2026年11月19日

各　位

会　　社　　名　株式会社フェイスネットワーク
代 表 者 名　代表取締役社長　蜂谷二郎
（コード番号：3489 東証スタンダード市場）
問 合 せ 先　取締役上席執行役員　石丸洋介
（TEL. 03-6447-0637）

2027年３月期第２四半期（中間期）決算説明会 主な質疑応答（要旨）

2026年11月17日（火）に開催いたしました2027年３月期第２四半期（中間期）決算説明会における主な質疑応答は以下のとおりであります。

○ 開催状況
開催日時　　2026 年 11月17日（火） 11：00～11：37
開催方法　　ＬＩＶＥ配信による開催

Ｑ１．第２四半期時点で、通期に対する売上進捗率が16.5%となっていますが、通期業績達成の確度はどの程度ですか？

Ａ１．四半期ごとに計上時期の入り繰りが生じやすい事業特性であることから、第２四半期時点で前年同期比は悪化する結果となりましたが、物件開発は順調に進んでおり、当社物件に対する引き合いは堅調なので、期末までの販売は十分可能であり、通期業績達成の確度に変化はありません。

Ｑ２．売上総利益率が低下していますが、要因は建築費高騰による構造的な要因ですか？

Ａ２．上期に販売した不動産商品に利益率が低い物件があったことと、不動産商品より利益率の低い建築商品の請負工事について、売上全体に占める割合が高かったことが要因です。基本的に、プロジェクト計画時に資材価格高騰を織り込んだ収益計画を策定しているので、構造的な要因とは捉えておりません。
個別の物件ごとに利益率の高低はあり、上期時点では利益率が低めの物件の販売となりましたが、通期の販売計画が達成できれば、期初計画の粗利率を確保出来ると考えています。

Ｑ３．利上げによる物件販売への影響はありますか？

Ａ３．当社のお客様は目先の利回りで投資物件を選定するのではなく、長期的な安定収入や資産承継を見据えた長期的な資産価値を重視する方が多いことや、支払いは全額キャッシュや低いローン比率で購入するオーナーが多い為、物件販売における金利の影響は大きくありません。
一方、調達金利について、期初計画の時点で２回分、累計0.5%の利上げを想定して費用に織り込んでおります。年度内の再利上げがあった場合でも、今期中の影響は限定的であると捉えております。

Ｑ４．イラン情勢等の影響による建築資材の高騰や人件費の高騰など、建築に関わる事業環境はどうなっていますか？

Ａ４．従前からお伝えしている通り、商材によっては値上げが続いているものもあり、依然として資材の高騰は続いている状況です。当社においては、今期竣工予定の案件における建築費用については、保守的な原価計算に基づいた契約条件により概ね金額が確定しています。従って、足元の資材価格の変動が今期

（2027年３月期）の業績に与える影響は大きくありません。
ただし、今回の米国の中間選挙の結果の影響を含め、今後の世界情勢は非常に流動的で、先を見通すのが困難な状況であることから、業績に影響を及ぼすような状況が発生した場合には、速やかに開示を行ってまいります。

Ｑ５．仮に業績が未達だった場合でも、累進配当方針により前期の配当実績である42.5円は維持されると考えてよいでしょうか？
Ａ５．現時点で業績未達を想定しておらず、期初計画の45円を実施できるよう取り組んでまいります。
万が一業績未達となった場合には、累進配当方針に則って配当を実施する予定です。

Ｑ６．グッドデザイン賞受賞による売上への貢献はありますか？
Ａ６．グッドデザイン賞受賞物件は前年度に竣工・販売済の物件なので、直接的な貢献ということにはなりませんが、物件のブランド力向上と建築家のモチベーションアップに繋がっており、間接的な効果は大きいと考えております。

Ｑ７．資材調達納期の不安定などによる、物件開発の現場での工事遅延は出ていますか？
Ａ７．現時点で、各物件の現場において工事の遅延は発生しておらず、物件開発は期初計画通りに進行しております。計画通り確実に物件を完成させ、オーナー様に届けられるよう、努めてまいります。

Ｑ８．来期（2028年３月期）の業績計画について、今後の事業環境を踏まえてどのような見通しをもっていますか？
Ａ８．当社の開発物件に対する引き合いは多く、引き続き販売環境は良好であると捉えております。来期の業績計画についても、2026年５月に発表した中期経営計画「NEXT VISION 2029」でお示しした計画を着実に達成できるよう努めてまいります。

Ｑ９．金融機関との連携について、社内に金融機関との連携に特化した専門の組織があるのでしょうか？
Ａ９．はい。営業部門の中に、ウェルスマネジメントチームがあり、金融機関等との連携を主に担当しています。今後も密に連携を取りながら、お客様のご紹介や当社からのご提案を増やしていく予定です。

Q10．御社はレジデンス物件の開発が中心ですが、オフィス・テナントの新ブランド「TOKYO MODULE（トーキョーモジュール）」の開発ノウハウはお持ちですか？
また、オフィス・テナントとレジデンスでは、御社にとって収益性に違いはありますか？
A10．当社はレジデンス物件の開発がメインですが、年間数棟程度、オフィス・テナント物件の開発実績もあり、開発能力・ノウハウに不足はありません。それぞれの立地に最適な物件を検討するなかで、オフィス・テナント物件かレジデンス物件かを選択し、今後も開発を進めて参ります。
オフィス・テナントとレジデンスで当社の収益性に大きな違いはありません。

以上