

2026年6月期第3四半期 決算説明資料

2026年5月12日

福岡証券取引所Q-Board／東京証券取引所グロース

証券コード 1431

LibWork

財務狀況



決算ハイライト：サマリー

9カ月累計 売上高

95.0 億円

対前年同期 83.5%

9カ月累計 営業利益

▲1.1 億円

法改正の影響

9カ月累計 経常利益

▲3.0 億円

暗号資産評価損含む

通期予想対 進捗率（売上）

63.3 %

通期予想：150億円



3Qまでに引渡を予定していた物件が4Qにずれ込んだことにより3Qまでの業績値が落ち込んだが、現時点で4Qにグループ全体で約170棟の引渡を予定しているため、通期業績予想の修正は行わない。なお、中東情勢の状況など、外部環境の影響等により通期業績予想の修正が必要な場合は速やかに開示する。

決算ハイライト：前年同期比

- ① 建築基準法の改正により工期が延長する案件が発生。Lib Work・タクエーホーム双方で売上計上時期に影響発生
- ② 3Dプリンター住宅の開発や広告宣伝費・人的投資を積極的に実施したことが当期の販管費を押し上げ
- ③ 暗号資産（ビットコイン）評価損187百万円の計上による減少

	2025年6月期 3 Q (連結)	2026年6月期 3 Q (連結)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	11,390百万円	① 9,506百万円	△1,884百万円	△16.5%
営業利益	430百万円	② △114百万円	△544百万円	—
経常利益	446百万円	③ △303百万円	△749百万円	—
純利益	278百万円	△267百万円	△545百万円	—

事業報告

■ 3Dプリンター住宅の開発・販売

■ 戸建プラットフォームへ加速化

■ 戸建住宅事業の拡大



LibWork

3Dプリンター住宅：1,500件の反響突破

3Dプリンター住宅「Lib Earth House “model B”」は、リリース後の累計反響数が1,500件を突破。国内はもとより世界各国からの問合せが続々。

国内・世界各国からの反響

1,500件超



当社の3Dプリンター住宅「Lib Earth House」には国内外から提携を含む多数の問合せが発生。革新的な次世代住宅であることに加え、AIによる「フルオートビルド（完全自動住宅建設）」という世界初の挑戦に対する期待の表れでもある。

これらは、3Dプリンター住宅の社会的価値と市場性の高さを明確に示している。持続可能な素材と最先端テクノロジーを融合し、住まいの未来を世界に切り拓いていく。

3Dプリンター住宅：国内の販売開始

2026年1月から「Lib Earth House」の販売を開始。より多くのお客様のご要望に応えるべく、プレミアムエディションとスタンダードエディションの2商品を用意。

Premium Edition

技術開発の先端を担うフラッグシップモデル



Standard Edition

先端技術を、日常の住まいへとつなぐスタンダードモデル



3Dプリンター住宅：グローバル展開

3Dプリンター住宅「Lib Earth House」は国内はもとより、ASEANを中心とした海外からの反響も多数発生中。グローバルでの販売を目指し、パートナー開拓およびニーズを確認中。



人口ボーナスの高いASEANでは3Dプリンティング建設のニーズは多数。一般住宅はもちろんのこと、リゾート地に3Dプリンティング建設技術を活かした意匠性の高いVILLAを建設したいという要望もあり。

間取りの工夫

事業報告

■ 3Dプリンター住宅の開発・販売

■ 戸建プラットフォームへ加速化

■ 戸建住宅事業の拡大



友人や知人を家に招きたい

家族のプライバシーを重視したい

重要

やや重要

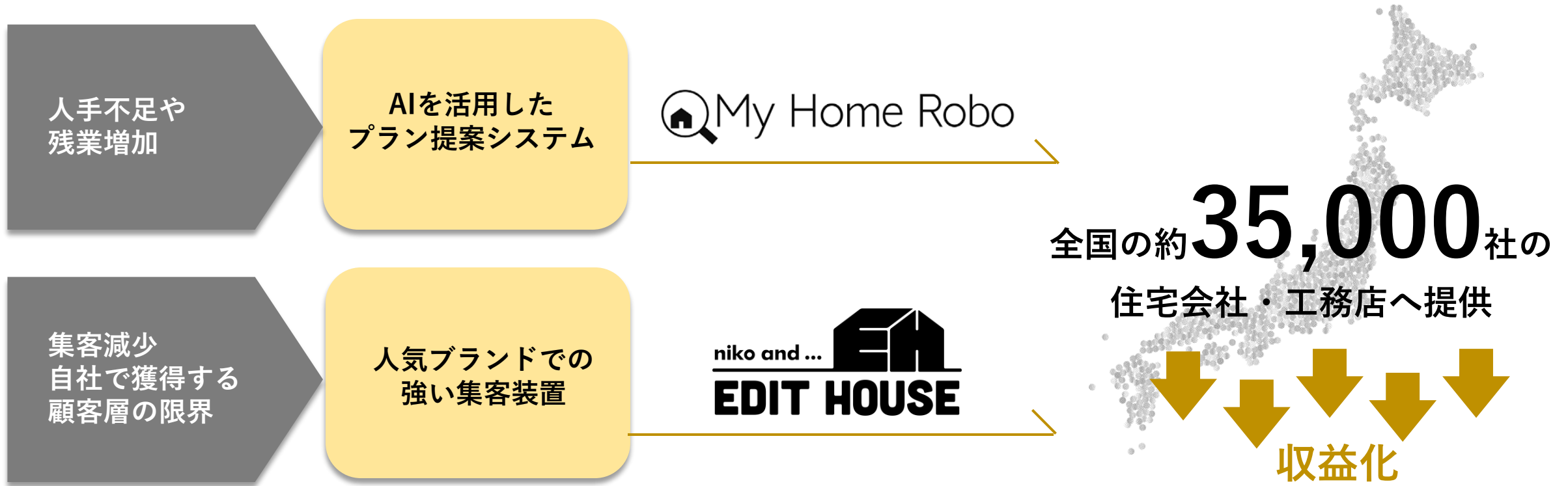
どちらでもない

やや重要

重要

プラットフォーム事業について

当社は今まで自社で培ってきたノウハウや課題解決策をサービス化し、全国の住宅会社・工務店に対して、プラットフォームマーとしてサブスク型でご提供。



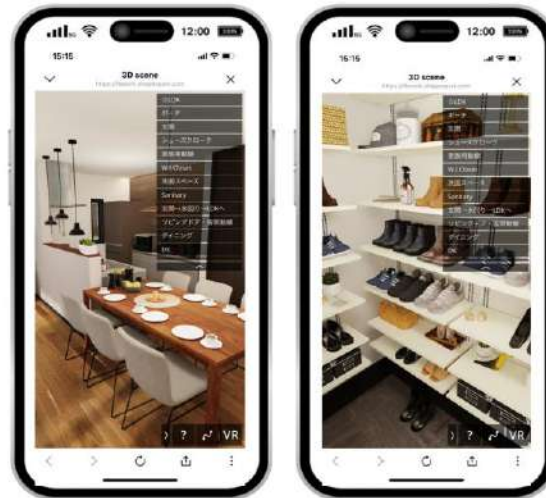
サブスクリプションサービスであるため加盟店の増加に比例し、**安定収益**に。

プラットフォーム事業：My Home Roboの進捗

AIを活用したプラン提案サービス。プラン数は**10,000プラン**を突破！
全国の工務店向けにサブスクでご提供。



10,000超のプラン全てに
CG（外観3種＋内観1種）＋VR



AI活用



AI活用



10,000プランのCGパース
⇒AI活用で無限大∞に

プラットフォーム事業：My Home Roboの活用事例

背景・課題



個々の俗人的な営業活動による対応



ポータル発生の反響への初期対応不足



電話だけの追客では接点化しにくい



要望把握が浅く、商談化につながりにくい

テーマ：初期接点の質向上

MyHomeRoboの活用

1



ポータル反響顧客へアンケート送付

2



顧客要望を事前に把握

家族構成・希望間取り・土地状況・予算感

3



閲覧トラッキングを活用

いつ見たか、どの提案を見たかを把握

4



インサイドセールスが適切なタイミングでフォロー

要望に合わせた会話・提案を実施

アンケート+トラッキング活用により、追客が“電話作業”から“提案型対応”へ変化

成果

ポータルからのアポ率



3% ⇒ 15%

来場率



2倍に改善



要望を踏まえた提案によりアポ取りが進んだ



顧客との接点生まれやすくなった



ゼロ次接客により、来場促進と商談化が進んだ



事例

MyHomeRoboのアンケート機能およびトラッキング機能を活用した運用が効果的。ポータル反響顧客に対してアンケートを送付し、要望を事前に把握したうえで、閲覧履歴を見ながら適切なタイミングでフォローすることで、初期対応の質が向上。その結果、ポータルからのアポ率は3%から15%に改善し、来場率も2倍に向上。

プラットフォーム事業：niko and ... EDIT HOUSEの事例




住宅業界で初の「IPライセンス事業（niko and ... EDIT HOUSE）」は強い差別化と集客装置に。モデルハウスOPEN後、約1年以上経過しても圧倒的なコスト効率を維持している加盟店も。

niko and ...

EDIT HOUSE



選ばれる
集客装置

-  アーバンビンテージテイスト
-  Z世代に刺さるライフスタイル
-  SNS映えで自然な口コミ拡散

来場単価（2026年3月実績）

 @7,142円

なぜ低コストを
維持できるのか

01

ブランド認知が自然集客を生む

niko and...のIPが集客装置として機能。通常の広告に頼らない来場を実現。

02

SNS × 口コミの自走型拡散

ブランド×デザイン性の高さがSNS投稿を誘発。来場動機を形成。

03

長期的な費用対効果

開業から1年半経過後も来場単価を低水準に維持。資産として機能し続ける。



プラットフォーム事業：niko and ... EDIT HOUSEの商談

住宅業界で初の「IPライセンス事業（niko and ... EDIT HOUSE）」は、経営者向けセミナー開催や視察ツアーイベントを中心として全国の住宅メーカー・工務店への販売拡大中。

住宅経営者向けイベントの実施



イベント風景



住宅経営者向け
視察ツアーの流れ

STEP 1

セミナー集客
(アプローチ)



パートナーとの共同集客実施。
関心層を視察ツアーへ招待

STEP 2

現地視察
(モデルハウス等)



モデルハウス（niko and... コラ
ボ/Lib Earth House）を見学

STEP 3

事業説明
& Q&A



IPライセンス・3D住宅の導入
メリットや事例説明

STEP 4

商談・
契約締結



ライセンス契約または3D住宅
事業パートナー締結

事業報告

■ 3Dプリンター住宅の開発・販売

■ 戸建プラットフォームへ加速化





■ 戸建住宅事業の拡大



タクエーホームの吸収合併：関東エリア強化へ

完全子会社であるタクエーホーム株式会社（神奈川県横浜市・建売住宅事業）を2026年6月1日を効力発生日として吸収合併。マネジメントラインの一元化により関東市場における競争力を強化する。

合併の概要	
項目	内容
合併方式	吸収合併（Lib Workを存続会社）
効力発生日	2026年6月1日
取締役会決議日	2026年2月20日
対象会社	タクエーホーム株式会社
所在地	神奈川県横浜市
新株発行	なし（完全子会社のため）
連結業績影響	軽微（完全子会社との合併）

合併の目的・効果	
	関東エリアでの事業拡大を中長期成長戦略の重要施策と位置付け
	マネジメントラインを一元化し意思決定を迅速化
	経営資源の集約によりグループ総合力・競争力を強化
	関東市場でのシェア拡大と持続的な企業価値向上を推進

タクエーホーム 直前期（2025年5月期）主要業績			
売上高	35.4億円	純資産	4.5億円
営業利益	1.0億円	総資産	23.9億円

連結業績への影響は軽微。2026年6月1日の効力発生後、管理一元化による関東エリア競争力の強化へ。

適正粗利の確保：住宅版SPAモデル

建築資材は高止まりしているものの、住宅版SPA戦略の内製化や木材加工会社のグループ化におけるコスト削減が成果を出している。第2四半期でも30%の粗利を維持。

※SPAとは、ファッション商品の企画から生産、販売までの機能を垂直統合したビジネスモデル。ZARA、H&M、ユニクロなど多くの衣料品小売業がSPA事業者であり、業績拡大している。その住宅版として推進。

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

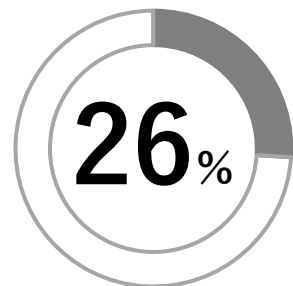
3工種の
内製化に成功。

木材加工会社のM&Aを実施

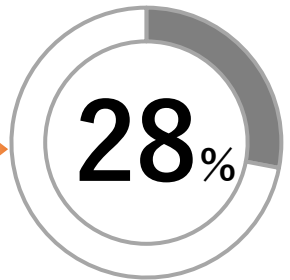
当社は製材加工販売の「幸の国木材工業株式会社」の全株式を取得し、子会社化。グループ全体の原価コスト削減に貢献。



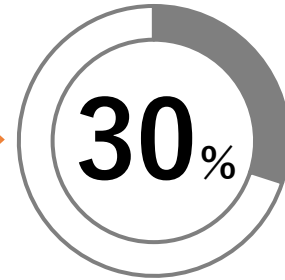
粗利率の
推移



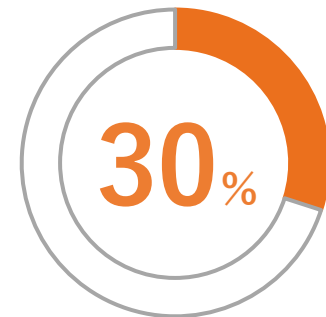
2023年6月期（実績）



2024年6月期（実績）



2025年6月期（実績）

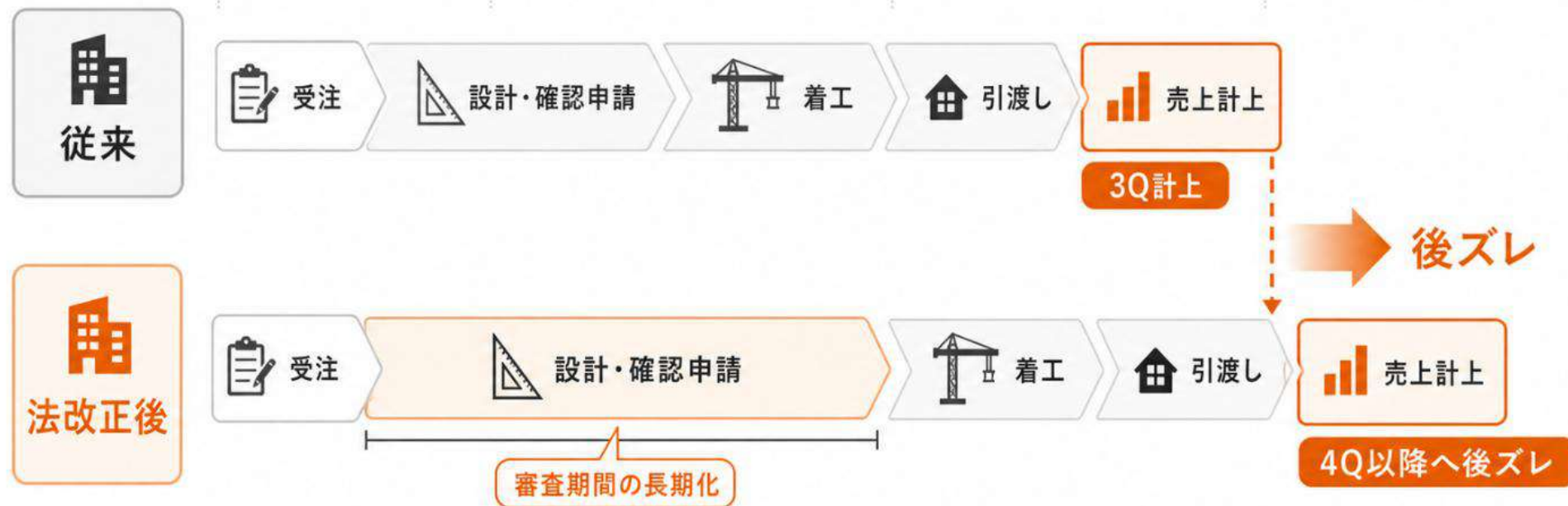


2026年6月期（3Q実績）

法改正の影響：4号特例の縮小

2025年4月に施行された建築基準法改正により、いわゆる「4号特例の縮小」に。これに伴い、多くの2階建て木造住宅が、「新2号建築物」へ移行し、構造計算書や構造図面の提出が新たに必要に。その結果、設計業務および確認審査に要する作業量が増加し、建築確認申請から着工までの期間が長期化する状況が発生。

着工および引き渡し時期が後ろ倒しとなる案件が発生し、売上計上が翌四半期以降へ繰り延べに。本件は、法改正に伴う一過性かつ業界共通の外部要因によるもの。受注状況や顧客需要に大きな変化は生じていない。また、対象案件はいずれも契約継続中であり、キャンセル等は発生していない。



集客や受注状況に大きな影響はなく、法改正による一時的な外部要因

暗号資産（ビットコイン）の評価損

2025年9月末に約5億円の暗号資産（ビットコイン）を購入。保有残高は四半期毎に時価評価を実施。ビットコインの下落により、このたび187百万円の評価損を計上。

購入の理由

- 暗号資産（ビットコイン）は、近年「デジタルゴールド」としての評価が高まり、企業においても長期保有の動きが拡大中
- 日本国内においてはインフレーション傾向が継続し、資産を現預金のみで保有するリスクが懸念される
- 3DプリンターハウスのNFT化事業との連動、さらに同住宅のビットコイン決済対応によるグローバル取引への対応を含む「デジタル資産戦略」を推進する

購入期間	2025年9月8日～同年9月29日
購入枚数	29.6431BTC
取得単価平均（1BTC）	16,867,286円
累計購入金額	499,998,671円

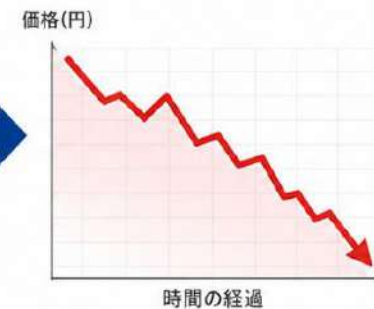
①約5億円のBTC購入



②BTC保有



③BTCの価値の下落



④評価損の計上

損益計算書に
187百万円の
評価損を計上

期末時価
(四半期毎のBTC時価)



取得原価
(購入時の原価)



差額を評価損として計上

成長戦略

HOUSE TECH COMPANYへ

中期経営計画「NEXT STAGE 2026」と次期戦略

戸建住宅事業

基盤事業の利益率改善

- 改正建築基準法対応の安定化・標準工程の確立
- 価格適正化と原価削減による粗利獲得の継続
- デジタルマーケティング集客強化
- YouTube登録者15万人⇒20万人へ
- AIによる事業プラン作成の実現
- 九州圏の深耕営業と関東圏の拡大

3Dプリンター住宅事業

Lib Earth House

- ModelB（土主原料・一般住宅）の本格販売体制構築
- 材料開発及び試験の継続
- 新商品開発のトライ
- 海外パートナーとの連携強化及び販売準備
- 3Dプリンター用建材特許の活用とマネタイズ

プラットフォーム事業

My Home Robo / IPライセンス

- My Home Roboの加盟店及びアカウント数の拡大
- niko and ... EDIT HOUSEの加盟店及びモデルハウス数の拡大
- 新たなIPライセンス商品開発
- AI・DXによる業務効率化と顧客体験向上

 VISION：住宅に革新をもたらすHOUSE TECH COMPANYとして戸建プラットホームへ進化

Appendix



A hand in a dark sweater holds a glowing, wireframe sphere. The sphere is composed of many interconnected lines forming a complex, geometric shape. The background is a dark, blue-toned image of a laptop on a desk, with the hand and sphere appearing to be part of a digital or virtual environment.

VISION

HOUSE TECH COMPANYとして
住宅のプラットフォームを目指す



MISSION

サステナブル&テクノロジーで
住まいにイノベーションを起こす

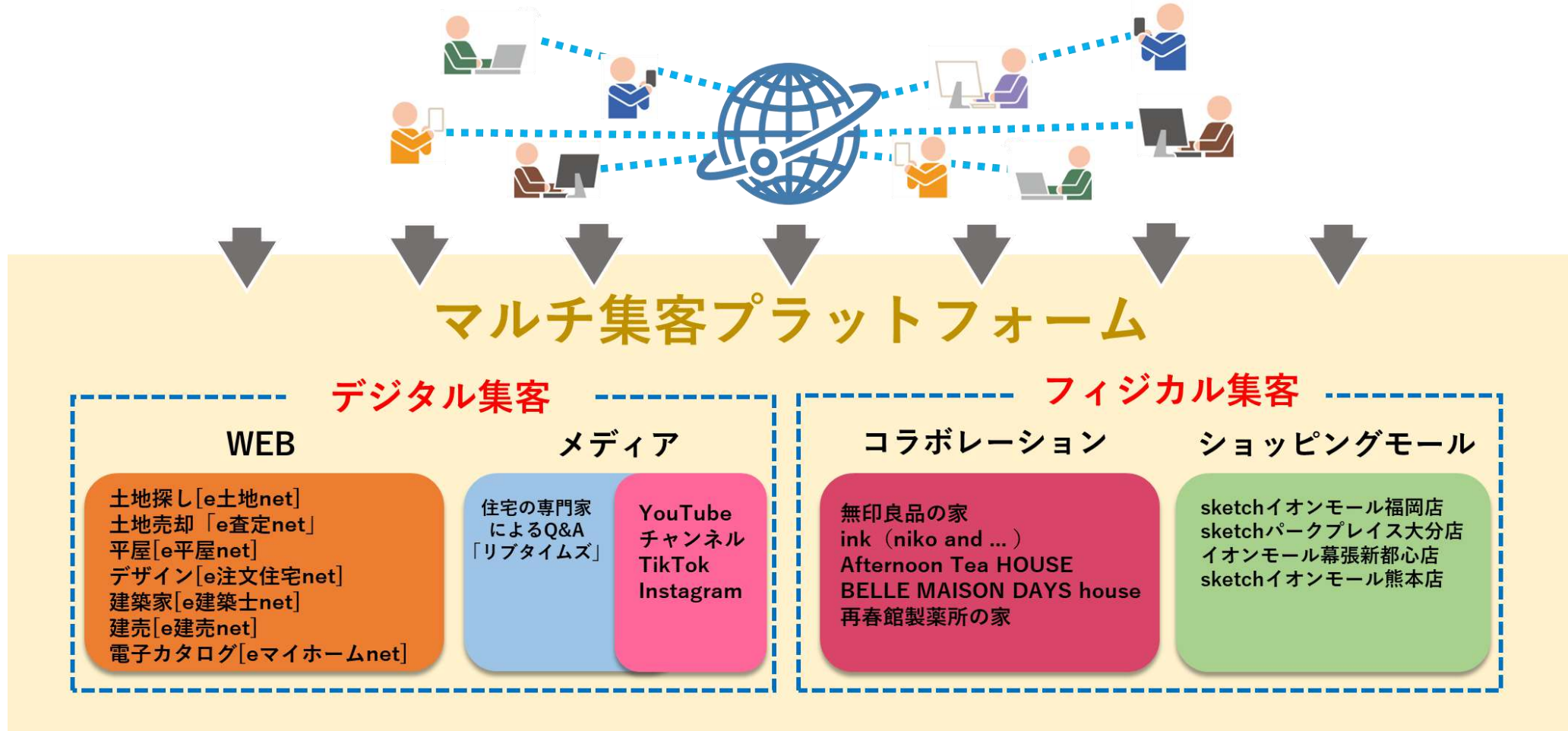
SLOGAN

暮らしを変える、世界を変える、未来をつくる。

社名	株式会社 Lib Work（証券コード：1431）
代表者	代表取締役社長CEO 瀬口 力
設立	1997年 8 月 1 日
資本金	13億2150万円
従業員数	355名（2025年 6 月現在）
売上高	160億4百万円（2025年 6 月期）
事業内容	戸建住宅事業/ 3Dプリンター住宅事業/プラットフォーム事業
本店所在地	熊本県山鹿市鍋田178-1

マルチプラットフォーム戦略

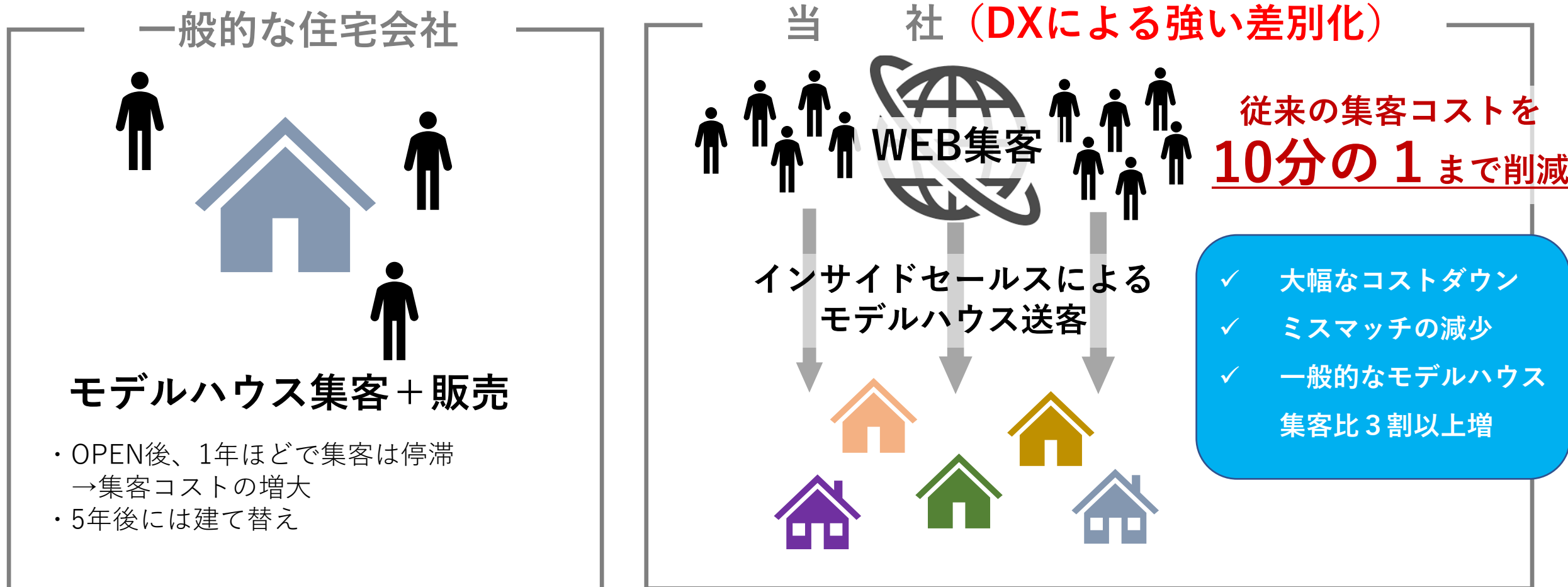
戸建関連カテゴリ（土地探し「e土地net」など）に特化したサイトの充実・拡大。住宅の専門家によるオンラインメディアやYouTubeチャンネルでの動画配信、異業種コラボによる顧客層の拡大や実店舗による体験など、顧客の様々なニーズに応えるマルチプラットフォーム戦略により、多方面からの効率的な集客を実現。



今後もデジタル集客の拡大＋全国のパートナーとの提携促進を進める

デジタルマーケティング集客

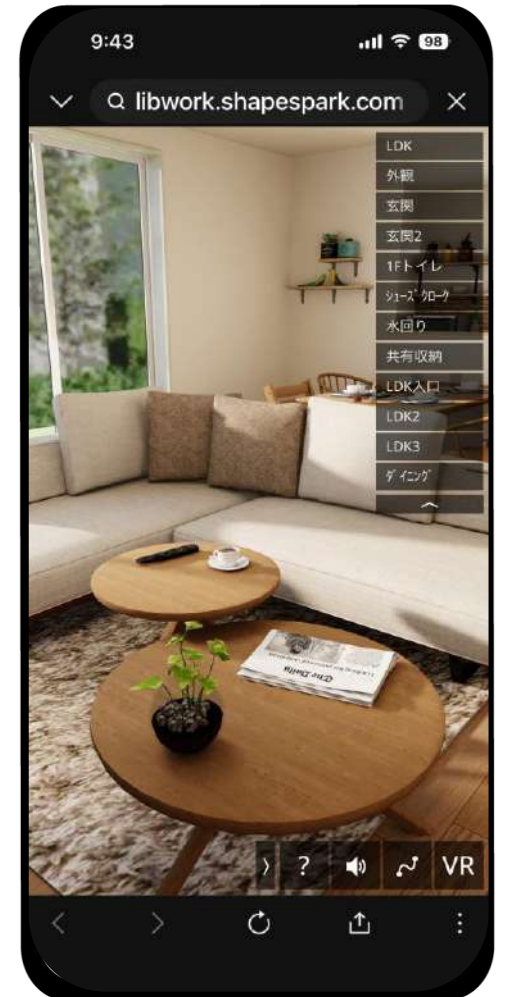
当社は、戸建関連カテゴリポータルサイトのプラットフォームを運営し、デジタルマーケティングによる効率的な集客を実現。集客コストを下げることによってコストパフォーマンスの高い家を提供。



WEBはエリアに依存しないため、全国展開が容易

CG・VRを活用した全棟提案

全棟でCG・VRのご提案を実施。長年のノウハウ蓄積により、大幅なコストダウンを実現。
「家は建つまでわからない」という不安を解消し、お客様満足の追及へ。



3Dプリンター住宅事業の背景

住宅業界は50年以上、構造もデザインもほとんど変わっていない

自動車業界ではエンジンからEV・自動運転へと革新が進む一方、住宅業界は基本構造が数十年同じまま。

今こそ、抜本的な変革が求められています。

1970s  2020s



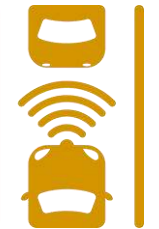
CVCC

電子制御

ハイブリッド

EV

自動運転



→ 技術革新が連続する自動車業界



木造在来工法

プレハブ工法

高気密・高断熱

ZEH

HEMS



→ 50年前と基本変わらず、断熱・設備・認証制度が変化の中心の住宅業界

3Dプリンター住宅事業の背景

世界が直面する住宅課題を、私たちが変える

3Dプリンター住宅は、建設業界の **深刻な課題** を根本から解決 します。



世界規模での住宅不足

世界では家がない人々が10億人以上
今後とも増加すると言われている



熟練労働者不足

日本国内をはじめ、熟練労働人口は激減
労働力に依存した建築手法からの脱却は急務



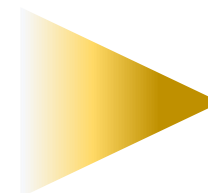
持続可能な世の中の実現

持続可能な社会実現に向け
循環型・脱炭素な建築が重要



建設 革命 が不可欠

3Dプリンティング建設は
これらの 世界共通の課題解決 となりえる



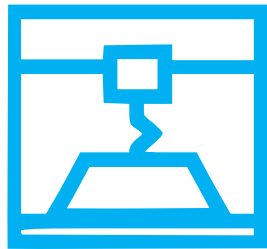
世界規模での
市場成長促進へ

3Dプリンター住宅事業の特徴

これまでにない住まいの選択肢を社会に提供

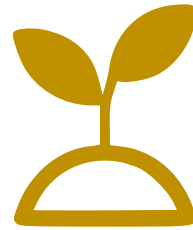
業界構造と社会課題の両方に目を向け、持続可能で再現性の高い「**住まいの選択肢**」を増やすことを企業使命と捉え、**3Dプリンター技術と自然素材の組み合わせ**にいち早く着目し、**Lib Earth House**の開発・完成に至りました。

3D PRINTER



工期の短縮・労働力削減
品質の安定

MATERIAL



低環境負荷で
持続可能なマテリアル

Lib Earth House



新しい住まいの選択肢

3Dプリンター住宅「Lib Earth House」の特徴

素材



地球上で豊富に存在し
再生可能な資源である
“土”を主要な材料として使用

オンサイト



土のプリントが可能な
3Dプリンターを
現地に運びプリントする
オンサイト形式を採用

木造



主構造を木造とし
プリント壁を外装材とすること
で建築基準法に準拠した
建築物を実現

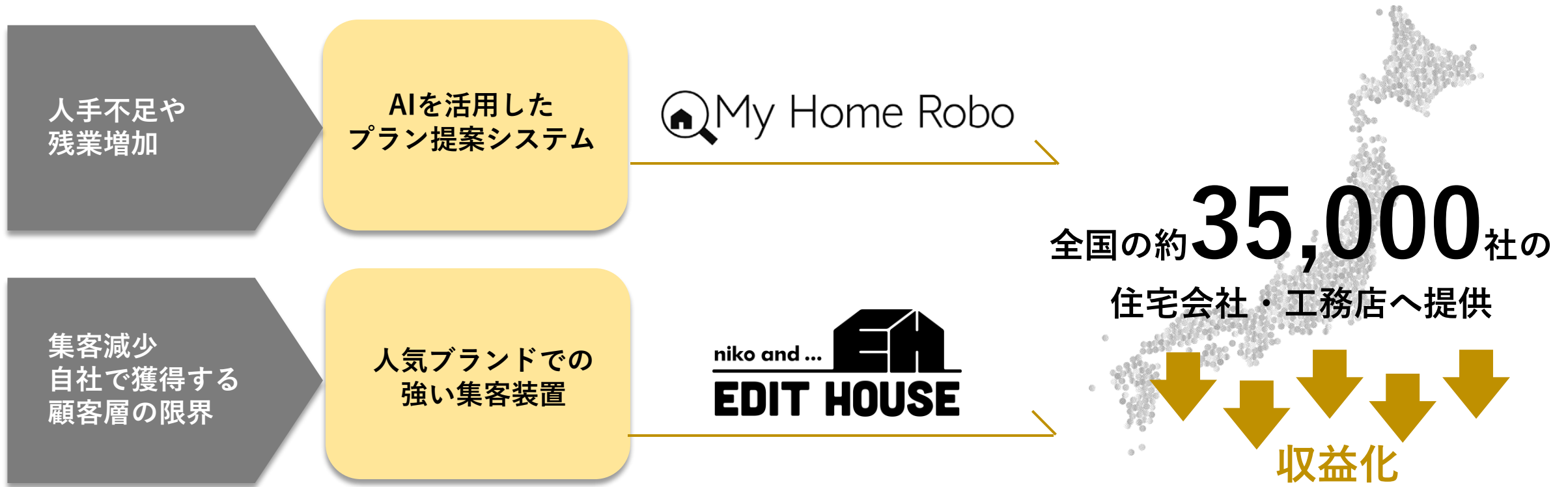
日本の風土への 調和



古来より壁材として利用され
日本人になじみある材料
調湿性や断熱性に優れ
日本の気候風土に最適な素材

プラットフォーム事業について

当社は今まで自社で培ってきたノウハウや課題解決策をサービス化し、全国の住宅会社・工務店に対して、プラットフォームマーとしてサブスク型でご提供。



サブスクリプションサービスであるため加盟店の増加に比例し、**安定収益**に。

プラットフォーム事業：My Home Roboについて

間取り診断



お客様は簡単なアンケートに回答するだけ。

My Home Robo

わずか**5分**で

AIがプランを自動提案。



生成AI (ChatGPT) 対応
提案文章も自動生成

スピードの時代 = **速さは感動**をもたらす

ChatGPTで生成 営業ツールに引用 編集 キャンセル

プラットフォーム事業：My Home Roboについて

初期提案の段階で、プランのみならずCG+VRまで提案する力は大きな強みに。



VR事例



提案書類の平面図+立面図+CG+VR が、わずか5分で完成。

顧客に「すごーい！」という感動体験を提供。

プラットフォーム事業：niko and ... EDIT HOUSEについて

20～40代の男女に絶大な人気を誇る「niko and ...」と共同商品した**圧倒的な集客装置**。
集客力や差別化に悩む全国の住宅会社向けに業界初の「IPライセンス」として提供。

niko and ... ブランドホルダー

A D A S T R I A
—
Play fashion!

共同商品開発・販売契約

本サービス販売

Lib Service
株式会社リブサービス

Lib Work100%出資の子会社

人気ブランド「niko and ...」が完全プロデュース。
Instagram時代に大きくマッチし、

当社では**新規数4倍・初年度45棟受注**を実現した集客装置。



プラットフォーム事業：niko and ... EDIT HOUSEについて

ニコアンドエディットハウス
導入のメリット



明解な差別化

他社が真似できない = 差別化 + 集客増

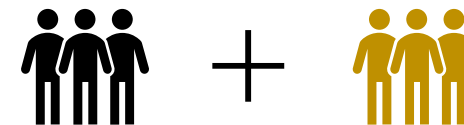
- ★ニコアンドの認知度は圧倒的
- ★獲得単価の減少に



顧客層の拡大

まだ住宅購入を考えたことのない層

自社での顧客 新しい客層



販促費用の削減に

ノベルティで集客し、受注にも効果

- ★マグカップで集客 比較：他社では3万円分の金券
- ★クロージングキャンペーンも高い効果



採用の強化に

採用にも高い効果

- ★Instagramで情報収集する学生多数
- ★社員の若返り + モチベーションUPにも高い効果

プラットフォーム事業：niko and ... EDIT HOUSEについて

niko and ... EDIT HOUSEは、住宅業界初の「IPライセンス」として提供。

一般的なフランチャイズ（FC）と当社のIPライセンスとの違いについて、Tシャツ販売に例えると以下の通り。

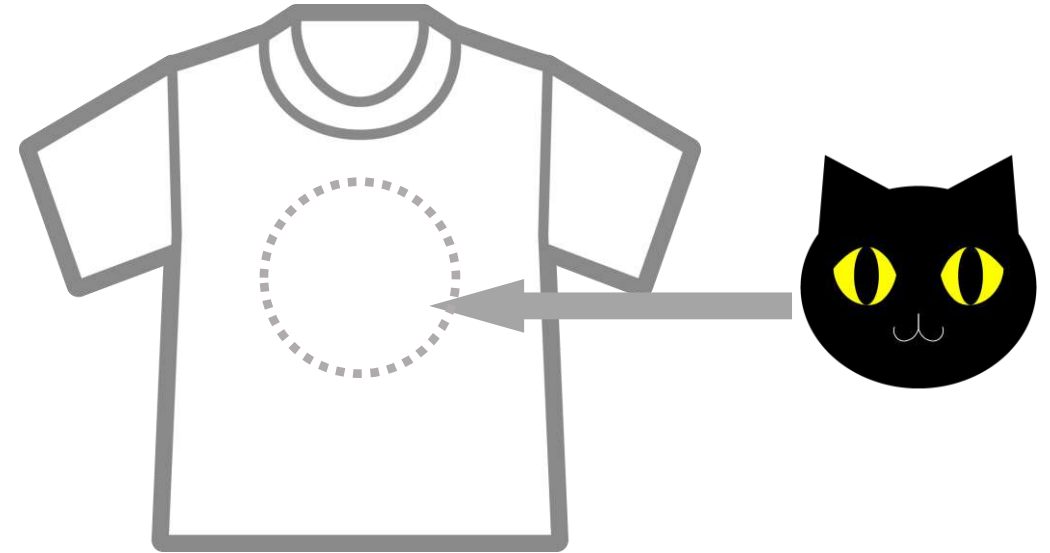
IPライセンスは「キャラクター」で良く利用されている。

一般的なFC



- 生地印刷された「完成品」を加盟店は仕入れ
- 「5000円/枚」と販売価格も指定
- 販売毎に1枚あたりのロイヤルティ支払い

IPライセンス



- 生地は企業努力の賜物。加盟店のものでOK
- キャラクターを印刷できる権利を付与
- 販売価格も加盟店側で自由に決定
- 販売毎のロイヤルティも無し

高い採用力

「マイナビ・日経 2024年卒大学生就職企業人気ランキング」にて、九州・沖縄エリアで上位にランク。

順位	企業名
1位	アイ・ケイ・ケイホールディングス
2位	ふくおかフィナンシャルグループ
3位	西日本シティ銀行
4位	コスモス薬局
5位	西日本鉄道
6位	九州電力
7位	TOTO
8位	ANA福岡空港
8位	九州旅客鉄道 (JR九州)
10位	西原商会
11位	レベルファイブ
12位	九州フィナンシャルグループ
13位	QTnet
13位	福岡トヨタ自動車
15位	久原本家グループ
16位	九電工
17位	安川電機
18位	福岡大学
19位	福岡ソフトバンクホークス
19位	Lib Work
21位	西部ガス
22位	アダル
22位	ハウステンボス
24位	麻生
24位	霧島酒造/霧島ホールディングス
26位	キューサイ
26位	総合メディカル
26位	トライアルカンパニー
26位	やずや
30位	ハンズマン



九州・沖縄エリア
(総合)



九州・沖縄エリア
(住宅・不動産)

「マイナビ・日経 2024年卒大学生就職企業人気ランキング」調査概要
調査期間：2022年12月1日（木）～2023年3月26日（日）／有効回答数：41,185名

2026年卒当社へのエントリー数

3,043名

(2025年3月末日現在)

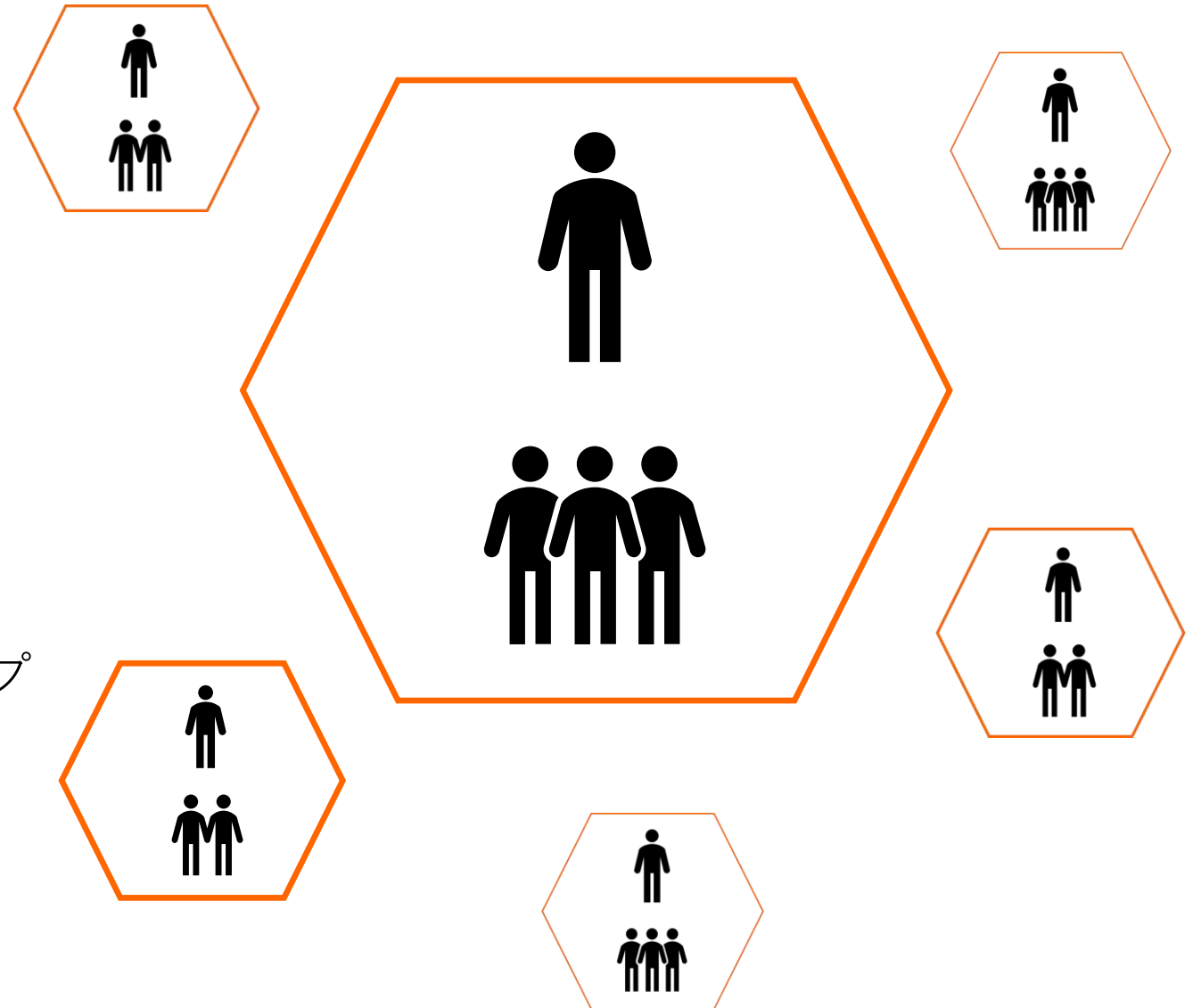
採用予定

40名



リブ式ユニット経営

- **ユニット制**
最大4名までの1ユニットを構成
- **狙い**
上長が目が届く範囲
ユニット単位で目標の明確化が実現
一人一人の成果の見える化
- **効果**
高い透明性
タスクの優先順位の明確化
目標達成への個々のモチベーションアップ
環境変化への対応力



ナレッジシェア経営

マニュアル作成ツールの活用

社内のノウハウを集約。誰でも簡単に動画等でマニュアル作成と共有が可能。「共有知」で社員教育を加速。

● 組織としての知識の蓄積

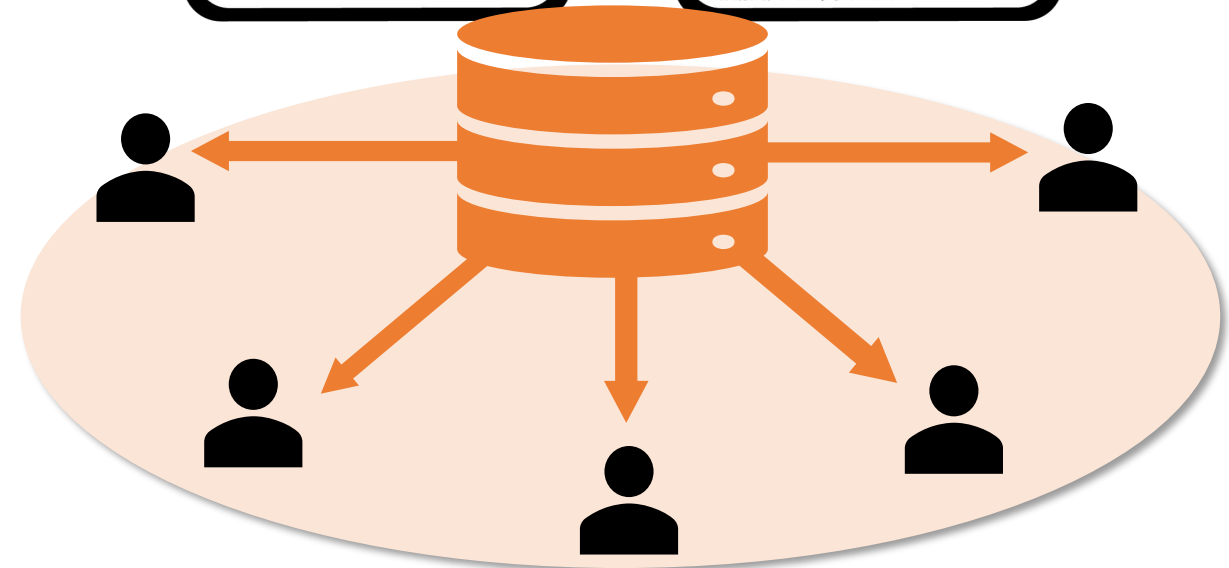
個々人が有していた知識を一元的に管理。蓄積されればされるほど資産となりえる。

● 属人化の防止

特定の人物しか分からないといった知識や情報の属人化を防止できる。

● 業務の効率化

一元管理される知識や経験を組織で利用でき、だれもが同じ水準の業務を担当できる状況ができあがれば、あらゆる業務が効率化される。



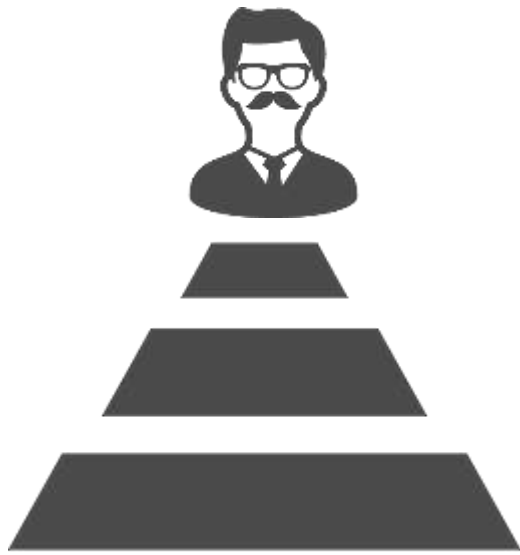
デジタルで蓄積されているため、全エリアで共有可能

オーナーシップ経営

従業員持株会 + 取引先持株会に加え、当社ではESOP制度を導入し、「毎年全従業員に株式を付与」することで、オーナー的思考で行動する仕組み。

一般的な企業

経営陣中心



当社

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。

ダイバーシティ経営

住宅・不動産業界では珍しく、女性社員が全従業員の約半数を占め、女性活躍企業と認定。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)

国内初の「生成AI住宅」への取り組み

当社は、Maket Technologies Inc.（本社：カナダ国のモントリオール）と共同で、生成AIを活用した住宅設計の自動化プロジェクトを開始。本プロジェクトは、当社が保有する膨大な住宅図面データをAIプラットフォームに学習させ、日本市場向けの間取り自動生成システムの構築を目指す。

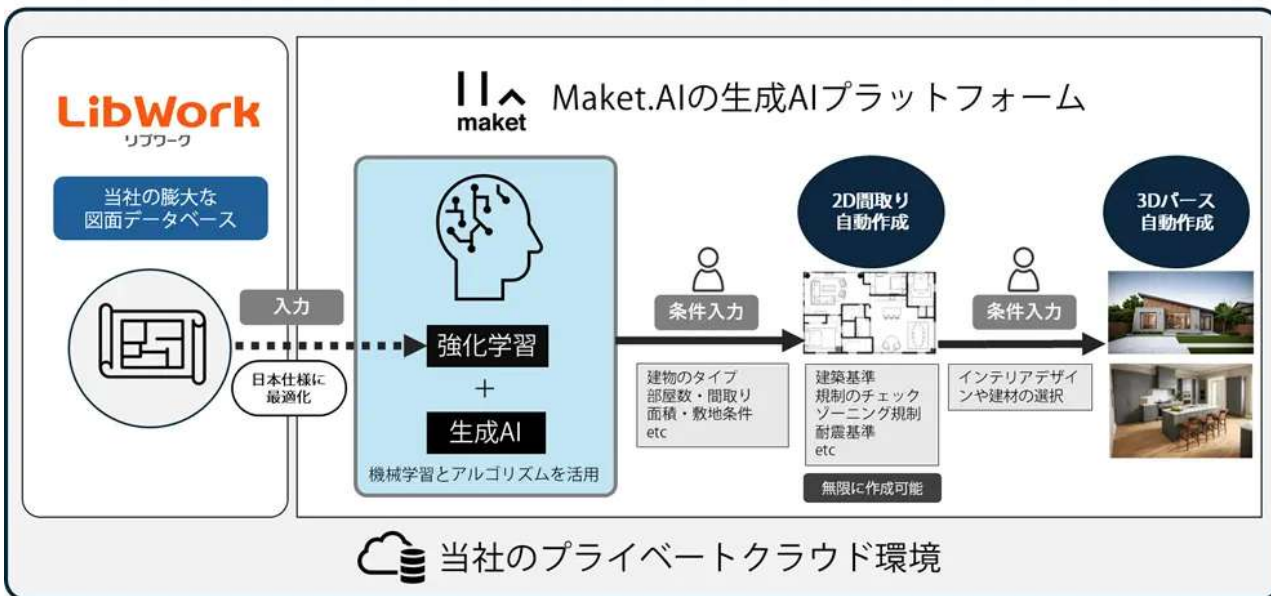


LibWork

▼Maket Technologies社との協業理由

北米市場において建築設計に特化したAIプラットフォーム（<https://maket.ai/>）を開発・運用しており、AIによる間取り生成、3Dデザイン、コスト試算の分野で高い技術力を誇り、実際に北米での運用実績を有するため。

日本版生成AI住宅プラットフォーム構築概要図



AIにより自動生成されたフォトリアルな3Dパース



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。

本資料に関するお問合せ先

株式会社Lib Work 管理部

TEL : 0968-44-3227

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