

# 会社説明資料

株式会社MFS(東証グロース:196A)

2025年2月22日

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデルについて
- 3 2025年6月期業績等の状況
- 4 主要なKPIの推移
- 5 Appendix(補足資料)

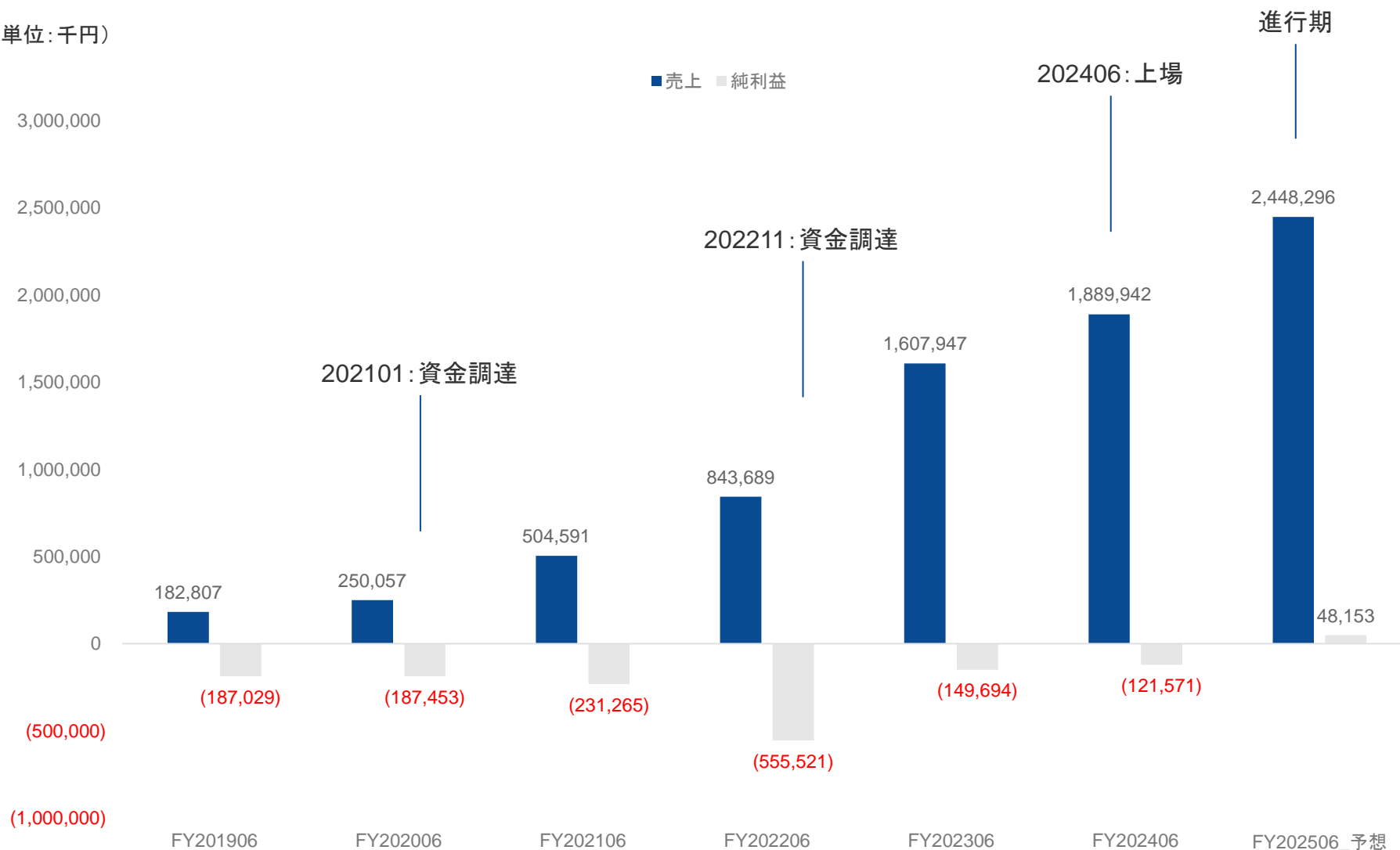
# Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデルについて
- 3 2025年6月期業績等の状況
- 4 主要なKPIの推移
- 5 Appendix(補足資料)

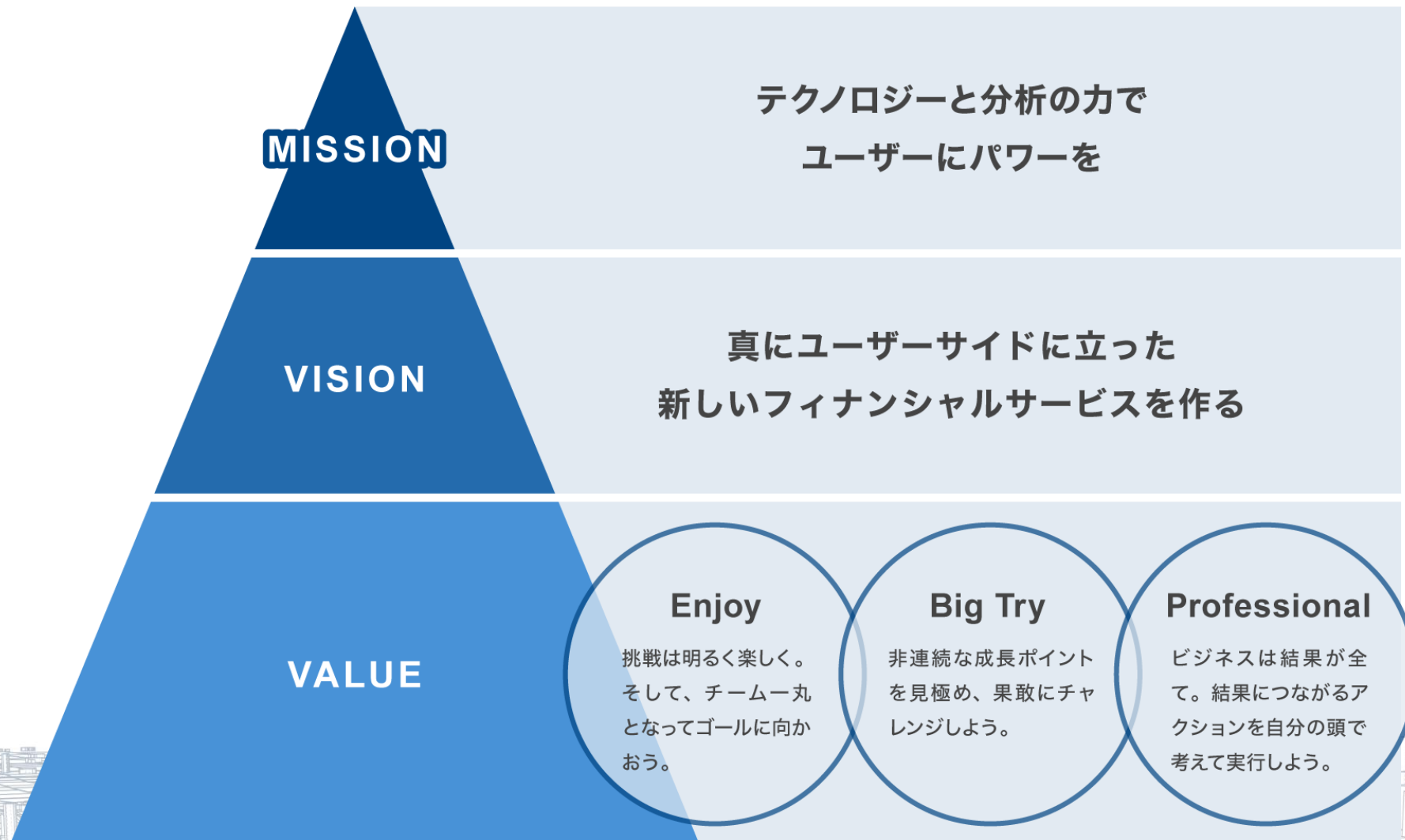
# 1.1 倒産の危機を乗り越えて

(単位: 千円)

■ 売上 ■ 純利益



# 1.1 Mission / Vision / Value





## 1.2 会社概要

<b>社名</b>	株式会社MFS
<b>代表者</b>	中山田 明
<b>資本金</b>	596百万円 / 2024年9月末時点
<b>本社</b>	東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル2階 FINOLAB
<b>子会社</b>	Condominium・アセットマネジメント株式会社 (以下、コンドミニアム社) (MFS100% 子会社)
<b>事業内容</b>	住宅ローン比較診断サービス:「モゲチェック」 オンライン不動産投資サービス:「INVASE」



# 1.3 当社の沿革

2014  
創業

2019  
オンライン化

2023  
アプリ化

2024年6月  
上場



2015年8月  
モゲチェックリリース



2014年10月  
MFS創業

2016年3月  
店舗オープン

2018年6月  
本社移転(大手町)

2019年2月  
オンラインモゲチェック開始

2021年10月  
融資承認確率機能をリリース

2022年2月  
モゲレコ開始

2023年10月  
モゲチェックアプリをリリース

2022

2022年2月  
コンドミニアム社買収  
不動産仲介開始

2022年11月  
Pスコアサービスをリリース

2023年10月  
INVASEアプリをリリース

2018年10月  
INVASE  
(旧サービス名:モゲチェック・プラザfor 不動産投資ローン)開始



## 1.4 経営陣

住宅ローンの証券化やファイナンスのプロフェッショナルで構成

CEO



中山 明

1999年  
ベア・スターズ証券会社にて日本初の住宅ローン証券化を担当

2000年  
株式会社新生銀行にて総額5,000億超の住宅ローン証券化を主導、グッドローン株式会社(現アルヒ株式会社)より住宅ローン購入プログラムを組成、楽天株式会社とJVで住宅ローン会社(楽天モーゲージ株式会社)を設立

2011年  
SBIモーゲージ(現アルヒ株式会社)株式会社入社、2012年よりCFOを歴任

2014年10月よりMFS代表  
東京大学経済学部卒

CMO



塩澤 崇

2006年  
モルガン・スタンレー証券株式会社にて住宅ローン証券化ビジネスに参画。モーゲージバンクの設立やマーケティング戦略立案、当局対応を担当

2009年  
ボストン・コンサルティング・グループ入社。銀行・証券・生保等の大手金融機関向け戦略コンサルティングに従事

2015年9月よりMFS取締役COO

東京大学大学院情報理工学系研究科修了

CFO



平山 亮

2007年  
野村證券株式会社入社。投資銀行部門においてM&Aアドバイザー業務、資金調達業務、財務部門において管理会計業務に従事

2019年  
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

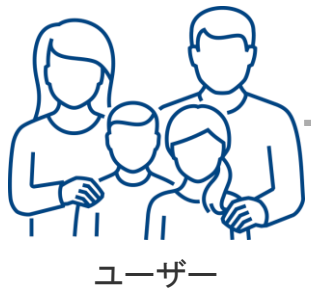
2020年  
MFSに参画、同年12月取締役就任

慶應義塾大学商学部卒  
Babson College F.W. Olin Graduate School of BusinessにてMBA取得



# 1.5 Core Value

## クレジット(信用力)分析を起点としたビジネス展開



ユーザー



オンライン・  
モーゲージ・ブローカー※

住宅ローン選びに正解を  
**モゲチェック**

オンライン  
不動産投資サービス

**INVASE**

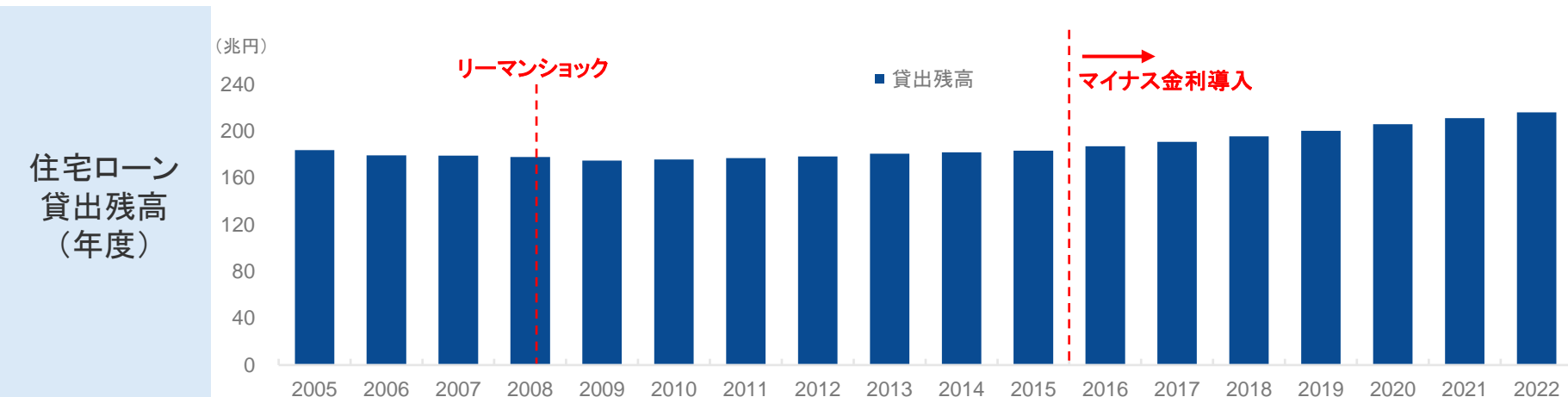
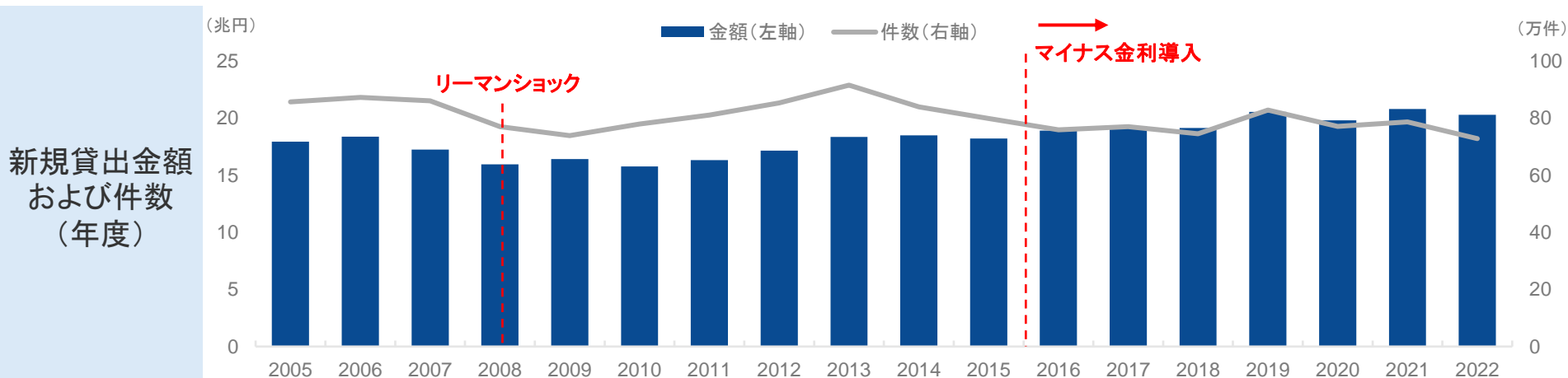
※ オンライン上で貸金業者(貸金の媒介者)として住宅ローン利用者のためにローンの提案から決済までサポートするサービス

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 **ビジネスモデルについて**
- 3 2025年6月期業績等の状況
- 4 主要なKPIの推移
- 5 Appendix(補足資料)

# 住宅ローンマーケット概要

住宅ローンは長期化した低金利環境や住宅ローン減税、マンション価格の上昇を要因として、安定した新規貸出金額で推移。特にリーマンショックやマイナス金利の導入等マクロイベントの前後でも安定して推移

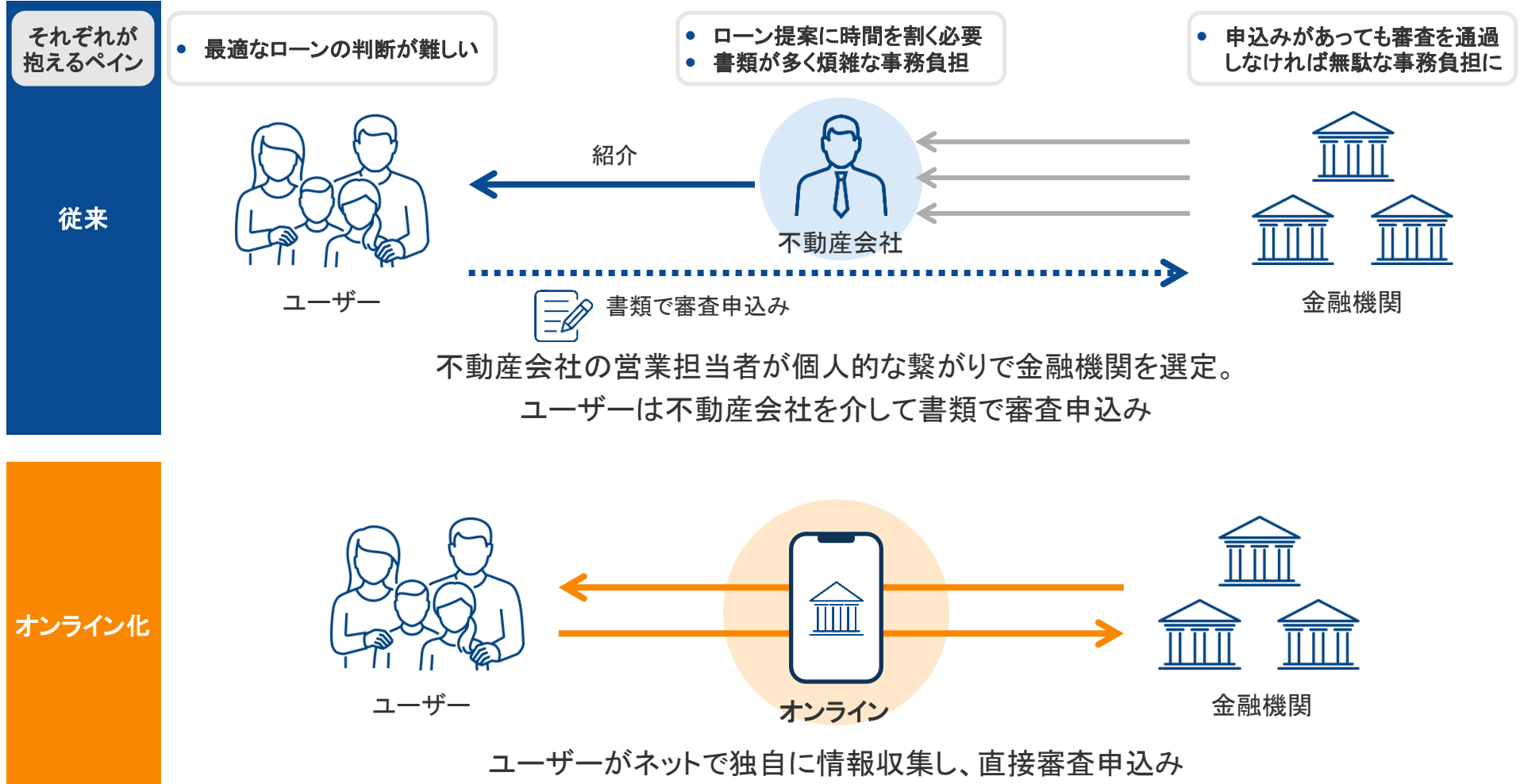


出所: 住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移(公開日:2023年8月22日)」、国土交通省「民間住宅ローンの実態に関する調査(令和5年度)」

モゲチェック

# 住宅ローンのオンライン化

住宅審査申込みは不動産会社を通じての申込みが主流であったが、現在はオンライン申込みが浸透





## モゲチェック プロダクト概要

独自システムを有するオンライン・モーゲージ・ブローカー。借入・借換双方に対応



### モゲチェックの特長

1 ローン提案

2 クイック申込※

3 チャットサポート

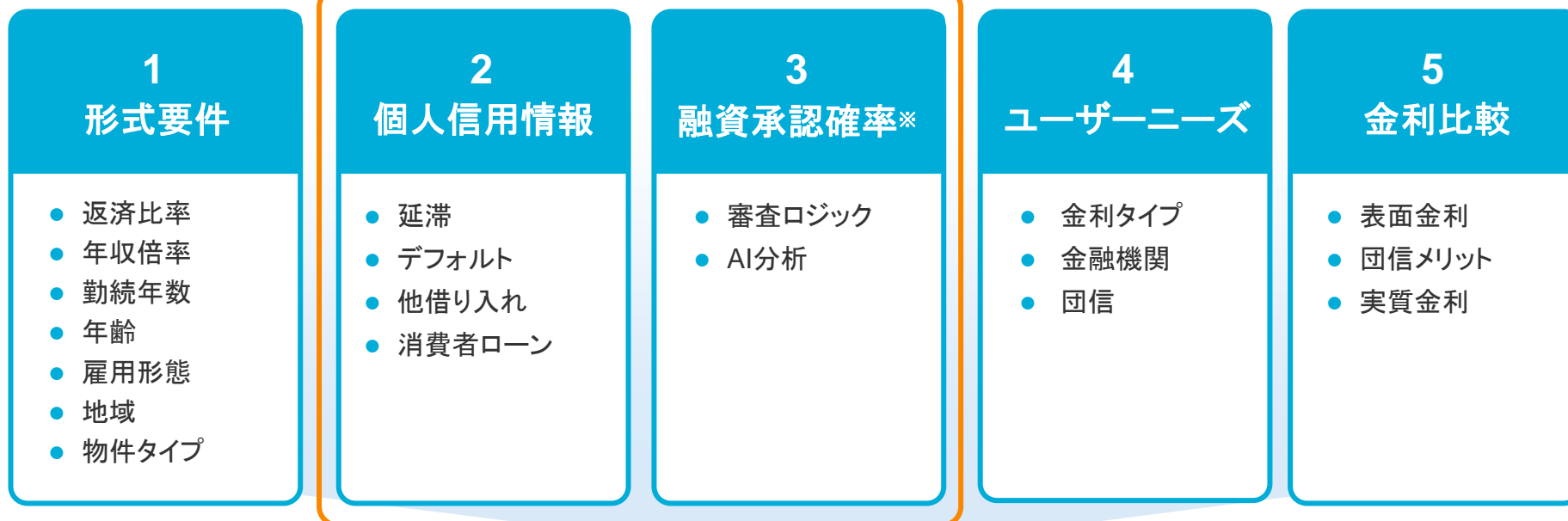
※ユーザーが登録した情報を利用して最小限の追加情報で審査申込みができる仕組み

モゲチェック プロダクトの独自性(1/2)

プロダクトの独自性①:ローン提案

ユーザーの信用力分析に基づき借りられるローンを提案する

信用力分析



※ MFSの分析により算出される各金融機関の住宅ローン審査を通過する確率。特許取得済み

20以上の  
金融機関の  
ローンが対象

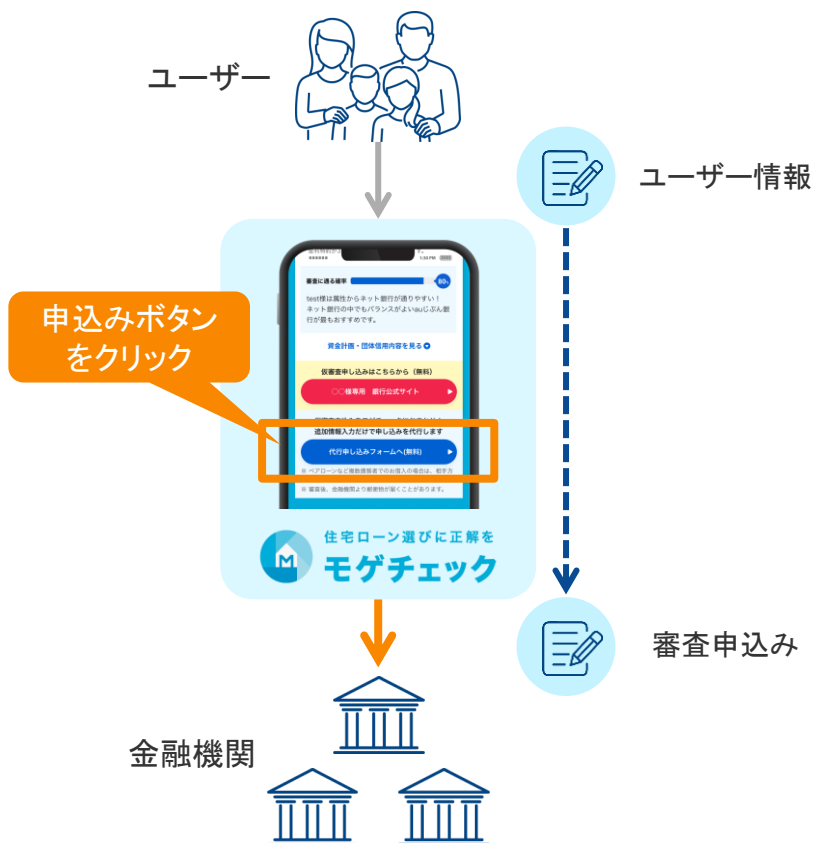


信用力分析に基づく  
住宅ローンを提案

# モゲチェック プロダクトの独自性(2/2)

## プロダクトの独自性②:クイック申込

ユーザー情報を利用し最小限の追加情報で審査申込みができる





## プロダクトの独自性③:チャットサポート

ローン提案から決済まで人とAIがサポートする



モゲチェックは独自システムを保有する住宅ローンオンラインサービス

	オンライン・モーゲージ・ブローカー 住宅ローン選びに正解を  <b>モゲチェック</b>	住宅ローン比較サイト※ 
業態	貸金業(媒介)	一般的に広告業
信用力分析	 信用力に基づいた ローン提案	金利ランキングのみが主流
クイック申込	 ユーザー情報を利用した 簡単な申込	基本的に個別に申込
チャットサポート	 人とAIによるサポート	ない場合が一般的

※住宅ローンの金利を比較できる他社サイトを参照(2024年4月時点 / MFS調べ)



モゲチェック

# 事業戦略：モゲチェック限定優遇金利の拡大

オンラインのモゲチェック経由でのみ適用可能な低金利商品の提供を開始



## 優遇金利のフロー

モゲチェック診断登録※後に  
限定優遇金利の商品を表示する



ローン  
申し込み

※ 会員登録後、最適な住宅ローン提案に必要な情報をモゲチェック所定のフォームに入力すること

顧客のクレジットやニーズの分析に基づき、  
各種チャネルを通じてユーザーと銀行を適切にマッチング

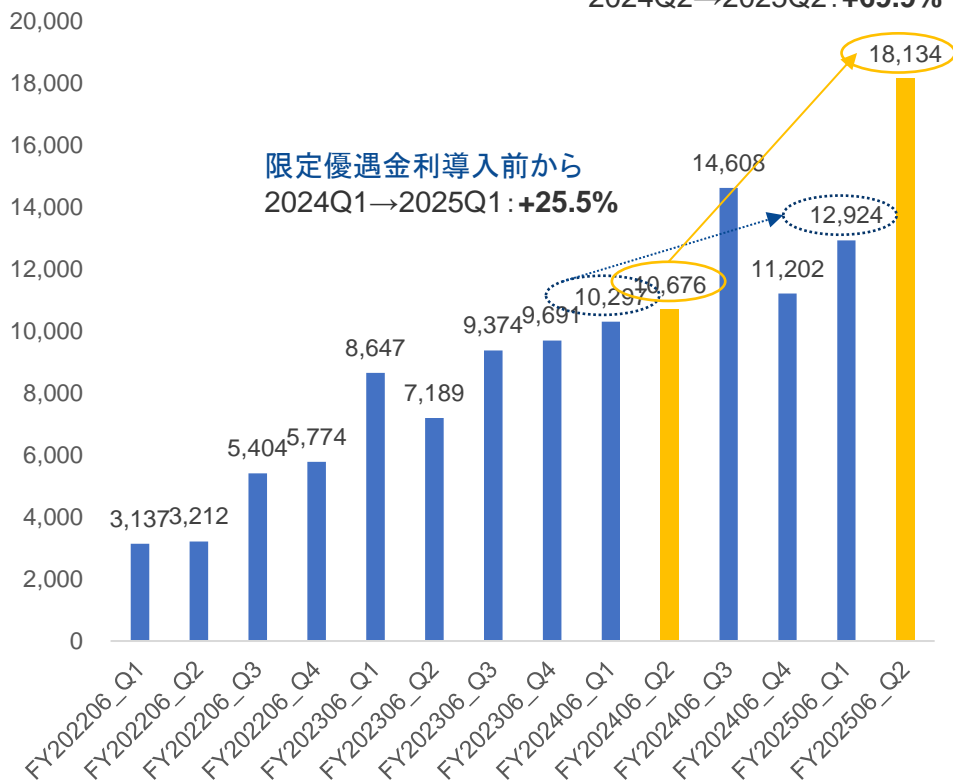


# 事業戦略：モゲチェック限定優遇金利の拡大(cont.)



- 限定優遇金利本格導入後の審査申込数(下部左グラフ)は前年同期比で+69.9%と大幅に増加。進行期も複数の限定優遇金利を導入済み※

限定優遇金利導入本格化  
2024Q2→2025Q2: +69.9%



Q1(導入開始)	Q2(本格導入)	Q3
PayPay銀行	SBI新生銀行 A銀行(非開示)	SBI新生銀行 UI銀行 B銀行(非開示)
審査申込数 前年同期比+25.5%	審査申込数 前年同期比+69.9%	2025年第3四半期 決算説明会にて開示

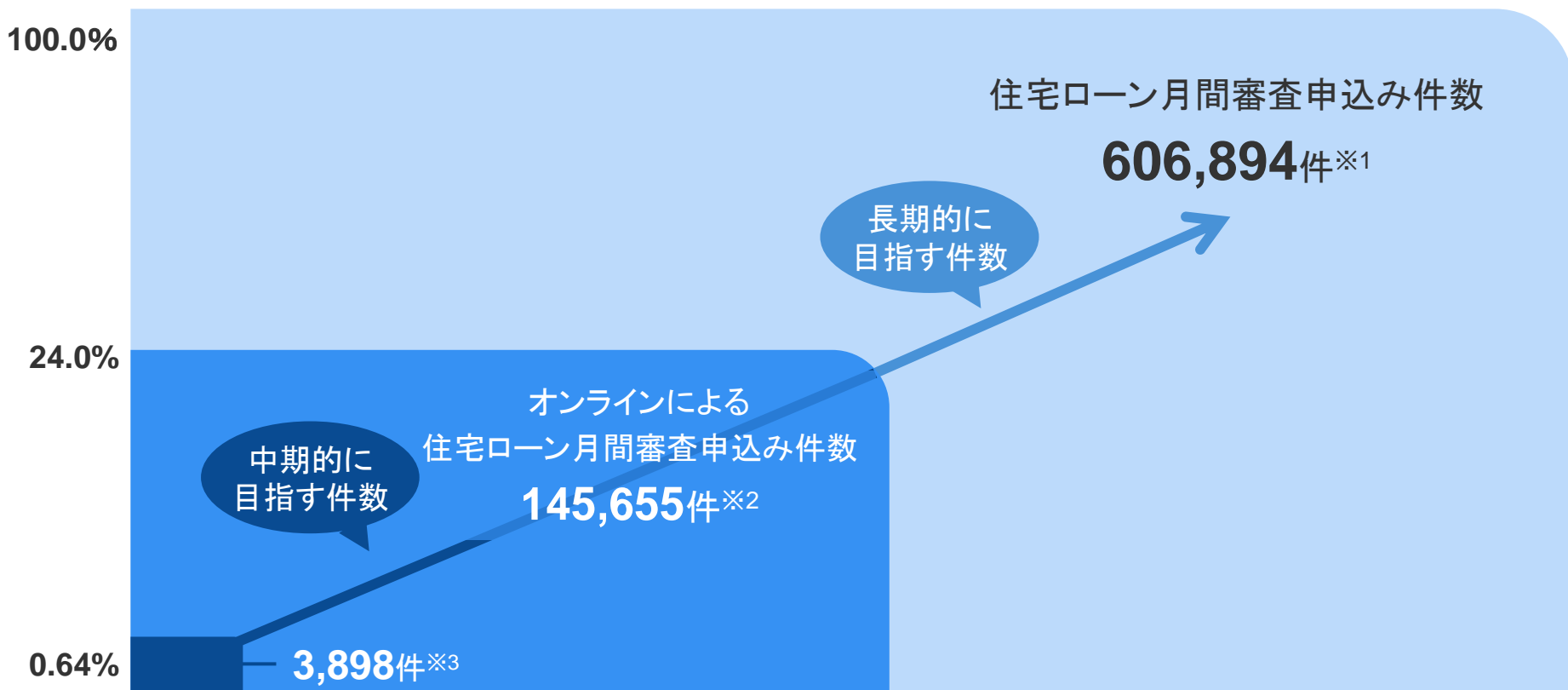
※ 2025年1月9日 モゲチェック限定優遇金利の商品案内開始のお知らせ(SBI新生銀行)

※ 2025年1月16日 住宅ローン比較診断サービス「モゲチェック」だけの特別ローン商品、年0.344%(一般団信)と年0.398%(5疾病50%保障)の変動金利を案内開始

※ 2025年2月14日 モゲチェック限定優遇金利の商品案内開始のお知らせ(UI銀行)

## 当社のマーケットシェア、成長余力

現時点の当社のマーケットシェアは0.64%程度と想定。オンラインによる住宅ローン月間審査申込み数比較でも2.7%程度とビジネスの拡大余地は大きいものと思料



※1 「令和5年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出  
令和4年度住宅ローン実行件数 728,273 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月

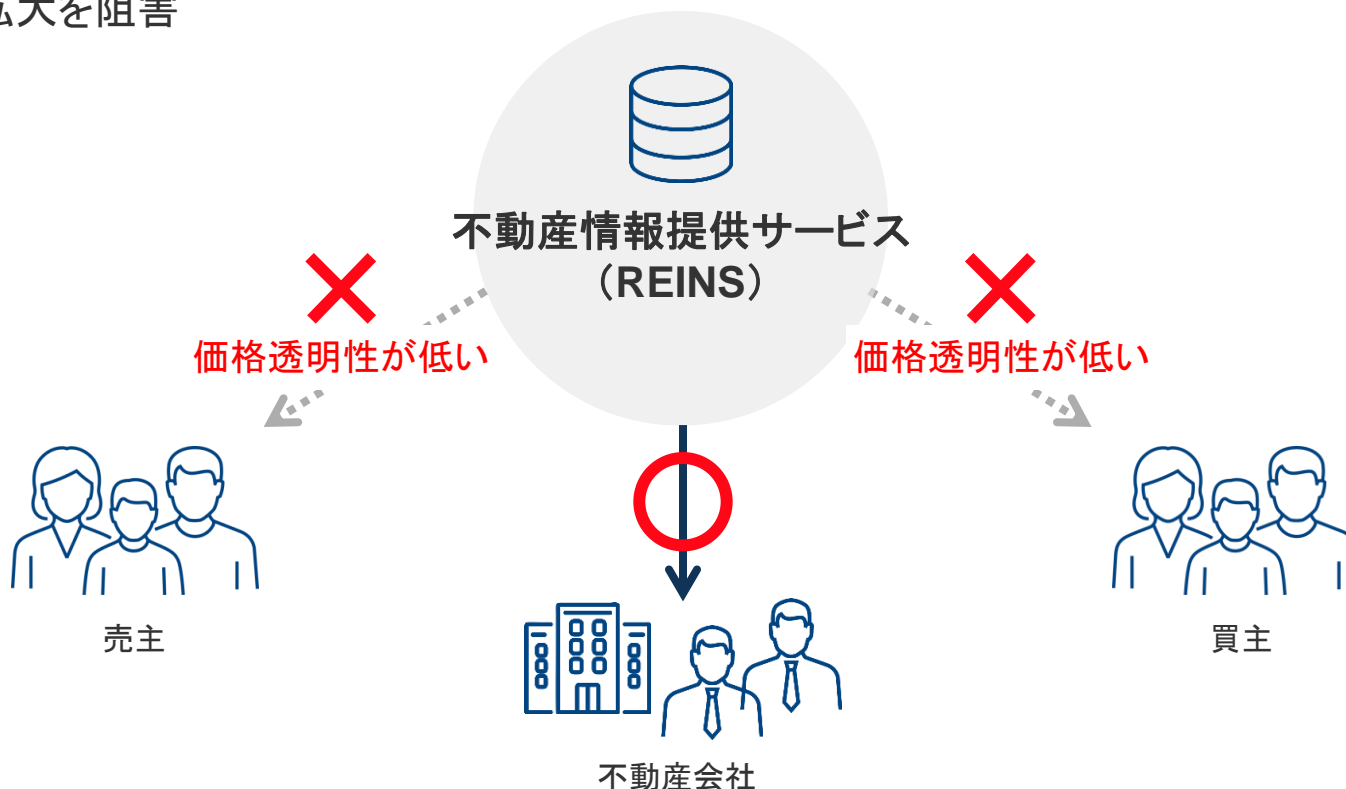
※2 「2019年度 不動産流通業に関する消費者動向調査」の「ネット銀行で提供されている住宅ローン」の利用率24.0%を使用

※3 当社実績(住宅ローン月間審査申込み件数(2024年6月期月次平均))



## 不動産業界一般の課題

不動産情報提供サービス(REINS)へアクセスできるのは不動産会社のみ。情報格差が価格の不透明感を生み、市場の拡大を阻害



価格透明性が低いため、対象不動産の適正な価格を売主・買主共に推察しにくい。  
その結果として、投資へのハードルが高く、投資家層が限定的

# INVASEのソリューションと競争優位性①

価格情報をアプリを通じて常にユーザーへ提供し、コンドミニアム社による仲介を通じて、いつでも客観的な価格で売買できる不動産投資サービスを提供



**競争優位性①: 情報提供とマーケットメイク**  
アプリによる価格情報の提供とコンドミニアム社による仲介

AIを利用したプライシングモデルの開発



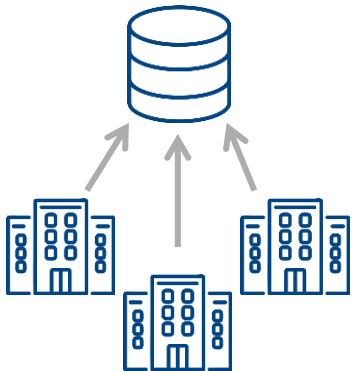
価格情報の収集

AIによる分析

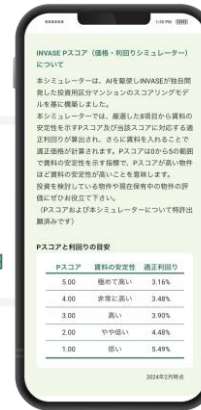
リスクモデル  
(Pスコア)の作成

リスクとリターン  
の紐づけ

個別物件に適用

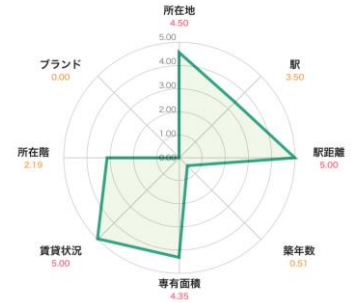


Pスコア ? **3.62**  
 適正利回り ? **3.62 %**  
 適正価格 ? **4,960 万円**



リスク分析

適正利回り ? **4.04 %**  
 Pスコア ? **★★★★☆ (3.03)**



INVASE

# 競合優位性③仲介モデル

売買モデルと比較して売主及び買主双方にとってメリットのある仲介モデル

プライシングモデルとアプリによる新しい不動産投資サービス

一般的な取引(売買モデル)



INVASEケース



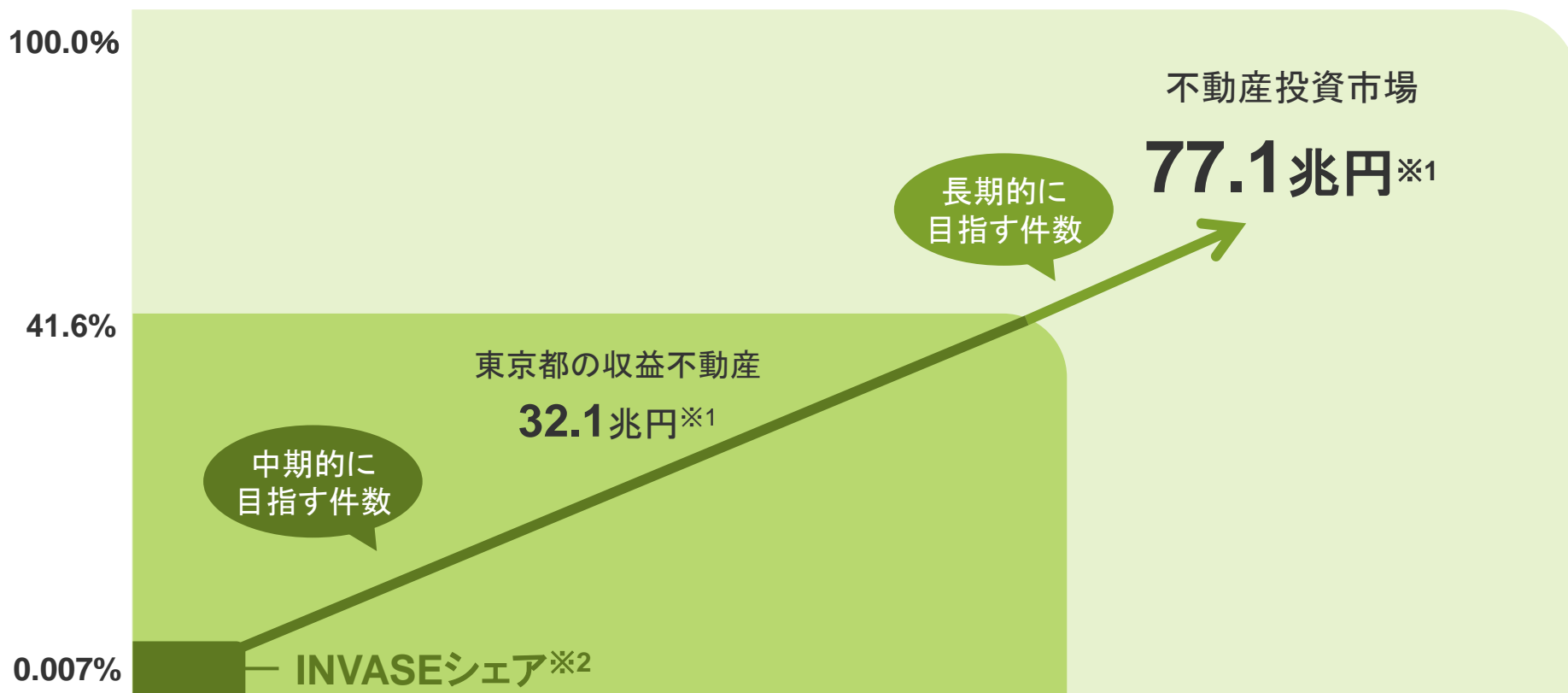
	オンライン 不動産サービス INVASE 	投資用 不動産会社
事業形態	仲介	売買
収益源	仲介手数料	売買差益
価格分析 (プライシング モデル)	Pスコア※による分析	通常不明
価格情報の 提供手段	アプリ	営業担当者

※ MFSが独自に開発した不動産のリスク指標(商標登録済み)



## INVASE 当社のマーケットシェア、成長余力

収益不動産に占める賃貸住宅（投資用不動産）の資産規模は77.1兆円に対して、現状のシェアは未だ小さく拡大余地は大きい。2022年2月のコンドミニアム社買収等を通じてビジネスを拡大中



※1 ニッセイ基礎研究所「我が国の不動産投資市場規模(2023年)」より用途別「収益不動産」の市場規模参照

※2 2024年6月期(2024年3月時点)、コンドミニアム社の引き渡し物件の売買金額(税抜)合計を年換算した金額よりMFS推計

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデルについて
- 3 2025年6月期業績等の状況**
- 4 主要なKPIの推移
- 5 Appendix(補足資料)

## 2025年6月期中間期 決算サマリー

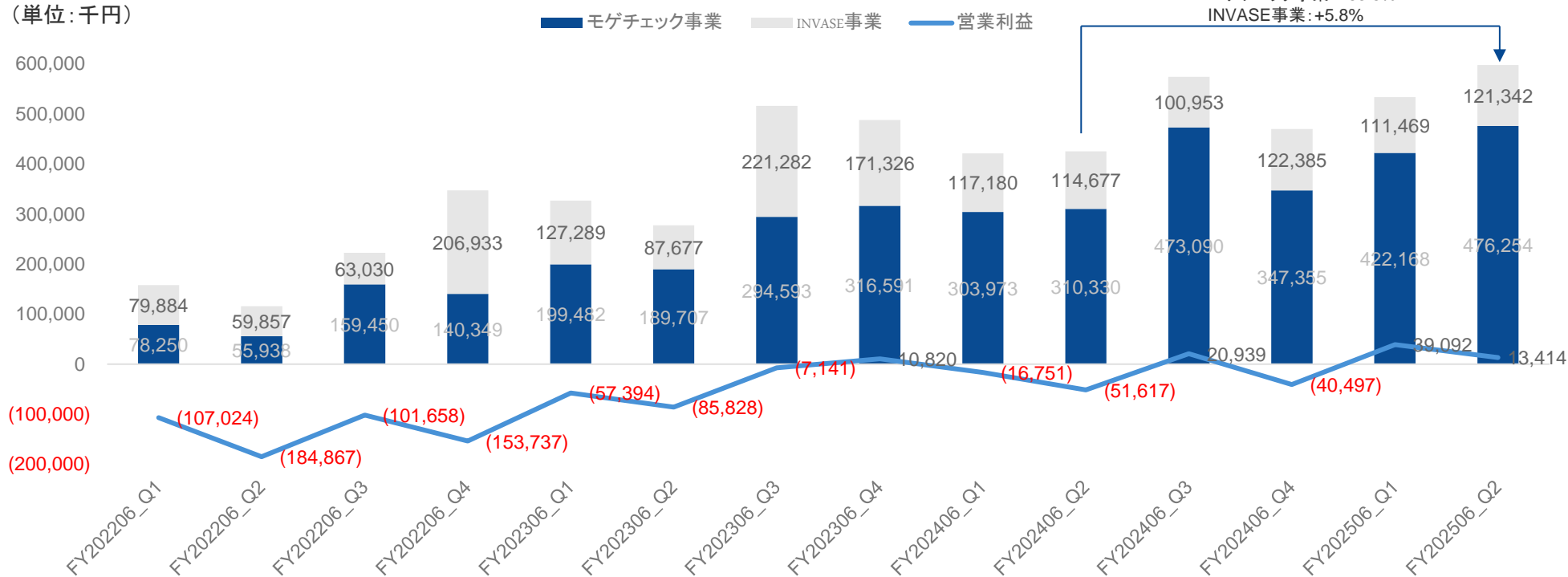
- 売上高は、モゲチェック事業が限定優遇金利施策やマーケティング戦略により前年同期比46.3%の成長を見せ、グループ合計で同33.7%の成長
- 認知獲得のために広告宣伝費を投下した影響により販売管理費は前年同期比21.1%増加
- 営業利益率は同12.7%ポイント改善し、2四半期連続の黒字化を達成。中間期において当期純利益の進捗率は90%超
- 中間期における業績進捗および今後のビジネスの展望に鑑みて、業績予想を上方修正（詳細は後述）

(千円)	FY202406 中間期_実績	FY202506 中間期_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202506 進捗率	FY202406中間期/ FY202406通期
売上高	846,159	1,131,235	33.7%	-	47.2%	44.8%
モゲチェック事業	614,302	898,423	46.3%	-	50.2%	42.8%
INVASE事業	231,856	232,811	0.4%	-	38.2%	50.9%
売上原価	161,771	167,429	3.5%	-	45.9%	46.9%
売上総利益	684,388	963,805	40.8%	-	47.4%	44.3%
(売上総利益率)	80.9%	85.2%	-	4.3%	-	-
販売管理費	752,755	911,299	21.1%	-	46.4%	45.5%
(販管费率)	89.0%	80.6%	-	-8.4%	-	-
営業利益	-68,367	52,505	-	-	75.6%	61.7%
(営業利益率)	-8.1%	4.6%	-	12.7%	-	-
経常利益	-75,582	52,000	-	-	86.7%	52.3%
(経常利益率)	-8.9%	4.6%	-	13.5%	-	-
当期純利益	-76,845	34,928	-	-	92.4%	63.2%
(当期純利益率)	-9.1%	3.1%	-	12.2%	-	-

## 売上および営業利益の推移(四半期)

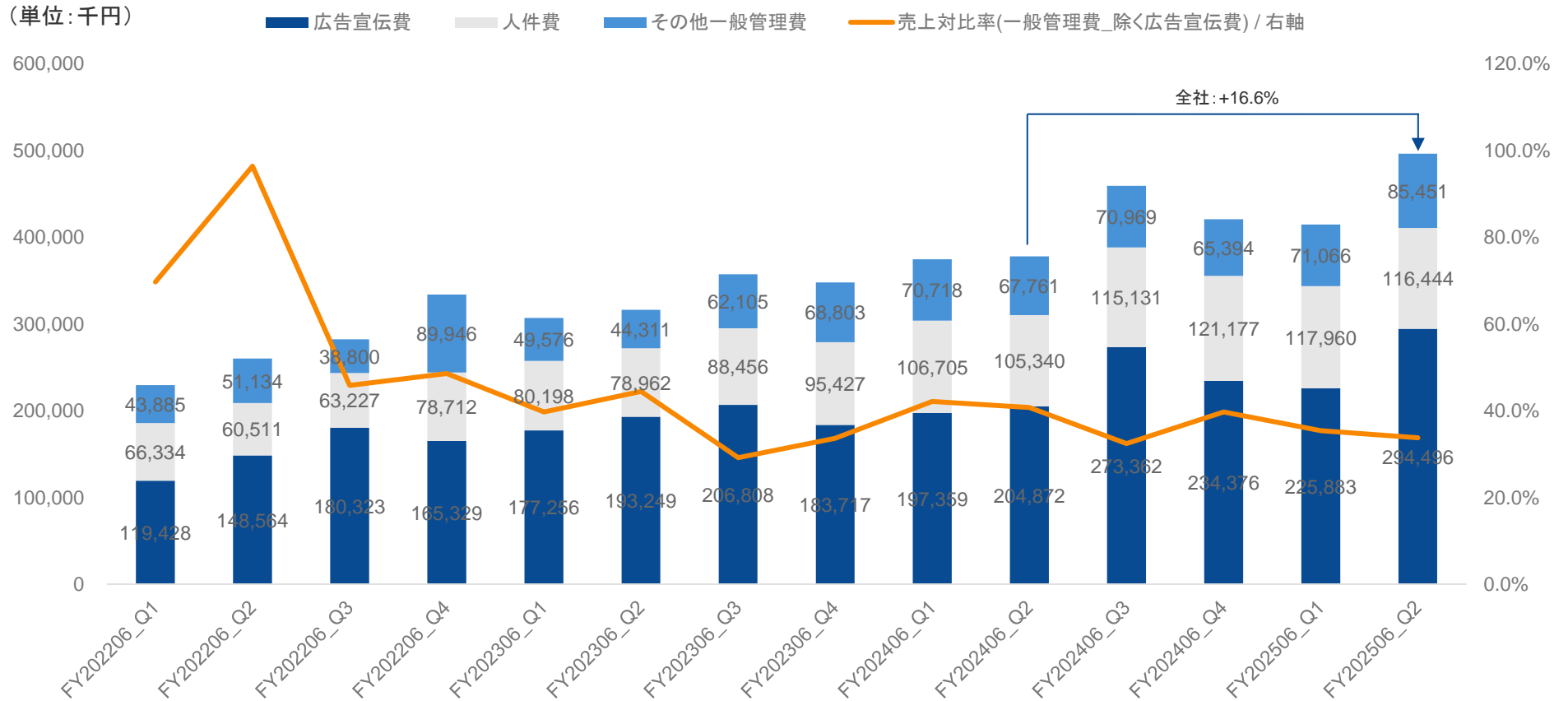
- モゲチェック事業は前年同期比53.5%と高成長を維持。モゲチェック限定優遇金利のさらなる導入および同商品を活用したチャネルの拡大、サービスのUI/UX改善を推進
- INVASE事業は前年同期比5.8%の成長にとどまる。営業体制の強化、新たなビジネスモデルの導入等を今後の成長につなげる想定
- 営業利益は前年同期比65百万円改善

(単位:千円)



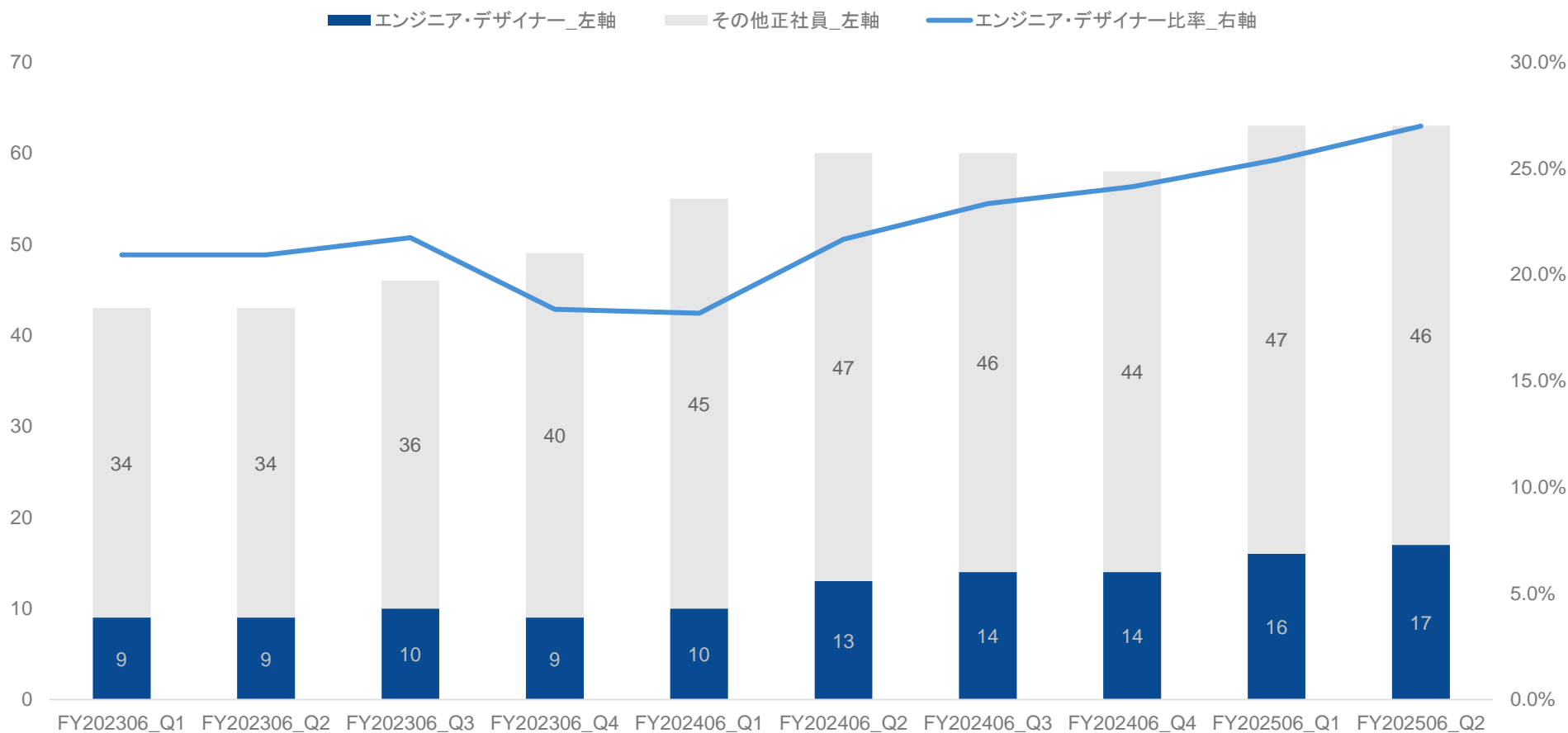
# 一般管理費の推移(四半期)

- 2025年6月期第2四半期は一般管理費(除く広告宣伝費)の売上対比率はほぼ横ばいに推移



## 従業員数推移※

- 2023年6月期、2024年6月期同様に採用を継続。エンジニア・デザイナー比率は2024年12月末時点で約25%と前年同期末比で5.3%上昇



※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)



## 2025年6月期 業績予想の修正について

- 中間期までMFSグループは黒字基調で推移しており、2025年2月14日時点で売上に対して大きなネガティブポイントを想定していないことおよび今後のビジネスの進捗想定に鑑みて、上方修正することとした
- 売上高はモゲチェック事業は上方修正、INVASE事業は下方修正（事業戦略は後述）
- 営業利益は売上高の増加および広告宣伝費の効率的投資により前回業績予想から+31.9%
- 経常利益、当期純利益はそれぞれ同+36.9%、+27.4%

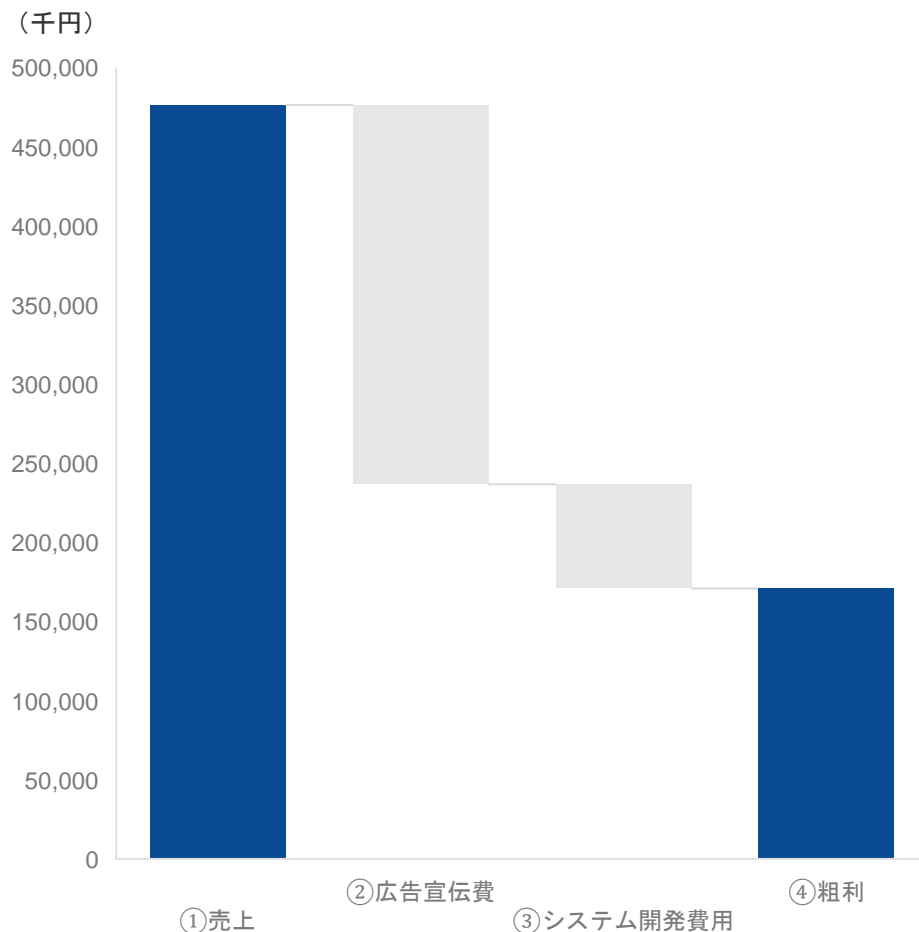
	2024/8/14発表		2025/2/14発表	業績予想 増減率	(ご参考)
	FY202406 実績(千円)	FY202506 業績予想(千円)	FY202506 業績予想(千円)		前年度実績比 増減率
売上高	1,889,942	2,397,369	2,448,296	102.1%	129.5%
モゲチェック事業	1,434,747	1,788,249	1,946,133	108.8%	135.6%
INVASE事業	455,195	609,120	502,162	82.4%	110.3%
売上原価	344,704	364,454	353,857	97.1%	102.7%
売上総利益	1,545,238	2,032,915	2,094,439	103.0%	135.5%
(売上総利益率)	81.8%	84.8%	85.5%	-	-
販売管理費	1,656,027	1,963,452	2,002,816	102.0%	120.9%
(販管费率)	87.6%	81.9%	81.8%	-	-
営業利益	-110,789	69,463	91,623	131.9%	-
(営業利益率)	-5.9%	2.9%	3.7%	-	-
経常利益	-144,470	59,992	82,153	136.9%	-
(経常利益率)	-7.6%	2.5%	3.4%	-	-
当期純利益	-121,571	37,788	48,153	127.4%	-
(当期純利益率)	-6.4%	1.6%	2.0%	-	-

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデルについて
- 3 2024年6月期通期業績等の状況
- 4 主要なKPIの推移**
- 5 2025年6月期の業績予想
- 6 Appendix(補足資料)

## 収益構造: FY202506Q2

- 前年同期からマージンが改善。審査申込数が増加し粗利は前年同期比93.9%の成長



#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	476	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+53.5%</li> <li>✓ 審査申込数: 18,134件</li> <li>✓ 平均単価: 26千円</li> </ul>
②	広告宣伝費	240	50.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+49.2%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比-1.4%と改善</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	66	13.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+6.8%</li> <li>✓ 対売上比率は-6.0%と売上に対して一定程度の抑制に成功</li> </ul>
④	粗利	170	35.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+93.9%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+7.5%</li> </ul>

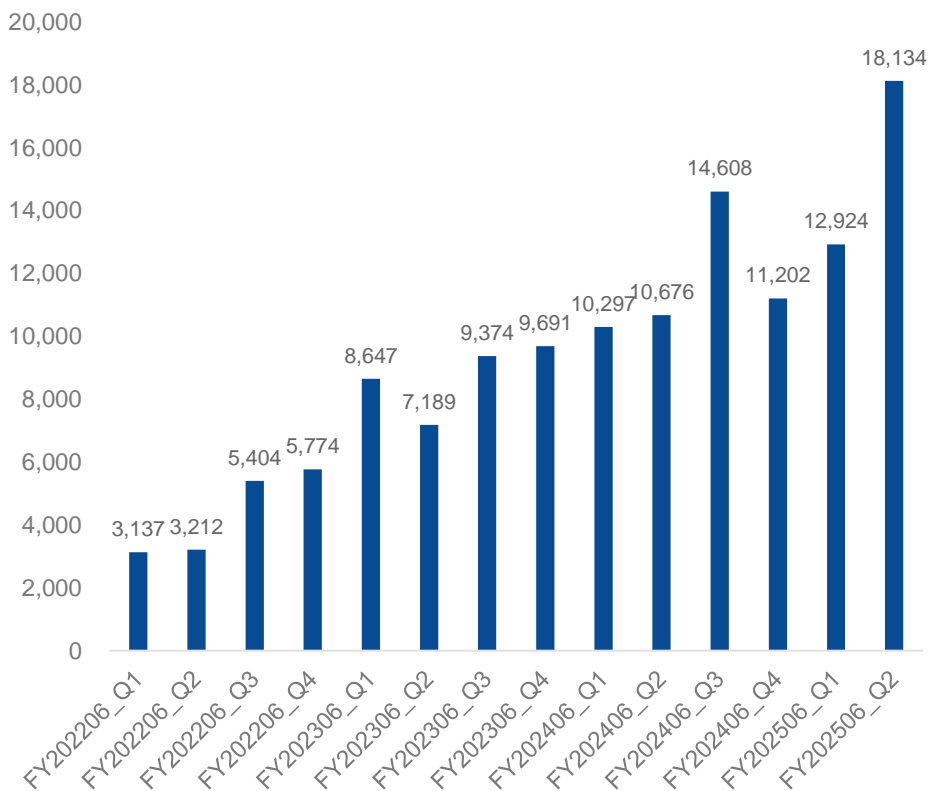
モゲチェック

(KPI) 収益構造: ①審査申込数、単価※1、CPA※2

- 審査申込数は継続して増加傾向となり過去最高件数を記録
- 審査申込単価は単価の低い銀行への申込割合が増加したことにより低下、CPAは減少

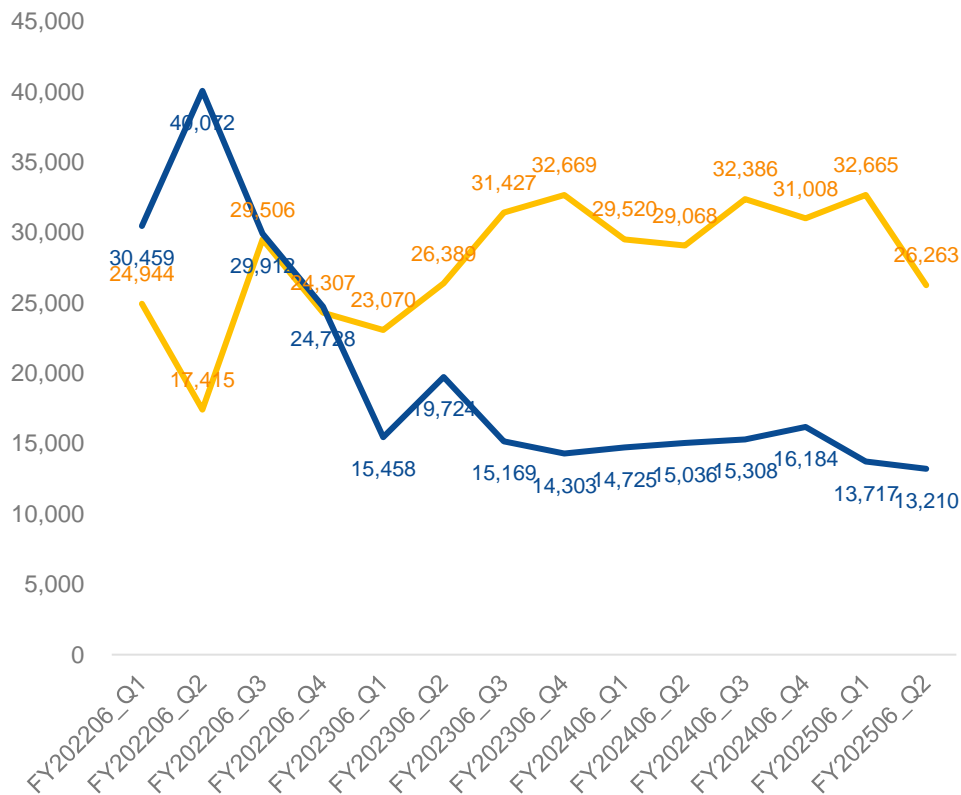
(件)

■ 審査申込数



(円)

— 審査申込単価 — 審査申込当たり顧客獲得コスト



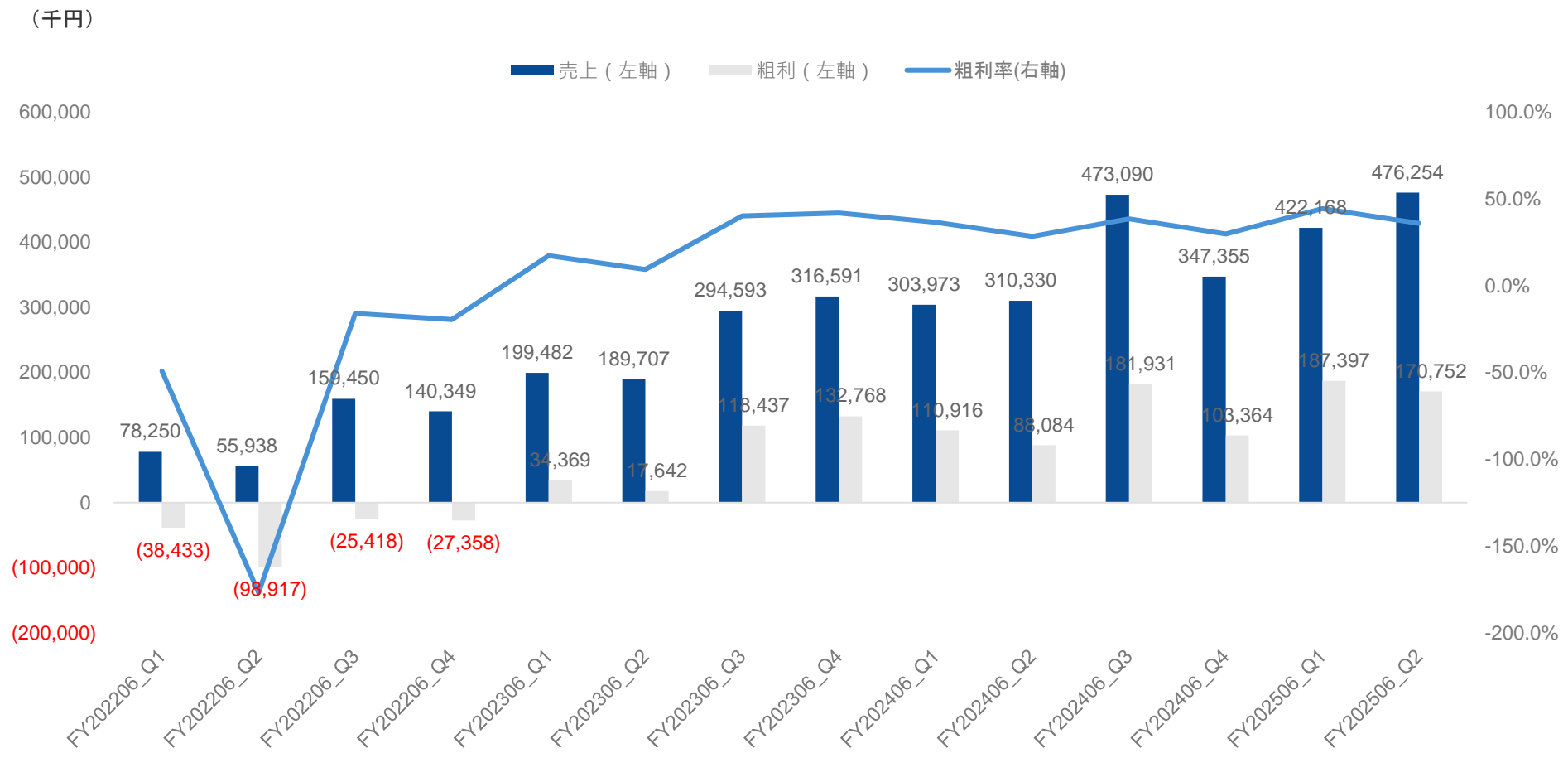
※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料

※2 CPAとはCost Per Acquisitionの略で、審査申込みあたり顧客獲得コストの意味

モゲチェック

(KPI) 収益構造: ①売上、④粗利(率)※

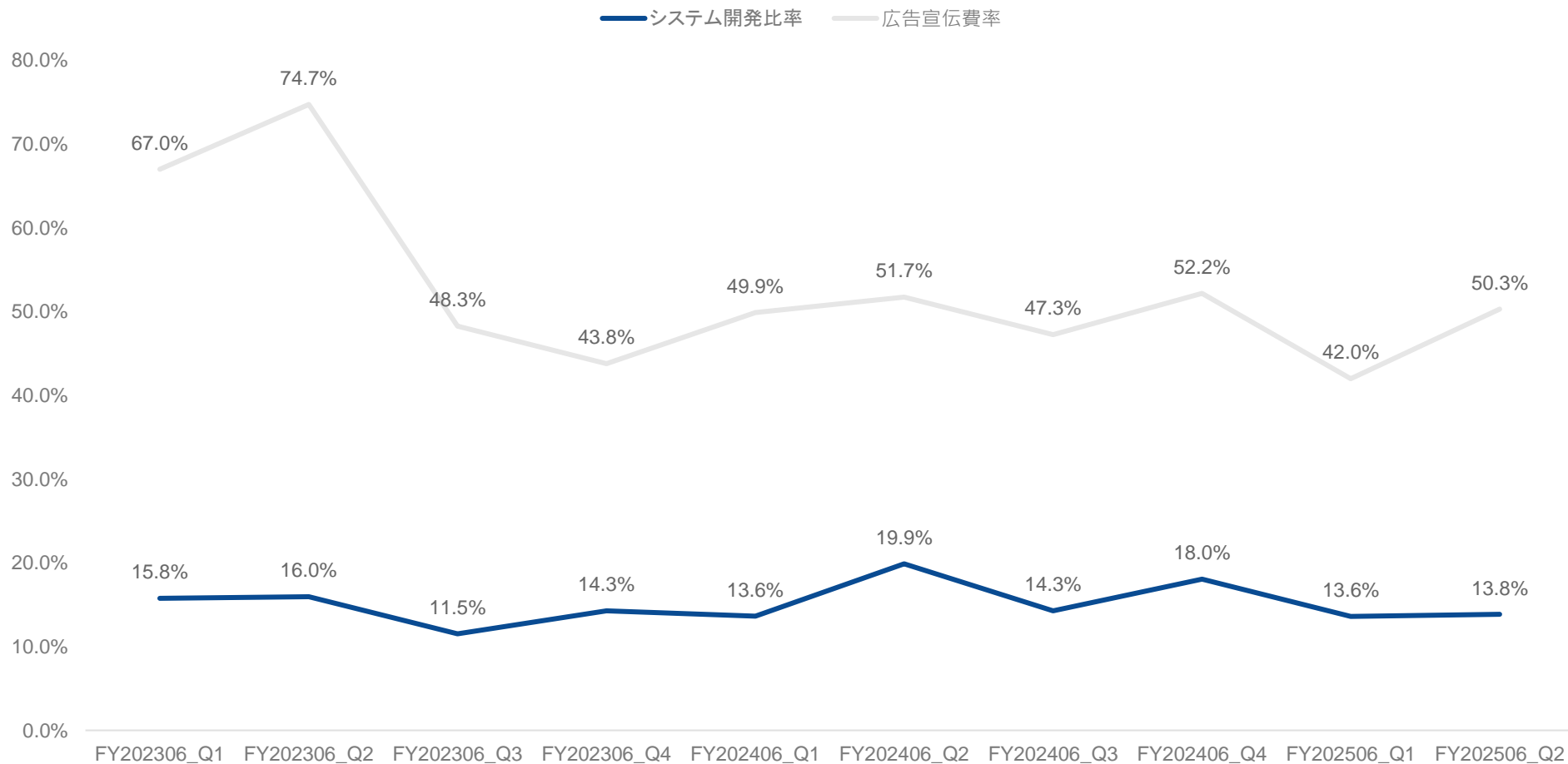
- 審査申込数の増加により四半期ベースで売上高は過去最高に



※ 粗利(売上 - 原価 - 広告宣伝費) / 売上

## (KPI) 収益構造: ②広告宣伝費率※1、③システム開発率※2

- 広告宣伝費は一定の規律を以て使用。システム開発費についても投資を継続



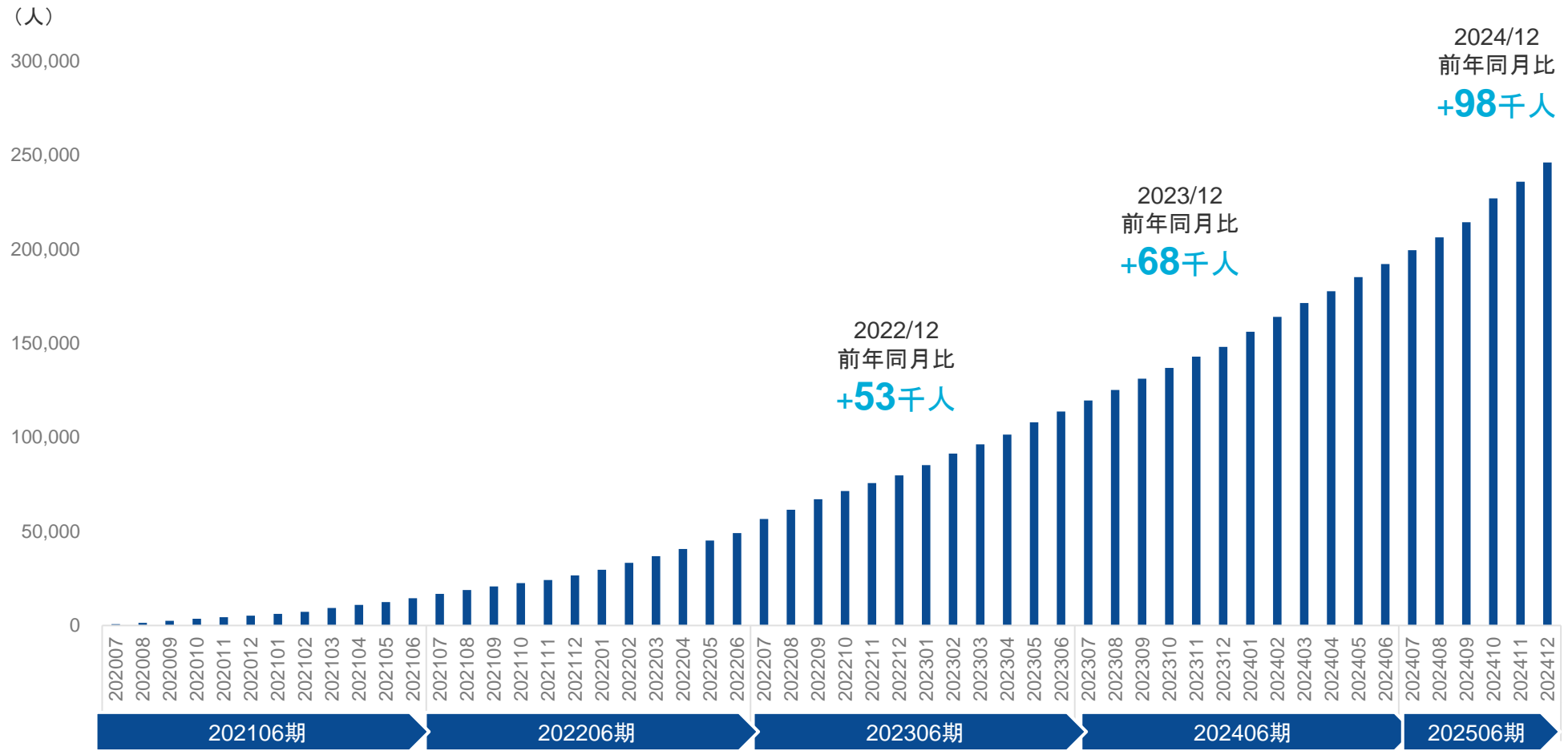
※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

※2 システム開発率(原価 / 売上)



モゲチェック 会員登録数累計※

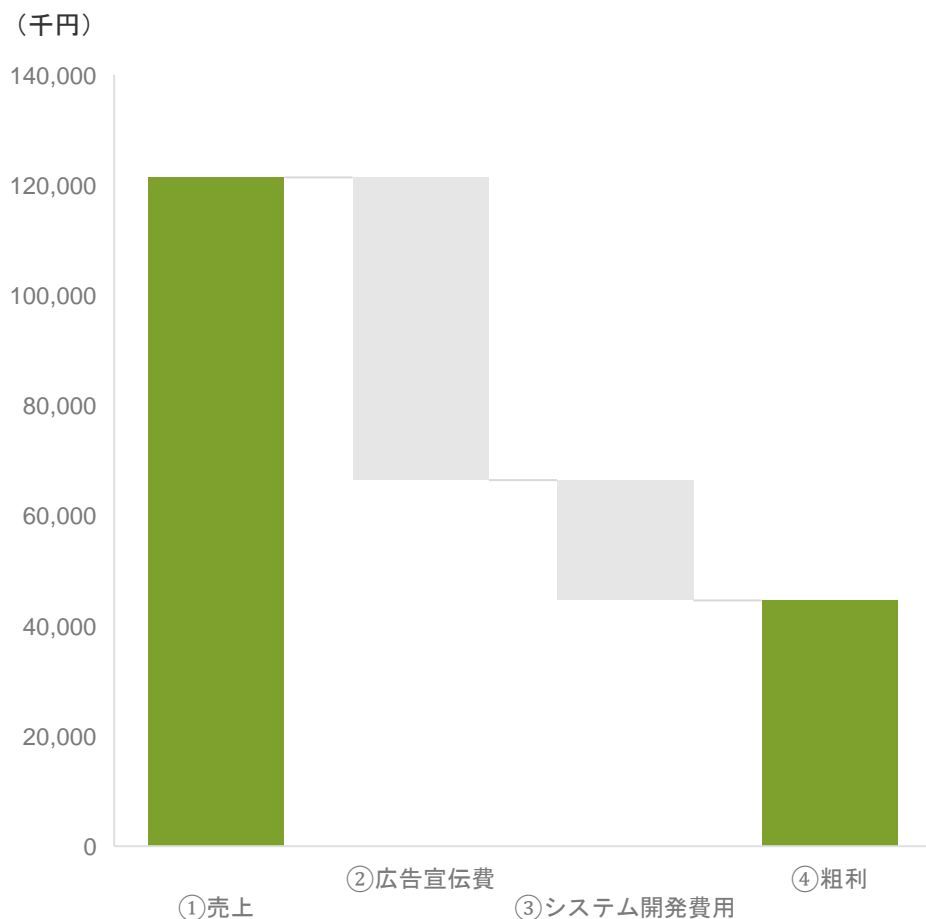
- 2025年6月期第2四半期も着実に会員を獲得



※ 2020年7月を起点に累計数を計測

## 収益構造：FY202506Q2

- 前年度の物件の売買に伴う売上・原価のグロスアップの影響を控除したベースで、売上は+13.6%、粗利は対売上比率で5.7%の改善と堅調に成長

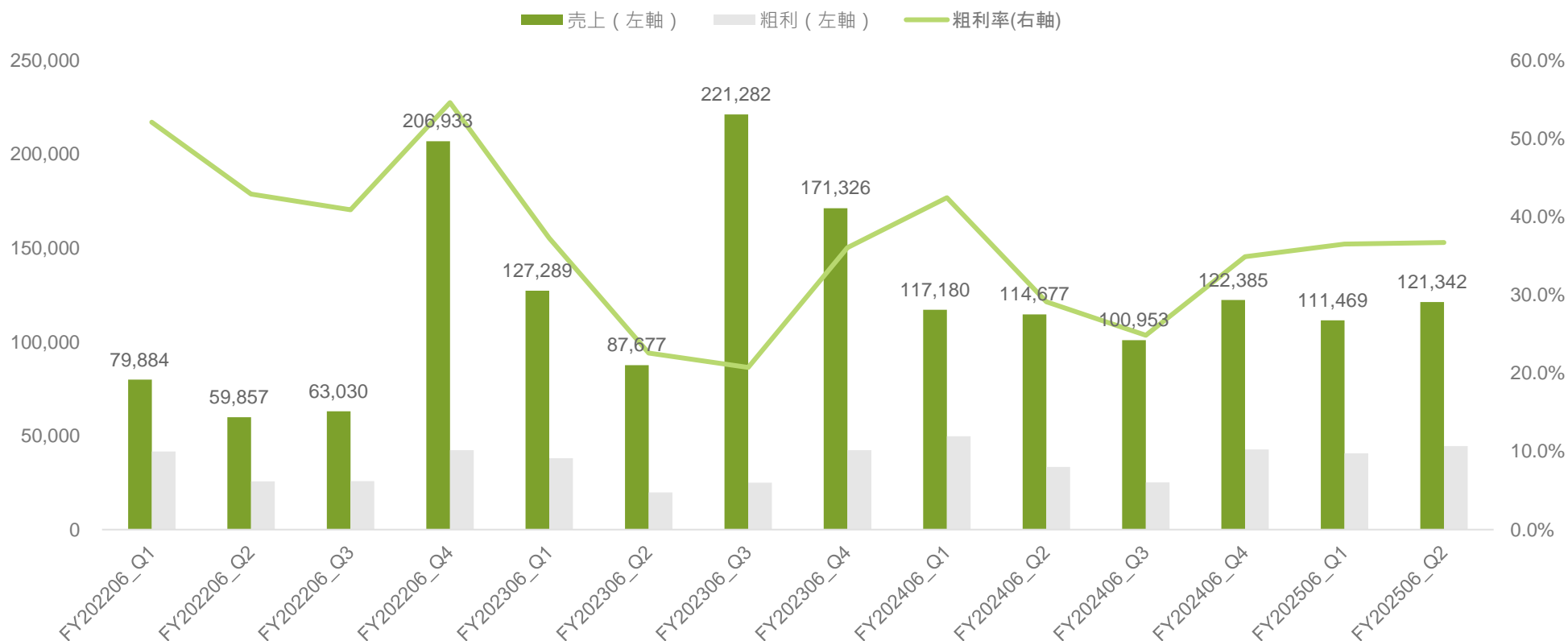


#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	121	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+5.8%</li> <li>✓ 物件契約数は堅調に推移</li> </ul>
②	広告宣伝費	55	45.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+23.9%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+6.6%</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	22	18.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比-40.8%。アプリ開発等が一巡</li> <li>✓ 投資は継続するものの、固定費化</li> </ul>
④	粗利	45	36.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+33.4%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+7.6%と改善</li> </ul>

INVASE

## 売上および粗利推移

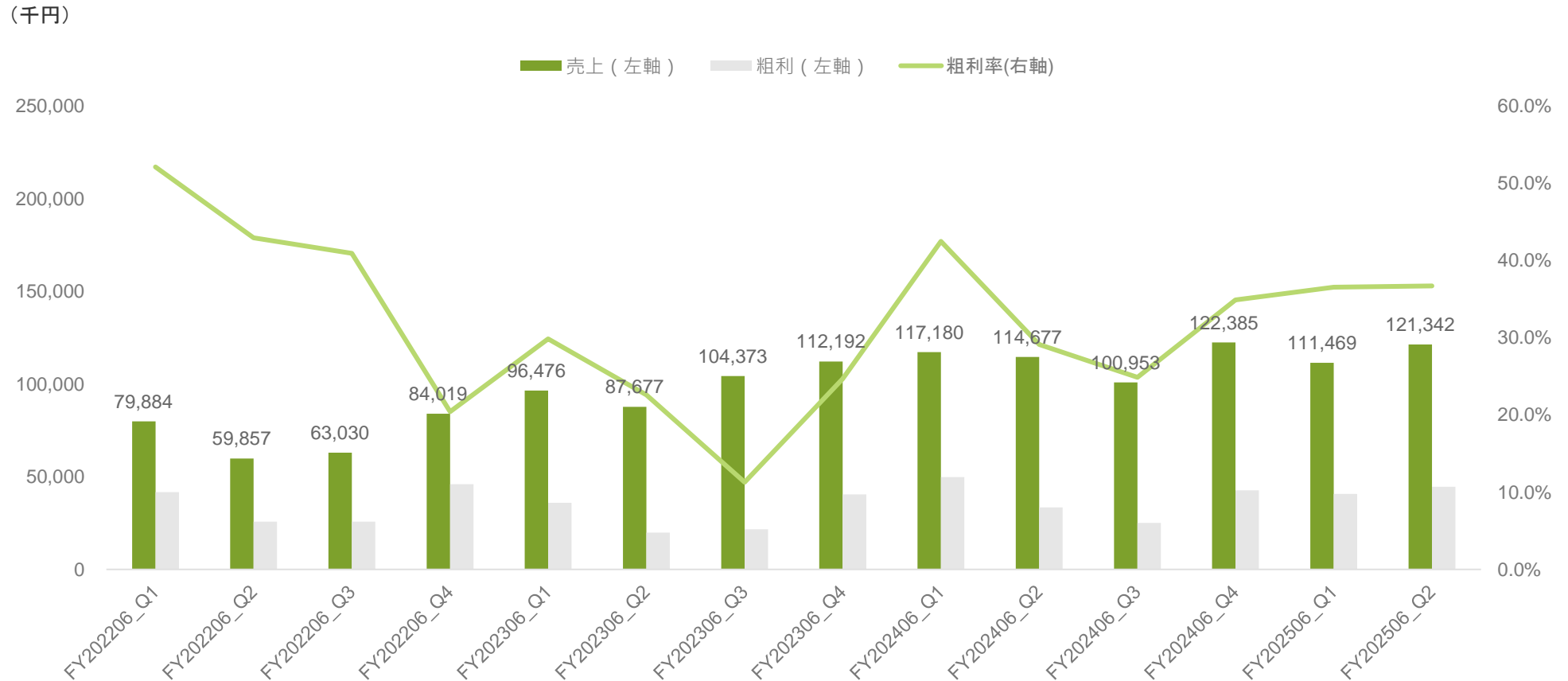
- 過去の物件仕入、販売(現在は仕入及び販売ともに停止)に伴い、売上および原価がグロスアップ
  - (売上: FY202206\_Q4: 122,914千円、FY202306\_Q1: 30,813千円/Q3: 116,909千円/Q4: 59,134千円)
  - (原価: FY202206\_Q4: 126,528千円、FY202306\_Q1: 28,761千円/Q3: 113,577千円/Q4: 57,323千円)
- (千円)



INVASE

## (ご参考)売上および粗利推移(調整後※)

- 売上および原価のグロスアップの影響を控除した場合、売上は堅調に成長



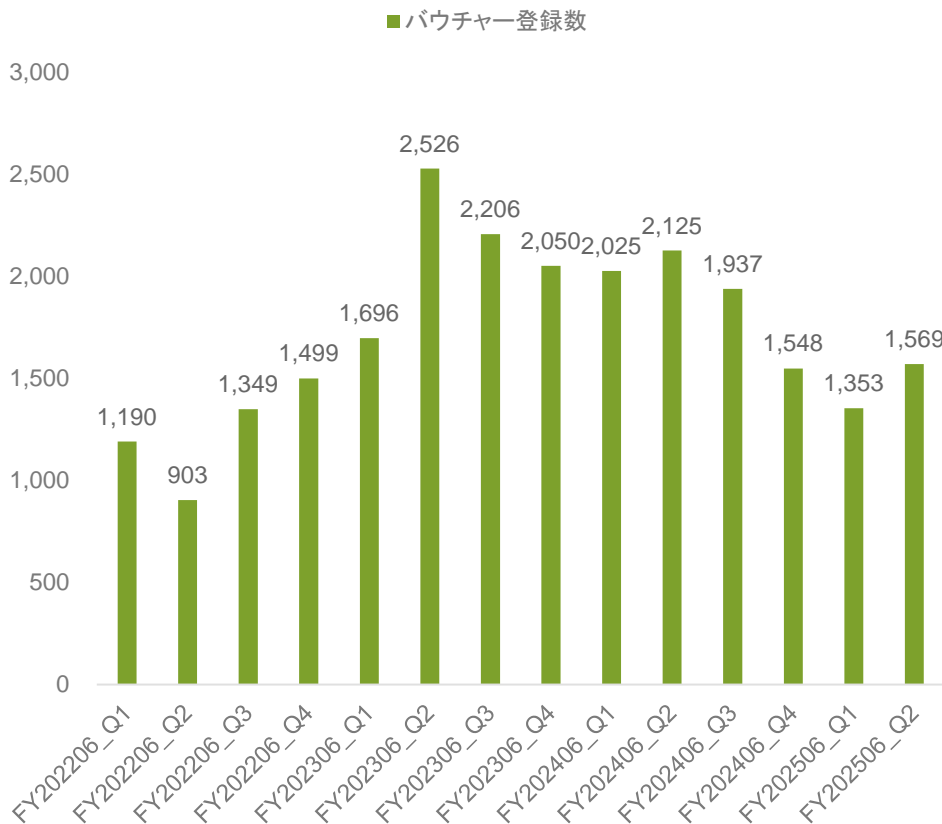
※ 物件の仕入・販売に伴う売上および原価のグロスアップ分を調整(FY202206\_Q4、FY202306\_Q1/Q3/Q4) / 前ページに詳細金額を記載

INVASE

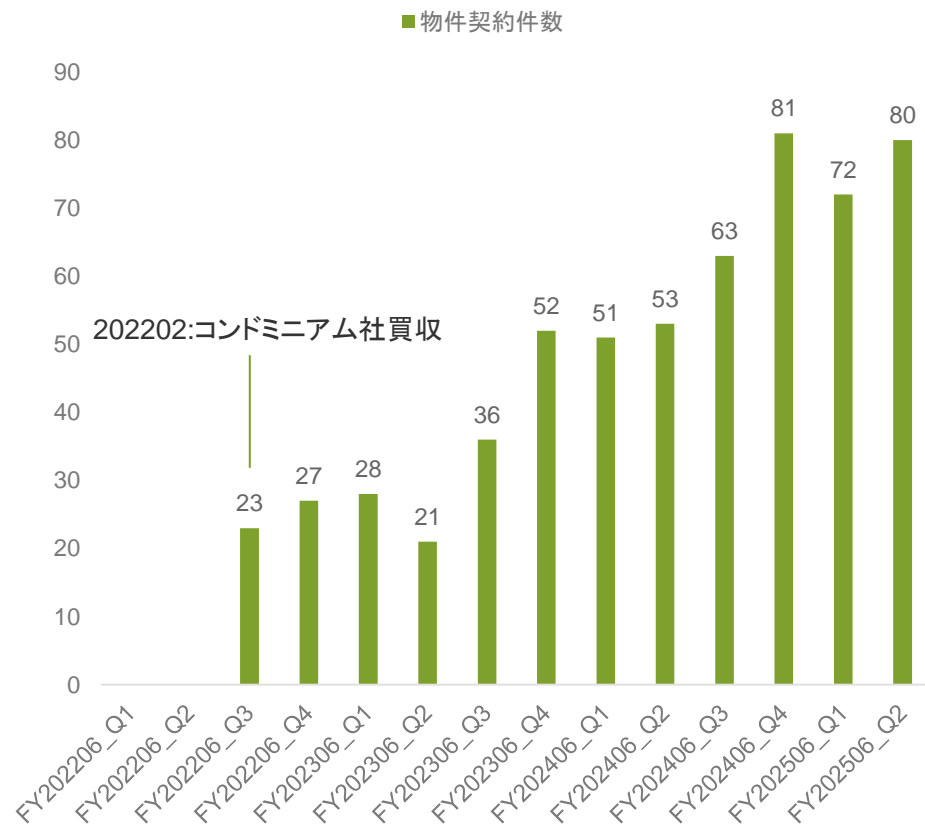
## (KPI) 収益構造: ①バウチャー登録数、物件契約件数

- コンドミニアム社を通じた物件の契約件数は堅調

(件)



(件)

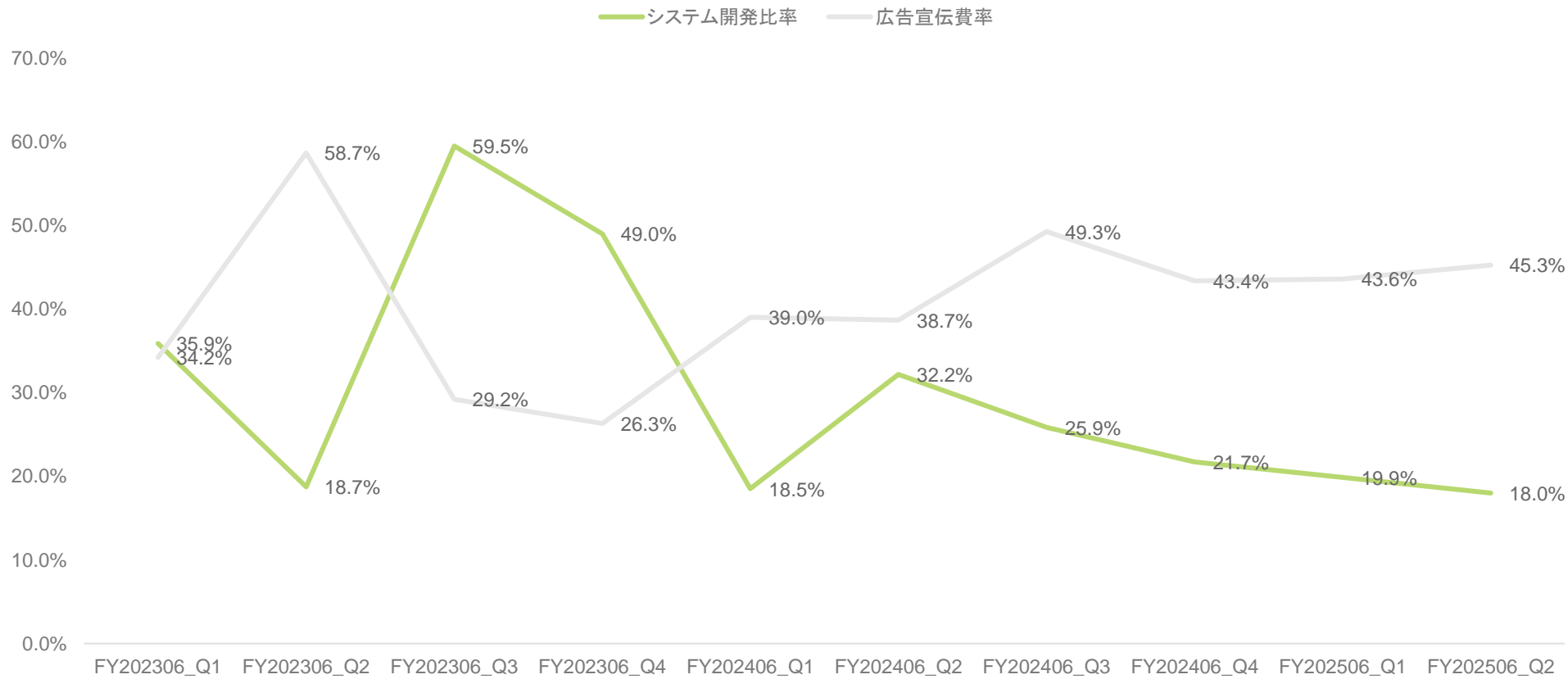


INVASE

(KPI) 収益構造: ② 広告宣伝費率※1、③ システム開発率※2



- 広告宣伝費率は横ばいで推移。アプリ開発が一巡したため、業務委託費の減少によりシステム開発比率は2四半期連続で低下



※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)  
 ※2 システム開発率(原価 / 売上)

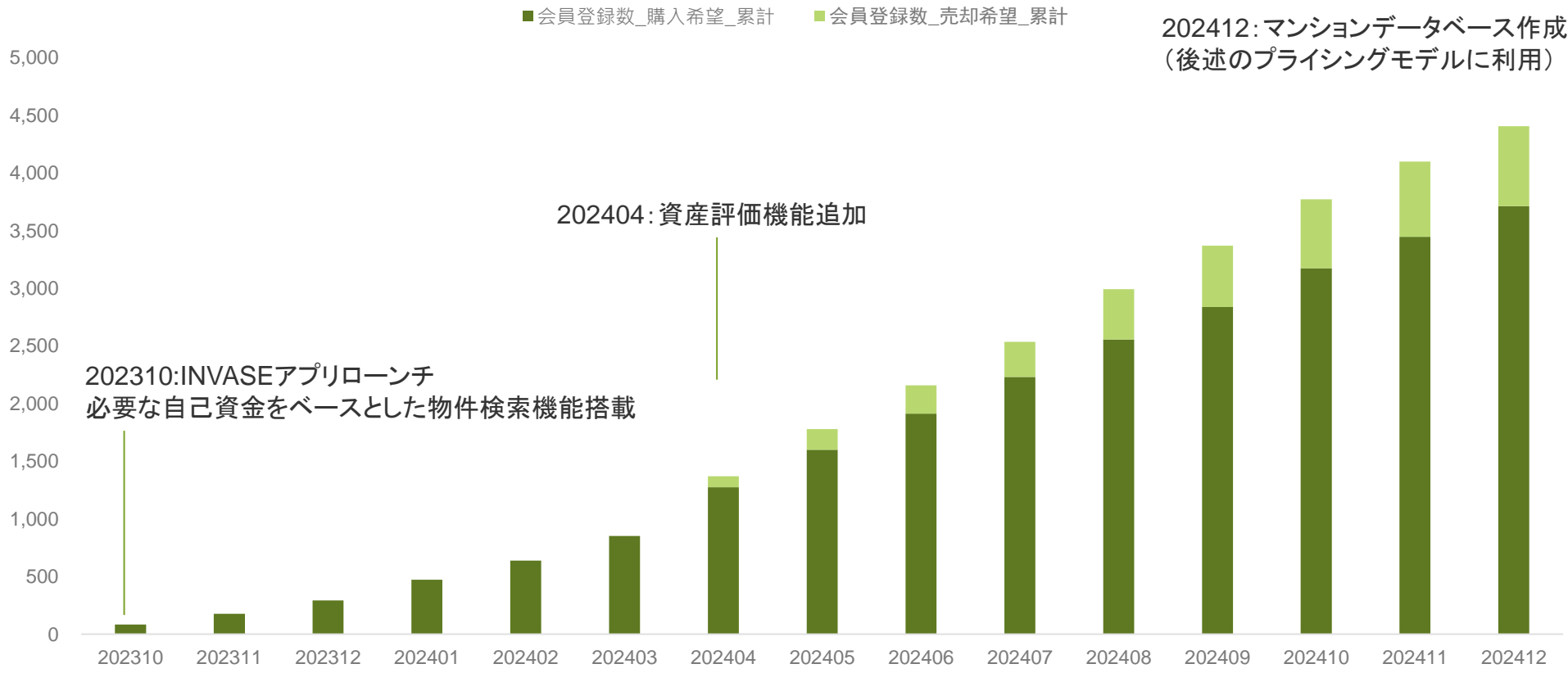


INVASE

# (KPI)アプリ会員登録数※(累計)

- 2024年4月に資産評価機能を追加したことで、売却希望の会員数が増加。今後はマンションデータベースを活用した新しいプライシングモデルを導入(後述)

(人)

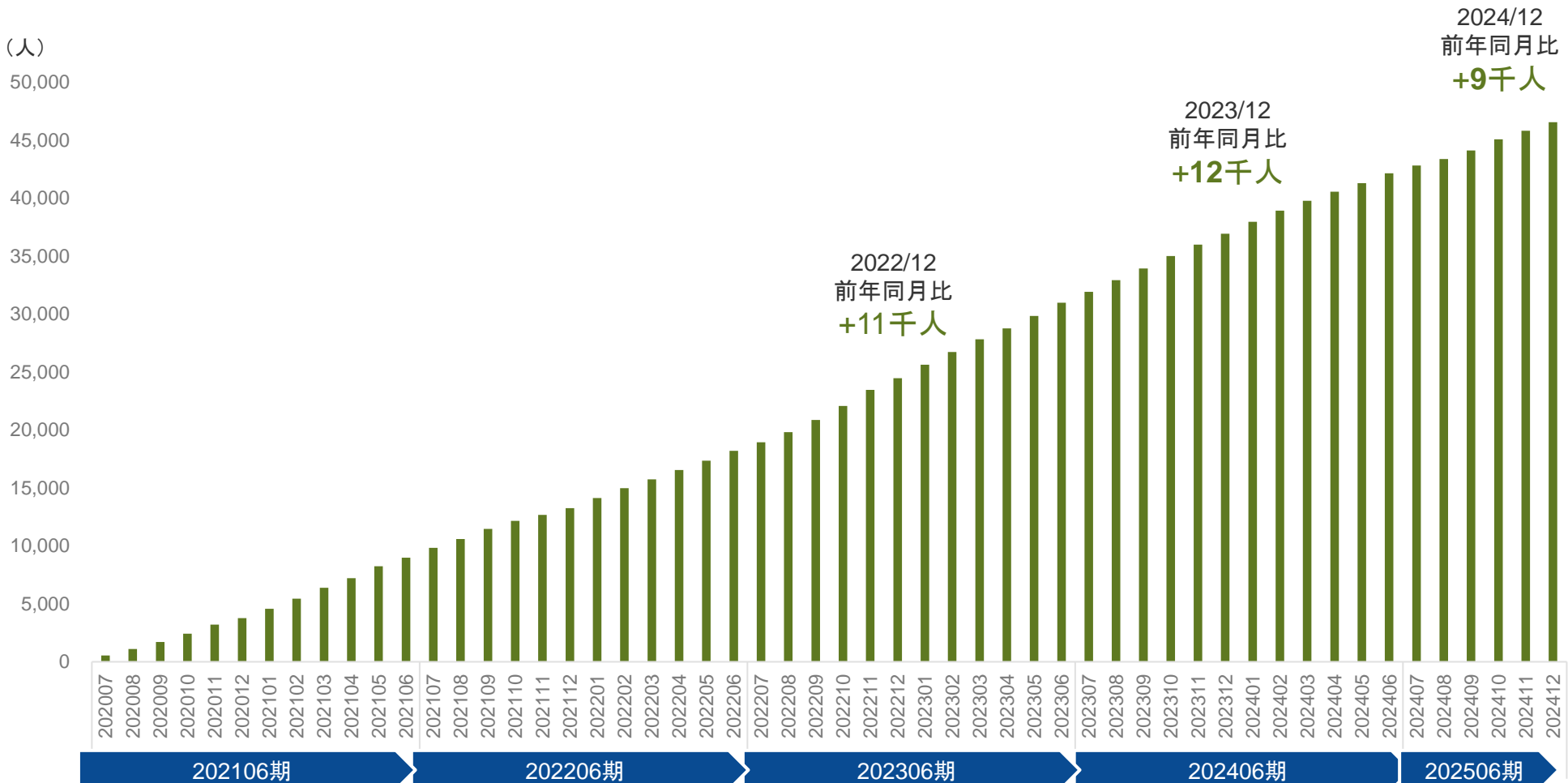


※ INVASEアプリを登録後、規約に同意後会員登録を完了した数

INVASE

(KPI) 会員登録数累計\*

- 会員数は一定のスピードで増加



\* 2020年7月を起点に累計数を計測



# Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデルについて
- 3 2025年6月期業績等の状況
- 4 主要なKPIの推移
- 5 Appendix(補足資料)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2024年6月30日)	当中間連結会計期間 (2024年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,976,801	1,889,850
売掛金	246,874	304,121
その他	36,987	27,147
貸倒引当金	△1,105	△1,391
流動資産合計	2,259,557	2,219,728
固定資産		
有形固定資産	11,231	11,573
無形固定資産	95,788	83,578
投資その他の資産	48,750	46,658
固定資産合計	155,770	141,811
繰延資産		
株式交付費	5,702	4,625
繰延資産合計	5,702	4,625
資産合計	2,421,030	2,366,165

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2024年6月30日)	当中間連結会計期間 (2024年12月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
短期借入金	8,330	—
未払金	133,267	153,634
未払法人税等	24,393	28,103
その他	94,179	88,366
流動負債合計	260,170	270,105
固定負債		
長期借入金	100,000	—
固定負債合計	100,000	—
負債合計	360,170	270,105
純資産の部		
株主資本		
資本金	596,800	596,800
資本剰余金	2,932,279	2,932,279
利益剰余金	△1,468,219	△1,433,018
株主資本合計	2,060,859	2,096,060
純資産合計	2,060,859	2,096,060
負債純資産合計	2,421,030	2,366,165

注記：財務数値は2025年6月期第2四半期決算短信



出所: Yahooファイナンス

# 免責事項

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。