



バリュークリエーション株式会社（証券コード：9238）

2026年2月期 第3四半期決算説明資料

重要トピックス

全体：売上高・売上総利益ともに前年同期比で増加

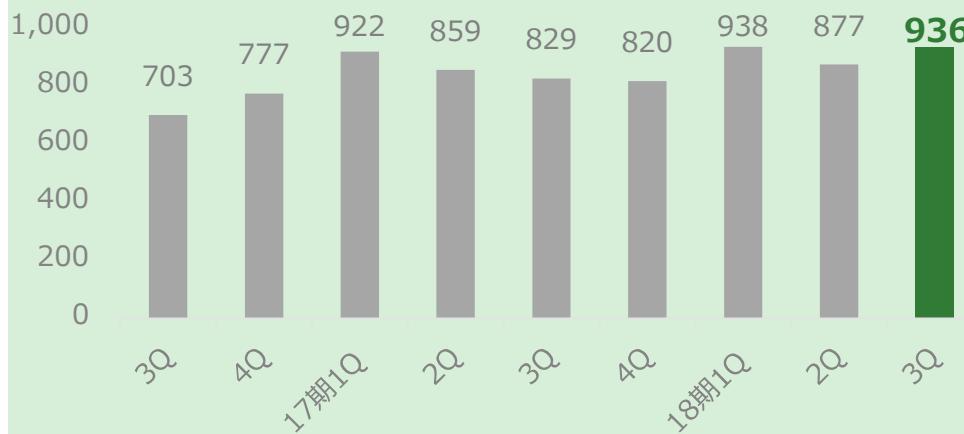
当期純利益は前年同期比で**297%**

不動産DX：大幅増益、売上前年同期比で**190%**

売上高 約936百万円

YoY : 102%

単位：百万円



証券コード : 9238 🔥

売上総利益 約342百万円

YoY : 117%

単位：百万円



© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

%は前年の3Q会計期間(9月-11月)との比較で示している 2

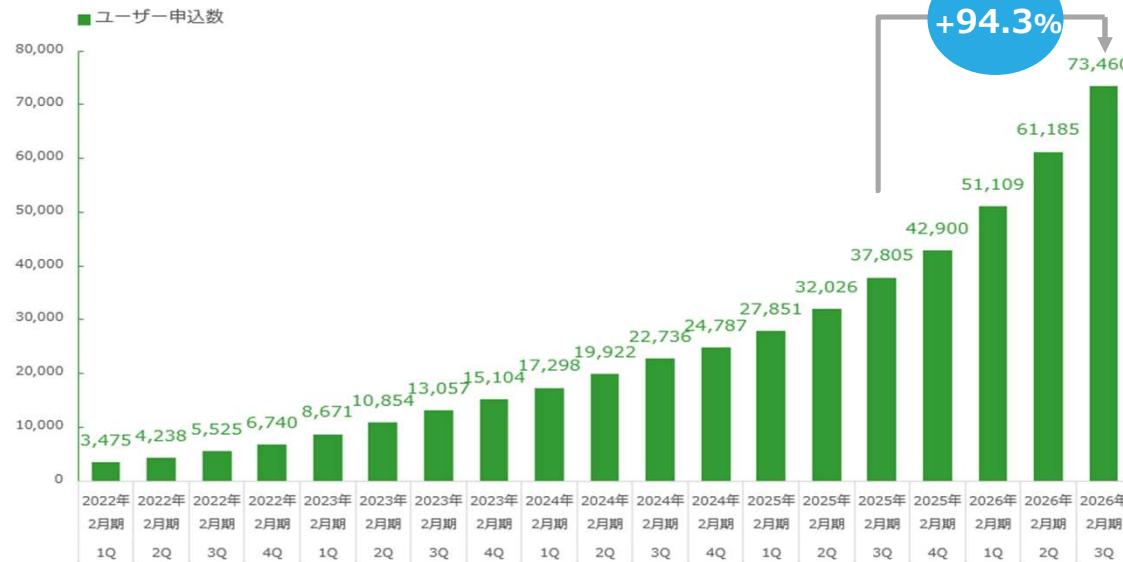
重要トピックス(不動産DX事業) | ユーザー申込数と市場機会

VALUE
CREATION

- 「解体の窓口」でのユーザー申込数は順調に増加
- 市場機会はまだ獲得できる領域が多大に存在する

ユーザー申込数(累計値)

単位：件



市場機会の広がり

2023年利用率*

3.6%

2027年利用率見込み*

12.0%



- 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+94.3%、QoQ+20.1%で引き続き増加

- インターネットを利用した解体ニーズはまだまだ拡大可能
性があり引き続き取引を伸ばしていく

重要トピックス(不動産DX事業) | LTV増加と四半期推移

VALUE
CREATION

顧客LTVの増加

単位:千円	18期1Q	18期2Q	18期3Q
元請 (総額)	7,121	3,417	15,368
マッチング (平均単価)	147	147	145
不動産売買 (単価)	28,156	10,000	0
パートナー紹介 (総額)	14,636	17,042	38,079
お墓じまい (単価)	—	—	263
Etc…	—	—	—

【不動産DX事業】18期四半期推移

(単位:百万円)	2026年1Q実績	2026年2Q実績	2026年3Q実績	対四半期比
売上	100	80	104	130%
売上総利益	41	36	45	125%
(売上総利益率)	41.8%	45.3%	43.6%	
営業利益	5	-6	0	-14%
(営業利益率)	5.4%	-8.4%	0.9%	

- リード増加に伴いマッチング、パートナー紹介増により3Qで増加
- マッチングの単価は今期特段の変化はなし。数の増加により伸長している。
- 新規事業対応により販管費増加
- 元請案件は増加しており、実行までのラグがありさらに今後にインパクトの可能性あり

重要トピックス(不動産DX事業) | 事業展開推移

VALUE
CREATION

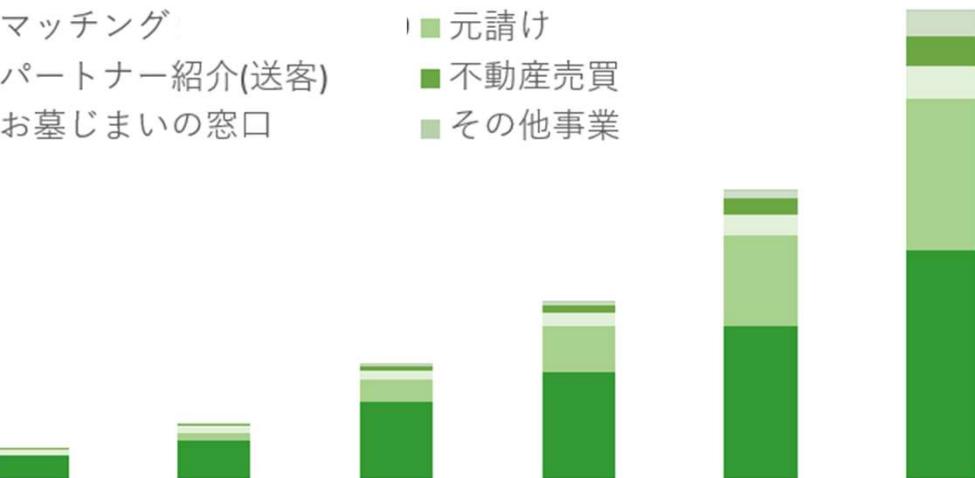
事業展開進捗

17期 > 18期3Q > 今後

元請け		→	→
マッチング	→	→	→
不動産売買	→	→	→
パートナー紹介(送客)	→	→	→
建替・売却紹介/不要品回収・不要品買取/火災保険/農機具/	→	→	→
不動産仲介	→	→	→
お墓じまいの窓口		→	→
その他事業			→

目標イメージ

- マッチング
- パートナー紹介(送客)
- お墓じまいの窓口
- 元請け
- 不動産売買
- その他事業



- リード増加に伴い、あらゆるキャッシュポイントが増加
- マッチングのみならず建替や売却紹介、不動産仲介などの周辺ニーズも増加
- 元請けや不動産売買の潜在ニーズも自ずと増え、トップライン成長に貢献期待

主要トピックス

LINE 公式アカウント認定代理店の認定取得

- LINE公式アカウントの導入・運用・データ活用を、LISMA/LISMA engageと統合して提供する体制を一層強化。

埼玉りそな銀行と「空き家等の有効活用等の促進に関する連携協定」を締結

- 埼玉県内の空き家所有者に対し、除却（解体）という選択肢を含む幅広い情報提供が可能となる。

解体業者のキャッシュフロー改善を目的にテモナと協業開始

- 解体事業者が新たな機材を導入する際に、購入費用を分割して負担、すでに保有している機材を現金化できるなどキャッシュフロー改善を促進。

タスキホールディングスと戦略的パートナーシップの締結

- 「解体の窓口」ユーザーのうち、物件売却を希望する顧客をタスキHDに連携
- タスキHDにおいて発生する解体工事費用に対し、「解体の窓口」プラットフォーム活用によるコスト削減と事業機会の増加を実現

基礎数値ハイライト

マーケティング
DX事業

第3四半期取引社数 (注1)

480社

2026年2月期2Q 480社
2026年2月期1Q 458社
2025年2月期4Q 443社
2025年2月期3Q 436社

不動産
DX事業

第3四半期取扱高 (注3)

592百万円

2026年2月期2Q 545百万円
2026年2月期1Q 569百万円
2025年2月期4Q 369百万円
2025年2月期3Q 398百万円

継続率 (注2)

96.4%

2026年1月期2Q 97.2%
2026年1月期1Q 96.7%
2025年2月期4Q 97.1%
2025年2月期3Q 95.0%

ユーザー申込数 (注4)

73,460件

2026年2月期2Q 61,185件
2026年2月期1Q 51,109件
2025年2月期4Q 42,900件
2025年2月期3Q 37,805件

各指標とも
順調に進歩

※1 2025/9/1~2025/11/30における月間の取引社数の合計値で算出

※2 2025/9/1~2025/11/30の平均継続率で算出

※3 2025/9/1~2025/11/30における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

証券コード : 9238 🔥

© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

目次

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

2026年2月期 第3四半期業績ハイライト

VALUE
CREATION

- 売上総利益では計画に対して84%で進捗
- 経常利益、当期純利益では予算進捗80%超で着地。

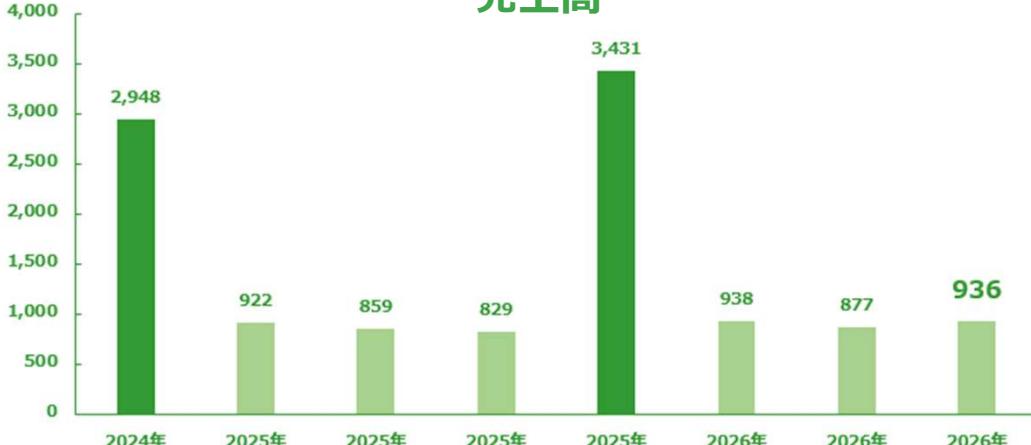
(単位：百万円)	2026年2月期 3Q実績	2026年2月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上	2,751	3,820	72%
売上総利益	1,014	1,201	84%
(売上総利益率)	36.9%	31.4%	
営業利益	104	193	54%
(営業利益率)	3.8%	5.1%	
経常利益	186	218	86%
(経常利益率)	6.8%	5.7%	
税引後当期純利益	121	137	88%
(当期純利益率)	4.4%	3.6%	

全社売上高・売上総利益・営業利益推移

- ・ 売上高・売上総利益について全体的に順調に推移
- ・ 人件費増加やのれん償却費負担により販管費増加
- ・ 暗号資産評価損の影響で当期純利益減少

単位：百万円

売上高

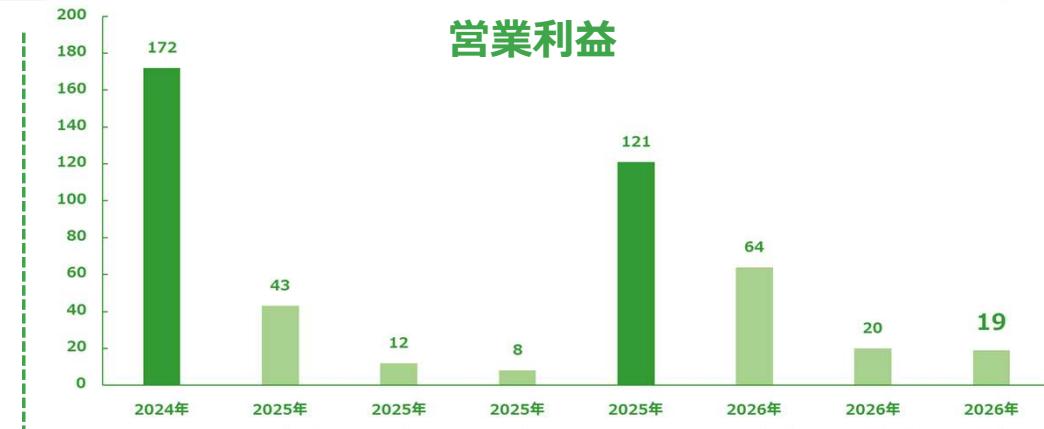


売上総利益

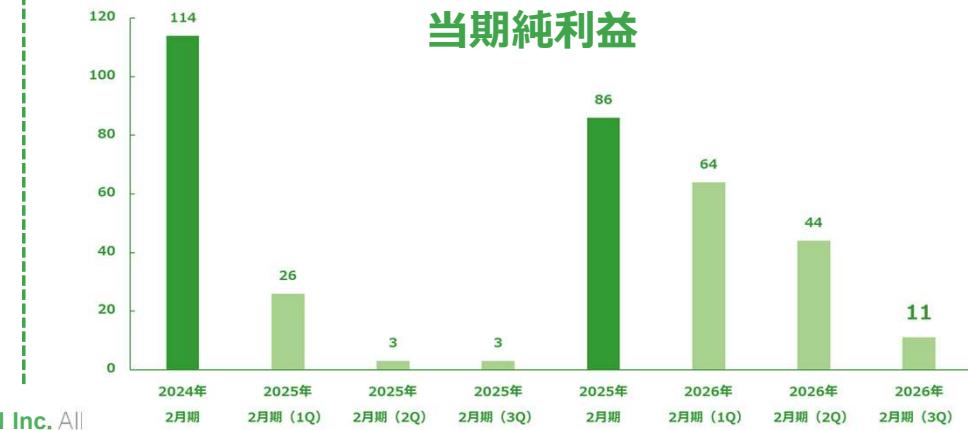


証券コード：9238 🔥

営業利益



当期純利益

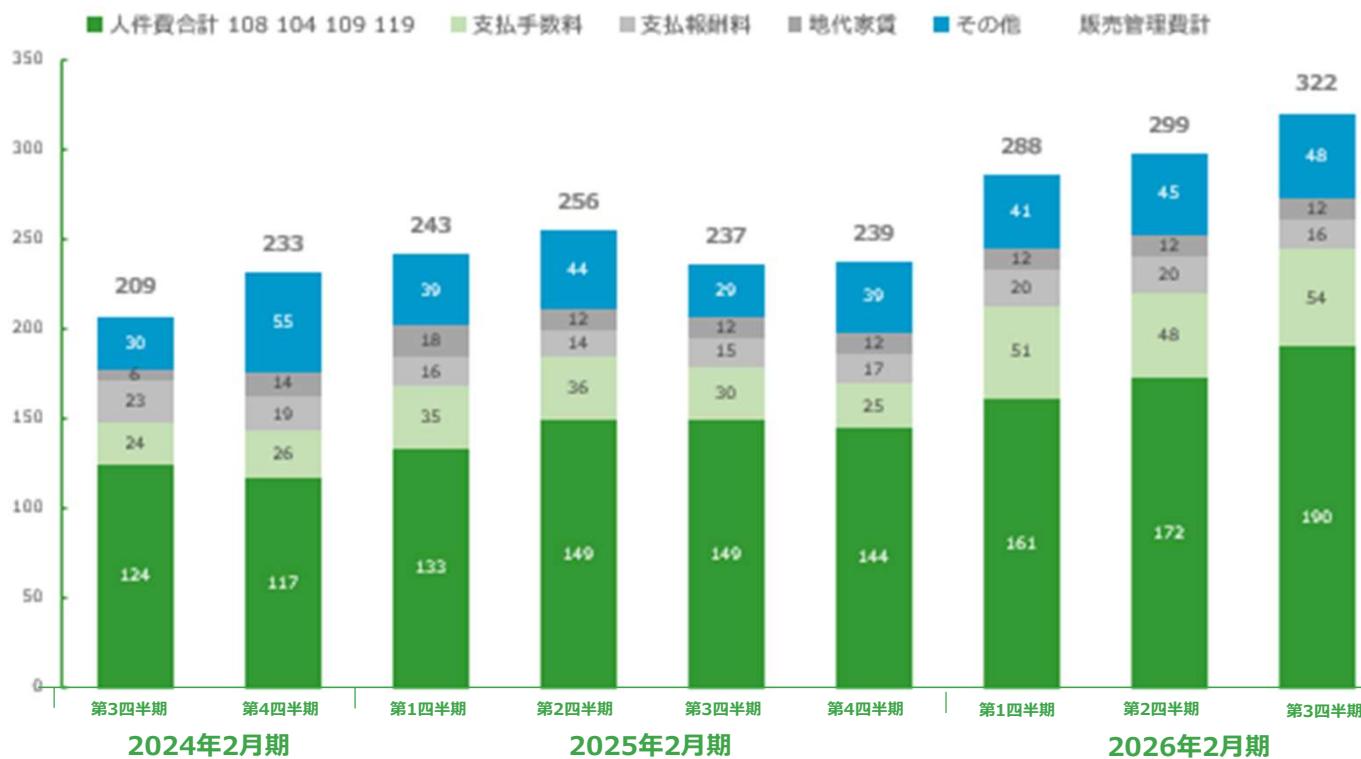


© VALUE CREATION Inc. All

四半期推移/費用構成

- 採用費や採用イベント参加やマーケティングDXにおいて展示会出展費用等により全体的な費用が増加している。

単位：百万円



- 採用費や採用イベント費用で人件費増加。
- その他ではマーケティングDX事業での出展費用で増加

VALUE
CREATION

マーケティングDX事業

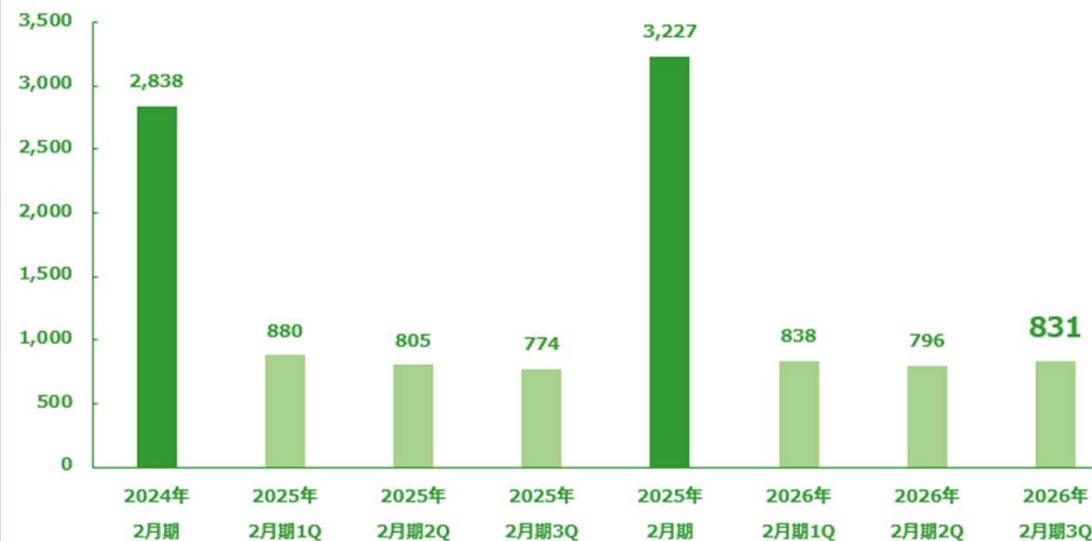
マーケティングDX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

VALUE
CREATION

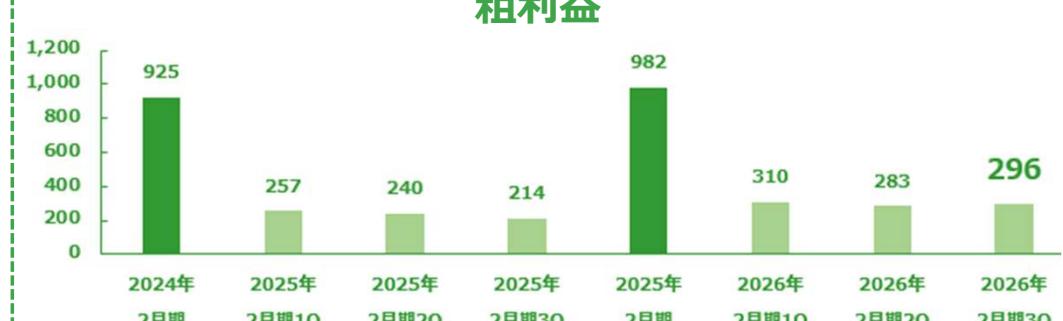
- 取引は順調に推移し、すべての段階において前年同期比で増加。

単位：百万円

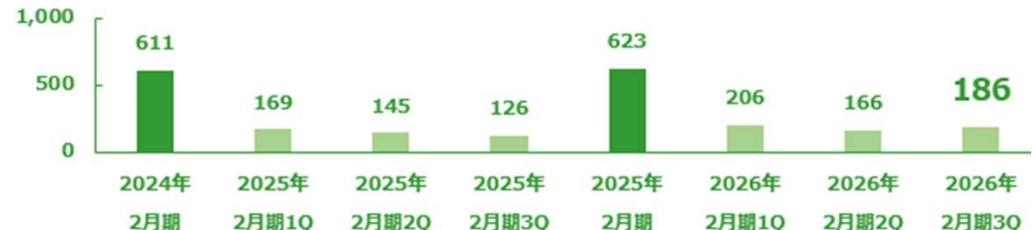
売上高



粗利益

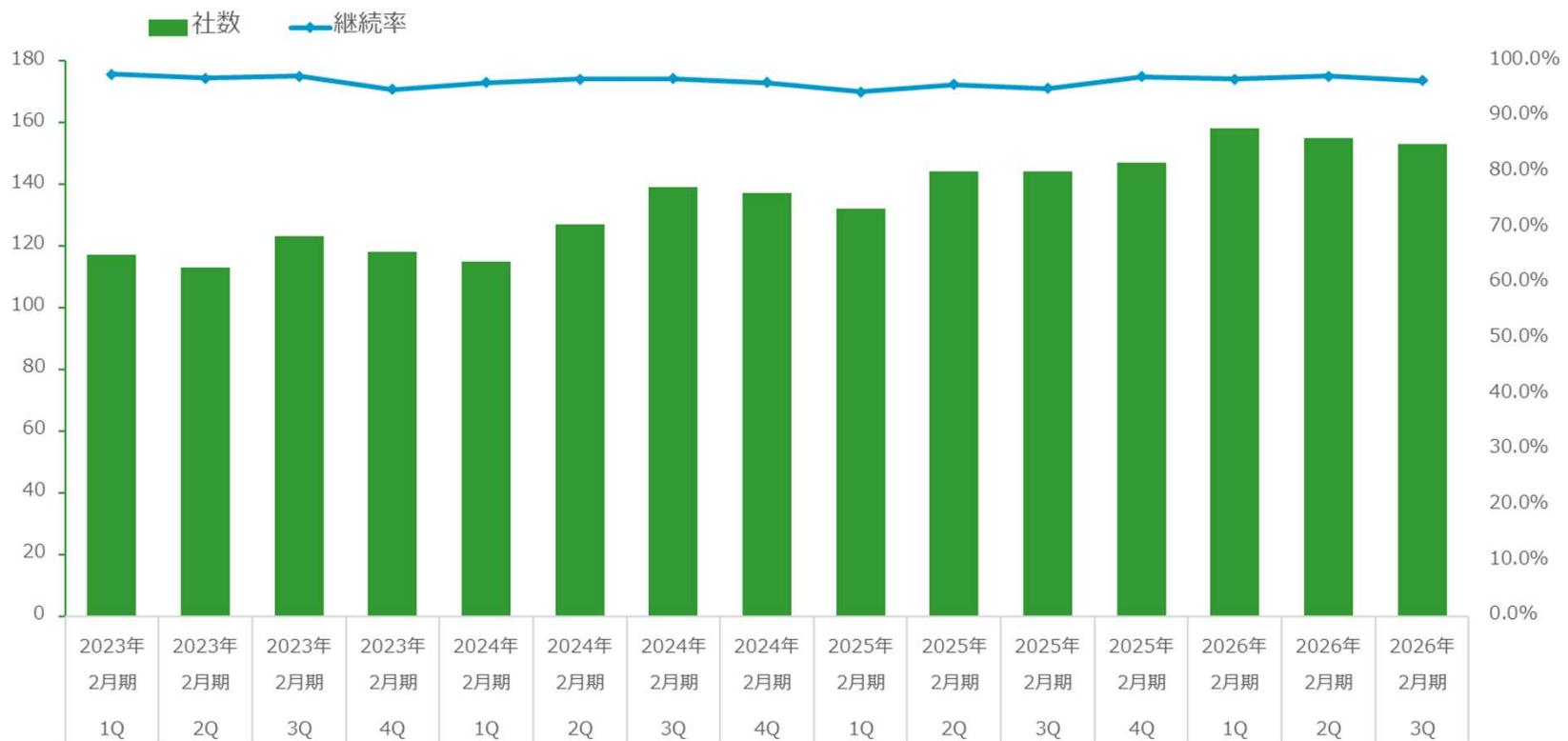


営業利益



マーケティングDX事業 | 事業KPI推移

- ・ 社数、継続率ともに一定水準を維持している状況。



- ・ 顧客数はYoY +
6.3%で増加
- ・ 継続率は96.4%



VALUE
CREATION

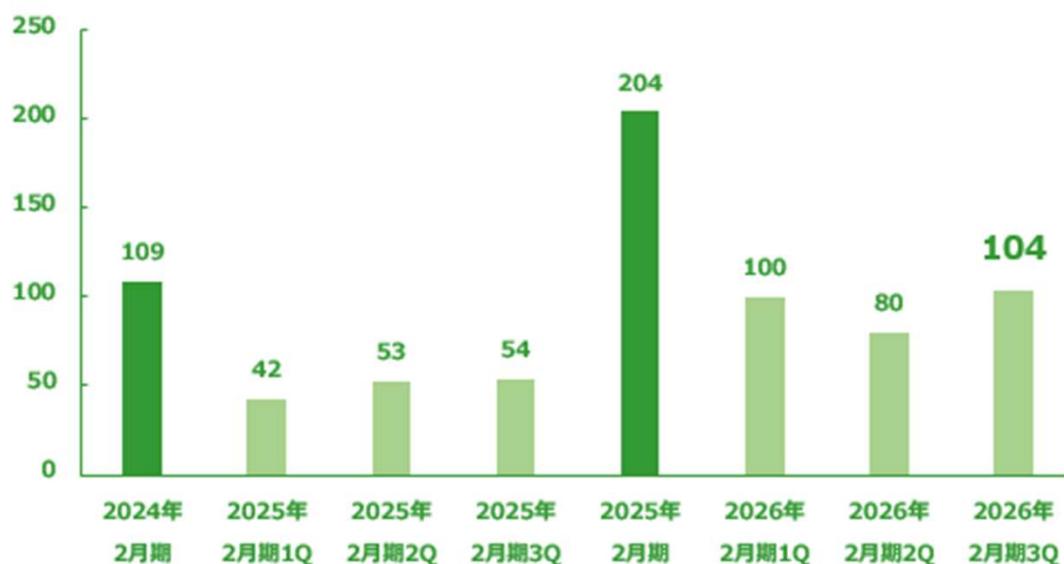
不動産DX事業

不動産DX事業 | 売上高・粗利益・営業利益推移

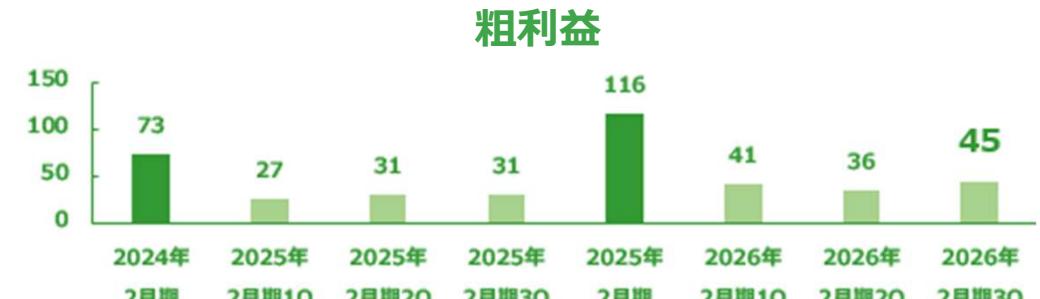
- 空き家問題に対する市場の関心増加から申込数が増加し、売上高・粗利益ともに順調に増加
- 元請けとして取引を増加、売上前年同期比：149%を達成
- 新規事業にかかる準備対応により営業利益がQoQで減少

単位：百万円

売上高



粗利益



営業利益

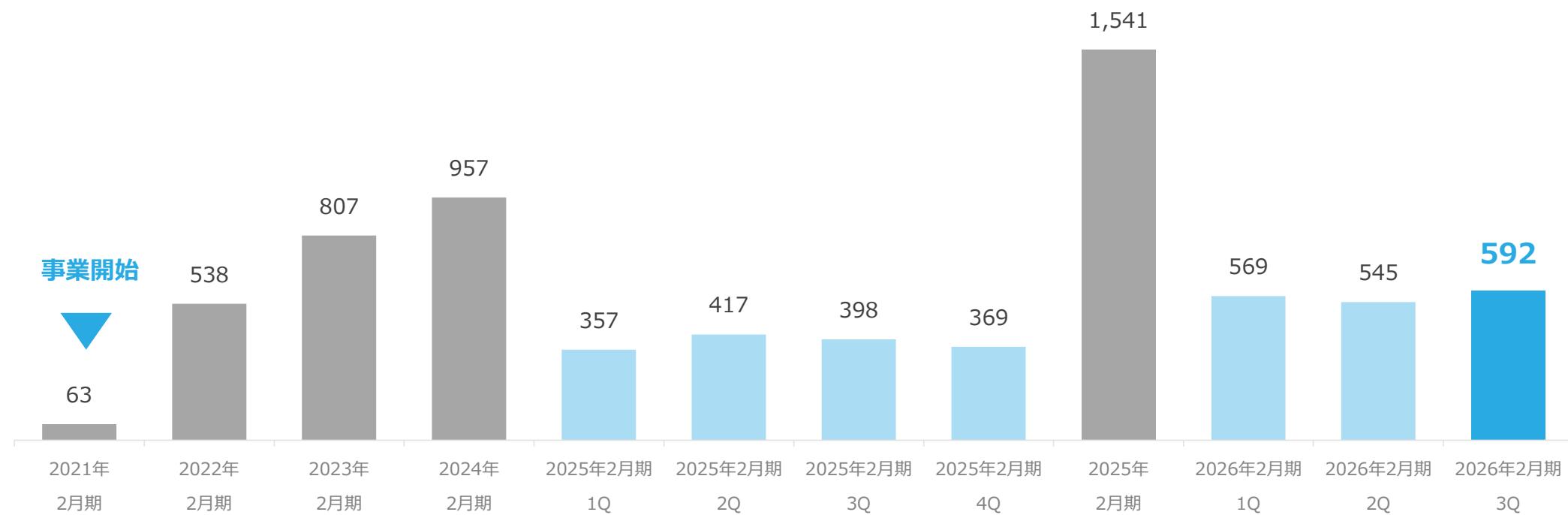


不動産DX事業 | 取扱高推移

VALUE
CREATION

- 取扱高も順調に推移

(百万円)



証券コード : 9238 🔥

© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

18



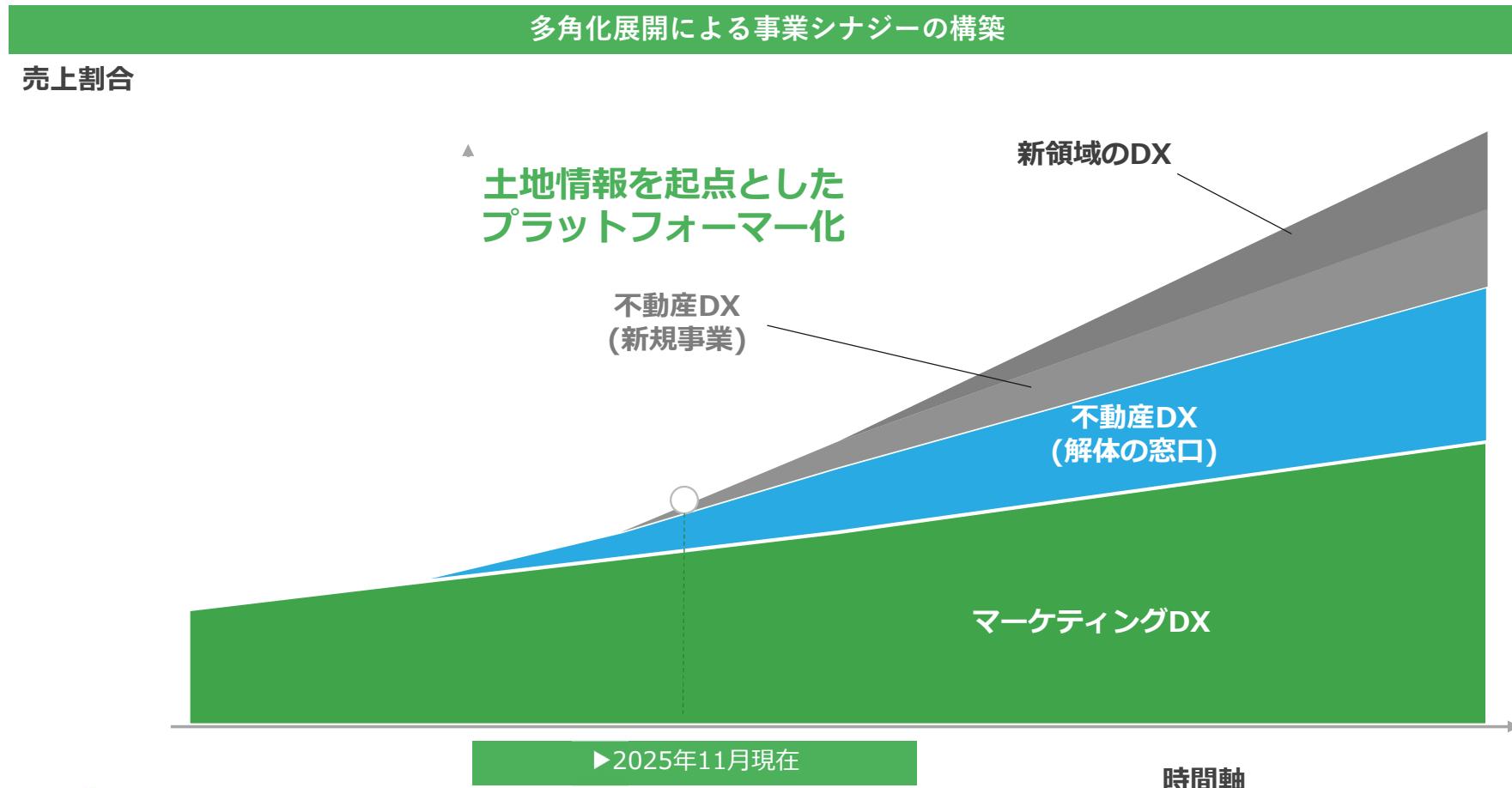
VALUE
CREATION

02 Growth Strategy

02 成長戰略

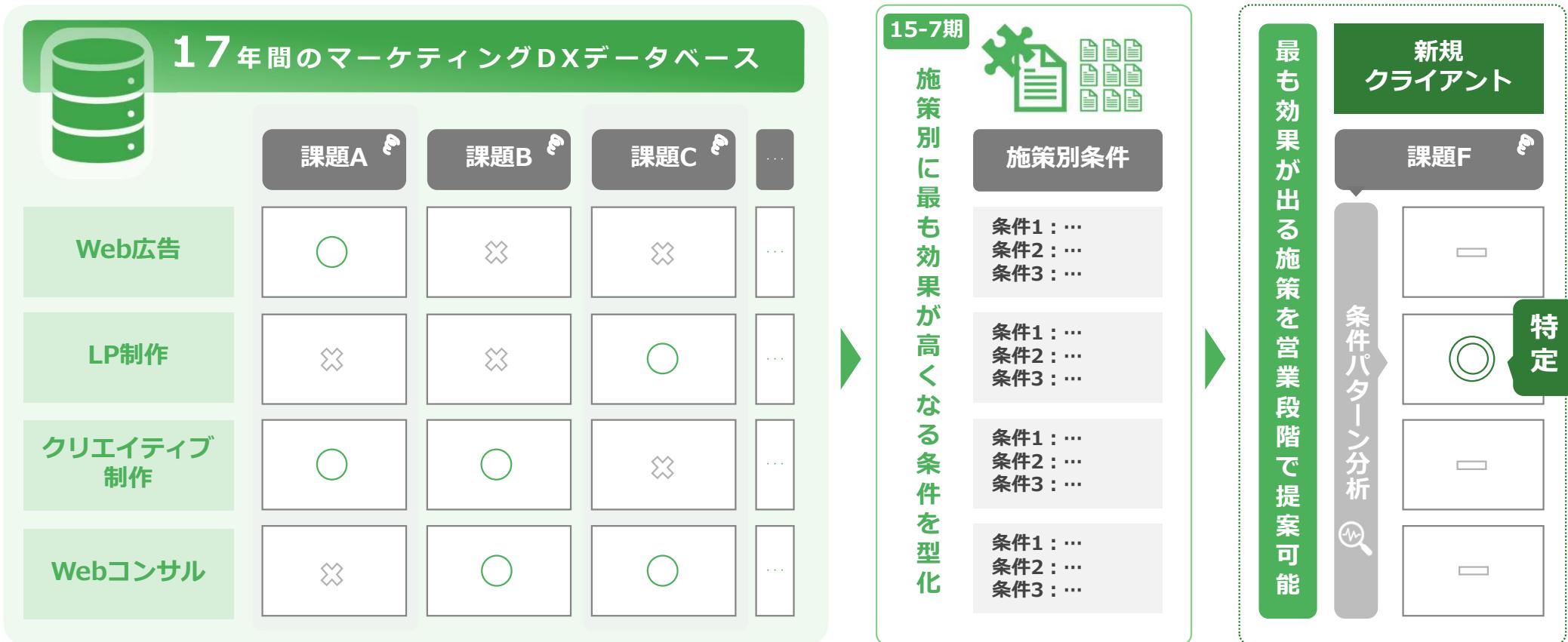
今後の成長戦略

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。



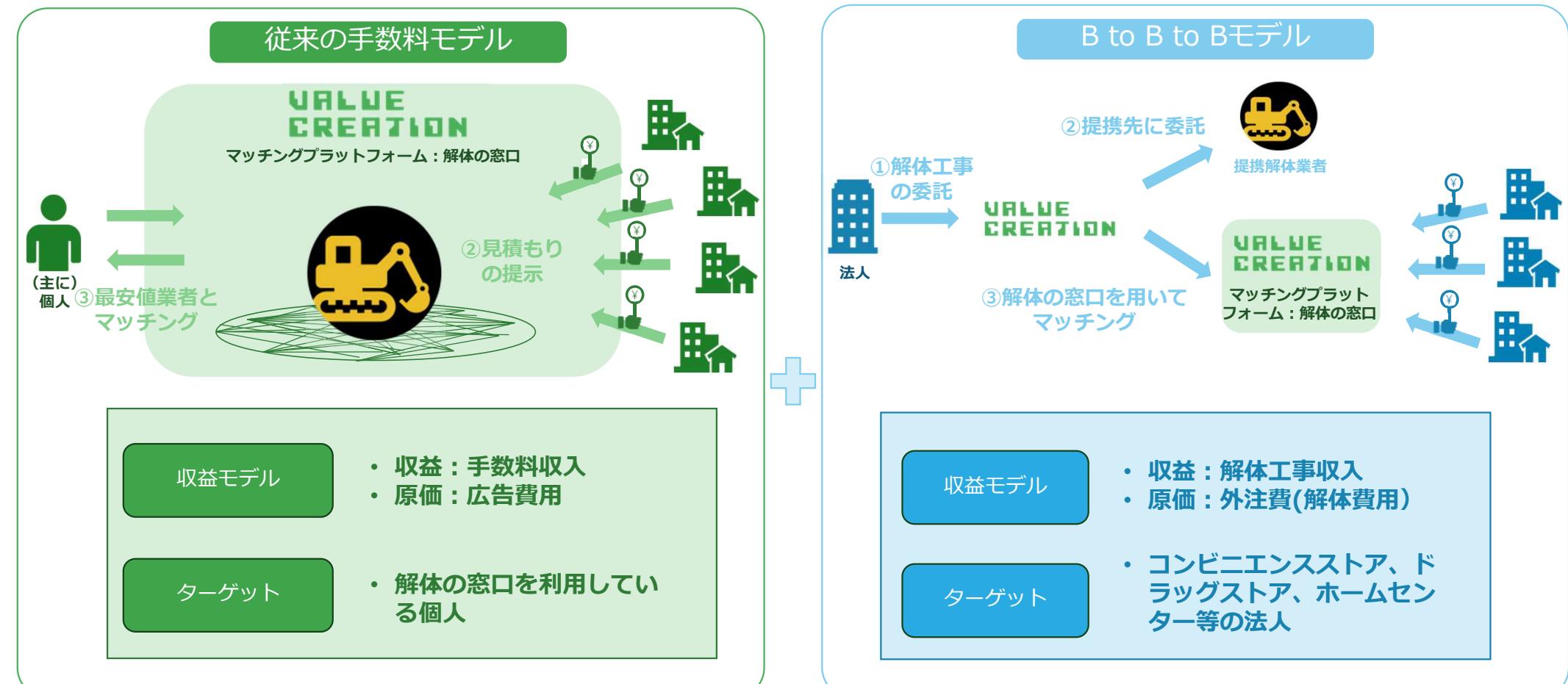
成長戦略：顧客一社当たりの支援品質向上

23年2月期-25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。



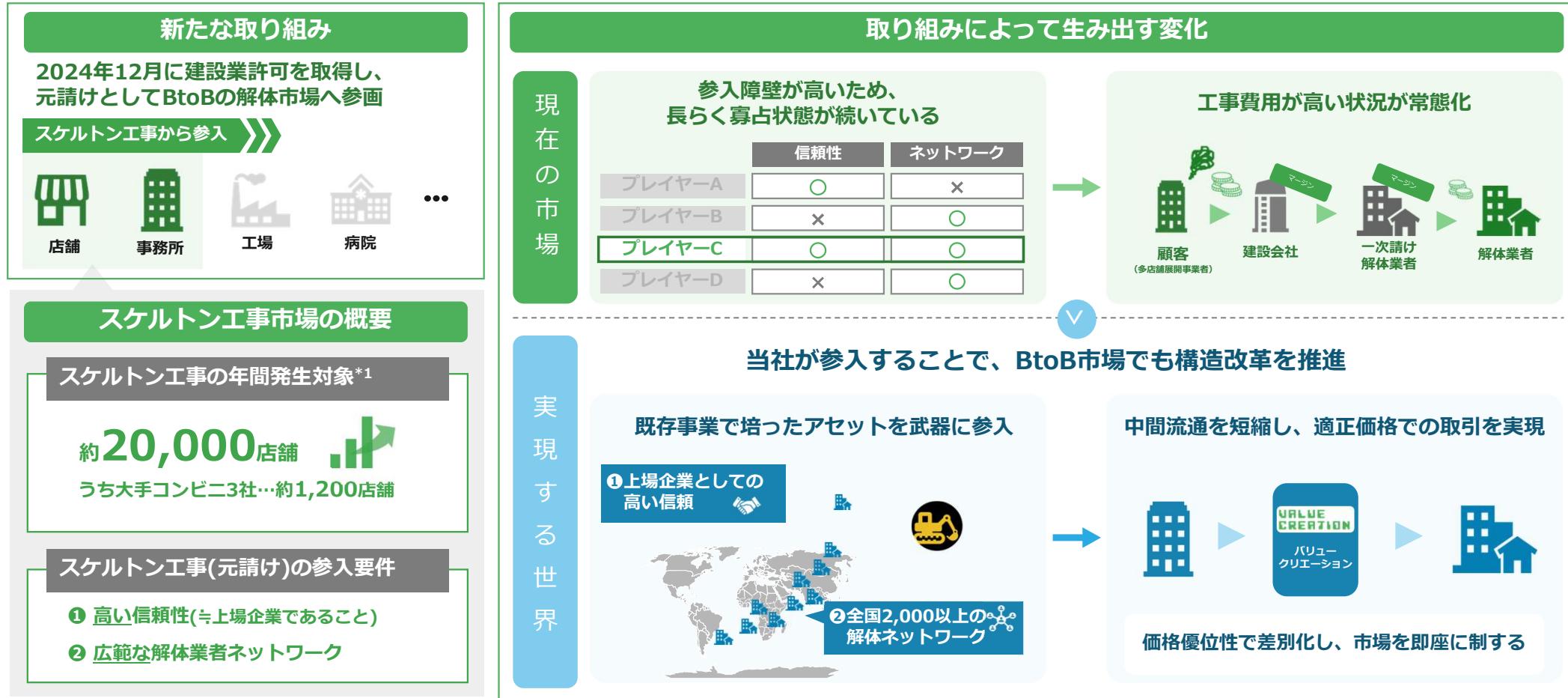
成長戦略：解体事業によるBtoBtoBモデル

従来の手数料モデルだけではなく、上場企業である当社として建設業許可を取得することで法人からの受注も可能に
解体費用の高騰及び、品質の低い工事に対する近隣住民からのクレームが増加しており、法人需要が顕在化している



成長戦略：解体事業によるBtoBtoBモデル

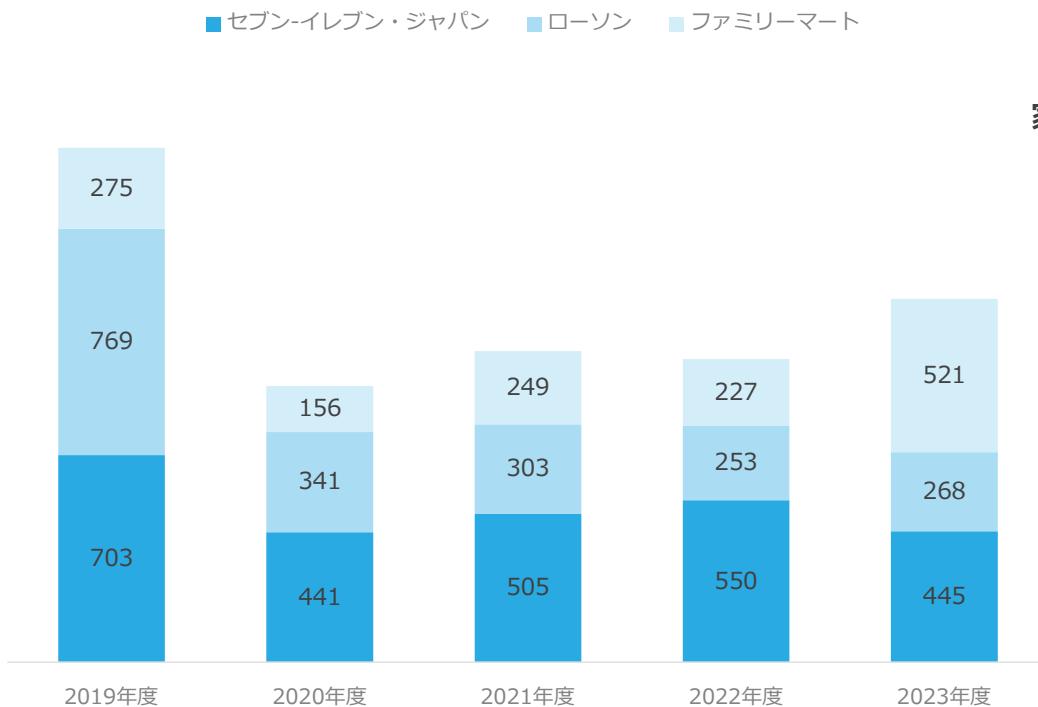
- ①上場企業としての高い信頼性 ②全国規模の解体事業者ネットワークを活かし、非住宅解体市場へ参画。
住宅解体市場（BtoC）同様に存在する、市場の歪みを解消する。



成長戦略：法人需要の市場ポテンシャル

大手コンビニエンスストアの解体事業を開始。法人経由でフランチャイズオーナーへ見積を提示し、受注を獲得済。閉店数は、1,200程度で推移しており、事業拡大余地は大きい。今後は、スーパー・ドラッグストアへの展開を狙う。

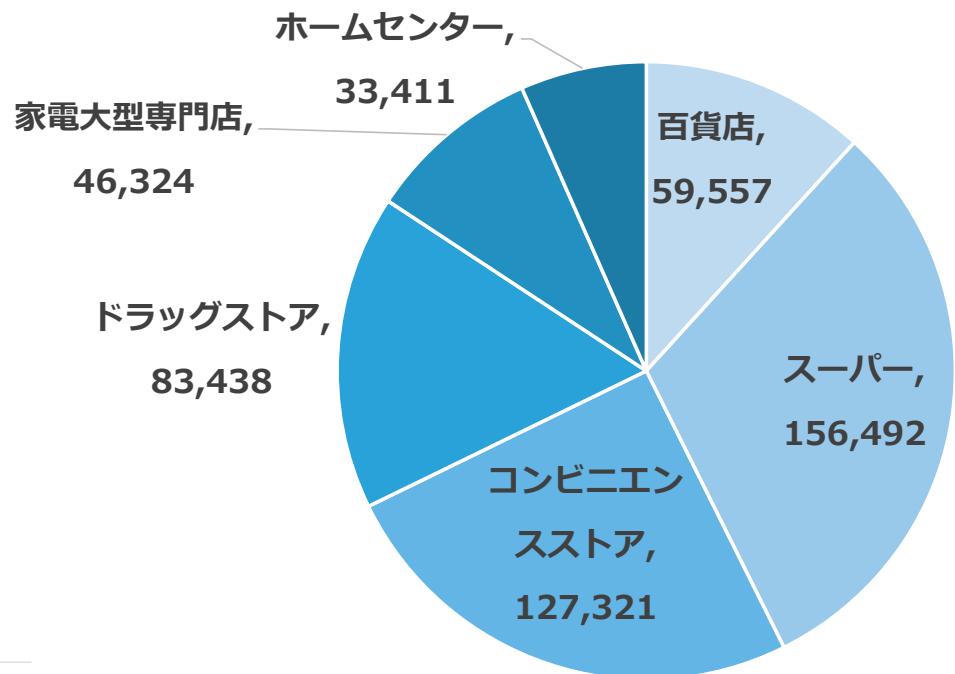
大手コンビニエンスストアの閉店数推移(単位：店)



注：セブンイレブンは、国内店舗対象。(株)ローソンが運営する店舗数のほか、エリアフランチャイズ各社含む。
出所：各社資料より、当社作成

証券コード：9238 🔥

2023年業態別商業販売額(単位：億円)



出所：2023年小売業販売を振り返る；3年連続の増加となった小売業販売 | 経済解析室ニュース（METI/経済産業省）

© VALUE CREATION Inc. All rights reserved.

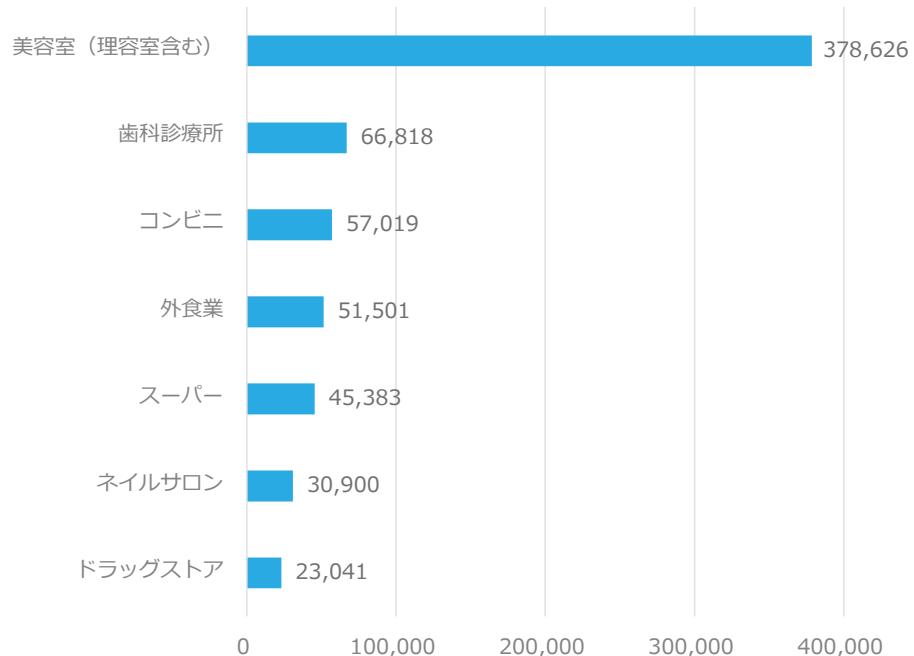
成長戦略：法人需要の市場ポテンシャル

コンビニエンスストアに加えて、美容室(理容室含む)や、歯科診療所、外食業は、店舗数が多く、かつ、多店舗店展開している法人も多い。すでに大手ドラッグストアに提案中であり、高い関心を頂いていることから、横展開余地に期待。

業態別店舗数の一覧

業態	店舗数(単位：店)	出所
美容室（理容室含む）	378,626	厚生労働省
歯科診療所	66,818	厚生労働省医療施設動態調査
コンビニエンスストア	57,019	コンビニ
外食業(フランチャイズのみ)	51,501	日本フランチャイズチェーン協会
スーパー	45,383	全国スーパー・マーケット協会
ネイルサロン	30,900	日本ネイリスト協会
ドラッグストア	23,041	日本チェーンドラッグストア協会
ホームセンター	4,970	日本DIY・ホームセンター協会
家具・家電・家庭用品関係小売	3,821	家具・家電・家庭用品関係小売
百貨店	177	日本百貨店協会

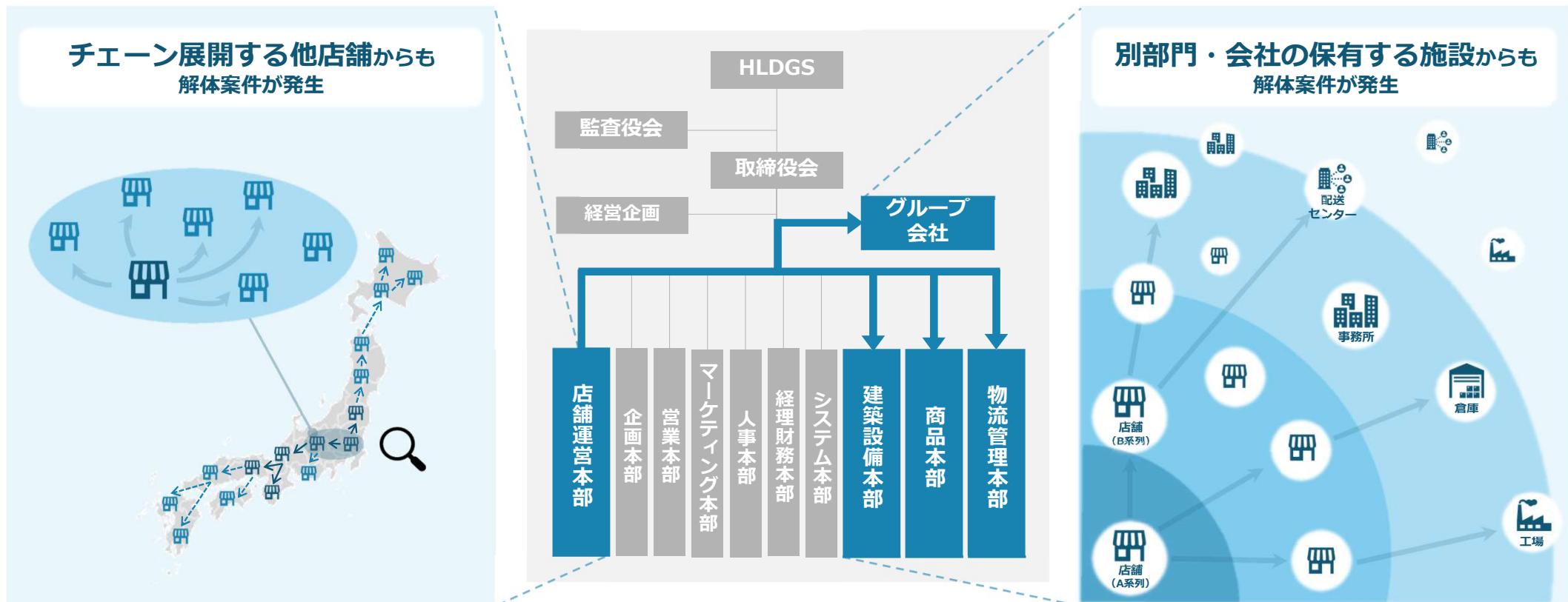
主要業態の店舗数



成長戦略：高い収益性を実現する（BtoBtoB）事業

従前のモデル以上に、一度の契約から他店舗・他部門・グループ会社へ案件が広がりやすく、継続的に売上を伸ばせる収益性の高いモデル。

■ 大手多店舗展開企業の場合



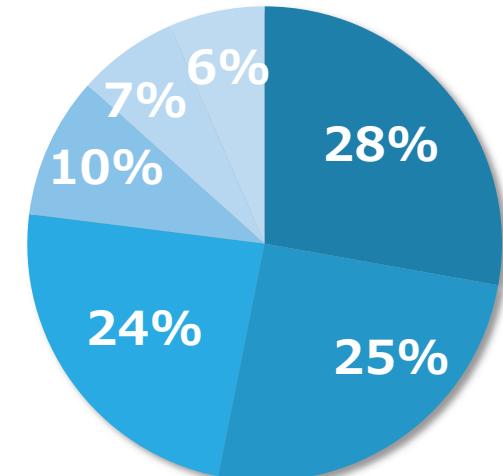
成長戦略：解体を起点としたクロスセル

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しての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(2025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

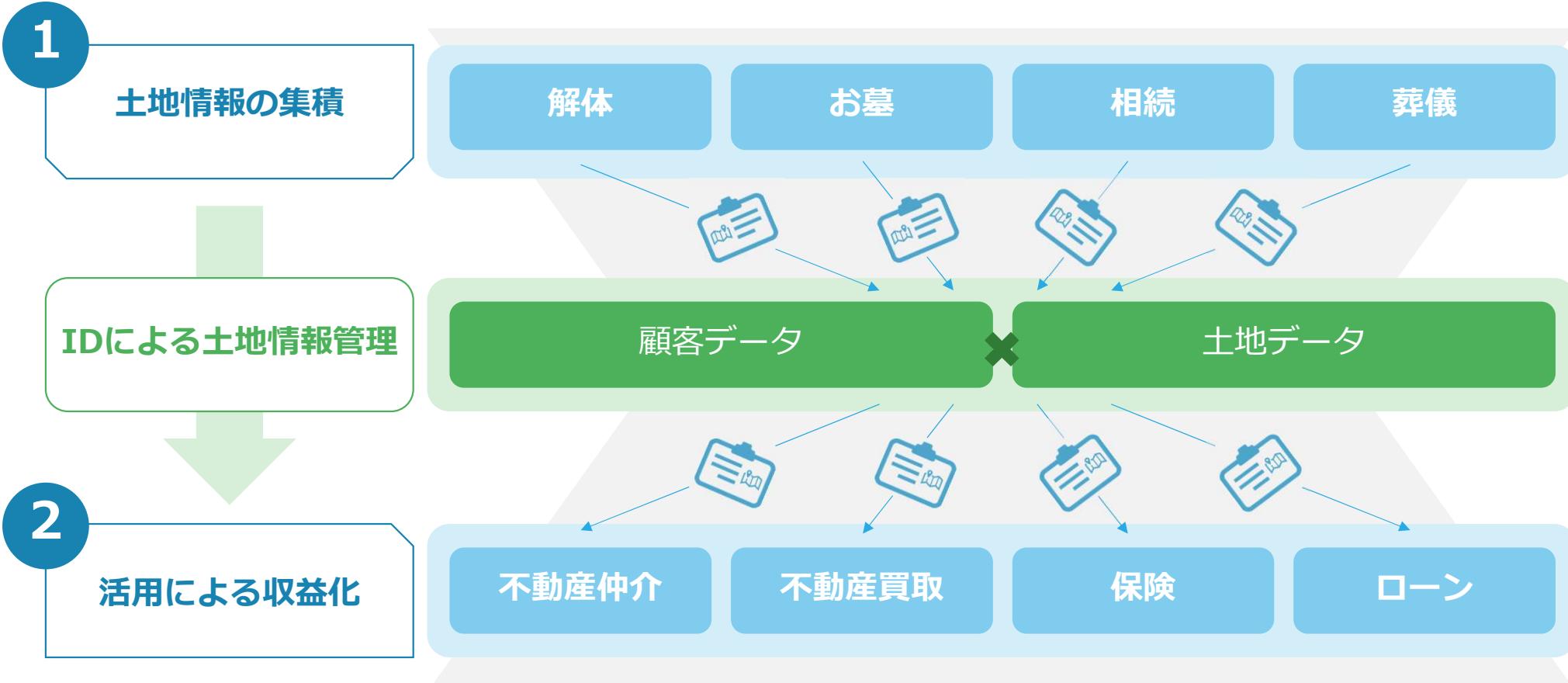
不用品回収紹介

終活サービス連携

etc...

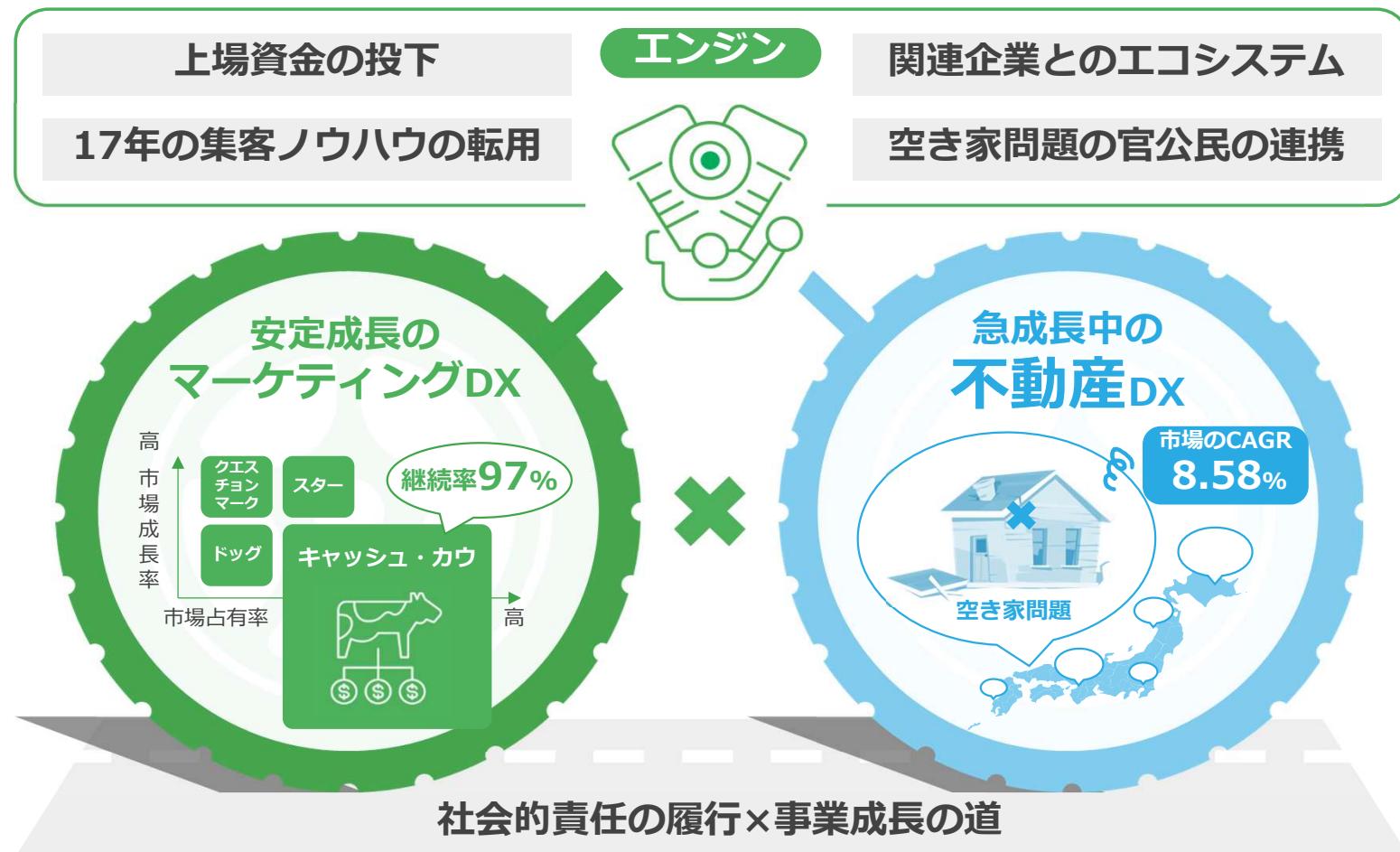
成長戦略：土地情報を起点としたプラットフォーマー化

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。



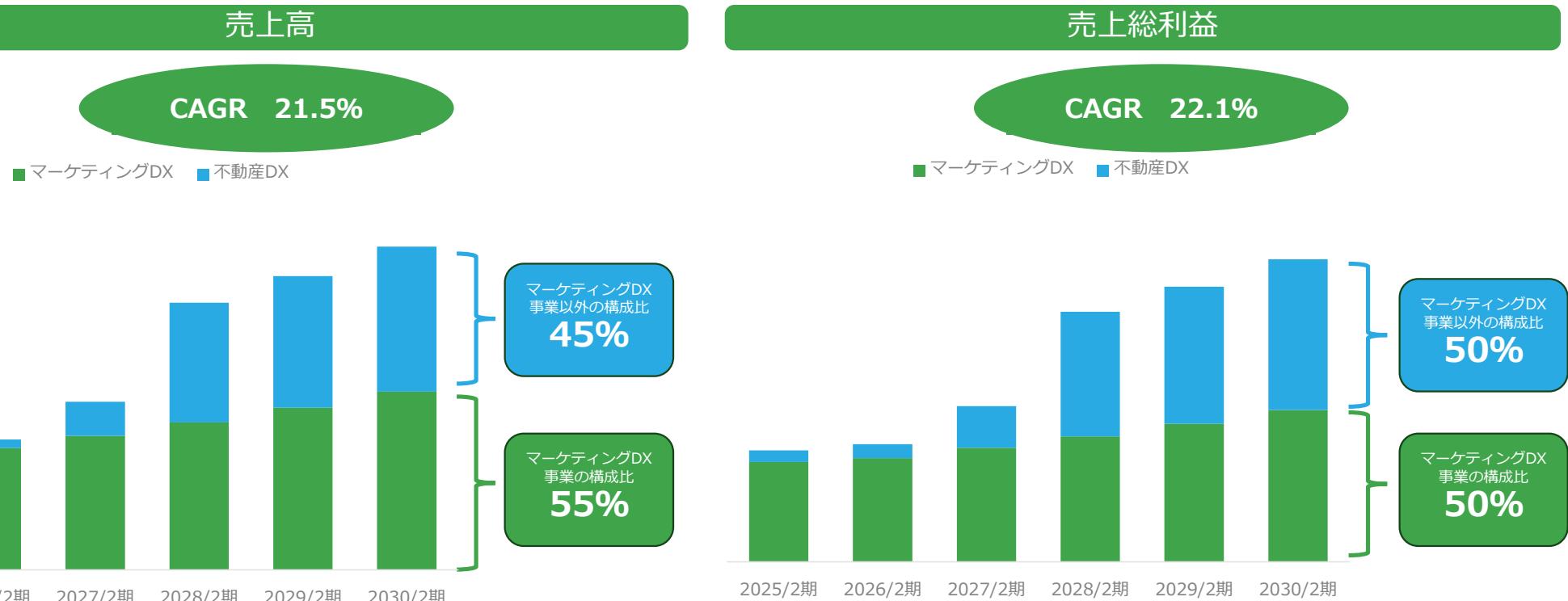
今後の事業見通し

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。



中期財務目標

売上高、売上総利益共に、CAGR20%成長を目指し、マーケティングDX中心の企業から、不動産DX企業へ転換を進める。マーケティングDX事業は、収益性を維持しつつ、M&Aも活用しながら、10%成長を堅持する方針。不動産DX事業は、28/2期以降、解体事業の拡大によって、売上高、売上総利益を大きく伸ばす方針。なお、両事業を合わせた売上総利益率は、30%強を堅持し、収益性を担保しつつ、解体事業の飛躍による事業規模拡大にチャレンジする。

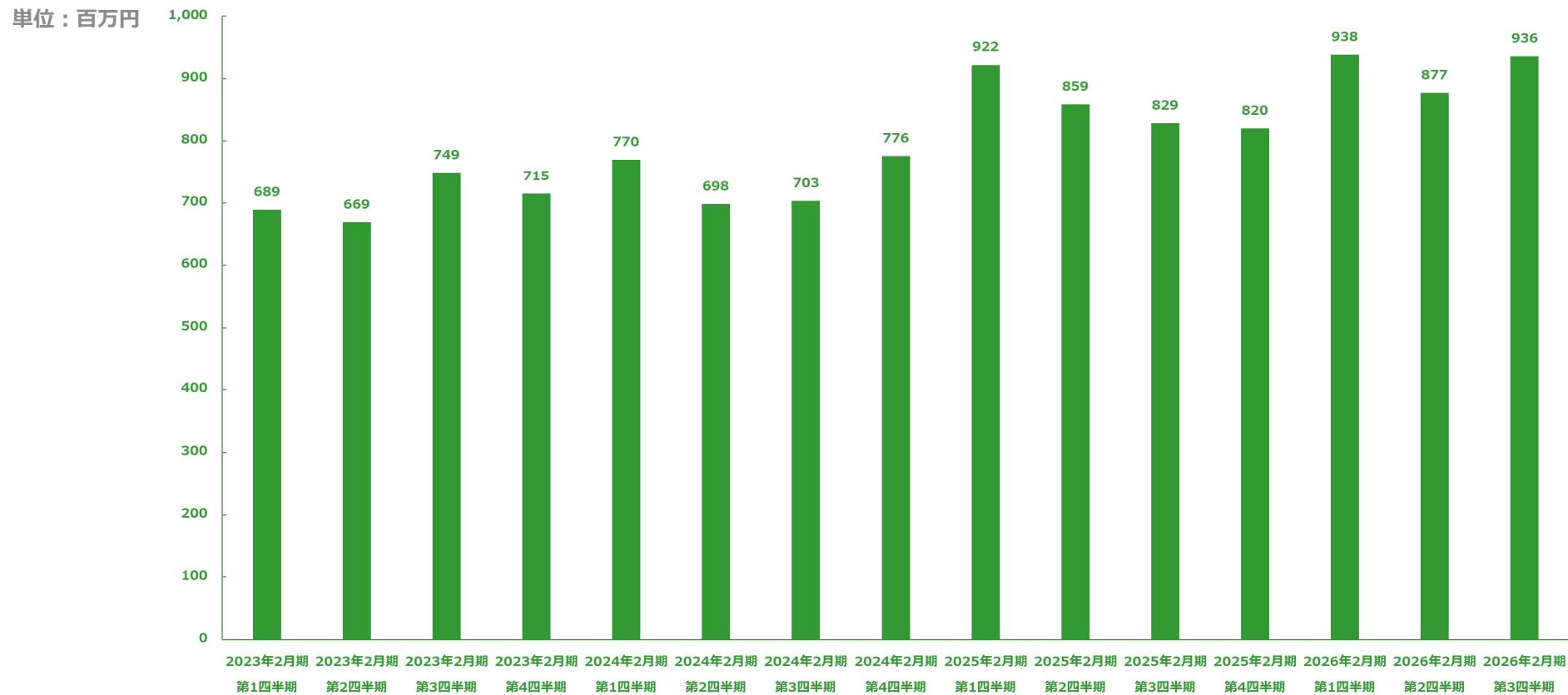


03 Appendix

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

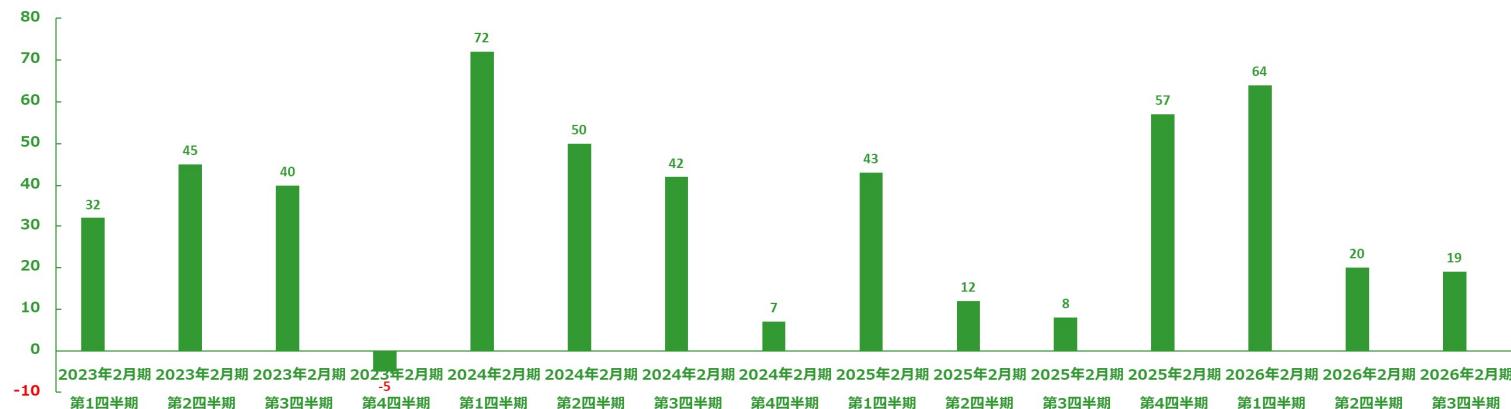


四半期推移/売上総利益・営業利益

- 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

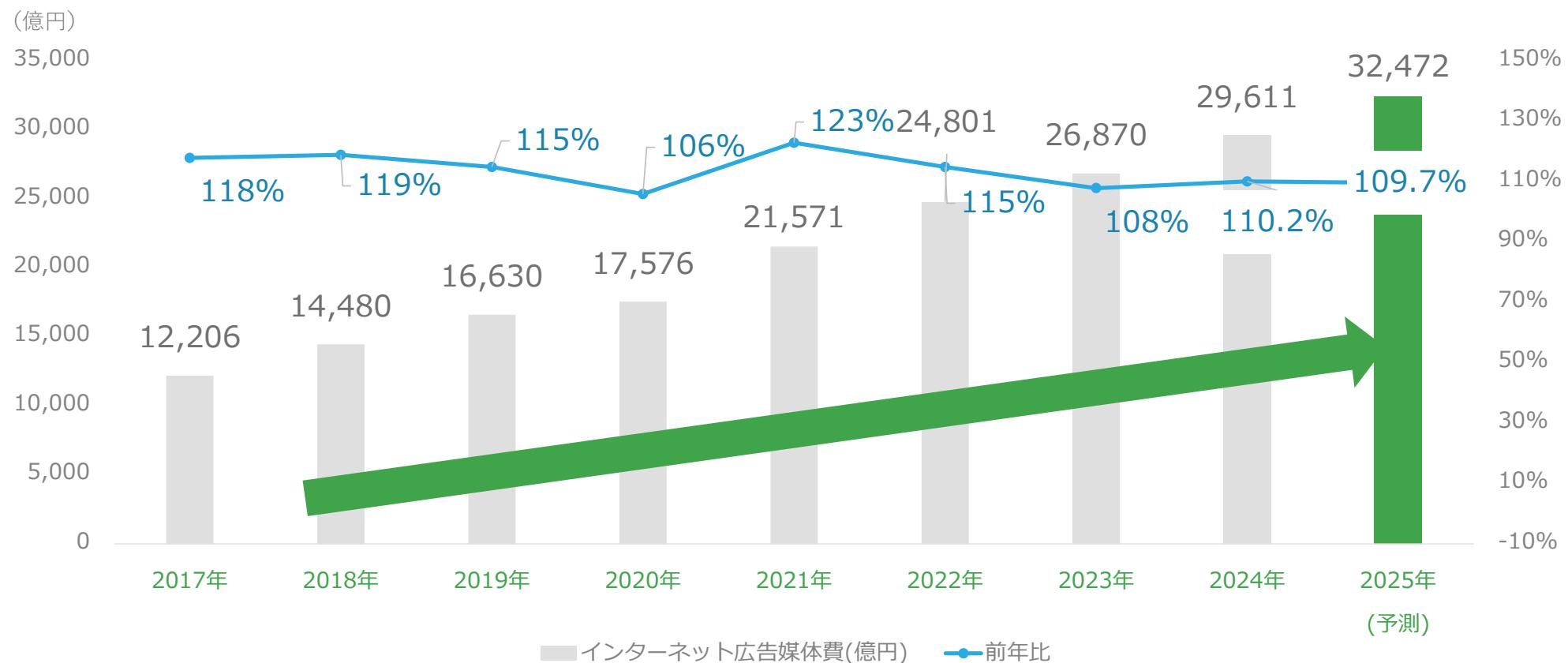


営業利益



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3.2兆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

潜在住宅（＝空き家）を含む住宅の解体市場規模は9兆2,713億円、非住宅解体市場規模では8,685億円と巨大市場で事業を展開。

解体全体市場規模

10兆1,399億円

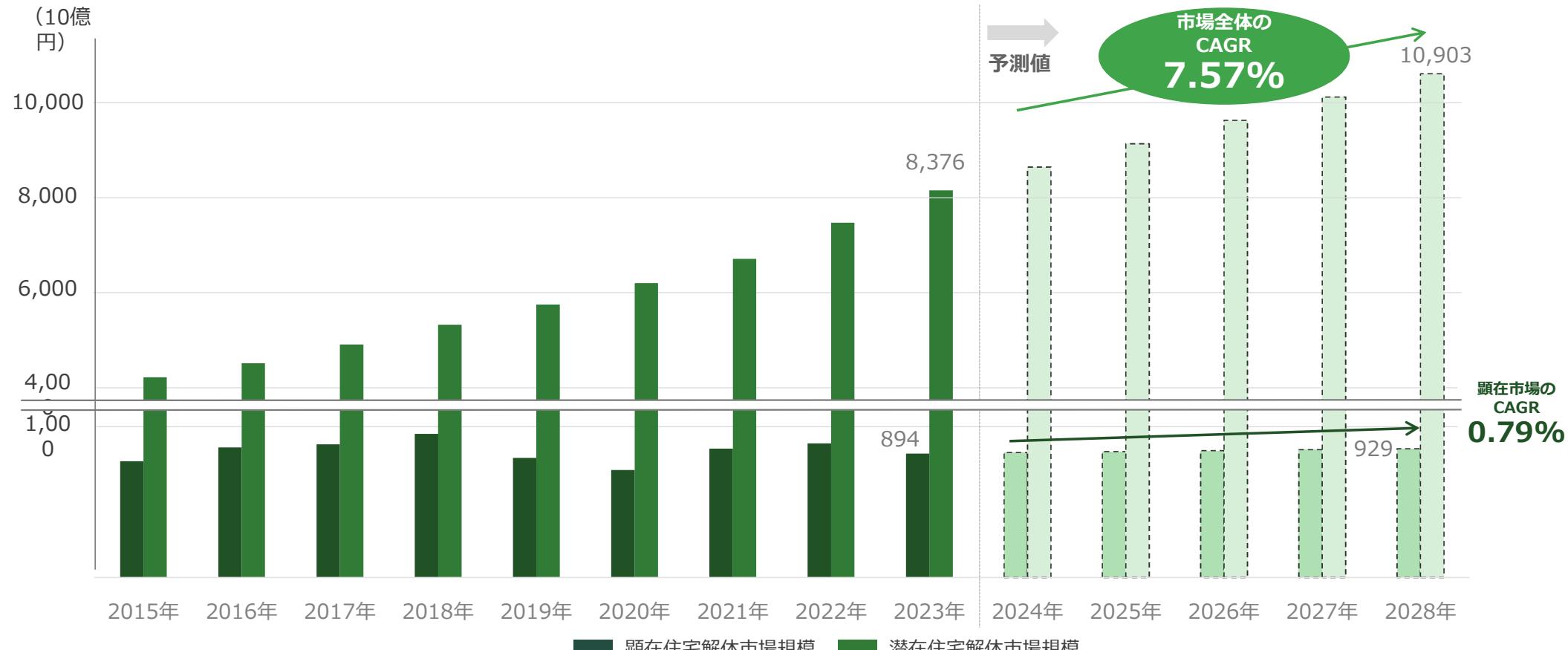


非住宅解体市場規模



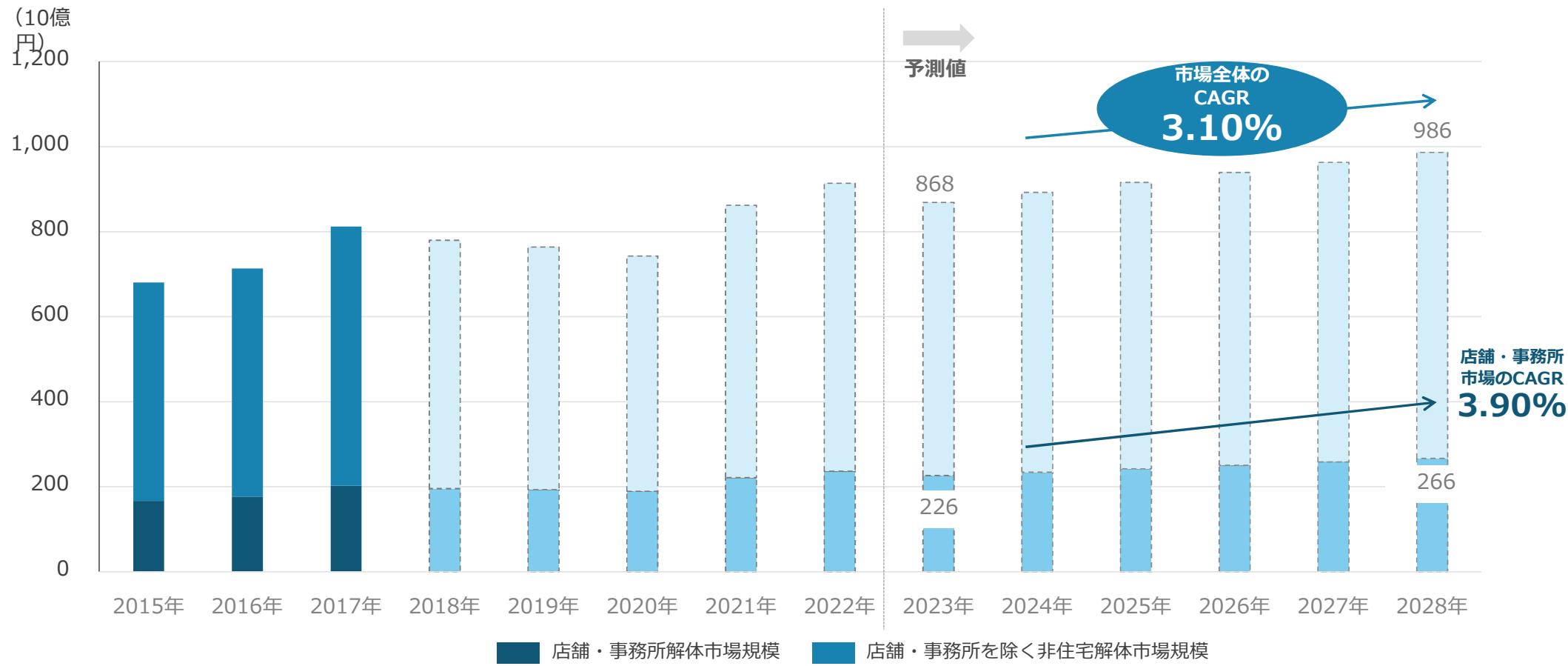
市場環境：住宅解体市場推計

実績(顕在)の住宅解体市場は住宅ストック数の増加、新築着工減少トレンドによりほぼ横ばいだが、潜在需要(空き家の数)は増加傾向にあり、解体が追い付いていない状況と推察。住宅解体市場全体としては引き続き堅調な成長を見込む。



市場環境：非住宅解体市場推計

非住宅解体市場は堅調に拡大。特に店舗・事務所の解体は市場全体を若干上回る成長率（CAGR 3.90%）で推移すると見込む。



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、様々なる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默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。