



2026年2月期 通期決算説明資料

株式会社マーキュリー（東証グロース市場:5025）

2026年4月14日



Agenda

- 01 | 事業概要
- 02 | 2026年2月期通期 業績
- 03 | 2027年2月期 業績見通し
- 04 | 今後の成長戦略
- 05 | Appendix

01

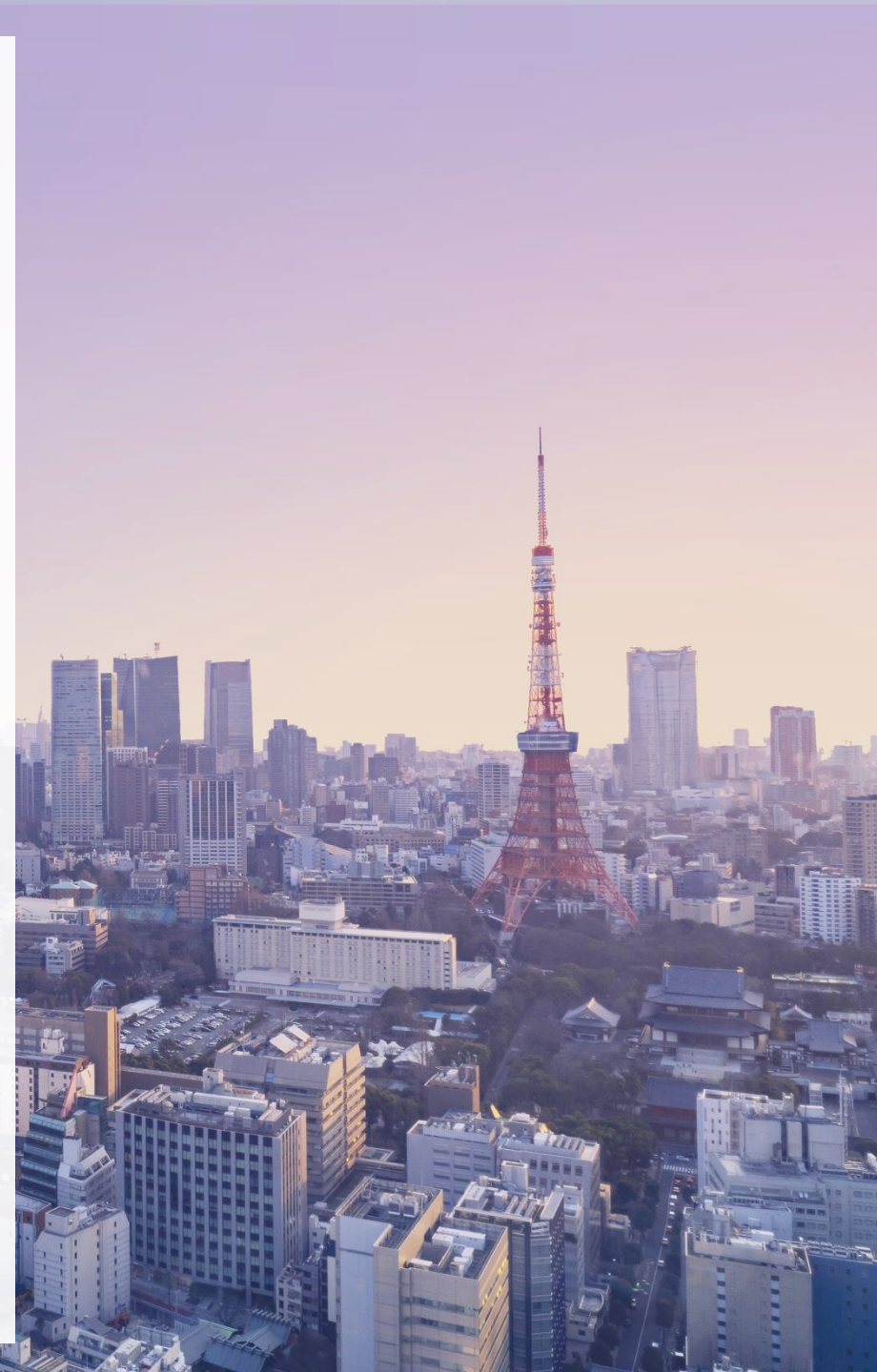
事業概要

VISION

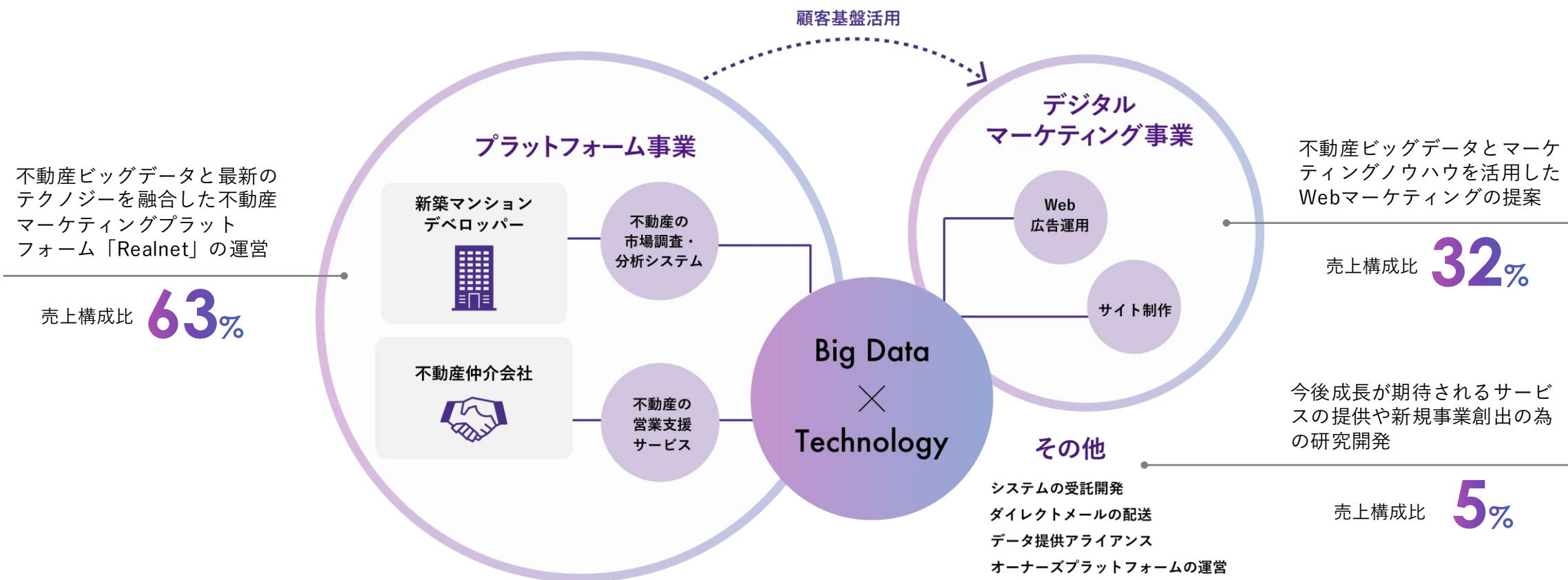
Big Data × **Technology** で

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

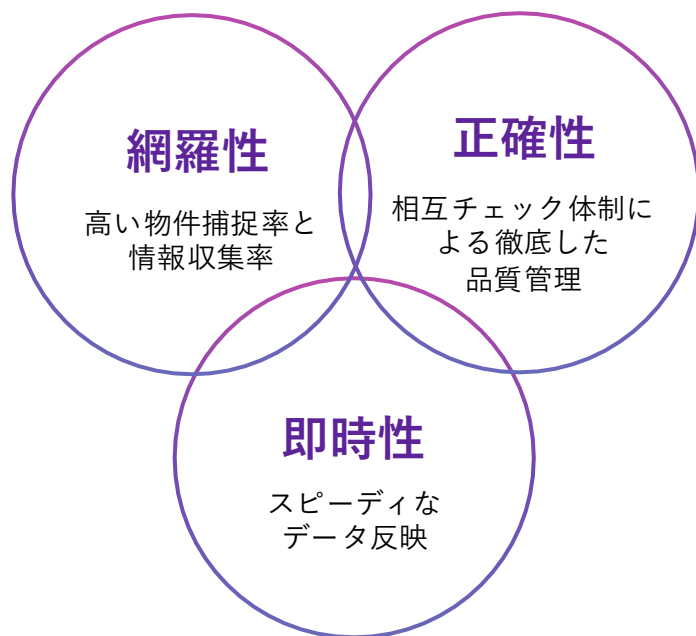
- ・顧客に渡す資料のクオリティアップ
- ・新築分譲当時の仕様設備の説明資料

※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

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

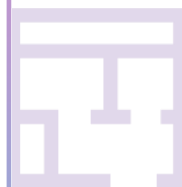
699,574タイプ
(+15,706)



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

02

2026年2月期通期 業績

売上高

1,601 百万円
YoY $\Delta 9\%$

営業利益

74 百万円
YoY $\Delta 56\%$

経常利益

82 百万円
YoY $\Delta 50\%$

当期純利益

162 百万円
YoY $+28\%$

売上高、営業利益ともにYoYでマイナスとなった。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

営業利益は、将来の成長に向けたサービス開発への積極投資を継続したことに加え、本社移転に伴い事業に直接関連しない一過性のコストが計画外に発生したことから減少

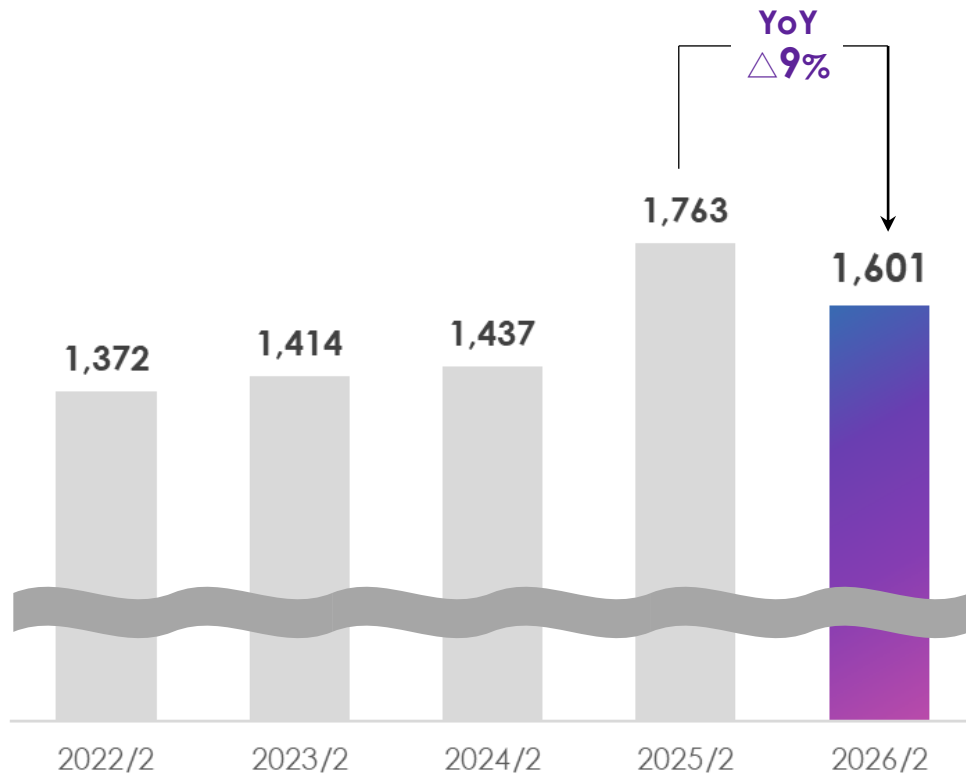
当期純利益は、投資有価証券譲渡による売却益の影響で増加

売上高はYoY△9%と減少も、通期予想はほぼ計画通りの着地
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)が当初計画より上回ったことが要因となりYoY△56%と減少

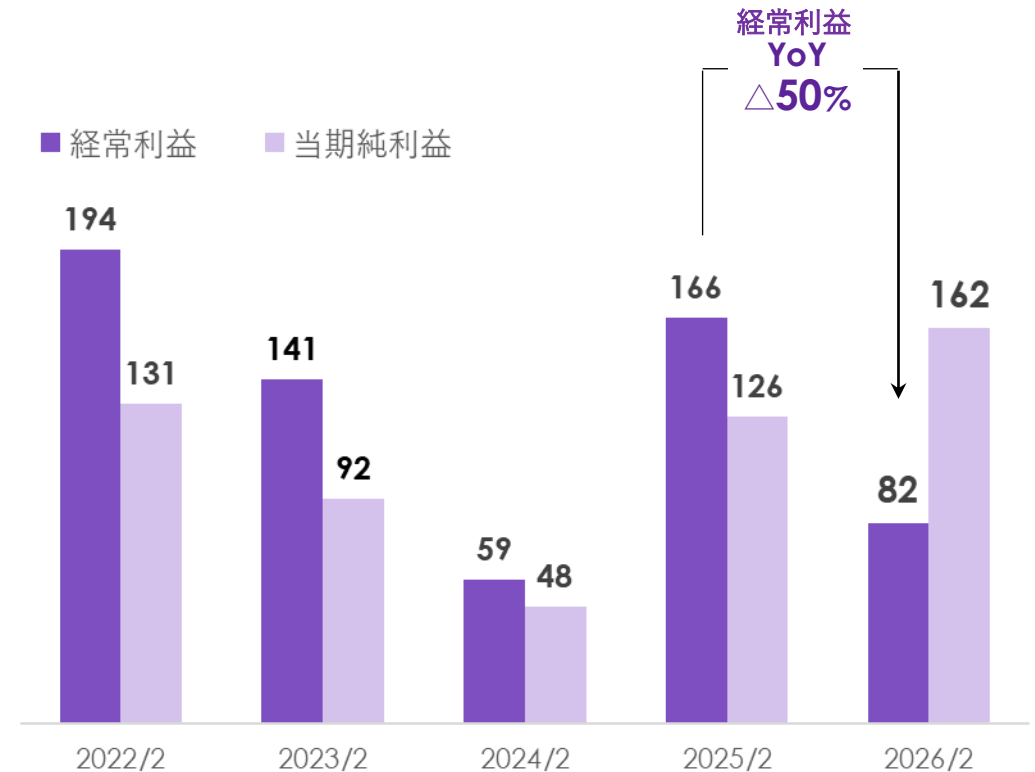
(単位:百万円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	YoY	2026年2月期 通期予想	予想対比
売上高	1,763	1,601	△9%	1,600	0%
売上総利益	787	633	△20%	640	△1%
販売管理費	617	559	△9%	530	+6%
営業利益	170	74	△56%	110	△32%
経常利益	166	82	△50%	120	△31%
当期純利益	126	162	28%	85	+91%

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により売上高はYoY△9%と減少。
 経常利益も前述の要因に加え、販売管理費の増加によりYoY△50%と減少

売上高の推移 (百万円)



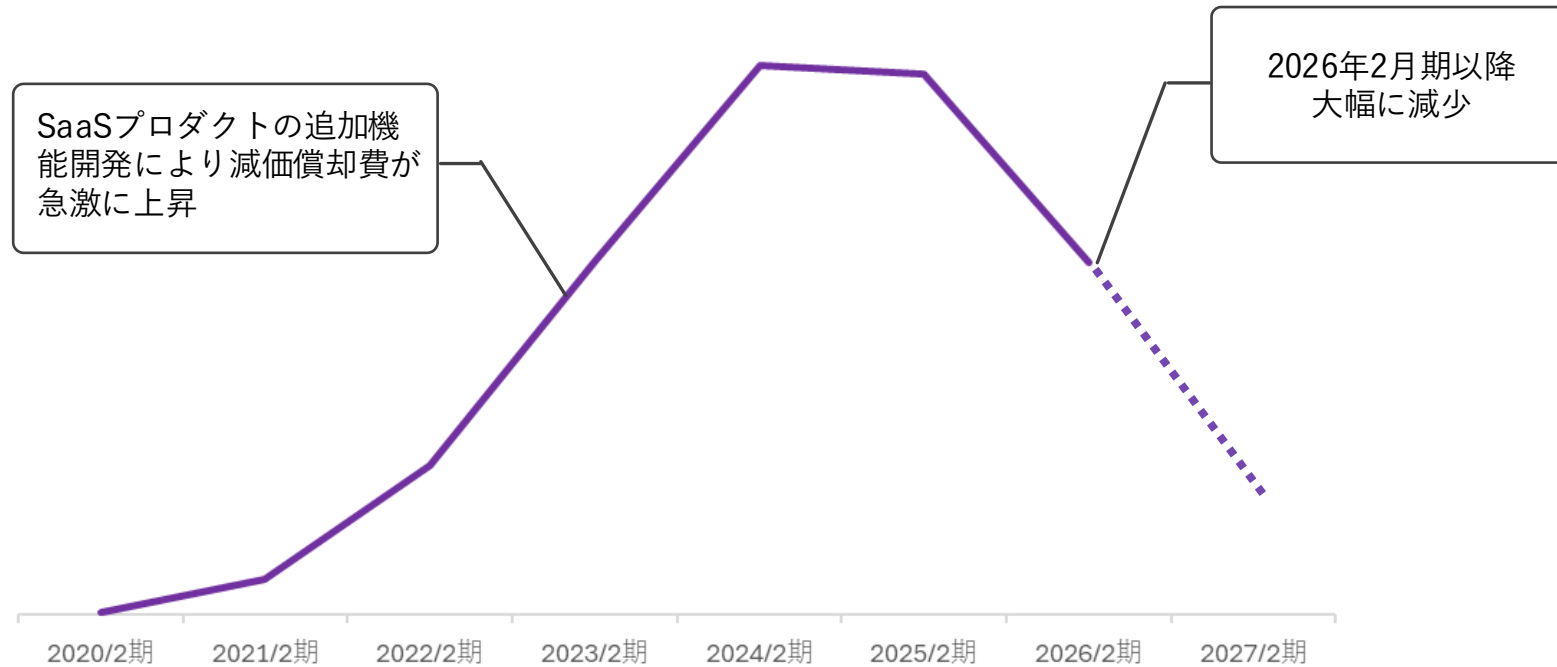
利益の推移 (百万円)



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）



投資有価証券の譲渡による現金及び預金の増加に伴い、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

(単位:百万円)	2025年2月期 期末	2026年2月期 期末	YoY
流動資産	939	1,137	+21%
固定資産	248	220	△11%
資産合計	1,187	1,357	+14%
流動負債	291	239	△18%
固定負債	6	6	△8%
負債合計	298	245	△18%
純資産	889	1,112	+25%
負債純資産合計	1,187	1,357	+14%
自己資本比率	70.8%	78.4%	-

プラットフォーム事業は前述の通り2025年2月期第3四半期の大型スポット収益の反動減によりYoY△19%と減少。当該要因を除くとYoY+2%と増加。

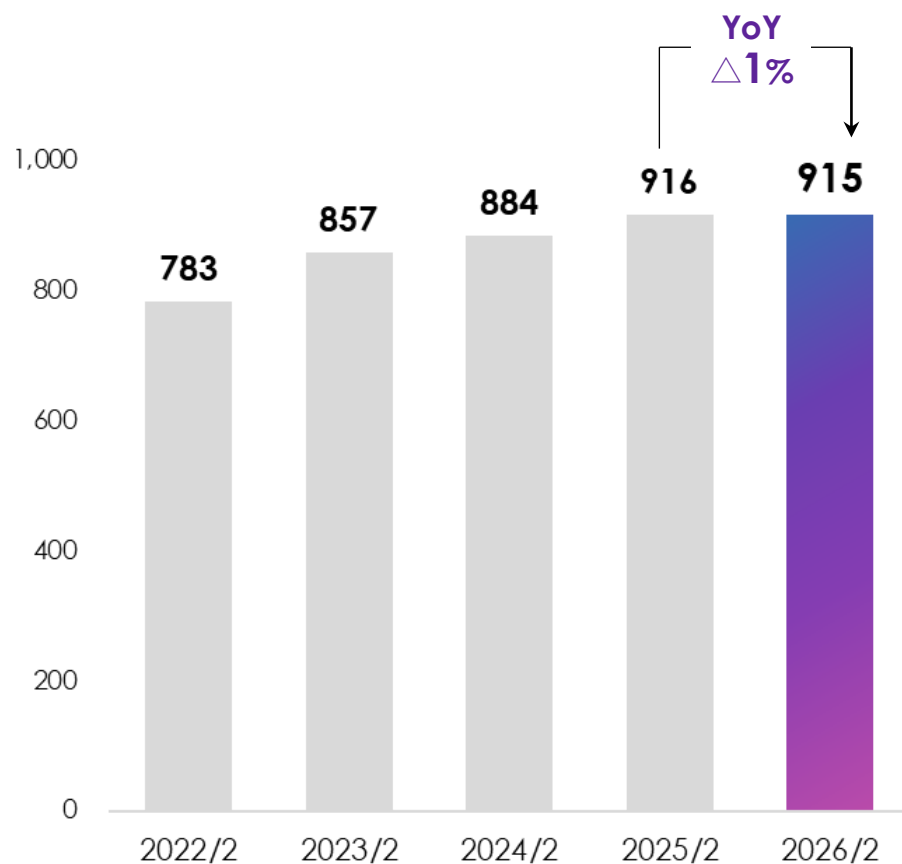
デジタルマーケティング事業は、リスティング広告が好調なことからYoY+11%と増加

(単位:百万円)	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	YoY
プラットフォーム事業	1,237	1,006	△19%
デジタルマーケティング事業	469	520	+11%
その他	55	74	+34%
合計	1,763	1,601	△9%

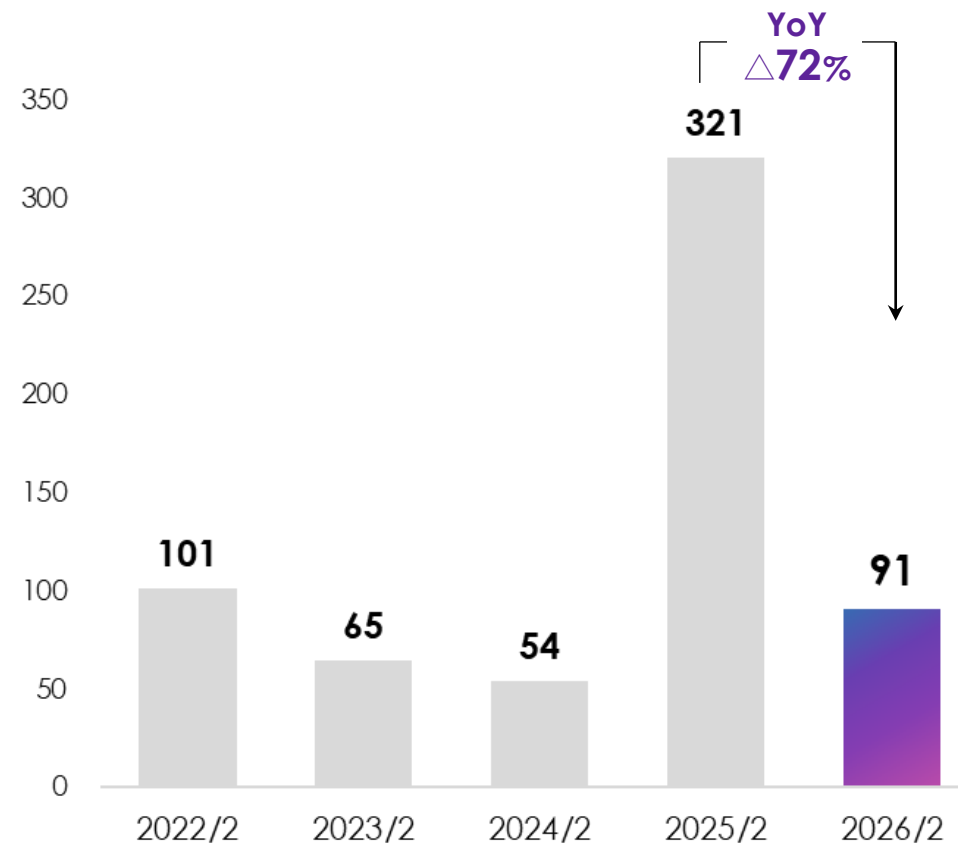
新築マンション領域はYoY△1%と減少。

中古マンション領域は前述の通り2025年2月期第3四半期の大型スポット収益の反動減によりYoY△72%と大きく減少

新築マンション領域 (百万円)



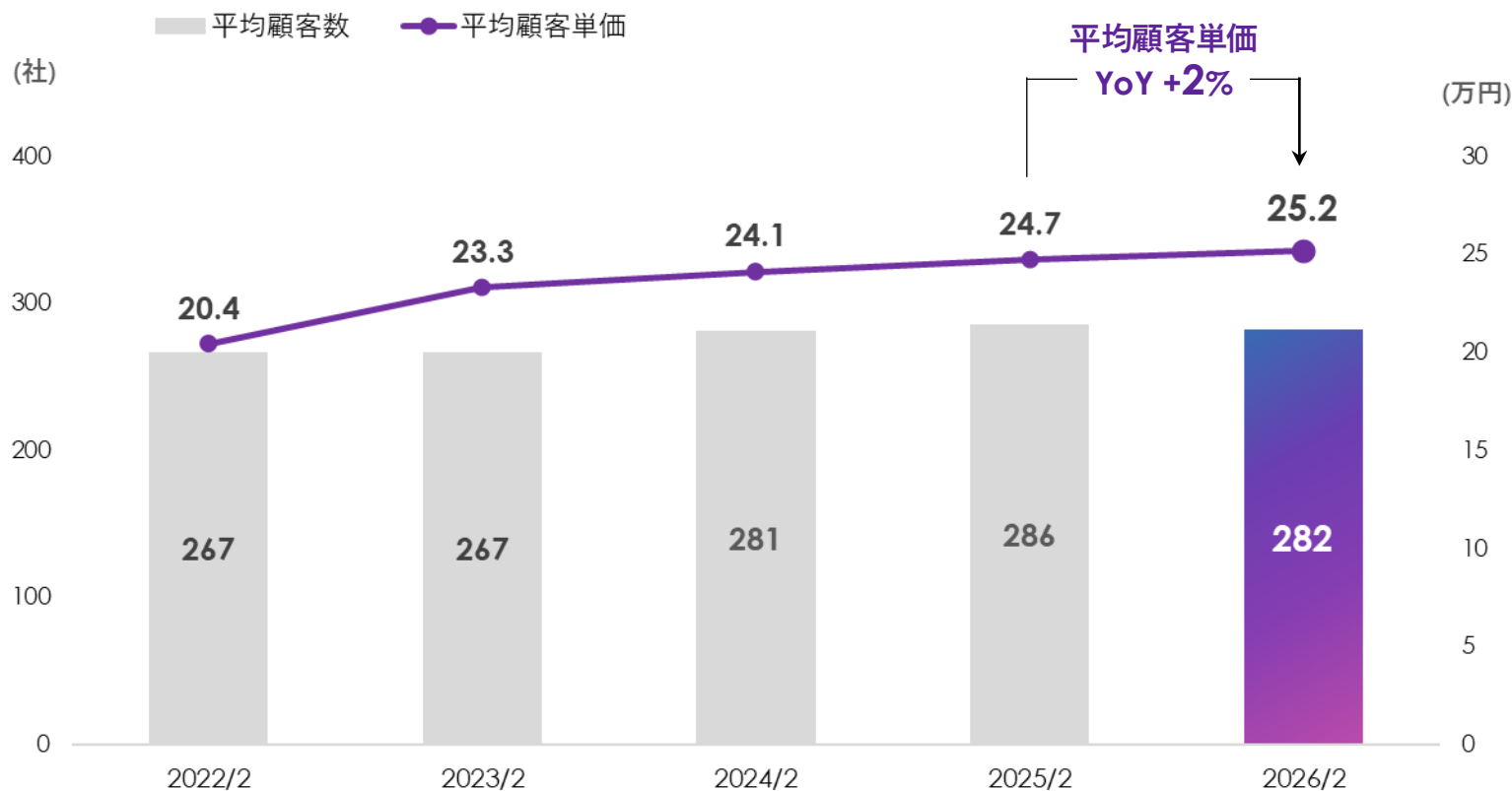
中古マンション領域 (百万円)



平均顧客単価はYoY +2%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引き続き安定傾向

SaaSプロダクトの顧客単価(月平均)推移 (ARPU※含む)

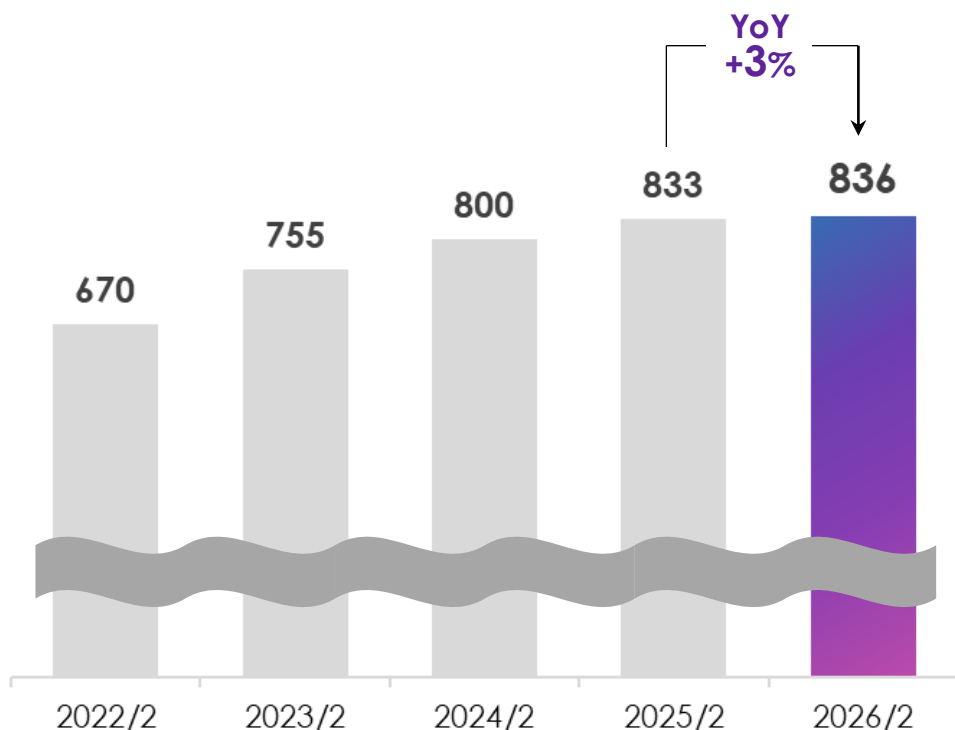


※Average Revenue Per Userの略で、1ユーザーあたりの平均的な売り上げを示す指標

ARR※はYoY+3%と安定成長を継続しており好調

レベニューチャーンレート(解約率)は微増も、引き続き低水準で推移

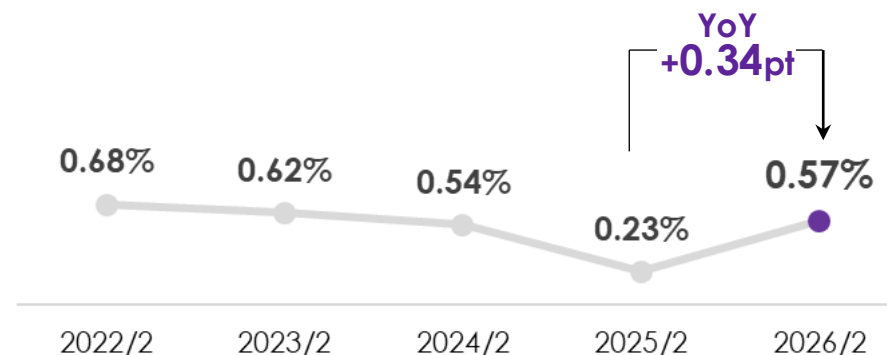
ARRの推移（百万円）



※プラットフォーム事業におけるサブスクの年間売上高

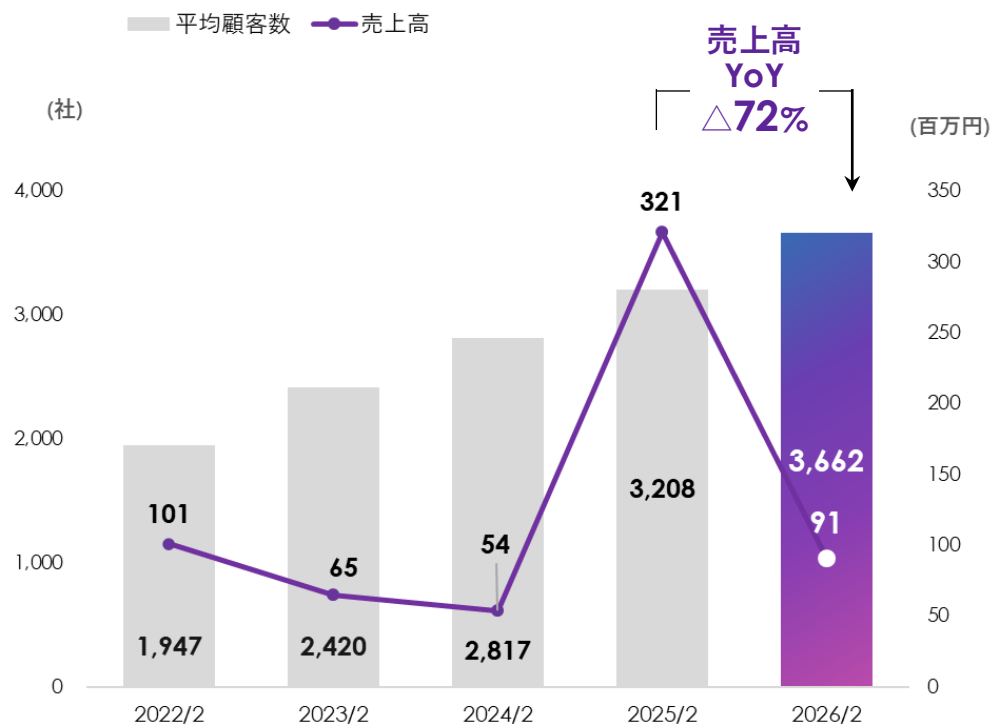
レベニューチャーンレート（%）

期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100

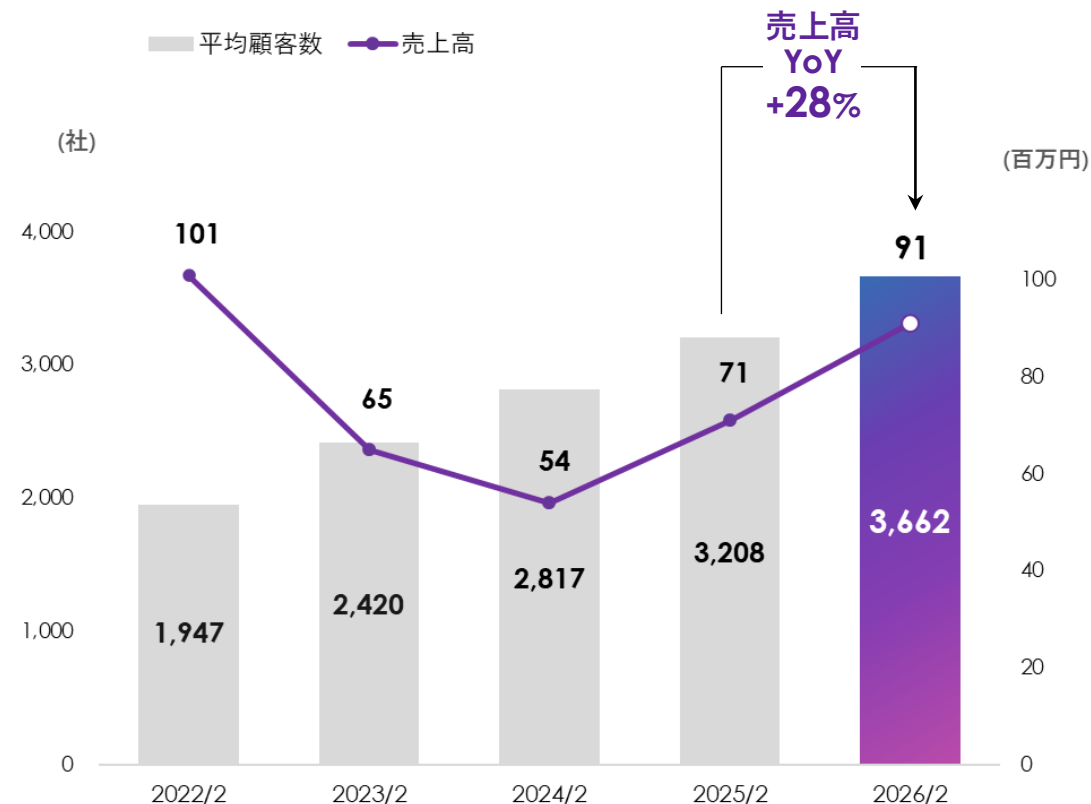


2025年2月期 第3四半期の大型スポット収益の影響によりYoYではマイナスとなるも
一過性要因を除いた売上高はYoY+28%と順調に進捗

中古マンション領域の売上推移
(大型のショット収益含む)



中古マンション領域の売上推移
(大型のショット収益除く)



デジタルマーケティング事業の売上高

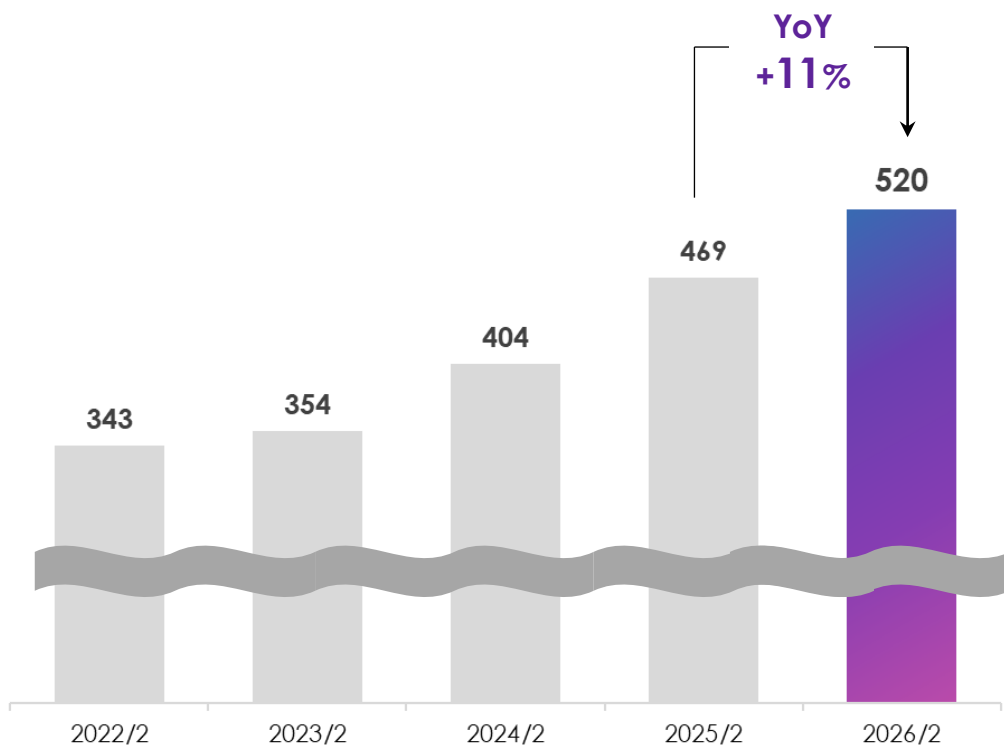
リスティング広告及び今期の重点サービスとして営業強化してきたCGM広告※の伸長によりデジタルマーケティング事業全体でYoY+11%と増収

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	YoY
デジタル マーケティング 事業	リスティング 広告運用	422	456	+8%
	CGM広告	24	37	+54%
	サイト制作	22	26	+17%
	計	469	520	+11%

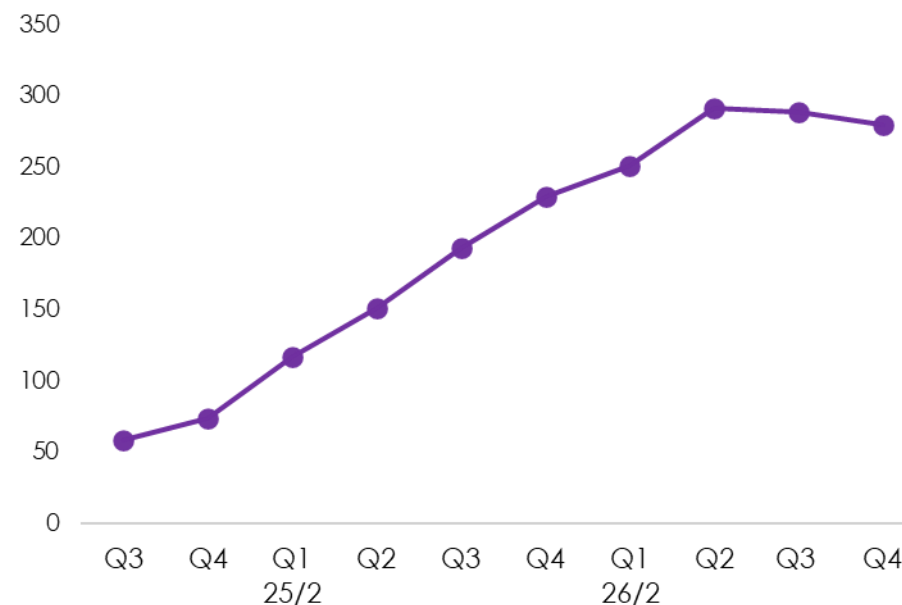
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

リスティング広告及びCGM広告の営業実績により、売上高はYoY+11%と成長を継続。
一方、CGM広告の掲載物件数については、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

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)



システム開発受託がYoY+65%と増収した影響が大きく全体でYoY+34%と増収

(単位:百万円)	サービス	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	YoY
その他	タウンマンション プラス(DM)	22	22	△1%
	システム開発受託	29	47	+65%
	販売代理	3	3	+8%
	計	55	74	+34%

主力SaaSプロダクトの価格改定によるサービス価値向上

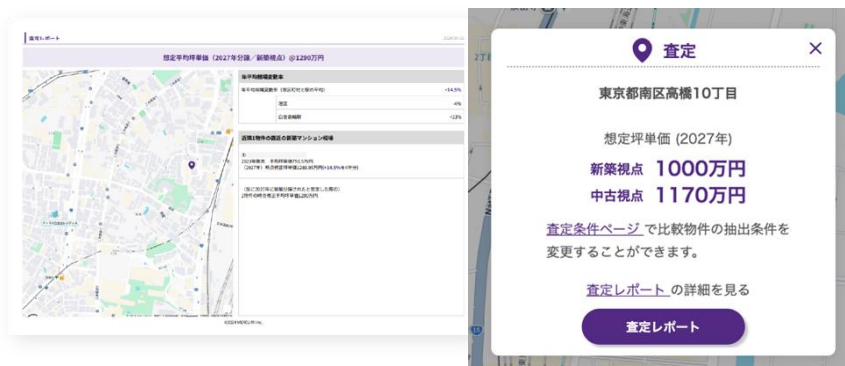
主力SaaSにおいて、2026年4月からの新価格体系への移行を決定。
ARPU向上により事業基盤を強化し、より一層のサービスの安定運用とユーザビリティの向上に向けた取り組みを開始

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

03

2027年2月期 業績見通し

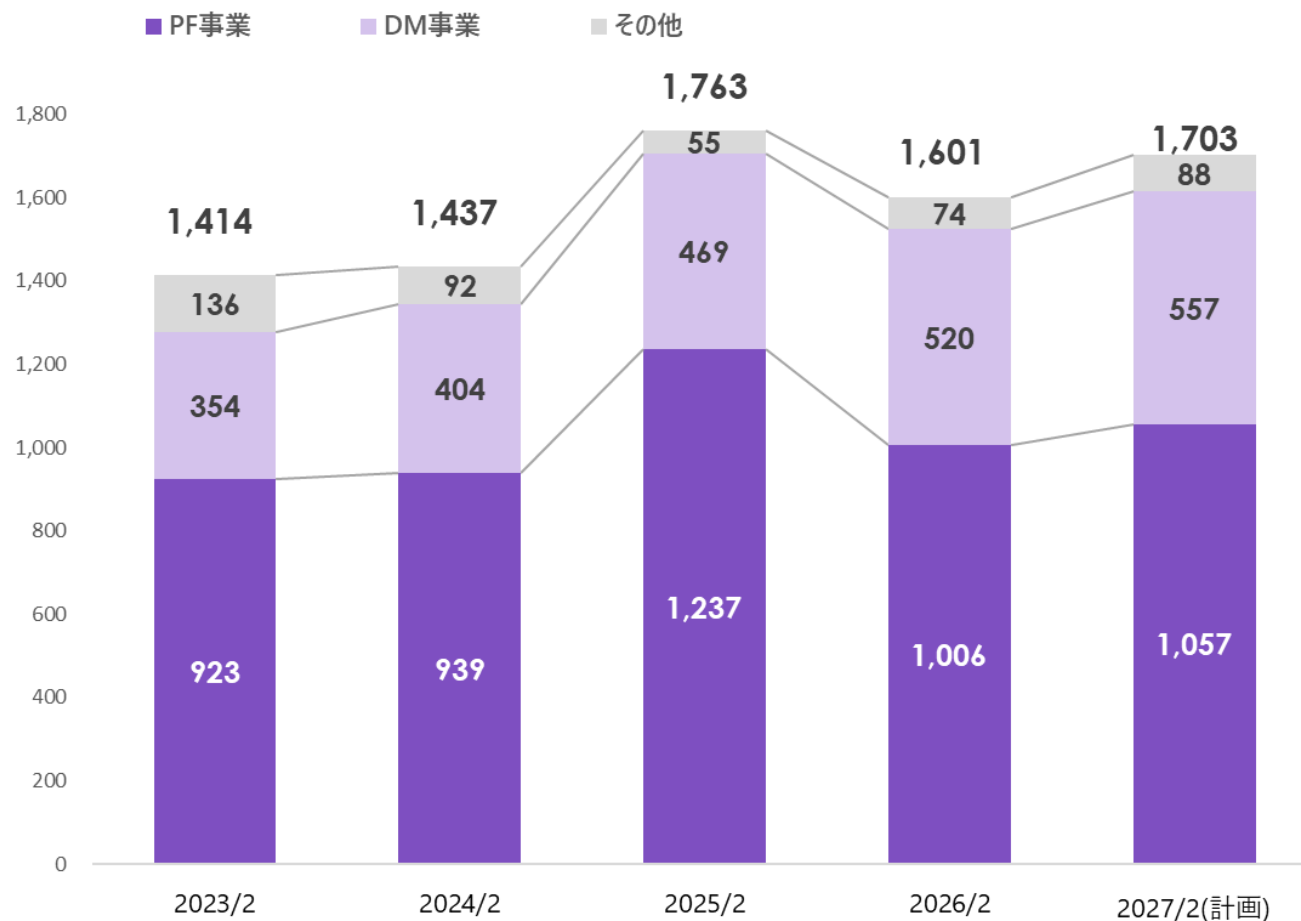
売上高はSaaS関連サービスの価格改定に伴うMRRの伸長などによりYoY+6%と予想。

営業利益は、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YoY+57%と大幅な増益の見込み

(単位:百万円)	2026年2月期 実績	2027年2月期 通期予想	YoY
売上高	1,601	1,703	+6%
営業利益	74	117	+57%
経常利益	82	129	+56%
当期純利益	162	79	△51%

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)



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グループのイタンジ株式会社が運営する「ITANDI BB」との連携も計画

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、「離れられないサービス」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

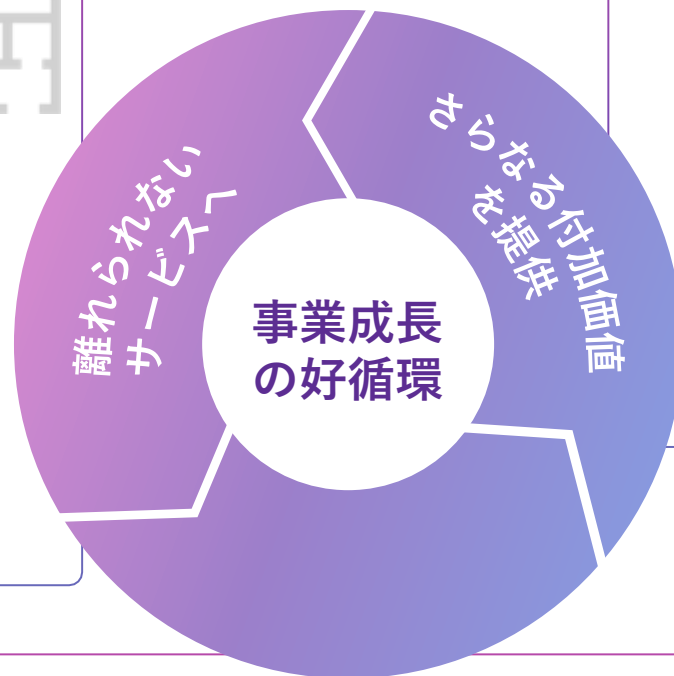


2

収益基盤の強化

新価格体系移行によるARPU向上
MRR最大化

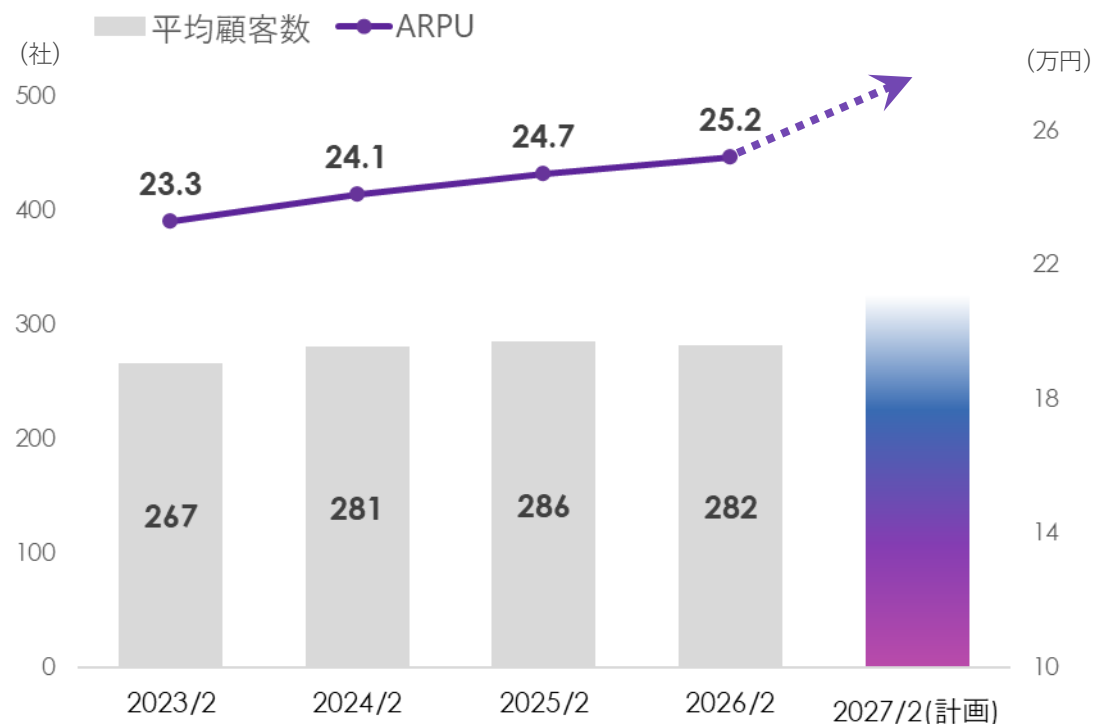
新価格体系への移行によりARPUが向上。事業基盤がより強化なものへ



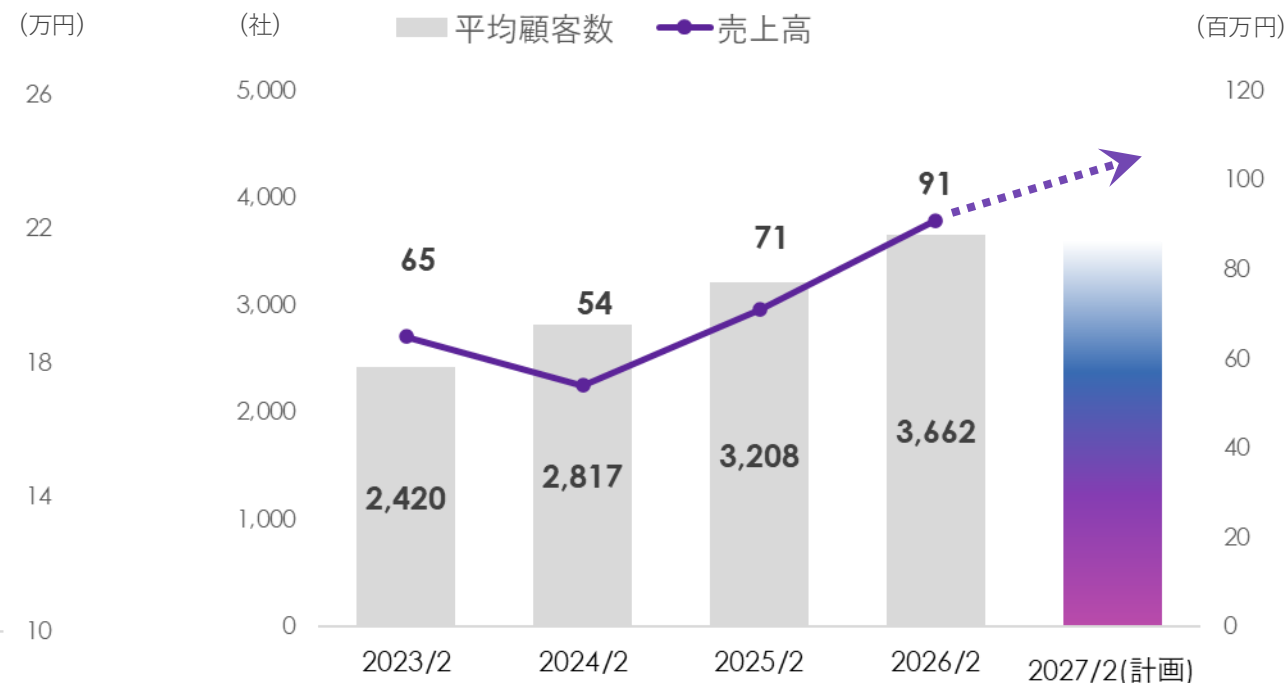
新築マンション領域は高シェアを背景に顧客数は安定推移を見込む一方、ARPUの伸長によりサービス価値をさらに向上させ競争力を引き上げる。

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グループのイタンジ株式会社が運営する「ITANDI BB」との連携も計画

ターゲットを拡張

従来の市場

賃貸領域を追加



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

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

組織的な提案体制への移行

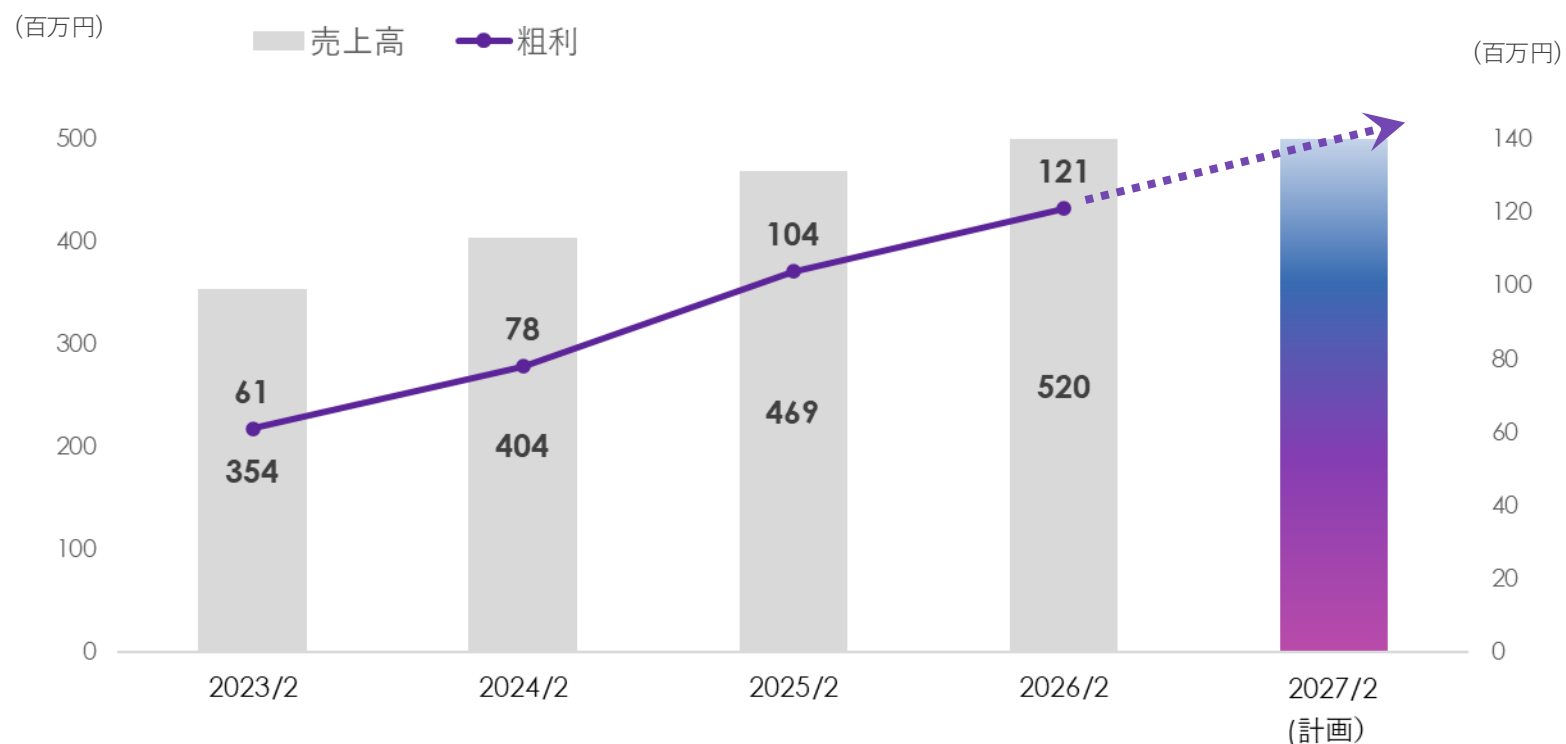
✓ 提案レベルの平準化

✓ 高品質な提案



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
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。

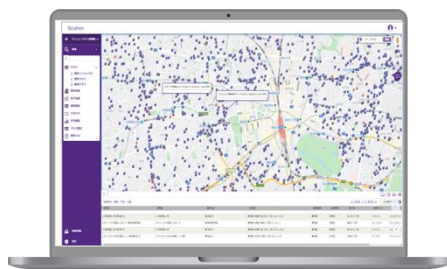
※2026年2月末時点



代表取締役CEO

陣 隆浩

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



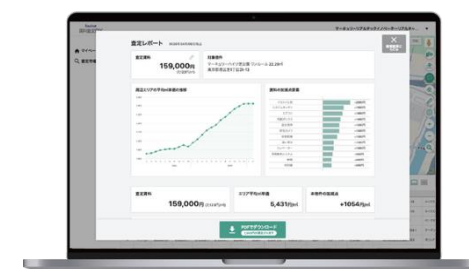
新築マンションの販売事例の閲覧や物件情報の管理ができるスマートフォンサービスです。スマートフォンがあればいつでもどこでも利用できるため、時間や場所を問わず、相場情報を把握する事が出来ます。

マンション 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。