

# 2025年5月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：205A

2024年10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。

当四半期は前年同期比で引渡棟数が減少したものの  
計画どおりに進捗しており、**通期ではいずれも前年を上回る見通し**

2025年5月期 第1四半期決算

売上高

**2,890**百万円

前年同期比

△**1,772**百万円  
(△38.0%)

営業利益

△**776**百万円

前年同期比

△**489**百万円  
(-)

2025年5月期 通期見通し

売上高

**37,164**百万円

前年比

+**5,449**百万円  
(+17.2%)

営業利益

**2,108**百万円

前年比

+**717**百万円  
(+51.6%)

- ▶ 上場直前の2024年5月期第4四半期に引き渡し集中した反動により、第1四半期は引渡棟数が減少
- ▶ 受注棟数・金額は計画どおりに進捗しており、通期の見通しには変更なし

# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2025年5月期第1四半期 実績

4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2025年5月期第1四半期 実績

4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

# 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	91百万円 (2024年8月末)



※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

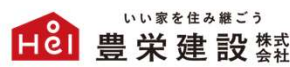
# 沿革 — ホールディングスと主要な事業会社の沿革 —



いい家に住み継ごう

LOGOS HOME  
株式会社 ロゴスホーム

- 2003 .06 ・住宅販売を目的として北海道帯広市に㈱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㈱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㈱満室計画HA・I・RUを設立
- 2009 .04 ・㈱満室計画HA・I・RUを㈱ロゴスファクトリーに商号変更
- 2013 .04 ・㈱アネシスを㈱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、㈱ハウジングカフェと㈱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㈱PLAPRO（現 ㈱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）㈱ロゴスホールディングスを設立し、㈱ロゴスホームの株式を100%取得



いい家に住み継ごう

H&I 豊栄建設 株式会社

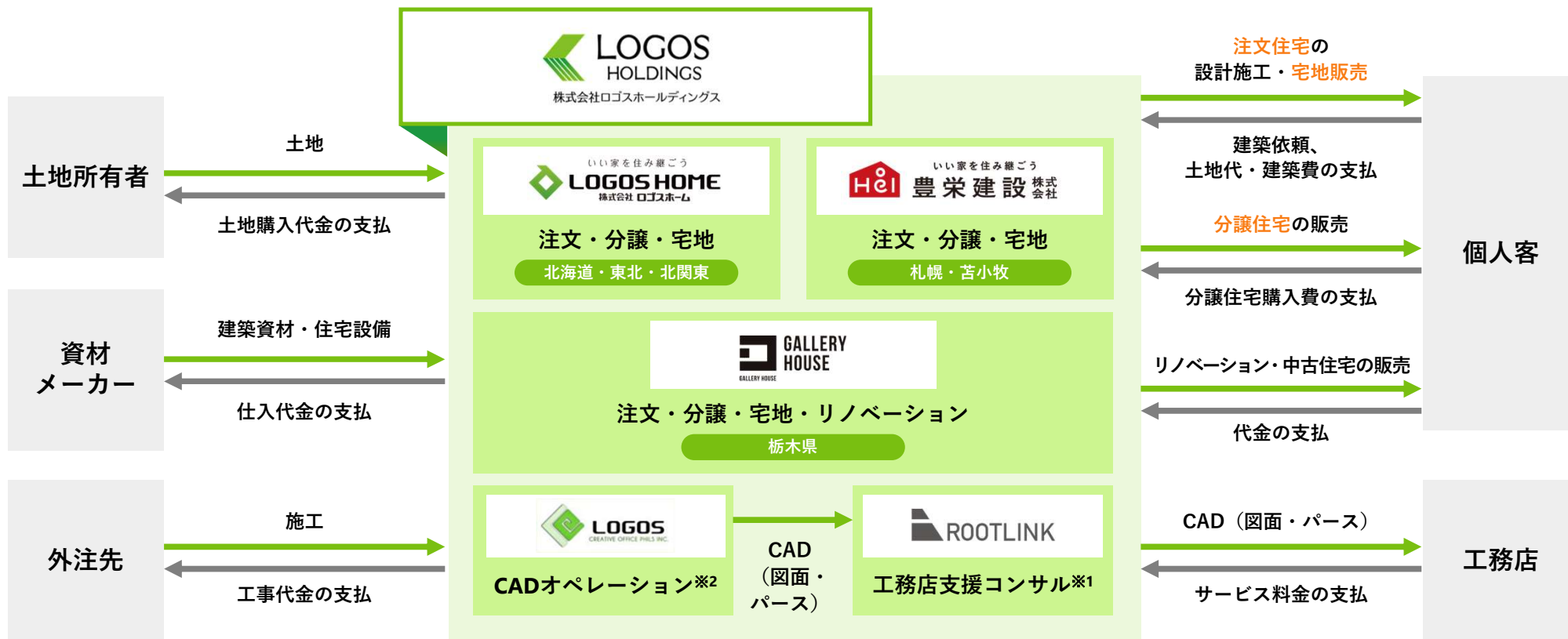
- 1989 .05 ・住宅販売を目的として北海道札幌市に豊栄建設㈱を設立
- 2011 .05 ・㈱アイフルホームとのフランチャイズ展開を目的として北海道札幌市に㈱アリビオを設立
- 2012 .01 ・リフォーム事業の開始を目的として㈱リミックスの株式を100%取得  
・リクシルスーパーシェル工法建物の専売を目的として㈱クリオスの株式を100%取得  
・防汚処理施工を目的として㈱豊栄ケミカルの株式を100%取得
- .08 ・美容室経営を目的として㈱センチックの株式を100%取得
- .10 ・組織再編を目的として㈱クリオス、㈱豊栄ケミカル、㈱センチックを吸収合併
- .12 ・建物賃貸管理、不動産売買を目的として㈱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㈱リミックスを吸収合併
- 2016 .01 ・組織再編を目的とし㈱アリビオ、㈱ランドビジョンを吸収合併
- 2017 .01 ・㈱ワールドホールディングスが豊栄建設㈱の株式を100%取得
- 2018 .05 ・組織再編を目的として㈱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㈱ワールドホールディングスから豊栄建設㈱の株式を100%取得
- .12 ・組織再編を目的として豊栄ホーム㈱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㈱が組織再編を目的とし、**豊栄ホールディングス**㈱（現 当社）を設立 ←
- 2021 .01 ・豊栄ホールディングス㈱が、旧「**㈱ロゴスホールディングス**」を吸収合併し新「**㈱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㈱GALLERY HOUSEの株式を100%取得  
・㈱ロゴスホームから㈱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

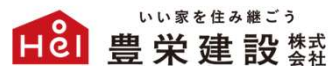
※2 フィリピンにて、CADによる図面・パースの作成業務 (CADオペレーション) を提供



# 主な事業会社の特徴



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	ログスホーム：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※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。

## 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)ログ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。

# 商品ラインナップ

## 注文住宅・分譲住宅・宅地販売

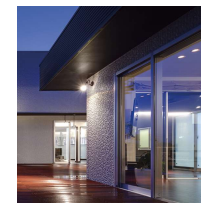


フォルテージ デュオ・トレス・テセラ

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



イーヒカリア

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



エコシア

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。



## ● 19 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

### 栃木県

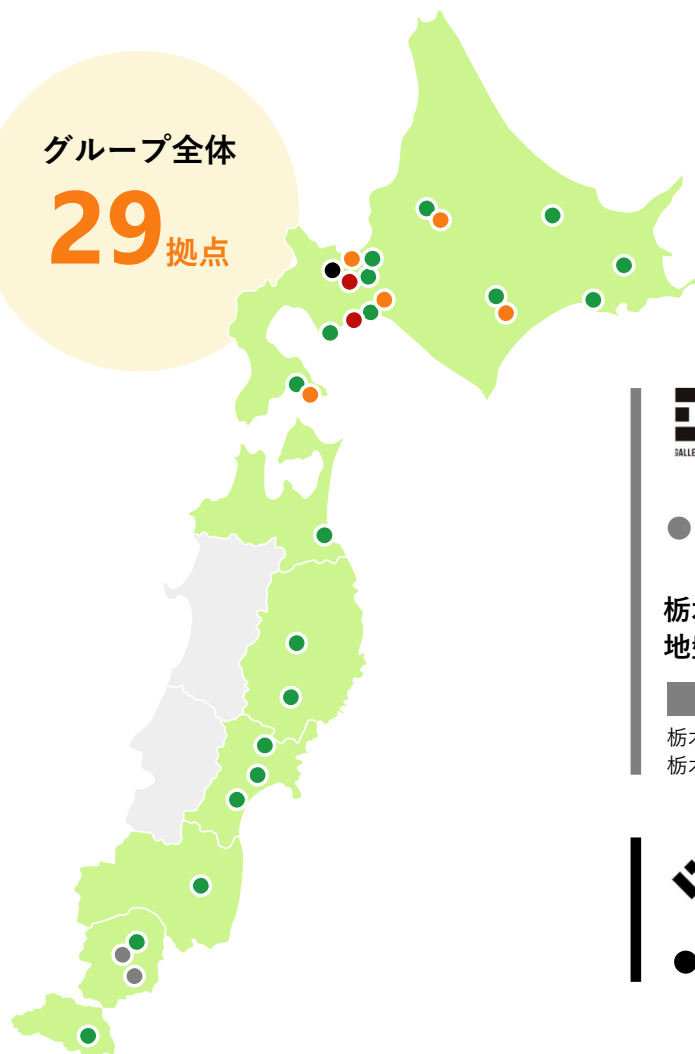
- ロゴスホーム宇都宮

### 埼玉県

- ロゴスホームふじみ野

グループ全体

# 29 拠点



## ● 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

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

# ターゲット層

## 注文住宅購入者の世帯年収割合

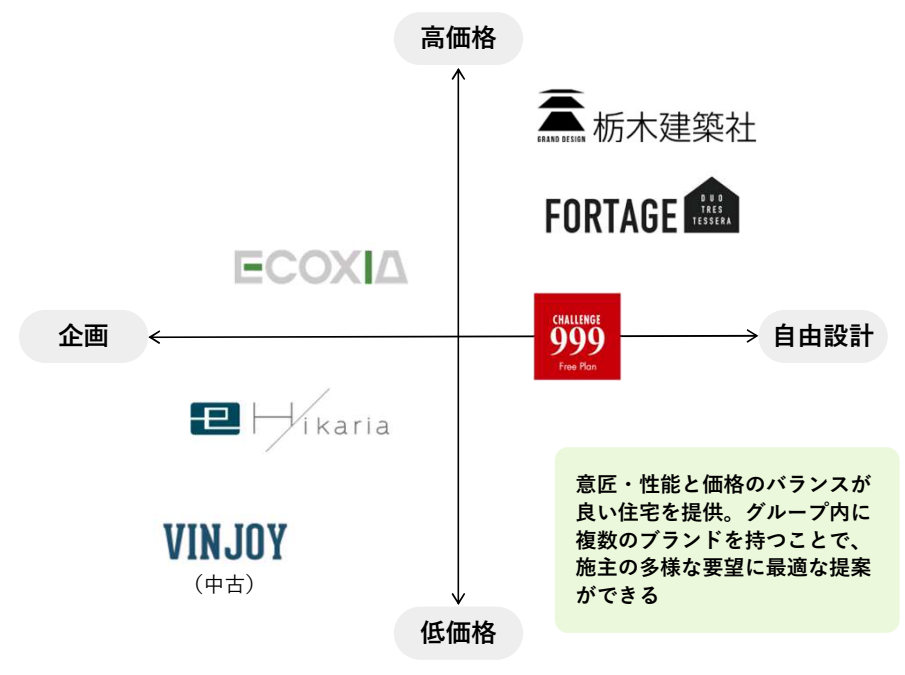


ボリュームゾーン  
= 当社のターゲット層

## 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



※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

# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2025年5月期第1四半期 実績

4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

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

# 1. 商品開発力

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.34参照) 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 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

### 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



### 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。

#### 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. インサイト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



協会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。

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」

# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

**2025年5月期第1四半期 実績**

4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

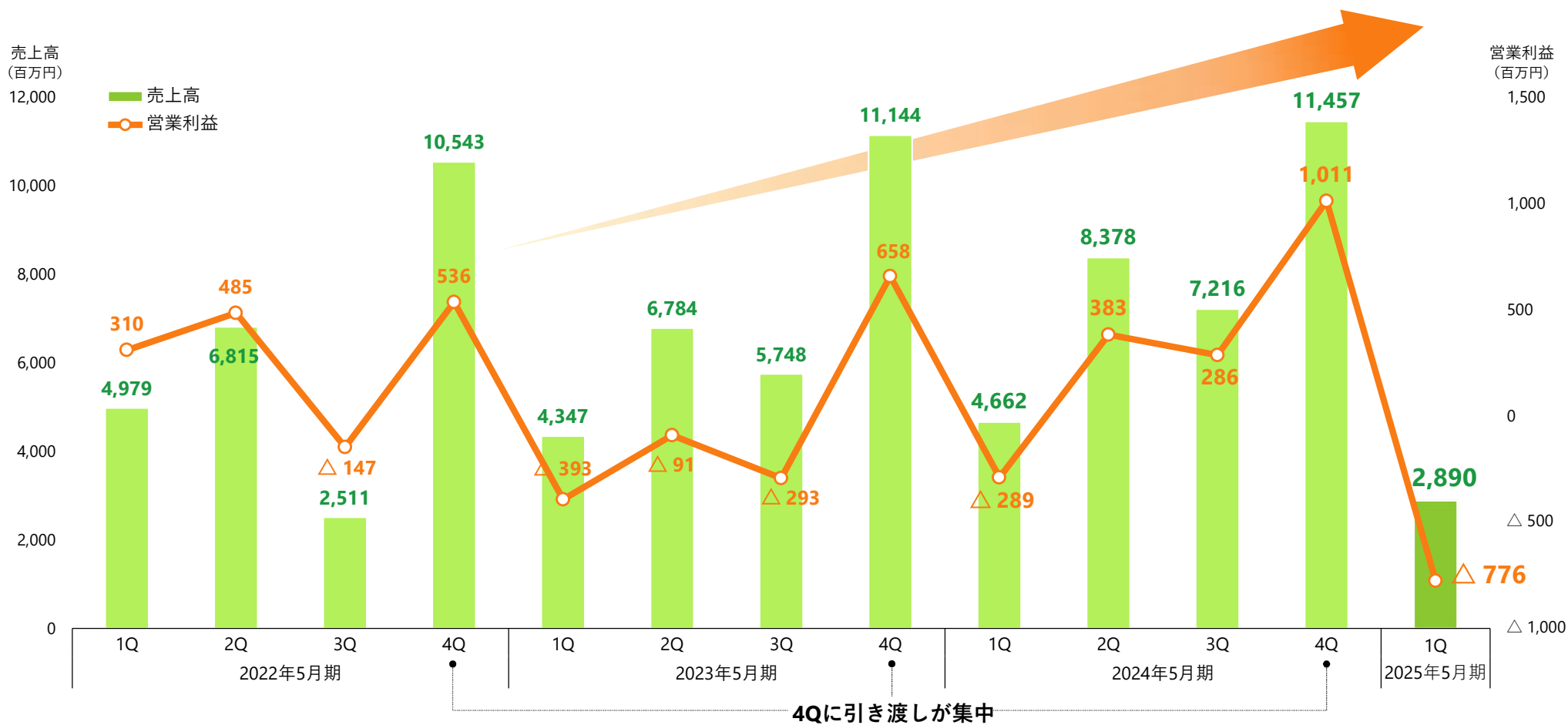
## 2024年5月期 決算概要

計画どおりに進捗しているものの、売上高・営業利益ともに前年同期比から減少

(単位：百万円)	2024年5月期 第1四半期	売上高比 (%)	2025年5月期 第1四半期	売上高比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	4,662	100.0	<b>2,890</b>	100.0	△38.0
売上総利益	804	17.3	<b>415</b>	14.4	△48.3
営業利益	△287	—	<b>△776</b>	—	—
経常利益	△296	—	<b>△798</b>	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△208	—	<b>△546</b>	—	—

# 売上高・営業利益の推移

売上高・営業利益は前年同期比で減少したものの、長期的なトレンドでは増加傾向

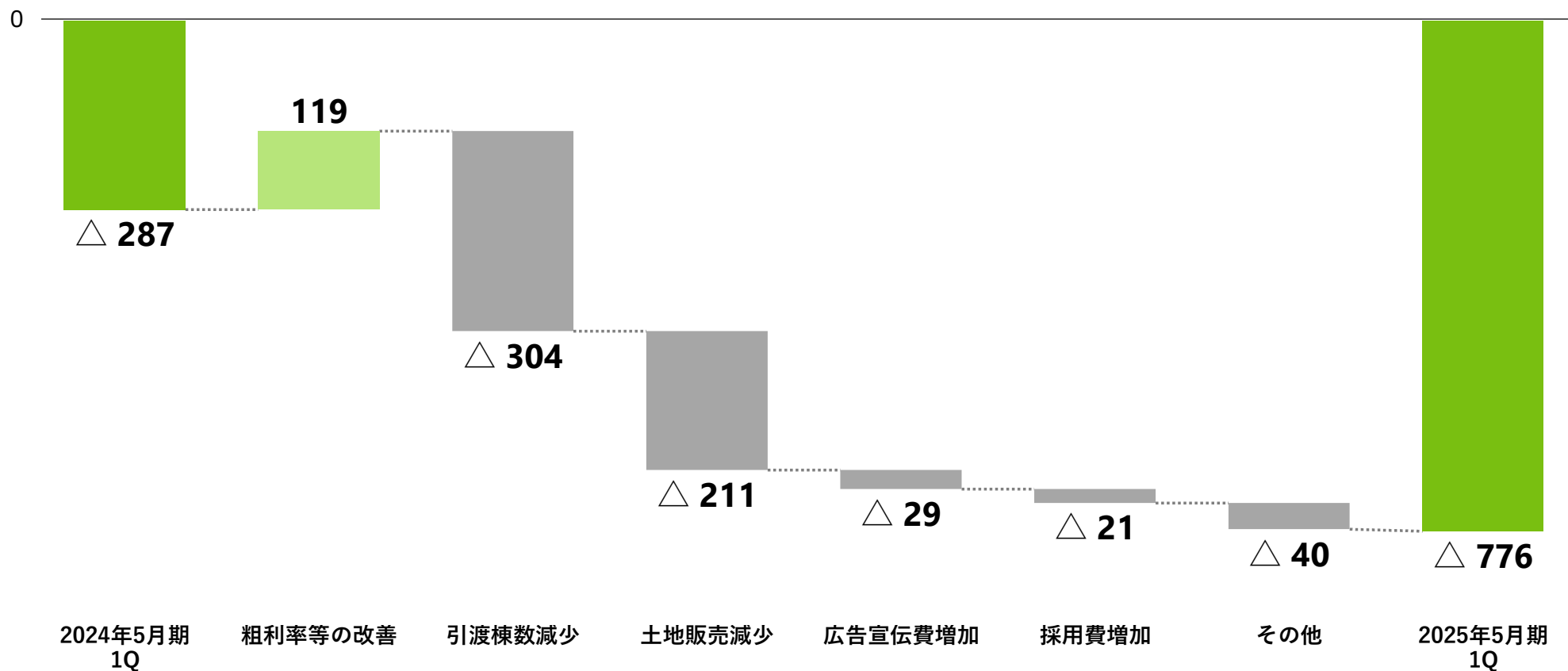


4Qに引き渡し集中

# 営業利益増減要因分析

引渡棟数・土地販売減少により、前年同期比で減益

(百万円)



## バランスシートの状況

流動資産は新築工事の着工増により増加、流動負債は新築工事の着工増による未成工事受入金増により増加

(単位：百万円)	2024年5月期末	2025年5月期 第1四半期末	前期末比増減	主な増減要因
<b>流動資産</b>	<b>9,517</b>	<b>10,139</b>	<b>+ 621</b>	
現金及び預金	4,484	2,562	△1,921	
販売用不動産（仕掛含む）	4,156	4,625	+ 469	MH建築・販売用土地購入による増加
未成工事支出金	563	2,433	+ 1,869	新築工事の着工増加
<b>固定資産</b>	<b>3,872</b>	<b>4,139</b>	<b>+ 266</b>	
有形固定資産	2,375	2,382	+ 6	
無形固定資産	1,171	1,144	△27	
投資その他の資産	325	612	+ 287	繰延税金資産の増加
<b>資産合計</b>	<b>13,390</b>	<b>14,278</b>	<b>+ 887</b>	
<b>流動負債</b>	<b>8,014</b>	<b>9,477</b>	<b>+ 1,462</b>	
工事未払金	2,297	1,491	△805	引渡棟数の減少
短期借入金	2,163	2,273	+ 109	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	4,156	+ 2,702	新築工事の着工増加
<b>固定負債</b>	<b>2,283</b>	<b>2,156</b>	<b>△126</b>	
長期借入金	2,122	1,996	△125	約定弁済による減少
<b>純資産</b>	<b>3,092</b>	<b>2,644</b>	<b>△448</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,390</b>	<b>14,278</b>	<b>+ 887</b>	

# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2025年5月期第1四半期 実績

4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

## 2025年5月期 決算見通し

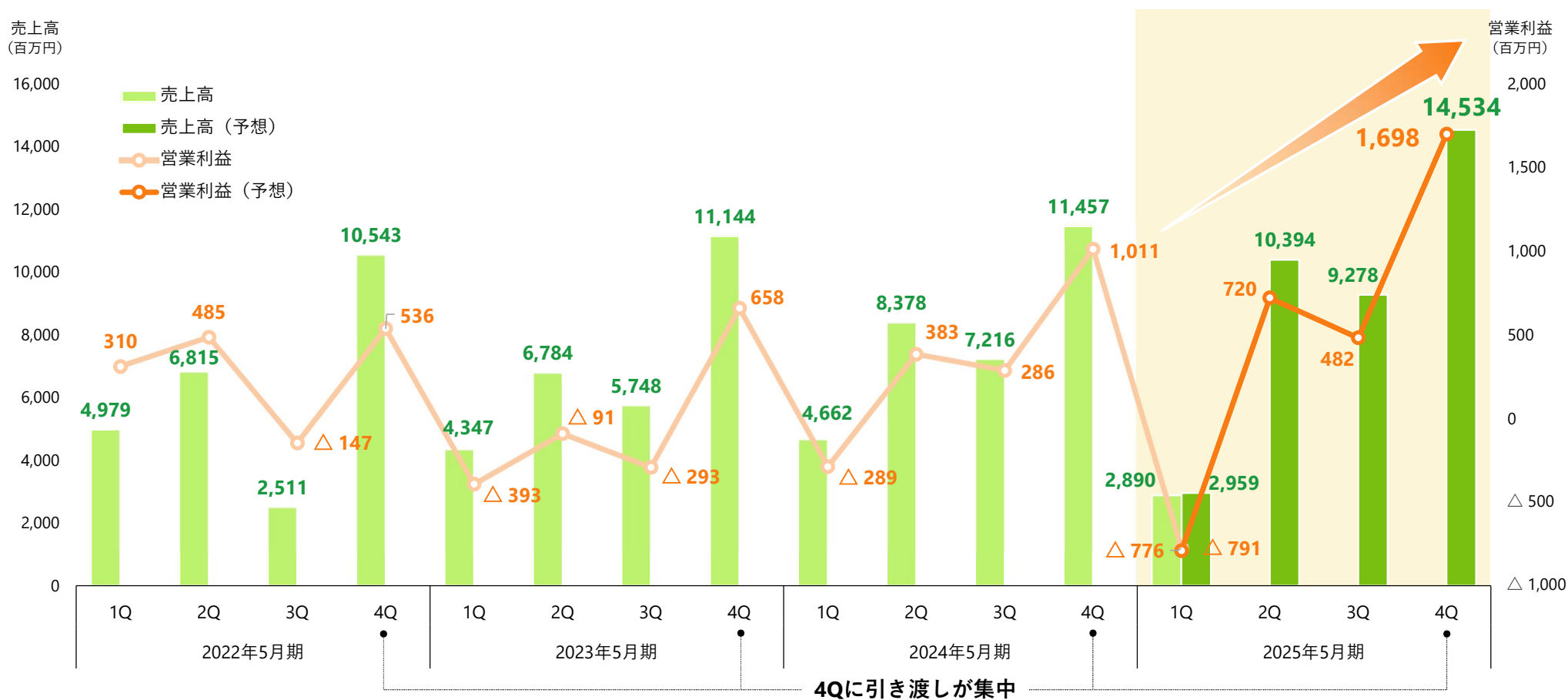
新設店舗の増加・営業力の強化とサポート体制の強化、価格改定の実施等による更なる粗利率の改善を図り増収増益を目指す

(単位：百万円)	2024年5月期	売上高比 (%)	2025年5月期	売上高比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	31,714	100.0	<b>37,164</b>	100.0	+17.2
売上総利益	5,898	18.6	<b>7,250</b>	19.5	+22.9
営業利益	1,391	4.4	<b>2,108</b>	5.7	+51.6
経常利益	1,358	4.3	<b>2,060</b>	5.5	+51.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	890	2.8	<b>1,337</b>	3.6	+50.3



# 2025年5月期 四半期業績予想

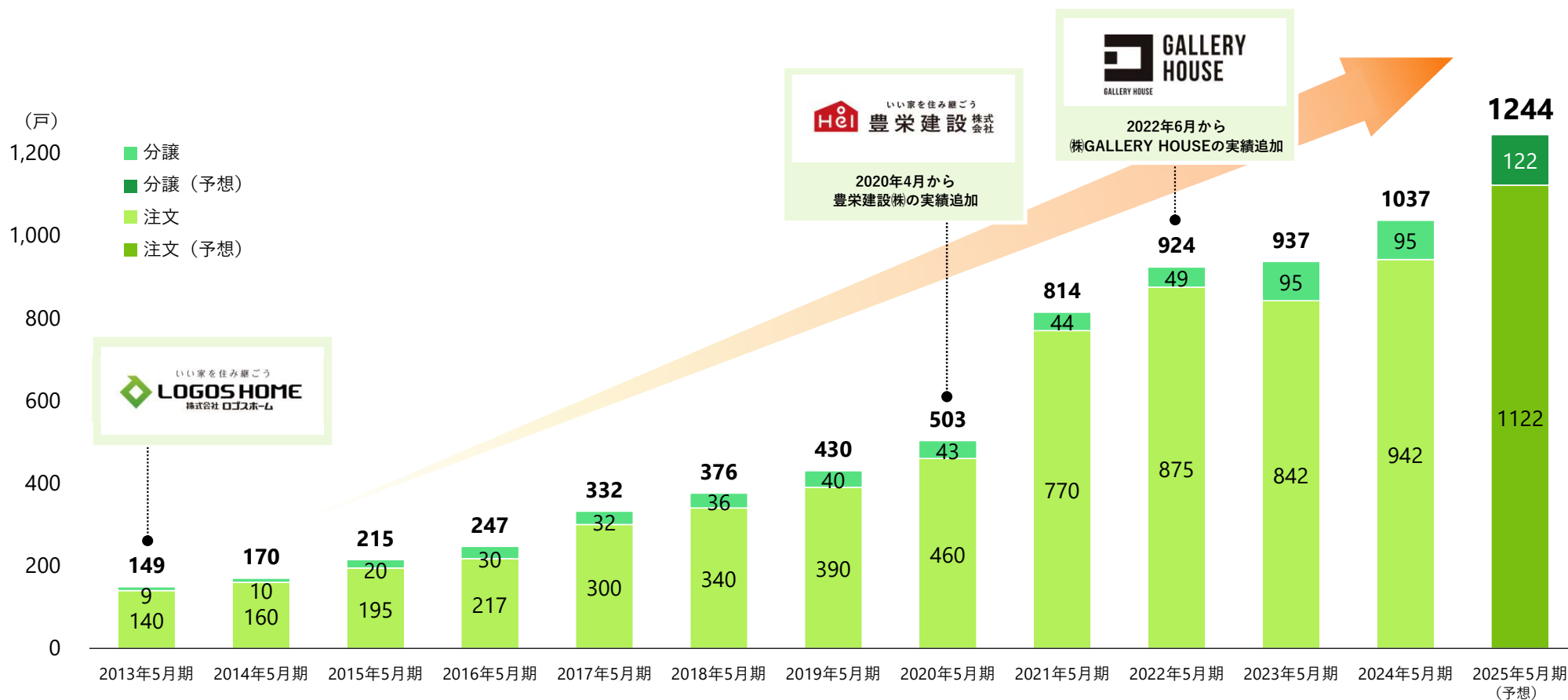
事業特性上、売上高は第4四半期偏重型のため、通期では増収・増益の見込み



4Qに引き渡しが集中

# 引渡棟数推移

2025年5月期は、戸建住宅の引渡棟数で1,244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

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  
また、ラピダス半導体工場の進出にも対応

## 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 —— 2店舗出店予定
- 愛知県 —— 1店舗出店予定

2026年  
5月期

- 関東地方
  - 東海地方
  - 北陸地方
- 複数店舗出店予定

## 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



# AGENDA

## 目次

1

会社概要

2

当社の強み

3

2025年5月期第1四半期 実績

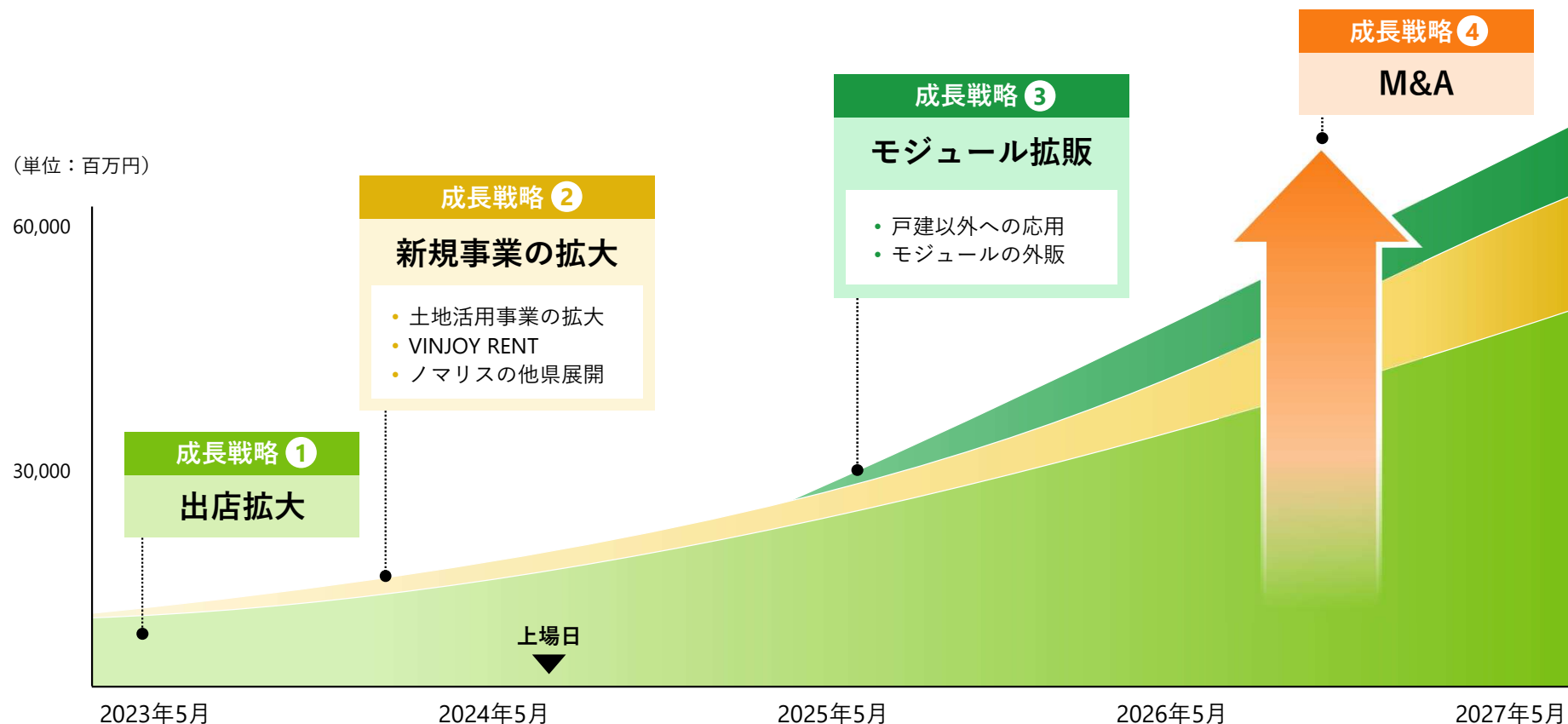
4

2025年5月期 予想

5

今後の成長戦略

# 成長戦略（イメージ）



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。

# 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

少人数体制・デジタルマーケティング・DXオペレーションにより小さな商圏にも出店可能

高断熱・高气密・高耐震な高性能住宅

子育て世代をターゲットとした適正価格

29 拠点

2024年6月28日時点

出店

全国へ  
拡大

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～ショールーム拡大

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



「試着」のように、家も「試住」を当たり前。

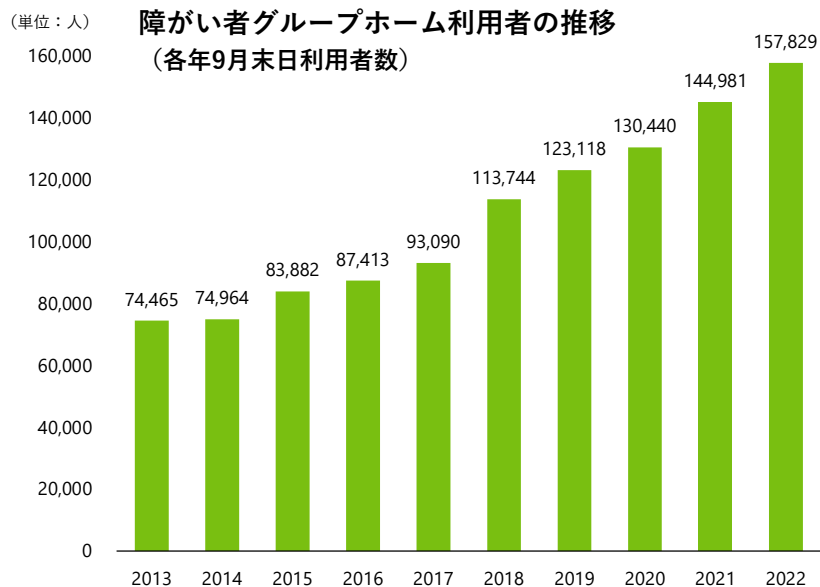
- 北海道クラシウムのセンターハウスには、性能の違いを体験できる「温度体験室」や「地震体験室」などがあり、家づくりを理解しやすい施設となっている。様々なライフステージに対応した6棟のモデルハウスがあり、全て無料で宿泊体験可能。長い時間滞在することで隅々までチェックでき、カタログ検討だけでは分からない使い心地を確かめられる。「試住」が出来るモデルハウスを持つ企業は珍しいため、競合他社と差別化できる。



## 2. 新規事業の拡大～土地活用



全国の  
利用者数は  
上昇傾向



良質な  
グループ  
ホーム

障がい者  
新築グループホーム建築

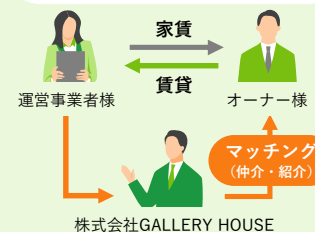
障がい者向けの共同生活援助（グループホーム）とは、障害のある人が一軒家やアパートなどに定員10人以下で共同生活をする形態。「世話人」や「支援員」と呼ばれる職員が利用者の食事の用意やお風呂、トイレなど介助といった日常生活上の援助を提供する。

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

自社建物オーナーと  
運営者が異なる「建て貸し」



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、入居付けも行い、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。

既存住宅流通シェアの推移



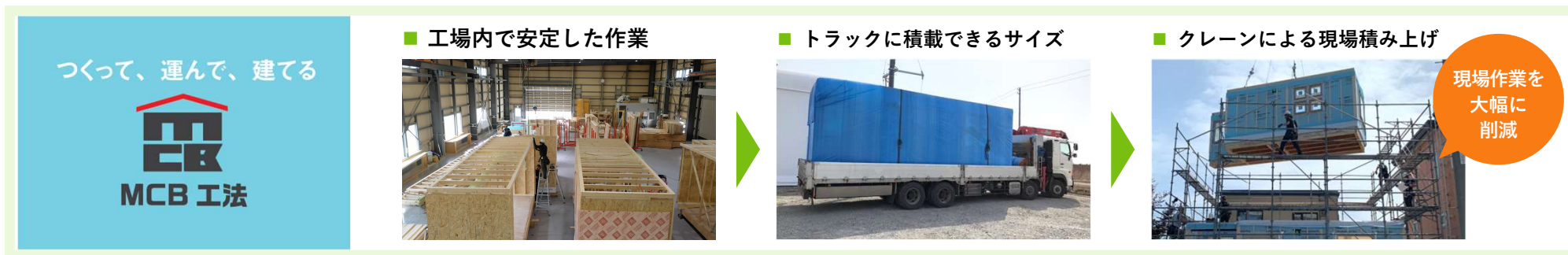
出典：住宅・土地統計調査（総務省）、住宅着工統計（国土交通省）  
 (注1) 平成10(1998)年、平成15(2003)年、平成20(2008)年、平成25(2013)年、平成30(2018)年の既存住宅流通量は1～9月分を連年換算したもの。  
 (注2) 持家系：持家、分譲住宅、買家系：買家、給付住宅

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

MCB工法※1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。



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※2

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。

※1 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。）

※2 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

## 4. M&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、各事業会社の特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日に東京証券取引所グロース市場（証券コード：205A）へ新規上場



## 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)