

いい家を住み継ごう



株式会社ロゴスホールディングス

2026年5月期 通期決算説明資料

東京証券取引所グロース市場 | 証券コード：205A



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、家づくりには、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、造る人も、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。



- 2026年5月期通期においては受注・売上は計画を上回って推移、利益は概ね計画通りで着地
- 2027年5月期については過剰な季節性の是正を図りつつ、取得した札証物産の販売用不動産の売却を上乗せし最高益を目指す

2026年5月期 通期累計実績

売上高

49,502百万円

前年比

計画比

+13,233百万円¹
(+36.5%)

+2,687百万円
(+5.7%)

営業利益

1,449百万円

前年比

計画比

+962百万円¹
(+197.5%)

△51百万円
(△3.4%)

2027年5月期 通期業績予想

売上高

54,273百万円

調整後数値に対する前年比

+5,846百万円²
(+12.1%)

営業利益

2,113百万円

調整後数値に対する前年比

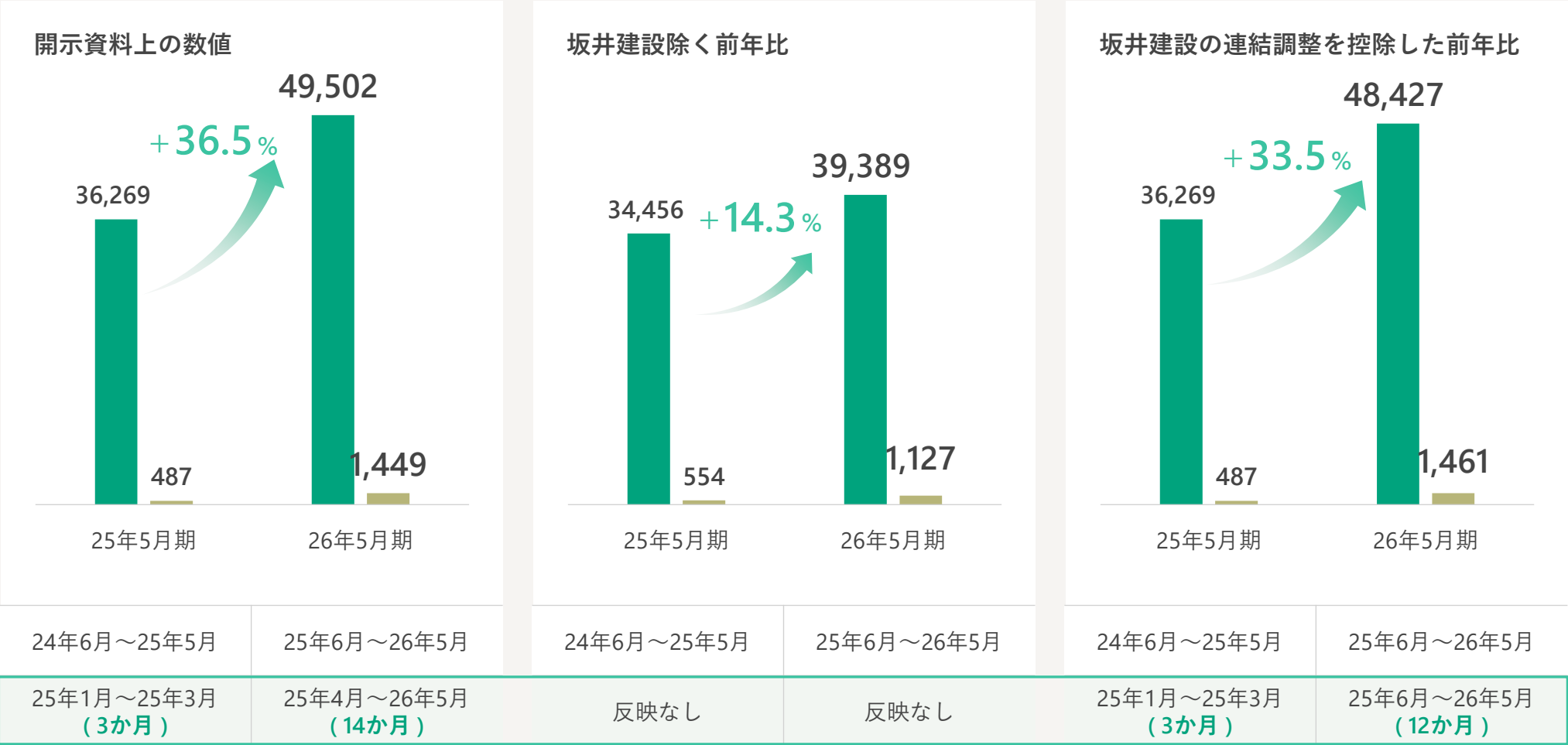
+652百万円²
(+44.7%)

- ▶ 2026年5月期通期累計実績は売上高49,502百万円と計画に対して上振れるも、期末への偏重が想定以上であったことから費用も計画対比で上振れた結果、営業利益は1,449百万円と概ね計画通りで着地
- ▶ 2026年5月期においては2件の既存店舗リニューアルと2件の新規出店を実施。予定していた大垣店は2027年5月期に移行も6月13日にオープン済み
- ▶ 東海エリアにおける新店であるロゴスホーム名古屋及びロゴスホーム四日市は計画を大きく超えて推移し順調
- ▶ 過剰な季節性が収益性を損なう結果となっている点を踏まえ、2027年5月期については季節性の是正に取り組む方針
一方、2026年5月期に取得した札証物産の販売用不動産の売却により売上高54,273百万円、営業利益2,113百万円と過去最高となる見込

- 坂井建設の決算日を12月31日から5月31日に変更し、連結決算日に統一
- 決算期変更に伴い通期累計期間は坂井建設の業績が14か月分 (2025年4月～2026年5月) 連結

(単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



- 2026年5月期に過剰な季節性から収益性を毀損したことを踏まえ、2027年5月期は季節性の是正に取り組む方針
- 結果として、期末引渡に向けた着工の集中を解消することにより、期中完工の着工数にマイナス影響があるものの、2026年5月期に取得した札証物産の販売用不動産の売却により売上利益ともに過去最高水準を達成する見通し

2027年5月期の取り組み

□ 当該期の売上に計上される着工タイミング

■ 今回の施工期間延長に伴い消失が見込まれるタイミング



27/5期は着工月を2月までに制限することにより
翌期以降の季節性の抑制に取り組む

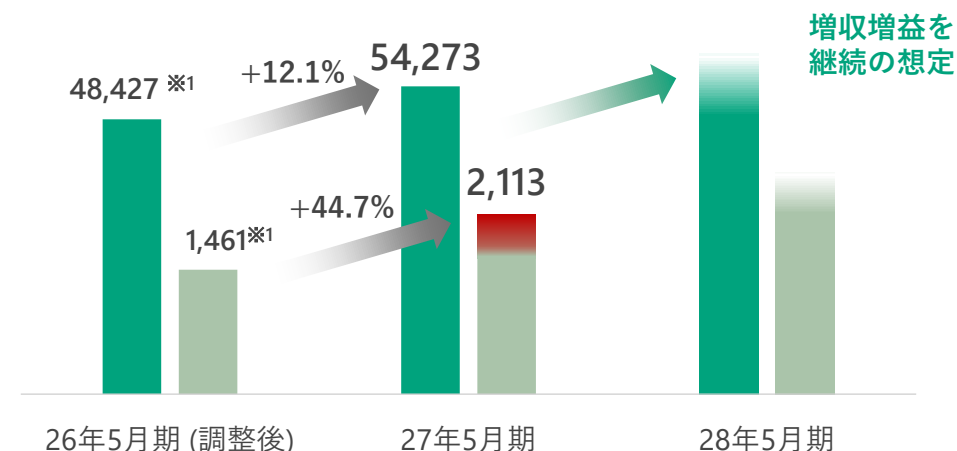
その結果、約1~1.5ヵ月分程度の売上が26/5期と比較して減少する見込

なお28/5期は着工月数減少の影響がなくなること
引渡可能な着工月数が12ヵ月に戻り、売上に対してプラスの影響となる

2027年5月期計画

売上高・営業利益 (単位: 百万円)

■ 売上高 ■ 既存事業における営業利益
■ 札証物産の販売用不動産売却に伴う営業利益



施工期間想定の見直しに伴いグループの既存事業の成長は限定的も
26/5期末に譲受した札証物産の販売用不動産売却により **前年比で大きな増益**

なお28/5期は販売用不動産売却に伴う一過性の影響が無くなくても
27/5期比で増収増益を目指す想定



01	2026年5月期通期実績	P7
02	2026年5月期通期トピックス	P12
03	2027年5月期通期計画について	P18
04	Appendix	P27



01

2026年5月期通期実績

P7

02

2026年5月期通期トピックス

P12

03

2027年5月期通期計画について

P18

04

Appendix

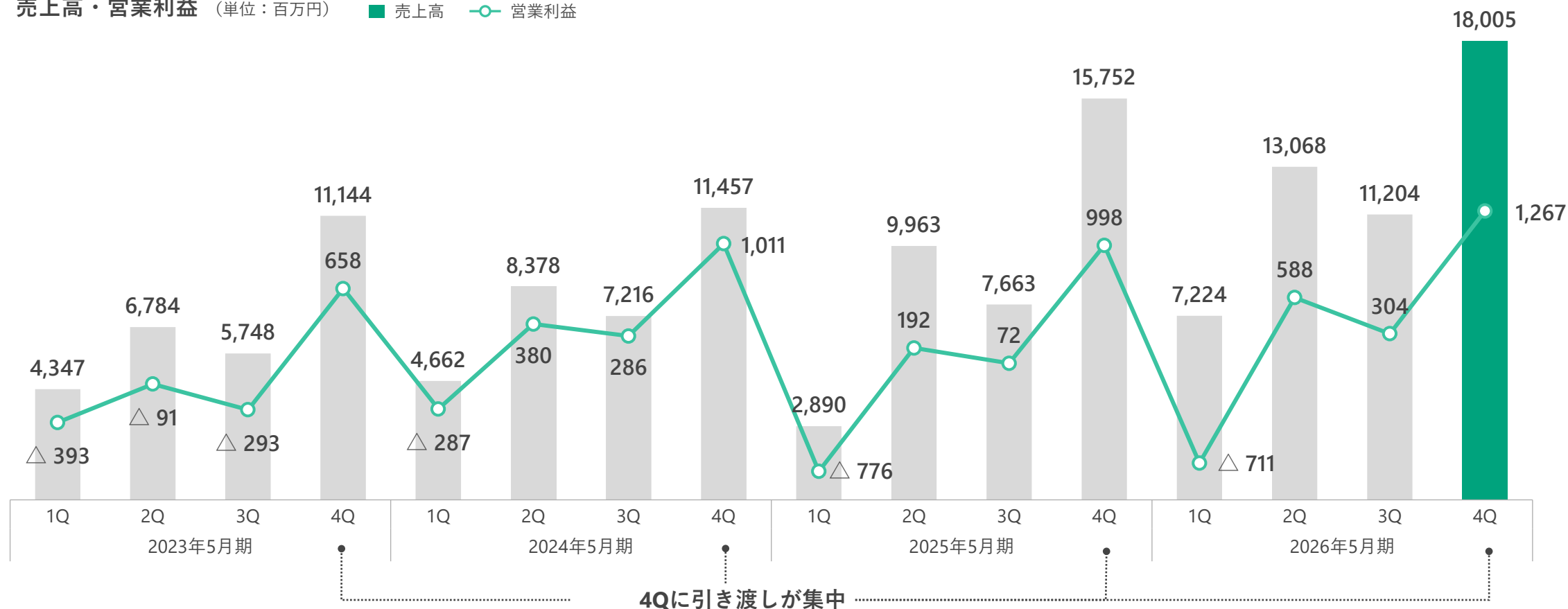
P27

- 2026年5月期通期累計実績は受注は好調に推移し大きく上振れ、引渡は計画を若干下回るが、価格転嫁により売上は計画比で上振れ。一方、施工が最終月に集中した結果費用が上振れたため、利益は若干下回るものの概ね計画通りで着地

	2025年5月期 通期累計実績	売上高比 (%)	2026年5月期 通期累計実績	売上高比 (%)	前年 同期比 (%)	計画比	計画比 (%)
(単位：百万円)							
売上高	36,269	100.0	49,502	100.0	+36.5	+2,687	+5.7
売上総利益	6,307	17.4	8,859	17.9	+40.5	+66	+0.8
営業利益	487	1.3	1,449	2.9	+197.5	△51	△3.4
経常利益	404	1.1	1,326	2.7	+228.0	△65	△4.7
親会社株主に帰属 する当期純利益	199	0.6	799	1.6	+300.1	△27	△3.3

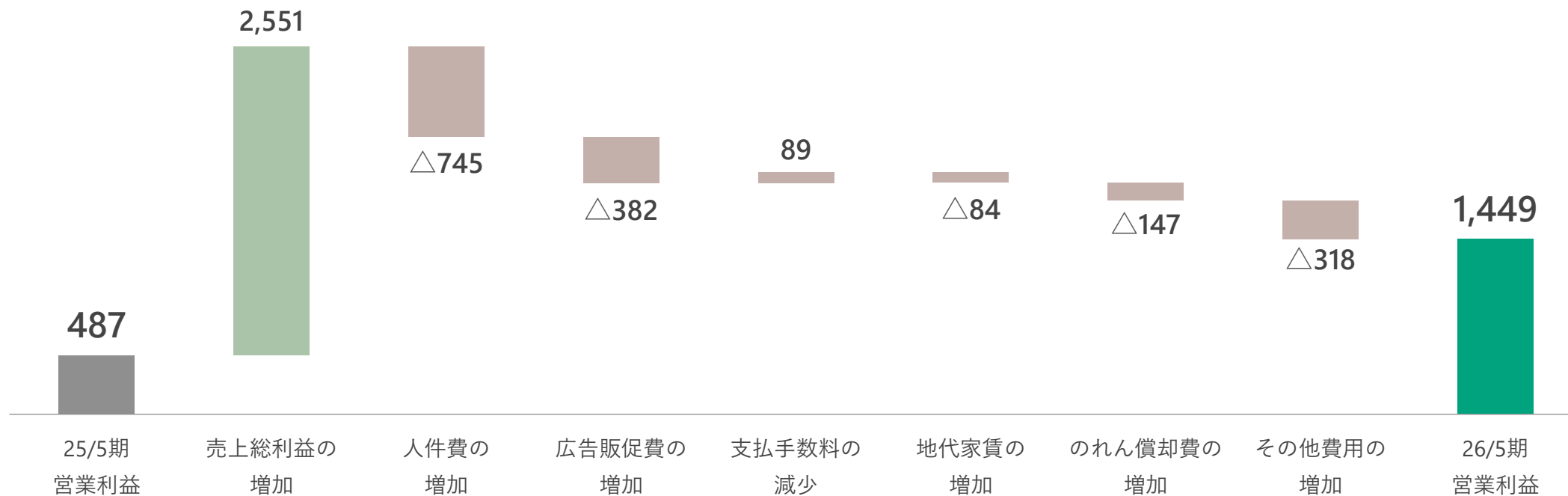
- 第4四半期は例年通り引渡が集中し、過去最高の売上・利益を達成
- 売上は計画比で上振れたものの、引渡の集中により費用も想定を上回った結果、利益は概ね計画通りの水準で着地

売上高・営業利益 (単位：百万円) ■ 売上高 ○ 営業利益



- 2026年5月期通期累計実績は受注・引渡ともに好調に推移し、売上は計画比で上振れたものの、利益は概ね計画通りの着地

営業利益（単位：百万円）



● 第4四半期に多く引渡を行った結果、現金及び預金が大きく増加

(単位：百万円)	2025年5月期末	2026年5月期末	前期末比増減	主な増減要因
流動資産	14,351	16,195	+1,843	
現金及び預金	7,161	9,163	+2,001	期末の引渡による手元資金の増加
販売用不動産（仕掛含む）	4,755	5,052	+296	
未成工事支出金	1,473	1,292	△181	引渡の進捗により減少
固定資産	6,770	7,029	+259	
有形固定資産	3,088	3,738	+649	店舗の増加・リニューアルにより増加
無形固定資産	2,983	2,692	△290	
投資その他の資産	699	598	△100	
資産合計	21,122	23,225	+2,102	
流動負債	12,801	13,540	+738	
工事未払金	4,022	4,501	+479	期末引渡集中による仕入債務の増加
短期借入金	1,895	2,212	+317	
未成工事受入金	3,301	3,248	△53	
固定負債	4,914	5,640	+725	
長期借入金	4,712	5,177	+465	店舗の増加・リニューアルにより増加
純資産	3,406	4,044	+638	
負債・純資産合計	21,122	23,225	+2,102	



01 2026年5月期通期実績 P7

➤ 02 2026年5月期通期トピックス P12

03 2027年5月期通期計画について P18

04 Appendix P27

- 2026年5月期においては各施策を順調に推進
- 特に、東海エリアにおいては計画を大きく上回る立ち上がり

成長戦略		26/5期評価	状況
1	北海道エリアにおける市場シェアの拡大	○	✓ ロゴスホーム札幌西を新規出店するなど、地域におけるシェアを高める施策を実施 ✓ 建築基準法の改正により市場が縮小する中、当社は前年比で受注を伸ばしており、市場シェアを拡大することに成功
2	新規エリアとなる東海エリアへの展開強化	◎	✓ ロゴスホーム名古屋、ロゴスホーム四日市は計画を上回る受注となり、好調な推移
3	豊栄建設の収益性改善	○	✓ 費用のコントロールを実施した結果、引渡棟数は2025年5月期と比較して若干減少したものの、豊栄建設の営業利益は黒字を達成
4	新規出店	○	✓ 計画していた出店の内、ロゴスホーム大垣（岐阜）のみ2027年5月期に移行したものの、ロゴスホーム四日市、ロゴスホーム札幌西の2店舗の新規出店及びロゴスホーム旭川、ロゴスホーム中標津、ロゴスホーム千歳の3店舗のリニューアルを実施

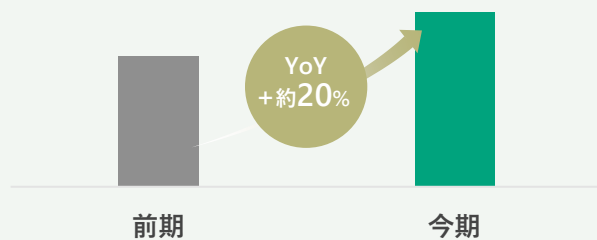
- ショールームと常設型モデルハウスを備えた大型拠点へのリニューアルや新規出店が順調に進捗
- 東海エリアの受注棟数が進出9か月で100棟を超え、ロゴスホーム名古屋を中心に計画を大きく上回って推移

ロゴスホーム旭川

2025年6月リニューアル



受注棟数の比較 (6月～5月)



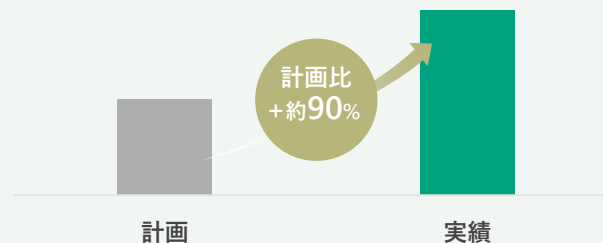
ロゴスホームとハウジングカフェを統合しリニューアル
受注棟数は昨対比で大きく増加

ロゴスホーム名古屋

2025年5月オープン



ロゴスホーム名古屋 受注動向 (26/5期)



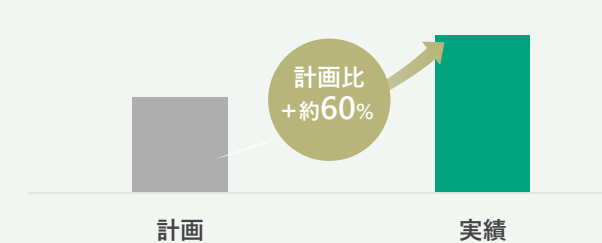
ロゴスホーム名古屋は計画対比で倍近い受注を獲得

ロゴスホーム四日市

2025年10月オープン



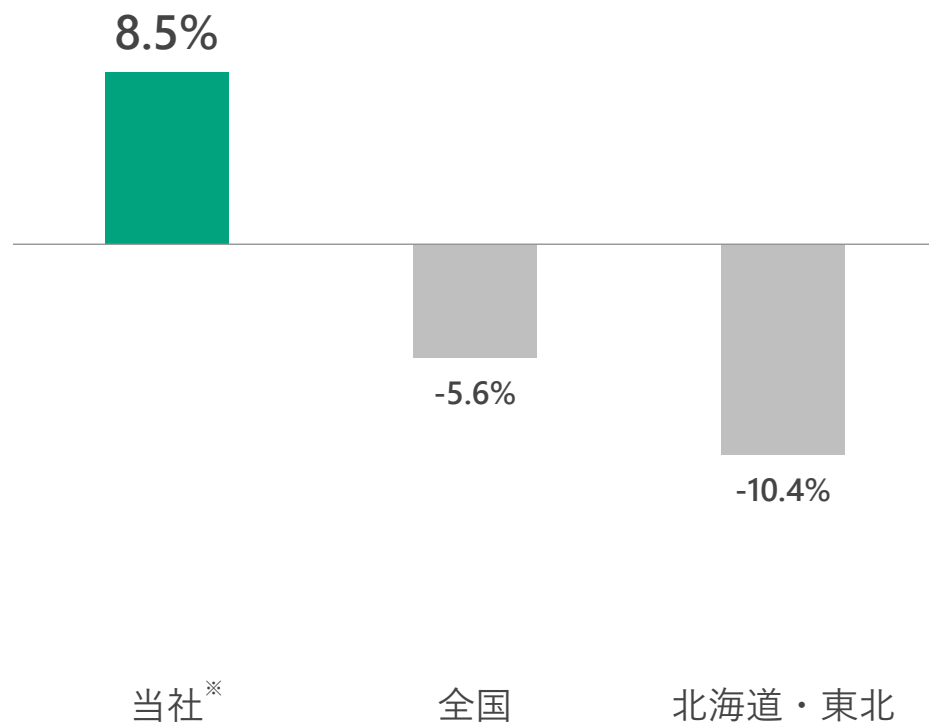
ロゴスホーム四日市 受注動向 (26/5期)



ロゴスホーム四日市も計画を大きく超過した受注を獲得

- 建築基準法の改正により、全国的に引渡棟数が低迷する中、当社は前年比で+8.5%と相対的に拡大※
- 一方、当社も現在の受注引渡までの期間に長期化が見られており、下期に向けて影響が出ている状況

前年比の住宅(持家)引渡動向 (2025年6月～2026年5月前年比)



2025年4月 建築基準法一部改正による市場変化



省エネ基準への適合義務化



4号特例の縮小



新2号建築物の構造計算義務化



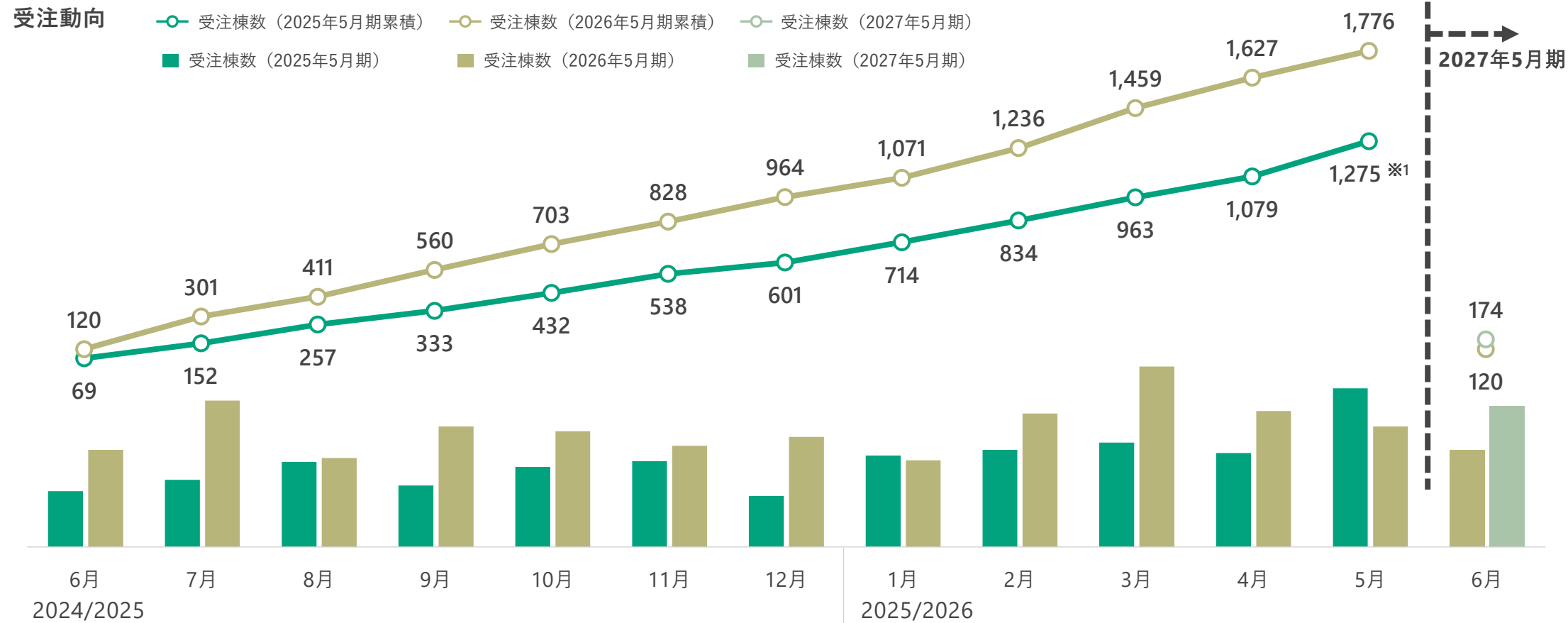
建築確認申請の審査期間が長期化



引渡に時間がかかった結果市場縮小

※坂井建設を除く、ロゴスホーム、豊栄建設、GALLERY HOUSEの合計の前年比

- 2026年5月期においては坂井建設の新規連結や好調な東海エリアの展開もあり、2025年5月期を大きく上回る受注実績
- 6月単月 (2027年5月期) の受注は174棟となり、好調なスタート



- 札証物産については札幌地方裁判所の許可を得て6月5日に事業譲受を完了。譲り受けた在庫不動産の売却に取り組み中
- 市場環境の悪化から一部の中小ハウスメーカーが経営難に直面する中、当社は強固な事業基盤を背景に、自社独自の成長のみならず、M&Aや民事再生案件の獲得を通じた事業拡大への好機を追求

札証物産の事業譲受 (在庫不動産の譲受) について

札証物産が民事再生を申請も、
引渡を終えていない物件や仕掛中の物件、
建設前の土地を保有しており、売却先を模索

豊栄建設がスポンサー契約を締結し
当該販売用不動産を譲受。
豊栄建設は仕掛中のプロジェクトを完成させ、
譲り受けた在庫不動産を販売することで回収

- ✓ 譲受価格は16億円であり、全額借入にて調達
- ✓ 自己資本比率は一時的に低下するものの、早期売却・早期回収により、エクイティファイナンスは不要

16億円の在庫不動産を取得



完成物件
22戸



未完成工事物件
50戸



土地
53戸



注文住宅
1戸

譲り受けた在庫不動産の売却により、
2027年5月期通期で約3～4億円の
営業利益貢献を見込む

1: 請負契約の承継や資産の譲受であり、2社の株式を取得した訳ではない



01 2026年5月期通期実績 P7

02 2026年5月期通期トピックス P12

➤ 03 2027年5月期通期計画について P18

04 Appendix P27

- 2027年5月期においては引き続き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、2026年5月期に課題となった過剰な季節性の是正を図り、着工スケジュール及び施工期間の見直しを実施予定
2027年5月期に対しては年間引渡棟数へマイナス影響も、2028年5月期以降の収益性改善を見込む

中長期的な基本方針に沿った施策

北海道エリア



ロゴスホーム苫小牧 (2026年10月リニューアルオープン予定)

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・関東エリア



ロゴスホーム大垣 (2026年5月オープン)

将来の成長に向けた
東海・関東エリアへの
新規出店強化

今期特有の施策

施工期間想定の見直しによる 過剰な季節性の是正

26/5期Q4の収益性低下の背景となった季節性の是正へ
27/5期においては着工平準化により年間引渡棟数へ
マイナス影響も、28/5期以降で収益性の改善に貢献

今期の出店計画

【既存店舗リニューアル】

ロゴスホーム登別・室蘭 (北海道) 2026年8月 (1Q)
ロゴスホーム苫小牧 (北海道) 2026年10月 (2Q)

【新規出店】

ロゴスホーム大垣 (岐阜) 2026年6月 (1Q)
ロゴスホーム湘南平塚 (神奈川) 3Q想定
ロゴスホーム岡崎 (愛知) 4Q想定
その他2店舗を計画

- 2027年5月期予想は前年比で第4四半期に引渡が集中する季節性の是正により利益率の改善に取り組みつつ、札証物産から取得した販売用不動産の売却を上乗せし最高益を目指す

(単位：百万円)	2025年5月期 実績	2026年5月期 実績 (調整後 ¹)	売上高比	2027年5月期 予想	売上高比 (%)	前年同期比 ² (%)
売上高	36,269	48,427	100.0	54,273	100.0	+12.1
売上総利益	6,307	8,689	17.9	10,921	20.1	+25.7
営業利益	487	1,461	3.0	2,113	3.9	+44.7
経常利益	404	1,330	2.7	1,882	3.5	+41.5
親会社株主に帰属 する当期純利益	199	795	1.6	1,160	2.1	+45.9

1: 坂井建設が14か月連結となっている影響について、2025年6月～2026年5月の12ヵ月に修正 2: 2026年5月期の調整後実績に対する前年同期比

- 2026年5月期に過剰な季節性から収益性を毀損したことを踏まえ、2027年5月期は季節性の是正に取り組む方針
- 結果として、期末引渡に向けた着工の集中を解消することにより、期中完工の着工数にマイナス影響があるものの、2026年5月期に取得した札証物産の販売用不動産の売却により売上利益ともに過去最高水準を達成する見通し

2027年5月期の取り組み

□ 当該期の売上に計上される着工タイミング

■ 今回の施工期間延長に伴い消失が見込まれるタイミング



27/5期は着工月を2月までに制限することにより
翌期以降の季節性の抑制に取り組む

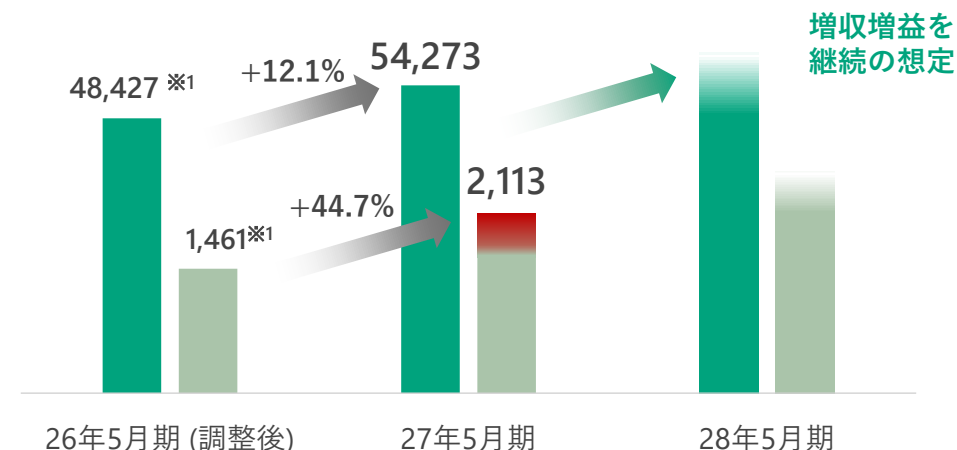
その結果、約1~1.5ヵ月分程度の売上が26/5期と比較して減少する見込

なお28/5期は着工月数減少の影響がなくなること
引渡可能な着工月数が12ヵ月に戻り、売上に対してプラスの影響となる

2027年5月期計画

売上高・営業利益 (単位: 百万円)

■ 売上高 ■ 既存事業における営業利益
■ 札証物産の販売用不動産売却に伴う営業利益

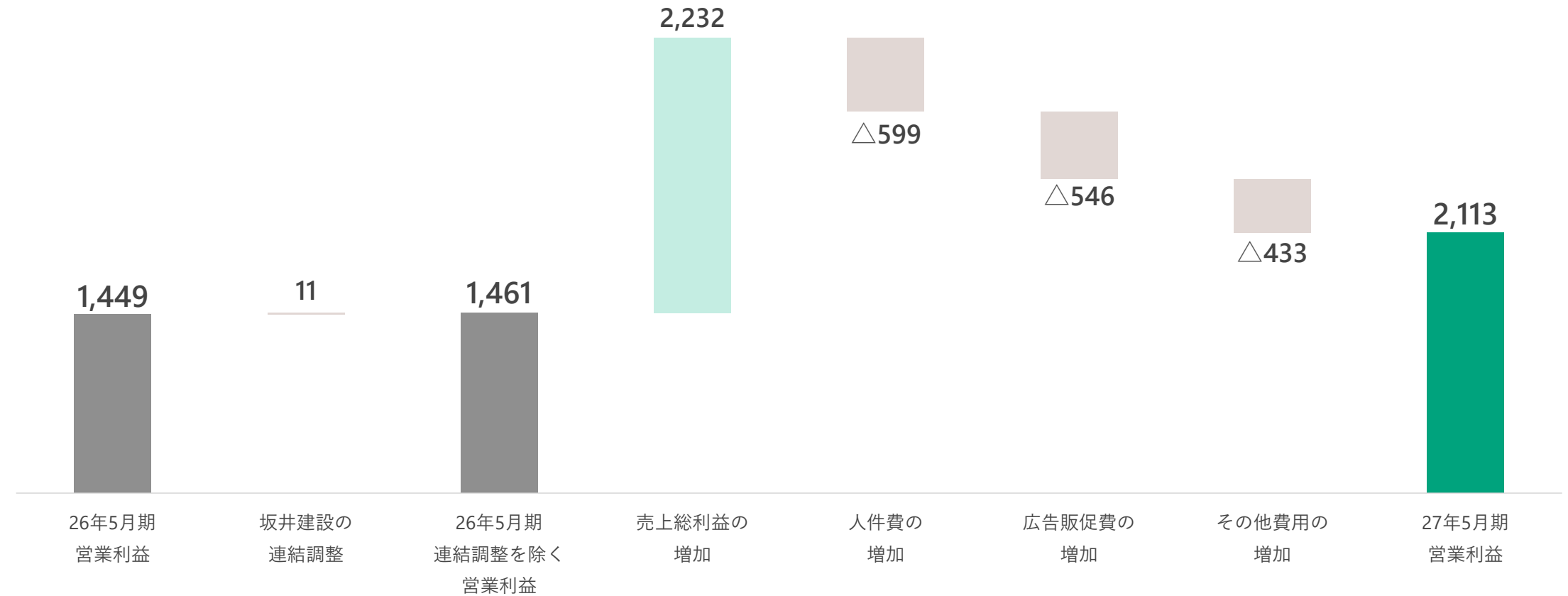


施工期間想定の見直しに伴いグループの既存事業の成長は限定的も
26/5期末に譲受した札証物産の販売用不動産売却により **前年比で大きな増益**

なお28/5期は販売用不動産売却に伴う一過性の影響がなくなっても
27/5期比で増収増益を目指す想定

- 既存店舗リニューアル・新規出店や札証物産から取得した販売用不動産の売却を進めることで過去最高益を想定
- 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

売上高・営業利益（単位：百万円）

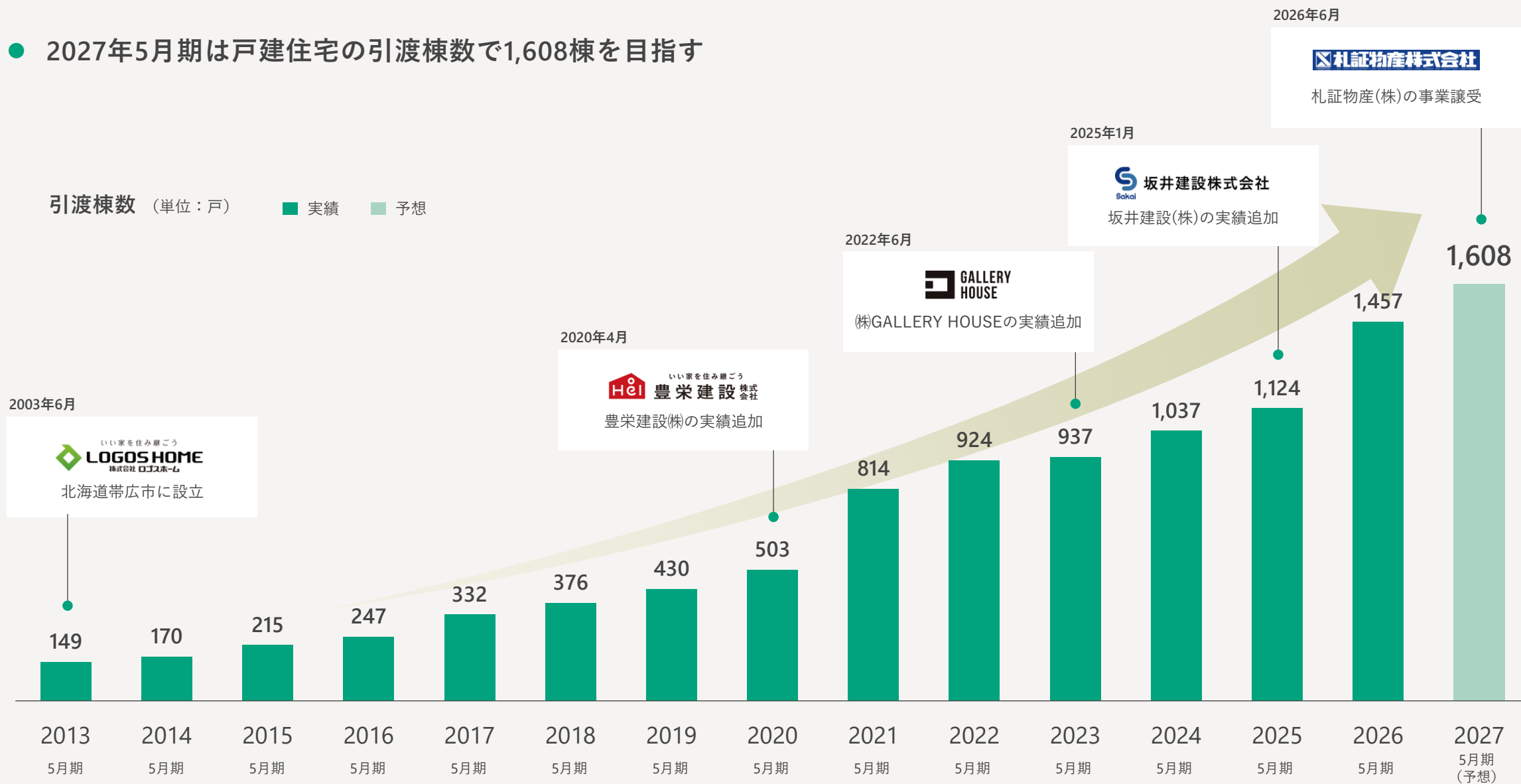


- 2027年5月期においても第4四半期に引渡が集中する想定 2028年5月期以降は季節性が一定抑制される見込
- 一方で季節性是正の取り組みも進め収益性を確保しつつ、札証物産から取得した販売用不動産の売却を上乗せし最高益を目指す

売上高・営業利益 (単位: 百万円) ■ 売上高 ○ 営業利益



- 2027年5月期は戸建住宅の引渡棟数で1,608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

- 2027年5月期は東海エリアに加え関東エリアへの新規出店を予定 計5店舗の新規出店を目指す
- 2030年目標である50拠点達成に向けて引き続き展開エリアの拡大を目指す

営業エリアの拡大



2026年5月期

- 三重県 四日市市出店

2027年5月期

- 岐阜県 大垣市出店
- 神奈川県 湘南平塚市出店
- 愛知県 岡崎市出店
- その他2店舗を予定

2028年5月期以降

- 関東地方 年間4~5件のペースで新規出店を予定
- 東海地方
- 北陸地方
- 九州地方

全国への出店で
エリア拡大を図り **50** 拠点を目指す



※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

- 株主還元においてはDOE (純資産配当率) 5%を下限とし、配当性向30% を目標とする
- 2027年5月期における1株あたり配当額は88.75円となり、7月3日終値ベースでの配当利回りは5.33%に

(単位：円)

1株あたり配当額

2027年5月期
(予想)

88.75円

配当利回り
(7月3日終値ベース)

5.33%

配当方針

配当下限

DOE 5%

配当目標

配当性向 30%

- 株主還元策のさらなる拡充を目的として新たにシェア型株主優待制度の導入を決定
- 2026年5月期においては優待原資の枠を1,000万円とし、5月末時点で200株以上保有する株主数は1,429人に
- シェア型株主優待制度については個人株主層のさらなる拡大を目的として2027年5月期においても実施予定

(単位：円)

2026年5月末時点に
おける結果2026年5月末時点の
200株以上保有者数

1,429人

1人当たり優待額

6,998円

想定総還元利回り

(5月27日終値及び2026年5月期
配当予定額をベースに、200株
保有の場合で計算)

5.01%

当社のシェア型株主優待制度について

優待原資
10百万円

対象となる株主様

- ・ 5月末日（基準日）時点の株主名簿に記載
- ・ 当社普通株式200株以上を保有
- 基準日から3ヵ月以内を目途に
電子ギフトとして贈呈

当社のシェア型株主優待制度の導入背景

- ・ 予算枠が確定しているため、株主数が大きく増えた場合でも財務的な負担が予測可能
- ・ 株主数での按分となるため、当社のように株主構成に偏りのある場合でも、個人株主に向けた配分がし易い



01 2026年5月期通期実績 P7

02 2026年5月期通期トピックス P12

03 2027年5月期通期計画について P18

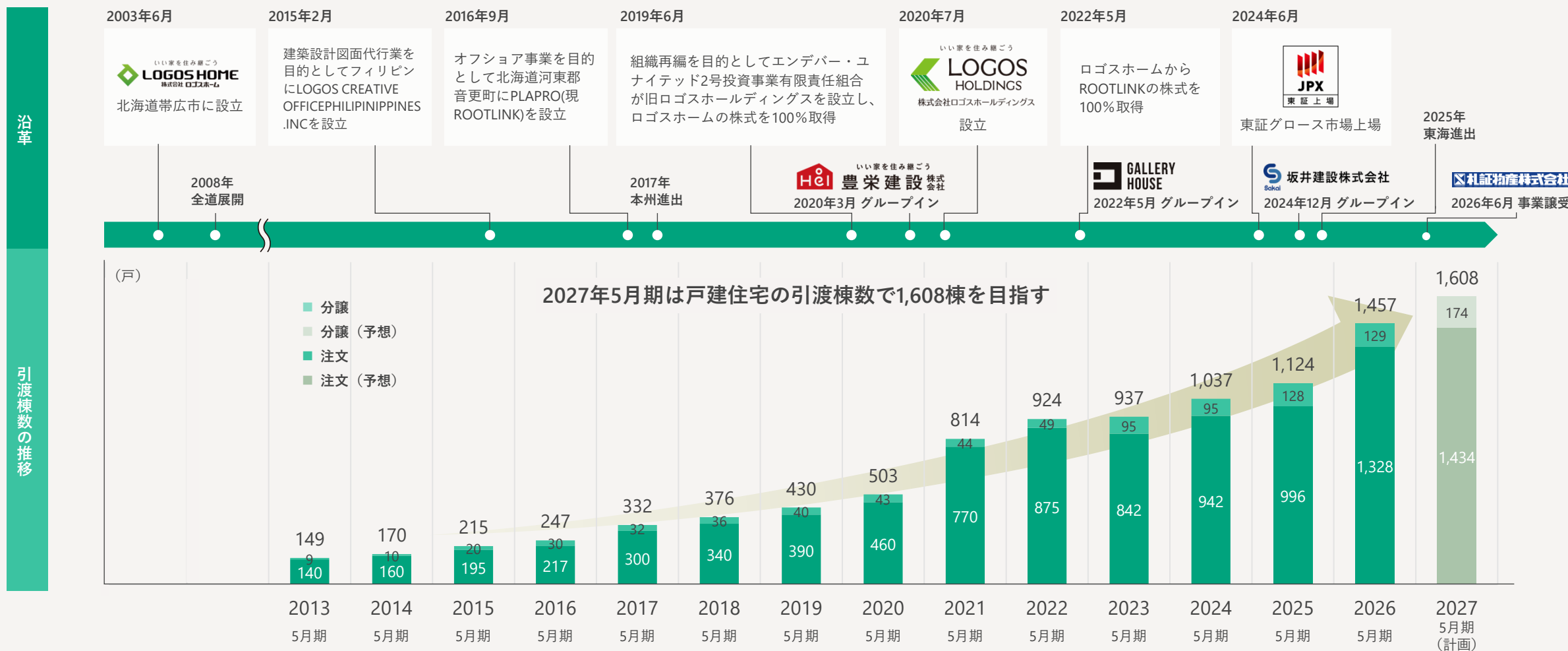
➤ 04 **Appendix** P27

● 注文住宅事業を中心に、北海道・東北・北関東・東海エリアにおいて住宅販売事業を展開

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	102名 ※グループ全体725名（2026年5月末）
資本金	107百万円（2026年5月末）



- 2003年6月に帯広にて創業
- 様々な強みに支えられた高性能・適正価格の住宅供給に加え、地場工務店のM&Aを通じて引渡棟数を継続的に拡大

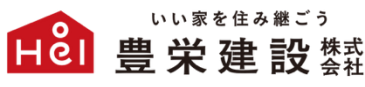
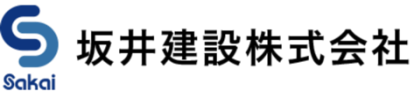


- 住宅・不動産に関連する事業を北海道・東北・北関東・東海エリアにて展開
- 2024年12月より新潟に拠点を持つ坂井建設を当社グループに迎えることで北陸エリアへの拡大を図る

→ サービスの流れ
→ お金の流れ



● 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

 いい家に住み継ごう LOGOS HOME 株式会社 ログスホーム 	<table> <tr> <td>本社所在地</td><td>北海道帯広市</td></tr> <tr> <td>主な販売地域</td><td>北海道・東北・北関東・東海</td></tr> <tr> <td>単独店舗数</td><td>ログスホーム：25店舗 ハウジングカフェ：2店舗</td></tr> <tr> <td>主な商品</td><td>FORTAGE、GUUUS、e-Hikaria、YETY</td></tr> <tr> <td>事業の特徴</td><td>北海道・東北・北関東・東海に出店している「ログスホーム」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※1で、どの地域でも快適に過ごせる家を提供。</td></tr> </table>	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・東海	単独店舗数	ログスホーム：25店舗 ハウジングカフェ：2店舗	主な商品	FORTAGE、GUUUS、e-Hikaria、YETY	事業の特徴	北海道・東北・北関東・東海に出店している「ログスホーム」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※1で、どの地域でも快適に過ごせる家を提供。
本社所在地	北海道帯広市										
主な販売地域	北海道・東北・北関東・東海										
単独店舗数	ログスホーム：25店舗 ハウジングカフェ：2店舗										
主な商品	FORTAGE、GUUUS、e-Hikaria、YETY										
事業の特徴	北海道・東北・北関東・東海に出店している「ログスホーム」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※1で、どの地域でも快適に過ごせる家を提供。										
 いい家に住み継ごう Hoi 豊栄建設株式会社 	<table> <tr> <td>本社所在地</td><td>北海道札幌市</td></tr> <tr> <td>主な販売地域</td><td>北海道（札幌・苫小牧）</td></tr> <tr> <td>単独店舗数</td><td>2店舗</td></tr> <tr> <td>主な商品</td><td>チャレンジ999</td></tr> <tr> <td>事業の特徴</td><td>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。</td></tr> </table>	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	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	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	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。										
 GALLERY HOUSE 	<table> <tr> <td>本社所在地</td><td>栃木県宇都宮市</td></tr> <tr> <td>主な販売地域</td><td>栃木県</td></tr> <tr> <td>単独店舗数</td><td>2店舗</td></tr> <tr> <td>主な商品</td><td>栃木建築社、VINJOY、ノマリス</td></tr> <tr> <td>事業の特徴</td><td>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。</td></tr> </table>	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。
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。										
 Sakai 坂井建設株式会社 	<table> <tr> <td>本社所在地</td><td>新潟県長岡市</td></tr> <tr> <td>主な販売地域</td><td>新潟県</td></tr> <tr> <td>単独店舗数</td><td>8店舗＋事務所</td></tr> <tr> <td>主な商品</td><td>Detail HOME、Detail Base、他</td></tr> <tr> <td>事業の特徴</td><td>「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。</td></tr> </table>	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	8店舗＋事務所	主な商品	Detail HOME、Detail Base、他	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。
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	8店舗＋事務所										
主な商品	Detail HOME、Detail Base、他										
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。										

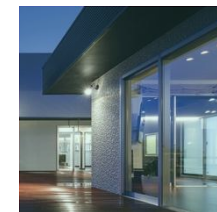
※：単独店舗数：単独店舗の外に、㈱ログスホームと豊栄建設㈱で運営する「北海道クラシウム」が1店舗あります。



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



YETY

北海道で培った「強い家づくり」の技術を活かした、日本のどこでも年中快適に暮らせるロゴスホームの住宅商品



『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



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



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。



リノベーション



工務店支援（DXコンサル等）



CADオペレーション（フィリピン）

- 家づくりに関する気候や住文化、所得水準などの地域性という課題に対し、地方工務店の集合体として展開
- 効率的なデジタルマーケティングやDXオペレーションを通じて、グループ会社の経営・事業をサポート

ハウスメーカーとしての
家づくりに関する課題



地域によって異なる気候



地域によって異なる住文化



地域によって異なる所得水準

大手ハウスメーカー

性能や価格が全国一律の基準で決められることが多く、統一した家づくりが意識される。結果的に、地方では性能と価格の両面で満足出来る家を提供することが難しい



✓ 地域密着型の家づくり

地域の気候や住文化を知り尽くした地方工務店の集合体により
快適な暮らしを実現出来る家を提供

✓ ホールディングスの経営支援によるコスト優位性の実現

- ・コストがかかり、かつ競争にもなりやすい総合住宅展示場を避け効率的なデジタルマーケティングや自社展示場・モデルハウスを軸とした集客
- ・DXによる効率的なオペレーション



25 拠点

北海道から東北、北関東、東海へと店舗を展開中

■ 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
ロゴスホーム札幌西
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
ロゴスホーム千歳

■ 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

■ 愛知県

ロゴスホーム名古屋

■ 岐阜県

ロゴスホーム大垣

■ 三重県

ロゴスホーム四日市



1 拠点

■ 北海道

北海道クラシウム



坂井建設株式会社

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女池
ディテールホーム新潟南長湯
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
ディテールホーム新発田
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



いい家に住み継ごう
HOUSING CAFE
ハウジングカフェ

2 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

ハウジングカフェ札幌
ハウジングカフェ函館



いい家に住み継ごう
豊栄建設 株式会社

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



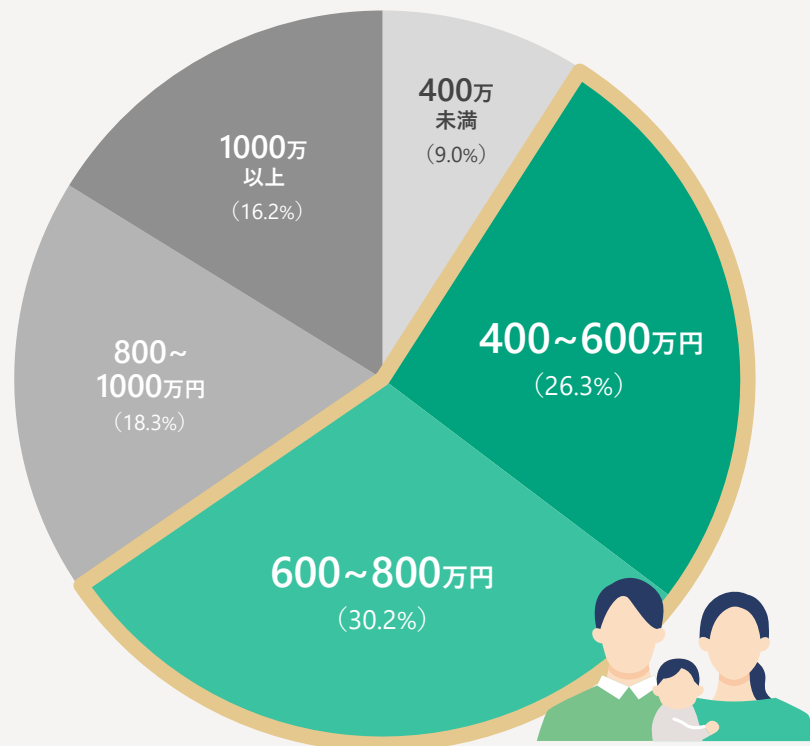
グループ全体

40 拠点

2026年7月15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

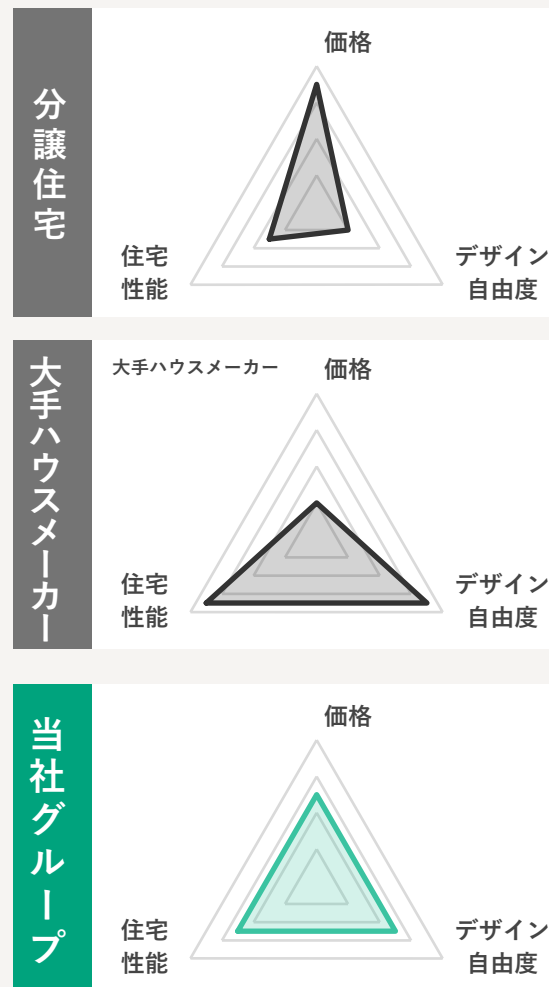
- ターゲット層に合わせて、北海道の厳しい環境に耐える高性能な住宅を手が届きやすい価格帯で全国に提供

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

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



分譲住宅

- ✓ 注文住宅と比較して安価
- ✓ 住宅は既に完成されている状態のため、間取りやデザインの自由度が低い

大手ハウスメーカー（注文住宅）

- ✓ 性能、デザインともに良く、自由度も高いが、価格も高額

当社グループ（注文住宅）

- ✓ 住宅性能、デザインの自由度と価格を両立する **高性能・適正価格の注文住宅**

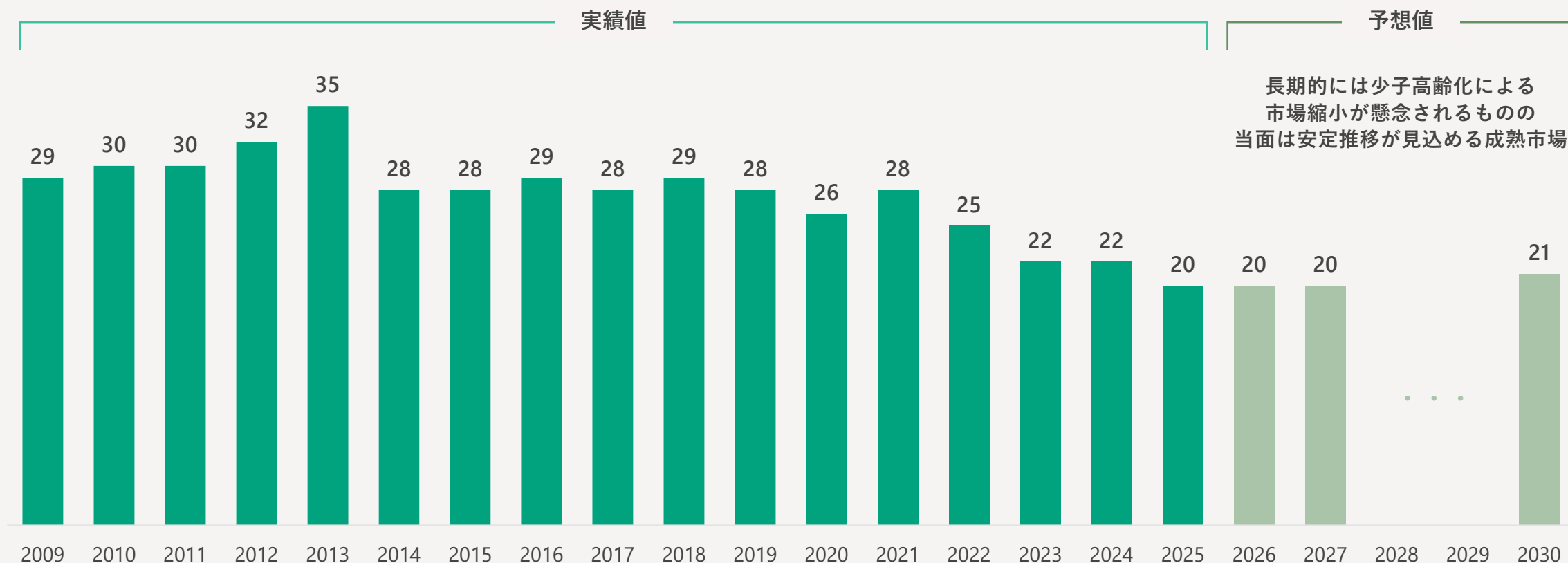
※上図にレーダーチャートにおいて「価格」は低価格の場合に、「住宅性能」は断熱性・耐震性等が高い場合、「デザインの自由度」については設計により変更可能な度合いが高い場合に高い評価となる

- 売上原価には設計・インテリアコーディネーター・施工管理部門の人件費等の固定費が含まれ、売上高により粗利率は変動
- 販売費及び一般管理費には主に広告宣伝費や販促費、営業・コーポレート部門の人件費、経費等を計上



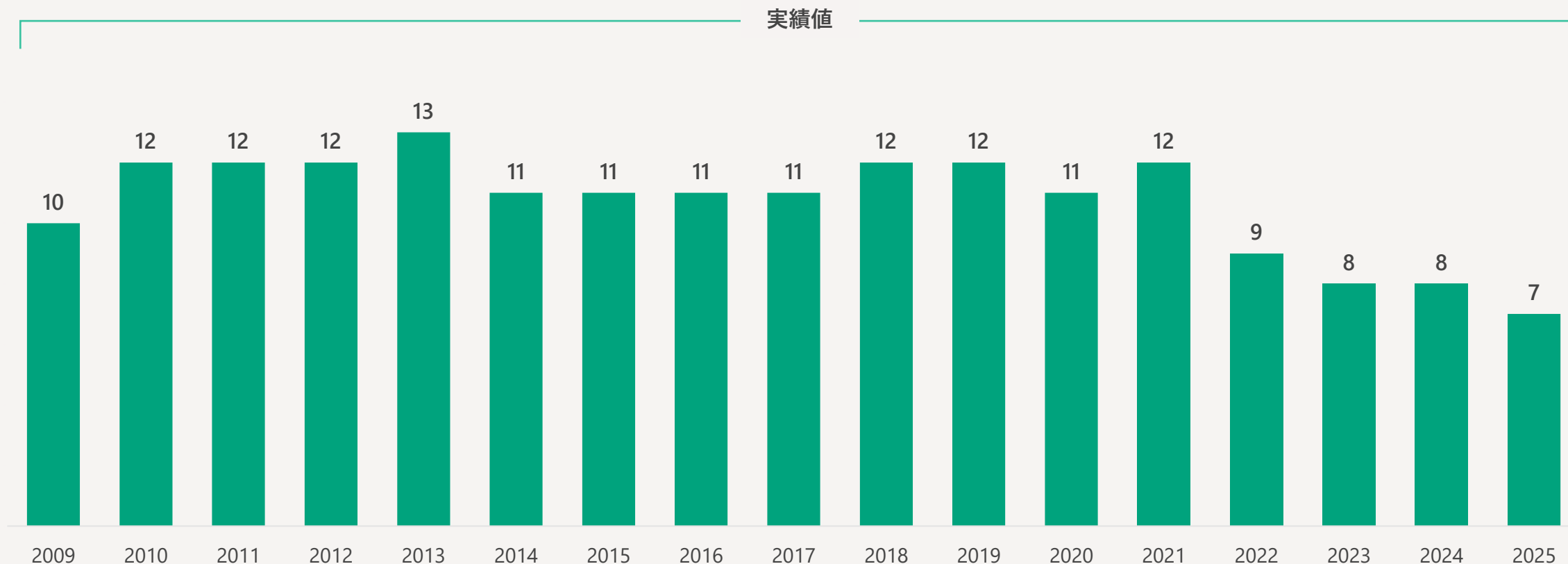
- 新設住宅着工戸数 (持家) は20万戸強/年の市場規模で安定的に推移
- 少子高齢化に伴い長期的には市場縮小が懸念

【全国】新設住宅着工戸数の実績と予測（単位：万戸） | 利用関係別：持家、供給制約なしの場合

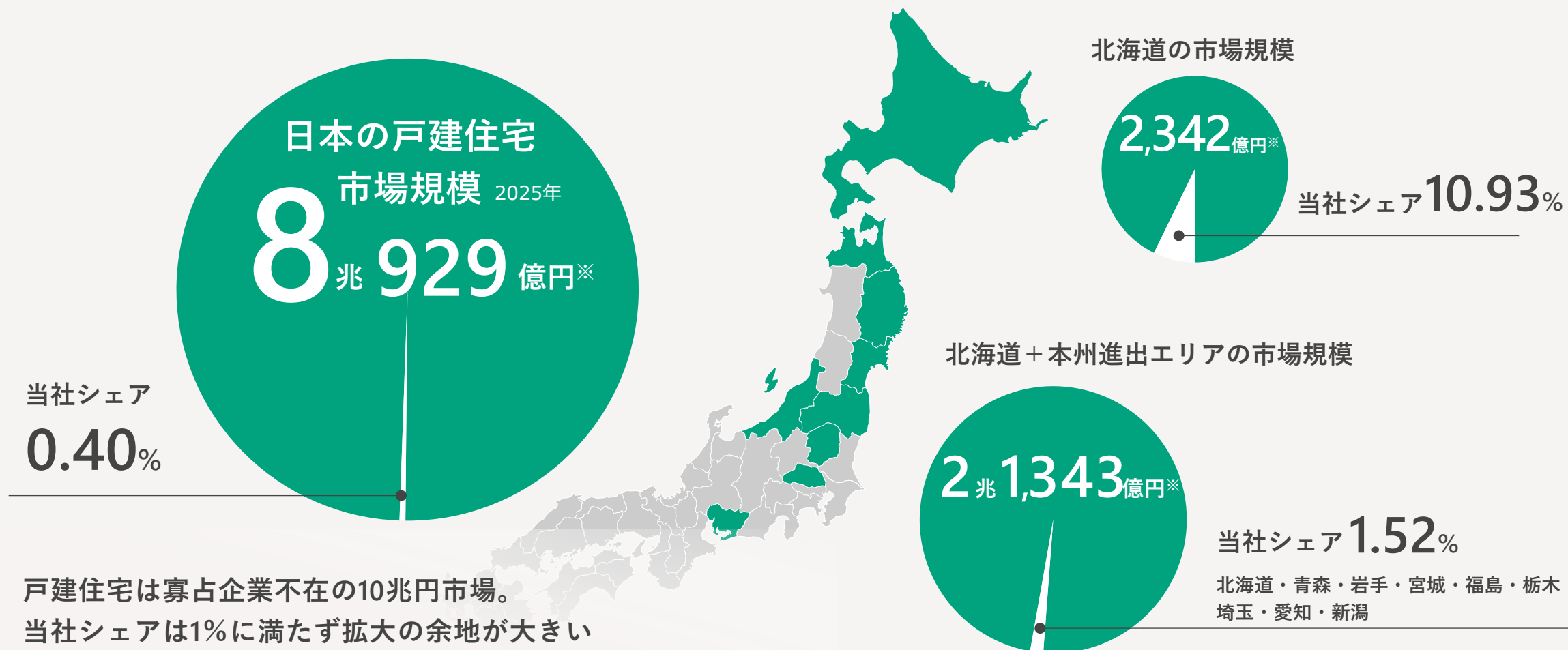


- 全国の市場動向と概ね同様の推移
- 成熟した市場の中でもロゴスホームと豊栄建設は受注戸数を伸長

【北海道】新設住宅着工戸数の実績（単位：千戸） | 利用関係別：持家



- 創業の地である北海道における当社市場シェアは10.93%
- 進出エリア及び未進出エリアを含む日本全国における当社市場シェアは小さく、拡大余地は大きい



※「建築着工統計調査」における工事費予定額（全国平均：持家3,100万円、分譲2,130万円）に戸建住宅の戸数をかけた数値を市場規模とし、市場全体に占める当社の売上高（2026年5月期）をシェアとした



01

高性能・適正価格を 実現する商品開発力

高性能で地域の多様なニーズに
合わせた住宅を開発



02

時代やターゲットに合わせた デジタルマーケティング

主要顧客層に適したデジタルマーケティングや
SNSを活用した集客

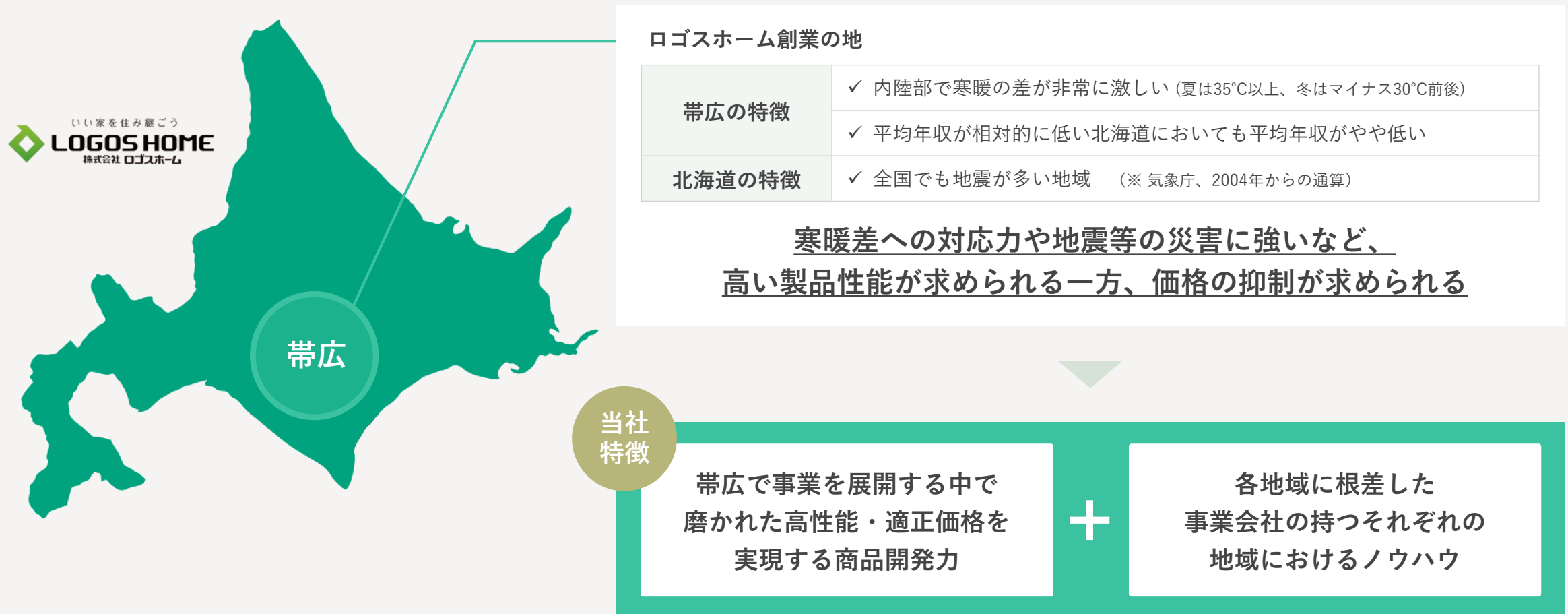


03

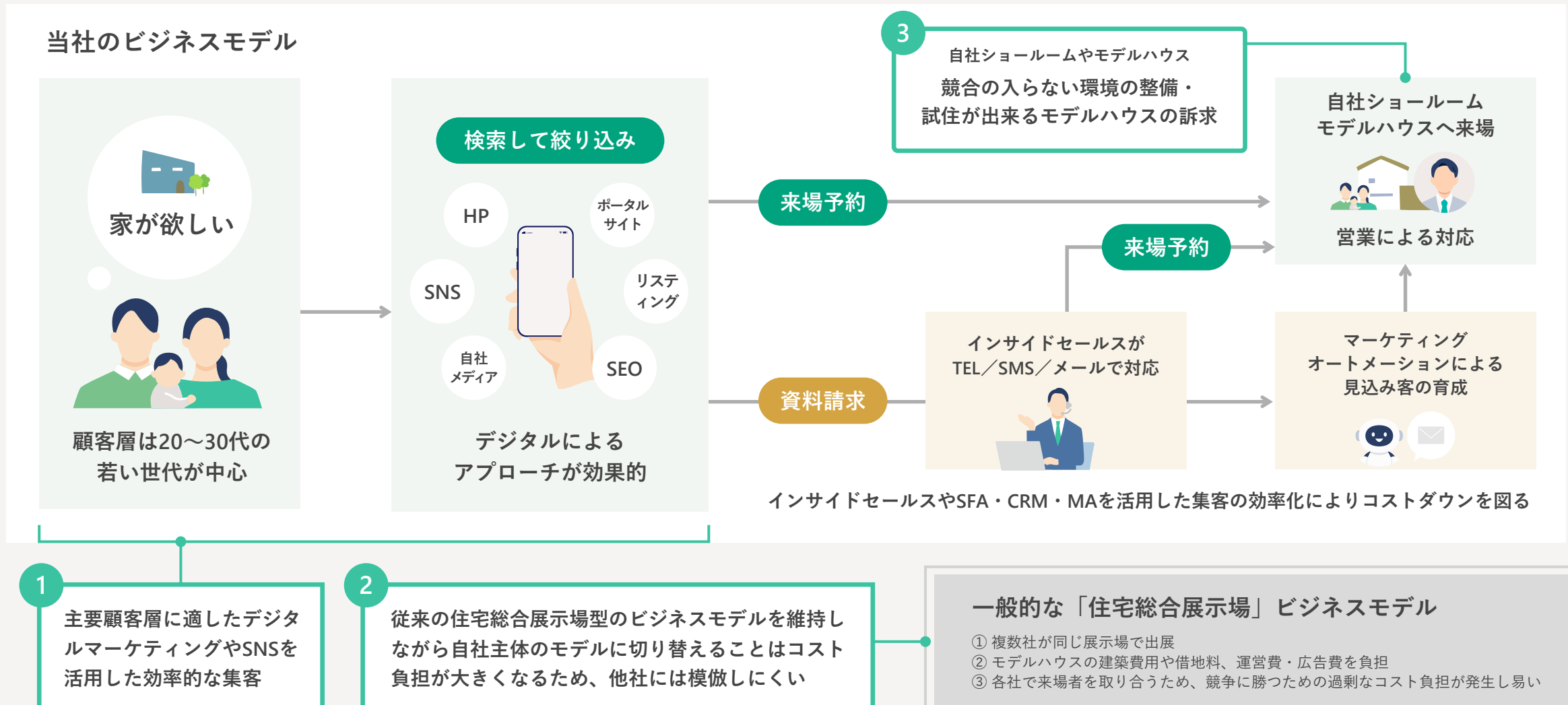
DXによる効率的な オペレーション

移動時間をゼロにする家づくりを
テーマに効率的なオペレーション

- ログスホーム創業の地である帯広は気候・所得水準がともに厳しい環境
- 帯広圏で圧倒的なトップシェアを誇るログスホームの商品開発力をベースに、各地域に根差した事業会社の持つそれぞれの地域におけるノウハウを組み合わせ、省エネかつ高性能・適正価格を実現



- 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

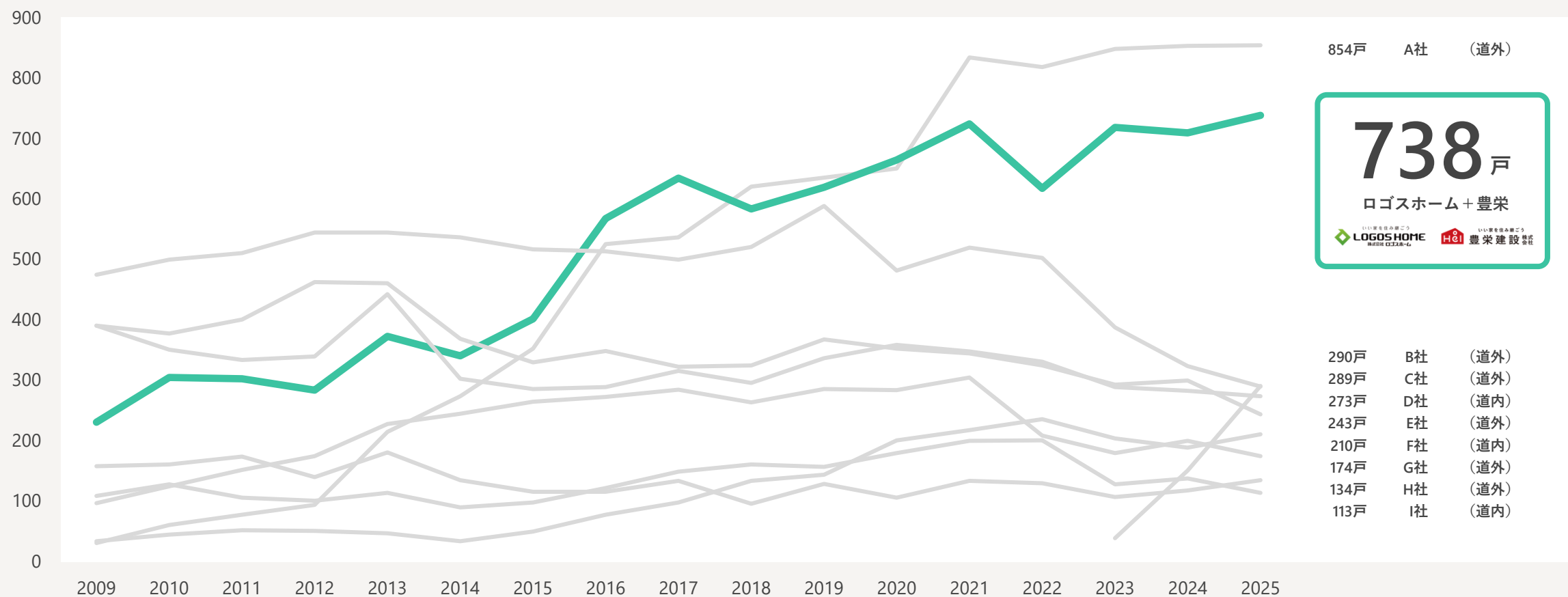


- 広大な北海道に本社がある当社は移動コストの削減が重要な経営課題である。従前より「移動時間を0（ゼロ）にする家づくり」をテーマに、DX（デジタルトランスフォーメーション）・オンライン化を推進し、コストダウンと生産性向上を実現



- 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※の成長を継続

【北海道】戸建注文住宅新設着工 上位企業の推移（単位：戸） | 2025年上位10社



● 北海道内をエリア別にみると帯広圏以外にはシェア拡大の余地

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
11.5%

NO	施工者	戸数
1	A社	423
2	豊栄建設(株)	233
3	(株)ロゴスホーム	193
3	B社	193
5	C社	168

全戸数 3,702

帯広圏

帯広市・音更町・芽室町
幕別町シェア
18.6%

NO	施工者	戸数
1	(株)ロゴスホーム	85
2	A社	39
3	D社	28
4	E社	26
5	F社	24

全戸数 457

釧路圏

釧路市
釧路町シェア
13.0%

NO	施工者	戸数
1	A社	31
2	(株)ロゴスホーム	23
2	G社	23
4	H社	13
5	I社	10

全戸数 177

室蘭圏

苫小牧市・室蘭市
登別市・伊達市シェア
5.1%

NO	施工者	戸数
1	A社	77
2	J社	31
3	(株)ロゴスホーム	26
4	K社	22
5	L社 / M社	21

全戸数 513

旭川圏

旭川市・鷹栖町・東神楽町
東川町シェア
6.7%

NO	施工者	戸数
1	N社	73
2	O社	51
3	P社	47
4	A社	44
5	(株)ロゴスホーム	37

全戸数 551

函館圏

函館市・北斗市
七飯町シェア
7.1%

NO	施工者	戸数
1	A社	57
2	Q社	38
3	R社	37
4	S社	34
5	(株)ロゴスホーム	33

全戸数 462

北網圏

北見市・網走市
美幌町・大空町シェア
8.8%

NO	施工者	戸数
1	(株)ロゴスホーム	22
2	T社	17
2	A社	15
4	U社 / V社 / W社	14

全戸数 250

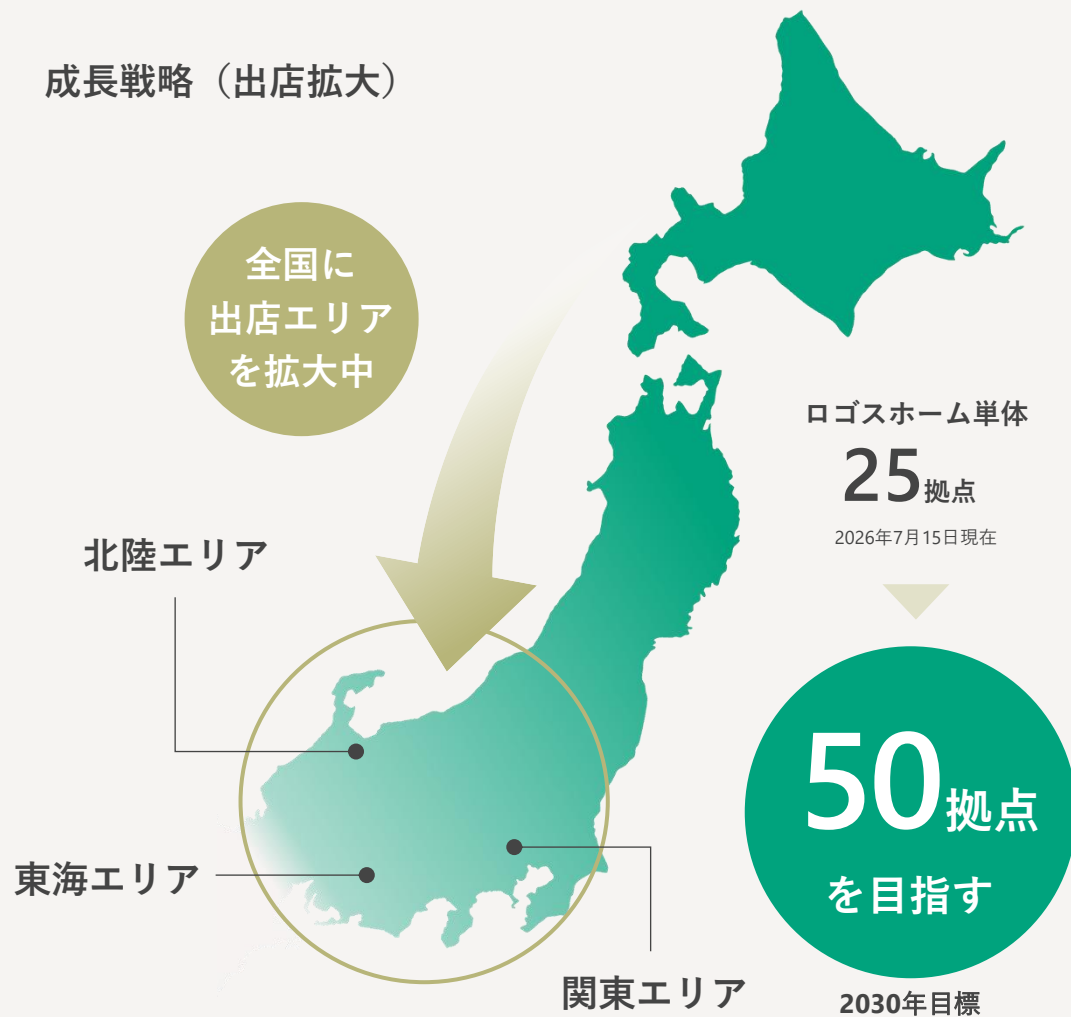
施工会社別の注文住宅
建築確認ランキング
(北海道内、主要7圏域)
2025年1～12月* 各圏域の建築確認戸数に占める
当社の割合をシェアとして算出

- 各成長戦略において、出店拡大とM&Aは順調に推移しており、今後も継続を予定
- 障がい者新築グループホームやリノベーションなどの新規事業、モジュール拡販については戦略を見直し

成長戦略		今後の方針	状況
1	出店拡大 (ロゴスホーム)	継続	✓ ロゴスホーム名古屋・ロゴスホーム四日市の出店により東海エリアへ進出 順調な立ち上がり ✓ 2027年5月期において岐阜県の出店を計画 東海エリアへの更なる拡大を進める見込
2	M&A	継続	✓ 坂井建設のM&Aを実施 北陸エリアへの進出を実現
3	新規事業	見直し 予定	✓ NOMARIS (障がい者新築グループホーム) に関しては投資物件として一定の需要はあるものの金利の上昇から市況が鈍化する恐れがあるため優先順位を引き下げ ✓ リフォーム・リノベーション事業においては建築基準法の改正により市場が変化したため戦略を見直し
4	モジュール拡販	見直し 予定	✓ 北海道においては継続してコスト低減に取り組み ✓ 事業規模の関係からモジュール拡販によるコストメリットが得られる段階に無いため、北海道以外においては新規出店を優先

- ロゴスホームにおいては2030年において50拠点为目标とし、エリア拡大を含めた出店継続を通じて成長

成長戦略（出店拡大）



営業エリアの拡大



2026年5月期

- 三重県 四日市市出店

2027年5月期

- 岐阜県 大垣市出店
- 神奈川県 湘南平塚市出店
- 愛知県 岡崎市出店
- その他2店舗を予定

2028年5月期以降

- 関東地方 年間4~5件のペースで新規出店を予定
- 東海地方
- 北陸地方
- 九州地方

全国への出店で
エリア拡大を図り **50** 拠点 を目指す

- 2025年より新規出店や店舗リニューアルを通じて、自社展示場 (ショールーム+常設型モデルハウス) 型の拠点を拡大
- 総合展示場と比較した集客や受注獲得における優位性は変わらず、商談数のキャパシティ増を通じた生産性改善へ

今後拡大予定の営業戦略

商談増加
認知獲得

自社展示場

(ショールーム+常設型モデルハウス)

従来と比べてコストは先行するが、
店舗規模を拡大し、商談数のキャパシティが増加
モデルハウスに加え、耐震や遮熱といった性能を
体感可能なブースを設置

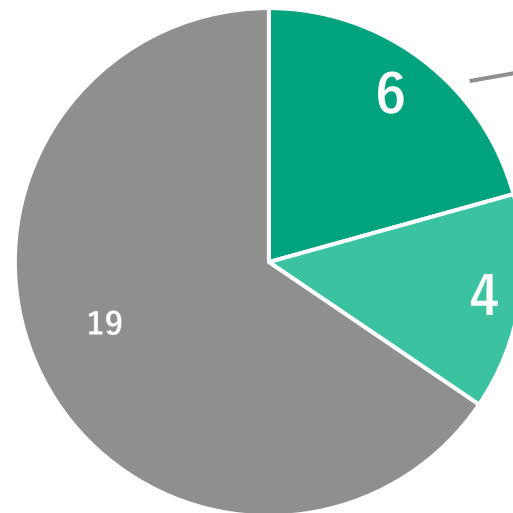


ロゴスホーム旭川



ロゴスホーム名古屋

拠点構成比 (27/5期の出店を考慮)



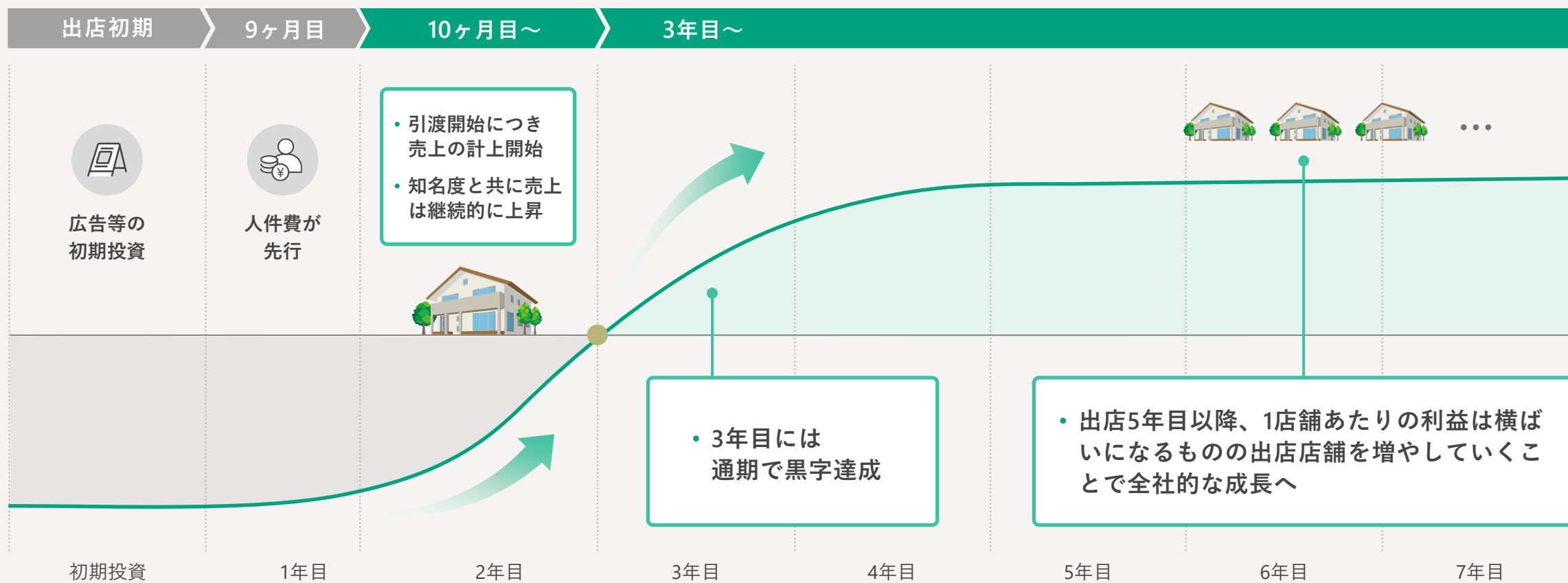
旭川
大垣
帯広
クラシウム
名古屋
四日市

- 出店済の自社展示場型拠点
- 出店予定の自社展示場型拠点
- 従来型店舗

2026年7月15日現在

- 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

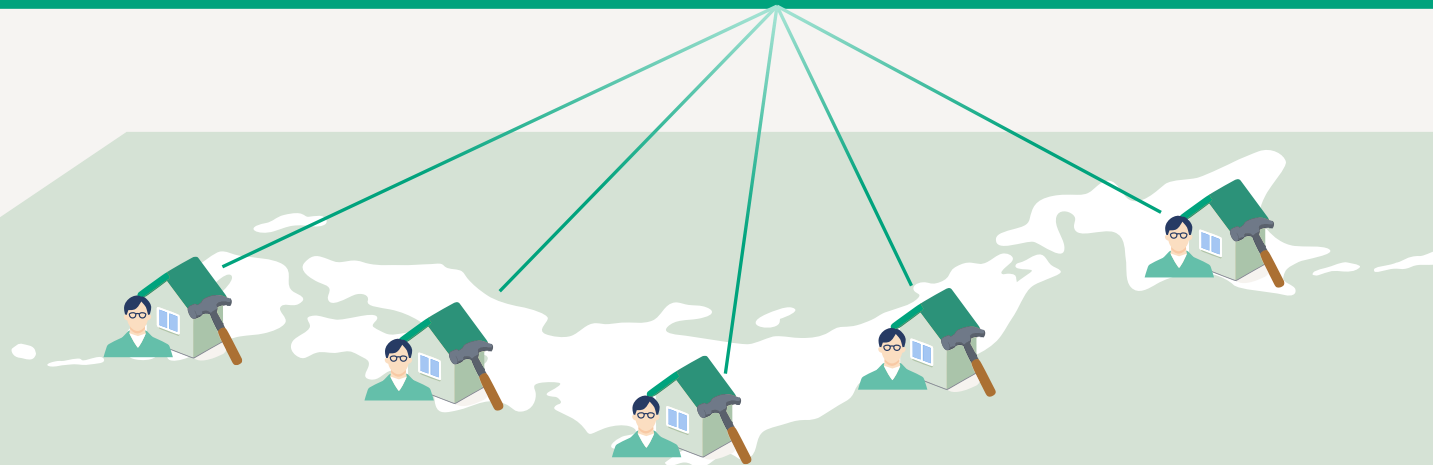
新規出店の営業利益の推移（イメージ）



- 全国の地方工務店は高齢化や、高齢化に伴う後継者問題、デジタル化や断熱等の新基準への対応負担等の課題が存在
- 一方で地域性の強い家づくりのノウハウと顧客基盤を持った地方工務店の存続は不可欠
- 当社グループの運営ノウハウとM&Aによる地方工務店の組織化により「地域ナンバーワン工務店の集合体」を目指す



M&Aを通じて地域に根差した地方工務店の技術力や顧客基盤、
当社グループのノウハウを活かした高い生産性両方を備えた集合体の形成を目指す



全国の地方工務店が抱える課題

高齢化

後継者問題

デジタル化への対応

ZEH等の新基準対応

- 出店拡大とM&Aを通じて2030年までに引渡棟数5,000棟を目指す

2030年までに

ログス
ホーム 50 拠点

引渡
棟数 5,000 棟

当社の成長戦略

出店拡大



積極的なM&Aによる成長



新規事業・モジュール拡販

M&A

出店拡大

2023年5月

2024年5月

2025年5月

2026年5月

2027年5月

2030年

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