

高付加価値を求める投資家へ訴求 唯一無二の設計を実現する技術力



東京の一等地で、高いデザイン性を持つ投資用不動産を開発・販売するフェイスネットワーク。販売先である投資家は富裕層や事業会社。好調な不動産市場を背景に得た売却益や金融資産の増大により、案件は大型化している。著名建築家のデザインを実現する高い技術力を強みに、ワンストップの事業モデルで他の投資用不動産とは一線を画す。唯一無二の不動産価値を提供すると話す蜂谷二郎社長に事業戦略などを聞いた。

フェイスネットワーク 蜂谷二郎 代表取締役社長に聞く

初のご登場です。事業戦略と進捗状況をご紹介します。

われわれは世田谷区・目黒区・渋谷区の城南3区に力点を置き、高級賃貸レジデンスなどの一棟投資用不動産を開発・販売している。10月2日で設立から25年を迎え、年間売上高329億円、経常利益51.6億円まで成長した。年間20～30棟を開発の目安とし、100～300坪の土地を仕入れる。土地の仕入れから設計・施工・販売・リーシング・物件管理まで一気通貫で社内管理し、外部委託費を抑えた付加価値追求により高い利益率を実現している。

現在、販売先である投資家ニーズの変化につれて案件が大型化する傾向にある。3年前は1棟平均7億円規模だったが、2026年度は1棟平均14億2000万円と倍を見込む。画一的な間取りや仕様とせず「真の不動産価値」を体現するわれわれの姿勢と、唯一無二性に投資したいという投資家心理が合致し、販売拡大の路線を歩み

続けることができた。今後われわれの「THE GRANDUO」ブランドが認知度を高め、“高級賃貸レジデンス”と言われるような1つのマーケットを切り拓いていく将来を描いている。

唯一無二にこだわる投資家ニーズについて。

足元、われわれの投資家は事業法人と個人の富裕層で、そのうち富裕層は徐々に幅を拡大し、また両者ともに投資規模も大きくなっている。事業スタート時の販売先は地主が中心だったが、現在は上場企業の役員などエグゼクティブ層や金融資産を膨らませた人々、相続対策を考える個人などが市場に入っている。また事業法人は、収益が堅調に伸びていく中で本業以外の有形資産をどのように活用するかがテーマになっている。活況な不動産市場が続く中で、10年以上保有してきた物件を売却し譲渡益を得た投資家が、事業用資産の買換特例を適用できる物件を取

得したいというニーズは強い。

こうした投資家が求めるのは、土地価格の変動が少なく、賃料相場が高い、つまり賃貸需要の多い不動産である。当社は戦略的に城南3区を選択し、これまでの開発物件326件のうち244棟・74.8%をこのエリアに集中している。加えて、高額な賃料を収受するには高品質な設備はもちろん、入居者が賃料を納得できる個性あるデザインもあるだろう。立地・品質・独自性の3拍子が揃う不動産は、唯一無二性を持つ投資対象として高く評価されている。ここにこだわり開発・販売を進めた結果、東京の優良な資産に投資したいという需要を全国から集め、7～8棟を保有するという投資家もいるほど複数物件取得者も増えている。

入居者（テナント）サイドから見た需要は？

われわれのレジデンスブランドは、「GranDuo」とさらにグレードの高い「THE GRANDUO」で展開する。「GranDuo」の中心は40～100㎡未満で、賃料は15～80万円。対して「THE GRANDUO」は100～200㎡超で、賃料は50～200万円といったゾーンになる。なかには230㎡の室内に60㎡のバルコニーが付くなど希少な物件もあり、高額賃料が受け入れられている。城南3区でこのような高級レジがどう評価されるかを探りながらスタートしたが、結果的に「THE GRANDUO」は面積が大きな部屋から決まっており、やはり物件に対する付加価値を求める入居者が圧倒的に多いことを知った。

例えば世田谷区用賀にある「THE GRANDUO YOGA」の周辺エリアには、インターナショナルスクールが2校あり、2000人近

い生徒が通学している。そうした学校に通う外国人を含む家庭は、低層住宅地に建つ5LDK・200㎡程度の戸建てを借りて住んできたが、モダンな高級レジとなると物件がなかった。内外装、駐車場など富裕層が求めるグレードの賃貸物件が少なかった。「THE GRANDUO」シリーズについては、3～5階建て・6～10戸という土地に対して広々とした間取りで提供している。グローバルな視野を持つ人々が、東京でも住みたい家に住むというニーズにヒットした。なかにはセカンドハウスで利用するニーズもあるようだ。

レジデンス市場の足元は様子見の状況か。

足元はまだ高値で平準化している。だが不動産の流通金額が落ち始め、同業他社ではファイナンスが難しく仕入れが厳しいという事業者も出てきている。高額な案件は入札で不調が続くような状況も散見されるため、注意しながら状況を見ている。現在のところ、一気に価格を下げて販売していく状態にまでは至っていないが、今後はリファイナンスの期限で損切りせざるを得ないという案件も出てくるのではないかと。また金利が上昇しており、棚卸資産が大きく有利子負債の比率が高まっている事業者は、金利負担を回避するために早期の売却を検討する動きも考えられる。現状は、他の業態動向などにもらみながら、足踏み状態という状況である。

われわれについては、2026年は上半期から多くの契約が進んでおり、比較的順調に進捗している。グッドデザイン賞を獲得する実績も複数積み上がり、世間の認知度も高まる中で販売状況はスムーズと言える

が、リスク要因含めて多角的に見ながら次なる成長戦略を図っていきたい。

ワンストップサービスと投資家との協働でコスト管理が可能。

自社で設計・施工機能を持ち、物件の付加価値を高めて賃料に反映できるものはプラスアルファとして乗せ、それができないものはコストを下げていくという判断と調整が社内で行える。自社施工は6～7割で、その他は協力ゼネコンに発注する。ただし、いわゆる80工種のトラックレコードを保有しており、全ての見積もり単価は自社で算出する。そこで原価管理を行い、付帯工事まで全てのコストをみて業者と交渉したり調整したりしている。人繰りについても、急な発注で高い単価を受けることのないよう、半年以上前から手配を進めるなどプロジェクトの進行管理を綿密に行う。

金利上昇の影響は、われわれ自身が金融機関からファイナンスを受ける際の影響と、販売先である投資家が銀行からローンのような形でファイナンスを受ける場合と2つの側面がある。われわれは、新興デベロッパーの中でも異色で、先に土地を投資家に取得していただき、われわれがゼネコンとして請負契約をするというスタイルをとることができる。まず土地を取得してもらうことで、バランスシートを軽くして事業に係るファイナンスリスクを抑えている。投資家側については、全額キャッシュという方もいれば金融機関との関係の中でフルファイナンスという方もいる。いずれにしても90%以上がローン特約のない投資家で、われわれの顧客に関しては金利上昇の影響はあまり受けないと考えている。

他社が実現できないデザイン性とさらなる付加価値とは？

私たちが考える1棟高級レジは、単なる利回り商品ではなく、アートに近い唯一性がある。永山祐子氏、ヨコミゾマコト氏など、建築家が懂れる建築家に参画いただいている。彼らが手掛ける小規模レジデンスなど他に事例がない。われわれが提供する利回りはグロスで3.5～4%が目安だが、利回り以上に唯一無二の物件であることを投資家は高く評価する。

しかし、アートに近いだけあって「一体どうやって作るのか？」という壁に当たることもある。これを施工に落とし込める開発事業者は少ない。効率性を優先してデザインをそぎ落としていくと、画一的な物件に仕上がってしまう。著名な建築家がわれわれと協力するのは、自分が思い描く建築を形にできる、またそれに理解を示す投資家がついていることがある。われわれの理念、そして建築家の思いと

投資家のポジティブ・スパイラルが成立している。社内には約30名の設計チームが在籍しトコトン調整に汗をかく。本当に難しい物件ばかりではあるが、今後も他にない価値ある物件にチャレンジしていきたい。

さらなる付加価値としてウェルビーイングに注目する。超富裕層は「健康寿命を延ばすこと」に強い興味を持っている。これをフォローするため、「THE GRANDUO」では、身体の回復をサポートするナノメタックスコーティングを全室に塗布したり、全館浄水システムを導入したりしている。高いデザイン性はもはや前提であり、無意識に健康管理ができる住まいとしての価値、これはわれわれが目指す“真の不動産価値”を体現する1つの観点と言える。

今後の事業戦略およびリスクをどう考える？

2026年5月に公表した新中期経営計画では、2028年度の売上高500億円(2026

年3月期比52%増)、経常利益75億円(同年45%増)を目標に設定した。さらなる成長を加速するため、高級賃貸レジ以外に、次世代型中小オフィス・テナントビルとして「TOKYO MODULE」、インバウンドをターゲットにしたサービスレジデンスとして「MIDHOUSE」の両ブランドを立ち上げた。両ブランドともに2027年には1号物件が竣工を予定する。「THE GRANDUO」含めた、各ブランドが単体で世間に認知され、プレゼンスを高めることに大きく注力していく。

リスクとしては、先に話した金利や建築費高騰のほか、市場の変化にあたっては金融機関の貸出態度もある。われわれは過去の経験からメインバンクを作らず、現在約35行と取引を行う。今後も金融機関としっかりと協調していく。ただし市場の下落や変動は、ビジネス機会ともなるためあまりネガティブに考えていない。今後も信頼(Faith)のネットワーク(Network)をつなげ、パーソンtoパーソンで、オーナーとなるお客様と共にプロジェクトを進めていきたい。

プロフィール

蜂谷 二郎 [はちや じろう]

1988年に金融機関に入社し、12年にわたり融資担当として5000件を超える案件を扱う。お客様に必要とされるサービスを提供したいとの思いから、2001年に投資用不動産を開発するフェイスネットワークを設立。「オーナー保護」の視点で「住みたい」「持ち続けたい」物件開発に拘り、「城南3区」「新築一棟RCマンション」「ワンストップサービス」のビジネスモデルを確立。お客様との信頼を築きながら会社を成長させ、2018年に東証マザーズ、現在は東証スタンダード市場への上場を果たした。

常にお客様本位のライフプラン実現のサポートに取り組んでいる。

