

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リアルテックイノベーター

東証グロース市場:5025

2023年4月

1. ビジネスモデル
2. 市場環境と競争力の源泉
3. 前期の取り組み状況
4. 成長戦略
5. 経営指標推移
6. 事業等のリスクと対応
7. Appendix



1. ビジネスモデル

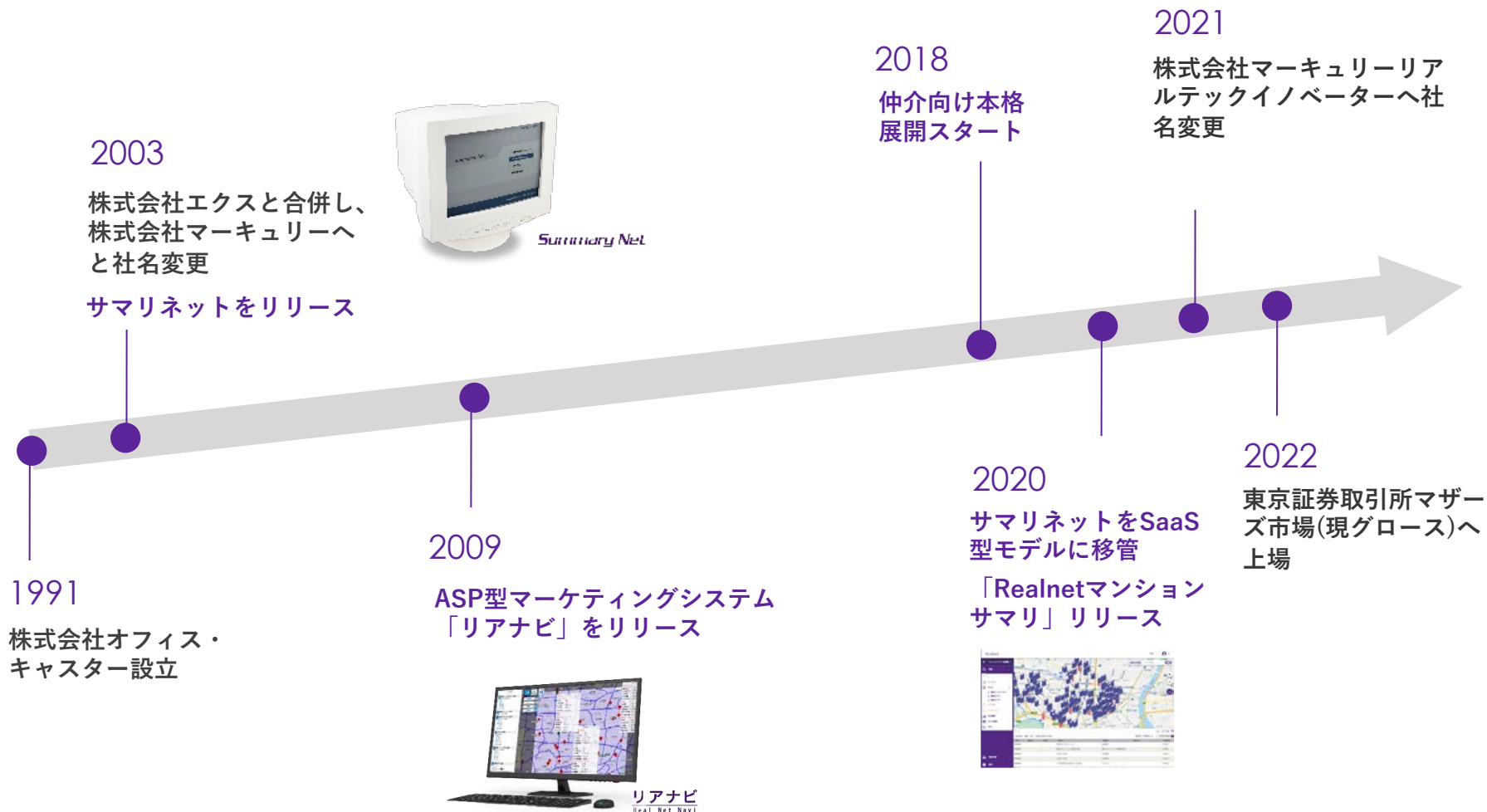
Big Data × Technologyで 不動産の未来は私たちが動かす

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。

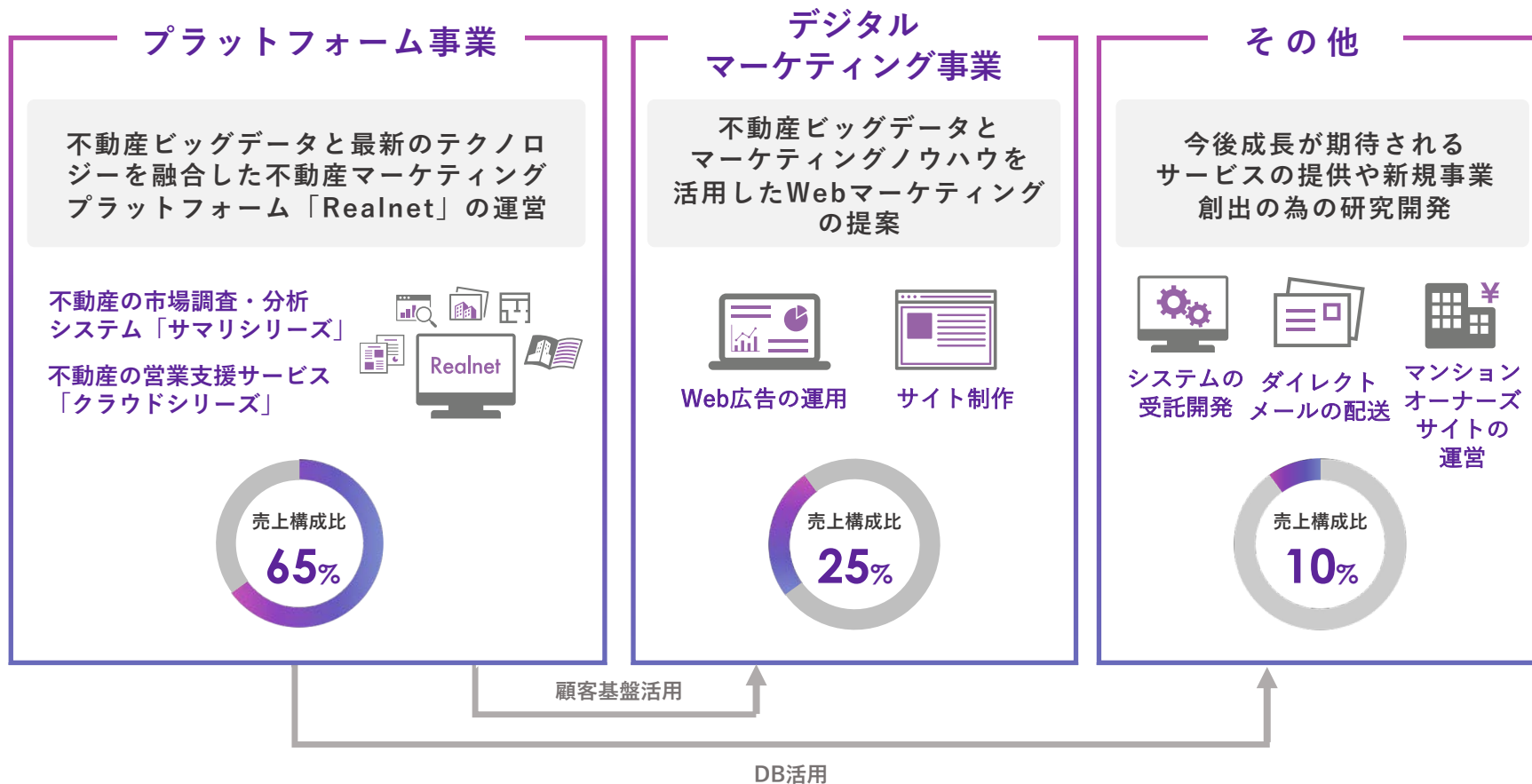
会社名	株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター		
設立	1991年(平成3年) 5月		
決算月	2月		
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル42F		
事業セグメント	不動産マーケティングソリューション		
事業内容	プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業、その他		
役員構成	代表取締役CEO 陣 隆浩	常勤監査役 伊藤 修一	
	取締役COO 大寺 利幸	社外監査役 呉田 将史	
	取締役CFO 河村 隆博	社外監査役 中澤 礼	
	社外取締役 齊藤 悟志		
従業員数	69名 (2023年2月現在)		
当社株主	GAtechnologies(3.02%) athome(2.26%)		

※カッコ内は保有株式比率





不動産ビッグデータとテクノロジーの活用でプラットフォーム事業を更に拡張し「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。



※ グラフは2023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

効率的なマーケティングを可能にするシステムの提供



マンションサマリ
マクロサマリ

収益モデル

サブスク (注1) + 従量課金



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 (注2) 構築
- ・ API構築 (注3)

中古マンション領域

中古マンション取引に必要な営業系コンテンツの提供



データダウンロード
サービス

収益モデル

従量課金

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. 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3. 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

Realnet

不動産の市場調査・分析システム サマリシリーズ

サマリシリーズとは、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・分析システムです。時間や手間がかかる、調査、分析、レポート作成をワンストップで完了。業務の効率化を実現します。



サービス マンションサマリ/マクロサマリ

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

不動産の営業支援サービス クラウドシリーズ

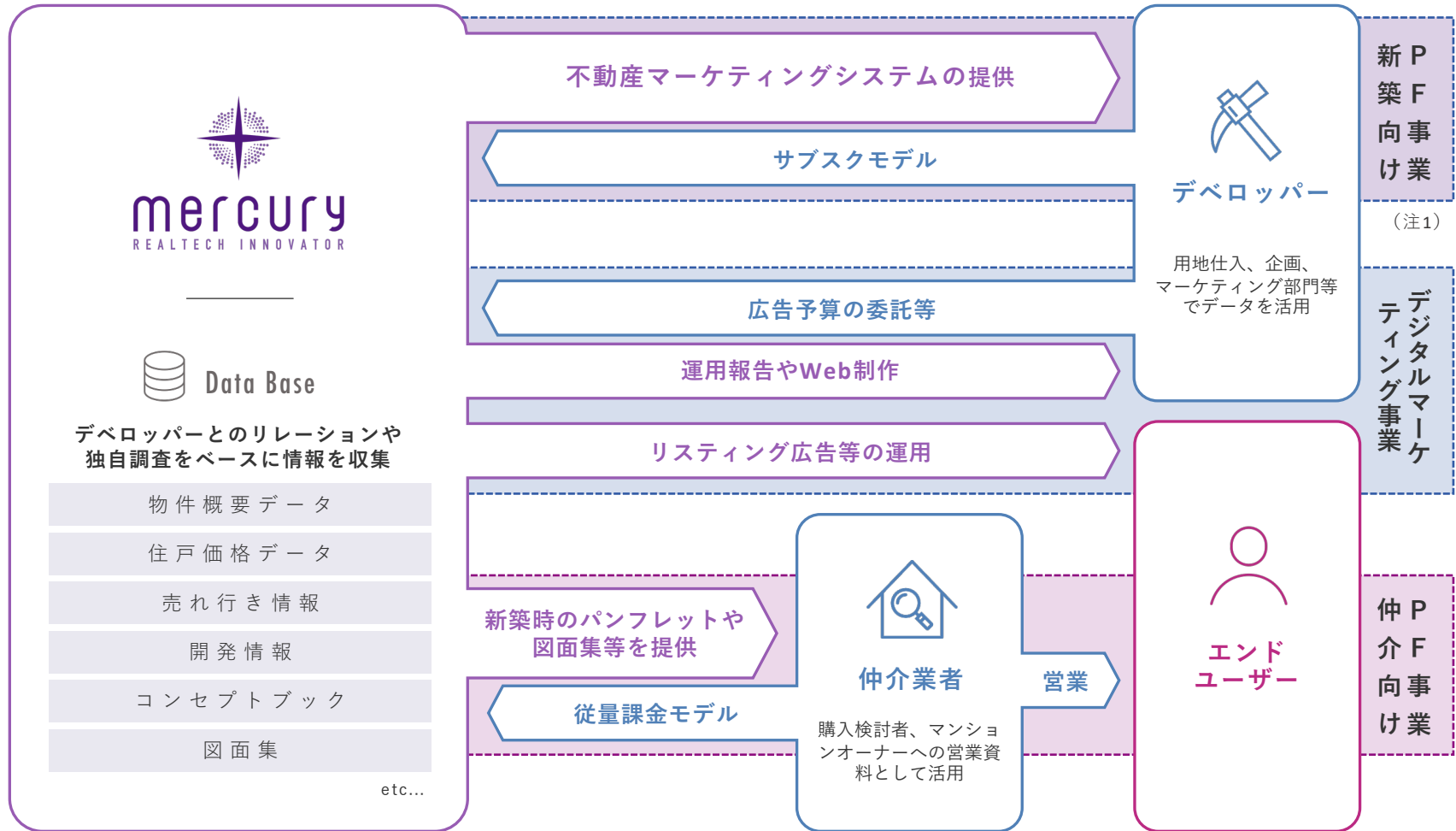
クラウドシリーズとは、不動産ビッグデータを活用し不動産営業を後押しする営業支援サービスです。不動産取引において価値ある情報、サービスを提供します。



サービス データダウンロードサービス

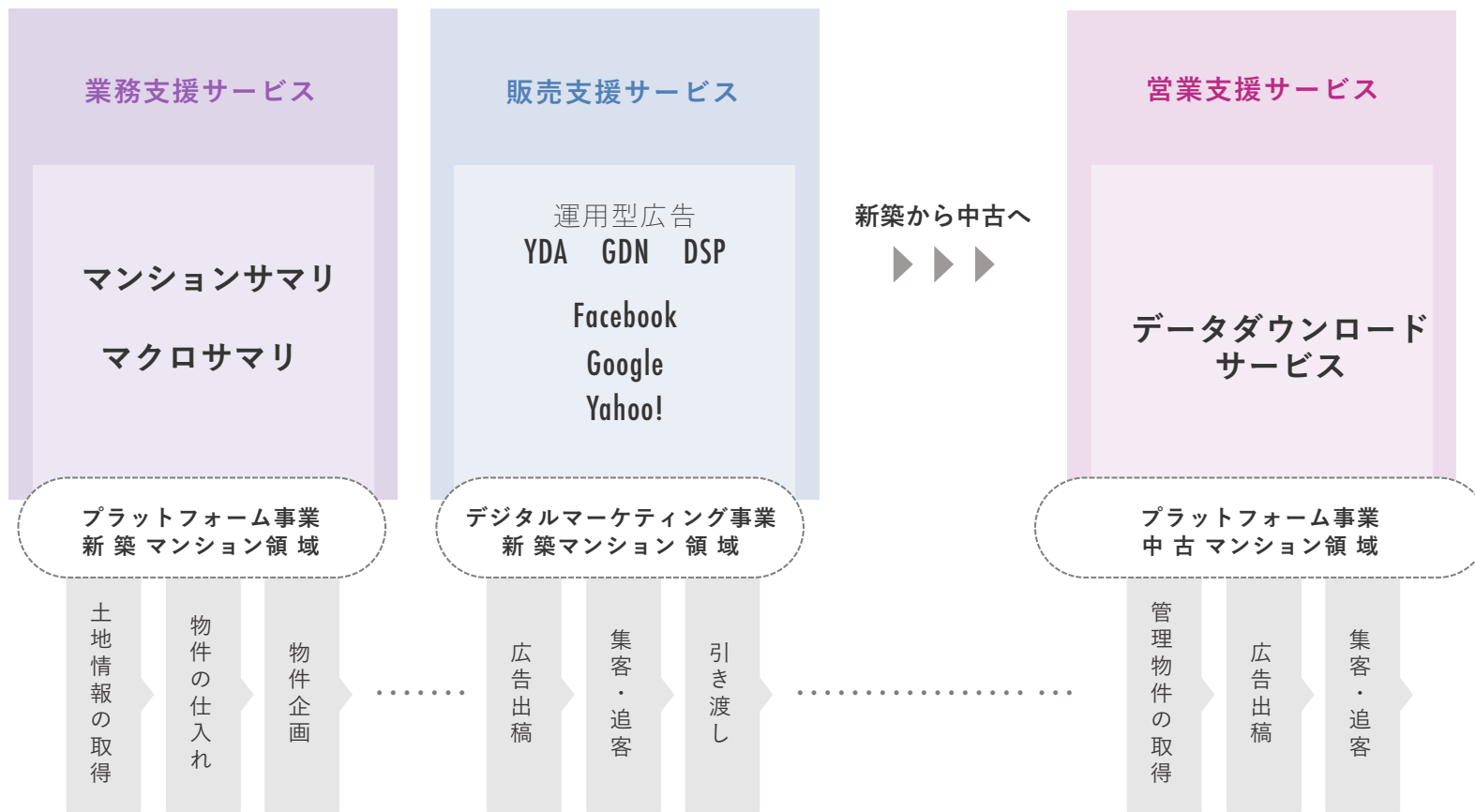
活用シーン

- ・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



注1. PF事業とはプラットフォーム事業の略

マンション事業における業務に対し一気通貫したサービスを展開



新築マンション業界 主に用地仕入、企画、マーケティング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

中古マンション業界 主に営業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



広告出稿用の間取り作成

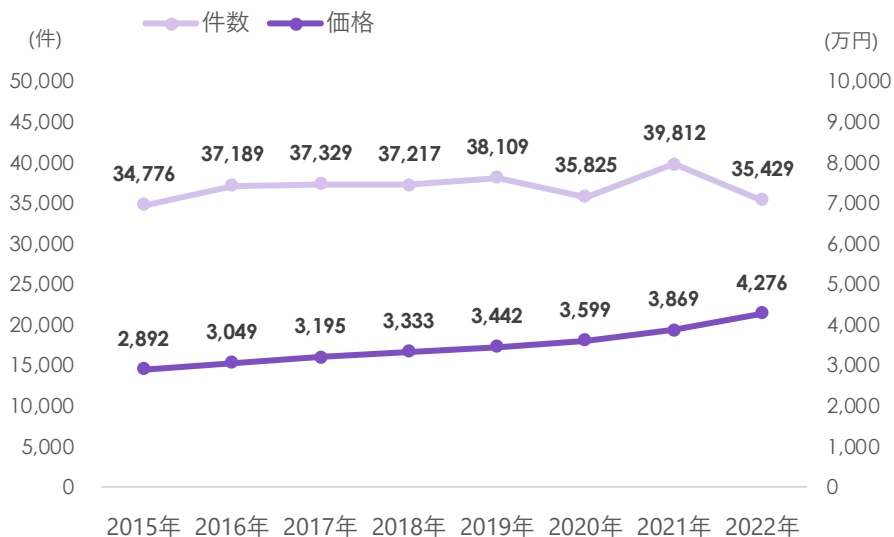


物件査定書の作成

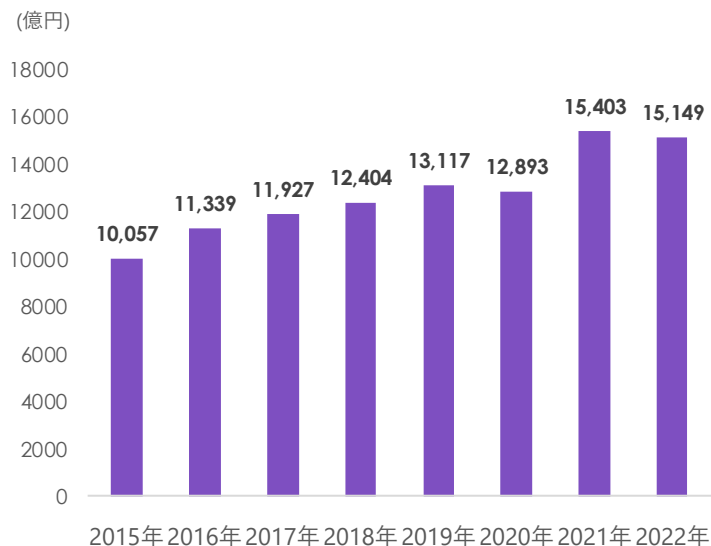
2. 市場環境と競争力の源泉

マンション価格が上昇の傾向にあることから中古マンション市場は引き続き安定成長を見込む

首都圏中古マンションの成約件数・価格



首都圏中古マンション成約総額



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）

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、価格表を約30年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

(2023年2月末現在)



マンション棟数
6万



住戸数
272万



パンフレット数
4万



間取り数
64万



物件写真数
2万

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

収集開始年:1995年

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

収集開始年:2000年

愛知県、岐阜県、三重県

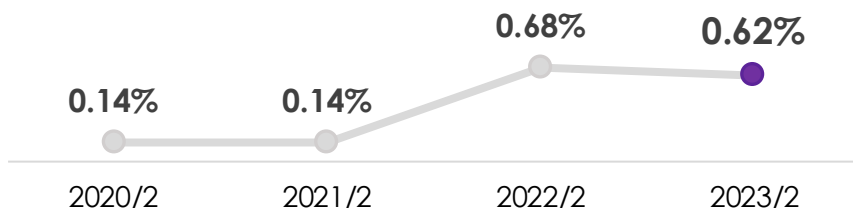
関西圏

収集開始年:2003年

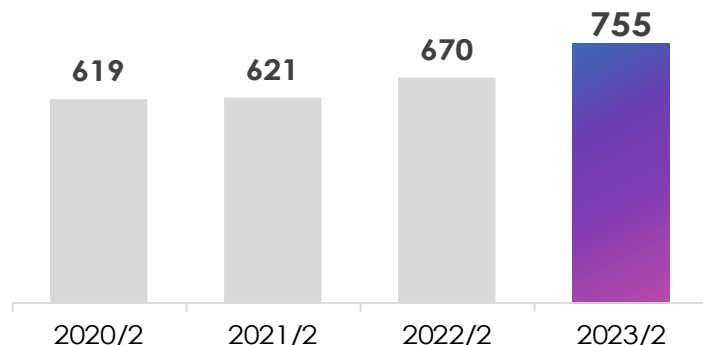
大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県

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

01. 解約率(注1)は極めて低位を維持



02. ARR(注2)は安定成長を継続 (単位:百万円)



03. 導入状況と顧客基盤

49社/上位50社をカバー(注3)



etc. 順不同

注1. 解約率：期中解約金額÷前期のARR×100

注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

注3. 当社が保有するデータより年間供給戸数ランキング上位50社を算出(2022年集計分より)

3. 前期の取り組み状況

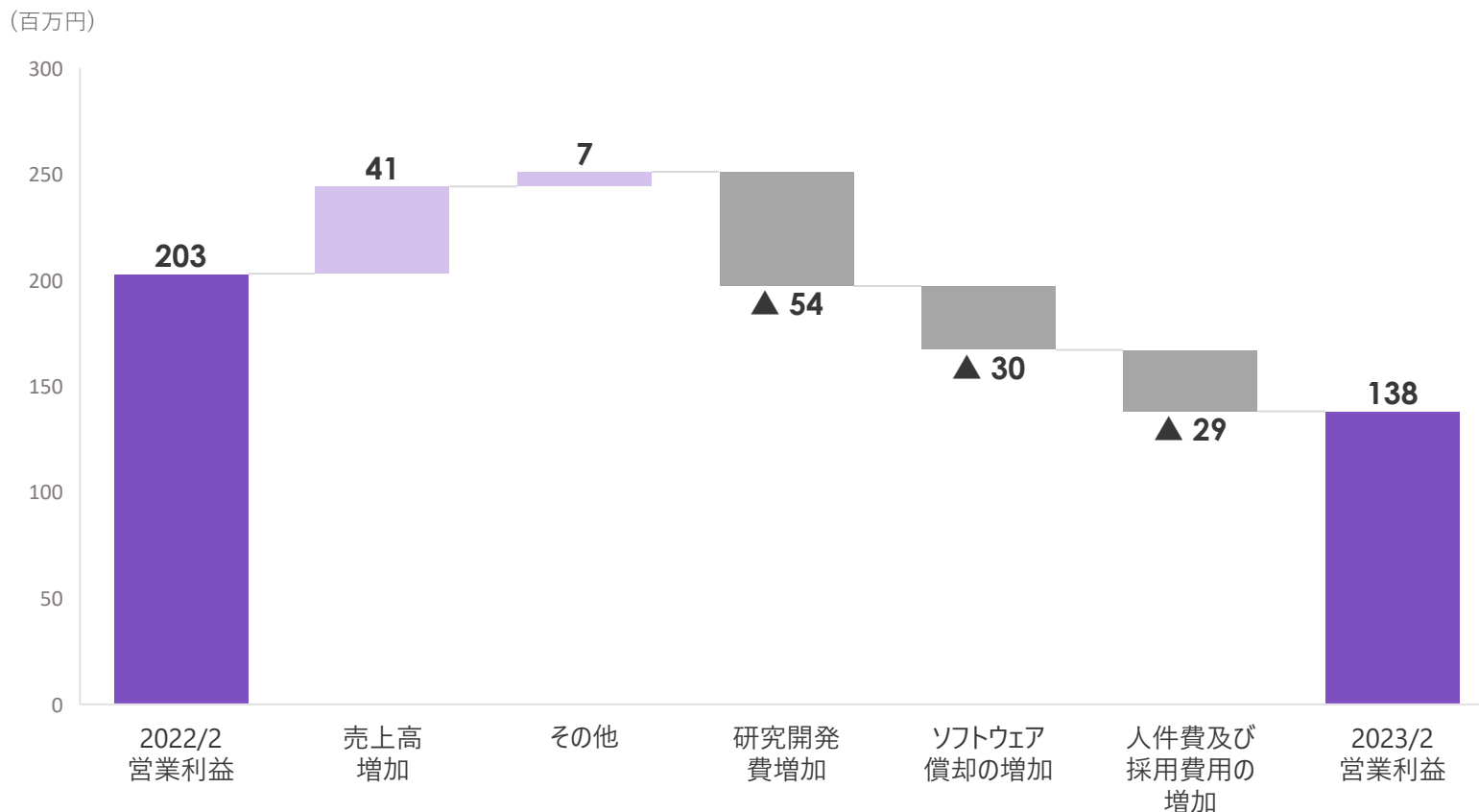
「プラットフォーム事業の拡張」という事業戦略に基づき、重点項目の新築マンション領域、中古マンション領域のアップセルに注力

	重点項目	2023年2月期トピックス
新築 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none"> • SaaS型システムの促進によるアップセル • 従量課金コンテンツによるアップセル • フリーミアムサービスの開始 	<ul style="list-style-type: none"> • 「マクロサマリ」と「従量課金サービス」をリリース • 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し前期比+14.2% • 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、顧客数は安定傾向 • フリーミアムによる潜在顧客の獲得から有料サービスへの移行
中古 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none"> • 新規顧客の継続獲得 • コンテンツ拡張によるアップセル 	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客数は計画通り増加 • 新規サービスの開発遅延、パンフレット等のデータ買い切り件数の増加が要因となり平均顧客単価は前期比で減少

- 売上高は前期比103%と微増
- サマリシリーズのSaaS化への開発に伴う減価償却費の影響が大きく営業利益は前期比68%と減少

(単位:百万円)	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前期比	2023年2月期 通期予想 (1/16開示)	予想対比
売上高	1,372	1,414	103%	1,420	100%
売上総利益	714	669	94%	659	102%
販売管理費	511	530	104%	523	101%
営業利益	203	138	68%	136	102%
経常利益	194	141	73%	138	102%
当期純利益	131	92	70%	92	100%

- 2023年2月期にリリースした新サービス「マクロサマリ」やRealnetAPI(注1)の開発により研究開発費が増加
- サマリシリーズのSaaS化への開発に伴うソフトウェア償却の増加の影響が利益を大きく圧迫。3年間での償却を見込んでおり、今期よりSaaS開発は縮小する計画



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

クラウドネイティブ化 の実施

Realnet等の各サービスに関連するサーバーをAWSへ移行完了。（22年8月）
これによりクラウドのみで稼働するサービスとなり、クラウドネイティブ化が実現され、今後の開発生産性、品質、開発スケジュールの改善を見込む。

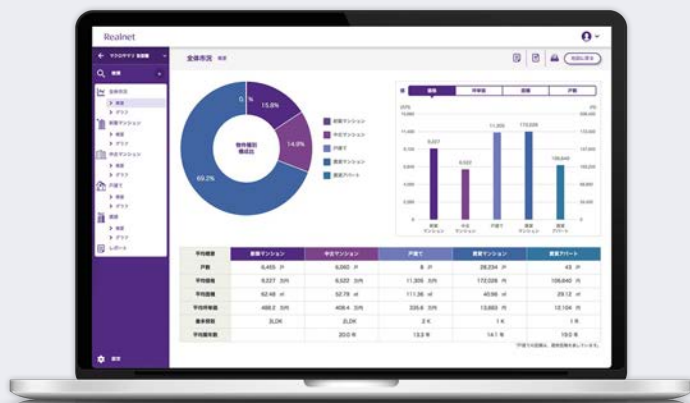
データ分析の 高速化を実現

ビックデータ等の高速処理を実現するためにAWSが用意しているデータウェアハウスサービス、Amazon Redshift（アマゾン レッドシフト）
新サービスはこちらを利用することでデータ集計における高速処理が可能となり、エクスペリエンスの向上を実現。

RealnetAPIを利用した 業務提携の推進

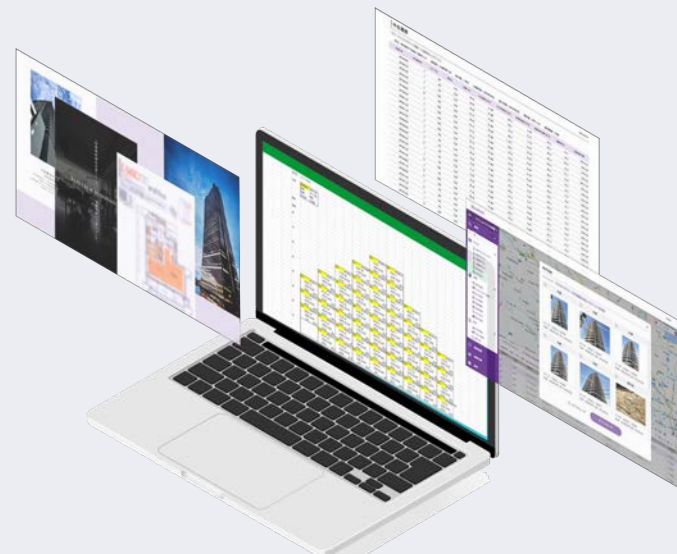
プラットフォーム事業のサービス強化に向けてRealnetAPIを活用した業務提携プロジェクトの開発を推進。
同APIを利用することで、社内外への生産性の高いデータ提供方式や柔軟な企業間連携の推進を図る。
今後はデータ利用料、ダウンロード料金が売上として計上見込み。

2023年2月期にリリースしたマクロサマリと従量課金サービス。 アップセルによる顧客単価の上昇を図る



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。

4. 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

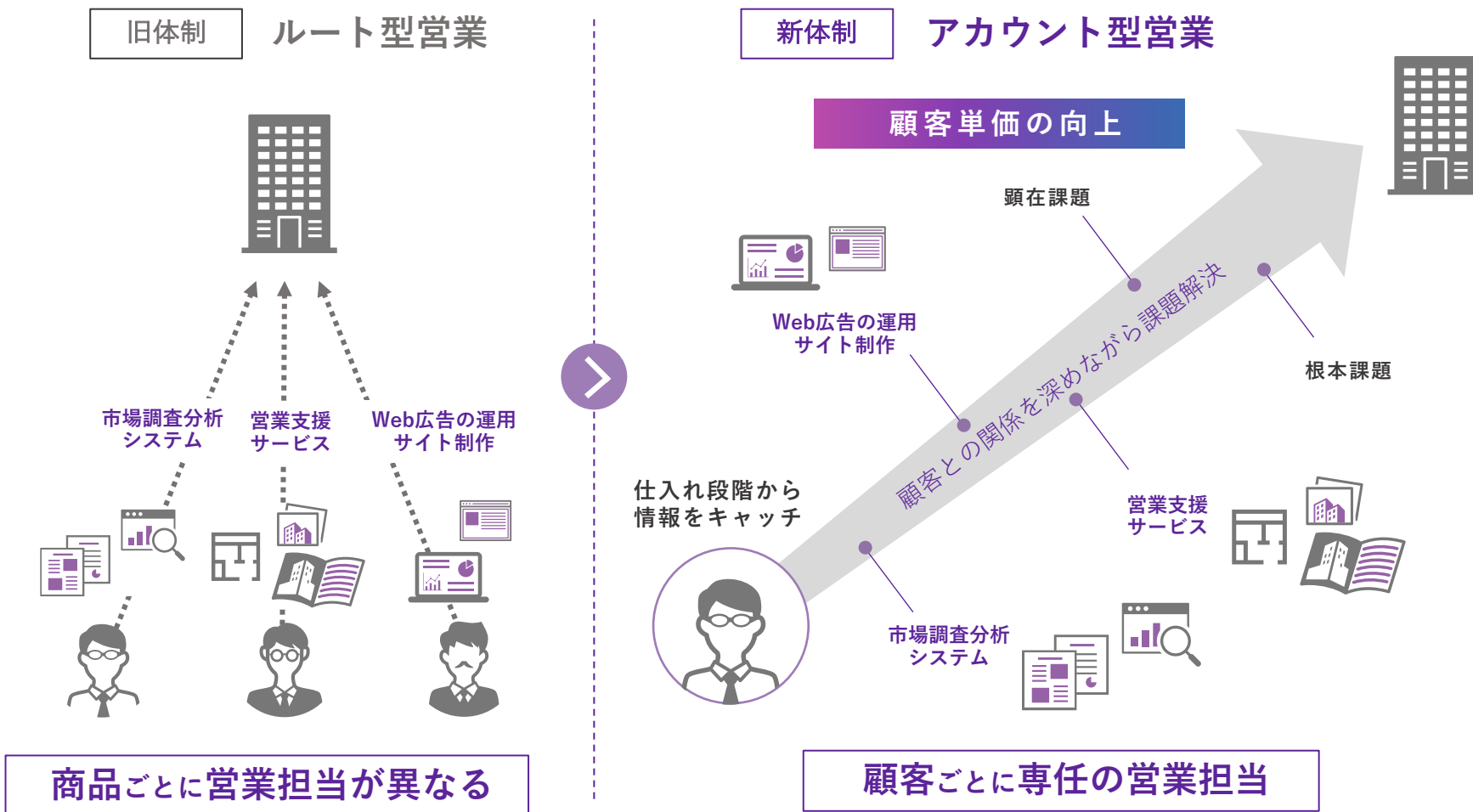
新築マンション領域：売上・利益の最大化

ARRを伸長させ売上・利益を最大化する
組織変更を実施し、アカウント営業に方針転換
土地の仕入れから販売まで、シーンに応じたソリューション提案を行う

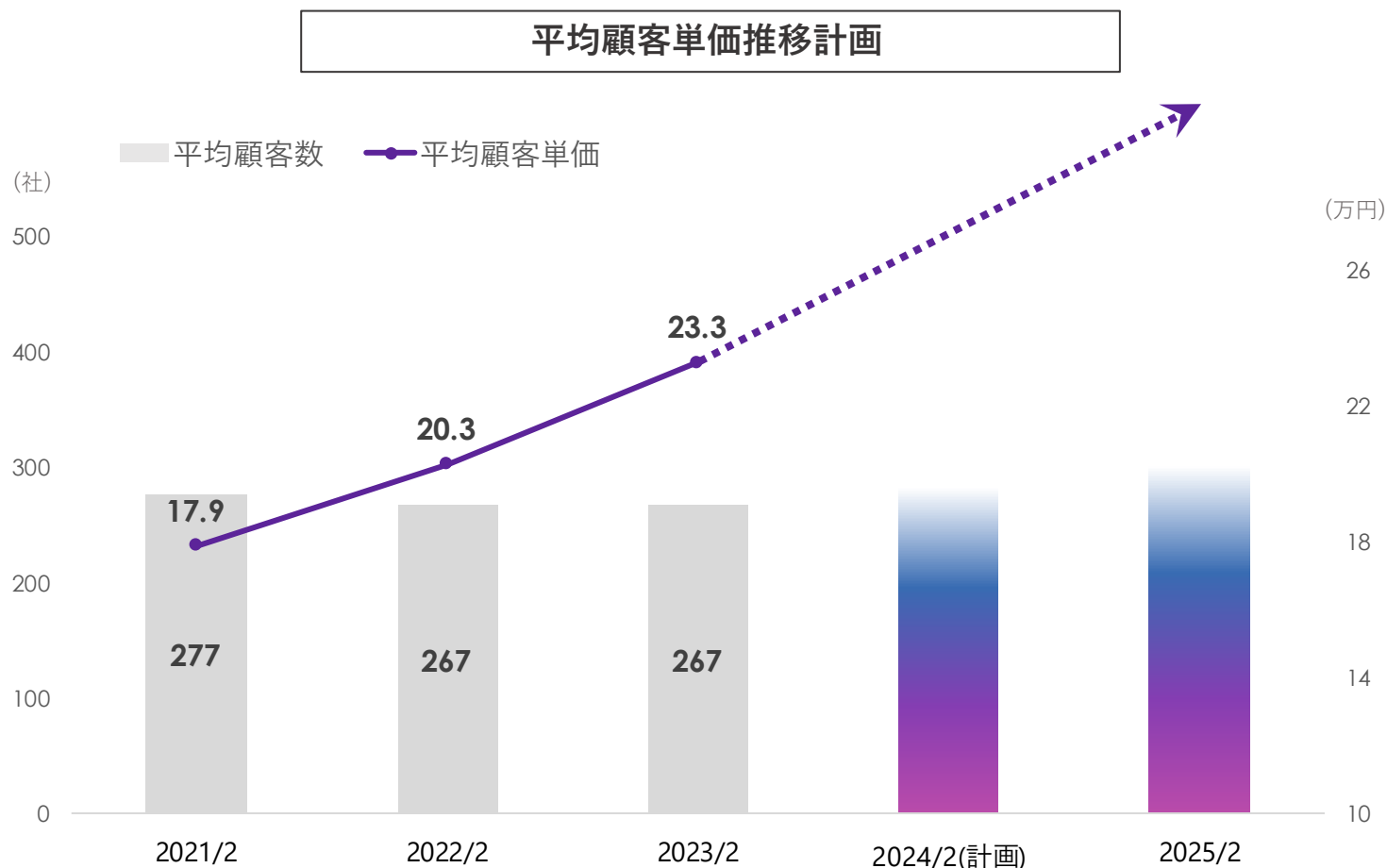
中古マンション領域：売上UPに注力

中古マンション領域において提供しているサービスを、新たに金融市場に展開
ニーズの高い営業支援サービスを新たに追加

組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。
営業機会の損失を防ぎ、クライアントの課題創出がスムーズとなることから、売上拡大が見込める。



新築マンション領域では既に高いシェア(上位50社中49社をカバー(注1))を占めている為、今後顧客数は微増と予想。利用アカウント数の拡大と、顧客単価の上昇を図る

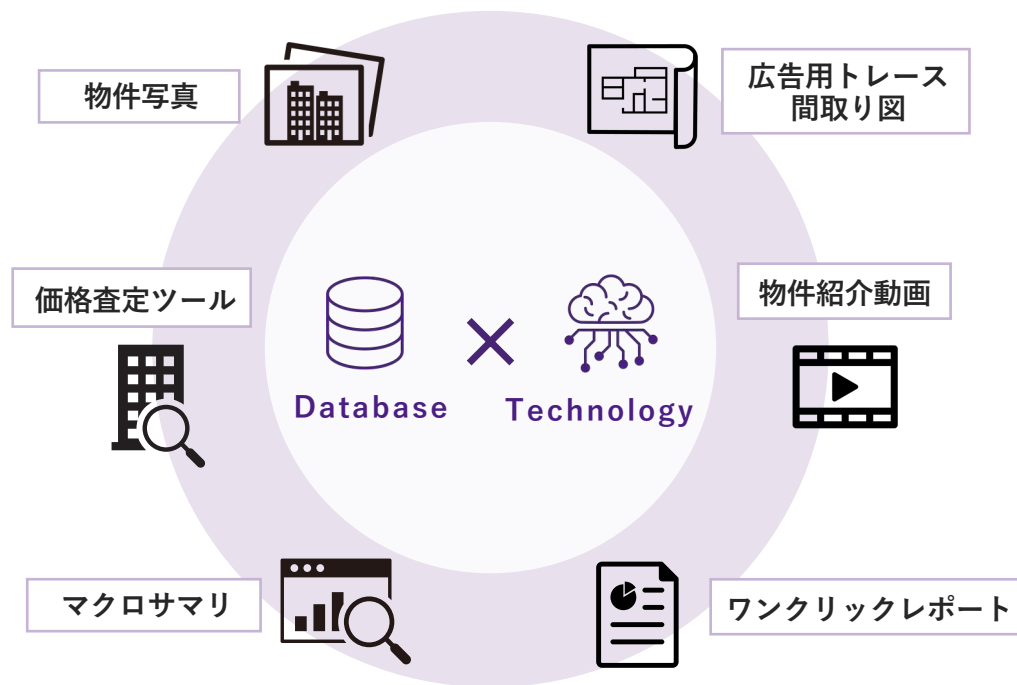
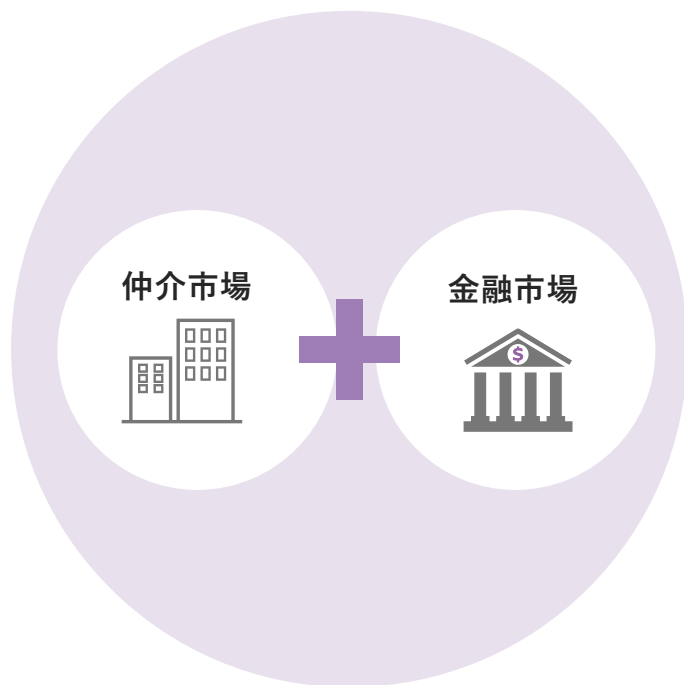


注1. 当社が保有するデータより年間供給戸数ランキング上位50社を算出(2022年集計分より)

- 事業の成長指標を「売上高の増加」とする
- 中古マンション領域において提供しているデータダウンロードサービスを、新たに獲得できる可能性のある金融市場に展開
- タス社(トヨタ自動車グループ)と業務提供を行い、タス社の提供する「TAS-MAP」に当社保有のデータを連携し不動産評価業務をサポート
- ニーズの高い営業支援サービスを新たに追加

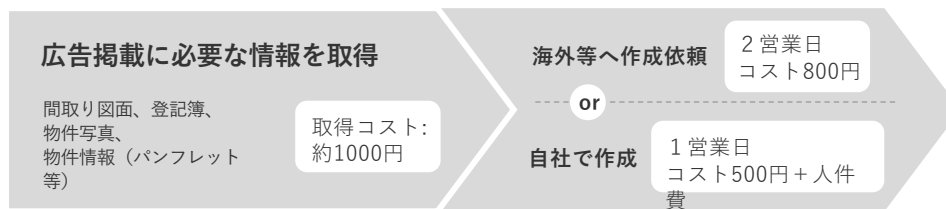
金融:新しい市場に展開

仲介：営業支援コンテンツ拡充



仲介業者向けのコンテンツを拡充し、売上高の増加を図る

■従来のチラシ作成フロー



※コストや制作日数は仲介事業社からのヒアリングによる一般的な数値となります。

■当社のソリューション



サービス内でトレース図面を選択し、
ダウンロードするだけ

トレース間取りビジネス特許出願中

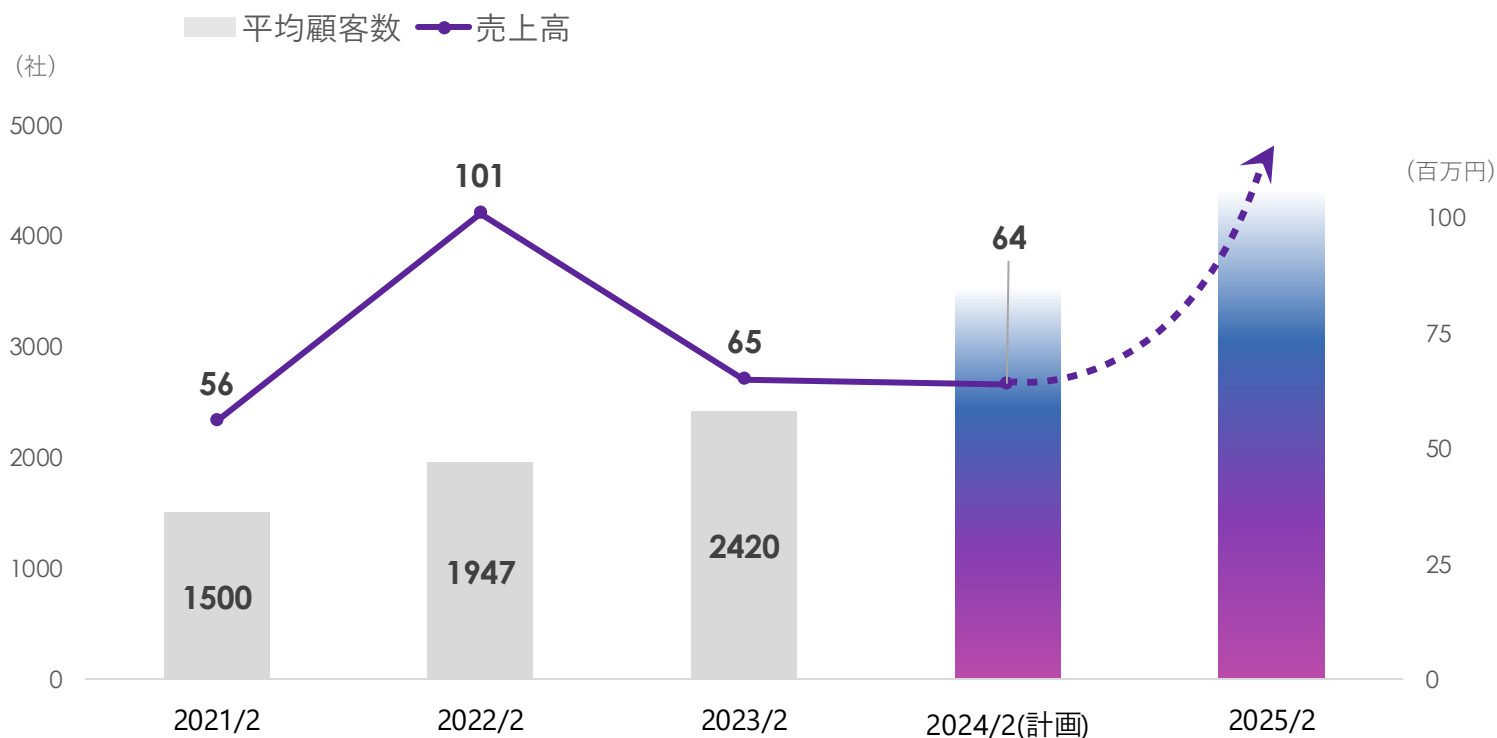
- ① オペレーション負荷の軽減
- ② コストの軽減
- ③ 広告出稿までの時間短縮



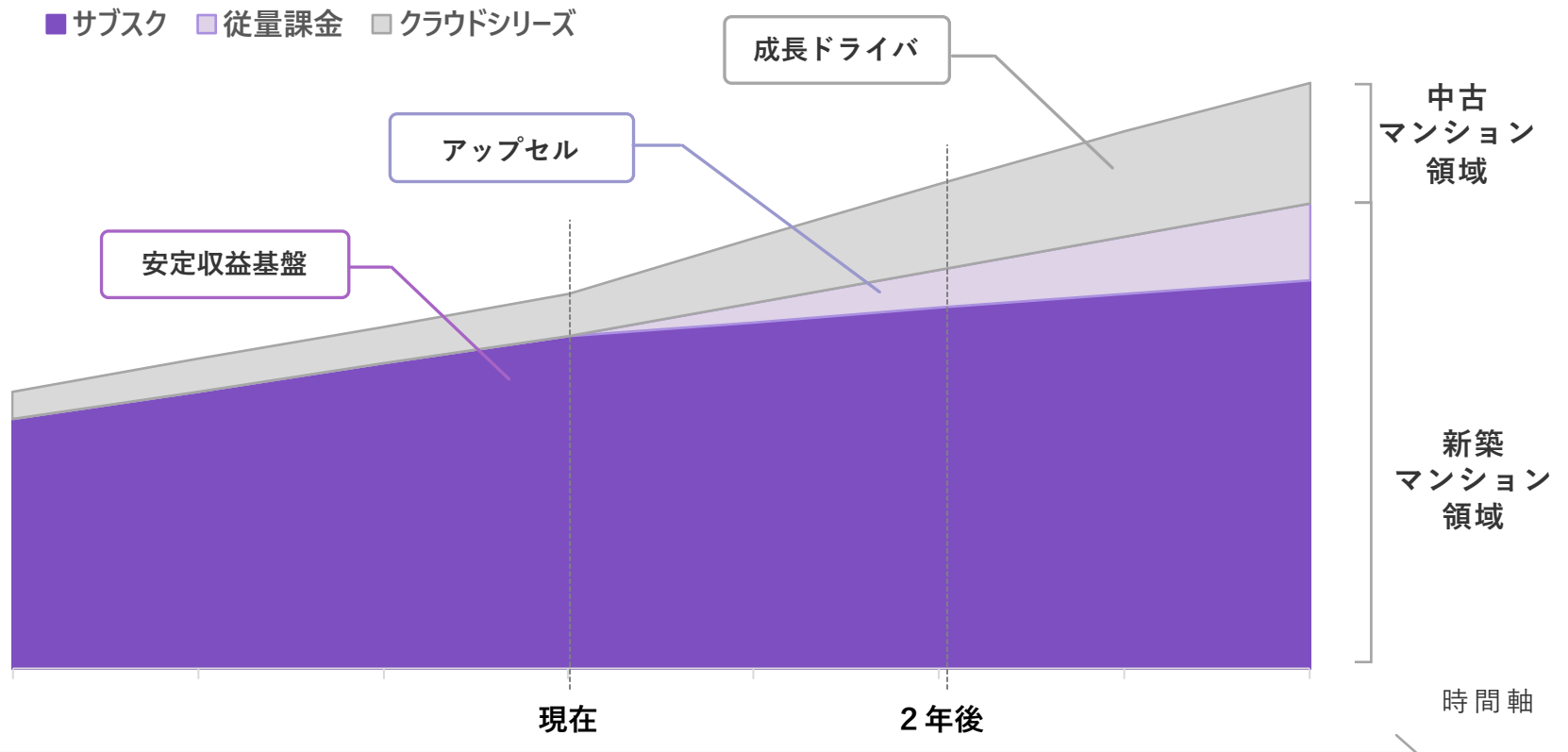
テンプレートに
情報をレイアウトし完成

- 中古マンション領域において提供しているデータダウンロードサービスを、新たに獲得できる可能性のある金融市場に展開
- サービスラインナップを拡張し、2024年度以降での売上高の増加を図る

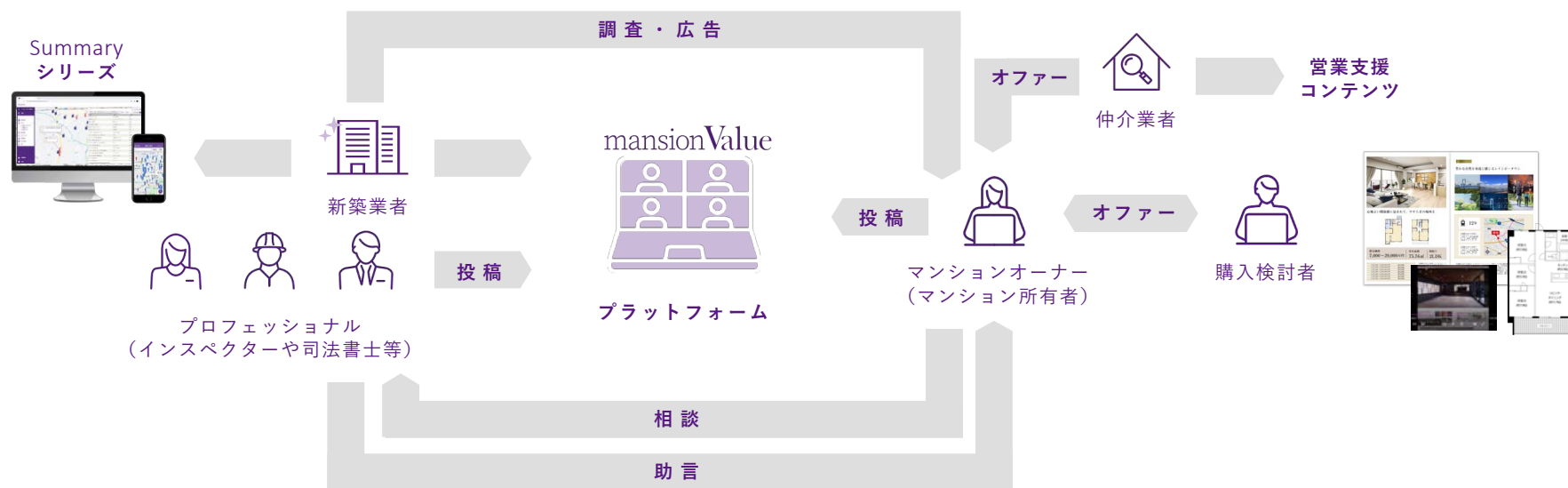
売上高推移計画



- 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、アップセルによる顧客単価の上昇を図る
- 中古マンション領域は売上の増加に注力



既存のマンション業界向け「Realnet」に加え、「マンションバリュー」を確立することでマンション事業に関連する事業主、仲介事業者、更に専門家（プロフェッショナル）やマンションオーナー、購入検討者など全てをカバーする不動産マーケティングプラットフォームへと成長します。



注目の機能

マンションスコア



30年間蓄積したデータを用いて分譲マンションを定量的・客観的に評価した独自基準です。マンションデータを「資産性」「立地」「建物」の3つの視点でポイント化し、その合計を総合点としています。

エリアごとの相場情報



市区、路線、駅ごとにエリア内のマンションの平均現在価値、騰落率や供給戸数といったマンションデータを掲載。マンション購入をお考えの方はエリアの検討に、マンションオーナーの方は所有しているマンションのエリアの相場を把握することができます。

サービスロードマップ

23.2期実績

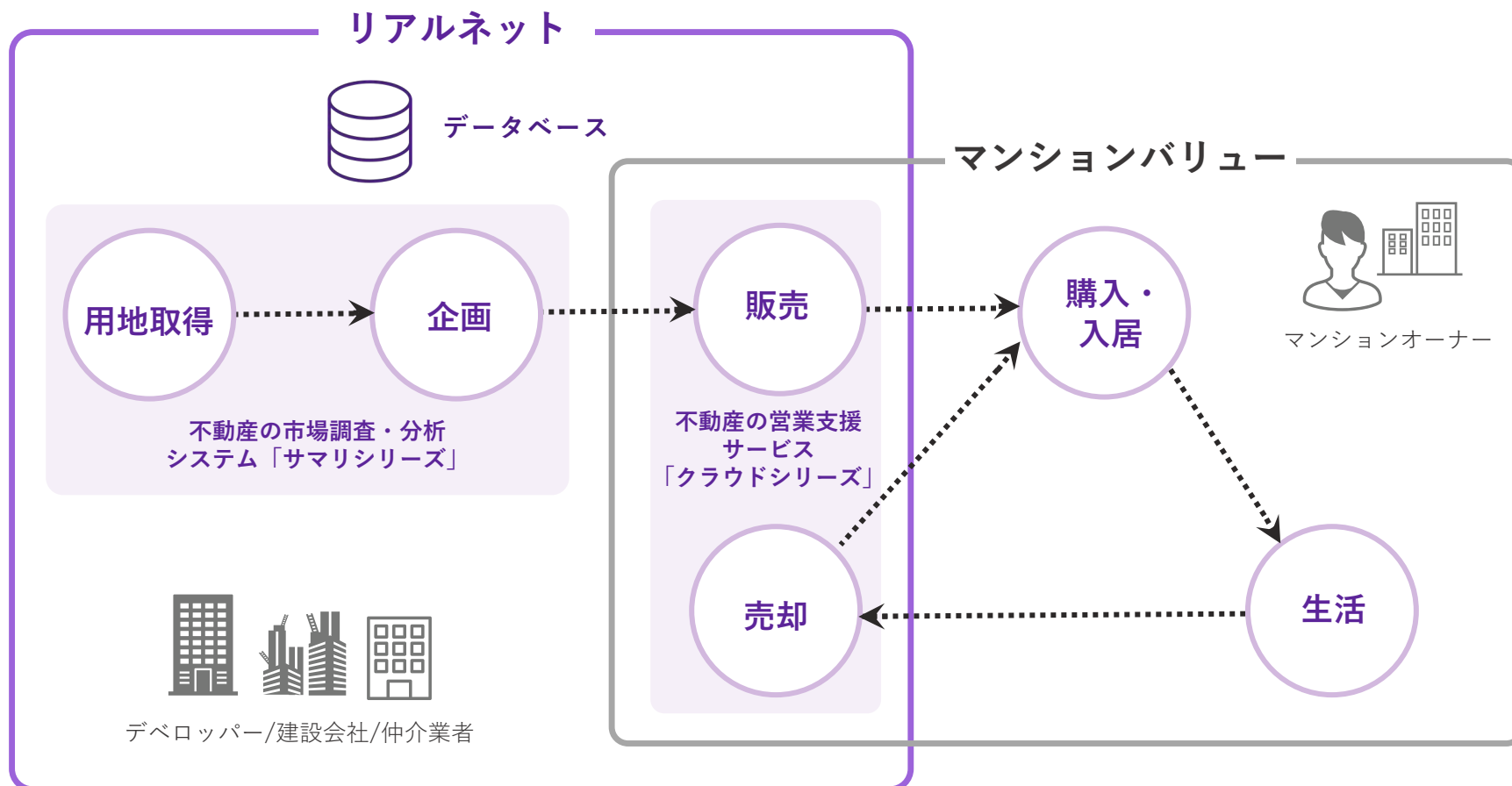
- ・デザインリニューアル
- ・物件写真データの運用改善
- ・現在価値、騰落率データの運用改善
- ・構造的価値の向上（データベース構造の改善）

24.2期計画

- ・オファー機能のリリース
- ・オーナーの所有物件、ステータスに応じたレコメンド機能の実装
- ・マンションバリューマガジンのリニューアル

オファー機能リリースの前段階として既存データの品質向上を優先させたため、オファー機能のリリース時期を後ろ倒しに変更

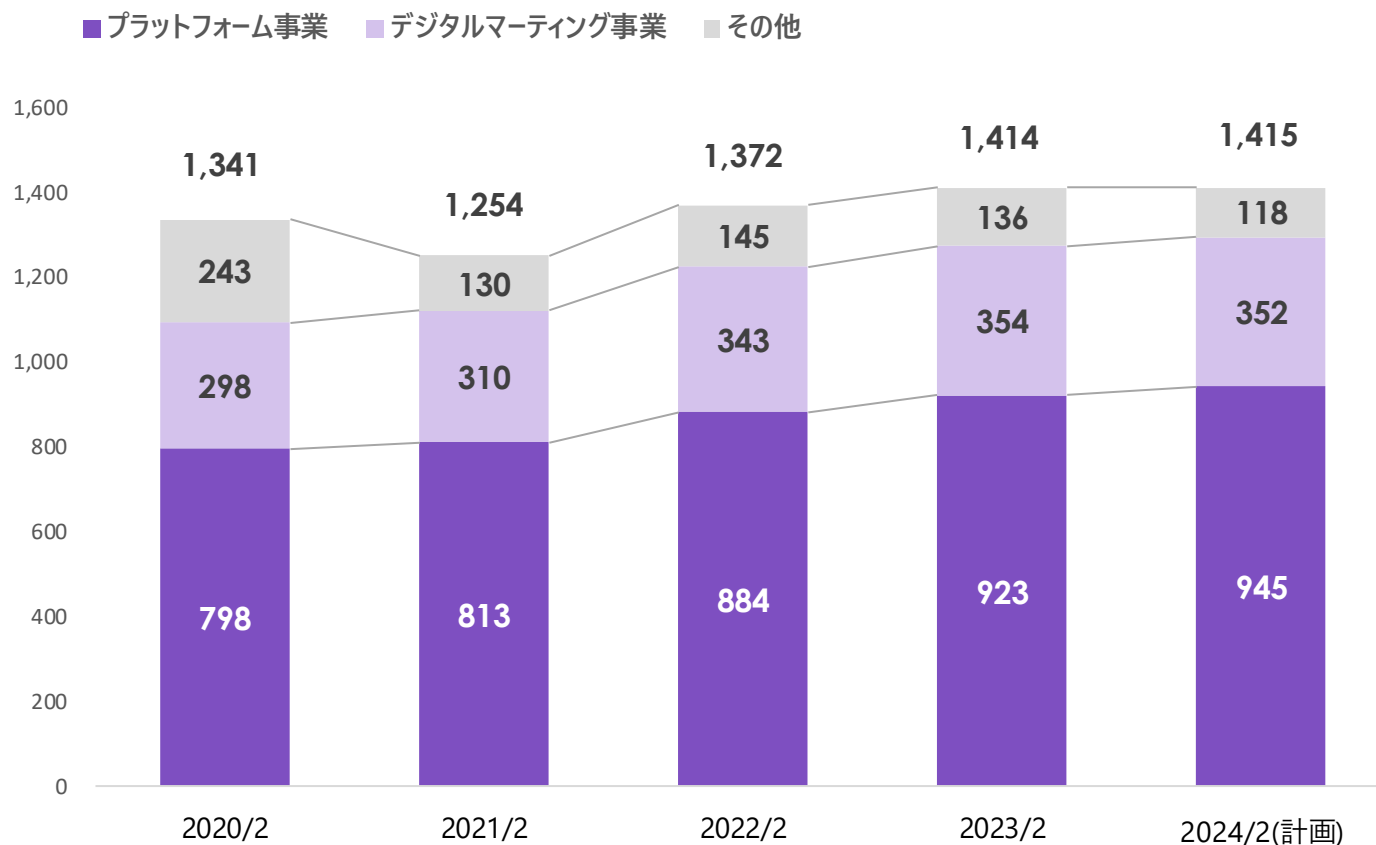
当社の強みであるビッグデータを活用した基幹事業「Realnet」と新規サービス「マンションバリュー」の2つのプラットフォームを連携し、新築マンションの開発段階から、販売、購入、購入後の売却までマンションに関わる多くの方へのサービス提供を目指しています。



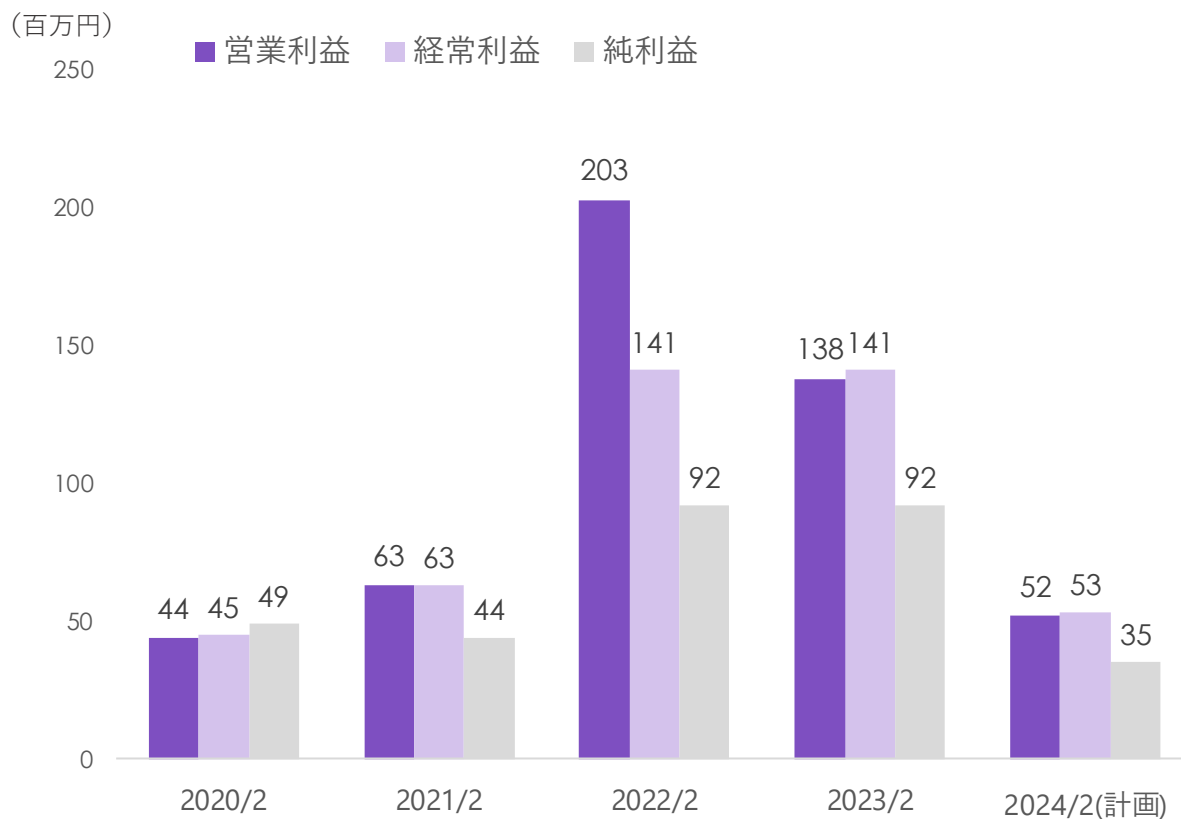
5. 経営指標推移

プラットフォーム事業の拡大に注力。好調の新築マンション領域を中心に事業を伸長

事業ごとの業績推移(百万円)

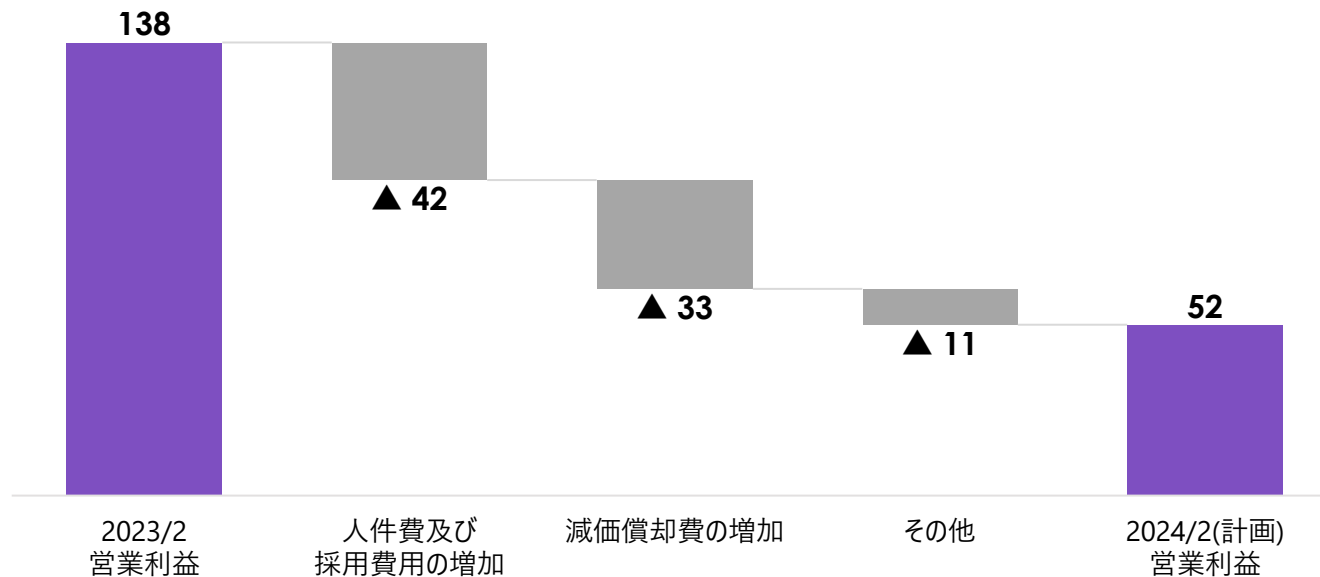


営業利益は前期比 - 62.6%の見込み

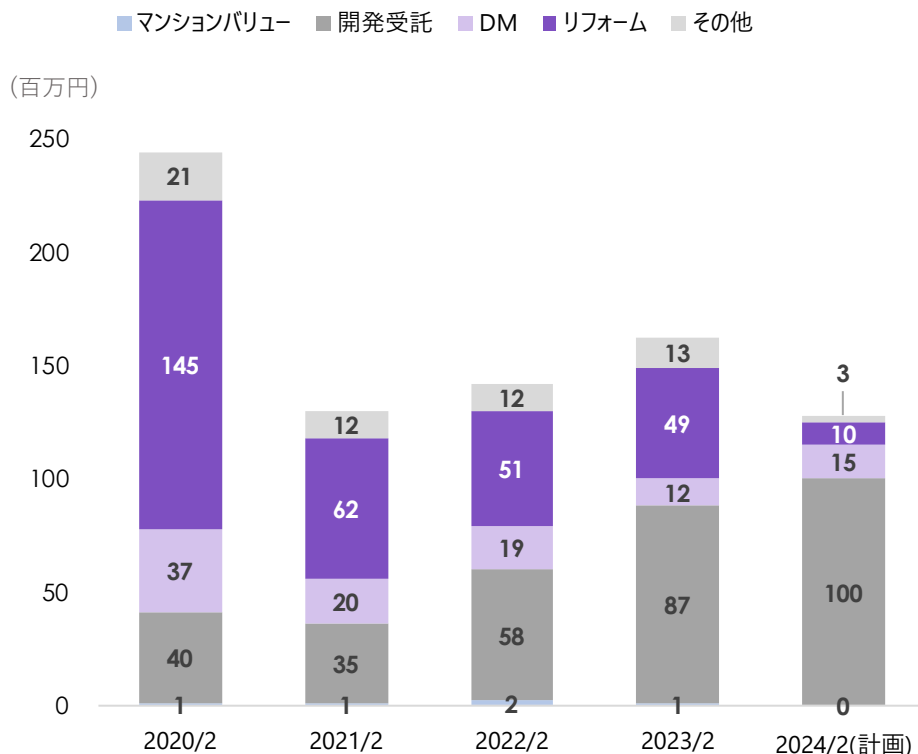


- ・システム開発力の強化をすべくシステム開発要員の採用を積極的に推進する為、人件費及び採用費用が増加
- ・前期に引き続き、サマリシリーズのSaaS化への開発に伴う減価償却費の増加の影響が利益を大きく圧迫

今期営業利益との比較(百万円)



- ・開発受託が前期比152%と大きく伸長
- ・リフォーム案件の受注取り止めの為、減少



サービス	事業内容
マンションバリュー	新築マンションのオーナーに向けた情報プラットフォームを運営しております。
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。
DM	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	ホームセンターとの連携により戸建ての外壁塗装、内装等のリフォームを行っております。 ※2023年2月期よりリフォーム案件受注取り止め

6. 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・技術等を踏まえて確度の高いサービスに取り組んで参ります。また、適宜外注等の活用を行ってまいります。
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	前期に引き続き、積極的な採用活動を継続することで、採用面におけるリスクを低減できるものと見込んでおります。また、適宜外注等の活用によりリソースの充実を図って参ります。
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参ります。
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参ります。

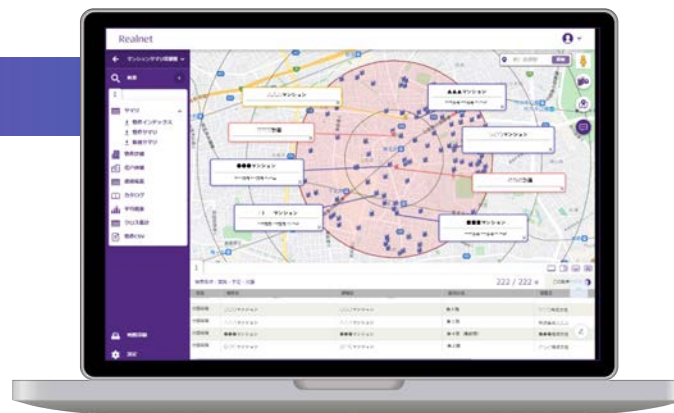
7. Appendix

マンションサマリは、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。

マンションサマリ

新築マンションの市場調査・分析システム

首都圏版1995年/関西版2000年/東海版2003年以降の
新築分譲マンションデータ

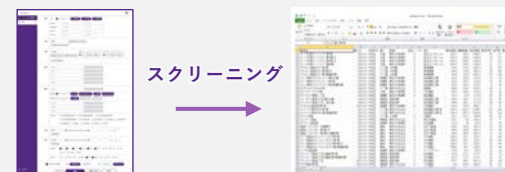


物件サマリ						
案件名 所在地	企業名 会社名	区分 種別	竣工日 開業日	平均専有面積 ㎡	平均価格 ㎡あたり	平均築年数 年
1	東京都中央区	マンション	2024/10/31			
2	東京都中央区	マンション	2023/03/31			
3	東京都中央区	マンション	2022/10/31			

過去の販売事例を一覧（物件サマリ）表示



地域別の需給推移と相場の変動を把握



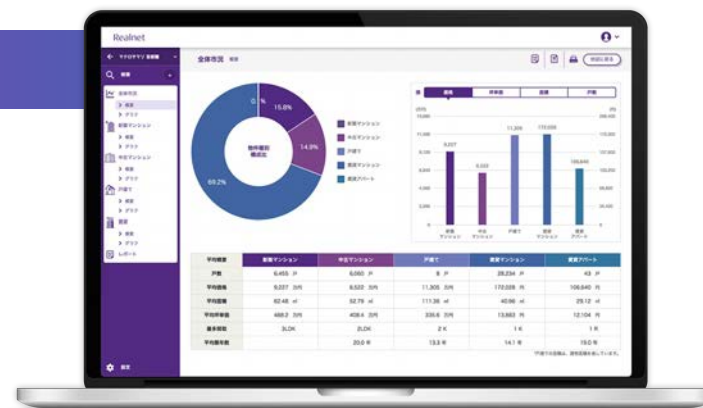
CSV（物件概要データ）出力機能

マクロサマリは、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です。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。

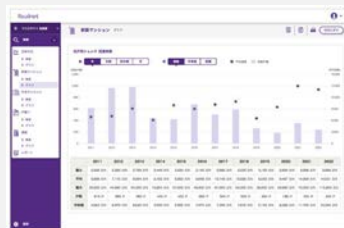
マクロサマリ

不動産マーケットのトレンド調査・分析システム

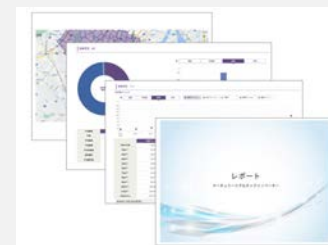
新築マンション：
首都圏版1995年～/関西版2000年～/東海版2003年～
中古マンション/戸建て/賃貸：
2010年～



全住宅カテゴリのデータを搭載



時系列、広範囲の分析が
短時間でできる



一括レポートとして出力が可能

データダウンロードサービスは、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。

データダウンロードサービス

デジタルパンフレットライブラリ

データ提供エリア

首都圏:

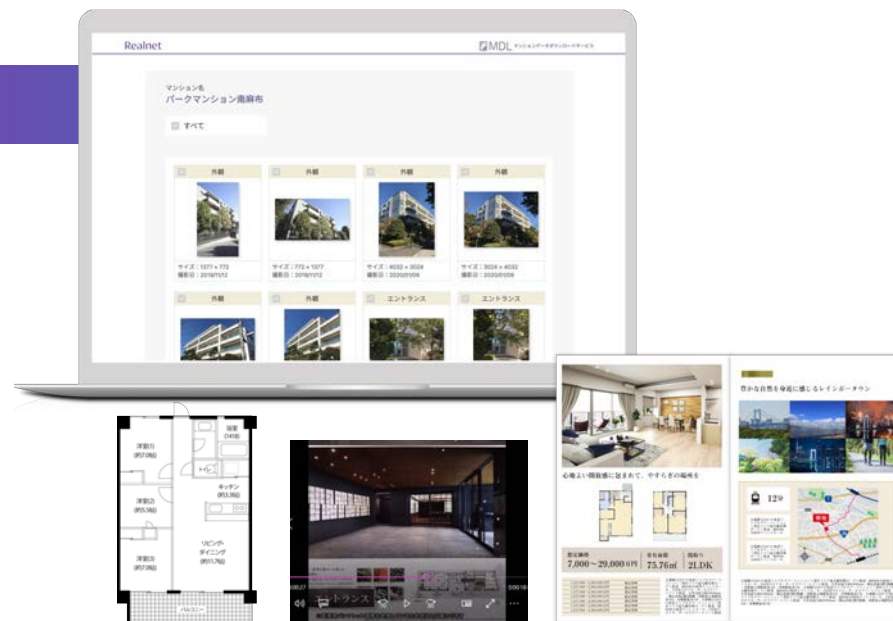
東京都 / 神奈川県 / 千葉県 / 埼玉県 / 群馬県 / 栃木県 / 茨城県

東海:

愛知県 / 静岡県 / 三重県 / 岐阜県

関西:

大阪府 / 京都府 / 兵庫県 / 奈良県 / 滋賀県 / 和歌山県



営業資料のクオリティ向上

新築分譲時のパンフレット等で物件の特徴をより詳しく訴求

コストダウン

初期費用、月額費用なし。図面集1ページ¥290(税別)でダウンロード

営業資料作成のリソース削減

新築分譲時のパンフレット等からセールスポイントを抜粋し資料作成を効率化

(単位：千円)

項目	当初調達金額	使途予定時期		
		2023年2月期		2024年2月期
		予定	実績	予定
サマリネット開発投資	107,360	107,360	150,758	-
開発人材等の採用	229,850	59,500	32,956	143,125
新規サービス開発投資等	54,204	39,200	64,575	-
合 計	391,414	206,060	248,289	143,125

1. サマリネット開発投資

2023年2月期はサマリシリーズのSaaS化への開発及び機能追加(マンションサーチ、管理機能)等のために150,758千円の投資を行いました。開発投資による機能強化を進めたことで、新築マンション領域におけるARR増加に寄与しております。

【予定と実績の金額差異が大きくなった理由について】

予定では当社が採用した人材により開発を進める想定でしたが、慢性的なシステム人材不足に伴い採用が想定通りに進まず、外部リソースにて執行せざるを得なかったことによるコスト増が要因となっております。

【2024年2月期の予定について】

今期の予定金額としては開発費を計上しておりませんが、開発人材の採用により確保した社内リソースにより開発を継続していくことを想定しており、計画通りの開発を進めていく方針です。

2. 開発人材等の採用

システム開発力強化の為、積極的な人材の採用活動を実施しておりますが、システム人材の採用難が続いており計画通りに採用が進んでいない状況となっております。

2023年2月期においては採用予定8名のところ採用実績は2名にとどまっておりますが、チームの要となるリーダー職を2名採用することができており、今後のシステム人材の確保が進めやすくなっております。

2024年2月期においては、引き続き積極的にシステム人材の採用を進めていく方針としております。本資料提出時点においてリーダー職1名、ミドル職1名、スタッフ職2名の採用が決定しておりますが、今期中にさらに5名の採用を計画しております。今期の費用計画としましては、人材の採用活動費と人件費として143,125千円を見込んでおります。

採用した人材は主に1.サマリネット開発投資及び3.新規サービス開発投資のプロジェクトに従事し、開発を推進していく計画としております。

3. 新規サービス開発投資

2023年2月期には、新サービス「マクロサマリ」、RealnetAPI及び間取りトレース等のプロジェクト等に64,575千円の開発費を投じております。

【予定と実績の差異が大きくなった理由について】

上述のとおりシステム人材の採用が困難な状況にある中で、外部リソースにより新サービス開発を進めたことによるコスト増が主な要因ですが、一部プロジェクトにおいて開発遅延が生じていることも要因となっております。

【2024年2月期の予定について】

今期の予定金額としては開発費を計上しておりませんが、開発人材の採用により確保した社内リソースにより開発を継続していくことを想定しており、計画通りの開発を進めていく方針です。



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。