



# 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（東証グロース市場:5025）

2026年4月30日

# Agenda

- 01 | ビジネスモデル
- 02 | 市場環境と競争力の源泉
- 03 | 前期の取り組み状況
- 04 | 成長戦略
- 05 | 経営指標推移
- 06 | 事業等のリスクと対応
- 07 | Appendix

01

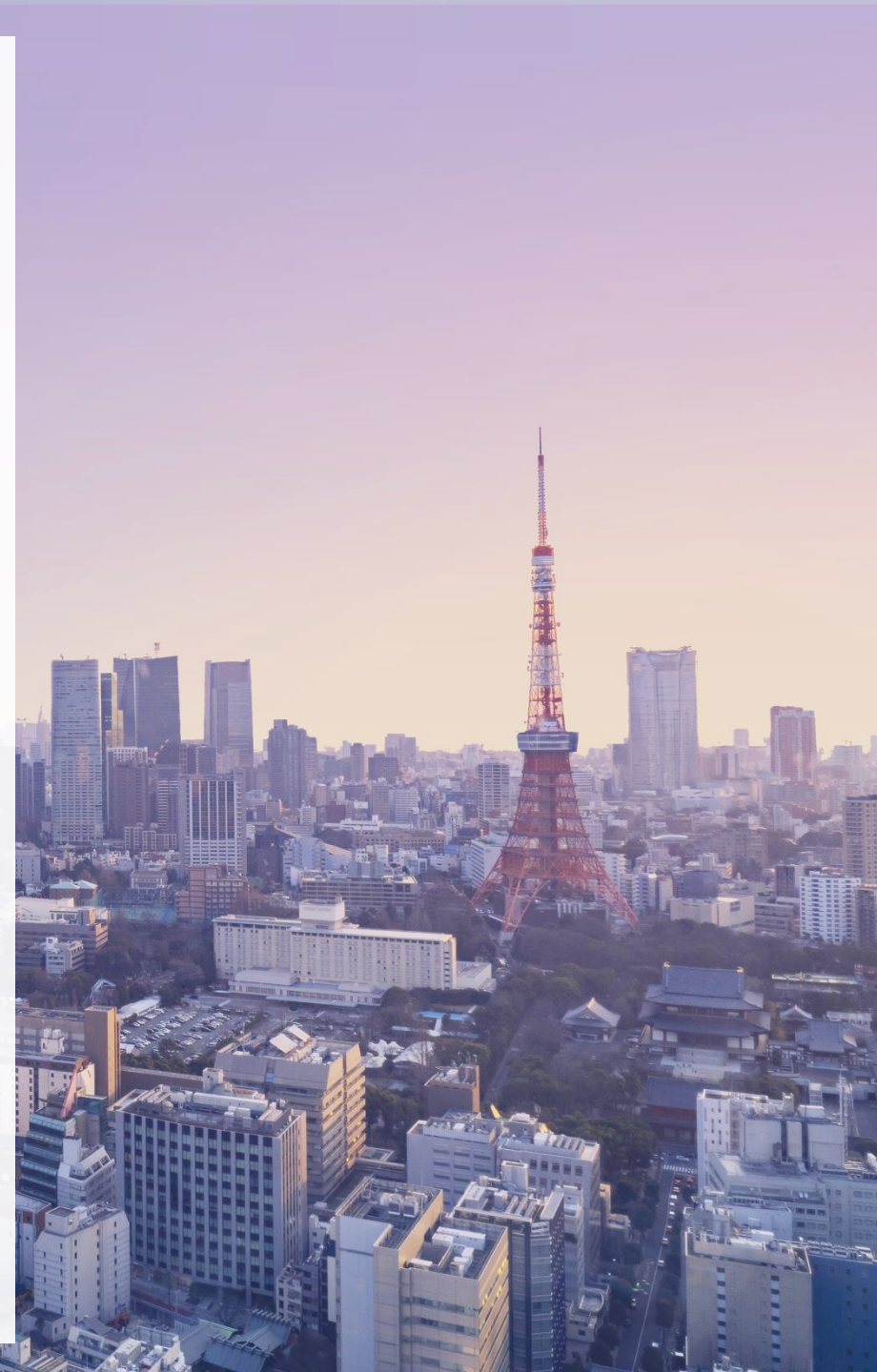
ビジネスモデル

# 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。



**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
社外取締役	樺島 弘明	監査等委員(社外)	呉田 将史

**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**

時代にあわせて、新しい価値を創造してまいります



2003

株式会社エクスと合併し、  
株式会社マーキュリーへと社名変更  
サマリネットをリリース

1991

株式会社オフィス・キャスター設立

2009

ASP型マーケティングシステム  
「リアナビ」をリリース



2018

仲介向け本格展開スタート

2021

株式会社マーキュリーリアルテック  
イノベーターへ社名変更

2022

東京証券取引所マザーズ市場  
(現グロース)へ上場

2020

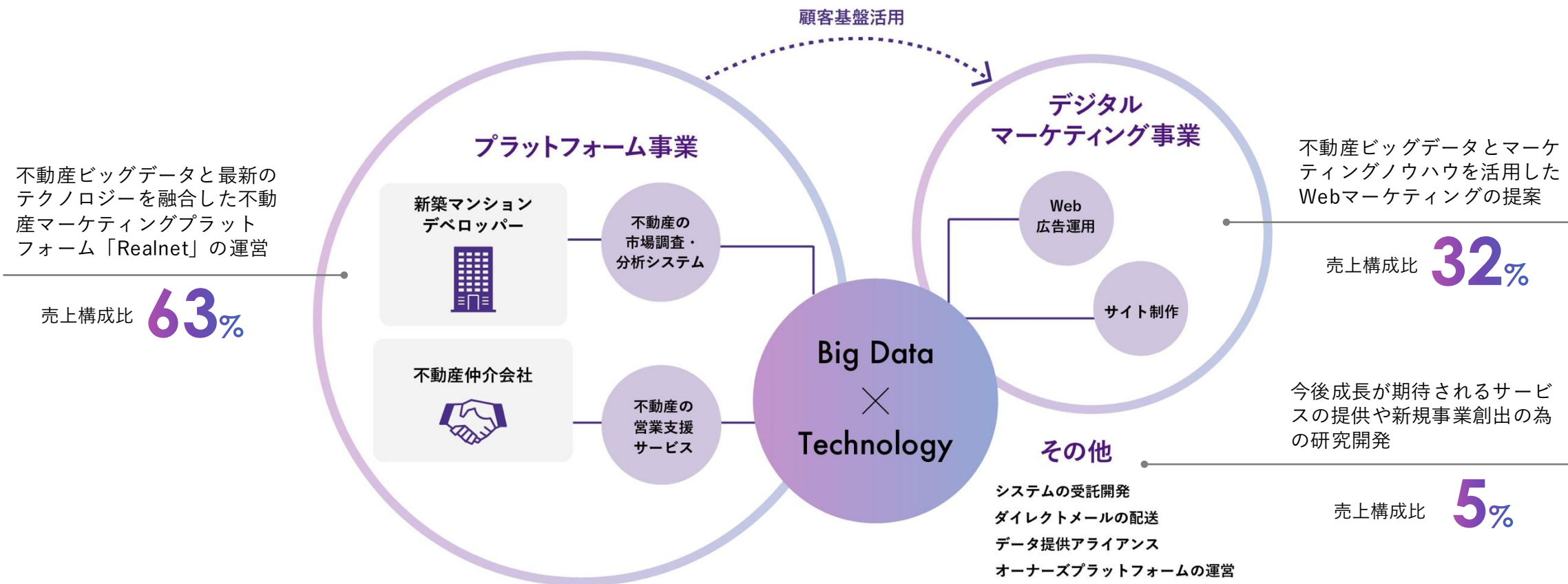
サマリネットをSaaS型モデルに移管  
「Realnetマンションサマリ」リリース



2024

株式会社マーキュリーへ社名変更  
株式会社GA technologiesと資本業務提携

# 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

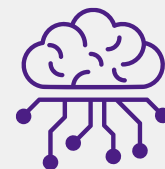
活用シーン

- ・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

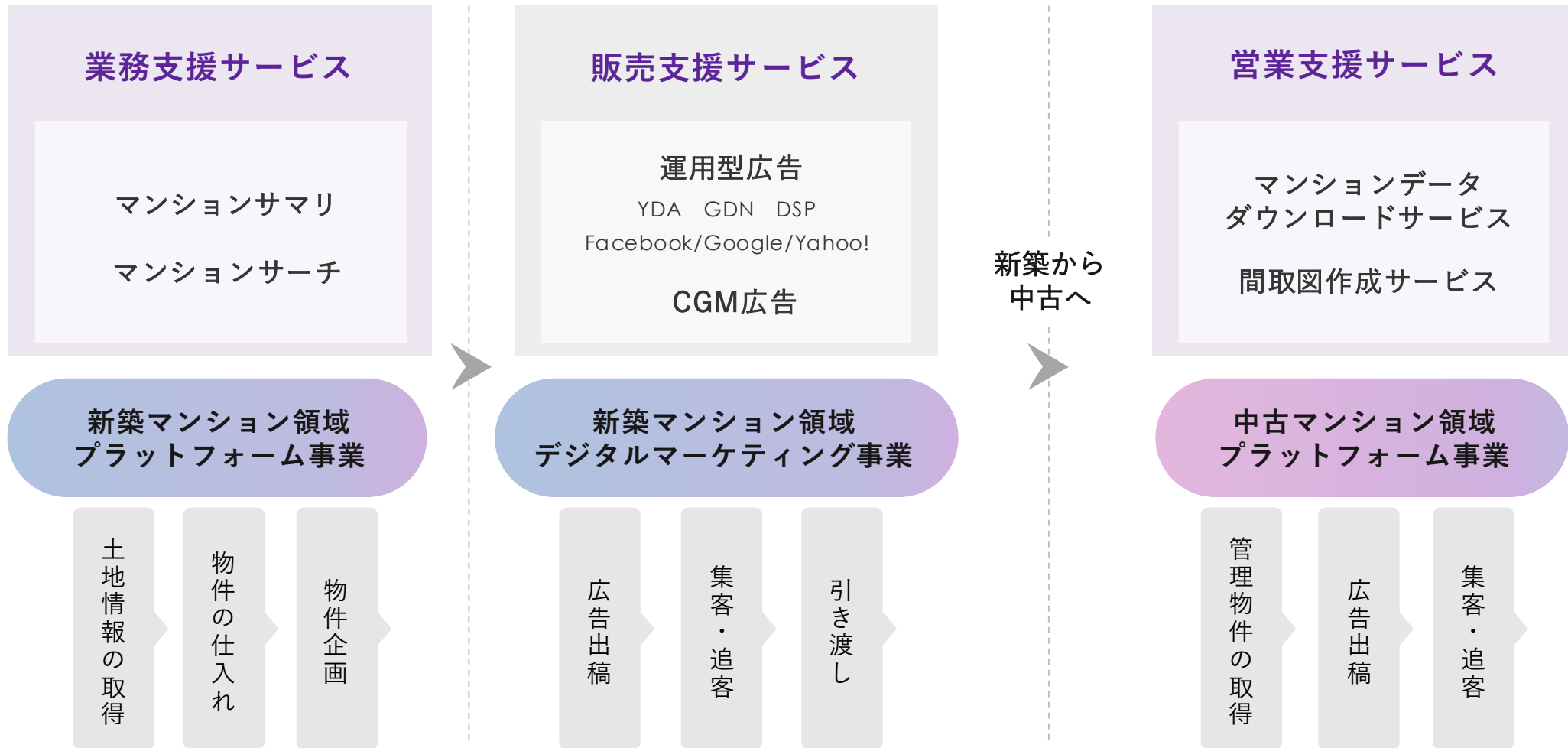
※1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事

※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



※1. PF事業とはプラットフォーム事業の略  
※2. DM事業とはデジタルマーケティング事業の略

## 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



## 新築マンション領域

主に用地仕入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

## 中古マンション領域

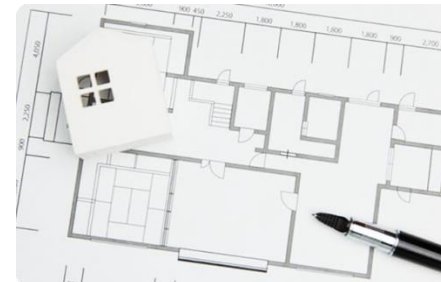
主に不動産仲介部門でご活用頂いております



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



広告出稿用の間取図作成



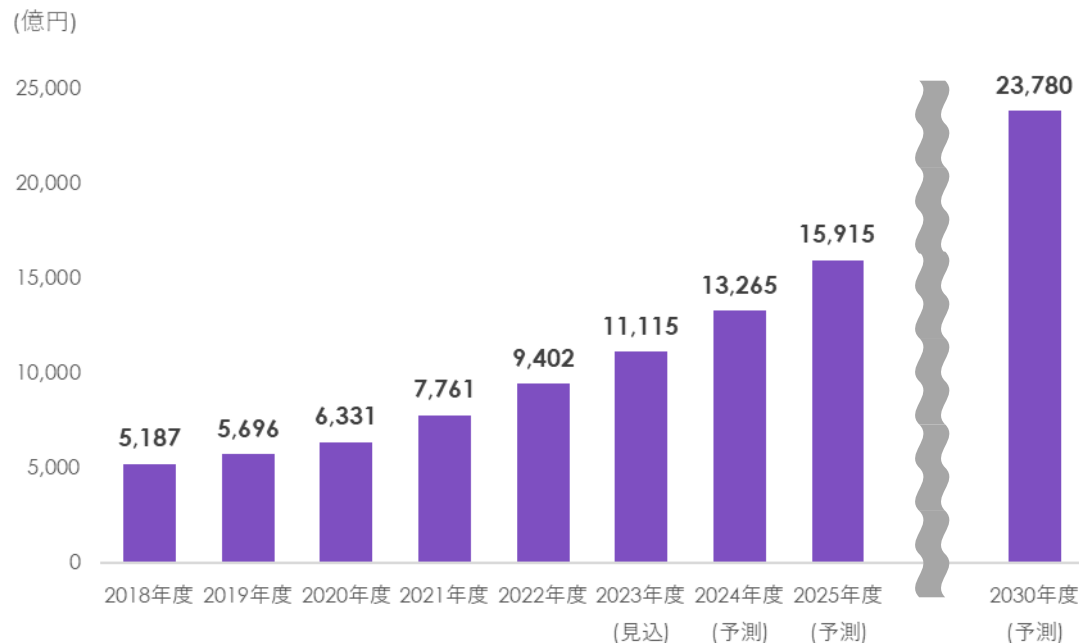
物件査定書の作成

02

市場環境と競争力の源泉

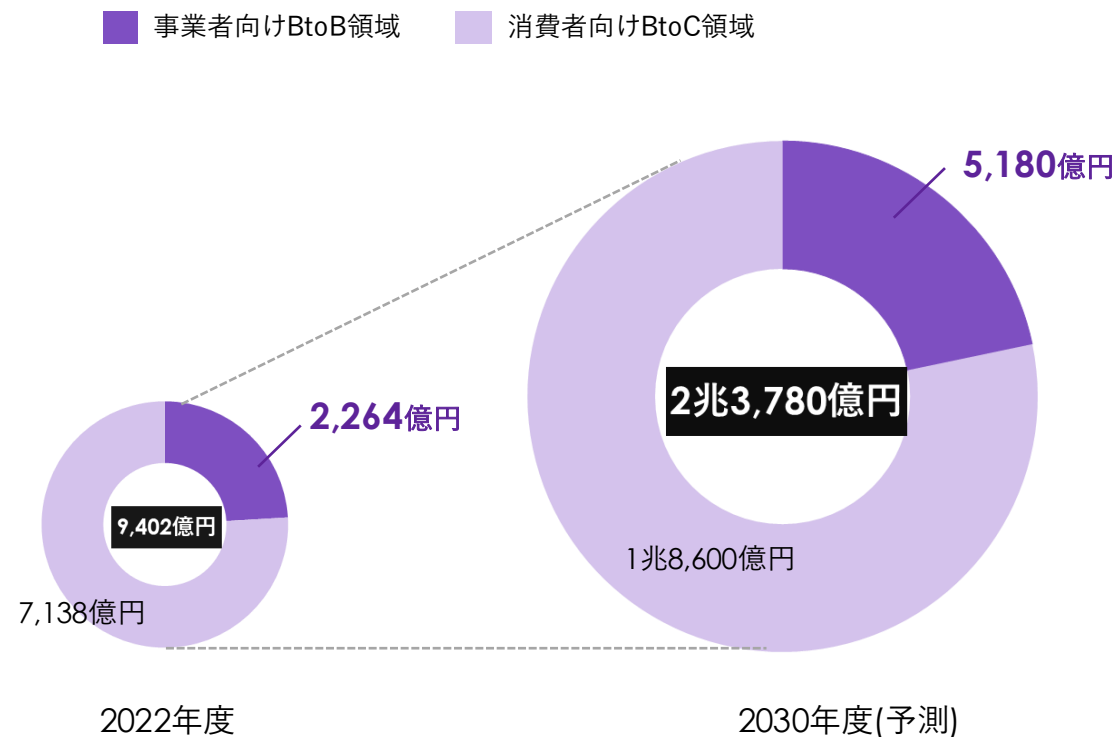
不動産テックの市場規模は堅調に推移しており、当社事業が関係するBtoB領域においても2030年度には2022年度比で約2.3倍の5,180億円に拡大すると予測

不動産テック市場規模推移と予測



※事業者売上高ベース(不動産投資型クラウドファンディングは出資額ベース)

成長が続く不動産テック市場

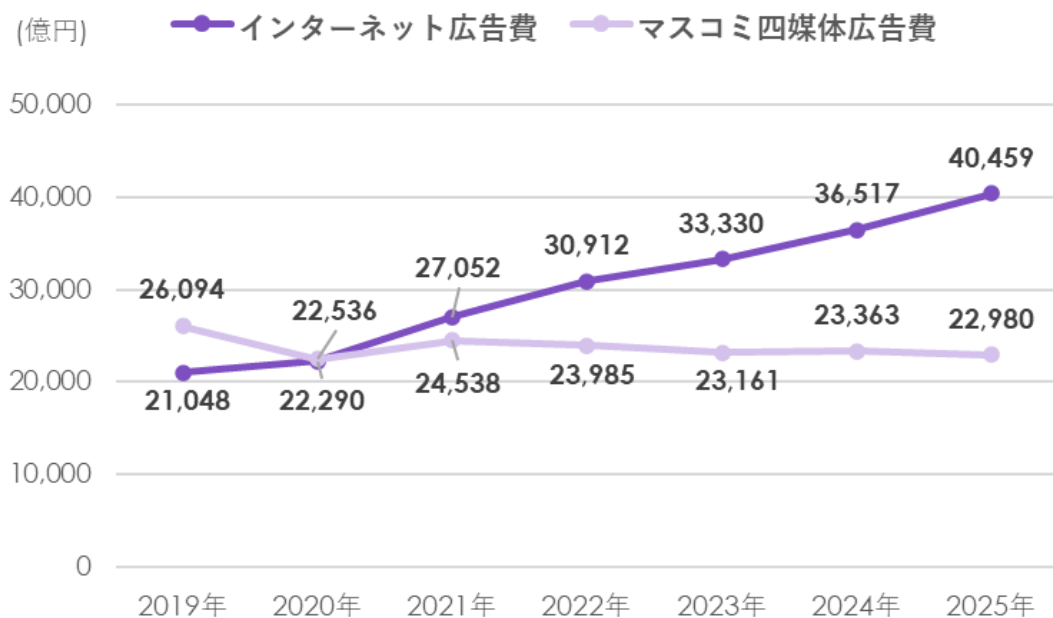


出典：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2024年）」（2024年5月17日発表）

インターネット広告費はマスコミ4媒体広告費(テレビ、新聞、雑誌、ラジオ)を上回っており、2025年には4兆459億円まで成長。

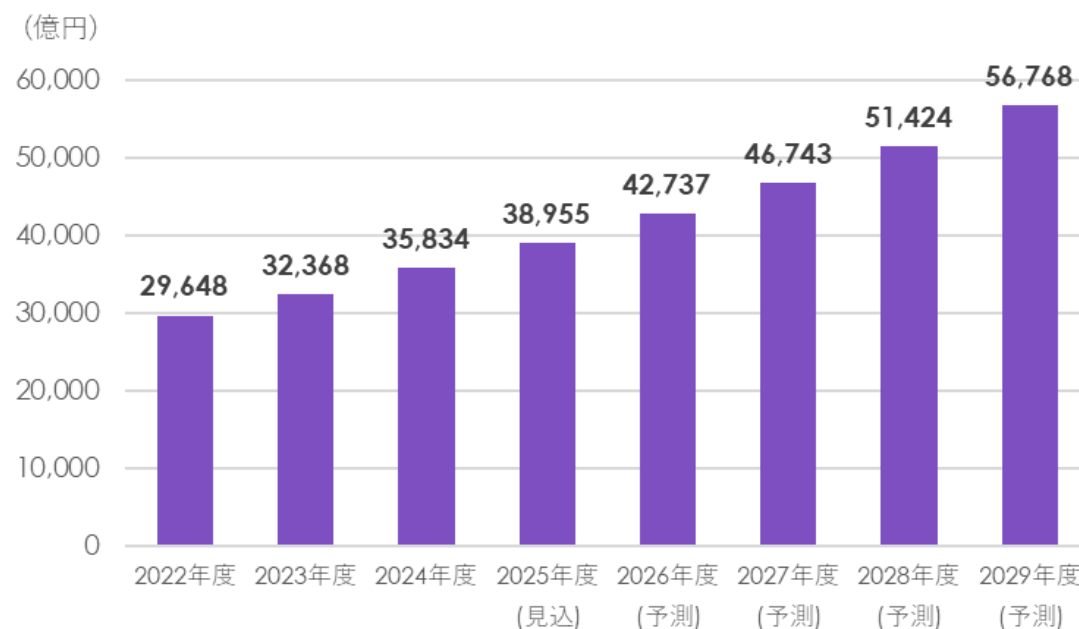
当社のデジタルマーケティング事業に関連するインターネット広告市場は2025年度以降も拡大を見込んでいる

インターネット広告費とマスコミ四媒体広告費推移



出典：2025年 日本の広告費 (電通)

インターネット広告市場の推移と予測

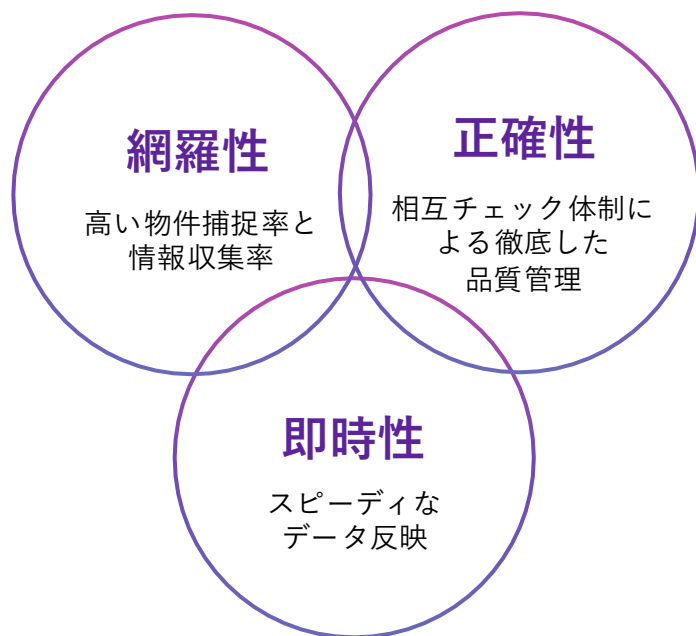


※市場規模は、広告主によるインターネット各種媒体に出稿された広告出稿額を合算して算出している

出典：株式会社矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査 (2025年)」  
(2025年11月18日発表)

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

## 居住用賃貸

2026年2月末時点

マンション棟数

**65,656**棟  
(+700)



住戸数

**2,894,124**戸  
(+47,258)



居住用賃貸棟数

**9,426,066**棟



住戸数

**24,472,325**戸



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



募集データ数

**155,140,820**件



エリア

**全国**

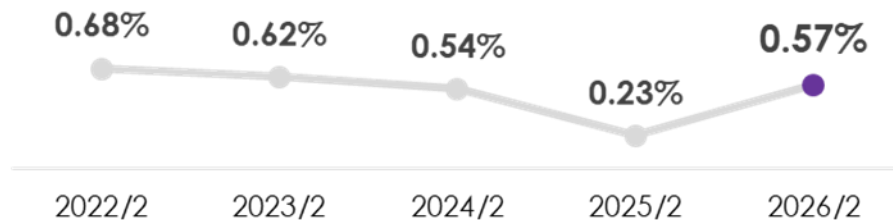


期間

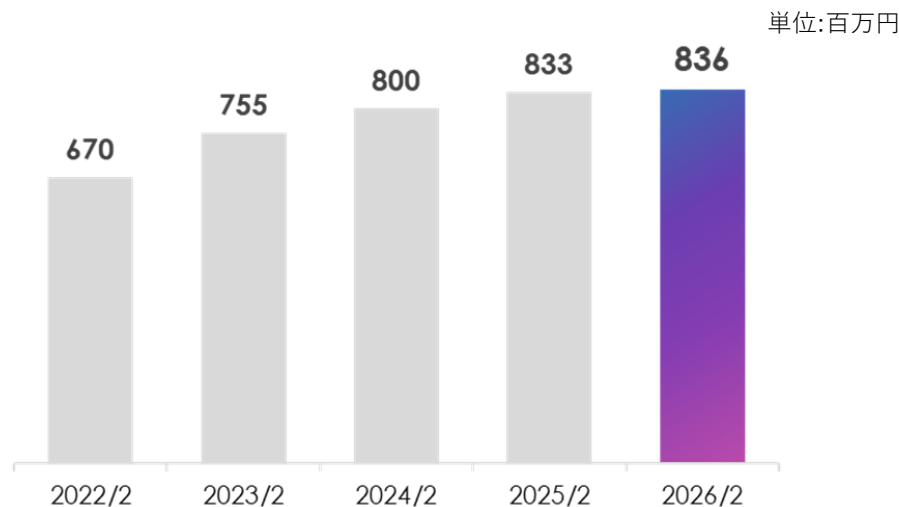
**2020**年以降

## 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

### 解約率<sup>※1</sup>は極めて低位を維持



### ARR<sup>※2</sup>は安定成長を継続



※1. 解約率：期中解約金額 ÷ 前期のARR × 100  
 ※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

### 導入状況と顧客基盤

2025年事業主別マンション供給戸数ランキング

上位20社中19社に導入

順位	社名	順位	社名
1	プレサンスコーポレーション	11	日鉄興和不動産
2	野村不動産	12	阪急阪神不動産
3	住友不動産	13	大和ハウス工業
4	三井不動産レジデンシャル	14	TUKUYOMI HOLDINGS
5	オープンハウス・ディベロップメント	15	NTT都市開発
6	タカラレーベン	16	東京建物
7	あなぶき興産	17	フージャースコーポレーション
8	エスリード	18	新日本建設
9	東急不動産	19	関電不動産開発
10	三菱地所レジデンス	20	総合地所

出典：株式会社不動産経済研究所

03

前期の取り組み状況

## 「SaaSプロダクトの拡張」「CGM広告の拡販」という2つの事業戦略に基づき営業を推進

	重点項目	2026年2月期トピックス
プラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 賃貸系データベースの整備</li> <li>• APIを活用した他サービスへのコンテンツ連携を推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ARRはYoY+3%</li> <li>• 2025年7月にリリースした「査定レポート」等の従量課金コンテンツの利用促進により、顧客数は微減もARPUはYoY+2%と増加</li> <li>• 主力SaaSにおいて2026年4月からの新価格体系への移行を決定</li> <li>• 2025年2月期よりデータベースの強化を進めてきた賃貸データを活用し2026年3月に新サービス「賃料査定DX」をリリース</li> </ul>
デジタルマーケティング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• リスティング広告及びCGM広告の営業活動の結果により売上高はYoY+11%</li> <li>• CGM広告の掲載物件数は、人的リソースをSaaSサービスの価格改定に伴う営業に集中させた影響で微減</li> </ul>

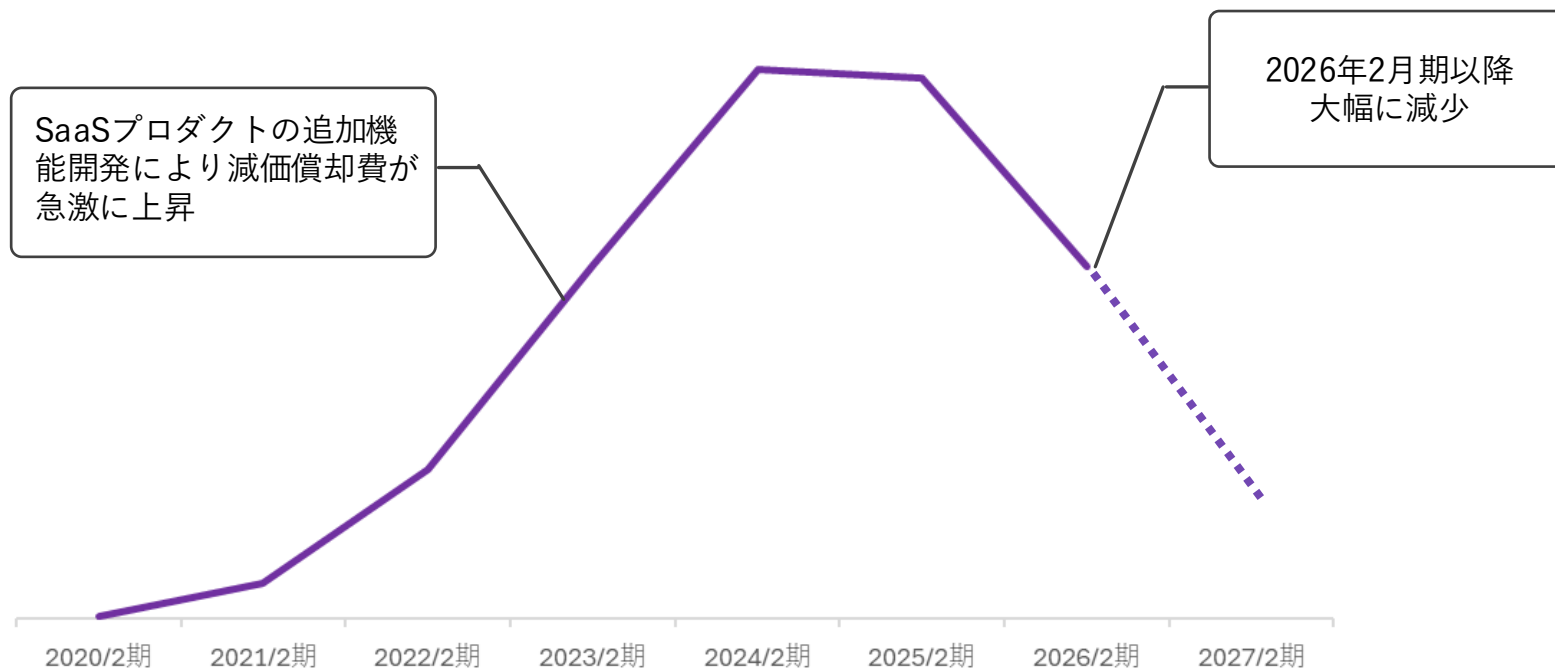
売上高はYoY $\Delta$ 9%と減少も、通期予想は概ね計画通りに着地  
一方で、営業利益は販売管理費(研究開発費や本社移転関連費用等)が当初計画を上回った為YoY $\Delta$ 56%と減少

(単位:百万円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	YoY	2026年2月期 通期予想	予想対比
売上高	1,763	1,601	$\Delta$ 9%	1,600	0%
売上総利益	787	633	$\Delta$ 20%	640	$\Delta$ 1%
販売管理費	617	559	$\Delta$ 9%	530	+6%
営業利益	170	74	$\Delta$ 56%	110	$\Delta$ 32%
経常利益	166	82	$\Delta$ 50%	120	$\Delta$ 31%
当期純利益	126	162	28%	85	+91%

# ソフトウェアの減価償却費の推移（見込み含む）

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）



SaaSプロダクトの追加機能開発により減価償却費が急激に上昇

2026年2月期以降  
大幅に減少

## 主力SaaSプロダクトの価格改定によるサービス価値向上

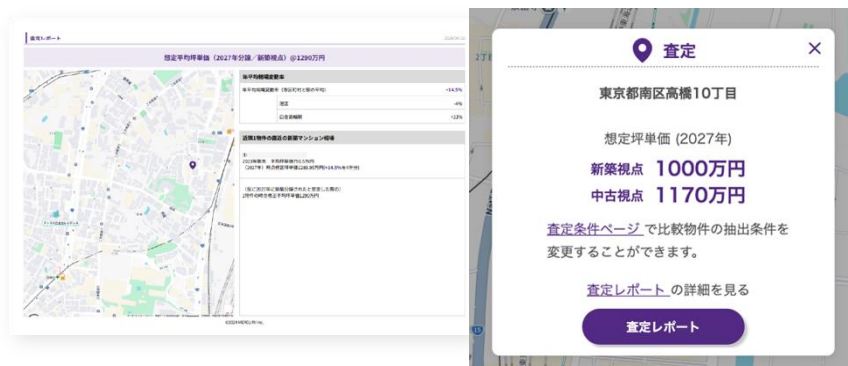
主力SaaSにおいて、2026年4月からの新価格体系への移行を決定。  
ARPU向上により事業基盤を強化し、より一層のサービスの安定運用とユーザビリティの向上に向けた取り組みを開始

## 賃貸ビッグデータを構築し、賃貸領域へ本格進出

前期よりデータベースの強化を進めてきた賃貸データを活用し2026年3月に  
新サービス「賃料査定DX」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て新たに賃貸領域に市場を拡大

2025年7月リリース

## Realnetマンションサマリ新機能 査定レポート



不動産開発における市場調査の効率化をサポートする新機能「査定レポート」をRealnetマンションサマリに搭載。

用地周辺の新築分譲マンションと中古マンションの流通事例データに基づき、当社が独自に開発したアルゴリズムを用いて市場価格を予測することで初期段階の用地スクリーニングが簡単かつ迅速に行える機能

2026年3月リリース

## 売買仲介事業者向けサービス 賃料査定DX



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)

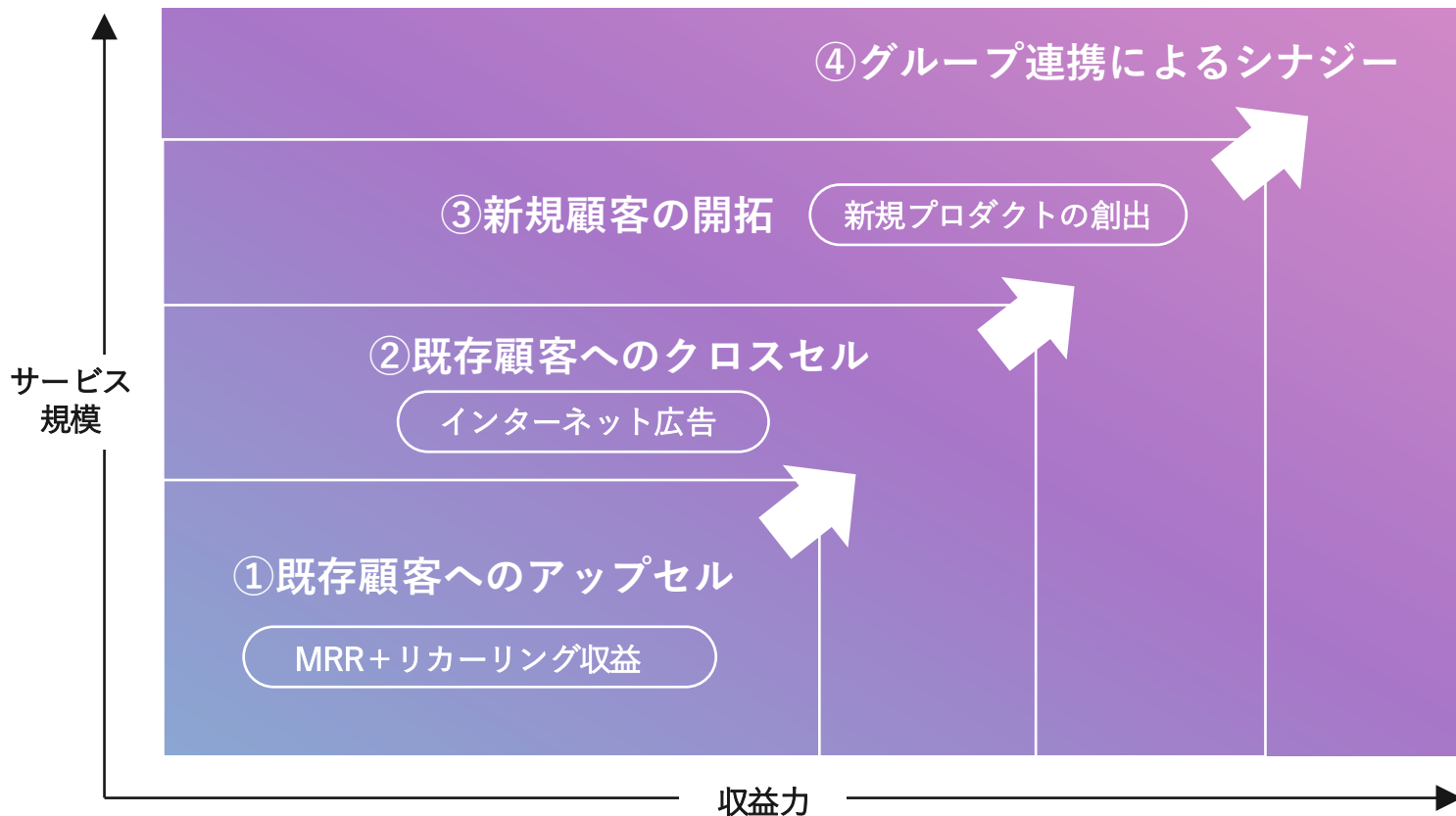
※MER (Median Error Rate) : 推定賃料と実際賃料の差額を  
実際賃料で割った値 (誤差率) の中央値。数値が低いほど精度が高いことを示す

04

成長戦略

顧客基盤を活用しプラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業の効率を高めながら新たな分野へ業容を拡大

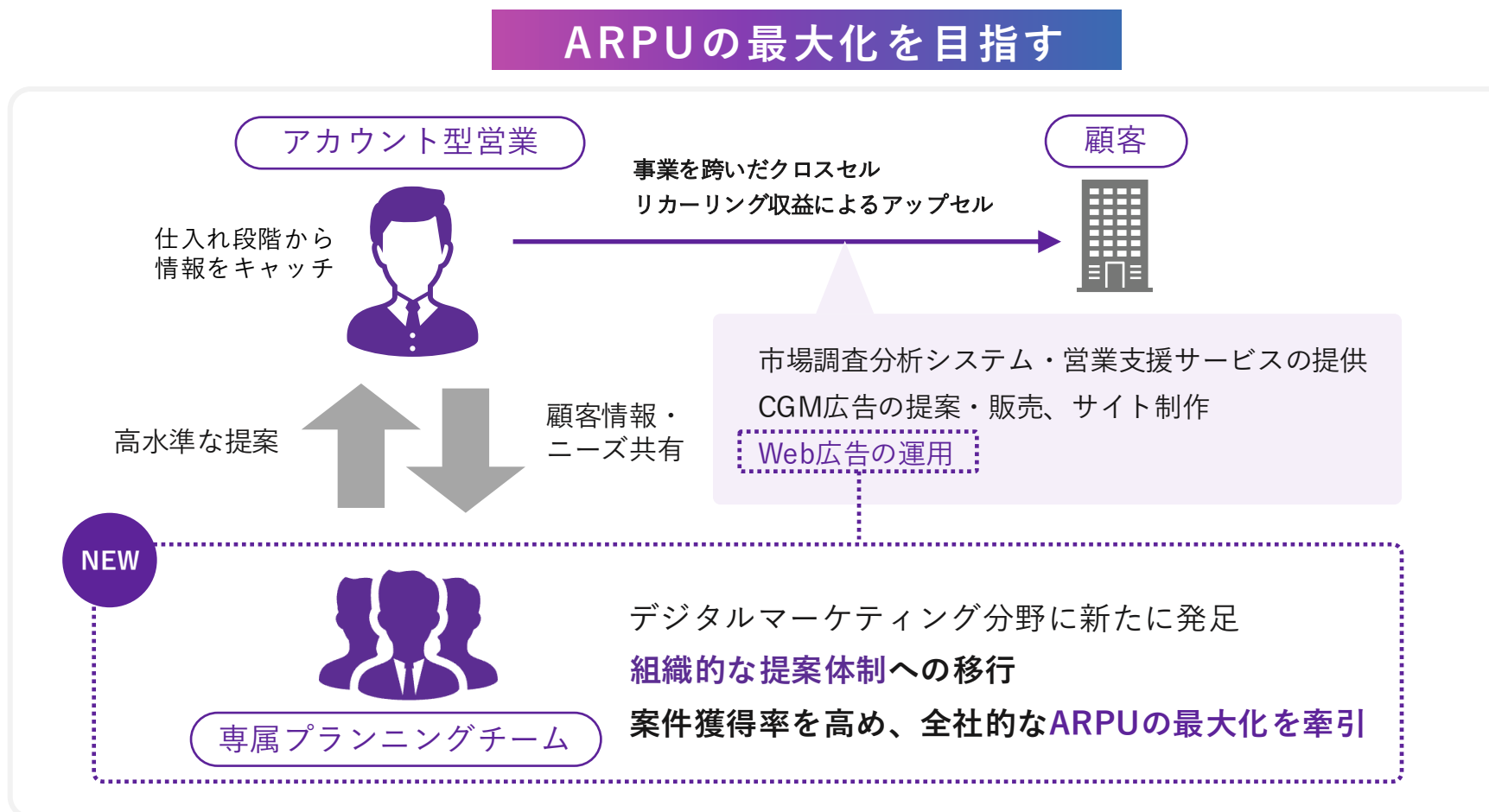
## プラットフォームの規模拡大と収益力UPへの基本方針



- ① 新築マンション領域でのシェア獲得が順調に進捗。引き続きライセンス追加によるMRRの獲得やリカーリング商材の利用促進に注力
- ② 既存顧客に対しデジタルマーケティング商材の提案を積極的に行うことで、物件の仕入れから販売まで一気通貫したサービス提案やサポートを加速
- ③ 賃貸データの整備に伴い、新たなプロダクトの創出を推進。既存の新築マンション領域、中古マンション領域に加えて新規領域を追加することでプラットフォームの規模拡大を目指す
- ④ GA technologiesグループが有するプロダクトやサービス利用会員等の連携によるシナジーの創出により、更なる成長フェーズへと加速させる

「アカウント型営業」を継続し、市場調査分析システムから営業支援サービス、Web広告の提案など、顧客の課題フェーズにあわせた多角的なソリューションを提供。

デジタルマーケティング分野では新設された「専属プランニングチーム」による高品質な提案で案件獲得率を向上しARPUの最大化を目指す



安定収益基盤である新築・中古領域に加え、巨大市場である「賃貸領域」へターゲットを拡張。  
新サービス「賃料査定DX」をGA technologiesグループの強固なネットワークに展開することで  
非連続な成長を目指す

## ターゲットを拡張

従来の市場

賃貸領域を追加



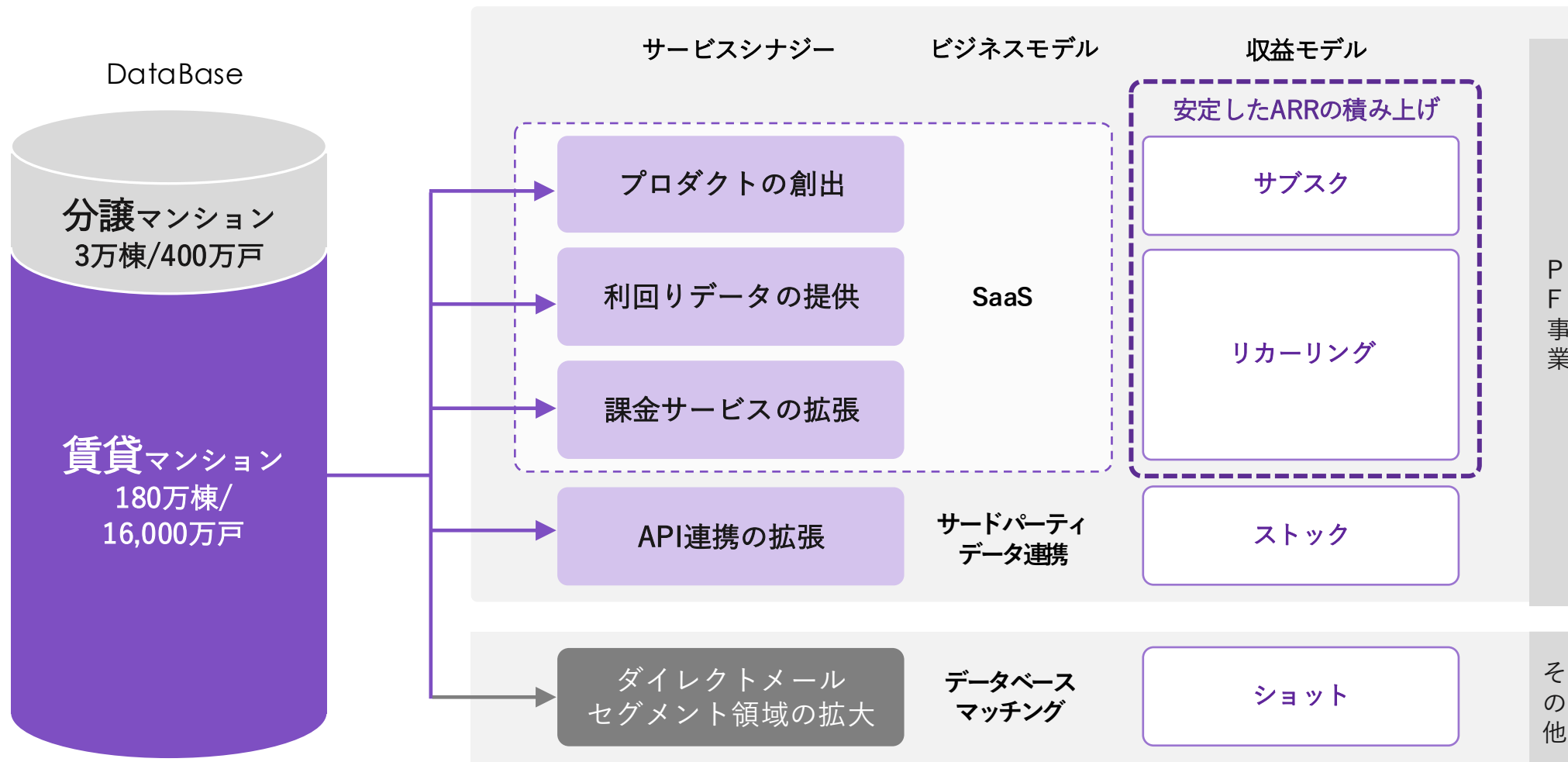
安定した事業基盤

成長のポテンシャル

新サービス  
Realnet賃料査定DX

ITANDI BBとの連携

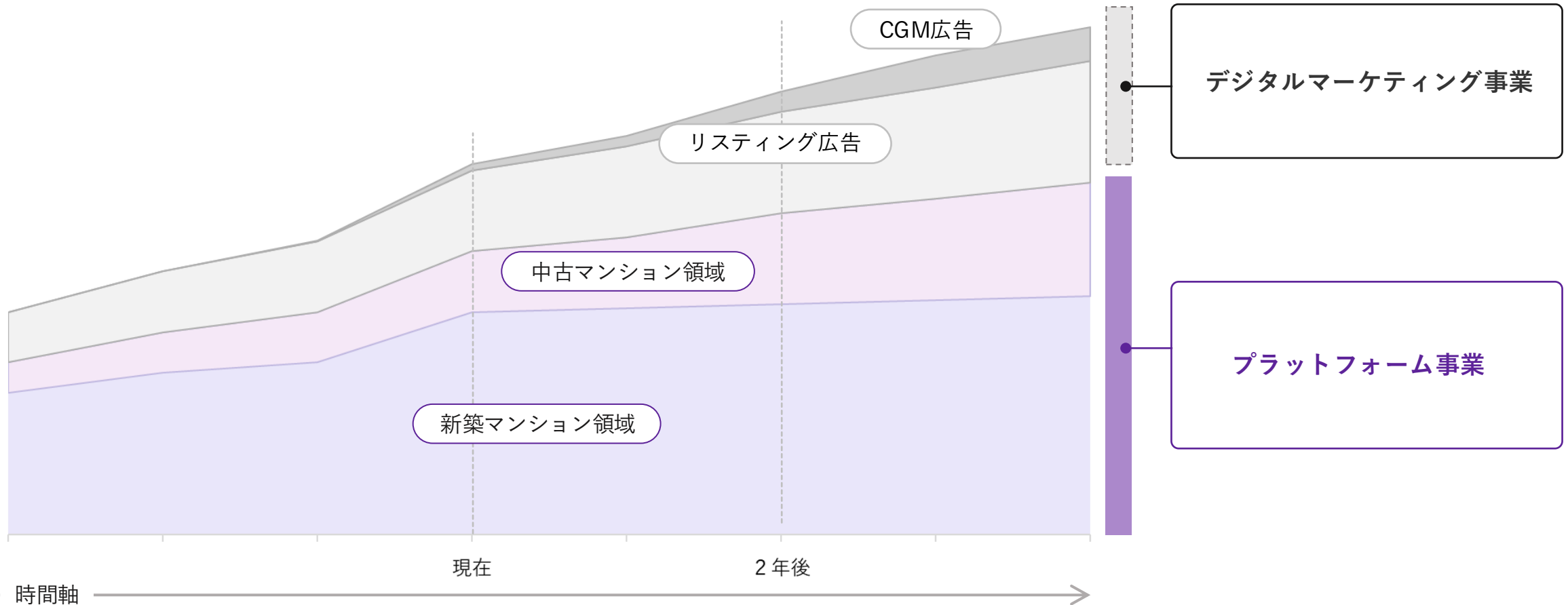
## データ基盤の拡張により、サービス及び事業領域を拡大



※2025年2月末時点

# 当社事業の売上成長イメージ

プラットフォーム事業は新築、中古ともにデータを活用したサービスを拡張し、デジタルマーケティング事業は営業を強化することで売上増加を目指す

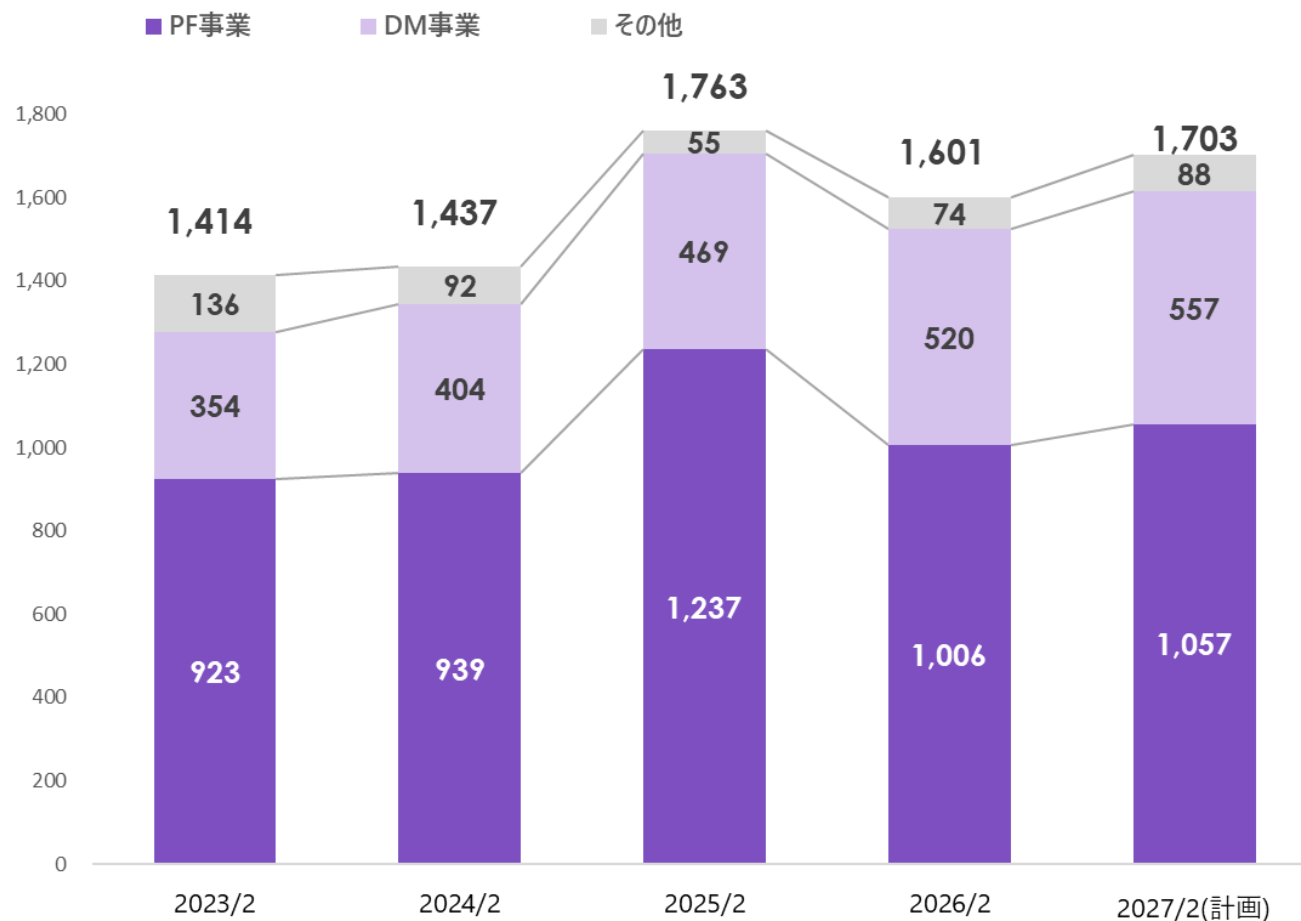


05

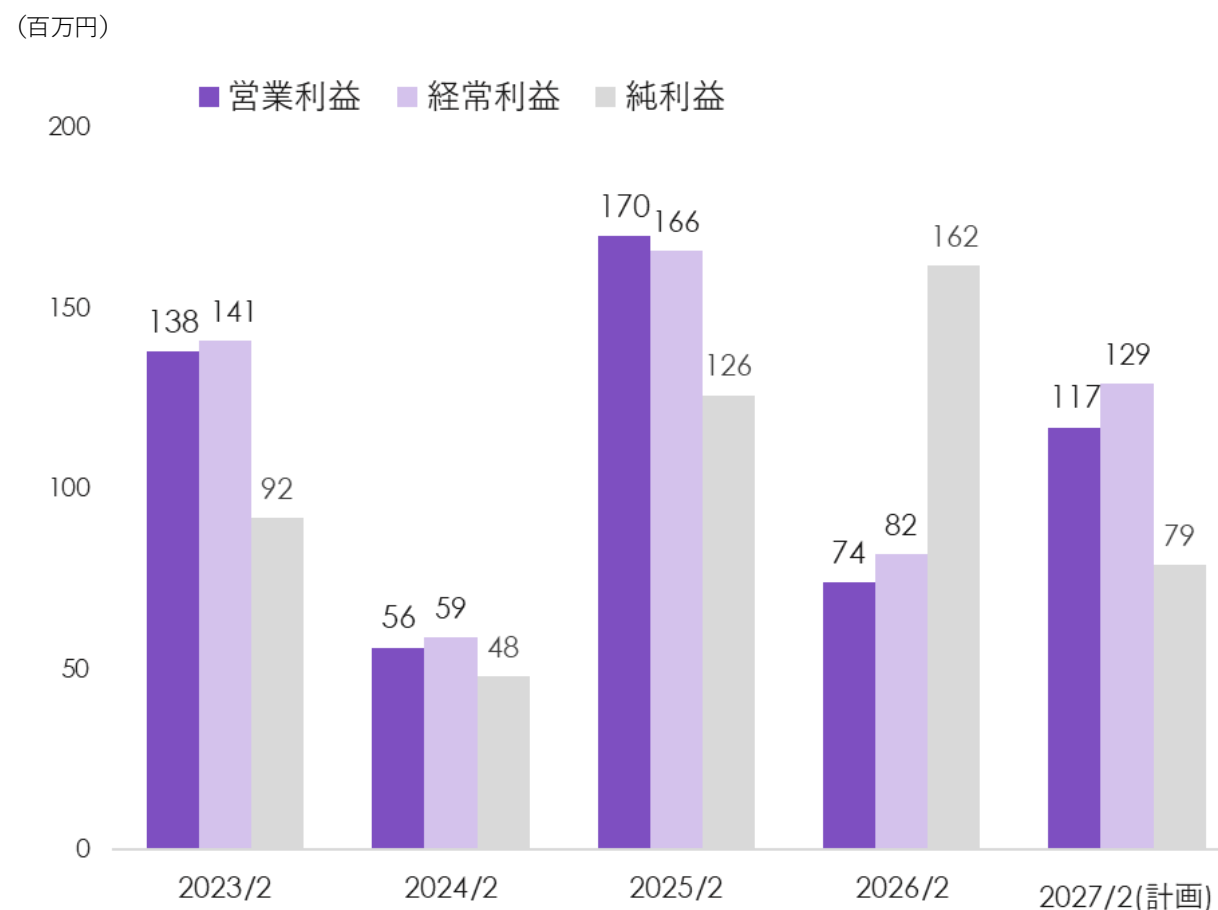
經營指標推移

プラットフォーム事業はSaaS価格改定に伴う収益基盤の強化により、YoY+5%の増収。  
デジタルマーケティング事業はプランニングチームを新たに組成し、高い水準での提案を平準化させること  
でYoY+7%を目指す

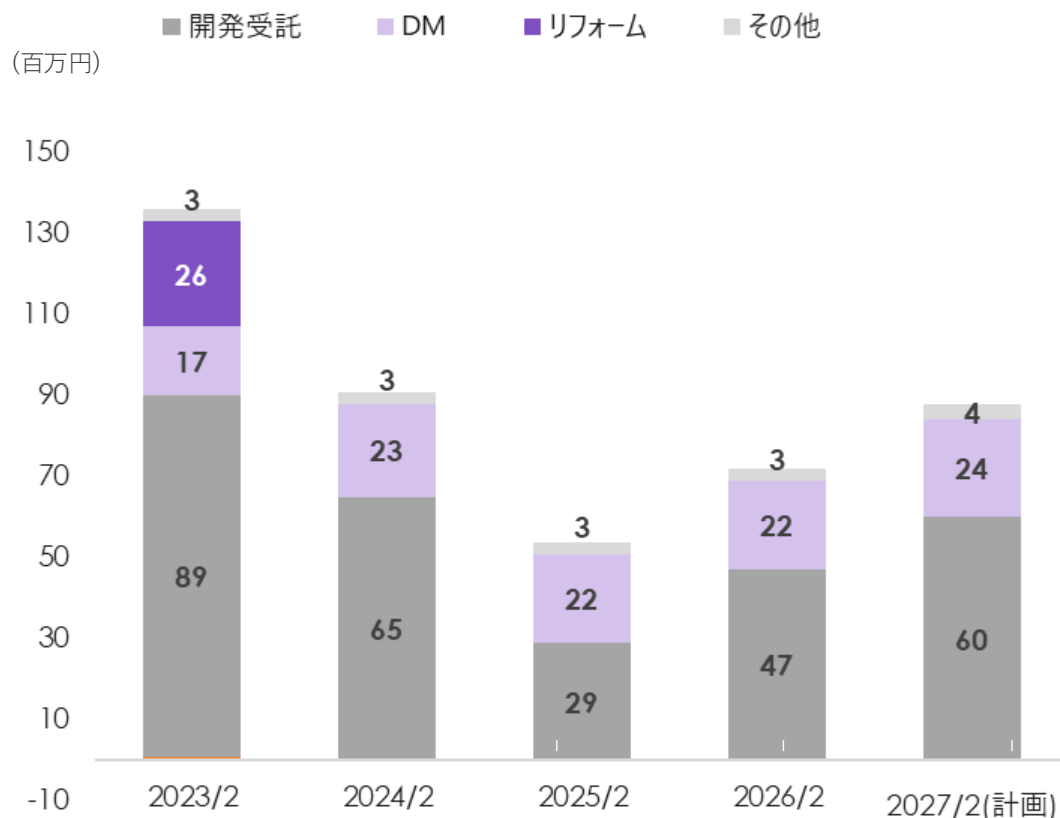
事業ごとの業績推移(百万円)



高収益なSaaSサービスの増収が利益成長を牽引するほか、従来より圧迫要因となっていたソフトウェア償却費が減少に転じることから、営業利益はYoY+57%と大幅な増益の見込み



2026年2月期はシステム開発受託の増収影響が大きく全体でYoY+34%と増収



サービス	事業内容
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。
D M	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、無駄がなくかつ反響率の高いDM配送が可能なサービスとなっております。
リフォーム案件は2023年2月期で受注取りやめ	

06

事業等のリスクと対応

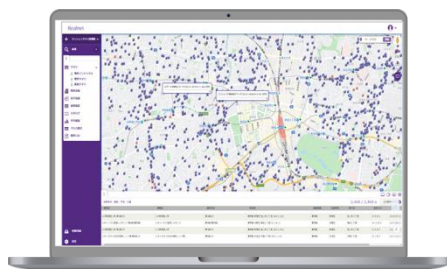
当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクと、その対応策は以下の通りです。  
その他のリスクは、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください

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を継続的に進めていく方針があります。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・技術等を踏まえて顧客のニーズに沿った確度の高いサービス提供に取り組んでまいります。
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	システム人材採用が困難な環境が続く中ではありますが、積極的な採用活動を継続しております。引き続き必要な人材の確保を進めつつ、魅力ある職場環境づくりや人材育成に注力することで一層の人的資本の充実を図ってまいります。
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まいります。
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まいります。

07

Appendix

## 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



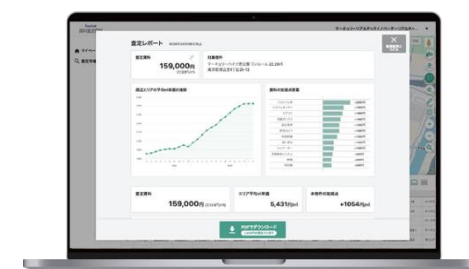
新築マンションの販売事例の閲覧や物件情報の管理ができるスマートフォンサービスです。スマートフォンがあればいつでもどこでも利用できるため、時間や場所を問わず、相場情報を把握する事が出来ます。

## 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。

## NEW 賃料査定DX



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。

### サービス説明

### 料金

月額20万円～

月額2,000円

290円～

—

## 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。