 499株	8,000 ポイント	8,800 ポイント
500株 ～ 599株	12,000 ポイント	13,200 ポイント
600株 ～ 699株	15,000 ポイント	16,500 ポイント
700株 ～ 799株	20,000 ポイント	22,000 ポイント
800株 ～ 899株	25,000 ポイント	27,500 ポイント
900株 ～ 999株	30,000 ポイント	33,000 ポイント
1,000株 ～ 1,999株	40,000 ポイント	44,000 ポイント
2,000株 以上	100,000 ポイント	110,000 ポイント

2021年3月期 配当予想

安定的、継続的な配当の実施を目的とする



一株配当	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期予想
	25.0円	30.0円	30.0円	30.0円	30.0円

3. | 成長戦略



成長戦略



物件開発力(仕入機能)の強化



相続市場へのアプローチのDX推進



大型物件開発

当社を取り巻く環境

海外不動産投資ファンドの動向

新型コロナの感染拡大により欧米の不動産投資市場への影響大
相対的に影響が小さい日本の不動産投資市場に注目

2020年上半期世界全体の不動産投資市場が対前年同期比29%減に対し、東京は前年同期比微減に留まる

※出所：「2020年8月27日JLLリリース：2020年上半期世界の商用不動産投資額を発表」

A 社



今後2～3年で1兆円規模の投資

B 社



今後4年程度で8,000億円規模の投資

C 社



東京オフィス開設



日本の不動産投資市場

今後大型投資が見込まれる



当社にも複数のアクセス

日本の不動産投資市場の動向

コロナ禍によりインバウンド需要に直結するホテルや商業施設への影響大
安定した収益が見込めるレジデンス・物流施設に注目首都圏、特に東京23区

2020年上半期 世界の都市別投資額ランキングで東京が1位

※出所：「JLLジャパン キャピタル フロー2020年上半期」



一般法人

本業のコロナ禍影響により不動産投資



国内機関投資家

安定した利回りが見込める不動産投資拡大



中小企業オーナー

税制改正で保険運用資金を不動産投資へ振り替え



日本の不動産投資市場

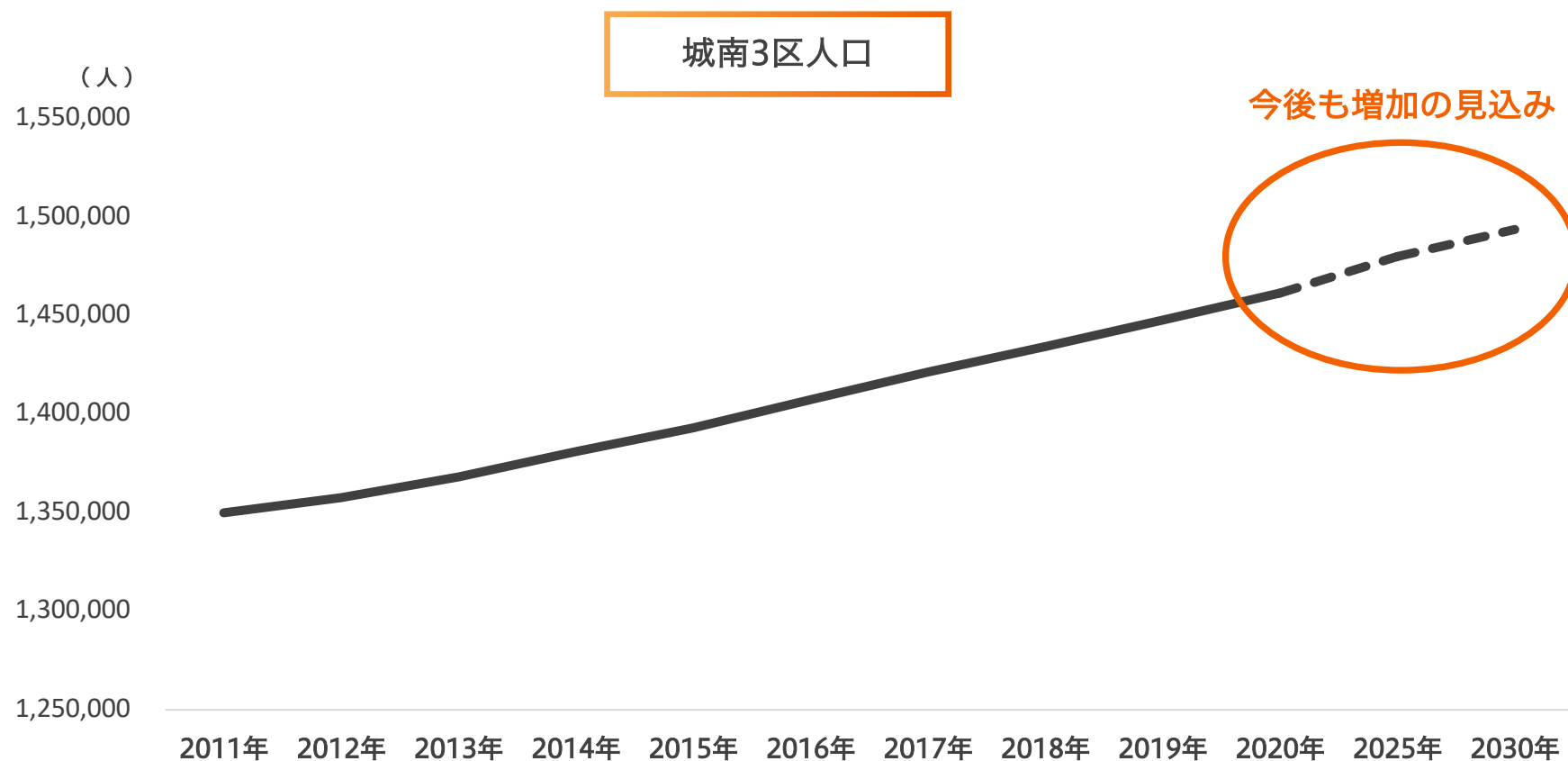
投資拡大傾向



当社にとってポジティブな市場環境

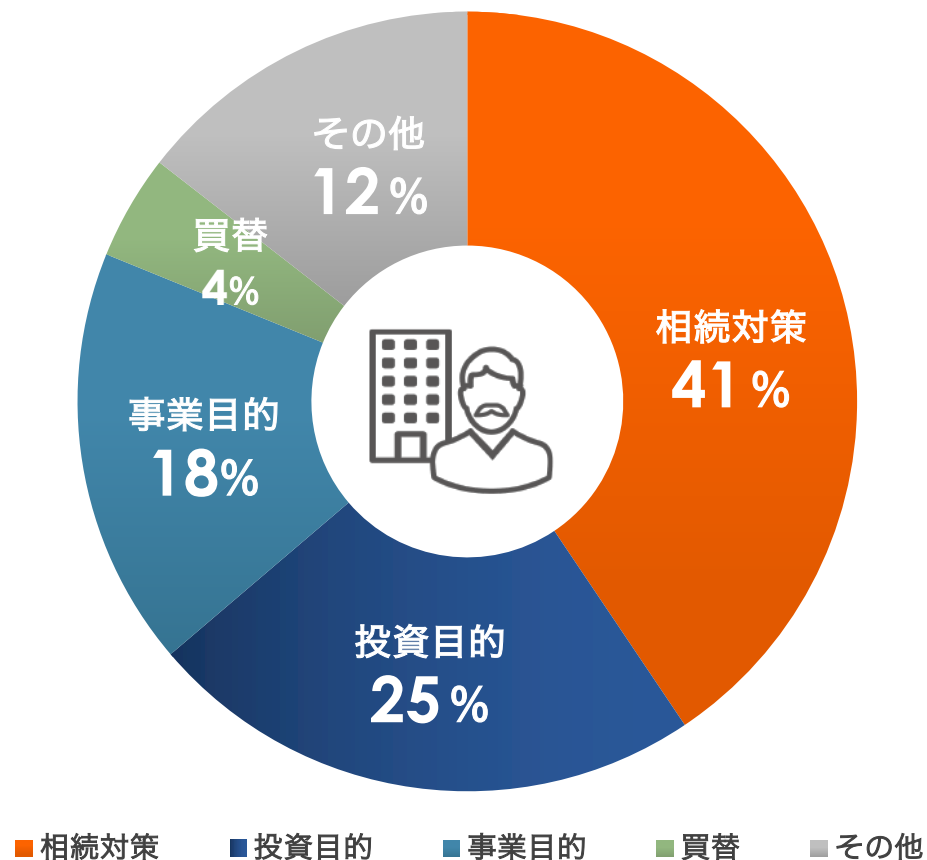
日本の不動産投資市場の動向

主要開発エリアである城南3区(世田谷区・目黒区・渋谷区)の住居用不動産は安定した需要が見込まれる



※ 出所：東京都HP、国立社会保障・人口問題研究所の資料を基に当社にて作成

オーナー様の購入目的



購入目的の

41% 相続対策

→ 相続対策需要は継続して高い

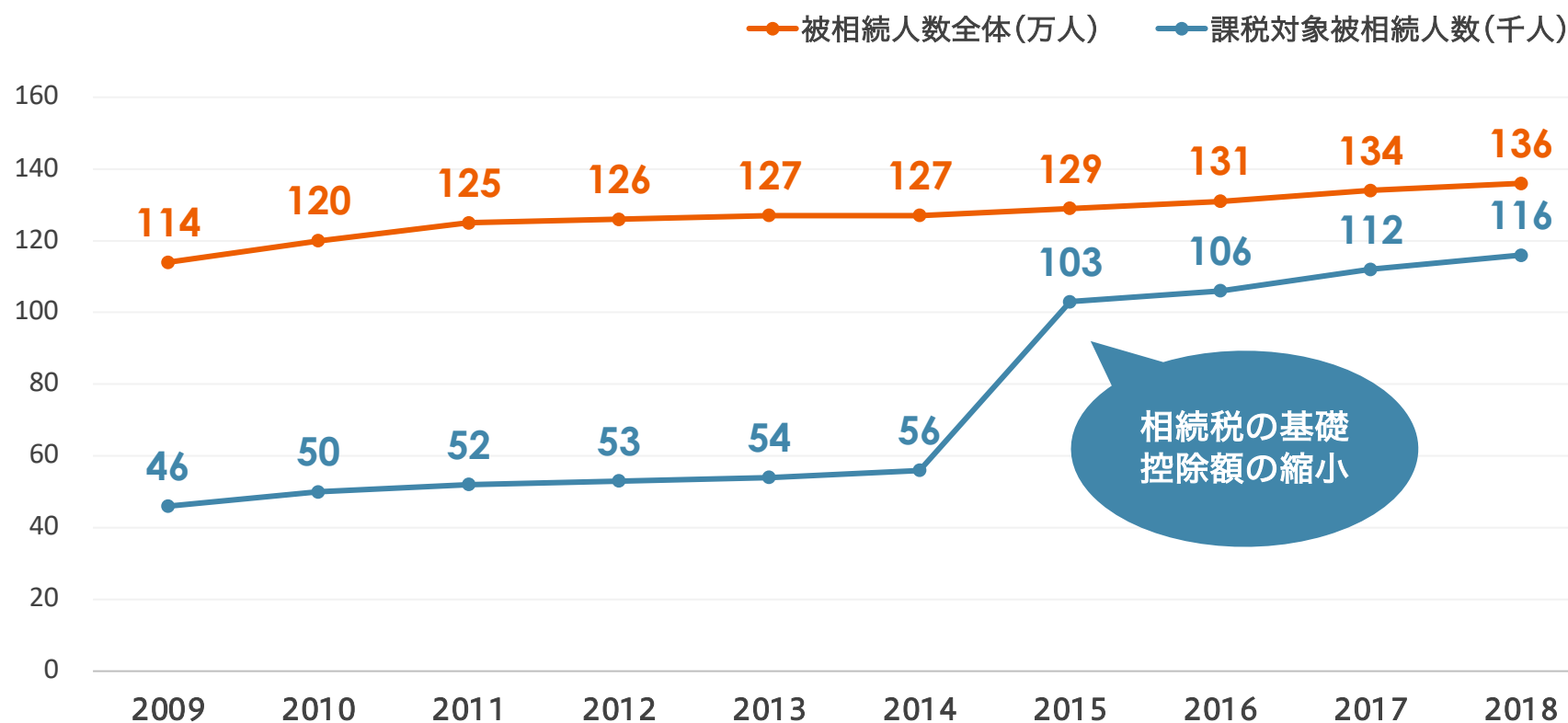
購入目的の

43% 投資・事業目的

→ 投資・事業目的の需要が増加

相続市場の動向

相続税申告状況



※ 出典：国税庁『平成30年分 相続税の申告事績の概要』の資料を基に当社にて作成

当社を取り巻く環境





物件開発力(仕入機能)の強化



相続市場へのアプローチのDX推進



大型物件開発

仕入効率化システム「LIB」と「ワンストップ」の
強みを活かし、仕入れ強化



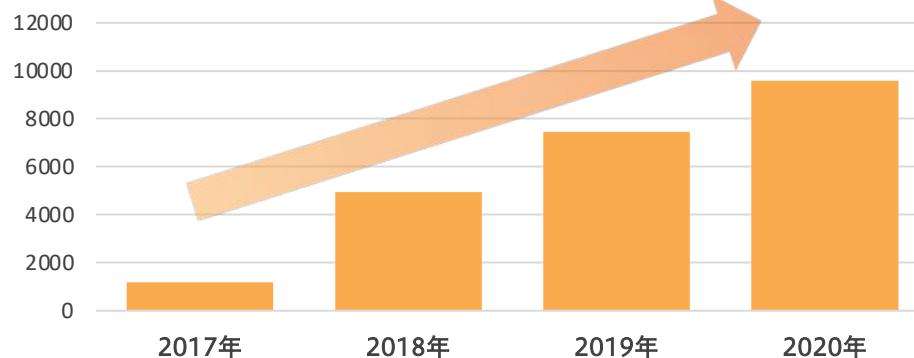
仕入効率化システムを活用した仕入れ強化

膨大な仕入れ情報の中から最適なプランを素早く提案

城南3区を中心とした土地情報

9,588件※

※ 2020年9月末時点での累計数



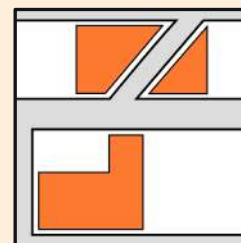
投資効率の高い土地の仕入れ強化

城南3区で積み上げた実績と企画・提案力を活かし仕入強化

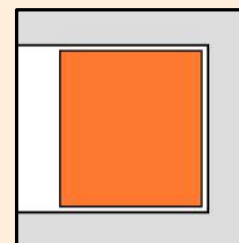


城南3区の竣工棟数 **160** 棟
実績が生み出す信頼

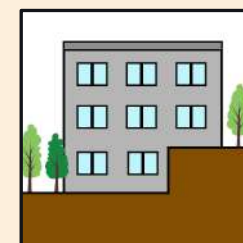
変形地



狭小地



高低差



変形地・狭小地・高低差のある土地等を
最大限有効活用 できる設計ノウハウ



物件開発力(仕入機能)の強化



相続市場へのアプローチのDX推進



大型物件開発

「不動産を活用した相続」コンテンツを オウンドメディアに展開

相続税専門で業界トップクラスの税理士法人チェスターと当社による
「不動産を活用した相続」コンテンツを制作。
今後、セミナー動画コンテンツなどと併せて展開予定



相続対策で不動産を活用するメリットなどの認知拡大を目指し
一棟不動産投資市場の拡大にも繋げる

販売促進ツールや物件の最新情報などを
リアルタイムで配信する販売サポートサイト「ProPartner」
プロパートナー

仲介経由の物件売買成約が増加している状況などを踏まえ、
さらなる販売強化を目指し構築



2020年10月完成

- 最新物件の情報提供
- 相続対策としての資料提供

迅速な営業活動や業務効率化などに繋げ、仲介業者をはじめ
金融機関や証券会社などからの成約件数の増加を目指す

オンラインセミナーでの新たな接客フローの構築



セミナー面談数

169.6% UP ↑

セミナー参加CPA

74.2% DOWN ↓



物件開発力(仕入機能)の強化



相続市場へのアプローチのDX推進



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い、大型物件の需要拡大



10億円以上の大型で良質な物件の開発

※ CGはイメージです。実際とは異なります

その他

ブランド認知度の向上

ファンズ株式会社と業務提携し、「GranDuoファンド」を組成

- 1円という少額から顧客が不動産関連投資に取り組める機会を提供
- 自社ブランド「GranDuo」の認知度向上
- 当社が今後展開する小口化商品「GrandFunding」に繋げる

ファンドの枠組み



商品展開の拡充

不動産小口化商品 2 号案件計画中

グランファンディング

Grand Funding

当社の提供する一棟RC不動産投資は、一棟が平均約4億円と高額のためセミナーにいらしても購入を断念なさる投資家の方々もいらっしゃいました。

「投資家の皆様に夢を諦めないで欲しい」そんな想いから生まれたのが、不動産特定共同事業法を活用した不動産小口化商品事業「Grand Funding」です。

不動産を小口化することで、お客様の資産状況に合わせて運用していただくことが可能に。





2020年4月～2020年9月末までの竣工棟数

城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）で
新築一棟RCマンションの竣工棟数

No.1

※ 株式会社建設データバンク調べ（2020年9月末時点）



“生き方”を理解してこそ、最良のプランが提案できる

250のSTORY

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



4. | 參考資料



事業紹介

投資用不動産を企画販売する「不動産投資支援事業」「不動産マネジメント事業」を展開



① 新築一棟RCマンション
(GranDuo シリーズ)
グランデュオ



② 城南 3 区
(世田谷区・目黒区・渋谷区)



③ ワンストップサービス

GranDuo シリーズ

グランデュオシリーズは、独自設計でプロジェクトごとにコンセプトを設定。そのコンセプトがデザインや間取りなどに落とし込まれることで付加価値が付き、他の賃貸物件との差別化を実現しています。

さらに、RC物件は寿命が長く優れた耐震性を持つという観点からも、長期的な運用を考えるオーナー様にとっては非常に大きなメリットとなります。

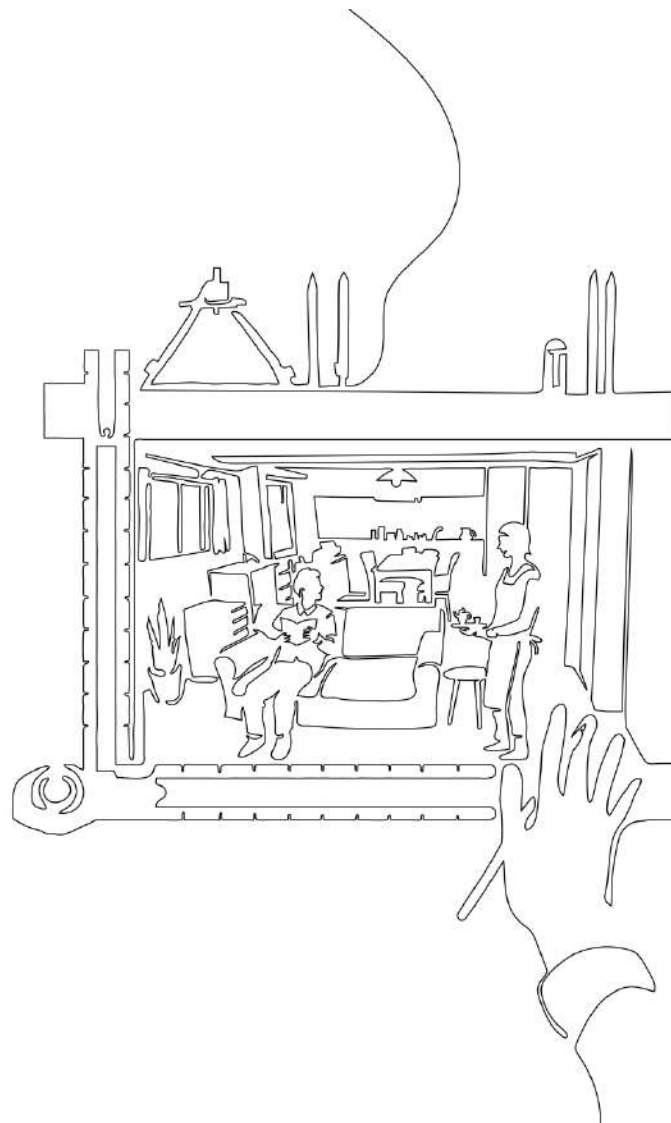
こうした要素は、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれ、賃貸需要の安定的な確保につながります。

よって、長期的に安定した投資事業の運用を可能にします。

独自設計

高品質な設備

耐震性・耐久性



② 城南3区エリア (世田谷区・目黒区・渋谷区)

▼ 立地条件の優秀性

土地価格変動 **少** 賃料価格変動 **少** 賃貸需要 **多** 賃料相場 **高**

世田谷区

東京23区中 **人口1位**

渋谷区

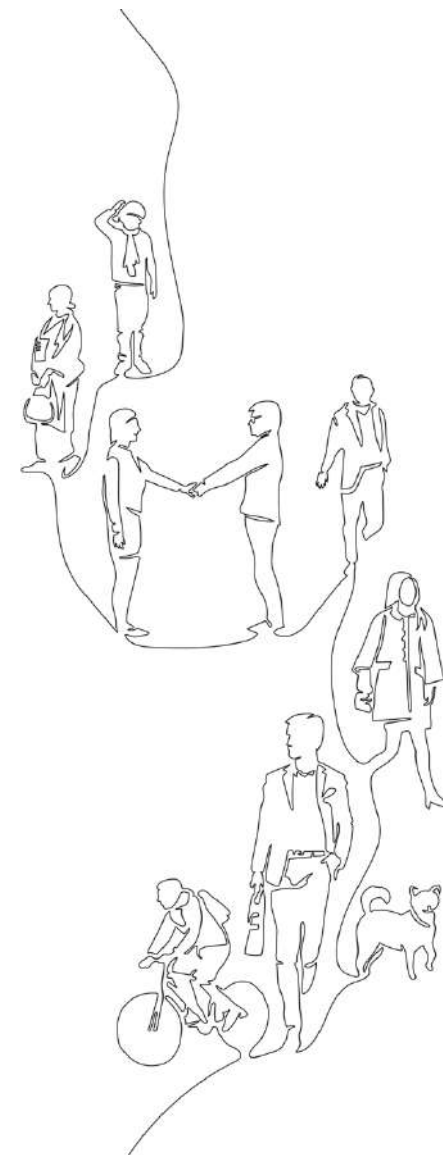
最大規模の **開発計画**

城南3区の代表的な街

東急田園都市線「三軒茶屋」
小田急線「下北沢」
東急東横線「中目黒」「自由が丘」
JR山手線「恵比寿」等

目黒区

独身女性に **人気の街**





※ 2020年9月末時点の従業員パーセンテージ

土地の仕入れ、設計・建築・賃貸募集・建物管理・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」を提供しています。

全て一括でサポートすることで、業者間で発生する中間コストの抑制、工期の短縮、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す「最大の武器」になると考えています。



中間コストの削減



スピーディーな対応

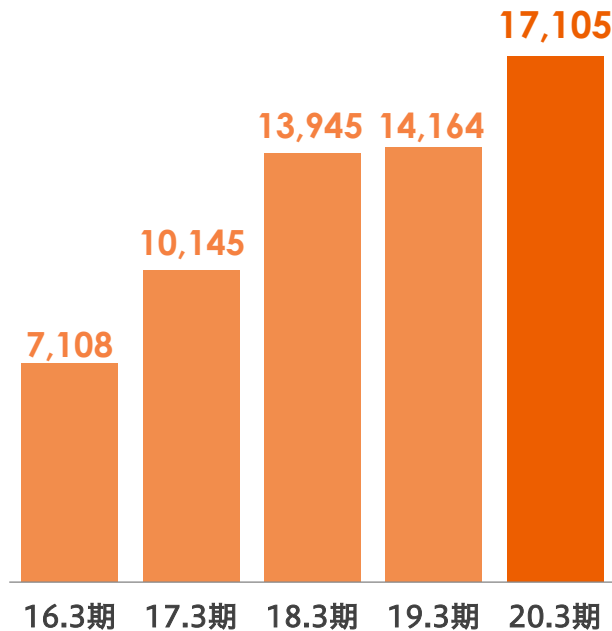


収益性を高める企画

財務ハイライト

売上高

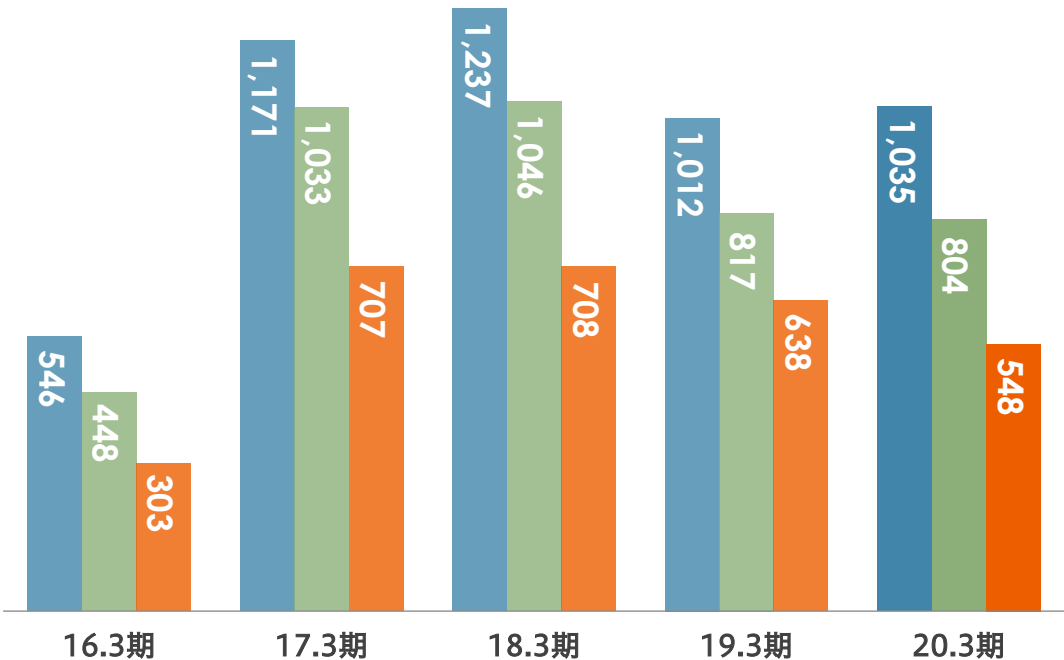
(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

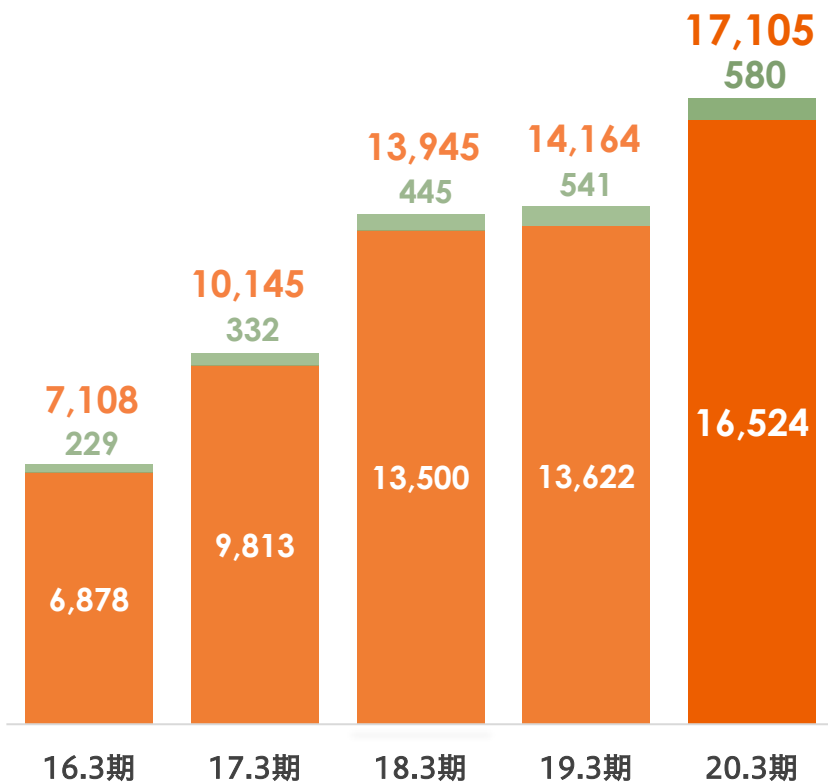


財務ハイライト

セグメント売上高

(単位：百万円)

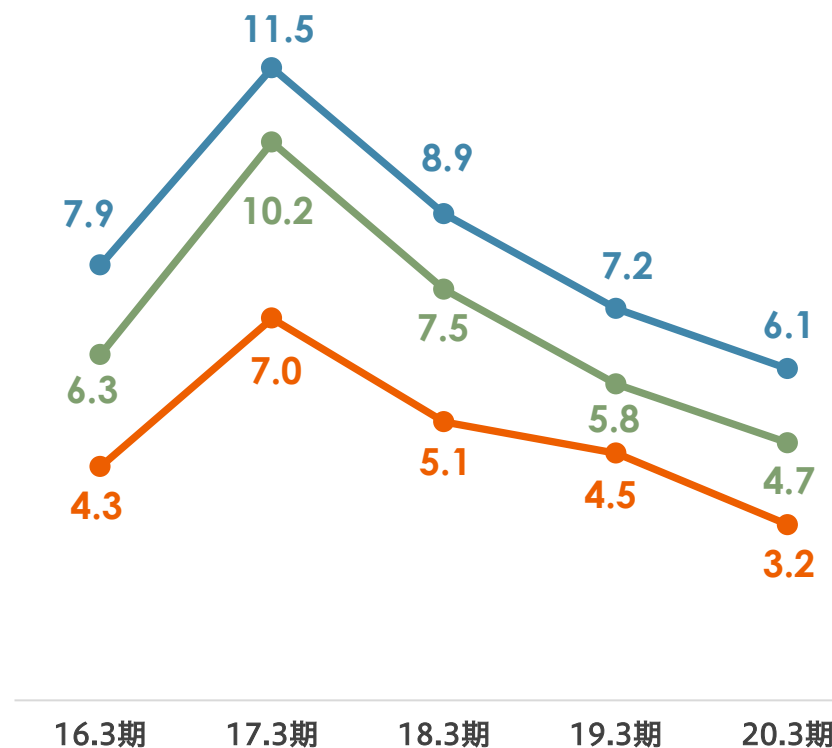
■ 不動産投資支援事業 ■ 不動産マネジメント事業



利益率

(単位：%)

● 営業利益率 ● 経常利益率 ● 当期純利益率

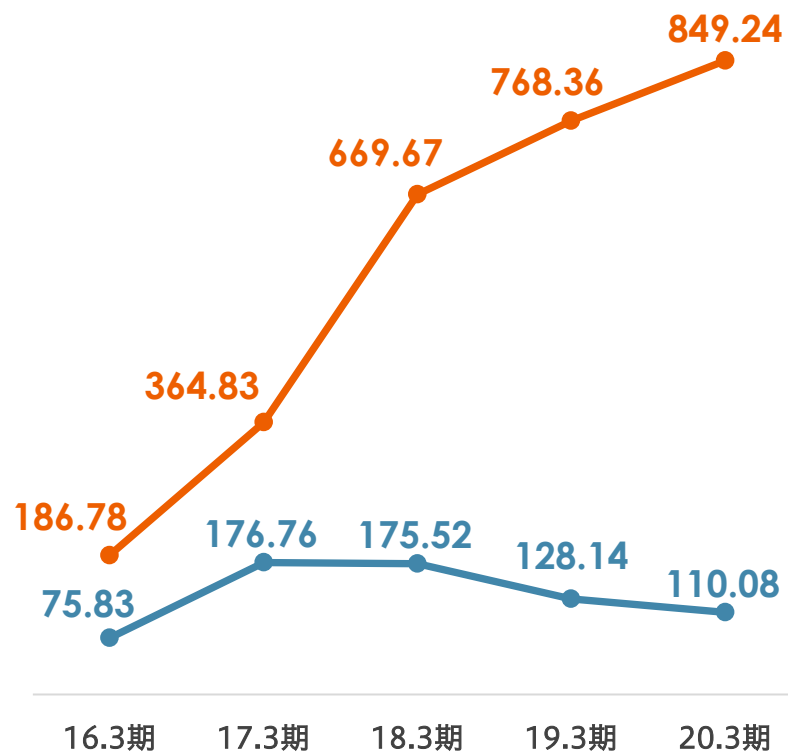


財務ハイライト

EPS・BPS

(単位：円)

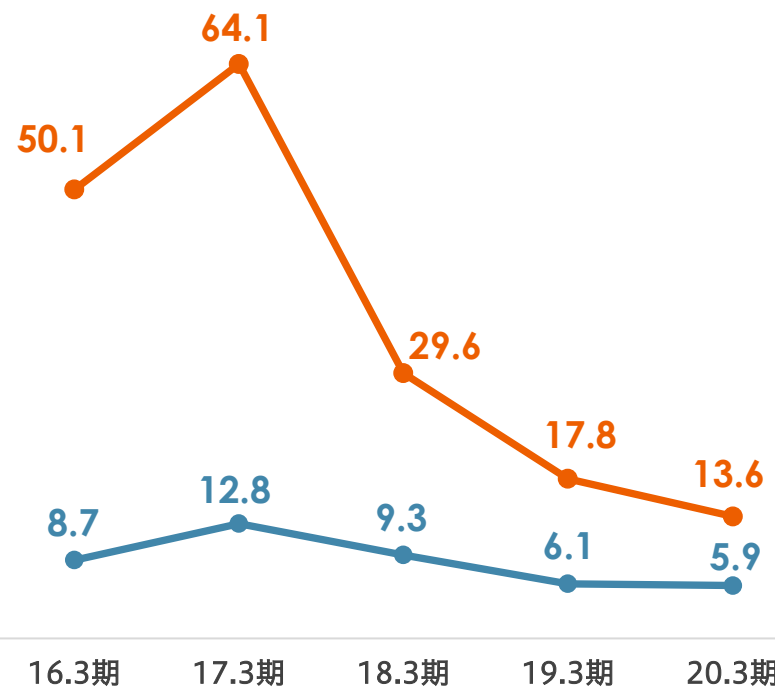
● ESP ● BPS



ROE・ROA

(単位：%)

● ROE ● ROA

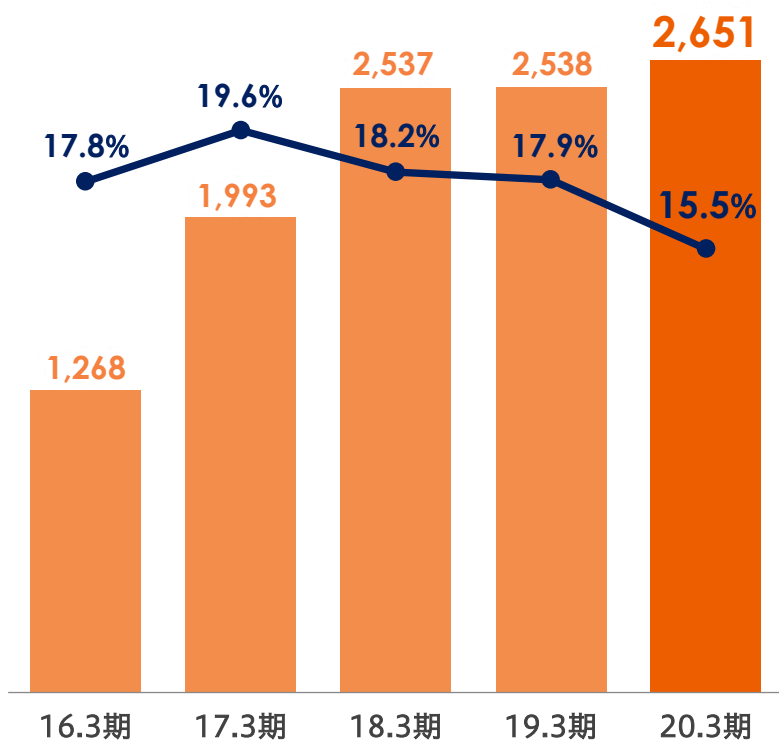


財務ハイライト

売上総利益・利益率

(単位：百万円)

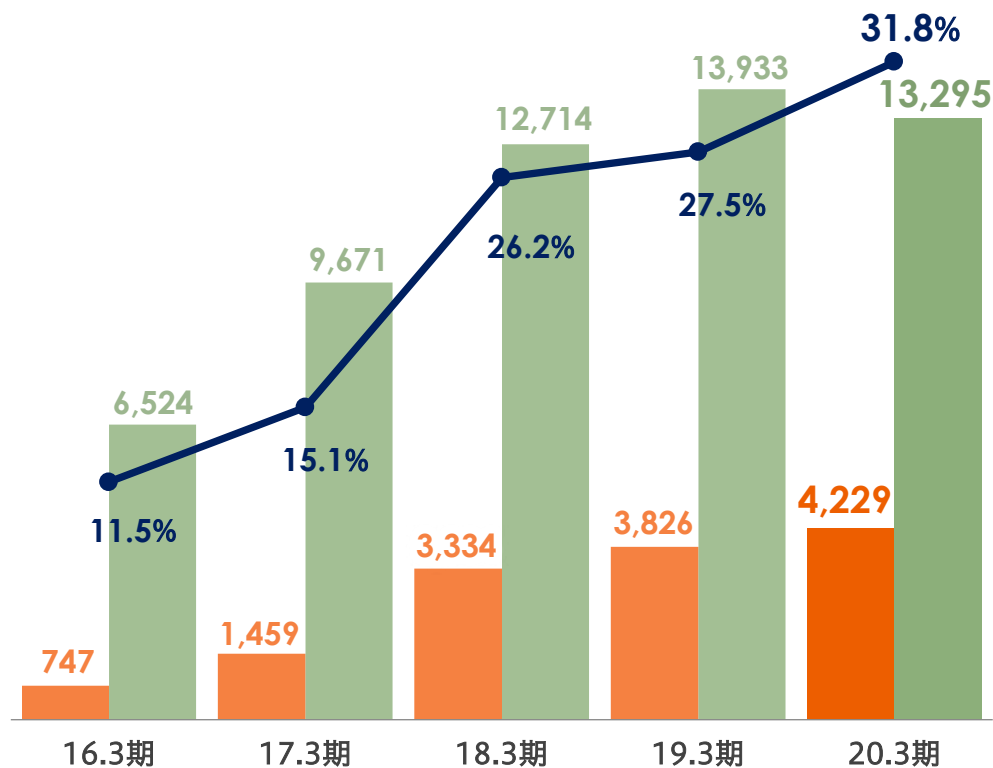
売上総利益 売上総利益率



総資産額・純資産額・自己資本比率

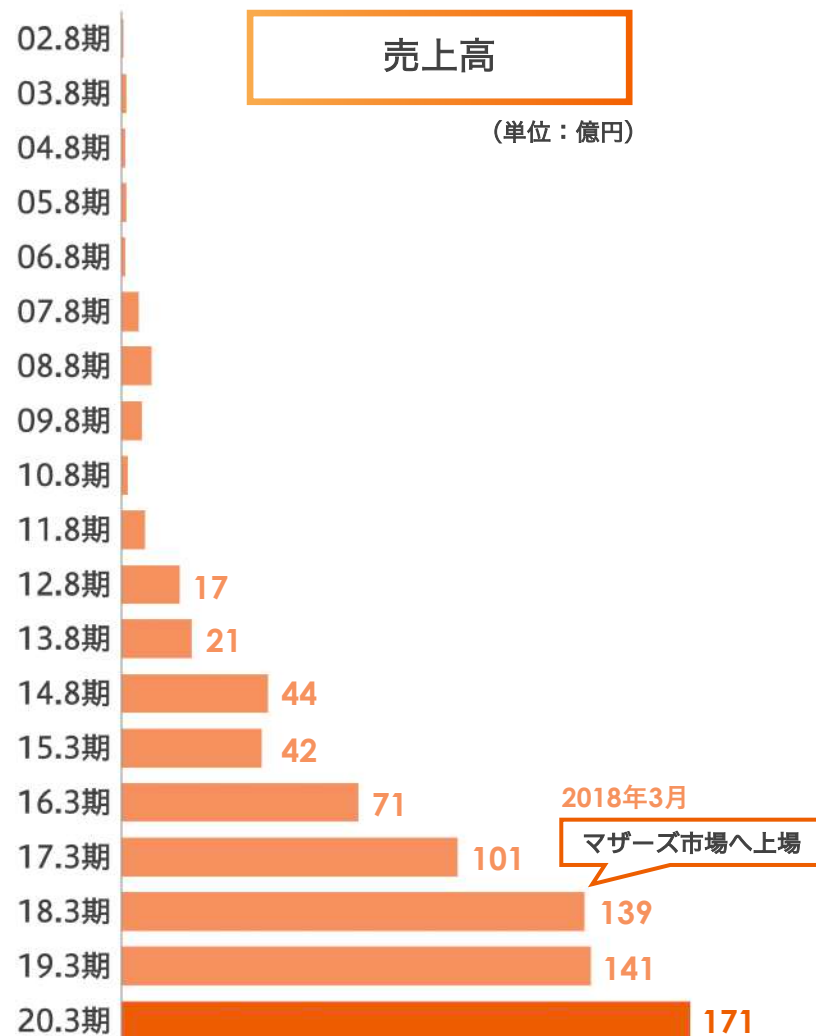
(単位：百万円)

純資産額 総資産額 自己資本比率



沿革

- 2001年 10月 主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設立
- 2002年 3月 宅地建物取引業免許(東京都知事(1)第80509号)を取得
- 2003年 12月 新築一棟マンションの自社ブランドであるGranDuoシリーズ
を販売開始
- 2006年 5月 株式会社フェイスネットワークに商号変更
建設業許可(東京都知事許可第128202号)を取得
- 2007年 6月 一級建築士事務所登録
- 2010年 12月 特定建設業許可(東京都知事許可(特-22)第135866号)を取得
- 2011年 11月 「世田谷に利回り7%以上の新築RC一棟マンションを持とう!」発売
- 2014年 12月 賃貸仲介店舗「3区miraie」を開設
- 2017年 5月 中古一棟ビルリノベーションの自社ブランドである
GrandStoryシリーズを販売開始
- 2018年 3月 東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2018年 5月 賃貸住宅管理業者登録(国土交通大臣(1)第4858号)
- 2018年 9月 不動産特定共同事業許可(東京都知事 第111号)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
株式会社(現: FAITHアセットマネジメント株式会社)を設立
- 2019年 11月 建築デザイン事業を行うザ・スタイルワークス株式会社を
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



※ 15.3期は決算期変更のため7か月決算

フェイスネットワーク創業者紹介



代表取締役社長 蜂谷二郎



フェイスネットワークのフェイスは英語で「Faith」つまり「信頼」を意味しています
「信頼のネットワーク」が社名の由来です

- 金融機関出身の起業家
- 経験と分析力に裏打ちされた危機管理能力
2007年：起業直後のリーマンショックを回避した危機察知能力
2011年：東日本大震災後の危機対応力
- 顧客との絆、高いリピート率
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う
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につながる

出版書籍



【ご注意事項】

本資料は、株式会社フェイスネットワークが作成したものです。

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において

入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており

その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。