

# 2023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リアルテックイノベーター

東証グロース市場:5025

2023年1月



mercury  
REALTECH INNOVATOR

## Agenda

1. 事業概要
2. 2023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

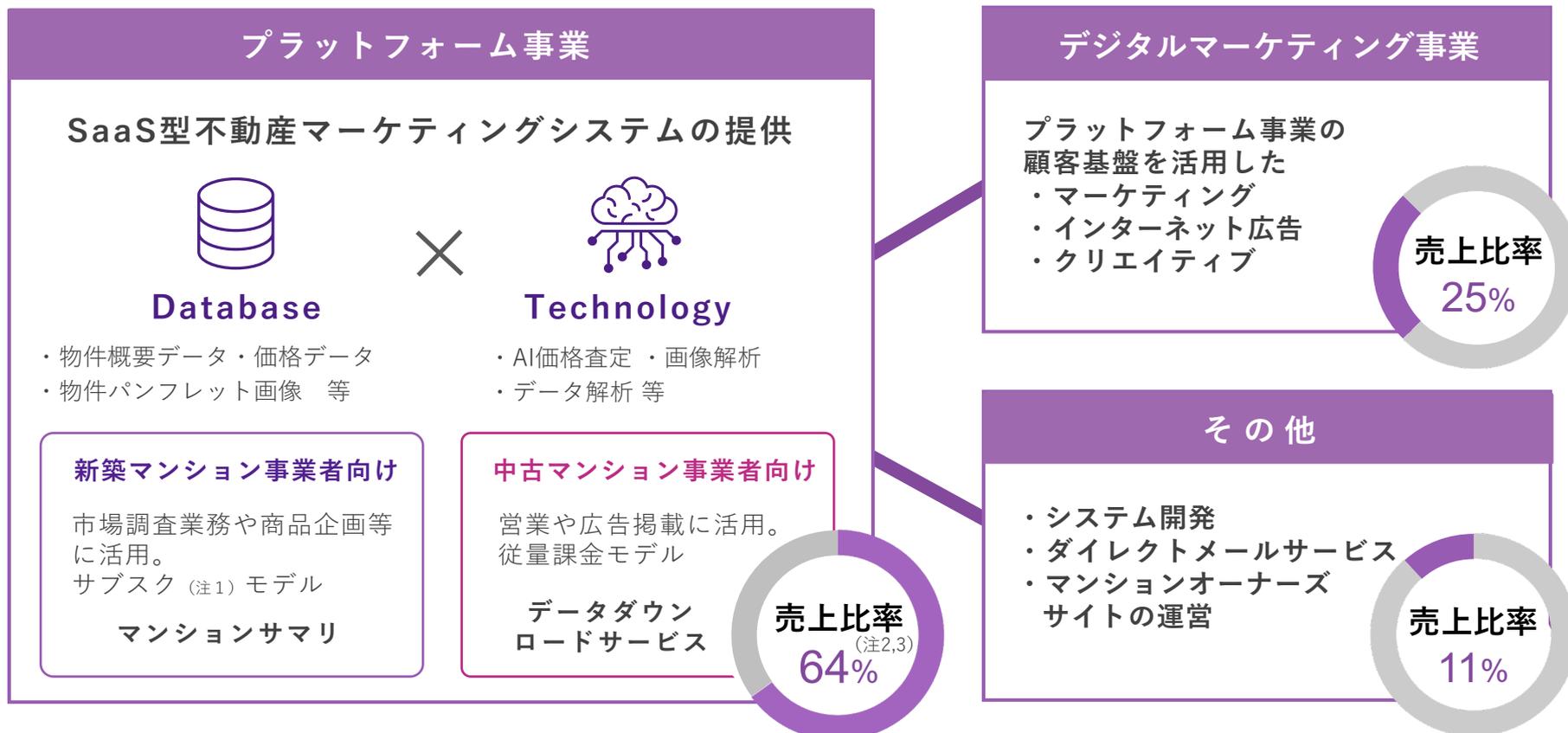
## Big Data × Technology

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、不動産情報プラットフォームとして不動産業界を支援します。

## 不動産マーケティングソリューションの単一セグメント

(事業の特性上、プラットフォームとデジタルマーケティングに分類)



注1. サブスクとはサブスクリプションの略で月額定額料金の収益モデル

注2. 売上比率は2022年2月期

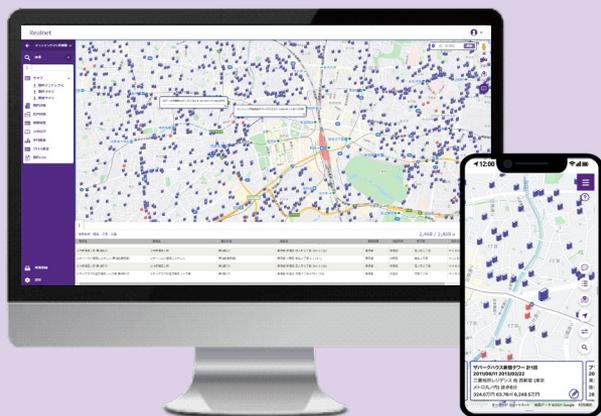
注3. 決算説明資料の端数処理は、単位未満の表示は切り捨て、%(パーセント)の表示は表示単位未満を四捨五入を原則としております。

# プラットフォーム事業 サービス紹介

## 新築マンション領域

### サマリシリーズ

新築マンション、中古マンション、戸建て、賃貸物件、民力データなど不動産マーケティングに欠かせない情報の提供を行うマーケティングシステム



1. マンションサマリ (20万円～)
2. 賃貸サマリ (7万円～)
3. 統計サマリ (7万円～)
4. 売買サマリ (7万円～)
5. 戸建サマリ (5万円～)
6. 開発サマリ (7万円～)
7. 用地サマリ (7万円～)
8. マンションカタログ (5万円～)
9. マクロサマリ (5万円～)

※表示価格は全て月額となります

## 中古マンション領域

### クラウドシリーズ

中古マンション販売業務に必要な間取り図、コンセプトブック等のパンフレット情報や新築時の価格情報が取得可能なデータサービス



# Realnet

- コンセプトブック：1,500円
- 図面集：1,500円
- 価格一覧：1,500円
- 間取り図：290円

※表示価格は全て1ダウンロードあたりの価格となります



# 当社の不動産ビッグデータ

- 30年にわたり積み上げてきた過去のデータは新築販売時にしか取得することが困難な性質であるため、高い参入障壁を築いております。



1983年  
収集開始時期



1990年



1995年



1995年

※2022年11月30日現在

## 当社データエリア

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

東海圏 | 愛知県、岐阜県、三重県

関西圏 | 大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県



## 当社データ独自の強み

### 01 網羅性

公開義務のある公的な情報から物件情報を捕捉

### 02 即時性

情報取得からデータ反映まで約2.1日

### 03 正確性

データ入力、校正など制作ラインを社内にて組織化

## 2. 2023年2月期第3四半期業績

# 決算サマリー

- ・業績進捗を踏まえ、業績予想の修正を発表

## Q3累計 業績概況

売上高  
**1,056**百万円  
(YoY 101%)

営業利益  
**104**百万円  
(YoY 62%)

経常利益  
**107**百万円  
(YoY 62%)

当期純利益  
**69**百万円  
(YoY 61%)

## 事業概況

### プラットフォーム事業

- ・新築マンション領域はMRR※の伸長に伴い売上増
- ・中古マンション領域は新サービスの開発遅延により伸び悩み

### デジタルマーケティング事業

- ・前年同期と同水準で推移

### その他

- ・リフォーム案件の受注取り止めの為、売上・営業利益ともに減少

※MRR：Realnet、サマリネット、リアナビにおけるサブスクの月次売上高

## 業績の概況

- 売上高は前年同期比で微増
- 前期に引き続き新規サービスへの積極投資による研究開発費(販売管理費)の増額で営業利益は前年同期より減少

(単位:百万円)	2022年2月期 Q3累計	2023年2月期 Q3累計	前年同期比	2023年2月期 (期初 業績予想)	進捗率
売上高	1,048	<b>1,056</b>	101%	1,466	72%
売上総利益	545	<b>502</b>	92%	750	67%
販売管理費	377	<b>397</b>	105%	533	75%
営業利益	168	<b>104</b>	62%	217	48%
経常利益	172	<b>107</b>	62%	217	49%
当期純利益	112	<b>69</b>	61%	146	47%

# BSの状況

- 借入金の返済と自己株式の取得により、資産合計（総資産）が減少
- 資産合計の減少に伴い、自己資本比率は76.5%へと向上

(単位:百万円)	2022年2月期 期末	2023年2月期 Q3末	前期末対比
流動資産	845	<b>697</b>	83%
固定資産	194	<b>247</b>	127%
資産合計	1,039	<b>944</b>	91%
流動負債	306	<b>201</b>	66%
固定負債	28	<b>18</b>	65%
負債合計	334	<b>219</b>	66%
純資産	705	<b>725</b>	103%
負債純資産合計	1,039	<b>944</b>	91%
自己資本比率	67.6%	<b>76.5%</b>	-

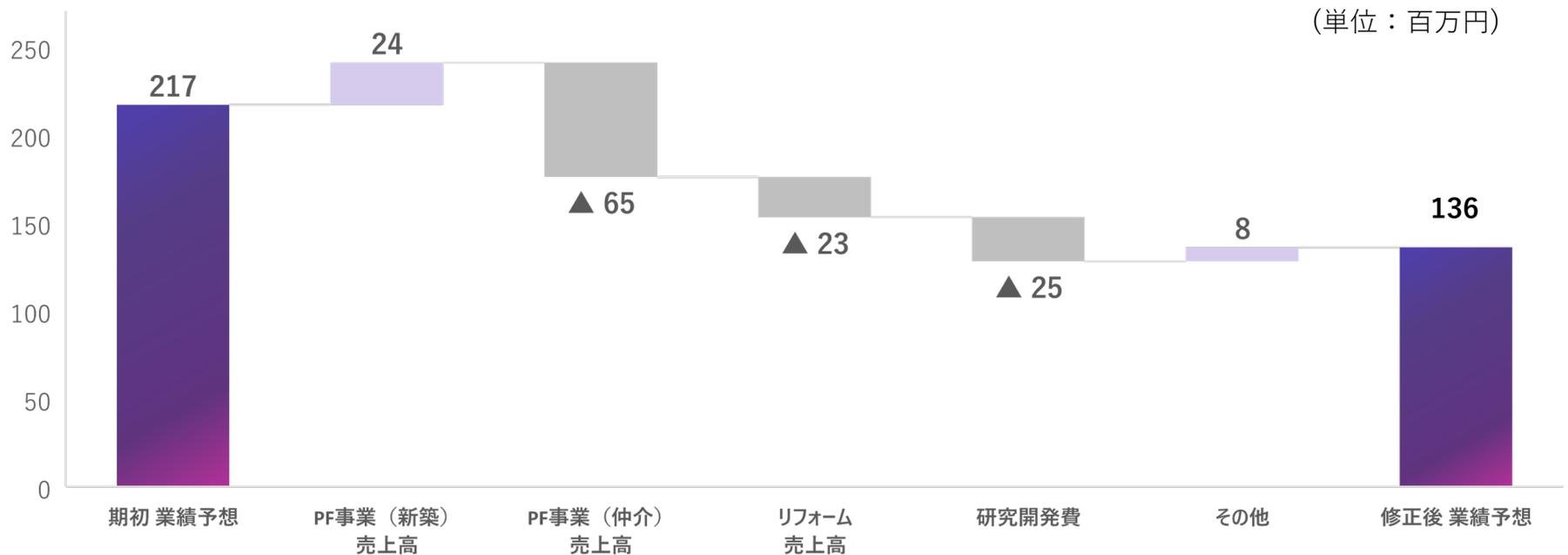
## 2023年2月期 業績予想の修正について

- 新築マンション領域はMRRの伸長に伴い好調を維持している一方、研究開発費の増加や中古マンション領域の業績の進捗状況と今後の見通しを踏まえ、業績予想の下方修正を実施

(単位:百万円)	2023年2月期 (期初 業績予想)	2023年2月期 (修正後 業績予想)	増減額	増減率	2022年2月期 通期実績
売上高	1,466	<b>1,420</b>	▲ 46	-3.1%	1,372
売上総利益	750	<b>659</b>	▲ 91	-12.1%	714
販売管理費	533	<b>523</b>	▲ 10	-1.9%	511
営業利益	217	<b>136</b>	▲ 81	-37.3%	203
経常利益	217	<b>138</b>	▲ 79	-36.4%	194
当期純利益	146	<b>92</b>	▲ 54	-37.0%	131

## 修正予想の増減分析（営業利益）

- プラットフォーム事業の新築マンション領域はMRRの伸長に伴い増益と順調に成長。
- 今期リリースした新サービス「マクロサマリ」やRealnetAPI<sup>(注1)</sup>の研究開発費が嵩み当初計画より乖離
- プラットフォーム事業の中古マンション領域において、新サービス開発の遅延により当初計画より減益
- リフォーム案件の受注取り止めの為、当初計画より減益



注1. 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

# 収益改善に向けた取り組み

## 新サービスリリース による収益改善

今期リリースが完了した新サービス「マクロサマリ」やRealnetAPIの収益化を見込む。また、現在新規開発中のサービスが来期以降リリースフェーズに入ることにより、売上基盤の構築や顧客単価UPを図る

## コスト効率の 改善

人材採用のスピードを加速させ、開発の内製化を推進。  
外注費を抑えることによりコスト効率の改善を図る

## 事業ごとの売上高

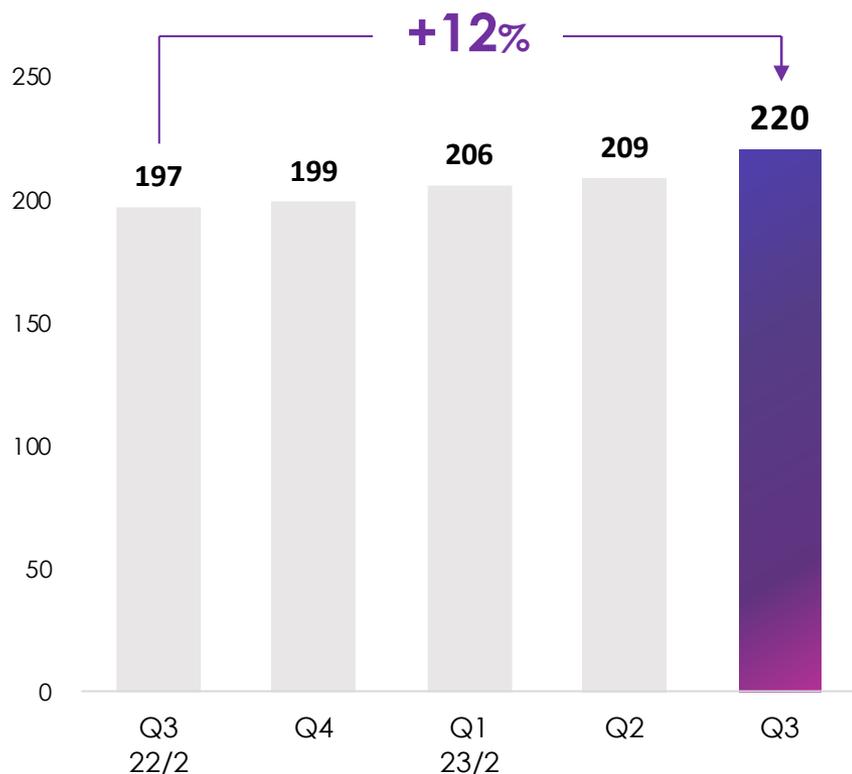
- 新築マンション領域は前年同期比109%と好調を維持
- 中古マンション領域はQ3累計の前年同期比で61%と低調。ただし、2022年2月期はQ1に大型の受託案件受注による一時的な売上増があり、それを除くと前年同期比は微減

(単位:百万円)		2022年2月期 Q3累計	2023年2月期 Q3累計	前年同期比
	新築マンション領域	583	<b>636</b>	109%
プラットフォーム事業	中古マンション領域	84	<b>51</b>	61%
	計	668	<b>688</b>	103%
	デジタルマーケティング事業	258	<b>256</b>	99%
	その他	122	<b>111</b>	91%
	合計	1,048	<b>1,056</b>	101%

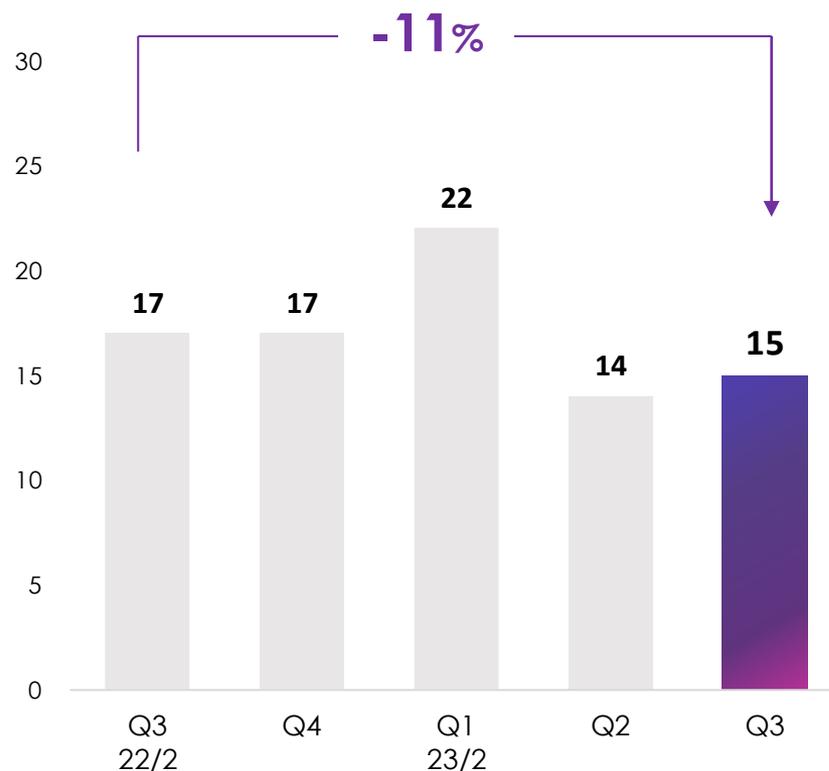
# プラットフォーム事業の売上構成

- 新築マンション領域はMRRの伸長に伴い売上増
- 中古マンション領域は新サービスの開発遅延により前年同期比で減少も、前期比では微増

新築マンション領域（百万円）



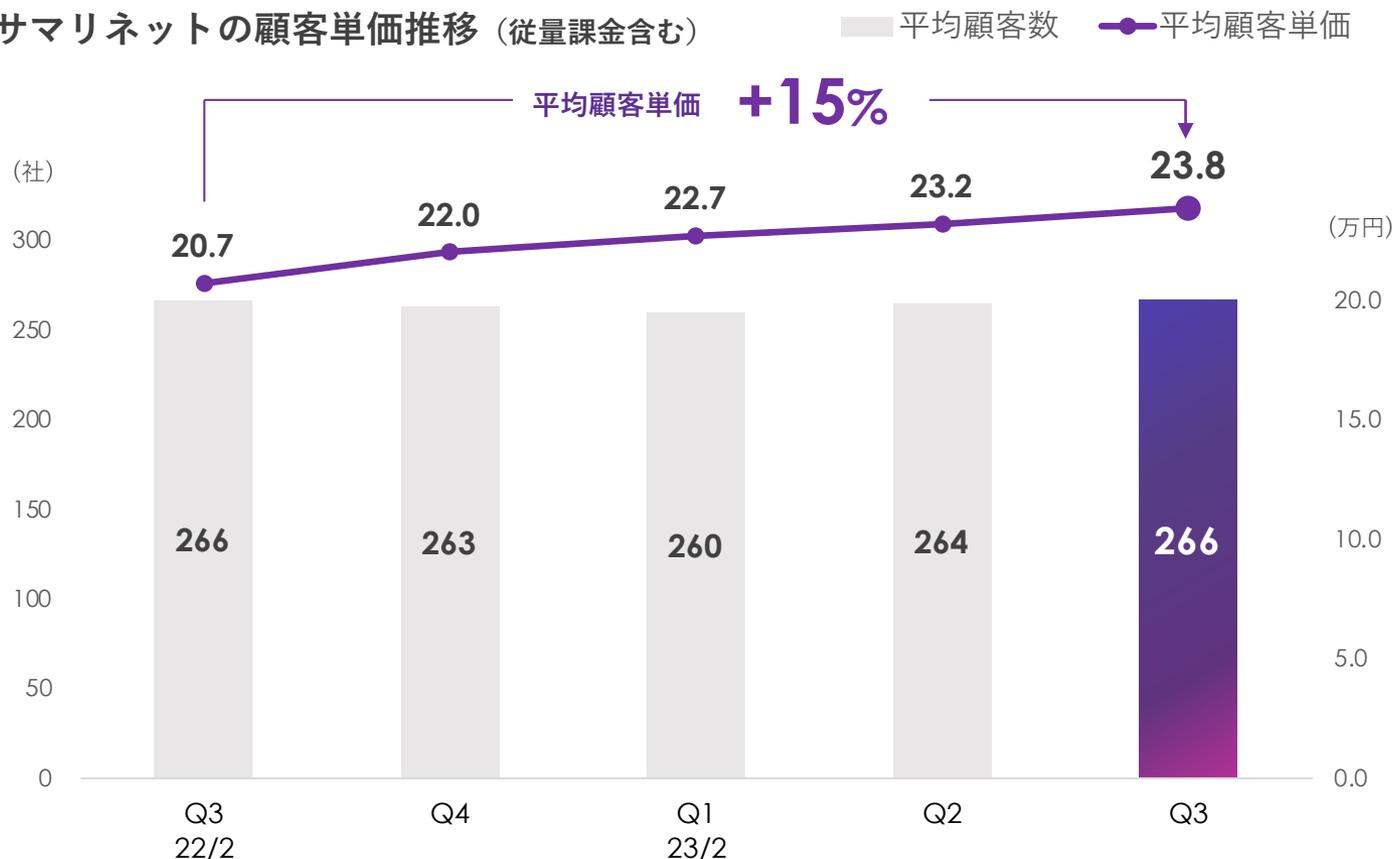
中古マンション領域（百万円）



# 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の平均顧客単価は、SaaS移行後のライセンス追加案件の増加により順調に推移
- 今期リリースした新サービス「マクロサマリ」により、今後さらに成長が加速する見込み

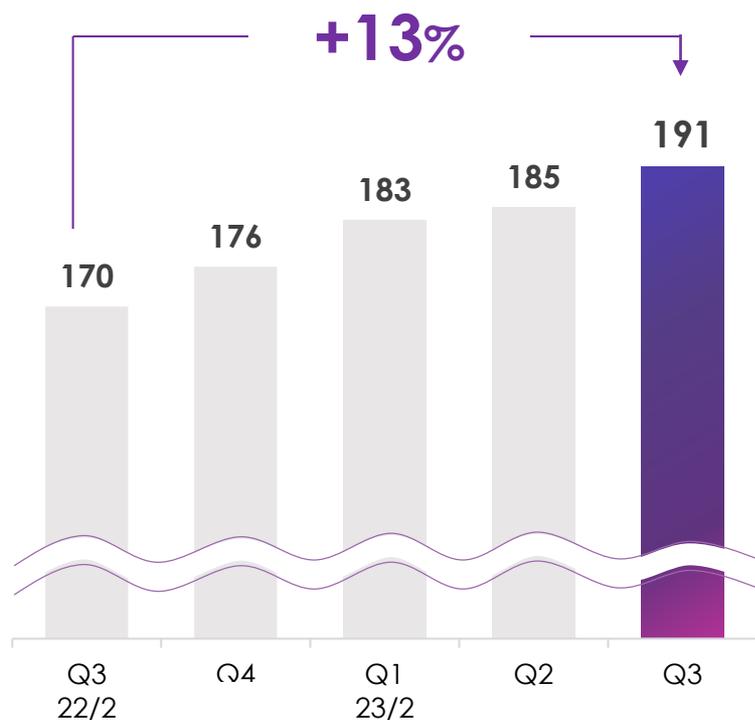
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



# 新築マンション領域のARR※と解約率

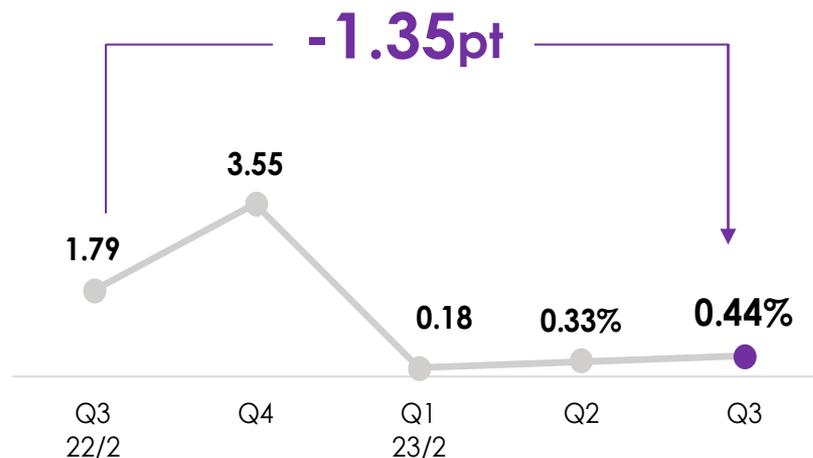
- 大型受注に伴いARRは前年同期比で+13%と順調に増加
- 解約率は引き続き低水準で推移

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

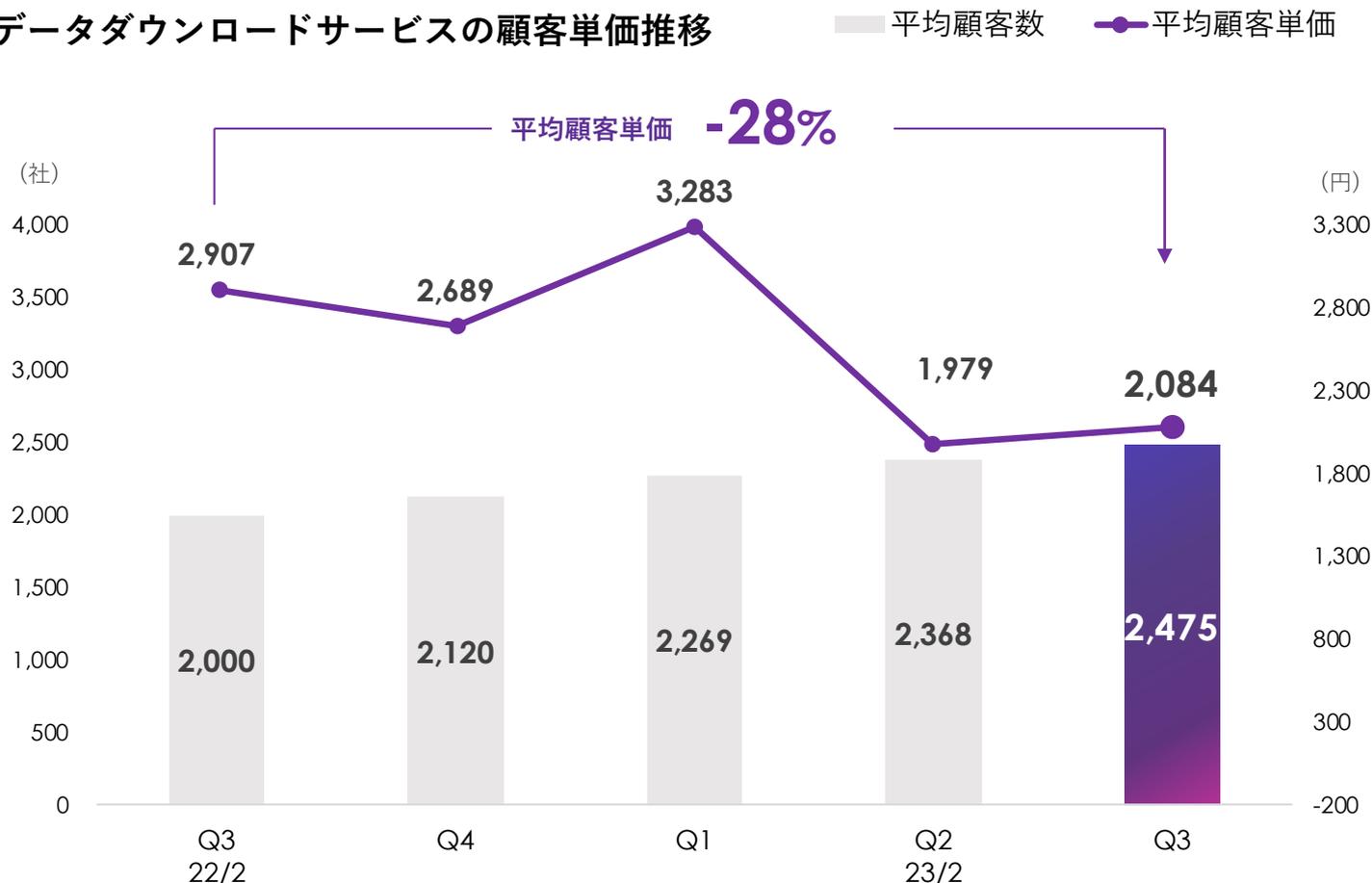


※ARR : Realnet、サマリネット、リアナビにおけるサブスクの年間売上高

# プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

- 顧客数は計画通り増加
- パンフレット等のデータ買い切り件数の増加により平均顧客単価は前年同期比で減少。来期以降、新サービスの投入により改善を図る

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

- 前年同期比でほぼ同水準

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 Q3累計	2023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	239	<b>244</b>	102%
	サイト制作	18	<b>12</b>	65%
	計	258	<b>256</b>	99%

# ビジネスアップデート

## 新サービス「マクロサマリ」の提供開始

データの大量集計、解析に優れ広域かつ長期間に渡る不動産マーケットのトレンドを把握出来るサービス「マクロサマリ」を提供開始。  
新築マンション・中古マンションの両領域を対象に、売上基盤の構築を目指す。

## 従量課金サービスのコンテンツ追加

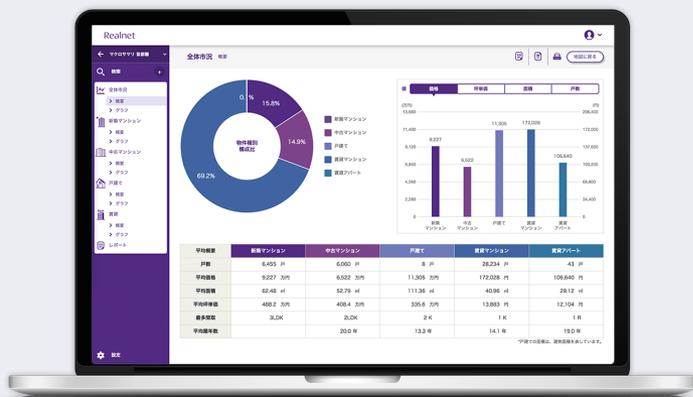
新築マンション領域向けに、新たに4つの営業支援コンテンツ追加。  
従量課金による売上の伸長を進め、顧客単価UPを目指す。

## RealnetAPIの提供開始

マイクロサービスアーキテクチャを採用する事で、開発の品質、生産性、柔軟性の向上を実現。  
同APIを利用することで、社内外への生産性の高いデータ提供方式や柔軟な企業間連携の推進を図る。

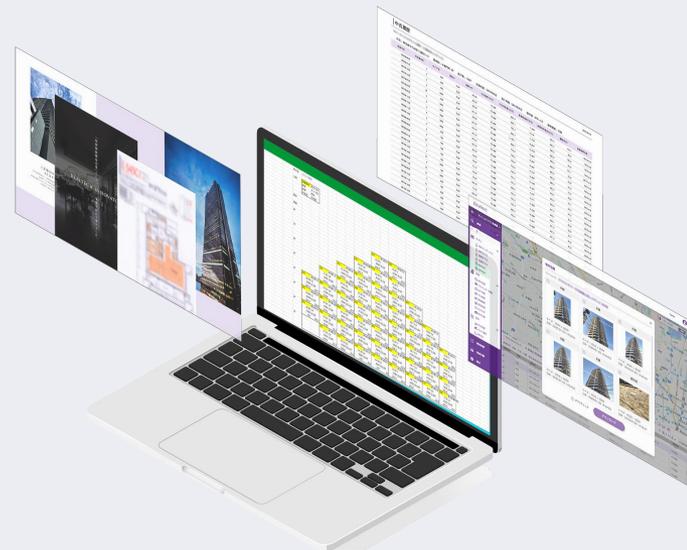
# ビジネスアップデート 新サービス紹介

今期新たにリリースしたマクロサマリと従量課金サービス。  
今後顧客単価の上昇によるアップセルを図る



## マクロサマリ

データの大量集計、解析に優れ、広域かつ長期にわたる不動産マーケットのトレンドを瞬時に把握することが可能なサービスを新たに提供開始。



## 従量課金サービス

「マンションサマリ」にマンションカタログ、賃貸履歴ダウンロード、中古履歴ダウンロード、物件写真ダウンロードといった、従量課金でご利用いただける営業支援コンテンツを新たに追加。

### 3. 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

#### 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

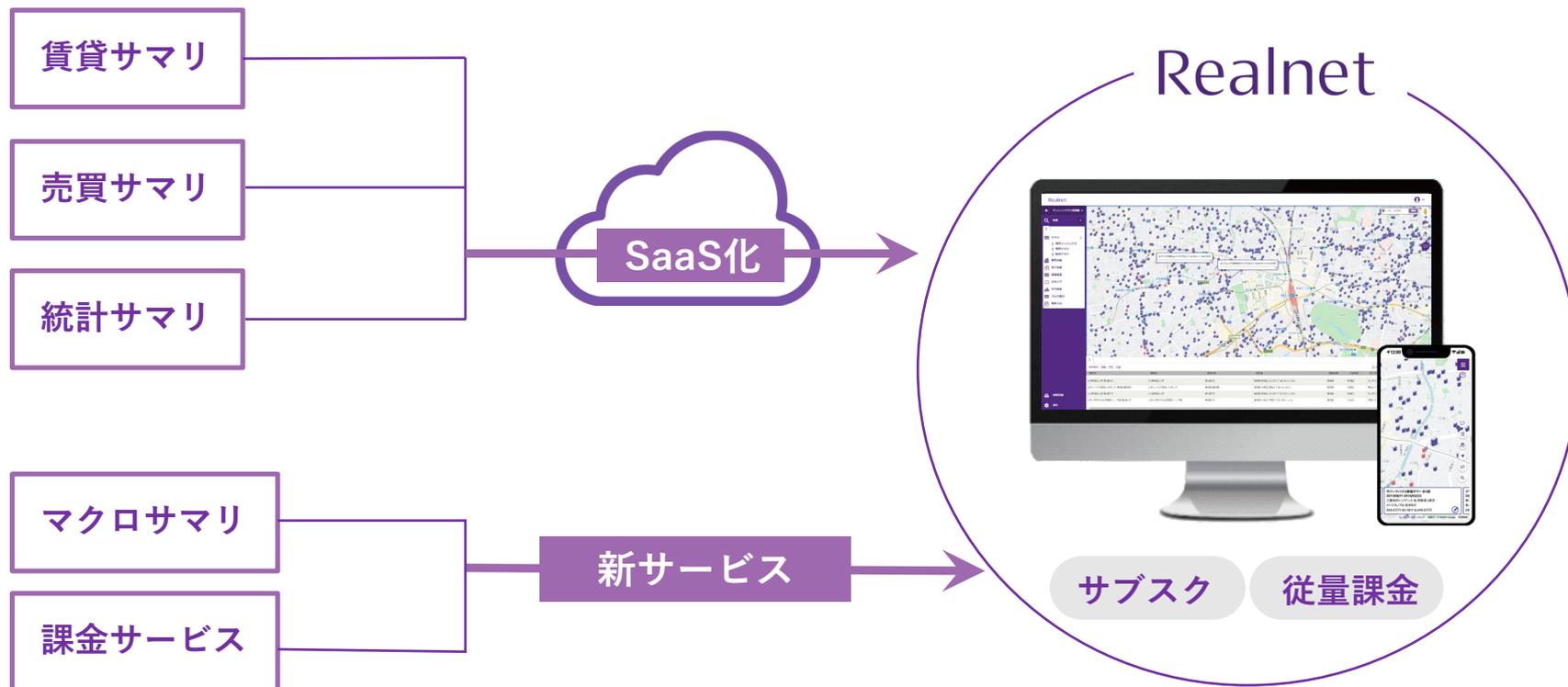
#### 中古マンション領域に注力

「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

#### 金融業界向けサービスの開始

# 新築マンション領域の成長戦略

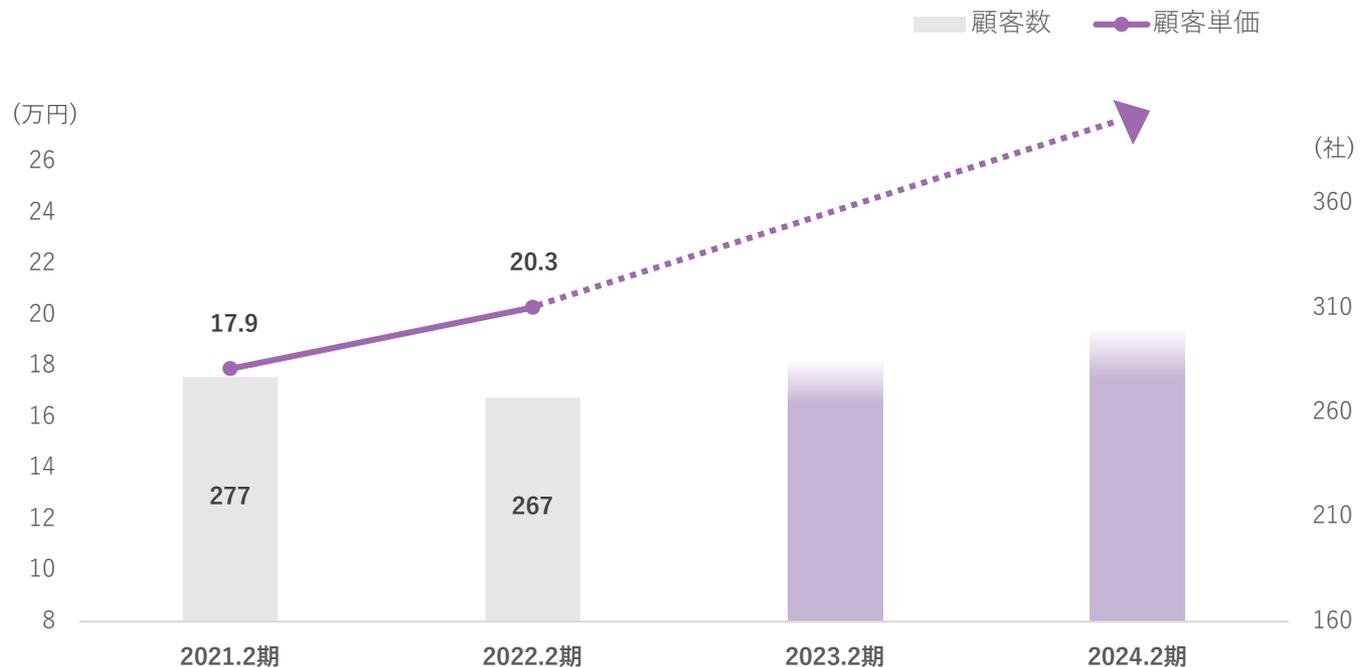
- 既存型→SaaS移行によりサブスクによる収益増と従量課金サービスによるアップセルを図る



# 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

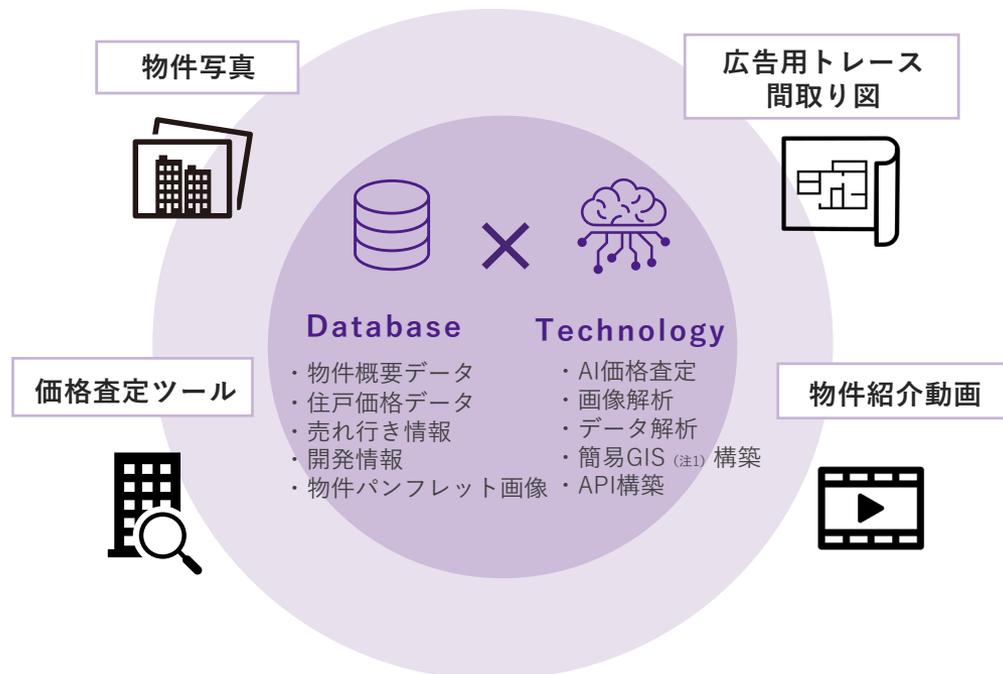


# 中古マンション領域の成長戦略

- 仲介事業者の市場余力は大きい
- 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



## 営業支援コンテンツ拡充

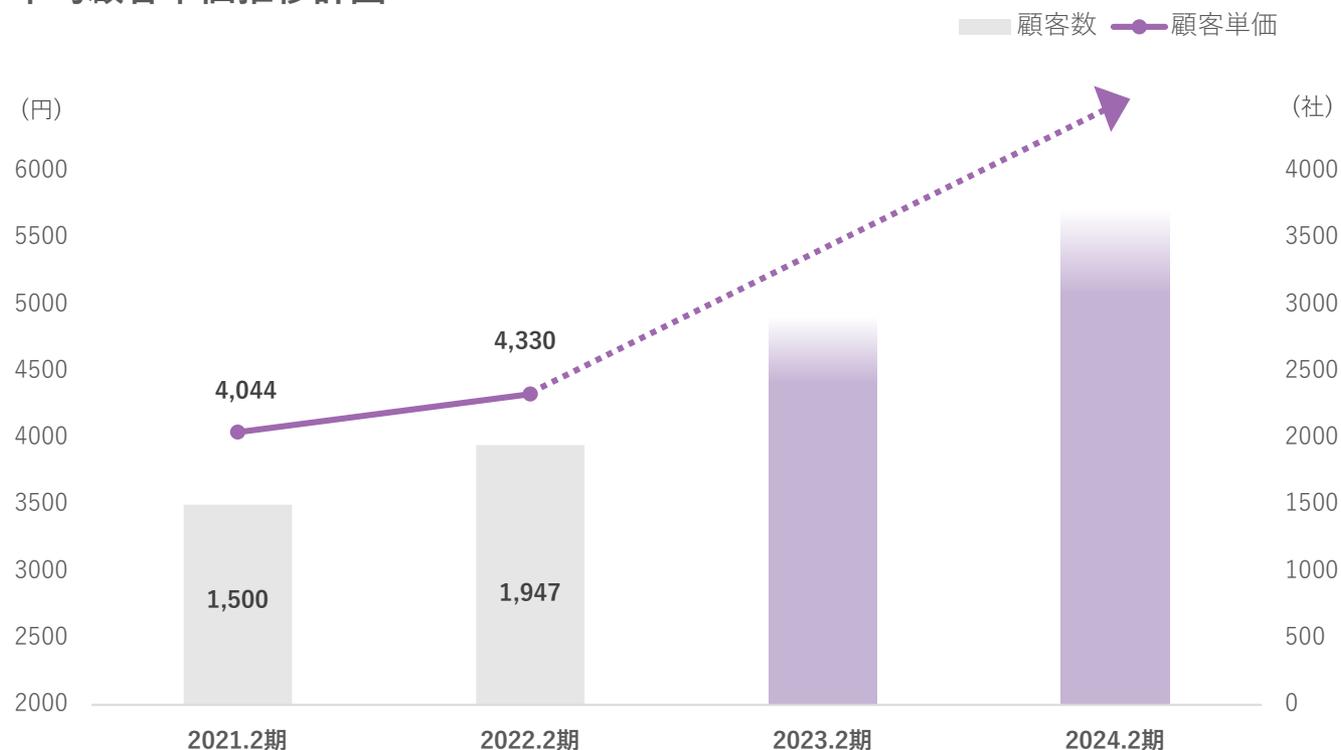


注1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムのこと

# 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

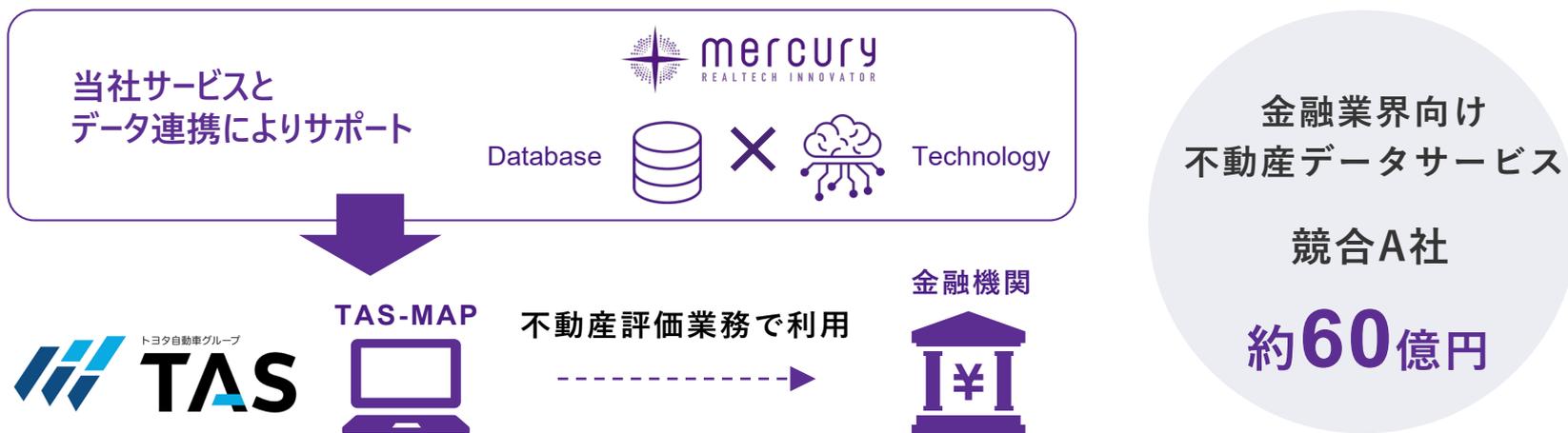


# 金融業界への進出

- 不動産情報プラットフォームの提供を金融機関等に拡大すべく全国の不動産評価をワンストップで行える不動産評価クラウドサービス（SaaS）を展開しているタス社との事業提携に関して基本合意に達しました。

最初の取り組みとして、タス社(トヨタ自動車グループ)の提供する「TAS-MAP」に当社保有のデータを連携し、金融機関を中心に不動産評価業務をサポートします。今後も両社が保有するサービスやデータを相互連携することで事業拡大を行ってまいります。

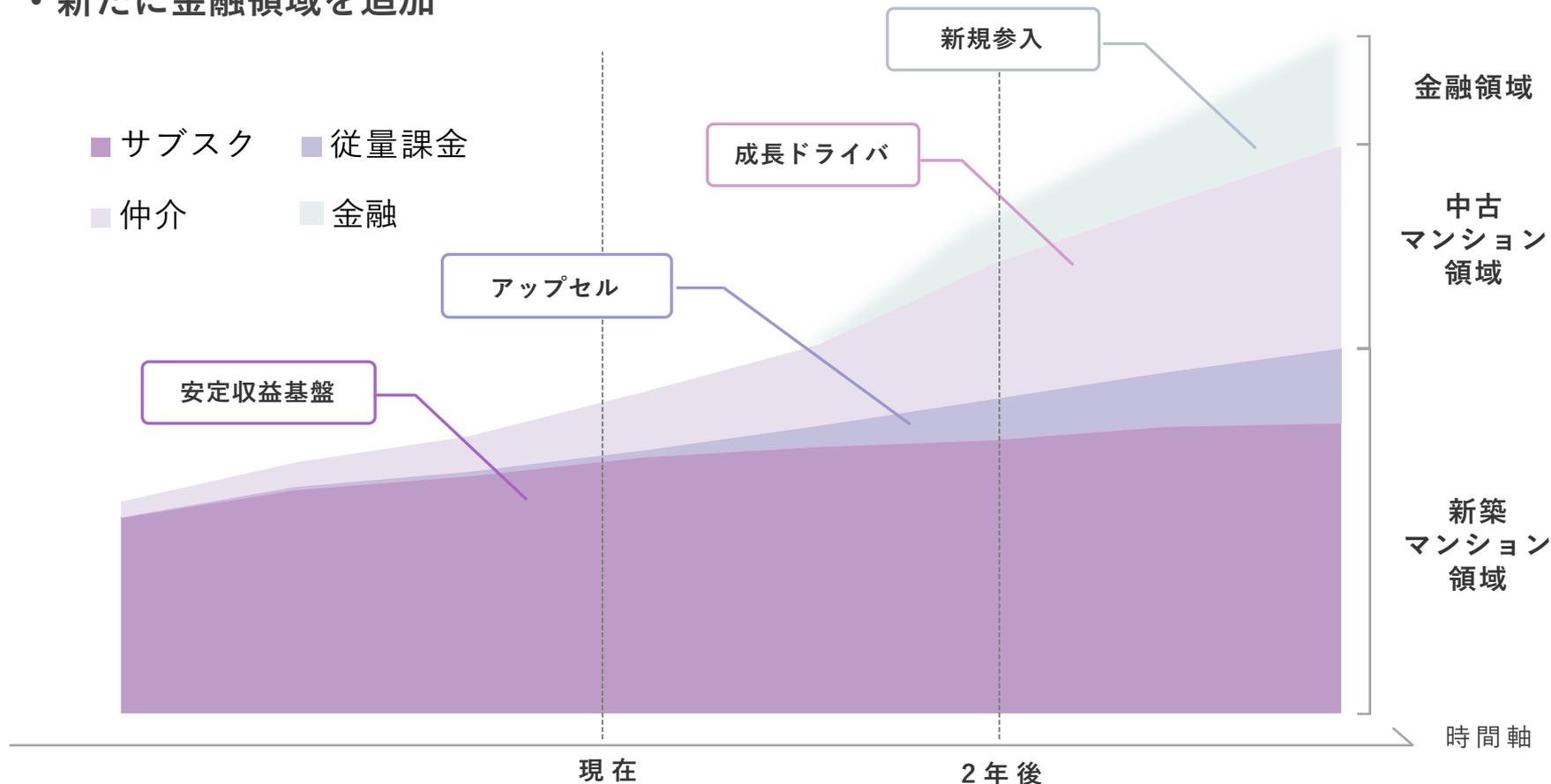
【TAS-MAPとは】 不動産クラウドサービス（SaaS）。全国の土地建物・区分マンション・収益不動産（一棟）などを、専門知識が無くても誰でも簡単にワンストップでスピード評価が可能。



サービスやデータを相互連携することで事業拡大を図る

# プラットフォーム事業 売上の成長イメージ

- 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
- 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増
- 新たに金融領域を追加



## 4. Appendix

# 会社概要 (2022年11月30日現在)

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(4.47%) GAtехnologies(2.97%)  
athome(2.23%)

※カッコ内の保有株式比率は、発行済株式数から自己株式を引いて算出しております



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に就任。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。

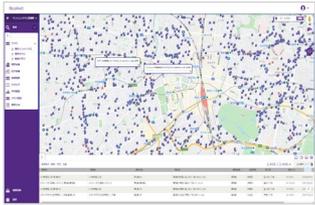


取締役CFO

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

- システム開発が前年同期比123%と大きく伸長
- リフォーム案件の受注取りやめの為、当初計画より減少

(単位:百万円)	サービス	2022年2月期 Q3累計	2023年2月期 Q3累計	前年同期比
その他	DM	13	11	88%
	システム開発	57	70	123%
	リフォーム	40	26	66%
	マンション バリュー	1	0	24%
	販売代理	9	2	26%
	計		122	111

# 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。