

LibWork

成長可能性に関する説明資料

株式会社 Lib Work (証券コード 1431)

2019年6月18日

Libwwwork

- ① 会社概要
- ② 当社の特徴と強み
- ③ 成長戦略

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	1997年8月1日	
所在地	熊本県山鹿市鍋田178-1	
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	
資本金	2億5,690万円	
役員	代表取締役社長	瀬口 力
	常務取締役営業部長	瀬口 悦子
	取締役管理部長	櫻井 昭生
	取締役建築部管掌	大山 重敬
	社外取締役	松村 伸也 (K&Pパートナーズ株式会社 代表取締役)
	社外取締役	西村 信男 (西村信男税理士事務所 所長)
	社外取締役	前田 隆 (株式会社トライアンド 代表取締役)
	社外監査役(常勤)	林田 貴文
	社外監査役	古田 哲朗 (弁護士法人ふるた法律事務所 代表弁護士)
	社外監査役	永野 隆 (永野公認会計士事務所 所長)
従業員数	157名 (2019年5月1日現在)	

ミッション

世界の一人一人に最適な暮らしを提供すること

社名の由来

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

LibWorrk

- ① 会社概要
- ② 当社の特徴と強み
- ③ 成長戦略

独自のビジネスモデル（営業戦略）

当社はWEB集客をメインとし、大幅なコスト削減を実現。これにより高付加価値のある住まいが提供可能。WEB集客はエリアに依存しないため全国展開が容易。

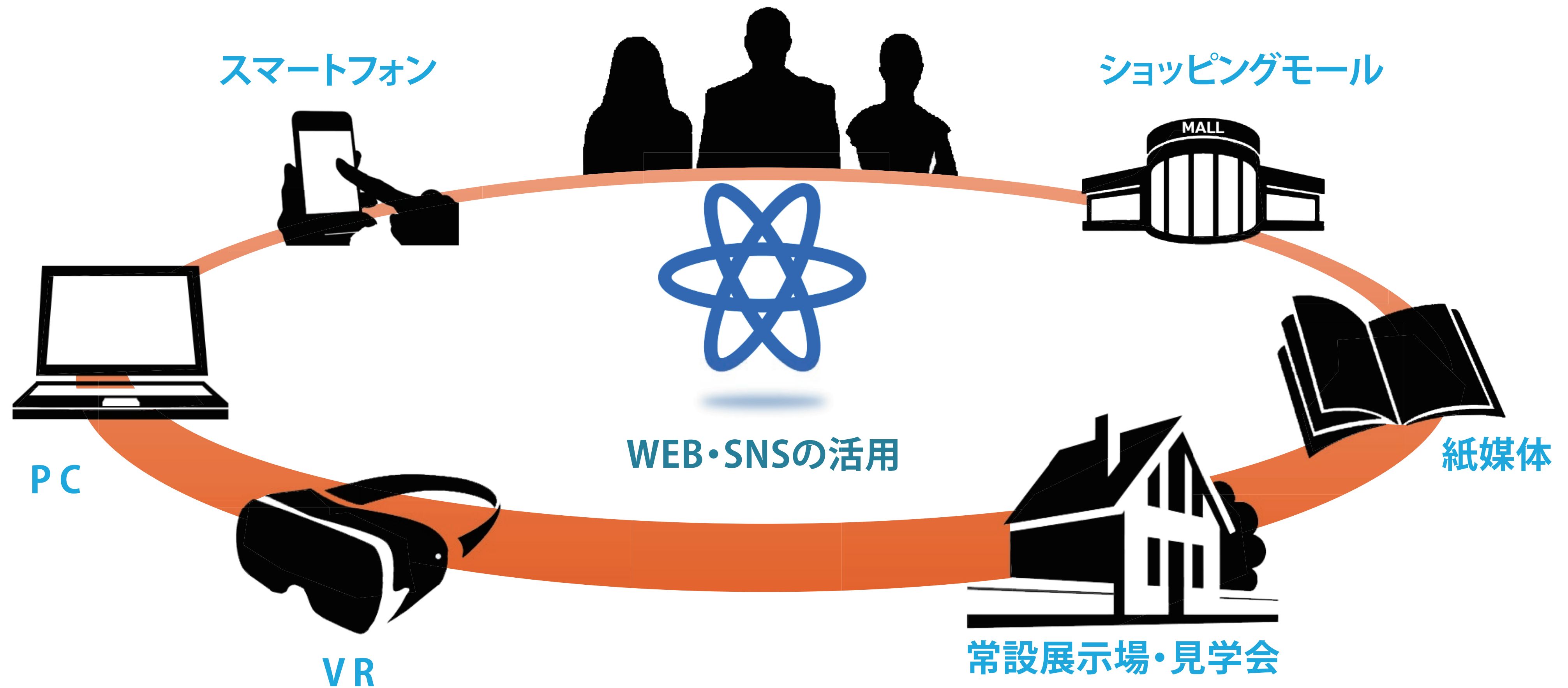


高付加価値のある住宅がご提供可能

全国展開へ

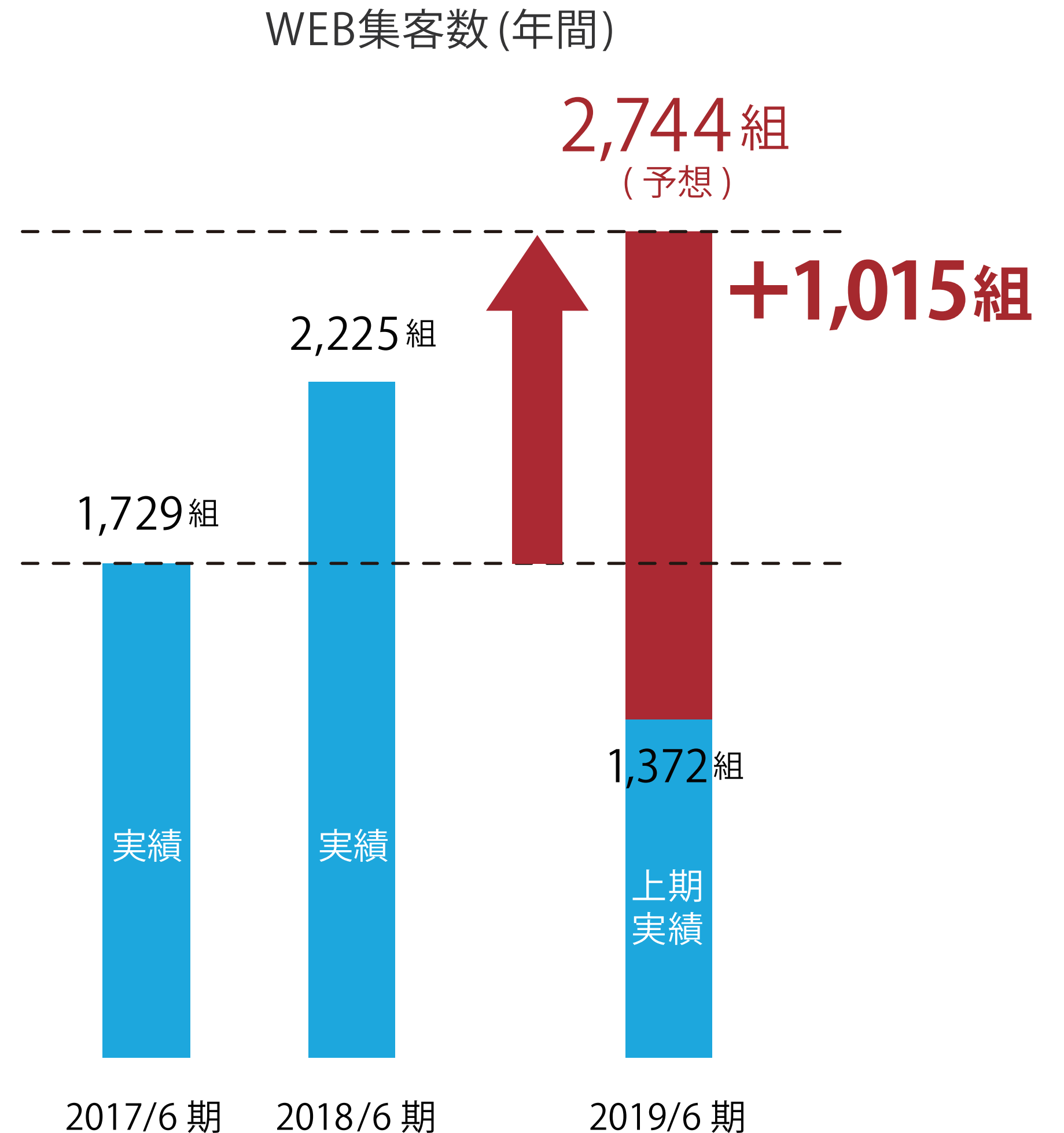
独自のビジネスモデル（マルチチャネル販売）

WEBで獲得した新規見込客を、展示場・見学会場へ誘導。お客様のニーズに寄り添い、さまざまな体験型の販売活動を実施。



独自のビジネスモデル（複数のカテゴリサイトを展開）

WEB上に、一定のカテゴリに特化したサイトを複数展開。多様化するお客様のニーズに応え、WEB集客数は過去3か年20%以上の成長を維持。



独自のビジネスモデル（複数のカテゴリサイトを展開）

WEB上に、一定のカテゴリに特化したサイトを複数展開。順次アプリ化も実施し、さらにお客様への利便性向上を追求。

e土地ネット



戸建て用の土地探しサイト。売地物件を毎日更新。エリア検索はもちろん、希望の小学校区での検索も可能。

地盤チェックナビ



希望エリアの地盤について、事前にチェック。浸水や地盤沈下などが起こる可能性が低いところを知ることができる。

平屋ナビ



全国的に人気の「平屋」に特化したサイト。複数の平屋プランと厳選された外観を掲載。

1990万円からの都市型建売



利便性重視だが、支払いは抑えたいというお客様向けの都市型建売のご紹介。コンパクトだが高性能の住まいを提案。

公式アプリ



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

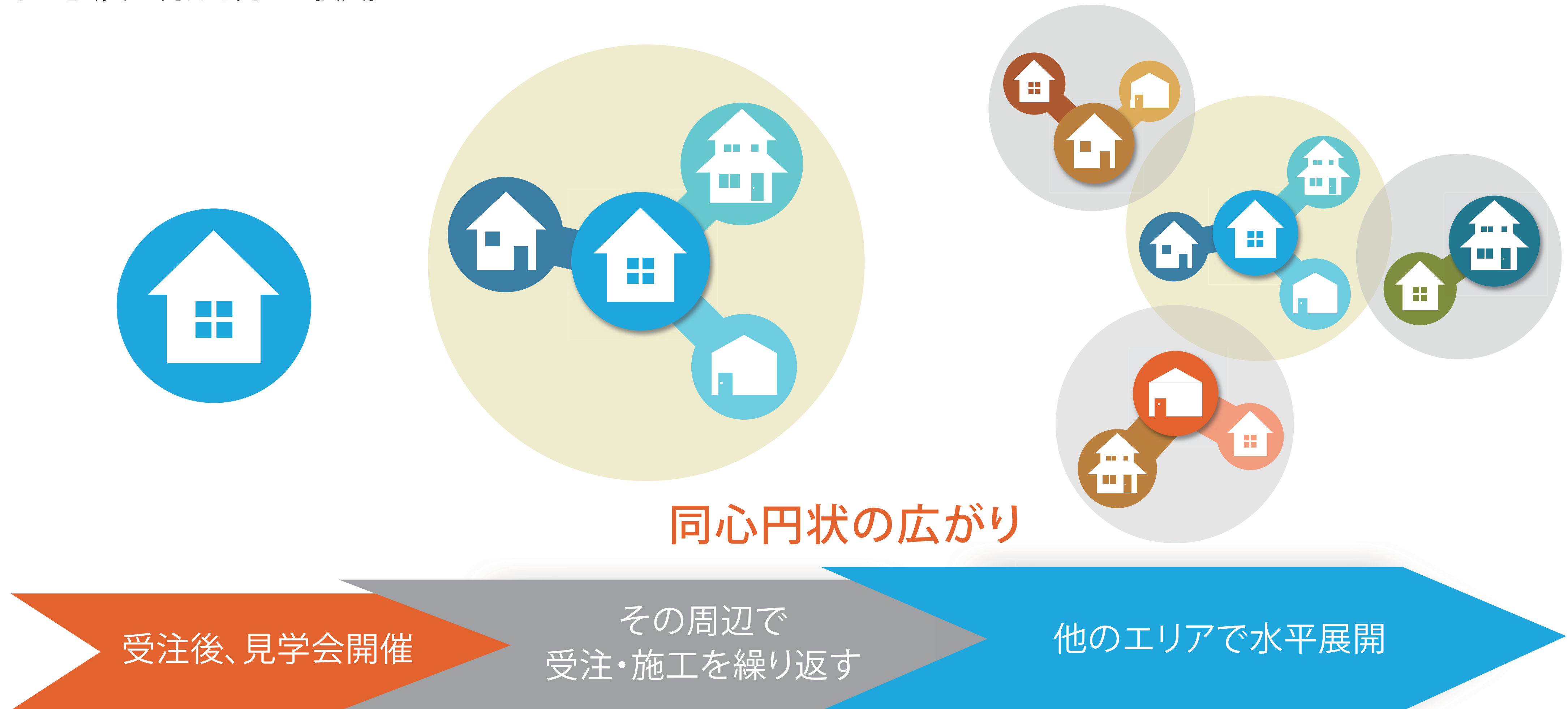
通常価格から
最大 **200** 万円
割引

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

独自のビジネスモデル（郊外型ドミナント戦略）

「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。



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。

独自のビジネスモデル (ワンプライス戦略)

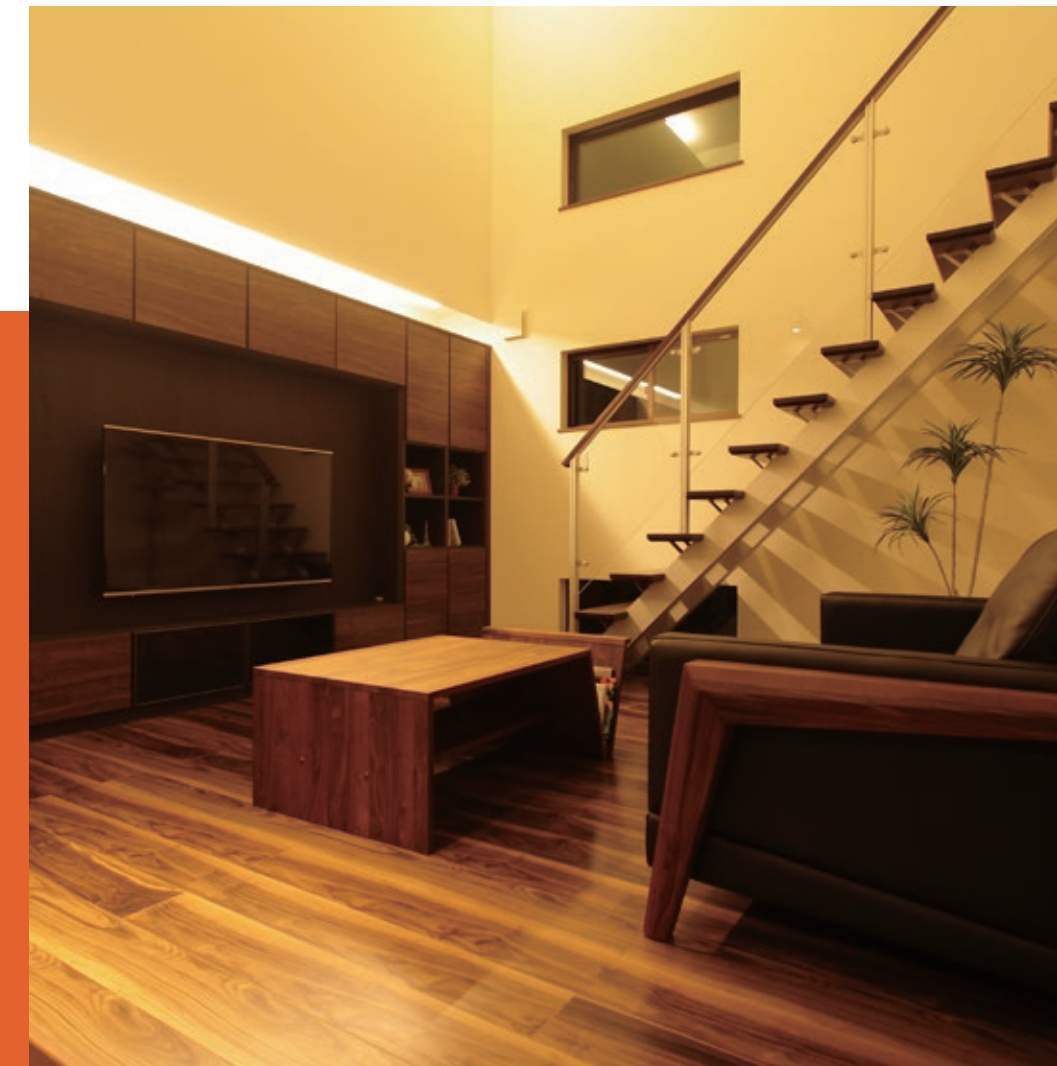
BLANCO



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（女性スタッフの積極的活用）

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。

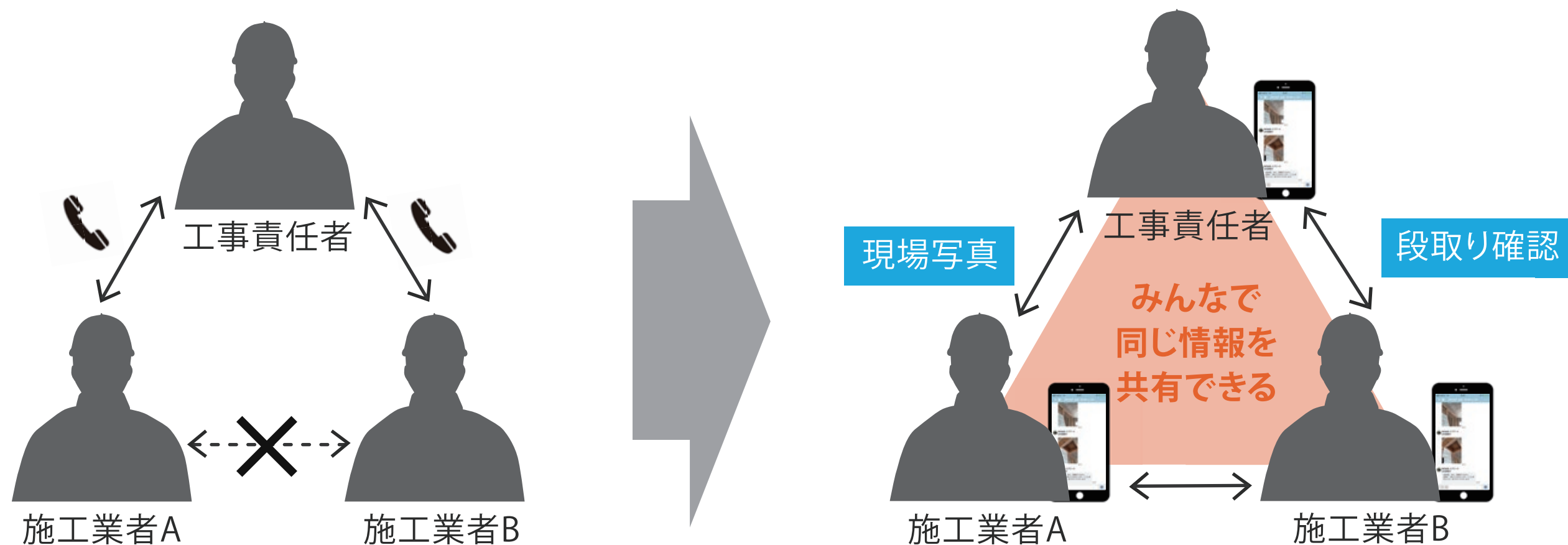


経済産業省主催の「ダイバーシティ経営企業100選」を受賞

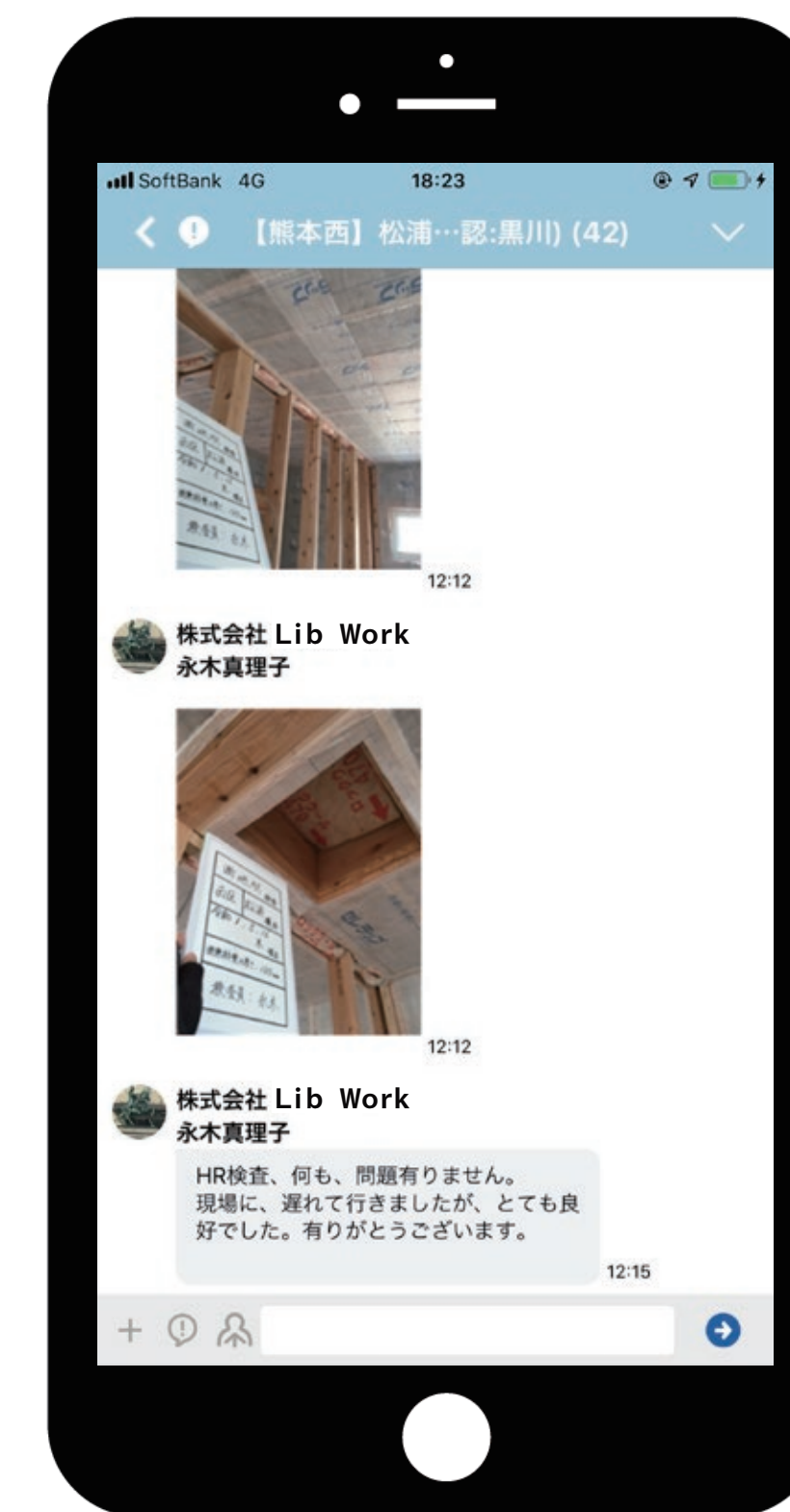
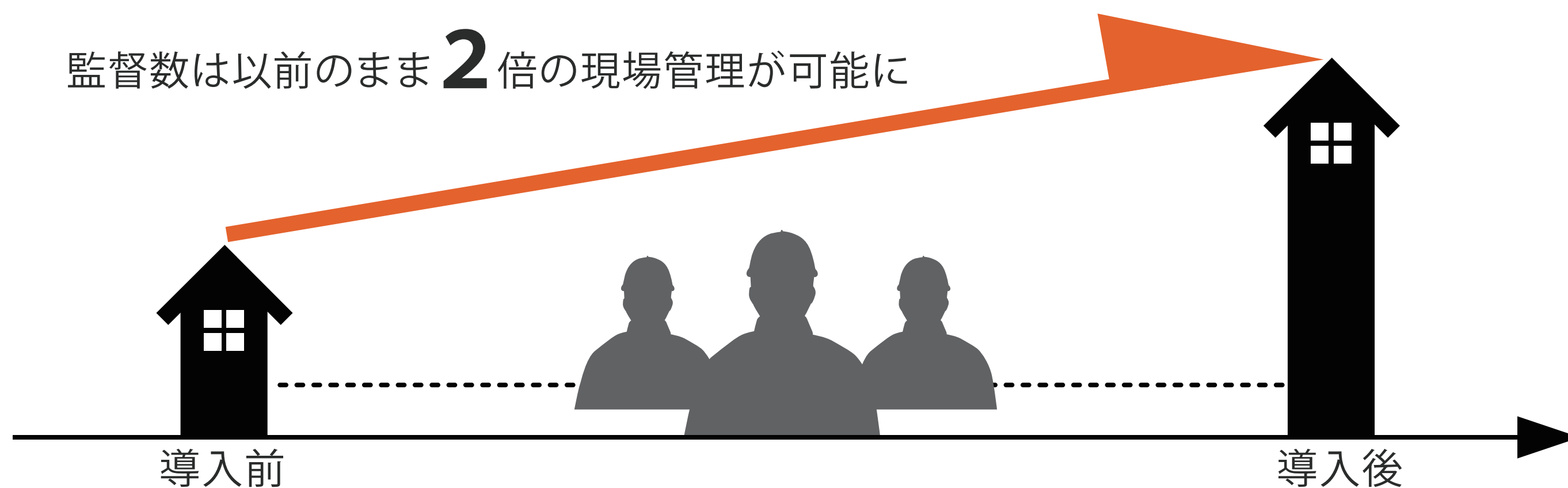
※「ダイバーシティ経営」とは、多様な人材を取り込み、その人材が実力を十二分に発揮でき、正当な評価を受け、企業価値向上を果たすこと。熊本県下では初の受賞。
（同年受賞企業：富士通、P&G、日本マイクロソフト等）

独自のビジネスモデル (IT活用での業務効率化)

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。



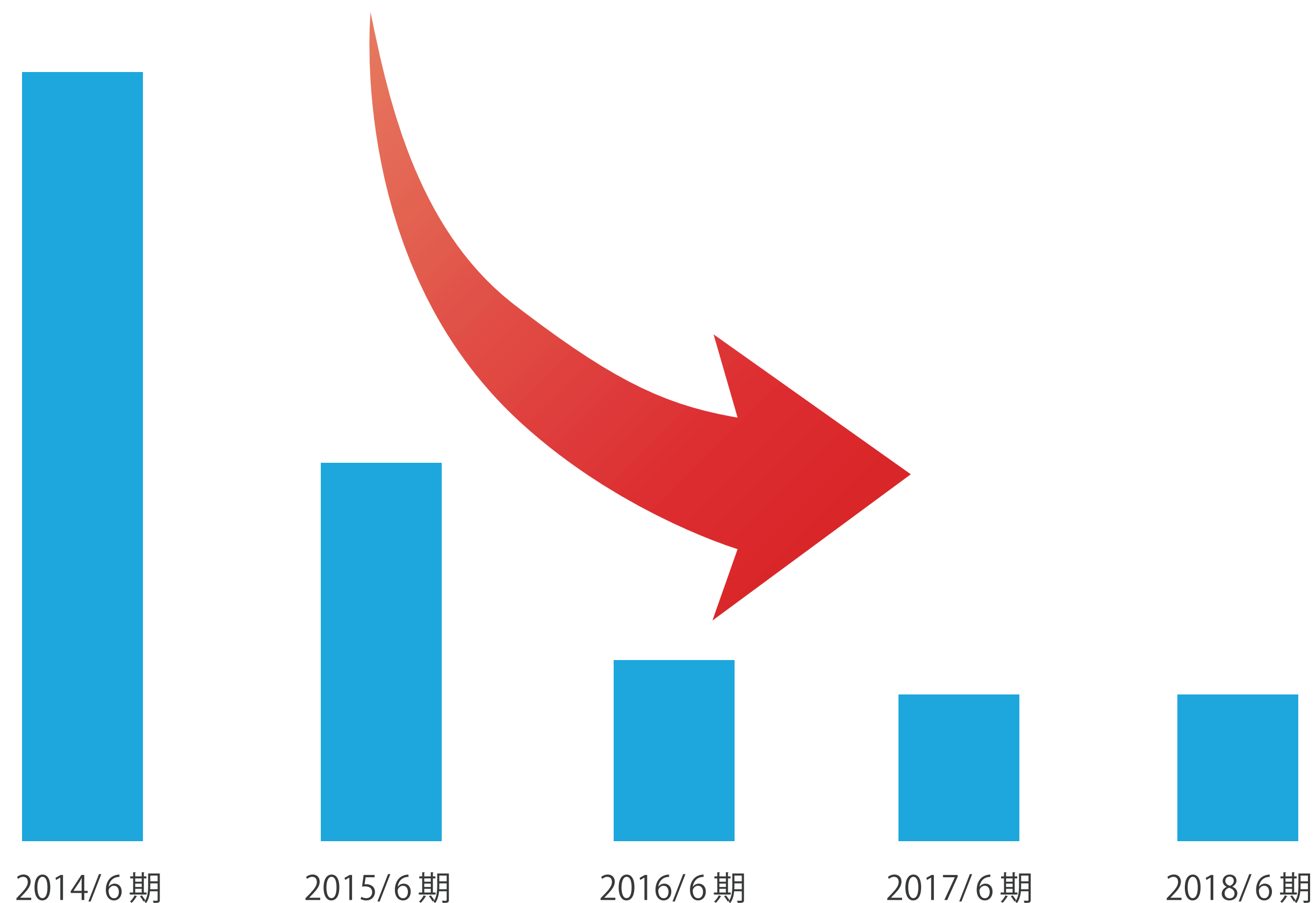
監督数は以前のまま **2** 倍の現場管理が可能に



高い集客ノウハウ

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

優れた商品を持つこと

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

優れた商品を持つこと

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。



良好な財務基盤

2018年6月期末にて銀行借入ゼロ。分譲地の仕入れの強化し、魅力的な商品を顧客へ提供。

銀行からの借り入れ

~~0~~
ゼロ

自己資本比率

51.0%

※上記数字は2018年6月期末現在

不動産に係る市場の開拓余地が大きい

中長期的に全国展開を予定している

少子化・人口減少などの理由により市場規模自体の大きな伸びは期待できないものの、まだ獲得しているシェアが少ないため、今後の売上高が拡大する余地は十分にある。その他、少子高齢化に伴う住宅業界の市場規模は緩やかに減少していく一方で、プレイヤー（施工業者）は高齢化と後継者問題でさらに減少が進むため、エリア拡大におけるシェアアップで当社業績は拡大できる。

	新設住宅着工戸数 (2017年度)	市場規模 (住宅単価約2000万円)	市場規模に対する当社の売上比 (2018年6月期)
九州地方	94,681戸(前年比0.2%増)	約2兆円	約400倍
全国	946,396戸(前年比2.8%減)	約20兆円	約4000倍

市場規模(イメージ)

- 当社
- 九州
- 全国



熊本地域でのポジション

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

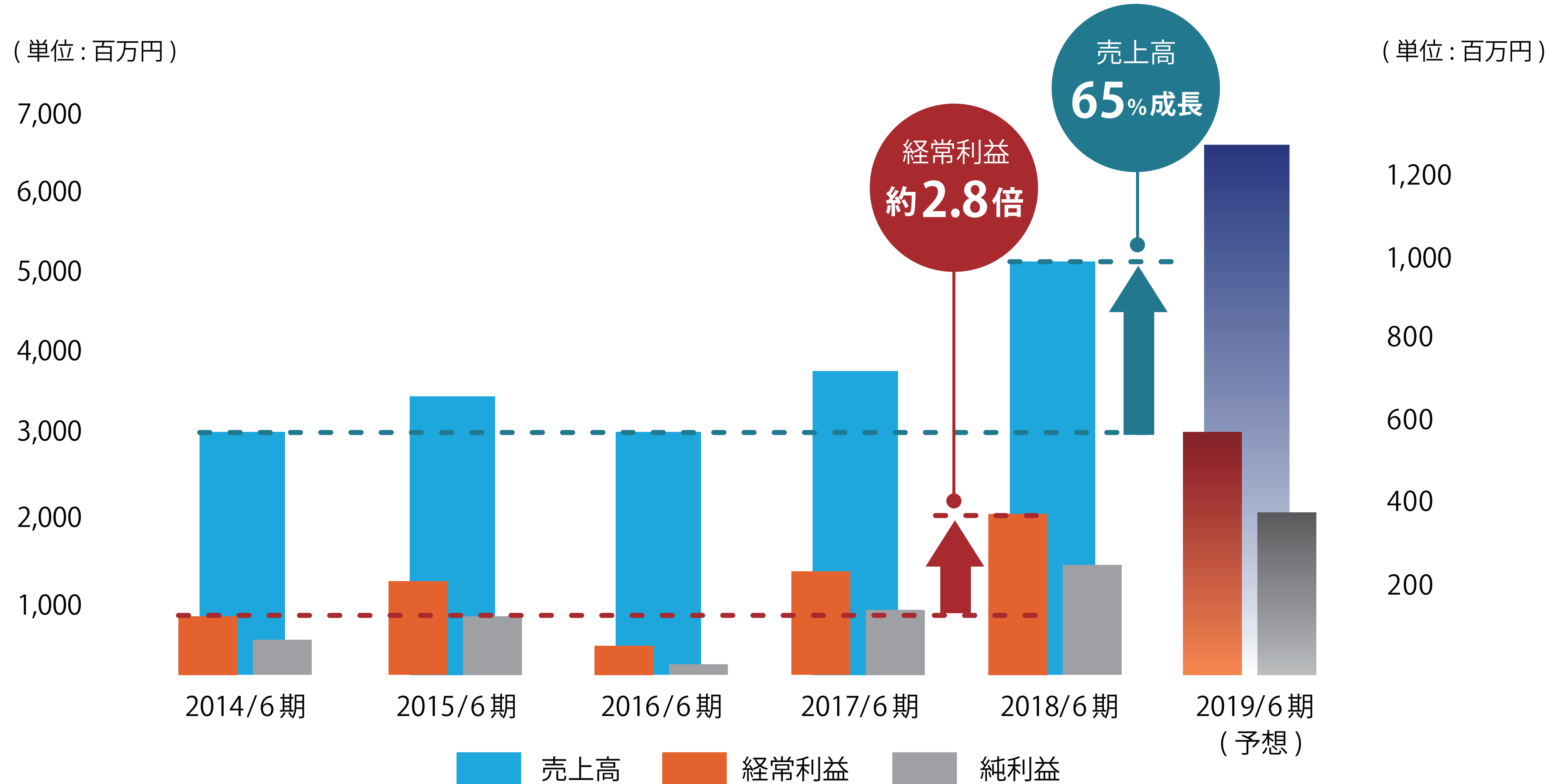
リブワーク藤崎台球場

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。



過年度経営指標の推移

売上高は5年間で65%成長。経常利益は2.8倍に。2019/6期(予想)では、経常利益は6年間で4.27倍まで成長。



Libwwwrk

- ① 会社概要
- ② 当社の特徴と強み
- ③ 成長戦略

木造非住宅への参入

創業40年を超える木造建築のノウハウと技術を活かし、集合住宅(アパート)や、老人ホームをはじめとする介護施設等の木造非住宅事業を拡大。また民泊事業へのトライなど「生活創造企業」として事業拡大を目指す。



国内非住宅木造市場、20年度は工事費予定額7,953億円

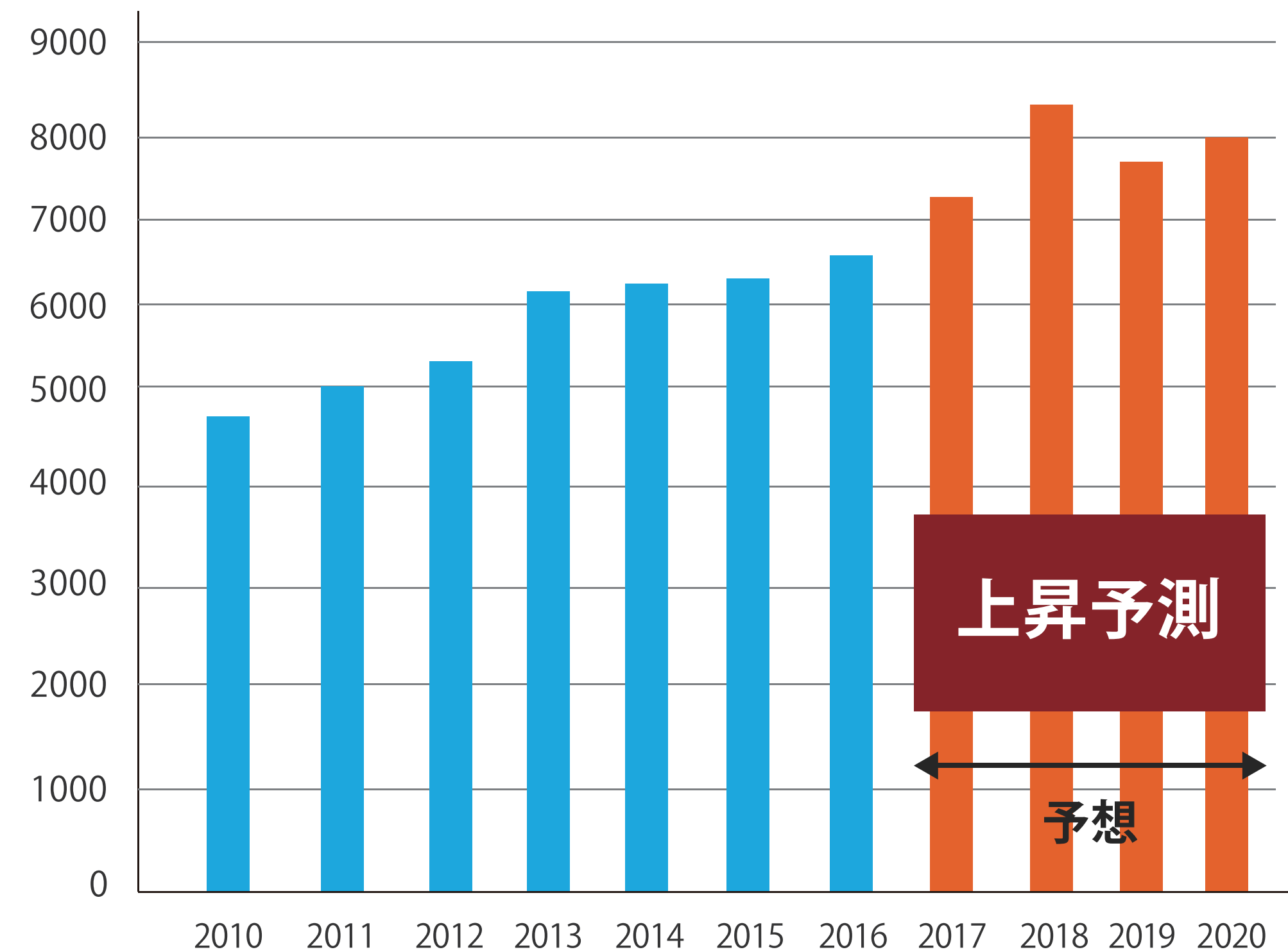
国内の非住宅木造市場規模(工事費定額ベース)

2016年度:6,702 億円(前年度比106.5%)

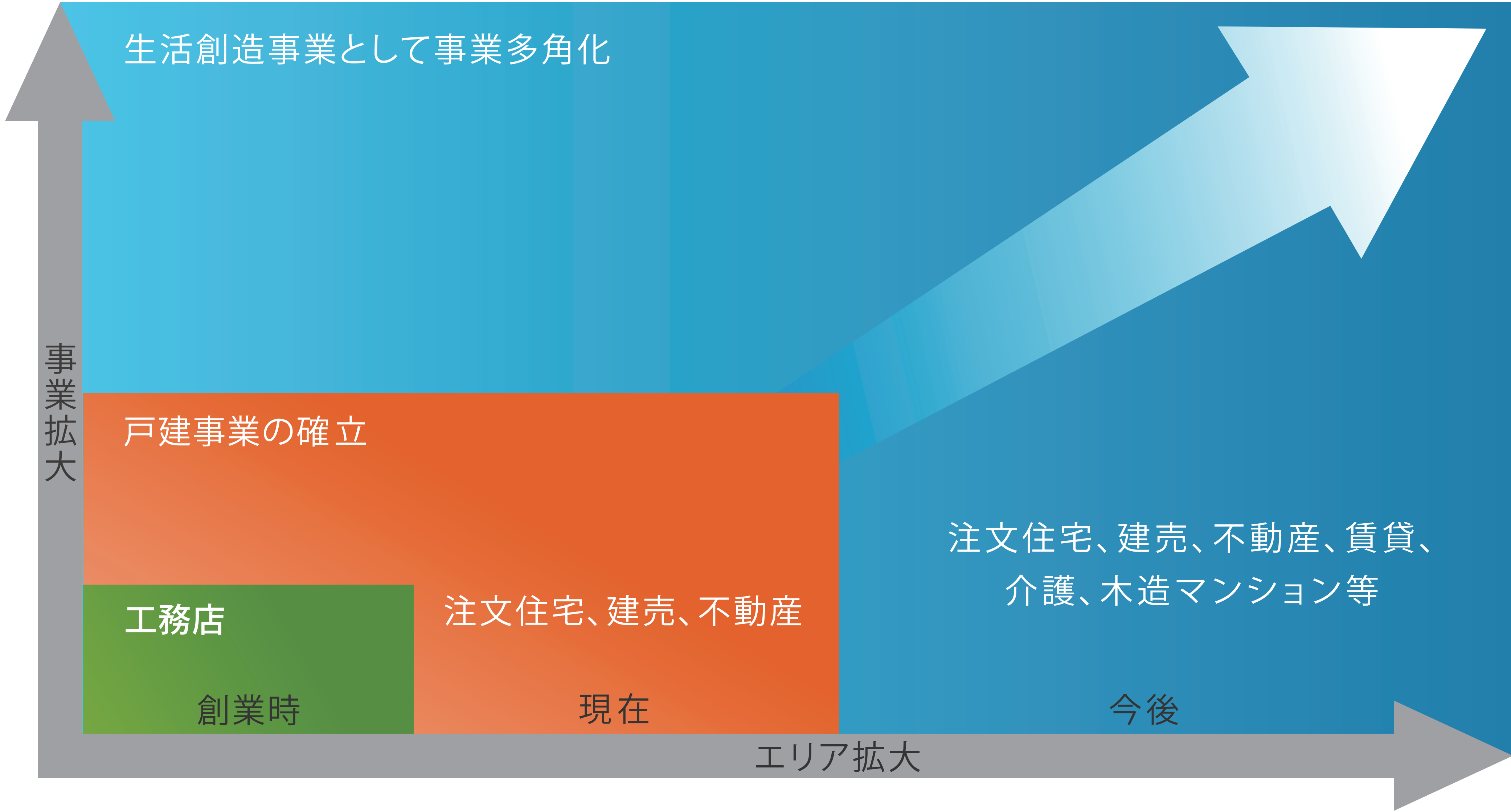
2020年度:7,953 億円(前年度比118.7%)と予測

出典:矢野経済研究所(2018年6月19日:抜粋)

(億円) 非住宅木造市場規模の推移・予測(工事費予定額ベース)



成長戦略



免責事項

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、当社としてその現実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