



mercury
REALTECH INNOVATOR

会社紹介資料

2024.9



Index

1.会社を知る

2.業界を知る

3.事業を知る

4.メンバーとカルチャーを知る

あなたの想いが、 未来を動かす力になる。

私たちの使命は、人や社会へ、最良の選択のための「確信」を届けること。

その想いのもと、私たちは挑み続ける。

新しい価値を創造しながら、これまで不動とされてきた常識に立ち向かっていく。

どんな時代であっても。どんな変化が起きようとも。

迷いや不安を取り払い、道を開く人々の一歩を支える。

これが、私たちの使命です。

リアルテックイノベーター(不動産業界の革新者)として

共にチャレンジ出来る方を求めています。

Big Data × Technology で不動産の未来は私たちが動かす。

1.会社を知る

会社概要

会社名	株式会社マーキュリー
設立	1991年(平成3年) 5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

株式会社マーキュリー

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。

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、代表取締役就任(現職)。



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ムとして不動産業界を支援します。



選択に、確信を。

未来とは、選択の積み重ねだ。

私たちの使命は、人や社会へ、最良の選択のための「確信」を届けること。

その想いのもと、私たちは挑み続ける。
新しい価値を創造しながら、
これまで不動とされてきた常識に立ち向かっていく。

どんな時代であっても。どんな変化が起きようとも。
迷いや不安を取り払い、未知を拓く人々の一歩を支える。

不動産の未来は、私たちが動かす。



報恩

私たちは喜びや成長の糧となる環境を与えられている事に感謝し、
不屈不撓の精神で価値ある未来の創造に挑戦し続けます。



不動産IT革命

事業ミッション

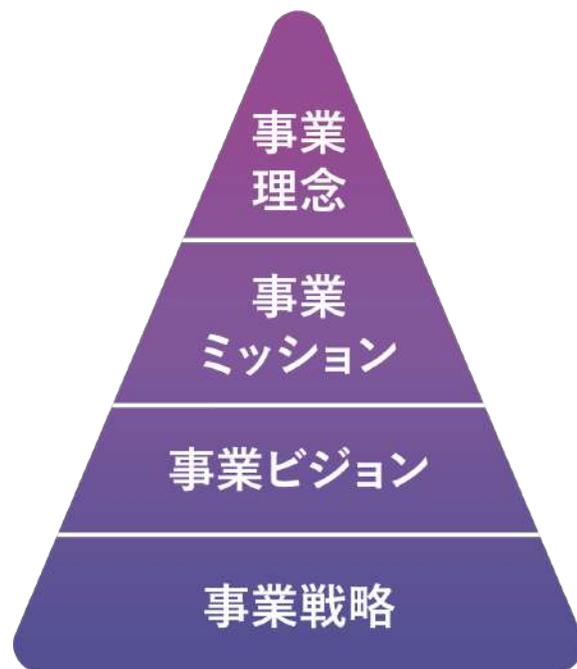
不動産取引に関わる全ての人のために最高のマーケティング環境を創造する。

事業ビジョン

No.1の不動産情報プラットフォームを運営する。

事業戦略

不動産ビッグデータとテクノロジーを融合したマーケティングソリューションを提供する。



会社沿革

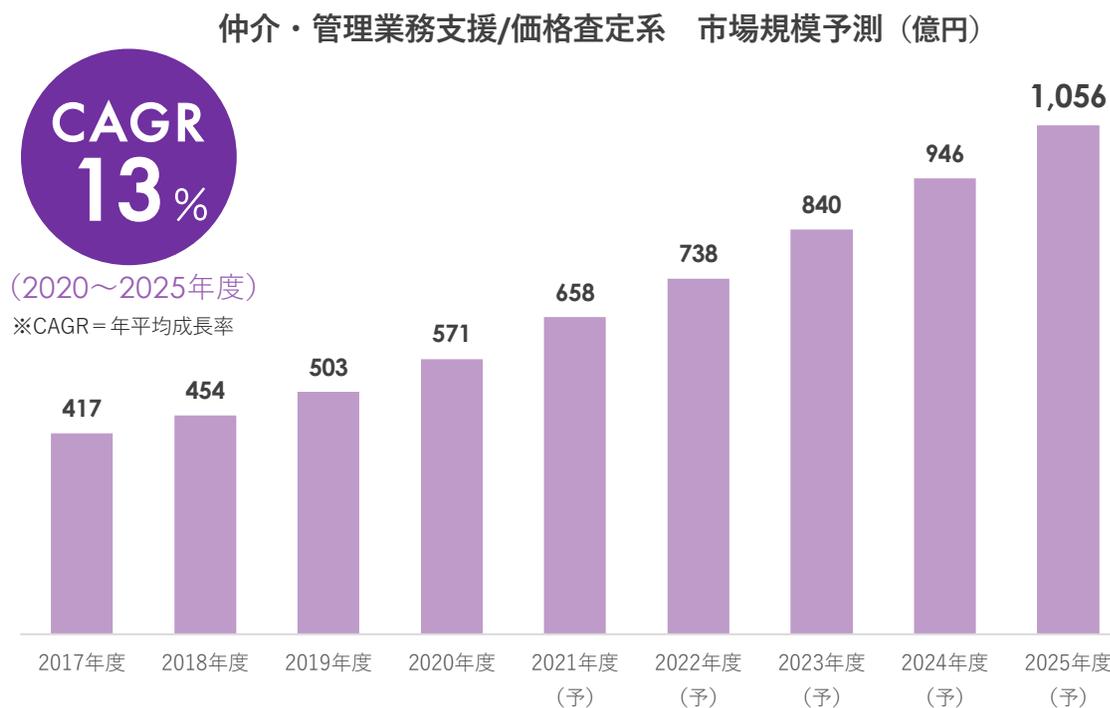
- 1991年5月 ● 株式会社オフィス・キャスター設立
- 1999年8月 ● 分譲マンションマーケティングシステム「MAPS」リリース
- 2003年3月 ● 株式会社エクスと合併し、株式会社マーキュリーへと社名変更
- 2003年4月 ● 「Summary Net（サマリネット）シリーズ」プレス発表
- 分譲マンションマーケティングシステム「マンションサマリ首都圏版」リリース
- 2005年9月 ● 関西支社を大阪府大阪市に開設し営業開始
- 2006年2月 ● 東京都文京区から東京都新宿区に本社移転
- 2007年4月 ● 「マンションサマリ関西版」リリース
- 2007年7月 ● 株式会社読売新聞東京本社と業務提携契約を締結し新築分譲マンション検索サービス「マンションエンジン」リリース

- 2007年10月 ● 東海支社を愛知県名古屋市に開設し営業開始
- 2008年2月 ● 「首都圏新築分譲マンショントレンドレポート」創刊
- 2009年5月 ● ASP型マーケティングシステム「Real Net Navi（リアナビ）」リリース
- 2011年10月 ● ASP型不動産マーケティングサービス「リアナビ for iPhone」リリース
- 2014年12月 ● 不動産データベースを活用したダイレクトメール「タウンマンションプラス」リリース
- 2015年7月 ● 不動産業界向け情報サービス「Realnet」を発表
- 2016年5月 ● マンションオーナー向け情報サイト「マンションバリュー」リリース
- 2020年3月 ● 「Realnetマンションサマリ」リリース
- 2021年10月 ● 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年2月 ● 東京証券取引所マザーズ市場への上場
- 2024年9月 ● 株式会社マーキュリーへ社名変更

2.業界を知る

不動産テックの市場規模

不動産テック市場のうち、当社に関係する仲介・管理業務支援や価格査定にかかる市場は、DXの機運の高まりから成長継続が見込まれます。

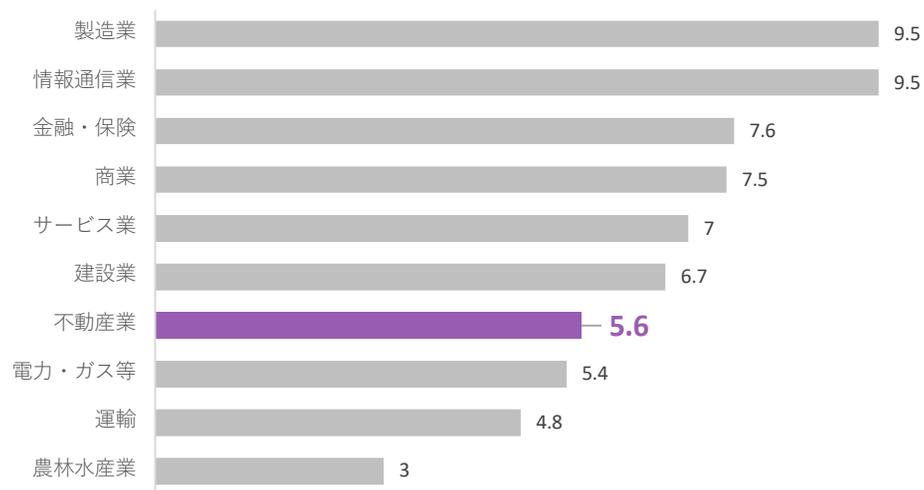


出典：矢野経済研究所2021年版 不動産テック市場の実態と調査

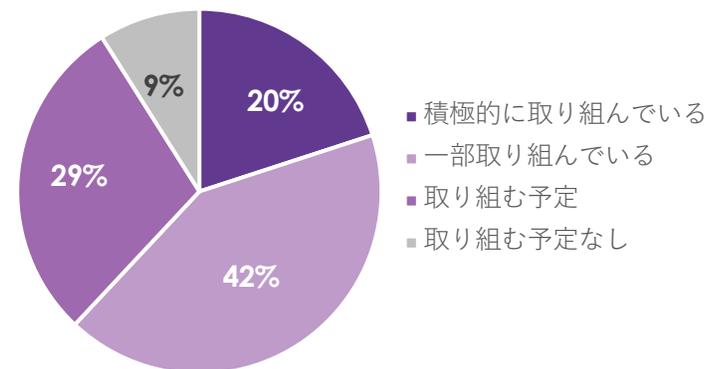
不動産業界のDX

日本において、不動産業は他産業に比べICT利活用が進んでいない産業でしたが、DX意識は高まりつつあり、今後の市場の成長が期待されます。

産業別 ICT利活用状況 (スコア)



自社でDXに取り組んでいますか？ (不動産業界)



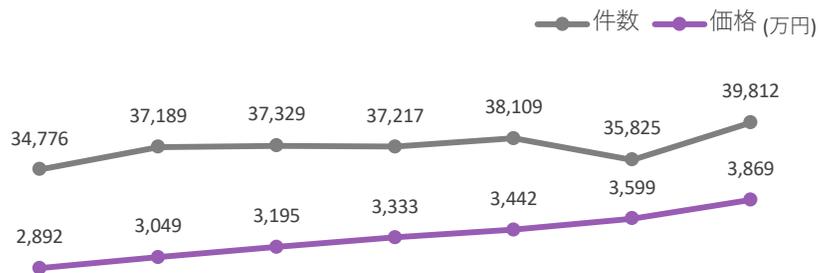
出典：不動産業界6社1団体による共同調査 2020
「不動産業界向けDX意識調査アンケート」

出典：総務省『ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究報告書』（2014）

市場環境 首都圏中古マンション市場

今後展開していく仲介向けサービスが関係する中古マンション市場は、価格の上昇傾向を背景に安定成長の傾向にあります。

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 **2,314**社

※2022年5月31日現在

3.事業を知る

事業概要

不動産マーケティングソリューションを提供

プラットフォーム事業

SaaS型不動産情報プラットフォームの提供

Database



Technology

- ・物件概要データ・価格データ
- ・物件パンフレット画像 等

- ・AI価格査定・画像解析
- ・データ解析 等

新築マンション業界向け

市場調査業務や商品企画等に活用。
サブスクモデル

サマリシリーズ

中古マンション業界向け

営業や広告掲載に活用。
従量課金モデル

マンションデータ
ダウンロードサービス

※
売上比率
64%

※ 売上比率は2022年2月28日時点

デジタルマーケティング事業

プラットフォーム事業の顧客基盤を活用しデジタルマーケティングを代行

- ・マーケティング
- ・インターネット広告
- ・クリエイティブ

売上比率
25%

その他

ビッグデータやテクノロジーを活用した新規事業の創出

- ・システム開発
- ・ダイレクトメールサービス
- ・マンションオーナーズサイトの運営

売上比率
11%

Realnetとは

不動産ビッグデータと最新テクノロジー融合した不動産マーケティングプラットフォーム。

Realnet

Realnet会員数 **36,935** [※] 人

新築マンション業界向け

サマリシリーズ



効率的なマーケティングを可能にする
システムの提供

収益モデル: サブスク+従量課金

中古マンション業界向け

クラウドシリーズ



中古マンション取引に必要な
営業系コンテンツの提供

収益モデル: 従量課金

※ 2022年2月28日現在。Realnet会員とはサマリネットや無料アプリユーザーなど当社データサービスを利用可能なID登録を行った会員のこと

サマリシリーズとは

新築マンション、中古マンション、戸建て、賃貸物件、民力データなど不動産マーケティングに欠かせない情報の提供を行うSaaS型マーケティングシステム。



- ◆ 新築マンション業界向け
- ◆ 不動産業界のデファクトスタンダード
- ◆ 開発や販売予定、売れ行き情報、物件の住戸情報などの情報の取得が可能

サマリシリーズ:

マンションサマリ/賃貸サマリ/統計サマリ/売買サマリ/戸建サマリ/開発サマリ/用地サマリ/マンションカタログ

主要顧客

新築分譲マンションのデベロッパー（顧客数：260社）

※2022年5月31日現在

活用事例 — 主に用地仕入、企画、マーケティング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

クラウドシリーズとは

中古マンション販売業務に必要な間取り図、コンセプトブック等のパンフレット情報や新築時の価格情報が取得可能なデータサービス



◆ 中古マンション業界向け

◆ 新築分譲時のパンフレット、図面集、価格表、中古販売履歴、賃料履歴、外観画像の取得が可能

主要顧客

仲介業者

(顧客数：顧客数:2,314社) ※2022年5月31日現在

活用事例 - 主に営業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



広告出稿用の間取り作成



物件査定書の作成

その他のサービス一覧

	マンションバリュー	マンションサーチ	Realnetニュース	タウンマンションプラス
				
サービス説明	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	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	不動産業界の最新ニュースのほか、当社オリジナルのレポートなど、不動産業界関係者向けの多種多様なニュースを配信しているリンクサイト	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。セグメントを絞り、効率よくアプローチすることが可能
ターゲット	個人	不動産業従事者	不動産業従事者	事業者

当社の強み 不動産ビッグデータ

データの正確性・即時性を確保する組織体制が強みであり、30年に渡り積み上げてきた過去のデータを取得することは困難であることから参入障壁は高いと認識しております。



収集開始 1983年



1990年



1995年



1995年

※2022年8月31日現在

当社データ独自の強み

網羅性

公開義務のある公的な情報から物件情報を捕捉

即時性

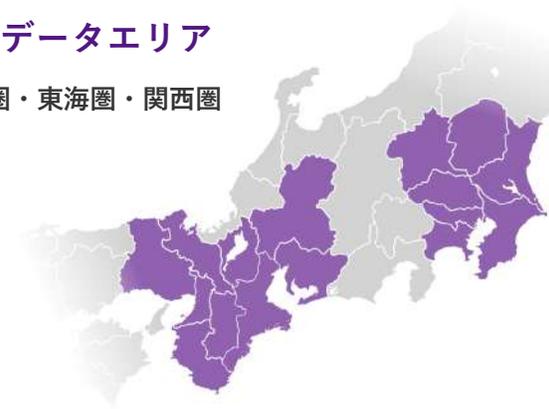
情報取得からデータ反映まで約2.1日

正確性

データ入力、校正など制作ラインを社内にて組織化

当社データエリア

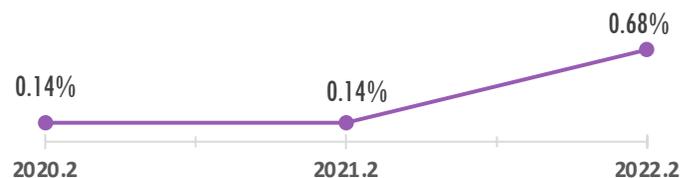
首都圏・東海圏・関西圏



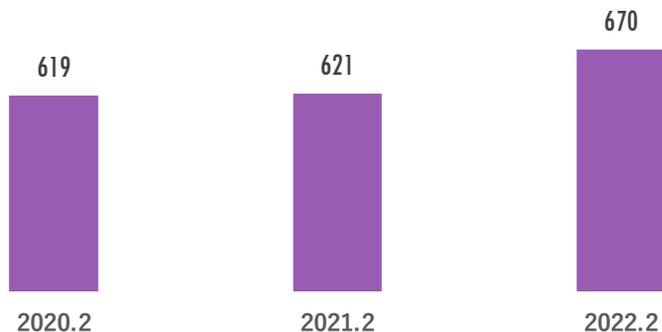
当社の強み 新築マンション業界における強力な顧客基盤

長い年月をかけ自ら積み上げた導入実績により、大手企業を中心に多くの支持を頂いている盤石な顧客基盤を確立しています。

・解約率^(注1) は極めて低位を維持



・サブスクの年間売上高^(注2) は安定成長を継続 (単位:百万円)



注1. 解約率：期中解約金額 ÷ 前期のARR × 100

注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

48社/上位50社※が導入



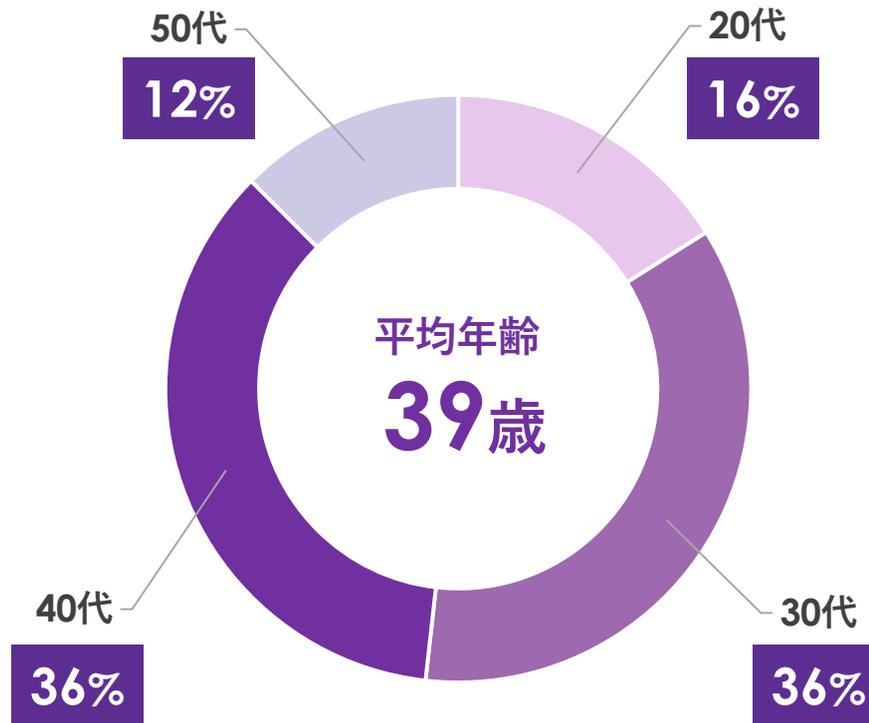
etc. 順不同

※当社が保有するデータより年間供給戸数ランキング上位50社を算出

4.メンバーとカルチャーを知る

社員の年齢分布

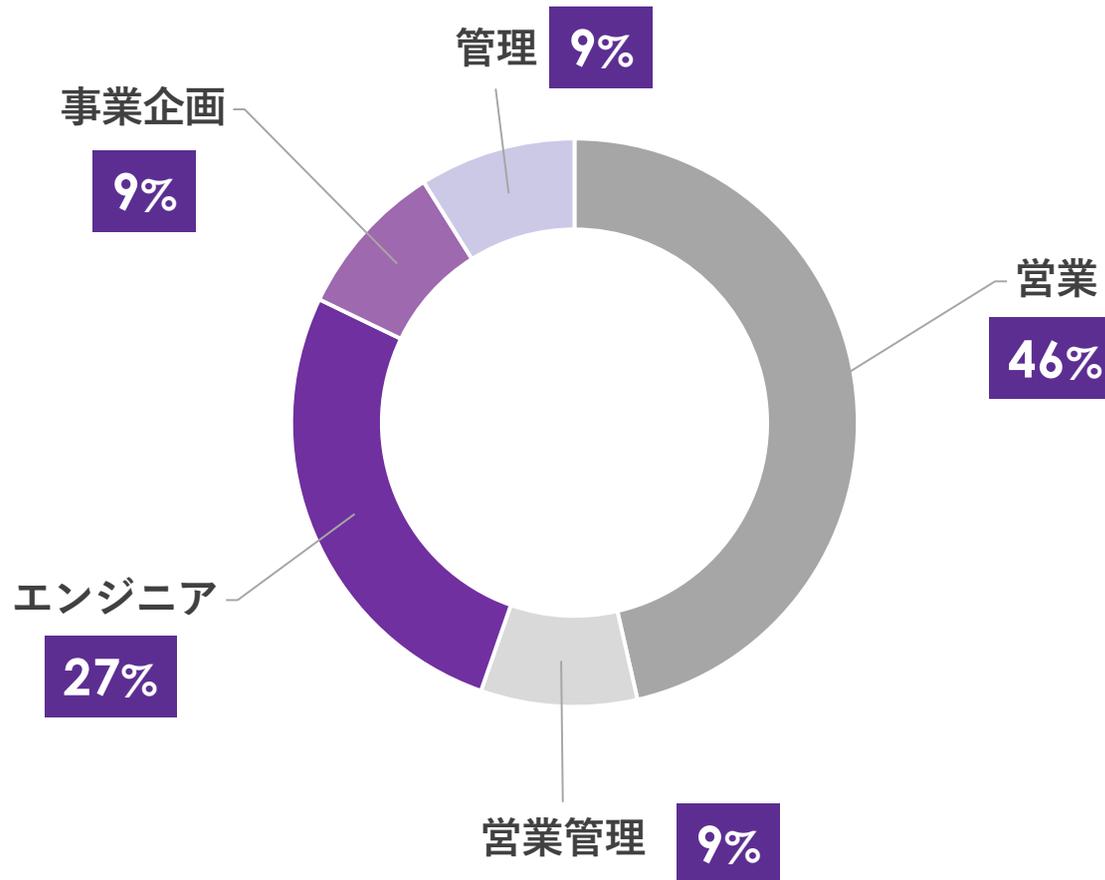
年齢層



※2022年7月末日時点

社員の職種別構成比率

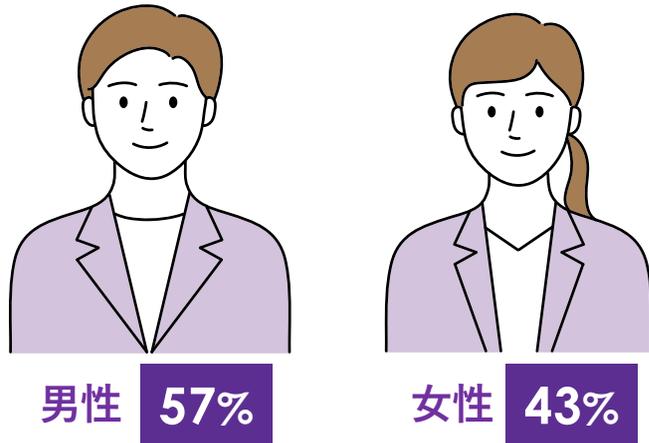
職種別の構成比率



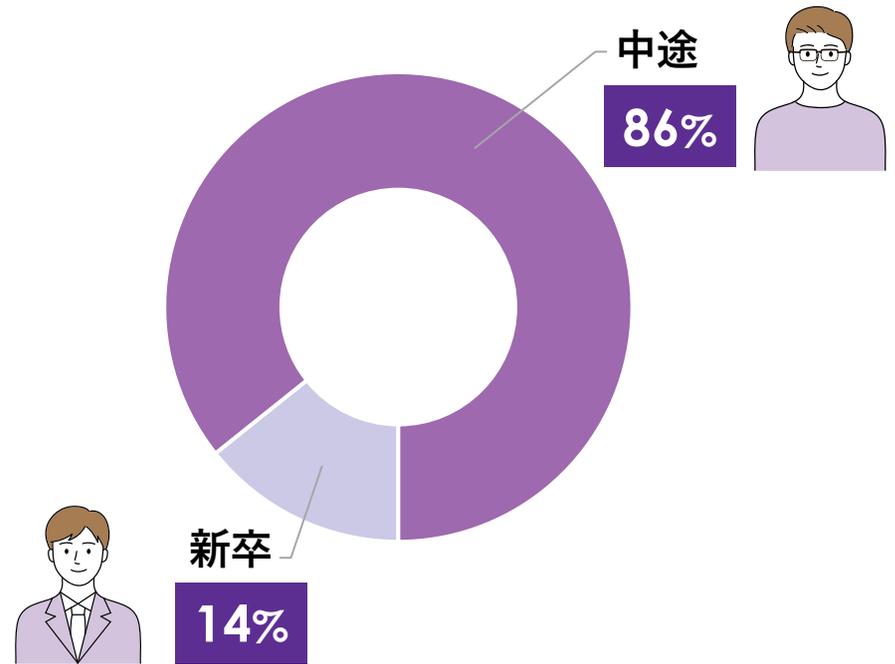
※2022年7月末日時点

男女比と中途・新卒社員比率

男女比率



中途・新卒社員比率



※2022年7月末日時点

その他のデータ

平均勤続年数



※2022年7月末日時点

平均残業時間



※期間：2021年3月~2022年2月

退職率



※2021年度実績

育児休業からの復帰率



※期間：2019年~2022年

年次有給休暇取得率



※期間：2021年3月~2022年2月

カルチャー（風土）

主体性を尊重します

指示待ちはNG、提案は大歓迎！やりたいことをドンドン提案して、一人一人が楽しく仕事をするのがモットーです。

フラットでフレンドリー

役職に関係なく、ニックネームで呼び合うことも多いです。

報恩の精神を忘れない

日々の業務が成り立っているのは、お客様や仲間の社員のおかげ。常に感謝の気持ちを忘れず感謝の気持ちを伝えるために、社員同士の挨拶は「おかげさまで！」を推奨しています。

合言葉は「やっちゃいましょう！」

前例や慣習に従って仕事をするのは面白くないですよ。当社は「やっちゃいましょう！」を合言葉に、常に創意工夫やチャレンジを応援します。まずやってみることでPDCAサイクルを最短で回して、素早く結果につながる仕事術をみんなで楽しんでます。

カルチャー(人事制度)

人事評価制度

四半期ごとに目標を設定し、考課結果(最終評価)は、全考課者が参加する「育成会議」で決定されます。評価者によるフィードバック面談を実施し、最終評価と給与改定(昇給・降給)は昇給テーブルに基づき決定されます。所属部門の上長による評価の偏りが起こりづらい仕組みとなっています。

1on1ミーティング

月に1度、1on1ミーティングを開催しています。部下が、目標の進捗や進めていくうえでの悩みや今後目指しているキャリア、現状の問題点、改善案などを、上司へ相談し、それを受けて上司がフィードバックを行います。コンディションを定期的に確認することで、テレワークが進む中でも、コミュニケーション不足が解消できています。

セミナー補助・資格取得補助制度

会社負担で受講できるセミナーを用意して、スキルアップを応援しています。Web受講できるので効率的に学習を進められます。資格取得に関しても、対象となる資格は35種あり、社員のスキルアップを会社が応援する仕組みです。

キックオフミーティング

四半期ごとに全社員参加のミーティングを開催して業績発表や全社表彰を行います。ここ2年はオンラインで開催しています。

表彰

四半期に一度のキックオフミーティングでは、MVPの他、レビュー賞、やっちゃいま賞など、様々な角度からメンバーやチームの功績を称えます。

自己申告制度

年に1~2回、職務の状況やキャリアプランについて、部門長を経由せず社長に直接申告する制度です。研修や人員配置の参考にします。提出された内容は人事考課に影響するものではありませんので、普段から考えていることを自由に申告できます。

社員紹介制度

正社員募集があった場合、友人及び知人を紹介することができる制度です。紹介者は、正社員を紹介した場合、入社半年経過後と1年経過後に、紹介料を受け取ることができます。

カルチャー(オフィス環境)

フレックス制

ワーク・ライフ・バランスを取りやすくなる取り組みとしてフレックスタイム制を導入しました。育児や介護との両立、仕事とプライベートのバランスが取りやすくなることで、より一層働きやすい環境を作りました。仕事の繁閑に合わせて、仕事が少ない時期は早めに帰り、忙しい時期には集中的に取り組むといった、メリハリのある働き方ができます。

テレワーク可

出社の必要がない時は、在宅勤務が可能です。通勤の無駄な移動時間を減らすことでワークライフバランスの向上を図っています。

PC・スマホ貸与

1人1台、PCとスマートフォンを支給しています。テレワークに対応できるよう、セキュリティ対策も万全です。

本社・関西支社・東海支社

東京、大阪、名古屋に拠点を構えています。

フリーアドレス

オフィスはフリーアドレス制です。出社時は好きな席でお仕事ができます。

稟議はすべてオンライン

稟議がオンラインで完結するので、意思決定が早く業務が進めやすいです。

カルチャー(福利厚生)

年次有給休暇

初年度は入社時に5日、入社から3か月後に5日付与されます。その後は1年ごとに最大20日付与されます。また、年に5日間の範囲で、有給休暇を1時間単位で取得が可能です(当社正社員の場合40時間)。有給取得がより柔軟に取得しやすく、本人やご家族の不慮事態などにも対応が可能です。

リフレッシュ休暇

勤続年数10年、20年の節目にそれぞれリフレッシュ休暇と休暇支援金が支給されます。心身のリフレッシュにより、今後の日常生活および勤務に新たな活力をもって望むことができるようにすることを目的としています。

育児休業・介護休業

育児休業が取りやすい。2017年以降に育児休業を取得した女性5名は、全員復職し現在も活躍中です。また現在も2回目の育児休業を取得中の方、これから取得予定の方もいらっしゃいます。復職しても働きやすい環境作りを進めています。

従業員持株会

財産形成の一助となるよう、従業員持株会を設立しました。自社の株式を定期的に購入し、従業員の中長期的な資産形成を支援する制度です。拠出金は給与控除されるため、先取り貯蓄となります。会社から奨励金の支給もあるため、個人で買い付けるよりも多くの株式の買付ができ、財産づくりに役立ちます。

誕生日休暇

試用期間終了後、社員本人、家族、大切な人、大切な存在のいずれかの誕生日を対象に、年1回に限り、誕生日前後1週間の範囲内で誕生日休暇を取得することができる制度です。

慶弔休暇・見舞金

社員の結婚や出産等のライフイベントに対して、その内容に応じて休暇・見舞金を付与する制度です。

テレワーク補助

テレワーク時の電気代・通信費等の補助として1日あたり300円のテレワーク補助を支給しています。(1日5時間以上のテレワーク実施時)

保養施設(エクシブリゾート)

全国のエクシブ施設(リゾートホテル)を利用できます。