



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（東証グロース市場:5025）

2025年4月30日

Agenda

- 01 ビジネスモデル
- 02 市場環境と競争力の源泉
- 03 前期の取り組み状況
- 04 成長戦略
- 05 経営指標推移
- 06 事業等のリスクと対応
- 07 Appendix

01

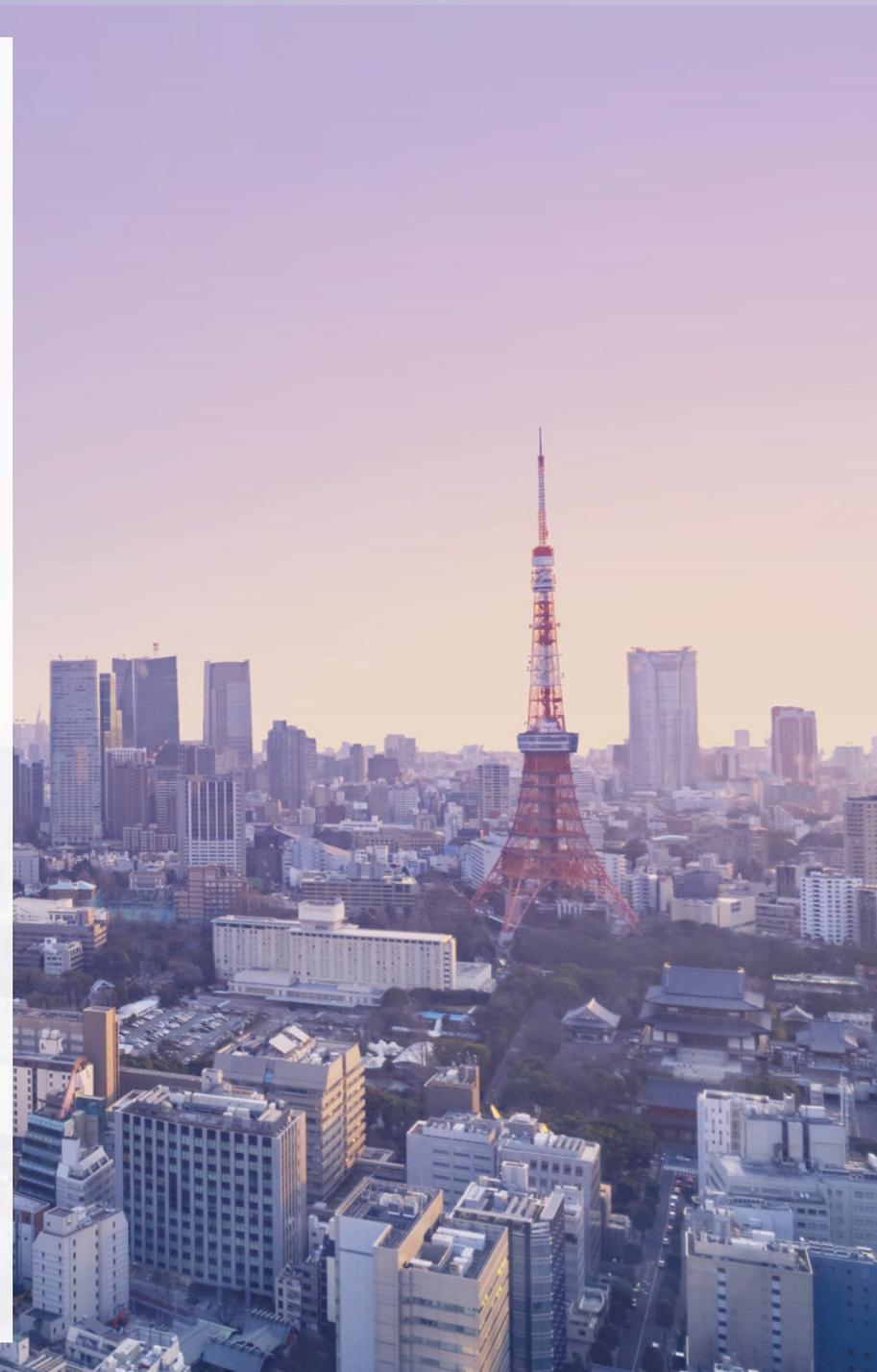
ビジネスモデル

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		
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	79名 (2025年2月現在)		
当社株主	株式会社GA technologies(55.38%)		

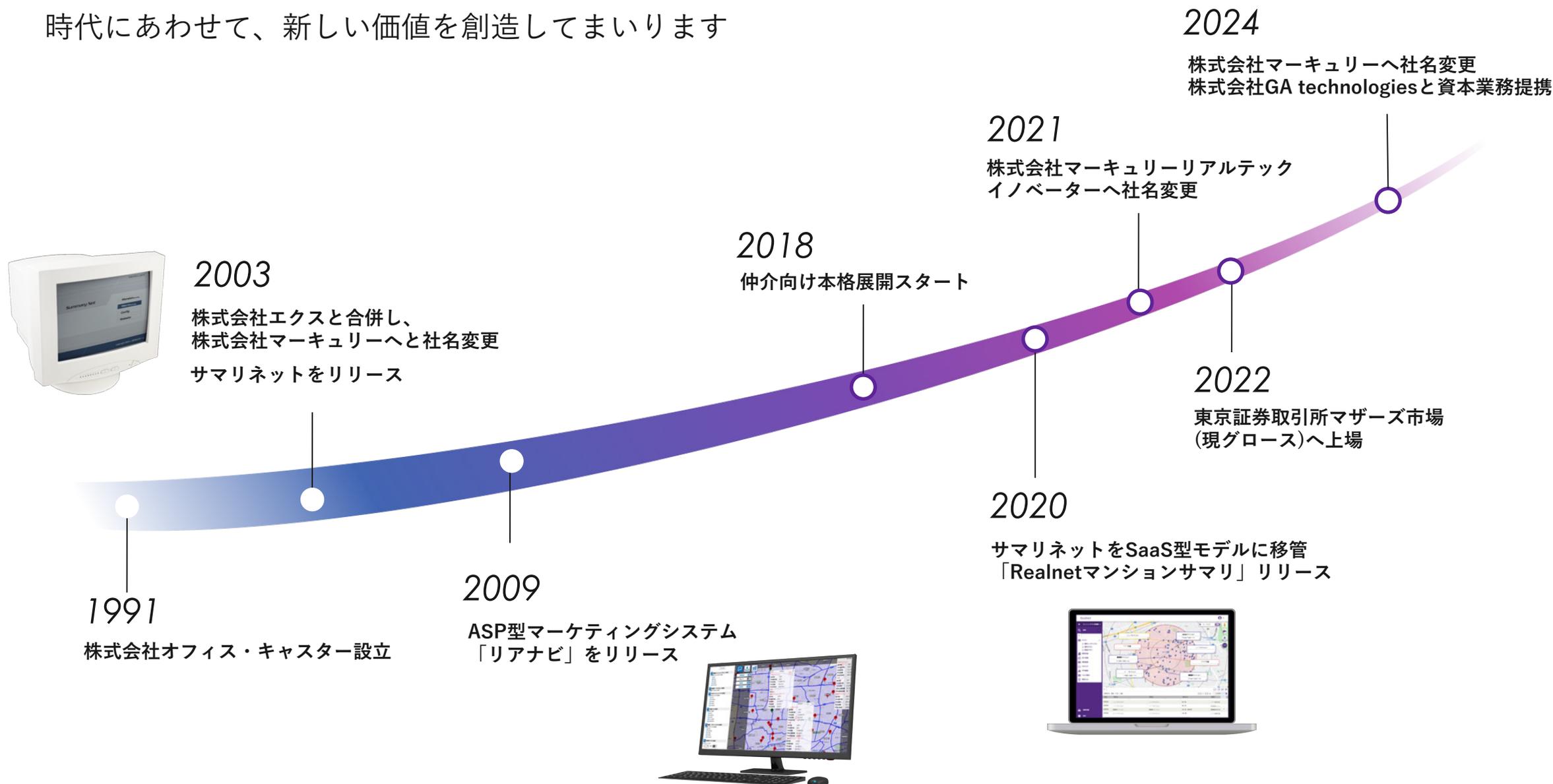
※カッコ内は保有株式比率です。尚、持分比率は自己株式を控除して計算しております。

※2025年2月末時点



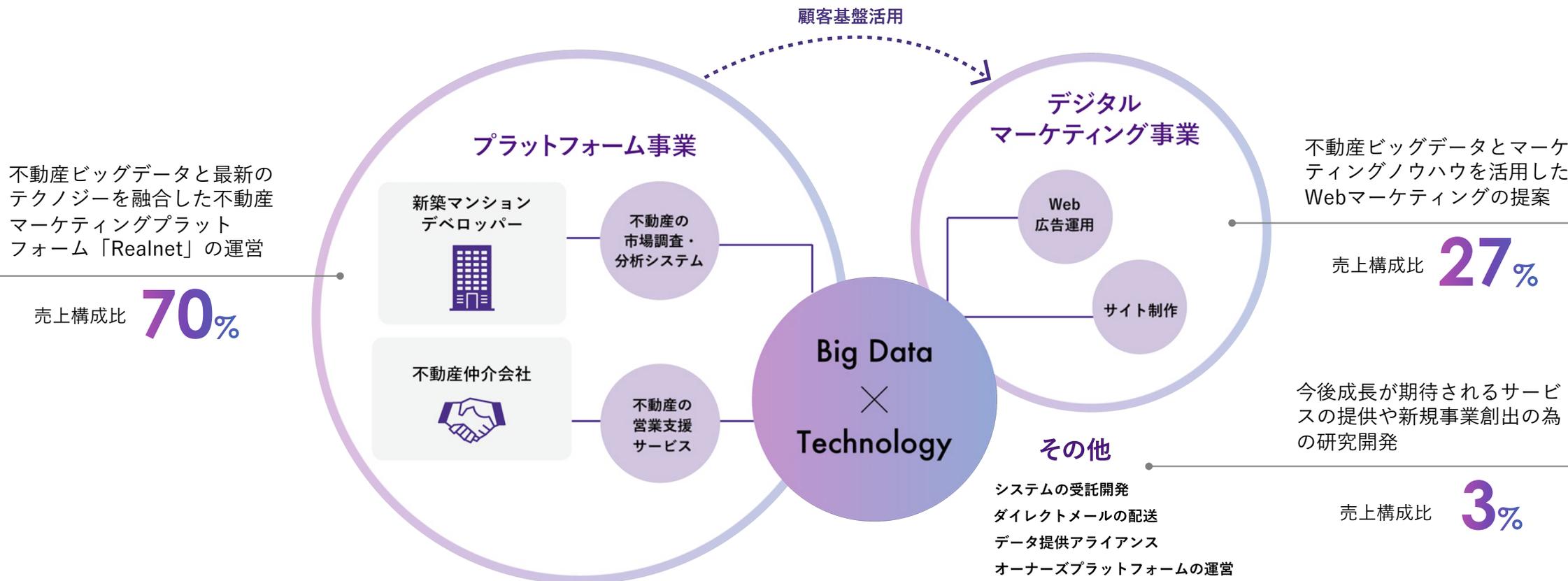
代表取締役CEO
陣 隆浩

時代にあわせて、新しい価値を創造してまいります



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

顧客基盤活用



※ 2025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

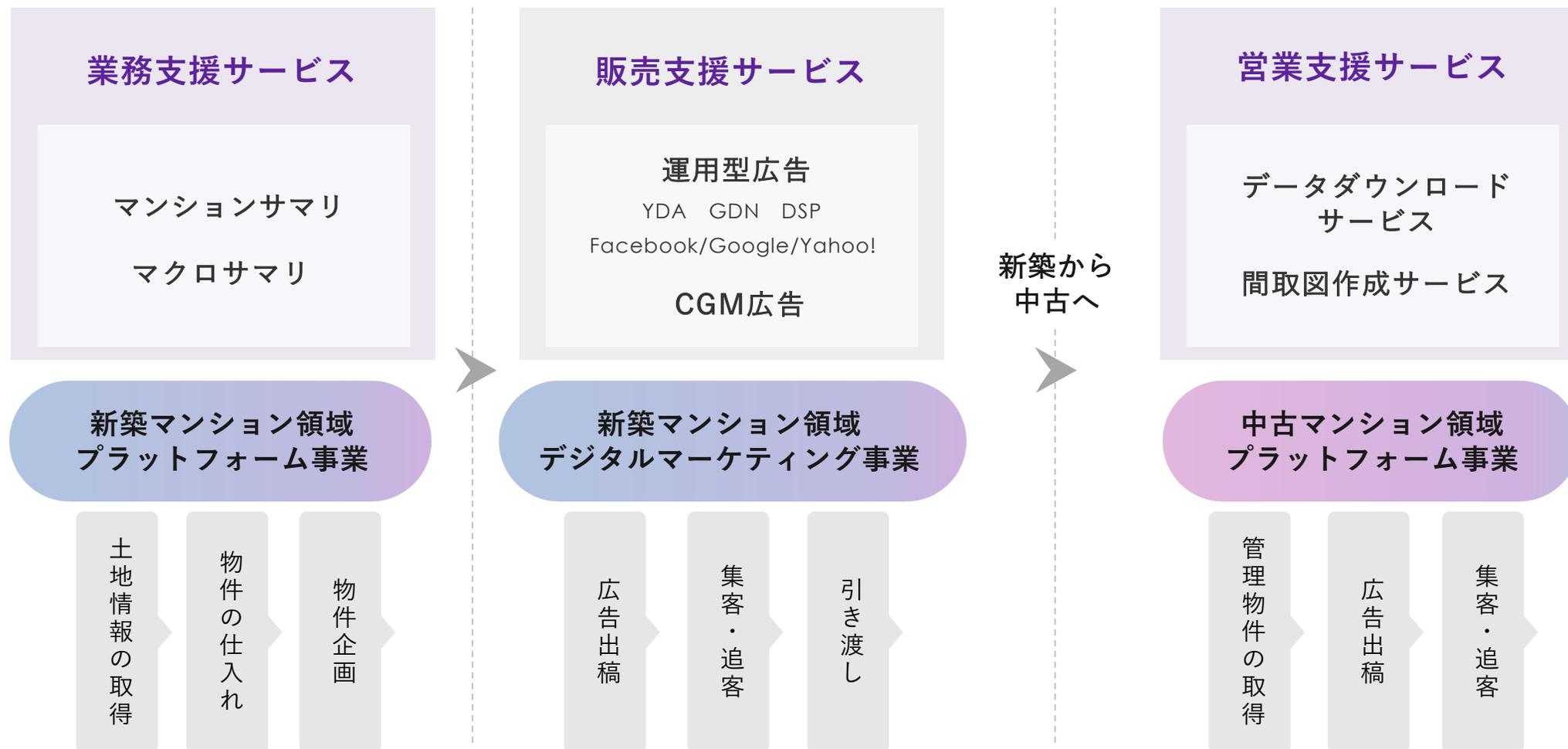
※1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事

※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



※1. PF事業とはプラットフォーム事業の略
 ※2. DM事業とはデジタルマーケティング事業の略

マンション事業における業務に対し一気通関したサービスを展開



新築マンション領域

主に用地仕入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

中古マンション領域

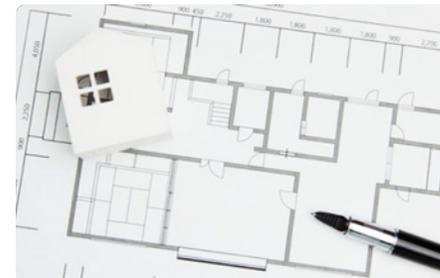
主に不動産仲介部門でご活用頂いております



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



広告出稿用の間取図作成



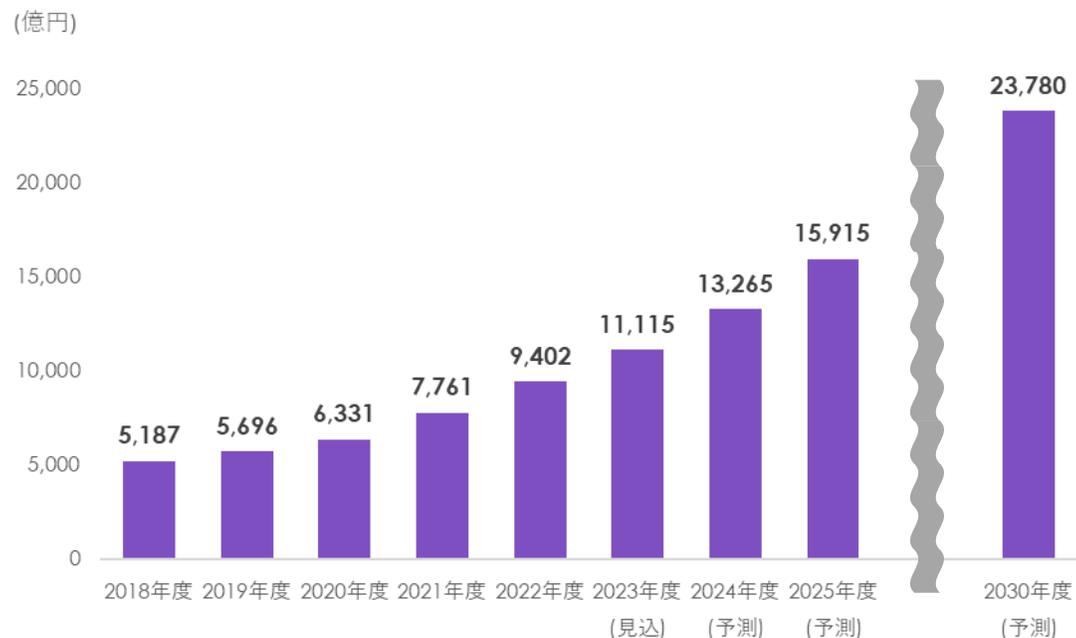
物件査定書の作成

02

市場環境と競争力の源泉

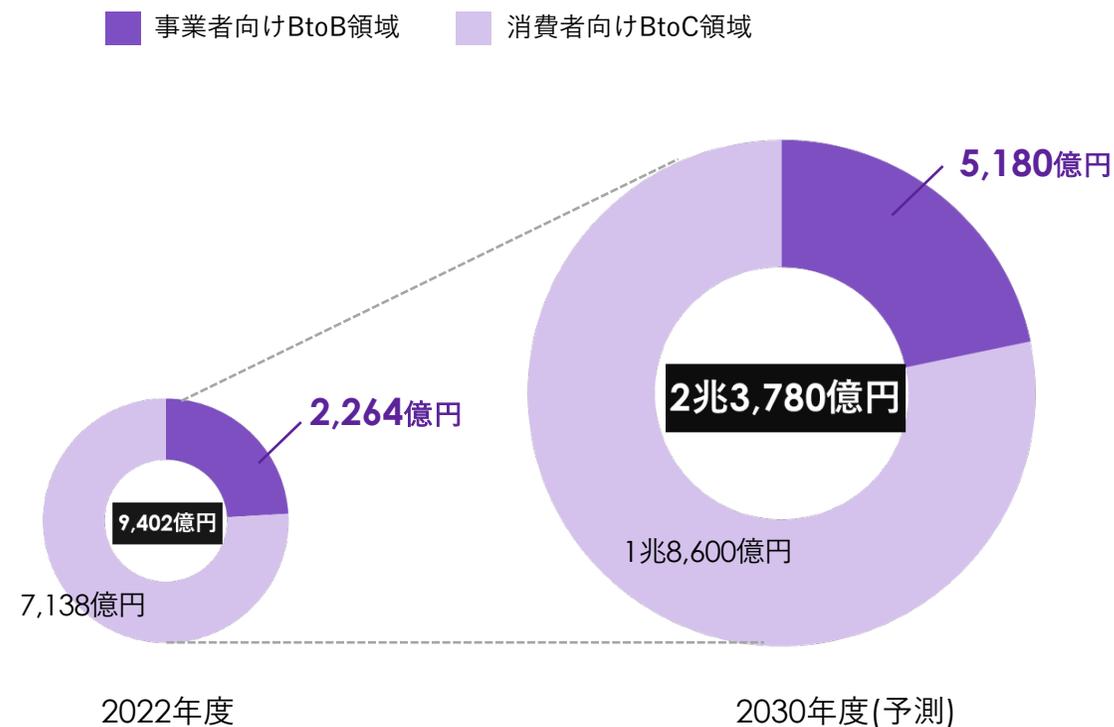
不動産テックの市場規模は堅調に推移しており、当社事業が関係するBtoB領域においても2030年度には2022年度比で約2.3倍の5,180億円に拡大すると予測

不動産テック市場規模推移と予測



※事業者売上高ベース(不動産投資型クラウドファンディングは出資額ベース)

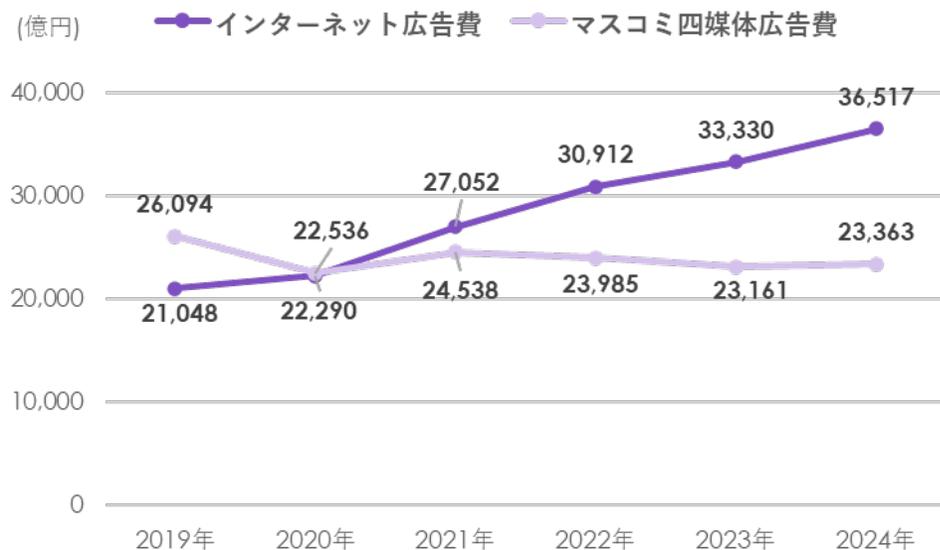
成長が続く不動産テック市場



出典：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査(2024年)」(2024年5月17日発表)

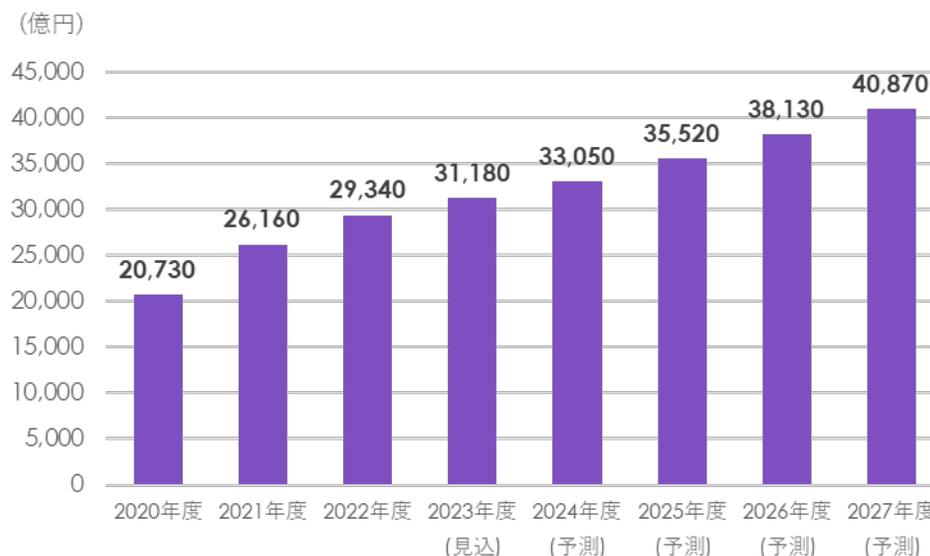
インターネット広告費はマスコミ4媒体広告費(テレビ、新聞、雑誌、ラジオ)を上回っており、
2024年には3兆6,517億円まで成長。
当社のデジタルマーケティング事業に関連するインターネット広告市場は
2025年度以降も拡大を見込んでいる

インターネット広告費とマスコミ四媒体広告費推移



出典：2024年 日本の広告費 (電通)

インターネット広告市場の推移と予測



※市場規模は、広告主によるインターネット各種媒体に出稿された広告出稿額を合算して算出している

出典：株式会社矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査(2023年)」
(2023年12月22日発表)

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年以上にわたり収集。

過去に遡ってデータを取得することは困難なことから
参入障壁の高い不動産データベースを構築している

Data1 保有数

マンション棟数

64,956棟



住戸数

2,846,866戸



パンフレット数

45,781部



間取り数

683,868タイプ



物件写真画像数

57,493枚



Data2 特徴

網羅性

高い物件捕捉率
と情報収集率

即時性

スピーディな
データ反映

正確性

相互チェック体制
による徹底した
品質管理

Data3 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

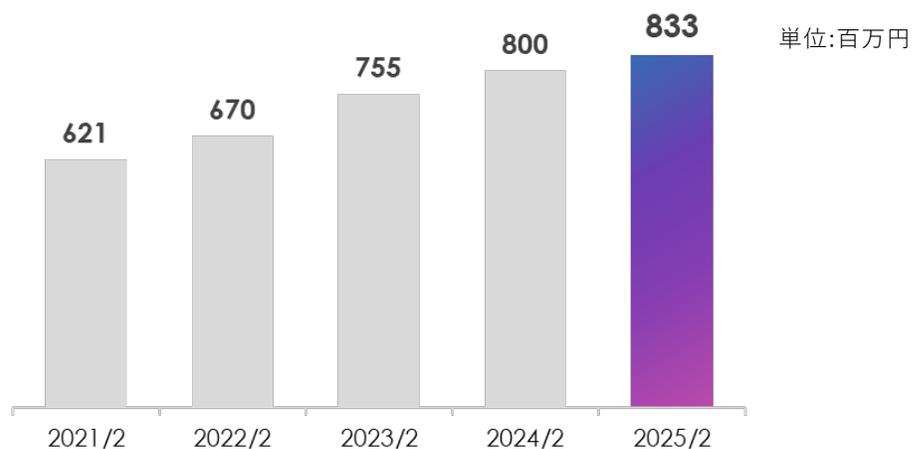
大阪府. 兵庫県.
京都府. 奈良県.
滋賀県. 和歌山県

大手企業を中心に多くの支持を頂き、盤石な顧客基盤を確立

解約率^{※1}は極めて低位を維持



ARR^{※2}は安定成長を継続



※1. 解約率：期中解約金額 ÷ 前期のARR × 100

※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

導入状況と顧客基盤

2024年事業主別マンション供給戸数ランキング

上位20社全てに導入

順位	社名	順位	社名
1	野村不動産	11	日本エスコン
2	プレサンスコーポレーション	12	大和ハウス工業
3	三井不動産レジデンシャル	13	フージャースコーポレーション
4	住友不動産	14	日鉄興和不動産
5	あなぶき興産	15	日商エステム
6	三菱地所レジデンス	16	近鉄不動産
7	タカラレーベン	17	東京建物
8	オープンハウス・ディベロップメント	18	関東不動産開発
9	阪急阪神不動産	19	エヌ・ティ・ティ都市開発
10	エスリード	20	東急不動産

出典：株式会社不動産経済研究所

03

前期の取り組み状況

「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」という
新築マンション領域に注力した事業戦略に基づき、営業を推進

	重点項目	2025年2月期トピックス
新築 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none"> • ARRを伸長させ売上・利益を最大化する • デジタルマーケティング事業の売上拡大 • CGM広告の掲載物件数の増加 	<ul style="list-style-type: none"> • ARRはYoY+4% • CGM広告の掲載物件数は順調に増加。リスティング広告も好調なことからデジタルマーケティング事業がYoY+16% • 解約率は前期を下回り、依然低水準をキープ
中古 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none"> • 間取図作成サービスによる増収 	<ul style="list-style-type: none"> • 大型のショット収益の計上に加えてマンションデータダウンロードサービスが好調なことから中古マンション領域は大きく成長 • 間取図作成サービスは依頼社数及び依頼件数が増加

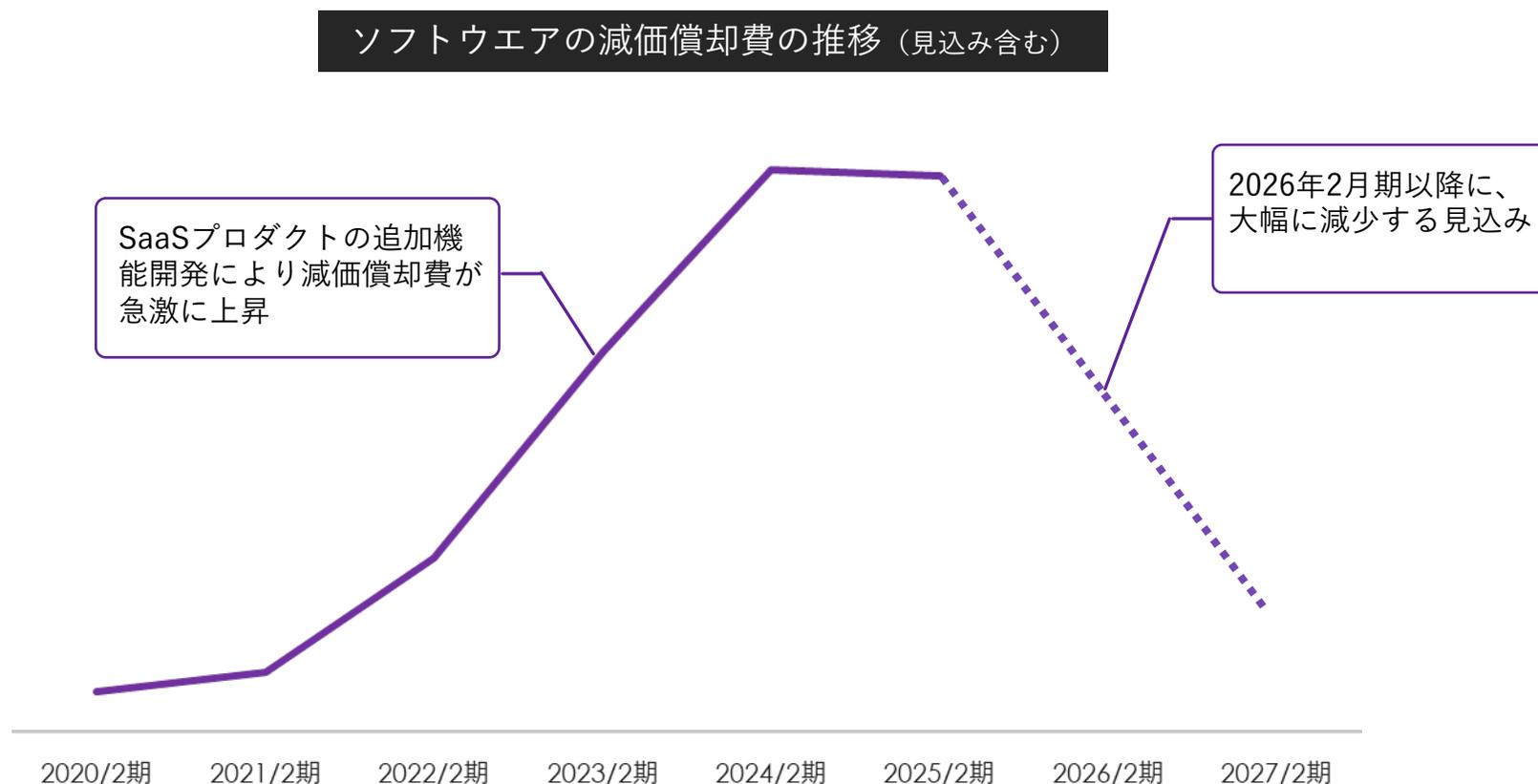
大型のショット収益の計上に伴い、売上高及び利益が増加。
 第3四半期終了時点での売上高及び利益が当初予想を大きく上回ったことから
 2025年1月に業績予想の上方修正を実施。
 売上高はYoY+23%、営業利益はYoY+199%となった

(単位:百万円)	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期実績	YoY	2025年2月期 通期予想	予想対比
売上高	1,437	1,763	+23%	1,755	0%
売上総利益	571	787	+38%	753	+5%
販売管理費	514	617	+20%	608	+2%
営業利益	56	170	+199%	144	+18%
経常利益	59	166	+182%	144	+16%
当期純利益	48	126	+162%	79	+60%

第3四半期に受注した大型のショット収益の計上により、
主に、事業の成長や競争力強化の為の事業投資、従業員の生産効率向上の為の設備投資、
職場環境改善への積極投資を実施

投資対象	投資割合
事業投資	62%
設備投資	24%
職場環境改善	14%

SaaSプロダクトにおけるユーザビリティ向上の為に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2023年2月期以降大幅に増加。
2026年2月期より減少に向かう見通し



01



不動産データベースの強化

賃貸関連のデータベースの強化を実施。

186万棟、1億6千万件の募集データの構築が完了。より汎用性の高いデータベースとなったことから既存プロダクトのサービス拡充と新規サービスの創出を目指す

02



新API「現在価値API」リリース

マンションの新築時価格、中古価格、騰落率を基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

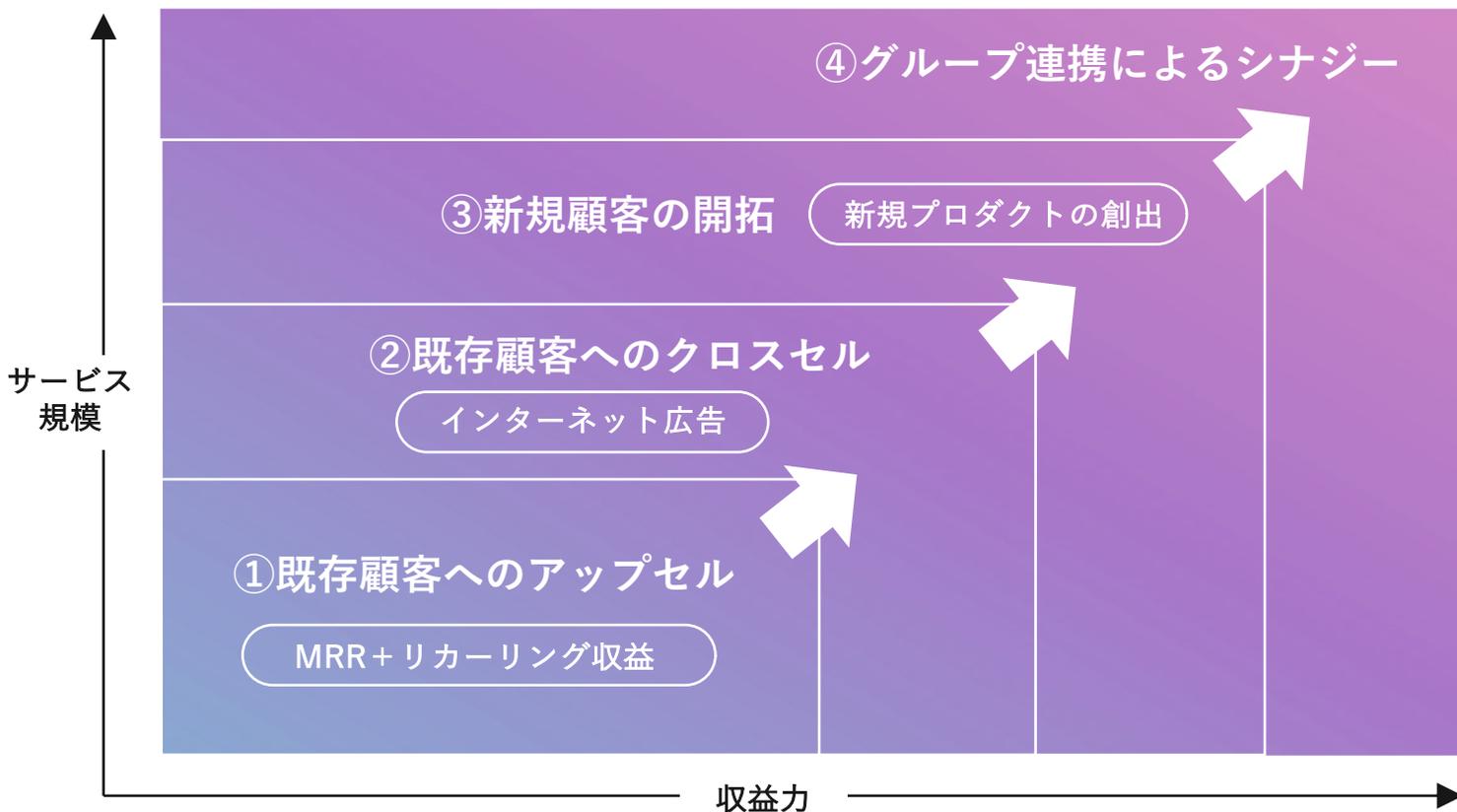
APIを通して提供できるようになったことから、自社サービスだけでなく他社へ展開することで今後の増収を狙う

04

成長戦略

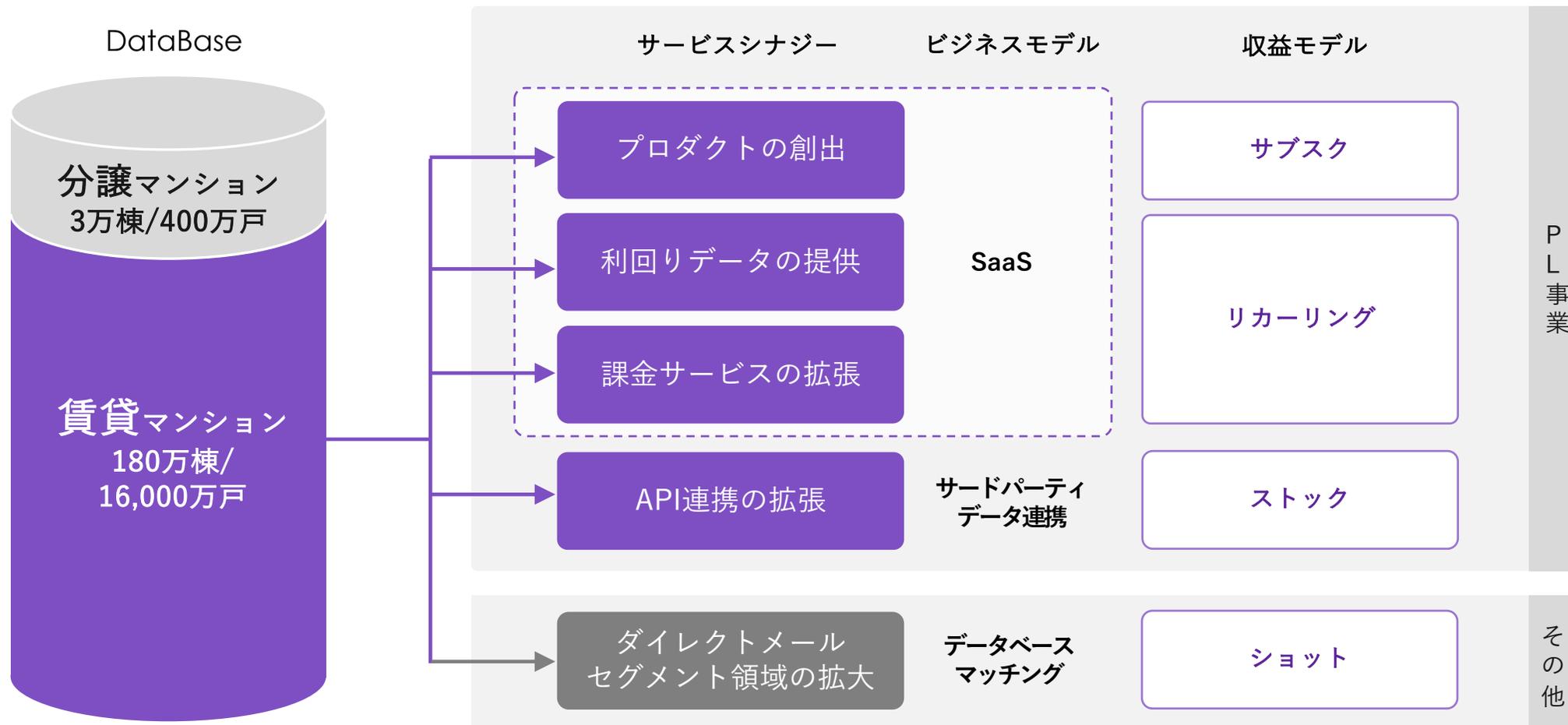
顧客基盤を活用しプラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業の効率を高めながら新たな分野へ業容を拡大

プラットフォームの規模拡大と収益力UPへの基本方針



- ① 新築マンション領域でのシェア獲得が順調に進捗。引き続きライセンス追加によるMRRの獲得やリカーリング商材の利用促進に注力
- ② 既存顧客に対しデジタルマーケティング商材の提案を積極的に行うことで、物件の仕入れから販売まで一気通貫したサービス提案やサポートを加速
- ③ 賃貸データの整備に伴い、新たなプロダクトの創出を推進。既存の新築マンション領域、中古マンション領域に加えて新規領域を追加することでプラットフォームの規模拡大を目指す
- ④ GAグループが有するプロダクトやサービス利用会員等の連携によるシナジーの創出により、更なる成長フェーズへと加速させる

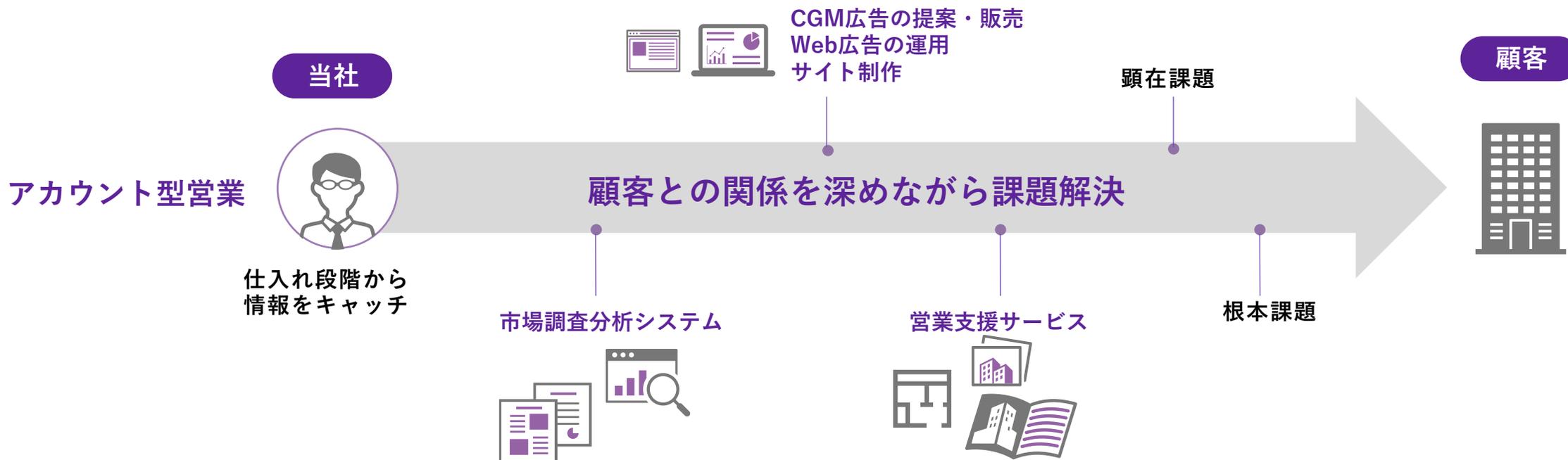
ビッグデータの増強によりサービス、事業領域の拡大



※2025年2月末時点

今期も引き続きアカウント営業を実施。
顧客の抱える課題を効率的に掘り起こし、課題解決に向けて営業力の強化を図る

ARPUの最大化

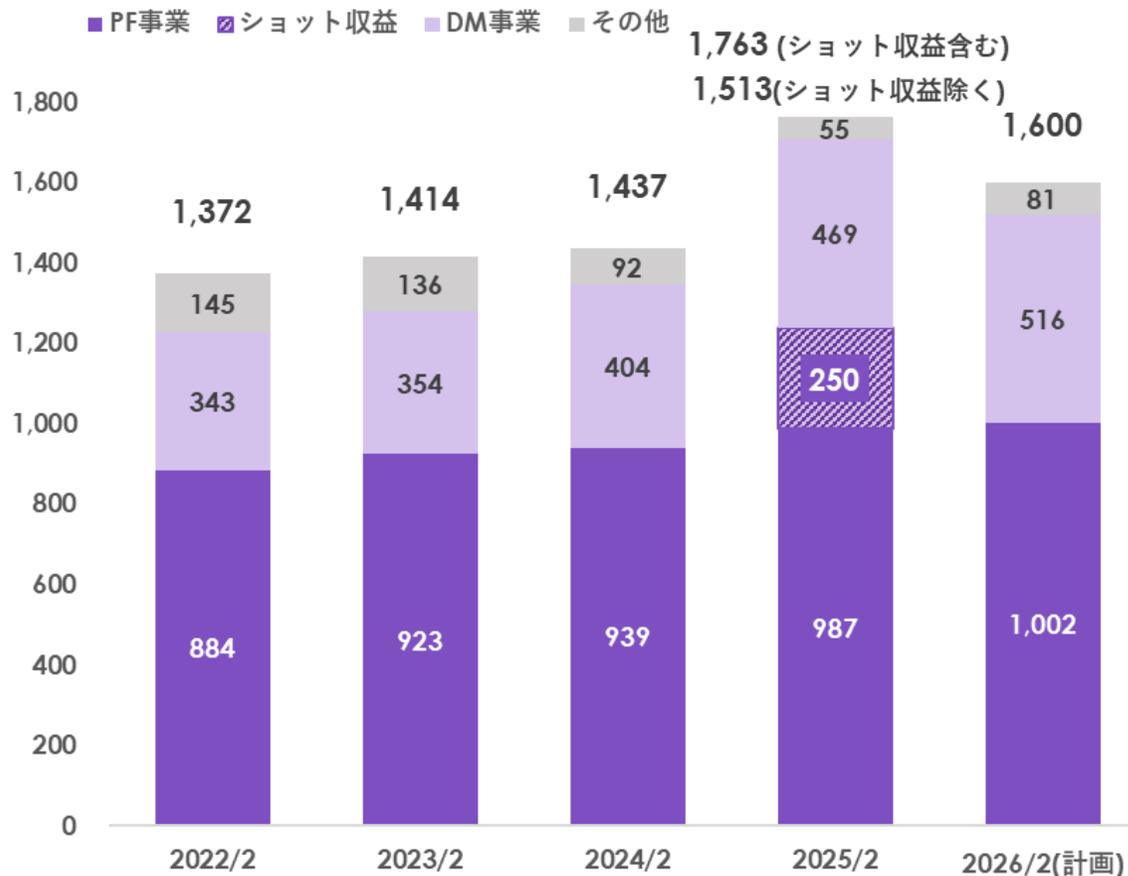


05

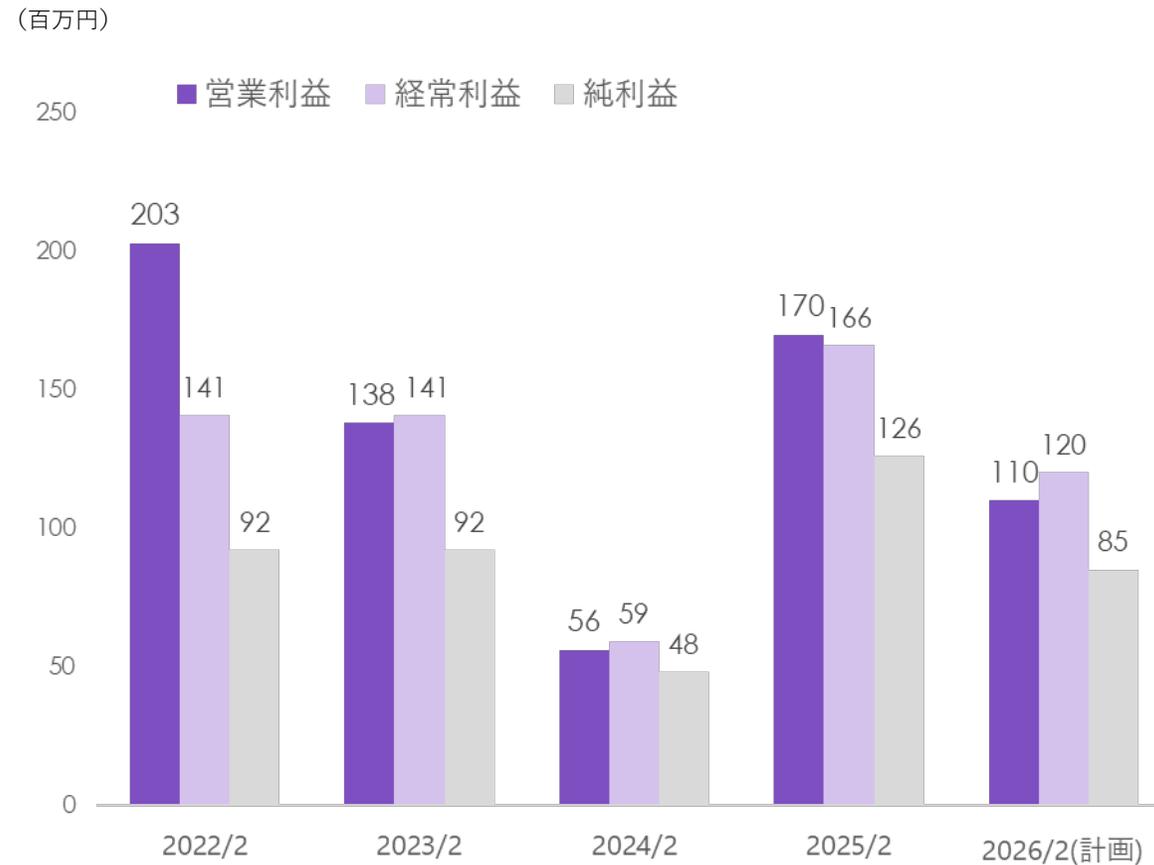
經營指標推移

前期に受注した大型のショット収益を除くと
YoY+6%の見込み
好調のデジタルマーケティング事業を中心に業績の伸長を目指す

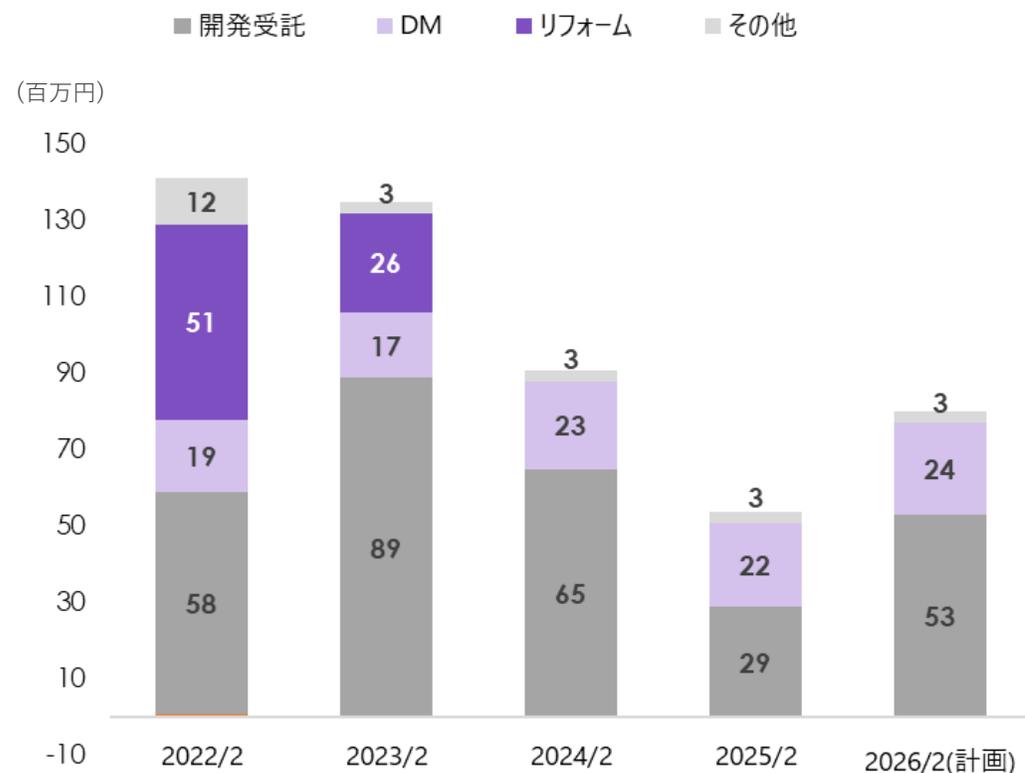
事業ごとの業績推移(百万円)



2026年2月期の営業利益はYoY▲35.4%の見込み。
前期における大型のショット収益による反動が影響



2025年2月期はシステム開発受託がYoY▲56%となった影響が大きく その他全体で減収



サービス	事業内容
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。
リフォーム案件は2023年2月期で受注取りやめ	

06

事業等のリスクと対応

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、有価証券報告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継続的に進めていく方針であります。将来の事業環境の変化や開発の遅れ等により新規事業が当初の計画通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。	中	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・技術等を踏まえて顧客のニーズに沿った確度の高いサービス提供に取り組んでまいります。
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	システム人材採用が困難な環境が続く中ではありますが、積極的な採用活動を継続しております。引き続き必要な人材の確保を進めつつ、魅力ある職場環境づくりや人材育成に注力することで一層の人的資本の充実を図ってまいります。
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	当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	中	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まいります。

07

Appendix

	マンションサマリ	マンションサーチ	マンションダウンロードサービス	タウンマンションプラス (DM)
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>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、必要なときだけ、従量課金でご利用頂けます。</p>	<p>不動産データベースを活用した広告を配布するサービス。人物像や居住形態など様々なセグメント項目を組み合わせることでターゲットを絞ることができるため、無駄がなく反響が高い広告配布が可能。</p>
料金	月額20万円～	月額2,000円	290円～	20円～/枚



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有価証券報告書をご覧ください。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(4月)を目途として開示を行う予定です。