

VALUE
CREATION

バリュークリエーション株式会社（証券コード：9238）

2025年2月期 第2四半期決算説明資料

VALUE
CREATION

重要トピックス

VALUE
CREATION

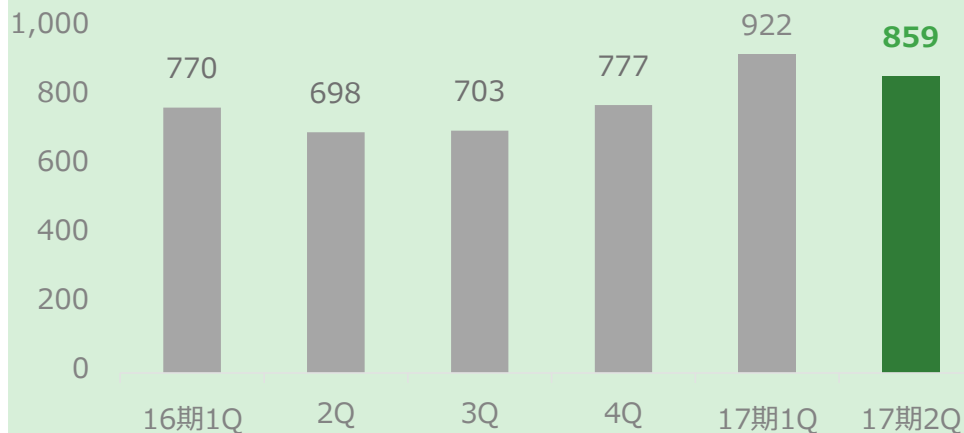
不動産DX：大幅増益、売上前年同期比：175% 想定を超え、黒字着地

- 全体：売上高・売上総利益ともに前年超え
- マーケティングDX：クロスセル・アップセルにより取引拡大

売上高 約859百万円

YoY + 123%

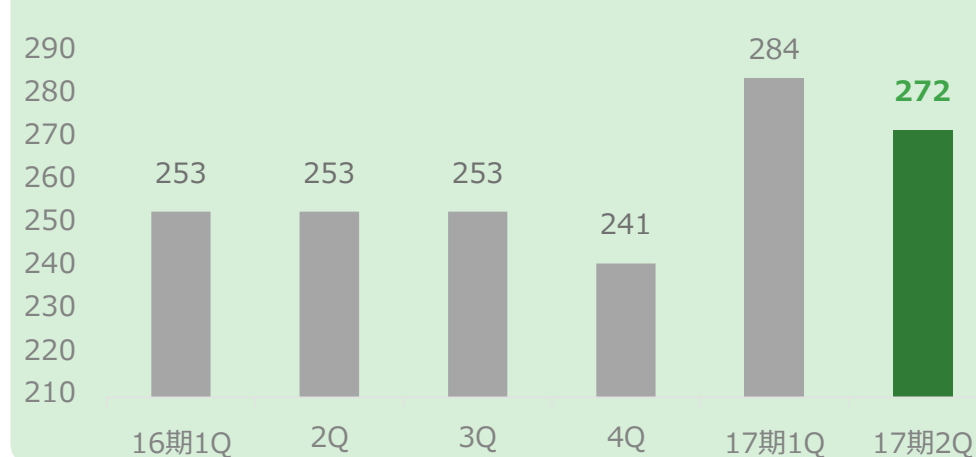
単位：百万円



売上総利益 約272百万円

YoY + 107%

単位：百万円



解体エージェント相談数増加

- 「解体エージェント」に寄せられた平均月間相談数が、サイト取得前後で20%増加

LINE 公式アカウント運用支援サービスを提供開始

- LINE 公式アカウントの構築支援から、運用サポートまで提供可能

業務提携の実施

- 株式会社マーケットエンタープライズと業務提携
- 株式会社アイズと業務提携
- 株式会社フィル・カンパニーと業務提携

メディア掲載多数

- 熊本朝日放送「くまもとLiveTouch」で「解体の窓口」が紹介(2024年7月16日)
- 福岡毎日放送「タダイマ!」で「解体の窓口」が紹介(2024年8月20日)
- NST 新潟総合テレビ「NST News タッチ」で「解体の窓口」を利用したユーザーのインタビューが紹介(2024年9月12日)
- 高知さんさんテレビ「プライムこうち」で「解体の窓口」を利用したユーザーのインタビューが紹介(2024年9月12日)
- 信濃毎日新聞の連載「空き家20万戸時代」内で「解体の窓口」が紹介(2024年9月17日付朝刊・社会面)

基礎数値ハイライト

VALUE
CREATION

マーケ
ティング
DX事業

第2四半期取引社数 (注1)

426社

2025年2月期1Q 405社
2024年2月期4Q 423社
2024年2月期3Q 411社
2024年2月期2Q 384社
2024年2月期1Q 350社

継続率 (注2)

95.7%

2025年2月期1Q 94.4%
2024年2月期4Q 97.0%
2024年2月期3Q 96.5%
2024年2月期2Q 96.4%
2024年2月期1Q 96.0%

各指標とも
順調に進捗！

不動産
DX事業

第2四半期取扱高 (注3)

417百万円

2025年2月期1Q 357百万円
2024年2月期4Q 957百万円
2023年2月期4Q 807百万円

ユーザー申込数 (注4)

32,026件

2025年2月期1Q 27,851件
2024年2月期4Q 24,787件
2023年2月期4Q 15,104件

※1 2024/6/1~2024/8/31における月間の取引社数の合計値で算出(過年度数値は各四半期会計期間の合計値で表示)

※2 2024/3/1~2024/8/31の平均継続率で算出(過年度数値は累計期間の平均値で表示)

※3 2024/6/1~2024/8/31におけるマッチング後の成約額で算出(過年度数値は通期の取扱高で表示)

※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

目次

VALUE
CREATION

01 業績ハイライト

02 成長戦略

03 新規事業開始

04 APPENDIX

VALUE
CREATION

01 Financial Highlights

01 業績ハイライト

2025年2月期第2四半期業績ハイライト

VALUE
CREATION

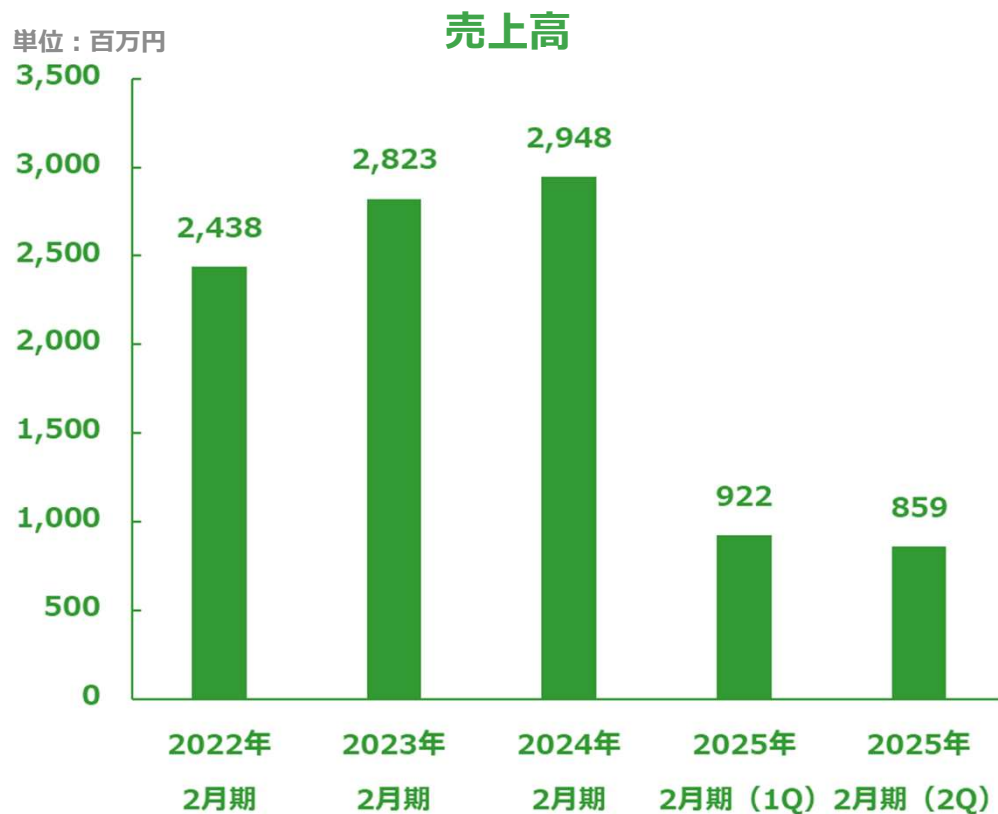
- 売上高、売上総利益につき計画に対して予想を上回って着地
- 当初計画より人員の採用が進んでおり、かつ上場1周年記念株主優待により費用増加
- 通期の予算は達成見込みのため、当初計画値は据え置き

(単位：百万円)	2025年2月期 2Q実績	2025年2月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上	1,782	3,238	55%
売上総利益	556	1,088	51%
(売上総利益率)	31.2%	33.6%	
営業利益	56	179	31%
(営業利益率)	3.2%	5.5%	
経常利益	51	181	29%
(経常利益率)	2.9%	5.6%	
税引後当期純利益	29	119	25%
(当期純利益率)	1.6%	3.7%	

全社売上高・売上総利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

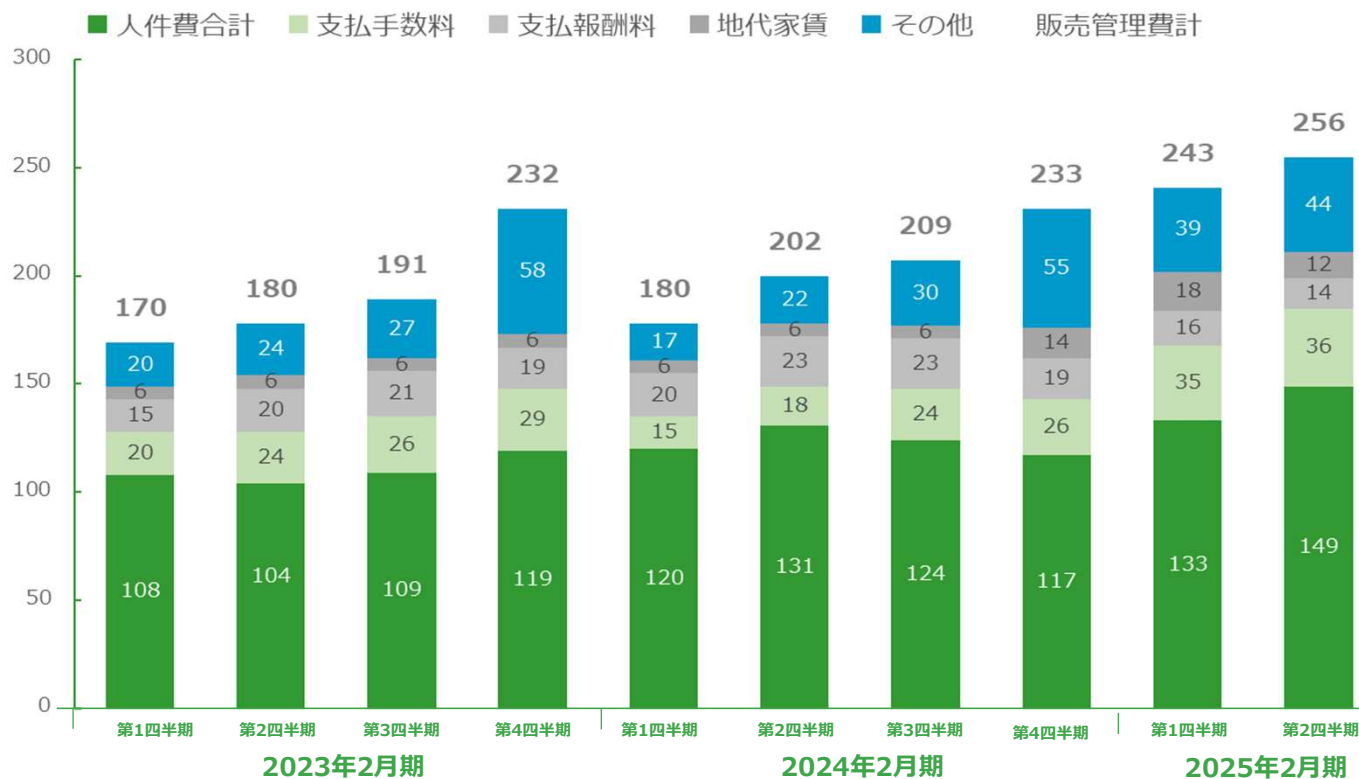
- マーケティングDX事業、不動産DX事業の成長が牽引し、売上高・売上総利益は順調に伸長
- 当初計画より人員の採用が進んでいること、かつ上場1周年記念株主優待により費用増加



四半期推移/費用構成

- 人員増により人件費及び教育関連費用の増加、上場1周年記念株主優待によりその他でも増加している。

単位：百万円



- 2024年4月で新入社員10名の入社、その後も採用が順調に進み人件費・教育関連費用が増加している
- その他には上場1周年記念株主優待費用を2Q時点で確定債務として計上
- 地代家賃が前オフィスの負担分がなくなったため減少
- 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

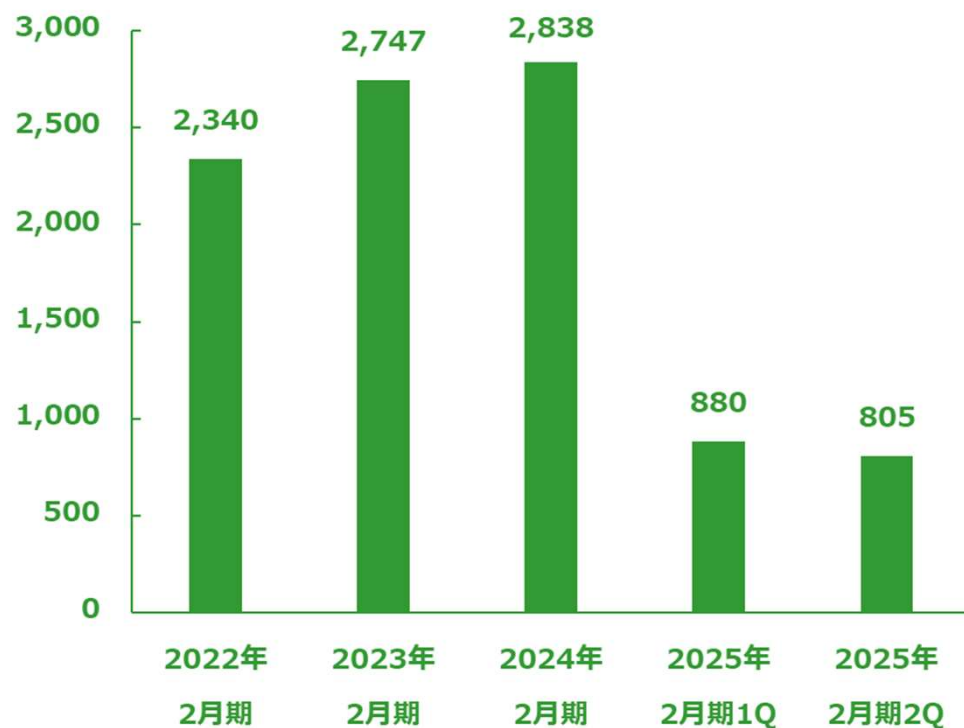
マーケティングDX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

- 順調な顧客増により、売上高・粗利益・営業利益それぞれ順調に推移

単位：百万円

売上高



粗利益

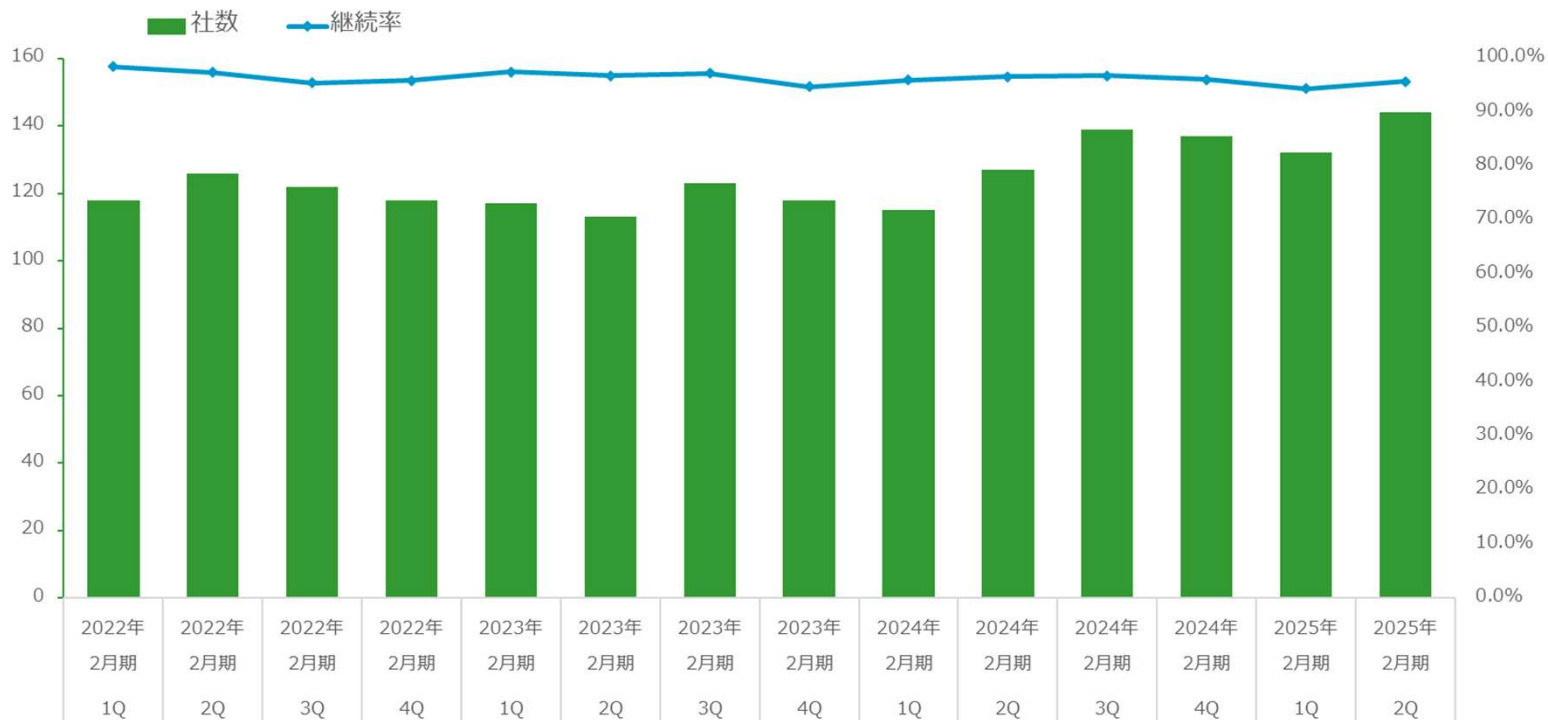


営業利益



マーケティングDX事業 | 事業KPI推移

- 社数：QoQ・YoYで増加、継続率も一定水準を維持している状況。



- 顧客数はYoY + 13.4%で増加
- 継続率は95.7%とQoQで増加

VALUE
CREATION

不動産DX事業

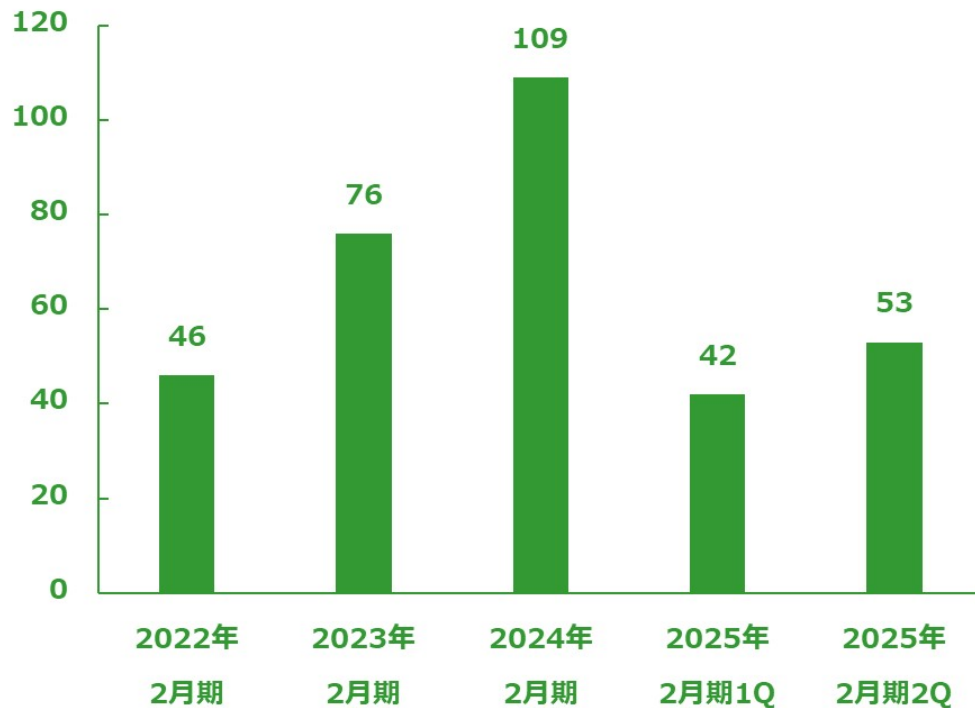
不動産DX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

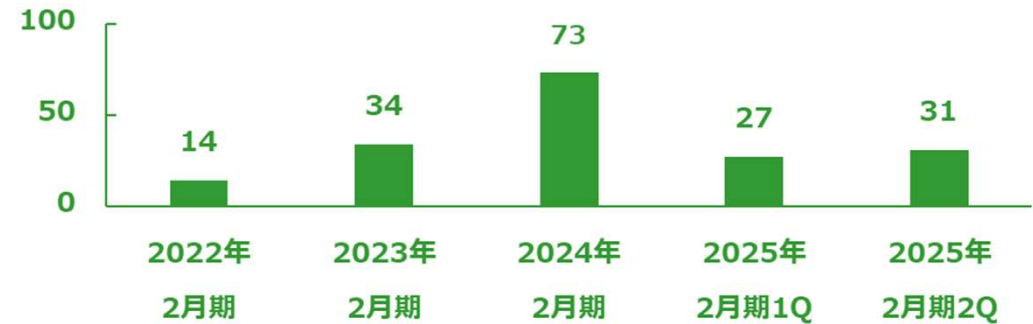
- 空き家問題に対する市場の関心増加から申込数が増加し、売上高・粗利益ともに順調に増加
- 先行投資を継続しつつ**黒字を維持**、売上前年同期比：175%

単位：百万円

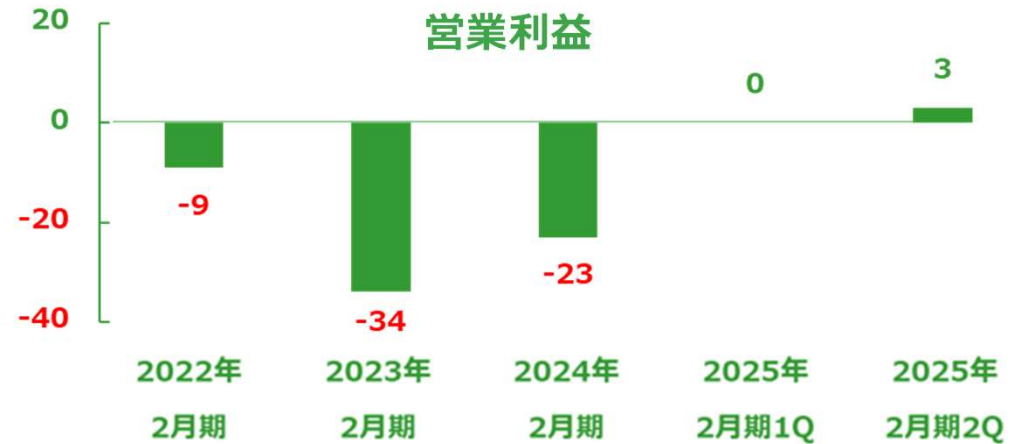
売上高



粗利益



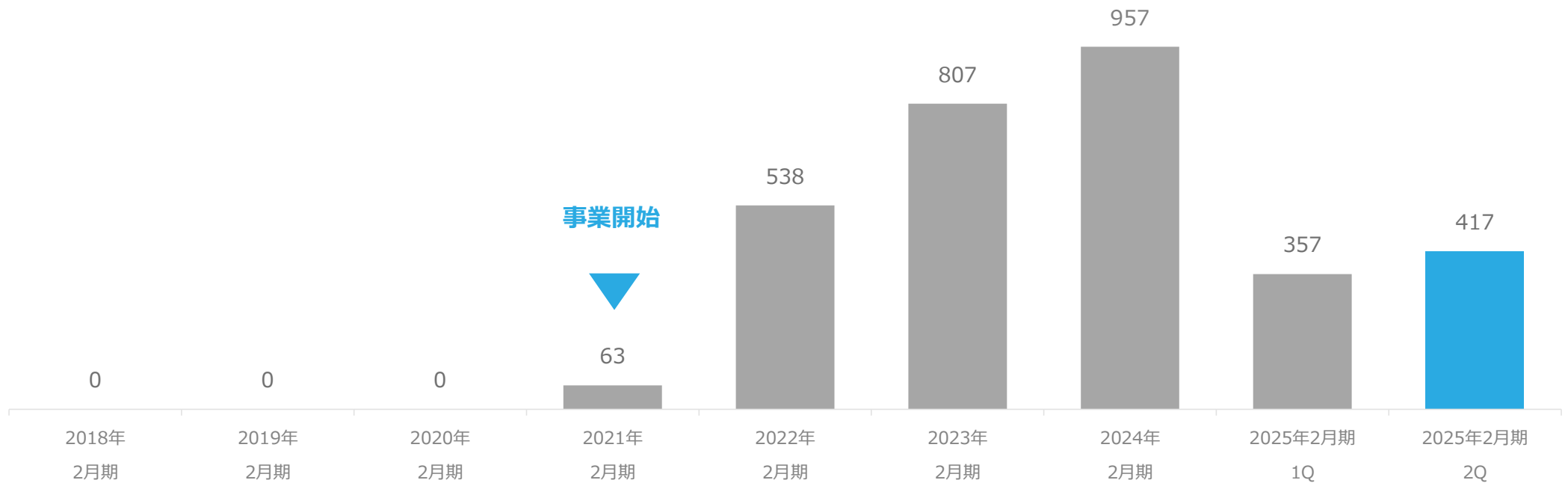
営業利益



不動産DX事業 | 取扱高推移

- 取扱高も順調に増加

(百万円)

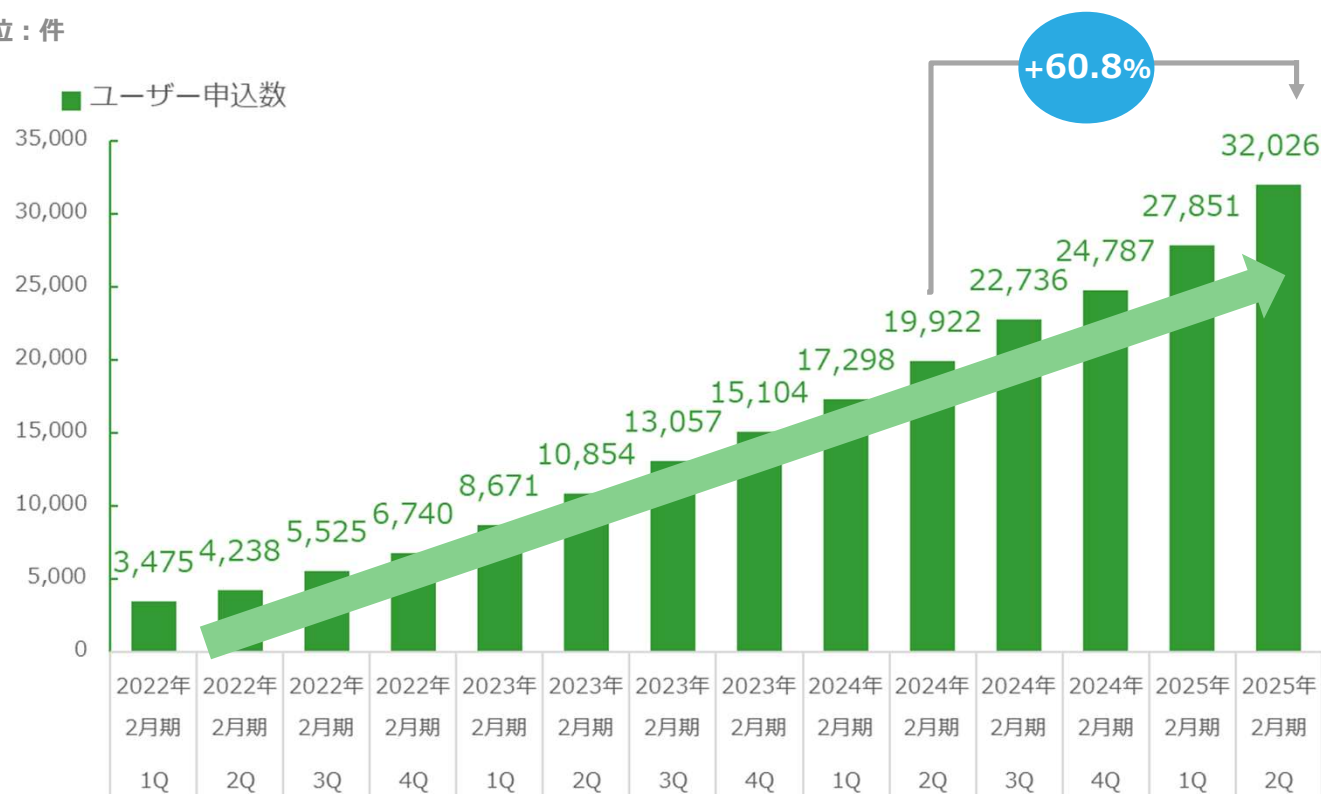


不動産DX事業 | 事業KPI推移

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

単位：件



- 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+60.8%、QoQ+15.0%で引き続き増加

今期の重点取り組み事項 | 協業・業務提携の増加

VALUE
CREATION

- マーケティングDX・不動産DXの双方において、各種関連事業者様との連携・提携強化を実施した。



2024年7月3日



▶ 協業における取り組み内容

マーケターへの情報提供及びオウンドメディアの価値向上

マーケ
ティング
DX支援幅
拡大

2024年6月21日



▶ 業務提携における取り組み内容

解体の窓口の利用者に対するリユースプラットフォームによるソリューション提供

解体後の
土地活用
強化

2024年7月4日



Phil Company, Inc

▶ 業務提携における取り組み内容

- ① サービス利用者に対する土地活用ソリューションの提供
- ② フィル・カンパニー顧客への解体工事費用削減ソリューションの提供

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

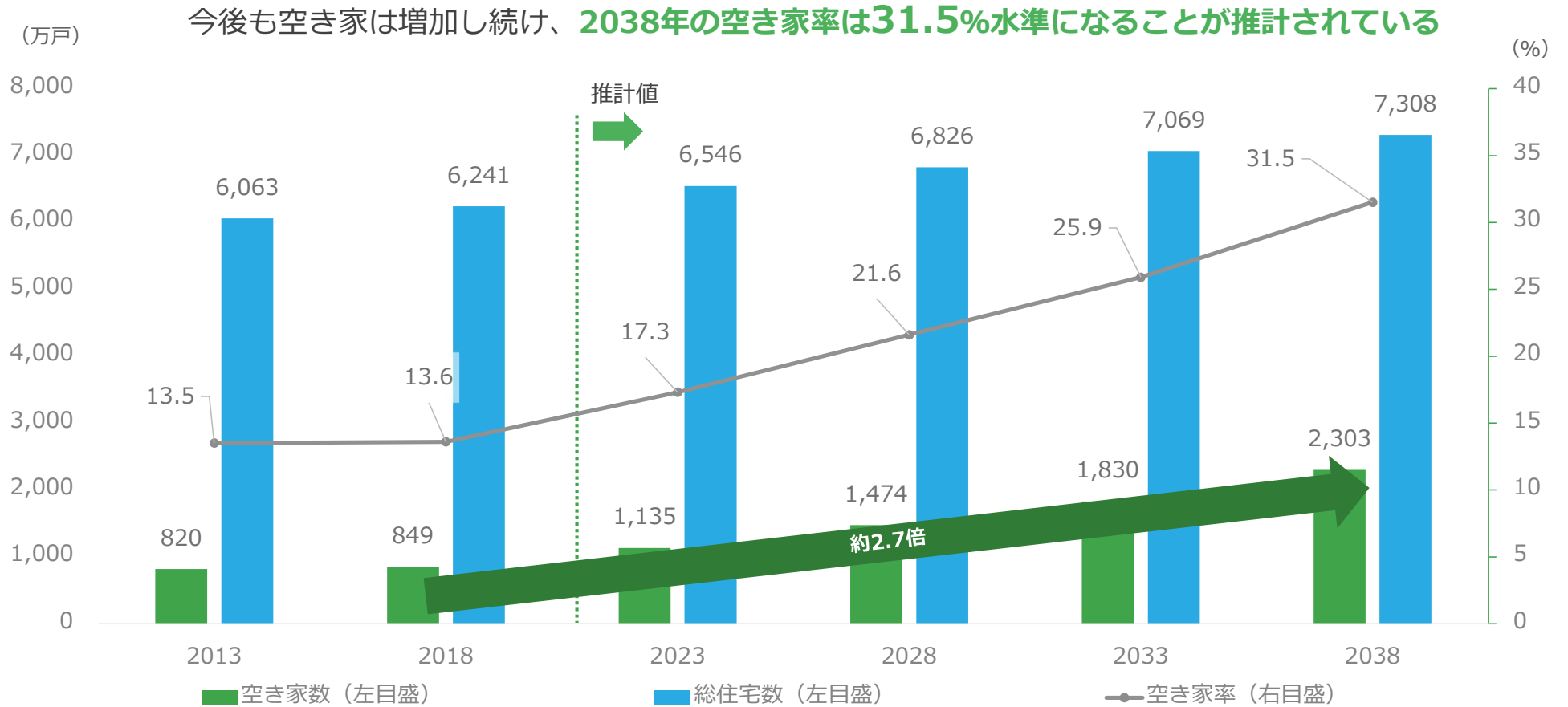
証券コード：9238 🍌

© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

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 ※



東京都23区内の空き家数が過去最多、空き家率も過去最高

VALUE
CREATION

2024年9月27日

News Release

バリュークリエーション株式会社

総務省公表の住宅・土地統計調査内で、東京都23区内の空き家数が過去最多に。「解体の窓口」に求められる役割が更に大きくなっています。

9月25日、空き家数など住宅に関する基本的な項目を、全国都道府県単位などの別に集計した「令和5年住宅・土地統計調査」の結果(確定値)が公表されました。

公表された結果の中では

- 空き家数は900万2千戸と過去最多、空き家率も13.8%と過去最高
- 賃貸・売却用や二次的住宅（別荘など）を除く空き家が36万9千戸の増加など、空き家に関連する多くの指標が過去最高となっていることがわかります。

バリュークリエーション株式会社の運営する不動産解体プラットフォーム「解体の窓口」に寄せられる、全国の空き家の所有者からのご相談も毎月増加傾向にあります。対応に苦慮する空き家所有者の数が増える中で、その解決策を提供する解体の窓口求められる役割も更に大きくなっていると言えます。

日本中から空き家管理の対応に苦悩する空き家所有者がいなくなる日まで、空き家対策の最前線で新たな価値を提供すべく、引き続き活動してまいります。

VALUE
CREATION

02 Growth Strategy

02 成長戦略

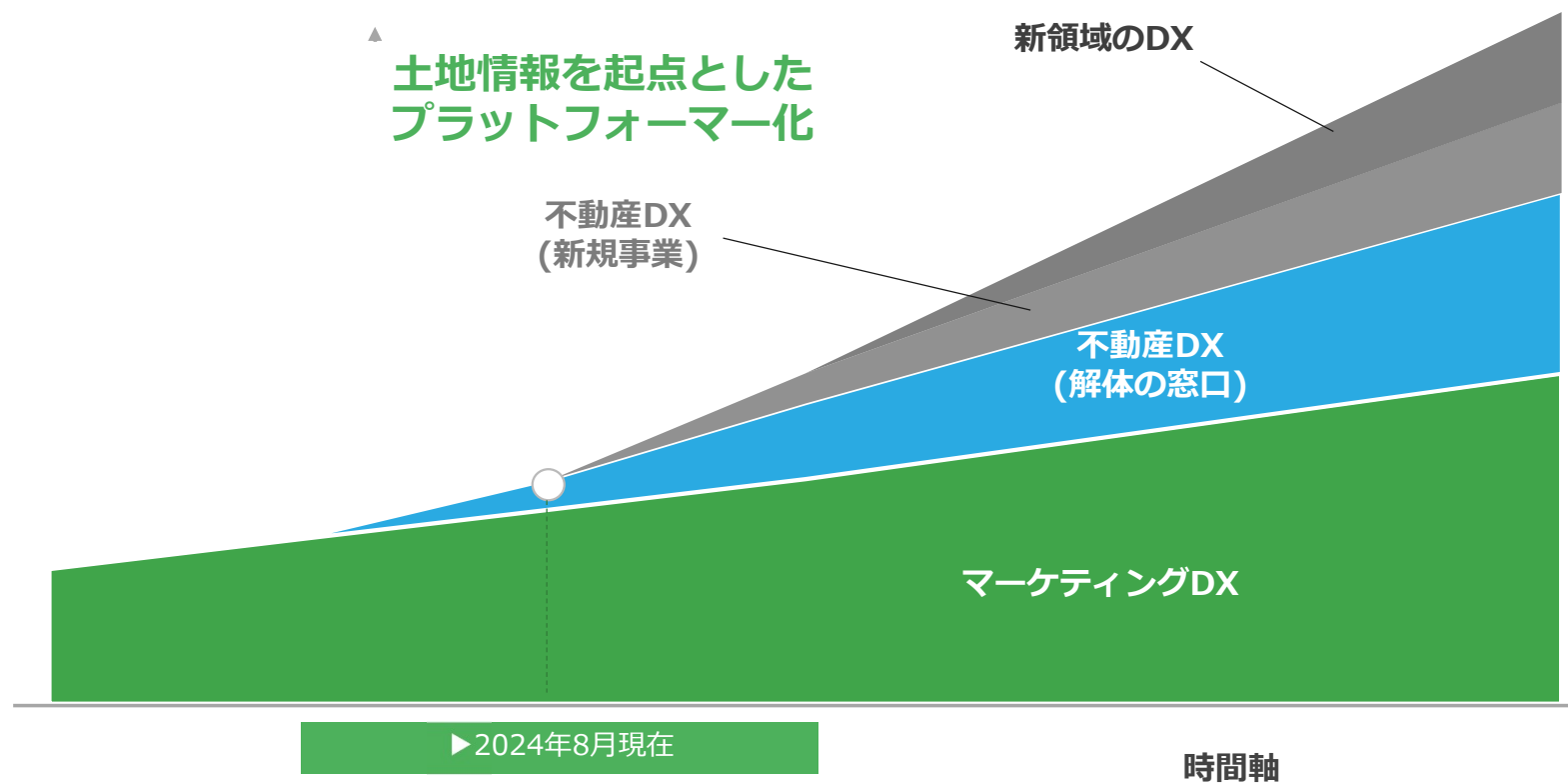
今後の成長戦略

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

VALUE
CREATION

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

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 : ...

施策別に最も効果が高くなる条件を型化

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



特定



条件パターン分析

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



マッチング
サービス
利用率

- 利用者
- 非利用者

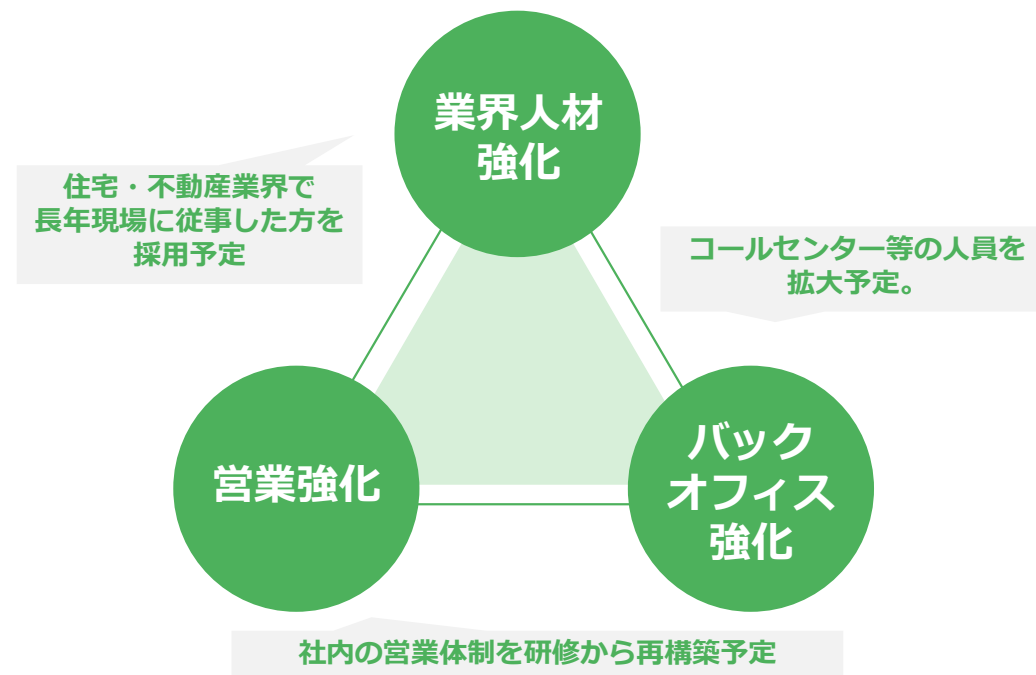
※「不動産業統計集」、東京カンテイデータ、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より分析
2027年に住宅解体市場が1兆9910億円の規模となりそのうちマッチングでの利用率が12%、2,390億円の市場規模となる推計

証券コード：9238 🍌

© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

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

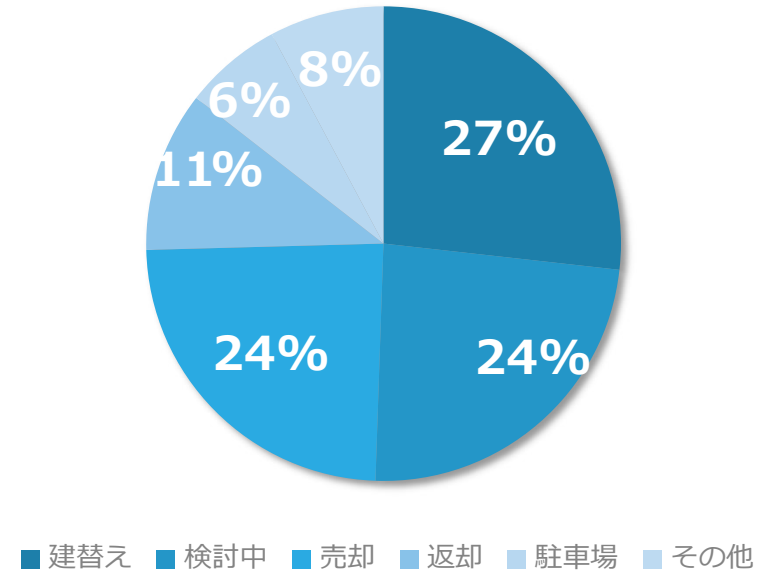
VALUE CREATION

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※



※弊社管理の顧客情報より算出(2024年8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

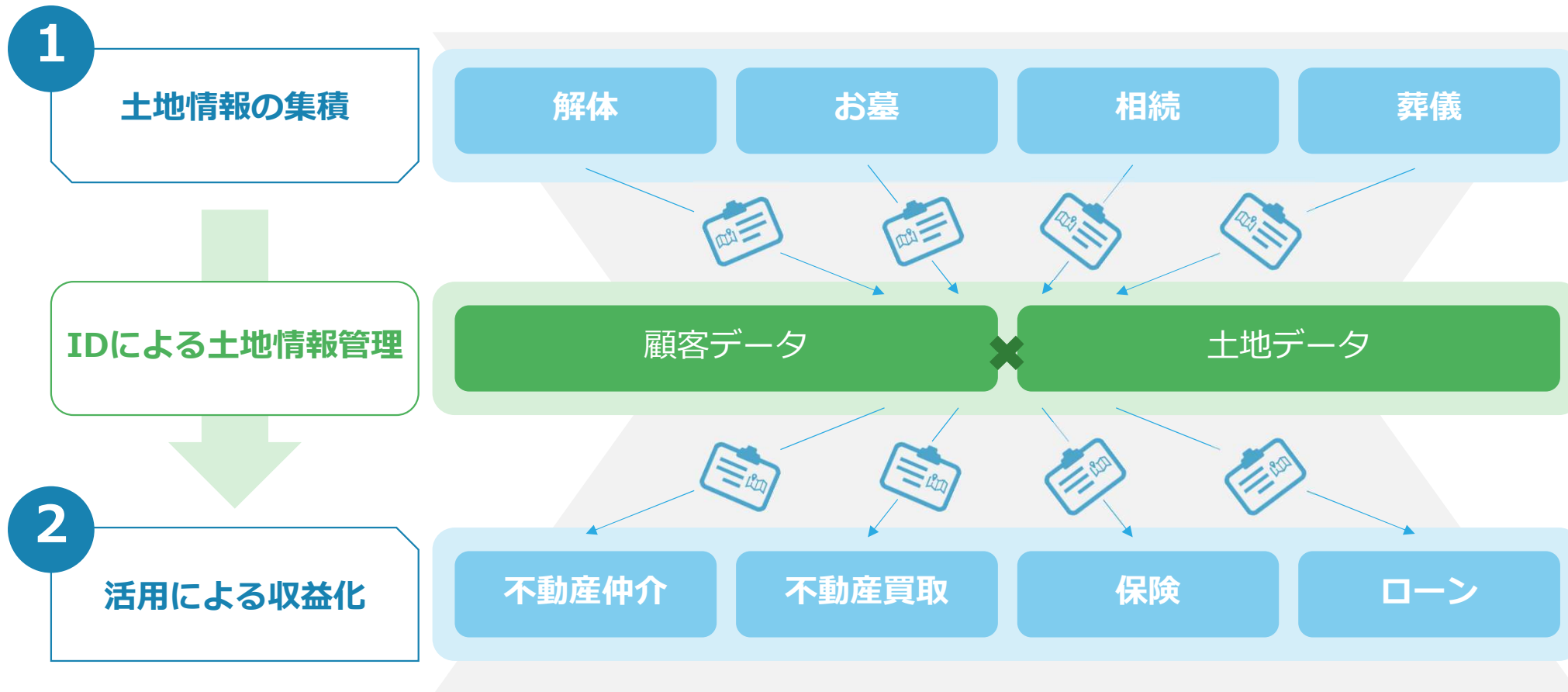
終活サービス連携

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。



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

16年の集客ノウハウの転用

エンジン



関連企業とのエコシステム

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

03 新規事業開始

解体事業の開始(2024年8月29日開示)

新たな事業として「解体事業」を開始。住宅以外の工事領域の対応も可能となり、対象となる市場が解体全体市場に拡大

解体全体市場規模

解体事業の開始により
新たに対象となる市場

1兆6,441億円

住宅解体市場規模

工事に直接関与。
解体工事のノウハウが得られ、
住宅以外の解体も可能に

8,741億円

マッチングサービス
経由解体市場規模
(2017年時)

従来当社が対象としていた市場

93億円

法人からの請負
(例：店舗の解体
等)も可能に



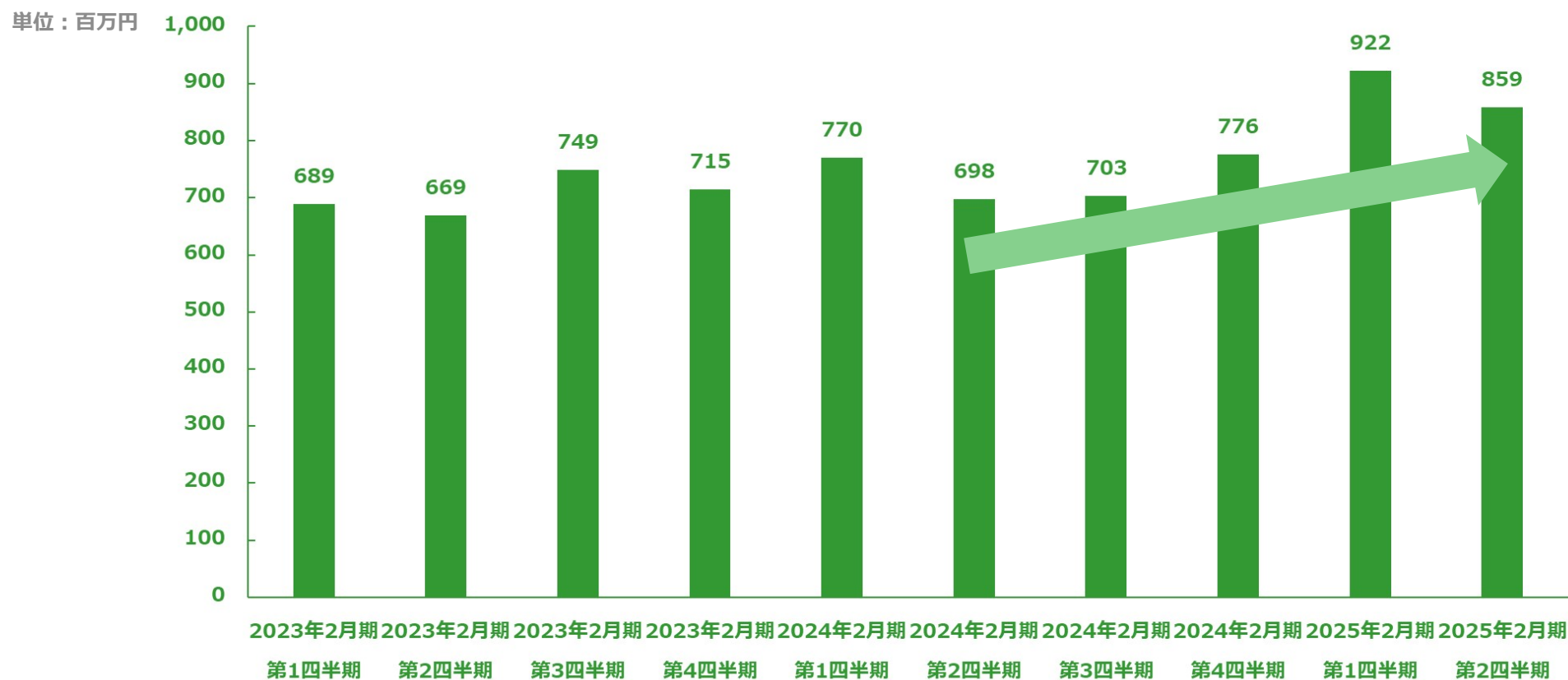
VALUE
CREATION

04 Appendix

04 APPENDIX

四半期推移/売上

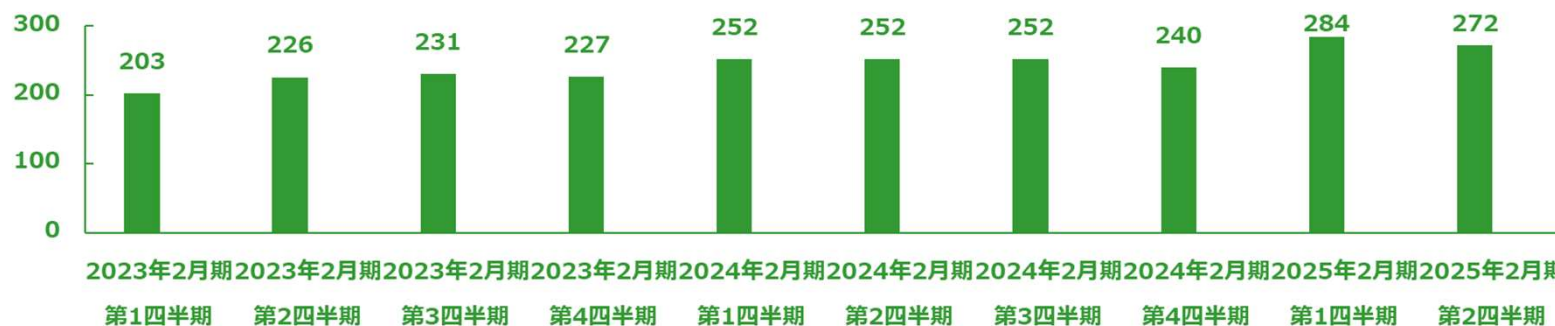
- マーケティングDX事業の成長が牽引し売上伸長



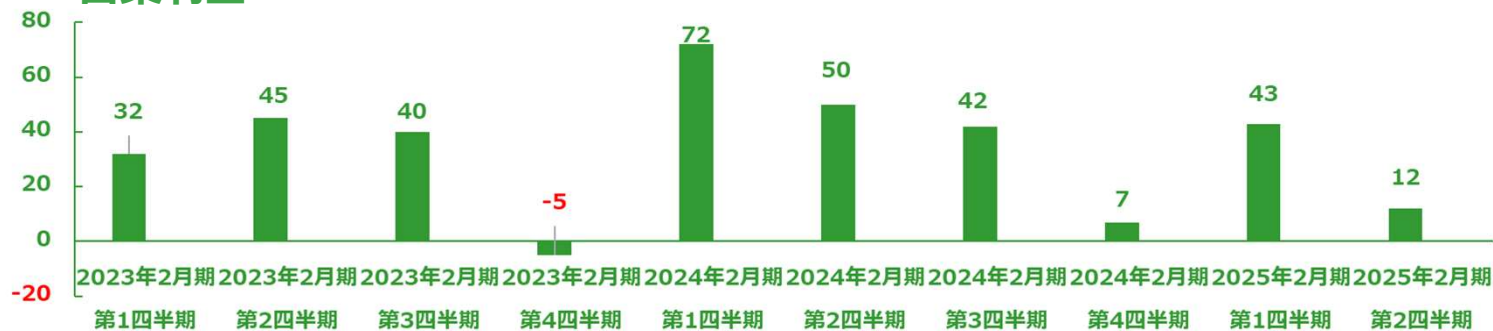
四半期推移/売上総利益・営業利益

- 全社の売上総利益は安定して進捗、営業利益は人件費等の負担があり2Q時点で減少

単位：百万円 **売上総利益**

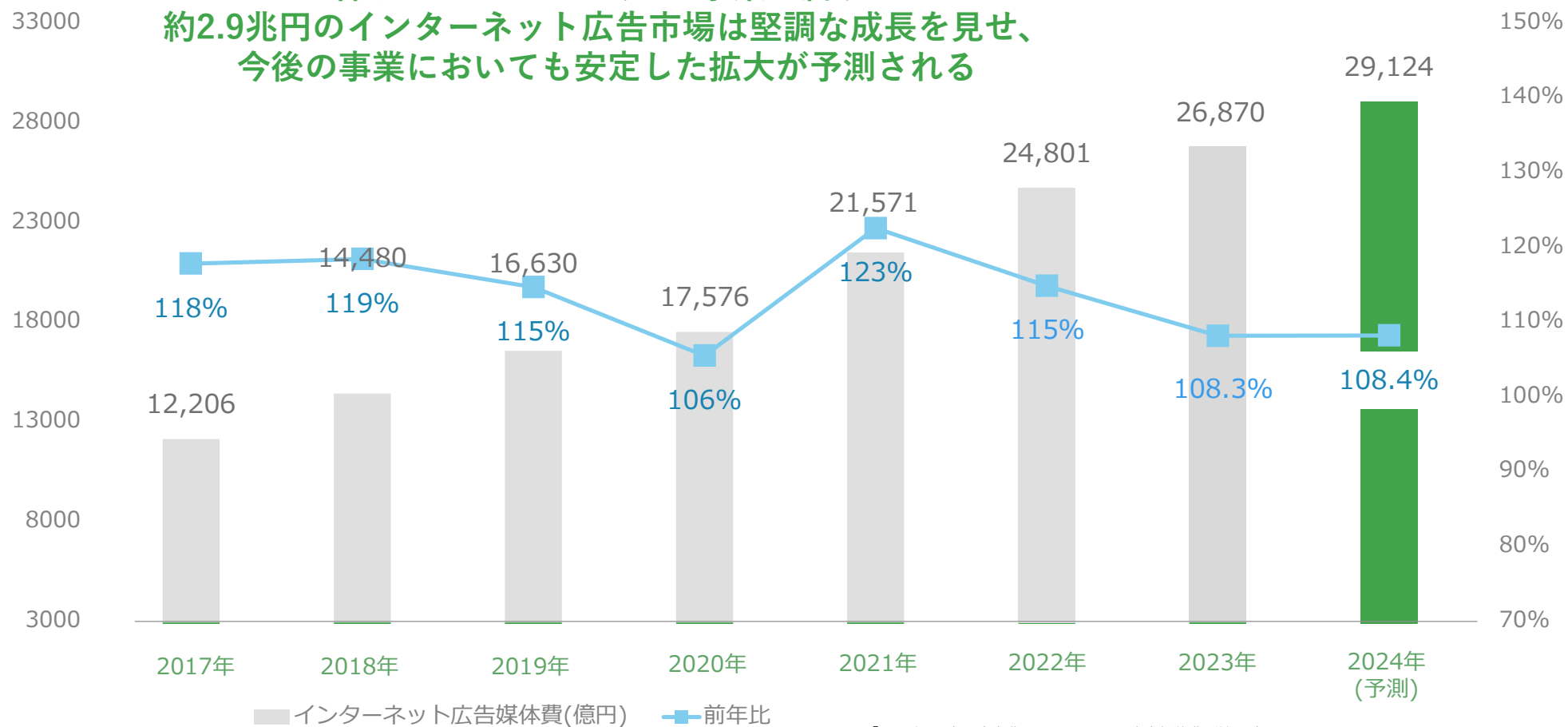


営業利益



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



市場環境：解体業界の市場規模

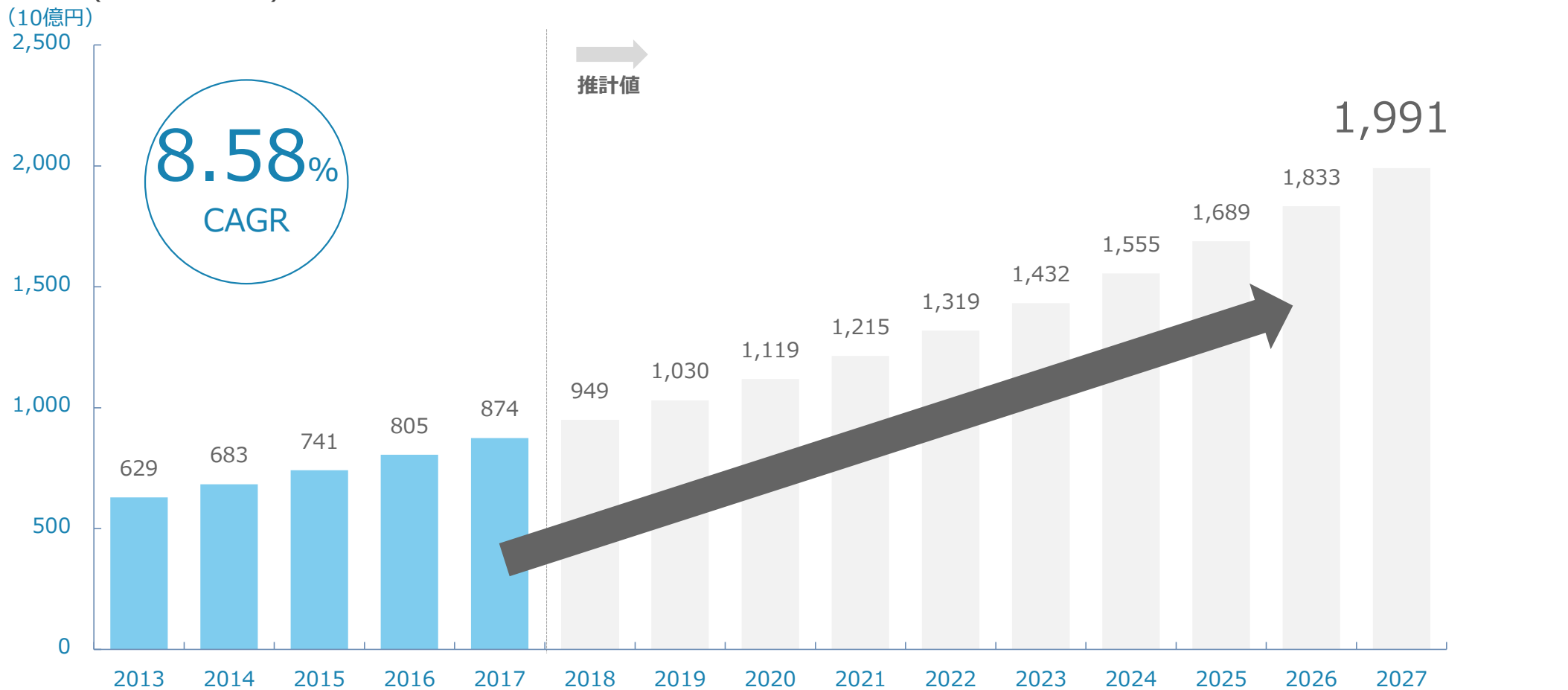
解体全体の市場規模は1兆6,441億円、住宅解体市場に限ると8,741億円と巨大市場になっている。



※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。



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。