

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営方針

日本の家づくりをつくる。デジタルを駆使した家づくりで地方工務店を支援し、日本の家づくりにイノベーションを起こす。

2 中長期の経営戦略

1. 出店拡大

本州エリア拡大を進め、北海道クラシウムで体験型ショールーム機能を強化。北海道世帯数は年平均成長率約0.4%で安定増。

3. MCB工法導入

工場でモジュール生産し現場で組立。大工工期約5割短縮、職人不足解消、品質向上を実現。

2. 新規事業の拡大

障がい者グループホーム建築（ノマリス）、コンセプト中古リノベーション（VINJOY）で土地活用と既存住宅流通を推進。

4. M&A推進

工務店支援プラットフォーム（ROOT LINK）を軸に、全国の住宅会社にDX支援とノウハウを展開。

3 対処すべき課題

① 建築コストの上昇対策

- ・木材・金属・運搬費・人件費の高止まり継続に対応
- ・月次物件状況の可視化で利益率変動を監視
- ・設計見直し・スケールメリット・在庫短縮化で原価削減

② 人材確保・育成

- ・新卒採用で教育研修・職種別教育計画を実施
- ・大工職人・協力施工業者の新規開拓で職人不足に対応
- ・中途採用の即戦力化と社内教育

③ 財務体質の強化

- ・有利子負債比率224.5%の改善が課題
- ・棚卸資産・財務バランス管理の精緻化
- ・在庫回転期間重視で成長と安定性を両立

面接で使えるポイント

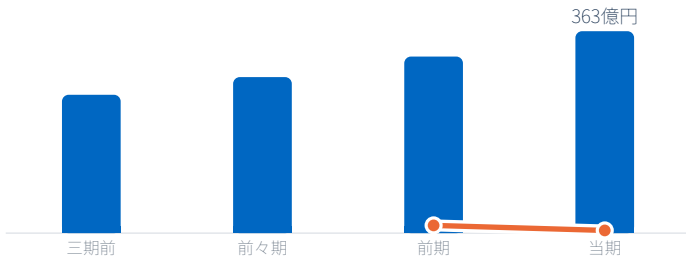
- ・北海道発祥で全国約3万社の地方工務店を支援し、地域住文化を守る姿勢に共感できる企業。
- ・MCB工法による大工工期5割短縮で、職人不足という業界課題をテクノロジーで解決する革新性。
- ・2024年度北海道シェア7.9%から全国展開へ。市場規模8兆6,536億円の中で成長余地が大きい。

株式会社ロゴスホールディングス

建設業 | グロース（内国株式） | 決算期 5月末日 | 連結…

証券コード 205A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
363億円

営業利益率
1.3%

財務健康度
16点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 38.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
485万円
建設業内 140位/140社

平均年齢
41.2歳
建設業内 111位/140社

平均勤続
5.2年
建設業内 135位/140社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考:【東海エリア進出9か月で100棟達成の勢いを加速】岐阜県初進

株式会社ロゴスホールディングス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書
将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。
投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

