

|| 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 >>>

2025 年 4 月 11 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. 2025年6月期中間期は計画水準の営業・経常増益で着地	01
3. 2025年6月期通期は期初計画を据え置き、大幅増収増益で過去最高予想	01
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	03
1. 会社概要	03
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	09
1. 2025年6月期中間期の業績概要	09
2. 財務の状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2025年6月期通期の業績見通し	11
■ 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	17

要約

2025 年 6 月期は大幅増収増益予想、戸建住宅プラットフォーマーへの進化を目指す

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。さらに HOUSE TECH COMPANY として、新規ビジネスの展開により戸建住宅プラットフォーマーへの進化を目指す。

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

同社は第一次取得層を主たるターゲットとして高品質の戸建住宅を提供し、自社ブランドの Lib Work 事業や sketch 事業のほか、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を活用した独自の集客手法に加え、インサイドセールスを活用し顧客の希望にマッチしたモデルハウスへ送客することで、業務効率化及び生産性向上を高めた受注拡大につなげている。さらに粗利率向上策として、DX による施工管理業務効率化などに加え、木材加工会社の幸の国木材工業（株）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も特徴だ。

2. 2025 年 6 月期中間期は計画水準の営業・経常増益で着地

2025 年 6 月期第 2 四半期累計（中間期）の連結業績は売上高が前年同期比 2.4% 増の 8,070 百万円、営業利益が同 4.7% 増の 378 百万円、経常利益が同 0.6% 増の 385 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 8.2% 減の 224 百万円となり、各利益はおおむね計画水準で着地した。前期同期比では小幅ながら増収、営業・経常増益となった。外部環境が厳しいなかでも原価低減を推進し、販管費の増加を吸収した。幸の国木材工業を活用し、住宅版 SPA 戦略による木材価格削減効果、内製化進展による外注費削減効果、DX による業務効率化効果のほか、タクエーホーム（株）の営業損益が在庫削減の進展によって改善したことも寄与した。売上総利益は同 8.7% 増加し、売上総利益率は同 1.5 ポイント上昇して 26.3% となった。販管費は同 9.5% 増加し、販管費率は同 1.4 ポイント上昇して 21.6% となった。営業利益率は同 0.1 ポイント上昇して 4.7% となった。

Lib Work | 2025年4月11日(金)

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

要約

3. 2025年6月期通期は期初計画を据え置き、大幅増収増益で過去最高予想

2025年6月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比16.6%増の18,000百万円、営業利益が同61.4%増の800百万円、経常利益が同35.4%増の810百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同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。引渡数は同15%程度の増加を見込む。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。上期の進捗率は売上高が44.8%、営業利益が47.3%、経常利益が47.5%、親会社株主に帰属する当期純利益が51.1%である。引き渡し時期の季節要因を考慮して期初時点で下期偏重の計画としており、上期の各利益がおおむね計画水準で着地したことを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろう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、成長戦略の基本方針は、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。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の拡大により、HOUSE TECH COMPANYとして戸建住宅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

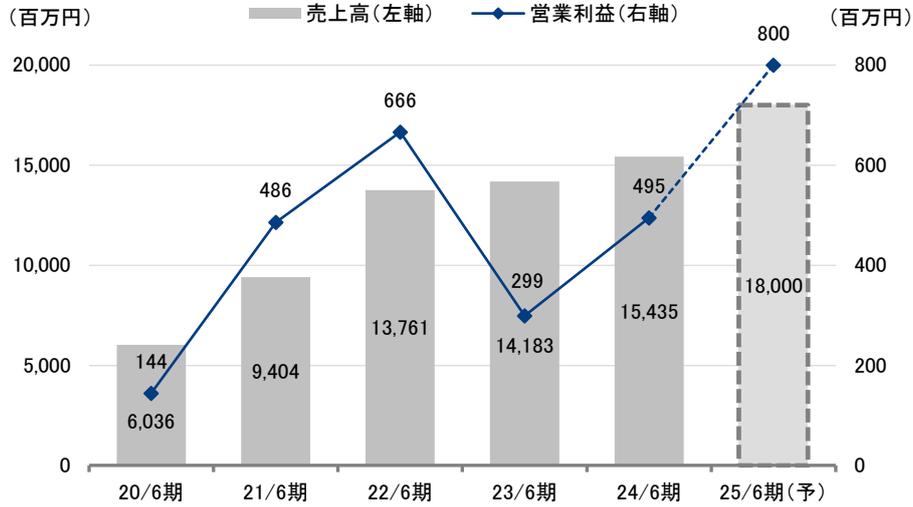
同社は単なる戸建住宅メーカーに留まらず、収益性や成長性の高い新規ビジネスとしてマイホームロボ事業、住宅IPライセンス事業、3Dプリンターハウス事業に着目し、いち早く事業化を進めている。当面は住宅関連業界を取り巻く事業環境が厳しく、同社の新規ビジネスの収益寄与本格化にも時間を要する見込みだが、中長期的には戸建住宅プラットフォーム戦略によって同社の業績が様変わりする可能性があり、中長期成長ポテンシャルを弊社では評価している。中期経営計画で掲げている成長戦略の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・戸建住宅プラットフォームへの進化を加速するHOUSE TECH COMPANY。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
- ・2025年6月期中間期は計画水準の営業・経常増益で着地。2025年6月期通期は期初計画を据え置き、大幅増収増益で過去最高予想
- ・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

要約

業績推移



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分譲住宅事業、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、（株）リブサービスはIPライセンス事業等を展開している。2025年6月期第2四半期末時点（連結ベース）の資産合計は11,791百万円、純資産合計は4,519百万円、自己資本比率は38.3%、発行済株式数は24,151,540株（自己株式904,655株を含む）となっている。なお2024年10月1日～2024年12月10日に自己株式として合計287,700株を取得した。

会社概要

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連結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月に連結子会社のリブサービスにおいて住宅業界初のIPライセンス事業を開始、2023年7月に幸の国木材工業を連結子会社化して木材の安定供給体制を構築した。また2024年12月には帝人<3401>と戦略的パートナーシップ契約を締結した。

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 3Dプリンター企業であるWASP社(イタリア)の世界初の公認ディストリビューターに選定
2024年12月	帝人(株)と戦略的パートナーシップ契約を締結

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

第一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

同社は第一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）を提供している。2025年6月期第2四半期末時点の営業エリアは九州圏の熊本県、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）である。常設型展示場は26拠点で、このうち福岡県粕屋郡、大分県大分市、千葉市美浜区、及び熊本県上益城郡（2024年10月にイオンモール熊本へ出店）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（2024年9月30日付の事業計画及び成長可能性に関する事項）によると、2024年6月期の連結ベース売上構成比は同社が75.1%、タクエーホームが22.5%、幸の国木材工業が2.2%、その他が0.2%、エリア別売上構成比は熊本エリアが51%、同社単体ベースの売上構成比は建築請負事業（注文住宅）が84.7%、不動産販売事業（建売住宅等）が11.8%、タクエーホームの売上構成比は不動産販売事業（建売住宅等）が97.3%、幸の国木材工業の売上構成比は製材加工事業が100%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。

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、HOUSE TECH COMPANY として戸建住宅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・モルタルを生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、千葉市美浜区、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展開している。

(2) 異業種とのコラボレーション住宅等

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」、(株)サザビーリーグと共同開発した「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、2024年12月には帝人と大空間を実現した木造住宅の展開に向けた戦略的パートナーシップ契約を締結した。

「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っと自由に。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。

「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。「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。

帝人との戦略的パートナーシップ契約では、第1弾として帝人が企画・設計した木造住宅「LIVELY VILLA Noki (ライブリーヴィラ ノキ)」を同社が販売し、2025年4月に福岡県糸島市と熊本県阿蘇郡西原村にそれぞれ1棟のモデルハウスを開設する。帝人が開発した「LIVELY WOOD (ライブリーウッド)」(国産木材と炭素繊維を組み合わせた高機能繊維強化集材)を利用し、木造住宅でありながらRC(鉄筋コンクリート)造並みの豊かな大開口・大空間を実現できる新しい住宅で、国内の森林資源の活用やサーキュラーエコノミーにつながる事業となる。また「LIVELY VILLA Noki」に続く新しいシリーズの展開を計画しており、将来的には素材を提供する形でのFC展開の可能性も検討する。

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がっていることがある。住宅業界全体では展示場への新規来場者数が減少傾向だが、同社の2025年6月期中間期のデジタルマーケティング集客からの展示場新規来場者数は前年同期比142.9%と大幅に増加した。デジタルマーケティングで獲得した多くの見込み客を、その後のインサイドセールスによって顧客の要望をヒアリングしたうえでアポイントを取得し、各モデルハウスへ送客する戦略が奏功している。

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9月15日現在で登録者数が10.4万人、総視聴回数が6,019万回となっている。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 社長の投資 & 株 Ch」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、モデルハウス集客とのシナジー効果を高めるだけでなく、一般的な集客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。

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、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月期には熊本地震の影響、2020年6月期にはコロナ禍の影響、2023年6月期には「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が、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）が伸び悩むなかでも、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合優位性を示すものと考えられる。

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、同社が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増加している。当面は従業員向けの賃貸住宅の需要が先行する見込みだが、中期的には持家（戸建住宅）需要の拡大も見込まれ、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

2025年6月期中間期は計画水準の小幅営業・経常増益で着地

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比2.4%増の8,070百万円、営業利益が同4.7%増の378百万円、経常利益が同0.6%増の385百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同8.2%減の224百万円となった。計画（2024年8月9日付公表の期初計画値、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中間純利益210百万円）に対して、売上高は829百万円下回ったものの、各利益はおおむね計画水準で着地した。

業績動向

前年同期比では小幅ながら増収、営業・経常増益となった。外部環境が厳しいなかでも原価低減を推進し、販管費の増加を吸収した。幸の国木材工業を活用した木材価格削減効果、内製化進展による外注費削減効果、DXによる業務効率化効果のほか、タクエーホームの営業損益が在庫削減の進展によって改善したことも寄与した。売上総利益は同 8.7% 増加し、売上総利益率は同 1.5 ポイント上昇して 26.3% となった。販管費は同 9.5% 増加し、販管費率は同 1.4 ポイント上昇して 21.6% となった。この結果、営業利益率は同 0.1 ポイント上昇して 4.7% となった。親会社株主に帰属する中間純利益は前期計上の特別利益（段階取得にかかる差益 16 百万円）の剥落や法人税等の増加により減益となった。

2025年6月期第2四半期累計（中間期）連結業績

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期			前年同期比		計画比	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	達成額	達成率
売上高	7,884	100.0%	8,900	8,070	100.0%	185	2.4%	-829	-9.3%
売上総利益	1,952	24.8%	-	2,121	26.3%	168	8.7%	-	-
販管費	1,590	20.2%	-	1,742	21.6%	151	9.5%	-	-
営業利益	361	4.6%	380	378	4.7%	17	4.7%	-1	-0.3%
経常利益	383	4.9%	390	385	4.8%	2	0.6%	-4	-1.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	244	3.1%	210	224	2.8%	-20	-8.2%	14	7.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の健全性を維持

2. 財務の状況

財務面で見ると 2025 年 6 月期中間末の資産合計は前期末比 49 百万円増加して 11,791 百万円となった。主に仕掛販売用不動産が 584 百万円減少した一方で、現金及び預金が 110 百万円増加、未成工事支出金が 295 百万円増加、販売用不動産が 240 百万円増加した。負債合計は同 101 百万円増加して 7,272 百万円となった。主に未成工事受入金が 701 百万円減少した一方で、有利子負債残高（長短借入金と社債の合計）が同 532 百万円減少して 3,773 百万円となった。純資産合計は同 51 百万円減少して 4,519 百万円となった。利益剰余金が 148 百万円増加した一方で、自己株式取得によって自己株式（減算）が 199 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 0.6 ポイント低下して 38.3% 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	25/6 期中間期末	増減
資産合計	7,604	7,620	8,855	11,741	11,791	49
(流動資産)	6,642	6,444	7,445	9,744	9,777	32
(固定資産)	962	1,175	1,409	1,996	2,014	17
負債合計	4,233	4,220	5,540	7,170	7,272	101
(流動負債)	2,893	3,413	4,856	5,178	5,379	201
(固定負債)	1,339	806	683	1,992	1,892	-99
純資産合計	3,371	3,400	3,315	4,570	4,519	-51
(株主資本)	3,371	3,400	3,315	4,570	4,519	-51
自己資本比率	44.3%	44.6%	37.4%	38.9%	38.3%	0.6pp

	21/6 期	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	134	138	-1,559	1,102	1,101
投資活動によるキャッシュ・フロー	-599	-281	-334	-923	-180
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,046	-887	903	2,290	-813
現金及び現金同等物の期末残高	3,324	2,293	1,303	3,778	3,886

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期通期は期初計画を据え置き、大幅増収増益で過去最高予想

● 2025年6月期通期の業績見通し

2025年6月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比16.6%増の18,000百万円、営業利益が同61.4%増の800百万円、経常利益が同35.4%増の810百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同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、引渡数は同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。上期の進捗率は売上高が44.8%、営業利益が47.3%、経常利益が47.5%、親会社株主に帰属する当期純利益が51.1%である。引き渡し時期の季節要因を考慮して期初時点で下期偏重の計画としており、上期の各利益がおおむね計画水準で着地したことを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

今後の見通し

2025年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

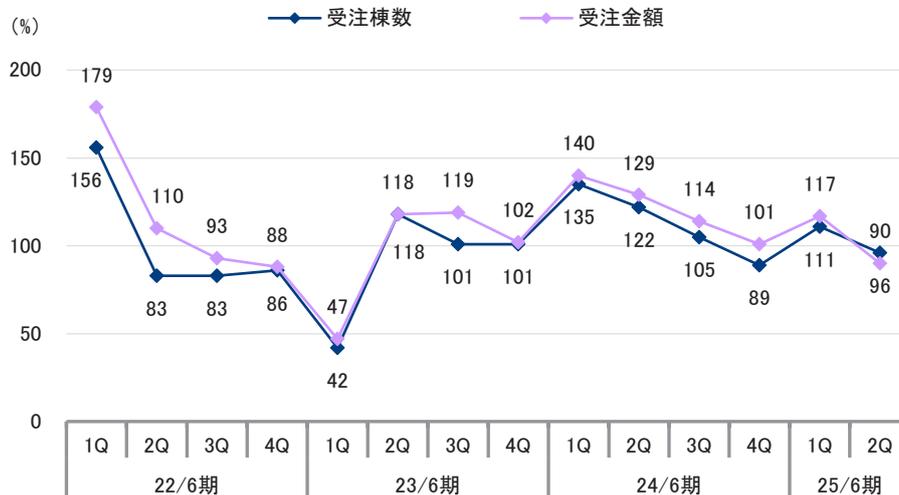
	24/6期		25/6期		前期比		上期		下期 予想
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率	
売上高	15,435	100.0%	18,000	100.0%	2,565	16.6%	8,070	44.8%	9,100
営業利益	495	3.2%	800	4.4%	305	61.4%	378	47.3%	420
経常利益	598	3.9%	810	4.5%	212	35.4%	385	47.5%	420
親会社株主に帰属する 当期純利益	387	2.5%	440	2.4%	53	13.5%	224	51.1%	230

注：下期予想は2024年8月9日付公表の期初計画値
出所：決算短信よりフィスコ作成

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・金額の四半期別前年同期比[※]は、2024年6月期第1四半期は受注棟数135%で受注金額140%、第2四半期は受注棟数122%で受注金額129%、第3四半期は受注棟数105%で受注金額114%、第4四半期は受注棟数89%で受注金額101%、2025年6月期第1四半期は受注棟数111%で受注金額117%、第2四半期は受注棟数96%で受注金額90%となった。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。

※タクエーホームは建売が中心のため受注棟数は不動産売買契約書締結で1件とカウント、受注金額は土地代と建物金額の合算で算出

受注棟数・金額の四半期別前年比推移



注：速報値ベース
出所：会社リリースよりフィスコ作成

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売上高285億円、営業利益30億円、ROE30%、戸建住宅事業の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。成長戦略の基本方針は、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。

中期経営計画「NEXTSTAGE2026」におけるKPI

		24/6期 実績	25/6期 予想	26/6期 予想
グループ指標	売上高	154億円	180億円	285億円
	営業利益	4.9億円	8億円	30億円
	ROE	9.8%	9.3%	30%
戸建住宅事業	WEB集客数	年率48%増	年率30%増	年率30%増
	Instagram フォロワー数	年率40%増	年率50%増	年率50%増
	インサイドセールス 来場率	22.4%	25%	30%
	YouTubeチャンネル 登録者数	9万人	14万人	20万人
	YouTubeチャンネル 視聴数	5,047万再生	8,000万再生	1億再生
	リブタイムズ セッション数	868万SS	1,400万SS	2,000万SS
	プラットフォーム事業	マイホームロボ事業 営業利益	516万円	2.4億円
IPライセンス事業 営業利益		1,099万円	4,000万円	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の拡大により、HOUSE TECH COMPANYとして戸建住宅プラットフォームへの進化を加速する方針だ。

(1) 戸建住宅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わずか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。なお蓄積プランデータ数は2025年12月期中間期に8,000プランを突破した。

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)となっている。年商500億円以上の大手ビルダーの加盟や1社で複数アカウントを利用する大手ビルダーも増加傾向であり、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。

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、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(同社の子会社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。

なおライセンス加盟パートナーによる直近の当該モデルハウス完成実績としては、2024年6月に(株)山田工務店が静岡県に、同年7月にアーキテックス(株)が愛知県に、同年8月に南日本ハウス(株)が鹿児島県に、同年9月に中庭住宅(株)が香川県に、同年10月に(株)クラシノハウスが石川県に、同年11月に(株)BJCが広島県に、万代ホーム(株)が鹿児島県に、2025年3月にタナカホームズ(田中建設(株)の新築住宅ブランド)が広島県に完成し、累計のモデルハウスは13店舗となった。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、様々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、顧客一人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、様々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も拡大する。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、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。

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”」の建築に成功した。同年 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。また世界的 3D プリンター製造販売企業であるイタリアの WASP 社の世界初の公認ディストリビューター（販売店）に選定された。日本におけるクレーン型 3D プリンター「CRANE WASP」の販売店となる。今後の展開としては、LDK・居室・トイレなどを設置した約 100m²の本格的 3D プリンターモデルハウス「Lib Earth House “model B”」の建築に着手しており、2025 年に一般販売開始を目指す。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、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。

| ^{*} 出所：Meticulous Research |

成長戦略

「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）



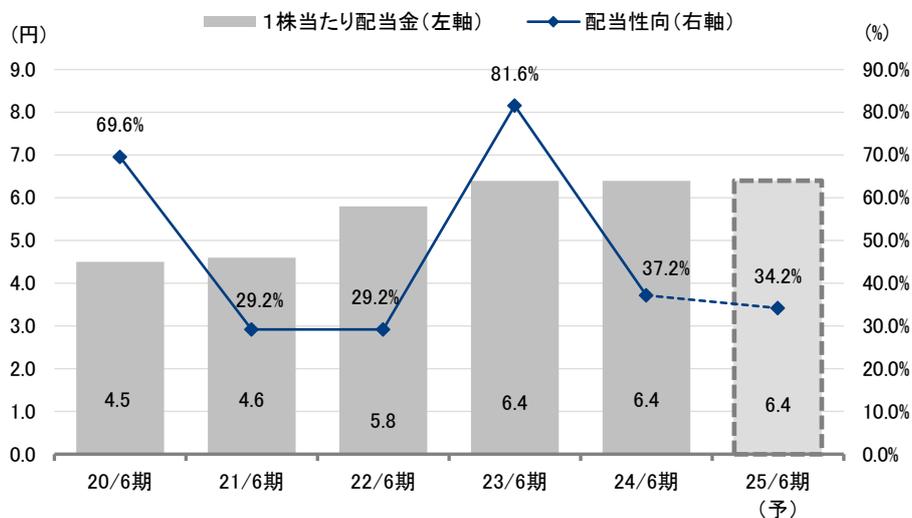
出所：決算説明資料より掲載

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いう思いから、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、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。

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：決算説明資料より掲載

成長戦略

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回当たり35,000ポイント×4回）が贈呈されることになる。

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）提言への賛同及びTCFDコンソーシアム参画を発表、同年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、同年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+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、高い人材採用力をもっている。

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マイホームロボ事業、住宅IPライセンス事業、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。当面は住宅関連業界を取り巻く事業環境が厳しく、同社の新規ビジネスの収益寄与本格化にも時間を要する見込みだが、中長期的には戸建プラットフォーム戦略によって同社の業績が様変わりする可能性があり、中長期成長ポテンシャルを弊社では評価している。中期経営計画で掲げている成長戦略の進捗状況に注目したい。

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