



2026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（東証グロース市場:5025）

2026年1月14日

Agenda

01 事業概要

02 2026年2月期 第3四半期業績

03 今後の成長戦略

04 Appendix

01

事業概要

VISION

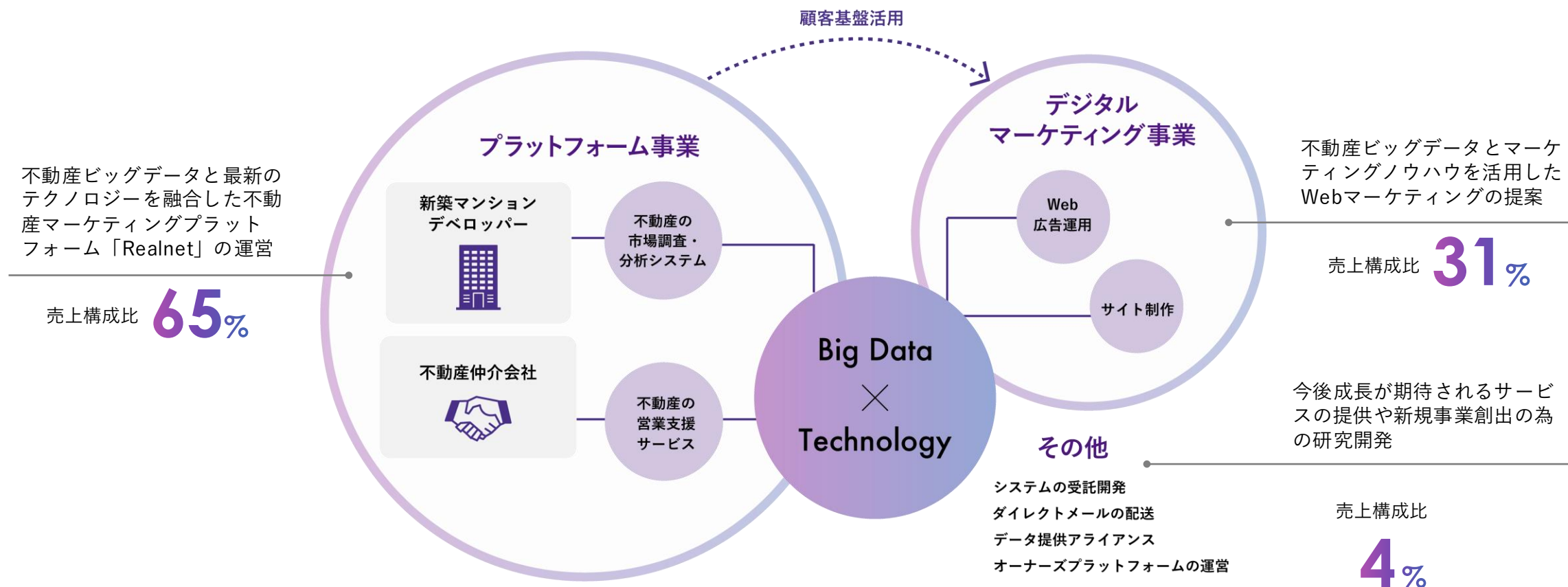
Big Data × *Technology* で

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月期第2四半期(中間期)の累計売上比率

※ 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

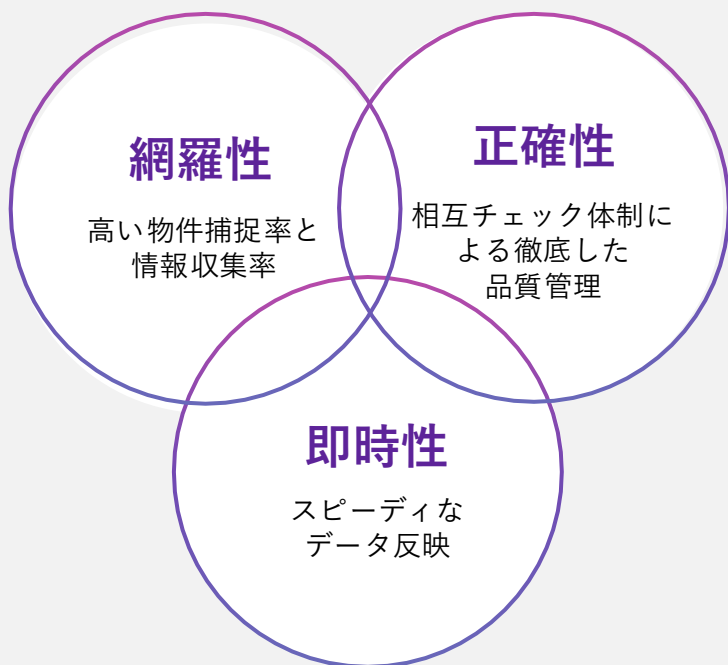
※1 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事

※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、居住用賃貸共通

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

2025年8月末時点

分譲マンション

マンション棟数

65,308棟

住戸数

2,870,695戸

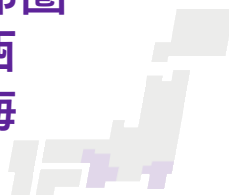
パンフレット数

46,443部

間取り数

692,159タイプ

期間

1995年以降エリア
首都圏
関西
東海

居住用賃貸

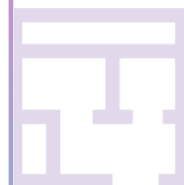
居住用賃貸棟数

1,859,884棟

住戸数

9,085,289戸

募集データ数

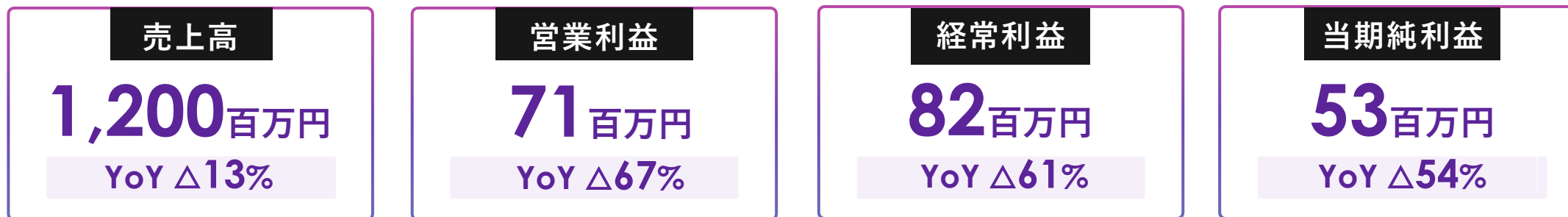
171,621,649件エリア
全国

期間

2020年以降

02

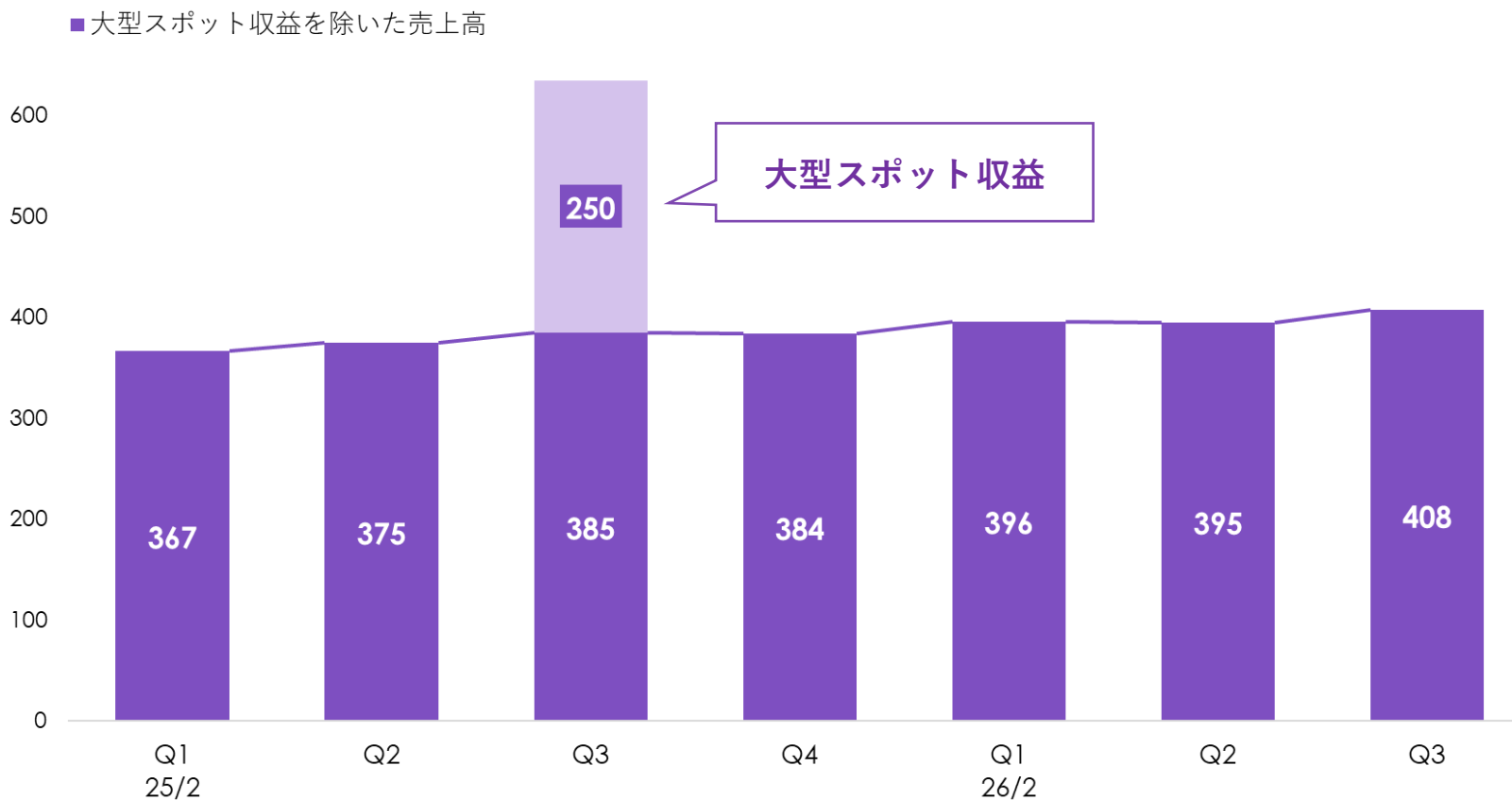
2026年2月期 第3四半期業績



- 売上高・営業利益ともにYoYではマイナスとなったが、これは2025年2月期 第3四半期に計上された大型スポット収益の反動減が主因
当該要因を除いた実質的な売上高（オーガニック成長率）はYoY+6%と増加傾向

2025年2月期 第3四半期の大型スポット収益の影響によりYoYではマイナスとなるも、一過性要因を除いた売上高は順調に進捗。第4四半期も引き続き営業活動を推進し、通期目標の確実な達成と来期に向けた受注の積み上げに注力

四半期毎の売上推移（百万円）

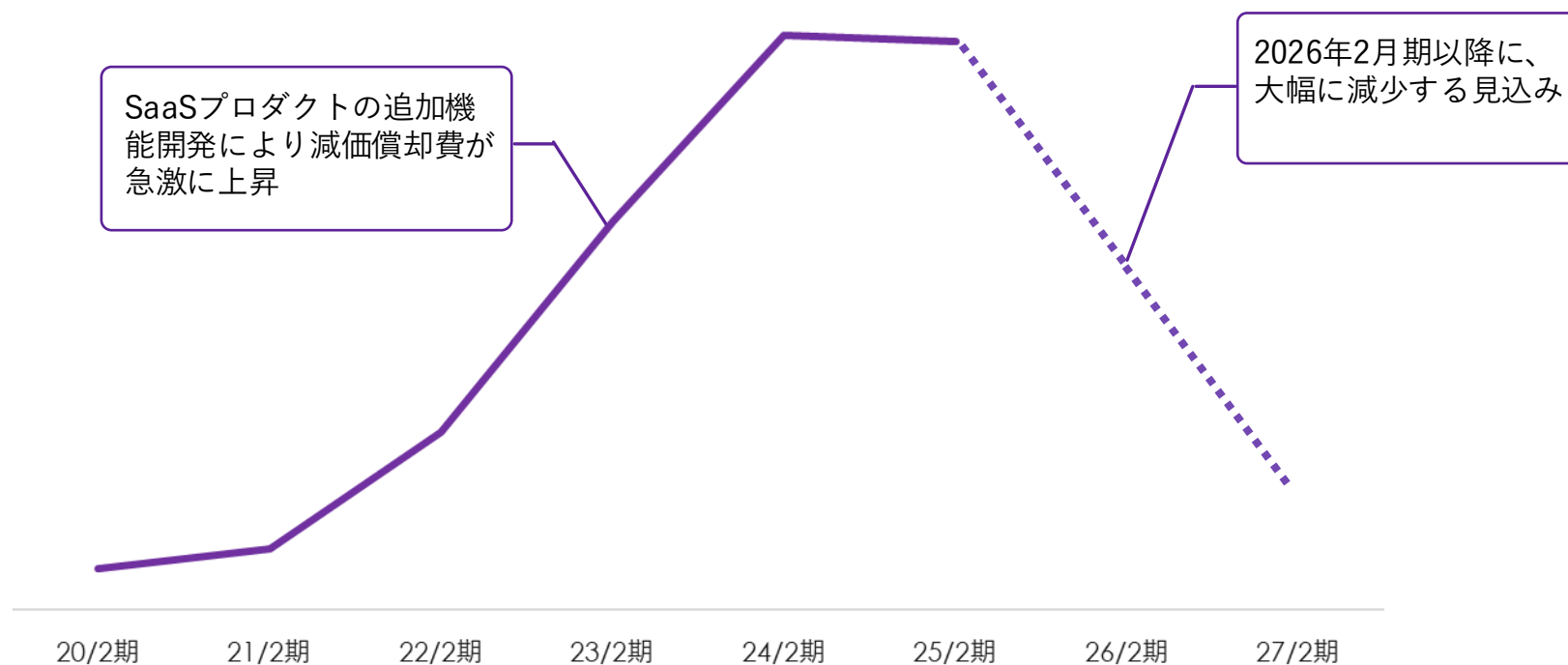


売上高は通期予想に対して進捗率75%と概ね計画通りに推移。
営業利益は進捗率65%だが、組織体制強化の為に人材採用費や
販売管理費などが当初計画より上回ったことが要因。
通期計画の達成に向け、事業進捗は概ね想定通り

(単位:百万円)	2025年2月期 Q3累計	2026年2月期 Q3累計	YoY	2026年2月期 通期予想	進捗率
売上高	1,378	1,200	△13%	1,600	75%
売上総利益	647	476	△26%	640	74%
販売管理費	431	405	△6%	530	76%
営業利益	216	71	△67%	110	65%
経常利益	209	82	△61%	120	69%
当期純利益	118	53	△54%	85	63%

2023年2月期より開始したSaaSプロダクトにおける大規模な機能拡張は終了。
今期より償却費用は大幅に減少の見込み

ソフトウェアの減価償却費の推移（見込み含む）



売上高の増加に伴い、売掛金を中心とする流動資産が増加。
ソフトウェアの償却が進行したことにより、ソフトウェア勘定(無形固定資産)が減少。
法人税等及び消費税の納付により流動負債が減少

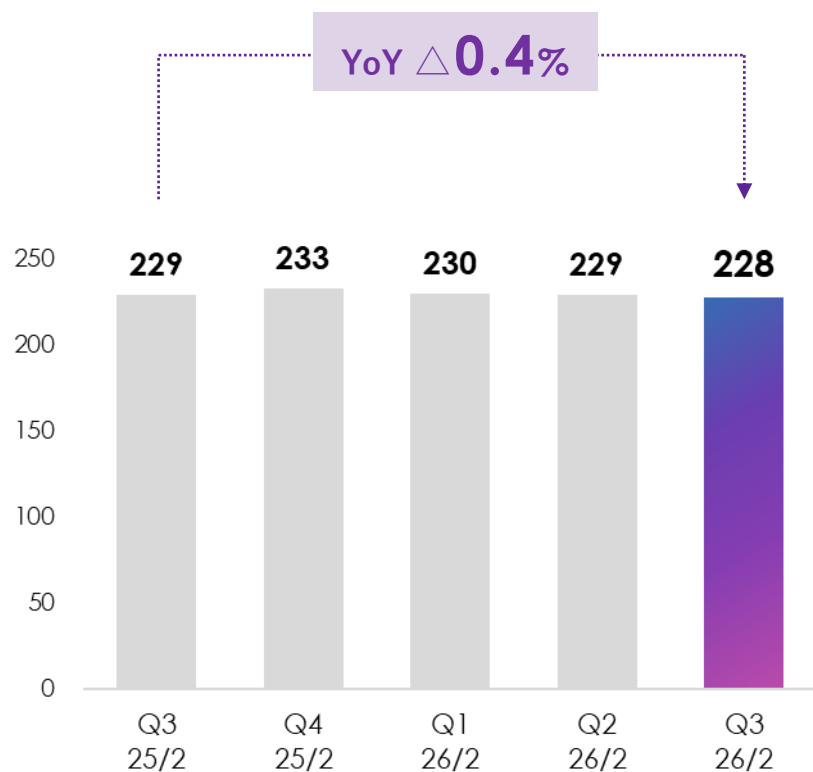
(単位:百万円)	2025年2月期 期末	2026年2月期 Q3	前期末比
流動資産	939	971	3%
固定資産	248	199	△20%
資産合計	1187	1,170	△1%
流動負債	291	207	△29%
固定負債	6	6	△6%
負債合計	298	214	△28%
純資産	889	956	8%
負債純資産合計	1187	1,170	△1%
自己資本比率	70.8%	77.1%	-

プラットフォーム事業は前年同期の大型スポット収益の反動により、
表面上の売上高はYoY△23%となったが、
当該要因を除いたオーガニック成長率はYoY+3%と伸長。
デジタルマーケティング事業は、リスティング広告およびCGM広告が好調に推移し、
YoY+12%と増加。全社の成長を牽引

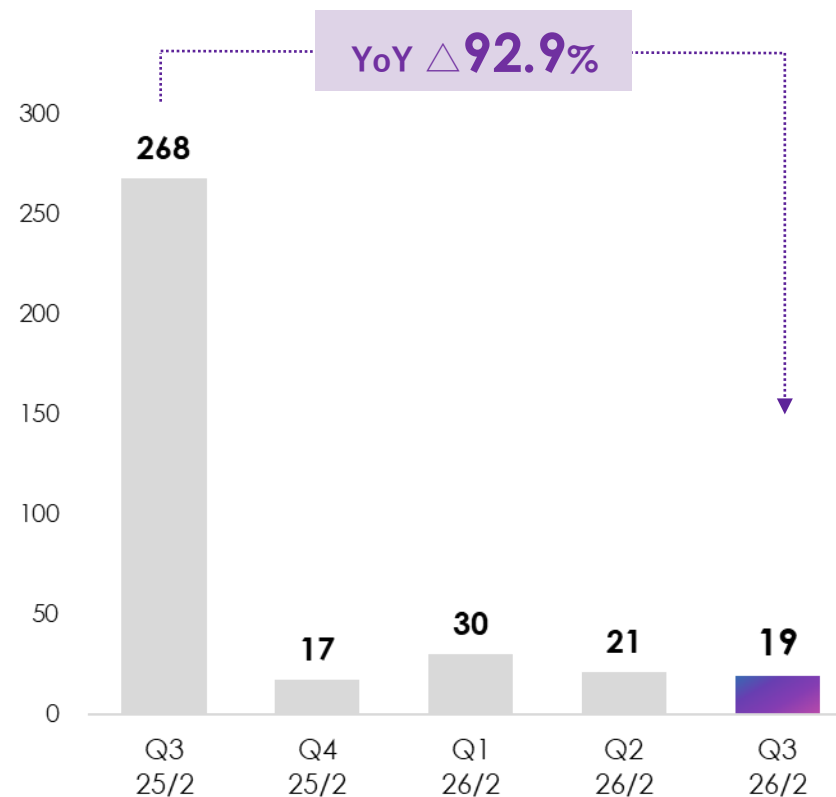
(単位:百万円)	2025年2月期 Q3累計	2026年2月期 Q3累計	YoY
プラットフォーム事業	986	760	△23%
デジタルマーケティング事業	348	390	12%
その他	43	49	15%
合計	1,378	1,200	△13%

新築マンション領域はYoY△0.4%と減少
中古マンション領域は大型スポット収益による反動減の影響でYoY△92.9%と減少

新築マンション領域（百万円）

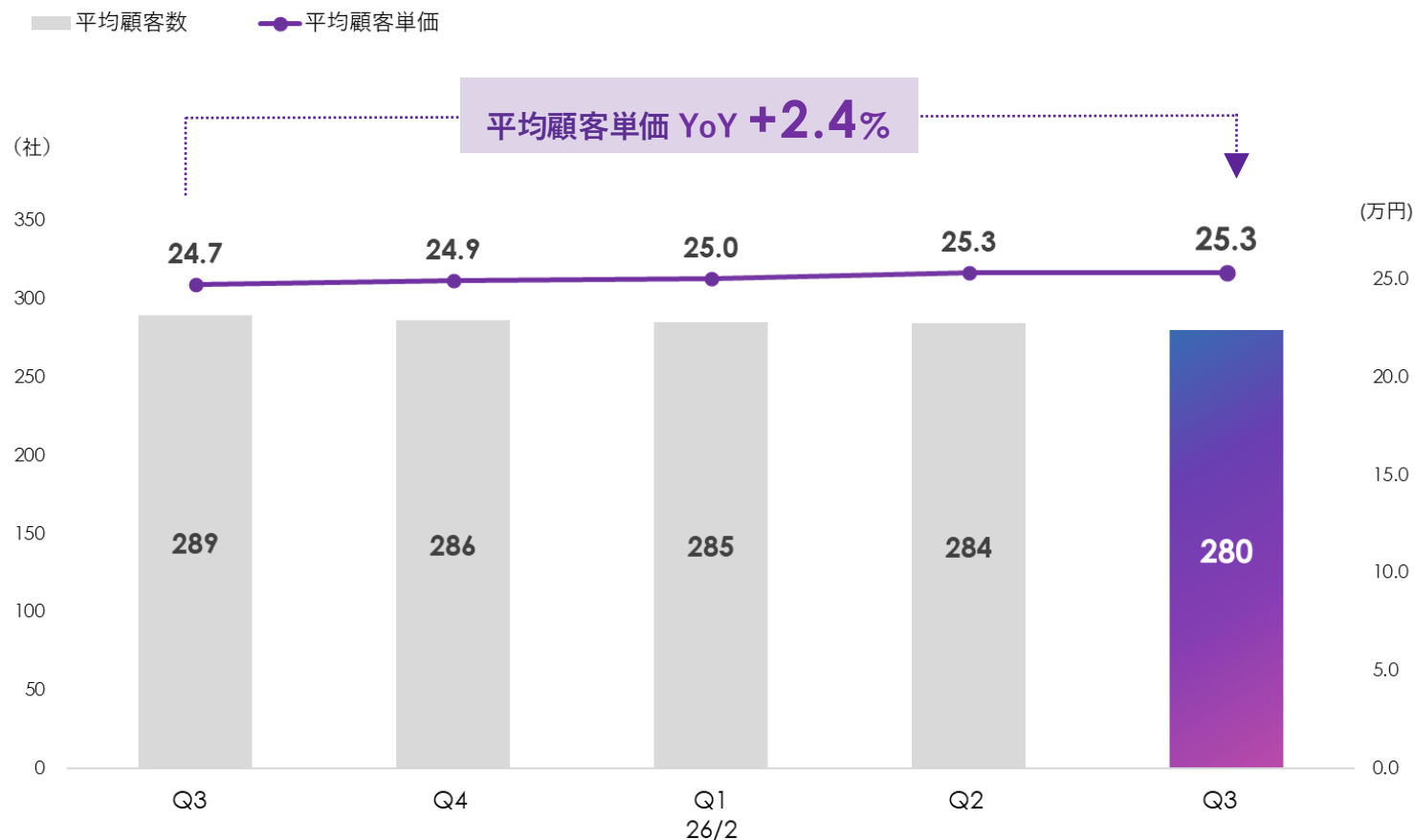


中古マンション領域（百万円）



平均顧客単価は従量課金(リカーリング)の増収も影響しYoY+2.4%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大きな変動は無し

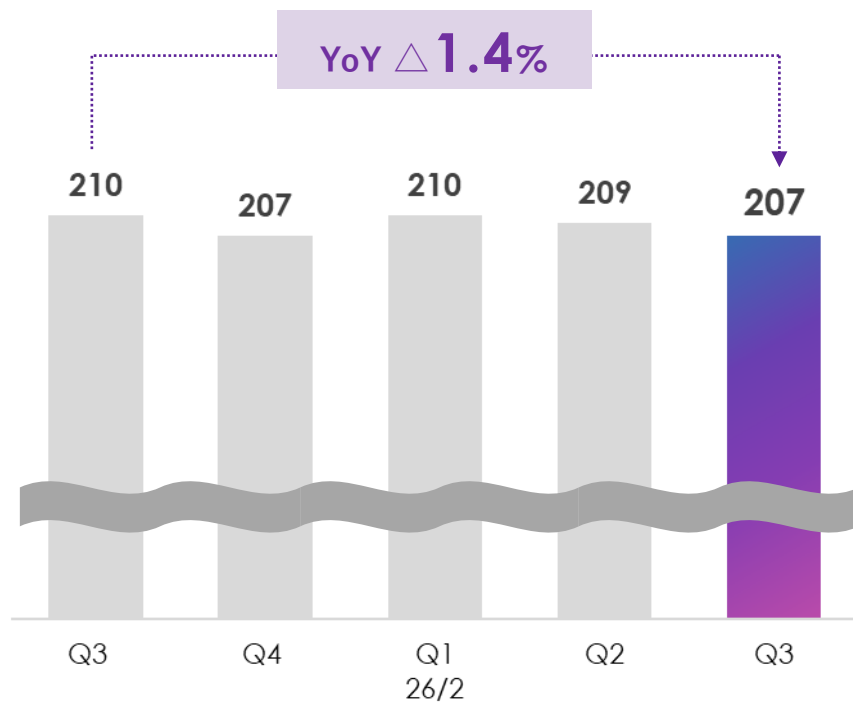
SaaSプロダクト(サマリネット)の顧客あたりの売上高(月平均)推移 (ARPU※)



※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

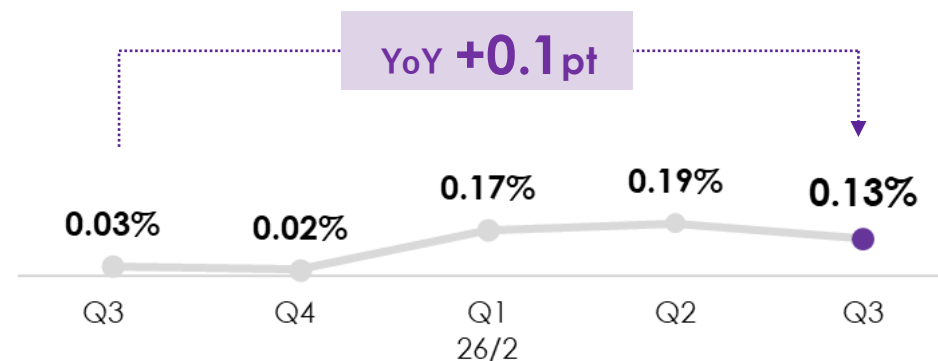
MRR※はYoY△1.4%と減少。
レベニューチャーンレート（解約率）は低水準を維持しているがYoY+0.1%と上昇

MRR の推移（百万円）



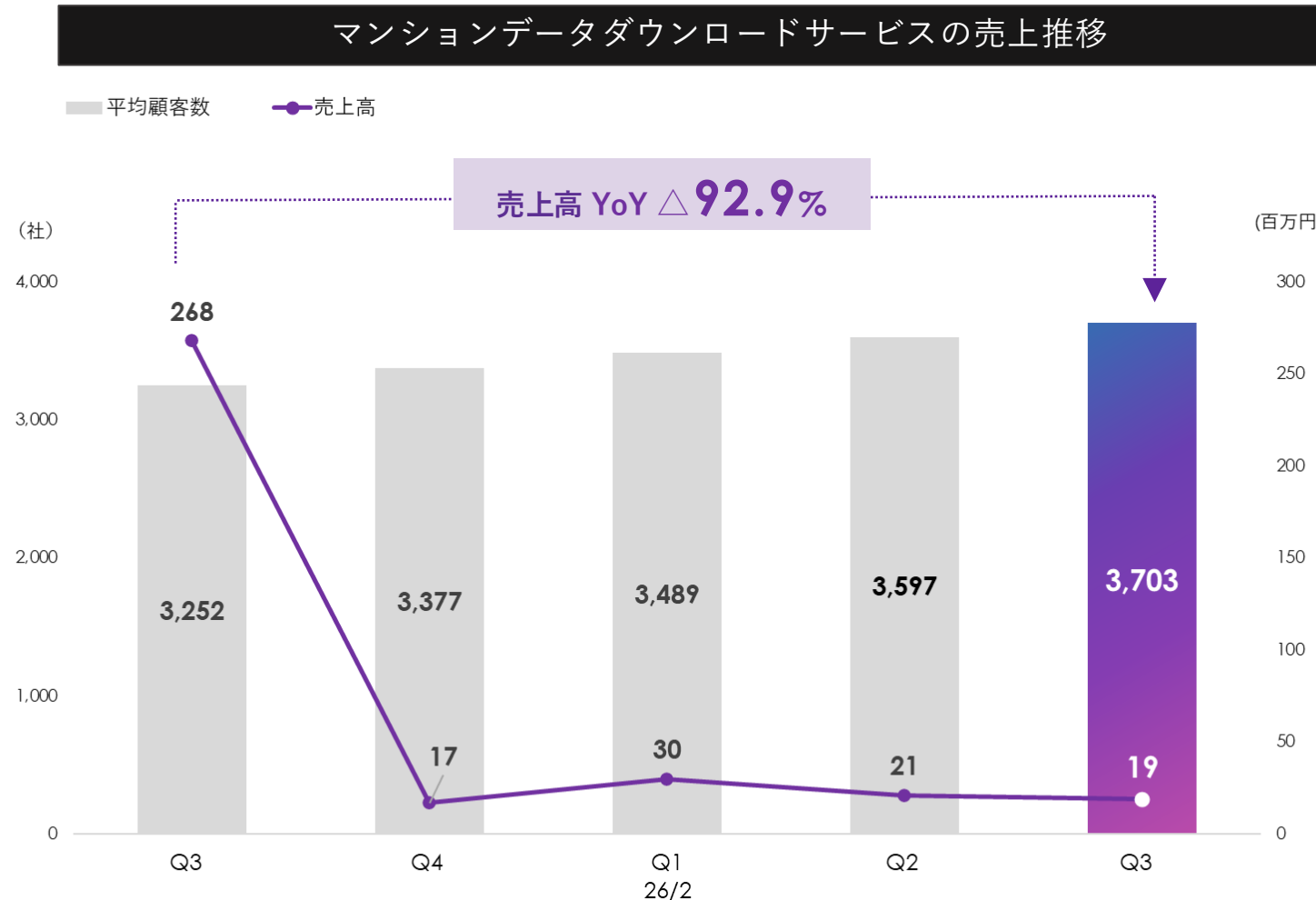
レベニューチャーンレート（%）

期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



※プラットフォーム事業におけるサブスクの四半期合計

中古マンション領域は大型スポット収益による反動減の影響でYoY△92.9%と減少
平均顧客数は計画通り推移



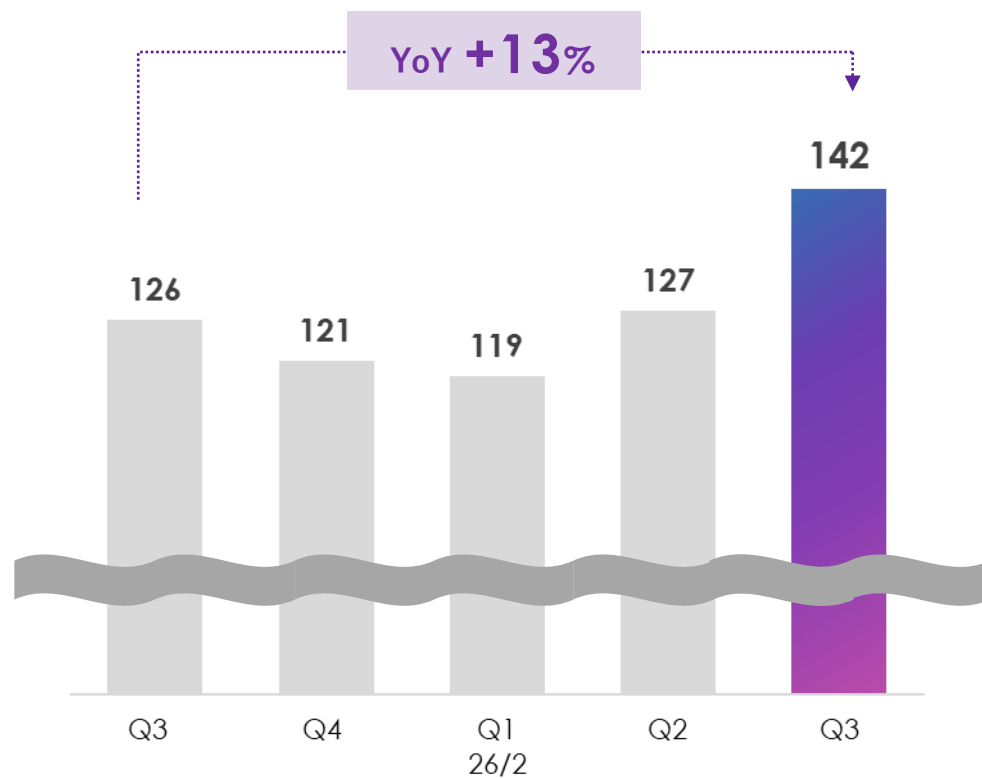
全てのサービスラインが前年同期を上回り、事業全体でYoY+12%の増収を達成。
CGM広告販売は、販売物件数を多く抱える中堅以上のデベロッパーとの
リレーション強化により、「全物件掲載」が大幅に増加。
その結果、YoY+64%と大きく成長

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 Q3累計	2026年2月期 Q3累計	YoY
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	314	342	9%
	CGM広告	16	27	64%
	サイト制作	17	20	19%
	計	348	390	12%

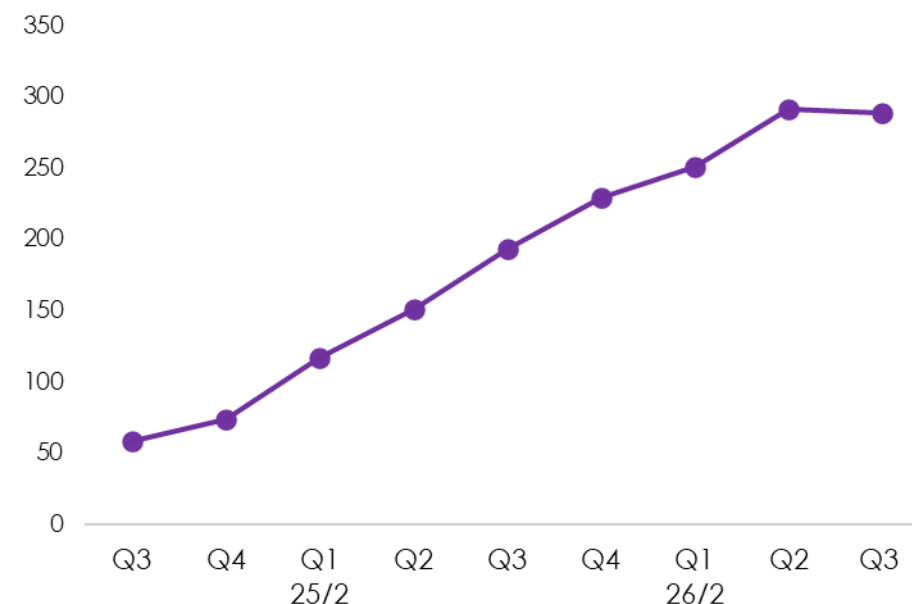
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

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)



※ 四半期平均を算出

システム開発がYoY+39%で増加。
その他全体ではYoY+15%と増加

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 Q3累計	2026年2月期 Q3累計	YoY
その他	タウンマンション プラス(DM)	18	16	△10%
	システム開発	21	29	39%
	販売代理	2	2	9%
	計	43	49	15%

今期は重要施策の推進を継続し、 来期より「SaaSプロダクトのサービス価値向上」と 「賃貸業界に向けたデータサービス」を開始

主力SaaSプロダクトの 価格改定による サービス価値向上

既存プランの価格体系の見直しを実施
更なるサービス価値向上と安定的なサービス運用を行う

賃貸領域への本格進出 (来期リリース予定)

整備を進めてきた「賃貸データ」を活用し、
新たなデータサービスをリリース。
従来の新築マンション領域、中古マンション領域に加え
賃貸領域へ市場拡大

03

今後の成長戦略

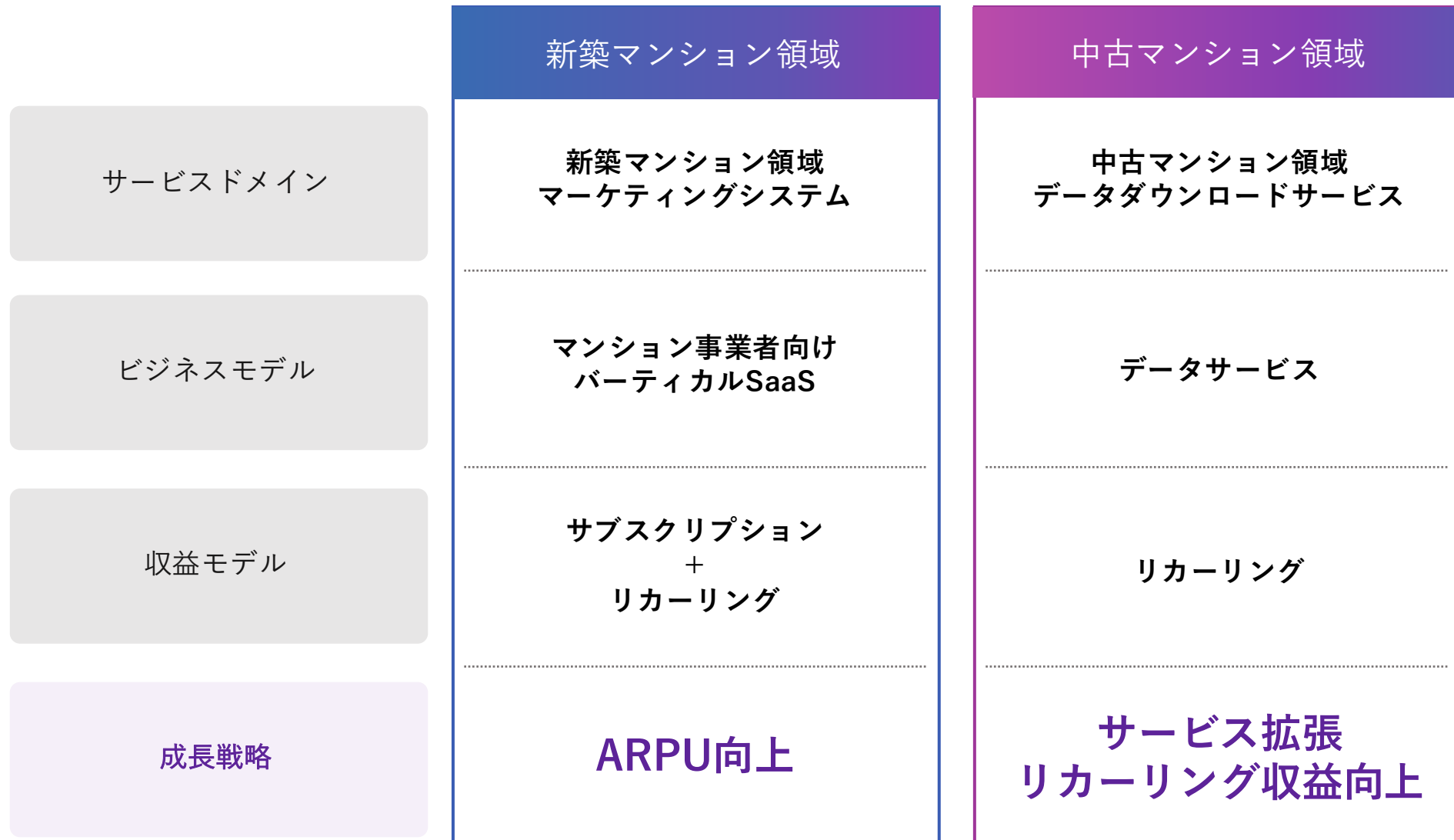
“ SaaSプロダクト(サマリネット)の拡張 CGM広告の拡販 ”

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

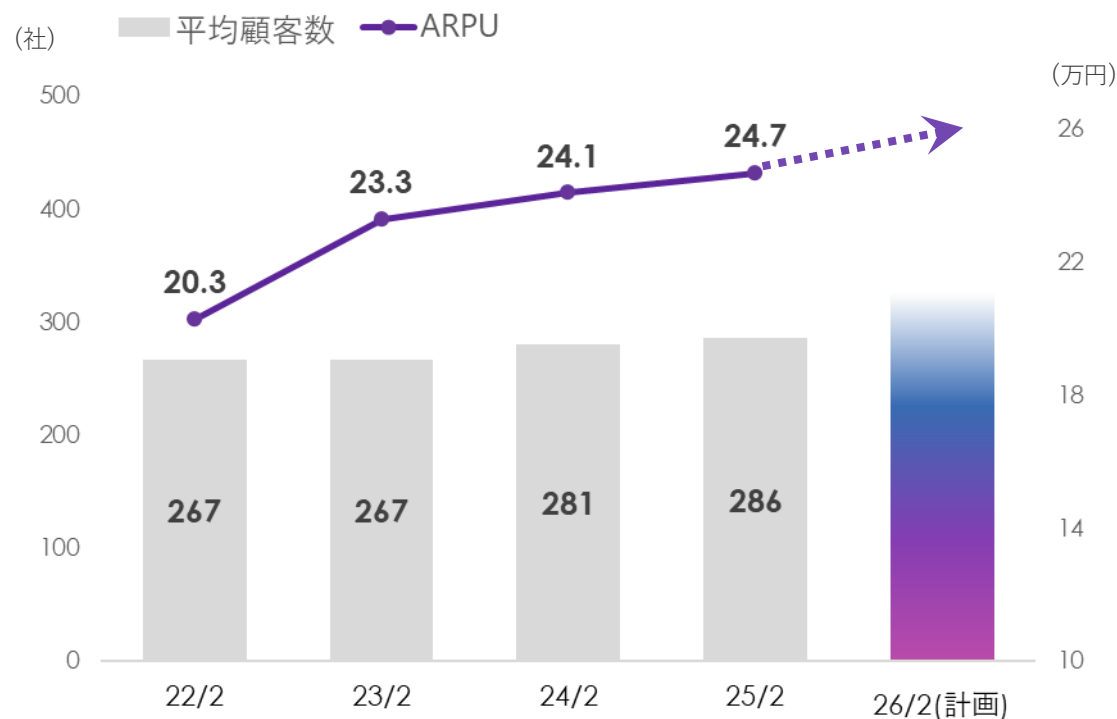
デジタルマーケティング事業

- 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

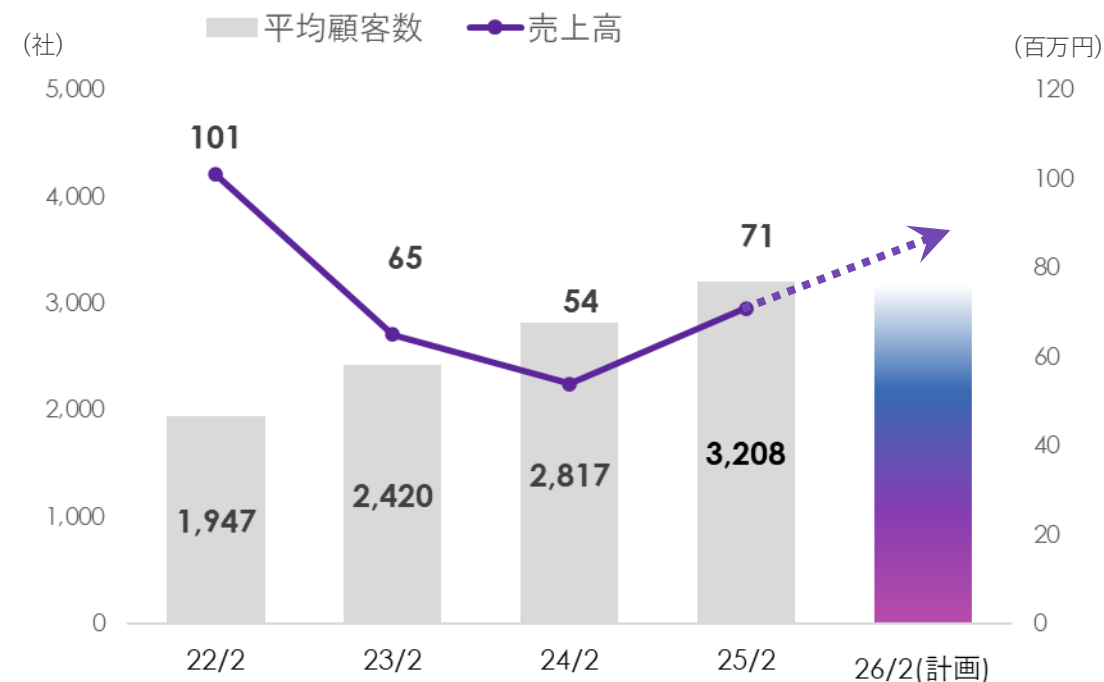


新築マンション領域では既に高いシェアを占めている為、今後顧客数は微増と予想。
事業を跨いだクロスセルによる顧客単価の上昇を図る
中古マンション領域は新規顧客の開拓及び既存顧客へのリカーリングを推進し増収を目指す

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



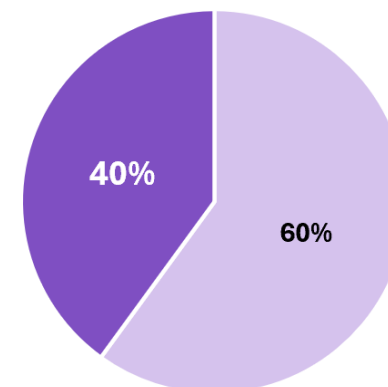
当社CGM広告の強み

- 最新(※1)の反響数データによると、全体の反響数のうち40%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11月の単月反響数

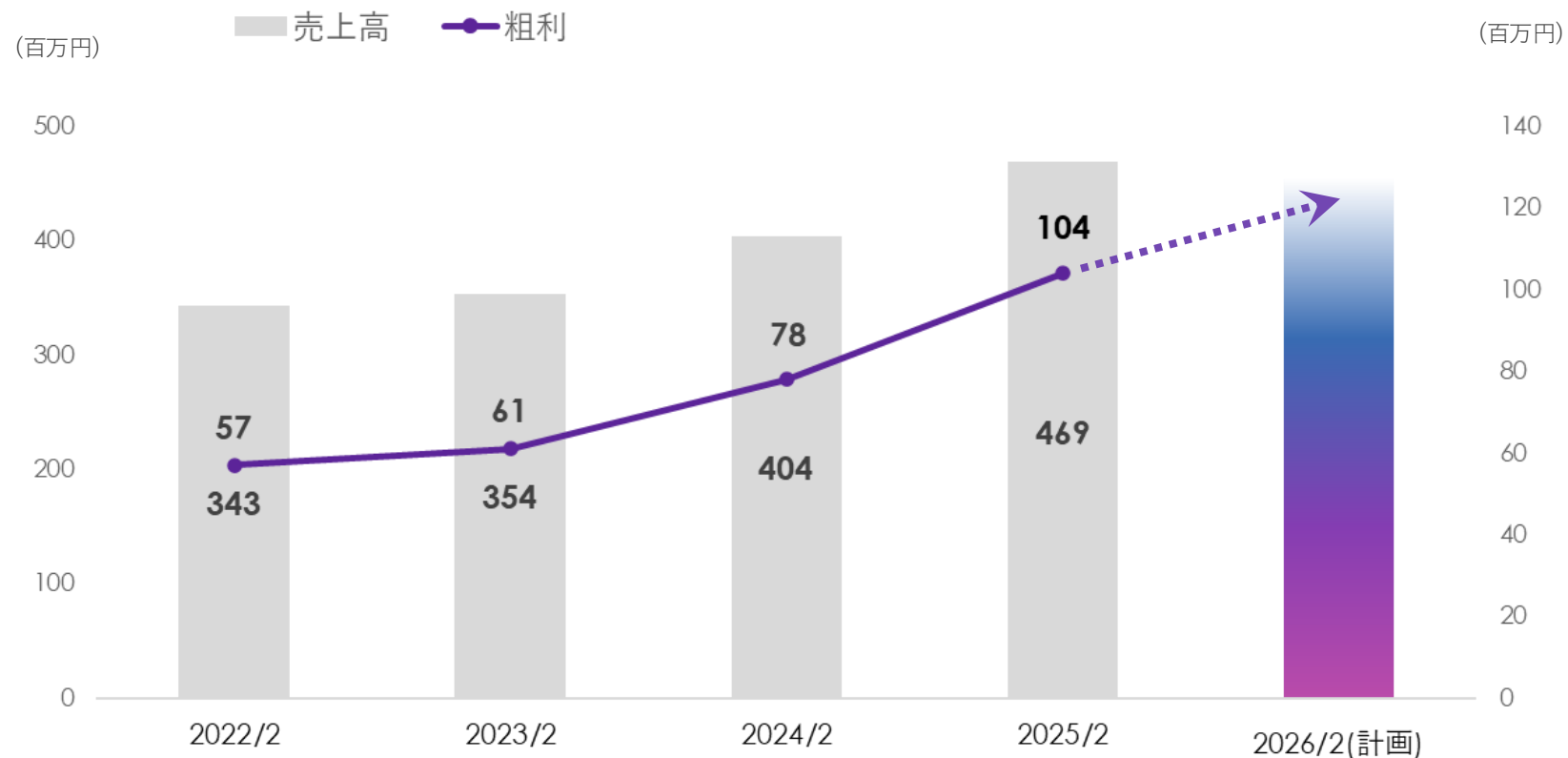
※2 「Experience(経験)」 「Expertise(専門性)」 「Authoritativeness(権威性)」 「Trustworthiness(信頼性)」

2025年11月反響割合



■ 資料請求 ■ 来場予約

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	81名 (2025年8月現在)		
当社株主	株式会社GA technologies(55.02%)		

※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8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

マンションデータ
ダウンロードサービス

タウンマンションプラス
(DM)

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、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。

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。

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。