



2027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）

2026年7月15日



Agenda

01 | 事業概要

02 | 2027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

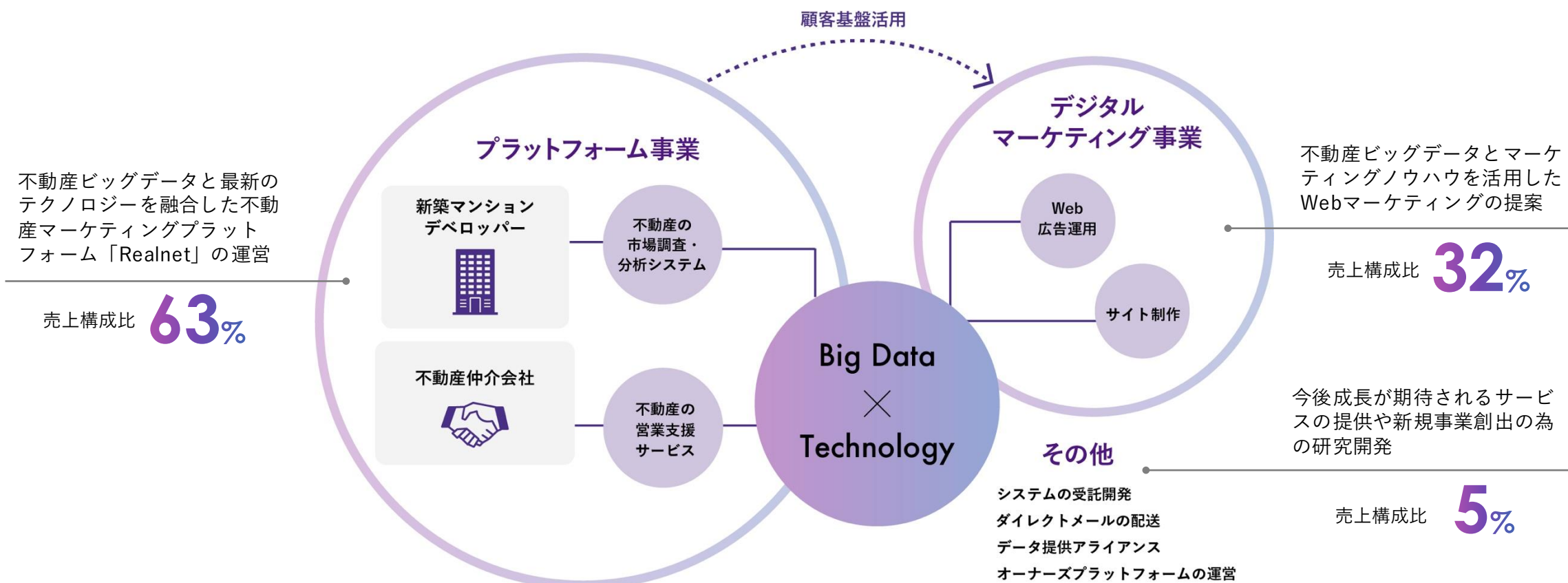
Big Data × *Technology* で

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



※ 2026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

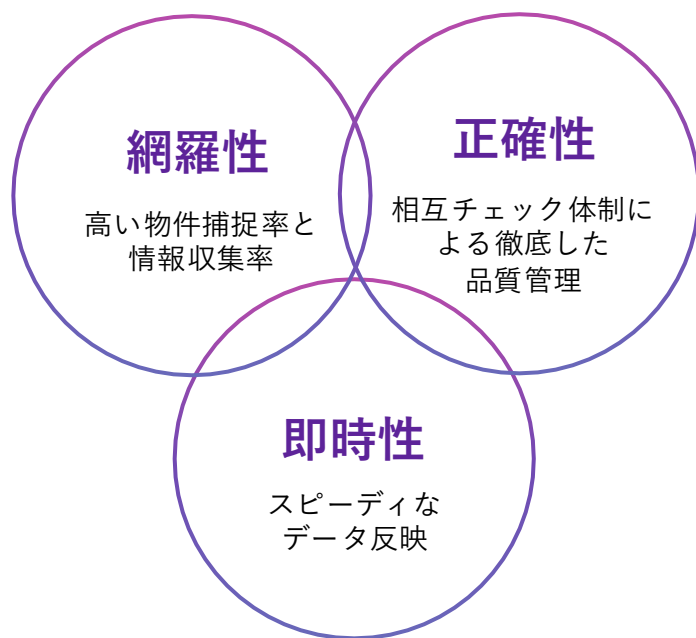
- ・顧客に渡す資料のクオリティアップ
- ・新築分譲当時の仕様設備の説明資料

※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**競争優位性**と**参入障壁の高い**不動産データベースを構築している

特徴



エリア

新築マンション

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

居住用賃貸

全国

分譲マンション

() 内は2025年2月末比の増加数

マンション棟数

65,656棟
(+ 700)



住戸数

2,894,124戸
(+ 47,258)



パンフレット数

47,168部
(+ 1,387)



間取り数

699,574タイプ
(+ 15,706)



期間

1995年以降

エリア
首都圏
関西
東海



居住用賃貸

2026年2月末時点

居住用賃貸棟数

9,426,066棟



住戸数

24,472,325戸



募集データ数

155,140,820件



エリア

全国



期間

2020年以降

02

2027年2月期第1四半期 業績

2026年4月に実施したSaaSサービスの新料金体系への移行によりMRR※が順調に伸長し、売上高はYoY+6%の増収、営業利益はYoY+21%の増益を達成

売上高

421 百万円

YoY +6%

予算進捗率 25%

営業利益

28 百万円

YoY +21%

予算進捗率 24%

経常利益

30 百万円

YoY +19%

予算進捗率 24%

当期純利益

20 百万円

YoY +22%

予算進捗率 26%

※ Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）。プラットフォーム事業におけるサブスクを対象とする

売上高および営業利益は、通期予想に対して概ね計画通りに推移。
販売管理費は、本社移転関連費用が当初計画を上回ったこと等により進捗率28%とやや先行

(単位:百万円)	2026年2月期 Q1	2027年2月期 Q1	YoY	2027年2月期 通期予想	進捗率
売上高	396	421	+6%	1,703	25%
売上総利益	159	180	+14%	665	27%
販売管理費	135	152	+12%	548	28%
営業利益	23	28	+21%	117	24%
経常利益	25	30	+19%	129	24%
当期純利益	16	20	+22%	79	26%

営業収入による現金及び預金の伸長により流動資産が増加。
ソフトウェア償却の進行や本社移転による敷金の償却により固定資産が減少。
買掛金および法人税の支払により流動負債が減少

(単位:百万円)	2026年2月期 期末	2027年2月期 Q1	前期末比
流動資産	1,137	1,171	+3%
固定資産	220	202	△8%
資産合計	1,357	1,374	+1%
流動負債	239	234	△2%
固定負債	6	6	△2%
負債合計	245	240	△2%
純資産	1,112	1,134	+2%
負債純資産合計	1,357	1,374	+1%
自己資本比率	78.4%	78.9%	-

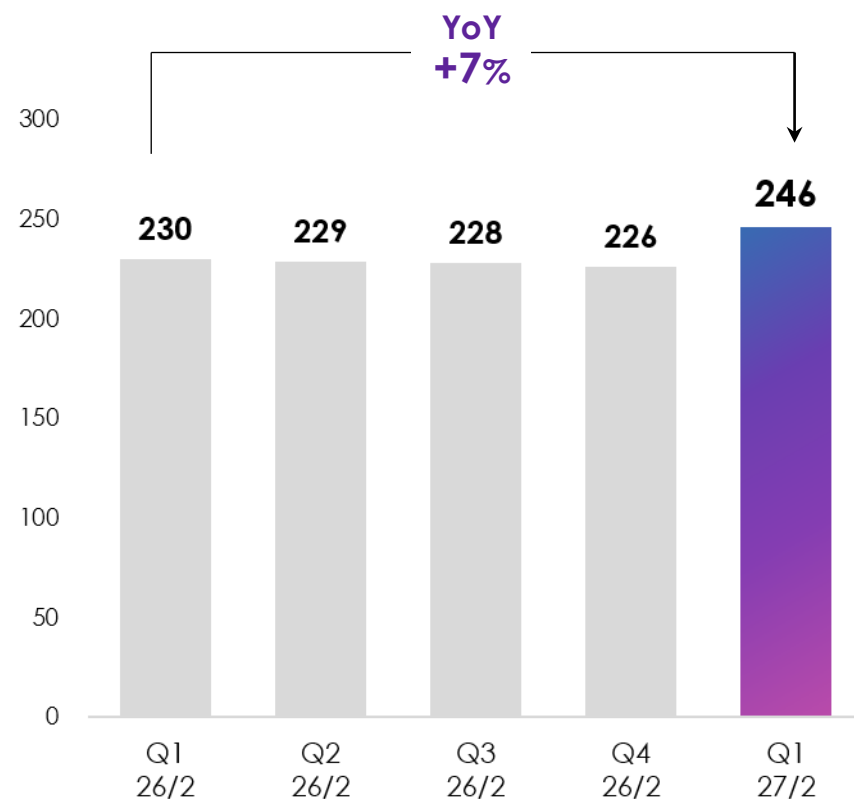
プラットフォーム事業は、前述のSaaSサービス新料金体系への移行が寄与しYoY+3%の増収。
デジタルマーケティング事業は、リスティング広告が好調に推移しYoY+17%と大幅な増収を達成

(単位:百万円)	2026年2月期 Q1	2027年2月期 Q1	YoY
プラットフォーム事業	260	267	+3%
デジタルマーケティング事業	119	140	+17%
その他	16	13	△18%
合計	396	421	+6%

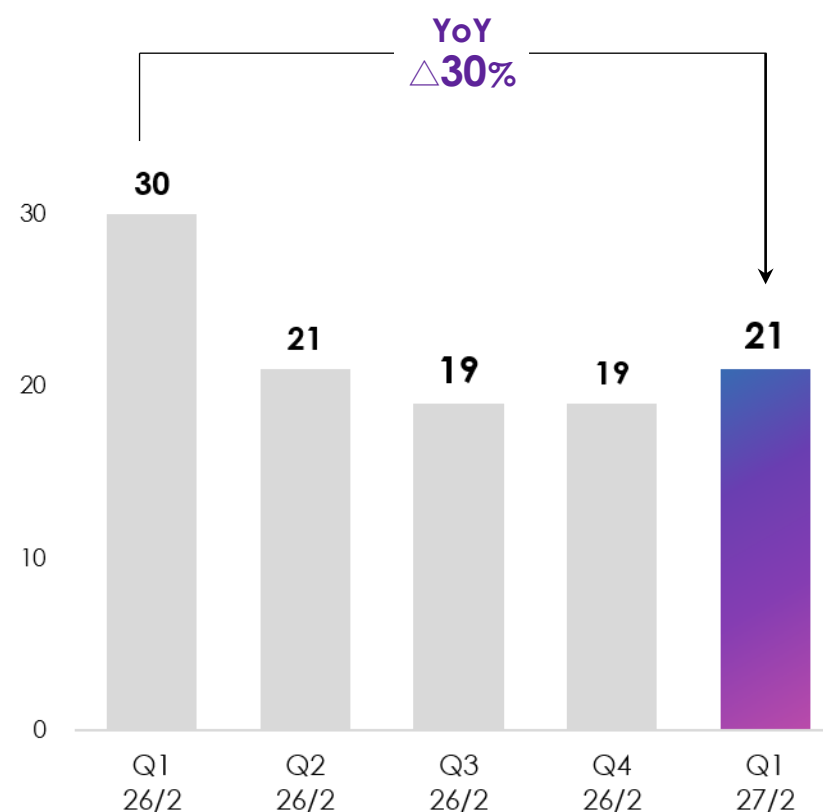
新築マンション領域は、YoY+7%と堅調に増加。

中古マンション領域はYoY△30%となるも、前四半期（Q4）からは回復傾向

新築マンション領域（百万円）



中古マンション領域（百万円）

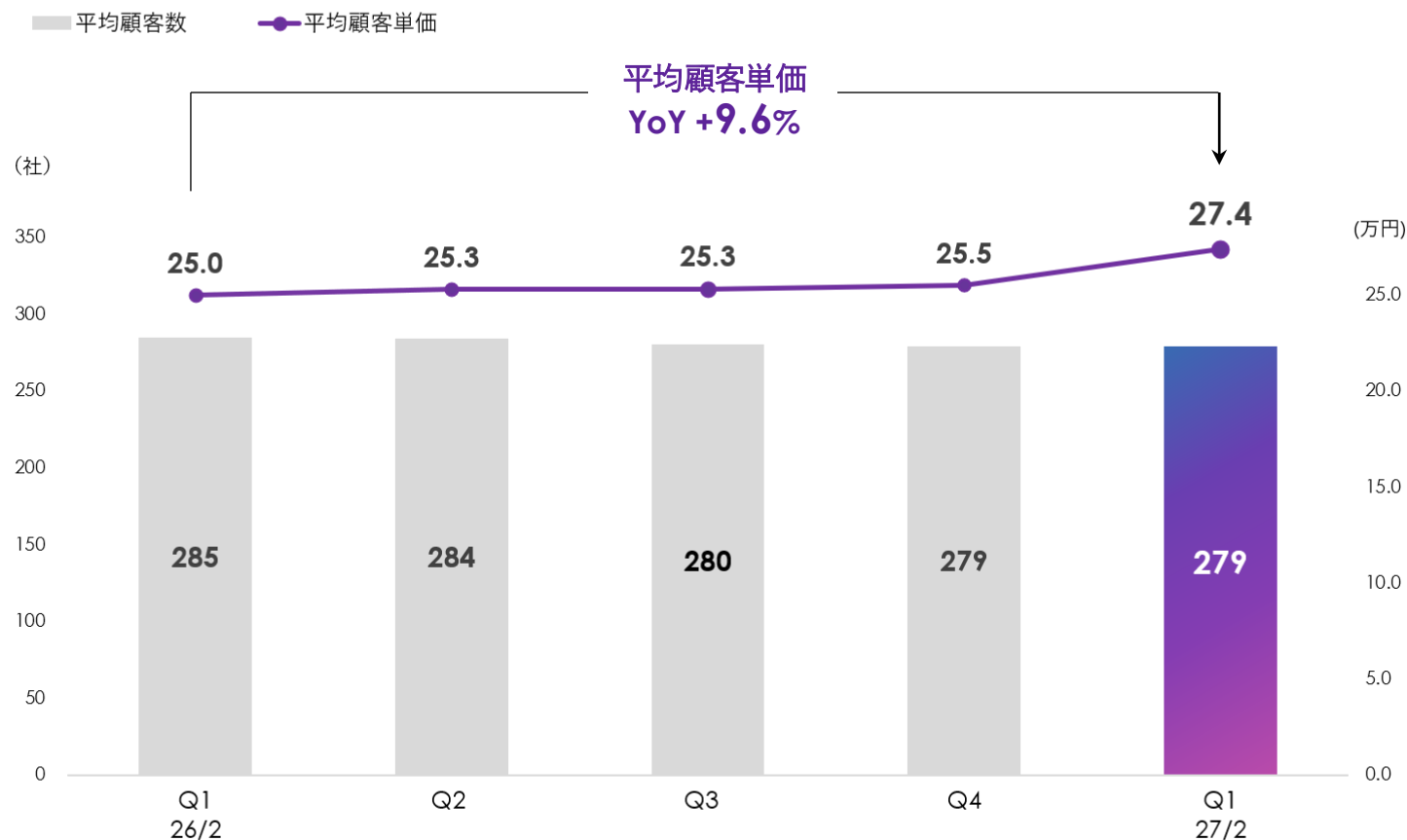


プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

平均顧客単価は新料金体系への移行が寄与し、YoY+9.6%と大幅に上昇。

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、顧客数に大きな変動はなし

SaaSプロダクトの顧客単価(月平均)推移 (ARPU※含む)



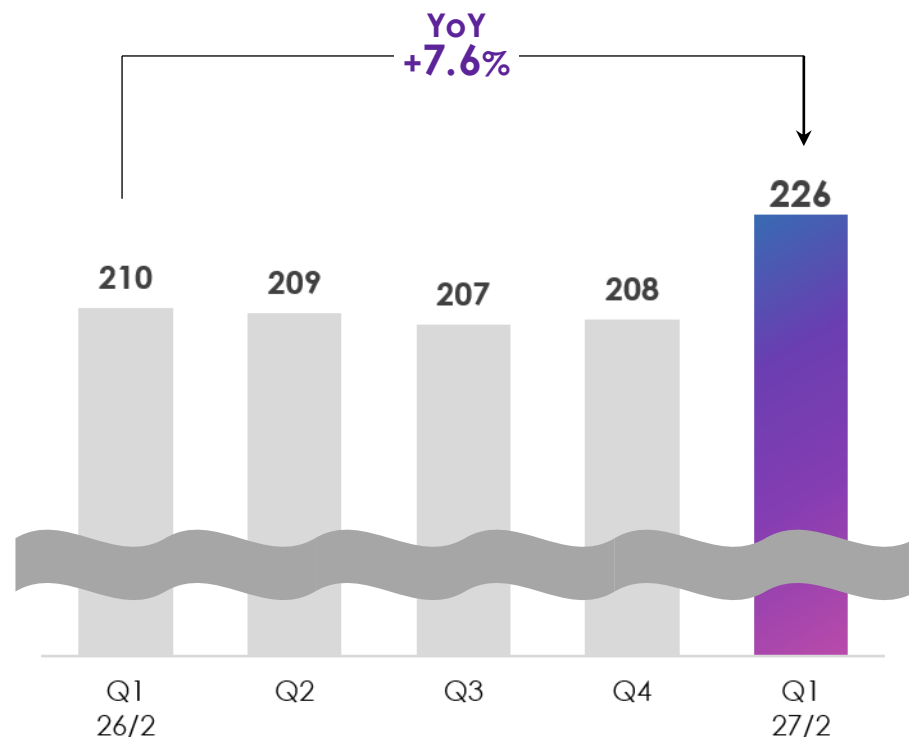
※Average Revenue Per Userの略で、1ユーザーあたりの平均的な売り上げを示す指標

プラットフォーム事業（新築マンション領域）のMRR※と解約率

MRRはYoY+7.6%と安定成長を継続。

レベニューチャーンレート（解約率）はYoY△0.11ptとなっており、安定した顧客基盤を構築

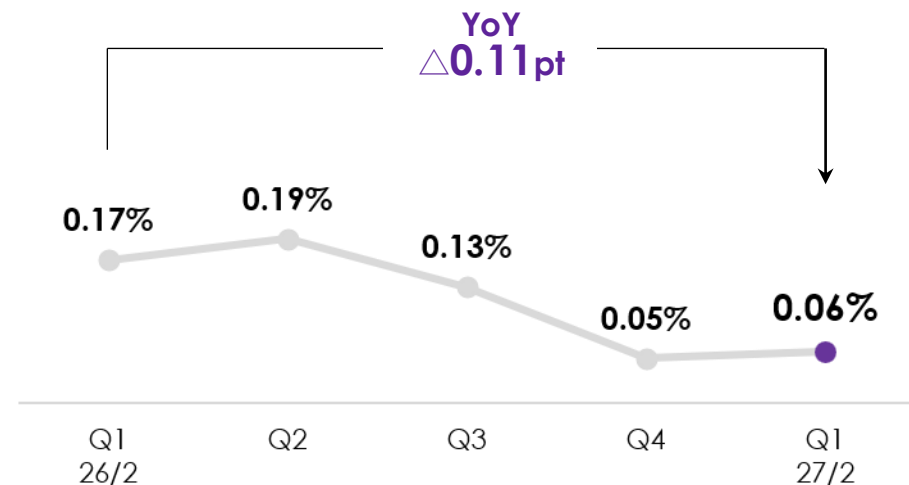
MRRの推移（百万円）



※ Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）
プラットフォーム事業におけるサブスクの四半期合計値を算出

レベニューチャーンレート（％）

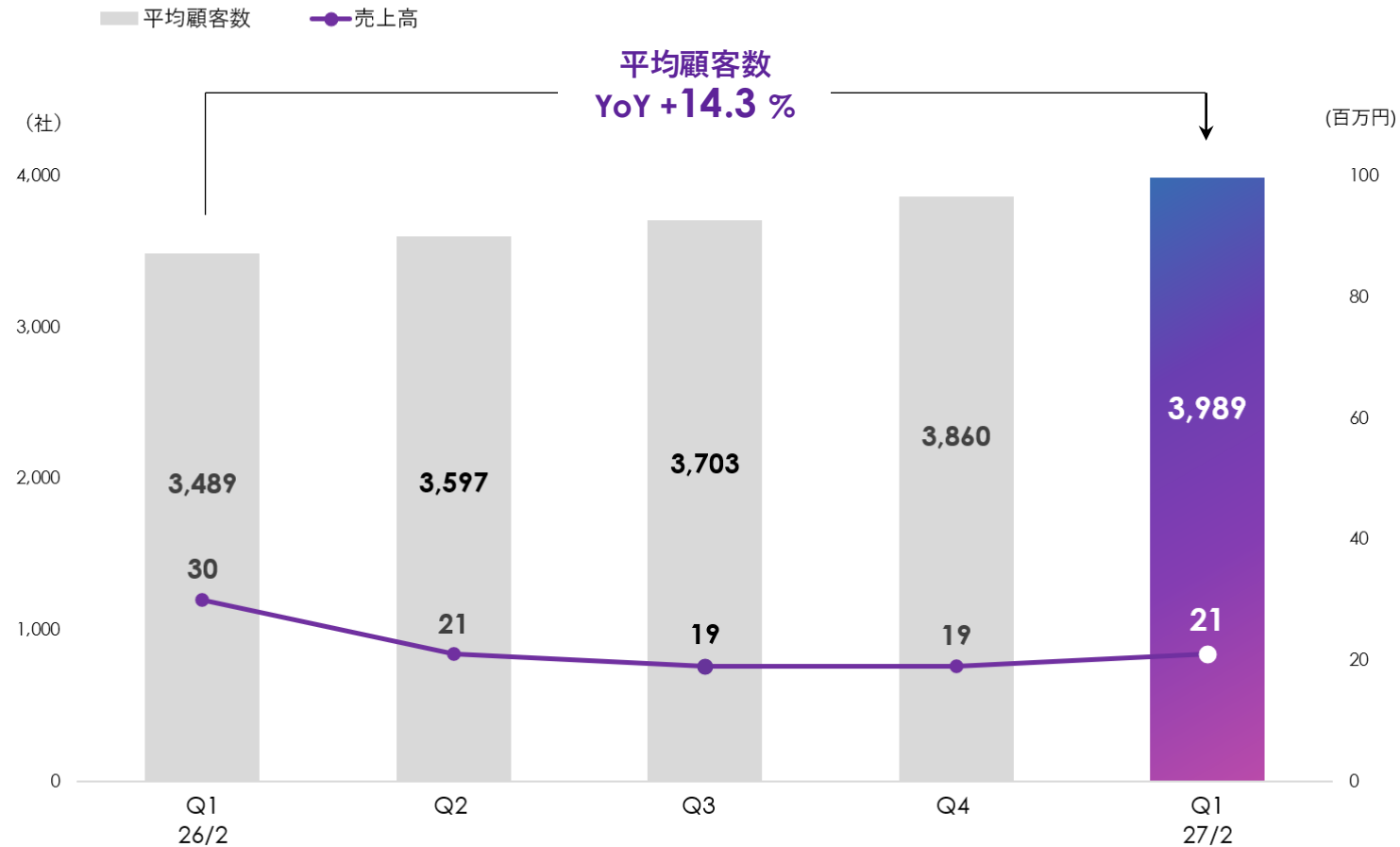
期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

平均顧客数は3,989社へと拡大し、事業基盤は着実に拡大。
売上高は前四半期（Q4）からは回復基調

中古マンション領域の売上推移



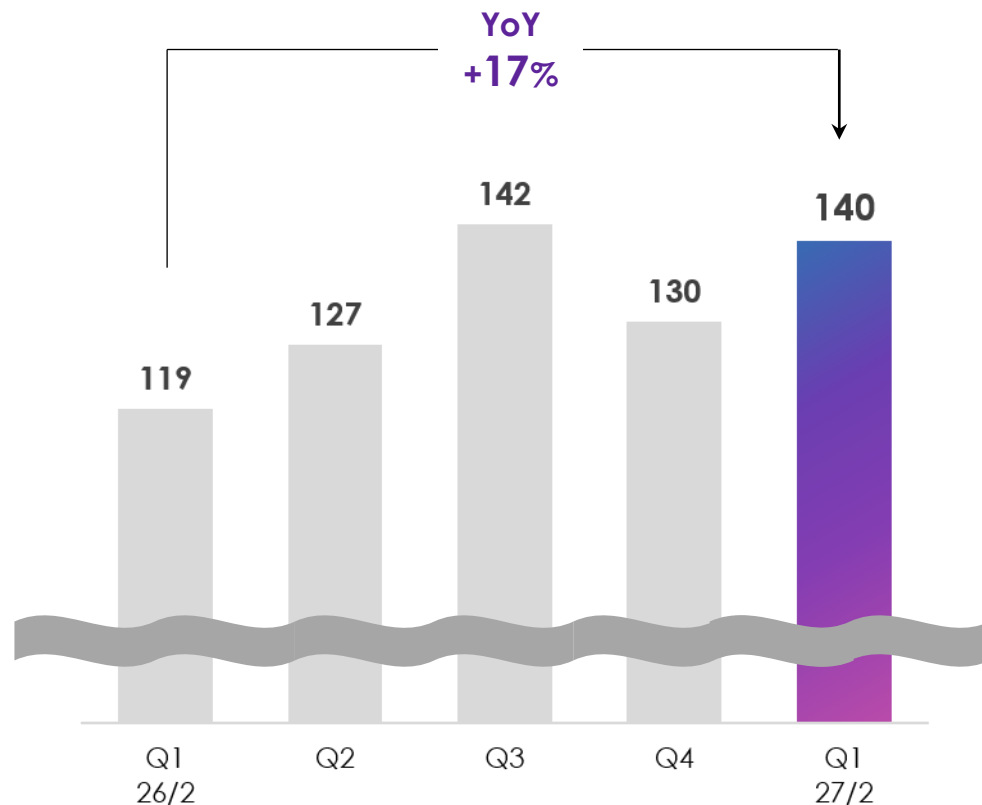
デジタルマーケティング事業全体でYoY+17%の増収となり、業績を大きく牽引。
主力のリスティング広告が好調に推移したほか、サイト制作の需要増（YoY+113%）が
増収に大きく寄与

(単位:百万円)	サービス	2026年2月期 Q1	2027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	105	117	+12%
	CGM広告※	7	8	+16%
	サイト制作	6	13	+113%
	計	119	140	+17%

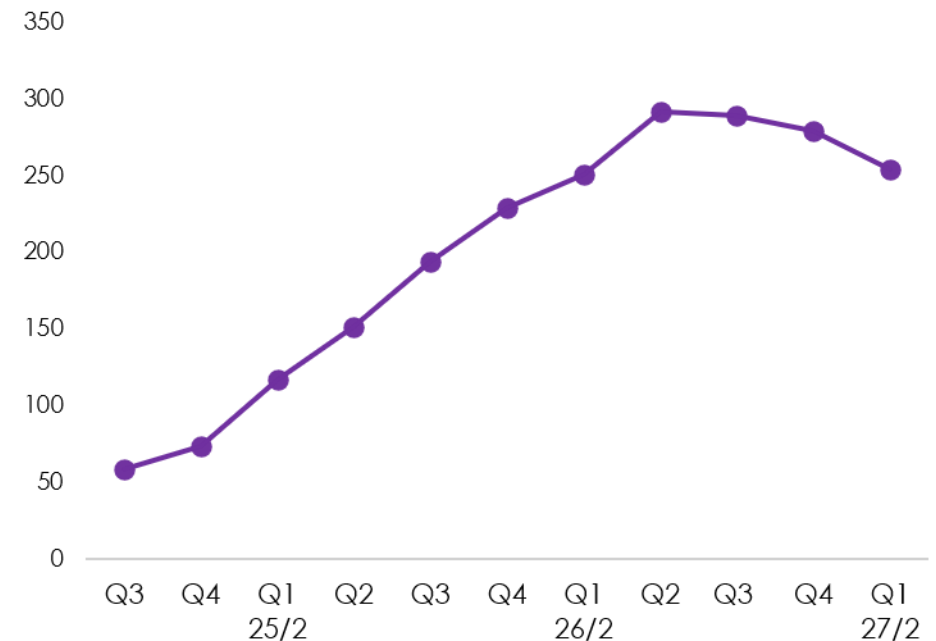
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

売上高はYoY+17.6%と大幅な増収を達成し着実にスケールアップ。
CGM広告の掲載物件数においては、プラットフォーム事業（SaaS価格改定）への一時的なリソースシフトの影響によりほぼ横ばいで推移

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)及びシステム開発受託の受注減により、
その他全体でYoY△18%の減収

(単位:百万円)	サービス	2026年2月期 Q1	2027年2月期 Q1	YoY
その他	タウンマンション プラス(DM)	5	3	△28%
	システム開発受託	9	8	△14%
	販売代理	0	0	△3%
	計	16	13	△18%

売買仲介事業者向けサービス

賃料査定DX

2026年3月リリース



賃貸管理・賃貸仲介業務の効率化を支援するサービス。
当社が培ってきた不動産ビッグデータの領域を賃貸マンション・アパートへ拡張し、賃料査定や市場分析などの調査業務をシームレスに行えるよう設計。

本サービスはAI（XGBoost）による査定精度「MER※1.6%」を達成。（2026年3月時点）

※MER（Median Error Rate）：推定賃料と実際賃料の差額を
実際賃料で割った値（誤差率）の中央値。数値が低いほど精度が高いことを示す

マンション口コミ掲示板「マンションコミュニティ」を活用 リターゲティング広告



マンションコミュニティとは

全国のほぼすべての新築物件を網羅
する分譲マンションに特化した情
報交換サイト。
月間ユーザー数130万人以上。

月間 130万UU / 769万PV

（2024年2月～7月平均値）

マンション購入のリアルな検討者が集まる3大サイト（「マ
ンションコミュニティ」「スムログ」「スムラボ」）のス
レッド閲覧履歴を基盤に広告配信を設計。

AIによる予測モデルではなく、実際のスレッド閲覧という
明確な行動履歴に基づくため、配信の不確実性を排除し、
限られた予算で最も効率的な広告配信を実現。

04

今後の成長戦略

SaaS事業基盤の強化

収益モデルの変革と付加価値向上

- ・従来の従量課金コンテンツを標準パッケージ化(インクルード)することで、プロダクトの利用価値を最大化。ユーザーがコストを気にせず「いつでも、何度でも」使える環境を提供
- ・サービス設計の刷新に合わせ、提供価値とマッチした新価格体系へ移行
- ・強化される事業基盤をもとに、サービスの安定と価値向上に向けた投資へ循環

賃貸データの収益化

「賃料査定DX」の推進

- ・賃貸管理会社・仲介会社へターゲットを拡張
- ・2026年3月にリリースした新サービス「賃料査定DX」は、GA technologiesグループのITANDIが運営するDXサービス※との連携も計画

※イタンジ株式会社のサービス名称

Web広告継続成長

組織体制を見直し営業力を強化

- ・顧客との信頼関係を築いてきた「アカウント営業体制」を維持しつつ、Web領域のスキルが高い「プランニングチーム」を新たに配置
- ・全案件において、営業担当のスキルに左右されない高水準かつ安定した提案を行うことで案件獲得率を高める

	新築マンション領域	中古マンション領域
サービスドメイン	新築マンション領域 マーケティングシステム	中古マンション領域 データダウンロードサービス
ビジネスモデル	マンション事業者向け パーティカルSaaS	データサービス
収益モデル	サブスク	リカーリング
成長戦略	ARPU向上	サービス拡張 リカーリング収益向上

1

ユーザー体験の向上

基本プランに機能をインクルード
日常業務への定着・利便性増加
による解約率の抑制

従量課金だった「パンフレット」「間取図」「価格帳票」ダウンロード等の機能を基本プランにインクルードしたことで、ユーザーが「いつでも、何度でも」使える環境を提供し、日常業務への定着を促進。
活用範囲が広がることでユーザー体験を改善し、「リテンション率の高いサービス」へと進化させる



3

次なる成長への投資

キャッシュフローの再投資
コンテンツの強化、新規開発

強化される事業基盤をもとにデータ収益化や新規開発へ再投資し、事業成長をより加速

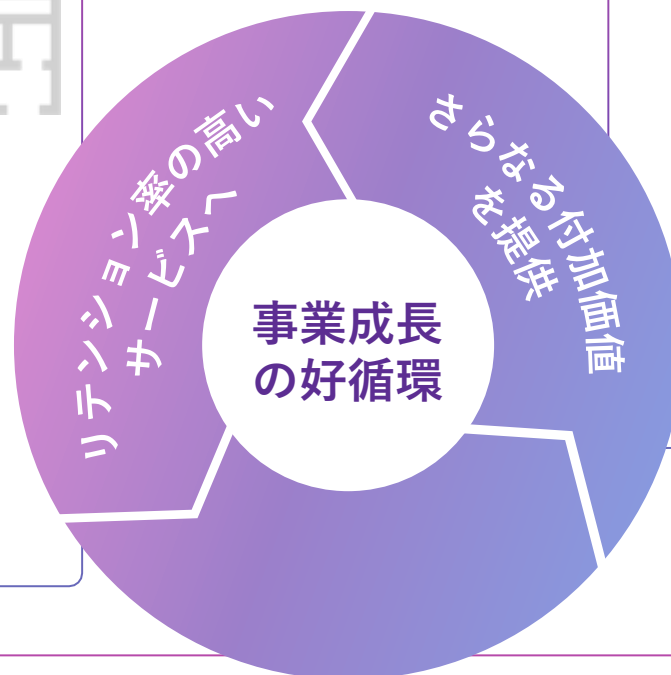


2

収益基盤の強化

新価格体系移行によるARPU向上
MRR最大化

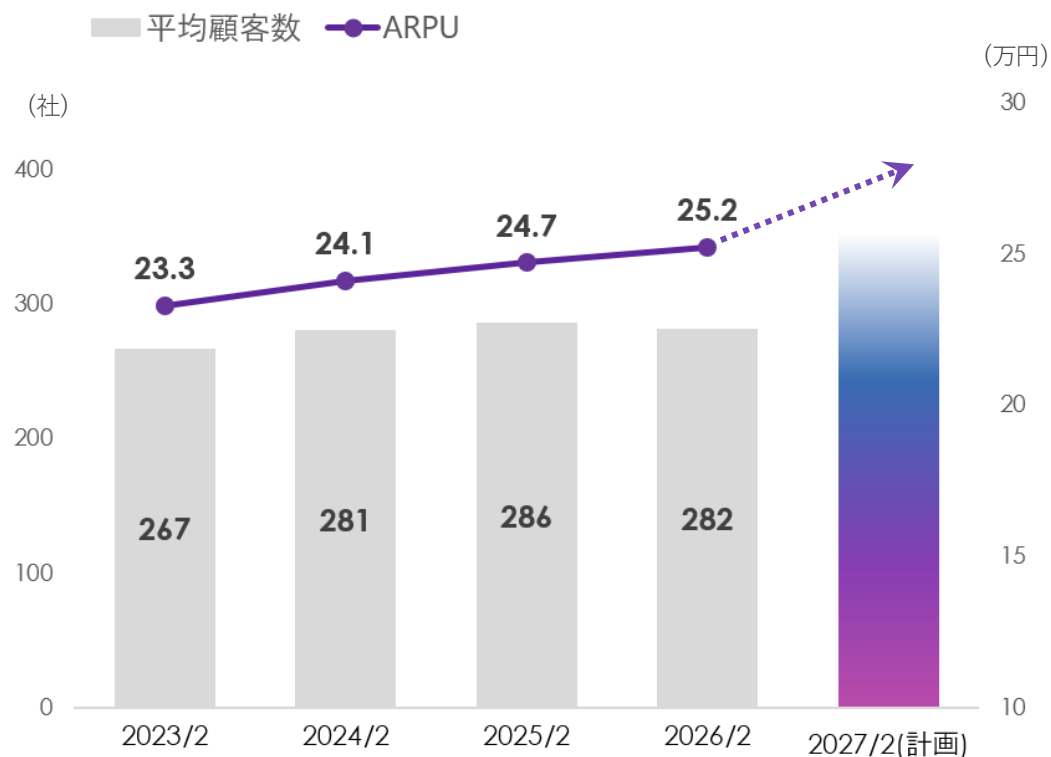
新価格体系への移行によりARPUが向上。事業基盤がより強固なものへ



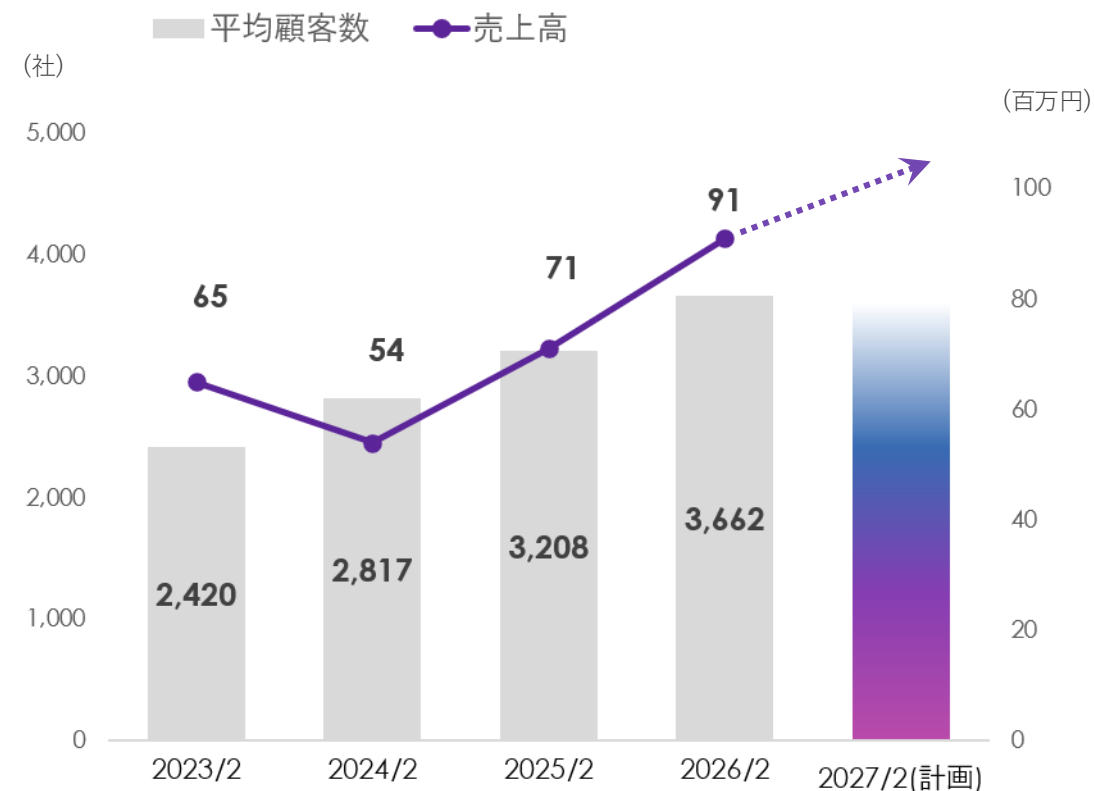
新築マンション領域は高シェアを背景に顧客数は安定推移を見込む一方、ARPUの伸長によりサービス価値をさらに向上させ競争力を引き上げる。

中古マンション領域においては、新規開拓とリカーリングモデルの推進を両輪に継続的な増収を図る

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)



従来の新築マンション領域、中古マンション領域に加えて新たに賃貸領域(賃貸管理会社・仲介会社)へターゲットを拡張。

新サービス「賃料査定DX」は、GA technologiesグループのITANDIが運営するDXサービス※との連携も計画

ターゲットを拡張



専属のプランニングチームを新たに発足。これにより、これまでの属人的な提案から脱却し、最新の知見とデータを反映した高品質な提案を平準化。

提案の質を高めることで、案件獲得率を高めることでデジタルマーケティング事業の増収増益を目指す

専属プランニングチームの発足

最新の知見

蓄積されたデータ

ノウハウ



TEAM

プラン作成

従来のアカウント
営業は継続



営業

組織的な提案体制への移行

✓ 提案レベルの平準化

✓ 高品質な提案

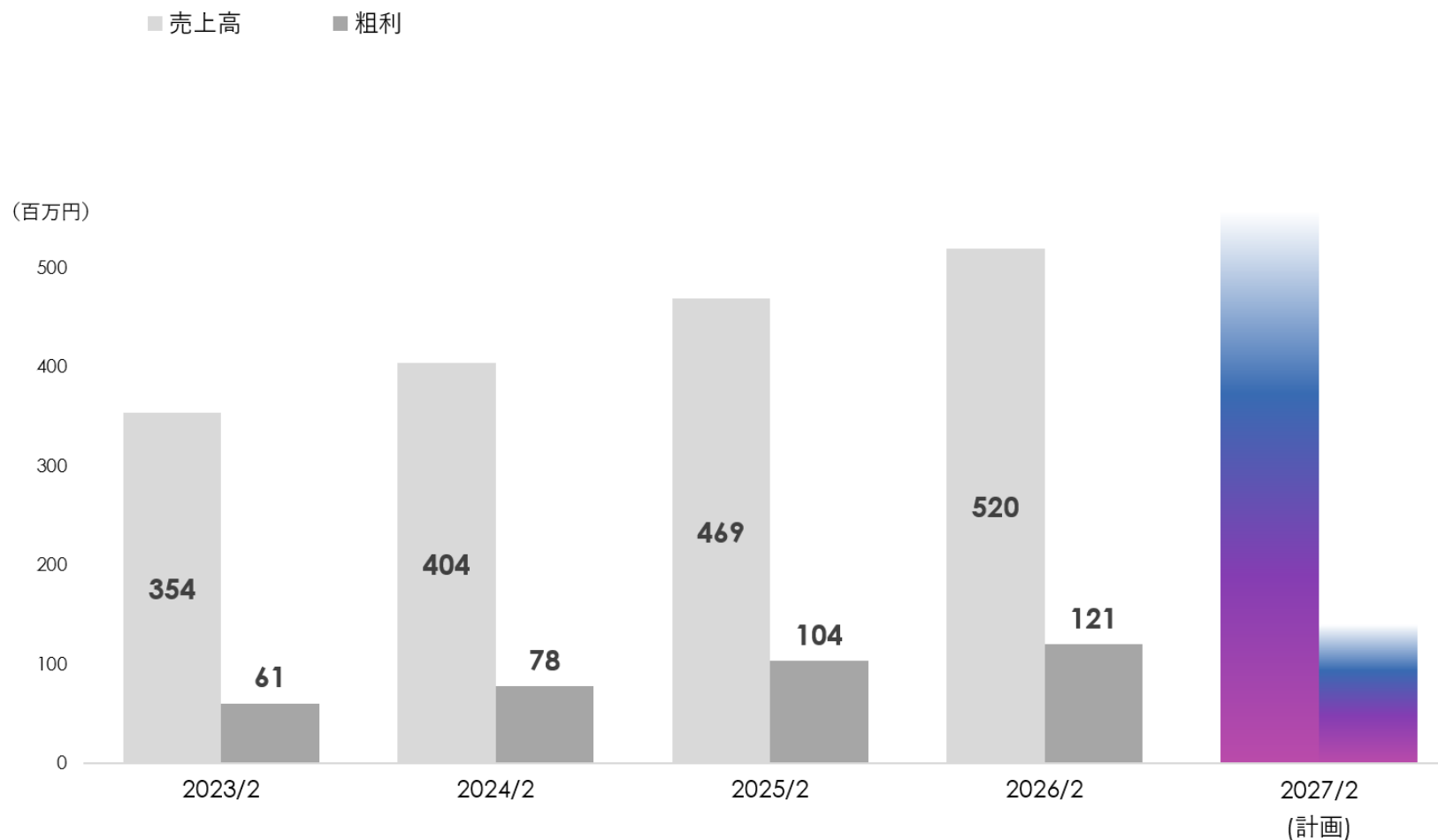


案件獲得率UP & 増収増益

デジタルマーケティング 事業の成長へ

デジタルマーケティング事業の成長イメージ

デジタルマーケティング事業はリスティング広告とCGM広告を中心に
増収増益を目指す



05

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	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー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
	取締役	高木 雅史	監査等委員 (社外) 呉田 将史
	社外取締役	富田 直人	
従業員数	77名 (2026年2月現在)		
当社株主	株式会社GA technologies(53.34%)		

※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。

※2026年2月末時点



代表取締役CEO
陣 隆浩

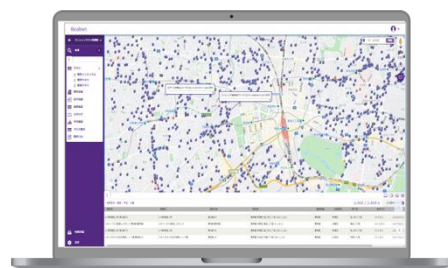
マンションサマリ

マンションサーチ

マンション ダウンロードサービス

NEW 賃料査定DX

サービス 説明



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。



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。



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。



賃貸管理会社向けのマーケティングプラットフォーム。周辺相場の把握、賃料査定、賃料の改定提案、エリア市場レポートをワンクリックで作成できます。オーナー提案資料の作成工数を削減し業務の効率化をサポートします。

料金

月額20万円～

月額2,000円

290円～

—

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、国内及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。