



2026年8月21日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社 L i b W o r k
代 表 者 名 代表取締役社長 瀬口 力
(コード番号：1431 東証グロス・福証 Q-Board)
問 合 せ 先 責 任 者 取締役経営企画室長 難家嘉之
(TEL. 0968-44-3227)

中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」策定のお知らせ

(2026/7～2029/6)

当社グループは、2029年6月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社グループはこれまで、デジタルマーケティングをコアコンピタンスとする HOUSE TECH COMPANY として、住宅事業の成長に加え、My Home Robo をはじめとする住宅プラットフォーム事業、IP ライセンス事業、建設用3Dプリンターを活用した住宅開発など、住宅産業のデジタル化・効率化に向けた取り組みを進めてまいりました。

前中期経営計画「NEXT STAGE 2026」では、「戸建プラットフォームへ加速化」「戸建住宅事業におけるエリア・顧客層・販売チャネルの拡大と利益率の改善・拡大」「『家』を再定義し3Dプリンターで未来の家をつくる」を基本方針として、住宅事業の事業基盤拡大と、新たな住宅ソリューションの開発に取り組んでまいりました。

一方、世界では人口増加や住宅不足、建設コストの上昇、職人不足、災害、環境負荷など、住まいを取り巻く社会課題が拡大しています。また、日本の住宅産業においても、集客、営業、設計、見積、資材調達、施工、アフターサービスなどの各プロセスが分断され、多くの業務が人の経験や個別最適に依存するという構造的な課題が存在しています。

こうした環境認識のもと、新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」では、

「住宅産業を再発明し、地球に新しい住まいの供給システムを実装する」

— BUILD THE OPERATING SYSTEM FOR HOUSING —

を VISION に掲げます。

当社グループは、住宅を一棟ずつ建てて販売する従来型の住宅会社から、住宅の需要創出、設計、販売、建設、居住、再流通までをテクノロジーとデータによって統合する「HOUSE TECH PLATFORM COMPANY」へと進化してまいります。

さらに、住宅事業を通じて蓄積した顧客接点や現場データを活用し、AI、データ、3Dプリンター、パートナーネットワークによって全国、そして将来的には世界の住宅会社、設計会社、資材会社、施工会社等をつなぐ「Housing（住宅）OS」を構築します。

これにより、当社が直接建築・販売する住宅からだけでなく、ソフトウェア、ライセンス、資材、施工技術、データ、リフォーム・リノベーション等を通じて継続的に収益が生まれる事業構造への転換を進め、2029年には「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指します。

基本方針

1. 高収益体質への転換

ー 建設・不動産業から Housing（住宅）OS 企業へ ー

既存の住宅事業の収益性を高めるとともに、My Home Robo、IP ライセンス、AI 集客プラットフォーム、3Dプリンター建設事業など、利益率が高くストック収益を生み出す事業の構成比を拡大します。

2029年6月期にROE20%以上、営業利益率10%以上を目指します。

2. ROA・キャッシュフロー重視経営

売上高の拡大だけでなく、投下資本に対する収益性とキャッシュ創出力を重視した経営へ転換します。

土地・完成在庫等の資産回転率改善、不採算店舗・商品・事業の見直し等を進め、2029年6月期にROA（総資産経常利益率）15%以上、営業キャッシュフローマージン15%以上を目指します。

3. AI活用による生産性向上

集客、営業、設計、見積、積算、施工など住宅事業の各プロセスへのAI導入を加速します。

My Home Roboの住宅建築AIソリューションへの進化やAIによる設計自動化等を通じて業務プロセスの標準化・省人化を進め、2029年6月期の労働生産性を2026年6月期比200%以上とすることを目指します。

4. プライム市場変更基準要件への適合

持続的な利益成長と資本効率の向上、企業価値の拡大を進め、2029年6月期を直前期としてプライム市場への市場区分変更を目指します。

その過程において、時価総額500億円以上を目標とします。

3か年の成長ロードマップ

本中期経営計画では、3年間を「FOUNDATION」「SCALE」「MONETIZE」の3つのフェーズに分け、Housing OS企業への転換を進めます。

定量目標

指標	2026 年 6 月期実績	2029 年 6 月期目標
ROA	2.3%	15%
ROE	2.2%	20%
営業利益率	3.4%	10%
労働生産性（※）	100	200
営業 CF マージン	—	15%
ストック利益比率	12.9%	25%
海外売上高比率	—	3 %

※2026/6 期を 100 とした場合の計画値

本中期経営計画を通じて、当社グループは、住宅事業が安定したキャッシュフローを創出し、Housing OS 事業が利益率とストック収益を高め、3Dプリンター及びフィジカル AI が将来の成長を牽引する事業ポートフォリオの構築を目指します。

住宅会社として培ってきた事業基盤と顧客接点に、SaaS、AI、プラットフォーム、ロボティクス、知的財産を融合することで、住宅産業そのものを変革し、中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

なお、本中期経営計画の詳細につきましては、添付資料「Lib Earth Shot 2029」をご参照ください。

以上

1. VISION

住宅産業を再発明し、地球に新しい住まいの供給システムを実装する
BUILD THE OPERATING SYSTEM FOR HOUSING

宇宙への挑戦が「MOONSHOT」であるならば、
地球上の暮らしを変える挑戦が「Lib Earth Shot」である。
世界では、人口増加、住宅不足、建設コストの上昇、職人不足、災害、環境負荷といった住まいに関する課題が拡大している。

一方、日本の住宅産業では、集客、営業、設計、見積、資材調達、施工、アフターサービスが分断され、多くの業務が人の経験と個別最適に依存している。

Lib Work は、この住宅産業の構造そのものを変える。

住宅を一棟ずつ建てて販売する会社から、住宅の需要創出、設計、販売、建設、居住、再流通までを統合する「HOUSE TECH PLATFORM COMPANY」へ進化する。
SpaceX がロケットの再利用によって宇宙輸送のコストと時間を変えたように、Lib Work は AI、データ、3D プリンター、パートナーネットワークによって、住宅供給のコストと時間を変える。
それが、Lib Earth Shot である。

2035 年に目指す世界

世界のあらゆる住宅が、Lib Work のテクノロジーによって設計され、建設され、管理される未来をつくる。
Lib Work が目指すのは、自社の住宅販売棟数を増やすことだけではない。
全国、そして世界中の住宅会社、工務店、設計会社、資材会社、職人、金融機関、住宅オーナーを、Housing（住宅）OS によって接続する。
Lib Work が直接建てない住宅からも、データ、ソフトウェア、ライセンス、資材、施工技術、リフォーム、中古流通を通じて収益が生まれる事業構造を構築する。

2029 年の企業像

2029 年、当社は以下の 6 つ価値を併せ持つ企業へ進化する。

住宅会社としての価値

直営住宅事業による売上、利益、キャッシュフロー

SaaS 企業としての価値

My Home Robo を中心とした継続課金収入

プラットフォーム企業としての価値

全国の住宅会社、顧客、アライアンス、施工会社を接続するネットワーク

AI 企業としての価値

AI による設計自動化

ロボティクス企業としての価値

3D プリンターとフィジカル AI による建設自動化

知的財産企業としての価値

住宅ブランド、設計データ、材料技術、施工ノウハウ、特許、ライセンス

2029 年、Lib Work は単なる住宅会社ではなく、

「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識されることを目指す。

2. 基本方針

- (1) 高収益体質への転換 ー建設・不動産業から Housing（住宅）OS 企業へー
ROE20%・営業利益率 10%以上
- (2) ROA・キャッシュフロー重視経営
ROA（総資産経常利益率）15%・営業キャッシュフローマージン 15%以上
- (3) AI 活用による生産性向上
労働生産性 2026 対比 200%以上
- (4) プライム市場変更基準要件への適合
2029 年 6 月期を直前期としてプライム市場変更を目指す。時価総額 500 億円以上を目標とする

3. 定量目標

ROA15%以上
ROE20%以上
営業利益率 10%以上
労働生産性 200%以上（※1）
営業キャッシュフローマージン 15%以上
ストック利益比率 25%以上（※2）
海外売上高比率 3%以上

（※1）労働生産性は、年間引渡棟数を戸建住宅事業に係わる人員で割った値になります。

（※2）ストック利益とは、後段の「3DP ロイヤリティ収入、My Home Robo 営業利益、IP ライセンス営業利益、AI 集客プラットフォーム営業利益」等の継続課金サービスによる利益のことを指します。

指標	2026（実績）	1 年目	2 年目	3 年目
ROA	2.3%	3.8%	9.5%	15%
ROE	2.2%	5.9%	13.1%	20%
営業利益率	3.4%	3.6%	7%	10%
労働生産性（※）	100	135	160	200
営業CF マージン	—	プラス	10%	15%
ストック利益比率	12.9%	15%	20%	25%
海外売上高比率	—	—	1%	3%

※2026/6 期を 100 とした場合の計画値

4. 3 年ロードマップ

2026 年 7 月～2027 年 6 月

FOUNDATION — 「利益を生み出す土台をつくる」

1. 3D プリンター建設事業の量産化準備

- ・建設 3D プリンターの自社開発
- ・材料配合と施工品質の標準化・安定化
- ・原価・施工時間・必要人員の可視化
- ・3D プリンター施工マニュアル策定
- ・国内 FC・施工パートナー選定 収益モデルの設計
- ・東南アジア（インドネシア・マレーシア）パートナー企業選定・実証・モデルハウス建設
- ・Physical AI 開発パートナーの選定
- ・FC 事業マニュアル策定

2. Housing OS 事業基盤整備

- ・My Home Robo の商品再設計 プラン検索サービス⇒住宅建築 AI ソリューションサービスへ
- ・IP ライセンス事業 リフォーム・リノベーション商品開発
- ・AI 集客ポータルローンチ
- ・マーケットテクノロジー社（カナダ）との AI による設計自動化実証実験フェーズ 2 完了
- ・新たな IP 商品の開発

3. 住宅事業の高収益モデル確立

- ・営業の可視化・標準化（トークスクリプトの導入・AI フィードバックの採用）による受注率の向上
- ・リード～受注までのリードタイム短縮

- ・住宅版 SPA 拡大による粗利率の向上
- ・不採算店舗・商品・広告の見直し計画策定
- ・土地・完成在庫の回転期間短縮

2027 年 7 月～2028 年 6 月

SCALE — 「成功モデルを一気に拡大する」

1. 3D プリンター建設の国内 FC・海外展開

- ・国内 FC 施工パートナー募集開始
- ・地域別の材料供給・施工体制構築
- ・フィジカル AI による施工実証
- ・海外での建設本格開始

2. Housing OS 本格拡大

- ・新 My Home Robo 全国販売体制確立
- ・IP ライセンス商品拡充
- ・AI 集客ポータル本格稼働
- ・住宅会社向け営業・設計・見積データ連携
- ・導入企業間で利用できる住宅データ基盤の構築・ビッグデータ活用

3. 住宅事業高収益モデルの横展開

- ・高収益パッケージモデルを全拠点に展開
- ・販管費及び一般管理費削減
- ・新たなエリア拡大より既存エリアシェア拡大へ
- ・AI による営業・設計・積算・施工プロセス標準化

2028 年 7 月～2029 年 6 月

MONETIZE — 「Housing OS 企業として収益を確立する」

1. 3D プリンター建設事業グローバル展開へ

- ・国内外の FC パートナー網確立
- ・材料・プリンター・データ作成によるストック収益化
- ・Physical AI による省人化施工モデル確立
- ・世界展開可能な 3D プリンター標準施工モデルの確立

2. Housing OS を第 2 の収益柱へ

- ・集客、営業支援、設計、見積をA Iにより統合
- ・カスタマーサクセス注力によるチャーンレート低減へ
- ・A I 集客ポータル事業収益拡大

3. 住宅事業を高収益キャッシュ創出事業へ

- ・営業・設計・生産プロセスの大部分をAI化
- ・低採算案件・店舗・事業からの撤退完了
- ・在庫回転率と資本効率を業界トップ水準へ
- ・直営住宅事業をHousing OSの実証フィールドとして活用

主要 KPI	2026(実績)	1 年目	2 年目	3 年目 (目標)
3 DP 建設直営売上 (国内)	—	0.5 億円	8 億円	20 億円
3 DP 建設直営売上 (海外)	—	—	2 億円	7.2 億円
3 DP FC 加盟数	—	—	20 社	50 社
3 DP 販売・リース売上	—	—	1 億円	5 億円
3 DP 加盟金	—	—	2,000 万円	5,000 万円
3 DP 材料・データ作成料	—	—	5,000 万円 (20 棟)	2.5 億円 (100 棟)
3 DP ロイヤリティ収入	—	—	1,000 万円	5,000 万円
3 DP 住宅総額コスト (1 m ² あたり)	—	20%削減	30%削減	40%削減
My Home Robo 導入社数	149 社	250 社	400 社	600 社
My Home Robo 営業利益	2,350 万円	5,000 万円	1.2 億円	2 億円
IP ライセンス加盟店舗数	20 社	30 社	50 社	100 社
IP ライセンス営業利益	4,500 万円	6,000 万円	1 億円	2 億円
AI 集客プラットフォーム 出店数	—	30 社	45 社	60 社
AI 集客プラットフォーム 営業利益	—	2,000 万円	6,000 万円	1.5 億円
戸建粗利率	30%	31%	33%	35%
労働生産性	100	135	160	200
販売費及び一般管理費 売上比率	25.1%	24%	22%	20%以下

5. 投資家のみなさまへ

Lib Work の投資価値は、住宅市場の中でシェアを拡大することだけではない。

住宅事業を通じて蓄積した現場データと顧客接点を Housing OS へ転換し、全国の住宅会社へ提供できることにある。

住宅事業がキャッシュフローを支える。

Housing OS が利益率と安定収益を高める。

そして 3D プリンターとフィジカル AI が企業価値の上限を大きく押し上げる。

つまり、Lib Work は、

安定した住宅事業基盤を持ちながら、SaaS、AI、プラットフォーム、ロボティクスの成長機会を合わせ持つ企業へと進化していくのである。
