



2026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（東証グロース市場:5025）

2025年7月15日

Agenda

- 01 事業概要
- 02 2026年2月期第1四半期 業績
- 03 今後の成長戦略
- 04 Appendix

01

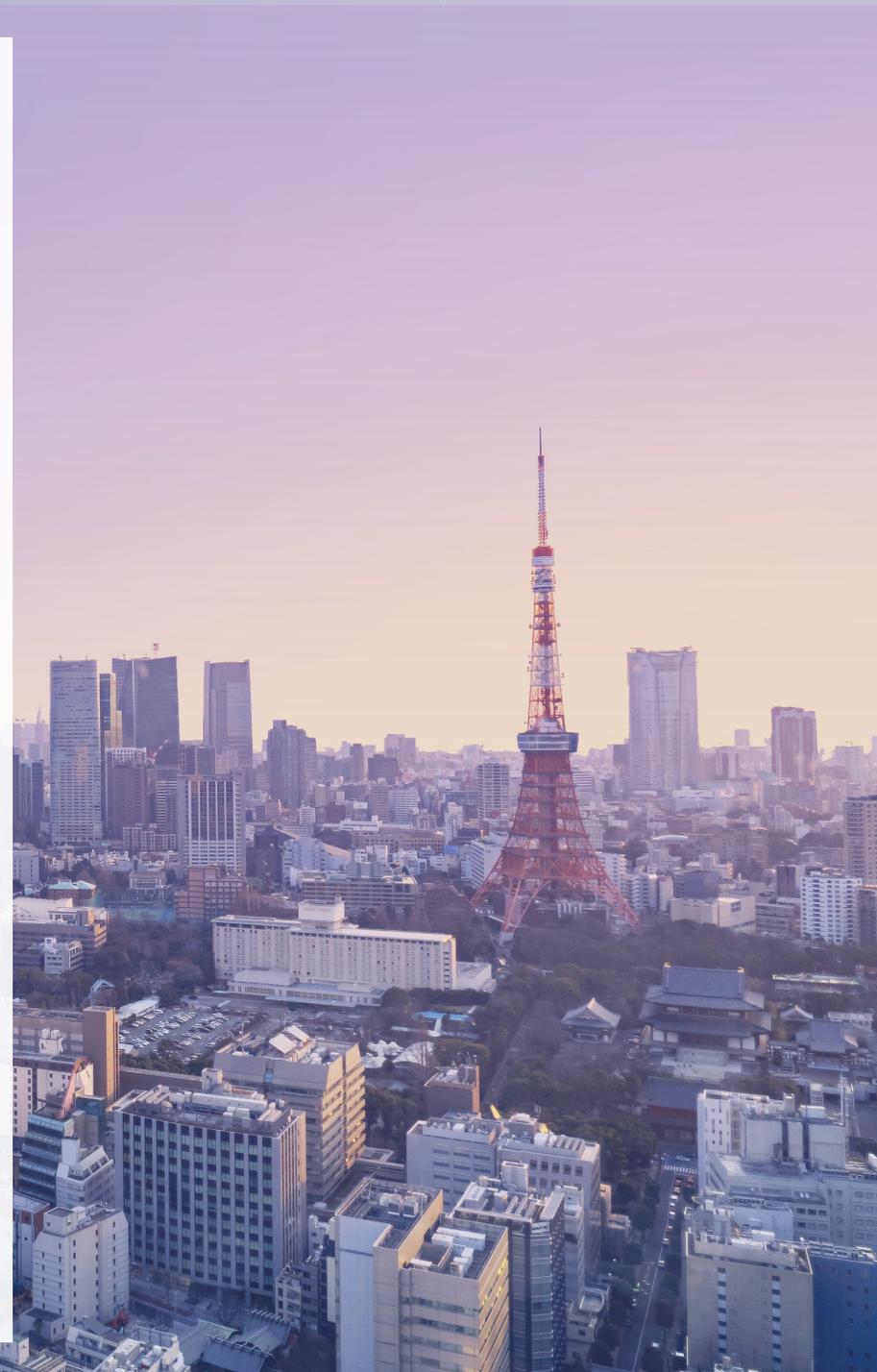
事業概要

VISION

Big Data × **Technology** で

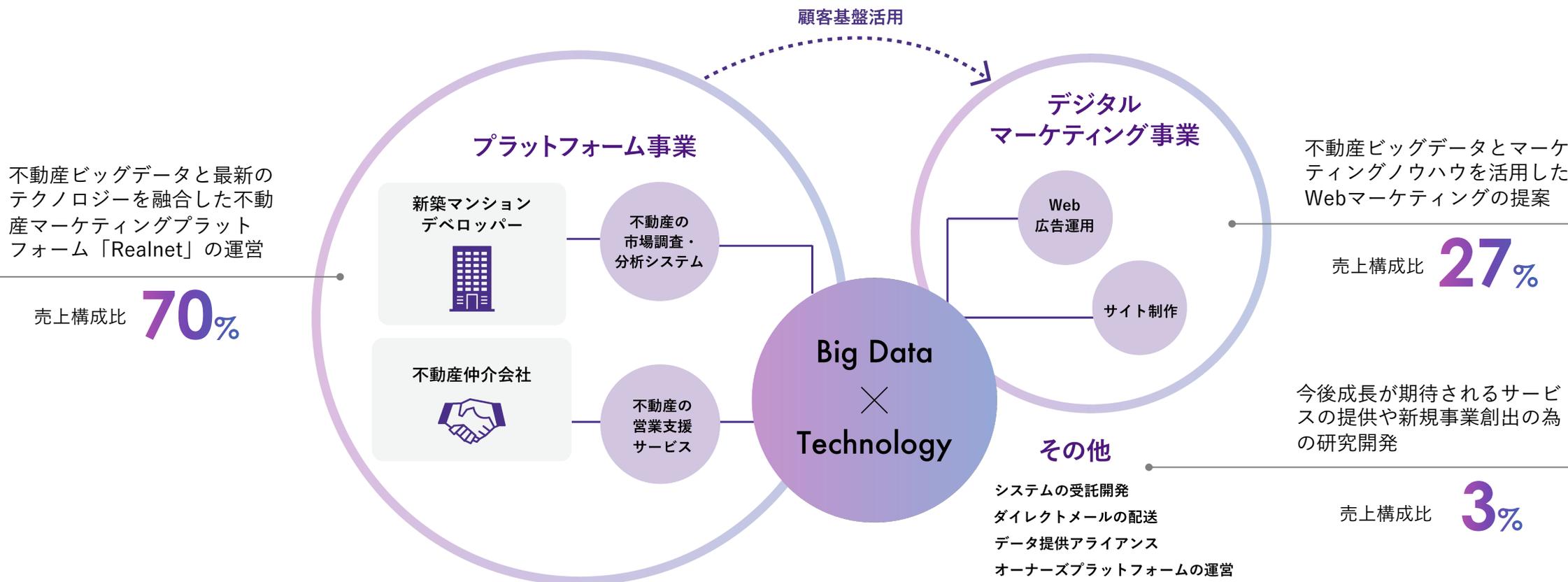
不動産の未来は私たちが動かす。

当社は設立から約30年以上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。



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

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。

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

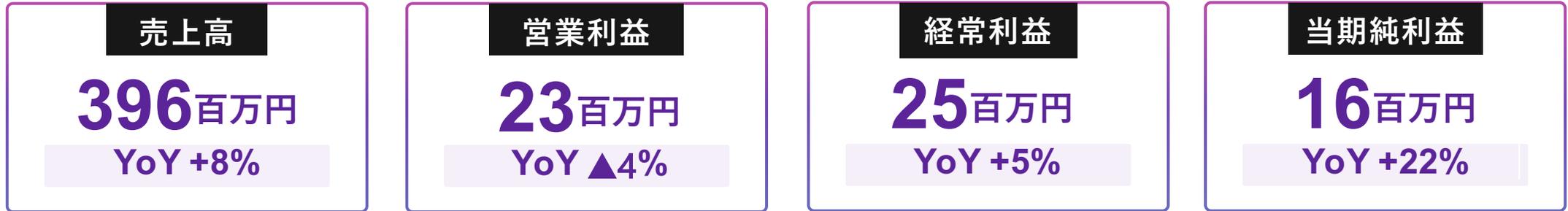
愛知県. 岐阜県.
三重県

関西

大阪府. 兵庫県.
京都府. 奈良県.
滋賀県. 和歌山県

02

2026年2月期第1四半期 業績

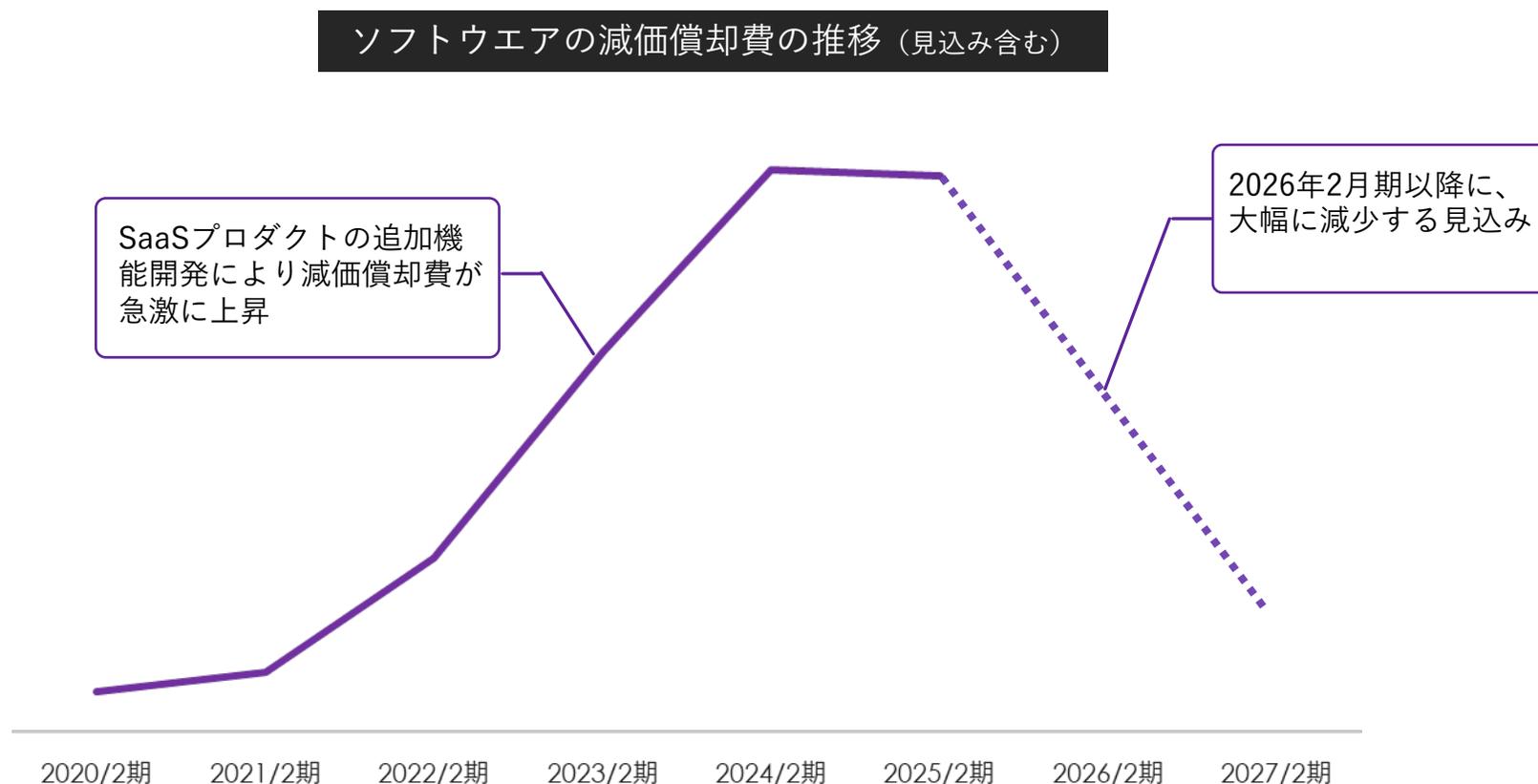


- 売上高はYoY + 8%と増加
- 営業利益は研究開発費が増加したことによりYoY▲4%と減少

売上高は通期予想に対して進捗率25%と計画通り進捗。
営業利益は将来の成長を見据えた研究開発投資を積極的に増やしたことでYoY▲4%
進捗率は21%

(単位:百万円)	2025年2月期 Q1	2026年2月期 Q1	YoY	2026年2月期 通期予想	進捗率
売上高	367	396	8%	1,600	25%
売上総利益	148	159	7%	640	25%
販売管理費	124	135	9%	530	26%
営業利益	24	23	▲4%	110	21%
経常利益	24	25	5%	120	22%
当期純利益	13	16	22%	85	20%

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。
今期より減少に向かう見通し



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
未払法人税等および未払消費税の納付に伴い、流動負債が前期末比で減少

(単位:百万円)	2025年2月期 期末	2026年2月期 Q1	前期末比
流動資産	939	920	▲2%
固定資産	248	228	▲8%
資産合計	1187	1,148	▲3%
流動負債	291	226	▲22%
固定負債	6	6	▲2%
負債合計	298	232	▲22%
純資産	889	916	3%
負債純資産合計	1187	1,148	▲3%
自己資本比率	70.8%	75.3%	-

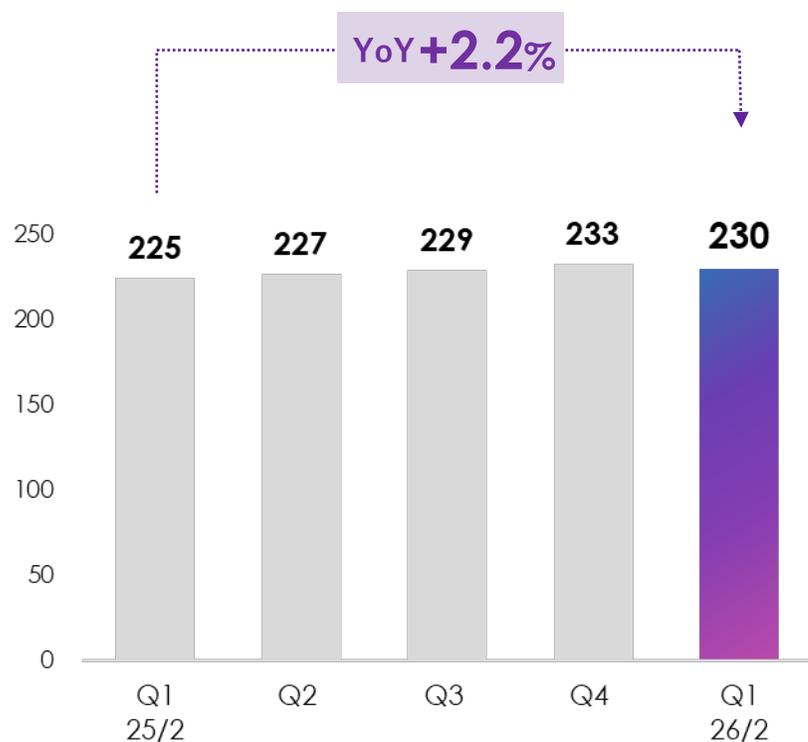
プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業ともにYoYで増加
その他はYoY▲23%と減収

(単位:百万円)	2025年2月期 Q1	2026年2月期 Q1	YoY
プラットフォーム事業	242	260	8%
デジタルマーケティング事業	105	119	14%
その他	20	16	▲23%
合計	367	396	8%

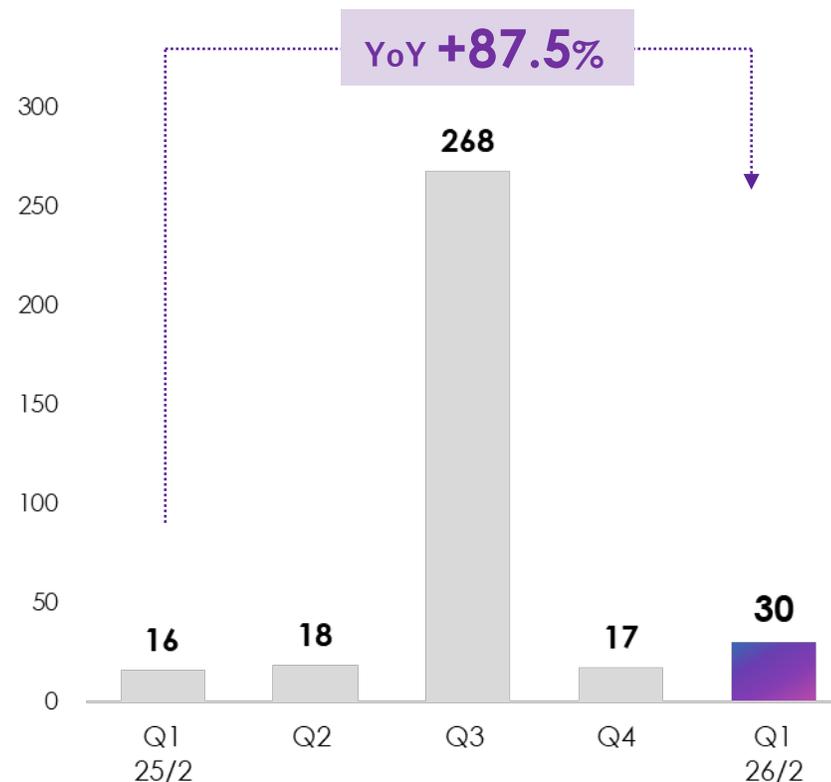
新築マンション領域はYoY+2.2%の成長

中古マンション領域はコンテンツ販売のショット収益によりYoY+87.5%と大きく成長

新築マンション領域 (百万円)

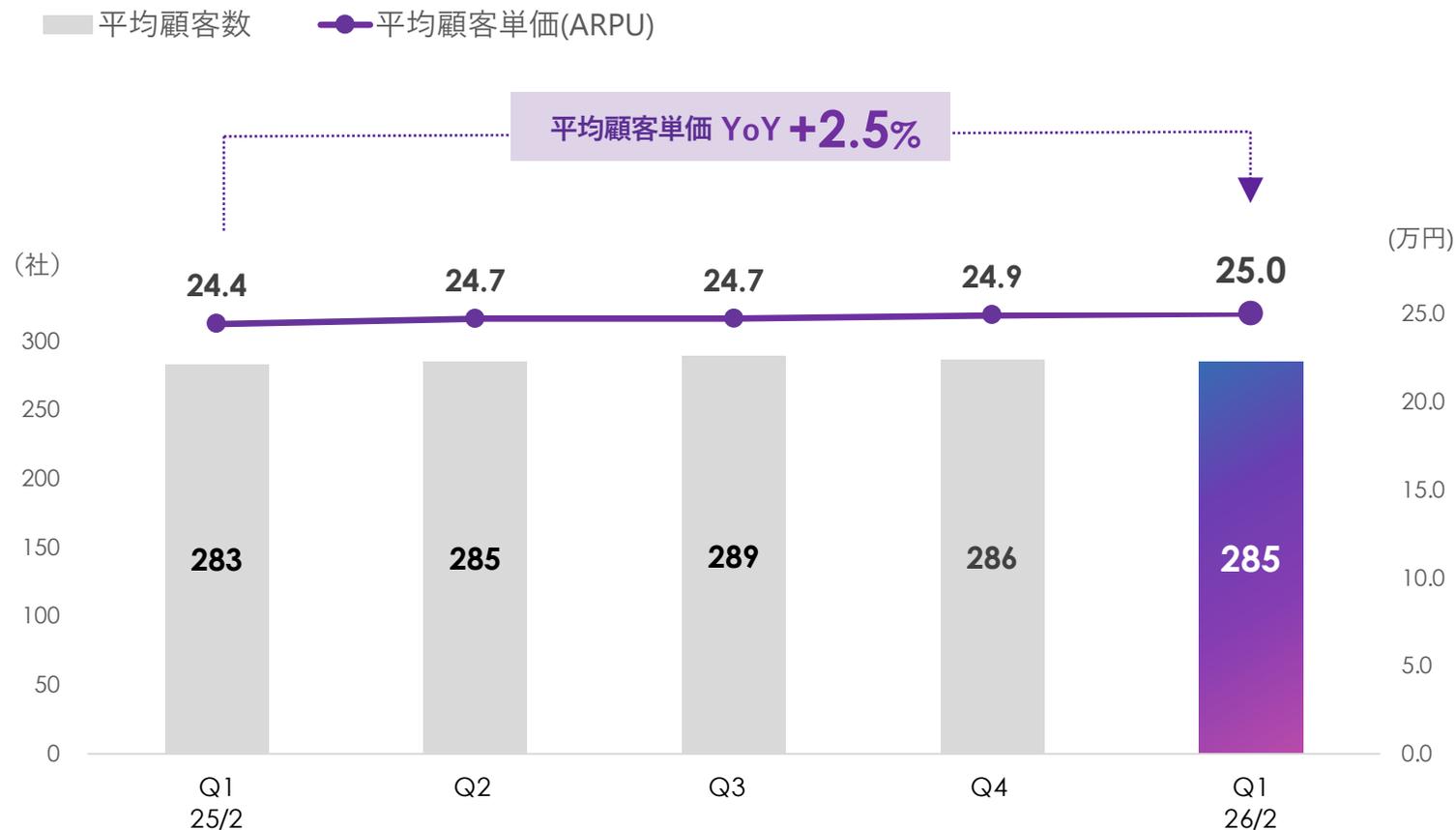


中古マンション領域 (百万円)



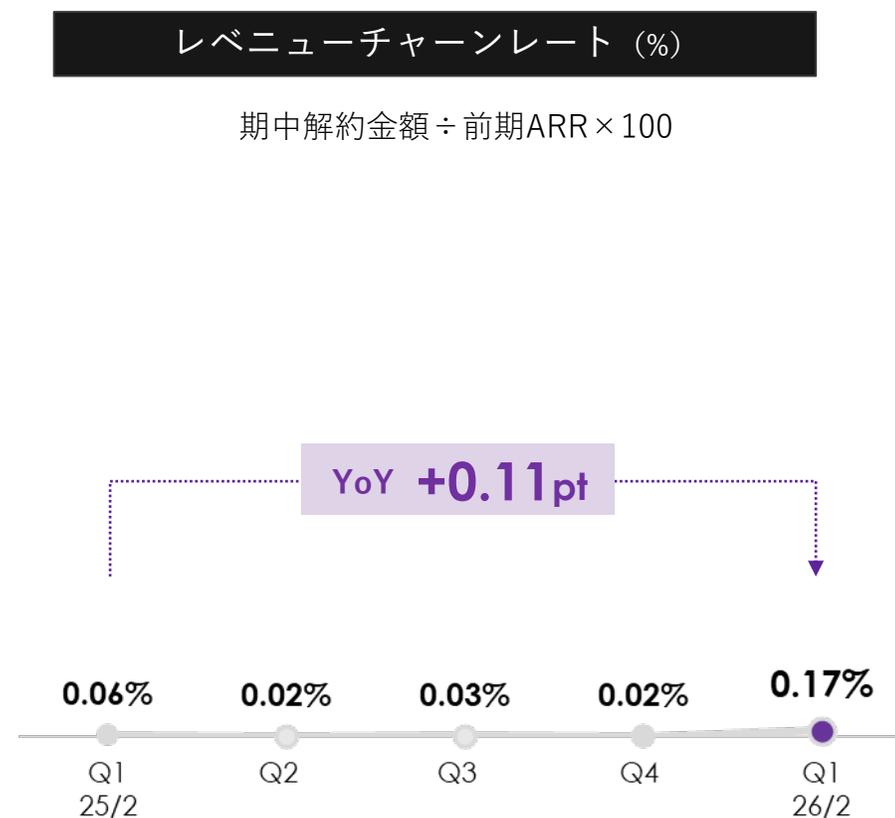
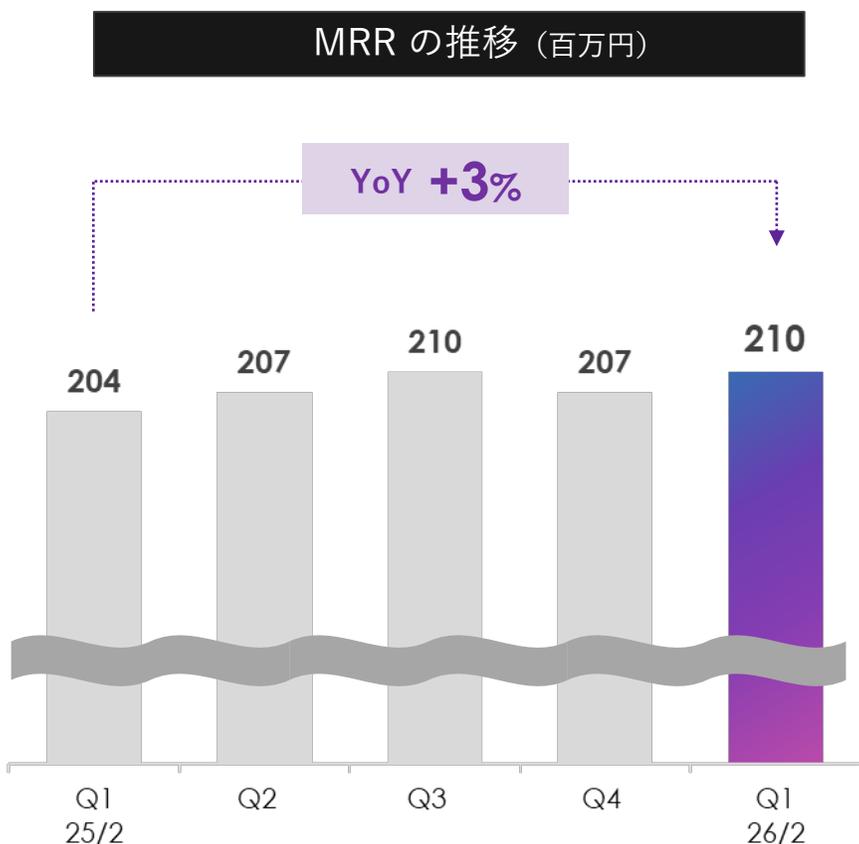
平均顧客単価はYoY + 2.5%で成長維持。
新築マンション領域では既に高いシェアを占めていることから
顧客数は引き続き安定傾向

SaaSプロダクト(サマリネット)の顧客あたりの売上高(月平均)推移 (ARPU※)



※Average Revenue Per Userの略で、1ユーザーあたりの平均的な売り上げを示す指標

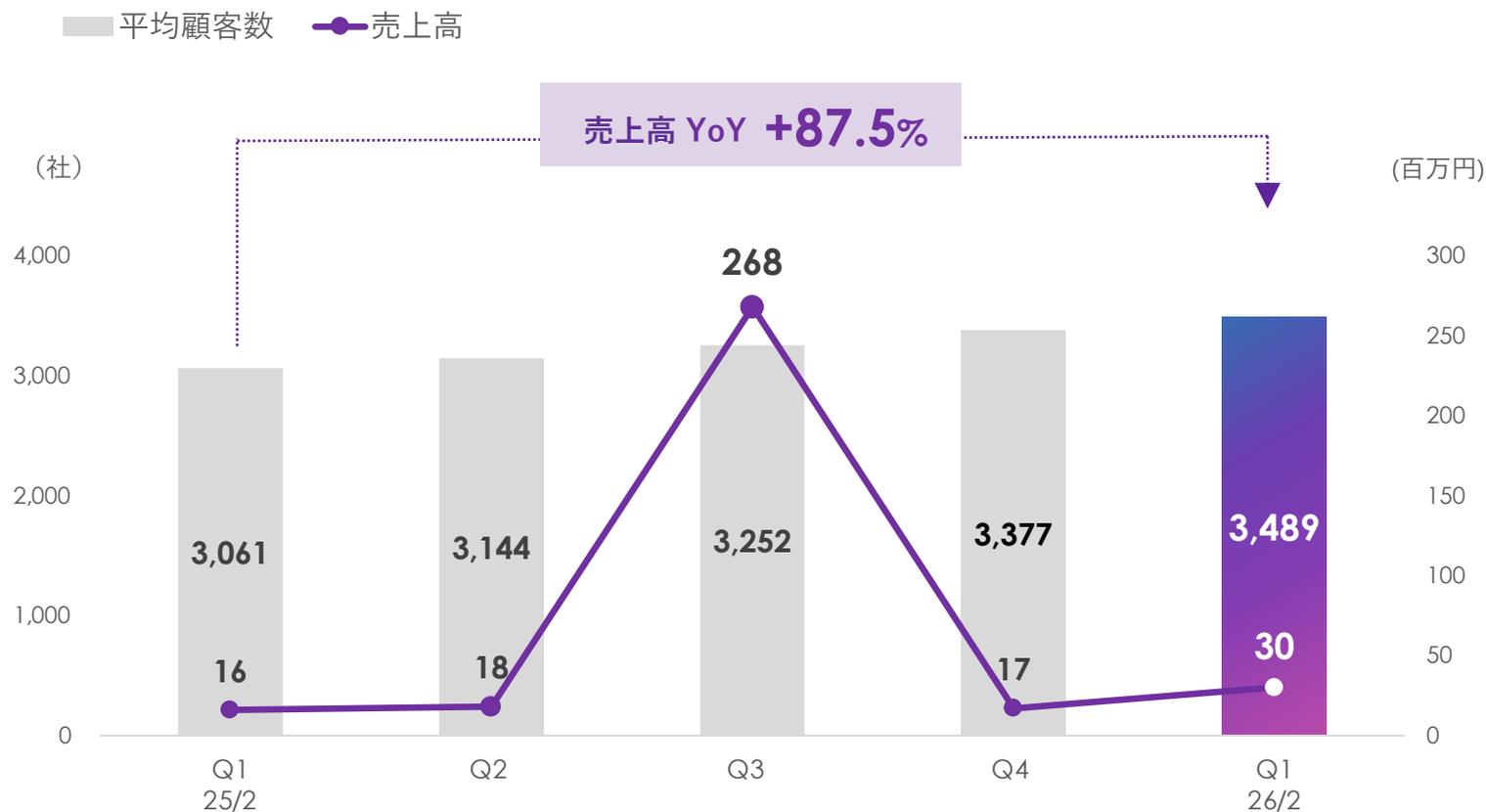
MRR※はYoY + 3%と安定成長を継続しており好調
レベニューチャーンレート（解約率）はYoYで上昇したものの、
依然として低水準を維持



※プラットフォーム事業におけるサブスクの四半期合計

中古マンション領域はコンテンツ販売のショット収益の計上により
売上高はYoY+87.5%と大きく成長。
平均顧客数は計画通り推移

マンションデータダウンロードサービスの売上推移



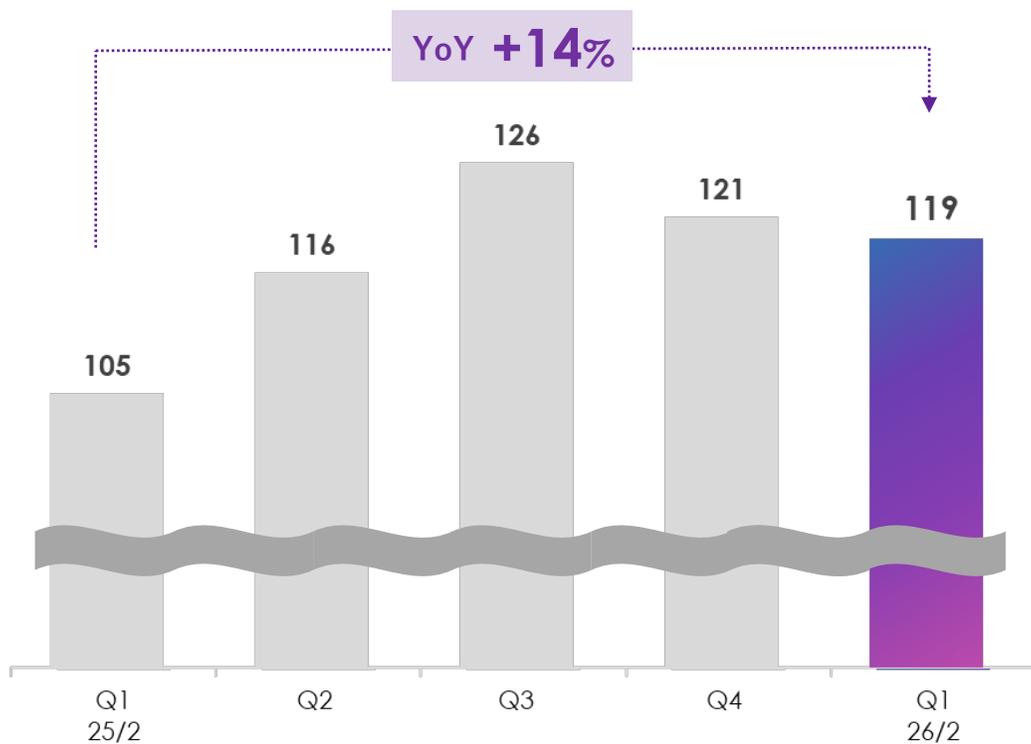
全てのサービスがYoYで増加し
デジタルマーケティング事業全体ではYoY+14%と増収

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 Q1	2026年2月期 Q1	YoY
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	95	105	11%
	CGM※広告	4	7	69%
	サイト制作	5	6	18%
	計	105	119	14%

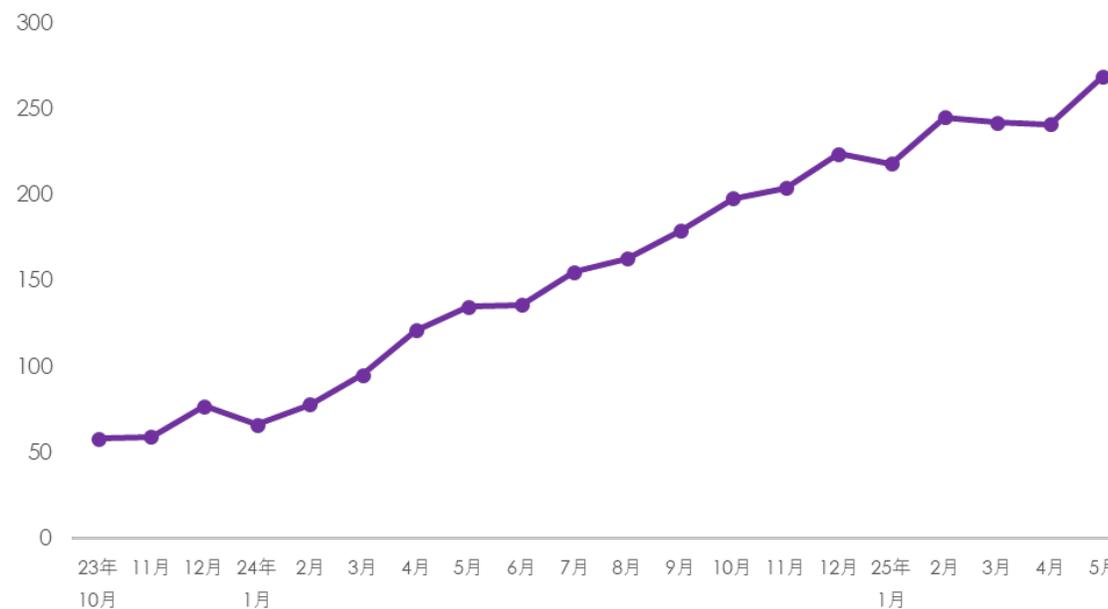
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

リスティング広告、及び今期の重点サービスのCGM広告が好調を維持しており
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)



タウンマンションプラス(DM)がYoY▲45%となった影響が大きく
その他全体でYoY▲23%と減収

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 Q1	2026年2月期 Q1	YoY
その他	タウンマンション プラス(DM)	9	5	▲45%
	システム開発受託	10	9	▲4%
	販売代理	0	0	9%
	計	20	16	▲23%



間取り図作成サービス カテゴリ追加

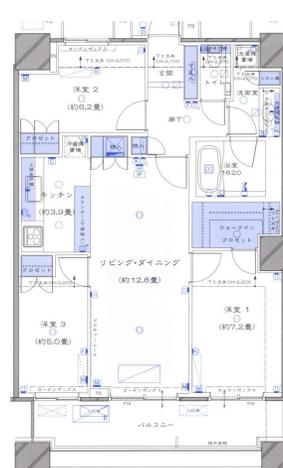
従来は「新築マンション」のみが対象だったが、新たに「戸建て」をラインナップに追加。
「戸建て」を追加したことで、サービス領域が拡大

間取り図作成サービスとは

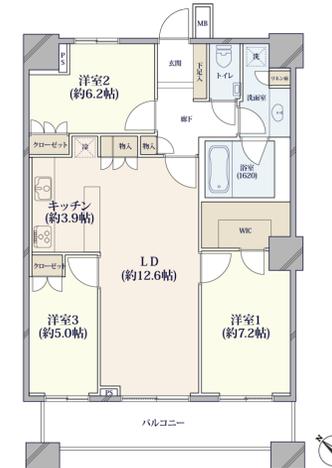
MDL内のサービス。

物件広告等を使用する間取図を、依頼主(クライアント)の依頼内容に応じて当社独自の作成ツールを活用し作成する、主に不動産仲介業者向けのサービス。

顧客との直接的な関係から取得した高精度の自社所有データを使用しているため、スピーディかつ低コストで提供出来ることが特徴



新築分譲時の公式な情報を、顧客との直接的な関係から取得。当社にてデータ化した間取図を使用



依頼主(クライアント)の依頼内容に応じて、当社独自の作成ツールを活用し作成。トレースした間取図は主に物件広告等の販促ツールとして活用

03

今後の成長戦略

“ SaaSプロダクト(サマリネット)の拡張 CGM広告の拡販 ”

プラットフォーム事業

- 利用アカウント数の多い既存会員に向けて従量課金サービスをビルトイン
- 賃貸系データベースの整備
- APIを活用した他サービスへのコンテンツ連携を推進

デジタルマーケティング事業

- 高収益が期待できるCGMサイトの広告販売を強化し利益成長を推進
- 販売物件数を多く抱える大手デベロッパーへの支援強化

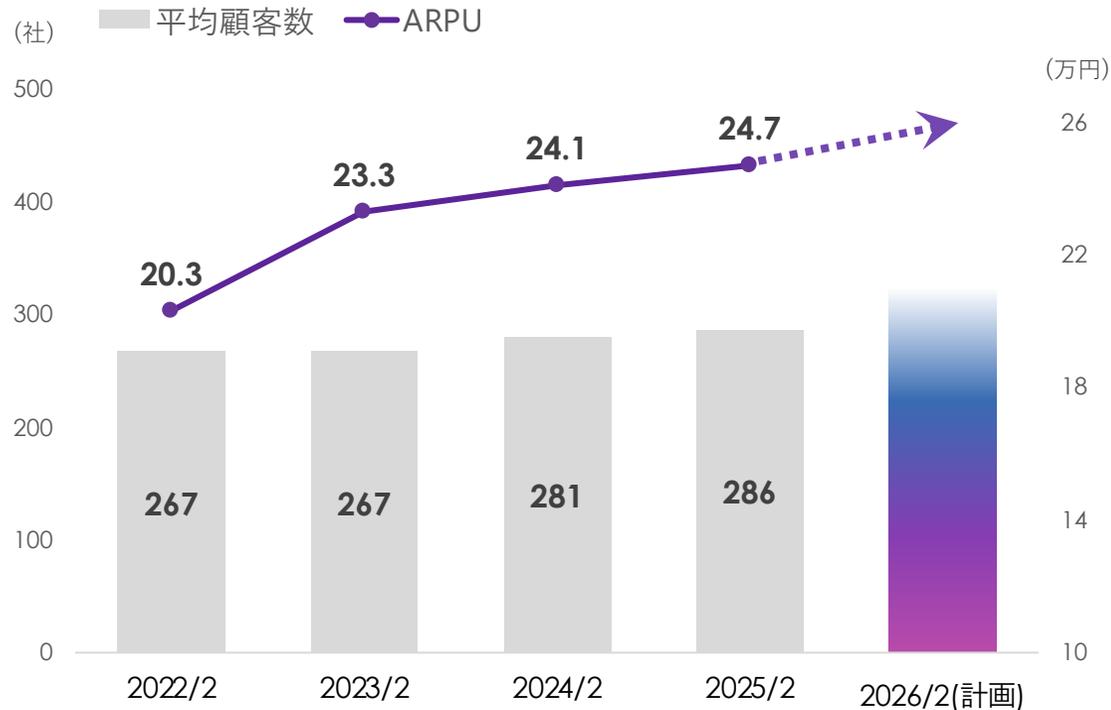


新築マンション領域では既に高いシェアを占めている為、今後顧客数は微増と予想。

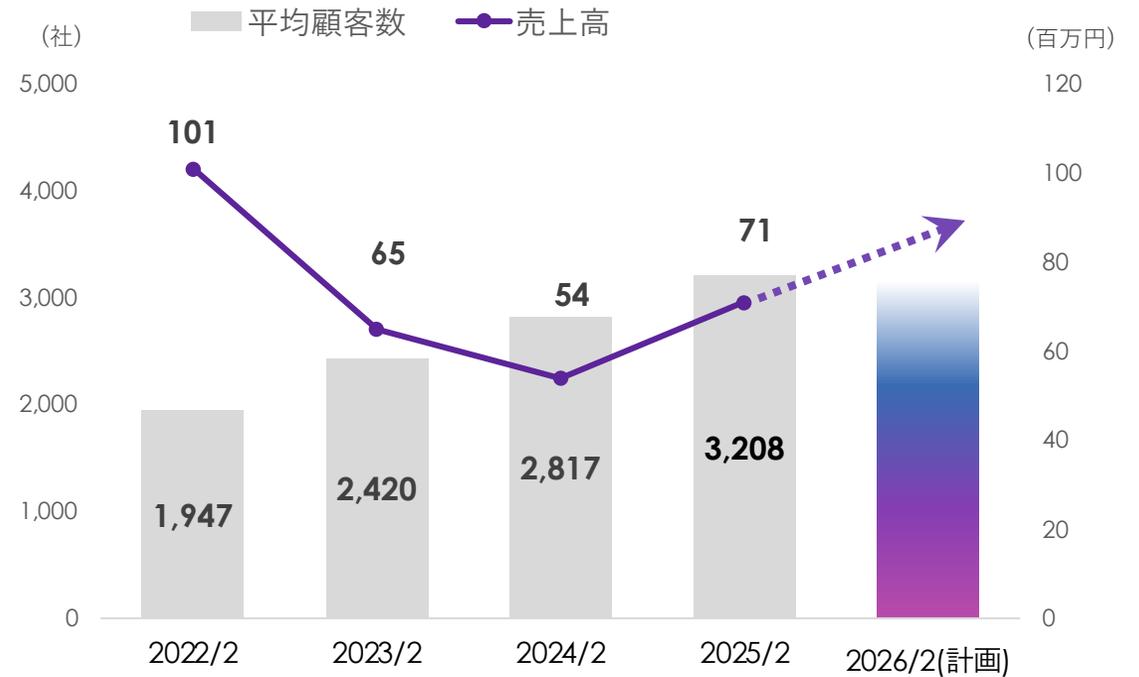
事業を跨いだクロスセルによる顧客単価の上昇を図る

中古マンション領域は新規顧客の開拓及び既存顧客へのリカーリングを推進し増収を目指す

新築マンション領域の成長イメージ



中古マンション領域の成長イメージ
(25年2月期の売上高は大型のショット収益除く)



成長商材の「CGM広告」において掲載物件数の確保に注力

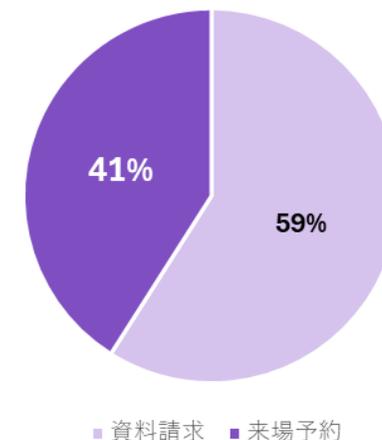
マンションの購買意欲の高い「顕在層」が集まるCGMサイトを活用することから、反響の質の高さと送客力が強いことが特徴



2025年5月反響割合

当社CGM広告の強み

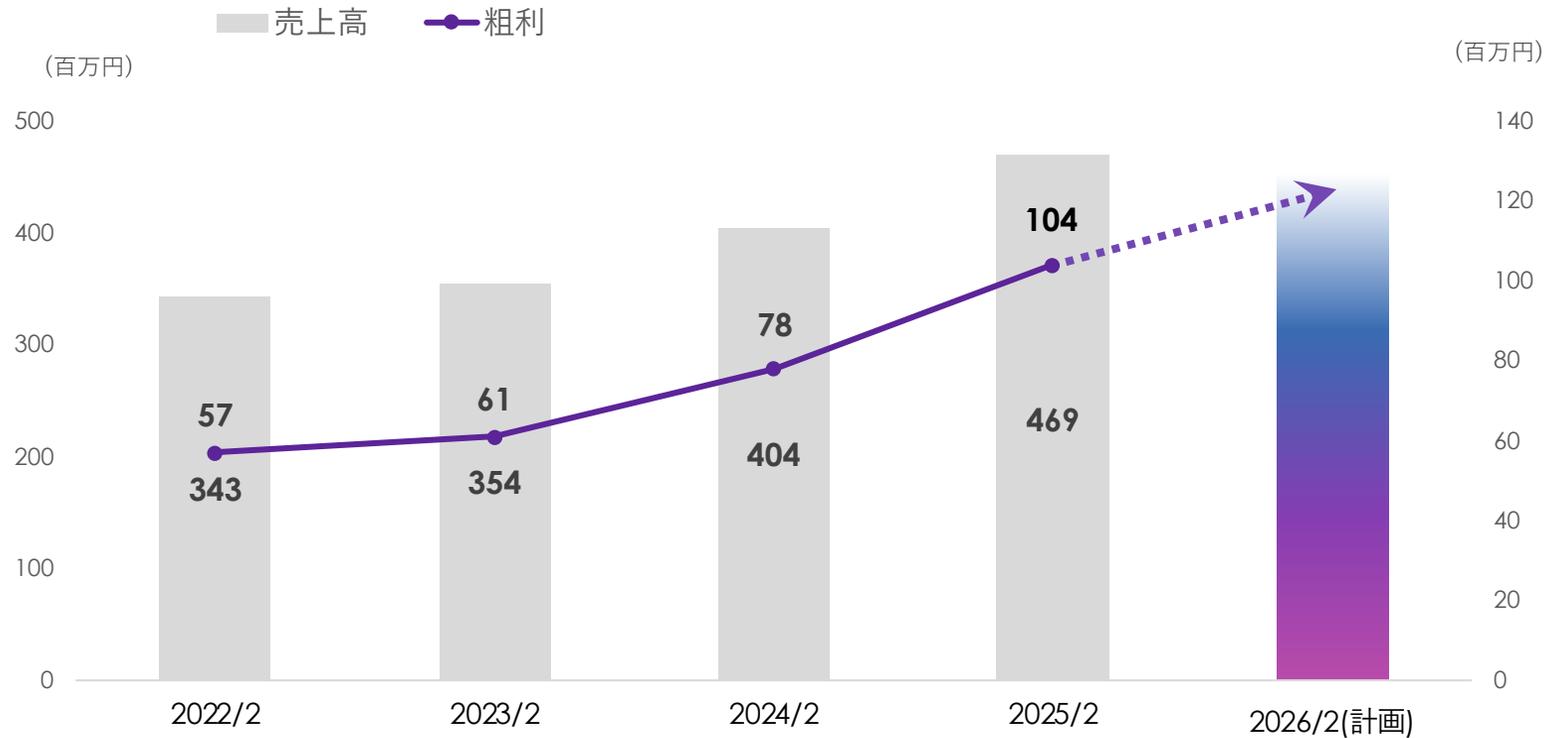
- 最新(※1)の反響数データによると、全体の反響数のうち41%のユーザーが来場予約を完了している
- CGMという特性上、実際の消費者や自分自身と同じ立場のユーザーが情報を発信しているため信頼性が高く、購買意欲を後押しする効果が期待できる
- Googleが定めた良質なWebサイトを作成するうえで最も重要な基準E-E-A-T(※2)に強いサイト構成



※1 2025年5月の単月反響数

※2 「Experience (経験)」 「Expertise (専門性)」 「Authoritativeness (権威性)」 「Trustworthiness(信頼性)」

デジタルマーケティング事業は高収益が期待できるCGM広告を中心に 増収、増益を目指す



04

Appendix

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
	代表取締役COO	大寺 利幸	監査等委員 (社外) 齊藤 悟志
	社外取締役	樺島 弘明	監査等委員 (社外) 呉田 将史
従業員数	78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。

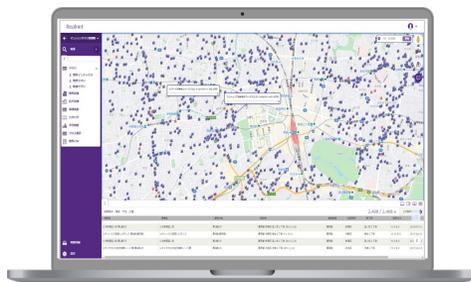
※2025年2月末時点



代表取締役CEO

陣 隆浩

マンションサマリ



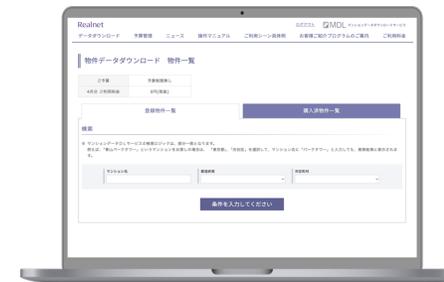
新築マンションの市場調査・分析システムです。
時間や手間がかかる、調査、分析、レポート作成がワンストップで可能となり、業務の効率化を実現します。

マンションサーチ



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。

マンションデータダウンロードサービス



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。

タウンマンションプラス (DM)



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。

サービス説明

料金

月額20万円～

月額2,000円

290円～

要相談

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。