



# 2025年2月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社マーキュリー

東証グロース市場:5025

2025年1月

# Agenda

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

# 1. 事業概要

# VISION

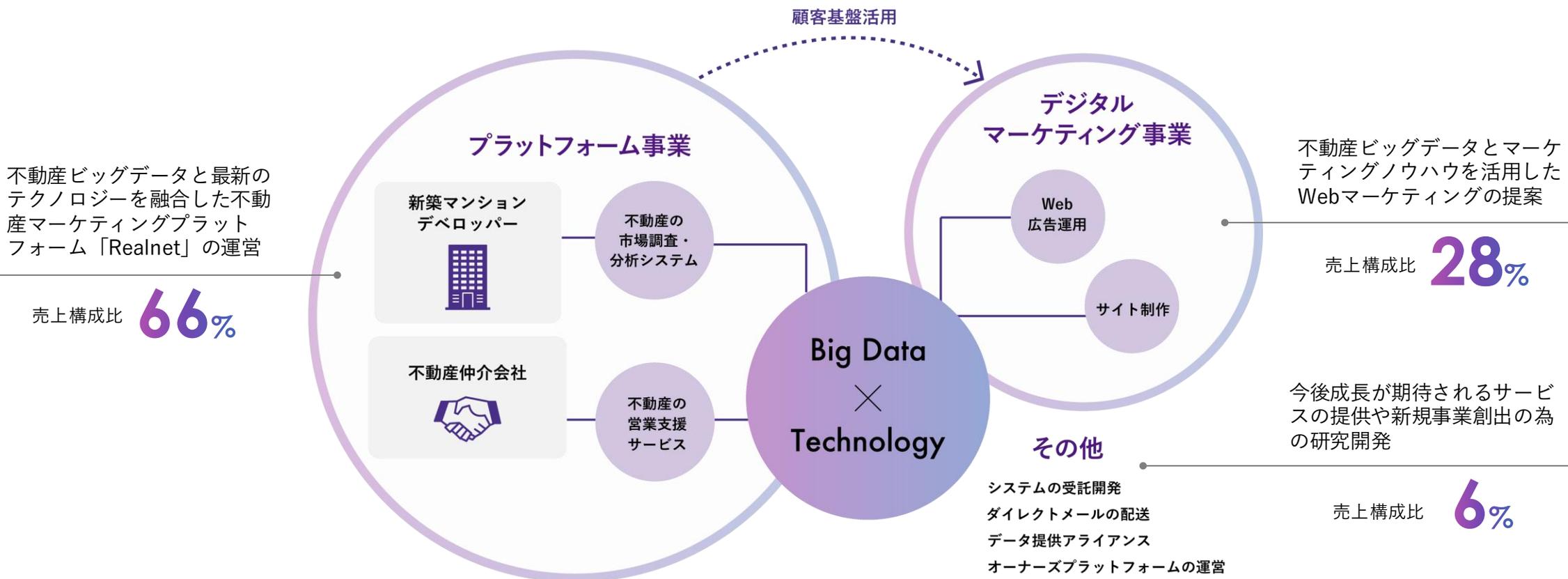
*Big Data* × *Technology* で

## 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マー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3四半期業績



- 売上高は四半期で過去最高を更新
- プラットフォーム事業の中古マンション領域において大型のショット収益の計上に伴い、売上高及び利益が大きく増加

プラットフォーム事業の中古マンション領域において  
大型のショット収益の計上に伴い、売上高及び利益が増加。  
それにより、進捗率は売上高が92%、営業利益は309%となった

(単位:百万円)	2024年2月期 Q3累計	2025年2月期 Q3累計	前年同期比	進捗率 (対 期初業績予想)
売上高	1,082	1,378	127%	92%
売上総利益	421	647	154%	113%
販売管理費	393	431	110%	85%
営業利益	27	216	773%	309%
経常利益	30	209	692%	295%
当期純利益	19	118	613%	257%

第3四半期終了時点での売上高及び利益が当初予想を大きく上回ったことから、  
業績の進捗状況を踏まえ上方修正を実施  
今回の修正予想における利益（営業利益、経常利益及び当期純利益）が  
第3四半期決算の利益を下回っている理由は、不動産データベースの強化、  
新規開発（サービス、機能）及び生産性向上の為の設備投資等の計画によるもの

(単位:百万円)	2025年2月期 (期初 業績予想)	2025年2月期 (修正後 業績予想)	増減額	増減率	2024年2月期 通期実績
売上高	1,500	<b>1,755</b>	255	17.0%	1,437
売上総利益	575	<b>753</b>	178	31.0%	571
販売管理費	505	<b>608</b>	103	20.4%	514
営業利益	70	<b>144</b>	74	105.7%	56
経常利益	71	<b>144</b>	73	102.8%	59
当期純利益	46	<b>79</b>	33	71.7%	48

流動資産においては、大型のショット収益の計上により売掛金が大幅に増加。  
 固定資産においては、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。  
 流動負債の増加は、主に未払法人税等の増加によるもの

(単位:百万円)	2024年2月期 期末	2025年2月期 Q3	前期末比
流動資産	679	1,024	151%
固定資産	272	220	81%
資産合計	951	1,244	131%
流動負債	185	399	215%
固定負債	1	4	210%
負債合計	187	403	215%
純資産	763	841	110%
負債純資産合計	951	1,244	131%
自己資本比率	79.9%	66.9%	-

## 事業ごとの売上高

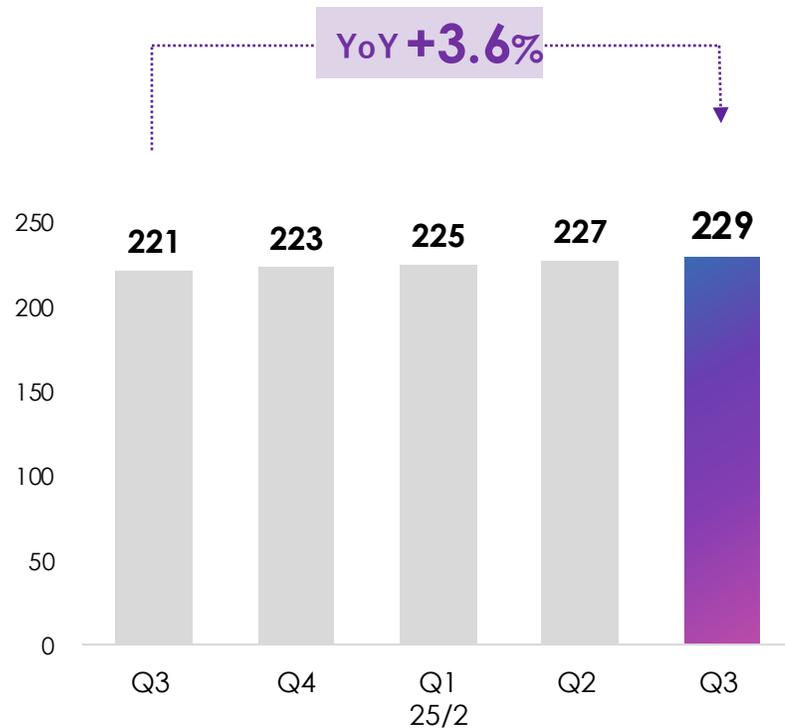
主力事業であるプラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業についてはともに前年同期比で大幅増収。その他については57%と減収

(単位:百万円)	2024年2月期 Q3累計	2025年2月期 Q3累計	前年同期比
プラットフォーム事業	702	<b>986</b>	141%
デジタルマーケティング事業	256	<b>348</b>	115%
その他	111	<b>43</b>	57%
合計	1,056	<b>1,378</b>	127%

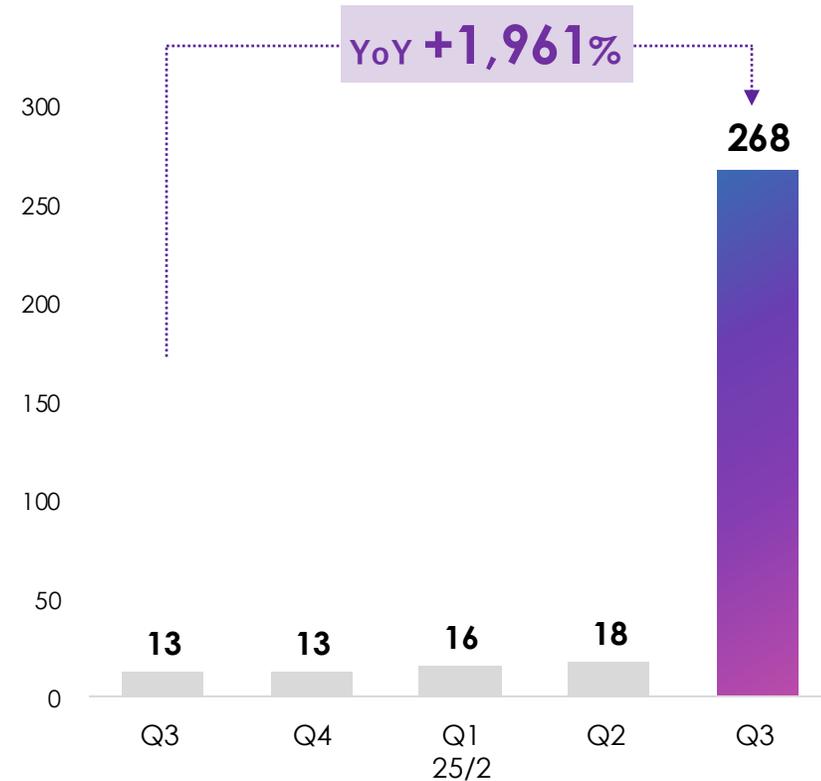
# プラットフォーム事業の売上構成

新築マンション領域は前年同期比+3.6%の成長  
中古マンション領域は大型のショット収益の計上もあり  
前年同期比+1,961%と大きく成長

新築マンション領域 (百万円)



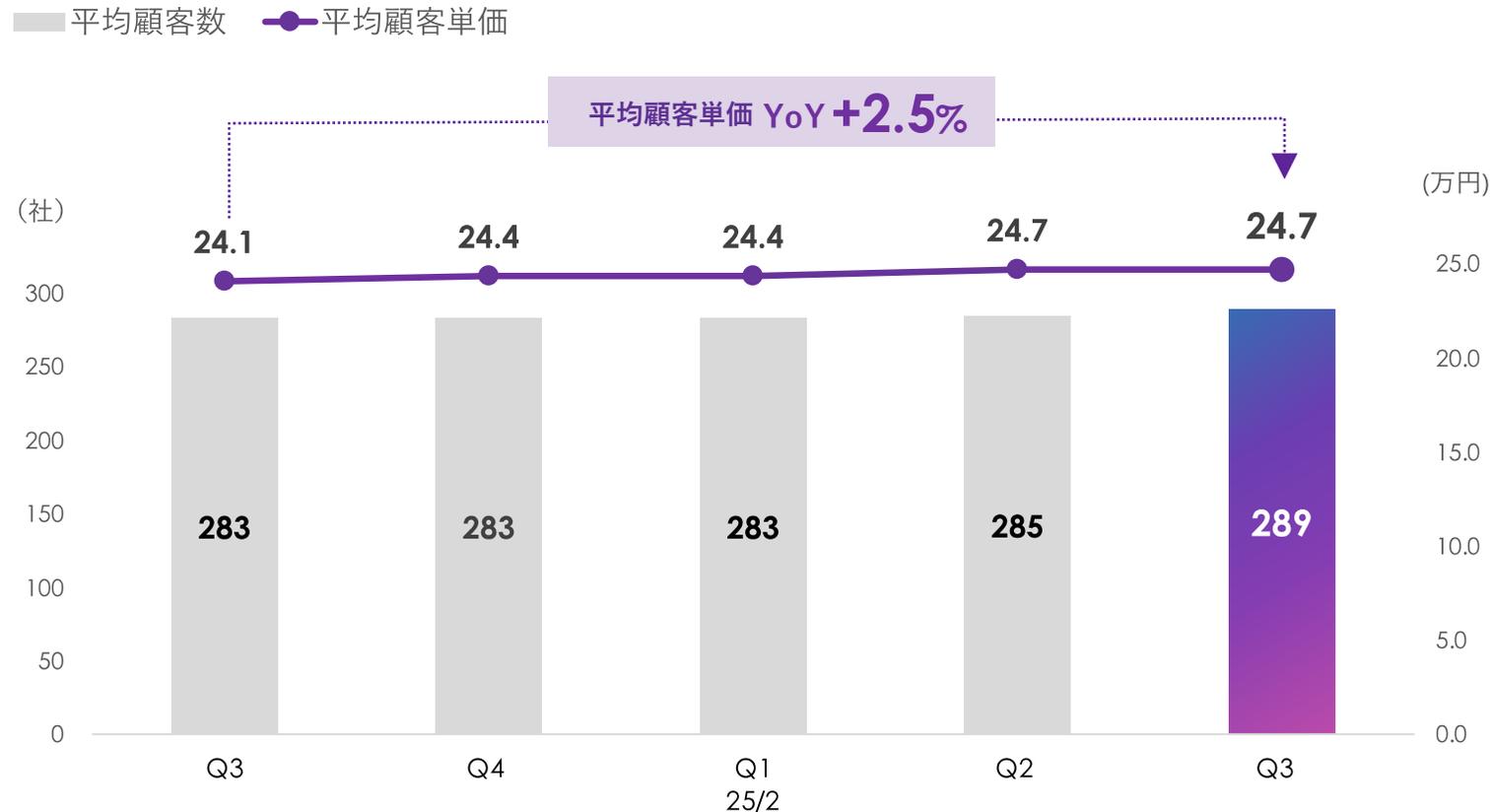
中古マンション領域 (百万円)



# プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

平均顧客単価は前年同期比+2.5%で成長維持  
第3四半期では新規顧客の獲得もあり顧客数は若干増加。  
但し新築マンション領域では既に高いシェアを占めており、今後は引き続き安定傾向

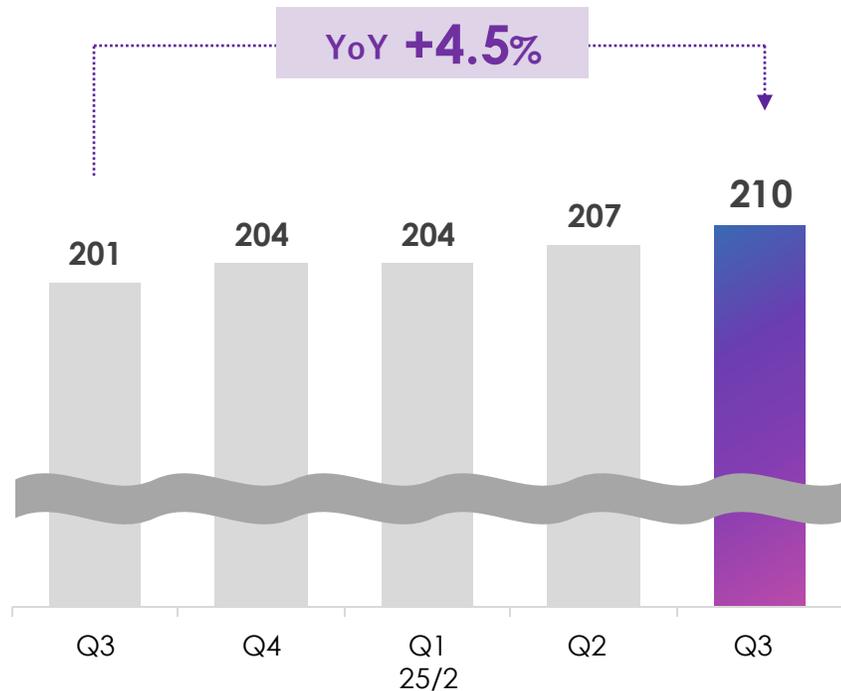
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



# 新築マンション領域のARRと解約率

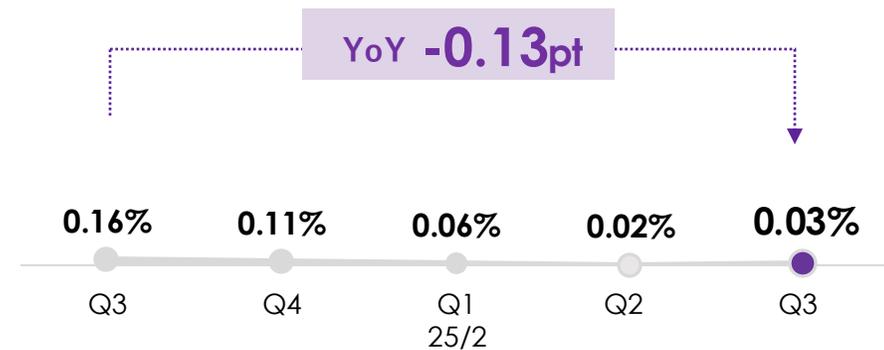
新築マンション領域はSaaSサービスの新規獲得が進んだ事に加え  
既存顧客からのライセンス追加によりARRは前年同期比で+4.5%と伸長  
レベニューチャーンレート(解約率)は引き続き低水準で推移

ARRの推移 (百万円)



レベニューチャーンレート (%)

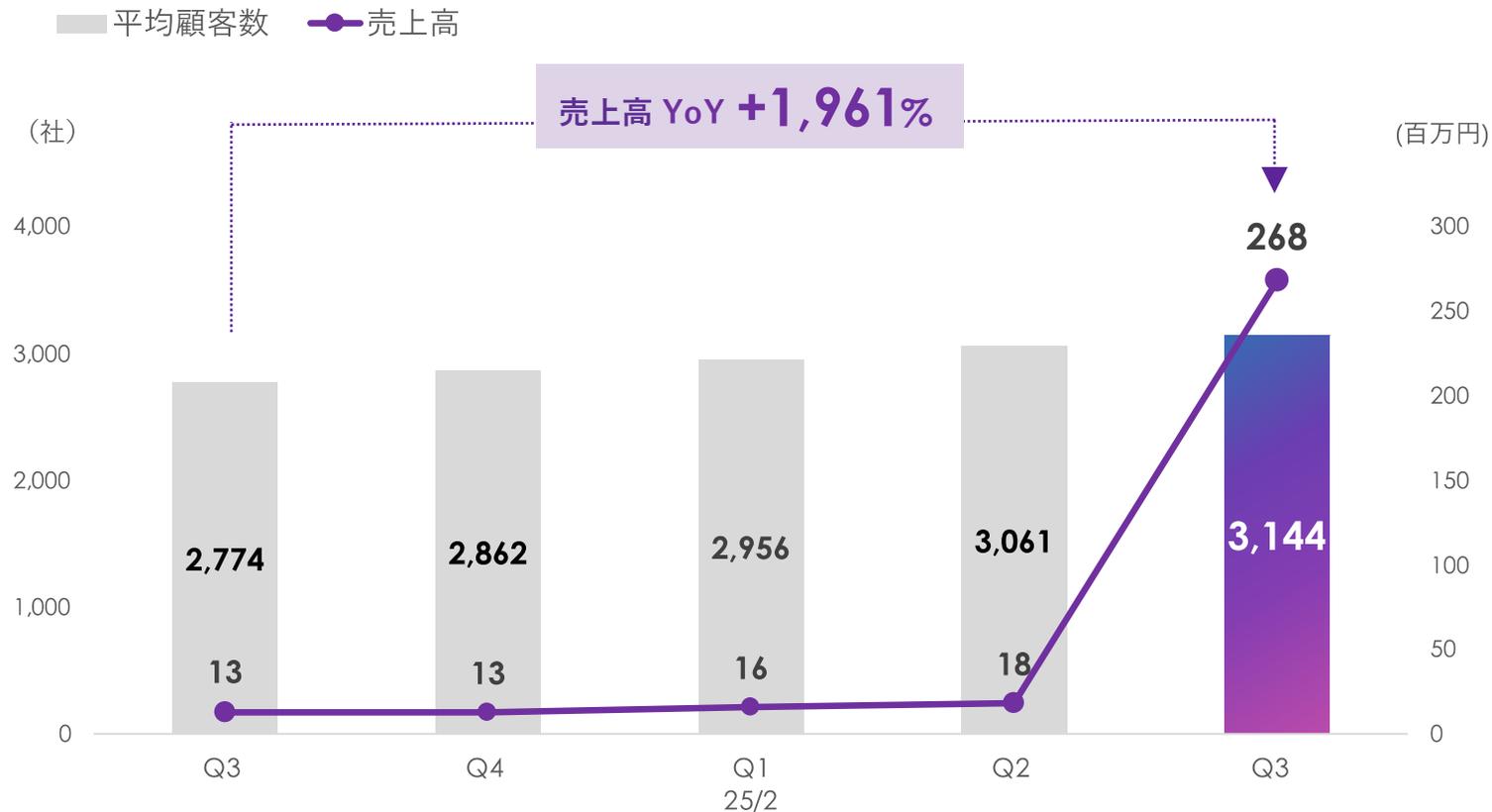
期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



# プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

中古マンション領域は大型のショット収益の計上に加え  
マンションデータダウンロードサービスが好調を維持し大きく成長。  
売上高は四半期で過去最高を更新

## 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

今期の重点項目であるCGM※広告の営業実績により  
デジタルマーケティング事業全体で前年同期比115%と増収

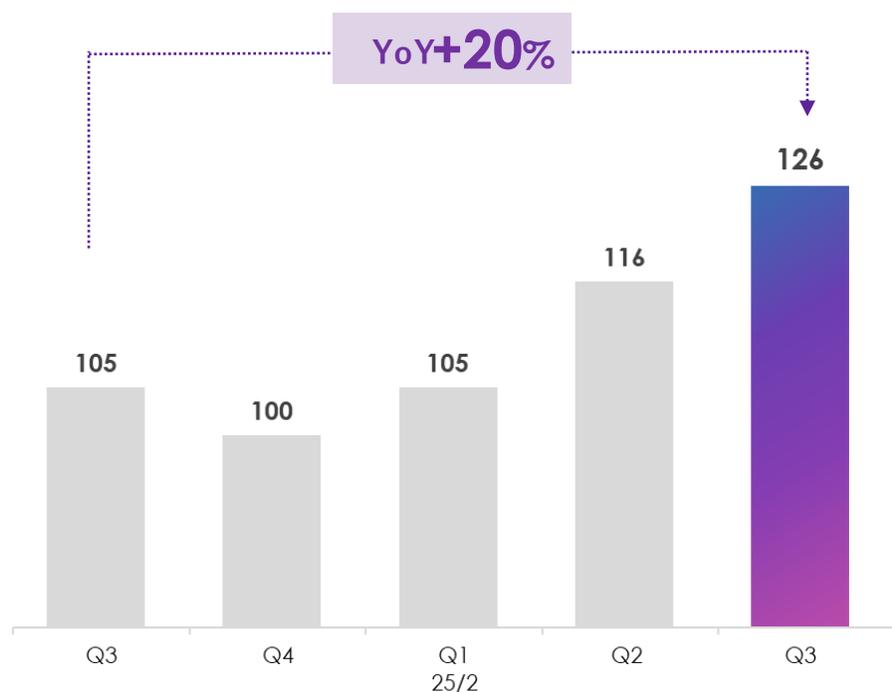
(単位:百万円)	サービス	2024年2月期 Q3累計	2025年2月期 Q3累計	前年同期比
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	282	<b>314</b>	111%
	CGM広告	5	<b>16</b>	316%
	サイト制作	16	<b>17</b>	105%
	計	304	<b>348</b>	115%

※ 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

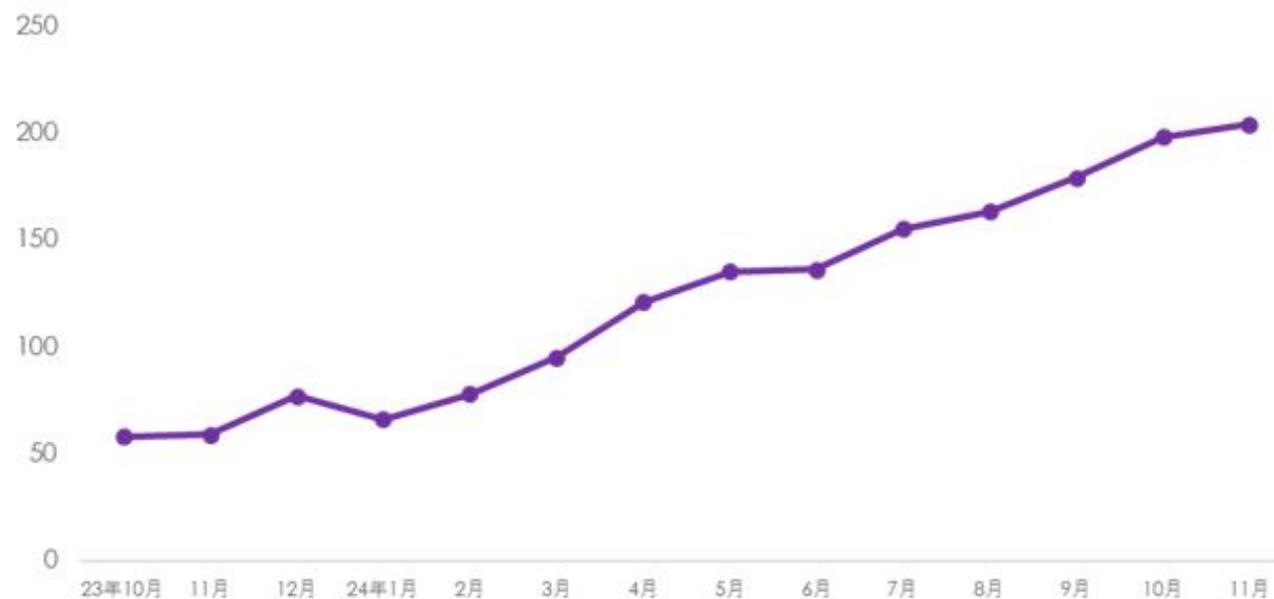
# デジタルマーケティング事業 売上推移とCGM広告掲載物件数推移

2023年10月にリリースしたCGM広告は掲載物件数の増加に伴い増収。  
またリスティング広告も好調を維持し、デジタルマーケティング事業全体の増収、増益に貢献

デジタルマーケティング事業売上推移(百万円)



CGM広告掲載物件数推移(件)



システム開発受託が前年同期比40%となった影響が大きく、  
 その他全体で前年同期比57%と減収

(単位:百万円)	サービス	2024年2月期 Q3累計	2025年2月期 Q3累計	前年同期比
その他	タウンマンション プラス(DM)	19	<b>18</b>	95%
	システム開発	53	<b>21</b>	40%
	マンション バリュー	0	<b>0</b>	100%
	販売代理	2	<b>2</b>	101%
	計	76	<b>43</b>	57%

## 01/ 不動産データベースの強化 (2024年11月)

賃貸関連のデータベース強化を実施。

データ量のアップ及び、より汎用性の高いデータベースを構築し、既存サービスに実装完了  
既存ユーザーの満足度向上、売上アップを目指す

## 02/ Realnetマンションサマリ新機能実装 (2024年11月)

条件検索及びレポート出力におけるレンジ設定を「自動」に設定できる機能を実装

「自動」に設定した項目は、検索されたデータに応じて適切なレンジが自動設定される為、  
手間なく資料を出力することができる。既存ユーザーのユーザビリティ向上を目指す

### 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」による増収を目指す

## 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

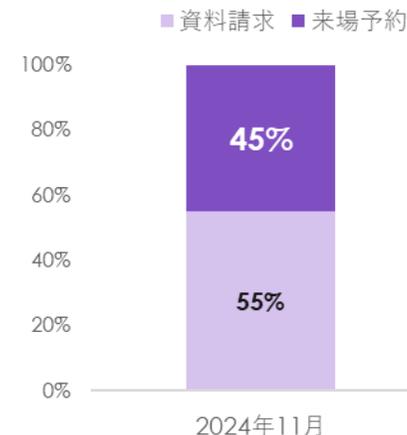


### 当社CGM広告の強み

- 最新(※1)の反響数データによると、全体の反響数のうち約45%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11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

1,896物件※×月額費用10万円×12か月

約**22.7**億円

## 第1フェーズ

三大都市圏(首都圏・関西・東海)

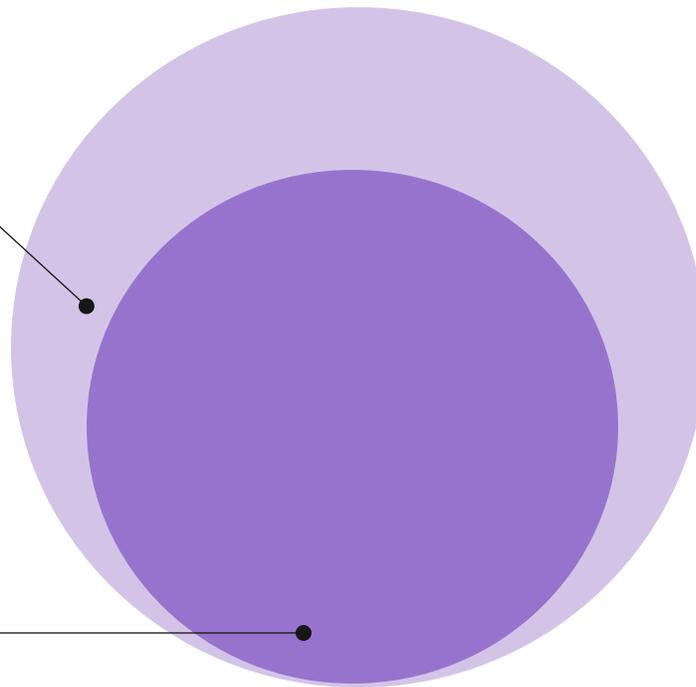
1,364物件※×月額費用10万円×12か月

約**16.3**億円

## 第3フェーズ

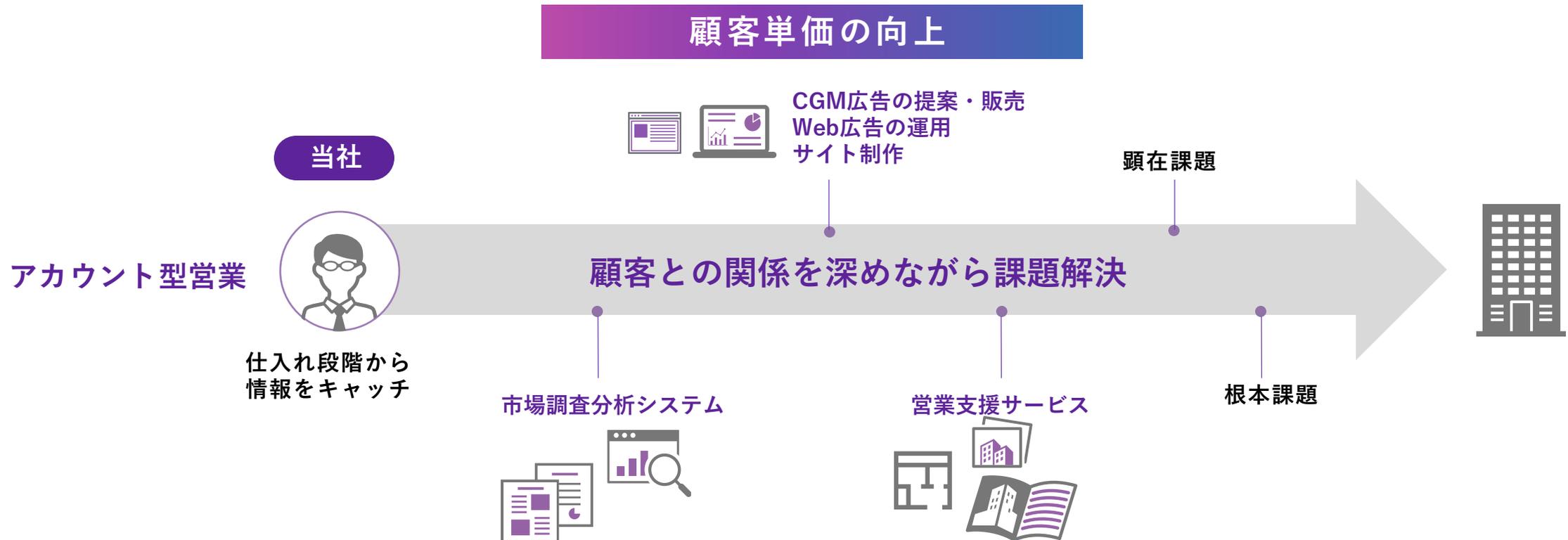
他カテゴリへ進出  
(新築マンション、  
中古マンション、戸建て)

約**22.7**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10月3日時点

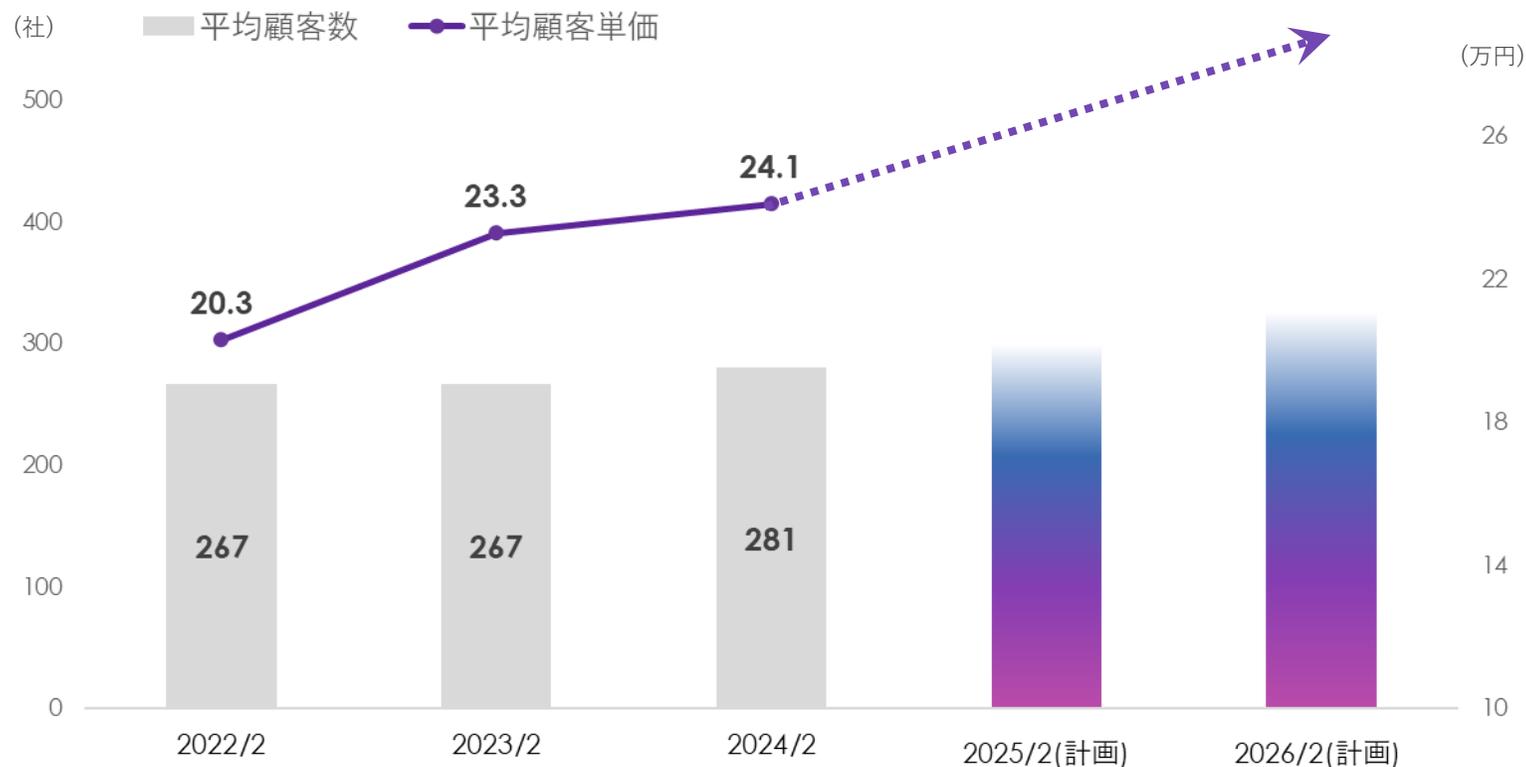
2024年2月期に組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。  
今期も引き続きアカウント営業を行うことで、  
CGM広告の販売においても効率的な営業活動を実施



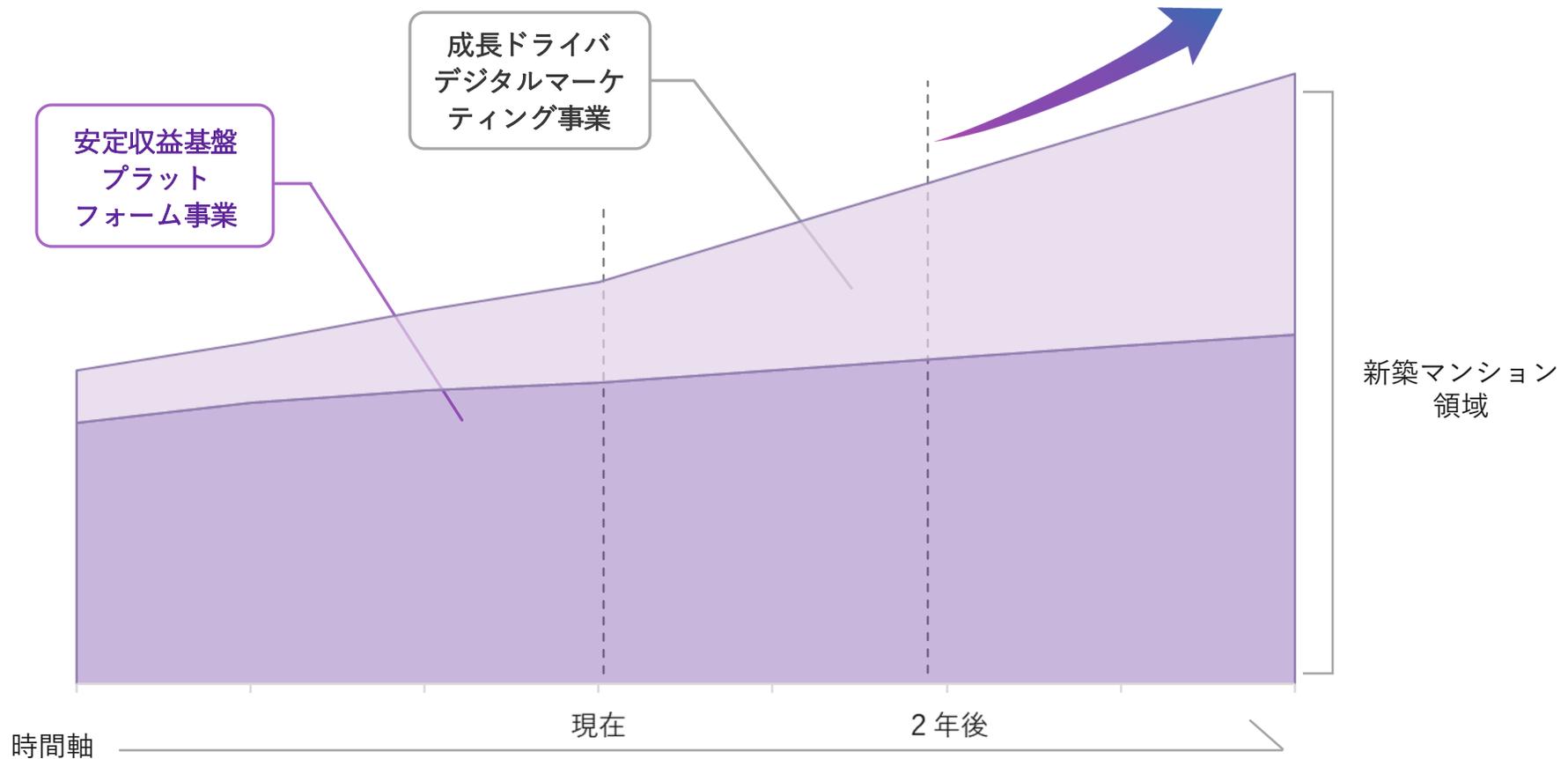
## 新築マンション領域の成長イメージ

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

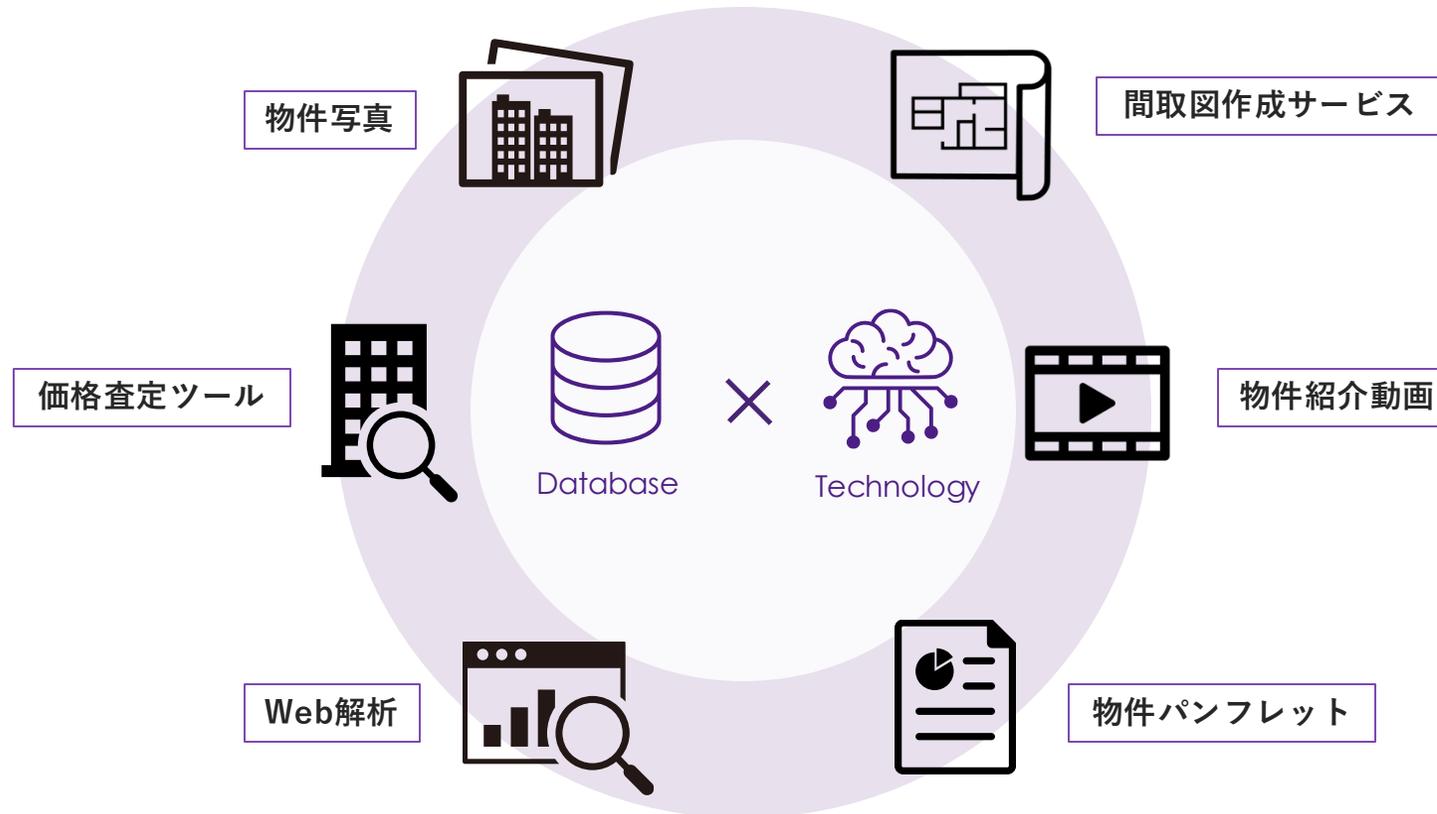


新築マンション領域は安定収益基盤のプラットフォーム事業に加え  
デジタルマーケティング事業のCGM広告の拡販を推進することで売上増加を目指す



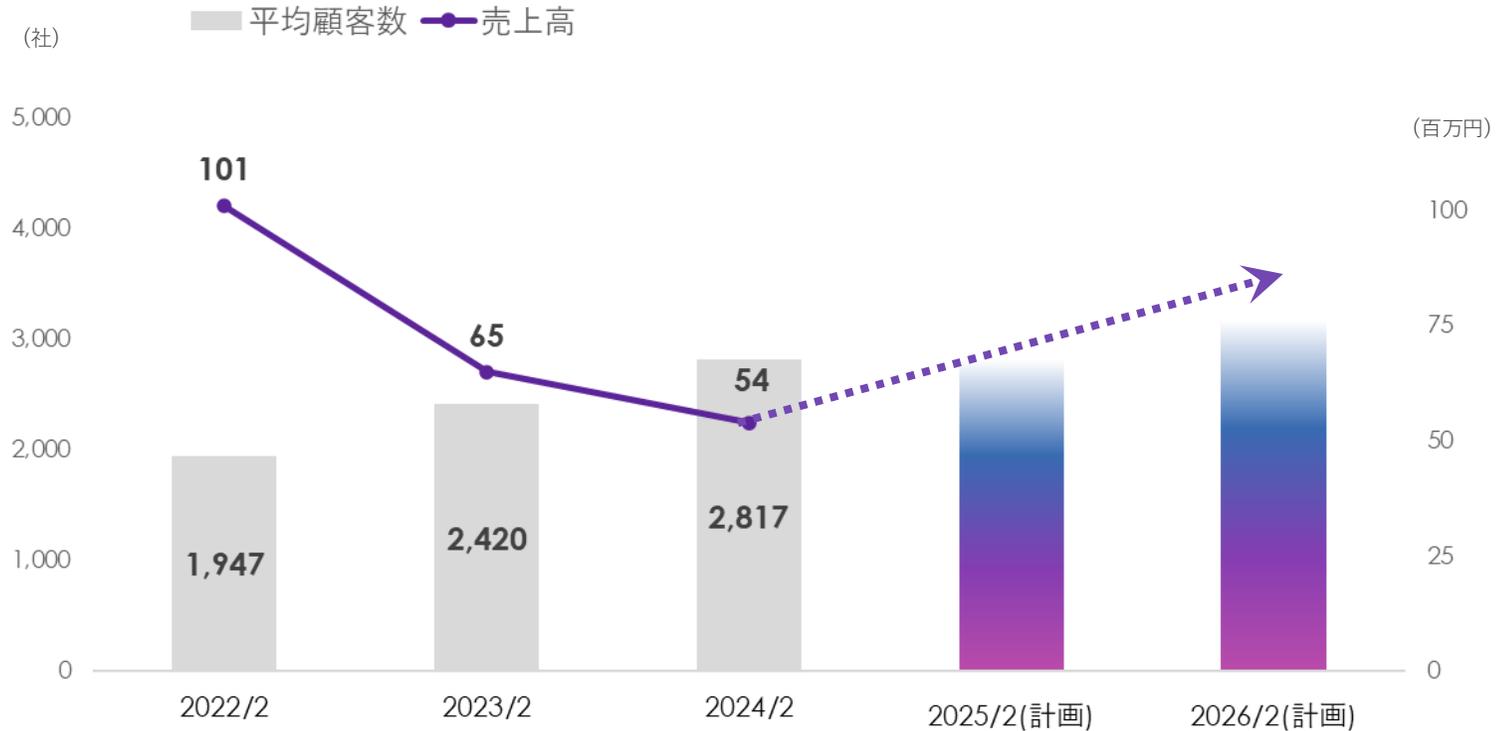
- ・新たにリリースした間取図作成サービスによる増収を目指す
- ・仲介業者からのニーズが高い営業支援コンテンツの拡充を推進する

## 営業支援コンテンツ拡充



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



## 4. Appendix

# 会社概要

会社名	株式会社マーキュリー		
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	77名 (2024年8月現在)		
主要株主	株式会社GA technologies(55.38%)		

※カッコ内は持分比率です。尚、持分比率は自己株式を控除して計算しております  
※2024年8月末時点



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

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。