



2019年11月20日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社L i b W o r k  
代 表 者 名 代表取締役社長 瀬口 力  
(コード番号：1431 東証マザーズ・福証Q-Board)  
問 合 せ 先 責 任 者 取締役管理部長 櫻井 昭生  
(TEL. 0968-44-3559)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

**【開催状況】**

1. 開催日時：2019年11月20日 11：00～12：30
2. 開催方法：対面による実開催
3. 開催場所：室町東三井ビルディング14F 岡三証券室町本店（東京都中央区日本橋室町2丁目2番1号）
4. 説明会資料：会社説明および決算説明資料

**【添付資料】**

1. 投資説明会において使用した資料

以上

# 会社説明資料

**LibWork**

2019年11月20日

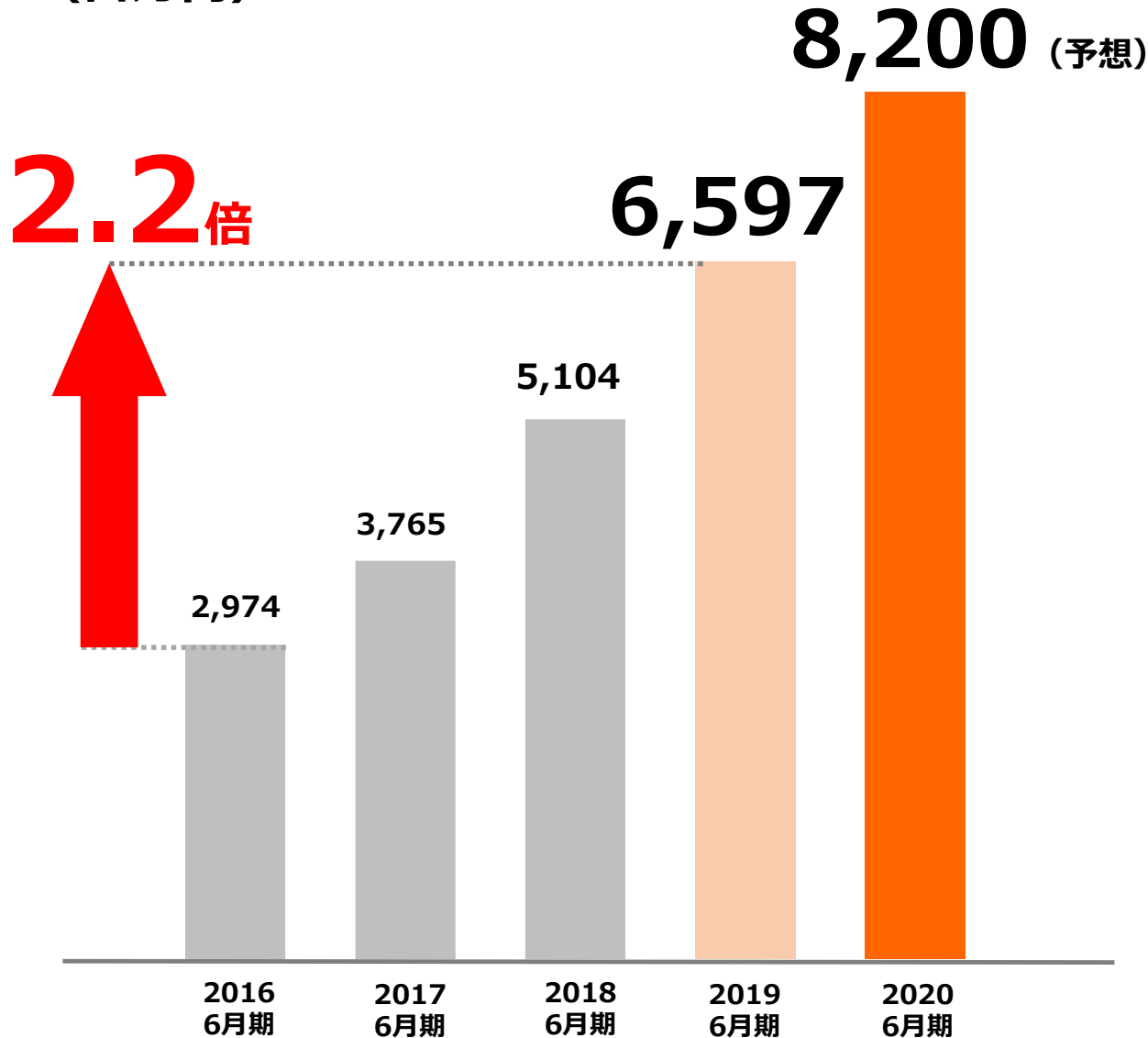
福岡証券取引所Q-Board／東京証券取引所マザーズ  
証券コード1431

# **2019年6月期 業績**

**(2018年7月～2019年6月)**

# 売上高推移

(百万円)

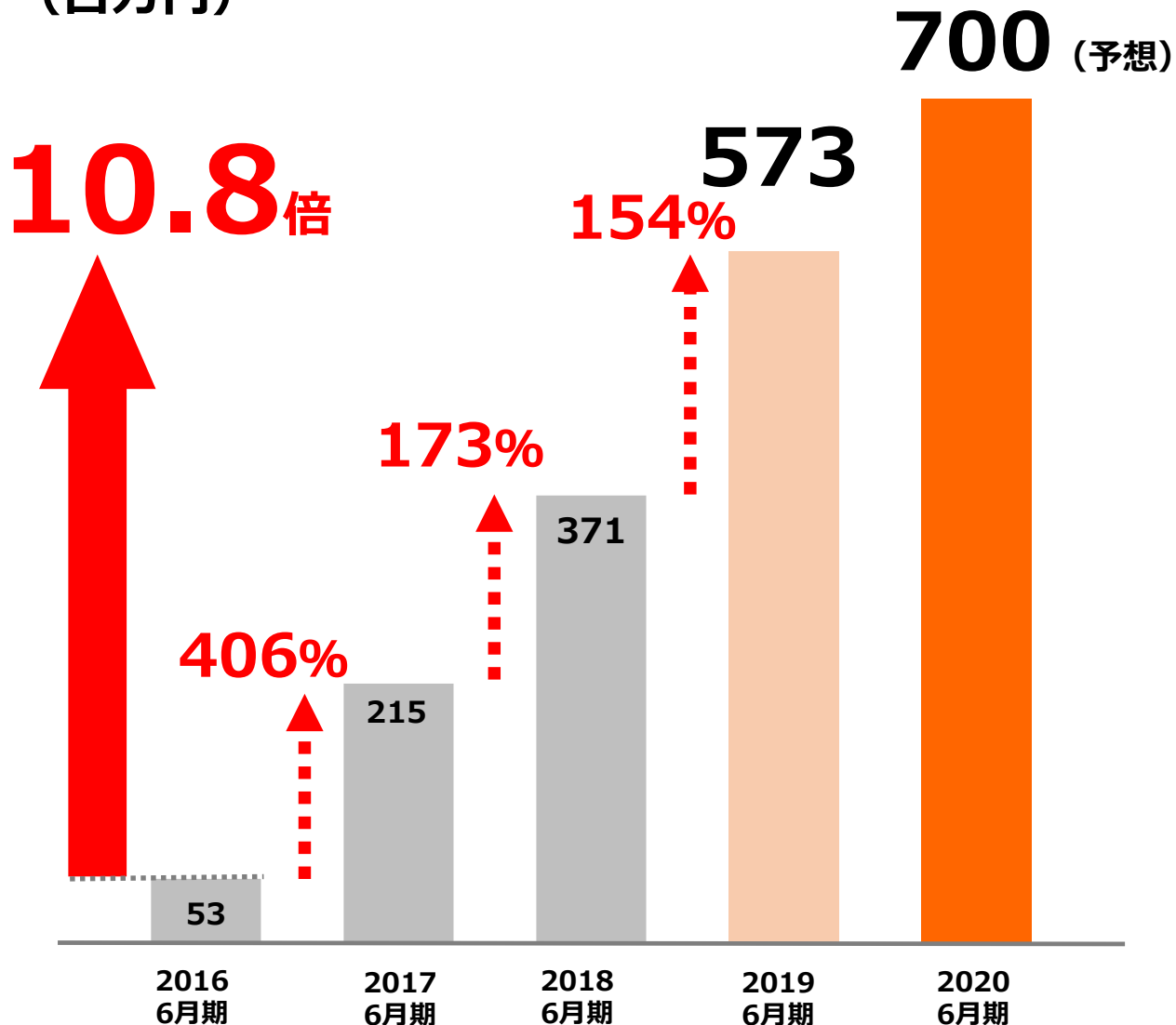


## 3期連続増収 過去最高を達成

年率約**30%**成長を継続。  
2016年6月期との比較においては、  
**2.2倍**の成長を達成。

# 経常利益推移

(百万円)



## 3期連続増益 過去最高を達成

成長率は年**50%**以上。  
2016年6月期との比較においては、**10.8**倍の成長を達成。

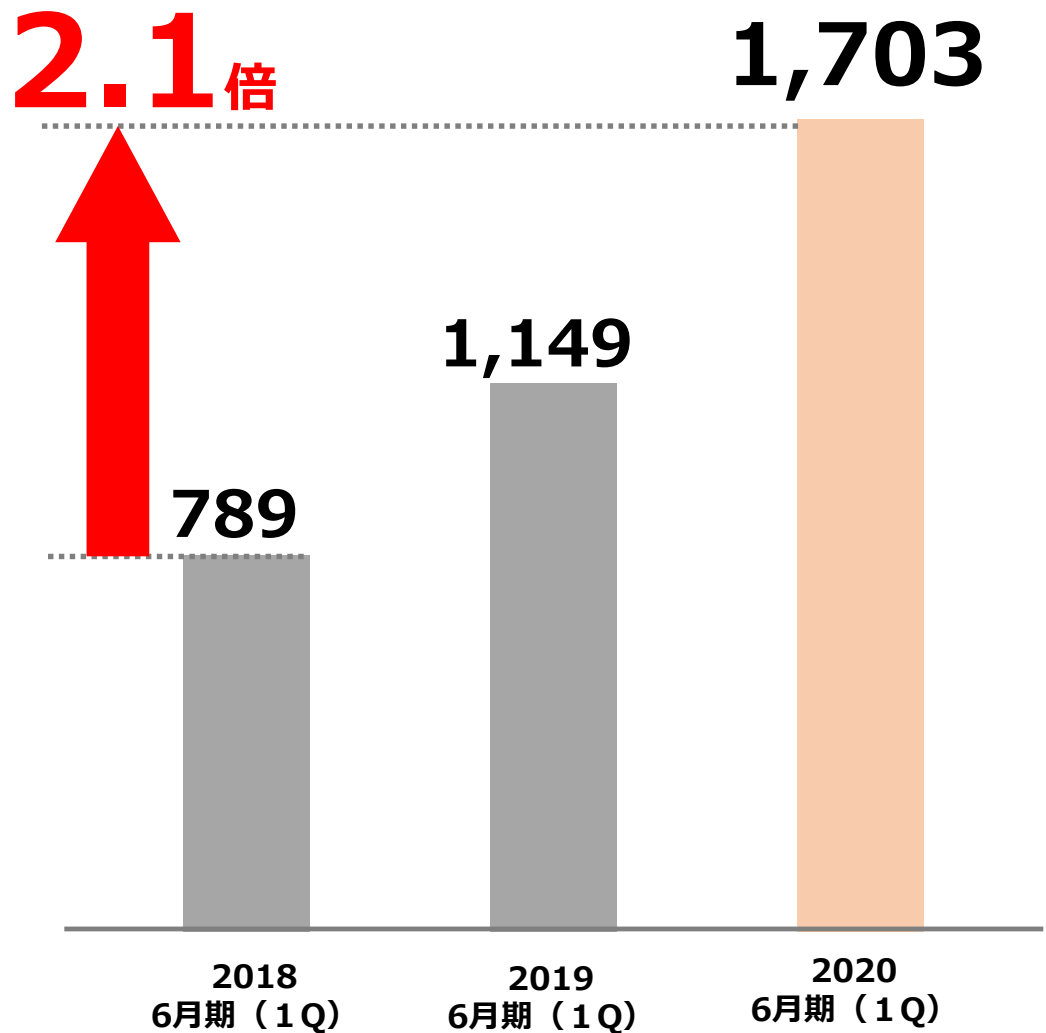
**2020年6月期 1Q**

**(2019年7月・8月・9月)**

# 第1四半期業績推移

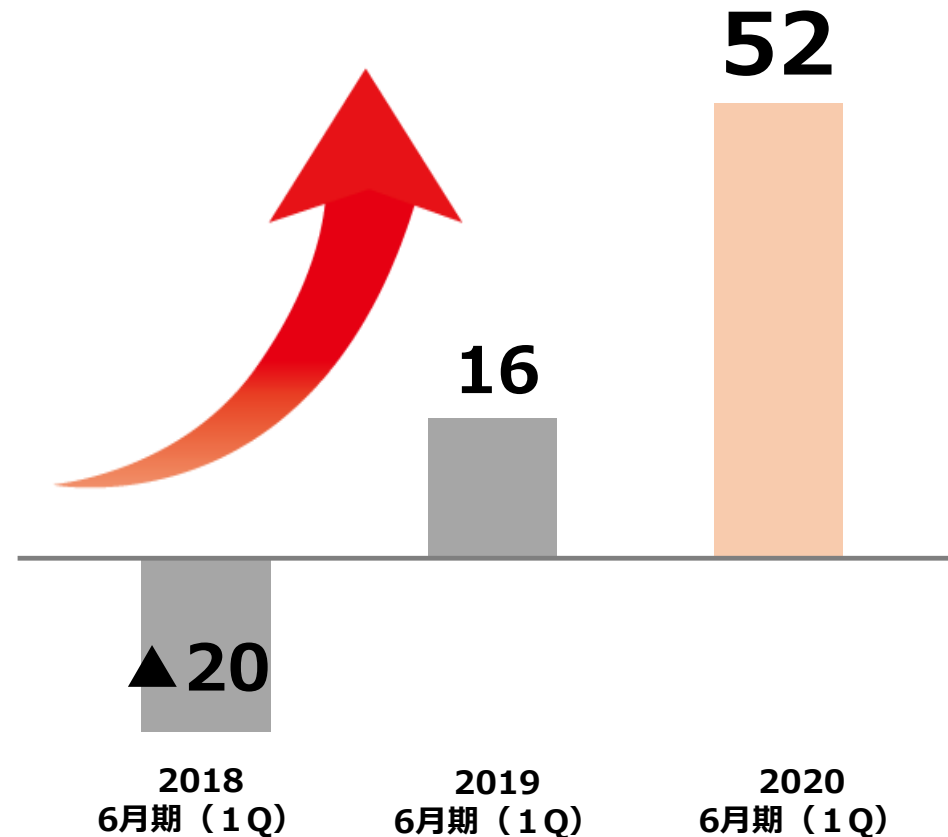
## 売上高 (1Q)

(百万円)



## 経常利益 (1Q)

(百万円)



**株主還元**



# 株主還元（配当予想）

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期 (予想)
第1四半期末	—	—	—	5.5円	9円
第2四半期末	—	—	15円	6円	9円
第3四半期末	—	—	—	6円	4.5円
期 末	10円	20円	10円	7.5円	4.5円
合 計	10円	20円	—	25円	—
配当性向	63.1%	14.9%	17.4%	16.2%	20.7%

当社は2020年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施予定。2020年6月期の配当については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当金合計は「—」とした。株式分割を考慮しない場合の2020年6月期の1株当たり配当金は第3四半期末が9円、期末が9円となり、1株当たり年間配当金は36円となる。

# 株主優待（上場記念株主優待）

## ●上場記念株主優待の内容

保有株式数	優待内容
100 株以上	クオカード 1,000 円分

## ●贈呈時期

2020 年 6 月期の各四半期基準日に以降に、優待対象となる株主様へ発送を予定

※株主優待発送のイメージ 当社株式 1 単元（100株）以上保有株主様

第 1 四半期末	上場記念株主優待（クオカード1,000円分）
第2四半期末	上場記念株主優待（クオカード1,000円分）
第3四半期末	上場記念株主優待（クオカード1,000円分）
第4四半期末	通常優待（クオカード1,000円分） + 上場記念株主優待（クオカード1,000円分） = 合計クオカード2,000円分

現行の優待制度として第4四半期末には上記に加え、投資用アパート建物価格割引券を1,000株以上保有、5,000株以上保有、10,000株以上保有に応じて贈呈

# 会社概要

# 会社概要

LibWork

社名	株式会社Lib Work
代表者	瀬口 力（せぐち ちから）
設立	1997年8月1日
所在地	熊本県山鹿市鍋田178-1
資本金	3億4,350万円
従業員数	158名（内、パートタイマー23名）
事業内容	インターネット集客を特色とした戸建住宅の設計、 施工、販売及び不動産関連事業等

# 弁護士志望の私が住宅業界へ転身した理由

LibWork



# 社名の由来

# LibWork

「Lib Work」とは

さまざまな人々の暮らしや生活(Live)を繋ぐネットワーク(Work)企業へと

成長していきたいという想いをこめた造語です

戸建住宅業界だけでなく、多方面にわたる事業領域へ拡大してまいります

# 当社のビジネスモデル

【1】 事業内容

【2】 独自の集客手法

他社との違い／カテゴリサイト／大幅なコストダウン

【3】 プレゼン手法

VR

【4】 商品戦略

ワンプライス戦略／タイアップ／無印良品の家

【5】 人材・採用

ダイバーシティ経営／圧倒的な採用力

【6】 その他

ブランディング／CCC

# 【1】 事業内容

Webマーケティングを  
コアコンピタンスとする住宅テック会社



## 【2】独自の集客手法（他社との違い）

一般的な住宅会社



### モデルハウス集客＋販売

- ・ OPEN後、1年ほどで集客は停滞→集客コストの増大
- ・ 5年後には建て替え

## 【2】独自の集客手法（他社との違い）

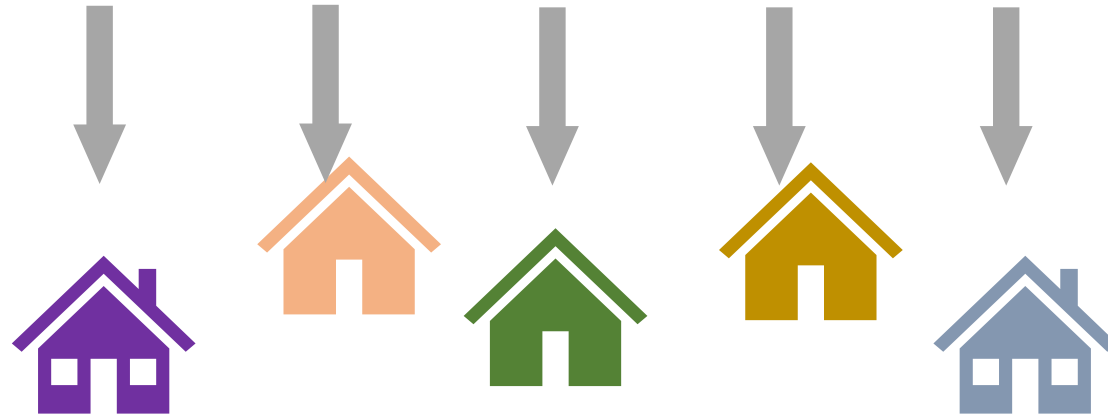
LibWork

当 社

Webで**集客**



お客様のニーズにあった会場へ**送客**



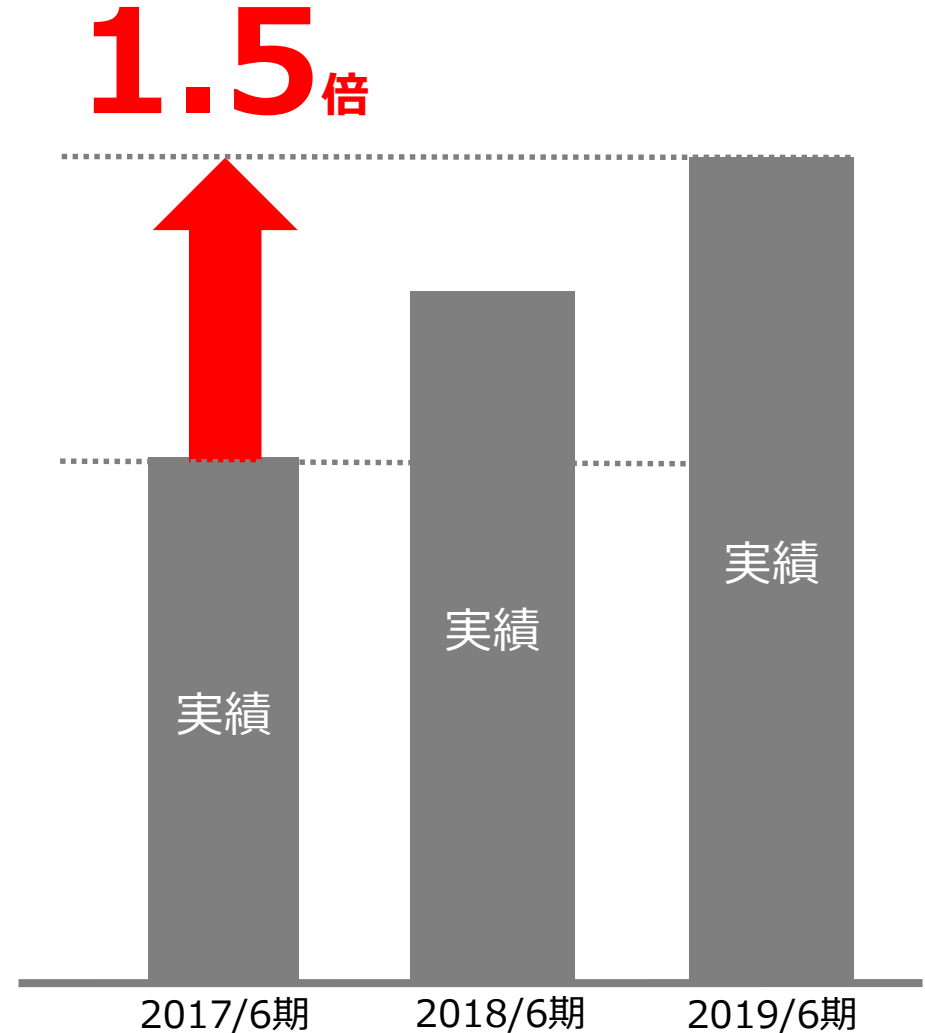
大幅な  
コスト  
ダウン  
を実現

WEBはエリアに依存しないため、全国展開が容易

# 【2】独自の集客手法（カテゴリサイト）

自社HPを中核に、複数のカテゴリサイトを展開

Web集客は毎年堅調に増加



# 【2】独自の集客手法（カテゴリサイト）

LibWork

e土地.net（土地探し）

## どのエリアが人気？

## どの小学校が人気？

アクセスユーザーのデータから、ニーズを把握

# 【2】独自の集客手法（カテゴリサイト）

LibWork

## e注文住宅.net（施工事例）

e注文住宅.net

施工事例 家を建てる 土地を探す SHOP 会員登録・ログイン



どんな内装が人気？  
「いいね！」がリサーチに

アクセスユーザーのデータから、ニーズを把握

# 【2】独自の集客手法（e土地netの強み）

各不動産会社などの売地情報提供者

無料掲載 + 仲介手数料不要

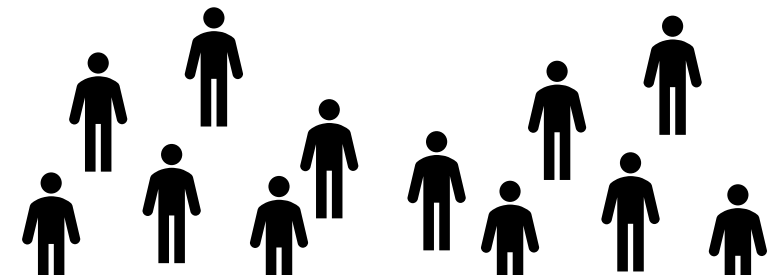
有料掲載（広告モデル）

売地情報

suumo at home



アクセス数

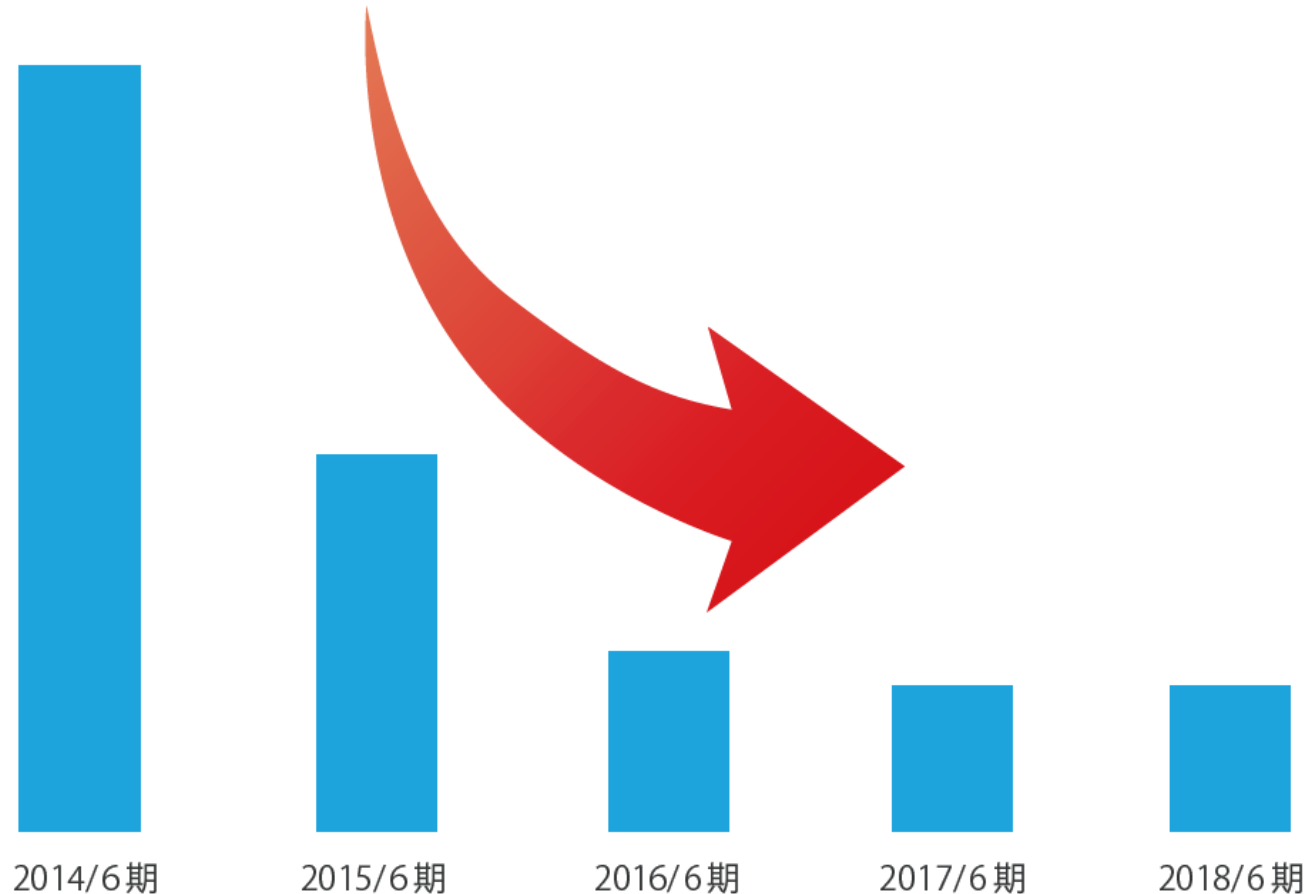


## 【2】独自の集客手法（大幅なコストダウン）

LibWork

WEB集客のノウハウを蓄積。CPA (※)の低下を実現し、広告費用の大幅なコストダウンへ。  
5か年で8割以上削減。

CPA推移 (イメージ図)



WEB集客はエリアに依存するものではないため、全国への水平展開が容易

※CPA (Cost Per Acquisition/Cost Per Action)

一人の顧客獲得や資料請求などの成果1件にかかった広告費用を表す数値のこと。なお、上記広告宣伝費は、IR・ブランディング費を除いて算出

# 【3】プレゼン方法（VR）

## 独自のビジネスモデル (VRによる全棟提案)

VR (ヴァーチャルリアリティ)によるご提案を全棟実施。長年のCGに関するノウハウを活用し、大幅なコスト削減へ。また、「家は建つまでわからない」という不安を解消し、顧客満足の追及へ。





# 【4】商品戦略（ワンプライス戦略）

LibWork

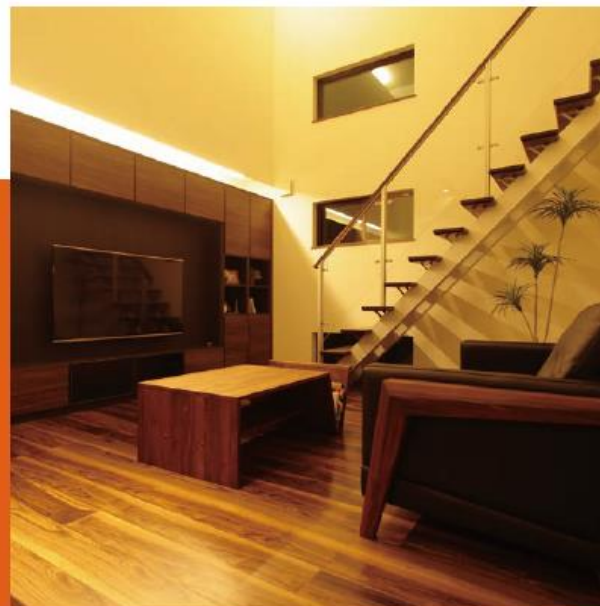
BLANCO



ZEN



GLASSA



Palette



インテリア・エクステリアのイメージを統一した住宅コンセプトのご提案。

図面が同じであれば、どの住宅コンセプトを選択しても同一価格とし、

圧倒的にわかりやすい価格戦略を実施。

# 【4】商品戦略（タイアップ）

LibWork

## COQUETTE

*Produced by Suzanne*



# ハードからソフトへ

# 【4】商品戦略（無印良品の家）

LibWork



# 【5】人材・採用（ダイバーシティ経営企業）

住宅・不動産業界では珍しく女性社員が約半数を占める。  
購買決定権者の目線での「動線提案」「暮らしの提案」を実施。



経済産業省主催の「ダイバーシティ経営企業100選」を受賞



※「ダイバーシティ経営」とは、多様な人材を取り込み、その人材が実力を十二分に発揮でき、正当な評価を受け、企業価値向上を果たすこと。熊本県下では初の受賞。  
(同年受賞企業：富士通、P&G、日本マイクロソフト等)

# 【5】人材・採用（大手を凌ぐ採用力）

リクナビ2014 ブックマークランキング【九州・沖縄】

2013/7/17時点

九州本社	住宅のみ	社名	BM人数
118	1	株式会社エスケーホーム	2363人
120	2	セキスイハイム九州株式会社	2324人
195	3	大英産業株式会社	1658人
197	4	東宝ホーム株式会社	1651人
204	5	株式会社谷川建設	1602人
246	6	あなぶき興産九州株式会社	1380人
259	7	株式会社トータルハウジング	1341人
276	8	ユニバーサルホーム <株式会社コスモス>【住宅/ 建築/不動産】	1295人
305	9	株式会社アネシス	1146人
337	10	株式会社シアーズホーム【注文住宅メーカー/建設/ 不動産/リフォーム/エクステリア/建築設計・施工/ 福祉・介護】	1043人

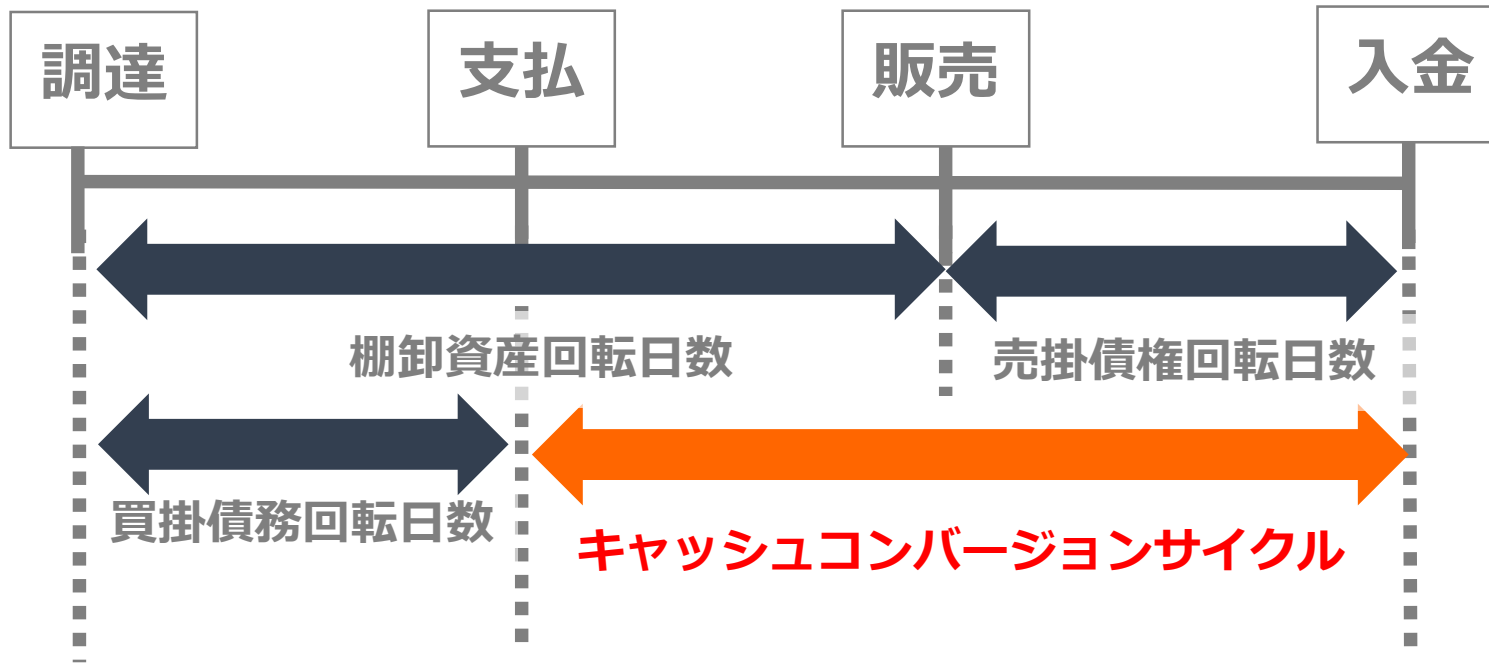
# 【6】ブランディング（ネーミングライツの取得）

LibWork



# リブワーク 藤崎台球場

# 【6】 CCC (キャッシュコンバージョンサイクル)



## キャッシュコンバージョンサイクル

業種	日数
不動産業	284.26日※
建設業	58.21日※
当 社	<b>-27日</b>

※加重平均。会社四季報2018年3月より作成  
 ※当社主幹事業である請負工事売上で試算

請負工事期間中に「中間金」を回収でき、経営の安定化に。

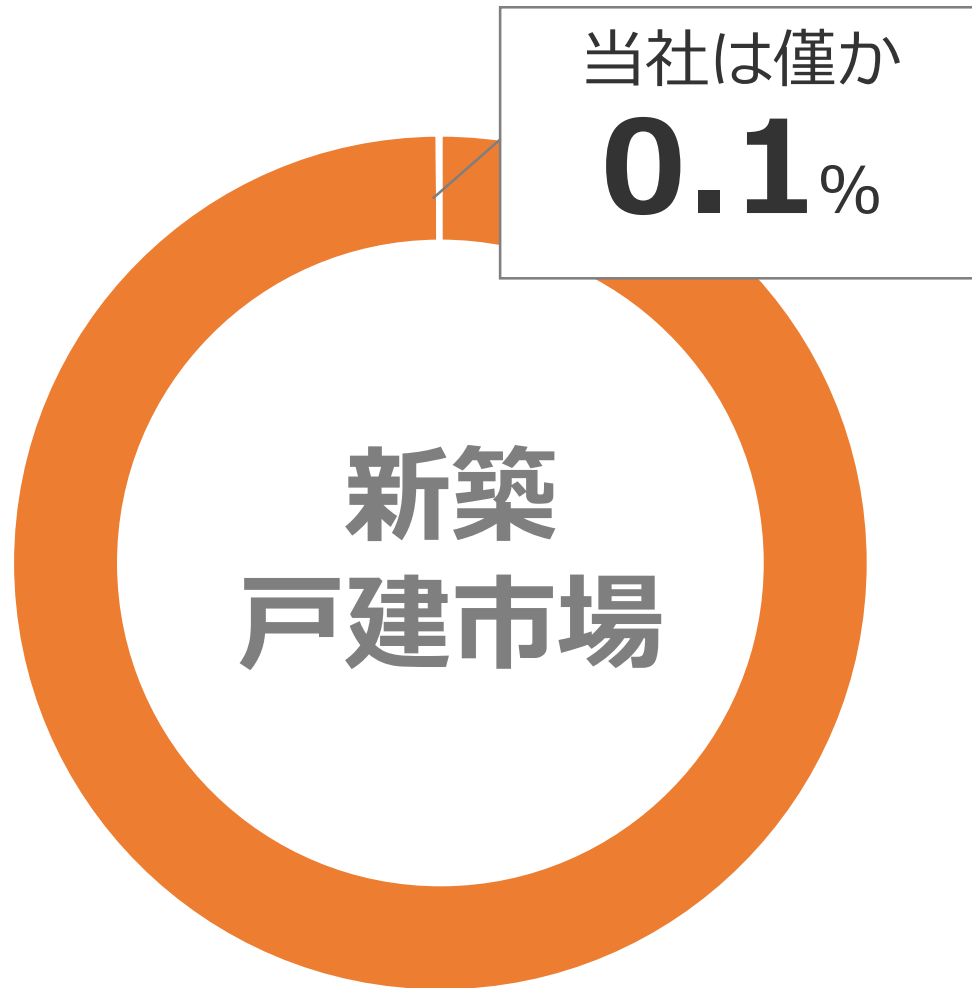


# 成長性について

- 【1】 住宅の市場性について  
戸建市場／市場予測／市場特性
- 【2】 東証マザーズについて  
東証マザーズ／平均PER
- 【3】 エリア拡大  
新規出店／全国展開
- 【4】 新サービス  
24h営業無人ロボットモデルハウス
- 【5】 成長戦略  
木造非住宅の事業拡大／成長スキーム
- 【6】 VISION



# 【1】戸建市場について



■ 全国の新築戸建  
■ 当社

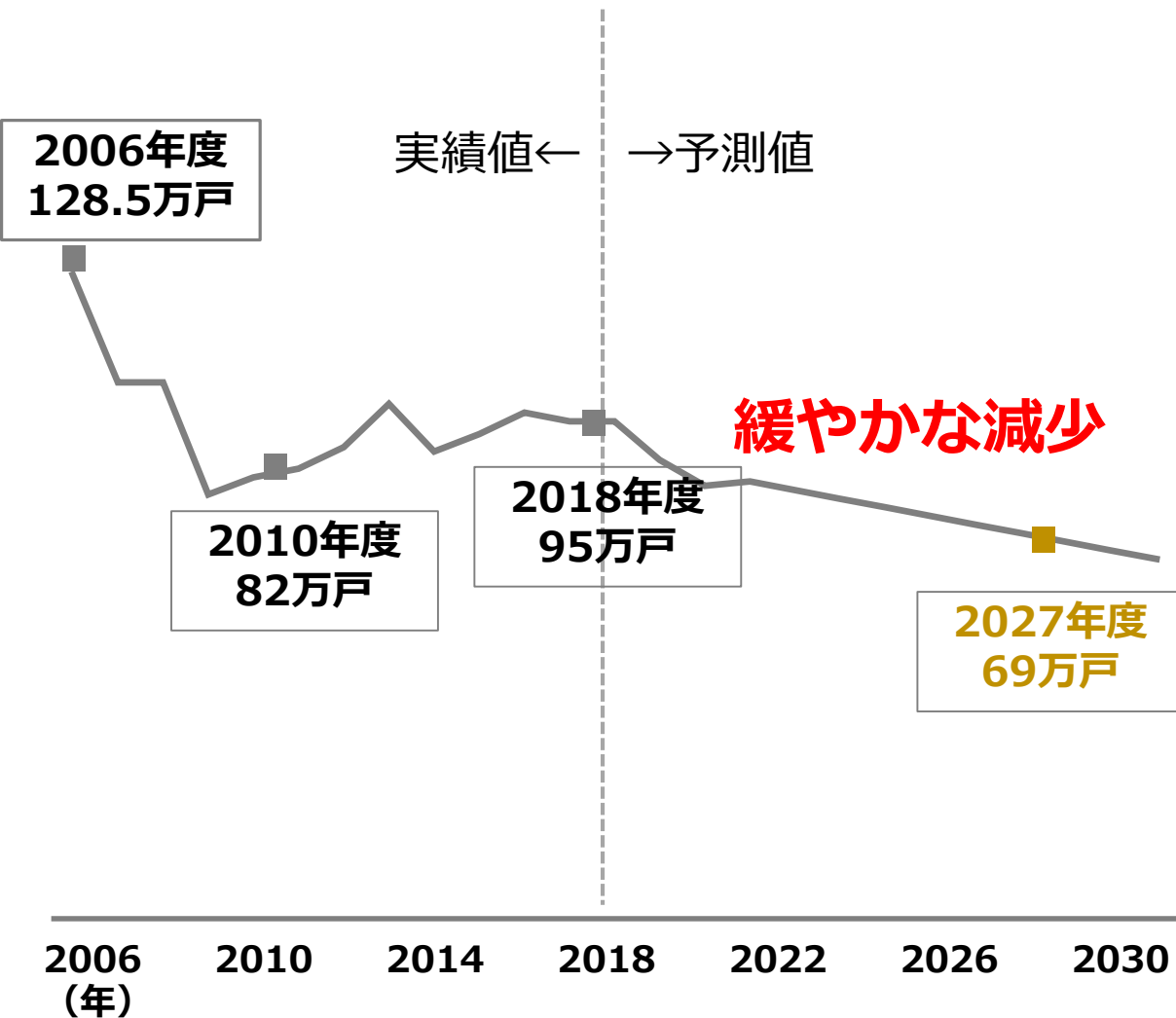
全国の新築着工数 **29万戸**  
(2018年度)

当社引渡棟数 **281棟**  
(2019年6月期)

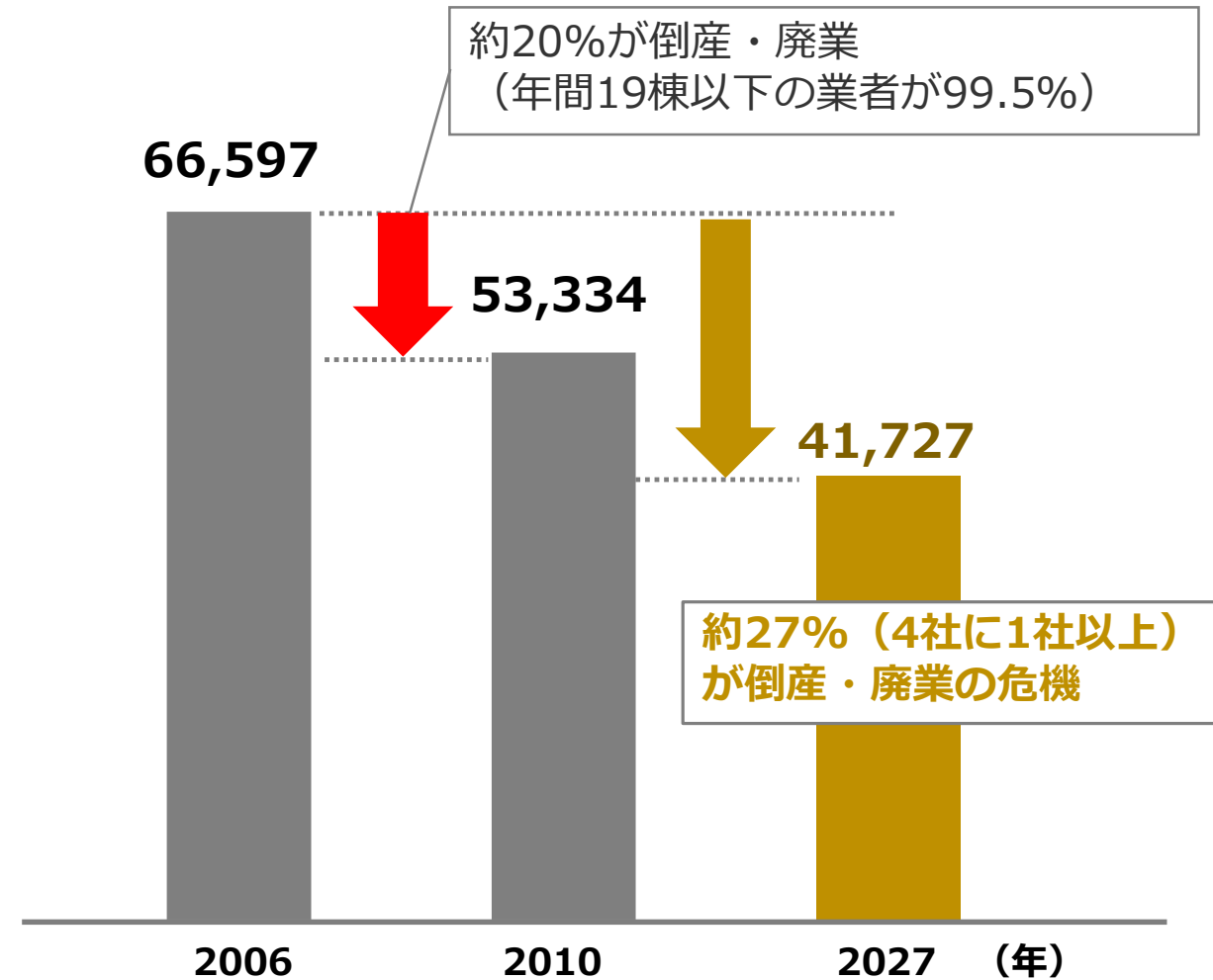
約 **1,032**倍

# 【1】新築住宅の市場予測

## 新設住宅着工戸数の実績と予測結果（戸）



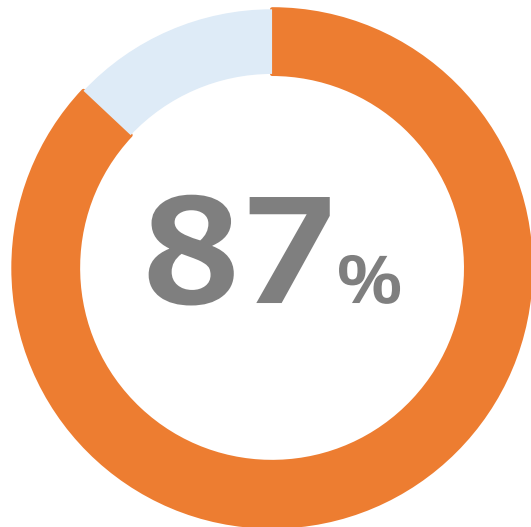
## 住宅会社の減少実績と予測（社）



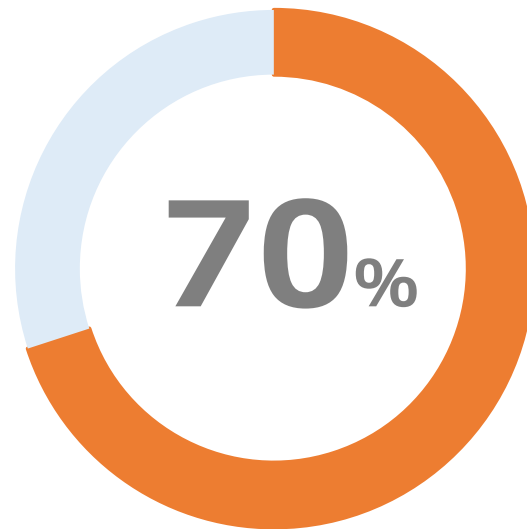
# 【1】寡占状態のない市場特性

住宅業界は大手企業による寡占状態がないのが特徴。今後淘汰が進む。

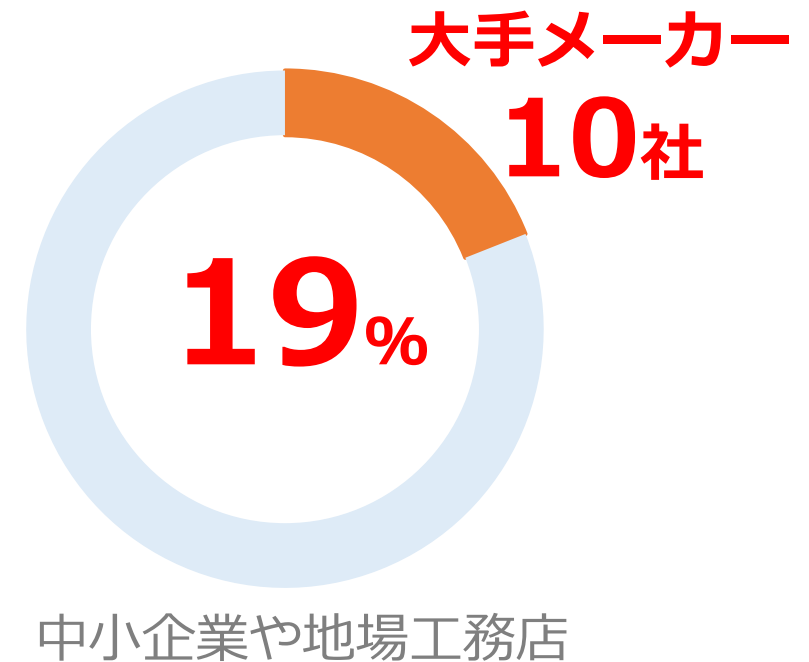
## 自動車業界



## 家電業界



## 住宅業界



## 【2】東証マザーズ上場

東京証券取引所はマザーズ市場を、**東証一部**への  
**ステップアップ**を視野に入れた成長企業向けの  
市場と位置づけている。

Mothers(マザーズ)は、Market of the high-  
growth and emerging stocks の頭文字から。

高い成長、拡大が期待される事業や新たな技術・  
発想に基づく事業を行う **高い成長可能性**  
**を秘めた企業**の市場。



# 【2】東証マザーズ（平均PER）

2019年11月12日 東証マザーズ建設業 PER一覧

出所：初心者のための割安株ドットコム

コード	市場	銘柄名	PER	株価
<b>1431</b>	<b>マザ</b>	<b>Lib Work</b>	<b>16.65</b>	<b>2,849</b>
1401	マザ	エムビーエス	19.78	899
1436	マザ	フィット	20.29	630
3267	マザ	フィル・カンパニー	31.89	3,710
1446	マザ	キャンディル	35.17	753
1447	マザ	ITbookホールディングス	40.73	391

平均PER  
27.42

2019年10月末 東証マザーズ（292社）平均PER

単純平均89.1 / 加重平均230.6

# 【3】エリア拡大



2019年7月に「大分店」、同年9月に「浜線店」へ出店。  
大分エリアには初出店。  
浜線店の出店により、熊本県では6店舗目の常設モデル  
ハウス併設拠点となり、経営基盤の盤石化へ。  
また新しいエリア拡大として、福岡店を計画。

## 常設モデルハウス

- ・合志店（熊本）
- ・熊本南店（熊本）
- ・八代店（熊本）
- ・無印良品の家熊本店（熊本）
- ・荒尾店（熊本）
- ・大分店（大分） **NEW**
- ・浜線店（熊本） **NEW**

## 長期見学用住宅

- ・佐賀店（佐賀）
- ・本店（山鹿）
- ・福岡店（福岡） **NEW**

# 【3】エリア拡大

熊本・佐賀・大分・福岡 → 九州一帯へ

九州から西日本 → 東日本 → 全国へ

7店舗 → 100店舗へ

# 【4】24h営業 無人ロボットモデルハウス

LibWork

モデルハウスでの接客をロボットが行う新サービス。無人のモデルハウスとなり、一般的なモデルハウスのように営業スタッフがお客様へ接客・案内することがないため、お客様のペースで自由に見学することができる。また一定以上の集客が見込める立地でなければ出店できなかったモデルハウスだが、本サービスを利用することで空白地帯に出店できる。



© SHARP CORPORATION



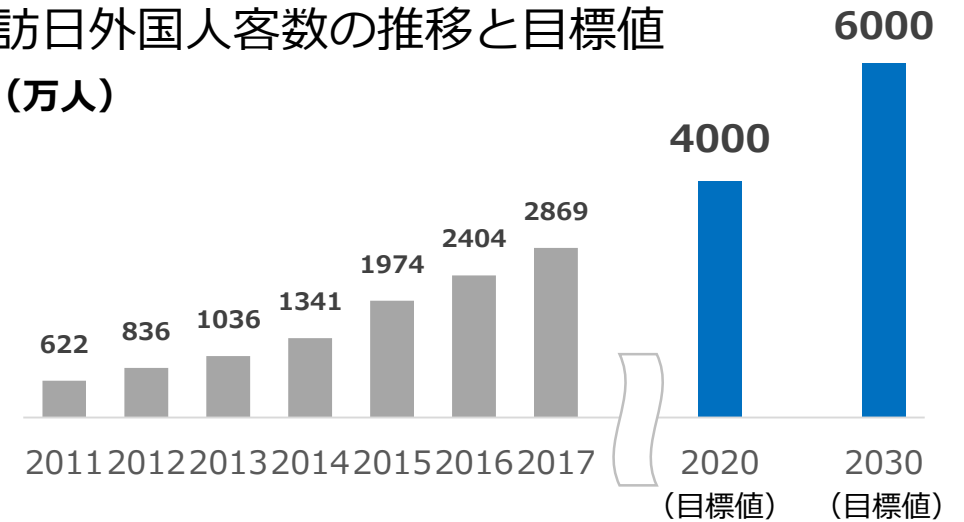


# 【5】成長戦略（木造非住宅領域の事業拡大）

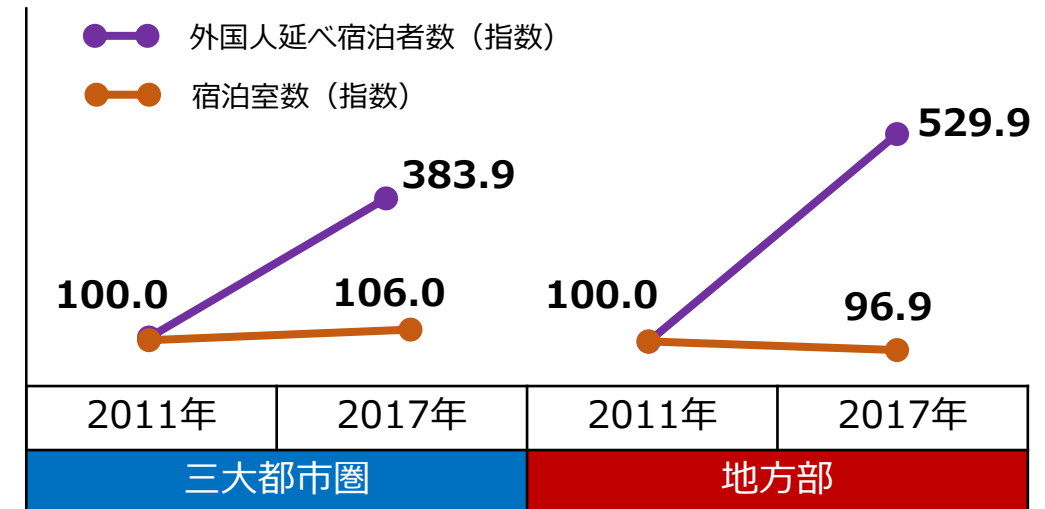
インバウンドおよび国内旅行者の需要が旺盛な沖縄県で木造建築事業の拡大。  
加えて、地方における宿泊施設数の不足を背景とし、民泊事業への参入を計画。



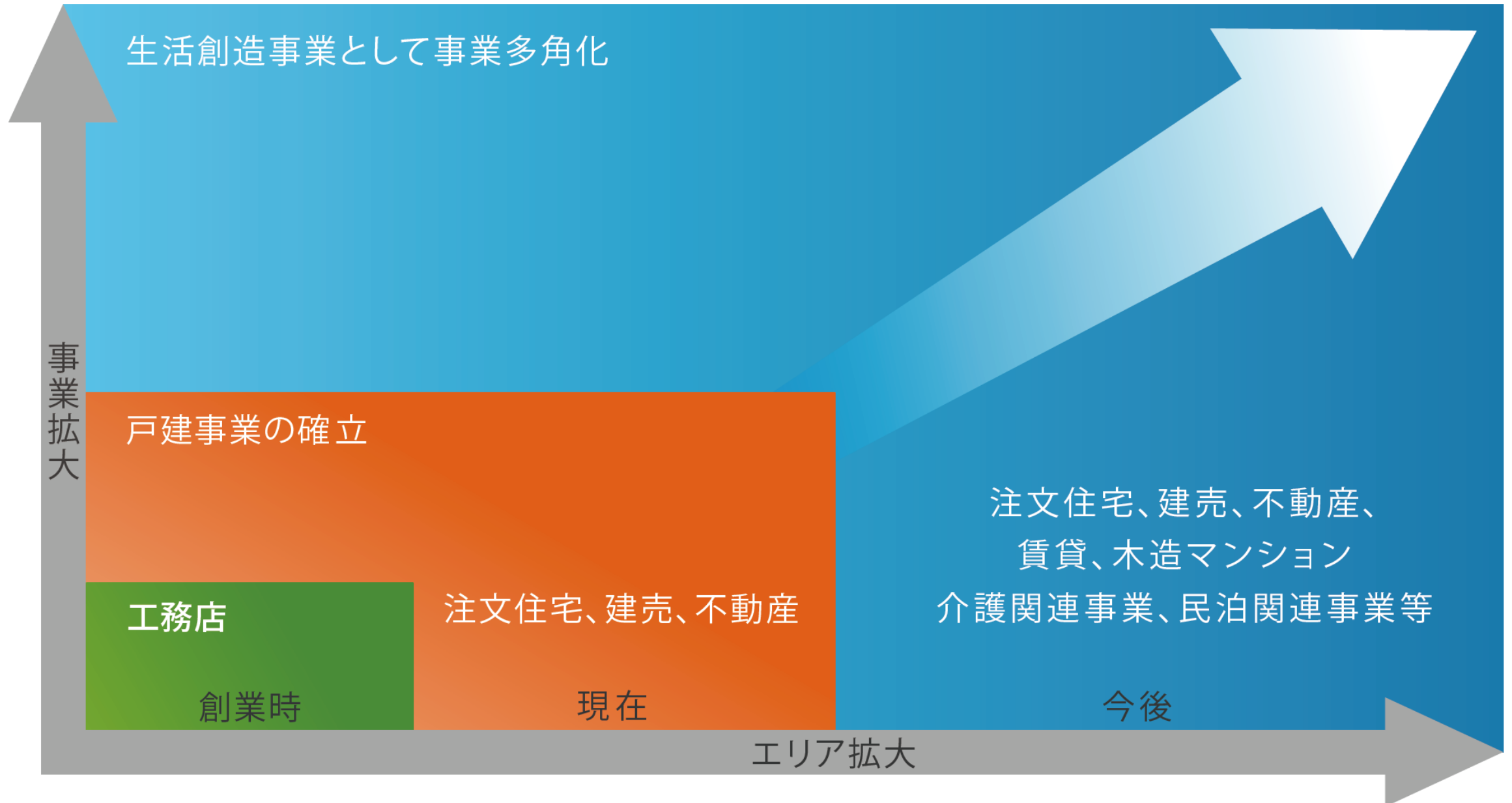
訪日外国人客数の推移と目標値  
(万人)



宿泊者数・客室数の変化



# 【5】成長スキーム



# VISION

建築業界に

イノベーションを起こす

1<sup>st</sup> STEP WEB集客

2<sup>nd</sup> STEP . . .

# ご清聴、誠にありがとうございました。

## 本資料についてご注意

本資料は、当社が現在入手している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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。  
実際の業績等は経営環境の変化等により大きく異なる可能性があります。

本資料に関するお問合せ先  
株式会社Lib Work 管理部  
TEL 0968-44-3559