



2025年2月期 第1四半期決算説明資料

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7月

Agenda

1. 事業概要
2. 2025年2月期第1四半期 業績
3. 今後の成長戦略
4. Appendix

1. 事業概要

VISION

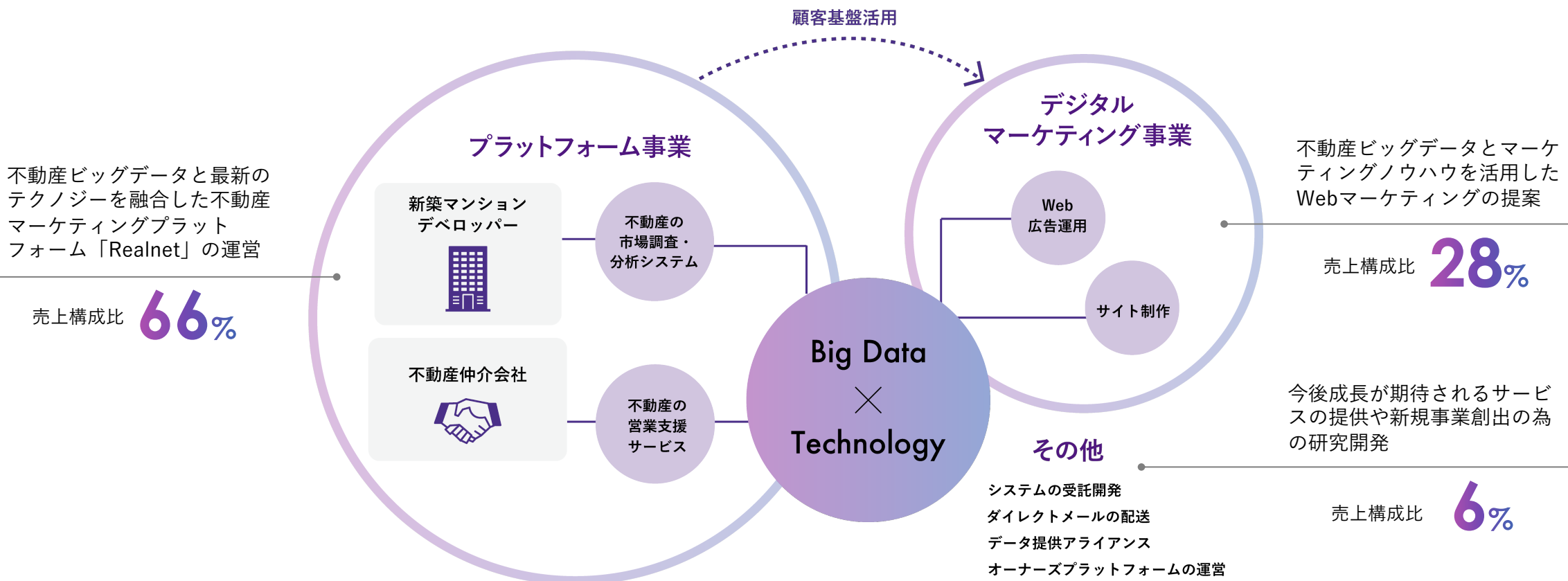
Big Data × **Technology** で

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

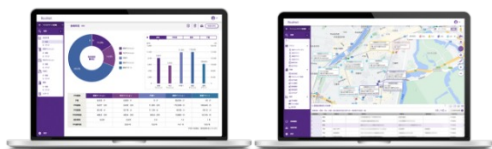
※ 決算説明資料の端数処理は、単位未満の表示は切り捨て、%(パーセント)の表示は表示単位未満を四捨五入を原則としております。

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

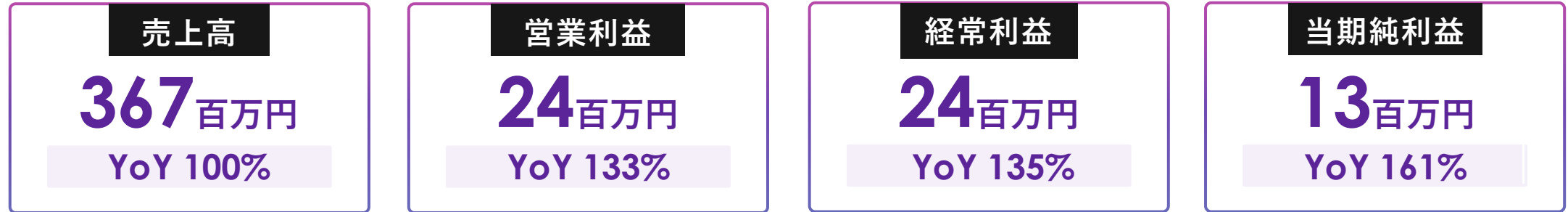
東海

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. 2025年2月期第1四半期 業績



- 売上高は前年同期と同水準で推移
- 営業利益は、システム開発の内製化が進んだことによる研究開発費の減少及び人材採用費用の減少等により増加

業績の概況

- ・売上高は今期の通期予想に対して進捗率25%と計画通り進捗
- ・2024年2月期に採用した開発エンジニアによる内製化が進み外注費が減少。
それにより研究開発費が減少したこと等から営業利益は前年同期比133%と増加

(単位:百万円)	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前年同期比	2025年2月期 通期予想	進捗率
売上高	368	367	100%	1,500	25%
売上総利益	147	148	101%	575	26%
販売管理費	129	124	96%	505	25%
営業利益	18	24	133%	70	35%
経常利益	18	24	135%	71	35%
当期純利益	8	13	161%	46	30%

BSの状況

- ・ ソフトウェア償却が進んだことにより、ソフトウェア勘定（無形固定資産）が減少
- ・ 四半期純利益を上回る自己株式の取得を実施したことにより純資産が減少

(単位:百万円)	2024年2月期 期末	2025年2月期 Q1	前期末比
流動資産	679	690	102%
固定資産	272	257	94%
資産合計	951	948	100%
流動負債	185	189	102%
固定負債	1	1	100%
負債合計	187	191	102%
純資産	763	757	99%
負債純資産合計	951	948	100%
自己資本比率	79.9%	79.4%	-

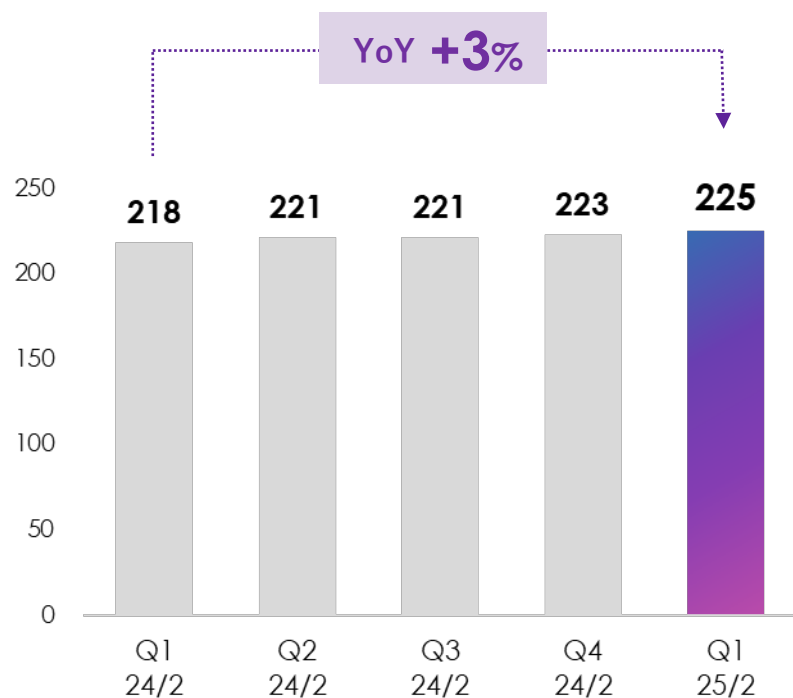
プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業ともに前年同期比で増収
その他は56%と減収

(単位:百万円)	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前年同期比
プラットフォーム事業	231	242	104%
デジタルマーケティング事業	100	105	105%
その他	36	20	56%
合計	368	367	100%

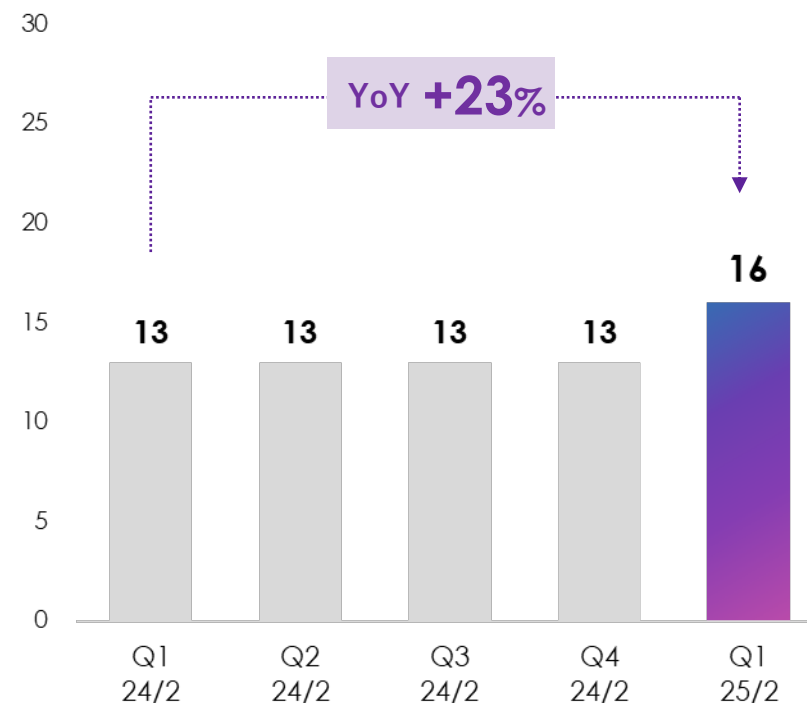
プラットフォーム事業の売上構成

新築マンション領域はライセンス追加によるARRの伸長に伴い前年同期比+3%の成長
中古マンション領域はサービス利用数が増加したことから前年同期比+23%の成長

新築マンション領域 (百万円)

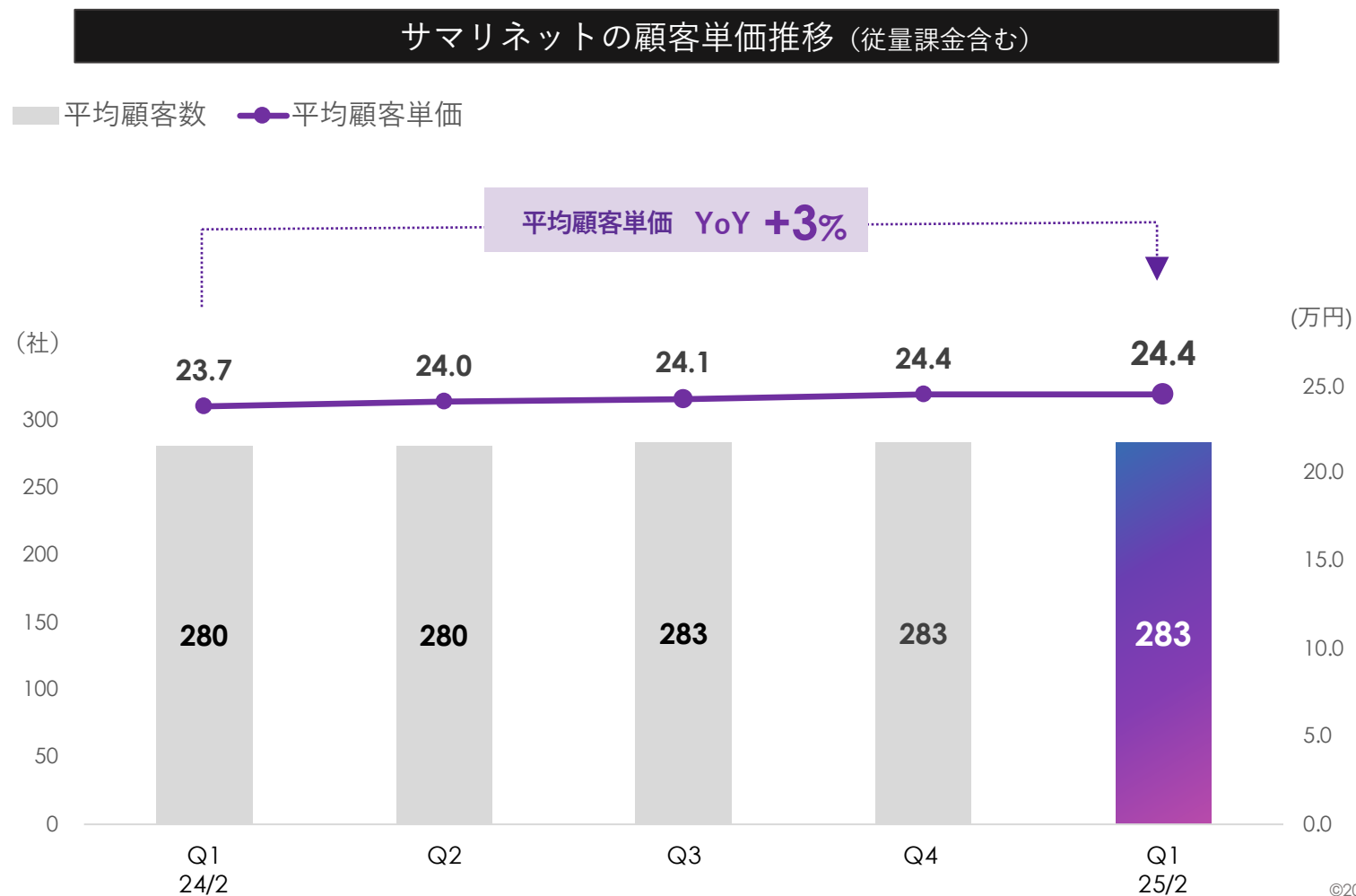


中古マンション領域 (百万円)



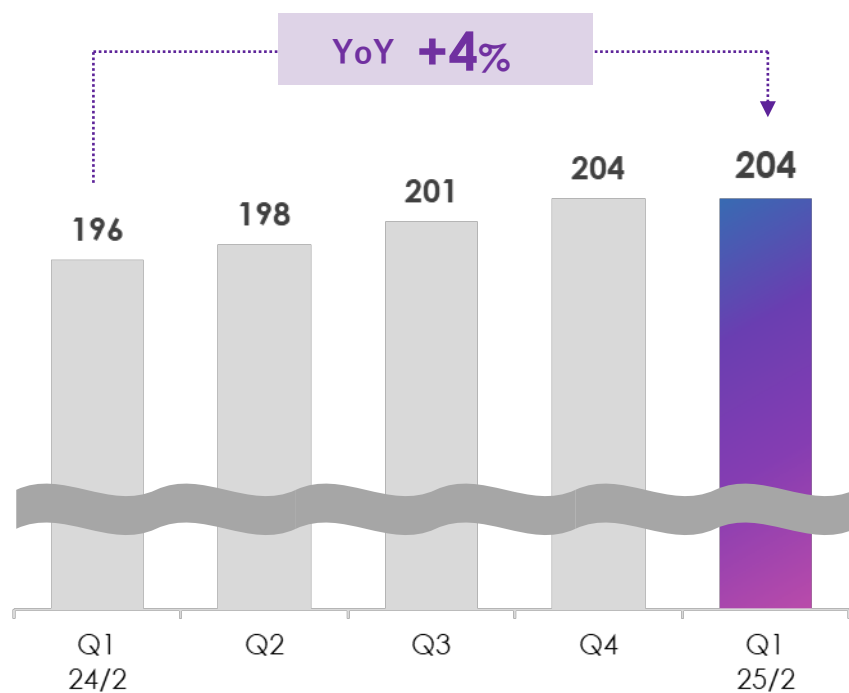
プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

平均顧客単価はライセンス追加により順調に推移し前年同期比+3%
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



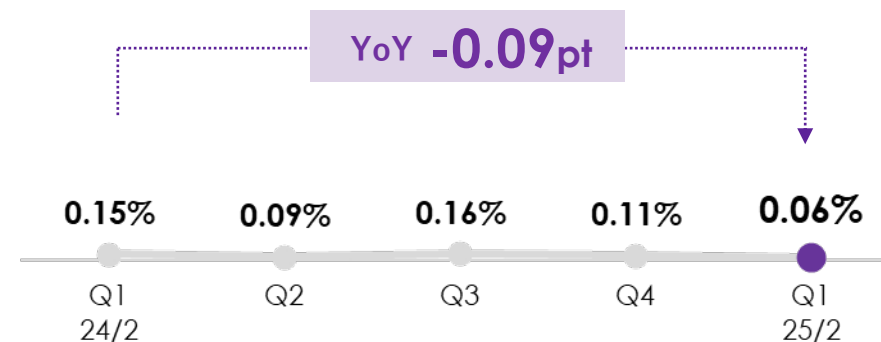
ARR ※は前年同期比で+4%と安定成長を継続
レベニューチャーンレート(解約率)は引き続き低水準で推移

ARRの推移 (百万円)



レベニューチャーンレート (%)

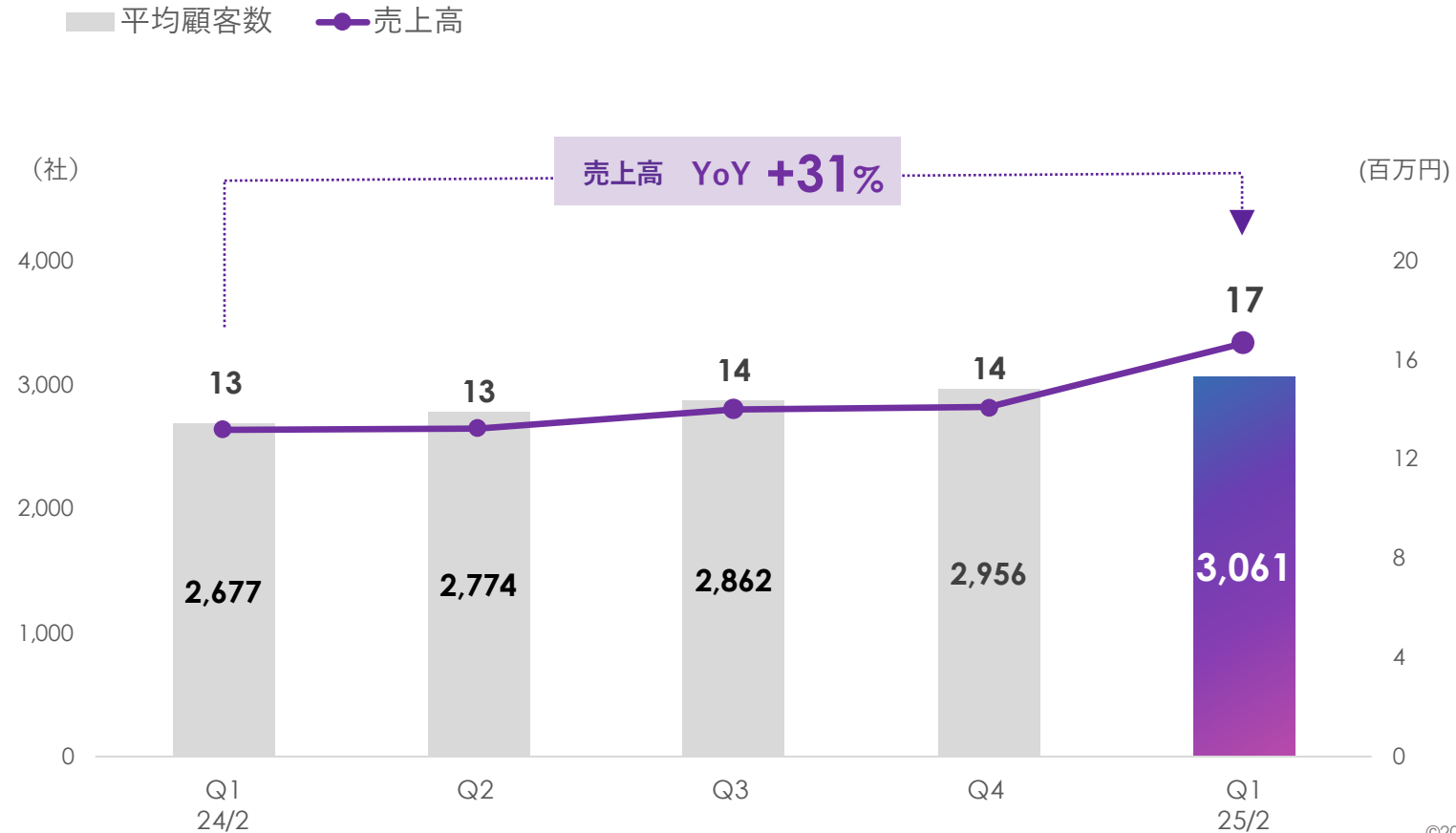
期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



※プラットフォーム事業におけるサブスクの年間売上高

2024年5月に実施したパンフレットダウンロード料金の値上げ及びサービス利用数が増加したことにより売上高は前年同期比+31%と増収

マンションデータダウンロードサービスの売上推移



デジタルマーケティング事業の売上高

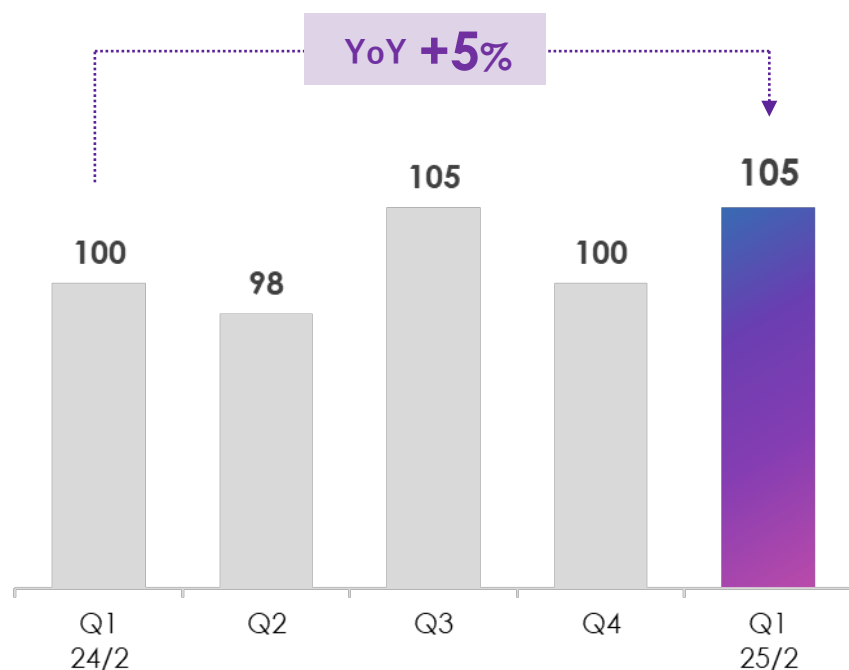
リスティング広告運用、サイト制作は前年同期とほぼ同水準。
今期の重点項目であるCGM ※広告の営業実績により前年同期比105%と増収

(単位:百万円)	サービス	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前年同期比
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	94	95	100%
	CGM広告	-	4	-
	サイト制作	5	5	99%
	計	100	105	105%

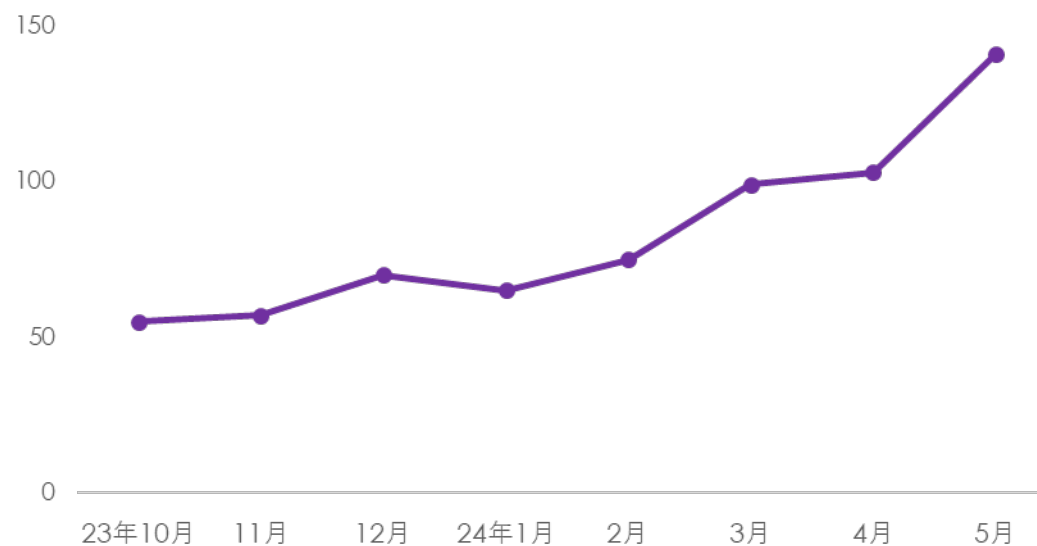
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

2023年10月にリリースした新サービスCGM広告は
サービス開始より順調に掲載物件数を伸ばしデジタルマーケティング事業の増収に貢献

デジタルマーケティング事業売上推移(百万円)



掲載物件数推移(件)



タウンマンションプラス(DM)が前年同期比171%と好調
 システム開発が前年同期比34%となった影響が大きく、その他全体で前年同期比56%と減収

(単位:百万円)	サービス	2024年2月期 Q1	2025年2月期 Q1	前年同期比
その他	タウンマンション プラス(DM)	5	9	171%
	システム開発	30	10	34%
	マンション バリュー	0	0	35%
	販売代理	0	0	74%
	計	36	20	56%

01/ Realnetマンションサマリ新コンテンツの開発完了（公開2024年6月）

経年推移から個別物件の詳細まで、一連の分析レポートを一括で出力することができる機能（レポート）の開発が完了。既存ユーザーの利用促進を図る

02/ RealnetAPI、新API「現在価値API」の開発完了（公開2024年8月）

マンションの新築時価格、中古価格、騰落率を元にして算出した現時点における推計価格の算出ロジックを開発。APIを通して提供できるようになったことから、自社サービスだけでなく他社へ展開することで今後の増収を狙う

3. 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広告において掲載物件数の確保に注力
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

成長商材の「CGM広告」において掲載物件数の確保に注力

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

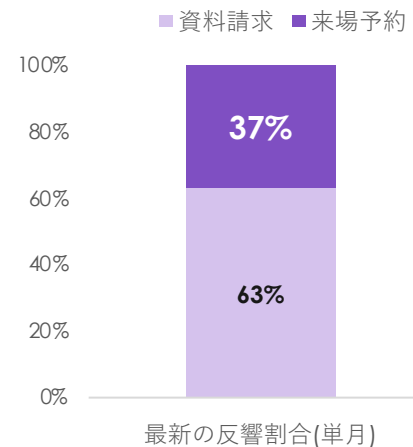


当社CGM広告の強み

- 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6月の単月反響数

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



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

1,937物件※×月額費用10万円×12か月

約**23.2**億円

第1フェーズ

三大都市圏(首都圏・関西・東海)

1,404物件※×月額費用10万円×12か月

約**16.8**億円

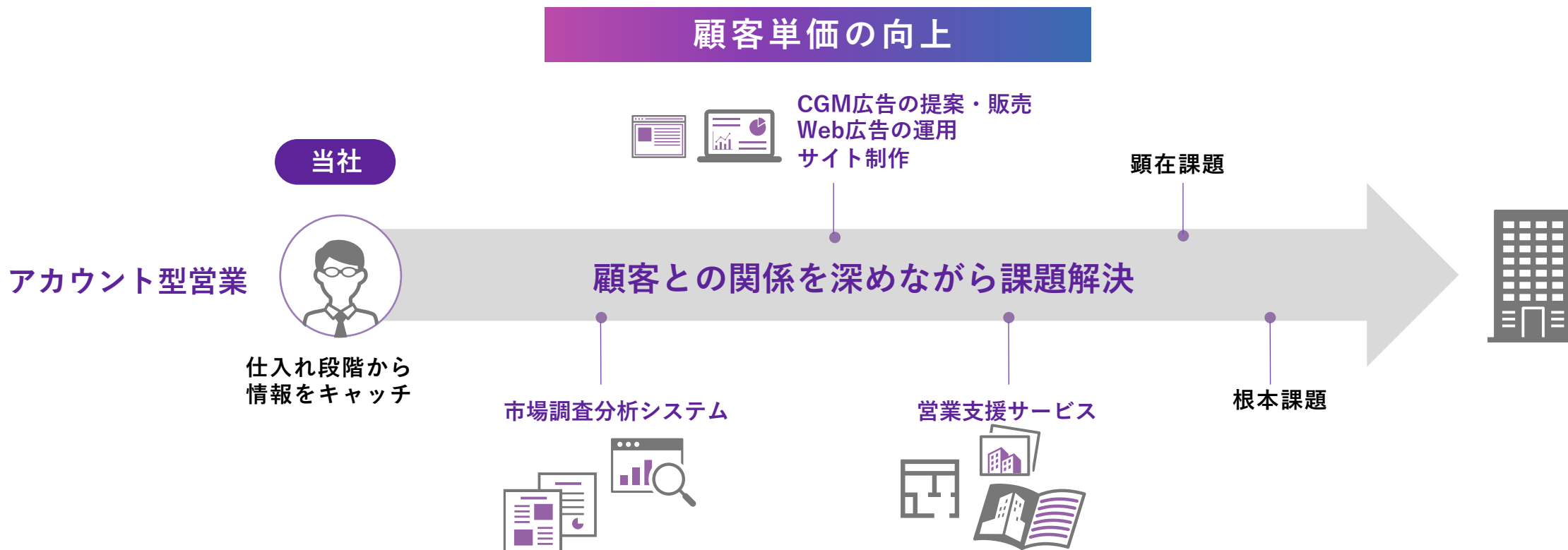
第3フェーズ

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**23.2**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。2024年6月28日時点

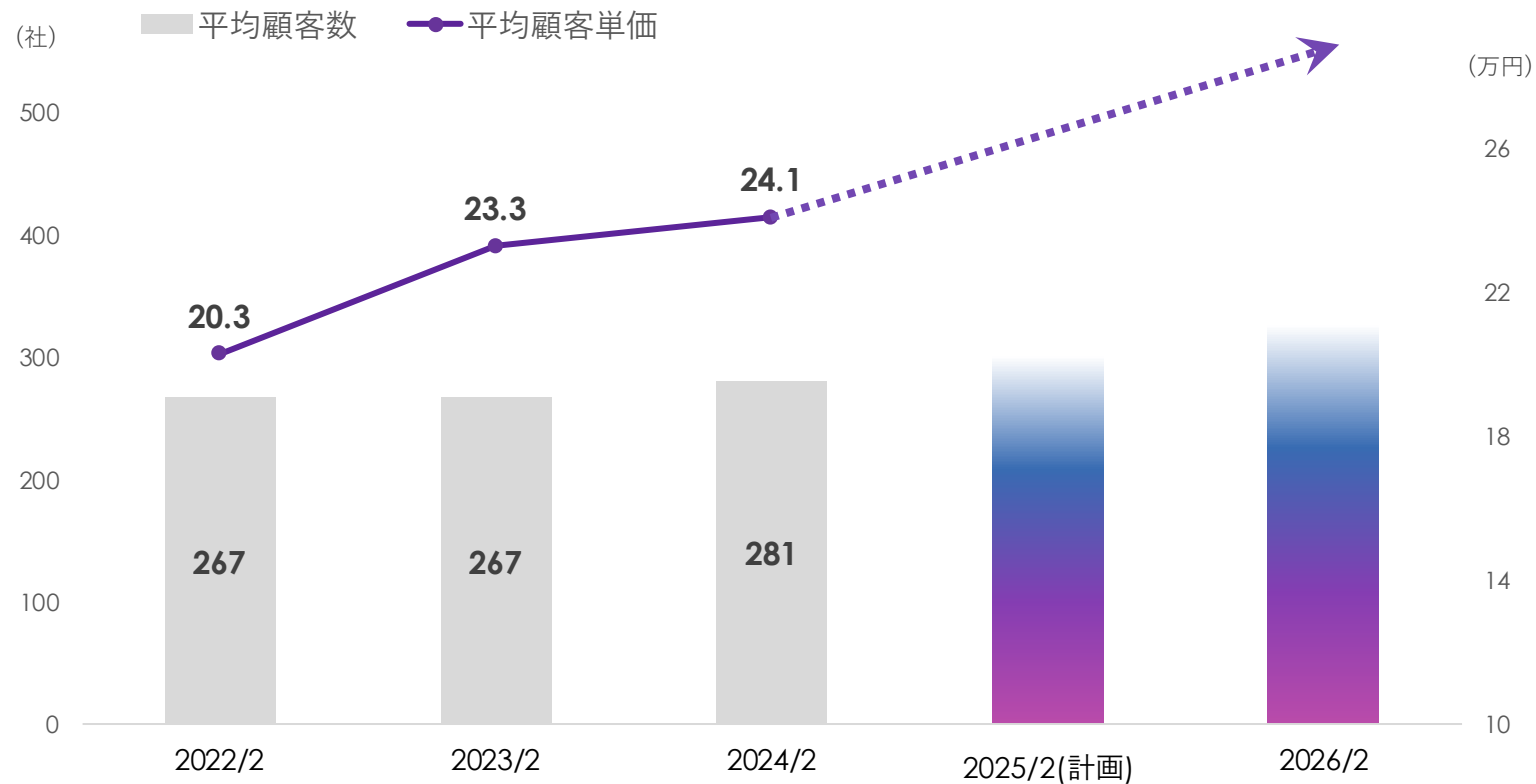
2024年2月期に組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。
今期も引き続きアカウント営業を行うことで、
CGM広告の販売においても効率的な営業活動を実施



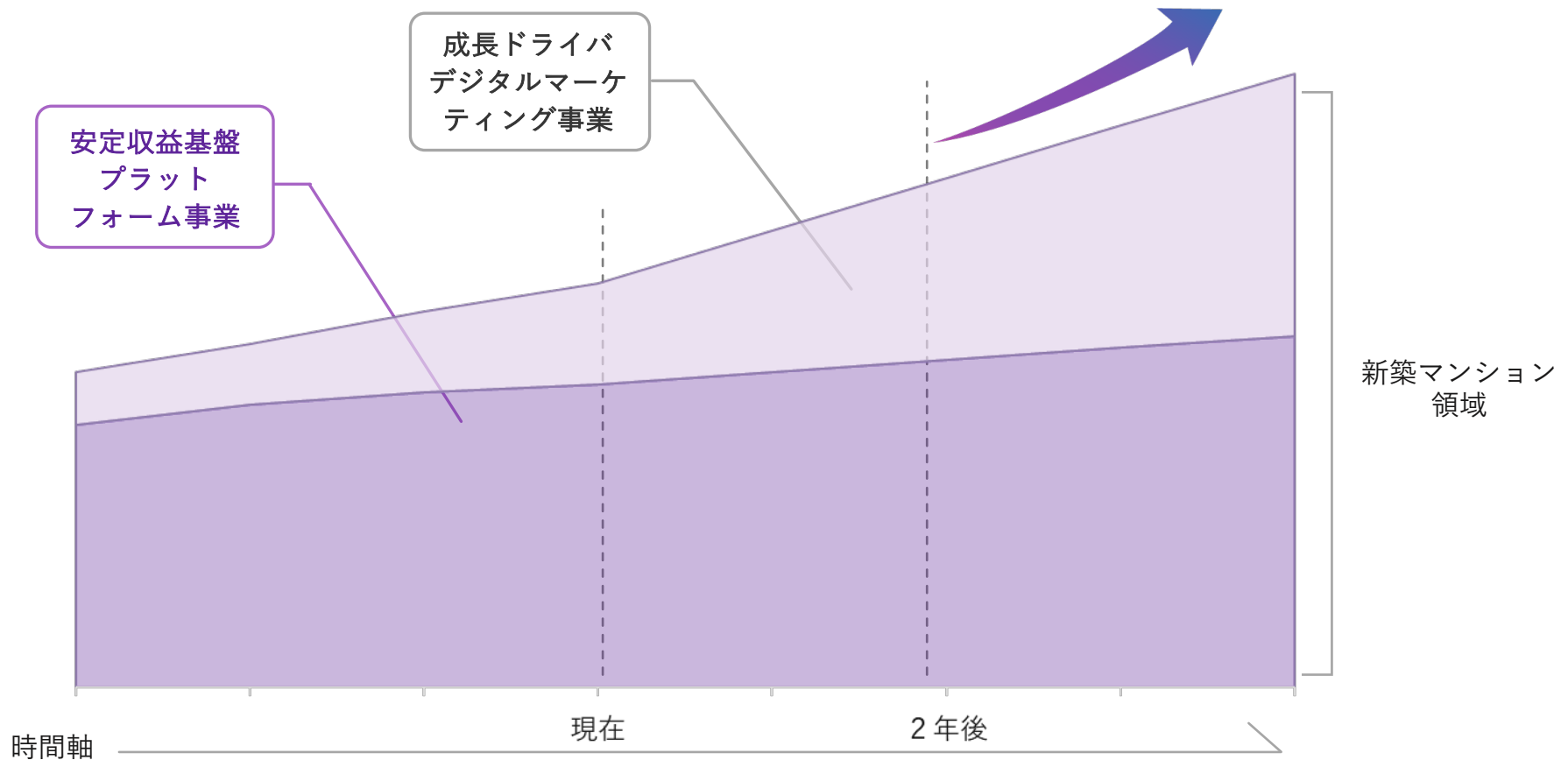
新築マンション領域の成長イメージ

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

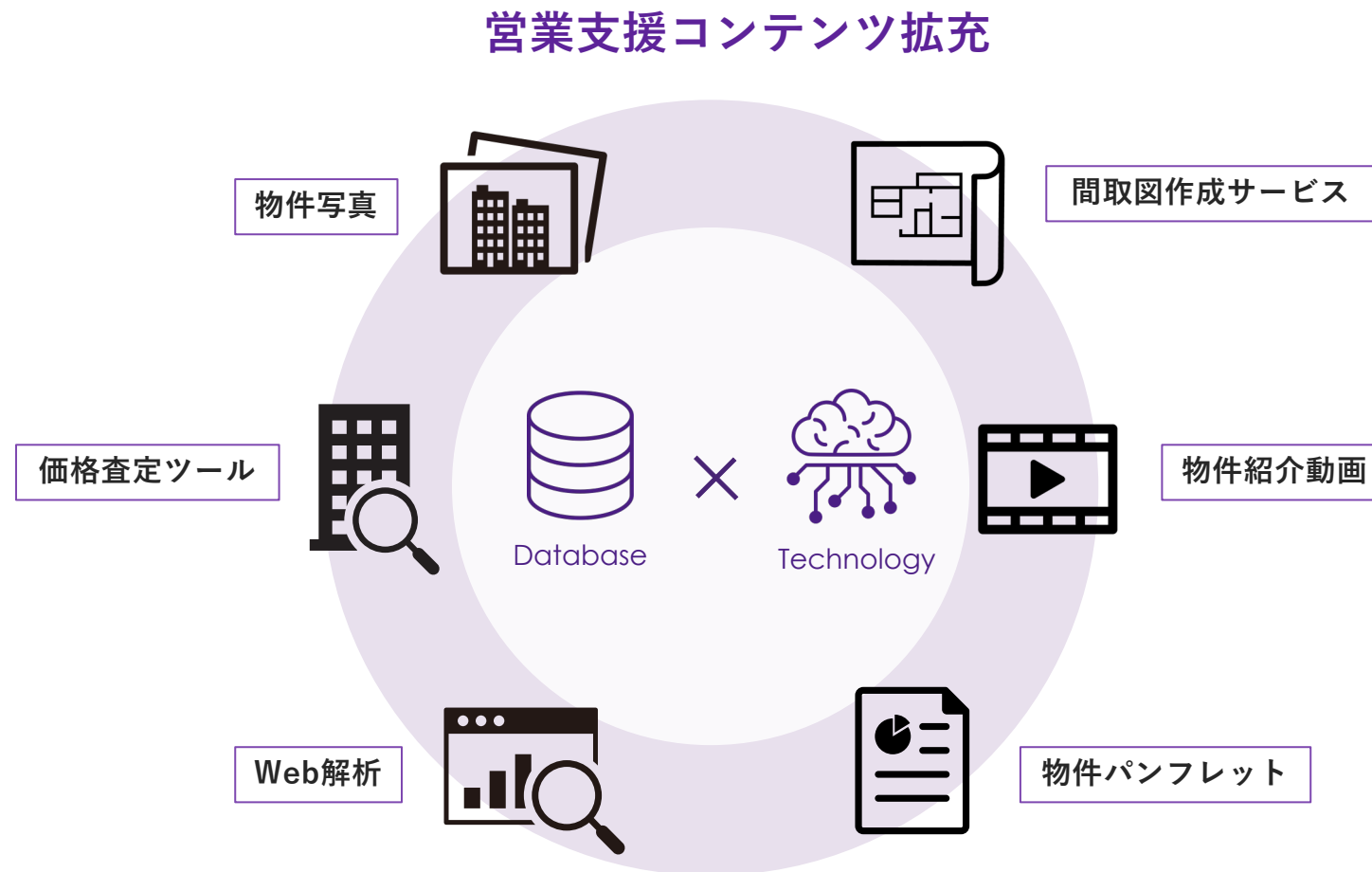
平均顧客単価推移計画



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

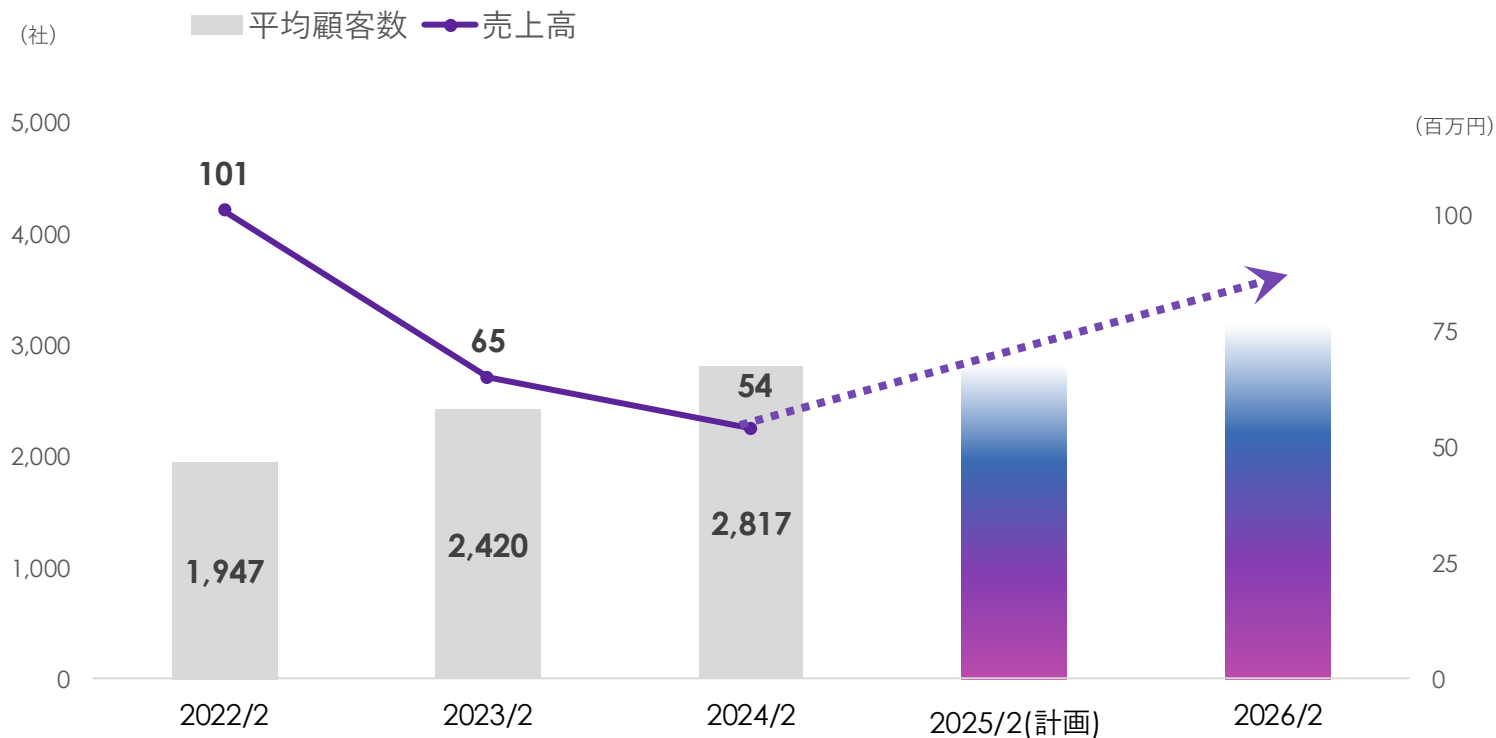


新たにリリースした間取図作成サービスによる顧客単価上昇を狙う



新たにリリースした間取図作成サービスを足掛かりに増収を目指す

売上高推移計画



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	マンションデータ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

2024年9月1日より、社名を「株式会社マーキュリー」へ変更します。

これからも、

「ビッグデータとテクノロジーで、不動産の未来は私たちが動かす」

というVISIONのもと、不動産業界を支援してまいります。



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。