

The logo for Faith Network, featuring a stylized white icon of three curved lines to the left of the text "FAITH NETWORK" in a white, uppercase, sans-serif font.

FAITH NETWORK

FY2026 FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 決算説明資料 2026.5.26

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)

1. 2026年3月期 決算概要
2. 中期経営計画
3. 2027年3月期 業績予想
4. 株主還元



FINANCIAL RESULTS

2026年3月期 決算概要

1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

売上・利益 過去最高を更新

従前から推進してきた物件価値向上の取り組みが奏功し、売上高、利益ともに過去最高を更新

連結売上高

329億16百万円

前期比

+10.0%

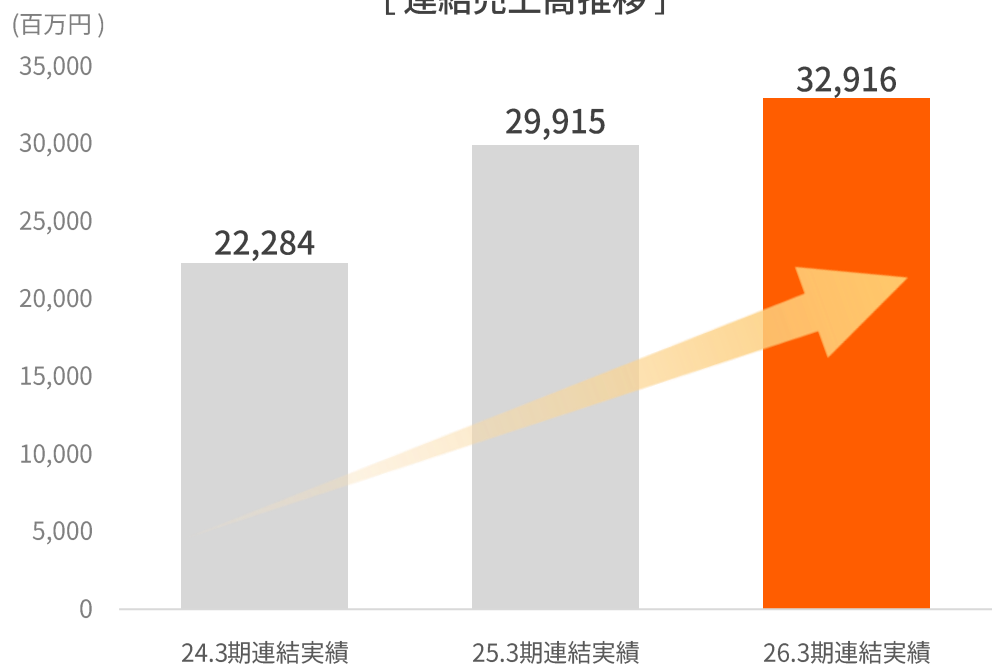
連結経常利益

51億65百万円

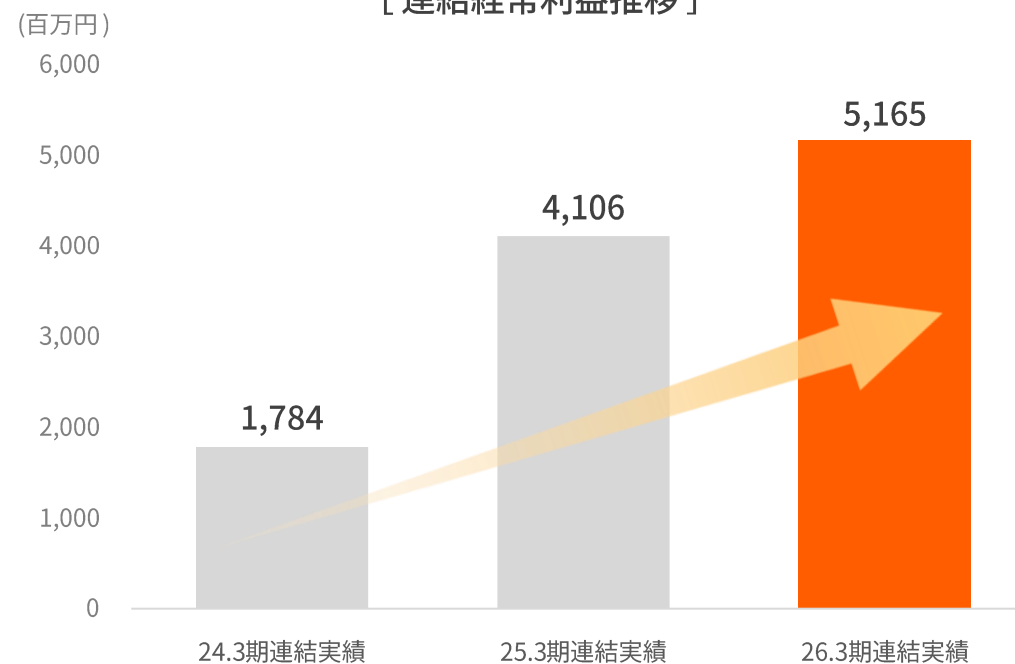
前期比

+25.8%

[連結売上高推移]



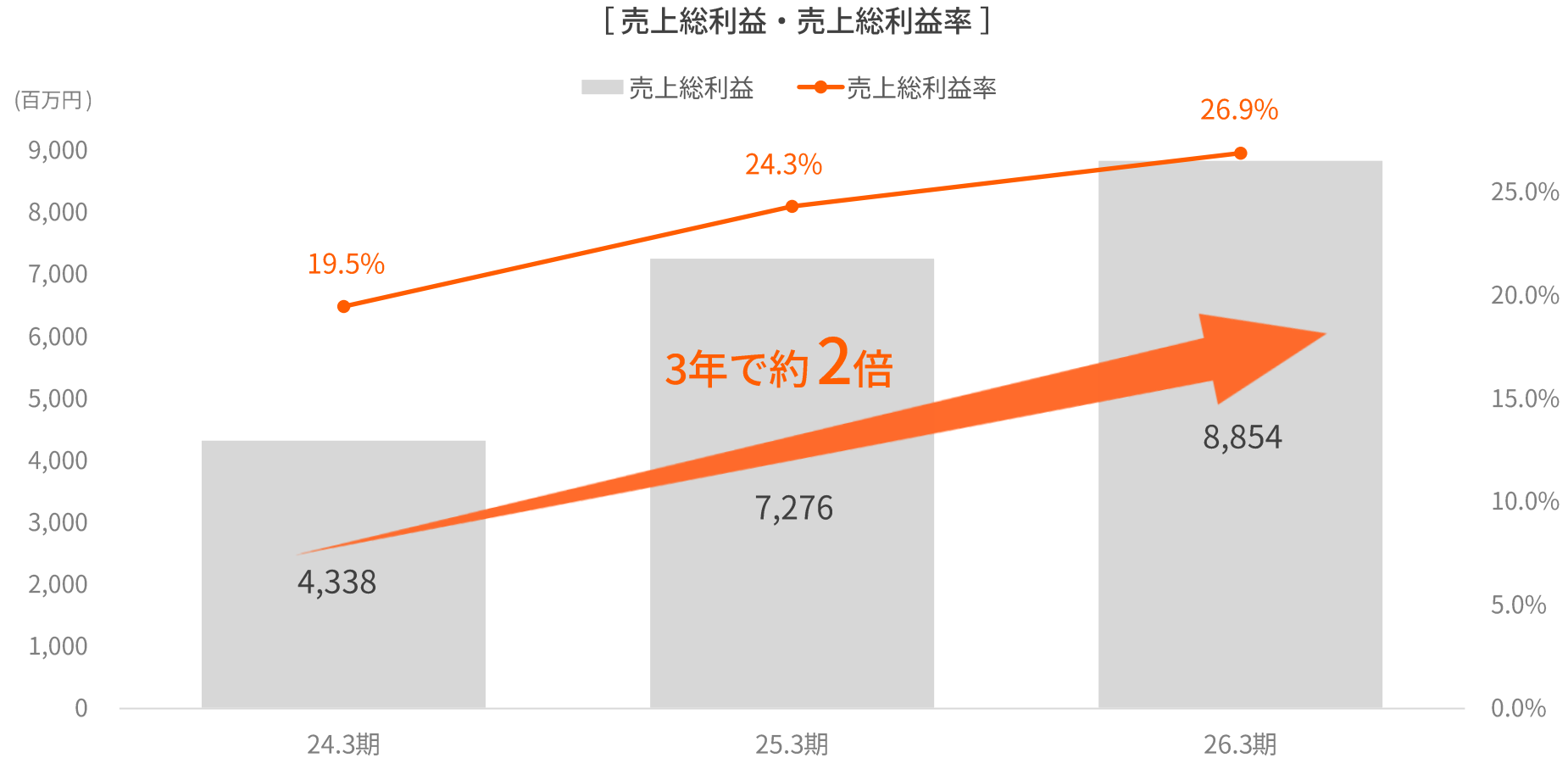
[連結経常利益推移]



1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

売上総利益率上昇

Well-Beingな体験価値の導入や空間デザインの工夫など物件価値向上の継続的な取り組みにより、**売上総利益率が26.9%へ上昇、売上総利益額は3年で約2倍**

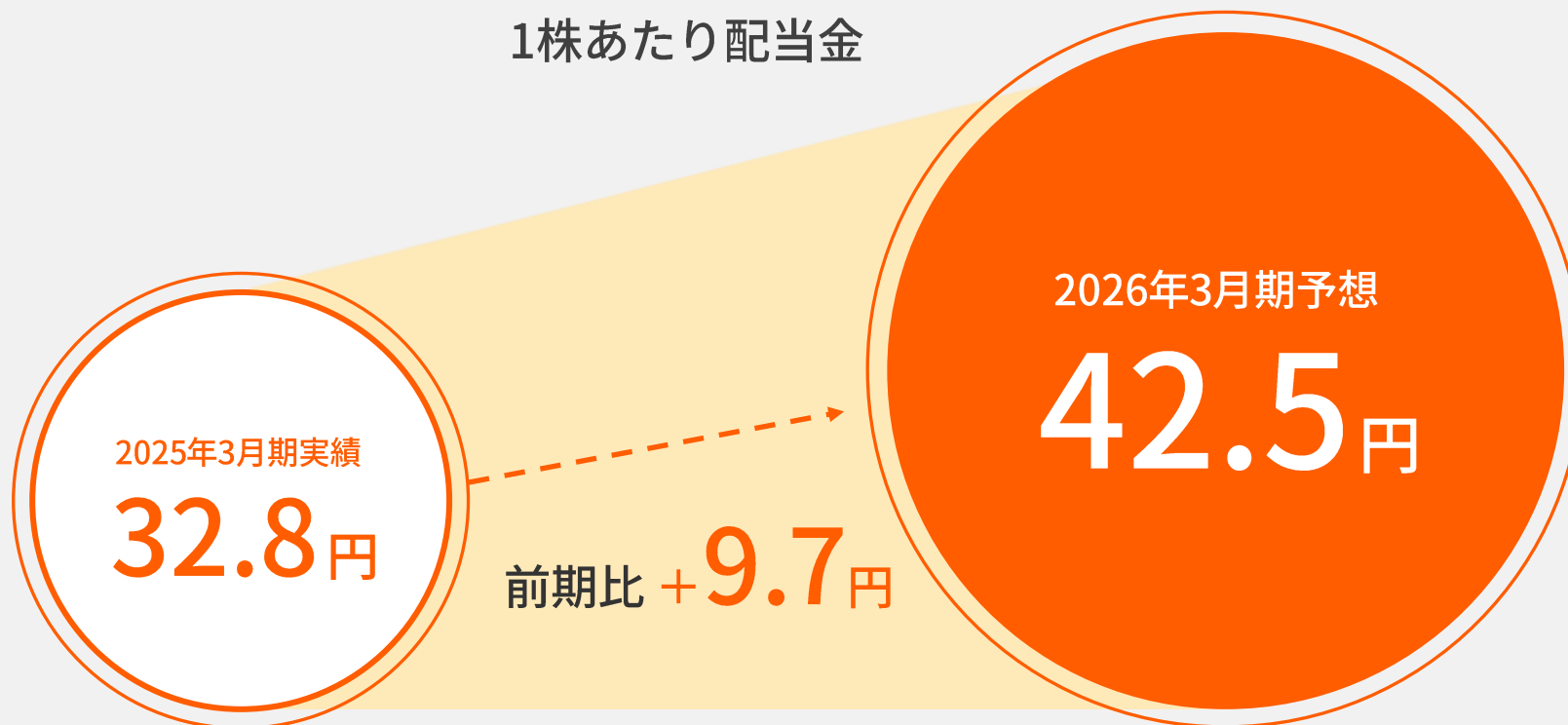


1. 2026年3月期 決算概要 | 2026年3月期 決算トピックス

株主還元 増配

6期連続増配予想。利益が期初計画を上回ったことにより、前期比 9.7円、期初計画比 2.5円の増配

1株あたり配当金



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期の1株当たり配当金は当該分割分を遡及計算しています。

1. 2026年3月期 決算概要

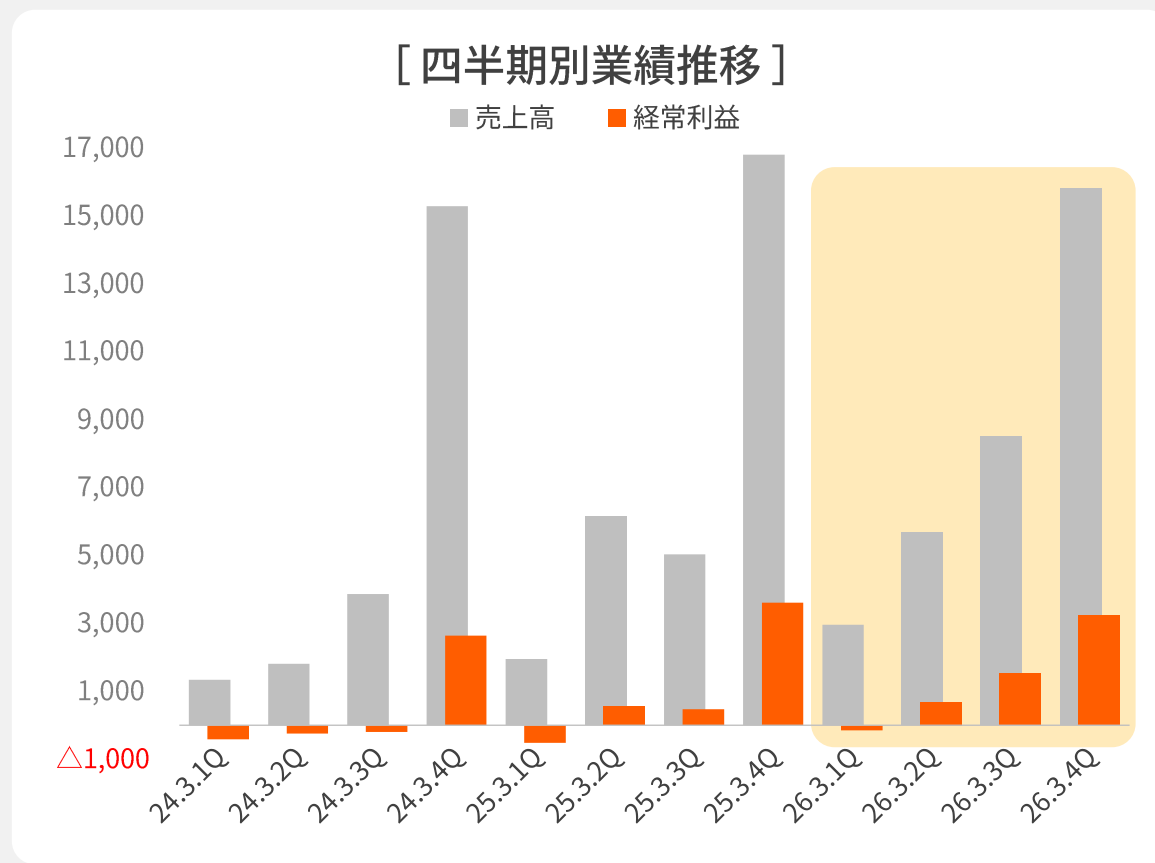
2026年3月期 連結P/Lサマリー

前期比で増収増益。物件価値向上の取り組みが奏功し、各段階利益が伸長

[2026年3月期 連結P/L]

(百万円)

	25.3期 連結実績	26.3期 連結実績	増減額	増減率
売上高	29,915	32,916	3,000	10.0%
営業利益	4,519	5,632	1,113	24.6%
営業利益率	15.1%	17.1%	—	—
経常利益	4,106	5,165	1,058	25.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,769	3,586	816	29.5%
一株当たり 当期純利益	93.47円*	120.99円	27.52円	—



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期の一株当たり当期純利益は当該分割分を遡及計算しています。

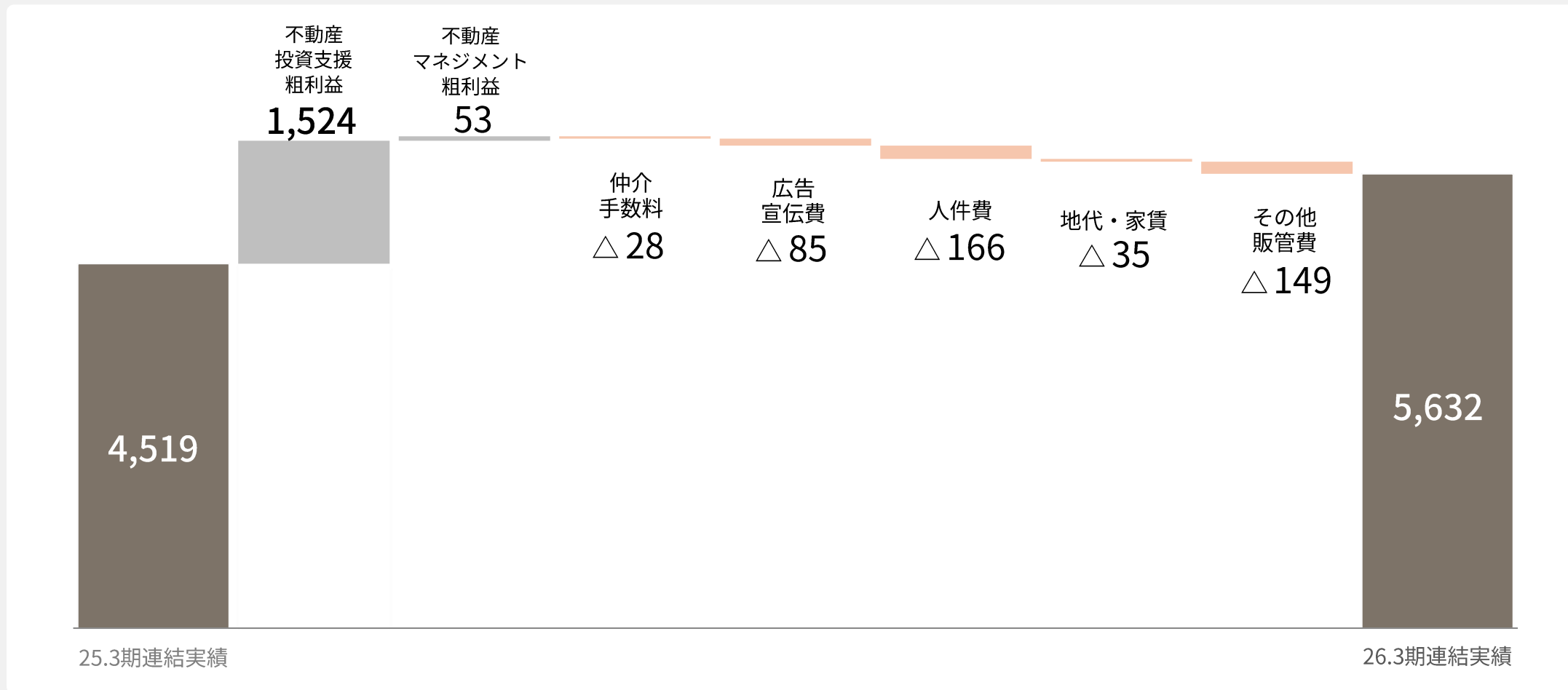
1. 2026年3月期 決算概要

2026年3月期 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

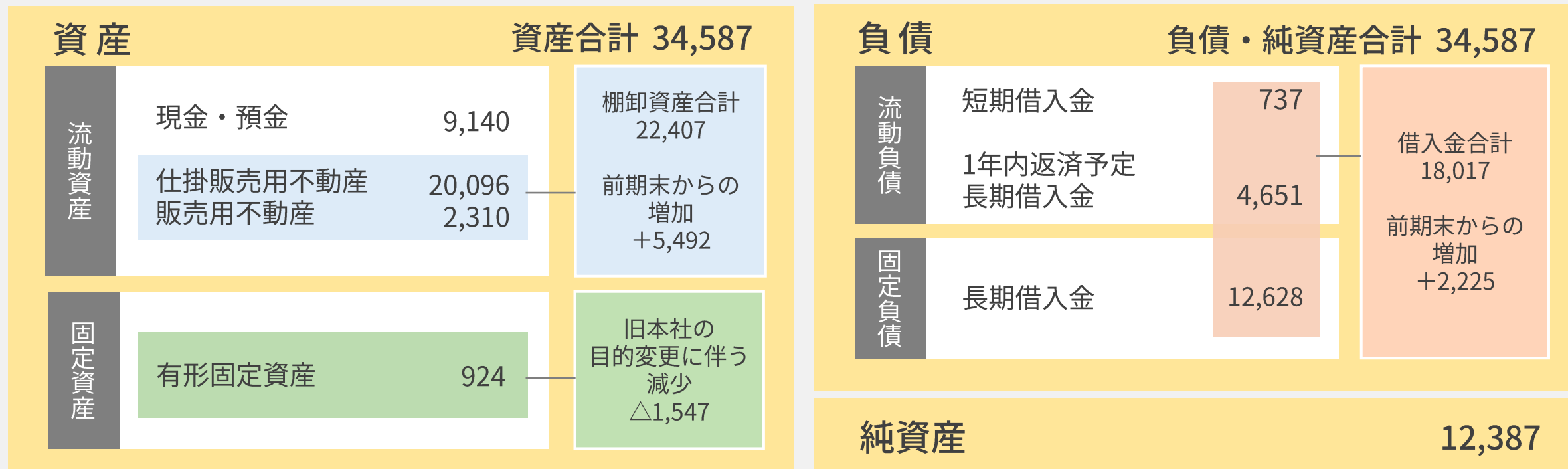
(百万円)



1. 2026年3月期 決算概要

2026年3月期 連結B/Sサマリー

(百万円)



主な資産推移

(百万円)

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期末
棚卸資産	7,652	9,797	15,682	16,914	22,407
有形固定資産	2,085	2,061	2,023	2,439	924
総資産	16,826	20,598	26,609	30,036	34,587

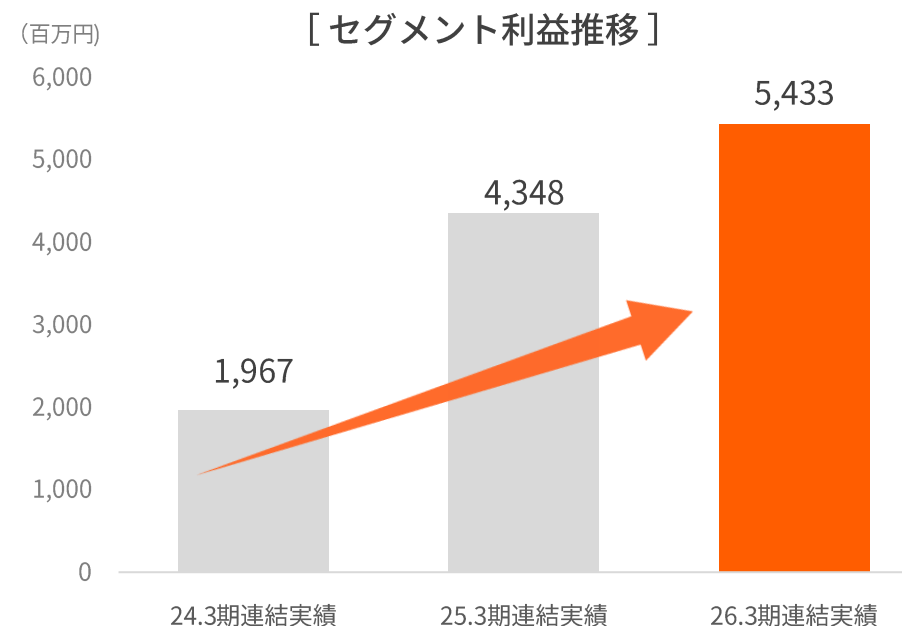
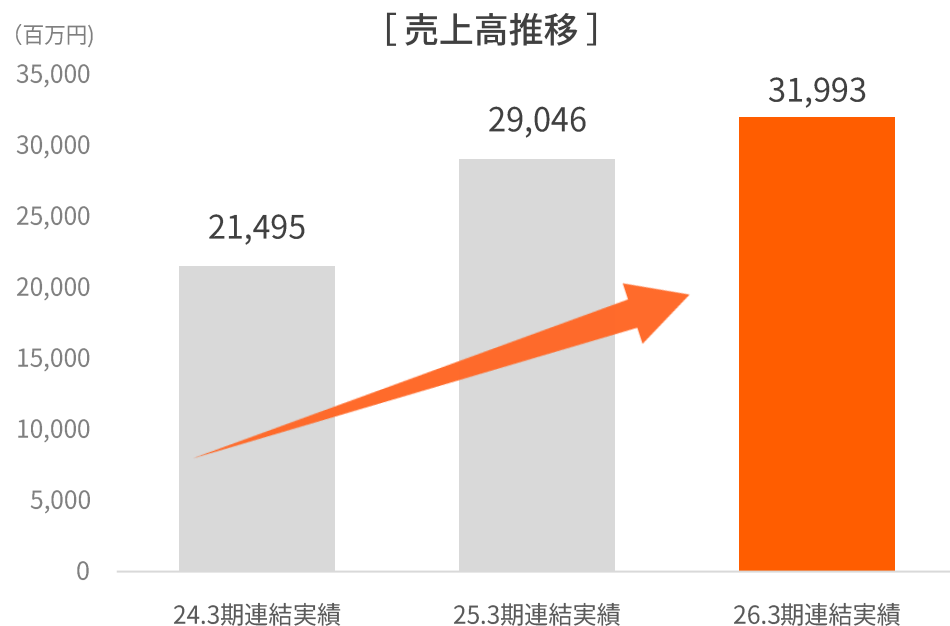
1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産投資支援事業

販売件数は、不動産商品 22 件（前期21件）、建築商品 4件（前期7件）

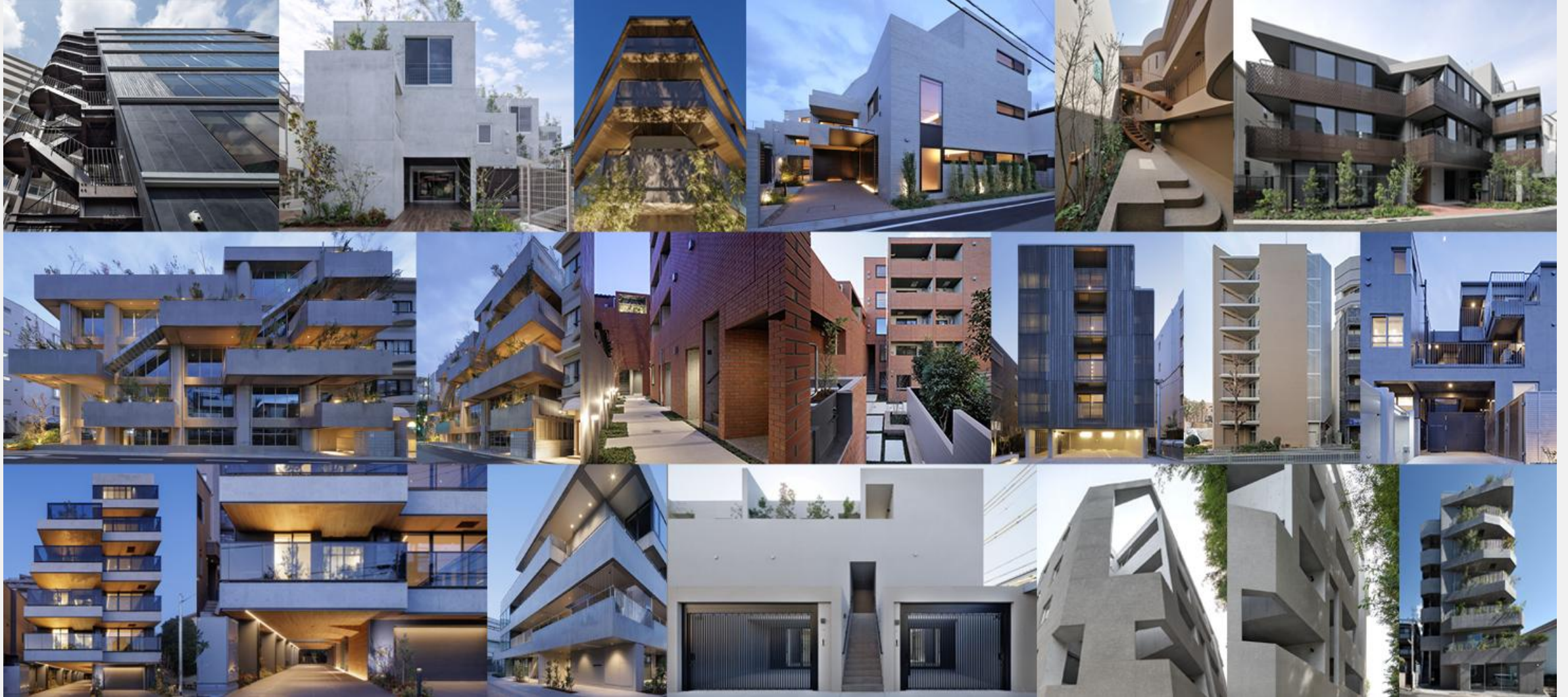
(百万円)

	25.3期 実績	26.3期 実績	増減額	増減率
売上高	29,046	31,993	2,947	10.1%
セグメント利益	4,348	5,433	1,085	25.0%



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産投資支援事業 | 竣工物件



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

不動産マネジメント事業

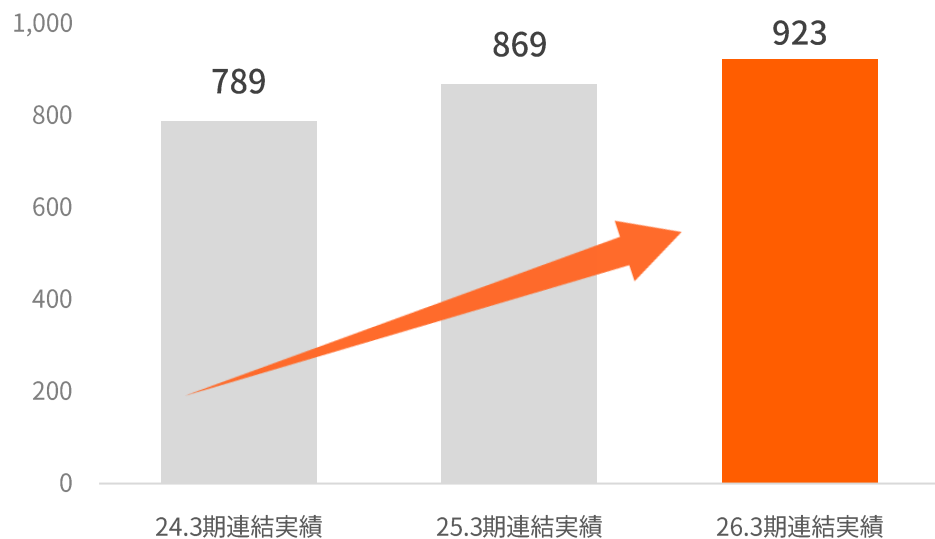
当社開発物件の入居者募集、管理受託売上によるストック収益として着実に伸長

(百万円)

	25.3期 実績	26.3期 実績	増減額	増減率
売上高	869	923	53	6.1%
セグメント利益	170	199	28	16.4%

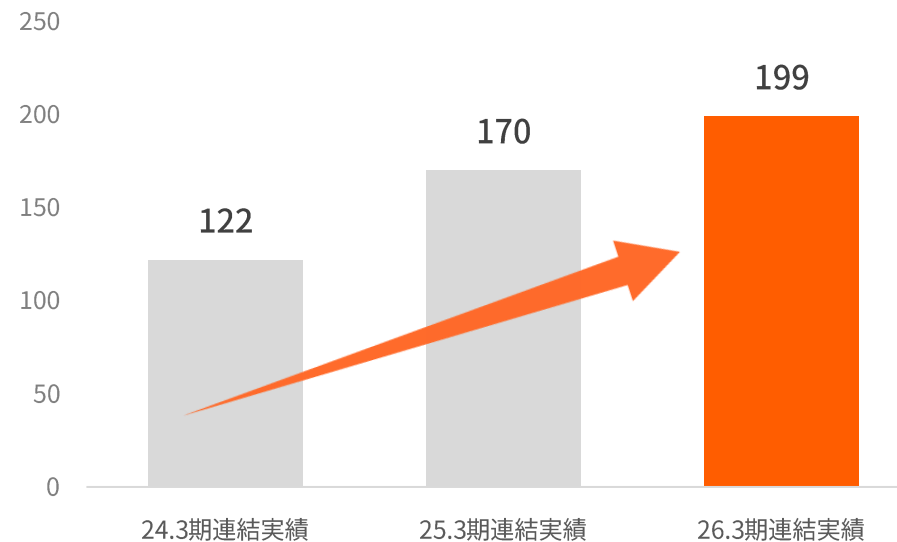
(百万円)

[売上高推移]



(百万円)

[セグメント利益推移]



1. 2026年3月期 決算概要 | セグメント別業績

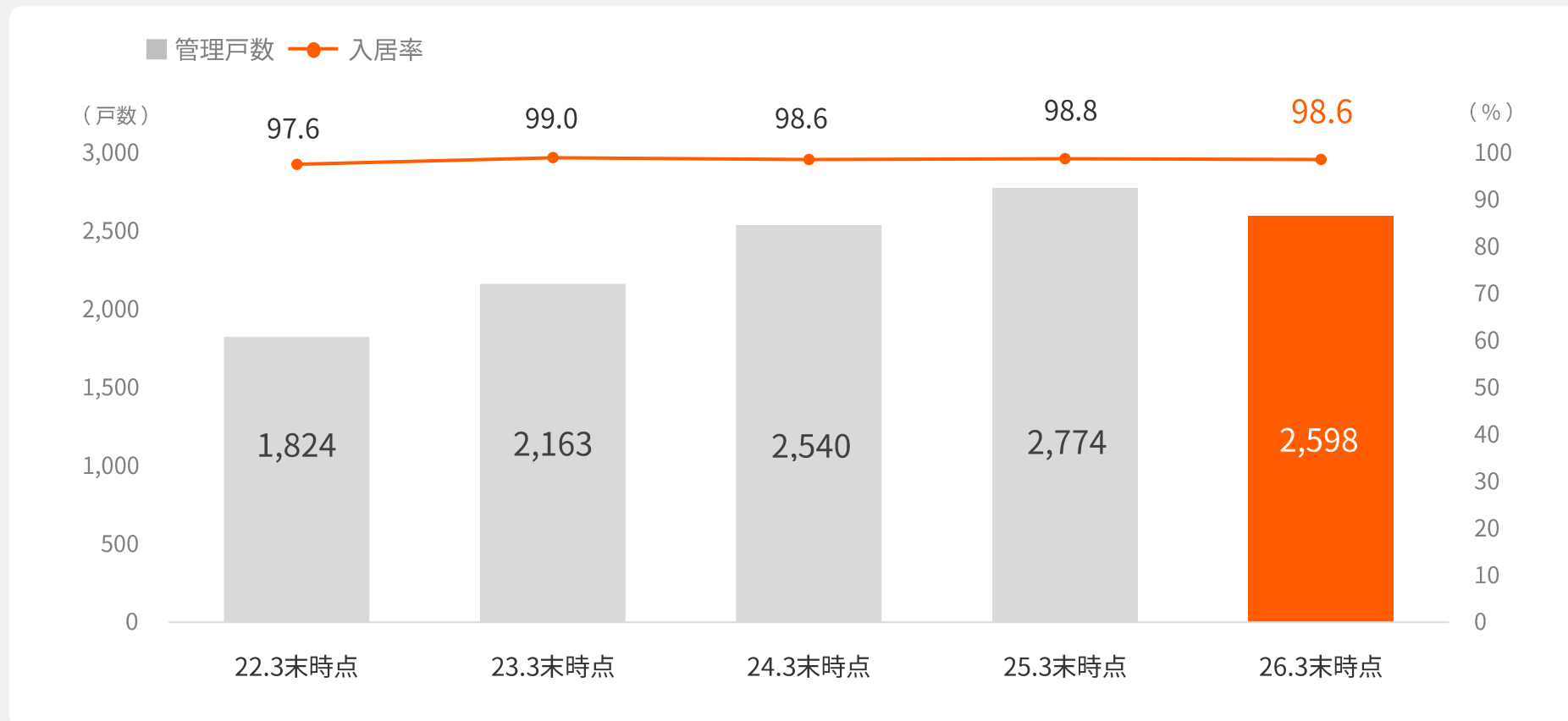
不動産マネジメント事業

コロナ禍にファンド向けにバルク販売した物件の管理解除（22棟400戸）があり、管理棟数2棟、管理戸数176戸減

管理戸数／棟数

※ 2026年3月末時点

2,598 戸 / **219** 棟





OTHER ACTIVITIES

その他の取り組み

「2025年度グッドデザイン賞」を受賞

GranDuo シリーズの7物件と1取組みにおいて
「2025年度グッドデザイン賞」を受賞

受賞：「THE GRANDUO OKUSAWA UTAKATA」「クラリティア文京本郷」
「クラリティア世田谷砦」「THE GRANDUO CHITOFUNA」
「THE GRANDUO MINAMIAOYAMA」「クラリティア都立大学」
「グランデュオ下北沢12」「小さな緑を集めて100坪の森を創る」

「小さな緑を集めて100坪の森を創る」 都市緑化の取り組み

「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を実施

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

オーダーメイドキッチンメーカー 株式会社Madre を子会社化

「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予定

A large, light orange, stylized number '2' is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the main text area.

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

中期経営計画

2. 中期経営計画 | 「NEXT VISION2026」振り返り

2023年3月期

売上高
209億円

経常利益
23億円

ROE
20.4%

配当
14円

時価総額
88億円

「物件価値の向上」「物件大型化」「事業展開の拡充」
「ワンストップサービス体制の充実」に取り組み、
「NEXT VISION 2026」は概ね計画通りの着地

2026年3月期

売上高
329億円

経常利益
51億円

ROE
32.4%

配当
42.5円

時価総額
230億円

+57%

+125%

+12.0p

+204%

+161%

新たな価値の創造

“真の不動産価値”を体現する物件価値

オーナー様にとっての価値

入居者様にとっての価値

社会にむけた価値

を創造し続けるために、新たな挑戦を続けていきます

『東京に真の不動産価値を届け続ける』
をミッションに掲げ
ビジネスモデルを徹底的に磨き上げます

モノづくりにとことんこだわることで
競争優位性を高め、高い資本効率を維持しながら
安定的に成長することにより
「企業価値」の最大化を目指します

NEXT VISION 2029

新たな価値を創造し
東京に真の不動産価値を届け続ける

収益性指標

売上高
29/3期
500億円

経常利益
29/3期
75億円

ROE
中計期間
30%以上

株主還元

配当性向
35%以上

累進配当
導入

KPI

年間
竣工棟数
25棟

物件
平均単価
19億円

粗利率
25%以上

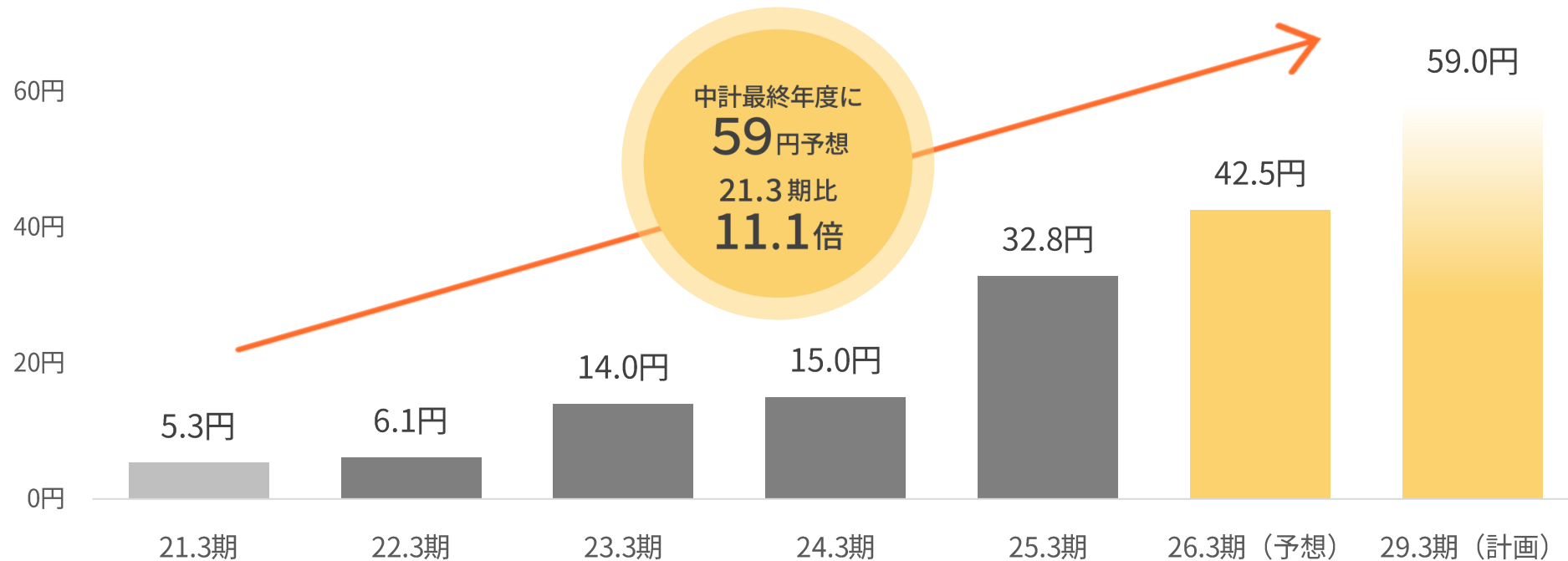
2. 中期経営計画 | 重要経営指標 配当方針の変更【累進配当の導入】

■ 変更理由

企業価値向上の観点から株主の皆様への株主還元の強化に対する当社の姿勢を明確にする

■ 変更後の配当方針

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つと位置付け、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、配当性向35%を目標に原則として**累進配当**を実施し、企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めてまいります。



2. 中期経営計画 | 重要経営指標 高効率経営の推進【ROE】

2026年3月期

純利益率
10.9%

- 唯一無二の物件価値の創出
- ワンストップサービスのコスト抑制力
- エリアターゲティングが生む情報収集力と好立地仕入
- 高い入居率と安定収益実績がもたらす強い価格決定力



総資本回転率
1.02回転

- 中低層物件開発による短い開発期間
- ワンストップサービスの開発スピード、安定した開発力
- 完成と同時に販売できる商品力・販売力



財務レバレッジ
2.9倍

- 財務健全性を確保しつつ借入金を活用
- 30行前後の金融機関との安定した取引
- 自己資本比率30%以上



ROE
32.4%

「NEXT VISION 2029」計画期間

ROE
30%以上



純利益
10%前後



総資本回転率
1回転前後



財務レバレッジ
3倍前後

高い効率性を維持した上で、**経常利益の成長**（50億→75億）を目指す

2. 中期経営計画 | 成長戦略基本方針

独自のビジネスモデルを軸にビジネスサイクルを高効率で回転

開発棟数・物件規模拡大

- ・ 年間20～25棟竣工
- ・ 平均19億円
- ・ プロジェクト進行数40～50棟

優秀な人材の確保・育成

- ・ 営業・施工・デザイン部門



物件価値の最大化

- ・ 高い入居需要が続くレジデンス
- ・ 唯一無二のデザインと居住性
- ・ 住むだけで健康になれる体験価値
- ・ モノづくりにこだわり最上級の空間を創出

販売力・ブランド力の強化

金融機関との連携強化や新ブランドによる商品展開の拡充を推進するとともに、セールスプロモーションやブランド認知向上施策を強化

「企業価値」の持続的な向上



EARNINGS FORECAST

2027年3月期 業績予想

2027年3月期の重点施策

- [1] 売上・利益の拡大に向けた販売促進、新ブランドリリース
- [2] 物件価値最大化に向けた取り組み
- [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進
- [4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

[1] 売上・利益の拡大に向けた販売促進、新ブランドリリース

販売促進施策の強化



販売総額の約40%が金融機関からの紹介

マーケティングによる直販約25%
不動産仲介会社からの紹介約35%
バランスよく分散※

※2026年3月期取引における

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

新ブランドのリリースによる商品展開拡充

ト キ ョ ー モ ジ ュ ー ル

TOKYO MODULE

入居する店舗や企業の価値創造を後押しする次世代オフィス・テナントビルブランド



新ブランドのリリースによる商品展開拡大

ミッドハウス

MIDHOUSE

洗練されたデザインとホテルライクな空間・家具を備えたインバウンド向け短期滞在型レジデンスブランド



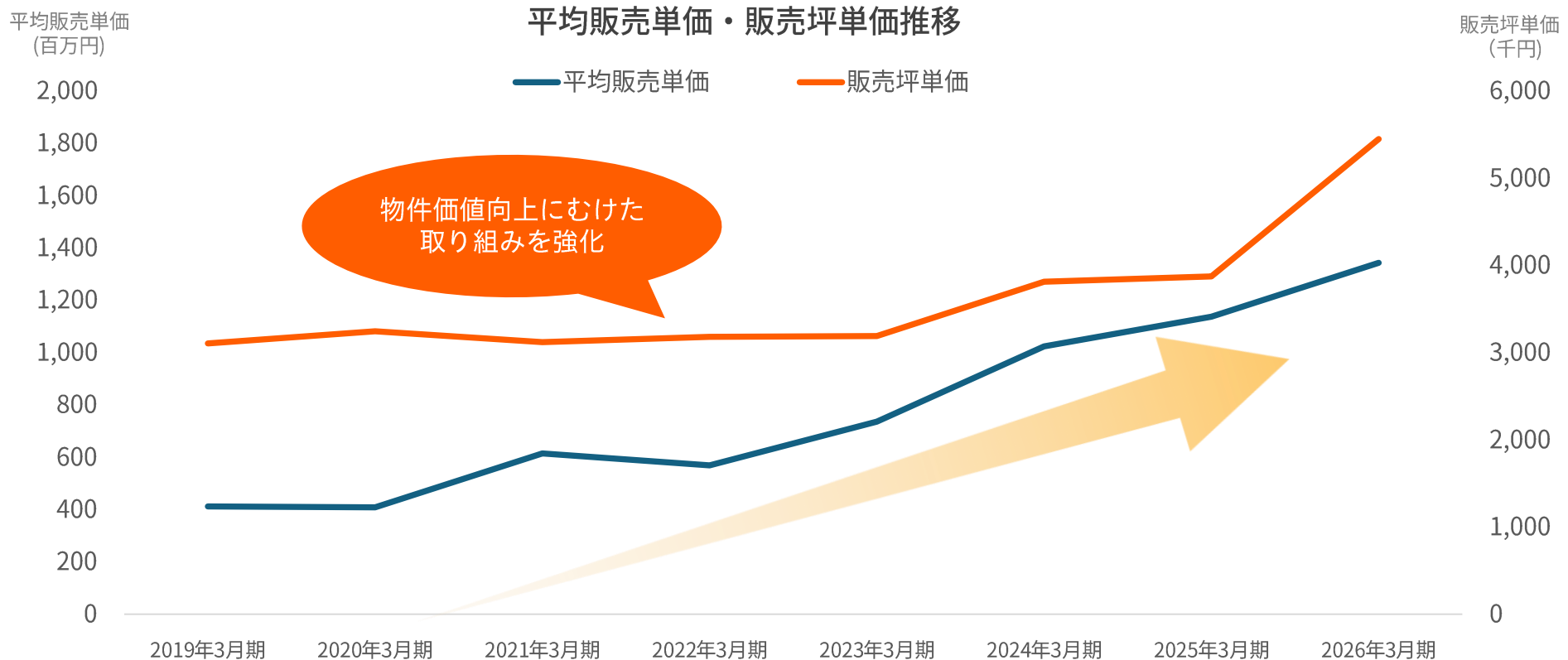
[2] 物件価値最大化に向けた取り組み

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化に向けた取り組み

物件価値向上の成果が販売単価・坪単価の上昇として顕在化。本取り組みを引き続き推進

コロナ渦の販売環境を踏まえ、物件価値向上の取り組みを継続推進

平均販売単価・坪単価が大幅に向上、高い利益率にも寄与



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

「Well-Beingな暮らし」を実現する様々な体験価値を組み込み、物件価値を向上

[ナノメタックスコーティング]



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

[全館浄水システム]



美容や健康に最適な
プレミアムで安心な水の提供

[Human Centric Lighting Plan]

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

それぞれのライフスタイルに最適な
照明環境の提供

[輻射式冷暖房]



風の出ない次世代空調システム

[スマートバスマット]



スマートヘルスケアで
無意識の健康を可視化

[小さな緑を集めて100坪の森をつくる]

100坪の森プロジェクト

人と都市が心地よく
共存できる未来を描く

先進的な技術を有する企業との協業により、入居者が「無意識に整う」空間を創出

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

子会社であるオーダーメイドキッチンメーカー 株式会社Madreによるキッチン・水回りのプロデュース

- ・1700セット以上のオーダーメイドキッチンを手掛けてきた同社の知見・技術を活かし、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順次開発物件に導入
- ・GranDuoシリーズ向けのオリジナルブランドキッチンをリリース予定
更なる物件価値向上に向けた取り組みを推進

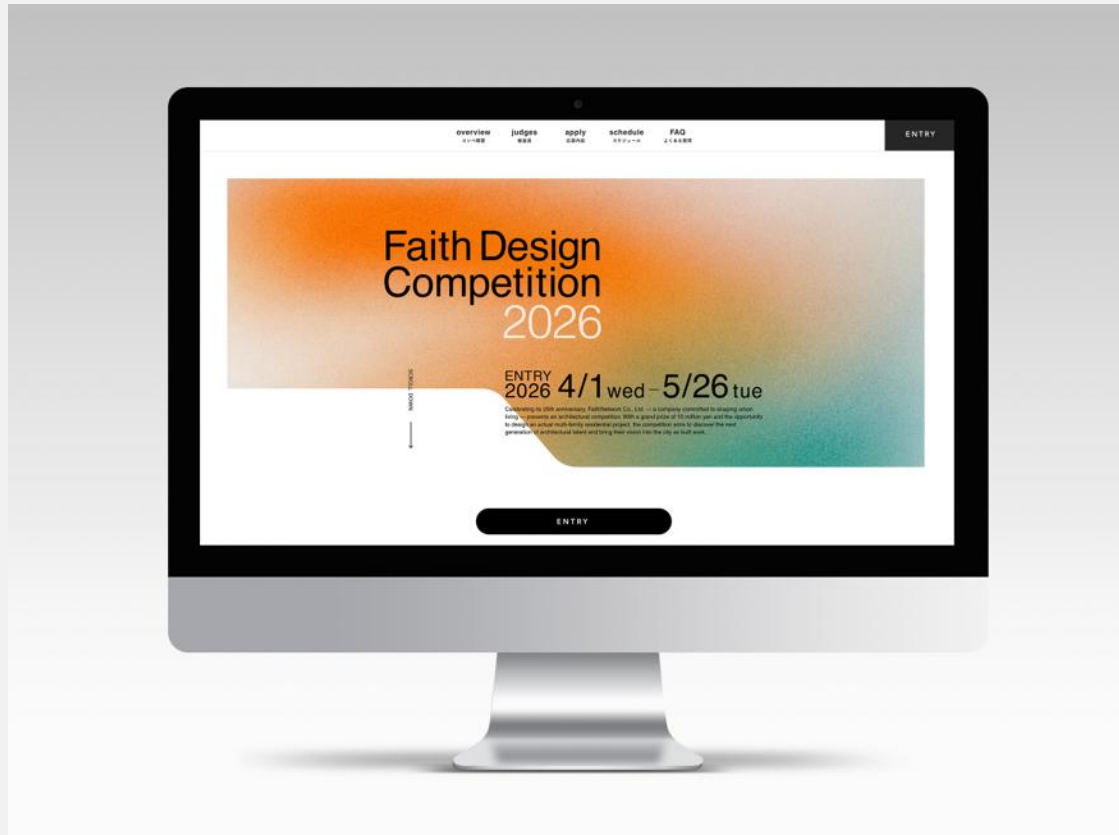


株式会社Madreプロデュースによるキッチン完成イメージ

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [2] 物件価値最大化にむけた取り組み

建築コンペティション「Faith Design Competition 2026」を開催

実際に建築予定の新築マンションの設計案を募集し、グランプリには賞金1,000万円と「GranDuo」の設計権利を付与。次世代の建築家の才能を発掘するとともに、革新的なアイデアを取り入れ、物件価値のさらなる向上を図る。



[3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

■ 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、^{フルネス}「FULNESS」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

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

| 2027年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」

THE GRANDUO HANEKI

16アーキテクト



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



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

| 2027年3月期竣工予定の「THE GRANDUO」

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



3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [3] 高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」開発推進

2028年3月期以降竣工予定の「THE GRANDUO」

全9件のプロジェクトが進行中（2027年3月期以降竣工予定の7物件含む）

THE GRANDUO FUKASAWA

16アーキテクト



THE GRANDUO EBISU

[4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

3. 2027年3月期 業績予想 | 重点施策 | [4] 優秀な人材の確保・育成、業務効率化

持続的な成長にむけた採用強化・教育体制の確立
AI・DXを積極的に活用した業務効率化を推進



採用強化

- 仕入・販売・設計・施工部門における採用を強化



教育・研修体制確立

- 営業部門における研修、勉強会の実施
- 設計部門における知見共有会、勉強会の実施
- 施工部門におけるレベル別外部研修の実施



DX化・AI活用による業務効率化

- セールスフォースによるデータの一元管理
- 社内システムにおけるAIエージェント実装
- 全社員対象、DX・AIリテラシー習得研修の実施

2027年3月期 業績予想

3. 2027年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	26.3期 実績	27.3期 予想	増減額	増減率
売上高	32,916	37,000	4,083	12.4%
営業利益	5,632	6,300	667	11.9%
経常利益	5,165	5,800	634	12.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,586	3,800	213	6.0%

3. 2027年3月期 業績予想

販売予定物件

不動産商品 **23** 件、建築商品 **9** 件、合計 **32** 件



3. 2027年3月期 業績予想

2027年3月期 竣工棟数・延床面積、売上計画

1Qの竣工棟数が例年より多く、通期の竣工棟数は23棟の予定

※下記竣工棟数は販売件数とは異なります



3. 2027年3月期 業績予想

開発中のプロジェクト

42プロジェクトが進行中（世田谷区:26/ 目黒区:6 / 渋谷区:5 / その他:5）

GD : GranDuo / TGD : THE GRANDUO / TGH : THE GRANHAUS
TM : TOKYO MODULE / MH : MIDHOUSE

プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)	プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)	プロジェクト名	所在地	延床面積 (㎡)	竣工時期 (Q)
TGD HANEGI V	世田谷区	719.81	27.1Q	TM用賀	世田谷区	545.86	27.4Q	GD世田谷18	世田谷区	751.22	28.3Q
TGD HANEGI Y	世田谷区	719.81		GD用賀9	世田谷区	1,084.30		GD世田谷19	世田谷区	325.12	
TGD HANEGI S	世田谷区	719.81		GD祖師谷8	世田谷区	617.31		GD梅ヶ丘2	世田谷区	738.07	
GD千歳船橋7	世田谷区	736.41		GD経堂21	世田谷区	490.45		GD千歳船橋8	世田谷区	1,467.64	
TGD FUTAKOTAMAGAWA SEED	世田谷区	546.46		GD三宿3	世田谷区	619.81		GD桜新町2	世田谷区	850.00	
GD代沢5	世田谷区	688.55		TGD MEGUROHIGASHIGAOKA	目黒区	1,227.58		TGD EBISU	渋谷区	657.93	
GD世田谷17	世田谷区	543.60		MH恵比寿	渋谷区	592.27		GD三軒茶屋13	世田谷区	295.22	28.4Q
TGD KAMIMEGURO	目黒区	1,158.58		TGH NISHIAZABU	港区	382.92		GD学芸大学5	目黒区	524.86	
GD桜新町	世田谷区	905.27		GD中野8	中野区	655.76		GD四ツ谷	新宿区	1,216.44	
GD経堂20	世田谷区	762.03		GD下北沢16	世田谷区	1,110.24		GD下北沢17	世田谷区	1,002.64	
GD学芸大学4	目黒区	490.66	TGD FUKASAWA	世田谷区	1,025.95	GD下北沢18	世田谷区	765.61			
TGD GAKUGEIDAIGAKU	目黒区	1,375.96	TM神宮前	渋谷区	287.88	GD経堂22	世田谷区	未			
GD三軒茶屋12	世田谷区	1,276.86	TM大手町	千代田区	703.20	TM千駄ヶ谷	渋谷区	936.24	29.1Q以降		
TM渋谷	渋谷区	494.11	TM学芸大学	目黒区	660.23	六本木7丁目PJT	港区	334.65			

※上記プロジェクトの名称・面積・竣工予定時期等は変更になる場合があります

※2026年3月末時点

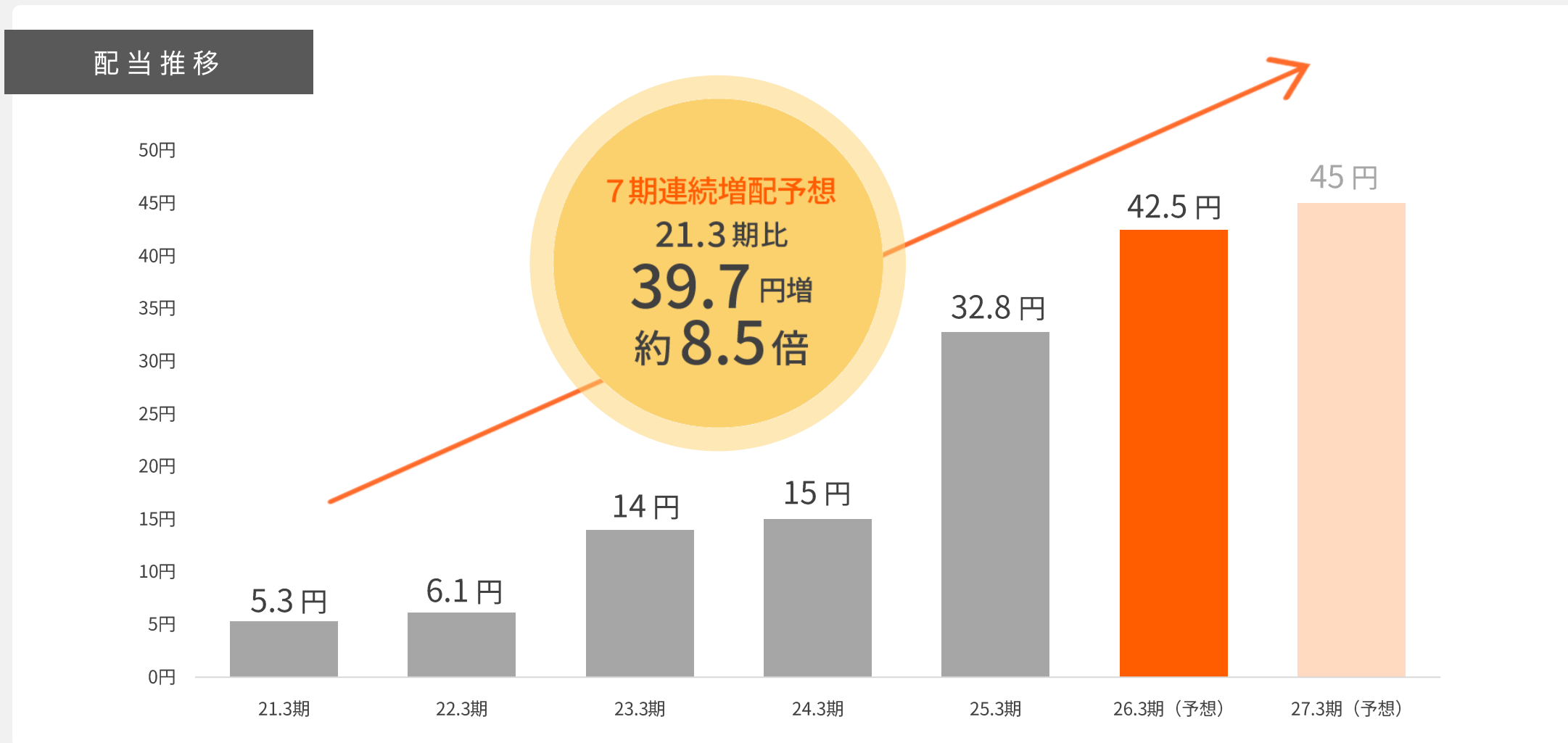


SHAREHOLDER RETURNS

株主還元

4. 株主還元 | 配当について

配当方針を変更し、**累進配当**を導入。2027年3月期の配当は、年間**45円**を予想。



* 2025年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、2025年3月期以前の1株当たり配当金は当該分割分を遡及計算しています。



2025年4月～2026年3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 (2026年3月末時点)

300のSTORY

物件の数だけ想いがあります

【 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。