



2027年2月期 第2四半期（中間期）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10月15日



Agenda

01 | 事業概要

02 | 2027年2月期第2四半期（中間期）業績

03 | 中期事業戦略

04 | Appendix

01

事業概要

VISION

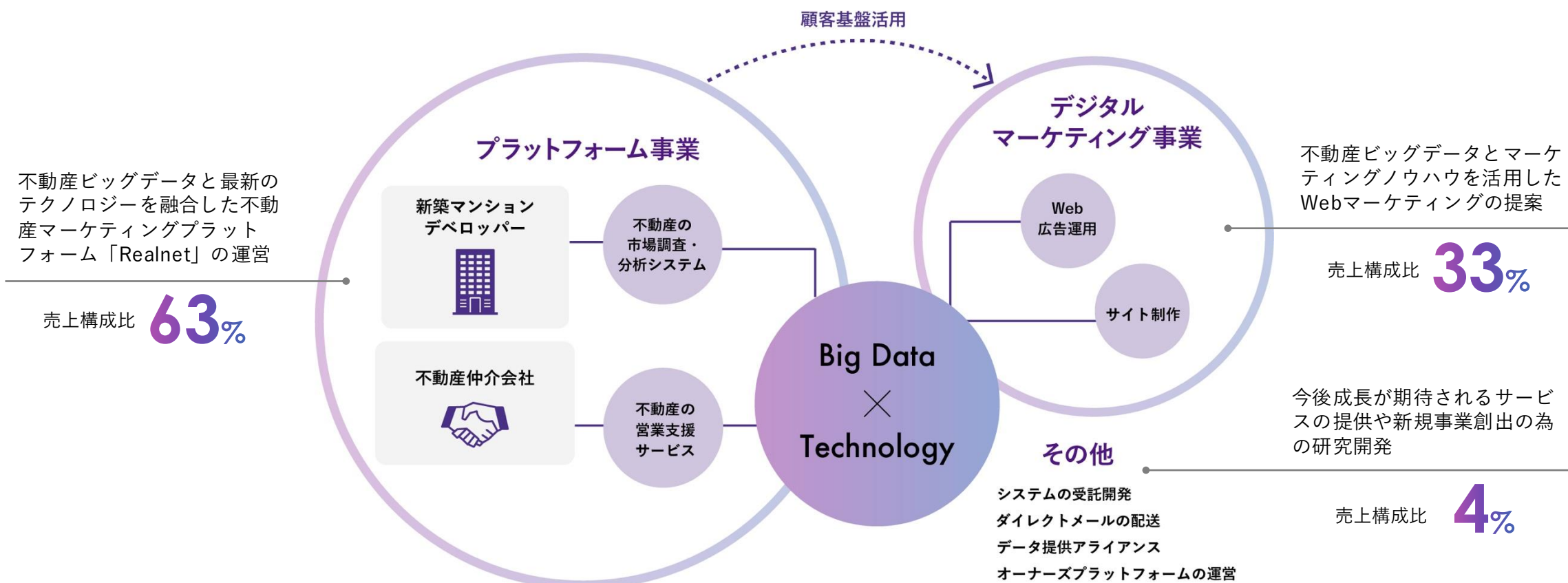
Big Data × *Technology* で

不動産の未来は私たちが動かす。

当社は設立から35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



※ 2027年2月期第2四半期(中間期)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

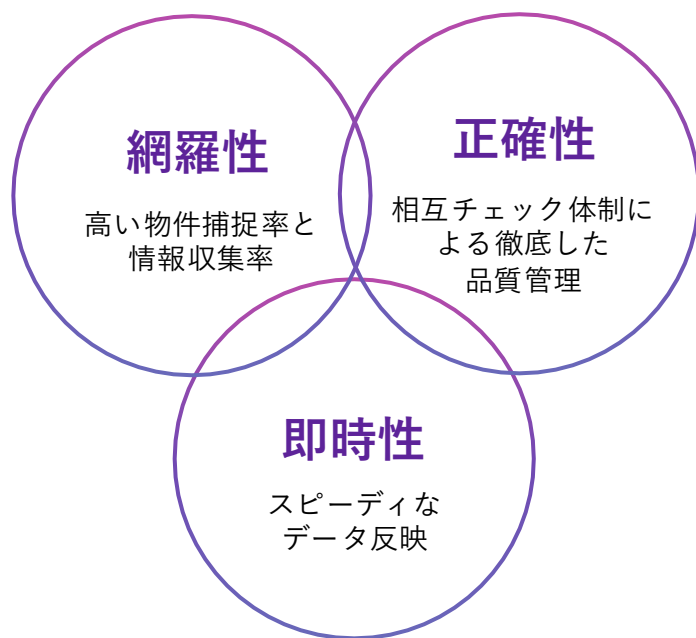
- ・顧客に渡す資料のクオリティアップ
- ・新築分譲当時の仕様設備の説明資料

※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2026年2月末比の増加数

マンション棟数

65,656棟
(+286)



住戸数

2,915,784戸
(+21,660)



パンフレット数

47,617部
(+449)



間取り数

705,698タイプ
(+6,124)



期間

1995年以降

エリア
首都圏
関西
東海



居住用賃貸

2026年8月末時点

居住用賃貸棟数

9,671,579棟



住戸数

26,961,282戸



募集データ数

165,183,242件



エリア

全国



期間

2020年以降

02

2027年2月期第2四半期(中間期)業績

2026年4月に実施した新築マンション領域におけるSaaSプロダクトの新料金体系への移行によりMRR※が伸長し、売上高はYoY+10%の増収、営業利益はYoY+78%と大幅増益を達成

売上高

873 百万円

↑ YoY +10%

予算進捗率
(対 期初業績予想) 51%

営業利益

85 百万円

↑ YoY +78%

予算進捗率
(対 期初業績予想) 73%

経常利益

93 百万円

↑ YoY +66%

予算進捗率
(対 期初業績予想) 73%

当期純利益

62 百万円

↑ YoY +71%

予算進捗率
(対 期初業績予想) 80%

※ Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）。プラットフォーム事業におけるサブスクを対象

SaaSプロダクトの新料金体系の定着により粗利率が向上（40.6%→43.4%）し、期初予想より上振れた
本社移転費用等の販管費を吸収

(単位:百万円)	2026年2月期 Q2累計	2027年2月期 Q2累計	YoY	2027年2月期 通期予想	進捗率
売上高	791	873	+10%	1,703	51%
売上総利益	321	379	+18%	665	57%
販売管理費	273	294	+8%	548	54%
営業利益	48	85	+78%	117	73%
経常利益	56	93	+66%	129	73%
当期純利益	36	62	+71%	79	80%

SaaSプロダクトの新料金体系定着によるMRRベースアップとデジタルマーケティング事業の伸長により、通期業績予想を上方修正。通期営業利益予想を160百万円（期初比+36.8% / 前期比約2倍）へ引き上げ、利益成長を大幅に加速

(単位:百万円)	2027年2月期 期初 業績予想	2027年2月期 修正後 業績予想	増減額	増減率	2026年2月期 通期実績
売上高	1,703	1,780	77	4.5%	1,601
営業利益	117	160	43	36.8%	74
経常利益	129	170	41	31.8%	82
当期純利益	79	110	31	39.2%	162※

※2026年2月期における当期純利益は、投資有価証券譲渡による売却益による増加

流動資産は主にSaaSプロダクトの新料金体系への移行に伴い売上高が伸長し、現預金および売掛金が増加。
固定資産はソフトウェアの減価償却進行および本社移転に伴う敷金返還により減少。
流動負債はデジタルマーケティング案件の受注増加に伴い、買掛金が増加

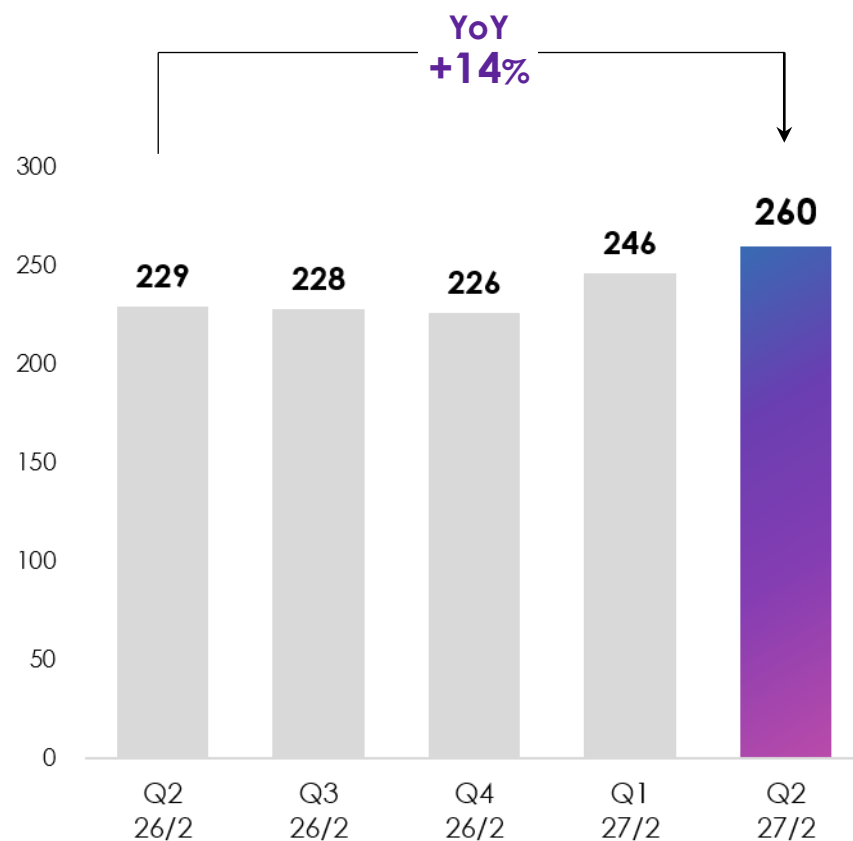
(単位:百万円)	2026年2月期 期末	2027年2月期 Q2	前期末比
流動資産	1,137	1,248	+10%
固定資産	220	178	△19%
資産合計	1,357	1,427	+5%
流動負債	239	243	+2%
固定負債	6	5	△4%
負債合計	245	249	+2%
純資産	1,112	1,177	+6%
負債純資産合計	1,357	1,427	+5%
自己資本比率	78.4%	79.0%	-

プラットフォーム事業は、前述のSaaSプロダクトのMRR伸長が寄与し増収。
デジタルマーケティング事業は、主にリスティング広告の受注件数と運用額の増加が寄与し
YoY+16%と大幅な増収を達成

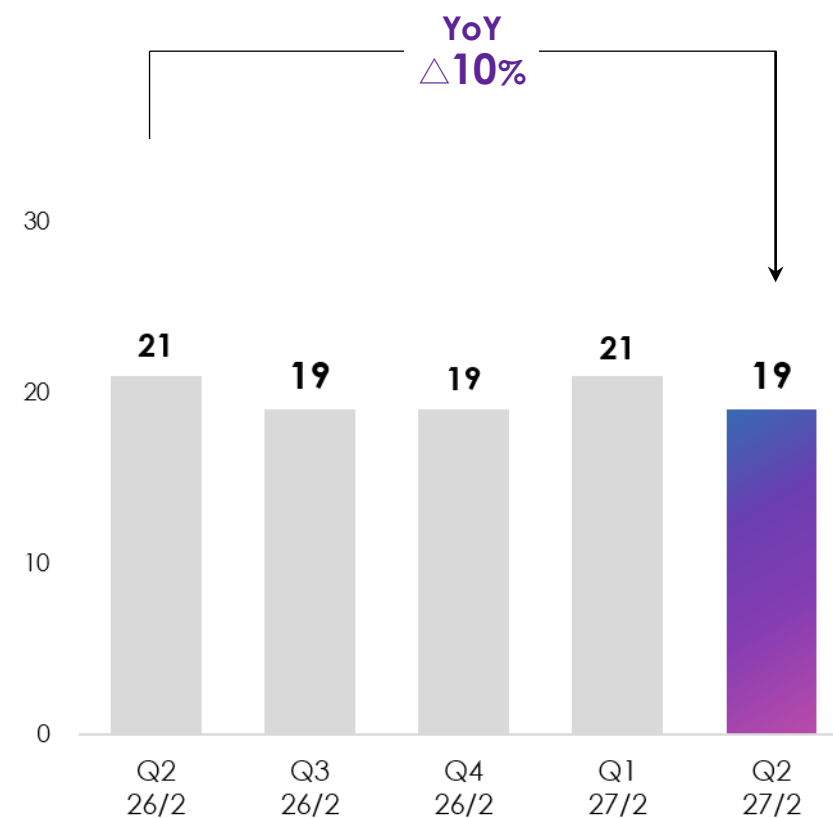
(単位:百万円)	2026年2月期 Q2累計	2027年2月期 Q2累計	YoY
プラットフォーム事業	512	547	+7%
デジタルマーケティング事業	247	287	+16%
その他	32	37	+18%
合計	791	873	+10%

新築マンション領域は、SaaSプロダクトのMRRが大きく伸びたことによりYoY+14%と堅調推移。
中古マンション領域はほぼ横ばいで推移

新築マンション領域（百万円）

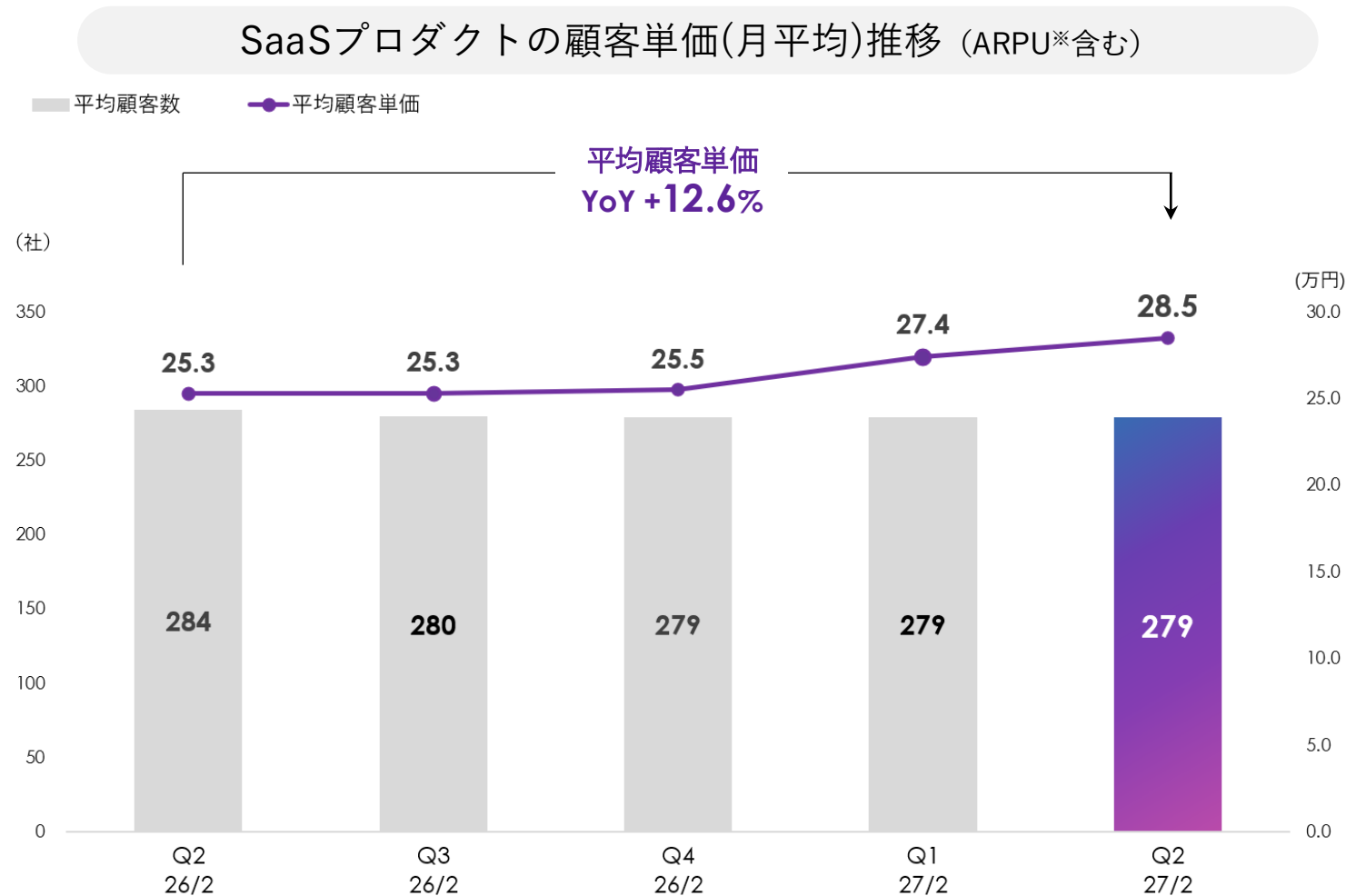


中古マンション領域（百万円）



プラットフォーム事業（新築マンション領域）の業績

新料金体系への移行後も、顧客からの高い支持を背景に顧客数を維持。
それにより平均顧客単価はYoY+12.6%と拡大



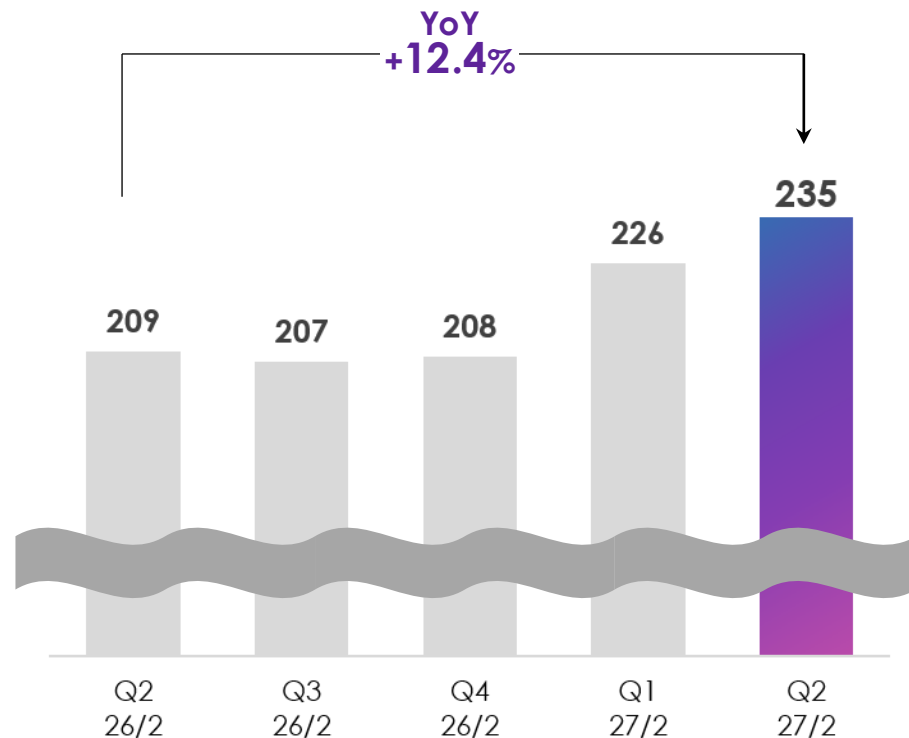
※Average Revenue Per Userの略で、1ユーザーあたりの平均的な売上を示す指標

プラットフォーム事業（新築マンション領域）のMRRと解約率

平均顧客単価の上昇によりMRR※はYoY+12.4%と安定成長を継続。

新料金体系への移行に伴う解約リスクを抑制し、レベニューチャーンレート（解約率）はYoY△0.12ptと低水準を維持

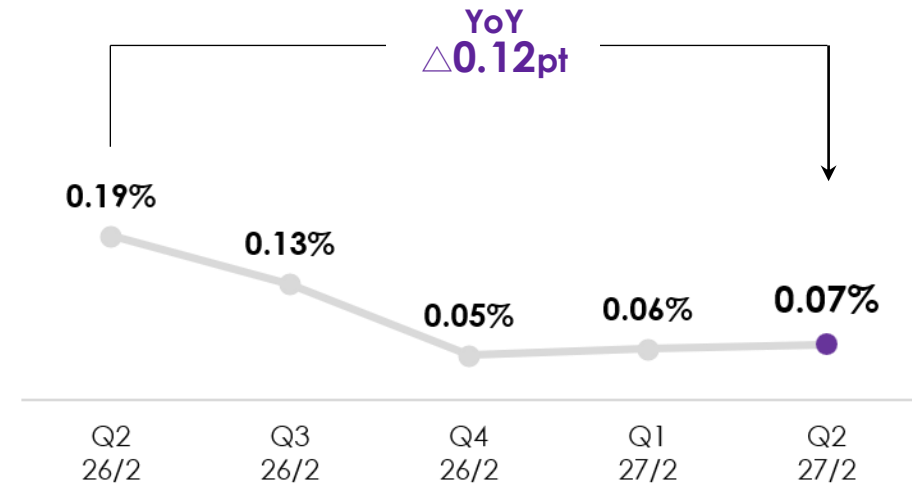
MRRの推移（百万円）



※プラットフォーム事業におけるサブスクの四半期合計値を算出

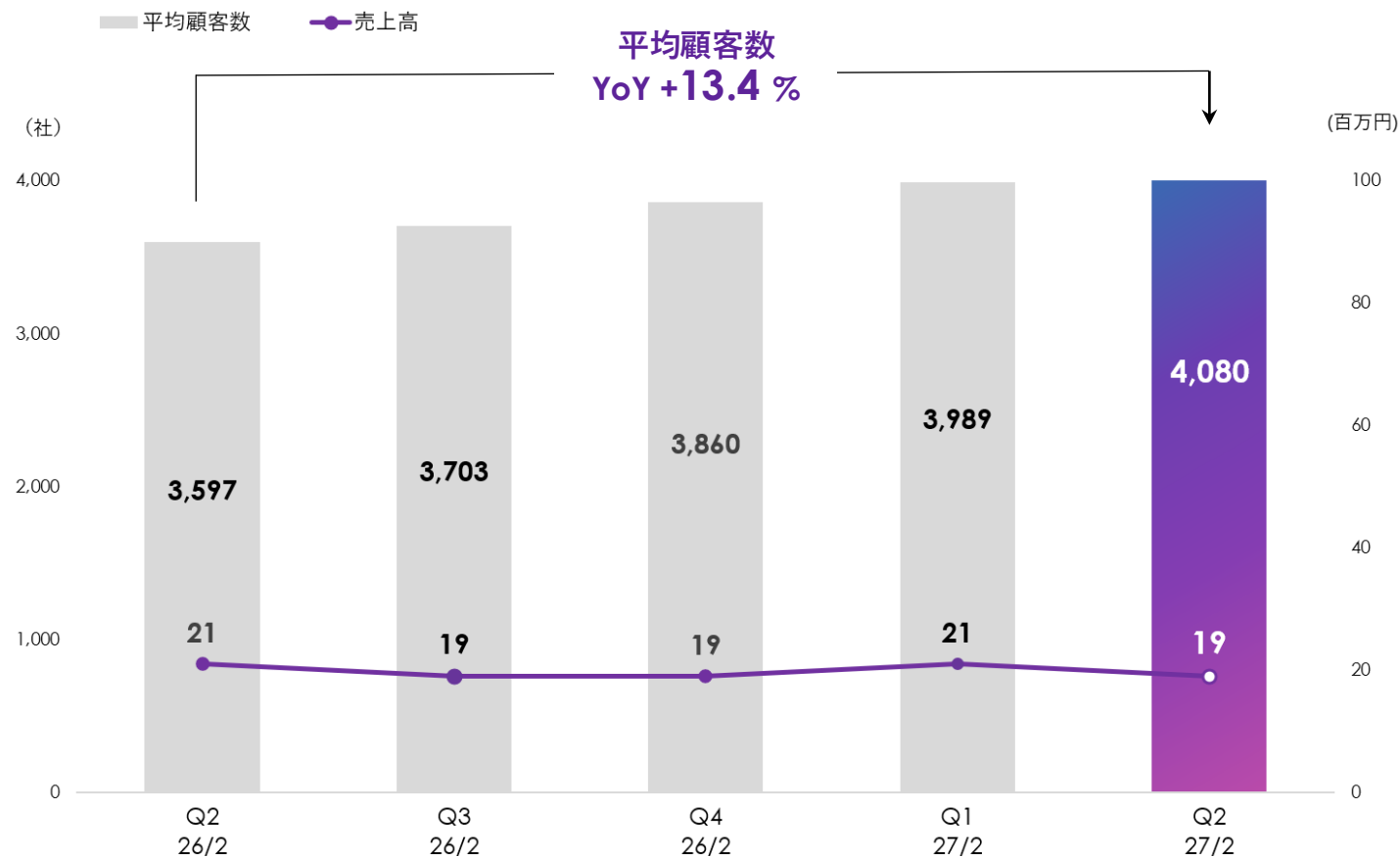
レベニューチャーンレート（％）

期中解約金額 ÷ 前期ARR × 100



平均顧客数は4,080社（YoY+13.4%）へ拡大しているものの、売上高はほぼ横ばいで推移
売買取引件数の少ないロングテール顧客のアクティブ化が課題

中古マンション領域の売上推移



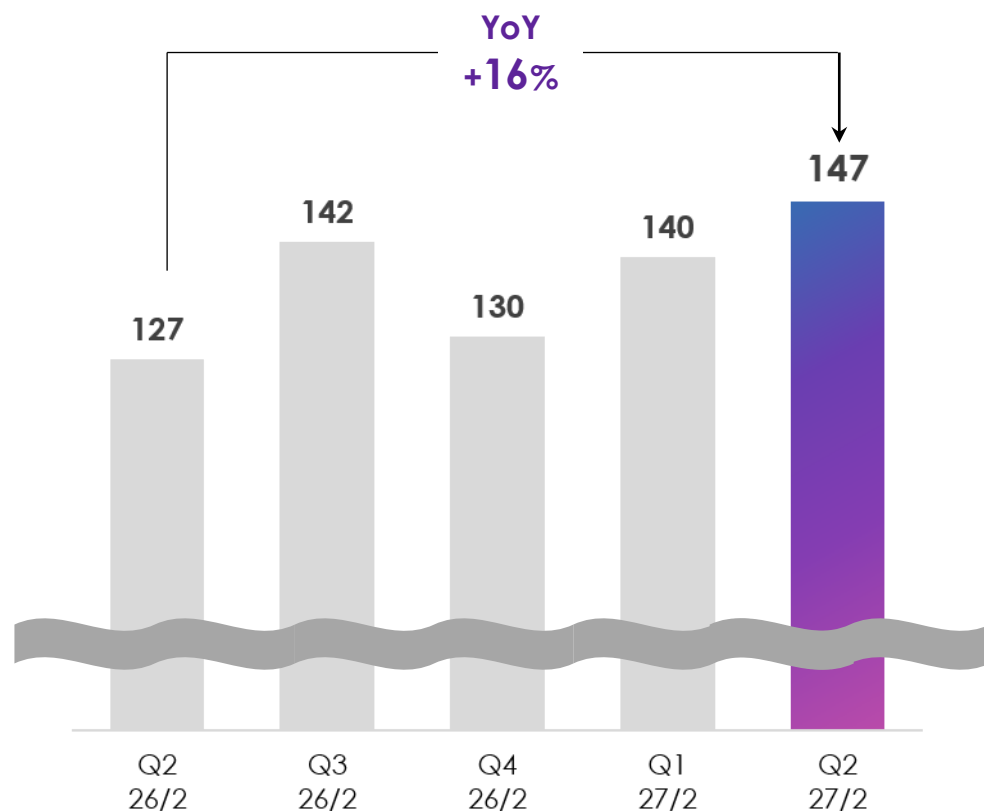
リスティング広告運用が堅調に推移（YoY+11%）したほか、サイト制作等の受注増（YoY+115%）やCGM広告※の新商材獲得（YoY+20%）が寄与し、事業全体でYoY+16%と大きく増収

(単位:百万円)	サービス	2026年2月期 Q2累計	2027年2月期 Q2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	219	242	+11%
	CGM広告	16	19	+20%
	サイト制作	11	25	+115%
	計	247	287	+16%

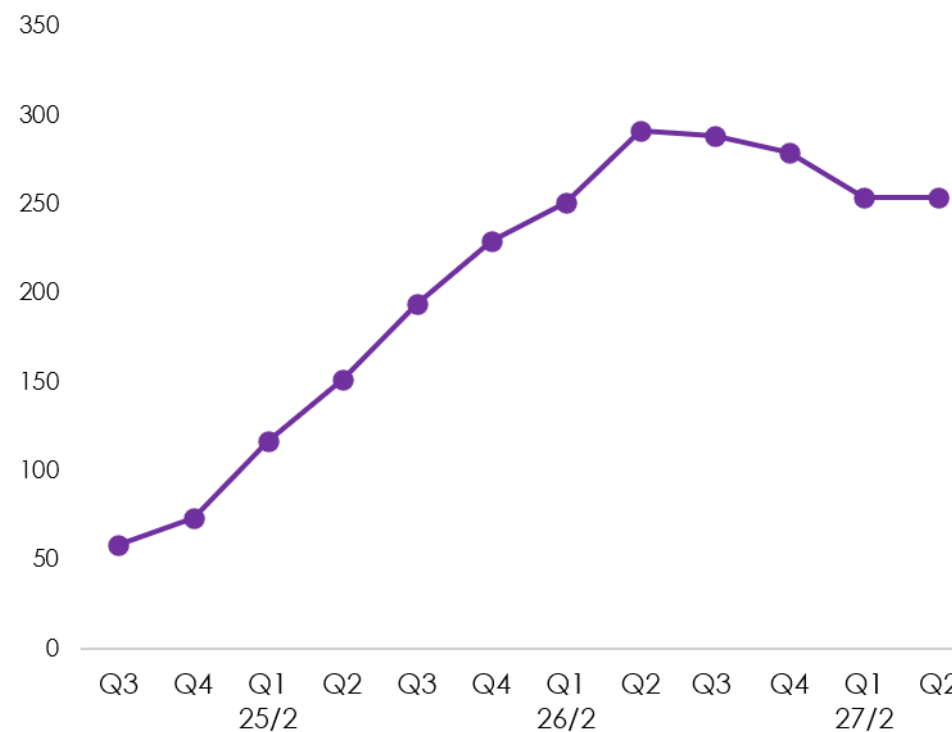
※ Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

リスティング広告の受注案件増加により売上高はYoY+16%と着実にスケールアップ。
CGM広告の掲載物件数においては、新規獲得が進まず横ばいで推移

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)



タウンマンションプラス(DM)における受注・案件獲得の増加が寄与し、全体でYoY+18%と増収

(単位:百万円)	サービス	2026年2月期 Q2累計	2027年2月期 Q2累計	YoY
その他	タウンマンション プラス(DM)	9	13	+48%
	システム開発受託	20	20	+0%
	販売代理	1	1	△8%
	計	32	37	+18%

03

中期事業戦略

SaaSプロダクトの新料金体系への移行によるMRR拡大とデジタルマーケティング事業の伸長により、通期営業利益予想を160百万円（期初比+36.8%）へ上方修正。営業実績により創出された利益を原資に、下期よりAI関連への事業投資を加速しLTV※1の最大化を目指す

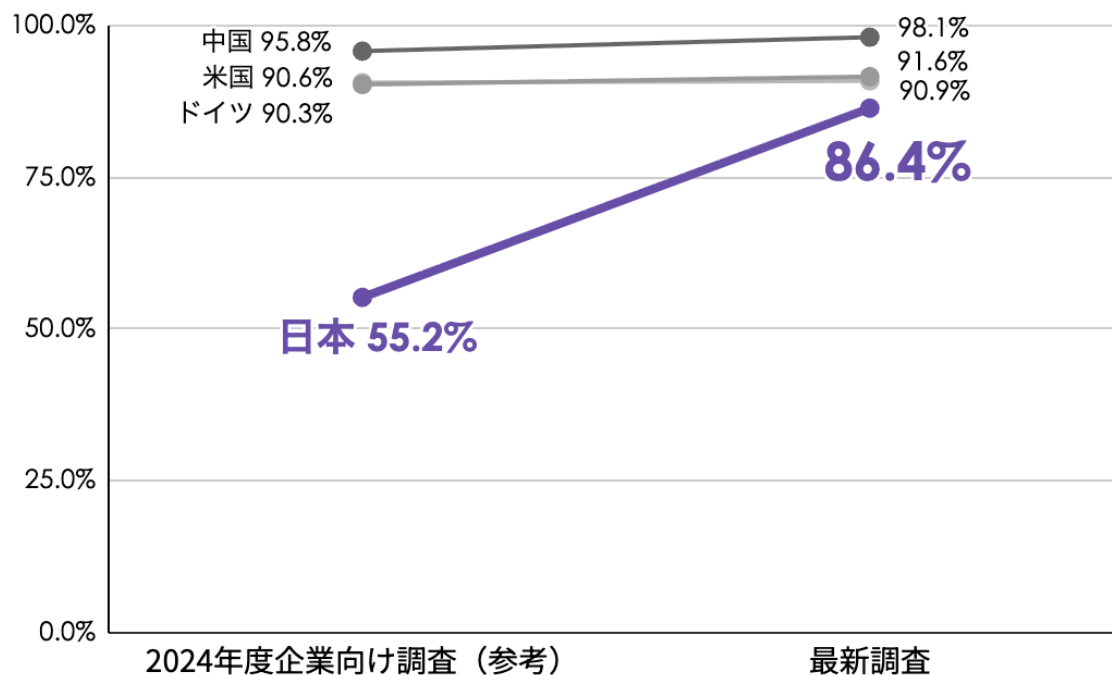
(単位:百万円)	2027年2月期 期初 業績予想	2027年2月期 修正後 業績予想	増減額	増減率	2026年2月期 通期実績
売上高	1,703	1,780	77	4.5%	1,601
営業利益	117	160	43	36.8%	74
経常利益	129	170	41	31.8%	82
当期純利益	79	110	31	39.2%	162※2



※1 1人の顧客が一定の取引期間中に企業にもたらす利益の総額
※2 2026年2月期における当期純利益は、投資有価証券譲渡による売却益による増加

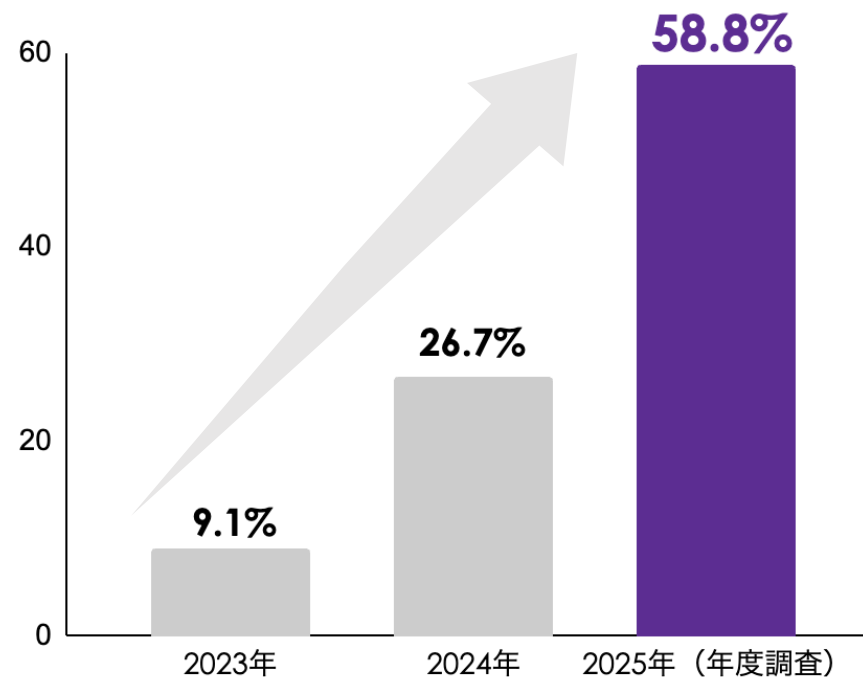
企業利用 主要国に迫る勢いで日本企業の導入が本格化

生成AIを一つ以上の業務で利用している割合（国別）



個人・社会利用 利用経験率はわずか2年で約6倍へ急伸

日本における生成AIサービスの利用経験の推移



出典：総務省「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」（2025年・2026年）、
総務省「デジタルテクノロジーの高度化とその活用に関する調査研究」（2024年）をもとに当社作成

※ 従来のキーワード検索から、生成AIが回答を直接提示・要約する検索形態への移行

バーティカルドミナンス戦略

不動産業界に特化し「インフラ」として不可欠な存在になることで、永続的な競争優位性を構築。
データ活用の組織的定着と、当社保有の不動産ビッグデータの価値再認識を目指す

マーキュリーの競争優位性 ～3つのコア要素～

1. 明確な垂直市場が存在

✓ 新築マンションデベロッパー

既存取引社数約300社

✓ 中古流通(売買)

既存取引社数約4,000社

2. 独自データの保有

✓ 分譲マンション棟数 / 住戸数

約6.5万棟 / 約291万戸

✓ 物件パンフレット数

約4.7万部

3. AIによる即時価値化

✓ 不動産マーケティングプラットフォームの運用実績。(サービス提供から約25年)

✓ 業務フローへ即座に溶け込む

KeyMessage

戦うステージは「機能競争」ではなく「インフラ化」

「不動産ビッグデータ×AI」で、新たな顧客体験を実現します

stage 1 2027.9

stage 2 2028.9

stage 3 2029.4

User認識

便利なDB



必要な時だけ使う、便利なツール

自然言語クエリ

会話形式の直感指示で物件を高速抽出

RAGチャットアシスタント

パンフレット画像等記載の内容も検索対象に包含

マルチモーダル解析

パンフレットデータから自動読解

「Realnetに聞いてみる」が習慣化

毎日使うデータパートナー

AI機能

業務インフラ



使わないと仕事が進まない毎日の必需品

レポート自動生成エンジン

稟議書・事業採算書など各種レポートの自動生成

モニタリングエージェント

顧客独自の過去データやナレッジを統合

Realnetが使えないと仕事が止まる

なくてはならない業務インフラ

無くてはならないOS



息をするように使っている不可欠な存在

ナレッジマネジメントAI

過去稟議など社内知見の自動蓄積・即答

オープンデータ統合API基盤

公的統計（地価等）と独自DBのシームレス統合

Realnetなしには戻れない

業界のオペレーティングシステム

到達
イメージ

Stage1 入り口を対話に変える

高度な不動産リサーチを「対話型」へ進化。専門知識不要で即座にデータ・グラフ出力が可能となり、ユーザー利便性とデータ活用頻度を飛躍的に高める

自然言語クエリ

Stage1実装後のRealnet

複雑な検索フォームからの条件設定は不要
誰でも簡単に使えるようになり、データ活用が組織に定着

どんな物件をお探しですか？

エリアや条件を入力して、物件検索から分析・帳票出力まで。

エリア・物件の条件などを入力してください…

送信

台東区 新築マンション

首都圏 完売済み 坪600万超

東急系 2026年以降

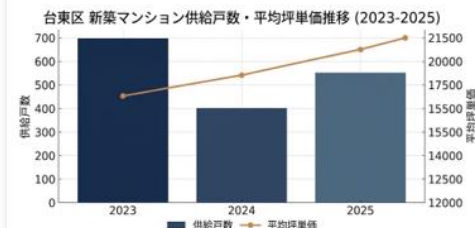
RAGチャットアシスタント

データ抽出から洞察までをAIが瞬時に回答
「Realnetに聞く」という行動習慣が生まれる

台東区の新築マンションの直近3年の供給動向を解説してください。グラフもあわせて出してください

AI

台東区における新築分譲マンションの直近3年（2023年～2025年）の供給動向は、不動産の詳細な戸数（戸数、平均価格、etc.）、平均評価推移、平均戸数の供給稼働推移、上昇単価にあります。



2024年は一時的に供給が減少したものの、2025年は大型物件の竣工により回復基調。平均坪単価は年々上昇傾向にあります

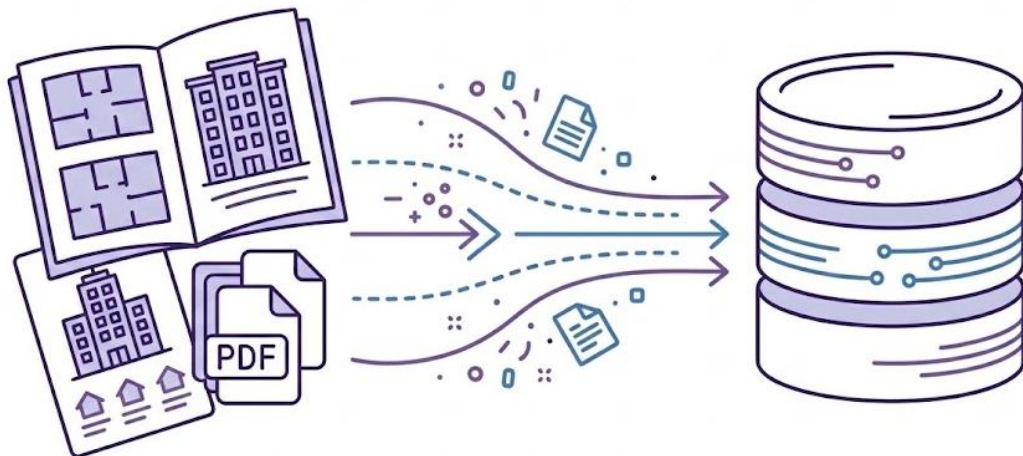
画像はイメージです

Stage1 独自一次データ基盤の構築

「物件パンフレットデータ」をAI専用のDB上にベクトル化。
セマンティック検索※により、定性的な物件抽出や物件の特徴を比較・分析することが可能となる

マルチモーダル化 インプット

約5万件に及ぶ物件パンフレットを構造化し、
AI専用DB（一次データ基盤）に蓄積



セマンティック検索 アウット

ザ・グランドタワー品川と品川ウォーターフロントタワーを
パンフレットから設備と仕様を分析して10段階評価でスコアリングして

AI

パンフレットの設備・仕様情報を項目別に整理しました。

設備・機能カテゴリ	ザ・グランドタワー品川	品川ウォーターフロントタワー
キッチン	・ビルトイン食器洗い乾燥機 (標準装備)	・人造大理石カウンタートップ

比較結果を踏まえて、ザ・グランドタワー品川の特徴を顧客提案用に
300字程度で要約してください

AI

本物件は、高い省エネ・環境性能（TES温水床暖房、エコジョーズ、Low-Eガラス採用）を備え、省エネ等級4を取得した環境配慮型タワーマンションです。専有部の設備仕様においては、ビルトイン食洗機や浄水機能付混合水栓、パールクリスタルトップコンロなどの高機能設備を標準装備。快適性とランニングコスト抑制を両立しています。さらに各階ゴミステーションや高評価のセキュリティ機能を完備しており、実用性と資産価値の高さを求める顧客層に最適な物件です。

画像はイメージです

不動産ビッグデータ × AI で、

新たな顧客体験を実現します。

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
	取締役	高木 雅史	監査等委員（社外） 呉田 将史
	社外取締役	富田 直人	
従業員数	80名（2026年8月現在）		
当社株主	株式会社GA technologies（53.34%）		

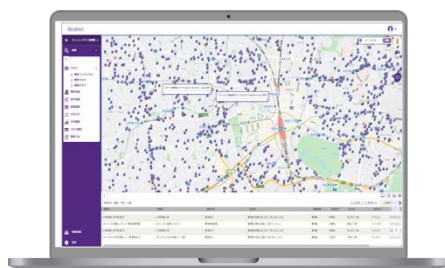
※カッコ内は保有株式比率です。尚、持分比率は自己株式を控除して計算しております。

※2026年9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



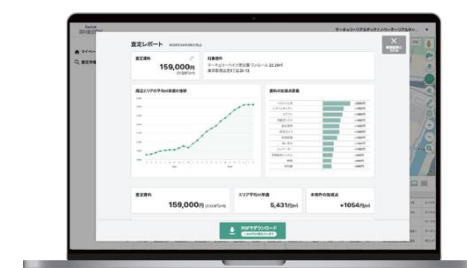
新築マンションの販売事例の閲覧や物件情報の管理ができるスマートフォンサービスです。スマートフォンがあればいつでもどこでも利用できるので、時間や場所を問わず、相場情報を把握する事が出来ます。

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。

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、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。