

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3四半期決算説明資料

VALUE  
CREATION

## 重要トピックス

VALUE  
CREATION

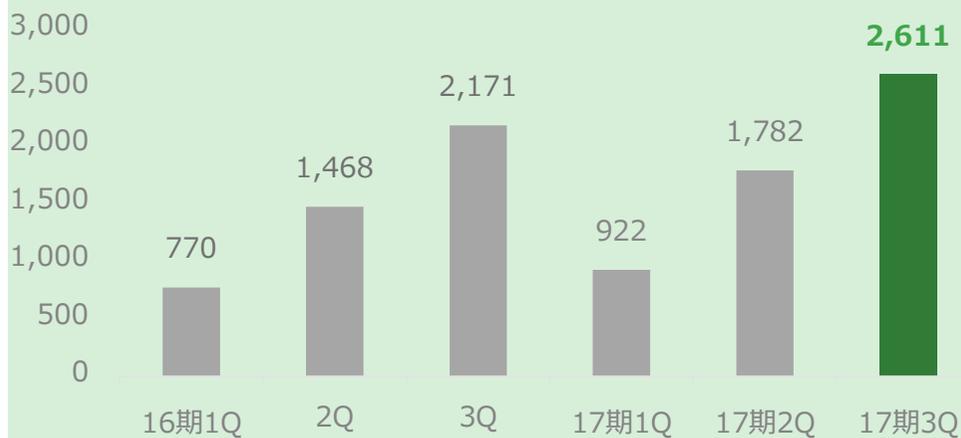
# 不動産DX：大幅増益、売上前年同期比：178% 想定を超え、黒字着地

- 全体：売上高、売上総利益につき前年を超えて着地

売上高 約2,611百万円(3Q累計)

YoY：120.3%

単位：百万円



売上総利益 約802百万円(3Q累計)

YoY：105.9%

単位：百万円



## トピックス～振り返り～

- ・ 売上・売上総利益までは、当初の計画通り。
- ・ 新設株主優待や人件費等の増加により費用が増加。

### 人財 投資

将来への成長投資として人財獲得に注力し、想定以上に進捗。  
人件費、教育関連費用が増加し、費用が増加。

### 事業 機会

建設業許可取得のため、費用増加。  
ただし、**来期以降、大きく売上、利益貢献に期待大。**

### 取引 継続

マーケティングDX事業にて、一時停止の取引先があり。  
現在は再開済み。

## 主要トピックス

VALUE  
CREATION

### 相談件数25,000 件を突破

- 「解体の窓口」、首都圏外の相談件数25,000 件を突破。

### Vtuber/Vライバーマーケティング

- 株式会社321と提携し、Vtuber/Vライバーマーケティングの支援事業としての取り組み強化。

### 業務提携の実施

- Dad株式会社とLINE公式運用のサービス強化のため業務提携

### コミットメントライン契約締結

- 今後の成長戦略上の資金需要に対し、機動的かつ安定的な資金調達枠を確保することを目的として実施

契約締結先	株式会社埼玉りそな銀行
借入極度額	350百万円
担保	無担保、無保証

# 基礎数値ハイライト

VALUE  
CREATION

マーケ  
ティング  
DX事業

## 第3四半期取引社数 (注1)

436社

2025年2月期2Q 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

## 継続率 (注2)

95.0%

2025年2月期2Q 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%

各指標とも  
順調に進捗

不動産  
DX事業

## 第3四半期取扱高 (注3)

398百万円

2025年2月期2Q 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)

37,805件

2025年2月期2Q 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 2024/9/1~2024/11/30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 2024/3/1~2024/11/30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 2024/9/1~2024/11/30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 APPENDIX

VALUE  
CREATION

01 Financial Highlights

# 01 業績ハイライト

## 2025年2月期第3四半期業績ハイライト

VALUE  
CREATION

- 売上高、売上総利益までは当初の計画通り。
- 当初計画を超える人員採用の進展及び建設業許可取得にかかる費用により費用増加

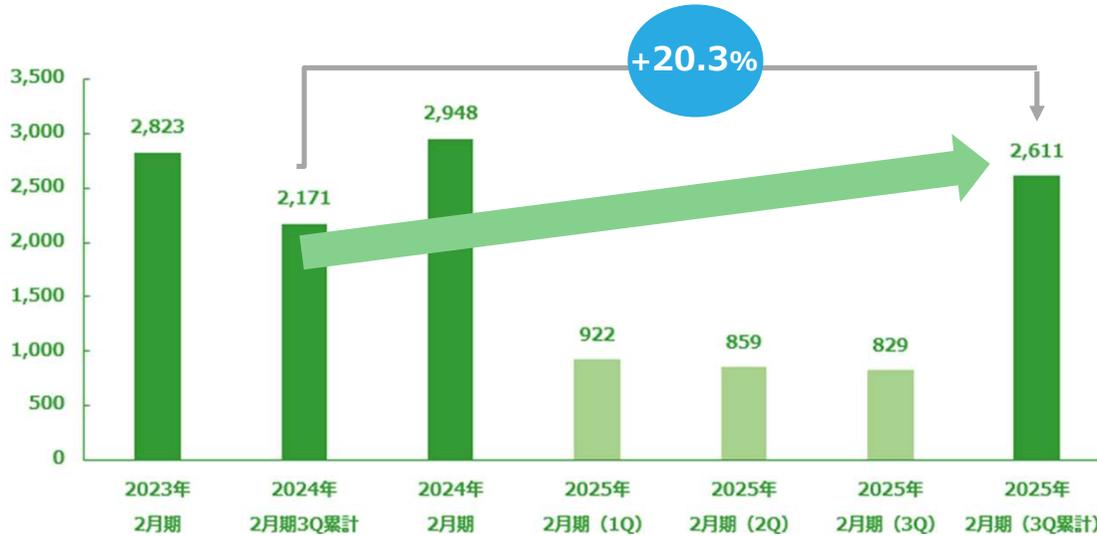
(単位：百万円)	2025年2月期 3Q実績	2025年2月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上	2,611	3,238	81%
売上総利益	802	1,088	74%
(売上総利益率)	30.7%	33.6%	
営業利益	64	179	36%
(営業利益率)	2.5%	5.5%	
経常利益	58	181	32%
(経常利益率)	2.3%	5.6%	
税引後当期純利益	33	119	28%
(当期純利益率)	1.3%	3.7%	

# 全社売上高・売上総利益・営業利益推移

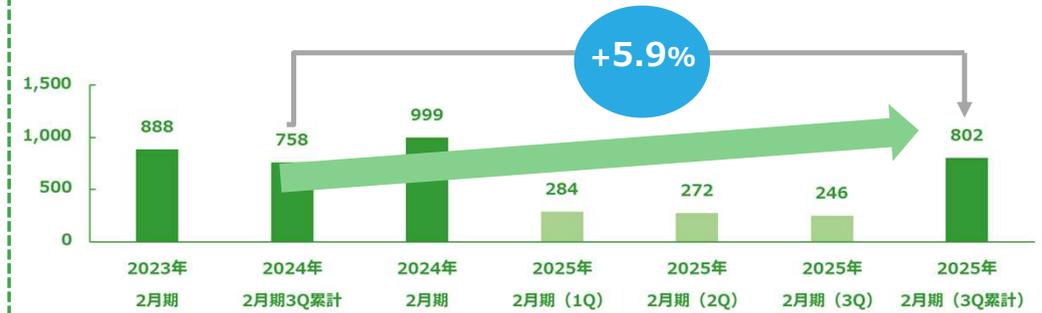
- マーケティングDX事業において一部取引先で一時的な停止があり、3Q会計期間においては売上高・粗利益・営業利益がそれぞれQoQで減少。ただし、累計では前年同期比で増加している。
- 当初計画より人員の採用が進んでいること、建設業許可取得にかかる費用により営業利益は減少

単位：百万円

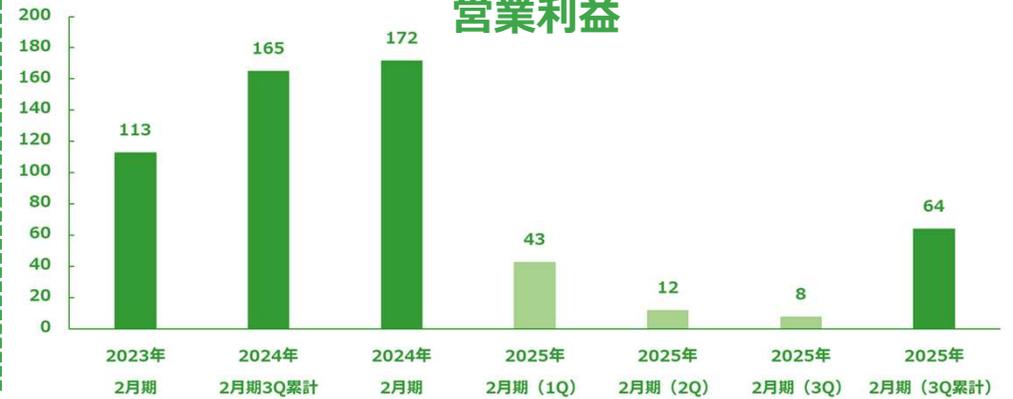
## 売上高



## 売上総利益



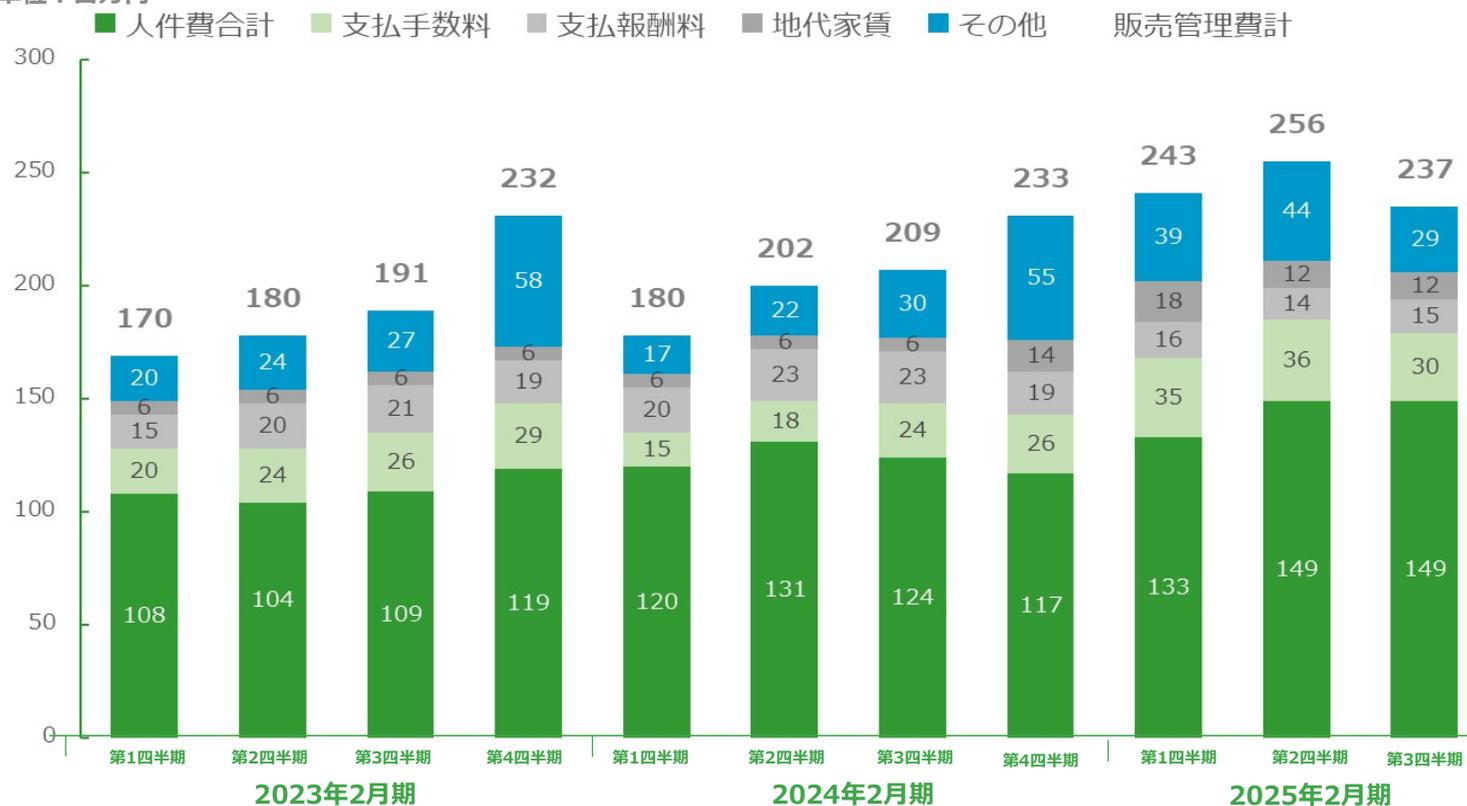
## 営業利益



# 四半期(期間)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、建設業許可取得費用で増加している。

単位：百万円

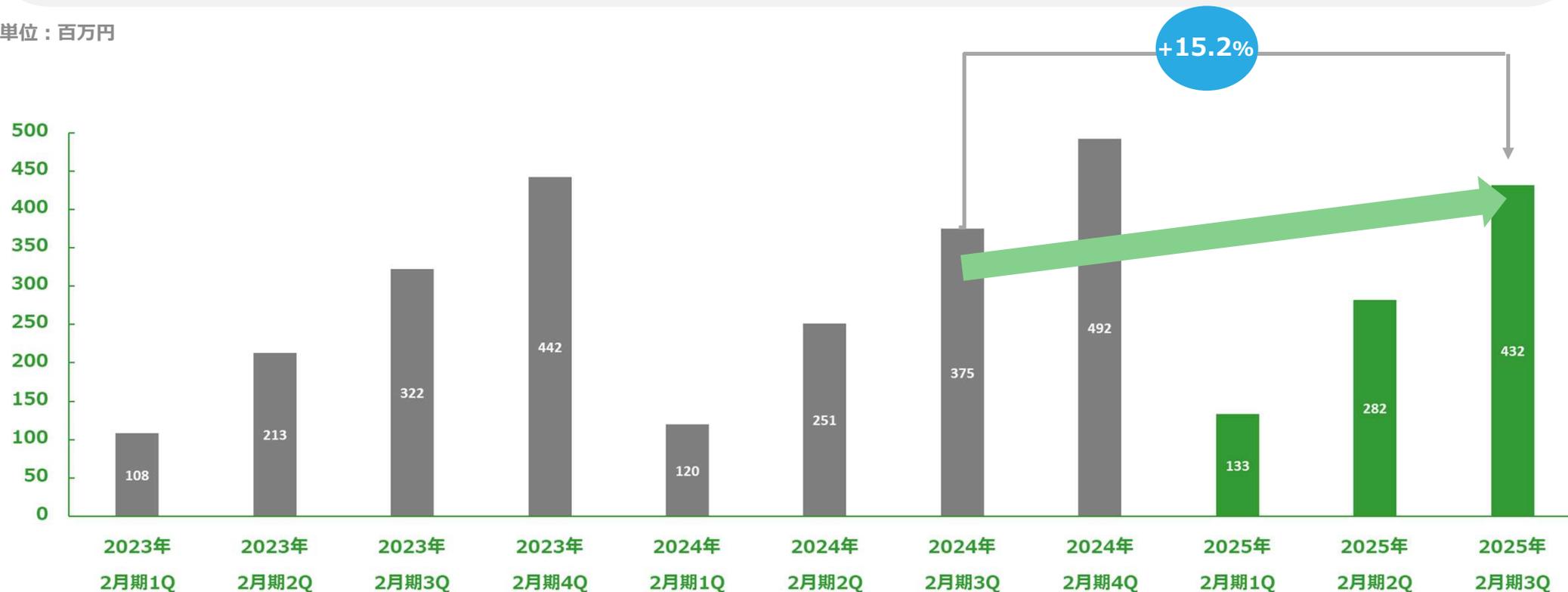


- 2024年4月で新入社員10名の入社、その後も採用が順調に進み人件費・教育関連費用が増加している
- 建設業許可取得のための費用で予算外発生
- それ以外の費用は総じて大きな変動なし

# 四半期(累計)推移/人件費推移

- 採用が想定より進捗し、累計での人件費及び教育関連費用が増加している。

単位：百万円



VALUE  
CREATION

# マーケティングDX事業

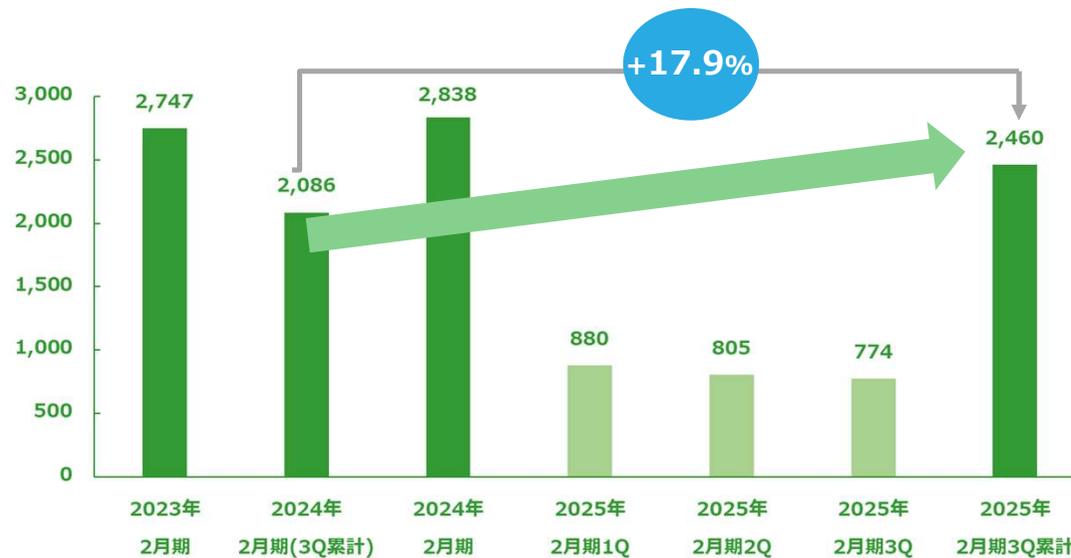
# マーケティングDX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE  
CREATION

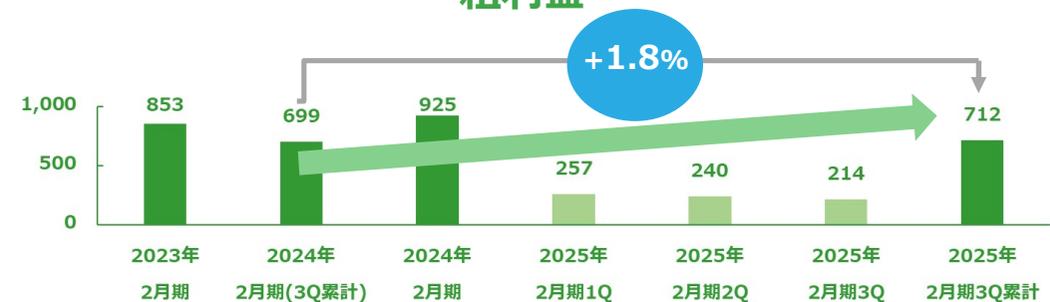
- 一部取引先で一時的な停止による減少があり、売上高・粗利益・営業利益それぞれQoQで減少
- 3Q累計では売上、粗利益ともに増加している。

単位：百万円

## 売上高



## 粗利益



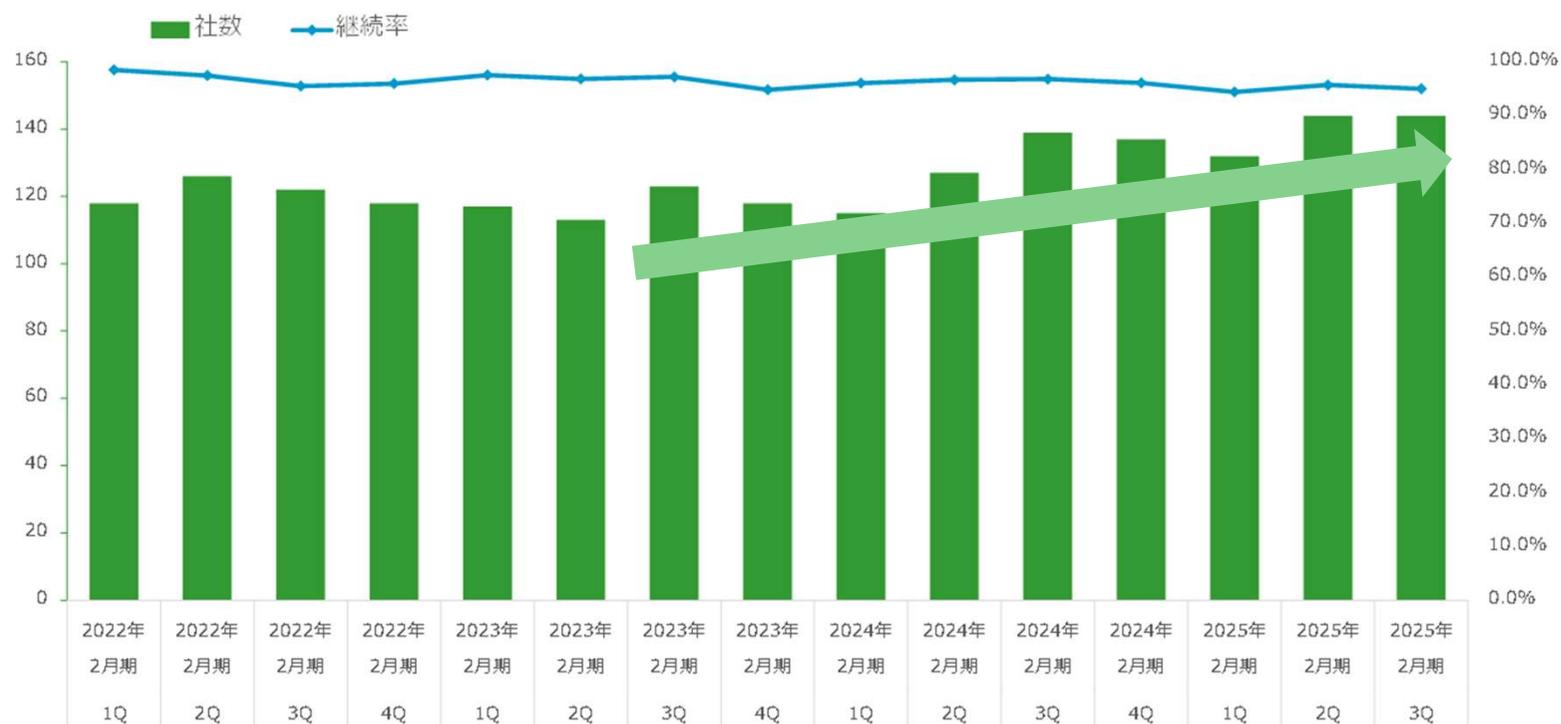
## 営業利益



# マーケティングDX事業 | 事業KPI推移

VALUE  
CREATION

- 社数：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+3.6%で増加
- 継続率は95.0%

VALUE  
CREATION

不動産DX事業

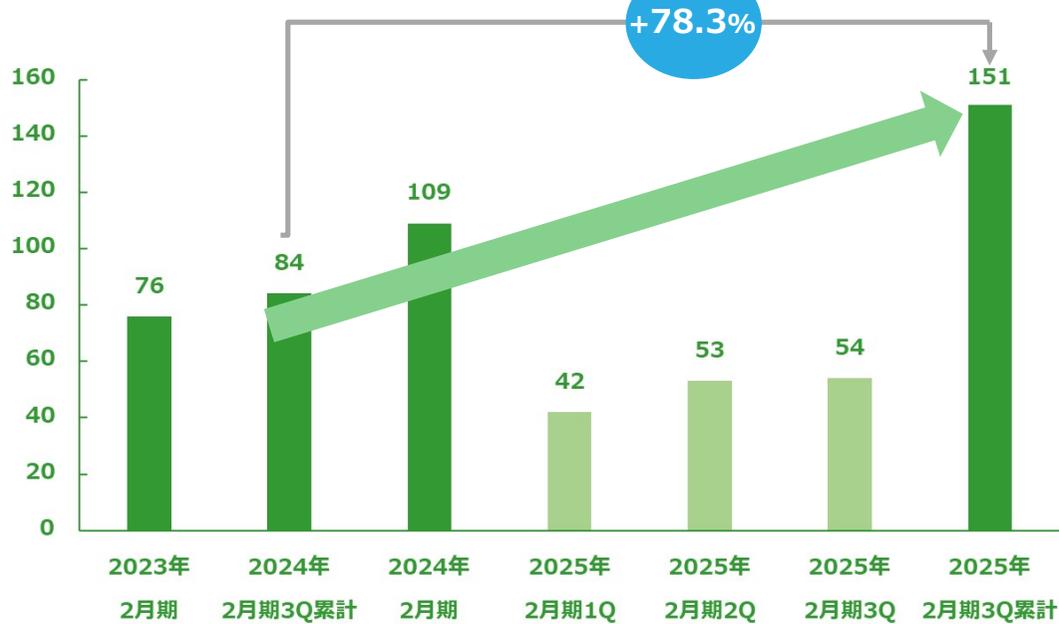
# 不動産DX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE  
CREATION

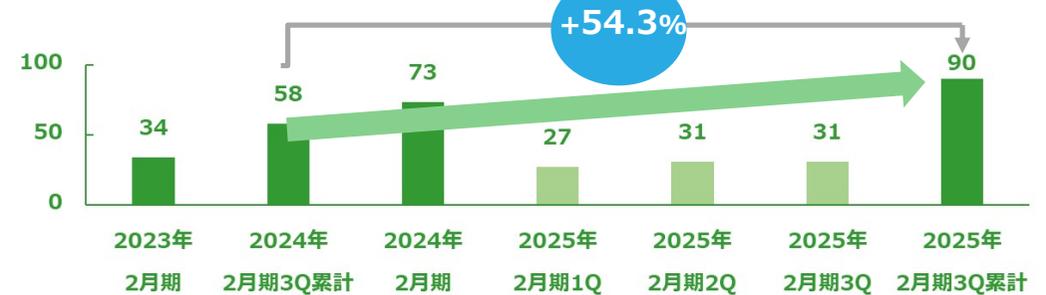
- 空き家問題に対する市場の関心増加から申込数が増加し、売上高・粗利益ともに順調に増加
- 先行投資を継続しつつ**黒字を維持**、売上前年同期比：**178%**

単位：百万円

## 売上高



## 粗利益



## 営業利益

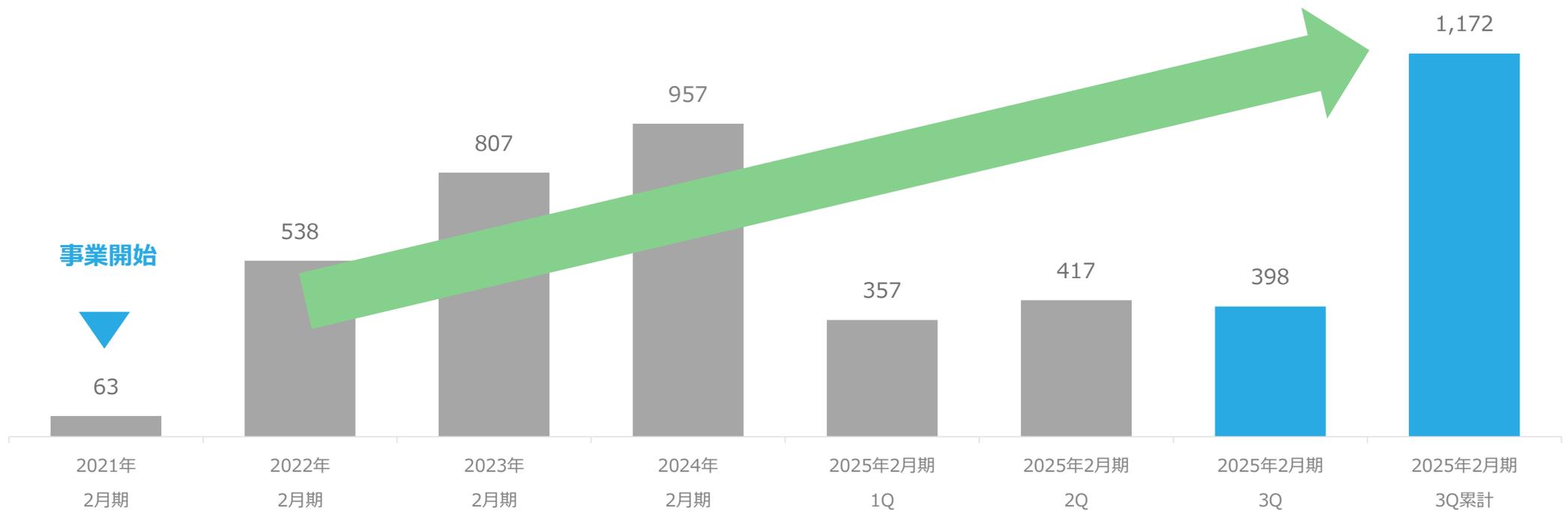


# 不動産DX事業 | 取扱高推移

VALUE  
CREATION

- 取扱高も順調に推移

(百万円)



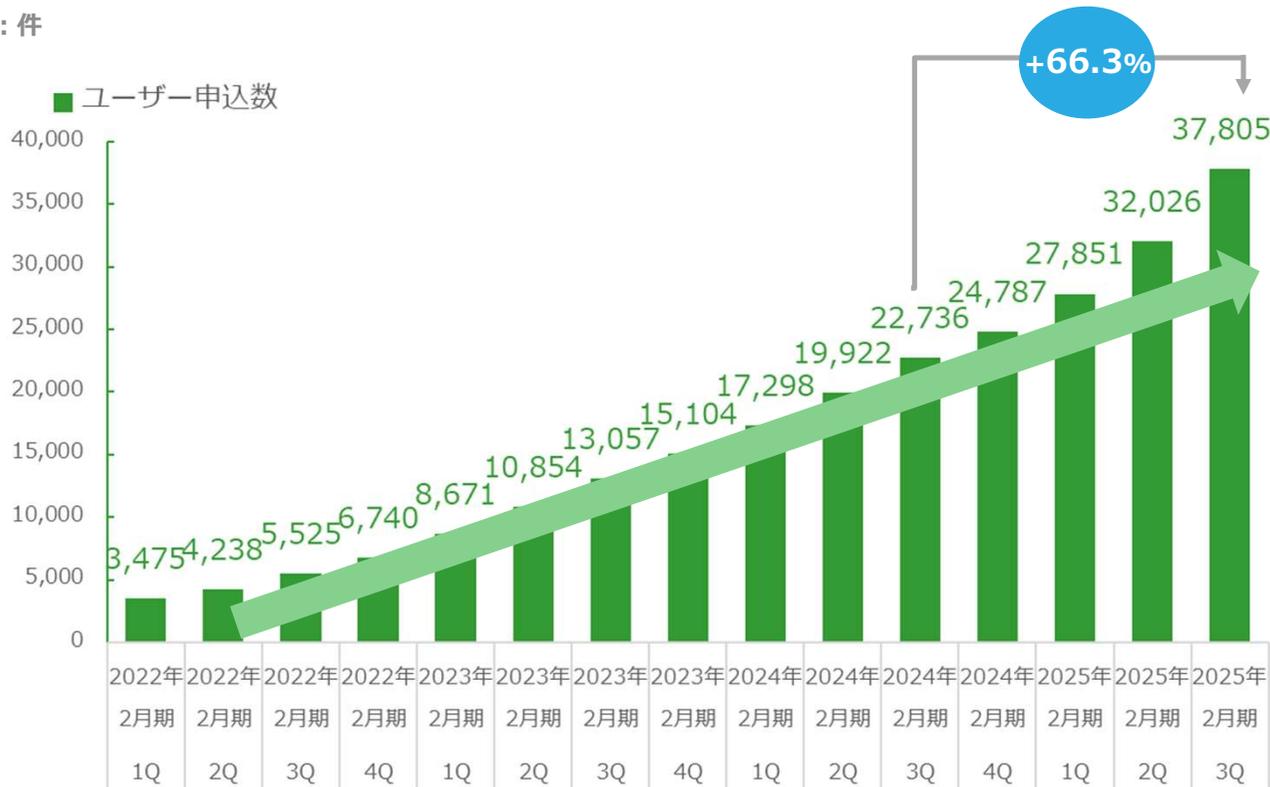
事業開始



# 不動産DX事業 | 事業KPI推移

- 「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+66.3%、QoQ+18.0%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において、関連事業者様との協業・提携強化を実施した。

2024年10月15日

株式会社321

## ▶ 協業における取り組み内容

Vtuber/Vライバーマーケティングの支援事業としての取り組みを強化。

マーケ  
ティング  
DX支援幅  
拡大



VALUE  
CREATION

2024年10月15日

Dad株式会社

## ▶ 協業における取り組み内容

LINE公式運用のサービス強化のため業務提携

マーケ  
ティング  
DX支援幅  
拡大



VALUE  
CREATION

02 Growth Strategy

## 02 成長戦略

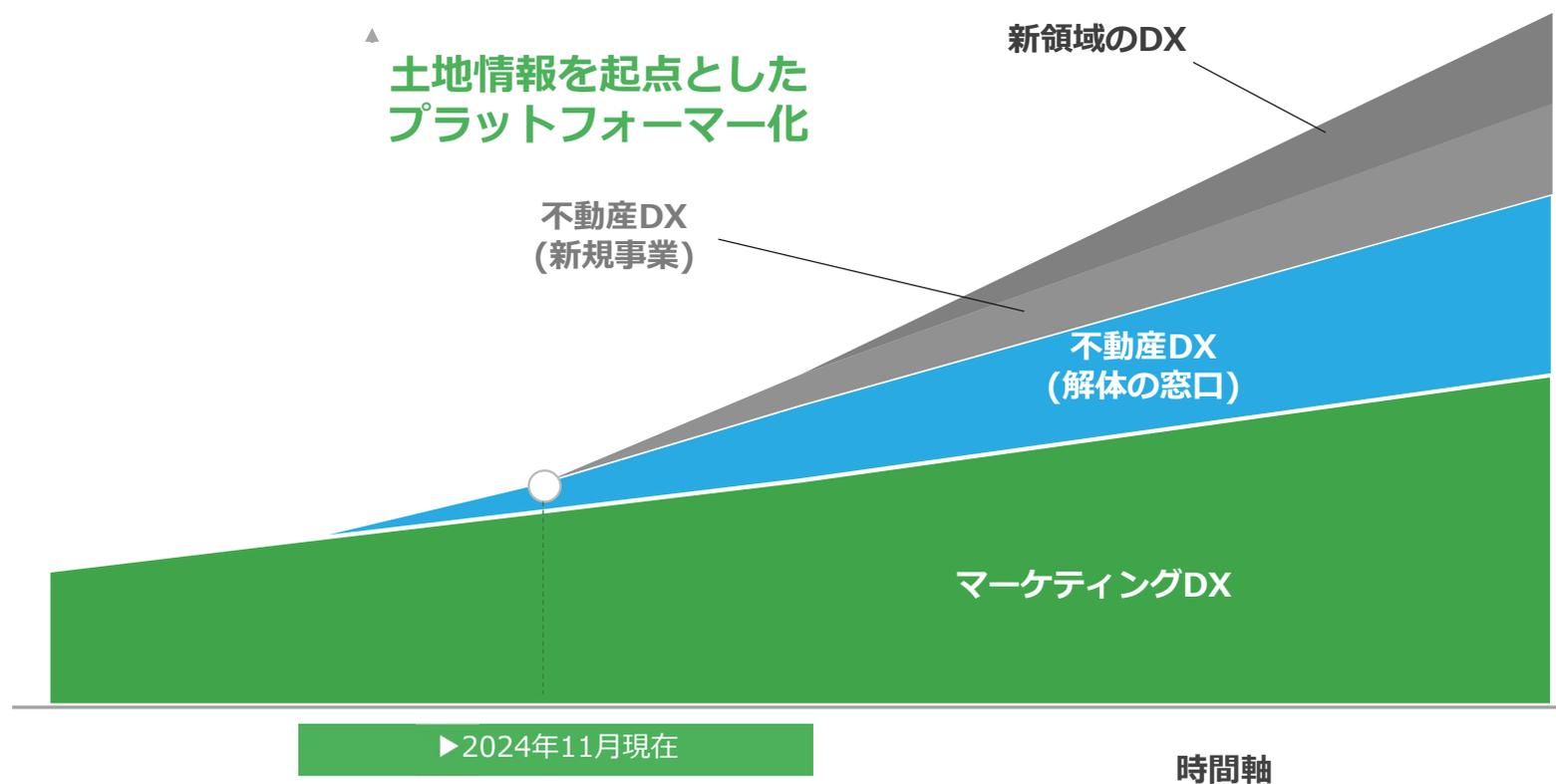
# 今後の成長戦略

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



施策別に最も効果が高くなる条件を型化

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 : ...

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



マッチング  
サービス  
利用率

- 利用者
- 非利用者

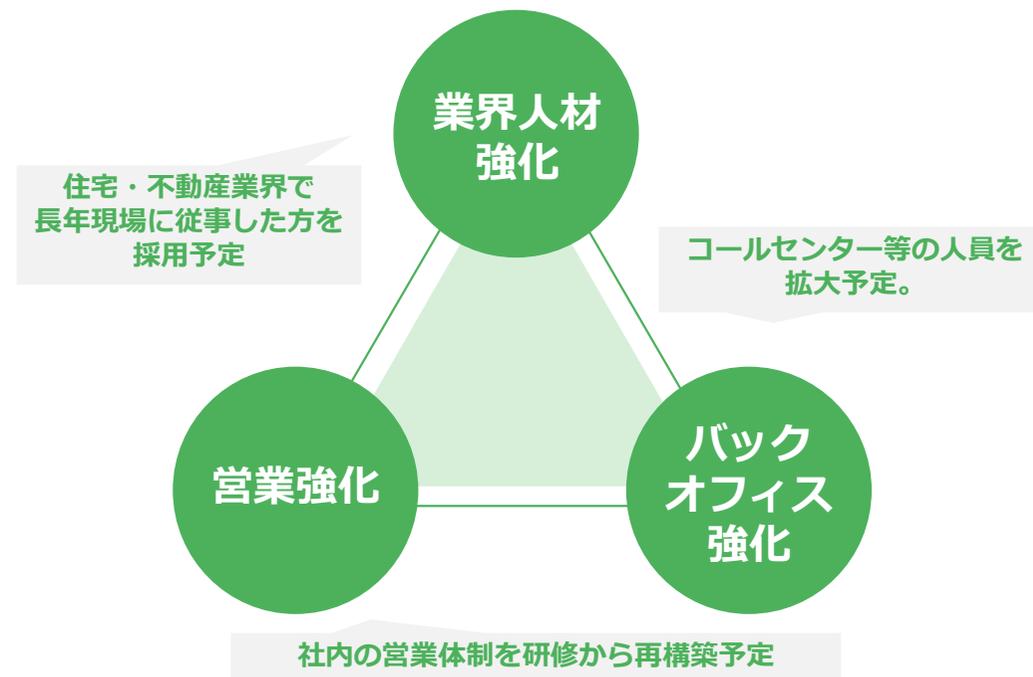
※「不動産業統計集」、東京カンテイデータ、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より分析  
2027年に住宅解体市場が1兆9910億円の規模となりそのうちマッチングでの利用率が12%、2,390億円の市場規模となる推計

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

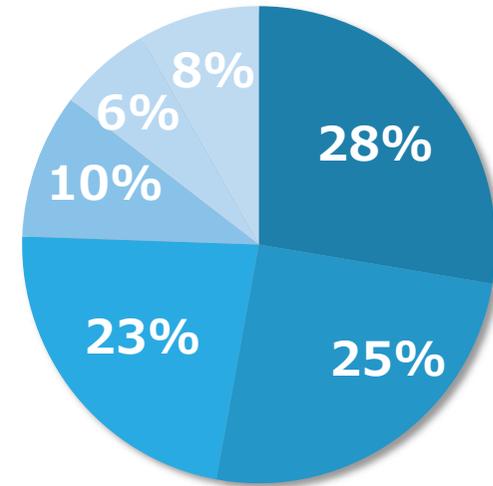
VALUE CREATION

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※



■ 売却 ■ 建替え ■ 検討中 ■ 返却 ■ 駐車場 ■ その他

※弊社管理の顧客情報より算出(2024年11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

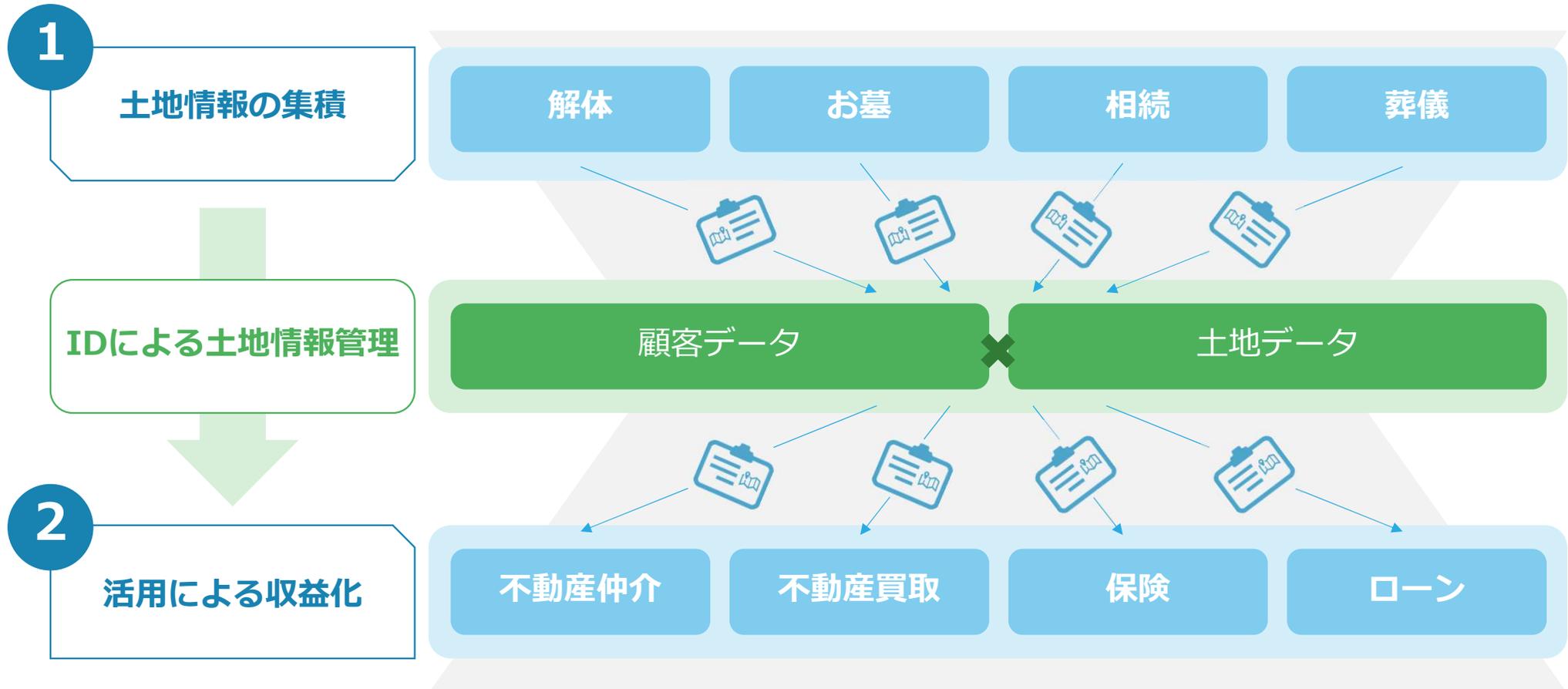
終活サービス連携

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

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

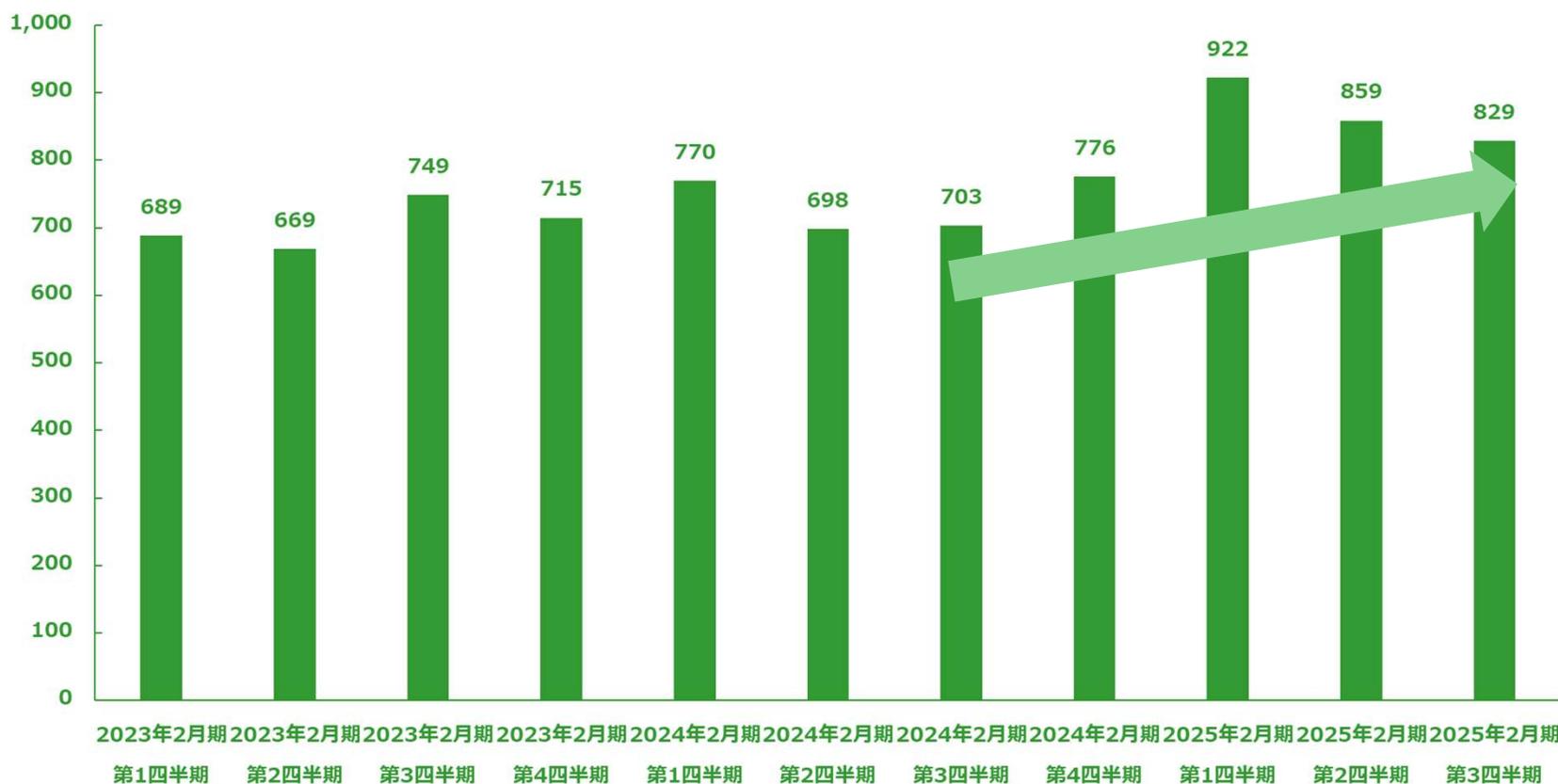
03 Appendix

# 03 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、推移している

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進捗、営業利益は人件費等の負担があり減少

単位：百万円 **売上総利益**

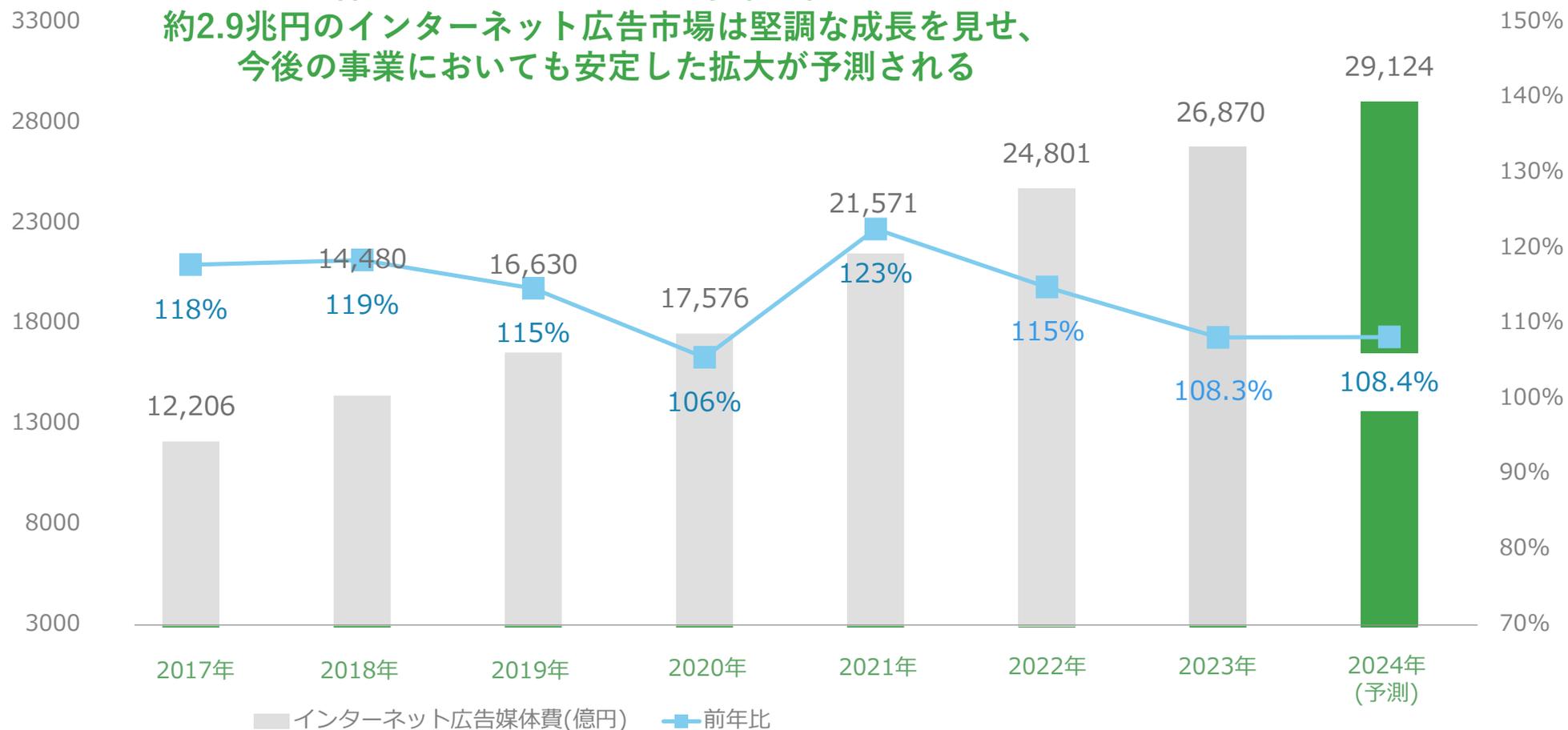


**営業利益**



# 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

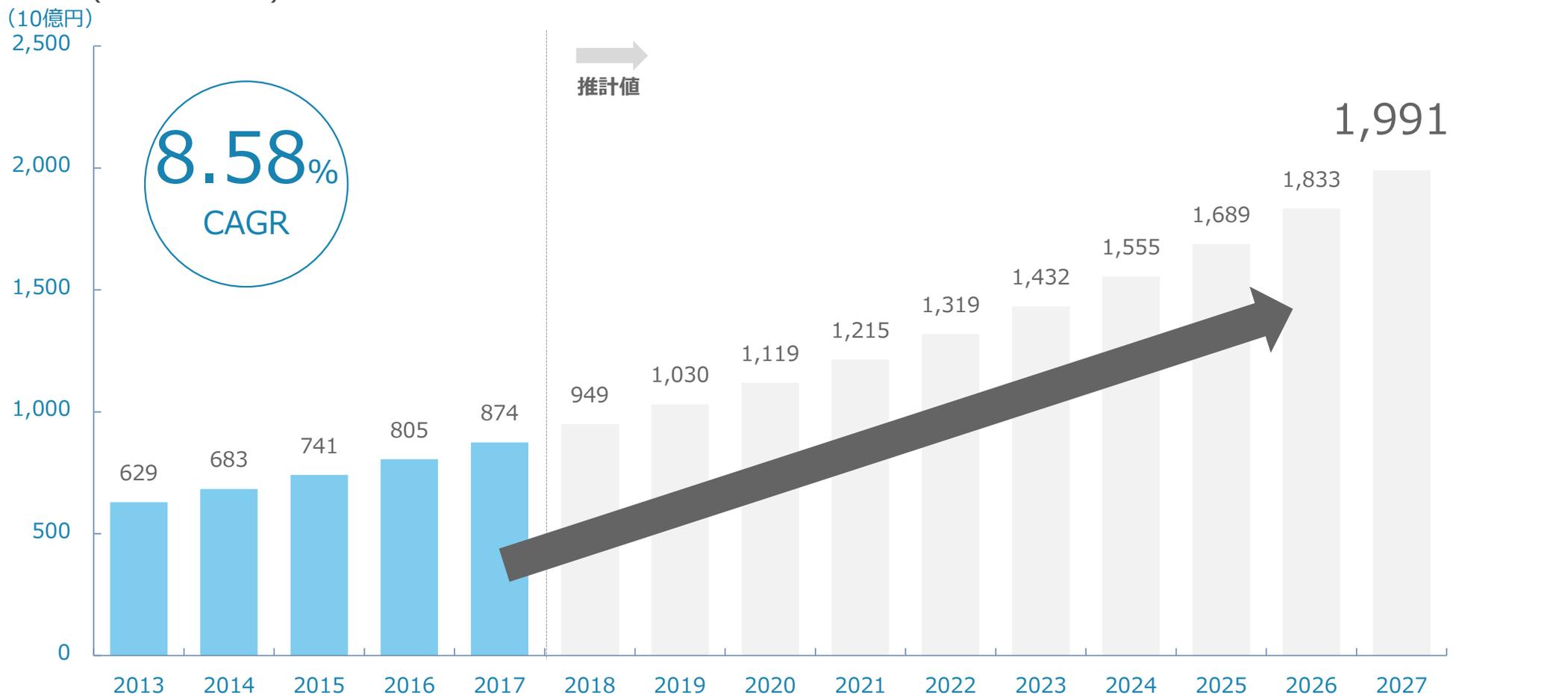
解体全体の市場規模は1兆6,441億円、住宅解体市場に限ると8,741億円と巨大市場になっている。



※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。