



2020年1月6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)

「VISION 2030」策定のお知らせ

当社は、2030年6月期を最終年度とする経営ビジョン「VISION 2030」を掲げましたので、お知らせいたします。

1. VISION 2030 のポイント

- (1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長
(急成長、急拡大をせず財務規律を伴う余力をもった成長)
- (2) 住宅版SPAモデル・垂直統合モデルの確立
- (3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす
- (4) 全社一丸経営

2. VISION 2030 策定にあたっての背景

当社は「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企業」として、「暮らしを変える、世界を変える、未来をつくる。」というスローガンのもと、「世界の人々一人一人に価値ある暮らしを提供する」というミッション実現のために創業以来取り組んでまいりました。そして2019年6月には東証マザーズに上場し、中長期の会社の展望を示す必要があると考え、2030年までのビジョンを策定、リリースするに至りました。

3. ロードマップ

(1) 毎年売上 20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

① エリア・店舗数の拡大

- ・現状 7 店舗から 40 店舗まで店舗数を増やす
(その後漸次 100 店舗程度まで店舗数を増加)
- ・現状熊本県、福岡県南、佐賀県東、大分市エリアから九州一帯、西日本、東日本、全国へエリアを拡大していく

② ネット集客数の増大 2020 年の集客数を 2030 年までに 10 倍へ

- ・土地検索ポータルサイト「e 土地 net」を出店エリアに合わせて順次開設
- ・集客サイトを年 2, 3 リリース
- ・動画チャンネルの開設

③ 非住宅木造事業の展開・拡大

- ・非住宅木造建築物の需要の高まりを受け、木造アパート・マンションの開発・販売、老人ホームの建築

④ 沖縄地区への事業展開

- ・沖縄での木造建築の需要の高まりを受け、沖縄での事業参入・拡大

⑤ 街づくり

- ・エコロジータウンやゼロエネタウンなどのコンセプト別の分譲宅地開発

⑥ 新規事業

- ・戸建て民泊の開発
- ・住宅関連事業 (保険・住宅ローン)

(2) 住宅版 S P A モデル・垂直統合モデルの確立

- 職人・協力業者の将来の不足を鑑み、内製化を進める。2030 年までに内製化比率を 50%まで高め、戸建て粗利率を 40%にする
(2021 年までに主要な外注工事を内製化し粗利率 30%→35%まで高める。その後内製化率を少しずつ上げながら毎年 1 %程度粗利率を高めていく。外注業種の M&A や外注先への出向によるノウハウの取得などを進めていく。)
- ・在来木造工法の大幅な工程短縮を実現するため、次世代型合理化工法の開発を進めていく。

(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

① 集客

従前より住宅ビジネスの集客においてモデルハウスによる集客が主流であった。当社ではそれをWEB集客に変えたが、今後5G時代の到来に向けSNSの活用、動画チャンネルの開設をし、そこから集客を図る

② 商品開発

戸建て商品の開発において、住宅業界はハード重視（性能重視）の傾向があった。それをハードはもちろんのことソフト（ライフスタイルや価値観）を重視した商品開発を行う。具体的にはタレントや他業界の企業とコラボした商品を生み出していく。

③ 生産

職人人口・協力業者数が減少していくなか、工事を内製化し、大幅な工程短縮を実現するため次世代型合理化工法の開発を進めていくことで住宅版SPAモデル、垂直統合モデルを確立させる

④ オペレーション

消費者の購買行動が変化するなか、旧態依然として来場されたお客様にスタッフがぴったりとついて案内していくことに限界がくると考え、ロボットが案内する無人モデルハウスを展開

⑤ 店舗

ショールーム化していたモデルハウスを今後テーマパーク化していき、体感・体験・楽しむための空間をつくる

(4) 全社一丸経営

従業員持株会、協力会社持株会、ESOPを通して当社の株を積極的に付与・購入することにより所有者意識、オーナーシップ精神をもって事業の推進に取り組んでいく

以上

経営ビジョン

VISION 2030

2020年1月6日

LibWork

証券コード：1431

VISION 2030

- 売上年率20%成長を基本とした安定的・永続的な成長
(急成長、急拡大をせず財務規律を伴う余力をもった成長)
- 住宅版SPA^(※注)モデル・垂直統合モデルの確立
- 住宅ビジネスにイノベーションを起こす
- 全員経営

※注：SPAとは「speciality store retailer of private label apparel」の略でアパレル分野を中心とし、小売業が製造の分野まで踏み込み、自社のオリジナル商品の開発を行い、自社で販売する方法。

Slogan

暮らしを変える、世界を変える、未来をつくる

Mission

世界の人々ひとりひとりに価値のある
最適な暮らしを提供する

VISION

従来型産業である住宅ビジネスに
イノベーションを起こす

策定の背景

- 2019マザーズ上場を機に長期ビジョンを発信する必要性
- 消費者の購買行動の変化
 - モノ → コト
 - 郊外 → 都市部
- 職人・業者の不足
 - 施工体制の強化

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企業

従来の一般的な住宅会社

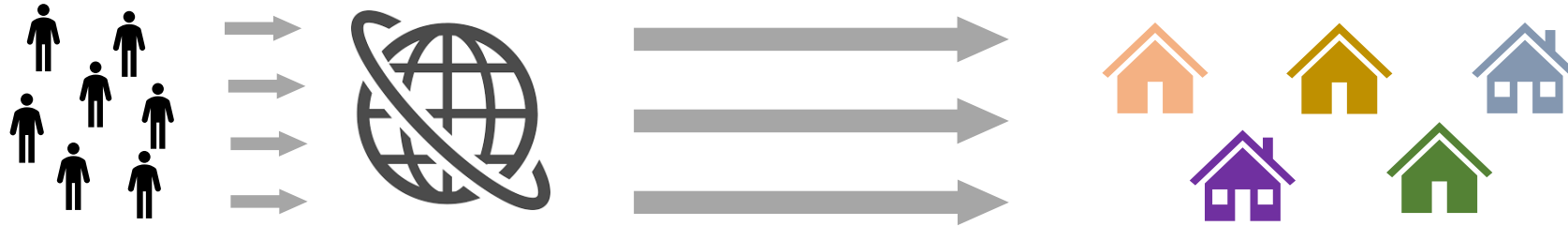
モデルハウスによる集客＋販売



OPEN直後の来場数は多いが、その後は激減。
集客コストの増大。建て替えが必要となる
→建設コストの増加。集客が不安定

当社のビジネスモデル

Webで**集客**し、お客様のニーズにあった会場へ**送客**



集客の安定化、顧客のイメージとのミスマッチ防止
→集客コストダウン

さまざまな**カテゴリサイト**を用意し、幅広く集客

総合百貨店 → 専門店 カテゴリキラー
土地情報・・・e土地net / 地盤・・・地盤チェックナビ
平屋・・・平屋ナビ / 施工事例集・・・e注文住宅net

当社のビジネスモデル（カテゴリサイト）

事例1：e土地net（土地探し）

福岡・熊本・佐賀・大分の
土地情報 **No.1** 宣言!
マイホーム購入者のための
土地購入応援サイト!

現在の登録総件数
5,894件

本日の登録総件数
134件

ログイン 会員登録

TOP 土地検索 マイホーム検索 e土地netについて 土地探しのポイント 初めての方へ

会員公開 **1,773**件
会員登録後に閲覧できる物件です。

店舗公開 **2,514**件
各店へ来店頂いた方だけにご紹介しています。

買いたい人、売りたい人にも/
有益な情報公開

すでに会員の方

ログイン

会員登録がまだの方はこちら

非公開物件を
今すぐ見てみませんか?

どのエリアが人気？

市区町村
合志市
下益城郡美里町
玉名郡玉東町
玉名郡南関町
玉名郡長洲町
玉名郡和水町

町域
須屋
竹迫
豊岡
野々島
福原

路線
指定なし
JR博多南線
JR鹿児島本線(下関・門司港)
JR鹿児島本線(博多～八代)
JR長崎本線(鳥栖～長崎)

駅名
指定なし

※市区町村・町域・駅名は(Ctrl)キーを押しながら選択する順番で選択できます。
MacはCommand(⌘)キーを押しながら選択する順番で選択できます。

小学校区
合志

中学校区
指定なし

どの小学校が人気？

アクセスユーザーのデータから、ニーズを把握

当社のビジネスモデル（カテゴリサイト）

事例 2：e注文住宅net（施工事例）

e注文住宅net

施工事例 家を建てる 土地を探す SHOP 会員登録・ログイン



どんな内装が人気？
「いいね！」がリサーチに

お客様は直感的に選択が可能



Roadmap

(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

エリア・店舗数の拡大

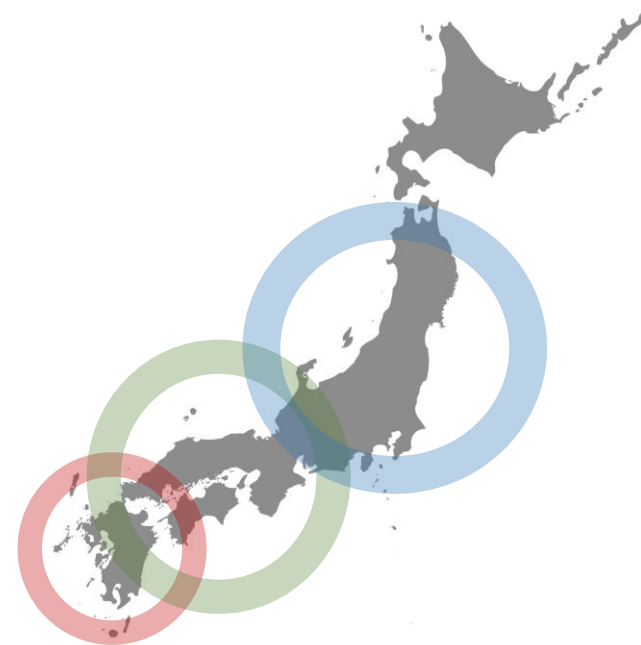
7店舗

(熊本・佐賀・大分・福岡)



40店舗

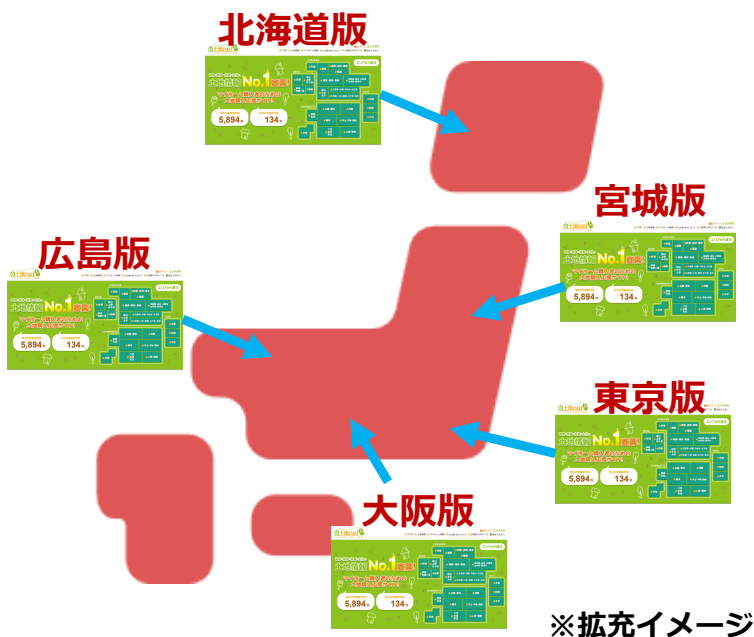
漸次100店舗程度まで店舗数を増加
(九州一円→西日本→東日本→全国)



(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

ネット集客数の増大

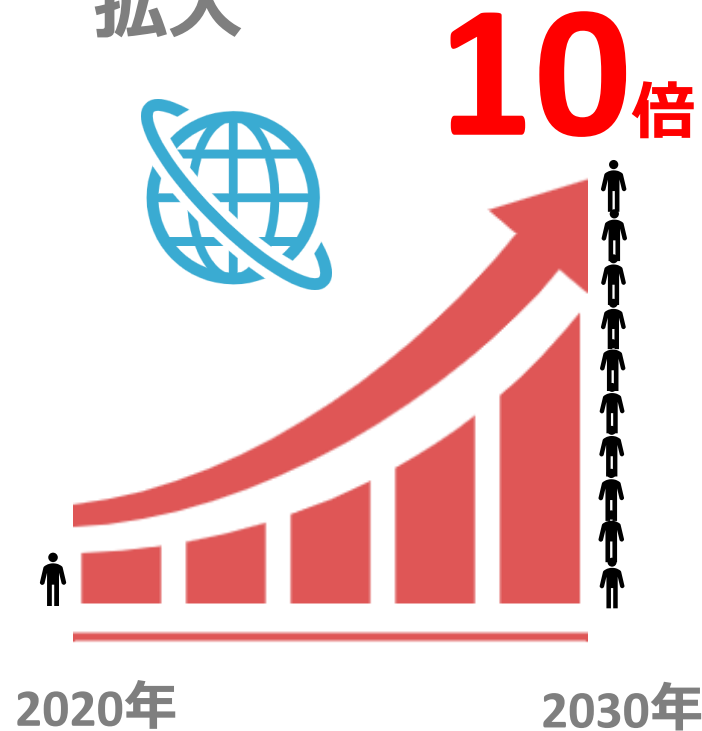
土地ナビ「e土地net」
を出店エリアに拡充



新たに集客サイトを
年2～3リリース



Web集客数の
拡大



(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

木造非住宅領域の展開・拡大

戸建中心



木造マンションの開発・販売
老人ホームやサ高住^(※注)の建築



※注：サ高住とは「サービス付き高齢者向け住宅」の略。主に民間事業者が運営するバリアフリー対応の賃貸住宅。主に介護認定が自立あるいは要支援・要介護高齢者を受け入れる住宅。

(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

沖縄への事業展開

(背景)

2020年東京五輪の関連工事や全国的にホテル建設が相次いでおり、鉄筋コンクリート造りの建築資材が高騰。木造は鉄筋コンクリート造りの約3分の2のコストで施工できるため、強い追い風に。

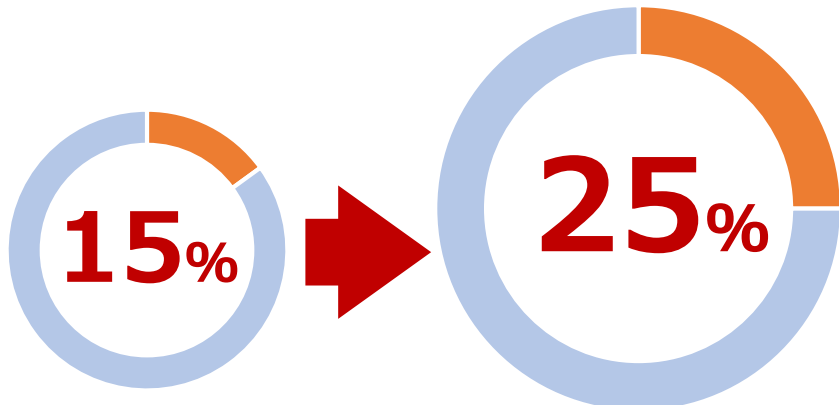
木造建築事業 (戸建・アパート) への参入



沖縄県新築着工数 (木造戸建) の割合

2011年

2018年



木造への
需要急拡大

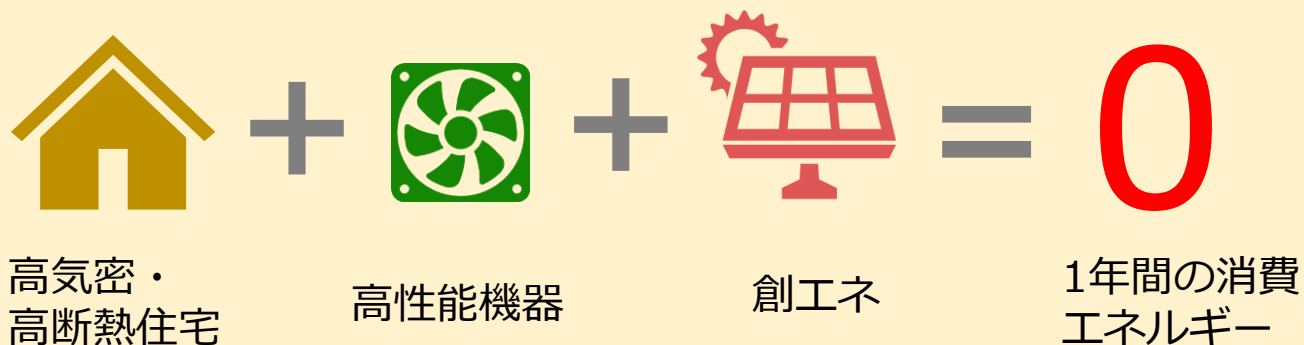
※出所：一般社団法人南西地域産業活性化センター (NIAC) が発表した県経済レビュー

(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

街づくり

ゼロエネタウンやエコロジータウン等 コンセプト別の街づくり

ゼロエネタウン = ZET (Net Zero Energy Townの略) の考え方



ゼロエネタウン

エネルギー消費が正味（ネット）でゼロまたは概ねゼロとなる街



(1) 毎年売上20%成長を基本とした安定的・永続的な成長

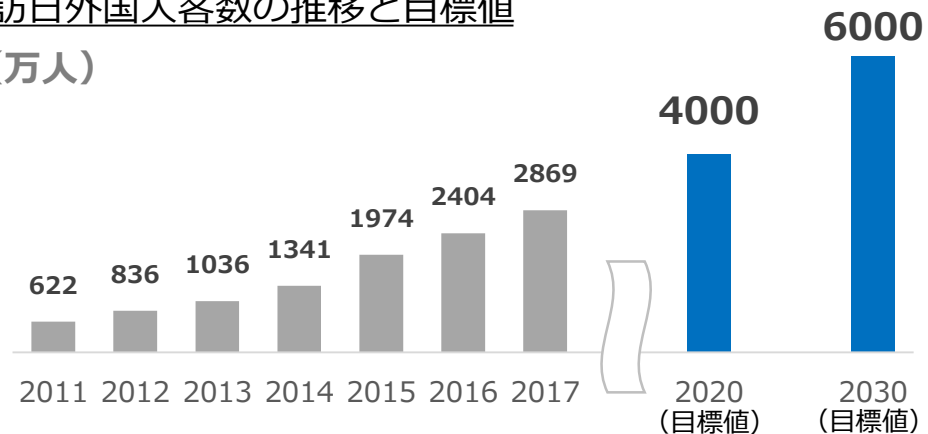
新規事業

- 戸建民泊・古民家リノベーション民泊の開発
- 住宅関連事業（保険・ローン販売）の展開

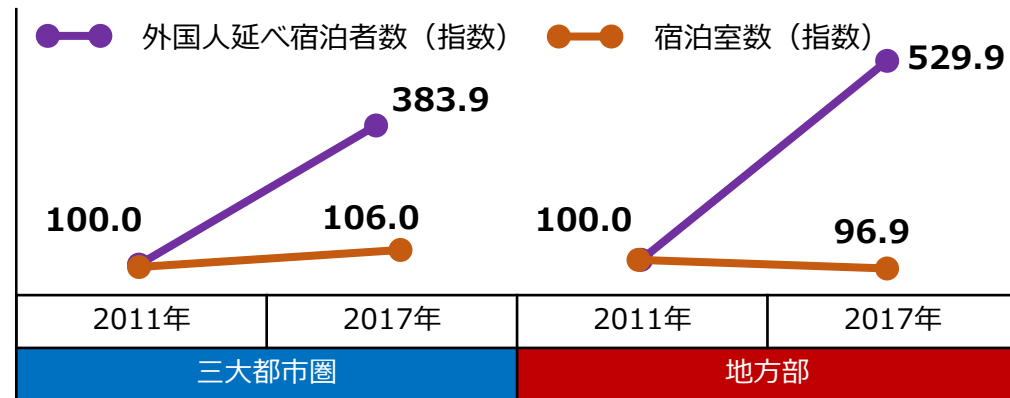


訪日外国人客数の推移と目標値

(万人)



宿泊者数・客室数の変化



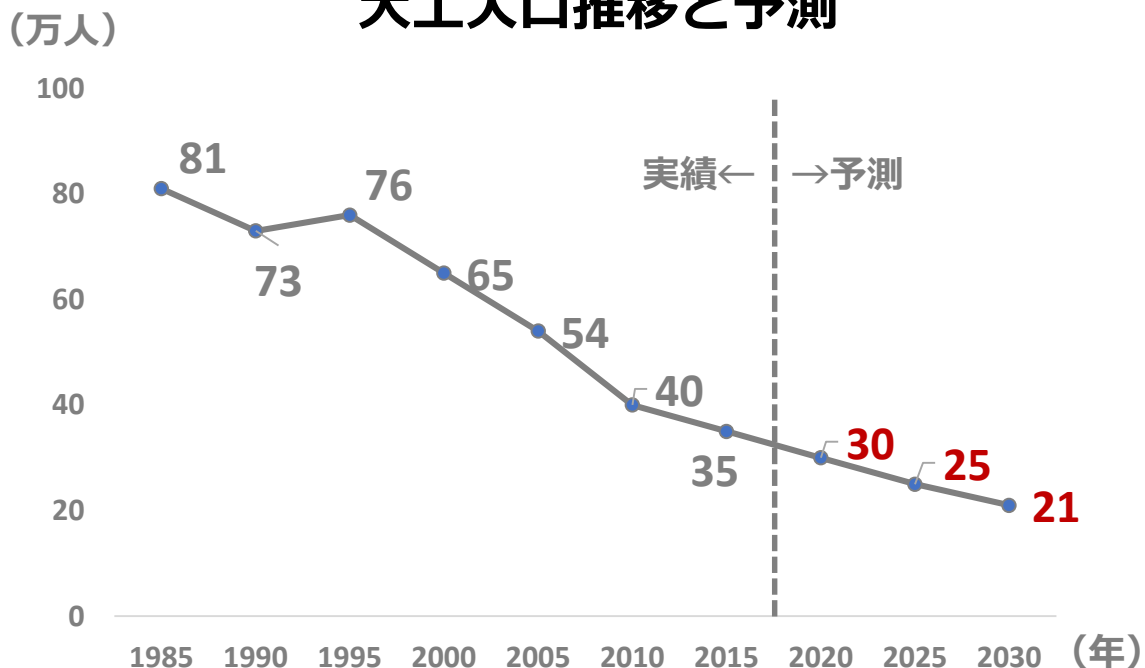
出所：増加するインバウンドと民泊市場の拡大／みずほ総研（2019年1月31日）

(2) 住宅版SPAモデル・垂直統合モデルの確立

住宅版SPAモデル

- 職人・協力業者の将来の不足を鑑み、内製化を進める
- 在来木造工法的大幅な工程短縮を目指し、次世代型合理化工法の開発を進める

大工人口推移と予測



※出所：野村総研の予測。実績は総務省「国勢調査」より

内製化
比率

50%

戸建
粗利率

40%

- ・ 2021年までに主要な外注工事を内製化（粗利率30%→35%）
- ・ その後、内製化率を少しずつ高め、毎年1%程度粗利率を向上
- ・ 外注業種のM & Aや外注先への出向によるノウハウの取得等を進める

(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

集客

モデルハウス



Web・SNS・動画ch



(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

商品開発

ハード
(性能重視)



ソフト
(ライフスタイル)

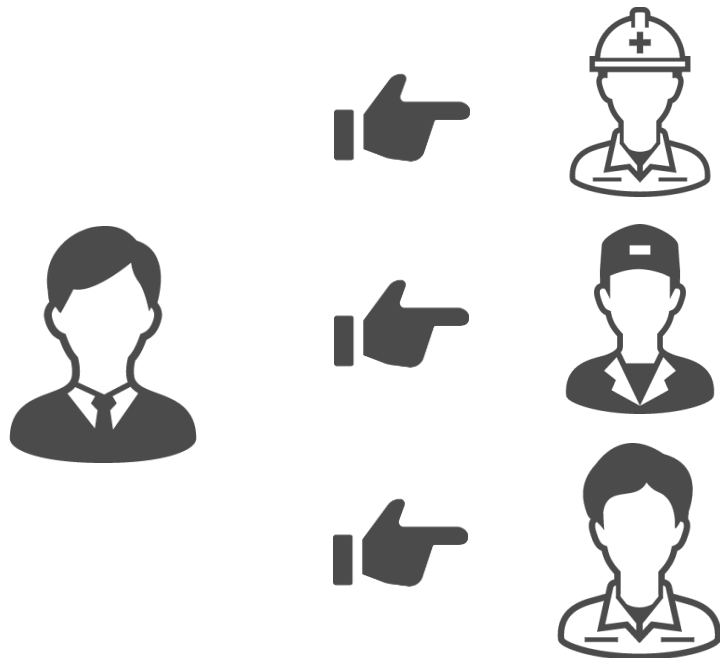


タレントや他業界
とのコラボレーション

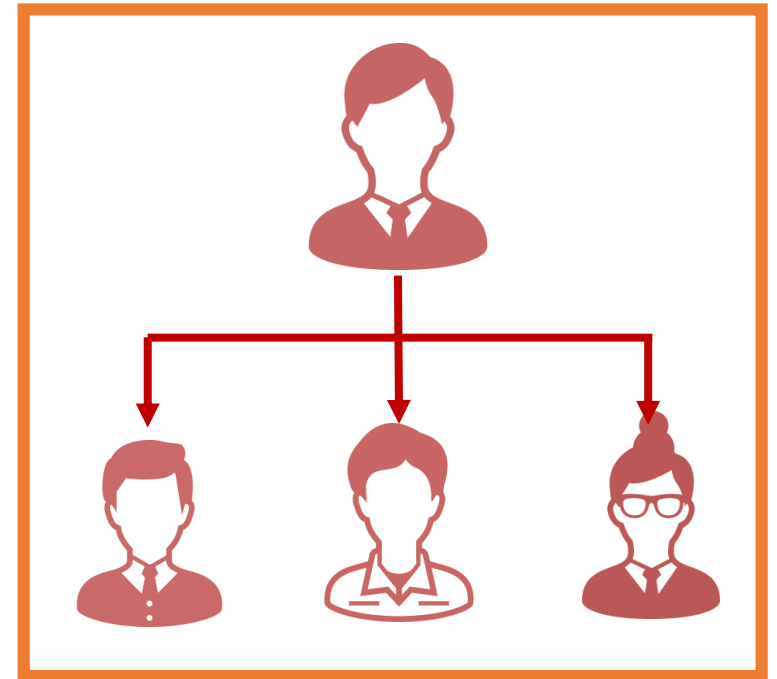
(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

生産

協力業者へ外注



垂直統合モデル/住宅版SPA
(自社内製化50%以上)



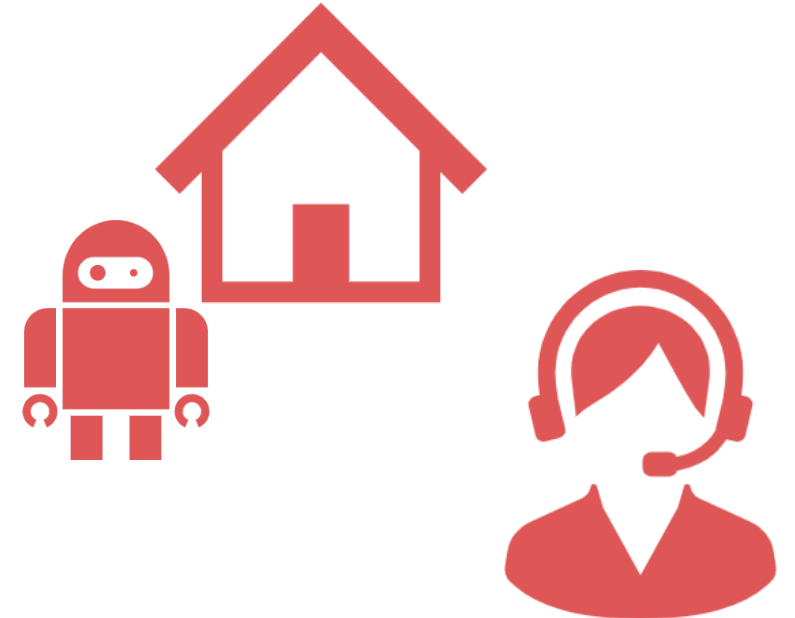
(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

オペレーション

モデルハウス待機
の営業スタイル



無人ロボットのモデルハウス
インサイドセールスの確立



(3) 住宅ビジネスにイノベーションを起こす

店舗

ショールーム
(見せる)



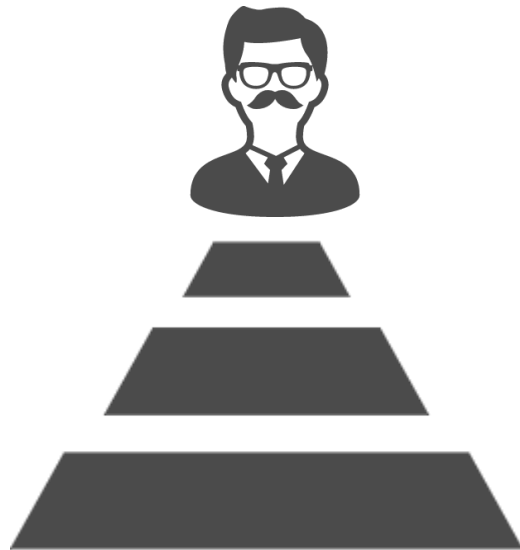
テーマパーク
(体験する・楽しむ)



(4) 全社一丸経営

経営スタイル

経営陣中心



従業員及び取引先持株会＋
ESOP^(※注)によるオーナーシップ
(全員経営)



※注：ESOPとは、「Employee Stock Ownership Plan（従業員による株式所有計画）」の略。企業拠出による従業員に対する退職時雇用者株式給付制度を指す。

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/>