

いい家を住み継ごう



株式会社ロゴスホールディングス

# 2027年5月期 第1四半期決算説明資料

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。



- 2027年5月期第1四半期においては売上・利益ともに計画を上回って着地。受注高は概ね計画通りの推移
- 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

## 2027年5月期 第1四半期累計実績

### 売上高

6,058百万円

前年比

計画比

△1,165百万円<sup>1</sup>  
(△16.1%)

+925百万円  
(+18.0%)

### 営業利益

△1,019百万円

前年比

計画比

△308百万円<sup>1</sup>  
(-)

+141百万円  
(-)

## 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<sup>2</sup>  
(+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<sup>2</sup>  
(+44.7%)

- ▶ 2027年5月期第1四半期実績は売上高6,058百万円、営業損失1,019百万円と、計画に対して売上は上振れ、赤字幅は抑制された着地となり、好調な推移。また、受注棟数に関しては概ね計画通りの推移
- ▶ 2027年5月期においては大垣店の出店及び登別室蘭店のリニューアルを実施し、当期の出店計画に概ね沿った形で推移
- ▶ アエラホーム株式会社への民事再生支援を目的としたスポンサー契約を締結し、クラージュホームを承継会社として10月1日に事業承継を完了。第2四半期以降の売上貢献を見込むものの、M&A関連費用など、一時費用が発生予定
- ▶ 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

- 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

| 年  | 2025 |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   | 2026 |   |   |  |  |
|----|------|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---|---|------|---|---|--|--|
| 月  | 3    | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3    | 4 | 5 |  |  |
| 着工 |      |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   |      |   |   |  |  |
| 引渡 |      |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   |      |   |   |  |  |

約2ヵ月で施工・引渡

2026年5月期の売上へ

引渡可能な着工の期間  
(売上対象期間) 12ヵ月分

| 年  | 2026 |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   | 2027 |   |   |  |  |
|----|------|---|---|---|---|---|---|----|----|----|---|---|------|---|---|--|--|
| 月  | 3    | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3    | 4 | 5 |  |  |
| 着工 |      |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   |      |   |   |  |  |
| 引渡 |      |   |   |   |   |   |   |    |    |    |   |   |      |   |   |  |  |

施工期間見込を延長

2027年5月期の売上へ

引渡可能な着工の期間  
(売上対象期間) 10.5 ~ 11ヵ月分

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

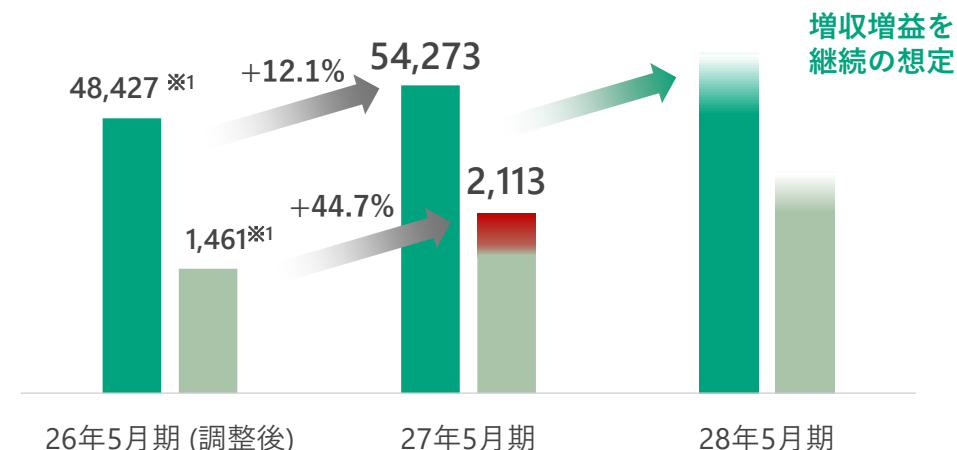
その結果、約1～1.5ヵ月分程度の売上が26/5期と比較して減少する見込

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



|    |                    |     |
|----|--------------------|-----|
| 01 | 2027年5月期第1四半期実績    | P6  |
| 02 | 2027年5月期第1四半期トピックス | P11 |
| 03 | 2027年5月期通期計画について   | P19 |
| 04 | Appendix           | P28 |



01

**2027年5月期第1四半期実績**

P6

02

**2027年5月期第1四半期トピックス**

P11

03

**2027年5月期通期計画について**

P19

04

**Appendix**

P28

- 2027年5月期第1四半期においては売上・利益ともに計画を上回って推移
- 坂井建設の業績が5ヵ月分(4~8月)連結であった影響もあり、前年同期比では売上・利益は低下

|                     | 2026年5月期<br>第1四半期実績 | 売上高比<br>(%) | 2027年5月期<br>第1四半期実績 | 売上高比<br>(%) | 前年<br>同期比<br>(%) | 計画比  | 計画比<br>(%) |
|---------------------|---------------------|-------------|---------------------|-------------|------------------|------|------------|
| (単位：百万円)            |                     |             |                     |             |                  |      |            |
| 売上高                 | 7,224               | 100.0       | 6,058               | 100.0       | △16.1            | +925 | +18.0      |
| 売上総利益               | 1,194               | 16.5        | 1,043               | 17.2        | △12.6            | +108 | +11.6      |
| 営業利益                | △711                | △9.9        | △1,019              | △16.8       | —                | +141 | —          |
| 経常利益                | △738                | △10.2       | △1,063              | △17.5       | —                | +154 | —          |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | △531                | △7.4        | △730                | △12.1       | —                | +104 | —          |

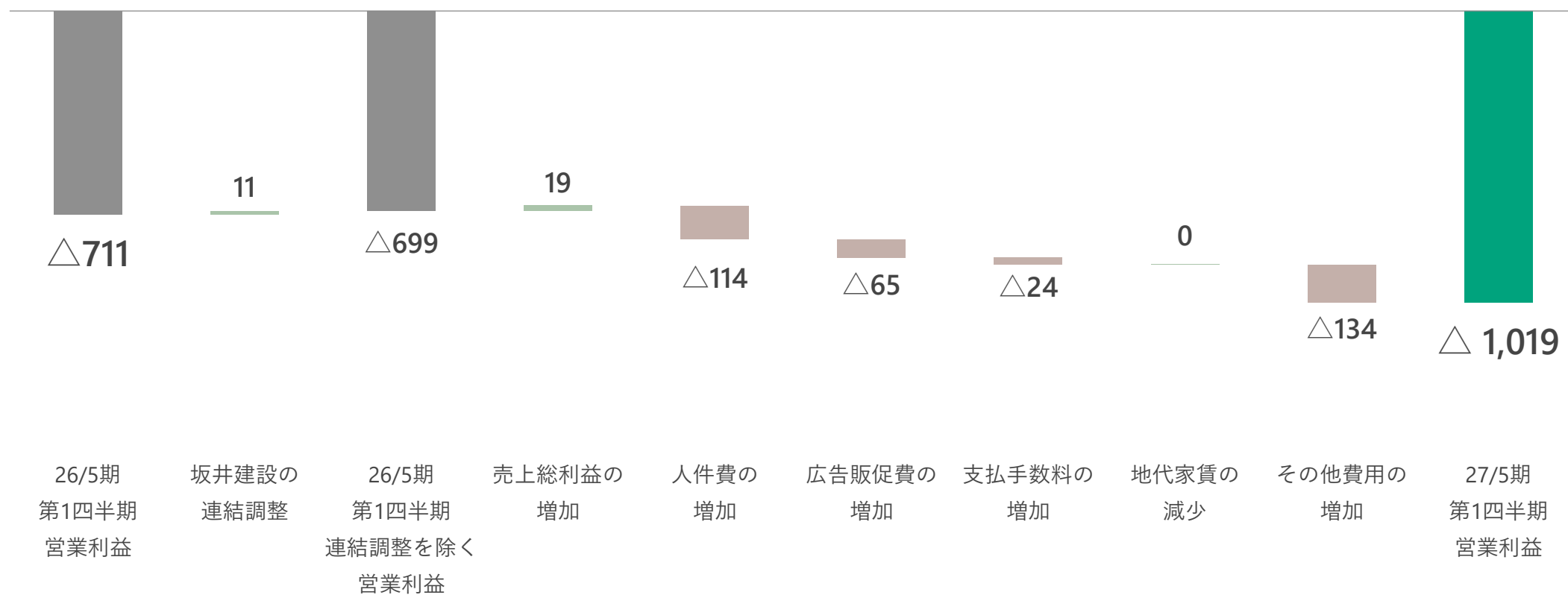
- 引渡が下期に偏重することから、相対的にコスト負担が大きくなる第1四半期は例年通り赤字
- 計画対比では売上・利益はともに上振れて着地

売上高・営業利益 (単位：百万円) ■ 売上高 ○ 営業利益



- 前年同四半期比での減益は新規出店に伴う人件費や広告販促費、その他費用の増加が主な要因
- 第2四半期以降、物件の引渡増に伴い増益に転じる見込

営業利益（単位：百万円）



- 26年6月に札証物産を事業譲受した影響で、販売用不動産及び短期借入金が増加
- 工事進捗に伴い、未成工事支出金が増加し、現金及び預金が減少

| (単位：百万円)        | 2026年5月期末 | 2026年8月期末 | 前期末比増減 | 主な増減要因          |
|-----------------|-----------|-----------|--------|-----------------|
| <b>流動資産</b>     | 16,195    | 19,337    | +3,142 |                 |
| 現金及び預金          | 9,163     | 6,943     | △2,219 | 工事未払金の支払により減少   |
| 販売用不動産（仕掛含む）    | 5,052     | 6,915     | +1,863 | 札証物産の事業譲受により増加  |
| 未成工事支出金         | 1,292     | 4,258     | +2,966 | 工事の進捗により増加      |
| <b>固定資産</b>     | 7,029     | 7,481     | +451   |                 |
| 有形固定資産          | 3,738     | 3,907     | +168   |                 |
| 無形固定資産          | 2,692     | 2,630     | △62    |                 |
| 投資その他の資産        | 598       | 944       | +345   |                 |
| <b>資産合計</b>     | 23,225    | 26,819    | +3,593 |                 |
| <b>流動負債</b>     | 13,540    | 18,145    | +4,605 |                 |
| 工事未払金           | 4,501     | 2,668     | △1,833 | 支払により減少         |
| 短期借入金           | 2,212     | 4,042     | +1,829 | 札証物産の事業譲受に際して借入 |
| 未成工事受入金         | 3,248     | 8,671     | +5,422 | 工事の進捗により増加      |
| <b>固定負債</b>     | 5,640     | 5,612     | △27    |                 |
| 長期借入金           | 5,177     | 4,915     | △262   |                 |
| <b>純資産</b>      | 4,044     | 3,060     | △984   |                 |
| <b>負債・純資産合計</b> | 23,225    | 26,819    | +3,593 |                 |



01 2027年5月期第1四半期実績 P6

➤ 02 2027年5月期第1四半期トピックス P11

03 2027年5月期通期計画について P19

04 Appendix P28

- 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】

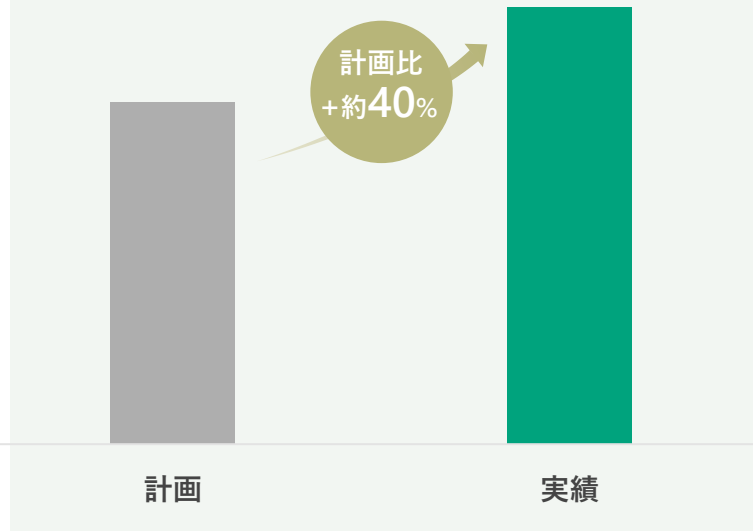
ロゴスホーム大垣 (岐阜) 2026年6月 (1Q)  
ロゴスホーム湘南平塚 (神奈川) 3Q想定  
ロゴスホーム岡崎 (愛知) 4Q想定  
その他2店舗を計画

- 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
- 東海エリアにおいては引き続き計画を上回る受注が継続

## 東海エリアにおける受注状況



### 東海エリア3店舗における受注動向 (6~8月)



大垣店は若干計画を下回る立ち上がりも、名古屋店、四日市店が引き続き好調な受注となり、東海エリア全体での受注は計画を上回る推移

## 北海道エリアにおける店舗リニューアル

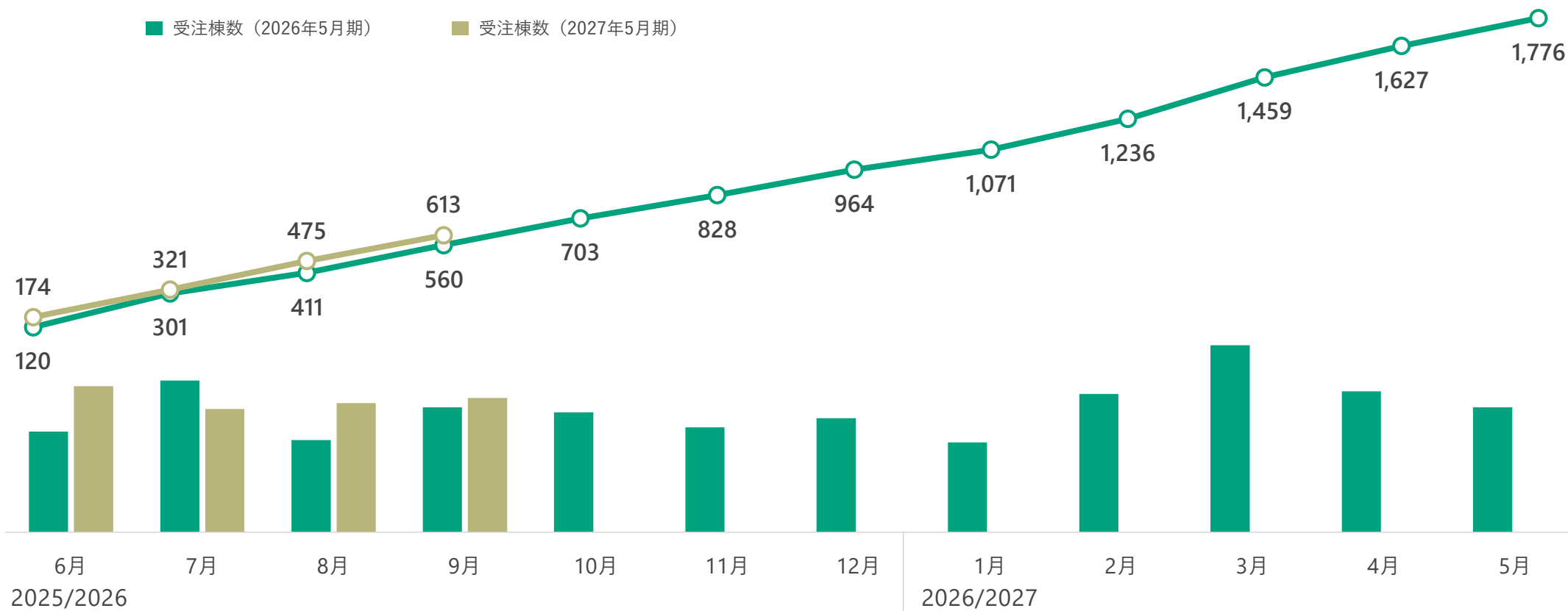


北海道エリアにおける店舗の更新も計画通りに進捗

- 受注について、第1四半期においては計画対比で上振れていたものの、9月の全国的な悪天候により勢いが鈍化結果として、9月末時点の受注棟数前年比は+9.5%と概ね計画通りの推移

## 受注動向

● 受注棟数（2026年5月期累積） ● 受注棟数（2027年5月期累積）  
■ 受注棟数（2026年5月期） ■ 受注棟数（2027年5月期）



- 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

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見込

第1四半期においては  
建売6戸、土地18区画の売却を完了

※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

- 2026年7月16日にアエラホームへの民事再生支援に関するスポンサー契約締結のお知らせを開示
- クラージュホーム※1を承継会社として、吸収分割により10月1日付でアエラホームの注文住宅事業の承継を完了。業績に与える影響については現在精査中

## 承継会社について



CLARGE HOME

|       |                     |
|-------|---------------------|
| 名称    | クラージュホーム株式会社        |
| 設立年月日 | 2026年7月3日           |
| 所在地   | 山梨県中巨摩郡昭和町西条 122    |
| 従業員数  | 112人 (2026年10月1日時点) |

- ✓ アエラホームは1963年の創業以来、東北エリアから九州エリアにかけて、外張りW断熱住宅に代表される高性能・高品質な住宅を提供
- ✓ 高いブランド認知度や商品力・営業ネットワークを有するが、市場環境変化に伴う業績不振から民事再生へ



- ✓ アエラホームより166件の既存契約を承継、うち着工済物件は75件
- ✓ アエラホームのブランド認知度・商品力・営業ネットワークの強みを継続活用
- ✓ 当社グループのデジタルマーケティング及びDXオペレーションのノウハウを投入し、コスト改善の徹底と生産性向上を図る

## クラージュホームのブランド



**CLARGE**

クラージュ

外張りW断熱のパイオニアが手掛ける高性能住宅  
断熱基準「最高等級7」の高気密・高断熱性能



**PRESTO**  
S S S S

思い描いた理想の暮らしを実現する  
フルオーダー住宅  
毎日が「特別」になる快適空間



選んで建てる理想の家づくり  
**ERABERU**

家族みんなの理想をかなえる  
セミオーダー住宅

- 優待拡充に合わせ、当社筆頭株主であったエンデバー・ユナイテッドの売出を発表し、無事完了
- 流動性の向上、オーバーハング懸念の解消とともに、潜在的な売出の可能性が無くなったことにより、M&Aなどの重要な経営判断をより積極的に検討可能に

| 2026年5月末時点株主構成 |                                                    |            |        |
|----------------|----------------------------------------------------|------------|--------|
| 株主名            |                                                    | 保有株数       | 保有比率   |
| 1              | エンデバー・ユナイテッド2号投資限責任組合                              | 1,608,752株 | 41.0%  |
| 2              | (株)チキンシープ                                          | 418,153株   | 10.7%  |
| 3              | ノースパシフィック(株)                                       | 195,300株   | 5.0%   |
| 4              | 池田 雄一                                              | 85,421株    | 2.2%   |
| 5              | 坂井 義栄                                              | 62,936株    | 1.6%   |
| 6              | 当社従業員持株会                                           | 56,500株    | 1.4%   |
| 7              | サツベニホールディングス(株)                                    | 53,300株    | 1.4%   |
| 8              | NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) | 42,300株    | 1.1%   |
| 9              | 岩永 武也                                              | 40,006株    | 1.0%   |
| 10             | (株)BOSS                                            | 35,300株    | 0.9%   |
| 11位以下          |                                                    | 1,325,917株 | 33.8%  |
| 合計             |                                                    | 3,923,885株 | 100.0% |



| 今回売出後の株主構成 |                 |            |        |
|------------|-----------------|------------|--------|
| 株主名        |                 | 保有株数       | 保有比率   |
| 1          | (株)チキンシープ       | 418,153株   | 10.7%  |
| 2          | ノースパシフィック(株)    | 195,300株   | 5.0%   |
| 3          | 池田 雄一           | 85,421株    | 2.2%   |
| 4          | 坂井 義栄           | 62,936株    | 1.6%   |
| 5          | 当社従業員持株会        | 59,500株    | 1.5%   |
| 6          | サツベニホールディングス(株) | 56,200株    | 1.4%   |
| 7          | 大和証券(株)         | 43,400株    | 1.1%   |
| 8          | 当社取引先持株会        | 41,600株    | 1.1%   |
| 9          | 岩永 武也           | 40,006株    | 1.0%   |
| 10         | (株)BOSS         | 35,300株    | 0.9%   |
| 11位以下      |                 | 2,886,069株 | 73.6%  |
| 合計         |                 | 3,923,885株 | 100.0% |

オーバーハング懸念を解消するとともに、潜在的な売出が無くなったことにより、M&Aをより積極的に模索可能な状態に

- 40%超の大規模な売出ではあったものの、投資家からの需要は売出規模に対して2.8倍と旺盛な需要を獲得
- 機関投資家・個人投資家ともに幅広い新規の株主層開拓に成功

## 2026年7月来の株価推移



## 今回の売出に関する結果

本件における機関投資家及び  
リテール投資家からの需要は2.8倍

今回購入した個人投資家の99.2%が新規販売先  
新たな投資家層を開拓

海外のヘッジファンドを中心に  
20件の機関投資家に配分

株主数及び浮動株の増加を通じて  
取引流動性が大きく拡大



01 2027年5月期第1四半期実績 P6

02 2027年5月期第1四半期トピックス P11

➤ 03 2027年5月期通期計画について P19

04 Appendix P28

- 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
- クラージュホーム取得に伴う諸費用等連結業績への影響については精査中。判明後修正の必要がある場合速やかに開示予定

| (単位：百万円)            | 2025年5月期<br>実績 | 2026年5月期<br>実績 (調整後※1) | 売上高比  | 2027年5月期<br>予想 | 売上高比<br>(%) | 前年同期比※2<br>(%) |
|---------------------|----------------|------------------------|-------|----------------|-------------|----------------|
| 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<br>する当期純利益 | 199            | 795                    | 1.6   | 1,160          | 2.1         | +45.9          |

※1：坂井建設が14ヵ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

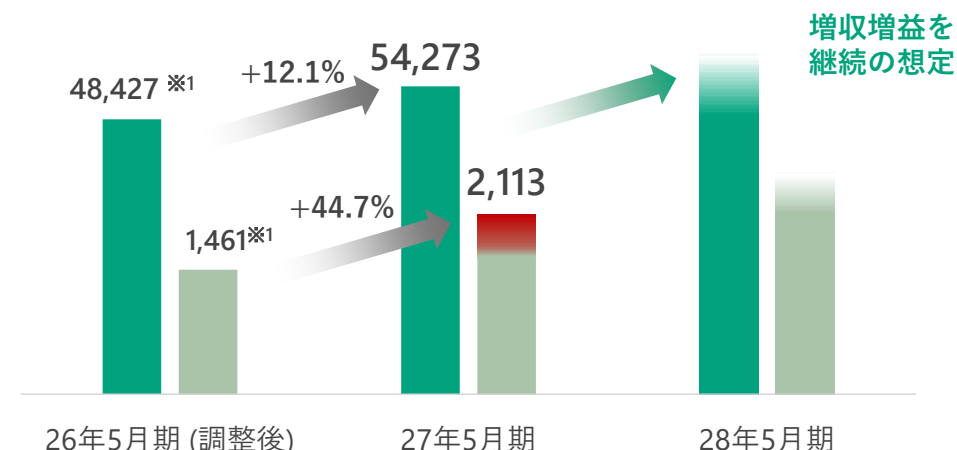
その結果、約1～1.5ヵ月分程度の売上が26/5期と比較して減少する見込

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

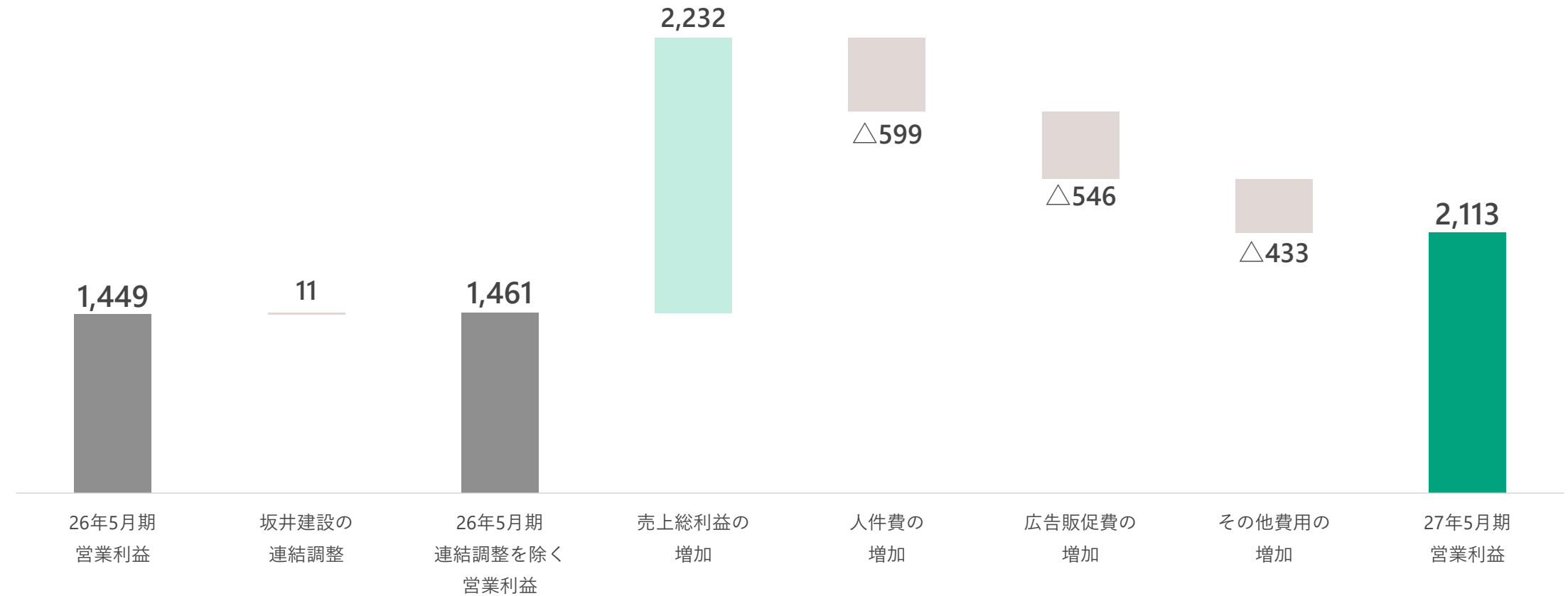


施工期間想定の見直しに伴いグループの既存事業の成長は限定的も  
26/5期末に譲受した札証物産の販売用不動産売却により **前年比で大きな増益**

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）

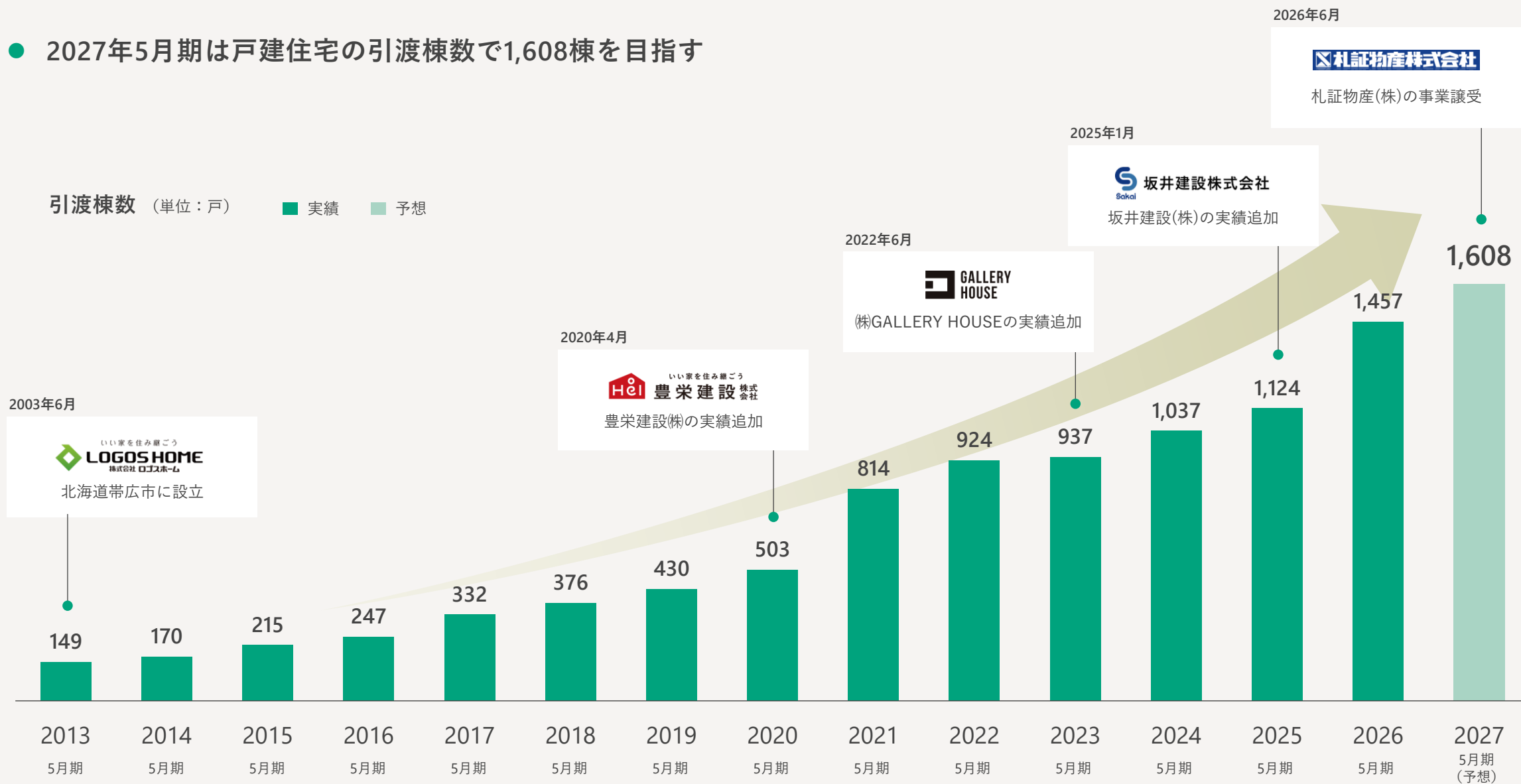


- 2027年5月期においても第4四半期に引渡が集中する想定 2028年5月期以降は季節性が一定抑制される見込
- 一方で季節性は是正の取り組みも進め収益性を確保しつつ、札証物産から取得した販売用不動産の売却を上乗せし最高益を目指す

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 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、10月14日終値ベースでの配当利回りは5.58%に

(単位：円)

2027年5月期  
(予想)

1株あたり配当額

88.75円

配当利回り  
(10月14日終値ベース)

5.58%

配当方針

配当下限

DOE 5%

配当目標

配当性向 30%

- 前回公表の内容（優待原資10百万円）から優待原資を30百万円とする多階建てシェア型株主優待制度へ大幅強化
- 1階部分（優待原資20百万円）は200株以上・2階部分（優待原資10百万円）は300株以上の継続保有者が対象
- 2026年8月12日（売出完了時点）で200株以上保有する株主数は2,816人、300株以上保有する株主数は2,007人

## 1階部分のみ獲得（200株以上保有）の場合

|                                   | 2026年8月12日時点 |
|-----------------------------------|--------------|
| 2026年8月12日(売出完了時点)の<br>200株以上保有者数 | 2,816人       |
| 1人当たり優待額                          | 7,103円       |
| 想定総還元利回り※1                        | 7.82%        |

## 1階部分・2階部分を獲得（300株以上保有）の場合

|                                   | 2026年8月12日時点 |
|-----------------------------------|--------------|
| 2026年8月12日(売出完了時点)の<br>300株以上保有者数 | 2,007人       |
| 1人当たり優待額                          | 12,086円      |
| 想定総還元利回り※2                        | 8.12%        |

## 当社の多階建てシェア型株主優待制度について

優待原資

30百万円

1階部分：20百万円

2階部分：10百万円

## 対象となる株主様※3

- 1階部分：2026年8月12日～2027年5月末日時点の株主名簿に継続して200株以上が記載
- 2階部分：2026年11月30日～2027年5月末日時点の株主名簿に継続して300株以上が記載
- 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

- エンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合による当社普通株式の売出に際して、前回公表の株主優待制度を強化
- 継続保有してくださる株主への還元強化・中長期的な株主価値向上が目的
- 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

※1：10月14日終値及び2027年5月期配当予定額をベースに、200株保有の場合で計算 ※2：10月14日終値及び2027年5月期配当予定額をベースに、300株保有の場合で計算

※3：2026年5月期以降の基準日では、1階部分（200株以上保有者が対象）・2階部分（300株以上保有者が対象）ともに、5月末日（基準日）時点の株主名簿に、前年5月末日から株主名簿に継続して記載のある株主様を対象とする



01 2027年5月期第1四半期実績 P6

02 2027年5月期第1四半期トピックス P11

03 2027年5月期通期計画について P19

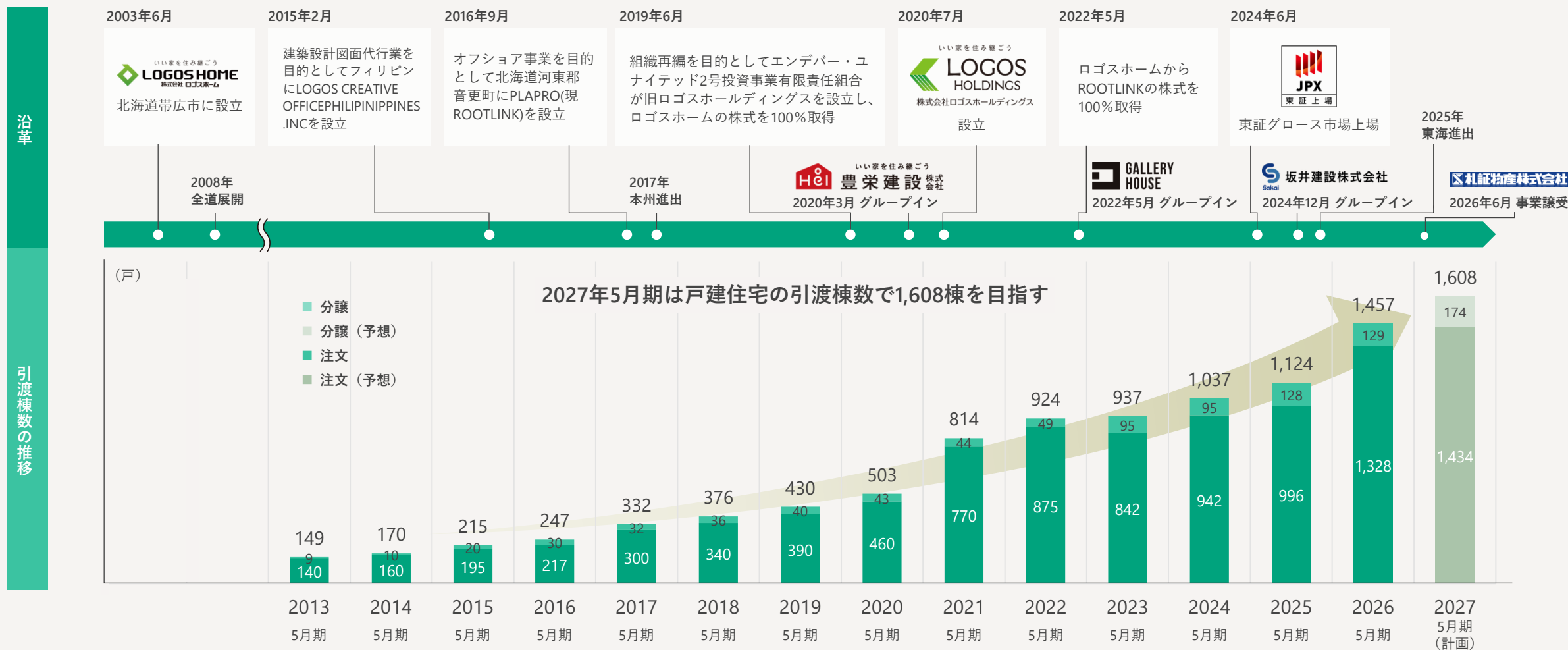
➤ 04 **Appendix** P28

● 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）                            |

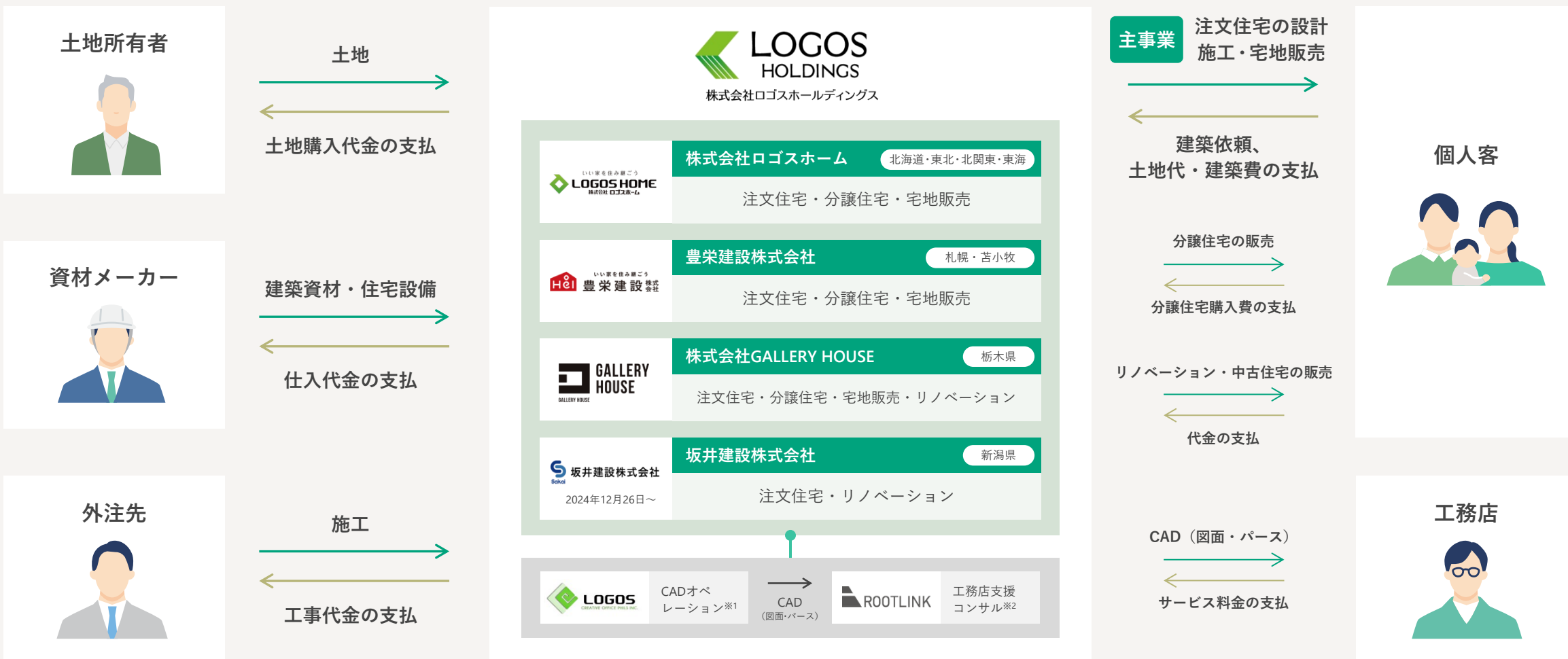


- 2003年6月に帯広にて創業
- 様々な強みに支えられた高性能・適正価格の住宅供給に加え、地場工務店のM&Aを通じて引渡棟数を継続的に拡大



- 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



|        |                                                                                                             |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br>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。 |



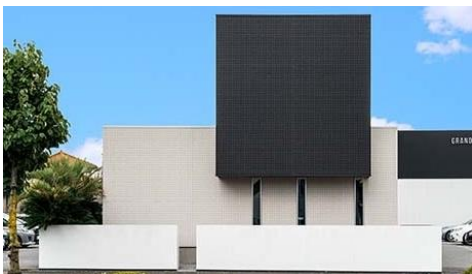
いい家に住み継ごう  
**Hoi 豊栄建設株式会社**



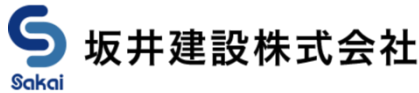
|        |                                                                       |
|--------|-----------------------------------------------------------------------|
| 本社所在地  | 北海道札幌市                                                                |
| 主な販売地域 | 北海道（札幌・苫小牧）                                                           |
| 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**



|        |                                                                                              |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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。 |



**坂井建設株式会社**



|        |                                                                                 |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 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。 |

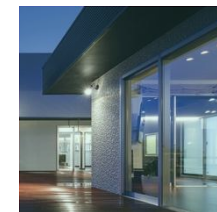
※：単独店舗数：単独店舗の外に、㈱ログスホームと豊栄建設㈱で運営する「北海道クラシウム」が1店舗あります。



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

7 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

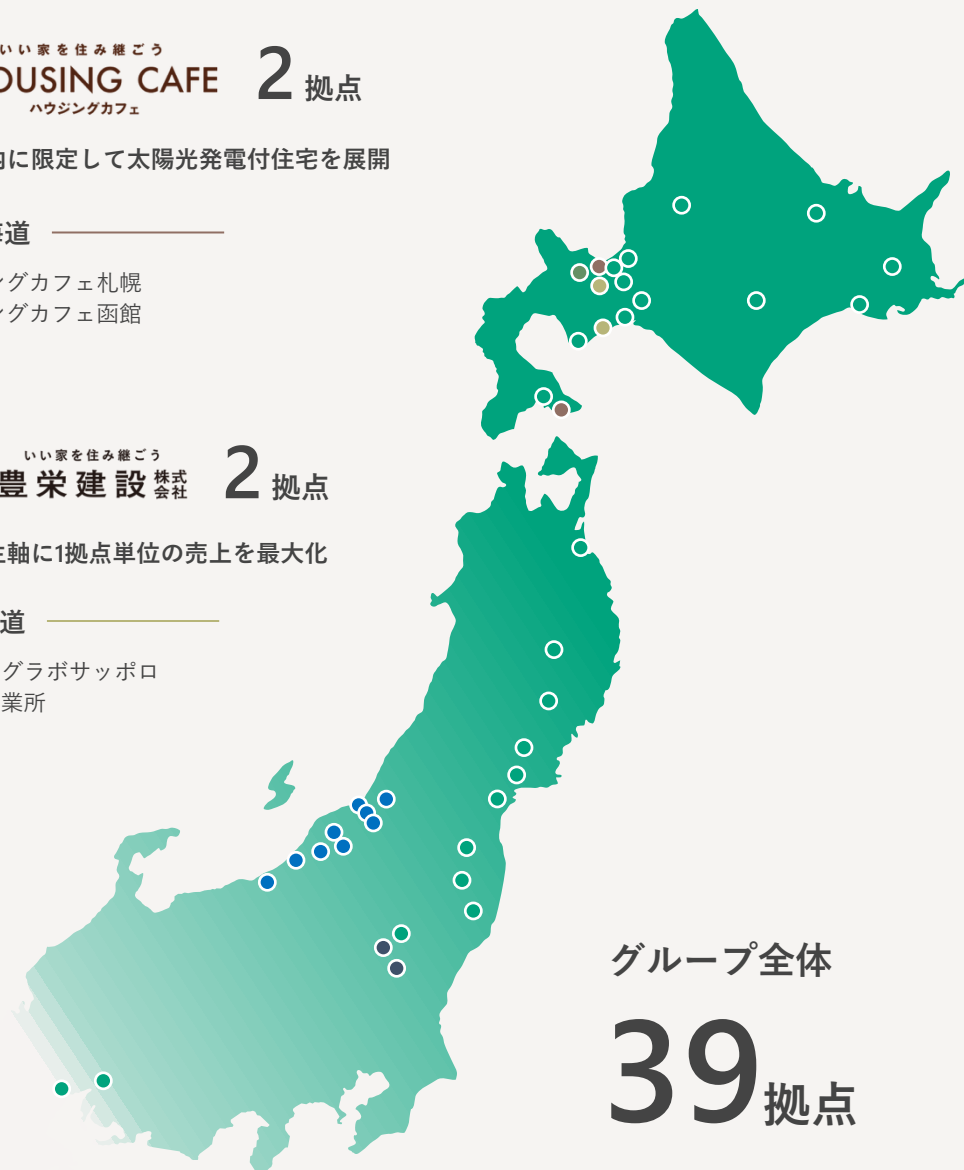
豊栄建設株式会社

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



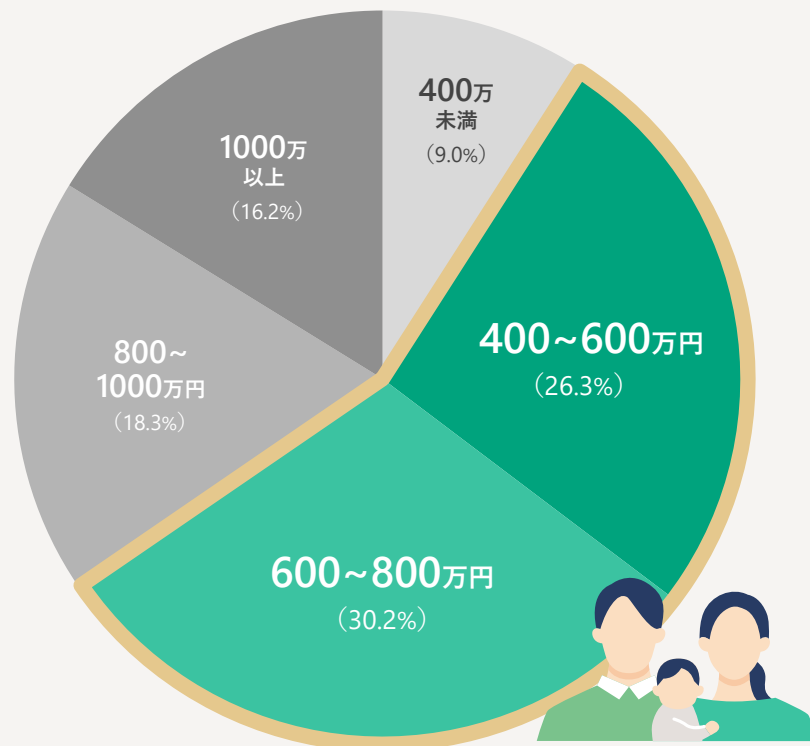
グループ全体

39 拠点

2026年10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

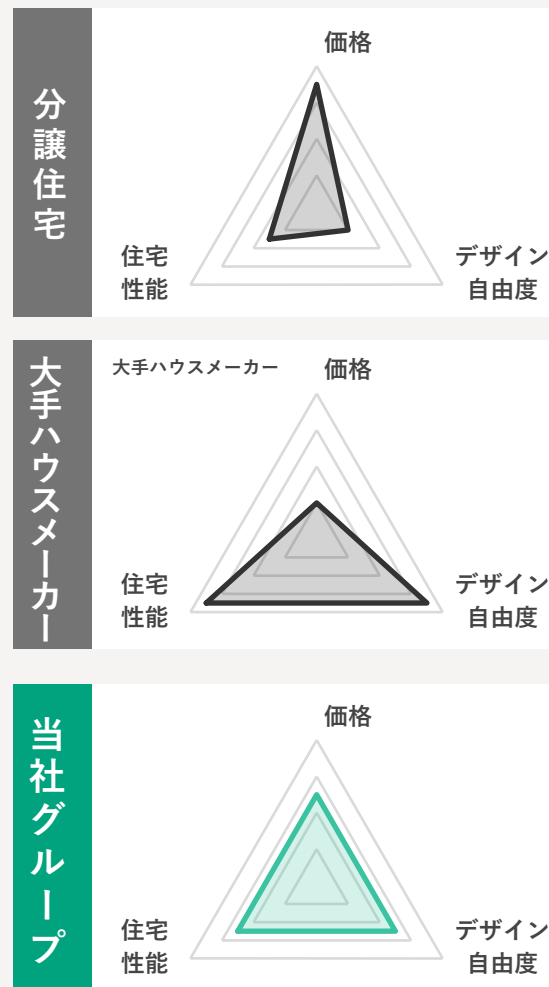
- ターゲット層に合わせて、北海道の厳しい環境に耐えうる高性能な住宅を手が届きやすい価格帯で全国に提供

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**

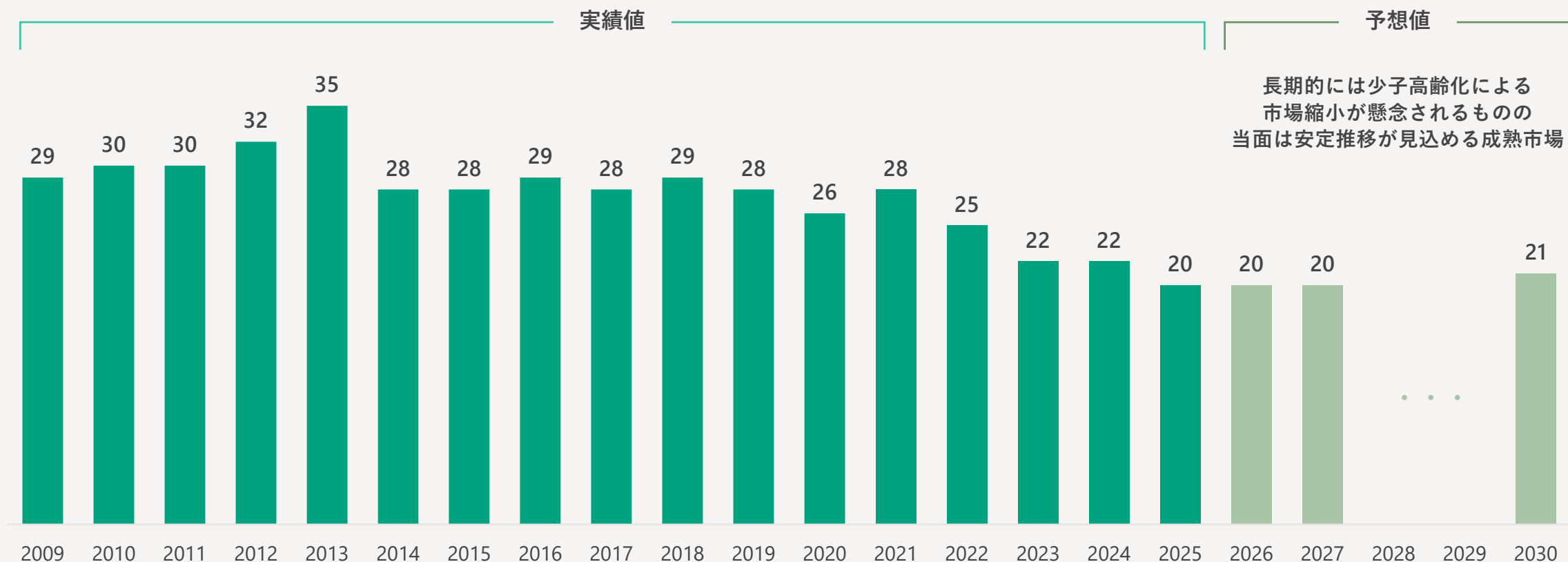
※上図にレーダーチャートにおいて「価格」は低価格の場合に、「住宅性能」は断熱性・耐震性等が高い場合、「デザインの自由度」については設計により変更可能な度合いが高い場合に高い評価となる

- 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



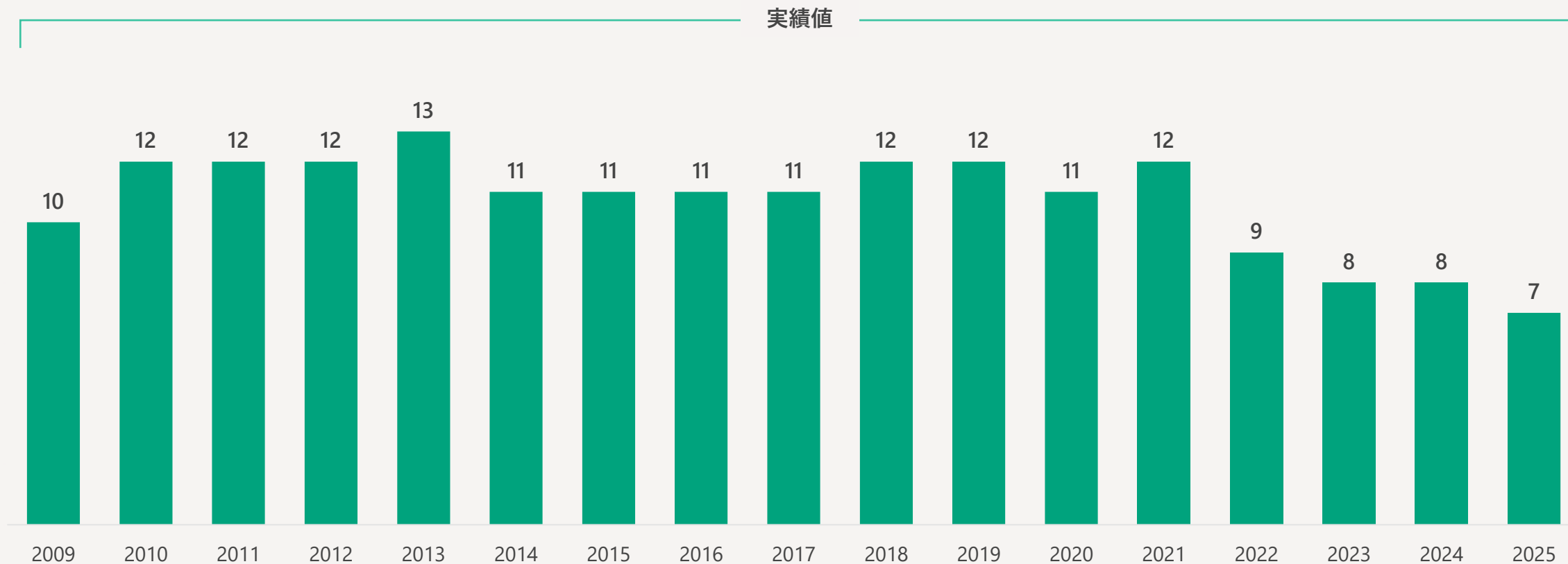
- 新設住宅着工戸数 (持家) は20万戸強/年の市場規模で安定的に推移
- 少子高齢化に伴い長期的には市場縮小が懸念

【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

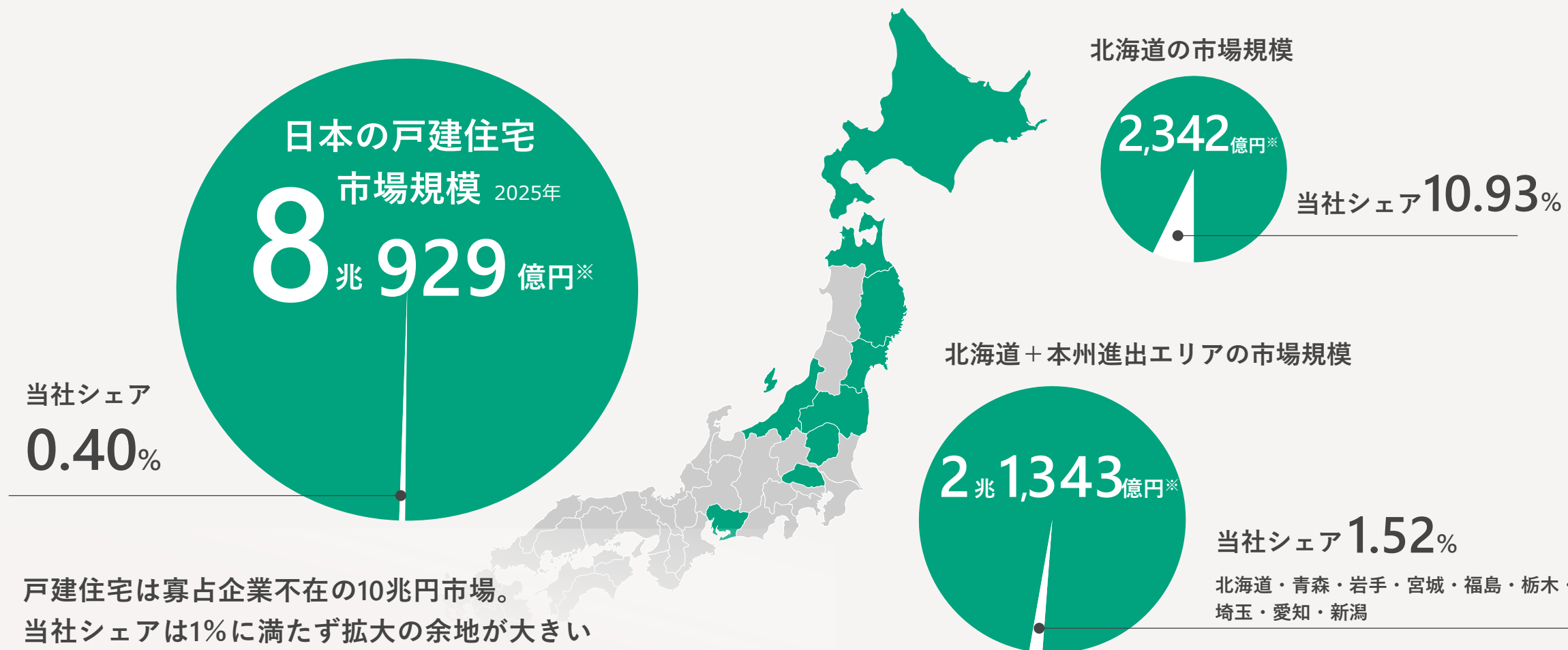


- 全国の市場動向と概ね同様の推移
- 成熟した市場の中でもロゴスホームと豊栄建設は受注戸数を伸長

【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

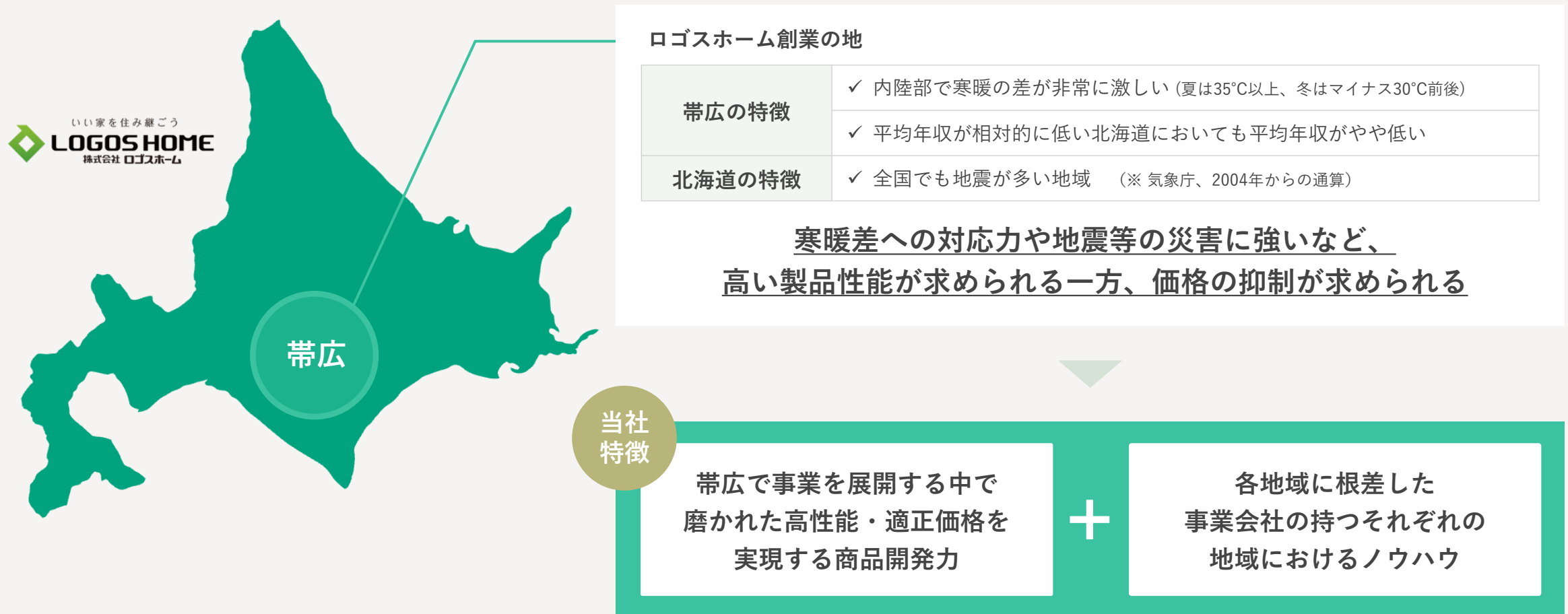


03

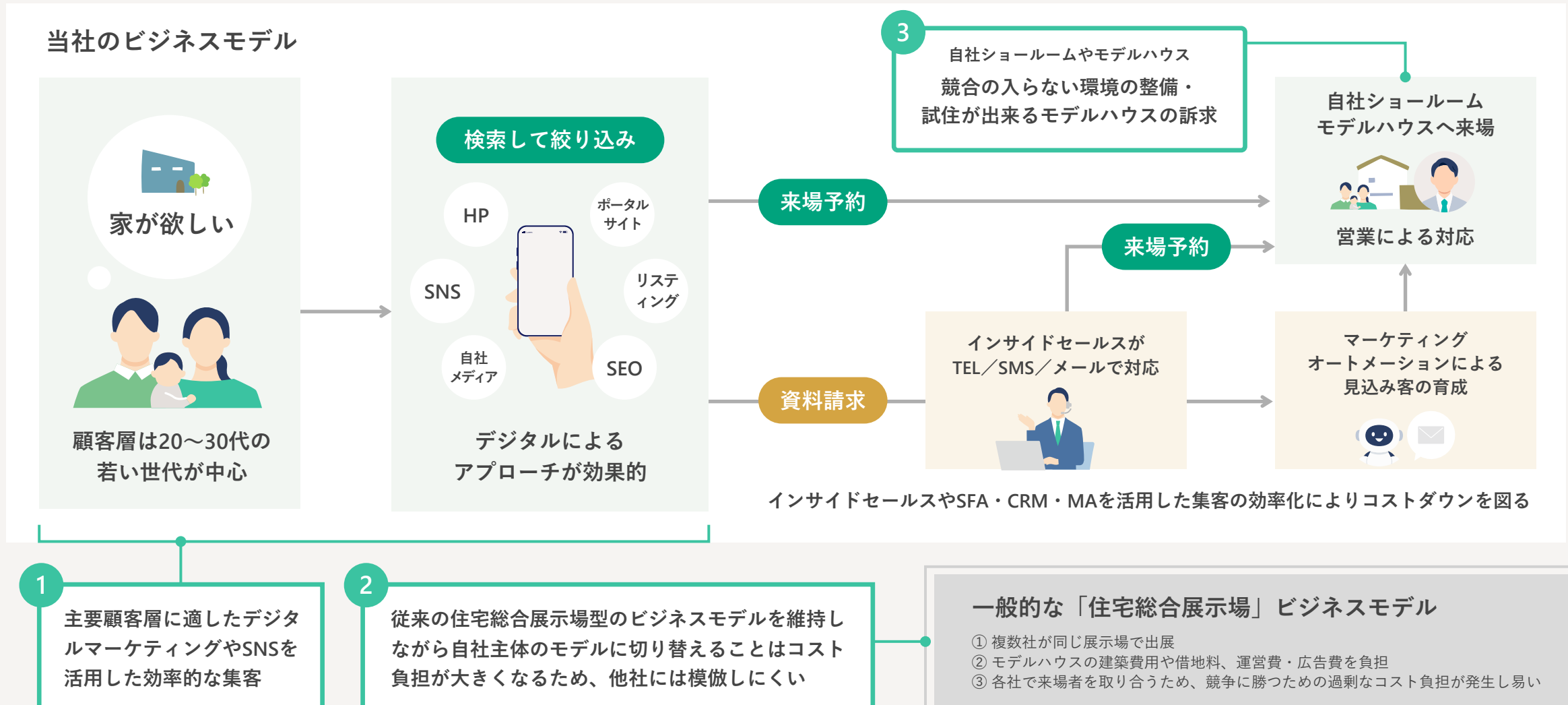
## DXによる効率的な オペレーション

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

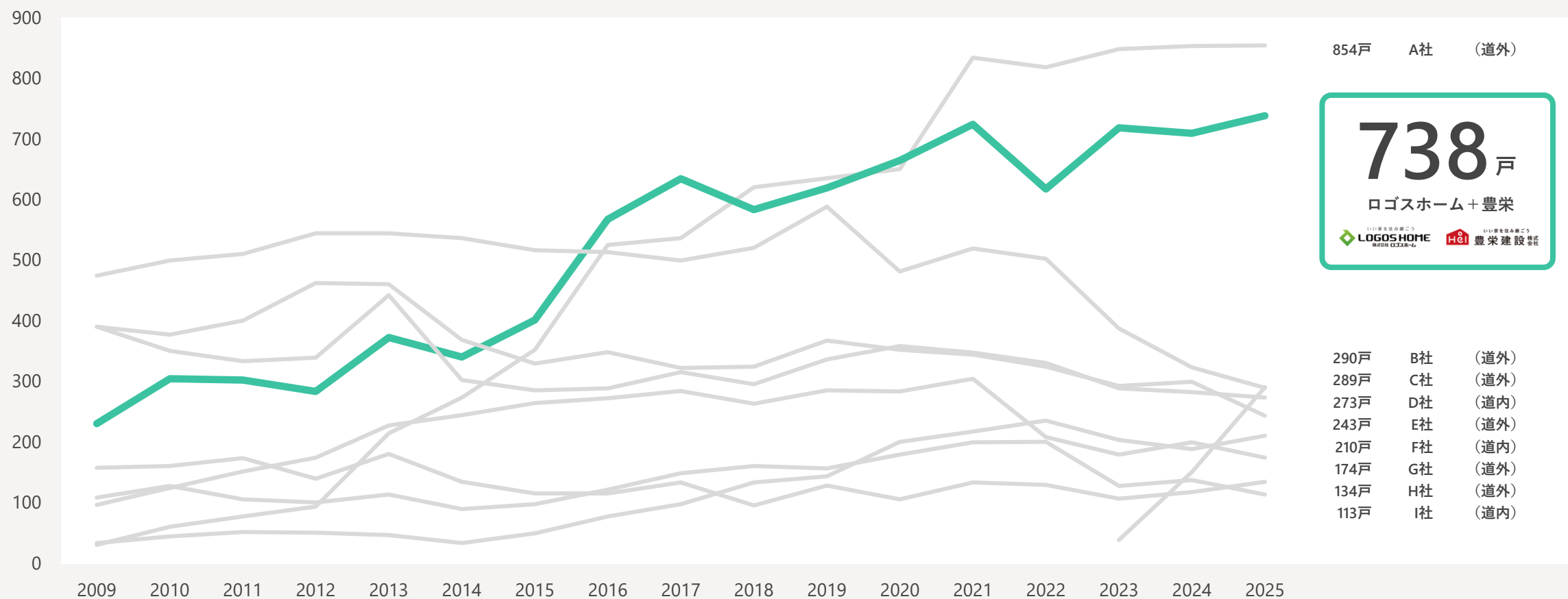


- 広大な北海道に本社がある当社は移動コストの削減が重要な経営課題である。従前より「移動時間を0（ゼロ）にする家づくり」をテーマに、DX（デジタルトランスフォーメーション）・オンライン化を推進し、コストダウンと生産性向上を実現



- 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)ログスホーム | 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)ログスホーム | 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)ログスホーム | 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)ログスホーム | 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)ログスホーム | 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)ログスホーム | 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)ログスホーム    | 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

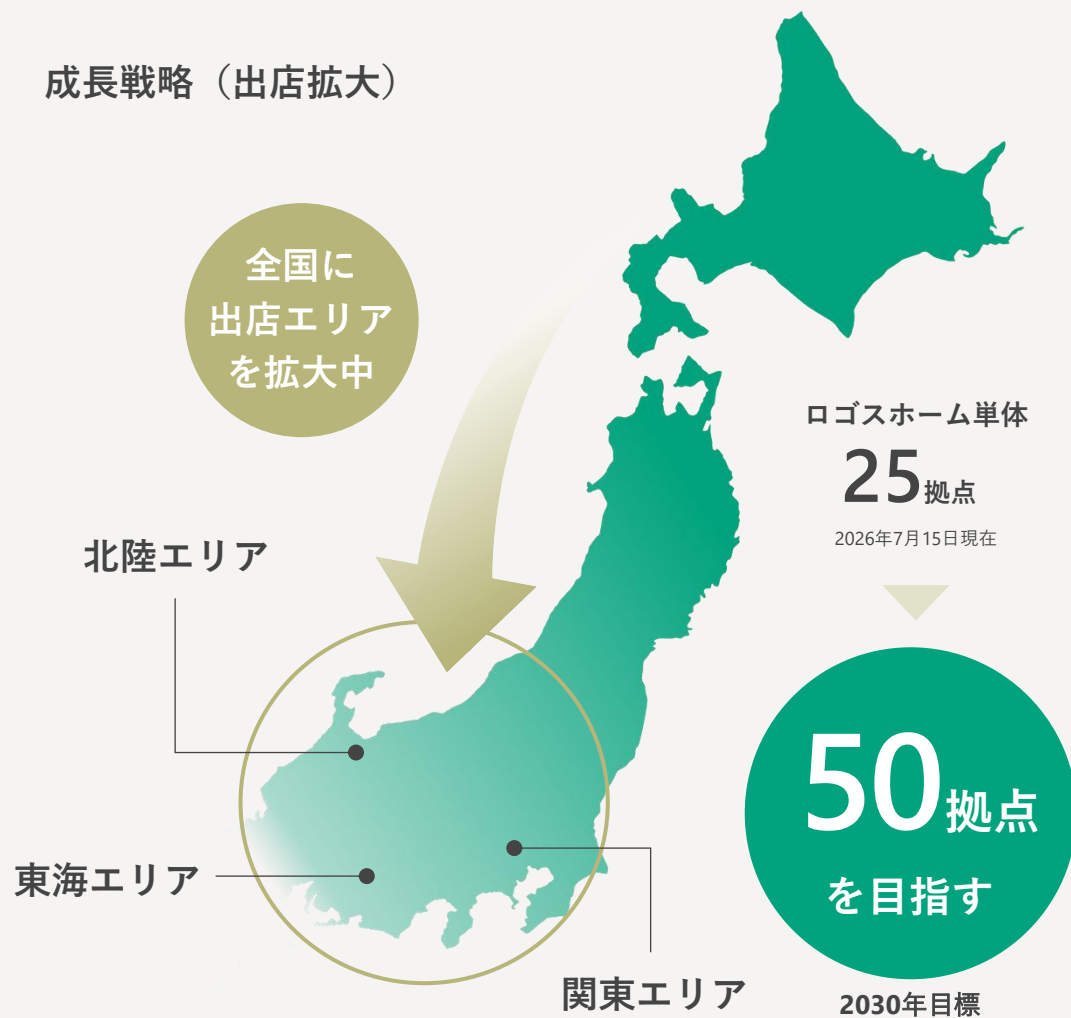
\*各圏域の建築確認戸数に占める  
当社の割合をシェアとして算出

- 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<br>(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<br>✓ 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<br>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<br>✓ 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<br>予定 | ✓ 北海道においては継続してコスト低減に取り組み<br>✓ 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拠点を目標とし、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 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

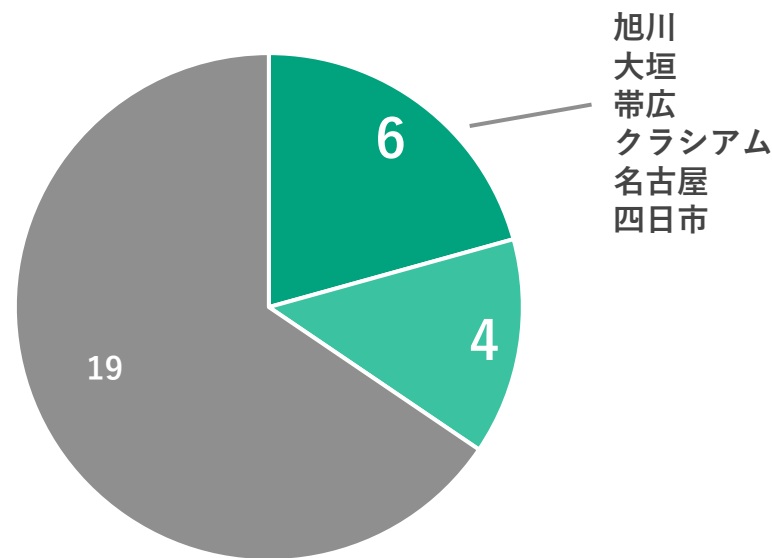


ロゴスホーム旭川



ロゴスホーム名古屋

## 拠点構成比 (27/5期の出店を考慮)

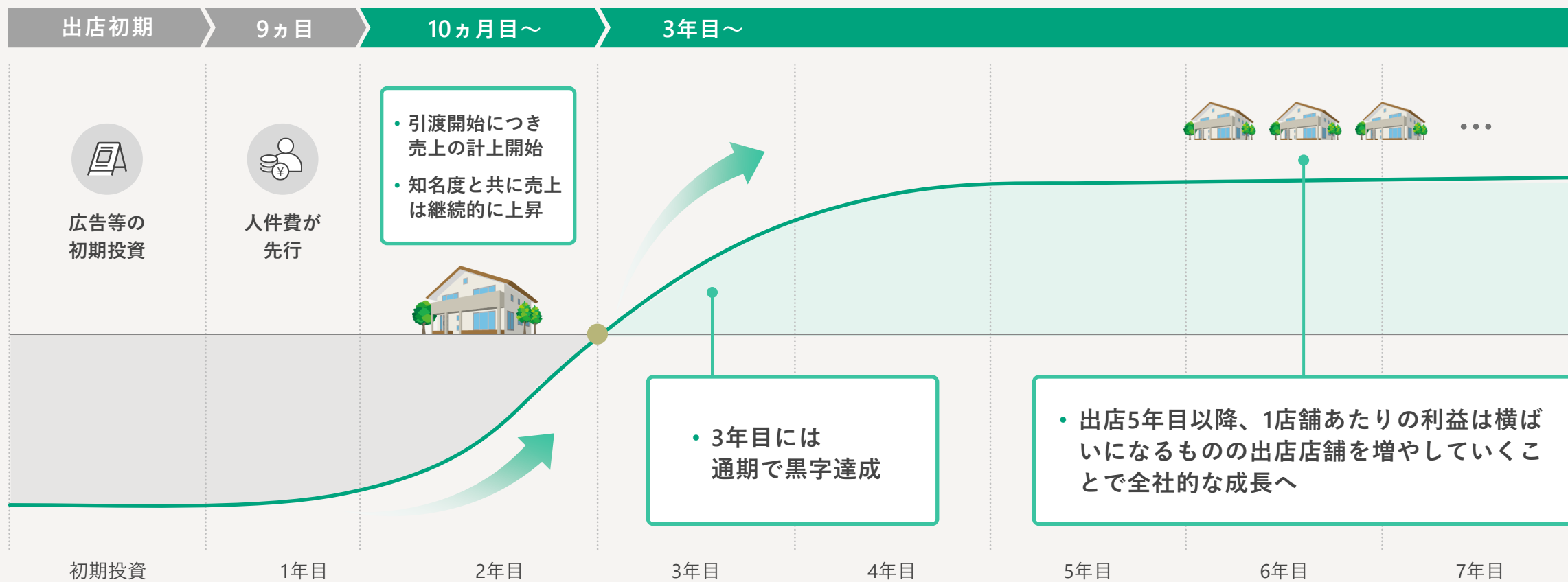


- 出店済の自社展示場型拠点
- 出店予定の自社展示場型拠点
- 従来型店舗

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

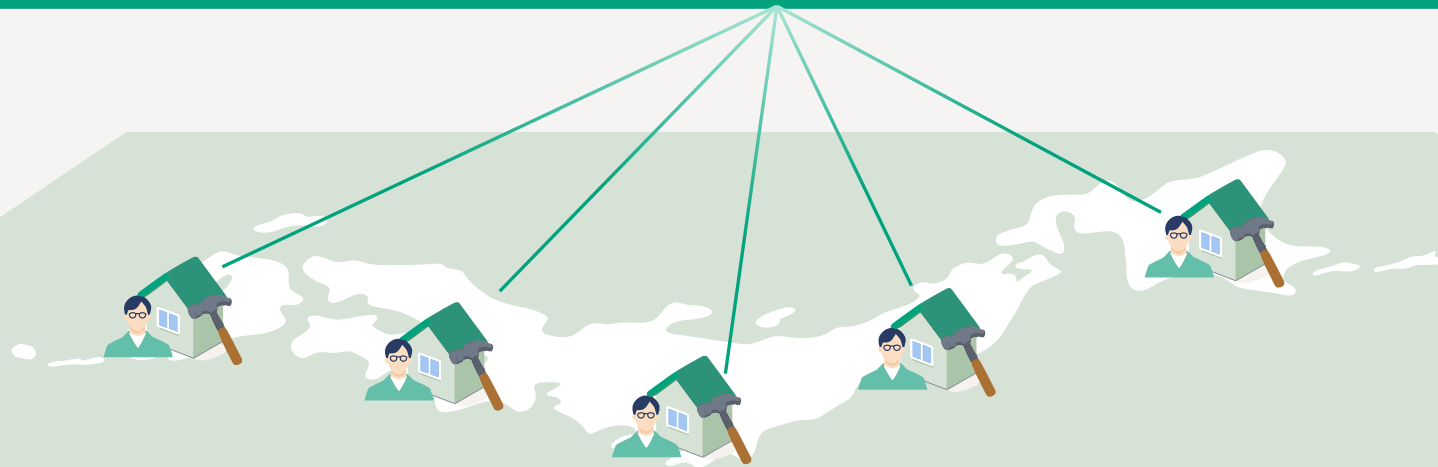
新規出店の営業利益の推移（イメージ）



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