

2025年5月期 通期決算説明資料

証券コード：205A

2025年7月15日

PHILOSOPHY

理念

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、ビジョンを描く必要があります。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。

2025年5月期通期においては4月開示の修正計画に対して引渡が順調に進み売上はほぼ計画通りで着地
一方人件費や広告宣伝費を中心に想定を下回り、営業利益については修正計画を上回って着地
2026年5月期については坂井建設の通年寄与に加え、新店出店及び戦略の見直しにより過去最高益を目指す

2025年5月期 通期累計実績

売上高

36,269 百万円

前年比

+4,554百万円
(+14.4%)

計画比¹

+796百万円
(+2.2%)

営業利益

487 百万円

前年比

△904百万円
(△65.0%)

計画比¹

+236百万円
(+94.3%)

2026年5月期 通期業績予想

売上高

46,815 百万円

※坂井建設の決算期変更等の影響があるため、前年比の状況の詳細についてはp.5をご参照ください。

営業利益

1,500 百万円

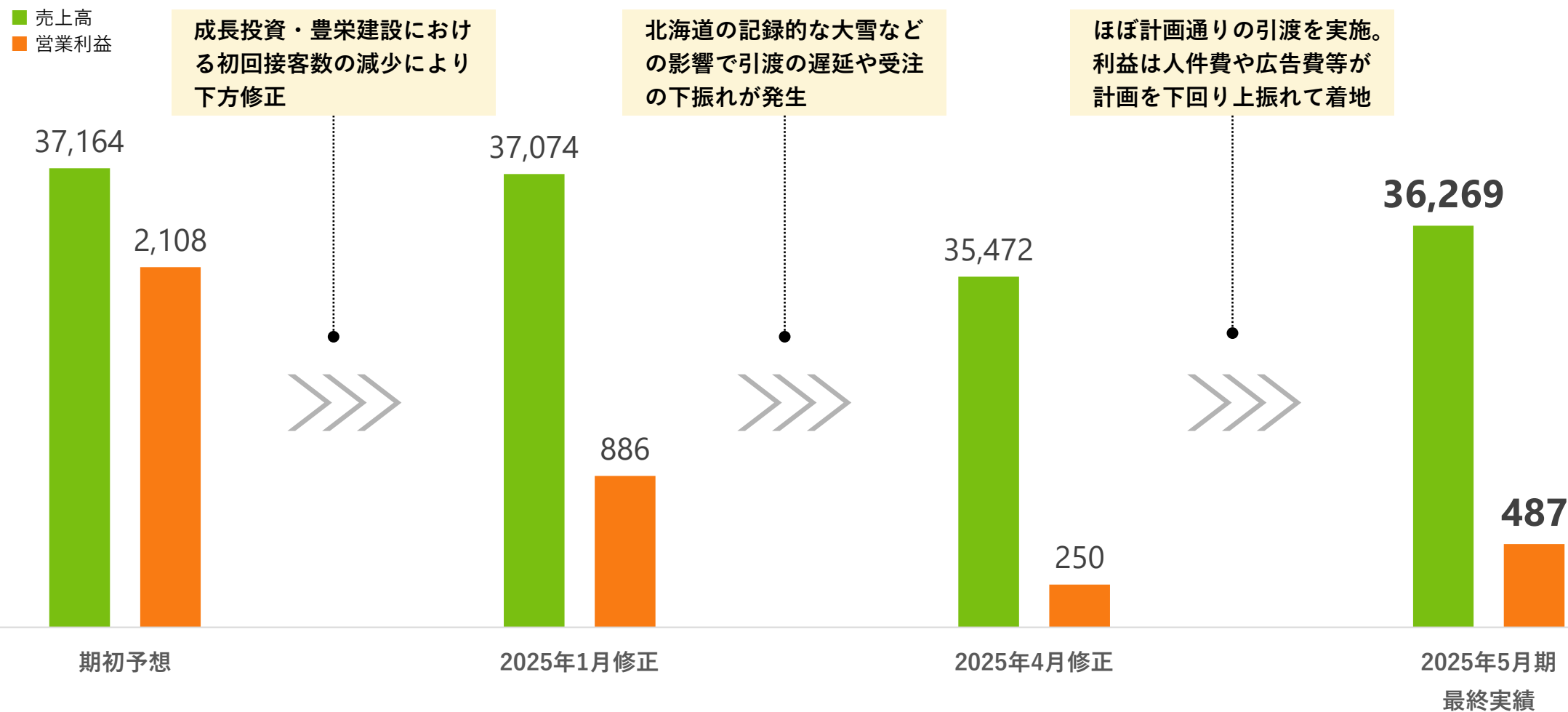
※坂井建設の決算期変更等の影響があるため、前年比の状況の詳細についてはp.5をご参照ください。

- ▶ 豊栄建設において初回接客数の減少や、それに対するマーケティング施策が軟調に推移した結果期初予想を下方修正
- ▶ 2025年2月初旬の北海道各地における記録的な降雪により受注から引渡までの期間が長期化し予想を再度下方修正
- ▶ 2024年12月に新潟県で注文住宅事業等を行う坂井建設を子会社化
- ▶ ロゴスホームは名古屋店のオープンを通じて東海地域に展開を開始。2025年7月末時点の拠点数は40拠点まで拡大。

1: 2024年4月14日の業績予想に対しての数値。

2025年5月期における業績予想の修正と最終着地

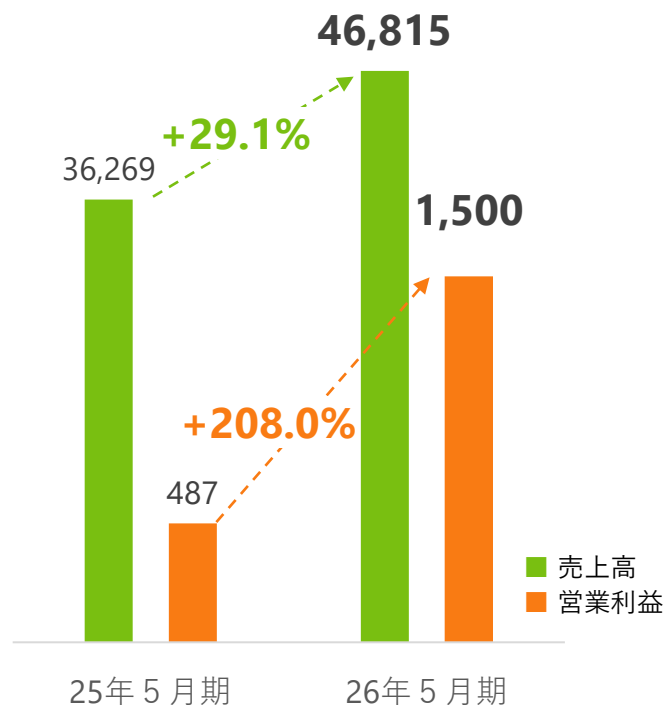
豊栄建設において販売が計画を下回ったこと、気候影響による受注や引渡の遅れが発生し売上高が期初予想を下回って着地
一方で新店出店等の成長投資についてはほぼ計画通り実施したため、固定費の上昇を吸収出来ず減益で着地



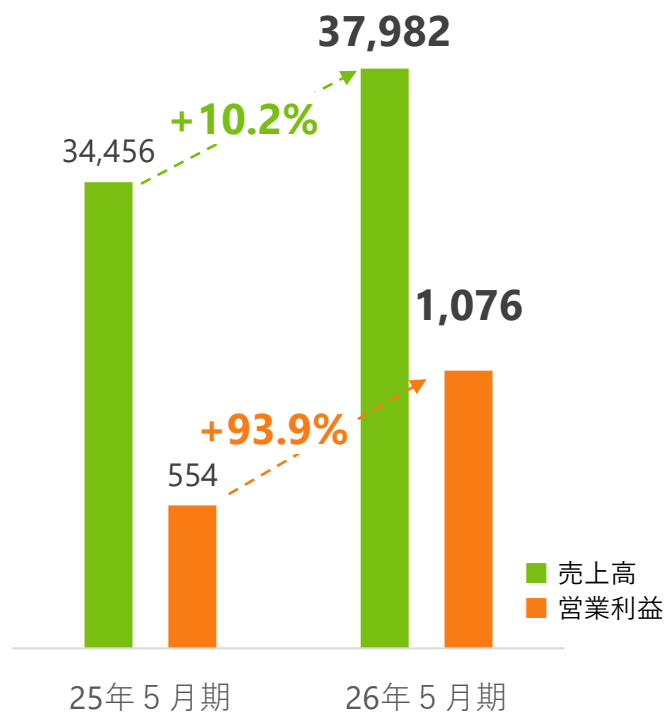
2026年5月期における業績予想の詳細

連結決算における処理の効率化のため、坂井建設の決算期を3月期末から5月期末に変更
坂井建設の連結調整を除く前年比は買収翌期の通期寄与を含めて売上高で+26.2%、営業利益で+195.3%

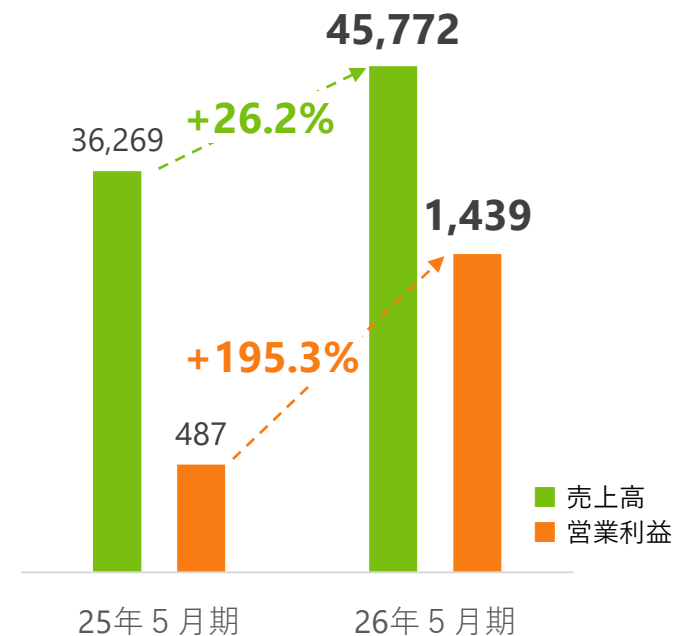
開示資料上の数値



坂井建設除く前年比



坂井建設の連結調整を
控除した前年比



	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	25年1-3月	25年4月～26年5月 (14ヵ月)

	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	反映なし	反映なし

	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	25年1-3月	25年6月～26年5月 (12ヵ月)

AGENDA

目次

1

2025年5月期実績

2

2026年5月期に向けた施策と計画について

3

株主還元について

4

Appendix

AGENDA

目次

1

2025年5月期実績

2

2026年5月期に向けた施策と計画について

3

株主還元について

4

Appendix

2025年5月期は、新店の出店や坂井建設のM&Aが寄与し売上高は前年比で14.4%成長。一方、豊栄建設において売上高が計画を下回ったことや、大雪による受注や引渡の遅れによる売上減により成長投資等の固定費をカバー出来ず前年比で65.0%の減益

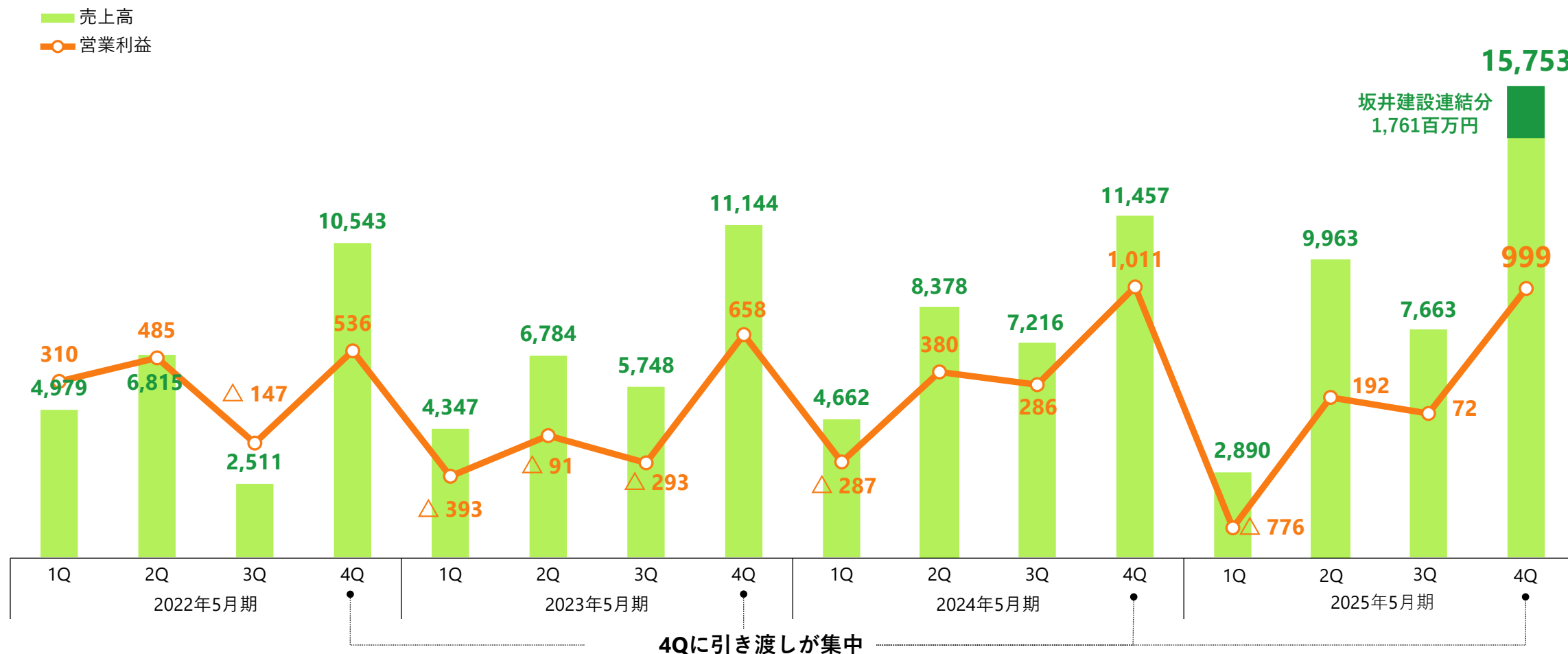
(単位：百万円)	2024年5月期 通期累計	売上高比 (%)	2025年5月期 通期期累計	売上高比 (%)	前年同期比 (%)	計画比 ¹ (%)
売上高	31,714	100.0	36,269	100.0	+14.4	+2.2
売上総利益	5,898	18.6	6,307	17.4	+6.9	+1.6
営業利益	1,391	4.4	487	1.9	△65.0	+94.3
経常利益	1,358	4.3	404	1.1	△70.2	+144.5
親会社株主に帰属 する 四半期純利益	890	2.8	199	0.6	△85.1	+3030.8

1: 2024年4月14日発表の修正業績予想に対しての数値。

売上高・営業利益の推移

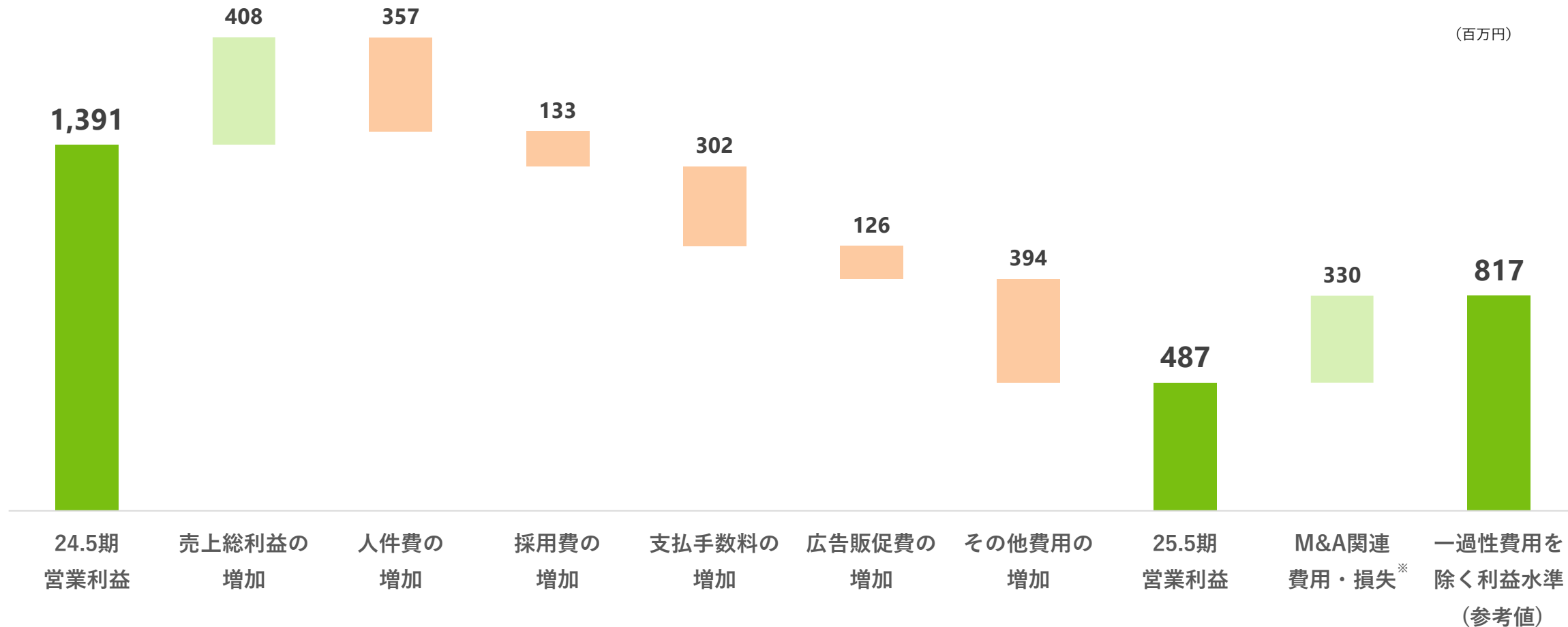
第4四半期は例年通り引渡が集中し、過去最高売上を達成
修正計画に対しては1,125棟の引渡計画に対して1,124棟の実績とほぼ計画通りに着地

(百万円)



営業利益の増減要因分析

人件費や採用費等の成長投資に加え、M&A関連費用等を増収による売上総利益増で吸収し切れず減益着地



※ M&Aにかかる仲介手数料等及びPPA配分に係る費用計上の合算値

バランスシートの状況

坂井建設の連結取込により、現金及び預金と未成工事受入金が増加
期末に引渡が集中したことにより、仕入債務及び手元資金が一時的に増加

(単位：百万円)	2024年5月期末	2025年5月期末	前期末比増減	主な増減要因
流動資産	9,517	14,351	+4,834	
現金及び預金	4,484	7,161	+2,677	坂井建設の連結取込及び期末引渡集中による手元資金の増加
販売用不動産（仕掛含む）	4,156	4,755	+599	
未成工事支出金	563	1,473	+910	坂井建設の連結取込による増加
固定資産	3,872	6,770	+2,898	
有形固定資産	2,375	3,088	+713	新店舗の建築及び用地取得による増加
無形固定資産	1,171	2,983	+1,812	M&Aによるのれんの増加
投資その他の資産	325	699	+374	
資産合計	13,390	21,122	+7,732	
流動負債	8,014	12,801	+4,787	
工事未払金	2,297	4,022	+1,725	期末引渡集中による仕入債務の増加
短期借入金	2,163	1,895	△268	
未成工事受入金	1,453	3,301	+1,848	坂井建設の連結取込による増加
固定負債	2,283	4,911	+2,628	
長期借入金	2,122	4,712	+2,607	M&A資金調達による借入の増加
純資産	3,092	3,406	+314	
負債・純資産合計	13,390	21,122	+7,732	

AGENDA

目次

1

2025年5月期実績

2

2026年5月期に向けた施策と計画について

3

株主還元について

4

Appendix

2026年5月期においては新規出店やリニューアルを通じた市場シェアの拡大や新規エリアへの展開に取り組む方針
また、前期に課題となった豊栄建設について今期は利益創出を重視

中長期的な基本方針に沿った施策

今期特有の施策

北海道エリア



ロゴスホーム旭川
(2025年6月リニューアルオープン)

北海道エリアにおける
既存店舗リニューアル
及び新規出店による
市場シェアの拡大

東海エリア



ロゴスホーム名古屋
(2025年5月オープン)

将来の成長に向けた
東海エリアへの
新規出店強化

豊栄建設の利益改善

前期課題となった
豊栄建設においては
引渡棟数は伸ばさずに
体制を効率化し、利益創出へ

今期出店計画

【既存店舗リニューアル】

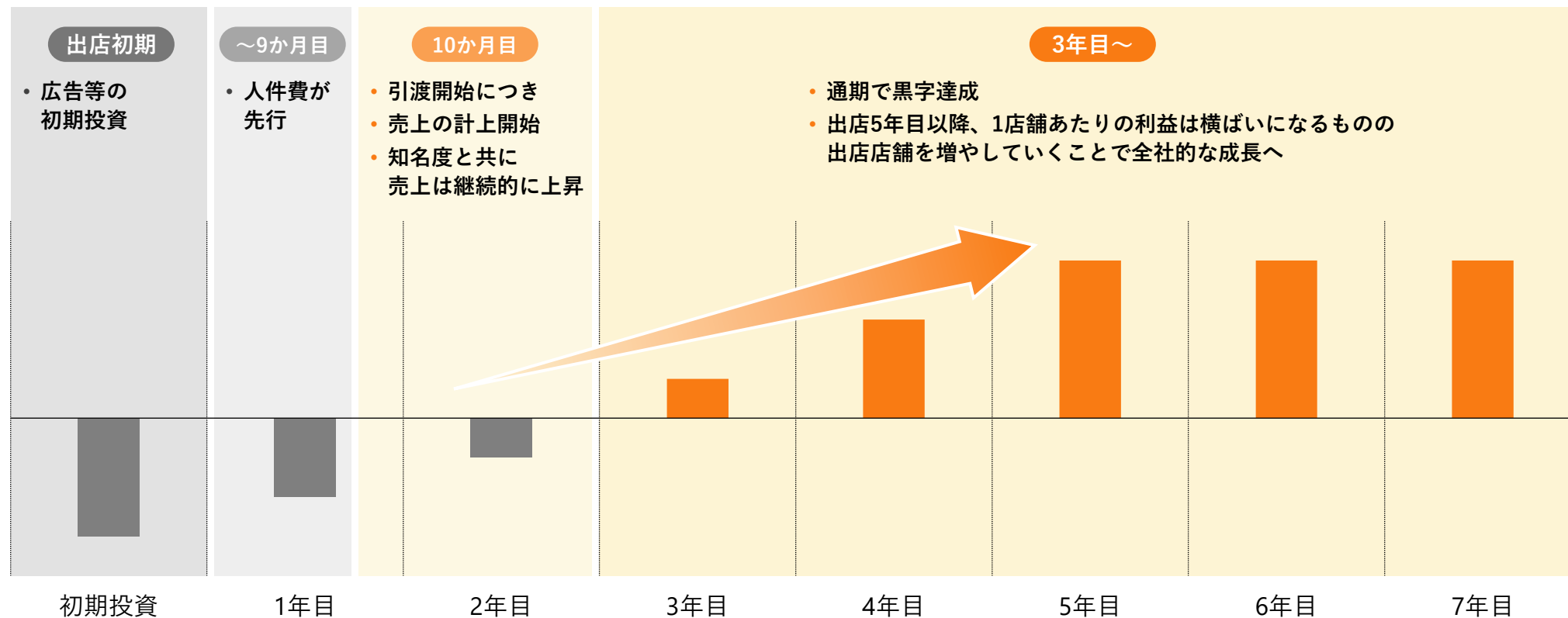
ロゴスホーム中標津（北海道） 2025年7月（1Q）
ロゴスホーム千歳（北海道） 2025年8月（1Q）

【新規出店】

ロゴスホーム四日市（三重） 2025年10月（2Q）
ロゴスホーム札幌西（北海道） 2026年5月期下期
ロゴスホーム大垣（岐阜） 2026年5月（4Q）

注文住宅事業は事業特性上受注から計上までが長くなるため、新規出店の黒字化には知名度の向上を踏まえ3年を要する計画
来期以降も新規出店をラップしていくため、新店舗が軌道に乗るまで利益成長は鈍化する見込み

新規出店時の営業利益の推移（イメージ）



坂井建設の通期寄与や、決算期変更による連結調整により2026年5月期予想は前年比で大きく成長する見込
連結影響等を控除した前期比に関する詳細は次スライドを参照

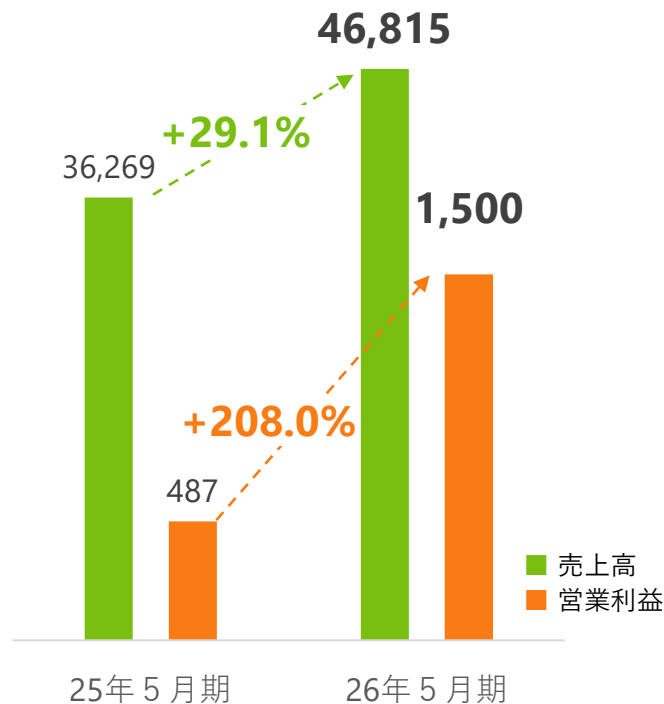
(単位：百万円)	2025年5月期 実績	売上高比 (%)	2026年5月期 予想	売上高比 (%)	前年同期比 ¹ (%)
売上高	36,269	100.0	46,815	100.0	+29.1
売上総利益	6,307	17.4	8,793	18.8	+39.4
営業利益	487	1.9	1,500	3.2	+208.0
経常利益	404	1.6	1,392	3.0	+244.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	0.6	826	1.8	+313.8

1: 決算期変更の影響で坂井建設については14か月分が連結された数値

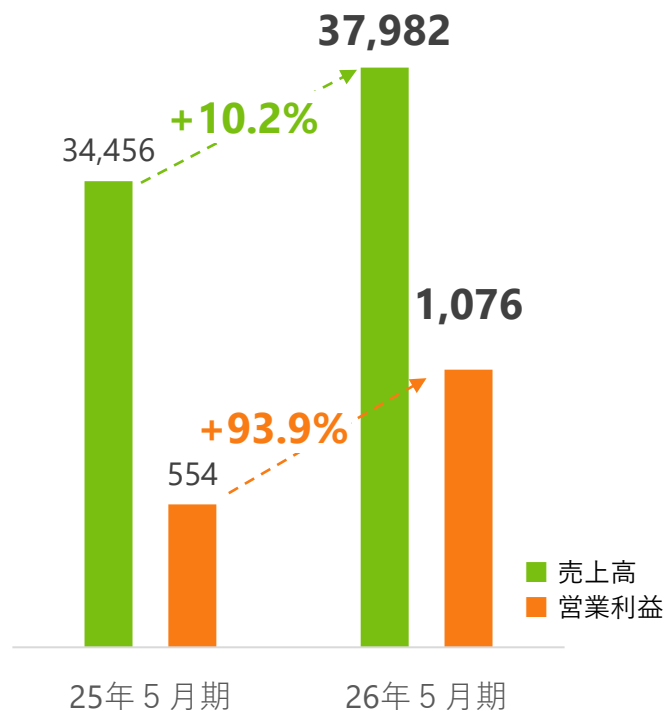
2026年5月期における業績予想の詳細

連結決算における処理の効率化のため、坂井建設の決算期を3月期末から5月期末に変更
坂井建設の連結調整を除く前年比は買収翌期の通期寄与を含めて売上高で+26.2%、営業利益で+195.3%

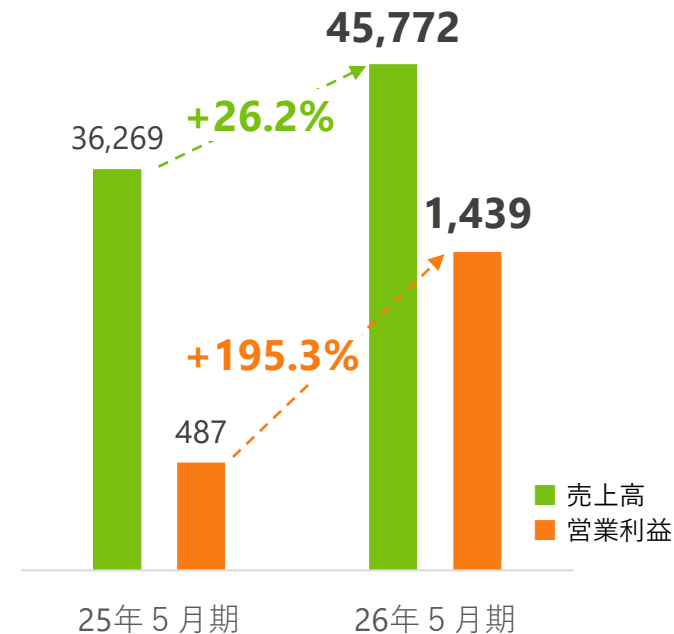
開示資料上の数値



坂井建設除く前年比



坂井建設の連結調整を
控除した前年比



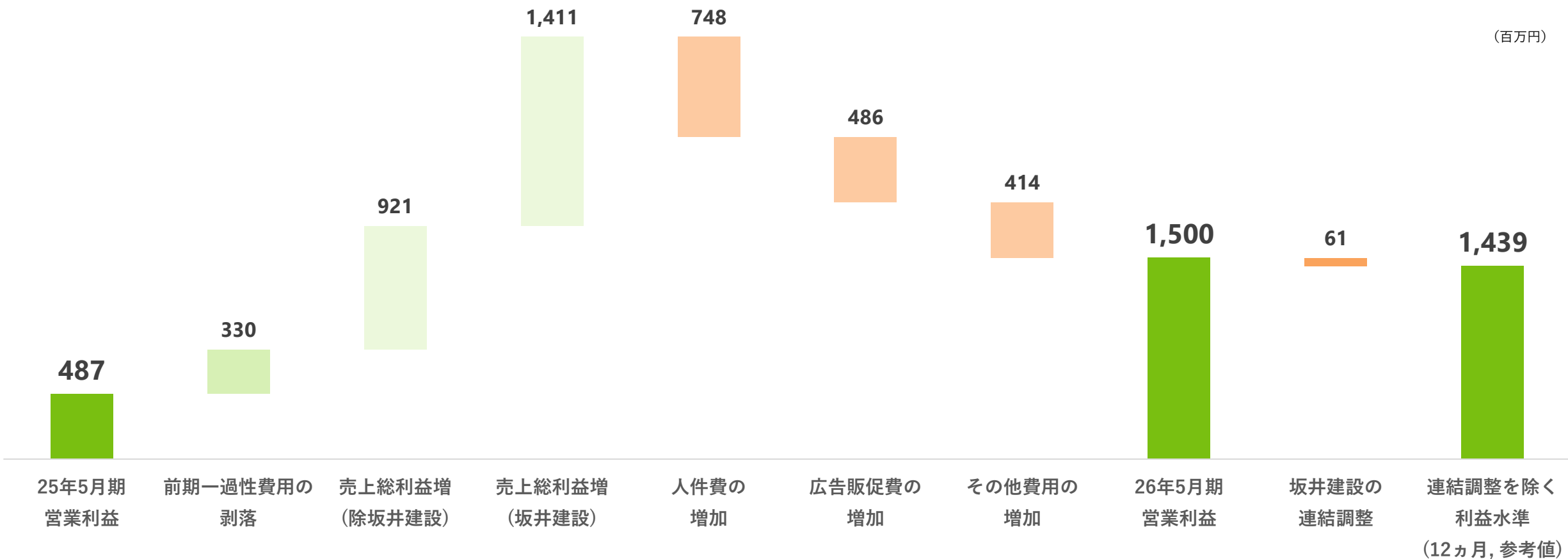
	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	25年1-3月	25年4月～26年5月 (14ヵ月)

	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	反映なし	反映なし

	25年5月期	26年5月期
坂井建設以外	24年6月～25年5月	25年6月～26年5月
坂井建設	25年1-3月	25年6月～26年5月 (12ヵ月)

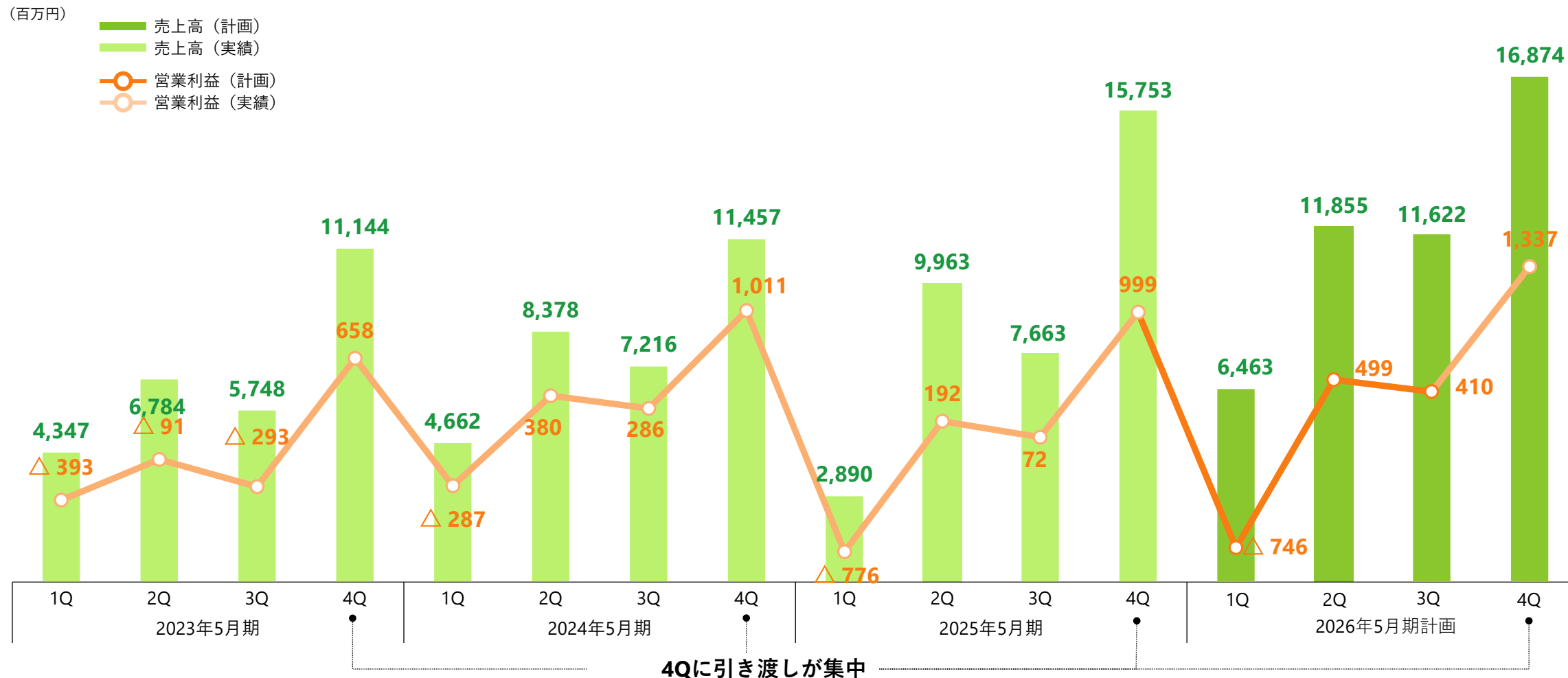
2026年5月期における営業利益の増減分解

前期のM&Aに関する一過性費用の剥落に加え、売上の伸びに伴う利益成長と坂井建設の通期寄与を想定
費用面については新規出店等に関する人件費増と広告販促費の増加を計画

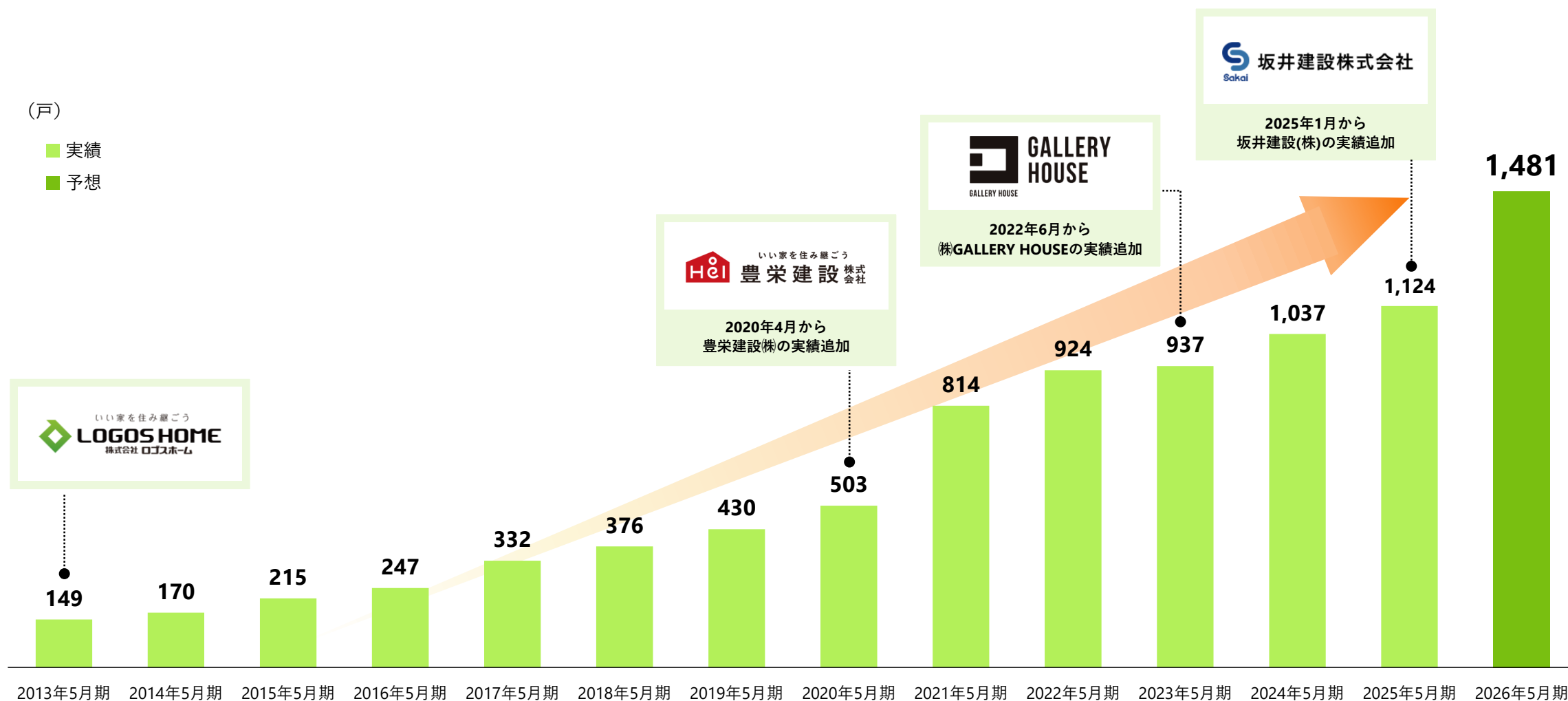


2026年5月期 四半期業績予想

2026年5月期においても第4四半期に引渡が集中する想定
また、坂井建設の連結調整分(4-5月)を第1四半期に計上予定



2026年5月期は坂井建設の棟数が通期で反映 戸建住宅の引渡棟数で1,481棟を目指す



※ 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

(予想)

2026年5月期は東海エリアに新規出店を予定 北海道エリアへの出店もあるため新規出店は2店舗
2027年5月期以降は更なるエリア拡大を目指す

営業エリアの拡大

2026年
5月期

- 岐阜県 ——— 大垣市出店
- 三重県 ——— 四日市市出店

2027年
5月期以降

- 関東地方
 - 東海地方
 - 北陸地方
- 年間4~5件のペースで新規出店を予定

50 拠点を目標



※北海道エリアのシェア獲得施策としてのリニューアル及び出店があるため、新規エリアでの26年5月期の出店は2件に留まる

AGENDA

目次

1

2025年5月期実績

2

2026年5月期に向けた施策と計画について

3

株主還元について

4

Appendix

今後のM&Aや新規出店による成長戦略を踏まえ、成長投資の推進と安定的な還元の両立を目指し配当方針を変更
DOE (純資産配当率) 5%を下限とし、配当性向30% を目標とする

(単位：円)

2026年5月期（予想）

1株当たり配当額

63.39円

配当利回り
(7月14日終値ベース)

4.39%

新配当方針

従来：配当性向30～50%



新還元方針

配当下限：DOE 5%

配当目標：配当性向 30%

AGENDA

目次

1

2025年5月期実績

2

2026年5月期に向けた施策と計画について

3

株主還元について

4

Appendix

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	93名 ※グループ全体690名 (2025年5月末)
資本金	99百万円 (2025年5月末)



売上高割合 (2024年5月期)



※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

株式会社ロゴスホーム (100.0) 北海道・東北・北関東



注文住宅
分譲住宅
宅地販売

豊栄建設株式会社 (100.0) 札幌・苫小牧



注文住宅
分譲住宅
宅地販売

株式会社GALLERY HOUSE (100.0) 栃木県



注文住宅
分譲住宅
宅地販売
リノベーション

株式会社ROOT LINK (100.0)



工務店支援コンサル※1
(DXコンサル等)

Logos Creative Office Philippines. Inc. 《99.9》



CADオペレーション※2

坂井建設株式会社 (100.0) 新潟県



注文住宅
リノベーション
土木

※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



- 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 ・オフィ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



- 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ー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
・防汚処理施工を目的として(株)豊栄ケミカルの株式を100%取得
- .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
- .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
- .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
- .12 ・組織再編を目的として豊栄ホーム(株)を吸収合併



- 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
- 2024 .06 ・東証グロース市場へ上場
- .12 ・新潟県の注文住宅会社である坂井建設(株)の株式を100%取得

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
2024年12月より新潟に拠点を持つ坂井建設を当社グループに迎えることで北陸エリアへの拡大を図る



※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

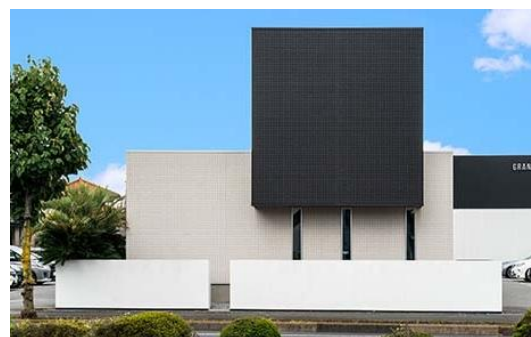
各事業会社がそれぞれ特徴的な商品を持ち、各地で事業を展開



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：22店舗 ハウジングカフェ：5店舗
主な商品	FORTAGE、GUUUS、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※1	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。



本社所在地	新潟県長岡市
主な販売地域	新潟県
単独店舗数※1	8店舗＋事務所
主な商品	Detail HOME、Detail Base、平屋生活
事業の特徴	「新潟のくらしをデザインする」をコンセプトとした注文住宅である「カトレア」を中核商品として事業展開。デザインに特化した注文住宅販売に併せ、企画、リノベも展開。

※1 単独店舗の外に、㈱ロゴスホームと豊栄建設㈱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



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



坂井建設（2024年12月26日～）



『新潟の暮らしをデザインする』住宅ブランド。流行のデザインにとらわれず、普遍的なデザインで100年先を見据えた住宅を建築



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



GUUUS

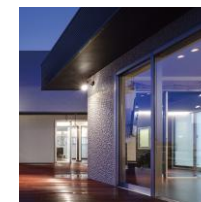
コストとスタイルを両方叶えるZEH住宅。太陽光パネル標準搭載で、予算に合わせてデザイン性を高めることも可能



坂井建設（2024年12月26日～）



1000万円台から建てられる自由設計のコンパクトハウス



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「楽しむ暮らし」をデザイン



VINJOY

「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



坂井建設（2024年12月26日～）



本当に大切なものを選び、必要なものをシンプルにまとめた平屋暮らしを提案

その他（グループホーム・工務店支援・オフィスア）



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）

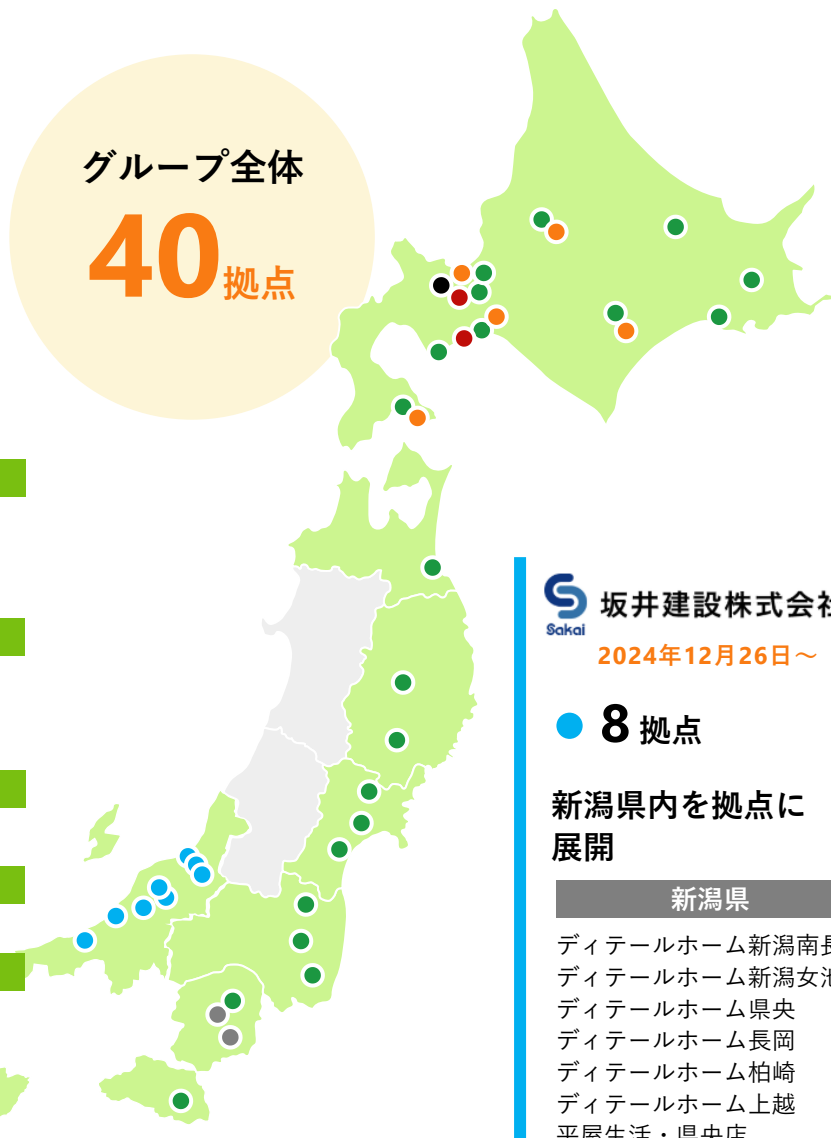
※ ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）は、家庭で使用するエネルギーと、太陽光発電などで創るエネルギーをバランスして、1年間で消費するエネルギーの量を実質的にゼロ以下にする家のことを指す。



● 22 拠点

北海道から東北、北関東へと
店舗を展開中

北海道	宮城県
ロゴスホーム帯広 ロゴスホーム札幌北 ロゴスホーム札幌南 ロゴスホーム函館 ロゴスホーム旭川 ロゴスホーム釧路 ロゴスホーム苫小牧 ロゴスホーム北見 ロゴスホーム登別・室蘭 ロゴスホーム中標津	ロゴスホーム仙台泉 ロゴスホーム大崎 ロゴスホーム名取
青森県	福島県
ロゴスホーム八戸	ロゴスホーム郡山 ロゴスホーム福島 ロゴスホームいわき
岩手県	栃木県
ロゴスホーム盛岡北 ロゴスホーム奥州	ロゴスホーム宇都宮
	埼玉県
	ロゴスホームふじみ野
	愛知県
	ロゴスホーム名古屋



坂井建設株式会社
Sakai
2024年12月26日～

● 8 拠点

新潟県内を拠点に
展開

新潟県

ディテールホーム新潟南長潟
ディテールホーム新潟女池
ディテールホーム県央
ディテールホーム長岡
ディテールホーム柏崎
ディテールホーム上越
平屋生活・県央店
ディテール・ベース新潟店



● 2 拠点

栃木県内の2拠点で
地盤を固める方針

栃木県

栃木建築社宇都宮店
栃木建築社真岡店



● 1 拠点



● 5 拠点

北海道内に限定して
太陽光発電付住宅を展開

北海道

ハウジングカフェ帯広
ハウジングカフェ札幌
ハウジングカフェ函館
ハウジングカフェ旭川
ハウジングカフェ千歳



● 2 拠点

札幌を主軸に1拠点単位の
売上を最大化

北海道

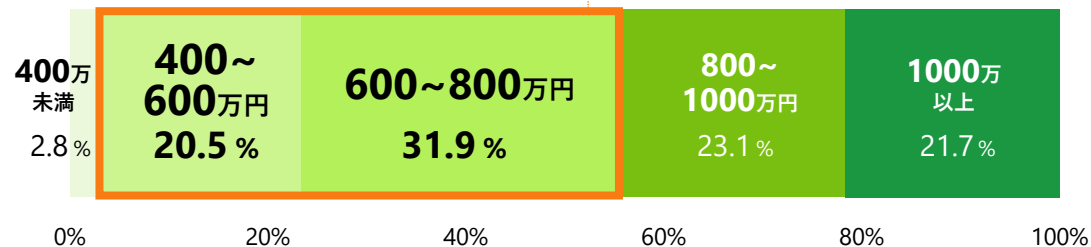
ハウジングラボサッポロ
苫小牧営業所

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

注文住宅購入者の世帯年収割合



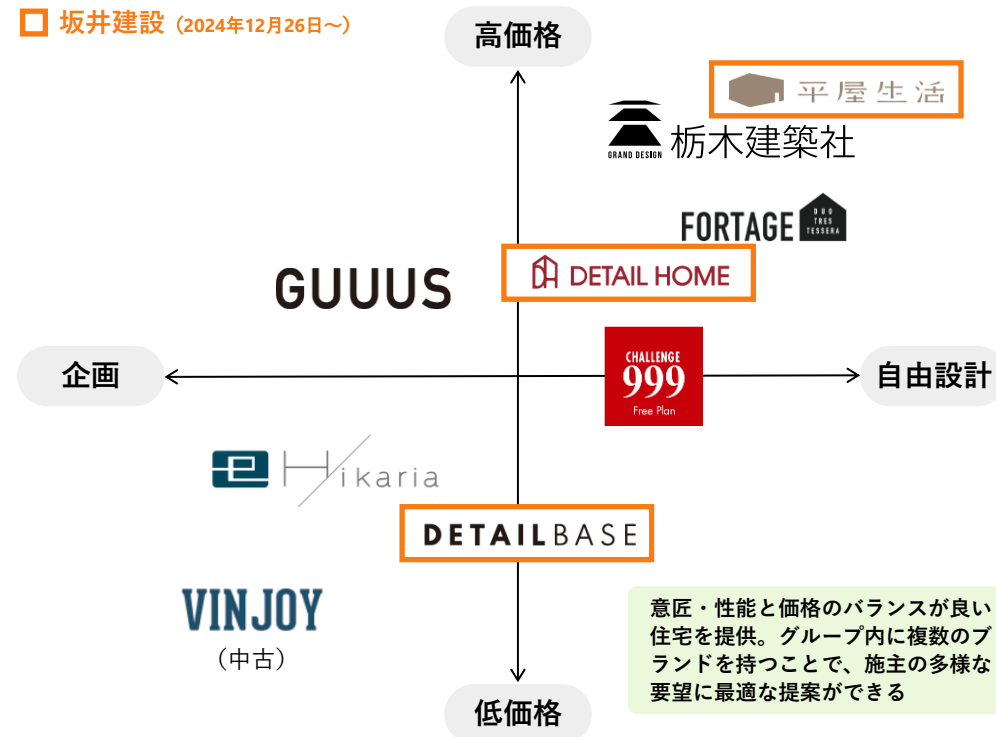
分譲住宅購入者の世帯年収割合



ボリュームゾーン
= 当社のターゲット層

多様な要望に対応できるブランド展開

坂井建設 (2024年12月26日~)



※ 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。

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

グループ全体で仕入・外注先の見直しやモジュール工場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

省エネ CO₂の削減



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。



※「ハウス・オブ・ザ・イヤー・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。

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

建築基準法を
満たす水準

耐震
等級
2

耐震等級1の
1.25倍の耐震性

耐震
等級
3

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

2. デジタルマーケティング

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削減

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



顧客層は20～30代の
若い世代が中心

デジタルによるアプローチが効果的

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。

3. DX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）・オンライン化を推進し、コストダウンと生産性向上を実現

一般的 なオペレーション

1. チラシ・DMで集客



2. 営業が資料送付や電話掛け



3. 顧客宅へ訪問し打合せ



4. 毎日現場で施工管理



5. 毎回訪問し点検



当社 のオペレーション

▶ 移動時間をゼロにする家づくり

1. デジタルマーケティング



ホームページ、SNS、SEO、住宅系ポータルサイト、リスティング広告などで**効率的**に集客。

2. インサイドセールスがアプローチ



問合せには専門スタッフが返信。
質の良いアポに。

3. 希望者にはオンラインでも打合せ



削減した移動時間を、他の商談や労働
時間短縮へ。

4. 施工管理アプリを併用してタイムリーに情報共有

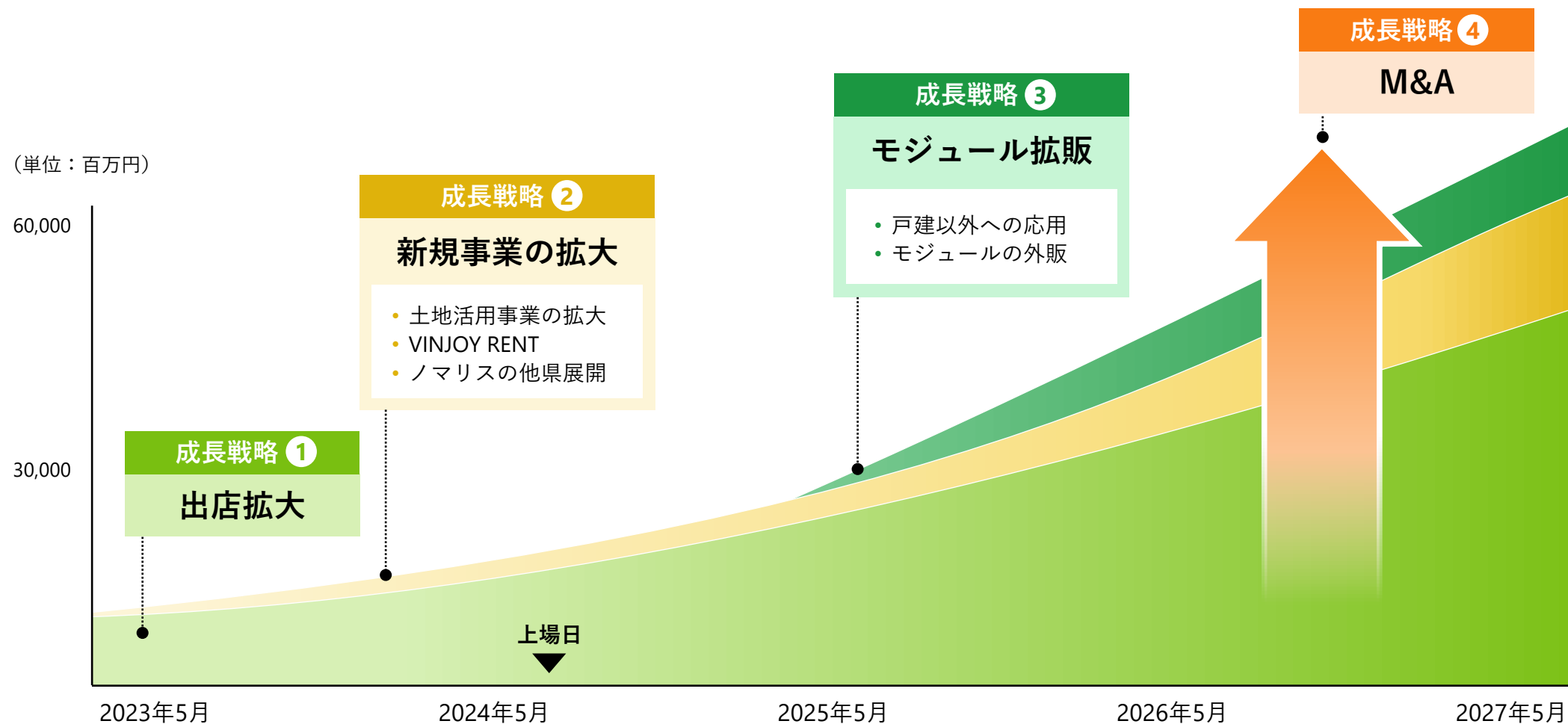


協力会社とスムーズに情報連携。

5. 希望者にはオンラインでも点検対応



感染症対策や、プライバシーを重視し、
多様化する社会の変化に対応。



①出店拡大、②新規事業の拡大、③モジュール拡販、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。

市場規模の中長期的な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することにより規模拡大を図る。
新たにグループ会社に加わった坂井建設を含む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



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。

IRお問い合わせ先

E-mail ir@logos-holdings.jp