

VALUE
CREATION

バリュークリエーション株式会社（証券コード：9238）

2024年2月期 通期決算説明資料

VALUE
CREATION

重要トピックス

VALUE
CREATION

過去最高益

- 過去最高益を達成し、増収・増益となりました。

売上高 過去最高
約**2,948**百万円

2023年2月期約2,823百万円
2022年2月期約2,438百万円

営業利益 過去最高
約**172**百万円
前年比 + 152%

2023年2月期 約113百万円
2022年2月期 約18百万円

税後利益 過去最高益
約**114**百万円
前年比 + 133%

2023年2月期 約86百万円
2022年2月期 約16百万円

同業メディアのM&A完了

- 不動産DX事業において下記2つのメディアの取得完了
「解体エージェント」
「外壁塗装エージェント」

株式分割の実施

- 投資家の皆様がより投資しやすい環境を整えることを目的とし、2024年3月15日を基準日として普通株式1株につき2株の割合をもって分割しました。

業務提携の実施

- 株式会社ストレージ王、株式会社スマテンと業務提携を実施

メディア掲載多数

- 2024年1月29日発刊の日本経済新聞に元大阪府知事の橋下徹氏との対談インタビュー「官民、得意分野で役割分担」が掲載されました。
- 2024年2月22日放送の日経CNBC「朝エクスプレス」内で注目の銘柄として「解体の窓口」が取り上げられました。
- 「株探」のトップ特集の中で「空き家対策の関連銘柄」の1つとして紹介されました。

基礎数値ハイライト

VALUE
CREATION

マーケ
ティング
DX事業

累計取引社数 (注1)

1,568社

2023年2月期1,430社
2022年2月期1,440社

継続率 (注2)

97.0%

2023年2月期96.6%
2022年2月期96.9%

不動産
DX事業

取扱高 (注3)

957百万円

2023年2月期807百万円
2022年2月期538百万円

ユーザー申込数 (注4)

24,787件

2023年2月期15,104件
2022年2月期6,740件

各指標、
大幅に増加
を達成！

※1 2023/3/1~2024/2/29における月間の取引社数の合計値で算出

※2 2023/3/1~2024/2/29の平均継続率で算出

※3 「解体の窓口」のサービスを利用したマッチング後の成約額で算出

※4 「解体の窓口」のサービス創設の2020年7月以降の累計ユーザー申込数で算出

- 01 業績ハイライト
- 02 2025年2月期業績予想
- 03 成長戦略
- 04 APPENDIX

VALUE
CREATION

01 Financial Highlights

01 業績ハイライト

2024年2月期通期業績ハイライト

VALUE
CREATION

- 2024年2月期において創設以来の**最高益**を更新
- 同時に、費用構造の効率化により**増収・増益・過去最高益**を達成

(単位：百万円)	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期実績	対前年同期 増減率
売上	2,823	2,948	104%
売上総利益	888	999	113%
(売上総利益率)	31.5%	33.9%	+2.4pt
営業利益	113	172	152%
(営業利益率)	4.0%	5.9%	+1.8pt
経常利益	121	166	137%
(経常利益率)	4.3%	5.7%	+1.4pt
税引後当期純利益	86	114	133%
(当期純利益率)	3.0%	3.9%	+0.8pt

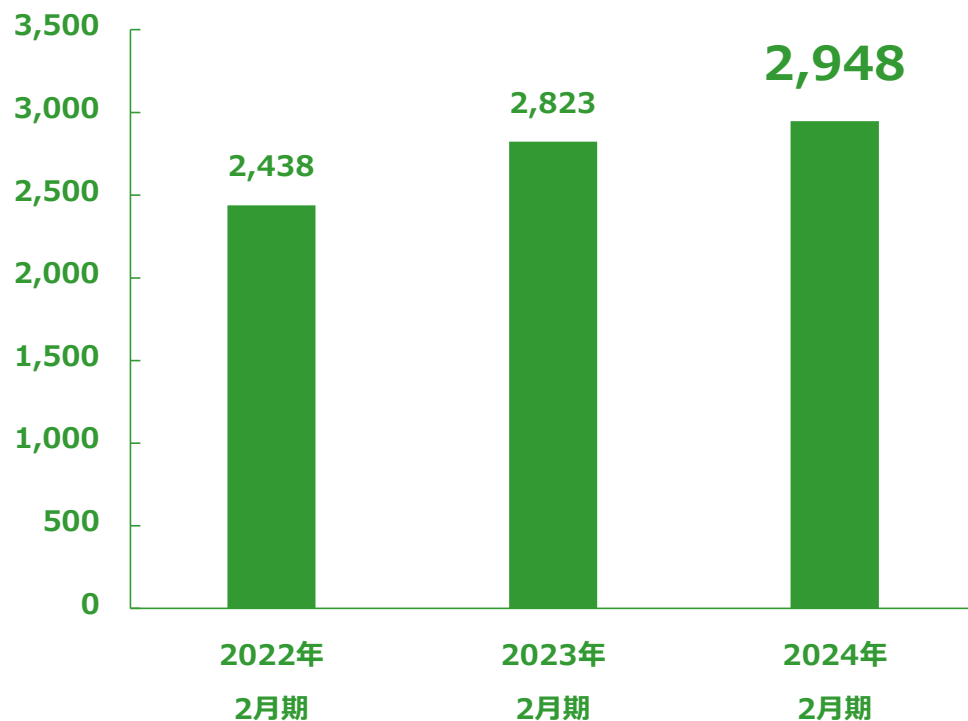
全社売上高・売上総利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

- マーケティングDX事業の成長が牽引し、全社の売上高・粗利益・営業利益は順調に伸長

単位：百万円

売上高



売上総利益



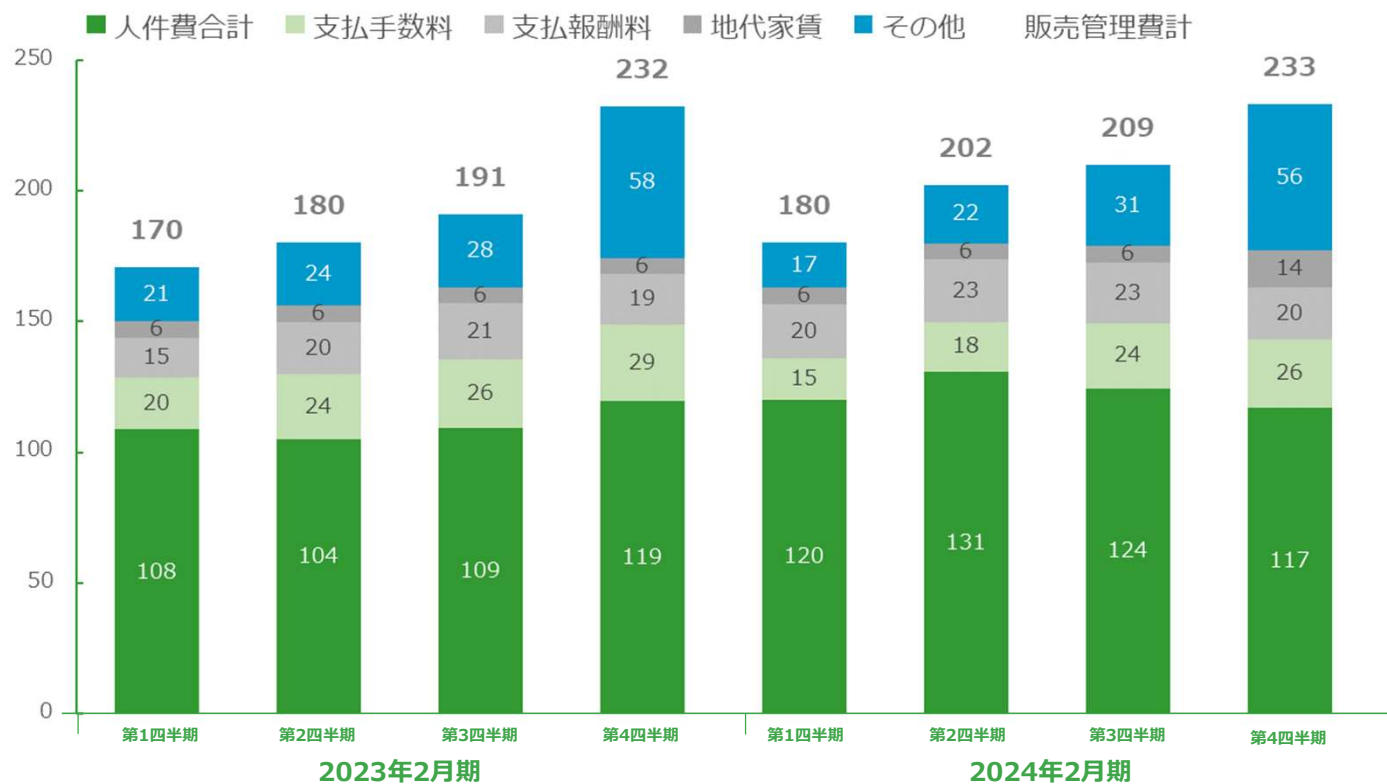
営業利益



四半期推移/費用構成

- 人材投資を中心に各種投資を行ったものの、販売管理費は前期比+6.7%であり費用構造の効率化が進む

単位：百万円



- 第4四半期でのその他は広告費用の利用が増加したことによる影響
- それ以外の費用は総じて大きな変動なし

VALUE
CREATION

マーケティングDX事業

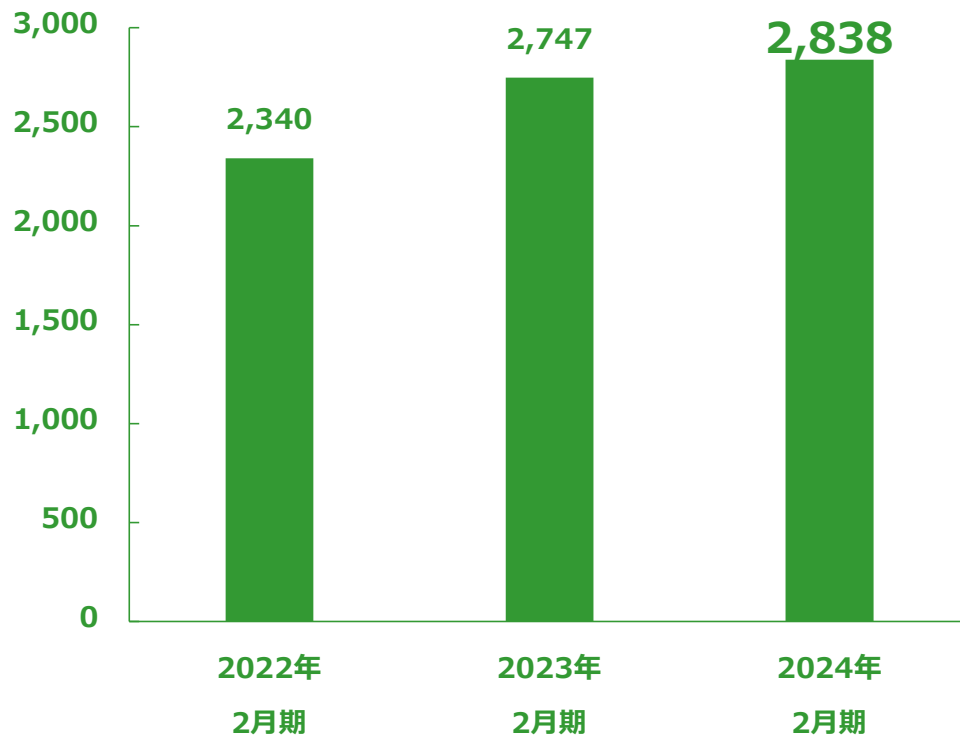
マーケティングDX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

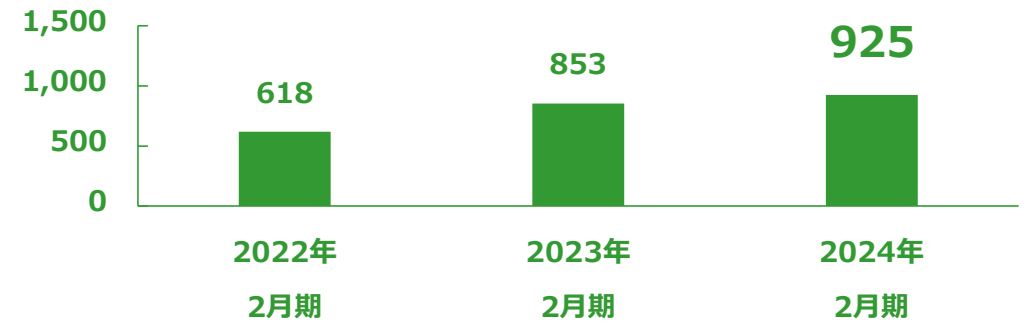
- 約97%の高い継続率を基にした順調な顧客増により、売上高・粗利益・営業利益それぞれ増加

単位：百万円

売上高



粗利益



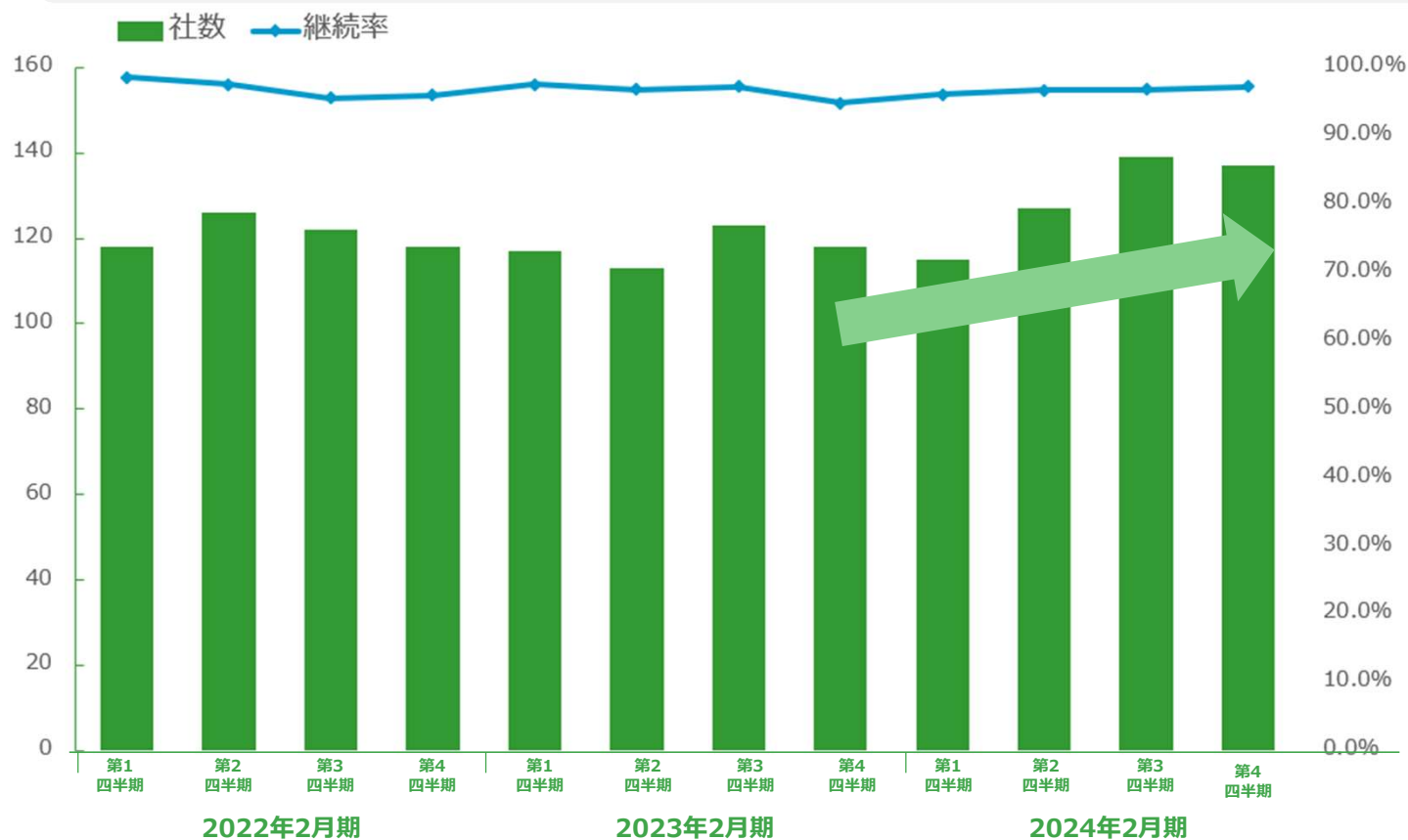
営業利益



マーケティングDX事業 | 事業KPI推移

VALUE
CREATION

- 継続率はYoYで増減、社数もQoQで増加。顧客数も過去最大社数を更新



- マーケティング支援幅の拡大に伴い、顧客数は**YoY + 16.1%**で増加
- マーケティング関連のDX領域の提案増加に伴い翌期以降も増加を見込む
- 継続率は通期平均で97.0%と**前期比 +0.4pt**の増加し、引き続き高い水準を維持
- レガシー顧客への伴走型支援の強化に伴い、さらなる継続率の向上を見込む

VALUE
CREATION

不動産DX事業

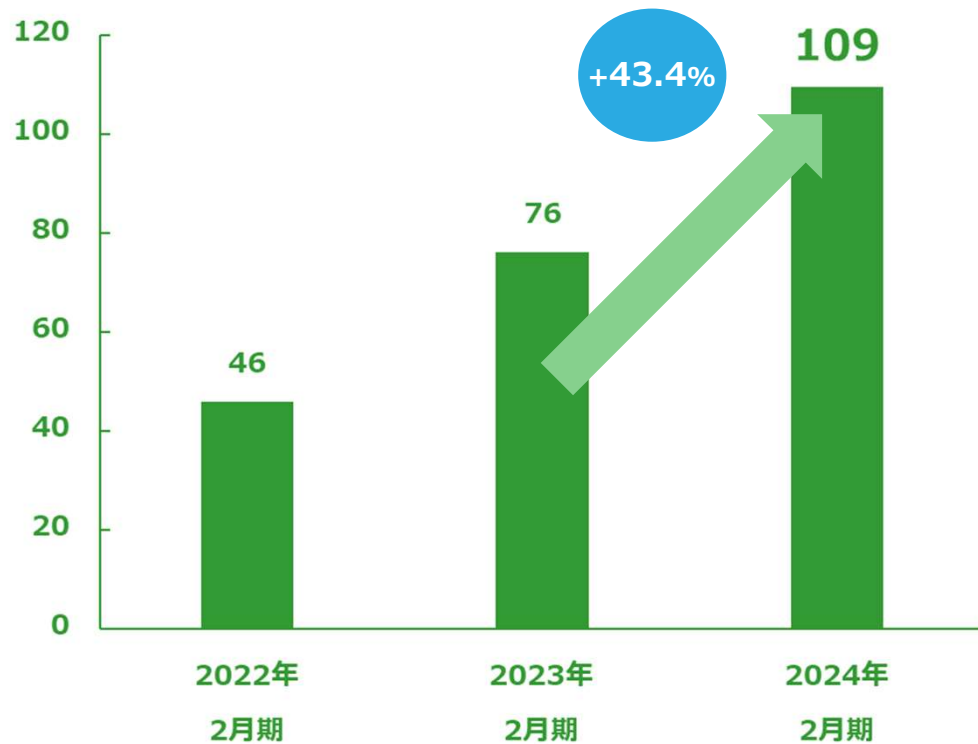
不動産DX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

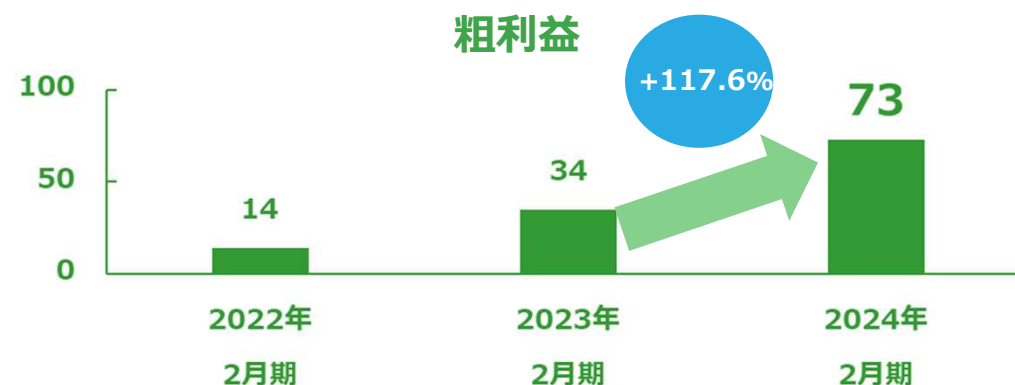
- 空き家問題に対する市場の関心増加から申込数が増加し、売上高・粗利益ともに順調に増加
- 人材等の投資により営業利益は今期までの累積で△23百万円

単位：百万円

売上高



粗利益



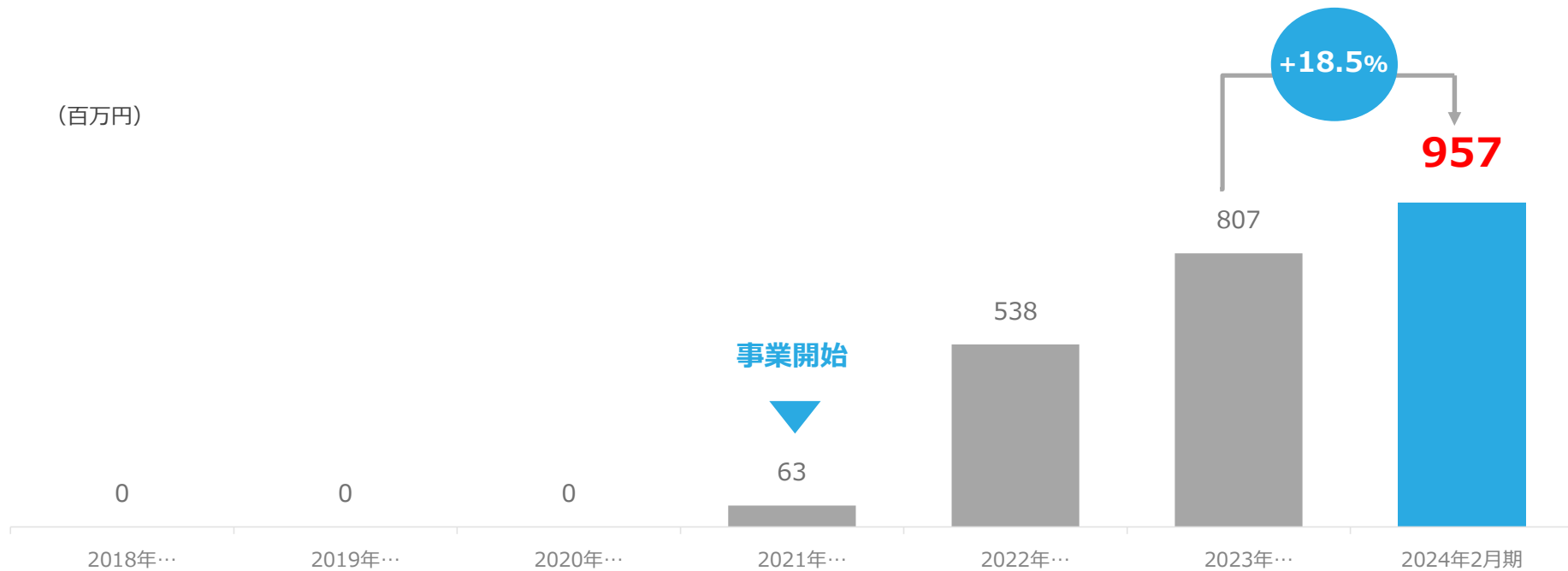
営業利益



不動産DX事業 | 取扱高推移

VALUE
CREATION

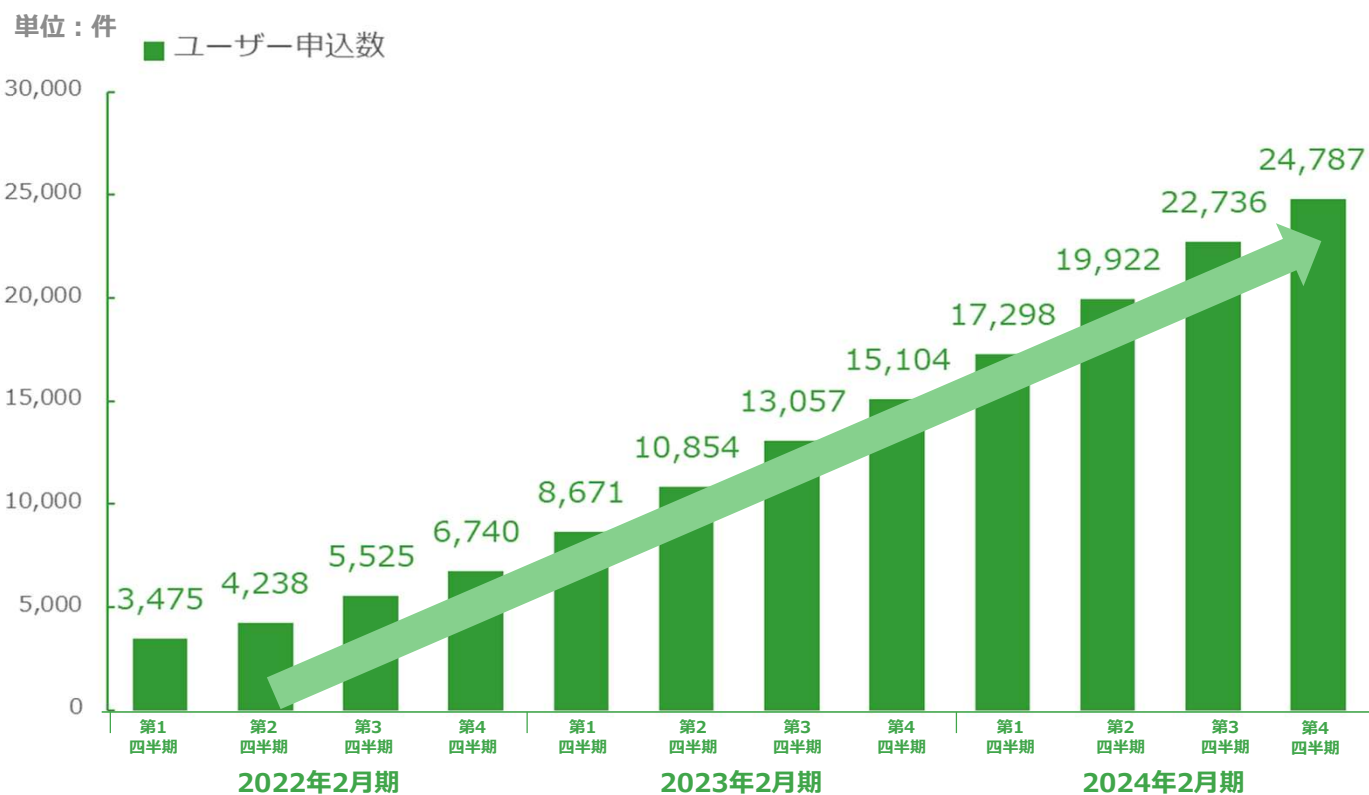
- 取扱高も順調に増加



不動産DX事業 | 事業KPI推移

VALUE
CREATION

- 「解体の窓口」サービス創設の2020年7月以降ユーザー申込数が順調に増加



- 空き家問題の市場関心度の増加に伴い、ユーザー申込数は**YoY+64.1%**、**QoQ+9.0%**で引き続き増加
- 2023年12月の空き家対策特別措置法の改正案の施行と関連事業者との提携に伴い、翌期以降のさらなる申込数増加を見込む

2024年2月29日に同業界メディアのM&Aを完了

「解体エージェント」解体工事の希望者と解体業者のマッチングサイト
「外壁塗装エージェント」外壁塗装工事の希望者と外壁塗装業者マッチングサイト

解体エージェント



外壁塗装エージェント



今期の重点取り組み事項 | 業務提携の増加

VALUE
CREATION

- 第4四半期において第3四半期に続き不動産DXにおいて、当社の支援領域を拡大して一層の社会的責任を果たすべく、各種関連事業者様との連携・提携強化を実施した。

2024年2月14日



 解体の窓口

▶ 業務提携における取り組み内容

スマテンのサービス利用者に対する「解体の窓口」の案内により利用者のコスト削減の実施

解体の窓口
活用の拡大

2023年12月13日


ストレージ王

▶ 業務提携における取り組み内容

両社顧客へ選択肢として相互サービスの提供

解体後の
土地活用
強化

空き家問題解決に向けた市場動向

VALUE
CREATION

2023年12月に空き家対策特別措置法の改正案が施行され、「特定空き家」に追加し、「管理不全空き家」が除外対象に。これにより、「特定空き家」の予備軍であった管理が不十分な建物についても固定資産税を軽減する特例が外れるため、実施されれば平均的な宅地の税額は4倍程度に増えることになり、建て替えや、解体などが増える見込まれる。

2023年12月 空き家対策特別措置法の改正案が施行

固定資産税の
優遇



管理が不十分な建物
約24万件

固定資産税の
優遇から除外



税額が4倍に増え
所有者の負担増に

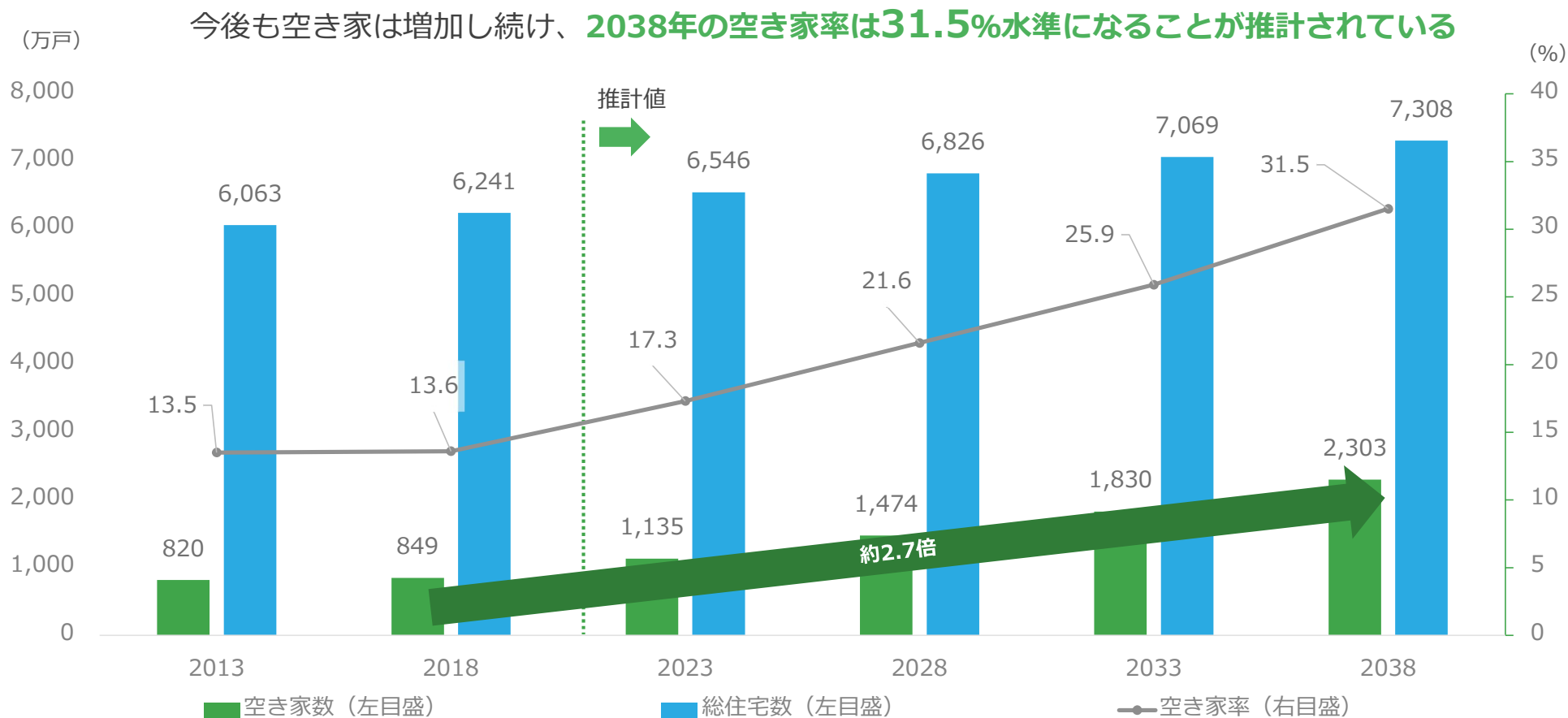
解体需要
増
の見込み

※出典：日本経済新聞 2023年6月7日、2023年3月3日、国土交通省 12月13日

社会問題としての空き家の増加

2023年現在における日本の社会課題として空き家問題が顕在化。
空き家の増加傾向は続くため、今後より深刻な状況になる前の官民連携での課題解決スキームの構築が求められている。

空き家の増加推定 ※



VALUE
CREATION

02 Forecast

02 2025年2月期業績予想

2025年2月期通期業績予想

VALUE
CREATION

2025年2月期は不確定要素、外部環境について保守的に考慮し、業績予想を設定

(単位：百万円)	2024年2月期 通期実績	2024年2月期 通期業績予想	対前年同期 増減率
売上	2,948	3,238	110%
売上総利益	999	1,088	109%
営業利益	172	179	104%
経常利益	166	181	109%
税引後当期純利益	114	119	104%

2025年2月期通期業績予想

VALUE
CREATION

マーケティングDXで安定成長を継続し、不動産DX事業でさらなる飛躍を推進

マーケティングDX事業

1. LTV向上支援により継続率97%を継続・向上を目指していく
2. 人財強化、インバウンド施策強化により社数・トップラインの成長を目指していく

不動産DX事業

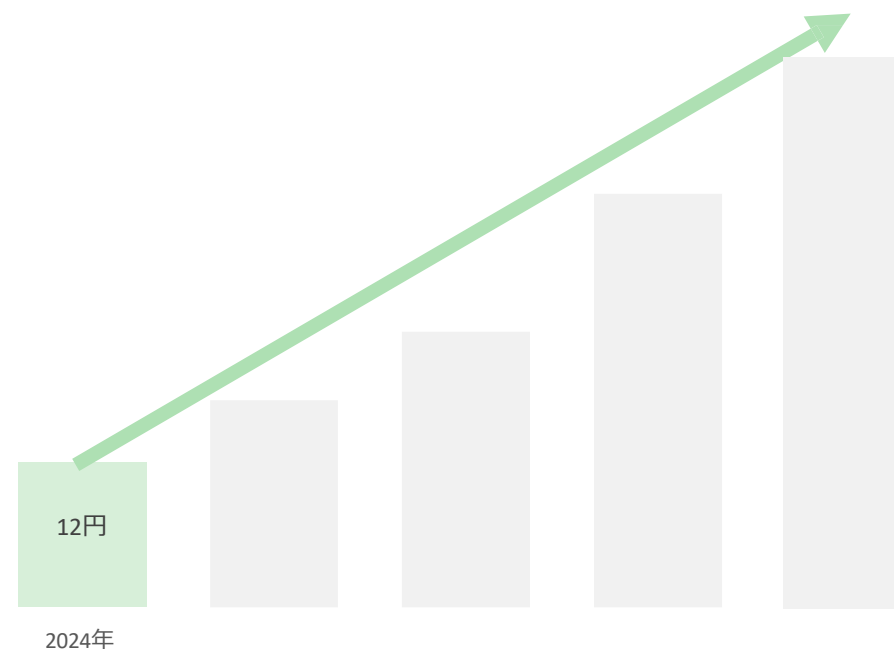
1. 買収したメディアとのシナジーを発揮し、未接触の顧客を開拓していく
2. 業務提携先等との連携により解体後のキャッシュポイントを多様化していく

株主還元

株主還元の一環として配当を実施

- 2025年2月期においては過去最高益のさらなる更新を目指していく。
- 連続増配を目指していく。

	2024年2月期	2025年2月期(予想)
基準日	2024年2月29日	2025年2月28日
1株当たり配当金 (円)	※12(分割後6)	※6.5
1株当たり当期純利益 (円)	55.11	51.84
配当性向 (%)	10.9	12.5
配当金総額 (百万円)	13	14



※2024年3月16日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っておりますが、2024年2月期については、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

VALUE
CREATION

03 Growth Strategy

03 成長戦略

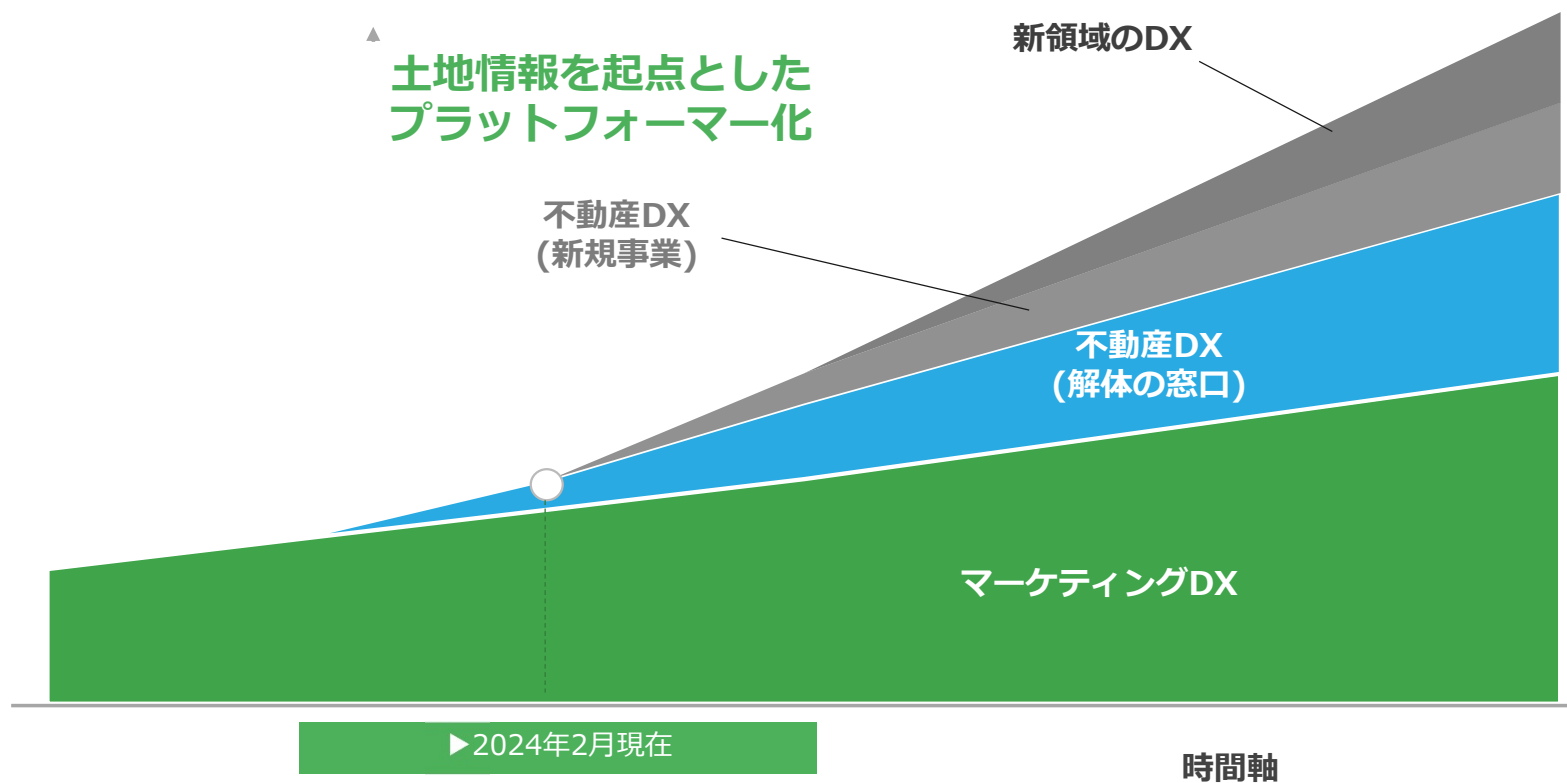
今後の成長戦略

VALUE
CREATION

既存のマーケティングDX事業を継続的に成長させるとともに、解体の窓口事業の強化を柱に据え、不動産DX事業の拡大により事業拡大を目指す。その後連続的な事業創出カンパニーとしてさらなる成長を見据える。


多角化展開による事業シナジーの構築

売上割合



成長戦略：顧客一社当たりの支援品質向上

23年2月期-24年2月期を通して、マーケティング施策別の過去支援内容の条件属性の洗い出しと、型化を実施中。組織全体としての支援ナレッジの型化と標準化を推進し、支援の品質向上と生産性改善を同時に目指していく。

 16年間のマーケティングDXデータベース

	課題A	課題B	課題C	...
Web広告	○	×	×	...
LP制作	×	×	○	...
クリエイティブ制作	○	○	×	...
Webコンサル	×	○	○	...

15-6期

 施策別条件

施策別に最も効果が高くなる条件を型化

- 条件1 : ...
条件2 : ...
条件3 : ...
- 条件1 : ...
条件2 : ...
条件3 : ...
- 条件1 : ...
条件2 : ...
条件3 : ...
- 条件1 : ...
条件2 : ...
条件3 : ...

最も効果が出る施策を営業段階で提案可能

新規クライアント

課題F

条件パターン分析

○ 特定

○

○

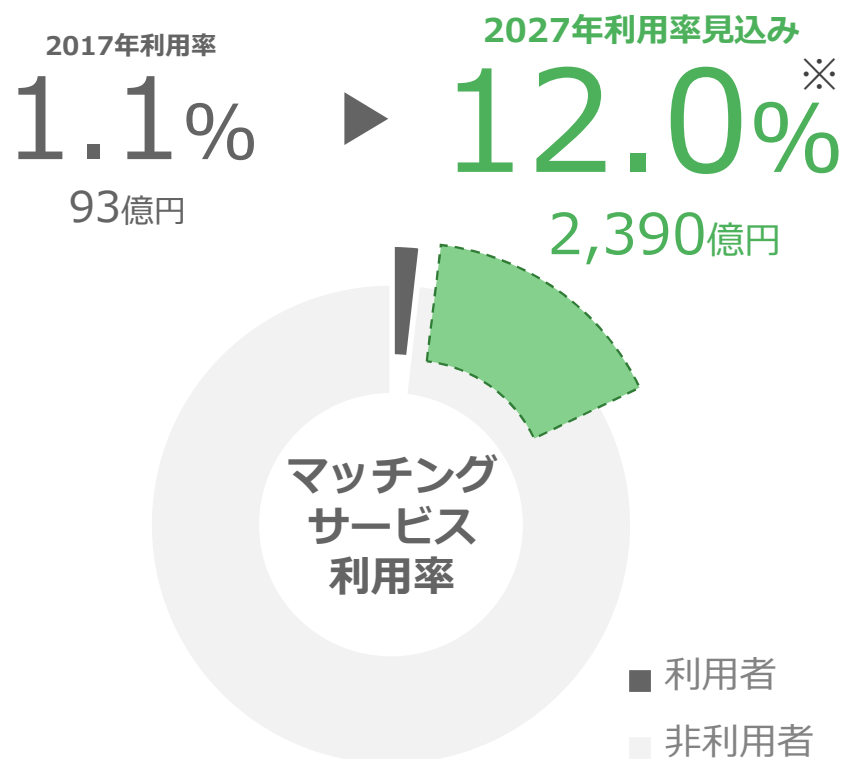
○

成長戦略：解体の窓口事業の拡大加速

VALUE
CREATION

解体業界のマッチング需要はまだまだ高い伸びしろがあることが想定されるため、ニーズ増加に備え社内体制を強化し、さらなる事業成長を狙う。

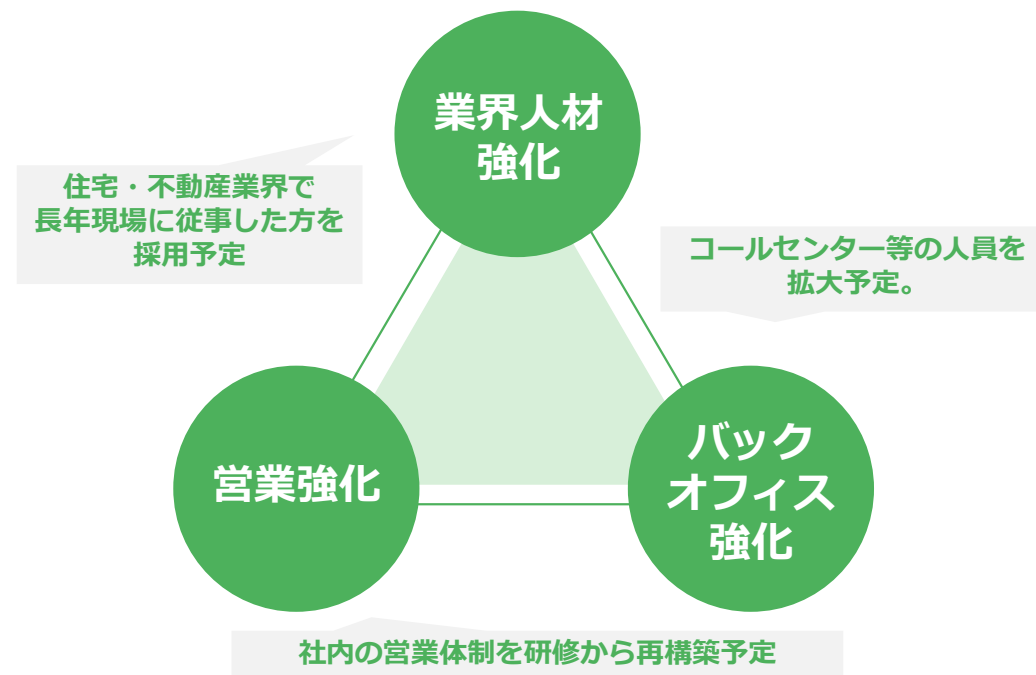
市場機会の広がり



※「不動産業統計集」、東京カンテイデータ、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より分析
2027年に住宅解体市場が1兆9910億円の規模となり(P38参照)そのうちマッチングでの利用率が12%、2,390億円の市場規模となる推計

社内体制強化

3つの観点で人材を採用し、拡大に向けた運営体制を構築



成長戦略：解体を起点としたクロスセル

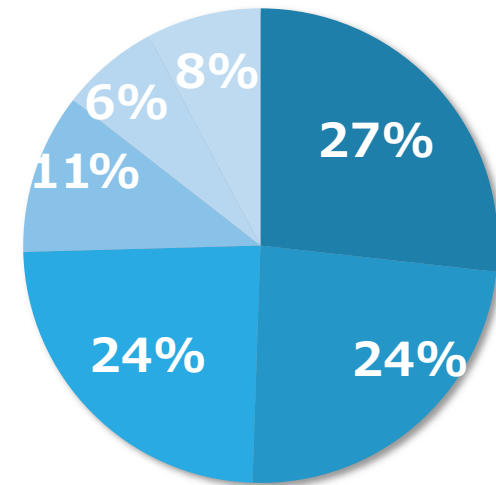
VALUE CREATION

解体は「すべての始まり」に位置しており、売却や建て替えをはじめ様々なニーズを抱える人たちが多数流入。
解体希望者の半数以上が土地に関するクロスセル対象ターゲット。

解体希望顧客の周辺ニーズ



流入顧客の解体後利用の内訳※



■ 建替え ■ 検討中 ■ 売却 ■ 返却 ■ 駐車場 ■ その他

※弊社管理の顧客情報より算出(2024年2月末時点)

クロスセルモデル例

不動産会社紹介

ハウスメーカー紹介

不用品回収紹介

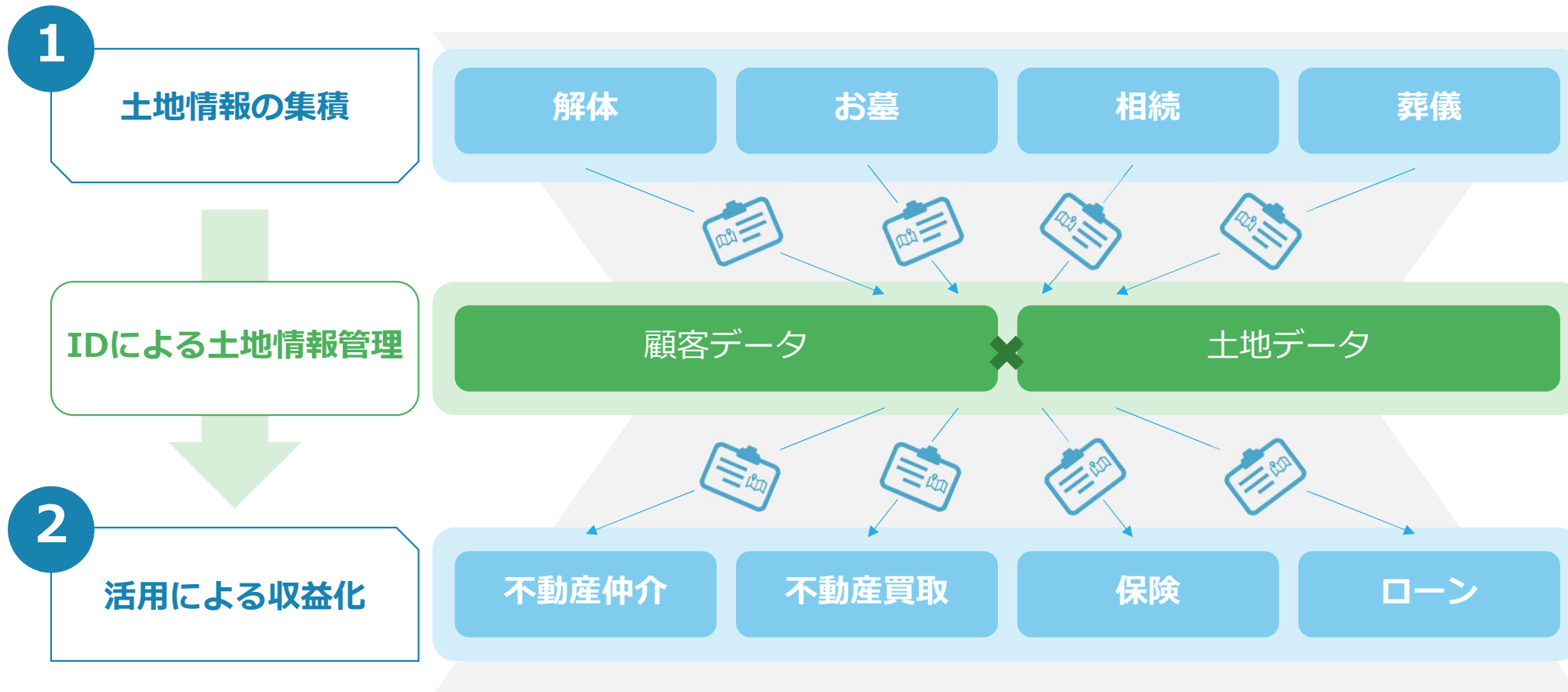
終活サービス連携

etc...

成長戦略：土地情報を起点としたプラットフォーム化

VALUE
CREATION

当社のビジネスの大きな優位性である「土地情報の蓄積」をさらに強化・活用すべく、土地情報を起点としたプラットフォームを構築しさらなる事業拡大を狙う。



成長戦略：他領域におけるプラットフォーム事業構築

VALUE
CREATION

マーケティングDXを活用した事業創出モデルをもとに、
不動産DX事業に続く統合プラットフォームビジネスを今後も展開予定。

2024~2035



不動産

土地情報の集積/活用に
紐づく周辺事業を拡大し、
土地IDの総合市場を構築



終活(予定)

相続やお墓事業から
看護や食事管理まで含めた
高齢層向け事業を展開



事業X

Coming soon...

今後の事業見通し

VALUE
CREATION

安定成長のマーケティングDXと急成長の不動産DXの二本柱で、事業成長と社会価値への還元を目指していく。

上場資金の投下

エンジン

関連企業とのエコシステム

16年の集客ノウハウの転用

空き家問題の官公民の連携



安定成長の
マーケティングDX



急成長中の
不動産DX



×

社会的責任の履行×事業成長の道



VALUE
CREATION

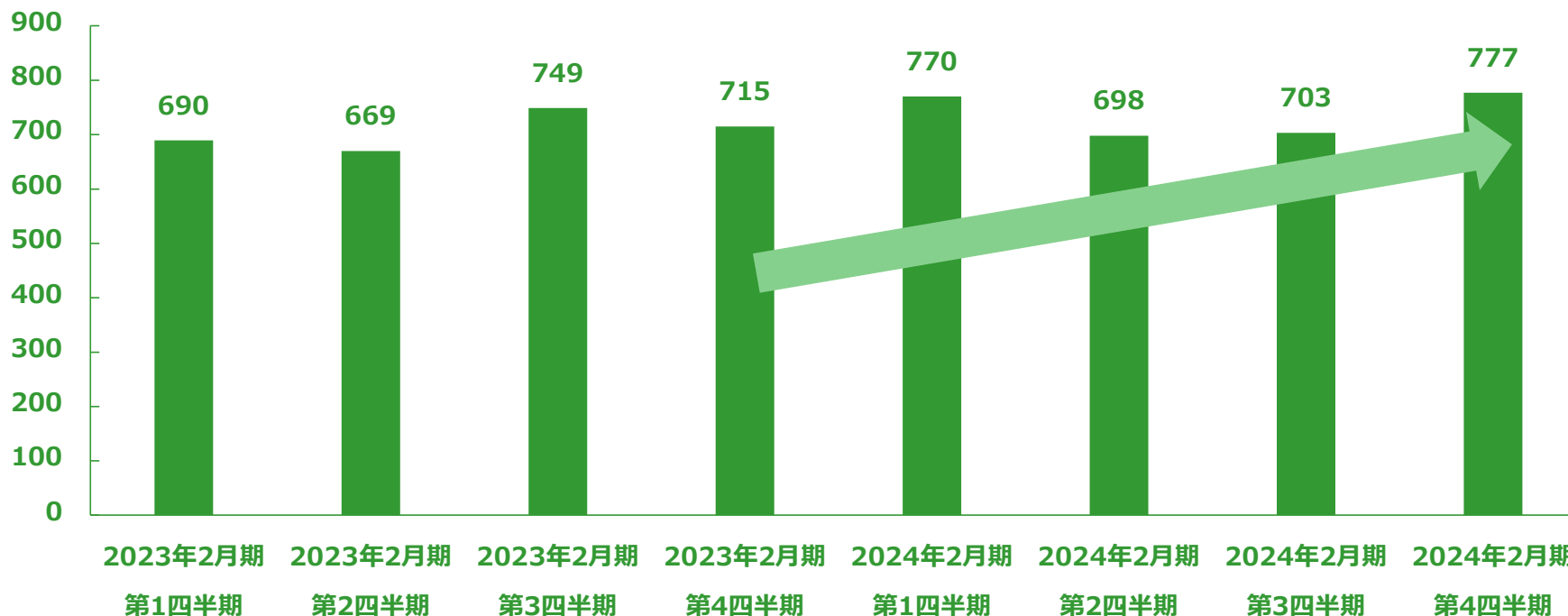
04 Appendix

04 APPENDIX

四半期推移/売上

- マーケティングDX事業の成長が牽引し、第4四半期での取引社数が増加し売上伸長

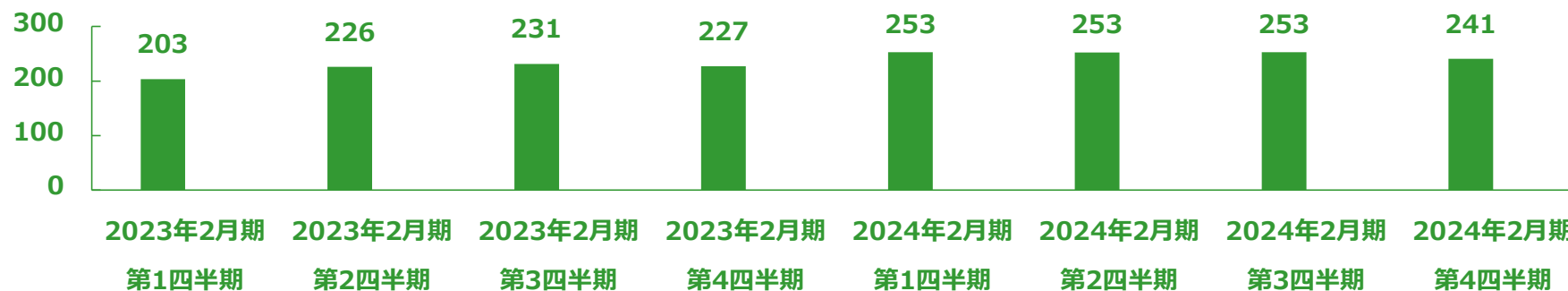
単位：百万円



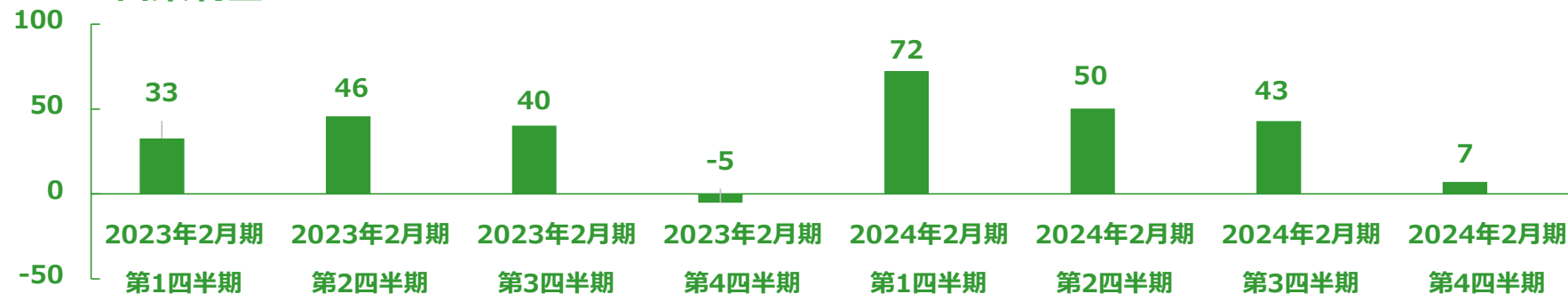
四半期推移/売上総利益・営業利益

- 全社の売上総利益は安定して伸長、営業利益は広告費用の増加により第4四半期で減少

単位：百万円 **売上総利益**

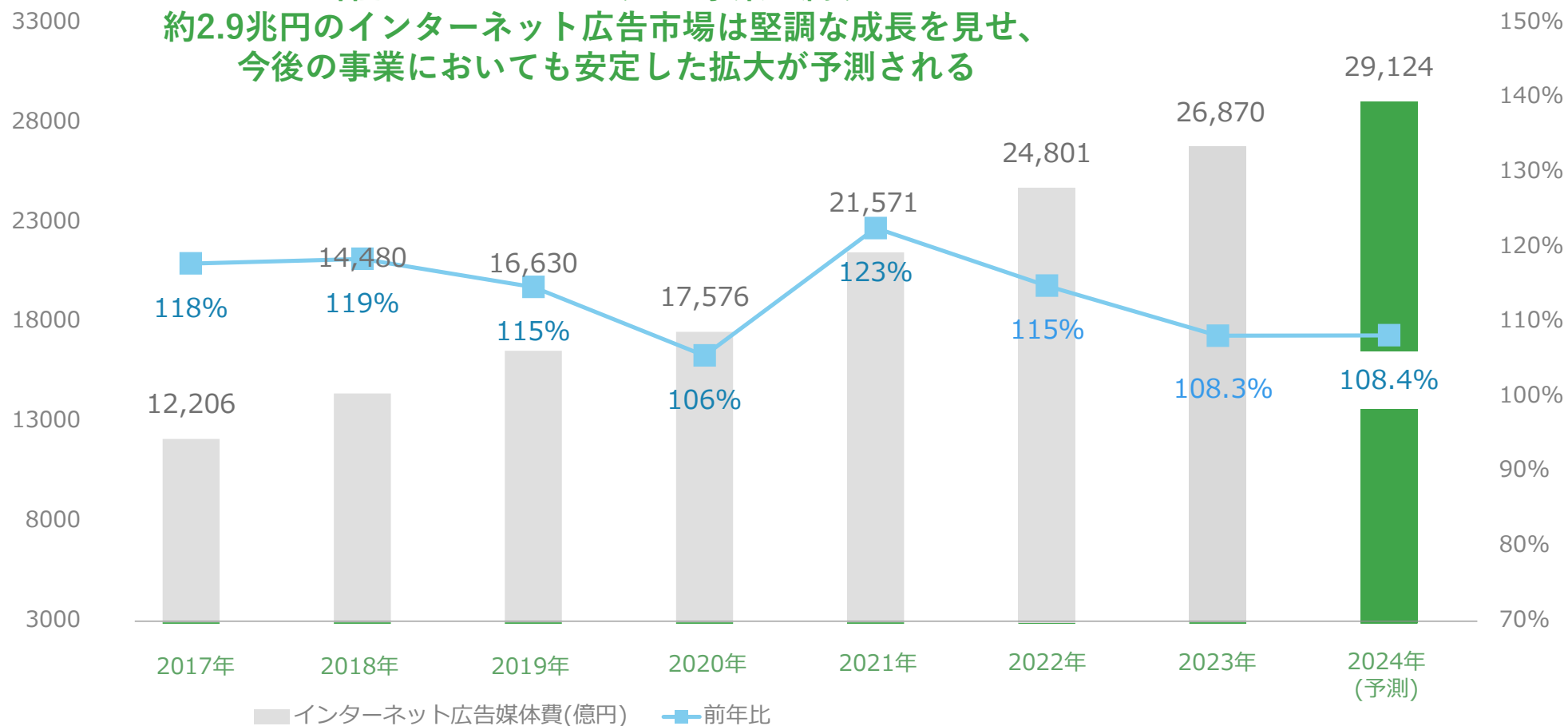


営業利益



伸びるインターネット広告市場

当社のマーケティングDX事業が属する
約2.9兆円のインターネット広告市場は堅調な成長を見せ、
今後の事業においても安定した拡大が予測される



■ インターネット広告媒体費(億円) ■ 前年比

※電通「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

市場環境：解体業界の市場規模

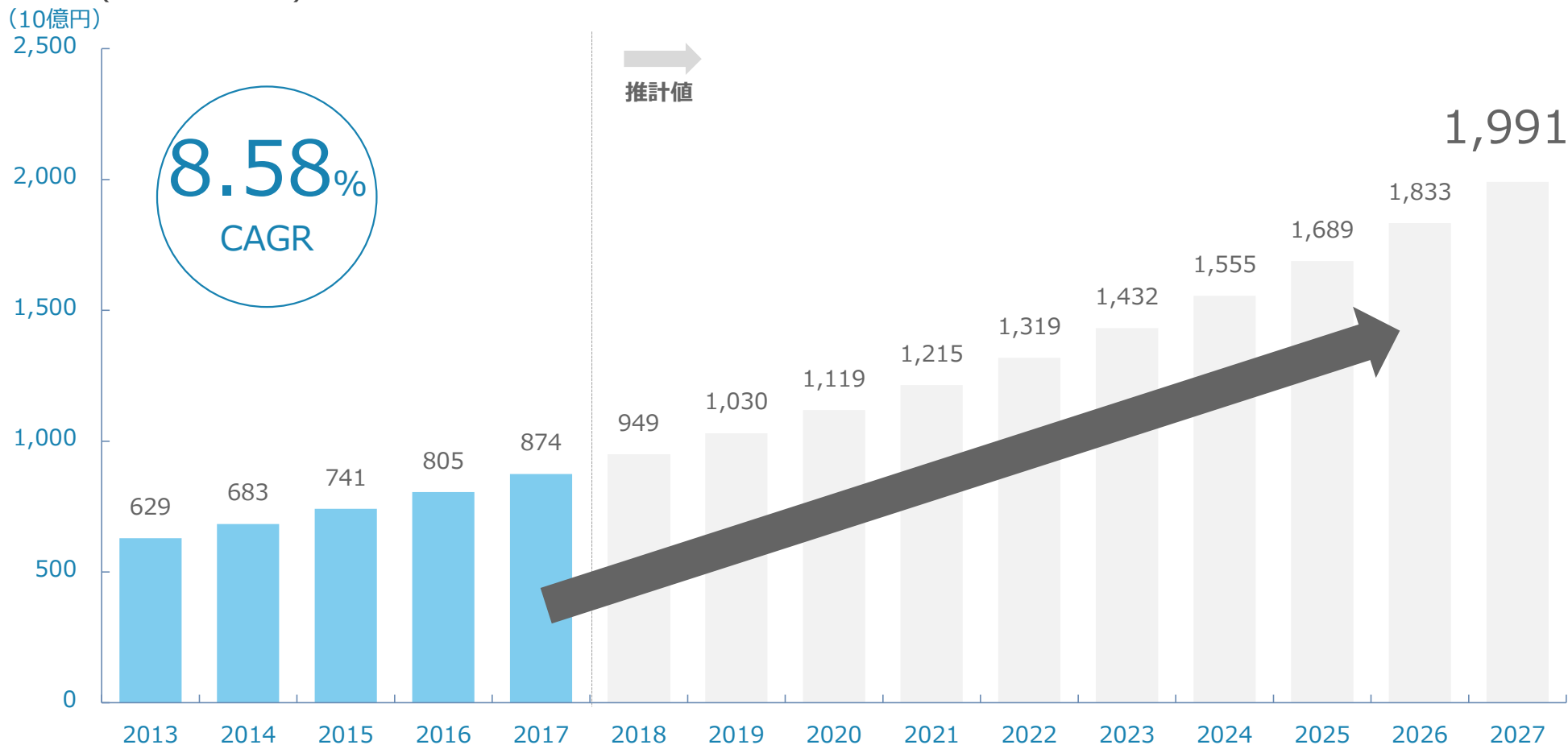
解体全体の市場規模は1兆6,441億円、住宅解体市場に限ると8,741億円と巨大市場になっている。



※総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」、国土交通省「平成30年建築物ストック統計」「住宅着工統計調査」をもとに弊社推計、数字は2017年のもの
© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

市場環境：住宅解体市場推計

住宅解体市場は、古い住宅ストック数の増加が社会問題化していることなどもあり、CAGR(年平均成長率)8.58%で成長が見込まれている。



※総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」、国土交通省「平成30年建築物ストック統計」「住宅着工統計調査」をもとに弊社推計
 滅失戸数を推計の下、件数当たりの解体単価が不変であると仮定し、25-30年間の件数増加率を市場規模の伸び率として推計

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。