

|| 企業調査レポート ||

## フェイスネットワーク

3489 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月8日(月)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 不動産投資支援事業	04
2. 不動産マネジメント事業	05
3. 特徴・強み	05
4. 販売件数と受注実績	05
5. 管理戸数と入居率	06
■ 業績動向	06
1. 2024年3月期の業績概要	06
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
● 2025年3月期の業績見通し	08
■ 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2024年3月期は大型物件の交渉長期化により減益となるも、 足元での仕入・開発状況は順調に推移しており、 2025年3月期は大幅な増収増益を見込む

#### 1. 会社概要

フェイスネットワーク<3489>は、東京都の城南3区（世田谷区、目黒区、渋谷区）を中心に、不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟RC（鉄筋コンクリート）マンション、中古一棟ビルリノベーション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。また、不動産マネジメント事業では、不動産オーナー及び同社が保有する不動産の管理・運営（Property Management = プロパティ・マネジメント。以下、PM）を行っている。

土地の仕入から設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工していることが強みである。同社がメインターゲットとする城南3区において一定の知名度を得ているため、当該エリアにおける仕入用土地情報を比較的入手しやすい状況にある。さらに在庫リスクを軽減するため、土地を先行販売して設計・施工を請け負う建築商品の比率を戦略的に高めている。

#### 2. 業績動向

2024年3月期の業績は、売上高が前期比6.3%増<sup>\*</sup>の22,284百万円、営業利益が同17.0%減の2,090百万円、経常利益が同22.5%減の1,784百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同40.8%減の943百万円となった。城南3区を中心に新築一棟マンション「GranDuo」シリーズ及び高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの企画開発を推進し、子会社化した（株）岩本組とのシナジー創出に向けた取り組みを進めるなど、事業基盤の強化に注力した。大型物件の交渉長期化により業績下方修正・減益となったものの、2025年3月期には販売を見込んでいることから中長期的な成長軌道に影響はない。足元での仕入・開発状況は順調に推移しており、物件の大型化や価値向上に向けた各種取り組みも奏功していることから、2025年3月期以降のさらなる成長が期待できる。

※2024年3月期第3四半期から連結決算に移行したため、前期比は参考値となっている。

2025年3月期の業績予想は、売上高が前期比48.1%増の33,000百万円、営業利益が同105.7%増の4,300百万円、経常利益が同124.1%増の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同186.2%増の2,700百万円としている。足元では、不動産商品17件と建築商品17件、合計34件の販売が予定されており、43件のプロジェクトが進行中である。また、金融機関との連携を強化し、顧客ニーズに合った優良な投資物件の提案を推進していく。さらに、「ウェルビーイング」をテーマにした物件開発や新商品の展開などを進め、物件価値の向上を目指す。大型物件の開発推進により、物件当たりの収益性向上と物件開発の効率化を進めており、1物件当たりの販売単価は2025年3月期には約12.1億円まで拡大する計画である。

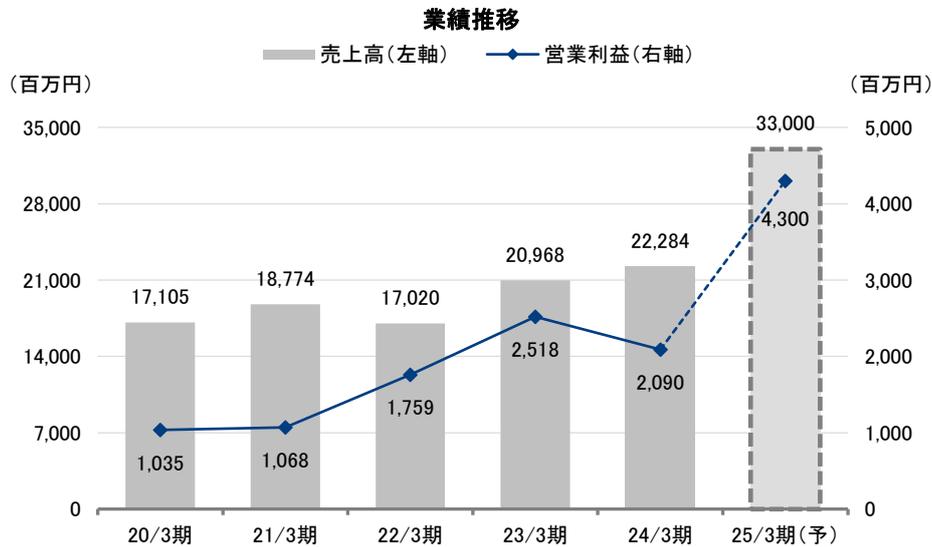
要約

3. 成長戦略

同社は、2021年12月15日に公表した中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況を踏まえ、2023年5月15日に同計画を「NEXT VISION 2026」へと更新した。基本方針には、「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」を掲げた。また、数値計画としては、最終年度である2026年3月期に売上高40,000百万円、営業利益5,400百万円、経常利益5,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,400百万円を掲げた。同社がメインターゲットとする城南3区は、立地面で安定的な収益が見込まれるエリアである。事業環境はおおむね良好であり、当該エリアでの競合優位性もあることに加え、新たな収益の柱の育成に向けて新規領域への展開にも積極的であることから、中期の成長性は評価できるだろう。

Key Points

- ・ 東京都の城南3区を中心に不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開
- ・ 2024年3月期は大型物件の交渉長期化により増収減益となるも、仕入・開発は順調に進捗
- ・ 2025年3月期は大幅な増収増益を見込む。前期に予定していた大型物件の販売を織り込み、再び成長軌道に乗る
- ・ 中期経営計画を「NEXT VISION 2026」に更新。強固な経営基盤を構築することで、2026年3月期に売上高40,000百万円、営業利益5,400百万円を目指す



注：24/3期以降は連結決算  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 東京都の城南3区を中心に、 不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、経営理念に「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」を掲げ、東京都の城南3区を中心に、不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。社名の「フェイスネットワーク」は、「信頼 (Faith)」の「ネットワーク (Network)」を意味している。

2024年3月期末時点の本社所在地は東京都渋谷区千駄ヶ谷、総資産は26,609百万円、資本金は681百万円、自己資本比率は27.9%、発行済株式数は9,960,000株(自己株式87,224株含む)である。なお、同社は、投資単位金額の引き下げによる流動性向上と投資家層の拡大を図るため、2023年4月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施している。主要子会社には、岩本組やFAITHアセットマネジメント(株)がある。なお2023年7月14日の岩本組の株式取得及び子会社化に伴い、2024年3月期第2四半期より連結決算に移行している。

#### 2. 沿革

2001年10月に不動産投資コンサルティング事業を目的として(有)フェイスネットワークを東京都世田谷区用賀に設立し、2003年12月に新築一棟マンションの自社ブランドである「GranDuo」シリーズの販売を開始した。その後2006年5月に商号を(株)フェイスネットワークに変更、2007年6月に建設業許可を取得するとともに一級建築士事務所登録を行い、投資用不動産の自社開発業務を本格的に開始した。2016年4月に本社を現在の東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転し、2017年5月に中古一棟ビルリノベーションの自社ブランドである「GrandStory (グランストーリー)」シリーズの販売を開始した。2018年3月には、東京証券取引所(以下、東証)マザーズに新規上場、2021年2月に東証第1部に市場変更し、2022年4月の東証の市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。直近では、2023年7月に建築工事の設計・施工を行う岩本組を100%子会社化し、同年10月には東証スタンダード市場へ市場変更を行った。

## ■ 事業概要

### 土地の仕入から一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」が強み

#### 1. 不動産投資支援事業

不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟 RC マンション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。

新築一棟 RC マンションでは、自社ブランドである「GranDuo」シリーズにおいて、「GranDuo」「THE GRANDUO」を展開している。独自設計でプロジェクトごとにコンセプトを設定しており、そのコンセプトがデザインや間取り等に落とし込まれることで付加価値が付き、ほかの賃貸物件との差別化を実現している。また、RC 物件は寿命が長く優れた耐震性を持つという特徴から、長期的な運用を考えるオーナーにとっては安定した投資事業の運用を可能にし、入居者にとっても「安心できる住まい」として選ばれる物件となっている。「GranDuo」は、安全性・機能性・デザイン性を高い次元で融合させており、好立地に開発することでオーナーにとって長期的に安定した収益が見込める商品となっている。一方、「THE GRANDUO」は、同社が手掛ける高級賃貸レジデンスとして、邸宅の設計に実績のある建築家を採用し、「新しい暮らし・新しい価値」を提供している。

同社のエリア戦略として、東京都の「城南3区」(世田谷区・目黒区・渋谷区)に特化している。このエリアは都心へのアクセスが便利で、豊かな緑が多く、住環境も整えられており、「住みたい街」の上位にランクされる人気エリアで、通年の賃貸入居需要が多く、賃料相場も高いため長期安定的な収益性を実現できる立地として不動産投資用の物件開発に適していると言える。2024年3月期末時点では、開発物件数276棟のうち206棟(74.6%)を城南3区で開発しており、ターゲットエリアを絞り実績を積み上げることでより有益な土地情報を迅速に獲得している。毎月400件を超える非公開の土地情報の中から収益性の高い物件を厳選し、迅速にプランニングと工事原価を算出して販売先に提案し、プロジェクトとして成立させている。土地情報が広く迅速に集まるのは城南3区における同社の開発実績が業界で認知されているからであり、収益性を最大化できるプランを迅速に作成・提案ができるのは、同社が自社設計チームを有しているからである。すなわち、同社の強みによって、投資効率が高い土地を素早く判断し、継続的に適正な価格で優良物件の仕入れを行えるのである。また、城南3区は建築規制が厳しいため設計・プランニングが難しいという立地特性があるが、同社は同地域を中心に250棟を超える物件を開発してきた企画力とノウハウを蓄積しているので、厳しい建築条件や様々な土地形状においても収益を最大化できるボリュームプランを設計・施工できている。

不動産小口化商品では、不動産特定共同事業法を活用して「GrandFunding (グランファンディング)」を展開している。これは、一棟の不動産を小口化し、1口100万円単位・5口500万円から、任意組合型スキームで共有持分として投資することが可能な商品である。一棟マンションを小口化して共同持分で所有できるため、投資家の資産状況に応じた投資が可能となる。今後も需要の拡大が見込まれる相続対策市場を見据え、商品展開の拡充を推進していく。

## 事業概要

## 2. 不動産マネジメント事業

不動産マネジメント事業は、不動産オーナー及び同社が保有する不動産を管理・運営（入居者募集、入退去更新手続、賃貸借条件の交渉窓口、クレーム対応、入金管理、資産価値向上のための施策立案・実践、メンテナンス、所有者向け送金、所有者向けレポート作成など）するPM事業を行っている。収益は受託管理手数料と、販売物件を在庫として保有している期間の家賃収入である。管理運営受託戸数の積み上げによってストック型収益となる。

入居者募集については自社の賃貸仲介業務を担う「3区 miraie（ミライエ）」で行っている。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に城南3区や物件の魅力をより深くアピールできるため、不動産オーナーにとって物件の収益性を高めることにつながっている。

## 3. 特徴・強み

同社には、土地の仕入から設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工するという強みがある。この「ワンストップサービス」によって、中間コストの削減が可能となっている。これは不動産オーナーの利益にもつながるため、不動産オーナーに高く評価されており、結果として仕入用地情報を得やすくなり、多数のリピート受注・販売につながっているようだ。

## 4. 販売件数と受注実績

不動産投資支援事業の過去5期間の販売件数と受注実績の推移を見ると、受注高・受注残高は期ズレなどによって変動する場合があるものの、足元の開発状況は順調であり、43プロジェクトが進行中（世田谷30、目黒4、渋谷2、その他7）である。

販売件数と受注実績の推移

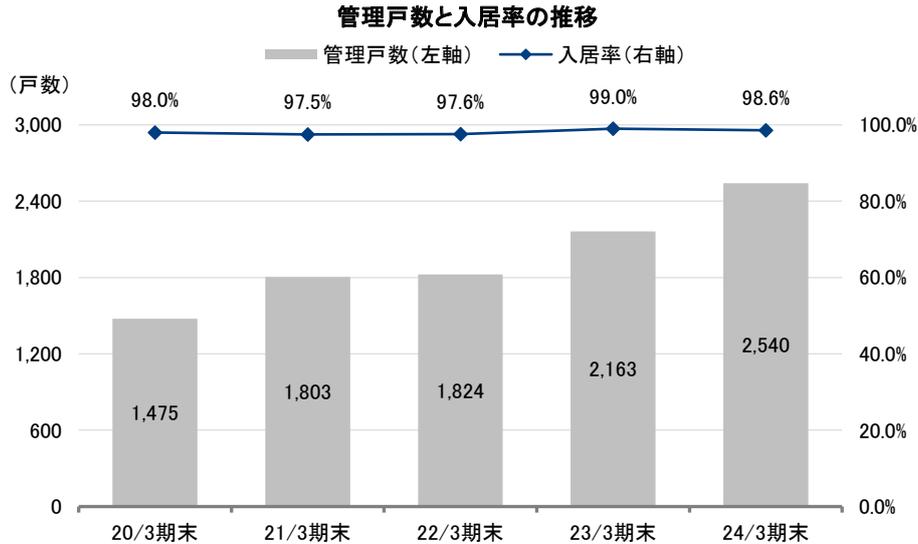
	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
販売件数(件)					
不動産商品	28	27	11	16	15
建築商品	12	16	24	21	13
合計	40	43	35	37	28
受注実績(百万円)					
受注高	1,193	2,199	6,958	3,799	2,379
受注残高	830	1,411	5,415	3,202	3,476

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

## 5. 管理戸数と入居率

不動産マネジメント事業の過去5期間の管理戸数と入居率の推移については、販売物件数の積み上げに伴って管理戸数は堅調に増加し、入居率も90%台後半という高い水準で安定して推移している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年3月期は大型物件の交渉長期化により減益となるも、仕入・開発状況は順調で成長軌道を継続

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が22,284百万円(前期比6.3%増)、営業利益が2,090百万円(同17.0%減)、経常利益が1,784百万円(同22.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が943百万円(同40.8%減)となった。

## 業績動向

## 2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	20,968	100.0%	22,284	100.0%	1,316	6.3%
不動産投資支援事業	20,260	96.6%	21,495	96.5%	1,234	6.1%
不動産マネジメント事業	708	3.4%	789	3.5%	81	11.5%
売上総利益	4,354	20.8%	4,338	19.5%	-15	-0.4%
販管費	1,836	8.8%	2,248	10.1%	411	22.4%
営業利益	2,518	12.0%	2,090	9.4%	-427	-17.0%
不動産投資支援事業	2,417	11.9%	1,967	9.2%	-449	-18.6%
不動産マネジメント事業	100	14.2%	122	15.5%	22	21.9%
経常利益	2,301	11.0%	1,784	8.0%	-516	-22.5%
親会社株主に帰属する当期純利益(当期純利益)	1,593	7.6%	943	4.2%	-649	-40.8%

注：24/3期から連結決算に移行したため、増減額及び増減率は参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

城南3区を中心に新築一棟マンション「GranDuo」シリーズ及び高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの企画開発を推進するとともに、子会社化した岩本組とのシナジー創出に向けた取り組みを進めるなど、事業基盤の強化に注力した。しかしながら、過去最大規模の大型物件の条件交渉に時間を要し、期中の販売ができなかったことから、売上高・営業利益ともに予想を下回り、業績計画未達となった。しかし、物件開発の進捗は非常に順調に推移し、平均販売価格も7.1億円から9.9億円まで上昇した。物件の大型化や新たなデザインコンセプト「ウェルビーイング」を取り入れるなど、物件価値の向上に注力した。

また、出口戦略の多様化を進めるべく、みずほ信託銀行(株)及びみずほ不動産投資顧問(株)が組成サポートする(同)城南ファンドに開発した3物件を売却し、私募ファンドへの物件売却を推進した。さらに、1933年の創業以来90年の歴史を有し、建築家から指名を受けるなど施工技術で高い評価を得ている岩本組の全株式を取得し、2023年7月14日に子会社化した。これにより、同社が開発する高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズを中心に共同施工を推進することが可能となった。販売費及び一般管理費では人員増による人件費の増加が見られたほか、特別損失として投資有価証券評価損432百万円を計上した。これは2023年5月に資本提携を行ったHash DasH Holdings(株)に係るものである。

2024年3月期は大型物件の交渉長期化により業績下方修正・減益となったものの、2025年3月期には販売を見込んでいることから中長期的な成長軌道に影響はない。足元での仕入・開発状況は順調に推移しており、物件の大型化や価値向上に向けた各種取り組みも奏功しており、2025年3月期以降のさらなる成長に期待が持てる。

## 2. 財務状況

2024年3月期末の資産合計は、前期末比6,011百万円増の26,609百万円となった。2025年3月期に販売を見込む大型物件や順調な仕入状況を背景として、仕掛販売用不動産が4,079百万円、販売用不動産が1,806百万円増加した。仕掛販売用不動産の増加は開発用地の仕入によるものであり、営業力強化とDX推進の効果により効率的な用地仕入が推進されている。負債合計は同5,459百万円増の19,177百万円となった。用地仕入に伴い、1年内返済予定長期借入金が3,083百万円、工事未払金が387百万円、長期借入金が2,803百万円増加した一方で、前受金が775百万円減少した。純資産合計は同552百万円増の7,431百万円となった。これらの結果、自己資本比率は27.9%(前期末は33.4%)となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は大型物件の販売で大幅な増収増益を見込む

#### ● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高で前期比48.1%増の33,000百万円、営業利益で同105.7%増の4,300百万円、経常利益で同124.1%増の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同186.2%増の2,700百万円を見込んでいる。

#### 2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	22,284	100.0%	33,000	100.0%	10,716	48.1%
営業利益	2,090	9.4%	4,300	13.0%	2,210	105.7%
経常利益	1,784	8.0%	4,000	12.1%	2,216	124.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	943	4.2%	2,700	8.2%	1,757	186.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年3月期に販売できなかった大型物件は2025年3月期の計画に織り込まれており、不動産商品17件と建築商品17件、合計34件の販売が予定されている。足元では43件のプロジェクトが進行中であり、内訳は世田谷30件、目黒4件、渋谷2件、その他7件となっている。純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模の推移では、富裕層・超富裕層が顕著に増加している。一定の富裕層の間では賃貸の手軽さや利便性を求める需要が増加傾向にあり、これに対応して高級賃貸レジデンスが開発されているものの、絶対数が不足している。また、相続税の課税割合は2011年から2022年の11年間で4.1%から9.6%へと増加しており、課税対象者の増加に伴い、資産承継に対する不動産の活用ニーズも高まっている。これらの需要に対応するため、同社では金融機関との連携を強化し、顧客ニーズに合った優良な投資物件の提案を推進していく。加えて、物件価値向上に向けた取り組みとして、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つの指針を策定している。最先端の技術を有する様々な企業との連携により、「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。また、「GranDuo」に続く「新しい暮らし方」を提案する商品として、高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」と高級戸建邸宅「THE GRAN HAUS」の開発を進めている。これらはデザインと居住性の両立、上質な暮らしにこだわった設備、ウェルビーイングな暮らしを実現する様々な体験価値が得られる住空間として提供されている。そのほか、大型物件の開発推進により物件当たりの収益性向上と物件開発の効率化を図る。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が拡大しており、1物件当たりの収益は2025年3月期には約12.1億円まで拡大する計画である。

## ■ 成長戦略

### 中期経営計画を「NEXT VISION 2026」に更新。 2026年3月期に売上高 40,000 百万円を目指す

同社は2021年12月15日に公表した中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況を踏まえ、2023年5月15日に同計画を「NEXT VISION 2026」へと更新した。「NEXT VISION 2025」の振り返りとしては、売上高はおおむね計画どおりで進捗するなか、デザイン性と居住性を両立させた開発物件が高い評価を獲得した。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できたことにより、各段階利益について2期前倒しの達成となった。「NEXT VISION 2026」の基本方針では、「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」を掲げている。また、数値計画としては、最終年度である2026年3月期に売上高 40,000 百万円、営業利益 5,400 百万円、経常利益 5,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 3,400 百万円を掲げている。

「NEXT VISION 2026」における重点施策は以下のとおりである。

#### (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

商品開発・事業展開の多様化による新たな顧客層の開拓として、不動産 STO（セキュリティ・トークン・オフリング）分野への参入と不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化を掲げている。2023年5月には、第1種金融商品取引業として登録された証券会社とセキュリティ・トークン（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 への株式出資契約を締結した。これにより、不動産 STO 分野への参入を実現し、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進出を目指す。「GrandFunding」は、「任意組合理型」という特性を持っているため、投資家は現物不動産所有と同様に不動産税制の適用も受けることができる。対象物件は、入居需要が高い城南3区の人気エリアの物件であり、ワンストップサービスを提供することで運用コストを抑制し高い利回りを確保している。これにより、投資家にとって魅力的なリターンを生み出すことを実現していく。

#### (2) 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

「GranDuo」シリーズを筆頭として、開発物件の大型化により一棟当たりの収益性向上を目指す。2023年3月期の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 億円にまで引き上げる計画だ。また、最適なボリュームプランの開発を推進していくほか、賃貸物件でのウェルビーイングな暮らしを実現するため、快適な空間や体験価値の提供に注力していく。ワンストップサービスの強みを生かした入居者視点での空間づくりを推進するとともに、様々なサービスを導入し、入居者の利便性や満足度を高めることで、物件の魅力を向上させる。そのほか、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）認証を取得した物件の開発を推進することで、環境に配慮した建物の開発や省エネルギー対策の推進を行い、持続可能性の観点からも評価される物件を目指す。

### (3) 高級賃貸レジデンスの開発

新型コロナウイルス感染症拡大を経て、賃貸住宅においても在宅時間を贅沢に過ごせる空間への需要や、広く快適な住環境を求める賃貸需要が増加している。また、訪日外国人の増加に伴う需要増も見込まれる。同社は、これらの需要に対応するため、中低層型の高級賃貸レジデンスの開発を推進している。需要が見込まれるエリアを厳選し、従来の「GranDuo」シリーズとは一線を画した大規模かつグレード感のある高級賃貸レジデンスを提供する。同社が需要に応じた開発を行うことで、付加価値の向上や競争力の強化が期待できると弊社では見ている。また、中低層型の高級賃貸レジデンスというセグメントに注力することで、他の競合企業との差別化や収益性の向上につながれると考える。

### (4) 適正な利益分配による株主還元強化

同社は、2023年5月に業績連動型の配当方針への変更を公表した。配当性向35%以上という具体的な数値による目標を掲げ、利益の増加を通じて株主価値を高めることを目指していく。配当性向目標を織り込んだ2026年3月期の配当は120.0円を見込んでおり、配当方針の変更による配当性向目標の設定は、将来的な成長に応じた配当の増加を期待させる。また、必要に応じて自社株式を取得することも検討しており、資本効率の向上や経営環境の変化に柔軟に対応するとともに、株主還元の充実を図っていく。

### (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

同社では、物件開発力を強化するために優れた人材を確保することを重視している。優秀な設計や施工担当者を採用し、物件の品質向上と開発スピードの加速を図る。また、M&Aを含めたりソースの拡充を通じて、設計や施工の体制を強化する。適切な資源の配置とパートナーシップの構築により、効率のかつ高品質な物件開発を実現する。加えて、施工部隊の教育研修体制を整備し、技術力や品質管理の向上を図る。継続的なスキルアップや最新技術の導入によって、施工品質の向上と競争力の維持を目指す。社内DXに関しても、引き続き推進していく方針であり、Salesforceの活用による情報共有と業務効率化のさらなる促進を図る。

## 株主還元策

### 配当性向35%を目標に株主還元強化を明確化、 2025年3月期は1株当たり96.0円の予想

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要な課題の1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%を目標として配当を実施し、企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めていくとしている。2024年3月期は前述の配当方針の下、年度業績を踏まえ、一過性の会計要因である特別損失の影響を除いて算定、前期比3.0円増の45.0円の配当としている。なお、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、2023年3月期との比較では当該分割を遡及計算している。また、2025年3月期の配当予想は前期比51.0円増の96.0円を予想している。今後も業績・純資産の増加に応じて安定的な配当を継続していく方針である。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp