

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



2020年6月期通期 決算説明資料

2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

- 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。

2020年6月期：業績サマリー

	2019年6月期	2020年6月期	前年同期比 増減額	前年同期比 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マーを目指す。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。

2021年6月期：連結業績見通し

	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 当社のビジネスモデル

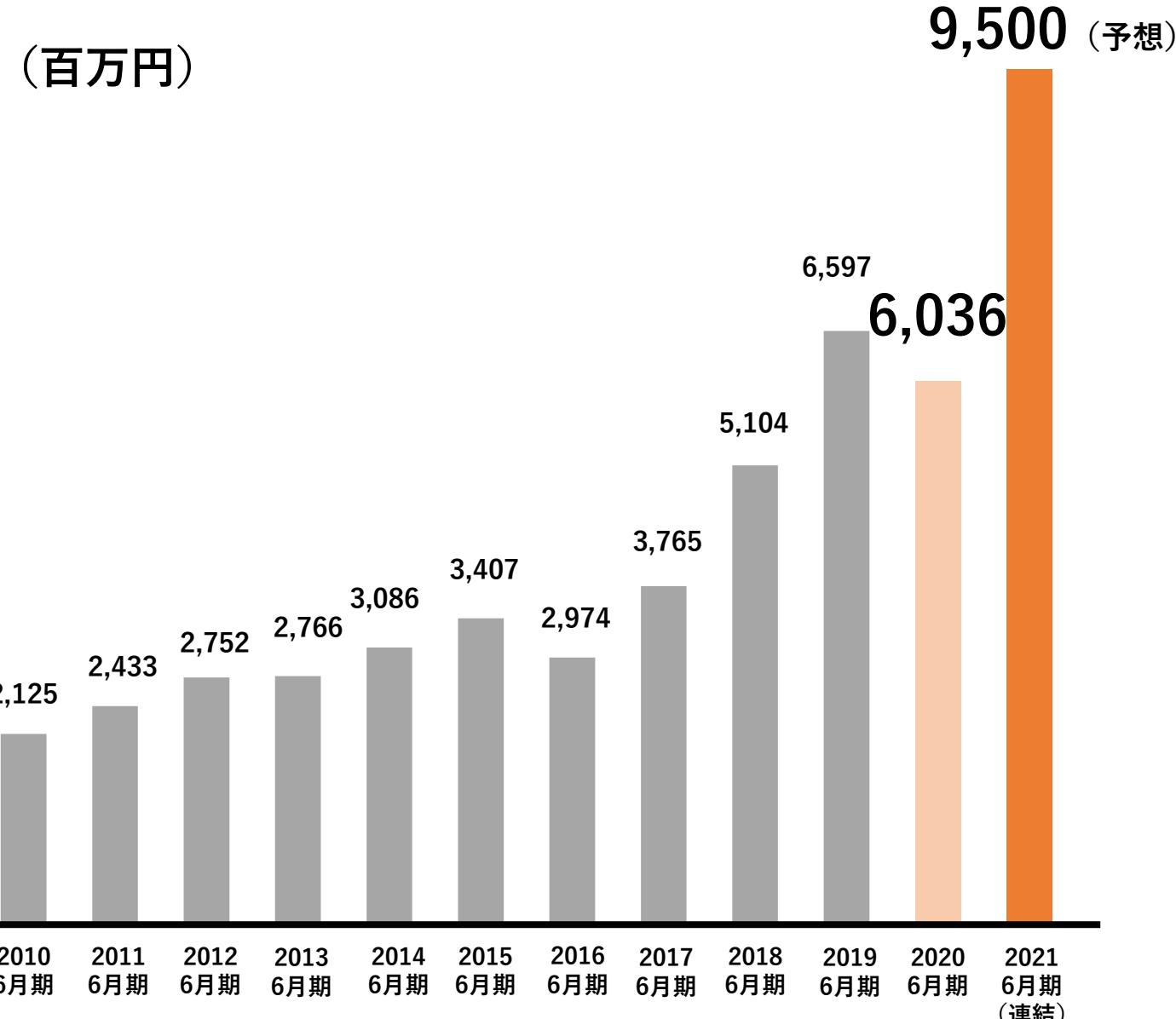
- 01 Slogan P.04
- 02 企業理念 P.07
- 03 事業内容 P.08

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マーへ
 - ・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

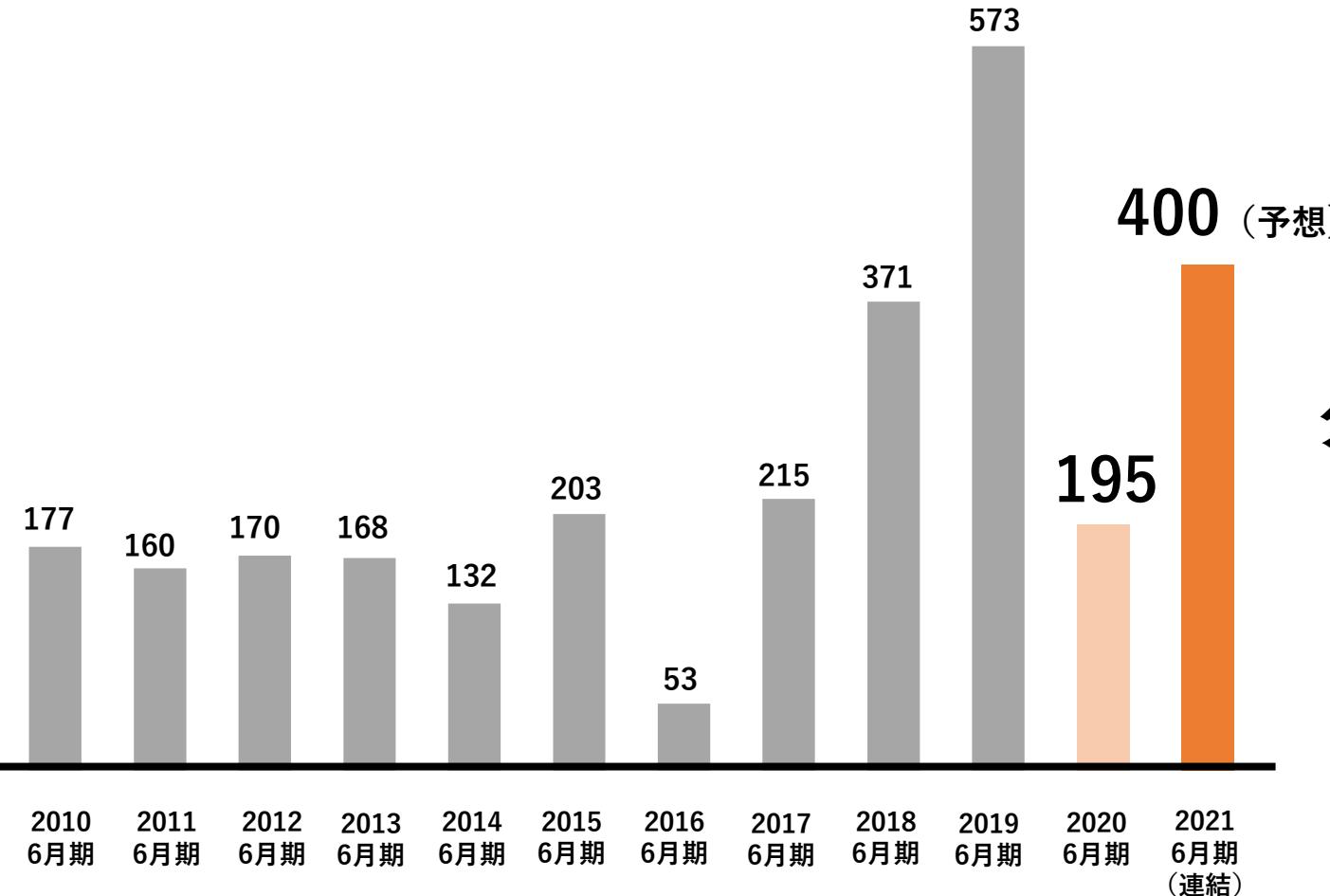


熊本地震以来
4期ぶりの減収

独自のWebマーケにより
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

タクエ一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

LibWork 11

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



はません店



COQUETTE
Produced by Suzanne

事業報告：プラットフォーマーへ加速

LibWork 12

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マーを目指す。

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

LibWork 13

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

LibWork 14

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

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

新規事業として
開発着手

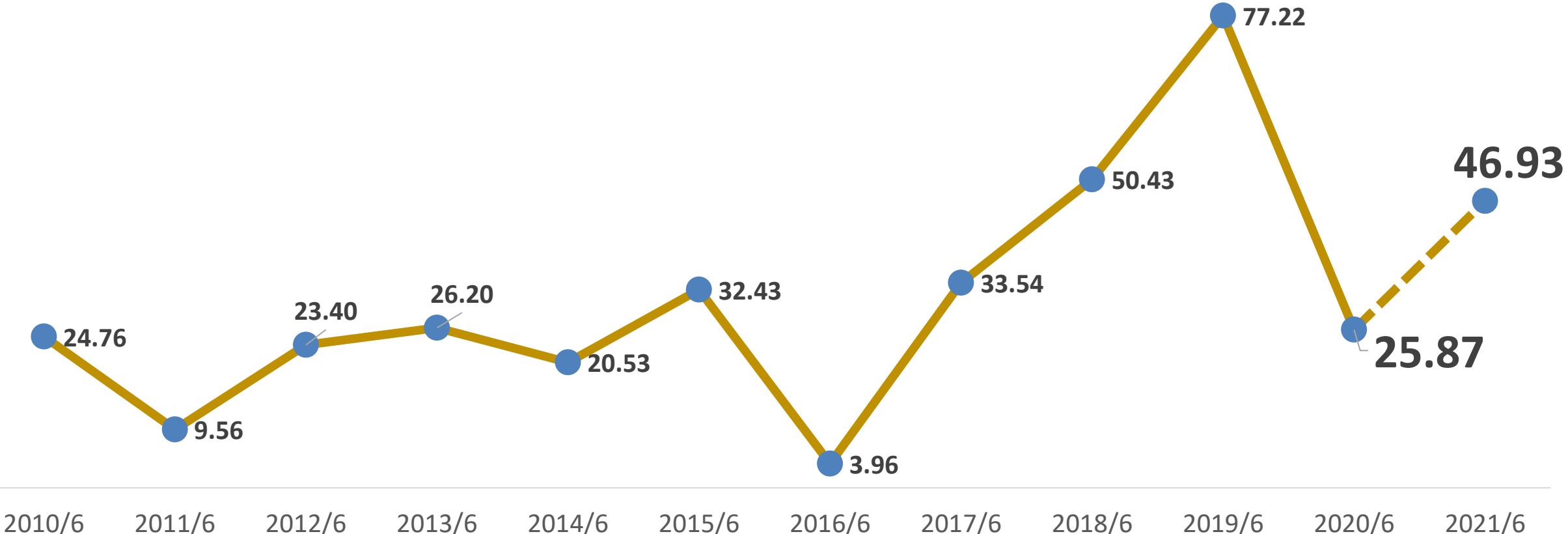
2021年4月～
販売開始を目指す

事業報告：EPS推移

LibWork 15

(円)

1株当たり当期純利益(EPS)



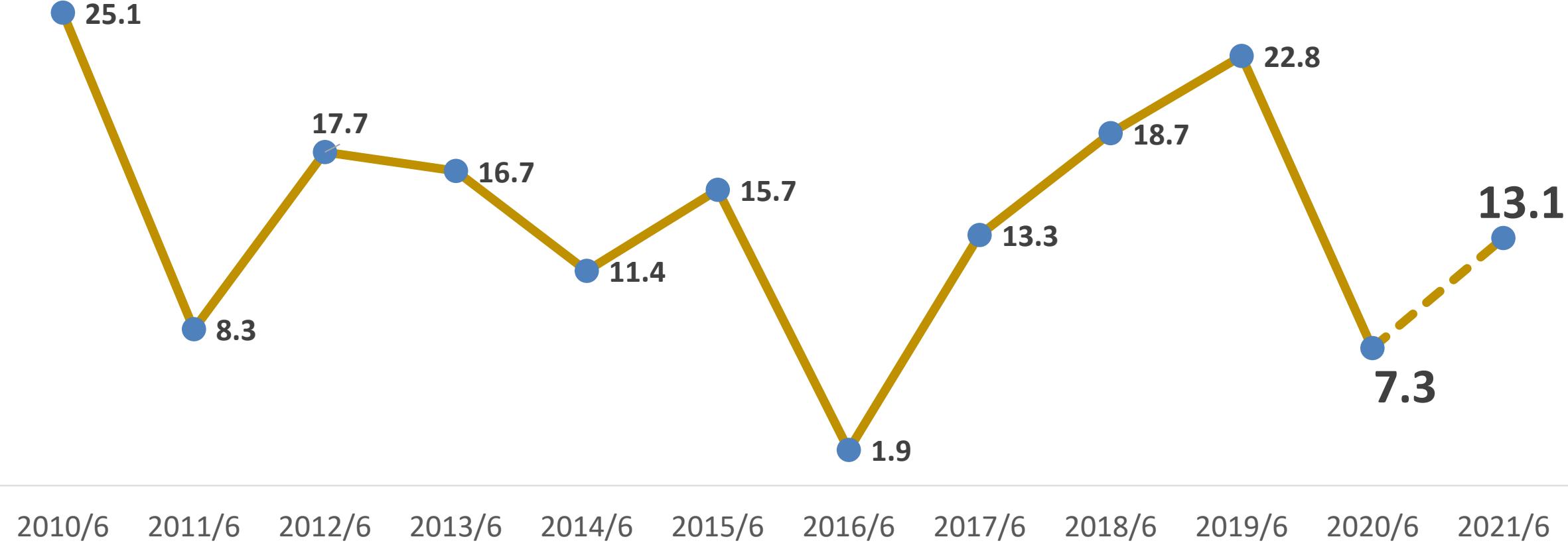
※当社は2020年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定している。

事業報告：ROE推移

LibWork 16

(%)

自己資本利益率(ROE)



	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。

2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

次期の見通し：エリア・事業拡大

LibWork 19

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

LibWork



独自のWeb戦略による優れた集客力
高性能の商品力

次期の見通し：Webマーケティング拡大

LibWork 20

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、戸建て住宅に関する
カテゴリ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

LibWork 21

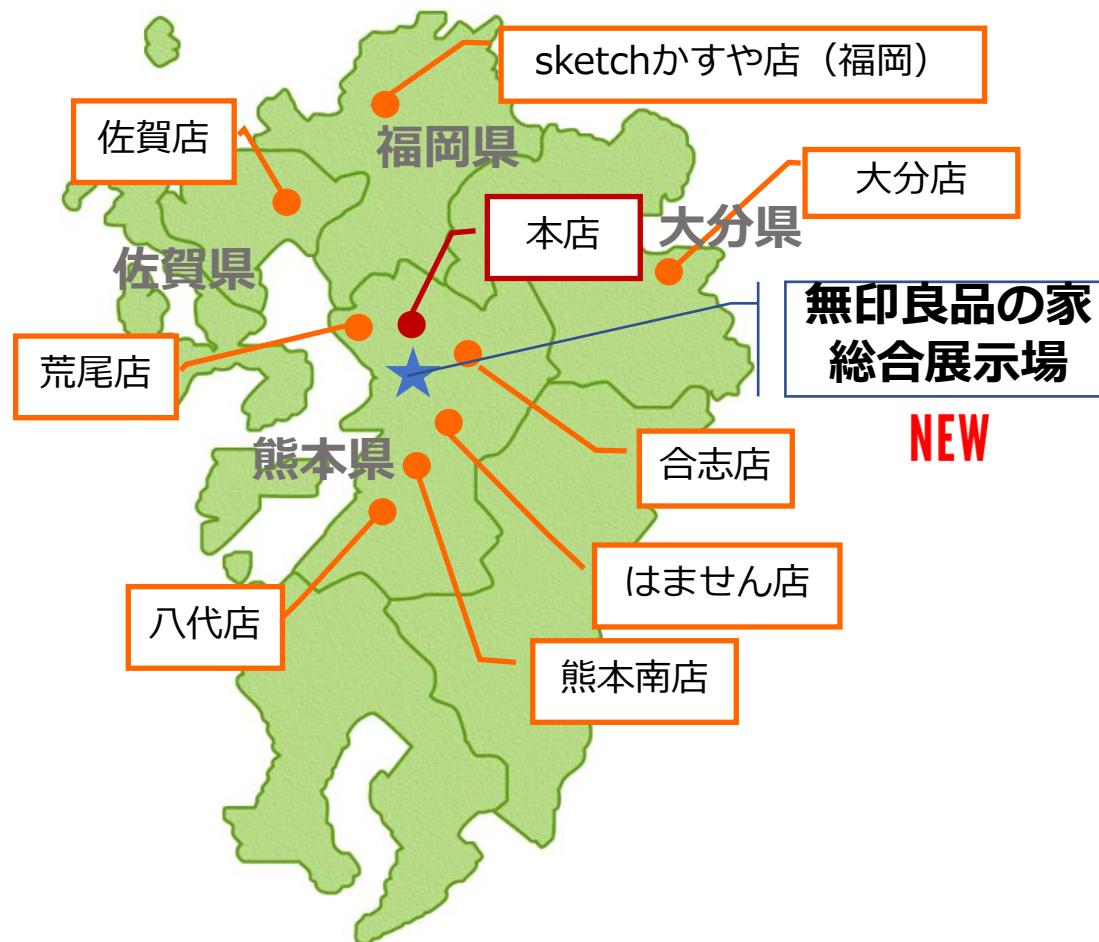
無印良品の家の販売を拡大。熊本市北区に無印良品の家の3商品（木の家・窓の家・陽の家）全てが見学できる総合展示場を建築予定。営業開始は2021年1月を計画。



次期の見通し：販売エリア拡大

LibWork 22

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かすや店（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
NEW
NEW

The background of the slide features a wide-angle photograph of a city skyline under a clear, light blue sky with a few wispy white clouds. The city buildings are visible at the bottom of the frame.

中期経営計画 (2020/7 – 2023/6)

「NEXT STAGE 2023」

2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

基本方針

戸建
プラット
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

2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

2023年6月期 定量目標

株式時価総額**500**億円

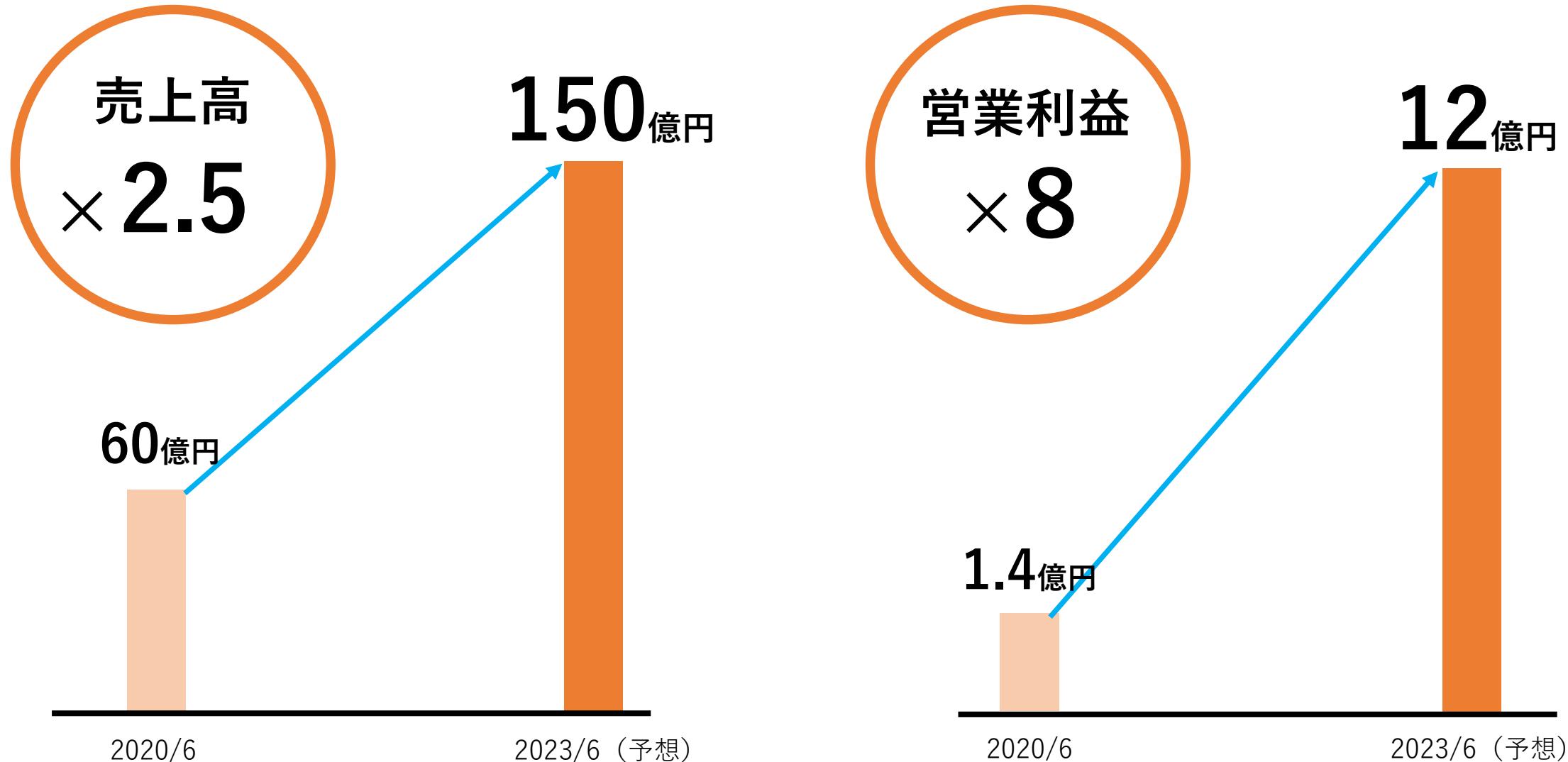
売上高
150億円
(2.5倍)

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



2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

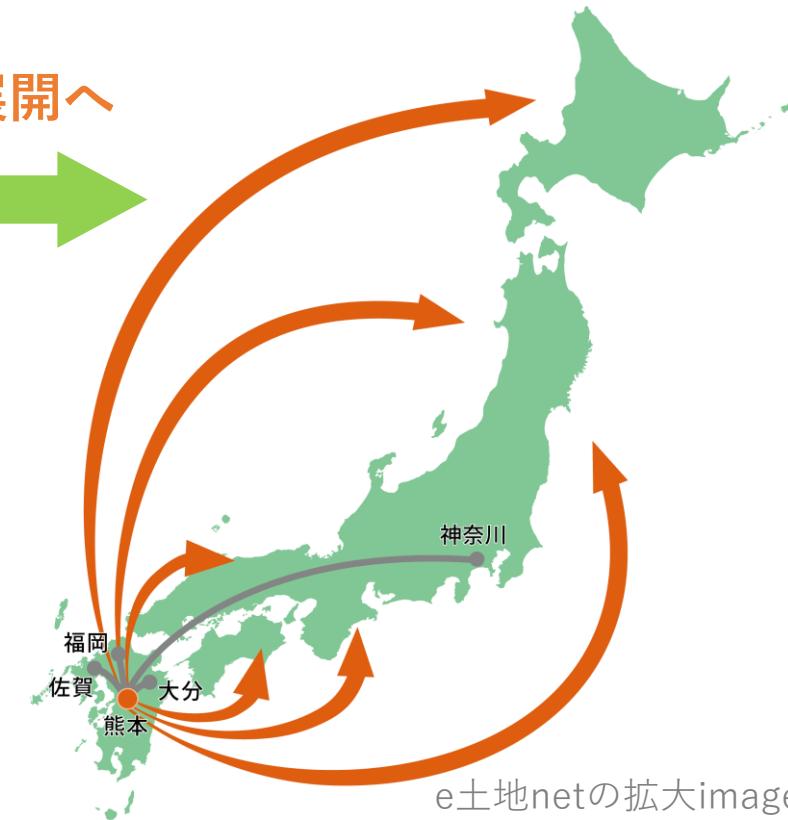
【1】戸建プラットフォーマーへ

LibWork 30

①戸建関連カテゴリーサイトの充実・拡大



全国展開へ



新カテゴリーサイト
+ 年 2 - 3
リリース

Web集客加速

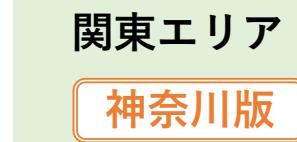
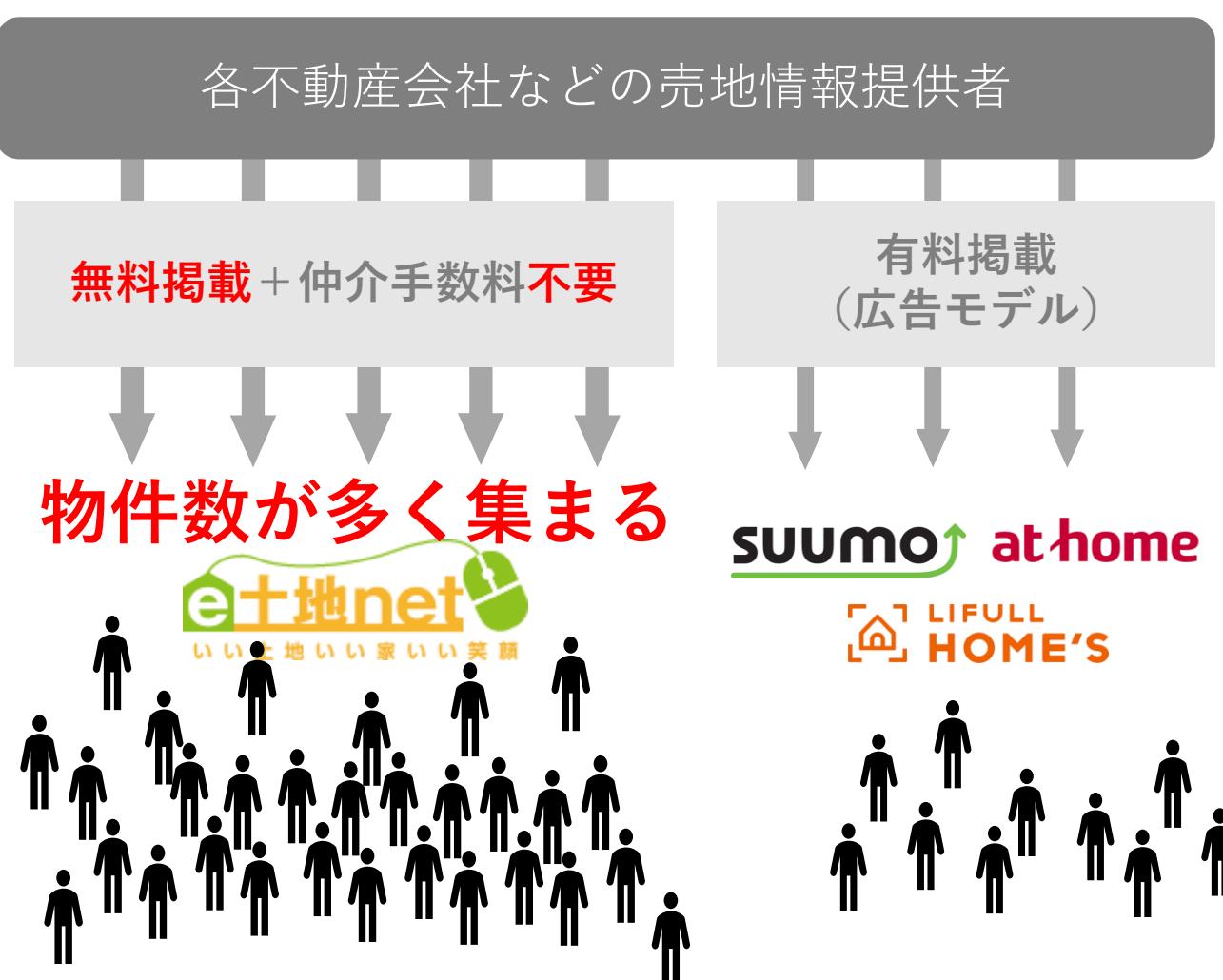
年率 50% up

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マーへ

①土地探し e土地net の強みと特徴



今後も全国各地へ水平展開

【1】戸建プラットフォーマーへ

LibWork 32

①建築家マッチング e建築士net の強みと特徴



お客様は希望する「建築家」or「施工事例」からオファー



【1】戸建プラットフォーマーへ

LibWork 33

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)



2020年1月

2020年6月

登録數目標

・家

・注文住宅

・戸建

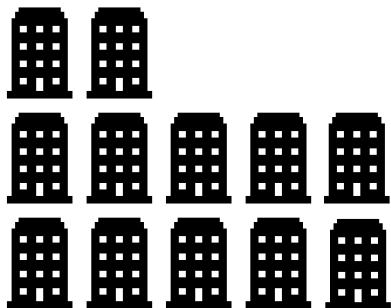
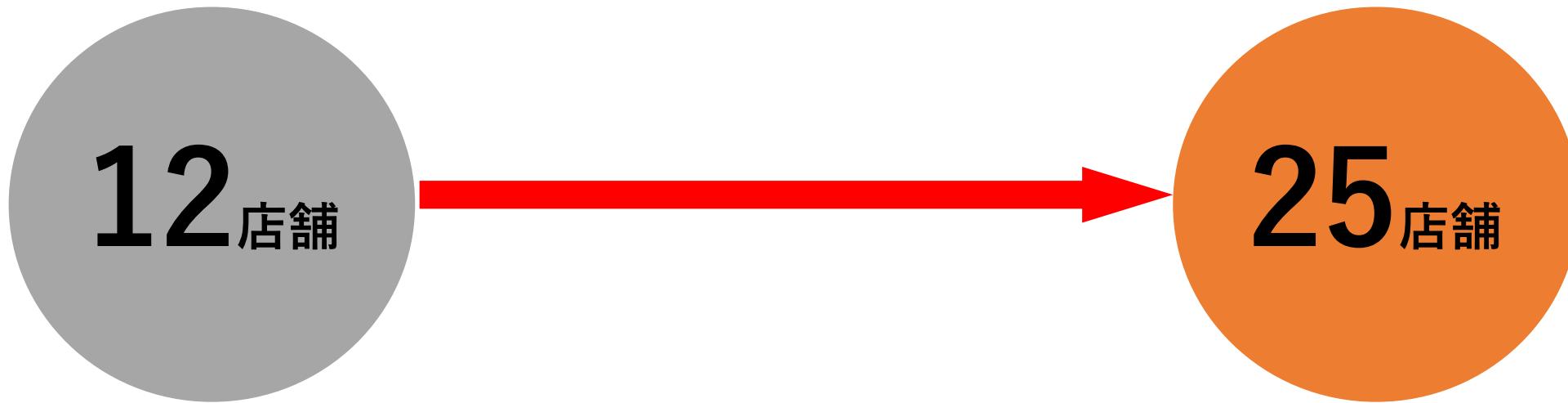
のカテゴリーにて
チャンネル視聴時間No.1を目指す

No. 1

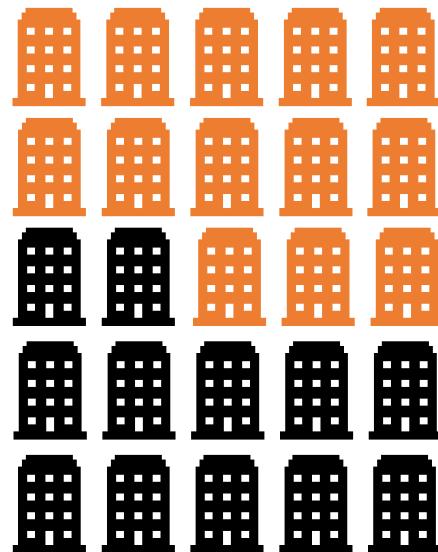
10万人

【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）

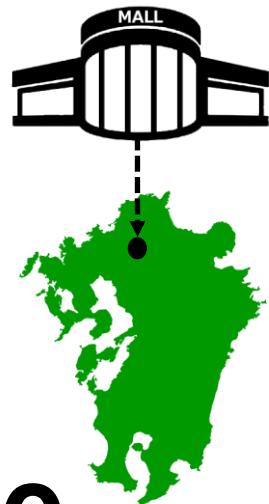


【2】全国展開へ加速化 急成長・急拡大へ

②ショッピングモール向けブランド「sketch」展開



売上高目標 20億円



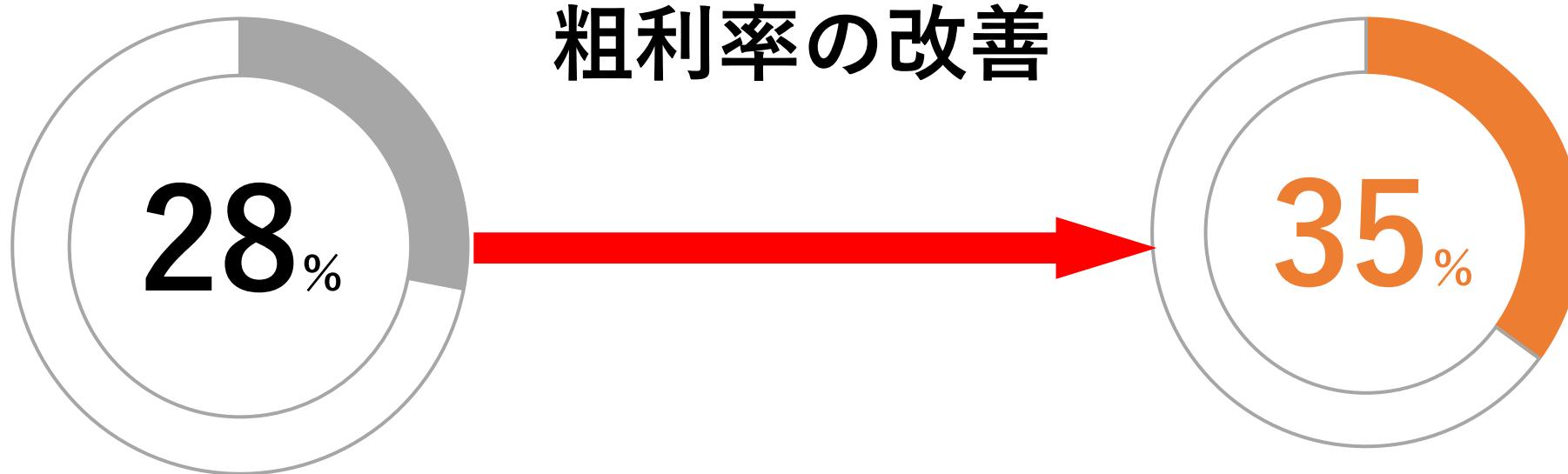
請額 1800万円 × 40棟を目標

sketch
/ LIFE DESIGN PROJECT. /

sketchの拡大image



【3】住宅版SPAモデルの確立



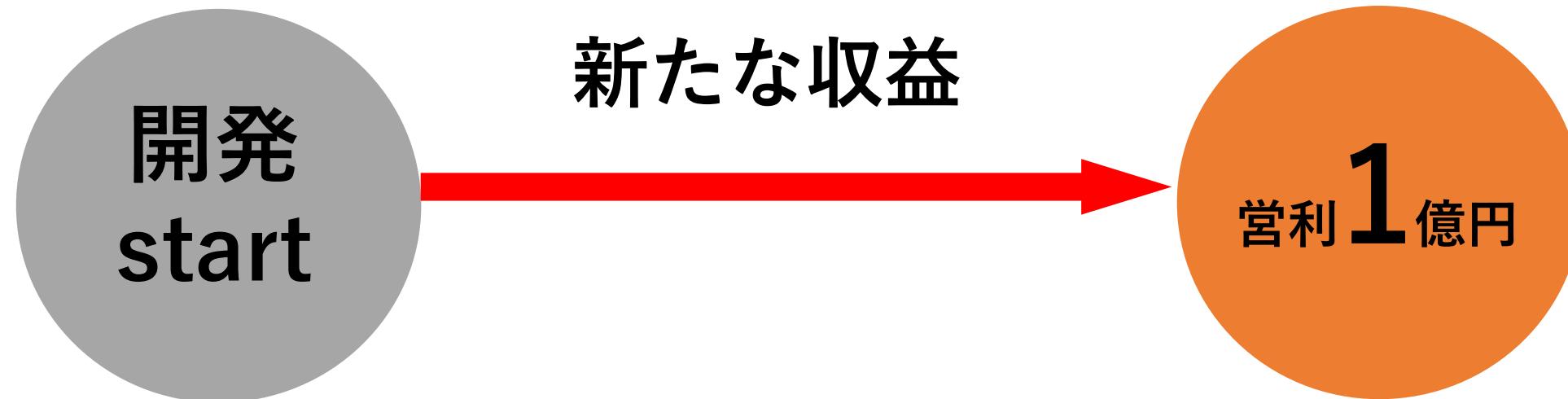
主要 5 工種の工事内製化へ

(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)



2020年決算説明資料

01 決算ハイライト

- ・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

03 次期の見通し

P.04

P.09

P.19

中期経営計画

01 基本方針

02 定量目標

03 ロードマップ

- ・戸建てプラットフォーマーへ
- ・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.25

P.27

P.30

P.39

	<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/>