

2024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

2024年1月



Agenda

1. 事業概要
2. 2024年2月期第3四半期業績
3. 今後の成長戦略
4. Appendix

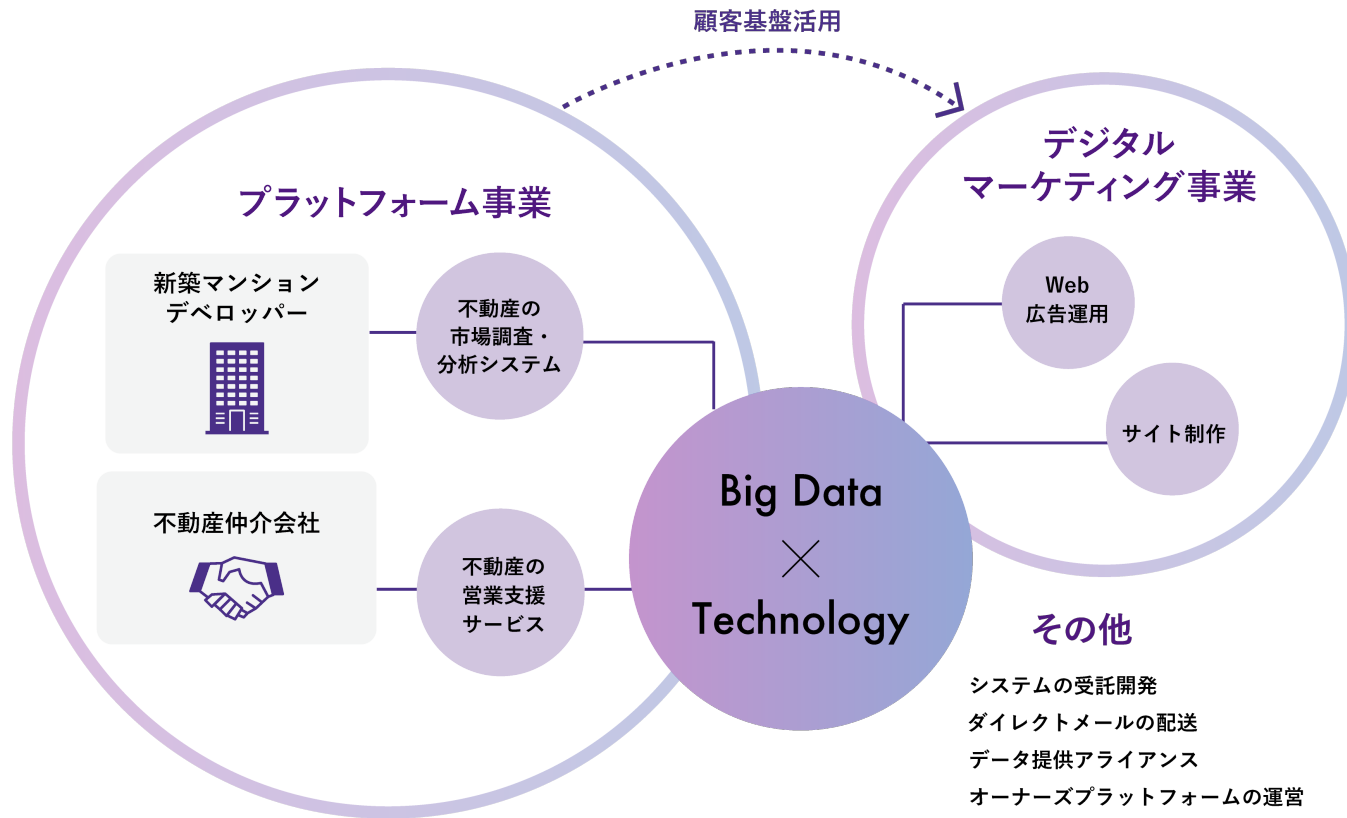
1. 事業概要

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。

事業概要

- 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ム」として、不動産業界を支援します。



プラットフォーム事業

不動産ビッグデータと最新のテクノロジーを融合した不動産マーケティングプラットフォーム「Realnet」の運営

売上構成比
65%

デジタルマーケティング事業

不動産ビッグデータとマーケティングノウハウを活用したWebマーケティングの提案

売上構成比
25%

その他

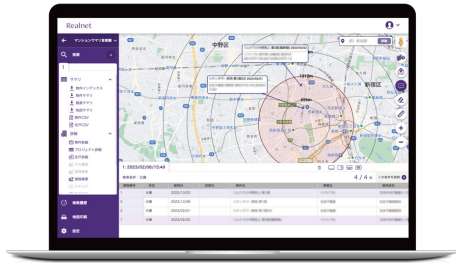
今後成長が期待されるサービスの提供や新規事業創出の為の研究開発

売上構成比
10%

※ 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。

Realnet



新築マンション領域 Realnetサマリ シリーズ

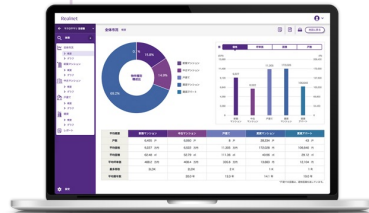
不動産ビッグデータの閲覧や多彩な集計グラフ・帳票を出力できる市場調査・分析システムです。時間や手間がかかる、調査、分析、レポート作成をワンストップで完了。業務の効率化を実現します。

- ・マンションサマリ（月額20万円～）
- ・マクロサマリ（月額5万円～）

その他ラインナップ

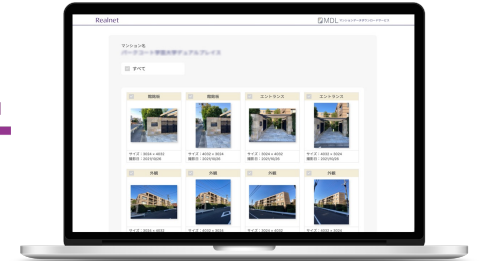
- 統計サマリ（月額7万円～）
- 開発サマリ（月額7万円～）
- 賃貸サマリ（月額7万円～）
- 売買サマリ（月額7万円～）

※表示価格は全て月額となります



中古マンション領域

Realnetクラウド シリーズ



不動産ビッグデータを活用し、不動産仲介業務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。

- ・パンフレットクラウド（MDL）

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

※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

- 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。これらは、顧客との直接的な関係構築により取得しています。
- 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11月末現在)



マンション棟数
6万



住戸数
277万



パンフレット数
4万



間取り数
67万



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

関西

収集開始年:2000年

大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県

東海

収集開始年:2003年

愛知県、岐阜県、三重県

2. 2024年2月期第3四半期業績

決算サマリー

- 売上高は前年同期比で微増も、営業利益は減少

業績概況

売上高
1,082百万円
(YoY 102%)

営業利益
27百万円
(YoY 27%)

経常利益
30百万円
(YoY 28%)

当期純利益
19百万円
(YoY 28%)

事業概況

プラットフォーム事業

- 新築マンション領域はARR※1の伸長に伴い売上増で安定傾向
- 中古マンション領域は前四半期と同水準で推移

デジタルマーケティング事業

- 前年同期比で119%と増収

その他

- システム開発が減収となり前年同期比68% ※2

※1 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

※2 リフォーム案件は2023年2月期中に受注とリやめ

業績の概況

- 売上高は前年同期比で増加
- RealnetのSaaS化開発コスト増加に伴い、減価償却費(ソフトウェア償却) が営業利益を圧迫。減価償却費は2025年2月期までは今期と同水準で推移し、2026年2月期より減少に向かう見通し

(単位:百万円)	2023年2月期 Q3累計	2024年2月期 Q3累計	前年同期比	2024年2月期 (通期予想)	進捗率
売上高	1,056	1,082	102%	1,415	77%
売上総利益	502	421	84%	572	74%
販売管理費	397	393	99%	520	76%
EBITDA	147	91	62%	146	63%
営業利益	104	27	27%	52	54%
経常利益	107	30	28%	53	57%
当期純利益	69	19	28%	35	55%

※EBITDA：営業利益 + 減価償却費

BSの状況

- 法人税等の納税と借入金返済により現預金が減少
- プラットフォーム事業におけるシステム開発を継続しソフトウェア計上を行っているが、ソフトウェア償却及び減損損失の計上等により固定資産は減少
- 自己資本比率は78.9%と前年同期比で5.7ポイント向上

(単位:百万円)	2023年2月期 期末	2024年2月期 Q3	前期末対比
流動資産	695	669	96%
固定資産	273	257	94%
資産合計	968	926	96%
流動負債	243	191	78%
固定負債	15	1	13%
負債合計	259	193	74%
純資産	709	733	103%
負債純資産合計	968	926	96%
自己資本比率	73.2%	78.9%	-

事業ごとの売上高

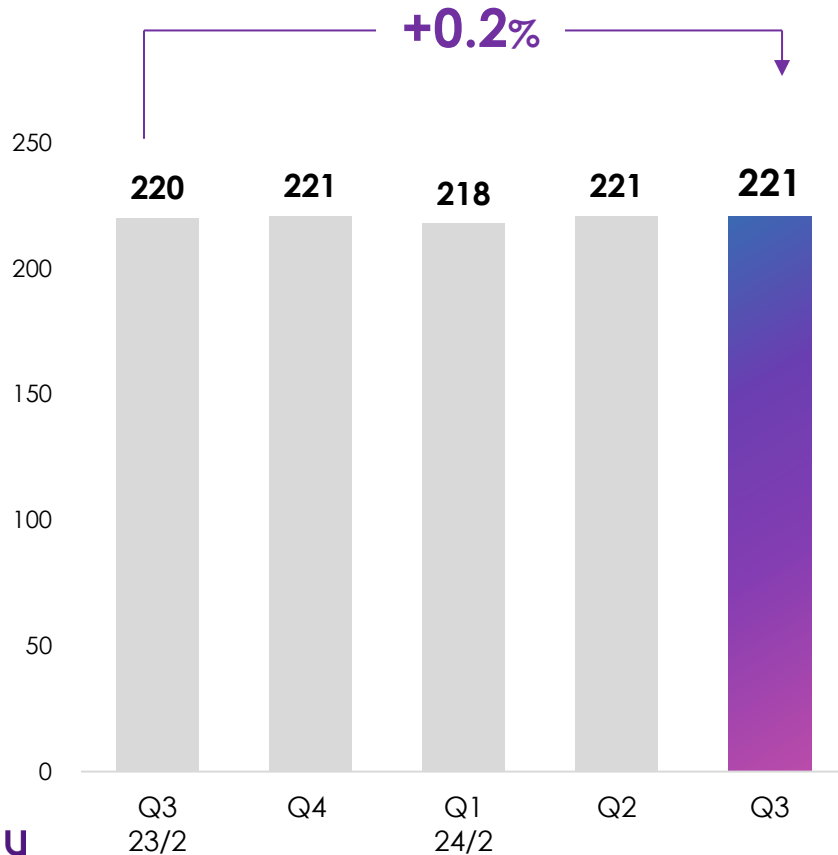
- プラットフォーム事業は前年同期比で増加
- デジタルマーケティング事業は案件増加により前年同期比で119%と増収

(単位:百万円)		2023年2月期 Q3累計	2024年2月期 Q3累計	前年同期比
プラットフォーム事業	新築マンション領域	636	661	104%
	中古マンション領域	51	40	78%
	計	688	702	102%
デジタルマーケティング事業		256	304	119%
その他		111	76	68%
合計		1,056	1,082	102%

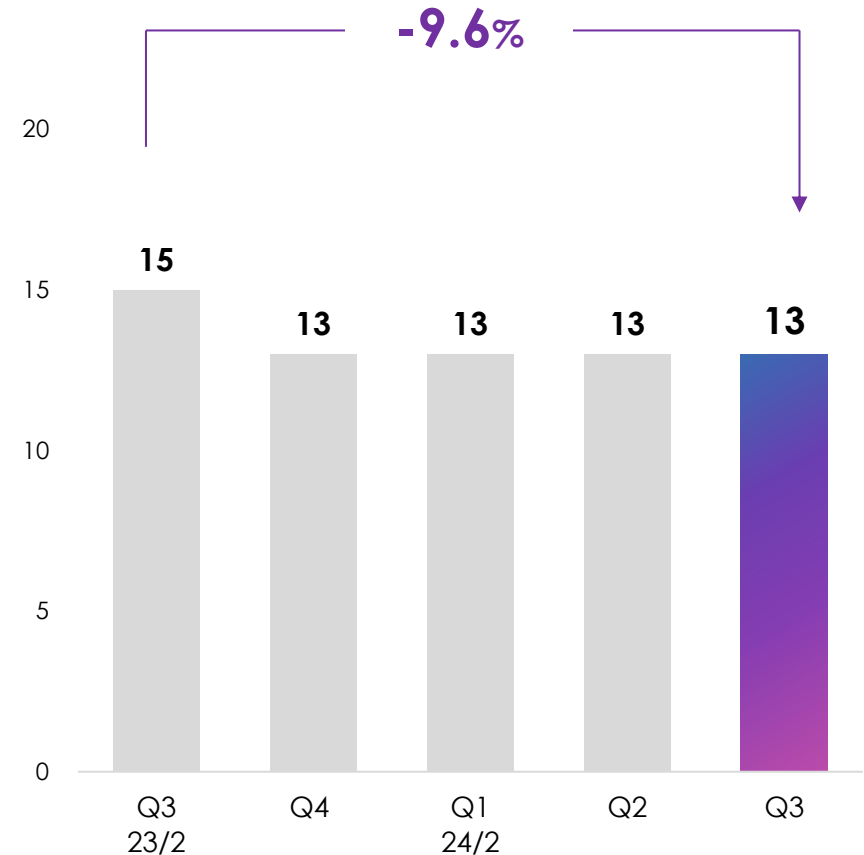
プラットフォーム事業の売上構成

- 新築マンション領域はARRが順調に伸長。前年同期比で+0.2%と増加
- 中古マンション領域は前年同期比で-9.6%と減少

新築マンション領域 (百万円)



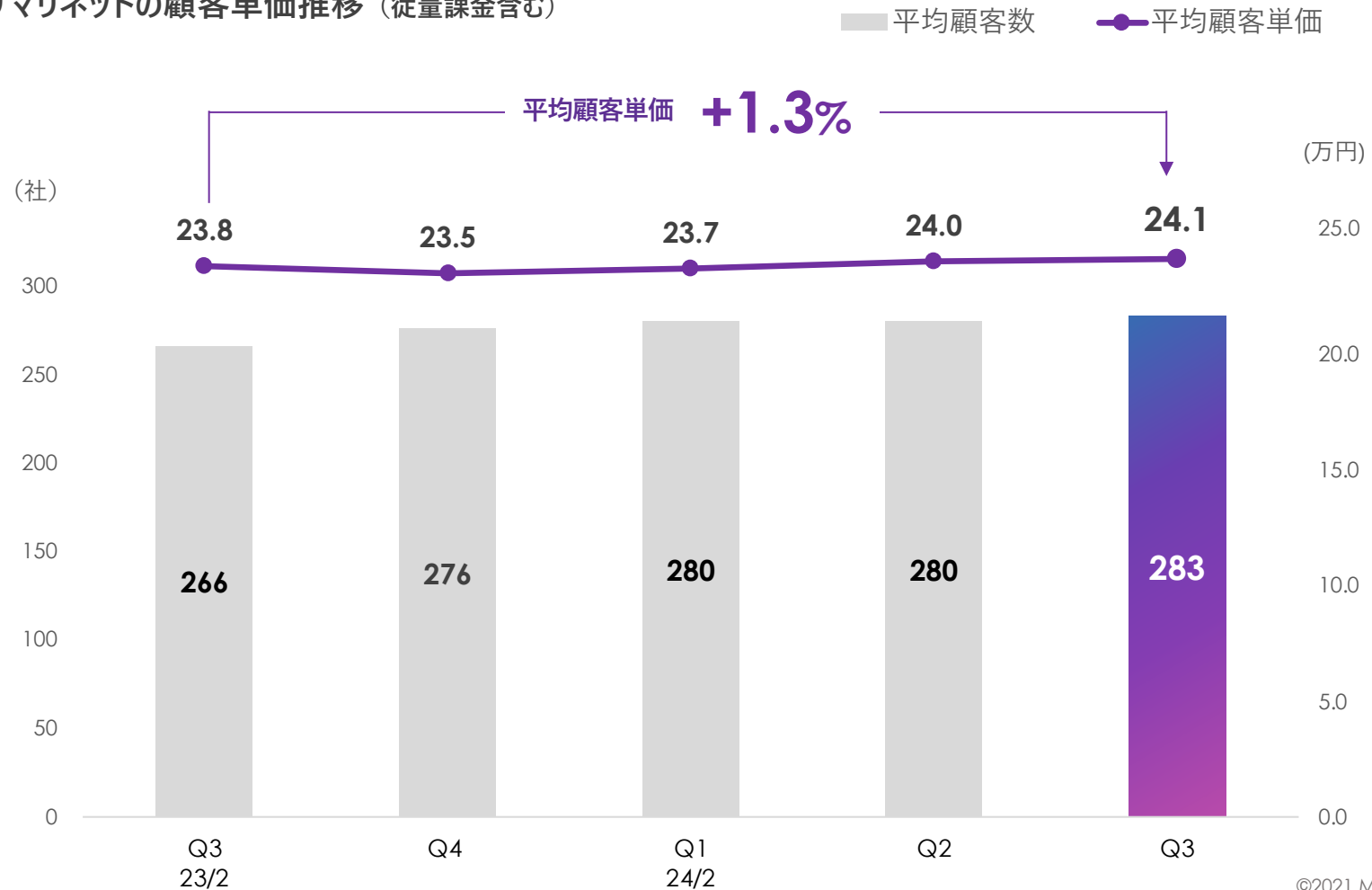
中古マンション領域 (百万円)



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、ライセンス追加案件の増加により前年同期比で+1.3%と順調に推移
- 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

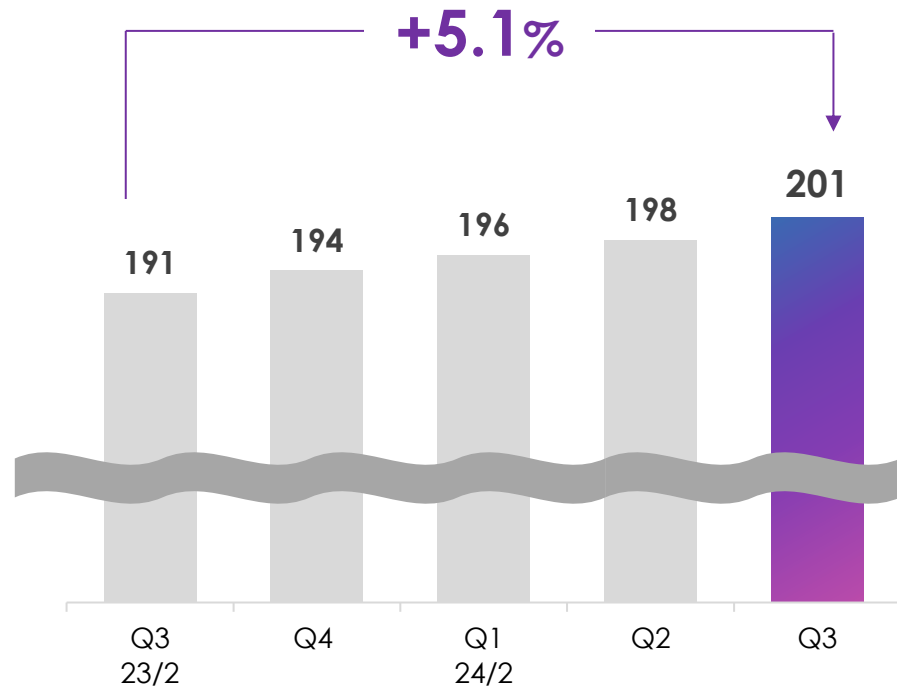
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



新築マンション領域のARRと解約率

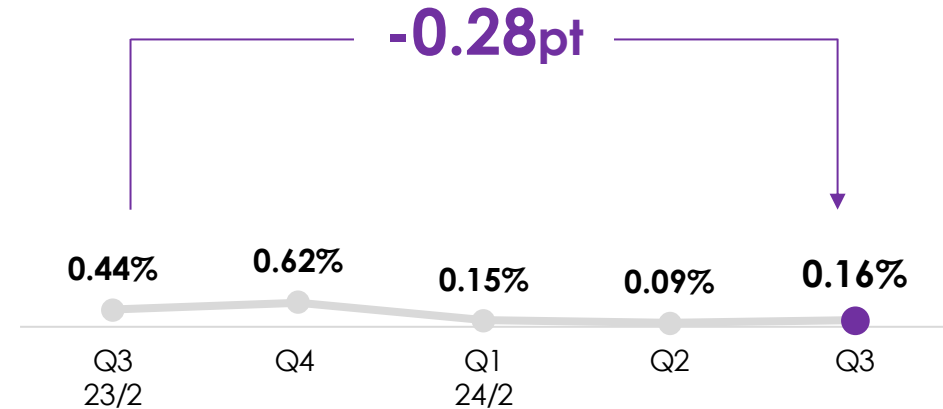
- ARRは前年同期比で+5.1%と引き続き順調に増加
- レベニューチャーンレート(解約率)は前年同期比で減少し、低水準で推移

ARRの推移 (百万円)



レベニューチャーンレート (%)

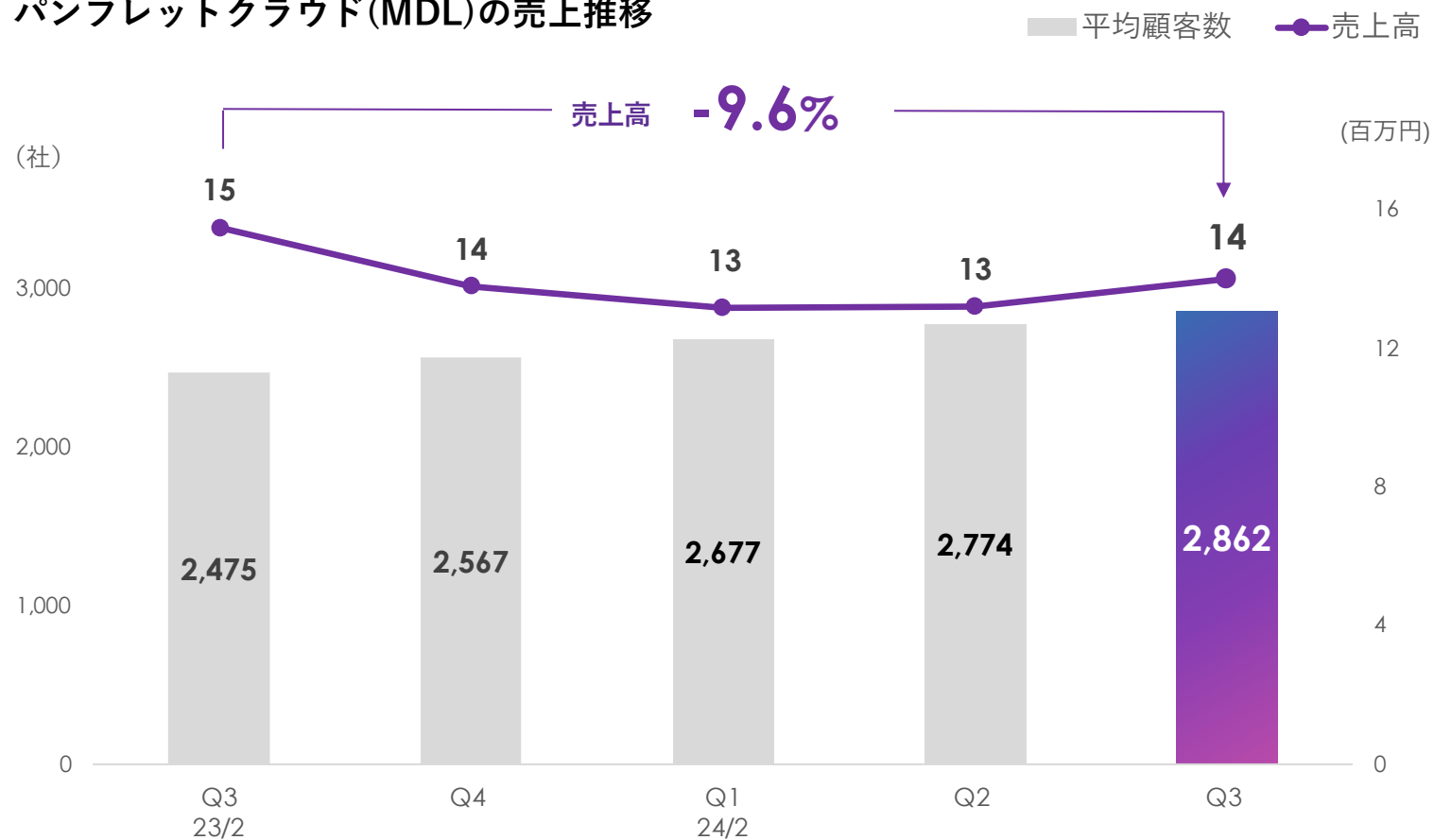
期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



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
- 売上高は前年同期比で - 9.6%と減少
- 2023年11月より新サービス「間取り作成サービス」を提供開始

パンフレットクラウド(MDL)の売上推移



デジタルマーケティング事業の売上高

- デジタルマーケティング事業はリスティング広告運用、サイト制作ともに案件数が増加。また、新たに開始したCGM広告の営業実績により前年同期比で119%と増収

(単位:百万円)	サービス	2023年2月期 Q3累計	2024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	244	282	116%
	サイト制作	12	21	179%
	計	256	304	119%

Realnetマンションサマリ 新コンテンツリリース

物件散布図のダウンロードコンテンツ、検索結果保存機能をリリース。コンテンツの拡充により、売上の拡大を目指す。

Realnetマンションサーチ 機能改善

メモ機能のアップデート、及び導線改善を実施。スマホユーザーのUX向上を実現。

Realnet管理システム リニューアル

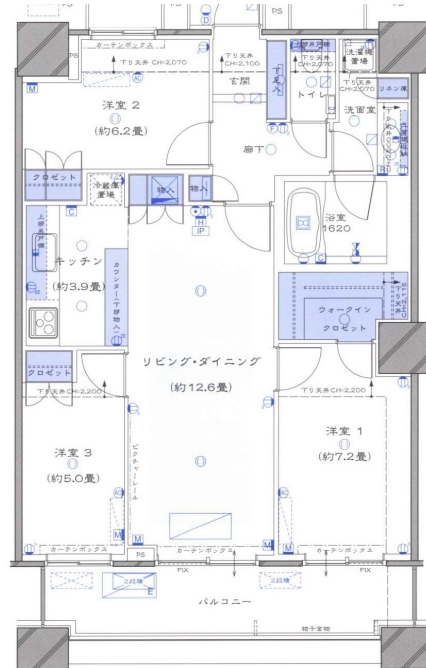
クライアント側の管理者向けシステムの機能改善を実施。デザイン、UIを改善することでクライアント側の管理者のUX向上を実現。

ビジネスアップデート 新サービス紹介

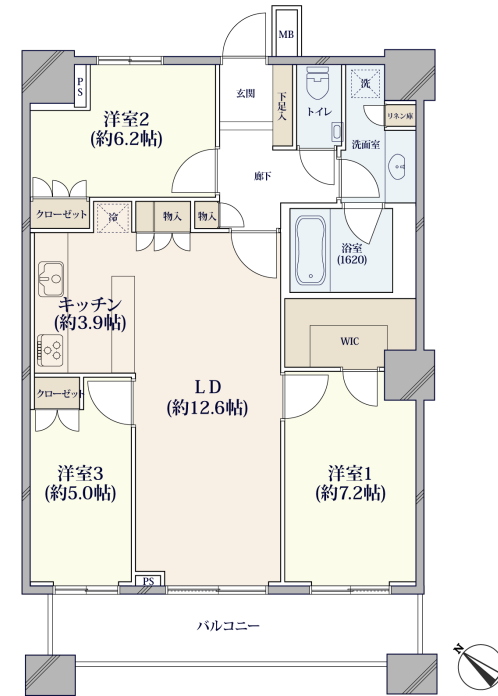
2023年11月、パンフレットクラウド(MDL)の新サービス「間取図作成サービス」をリリース。

物件広告等で使用する間取図を、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、主に不動産仲介事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。本サービスのリリースによって、今後の顧客単価上昇を目指す



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。

新たな取り組み

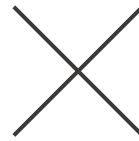
2023年10月2日の発表の通り、マンションの口コミ掲示板「マンションコミュニティ」を運営するミクル株式会社と事業提携契約を締結。

「購入意欲の高い顕在層」を、デベロッパーが運営する物件公式サイトへ直接送客するというこれまでになかったサービスで、資料請求やモデルルームへの来場予約の獲得ではなく「購入への最終的な意思決定」に繋げることを目的としている。

本サービスは協業事業(レベニューシェア)となることから、デジタルマーケティング事業の課題となっていた収益改善にも期待できる。

【マンションコミュニティとは】ユーザー数 117万/月、PV数 688万/月の新築マンション専門掲示板。首都圏・関西圏のほぼすべての物件を網羅しており、マンション購入検討者の多くが利用する巨大掲示板。

mercury
REALTECH INNOVATOR



Mickle

主要デベロッパーを中心とした
豊富な取引実績(※1)

マンションに関心のあるユーザー月間180万人(※2)
を有するCGMサイト(※3)運営

(※1)2022年集計分。1都6県で供給された新築分譲マンションの事業主ランキングにおいて上位50社のうち49社をカバー。

(※2)ミクル社が運営する4つのメディア全ての合計値

(※3)掲示板や口コミなど一般ユーザーが参加してコンテンツが形成されるメディア。

サービス概要

今回提供するサービスは、物件の購買意欲の高い「顕在層」を、デベロッパー（広告主）が運営する物件公式サイトへ直接送客出来ることが特徴。

モデルルームへの来場（再来場）や購入への最終的な意思決定の後押しに繋げるということを目的としており、不動産ポータルサイトが得意とする、これから物件購入を検討する「潜在層」の集客と本サービスを組み合わせて利用することで、Web広告運用の効果を高めることが可能となる。



- ・順次全国へサービスを拡大
- ・新築マンション領域だけでなく「住まい」に関する様々な領域の新しいサービス開発を予定

ビジネス成長に伴う広大な市場規模

三大都市圏(首都圏・関西・東海)より営業開始。順次、全国展開に向けて営業を推進。
その後、新築マンション以外の分野へサービスを拡大予定。
デジタルマーケティング事業における収益性の向上に貢献。

【第2フェーズ】順次全国展開へ

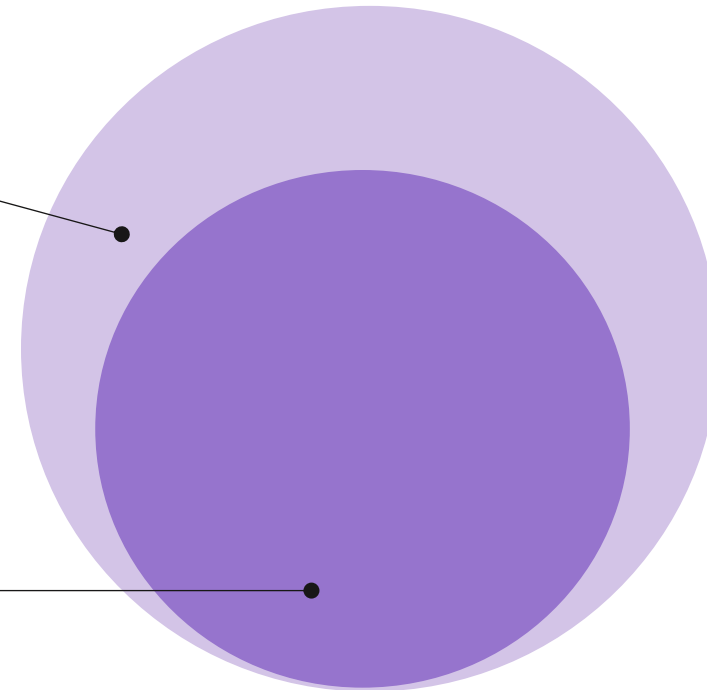
1,758物件※×月額費用10万円×12か月

約21.1億円

【第1フェーズ】三大都市圏(首都圏・関西・東海)

1,317物件※×月額費用10万円×12か月

約15.8億円



【第3フェーズ】

他カテゴリへ進出

(新築マンション、中古マンション、戸建て)

約21.1億円

+

中古マンション、戸建て

※大手ポータルサイト掲載物件数より算出。2023年10月11日時点

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：売上・利益の最大化

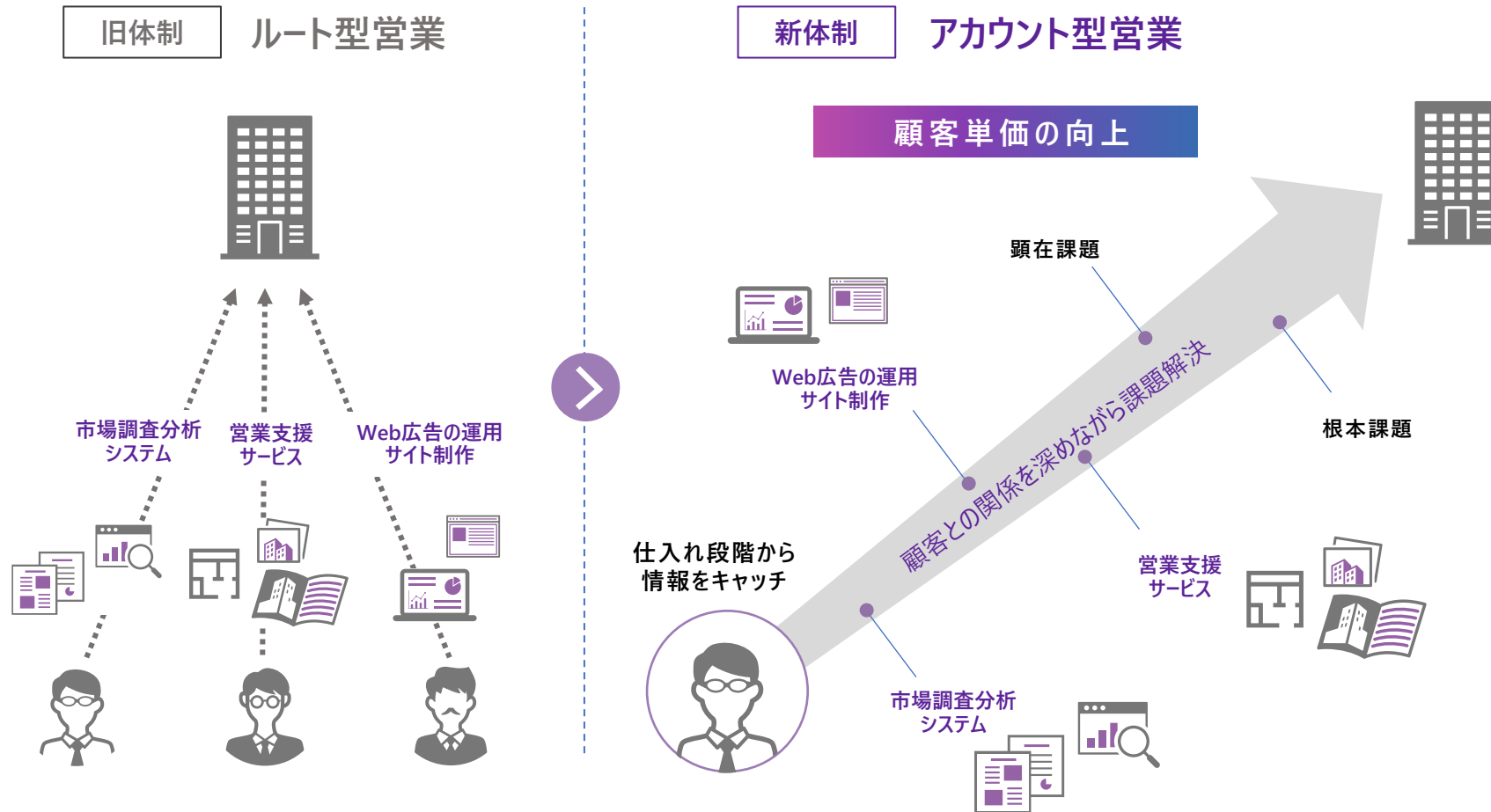
ARRを伸長させ売上・利益を最大化する
組織変更を実施し、アカウント営業に方針転換
土地の仕入れから販売まで、シーンに応じたソリューション提案を行う

中古マンション領域：売上UPに注力

中古マンション領域のビジネスモデルを、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

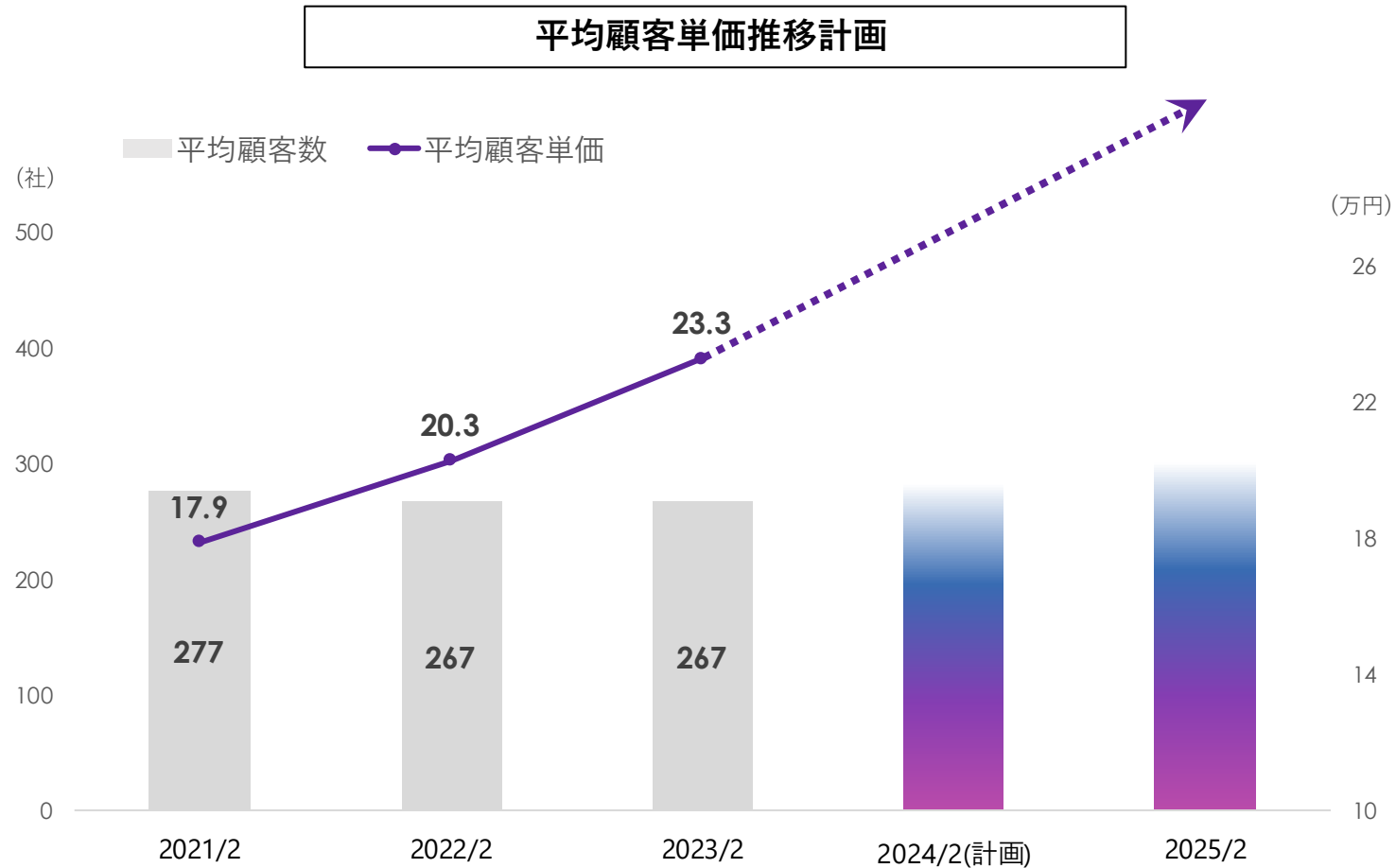
新築マンション領域の成長戦略

- 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の成長イメージ

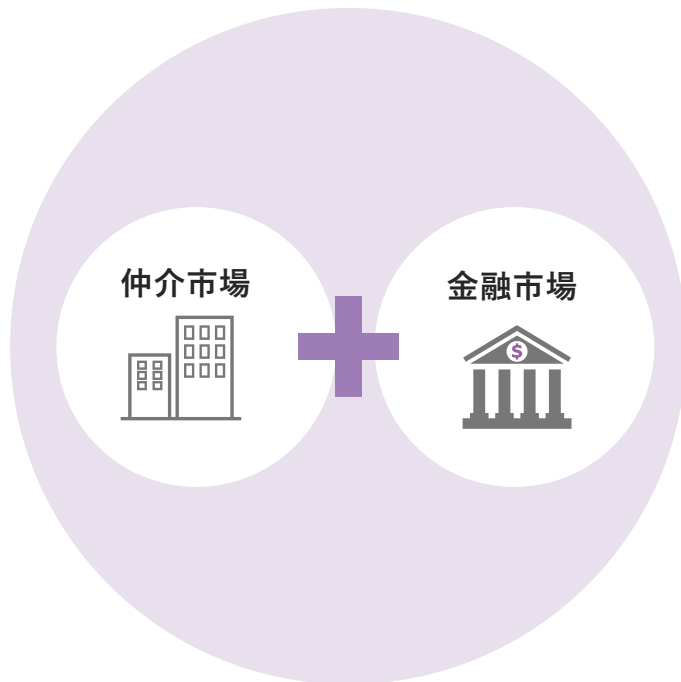
- 新築マンション領域では既に高いシェアを占めている為、今後顧客数は微増と予想。利用アカウント数の拡大と、顧客単価の上昇を図る



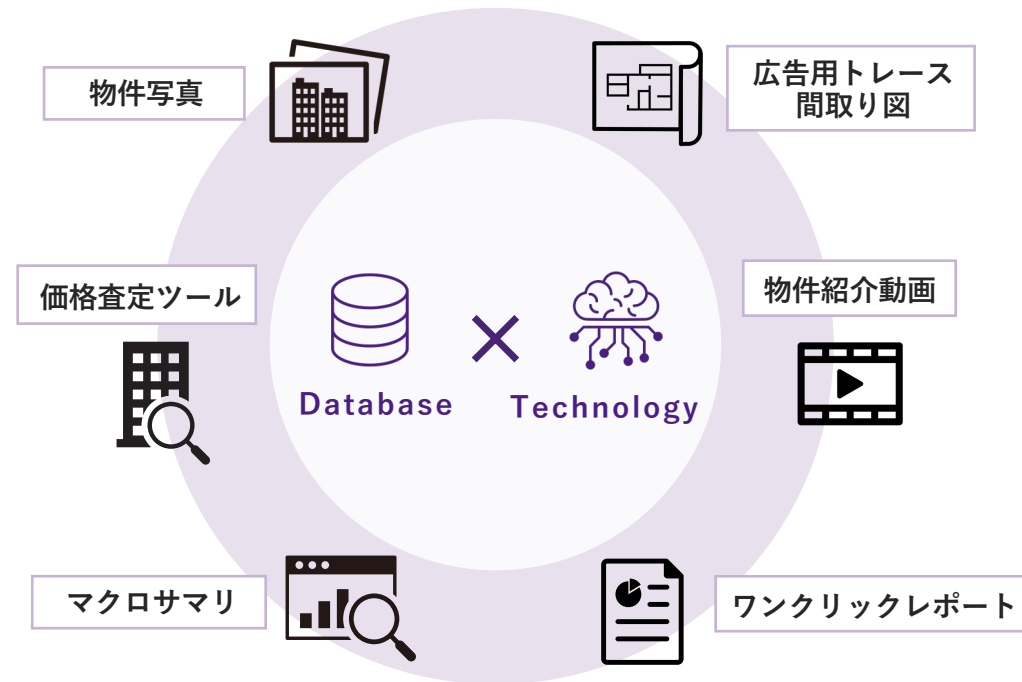
中古マンション領域の成長戦略

- 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のビジネスモデルを、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。システム連携を完了し2023年6月よりサービスリリース
- 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

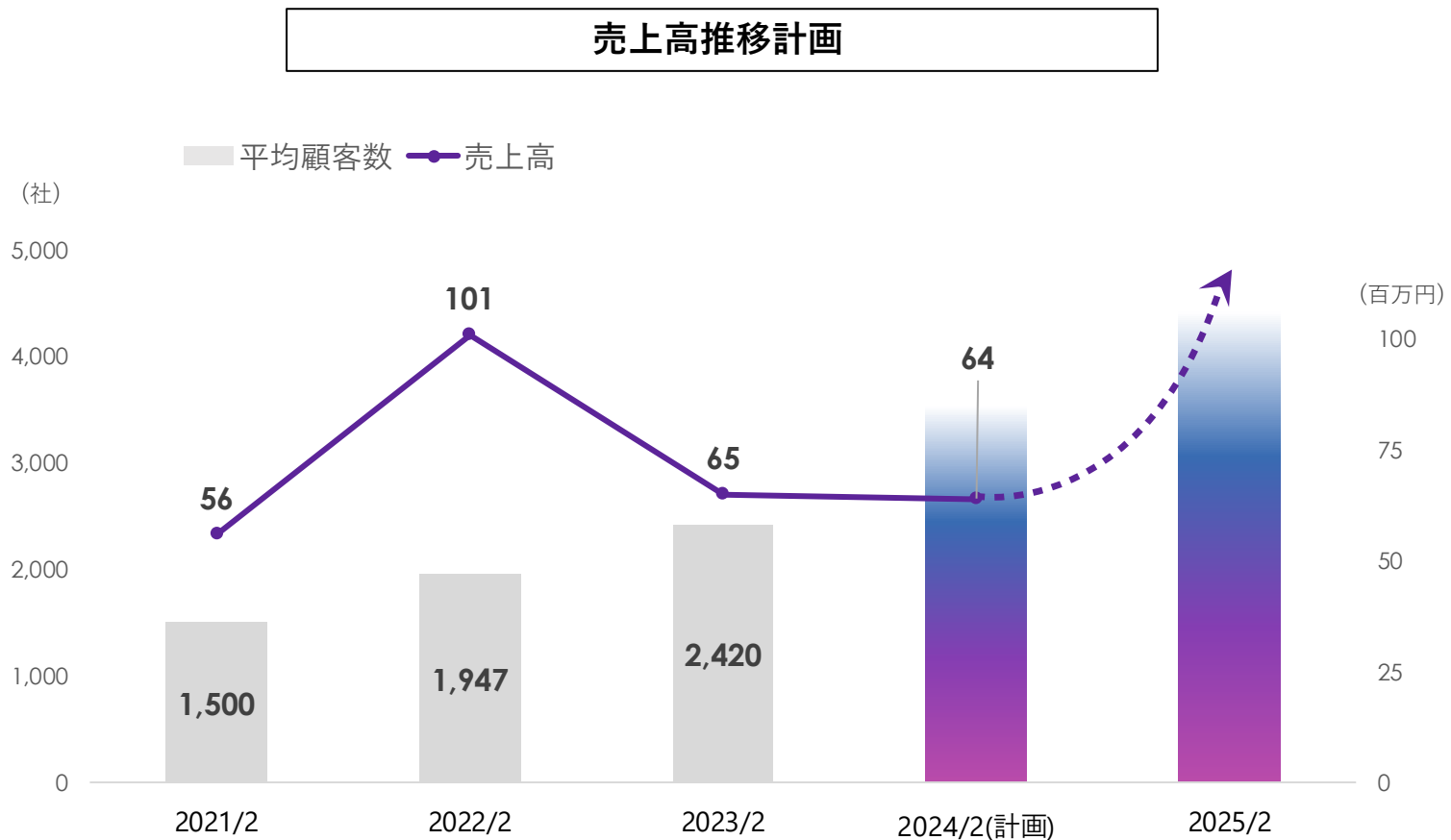


仲介：営業支援コンテンツ拡充



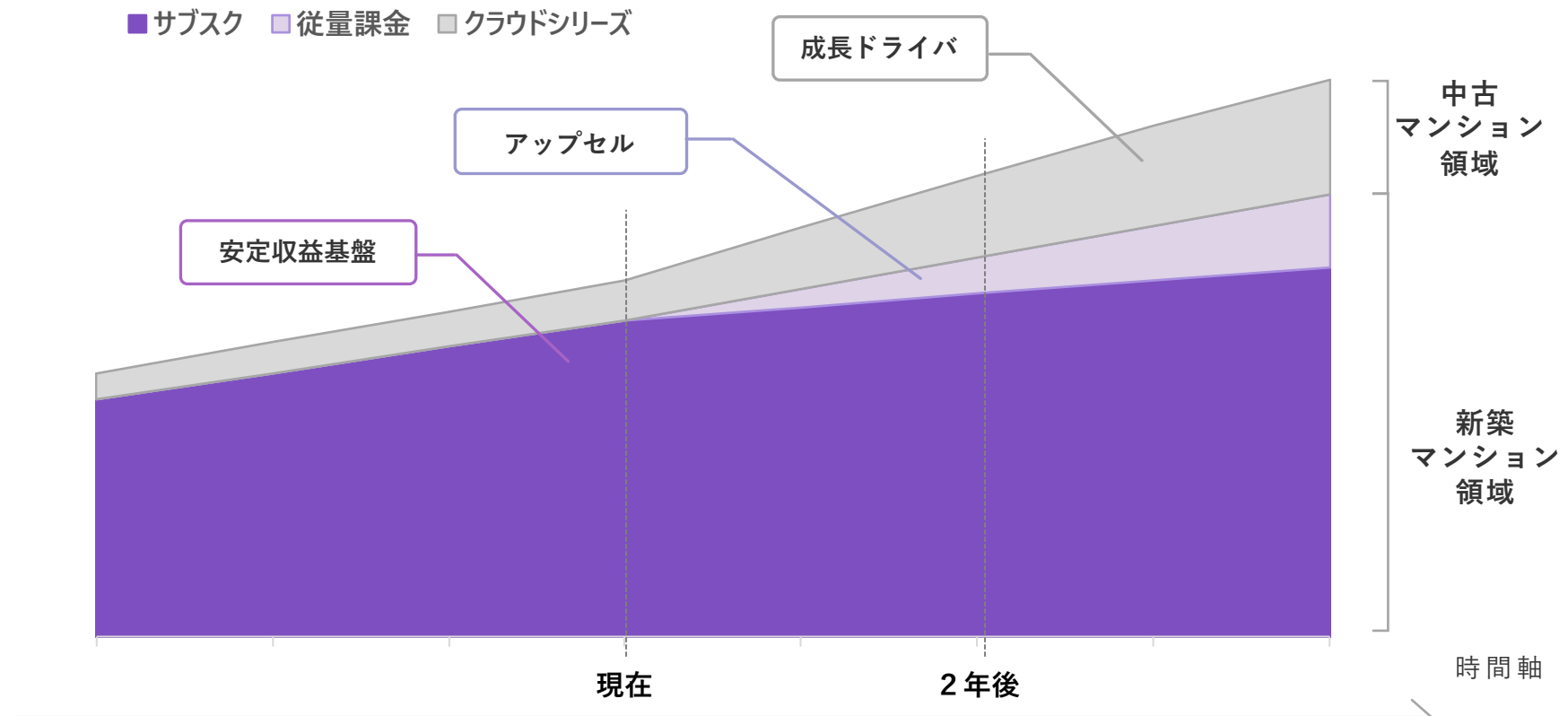
中古マンション領域の成長イメージ

- 中古マンション領域のビジネスモデルを、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、売上高の増加を図る



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、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



4. Appendix

VISION

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

BRAND STATEMENT

選択に、確信を。



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
代表者	代表取締役CEO 陣 隆浩
従業員数	69名 (2023年2月現在)

サービス一覧

	マンションサマリ	マクロサマリ	マンションサーチ	パンフレットクラウド (MDL)	マンションバリュー
					
サービス説明	<p>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。</p>	<p>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。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。</p>	<p>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ホサービスです。スマホがあればいつでもどこでも利用できる、時間や場所を問わず、相場情報を把握する事が出来ます。</p>	<p>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。</p>	<p>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です。</p>
料金	月額20万円～	月額5万円～	月額2,000円	290円～	無料

その他の業績

- DMが前年同期比167%と引き続き好調。一方でシステム開発が減収となり前年同期比76%
- リフォームは2023年2月期8月で受注活動停止

(単位:百万円)	サービス	2023年2月期 Q3累計	2024年2月期 Q3累計	前年同期比
その他	DM	11	19	167%
	システム開発	70	53	76%
	マンション バリュー	0	0	27%
	販売代理	2	2	98%
	リフォーム	26	-	0%
	計		111	76

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。