

|| 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 >>>](#)

[バリュエーションレポートはこちら >>>](#)

2026年6月15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	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 不動産投資支援事業	03
2. 不動産マネジメント事業	04
3. 特徴・強み	04
4. 管理戸数と入居率	04
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期の業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2027年3月期の業績見通し	07
■ 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

要約

2026年3月期は中期経営計画の目標を達成し、過去最高益を更新

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、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。一方、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。土地の仕入れから設計、施工、さらには賃貸募集、物件管理、一棟販売に至るすべての工程を自社で一括管理する「ワンストップサービス」を提供している。そのなかでも、設計と施工を外部に委託せず自社で直接手がけている点が、最大の強みである。

2. 業績動向

2026年3月期の業績は、売上高が32,916百万円(前期比10.0%増)、営業利益が5,632百万円(同24.6%増)、経常利益が5,165百万円(同25.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が3,586百万円(同29.5%増)と、中期経営計画で掲げた利益目標を達成し過去最高益を更新した。特に注目すべきは、物件の価値を高める取り組みが成果を上げ、売上総利益率が着実に向上している点である。不動産投資支援事業においては、収益性の改善と物件価値の向上に向けた施策が、全体の利益成長を大きくけん引した。また、不動産マネジメント事業においても、高級賃貸の需要を順調に取り込んでいる。主力ブランドである「GranDuo」シリーズは、竣工と販売のいずれも好調に推移しており、2027年3月期以降のさらなる成長が期待できると弊社では見ている。

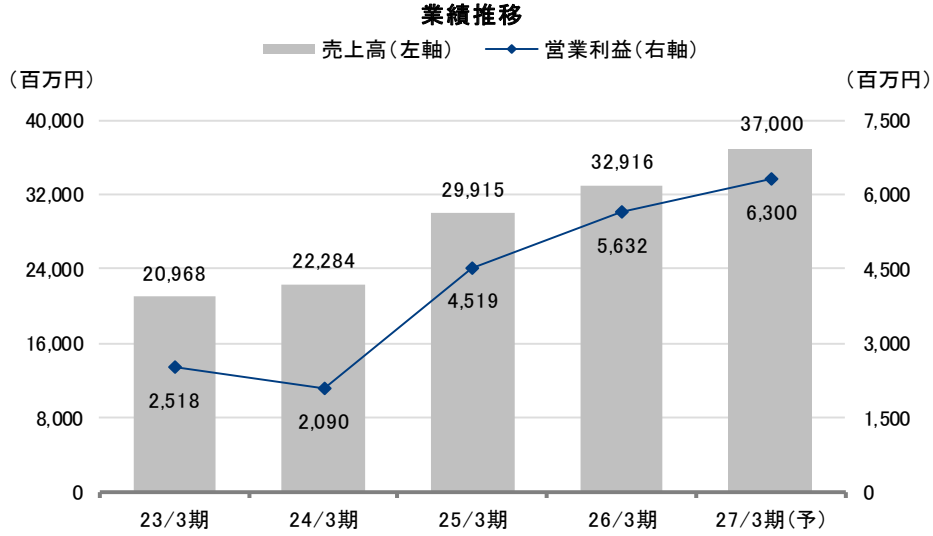
3. 成長戦略

同社は中期経営計画「NEXT VISION 2029」を策定しており、2029年3月期に売上高50,000百万円、経常利益7,500百万円という収益目標を掲げている。さらに、計画期間を通じてROE30%以上を維持する方針を示しており、高い資本効率を重視した経営を今後も継続していく構えである。株主還元についても、配当性向35%以上を目指すとともに、新たに累進配当を導入することでさらなる強化を図る。現在の事業環境は引き続き良好であり、対象エリアにおける競争優位性も確保されている。その上、物件の大型化や価値向上に向けた施策が成果を上げていることから、これらの数値目標を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

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
- ・ 2026年3月期は物件価値の向上施策が奏功し売上高と各段階利益で過去最高を更新
- ・ 新中期経営計画を策定、2029年3月期に売上高50,000百万円、経常利益7,500百万円を目指す

要約



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

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。

■ 事業概要

土地の仕入れから一棟販売に至るすべての工程を一括管理する「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マンションや、不動産小口化商品の企画、開発、さらには販売までを手がけている。新築一棟RCマンションの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。プロジェクトごとに独自のコンセプトを設定し、それをデザインや間取りに反映させることで付加価値を高め、他の賃貸物件との差別化を実現している。また、RC造の物件は、寿命が長く耐震性に優れているという特徴を持つ。これにより、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先として、入居者からは「安心できる住まい」として選ばれる理由になっている。「GranDuo」は、安全性、機能性、デザイン性を高い次元で融合させた商品である。好立地に開発することで、オーナーが長期的に安定した収益を得られる商品となっている。一方、「THE GRANDUO」は、高級賃貸レジデンスという位置付けである。邸宅設計の実績が豊富な建築家を起用し、これまでにない「新しい暮らし・新しい価値」を提供している。

エリア戦略として、東京都の「城南3区」に特化している。このエリアは都心へのアクセスが良く、豊かな緑と整った住環境を兼ね備えており、「住みたい街」として常に高い人気を誇る。年間を通じて賃貸需要が旺盛で賃料相場も高いため、長期的に安定した収益が見込める不動産投資用物件の開発に適した立地である。2026年3月期末の時点で、全開発物件321棟のうち75.1%に当たる241棟を城南3区で展開しており、エリアを絞って実績を重ねることで、有益な土地情報を迅速に獲得する体制を築いている。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、速やかにプランニングと工事原価を算出して販売先へ提案することで、確実にプロジェクトを成立させている。土地情報が広く素早く集まるのは、城南3区における同社の開発実績が業界内で認知されているからであり、収益性を最大化するプランを迅速に作成して提案できるのは、自社内に設計チームを擁していることによる。つまり、同社独自の強みがあるからこそ、投資効率の高い土地を瞬時に見極め、適正な価格で優良な物件を継続的に仕入れることが可能となっている。また、城南3区は建築規制が厳しく、設計やプランニングが難しいという地域特有の課題があるが、同社はこのエリアを中心に300棟を超える開発を行ってきた企画力とノウハウを持つ。そのため、厳しい建築条件や複雑な土地形状であっても、収益を最大化できる最適な規模の設計と施工が実現できる。

事業概要

2. 不動産マネジメント事業

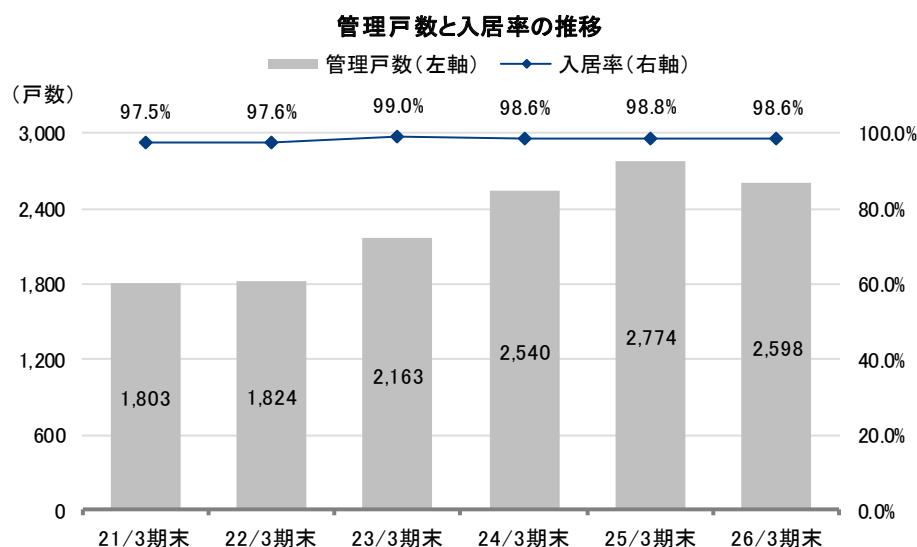
不動産マネジメント事業では、不動産オーナーや同社が保有する物件を管理・運営するPM業務を行っている。具体的な業務内容は、入居者の募集や入退去・更新の手続き、賃貸借条件の交渉窓口、クレーム対応、入金管理から、メンテナンス、オーナーへの送金やレポート作成、さらには資産価値を高めるための施策立案・実践にまで及ぶ。この事業の収益は、管理を受託することで得られる手数料と、販売用物件を在庫として保有している期間の家賃収入で構成されている。管理運営の受託戸数を積み上げることで、長期的に安定したストック型の収益基盤となっている。入居者の募集に関しては、自社の賃貸仲介業務を担う「3区miraie(ミライエ)」が担当している。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に対して城南3区の地域的な特徴や物件の魅力をより深くアピールできる体制を整えている。この取り組みが入居につながり、不動産オーナーにとって物件の収益性を高める要因となっている。

3. 特徴・強み

同社には、土地の仕入れから設計、施工、賃貸募集、物件管理、一棟販売に至るすべての工程を一括管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計と施工を手がけるといいう強みがある。この一連の体制を社内で完結させることで、中間コストの削減を実現している。コスト削減は不動産オーナーの利益にもつながるため高く評価されており、結果として仕入れ用の土地情報が集まりやすくなる好循環を生んでいる。さらに、高い信頼が原動力となり、多くのリピート受注や販売へとつながっているようだ。

4. 管理戸数と入居率

不動産マネジメント事業における過去6期間の管理戸数と入居率の推移については、販売物件数が順調に積み上がり、管理戸数も堅調に増加している。入居率についても90%台後半という高い水準を維持し、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

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.

業績動向

2期連続で過去最高益を達成、物件価値向上で利益率も大幅改善

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が32,916百万円(前期比10.0%増)、営業利益が5,632百万円(同24.6%増)、経常利益が5,165百万円(同25.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が3,586百万円(同29.5%増)となった。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	29,915	-	32,916	-	3,000	10.0%
不動産投資支援事業	29,046	97.1%	31,993	97.2%	2,947	10.1%
不動産マネジメント事業	869	2.9%	923	2.8%	53	6.1%
売上総利益	7,276	24.3%	8,854	26.9%	1,578	21.7%
販管費	2,757	9.2%	3,222	9.8%	464	16.9%
営業利益	4,519	15.1%	5,632	17.1%	1,113	24.6%
不動産投資支援事業	4,348	14.5%	5,433	16.5%	1,085	25.0%
不動産マネジメント事業	170	0.6%	199	0.6%	28	16.4%
経常利益	4,106	13.7%	5,165	15.7%	1,058	25.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,769	9.3%	3,586	10.9%	816	29.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益のすべてにおいて過去最高を更新し、業績面で大きな成果を残した期となった。以前から継続して取り組んできた物件価値の向上施策が奏功し、収益性の改善と販売価格の上昇が進んだことで、売上・利益ともに力強い成長を実現した。加えて、中期経営計画に掲げた利益目標を達成しており、同社の事業戦略が着実に成果へ結びついていることが確認できる内容である。

特に注目されるのは、売上総利益率の改善である。Well-Beingな体験価値の導入や、空間デザインの工夫をはじめとする物件価値の向上施策を継続的に実施した結果、売上総利益率は26.9%まで上昇した。売上総利益額についても3年間で約2倍に拡大しており、同社が進める高付加価値化戦略が収益構造そのものを変化させつつあることがうかがえる。一方、費用面では人員増により人件費が増加したほか、「GranDuo」シリーズの認知拡大を目的とした積極的なPR活動により広告宣伝費も増加した。このPR活動においては、タクシー広告やブランドサイトの構築、SNSを活用した施策などが展開された。

業績動向

セグメント別の動向は、不動産投資支援事業で不動産商品22件、建築商品4件を販売した。2026年3月期は投資ファンドへの売却を行わず、顧客層は個人や事業法人が中心となった。竣工物件の平均販売単価は上昇傾向にあり、高付加価値化戦略の推進が売上総利益の増加に寄与した。同社は単に販売件数を追うのではなく、物件ごとの価値向上を重視する戦略をとっている。具体的には、Well-Beingを意識した居住空間やデザイン性の向上など、他社と差別化した商品開発を行うことで、価格競争に頼らない収益モデルを構築している。特に競争の激しい都心部においては、デザインや居住体験を重視した高付加価値戦略が、投資家と入居者の双方から高く評価される可能性は大きい。不動産マネジメント事業は、同社が開発した物件の入居者募集や管理受託による売上が支えとなり、ストック型ビジネスとして堅調に成長している。一方で、コロナ禍にファンド向けに一括販売した物件の管理契約が解除されたため、22棟400戸が減少した。これにより、前期末比で管理棟数は2棟、管理戸数は176戸減少し、2026年3月末時点の管理戸数は2,598戸、管理棟数は219棟となった。短期的には管理契約解除によるマイナスの影響が出ているものの、全体としては管理物件を着実に積み上げている。

また、デザイン性の向上や都市環境への配慮に加え、事業基盤を強化するための取り組みを推進した。「2025年度グッドデザイン賞」においては、「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」の7物件に加え、「小さな緑を集めて100坪の森を創る」というプロジェクトが受賞を果たした。都市緑化施策としては、「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つの視点から、都市環境の向上を目的とした取り組みを実施している。

さらに、本社移転によってグループ全社員の拠点を1ヶ所に集約した。緊密なコミュニケーションがとれる職場環境が整い、意思決定の迅速化や生産性の向上、ワンストップサービス体制のさらなる強化を図った。加えて、オーダーメイドキッチンメーカーの(株)Madreを子会社化し、「GranDuo」シリーズ向けのオリジナルブランドキッチンを制作するなど、物件の価値を高める施策を進めている。現在、制度面におけるPMIは順調に進行しており、今後も物件価値の向上につながる技術やノウハウを持つ企業に対しては、継続してグループ化を検討していく方針である。

2026年3月期は、物件価値の向上に向けた取り組みが奏功し、売上総利益率の改善が進展したことも特筆すべき点である。主力ブランドである「GranDuo」シリーズについても、竣工・販売ともに順調に推移しており、2027年3月期以降のさらなる成長に期待が持てるかと弊社では見ている。

2. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は、前期末比4,550百万円増の34,587百万円となった。仕掛販売用不動産が3,182百万円、販売用不動産が2,310百万円、完成工事未収入金が374百万円、現金及び預金が301百万円増加した一方で、土地が1,127百万円、建物が662百万円減少した。負債合計は同1,928百万円増の22,199百万円となった。1年内返済予定の長期借入金が2,593百万円、短期借入金が269百万円、未払法人税等が190百万円増加した一方で、長期借入金が636百万円、未成工事受入金が514百万円、工事未払金が122百万円減少した。純資産合計は同2,622百万円増の12,387百万円となった。これらの結果、自己資本比率は35.8% (前期末は32.5%) となった。

■ 今後の見通し

2027年3月期は引き続き増収増益を見込む。 販促強化と商品ラインナップ拡充に注力

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高が前期比12.4%増の37,000百万円、営業利益が同11.9%増の6,300百万円、経常利益が同12.3%増の5,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.0%増の3,800百万円を見込んでいる。全社目標として「新たな価値の創造」を掲げ、強みであるビジネスモデルの精度をさらに高めることで、持続的かつ安定的な成長を目指す。具体的な商品戦略としては、既存ブランドである「GranDuo」シリーズ及び「THE GRANDUO」シリーズの開発を積極的に推進すると同時に、新たなコンセプトを導入した新ブランドを立ち上げ、商品ラインナップの拡充を図る。また、営業面及び広報面においては、金融機関との連携を強化して富裕層顧客の獲得を進めるとともに、企業認知度の向上に向けた取り組みを推進する。懸念される建設資材の価格高騰や供給不足の影響については、少なくとも2026年9月頃までは一定の見通しが立っている。既に把握しているコストの上昇分は、適切に事業計画へと反映済みである。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	32,916	-	37,000	-	4,083	12.4%
営業利益	5,632	17.1%	6,300	17.0%	667	11.9%
経常利益	5,165	15.7%	5,800	15.7%	634	12.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,586	10.9%	3,800	10.3%	213	6.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

販売予定物件は、不動産商品23件、建築商品9件の合計32件を予定している。開発中のプロジェクト数は合計42件に上り、地域別の内訳は、世田谷区内が26件、目黒区が6件、渋谷区が5件、その他エリアが5件となっている。通期の竣工棟数は23棟を予定しており、例年に比べて第1四半期に多く偏る計画となっている。四半期ごとの詳細な竣工計画としては、第1四半期に8棟(延床面積5,833.03m²)、第2四半期に4棟(3,533.92m²)、第3四半期に1棟(1,276.86m²)、第4四半期に10棟(6,710.37m²)を見込んでいる。このような業績見通しのもと、同社では2027年3月期において、以下に挙げる重点施策を推進する方針である。

富裕層マーケットの拡大を背景とした販売促進の強化と、新ブランドの投入による商品ラインナップの拡充を重点施策として推進する方針である。国内における富裕層世帯の推移については、2011年から2023年までの12年間で、純金融資産5億円以上の「超富裕層」は世帯数が2.4倍、保有資産額が3.0倍に急増している。純金融資産1億円以上5億円未満の「富裕層」についても、世帯数が2.0倍、保有資産額が2.3倍へと大きく拡大している。相続税の課税対象者の割合は2024年に10.4%となり、年間の相続税納付額は3.2兆円を超える規模となっている。このような資産承継ニーズの高まりに伴い、節税や資産防衛を目的とした不動産活用の需要が拡大している。

今後の見通し

このような市場環境を踏まえ、金融機関との連携強化を推進する。多数の富裕層顧客を抱えてウェルスマネジメントサービスを提供する金融機関に対し、同社は資産承継や運用に適した投資用不動産の開発を担う。これにより、双方の強みを活かした営業体制を構築している。具体的には、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のほか、地方金融機関からの顧客紹介の拡大により、実際の成約へとつなげている。2026年3月期の取引における販売総額の構成比は、金融機関からの紹介が約40%、マーケティングによる直販が約25%、不動産仲介会社からの紹介が約35%となっている。特定のチャンネルに依存することなく、販路がバランスよく分散されている。

商品展開においては、新ブランド「TOKYO MODULE」で次世代オフィス・テナントビル領域に参入し、高付加価値な物件を創出する。また、インバウンドの外国人エグゼクティブ層向けに、短期滞在型レジデンス「MIDHOUSE」を展開する。国内で不足する3ヶ月から半年程度の中長期滞在ニーズに応え、ホテルより低コストながらラグジュアリーな体験を提供する。家具やホテル風の内装に加え、浴槽を省いてシャワー中心とし、広くなったリビングでホームパーティーも楽しめるような、一般住居とは異なる間取り設計が特徴である。

物件価値の最大化に向けた取り組みとしては、物件開発におけるデザインコンセプトに「Well-Being」を掲げている。住むことで心身ともに豊かな暮らしを実現できる賃貸マンションを目指し、そのための9つの指針を策定した。具体的には、先進技術を有する企業との協業を通じて、入居者が「無意識に整う」空間づくりを推進する。さらに、子会社であるMadreの知見を活用し、オーダーメイドキッチンや水回り空間の開発を進める。これまで1,700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高い技術力を活かし、デザイン性と機能性を両立させたキッチンを、今後の開発物件へ順次導入する計画である。既に「GranDuo」シリーズ向けのオリジナルブランドキッチンのリリースも予定しており、実際の案件への導入も始まっていることから、今後は物件価値の向上へ本格的に寄与していくものとみられる。加えて、建築コンペティション「Faith Design Competition 2026」を開催し、実際に建築を予定している新築マンションの設計案を広く募集する。グランプリ受賞者には賞金1,000万円と「GranDuo」の設計権利を付与する計画であり、次世代を担う建築家の発掘と、これまでになく革新的な設計アイデアの獲得を同時に進める方針である。

商品開発では、富裕層向け最高級賃貸レジデンス「THE GRANDUO」シリーズの開発を推進する。同シリーズは、「THE or Not ザ・グランデュオか、それ以外か。」をコンセプトとし、“THE”を冠する唯一無二の存在として、GranDuoシリーズとは一線を画す最高級レジデンスブランドとして位置付けられている。一般的な高級レジデンスでは大規模開発に伴い開発期間が3年から10年に及ぶケースも多い一方、「THE GRANDUO」は中低層型高級レジデンスとして開発期間を約2年に抑え、オーナーへの早期提供を可能としている。また、各物件に多様な価値を持たせるため、邸宅設計に実績のある著名建築家へ設計を依頼している。デザイン性と居住性の両立とともに、「FULNESS」をコンセプトとした特別な設備・仕様を標準装備し、暮らしの質の向上を追求する。2027年3月期には、「THE GRANDUO HANEKI」「THE GRANDUO KAMIMEGURO」「THE GRANDUO FUTAKOTAMAGAWA SEED」「THE GRANDUO GAKUGEIDAIGAKU」「THE GRANDUO MEGUROHIGASHIGAOKA」の竣工を予定している。また、2028年3月期以降の竣工に向けても、「THE GRANDUO FUKAWASA」「THE GRANDUO EBISU」を含む全9件のプロジェクトが進行している。

今後の見通し

加えて、持続的な成長に向けて採用活動の強化と教育体制の整備を進めている。仕入、販売、設計、施工の各部門において採用を強化するほか、営業部門では研修や勉強会、設計部門では知見共有会や勉強会、施工部門ではレベル別の外部研修をそれぞれ実施し、社員の専門性向上を図る。施工管理技士をはじめとする建設関連人材の採用環境は厳しい状況にあるものの、足元では徐々に採用が進んでいる模様である。若年層の採用も順調に進んでおり、中長期的な育成に注力している。特に施工管理分野においては、人材コンサルティング企業と共同で独自の教育研修プログラムを構築しており、一定の期間をかけて一級施工管理技士を育成する仕組みを整備している。さらに、有資格者を含む中途採用者に対しても継続的な教育を実施し、組織全体の品質向上につなげている。また、AIやDXを活用した業務効率化も推進する。セールスフォースによるデータの一元管理を進めるほか、社内システムへのAIエージェントの実装を計画している。これらに伴い、全社員を対象としたDX・AIリテラシー習得研修を実施し、組織全体におけるデジタル活用能力の底上げを図る方針である。

大型物件の開発についても積極的に推進しており、国内外の機関投資家や法人による不動産需要の高まりを受けて、物件当たりの収益性向上と開発効率の最適化を図る。竣工物件の平均販売単価は、2026年3月期の約1,390百万円から、2027年3月期には約1,430百万円へと拡大する計画である。同社はこの取り組みを、収益の安定化及び事業ポートフォリオの強化に資する中核施策として位置付けている。

■ 成長戦略

新中期経営計画「NEXT VISION 2029」を策定。 2029年3月期に売上高50,000百万円、経常利益7,500百万円を目指す

同社は中期経営計画「NEXT VISION 2029」を策定しており、「東京に真の不動産価値を届ける」をミッションに掲げ、「真の不動産価値」の創造を軸に事業を拡大する方針である。物件価値、オーナーにとっての価値、入居者にとっての価値、さらには社会に向けた価値を創出し続けるため、新たな挑戦を継続する考えである。具体的な収益性指標としては、2029年3月期に売上高50,000百万円、経常利益7,500百万円を計画している。また、中期経営計画の期間を通じてROE30%以上を維持する方針であり、高い資本効率を重視した経営を継続する。加えて、配当性向35%以上を目標とし、新たに累進配当を導入することで株主還元強化も進める。KPIとしては、年間竣工棟数25棟、物件平均単価19億円、売上総利益率25%以上を掲げている。開発棟数の拡大と大型化を推進しながら、高付加価値物件の提供による高収益体制を維持する方針である。

(1) 成長戦略基本方針

同社は、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させる成長戦略を推進する。新築一棟RCマンションを中心に、城南3区を重点エリアとし、開発から設計、施工、販売、管理までを一貫して行うワンストップサービス体制の強みを生かし、企業価値の持続的な向上を目指す方針である。

成長戦略

今後は、年間40～50棟のプロジェクト進行を目指し、開発棟数及び物件規模の拡大を進める。また、物件価値の最大化に向け、唯一無二のデザイン性や居住性に加え、「住むだけで健康になれる体験価値」を備えた空間づくりを推進し、モノづくりへのこだわりを強化する。さらに、営業、施工、デザイン部門を中心に優秀な人材の確保と育成を進めるほか、金融機関との連携強化や新ブランド展開による販売力・ブランド力向上にも取り組む。加えて、セールスプロモーションやブランド認知向上施策に注力する。

(2) 高効率経営の推進

2026年3月期のROEは32.4%であった。純利益率は10.9%を確保しており、唯一無二の物件価値の創出や、ワンストップサービスによるコスト抑制力、さらに高い入居率と安定した収益実績を背景とした価格決定力などが、収益性の向上につながっている。また、総資本回転率は1.02回転となった。中低層物件の開発による短い開発期間や、開発から販売までを一貫して手掛ける体制が生み出す開発スピードが、高い資本効率を支えている。財務レバレッジは2.9倍であり、自己資本比率30%以上を維持しながら、約30行の金融機関との安定した取引を背景に、借入金を有効に活用した財務運営を行っている。中期経営計画「NEXT VISION 2029」の期間においても、ROE30%以上、純利益率10%前後、総資本回転率1回転前後、財務レバレッジ3倍前後の水準を維持しながら、2029年3月期に経常利益を7,500百万円へと拡大する方針である。

株主還元策

配当性向35%を目標に累進配当を導入。 2027年3月期は1株当たり45.0円を予定

同社は、企業価値向上の観点から株主還元強化に対する姿勢を明確にするため、累進配当を導入した。変更後の配当方針としては、株主への利益還元を経営上の重要課題の一つと位置付け、業績の推移や財務状況、今後の事業展開などを総合的に勘案しながら、配当性向35%を目標として、原則として累進配当を実施する。企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めることを目指しており、利益成長と株主還元の両立を推し進める考えである。2026年3月期は、利益成長を背景に1株当たり配当金を前期比9.7円増配の42.5円とした。期初計画に対しても2.5円の上修正である。6期連続の増配となり、安定的な利益成長と還元強化を同時に実現する経営方針がより明確になった。さらに、2027年3月期の配当は、前期比2.5円増となる1株当たり45.0円を予定している。業績の拡大に加え、利益創出力の向上により株主還元へ適切に反映されていると言えよう。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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