



mercury
REALTECH INNOVATOR

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター
2022年2月



01 **ビジネスモデル**

02 市場環境と競争力の源泉

03 成長戦略

04 経営指標推移

05 事業等のリスクと対応

VISION



不動産ビッグデータ × Technology

で不動産の未来は私たちが動かす

当社は設立から約30年に渡り分譲マンションのデータベースを構築し、そのデータをマンションデベロッパーや仲介事業者に提供してきました。今後は、私たちの財産である「不動産ビッグデータ」の価値をさらに高め、不動産情報プラットフォームとして不動産業界を支援します。

会社名

株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター

設立

1991年(平成3年)5月

決算月

2月

本社所在地

東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル42F

事業セグメント

不動産マーケティングソリューション

事業内容

プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業、その他

役員構成

代表取締役CEO	陣 隆浩	常勤監査役	伊藤 修一
取締役COO	大寺 利幸	社外監査役	呉田 将史
取締役CFO	河村 隆博	社外監査役	中澤 礼
社外取締役	三木 聡		
社外取締役	齊藤 悟志		

従業員数

51名(2021年10月現在)

当社株主

Z holdings(4.56%) GAtechnologies(3.04%) athome(2.28%)

※カッコ内は保有株式比率



代表取締役CEO

陣 隆浩 Takahiro Jin

不動産販売会社や不動産仲介会社にて、住宅販売など不動産業務全般に従事。1996年株式会社デジタルウェア入社。2000年株式会社エクス取締役に就任。翌年2001年株式会社エクス代表取締役就任。2003年株式会社オフィスキャスターとの合併により、当社代表取締役就任(現職)



取締役COO

大寺 利幸 Toshiyuki Odera

1998年株式会社デジタルウェア入社。1999年株式会社オフィス・キャスターにて不動産マーケティングのコンサルティングを開始。2003年株式会社エクスとの合併後ソリューション本部長として事業全般を管掌。2011年8月より現職。

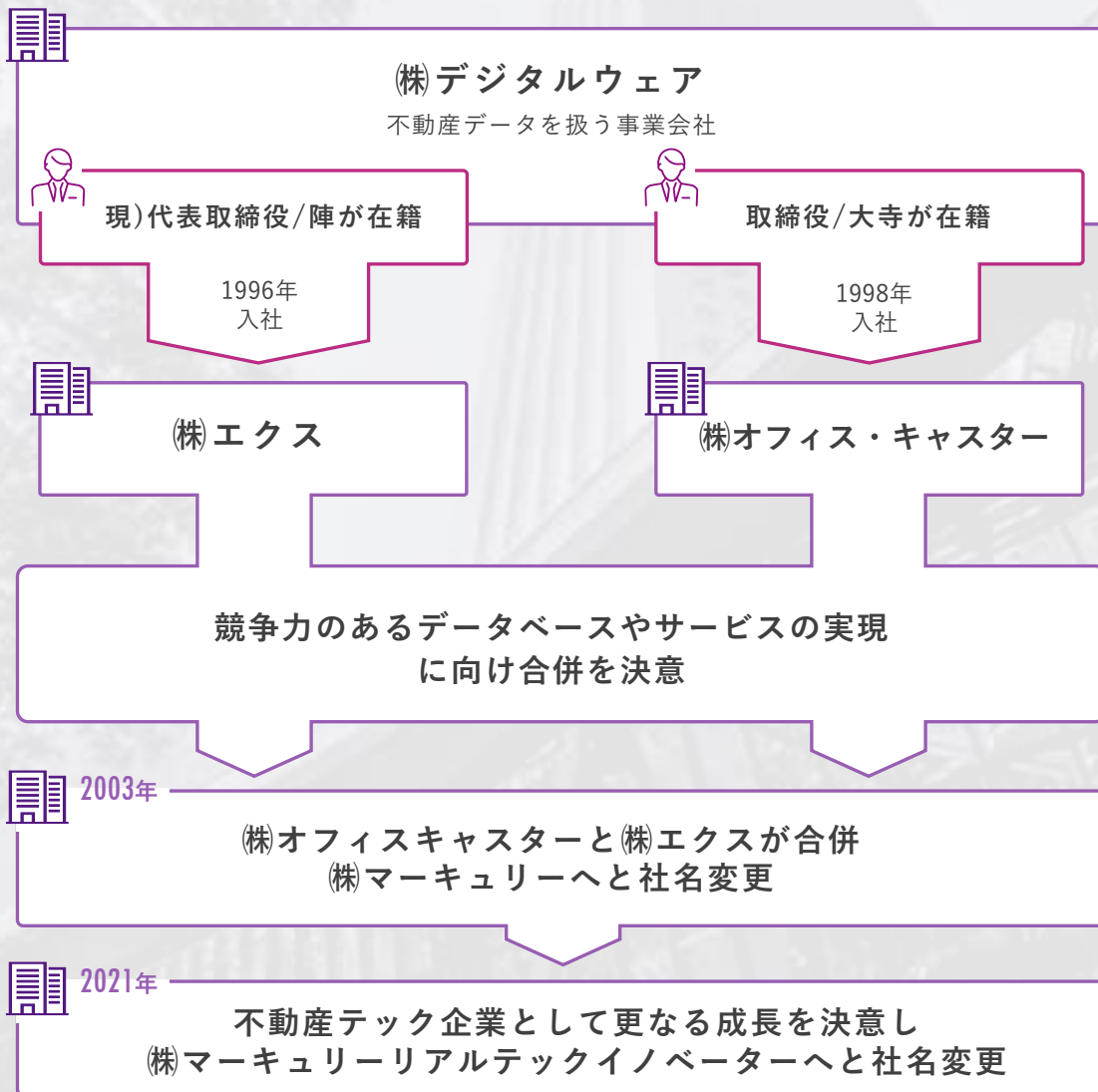


取締役CFO

河村 隆博 Takahiro Kawamura

高千穂電気(現 エレマテック)株式会社、株式会社ムゲンエステートにおいて上場企業の経理部門で決算・開示等に長年携わる。2019年1月に当社に参画し、2019年5月より現職。

Company Background



Service History

2003 サマリネットをリリース

提供エリア・サービス拡張を継続

2009 ASP型マーケティングシステム
「リアナビ」をリリース

パンフレットのデジタル画像化を開始

2018 仲介向け本格展開スタート

2020 サマリネットをSaaS型モデルに移管

マンションサマリリリース

不動産マーケティングソリューション（単一セグメント）

プラットフォーム事業

21.2期 売上比率

65%

SaaS型不動産マーケティングシステム

新築向け： 市場調査業務や商品企画等に必要情報をサブスクにて提供

中古向け： 営業や広告掲載に使われる情報を従量課金モデルで提供

システムパッケージ

サマリネット リアナビ

フリーミアム



大手企業を中心に形成された顧客基盤
高いサービス継続率

デジタルマーケティング事業

21.2期 売上比率

25%

プラットフォーム事業の顧客基盤を活用し
デジタルマーケティングを代行

インターネット広告： リスティング広告
YDA、GDN
DSP広告、Youtube広告等

マーケティング： アクセス解析
マーケティング分析等

クリエイティブ： Webサイト制作
バナー制作等



マンション販売における集客を
インターネット広告にて展開

その他

21.2期 売上比率

10%

システム開発

マーケティングシステムの
開発・運用実績や
データベース構築ノウハウを活用した
技術提供

マンションバリュー

マンションオーナーズクラブを
コンセプトとしたサイトの運営

タウンマンションプラス

マンションデータベースを活用した
ダイレクトメールサービス

ビッグデータやテクノロジーを活用した
新規事業の創出

不動産情報プラットフォーム

Realnet

過去に蓄積された不動産情報を業態に合わせてサービス化

新築マンション
領域効率的なマーケティングを
可能にするシステムの提供サマリネット
リアナビ

収益モデル

サブスク（注1）+従量課金



Data Base

- ・ 物件概要データ
- ・ 住戸価格データ
- ・ 売れ行き情報
- ・ 開発情報
- ・ 物件パンフレット画像



Technology

- ・ AI価格査定
- ・ 画像解析
- ・ データ解析
- ・ 簡易GIS（注2）構築
- ・ API構築（注3）

中古マンション
領域中古マンション取引に必要な
営業系コンテンツの提供

データDLサービス

収益モデル

従量課金

注1. サブスクとはサブスクリプションの略で月額定額料金の収益モデル

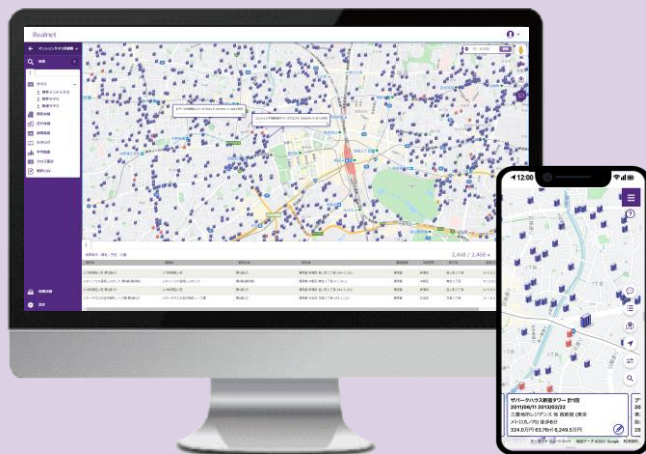
注2. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事

注3. APIとはApplication Programming Interfaceの略で他社サービスへの連携を仕組化したもの

新築マンション領域

サマリネット

新築マンション、中古マンション、戸建て、賃貸物件、民力データなど不動産マーケティングに欠かせない情報の提供を行うマーケティングシステム



1. マンションサマリ (20万円～)
2. 賃貸サマリ (7万円～)
3. 統計サマリ (7万円～)
4. 売買サマリ (7万円～)
5. 戸建サマリ (5万円～)
6. 開発サマリ (7万円～)
7. 用地サマリ (7万円～)
8. マンションカタログ (5万円～)

※表示価格は全て月額となります

中古マンション領域

データダウンロードサービス

中古マンション販売業務に必要な間取り図、コンセプトブック等のパンフレット情報や新築時の価格情報が取得可能なデータサービス



コンセプトブック：1,500円

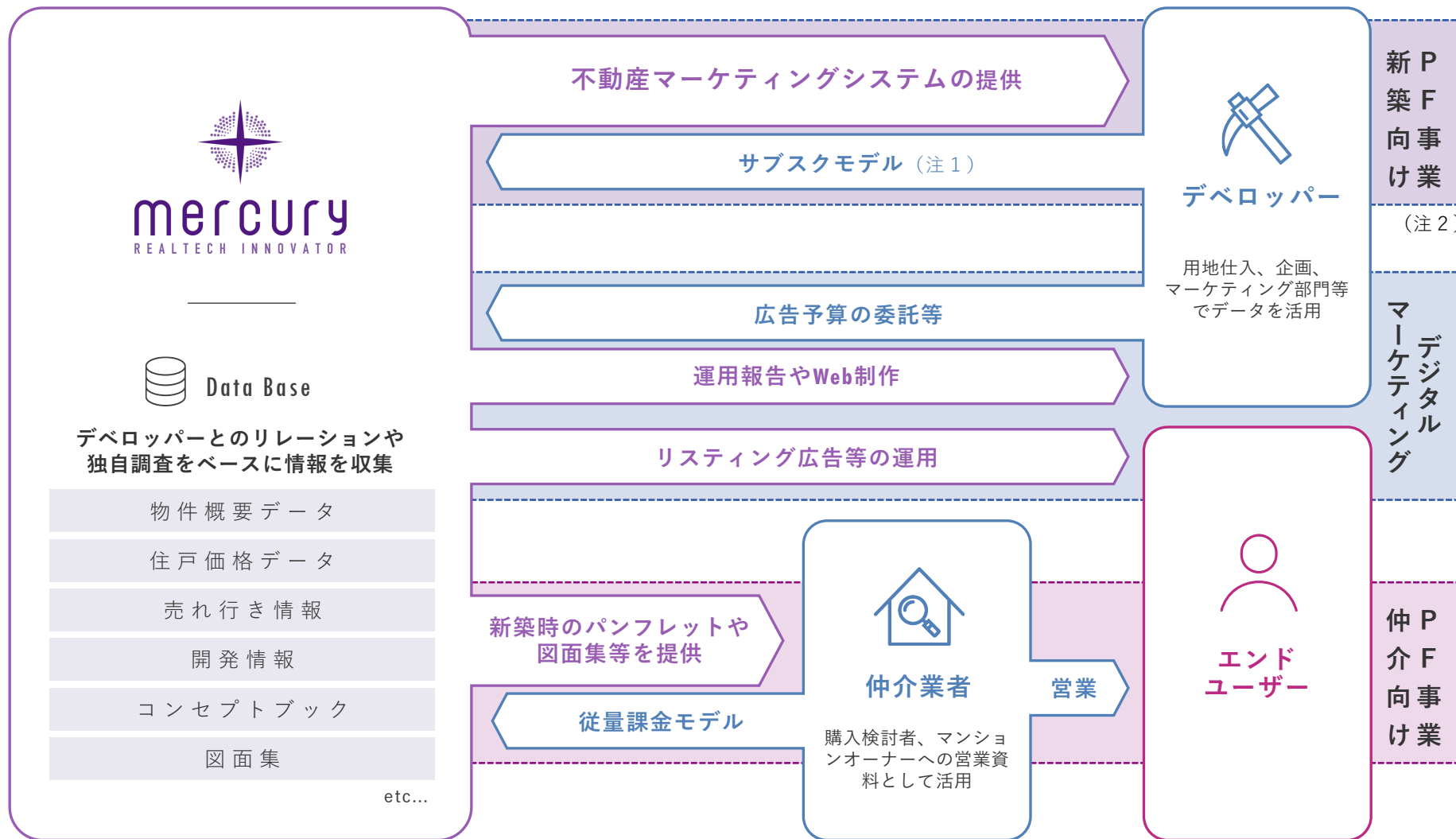
図面集：1,500円

価格一覧：1,500円

間取り図：290円



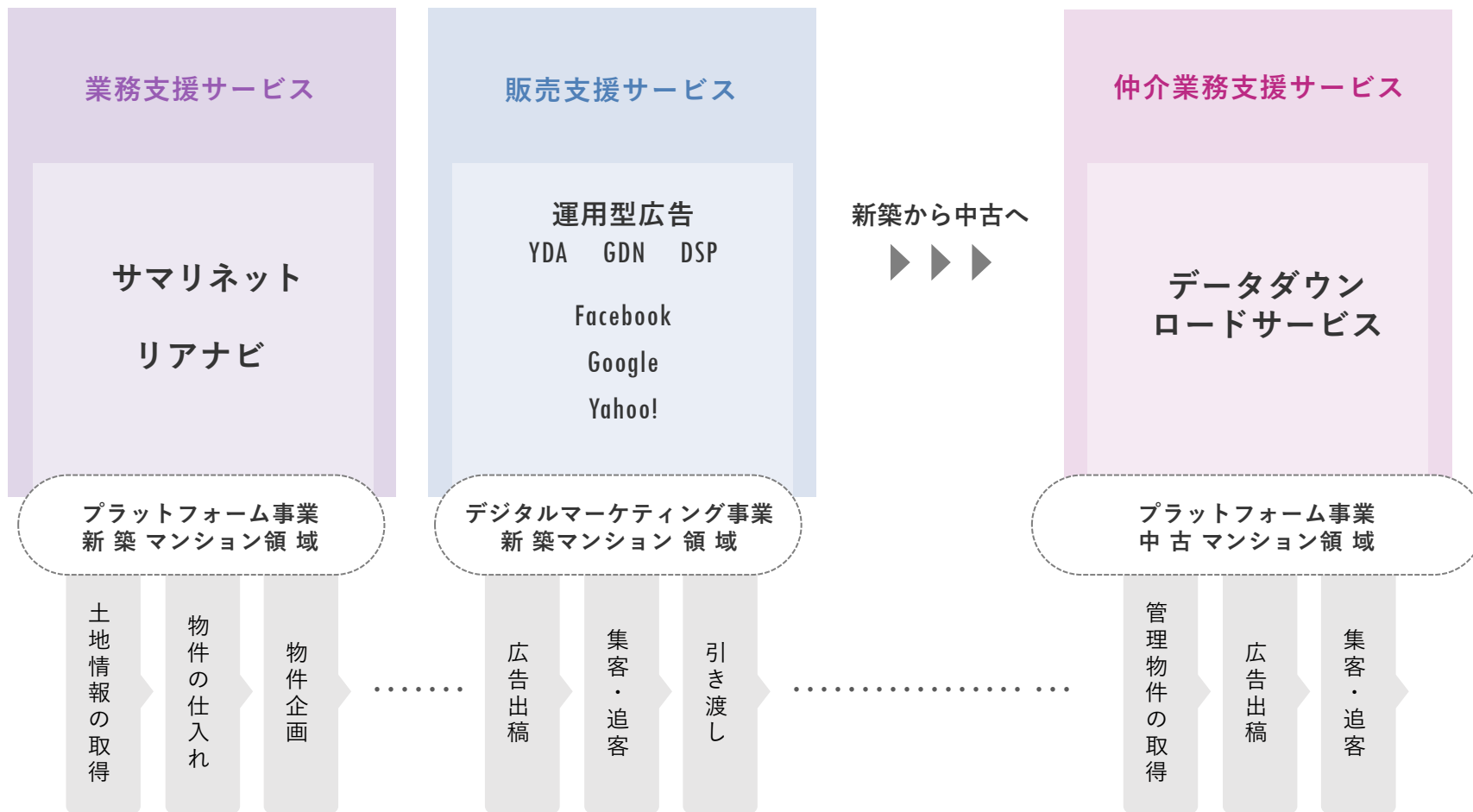
※表示価格は全て1ダウンロードあたりの価格となります



注1. サブスクとはサブスクリプションの略で月額定額料金の収益モデル

注2. PF事業とはプラットフォーム事業の略

マンション事業における業務に対し一貫通貫したサービスを展開



新築マンション業界

主に用地仕入、企画、マーケティング部門で活用頂いております



市場調査レポートの作成



土地購入時の
事業計画書策定



マンション企画の
検討材料



競合物件調査

中古マンション業界

主に営業部門でご活用頂いております



物件チラシ、重要事項
説明書の作成



購入検討者、マンション
オーナーへの営業資料として



広告出稿用の間取り作成



物件査定書の作成



01

ビジネスモデル

02

市場環境と競争力の源泉

03

成長戦略

04

経営指標推移

05

事業等のリスクと対応

01 不動産テック市場規模 (単位：億円)

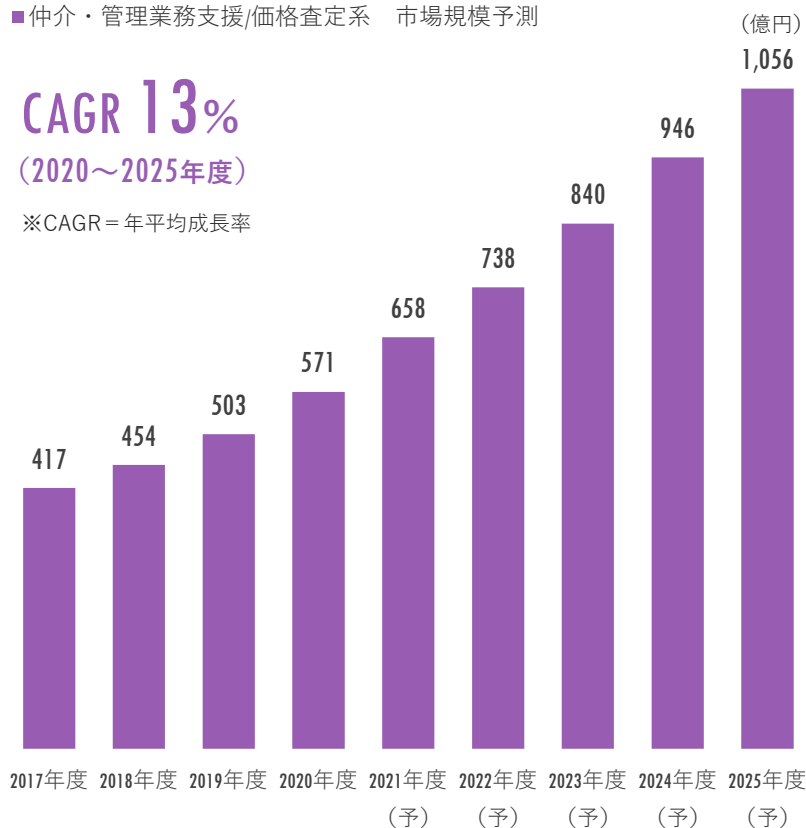
不動産テック市場のうち、当社に関係する仲介・管理業務支援や価格査定にかかる市場は、DXの機運の高まりから成長継続が見込まれる。

■ 仲介・管理業務支援/価格査定系 市場規模予測

CAGR 13%

(2020~2025年度)

※CAGR = 年平均成長率

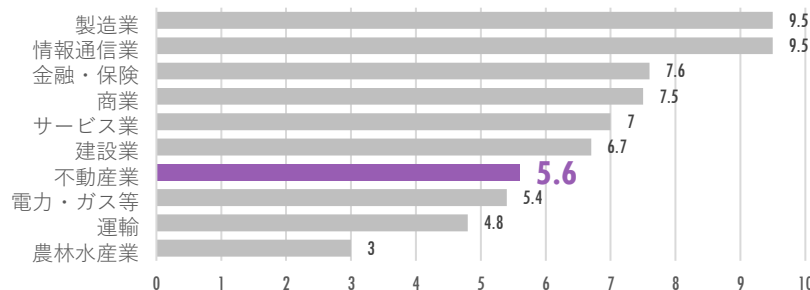


出典：矢野経済研究所2021年版 不動産テック市場の実態と調査

02 日本の不動産業界の生産性とDX

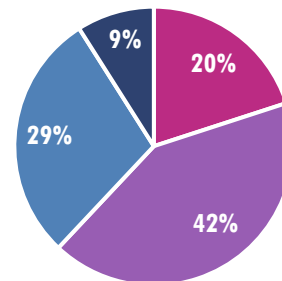
日本において、不動産業は他産業に比べICT利活用が進んでいない産業だったが、DX意識は高まりつつあり、今後の市場の成長が期待される。

産業別 ICT利活用状況 (スコア)



出典：総務省『ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究報告書』(2014)

自社でDXに取り組んでいますか？
(不動産業界)



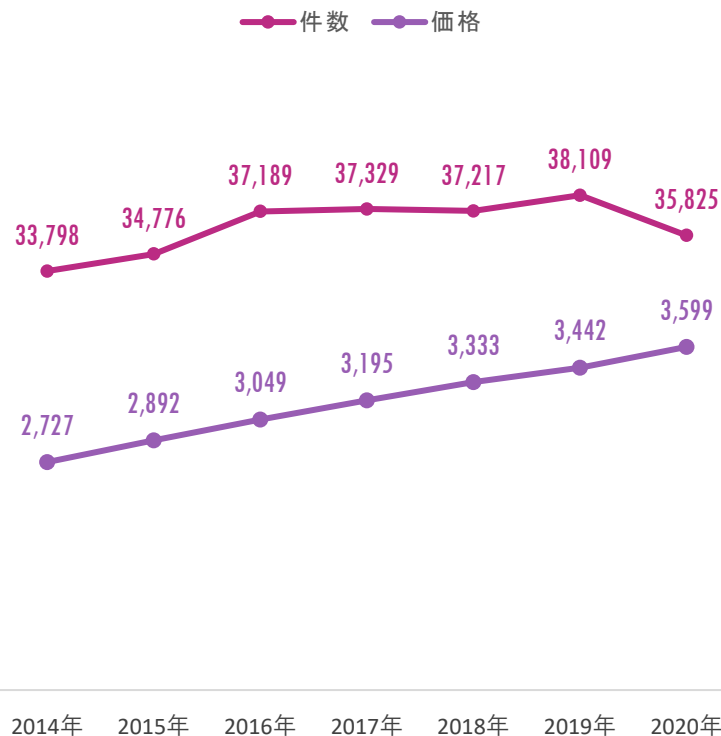
- 積極的に取り組んでいる
- 一部取り組んでいる
- 取り組む予定
- 取り組む予定なし

出典：不動産業界6社1団体による共同調査 2020 「不動産業界向けDX意識調査アンケート」

今後展開していく仲介向けサービスが関係する中古マンション市場は、価格の上昇傾向を背景に安定成長の傾向にある。

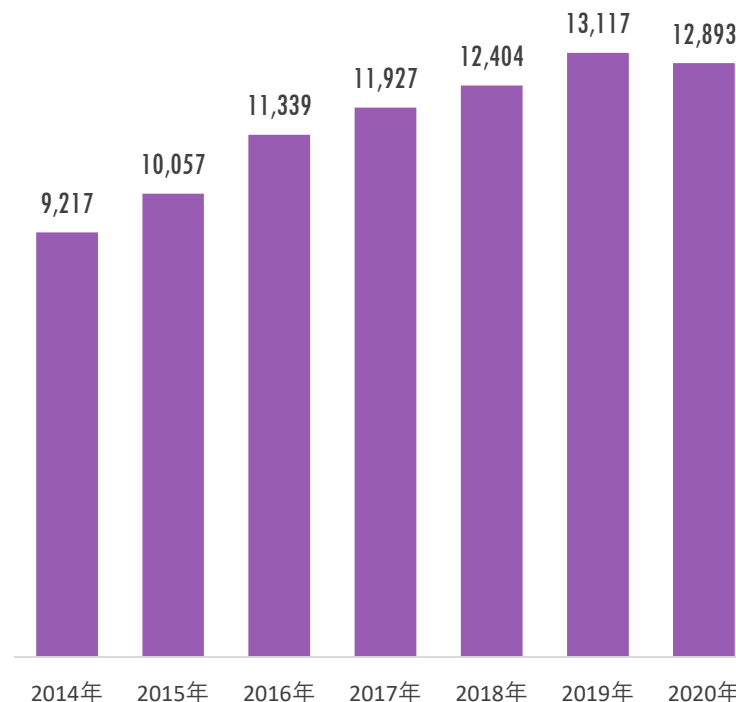
03 首都圏中古マンションの成約件数・価格

(単位：件 / 万円)



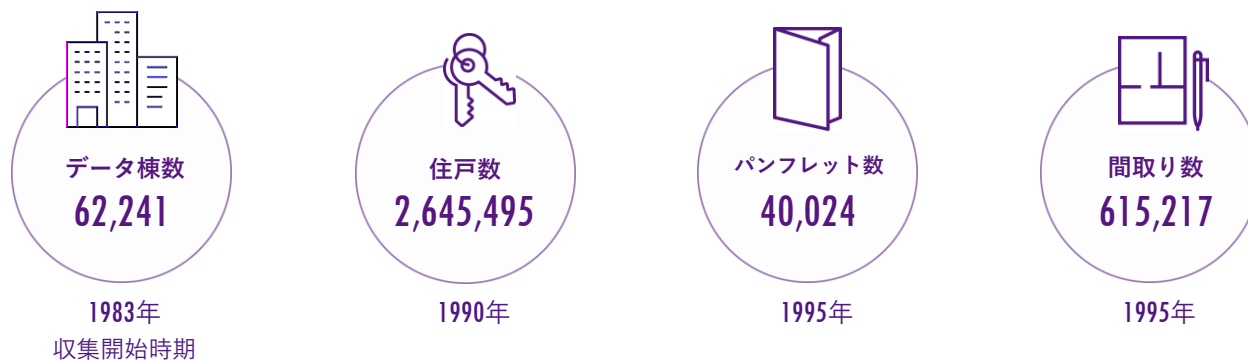
04 首都圏中古マンション成約総額

(単位：億円)



出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 成約総額：(成約件数×平均成約価格)

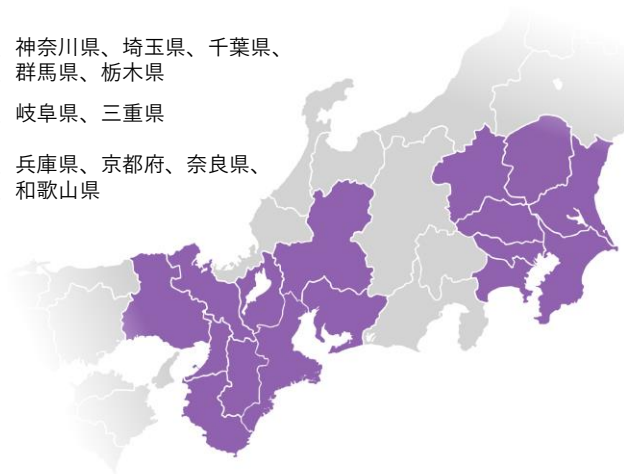
データの正確性・即時性を確保する組織体制が強みであり、30年に渡り積み上げてきた過去のデータを取得することは困難であることから参入障壁は高いと認識しております。



※2021年11月30日現在

当社データエリア

- 首都圏** | 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、群馬県、栃木県
- 東海圏** | 愛知県、岐阜県、三重県
- 関西圏** | 大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県



当社データ独自の強み

01 網羅性

公開義務のある標識設置届から物件情報を補足

02 即時性

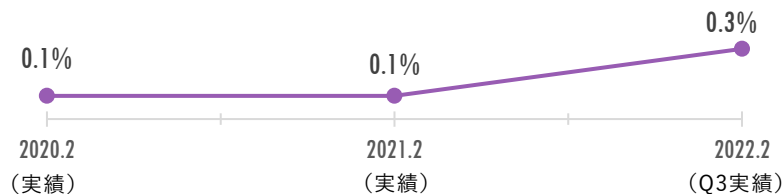
情報取得からデータ反映まで約2.1日

03 正確性

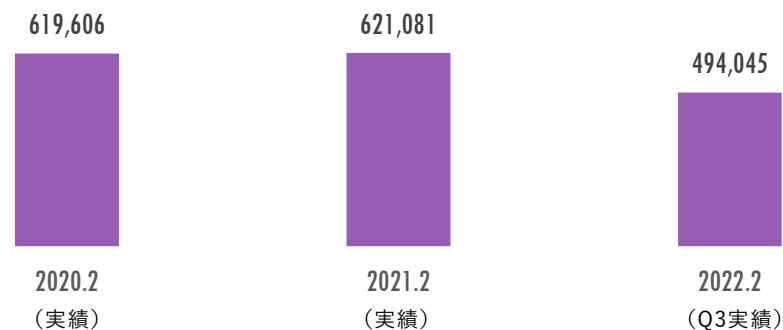
データ入力、校正など制作ラインを社内にて組織化

長い年月をかけ自ら積み上げた導入実績により
大手企業を中心に多くの支持を頂いている盤石な顧客基盤を確立

01 解約率 (注1) は極めて低位を維持



02 ARR (注2) は安定成長を継続



03 導入状況と顧客基盤

48社/上位50社をカバー※



etc. 順不同

注1. 解約率：期中解約金額 ÷ 前期のARR × 100

注2. ARR：サマリネット、リアナビにおけるサブスクの年間売上高

※当社が保有するデータより年間供給戸数ランキング上位50社を算出



- 01 ビジネスモデル
- 02 市場環境と競争力の源泉
- 03 **成長戦略**
- 04 経営指標推移
- 05 事業等のリスクと対応

不動産ビッグデータ × Technologyを活用したプラットフォームとして 「不動産マーケティング」領域で強固なポジションを確立

事業戦略

プラットフォーム事業の拡張

不動産ビッグデータを活用したサービスプラットフォーム「Realnet」を成長ドライバーとする

方針

新築領域

SaaS型マーケティングシステムへの移行を行い、サブスク^(注1)による収益に加え、従量課金サービスによるアップセルを行う

中古領域

「新規顧客数」×「顧客単価」による成長モデルの実現。提供するソリューションはニーズの高い営業業務支援に特化

1. 既存事業の延長

新築マンション領域

SaaS型システムの促進によるアップセル

中古マンション領域

新規顧客の継続獲得

2. 既存事業の拡張

新築マンション領域

従量課金コンテンツによるアップセル

中古マンション領域

コンテンツ拡張によるアップセル

フリーミアムサービス^(注2)の開始

3. 新規事業の成長

マンションオーナーのためのメディア「マンションバリュー」と既存顧客基盤を活用するプラットフォーム事業

注1. サブスクとはサブスクリプションの略で月額定額料金の収益モデル

注2. フリーミアムとはフリー (free) とプレミアム (premium) をかけ合わせた造語で特別な機能については料金を課金する仕組みの事

主要KPI

固定額 = MRR

ライセンスに応じた
月額定額料金

+

従量課金額

利用アカウント数
×
課金単価

÷

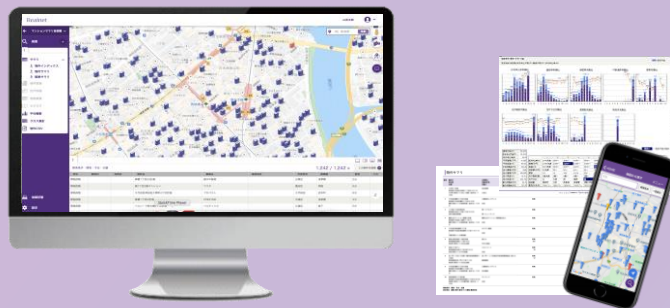
顧客数

||

顧客単価 / 社

現在の状況

SaaS型マーケティングシステム



SaaS型システムの特徴

- 出勤しない場合でも使用可
- 同時アクセス数を契約ライセンスとしアカウント発行は無制限

マンションサマリの実績

64%のリプレースを完了
平均契約単価46%増加

※2021年11月30日現在

今後のアクション

他サービスのリプレース

賃貸サマリ
売買サマリ
統計サマリ
リアナビ不動産市況 など

リプレースによるライセンス追加を行いMRRを伸ばす

+

アカウント数の拡大

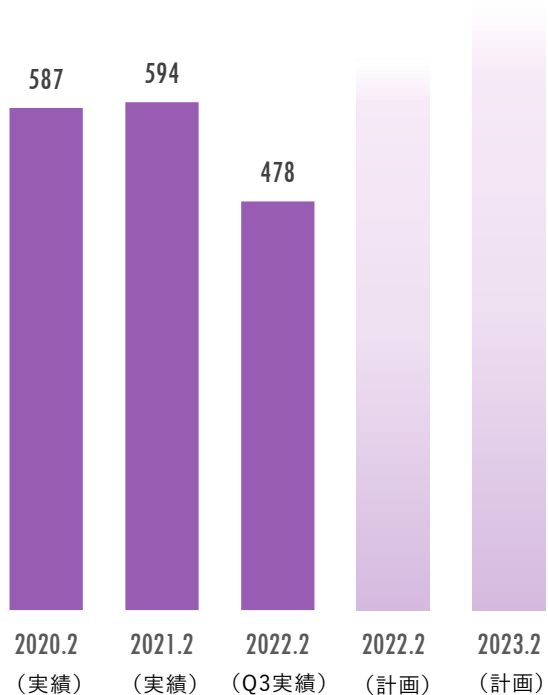
他サービスのSaaS型システムへの移管に伴いアカウント数を増加

増加したアカウントに対し従量課金コンテンツ(サービス)を増やすことにより従量課金額を伸ばす

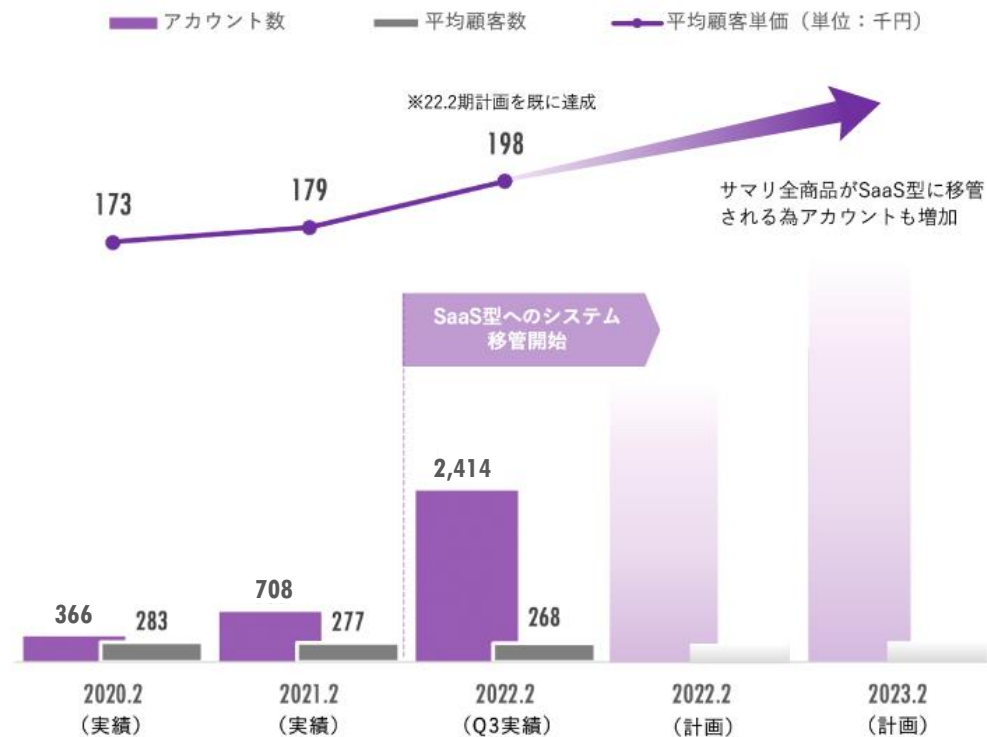
利用アカウント数を増やし従量課金サービスを充実させることにより 平均顧客単価をUPさせ収益性を高める

01 サマリネット売上高推移

単位:百万円



02 サマリネットの成長イメージ (平均顧客単価 = 月次)



※サマリネット：サブスク+従量課金の両サービスを対象

※アカウント数=利用可能なID発行数

主要KPI

売上高

ダウンロード数
×
コンテンツ課金単価

÷

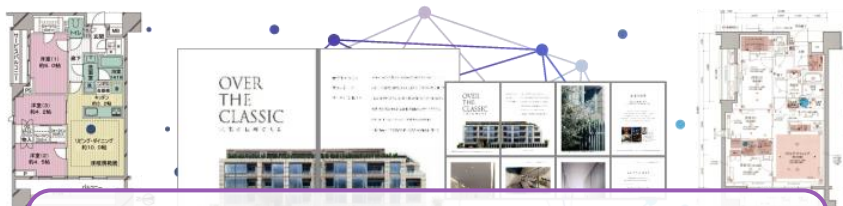
顧客数

||

顧客単価

売上高 ÷ 顧客数

現在のコンテンツラインナップ



01: コンセプトブック 02: 図面集

物件の設備・使用や共有施設等のマンションに関する内容やエリアの魅力等も紹介。
※PDFにて提供

立体図、平面図、敷地配置図、概観図、物件概要、間取り図などが掲載された図面集。
※PDFにて提供



三大都市圏仲介業者
(首都圏・関西圏・東海圏)

約**36,000**社 2021年11月30日現在

※出典：当社が集めた営業用のFax、DMリストから算出

顧客数 **2,044**社

※2021年11月30日現在

今後のアクション

平均顧客単価の向上

コンテンツの拡張

- 03: 物件写真
- 04: 広告用トレース間取り図
- 05: 価格査定ツール
- 06: 物件紹介動画 など

×

顧客数の拡大

新規顧客数の拡大

||

事業収益の最大化

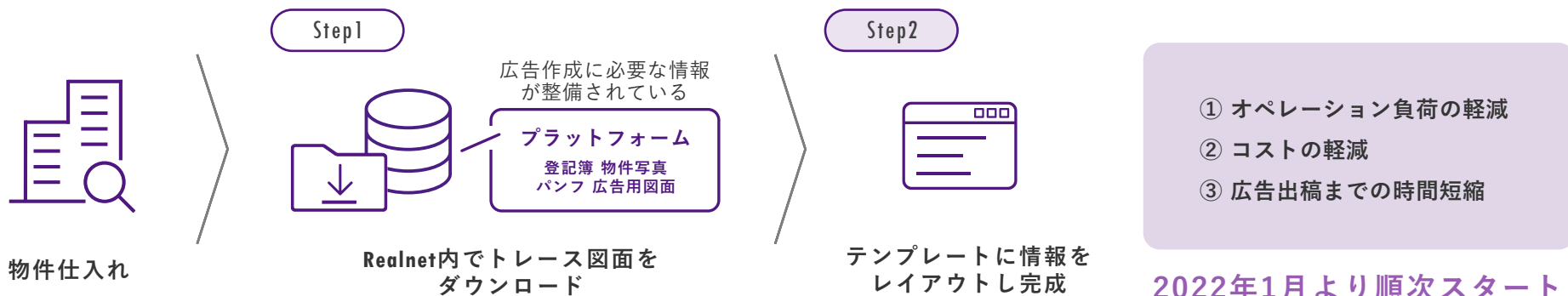
仲介業者向けコンテンツ・サービスを拡充し、顧客単価の引き上げを行います。

広告作成業務フロー

※コストや制作日数は仲介事業社からのヒアリングによる一般的な数値となります



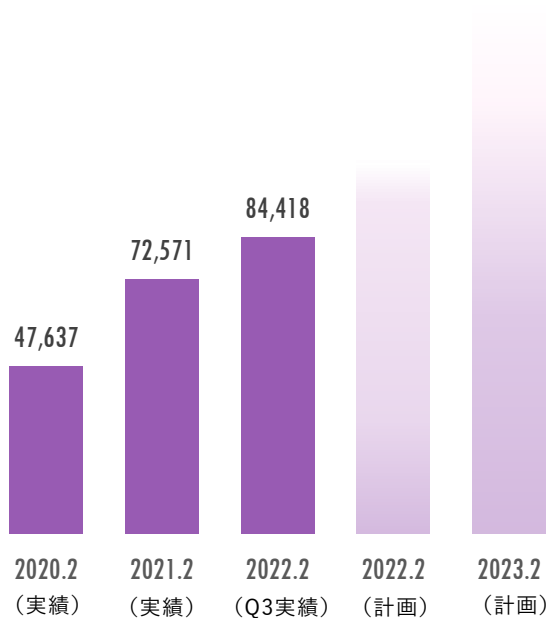
当社のソリューション



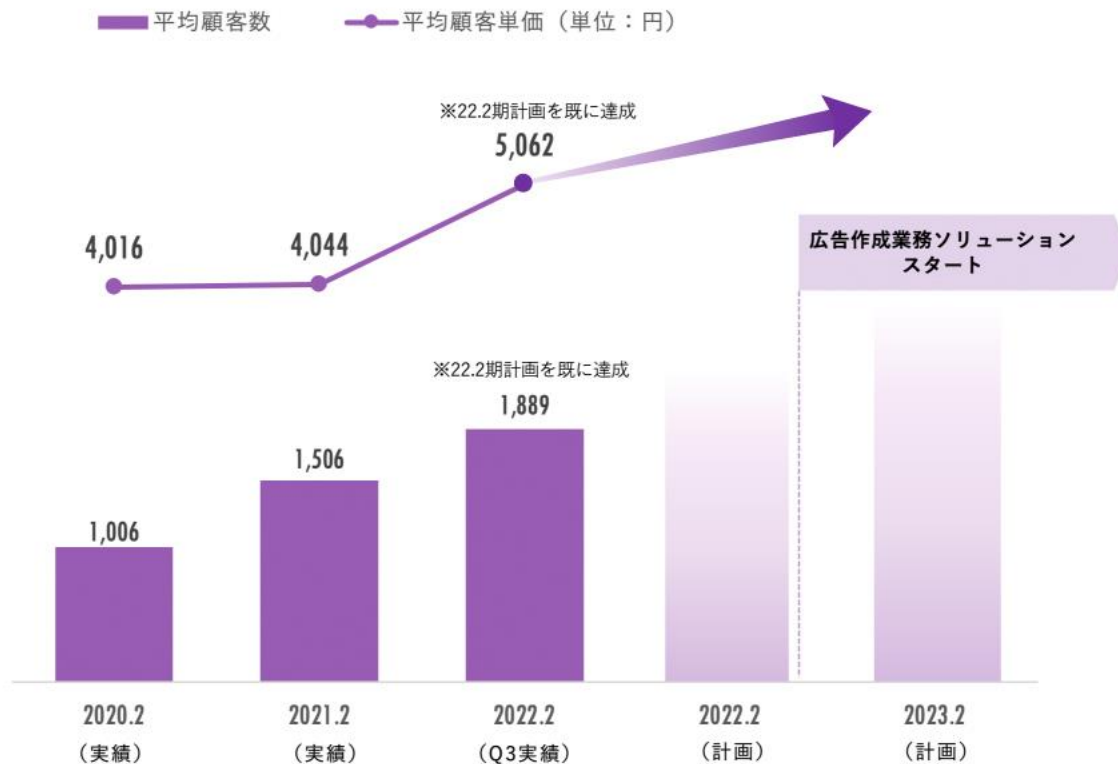
顧客数の増加と平均顧客単価を引き上げることで収益性を高める

01 仲介向けサービス売上高推移

単位：千円

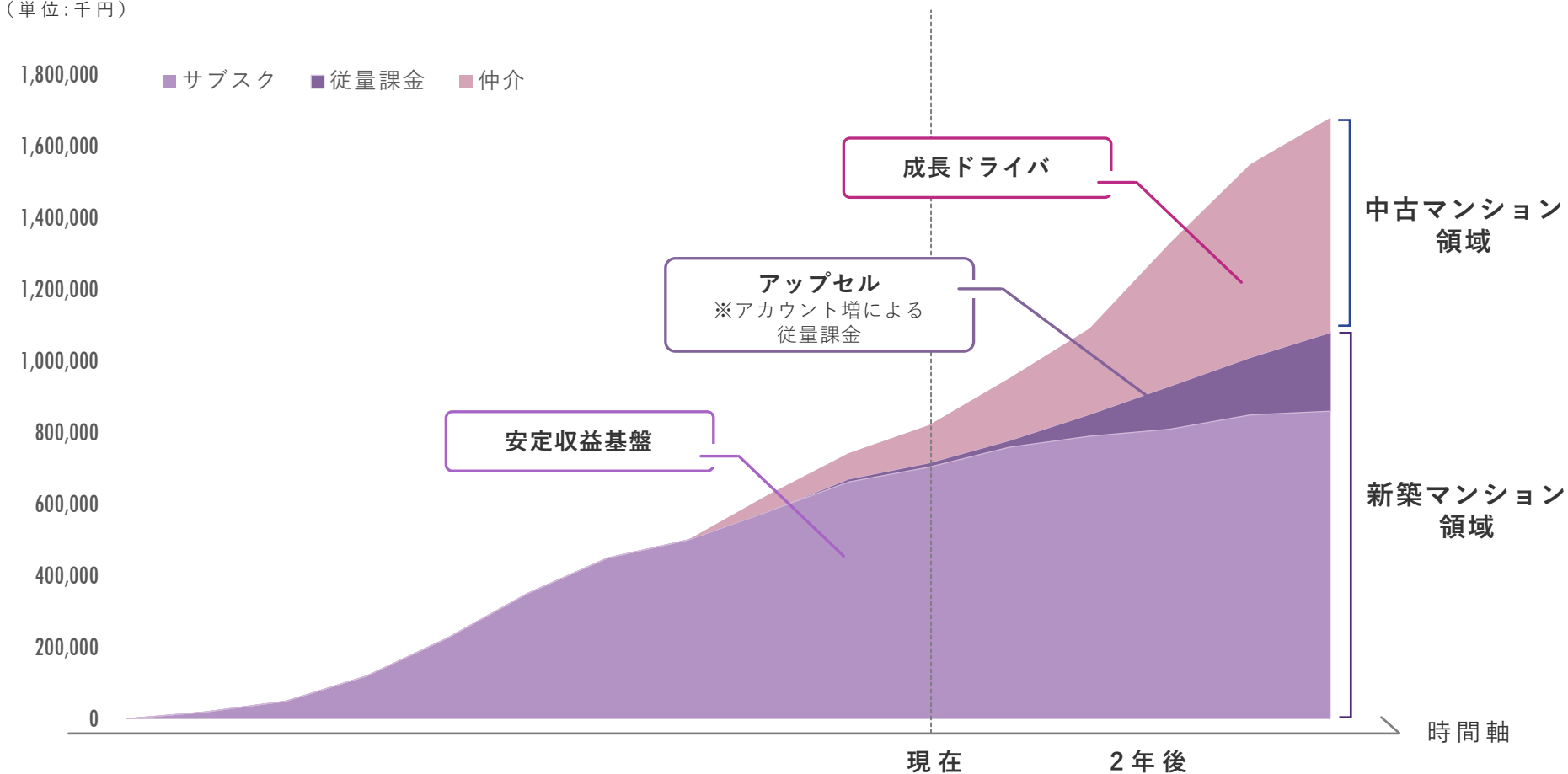


02 仲介向けサービスの成長イメージ (平均顧客単価 = 月次)



中期的に新築向けサービスでは安定収益基盤であるサブスク型マーケティングシステムをベースに、システム利用アカウント増加による従量課金サービスの成長を図り、仲介向けサービスでは顧客数を増やしサービスラインナップの拡大とともに売上成長を目指します。

売上高
(単位:千円)



フリーミアムによる潜在顧客の獲得から有料サービスへの移行

Realnet会員 35,400人

※2021年11月30日現在

※Realnet会員とはサマリネットや無料アプリユーザーなど当社データサービスを利用可能なID登録を行った会員のこと

無料サービス

分譲マンション情報の一部を無料開放したアプリは多くのDLユーザー数を数える

新築向け



DL数：24,415

仲介向け



DL数：23,938

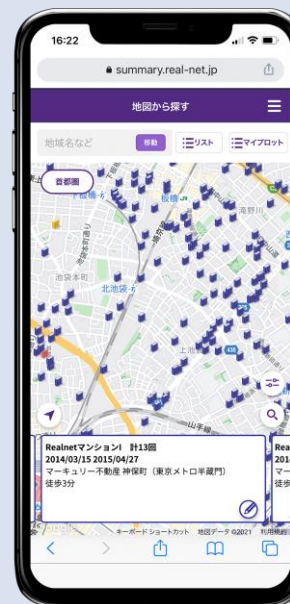


DL数：7,083

有償サービス

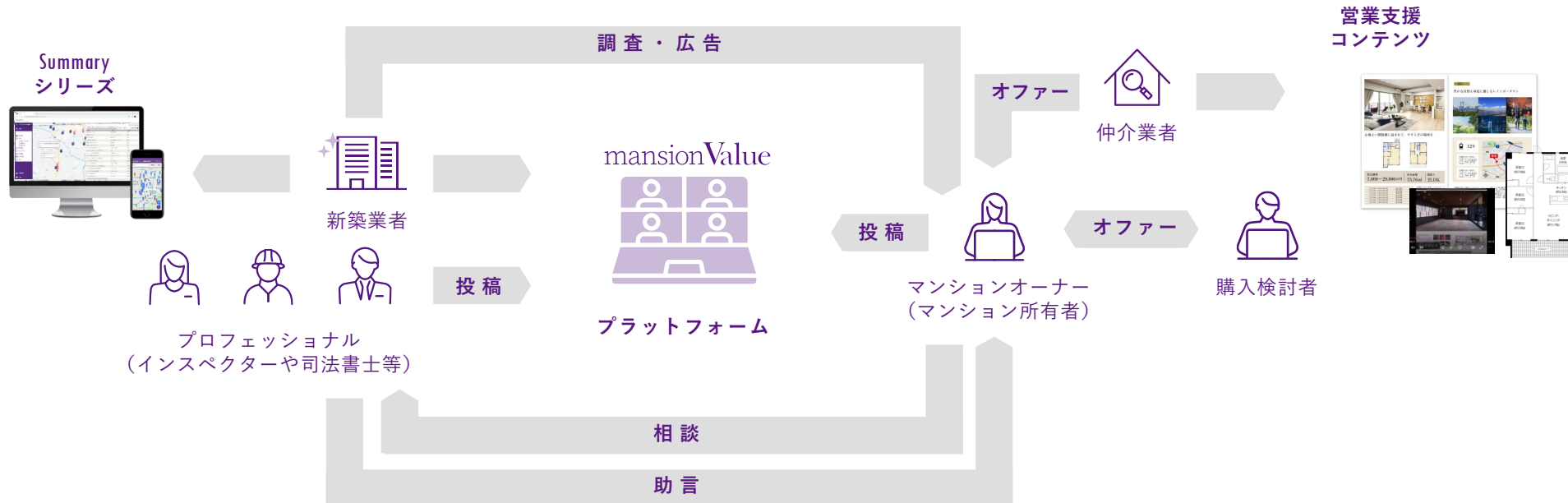
有償サービスでは

- ・マンションの販売坪単価情報
- ・物件登録機能
- ・写真・メモ登録機能などを搭載



2021年11月より
順次案内開始
月額2,000円

既存のマンション業界向け「Realnet」に加え、「マンションバリュー」を確立することでマンション事業に関連する事業主、仲介事業者、更に専門家（プロフェッショナル）やマンションオーナー、購入検討者など全てをカバーする不動産情報プラットフォームへと成長します。



注目の機能

マンションスコア



30年間蓄積したデータを用いて分譲マンションを定量的・客観的に評価した独自基準です。マンションデータを「資産性」「立地」「建物」の3つの視点でポイント化し、その合計を総合点としています。

エリアごとの相場情報



市区、路線、駅ごとにエリア内のマンションの平均現在価値、騰落率や供給戸数といったマンションデータを掲載。マンション購入をお考えの方はエリアの検討に、マンションオーナーの方は所有しているマンションのエリアの相場を把握することができます。

サービスロードマップ

23.2期

- ・オファー機能のリリース
- ・オーナーの所有物件、ステータスに応じたレコメンド機能の実装
- ・マンションバリューマガジンのリニューアル

24.2期

- ・非対面型エスクローサービスの提供
- ・オーナー限定会報誌の配布開始
- ・iOS・Androidアプリ版リリース

01

ビジネスモデル

02

市場環境と競争力の源泉

03

成長戦略



04

経営指標推移

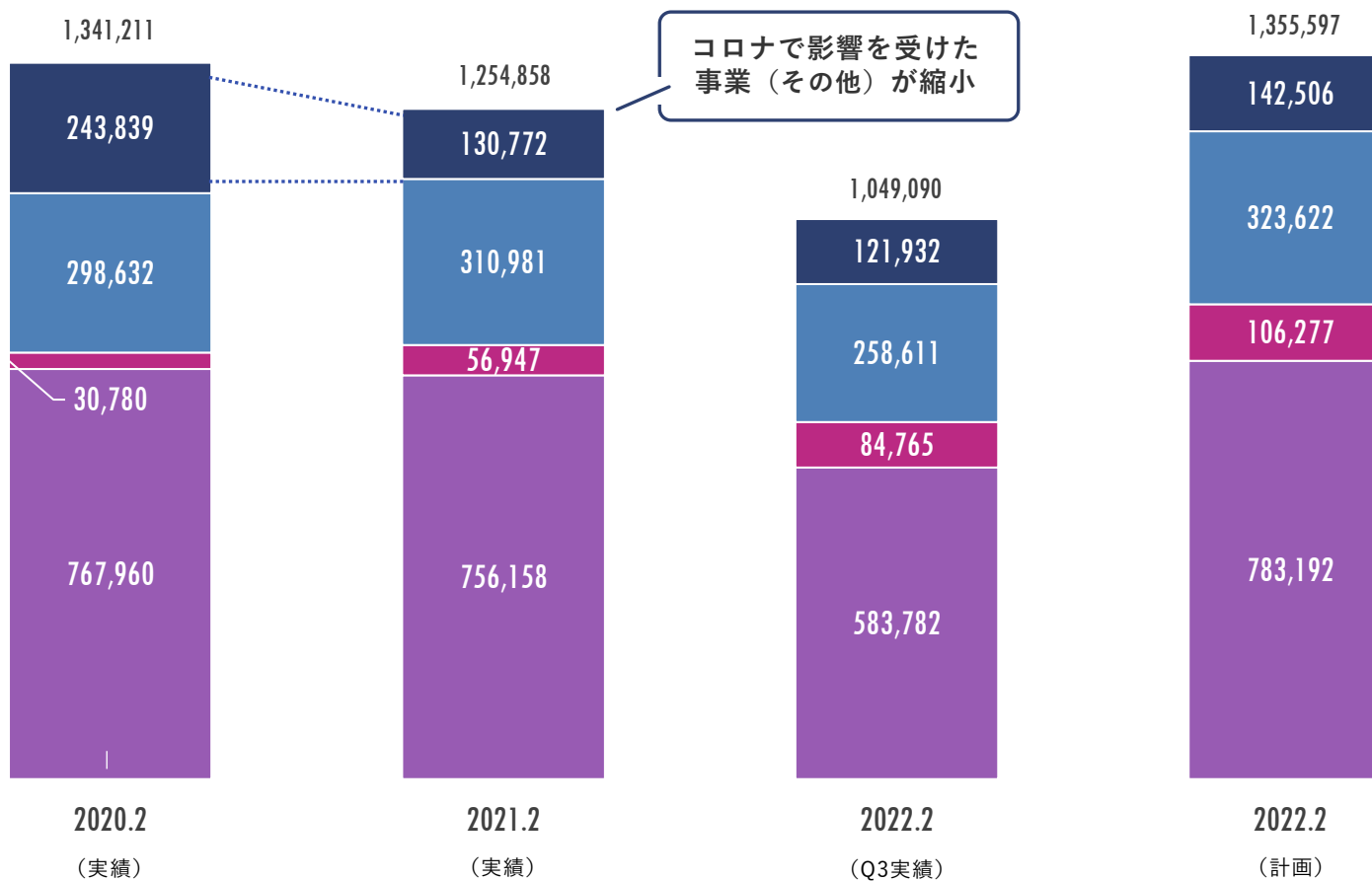
05

事業等のリスクと対応

直近ではその他セグメントの内コロナ影響を大きく受けた事業のため減収も、
基盤となる新築事業の安定性と仲介向け事業成長は継続しております。

■ 新築領域 ■ 中古領域 ■ デジタルマーケ ■ その他

単位：千円



減価償却費や材料費、その他販管費、大きくは増えない想定の下、高い限界利益率での成長を目指しています。

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 純利益

単位：千円

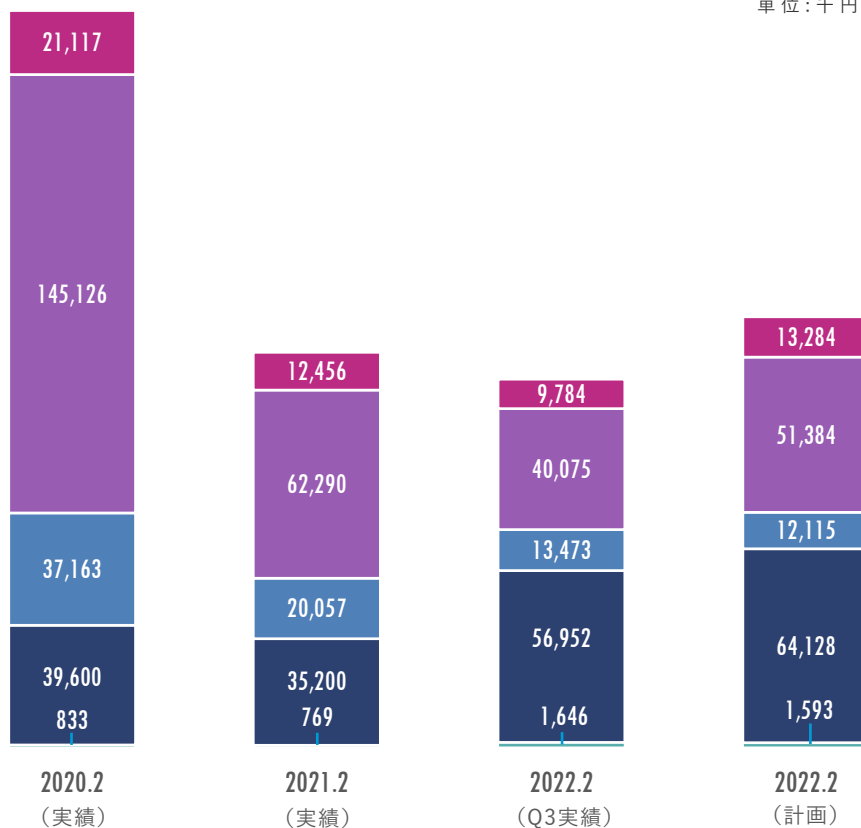


その他サービス売上詳細

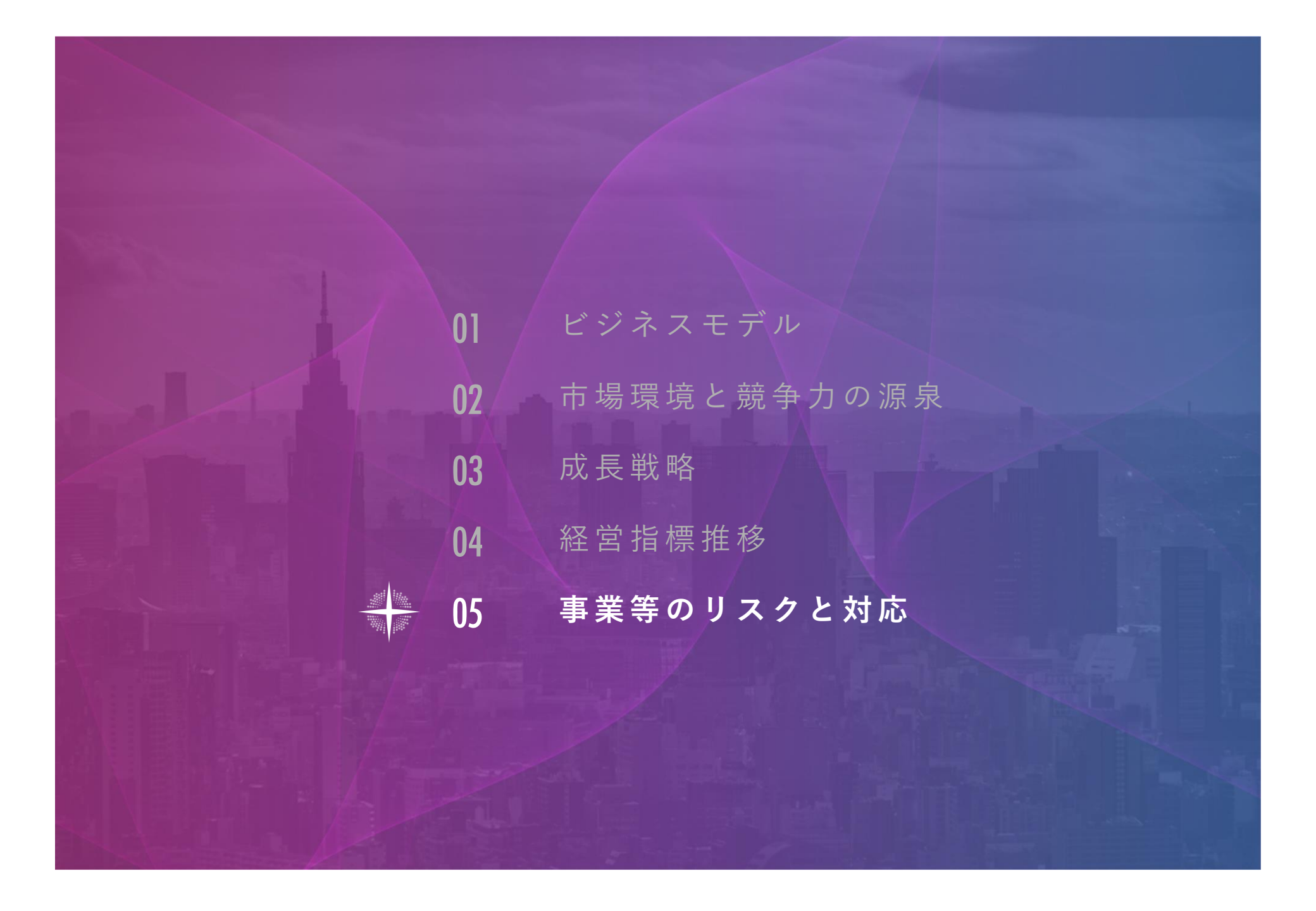
2021.2期リフォーム・DMがコロナ影響を受けて減少しております。
事業環境を考え、見通しでは縮小したままとなっております。

■ マンションバリュー ■ 開発受託 ■ DM ■ リフォーム ■ その他

単位：千円



サービス	事業内容
マンションバリュー	新築マンションのオーナーに向けた情報プラットフォームを運営しております。
開発受託	不動産業界を中心に技術支援を行っております。近年ではDXサポート案件が増加しております。
D M	不動産データベースから「顧客属性」や「生活スタイル」を導き出し、きめ細かく世帯をセグメントすることで、無駄がなく反響率の高いDM配送が可能なサービスとなっております。
リフォーム	ホームセンターとの連携により戸建ての外壁塗装、内装等のリフォームを行っております。

- 
- 01 ビジネスモデル
 - 02 市場環境と競争力の源泉
 - 03 成長戦略
 - 04 経営指標推移
 - 05 事業等のリスクと対応



リスク条項

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクと、その対応策は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券届出書の事業等のリスクをご参照ください

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
新規サービスについて	当社は新規サービスの拡充への取り組みを進めていく方針であります。将来の事業環境の変化等により、新規事業が当初の計画どおりに推移しなかった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	新規サービスの拡充にあたっては、当社の不動産業界における顧客基盤や当社の保有データ・技術等を踏まえて確度の高いサービスに取り組んで参ります。また、適宜外注等の活用を行ってまいります。
パンフレット画像の利用に係る契約について	当社のデータベースにおいては、新築マンション販売時のパンフレット画像等を契約に基づき収集しておりますが、当該契約の解消ないし変更等により当該画像が利用できなくなった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	現在利用しているデータベースはすべて利用の許諾を取れたもののみを掲載しております。顧客企業との良好な関係維持に取り組みつつ、顧客企業からの情報提供により双方に利があるような状態を維持して参ります。
業界および顧客の動向	不動産業界全般の景気や、不動産業界におけるシステム投資の状況、今後における、不動産業界に対する規制環境の変化や業界各社の対応に何らかの変化が生じた場合、同様に当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	弊社のサービスの解約率は過去極めて低い状態で推移しており、一定の安定性があるものと考えております。また、大手業者との関係性構築を通して、より実態に即した業界の把握と対応に努めて参ります。
人材の確保及び育成	人材の確保及び育成が計画通りに進まなかった場合は、当社の事業展開に支障が生じ、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	中	今回上場に伴い、採用面におけるリスクを解消できるものと見込んでおります。また、適宜外注等の活用を行って参ります。

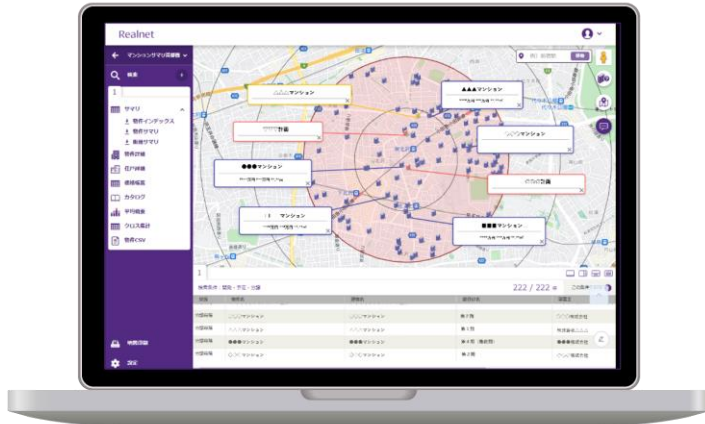
Appendix



主力サービス紹介 マンションサマリ

三大都市圏エリアを基盤として開発や販売予定、売れ行き情報をはじめ、物件の住戸情報に至るまで、多岐にわたる情報を調査・収集しております。

新築マンションの周辺相場分析システム



首都圏版1995年/関西版2000年/東海版2003年以降の新築分譲マンションデータ

物件サマリ

番号	物件名 所在地 交通1	全事業主 企画売会社 企画工	状況 販/租戸 初月申込率	期間始日 販売日 竣工日	平均坪単価 最大坪単価 最小坪単価	平均価格 最大価格 最小価格
1	東京都中央区... 有明駅	株式会社...	販売	2024/18/31		
2	東京都中央区... 有明駅	株式会社...	販売 /650	2023/83/31		
3	東京都中央区... 有明駅	株式会社...	販売 /350	2022/18/31		

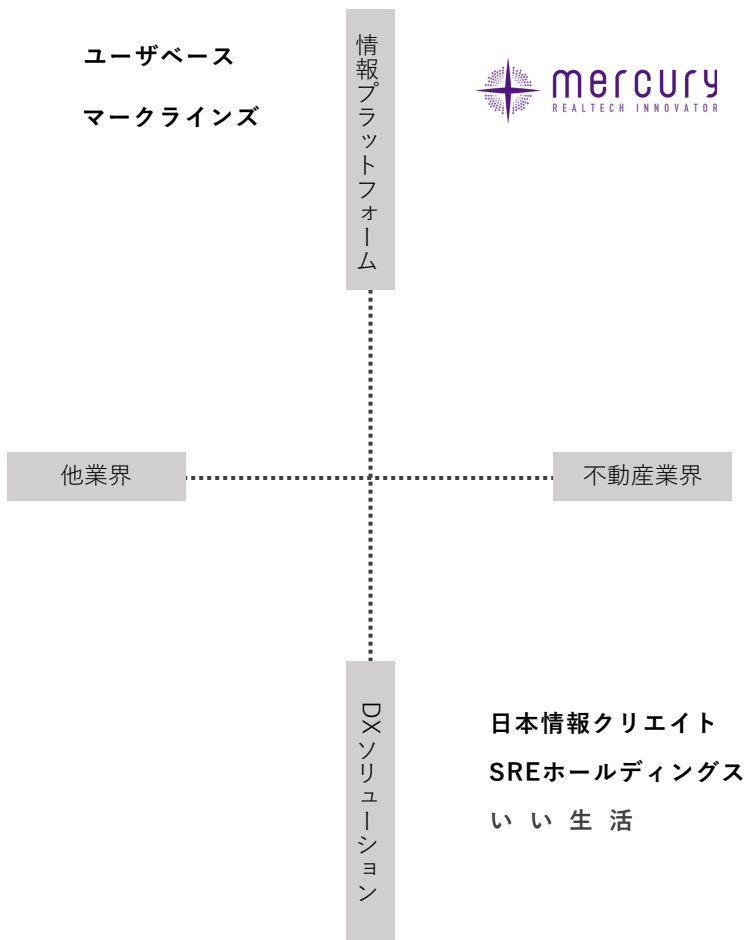
過去の販売事例を一覧（物件サマリ）表示

地域別の需給推移と相場の変動を把握



CSV（物件概要データ）出力機能

ポジショニングマップ



社名	類似点	相違点
不動産テック		
日本情報クリエイト (4054)	不動産業界においてテクノロジーに基づいたサービス・DXソリューションを提供しております。	同社が賃貸管理等の領域を扱うのに対し、弊社はマーケティング領域を扱っております。
いい生活 (3796)	不動産業界においてテクノロジーに基づいたサービス・DXソリューションを提供しております。	同社が賃貸管理等の領域を扱うのに対し、弊社はマーケティング領域を扱っております。
SREホールディングス (2980)	不動産業界においてテクノロジーに基づいたサービス・DXソリューションを提供しております。	同社と異なり、弊社自身は中古不動産の売買・仲介業務は扱っておりません。
情報プラットフォーム		
ユーザーベース (3966)	情報プラットフォームを月額制で提供しております。	同社が経営・経済情報全般を対象領域とするのに対し、弊社は不動産業界に特化したサービスとなっております。
マークライنز (3901)	情報プラットフォームを月額制で提供しております。	同社が自動車業界を対象領域とするのに対し、弊社は不動産業界を対象としております。

(単位：千円)

項目	予定金額	使途予定時期	
		2023年2月期	2024年2月期
サマリネット開発投資	107,360	107,360	—
開発人材等の採用	229,850	59,500	170,350
新規サービス開発投資等	132,676	39,200	93,476
合 計	469,886	206,060	263,826

1. サマリネット開発投資

当社の運営している不動産情報提供サービスであるサマリネットの機能を、順次SaaS型システムへとリプレースするシステム開発を進めており、リプレースのための外部への業務委託費用として107,360千円の開発費を見込んでおります。なお、当該開発費はソフトウェア計上を見込んでおり、3年間のソフトウェア償却を想定しております。

2. 開発人材等の採用

サマリネットのリプレース開発を社内で遂行できるシステム開発系人材が不可欠なことから、23/2期に8名、24/2期に10名のシステム開発者の採用を見込んでおります。また、新サービス企画に必要な知見を有するデータサイエンティスト、プロダクトマネージャー等の高スペック人材の採用も合計2名見込んでおります。新規採用する人材の採用活動費と人件費として229,850千円を見込んでおります。

3. 新規サービス開発投資

当社が構築した仲介事業者向けプラットフォームにおいて、顧客の業務効率化やDXに資するコンテンツを積極的に開発して提供していくことを想定しております。そのための、コンテンツ等の開発費用等として132,676千円の開発投資を見込んでおります。

THANK YOU FOR

30



mercury
REALTECH INNOVATOR

本資料に関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する新株発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を別途として開示を行う予定です。

次回の開示は2022年4月を予定しております。