



2025年4月14日

各 位

会 社 名 株式会社ロゴスホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 池田 雄一  
(コード番号：205A 東証グロース市場)  
問合せ先 常務取締役 経理部部长 岩永 武也  
(E-mail ir@logos-holdings.jp)

**(訂正)「2025年5月期第3四半期 決算説明資料」の一部訂正について**

当社が、2025年4月14日に公表いたしました決算説明資料につきまして、一部記載事項の訂正を行うこととしましたのでお知らせいたします。

記

1. 訂正の理由

当社が、本日(2025年4月14日)に公表いたしました「2025年5月期第3四半期 決算説明資料」において、不要なコメントが記載されていたことから、当該コメントを削除するものです。


2. 訂正の内容

訂正内容については、不要なコメントが記載されていたことから、当該コメントを削除したものを訂正後の全文として添付しております。

以 上

# 2025年5月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：205A

 決算説明動画はこちら

URL <https://youtu.be/Z8l-fwanRC8?si=VG0ID2kruaA8Xzns>



2025年4月14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。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。

第3四半期は1月開示の修正計画に対してほぼ計画通りで着地も、足下の営業状況等を鑑み通期予想を再度下方修正  
前期比では増収も、M&Aや新規出店にかかる先行投資による費用負担が先行し、大きく減益で着地する見込み

2025年5月期 第3四半期累計実績

売上高

**20,517** 百万円

前年同期比

+ **260**百万円  
(+1.3%)

営業利益

△ **511** 百万円

前年同期比

△ **891**百万円  
(-)

2025年5月期 通期業績予想

売上高

**35,472** 百万円

前年比

+ **3,757**百万円  
(+11.8%)

営業利益

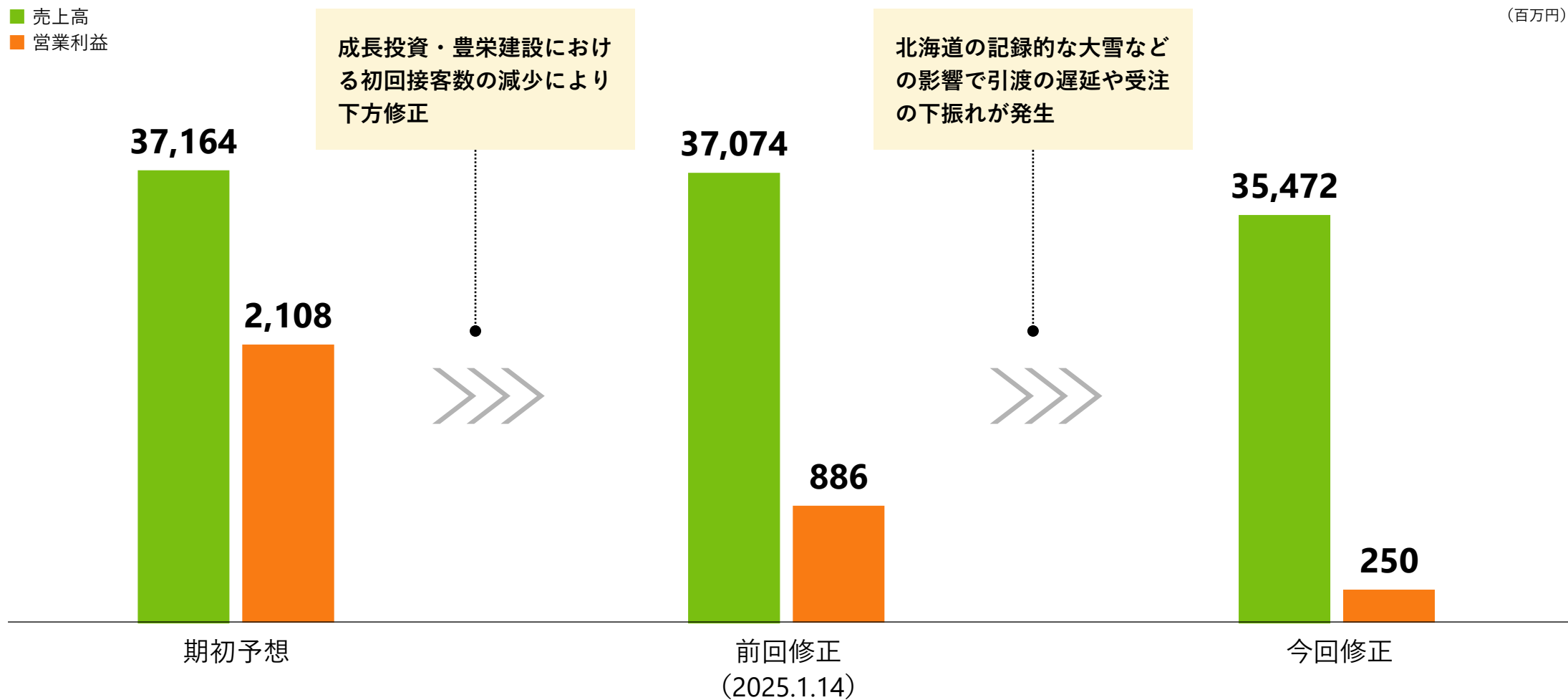
**250** 百万円

前年比

△ **1,140**百万円  
(△82.0%)

- ▶ 2025年2月初旬の北海道・道東の帯広市において国内観測史上最大（12時間降雪量120cm）を記録する大雪が発生するなど、北海道各地で記録的な降雪により、打合せ～着工～完工などの各種工程が遅延し、受注から引渡までのリードタイムが長期化
- ▶ 加えて、大雪の影響による来場件数の減少により、2025年2月以降の新規受注は想定より下回る水準で推移

2025年2月初旬の北海道の記録的な大雪の影響により、全体の通期の引渡棟数予想を前回修正の1,195棟から1,125棟へと再度引き下げる見込みとなり、前回の2025年1月の下方修正に続き、今回も業績予想を下方修正



# AGENDA

## 目次

**1** 2025年5月期第3四半期 実績

**2** 2025年5月期 予想

**3** 株主還元について

**4** Appendix

# AGENDA

## 目次

**1** 2025年5月期第3四半期 実績

**2** 2025年5月期 予想

**3** 株主還元について

**4** Appendix

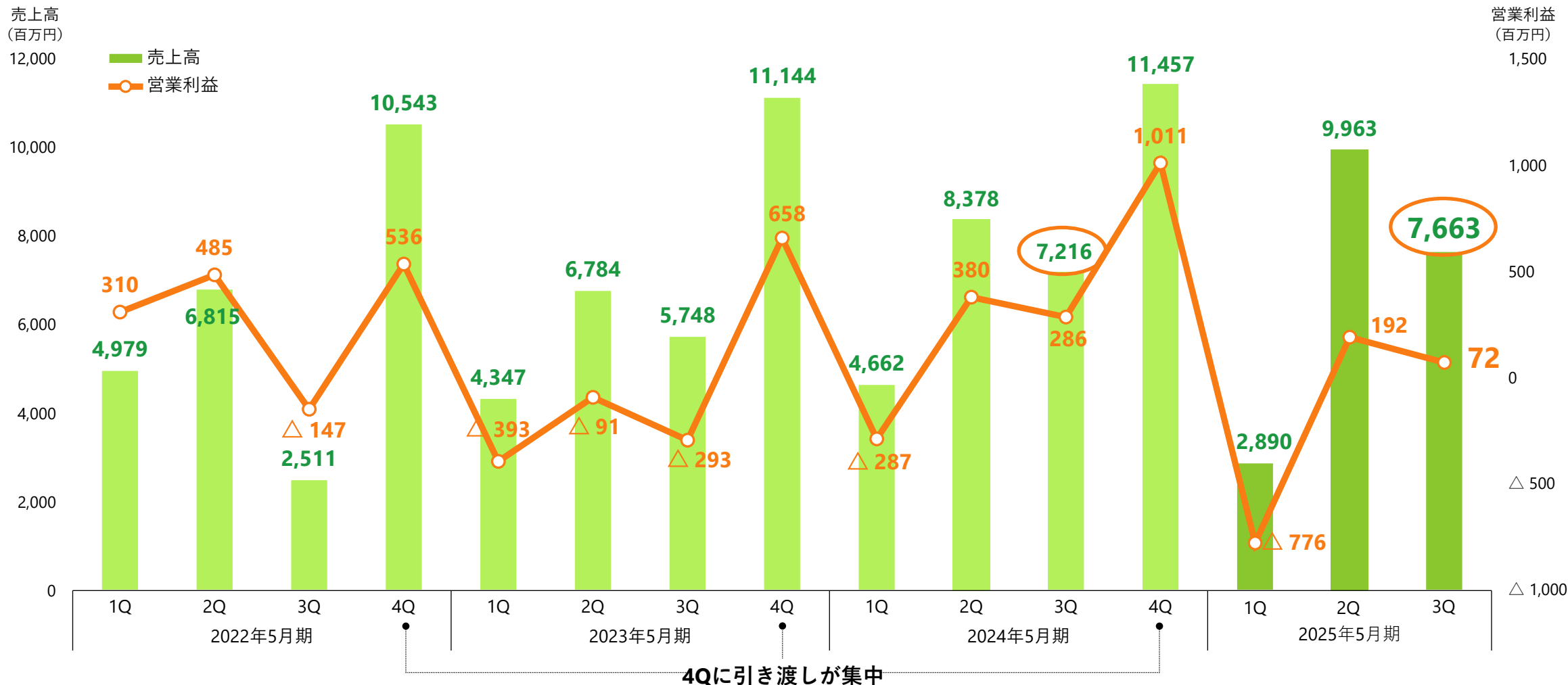
第3四半期累計では、売上高は概ね前年同期と同水準で、営業利益は第1四半期の影響及びM&Aコスト等により減少  
1月に開示した修正計画に対しては想定通りの水準で着地

(単位：百万円)	2024年5月期 第3四半期累計	売上高比 (%)	2025年5月期 第3四半期累計	売上高比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	20,257	100.0	<b>20,517</b>	100.0	1.3
売上総利益	3,718	18.4	<b>3,563</b>	17.4	△4.2
営業利益	380	1.9	△ <b>511</b>	—	—
経常利益	357	1.8	△ <b>571</b>	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	181	0.9	△ <b>461</b>	—	—



# 売上高・営業利益の推移

第3四半期は、当初計画からの受注減や引渡遅れにより、直近2期の第2四半期に比べて下落幅が大きかったものの、修正計画に対しては想定通りに着地

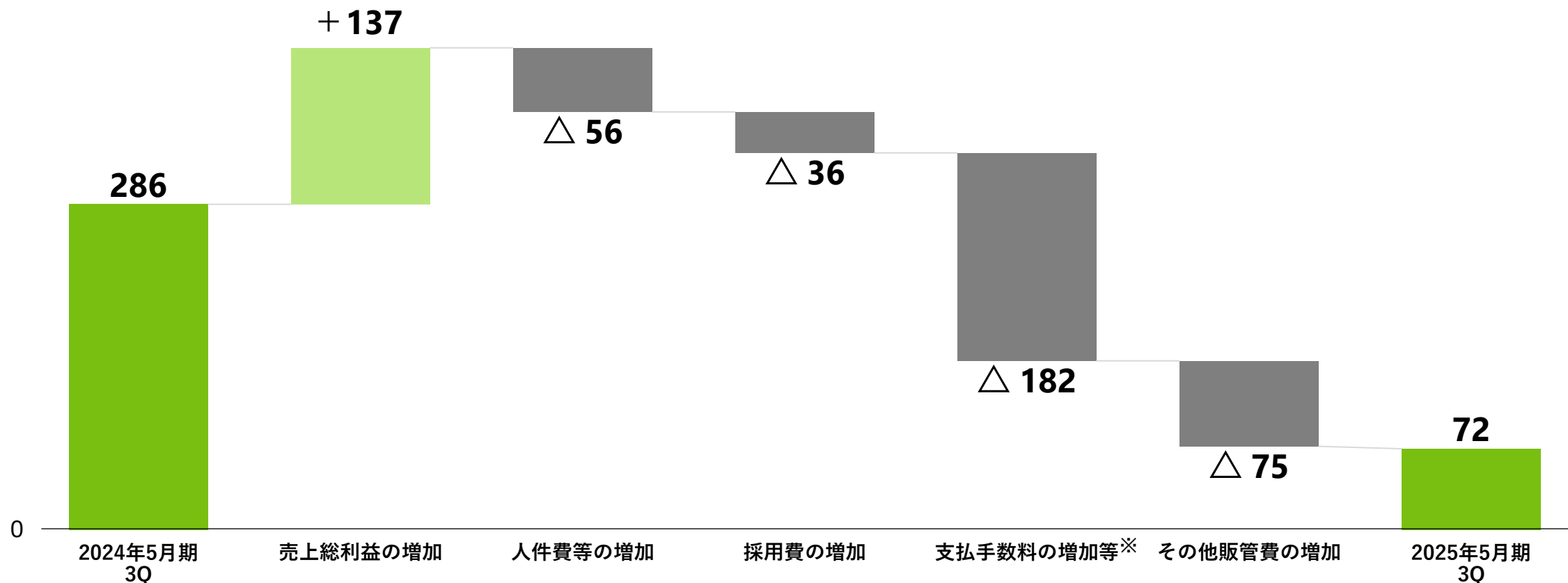


4Qに引き渡しが集中

# 営業利益の増減要因分析

売上総利益は増加している一方、M&Aの取得コスト及び採用費を始めとする成長のための費用増加などが影響したことにより第3四半期会計期間における営業利益は前年同期比で減少

(百万円)



※ M&Aにかかる費用を含む

坂井建設の連結開始。新築工事の着工増により、未成工事支出金が増加し流動資産増、また、未成工事受入金が増加し流動負債増足元の着工増は第4四半期以降の収益として顕在化予定

(単位：百万円)	2024年5月期末	2025年5月期 第3四半期末	前期末比増減	主な増減要因
<b>流動資産</b>	<b>9,517</b>	<b>15,072</b>	<b>+ 5,555</b>	
現金及び預金	4,484	5,385	+ 900	
販売用不動産（仕掛含む）	4,156	5,454	+ 1,297	MH建築・販売用土地購入による増加
未成工事支出金	563	3,088	+ 2,524	新築工事の着工増加
<b>固定資産</b>	<b>3,872</b>	<b>6,422</b>	<b>+ 2,549</b>	
有形固定資産	2,375	2,676	+ 300	
無形固定資産	1,171	3,030	+ 1,859	M&Aによるのれんの増加
投資その他の資産	325	715	+ 389	繰延税金資産の増加
<b>資産合計</b>	<b>13,390</b>	<b>21,495</b>	<b>+ 8,105</b>	
<b>流動負債</b>	<b>8,014</b>	<b>13,755</b>	<b>+ 5,740</b>	
工事未払金	2,297	3,012	+ 715	
短期借入金	2,163	2,309	+ 146	販売用不動産取得による借入の増加
未成工事受入金	1,453	6,002	+ 4,548	新築工事の着工増加
<b>固定負債</b>	<b>2,283</b>	<b>4,996</b>	<b>+ 2,712</b>	
長期借入金	2,122	4,820	+ 2,698	M&A資金調達による借入の増加
<b>純資産</b>	<b>3,092</b>	<b>2,744</b>	<b>△348</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,390</b>	<b>21,495</b>	<b>+ 8,105</b>	

# AGENDA

## 目次

**1** 2025年5月期第3四半期 実績

**2** 2025年5月期 予想

**3** 株主還元について

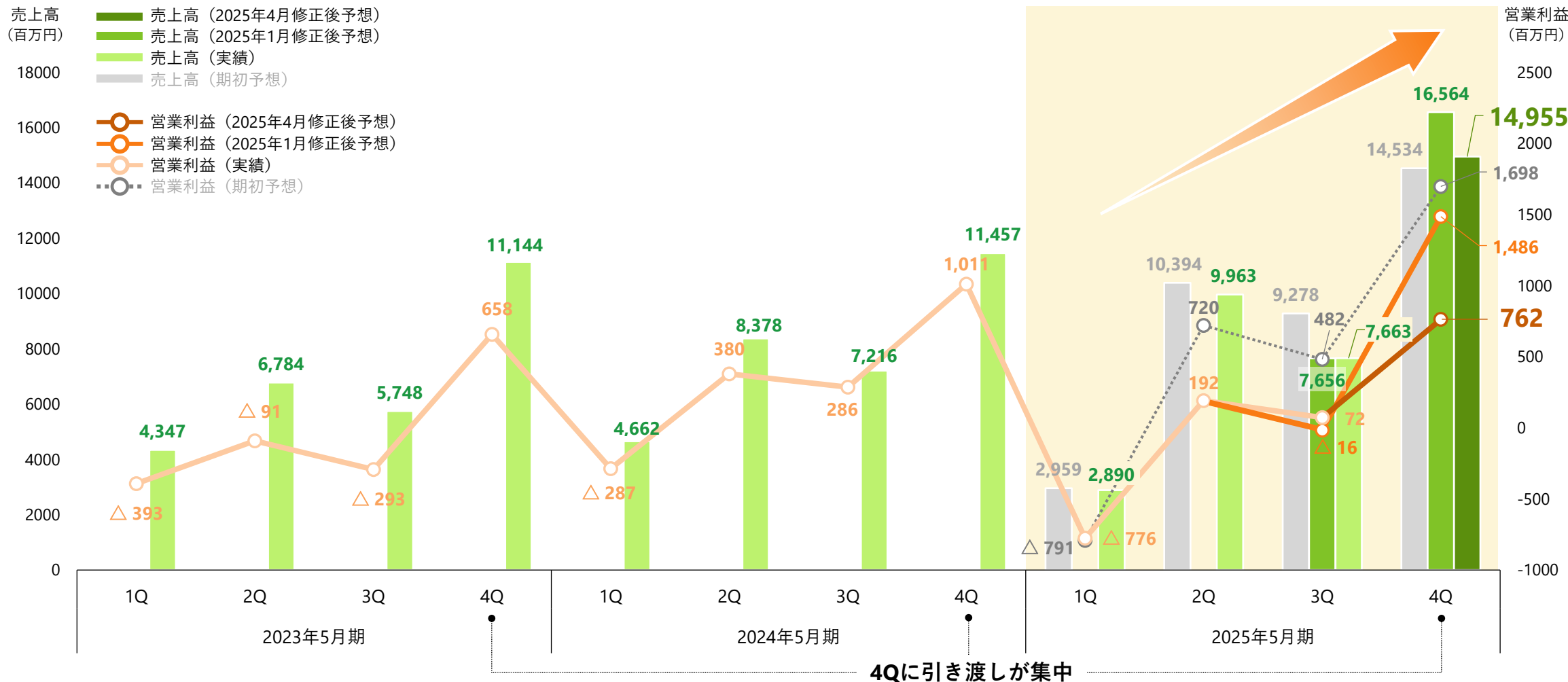
**4** Appendix

2025年1月に開示した修正計画に対し、北海道各地で記録的な降雪（北海道・道東の帯広市において国内観測史上最大12時間降雪量120cm）の影響により、引渡の遅延や受注の下振れが発生し、再度下方修正

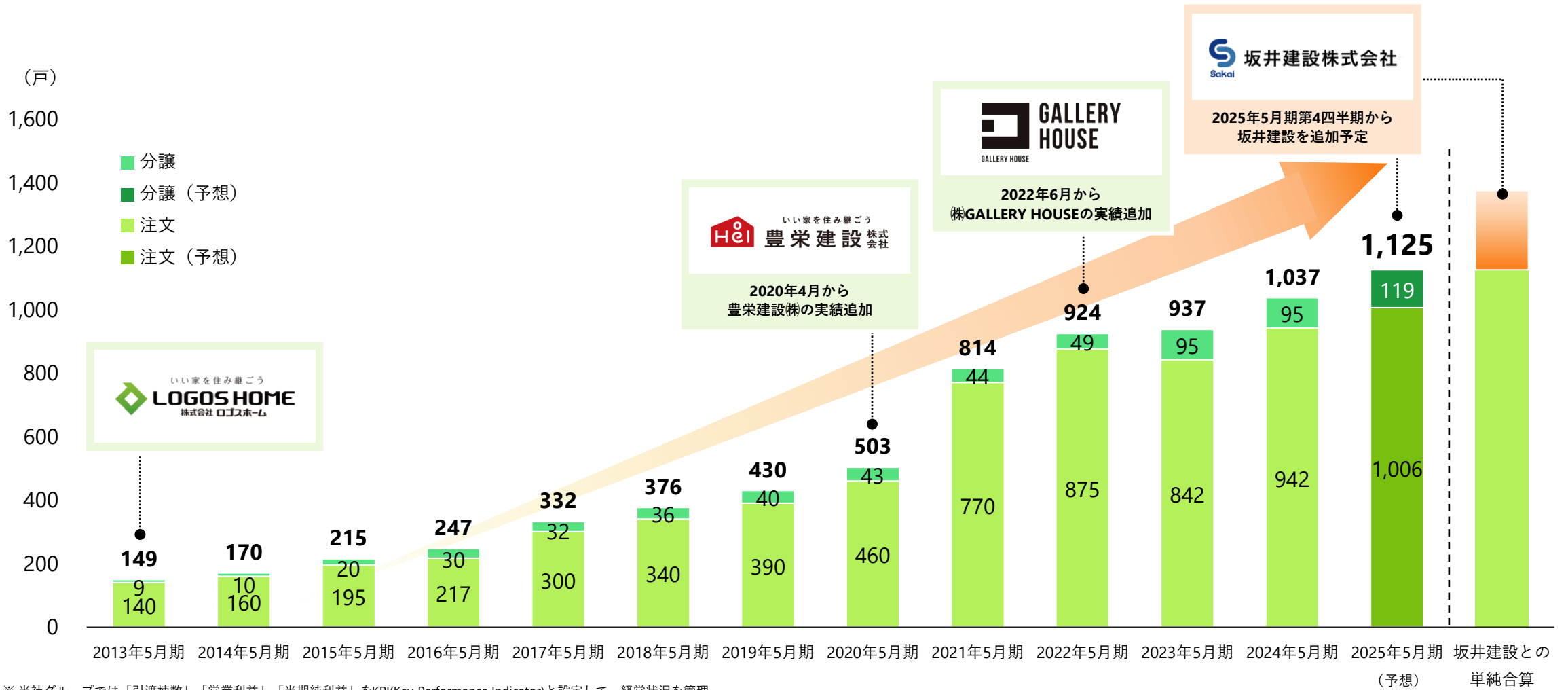
(単位：百万円)	2024年5月期 実績	売上高比 (%)	2025年5月期 予想	売上高比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	31,714	100.0	<b>35,472</b>	100.0	+11.8
売上総利益	5,898	18.6	<b>6,206</b>	17.5	+5.2
営業利益	1,391	4.4	<b>250</b>	0.7	△82.0
経常利益	1,358	4.3	<b>165</b>	0.5	△87.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	890	2.8	<b>6</b>	0.0	△99.3

# 2025年5月期 四半期業績予想

下方修正はするものの、第4四半期は坂井建設のグループ会社化を受けて、前年同期比で売上は大幅に増加する見込み  
利益では、今回修正要因の棟数減少の他、前回修正要因のPPAの影響、名古屋のオープニングコストも重なり、大幅減益となる見込み



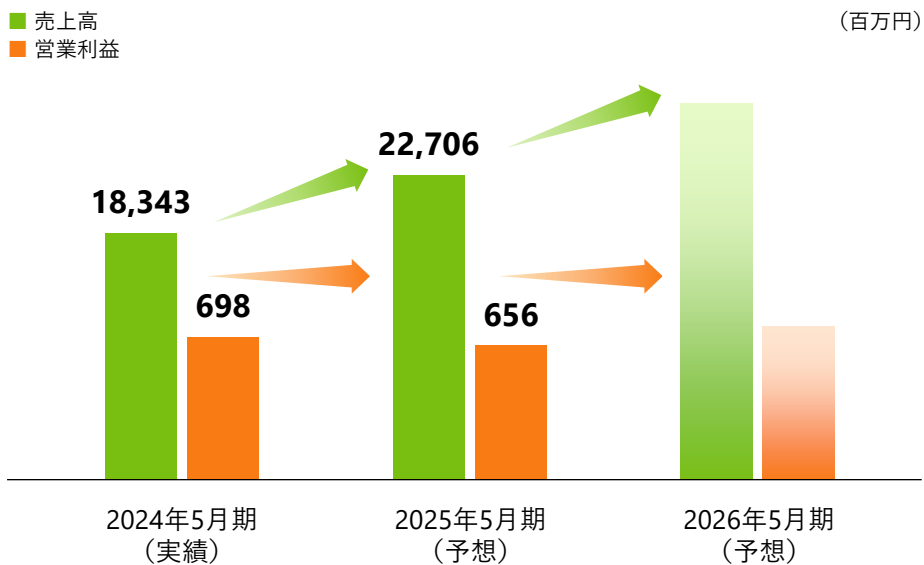
2025年5月期は戸建住宅の引渡棟数で**1,125棟**を目指す  
 2026年5月期には当社グループに新たに加わる坂井建設の棟数が通期で反映される予定



※ 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

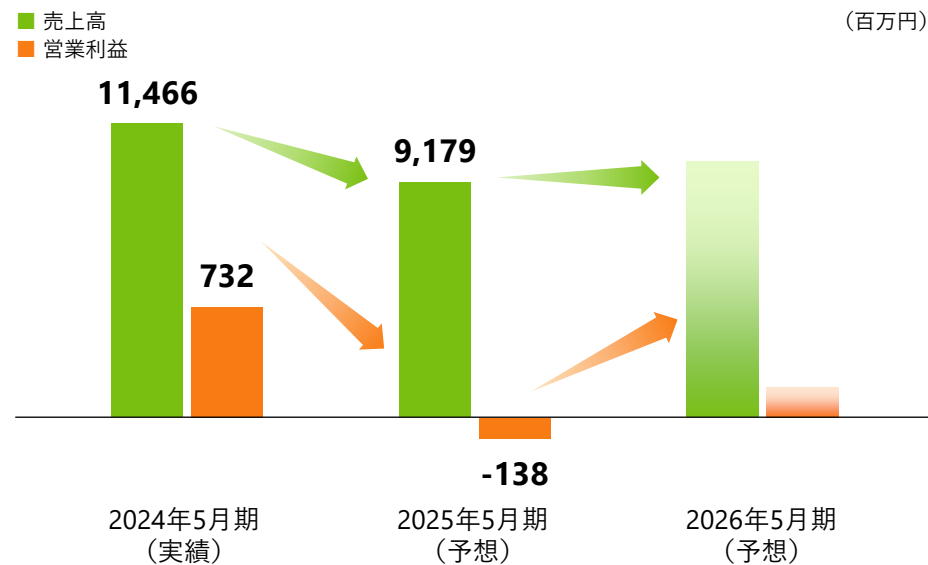
## 株式会社ロゴスホーム

新規出店によるエリア拡大と、既存エリアのシェア拡大により、引渡棟数が増加し、売上・粗利ともに大幅に増加。名古屋の計画前倒しによる先行投資により、営業利益は横ばいに留まる見込み。来期以降も売上・粗利は右肩上がりに推移予定だが、エリア拡大に伴う先行投資により、当面の間は営業利益は微増で推移予定。



## 豊栄建設株式会社

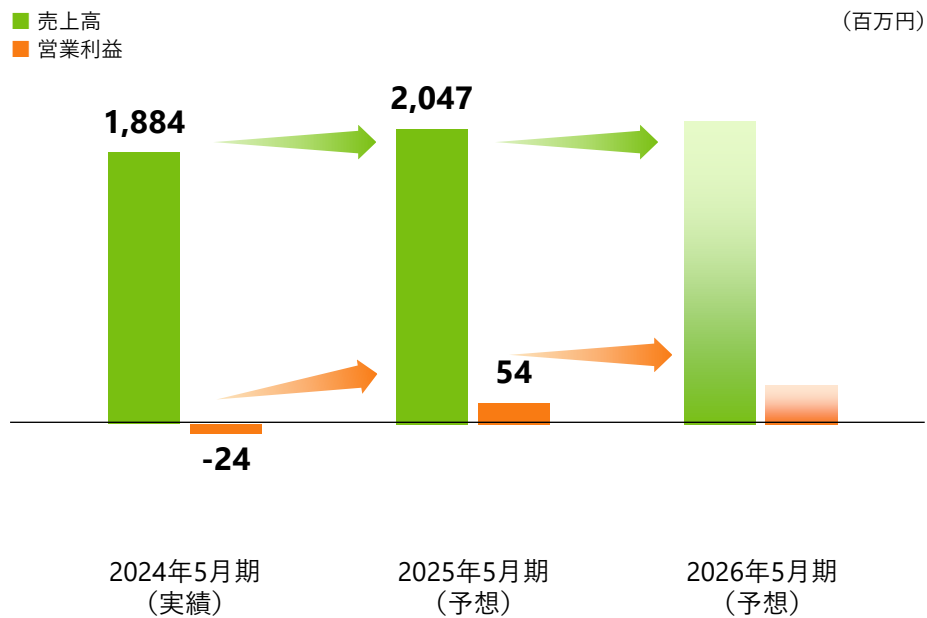
期初に初回接客数の大幅減少などの影響により、受注・引渡棟数が減少し、今期は赤字見込み。来期は年間400棟体制から適正規模まで体制を見直すことで、生産性を向上させ、黒字回復を目指す。





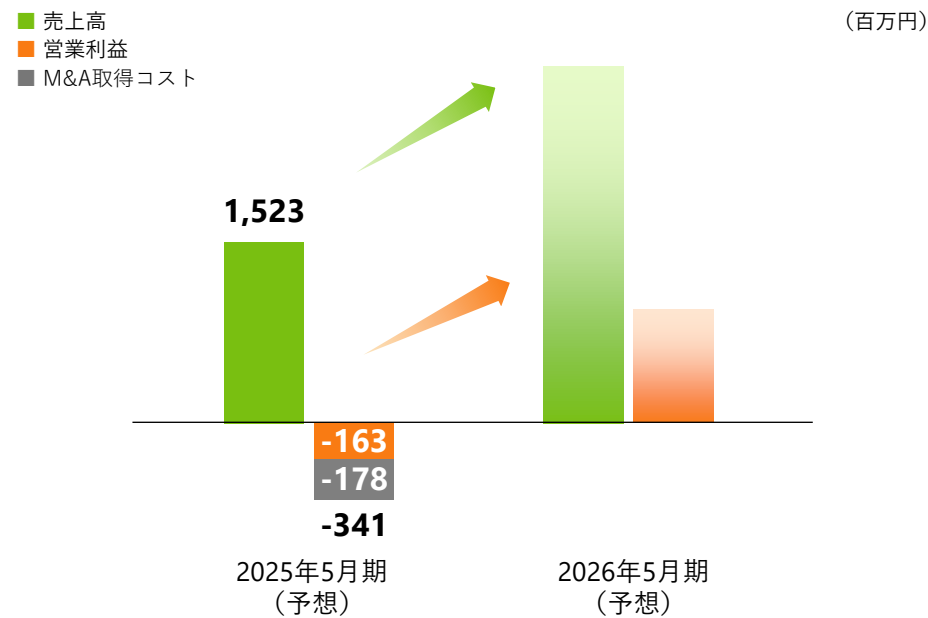
## 株式会社GALLERY HOUSE

前期から売上・利益が増加。とくに生産性の向上により、販管費が大幅に減少し、黒字回復。来期以降は毎期、安定利益を計上していく見通し。



## 坂井建設株式会社

連結初年度により、連結P/Lへの取込期間が短い。来期は通期でP/Lを取込むことに加えて、M&Aアドバイザー費用及びPPAの影響が無くなる。さらに2024年度の受注増により、受注残も増加していることから、来期は大幅な増収増益が期待できる。



下期にはグループ初の東海エリア出店を控えるなど、営業エリアは急拡大の見込み

## 営業エリアの拡大

2025年  
5月期

- 埼玉県 — ふじみ野市出店
- 福島県 — 福島市・いわき市出店
- 愛知県 — 名古屋市出店予定

2026年  
5月期以降

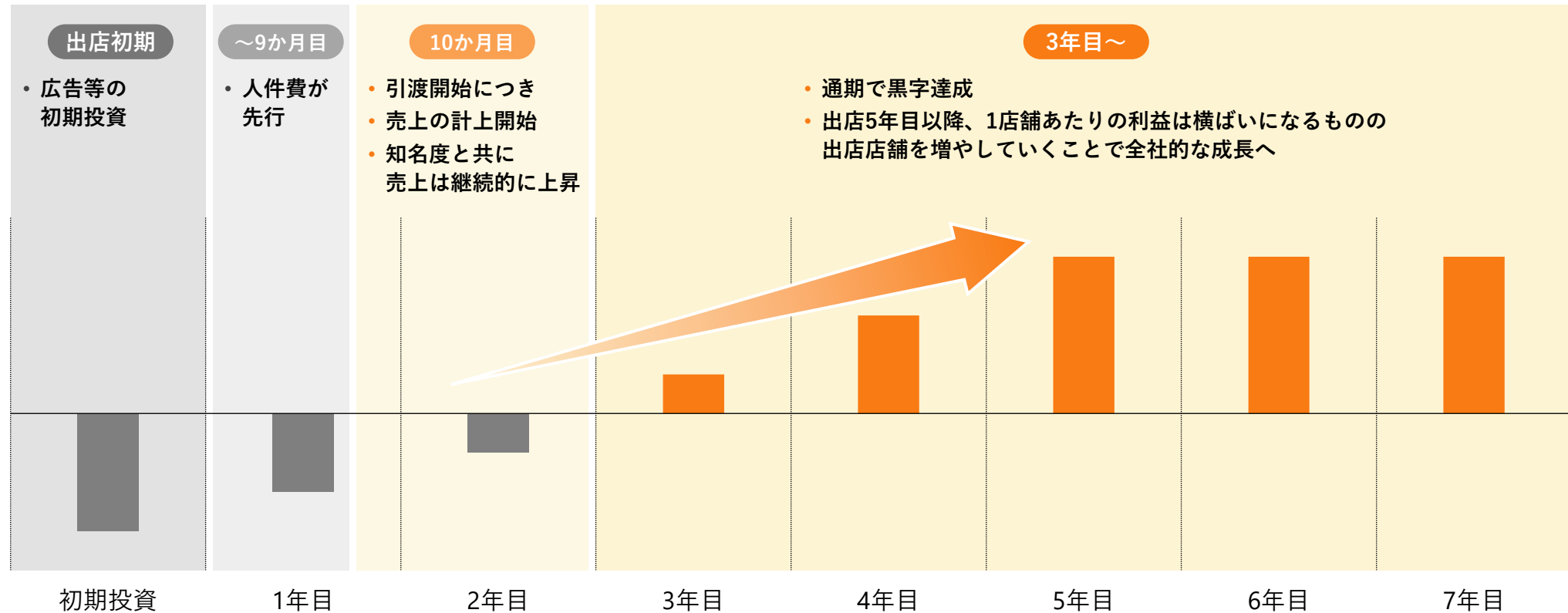
- 関東地方
  - 東海地方
  - 北陸地方
- 年間4~5件のペースで新規出店を予定

**50**拠点を  
目指す



事業の特性上、出店から3年で黒字化する事業計画のため、利益の伸長に時間がかかる  
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）



# AGENDA

## 目次

1

2025年5月期第3四半期 実績

2

2025年5月期 予想

3

株主還元について

4

Appendix

業績予想の下方修正に伴う**2025年5月期の配当予想に変更無し**  
 M&A、新規出店の成長戦略の推進に向けた内部留保確保、持続的な業績拡大と安定的な配当の両立を目指し、  
 DOE（株主資本配当率）など指標導入を検討しており、配当方針・配当性向の見直しを予定  
**1株当たり45.33円以上の配当（下限配当）**を実施する方向で検討

	2025年5月期（予想）
(単位：円)	
1株当たり当期純利益	<b>1.63円</b>
1株当たり配当額	<b>45.33円</b>
配当性向	<b>2,775%</b>

## 配当方針

配当性向 **30~50%**

来期以降に  
 配当方針・配当性向  
 を変更予定

# AGENDA

## 目次

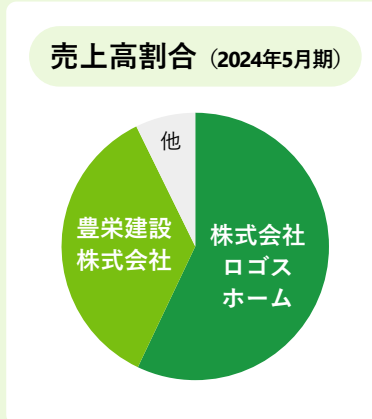
1 2025年5月期第3四半期 実績

2 2025年5月期 予想

3 株主還元について

4 **Appendix**

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	99百万円 (2025年2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



※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 ・オフィス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

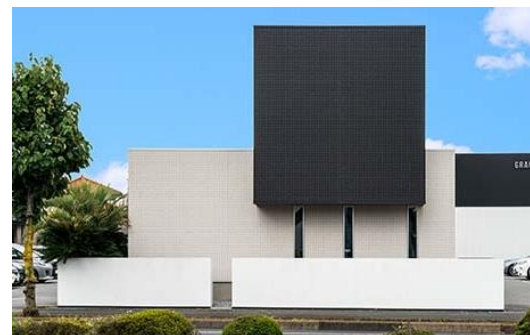
各事業会社がそれぞれ特徴的な商品を持ち、各地で事業を展開



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：19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、(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。

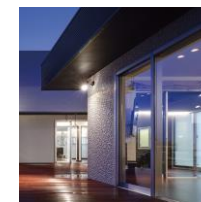
## 注文住宅・分譲住宅・宅地販売



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



## 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



## 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～)



『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



坂井建設 (2024年12月26日～)

## DETAILBASE

1000万円台から建てられる自由設計のコンパクトハウス



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。



## ● 21 拠点

北海道から東北、北関東へと  
店舗を展開中

### 北海道

- 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

### 青森県

- ロゴスホーム八戸

### 岩手県

- ロゴスホーム盛岡北
- ロゴスホーム奥州

### 宮城県

- 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

### 福島県

- 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

### 栃木県

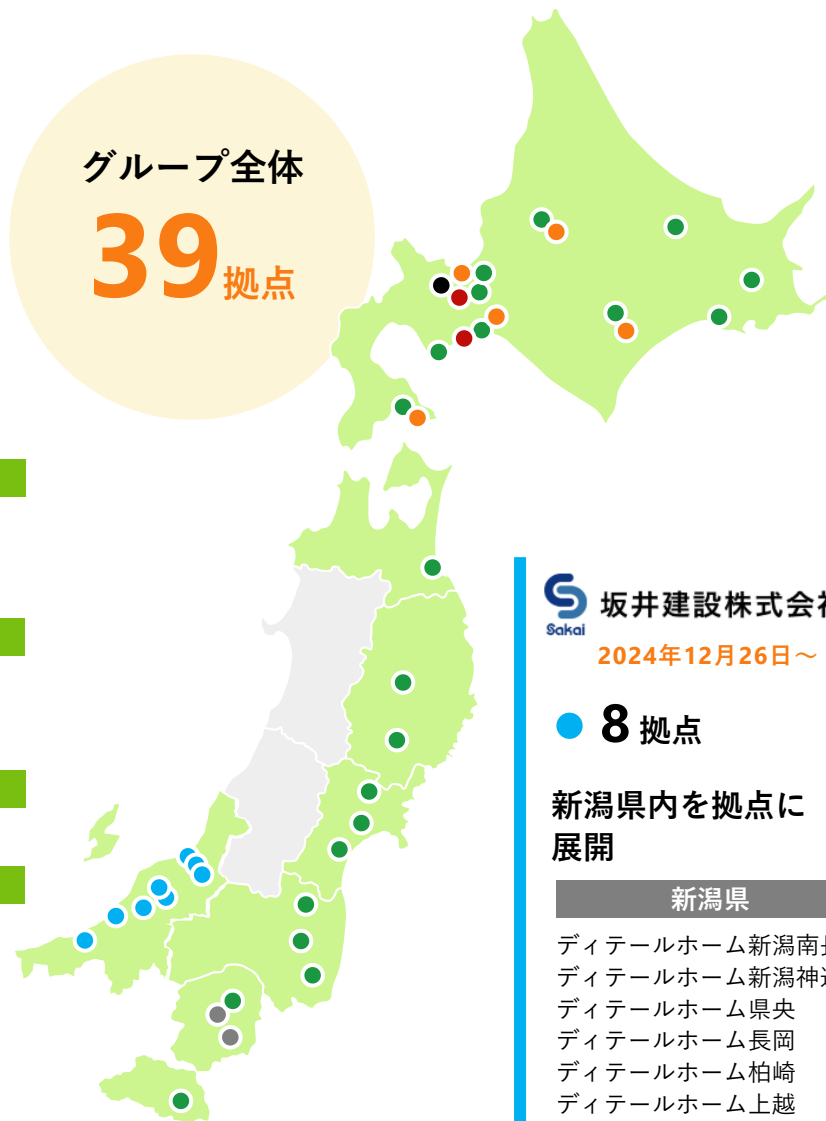
- ロゴスホーム宇都宮

### 埼玉県

- ロゴスホームふじみ野

グループ全体

39 拠点



**S** 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神道寺
- 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



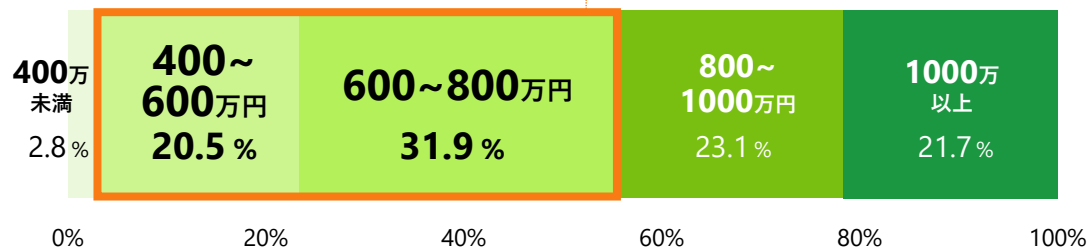
# ターゲット層

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



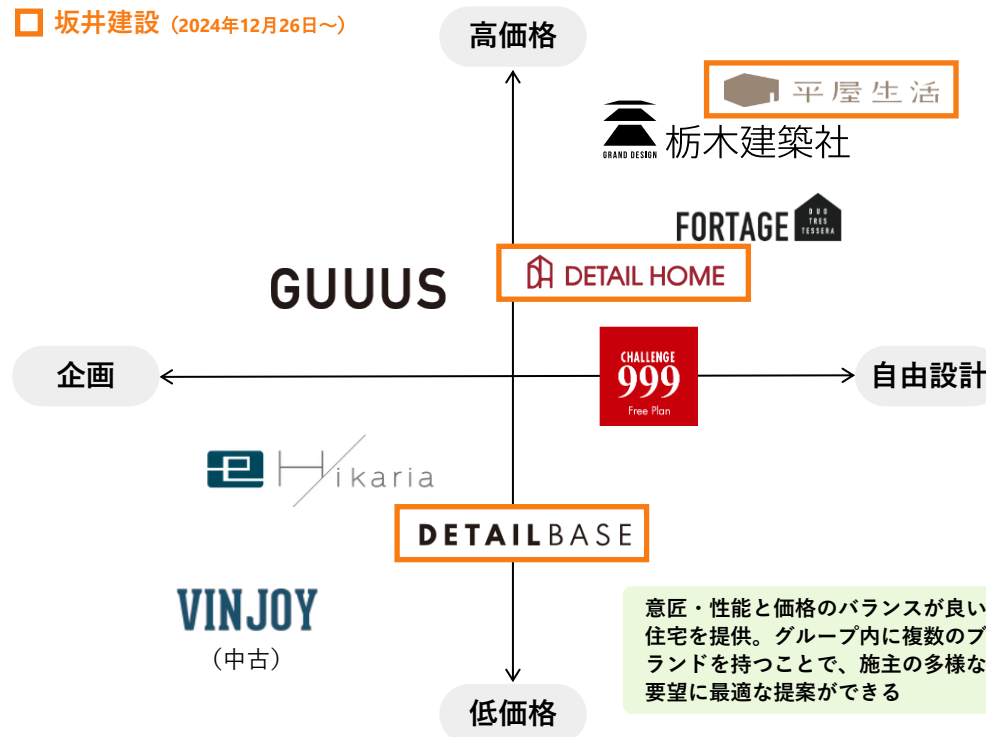
## 分譲住宅購入者の世帯年収割合



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 CO<sub>2</sub>の削減



省エネ・CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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・CO<sub>2</sub>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



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

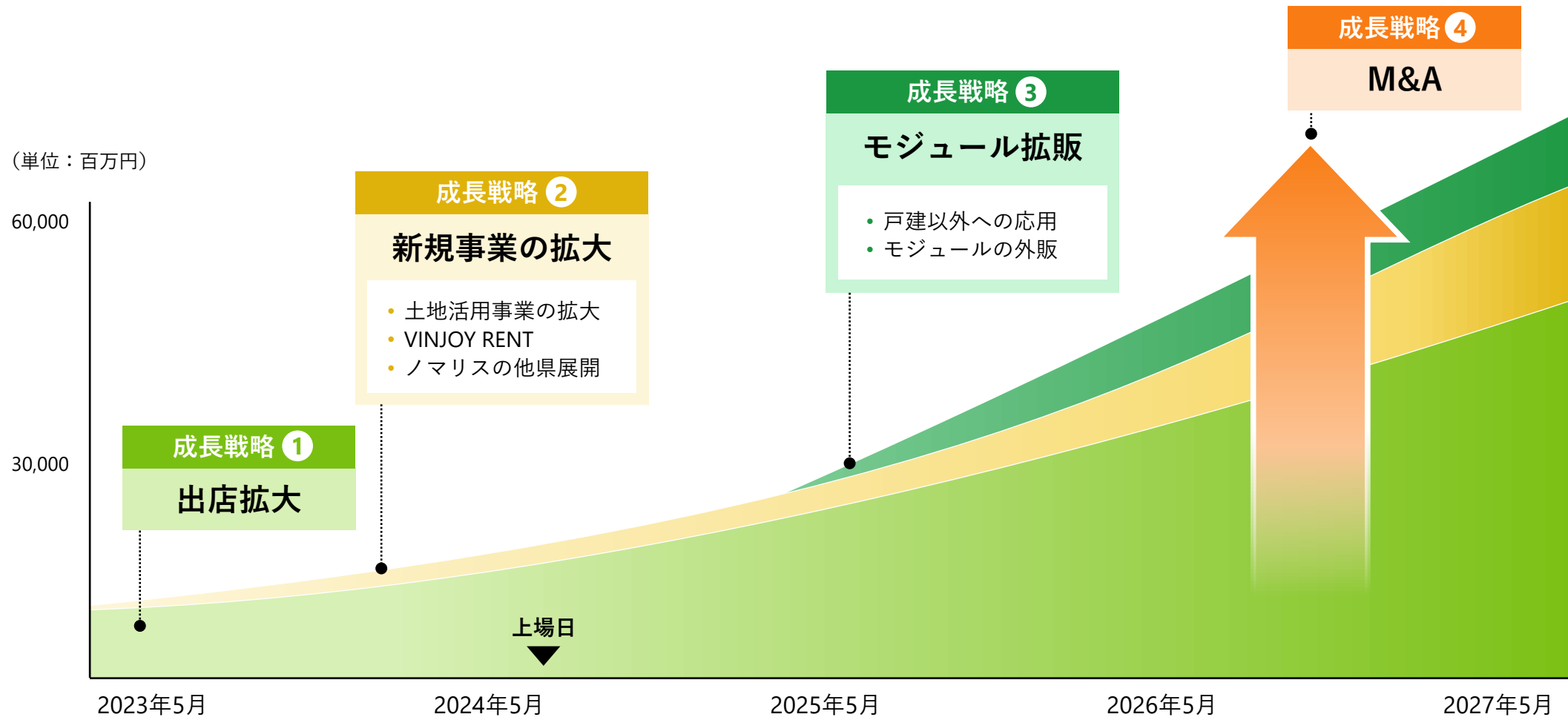


協力会社とスムーズに情報連携。

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。

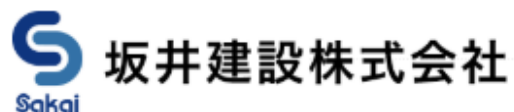


①出店拡大、②新規事業の拡大、③モジュール拡販、④積極的なM&Aによる成長

※ 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。

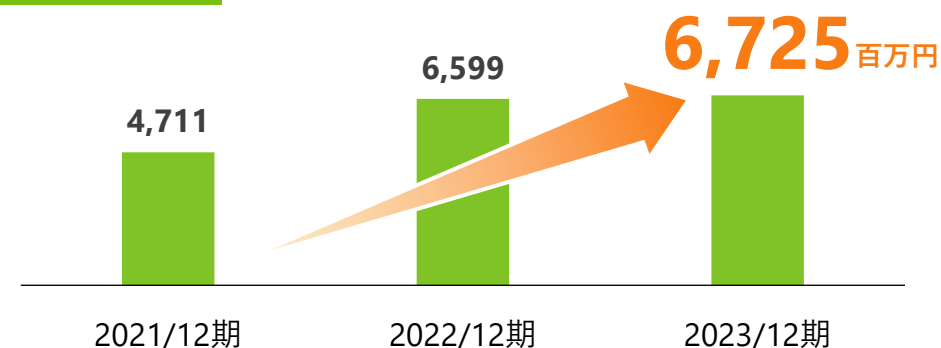
新潟県内のハウズビルダーとしてトップクラスの施工実績と高い認知度を有する坂井建設株式会社をグループ会社化  
同社は高い成長率を有し、直近は売上高約67億円、営業利益約3億円の実績を有する

## 会社概要

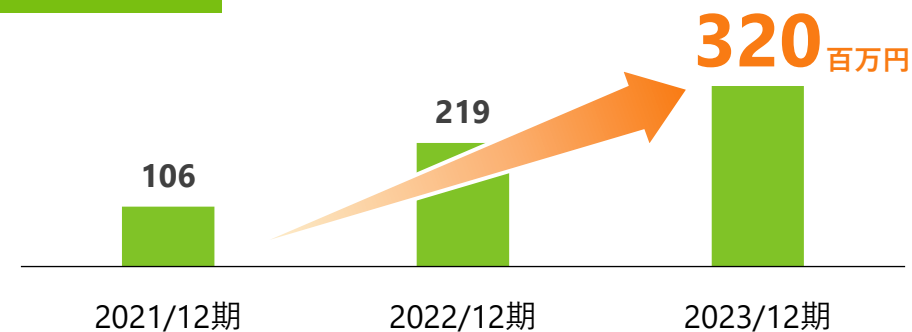


商号	坂井建設株式会社
WEB	<a href="https://sakaikensetsu.jp/">https://sakaikensetsu.jp/</a>
本社所在地	新潟県長岡市上塩1400番地3
設立年月日	1964年8月29日（創業1948年4月）
代表者	代表取締役社長 坂井 義栄
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>新築注文住宅の設計・施工</li> <li>住宅リフォーム・マンションリノベーション</li> <li>不動産の仲介・売買</li> <li>土木工事</li> <li>マーケティング支援業務</li> </ul>
純資産	1,046百万円（2023年12月期）
有利子負債	-百万円（2023年12月期）
現金及び預金	1,230百万円（2023年12月期）

## 売上高（百万円）



## 営業利益（百万円）



同社のグループ会社化により、新たに新潟県を拠点とした北陸エリアへ進出予定  
今後は日本海側と太平洋側の異なる住宅設計のノウハウを活かして、新たな顧客獲得へ向けた提案が可能

日本海側へ  
エリア拡大



新潟県を中心に  
北陸エリアへも進出予定

## グループ会社化によるシナジー

### ① ノウハウ拡大

日本海側と太平洋側で住宅建設のノウハウが異なるため、同社グループ会社化により日本海側でのノウハウ拡大

### ② エリア拡大

新潟県を起点に日本海側での事業展開を強化

### ③ 原価削減

スケールメリットを生かした一括仕入による原価の削減

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



※ 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。

## 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](mailto:ir@logos-holdings.jp)