



2020年8月14日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社Lib Work
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)

投資に関する説明会開催状況のお知らせ

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

開催日時	2020年8月13日 15:00～16:00
開催方法	対面による実開催およびWeb会議ツールを活用したオンライン配信
開催場所	アットビジネスセンター東京駅八重洲通り (東京都中央区八丁堀1-9-8)

【添付資料】

説明会において使用した資料「2020年6月期通期決算説明資料および中期経営計画説明会資料」

以上

2020年6月期通期 決算説明資料および 中期経営計画「NEXT STAGE 2023」

LibWork

2020年8月13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

事業紹介



I 事業紹介

01 Slogan	P.04
02 事業内容	P.07
03 ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01 決算ハイライト	P.12
・業績サマリー	
・次期の見通し	
・次期の連結業績見通し	
02 事業報告	P.17
03 次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01 基本方針	P.33
02 定量目標	P.35
03 ロードマップ	P.38
・戸建てプラットフォームへ	
・YouTubeチャンネルへの注力	
・住宅版SPAモデルの確立	
・サブスクモデルによる収益化	
04 KPI	P.47

Slogan

暮らしを変える、世界を変える、未来をつくる

Mission

世界の人々ひとりひとりに価値のある
最適な暮らしを提供する

VISION

従来型産業である住宅ビジネスに
イノベーションを起こす

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



モデルハウス集客 + 販売

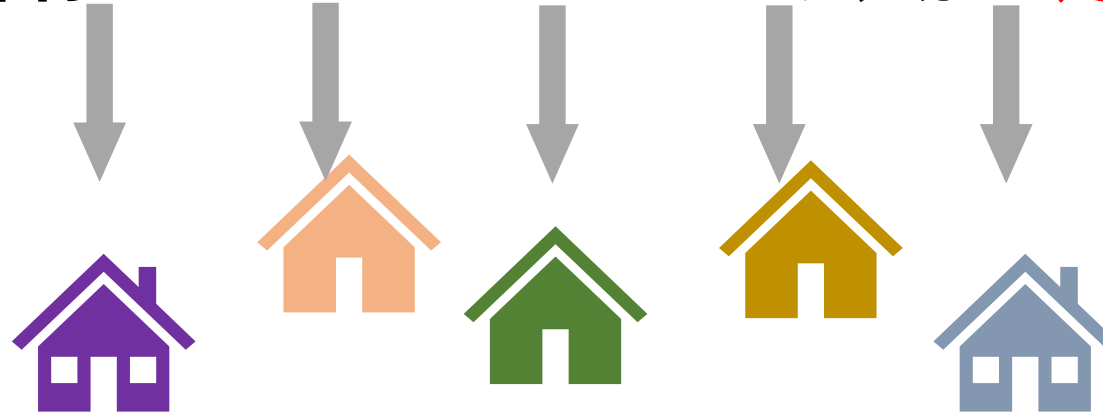
- OPEN後、1年ほどで集客は停滞→集客コストの増大
- 5年後には建て替え



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



2020年6月期通期 決算説明資料

I 事業紹介

01 Slogan	P.04
02 事業内容	P.07
03 ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01 決算ハイライト	P.12
・業績サマリー	
・次期の見通し	
・次期の連結業績見通し	
02 事業報告	P.17
03 次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01 基本方針	P.33
02 定量目標	P.35
03 ロードマップ	P.38
・戸建てプラットフォームへ	
・YouTubeチャンネルへの注力	
・住宅版SPAモデルの確立	
・サブスクモデルによる収益化	
04 KPI	P.47

- 売上高・経常利益・純利益ともに4期ぶりの減収減益。
(売上高：前期比 -8.5% / 経常利益：前期比 -66.0%)
- 大分市と熊本市南区の総合展示場2か所へ新規出店。
またWebマーケティングを強化。専門サイトをあらたに3つ新規公開し、
Web集客数は堅調に増加。
- ショッピングモール向け新ブランド「sketch」立ち上げ。人気ブランドの
「niko and…」とのコラボ商品を新規開発。
- サブスク収益モデルの新商品開発に着手。企画案が経産省の補助金に採択。
- 新型コロナウイルス感染拡大による事業活動への制限が発生。

	2019年6月期	2020年6月期	前年同期比 増減額 増減率	
売上高	6,597百万円	6,036百万円	-561百万円	-8.5%
経常利益	573百万円	195百万円	-378百万円	-66.0%
純利益	391百万円	137百万円	-254百万円	-65.0%

- 売上高 95億円（前期比 +57.4%）、経常利益 4億円（前期比 +105.1%）
- 次期はタクエーホーム株式会社の子会社化に伴い、連結業績。当社グループとして同社協力業者会の協力のもと施工体制を強化するほか、スケールメリットを活かしたグループ全体の原価コスト削減へ。
- 独自のWeb戦略により、住宅業界でのプラットフォームを目指す。土地ナビサイト「e土地net神奈川版」を立ち上げ、関東圏においてもWeb集客を強化。
- 「無印良品の家」の3商品（木の家・窓の家・陽の家）全てが見学できる総合展示場を熊本市北区に独自に開設し、2021年1月から営業開始予定。
- 住宅版SPAを推進し、原価低減と売上総利益率の改善へ。
- サブスクリプションの新規事業は、2021年4月頃の販売開始を計画。

	2020年6月期	2021年6月期 (連結予想)	増減額 (連結予想)	増減率 (連結予想)
売上高	6,036百万円	9,500百万円	+3,464百万円	+57.4%
経常利益	195百万円	400百万円	+205百万円	+105.1%
純利益	137百万円	246百万円	+109百万円	+79.6%

I 事業紹介

01	Slogan	P.04
02	事業内容	P.07
03	ビジネスモデル	P.08

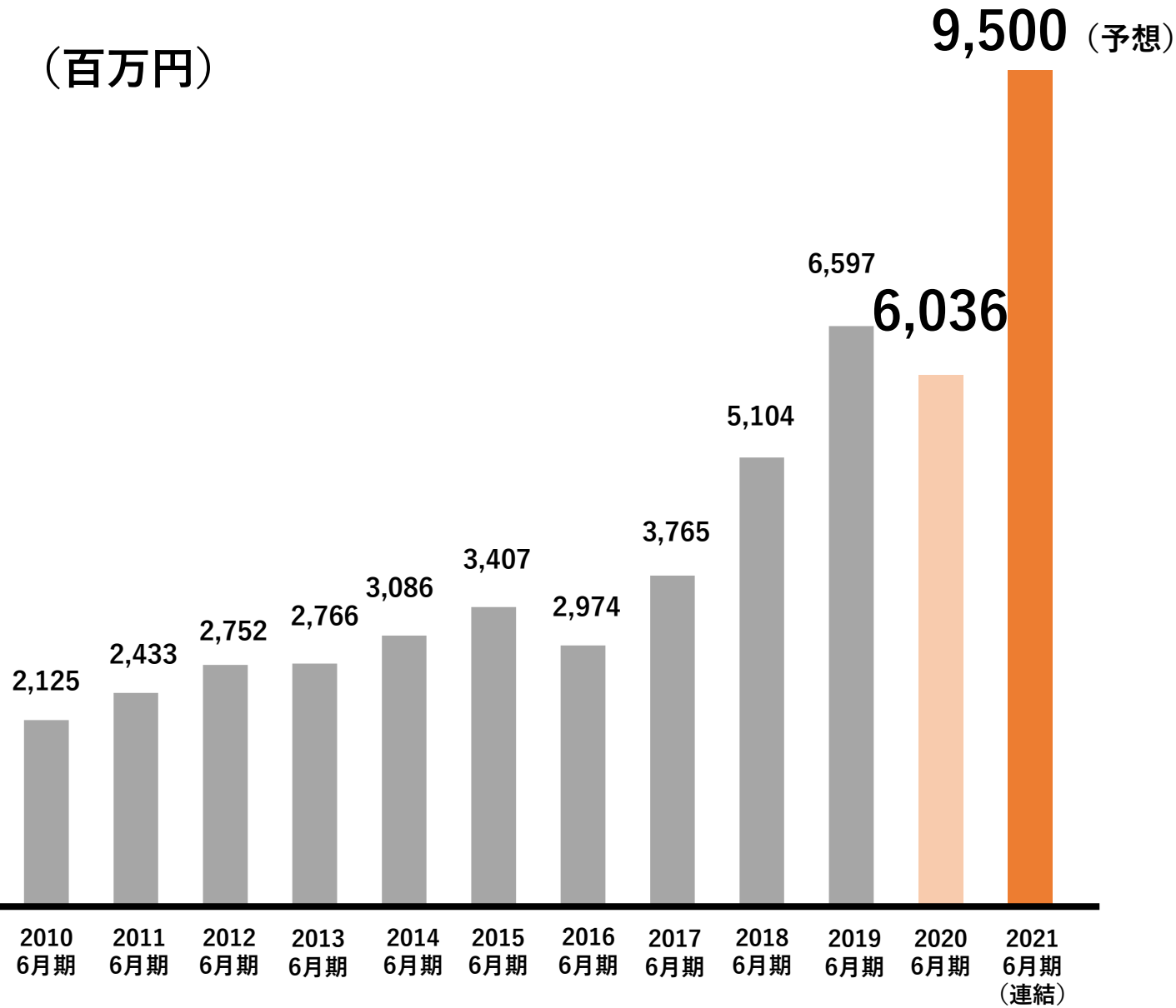
II 2020年決算説明資料

01	決算ハイライト	P.12
	・業績サマリー	
	・次期の見通し	
	・次期の連結業績見通し	
02	事業報告	P.17
03	次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01	基本方針	P.33
02	定量目標	P.35
03	ロードマップ	P.38
	・戸建てプラットフォームへ	
	・YouTubeチャンネルへの注力	
	・住宅版SPAモデルの確立	
	・サブスクモデルによる収益化	
04	KPI	P.47

(百万円)

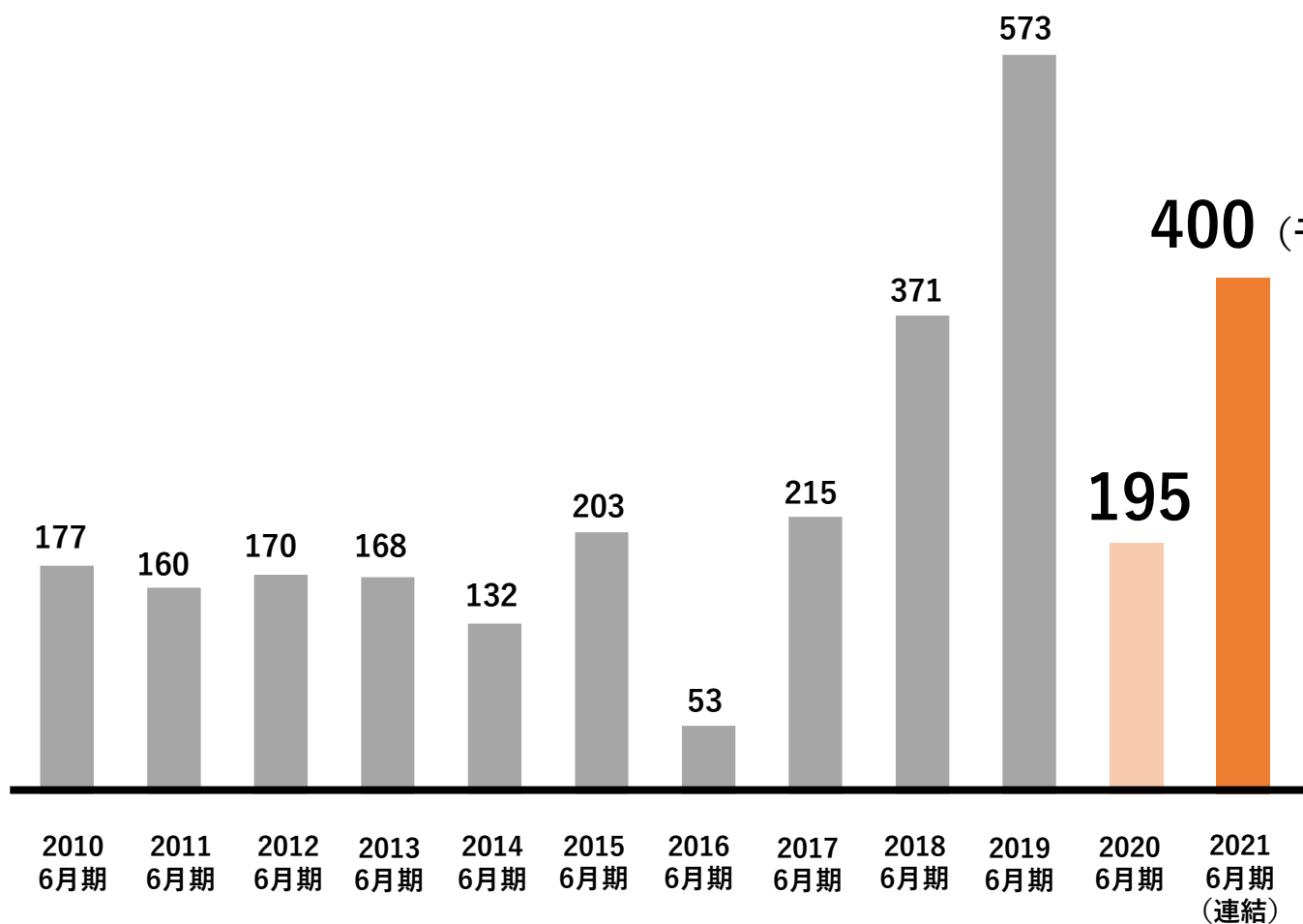


熊本地震以来 4期ぶりの減収

独自のWebマーケティングにより
集客と受注は堅調の一方、
新型コロナウイルスの影響

2021年6月期は
過去最高を予想

(百万円)



2021年6月期は V字回復

タクエーホームとの共同仕入れや
住宅版SPA推進による
原価低減と売上高総利益改善へ

事業報告：大分店・はません店開設

2019年7月に大分県大分市の総合展示場に「大分店」を新規出店。続いて同年9月に熊本市南区の総合展示場に「はません店」を出店（常設展示場は合計7店舗）

大分店

GLASSA PREMIUM



はません店

COQUETTE *Produced by Suzanne*



独自のWebマーケティング手法で集客力を拡大。「デザインや平屋に特化した検索サイト」や「建築士のマッチングサイト」などを続けて開設。今後は戸建てプラットフォームを目指す。

デザイン（施工事例）



平屋ナビ



建築家マッチング



事業報告：新ブランド立ち上げ

2020年6月11日に「ショッピングモールの中に実物大のモデルハウス」を建築。SC向けの新ブランドとして「sketch」を立ち上げ。同時にアダストリアの人気ブランド「niko and...」とコラボレーションした新商品をリリース。

sketch
LIFE DESIGN
PROJECT.

sketchかすや店
(in イオンモール福岡)



ink...
sketch × niko and...



事業報告：サブスク新規事業

経済産業省中小企業庁が公募した「令和2年度商業・サービス競争力強化連携支援事業(新連携支援事業)」におけるIoT、AI、ブロックチェーン等先端技術活用型(※注)に、当社が企画した新規事業が採択された。

(※注) 内閣の「成長戦略2019」(令和元年6月21日閣議決定)に位置づけられたIoT、AI、ブロックチェーン等の先端技術を活用して、顧客や社会の課題解決に資する新たな付加価値を生み出す産業社会の実現を目指す事業

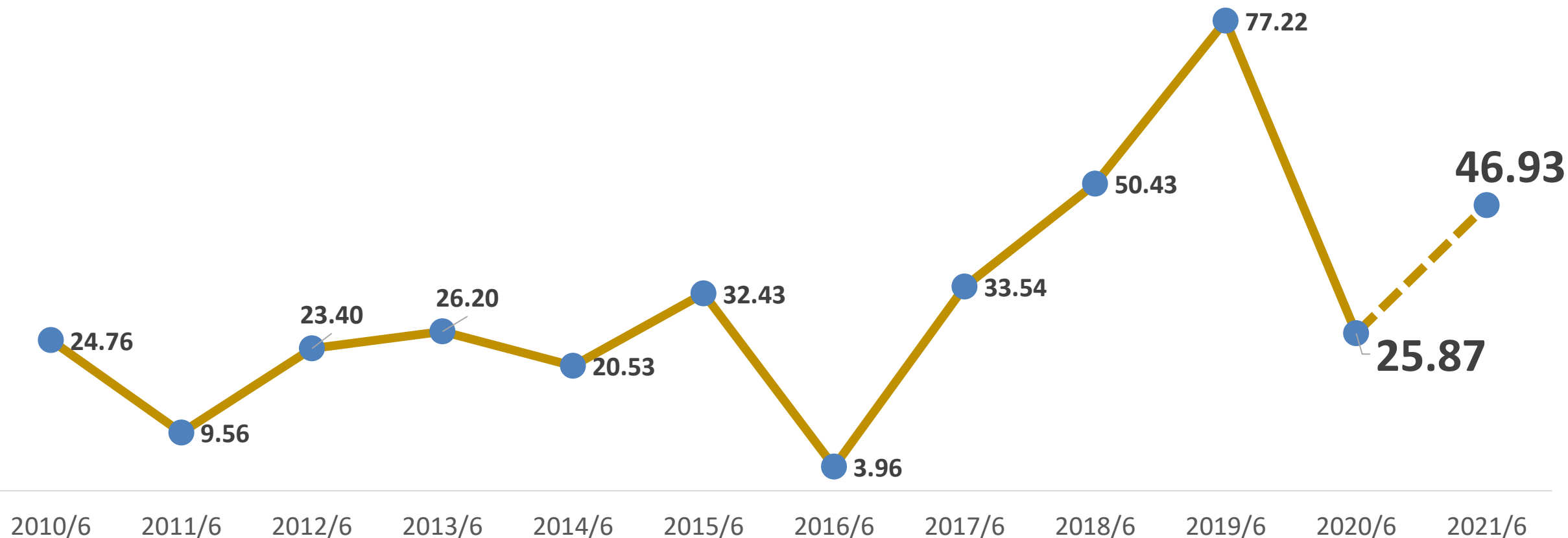
新規事業として
開発着手

2021年4月～
販売開始を目指す

事業名	アフターコロナ・AIで住宅営業パーソン働き方改革を推進します！テレワークのその先へ
事業提携	当社、安心計画株式会社、大学等研究機関(事業推進助言)
事業内容	AIを活用した全国の工務店向け支援サービス(サブスクリプション収益モデル)
交付予定上限金額	2,980万円(2年間で合計5,960万円)
補助対象期間	2年度

(円)

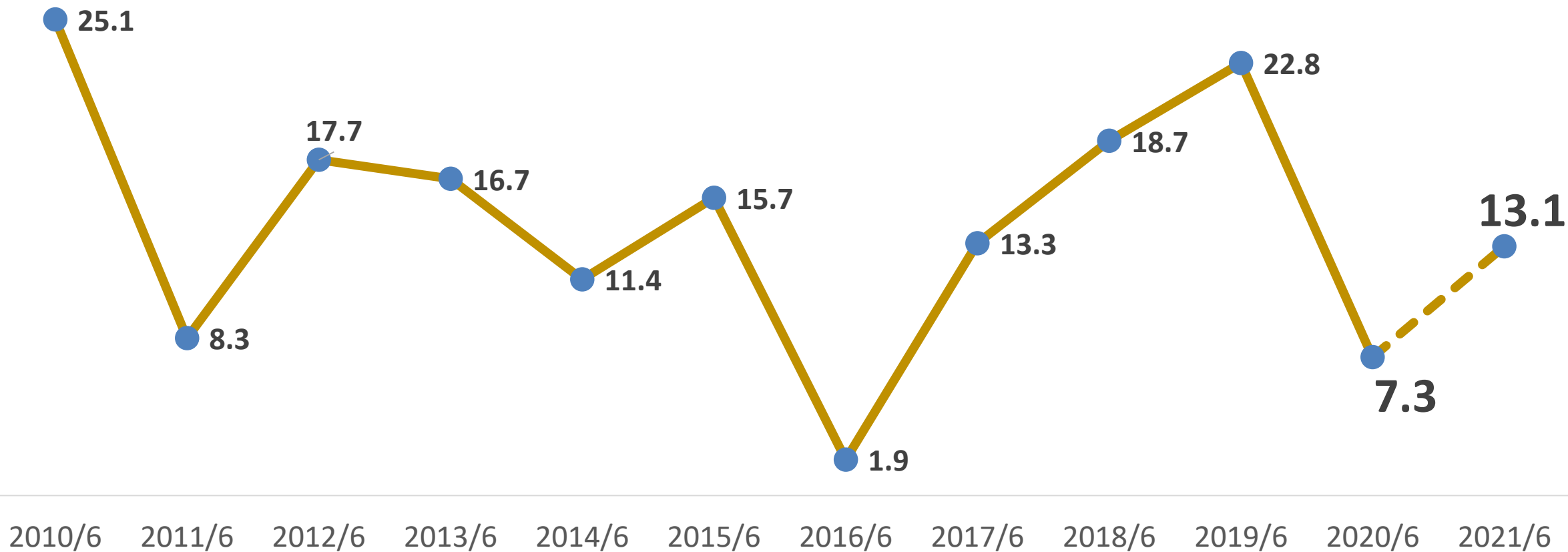
1株当たり当期純利益(EPS)



※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。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定している。

(%)

自己資本利益率(ROE)



配当予想

	2016/6月期	2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期	2020/6月期	2021/6月期 (予想)
第1四半期末	—	—	—	5.5円	9円	4.5円
第2四半期末	—	—	15円	6円	9円	4.5円
第3四半期末	—	—	—	6円	4.5円	4.5円
期 末	10円	20円	10円	7.5円	4.5円	4.5円
合 計	10円	20円	—	25円	—	18円
配当性向	63.1%	14.9%	17.4%	16.2%	69.6%	34.9%

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。
 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3Q及び4Qの1株当たり配当金は9円となり、1株当たり年間配当金は36円となる。

I 事業紹介

01	Slogan	P.04
02	事業内容	P.07
03	ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01	決算ハイライト	P.12
	・業績サマリー	
	・次期の見通し	
	・次期の連結業績見通し	
02	事業報告	P.17
03	次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01	基本方針	P.33
02	定量目標	P.35
03	ロードマップ	P.38
	・戸建てプラットフォームへ	
	・YouTubeチャンネルへの注力	
	・住宅版SPAモデルの確立	
	・サブスクモデルによる収益化	
04	KPI	P.47

次期の見通し：エリア・事業拡大

2020年7月1日にタクエーホーム株式会社を子会社化。同社との戸建住宅関連の共同仕入れに伴う原価低減をはじめとするスケールメリットを出す等シナジーを深め、Lib Workのとしての関東エリアへ進出もおこなう。



多数の不動産会社との強いつながり
卓越した用地仕入れ能力



独自のWeb戦略による優れた集客力
高性能の商品力

タクエーホーム株式会社の子会社化に伴い、土地検索サイト「e土地net神奈川版」を新規開設予定。同様に今後も、既存のカテゴリサイトの全国展開を進めるとともに、新しいカテゴリサイトを順次立ち上げる。



神奈川版の立ち上げに伴い、関東圏においてもWeb集客を強化

加えて、戸建て住宅に関連するカテゴリーに特化した新しいサイト（例：建売など）を立ち上げる

次期の見通し：MUJIの総合展示場

無印良品の家の販売を拡大。熊本市北区に無印良品の家の3商品（木の家・窓の家・陽の家）全てが見学できる総合展示場を建築予定。営業開始は2021年1月を計画。



常設展示場の周辺を中心に、長期見学用住宅（建売）をあらたに6棟建築し、販売強化をおこなう



常設モデルハウス（9 拠点）

- ・合志店（熊本）
- ・熊本南店（熊本）
- ・八代店（熊本）
- ・荒尾店（熊本）
- ・大分店（大分）
- ・はません店（熊本）
- ・無印良品の家熊本店（熊本）
- ・sketch casa（福岡）
- ・無印良品の家熊本店総合展示場（熊本） **NEW**

長期見学用住宅（8 拠点）

- ・光の森（熊本）
- ・巨勢（佐賀）
- ・大牟田（福岡）
- ・玉名（熊本）
- ・佐土原（熊本）
- ・上日置（熊本）
- ・駄原（大分）
- ・西与賀（佐賀）

NEW
NEW
NEW
NEW
NEW
NEW

中期経営計画（2020/7－2023/6）

「NEXT STAGE 2023」



I 事業紹介

01 Slogan	P.04
02 事業内容	P.07
03 ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01 決算ハイライト	P.12
・業績サマリー	
・次期の見通し	
・次期の連結業績見通し	
02 事業報告	P.17
03 次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01 基本方針	P.33
02 定量目標	P.35
03 ロードマップ	P.38
・戸建てプラットフォームへ	
・YouTubeチャンネルへの注力	
・住宅版SPAモデルの確立	
・サブスクモデルによる収益化	
04 KPI	P.47

基本方針

戸建
プラットフォーム
フォーマー

戸建事業へ集中

全国展開
加速化

売上高 ×2.5
営業利益 ×8

住宅版
SPA確立

戸建粗利率35%

サブスク
新規事業

全国の工務店
支援での収益化

I 事業紹介

01	Slogan	P.04
02	事業内容	P.07
03	ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01	決算ハイライト	P.12
	・業績サマリー	
	・次期の見通し	
	・次期の連結業績見通し	
02	事業報告	P.17
03	次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01	基本方針	P.33
02	定量目標	P.35
03	ロードマップ	P.38
	・戸建てプラットフォームへ	
	・YouTubeチャンネルへの注力	
	・住宅版SPAモデルの確立	
	・サブスクモデルによる収益化	
04	KPI	P.47

2023年6月期 定量目標

株式時価総額 **500** 億円

売上高

150 億円

(2.5倍)

営業利益

12 億円

(8倍)

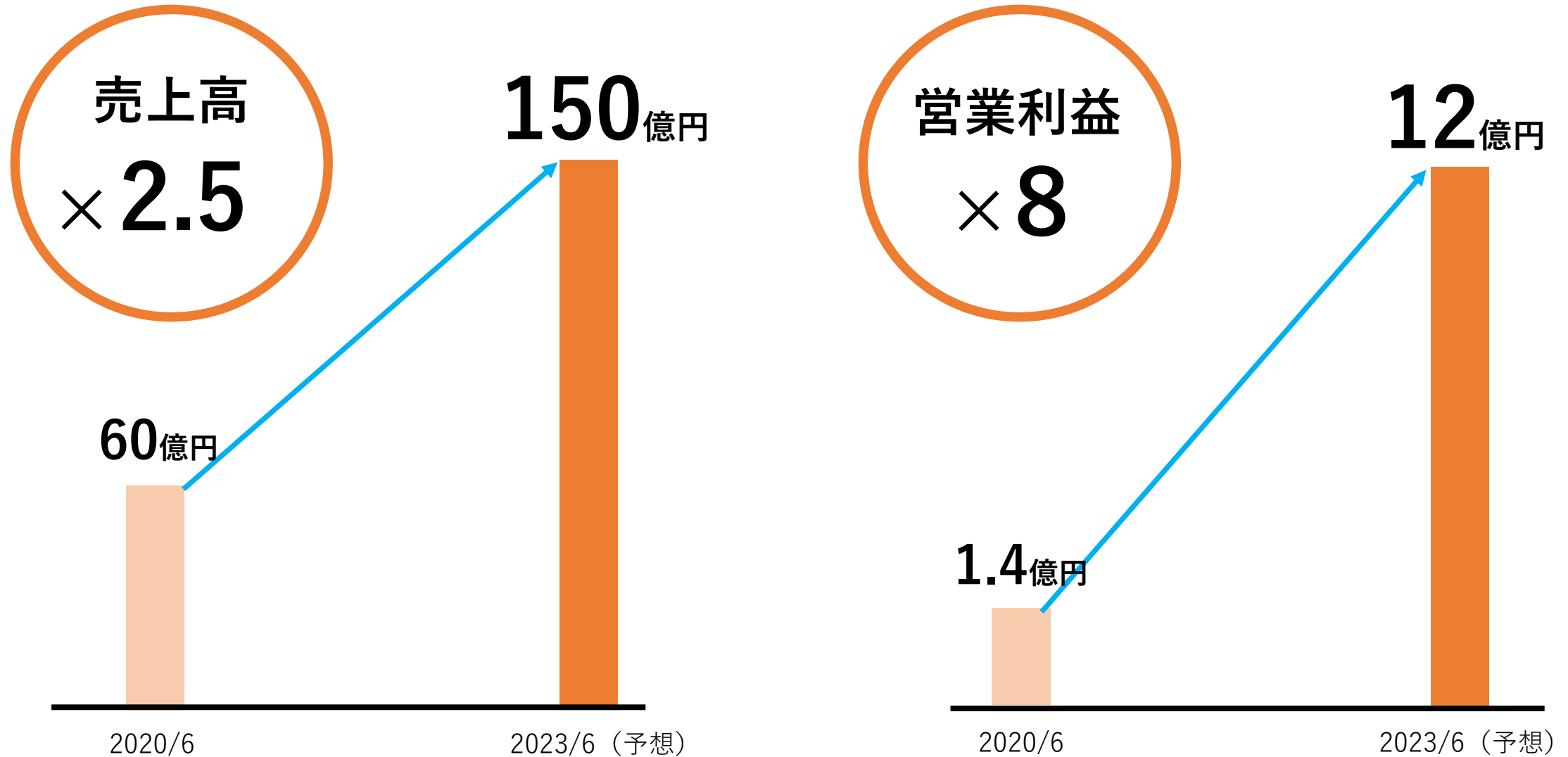
ROE

25%

(3.4倍)

※ () 内の数字は2020年6月期との対比

2023年6月期 定量目標



I 事業紹介

01	Slogan	P.04
02	事業内容	P.07
03	ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01	決算ハイライト	P.12
	・業績サマリー	
	・次期の見通し	
	・次期の連結業績見通し	
02	事業報告	P.17
03	次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01	基本方針	P.33
02	定量目標	P.35
03	ロードマップ	P.38
	・戸建てプラットフォームへ	
	・YouTubeチャンネルへの注力	
	・住宅版SPAモデルの確立	
	・サブスクモデルによる収益化	
04	KPI	P.47

【1】戸建プラットフォームへ

①戸建関連カテゴリーポータルサイトの充実・拡大

土地探し



全国展開へ

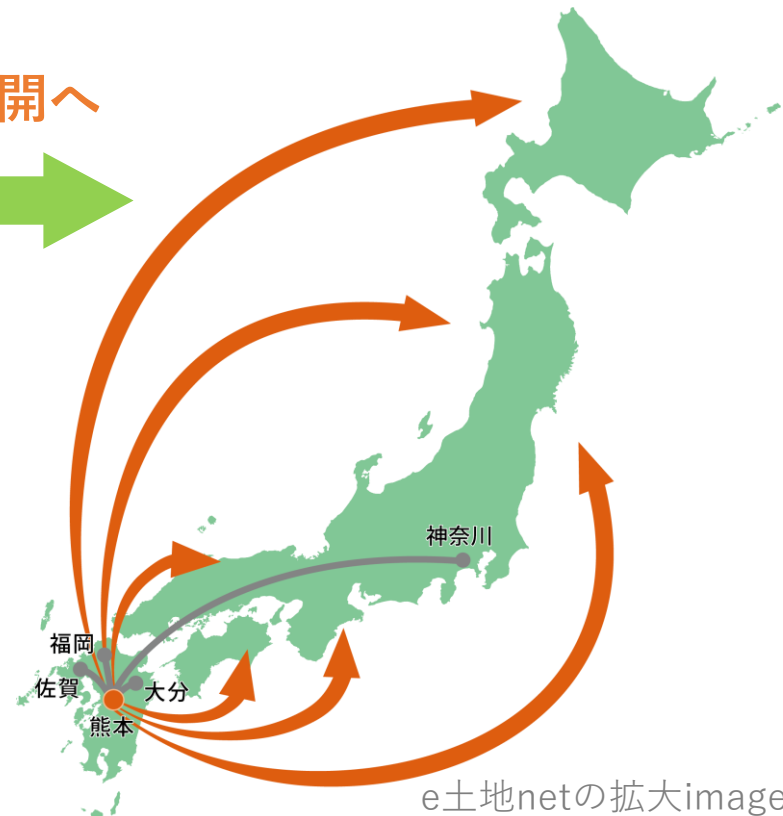
デザイン



平屋



建築家マッチング



e土地netの拡大image

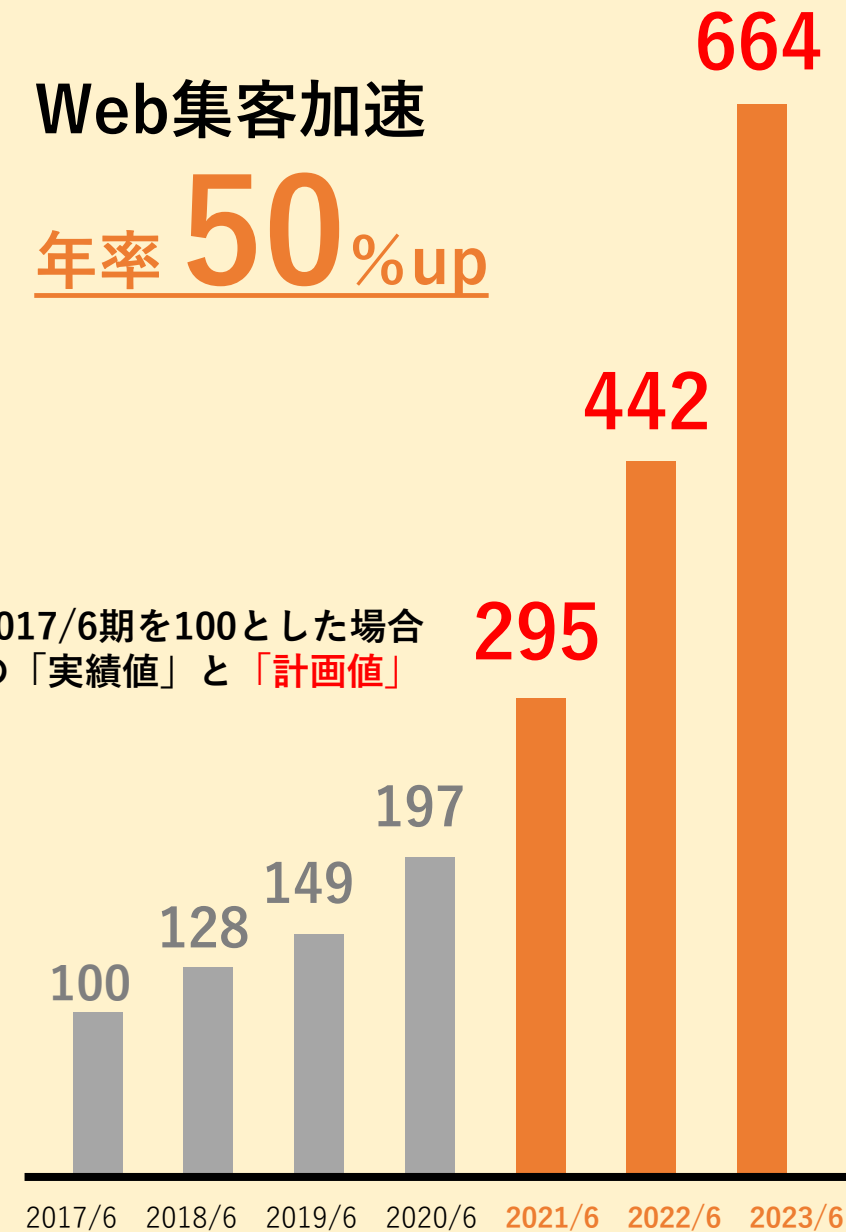
新カテゴリーサイト

+ 年 2 - 3
リリース

Web集客加速

年率 50%up

2017/6期を100とした場合の「実績値」と「計画値」



【1】戸建プラットフォームへ

①土地探し の強みと特徴

いい土地いい家いい笑顔

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

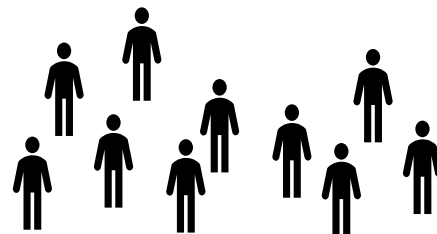
有料掲載
(広告モデル)

物件数が多く集まる



suumo at home

LIFULL HOME'S



九州エリア

熊本版

福岡版

佐賀版

大分版

+

関東エリア

神奈川版

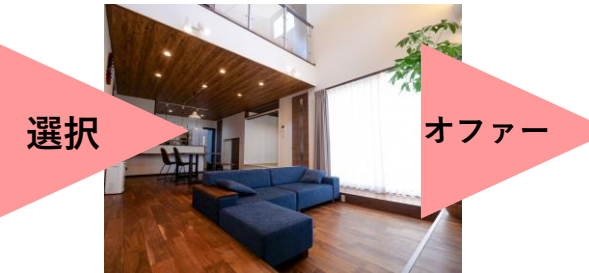
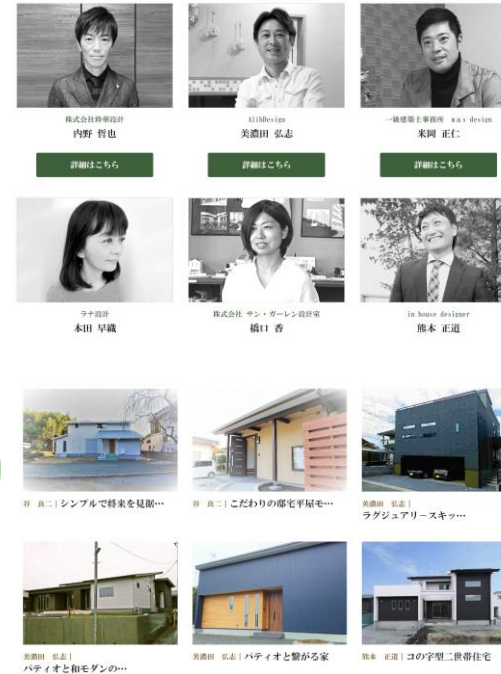
今後も全国各地へ水平展開

【1】戸建プラットフォームへ

① 建築家マッチング e建築士net の強みと特徴

熊本版

お客様は希望する「建築家」 or 「施工事例」 からオファー



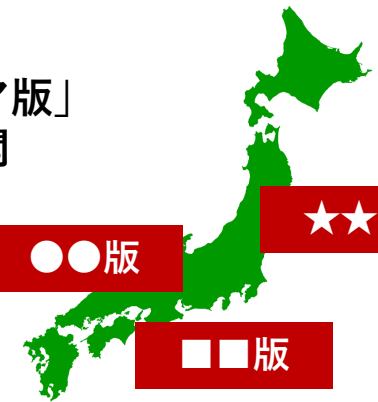
全国「各エリア版」
で水平展開

熊本版
にて開始

●●版

★★版

■ ■ 版

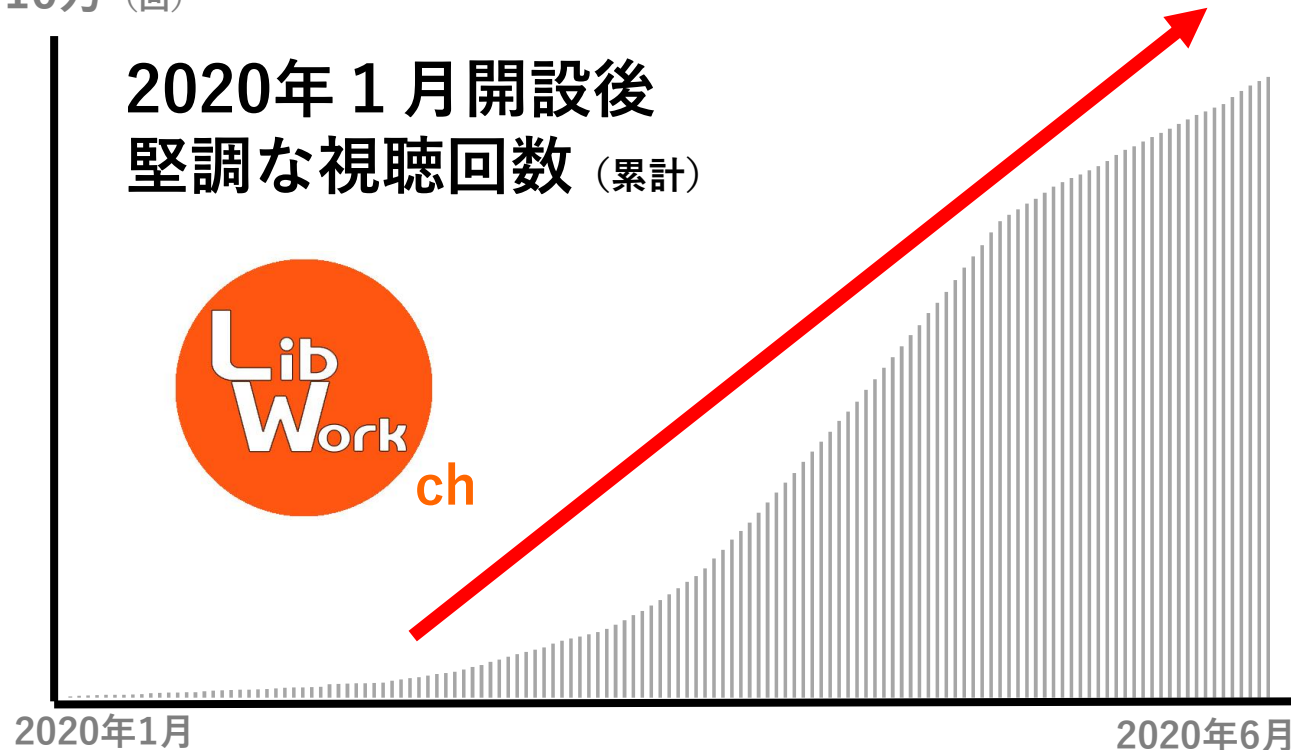


【1】戸建プラットフォームへ

②YouTubeチャンネルへの注力 (Lib Work ch)

10万 (回)

2020年1月開設後
堅調な視聴回数 (累計)



登録数目標

No. 1 10万人

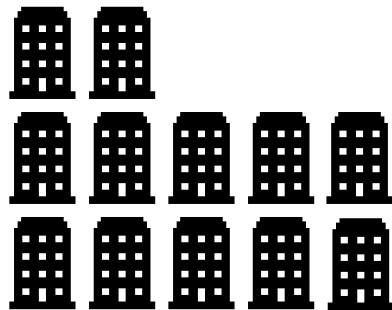
・家
・注文住宅
・戸建
の 카테고리にて
チャンネル視聴時間No. 1 を目指す

<p>【脅威の収納力!】【平屋】見学会のお家をご紹介します! #...</p> <p>9.2万 回視聴・1 か月前</p>	<p>【平屋なのに階段が!?!】【趣味部屋】見学会のお家...</p> <p>5.9万 回視聴・1 か月前</p>	<p>【土地300坪×48坪の平屋】【和モダンな豪邸】見学会...</p> <p>5.1万 回視聴・2 週間前</p>

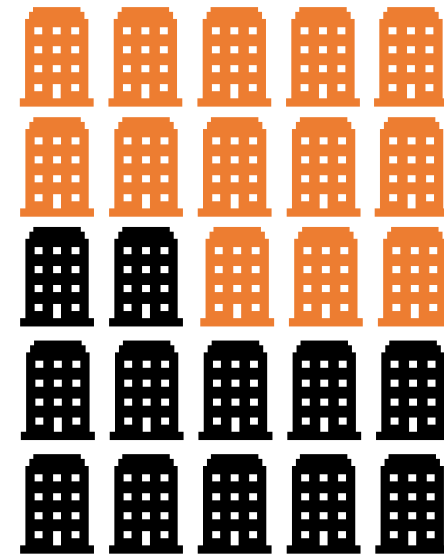
※上記は2020年8月10日現在のLib Work chの画面キャプチャ

【2】全国展開へ加速化 急成長・急拡大へ

①エリア・店舗数拡大



熊本県 (8 店舗)
福岡県 (1 店舗)
佐賀県 (1 店舗)
大分県 (1 店舗)
神奈川県 (1 社)

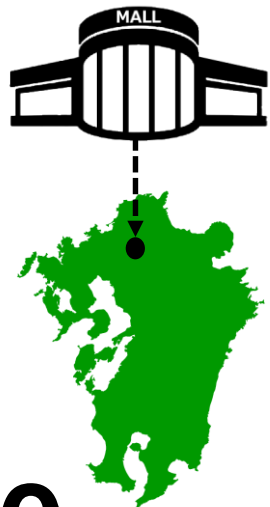


【2】全国展開へ加速化 急成長・急拡大へ

②ショッピングモール向けブランド「sketch」展開

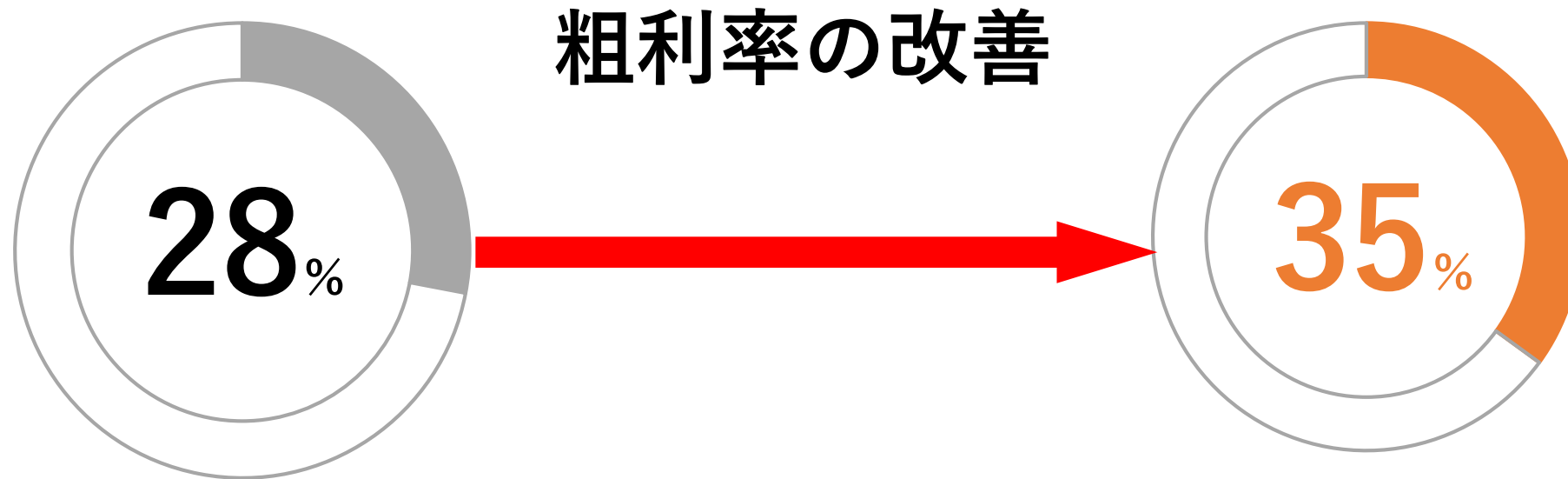


sketch
/ LIFE DESIGN PROJECT. /



請額 **1800**万円 × **40**棟を目標





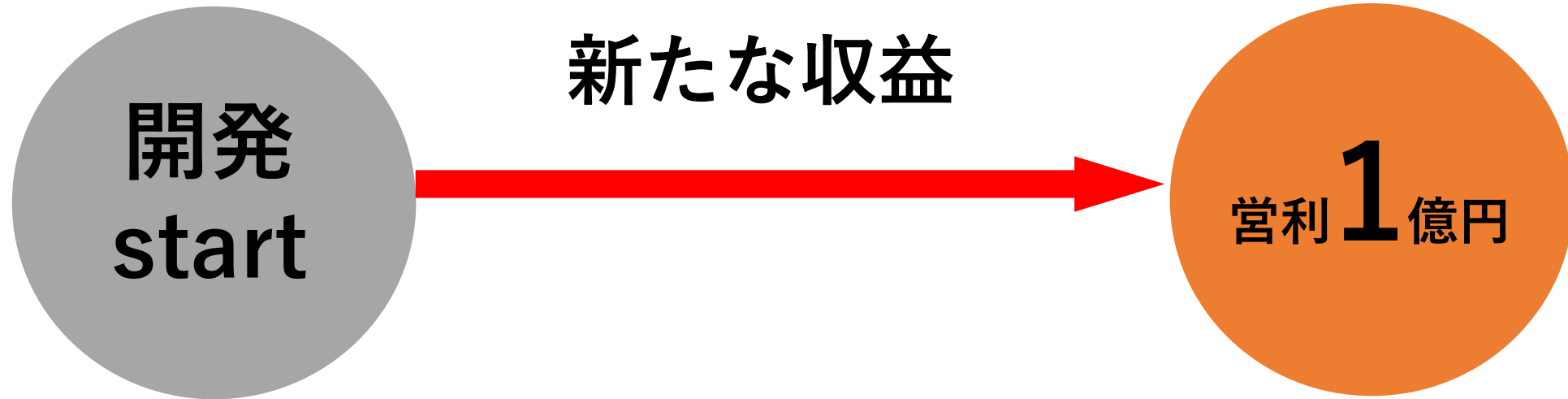
主要5工種の工事内製化へ

(給排水設備・基礎工事・建て方工事・サイディング工事・地盤改良工事)

自社独自工法の開発をスタート

【4】サブスクリプションモデルによる収益化

当社が企画した新規事業が経産省の「IoT、AI、ブロックチェーン等先端技術活用型」に採択



AIを活用した全国の工務店・ビルダー支援事業
(2021年4月～販売開始)



I 事業紹介

01	Slogan	P.04
02	事業内容	P.07
03	ビジネスモデル	P.08

II 2020年決算説明資料

01	決算ハイライト	P.12
	・業績サマリー	
	・次期の見通し	
	・次期の連結業績見通し	
02	事業報告	P.17
03	次期の見通し	P.27

III 中期経営計画

01	基本方針	P.33
02	定量目標	P.35
03	ロードマップ	P.38
	・戸建てプラットフォームへ	
	・YouTubeチャンネルへの注力	
	・住宅版SPAモデルの確立	
	・サブスクモデルによる収益化	
04	KPI	P.47

	<u>2020年6月期</u>	<u>2023年6月期</u>
売上高	60億円	150億円 (2.5倍)
営業利益	1.4億円	12億円 (8倍)
営業利益率	2.4%	8%
ROE	7.3%	25%
戸建粗利率	28%	35%
店舗数	12店舗	25店舗
Web集客数	年率50%増	
YouTubeチャンネル登録数	500人	10万人
サブスクモデル営業利益	経産省の新連携支援事業に採択	1億円

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。

お問合せ先

株式会社Lib Work 管理部

TEL : 0968-44-3559

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