

2022年2月期通期 | 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

2022年4月

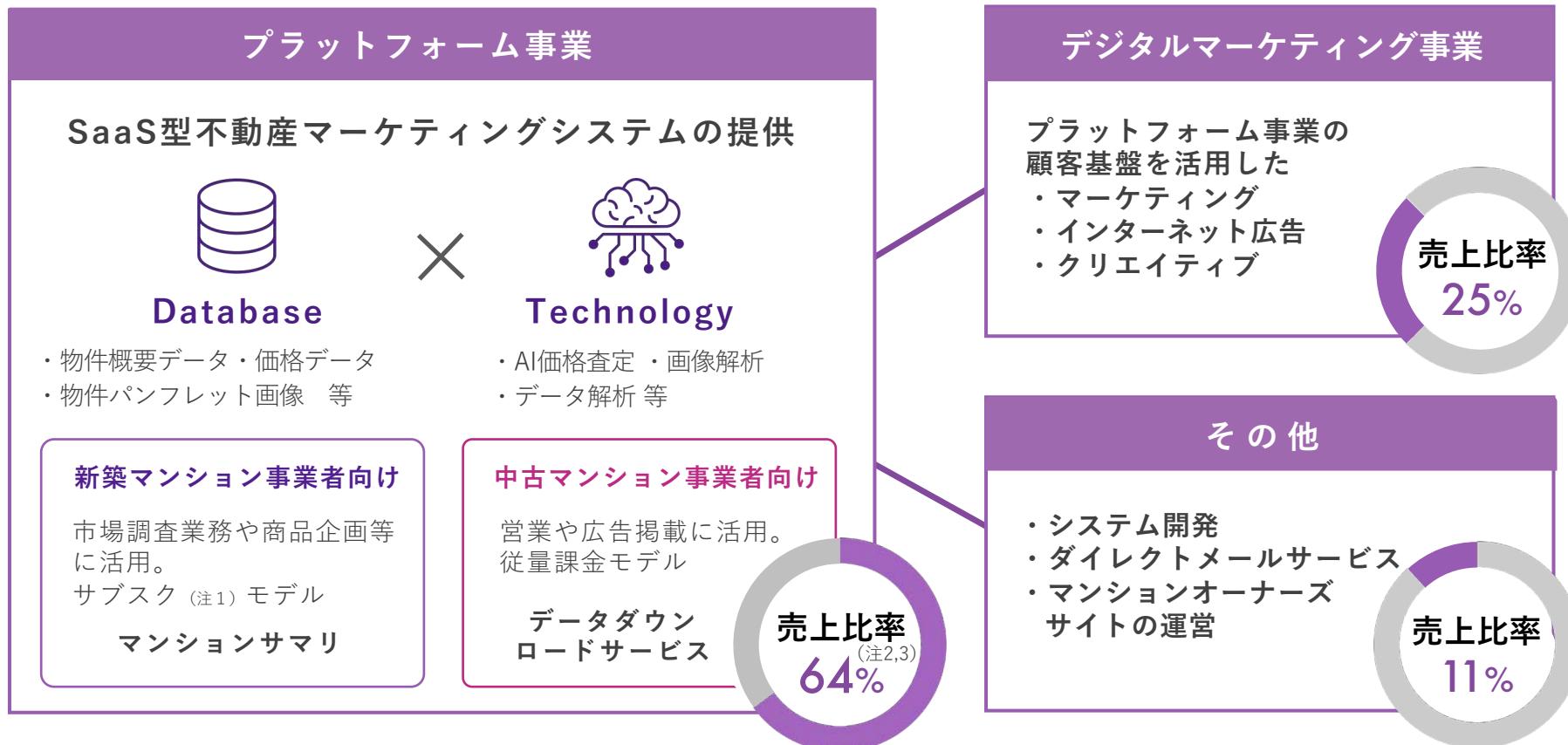
Agenda

1. 事業概要
2. ハイライト
3. 2022年2月期 業績
4. 2023年2月期 業績見通し
5. 今後の成長戦略
6. Appendix

1. 事業概要

不動産マーケティングソリューションの単一セグメント

(事業の特性上、プラットフォームとデジタルマーケティングに分類)



注 1. サブスクとはサブスクリプションの略で月額定額料金の収益モデル

注 2. 売上比率は2022年2月28日時点

注 3. 決算発表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。

2. ハイライト

業績ハイライト

- ・売上高、営業利益の高成長を達成
- ・特に利益に関しては当期純利益は前期比300%を達成

売上高

1,372 百万円
(前期比 109%)

営業利益

203 百万円
(前期比 322%)

経常利益

194 百万円
(前期比 310%)

当期純利益

131 百万円
(前期比 300%)

プラットフォーム 事業

- ・新型コロナウィルスによる在宅勤務者の増加によりマンション
サマリのSaaSへの移行が順調に進捗し、月次契約46%UP
- ・仲介サービス会員475社の新規獲得により業績拡大

デジタルマーケティング 事業

- ・広告運用の内製化により粗利率が改善

その他

- ・クライアント企業のDX化に伴いシステム開発案件が増加

3. 業績

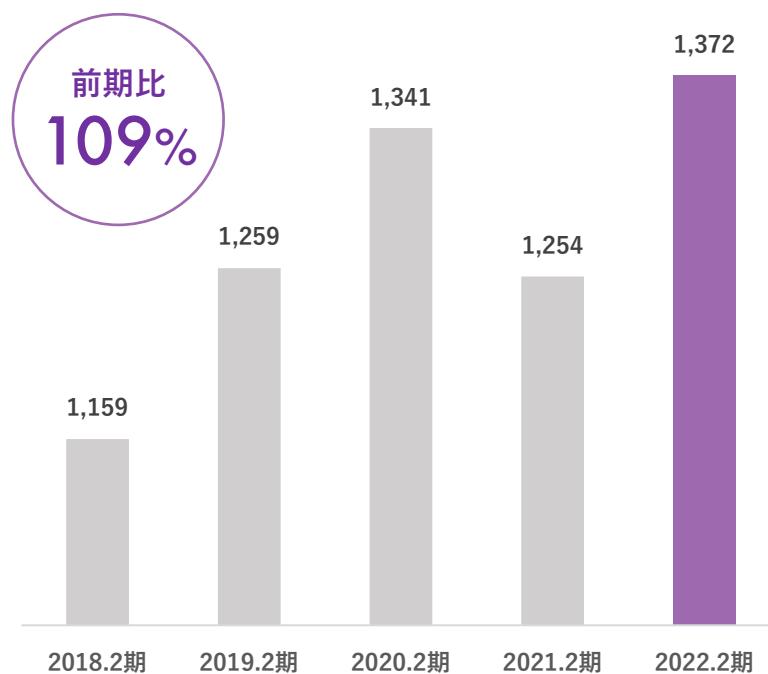
業績の概況

- ・前年同期比で、売上高及び各段階利益が大幅に増加
- ・販売管理費の減少
開発投資が落ち着いたことによるコスト減少、本社オフィス移転による賃料減少

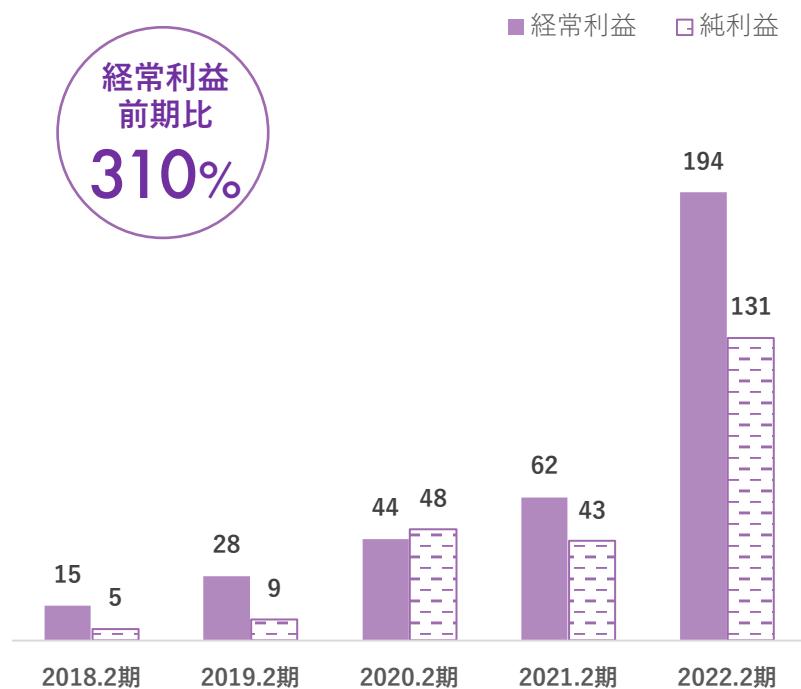
(単位:百万円)	2021年2月期	2022年2月期	前年同期比
売上高	1,254	1,372	109%
売上総利益	682	714	105%
販売管理費	619	511	83%
営業利益	63	203	322%
経常利益	62	194	310%
当期純利益	43	131	300%

- ・売上高過去最高を更新
- ・SaaS型商品の販売好調などの要因により、経常利益は前期比約3倍に伸長

売上高の推移(百万円)



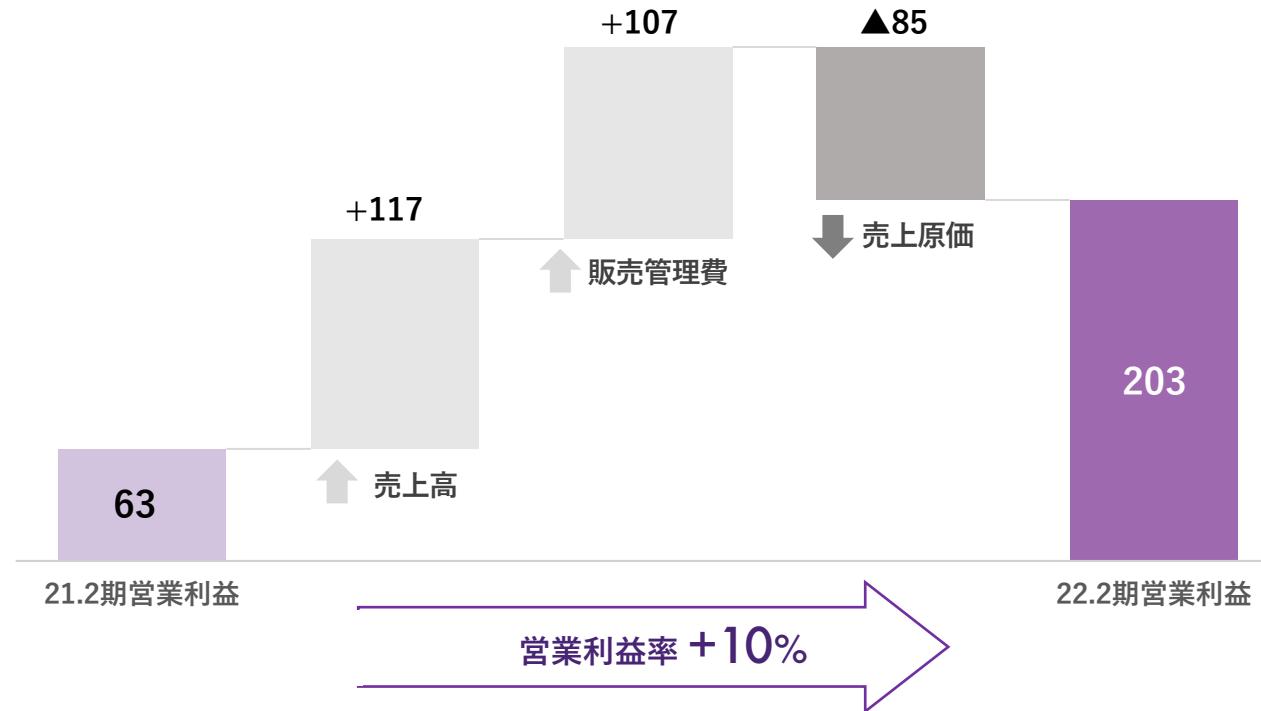
利益の推移(百万円)



営業利益の増減要因

- ・ 売上高の増加(+117) マンションサマリのSaaS移行による増額、中古マンション領域の売上伸長
- ・ 販売管理費の減少 (+107) 開発投資が落ち着いてコスト減、本社オフィス移転による賃料減少
- ・ 売上原価の増加(▲85)

前年営業利益との比較 (百万円)



BSの状況

- 新株式の発行による資本金及び資本準備金の増加と当期純利益の計上による利益剰余金の増加により純資産が増加

(単位:百万円)	2021年2月期	2022年2月期	前年同期比
流動資産	443	845	191%
固定資産	164	194	118%
資産合計	607	1,039	171%
流動負債	293	306	104%
固定負債	131	28	22%
負債合計	424	334	79%
純資産	182	705	386%
負債純資産合計	607	1,039	171%
自己資本比率	29.8%	67.6%	-

事業ごとの売上高

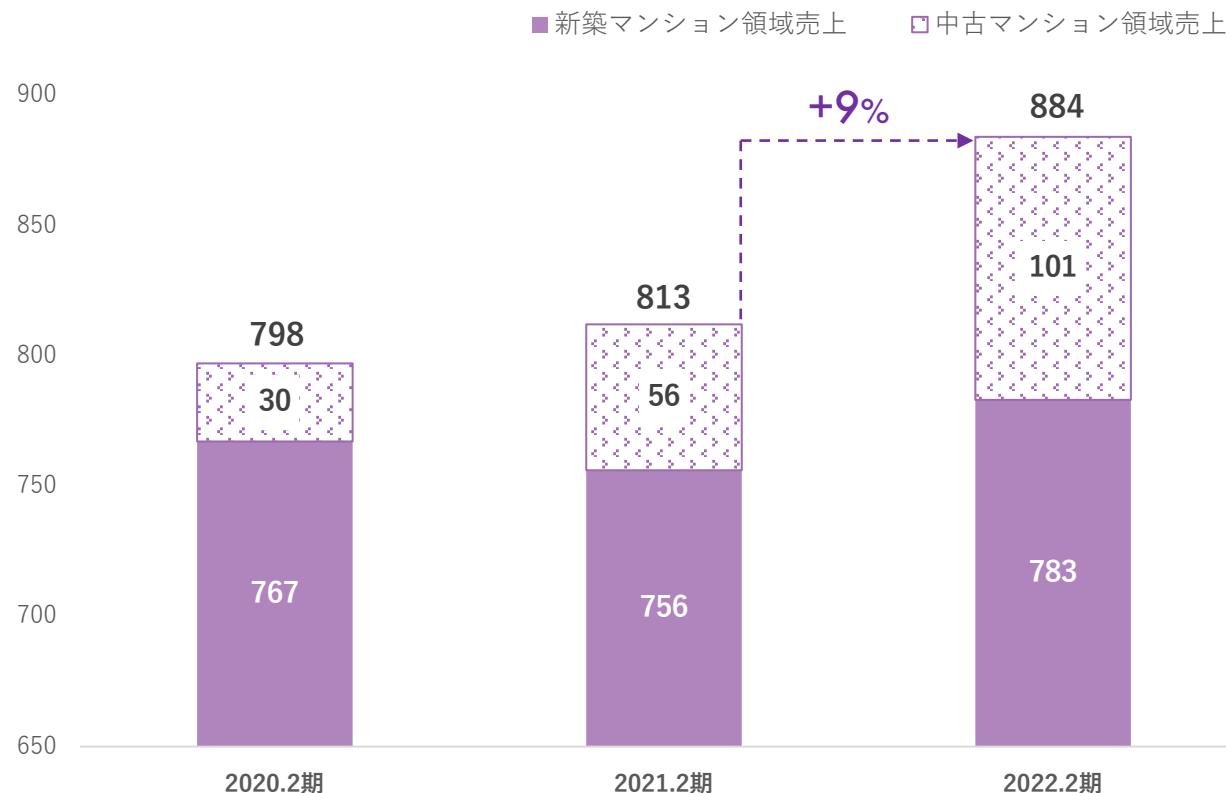
- ・全事業で前期比増を達成
- ・特に中古マンション領域で売上が伸長

(単位:百万円)	2021年2月期	2022年2月期	前年同期比
プラットフォーム事業	新築マンション領域 756	783	104%
	中古マンション領域 56	101	178%
	計 813	884	109%
デジタルマーケティング事業	310	343	110%
その他	130	145	111%
合計	1,254	1,372	109%

プラットフォーム事業の売上構成推移

- ・前年同期比109%の成長
- ・新築マンション領域はSaaS移行による売上の増加
中古マンション領域は顧客増と顧客単価による増加

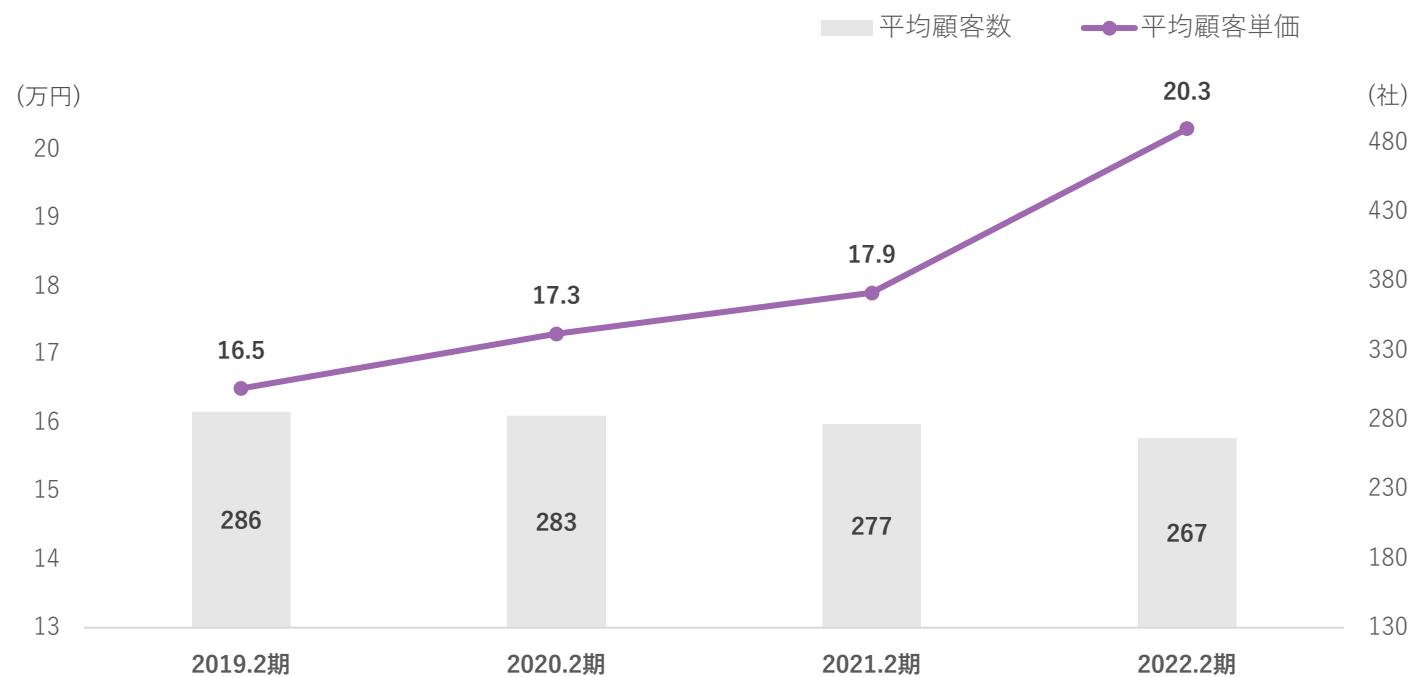
新築・中古マンション領域売上構成の推移(百万円)



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の顧客単価はSaaS移行の影響により増加
- ・顧客数は若干の減少はみられるものの、横ばい傾向

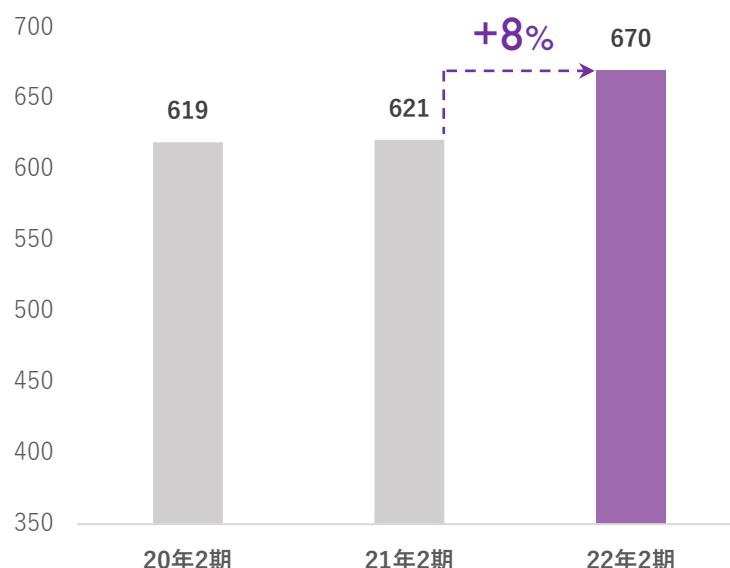
サマリネットの顧客単価推移（従量課金含む）



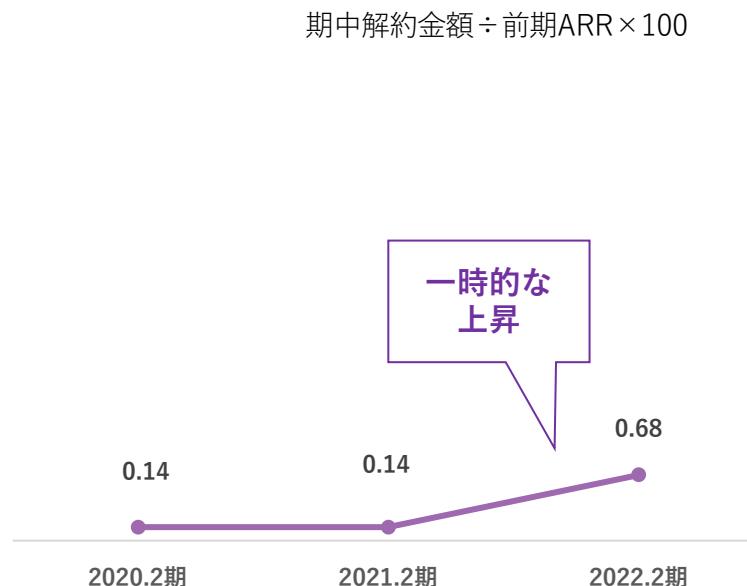
新築マンション領域のARRと解約率

- ・ ARRは安定成長を継続
- ・ 解約率はSaaS移行に伴う契約ライセンス数の調整が行われた結果、一時的に上昇

ARRの推移（百万円）



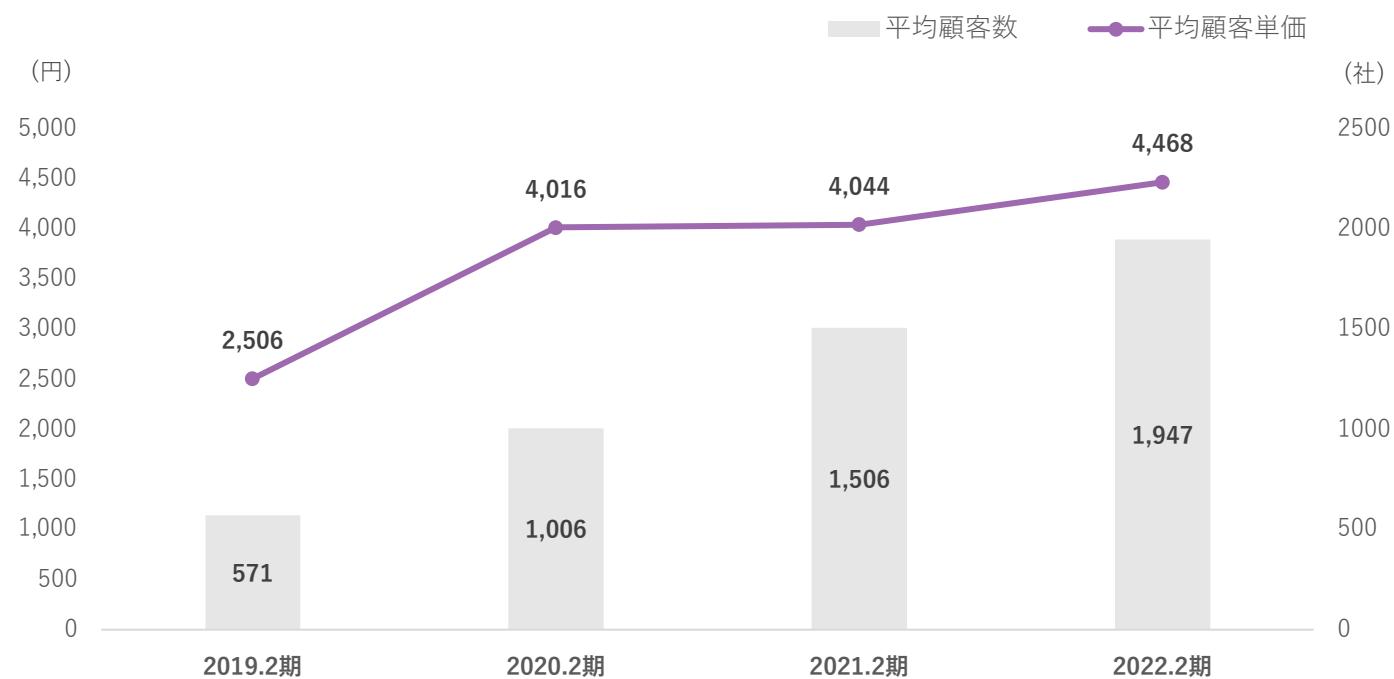
レベニューチャーンレート (%)



プラットフォーム事業（中古マンション領域）の業績

- ・主要KPIの顧客数、顧客単価共に増加
- ・22.2期第一四半期にデータの大型受注

データダウンロードサービスの顧客単価推移



デジタルマーケティング事業の売上高

- ・売上は前年同期比110%を達成
- ・リスティング広告は既存顧客の深耕により受注件数が増加

(単位:百万円)	サービス	2021年2月期	2022年2月期	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	289	321	111%
	サイト制作	21	21	101%
	計	310	343	110%

4. 2023年2月期業績見通し

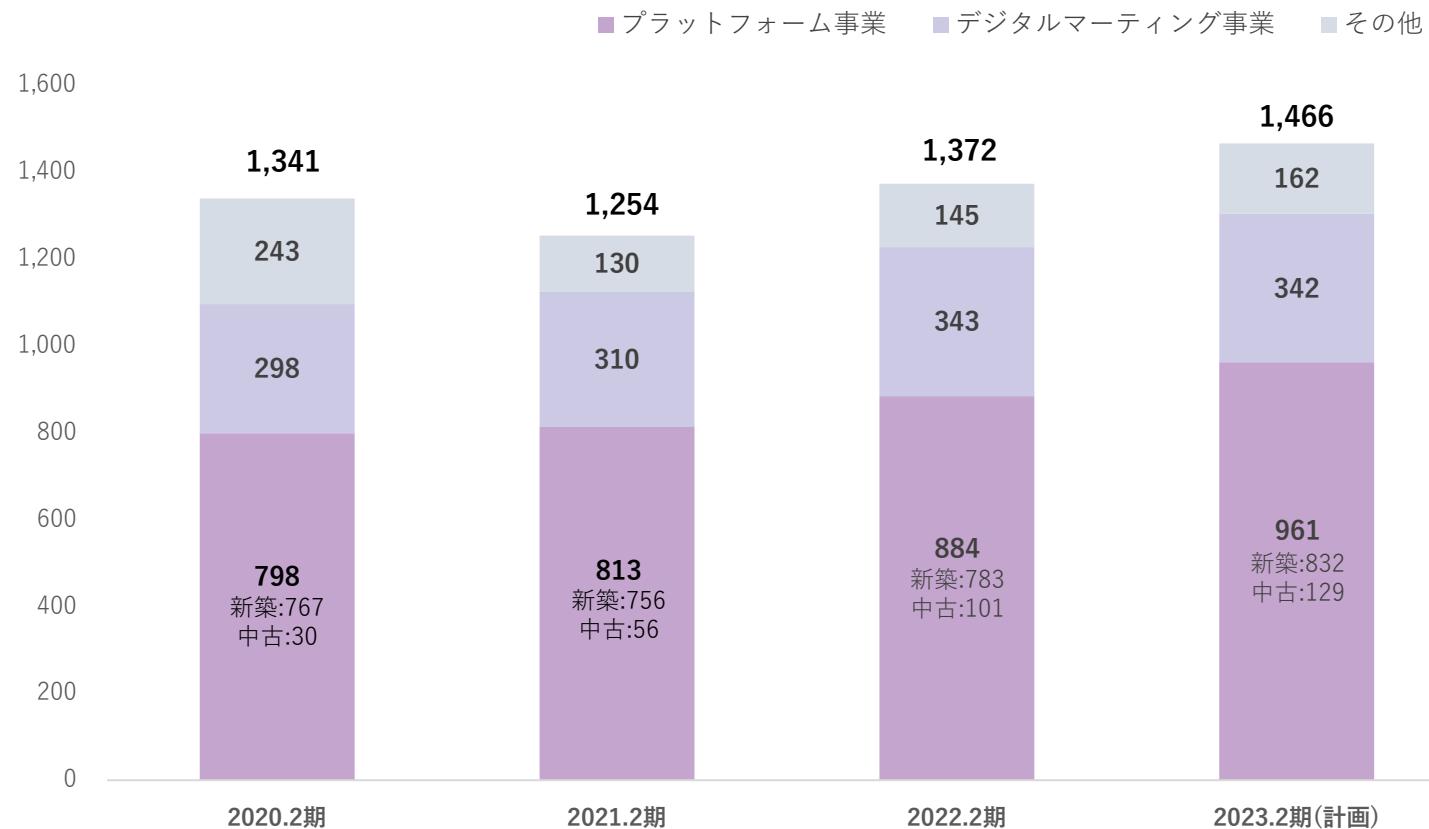
前期に引き続き売上高及び営業利益の成長を見込む

(単位:百万円)	2022年2月期 実績	2023年2月期 予想	増減率
売上高	1,372	1,466	+6.8%
営業利益	203	217	+6.7%
経常利益	194	217	+11.8%
当期純利益	131	146	+11.8%

売上高の成長イメージ

- ・プラットフォーム事業を中心に事業を伸長
- ・全体で前年同期比106.8%を計画

事業ごとの業績推移(百万円)



プラットフォーム事業の拡張

中古マンション領域

データダウンロードサービス

顧客
単価

コンテンツリリース

- ・トレース間取り図
- ・物件写真コンテンツ
- ・物件紹介動画の再検討

MRR

サブスク商品のリリース

- ・市況分析システムのエリア販売
- ・モバイルユーザーの獲得
- ・間取り編集ツールの販売

新築マンション領域

マンションサマリ

顧客
単価

従量課金サービスの充実

- ・物件写真コンテンツ
- ・ワンクリックレポート
- ・各種レポートの有料化

MRR

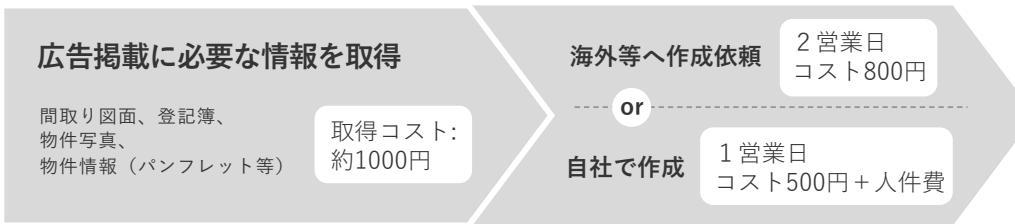
ライセンスUP

- ・市況分析システムのリリース
- ・ユーザー管理機能の導入
- ・モバイルユーザーの獲得

顧客単価UP × MRRの伸長

仲介業者向けコンテンツ・サービスを拡充し、顧客単価の引き上げを行う

■従来のチラシ作成フロー



■当社のソリューション



サービス内でトレース図面を選択し、
ダウンロードするだけ

トレース間取りビジネス特許出願中

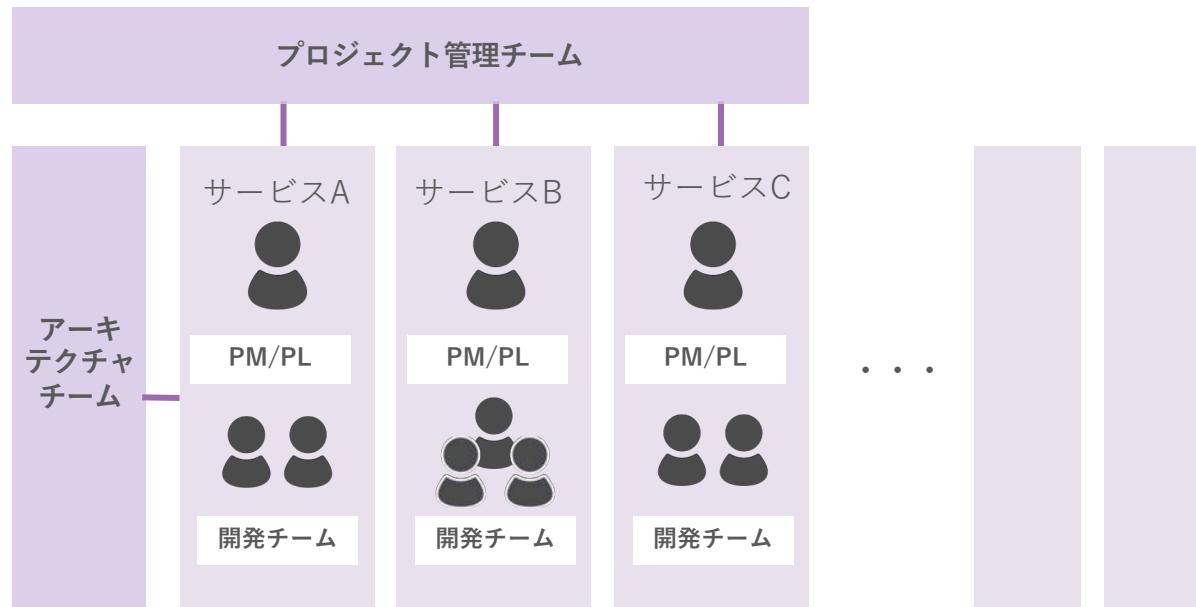
- ① オペレーション負荷の軽減
- ② コストの軽減
- ③ 広告出稿までの時間短縮



テンプレートに
情報をレイアウトし完成

エンジニア採用方針

- ・マーキュリー開発組織の中核を採用
- ・独立並行して事業拡大に臨める組織形態へ



23年2月末までにPM/PL、SE/PGを合わせて8名採用予定

5. 今後の成長戦略

不動産ビッグデータ × Technologyを活用したプラットフォーマーとして 「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

中古マンション領域に注力

「新規顧客数」×「顧客単価」による成長モデルの実現。
提供するソリューションはニーズの高い営業業務支援に特化

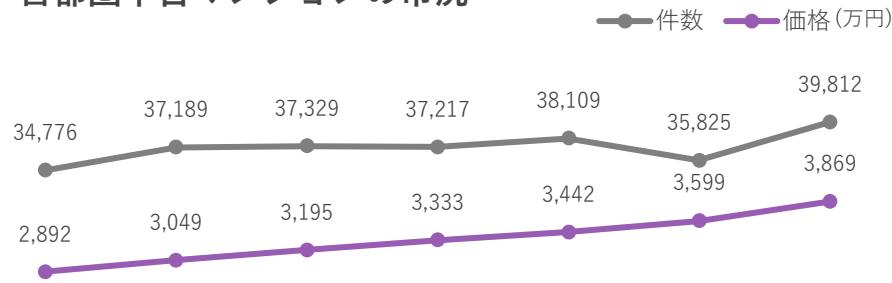
新築マンション領域のアップセル

SaaS型マーケティングシステムへの移行を行い、
サブスクによる収益に加え、従量課金サービスによるアップセルを行う

中古マンション領域の市場環境

- ・成約件数は高水準で推移。成約価格は上昇傾向。外部環境の影響は少ない市場
- ・仲介事業者の市場余力は大きい

首都圏中古マンションの市況



首都圏中古マンション成約総額（億円）



出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 成約総額：（成約件数 × 平均成約価格）

三大都市圏仲介業者
(首都圏・関西圏・東海圏)

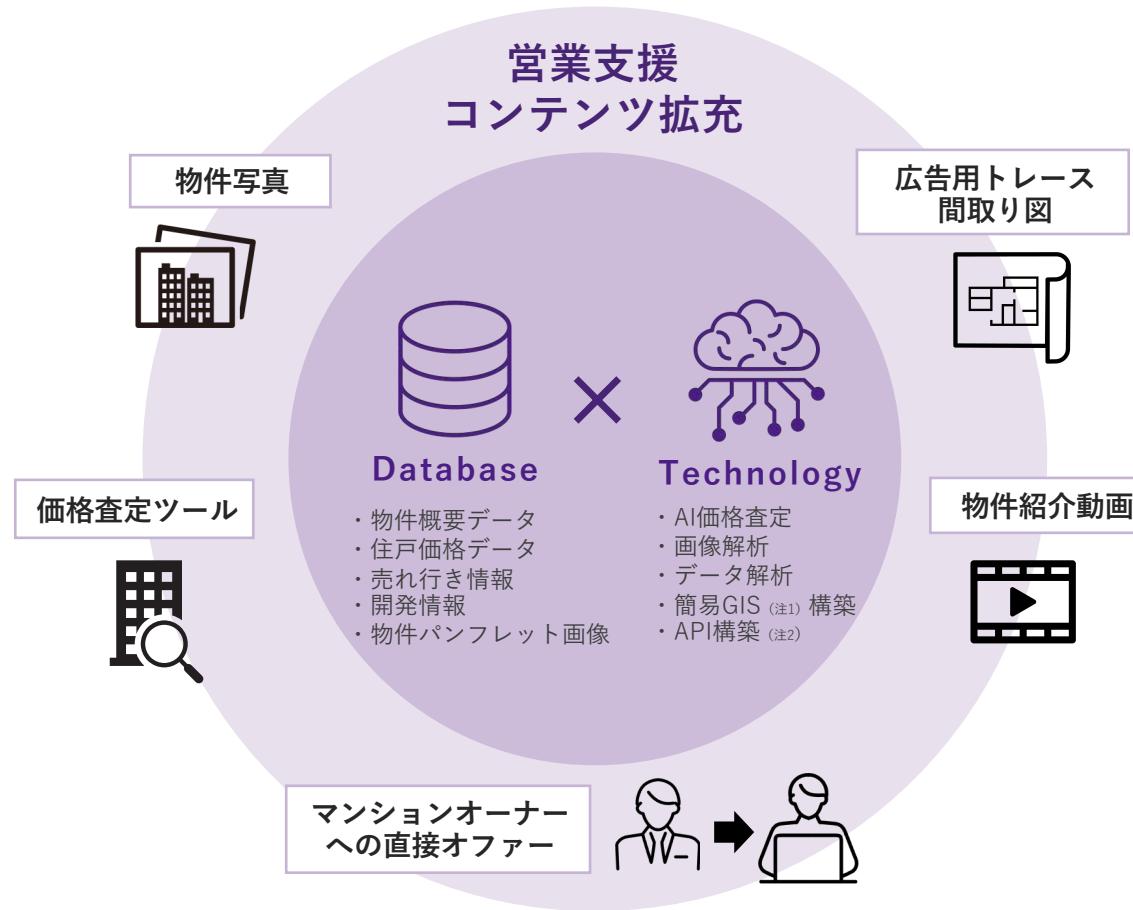
約36,000社

※2021年11月弊社独自調査による

顧客数 2,162社

※2022年2月28日現在

- ・提供するソリューションはニーズの高い営業業務支援に特化
- ・平均顧客数と平均顧客単価の向上を図る

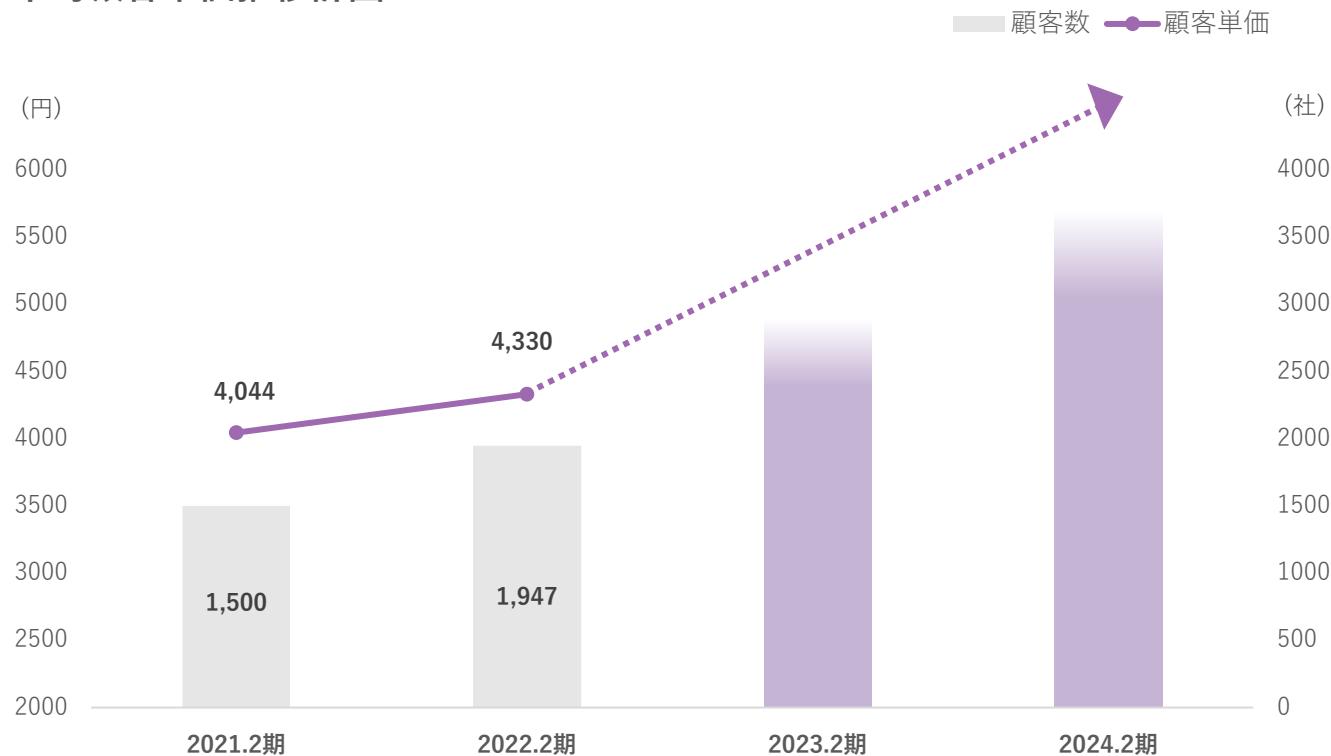


注1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事
注2. APIとはApplication Programming Interfaceの略で他社サービスへの連携を仕組化したもの

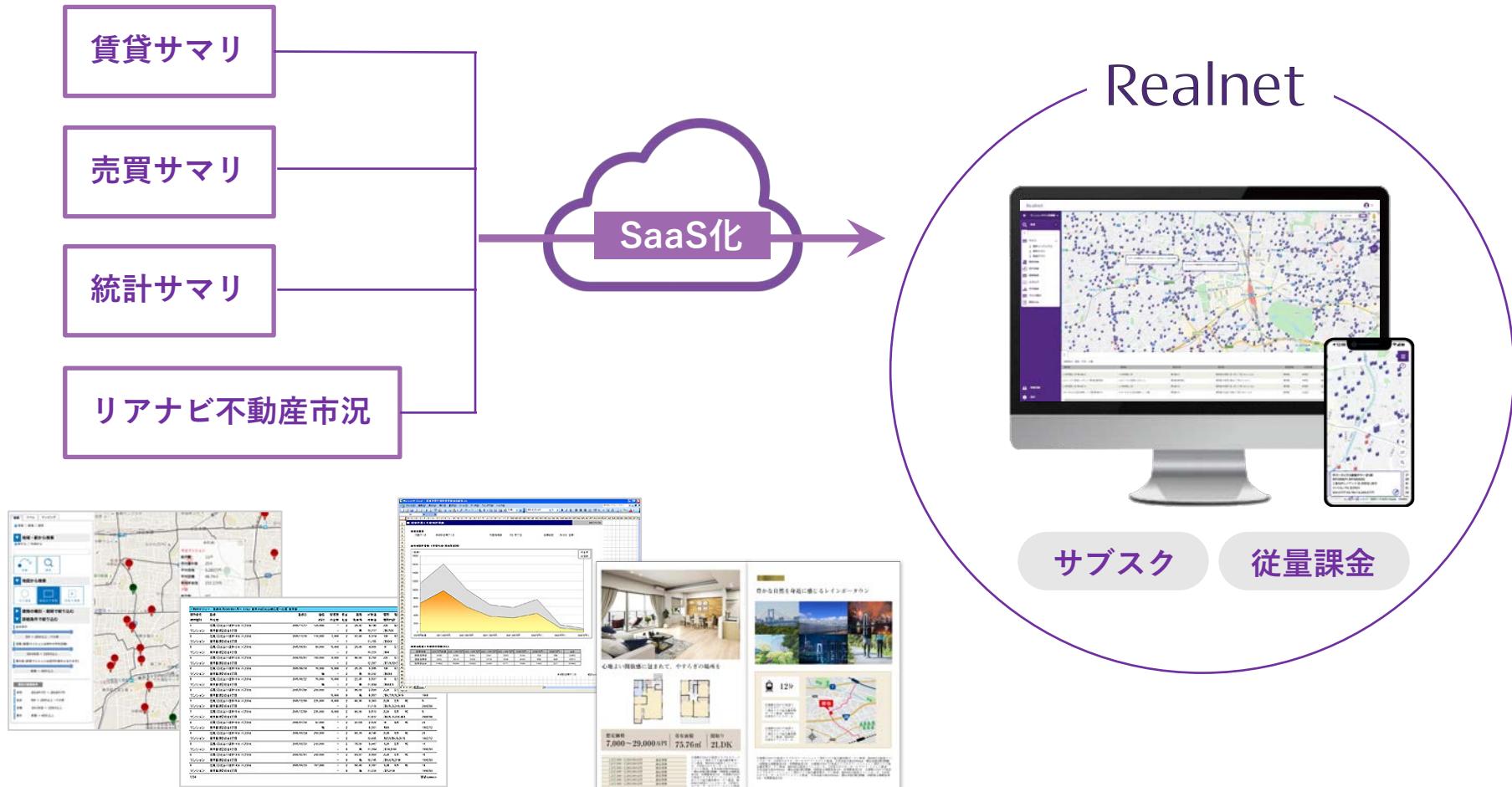
中古マンション領域の成長イメージ

- ・来期も引き続き積極的に事業投資を行い、顧客の拡大、サービスラインナップの拡張による顧客単価の上昇を図る

平均顧客単価推移計画



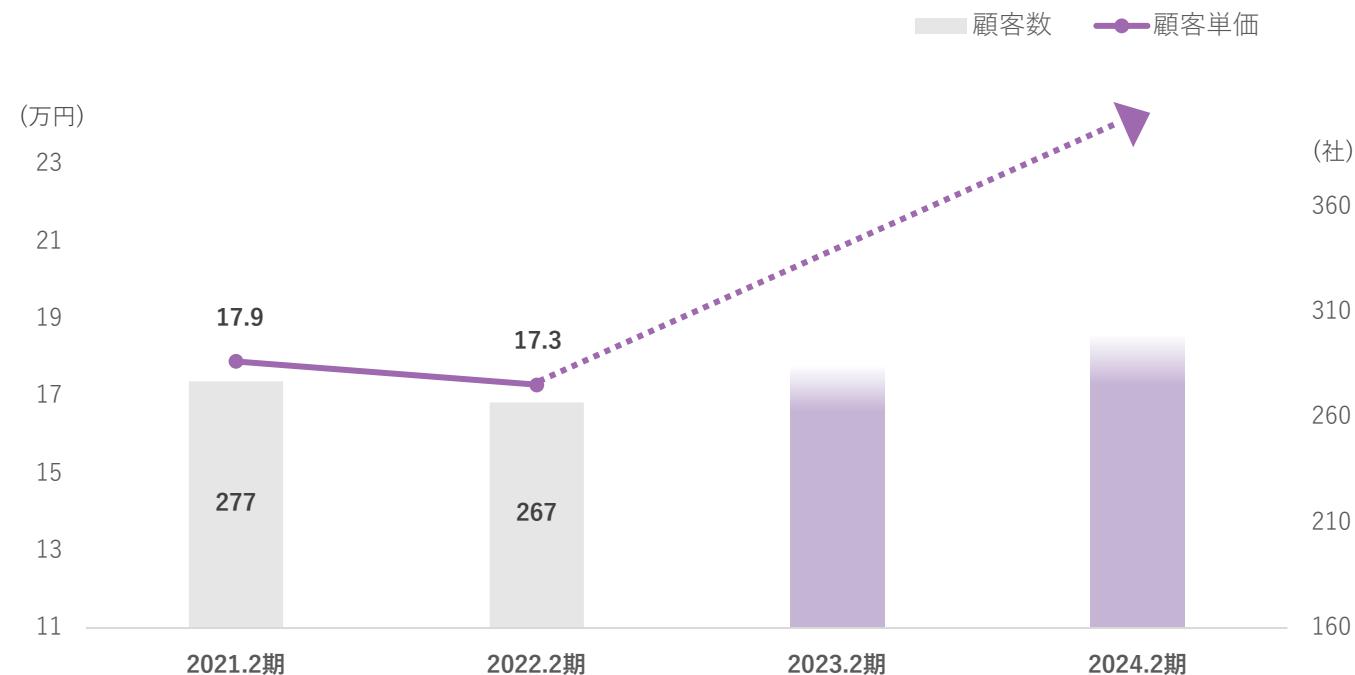
- 既存型→SaaS移行によりサブスクによる収益増と従量課金サービスによるアップセルを図る



新築マンション領域の成長イメージ

- 顧客数は現状のシェアより微増となるが、SaaS移行による利用アカウントの拡大と、顧客単価の上昇を図る

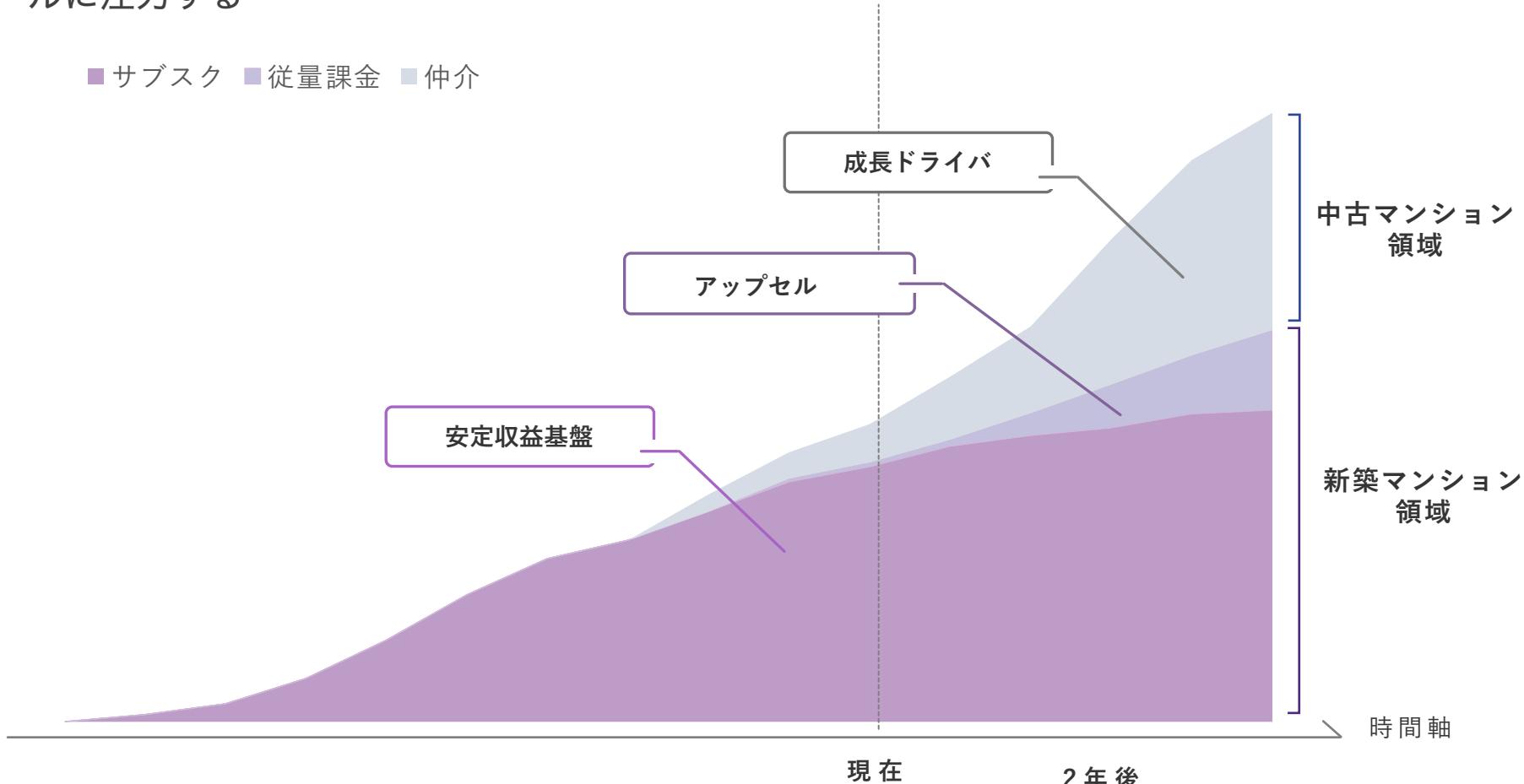
平均顧客単価推移



プラットフォーム事業 売上の成長イメージ

- ・中古マンション領域が成長ドライバー。顧客増と顧客単価の上昇により売上構成比の40%まで拡張
- ・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、顧客単価の上昇によるアップセルに注力する

■ サブスク ■ 従量課金 ■ 仲介



6. Appendix

会社概要

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

役 員 構 成

代表取締役CEO	陣 隆浩	常勤監査役	伊藤 修一
取締役COO	大寺 利幸	社外監査役	吳田 将史
取締役CFO	河村 隆博	社外監査役	中澤 礼
社外取締役	三木 聰		
社外取締役	齊藤 悟志		

従 業 員 数

50名 (2022年2月現在)

当 社 株 主

Z holdings(4.38%) GAtechnologies(2.92%)
athome(2.19%)

※カッコ内は保有株式比率



代表取締役CEO

陣 隆浩 Takahiro Jin

不動産販売会社や不動産仲介会社にて、住宅販売など不動産業務全般に従事。1996年株式会社デジタルウェア入社。2000年株式会社エクス取締役に就任。翌年2001年株式会社エクス代表取締役就任。2003年株式会社オフィスキャスターとの合併により、当社代表取締役就任(現職)



取締役COO

大寺 利幸 Toshiyuki Odera

1998年株式会社デジタルウェア入社。1999年株式会社オフィス・キャスターにて不動産マーケティングのコンサルティングを開始。2003年株式会社エクスとの合併後ソリューション本部長として事業全般を管掌。2011年8月より現職。



取締役CFO

河村 隆博 Takahiro Kawamura

高千穂電気（現 エレマテック）株式会社、株式会社ムゲンエステートにおいて上場企業の経理部門で決算・開示等に長年携わる。2019年1月に当社に参画し、2019年5月より現職。

不動産ビッグデータ × 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年に渡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、
不動産情報プラットフォーマーとして不動産業界を支援します。

サービス一覧

	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	マンションバリュー
サービス説明	新築マンションデータと地図情報システムによる多彩な分析で「いつでも」「どこでも」最適なエリアマーケティングを実現するSaaS型マーケティングシステム	マンションの開発・販売に欠かせない周辺物件事例の把握を、誰でもカンタンに実現することができるiOS/Androidアプリ	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、賃料履歴の取得を従量課金で利用出来るサービス	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
料金	月額20万円～	月額2,000円	290円～	無料

その他の業績

(単位:百万円)	サービス	2021年2月期	2022年2月期	前年同期比
その他	DM	20	19	97%
	システム開発	36	58	159%
	リフォーム	62	51	83%
	マンション バリュー	0	2	296%
	販売代理	10	12	120%
	計	130	145	111%

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默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にお願いいたします。