

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Lib Work

1431 福証 Q-Board 市場 / 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024 年 10 月 4 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|--|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. デジタルマーケティングによる独自の集客方法が特徴・強みの戸建住宅メーカー | 01 |
| 2. 2024年6月期は大幅増益で着地 | 01 |
| 3. 2025年6月期も大幅増益予想 | 02 |
| 4. 中期経営計画「NEXTSTAGE2026」で戸建プラットフォームへの進化を加速 | 02 |
| 5. 中長期成長ポテンシャルを評価 | 02 |
| ■ 会社概要 | 04 |
| 1. 会社概要 | 04 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 06 |
| 1. 事業概要 | 06 |
| 2. 特徴・強み | 08 |
| 3. リスク要因・収益特性と課題・対策 | 09 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2024年6月期の業績概要 | 10 |
| 2. 財務の状況 | 11 |
| ■ 今後の見通し | 12 |
| ● 2025年6月期の業績見通し | 12 |
| ■ 成長戦略 | 13 |
| 1. 中期経営計画「NEXTSTAGE2026」 | 13 |
| 2. 株主還元策 | 16 |
| 3. サステナビリティ経営 | 17 |
| 4. 弊社の視点 | 18 |

■ 要約

戸建プラットフォームへの進化を加速するハウステックカンパニー

Lib Work<1431>は、経営理念に「住まいを通じて人々に豊かな暮らしと幸せを提供する」を掲げ、デジタルマーケティングをコアコンピタンスに、熊本県を地盤として九州圏及び首都圏に展開する戸建住宅メーカーである。ハウステックカンパニー（HOUSE TECH COMPANY）として戸建住宅事業の拡大を推進するとともに、新規ビジネスによって戸建プラットフォームへの進化を加速している。

1. デジタルマーケティングによる独自の集客方法が特徴・強みの戸建住宅メーカー

同社は第1次取得層を主たるターゲットとして高品質の戸建住宅（注文住宅、建売住宅）を提供している。自社ブランドのLib Work事業やsketch事業などに加え、異業種とのコラボレーション（戸建新商品の共同開発）なども活用して積極的な商品・出店戦略を推進している。特徴・強みとしては、デジタルマーケティング（戸建関連のカテゴリー別ポータルサイト、YouTubeチャンネル、オウンドメディア等）をコアコンピタンスとする独自の集客手法によって、集客力を高めると同時に、一般的な展示場方式に比べて広告宣伝費の大幅な削減を実現していることがある。また、多数の集客が期待できるだけでなく、見込み客の獲得効率も高い大型ショッピングセンター館内にインショップ型の展示場を展開していること、グループ全体の粗利率向上策として主要5工種の内製化を進めていること、木材加工会社を子会社化してグループ内の木材安定供給体制構築を推進していることなども特徴としている。

2. 2024年6月期は大幅増益で着地

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.8%増の15,435百万円、営業利益は同65.7%増の495百万円、経常利益は同90.5%増の598百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同123.3%増の387百万円だった。計画に対しては売上高、営業利益、経常利益が下回ったものの、前期比では増収・大幅増益で着地した。子会社タクエーホーム（株）の業績が神奈川県における市況悪化の影響で低調だったものの、全体としては受注が増加し、売上高は4期連続で過去最高となった。利益面は増収効果に加え、建築資材価格高騰に伴う販売価格上昇、子会社の幸の国木材工業（株）を活用した木材価格削減効果、DXによる業務効率化効果なども寄与して利益率が改善した。売上総利益率は同1.2ポイント上昇して24.1%、販管費率は同0.1ポイント上昇して20.9%となった。この結果、営業利益率は同1.1ポイント上昇して3.2%となった。

3. 2025年6月期も大幅増益予想

2025年6月期の連結業績予想は、売上高で前期比16.6%増の18,000百万円、営業利益は同61.4%増の800百万円、経常利益は同35.4%増の810百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同13.5%増の440百万円の大幅増収増益予想としている。売上高は5期連続で過去最高、営業利益と経常利益は3期ぶりに過去最高を更新する見込みだ。タクエーホームの回復を含めて受注が増加し、引渡数は15%程度の増加を見込んでいる。利益面では、幸の国木材工業を活用した木材価格削減効果やDXによる業務効率化効果なども寄与する見込みだ。なお社の業績を見るうえでの先行指標となる受注棟数・受注金額の四半期別前年同期比は、2022年6月期をボトムとして増加基調に転じており、2025年6月期も受注拡大が期待できると弊社では考えている。

4. 中期経営計画「NEXTSTAGE2026」で戸建プラットフォームへの進化を加速

同社は2023年8月に中期経営計画「NEXTSTAGE2026」（2024年6月期～2026年6月期）を策定し、最終年度2026年6月期の目標値として、戸建住宅事業の売上高285億円、営業利益30億円、ROE30%、WEB集客数年率30%増、YouTubeチャンネル登録者数20万人、プラットフォーム事業としてのマイホームロボ事業の営業利益4.5億円、IPライセンス事業の営業利益1億円を掲げている。基本方針は、戸建プラットフォームへの加速化（マイホームロボ事業、IPライセンス事業）、戸建住宅事業のエリア・顧客層・販売チャネル拡大と利益率改善、「家」を再定義する－未来の家をつくる－（3Dプリンターハウスの開発・販売）としている。少子化や人口減少等で住宅市場全体の大きな伸びは期待できないが、独自のデジタルマーケティング戦略や戸建プラットフォーム戦略によるシェア拡大余地は大きいと考え、既存の戸建住宅事業の拡大を推進するとともに、全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業、住宅業界初の住宅IPライセンス事業、3Dプリンターハウス事業によって、ハウステックカンパニーとして戸建プラットフォームへの進化を加速する方針だ。

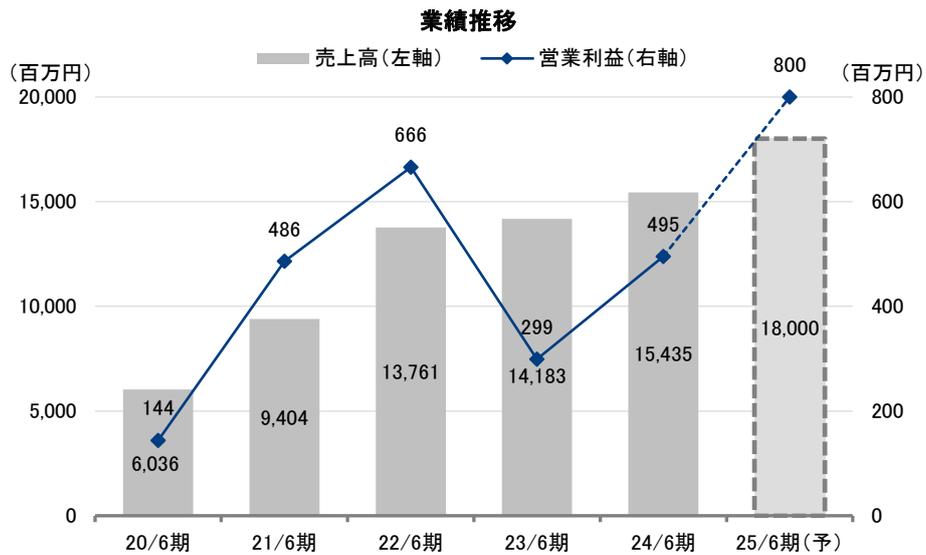
5. 中長期成長ポテンシャルを評価

同社は戸建住宅メーカーとしては中堅規模の位置付けであり、この点だけで見れば投資対象としての投資家の関心は低いと考えられる。しかし同社は、単なる戸建住宅メーカーに留まらず、収益性や成長性の高い新規ビジネスとして全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業、住宅業界初の住宅IPライセンス事業、市場規模の巨大な3Dプリンターハウス事業に着目し、いち早く事業化を進めている。この点を考慮すれば中長期的に同社の業績が様変わりする可能性があり、その中長期成長ポテンシャルを弊社では評価している。したがって当面は中期経営計画「NEXTSTAGE2026」で掲げている成長戦略の進捗状況に注目したいと考えている。

要約

Key Points

- ・戸建プラットフォームへの進化を加速するハウステックカンパニー。デジタルマーケティングを活用した独自の集客方法が特徴・強み
- ・2024年6月期は大幅増益で着地。2025年6月期も大幅増益予想
- ・中期経営計画「NEXTSTAGE2026」でROE30%目標。中長期成長ポテンシャルを評価



注：21/6期より連結決算へ移行
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

熊本県を地盤として九州圏及び首都圏に展開する戸建住宅メーカー

1. 会社概要

同社は、経営理念に「住まいを通じて人々に豊かな暮らしと幸せを提供する」を掲げ、デジタルマーケティングをコアコンピタンスに、熊本県を地盤として九州圏及び首都圏に展開する戸建住宅メーカーである。

本社は熊本県山鹿市で、このほかの拠点として熊本市中央区にサクラマチオフィス、熊本県山鹿市に廃校をリニューアルしたリブワークラボを展開している。グループは同社、連結子会社 4 社の合計 5 社で構成されている。連結子会社のタクエーホーム（神奈川県横浜市）は神奈川県において建売を中心とする戸建住宅事業、幸の国木材工業（熊本県山鹿市）は木材プレカット等の製材加工販売事業を展開している。2024 年 6 月期末時点（連結ベース）の資産合計は 11,741 百万円、純資産合計は 4,570 百万円、自己資本比率は 38.9%、発行済株式数は 24,151,540 株（自己株式 616,597 株を含む）となっている。

2. 沿革

熊本県山鹿市に瀬口工務店を創業（1974 年 3 月）した後、組織変更（1997 年 8 月に有限会社化、2000 年 6 月に株式会社化）及び（株）エスケーホームへの商号変更（2004 年 11 月）を経て、2018 年 4 月に現在の Lib Work へ商号変更した。株式関係では 2015 年 8 月に福岡証券取引所 Q-Board へ株式上場、2019 年 6 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズへ株式上場、2022 年 4 月の東証の市場区分見直しに伴ってグロース市場へ移行した。

事業展開では 2020 年 7 月にタクエーホームを子会社化して首都圏への展開を本格化、2022 年 6 月に全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業を開始、2023 年 5 月に子会社である株式会社リブサービスにて住宅業界初の IP ライセンス事業を開始、2023 年 7 月に幸の国木材工業を子会社化して木材の安定供給体制を構築した。

会社概要

沿革

| 年月 | 主な沿革 |
|----------|---|
| 1974年 3月 | 熊本県山鹿市に瀬口工務店を創業 |
| 1997年 8月 | 瀬口工務店を法人化して(有)瀬口工務店を設立 |
| 2000年 6月 | (有)瀬口工務店を株式会社に組織変更 |
| 2001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 |
| 2001年 7月 | 住宅モニター制度を創設 |
| 2001年12月 | 熊本県山鹿市に子会社の(株)エスケーファクトリーを設立(2007年12月に吸収合併) |
| 2004年11月 | (株)エスケーホームへ商号変更 |
| 2010年 8月 | 本店を熊本県山鹿市鍋田192番地1から熊本県山鹿市鍋田178番地1に移転 旧本店所在地にギャラリー「INDEX」をオープン |
| 2014年 7月 | 「無印良品の家ネットワーク」に加入 |
| 2015年 8月 | 福岡証券取引所 Q-Board へ株式上場 |
| 2016年 3月 | 熊本県菊池郡菊陽町に光の森店を開設 |
| 2016年 4月 | 佐賀県佐賀市鍋島町に佐賀店を開設 |
| 2017年 4月 | 熊本市南区に常設住宅展示場を開設 |
| 2017年 9月 | 熊本県八代市の総合住宅展示場へ出店し、熊本の平屋八代店を開設 |
| 2018年 2月 | 熊本市南区に熊本南店を開設 |
| 2018年 3月 | 熊本県合志市の総合住宅展示場へ出店し、アンビーハウジングパーク熊本合志店を開設 |
| 2018年 4月 | (株)Lib Work に商号変更 |
| 2018年11月 | 熊本県荒尾市の総合住宅展示場へ出店し、KKT 荒尾総合住宅展示場店を解説 |
| 2019年 6月 | 東京証券取引所マザーズへ株式上場 |
| 2019年 7月 | 大分県大分市の総合住宅展示場へ出店し、TOS ハウジングメッセ大分西店を開設 |
| 2019年 9月 | 熊本市南区の総合住宅展示場へ出店し、住まいるパークゆめタウンはません店を開設 |
| 2019年10月 | 熊本市中央区にサクラマチオフィスを開設 |
| 2020年 6月 | 福岡県糟屋郡に sketch 福岡かすや店を開設 |
| 2020年 7月 | タクエーホーム(株)の全株式を取得して子会社化 |
| 2021年 3月 | SDGs 宣言を公表 |
| 2021年 6月 | 熊本市北区に「無印良品の家」熊本店の常設展示場3棟を同時開設 |
| 2022年 1月 | 千葉県稲毛区の総合展示場へ出店し、千葉北住宅公園店を開設 |
| 2022年 2月 | 戸建のWEBメディア「リブタイムズ」を開設 |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行 福岡市西区の総合展示場へ出店し、hit マリナ通り住宅展示場福岡西店を開設 |
| 2022年 6月 | 福岡市西区に「無印良品の家」福岡店を開設 住宅プラン提案サービス「My Home Robo (マイホームロボ)」の提供開始 |
| 2022年 9月 | 熊本市東区の総合展示場へ出店し、熊日 RKK 住宅展店を開設 |
| 2022年11月 | 福岡県大野城市の総合展示場へ出店し、hit 大野城住宅展示場店を開設 |
| 2022年12月 | 大分県大分市に sketch パークプレイス大分店を開設 業界初の CFP「カーボンフットプリント」宣言登録 |
| 2023年 5月 | 千葉県花見川区の総合展示場へ出店し、幕張ハウジングパーク店を開設 子会社の(株)リブサービスにて住宅業界初の IP ライセンス事業を開始 |
| 2023年 7月 | 幸の国木材工業(株)の全株式を取得して子会社化 廃校をリニューアルしたセカンドオフィス「Lib Work Lab (リブワークラボ)」を開所 |
| 2023年11月 | 千葉県千葉市のイオンモール幕張新都心店を開設 |
| 2024年 1月 | 国内初の土を主原料とした3Dプリンターモデルハウスが完成 |
| 2024年 8月 | 建設用3Dプリンターを活用した住宅「Lib Earth House “model A”」が建築確認済証を取得 |

出所：有価証券報告書、会社リリース等よりフィスコ作成

■ 事業概要

第 1 次取得層をターゲットに高品質の戸建住宅を提供

1. 事業概要

同社は第 1 次取得層を主たるターゲットとして高品質の戸建住宅（注文住宅、建売住宅）を提供している。2024 年 6 月期末時点で、営業エリアとしては九州圏の熊本県、佐賀県、福岡県、大分県、及び首都圏の千葉県、神奈川県（子会社のタクエーホーム）に展開している。常設型展示場は 25 拠点で、このうち 3 拠点（福岡県粕屋郡、大分県大分市、千葉市美浜区）は大型ショッピングモール館内に原寸大のモデルハウスを建築するインショップ型の展示場となっている。なお 2024 年 10 月には、イオンモール熊本（熊本県上益城郡）にインショップ型モデルハウスの 4 店舗目を出店予定である。

戸建住宅事業の単一セグメントのため事業別売上高等の内訳は開示されていないが、同社資料（事業計画及び成長可能性に関する事項、2023 年 9 月 28 日付）によると、2023 年 6 月期の連結ベースの会社別売上構成比は同社が 7 割強、タクエーホームが 2 割強、エリア別売上構成比は熊本エリアが約 6 割、同社単体ベースの事業別売上構成比は建築請負事業（注文住宅）が 8 割強、不動産販売事業・他（建売住宅等）が 1 割強、タクエーホームの事業別売上構成比は不動産販売事業（建売住宅等）が 9 割強となっている。

ブランドとしては、自社ブランド（注文住宅）の Lib Work 事業、セカンドブランドと位置付けている sketch 事業、子会社のタクエーホームが展開する建売中心のタクエーホーム事業のほか、(株)MUJI HOUSE とのフランチャイズ契約による「無印良品の家ネットワーク」事業や、異業種とのコラボレーション（戸建新商品の共同開発）なども活用して積極的な商品・出店戦略を推進している。またリフォーム・リノベーション事業等も展開している。

さらに新規ビジネス（成長戦略の欄で詳細を解説）として、2022 年 6 月に開始した全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業、2023 年 5 月に開始した住宅業界初の住宅 IP ライセンス事業、3D プリンターハウス事業（2024 年 8 月に「Lib Earth House “model A”」が建築確認済証を取得）などにより、ハウステックカンパニーとして戸建プラットフォームへの進化を加速している。

(1) 自社ブランド住宅

Lib Work 事業はコンセプト別に商品企画・開発を行い、同じ間取り・外観であればどの商品を選んでも同じ価格で購入できる「ワンプライス」で提供している。住宅スタイルとしては、時が経っても色褪せることのない普遍的かつ新鮮なデザインの Archt、木・真鍮・モルタルをいかした心落ち着くカフェ風の Laiton、暮らしに合わせて変わるスタイルの palette、モダンと和を融合させた新感覚のコンテンポラリースタイルの Z・E・N、高級ホテルの上質感と寛ぎを届けるラグジュアリーモダンスタイルの GLASSA などがある。

事業概要

sketch 事業は「人々の暮らしを、未来を、スケッチする」をコンセプトとして、トレンドを意識したデザイン性の高い商品を低価格で提供している。2020年6月にショッピングモール向け新ブランドとして立ち上げ、インショップ型モデルハウスとして展開（福岡県粕屋郡、大分県大分市、千葉県美浜区、2024年10月オープン予定の熊本県上益城郡）している。またタクエーホーム事業は、子会社タクエーホームが神奈川県を中心に戸建販売を展開している。

(2) 異業種とのコラボレーション住宅

異業種とのコラボレーション住宅としては、フランチャイズ契約の「無印良品の家」、アダストリア <2685> と共同開発した「ink」、サザビーリーグ（株）と共同開発した「Afternoon Tea HOUSE」、千趣会 <8165> と共同開発した「BELLE MAISON DAYS house（ベルメゾンデイズハウス）」などがある。また2023年3月には（株）再春館製薬所と戸建新商品の共同開発を目的に業務提携している。なおコラボレーション住宅については、建売住宅として販売拡大を推進する方針だ。

「無印良品の家」については、フランチャイズ契約で熊本エリアと福岡エリアでの独占営業権を取得している。

「ink」については、2020年3月にアダストリアと業務提携し、アダストリアのブランド「niko and ...」とのコラボレーションとして、「住む場所やデザインをもと自由に。あなたのカラーで暮らしにデザイン」をブランドコンセプトに掲げて共同開発した。2020年6月にイオンモール福岡の sketch に出店した。2024年10月にはイオンモール熊本の sketch に出店予定である。

「Afternoon Tea HOUSE」については、2020年12月にサザビーリーグと業務提携し、サザビーリーグのブランド「Afternoon Tea」とのコラボレーションとして、「サステナブルな暮らし」をブランドコンセプトに共同開発した。2021年9月に大分市に出店、2022年1月に千葉市に出店、2022年5月に福岡市に出店、2022年9月に熊本市に出店、2023年11月にはイオンモールの旗艦店であるイオンモール幕張新都心店の sketch に出店した。

「BELLE MAISON DAYS house」については、2022年8月に千趣会と業務提携し、千趣会のブランド「BELLE MAISON DAYS」とのコラボレーションとして、「家族と共に前向きに成長する家」をブランドコンセプトに共同開発した。新しい販売チャネルとして千趣会の通販チャネルを活用する戸建新商品で、2024年8月に販売開始した。

デジタルマーケティングによる独自の集客手法が特徴・強み

2. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、高品質の戸建住宅を提供していること、顧客層及び販売チャネルの拡大に向けて異業種の人気ブランドとのコラボレーションを積極活用していることに加え、デジタルマーケティングをコアコンピタンスとする独自の集客手法によってモデルハウスへ送客し、展示場とのシナジー効果を高めて受注拡大につなげていることがある。2024年6月期のデジタル集客数は前期比148%、展示場来場者数は同154%と大幅に増加した。

デジタルマーケティングについては、戸建関連のカテゴリー別ポータルサイトとして、土地探しサイトの「e土地net」、施工例サイトの「e注文住宅net」、平屋特化型サイトの「e平屋net」、建売物件に特化した「e建売net」、多種多様な住宅ブランドのカタログを電子カタログとしてまとめた「eマイホームnet」、土地査定サイトの「e土地査定net」などを開設し、住宅購入希望者等に各種情報を提供することで多方面からの効率的な集客を実現している。

ファン化マーケティング手法として2020年1月に開設したYouTubeチャンネル「Lib Work ch」は、2024年6月末時点で登録者数が9万人、総再生数が5,047万回となった。専属のYouTubeクリエイターを増員し、リフォーム、インテリア、建築家などカテゴリーを拡充する方針であり、投資家に向けたYouTubeチャンネル「Lib Work IR」も開設している。また、家づくりに関する専門性の高い情報を提供する専門メディアとして2022年2月に開設したオウンドメディア「リブタイムズ」は、外部のキュレーションメディアとの記事連携が2024年8月時点で5媒体（LINE NEWS、YAHOO! JAPAN、SmartNews、News Suite、ラナーヌ）となった。

デジタルマーケティングを活用するメリットとしては、展示場集客とのシナジー効果を高めるだけでなく、一般的な展示場方式に比べて全体としての広告宣伝費を大幅に削減できること、エリアに依存しないため全国展開も容易になること、多数の最新の土地情報が集まりやすいことなどがある。そして今後も専門性の高い集客装置としてWeb上の専門サイトを多数展開する方針としている。

そのほかの特徴としては、多数の集客が期待できるだけでなく見込み客の獲得効率も高い大型ショッピングセンター館内インショップ型の展示場を展開していること、グループ全体の粗利率向上策として主要5工種（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）の内製化を進めていること、DXの積極活用によって施工管理業務の効率化を進めていること、木材加工会社（幸の国木材工業）を子会社化してグループ内の木材安定調達体制を構築していることなどが挙げられる。

事業概要

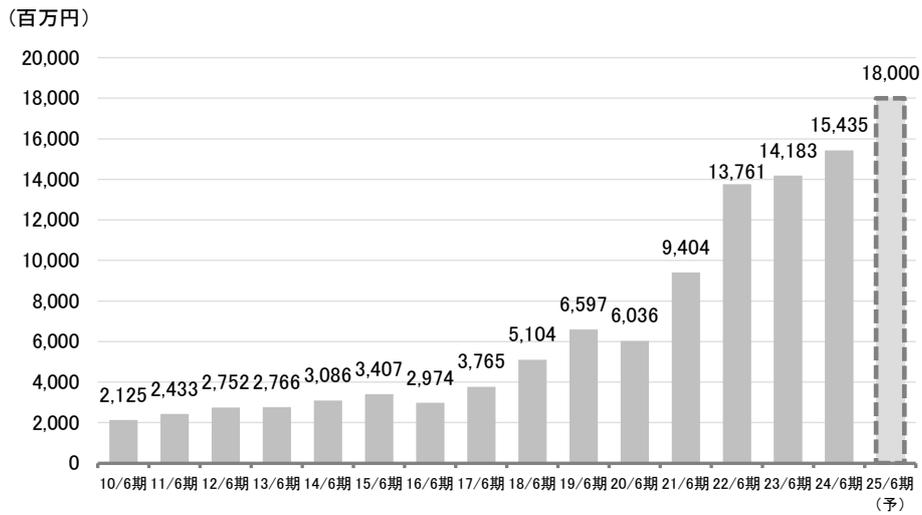
自然災害等がリスク要因

3. リスク要因・収益特性と課題・対策

戸建住宅業界の一般的なリスク要因としては、営業エリアの経済動向・不動産市況、金利動向、木材等の建築資材価格動向、自然災害、カーボンニュートラルや地震対策等に関する建築基準改正や法的規制などが挙げられる。また季節要因として戸建住宅の引き渡しは会計年度末の12月と6月に偏重する傾向がある。

2016年6月期は熊本地震の影響、2020年6月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響、2023年6月期は「第3次ウッドショック」と呼ばれる木材価格高騰と調達難の影響で、いずれも業績が落ち込んだ。ただし、こうした自然災害等の一時的要因を除けば、日本全体の住宅市場（特に持家市場）が伸び悩む中でも、同社の業績はおおむね拡大トレンドとなっている。これは、同社のデジタルマーケティングをコアコンピタンスとする独自の集客手法の競争優位性を示すものと考えられる。

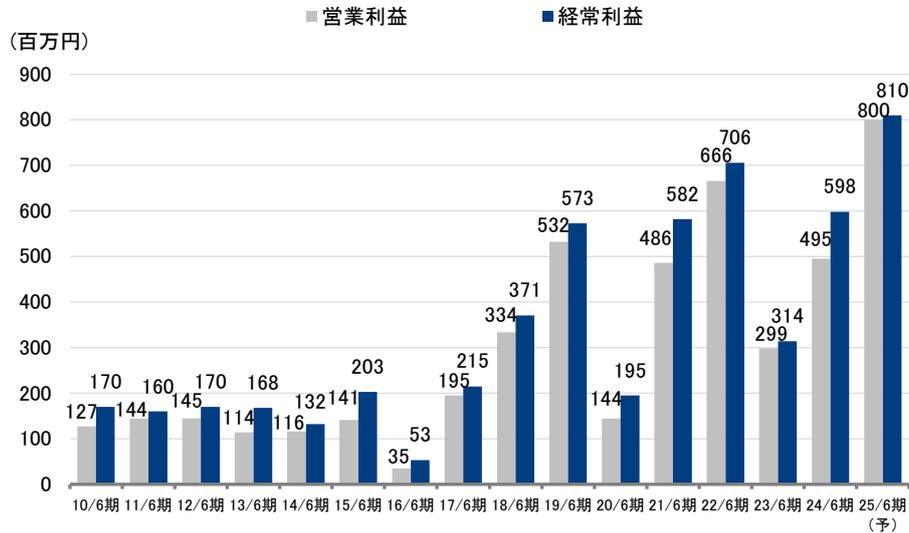
売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

営業利益と経常利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、同社は建築資材価格高騰への対応策及び粗利率向上策として、主要5工種の内製化やDX活用による施工管理業務効率化を推進するとともに、幸の国木材工業を子会社化してグループ内の木材安定供給体制を構築した。さらに、同社の展開する営業エリアの経済動向として、半導体受託製造の世界最大手である台湾TSMCが熊本県菊陽町に進出（2024年2月に新工場完成）し、これに伴って関連企業の進出も相次いでいるため、熊本県を中心に九州における住宅需要が大幅に増加している。この点も同社にとって業績拡大の追い風につながると考えられる。

業績動向

2024年6月期は大幅増益で着地、売上高は4期連続で過去最高

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.8%増の15,435百万円、営業利益は同65.7%増の495百万円、経常利益は同90.5%増の598百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同123.3%増の387百万円だった。計画（2023年8月10日付公表の期初計画、売上高17,000百万円、営業利益590百万円、経常利益600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益370百万円）に対しては売上高、営業利益、経常利益が下回ったものの、前期比では増収・大幅増益で着地した。

業績動向

子会社タクエーホームの業績が神奈川県における市況悪化の影響で低調だったものの、全体としては受注が増加し、売上高は4期連続で過去最高となった。利益面は増収効果に加え、建築資材価格高騰に伴う販売価格上昇、子会社の幸の国木材工業を活用した木材価格削減効果、DXによる業務効率化効果なども寄与して利益率が改善した。売上総利益は前期比14.3%増加し、売上総利益率は同1.2ポイント上昇して24.1%となった。販管費は同9.1%増加し、販管費率は同0.1ポイント上昇して20.9%となった。この結果、営業利益率は同1.1ポイント上昇して3.2%となった。営業外収益では受取手数料や受取保険金が増加し、経常利益率は同1.7ポイント上昇して3.9%となった。

2024年6月期連結業績

(単位：百万円)

| | 23/6期 | | 24/6期 | | 前期比 | | 期初計画 | 計画比 | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 金額 | 達成額 | 達成率 |
| 売上高 | 14,183 | 100.0% | 15,435 | 100.0% | 1,252 | 8.8% | 17,000 | -1,565 | -9.2% |
| 売上総利益 | 3,252 | 22.9% | 3,718 | 24.1% | 466 | 14.3% | - | - | - |
| 販管費 | 2,953 | 20.8% | 3,222 | 20.9% | 269 | 9.1% | - | - | - |
| 営業利益 | 299 | 2.1% | 495 | 3.2% | 196 | 65.7% | 590 | -95 | -16.1% |
| 営業外収益 | 52 | 0.4% | 143 | 0.9% | 91 | 171.8% | - | - | - |
| 営業外費用 | 37 | 0.3% | 40 | 0.3% | 3 | 7.9% | - | - | - |
| 経常利益 | 314 | 2.2% | 598 | 3.9% | 284 | 90.5% | 600 | -2 | -0.3% |
| 税金等調整前当期純利益 | 314 | 2.2% | 613 | 4.0% | 299 | 95.4% | - | - | - |
| 法人税等合計 | 140 | 1.0% | 226 | 1.5% | 86 | 60.9% | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 173 | 1.2% | 387 | 2.5% | 214 | 123.3% | 370 | 17 | 4.5% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性を維持

2. 財務の状況

財務面で見ると2024年6月期末の資産合計は前期末比2,886百万円増加して11,741百万円となった。仕掛販売用不動産が928百万円減少した一方で、現金及び預金は2,453百万円増加、販売用不動産は629百万円増加したほか、建物及び構築物は205百万円増加、のれんは168百万円増加した。負債合計は同1,630百万円増加して7,170百万円となった。有利子負債残高（長短借入金、社債）は1,338百万円増加して4,305百万円となったほか、未払法人税等は187百万円増加した。純資産合計は同1,255百万円増加して4,570百万円となった。公募増資によって資本金は306百万円増加、資本剰余金は413百万円増加（自己株式の処分による106百万円増加を含む）、自己株式処分によって自己株式は392百万円減少したほか、利益剰余金は241百万円増加した。この結果、自己資本比率は同1.5ポイント上昇して38.9%となった。

なお同社は事業拡大に向けた資金調達として2024年3月に公募増資を実施した。中長期的には有利子負債の削減や自己資本比率のさらなる向上が課題となるものの、現時点でキャッシュ・フローの状況を含めて特に懸念材料は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では判断している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

| | 21/6 期末 | 22/6 期末 | 23/6 期末 | 24/6 期末 | 増減 |
|--------|---------|---------|---------|---------|-------|
| 資産合計 | 7,604 | 7,620 | 8,855 | 11,741 | 2,886 |
| （流動資産） | 6,642 | 6,444 | 7,445 | 9,744 | 2,299 |
| （固定資産） | 962 | 1,175 | 1,409 | 1,996 | 587 |
| 負債合計 | 4,233 | 4,220 | 5,540 | 7,170 | 1,630 |
| （流動負債） | 2,893 | 3,413 | 4,856 | 5,178 | 321 |
| （固定負債） | 1,339 | 806 | 683 | 1,992 | 1,309 |
| 純資産合計 | 3,371 | 3,400 | 3,315 | 4,570 | 1,255 |
| （株主資本） | 3,371 | 3,400 | 3,315 | 4,570 | 1,255 |
| 自己資本比率 | 44.3% | 44.6% | 37.4% | 38.9% | 1.5pt |

| | 21/6 期 | 22/6 期 | 23/6 期 | 24/6 期 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 134 | 138 | -1,559 | 1,102 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -599 | -281 | -334 | -923 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 3,046 | -887 | 903 | 2,290 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,324 | 2,293 | 1,303 | 3,778 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期は大幅増収増益で過去最高予想

● 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比16.6%増の18,000百万円、営業利益は同61.4%増の800百万円、経常利益は同35.4%増の810百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同13.5%増の440百万円の大幅増収増益予想としている。売上高は5期連続で過去最高、営業利益と経常利益は3期ぶりに過去最高を更新する見込みだ。タクエーホームの回復を含めて受注が増加し、引渡数は15%程度の増加を見込んでいる。利益面では、幸の国木材工業を活用した木材価格削減効果やDXによる業務効率化効果なども寄与する見込みだ。なお半期別に見ると、上期は売上高8,900百万円、営業利益380百万円、経常利益390百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益210百万円、下期は売上高9,100百万円、営業利益420百万円、経常利益420百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益230百万円となる。季節要因もあり、下期偏重の計画としている。

今後の見通し

2025年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

| | 24/6期 | | 25/6期 | | 前期比 | | 上期 予想 | 下期 予想 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|----------|----------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | | |
| 売上高 | 15,435 | 100.0% | 18,000 | 100.0% | 2,565 | 16.6% | 8,900 | 9,100 |
| 営業利益 | 495 | 3.2% | 800 | 4.4% | 305 | 61.4% | 380 | 420 |
| 経常利益 | 598 | 3.9% | 810 | 4.5% | 212 | 35.4% | 390 | 420 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 387 | 2.5% | 440 | 2.4% | 53 | 13.5% | 210 | 230 |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、同社の業績を見るうえでの先行指標となる受注棟数と受注金額の四半期別前年同期比は、2024年6月期第1四半期が受注棟数135%で受注金額140%、第2四半期が受注棟数122%で受注金額129%、第3四半期が受注棟数105%で受注金額114%、第4四半期が受注棟数89%で受注金額101%だった。2022年6月期をボトムとして増加基調に転じており、2025年6月期も受注拡大が期待できると弊社では考えている。

成長戦略

2026年6月期を最終年度とする、 3ヶ年の中期経営計画「NEXTSTAGE2026」を策定

1. 中期経営計画「NEXTSTAGE2026」

同社は2023年8月に中期経営計画「NEXTSTAGE2026」(2024年6月期～2026年6月期)を策定し、最終年度2026年6月期の目標値として、戸建住宅事業の売上高285億円、営業利益30億円、ROE30%、WEB集客数年率30%増、YouTubeチャンネル登録者数20万人、プラットフォーム事業におけるマイホームロボ事業の営業利益4.5億円、IPライセンス事業の営業利益1億円を掲げている。基本方針は、戸建プラットフォームへの加速化(マイホームロボ事業、IPライセンス事業)、戸建住宅事業のエリア・顧客層・販売チャネル拡大と利益率改善、「家」を再定義する-未来の家をつくる-(3Dプリンターハウスの開発・販売)としている。

成長戦略

中期経営計画「NEXTSTAGE2026」における KPI

| | 23/6 期実績 | 24/6 期目標 | 26/6 期目標 | |
|------------|-------------------------|----------|----------|----------|
| 戸建住宅事業 | 売上高 | 141 億円 | 170 億円 | 285 億円 |
| | 営業利益 | 2.9 億円 | 5.9 億円 | 30 億円 |
| | ROE | 5.2% | 11% | 30% |
| | WEB 集客数 | 年率 33% 増 | 年率 30% 増 | 年率 30% 増 |
| | YouTube チャンネル登録者数 | 6 万人 | 10 万人 | 20 万人 |
| プラットフォーム事業 | マイホームロボ事業 営業利益 | | 4,000 万円 | 4.5 億円 |
| | 営 IP ライセンス事業 営業利益業利益 | | 1,000 万円 | 1 億円 |
| | | | | |

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

少子化や人口減少等で住宅市場全体の大きな伸びは期待できないが、独自のデジタルマーケティング戦略や戸建プラットフォーム戦略によって戸建住宅市場におけるシェア拡大余地は大きいと考え、既存の戸建住宅（注文住宅、建売住宅）事業の拡大を推進するとともに、全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業、住宅業界初の住宅 IP ライセンス事業、3D プリンターハウス事業によって、ハウステックカンパニーとして戸建プラットフォームへの進化を加速する方針だ。

(1) 戸建プラットフォームへの加速化

マイホームロボ事業はパートナー企業の安心計画（株）と共同開発し、2022年6月に開始した全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスである。1 ライセンスごとの月額課金（税抜 6.8 万円～）型サブスクリプションサービスとして、AI を活用した住宅プラン提案サービス「My Home Robo」を提供する。AI が顧客の要望に対して僅か 5 分で初期プランを提案できる機能を持つ。さらなる加盟事業者拡大に向けて機能・利便性強化も推進している。2023年5月には「My Home Robo」に ChatGPT を搭載した。また 2023年10月には、理想の住宅プラン（生活動線）をスマホゲームで体験できる「My Room tour」を開発した。無料アプリとして提供し、「My Home Robo」と連動して加盟事業者の集客を支援する。

3ヶ年計画の目標値として 2026年6月期に累計アカウント数 1,550 件、売上高 5.2 億円、営業利益 4.5 億円を掲げ、2024年6月期末時点の加盟社数は 49 社（年商別内訳は年商 100 億円以上が 8 社、年商 50 億円以上～100 億円未満が 4 社、年商 50 億円未満が 37 社）となった。年商 500 億円以上の大手ビルダーの加盟も増加傾向であり、今後は加盟社数の増加とともに、1 社当たり複数アカウント利用を促進する方針だ。

Lib Work | 2024年10月4日(金)

 1431 福証 Q-Board 市場 / 東証グロース市場 | <https://www.libwork.co.jp/ir/>

成長戦略

IP ライセンス事業はアダストリアと提携し、2023年5月に開始した住宅業界初の住宅 IP ライセンスサービスである。20代～30代の男女に人気を誇るアダストリアのスタイルエディトリアルブランド「niko and ...」がプロデュースする戸建商品「niko and ... EDIT HOUSE」のライセンス（当該商標・意匠デザイン・販促ツールの利用権）を全国の住宅会社・工務店向けに販売する。一般的な住宅 FC と異なり、指定構造材の購入はなく、基本デザイン（外観・内観）や素材・設備を仕様として設定し、商品の世界観を表現するものであれば、加盟事業者が価格を自由に設定・受注して建築できる。加盟事業者にとっては、人気ブランドとのコラボレーションによる集客力の向上や自社の顧客層の拡大が可能になり、業績の向上につながるというメリットがある。利用費は月額固定で、FC のように販売棟数によるロイヤリティ課金がないため、同社（同社の 100% 子会社である（株）リブサービスが当該事業を運営）の管理コスト負担も小さい。なお 2024年6月にはライセンス加盟パートナーである（株）山田工務店が静岡県に当該モデルハウスを完成、2024年7月には加盟パートナーであるアーキテックス（株）が愛知県に当該モデルハウスを完成、2024年8月には加盟パートナーである南日本ハウス（株）が鹿児島県に当該モデルハウスを完成した。

今後は地方の戸建事業者の経営支援として展開するとともに、さまざまな企業ブランドと提携して新商品開発を推進する。3ヶ年計画の目標値としては 2026年6月期に累計アカウント数 54 社、売上高 1.8 億円、営業利益 1 億円を掲げ、初年度の 2024年6月期は 13 ライセンスを受注して順調なスタートとなっている。

(2) 戸建住宅事業の拡大

戸建住宅事業のエリア・顧客層・販売チャネル拡大では、デジタルマーケティング戦略によって集客が拡大しており、今後も戸建関連のカテゴリー別ポータルサイト、YouTube チャンネルやオウンドメディアのコンテンツ充実等によって顧客エンゲージメントを高めるとともに、顧客ひとりひとりにマッチした One on One マーケティング等によりリード獲得からの来場率の引き上げを推進する。さらに、大型ショッピングセンター館内インショップ型の出店を加速する。

エリア拡大については首都圏エリア（千葉県、埼玉県、神奈川県）への展開を加速する。顧客層の拡大については、異業種の人気ブランドとのコラボレーションによって、さまざまな顧客層への訴求を推進している。販売チャネルについては、千趣会とのコラボレーション住宅「BELLE MAISON DAYS house」により、通販チャネルの開拓を開始した。今後もアライアンスによって多くのコラボレーションブランドを創出するとともに、コラボレーションブランドを活用して建売の販売を拡大していく。利益率の改善では、コロナ禍の影響が一巡したため主要 5 工種の内製化など住宅版 SPA モデル構築に向けた施策を再開している。また DX の積極活用による施工管理業務の効率化や、幸の国木材工業の子会社化による木材安定調達体制構築も推進している。

(3) 3D プリンターハウスの展開

3D プリンターハウス「Lib Earth House」事業は、大幅な工期短縮・コスト削減に貢献するほか、土を主な建築材料として使用するため環境に優しく、大工をはじめとする職人の高齢化や人材不足といった建設業界が抱える主要な課題の解決に貢献する事業である。同社は 2022年8月に、世界有数の建築物の構造設計を手掛けたグローバル企業であるオーヴ・アラップ・アンド・パートナーズ ジャパン・リミテッドと業務委託契約を締結し、建設用 3D プリンターを活用する住宅の開発を進めてきた。そして 2023年10月には、浜田晶則建築設計事務所に 3D プリンター技術を提供して建築作品「土の群島」の完成に協力し、国内最大規模となる高さ 1.4m の 3D プリンティングによる土壁の出力に成功した。

成長戦略

2024年1月には国内初の土を主原料とする3Dプリンターモデルハウス「Lib Earth House “model A”」の建築に成功し、2024年8月には「Lib Earth House “model A”」について都市計画区域内において建築確認申請を行い、建築確認済証を取得した。今後の展開としては、2024年中にLDK・居室・トイレなどを設置した約100㎡の本格的モデルハウス「Lib Earth House “model B”」を建築し、2025年には一般販売を目指す。その後は3DプリンターハウスのFC事業化も検討する。

なお同社の資料によると、世界の3Dプリンター建設市場は、3Dプリンティング技術による廃棄物の削減、デザイン自由度の向上、熟練労働者不足への対応が市場成長を促進し、2024年から2030年にかけて年平均成長率(CAGR)207.1%で成長し、2030年には1兆6,175億米ドルに達すると予測されている。

「Lib Earth House “model B”」の建築イメージ



計画中のLib Earth House “model B”の外観と内観(イメージ)



出所：決算説明資料より掲載

株主還元は配当性向 25% ~ 30% 目安、四半期配当を実施

2. 株主還元策

同社は配当政策について成長と還元のバランスを重視し、配当性向 25% ~ 30% を目安として年間配当額を決定する方針としている。また投資家に長期保有してほしいとの思いから、2019年6月期より四半期配当を実施している。この基本方針に基づいて、2024年6月期の配当は2023年6月期と同額の6.4円(第1四半期末1.6円、第2四半期末1.6円、第3四半期末1.6円、第4四半期末1.6円)とした。配当性向は37.2%となる。2025年6月期の配当予想については2024年6月期と同額の6.4円(第1四半期末1.6円、第2四半期末1.6円、第3四半期末1.6円、第4四半期末1.6円)としている。予想配当性向は34.2%となる。

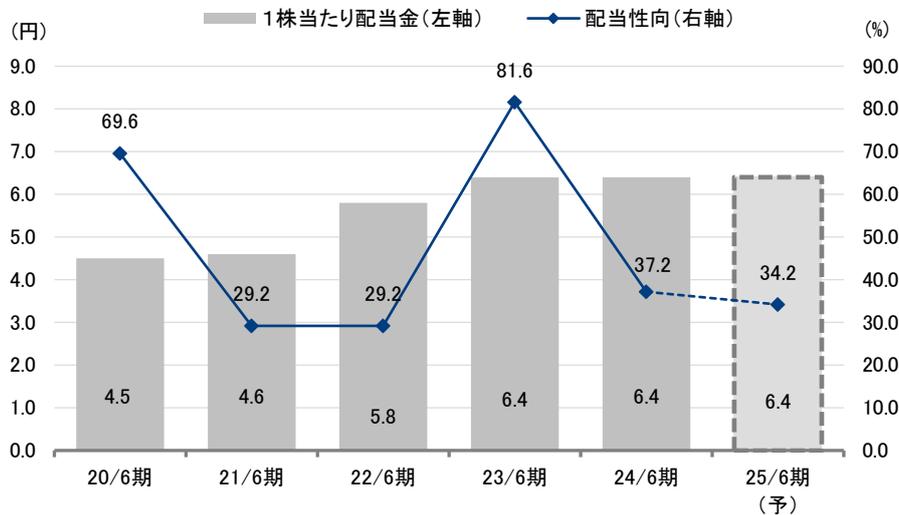
株主優待制度については、通常優待(年1回)として毎年6月末時点で100株以上保有株主にクオカード1,000円分を贈呈するほか、1,000株以上保有株主に対して四半期末(9月末、12月末、3月末、6月末)ごとに年4回、保有株式数に応じてプレミアム優待倶楽部ポイントを贈呈する。例えば5,000株以上保有株主の場合、クオカード1,000円分に加え、プレミアム優待倶楽部ポイントが年間で140,000ポイント(1回あたり35,000ポイント×4回)が贈呈されることになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

1株当たり配当金と配当性向



注：2020年1月1日付、2020年10月1日付、2021年4月1日付で1:2の株式分割を実施
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サステナブルな住まいづくりを推進

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については2021年3月にSDGs宣言を行い、サステナブルな住まいづくりを通じて豊かな暮らしと幸せの実現、地球環境への配慮に貢献する方針を打ち出した。その後2022年9月には自社事業活動で排出するCO₂排出量を2030年までに実質ゼロとするカーボンニュートラル宣言、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同およびTCFDコンソーシアム参画を発表、2022年10月にはGX（グリーントランスフォーメーション）リーグ基本構想への賛同を表明、2022年12月には木造戸建てモデル住宅について業界初となるCFP（カーボンフットプリント）宣言登録を発表、2023年5月にはパリ協定の目標達成を目指したSBT（Science Based Targets）の認定を取得した。なお同社は請負契約の顧客に対して無料の太陽光パネル設置を提案している。引渡数に占める太陽光パネル設置率は毎年着実に上昇しており、2024年6月期の設置率は72.6%となった。この点でもカーボンニュートラルの実現に貢献している。

また2024年3月には健康経営優良法人2024に連続で認定（2022年は中小規模法人部門、2023年と2024年は大規模法人部門）された。さらに人的資本経営の一環として同社は、従業員持株会と取引先持株会に加え、ESOP（Employee Stock Ownership Plan）制度を導入している。「毎年全従業員に株式を付与」することで、全従業員がオーナー的思考で行動する全員経営の仕組みを構築している。こうした取り組みも奏功して、「マイナビ・日経2024年大学生就職企業人気ランキング」において、同社は九州・沖縄エリア総合19位、九州・沖縄エリア住宅・不動産業界1位を獲得するなど、高い人材採用力を誇っている。

中長期成長ポテンシャルを評価

4. 弊社の視点

同社は戸建住宅メーカーとしては中堅規模の位置付けであり、この点だけを見れば投資対象としての投資家の関心は低いと考えられる。しかし同社は、単なる戸建住宅メーカーに留まらず、収益性や成長性の高い新規ビジネスとして全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのマイホームロボ事業、住宅業界初の住宅IPライセンス事業、市場規模の巨大な3Dプリンターハウス事業に着目し、いち早く事業化を進めている。この点を考慮すれば中長期的に同社の業績が様変わりする可能性があり、その中長期成長ポテンシャルを弊社では評価している。したがって当面は、既存の戸建住宅事業の規模拡大と利益率向上、マイホームロボ事業と住宅IPライセンス事業による戸建プラットフォームへの加速化、3Dプリンターハウスの事業化など、中期経営計画「NEXTSTAGE2026」で掲げている成長戦略の進捗状況に注目したいと考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp