



2024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

2024年4月

Agenda

1. 事業概要
2. 2024年2月期通期 業績
3. 2025年2月期 業績見通し
4. 今後の成長戦略
5. Appendix

1. 事業概要

VISION

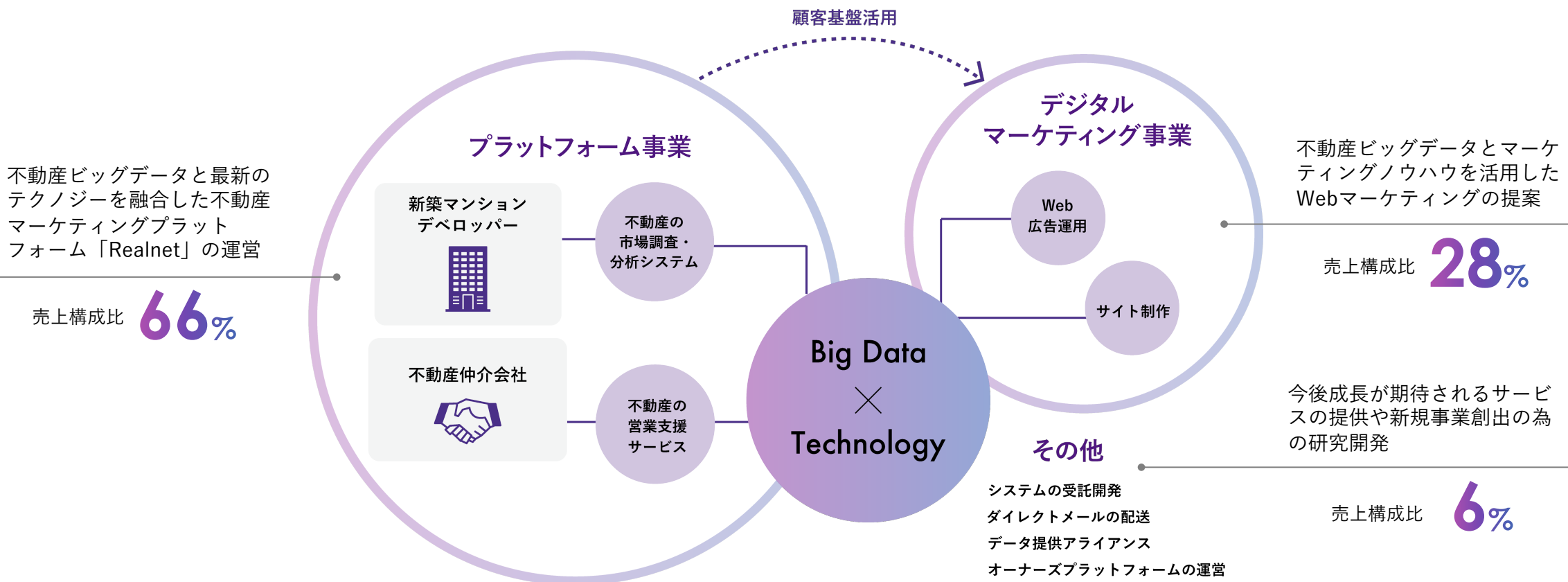
Big Data × **Technology** で

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 不動産業界を支援します



※ 2024年2月期の売上比率

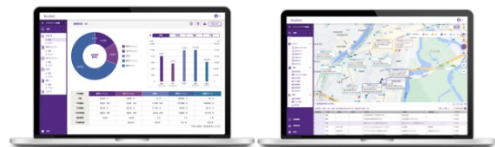
※ 決算説明資料の端数処理は、単位未満の表示は切り捨て、%(パーセント)の表示は表示単位未満を四捨五入を原則としております。

不動産マーケティングプラットフォーム 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

不動産ビッグデータの閲覧や多彩な
集計グラフ・帳票を出力できる
市場調査・分析システムを提供



マンションサマリ

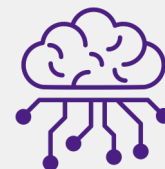
活用シーン

- ・マンション用地取得の際の市場調査・分析
- ・マンション商品企画で社内外へのプレゼン資料作成
- ・金融機関向けの融資資料作成
- ・マンション販売現場での周辺物件調査、販売企画の立案



Database

- ・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

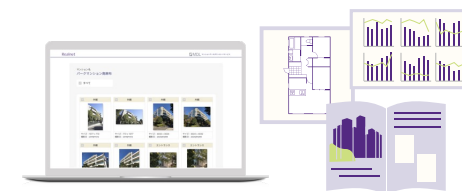


Technology

- ・AI価格査定
- ・画像解析
- ・データ解析
- ・簡易GIS (※1) 構築
- ・API構築 (※2)

中古マンション領域

不動産ビッグデータを活用し
不動産営業を後押しする
営業支援サービスを提供



データダウンロードサービス

活用シーン

- ・顧客に渡す資料のクオリティアップ
- ・新築分譲当時の仕様設備の説明資料

※1. 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

※2. 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
30年以上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



マンション棟数
6万



住戸数
279万



パンフレット数
4万



間取り数
67万



物件写真数
2万

2024年2月末現在

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

東京都.神奈川県.埼玉県.千葉県.茨城県.
群馬県.栃木県

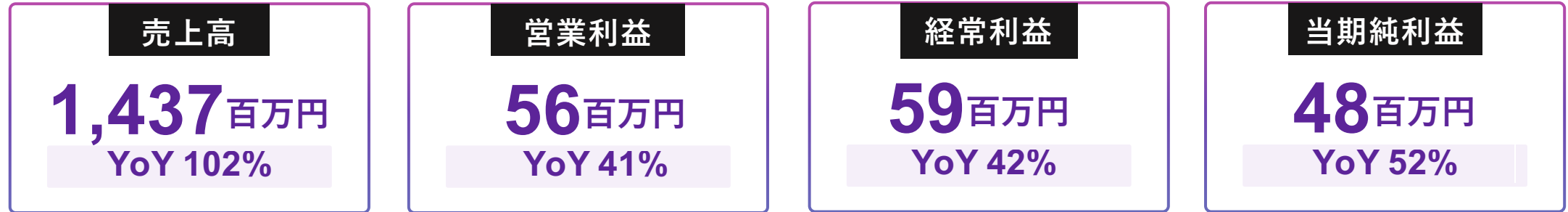
東海

愛知県.岐阜県.三重県

関西

大阪府.兵庫県.京都府.奈良県.滋賀県.
和歌山県

2. 2024年2月期通期 業績



- 売上高は過去最高を更新。前期比102%と増加
- 営業利益は新規サービス開発やエンジニアの採用強化など先行投資を行ったことにより前期比41%と減少

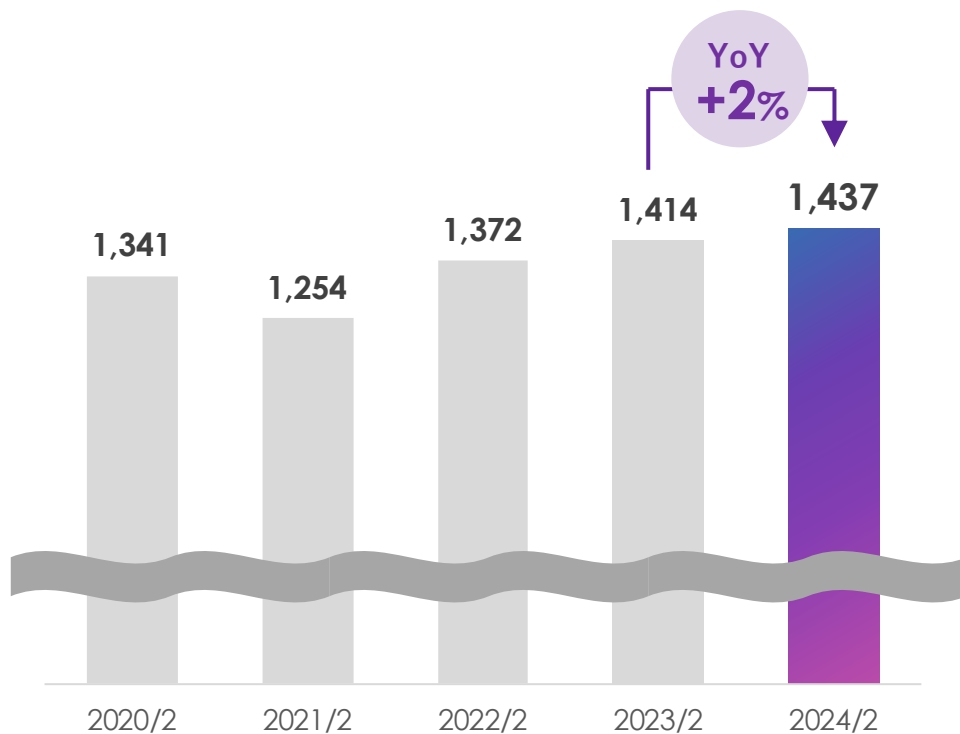
業績の概況

- ・ 売上高は前期比102%と増加
- ・ 営業利益はサマリシリーズのユーザビリティ向上の為の追加機能開発コスト増加に伴い、減価償却費(ソフトウェア償却)が圧迫。
予想対比では109%と計画通り推移。前期比41%と減少

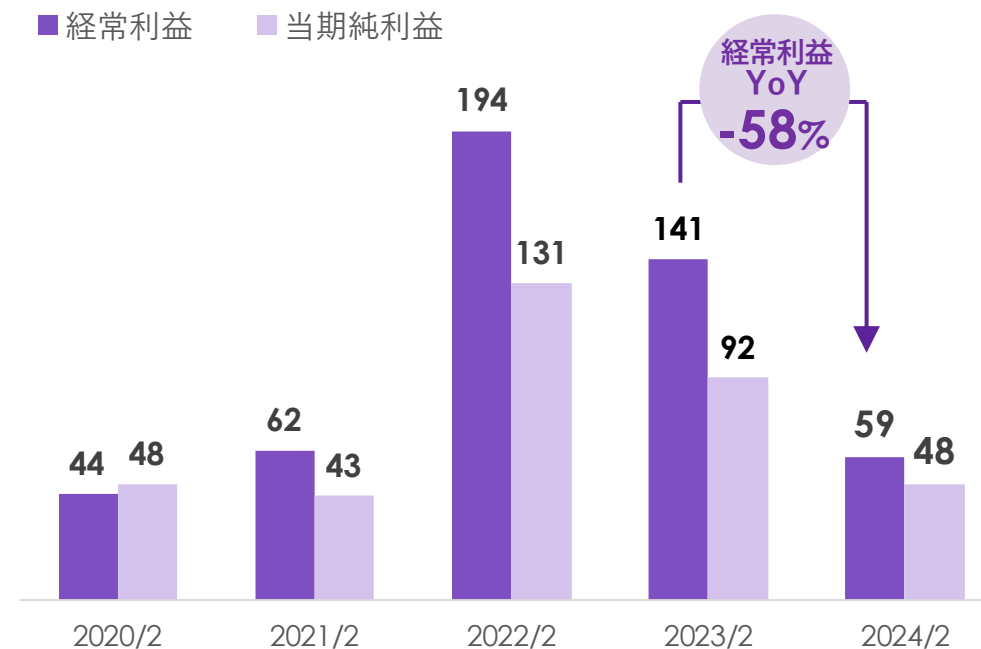
(単位:百万円)	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期実績	前期比	2024年2月期 通期予想	予想対比
売上高	1,414	1,437	102%	1,415	102%
売上総利益	669	571	85%	572	100%
販売管理費	530	514	97%	520	99%
営業利益	138	56	41%	52	109%
経常利益	141	59	42%	53	111%
当期純利益	92	48	52%	35	138%

- ・ 売上高は前期比102%と増加
- ・ サマリシリーズのユーザビリティ向上の為の追加機能開発コスト増加により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)

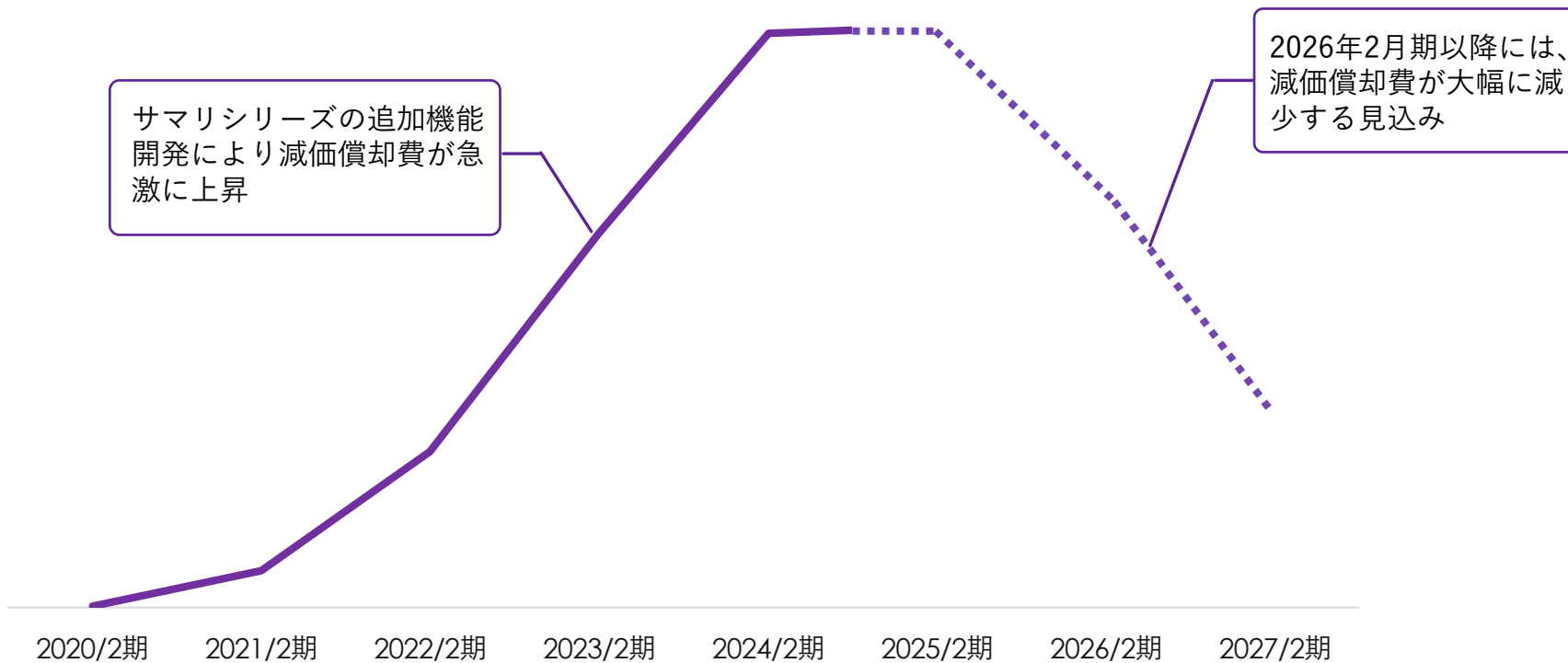


ソフトウェアの減価償却費の推移（見込み含む）

サマリシリーズのユーザビリティ向上の為の追加機能開発を継続しており、
資産計上しているソフトウェアの償却費用が増加。

ソフトウェア償却は2025年2月期まで同水準で推移し、2026年2月期より減少に向かう見通し

ソフトウェアの減価償却費の推移（見込み含む）



サマリシリーズの追加機能開発により減価償却費が急激に上昇

2026年2月期以降には、減価償却費が大幅に減少する見込み

- ・借入金の返済により負債が大幅に減少
- ・自己資本比率は79.9%と前期比で6.7ポイント向上

(単位:百万円)	2023年2月期 期末	2024年2月期 期末	前期比
流動資産	695	679	98%
固定資産	273	272	100%
資産合計	968	951	98%
流動負債	243	185	76%
固定負債	15	1	13%
負債合計	259	187	73%
純資産	709	763	108%
負債純資産合計	968	951	98%
自己資本比率	73.2%	79.9%	-

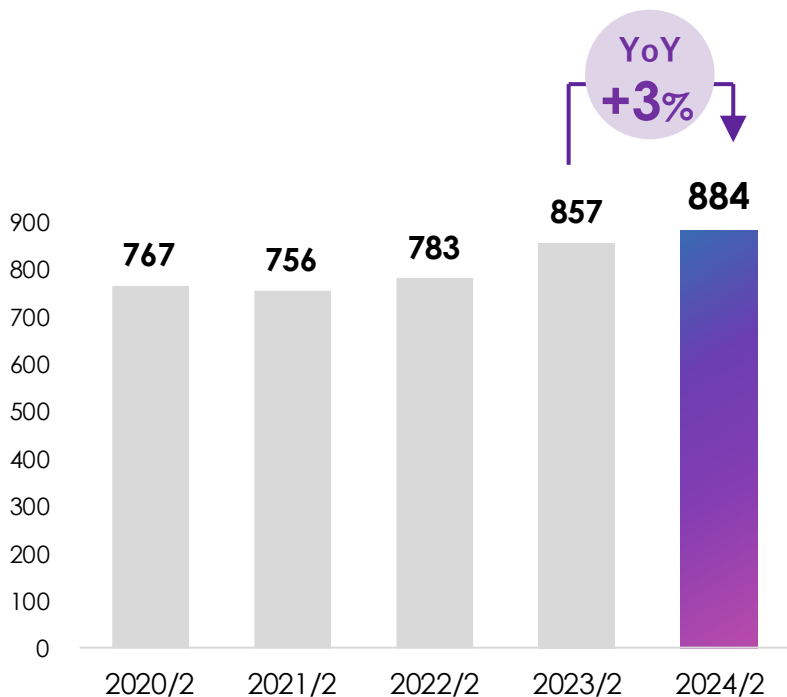
プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業ともに前期比で増加
その他は前期比68%と減少

(単位:百万円)	2023年2月期 通期	2024年2月期 通期	前期比
プラットフォーム事業	923	939	102%
デジタルマーケティング事業	354	404	114%
その他	136	92	68%
合計	1,414	1,437	102%

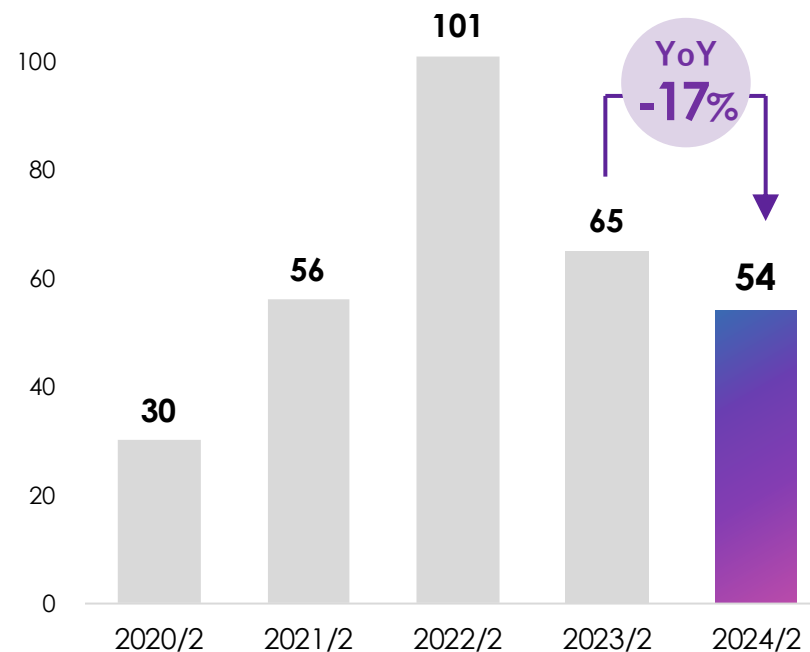
プラットフォーム事業の売上構成

新築マンション領域はライセンス追加によるARRの伸長に伴い前期比+3%の成長
中古マンション領域は前期比-17%と減収

新築マンション領域 (百万円)



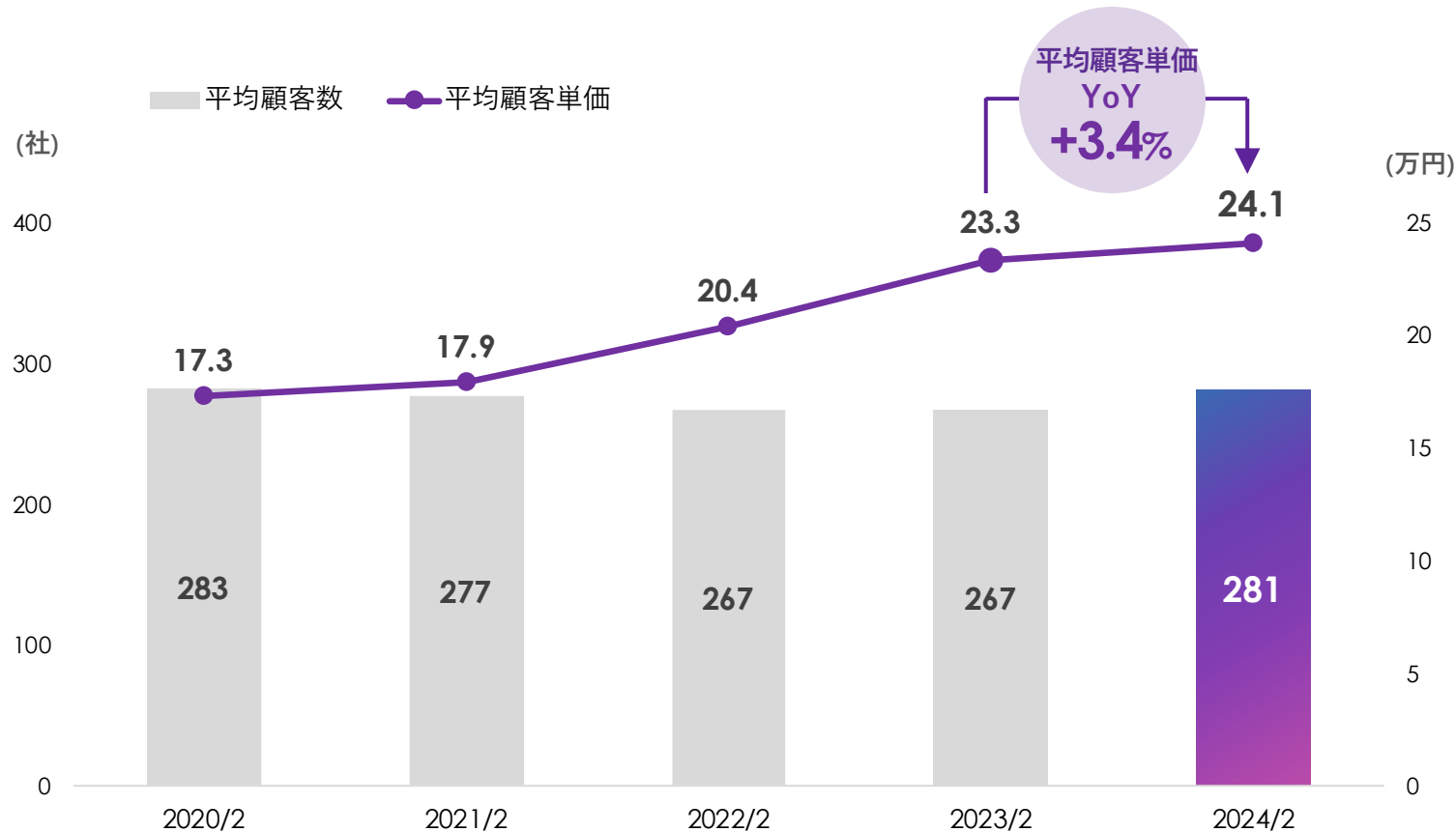
中古マンション領域 (百万円)



プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

平均顧客単価はアップセルによるライセンス追加により順調に推移し前期比+3.4%
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、顧客数は引き続き安定傾向

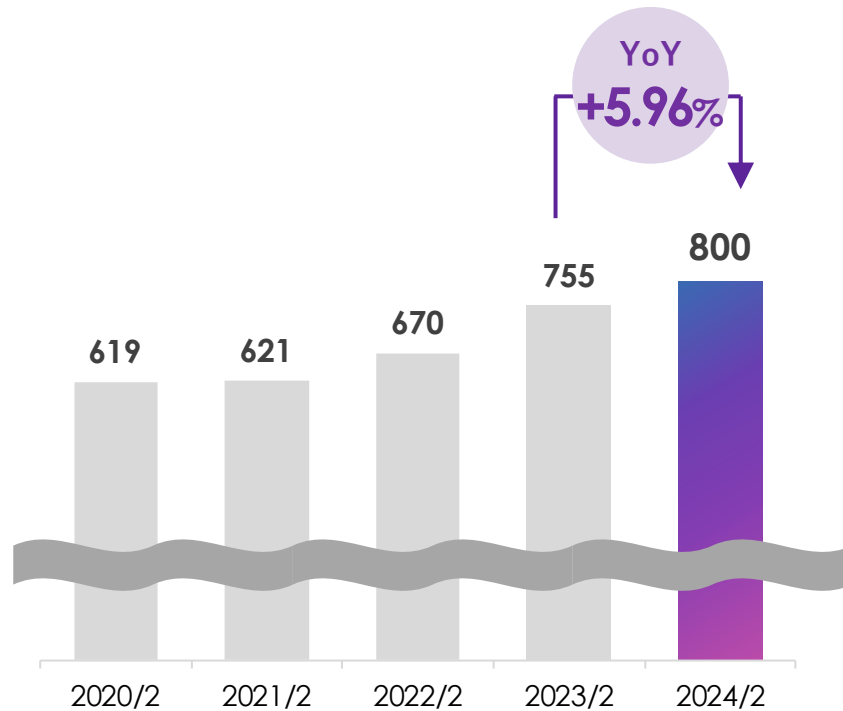
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



新築マンション領域のARRと解約率

ARR ※は前期比で+5.96%と安定成長を継続しており好調
レベニューチャーンレート(解約率)は前期比で減少し、引き続き低水準で推移

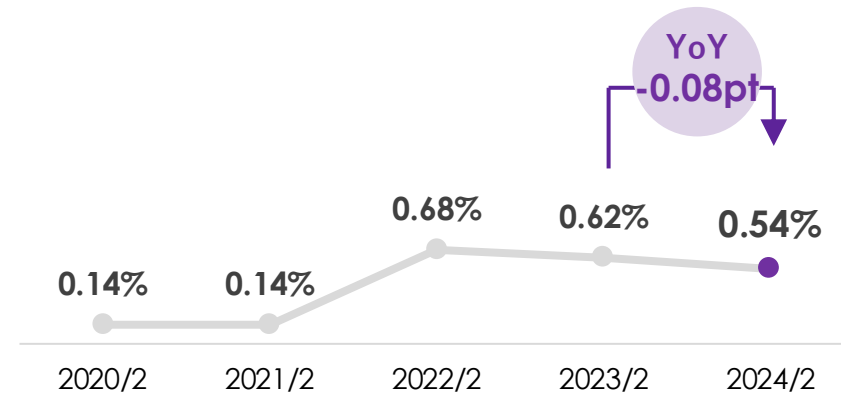
ARRの推移 (百万円)



※プラットフォーム事業におけるサブスクの年間売上高

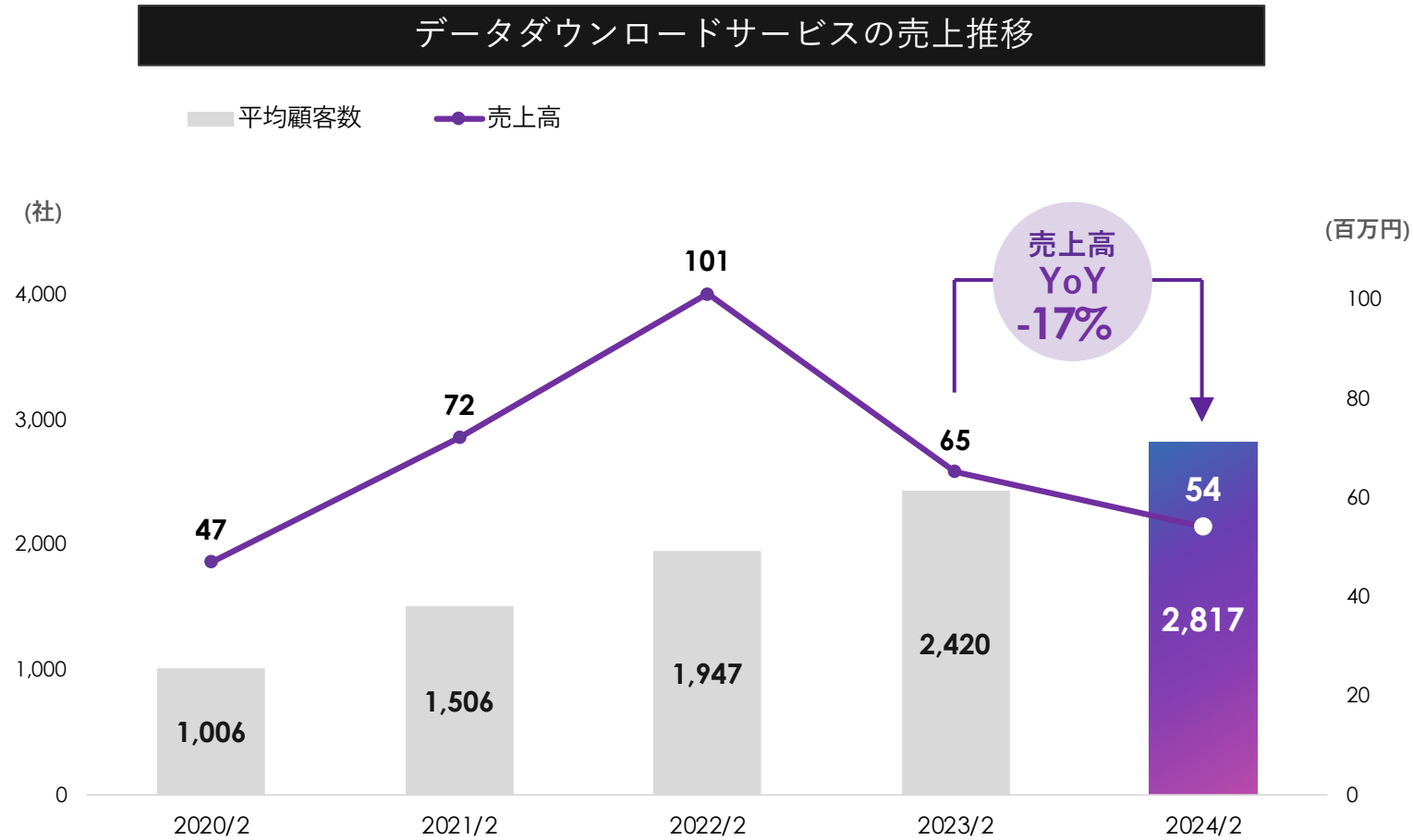
レベニューチャーンレート (%)

期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

予定していた新サービスの遅延により売上が計画通り進捗せず、前年比で減少。
顧客数は計画通り増加



デジタルマーケティング事業の売上高

デジタルマーケティング事業初の単体売上4億円を突破。
過去最高を更新

(単位:百万円)	サービス	2023年2月期 通期	2024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	336	377	112%
	サイト制作	17	27	158%
	計	354	404	114%

DMが前期比133%と引き続き好調
リフォームは2023年2月期第2四半期で受注活動停止

(単位:百万円)	サービス	2023年2月期 通期	2024年2月期 通期	前期比
その他	DM	17	23	133%
	システム開発	89	65	74%
	リフォーム	26	-	0%
	マンション バリュー	0	0	27%
	販売代理	3	3	101%
	計	136	92	68%

01 / マンションサマリ新機能提供開始・検索速度の高速化を実現

複数の検索機能をリリース。データ集計処理を大幅に改善し、高速処理を実現。本リリースにより利用ユーザビリティの向上を実現

02 / マンションサーチ 機能強化の実施

マイプロットメモを始めとした各機能の利用導線の再設計、写真一括登録機能や便利機能の追加など、大幅な機能強化を実施
本リリースを足がかりに従来の法人会員に加えて個人会員の新規登録・利用促進を図る

03 / 間取図作成サービスリリース

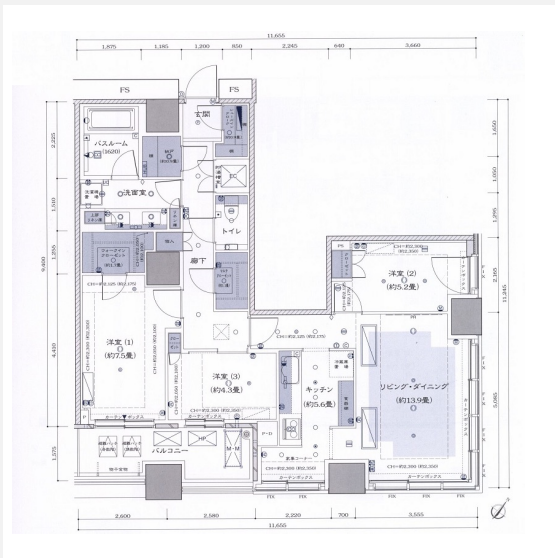
新サービス「間取図作成サービス」をリリース
高精度の自社所有データを使用し、スケルトン図面を元にした効率的な描画処理技術を開発したことにより、広告用間取図作成の高速化を実現

中古マンション領域の新サービス「間取図作成サービス」をリリース

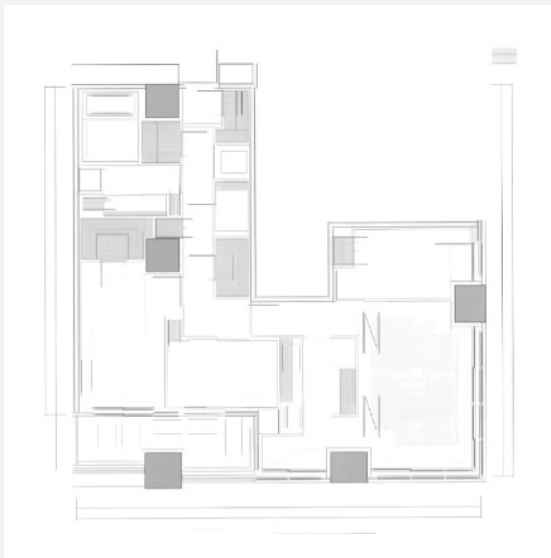
物件広告等で使用する間取図を、依頼主(クライアント)の依頼内容に応じて当社独自の作成ツールを活用し作成する、主に不動産仲介業者向けのサービス。

顧客との直接的な関係から取得した高精度の自社所有データを使用しているため、スピーディかつ低コストで提供出来ることが特徴。

本サービスのリリースによって、中古マンション領域での顧客単価上昇を目指す



当社保有データより、所定の間取図を抽出



自社開発したオリジナルの描画処理技術を活用しスケルトン図面を生成



広告掲載用間取図として着色やテキストを編集

3. 2025年2月期 業績見通し

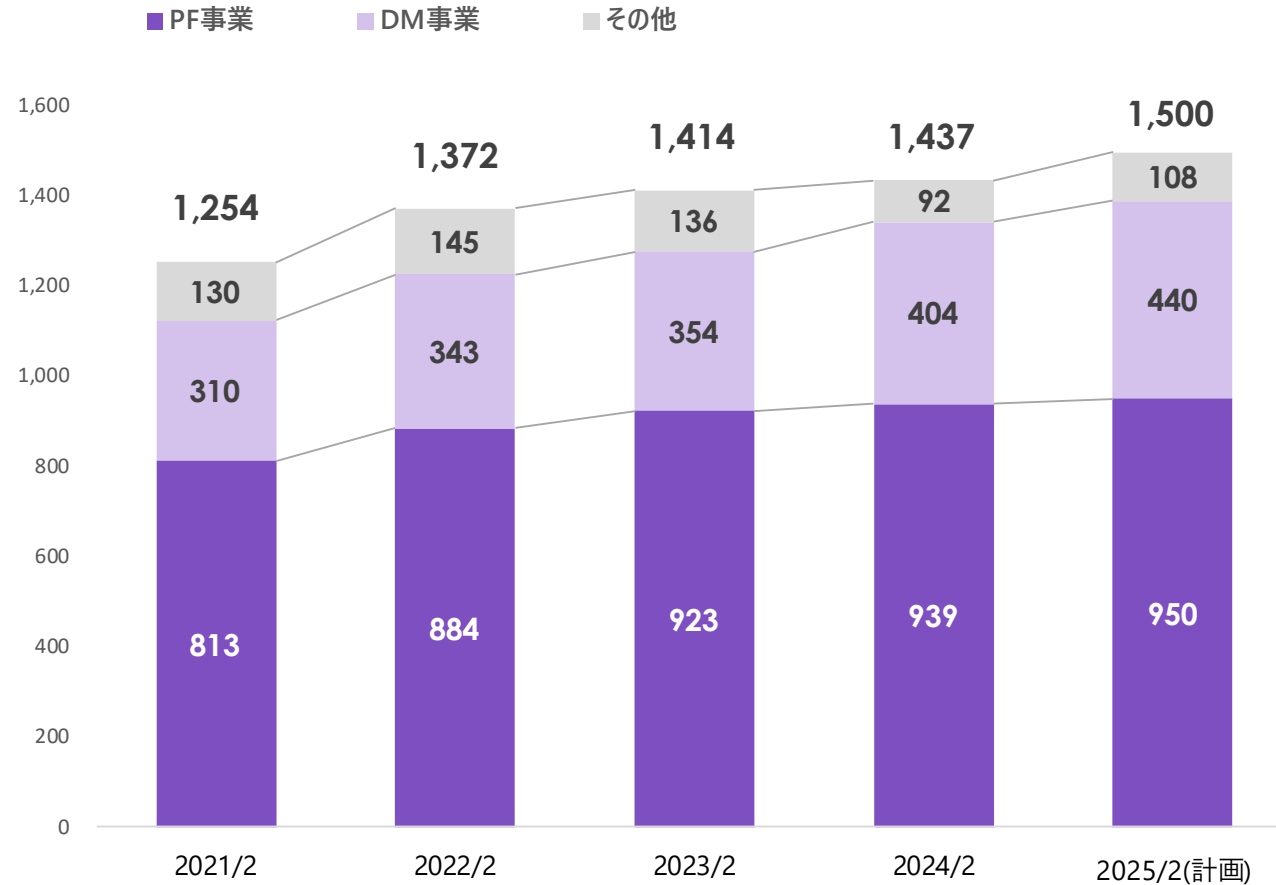
売上高は微増ながらも過去最高を予想

営業利益及び経常利益が増益となる一方で当期純利益が減益を見込むのは、前期において特別利益に計上した投資有価証券売却益が今期には発生しないため

(単位:百万円)	2024年2月期 実績	2025年2月期 通期予想	前期比
売上高	1,437	1,500	4.4%
営業利益	56	70	23.2%
経常利益	59	71	20.2%
当期純利益	48	46	-4.9%

好調のデジタルマーケティング事業を中心に業績を伸長

事業ごとの業績推移(百万円)



4. 今後の成長戦略

Big Data × Technologyを活用した「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

CGMサイト※との連携を強化し クロスセルによる業績拡大を図る

方針

新築マンション領域 デジタルマーケティング事業の売上拡大

CGM広告において物件掲載数の確保に注力
ARRを伸長させ売上・利益の拡大を図る
顧客ニーズを更に分析しライセンス増加による安定収益の確保

中古マンション領域 事業化に向けサービス拡張

新たにリリースした「間取図作成サービス」による今後の顧客単価上昇を目指す

※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

成長商材の「CGM広告」において物件掲載数の確保に注力

マンションの購買意欲の高い「顕在層」が集まるCGMサイトを活用することから、反響の質の高さと送客力が強いことが特徴

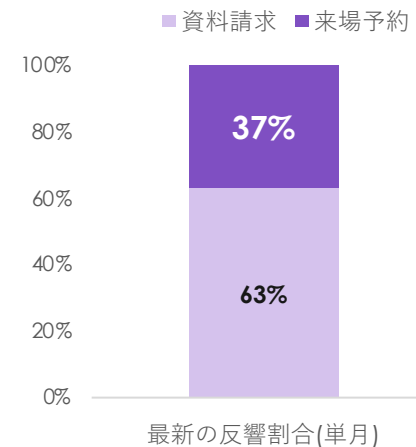


当社CGM広告の強み

- 最新(※1)の反響数データによると、全体の反響数のうち37%のユーザーが来場予約を完了している
- CGMという特性上、実際の消費者や自分自身と同じ立場のユーザーが情報を発信しているため信頼性が高く、購買意欲を後押しする効果が期待できる
- Googleが定めた良質なWebサイトを作成するうえで最も重要な基準E-E-A-T (※2)に強いサイト構成

※1 2024年2月の単月反響数

※2 「Experience (経験)」 「Expertise (専門性)」 「Authoritativeness (権威性)」 「Trustworthiness(信頼性)」 「Experience (経験)」



三大都市圏(首都圏・関西・東海)より営業開始。
その後、全国にエリアを拡大し、更に新築マンション以外のカテゴリへサービスを拡大予定

第2フェーズ

順次全国展開へ

1,758物件※×月額費用10万円×12か月

約21.1億円

第1フェーズ

三大都市圏(首都圏・関西・東海)

1,317物件※×月額費用10万円×12か月

約15.8億円

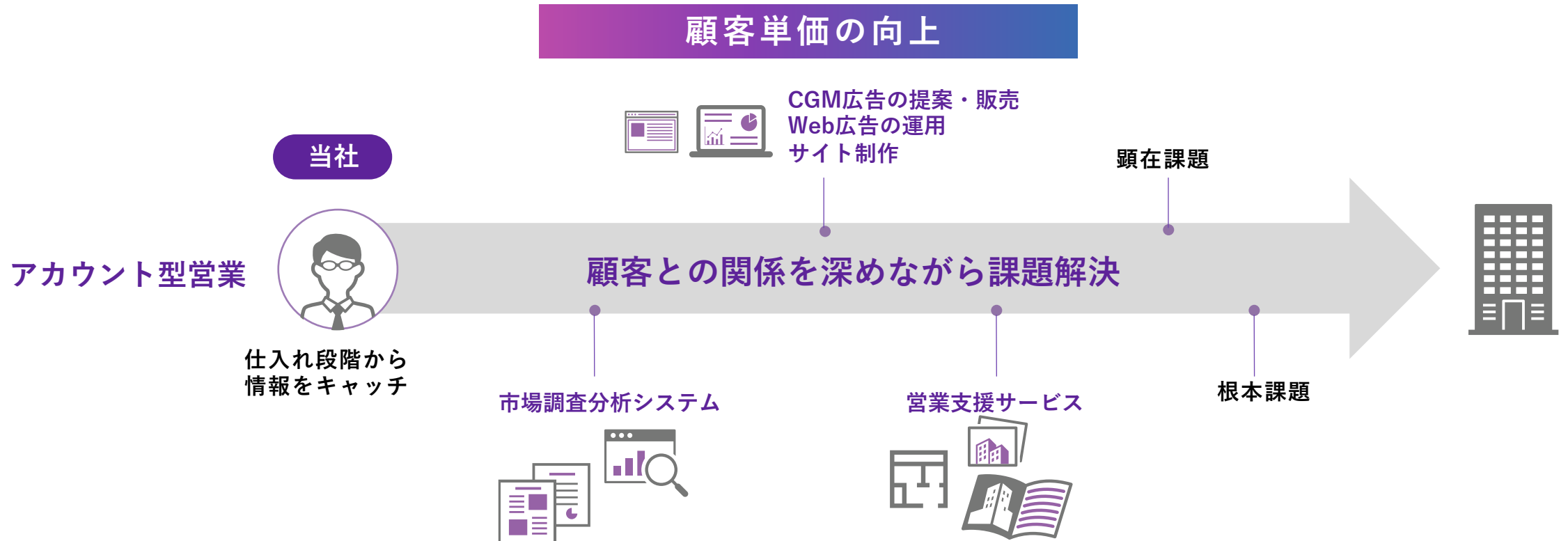
第3フェーズ

他カテゴリへ進出
(新築マンション、
中古マンション、戸建て)

約21.1億円+
中古マンション、戸建て

※大手ポータルサイト掲載物件数より算出。2023年10月11日時点

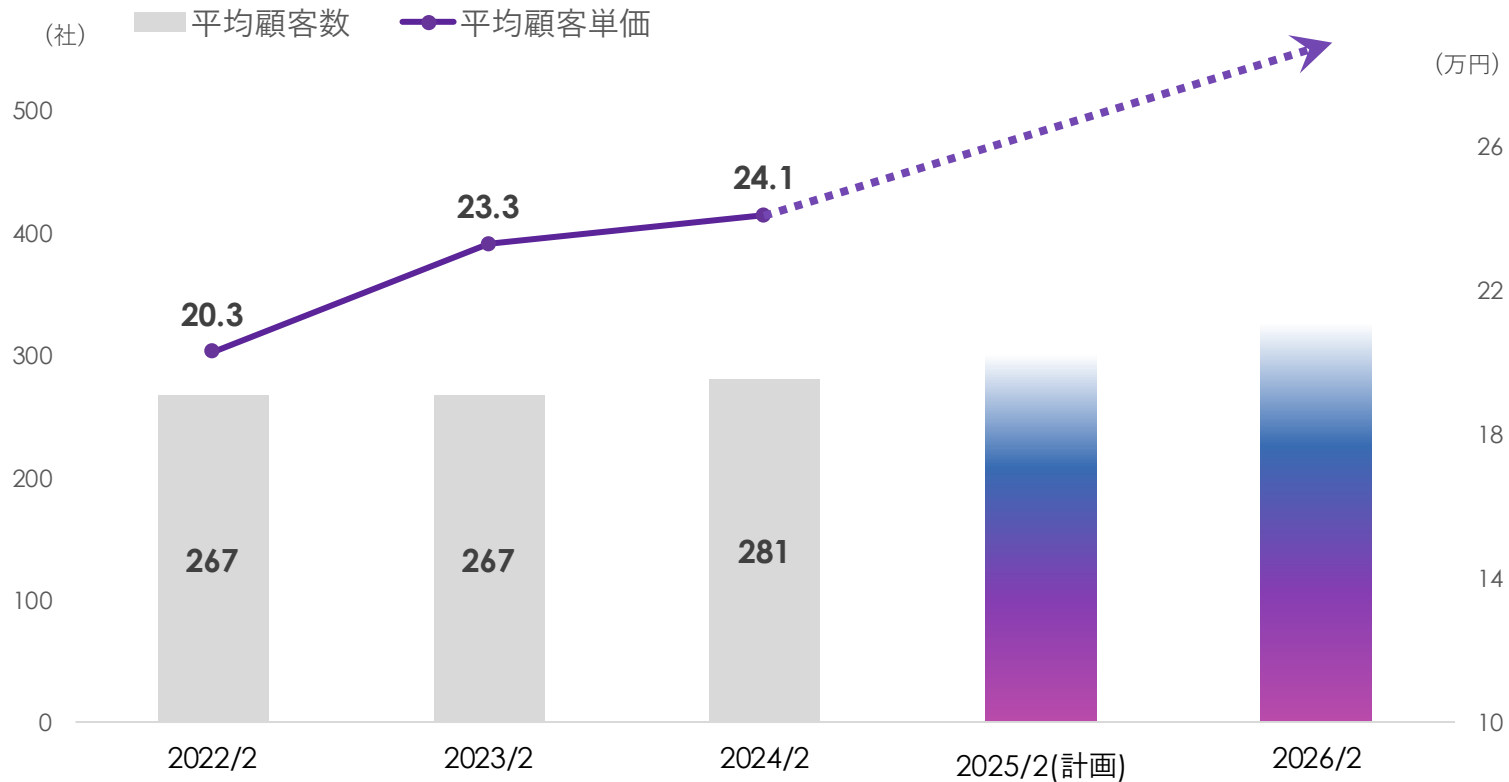
2024年2月期に組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。
今期も引き続きアカウント営業を行うことで、
CGM広告の販売においても効率的な営業活動を実施



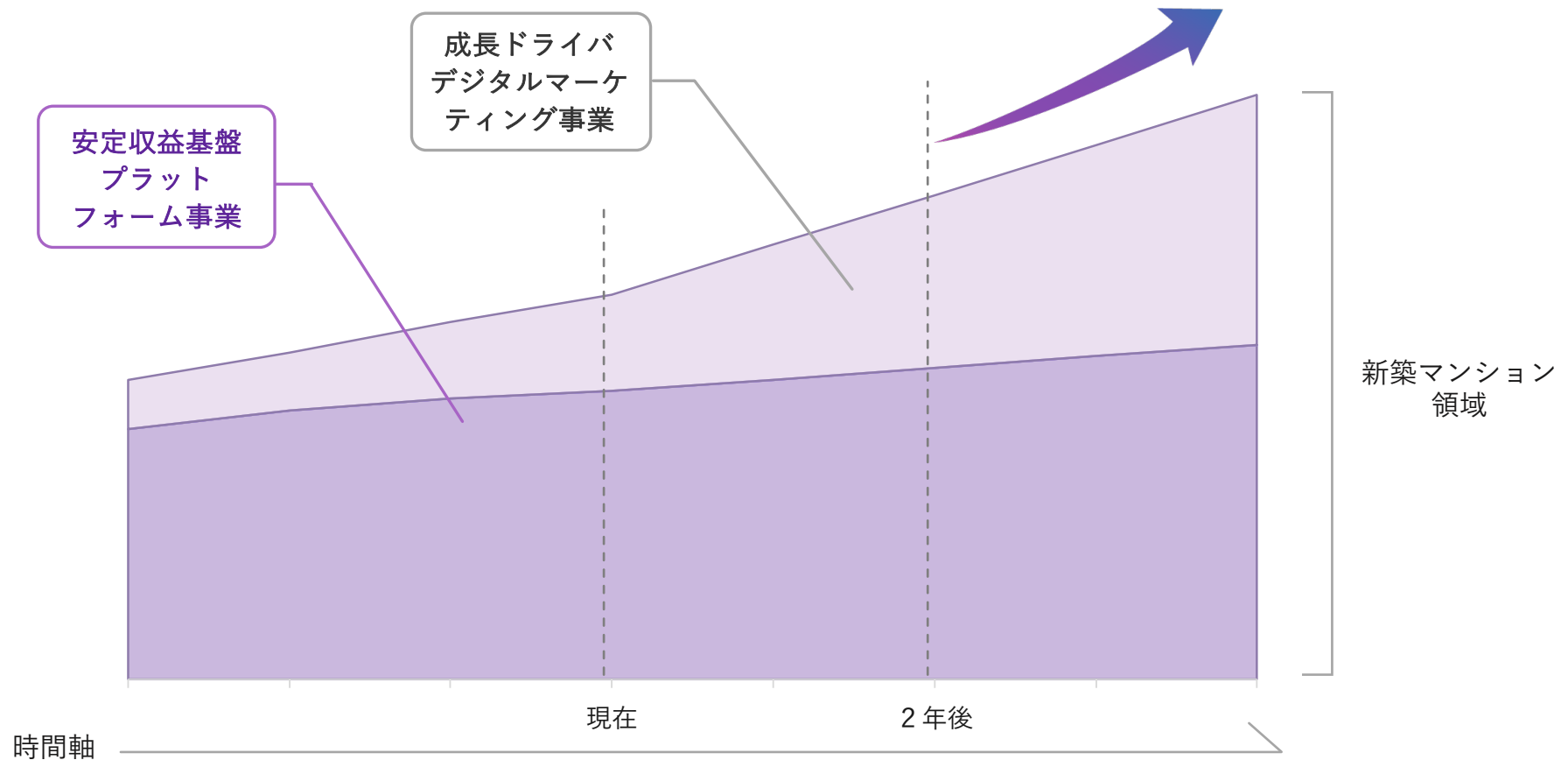
新築マンション領域の成長イメージ

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。
事業を跨いだクロスセルによる顧客単価の上昇を図る

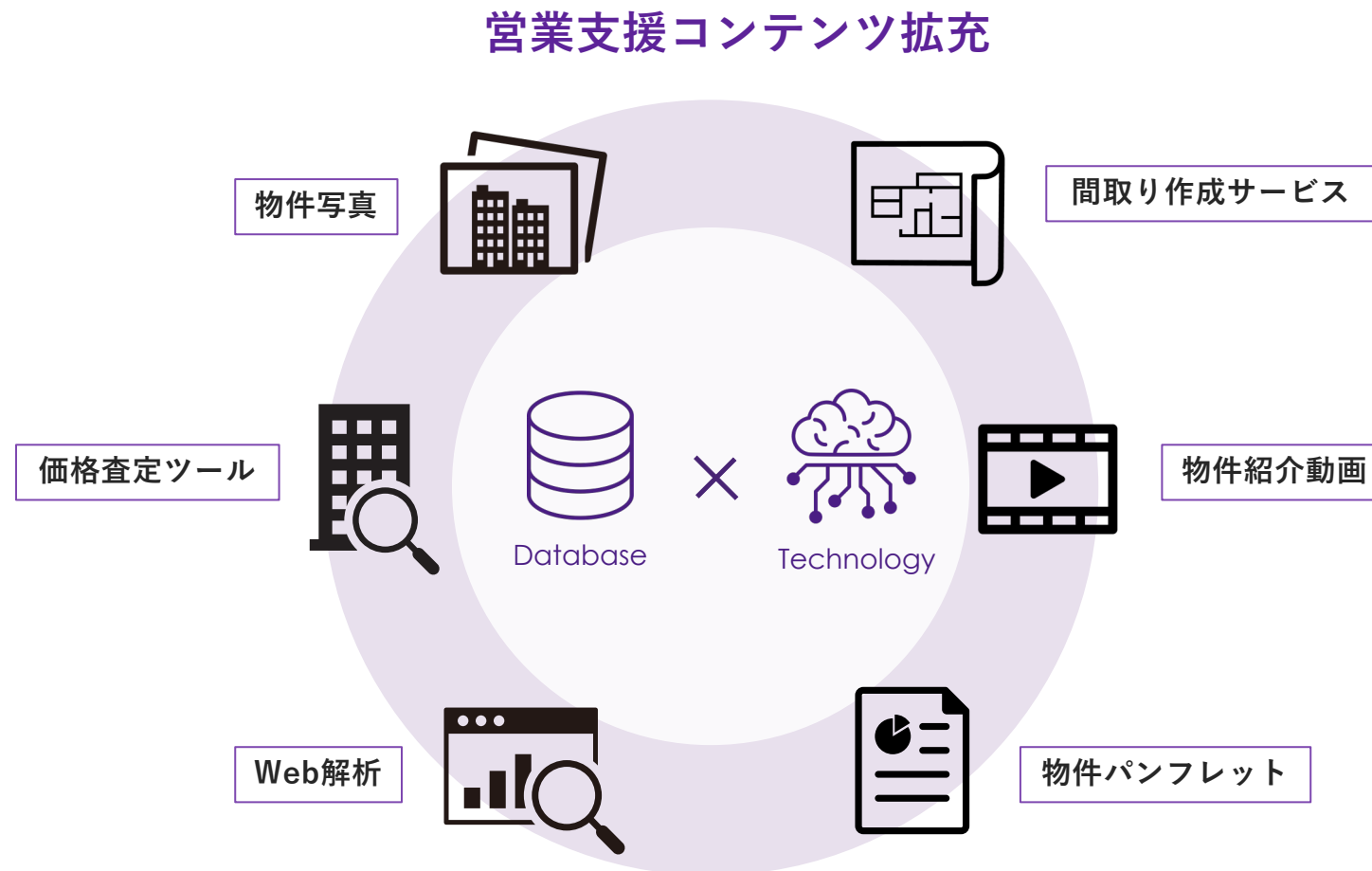
平均顧客単価推移計画



新築マンション領域は安定収益基盤のプラットフォーム事業に加え
デジタルマーケティング事業のCGM広告の拡販を推進することで売上増加を目指す



新たにリリースした間取図作成サービスによる顧客単価上昇を狙う



5. Appendix

会社概要

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	常勤監査等委員(社外)	伊藤 修一
	取締役COO 大寺 利幸	監査等委員 (社外)	齊藤 悟志
	取締役CFO 河村 隆博	監査等委員 (社外)	呉田 将史
	社外取締役 樺島 弘明		
従業員数	78名 (2024年2月現在)		
当社株主	GAtechnologies(3.01%) athome(2.26%)		
	※カッコ内は保有株式比率		



代表取締役CEO
陣 隆浩

サービス一覧

	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ので、時間や場所を問わず、相場情報を把握する事が出来ます。</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

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。