

2026年 6 月期 通期決算説明資料

株式会社Lib Work（証券コード 1431）

2026年 8 月13日

LibWork

2026年 6 月期 エグゼクティブサマリー

法改正等による一過性の影響を除けば、戸建住宅・3Dプリンター住宅・プラットフォームの3本柱の成長投資は着実に進捗

業績サマリー（連結・通期）

売上高

156億80百万円

前期：160億4百万円（実績）

営業利益

5 億28百万円

前期：8 億33百万円（実績）

経常利益

2 億85百万円

暗号資産評価損計上後

純利益

1 億 3 百万円

親会社株主に帰属

主たる事業の進捗ハイライト

戸建住宅事業

- 法改正影響は一過性（遅延あるが解約なし）
- YouTube登録者15万人突破
- 鹿児島店出店
- タクエーホーム吸収合併

3Dプリンター住宅事業

- 「Lib Earth House “model B”」完成
- 特許取得
- 2026年1月販売開始（Premium/Standard）
- 国内外反響 累計1,500件超

プラットフォーム事業

- My Home Robo 10,000プラン突破
- niko and ... EDIT HOUSE 全国27店舗へ拡大
- スtock型収益基盤の構築が進展

2026年 6 月期の主要トピック

法改正対応・技術開発・全国展開・グループ再編を、年間を通じて推進



令和 8 年熊本地震への対応について

重要な後発事象

2026年 7 月30日開示「令和 8 年熊本地震に伴う当社の状況について（第 1 報）」に基づく

2026年 7 月28日に発生した「令和 8 年熊本地震」により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。また、お亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表するとともに、ご遺族の皆様に心よりお悔やみ申し上げます。

人的被害について

当社グループの社員について、人的被害は確認されておりません。

店舗・モデルハウス等の状況について

事業活動に重大な影響を及ぼす大きな被害は確認されておりません。ただし爆発事故が発生した「sketchイオンモール熊本店」は施設への立ち入りができず被害状況未確認のため、当面の間臨時休業いたします。

建築現場・お客様のお住まいについて

全社員にてお客様のお住まいについて被害状況の確認を順次実施中です。AIを活用した被害状況確認ポータルサイトを立ち上げ整理された情報収集に努めているほか、HPの「地震被害受付フォーム」からも受付中です。

地域支援の取り組み

2026年 7 月31日より、県内 5 拠点（モデルハウス・店舗）を開放し、生活用水および携帯電話等の充電を無料で提供（事前連絡不要、8 月 1 日以降は10:00～18:00）。地域の生活インフラ確保のご支援に取り組んでおります。

今後の対応について

- お客様・社員・協力会社をはじめとする関係者の安全確保を最優先とし、引き続きお客様の被害状況の確認と可及的速やかな修繕対応を推進
- 熊本に本社を置き、住まいに携わる企業として、自治体・関係機関・協力会社と連携し、被災された皆様の生活と住まいの一日も早い復旧に貢献
- 本地震による連結業績への影響は現在精査中

※上記は2026年 7 月31日現在の状況に基づく記載であり、今後の被害状況の確認や精査の進捗により内容が変更となる可能性があります。
業績に重大な影響を及ぼすことが判明した場合には、速やかに開示いたします。

決算ハイライト（前期比）

- ① 売上高、営業利益ともに修正業績予想どおり
- 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販管費を押し上げ
- ③ 経常利益以下は暗号資産（ビットコイン）評価損の計上及び店舗早期撤退による減損損失を計上したことによる減少

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	増減率
売上高	16,004百万円	① 15,680百万円	△325百万円	△2.0%
営業利益	833百万円	① ② 528百万円	△305百万円	△36.6%
経常利益	854百万円	③ 285百万円	△570百万円	△66.6%
純利益	494百万円	103百万円	△392百万円	△79.2%

修正業績予想比

2025年 8 月12日の当初予想及び2025年11月12日発表の修正業績予想に対する着地状況

	当初公表 (2025/8/12)	修正目標 (2025/11/12)	2026年 6 月期 実績	当初目標比	修正目標比
売上高	180億円	150億円	156.8億円	87.1%	104.5%
営業利益	10億円	5 億円	5.2億円	52.8%	105.6%
ROE	11.4%	4.0%	2.2%	19.3%	54.9%

四半期業績推移

下期への偏重要因は、法改正における工期延長の影響。

	上期（1～2Q累計） 実績	下期（3～4Q累計） 実績	通期
売上高	6,899百万円	8,781百万円	15,680百万円
営業利益	92百万円	436百万円	528百万円
経常利益	△ 2 百万円	287百万円	285百万円
純利益	△ 42百万円	145百万円	103百万円

- 上期は建築基準法改正に伴う確認審査長期化により、着工・引渡しが後ろ倒しとなる案件が発生
- 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
- 審査期間の正常化とともに、下期にかけて影響は順次解消していく見通し

2027年 6 月期 連結業績予想

次期業績予想。売上・利益回復の主なドライバーを 3 点に整理

	2026年 6 月期 実績	2027年 6 月期 予想	増減率
売上高	15,680百万円	16,200百万円	3.3%
営業利益	528百万円	580百万円	9.9%
経常利益	285百万円	510百万円	78.8%
純利益	103百万円	280百万円	171.6%

回復・成長の主なドライバー

- 建築確認審査の正常化に伴う、法改正による期ずれ案件の解消・引渡し進捗
- 3Dプリンター住宅の量産化・受注拡大による収益貢献の本格化
- My Home Robo・IPライセンス等プラットフォーム事業のストック収益拡大

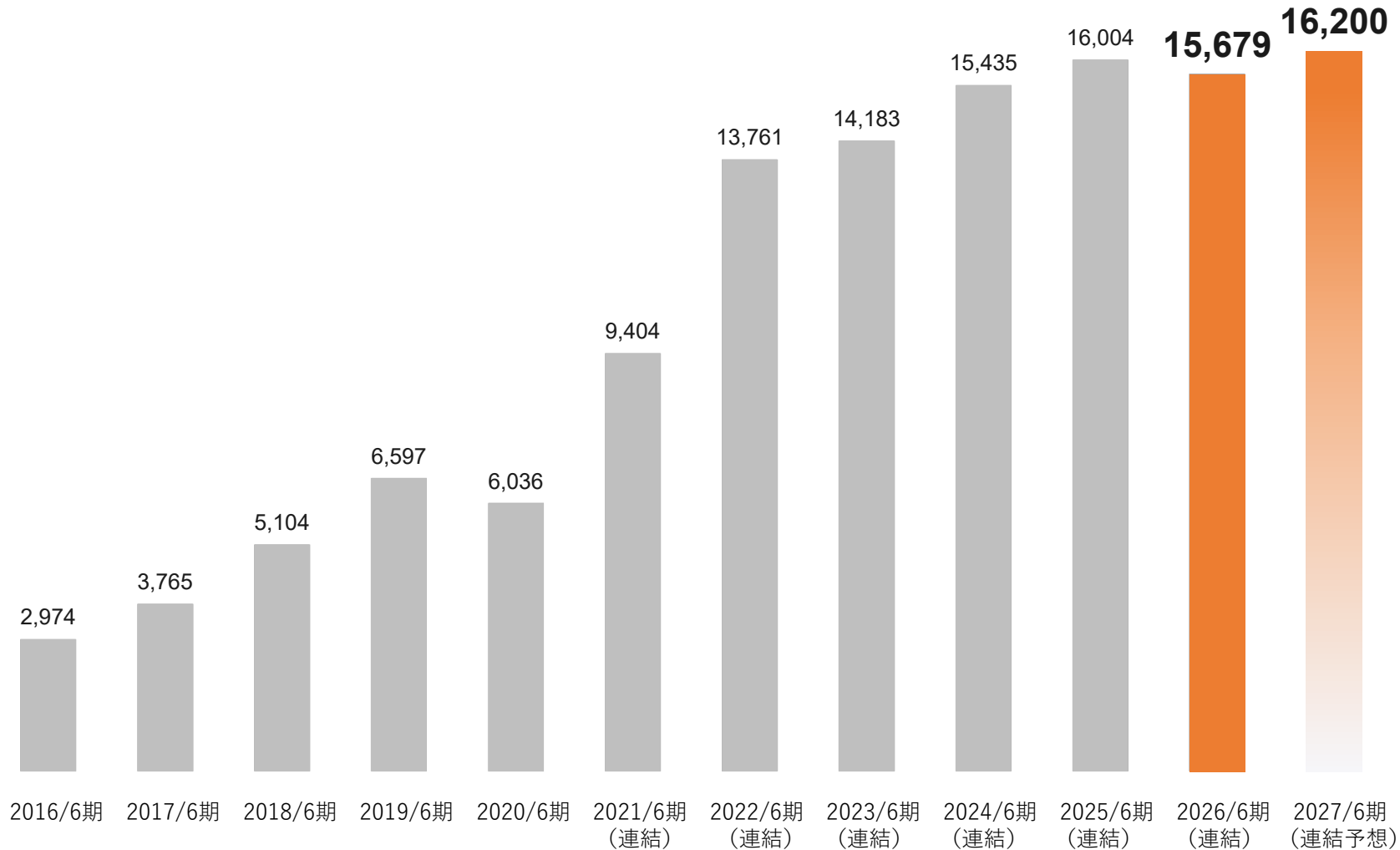
主要なリスク要因

- 住宅資材価格の高止まり
ナフサ価格高騰による樹脂系建材・断熱材等の資材価格上昇と高止まりの継続可能性
- 熊本地震への復興対応
被災されたお客様への修繕対応を最優先で進めることにより、一定期間、施工体制や工期に影響が生じる可能性

売上高推移

5 期連続増収後、2026年 6 月期は減収

(単位：百万円)



売上高は修正予想通りの着地
前期比減収（6 期ぶり）

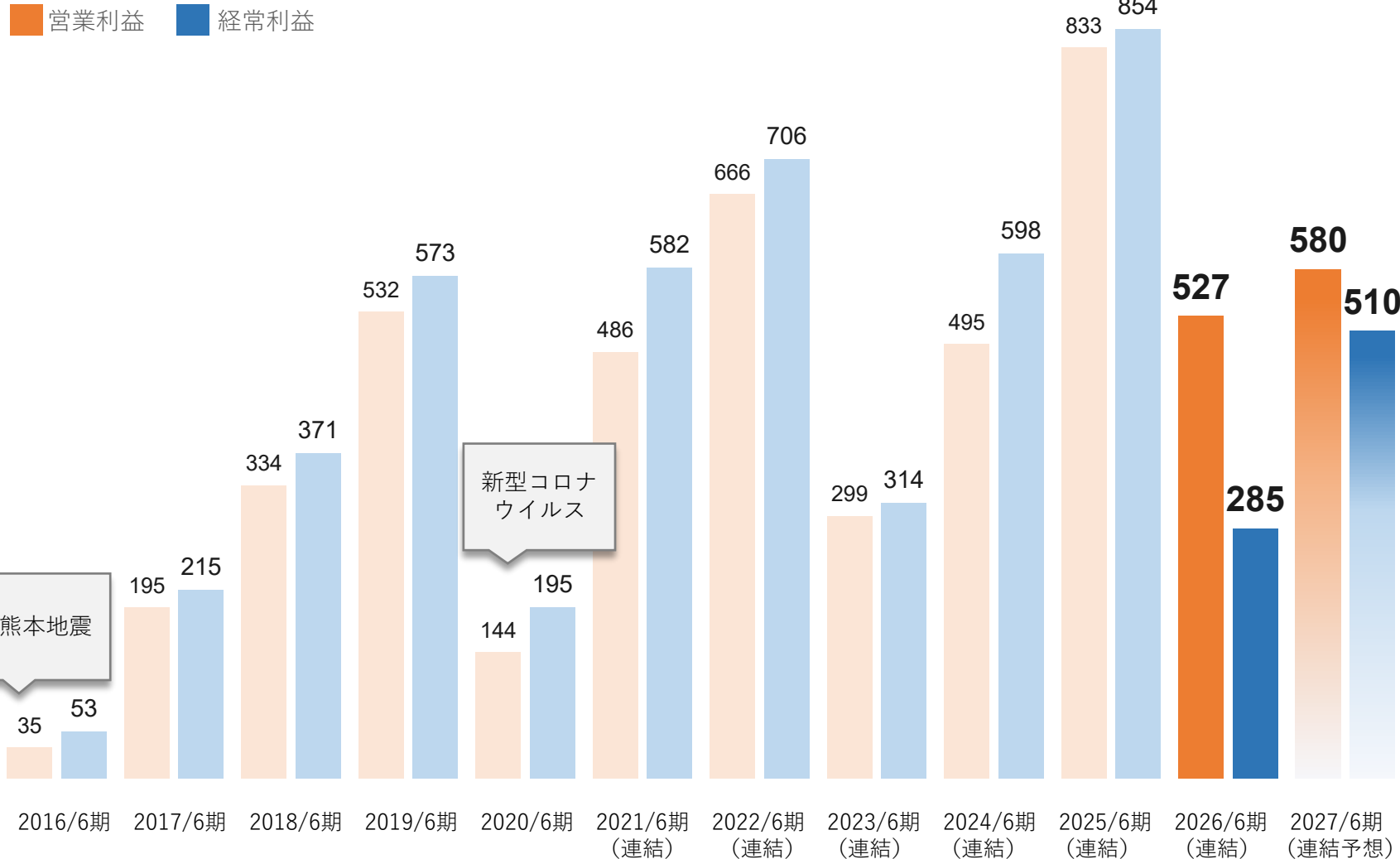
- 売上高は、2025年11月12日に開示した「修正業績予想」通りに推移。
- 修正予想の主な要因は 2 点
 - ①住宅市場全体での競争激化。値引き競争による計画受注の低減。
 - ②2025年 4 月に施行された建築基準法改正への対応に伴い、工期の延長が発生。

2027年 6 月期は
過去最高更新を予想

営業利益・経常利益推移

営業利益・経常利益ともに減益

(単位：百万円)



営業利益は修正予想通りの着地
経常利益はBTCの評価損

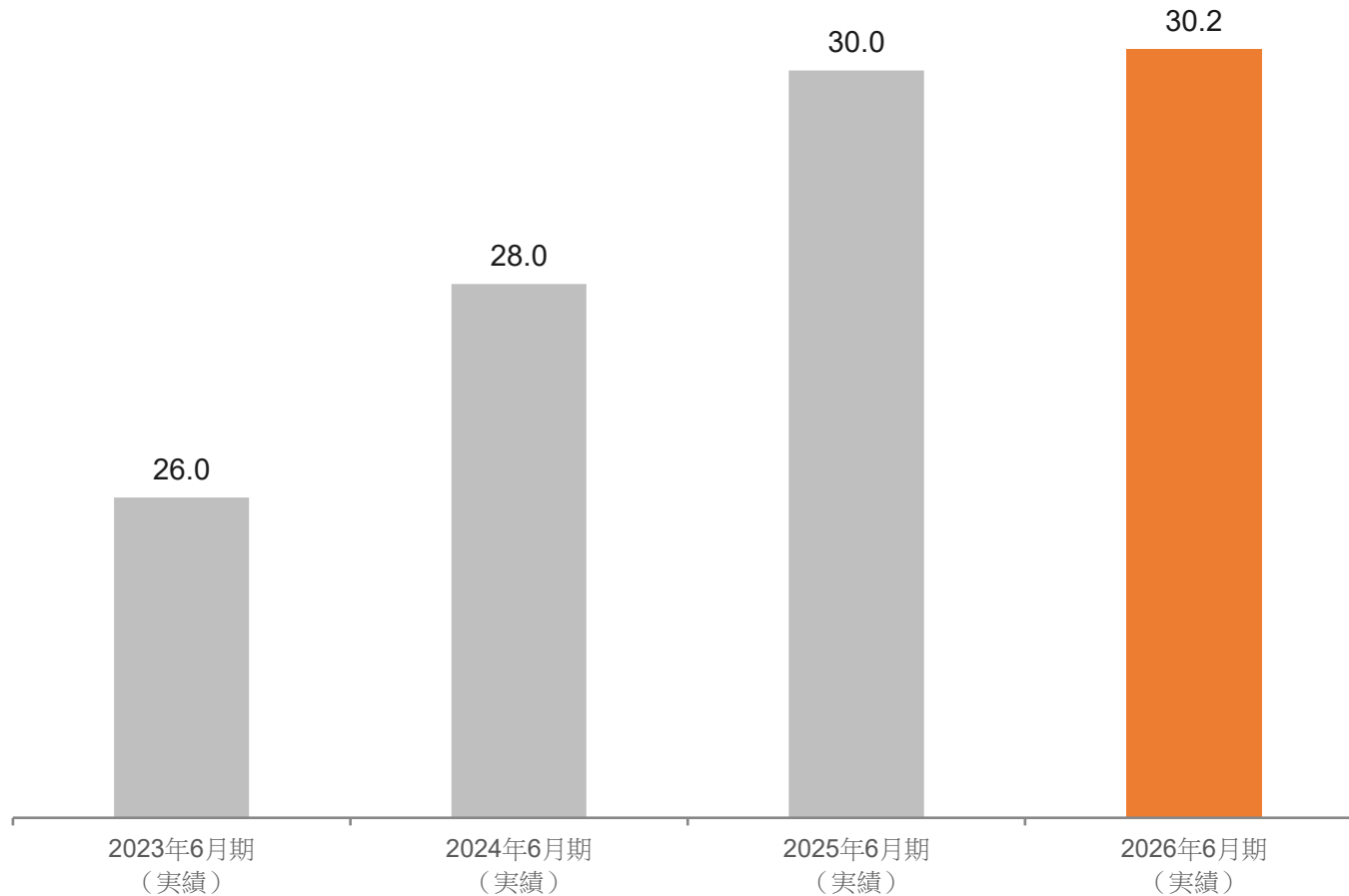
- 営業利益は、2025年11月12日に開示した「修正業績予想」通りに推移。
- 経常利益は、当社が保有する暗号資産（ビットコイン）について、期末時点の時価評価に基づき、暗号資産評価損225,441千円を営業外費用として計上。

2027年6月期は
V字回復を予想

注文住宅：売上総利益率

住宅版SPAモデルによる工事内製化と調達改革により、粗利率は3期連続で改善

売上総利益率の推移（％）



売上総利益率

30.2%

- 建築資材の高止まりが継続する中、主要5工種のうち3工種（給排水設備・基礎工事・建て方工事）の内製化に成功
- 木材加工会社（幸の国木材工業株式会社）を子会社化し、グループ全体の原価コスト削減に貢献

連結貸借対照表

棚卸資産・現預金・有利子負債・自己資本比率の主な変化を開示予定

科 目	2025年 6 月 期 末	2026年 6 月 期 末
現金及び預金	3,897百万円	3,419百万円
棚卸資産	4,967百万円	6,959百万円
暗号資産（ビットコイン）	—	275百万円
有利子負債	3,806百万円	5,833百万円
純資産／自己資本比率	4,714百万円／40.9%	4,679百万円／34.7%

■ 期中に暗号資産（ビットコイン）約 5 億円を取得し、四半期ごとに時価評価

キャッシュ・フロー

営業・投資・財務キャッシュフローとフリーキャッシュフロー、主な資金使途

営業活動によるCF

△1,421百万円

投資活動によるCF

△906百万円

財務活動によるCF

1,874百万円

フリーキャッシュフロー

△2,327百万円

- 主な資金使途：暗号資産（ビットコイン）取得（約5億円、2025年9月）
- リモートワークからオフィス勤務への回帰等の市場ニーズの変化を捉え、利便性の高いエリアで戦略的に用地を取得した結果、棚卸資産が増加
- 3Dプリンター住宅の技術開発、広告宣伝、人的投資への積極的な資金配分

暗号資産（ビットコイン）の評価とリスク管理

2025年9月に約5億円分を取得。保有残高は四半期ごとに時価評価を実施

項 目	内 容
購入枚数	29.6431 BTC
取得単価平均（1BTC）	16,867,286円
累計購入金額	499,998,671円
購入期間	2025年9月8日～同年9月29日
2Q（2025年12月末）評価損	103百万円
期末（2026年6月末）評価損益	△225百万円

保有方針

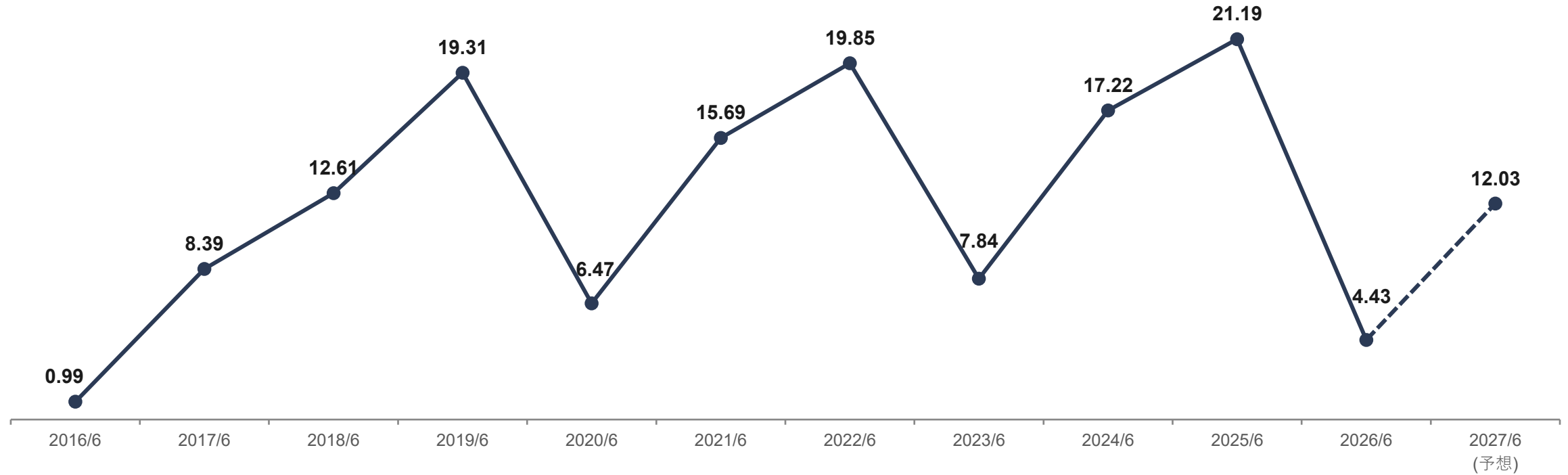
- 中長期的な保有を基本方針とし、短期的な売買による利益追求は目的としない
- 手元資金の状況を考慮しつつ、定期的かつ段階的に取得
- 3Dプリンターハウス販売の対価として受領したビットコインも、原則として中長期保有
- 市場環境や事業環境に大幅な変化が生じた場合は、リスク管理の観点から一部売却の可能性あり

EPS推移

1株当たり当期純利益（EPS）の推移

1株当たり当期純利益（EPS）

（円）



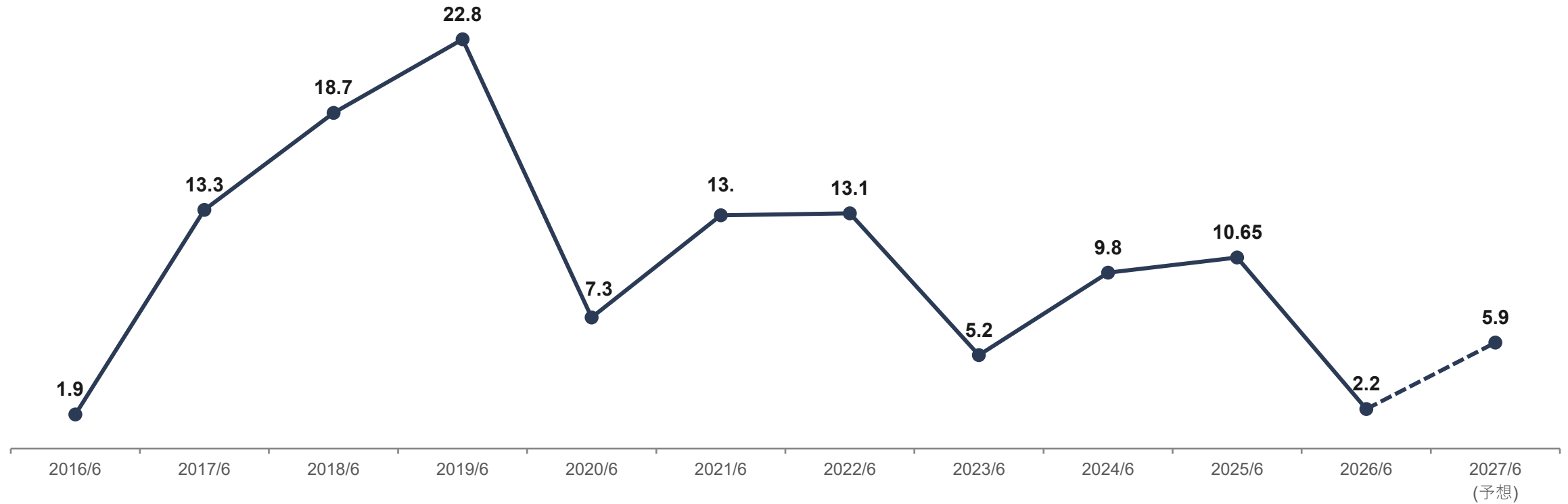
※ 2021年6月期までに実施した株式分割が、2010年6月期の期首に行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定している。

ROE推移

自己資本利益率（ROE）の推移

自己資本利益率（ROE）

(%)



配当・株主還元

1株当たり年間配当金・配当性向

1株当たり年間配当金 **6.4円**

配当性向（2027年6月期：予想） **53.2%**

	2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期	2020/6月期	2021/6月期	2022/6月期	2023/6月期	2024/6月期	2025/6月期	2026/6月期	2027/6月期 (予想)
第1四半期末	—	—	5.5円	9円	4.50円	1.4円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円
第2四半期末	—	15円	6円	9円	2.25円	1.4円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円
第3四半期末	—	—	6円	4.5円	2.25円	1.5円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円
期 末	20円	10円	7.5円	4.5円	1.20円	1.5円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円	1.6円
合 計	20円	—	25円	—	—	5.8円	6.4円	6.4円	6.4円	6.4円	6.4円
配当性向	14.9%	17.4%	16.2%	69.6%	29.2%	29.2%	81.6%	37.2%	30.2%	144%	53.2%
(実質) 1株単位の 年間配当	1.25円	2.1875円	3.125円	4.5円	4.575円	5.8円	6.4円	6.4円	6.4円	6.4円	6.4円

当社は2020年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施し、2020年6月期の3Q末及び期末の1株当たり配当金は、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。さらに当社は2020年10月1日付及び2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施し、2021年6月期の2Q末及び3Q末、年度末の1株当たり配当金は当該株式分割の影響を考慮した金額。年間配当金合計は「—」とした。

株主優待と還元

株主優待制度について

通常優待

クオカード1000円分

配当・株主優待方針

四半期配当・四半期優待

年間合計還元額（5000株を1年保有）

173,000円相当

100株以上

通常優待
(年1回)クオカード
1,000円分1,000～
1,999株優待ポイント
(3か月に1度)

5,000ポイント

2,000～
4,999株優待ポイント
(3か月に1度)

12,000ポイント

5,000株
以上優待ポイント
(3か月に1度)

35,000ポイント



※食品・お酒、電化製品、ギフト・雑貨、旅行・体験など6,000種類
を超える商品から交換が可能。1ポイント＝1円相当



5,000株を1年間保有した場合



クオカード

1,000円分

+

株主優待ポイント
(年4回)

140,000円相当

+



配当金

32,000円

年4回実施

7月～9月

10月～12月

1月～3月

4月～6月



「四半期配当」「四半期優待」を実施

年間合計還元額

173,000円

相当（税引前）

事業報告

戸建住宅事業

改正建築基準法の影響、デジタルマーケティングの進捗

戸建住宅事業：通期ハイライト

法改正の一過性影響を受けつつも、集客基盤・地域戦略・グループ再編を推進

顧客層の拡大

炭素繊維強化集成材の活用
で世界初の住宅開発

YouTube登録者数

15万人突破
2025年12月

住宅版SPA粗利率

30.2%

拠点・グループ再編

鹿児島店出店／
タクエーホーム吸収合併

- 改正建築基準法（4号特例縮小）に伴う確認審査長期化により、着工・引渡しが後ろ倒し。契約継続中でキャンセルなし
- 新素材「炭素繊維強化集成材」を活用し、世界初の一般住宅を開発。斬新なデザインが可能で顧客層の拡大に
- YouTube「Lib Work ch」の登録者数が15万人を突破し、継続的な情報発信によりファン化・集客コスト削減に寄与
- ナフサショック。政府の介入や代替調達により一部メーカーの受注は正常化へ。原材料高騰による住宅建材の値上げラッシュと高止まりは継続
- 2026年5月に鹿児島店を出店し、九州における営業基盤を拡充。ドミナント戦略を推進
- 2026年6月1日付でタクエーホーム株式会社を吸収合併し、関東圏の経営資源を集約
- 住宅版SPAモデルの推進により、建築資材高止まりの中でも粗利率30.2%を確保

改正建築基準法の影響と正常化

確認審査の長期化により着工・引渡しが後ろ倒し。契約継続中でキャンセルは発生していない

	注文住宅 (Lib Work)	分譲住宅 (Takuei Home)
全体工程	12～18か月	6～9か月
設計比重	高い	低い
短工期依存	低	高
法改正の影響	中	大

- 2025年4月施行の改正建築基準法により「4号特例」が縮小。原則すべての木造2階建て住宅が「新2号建築物」となり、構造・省エネ関連図書の提出と審査が必要となった
- 構造計算書・構造図面の提出が新たに必要となり、確認審査に要する期間が長期化
- 確認審査機関への申請が集中し、申請から確認済証交付までの期間が従来より長期化
- 分譲会社であるタクエーホームは短工期依存度が高く、影響がより大きく発生

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。審査期間の正常化とともに、影響は順次解消していく見通し。

顧客層の拡大：帝人とのコラボレーション

炭素繊維強化集成材を用いた住宅商品「LIVELY VILLA Noki®」を2025年7月にグランドオープン

- 帝人が企画・開発した、国産杉などの木材と炭素繊維を組み合わせた炭素繊維強化集成材「LIVELY WOOD®（ライブリーウッド）」を用いた住宅商品を開発。
- 「LIVELY VILLA Noki®（ライブリーヴィラノキ）」のモデルハウスを、2025年7月7日に福岡県糸島市と熊本県阿蘇郡西原村の2か所にグランドオープン。
- 炭素繊維強化集成材を使用した一般住宅は世界初。柱と壁を用いず、軒を3メートル出すことが可能。斬新なデザインにより、顧客層の拡大に。

糸島モデルハウス（福岡県糸島市）



阿蘇モデルハウス（熊本県阿蘇郡西原村）



YouTube「Lib Work ch」登録者15万人が集客資産に

検討前段階からのファン化を促進し、集客コストの削減と指名受注につなげる

「Lib Work ch」登録者数

15万人

2025年12月突破

短尺動画再生数

300万再生超

人気動画（タイパ志向）

代表瀬口が語るIRチャンネルの登録者数

1,200人突破

Lib Work社長の投資 & 株Ch

- 当社ブランドへの深い理解の醸成、購入検討前段階からのファン化促進
- 指名間取り・指名外観や比較優位性の向上、家づくりイメージの共有のしやすさ
- 採用活動における当社への認知促進など、副次的効果も発現
- 従来の広告依存型集客とは異なり、中長期的な集客力・受注力の安定化に寄与し、広告コストの抑制とブランド価値向上を両立



Lib Work ch



Lib Work社長の投資 & 株Ch



デジタル集客の成果

戸建関連ポータルサイトとインサイドセールスの統合による効率的な集客モデル

リード獲得単価（集客コスト削減）

@**8,751円**

モデルハウス来場数（前年同期比）

YOY19.8%増

来場単価（前年同期比）

YOY28.2%減

- 戸建関連カテゴリーポータルサイト（e土地net等）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
- 高い集客効率が競争優位性へとつなげている

※リード獲得単価は業界平均10,000～30,000円にて、業界をリードするCPA（獲得単価）を実現。

- WEB集客からインサイドセールスによるモデルハウス送客までを一気通貫で運用
- WEBはエリアに依存しないため、全国展開が容易。
- インサイドセールスのゼロ次接客（来場前商談）のスキルアップにより、来場増加およびミスマッチの減少にも寄与

鹿児島店出店と九州ドミナント戦略

単なるエリア拡大ではなく、九州全域での市場シェア向上と集客・施工効率化を志向

出店時期

2026年 5 月

九州カバー県数

5 県体制

既存4県 + 鹿児島県

鹿児島店 来場実績

87 組

5 月～6 月の 2 か月実績

- 単なる営業エリアの拡大にとどまらず、当社の認知度・デジタル集客力・施工体制を活用したドミナント戦略を推進
- 九州における市場シェアの向上と、集客・施工の効率化による収益基盤の強化に取り組み
- 既存拠点との近接性を活かした施工距離・工期の効率化も企図
- モデルハウスオープン 2 カ月間で新規来場87組を実現。集客好調。



- 既存出店エリア（熊本・福岡・佐賀・大分）
- 新規出店エリア（鹿児島）

タクエーホーム吸収合併

関東圏における経営資源を一体化し、意思決定の迅速化と収益力向上を図る

合併効力発生日：2026年6月1日 対象会社：タクエーホーム株式会社（完全子会社）

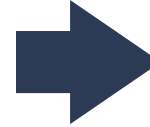
合併前（～2026年5月）

- Lib Work（福岡・佐賀・熊本・大分・鹿児島・千葉）
- タクエーホーム（神奈川）



合併後（2026年6月1日～）

- Lib Work（福岡・佐賀・熊本・大分・鹿児島・千葉・神奈川） 7都県
- 神奈川県が加わり、九州5県＋関東2県の7県体制に



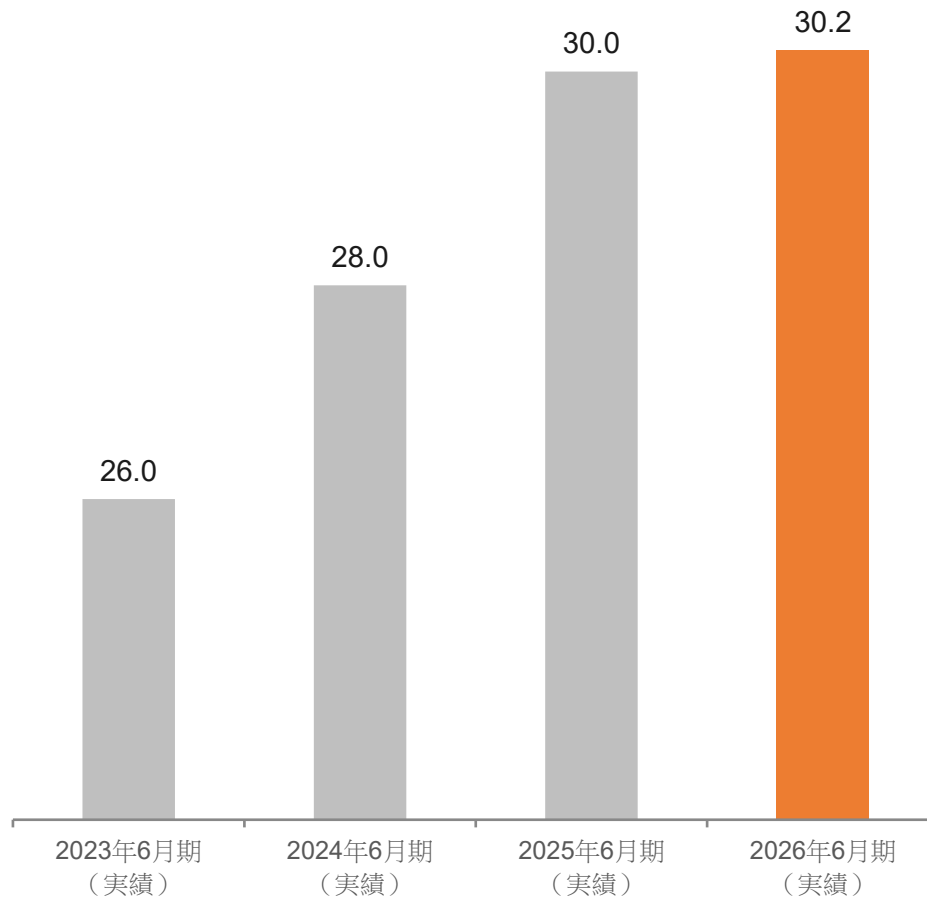
吸収合併

- 関東圏における経営資源の集約及び意思決定の迅速化を目的として、完全子会社であったタクエーホーム株式会社を吸収合併
- ブランド・人材・用地仕入れ・施工体制の一体運用により、関東事業のシナジー創出を推進
- タクエーホームは分譲住宅を主力とするため、法改正（4号特例縮小）の影響を比較的大きく受けていたが、統合により業務プロセスの一体的な高度化を推進

住宅版SPAによる収益基盤

工事内製化・木材加工会社のグループ化により、資材高止まりの中でも注文住宅は粗利率30.2%を獲得

売上総利益率の推移（％）



主要5工種の工事内製化へ（3工種で内製化に成功）

- 内製化済み：給排水設備、基礎工事、建て方工事
- 未内製化：サイディング工事、地盤改良工事
- 実習生の受け入れ再開に伴い、自社施工を再拡大

木材加工会社のM&A

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低減に貢献。



事業報告

3Dプリンター住宅事業

技術優位・市場反響・海外展開の進捗

3Dプリンター住宅：通期ハイライト

完成・特許取得・販売開始・国内外からの反響拡大の1年

model B 完成

2025年 7 月

特許取得

2025年12月
(第7784587号)

販売開始

2026年 1 月

国内外からの反響

累計1,500件超

- 国内初となる、土を主原料とした一般住宅用3Dプリンター住宅「Lib Earth House “model B”」が完成。セメントを一切使用せず、天然由来の素材のみで持続可能な次世代住宅を実現
- 建築材料の配合・製造技術に関し特許を取得（特許第7784587号）。model A比約5倍の強度を達成し、技術・知財両面での競合優位性を確立
- 2026年1月より販売を開始。Premium Edition／Standard Editionの2商品を展開し、多様な要望に対応
- 国内はもとより世界各国から提携を含む多数の問合せが発生し、反響件数は累計1,500件超に拡大
- 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への期待も背景に、社会的価値と市場性の高さを示す

土を主原料とした「Lib Earth House “model B”」

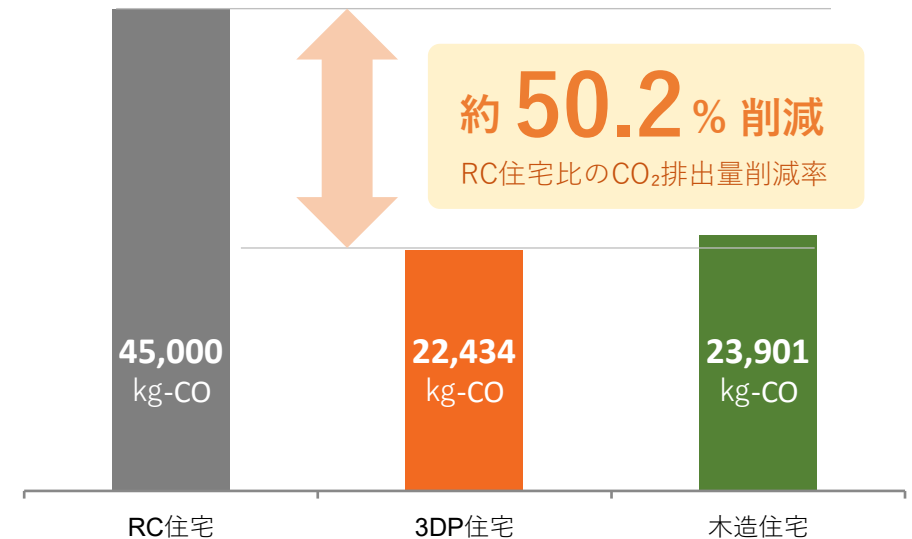
セメントを一切使わず、天然由来の素材だけで実現した持続可能な次世代住宅

- 国内初となる、土を主原料とした一般住宅用の3Dプリンター住宅として完成
- 土壁はセメントを一切使用せず、土・石灰・自然繊維など地球上で豊富に得られる天然由来の素材のみで構成
- 天然由来の素材のみで環境負荷を抑制しながら、持続可能な次世代の住まいを実現



CO₂排出量の比較（100㎡住宅・試算）

天然由来の土・石灰・自然繊維など、地球上で豊富に得られる素材で環境負荷を抑制。木造住宅よりも少ないCO₂排出量で建設が可能



特許取得による競争優位

セメント不使用の建築材料配合・製造技術に関し特許を取得し、知財面での優位性を確立

特許番号

第7784587号

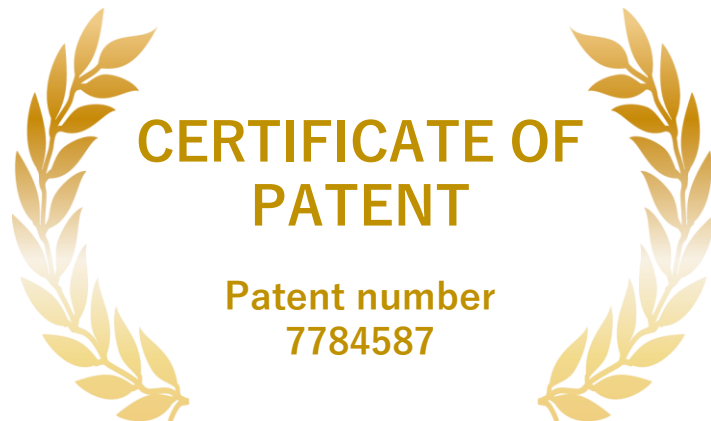
登録日

2025年12月3日

強度（model A比）

約 5 倍

- 土を主原料とした新しい建築材料の配合及び製造技術に関し特許を取得
- 本技術により開発された材料は、セメントを一切使用せず、自然由来の素材のみで従来モデル（model A）比 約 5 倍の強度を達成
- 建設時のCO₂排出量を一般的な木造住宅よりも削減可能であり、持続可能な建築の未来を前進させる技術として競合優位性を確立



国内外から1,500件超の反響

国内外からの問合せが急増。「フルオートビルド」構想への期待も背景に

累計反響件数

1,500件超

国内・世界各国からの反響

- 「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
- 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方針

AI×3Dプリンターで、住宅建設を「自動化産業」へ

AI設計と3Dプリンティング技術を融合し、住宅建設の全工程を自動化する「フルオートビルド（完全自動住宅建設）」構想を推進。省人化・工期短縮・品質の標準化を実現し、国内外で拡張可能な新たな住宅生産モデルの確立を目指す。

3Dプリンター住宅は
世界共通の住宅課題を解決する技術



販売開始と商品ラインナップ

2026年1月より販売開始。多様な要望に応えるべく2つのエディションを用意

Premium Edition

技術開発の先端を担うフラッグシップモデル



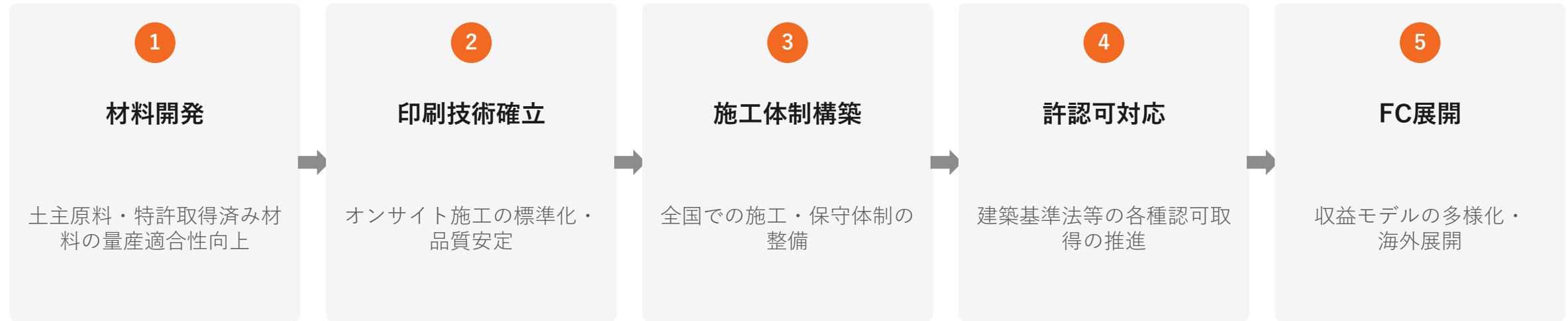
Standard Edition

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



量産化・収益化ロードマップと2040年に向けた成長目標

材料開発から施工体制・許認可対応、FC展開までを段階的に推進



拡大が予測される3Dプリンター建設市場の需要を取り込み、着工棟数を積み上げる

2040年までの目標

累計着工棟数

10,000 棟

3Dプリンター住宅事業（Lib Earth House）における
累計着工棟数目標

技術開発・施工体制・販売網の整備を通じ、拡大する国内外需要の取り込みを目指す

- 今後の3Dプリンター建設の需要は、国内外の各種リサーチにおいて非常に高い成長が予測されている
- 住宅不足・熟練労働者不足・脱炭素化という世界共通の課題を背景に、市場拡大が見込まれる
- 特許技術・材料開発・施工実績を積み上げ、拡大する需要を確実に取り込んでいく方針

事業報告

プラットフォーム事業

ストック収益基盤の構築と全国展開の進捗

プラットフォーム事業：通期ハイライト

My Home Robo・IPライセンスともにストック収益基盤の拡大が進展

My Home Roboのプラン数

10,000件突破

My Home Robo 加盟ライセンス数

YOY15%増

niko and ... EDIT HOUSE 加盟モデルハウス

YOY1.7倍（27店舗）

- AIを活用した住宅プラン提案サービス「My Home Robo」の登録プラン数が10,000プランを突破
- 「My Home Robo」の加盟ライセンス数は前年比15%増加
- IPライセンス事業「niko and ... EDIT HOUSE」は、加盟住宅会社が全国へ拡大し、モデルハウスが全国累計27店舗（前年比1.7倍）まで拡大
- サブスクリプション型のサービス提供により、加盟店の増加に比例したストック型収益の成長基盤を着実に構築

My Home Robo : 1万プランの資産化

AI提案・CG+VR・生成AIによる「わずか5分」の提案力を全国工務店にサブスク提供

登録プラン数

10,000超 (国内最大級)

提案スピード

わずか **5分**

全プラン付帯

CG(外観3種+内観1種)+VR

- お客様は簡単なアンケートに回答するだけで、AIがプランを自動提案。生成AIにも対応し、提案文章も自動生成
- お客様の自宅に居ながら、自身の希望するプラン（図面）を提示してもらうことができ、来場促進に直結
- スピードの時代＝「速さは感動をもたらす」をコンセプトに、カスタマーサクセス向上機能を継続追加
- CGパースは、追加でAI活用すれば無限大にテイスト別の内観を表現することが可能



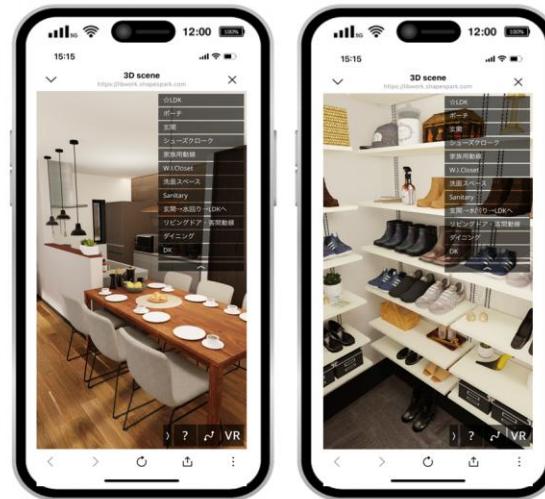
AI活用



AI活用



⇒AI活用で無限大∞に



My Home Robo：活用事例

アンケート＋閲覧トラッキングの活用により、追客を「電話作業」から「提案型対応」へ転換



■ アポ率 5 倍、来場率 2 倍を実現。

■ My Home Roboのアンケート・行動トラッキング機能を活用し、ポータルサイト経由の顧客ニーズと関心度を事前に可視化

■ 閲覧履歴に基づく最適なタイミングでのフォローにより、初期対応の質と営業効率が向上

■ アポイント獲得率は 3 % から 15 % へ上昇し、来場率も従来比 2 倍に改善。データを活用した営業プロセスの高度化が、成約機会の最大化に

niko and ... EDIT HOUSE：モデルハウスは全国27店舗へ拡大

住宅業界初の「IPライセンス事業」として、加盟モデルハウスが全国27店舗まで拡大

加盟モデルハウス数

全国**27**店舗

2025年6月末：16店舗

2026年6月末：27店舗へ大幅に拡大

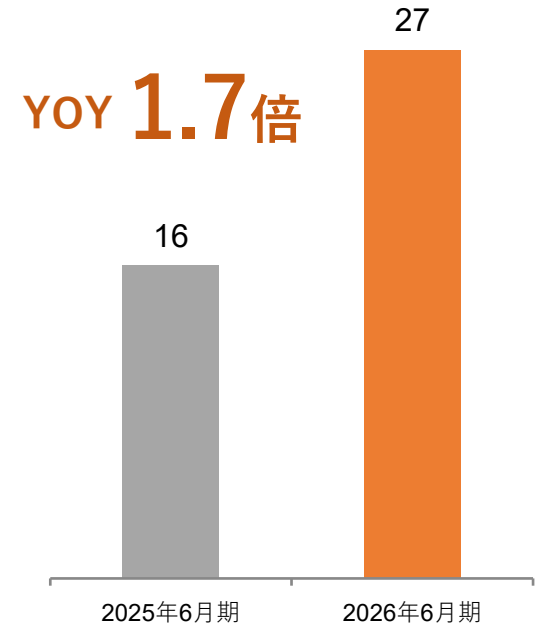
- 絶大な人気を誇る「niko and ...」ブランドと共同商品化した、住宅業界初のIPライセンス事業
- 全国の住宅メーカー・工務店への販売拡大が進み、各加盟店のモデルハウスが続々と公開
- サブスクリプション型サービスであるため、加盟店の増加に比例して安定収益（ストック型収益）に寄与

モデルハウスOPEN実績（累計）

- | | |
|-------------|-------------|
| ■ 栃木県 小山市 | ■ 広島県 広島市×3 |
| ■ 栃木県 下都賀郡 | ■ 広島県 福山市 |
| ■ 千葉県 千葉市 | ■ 山口県 山口市 |
| ■ 東京都 八王子市 | ■ 山口県 宇部市 |
| ■ 神奈川県 横浜市 | ■ 香川県 綾歌郡 |
| ■ 富山県 富山市 | ■ 香川県 木田郡 |
| ■ 石川県 白山市 | ■ 愛媛県 松山市 |
| ■ 長野県 松本市 | ■ 福岡県 北九州市 |
| ■ 静岡県 藤枝市 | ■ 宮城県 宮崎市 |
| ■ 愛知県 岡崎市×2 | ■ 鹿児島県 鹿児島市 |
| ■ 愛知県 豊川市 | ■ 鹿児島県 姶良市 |
| ■ 兵庫県 姫路市 | ■ 鹿児島県 鹿屋市 |



モデルハウス数推移（単位：店舗）



niko and ... EDIT HOUSE：高い集客実績

強い差別化と集客装置として機能し、新規出店エリアでも高い集客を実現

兵庫県（丸尾建築社）
niko and ... EDIT HOUSE モデルハウス

プレオープンから **2週間** の来場数

130組



長野県（アルプスピアホーム社）
niko and ... EDIT HOUSE モデルハウス

OPEN後、**初週** の来場数

40組



- 住宅業界初のIPライセンス事業「niko and ... EDIT HOUSE」は、強い差別化と集客装置として機能
- 各都道府県で初出店のモデルハウスでは、より高い集客を実現
- 他社が真似できないブランド訴求により、獲得単価の低減および顧客層の拡大にも寄与

Appendix



A hand wearing a dark sweater sleeve holds a glowing, white wireframe sphere. The sphere is composed of many interconnected triangles, creating a mesh-like structure. The hand is positioned over a silver laptop, which is open and shows its keyboard. The background is a dark, textured surface, possibly a wall or a desk. The overall lighting is dim, with the sphere being the primary light source.

VISION

HOUSE TECH COMPANYとして
住宅のプラットフォーマーを目指す



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。

企業概要

項 目	内 容
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	13億2,150万円
従業員数	368名（2026年 6 月末現在）
売上高	156億80百万円（2026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

事業ポートフォリオ

3事業それぞれが異なる役割・収益特性を担い、事業構造の転換を推進

戸建住宅事業

収益基盤

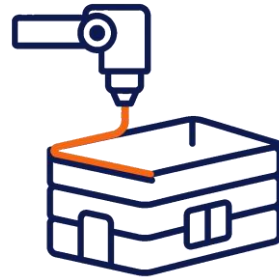
デジタルマーケティング集客とYouTube等のブランド資産を活かし、効率的なフロー収益の基盤を担う



3Dプリンター住宅事業

技術優位・新市場創出

特許技術と環境価値により、新たな住まいの選択肢と海外展開機会を創出



プラットフォーム事業

ストック収益

My Home Robo・IPライセンス等のサブスクにより、安定的なストック収益を拡大



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、お客様満足の追求へ。完成後のイメージギャップを低減し、顧客満足度と提案効率の向上に寄与



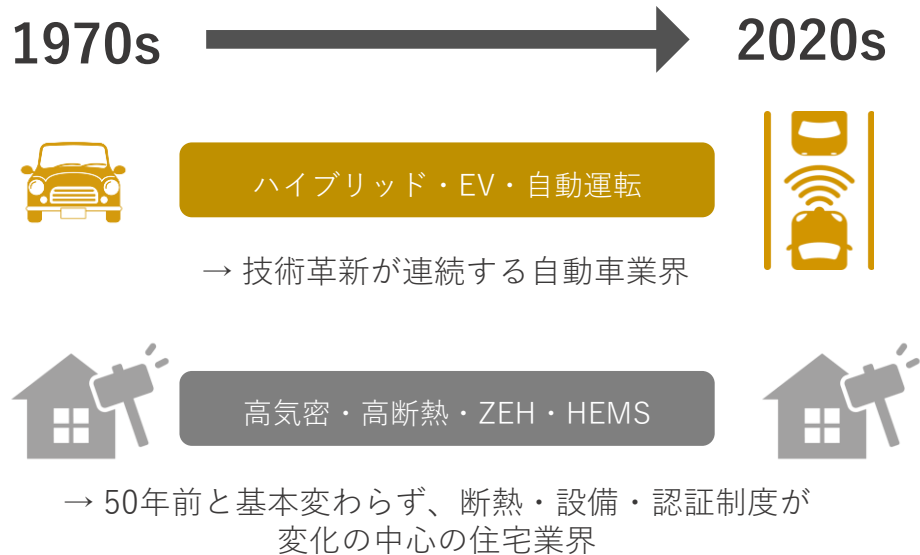
3Dプリンター住宅の背景

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

- 世界規模での住宅不足：世界では10億人以上が適切な住環境を確保できておらず、今後も増加するとされている
- 熟練労働者不足：日本国内をはじめ熟練労働人口は激減し、労働力に依存した建築手法からの脱却が急務
- 持続可能な世の中の実現：循環型・脱炭素な建築が重要となる中、3Dプリンティング建設は世界共通の課題解決となりうる技術

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る。



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、住宅不足・技術者不足。環境負荷という課題解決に貢献し得る技術である。



世界規模での住宅不足

世界では10億人を超える人々が適切な住環境を確保できないとされ、今後も増加するとされている



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



3Dプリンター住宅の特徴

素材・オンサイト施工・木造融合・日本の風土への調和という4つの特徴

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



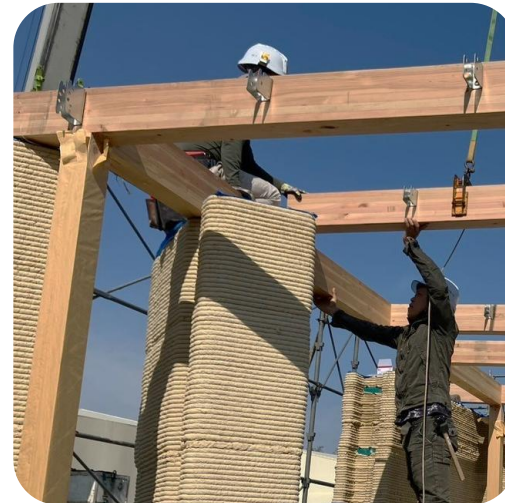
オンサイト

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



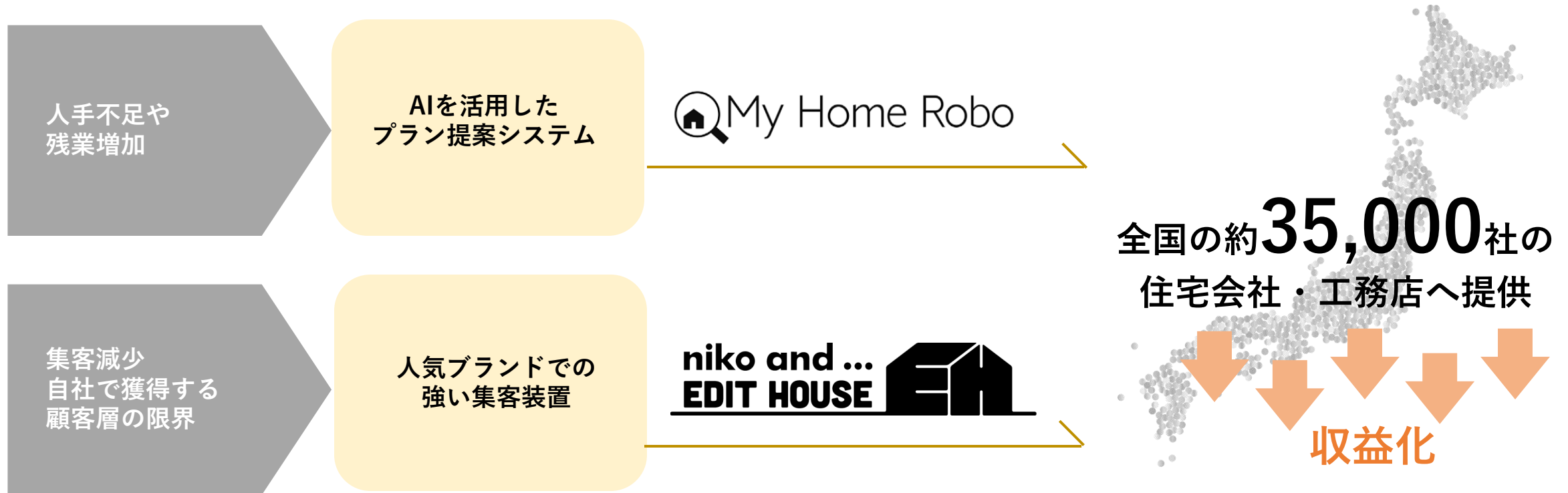
日本の風土への調和

古来より壁材として利用され、調湿性や断熱性に優れる日本の気候風土に最適な素材



プラットフォーム事業

当社はこれ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、サブスクリプション型サービスとしてご提供。



サブスクリプションサービス（ストック収益）であり、高粗利のため
加盟店の拡大に伴い、高粗利のストック収益を積み上げる

プラットフォーム事業：My Home Robo

間取り診断からAI提案、CG・VR、生成AIによる提案文章作成までを5分で完結

- お客様は間取り診断の簡単なアンケートに回答するだけ。わずか5分でAIがプランを自動提案
- 生成AIに対応し、提案文章も自動生成
- 初期提案の段階で、プランのみならずCG+VRまで提案する力が大きな強みに

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



VR事例



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

プラットフォーム事業：IPライセンス

20～40代の男女に絶大な人気を誇る「niko and ...」と住宅商品を共同開発した**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。

共同商品開発・販売提携

A D A S T R I A
—
Play fashion!



LibService
株式会社リブサービス

Lib Work100%出資の子会社

niko and ...
EDIT HOUSE



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、
当社では初年度**新規数 4 倍・初年度45棟受注**を実現した集客装置。

バーチャルモデルハウス



プラットフォーム事業：IPライセンス

一般的なFCとは異なるサービス内容により、加盟店に4つのメリットを提供

1

明解な差別化

他社が真似できないブランド訴求により、獲得単価が減少

2

顧客層の拡大

まだ住宅購入を考えたことのない層へのリーチやセカンドブランドとしての拡大が可能に

3

販促費用の削減

ノベルティ等での集客・クロージングキャンペーンが高い効果

4

採用の強化

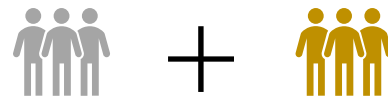
Instagram世代への訴求力向上
社員の若返り・モチベーション向上

The House Edited by
niko and ...

- ニコアンドの認知度は圧倒的
- 強い集客力
- 獲得単価の低減に

自社の顧客

新しい客層



- ブランドのマグカップや雑貨で集客が実現（コスト削減に）
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でもブランド家具雑貨は受注に高い効果



- ニコアンドと提携していることを契機に、合同説明会で着座する学生は多数

人的資本・高い採用力

独自性の高い事業と挑戦機会を採用競争力へ転換し、持続的な成長を支える人的資本を拡充。

2027年卒エントリー数

2,270名

採用予定数に対し約76倍
の応募母集団を形成

採用予定数

30名

■ 異業種との共創が生み出す、独自の事業

有力ブランドとのコラボレーションを通じ、従来の住宅会社の枠を超えた商品・サービスを創出。他社にはない仕事の面白さが、意欲ある人材を惹きつける。

■ 3Dプリンター住宅で「未来の住まい」をつくる仕事

建設業界の常識を変える3Dプリンター住宅に挑戦。社会課題の解決と新市場の創出に携われることが、先端技術や未来志向の仕事を求める人材から高い関心を集めている。

■ 若手が挑戦し、成長を実感できる企業文化

年齢や社歴にかかわらず、新規事業や重要プロジェクトに参画できる環境を整備。一人ひとりの挑戦を事業成長につなげる企業文化が、人材の獲得と定着を後押ししている。



人的資本経営

ユニット経営・ナレッジシェア・ESOP・ダイバーシティを軸とした人的資本経営施策

1

リブ式ユニット経営

最大4名までの1ユニットを構成し、目標の明確化と成果の見える化を実現

2

ナレッジシェア経営

マニュアル作成ツールで知識を一元管理し、知識の属人化を防止し、業務を効率化

3

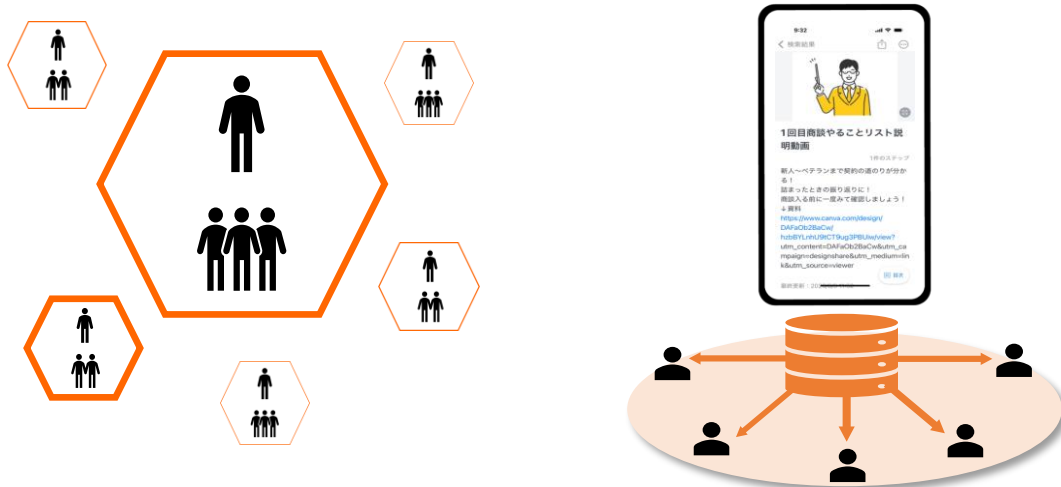
オーナーシップ経営

従業員・取引先持株会に加え、ESOP制度を導入。「全員経営」を推進。

4

ダイバーシティ経営

女性従業員比率は約50%であり、経済産業省「ダイバーシティ経営企業100選」を受賞



DIVERSITY
100
2014

※ESOP（Employee Stock Ownership Plan）制度：従業員が給与等から拠出し、自社株式を継続購入する「従業員持株会」と異なり、会社が株式を活用して従業員に中長期的なインセンティブを付与し、企業価値向上への意識を高める制度。

本資料についてのご注意

本資料に記載された将来の見通し、計画、戦略等は、資料作成時点において当社が入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は、経済情勢、市場環境その他の不確定要因により大きく異なる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断において行われますようお願いいたします。

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/>