

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

Lib Work

1431 福証Q-Board市場/東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月18日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 戸建住宅事業をベースに、3DP住宅事業やHousing OS事業へ展開	01
2. 2026年6月期は一過性要因の影響で減収減益だが、売上総利益率改善	01
3. 2027年6月期は前期の一過性要因が一巡して増収増益予想	01
4. 「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 戸建住宅事業	05
3. 戸建住宅事業の特長・強み	06
4. 3DP住宅事業、Housing OS事業へ展開	08
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2026年6月期連結業績の概要	12
2. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2027年6月期連結業績予想の概要	14
■ 成長戦略	15
1. 新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」	15
2. 事業別ロードマップ	17
3. 株主還元策	18
4. サステナビリティ経営	20
5. 弊社の視点	20

要約

2027年6月期は前期の一過性要因が一巡して増収増益予想

Lib Work<1431>は住宅のプラットフォーマーを目指すHOUSE TECH COMPANYである。2026年8月に策定した新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」では、新たなVISIONに「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」を掲げた。

1. 戸建住宅事業をベースに、3DP住宅事業やHousing OS事業へ展開

同社は戸建住宅事業をベースとして、3Dプリンター（以下、3DP）住宅事業やHousing OS事業（My Home Robo事業、IPライセンス事業、AI集客プラットフォーム事業）といった収益性・成長性の高い新規ビジネス領域へ展開し、戸建住宅プラットフォーマーへの進化を加速している。戸建住宅事業は熊本県を地盤として九州圏5県及び首都圏2県に展開し、デジタルマーケティングをコアコンピタンスに第一次取得層を主たるターゲットとして高品質の戸建住宅を提供している。3DP住宅事業は2026年1月に販売開始した。My Home Robo事業は2022年6月に開始した全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービス、IPライセンス事業は2023年5月に開始した住宅業界初の住宅IPライセンスサービスである。AI集客プラットフォーム事業はインターネット上で住宅展示場を構築・運営する事業（2027年6月期中のリリースを計画）である。

2. 2026年6月期は一過性要因の影響で減収減益だが、売上総利益率改善

2026年6月期の連結業績は、売上高が前期比2.0%減の15,679百万円、営業利益が同36.6%減の527百万円、経常利益が同66.6%減の285百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同79.2%減の103百万円と減収減益だった。2025年4月施行の建築基準法改正（いわゆる「4号特例」の縮小）に伴い、建築確認審査から着工までの期間が長期化した影響で着工・引き渡し時期が後ろ倒しとなった。ただし契約キャンセル等は発生していない。全社ベースの売上総利益は同1.9%増加し、売上総利益率は同1.1ポイント上昇して28.5%（うち注文住宅の粗利率は同0.2ポイント上昇して30.2%）となった。売上高が建築基準法改正という一過性要因の影響で減少し、建築資材価格も高止まりの状況が継続したが、価格適正化や原価低減効果（幸の国木材工業（株）と連携した木材原価削減、内製化進展による外注費削減、DXによる業務効率化、タクエーホーム（株）の在庫削減など）により売上総利益率が改善した。

3. 2027年6月期は前期の一過性要因が一巡して増収増益予想

2027年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比3.3%増の16,200百万円、営業利益が同9.9%増の580百万円、経常利益が同78.8%増の510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同171.6%増の280百万円としている。増収増益で、売上高は過去最高、各利益はV字回復を見込んでいる。戸建住宅事業で前期の一過性要因（建築基準法改正、暗号資産評価損）の影響が一巡し、期ズレ案件の引き渡しが進捗する。また3DP住宅事業、My Home Robo事業、IPライセンス事業も収益貢献する見込みだ。なお2026年7月28日に発生した令和8年熊本地震による業績への影響については現在精査中である。

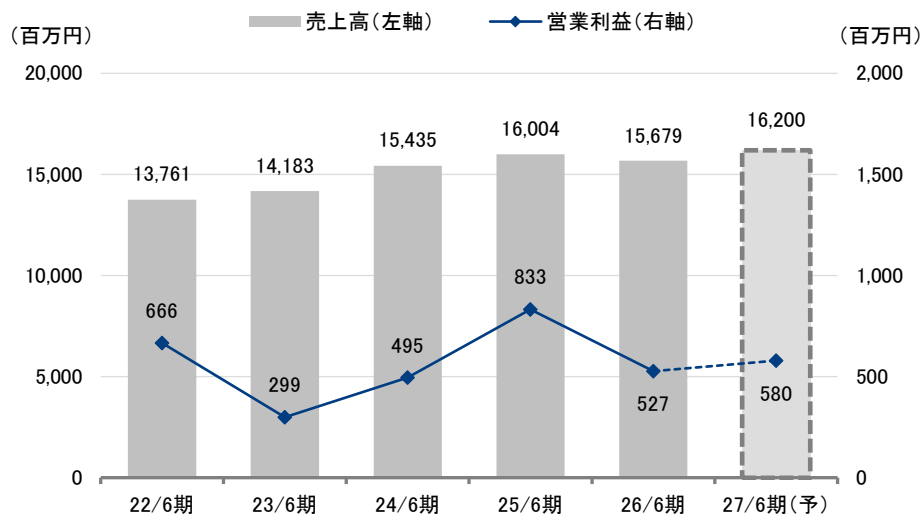
4. 「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指す

同社は2026年8月に新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」（2027年6月期～2029年6月期）を策定した。住宅事業をテクノロジーとデータによって統合する「HOUSE TECH PLATFORM COMPANY」への進化を目指す。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、3DP、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 OS」の構築を目指す。これにより、同社が直接建築・販売する住宅事業からだけでなく、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6つの企業価値（住宅会社、SaaS企業、プラットフォーム企業、AI企業、ロボティクス企業、及び知的財産企業としての価値）を併せ持つ企業へと進化し、「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指す。

Key Points

- ・ 2026年6月期は一過性要因の影響で減収減益だが、売上総利益率改善
- ・ 2027年6月期は前期の一過性要因が一巡して増収増益予想
- ・ 新中期経営計画を策定、「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

住宅のプラットフォーマーを目指すHOUSE TECH COMPANY

1. 会社概要

同社は住宅のプラットフォーマーを目指すHOUSE TECH COMPANYである。2026年8月に策定した新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」では、新たなVISIONに「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」を掲げた。

本社は熊本県山鹿市で、このほかの拠点として熊本市中央区にサクラマチオフィス、熊本県山鹿市に廃校をリニューアルしたLib Work Lab (リブワークラボ) を展開している。グループは同社及び連結子会社3社の合計4社で構成されている。連結子会社の幸の国木材工業(熊本県山鹿市)は木材プレカット等の製材加工販売事業、(株)リブサービスはIPライセンス事業等を展開している。なお神奈川県において建売中心に戸建住宅事業を展開するタクエーホームについては2026年6月1日付で吸収合併した。連結ベースの2026年6月期末時点の総資産は13,494百万円、純資産は4,679百万円、自己資本比率は34.7%、発行済株式数は24,151,540株(自己株式885,023株を含む)である。

2. 沿革

同社は熊本県山鹿市に瀬口工務店を創業(1974年3月)した後、組織変更(1997年8月に有限会社化、2000年6月に株式会社化)及び(株)エスケーホームへの商号変更(2004年11月)を経て、2018年4月に現在の「(株)Lib Work」へ商号変更した。株式関係では2015年8月に福岡証券取引所Q-Boardへ株式上場、2019年6月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズへ株式上場し、2022年4月の東証の市場区分見直しに伴ってグロース市場へ移行した。

事業展開では、2020年7月にタクエーホームを連結子会社化したのを足がかりに首都圏への展開を進めた。2022年6月には全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスのMy Home Robo事業を開始、2023年5月には連結子会社のリブサービスにおいて住宅業界初のIPライセンス事業を開始した。2023年7月には幸の国木材工業を連結子会社化して木材の安定供給体制を確立した。2024年12月には帝人<3401>と戦略的パートナーシップ契約を締結した。また国内初となる土を主原料とした一般住宅用3DP住宅に関して、2024年1月に完成した「Lib Earth House “model A”」での実証・検証を経て、強度・施工性・意匠性を高めた「Lib Earth House “model B”」が2025年7月に完成し、2026年1月に販売開始した。

会社概要

沿革

年月	項目
1974年 3月	熊本県山鹿市に瀬口工務店を創業
1997年 8月	瀬口工務店を法人化して(有) 瀬口工務店を設立
2000年 6月	瀬口工務店を株式会社に組織変更
2001年 4月	ホームページにおいて「インターネット展示場」を開設
2001年12月	熊本県山鹿市に子会社の(株) エスケーファクトリーを設立 (2007年12月に吸収合併)
2004年11月	(株) エスケーホームへ商号変更
2010年 8月	本店を熊本県山鹿市鍋田192番地1から熊本県山鹿市鍋田178番地1に移転 旧本店所在地にギャラリー「INDEX」をオープン
2014年 7月	「無印良品の家ネットワーク」に加入
2015年 8月	福岡証券取引所Q-Boardへ株式上場
2018年 4月	(株) Lib Workに商号変更
2019年 6月	東京証券取引所マザーズへ株式上場
2020年 7月	タクエーホーム(株) の全株式を取得して子会社化
2021年 3月	SDGs宣言を公表
2022年 2月	戸建のWebメディア「リブタイムズ」を開設
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行
2022年 6月	住宅プラン提案サービス「My Home Robo (マイホームロボ)」の提供開始
2022年12月	業界初のCFP「カーボンフットプリント」宣言登録
2023年 5月	子会社の(株) リブサービスにおいて住宅業界初のIPライセンス事業を開始
2023年 7月	幸の国木材工業(株) の全株式を取得して子会社化 廃校をリニューアルしたセカンドオフィス「Lib Work Lab (リブワークラボ)」を開所
2024年 1月	国内初の土を主原料とした3Dプリンターモデルハウス「Lib Earth House “model A”」が完成
2024年 8月	「Lib Earth House “model A”」が建築確認済証を取得
2024年12月	帝人(株) と戦略的パートナーシップ契約を締結
2025年 7月	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”」完成
2025年 9月	アステリア(株) と3Dプリンター住宅のNFT基盤開発で業務提携
2025年12月	3Dプリンター用建築材料、3Dプリンター用建築材料の製造方法、及び建築物の製造方法の特許を取得
2026年 5月	子会社のリブサービスとともにCocolive(株) と業務提携
2026年 6月	子会社のタクエーホームを吸収合併

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

戸建住宅事業をベースとして、 3DP住宅事業やHousing OS事業へ展開

1. 事業概要

同社は戸建住宅事業をベースとして、3DP住宅事業やHousing OS事業 (My Home Robo事業、IPライセンス事業、AI集客プラットフォーム事業) といった収益性・成長性の高い新規ビジネス領域へ展開し、HOUSE TECH COMPANYとして戸建住宅プラットフォームへの進化を加速している。

2. 戸建住宅事業

戸建住宅事業は熊本県を地盤として九州圏5県及び首都圏2県に展開し、デジタルマーケティングをコアコンピタンスに第一次取得層を主たるターゲットとして高品質の戸建住宅を提供している。2026年6月期末時点の営業エリアは熊本県、佐賀県、福岡県、大分県、鹿児島県、千葉県、神奈川県 (旧 タクエーホーム) である。2026年5月に鹿児島に初出店し、九州エリアでの市場シェア向上と集客・施工効率化による収益基盤強化を推進している。また2026年6月にタクエーホームを吸収合併して関東圏の経営資源を集約した。

ブランドとしては、自社ブランド (注文住宅) のLib Work事業、セカンドブランドと位置付けているsketch事業のほか、異業種とのコラボレーション (戸建新商品の共同開発) なども活用して積極的な商品・出店戦略を推進している。

(1) 自社ブランド住宅

Lib Work事業はコンセプト別に商品企画・開発を行い、同じ間取り・外観であればどの商品を選んでも同じ価格で購入できる「ワンプライス」で提供している。同社が展開する住宅スタイルのコンセプトは多岐にわたる。主なブランドとして、「Archt (アクト)」(流行に左右されない普遍的なデザイン)、「Laiton (レトン)」(木・真鍮・モルタルを生かしたカフェ風の家)、「Z・E・N (ゼン)」(モダンと和を融合させたコンテンポラリースタイル)、「Nordi (ノルディ)」(日本 (和) と北欧を掛け合わせたジャパニスタイル)、「Finole (フィノル)」(高級ホテルのようなラグジュアリーモダンスタイル) などがある。

sketch事業は「人々の暮らしを、未来を、スケッチする」をコンセプトとして、トレンドを意識したデザイン性の高い商品を低価格で提供している。2020年6月にショッピングモール向け新ブランドとして立ち上げ、インショップ型モデルハウスとして展開 (大分県大分市、千葉県美浜区、熊本県上益城郡) している。タクエーホーム事業は神奈川県を中心に展開しているが、今後は建売中心から注文住宅中心へシフトする。

事業概要

(2) 異業種とのコラボレーション住宅

異業種とのコラボレーション住宅としては、(株) アダストリアと共同開発した「ink」、(株) サザビーリーグと共同開発した「Afternoon Tea HOUSE」、千趣会<8165>と共同開発した「BELLE MAISON DAYS house (ベルメゾンデイズハウス)」、(株) 再春館製薬所と共同開発した「再春館製薬所の家 (Positive Age House)」などがある。また2024年12月には帝人と大空間を実現した木造住宅の展開に向けた戦略的パートナー契約を締結した。

「ink」はアダストリアのブランド「niko and ...」とのコラボレーションとして、「住む場所やデザインをもっと自由に。あなたのカラーで暮らしにデザイン」をブランドコンセプトに掲げて共同開発した。「Afternoon Tea HOUSE」はサザビーリーグのブランド「Afternoon Tea」とのコラボレーションとして、「サステナブルな暮らし」をブランドコンセプトに共同開発した。「BELLE MAISON DAYS house」は千趣会のブランド「BELLE MAISON DAYS」とのコラボレーションとして、「家族と共に前向きに成長する家」をブランドコンセプトに共同開発し、2024年8月に販売開始した。新しい販売チャネルとして千趣会の通販チャネルを活用する。「再春館製薬所の家 (Positive Age House)」は「長く、すこやかに、美しく、いつまでも自分らしく生きる」ことをテーマとして設計し、2025年4月に販売開始した。熊本発の新しいライフスタイルブランドとして、再春館製薬所の顧客基盤と同社の集客プラットフォームを連携させ、多角的な販売戦略を展開する。

帝人との戦略的パートナー契約では、第1弾として帝人が企画・設計した木造住宅「LIVELY VILLA Noki (ライブリーヴィラ ノキ)」を同社が販売する。2025年7月に福岡県糸島市と熊本県阿蘇郡西原村の2ヶ所にモデルハウスをオープンした。帝人が開発した「LIVELY WOOD (ライブリーウッド)」(国産木材と炭素繊維を組み合わせた高機能繊維強化集成材) を利用し、木造住宅でありながらRC (鉄筋コンクリート) 造並みの豊かな大開口・大空間を実現できる新しい住宅である。同集成材を使用した一般住宅は世界初であり、国内森林資源の活用やサーキュラーエコノミーにつながる事業である。また「LIVELY VILLA Noki」に続く新しいシリーズの展開を計画しており、将来的には素材を提供する形でのFC展開の可能性も検討する。

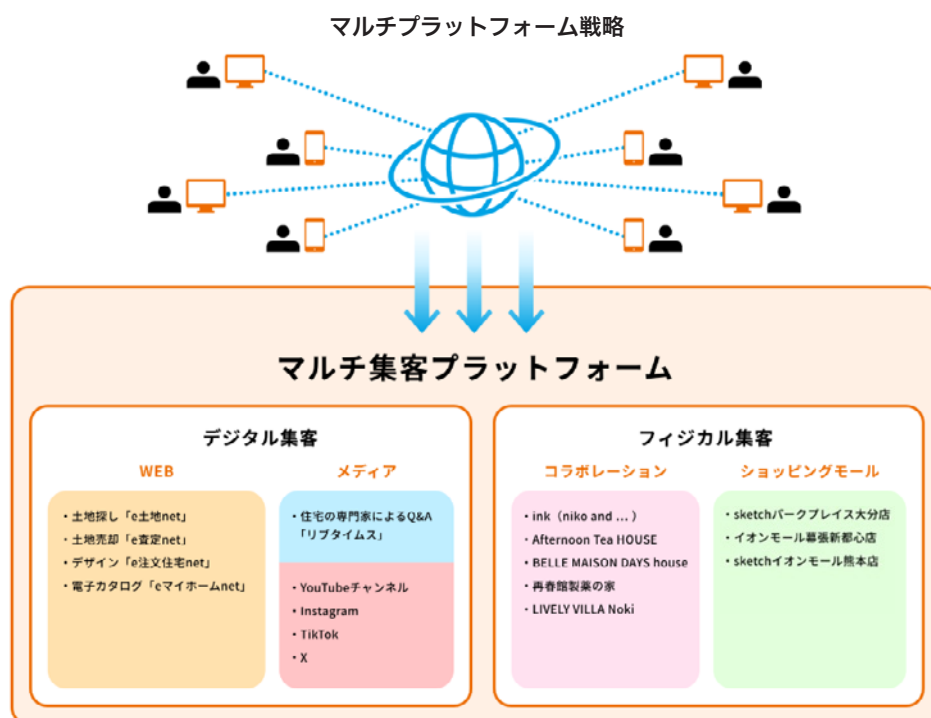
マルチプラットフォーム戦略と異業種コラボレーションによる集客強化

3. 戸建住宅事業の特長・強み

同社の戸建住宅事業の特長・強みは、デジタルマーケティング (Web、メディア) をコアコンピタンスとする独自の集客手法によってモデルハウスへ送客し、展示場とのシナジーを高めて受注拡大につなげるマルチプラットフォーム戦略を推進していること、及び顧客層や販売チャネルの拡大に向けて異業種の人気ブランドとのコラボレーションを積極活用していることなどである。デジタルマーケティングを活用するメリットとしては、モデルハウス集客とのシナジーを高めるだけでなく、一般的な集客方式に比べて全体としての広告宣伝費を大幅に削減できること、エリアに依存しないため全国展開も容易になること、多数の最新の土地情報が集まりやすいことなどがある。

Lib Work | 2026年9月18日 (金)
1431 福証Q-Board市場/東証グロース市場 | <https://www.libwork.co.jp/ir/>

事業概要



出所：ホームページより掲載

デジタルマーケティングについては、戸建関連のカテゴリ別ポータルサイトとして、土地探しサイトの「e土地net」、施工例サイトの「e注文住宅net」、多種多様な住宅ブランドのカタログを電子カタログとしてまとめた「eマイホームnet」などを開設し、住宅購入希望者等に各種情報を提供することで多方面からの効率的な集客を実現している。住宅業界全体では展示場への新規来場者数が減少傾向だが、同社の2026年6月期のモデルハウス来場者数は前期比19.8%増加した。デジタルマーケティングによって効率的な集客を実現するとともに、リード獲得単価は業界平均の10,000円～30,000円に対して8,751円と高い競争優位性を実現している。ファン化マーケティング手法として2020年1月に開設したYouTubeチャンネル「Lib Work ch」は2026年6月期末時点で登録者数が16.6万人となり、短尺動画再生数は300万再生超となった。検討前段階からのファン化を促進し、集客コスト削減と指名受注につなげる。家づくりに関する専門性の高い情報を提供する専門メディアとして2022年2月に開設したオウンドメディア「リブタイムズ」は、外部のキュレーションメディアとの記事連携が4媒体（2026年8月時点、LINE NEWS、Yahoo! JAPAN、SmartNews、News Suite）となっている。また、投資家に向けたIRチャンネル「Lib Work社長の投資&株Ch」の登録者数は2026年6月期末時点で1,200人超となっている。

そのほかの特長としては、多数の集客が期待できるだけでなく見込み客の獲得効率も高い大型ショッピングセンター館内インショップ型の展示場を展開していること、同社が施工販売するすべての新築住宅を対象に無料の太陽光パネル設置を提案していることなどがある。またグループ全体の売上総利益率向上策として「住宅版SPA」を目指し、主要5工種（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）の内製化や、DX活用による施工管理業務の効率化を推進しているほか、幸の国木材工業を子会社化してグループ内の木材安定調達体制を構築している。

3DP住宅事業、Housing OS事業へ展開

4. 3DP住宅事業、Housing OS事業へ展開

(1) 3DP住宅事業

3DP住宅事業は大幅な工期短縮・コスト削減を実現し、大工をはじめとする職人の高齢化や人材不足といった建設業界が抱える主要な課題の解決に貢献する事業である。一般的な3Dプリンティング建設では材料にセメントを使用しているが、同社の3DP住宅は土を主原料として使用するため環境にやさしいほか、現地施工のため建築現場の状況に合わせた建築も可能という特長・強みがある。

同社は2022年8月に、世界有数の建築物の構造設計を手掛けたグローバル企業であるオーヴ・アラップ・アンド・パートナーズ・ジャパン・リミテッドと業務委託契約を締結し、建設用3DPを活用する住宅の開発を進めてきた。2024年1月には国内初の土を主原料とする3DPモデルハウス「Lib Earth House “model A”」の建築に成功し、同年8月に都市計画区域内における建築確認済証を取得した。

2025年7月には国内初の土を主原料とした約100m²の一般住宅用3DP住宅「Lib Earth House “model B”」が完成した。第1作の「“model A”」での実証・検証を経て強度・施工性・意匠性を高めた。特に「“model B”」の壁に関しては産業廃棄物になるセメントを一切使わず、土を主原料に天然由来の素材だけで作られたサステナブルな土壁の開発に成功し、セメントを一部使用していた「“model A”」に比べて約5倍の強度を実現した。同社が目指す、生成AIによる設計と3DPによる施工を融合した世界初の完全自動化住宅建設の実現に向けた第一歩である。

また同年7月にEV大手のTesla<TSLA>の家庭用蓄電池Powerwallの認定販売会社として登録された。3DP住宅「Lib Earth House “model B”」の販売に合わせてPowerwallを販売する。同年12月には3DP住宅「Lib Earth House “model B”」に採用している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て、特許を取得（特許第7784587号）した。

そして2026年1月より、フラッグシップモデル(100m²)のPremium Edition及びスタンダードモデル(85m²)のStandard Editionの2商品で販売を開始した。国内外からの提携を含む反響件数が累計1,500件を突破するなど大きな反響を呼んでいる。革新的な次世代住宅であり、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と考えられる。2026年7月には同社の3DP住宅事業の取り組みが世界的ニュースメディアである「Newsweek International」に掲載された。今後の展開としては自社製の3DPを使用し、全国のハウスメーカー・工務店向けに3DP住宅のフランチャイズ・ライセンス展開も進め、2040年までに3DP住宅累計着工棟数1万棟を目指す。また住宅分野にとどまらず3DP建築技術により商業施設や宿泊施設など多様な分野へ展開するほか、グローバル展開では東南アジアを中心にパートナー企業との連携も含めて同社が直接展開することを検討している。

Lib Work
1431 福証Q-Board市場/東証グロース市場

2026年9月18日 (金)
<https://www.libwork.co.jp/ir/>

事業概要

Lib Earth House “model B”

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



出所：決算説明資料より掲載

(2) Housing OS事業

My Home Robo事業は、パートナー企業の安心計画（株）と共同開発し、2022年6月に開始した全国の住宅会社・工務店向け住宅ソリューションサービスである。1ライセンスごとの月額課金（税抜6.8万円～）型サブスクリプションサービスとして、AIを活用した住宅プラン提案サービス「My Home Robo」を提供している。顧客が簡単なアンケートに回答し、AIがわずか5分で初期プランを提案する革新的ツールである。「圧倒的なデータ資産」と「営業現場の標準化」を同時に生み出し、競合優位性と経済優位性（解約率低下・安定収益拡大など）を実現する。

2026年6月期時点でMy Home Robo事業の登録プラン数は国内最大級の10,000プラン超、導入社数は149社となった。年商500億円以上の大手ビルダーの加盟や1社で複数アカウントを利用する大手ビルダーも増加傾向であり、今後は導入社数の増加とともに1社当たり複数アカウント利用を促進する方針だ。

IPライセンス事業はアダストリアと提携し、2023年5月に開始した住宅業界初の住宅IPライセンスサービスである。20代～30代の男女に人気を誇るアダストリアのスタイルエディトリアルブランド「niko and ...」がプロデュースする戸建商品「niko and ... EDIT HOUSE」のライセンス（当該商標・意匠デザイン・販促ツールの利用権）を全国の住宅会社・工務店向けに提供している。一般的な住宅FCと異なり、指定構造材の購入はなく、基本デザイン（外観・内観）や素材・設備を仕様として設定し、商品の世界観を表現するものであれば、加盟事業者が価格を自由に設定し、受注・建築できる。加盟事業者にとっては、人気ブランドとのコラボレーションによる集客力の向上や顧客層の拡大が可能になり、業績の向上につながるメリットがある。利用費は月額固定で、1棟販売ごとのロイヤリティ課金もないため、同社（同社の子会社リブサービスが当該事業を運営）の管理コスト負担も小さい。

事業概要

2026年6月期末時点でIPライセンス事業の加盟企業数は20社、完成したモデルハウスは27店舗となった。2026年6月期の当該モデルハウスとしては、2025年8月に(株)丸尾建築が兵庫県に、タクエーホームが神奈川県に、同年10月に(株)アルプスピアホームが長野県に、同年12月にねこまるホーム(株)が福岡県に、2026年5月に(株)クラシノハウスが富山県に、田中建設(株)が山口県に、ネクストイノベーション(株)が東京都に、同年6月に(株)幹建設が愛媛県に完成実績がある。また2027年6月期に入り、2026年7月に(株)ブライズが岐阜県に、同年8月に西和不動産(株)が滋賀県に完成した。今後は地方の戸建事業者の経営支援として展開するとともに、様々な企業ブランドと提携して新商品開発を推進する。

AI集客プラットフォーム事業は、リアル住宅展示場に代わりインターネット上で住宅展示場を構築・運営する事業である。全国のハウスメーカー・工務店の出店により手数料収入を得る。2027年6月期中のリリースを計画している。

Housing OS事業(My Home Robo事業、IPライセンス事業、AI集客プラットフォーム事業)は、全国の約35,000社の住宅会社・工務店向けに提供する事業であり、市場規模は大きく、また市場開拓余地も大きい。さらにサブスクリプションサービスであるため、加盟店の増加に比例して高利益率のストック収益となる。したがって今後も加盟店拡大に向けて機能・利便性を強化する方針だ。

(3) AIや暗号資産を活用した世界初の「住宅資産デジタルプラットフォーム」構築を目指す

同社は3DP住宅事業やHousing OS事業の拡大を推進するほか、将来的にはAIや暗号資産も活用して世界初の「住宅資産デジタルプラットフォーム」構築を目指す。2025年3月には、先進的な生成AI技術を有するカナダのMaket Technologies Inc.と共同で、生成AIを活用した住宅設計の自動化プロジェクトを開始した。同社が保有する膨大な住宅図面データをMaket TechnologiesのAIプラットフォームに学習させ、日本市場向けの最適な間取り自動生成システムを構築する。

同年7月には3DP住宅において、デジタル設計データをNFT(非代替性トークン)として発行することにより設計・所有の透明性と価値を革新するとともに、グローバルでの販売拡大に向けて暗号資産(ビットコイン等)による決済を可能にする方針を打ち出した。同年9月にはアステリア<3853>と業務提携し、3DP住宅の設計データ等の改ざん防止を実現するNFT基盤「住宅資産デジタルプラットフォーム」の構築に着手した。またアステリアのASTERIA Warpを活用し、3DP住宅をはじめ同社が施工する住宅の支払を暗号資産で受け付けることも計画している。

2026年5月には子会社リブサービスとともに、住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール「KASIKA」を提供するCocolive<137A>と、AI時代の住宅業界DXの推進を目的に戦略的業務提携を開始した。同社グループが有する住宅事業におけるデジタル集客・営業ノウハウと、Cocoliveが有する反響後の追客・商談管理の知見を掛け合わせ、工務店・ビルダー支援プラットフォームの拡充を推進する。

自然災害や法改正等の影響がリスク要因

5. リスク要因・収益特性と課題・対策

戸建住宅業界の一般的なリスク要因としては、経済動向・不動産市況、金利動向、木材・住設機器等の建築資材価格動向、自然災害、カーボンニュートラルや地震対策等に関する建築基準法改正や法的規制などが挙げられる。また季節要因として戸建住宅の引き渡しは第2四半期の12月と期末の6月に偏重する傾向がある。

自然災害や建築基準法改正の影響として2016年6月期に熊本地震の影響、2020年6月期にコロナ禍の影響、2023年6月期に「第3次ウッドショック」と呼ばれる木材価格高騰と調達難の影響、2026年6月期に建築基準法改正の影響（確認審査の長期化による着工・引き渡しの後倒し）を受けたが、こうした一時的要因を除けば、日本全体の住宅市場（特に持家市場）が伸び悩むなかでも、同社の業績はおおむね拡大トレンドとなっている。これは、同社のデジタルマーケティングをコアコンピタンスとする独自の集客手法の競合優位性を示すものと考えられる。

また同社は建築資材価格高騰への対応策及び売上総利益率向上策として、主要5工種の内製化やDX活用による施工管理業務効率化を推進するとともに、幸の国木材工業を子会社化してグループ内の木材安定供給体制を構築した。さらに同社が展開する営業エリアの経済動向として、半導体受託製造の世界最大手であるTaiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited (TSMC) が熊本県菊陽町に進出し、これに伴って関連企業の進出も相次いでいるため、熊本県を中心に九州圏における住宅需要が増加している。この点も同社にとって業績拡大の追い風につながると考えられる。

業績動向

2026年6月期は一過性要因で減収減益だが、売上総利益率改善

1. 2026年6月期連結業績の概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が前期比2.0%減の15,679百万円、営業利益が同36.6%減の527百万円、経常利益が同66.6%減の285百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同79.2%減の103百万円と減収減益だった。2025年4月施行の建築基準法改正（いわゆる「4号特例」の縮小）に伴い、建築確認審査から着工までの期間が長期化した影響で着工・引き渡し時期が後ろ倒しとなった。ただし契約キャンセル等は発生していない。

全社ベースの売上総利益は同1.9%増加し、売上総利益率は同1.1ポイント上昇して28.5%（うち注文住宅の粗利率は同0.2ポイント上昇して30.2%）となった。売上高が建築基準法改正という一過性要因の影響で減少し、建築資材価格も高止まりの状況が継続したが、価格適正化や原価低減効果（幸の国木材工業と連携した木材原価削減、内製化進展による外注費削減、DXによる業務効率化、タクエーホームの在庫削減など）により売上総利益率が改善した。販管費は人的投資に伴う人件費の増加、3DP住宅開発費の増加、広告宣伝費の増加などにより同10.9%増加し、販管費比率は同3.0ポイント上昇して25.2%となった。この結果、営業利益率は同1.8ポイント低下して3.4%となった。また営業外費用で暗号資産評価損225百万円を計上、特別損失で一部店舗の早期撤退に伴って減損損失47百万円を計上した。

前回予想（2025年11月12日付の修正値、売上高15,000百万円、営業利益500百万円、経常利益520百万円、親会社株主に帰属する当期純利益190百万円）との比較では、売上高と営業利益は前回予想を上回ったが、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は一過性要因の暗号資産評価損計上などにより前回予想を下回った。

2026年6月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		前回予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	16,004	-	15,679	-	-325	-2.0%	15,000	679	104.5%
売上総利益	4,390	27.4%	4,473	28.5%	82	1.9%	-	-	-
販管費	3,557	22.2%	3,945	25.2%	387	10.9%	-	-	-
営業利益	833	5.2%	527	3.4%	-305	-36.6%	500	27	105.6%
経常利益	854	5.3%	285	1.8%	-569	-66.6%	520	-234	54.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	494	3.1%	103	0.7%	-391	-79.2%	190	-86	54.3%

注：前回予想は2025年11月12日付の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の健全性を維持

2. 財務の状況

財務面で見ると2026年6月期末の資産合計は前期末比1,970百万円増加して13,494百万円となった。主に現金及び預金が同478百万円減少した一方で、販売用不動産が同970百万円増加、仕掛販売用不動産が同1,099百万円増加したほか、暗号資産（ビットコイン）274百万円を計上した。負債合計は同2,005百万円増加して8,814百万円となった。有利子負債残高（長短借入金と社債の合計）が同2,026百万円増加して5,832百万円となった。純資産合計は同34百万円減少して4,679百万円となった。主に利益剰余金が同47百万円減少した。この結果、自己資本比率は同6.2ポイント低下して34.7%となった。中長期的には有利子負債の削減や自己資本比率の向上が課題となるものの、現時点で特に懸念材料は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では判断している。

なお同社は財務戦略の一環として、資産ポートフォリオの多様化と中長期的な価値保全を目的に、2025年8月に暗号資産（ビットコイン）の継続的取得及び中長期保有方針を決定し、SBIホールディングス<8473>の連結子会社で暗号資産交換業を営むSBI VC トレード（株）とビットコイン取引・保管・運用で連携を開始した。そして同年9月末に約5億円のビットコイン取得を完了（保有残高は四半期ごとに時価評価を実施）した。今後は3DP住宅のNFT化事業との連動、3DP住宅のビットコイン決済対応によるグローバル取引拡大を含む「デジタル資産戦略」を推進する。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

項目	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
資産合計	7,620	8,855	11,741	11,523	13,494	1,970
（流動資産）	6,444	7,445	9,744	9,304	11,154	1,850
（固定資産）	1,175	1,409	1,996	2,219	2,339	120
負債合計	4,220	5,540	7,170	6,808	8,814	2,005
（流動負債）	3,413	4,856	5,178	4,866	7,182	2,316
（固定負債）	806	683	1,992	1,942	1,631	-310
純資産合計	3,400	3,315	4,570	4,714	4,679	-34
（株主資本）	3,400	3,315	4,570	4,714	4,679	-34
自己資本比率（%）	44.6%	37.4%	38.9%	40.9%	34.7%	-6.2pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	138	-1,559	1,102	1,384	-1,421
投資活動によるキャッシュ・フロー	-281	-334	-923	-496	-906
財務活動によるキャッシュ・フロー	-887	903	2,290	-856	1,874
現金及び現金同等物の期末残高	2,293	1,303	3,778	3,809	3,355

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年6月期は前期の一過性要因が一巡して増収増益予想

● 2027年6月期連結業績予想の概要

2027年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比3.3%増の16,200百万円、営業利益が同9.9%増の580百万円、経常利益が同78.8%増の510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同171.6%増の280百万円としている。増収増益で、売上高は過去最高、各利益はV字回復を見込んでいる。戸建住宅事業で前期の一過性要因（建築基準法改正、暗号資産評価損）の影響が一巡し、期ズレ案件の引き渡しが進捗する。また3DP住宅事業、My Home Robo事業、IPライセンス事業も収益貢献する見込みだ。

なお2026年7月28日に発生した令和8年熊本地震による業績への影響については現在精査中である。同社グループ社員について人的被害は確認されていない。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ないため被害状況が未確認である。当面は顧客・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、顧客の被害状況の確認と可及的速やかな修繕対応を推進するとともに、自治体・関係機関・協力会社と連携して復旧・復興に貢献する。このため一定期間、施工体制や工期に影響が生じる可能性がある。

半期別には、上期が売上高7,000百万円、営業利益100百万円、経常利益60百万円、親会社株主に帰属する当期純利益30百万円、下期が売上高9,200百万円、営業利益480百万円、経常利益450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円の計画としている。季節要因により下期偏重となるほか、上期は令和8年熊本地震による被災地の復興に注力するため保守的な計画としている。

2027年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期				上期 予想	下期 予想
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率		
売上高	15,679	-	16,200	-	520	3.3%	7,000	9,200
営業利益	527	3.4%	580	3.6%	52	9.9%	100	480
経常利益	285	1.8%	510	3.1%	224	78.8%	60	450
親会社株主に帰属する 当期純利益	103	0.7%	280	1.7%	176	171.6%	30	250

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」を目指す

1. 新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」

同社は2026年8月に新中期経営計画「Lib Earth Shot 2029」(2027年6月期～2029年6月期)を策定した。住宅事業(住宅の需要創出・設計・販売・建設・居住・再流通など)をテクノロジーとデータによって統合する「HOUSE TECH PLATFORM COMPANY」への進化を目指す。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、3DP、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 OS」の構築を目指す。これにより、同社が直接建築・販売する住宅事業からだけでなく、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6つの企業価値(住宅会社、SaaS企業、プラットフォーム企業、AI企業、ロボティクス企業、及び知的財産企業としての価値)を併せ持つ企業へと進化し、「HOUSING OPERATING SYSTEM COMPANY」として認識される企業を目指す。

基本方針は、1) 高収益体質への転換、2) ROA・キャッシュ・フロー重視経営、3) AI活用による生産性向上、4) プライム市場変更基準要件(時価総額500億円以上)への適合としている。1) 高収益体質への転換では、建設・不動産業からHousing OS企業へ転換し、定量目標として2029年6月期にROE20%以上、営業利益率10%以上を目指す。2) ROA・キャッシュ・フロー重視経営では、資本効率とキャッシュ創出力を高め、定量目標として2029年6月期にROA15%、営業キャッシュ・フロー・マージン15%以上を目指す。3) AI活用による生産性向上では、設計・営業・施工プロセスをAIで再構築することにより、定量目標は労働生産性を2026年6月期を100として2029年6月期に200以上を目指す。4) プライム市場変更基準要件の適合では、2029年6月期を直前期としてプライム市場変更を目指す。また、その他の定量目標として、2029年6月期のストック利益比率25%以上、海外売上高比率3%、戸建粗利率35%、販管費比率20%以下を掲げた。

3ヶ年のロードマップは、2027年6月期をFOUNDATION(利益を生み出す土台づくり)、2028年6月期をSCALE(成功モデルの拡大)、2029年6月期をMONETIZE(Housing OS企業としての収益確立)と位置付けた。FOUNDATIONでは、3DP建設事業の量産化準備、Housing OS事業の基盤整備、住宅事業の高収益モデル確立など、技術・商品・オペレーションの標準化によって拡大可能な事業基盤を完成させ、利益を生み出す土台をつくる。SCALEでは、3DP建設事業の国内FC・海外展開、Housing OS事業の本格拡大、住宅事業高収益モデルの横展開など、FC・データ連携・全拠点展開により再現性のある成長へ移行し、成功モデルを一気に拡大する。MONETIZEでは、3DP住宅事業のグローバル展開、Housing OS事業の第2の収益柱化、住宅事業の高収益キャッシュ創出事業化などにより、Housing OS企業としての収益確立を目指す。

また3DP住宅事業やHousing OS事業(My Home Robo事業、IPライセンス事業、AI集客プラットフォーム事業)の主要KPI(2029年6月期の計画)として、3DP住宅事業では3DP建設直営売上で国内2,000百万円、海外720百万円、3DPロイヤリティ収入50百万円、3DP住宅総コスト(m²単価)40%削減などを目指す。My Home Robo事業では導入社数600社、営業利益200百万円、IPライセンス事業では加盟店舗数100社、営業利益200百万円、AI集客プラットフォーム事業では出店数60社、営業利益150百万円を目指す。

成長戦略

中期経営計画の定量目標と主要KPI

(単位：百万円)

定量目標	26/6期 実績	27/6期 計画	28/6期 計画	29/6期 計画
ROA	2.3%	3.8%	9.5%	15.0%
ROE	2.2%	5.9%	13.1%	20.0%
営業利益率	3.4%	3.6%	7.0%	10.0%以上
労働生産性	100	135	160	200以上
営業CFマージン	-	プラス	10.0%	15.0%以上
ストック利益比率	12.9%	15.0%	20.0%	25.0%以上
海外売上高比率	-	-	1.0%	3.0%
戸建粗利率	30%	31%	33%	35%
販管費売上比率	25.1%	24%	22%	20%以下

主要KPI	26/6期 実績	27/6期 計画	28/6期 計画	29/6期 計画
3DP住宅事業				
3DP建設直営売上(国内)	-	50	800	2,000
3DP建設直営売上(海外)	-	-	200	720
3DP販売・リース売上	-	-	100	500
3DP加盟金	-	-	20	50
3DP材料・データ作成料	-	-	50 (20棟)	250 (100棟)
3DPロイヤリティ収入	-	-	10	50
3DP住宅総コスト (m ² 単価)	-	20%削減	30%削減	40%削減
Housing OS事業				
My Home Robo 導入社数	149社	250社	400社	600社
My Home Robo 営業利益	23.5	50	120	200
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	45	60	100	200
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	-	20	60	150

注1：労働生産性は年間引き渡し棟数を戸建住宅事業に関わる人員で除した数値。26/6期を100とした場合の計画値

注2：ストック利益は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

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

2. 事業別ロードマップ

住宅事業は、FOUNDATIONで高収益モデル確立に向けて営業の可視化・標準化（トークスクリプト・AIフィードバック）で受注率向上を目指すほか、リード～受注までのリードタイム短縮、住宅版SPAによる粗利率向上、不採算店舗・商品・広告の見直し、土地・完成在庫の回転期間短縮を推進する。SCALEでは高収益モデルの横展開として、高収益パッケージモデルの全拠点展開、販管費の削減、新エリア拡大から既存エリアでのシェア拡大戦略への転換、AIによる営業・設計・積算・施工プロセスの標準化を推進する。MONETIZEでは住宅事業を高収益キャッシュ創出事業とするため、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などによって在庫回転率と資本効率を業界トップ水準へ高めるとともに、直営住宅事業をHousing OS事業の実証フィールドとして活用する。

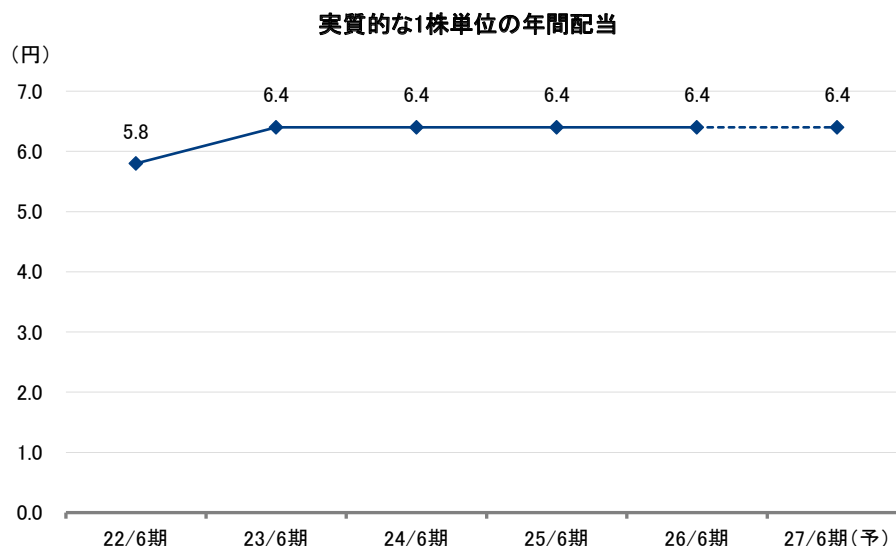
3DP住宅事業は、FOUNDATIONを3DP量産化準備段階の期間と位置付けて、建設用3DPの自社開発、材料配合・施工品質の標準化、国内FC・施工パートナーの選定、収益モデルの設計、東南アジア（インドネシア、マレーシア）でのパートナー選定・実証・モデルハウス建設、Physical AI開発パートナー選定、FC事業マニュアル策定を推進する。SCALEでは事業の本格展開に向けて、国内FC・施工パートナー募集開始、地域別の材料供給・施工体制構築、Physical AIによる施工実証、海外での建設開始を推進する。MONETIZEではグローバル展開に向けて、国内外のFCパートナー網の確立、材料・プリンター・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の確立、世界展開可能な3DP標準施工モデルの確立を推進する。

Housing OS事業は、FOUNDATIONを事業基盤整備の期間と位置付けて、My Home Robo事業を再設計して住宅建築AIソリューションへ進化させるほか、IPライセンス事業におけるリフォーム・リノベーション商品の開発、AI集客ポータルローンチを推進する。またカナダのMaket Technologiesとの設計自動化実証実験フェーズ2の完了を目指す。SCALEでは事業の本格拡大に向けて、新My Home Robo事業の全国販売体制確立、IPライセンス事業の商品拡充、AI集客ポータル本格稼働、導入企業間で使える住宅データ基盤の構築やビッグデータ活用を推進する。MONETIZEではHousing OS事業を第2の収益柱に成長させるべく、集客・営業支援・設計・見積をAIによって統合するほか、カスタマーサクセス注力によるチャーンレート低減、AI集客ポータル事業の収益拡大を推進する。

株主還元は配当性向25%～30%目安（四半期配当）、株主優待制度は変更

3. 株主還元策

同社は配当政策について成長と還元のバランスを重視し、配当性向25%～30%を目安として年間配当額を決定する方針としている。また投資家に長期保有してほしいという思いから、2019年6月期より四半期配当を実施している。この基本方針に基づいて、2026年6月期の配当は前期と同額の6.4円（第1四半期末1.6円、第2四半期末1.6円、第3四半期末1.6円、第4四半期末1.6円）とした。配当性向は144.4%である。また2027年6月期の配当予想は前期と同額の6.4円（第1四半期末1.6円、第2四半期末1.6円、第3四半期末1.6円、第4四半期末1.6円）としている。予想配当性向は53.2%である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

株主優待制度については2026年2月12日付で変更を発表した。抽選による「暗号資産（ビットコイン）」の進呈は2026年6月期をもって終了し、2027年6月期より新設する年1回優待として、毎年6月末日現在の1,000株以上保有株主を対象に保有株式数に応じて「3Dプリンター住宅割引券」を進呈する。また継続する現行の株主優待として、各四半期末日現在の1,000株以上保有株主を対象に保有株式数に応じて「優待ポイント」を進呈（同一株主番号で連続5回以上記載された株主には1.1倍の「優待ポイント」）するほか、毎年6月末日現在の100株以上保有株主を対象に「クオカード1,000円分」及び1,000株以上保有株主を対象に保有株式数に応じて「クオカード1,000円分＋投資用アパート割引券」を進呈（新設の「3Dプリンター住宅割引券」と併せて進呈）する。これにより、たとえば5,000株を1年保有した場合、年間合計還元額（配当と株主優待制度の合計）は173,000円相当（税引前）となる。

株主優待制度の変更

新設する優待内容

保有株式数	優待内容
1,000株～4,999株	3Dプリンター住宅1%割引券
5,000株～9,999株	3Dプリンター住宅2%割引券
10,000株以上	3Dプリンター住宅3%割引券

注：毎年6月末日現在の株主名簿に記載された株主に進呈

継続する現行の優待内容 (1)

保有株式数	優待内容
1,000株～1,999株	優待ポイント (5,000ポイント)
2,000株～4,999株	優待ポイント (12,000ポイント)
5,000株以上	優待ポイント (35,000ポイント)

注1：各四半期末日現在の株主名簿に記載された株主に進呈

注2：毎年9月末日、12月末日、3月末日、6月末日現在の株主名簿に同一株主番号で連続5回以上記載された株主には1.1倍の優待ポイントを進呈

継続する現行の優待内容 (2)

保有株式数	優待内容
100株～999株	クオカード1,000円分
1,000株～4,999株	クオカード1,000円分＋投資用アパート1%割引券
5,000株～9,999株	クオカード1,000円分＋投資用アパート2%割引券
10,000株以上	クオカード1,000円分＋投資用アパート3%割引券

注：毎年6月末日現在の株主名簿に記載された株主に進呈

出所：会社リリースよりフィスコ作成

サステナブルな住まいづくりを推進

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については2021年3月にSDGs宣言を行い、サステナブルな住まいづくりを通じて豊かな暮らしと幸せの実現、地球環境への配慮に貢献する方針を打ち出した。2022年9月には自社事業活動で排出するCO₂排出量を2030年までに実質ゼロとするカーボンニュートラル宣言、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同及びTCFDコンソーシアムへの参画を発表、同年10月にはGX（グリーントランスフォーメーション）リーグ基本構想への賛同を表明、同年12月には木造戸建モデル住宅について業界初となるCFP（カーボンフットプリント）宣言登録を発表、2023年5月にはパリ協定の目標達成を目指したSBT（Science Based Targets）の認定を取得した。なお同社は請負契約の顧客に対して無料の太陽光パネル設置を提案しており、2025年6月期の太陽光パネル設置率は66.1%だった。また、帝人との戦略的パートナー契約で「LIVELY WOOD」を使用した木造住宅や、同社が開発した3DP住宅は、サーキュラーエコノミーにつながる事業となる。

さらに人的資本経営の一環として同社は、従業員持株会＋取引先持株会に加え、ESOP（Employee Stock Ownership Plan）制度を導入し、全従業員がオーナー的思考で行動する全員経営の仕組みを構築している。こうした取り組みも奏功し、「マイナビ・日経2024年卒大学生就職企業人気ランキング」において、同社は九州・沖縄エリア総合19位、九州・沖縄エリア住宅・不動産業界1位を獲得するなど、高い人材採用力も持っている。

中長期成長ポテンシャルに注目

5. 弊社の視点

同社は戸建住宅メーカーとしては中堅規模の位置付けであり、この点で見れば投資対象としての投資家の関心は低いと考えられる。しかし同社が目指しているのは、安定した住宅事業基盤を持ちながら、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事業へ転換し、全国の住宅会社へ提供することである。具体的には住宅事業がキャッシュ・フローを支え、ストック型のHousing OS事業が利益率と安定収益を高め、さらに3DP住宅事業＋Physical AIが企業価値の上限を大きく押し上げることを目指している。当面は住宅関連業界を取り巻く事業環境が厳しく、新規ビジネスの収益寄与本格化にも時間を要するが、こうした成長シナリオに視点を移せば同社の中長期成長ポテンシャルが見えてくるだろうと弊社では注目している。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp