

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

2026.2.13

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

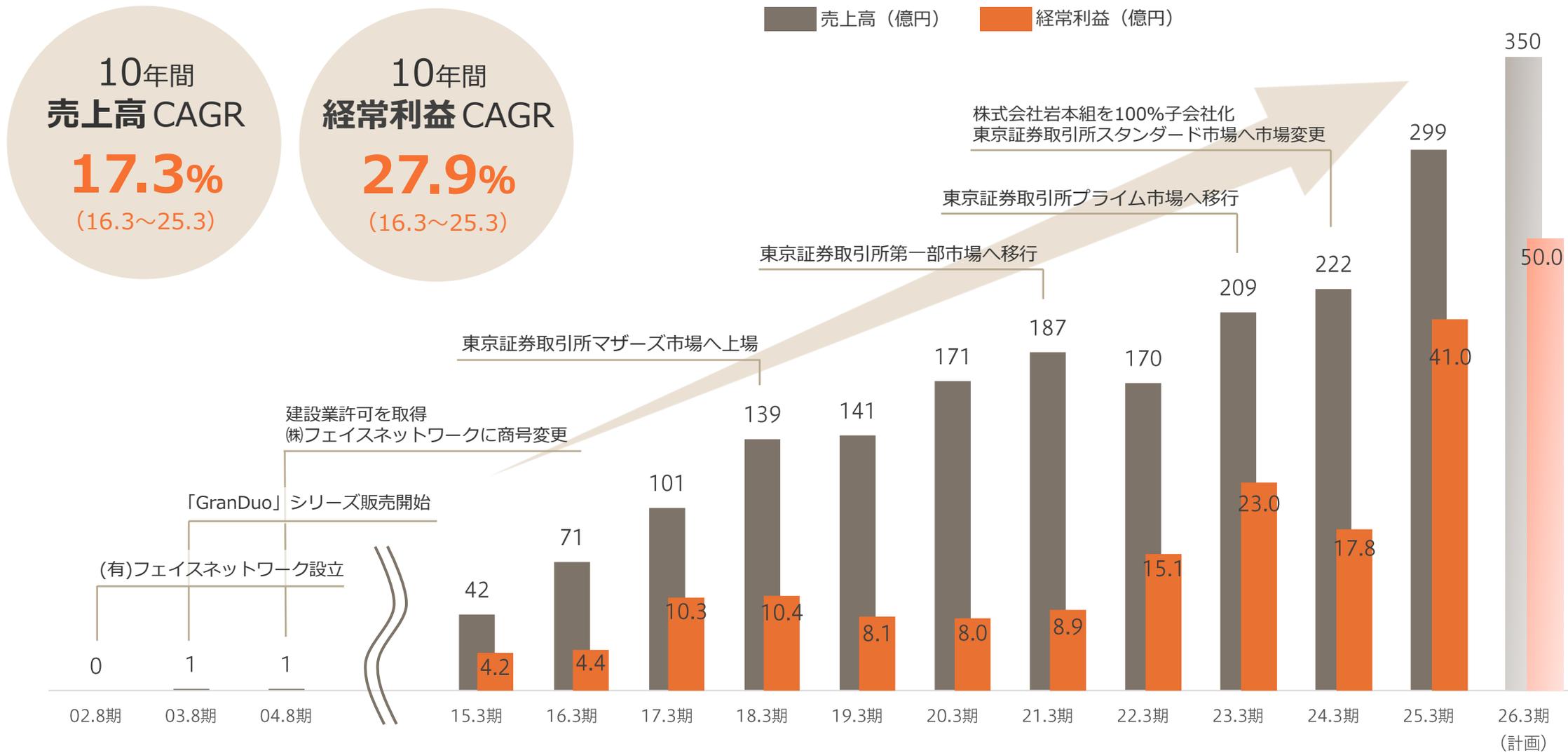


我々は一人一人の夢の実現をサポートする
ワンストップパートナーであり続けます

「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

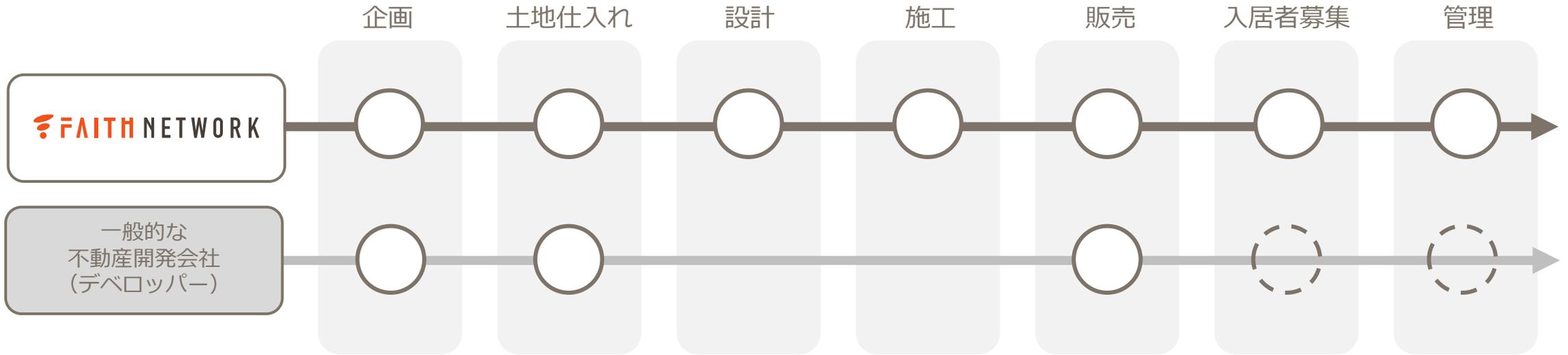
過去10年間の年平均経常利益成長率は27.9%。今期は、50億円（前期比21.7%増）の経常利益を見込む



※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**



当社の優位性

損益分岐点グラフ

利益率が高い理由

- ① 外部委託費が少ない。
- ② ノウハウの蓄積で付加価値を強化。
- ③ 一気通貫で回転率が高い。

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

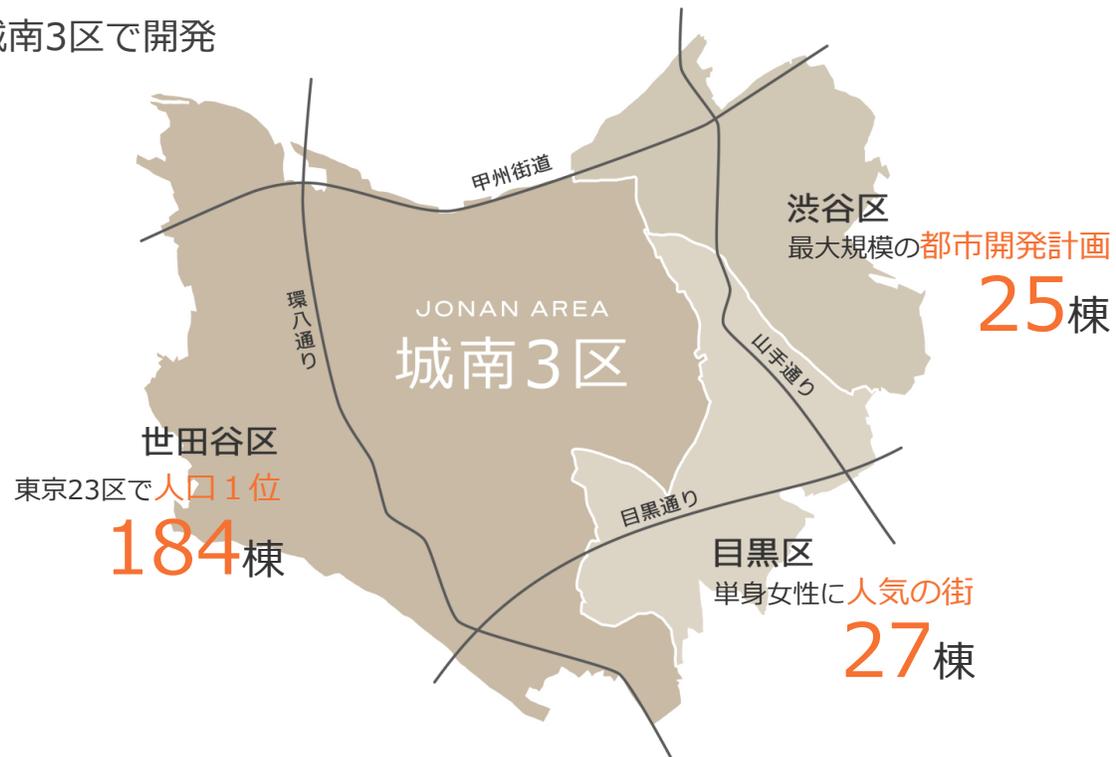
開発物件数315棟のうち

236棟 (74.9%)を城南3区で開発

※2025年12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

×

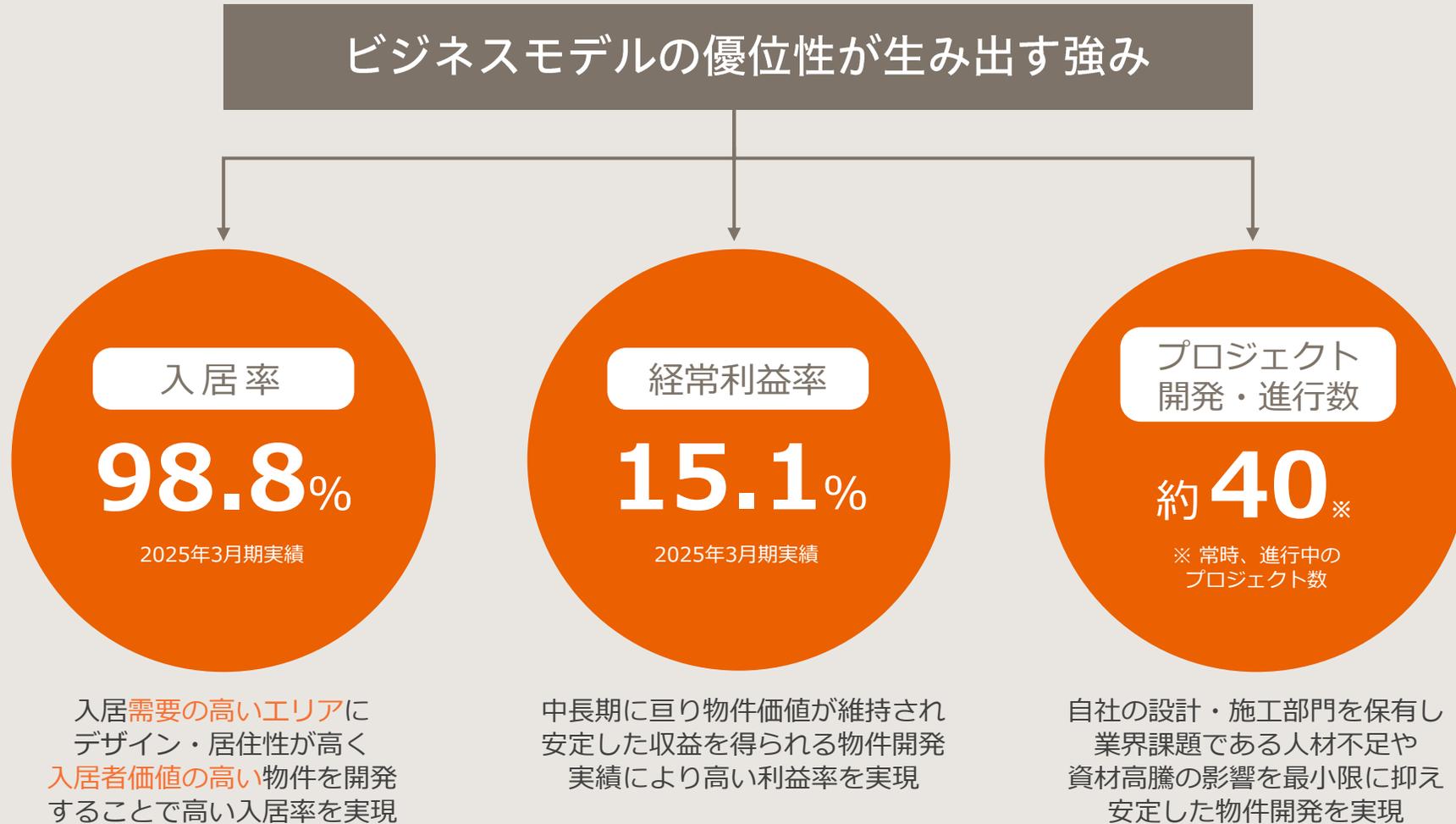
一棟不動産

- ・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

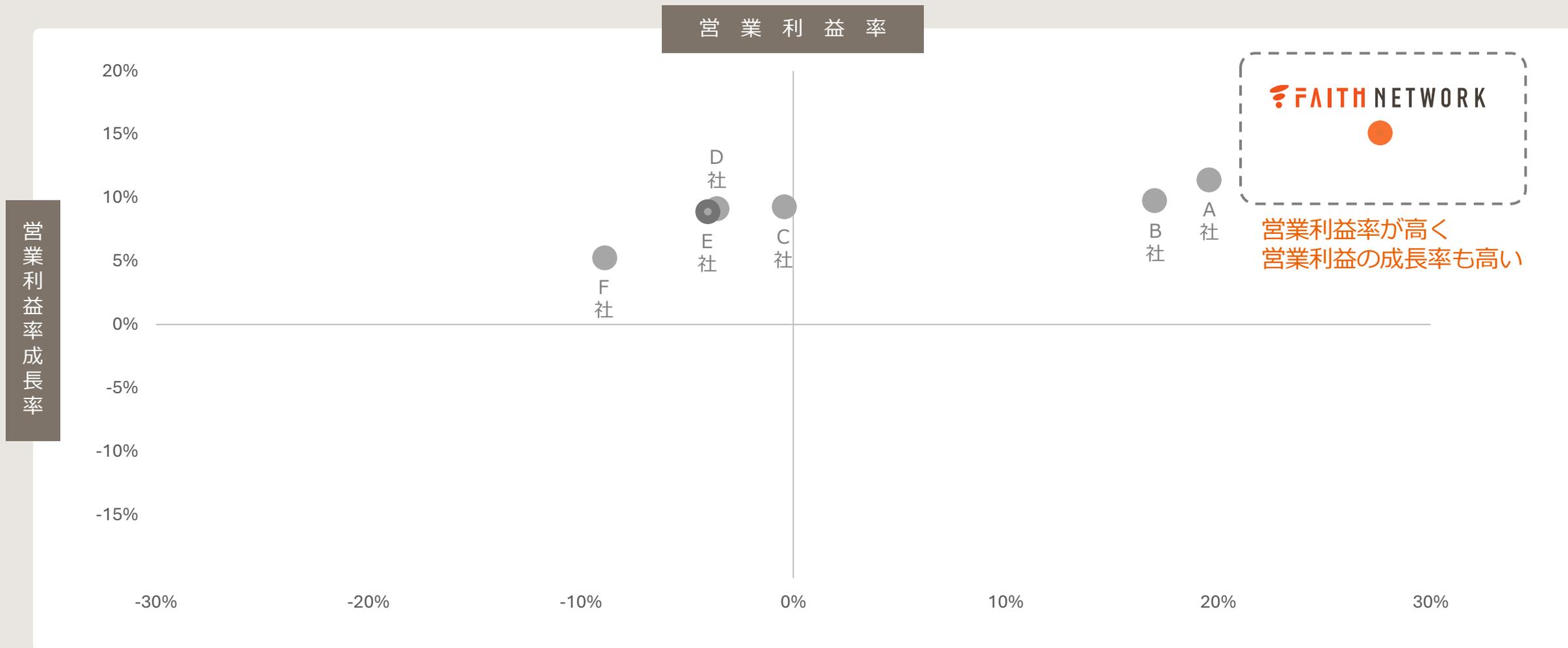
一棟ごとに異なる独自デザインを採用し、エリア平均を上回る坪単価で企画を展開
当社物件のニーズは高く、入居率も高水準を維持



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7.44倍 ※2026年2月12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PER9.6倍 ※2025年12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3四半期決算概要
2. | 株主還元
3. | 2026年3月期 業績予想



FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 第3四半期決算概要

2026年3月期 第3四半期連結P/Lサマリー

前年同期比で増収増益。物件価値向上の取り組みが奏功し、各段階利益が大幅に伸長

2026年3月期 第3四半期連結P/L

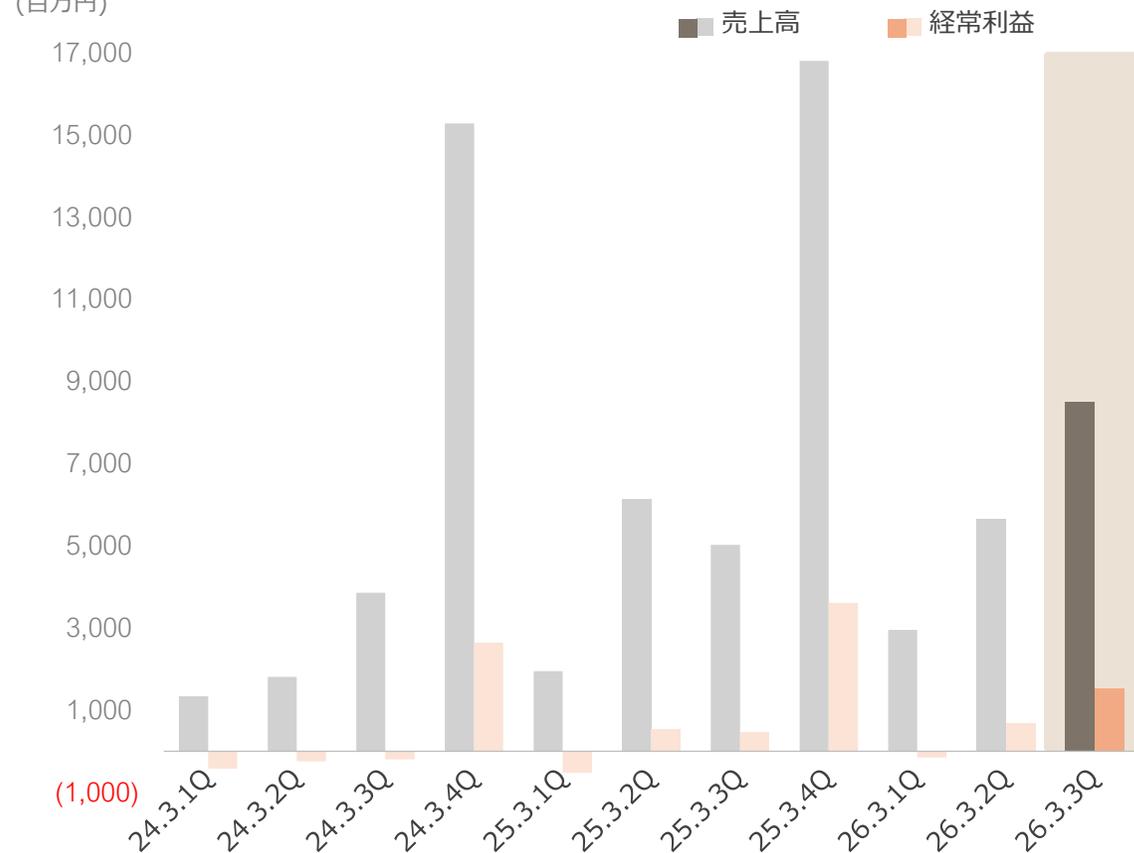
(百万円)

	25.3期3Q 連結実績	26.3期 3Q 連結実績	増減額	増減率
売上高	13,121	17,117	3,996	30.5%
営業利益	804	2,409	1,605	199.5%
営業利益率	6.1%	14.1%	—	—
経常利益	497	2,069	1,571	315.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	274	1,357	1,083	395.1%
一株当たり 当期純利益	9.25円	45.79円	36.54円	—

四半期別業績推移

不動産業界の特性上、第4四半期に売上・利益が偏重する傾向

(百万円)



2026年3月期 竣工棟数・延床面積、売上高実績および計画

3Q単体の売上高84億97百万円。4Qに売上高178億82百万円を見込み、通期計画達成を目指す



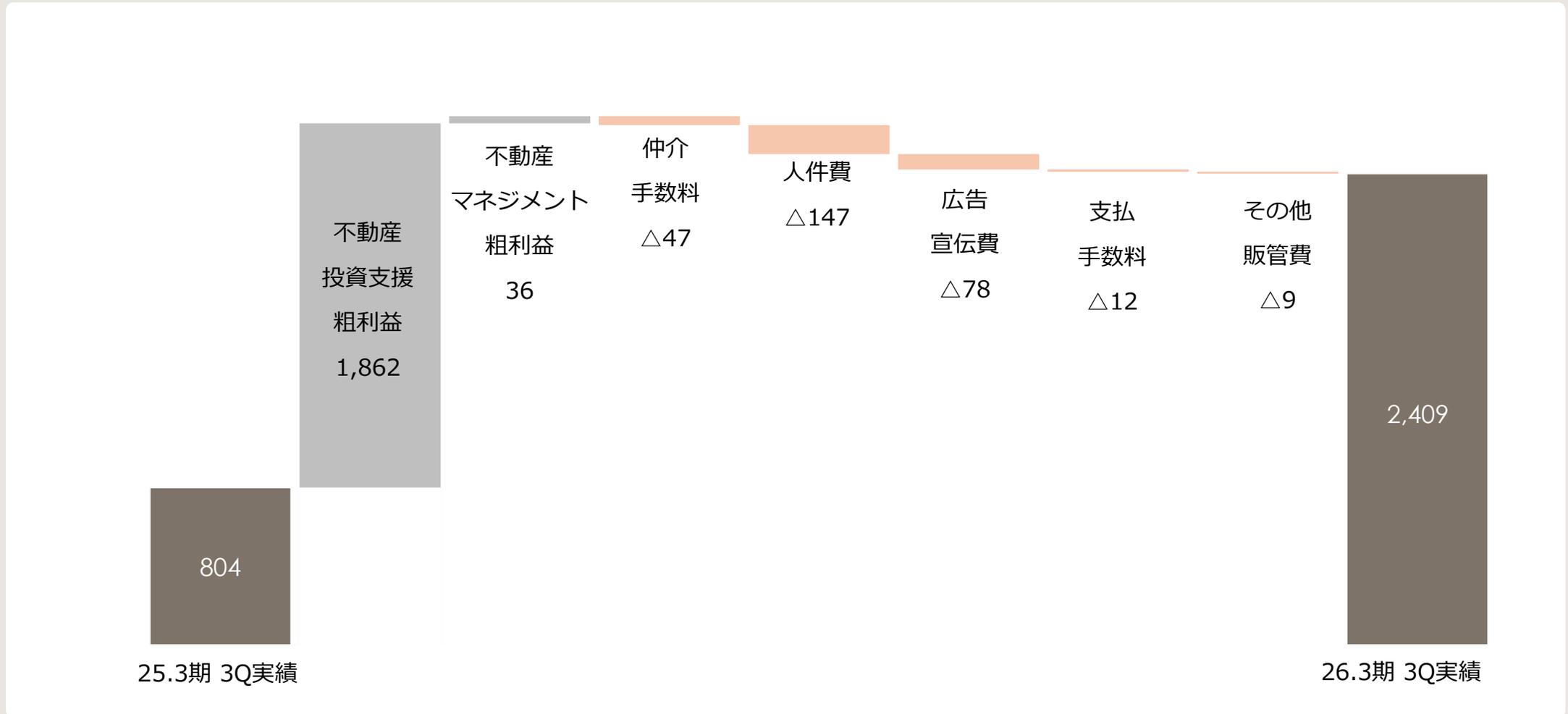
※上記竣工棟数は販売件数とは異なります

2026年3月期 第3四半期 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

マイナス要因は人員増による人件費の増加、積極的なPR活動による広告宣伝費の増加

(百万円)



2026年3月期 第3四半期 連結B/Sサマリー

資産合計 37,211

負債・純資産合計 37,211 (百万円)

資産		負債		借入金合計 23,026 前期末からの 増減 +7,234
流動資産	現金・預金	6,662	短期借入金	
	仕掛販売用不動産	23,134	1年内返済予定 長期借入金	4,849
	販売用不動産	2,998		
固定資産	有形固定資産	2,590	長期借入金	14,276
純資産		10,159		

棚卸資産合計
26,133
前期末からの
増減
+9,219

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3Q
棚卸資産	7,652	9,797	15,682	16,914	26,133
有形固定資産	2,085	2,061	2,023	2,439	2,590
総資産	16,826	20,598	26,609	30,036	37,211

不動産投資支援事業

3Q累計の販売件数は、不動産商品 11 件（前年同期 9 件）、建築商品 1 件（前年同期 5 件）
 相対的に粗利率の高い不動産商品の販売が高まったことに伴い、セグメント利益も大幅改善

(百万円)

	25.3期 3Q実績	26.3期 3Q実績	増減額	増減率
売上高	12,476	16,432	3,956	31.7%
セグメント 利益	682	2,282	1,599	234.5%

「THE GRANDUO」シリーズ フラッグシップモデルの一つ
 敷地特性を活かした奥性のある唯一無二の空間設計
【 THE GRANDUO YOGA 】

奥行50m／幅12mの土地形状が叶えた空間の「長さ」
 リビング～アウトドアリビングまでつながる「奥性」
 メゾネットの吹き抜けが作る「高さ」
 ペントハウスは、その3つの広がりをもつ贅沢な空間に。
 竣工前から多くの反響を呼んだフラッグシップ物件。



不動産マネジメント事業

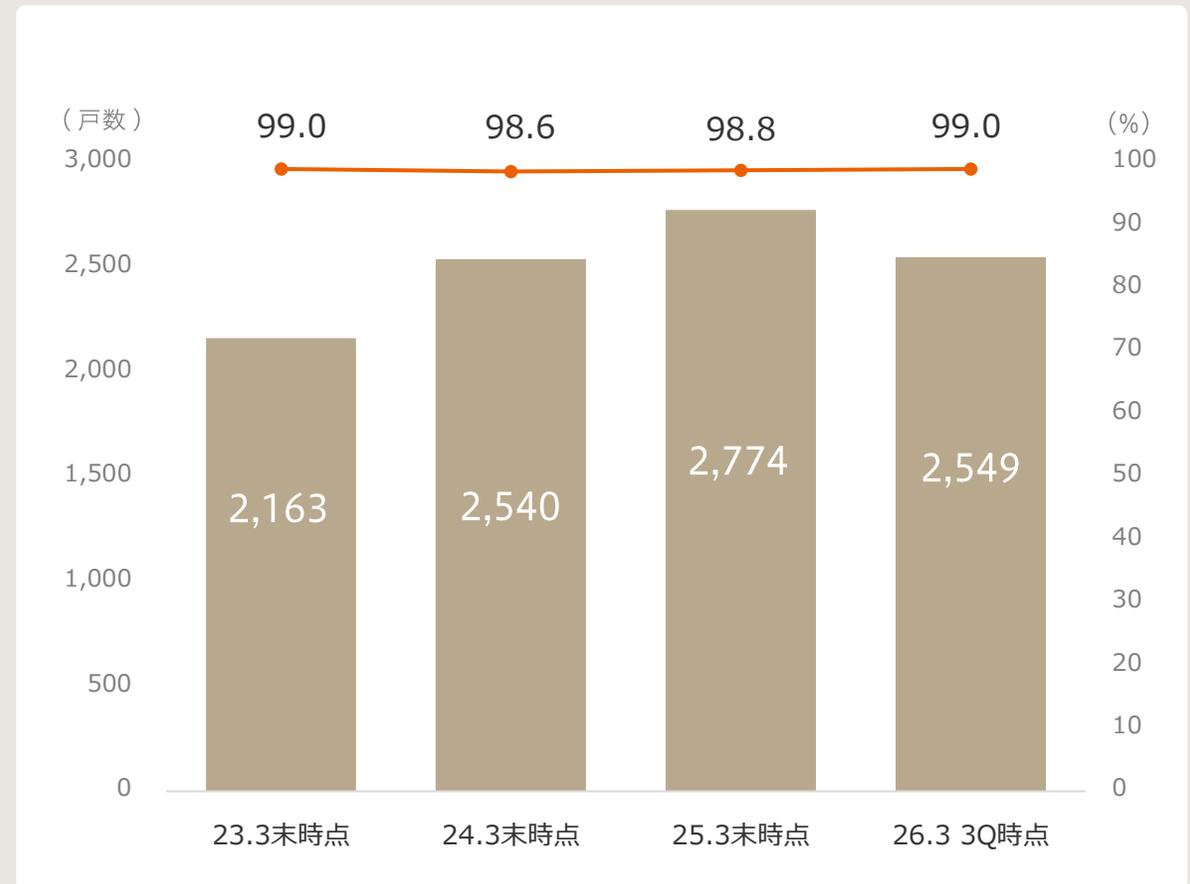
ファンド売却物件の管理が外れたことにより、3Qは前年同期比で127戸減。管理棟数は増減なし
 不動産マネジメント事業は、当社開発物件の入居者募集、管理受託売上が主要な収益

(百万円)

	25.3期 2Q実績	26.3期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	644	684	40	6.3%
セグメント 利益	122	127	5	4.2%

大規模修繕工事等の提案・受注 顧客満足度向上とともに新たな機会を創出

物件販売後、オーナーとの積極的なコミュニケーションをとることにより、
 新たなニーズに応じた提案活動を推進。



OTHER ACTIVITIES

その他の取り組み

■ 本社移転により拠点を1箇所に集約

- ・グループ全社員が密にコミュニケーションを取れる職場環境を整備し、意思決定の迅速化・生産性の向上・ワンストップサービス体制のさらなる強化を図る
- ・オフィスのナノメタックスコーティングや社員食堂リニューアルなど、健康増進に向けた取り組みを積極的に推進





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

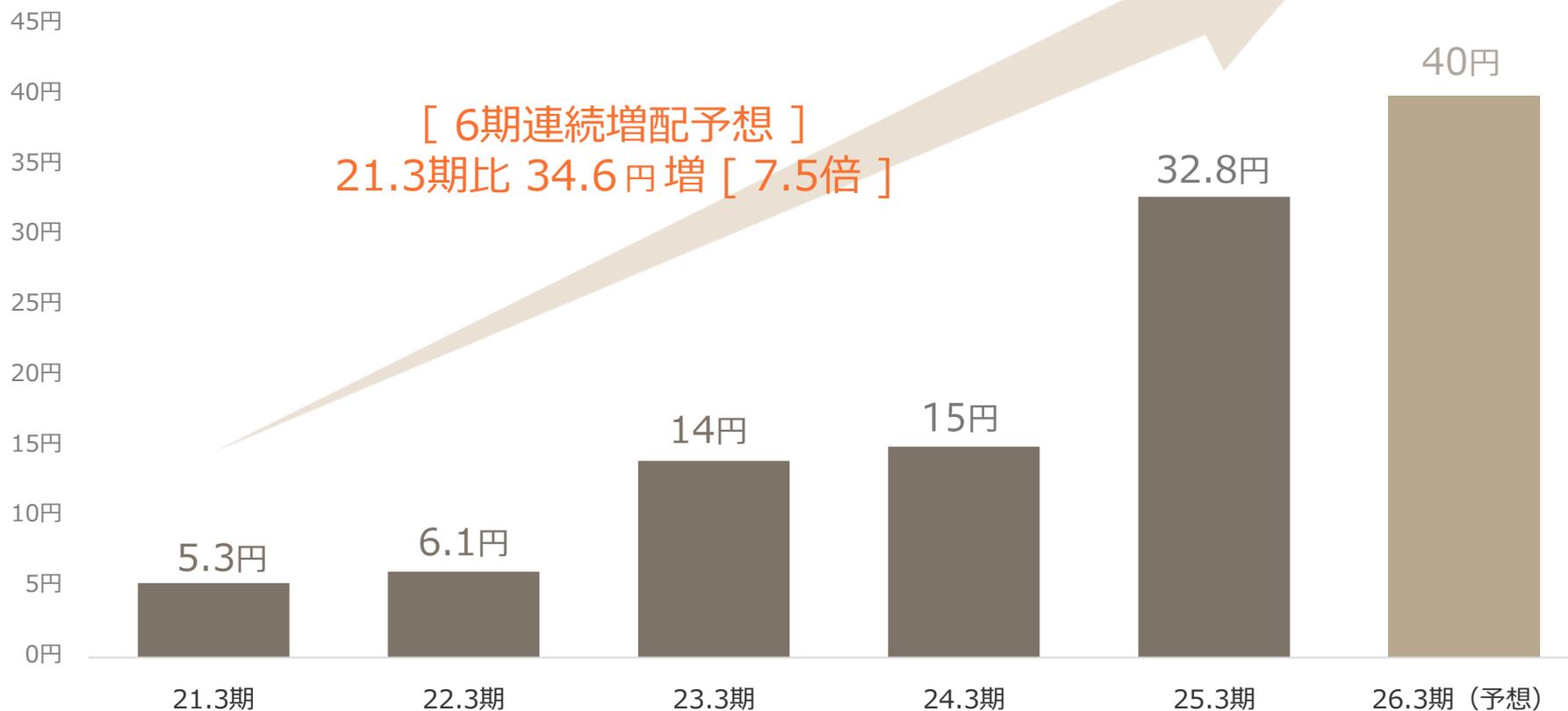
2026年3月期 配当予想の修正（分割による実質的な影響なし）

2025年10月1日付で1:3の株式分割を実施。

2026年3月期の配当は、年間 **40** 円※を予想

※ 分割後の数値

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

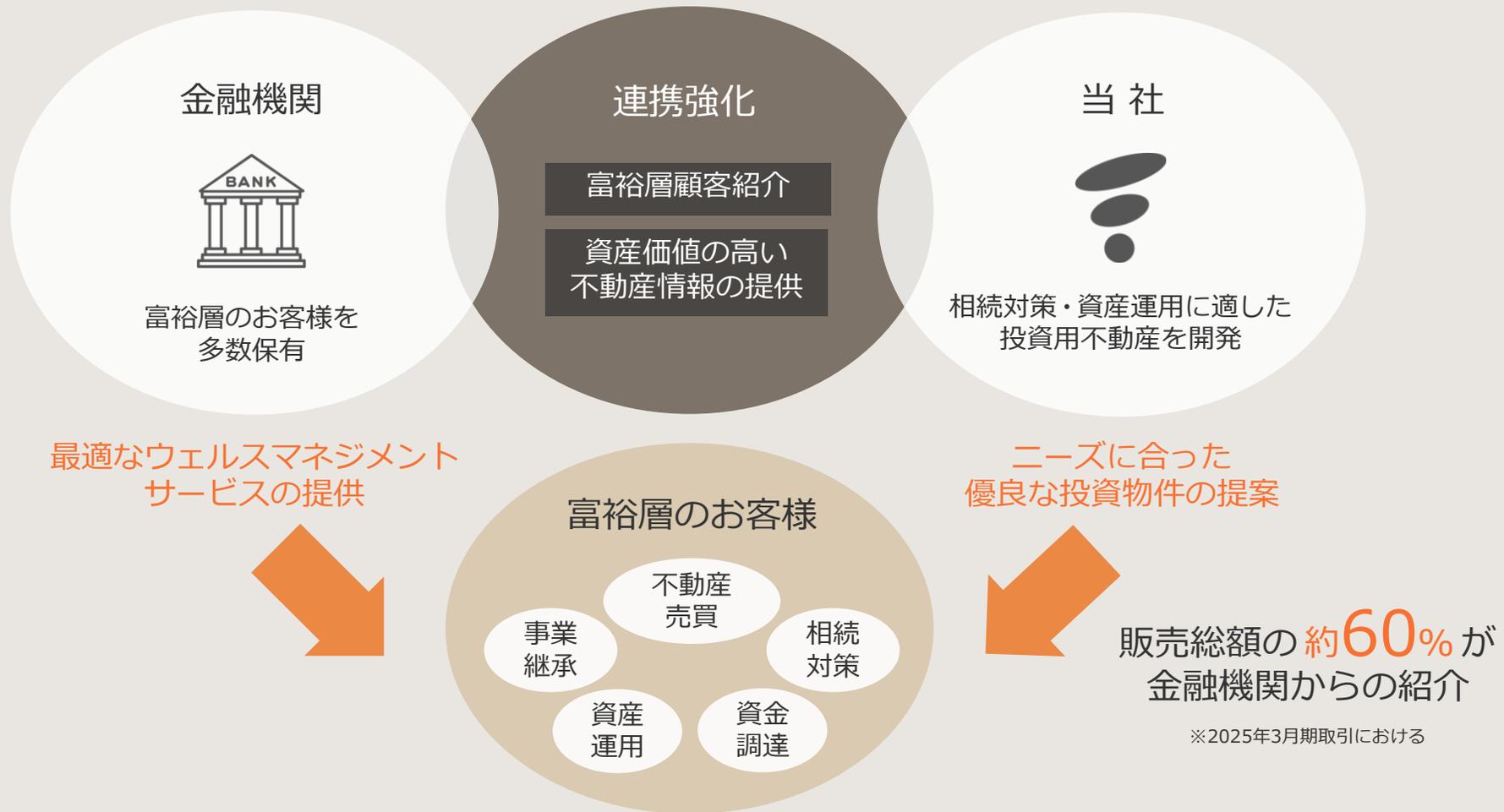
① 金融機関との連携強化

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



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

「FULNESS (フルネス)」が搭載された当社開発物件をトップアスリートが体感

2025年12月竣工「THE GRANDUO YOGA」にて、女子柔道パリオリンピック金メダリストの角田夏美氏と弊社代表が対談

OPENERS Menu



DESIGN / FEATURES

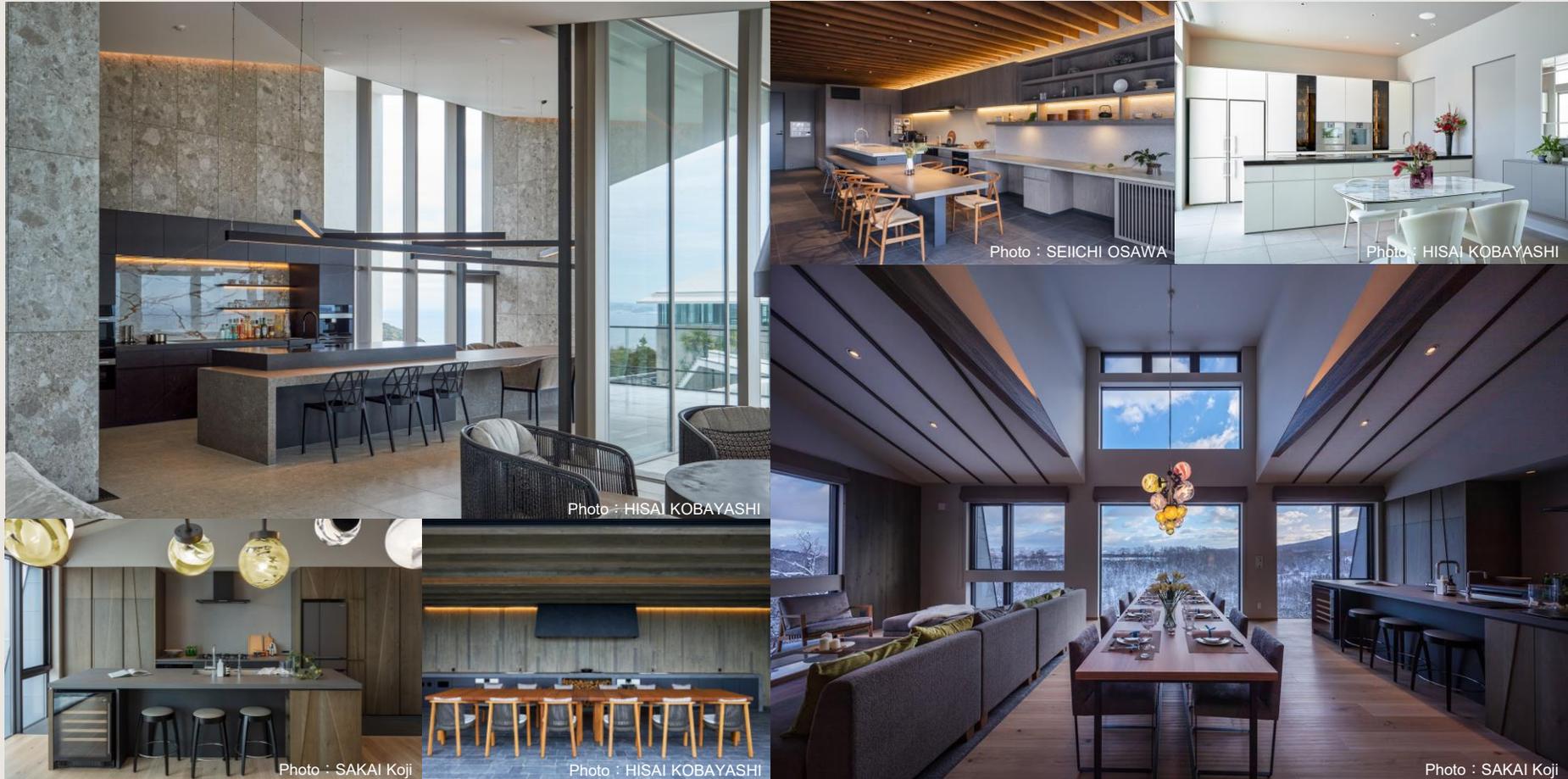
2026年1月23日

勝利のための「休息」と「住まい」。金メダリスト・角田夏実が語る、「無意識のコンディショニング」

WEBメディアOPNERS記事（2026年1月23日配信）より

オーダーメイドキッチンメーカー 株式会社Madre を子会社化（2026.1.16発表）

- ・ 1700セット以上のオーダーメイドキッチン手掛けてきた同社の知見・技術を活かし、「THE GRANDUO」シリーズに、洗練されたデザインとストレスフリーの機能性を両立させたオーダーメイドキッチンを組み込む
- ・ 「GranDuo」シリーズ向けのオリジナルブランドキッチン制作など、更なる物件価値向上に向けた取り組みを推進



株式会社Madreが手掛けたオーダーメイドキッチン事例

｜ 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

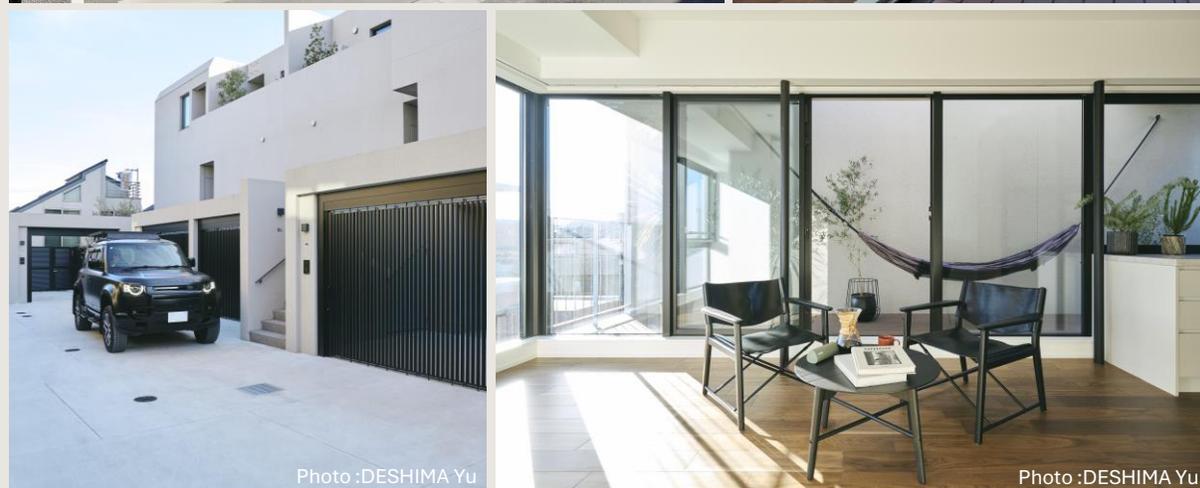


Takenori Matsuda

2026年3月期第3四半期完成の「THE GRANDUO」

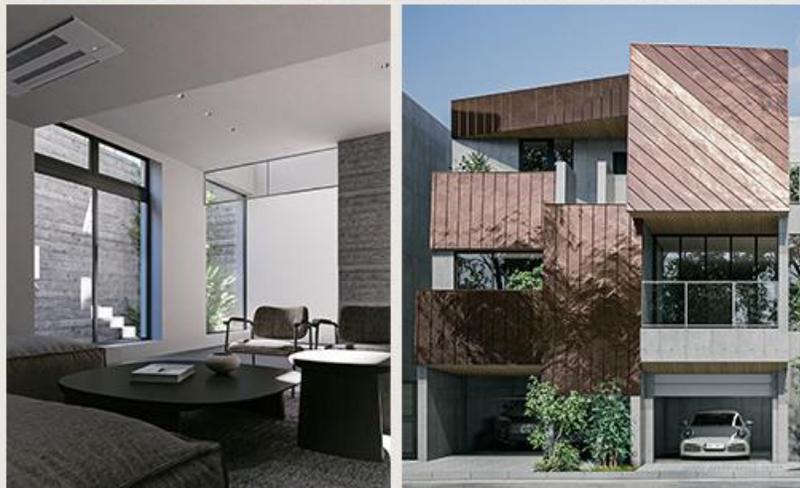


THE GRANDUO YOGA
16アーキテクト



THE GRANDUO SAKURASHINMACHI
Designs JP

2026年3月期第4四半期竣工予定の「THE GRANDUO」



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

THE GRANDUO HANEGI
16アーキテクト

THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA SOIL
SUPPOSE DESIGN OFFICE

2027年3月期以降竣工予定の「THE GRANDUO」

全11件のプロジェクトが進行中（2026年3月期以降竣工予定の6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
アールテクニク一級建築士事務所

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

43プロジェクトが進行中（世田谷区:23 / 目黒区:7 / 渋谷区:5 / その他:8）

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)	
TGD FUTAKOTAMAGAWA	世田谷区	1103.64	26.4Q	
GD用賀7	世田谷区	810.35		
TGD HANEGI V	世田谷区	719.81		
TGD HANEGI Y	世田谷区	719.81		
TGD HANEGI S	世田谷区	719.81		
TGD FUTAKOTAMAGAWA SOIL	世田谷区	940.54		
GD都立大学3	目黒区	595.23		
GD白金高輪	港区	457.41		
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	864.58		
GD千歳船橋7	世田谷区	736.41		27.1Q
TGD FUTAKOTAMAGAWA SEED	世田谷区	546.46		
GD代沢5	世田谷区	688.55		
GD世田谷17	世田谷区	543.6		

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
TGD KAMIMEGURO	目黒区	1158.58	27.1Q
GD桜新町	世田谷区	905.27	27.2Q
GD経堂20	世田谷区	762.03	
GD学芸大学4	目黒区	490.66	
TGD GAKUGEIDAIGAKU	目黒区	1375.96	
白金高輪商住宅	港区	43.38	
GD三軒茶屋12	世田谷区	1276.86	27.3Q
GD祖師谷8	世田谷区	617.31	27.4Q
GD三宿3	世田谷区	619.81	
GD下北沢16	世田谷区	1110.24	
GD経堂21	世田谷区	490.45	
GD用賀8	世田谷区	541.05	
TGD MEGUROHIGASHIGAOKA	目黒区	1227.58	
GD恵比寿5	渋谷区	592.27	

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	494.11	27.4Q
TGH NISHIAZABU	港区	382.92	
GD中野8	中野区	655.76	
GD用賀9	世田谷区	1084.3	28.1Q以降
TGD FUKASAWA	世田谷区	1025.95	
GD桜新町2	世田谷区	850.00	
世田谷ハイムPJT	世田谷区	325.12	
北沢2丁目PJT	世田谷区	未定	
GD学芸大学5	目黒区	524.86	
GD学芸大学6	目黒区	未定	
GD神宮前3	渋谷区	287.88	
千駄ヶ谷3丁目PJT	渋谷区	936.24	
TGD EBISU	渋谷区	657.93	
GD大手町	千代田区	703.2	

2025/12/31時点



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ベース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



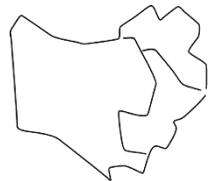
事業紹介

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



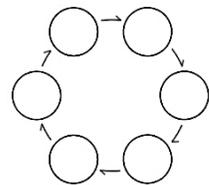
01

新築一棟RCマンション (グランデュオ GranDuo シリーズ)



02

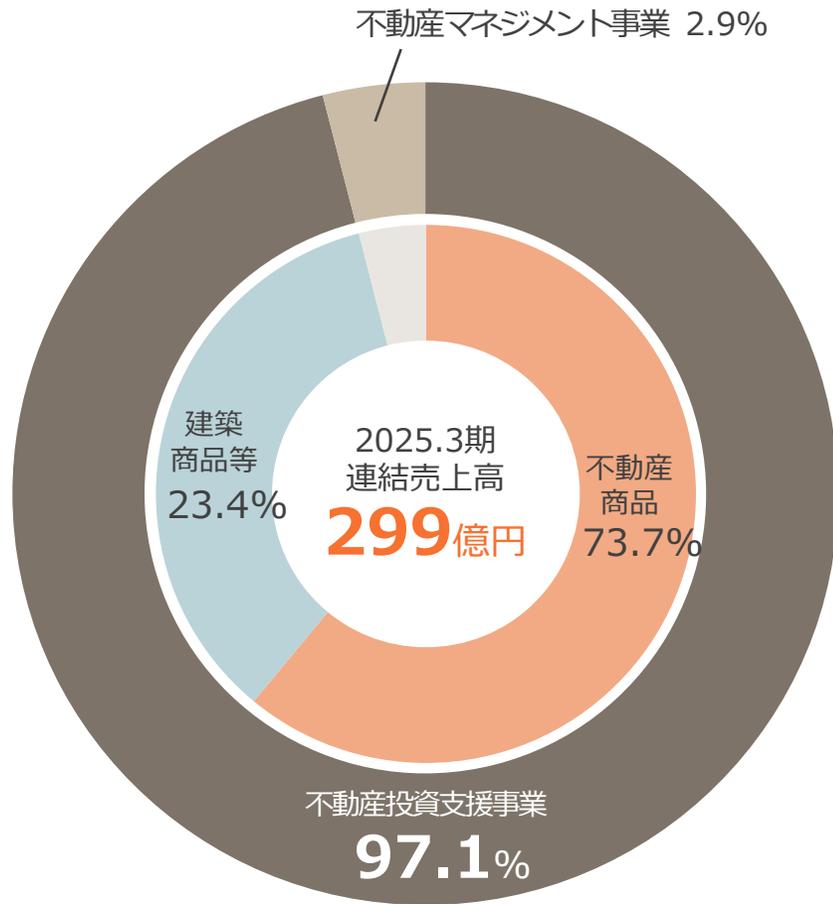
ワンストップサービス



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

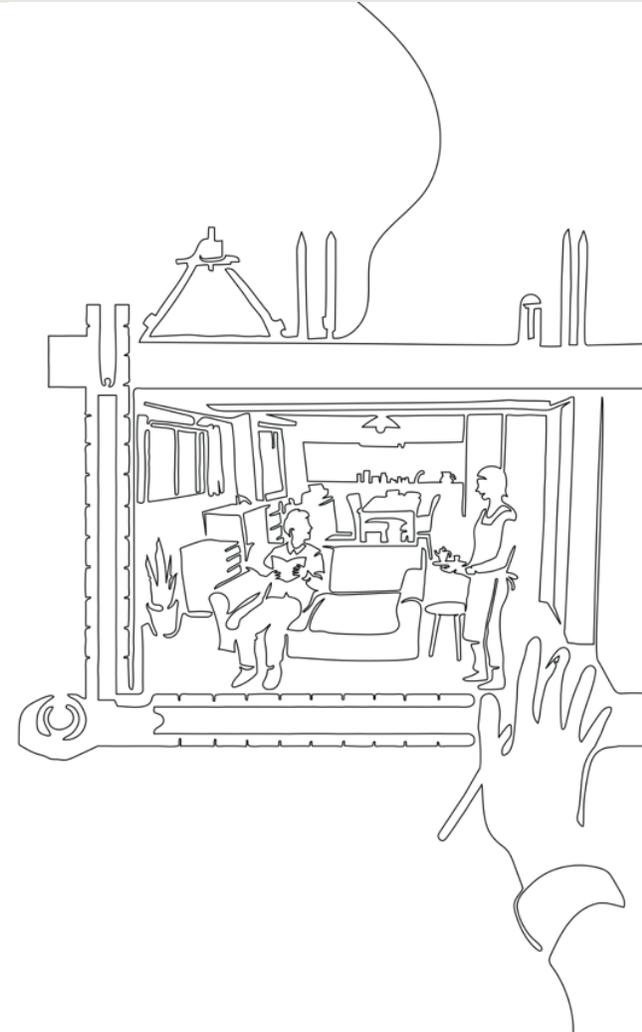
事業紹介 ①新築一棟RCマンション

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。



事業紹介 ②城南3区エリア (世田谷区・目黒区・渋谷区)

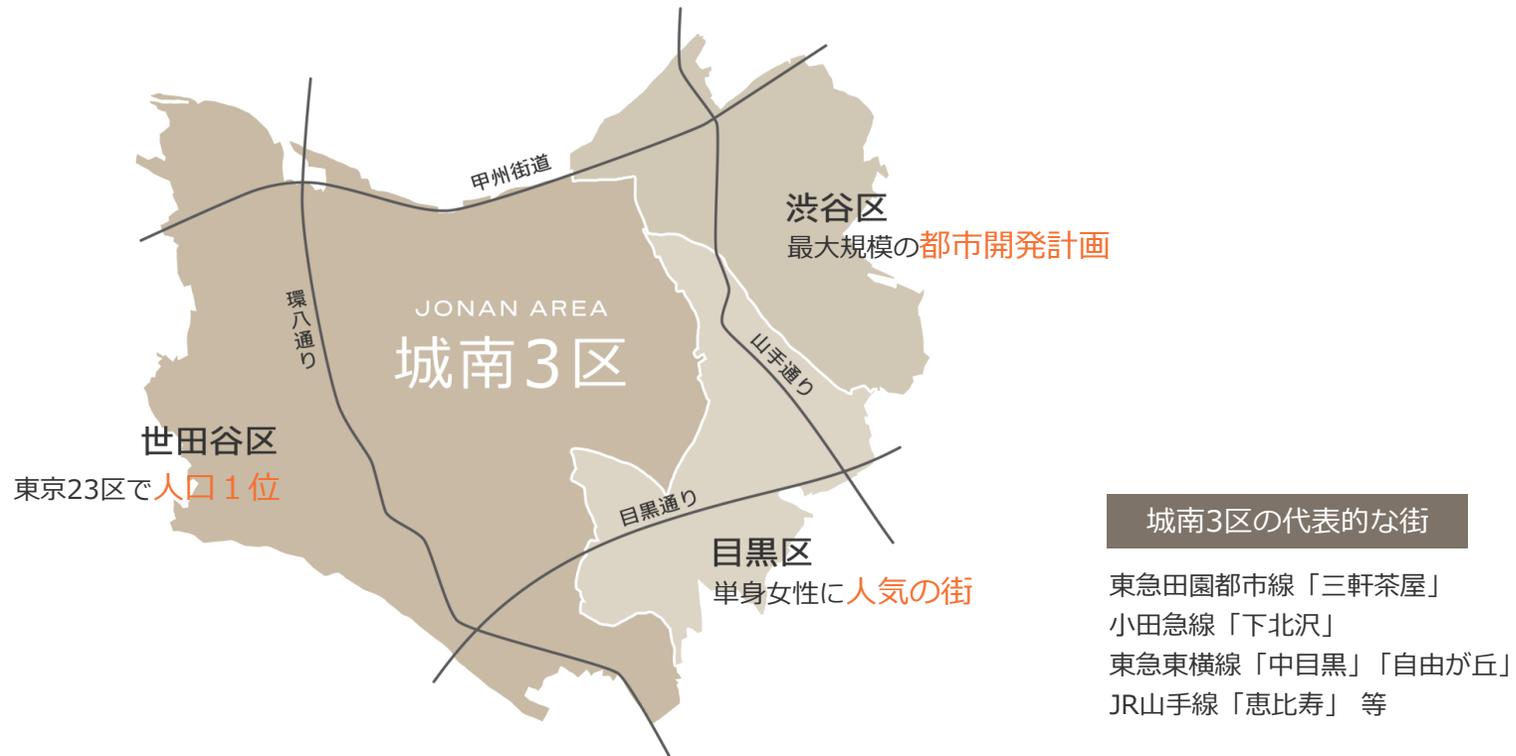
城南3区エリアの立地条件の特徴

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



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

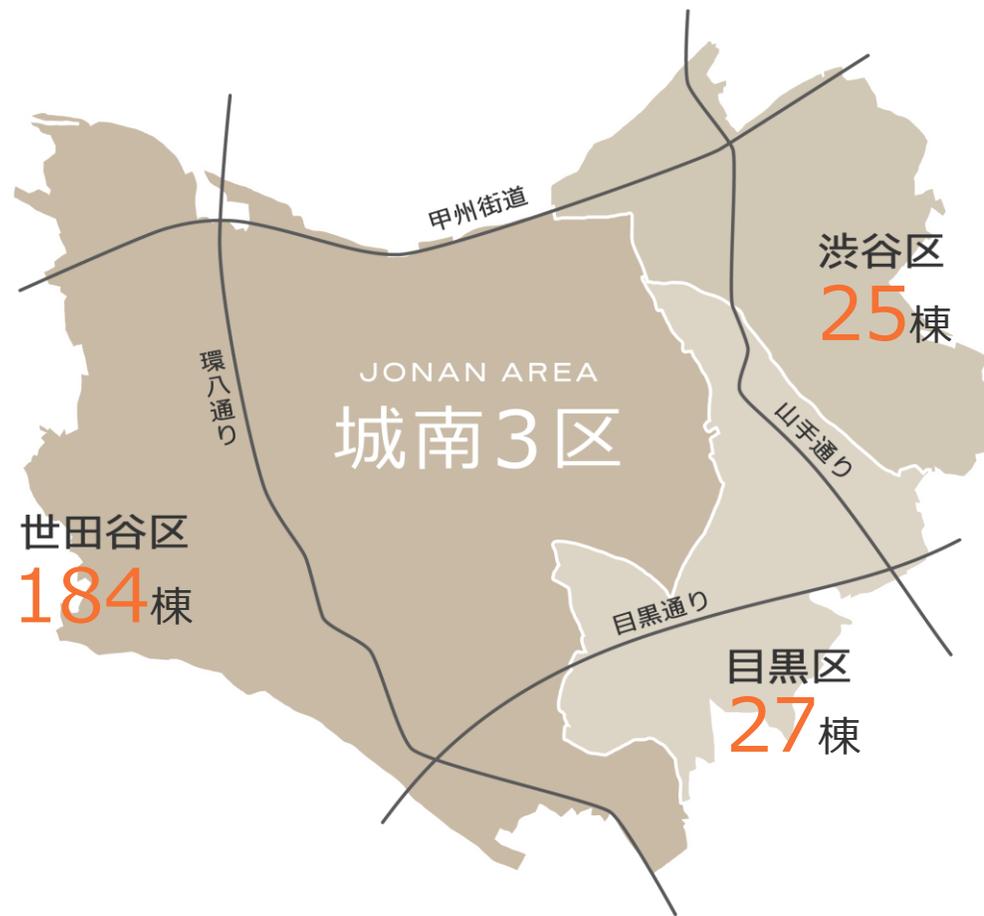
スピーディーな対応

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

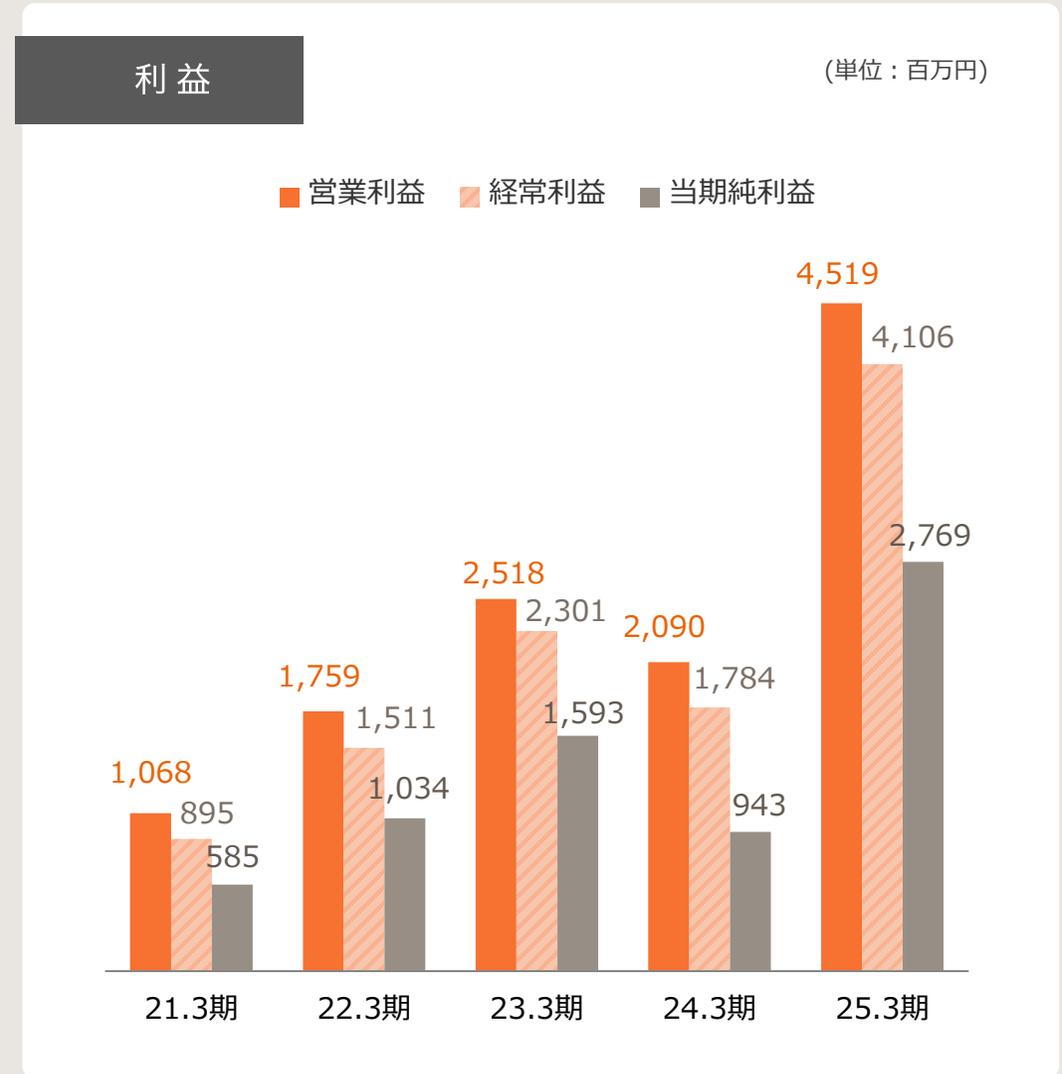
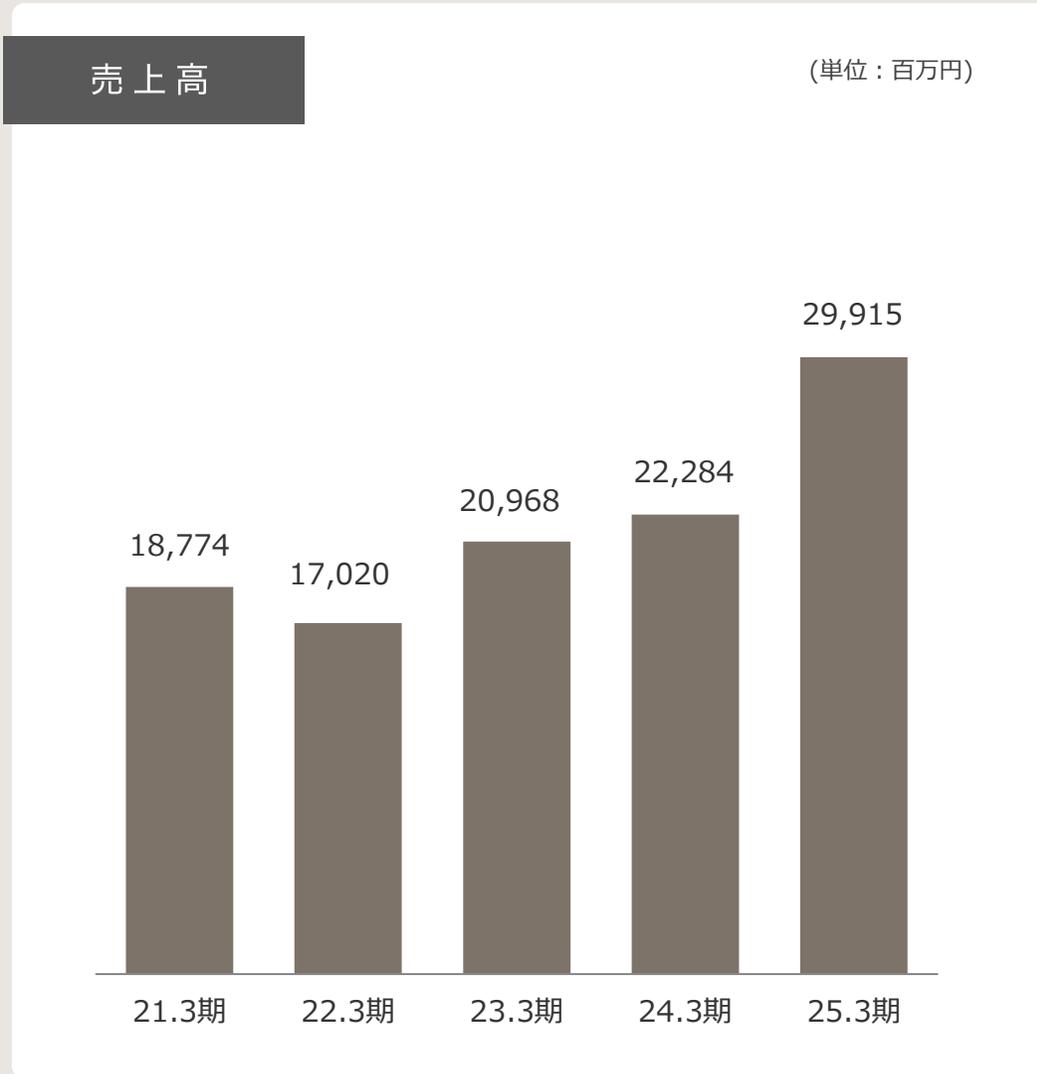
物件開発実績

開発物件数315棟のうち、**236**棟（74.9%）を城南3区で開発



2025年9月末時点

財務ハイライト



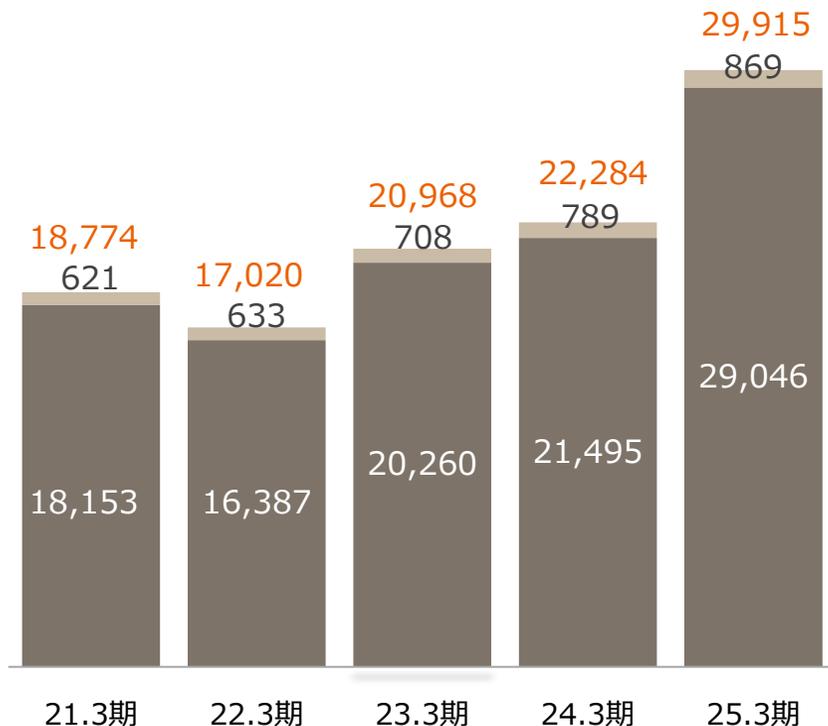
※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

セグメント売上高

(単位：百万円)

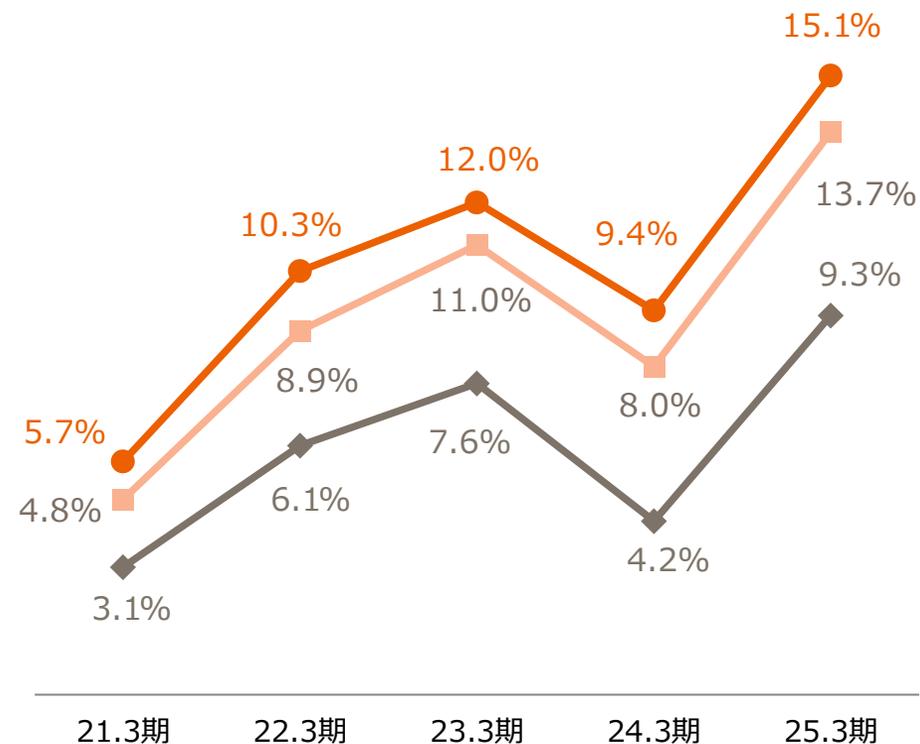
■ 不動産投資支援事業 ■ 不動産マネジメント事業



利益率

(単位：%)

● 営業利益率 ■ 経常利益率 ◆ 当期純利益率

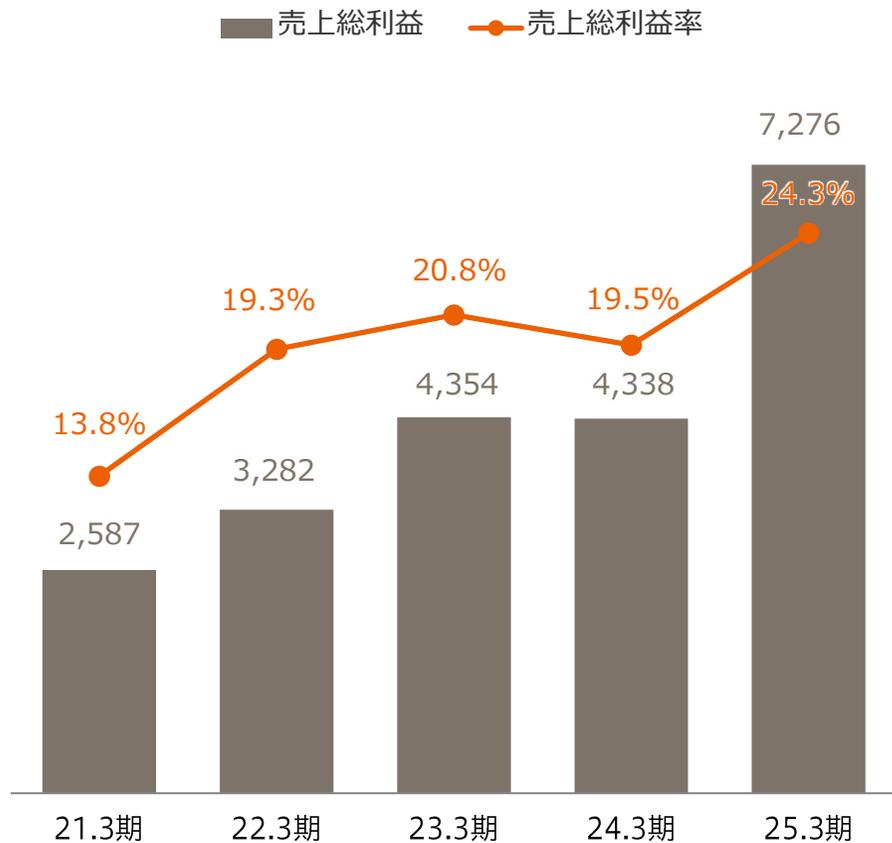


※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

財務ハイライト

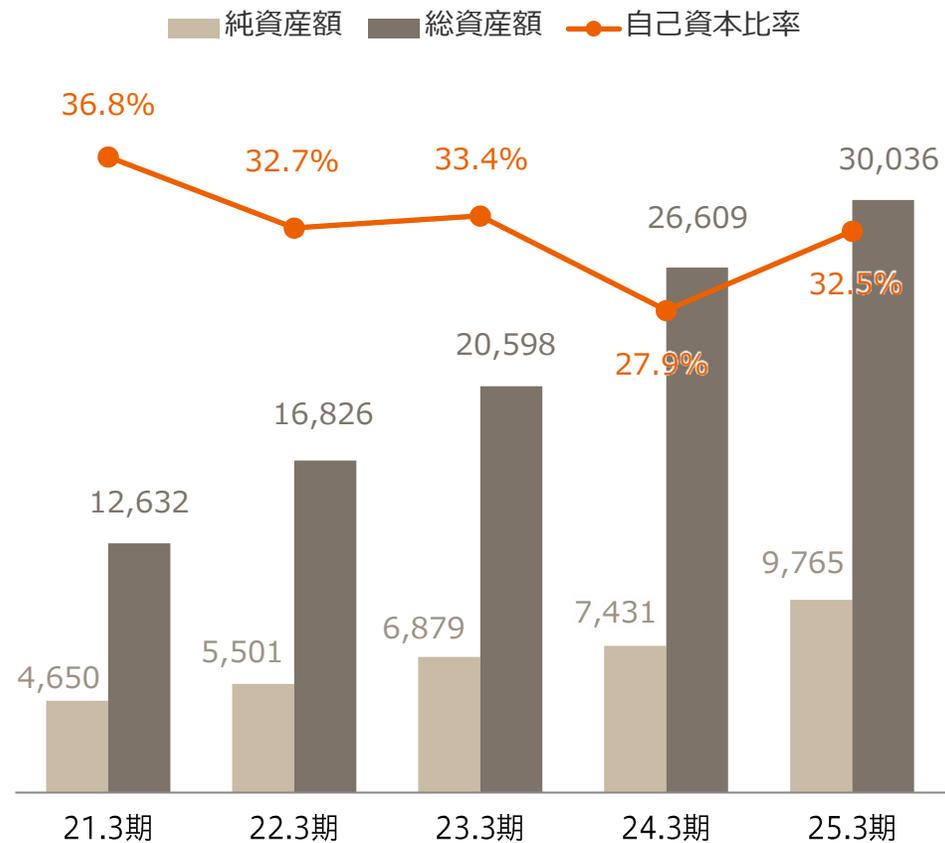
売上総利益・利益率

(単位：百万円)



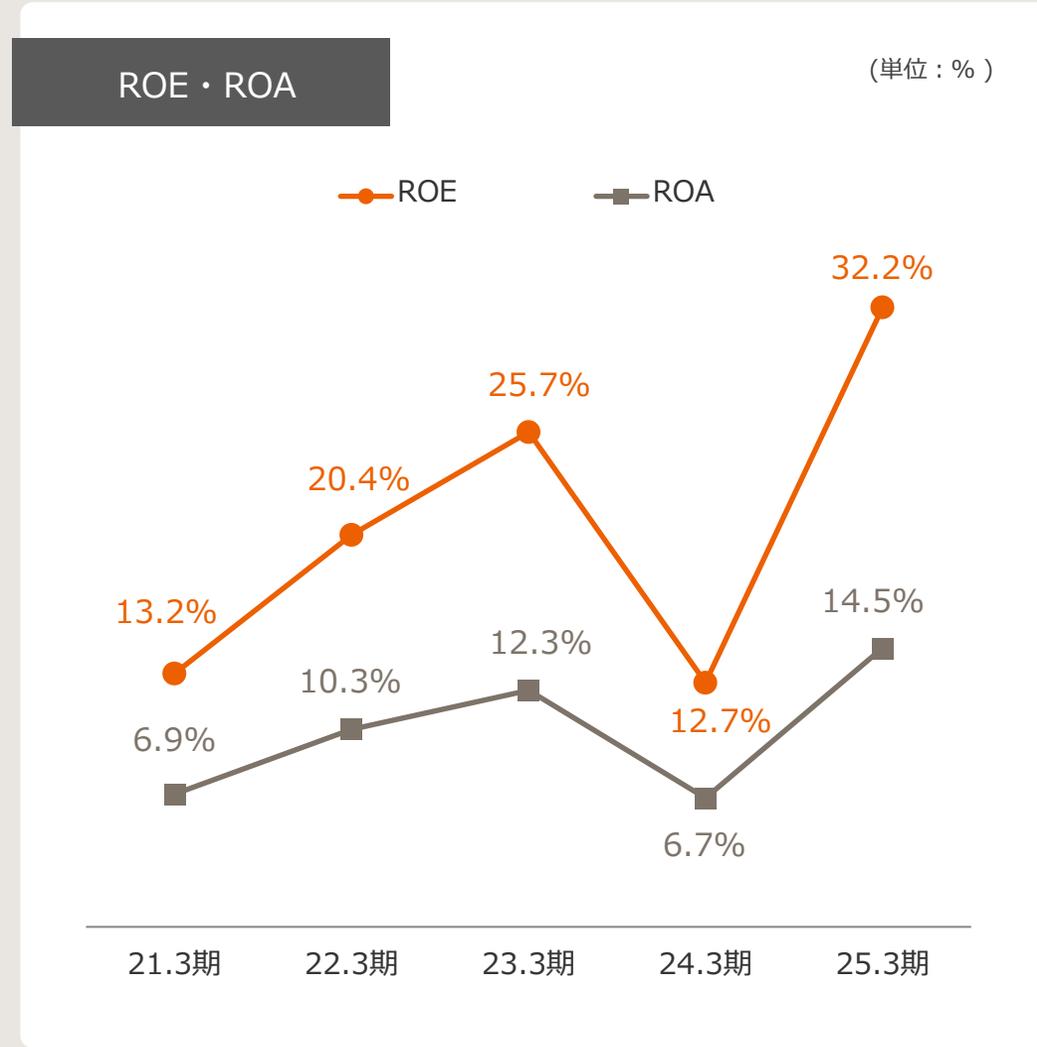
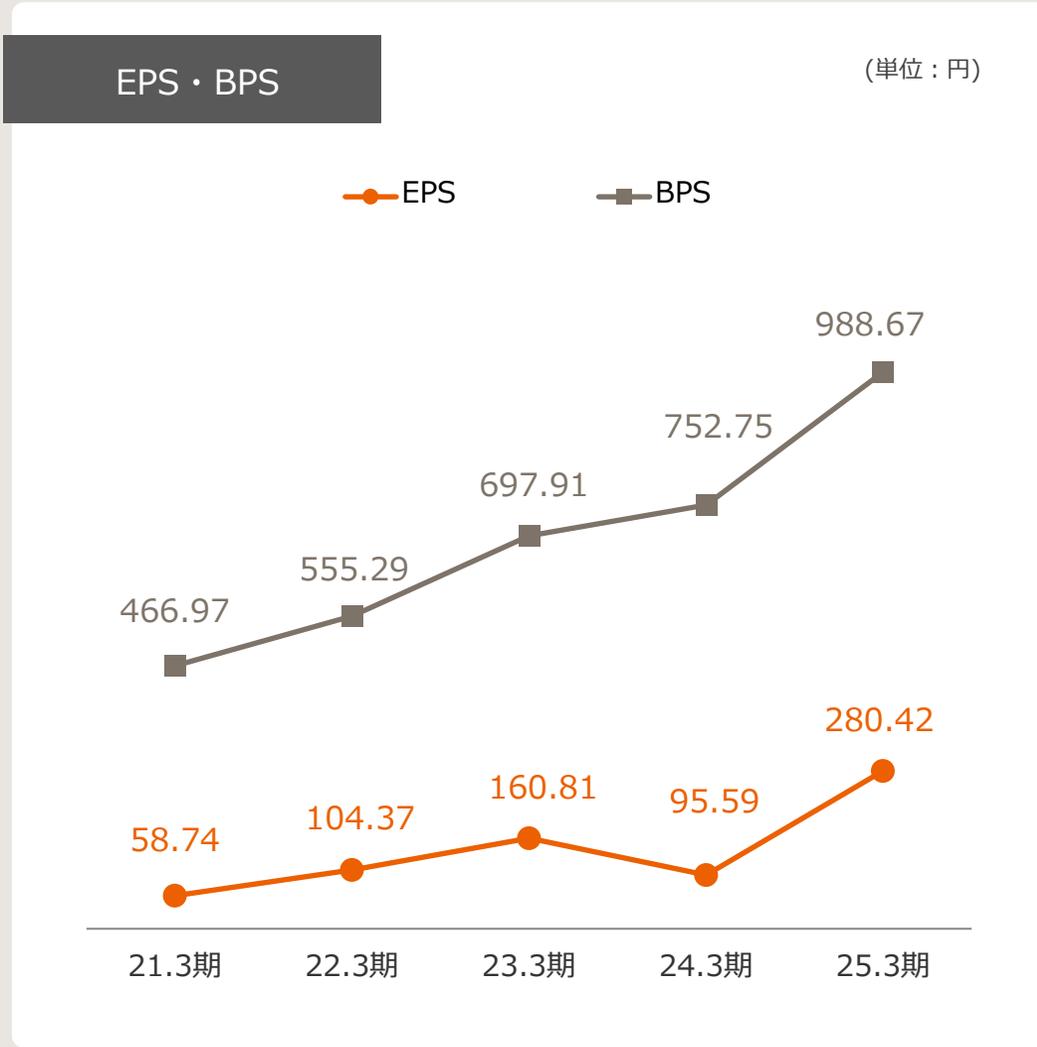
総資産額・純資産額・自己資本比率

(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

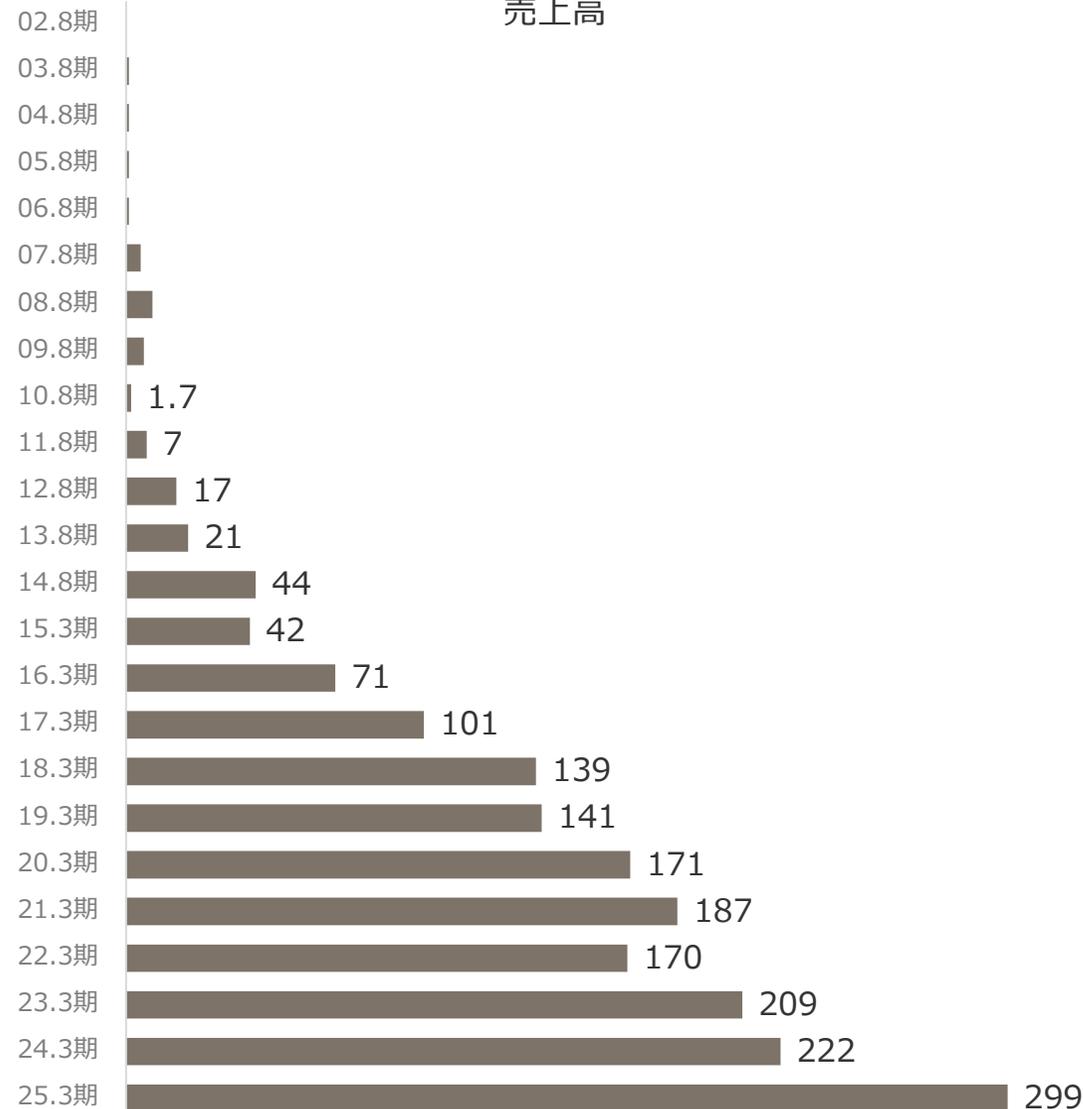


※2023年4月1日付で1株につき2株の株式分割を行っており、EPS・BPSの数値は当該分割を遡及計算しています
 ※2024年3Q決算より連結決算となっておりますので、2024年3月期以降は連結の数値を記載しています

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マンションをしよう！」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

売上高



FAITH NETWORK

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。