



Lib Work | 1431

東証グロース

Q1 Follow-up

建築基準法改正による引き渡し後ろ倒しで期初は減収着地
収益性改善策と中長期成長戦略は堅持

2026/6期Q1決算レビュー Lib Work（以下、同社）は11月12日（水）の引け後に2026/6期Q1決算を発表した。連結ベースの主要数値は、売上高2,079百万円（前年同期比32.7%減）、営業利益-390百万円、経常利益-403百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益（以下、当期純利益）は-299百万円となった。大幅な減収および損失拡大の主因は、2025年4月に施行された建築基準法改正の影響である。確認申請の長期化により、引き渡し時期が想定以上に後ろ倒しとなった。同社は自由設計の注文住宅が主力であるため、分譲住宅中心の他社に比べ影響が大きかった。一方、販売価格見直しや内製化の進展により、粗利益率は改善基調を維持している。今回の業績未達は一時的なタイミング要因によるものと位置付けられる。

2026/6期業績見通し：同社は2026/6期通期の連結ベースの主要業績予想を次のように下方修正した。売上高15,000百万円（期初予想比16.6%減）、営業利益500百万円（同50.0%減）、経常利益520百万円（同49.0%減）、当期純利益190百万円（同66.0%減）。Q1において、建築基準法改正に伴う確認申請の長期化が想定以上に業績へ影響したことによる。ただし、これは契約から売上計上までの期間延伸によるテクニカルな要因であり、受注状況の低下によるものではない。外部環境としては金利上昇局面が続くものの、差別化商品を背景に受注は底堅く推移している。資材価格や労務規制の影響は限定的であり、同社は中長期的な成長戦略に変更はないとしている。

中期戦略：短期的には建築基準法改正や金利上昇を背景に業績は調整局面にあるが、同社は中長期成長に向けた戦略投資を継続している。3Dプリンター住宅事業では、土を主原料とした「Lib Earth House model B」を完成させ、2026年1月からの受注開始を予定する。併せて、自社開発プリンターの試作およびOEM生産を進め、将来的な外部レンタル展開も視野に入れる。デジタル資産戦略では、暗号資産を活用したグローバル展開および住宅資産のデジタル化を推進している。加えて、IPライセンス事業や異業種コラボレーションを通じ、プラットフォーム型ビジネスの拡大を図る方針である。

決算期	売上高 (百万円)	YoY (%)	営業利益 (百万円)	YoY (%)	経常利益 (百万円)	YoY (%)	当期純利益 (百万円)	YoY (%)	EPS (円)	DPS (円)
2023/6	15,997	11.6	589	-48	567	-50	244	-65.4	23.2	10
2024/6	23,739	48.4	90	-84.6	82	-85.5	-1,473	赤転	-142.75	10
2025/6	25,162	6	495	445.4	494	499.6	49	黒転	4.82	10
2026/6会前予	18,000	-28.5	1,000	101.9	1,020	106.5	560	1,042.9	24.08	6.4
2026/6会新予	15,000	-40.4	500	1.0	520	5.3	190	287.8	8.17	6.4
2025/6 Q1	12,183	2.2	193	84.3	199	99.7	164	-	15.91	0
2026/6 Q1	2,079	-32.7	-390	赤転	-403	赤転	-299	赤転	-12.9	0

出所：同社IR資料よりSIR作成。SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

LibWork

Focus Points:

熊本を拠点とする住宅メーカー。YouTubeやInstagramなどのメディアを活用して顧客獲得コストを抑えながら、手の届く価格帯の住宅を提供し、高い評価を得るブランド展開を進めている。
プラットフォーム事業による収益構造の転換と、3Dプリンター住宅の販売による成長加速が進む見通し。

主要指標

株価 (1/7)	656
52週高値 (25/8/18)	838
52週安値 (25/4/7)	562
10年高値 (20/11/17)	1,285
10年安値 (19/8/6)	133.9
発行済株式数 (百万株)	24.15
時価総額 (十億円)	15.84
EV (十億円)	15.17
自己資本比率 (6/30)	40.9%
26.6 PER (会予)	80.3X
25.6 PBR (実績)	3.24X
26.6 EV/EBITDA (会予)	13.7x
25.6 ROE (実績)	10.7%
26.6 DY (会予)	1.0%

株価チャート(直近1年間：日次)



出所：TradingView

チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp



2026/6期Q1 決算レビュー

2026/6期Q1の連結業績は、売上高2,079百万円（前年同期比32.7%減）、営業利益-390百万円（前年同期-149百万円）、経常利益-403百万円（同-149百万円）、当期純利益-299百万円（同-126百万円）となり、大幅な減収減益となった。

これは、受注環境や採算性の悪化によるものではなく、2025年4月に施行された建築基準法改正に伴う引き渡し時期の後ろ倒しが主因である。

今回の建築基準法改正では、従来「4号特例」により簡易審査が認められていた平屋や小規模2階建て住宅についても、構造計算を含む厳格な確認申請が必要となった。その結果、確認申請のリードタイムは従来の約1週間～10日から、足元では約1か月～1か月半、案件によっては約2か月程度まで延伸している。

同社は自由設計の注文住宅比率が高く、分譲建売中心の住宅会社と比べて影響を受けやすい事業構造にある。これにより、契約から売上計上までの期間は従来の約6か月から約8か月程度へと長期化した。同社では、6月・9月・12月・3月といった期末月に売上が集中する傾向があり、このうち1か月分の引き渡しが後ろ倒しになる影響は大きく、Q1および上期に計上予定であった売上の一部がQ2以降へずれ込んだ。

利益面では、売上減少に伴い営業赤字が拡大したが、一方で粗利益率自体は前年同期比で約2～3%改善している。建設資材価格は高水準で推移しているものの、基礎工事や給排水工事等自社施工を強化した同社の住宅版SAP戦略が奏功している他、異業種コラボによる高付加価値住宅の提供などで適正利潤が確保できている。

販管費については前年同期比で増加しており、これは主に3Dプリンター住宅事業に関する先行投資によるものである。同社は2026年1月からの3Dプリンター住宅受注開始を予定しており、Q1では研究開発人員の増強、外部コンサルティング費用の投入、自社開発プリンターの設計・試作、OEM生産体制の構築などを進めた。現在、自社設計による3Dプリンターのプロトタイプは完成段階にあり、まもなく試作機が完成予定である。これらの支出は短期的には利益を押し下げるが、中長期成長を見据えた戦略的投資と位置付けられる。

また、グループ会社である建売専門のタクエーホーム（神奈川）については、都市部を中心とした建売市況の低迷を背景に、前年同期比で約150百万円の減益要因となり、グループ全体の利益を一部押し下げた。

これらを踏まえ、同社は2026/6期通期業績予想を下方修正した。修正後の通期予想は、売上高15,000百万円（期初予想18,000百万円）、営業利益500百万円（同1,000百万円）、経常利益520百万円（同1,020百万円）、当期純利益190百万円（同560百万円）としている。会社側は、今回の修正は需要減退ではなく売上計上タイミングのずれが主因であり、建築基準法改正対応が一巡する2026年4月頃以降は平準化が進むとの見方を示している。

株主還元については、通期業績予想を下方修正したものの、配当水準および株主優待は据え置きとしており、結果として配当性向は上昇する見通しである。短期的な業績変動よりも、中長期的な事業成長と株主還元の継続を重視する姿勢が示された決算と評価できる。

2026/6期の計画

同社は、2026/6期を「外部環境変化への対応と次の成長フェーズに向けた仕込みの年」と位置付けている。足元では建築基準法改正や金利上昇といった逆風があるものの、これらは中長期的には業界全体の構造調整を促す要因と捉えており、同社は差別化戦略と成長投資を継続する方針である。

2026/6期の修正後通期業績予想は、売上高15,000百万円、営業利益500百万円、経常利益520百万円、当期純利益190百万円としている。期初計画からは下方修正となったが、会社側は、今回の下振れは受注状況の低下によるものではなく、建築基準法改正に伴う売上計上時期の後ろ倒しが主因であると説明している。

事業運営面では、2026年4月頃までに建築基準法改正への対応が一巡し、確認申請・工期・引き渡しのプロセスが平準化していく見通しを示している。これにより、来期以降は売上計上のタイミングが安定し、業績のボラティリティは低下していくと見られる。

一方で、金利上昇環境については、住宅業界全体にとって引き続き逆風と認識している。住宅着工戸数は足元で年間70万戸を下回る水準にあり、金融機関の融資姿勢も徐々にリスクセンシティブになりつつある。ただし同社は、コラボ商品などの差別化商品を軸に、受注の落ち込みを一定程度抑制できているとしており、数量を追うのではなく、採算を重視した受注戦略を継続する考えである。

成長戦略の中核として位置付けられているのが、3Dプリンター住宅事業である。同社は2026年1月から3Dプリンター住宅の受注開始を予定しており、2026/6期は本格展開に向けた立ち上げ期となる。Q1までに自社設計の3Dプリンターのプロトタイプ開発は完了段階にあり、まもなく試作機を完成させる計画である。

3Dプリンターについては、外部企業への全面依存を避けるため、自社で設計・開発を行い、生産はOEMを活用する体制を構築している。これにより、コスト競争力と供給安定性の両立を図る。加えて、将来的には自社施工にとどまらず、全国の工務店ネットワークに向けたレンタル提供などの展開も視野に入れており、プラットフォーム型ビジネスへの発展余地もある。

2026/6期は、これらの成長投資により販管費は引き続き高水準で推移する見込みであるが、会社側は短期的な利益変動よりも、中長期的な収益基盤の構築を優先する姿勢を明確にしている。3Dプリンター住宅事業が軌道に乗ることで、従来の住宅事業とは異なる原価構造・工期短縮・人手不足対応といった競争優位性の確立を目指す。

株主還元については、業績予想を下方修正した後も、配当および株主優待を据え置く方針を維持している。同社は配当性向30~40%を基本方針としており、2026/6期は結果として配当性向が上昇する見通しである。短期的な業績調整局面においても、株主還元姿勢を維持する点は、同社の経営スタンスを示すものと言える。

総じて2026/6期は、外部環境の変化により一時的に業績が調整局面にあるものの、建築基準法改正対応の平準化と3Dプリンター住宅事業の立ち上げを通じて、次の成長フェーズへの基盤を固める1年と位置付けられる。

金利上昇の影響 と戦略

■ 金利上昇と住宅市場への影響

業界全体として、金利上昇は住宅取得マインドの低下を招き、住宅市場に影響を与える。2025年の全国の住宅着工戸数は前年比で10万戸以上減少し、70万戸を割り込むとの見通しもある（出所：住宅産業研究所）。これはリーマンショック時の水準に次ぐものであり、一部メディアでは、金融機関においても、物件価格の上昇と金利上昇を背景に、住宅ローン審査を厳格化する動きもあるという。

こうした環境下で、同社は多様なコラボレーション商品による差別化を進めることで受注を維持し、業界全体の落ち込みに対して相対的に健闘している。資材価格については、需要の弱含みを背景に下請け業者の価格交渉力が低下しており、昨年や一昨年のような急激な高騰は当面想定しにくい状況にある。

■ 3Dプリンター住宅事業は住宅業界のゲームチェンジャーとなり得るか

同社の中長期成長戦略の中核を担うのが、3Dプリンター住宅事業である。同社は、国内で初めて土を主原料とした一般住宅向け3Dプリンター住宅「Lib Earth House model B」を完成させており、2026年1月からの受注開始を予定している。従来の住宅建設では不可欠とされてきたセメントを一切使用せず、天然由来素材のみで構成される壁体を採用している点が最大の特徴であり、環境性能と施工効率の両立を図った新しい住宅モデルと位置付けられる。

環境面では、100㎡規模の住宅におけるCO₂排出量比較において、同社の3Dプリンター住宅はRC住宅のみならず木造住宅をも下回る水準にあるとされる。RC住宅比で約50%のCO₂排出量削減が可能とされており、建設業界における脱炭素対応が加速する中、同社の技術は規制強化局面やESG投資の観点からも競争力を持つ可能性が高い。

環境負荷低減を定量的に示せる点は、今後の市場浸透において重要な差別化要因となろう。競合環境を見ると、国内外で3Dプリンティング建設に取り組む企業は一定数存在するものの、その多くはゼネコンや建設系スタートアップであり、戸建住宅メーカーとして本格展開している企業は限定的である。特に、同社が採用する「土」を主原料とし、現地で直接施工するオンサイト型の3Dプリンティング住宅は、世界的にも事例が少なく、材料調達、施工プロセス、環境適合性の観点で高い参入障壁を有すると考えられる。この点において、同社は技術的にもポジショニングの面でも先行していると評価できる。

同社は、2040年までに累計10,000棟の着工という長期目標を掲げており、全国の住宅会社へのFC展開を通じたスケール化を目指している。自社施工に依存せず、施工技術やノウハウを横展開するモデルは、資本効率を高めつつ成長速度を加速させる可能性がある。すでに1,000件を超える反響を獲得しており、市場の関心は高い水準にあると見られる。将来的には、戸建住宅にとどまらず、商業施設や宿泊施設への応用、さらには世界的な住宅不足という社会課題の解決に貢献する形でのグローバル展開も視野に入れている。

もっとも、量産体制の確立、施工品質の均一化、法規制対応といった課題も残されており、短期的に収益の柱となるかどうかは見極めが必要である。それでも、同社の3Dプリンター住宅事業は、従来の住宅建設の前提を大きく変える潜在力を有しており、住宅業界におけるゲームチェンジャーとなり得る存在として、中長期的な注目度は高いと考えられる。（詳細は2025.11.11発行の[イニシエーションレポート](#)を参照されたい。）

■ プラットフォーム事業の拡大とIPライセンス戦略

同社は、戸建住宅事業を通じて長年培ってきたデジタルマーケティング力や設計・集客に関するノウハウを外部向けにサービス化し、全国の工務店を対象としたプラットフォーム事業を推進している。住宅業界は個社ごとの規模が小さく、DX投資や人材確保が難しい工務店も多い中、同社は自社で内製化してきた仕組みを横展開することで、業界全体の生産性向上を支援する立ち位置を確立しつつある。これらのサービスはサブスクリプションモデルで提供されており、住宅着工数や市況変動の影響を受けやすい従来型のフロー収益に依存しない、安定的なストック収益の構築を目指している点の特徴である。住宅市況が調整局面に入った場合でも、一定の継続課金収入が見込める収益構造は、同社の事業ポートフォリオの安定性を高める要因と評価できる。

プラットフォーム事業の中核を担うサービスの一つが、AIを活用した住宅設計提案ツール「My Home Robo」である。本サービスでは、顧客が簡単なアンケートに回答するだけで、AIが嗜好や家族構成、予算感などを踏まえ、CGやVRを用いた住宅プランを自動提案する仕組みを採用している。従来は設計士や営業担当が多くの時間を要していた初期提案業務を効率化できる点が大きな特徴である。登録プラン数はすでに10,000件を超えており、データの蓄積が進むことで提案精度の向上も期待される。これにより、工務店側は設計・提案にかかる人件費や時間を大幅に削減できるだけでなく、顧客に対してスピーディーかつ視覚的に分かりやすい提案が可能となる。結果として、営業効率の向上と顧客満足度の両立が実現され、加盟工務店の競争力強化に寄与している。

また、同社は住宅業界初となるIPライセンス事業「niko and ... EDIT HOUSE」を展開している。人気ライフスタイルブランド「niko and ...」との共同開発商品を全国の住宅メーカーに提供することで、加盟店はブランド力を活用した差別化と集客力向上を図ることができる。一方、同社はライセンス料収入を得るモデルであり、自社での施工拡大を伴わずに収益を積み上げられる点が強みである。一般的なフランチャイズモデルと異なり、加盟店の経営や設計の自由度が高い点も特徴で、地域特性に応じた柔軟な事業展開が可能となっている。このため加盟企業数は堅調に増加しており、同社のプラットフォーム事業における重要な成長ドライバーとして位置付けられる。今後は、IPライセンスとデジタルサービスを組み合わせた付加価値提供により、ストック型収益のさらなる拡大が期待される。（詳細は2025.11.11発行の[イニシエーションレポート](#)を参照されたい。）

戸建住宅事業



注文住宅の企画・販売・施工・アフターメンテナンス。不動産売買。

LibWork



宅地分譲および分譲住宅販売。不動産の売買および仲介斡旋。

LibWorkグループ
Takuei Home



製材加工販売、木材乾燥、プレカット事業。

SACHI no KUNI

3Dプリンター住宅事業



国内および全世界へ販売

LibWork

プラットフォーム事業

 My Home Robo



全国の住宅会社や工務店へ販売

出所: 同社IR資料よりSIR作成

■ デジタル資産戦略：未来の金融・事業基盤の構築

同社は、10月6日、財務戦略の一環として約5億円相当の暗号資産（ビットコイン）を取得したことを公表した。この取り組みは、短期的な投機を目的としたものではなく、インフレヘッジやデジタルゴールドとしての資産価値を意識した中長期的な資産配分の一部として位置付けられている。

法定通貨の価値変動リスクを分散する狙いに加え、将来的な事業展開と連動させる点に同社の特徴がある。同社が掲げる構想の中核にあるのが、3Dプリンター住宅の設計データをNFT（非代替性トークン）として管理・流通させる取り組みである。住宅設計データをNFT化することで、設計図書の真正性証明や改ざん防止、所有権履歴の可視化が可能となり、住宅をデジタル資産として扱う基盤の構築を目指している。アステリア社との業務提携により、住宅資産デジタルプラットフォームの開発に着手しており、将来的には設計・施工・所有・売買までを一貫して管理する仕組みを想定している。

決済面では、ビットコインによる支払いを視野に入れ、グローバル市場での利便性向上を狙う。SBI VCトレード社との連携により、暗号資産の取引、保管、運用に関する安定的な体制を構築している点は、事業リスク管理の観点からも評価できる。今後は価格変動リスクを抑制する手段として、ステーブルコイン決済への対応も検討しており、国境を越えた住宅取引の実現を視野に入れている。これらの取り組みは、単なる決済手段の多様化にとどまらず、住宅を実物資産とデジタル資産の双方で流通させる新たな住宅流通モデルの創出につながる可能性を秘めている。住宅業界においては前例の少ない試みであり、同社がテクノロジー主導で業界構造の変革を志向している姿勢がうかがえる。

さらに同社は、このデジタル資産戦略を株主還元にも活用している。戦略発表を記念し、抽選で合計1,300名の株主に総額3,000万円相当のビットコインを進呈する株主優待制度を導入した。金銭的な還元に加え、同社の先進性や成長ストーリーを株主と共有する狙いもあり、マーケティング施策としての側面も持つ。但し、日本会計基準では暗号通貨はバランスシートで時価評価するため、市況次第では損益が発生する点には留意が必要である。

株価インサイト

■ バリュエーションと今後の展望：成長ポテンシャルは株価に織り込まれているか

Q1の赤字決算と通期業績予想の下方修正は、短期的には株価にとってネガティブ材料であった。もっとも、その内訳をみると、外部環境変化による一時的なテクニカル要因に加え、中長期の成長に向けた戦略投資を前倒しで進めた側面が大きく、同社が掲げる「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」というミッションの実現に向けたプロセスと捉える余地がある。

投資家にとっては、足元の利益水準そのものよりも、先行投資の妥当性と将来回収の蓋然性をどう評価するかが論点となろう。3Dプリンター住宅事業は、建設業界が抱える労働力不足、熟練技能の継承難、施工の標準化、環境負荷低減といった構造課題に対する解決策となり得る。仮に量産性と施工体制が確立すれば、住宅供給の制約要因を緩和し、従来の住宅メーカーとは異なる成長曲線を描く可能性がある。一方で、立ち上がり局面では研究開発費、設備投資、プロモーション費用が先行しやすく、収益化までの時間軸や収益モデルの輪郭をどの程度明確に示せるかが、株価評価を左右するポイントとなろう。

また、プラットフォーム事業は、住宅市況の変動を受けやすいフロー型収益に対し、サブスクリプションを中心としたストック収益を積み上げる構造であり、事業ポートフォリオの安定化に寄与する。

さらに、デジタル資産戦略やWeb3関連の取り組みは、住宅の設計データや取引プロセスをデジタル化し、住宅流通のあり方そのものを変える可能性を秘めている。これらは市場の評価が先行しやすい一方、実装スピードや規制面の不確実性も残るため、過度な期待と失望が株価変動を大きくする局面も想定される。

現時点の株価が、こうした非連続的な成長ポテンシャルをどの程度織り込んでいるかは見極めが必要だろう。投資家は短期的な利益の落ち込みだけでなく、先行投資がいつ、どの程度の規模でリターンとして顕在化するのかを注視していくことが肝要である。具体的には、2026年1月から開始される3Dプリンター住宅の受注件数や単価、施工能力の立ち上がり、プラットフォーム事業の加盟店数増加ペースなどが、今後の株価を占う上で重要なポイントとなるだろう。加えて、建築基準法改正影響の収束度合いと、引き渡し平準化が進む来期以降の利益回復シナリオが見えてくるかどうか、バリュエーションの再評価に直結すると考えられる。

対TOPIX相対チャート（1年）



出所：TradingView

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp