

# 2023年2月期 通期決算説明資料

株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター

東証グロース市場:5025

2023年4月



1. 事業概要
2. 2023年2月期通期 業績
3. 2024年2月期 業績見通し
4. 今後の成長戦略
5. Appendix

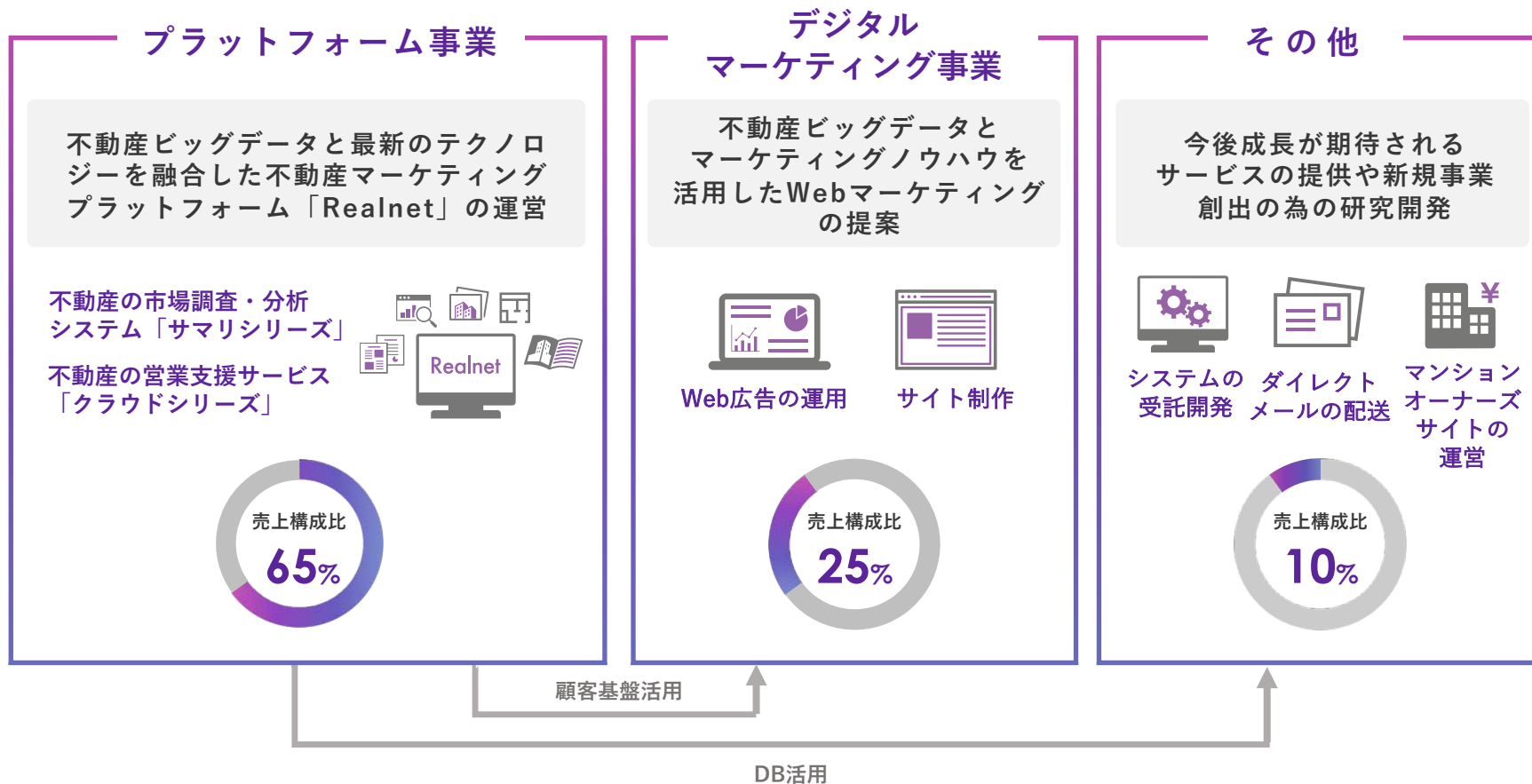


# 1. 事業概要

# Big Data × 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年にわた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、不動産マーケティングプラットフォームとして不動産業界を支援します。

不動産ビッグデータとテクノロジーの活用でプラットフォーム事業を更に拡張し「不動産マーケティングプラットフォーマー」として、不動産業界を支援します。



※ グラフは2023年2月期の売上比率

※ 決算説明資料の端数処理は、単位未満の表示は切り捨て、%(パーセント)の表示は表示単位未満を四捨五入を原則としております。

新築分譲時にしか取得できない物件コンセプトブック、図面集、価格表を約30年にわたり積み上げてきました。

過去に遡ってデータを取得することは困難であることから、参入障壁の高いデータベースとなっています。

## データ保有数

(2023年2月末現在)



マンション棟数  
6万



住戸数  
272万



パンフレット数  
4万



間取り数  
64万



物件写真数  
2万

## データの特徴



**網羅性**

様々なデータをカバー



**即時性**

スピーディなデータ反映



**正確性**

徹底した品質管理

## データエリア

**首都圏**

収集開始年:1995年

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**

収集開始年:2000年

愛知県、岐阜県、三重県

**関西圏**

収集開始年:2003年

大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県

## 2. 2023年2月期通期 業績

- ・売上高は過去最高を更新
- ・業績進捗を踏まえ業績予想の修正を発表(1/16開示)

通期業績概況

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
<b>1,414</b> 百万円 (YoY 103%)	<b>138</b> 百万円 (YoY 68%)	<b>141</b> 百万円 (YoY 73%)	<b>92</b> 百万円 (YoY 70%)

プラットフォーム事業

- ・新築マンション領域はARR※の伸長に伴い売上増と引き続き好調
- ・中古マンション領域は新サービス開発遅延の影響により伸び悩み

事業概況

デジタルマーケティング事業

- ・前期比と同水準で推移

その他

- ・リフォーム案件の受注取り止めの為、売上・営業利益ともに前期比で減少

※ARR : Realnet、サマリネット、リアナビにおけるサブスクの年間売上高

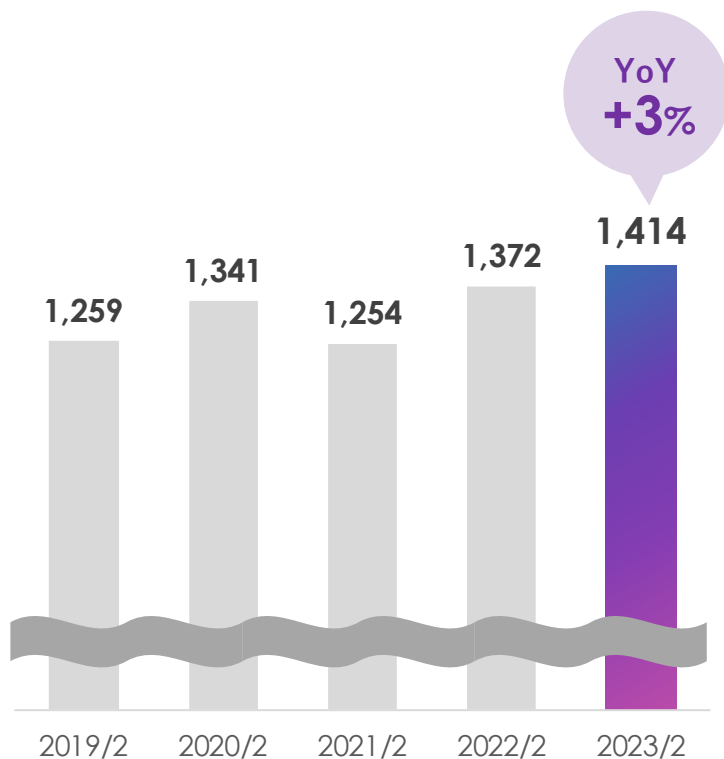


- 売上高は前期比103%と微増
- サマリシリーズのSaaS化への開発に伴う減価償却費の影響が大きく営業利益は前期比68%と減少

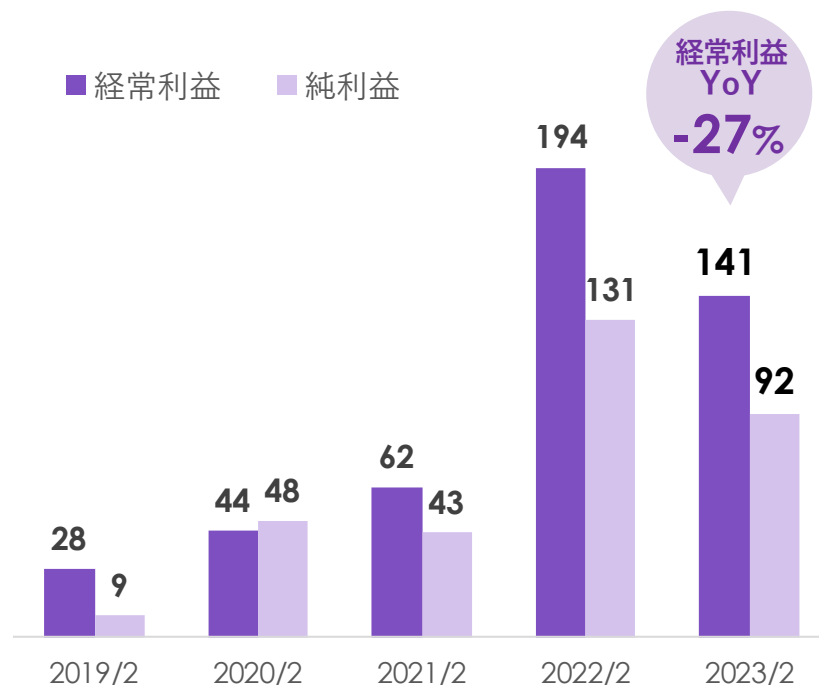
(単位:百万円)	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前期比	2023年2月期 通期予想 (1/16開示)	予想対比
売上高	1,372	<b>1,414</b>	103%	1,420	100%
売上総利益	714	<b>669</b>	94%	659	102%
販売管理費	511	<b>530</b>	104%	523	101%
営業利益	203	<b>138</b>	68%	136	102%
経常利益	194	<b>141</b>	73%	138	102%
当期純利益	131	<b>92</b>	70%	92	100%

- 売上高過去最高を更新
- サマリシリーズのSaaS化への開発に伴う減価償却費が収益を圧迫し経常利益は減少

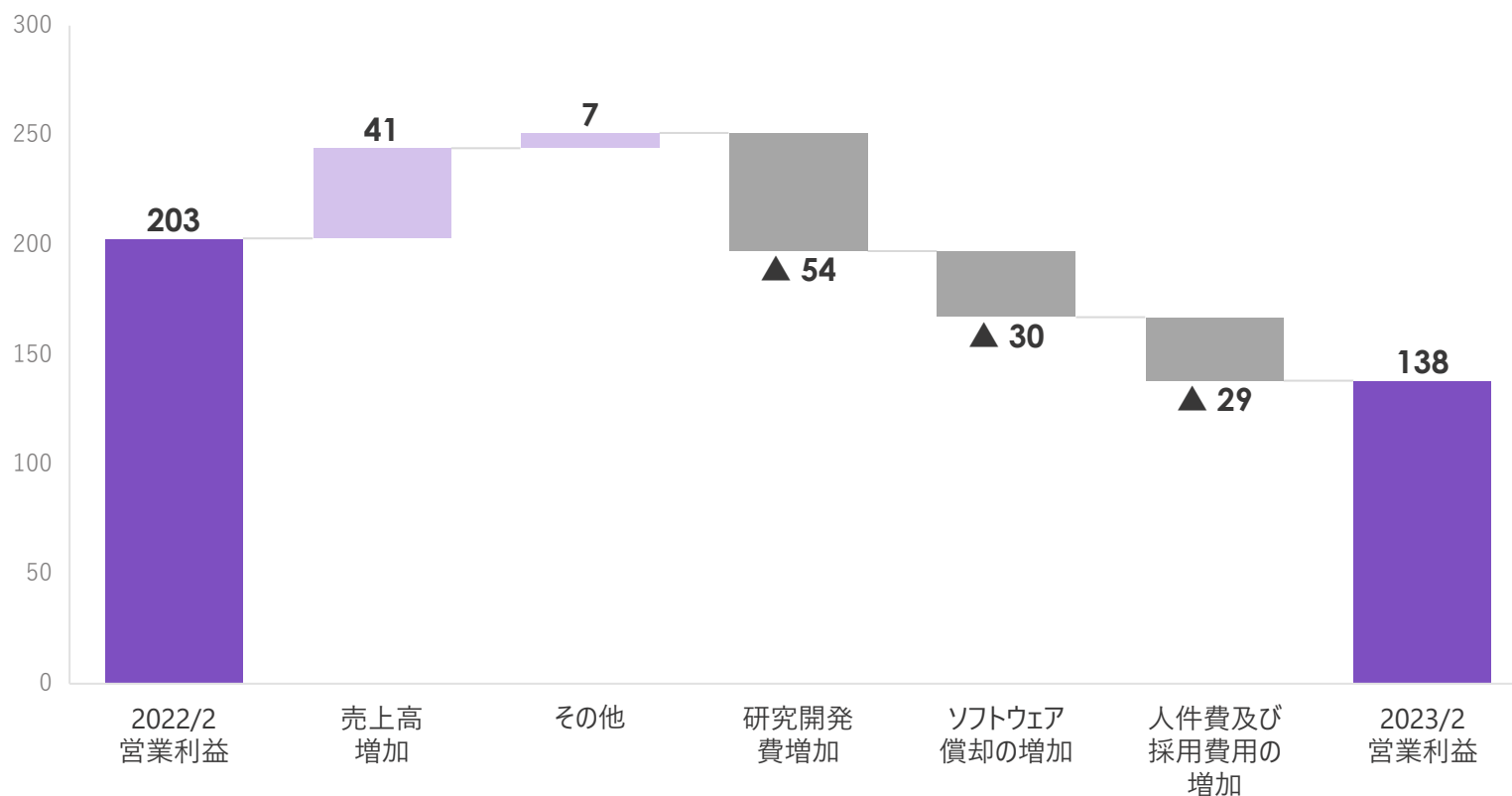
売上高の推移 (百万円)



利益の推移 (百万円)



- 2023年2月期にリリースした新サービス「マクロサマリ」やRealnetAPI※の開発により研究開発費が増加
- サマリシリーズのSaaS化への開発に伴うソフトウェア償却の増加の影響が利益を大きく圧迫。3年間での償却を見込んでおり、今期よりSaaS開発は縮小する計画



※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

- 借入金の返済と自己株式の取得により、資産合計(総資産)が減少
- 資産合計の減少に伴い、自己資本比率は73.2%へと向上

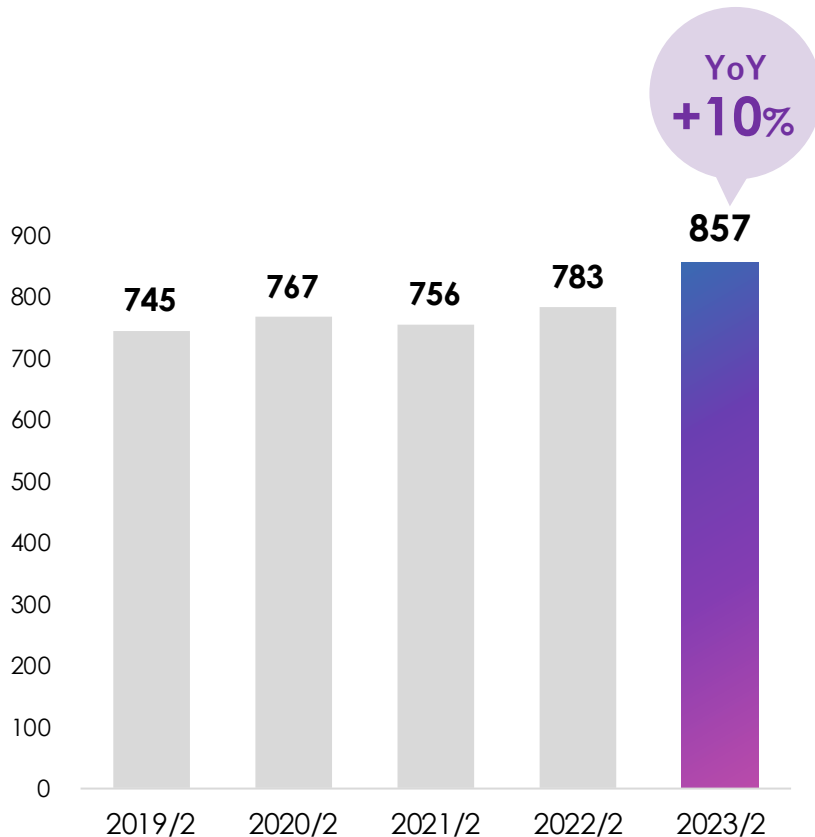
(単位:百万円)	2022年2月期	2023年2月期	前期比
流動資産	845	<b>695</b>	82%
固定資産	194	<b>273</b>	141%
資産合計	1,039	<b>968</b>	93%
流動負債	306	<b>243</b>	80%
固定負債	28	<b>15</b>	54%
負債合計	334	<b>259</b>	77%
純資産	705	<b>709</b>	101%
負債純資産合計	1,039	<b>968</b>	93%
自己資本比率	67.6%	<b>73.2%</b>	-

- プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業ともに前期比で増収を達成
- その他は前期比94%と減収

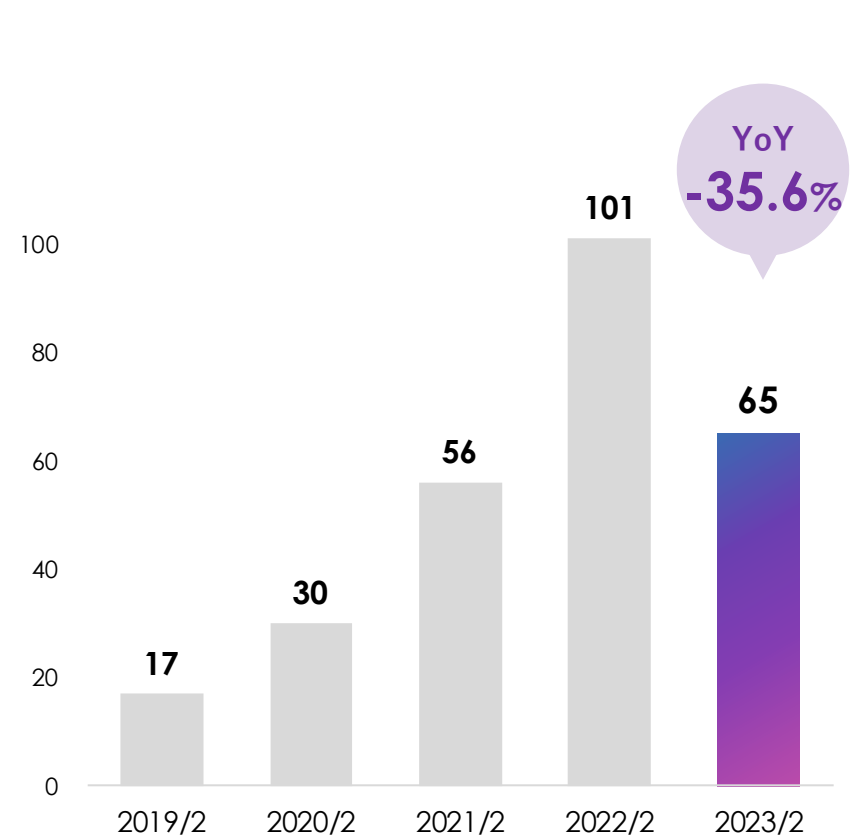
(単位:百万円)	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前期比
プラットフォーム事業	884	<b>923</b>	104%
デジタルマーケティング事業	343	<b>354</b>	103%
その他	145	<b>136</b>	94%
合計	1,372	<b>1,414</b>	103%

- 新築マンション領域はARRの伸長に伴い前期比110%の成長
- 中古マンション領域は前期比65%と減収。ただし、2022年2月期第1四半期に大型の受託案件受注による一時的な売上増があり、それを除くと前期比は微減

新築マンション領域 (百万円)

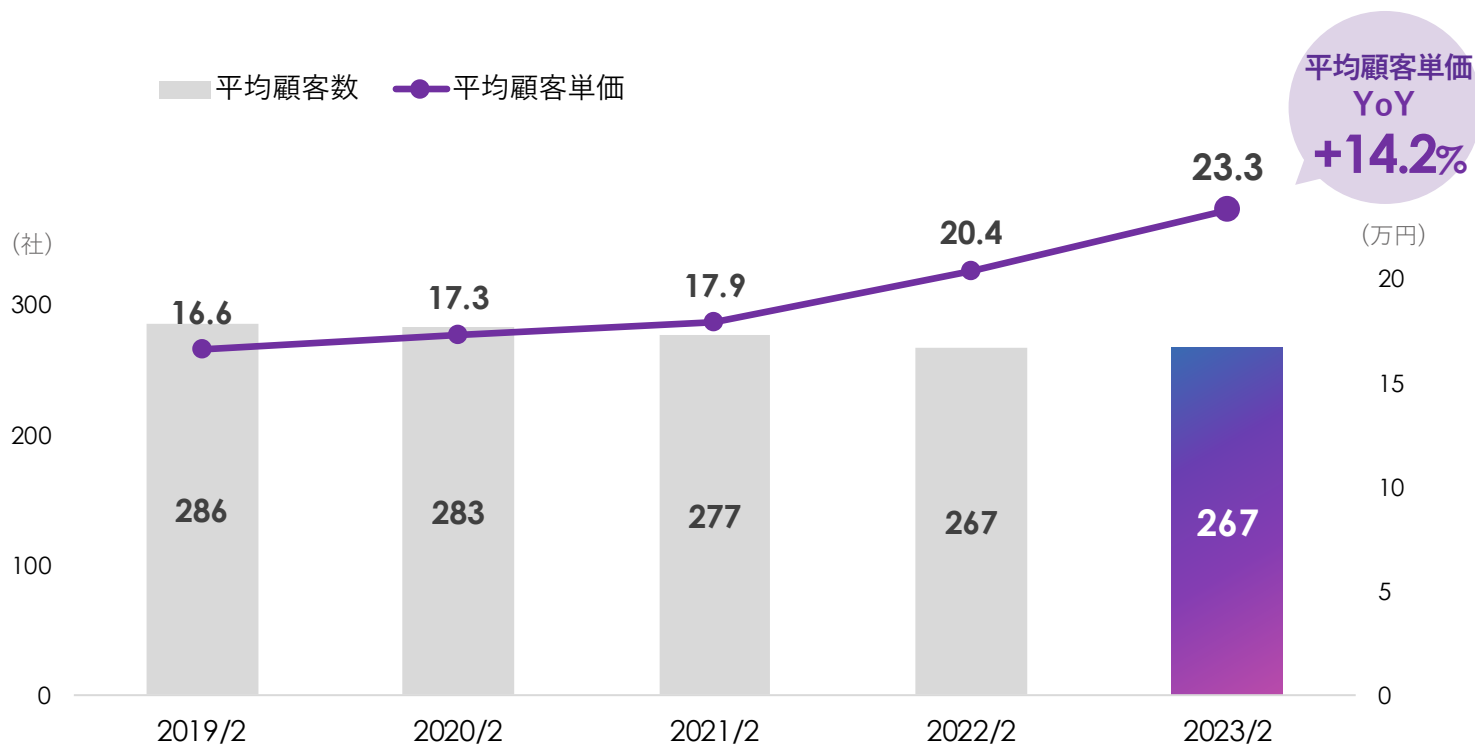


中古マンション領域 (百万円)



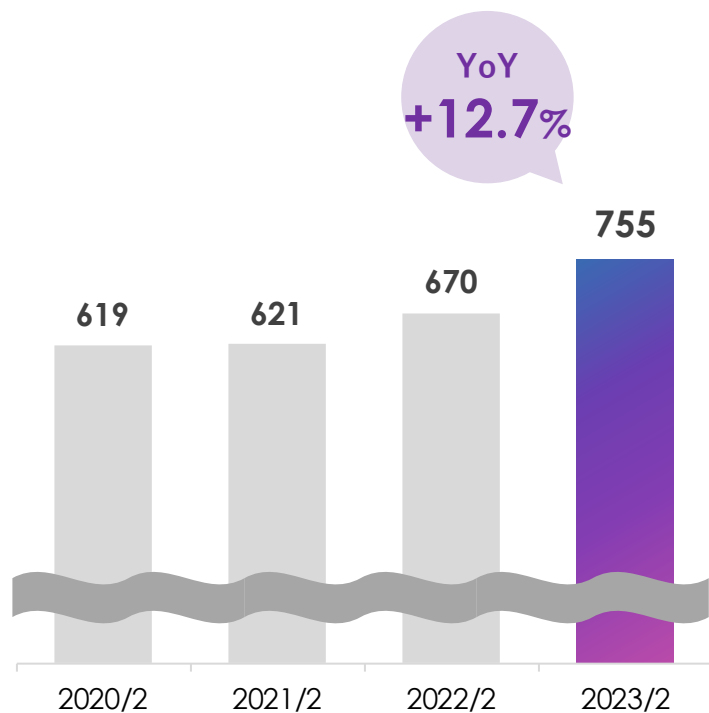
- 主要KPIの平均顧客単価は、SaaS移行後のライセンス追加案件の増加により順調に推移し前期比+14.2%
- 新築マンション領域では既に高いシェアを占めていることから、顧客数は安定傾向

サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



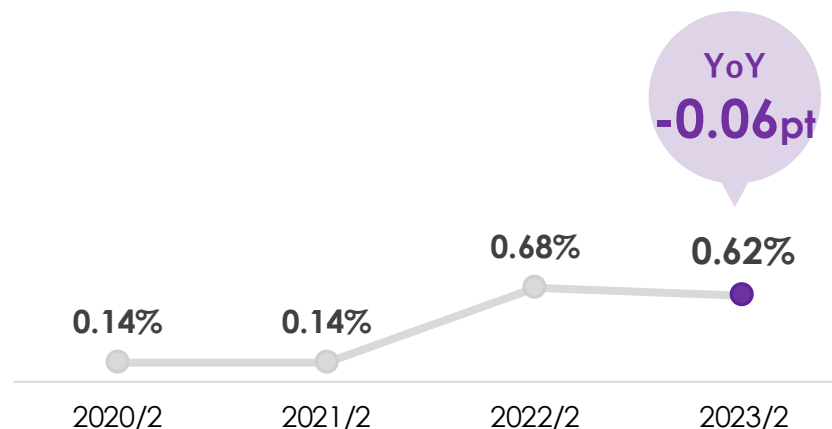
- ARRは前期比で+12.7%と安定成長を継続

ARRの推移 (百万円)



レベニューチャーンレート (%)

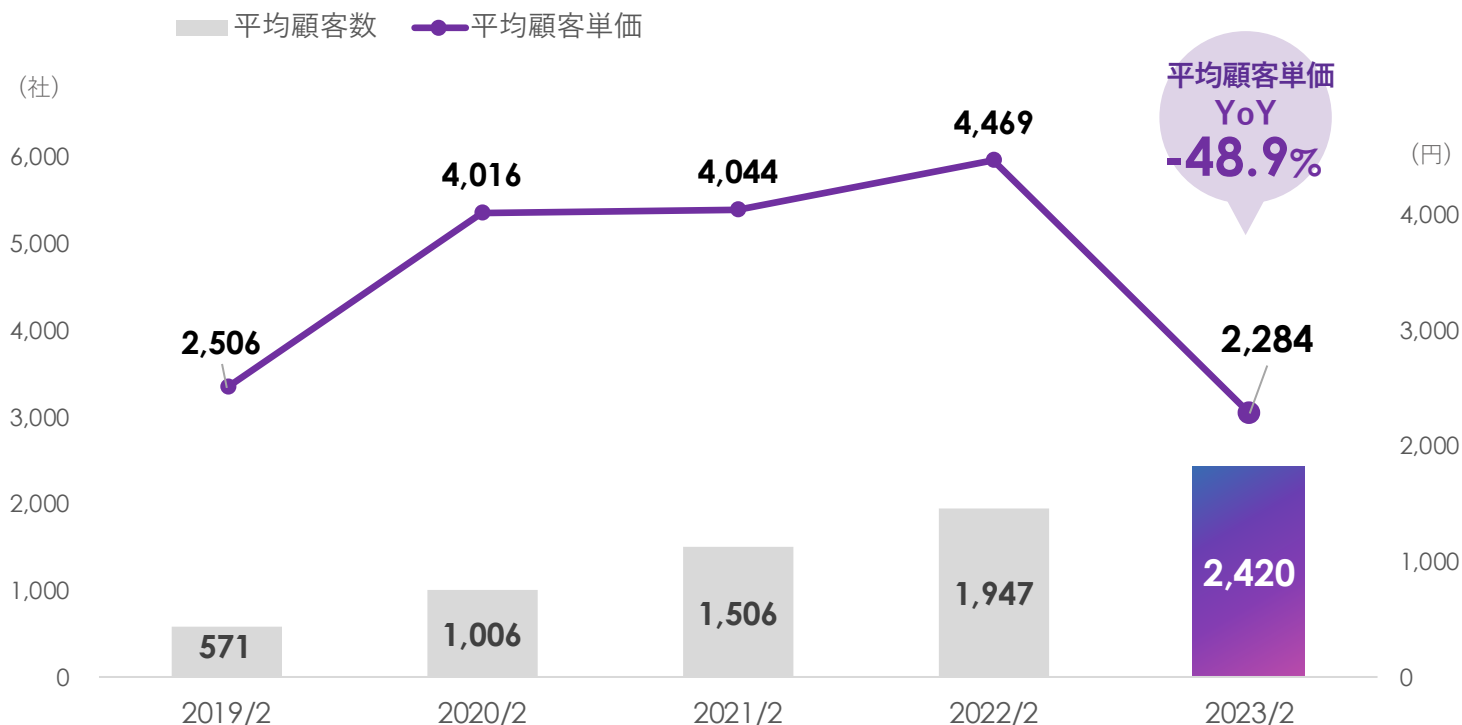
期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100





- 顧客数は計画通り増加
- 新規サービスの開発遅延、パンフレット等のデータ買い切り件数の増加が要因となり平均顧客単価は前期比で減少

データダウンロードサービスの顧客単価推移



- 前期比でほぼ同水準

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前期比
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	321	<b>336</b>	105%
	サイト制作	21	<b>17</b>	81%
	計	343	<b>354</b>	103%

## クラウドネイティブ化 の実施

Realnet等の各サービスに関連するサーバーをAWSへ移行完了。  
これによりクラウドのみで稼働するサービスとなり、クラウドネイティブ化が実現され、今後の開発生産性、品質、開発スケジュールの改善を見込む。

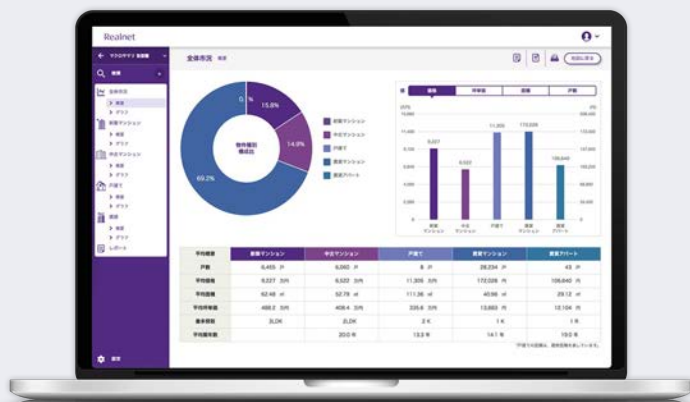
## データ分析の 高速化を実現

ビッグデータ等の高速処理を実現するためにAWSが用意しているデータウェアハウスサービス、Amazon Redshift（アマゾン レッドシフト）  
新サービスはこちらを利用することでデータ集計における高速処理が可能となり、エクスペリエンスの向上を実現。

## RealnetAPIを利用した 業務提携の推進

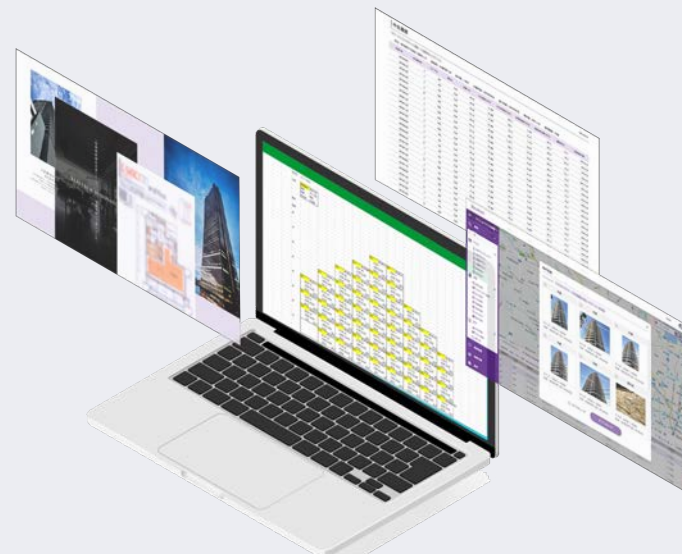
プラットフォーム事業のサービス強化に向けてRealnetAPIを活用した業務提携プロジェクトの開発を推進。  
同APIを利用することで、社内外への生産性の高いデータ提供方式や柔軟な企業間連携の推進を図る。  
リリース完了後は、データ利用料、ダウンロード料金が売上として計上見込み。

## 2023年2月期にリリースしたマクロサマリと従量課金サービス。 アップセルによる顧客単価の上昇を図る



### マクロサマリ

データの大量集計、解析に優れ、広域かつ長期にわたる不動産マーケットのトレンドを瞬時に把握することが可能なサービスを新たに提供開始。



### 従量課金サービス

「マンションサマリ」にマンションカタログ、賃貸履歴ダウンロード、中古履歴ダウンロード、物件写真ダウンロードといった、従量課金でご利用いただける営業支援コンテンツを新たに追加。

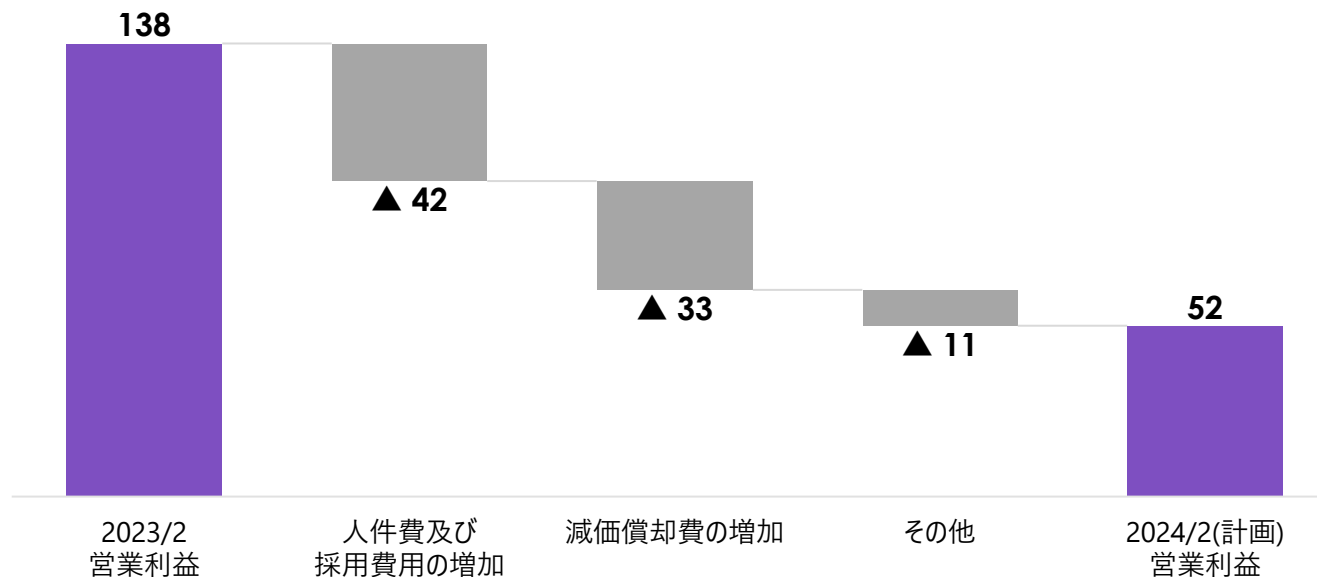
### 3. 2024年2月期業績見通し

- 売上高は前期と同水準と予想
- 営業利益は前期比 - 62.6%の見込み

(単位:百万円)	2023年2月期 実績	2024年2月期 通期予想	前期比
売上高	1,414	<b>1,415</b>	0.0%
営業利益	138	<b>52</b>	-62.6%
経常利益	141	<b>53</b>	-62.5%
当期純利益	92	<b>35</b>	-62.1%

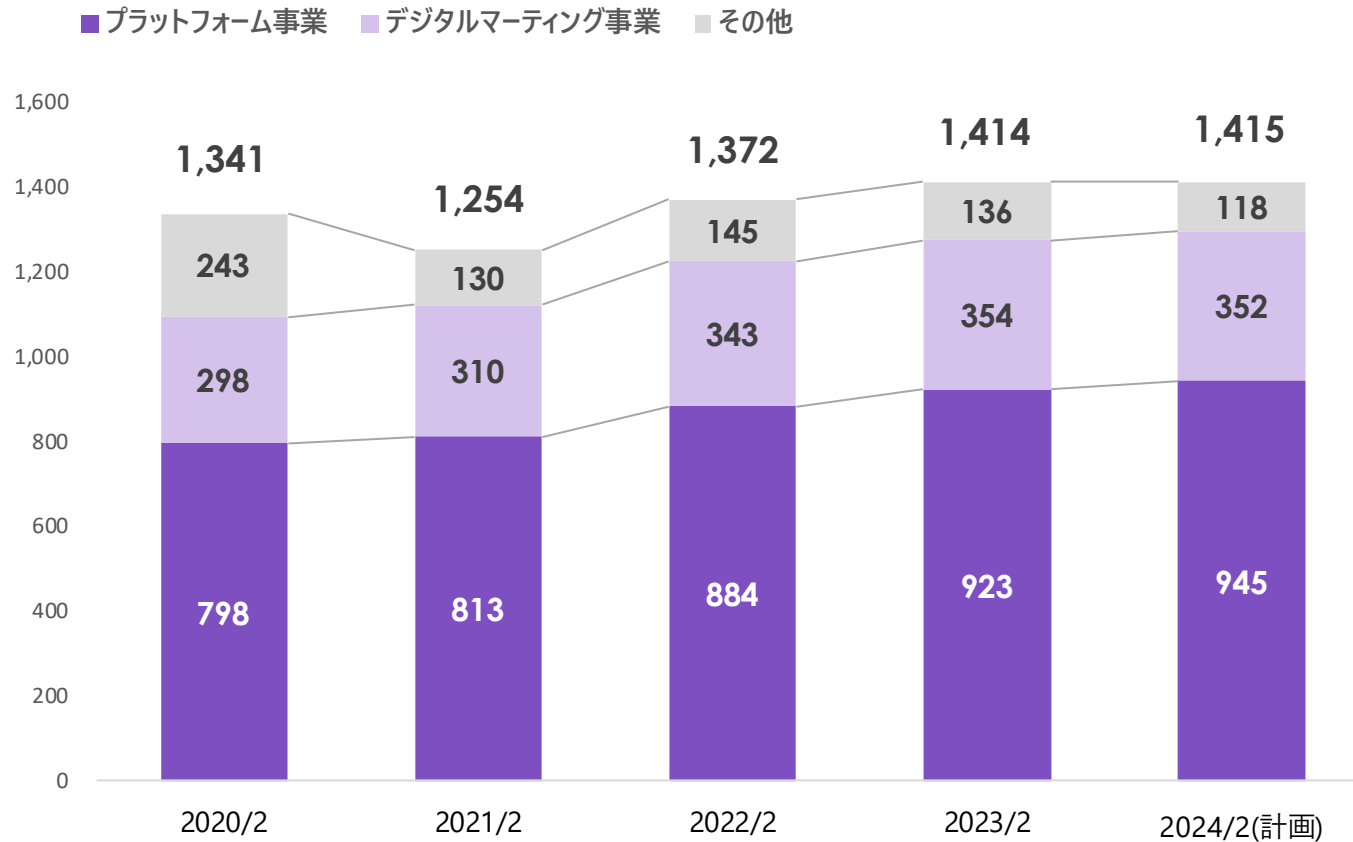
- システム開発力の強化をすべくシステム開発要員の採用を積極的に推進する為、人件費及び採用費用が増加
- 前期に引き続き、サマリシリーズのSaaS化への開発に伴う減価償却費の増加の影響が利益を大きく圧迫

今期営業利益との比較(百万円)



- プラットフォーム事業の拡大に注力。好調の新築マンション領域を中心に事業を伸長

事業ごとの業績推移(百万円)





- プラットフォーム事業の拡大に注力
- 顧客のニーズにフィットした新たなサービスの開発・提供を通じ収益基盤を強化する

新築マンション領域

## 売上・利益の最大化

アクションプラン

- ✓ 組織変更を実施し、アカウント営業に方針転換
- ✓ 既存サービスのライセンス追加を継続提案
- ✓ 新サービスのマクロサマリの販売推進活動に注力

中古マンション領域

## 売上UPに注力

アクションプラン

- ✓ 既存のビジネスモデルを新たに金融市場に展開
- ✓ 不動産仲介業界からニーズの高い営業支援サービスを新たに追加

ARRの伸長、売上UP

- システム開発力強化の為、採用を推進。より良い開発者体験の提供・改善を目指し、環境整備に積極的な投資を行っている。

#### ✓ 技術的環境への積極投資

- 開発者体験の向上を目指し、技術的に重要なキーファクターやカルチャー、関連ツールに積極投資。開発者の技術力向上と技術的負債の適切な管理（解消）を推進。



#### ✓ 成長環境への積極投資

- 所属エンジニアによる社内研修、社内勉強会を中心とした実践的な教育プログラムを実施。自社サービスの開発業務と他社のシステム開発を受託することで、双方のメリットを生かし成長しやすい環境を提供。

#### ✓ 働きやすい環境への積極投資

- フルリモート、フレックスタイムの導入をはじめ、開発者が働きやすい環境、開発に集中できる環境を提供できるよう投資・改善を推進。



#### ✓ 福利厚生制度の充実

#### ✓ インセンティブの充実

優秀な人材の確保によるシステム開発力の強化

## 4. 今後の成長戦略

Big Data × 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」を拡げる

方針

### 新築マンション領域：売上・利益の最大化

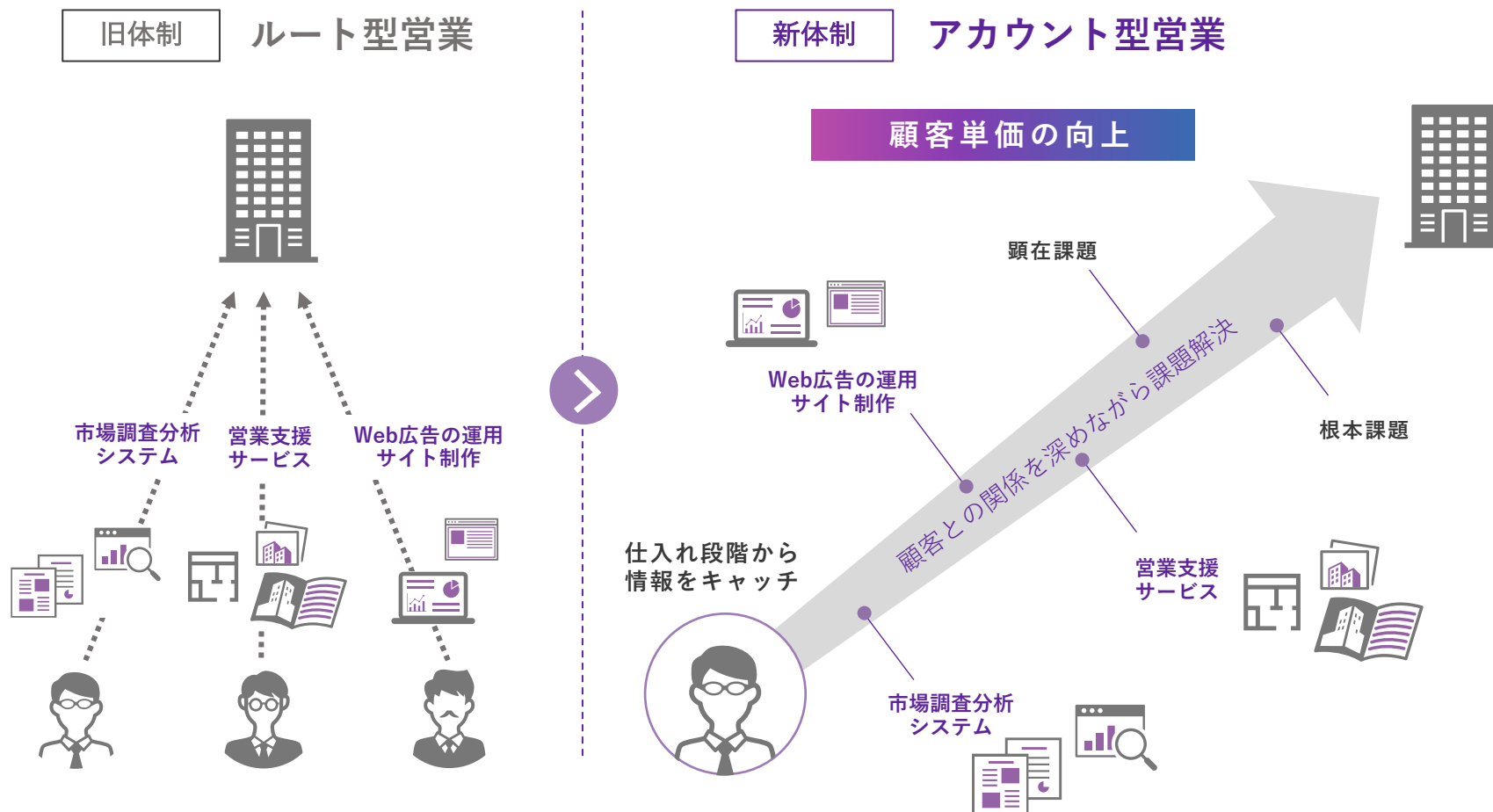
ARRを伸長させ売上・利益を最大化する  
組織変更を実施し、アカウント営業に方針転換  
土地の仕入れから販売まで、シーンに応じたソリューション提案を行う

### 中古マンション領域：売上UPに注力

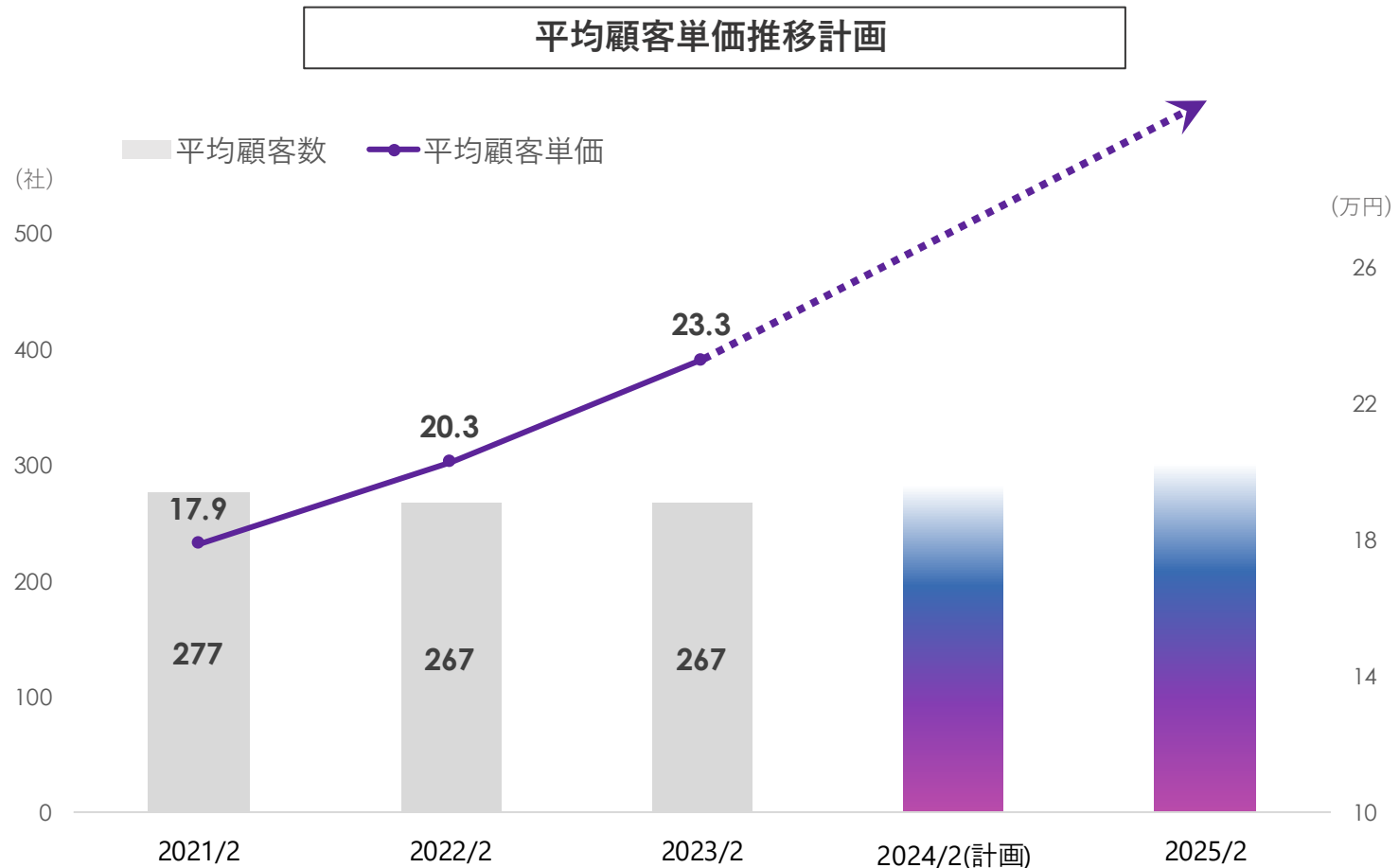
中古マンション領域のビジネスモデルを、新たに金融市場に展開  
ニーズの高い営業支援サービスを新たに追加

組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。

営業機会の損失を防ぎ、クライアントの課題創出がスムーズとなることから、売上拡大が見込める。

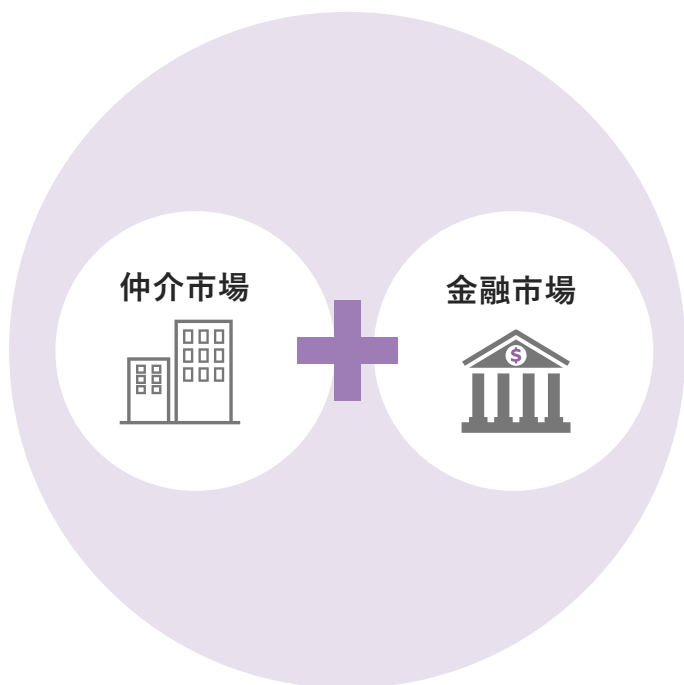


- 新築マンション領域では既に高いシェアを占めている為、今後顧客数は微増と予想。利用アカウント数の拡大と、顧客単価の上昇を図る

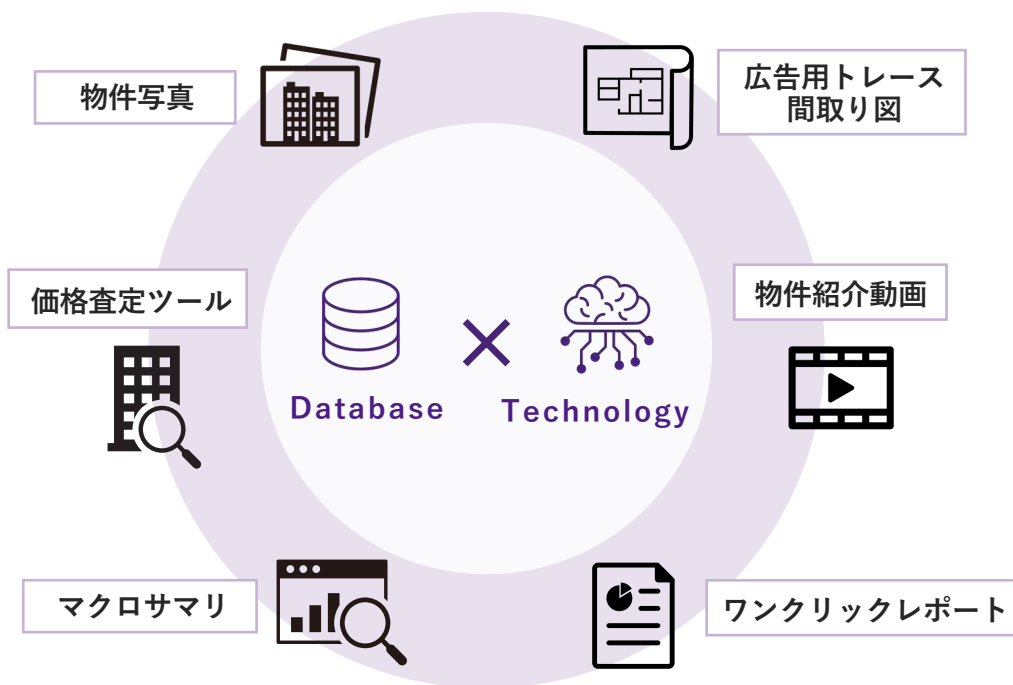


- 事業の成長指標を「売上高の増加」とする
- 中古マンション領域のビジネスモデルを、新たに獲得できる可能性のある金融市場に展開
- タス社(トヨタ自動車グループ)と業務提供を行い、タス社の提供する「TAS-MAP」に当社保有のデータを連携し不動産評価業務をサポート
- ニーズの高い営業支援サービスを新たに追加

## 金融:新しい市場に展開

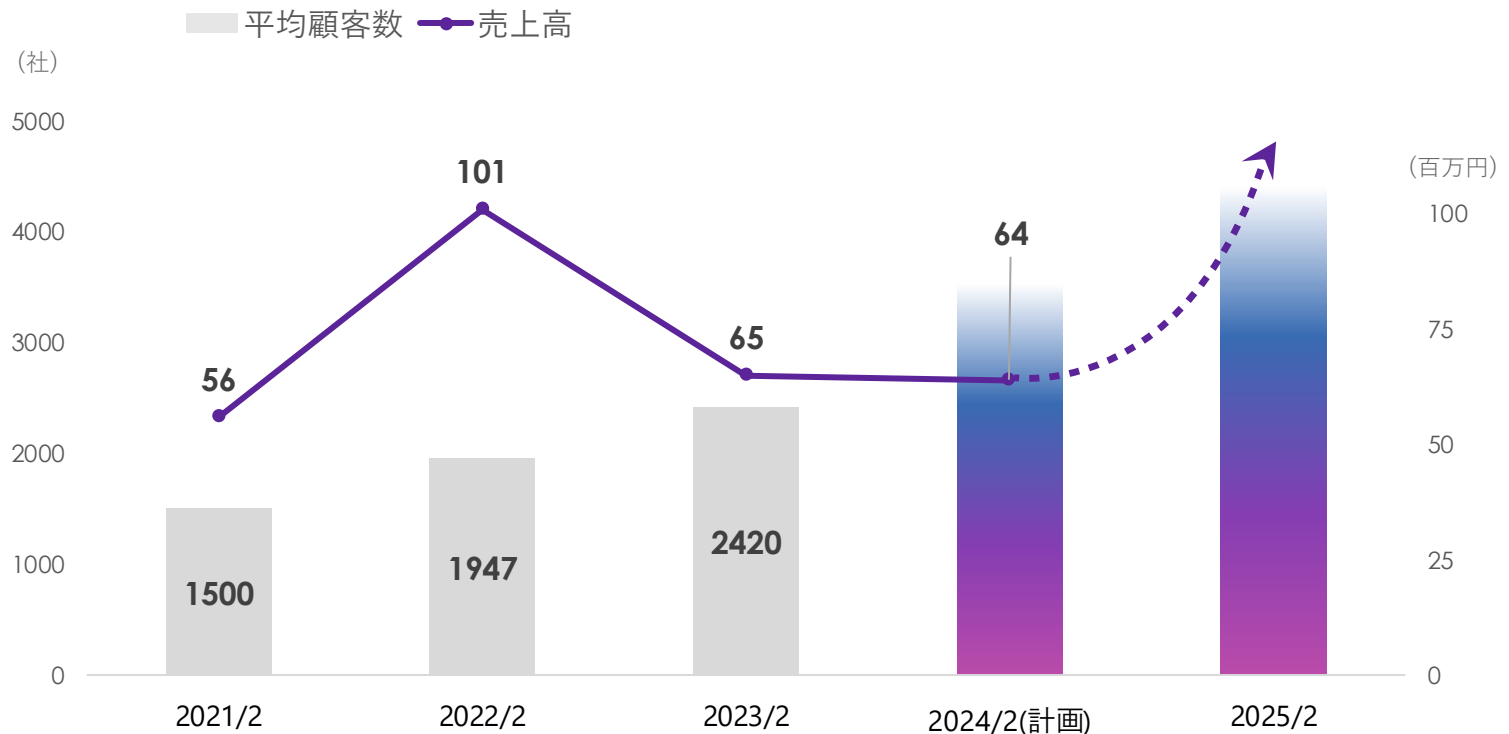


## 仲介：営業支援コンテンツ拡充



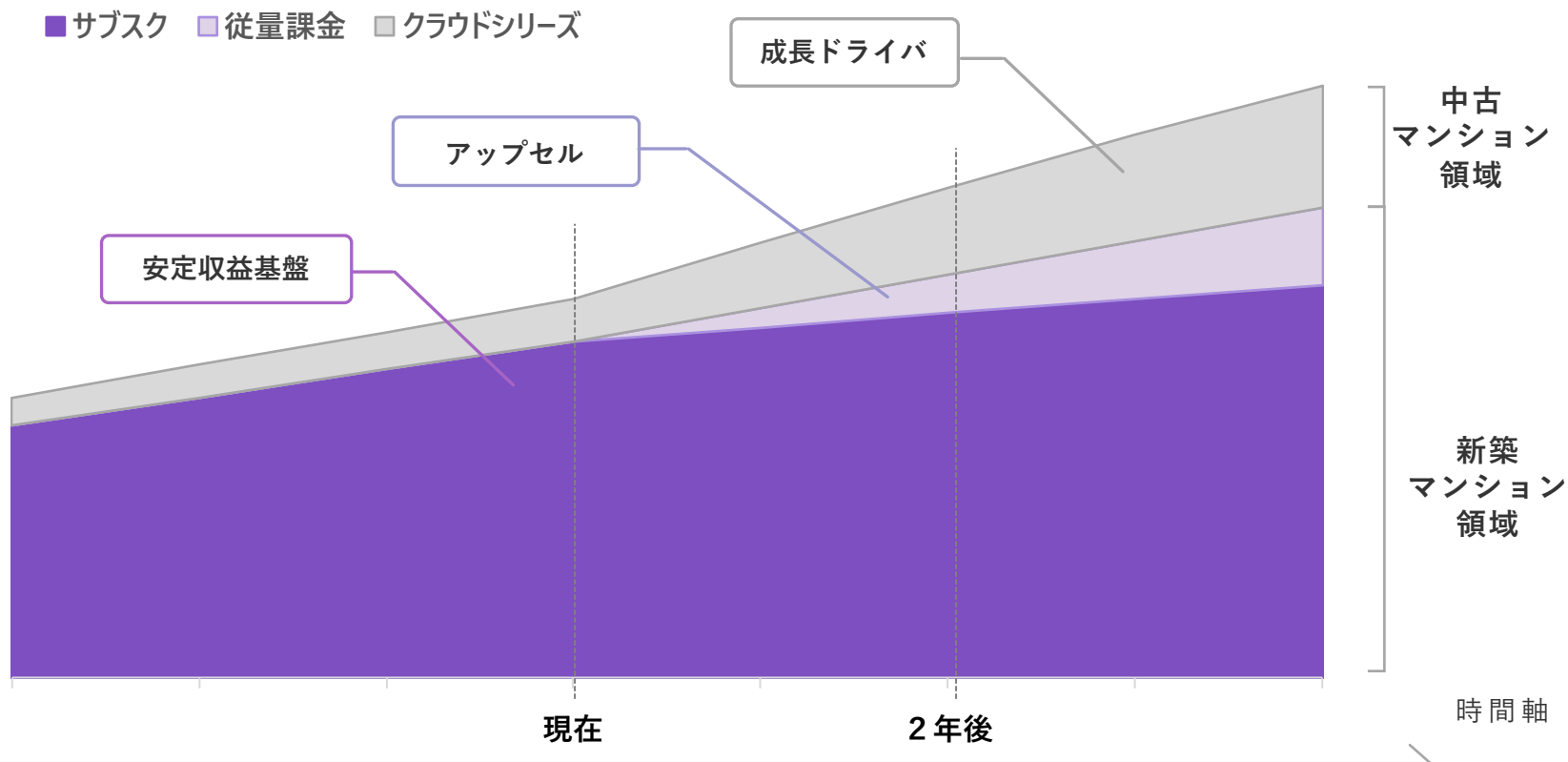
- 中古マンション領域のビジネスモデルを、新たに獲得できる可能性のある金融市場に展開
- サービスラインナップを拡張し、売上高の増加を図る

売上高推移計画





- 新築マンション領域は安定収益基盤のサブスクをベースに、アップセルによる顧客単価の上昇を図る
- 中古マンション領域は売上の増加に注力



## 5. Appendix

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	齊藤 悟志	
従業員数	69名 (2023年2月現在)		
当社株主	GAtechnologies(3.02%) athome(2.26%)		

※カッコ内は保有株式比率



	マンションサマリ	マクロサマリ	マンションサーチ	マンションダウンロードサービス	マンションバリュー
					
サービス説明	<p>新築マンションの市場調査・分析システムです。 時間や手間がかかる、調査、分析、レポート作成がワンストップで可能となり、業務の効率化を実現します。</p>	<p>不動産マーケットのトレンドを視覚的に把握できるシステム。全住宅カテゴリ（新築マンション、中古マンション、戸建て、賃貸）のデータを搭載しており、広域かつ長期間の不動産マーケットをスピーディに把握することができます。</p>	<p>新築マンションの販売事例の閲覧や物件情報の管理ができるスマートフォンサービスです。 スマートフォンがあればいつでもどこでも利用できるため、時間や場所を問わず、相場情報を把握することが出来ます。</p>	<p>デジタル化された新築分譲時のパンフレット（コンセプトブック、図面集、新築時価格表）、中古販売履歴、賃料履歴をライブラリからすぐにダウンロード。初期費用が一切かからず、必要なときだけ、従量課金でご利用頂けます。</p>	<p>マンションの資産性や周辺相場、知っておくべきマンションライフハックや会員限定のお得な情報など、マンションライフの価値がぐっと上がる情報を提供するマンションオーナー向け会員サイトです。</p>
料金	月額20万円～	月額5万円～	月額2,000円	290円～	無料

- システム開発が前期比152%と大きく伸長
- リフォーム案件の受注取りやめの為、当初計画より減少

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前期比
その他	DM	19	17	91%
	システム開発	58	89	152%
	リフォーム	51	26	51%
	マンション バリュー	2	0	18%
	販売代理	12	3	26%
	計	145	136	94%

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、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。