

2023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

2022年7月



Agenda

1. 2023年2月期第1四半期業績
2. 今後の成長戦略
3. Appendix

1. 2023年2月期第1四半期業績

決算サマリー

- ・ 前四半期に対し売上、利益とも順調に成長

業績概況

売上高
355百万円
(QoQ 110%)

営業利益
43百万円
(QoQ 123%)

経常利益
43百万円
(QoQ 201%)

当期純利益
29百万円
(QoQ 164%)

事業概況

プラットフォーム事業

- ・ 新築マンション領域はSaaS移行後のライセンス追加案件の増加により伸長
- ・ 中古マンション領域向け物件写真サービスのリリース

デジタルマーケティング事業

- ・ 既存顧客からのリピート受注が順調に増加

その他

- ・ 開発の相談件数が着実に伸びており対予算についても上振れて進捗

業績の概況

- QoQで増収増益。プラットフォーム事業の成長に伴い営業利益が伸長
- 前四半期に対し売上、利益とも順調に成長

(単位:百万円)	2022年2月期 Q4	2023年2月期 Q1	QoQ
売上高	324	355	110%
売上総利益	168	175	104%
販売管理費	133	131	99%
営業利益	35	43	123%
経常利益	21	43	201%
当期純利益	18	29	164%

BSの状況

- 未払法人税等の納税及び借入金の返済により総資産が減少し、四半期純利益の計上により純資産が増加したことで自己資本比率が向上

(単位:百万円)	2022年2月期 期末	2023年2月期 Q1	前期末対比
流動資産	845	765	91%
固定資産	194	206	106%
資産合計	1,039	971	93%
流動負債	306	220	72%
固定負債	28	25	88%
負債合計	334	245	73%
純資産	705	725	103%
負債純資産合計	1,039	971	93%
自己資本比率	67.6%	74.5%	-

事業ごとの売上高

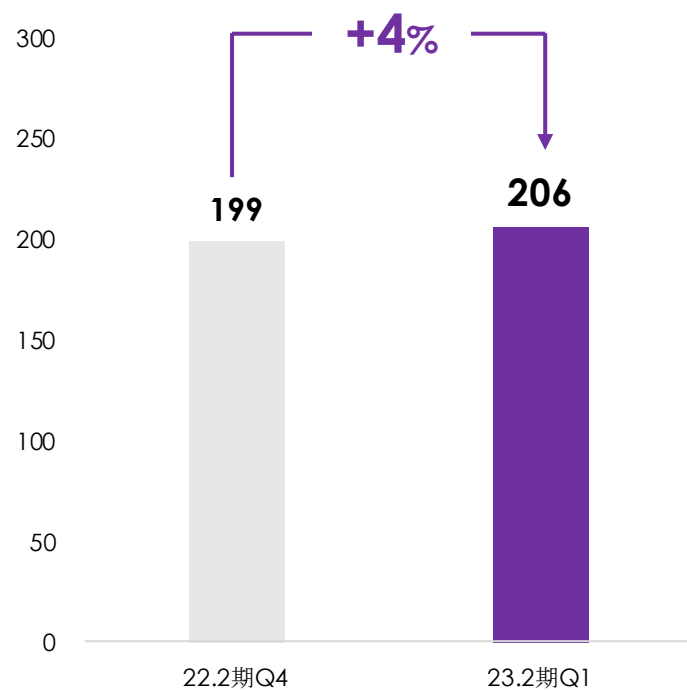
- プラットフォーム事業はQoQ+6%の成長
- その他事業のシステム開発が大きく伸長

(単位:百万円)		2022年2月期 Q4	2023年2月期 Q1	QoQ
	新築マンション領域	199	206	104%
プラットフォーム事業	中古マンション領域	17	22	131%
	計	216	228	106%
	デジタルマーケティング事業	84	82	98%
	その他	22	43	189%
	合計	324	355	110%

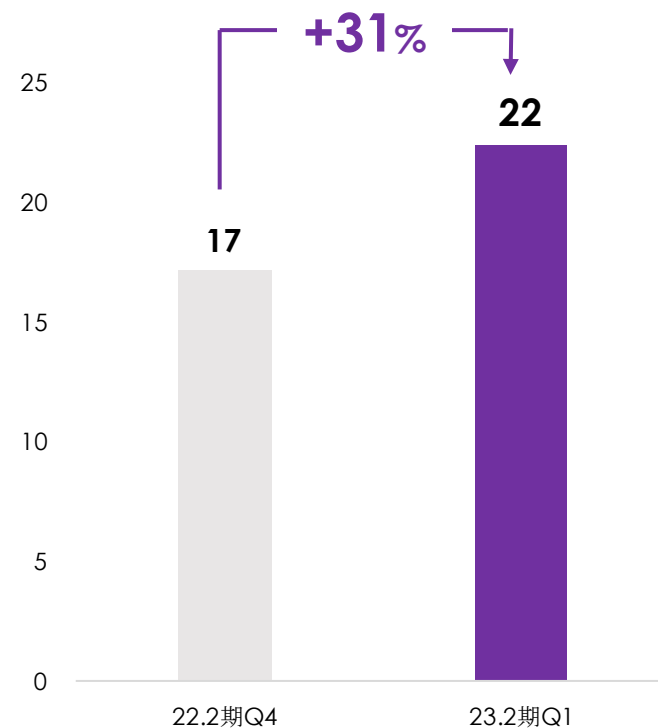
プラットフォーム事業の売上構成

- 新築マンション領域はSaaS移行後のライセンス追加案件の増加により伸長
- 中古マンション領域は顧客増と顧客単価UPにより順調に伸長

新築マンション領域（百万円）



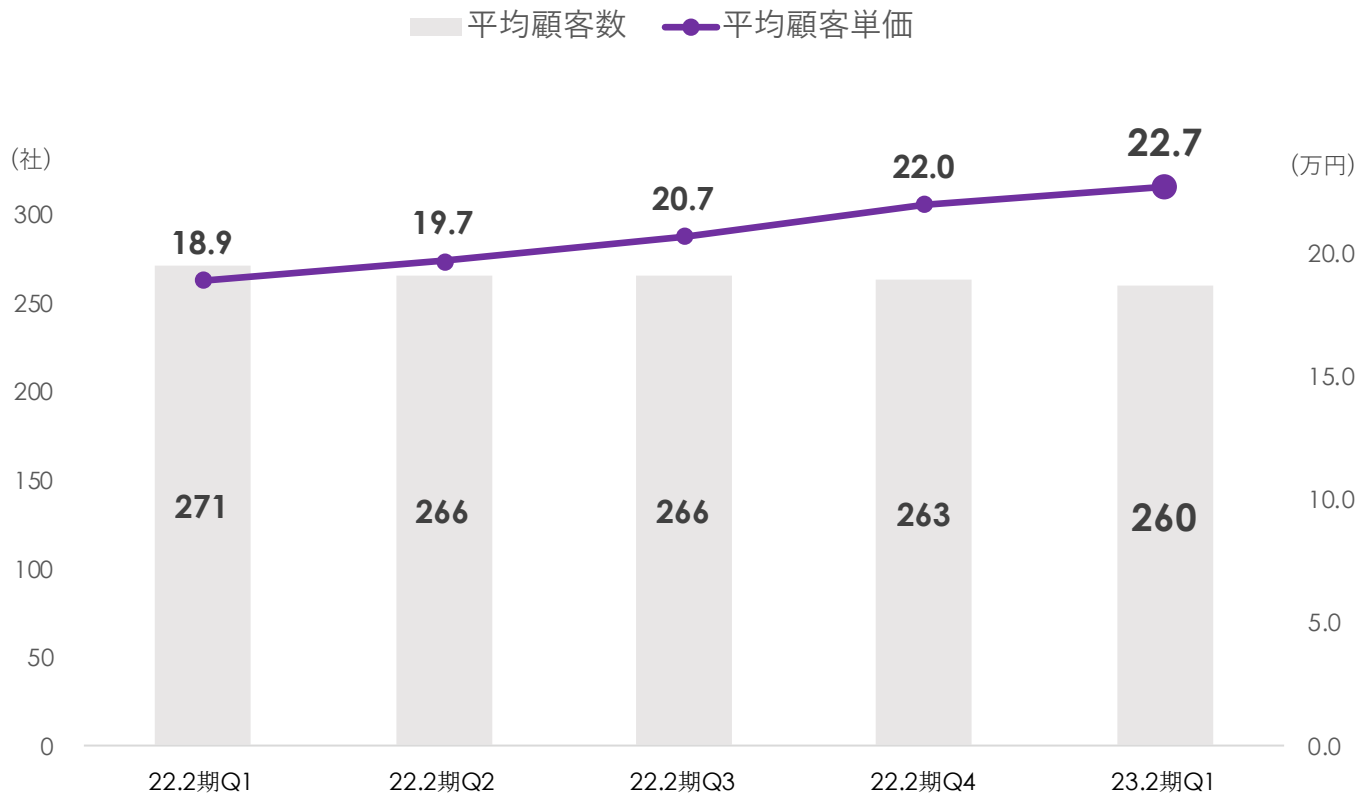
中古マンション領域（百万円）



プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

- 主要KPIの顧客単価はSaaS移行後のライセンス追加案件の増加により上昇
- 顧客数は若干の減少はみられるものの、横ばい傾向

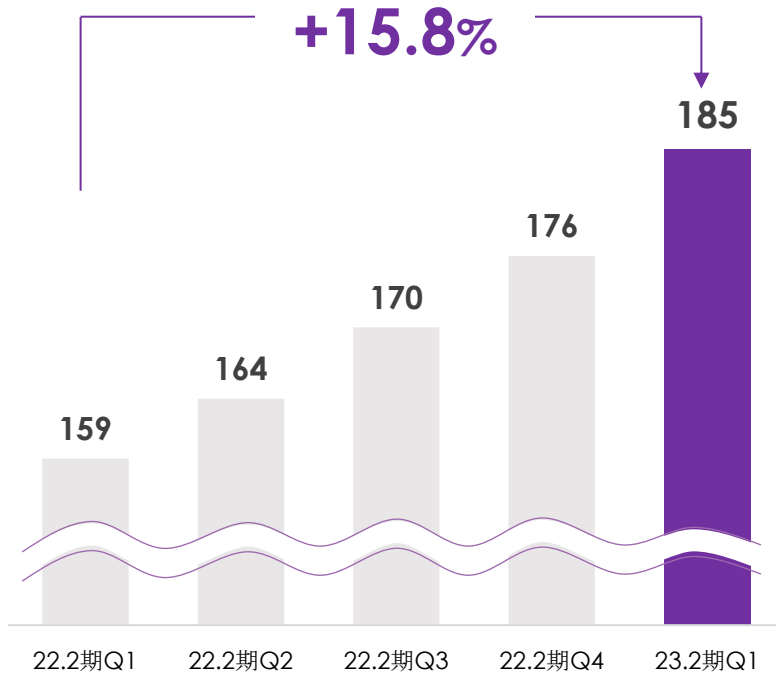
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



新築マンション領域のARR※と解約率

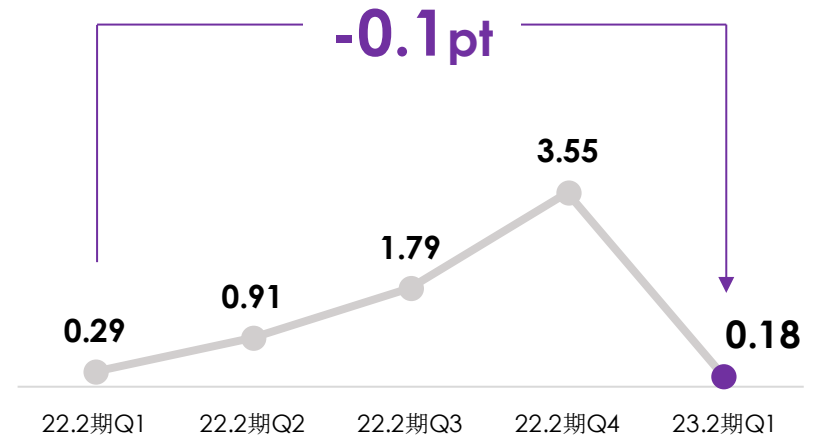
- SaaS移行後のライセンス追加案件の増加に伴いARRは順調に増加
- 解約率は前年同期比0.1pt減と大幅に改善。低位安定を目指す

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

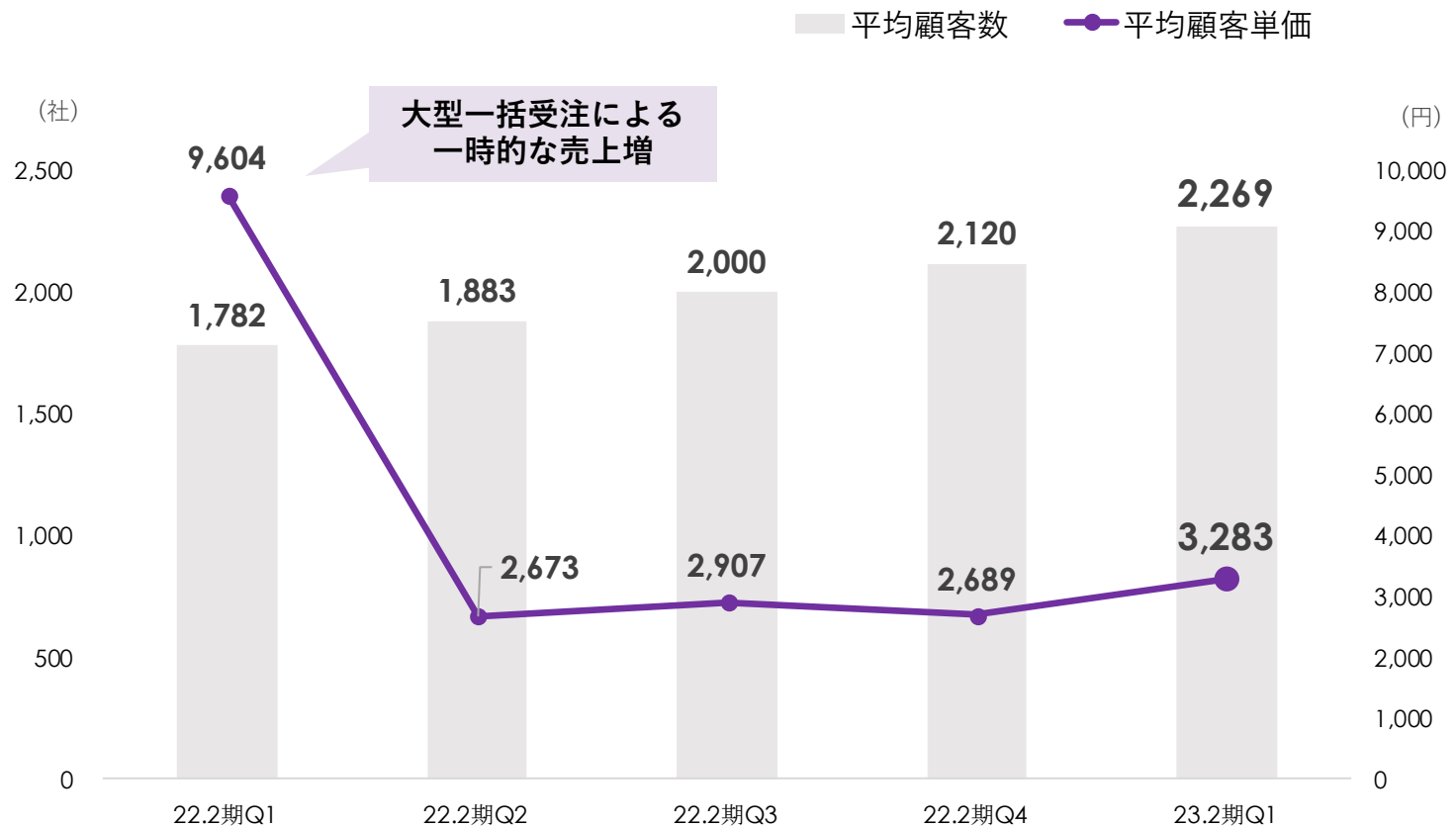


※ARR : サマリネット、リアナビにおけるサブスクの年間売上高

プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

- 主要KPIの顧客数、顧客単価共に増加

データダウンロードサービスの顧客単価推移



デジタルマーケティング事業の売上高

- 既存顧客からのリピート受注を中心に営業活動を実施しており、売上高は前期と同水準で推移

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 Q4	2023年2月期 Q1	QoQ
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	81	78	97%
	サイト制作	2	3	128%
	計	84	82	98%

ビジネスアップデート

- ・マンションサマリは機能追加により顧客の多様なニーズに対応
- ・マンションデータダウンロードサービスの新コンテンツ「物件写真ダウンロードサービス」リリース

マンションサマリ

建物番号	状況	販売日	完売日	物件名	事業主
1	販売			中野区新井5丁目マンション	シノグ
2	販売			中野区中野五丁目プロジェクト	グロー
3	販売			新井1丁目マンション	建栄 他
4	販売			中野区上高田1丁目計画	住信建
5	予定	22.9月上		シティテラス中野 第1期	住友不

- ・プロジェクト詳細出力機能
- ・領収書発行機能
- ・完売ステータスの追加

マンションデータダウンロードサービス (MDL)

Copyright (C) 株式会社ワンポイント株式会社. All rights reserved.

- ・外観・エントランス画像のダウンロード機能

2. 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」を拡張する

方針

中古マンション領域に注力

「新規顧客数」×「顧客単価」による成長モデルの実現。
提供するソリューションはニーズの高い営業業務支援に特化

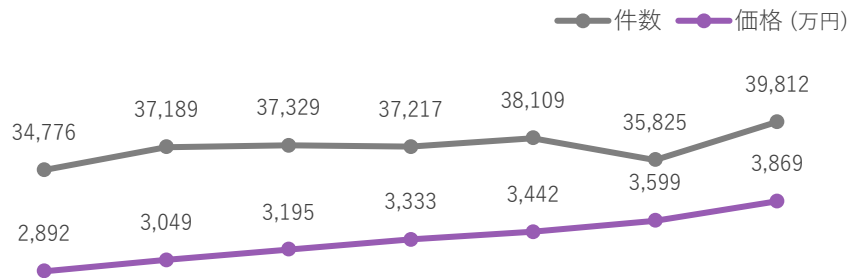
新築マンション領域のアップセル

SaaS型マーケティングシステムへの移行を行い、
サブスクによる収益に加え、従量課金サービスによるアップセルを行う

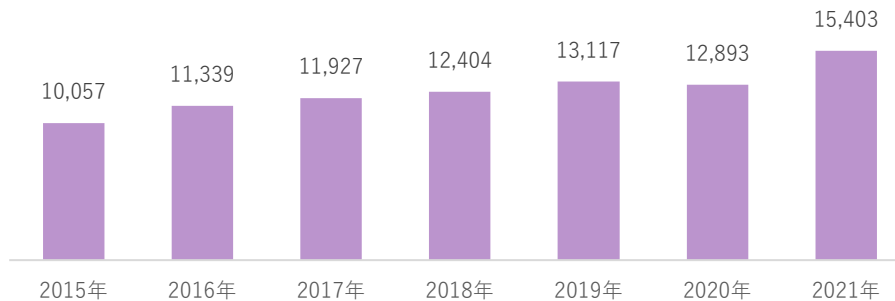
中古マンション領域の市場環境

- 成約件数は高水準で推移。成約価格は上昇傾向。外部環境の影響は少ない市場
- 仲介事業者の市場余力は大きい

首都圏中古マンションの市況



首都圏中古マンション成約総額 (億円)

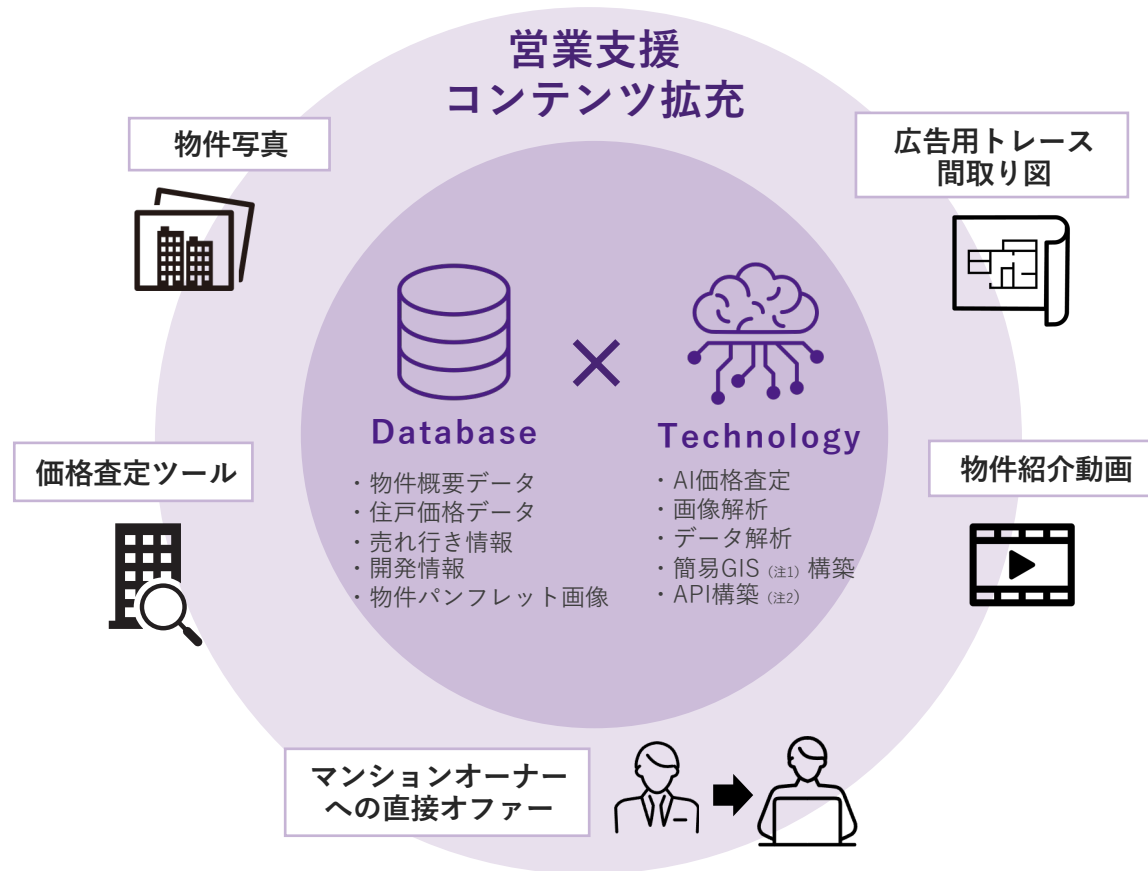


出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 成約総額：(成約件数×平均成約価格)



中古マンション領域の成長戦略 コンテンツ拡充

- 提供するソリューションはニーズの高い営業業務支援に特化
- 平均顧客数と平均顧客単価の向上を図る

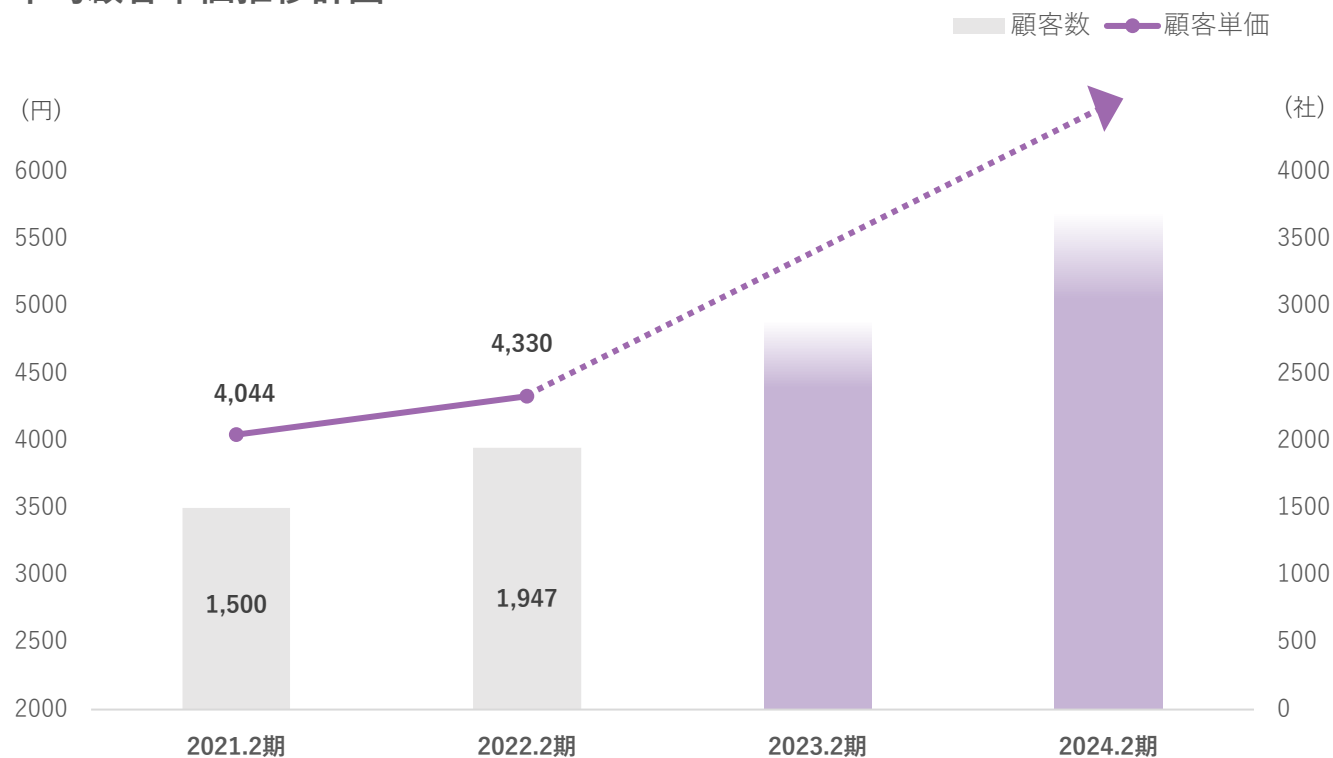


注1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事
注2. APIとはApplication Programming Interfaceの略で他社サービスへの連携を仕組化したもの

中古マンション領域の成長イメージ

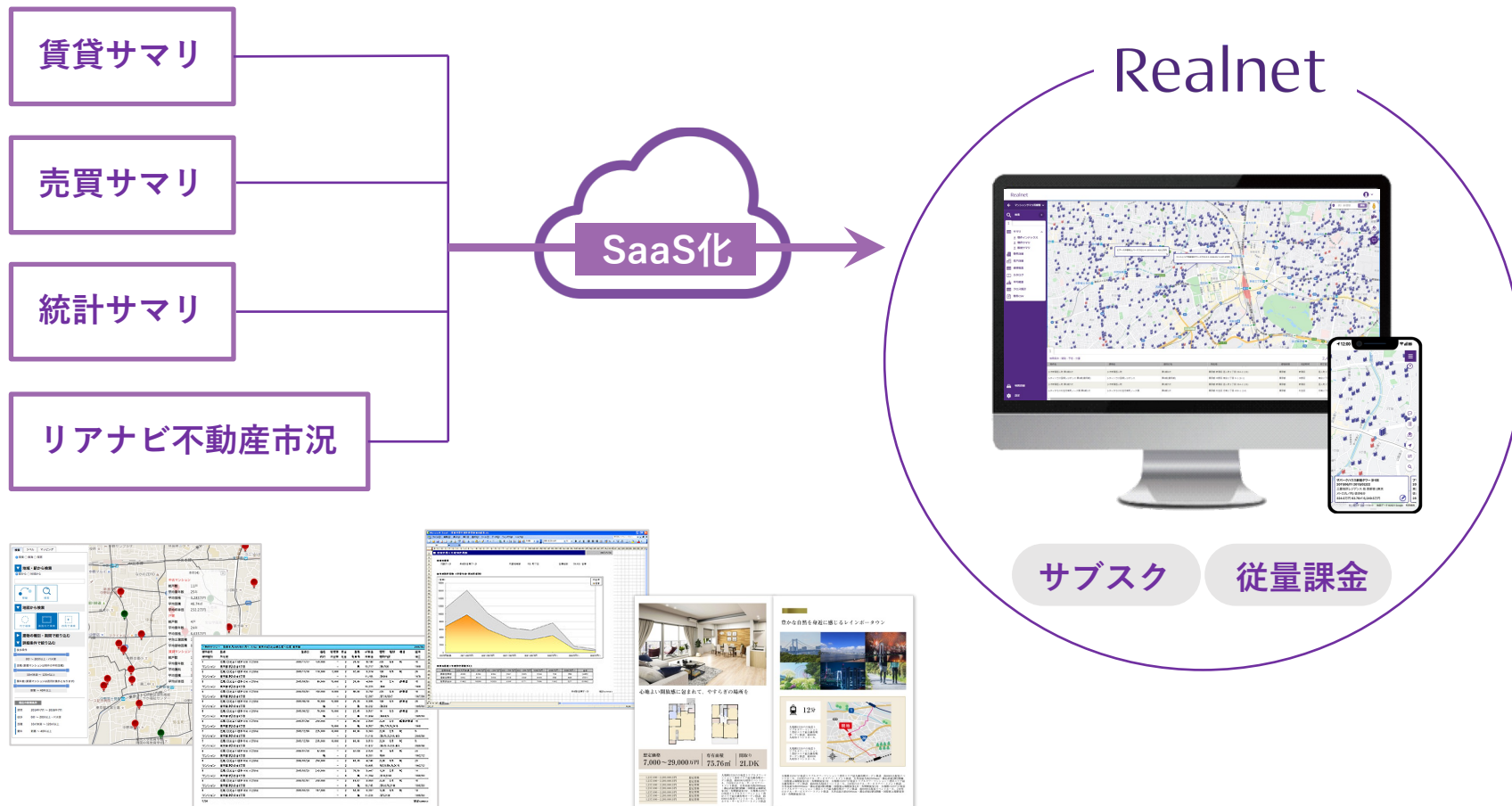
- 来期も引き続き積極的に事業投資を行い、顧客の拡大、サービスラインナップの拡張による顧客単価の上昇を図る

平均顧客単価推移計画



新築マンション領域の成長戦略 SaaS拡張

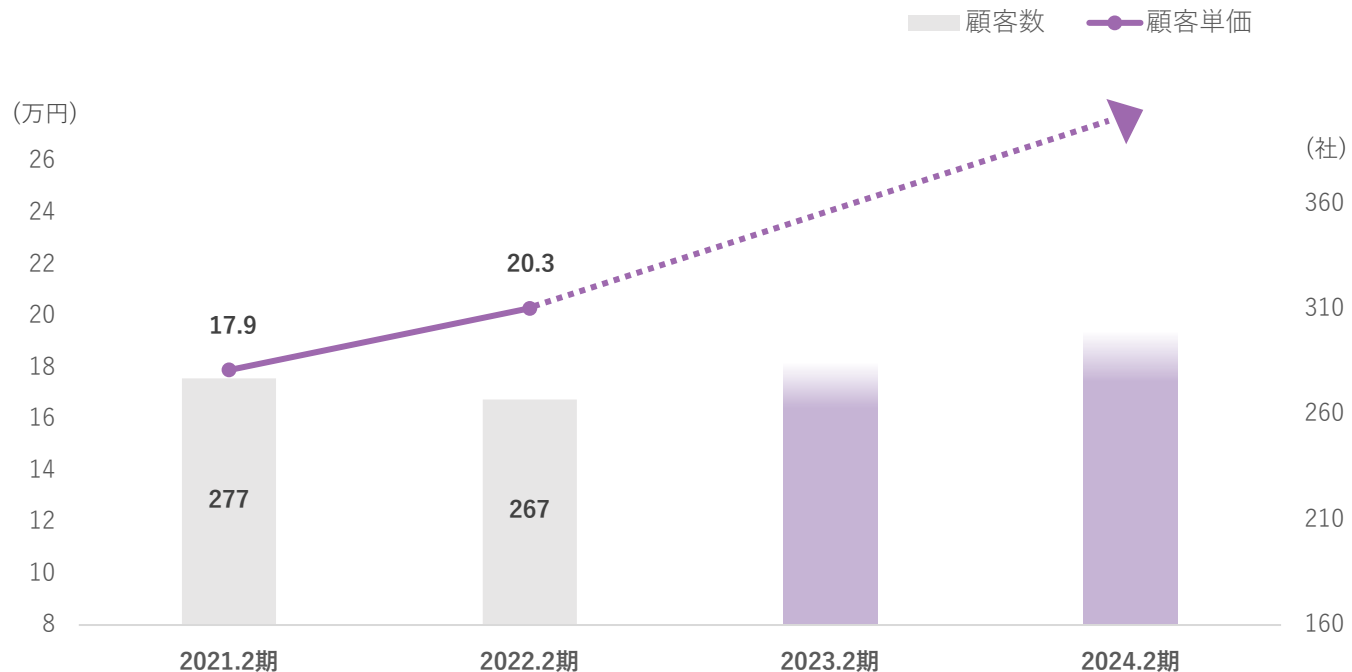
- 既存型→SaaS移行によりサブスクによる収益増と従量課金サービスによるアップセルを図る



新築マンション領域の成長イメージ

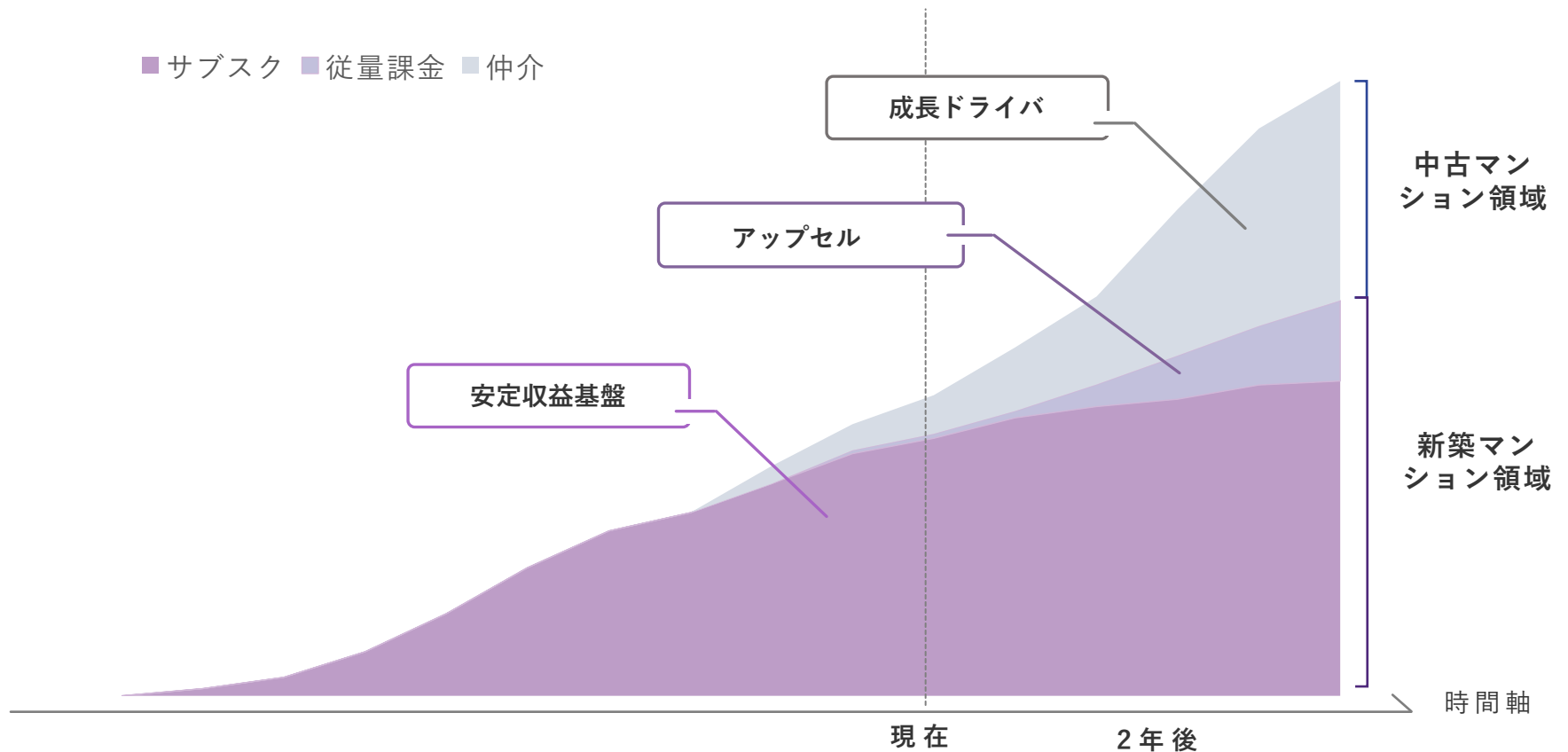
- 顧客数は現状のシェアより微増となるが、SaaS移行による利用アカウントの拡大と、顧客単価の上昇を図る

平均顧客単価推移



プラットフォーム事業 売上の成長イメージ

- 中古マンション領域が成長ドライバー。顧客増と顧客単価の上昇により売上構成比の40%まで拡張
- 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、顧客単価の上昇によるアップセルに注力する



3. Appendix

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年に渡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、不動産情報プラットフォームとして不動産業界を支援します。

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		

当社株主 Z holdings(4.38%) GAtехnologies(2.92%)
athome(2.19%)

※カッコ内は保有株式比率



代表取締役CEO

陣 隆浩 Takahiro Jin

不動産販売会社や不動産仲介会社にて、住宅販売など不動産業務全般に従事。1996年株式会社デジタルウェア入社。2000年株式会社エクス取締役就任。翌年2001年株式会社エクス代表取締役就任。2003年株式会社オフィスキャスターとの合併により、当社代表取締役就任(現職)



取締役COO

大寺 利幸 Toshiyuki Odera

1998年株式会社デジタルウェア入社。1999年株式会社オフィス・キャスターにて不動産マーケティングのコンサルティングを開始。2003年株式会社エクスとの合併後ソリューション本部長として事業全般を管掌。2011年8月より現職。



取締役CFO

河村 隆博 Takahiro Kawamura

高千穂電気(現 エレマテック)株式会社、株式会社ムゲンエステートにおいて上場企業の経理部門で決算・開示等に長年携わる。2019年1月に当社に参画し、2019年5月より現職。

サービス一覧

	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	マンションバリュー
				
サービス説明	新築マンションデータと地図情報システムによる多彩な分析で「いつでも」「どこでも」最適なエリアマーケティングを実現するSaaS型マーケティングシステム	マンションの開発・販売に欠かせない周辺物件事例の把握を、誰でもカンタンに実現することができるiOS/Androidアプリ	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、賃料履歴の取得を従量課金で利用出来るサービス	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
料金	月額20万円～	月額2,000円	290円～	無料

その他の業績

- システム開発案件が大きく伸長。継続して積極的に伸ばしていく

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 Q4	2023年2月期 Q1	QoQ	
その他	DM	6	2	50%	
	システム開発	1	26	1851%	
	リフォーム	11	12	110%	
	マンション バリュー	0	0	46%	
	販売代理	3	0	29%	
	計		22	43	189%

免責事項

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、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。