

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第2四半期（中間期）
決算説明資料

2025.11.20

株式会社フェイスネットワーク
(東証スタンダード市場 : 3489)



COMPANY PHILOSOPHY

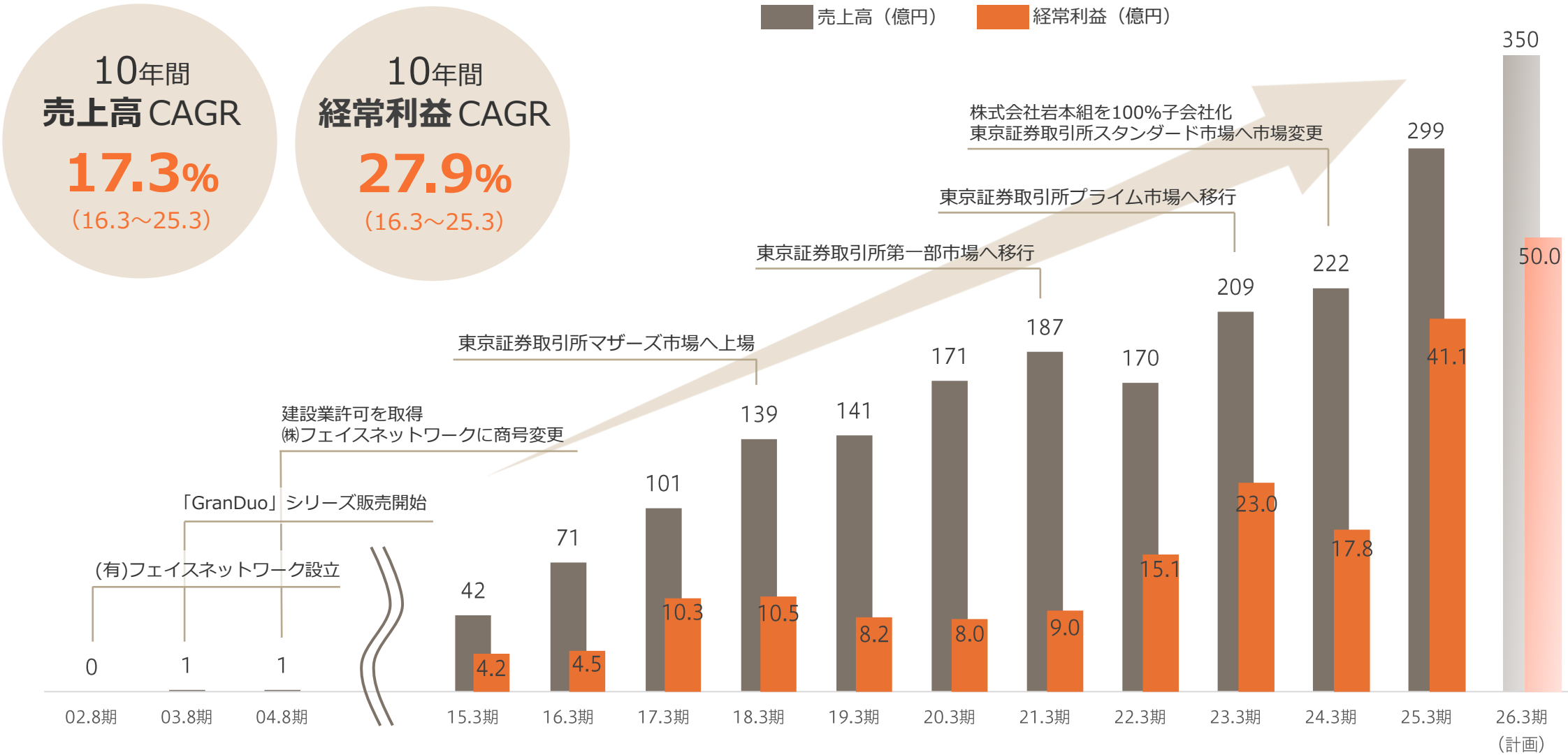


我々は一人一人の夢の実現をサポートする
ワンストップパートナーであり続けます

「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

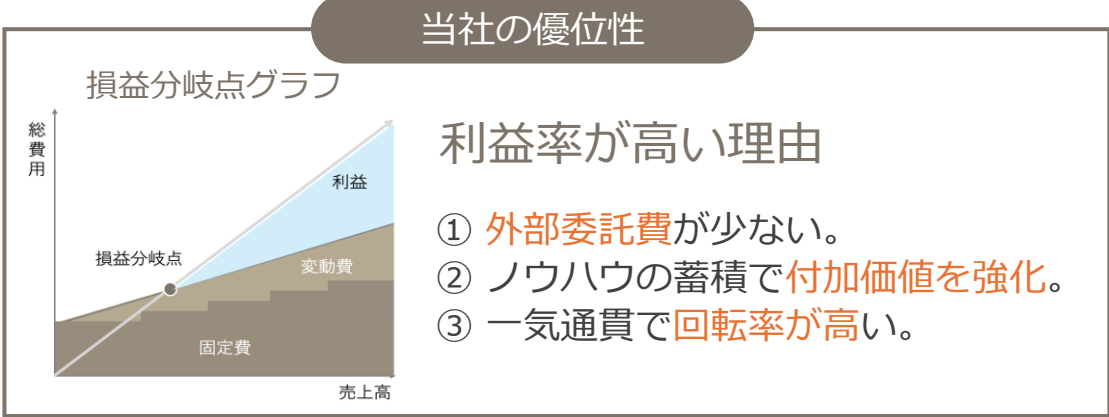
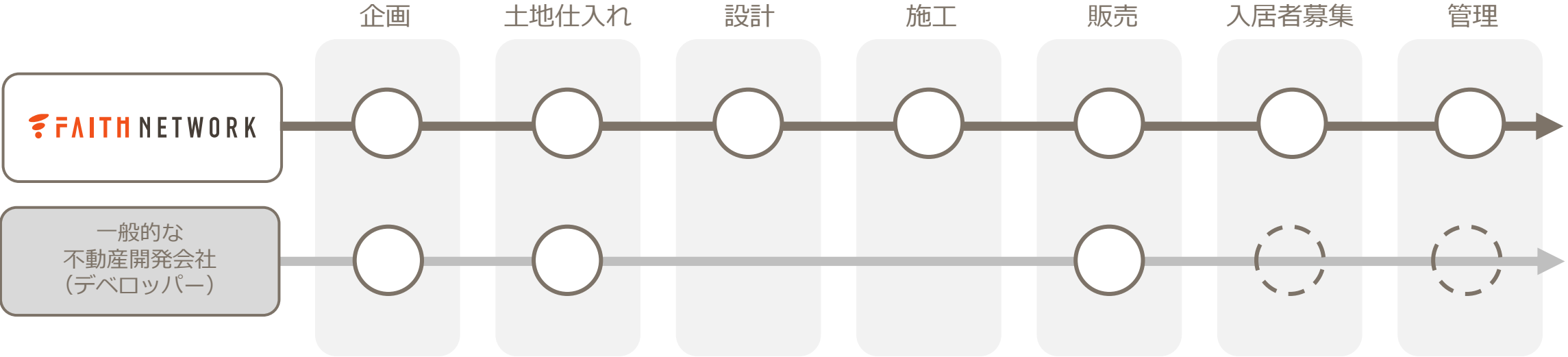
過去10年間の年平均経常利益成長率は27.9%。今期は、50億円（前期比21.7%増）の経常利益を見込む



※15.3期は決算期変更により7か月決算

※24.3期より連結決算期

企画から販売、管理までを社内リソースで一気通貫で提供。外部委託比率を下げノウハウの蓄積など付加価値を高める戦略
不動産開発業界において**利益率が高いビジネスモデルが特徴**



- 同業他社の場合
- ① 外部委託のため相対的に割高になる。
 - ② ノウハウが特定のプロセスに集中し、付加価値をプロセス全体で上げにくい。
 - ③ 外部委託のため手続きやコミュニケーション等相対的に時間が掛かり、相対的に回転率が劣る。

事業推進の根本的な考え方は「オーナー保護」

長期的に安定した収益が得られる物件であること
入居需要が常にある物件であること

“ 入居者視点にこだわるモノづくりの会社 ”



——— こだわりのモノづくりを実現するビジネスモデル ———

新築一棟RCマンション
(GranDuo シリーズ)

長期にわたって物件価値が
維持できるパッケージ



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



ワンストップ
サービス

土地の仕入から設計・施工・
販売・賃貸募集・物件管理まで
全て自社内で完結

当社のメインターゲットである城南3区のエリア特性を活かし、付加価値の高い物件を開発し展開

城南3区エリアの立地条件の特徴

土地価格変動：少ない

賃料価格変動：少ない

賃貸需要：多い

賃料相場：高い

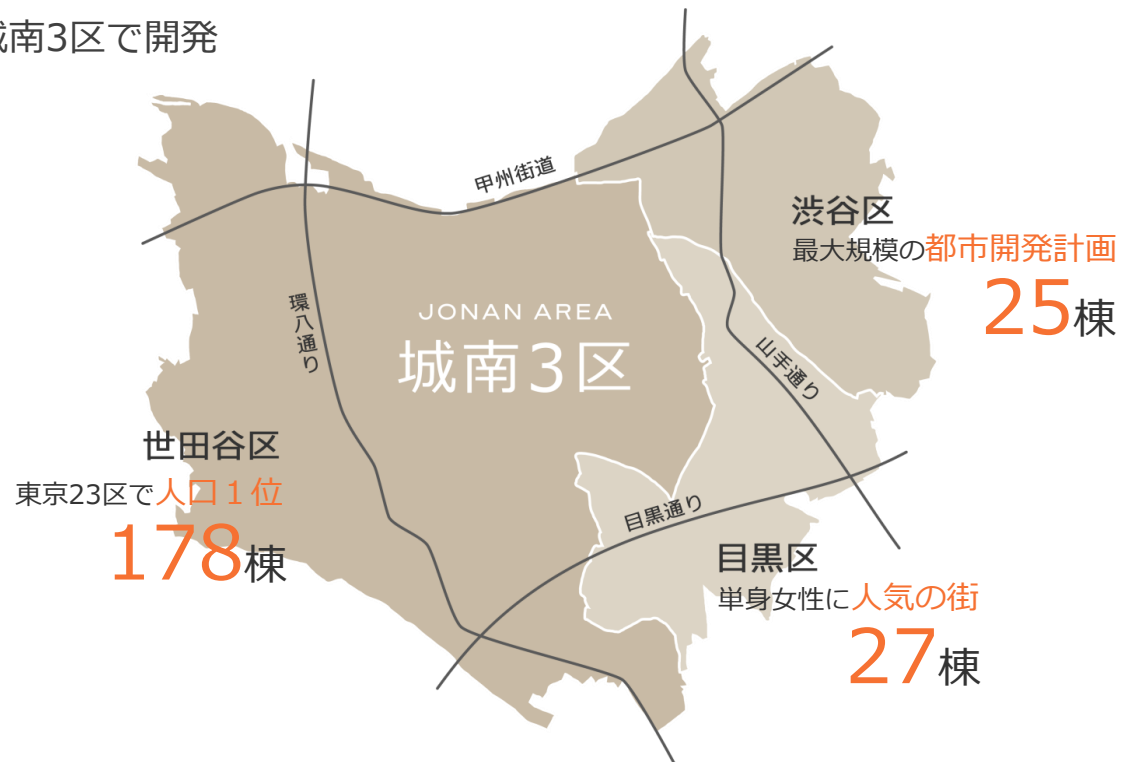
開発物件数309棟のうち

230棟 (74.4%)を城南3区で開発

※2025年9月末時点

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



当社ブランド「GranDuo」

新築

×

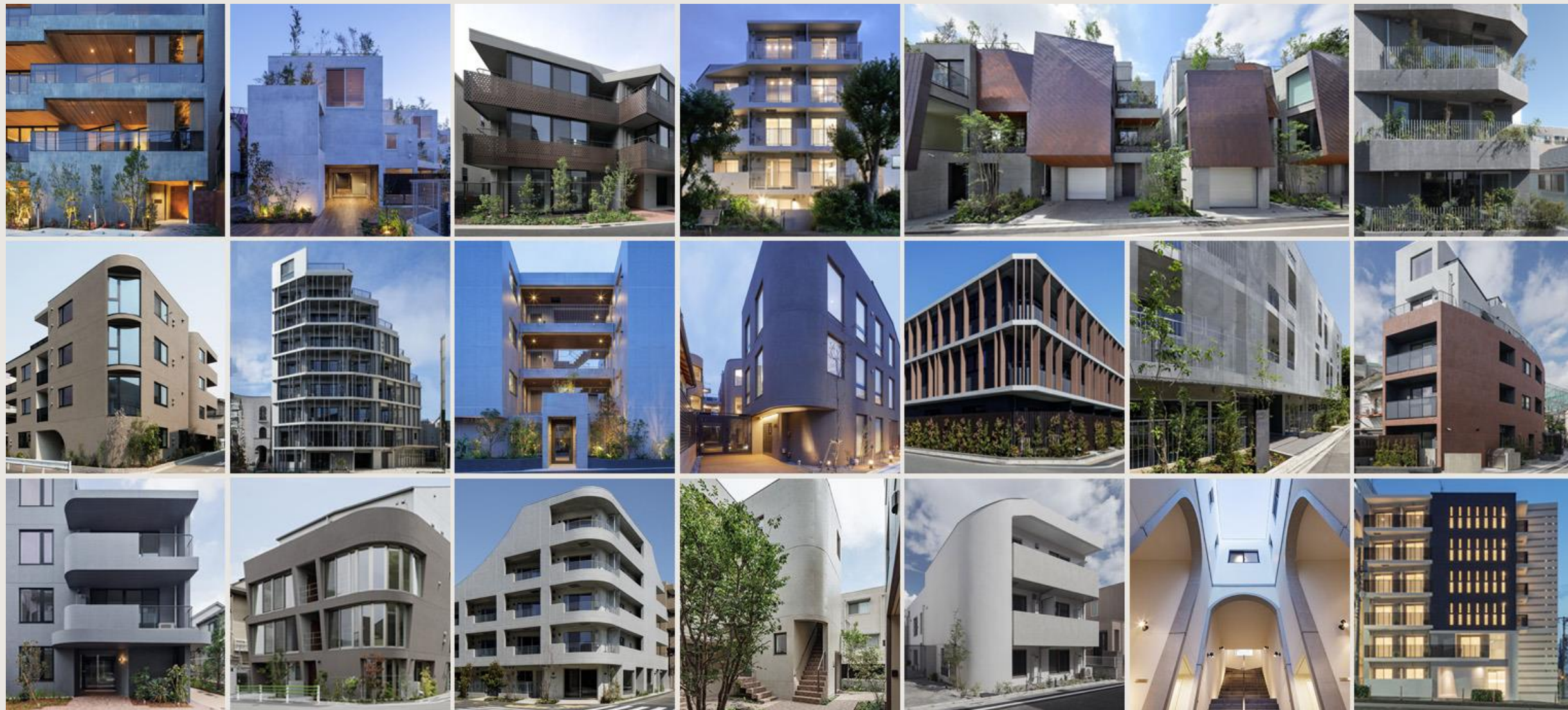
RC造

×

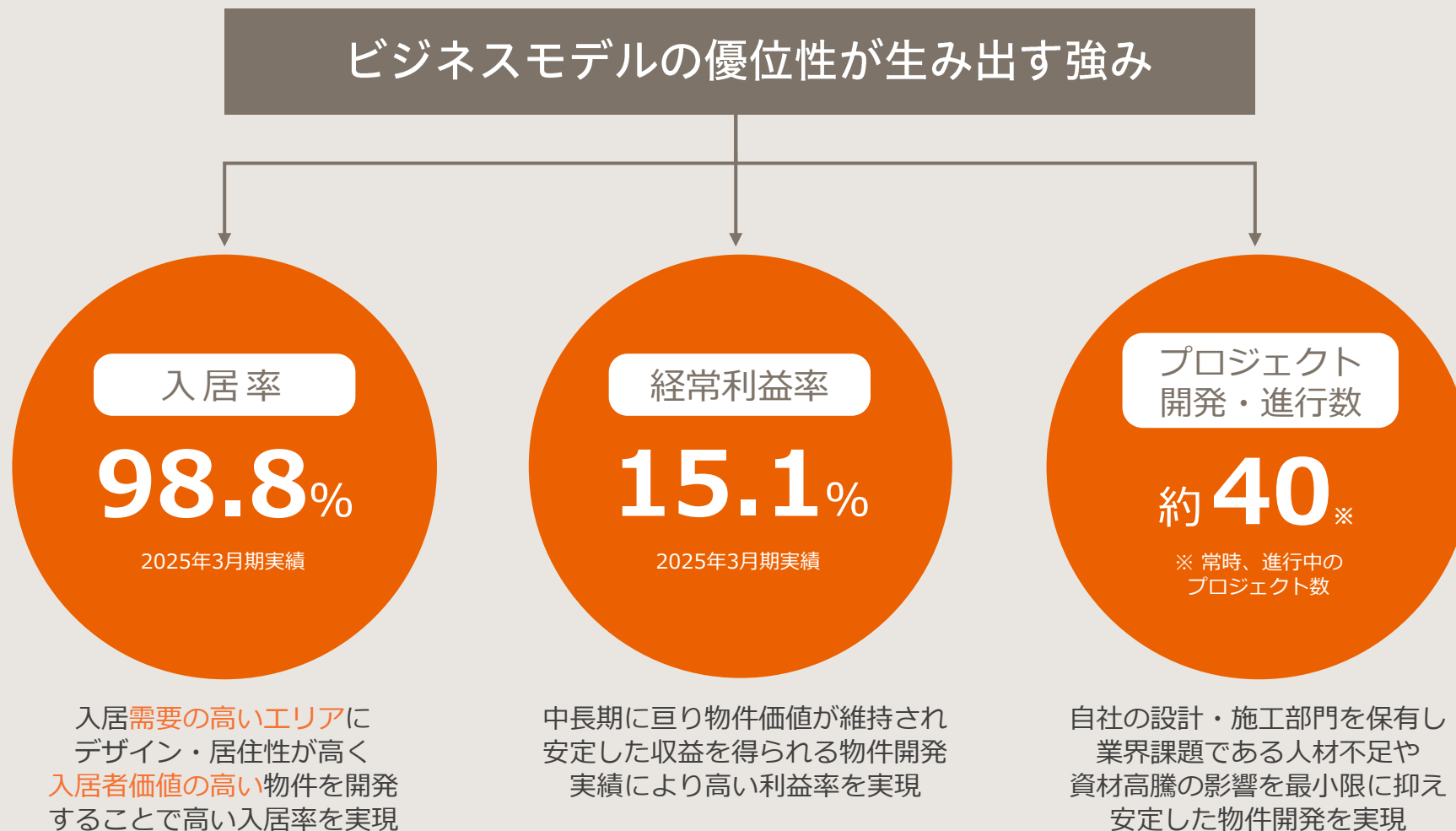
一棟不動産

- ・一棟ずつ異なる独自デザイン
- ・高品質な設備・住居性
- ・利便性の高い立地

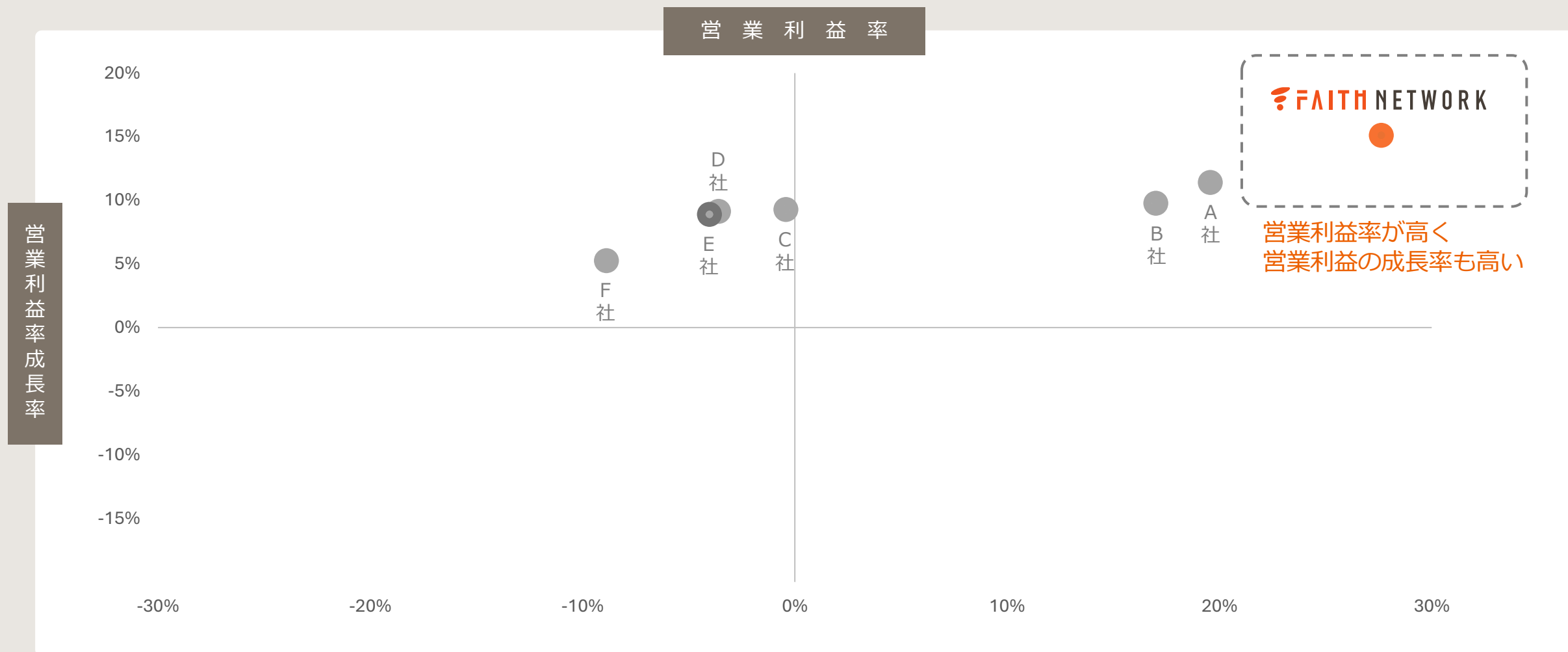
一棟ごとに異なる独自デザインを採用し、エリア平均を上回る坪単価で企画を展開
当社物件のニーズは高く、入居率も高水準を維持



ビジネスモデルの優位性が生み出す強みを活かし、価値の向上に継続的に取り組む



独自のビジネスモデルにより、物件価値の向上を推進し、高い営業利益率・営業利益率成長率を実現
競争優位性は「価値を創出する物件開発力」



当社PERは7.08倍 ※2025年11月19日終値より算出

(参考) 不動産セクター(スタンダード市場)平均PER9.8倍 ※2025年10月平均 単純PERの値 東京証券取引所データより

1. | 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要
2. | 株主還元
3. | 2026年3月期 業績予想



FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

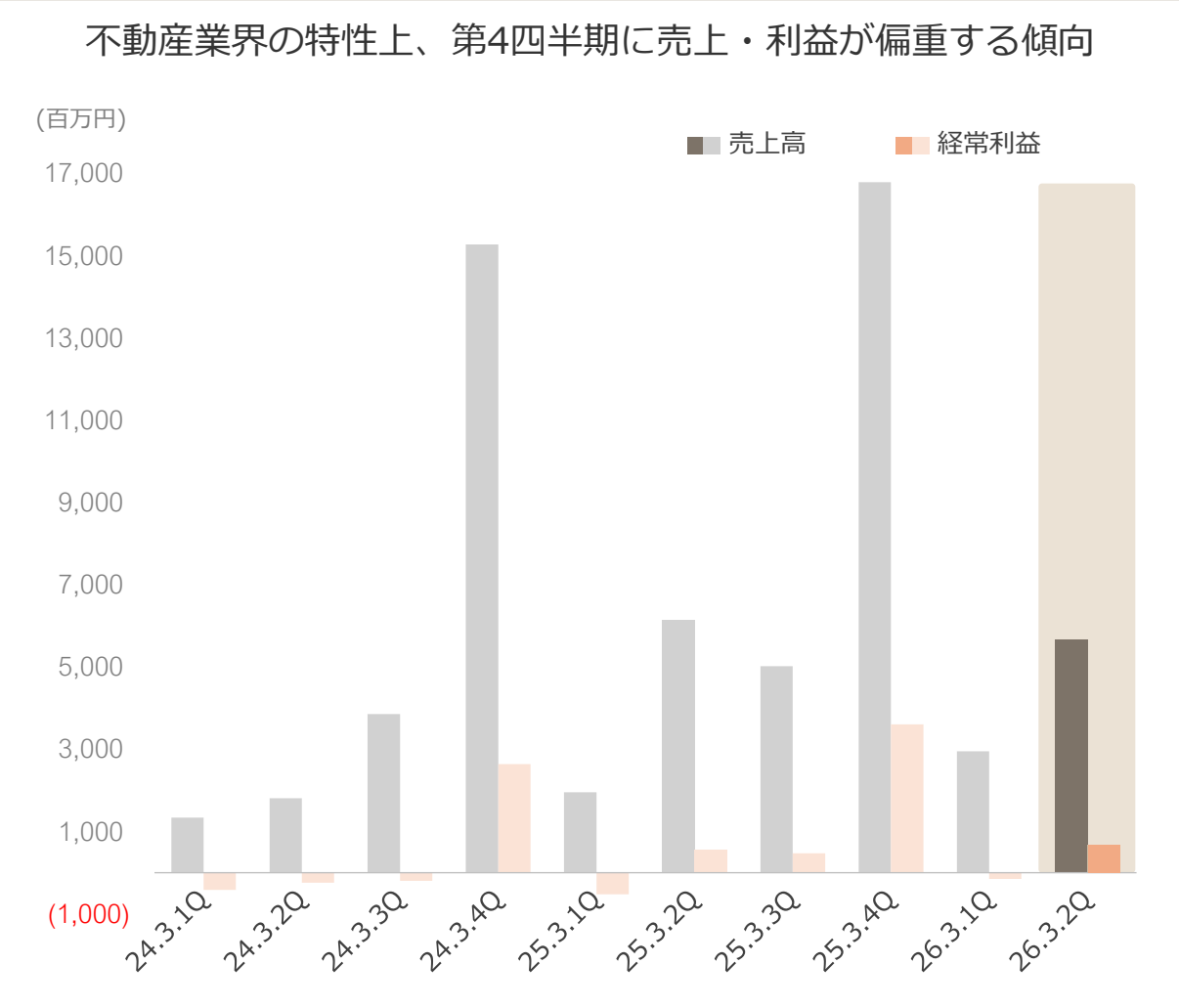
2026年3月期 第2四半期連結P/Lサマリー

前年同期比で増収増益。経常利益が大幅に伸長

2026年3月期 第2四半期連結P/L

	25.3期2Q 連結実績	26.3期 2Q 連結実績	増減額	増減率
売上高	8,095	8,619	524	6.5%
営業利益	216	757	541	250.4%
営業利益率	2.7%	8.8%	—	—
経常利益	28	540	511	1,780.4%
親会社株主に 帰属する 中間純利益	△31	358	390	—
一株当たり 中間純利益	△1.06円	12.11円	13.17円	

四半期別業績推移



2026年3月期 竣工棟数・延床面積、売上高実績および計画

2 Q単体の売上高56億64百万円。下期は売上高263億82百万円を見込み、通期計画達成を目指す

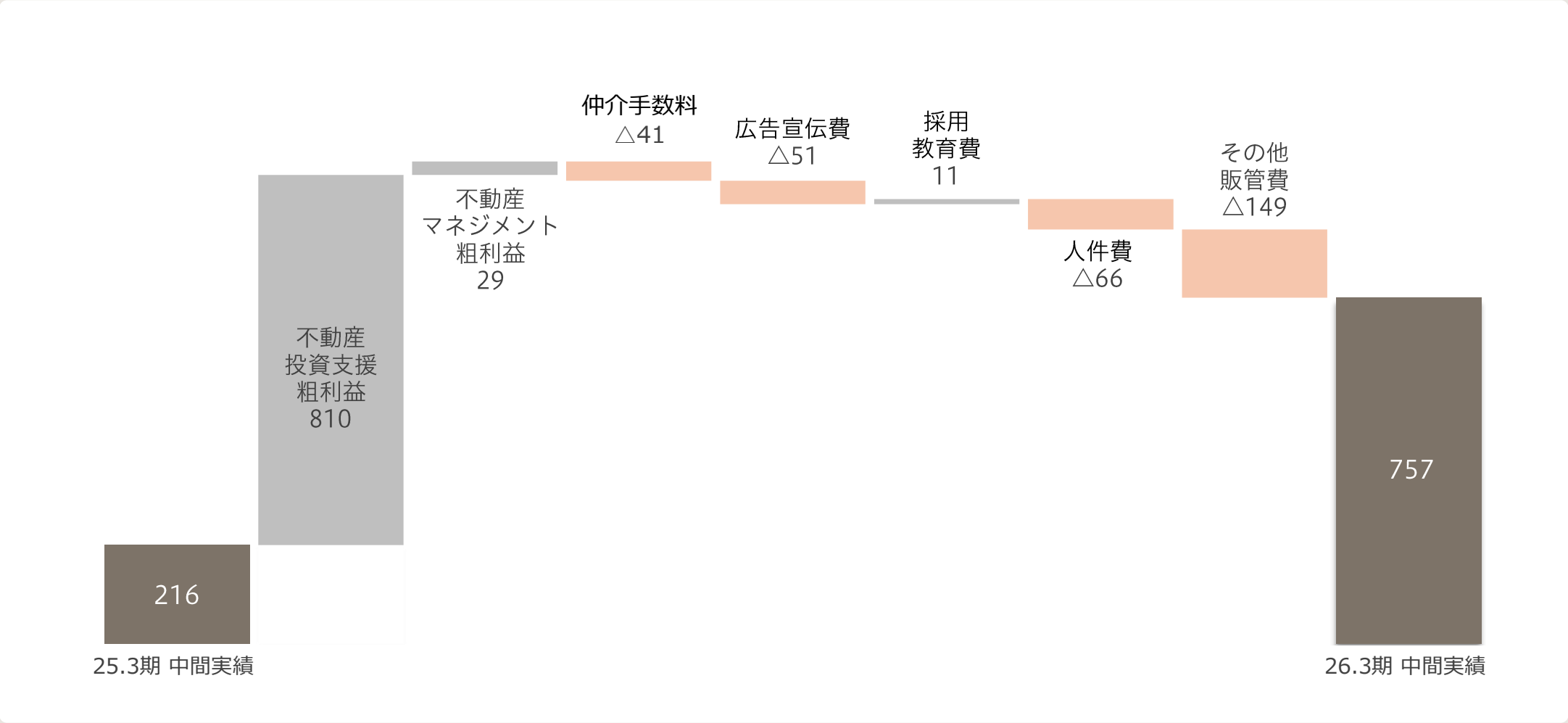


※上記竣工棟数は販売件数とは異なります

2026年3月期 第2四半期 連結営業利益増減要因

主なプラス要因は不動産投資支援事業の粗利益の増加
マイナス要因は売上増に伴う仲介手数料の増加、人員増による人件費の増加

(百万円)



2026年3月期 第2四半期 連結B/Sサマリー

資産合計 35,193

負債・純資産合計 35,193 (百万円)

資 産			負 債		
流動資産	現金・預金	5,157	流動負債	短期借入金	2,557
	仕掛販売用不動産	24,251		1年内返済予定 長期借入金	5,677
	販売用不動産	1,586			
固定資産	有形固定資産		固定負債	長期借入金	
	2,395			14,072	
純資産			9,161		

棚卸資産合計
25,837

前期末からの
増減
+ 8,923

借入金合計
22,307

前期末からの
増減
+ 6,515

主な資産推移

単位：百万円	22.3期末	23.3期末	連結24.3期末	連結25.3期末	連結26.3期2Q
棚卸資産	7,652	9,797	15,682	16,914	25,837
有形固定資産	2,085	2,061	2,023	2,439	2,395
総資産	16,826	20,598	26,609	30,036	35,193

不動産投資支援事業

2 Q累計の販売件数は、不動産商品 6 件（前年同期 4 件）、建築商品 1 件（前年同期 3 件）
相対的に粗利率の高い不動産商品の販売割合が高まったことに伴い、セグメント利益も改善

(百万円)

	25.3期 2Q実績	26.3期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	7,670	8,161	491	6.4%
セグメント 利益	139	671	531	380.3%

多彩なプランバリエーションで入居好調
「 GranDuo 荻窪2 」

住戸に配されたテラス空間や、多彩なプランバリエーションが
高付加価値となっている。
入居希望者からの反響が多く、入居申し込みは好調。



不動産マネジメント事業

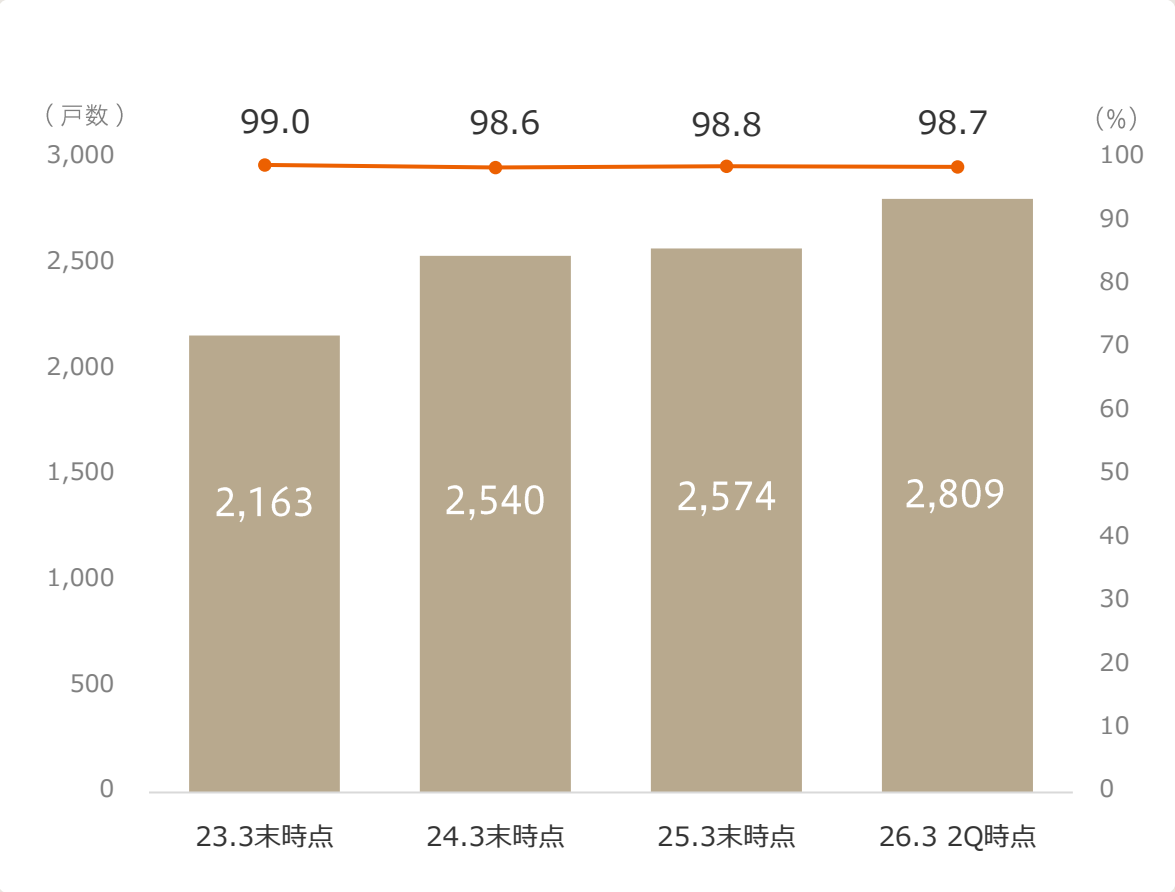
開発物件の増加に伴い収益が増加。2 Qは前年同期比で224戸、17棟増
不動産マネジメント事業は、当社開発物件の入居者募集、管理受託売上が主要な収益

(百万円)

	25.3期 2Q実績	26.3期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	424	458	33	7.8%
セグメント 利益	76	86	9	13.0%

物件価値の向上・維持に向けた取り組みを推進

物件販売後も、オーナーとの継続的なコミュニケーションをとることで、
アフターフォローや新たなニーズに応えるサービスを提供している。
大規模修繕などの提案を強化。



OTHER ACTIVITIES

その他の取り組み

2025年度グッドデザイン賞 受賞

自社開発物件「GranDuo（グランデュオ）」シリーズおよび「THE GRANDUO（ザ・グランデュオ）」シリーズ7物件と「都市緑化の取り組み」が、公益財団法人日本デザイン振興会主催の「2025年度 グッドデザイン賞*」を受賞



受賞プロジェクト：THE GRANDUO MINAMIAOYAMA / THE GRANDUO OKUSAWA UTAKATA / THE GRANDUO CHITOFUNA
クラリティア文京本郷 / クラリティア都立大学 / クラリティア世田谷砦 / グランデュオ下北沢12 / 小さな緑を集めて100坪の森をつくる

*グッドデザイン賞・・・1957年創設のグッドデザイン商品選定制度を継承する、日本を代表するデザインの評価とプロモーションの活動。国内外の多くの企業や団体が参加する世界的なデザイン賞として、暮らしの質の向上を図るとともに、社会の課題やテーマの解決にデザインを活かすことを目的に毎年実施されている。

2025年度グッドデザイン賞 受賞プロジェクト



THE GRANDUO MINAMIAOYAMA

物件概要

六本木交差点から約500m、東京ミッドタウンまで約200m、乃木坂駅に50mの距離に位置する“Cool Tokyo”を存分に楽しめるこの立地に、この建物でしか味わえない、入居者を感動させるゴージャスな空間を創出した都市型住宅。



THE GRANDUO OKUSAWA UTAKATA

物件概要

奥沢という地域性に目を向けながら地球環境への配慮を重視し、都市の中で自然に寄り添う暮らしを実現する設計。また、日常でアート作品に触れられる空間を設けるとともに、車好きの方に応えるガレージを設置。多様なライフスタイルに対応する真に豊かな生活空間を創出。



THE GRANDUO CHITOFUNA

物件概要

千歳船橋の閑静な住宅街においてランドマークとなるような建物を目指し、シンプルさと多様性が同時に存在することをコンセプトに設計。居住者同士のコミュニケーションを誘発する場として、建物の中心に3層吹き抜けの大階段を配置し、居心地の良い空間を創出。

2025年度グッドデザイン賞 受賞プロジェクト



クラリティア 文京本郷

物件概要

時間や場所にとらわれない働き方や暮らし方が求められ、プライベートとパブリックがシームレス化している現状がある中で、住まいに求められる機能の多様化を広げるため、ただ住むだけではなく、新しい時代の間取りを提案できるような建築を目指した。



クラリティア 都立大学

物件概要

山の峰や尾根から平地へと続く斜面を指し、古くから住居に適した場所といわれる中根という地に位置した本物件は、5枚の壁を連続して配置することで、近隣からの視線を遮り、十分なプライバシーを確保することで、住まい手と近隣の程よい距離感を保つ。

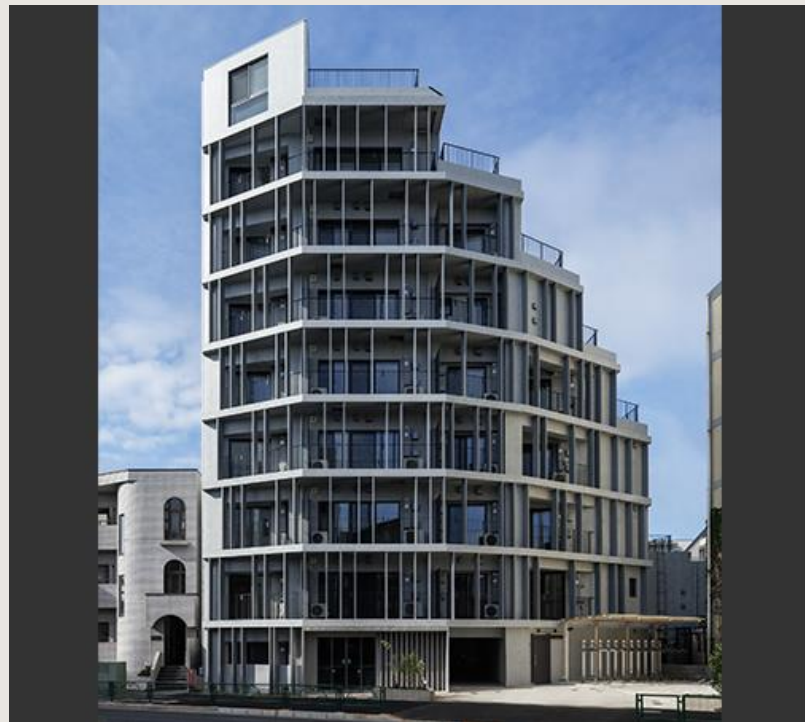


クラリティア 世田谷砦

物件概要

祖師谷大蔵の街並みに馴染みながらも存在感のある外観とした本物件は、雁行した共用廊下により、戸建て住宅に近い専有感や各住戸間のプライバシーを有している。また、インナーバルコニーが周辺環境と距離を取る奥行きを与え、落ち着きのある静謐な住環境を創出している。

2025年度グッドデザイン賞 受賞プロジェクト



グランドデュオ 下北沢12

物件概要

3路線4駅が利用できる利便性の高い立地に位置する本物件は、コンクリート打ち放しと縦ルーバーを組み合わせ、街のシンボルとなるような印象的な外観に。雁行型に配置した全住戸にはバルコニーを配置するとともに多様な間取りを揃え、幅広いライフスタイルに対応。



「小さな緑を集めて100坪の森をつくる」(都市緑化の取り組み)

取り組みの概要

「植栽の立体化と維持管理」「住戸に緑の庭を取り込む」「植栽帯を使った小さなダム」「打ち水効果で街を冷やす」「小さな緑を集めて100坪の森を創る」「GREEN CHARITY」の6つの視点で都市緑化による都市環境の向上を目指す取り組み。植栽を建築のデザインに融合させるとともに、様々な工夫を施すことにより、建物に住まう人のみならず、近隣に住まれる人々、ひいては世田谷の街が緑豊かで暮らしやすい街であり続けることに貢献する。



SHAREHOLDER RETURNS

株主還元

株式分割の内容

2025年9月30日を基準日とし、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の保有する普通株式1株につき3株の割合をもって分割

【株式分割の目的】
投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性向上と、投資家層の拡大を図るため

【分割により増加する株式数】

株式分割前の発行済み株式総数	9,960,000株
今回の分割により増加する株式数	19,920,000株
株式分割後の発行済み株式総数	29,880,000株
株式分割後の発行可能株式総数	96,000,000株

【株式分割の日程】

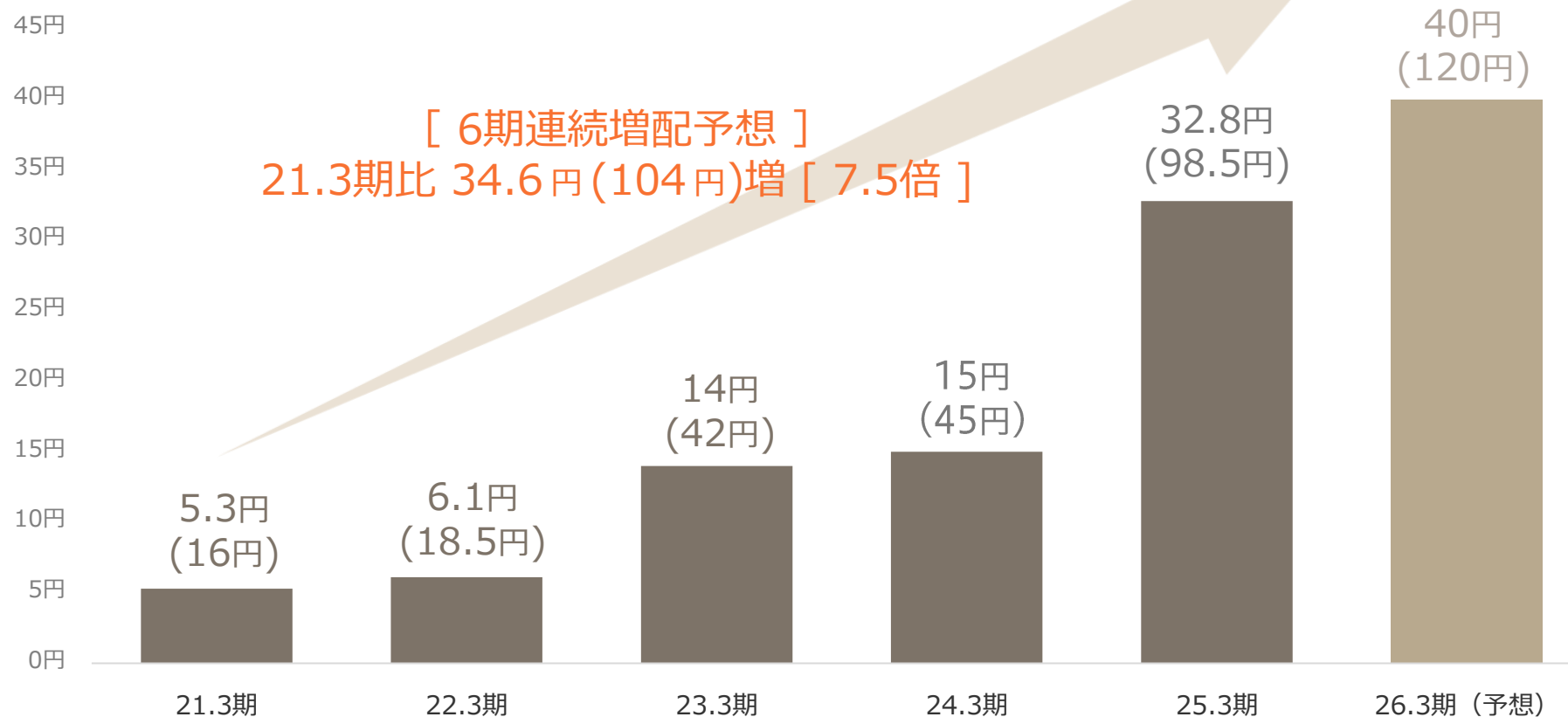
基準日公告日	2025年9月11日
基準日	2025年9月30日
効力発生日	2025年10月1日

2026年3月期 配当予想の修正（分割による実質的な影響なし）

2026年3月期の配当は、年間 **40円**（ **120円** ）を予想

※（ ）内は分割前の数値

配当推移





EARNINGS FORECAST

2026年3月期 業績予想

2026年 3月期の重点施策

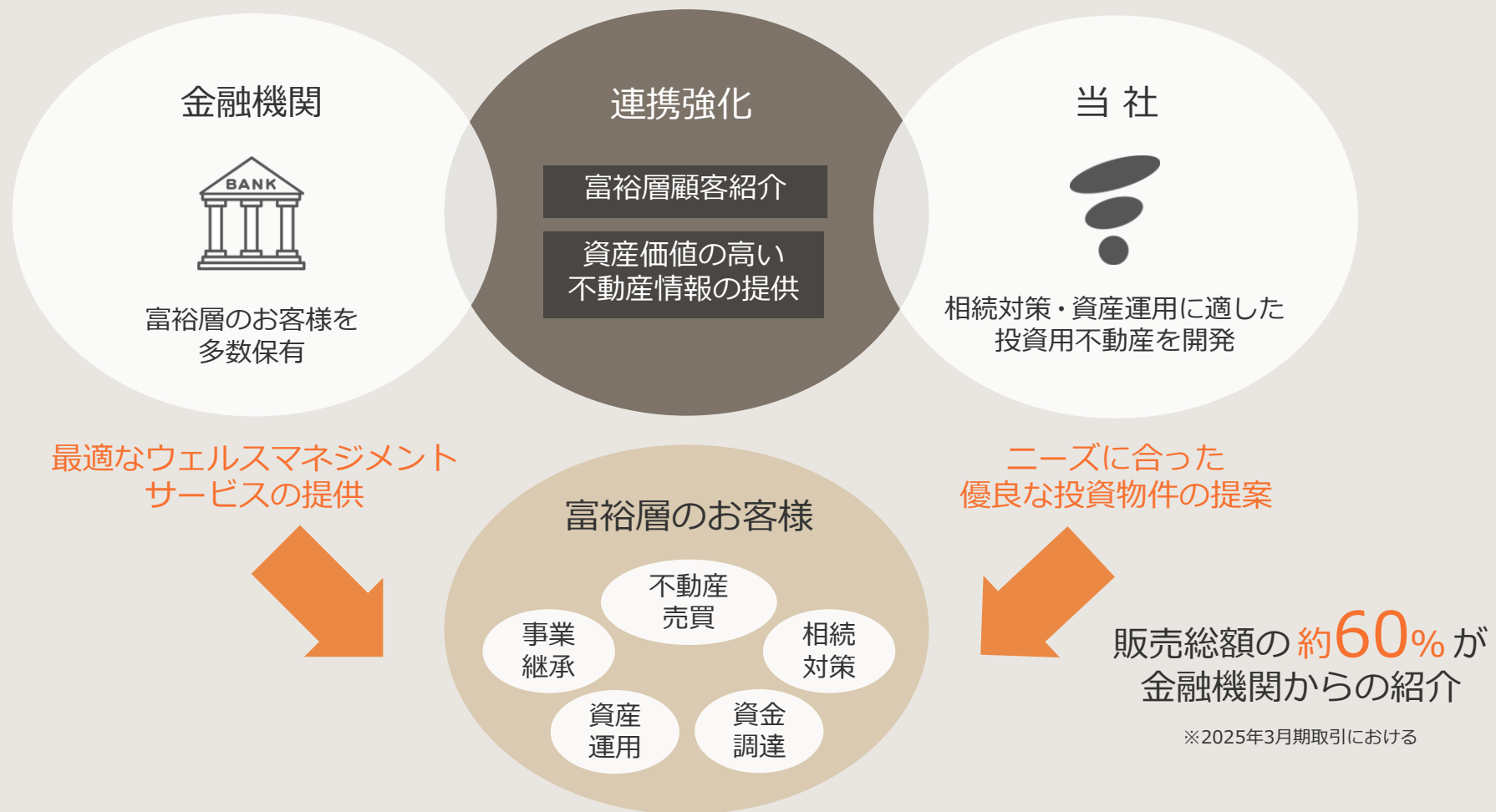
① 金融機関との連携強化

② 物件価値向上に向けた取り組み

③ 「新しい暮らし方」の提案

④ 大型物件の開発推進

金融機関との連携強化



金融機関のウェルスマネジメント部門への積極的なアプローチを推進
地方の金融機関からの顧客紹介も拡大し、実際の成約につながっている

創造する多様な価値

デザインコンセプト = Well-being (ウェルビーイング)

物件開発におけるデザインコンセプトに「ウェルビーイング」を掲げ、具体的なテーマとして

9つの指針を策定することで「ウェルビーイングな暮らしが実現できる」賃貸マンションとして、物件価値の向上を目指す



● 入所者の健康・美容向上効果に繋がる体験価値

1. 心と身体の健康促進

GOOD FOR HEALTH



2. 美容効果・マインドフルネス

GOOD FOR BEAUTY



3. 集中と緩和

ON & OFF



● 社会問題に配慮した、環境負担軽減を目指した空間

4. 緑化・自然共生

BIOPHILIC DESIGN



5. 省エネ環境性能評価

BELS / ZEH



6. サステナブルデザイン

SUSTAINABLE



● 多様なライフスタイルに対応した安心・安全な住環境

7. 安心・安全

SAFE & SECURE



8. 多様なライフスタイル

DIVERSE LIFESTYLES



9. アートのある暮らし

LIVING WITH ART



「暮らしているだけで、生きる、を高める先進的な体験価値「FULNESS（フルネス）」

生きる、を高めてこそ、真に美しい住空間となる。心身の健やかな状態が続くウェルビーイングから発展させた、暮らしているだけでエネルギーが満ち、充実感を覚える「フルネス」という体験価値を提供

FULNESS

空気
Specialty Air Space

集中力とリラックス、睡眠の質向上に貢献する空間の提供

連携企業



水
Premium Water System

美容や健康に最適なプレミアムで安心な水の提供

連携企業



光
Human Centric Lighting Plan

それぞれのライフスタイルに最適な照明環境の提供

連携企業

岡安泉照明設計事務所
Izumi Okayasu Lighting Design

IoT
Energy Management

エネルギーマネジメント・スマートヘルスケア

連携企業



ZEH/BELS
Development

環境認証対応物件の開発

新たな体験価値の創出

東大発ヘルスケアスタートアップ企業「issin」が提供する『スマートバスマット』を9月竣工物件から標準導入



「入浴前後にバスマットに乗る」という日常の動作により、体重やBMIなど15項目のデータを自動で記録し、日々の体の変化を可視化する『スマートバスマット』を標準導入

先進的なテクノロジーと、科学的なエビデンスを基に設計された空間体験価値の掛け合わせにより、賃貸住宅でありながら、入居者が意識せずに健康を維持・促進できるという新しい住環境を提供することで、物件価値の向上を図る

■ 富裕層向けの最高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの開発を推進

GranDuo シリーズとは一線を画す
より高級且つ本物志向の最高級賃貸レジデンス

『THE or Not ザ・グランデュオか、それ以外か。』

“THE” (唯一無二)を冠した、世界のどこをさがしても代わるものがない存在



一般的な高級レジデンスの開発期間は開発規模が大きく3年～10年と長期に渡るが、「THE GRANDUO」は中低層型の高級レジデンスであり、開発期間は2年前後でオーナー様へ提供可能

物件ごとに多様な価値を生み出すため、設計はすべて邸宅の設計に実績のある著名な建築家に依頼

デザインと居住性の両立はもちろん、FULNESS [フルネス] をコンセプトに心と体を満たし、暮らしのクオリティを向上する特別な設備・仕様を標準装備

有名建築家と創る「THE GRANDUO」



Ai Yoshida



Makoto Tanijiri



Tatsuya Ogawa



Yuko Nagayama



Makoto Yokomizo



Kotaro Ide



Shigeru Kubota



Takenori Matsuda

2026年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」



THE GRANDUO YOGA
16アーキテクト



THE GRANDUO SAKURASHINMACHI
Designs JP

2026年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」



THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA
HAN環境・建築設計事務所



THE GRANDUO HANEGI
16アーキテツ



THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA SOIL
SUPPOSE DESIGN OFFICE

2027年3月期以降竣工予定の「THE GRANDUO」

全13件のプロジェクトが進行中（2026年3月期竣工予定の7物件含む）



THE GRANDUO
KAMIMEGURO

aat + ヨコミゾマコト建築設計事務所



THE GRANDUO
FUTAKOTAMAGAWA SEED

SUPPOSE DESIGN OFFICE



THE GRANDUO
GAKUGEIDAIGAKU

永山裕子建築設計



THE GRANDUO
MEGUROHIGASHIGAOKA

アールテクニクー級建築士事務所



大型物件の開発推進

富裕層と法人需要の増加に伴い、大型物件の需要拡大
大型化による物件当たりの収益性向上と物件開発の効率化を図る



2026年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25.3期 実績	26.3期 予想	増減額	増減率
売上高	29,915	35,000	5,085	17.0%
営業利益	4,519	5,600	1,081	23.9%
経常利益	4,106	5,000	894	21.7%
親会社株式に 帰属する 当期純利益	2,769	3,400	631	22.8%

販売予定物件

不動産商品 **26**件、建築商品 **1**件、合計 **27**件 を予定



開発中のプロジェクト

41プロジェクトが進行中（世田谷区:23 / 目黒区:5 / 渋谷区:4 / その他:9）

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
GD経堂19	世田谷区	679.43	26.3Q
TGD YOGA	世田谷区	1919.64	
GD千歳烏山	世田谷区	1104.72	
TGD SAKURASHINMACHI	世田谷区	906.84	
GD祖師谷7	世田谷区	735.88	
GD梅ヶ丘	世田谷区	804.21	
GD都立大学3	目黒区	595.23	26.4Q
TGD FUTAKOTAMAGAWA	世田谷区	1103.64	
GD武蔵小山5	品川区	1033.65	
GD中野7	杉並区	1080.40	
GD荻窪3	杉並区	863.83	
GD用賀7	世田谷区	810.35	
TGD HANEKI V	世田谷区	719.81	
TGD HANEKI Y	世田谷区	719.81	
TGD HANEKI S	世田谷区	719.81	

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
TGD FUTAKOTAMAGAWA SOIL	世田谷区	940.54	26.4Q
GD白金高輪	港区	457.41	
GD千歳船橋7	世田谷区	724.71	27.1Q
TGD FUTAKOTAMAGAWA SEED	世田谷区	546.46	
GD代沢5	世田谷区	594.39	
GD世田谷17	世田谷区	532.39	
TGD KAMIMEGURO	目黒区	1158.58	27.2Q
GD桜新町	世田谷区	906.84	
GD経堂20	世田谷区	709.87	
GD三軒茶屋12	世田谷区	1342.95	
GD学芸大学4	目黒区	519.64	
TGD GAKUGEIDAIGAKU	目黒区	1375.96	
白金高輪商住宅	港区	未定	

GD : GranDuo / TGD : THE GRANDUO / TGH : THE GRANHAUS

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
GD渋谷3	渋谷区	497.52	27.3Q
TGH NISHIAZABU	港区	337.96	
GD中野8	中野区	657.57	
TGD MEGUROHIGASHIGAOKA	目黒区	1222.94	27.4Q
GD祖師谷 8	世田谷区	621.12	
GD桜新町2	世田谷区	850.00	
GD恵比寿5	渋谷区	498.16	
GD下北沢16	世田谷区	461.32	
TGD FUKASAWA	世田谷区	752.97	
GD神宮前3	渋谷区	305.39	
GD三宿3	世田谷区	458.49	28.1Q
GD大手町	千代田区	618.78	
TGD EBISU	渋谷区	534.82	



2024年10月～2025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のデータを基に当社調べ（2025年9月末時点）

300のSTORY

物件の数だけ想いがあります



參考資料

ABOUT US

フェイスネットワークとは ...

入居者の「住みたい」とオーナーの「持ち続けたい」を満たす、デザインと居住性を両立させた投資用新築一棟RCマンションを人が集まる東京の城南3区（世田谷区・目黒区・渋谷区）を中心にワンストップサービスで企画・開発し、富裕層の個人投資家や機関投資家等に販売する会社



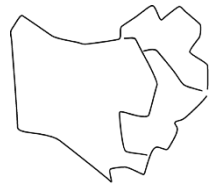
事業紹介

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



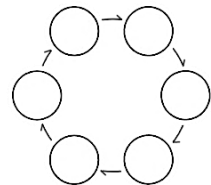
01

新築一棟RCマンション (グランデュオ GranDuo シリーズ)



02

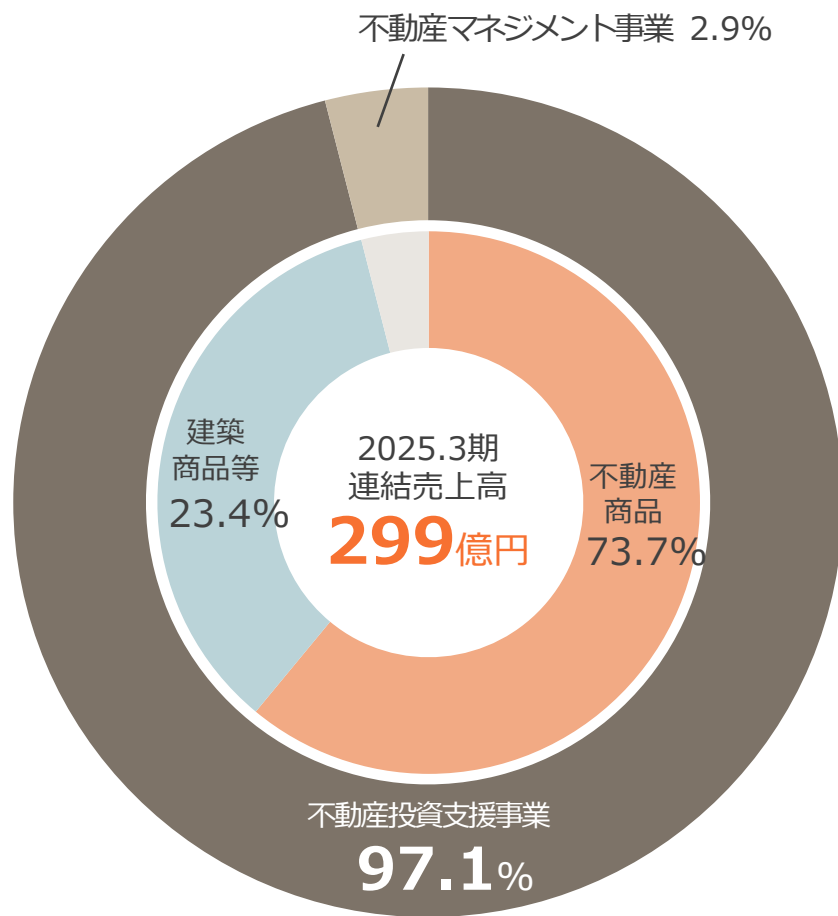
ワンストップサービス



03

城南3区 (世田谷区・目黒区・渋谷区)

事業構成



不動産投資支援事業の商品形態

不動産商品

主に竣工した新築一棟マンションを投資商品として提供

建築商品等

主に新築一棟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

※建築商品はその他受注商品を含む

| 事業紹介 ①新築一棟RCマンション

GranDuo シリーズ

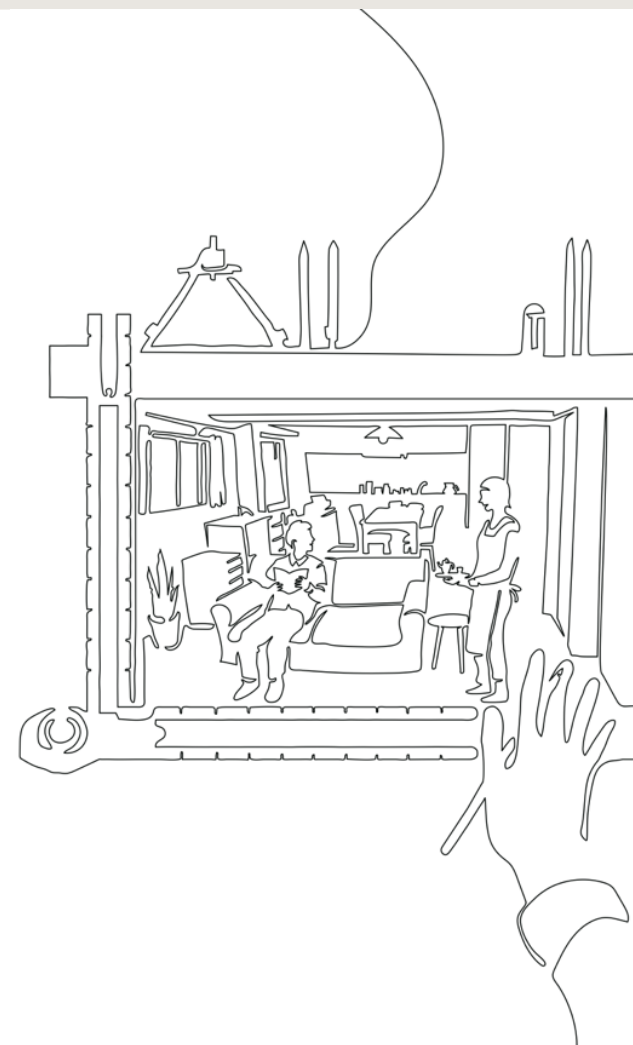
グランデュオシリーズは、独自設計でプロジェクトごとにコンセプトを設定。そのコンセプトがデザインや間取りなどに落とし込まれることで付加価値が付き、他の賃貸物件との差別化を実現しています。

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

事業紹介 ②城南3区エリア（世田谷区・目黒区・渋谷区）

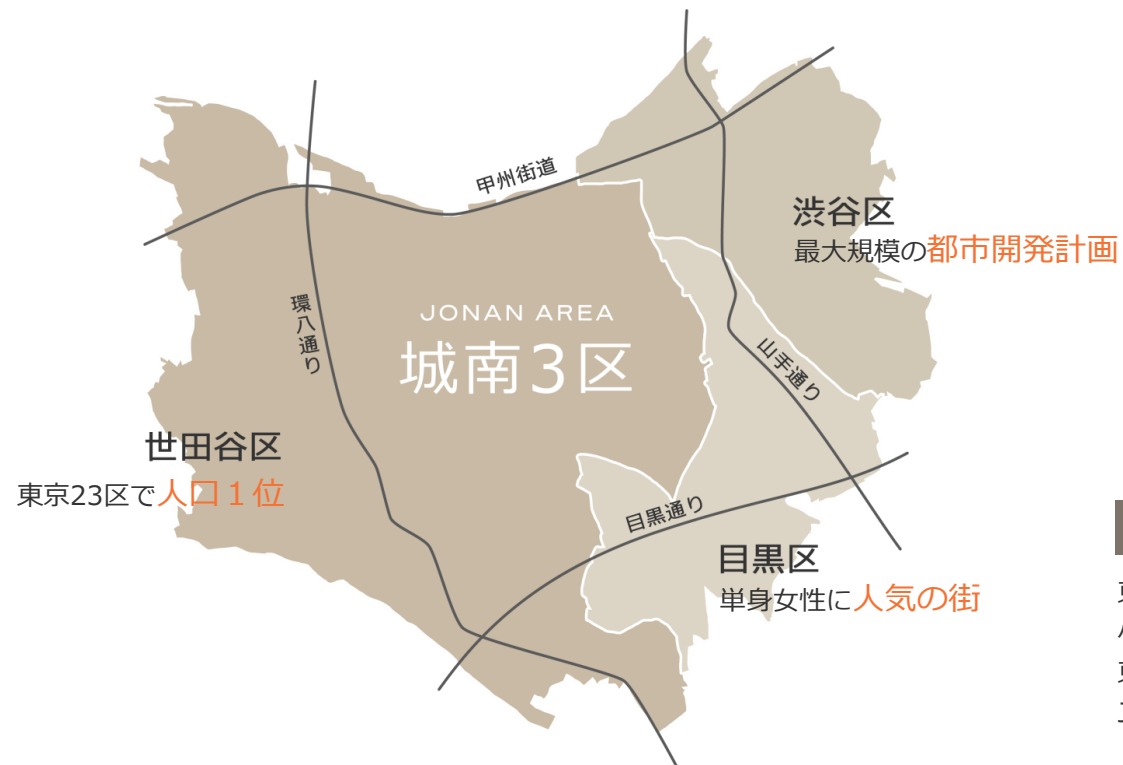
城南3区エリアの立地条件の特徴

土地価格変動：少ない

賃料価格変動：少ない

賃貸需要：多い

賃料相場：高い



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

事業紹介 ③ワンストップサービス

当社グループの業種別人員数比率



土地の仕入れ、設計・施工・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

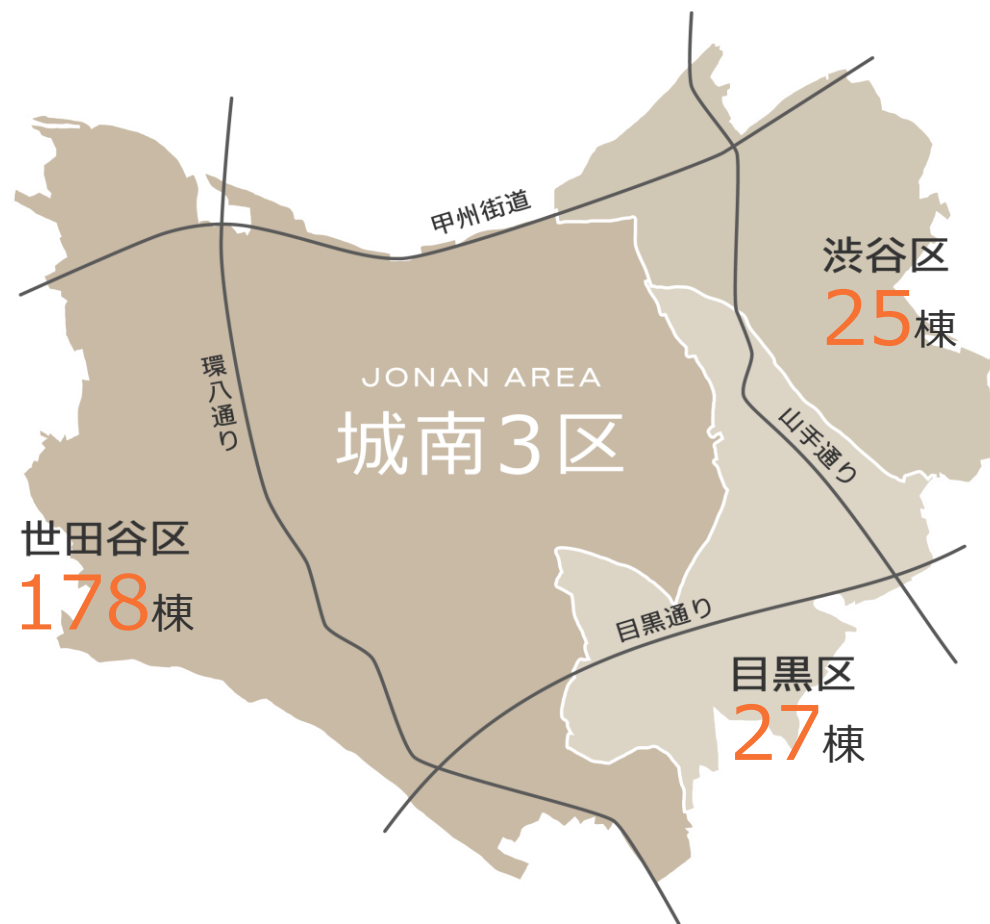
スピーディーな対応

収益性を高める企画

※ 2025年3月末時点の従業員パーセンテージ
※株式会社岩本組合む

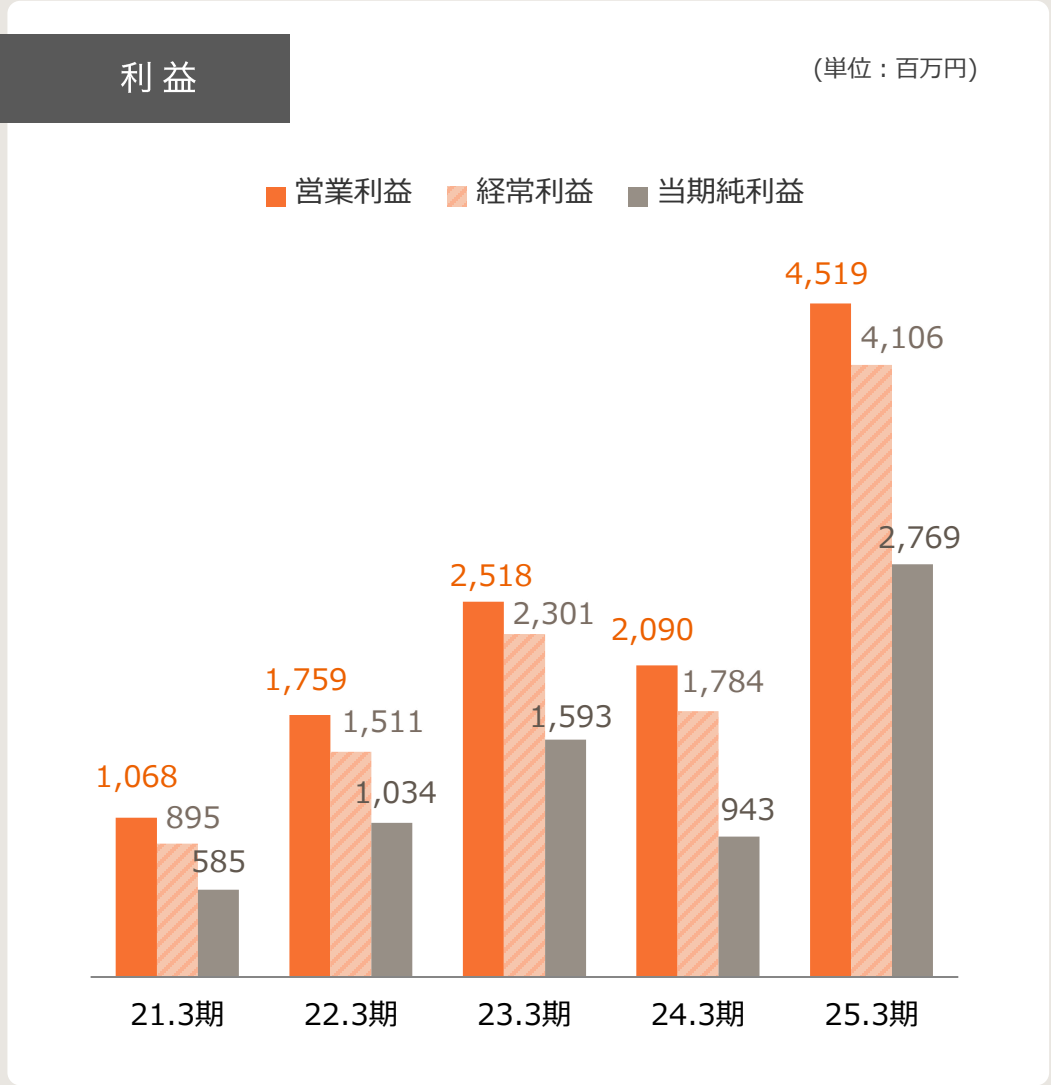
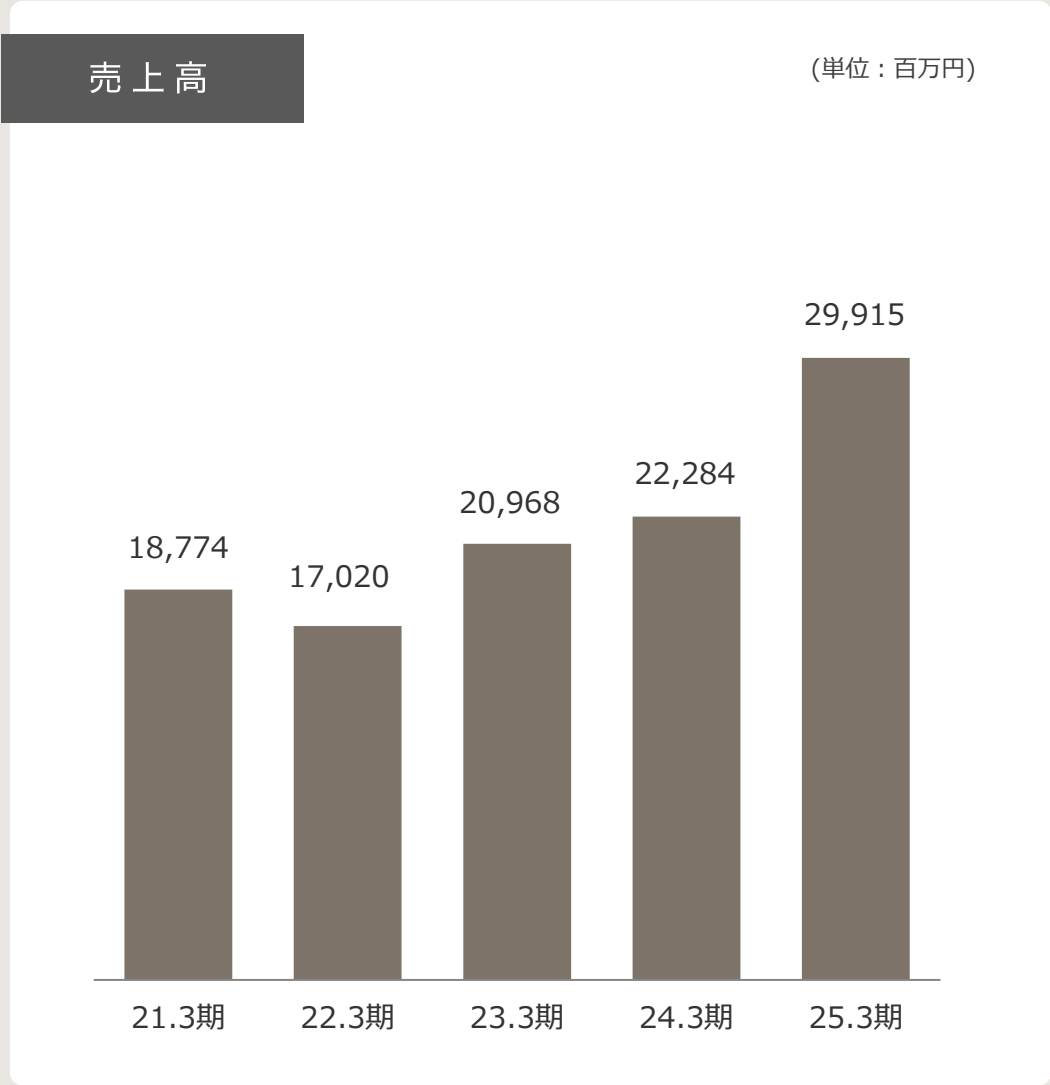
物件開発実績

開発物件数309棟のうち、**230**棟（74.4%）を城南3区で開発



2025年9月末時点

財務ハイライト

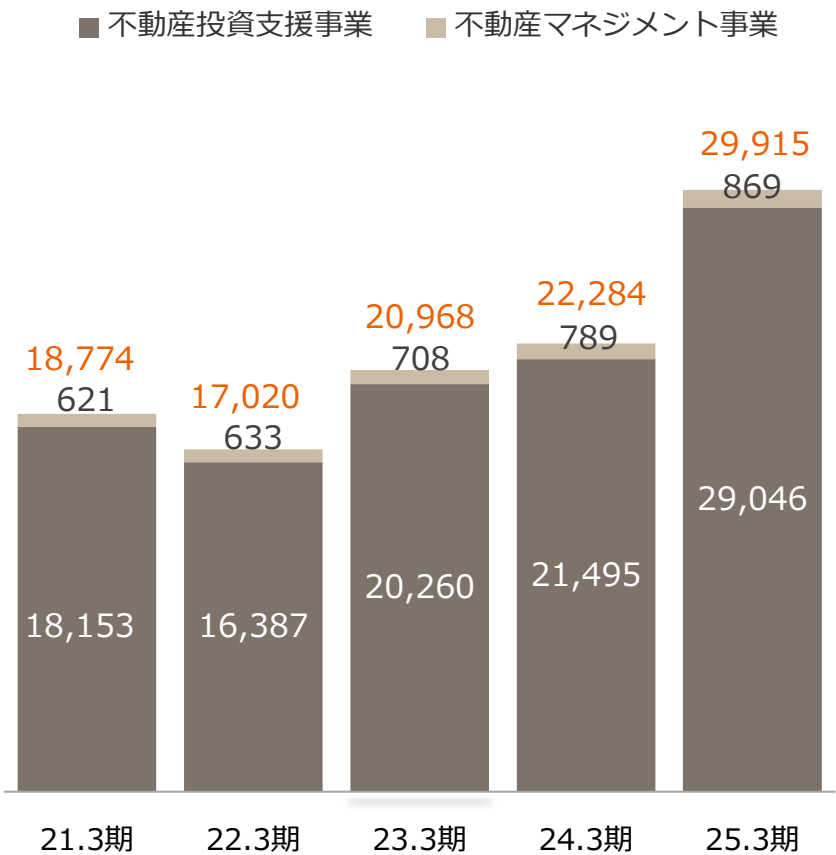


※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

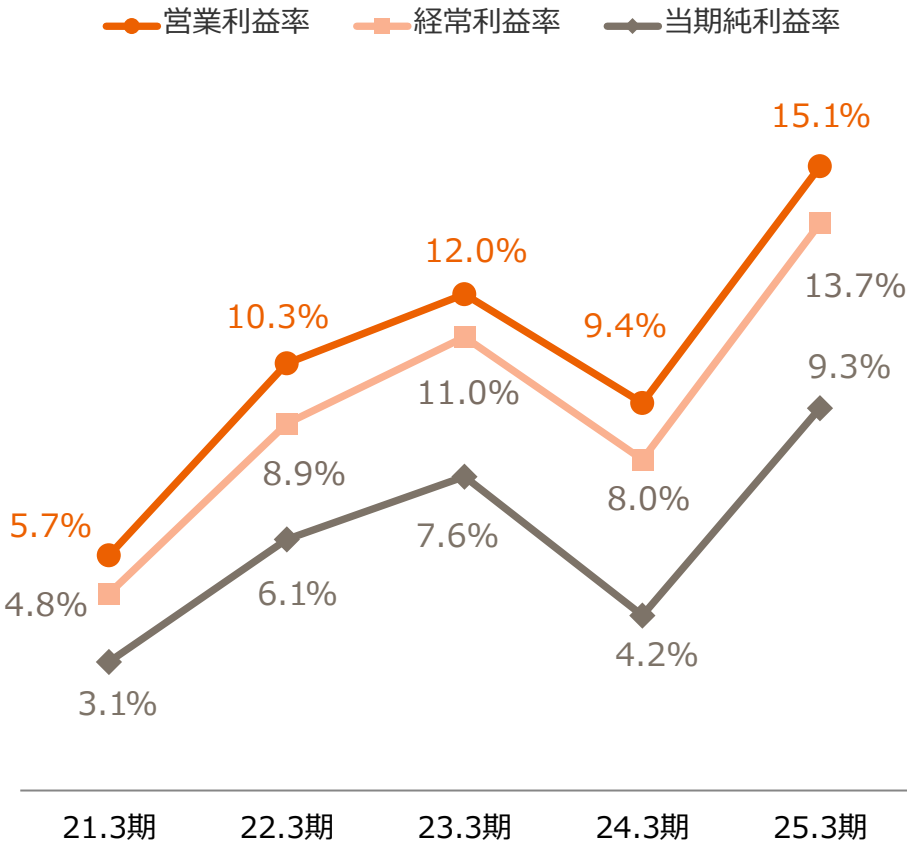
セグメント売上高

(単位：百万円)



利益率

(単位：%)

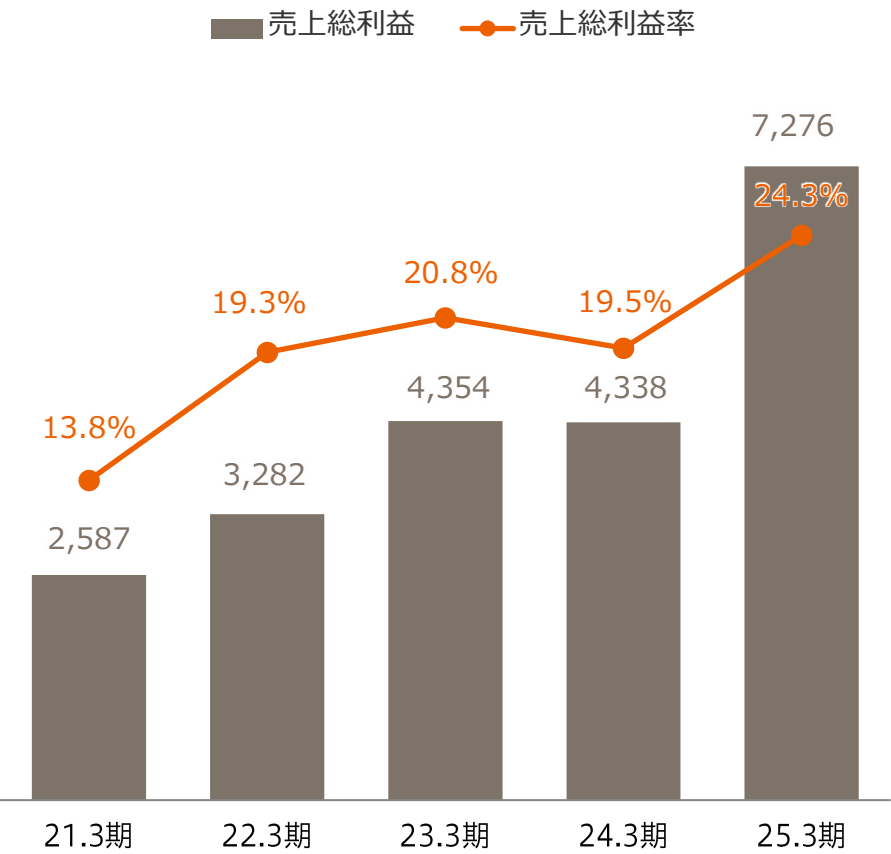


※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

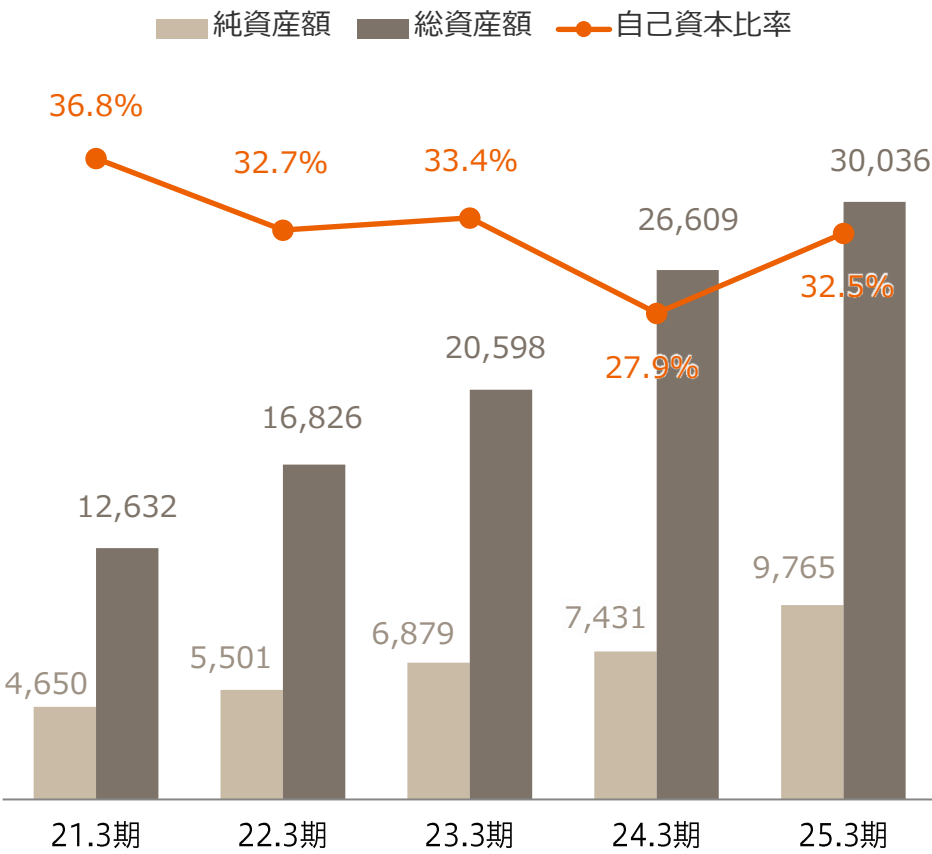
売上総利益・利益率

(単位：百万円)



総資産額・純資産額・自己資本比率

(単位：百万円)

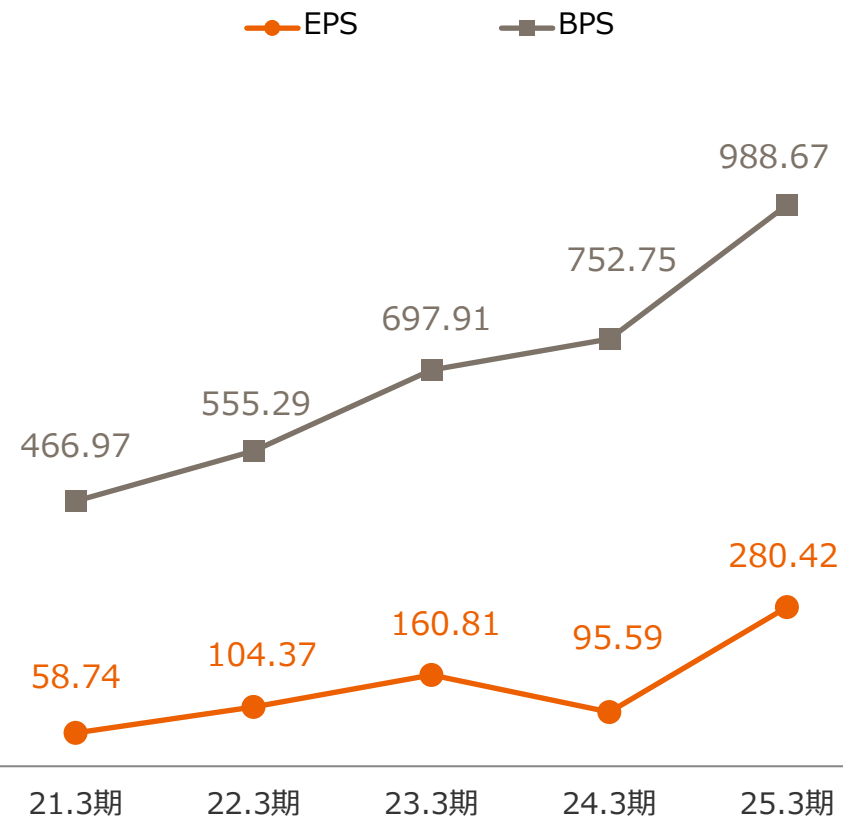


※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

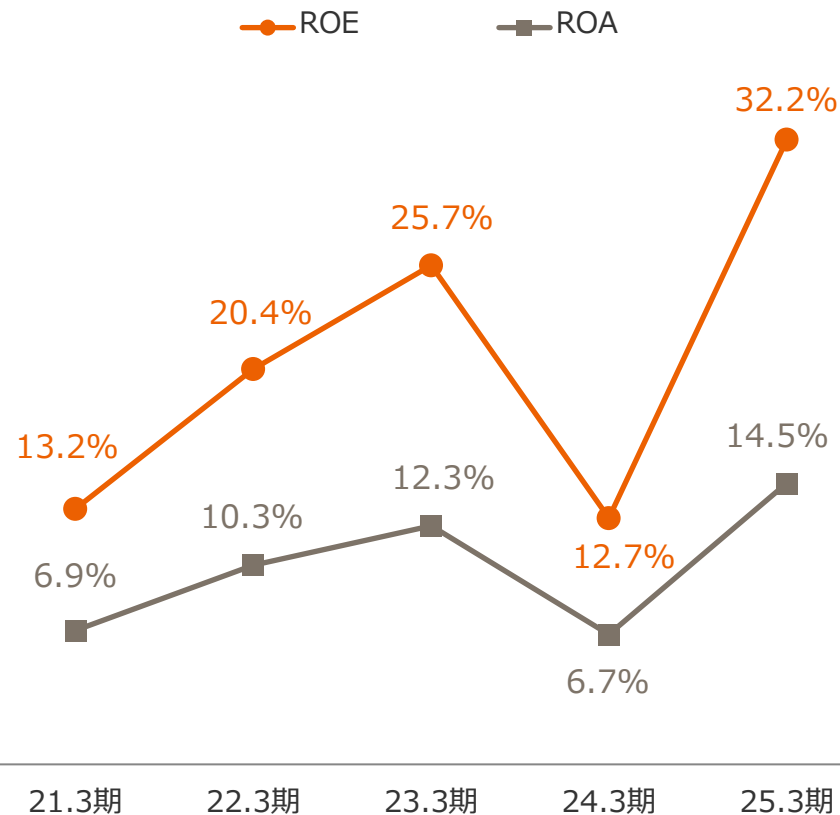
EPS・BPS

(単位：円)



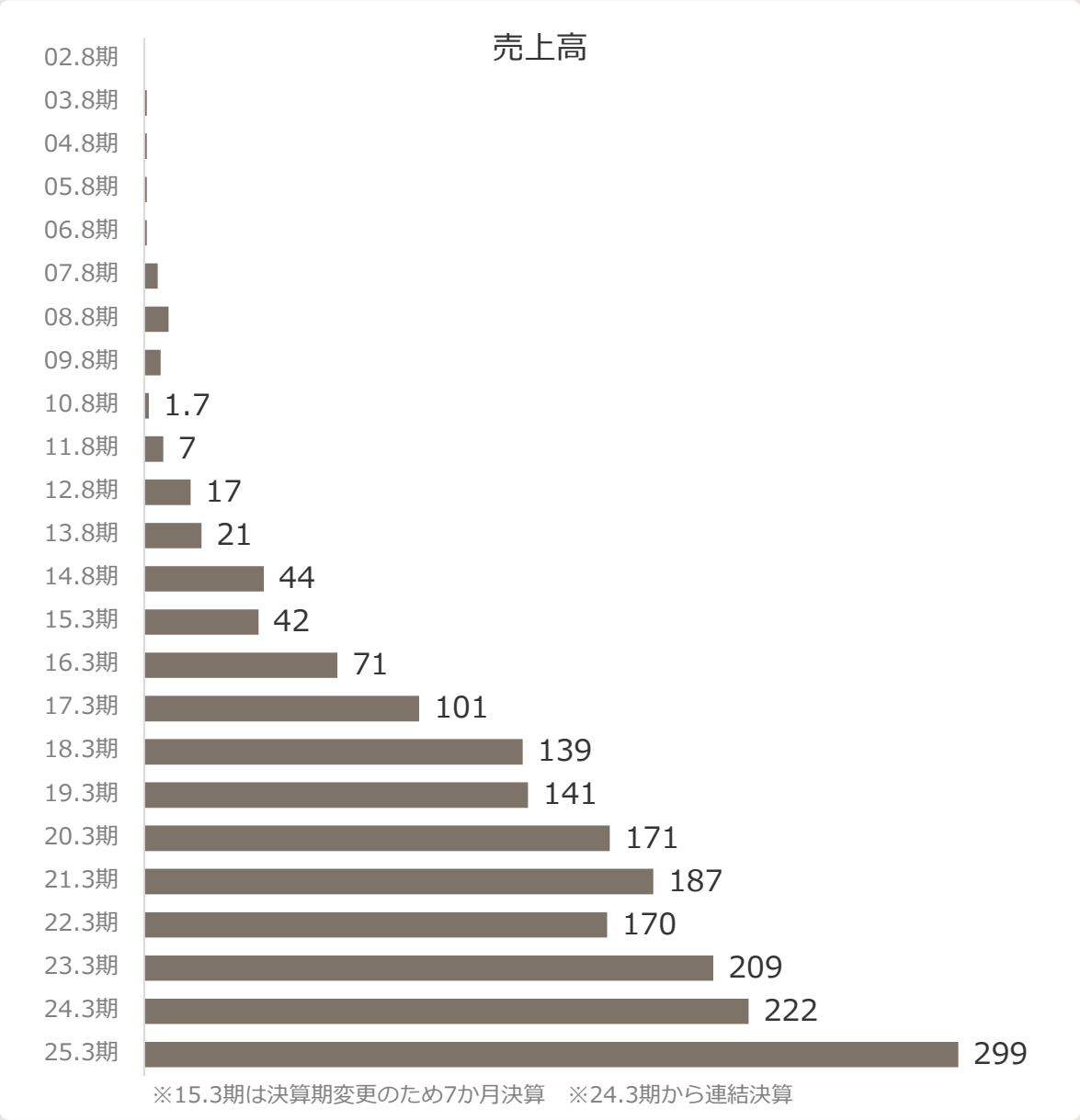
ROE・ROA

(単位：%)



※2023年4月1日付で1株につき2株の株式分割を行っており、EPS・BPSの数値は当該分割を遡及計算しています
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

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%以上の新築一棟RC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（東京都知事許可 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
2020年	4月	資金調達及び企業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一部へ市場変更
2022年	4月	東京証券取引所の市場再編に伴いプライム市場へ移行
2023年	7月	建築工事の設計・施工を行う株式会社岩本組を100%子会社化
2023年	10月	東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更
2024年	10月	「GranDuo」シリーズ5物件が2024年度グッドデザイン賞を受賞
2025年	2月	高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズを販売開始

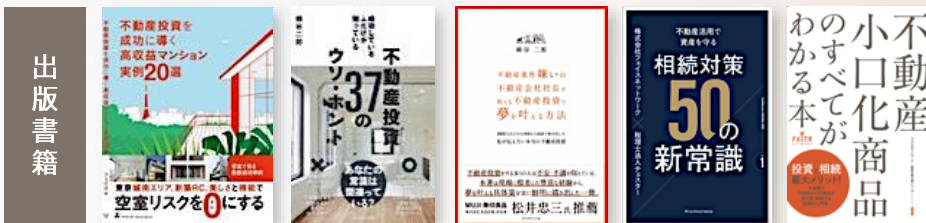




フェイスネットワークのフェイスは英語で「Faith」
つまり「信頼」を意味しています
「信頼のネットワーク」が社名の由来です

代表取締役社長 蜂谷 二郎 Jiro Hachiya

- ・金融機関出身の起業家
- ・顧客との絆、高いリピート率
2001年の会社設立以来、「オーナー保護」を原点に利他の精神で構築する
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につながる



【 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。