

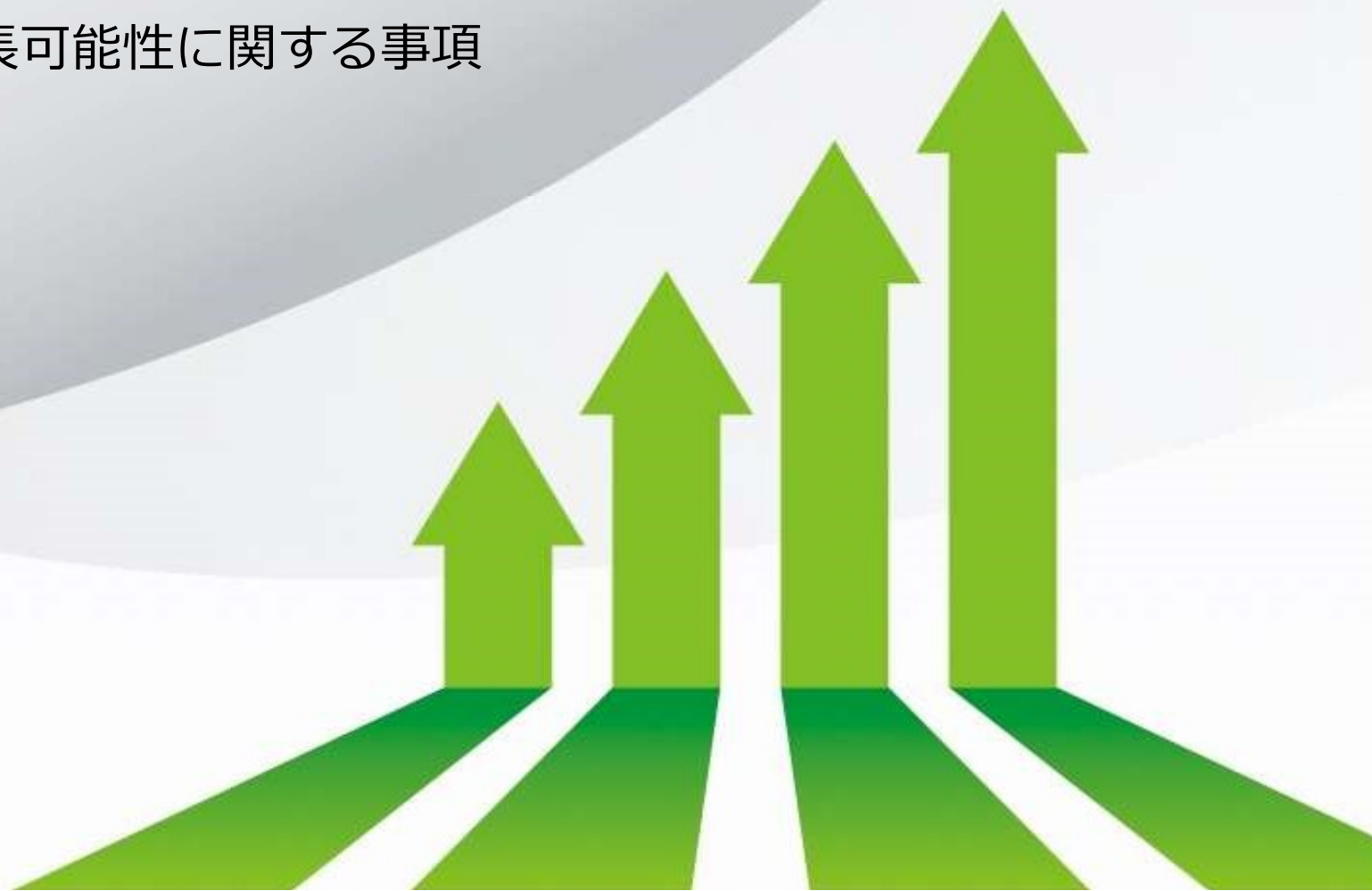


LOGOS
HOLDINGS

株式会社ロゴスホールディングス

事業計画 及び 成長可能性に関する事項

2024年6月28日



PHILOSOPHY

日本の家づくりをつくる。

全国各地に、新しいつながりと価値観を。

2003年の株式会社ロゴスホーム創業以来、わたしたちが追求してきたのは、
厳しい自然にも負けない高品質な家を、手の届く適正価格でお届けすること。

北海道の地で、幸せな家族を増やしてきたという自負があります。

そして、全国的に、暮らしや働き方、家に対する考え方も変わっていく中で、
家づくりについて、新しい価値観で、ビジョンを描くことが必要です。

地域に根付いたブランドや、優れた技術の継承についても、

考えなくてはなりません。

住む人はもちろん、建てる人も、幸せになる家づくりを。

そのために重要なのは、思いを共有できる、全国各地のビルダーとのつながり。

私たちが手を取り合えば、日本の家づくりの新常識が生まれるはずです。

いつの時代も、家には幸せがある。私たちは、そう信じています。

- 1. 会社概要**
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. ESG
6. リスク情報



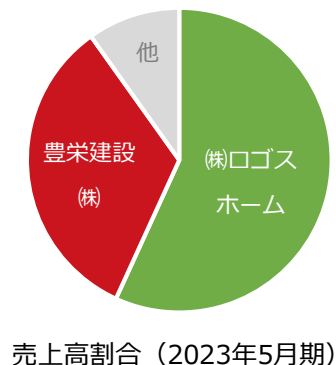
会社概要・グループ構成



会社名	株式会社ロゴスホールディングス
英訳名	LOGOS HOLDINGS INC.
代表者	代表取締役社長 池田 雄一
本店所在地	北海道帯広市東三条南十三丁目2番地1
設立	2020年7月9日
事業内容	デジタルマーケティング集客およびDXによる効率的なオペレーションを活用した注文住宅事業
従業員数	84名 ※グループ全体493名 (2024年4月30日時点)
資本金	39,005,000円 (2024年3月6日時点)
決算期	5月



※全て連結子会社、
 () は議決権所有割合。
 《 》 は間接所有割合で内数



[北海道・東北・北関東]

いい家を住み継ごう

LOGOS HOME

株式会社 ロゴスホーム

注文住宅
分譲住宅
宅地販売

(100.0) 株式会社ロゴスホーム

[札幌・苫小牧]

いい家を住み継ごう

Hei 豊栄建設 株式会社

注文住宅
分譲住宅
宅地販売

(100.0) 豊栄建設株式会社

[栃木]

GALLERY HOUSE

GALLERY HOUSE

注文住宅
分譲住宅
宅地販売
リノベーション

(100.0) 株式会社GALLERY HOUSE

※1

ROOTLINK

工務店支援コンサル
(DXコンサル等)

(100.0) 株式会社ROOT LINK

※2

LOGOS

CREATIVE OFFICE PHILS INC.

CADオペレーション

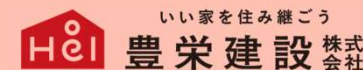
《99.9》 Logos Creative Office Philippines, Inc.

※1 工務店支援コンサルでは、主に営業支援ソフトの導入・運用支援ならびにCAD (図面・パース作成) サービスを提供
 ※2 フィリピンにて、CADによる図面・パースの作成業務 (CADオペレーション) を提供



いい家に住み継ごう

- 2003/06 住宅販売を目的として北海道帯広市に(株)ロゴスホームを設立
- 2006/09 住宅展示を行うショールームの運営を目的として、北海道帯広市に(株)アネシスを設立
- 2008/09 リフォーム事業を目的として北海道河東郡に(株)満室計画HA・I・RUを設立
- 2009/04 (株)満室計画HA・I・RUを(株)ロゴスファクトリーに商号変更
- 2013/04 (株)アネシスを(株)ハウジングカフェに商号変更
- 2014/05 組織再編を目的として、(株)ハウジングカフェと(株)ロゴスファクトリーを吸収合併
- 2015/02 建築設計図面代行業を目的として、フィリピンにLogos Creative Office Philippines, Incを設立
- 2016/09 オフショア事業を目的として北海道河東郡に(株)PLAPRO (現 (株)ROOT LINK) を設立
- 2019/06 組織再編を目的として、エンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合が(旧) (株)ロゴスホールディングスを設立し、(株)ロゴスホームの株式を100%取得



いい家に住み継ごう

- 1989/05 住宅販売を目的として北海道札幌市に豊栄建設(株)を設立
- 2011/05 (株)アイフルホームとのフランチャイズ展開を目的として北海道札幌市に(株)アリビオを設立
- 2012/01 リフォーム事業の開始を目的として(株)リミックスの株式を100%取得
リクシルスーパーシェル工法建物の専売を目的として(株)クリオスの株式を100%取得
防腐処理施工を目的として(株)豊栄ケミカルの株式を100%取得
- 2012/08 美容室経営を目的として(株)センチックの株式を100%取得
- 2012/10 組織再編を目的として(株)クリオス、(株)豊栄ケミカル、(株)センチックを吸収合併
- 2012/12 建物賃貸管理、不動産売買を目的として(株)ランドビジョンの株式を100%取得
- 2015/01 組織再編を目的として(株)リミックスを吸収合併
- 2016/01 組織再編を目的とし(株)アリビオ、(株)ランドビジョンを吸収合併
- 2017/01 (株)ワールドホールディングスが豊栄建設(株)の株式を100%取得
- 2018/05 組織再編を目的として(株)豊栄ホーム(アイフルホーム住宅フランチャイズ事業)を設立
- 2020/03 エンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合が(株)ワールドホールディングスから豊栄建設(株)の株式を100%取得
- 2020/12 組織再編を目的として豊栄ホーム(株)を吸収合併

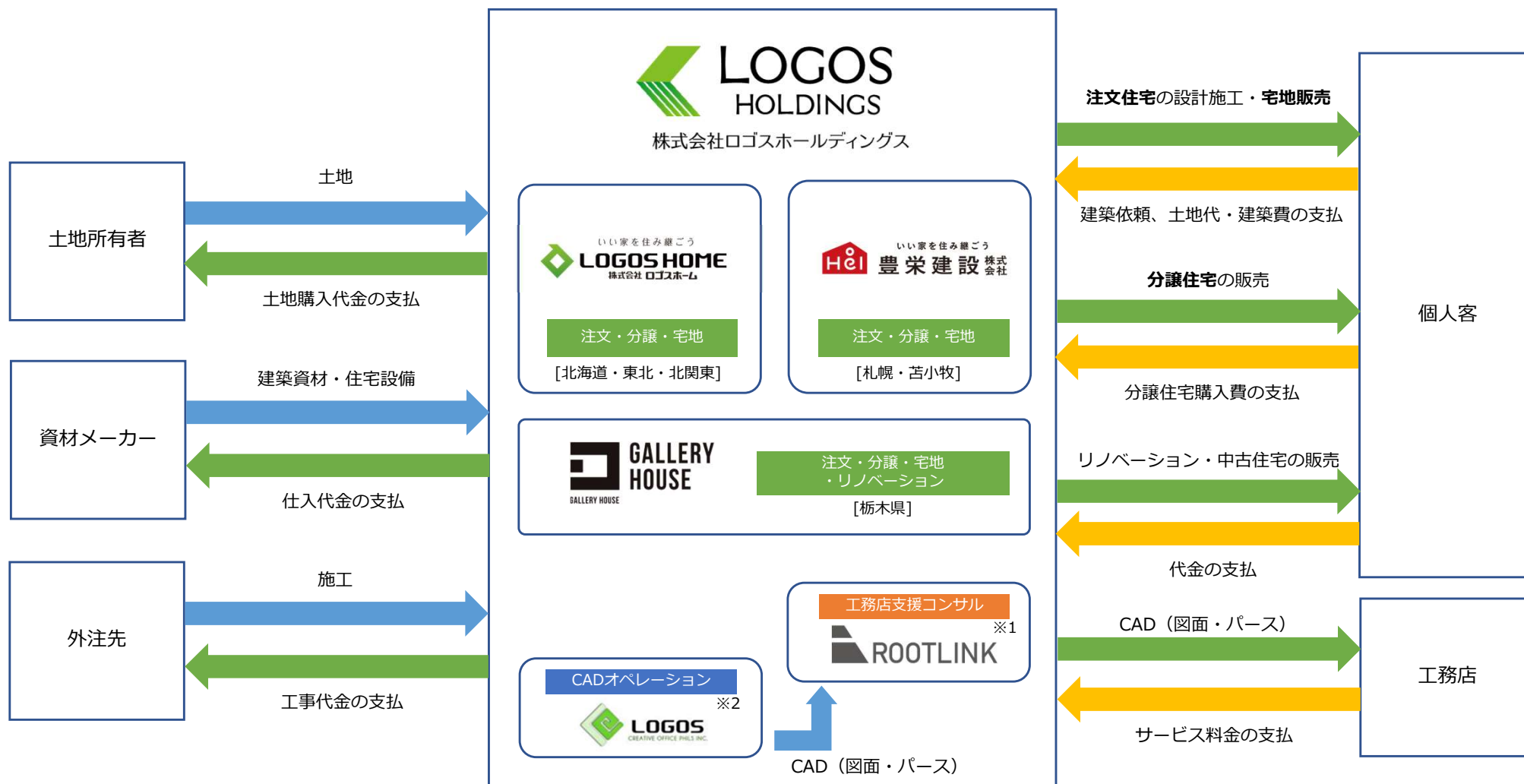


株式会社ロゴスホールディングス

- 2020/07 豊栄建設(株)が組織再編を目的とし、豊栄ホールディングス(株) (現 当社) を設立
- 2021/01 豊栄ホールディングス(株)が、旧「(株)ロゴスホールディングス」を吸収合併し新「(株)ロゴスホールディングス」に商号変更
- 2022/05 栃木県の注文住宅会社である(株)GALLERY HOUSEの株式を100%取得
(株)ロゴスホームから(株)ROOT LINKの株式を100%取得



事業系統図



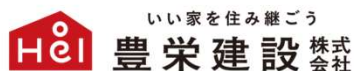
住宅・不動産に関連する事業を北海道・東北・北関東エリアにて展開

※1 工務店支援コンサルでは、主に営業支援ソフトの導入・運用支援ならびにCAD (図面・パース作成) サービスを提供
 ※2 フィリピンにて、CADによる図面・パースの作成業務 (CADオペレーション) を提供



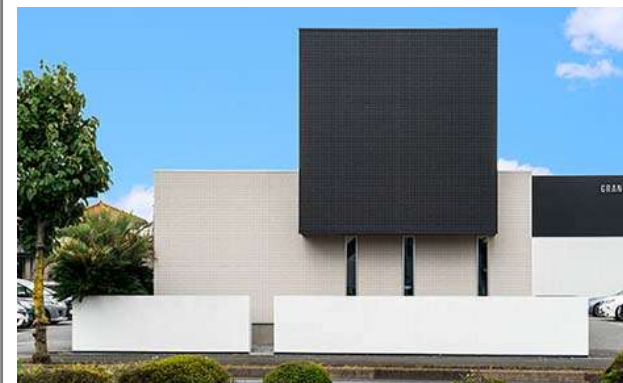
- 本社所在地 北海道帯広市
- 主な販売地域 北海道・東北・北関東
- 単独店舗数^{※1} ロゴスホーム：19店舗
ハウジングカフェ：5店舗
- 主な商品 FORTAGE
ECOXIA
e-Hikaria
- 事業の特徴

北海道・東北・北関東に出店している「ロゴスホーム」と北海道内でのみ出店している「ハウジングカフェ」の2ブランドを展開。高い省エネ性能・適正価格にこだわり、北海道品質^{※2}で、どの地域でも快適に過ごせる家を提供。



- 本社所在地 北海道札幌市
- 主な販売地域 北海道（札幌・苫小牧）
- 単独店舗数^{※1} 2店舗
- 主な商品 チャレンジ999
- 事業の特徴

札幌市に本社を構え、注文住宅を主軸に建売住宅と宅地販売等の事業を札幌市と苫小牧市に展開している。価格・品質・サポートにこだわった家を提供。



- 本社所在地 栃木県宇都宮市
- 主な販売地域 栃木県
- 単独店舗数 2店舗
- 主な商品 栃木建築社
VINJOY
ノマリス
- 事業の特徴

栃木県を商圏として、注文住宅及び建売住宅の販売する「栃木建築社」、中古住宅のリノベーション事業を行う「VINJOY」、障がい者グループホームの建設を請負う「ノマリス」のブランドで展開。

各事業会社がそれぞれ特徴的な商品を持ち、各地で事業を展開

※1) 単独店舗の外に、(株)ロゴスホームと豊栄建設(株)で運営する「北海道クラシウム」が1店舗あります。

※2) 「北海道品質」は、北海道の激しい寒暖差・地震・強風等の様々な環境に耐えうる住宅が必要であるため、激しい寒暖差・地震・強風にも強い住宅という意味合いで定義しています。



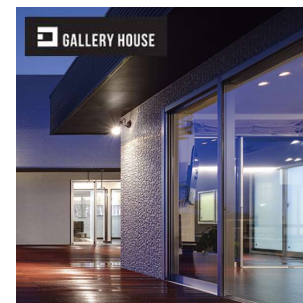
注文住宅・分譲住宅・宅地販売



提案力と技術力による完全自由設計。標準モデルのDUO、性能とコスパのTRES、快適性とエコ性能をグレードアップしたTESSERAの3プランを展開



価格・品質・サポートを重視し、建物価格+付帯工事+オプションで構成する分かりやすい料金設定の注文住宅



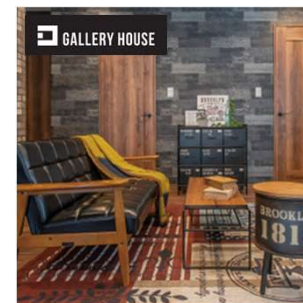
デザイン性を重視した完全自由設計の注文住宅。栃木県に適した住宅性能に加えて、建物と「愉しむ暮らし」をデザイン



太陽光パネル×デザイン住宅がコンセプト。予算や家族の人数に合わせて坪数や間取りなど、300プラン以上から選べる



ソーラーパネルを標準仕様とするZEH※対応型の省エネ企画住宅。光熱費の削減、内装デザインの自由度、合理的な価格が特徴



「中古住宅×デザイン×品質保証」をコンセプトにしたデザインリノベーション

その他（グループホーム・工務店支援・オフショア）



障がい者グループホーム建設

障がい者向けの共同生活援助（グループホーム）とは、障害のある人が一軒家やアパートなどに定員10人以下で共同生活をする形態。「世話人」や「支援員」と呼ばれる職員が利用者の食事の用意やお風呂、トイレなど介助といった日常生活上の援助を提供する。



工務店支援
(DXコンサル等)

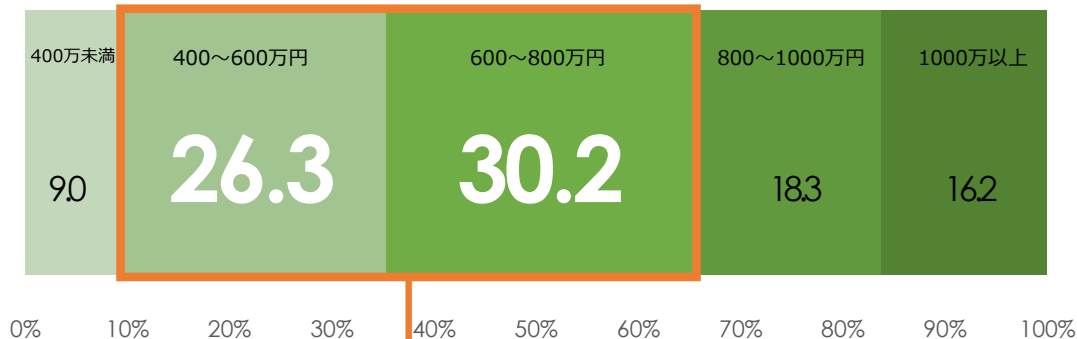


CADオペレーション
(フィリピン)

様々な顧客ニーズに対応できる多様な商品ラインナップ

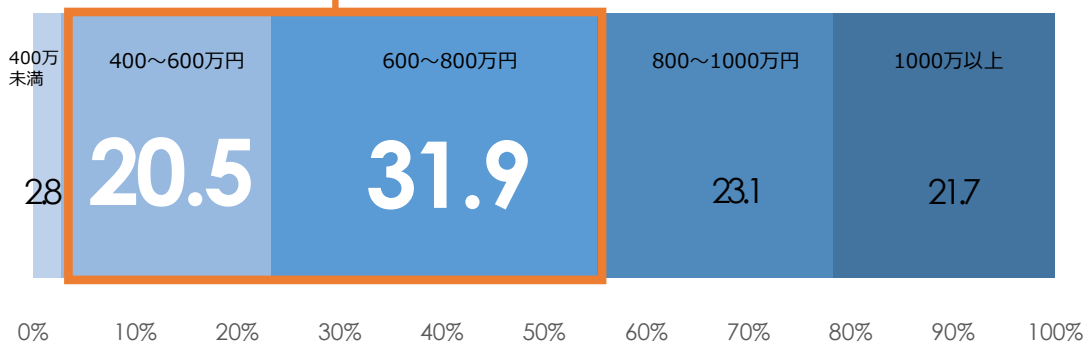
※ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）は、家庭で使用するエネルギーと、太陽光発電などで創るエネルギーをバランスして、1年間で消費するエネルギーの量を実質的にゼロ以下にする家のことを指す。

注文住宅購入者の世帯年収割合



ボリュームゾーン = 当社のターゲット層

分譲住宅購入者の世帯年収割合



多様な要望に対応できるブランド展開

企画

ECOXIA

Hikaria

VINJOY
(中古)

高価格

栃木建築社

FORTAGE

CHALLENGE 999 Free Plan

自由設計

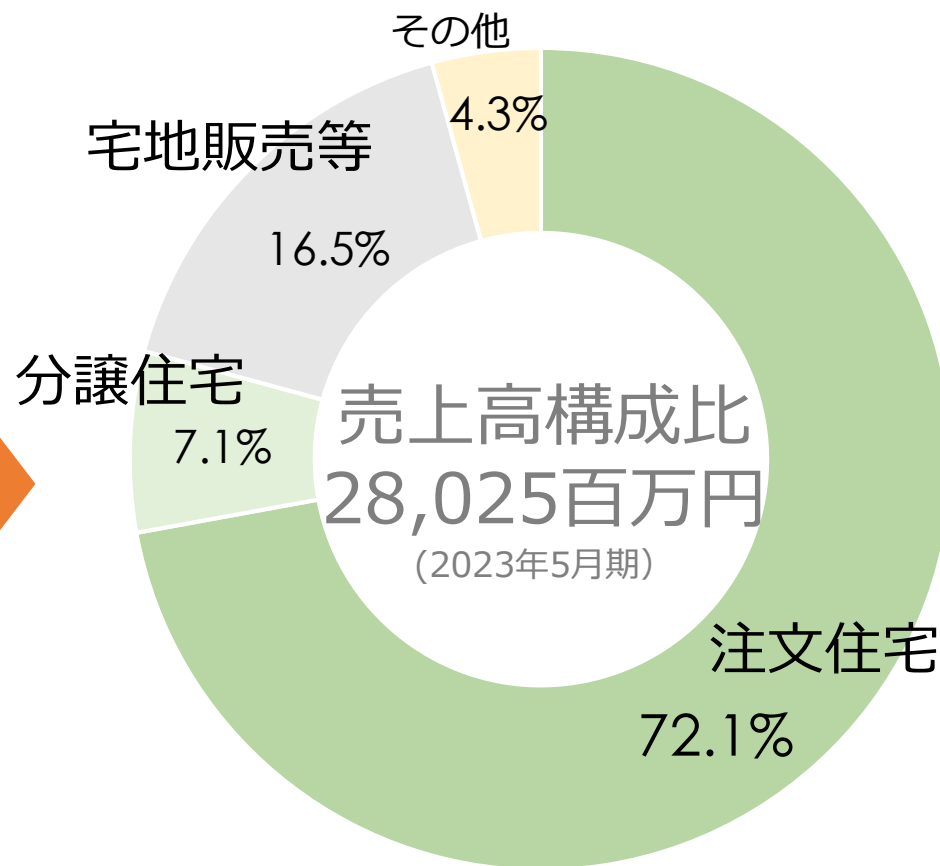
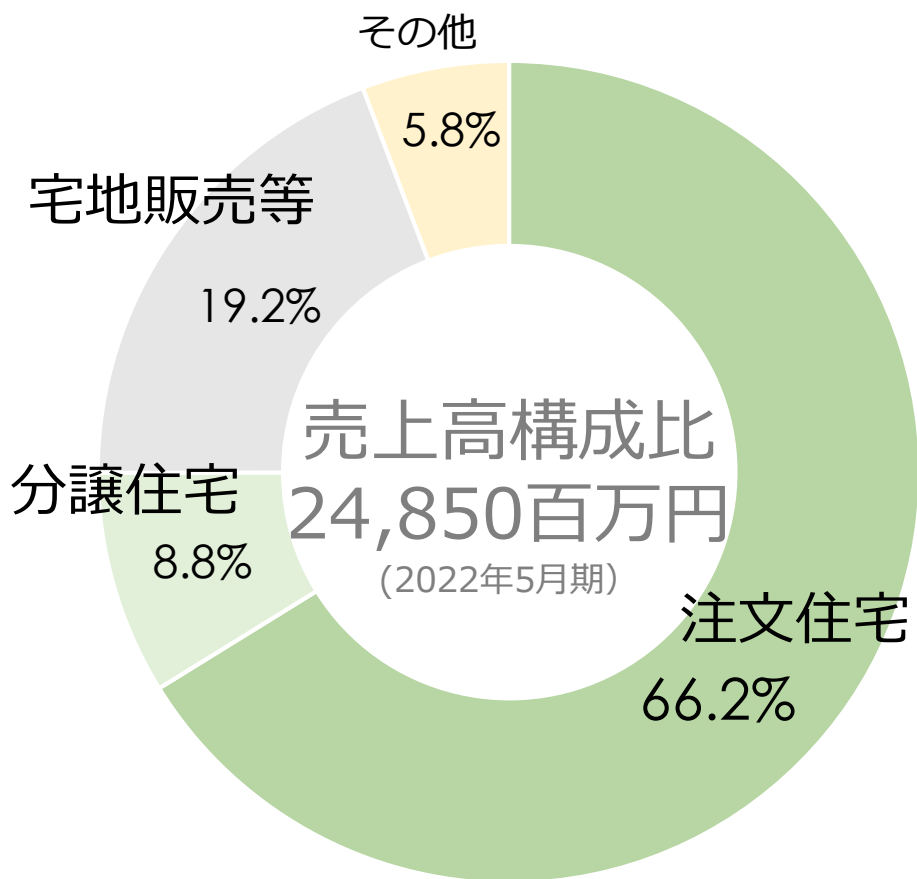
意匠・性能と価格のバランスが良い住宅を提供。グループ内に複数のブランドを持つことで、施主の多様な要望に最適な提案ができる

低価格

※上図において「企画」とは、施主が決められた間取り・仕様等から選ぶ形式のためコストが抑えられる商品。「自由設計」は、施主の要望に応じて自由度の高い設計をするもの。

ターゲット層に合わせて、北海道の厳しい環境に耐えうる住宅を手が届きやすい価格帯で提供

出所：国土交通省「住宅市場動向調査報告書（2022年度）」一次取得者の世帯年収別の割合



注文住宅の単価アップにより、売上高構成比に占める注文住宅の割合が増加

※2021年に始まったウッドショック後、木材だけでなく多数の住設建材の値上げが発生しました。現在も住宅を建てるコストは増加傾向にあります。当社グループでは、原価上昇を見越して段階的に値上げを行っています。

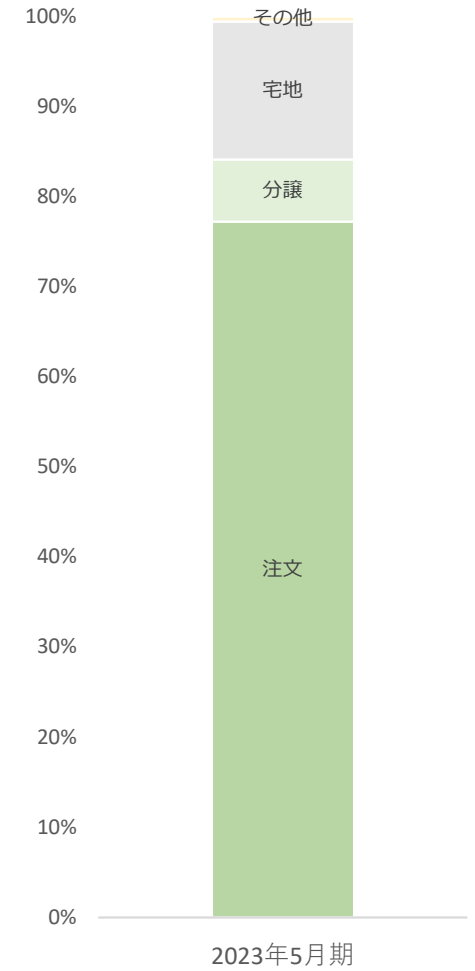
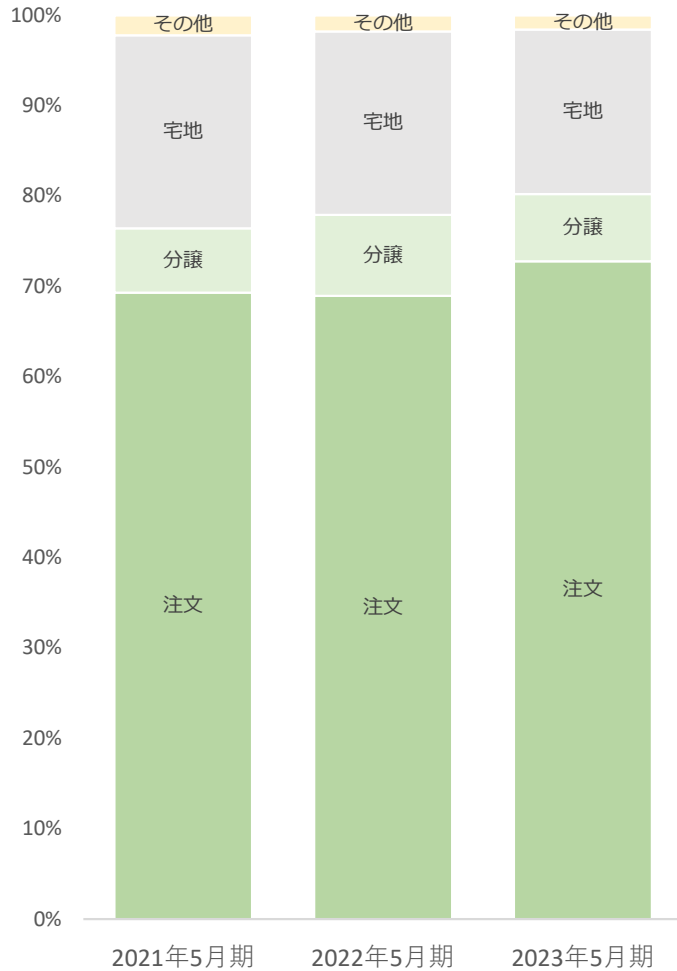


事業の収益構造（地域別）

北海道

東北

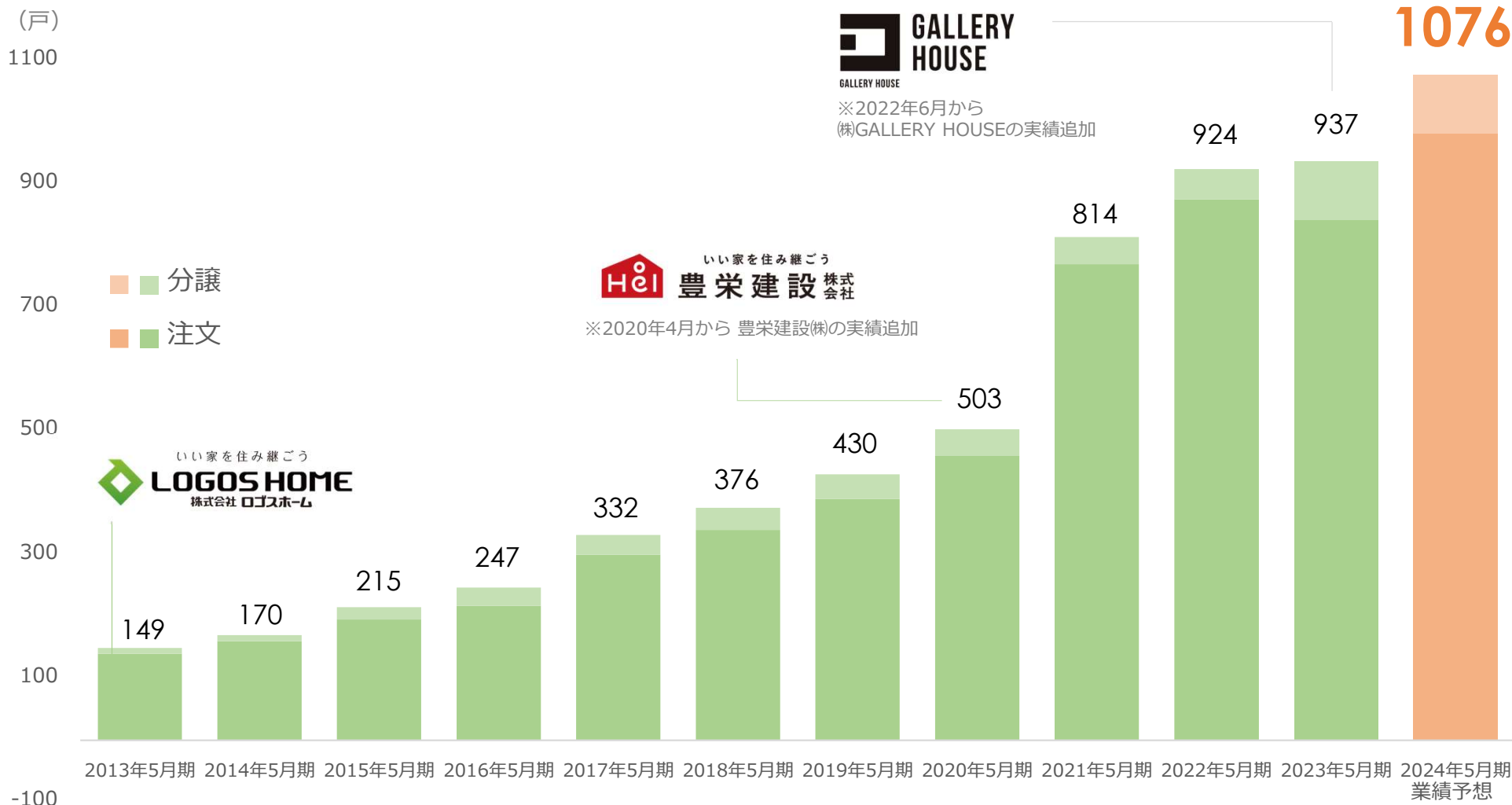
栃木



地域により若干のバラツキはあるが、注文住宅が収益の柱となっている

引渡棟数推移

当社グループでは「引渡棟数」「営業利益」「当期純利益」をKPI(Key Performance Indicator)と設定して、経営状況を管理

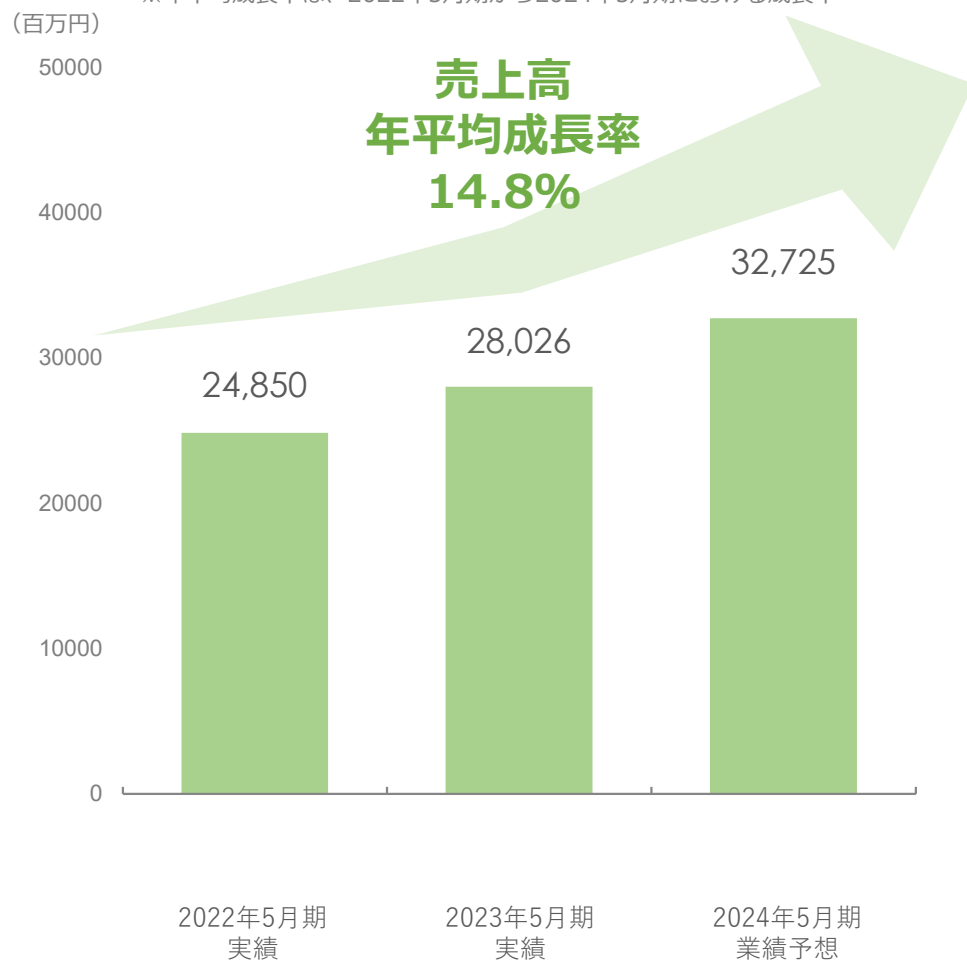


当期は、戸建住宅の引渡棟数で過去最高となる1,076棟を見込む



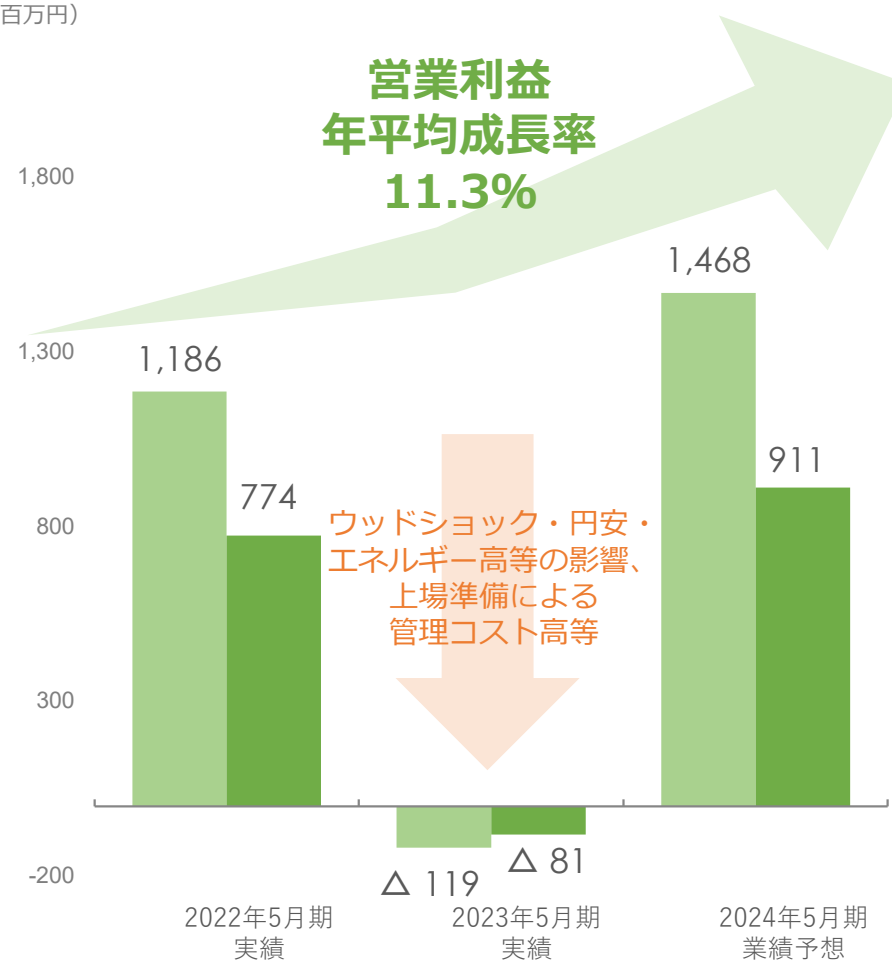
【連結】売上高の推移

※年平均成長率は、2022年5月期から2024年5月期における成長率



【連結】営業利益・当期純利益の推移

(百万円)



ウッドショック等の影響を除くと、売上高・営業利益ともに年平均10%以上成長を見込む

※ウッドショックは、2021年前半に米国で発生。超低金利や新型コロナウイルス禍による在宅勤務の広がりなどを背景に木材需要が増加し、価格が急騰した現象。影響を受けて日本の木材流通価格も上昇。その後、多数の住設建材の値上げに派生し、円安の影響もあり建築コストは上昇傾向にある。2024年5月期は、値上げとコストダウン等の対策により、増益を見込む。

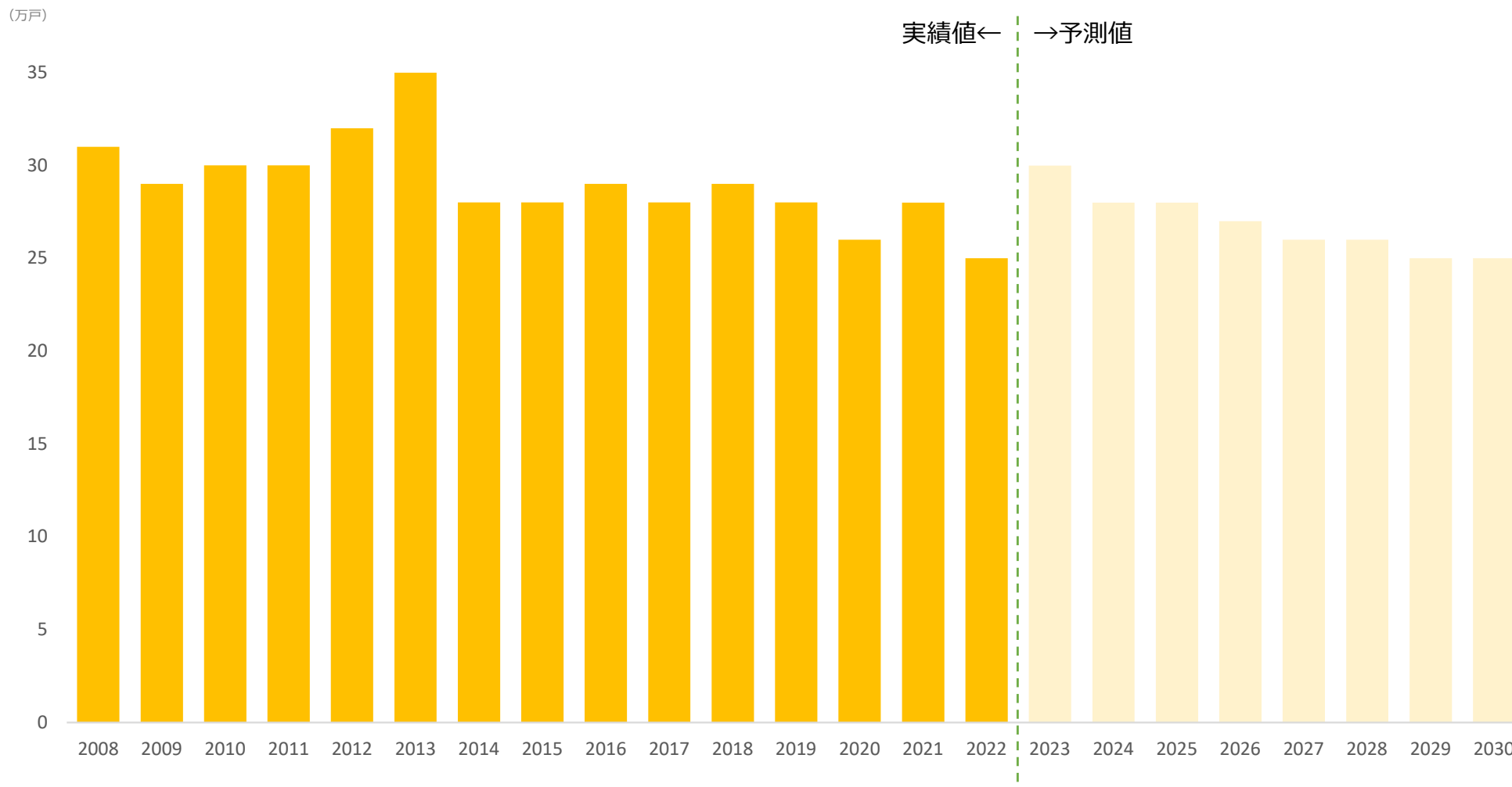


グループ全体 **29** 拠点

※2024年6月28日現在
※株式会社ロゴスホールディングス、株式会社ROOTLINK、Logos Creative Office Philippines, Inc. には営業拠点はございません

1. 会社概要
- 2. 市場環境**
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. ESG
6. リスク情報

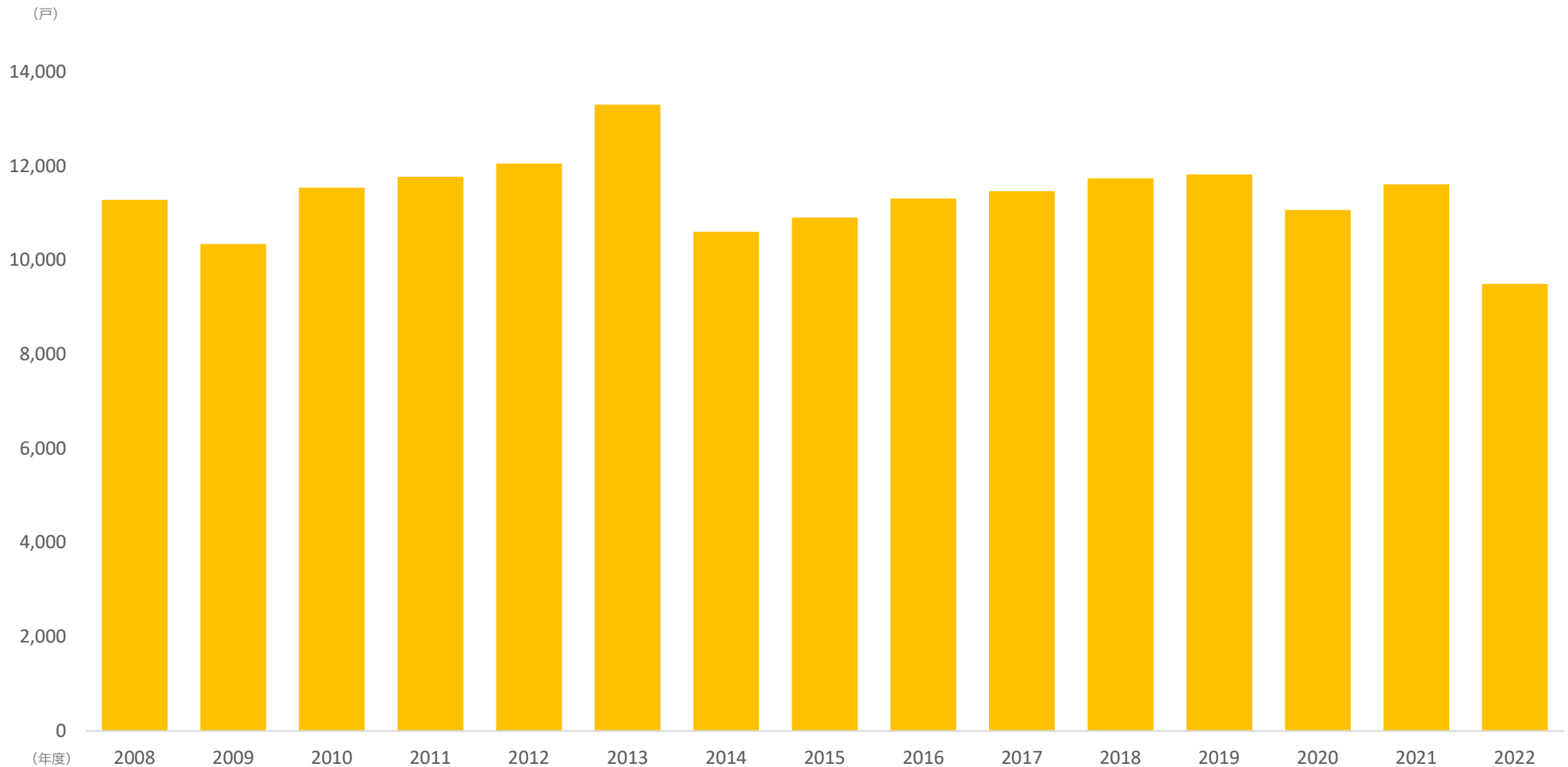
【全国】新設住宅着工戸数の実績と予測 (利用関係別：持家、供給制約なしの場合)



長期的には少子高齢化による市場縮小が懸念されるものの、当面は安定推移が見込める成熟市場

出所：野村総合研究所の資料（2022/06/09）を基に弊社にて作成

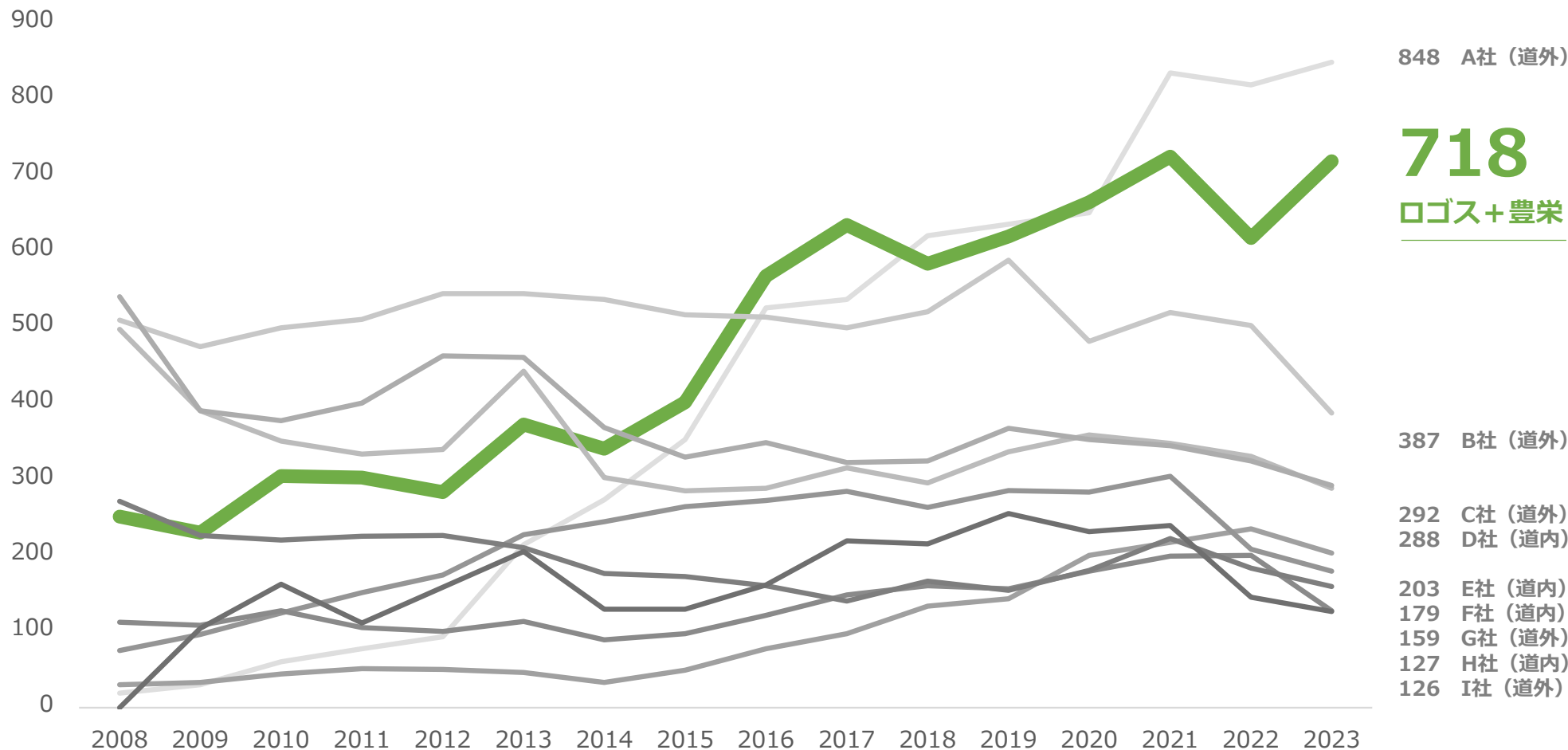
【北海道】新設住宅着工戸数の実績 (利用関係別：持家)



成熟した北海道の住宅市場で、ロゴスホームと豊栄建設は受注戸数を伸ばしてきた

戸建注文住宅新設着工（北海道）上位企業の推移【2023年上位10社】

(単位：戸)



コロナ禍による一時的な落ち込みはあったが、出店拡大・豊栄建設株式会社のM&A・DXによる業務効率化等により、北海道内企業の中で一番^{*}の成長を続けてきた

出所：北海道住宅通信社「北海道住宅データバンク」 * 「ロゴス+豊栄」は、北海道内における(株)ロゴスホームと豊栄建設(株)の実績を合算したものの。 ※北海道に本社がある住宅会社

札幌圏

札幌市・江別市・千歳市・恵庭市・北広島市・石狩市・小樽市

シェア 10.1%

No.	施工者	戸数
1	A社	419
2	豊栄建設(株)	259
3	B社	206
4	C社	168
5	(株)ロゴスホーム	165

全戸数 4,183

帯広圏

帯広市・音更町・芽室町
幕別町

シェア 14.2%

No.	施工者	戸数
1	(株)ロゴスホーム	78
2	A社	35
3	D社	31
4	C社	28
4	E社	28

全戸数 549

釧路圏

釧路市
釧路町

シェア 5.4%

No.	施工者	戸数
1	A社	40
2	F社	28
3	G社	19
4	(株)ロゴスホーム	14
5	C社	13

全戸数 258

室苫圏

苫小牧市・室蘭市
登別市・伊達市

シェア 7.4%

No.	施工者	戸数
1	A社	57
2	H社	44
3	(株)ロゴスホーム	31
4	C社	26
12	豊栄建設(株)	16

全戸数 633

旭川圏

旭川市・鷹栖町・東神楽町
東川町

シェア 6.6%

No.	施工者	戸数
1	I社	91
2	J社	62
3	A社	52
4	(株)ロゴスホーム	44
5	K社	36

全戸数 665

函館圏

函館市・北斗市
七飯町

シェア 5.9%

No.	施工者	戸数
1	L社	48
2	A社	46
3	M社	33
4	(株)ロゴスホーム	31
4	N社	31

全戸数 522

北網圏

北見市・網走市
美幌町・大空町

シェア 1.9%

No.	施工者	戸数
1	C社	23
2	O社	22
3	P社	19
4	Q社	17
14	(株)ロゴスホーム	6

全戸数 317

施工会社別の注文住宅建築確認ランキング（北海道内、主要7圏域）
2023年1～12月

*各圏域の建築確認戸数に占める当社の割合をシェアとして算出

北海道内をエリア別にみると帯広圏以外は、シェア拡大の余地がある

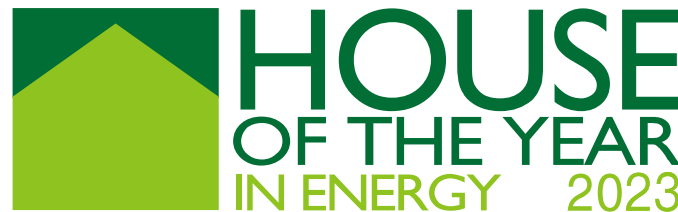
1. 会社概要
2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉**
4. 事業計画
5. ESG
6. リスク情報



1. 商品開発力
2. デジタルマーケティング
3. DXによる効率的なオペレーション

当社グループ全体で仕入・外注先の見直しや**モジュール工場** (P.32参照) を活用する等のコストダウン・大工不足の解決を図りながら、各事業会社の新商品開発をロゴスホールディングスがサポートする体制を構築しています。

省エネ
CO2の
削減



※「ハウス・オブ・ザ・イヤヤー・イン・エナジー」表彰制度は、一般財団法人日本地域開発センターによる省エネルギーやCO2削減等へ貢献する優れた住宅を表彰する制度。

省エネ・CO2削減に貢献する住宅の開発を継続的に実施。「ハウス・オブ・ザ・イヤヤー・イン・エナジー」表彰制度において、2023年度も株式会社ロゴスホームの住宅が「優秀賞」に選出された。また、同社は3年以上連続受賞企業として「省エネ住宅優良企業賞」を受賞。

全棟太陽
光パネル
対応



2018年に発生した北海道胆振東部地震では、北海道電力が復旧宣言するまで「約64時間」も要したが、太陽光パネルの発電時は電力を使用できた。当社グループでは、災害への備えとして、太陽光発電システムと併せて家庭用蓄電池の設置に対応。また、お引渡し後の設置も対応可能。

最高
等級の
耐震性



全国で頻発する地震災害に備えて全棟最高の耐震等級3相当としている。

耐震等級1	耐震等級2	耐震等級3
建築基準法を満たす水準	耐震等級1の1.25倍の耐震性	耐震等級1の1.5倍の耐震性

※出所：国土交通省「住宅性能表示制度の概要（令和5年12月改訂版）」

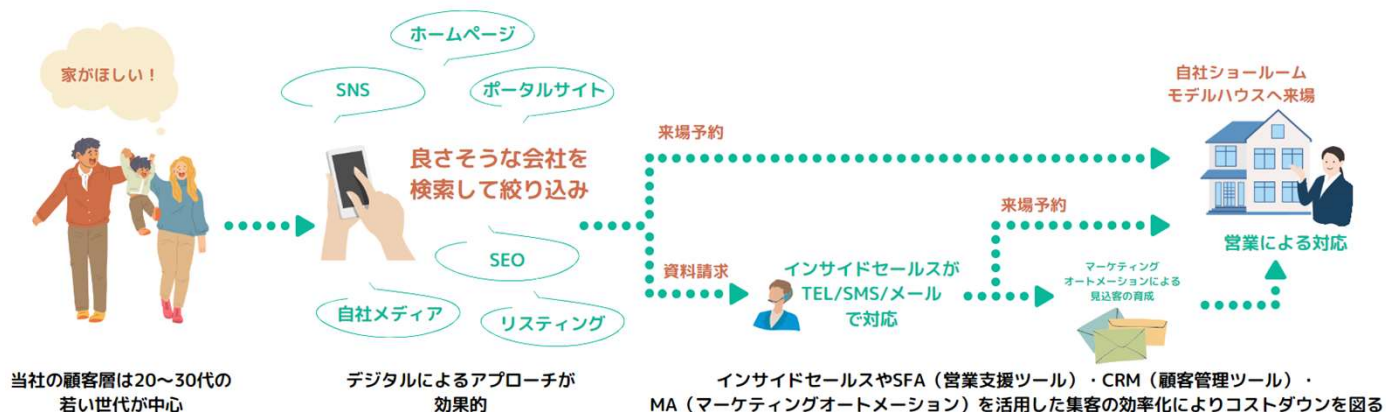
省エネ・CO2削減、耐震性など高い性能を有し、且つ地域の多様なニーズに合わせた住宅を開発

一般的な「住宅総合展示場」のビジネスモデル



住宅会社の営業手法は「住宅総合展示場への出展」が一般的。住宅会社は、住宅総合展示場に出展するために、他社に見劣りしない豪華なモデルハウスの建築費用、借地料及び展示場の運営費や広告費などがかかる。住宅総合展示場は、キャラクターショーやプレゼント配布イベントで集客し、来場者を各社で取り合うことになる。住宅総合展示場にかかるコストは価格に転嫁される。

当社のビジネスモデル



当社の一番の強みは、デジタルマーケティング、SNS公式アンバサダー制度を活用して、自社のショールームやモデルハウスに効率良くピンポイントで集客できていること。競合が入らないため、一般的な「住宅総合展示場」型集客に比べて成約率が高く、集客コストが抑えられることから、価格を安く設定できている。

若い世代に訴求しやすいデジタルマーケティングを強化し、効率的に集客コストを下げている



③DXによる効率的なオペレーション

広大な北海道に本社がある当社は、移動コストの削減が重要な経営課題である。従前より「移動時間を0（ゼロ）にする家づくり」をテーマに、DX（デジタルトランスフォーメーション）・オンライン化を進めてきたことによりコストダウンと生産性向上を実現している。

当社のオペレーション

一般的なオペレーション

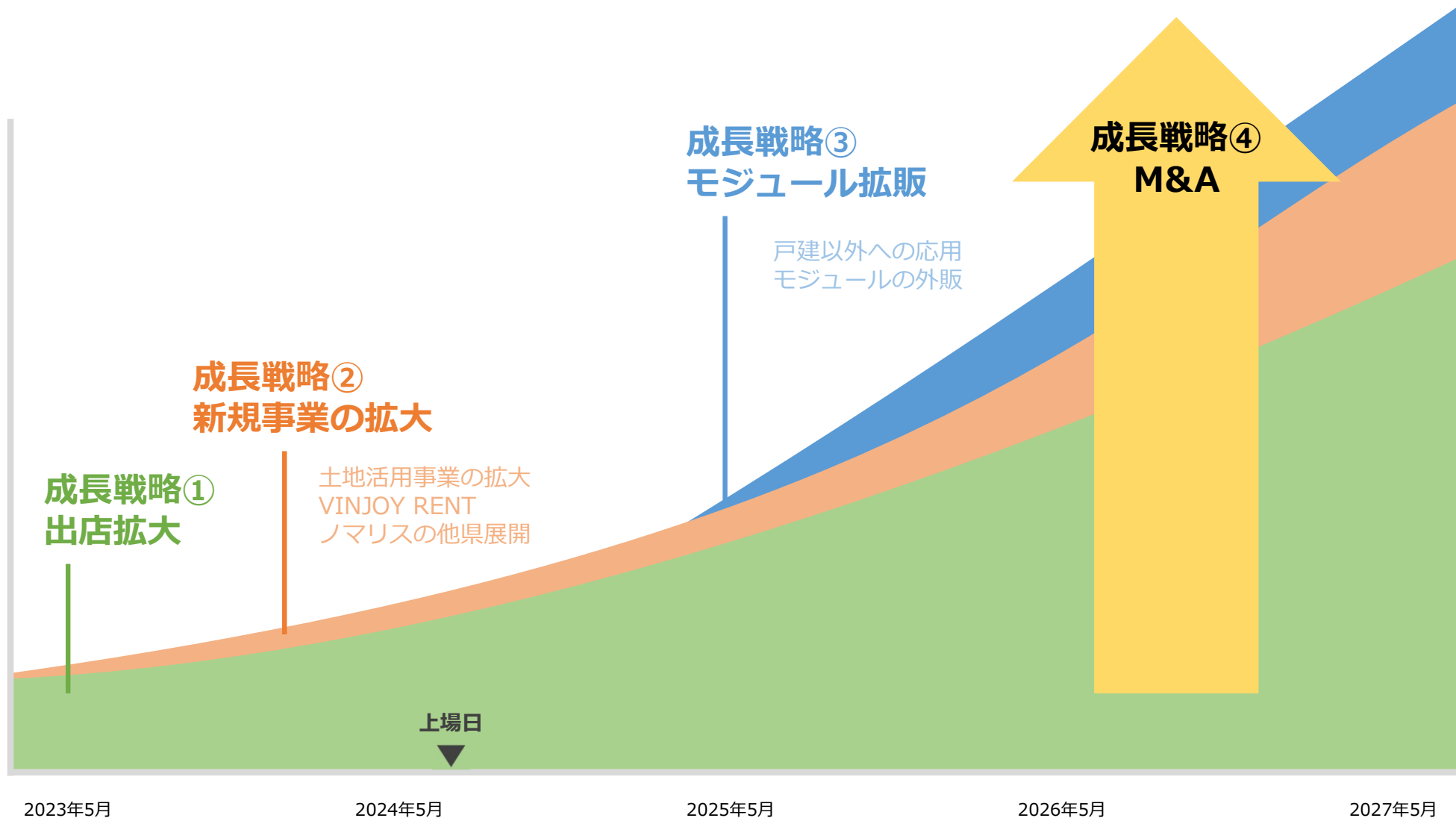


移動時間をゼロにする家づくり



広大な北海道に本社がある当社ならではのテーマ「移動時間を0（ゼロ）にする家づくり」

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
- 4. 事業計画**
5. ESG
6. リスク情報



①出店拡大、②新規事業の拡大、③モジュール拡販と、④積極的なM&Aによる成長

※上記は、各戦略の当社の成長への貢献度のイメージを図示する目的で作成されています。当社の売上高の成長が上記イメージと一致することを保証するものではありません。



①出店拡大

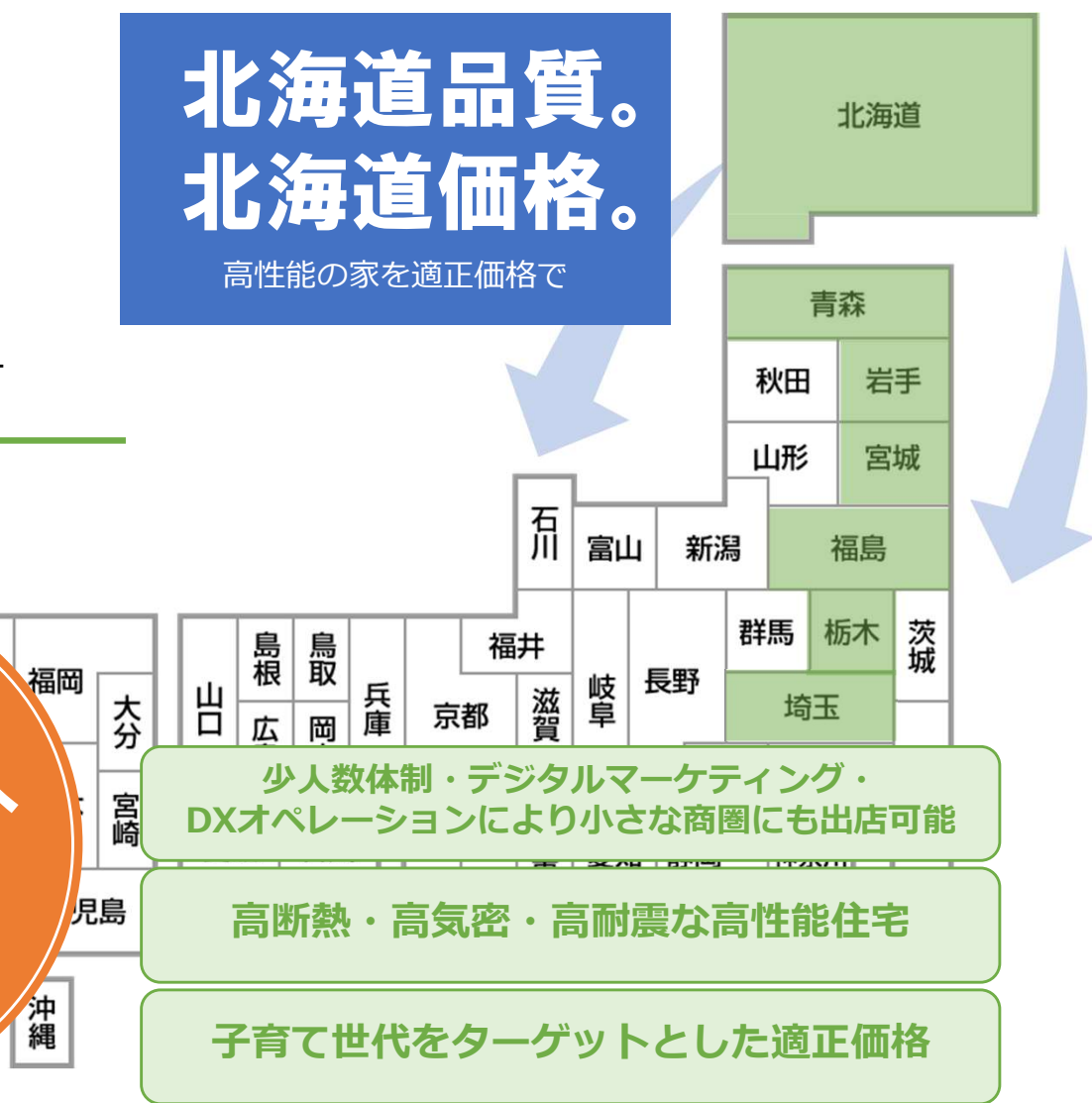
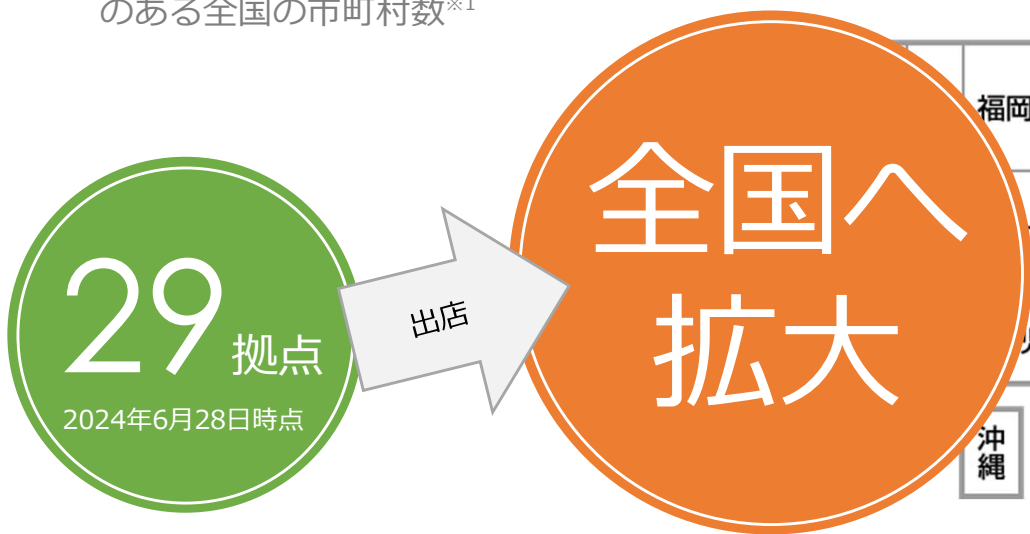
出店可能性のある市町村数

779 / 1,718 市町村

現在当社グループが出店している市町村の中で最小の世帯数である中標津（11,456世帯）を上回る世帯数のある全国の市町村数^{※1}

北海道品質。 北海道価格。

高性能の家を適正価格で



世帯数の少ないエリアでも採算が取れる出店形態^{※2}により、全国に拡大余地がある

※1) 2023年1月1日住民基本台帳に基づく世帯数。市町村のみ。区・郡部を除く。

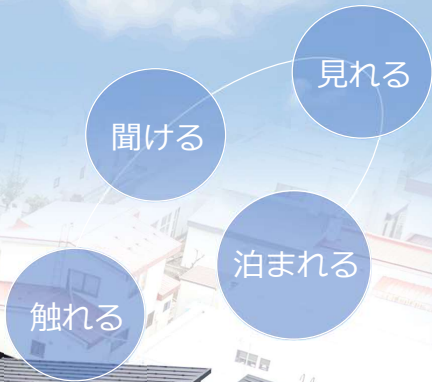
※2) ログスホーム中標津では、[営業・設計IC・工務・事務]の各1名で採算が取れる体制。世帯数が少なく年間着工棟数が少ない地域でも採算がとれている実績があります。



①出店拡大～ショールーム

宿泊型ハウジングミュージアム
HOKKAIDO CLASSIUM
 北海道クラシウム

2023年9月オープン



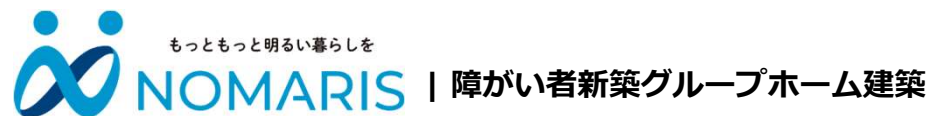
「試着」のように、
 家も「試住」を当たり前。

北海道クラシアムのセンターハウスには、性能の違いを体験できる「温度体験室」や「地震体験室」などがあり、家づくりを理解しやすい施設となっている。様々なライフステージに対応した6棟のモデルハウスがあり、全て無料で宿泊体験可能。長い時間滞在することで隅々までチェックでき、カタログ検討だけでは分からない使い心地を確かめられる。「試住」が出来るモデルハウスを持つ企業は珍しいため、競合他社と差別化できる。

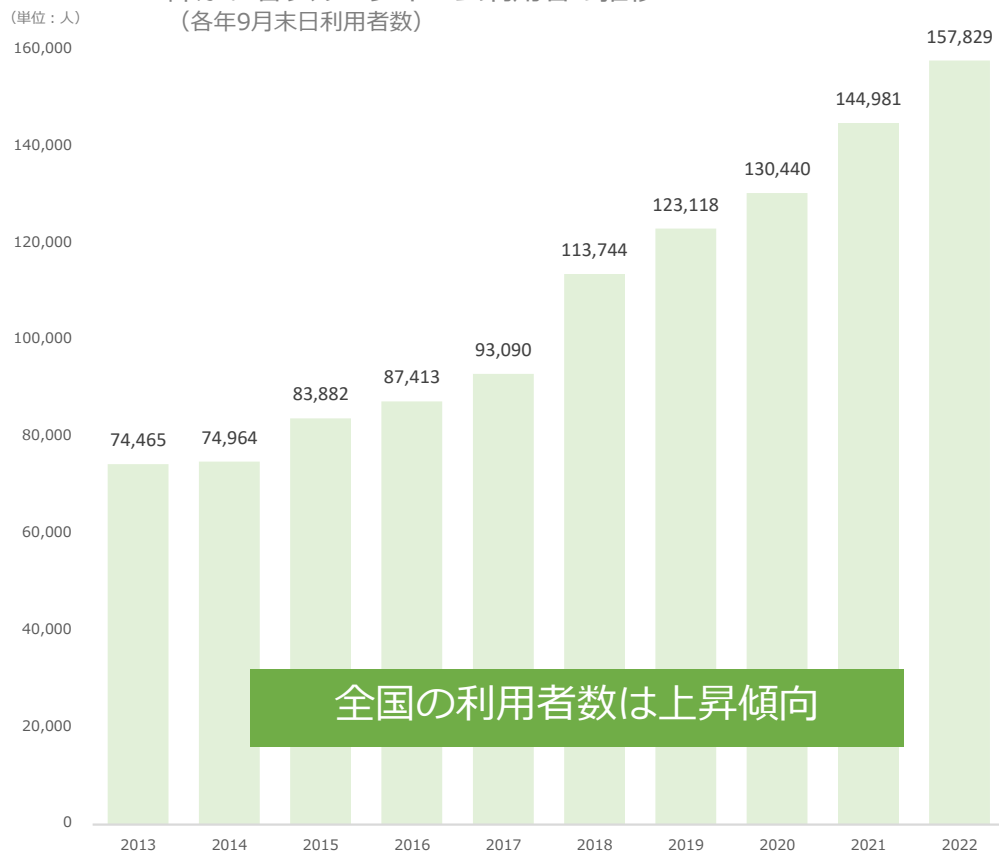
北海道札幌市に宿泊体験型ショールームを開設。成約率を上げる施設として運用中



②新規事業の拡大～土地活用



障がい者グループホーム利用者の推移
(各年9月末日利用者数)

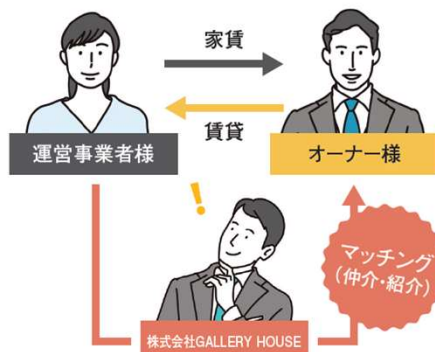


障がい者向けの共同生活援助（グループホーム）とは、障害のある人が一軒家やアパートなどに定員10人以下で共同生活をする形態。「世話人」や「支援員」と呼ばれる職員が利用者の食事の用意やお風呂、トイレなど介助といった日常生活上の援助を提供する。株式会社GALLERY HOUSEでは障がい者グループホームの建築を行っている。

自社設計・自社施工で、コスト削減！

低価格で安心な障がい者グループホーム

建物オーナー様と運営者が異なる「建て貸し」



良質なグループホーム

オーナーに運営事業者を紹介することで、賃借人が確定した投資案件となる点が特長

出所：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」



②新規事業の拡大～中古リノベーション



栃木県では新規事業として、リノベーション事業を拡大中。

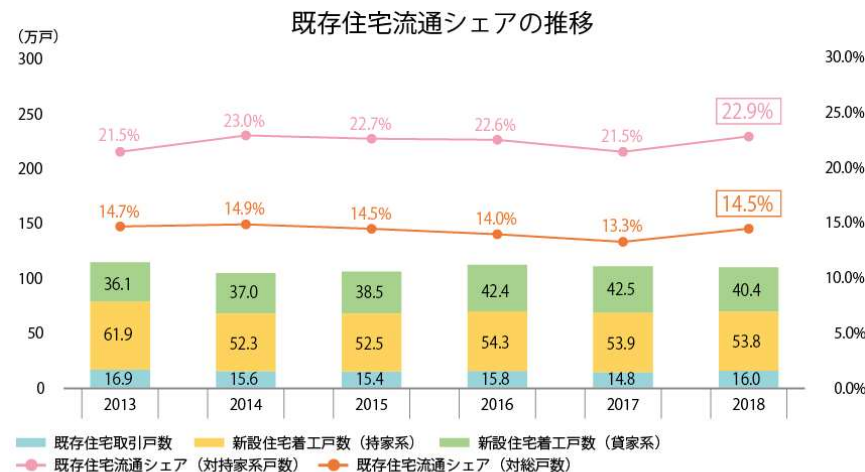
VINJOY | コンセプトデザイン中古住宅

中古戸建やマンションの1室を、コンセプトとデザインに特色を持たせたリノベーションを実施。デザインだけでなく、全棟品質保証をつけることにより、差別化している。オーナー住宅のリノベーションのほか、空室の多い古いアパートを買い取り、入居者ターゲットに合わせたデザインリノベーションをして、入居付けも行き、家賃を上げて再度販売するアパート買取再販事業も展開。



総務省「住宅・土地統計調査（令和5年・速報値）」によると、全国の空き家数は899.5万戸となり、過去最多を更新。一方、国土交通省の調査では、全住宅流通量（既存流通+新築着工）に占める既存住宅の流通シェアは、近年14%前後で推移している。既存住宅の流通シェアが伸びない要因の1つとして、消費者が既存住宅を購入する際に、隠れた不具合や品質について不安を抱えており、売主と買主の間には情報の非対称性が生じているとの指摘がある。

買主の不安を解消するために、VINJOYでは、第三者機関による「全棟品質保証」付で提供。中古リノベーションの買取再販事業の売上拡大を見込む。



出典:住宅・土地統計調査(総務省)、住宅着工統計(国土交通省)
(注1)平成10(1998)年、平成15(2003)年、平成20(2008)年、平成25(2013)年、平成30(2018)年の既存住宅流通量は1~9月分を過年に換算したもの。
(注2)持家系:持家、分譲住宅 貸家系:貸家、給与住宅

中古住宅×デザイン×品質保証により、中古住宅リノベーションの差別化を図る



③ MCB工法～モジュール住宅

【特許出願中】

MCB工法（※）とは、住宅の壁や床を箱型（モジュール）に組み上げて、トラックで運び、基礎の上にクレーンで設置する工法。

※工場で作って（Manufacturing）、トラックで運んで（Carry）、現場で建てる（Build）製造～輸送～建造という建築の流れの頭文字を略したもの。）

つくて、運んで、建てる



MCB 工法



2022年2月から
モジュール工場稼働中

MCB工法の メリット

① 職人不足の解消

熟練工を必要とせず、高齢化による今後の職人不足に対して有効な解決策に

② 原価削減

一般的な現場で一から組み立てる工法と比べ工期が約5割短縮され、大幅な工期短縮による原価削減を実現

③ 品質の向上

気温の変化、雨や雪などの天候による影響を受けないことから、高品質な住宅を提供

大工現場
約**5割**
削減※

工場生産にすることにより職場環境が改善され、作業員を確保しやすくなる。

※大工工期の当社比削減率 データ取得期間：2023年6月～2024年5月の平均値

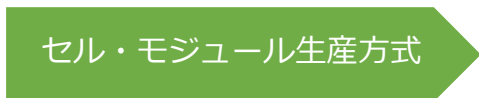


③ MCB工法～生産方式の特徴

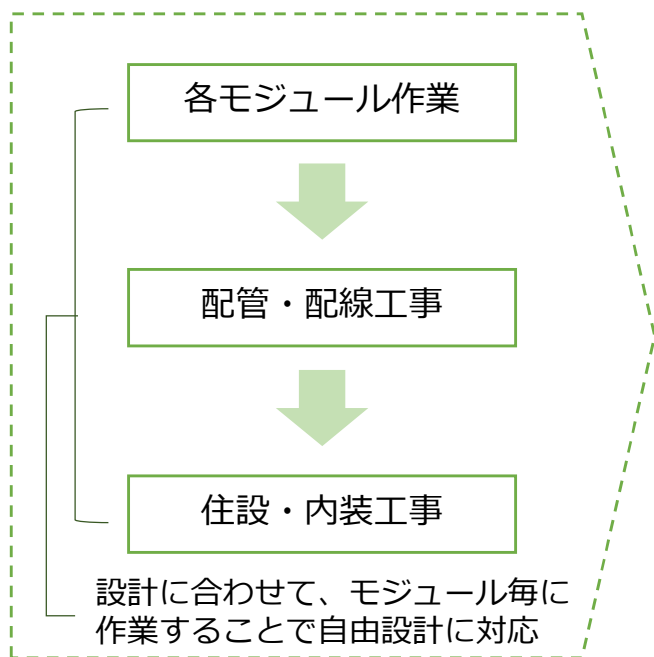
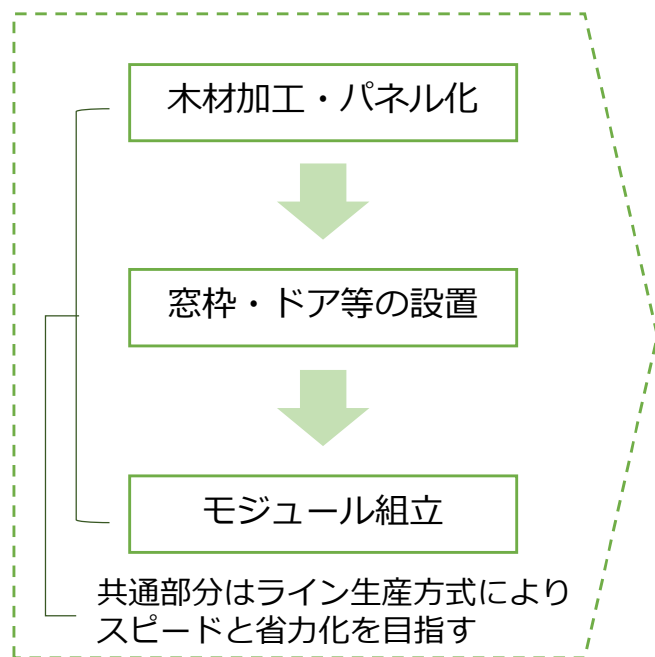
一般的に、プレファブ住宅の工場はライン生産方式のため、企画化が進み自由度が低い。
多品種少量生産が可能な独自の「セル・モジュール生産方式」により、様々なデザインニーズに対応可能。



長所：大量生産に向く、生産スピードが速い
短所：自由度が低い



長所：自由度が高い、多品種少量生産に向いている
短所：大量生産の場合はライン生産方式の方が速い



セル・モジュール生産方式が、自由度の高いプラン × 工場生産による高品質・低コストを実現

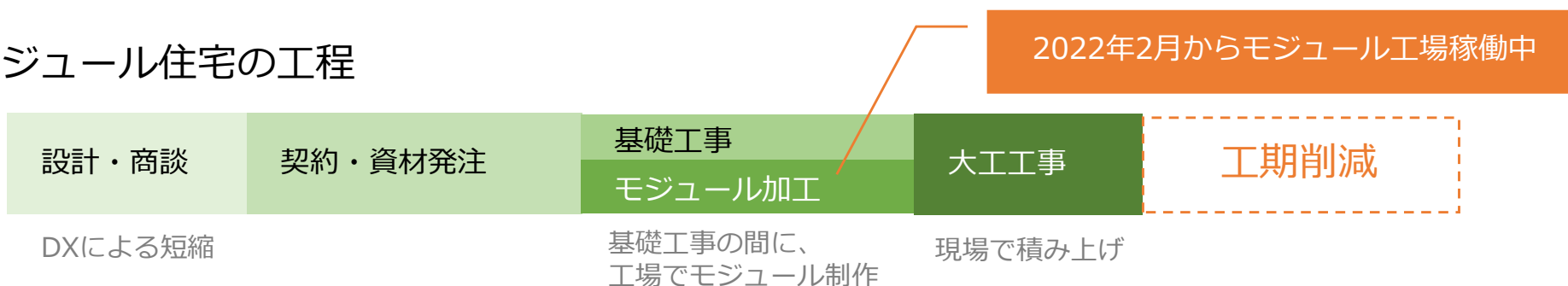
2026年5月期までの目標



一般的な工程



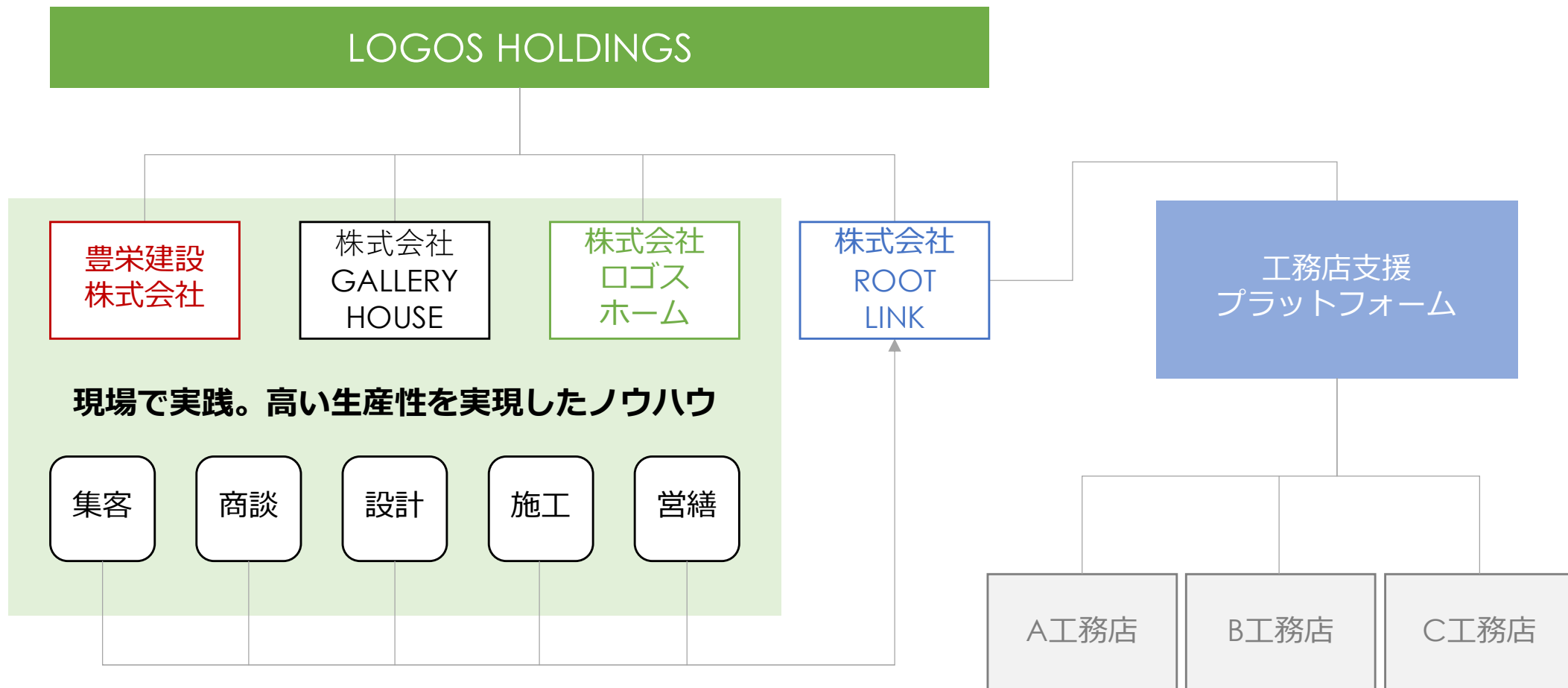
モジュール住宅の工程



一部の企画住宅はMCB工法で施工済。更にMCB工法の拡大により工期短縮と原価削減が期待できる

※1) 通常工法対の木材原価の削減率。2024年6月28日現在の木材原価削減率は約22%
※2) 通常工法対比の大工工事工期の短縮率。2024年6月28日現在の大工工事工期短縮率は約50%
※3) 上記の工程図は、イメージです。

市場規模が中長期的に縮小が見込まれる中、自社の新規出店だけでなく、全国の地場工務店をM&Aにより規模拡大を図る。更に、各事業会社の長を吸い上げノウハウ化したものを、ROOTLINKが行う工務店支援プラットフォームを通じて、全国の住宅会社とアライアンスを推進し、将来のM&A候補先をつくる。



※工務店支援プラットフォームとは、ROOTLINKが全国の工務店に対して提供するサービスの総称。
 営業・顧客管理システムの導入支援、CAD業務受託サービスを行う。事業会社で成功したノウハウを徐々に商品化して広げていく予定。

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
- 5. ESG**
6. リスク情報

サステナビリティポリシー

ロゴスホールディングスグループは、「日本の家づくりをつくる。」を経営理念としています。

いま、気候変動問題や様々な社会の変化が起こるなかで、私たちの生活や暮らし方も多様化し、求められる家の在り方も変わってきています。

私たちは、そのような変化に対応し、住まう人々に新しい生活価値を創造することで住む人・建てる人の双方を豊かに、幸せにすることを目指しています。

そのために私たちは、スタッフ一人ひとりが活躍し成長し続けられる職場づくりや、各地域の文化を尊重しながら環境にやさしく安全・安心な住まいづくりに力を入れていきます。

また、誠実に事業活動を行うことで私たちに関わるすべての皆さまと信頼関係を築き、すべての人が豊かで、幸せになるような、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

2022年9月22日策定



重要課題		目標（一部抜粋）
環境	環境にやさしい社会の実現	環境管理体制の構築、強化
		CO2排出量
		再生可能エネルギー利用量
		MCB工法による建築の推進
		次世代環境配慮型住宅の開発と普及促進
		ZEH販売率
社会	多様な人材が安心して活躍できる環境の整備	女性管理職比率
		新卒採用女性比率
		従業員のキャリア選択支援の充実
		スキル制度の構築
	地域社会への貢献	地域貢献活動に対する従業員の参画人数
安全・安心な住環境の提供	品質検査の業者評価システムの構築	
ガバナンス	ガバナンスの強化とコンプライアンスの推進	ESGの取り組みに関する理解度調査
		ESG活動の企業理念の体現活動の社内表彰
		内部通報制度に関する理解度調査
		コンプライアンス研修の受講率
		協力会社向けコンプライアンス理解浸透活動
		ガバナンス体制の強化

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. ESG
- 6. リスク情報**

有価証券届出書ならびに目論見書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクとその対応策は、以下の通りです。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	影響度	リスク対応策
競合等の影響	同業他社においては、当社グループと比較して、資本力、ブランド力等に優れる企業が多数あり、更に競合が激化した場合には、販売期間の長期化や値引販売による採算悪化等が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	営業エリアの拡大による事業規模の拡大を図り、特定の営業エリアに過度に集中することのないようリスク分散する方針
原価	原材料、資材の価格や人件費等が高騰し、それを販売価格に転嫁できない場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	常に情報収集を行い、仕様の見直し、調達先の複数化・分散化、代替品の検討を行うことで資材等の調達リスクの低減を図っており、今後もリスク低減に努めます。
法令違反	当社グループは、「建設業法」「建設基準法」「建築士法」「宅地建物取引業法」等各種法令のほか、各自治体の条例等による規制を受けています。将来において法令に違反する事実が発生し、免許・登録等の取消しや行政処分が発せられた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	事業活動を行ううえで法令遵守を徹底しております。今後これらの規制の改廃や新たな法的規制が設けられた場合にも当社グループの経営業績や財政状態に影響を及ぼすことがないような体制の構築に努めます。
人材確保	さらなる企業成長を推し進めるうえで、優秀な人財の確保・育成は必要不可欠であると考えております。そうした人財が十分に確保できない場合、または現在在籍している人財が流出する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	新卒・中途採用と幅広く採用活動を行い、プロフェッショナルな人財育成を強化することにより、従業員の能力・やりがいを向上させることで、事業規模拡大を支えられる人財の確保及び維持に努めます。
業績の季節変動	当社グループの住宅事業における売上高は第4四半期に集中する傾向にあります。そのため、販売計画の変更、販売動向の変化及び建設工事等の遅延による引渡時期の変更が生じることにより、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	注文住宅の着工時期及び分譲住宅の引渡時期の平準化を図ることにより、季節的変動を抑制しております。

※その他詳細については、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」に記載しております。

本資料の取扱いについて

本資料に記載されている情報は、現時点で入手可能な情報を前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、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、当社がその達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、法規制の変更等、今後のさまざまな要因により大きな差異が発生する可能性があります。

今後の開示について

本資料の更新は、本決算の発表後（2025年8月）を目途に開示を行う予定です。