

# 2023年6月期 第3四半期 決算説明資料

**LibWork**

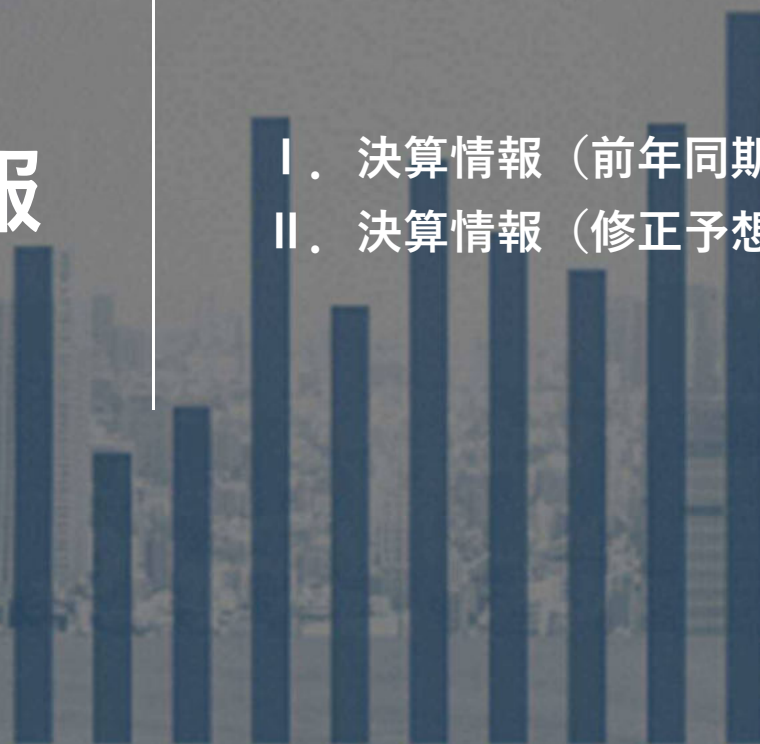
2023年5月11日

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 3 Q<br>(連結) | 2023年6月期 3 Q<br>(連結) | 前年同期比   |      |
|------|----------------------|----------------------|---------|------|
|      |                      |                      | 増減額     | 増減率  |
| 売上高  | 8,607百万円             | 9,269百万円             | 662百万円  | 8%   |
| 営業利益 | 182百万円               | 61百万円                | △121百万円 | △67% |
| 経常利益 | 204百万円               | 69百万円                | △135百万円 | △66% |
| 純利益  | 105百万円               | 10百万円                | △95百万円  | △90% |

## 2023年6月期通期 連結業績予想（下方修正）

|      | 2023年6月期<br>通期<br>(前回連結予想) | 2023年6月期<br>通期<br>(修正後の連結予想) | 増減額<br>(連結予想) | 増減率<br>(連結予想) |
|------|----------------------------|------------------------------|---------------|---------------|
| 売上高  | 16,500百万円                  | 14,200百万円                    | △2,300百万円     | △13.9%        |
| 営業利益 | 700百万円                     | 266百万円                       | △434百万円       | △62.0%        |
| 経常利益 | 720百万円                     | 280百万円                       | △440百万円       | △61.1%        |
| 純利益  | 460百万円                     | 155百万円                       | △305百万円       | △66.3%        |



# 事業報告

- I. In shop型「sketchパークプレイス大分店」好調
- II. インスタグラマー活用による集客ノウハウ
- III. YouTubeチャンネル：登録者数5万人突破
- IV. 再春館製薬所とコラボレーション
- V. 中長期的な成長を見据えた攻めの投資
- VI. 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）獲得
- VII. 「2代目工務店社長の住宅イノベーション」刊行

# In shop型「sketchパークプレイス大分店」来場好調

大分県内最大級の複合商業施設「パークプレイス大分」へ出店後の新規来場は好調。異業種コラボレーションとショッピングモールでの集客ノウハウも蓄積されており、今後も水平展開を計画。



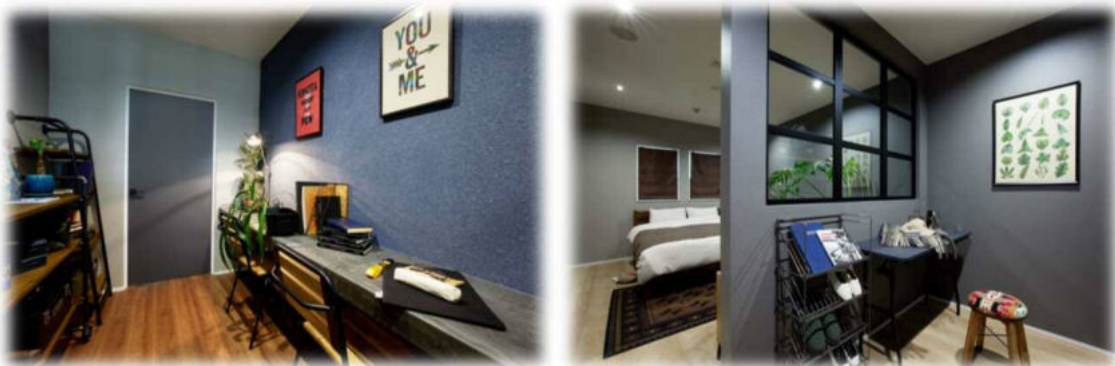
1～3月の  
新規来場合計



240組

ink...

collaborate with  
niko and ...





# インスタグラマー活用による集客ノウハウ

Instagramで多くのフォロワーを持ち、影響力のあるインスタグラマーを対象とした集客イベントを実施。会場となった住宅展示場内駐車場はほぼ満車状態。人気ブランドとInstagramの相性の良さを実感。

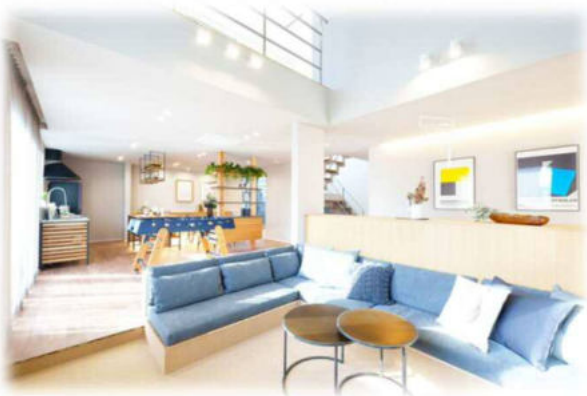


1日の新規来場数



300組

Afternoon Tea  
HOUSE



# YouTubeチャンネル：登録者数5万人突破

施工事例をルームツアーとしてご紹介するYouTubeチャンネル「Lib Work ch」は、住宅業界でトップクラス。ファン化マーケティングとして、受注活動にも貢献。

[https://www.youtube.com/@Roomtour\\_LibWork](https://www.youtube.com/@Roomtour_LibWork)



5 万人登録



2000 万回再生

デジタルネイティブのZ世代では「タイムパフォーマンス」の意識が強いことから、ショート動画にも注力。



「有名建築家と建てた平屋」は100万再生超に。





再春館製薬所がこれまで培ってきた知見やノウハウ、大学などとの研究機関のネットワークを活用して共同で研究開発を行い、得られた科学的根拠に基づいて新商品の仕様・設計を策定し、販売を計画。

## 再春館製薬所 × LibWork

### ▼企画の背景と目指すもの

再春館製薬所が掲げる「人生100年時代という超高齢化社会において、すべての人が老いや衰えへの不安や心配を抱えることなく、健康と幸せを携えて生きられる人生を目指す」という理念と当社の方針が一致。両社は、日々の暮らしの中で、心も身体もいきいきと年齢を重ねるといった価値観を反映したライフスタイルを提案し、介護の軽減、コミュニティの創造、生活の質向上などの社会課題の解決に取り組むことを目指す。

さらには、両社の新たな事業機会の創出及び企業価値向上を目的に、「100年しなやかに健やかに軽やかに生きるサステナブルな社会の実現」をミッションに掲げ、新商品の共同商品開発や共同販促など幅広く協働し、社会的な課題解決に貢献する。

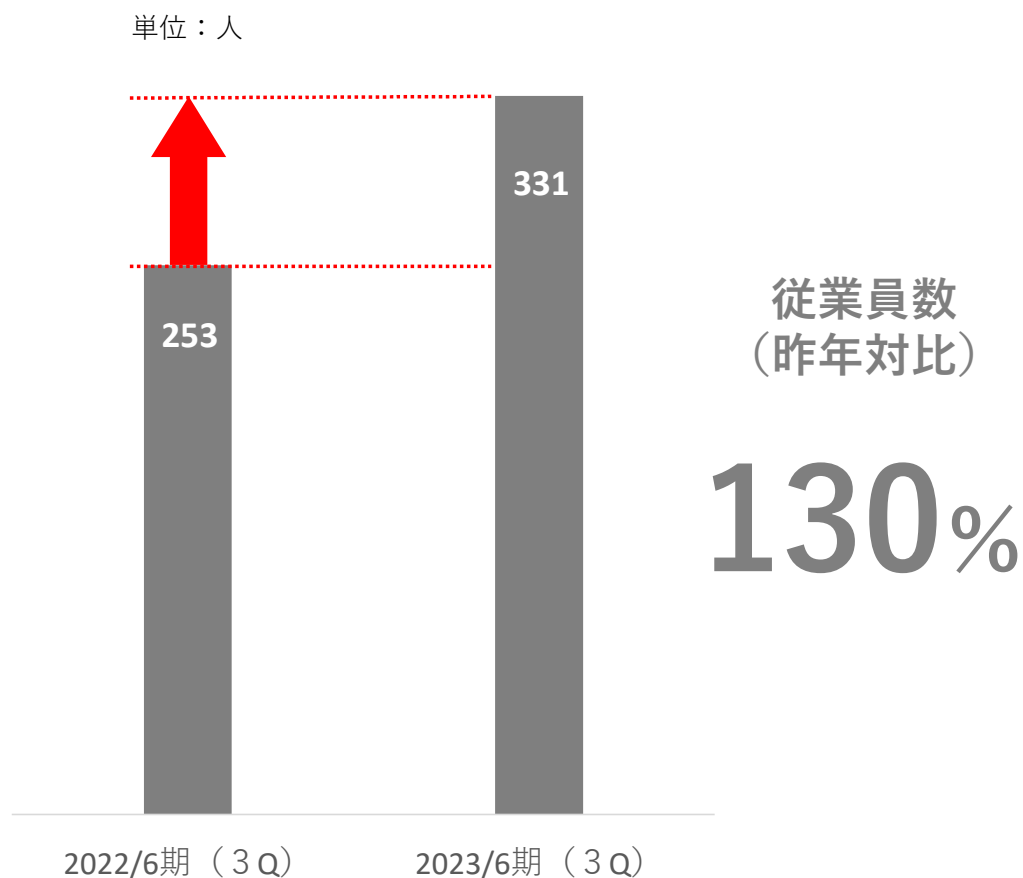


### ▼今後の展開

2023年を目途に本商品は完成予定。商品リリース後、九州エリアで販売を開始し、その後全国へ販売を拡大。

# 中長期的な成長を見据えた攻めの投資

今後の中長期的な成長を見据えた積極的な人的投資は継続。当社グループは過去の常識にとらわれず、新しいものへチャレンジし、それに伴う変化に対しスピーディに対応するため、人材は重要な経営資源である。社内組織としてジョブ型雇用を推進しており、中途採用も強化中。



## ▼ジョブ型雇用とは

職務内容を明確に定義して職務記述書等で具体的に特定し、その職務を遂行するにふさわしいスキルや実務経験を持つ人を採用する手法。必要な知見や技術、経験のほか、勤務時間、勤務地などの勤務条件についても採用前に提示し、合意した上で雇用契約を結ぶ。

## ▼ジョブ型雇用のメリット

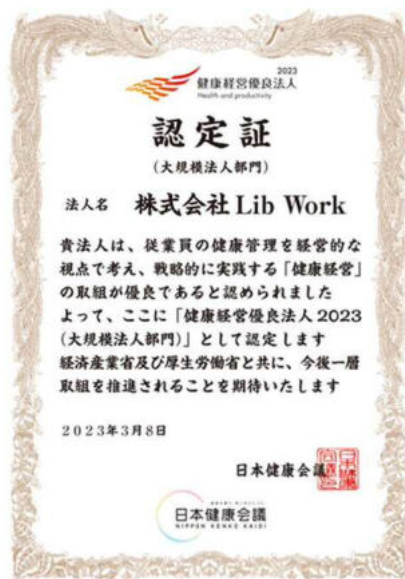
- ・人材の流動性が高く、新しい考えが生まれやすい
- ・即戦力のため、教育投資を抑えられる
- ・市場価値ベースで報酬額や人員調整が可能のため、環境変化に即した人材戦略が採りやすい

## ▼ジョブ型雇用導入企業

- ・富士通
  - ・三菱ケミカル
  - ・双日
  - ・KDDI
  - ・日立製作所
  - ・資生堂
  - ・三井住友海上火災保険
- など

# 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）に認定

当社は、経済産業省が定める「健康経営優良法人2023」において2年連続で認定を獲得。昨年度は「中小規模法人部門」での認定、今年度は初となる「大規模法人部門」での認定。



## ▼健康優良法人認定制度とは

地域の健康課題や人々の健康増進に即した取り組みを行い、優良な健康経営を実施している法人を顕彰する制度。

## ▼当社の取り組み

### (1) コミュニケーション促進

会社公認で全19のサークルを設け、活動費支援やサークル活動場所の提供等を実施。全従業員の100%が何らかのサークルに所属し、各々で交流促進へ。当社の従業員数は2022年で300名を超え、大企業へと成長を継続。組織拡大に反比例し、個々人の距離は遠くなり、他部署を超えての関わりは限定的に。サークル活動で共通の趣味を持った従業員が集うことでコミュニケーションがより活性化し、部署横断的な交流を図ることが可能に。

### (2) 歩数計アプリの推奨

当社では業種柄、車での移動が多く運動不足になりがち。スマートフォンの歩数計アプリを会社公式推奨アプリとして利用を促進。結果、全従業員の約65.5%が導入。量的な効果はさほど見られないものの、施策・意識についてのアンケートでは回答者の約47%が「歩く機会が多くなった」と回答。歩数計アプリを導入し実際に数値が見える化することで、各従業員が自発的に運動不足を解消できるよう活動している。

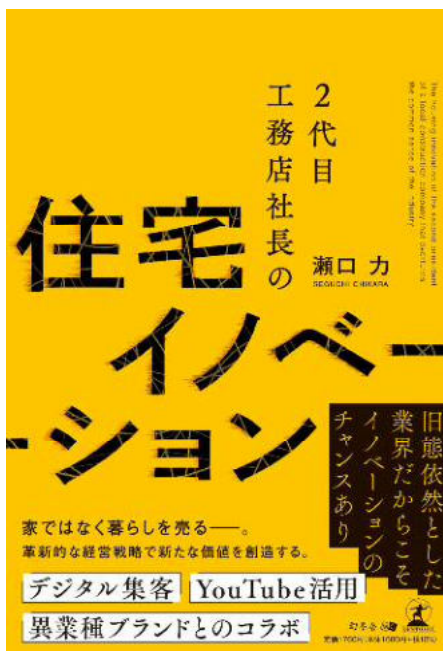
### (3) 食事やバイタルを含めたライフログアプリの推奨

当社では若い従業員が多いためか、朝食の欠食が散見された。そこで摂食機会の減少や栄養バランスの意識醸成という観点から、ライフログアプリを会社公式アプリとして推奨。結果、33.5%が「朝食をとる機会が増えたと思う」と回答。若い従業員層に取り入れやすいライフログアプリを活用することで、従業員の健康促進を後押ししている。



# 「2代目工務店社長の住宅イノベーション」発売

株式会社幻冬舎より、当社代表の瀬口 力著「2代目工務店社長の住宅イノベーション」が3月22日に刊行。



全国の書店やAmazonで  
売上ランキング1位を獲得

全国の書店：売上ランク 1位

- ◆紀伊國屋書店 大手町ビル店  
総合・ビジネス部門 (2023年3月20日~3月24日調べ)
- ◆丸善 名古屋本店  
ビジネス・社会部門 (2023年3月19日~3月25日調べ)
- ◆ジュンク堂書店 大阪本店  
和書部門 (2023年3月19日~3月25日調べ)
- ◆紀伊國屋書店 福岡本店  
ビジネス部門 (2023年3月27日~4月2日調べ)

Amazon：書籍売上ランク 1位

- ◆経営戦略
  - ◆実践経営・リーダーシップ
  - ◆ビジネス実用
- いずれも2023年4月7日現在

地方の中小企業をとりまく経営環境が急速に悪化しており、「生き残るために今こそイノベーションが必要だ」といわれながら、日本企業がイノベーションに成功し劇的な成長を遂げたという話はほとんど耳にすることがない。ましてや成熟産業に属する地方の中小企業においては、イノベーションなど遠い世界の話である。

著者である当社代表の瀬口は、創業者だった父の死をきっかけに後を継ぎ、旧態依然とした成熟産業である住宅業界に足を踏み入れた。旧態依然としているということは裏を返せばそれだけイノベーションを起こすチャンスがあるということだと考え、カテゴリ別住宅サイトの制作運営、YouTubeチャンネルの開設、有名ブランドとのコラボレーション住宅の建築、3Dプリンターでの家づくりなどを行ってきた。さまざまなアイデアを形にしてそれを即事業化することで、数々のイノベーションを起こすことができたのである。

本書では著者が父から受け継いだ小さな地方工務店を、いかにしてPER40倍の東証上場の最先端企業に生まれ変わらせたのか、その取り組みをまとめている。成熟産業でいかにしてイノベーションを起こすか、日々悩み奮闘している方にとって経営のヒントとなる一冊である。

◆紀伊國屋書店 大手町ビル店

◆ジュンク堂書店 大阪本店



- ・タイトル:2代目地方工務店社長の住宅イノベーション
- ・金額:1760円(税込)
- ・販売:全国の主要書店およびAmazon等のオンラインストアにて販売中

<https://www.amazon.co.jp/dp/4344941810>

## 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/>