

株式会社Lib Work (証券コード：1431) 個人投資家向け会社説明

2018年6月

会社概要



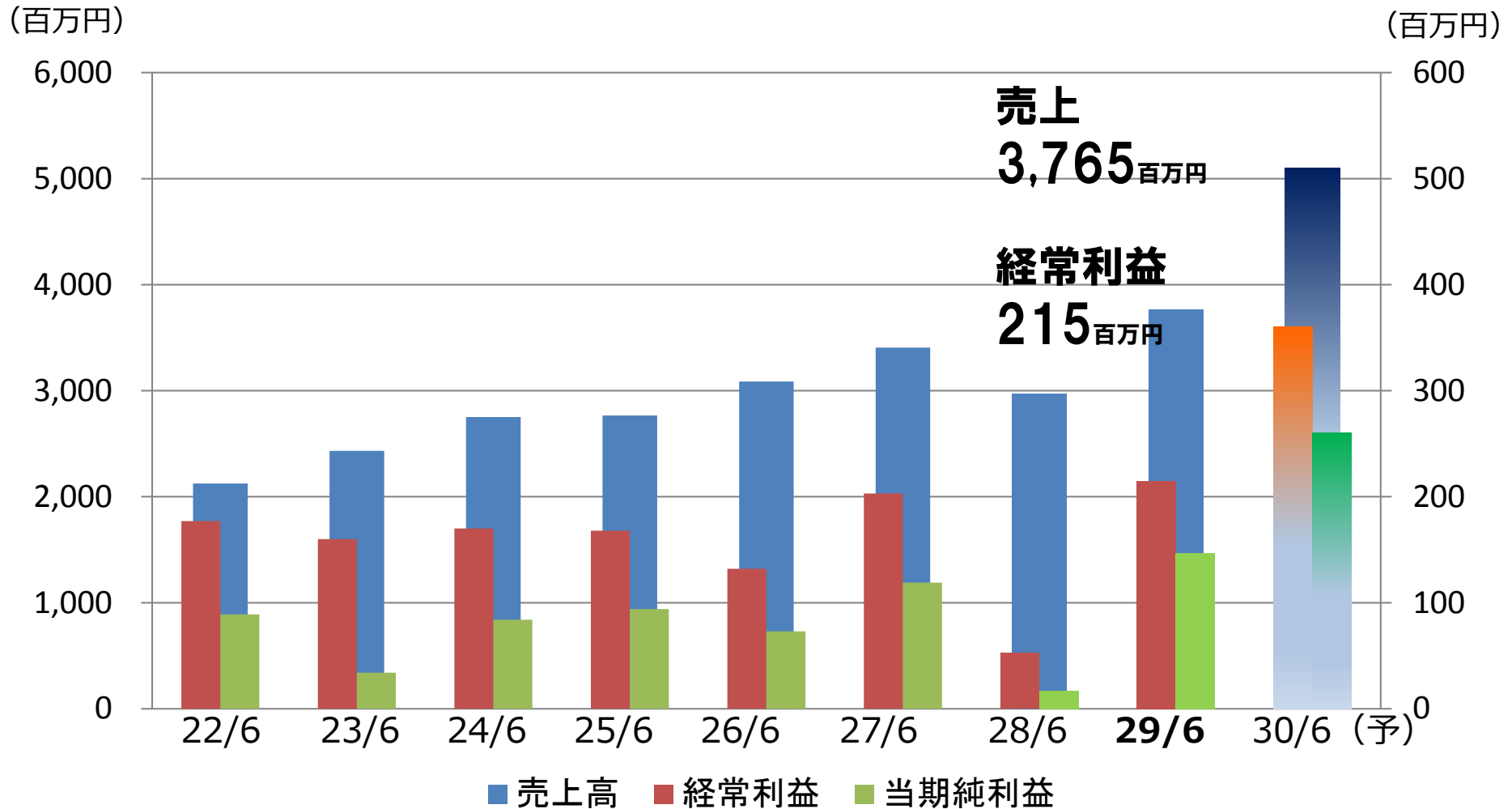
会社名	株式会社Lib Work(リブワーク)
代表者	代表取締役社長 瀬口 力
設 立	平成9年8月1日
所在地	熊本県山鹿市鍋田178-1
事業内容	注文住宅の建築請負、戸建住宅の企画・設計・施工・販売 住まいのコンサルティング全般
資本金	2億5,690万円
役 員	代表取締役社長 瀬口 力 常務取締役 瀬口悦子 取締役 山崎和範 取締役 大山重敬 社外取締役 松村伸也(現:K&Pパートナーズ(株)代表取締役社長) 社外取締役 西村信男(現:西村信男税理士事務所) 社外取締役 前田 隆(現:株トライアンド代表取締役社長) 社外監査役(常勤) 櫻井昭生(元:ソニー(株)国内関連会社役員) 社外監査役 古田哲朗(現:ふるた法律事務所代表弁護士) 社外監査役 永野 隆(現:永野公認会計士事務所)
従業員数	133名(平成30年4月30日現在)

昭和49年3月	熊本県山鹿市に瀬口工務店創業
平成9年8月	瀬口工務店を法人化し、有限会社瀬口工務店(資本金5,000千円)を設立
平成12年6月	有限会社瀬口工務店を株式会社に組織変更
平成13年4月	ホームページにおいて「インターネット展示場」を開設
平成13年7月	住宅モニター制度を創設
平成16年11月	株式会社エスケーホームに商号変更
平成22年8月	ギャラリー「INDEX」をオープン
平成23年9月	資本金を100,000千円に増資
平成26年1月	熊本県熊本市に住まいの情報発信拠点「エスケーホーム住まいPLAZA(下通店)」を開設
平成26年7月	「無印良品の家ネットワーク」に加入
平成26年8月	第三者割当増資により資本金を117,250千円に増資
平成27年3月	新株予約権の行使により資本金を123,750千円に増資
平成27年8月	公募増資により資本金を178,950千円に増資
平成27年8月	福岡証券取引所Q-Board市場に株式を上場
平成28年3月	熊本県菊池郡菊陽町に光の森店を開設
平成28年4月	佐賀県佐賀市鍋島町に佐賀店を開設
平成28年6月	「エスケーホーム住まいPLAZA(下通店)」を閉鎖
平成29年4月	熊本県熊本市南区に常設住宅展示場を開設
平成29年6月	公募増資及び第三者割当増資により資本金を256,909千円に増資
平成29年9月	熊本県八代市に新設された「平屋だけの総合展示場」に出店し、八代店を開設
平成30年3月	熊本県合志市に新設された「合志市住宅総合展示場アンビーハウジングパーク」に出店し、合志店を開設

業績推移

業績の推移

**平成29年6月期は売上・利益ともに過去最高。
今期は、第3四半期決算短信で上方修正し、
売上51億円・経常利益3.6億円で過去最高を見込む**



平成29年6月期は売上高は前期比27%増
経常利益は前期比306%増

(単位：百万円)

	28年6月期	29年6月期	
	実績	実績	増減率
売上高	2,974	3,765	+27%
経常利益	53	215	+306%
当期純利益	17	147	+765%

平成30年6月期（予想）は、さらに業績拡大へ
売上高は前期比35%増、経常利益は66%増を計画

（単位：百万円）

	29年6月期	30年6月期	
	実績	（予想）	増減率
売上高	3,765	5,100	+35.5%
経常利益	215	360	+66.7%
当期純利益	147	240	+62.4%

平成30年6月期（3Q決算）を5月11日に公表 前年対比で大幅な増収増益

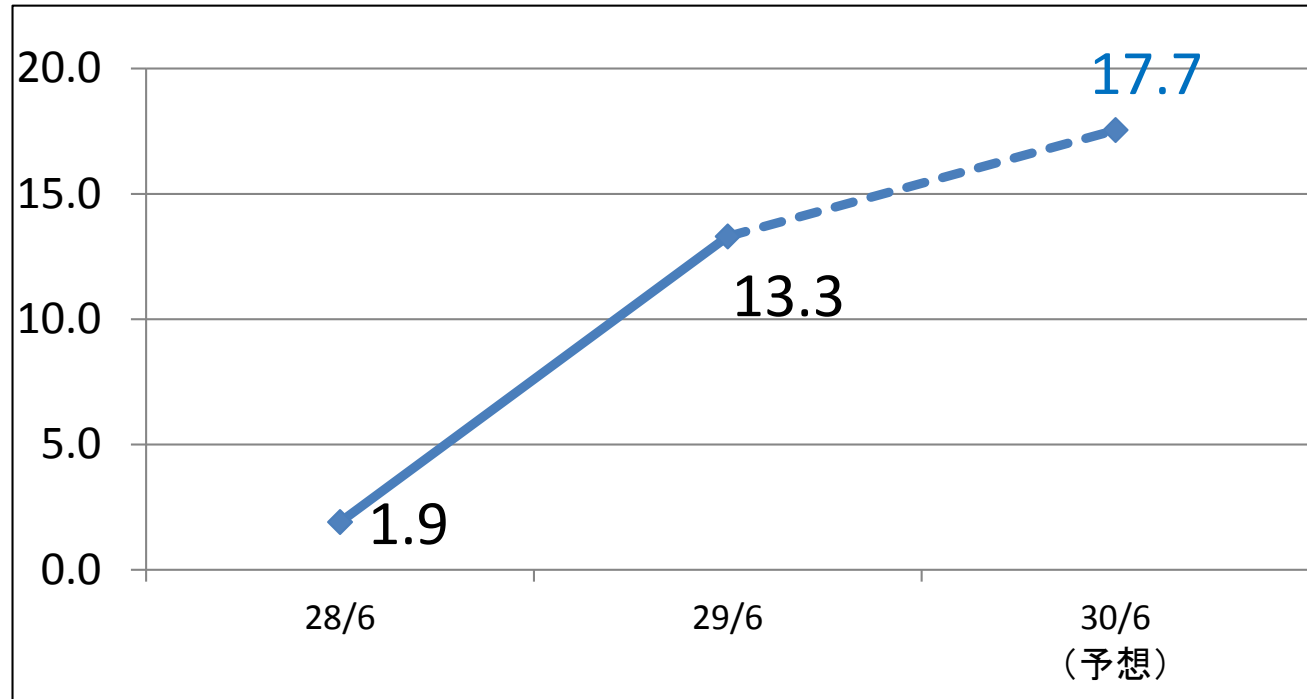
（単位：百万円）

	29年6月期 (3Q決算)	30年6月期 (3Q決算)	
	実績	実績	増減率
売上高	2,399	3,580	+49.2%
経常利益	60	238	+296.2%
四半期純利益	41	156	+274.6%

株主資本利益率 (ROE)

平成29年6月期は前期比7倍と大幅に伸長
平成30年6月期 (予想) も1.3倍に

	28/6	29/6	30/6 (予想)
ROE	1.9%	13.3%	17.7%



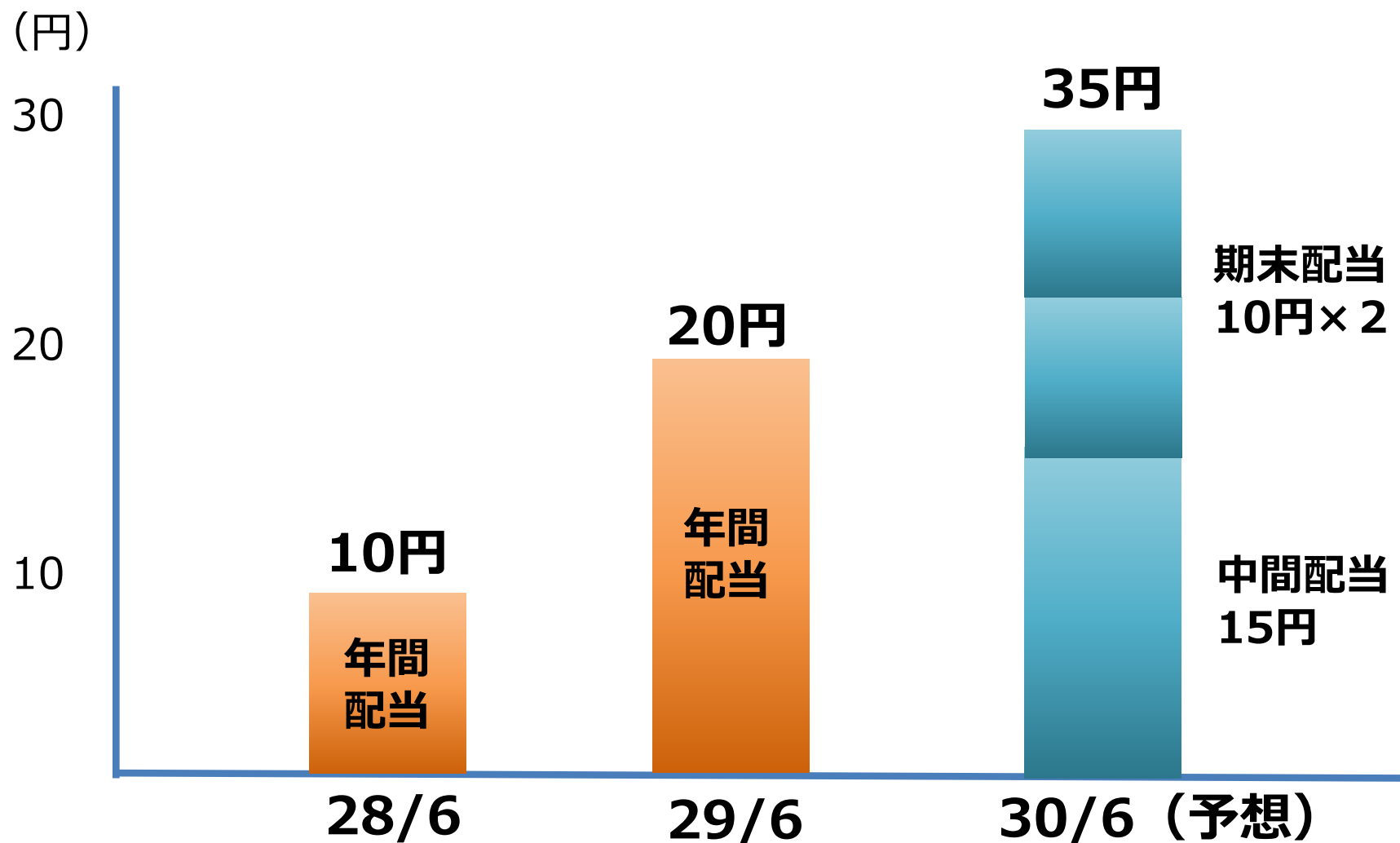
**株式分割（1株→2株）を平成30年1月1日に実施。
1月30日には、上場来最高値の1,248円に。**



株式分割調整後（出所：ヤフーファイナンス）

株主還元

**配当の増配を決定。株式分割を考慮しない場合の
平成30年6月期の1株当たり年間配当金は35円**



株主優待券を拡充

(変更前)

保有株式数	優待内容
100株以上	MUJI GIFT CARD 500円分

(変更後)

保有株式数	優待内容
100株以上、1,000株未満	クオカード 1,000 円分
1,000株以上、5,000株未満	クオカード 1,000 円分及び 投資用アパート建物本体価格 1 %割引券
5,000株以上、10,000株未満	クオカード 1,000 円分及び 投資用アパート建物本体価格 2 %割引券
10,000株以上	クオカード 1,000 円分及び 投資用アパート建物本体価格 3 %割引券

独自のビジネスモデル





WEBによる集客



郊外型ドミナント戦略

WEBを活用した戸建事業



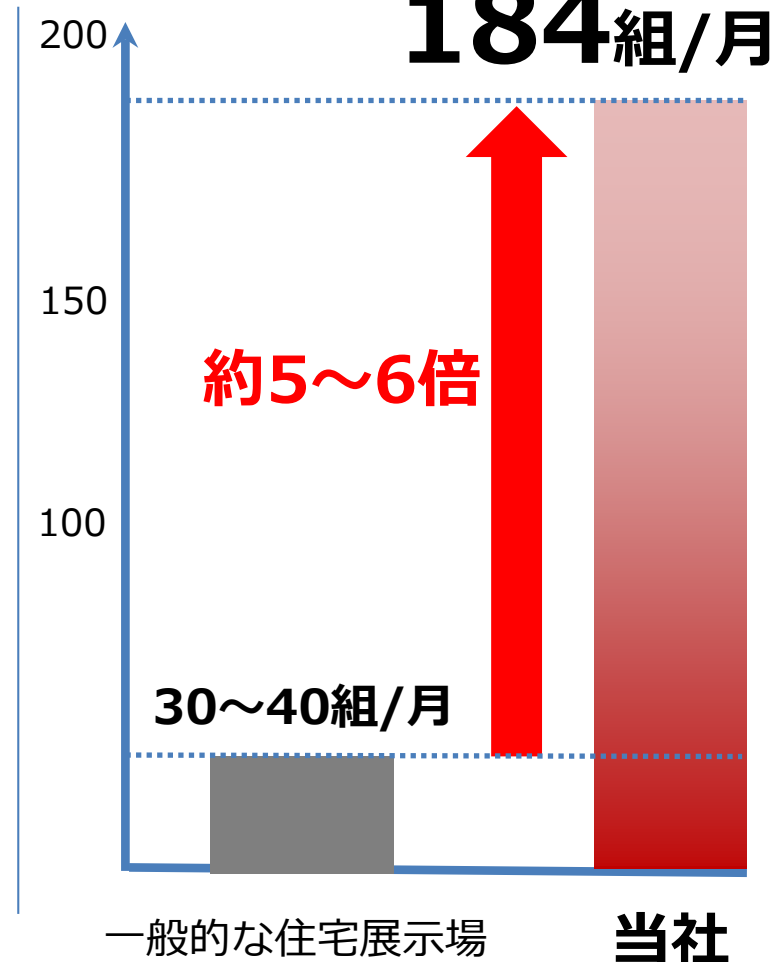
専門性に特化したサイト活用。圧倒的集客力

自社HPを中核に、カテゴリサイトを展開



WEB新規客 実績値 (平成29年8月度)

(新規：組)



**お引渡後、そのお客様の周辺地域にて販売・施工を繰り返
返し、その地域での認知と売上を拡大**



受注後、見学会開催

その周辺で
受注・施工を繰り返す

他のエリアで水平展開

同心円状の広がり

積極的IT投資の結果、 過去5年間で売上高が1.4倍超に拡大



経済産業省主催の「攻めのIT経営中小企業百選2016」を受賞

IT活用に積極的に取り組み、成果をあげている全国の中小企業を表彰するもの。
熊本県下では初の受賞。



当社の商品

当社の商品 『ワンピース戦略』

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



ワンピース戦略

同じ設計プランであれば、
どの商品ブランドを選択しても同じ価格

BLANCO



GLASSA



Z・E・N



palette











安全・安心を高める制振構造を採用 断熱性能の高いセルローズファイバーを自社 内製化により、コストダウン



素材は天然の木質繊維。
寒冷地である北米では圧倒的シェア（35%）

VR（ヴァーチャルリアリティ）による提案 大幅なコスト削減と顧客満足の追求



住まいのご提案は
「見る」から「体験する」ものへ。

無印良品が提案する長期優良住宅 普遍性と可変性がコンセプト

当社は、熊本県下の独占営業権を取得

「永く使える、変えられる」をコンセプトとし、室内は間仕切りが少なく、吹き抜けを設けた「一室空間」を実現。家族の成長に合わせて、間仕切りをつけたり外したりできる可変性のある住まいであり、どの景観になじむシンプルなカタチが特徴



STRONG
POINT

March 15, 2014
Mr. [Name]
[Address]
[City, State, ZIP]
[Phone Number]
[Email Address]
Dear Mr. [Name]:
Thank you for your recent inquiry regarding our services. We are pleased to hear that you are interested in our offerings. Our team is dedicated to providing high-quality solutions that meet your specific needs. We will be in touch with you shortly to discuss the next steps in our process. If you have any questions in the meantime, please do not hesitate to reach out. We look forward to the opportunity to work with you.

STRONG
POINT

当社の強み

STRONG
POINT

Strong Point Studio Inc.

At Strong Point Studio, we work
with brand strategists to create

熊本県北部、福岡県南部の エリア別供給ランキングでは常勝

当社の主要エリア



エリア		ランク
福岡県 南部	大牟田市	第1位
	山鹿市	第1位
熊本県 北部	玉名商圏	第1位
	合志市	第4位

出所：2017全国No.1ホームビルダー大全集（西日本版）

圧倒的なプレゼン力

**CGを駆使し、お客様一人ひとりに
 きめ細やかなご提案。夢の具現化を支援**



女性目線での暮らしの提案、 主婦目線での動線提案を可能に

住宅・不動産業界には珍しく、従業員数の約半数が女性スタッフ



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)

圧倒的な採用力

大手ハウスメーカーを凌ぐ、圧倒的な採用力

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

A hand holding a magnifying glass is positioned on the left side of the frame, focusing on the central text. The background features a series of white upward-pointing arrows of increasing height, set against a bright blue sky with soft, white clouds. The overall composition suggests a focus on growth and strategic vision.

成長戦略

単一戸建事業から脱皮。

生活創造企業として、事業多角化へ。

株式会社エスケーホーム から

LibWork

株式会社リーブワーク へ

平成30年4月に商号変更致しました

エリア拡大

熊本・佐賀・福岡 → 九州一帯へ

九州から西日本 → 東日本 → 全国へ

5店舗 → 100店舗へ

層の拡大 『都市型建売事業』

1990万円～ 都市型建売事業への積極投資

熊本市内 ~~×~~ 土地付き ~~×~~ 駐車場 2 台

次世代省エネ基準
(等級4★★★★)対応

アイフォート



投資用不動産販売事業

Designer's Apartment



介護施設建築請負業





**シェアハウス事業、民泊事業など
「暮らしのネットワーク」による事業拡大。**



経営理念の「顧客第一主義」を貫き、その時代の変化に対応した商品開発を拡充することで戦略的な事業拡大に努めてまいります。



工務店

戸建事業

注文住宅、建売
不動産

創業時

現在

生活創造事業

注文住宅、建売、不動産
賃貸、介護、シェアハウス

今後

ご清聴、誠にありがとうございました。

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。

<問合せ先> 管理部 TEL 0968-44-3559