



株式会社ロゴスホールディングス (証券コード：205A)

2024年5月期決算説明資料



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。

2024年5月期決算の総括

- 注文住宅の販売棟数が大きく伸びたことにより、売上高は31,714百万円（+13.2%）と増収
- 粗利率が大きく改善したため、営業利益は1,391百万円と黒字に転換

2025年5月期通期見通し

- 新店舗の増設、営業人員の強化等により売上高は37,164百万円（+17.2%）の増収を計画
- 増収とともに、更なる利益改善により、営業利益は2,108百万円（+51.6%）の増益を目指す

今後の成長戦略について

- 拠点数増加によるエリアと業務効率化の推進による収益性の向上を図る
- 建設DXに対応した革新的なビジネスモデルを構築し、収益基盤を強化する



1. 会社概要
2. 当社の強み
3. 2024年5月期 実績
4. 2025年5月期 予想
5. 今後の成長戦略

会社概要



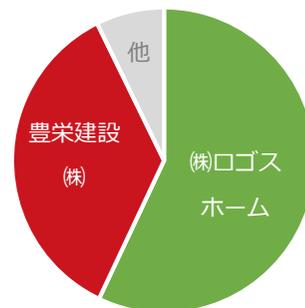
会社概要・グループ構成



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	85名 ※グループ全体494名 (2024年5月末)
資本金	約91百万円 (2024年5月末)



※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

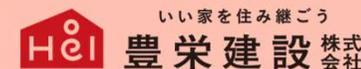
※2
LOGOS
 CREATIVE OFFICE PHILS INC.
 CADオペレーション
 《99.9》 Logos Creative Office Philippines, Inc.

※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

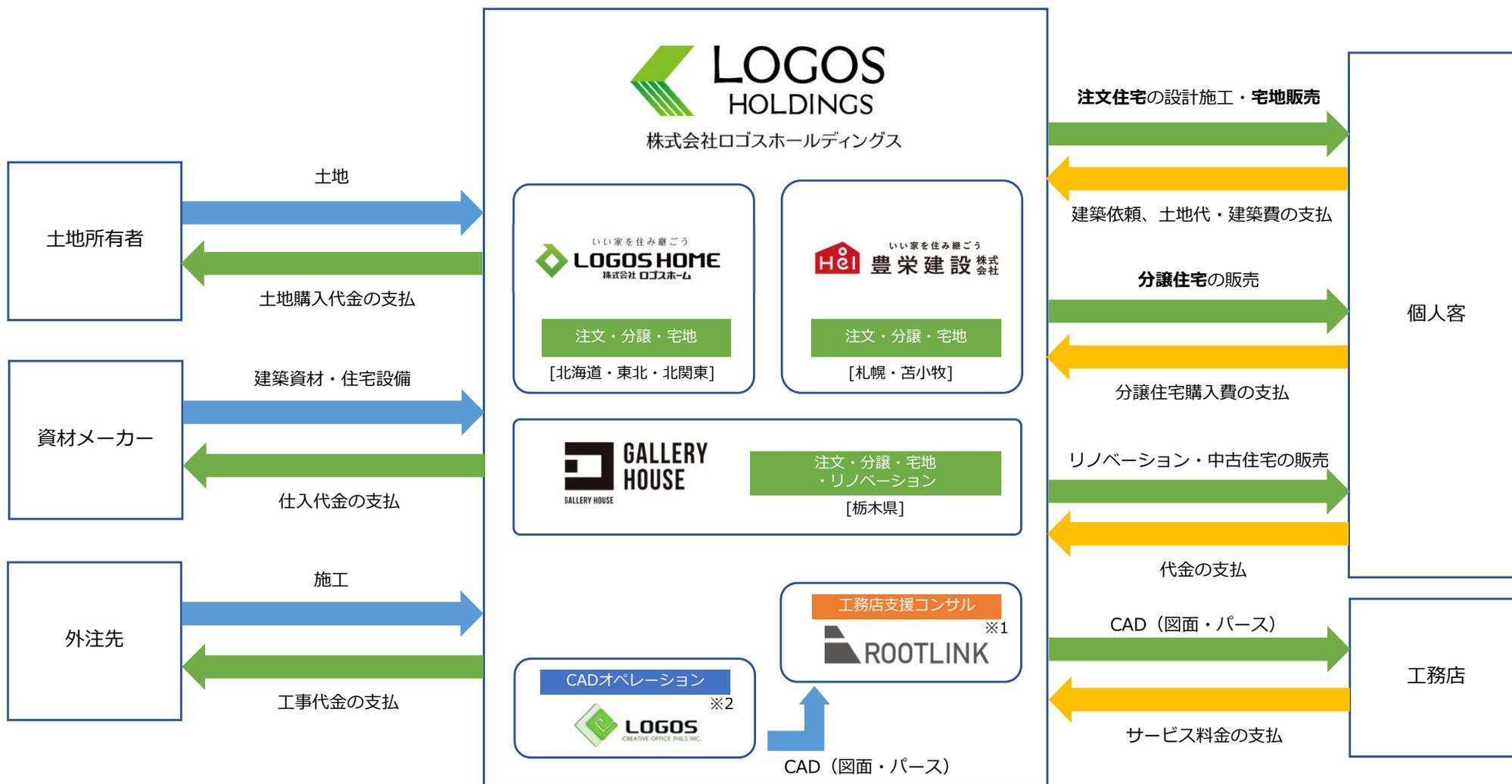


株式会社ロゴスホールディングス

- 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
- 2024/06 東証グロース市場へ上場



事業系統図



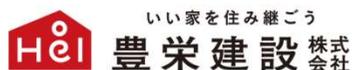
住宅・不動産に関連する事業を北海道・東北・北関東エリアにて展開

※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 桧木建築社
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「桧木建築社」、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。



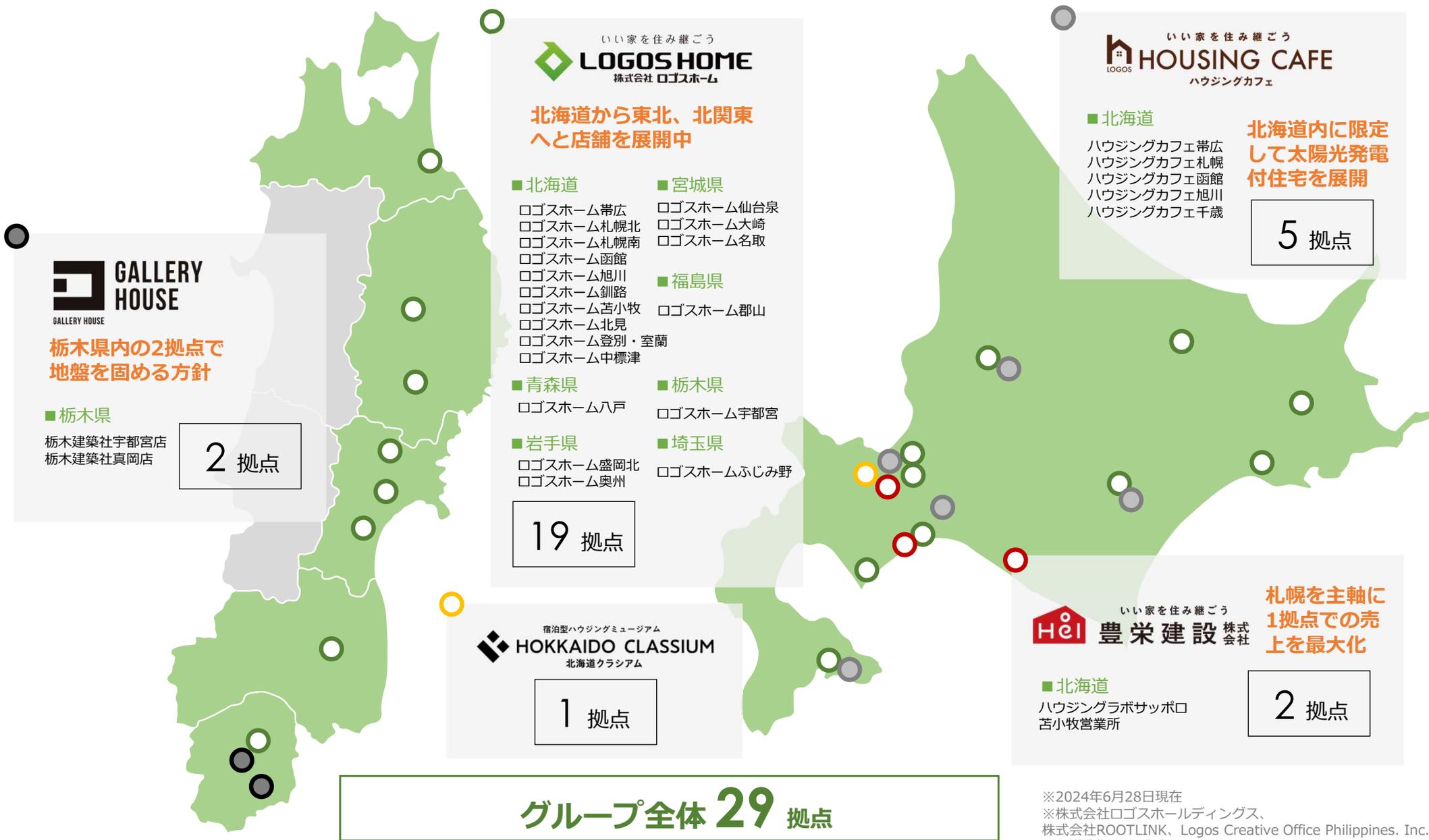
工務店支援
(DXコンサル等)



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。



※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

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



※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

当社の強み



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・イヤール・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・イヤール・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」も要しましたが、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）」

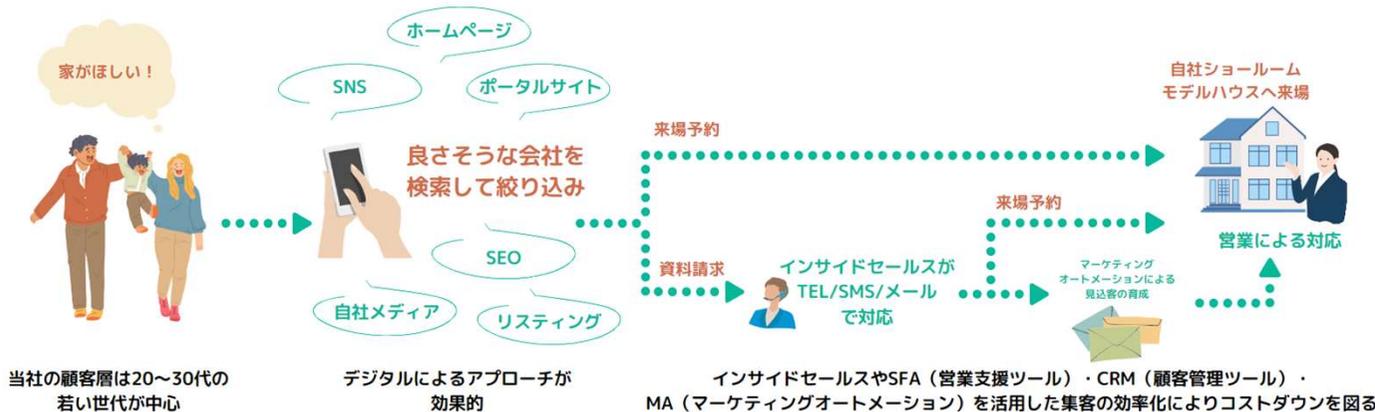
省エネ・CO2削減、耐震性など高い性能を有し、且つ地域の多様なニーズに合わせた住宅を開発

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

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」

2024年5月期 決算概要

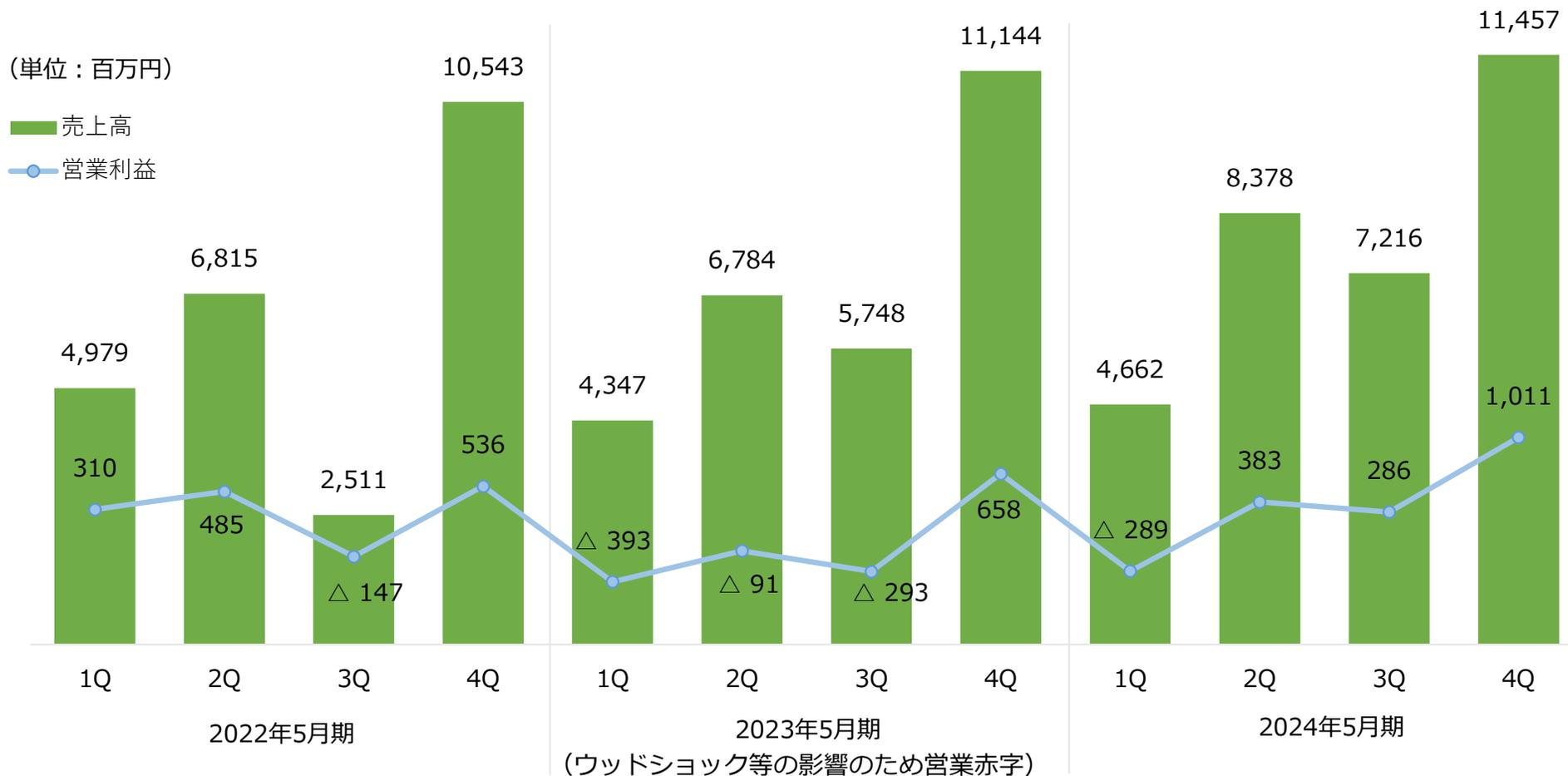


(単位：百万円)		2023年5月期	売上高比率 (%)	2024年5月期	売上高比率 (%)	前年比 (%)									
売	上	高	28,025	100.0	31,714	100.0	+13.2								
売	上	総	利益	4,094	14.6	5,898	18.6	+44.1							
販	売	費	及	び	費	4,212	15.0	4,507	14.2	+7.0					
営	業	利	益	△118	—	1,391	4.4	—							
経	常	利	益	△139	—	1,358	4.3	—							
親	会	社	株	主	に	帰	属	す	る	益	△80	—	890	2.8	—

**販売棟数の増加と価格改定等により売上高は伸長、
売上総利益の改善もあり、営業利益は黒字転換し大幅に改善**



四半期決算の推移

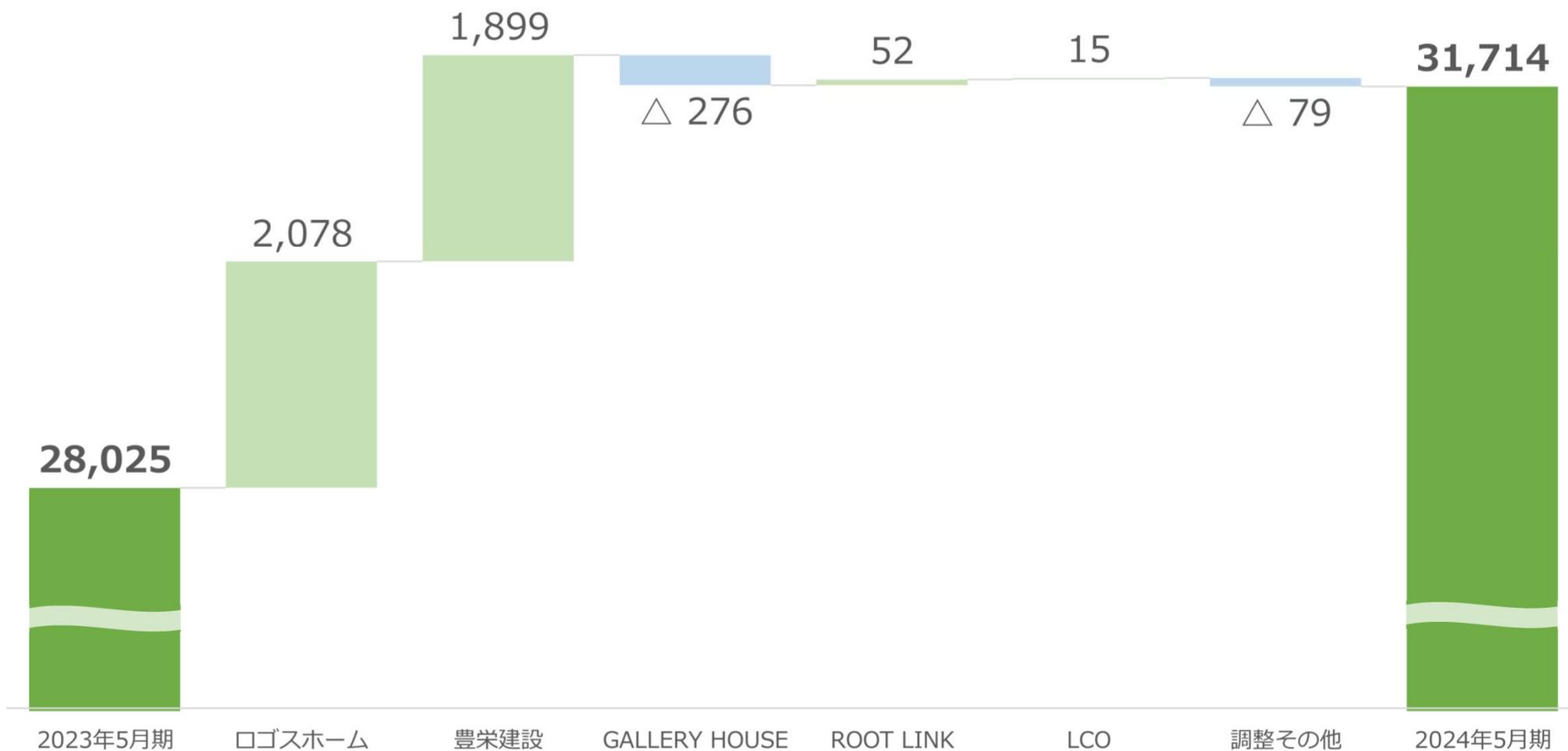


第四半期（3月.4月.5月）に売上高、営業利益が集中



売上高増減要因分析（前年比）

(単位：百万円)

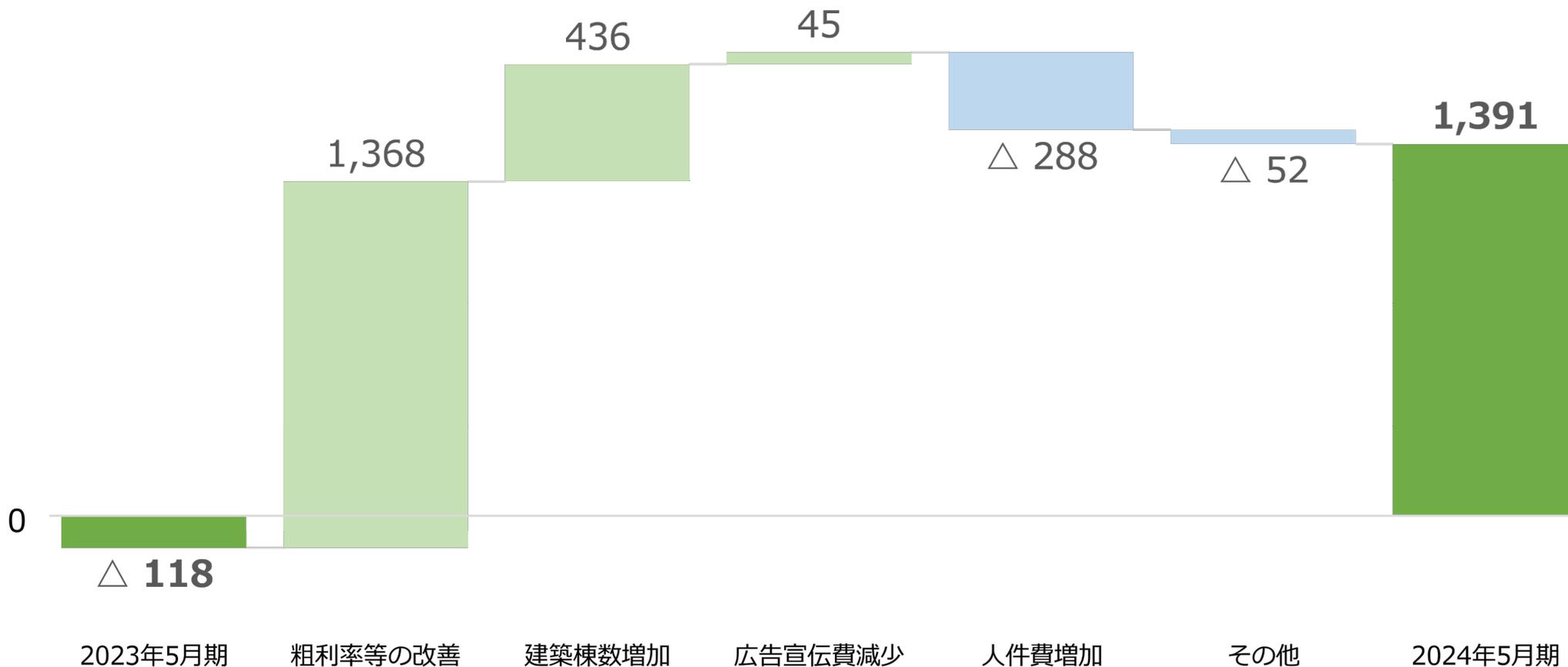


グループ各社*は順調に引渡棟数が伸びたことにより増収

*グループ各社はP.6を参照



営業利益増減要因分析（前年比）



増収効果に加え、価格改定等による粗利率の改善が奏功、黒字転換し大幅に改善



バランスシートの状況

■ 資産の部

(単位：百万円)	2024年5月期	2023年 5月期末比増減
流動資産	9,517	△1,528
現金及び預金	4,484	△461
販売用不動産 (仕掛含む)	4,156	△489
固定資産	3,872	+226
有形固定資産	2,375	+232
無形固定資産	1,171	△45
投資その他の資産	325	+39
資産合計	13,390	△1,302

■ 負債・純資産の部

(単位：百万円)	2024年5月期	2023年 5月期末比増減
流動負債	8,014	△764
工事未払金	2,297	+353
短期借入金	2,163	+229
固定負債	2,283	△439
長期借入金	2,122	△447
純資産	3,092	△98
株主資本	3,075	△109
負債純資産合計	13,390	△1,302

流動資産（販売用不動産、未成工事支出金）は減少、固定負債（長期借入金）は減少



キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)	2023年5月期	2024年5月期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	5,325	4,945	△379	
営業活動によるキャッシュフロー	△1,523	1,087	+2,610	・ 棚卸資産の減少によるもの
投資活動によるキャッシュフロー	△534	△ 428	+106	・ 有形固定資産を取得
フリーキャッシュフロー	△2,058	658	+2,716	
財務活動によるキャッシュフロー	1,677	△ 1,131	△2,809	・ 配当金支払によるもの
現金及び現金同等物の期末残高	4,945	4,484	△461	

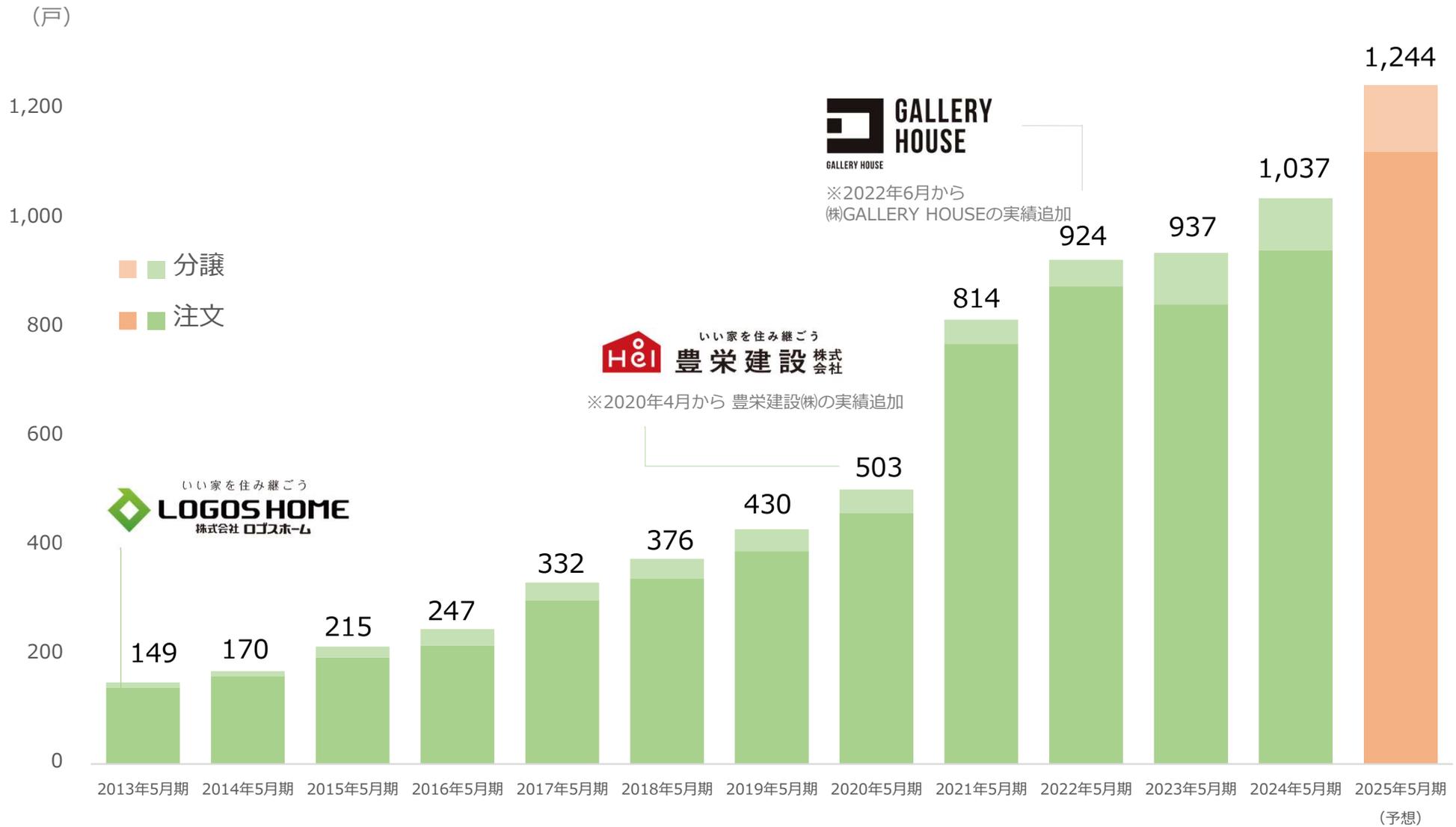
フリーキャッシュフローは大幅に改善

2025年5月期 通期見通し



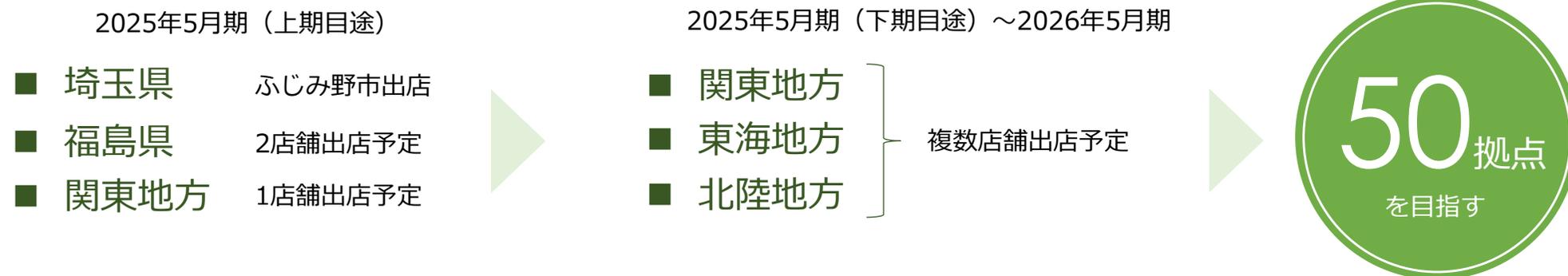
(単位：百万円)	2024年5月期	構成比 (%)	2025年5月期	構成比 (%)	前年比 (%)	金額差異
売上高	31,714	100.0	37,164	100.0	+17.2	+5,450
営業利益	1,391	4.4	2,108	5.7	+51.6	+717
経常利益	1,358	4.3	2,060	5.5	+51.7	+702
親会社株主に帰属する 当期純利益	890	2.8	1,337	3.6	+50.3	+447

**新設店舗の増加・営業力の強化とサポート体制の強化、
価格改定の実施等による更なる粗利率の改善を図り大幅な増収増益を目指す**



2025年5月期は、戸建住宅の引渡棟数で1,244棟を目指す

✓ 営業エリアの拡大



✓ ラピダス半導体工場の進出

北海道千歳市内で土地造成を開始
2025年の夏には大規模分譲地として完成予定

新卒を中心に人材採用は順調にすすみ、営業エリアは急拡大の見込み

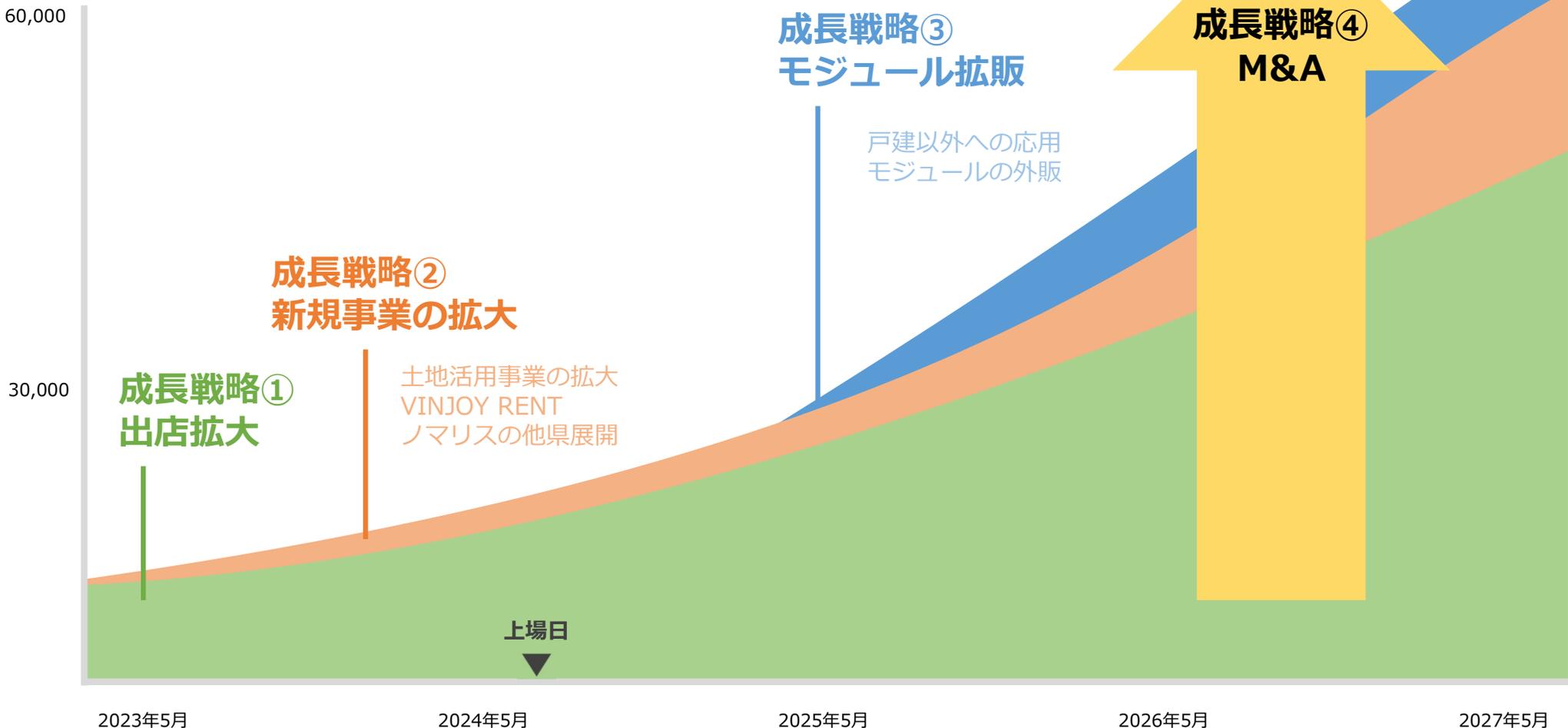
ラピダス半導体工場の進出にも対応

成長戦略



成長戦略（イメージ）

(単位：百万円)



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

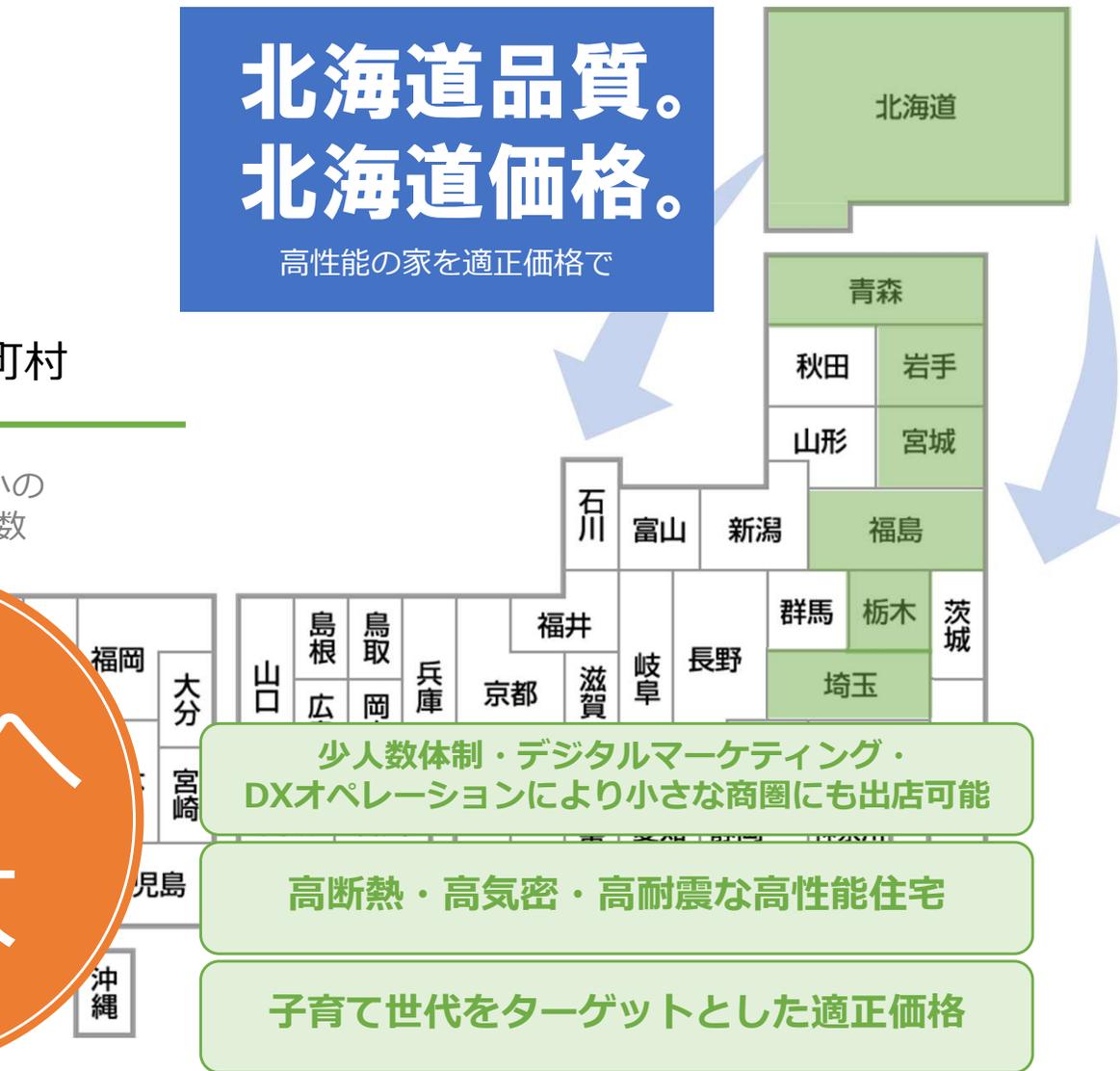
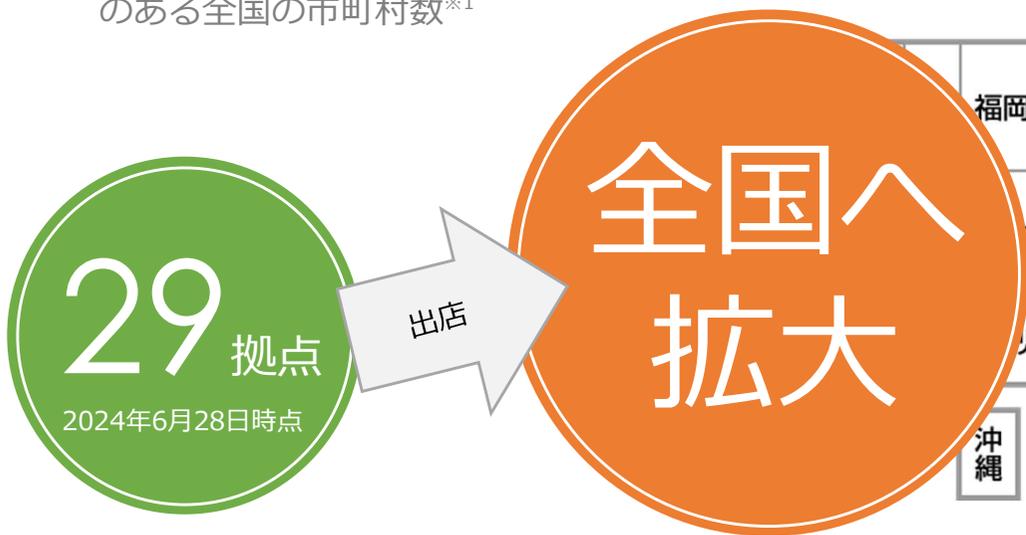
出店可能性のある市町村数

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。

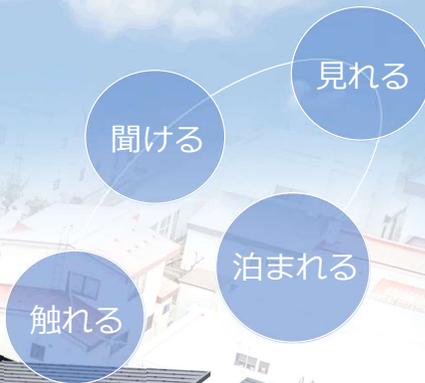
※2) ログスホーム中標津では、[営業・設計IC・工務・事務]の各1名で採算が取れる体制。世帯数が少なく年間着工棟数が少ない地域でも採算がとれている実績があります。



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)

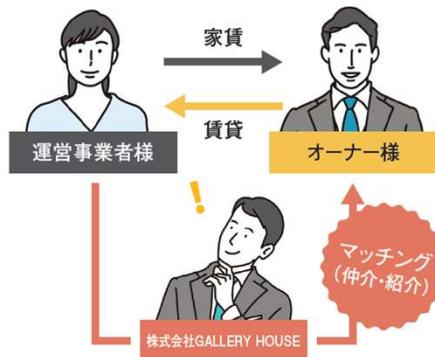


障がい者向けの共同生活援助（グループホーム）とは、障害のある人が一軒家やアパートなどに定員10人以下で共同生活をする形態。「世話人」や「支援員」と呼ばれる職員が利用者の食事の用意やお風呂、トイレなど介助といった日常生活上の援助を提供する。
株式会社GALLERY HOUSEでは障がい者グループホームの建築を行っている。

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。

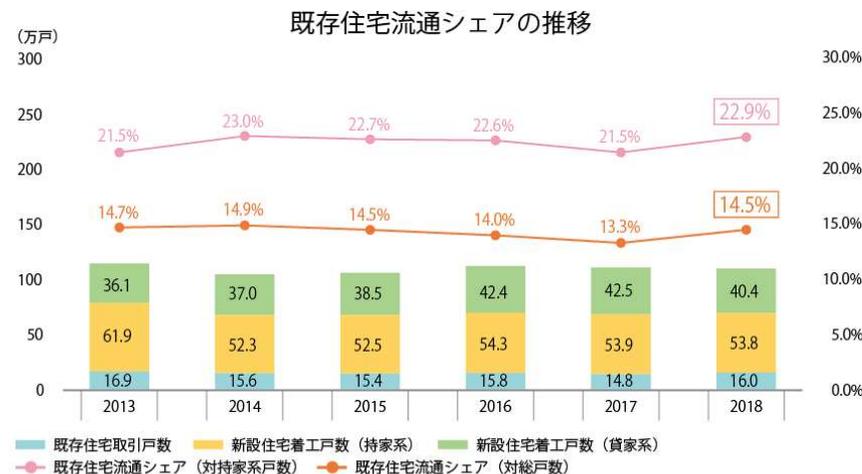
VINJOY | コンセプトデザイン中古住宅

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※

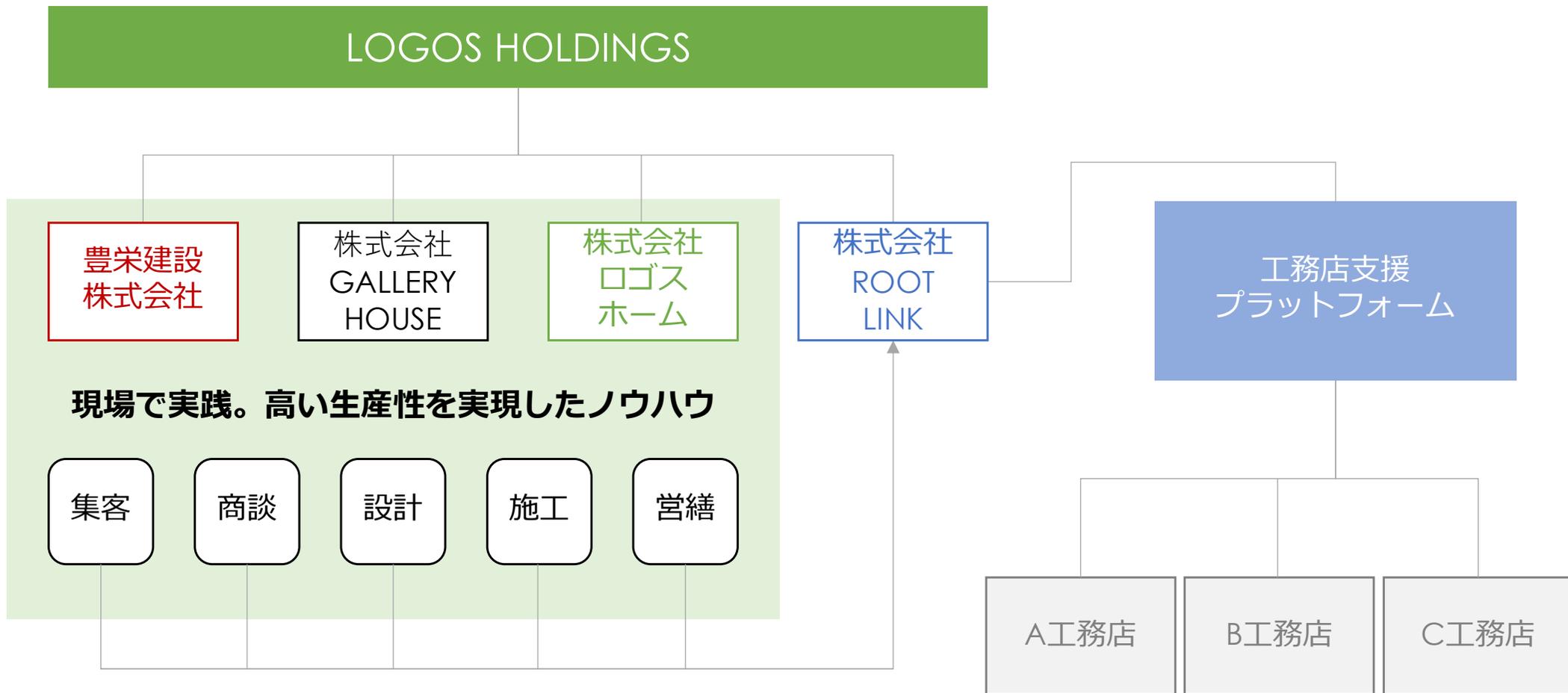
工場生産にすることにより職場環境が改善され、作業員を確保しやすくなる。

※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



④M&A

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。



東証グロース市場へ上場 (2024年6月28日)



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