



2019年11月7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7日 13:00～15:50
2. 開催方法：対面による実開催
3. 開催場所：ソラリア西鉄ホテル8階 彩雲（福岡市中央区天神2丁目2-43）
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

# 投資家向け会社説明資料

**LibWork**

2019年11月7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

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



# 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

# 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

## 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

## 当社



WEB集客後、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**

# 独自のビジネスモデル (複数のカテゴリサイトを展開) LibWork

自社HPを中核に、カテゴリサイトを展開

土地探し



施工事例



自社HP



平屋ナビ



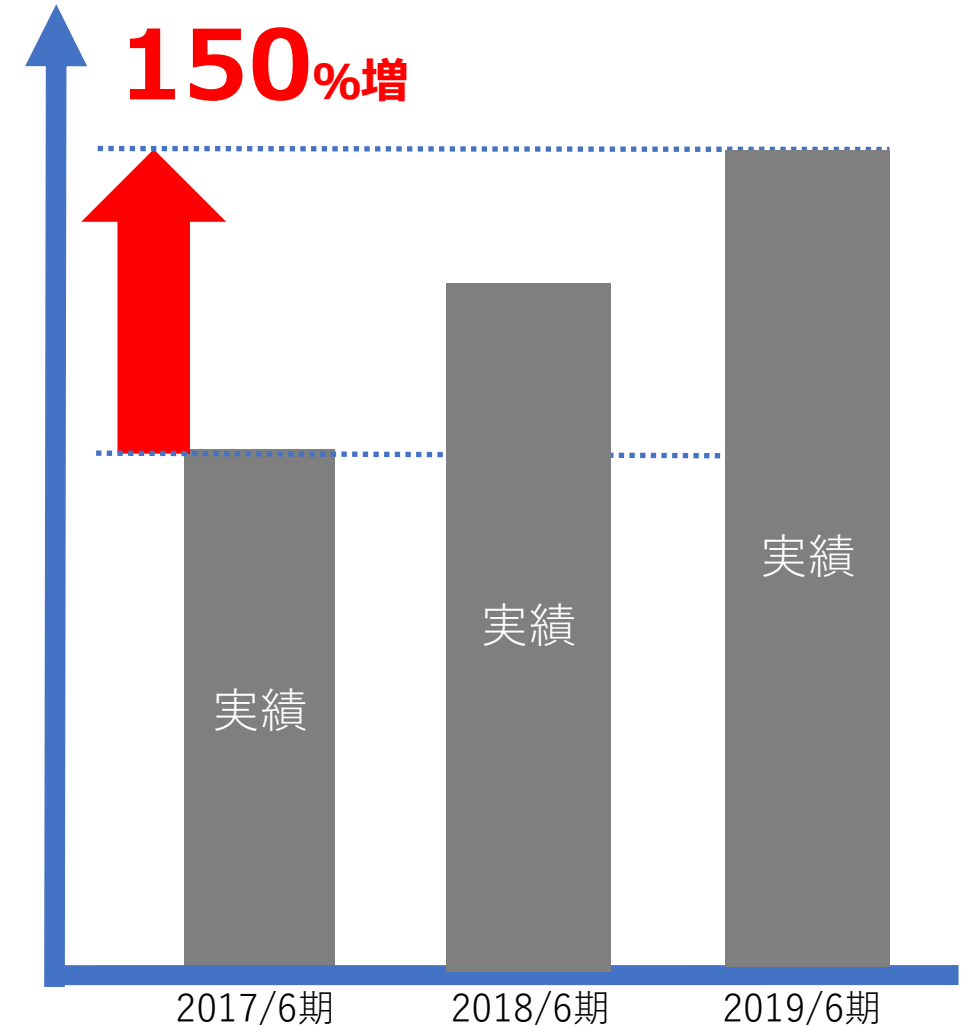
地盤チェック



ローコスト



Web集客は毎年堅調に増加。  
2017年6月期との比較では150%増を達成





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

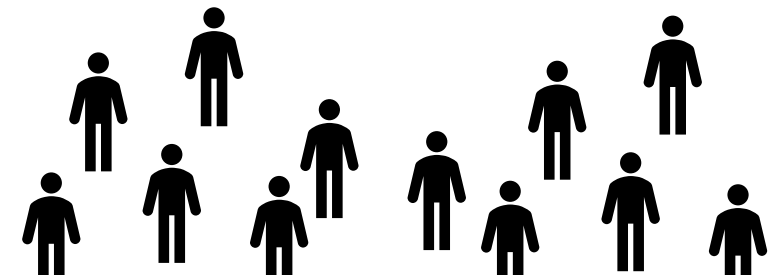
有料掲載 (広告モデル)

売地情報

suumo at home

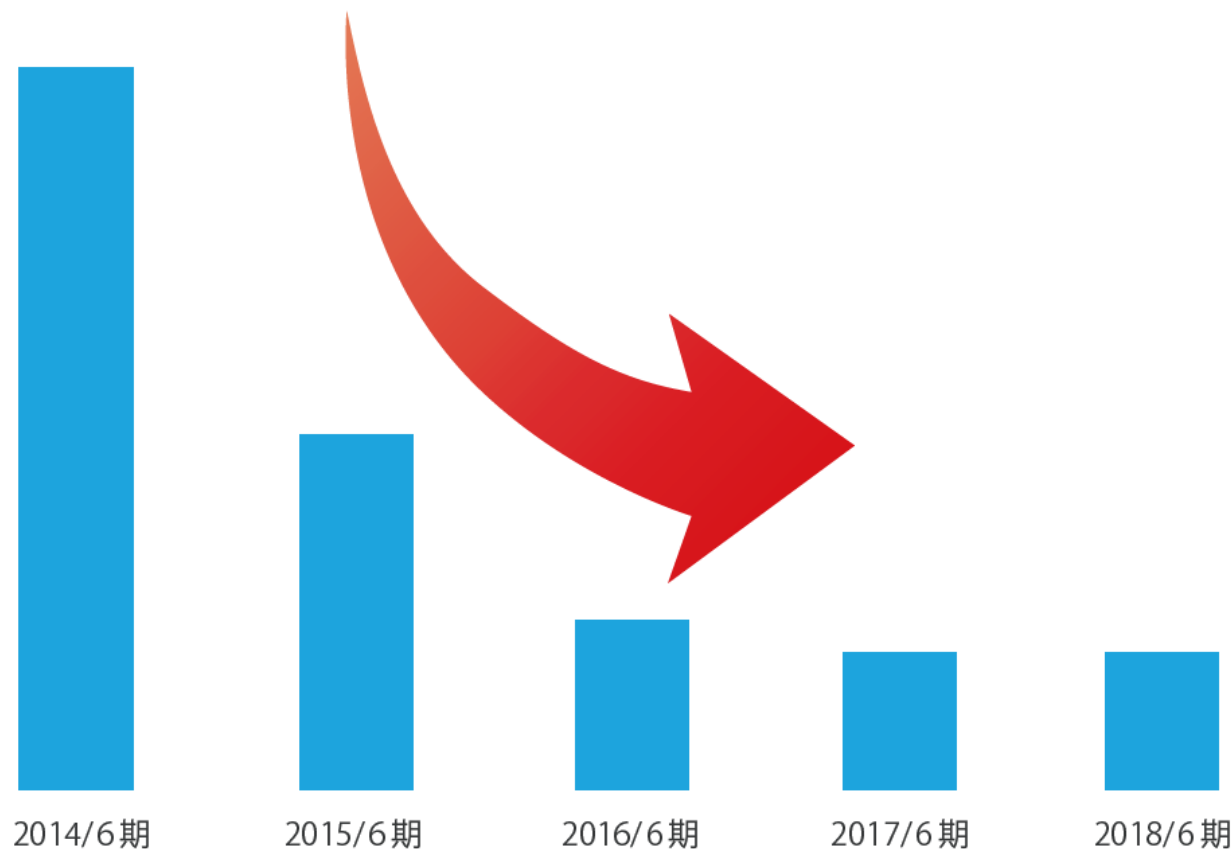


アクセス数



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

# 独自のビジネスモデル（住宅モニター制度）

当社では、お施主のお住まいが完成した後、お引き渡し前の2週間程度を見学会場として利用させていただく対価として本体工事価格から200万円割引を適応。この見学会はご検討中のお客様にとっては住宅展示場のモデルハウスにはない等身大の住まい選びができ、当社としても宣伝費の削減となり、「三方良し」を実現。



モニター申し込み



建築契約



住宅完成



住まいの見学会（2週間）



入居

## 住宅モニター報酬による値引き額の内訳

特典

通常価格から  
最大 **200** 万円  
割引

区分	値引き額（2週間）
見学会場としての提供	150万円
住宅の写真等の撮影およびそれらの使用	50万円
合計	200万円

※ 2週間の住宅モニター期間の場合

「住宅モニター制度」を活用し、見学会を開催。その時ご来場のお客様を中心にその周辺地域にて販売・施工・見学会を繰り返すことで、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



## 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。





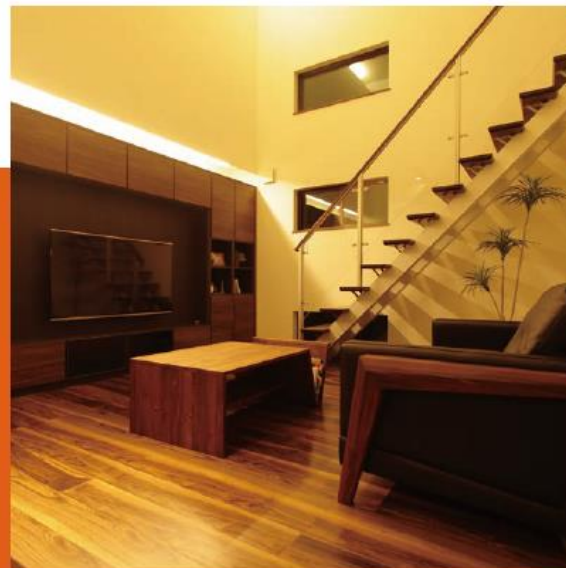
BLANCO



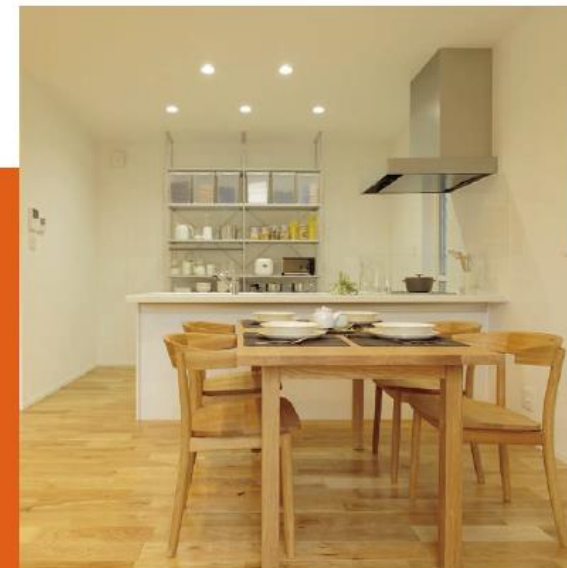
ZEN



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。

# 独自のビジネスモデル（女性の積極的活用）

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

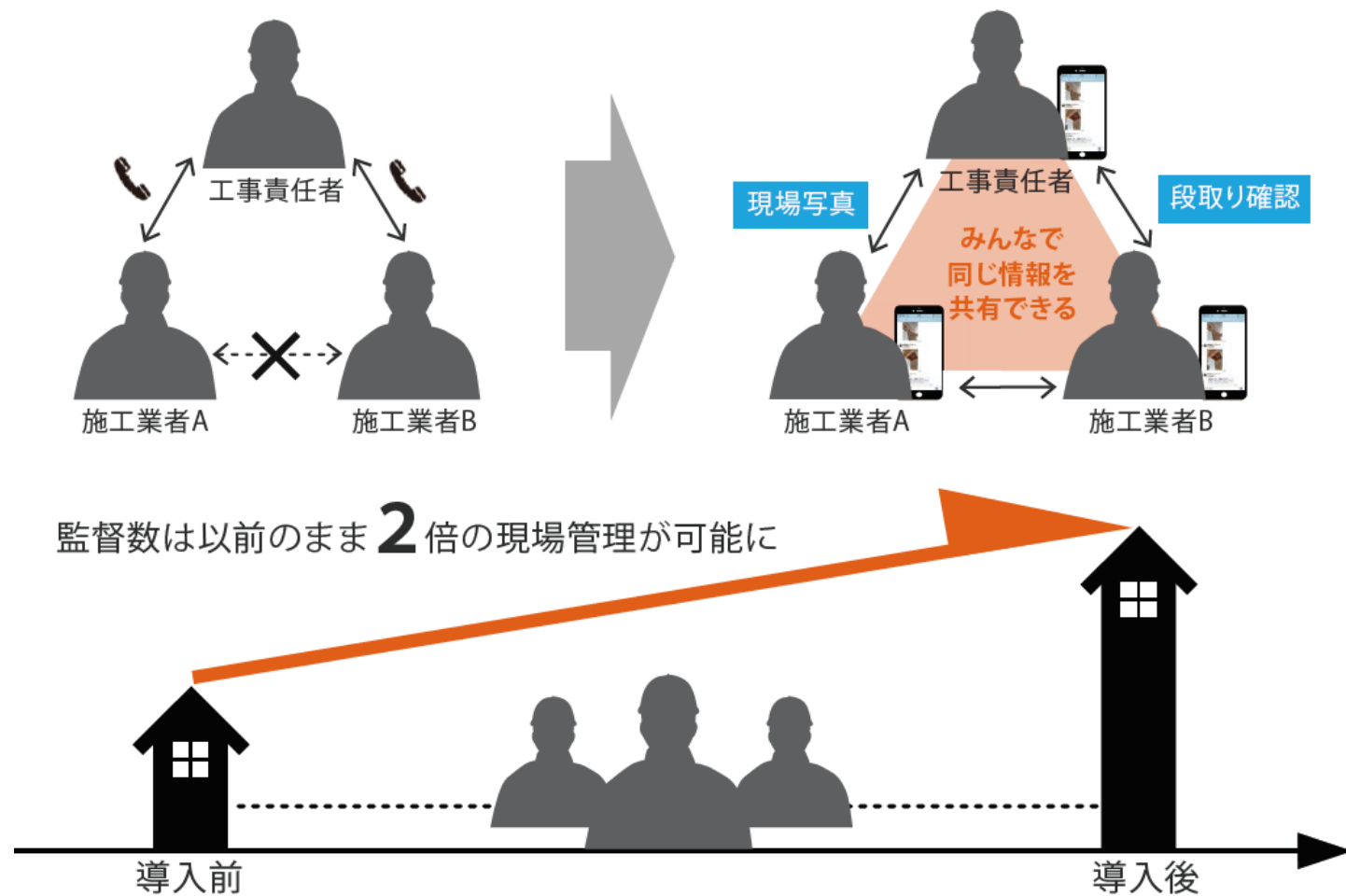
※「ダイバーシティ経営」とは、多様な人材を取り込み、その人材が実力を十二分に発揮でき、正当な評価を受け、企業価値向上を果たすこと。熊本県下では初の受賞。  
（同年受賞企業：富士通、P&G、日本マイクロソフト等）

# 独自のビジネスモデル（IT活用での業務効率化）

LibWork

14

業務用SNSによる「見える化」と「効率化」を実現。大工(外注先)が不足する中でも、業務用SNS等の活用により、施工業者間での作業進捗の「見える化」を図り、短納期化と生産性向上を実現。





WEB集客や住宅モニター制度でコストを抑制し、高い性能を持つ住宅を供給。

高い断熱性能をもつセルローズファイバーを内製化でコストダウン。  
しかも無結露30年保証

地震の揺れを最大95%低減する木造住宅用制震ダンパーを採用

無垢材や天然素材を利用したハイグレードな仕様

第三者機関における検査を実施。社内検査を合わせると着工から  
完成までに17回の検査を実施

24時間365日のコールセンター稼働。住宅設備は安心の10年保証

無印良品の家の営業権を取得。また1990万円(税別)～という低価格で高品質の都市型建売事業へ積極投資する等、顧客層の拡大を推進。

## 無印良品の家

永く使える、変えられる  
住む人それぞれが自在に  
暮らしの形を発想し、時  
に応じて変えられる家。



## アイフォート(都市型建売住宅)

家も価格もコンパクト

コンパクトで機能性が高い戸建て  
を負担のない支払いで。庭をつくら  
ず駐車スペース2台確保という  
顧客ニーズが増加。狭小地に建築  
可能。





## 他社以上の成長を実現

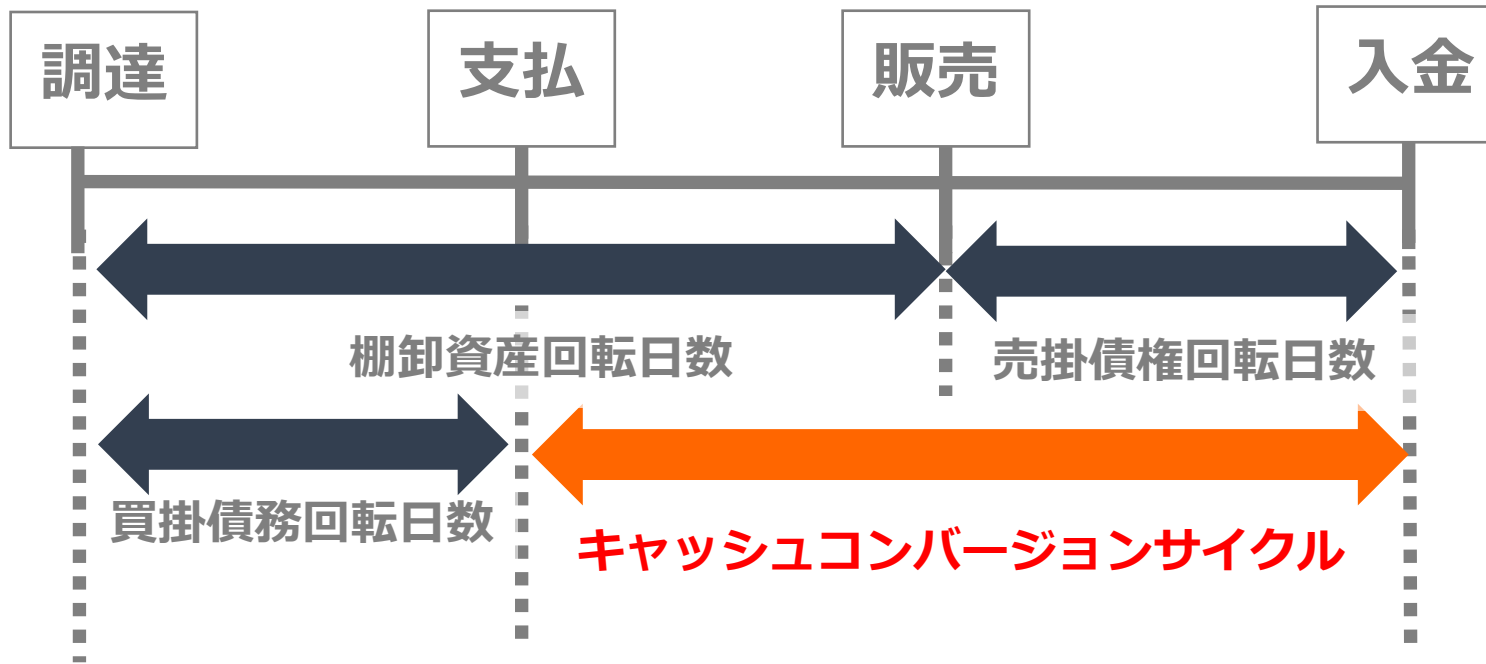
(株)日本ハウジングセンター(熊本市)によれば、2016年から2017年の1年間において、各地区企業別における建築確認申請数の順位を大きく伸長。仮に、熊本地震の復興需要に依存して業績を伸ばしたのであれば、他社も同様に業績が伸び、順位は一定になるため、それ以上の成長を実現。

## ネーミングライツの取得

### リブワーク藤崎台球場

熊本県が管理する藤崎台県営野球場のネーミングライツを2018年6月20日に取得。当社の地域貢献活動、文化活動、スポーツ振興への寄与、事業内容、経営の安定性や将来性などが熊本県に評価された。





## 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※
<b>当 社</b>	<b>-27日</b>

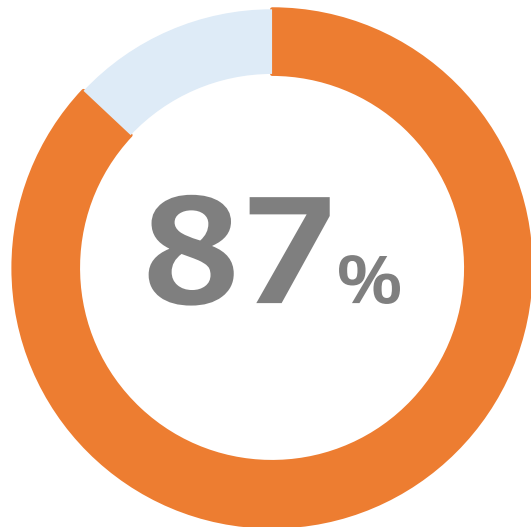
※加重平均。会社四季報2018年3月より作成  
 ※当社主幹事業である請負工事売上で試算

請負工事期間中に「中間金」を回収でき、経営の安定化に。

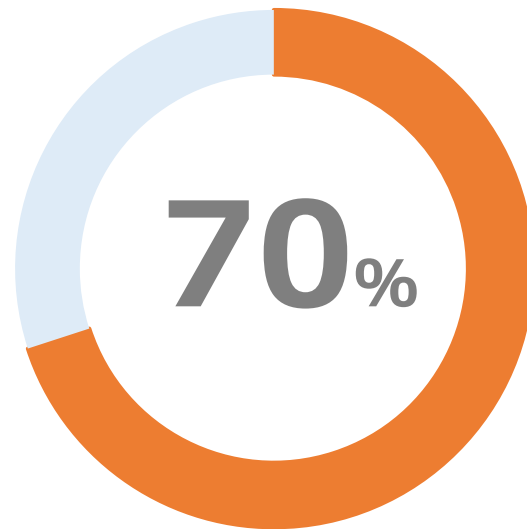


住宅業界は大手企業による寡占状態がないのが特徴。

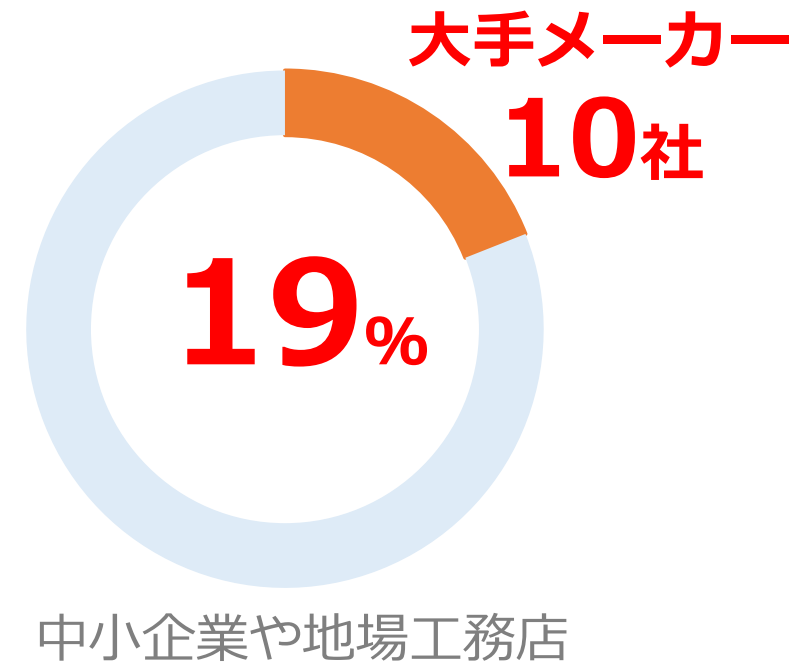
## 自動車業界



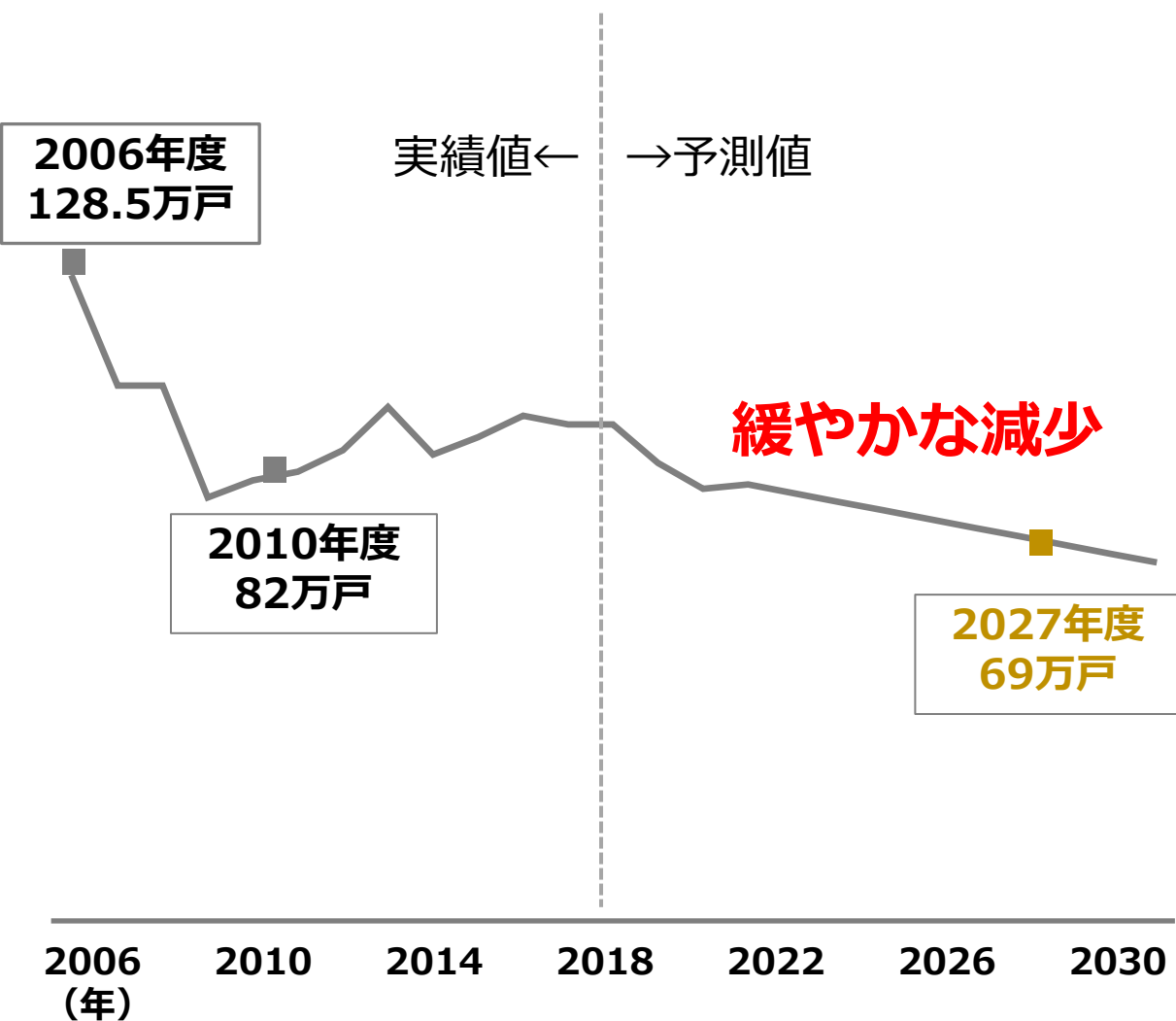
## 家電業界



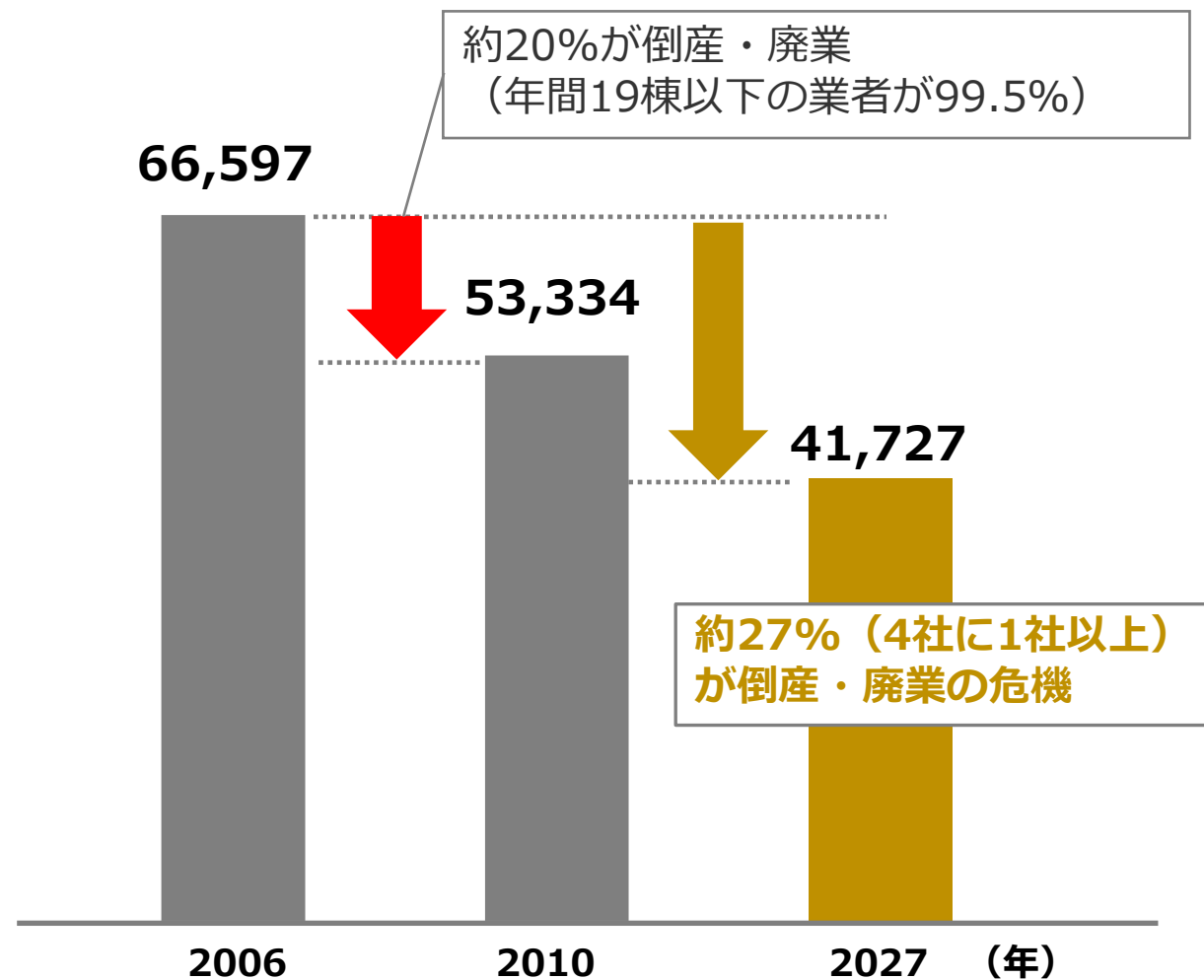
## 住宅業界



## 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）



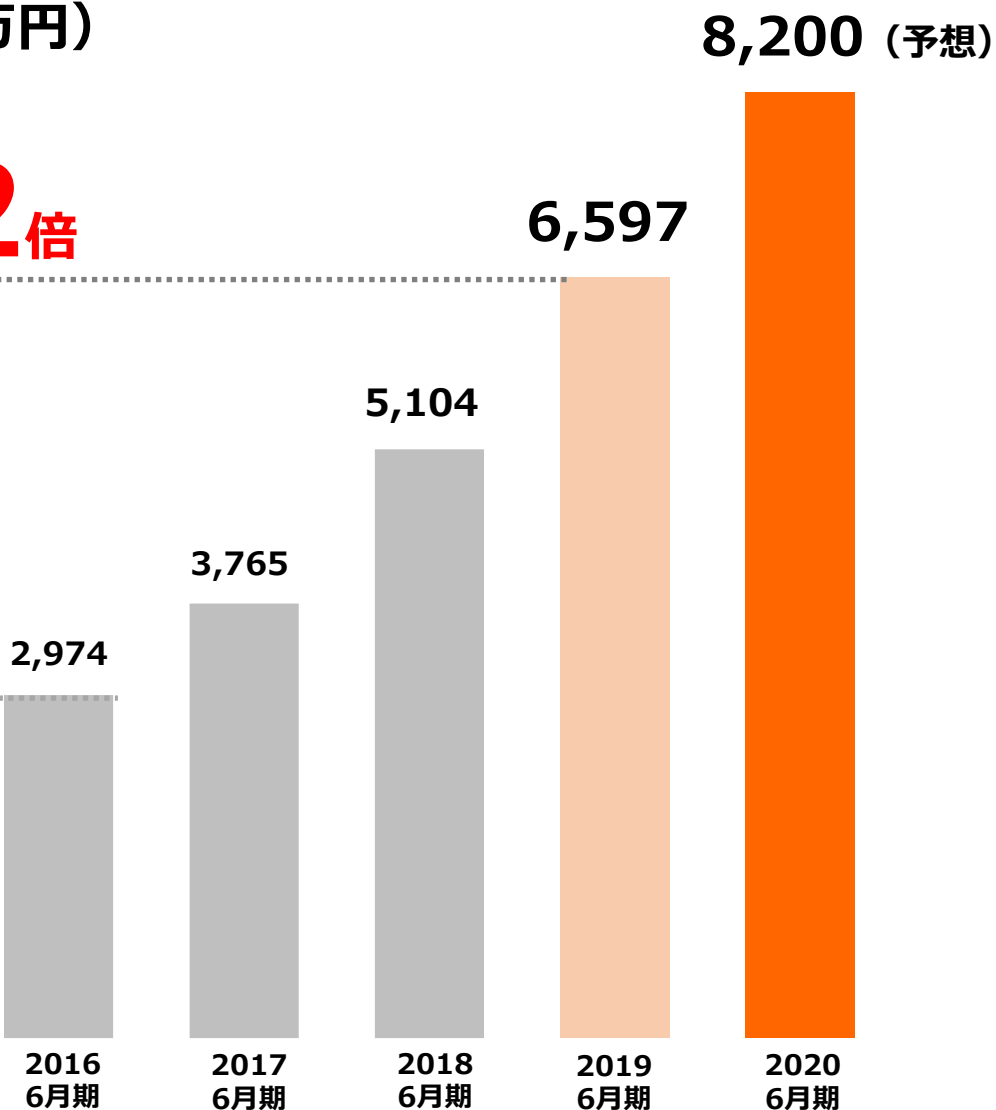
# 2019年6月期 決算説明

- ☑ 売上高 3期連続増収 過去最高を達成  
(前期比 +**29.2%**)
  
- ☑ 経常利益 3期連続増益 過去最高を達成  
(前期比 +**54.5%**)
  
- ☑ 次期の見通し  
売上高 **82.0**億円 (対前期 +16億2百万円、前期比 +24.3%)  
経常利益 **7.0**億円 (対前期 +1億26百万円、前期比 +22.0%)



(百万円)

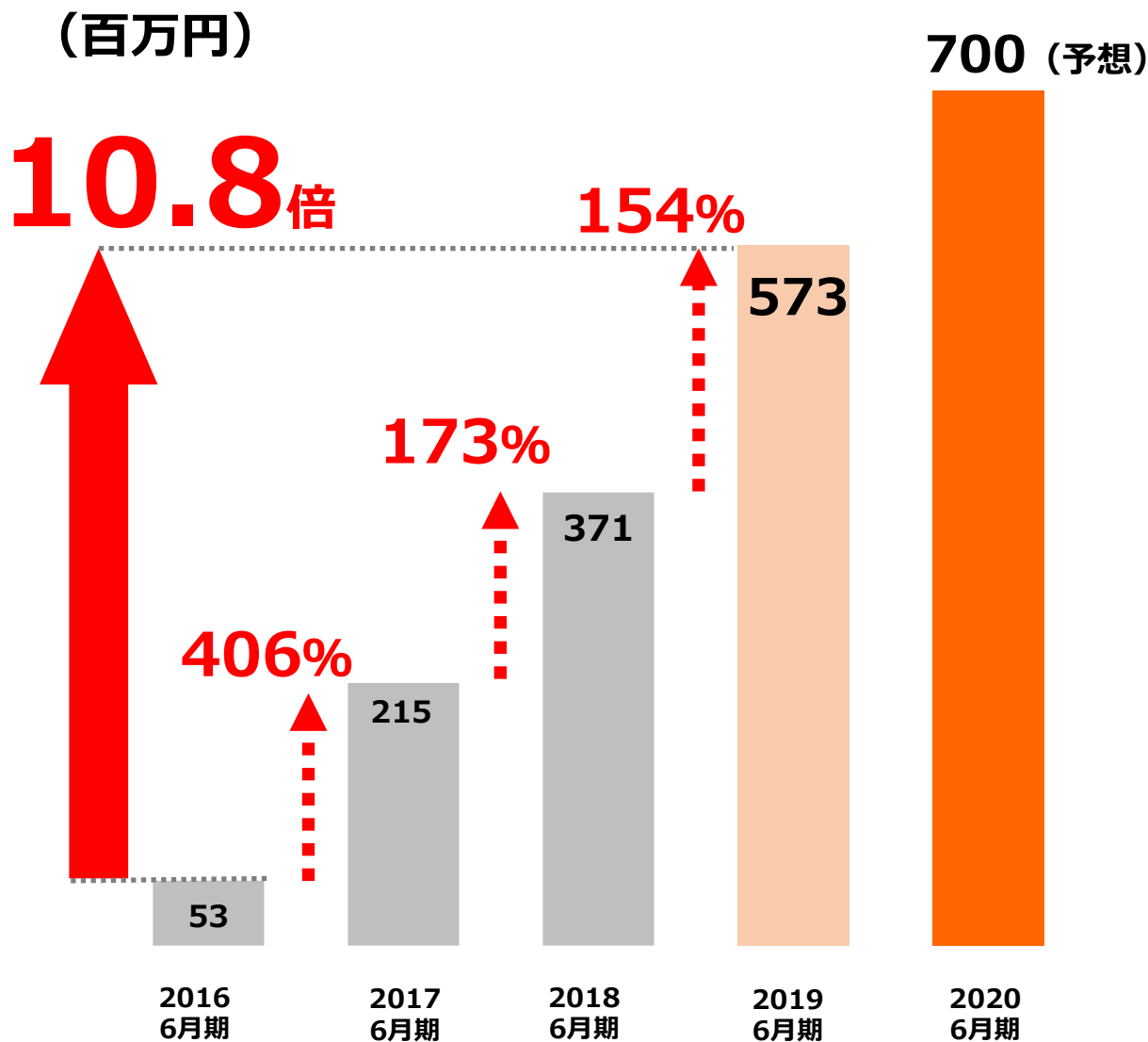
2.2倍



## 3期連続増収 過去最高を達成

2020年6月期も  
過去最高更新を予想

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。



## 3期連続増益 過去最高を達成

2020年6月期も  
過去最高更新の7億円を予想

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。

2019年6月18日、東京証券取引所マザーズへ上場。2015年8月に福岡証券取引所Q-Boardに上場しているため、重複上場となる。今後は全国へ事業展開を目指す。



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。



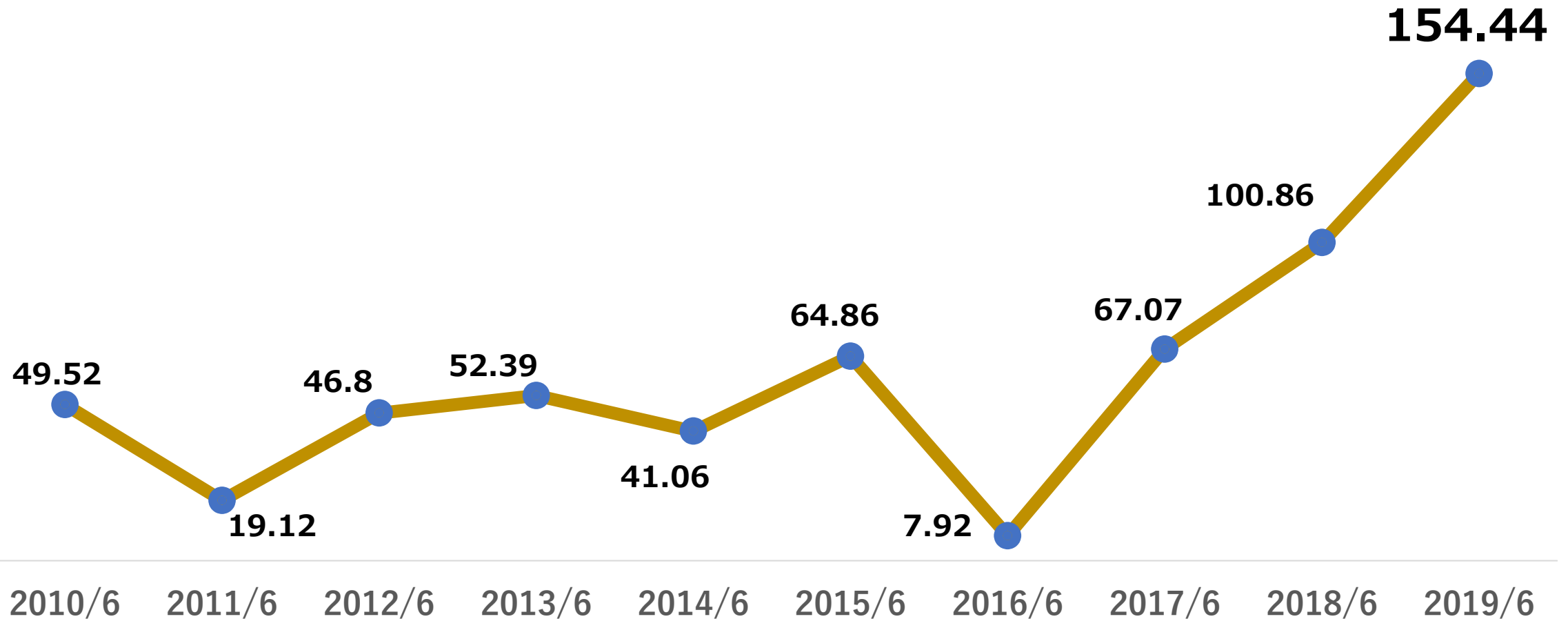
2019年10月29日 業種別・市場別 PER一覧

コード	市場	銘柄名	PER	株価
<b>1431</b>	<b>マザ</b>	<b>Lib Work</b>	<b>15.75</b>	<b>2,695</b>
1436	マザ	フィット	16.07	499
1401	マザ	エムビーエス	19.01	864
3267	マザ	フィル・カンパニー	32.49	3,780
1447	マザ	ITbookホールディングス	35.21	338
1446	マザ	キャンディル	35.54	761

**平均PER**  
**25.68**

(円)

1株当たり当期純利益(EPS)

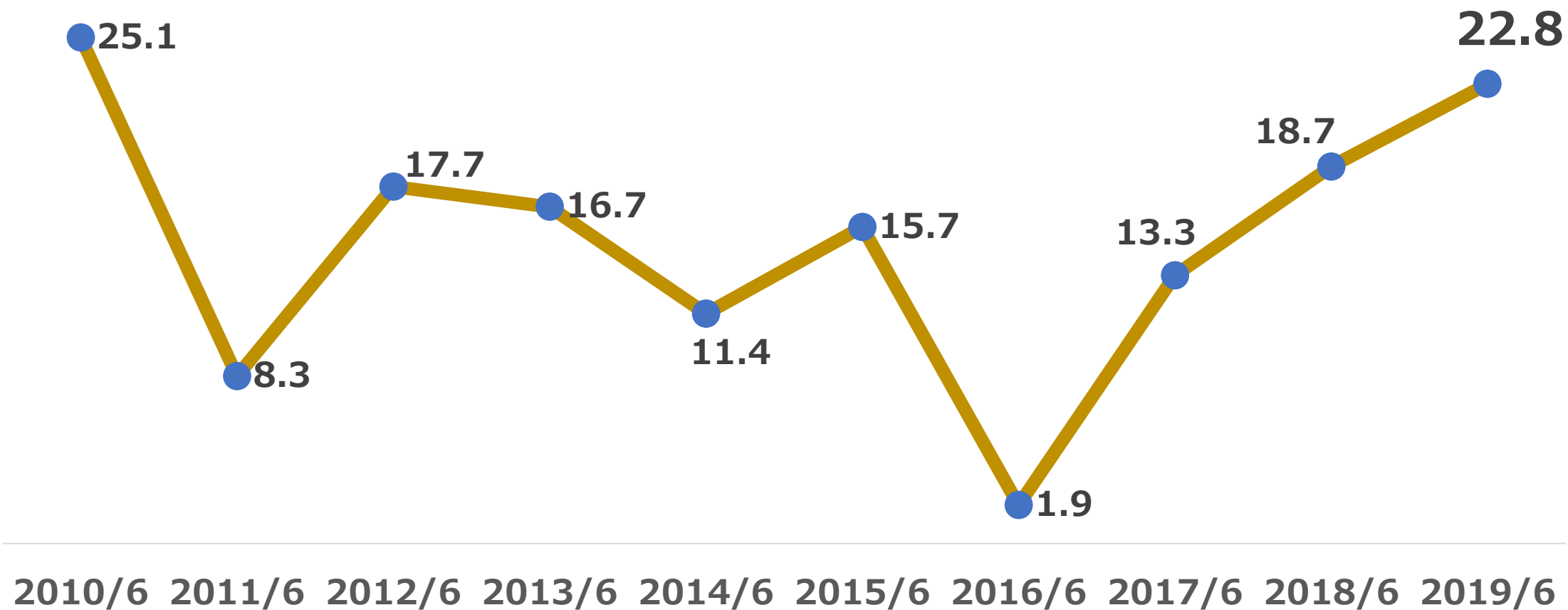


※当社は2018年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。  
2018年6月期以前の数値については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載している。



(%)

## 自己資本利益率(ROE)



	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。



## ●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



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**

# エリア拡大（大分店OPEN）

2019年8月に大分市の総合住宅展示場へ出店。6店舗目となる「大分店」をOPEN。大分エリアには初出店。主にイタリアンの部材を中心に利用したラグジュアリー感のある平屋にてプロデュース。





# エリア拡大（熊本はません店OPEN）

当社は「ライフスタイル」に着目し「自分らしい暮らし方」を提案すべく、タレントのスザンヌさんと共同開発。2019年9月に熊本市の総合住宅展示場へ出店。7店舗目となる「熊本はません店」をOPEN。



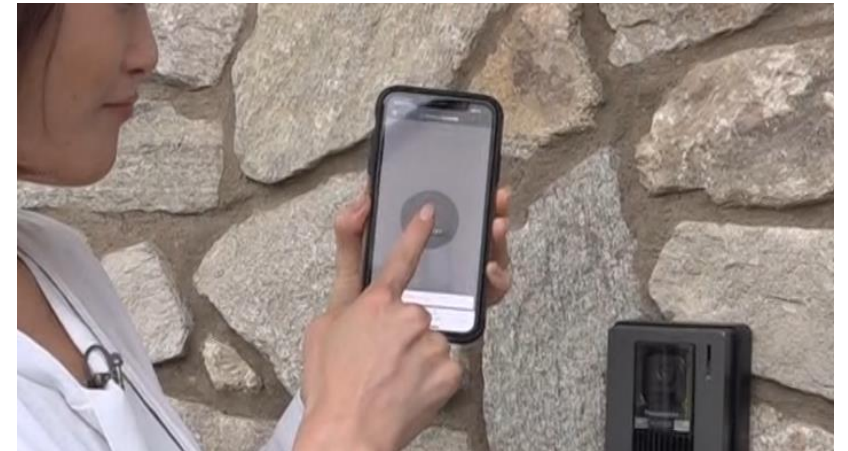
COQUETTE  
*Produced by Suzanne*



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

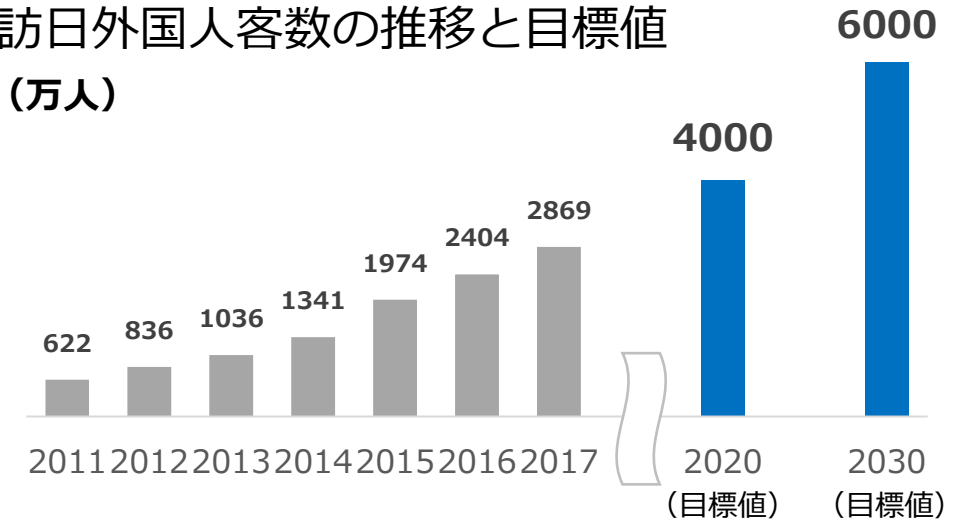




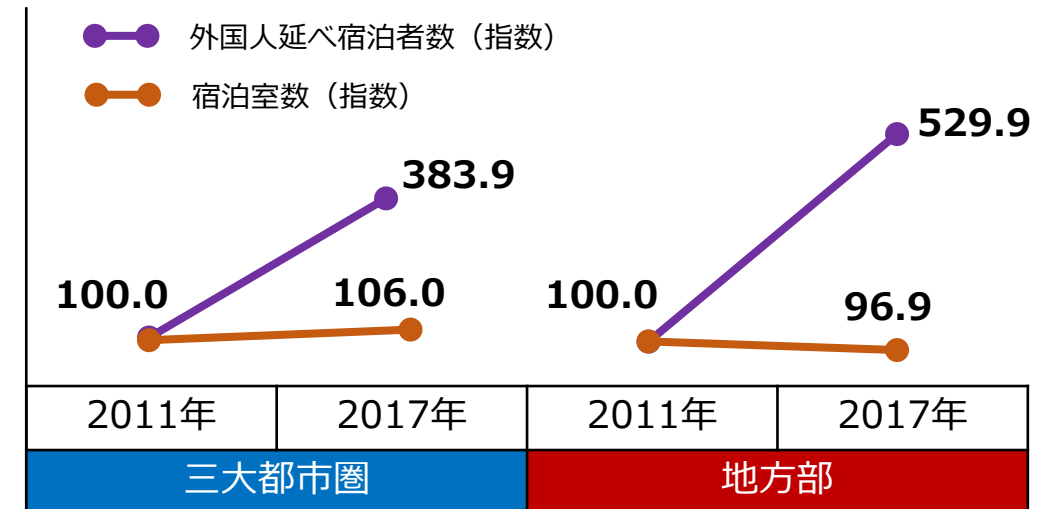
インバウンドおよび国内旅行者の需要が旺盛な沖縄県で木造建築事業の拡大。  
加えて、地方における宿泊施設数の不足を背景とし、民泊事業への参入を計画。



### 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

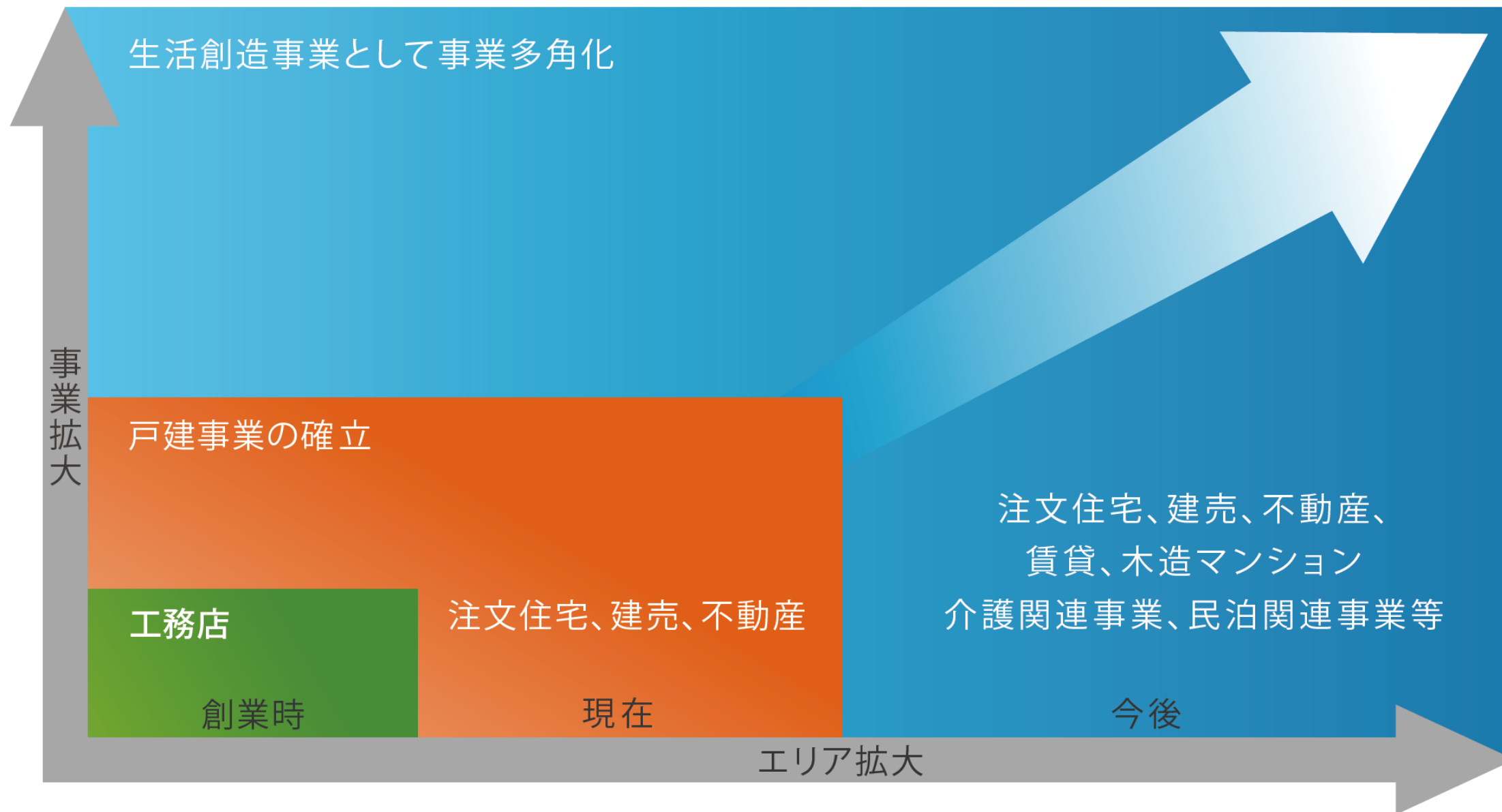


出所：増加するインバウンドと民泊市場の拡大／みずほ総研（2019年1月31日）

熊本・佐賀・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





# 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