

2023年6月期 第2四半期 決算説明資料

LibWork

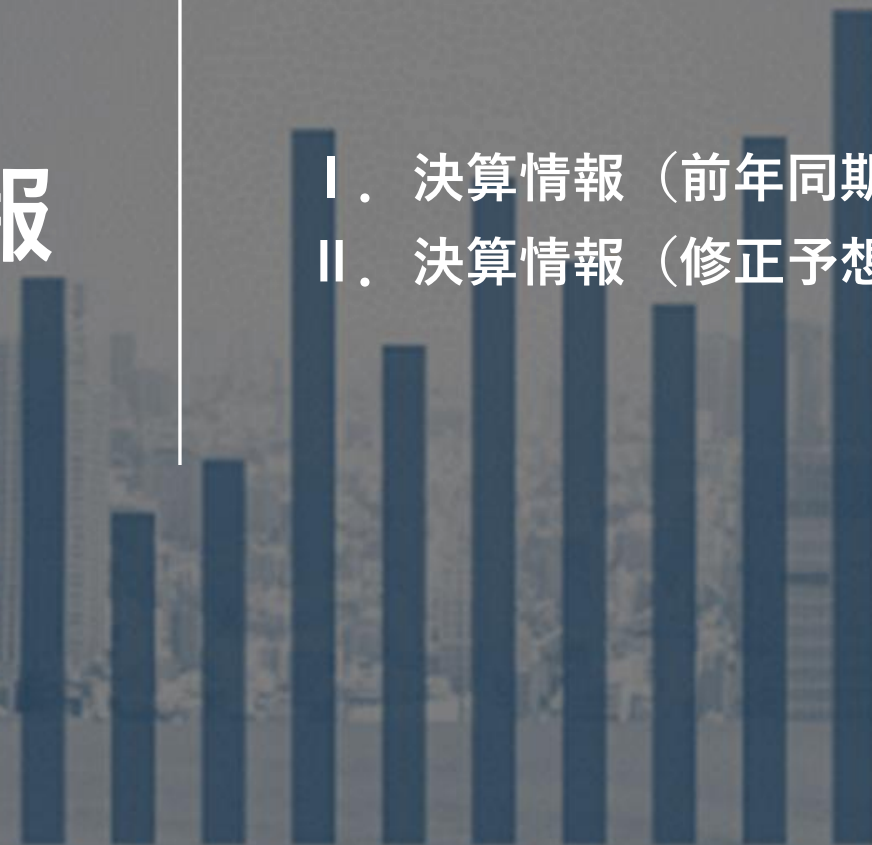
2023年2月10日

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

財務情報

- I. 決算情報（前年同期比）
- II. 決算情報（修正予想比）



決算ハイライト（前年同期比）

	2022年6月期 2Q (連結)	2023年6月期 2Q (連結)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,524百万円	6,524百万円	0百万円	0%
営業利益	289百万円	84百万円	△205百万円	△71%
経常利益	304百万円	86百万円	△218百万円	△72%
純利益	183百万円	34百万円	△149百万円	△81%

	2023年6月期 2Q累計 (修正連結予想)	2023年6月期 2Q累計 (実績)	修正連結予想比 増減額 増減率	
売上高	6,500百万円	6,524百万円	+24百万円	+0.4%
営業利益	56百万円	84百万円	+28百万円	+50.7%
経常利益	67百万円	86百万円	+19百万円	+29.3%
純利益	43百万円	34百万円	△8百万円	△20.3%

事業報告

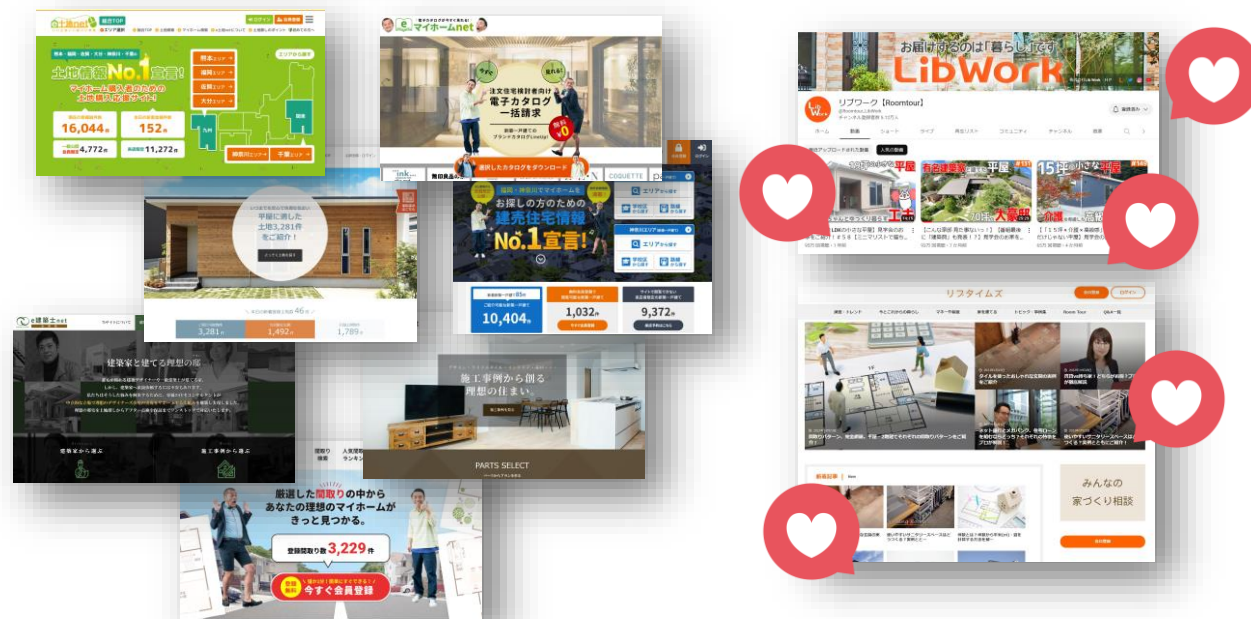
- I. デジタルマーケティング集客
- II. 大野城モデルハウス営業開始
- III. パークプレイス大分営業開始
- IV. 無印良品の家ネットワーク加盟店1位
- V. 業界初のCFP宣言登録
- VI. くまもとSDGsアワード：優秀賞受賞

戸建プラットフォームへのコアコンピタンスとなるデジタルマーケティング集客は堅調。
カテゴリサイトの新規公開のほか、自社メディア（YouTubeチャンネルやリブタイムズ）によるファン化を促進。
さらにSNSを掛け合わせ、多方面からの効率の良い集客を実現。広告宣伝費や支払い手数料の削減へ。

前年同期比
131%

カテゴリサイト
(専門サイト)

自社メディア
(ファン化)



「大野城モデルハウス」 営業開始

福岡市のベッドタウンとして人気の大野城市にモデルハウス出店し、10月より営業を開始。当該モデルハウスは、niko and ...とコラボレーションした「ink」にて出店。これで福岡エリアでの営業所は累計4拠点に。福岡エリアは戦略的に全てコラボ商品で出店しており、顧客層の拡大と集客力に大きく貢献。



MODELHOUSE Concept

無骨すぎない
やわらかなインダストリアルデザイン



In shop型「sketchパークプレイス大分店」 営業開始

大分県内最大級の複合商業施設「パークプレイス大分」へ出店し、12月に営業を開始。大分エリアでの出店は2店舗目、またショッピングモールへの出店は「イオンモール福岡」に次いで2店舗目。モデルハウスはniko and ... コラボレーション。ショッピングモールとの相性の良さから多数の新規来場を実現。

sketch
LIFE DESIGN
PROJECT.



12月24日OPEN
(8日間実績)



71組



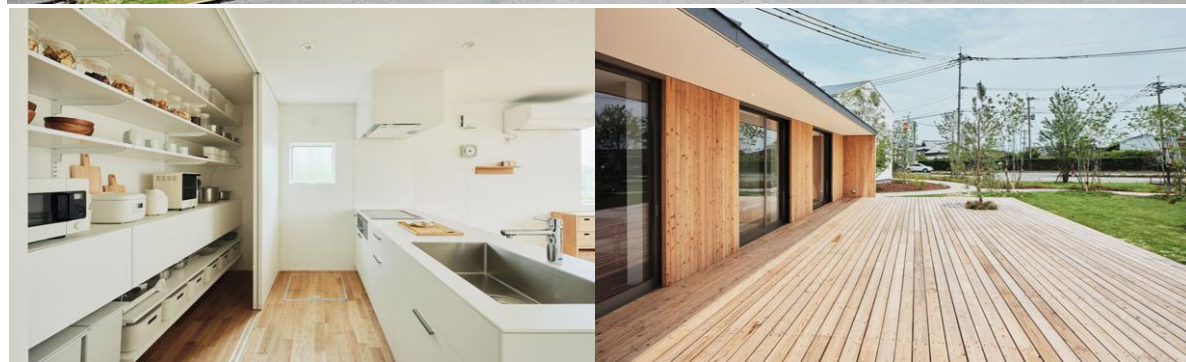
「無印良品の家」全国のネットワーク加盟店にて1位

当社が独占営業権を取得している「無印良品の家熊本店」と「無印良品の家福岡店」が、全国のネットワーク加盟店で受注棟数：同率1位を獲得。先行してリニューアルオープンした熊本店に、福岡店を追加出店したことで、エリア拡大でのシナジー効果が得られた。

無印良品の家 熊本店



無印良品の家 福岡店



戸建て住宅建築におけるCO2排出量を算定し、木造戸建てモデル住宅についてSuMPO環境ラベルプログラムのCFP（カーボンフットプリント：Carbon Footprint of Products）宣言登録を実施。

カーボンフットプリント(CFP)
CFP宣言
登録番号：JR-AA-22001C

SuMPO環境ラベルプログラム
一般社団法人サステナブル経営推進機構
東京都千代田区船泊町2-2-1
https://ecoleaf-label.jp

株式会社 Lib Work Lib Work 木造戸建てモデル住宅
Lib Work Co.,Ltd Lib Work Wooden separate model house

算定単位
建築物 1棟 耐用年数60年あたり

算定対象段階
最終財 中間財
■ 資材製造段階、施工段階、修繕・改修段階、
廃棄・リサイクル段階

製品の型式、主要仕様・諸元
用途：戸建て住宅
建築面積：73.18㎡ 延床面積：111.58㎡
階数：地上2階
構造：木造軸組工法

問い合わせ先
株式会社 Lib Work (https://www.libwork.co.jp/)
山鹿本社
熊本県山鹿市鍋田178-1 TEL:0968-44-3559

登録番号 JR-AA-22001C

適用PCR番号 PA-241000-AA-04

PCR名 建築物（躯体および仕上げ材）

公開日 2022年12月9日

検証合格日 2022年11月29日

検証方式 個別別検証方式

検証番号 JV-AA-22001

検証有効期間 2027年11月28日

PCRレビューの実施
認定日等 2022年 6月 27日
委員 神崎 昌之
(一般社団法人サステナブル経営推進機構)

第三者検証者*
外部検証員 内田 裕之
ISO/TS14067に従った本宣言及びデータの独立した検証
内部 外部

*システム認証を受けた事業体内部的検証の場合は、システム認証を行った委員の名前を記載。

登録番号：JR-AA-22001C

カーボンフットプリント(CFP)
CFP宣言
登録番号：JR-AA-22001C

SuMPO環境ラベルプログラム
一般社団法人サステナブル経営推進機構
東京都千代田区船泊町2-2-1
https://ecoleaf-label.jp

1.CFP算定結果
算定単位 建築物 1棟 耐用年数60年あたり

項目	数値	単位
CFP算定結果	74	t-CO₂eq
内訳		
①資材製造	43	t-CO ₂ eq
②施工	0.34	t-CO ₂ eq
③修繕・改修	26	t-CO ₂ eq
④廃棄・リサイクル	4.4	t-CO ₂ eq
数値表示	0.66	t-CO₂eq
表示単位	床面積1㎡・耐用年数60年あたり	

*数値は概算であり、CFP算定結果と内訳の数値は必ず異なる場合があります。

3.その他の環境関連情報

なし

2.算定結果に関する追加情報

- ①資材製造 設計情報に基づいた算定結果ですが、外構および設備工事、建築物運用情報は調査範囲に含まれていません。また、当該物件の施工につきましては、発生しないエコシオエ工法を採用しているため、汚染処理については計上してありません。
- ②施工 調査・リサイクル段階につきましては、調査による再利用等を参考に、再利されるものと廃棄されるものとに分けて算定しております。

4.CFP算定結果の解釈

資材製造段階及び改修・修繕段階におけるCO2排出量が高い等（全LCAに対する等分率：資材製造段階58.3%、修繕・改修段階35.4%）を示しました。資材製造段階においては、基礎のコンクリートや外壁サイディング、住宅設備（システムキッチン、システムバス）、資材の輸送（国産）が特に大きく重く（国産資材等率：合計55.1%）しており、特にCO2を削減するコンクリートの使用割合CO2削減効果の高い資材の使用や、施工段階と関係なく生産された資材の使用による輸送距離の短縮により、排出量の削減が図られると見られます。また改修・修繕段階において木材の再利用（国産材等率：合計25.2%）を図ると、資材の再利用を図ることにより、GHG削減を推進できると考えられます。

以上の結果について、建築資材の購入量および施工時の正味エネルギー投入量については当社データを用いていますが、建築資材製造時のCO2排出量は一般社団法人サステナブル経営推進機構のデータベースから取得したデータに基づいて算定しているため、実際のCO2排出量とは異なる場合があります。そのため、この数値は概算値としてご理解ください。

5.使用した二次データの見方

IDEA v2.1.3を使用した。

6.備考

- データ算定の方法は、PCRおよび算定・宣言規程を参照してください。
- 比較については、算定・宣言規程に規定された条件を満たした場合にしか認められません。（参照先URL：https://ecoleaf-label.jp/regulation/）
- 製品の提供により生じる気候変動以外のその他の潜在的な社会的/経済的/環境的影響の評価は行っていません。

登録番号：JR-AA-22001C

戸建て住宅のCFP宣言登録

業界初

●SuMPO環境ラベルプログラム

事業者と消費者の間でCO2排出量削減行動に関する「気づき」を共有し、「見える化」された情報を用いて、事業者がサプライチェーンを構成する企業間で協力して更なるCO2排出量削減を推進することや、「見える化」された情報を用いて消費者がより低炭素な消費生活へ自ら変革していくことを目指すプログラムであり、宣言にはCFPとエコリーフの2種類がある。一般社団法人サステナブル経営推進機構（SuMPO）が運営。

●CFP（カーボンフットプリント：Carbon Footprint of Products）

商品やサービスの原材料調達から廃棄・リサイクルに至るまでのライフサイクル全体を通して排出される温室効果ガスの排出量をCO2に換算して、商品やサービスにわかりやすく表示する仕組み。LCA（ライフサイクルアセスメント）手法を活用し、環境負荷を定量的に算定する。

当社がフロントランナーとして戸建住宅建築に伴うCO2排出量を全棟明示することで、当業界のCO2削減への競争を促進させる

「くまもとSDGs牽引部門：優秀賞」選出

事業活動を通じて、社会課題の解決及び持続可能な経済発展につながるSDGsに関する独自の先導的な取り組みを行う熊本県SDGs登録事業者として、くまもとSDGsアワード2022「くまもとSDGs牽引部門：優秀賞」に選出。



●くまもとSDGsアワード2022

熊本県におけるSDGsの取り組みのさらなる深化と質の向上を目指し、SDGsに関する独自の先導的な取り組みをおこなう県内事業者や地域社会に貢献する優れた取り組みをおこなう個人・団体等を表彰する取り組み。

●受賞に至った経緯

当社は2021年3月にSDGs宣言を実施。「住まい」を通してお客様の豊かな暮らしの実現に貢献すべく、企業の利益創出最大化と社会的課題の解決を両立追求し、企業・従業員・地域社会・人類・地球環境の継続的発展保護に関する取り組んでいる。

このたび、くまもとSDGsアワード2022において、当社のSDGsに対する取り組みについて、当該実行委員会に高く評価いただき、「くまもとSDGs牽引部門：優秀賞」に選出された。

今回の受賞を励みに、今後もSDGsに対する取り組みを継続・発展させ、熊本の牽引企業となれるよう、サステナブルな住まいづくりを通じて、お客様の豊かな暮らしと地域の幸せの実現、さらに地球環境への配慮に貢献していく。

くまもとSDGs
牽引部門

株式会社 Lib Work

家づくりを通じたサステナブルな社会実現への取り組み

【取り組み内容】

- 「サステナブルな家づくり」
- 地球温暖化による気候変動への取り組み
- 3Dプリンターによる住宅開発
- 働きがいのある企業への取り組み
- 地域社会や子供たちへのCSR活動

項目	数値	単位
CFP削減率	81.6	1-100%
CO2削減率	47.2	1-100%
3D施工	0.4	1-100%
内装・設備・設備	32.8	1-100%
設備・リサイクル	1.8	1-100%
設備費	6.73	1-100%
設備費	1.8	1-100%

- *①資材製造
- *②施工
- *③修繕・改修
- *④設備・リサイクル

評価項目ごとの取り組みの特徴・ポイント

普遍性	・太陽光パネルの設置は全国的にますます拡大 ・カーボンフットプリントの明示による企業間のCo2削減競争への期待
包摂性	・環境への取り組みはステークホルダーを問わず社会全体へ影響 ・自治体やこども食堂への寄付、「こども未来サポーター」の創設
協働性	・ソーラー事業者と協同し、無償で太陽光パネルを提供 ・地元金融機関と協力しSDGs私募債を発行し自治体へ寄付
統合性	・サステナブルな家づくりにより、環境課題の解決 ・社内制度の整備やCSR活動により、経済及び社会課題の解決へ寄与
透明性	・ホームページや有価証券報告書にて取り組みについて公表 ・TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）への賛同

貢献するSDGsのゴール

1 貧困をなくそう

7 気候変動に具体的な対策を

8 働きがいも経済成長も

11 住み続けられるまちづくりを

13 気候変動に具体的な対策を

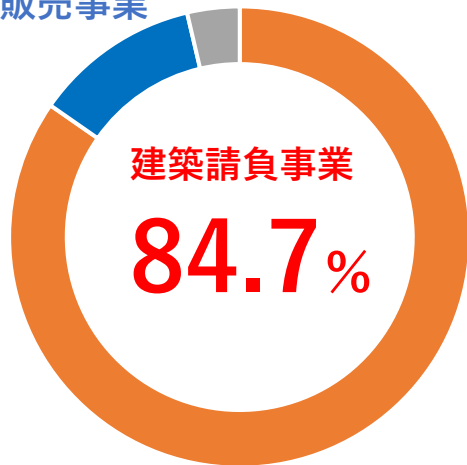
事業ポート フォリオ

- I. 注文住宅事業
- II. 建売住宅事業
- III. サブスクリプション事業
- IV. EC・通販事業
- V. IPライセンス事業
- VI. 3Dプリンターハウス事業

当社グループは、当社および連結子会社1社の計2社で構成。デジタルマーケティング集客を主体とし、戸建住宅事業および不動産販売事業をおこなっている。

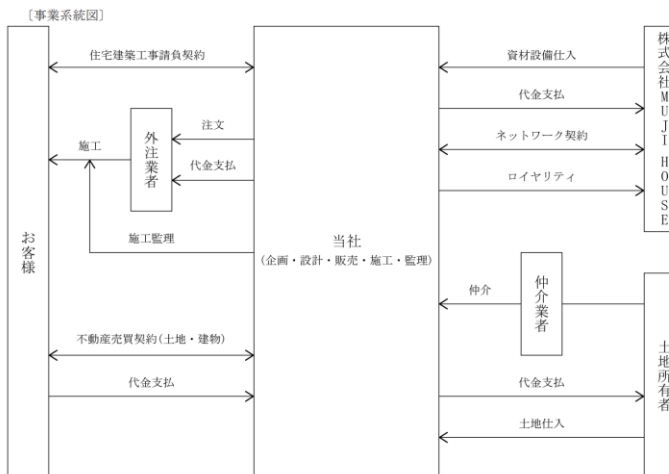
売上構成比

不動産販売事業
11.7%



LibWork

事業系統図



売上比率

Lib Work
Takuei Home

2022年6月期 (実績)



2023年6月期 (予想)



コスト構造

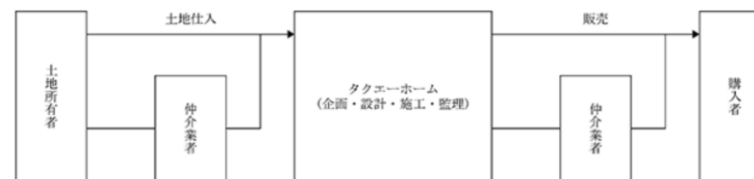
2022年6月期 (実績)

● Lib Work

- ・粗利：2,746百万円 粗利率27.6%
- ・販管費：2,267百万円
 - 人件費：960百万円 (42.4%)
 - 広告宣伝費：377百万円 (16.6%)
 - 支払手数料：188百万円 (8.3%)
 - 減価償却費：89百万円 (3.9%)

● Takuei Home

- ・粗利：558百万円 粗利率14.7%
- ・販管費：361百万円
 - 人件費：111百万円 (30.8%)
 - 広告宣伝費：12百万円 (3.4%)
 - 支払手数料：112百万円 (31.3%)
 - 減価償却費：2百万円 (0.8%)



LibWorkグループ
Takuei Home

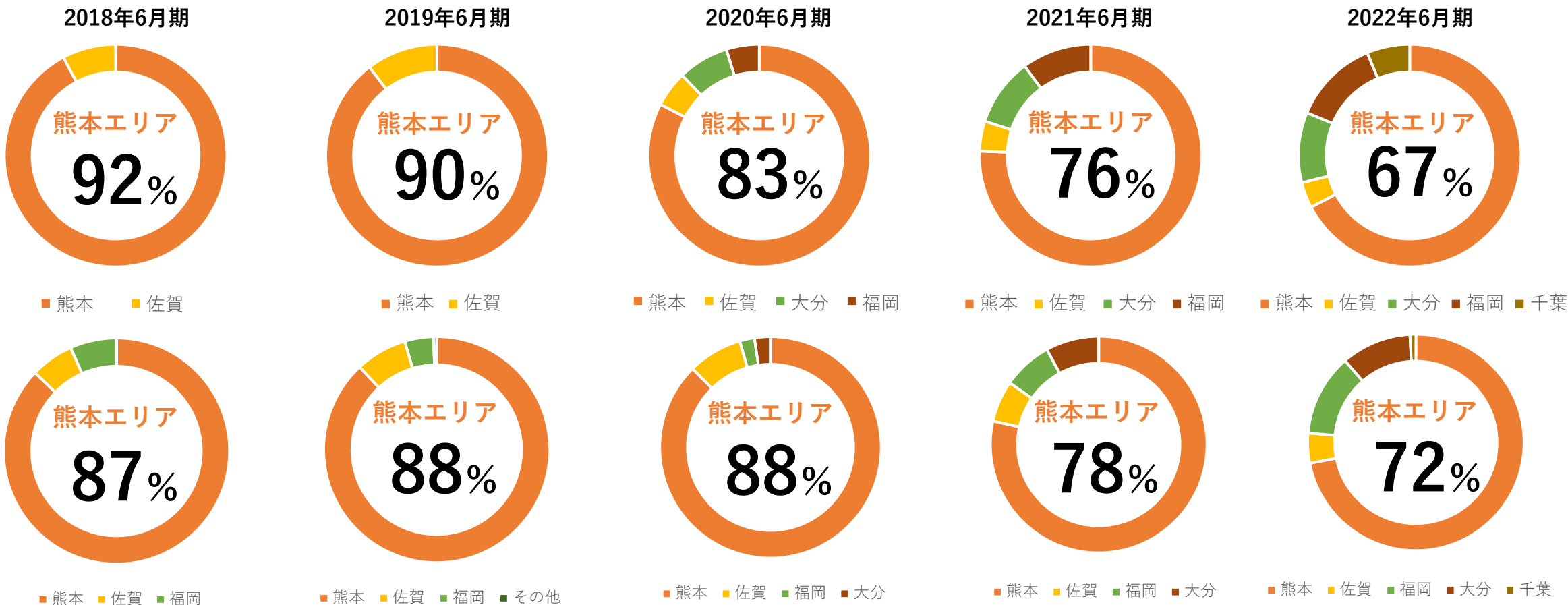


① エリア別受注・売上構成比

当社の営業拠点毎での受注実績と施工エリア毎の請負売上額の推移。4年前までは熊本+佐賀のみでの営業活動。その後は、大分・福岡・千葉と営業拠点を拡大。熊本中心の事業から全国区の事業展開へ。

営業拠点毎の
受注割合

完工エリア毎の
売上割合



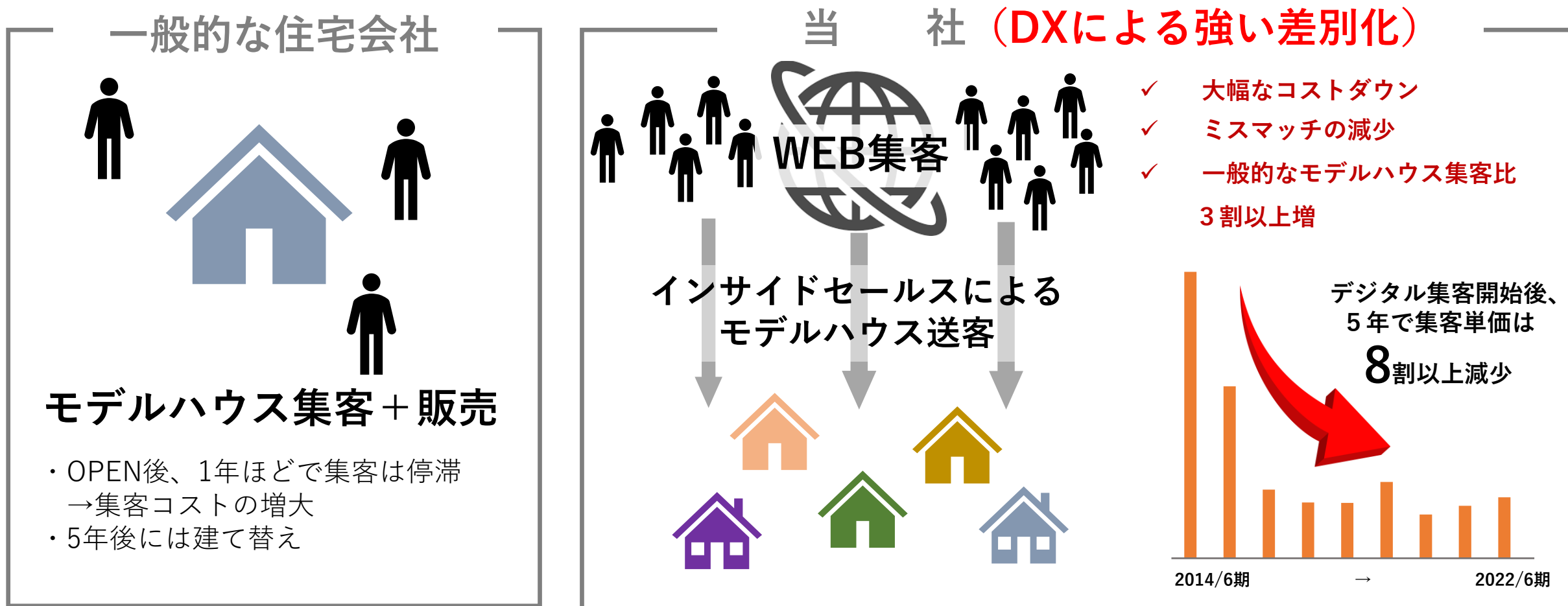
エリア拡大を加速：20店舗 (2022年6月期末実績)



35店舗へ (2023年6月計画)

②集客モデル モデルハウス集客からデジタル集客へ

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高付加価値のある家を提供。



WEBはエリアに依存しないため、全国展開が容易

②集客モデル カテゴリ別集客サイト

デジタルマーケティング集客は、中期経営計画で定めた目標の前年比150%を上回り、170%（2022年6月期）と好調。土地ナビサイト「e土地net」、平屋に特化した「e平屋net」、電子カタログサイト「eマイホームnet」などの専門性の高い集客装置をWeb上に多数展開。



土地探し[e土地net]



平屋特化型[e平屋net]



電子カタログ[eマイホームnet]



注文住宅事業

②集客モデル ショッピングモール向けモデルハウス

2021年6月期にショッピングモール館内に実物大のモデルハウス設置し、営業を開始。多数の集客に成功し、その後1年で急速な業績拡大。今後も全国のSCへ出店を計画。

sketch
LIFE DESIGN
PROJECT.

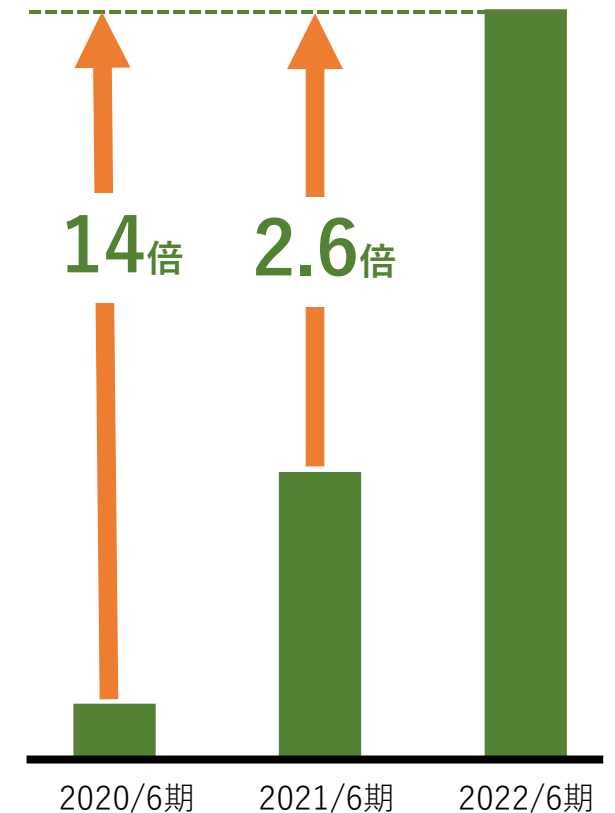


イオンモール福岡内のsketchモデルハウス

引渡し棟数実績
(前年比)

🏠 2.6倍

福岡エリア
3か年の引渡し棟数推移



②集客モデル 異業種コラボ商品モデルハウス

大分・千葉・福岡に新設した「Afternoon Tea HOUSE」は、当社が知名度のない新規エリアで圧倒的な集客力



Afternoon Tea
HOUSE

出展中の総合住宅展示場内 集客数ランキング

大分・千葉open後6か月実績/福岡3か月実績
(出所：各展示場運営会社の集客調査データより)

出展 9 社中 出展 9 社中 出展 37 社中



(大分)

TOSハウジングメッセ



(千葉)

千葉北住宅公園



(福岡)

hitマリナ通り展示場



③ファン化マーケティング

YouTubeは寡占化が今後進む。カテゴリリーダーに向けて取り組みを進め、戸建ナンバーワンチャンネルへ。

YouTubeチャンネル 「LibWork ch」

お届けするのは「暮らし」です
LibWork

#58 19坪の小さな平屋 有名建築家と建てた平屋 #131 30歳まで平屋? #40

【19坪で2LDKの小さな平屋】見学会のお家をご紹介... 92万回視聴・1年前

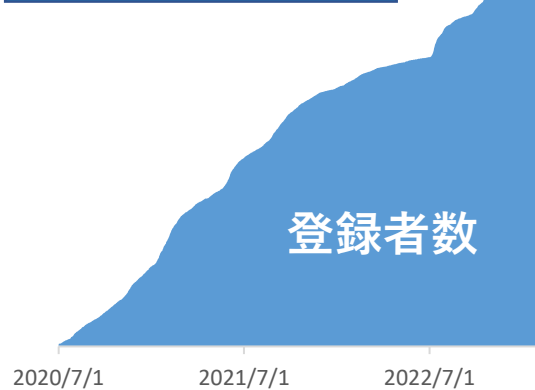
【こんな家邸 見た事ないっ!】【番組最後に「建築...」】 55万回視聴・2か月前

【家事動線全てが10歩で完結】する平屋】見学会のお家... 49万回視聴・1年前

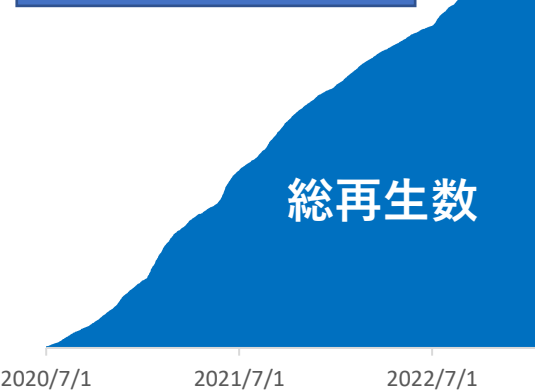
【住宅のプロ夫婦が直伝】「収納・間取り・外構」等... 45万回視聴・1年前

1,902万再生
(2023年1月31日現在)

2023年1月31日現在
5.1万人登録



2023年1月31日現在
1,902万再生



住宅の専門家によるQ&Aメディア 「リブタイムズ」

リブタイムズ

調査・トレンド | 今とこれからの暮らし | マネーや制度 | 家を建てる | トピック・事例集 | Room Tour | Q&A一覧

3階建ての家で注意すべき点は? メリットや...
1,000万の家の間取りは? 安値に住宅を...

35坪で快適な間取りを実現する5つのポイントと事例...

生前贈与はするべき? 相続との違いや注意点についてプロが徹底解説!

ああ libtimes.jp

注文住宅事業

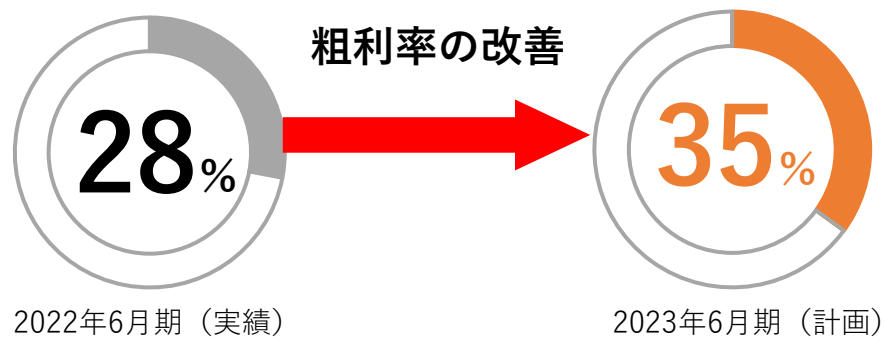
④住宅版SPA（協力業者の減少対策・粗利率の増加）

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。背景として、工事協力業者の大幅な人口減少が進んでおり、このままだとプライスリーダーが徐々に工事協力業者となりえる。その社会的な課題解決に取り組むとともに、粗利率の増加へ。

主要5工種の工事内製化へ

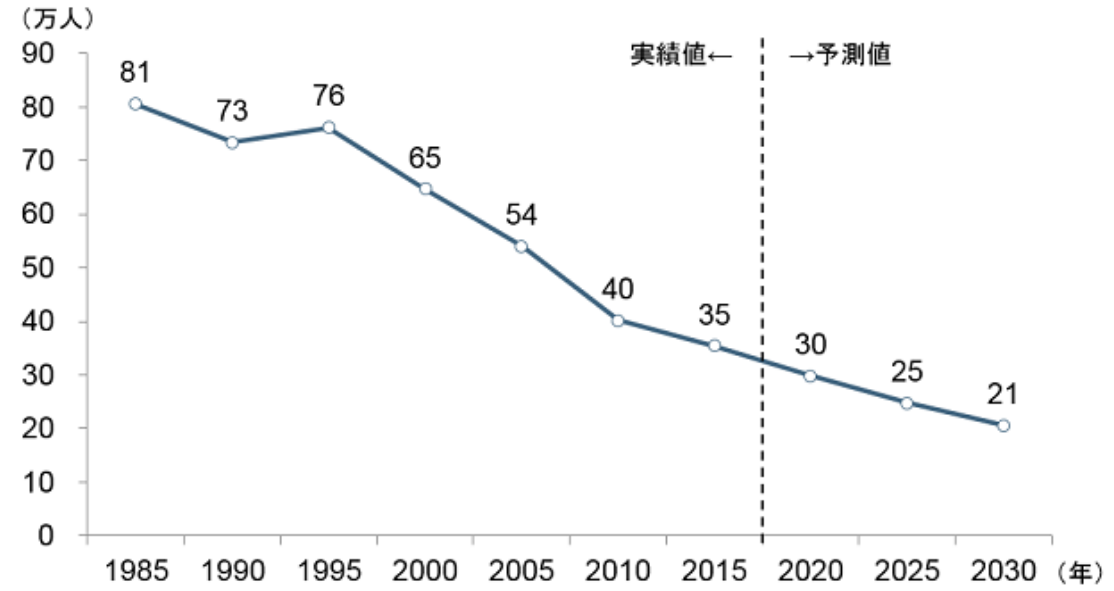
- 給排水設備
- 基礎工事
- 建て方工事
- サイディング工事
- 地盤改良工事

給排水設備・基礎工事の内製化に成功。現在は建て方工事の内製化にて推進中。



粗利改善は停滞。ウッドショックをはじめとする建築部材の値上げや新型コロナウイルスの影響で外国人実習生の流入が遅れたため

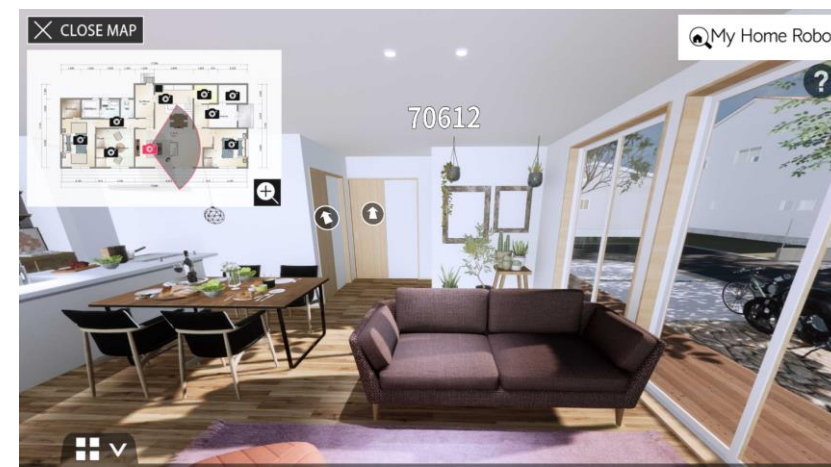
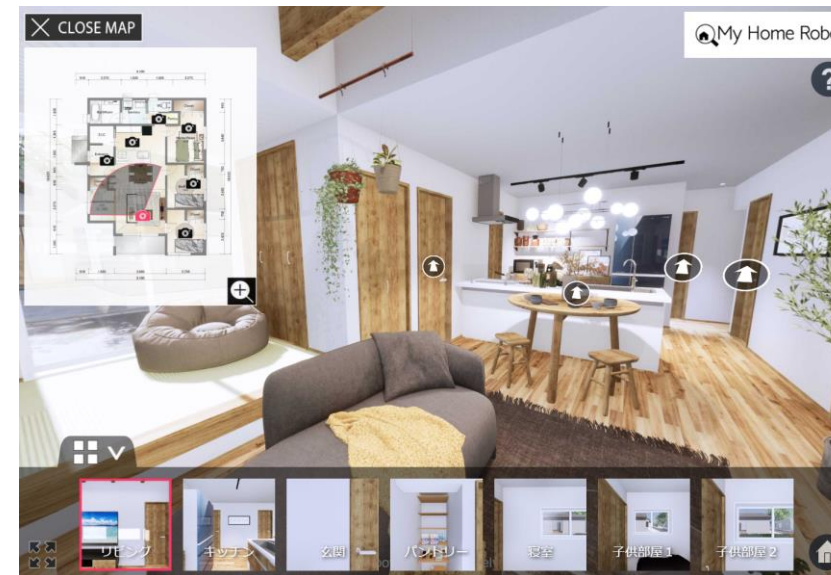
大工の人数の実績と予測結果



出所) 実績は総務省「国勢調査」、国土交通省「住宅着工統計」。予測値は野村総合研究所によるもの。

⑤CG・VR全棟提案（顧客満足度の向上）

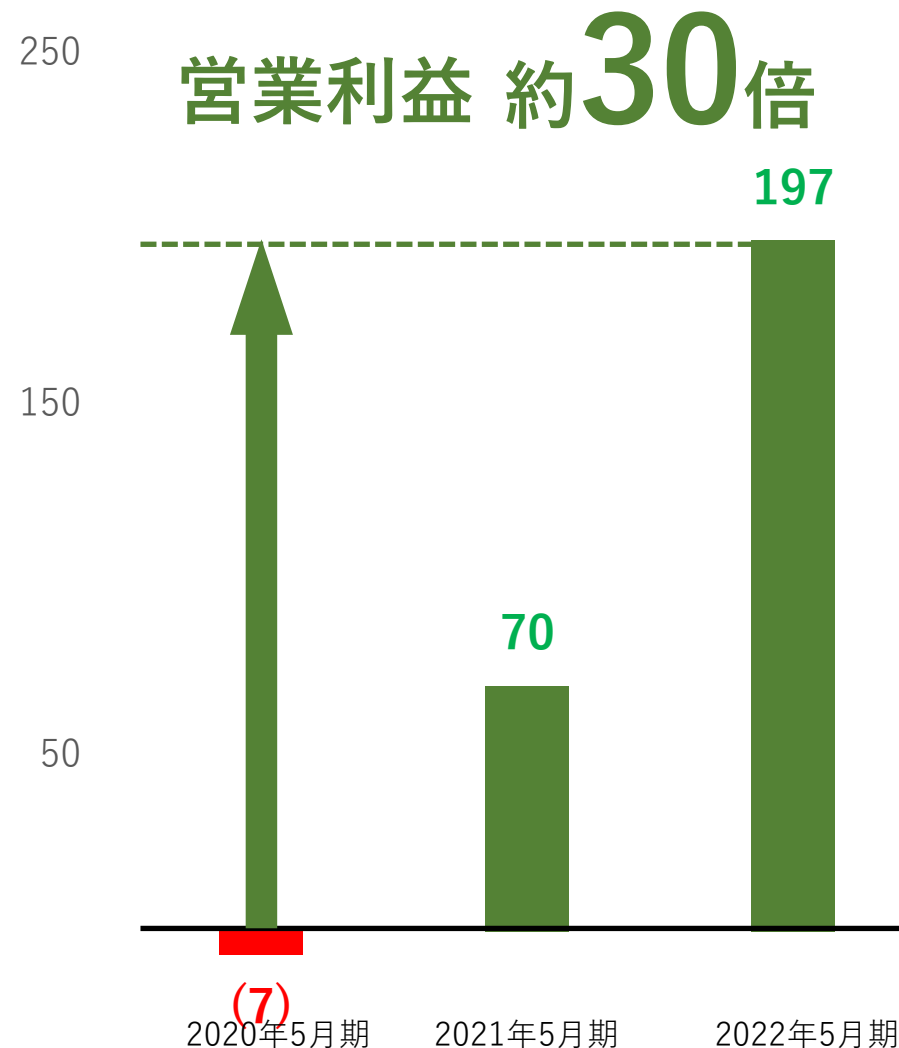
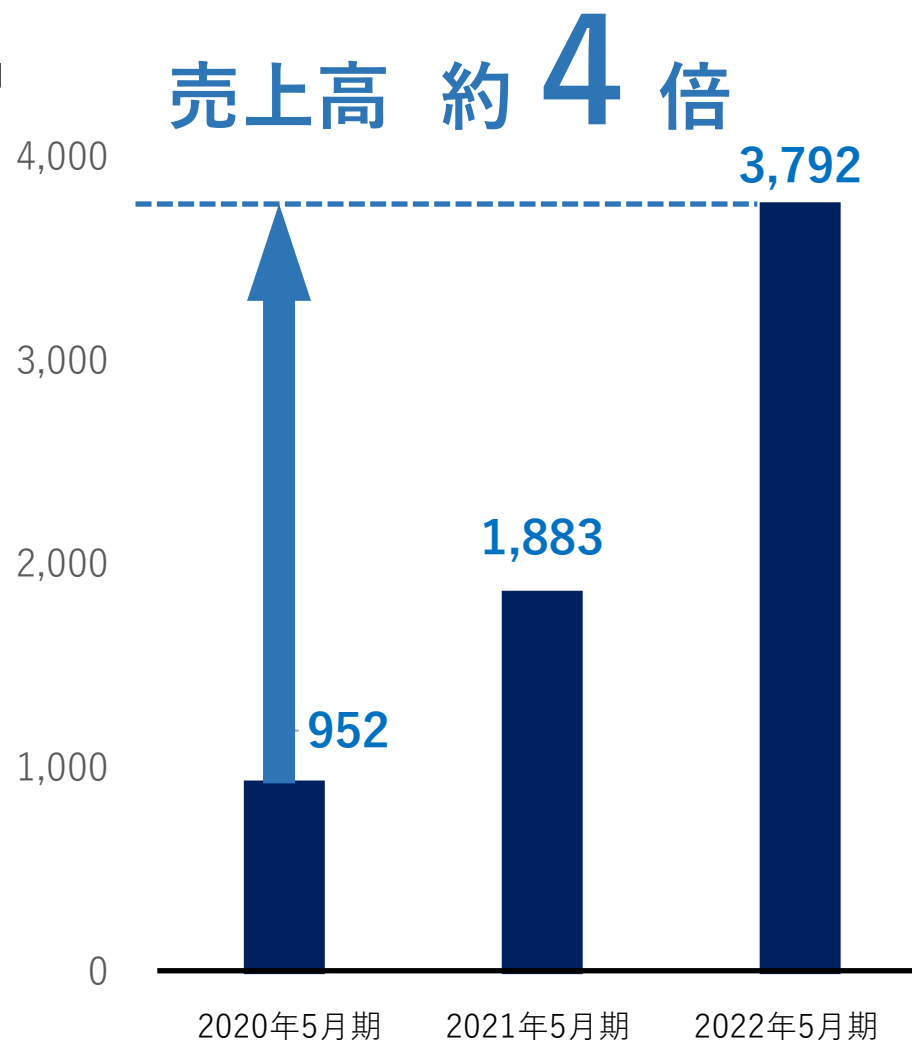
CGおよびVRまで全棟提案しているのは、お客様の満足度の向上をはかり、感動を与えるため。すでに完全内製化できており、短時間かつハイクオリティでの提案が可能。



① タクエーホームの業績推移

2年前に当社グループとなった建売事業のタクエーホーム業績は、当社グループ連結後に急拡大。拡大理由は、情報仕入れスキームの変更など。詳細は後述。今後もグループシナジーを高めた戦略へ。

単位：百万円



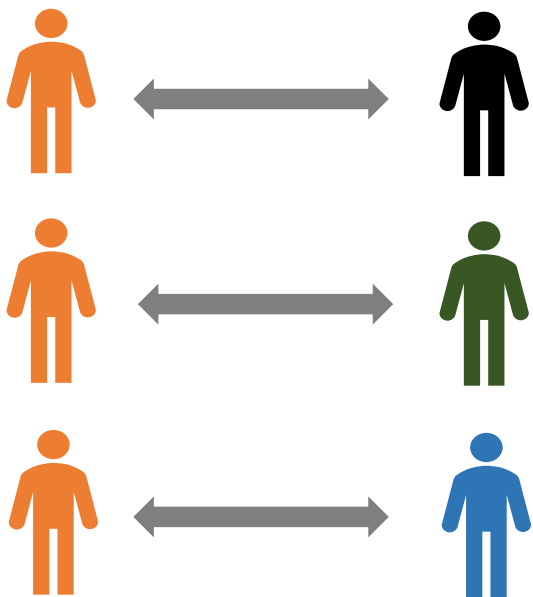
②仕入れスキーム

個々の営業スタッフによる情報仕入れから組織仕入へ ⇒ 安定的な土地の仕入れが可能

一般的な企業

当社グループ
営業

各不動産会社
営業



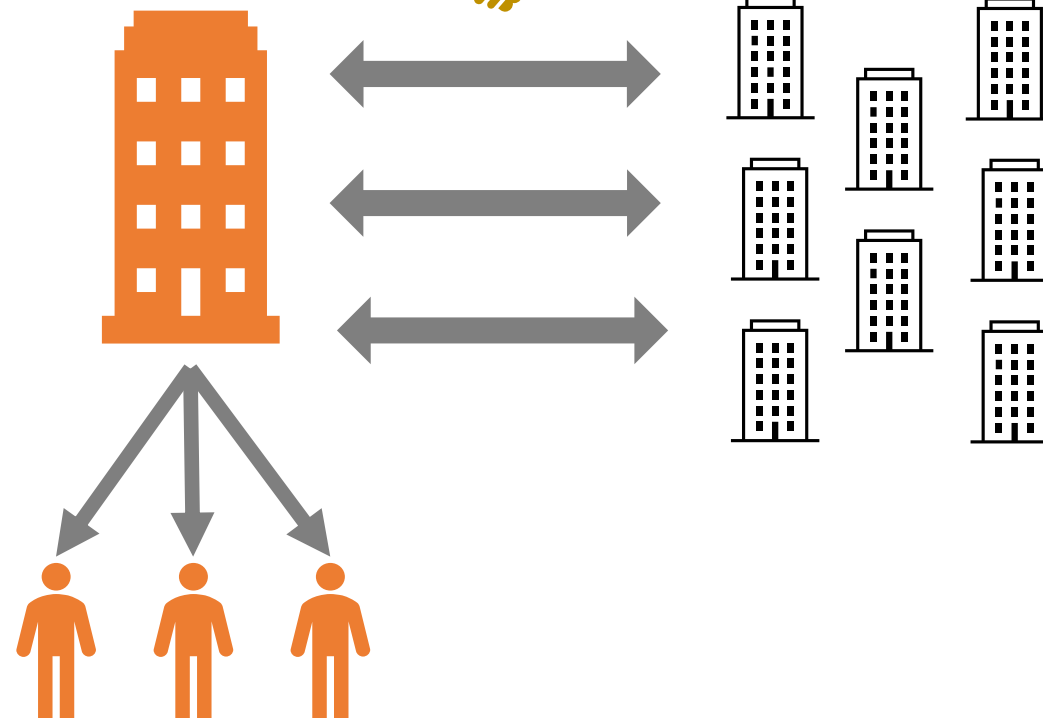
従来の「俗人化」した情報仕入は非効率

当社グループ

当社グループ



不動産会社



組織で提携し、情報を含め組織的に安定した仕入れの確立

③ダイナミックプライシングの導入（平均粗利額推移）

需給に合わせた利益の最大化と在庫削減を目的とし、ホテルの宿泊料金や航空券のように需要で価格が変更する「ダイナミックプライシング」をグループ会社後に導入。その結果、大幅な粗利額の改善へ。

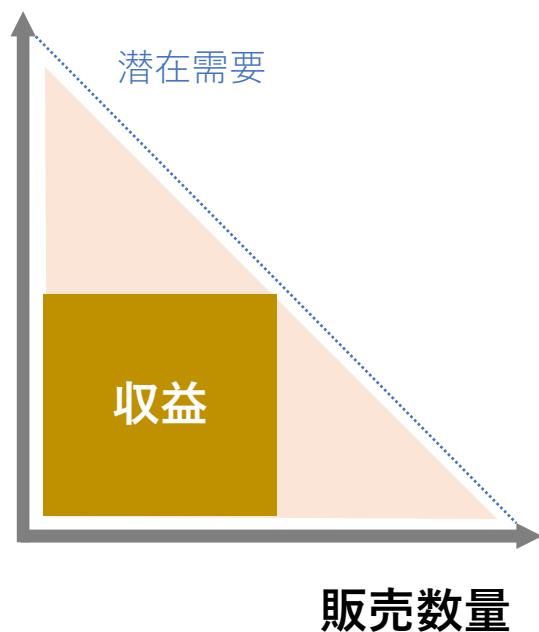
単位：千円

建売事業 平均粗利額推移

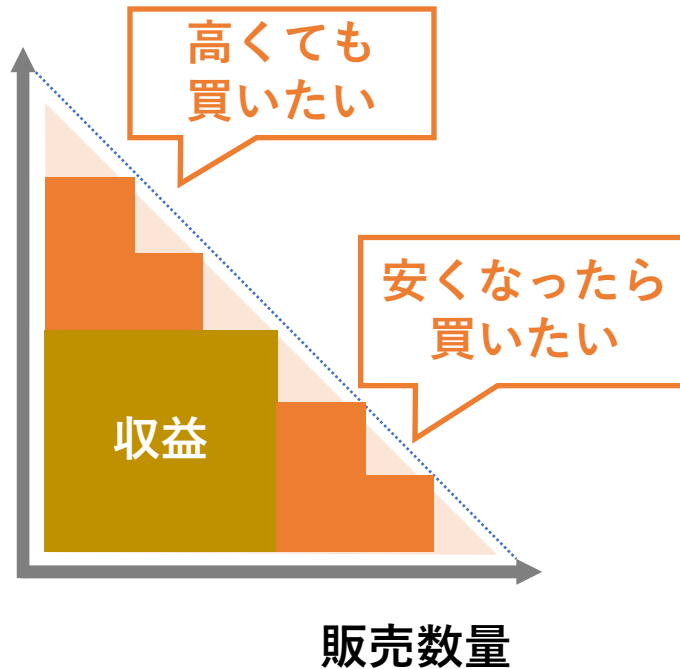
従来の固定価格

ダイナミックプライシング

販売価格



販売価格



7,000

5,000

3,000

3,892

4,960

5,858

2020/5期

2021/5期

2022/5期

サブスクリプション事業

①開発に至った経緯（業界の課題）

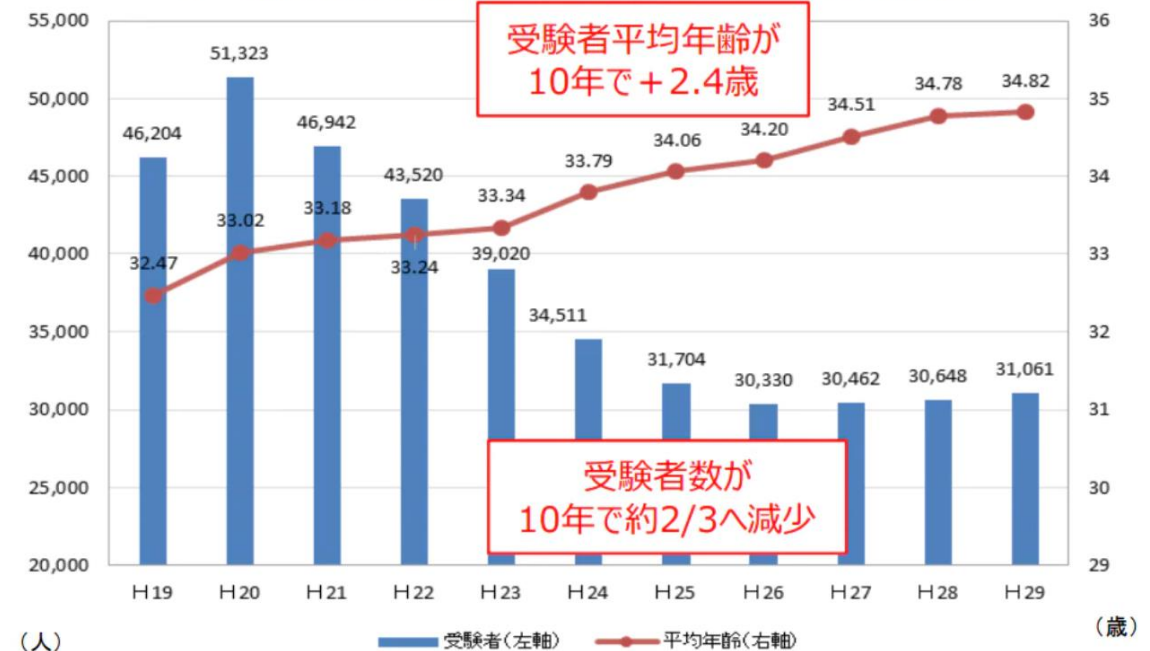
建築士（資格保有者）の人手不足が続いている。

背景として、

- ・ 少子化（＝受験者の減少）
- ・ 業界に対する長時間労働のバッドイメージ
- ・ 高齢化が進む（右図）一方で、CGやVRへニーズが高まり、それらに対応できる人材が少ないなど。

さらに、雇用側の工務店・住宅メーカーは、ウッドショックをはじめ、資材高騰などから業績低迷に転じる企業が増加傾向。好待遇が必須な一級建築士などの資格保有者を雇用しづらい。

【一級建築士試験受験者数・平均年齢の推移】



出所：一般社団法人 全国住宅産業協会

工務店支援のための
安価かつ便利な仕組みづくりへ

 My Home Robo

サブスクリプション事業

②My Home Roboとは？

2022年6月より、全国の工務店向けサブスクリプション型の新規事業をスタート。
 「My Home Robo」とは、AIによる新築住宅プラン検索システム。今後は世の中にあるプランをGoogle化（＝データベース化）していき、お客様へ提供していく。



My Home Robo **1ライセンス**
¥ 28,000 /月（税抜）

- ・プランを含めた顧客向け提案書の自動生成（約5分で実現）
- ・全てのプランの360度パノラマVRデータの閲覧が可能
- ・全ての提案書に高画質CGパースとCADデータをセット
- ・施主のアンケートを基にしたAIによるプラン自動推薦機能
- ・施主専用のマイページ機能（スマホ対応）
- ・SNS掲載機能による新規見込み客の獲得機能
- ・VRのトラッキングデータによる追客機能 etc.

まずは全国5万社の工務店・建設業者をターゲット。また利用する工務店は1社で複数アカウント利用が想定され、市場シェア率および複数ライセンス利用を促進することで、安定したストック収益（≒高利益）の事業となりえる。

市場（5万社想定）シェア率	月額売上（年間売上）
0.5%（250社利用）	700万円（8,400万円/年）
1%（500社利用）	1,400万円（1億6,800万円/年）
2%（1000社利用）	2,800万円（3億3,600万円/年）

× **ライセンス数**

例) シェア0.5%の250社×平均3ライセンス
 250社×2.8万円×3L=2,100万円/月
 ⇒2,100×12か月=2億5,200万円
 ※本数字は例示であり、2023年6月期の業績予想の数字ではありません

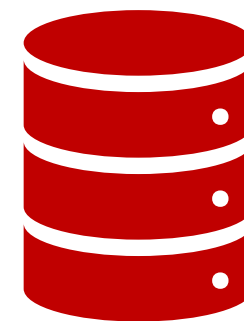
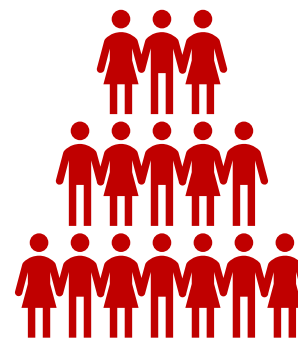
①通販事業者との提携

千趣会が運営する通販事業ベルメゾンのインテリア家具・雑貨のオリジナルブランド「ベルメゾンデイズ」とコラボレーションした戸建て住宅の販売と商品開発において、2022年8月に共同商品開発契約を締結。



ベルメゾン年間購入者（2021年実績）

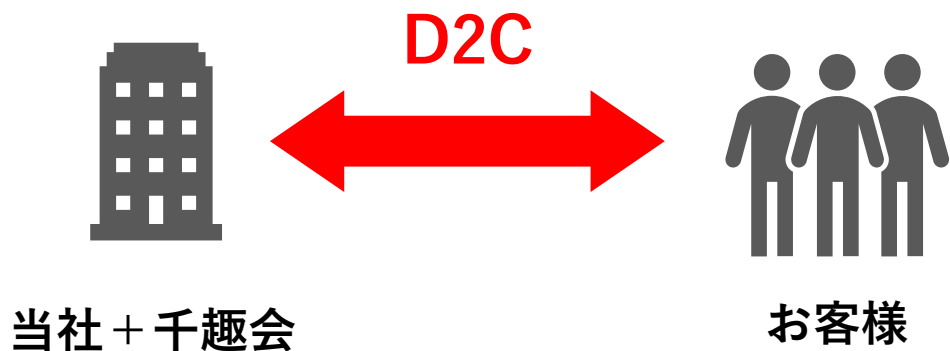
248万人へのリーチ



当社グループが持つ戸建て住宅の商品開発力と千趣会の通販ノウハウでシナジーを創出し、戸建て住宅販売における新たな販売チャネルの開拓やビジネスモデルの構築を進める。

②D2Cマーケティング（会員との会話を通じて商品開発）

千趣会の会員との対話を重ね、2023年6月期に商品化へ。プラットフォームとしての事業拡大に。



D2Cとは、Direct to Consumerの略で、自ら企画、生産した商品を広告代理店や小売店を挟まず、消費者とダイレクトに取引する販売方法。ECサイトなどの直営で消費者とコミュニケーションをとり、生産した商品を販売。

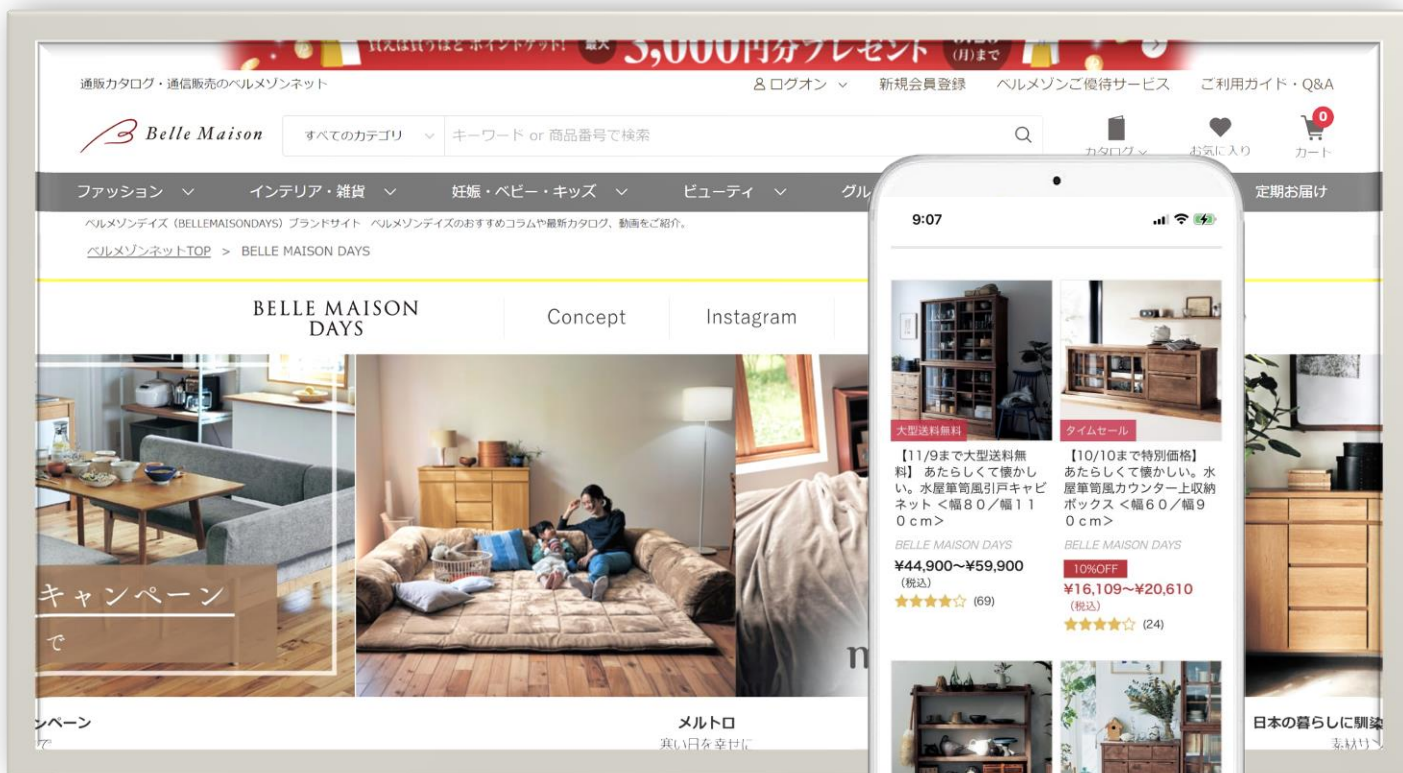
D2Cの主な メリット

- ・マーケティングコストを抑えやすい
- ・消費者へのダイレクトチャネルを確保できる
- ・高い利益率が期待できる
- ・顧客のデータの蓄積と分析が可能
- ・顧客の意見をダイレクトに取得でき、顧客満足の高い商品開発へ

プラットフォームを活用したダイレクト販売にて、
顧客満足度の向上と粗利の高い商品販売へ

③ECサイト・通販カタログによる戸建住宅販売事業（業界初）

千趣会のECサイトおよび通販カタログらのプラットフォームを活用した戸建住宅販売事業を2024年6月期より計画。第一ステップとして、当社グループ施工エリアからスタート。



「指先ひとつで家を買う」時代へ

異業種ブランドとの提携

戸建商品・リノベ商品開発をおこない全国のハウスメーカー・工務店にブランド使用・商品販売のライセンス販売を計画。2023年6月期に異業種ブランドのライセンサーとのパートナー契約を締結する計画。

異業種ブランド × LibWork

新築戸建（注文住宅・建売）＋リノベーションの商品開発

全国のハウスメーカー・工務店へ
本ブランド使用・商品販売のライセンス販売

全国展開へ



②niko and ... ブランドモデルハウス集客実績（イオンモール福岡）

当社実績として、niko and ... とコラボレーションした新商品「ink」は、爆発的な集客力。当社の従来の総合展示場の来場比で、約4倍の実績に。



ink...
collaborate with
niko and ...

新規来場数実績
(通期)

 4 倍

当社の総合展示場来場者（平均比）

① 3Dプリンターハウス「Deep α」基本デザイン



デザインコンセプト

- ・環境としては自然の中を想定。地面から生えているような、ひと続きとなる有機的なフォルム
- ・内部は床から壁を滑らかなラインにすること、天井や壁に大きな窓を設けることで自然に包まれるイメージ
- ・床と壁のラインを明確にせず、滑らかに繋ぐことでどこでも寄りかかったり寝そべることができる
- ・クッションを持ってお気に入りの場所に陣取るのもよし、窓一面に広がる空や森を、そして季節の移り変わりを楽しむこともできる

② 3Dプリンターハウス「Deep α」はLib Work Laboにて開発開始

当社本店のある山鹿市にて、廃校となった小学校を「公募型プロポーザル方式」により落札。この小学校にあらたに「Lib Work Labo」を設置し、2023年6月期に3Dプリンターハウスの開発をスタートする。



廃校の再活用は国連サミットの定めたSDGsの実現にも貢献



今後の3Dプリンターハウスの計画

- 2023年6月期 研究開発および基本設計
- 2024年6月期 モデルハウス建設
- 2025年6月期 一般販売開始へ

3Dプリンターハウス事業

③ 3Dプリンターハウスの開発開始に至った経緯

主要な課題

- ウッドショックをはじめとした価格高騰
- 部材や物価上昇
- 職人の高齢化による人材不足
- 次世代住宅への多様化

ニーズ

- ◆ 工期短縮などによる大幅なコスト削減
- ◆ 人に依存しない建築手法
- ◆ 今までにないクリエイティブなデザイン表現
- ◆ サステナビリティ

解決する方策

3Dプリンターによる住宅建築



④ 3Dプリンターハウス「Deep α」のコンセプト

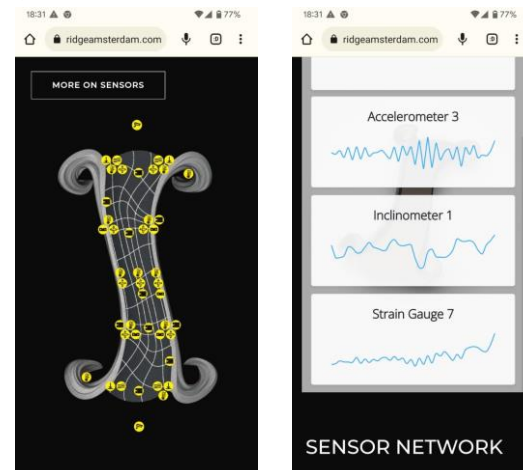


テスラは単なる電気自動車メーカーではなく「未来の車」をつくる企業。当社も同様に「**未来の家**」を開発する。

3Dプリンターハウス「Deep α」のコンセプト

住宅版テスラ

ARUP MX3D Bridge (オランダ：アムステルダム)



住宅は、暮らす人のデータベースを得られる大きな器である。IoTやAIなどをはじめ多数のセンサーにて「学習し、予測できる次世代住宅」を目指す。また当社とコンサルティング業務契約を締結したARUPは、以下の実績あり。

MX3D Bridge (左の写真)には、利用者から重要な情報を取得するための様々なセンサーが装備されており、歩行者の数や速度を記録するとともに、橋の歪みや変位、振動などの構造測定データを収集し、大気質や温度などの環境要因を測定。

エンジニアは、リアルタイムで橋の健康状態をモニタリングし、橋のライフサイクル全体で、どのように構造体に変化するかを観察および記録することができるようになっている。

3Dプリンターハウス事業

⑤ 3Dプリンターハウス事業モデル FC事業展開へ

IP・ライセンス事業と同様に、戸建商品・リノベ商品開発をおこなう。2024年6月期にはモデルハウスを建築し、2025年6月期より一般販売開始へ。その後は直販ではなく、全国のハウスメーカー・工務店向けに仕組みの提供へ。3DプリンターハウスのFC事業なども検討。

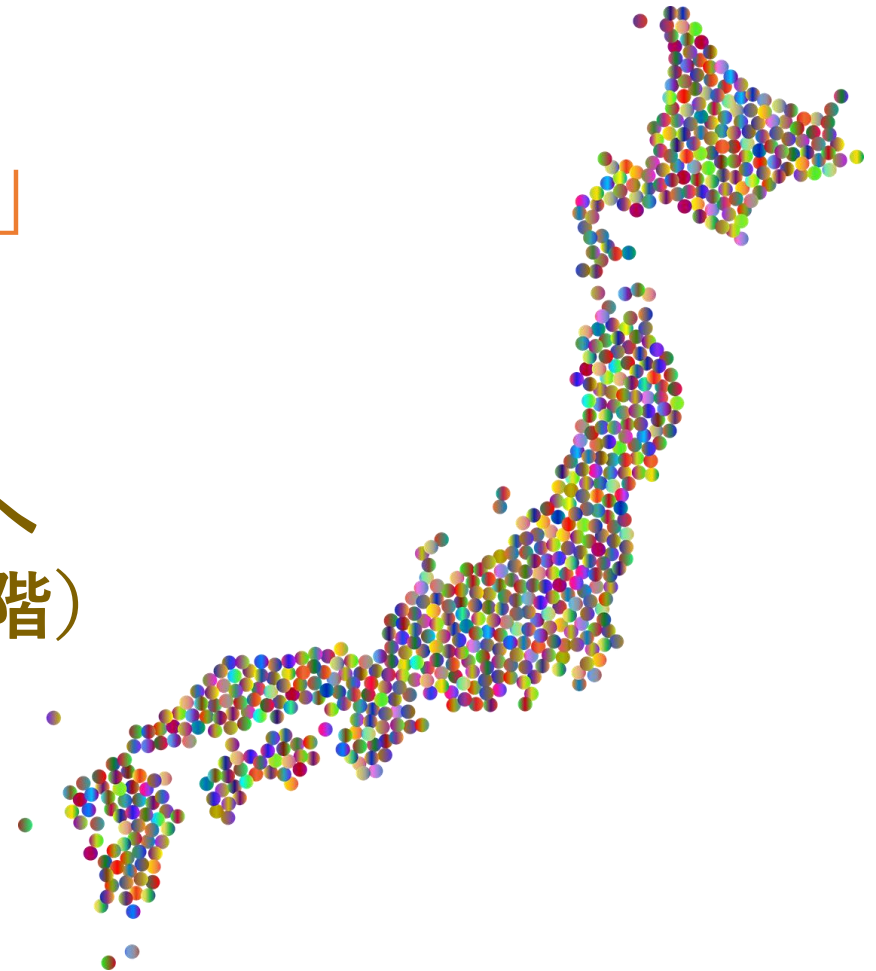
LibWork

3Dプリンターハウス「DEEP α」

本商品開発後

全国のハウスメーカー・工務店へ
FC事業として展開を計画（構想段階）

全国展開へ



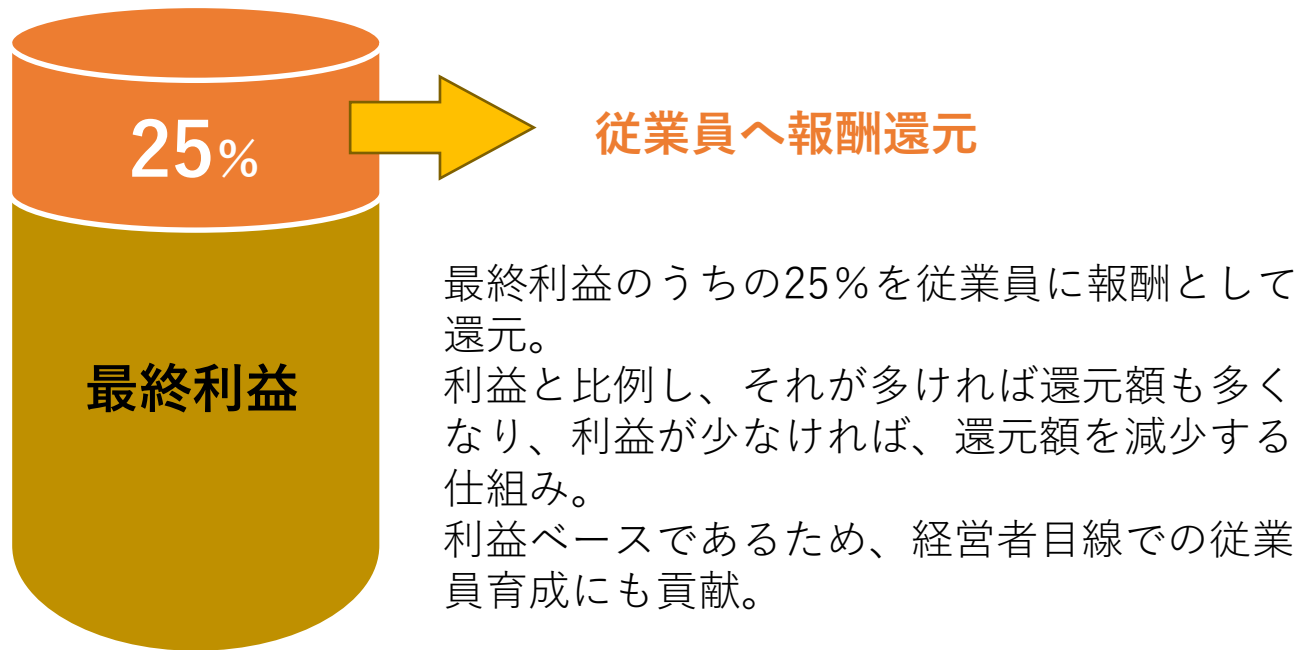
経営方針

- I. モチベーション経営
- II. オーナーシップ経営
- III. ユニット式経営
- IV. ナレッジシェア経営
- V. ダイバーシティ経営
- VI. 採用力
- VII. コーポレートガバナンス

モチベーション経営

業績連動型報酬制度およびギフト制度を導入。
全従業員がモチベーションアップできる経営を実施。

業績連動型報酬制度



ギフト制度

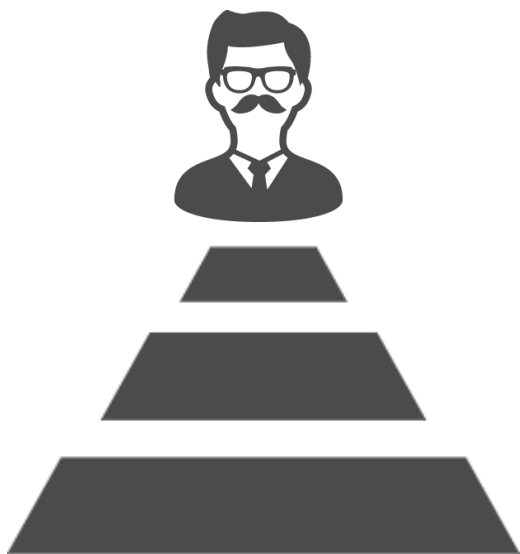
社内目標を達成すると、会社の経費で全社員が旅行に行くことができる制度。社員は手出しゼロ。
過去には最多で年7回の実績あり。



従業員持株会 + 取引先持株会 + 役員・管理職向け株式制度に加え、ESOP制度を導入。
オーナー的思考で行動する仕組み。

一般的な企業

経営者中心



当社グループ

- ESOP制度 (※注)
- 従業員持株会
- 取引先持株会
- 役員・管理職向け株式付与によるオーナーシップ経営



※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。

- **ユニット制**

最大4名までの1ユニットを構成

- **狙い**

上長の目が届く範囲

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

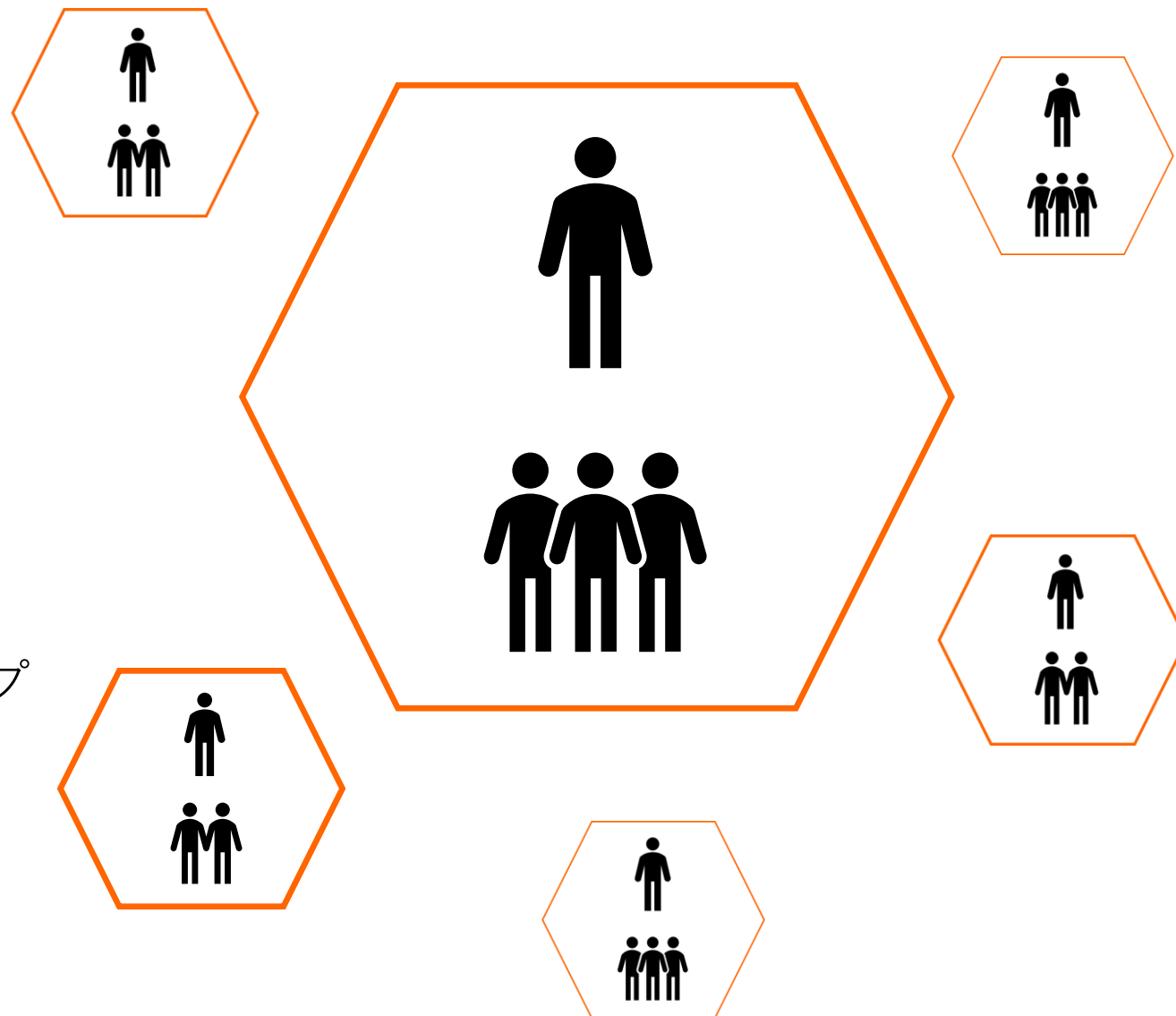
- **効果**

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



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**

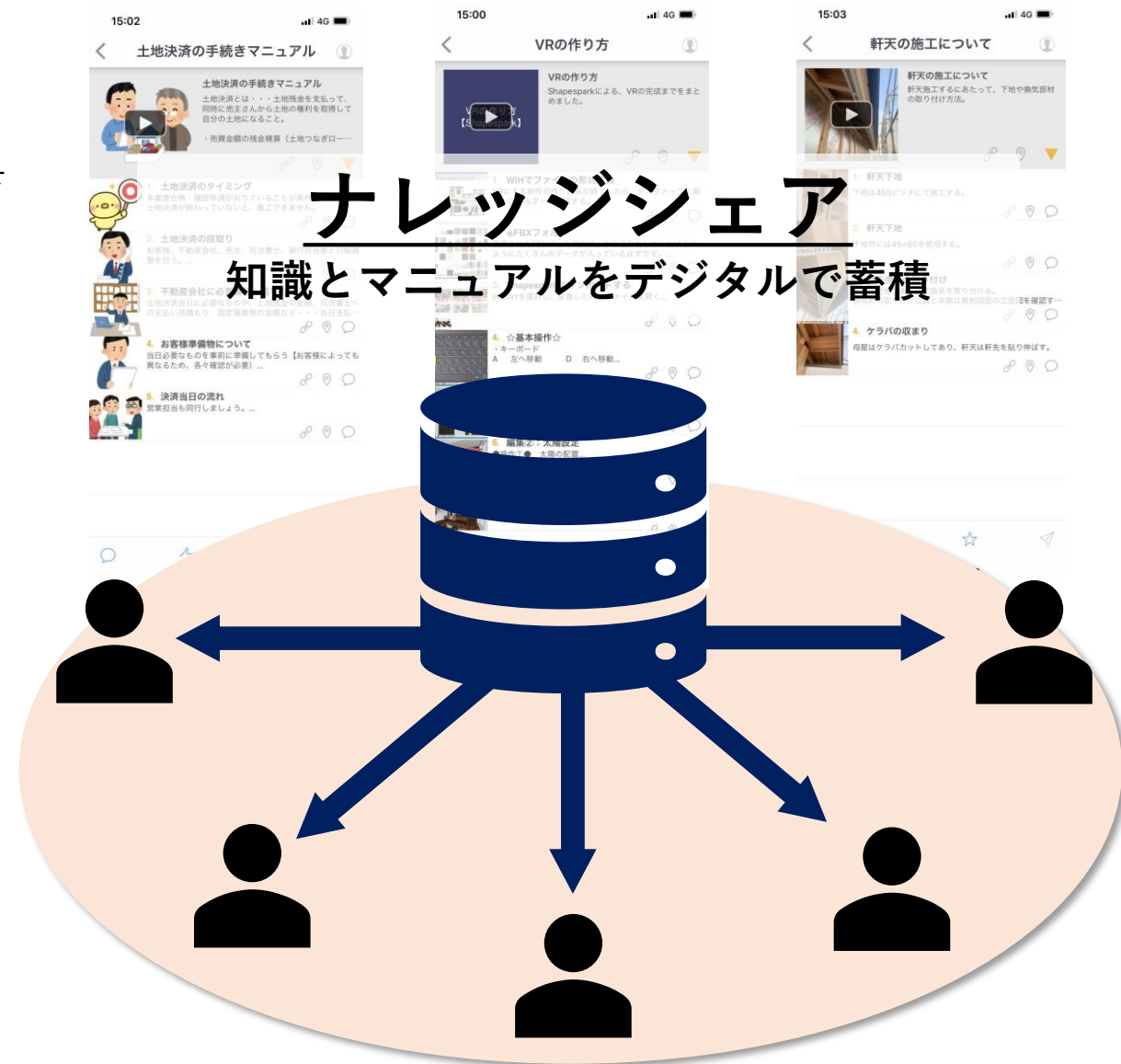
個々人が有していた知識を一元的に管理蓄積されればされるほど資産となりえる

- **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

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ており、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

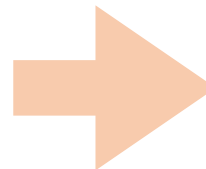
※「ダイバーシティ経営」とは、多様な人材を取り込み、その人材が実力を十二分に発揮でき、正当な評価を受け、企業価値向上を果たすこと。熊本県下では初の受賞。
(同年受賞企業：富士通、P&G、日本マイクロソフト等)

採用力（優秀な新卒採用の成功）

順位	企業名
1	西日本シティ銀行
2	ふくおかフィナンシャルグループ
3	アイ・ケイ・ケイホールディングス
4	西原商会
5	コスモス薬品
6	西日本鉄道
6	福岡トヨタ自動車
8	レベルファイブ
9	九州電力
10	安川電機
11	TOTO
12	九電工
13	久原本家グループ
14	QTnet
15	総合メディカル
16	九州旅客鉄道（JR九州）
17	Lib Work
18	九州フィナンシャルグループ
19	ANA福岡空港
19	トライアルカンパニー
21	沖縄銀行
21	福岡ソフトバンクホークス
23	トヨタ自動車九州
23	福岡大学
25	やずや
26	アダル
27	コトブキ製紙
28	ソニーセミコンダクタマニュファクチャリング
29	麻生
30	沖縄電力

「マイナビ・日経 2023年卒大学生就職企業人気ランキング」にて、九州・沖縄エリアの総合で**17位**、住宅・不動産で**1位**。
当社へ優秀な新卒が続々と集まり、その採用に成功を続けている

新卒入社人数
(過去3年分)



2020年4月：48名
2021年4月：52名
2022年4月：70名



「マイナビ・日経 2023年卒大学生就職企業人気ランキング」調査概要

調査対象：2023年3月卒業見込みの全国大学3年生、大学院1年生（調査開始時点）

調査期間：2021年12月1日（水）～2022年3月20日（日）

有効回答：33,159名

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 : 0968-44-3559

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