

**【ロゴスホームが東海エリア進出9か月で100棟達成】**  
**省エネ基準義務化を追い風に、高性能×適正価格の住まいがヒット**

デジタルマーケティング集客とDXオペレーションを強みとする注文住宅会社である株式会社ロゴスホールディングス（本店：北海道帯広市、代表取締役社長：池田雄一、証券コード：205A）は、グループ会社である株式会社ロゴスホームが、2025年5月末の東海エリア初進出からわずか9か月で、累計契約棟数100棟を達成しましたことをお知らせいたします。



現在、住宅業界は建築資材の高騰による価格上昇と、日銀の政策金利引き上げに伴う住宅ローン金利の先行き不透明感という「二重苦」に直面しています。その逆風下において、2030年のZEH基準義務化を見据えた「北海道品質の高断熱性能」と、徹底した「価格の透明性」を両立させた同社の住まいづくりが、失敗を避けたい東海エリアのミレニアル・Z世代から極めて高い支持を集めています。

■ **なぜ、激戦区・東海エリアで「今」100棟なのか？**

1. 「省エネ2026年問題」と高断熱への関心の高まり

2026年から住宅ローン減税の省エネ基準が厳格化され、ZEH水準以上の住宅が優遇される税制改正が控えています。光熱費の高騰が続く中、寒冷地・北海道で培われた最高水準の断熱性能が、冬の寒さ対策のみならず「東海の記録的な猛暑」対策としても、性能を重視する若年層に評価されています。

（本件に関するお問い合わせ）  
株式会社ロゴスホールディングス 社長室 担当：岩倉  
press@logos-holdings.jp / TEL 011-600-1300 / FAX 011-211-1380

## 2. 「タイパ・コスパ」を求める若年層の価値観

先行きの見えない経済情勢下で、住宅購入層のボリュームゾーンである 30 代前後は、「打ち合わせ回数を抑えつつ高品質な家が建つ」合理性を重視しています。ロゴスホームが提供する、透明性の高い価格提示と効率的な家づくりの仕組みが、忙しい共働き世帯のライフスタイルに合致しました。



## 3. 激戦区における「第3の選択肢」としてのポジショニング

大手ハウスメーカーの急激な価格高騰と、地場工務店間の性能差。その中間にある「手の届く高性能」という独自のポジショニングが、名古屋・四日市エリアの市場における空白地帯に見事にフィットしました。この「第3の選択肢」としての成功は、他エリアへの展開においても極めて高い再現性を持つことを示しており、今後の全国展開を支える確固たる成長モデルとなります。



### ■ 今後の展望：全国への横展開と地域密着の深化

東海エリアで確立したこの成長モデルを先行指標とし、今後は全国の主要拠点への新規出店を一層加速させます。

また、東海エリアにおいては 100 棟達成を記念した感謝イベントを計画中。今後はオーナー様向けコミュニティ形成を通じ、単なる住宅販売に留まらない、地域に根ざしたライフスタイルブランドとしての地位を確立してまいります。

### ■ ロゴスホールディングスとは

「日本の家づくりをつくる。」を経営理念とし、全国の工務店と連携し「地域No.1 工務店の集合体」を目指しています。主な事業である住宅事業においては、北海道を中心に、青森県・岩手県・宮城県・福島県・栃木県・埼玉県・新潟県・愛知県・三重県に全 40 拠点を構え、事業会社であるロゴスホーム、豊栄建設、GALLERY HOUSE、坂井建設が各地で特色ある住宅を建築しています。

住宅業界では、日本の住宅の多くを建築している地場の工務店が「後継者不足」や「大工不足」、事業の効率化や行政によるレギュレーションへの対応ができないことによる「事業継続の困難」という課題を抱えています。ロゴスホールディングスは、全国の住宅建築に関わる人たちの働き方や生産性の改善も含めて、工務店の経営を安定化させるため、アライアンスを組んで共に成長を目指していきたいと考えています。

### ■ 会社概要

- (1)商号：株式会社ロゴスホールディングス（証券コード：205A）
- (2)代表者：代表取締役社長 池田 雄一
- (3)本社所在地：北海道札幌市中央区北 5 条西 2 丁目 5 番地  
JR タワーオフィスプラザさっぽろ 16F
- (4)本店所在地：北海道帯広市東 3 条南 13 丁目 2 番地 1
- (5)資本金：107,277,283 円
- (6)主な事業内容：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
- (7)URL：<https://logos-holdings.jp/>