

A blue-tinted photograph of a dense urban skyline, likely Tokyo, featuring numerous skyscrapers and high-rise buildings. The text is overlaid on this background.

2025年6月期 通期決算説明資料

株式会社MFS(東証グロース:196A)

2025年8月13日

Agenda

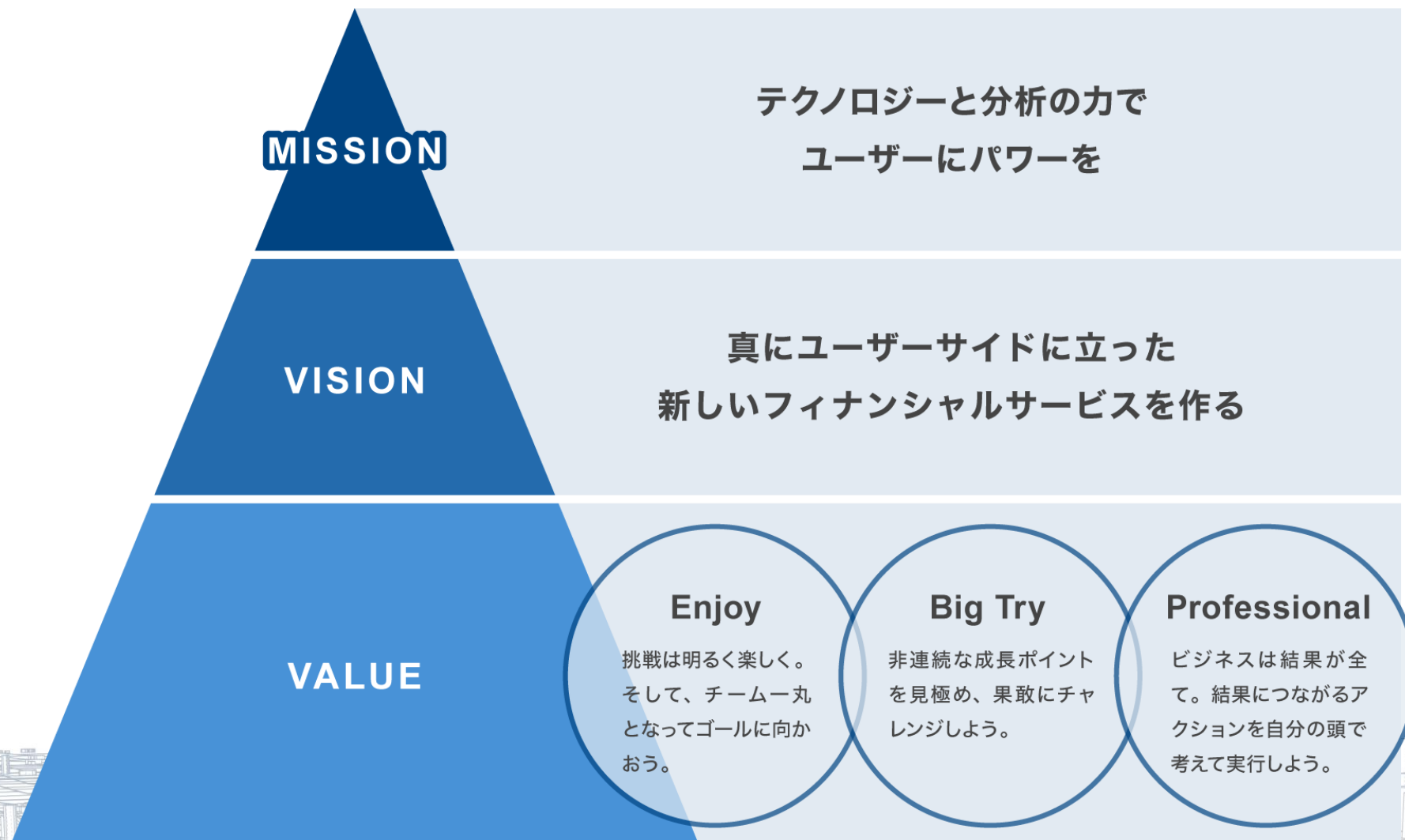
- 1 会社概要
- 2 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)



Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

1.1 Mission / Vision / Value



1.2 会社概要

社名 株式会社MFS

代表者 中山田 明

資本金 599百万円 / 2025年6月末時点

本社 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル2階 FINOLAB

子会社 コンドミニウム・アセットマネジメント株式会社（以下、コンドミニウム社）
（MFS100% 子会社）

事業内容 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

2023年10月
モゲチェックアプリをリリース

2022年2月
モゲチェック診断開始

2022年2月
コンドミニアム社買収
不動産仲介開始

2023年10月
INVASEアプリをリリース

2022年11月
Pスコアサービスをリリース

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



中山田 明

1999年
ベア・スターン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
2024年10月よりMFS取締役CMO

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

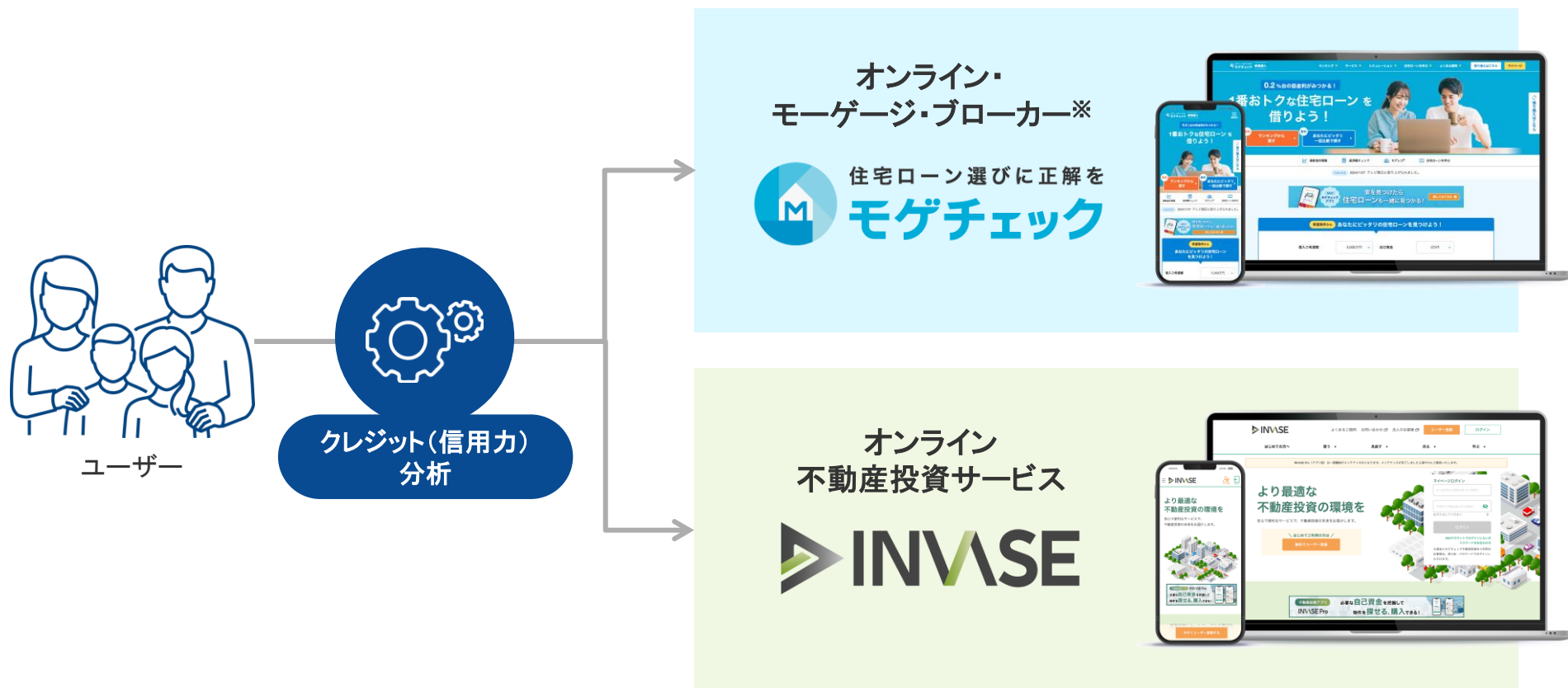
2019年
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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



※ 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 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

2025年6月期通期 決算サマリー

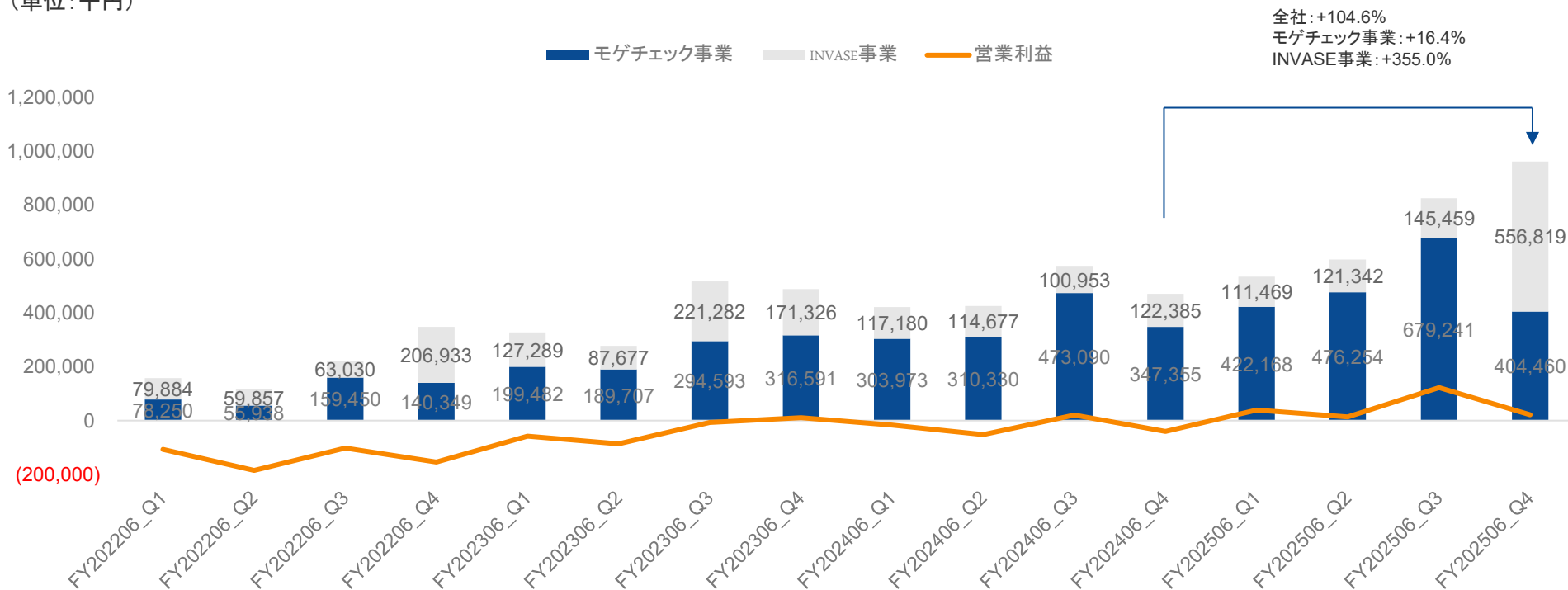
- 売上高は、モゲチェック事業は特別金利施策や効率的なマーケティング戦略により前期比38.2%の成長、INVASE事業は採算性が改善、グループ合計で同54.4%の成長（INVASE事業のグロスアップ分控除後は33.7%の成長）
- 認知獲得のために広告宣伝費を投下した影響により販売管理費は前年同期比20.7%増加
- 営業利益率は同11.4%ポイント改善し、年度ベースの黒字化を達成

(千円)	FY202406 通期_実績	FY202506 通期_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202506 業績予想	FY202506 業績予想比
売上高	1,889,942	2,917,215	54.4%	-	2,523,435	115.6%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	1,889,942	2,526,299	33.7%	-	2,523,435	100.1%
モゲチェック事業	1,434,747	1,982,124	38.2%	-	2,001,164	99.0%
INVASE事業	455,195	935,090	105.4%	-	522,271	179.0%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	455,195	544,175	19.5%	-	522,271	104.2%
売上原価	344,704	748,045	117.0%	-	352,324	212.3%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	344,704	357,130	3.6%	-	352,324	101.4%
売上総利益	1,545,238	2,169,169	40.4%	-	2,171,111	99.9%
(売上総利益率)	81.8%	74.4%	-	-7.4%	-	-
販売管理費	1,634,213	1,973,063	20.7%	-	1,994,838	98.9%
(販管费率)	86.5%	67.6%	-	-18.8%	-	-
営業利益	-88,975	196,105	-	-	176,273	111.3%
(営業利益率)	-4.7%	6.7%	-	11.4%	-	-
経常利益	-122,656	198,443	-	-	176,376	112.5%
(経常利益率)	-6.5%	6.8%	-	13.3%	-	-
当期純利益	-124,065	160,145	-	-	129,972	123.2%
(当期純利益率)	-6.6%	5.5%	-	12.1%	-	-

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16.4%と成長を維持
- INVASE事業は前年同期比355.0%の成長(グロスアップ控除後、同35.5%の成長)。新たなビジネスモデルの導入が採算性の改善に寄与
- 営業利益は前年同期比61百万円改善

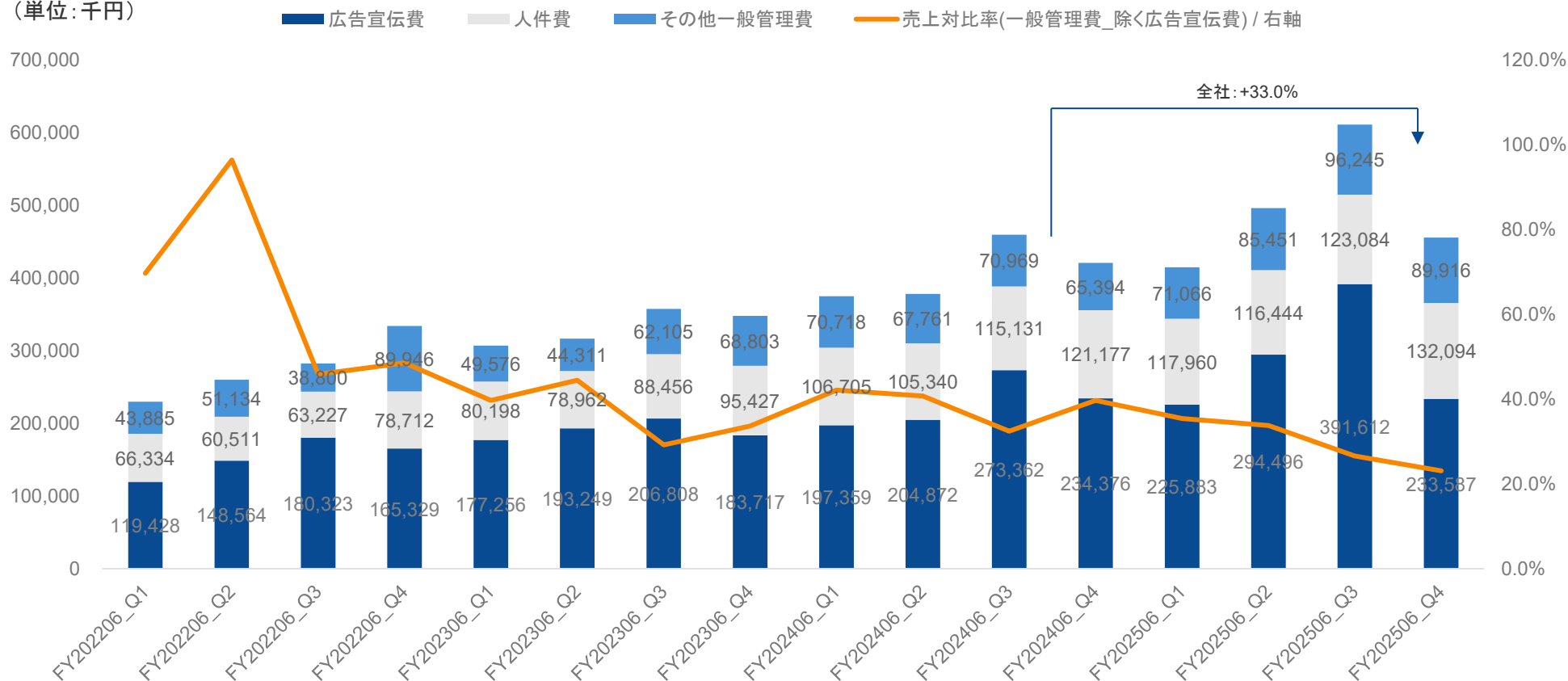
(単位:千円)



一般管理費の推移(四半期)

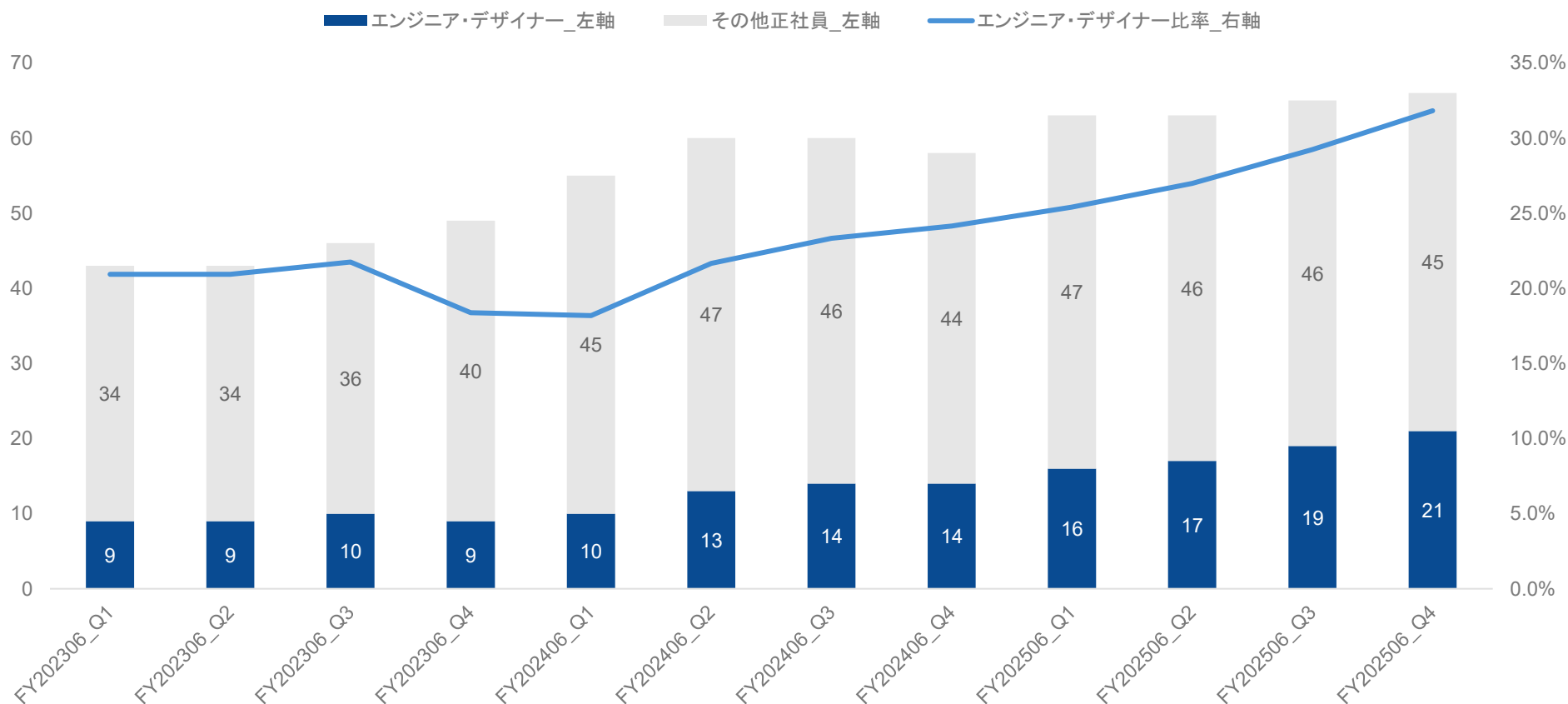
- 2025年6月期は一般管理費(除く広告宣伝費)の売上対比率は売上増加に伴い継続して低下(固定費化の証左)

(単位:千円)



従業員数推移※

- 前期から採用を継続。エンジニア・デザイナー以外の人数は入退社の関係でほぼ変わらず。エンジニア・デザイナーの採用が進み、当該比率は2025年6月末時点で約31.8%と前年同期末比で7.7%上昇



※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)

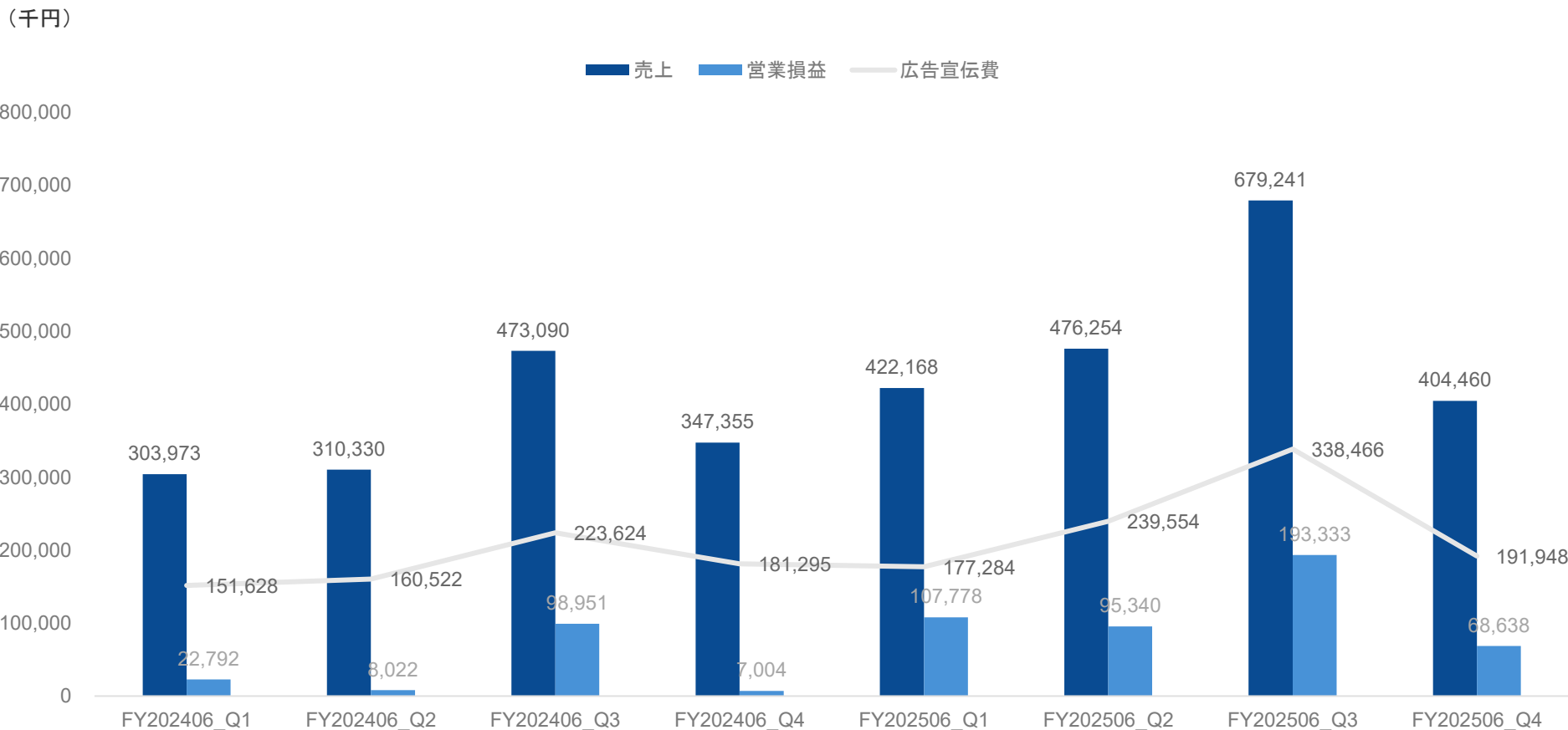


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

モゲチェック モゲチェック事業のP/L推移

- 今期よりセグメントデータを開示。モゲチェック事業は継続して営業利益ベースで黒字を継続
- 2025年6月期第4四半期はマーケット環境の変化もあり伸び悩んだものの成長を確保

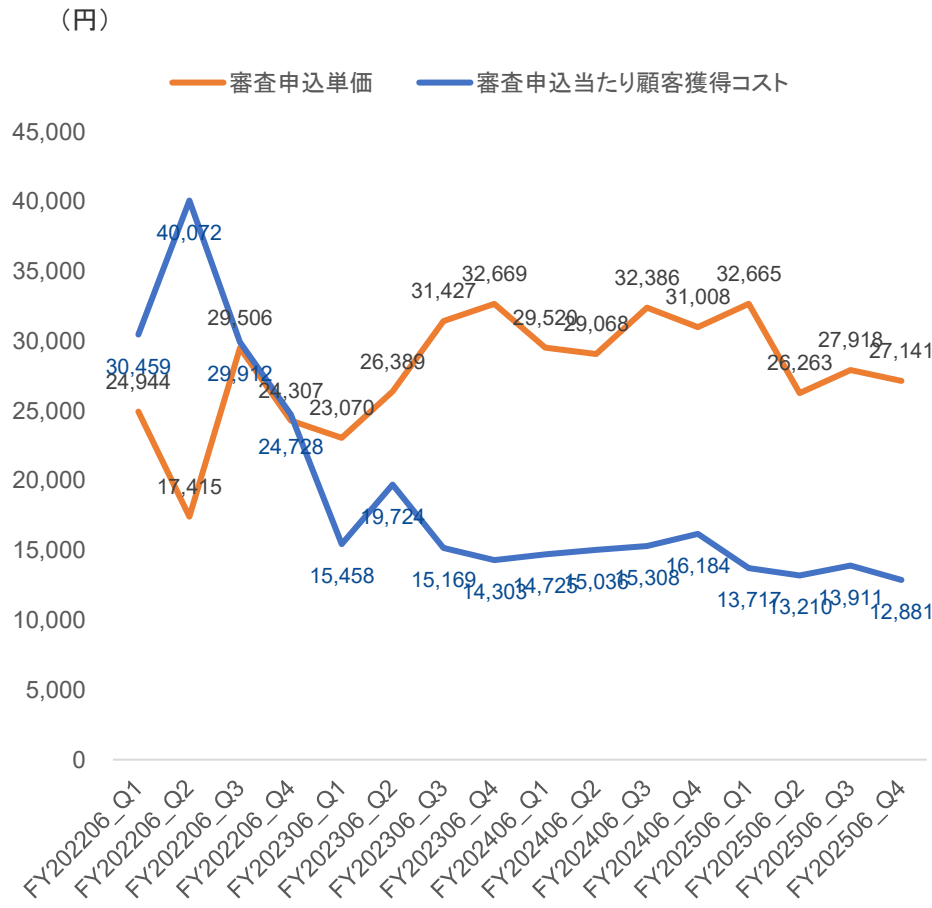
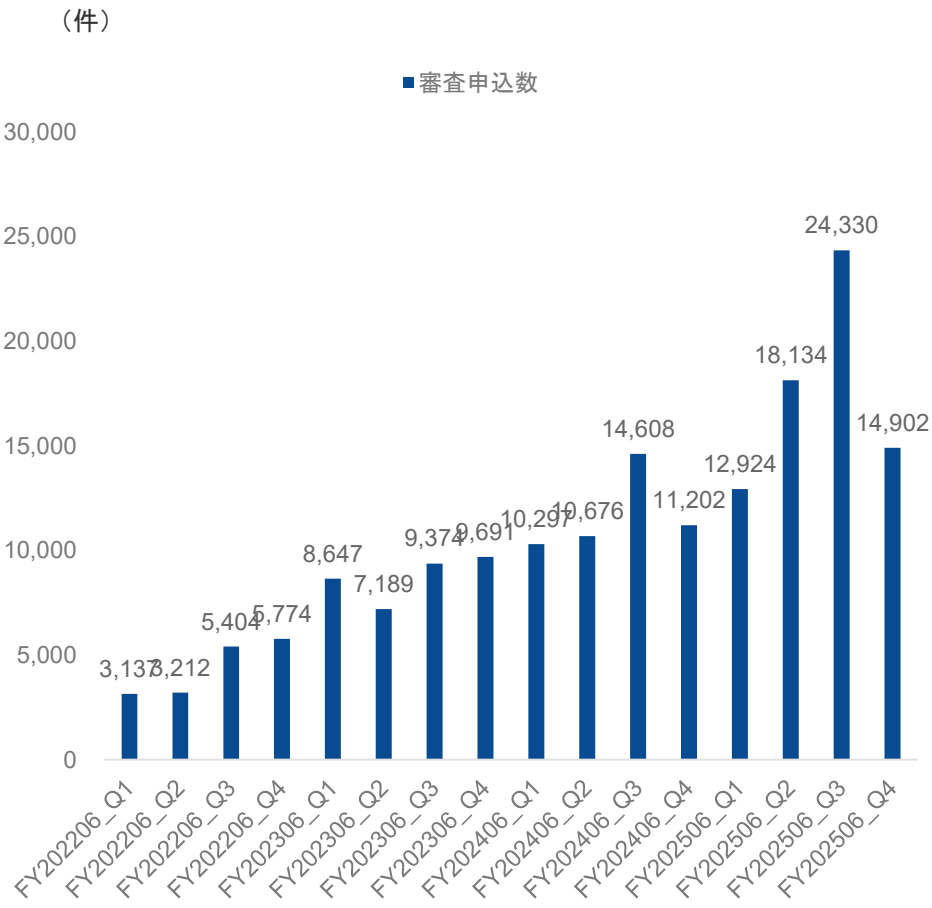


モゲチェック

(KPI) 収益構造: ①審査申込数、単価※1、CPA※2



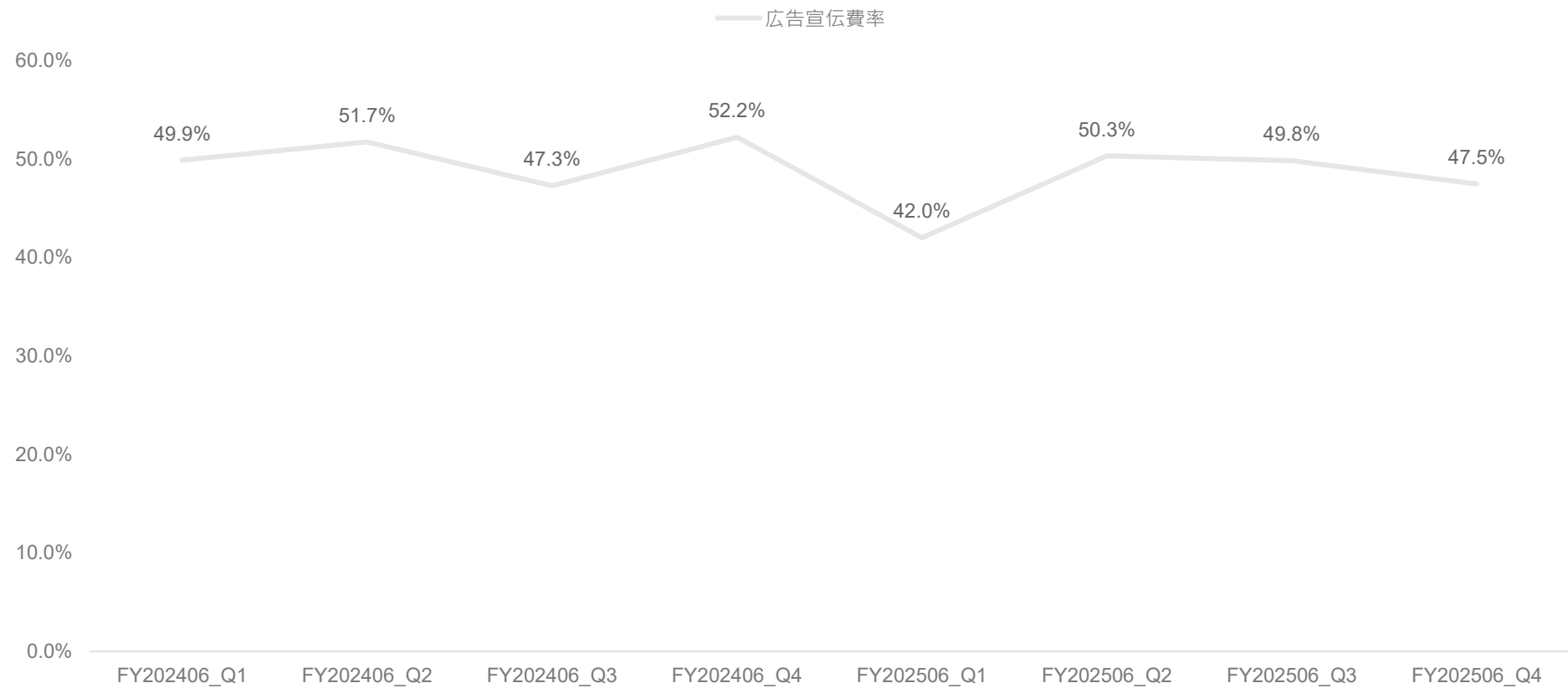
- 審査申込数はピークシーズンが過ぎ、特別金利の影響が剥落した結果、前四半期比で減少
- 審査申込単価は前四半期対比はほぼ横ばい、CPAは同程度で推移



※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: ② 広告宣伝費率※1

- 広告宣伝費は売上の50%程度を目途に一定の規律を以て使用。

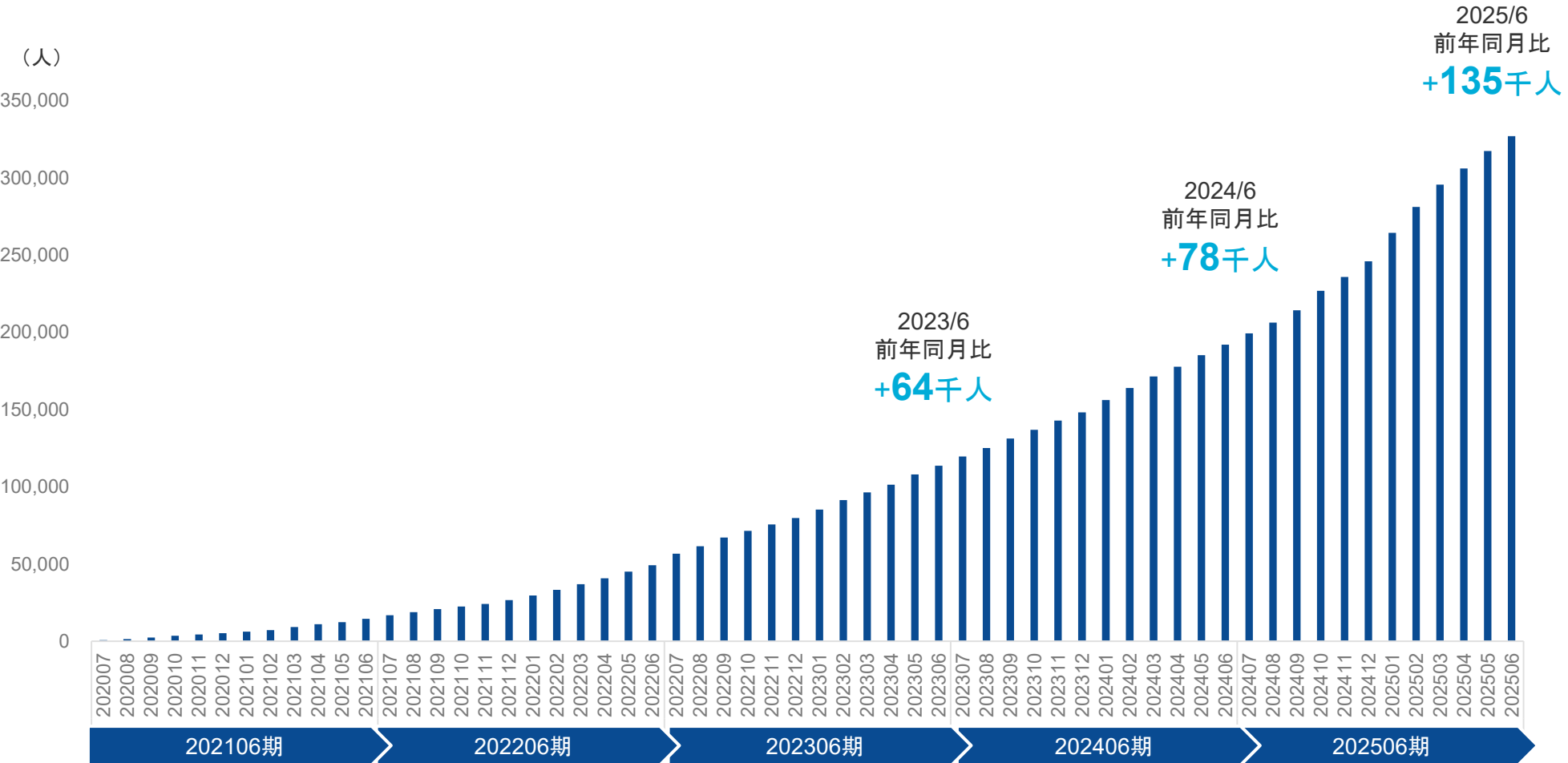


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

モゲチェック

会員登録数累計※

- 2025年6月期第4四半期も着実に会員を獲得

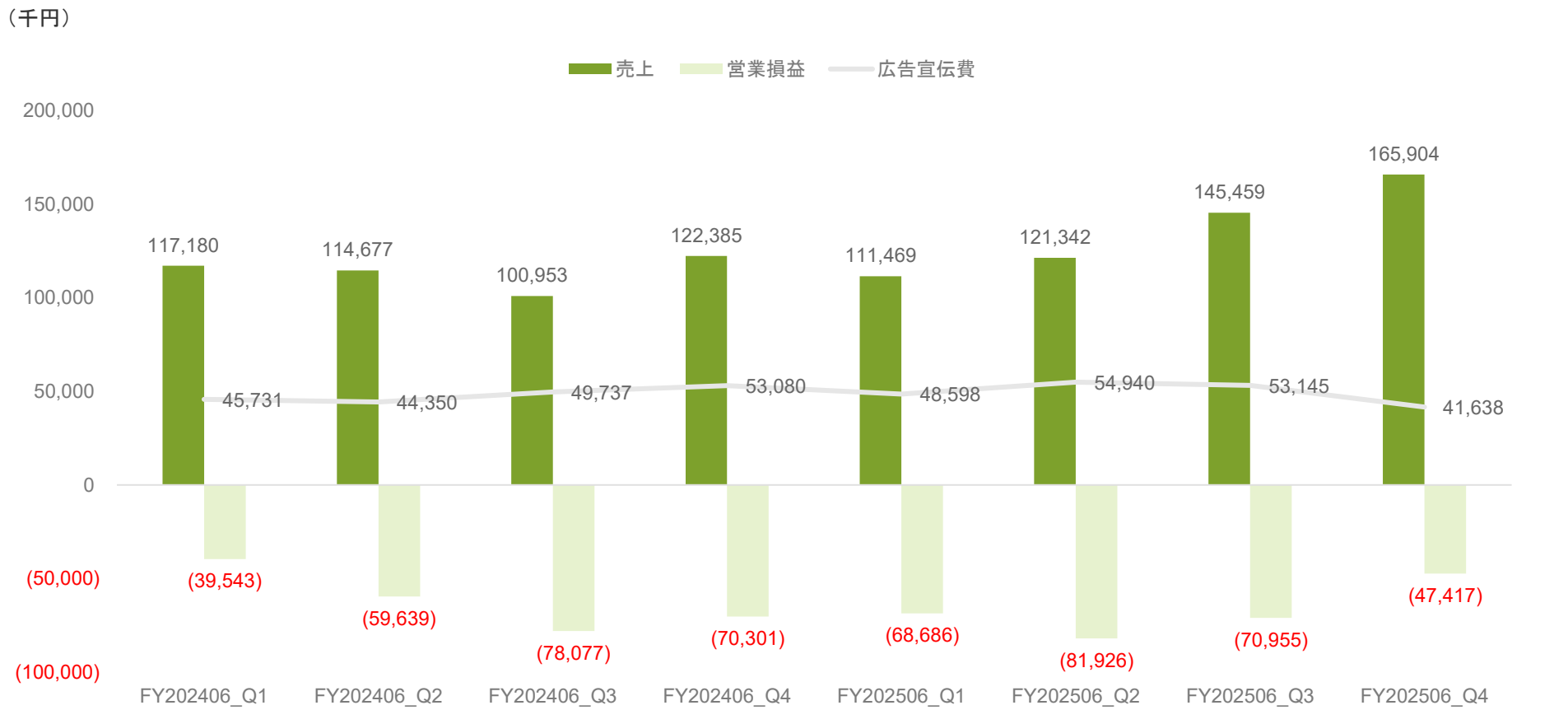


※ 2020年7月を起点に累計数を計測

INVASE

INVASE事業のP/L推移(調整後※)

- 今期よりセグメントデータを開示。2025年6月期第3四半期の売買モデルの開始により採算性が改善



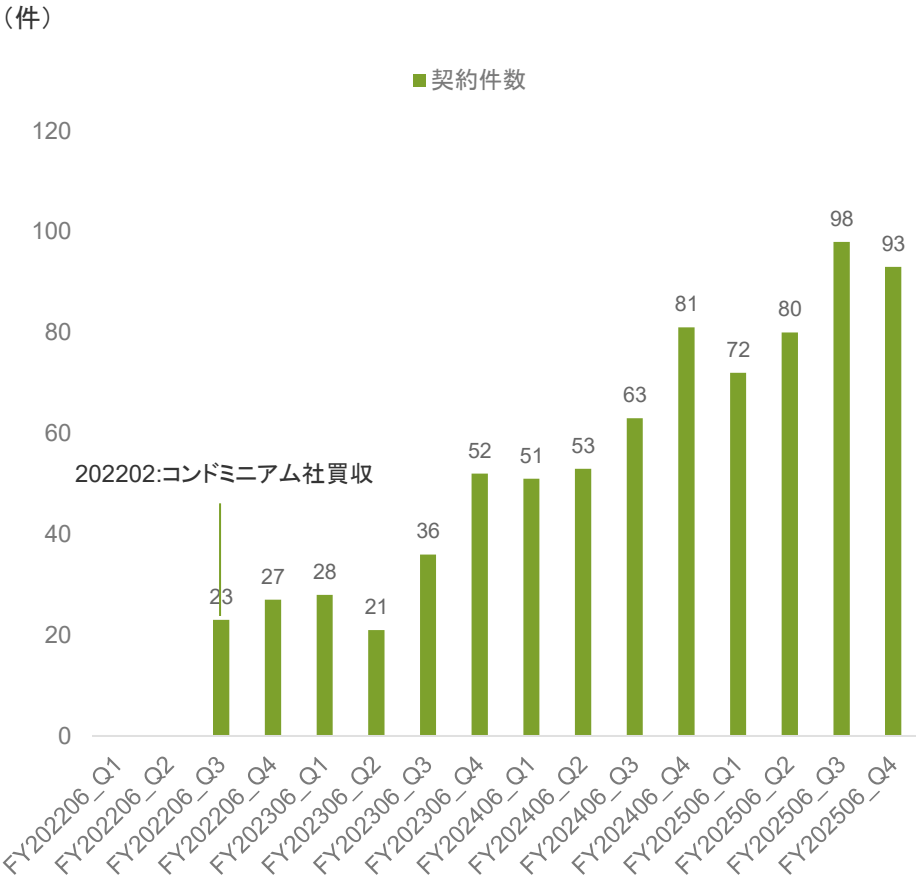
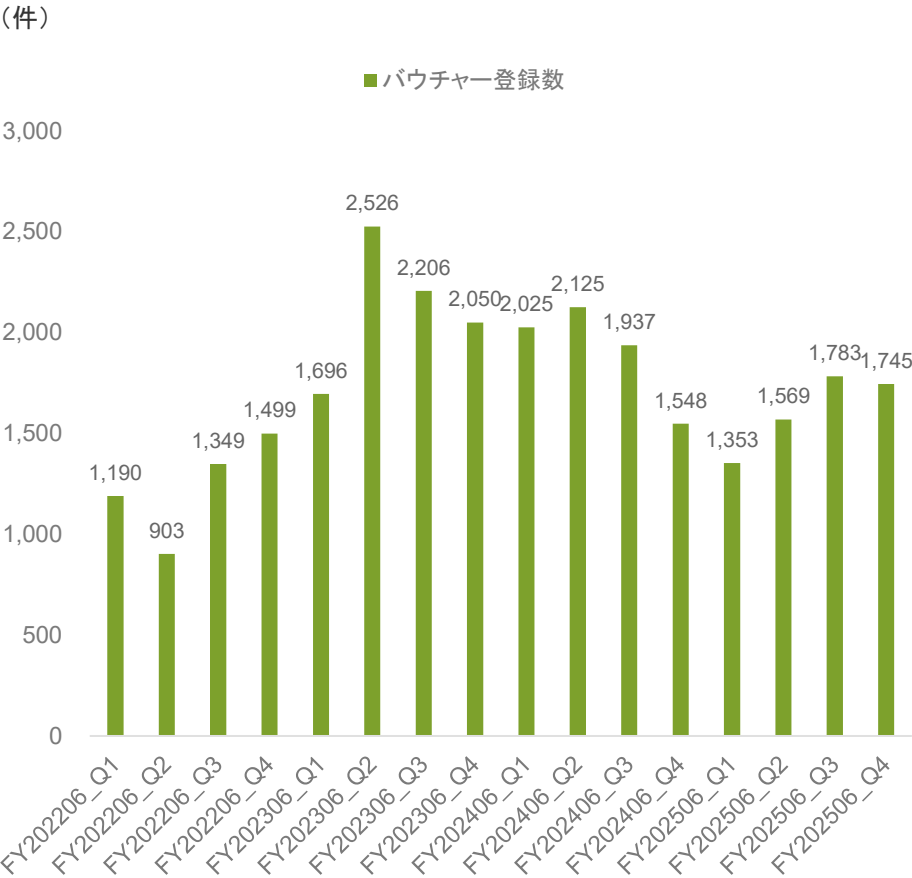
※ 物件の仕入・販売に伴う売上および原価のグロスアップ分を調整 (FY202506_Q4: 390,915千円)



(KPI) 収益構造: ①バウチャー登録数、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

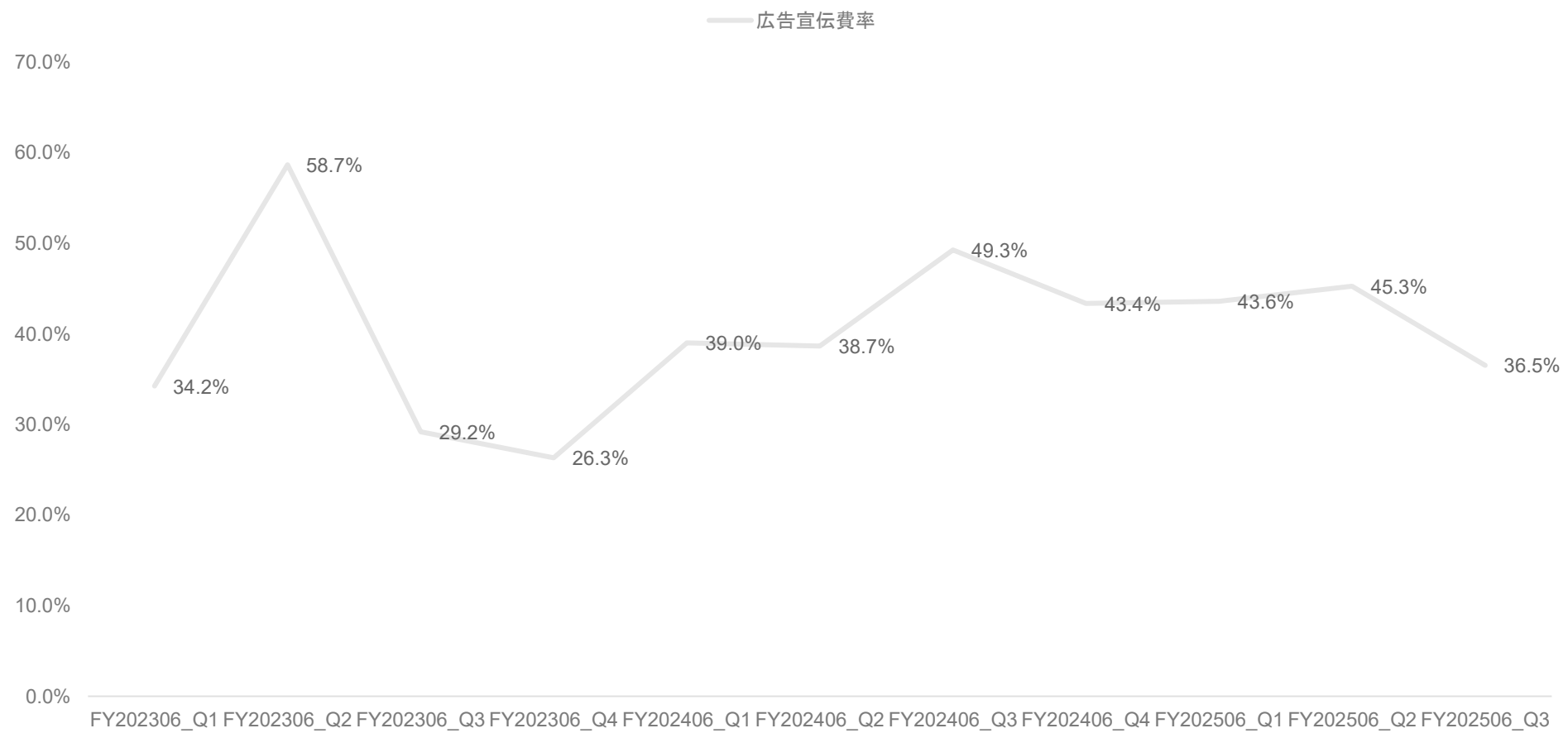


※ 物件売買件数、仲介件数、ローン紹介件数を合計

INVASE

(KPI) 収益構造: ② 広告宣伝費率※

- 広告宣伝費率は売上の増加、マーケティングの効率が上がったことにより低下

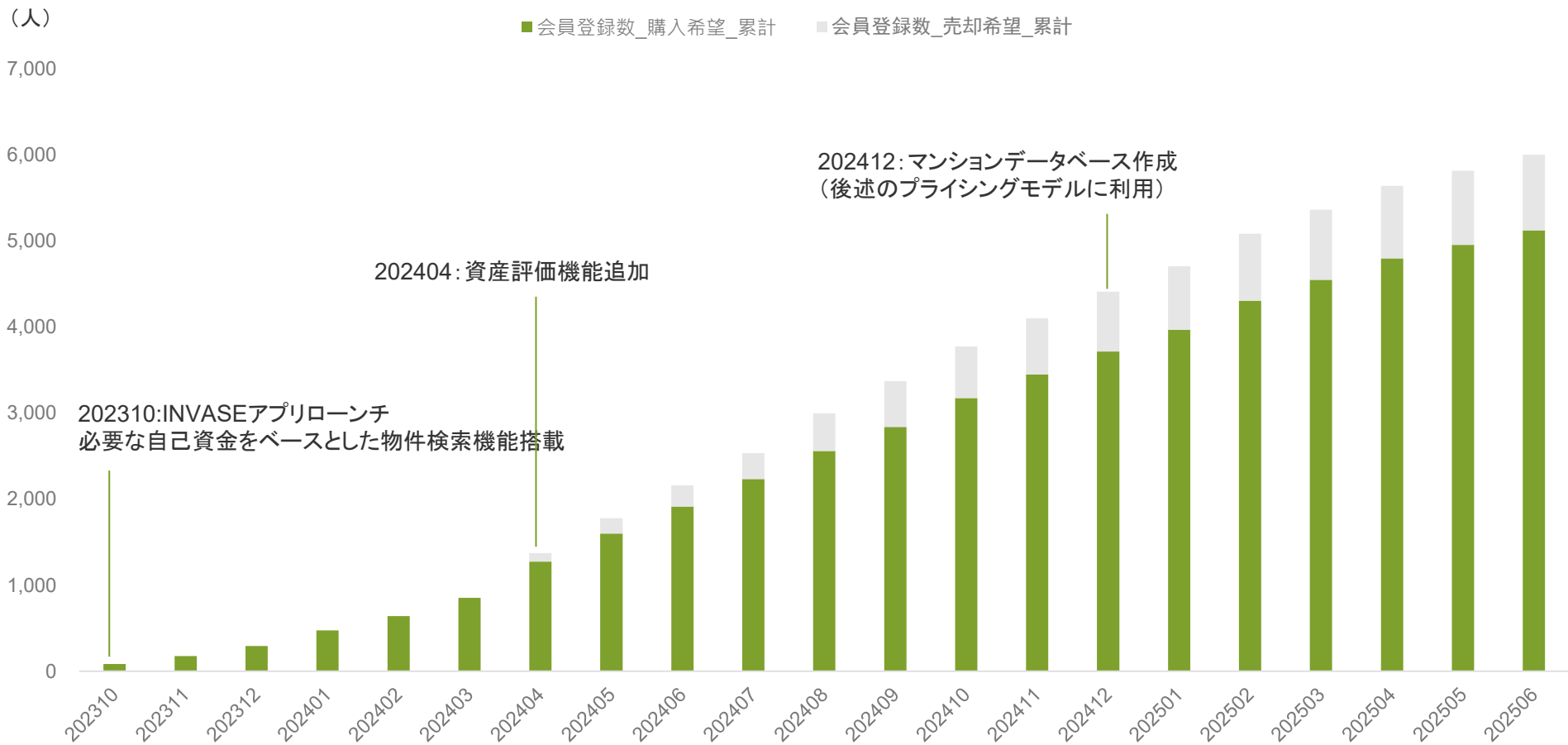


※ 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上(調整後))

INVASE

(KPI)アプリ会員登録数※（累計）

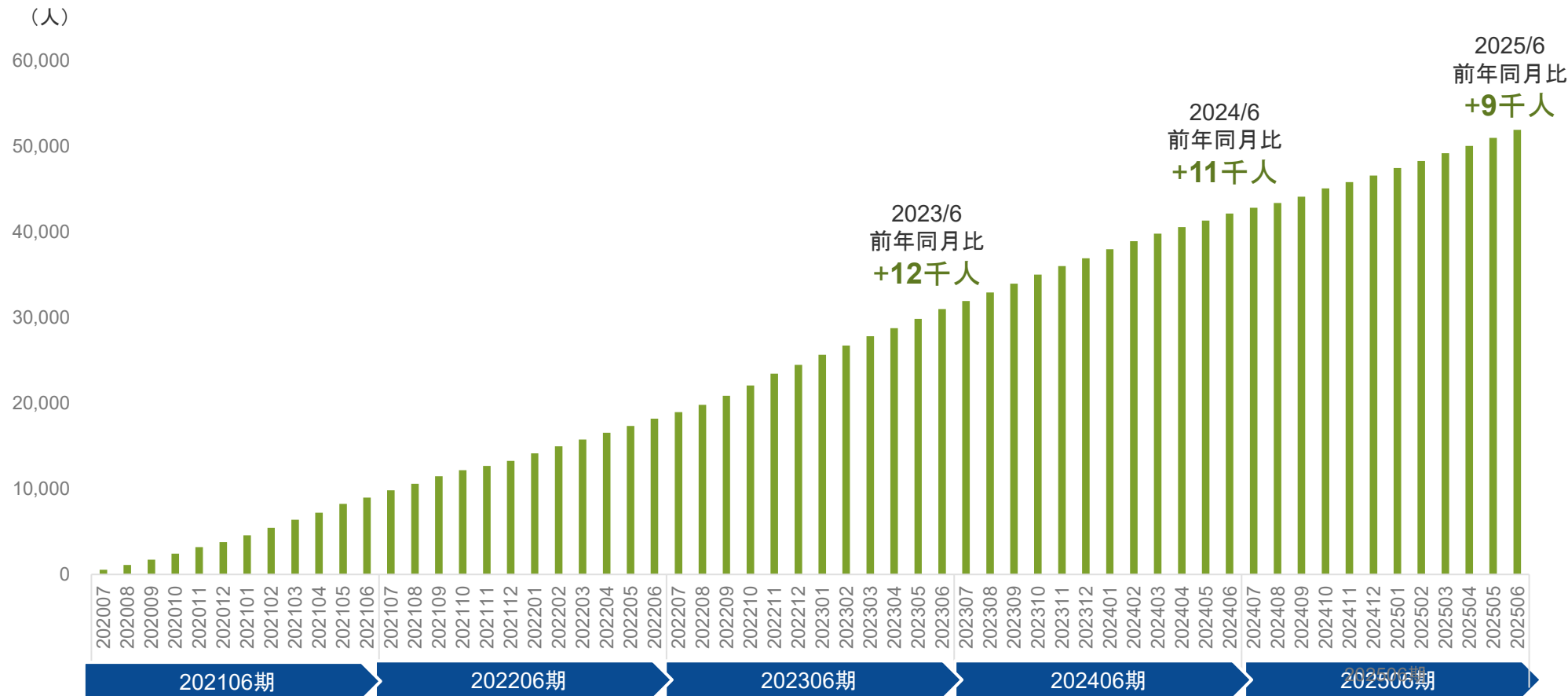
- 2024年4月に資産評価機能を追加したことで、売却希望の会員数が増加。2024年12月にマンションデータベースを活用した新しいプライシングモデルを導入し、採算性の高いビジネスを展開（後述）



※ INVASEアプリをダウンロード後、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 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

2026年6月期 業績予想サマリー※

- 2026年6月期の売上高はグループでは微増と想定
- モゲチェック事業は一時的な事業環境変化、一部銀行のマネタイズポイントの変更、特別金利の影響が現時点では読み切れないこと、等が影響し、売上高はマイナス成長(上期は赤字)と予想。今期はビジネスモデルのAI化や銀行との連携強化等により、2027年6月期以降の大幅な成長への布石を打つ想定
- INVASE事業は売買モデルの強化により成長を見込み、売上高約2倍、黒字化を想定
- 上述の結果、各段階利益率は各指標ともにほぼ横ばい、当期純利益は黒字を継続

	FY202506_実績(千円)			FY202606_業績予想(千円)			前年同期比		
	MFSグループ	モゲチェック事業	INVASE事業	MFSグループ	モゲチェック事業	INVASE事業	MFSグループ	モゲチェック事業	INVASE事業
(ご参考)売上高_調整前	2,917,215	1,982,124	935,090	-	-	-	-	-	-
売上高	2,526,299	1,982,124	544,175	2,640,089	1,500,289	1,139,800	104.5%	75.7%	209.5%
売上原価	357,130	206,667	145,688	482,223	205,025	277,198	135.0%	99.2%	190.3%
売上総利益	2,169,169	1,775,457	398,487	2,157,866	1,295,264	862,602	99.5%	73.0%	216.5%
(売上総利益率)	85.9%	89.6%	73.2%	81.7%	86.3%	75.7%	-	-	-
販売管理費	1,973,063	1,310,367	667,471	1,962,636	1,237,232	725,404	99.5%	94.4%	108.7%
(販管費率)	78.1%	66.1%	122.7%	74.3%	82.5%	63.6%	-	-	-
営業利益	196,105	465,090	-268,984	195,230	58,031	137,198	99.6%	12.5%	-
(営業利益率)	7.8%	23.5%	-49.4%	7.4%	3.9%	12.0%	-	-	-
経常利益	198,443	-	-	186,352	-	-	93.9%	-	-
(経常利益率)	7.9%	-	-	7.1%	-	-	-	-	-
当期純利益	160,145	-	-	146,069	-	-	91.2%	-	-
(当期純利益率)	6.3%	-	-	6.8%	-	-	-	-	-

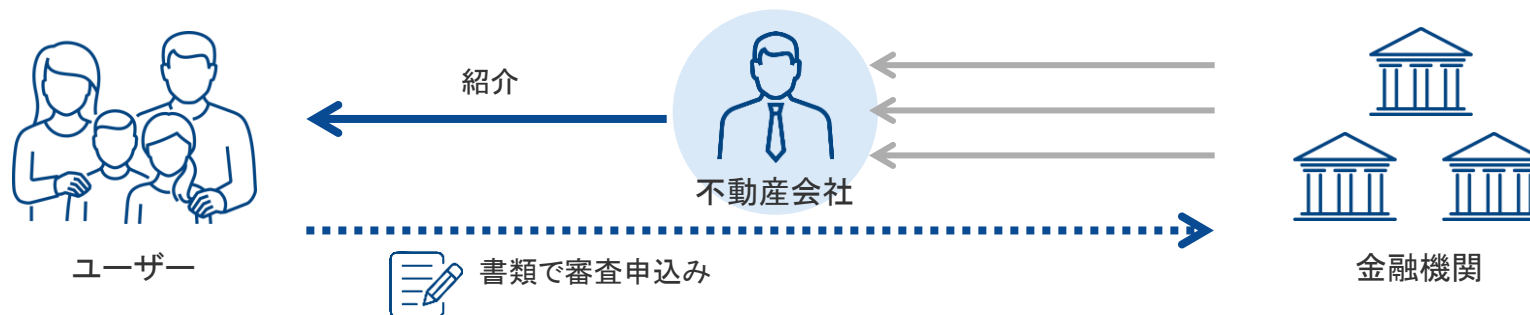
※2025年6月期実績はINVASE事業の物件の仕入れ、販売によるグロスアップは控除、2026年6月期業績予想はINVASE事業の物件の仕入れによる売上、売上原価への影響は未考慮

モゲチェック

ビジネスモデルの前提

- 住宅ローンの選び方及び申し込み方が不動産会社経由からオンライン型へ代わっていく

従来



不動産会社の営業担当者が勧めるローンを不動産会社を介して申し込む

オンライン



ユーザーがネットで独自に情報収集し、直接オンラインで申し込む

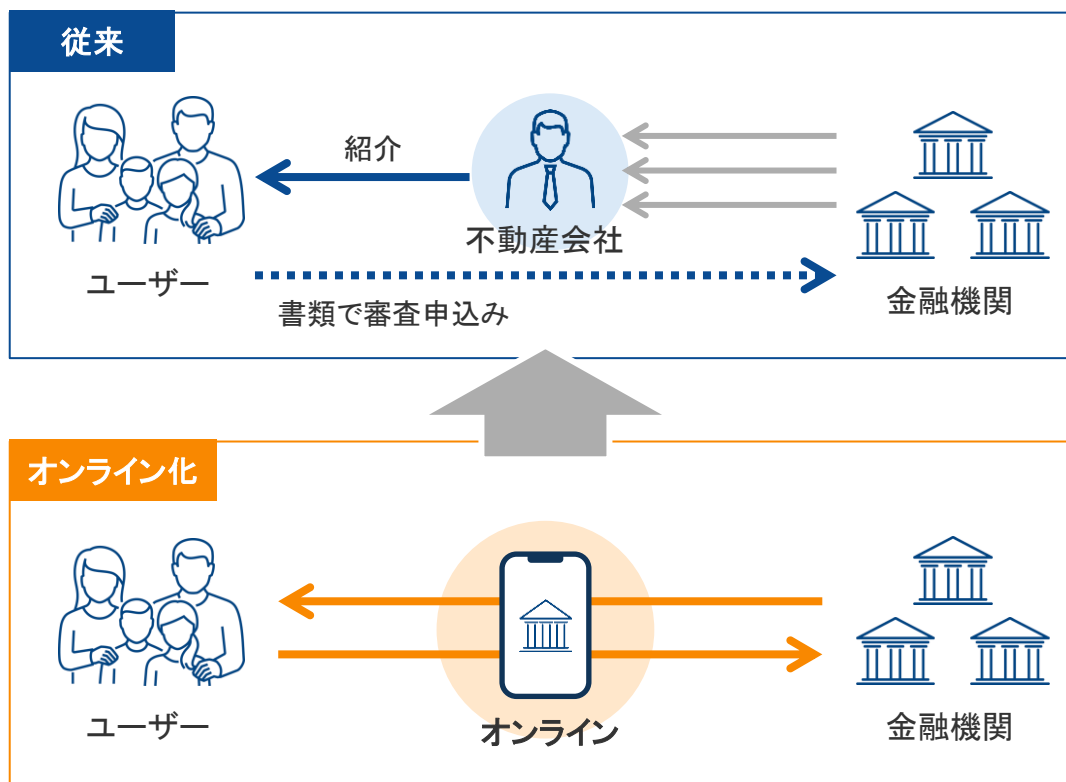
モゲチェック

現在の事業環境

- 金利上昇を受けて金融機関の住宅ローン集客が従来型へ回帰しており、オンライン集客のプラットフォームであるモゲチェックは一時的だが非常にアゲインストな環境にある

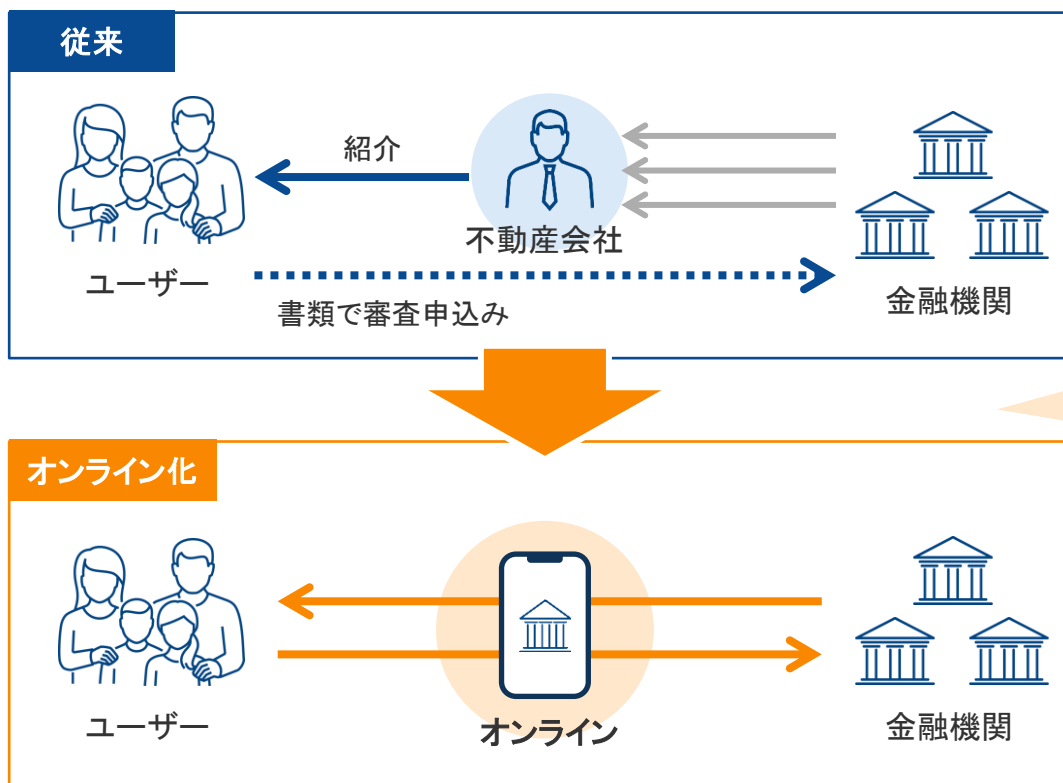
従来型への回帰

- 金利ある時代となり、預金獲得競争が激化
- 不動産会社営業への回帰
- オンライン広告予算を削減
- 課金ポイントが実行時となるケースも



モゲチェック 今年の戦略

- 生成AIのテクノロジーを最大限活用し、モゲチェックをAI化することで住宅ローン借入れのオンライン化の流れを推進する



生成AIによる進化で
オンライン化を促進！



モゲチェック

サービス進化(1)AI(アドバイザー)化

- 生成AIによる次世代型住宅ローンサービスが始まる

ローン商品情報

クレジット分析

LLM

音声認識

アバター技術

AIアドバイザー

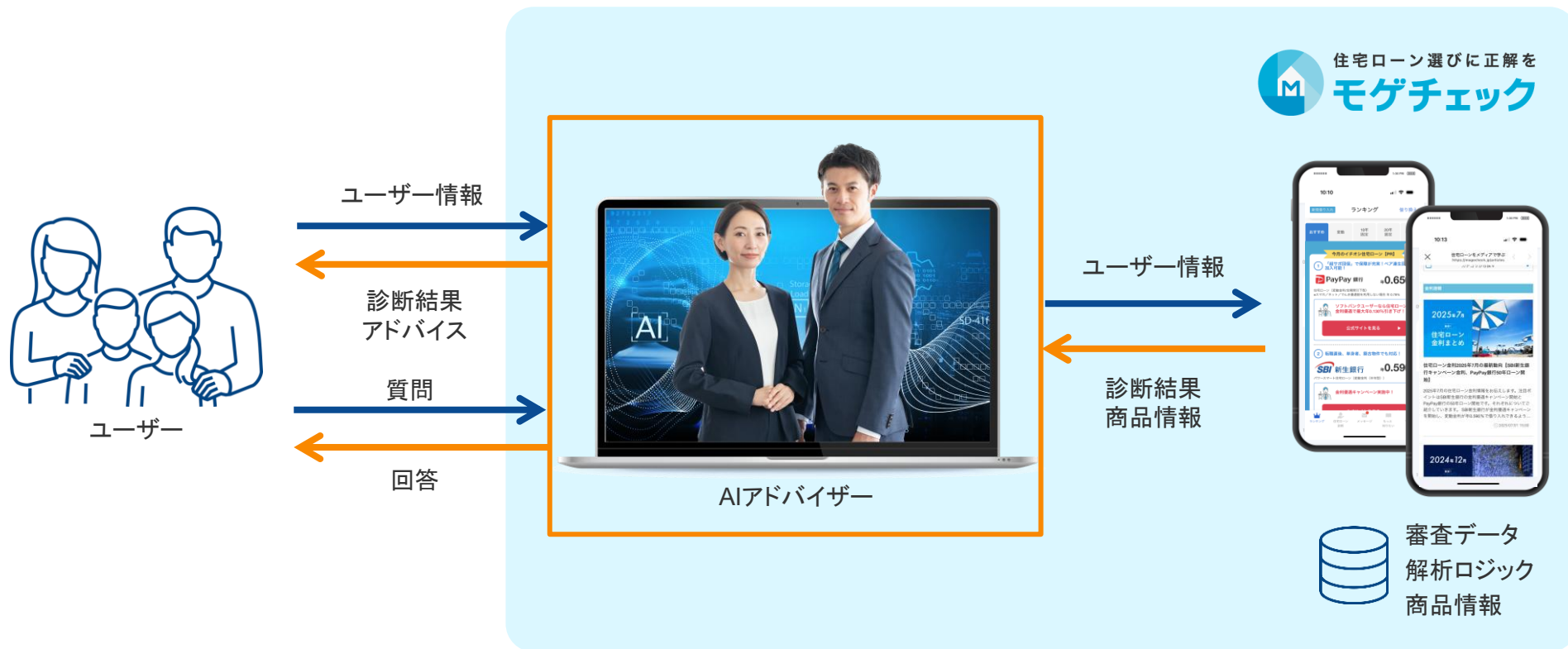
あなたにとって最適な住宅
ローンを選びます。

専門的な内容も、やさしく
ご説明します。

住宅ローンをAIがアドバイスする時代に！

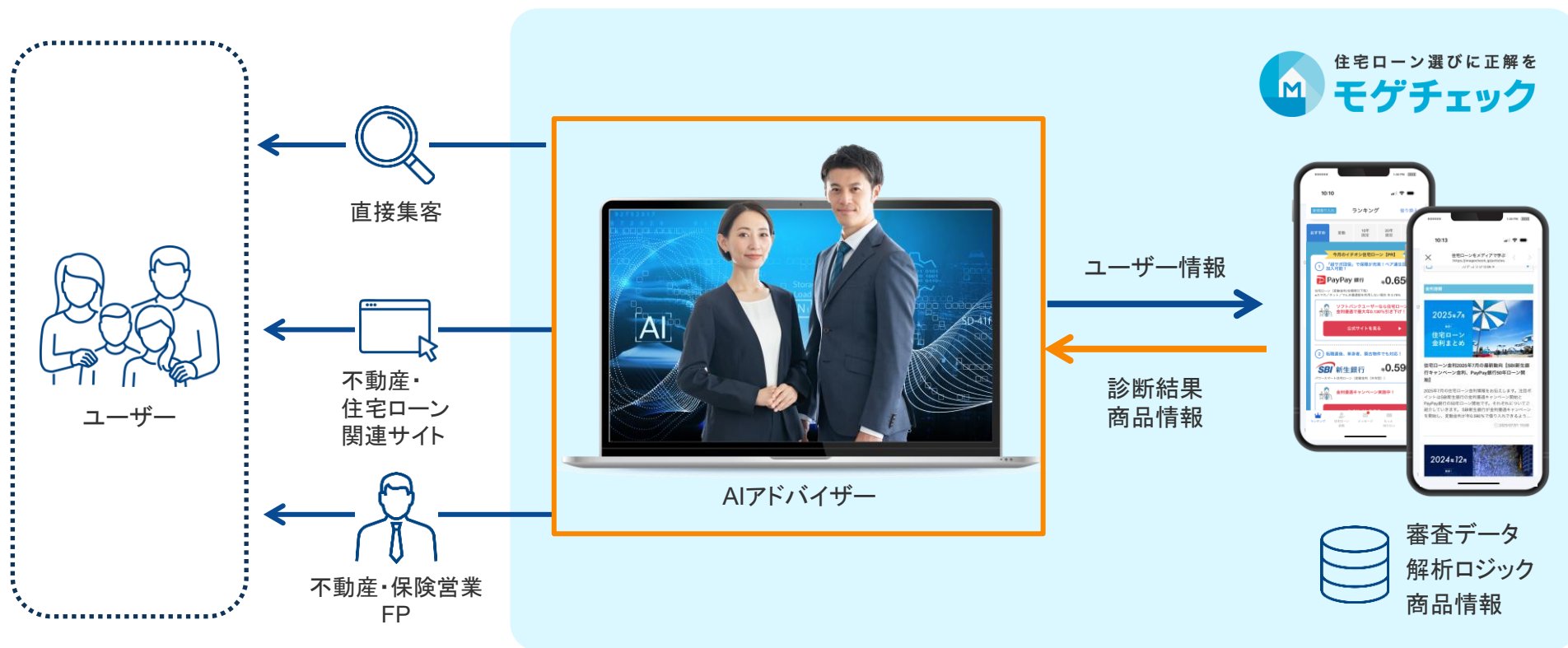
モゲチェック サービス進化(1) AI(アドバイザー)化

- これまで培ったクレジット分析及びチャット対応のノウハウと生成AIのテクノロジーを組み合わせ、AIアドバイザーがリアルタイムで最適なローンを選びアドバイスするサービスへ進化させる



モゲチェック サービス進化(1) AI(アドバイザー)化

- オンラインで直接ユーザーに提供することに加え、不動産サイトや不動産会社へもAIアドバイザー機能を提供し、ユーザーへのチャンネルを広げる



モゲチェック

サービス進化(2)特別金利

- 前期はのべ4行の金融機関より特別金利を獲得。今期もより多くの金融機関からの特別金利獲得を目指す



特別金利のフロー

住宅ローン診断後に
特別金利の商品を表示する

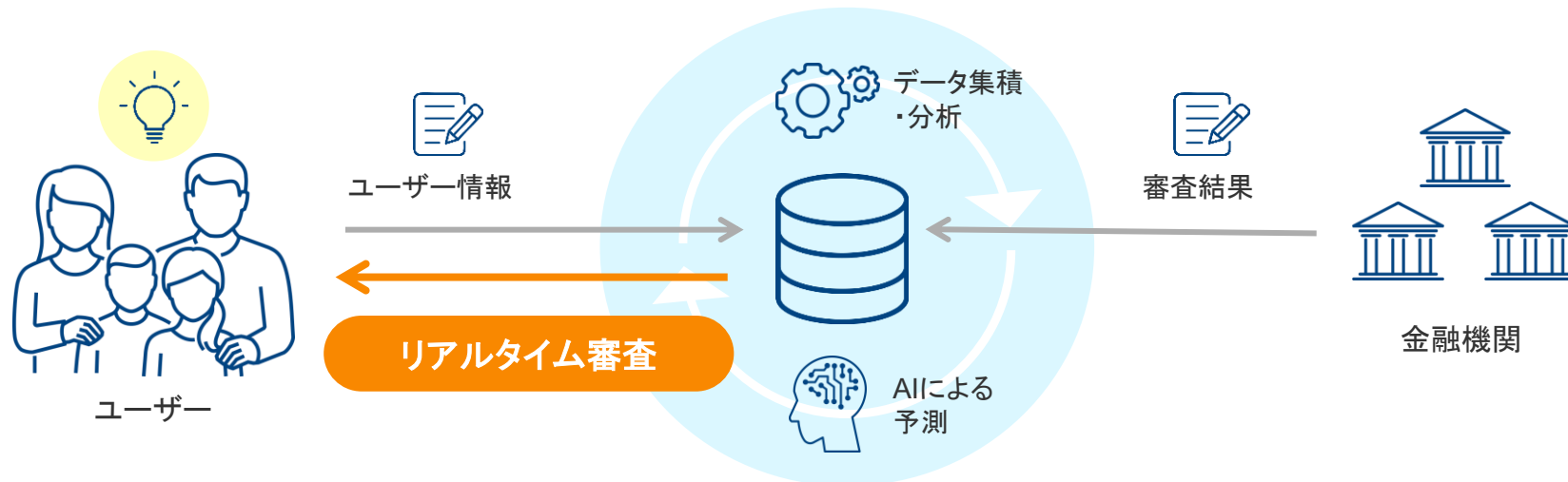


ローン
申し込み

モゲチェック

サービス進化(3)リアルタイム審査

- これまで集積した膨大なユーザー情報及び審査結果情報をもとに、住宅ローン診断直後に金融機関の審査結果を推定する機能を開発(2025年7月にリリース)



リアルタイム審査のフロー

住宅ローン診断後に
リアルタイム審査結果を表示する



ローン
申し込み

モゲチェック モゲチェック事業の将来像

- 生成AIを活用したAIアドバイザーが、特別金利とリアルタイム審査含むモゲチェックサービスを、様々なチャンネルを通じて提供する

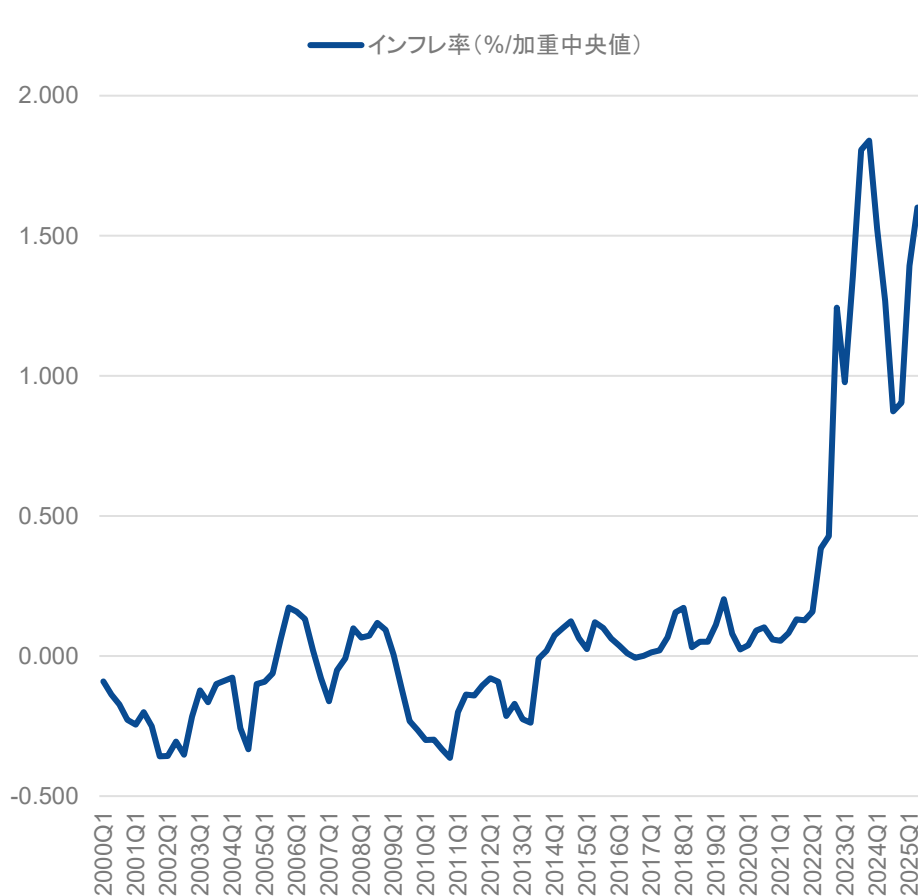


INVASE

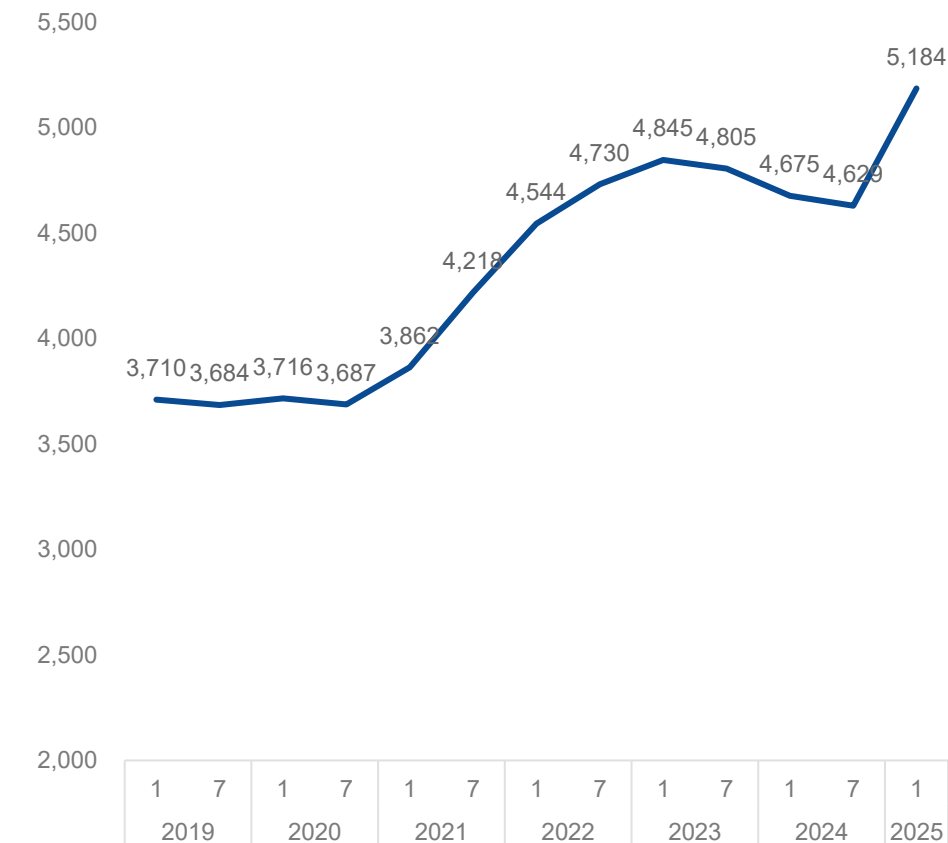
インフレの長期化と不動産価格の上昇

MFS
MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

- インフレの顕在化で不動産価格の上昇が顕著。資産形成のための不動産投資にフォローの環境が続く



単位: 万円

出所: 日本銀行(https://www.boj.or.jp/research/research_data/index.htm)よりMFS作成出所: 東京カンテイ(2025年6月23日(三大都市圏・主要都市別 / 中古マンション70㎡価格月別推移))よりMFS作成
※ 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の中古マンション、70㎡単位に修正

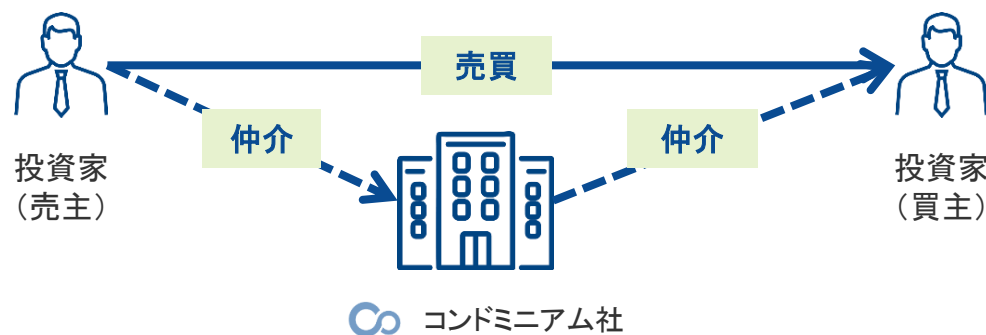
INVASE

ビジネスモデルの変更

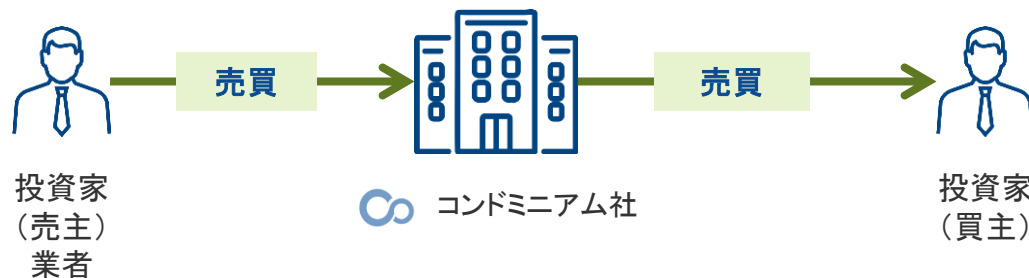
- 2025年1月より仲介型から売買型へビジネスモデルを転換

- 売仲介を取らないと販売物件を確保できない
- 収益性が低い
- 価格モデルを使った裁定取引ができない

仲介型



売買型

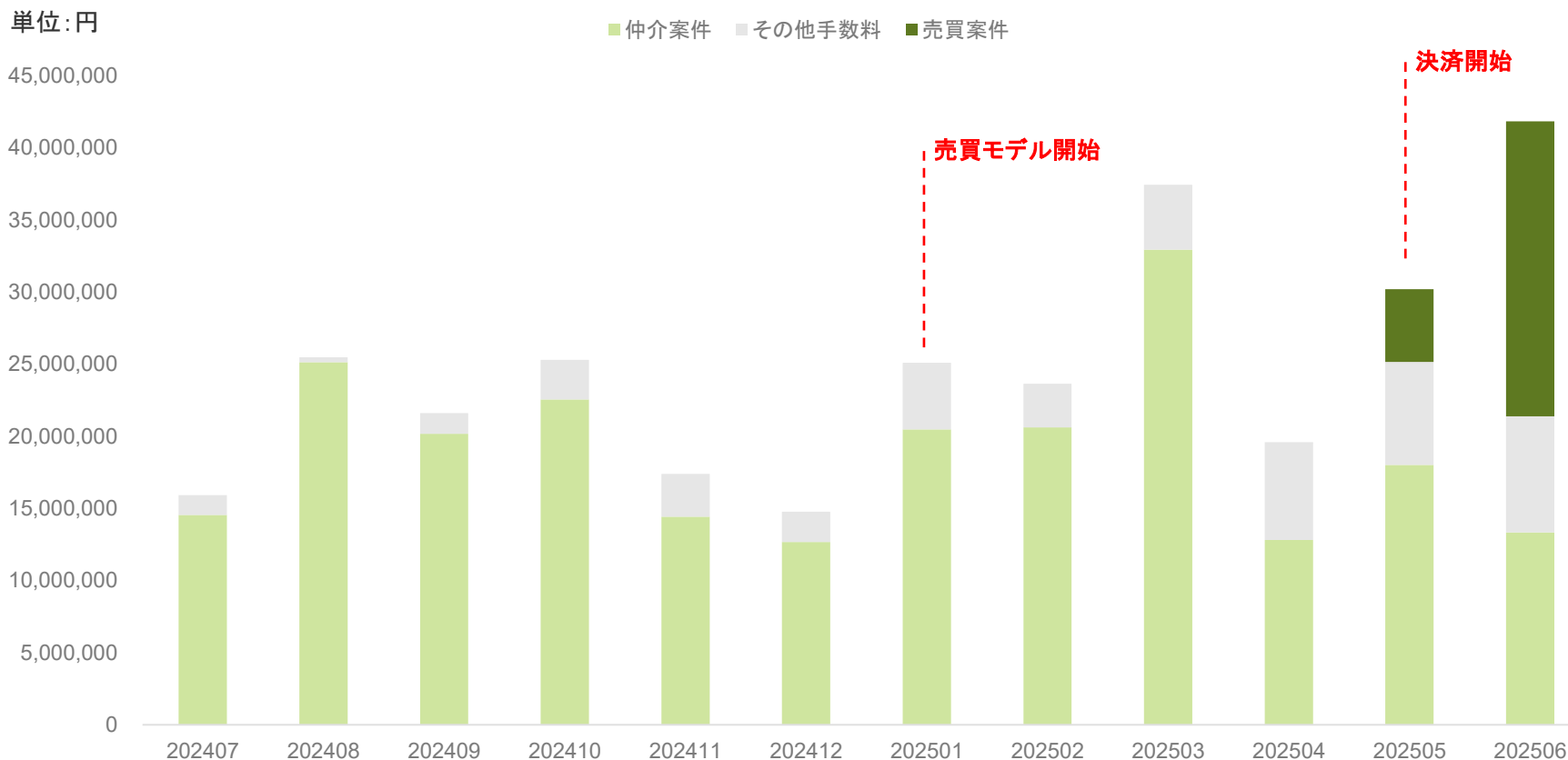


- 割安物件を素早く確保できる
- 業者を含む多くの物元から仕入れが可能
- 価格モデルを活用した高い収益性が実現できる

INVASE

(ご参考) 売買モデルの実績※

- 2025年1月から開始した売買モデルが回り始め、2025年5月から決済ベースで財務的に貢献

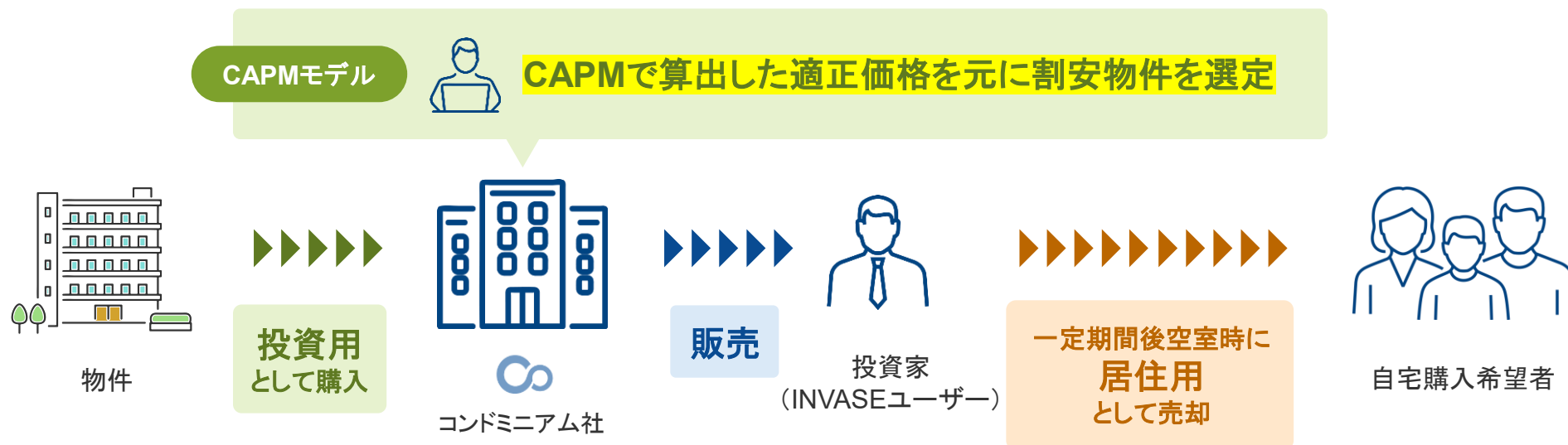


※ コンドミニウム社の粗利ベース(営業人員へのインセンティブ、登記費用等を控除した金額/社内管理用数値となり財務上の売上とは異なる)

INVASE

INVASEの売買モデルの特徴

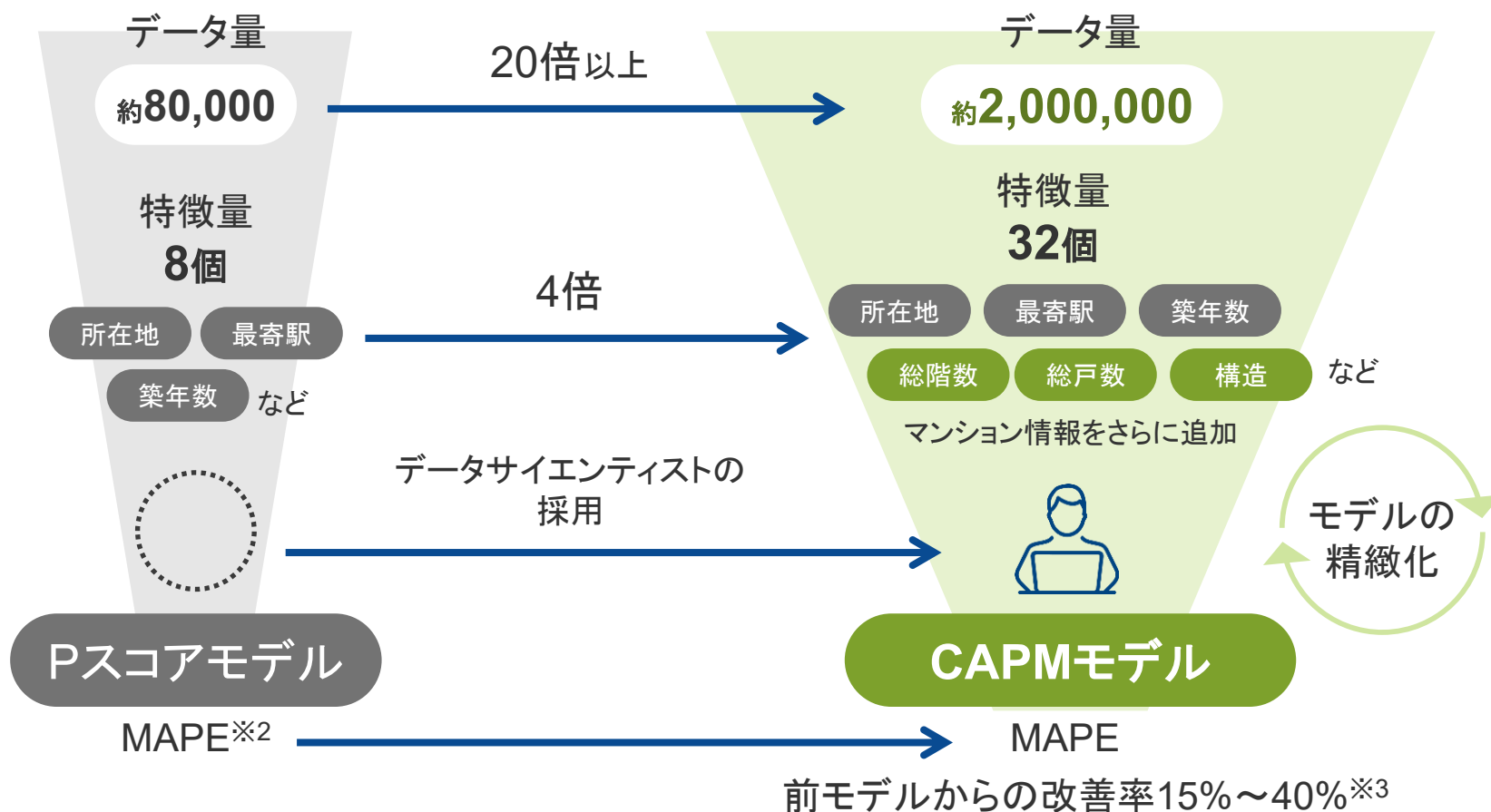
- CAPMを活用し割安物件を仕入れることで、将来の投資用から居住用へ転換する際の収益機会を投資家に提供する



INVASE

価格モデルの進化

- ・ Pスコアモデルをさらに精緻にしたCAPM※1の開発



※1 Condominium Asset Pricing Modelの略

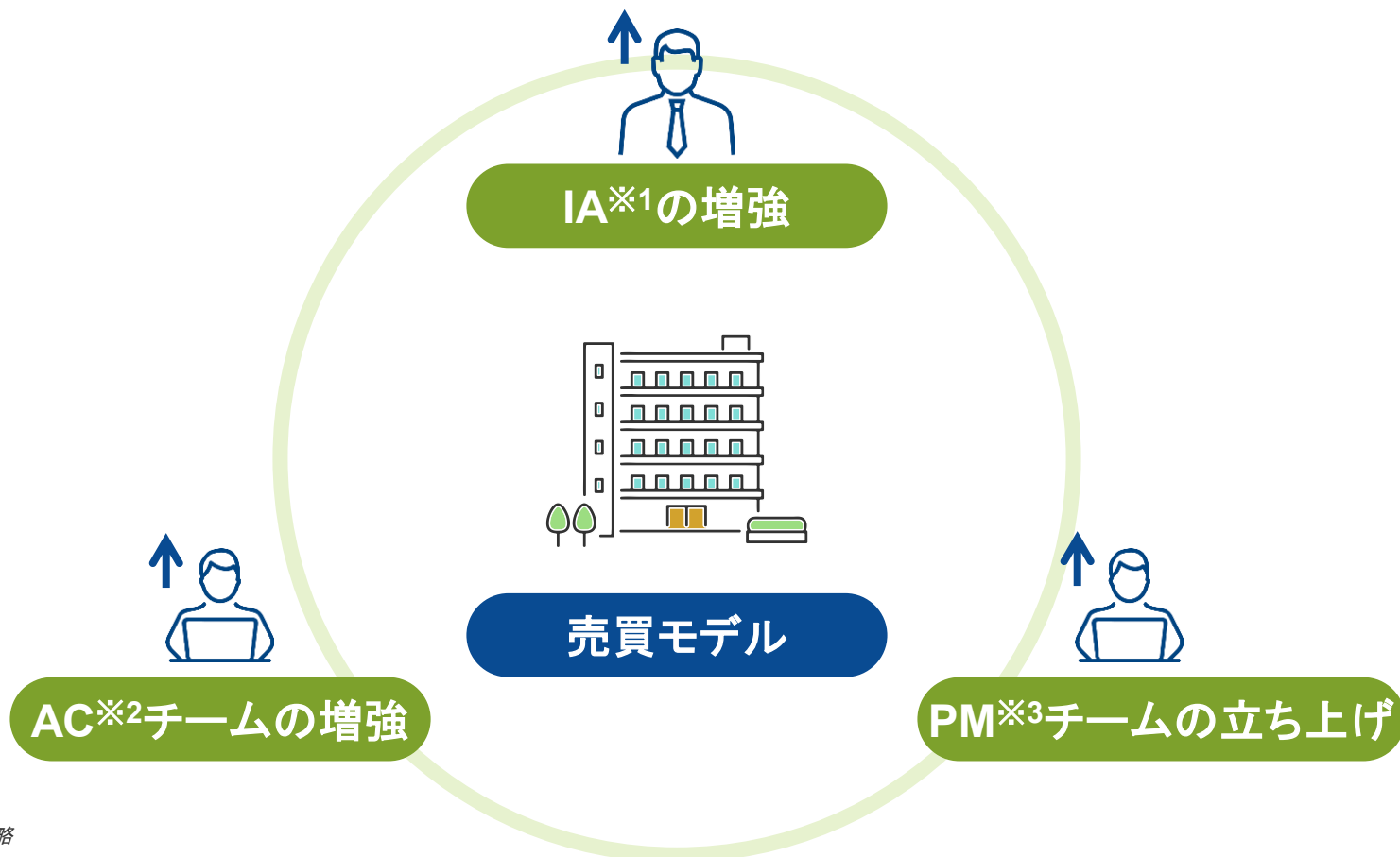
※2 平均絶対誤差率。小さいほど予測精度が高いことを意味する

※3 前提条件: 築年数20年以下、専有面積80平米以下の物件を用いて計算。主に間取りによってMAPEは結果が異なる

INVASE

売買モデルの基盤整備

- 売買モデルの拡大のため、アドバイザー及びアキュジションチームの増強と賃貸管理チームの立ち上げを行う



※1 Investment Advisor の略

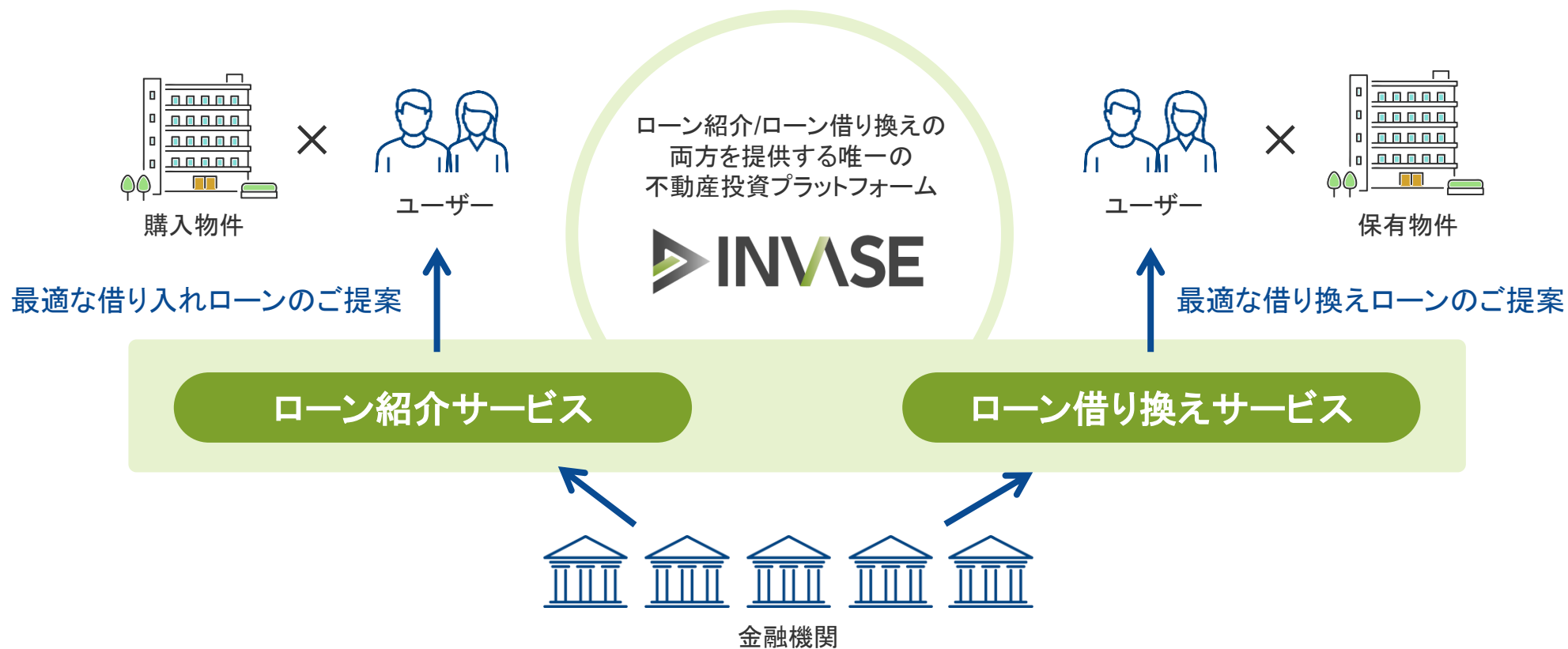
※2 Acquisition の略

※3 Property Management の略

INVASE

ローンサービスの拡充

- 貸金業のライセンスのもと、不動産投資ローンの紹介及び借り換えの両方を提供する



INVASE

サービスのAI化(1)

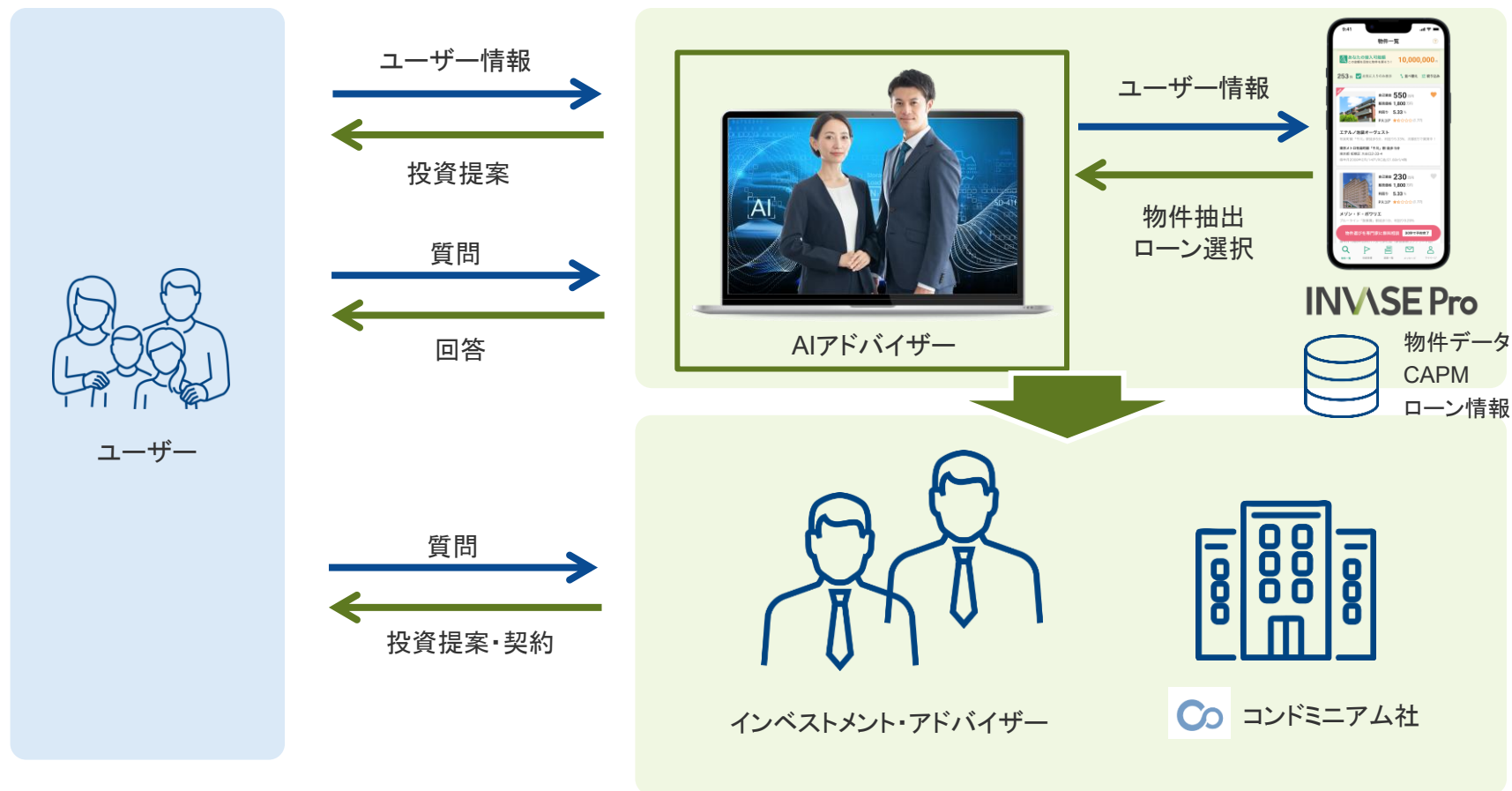
- Journey(不動産投資コンサルティング)の効率化のため、INVASEのエッセンス(CAPMによる評価)を反映したAIアドバイザーを開発する



INVASE

サービスのAI化(2)

- AIアドバイザーとインベストメント・アドバイザーによるハイブリッド提案ができるサービスへ進化させる

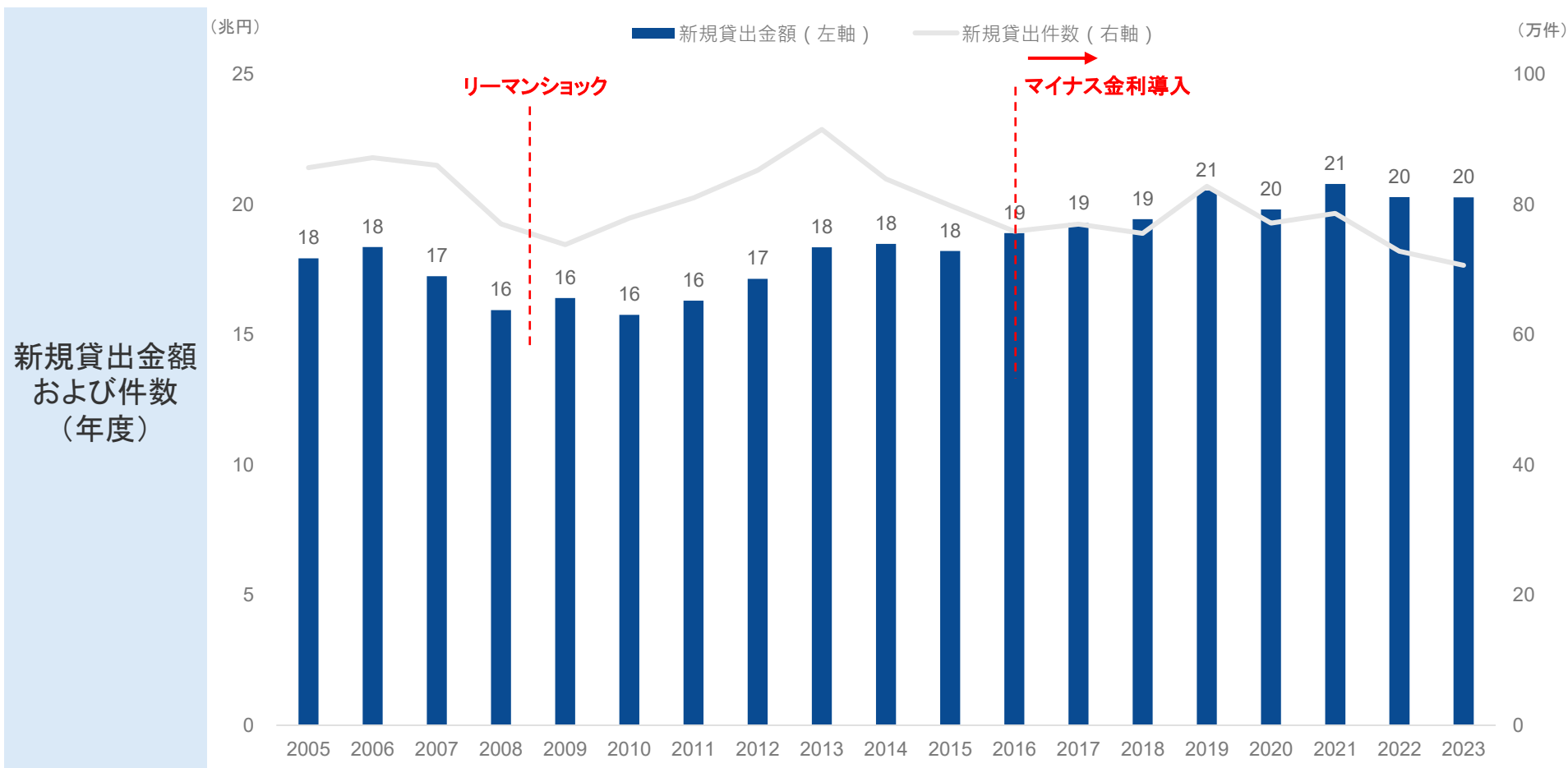


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2026年6月期の業績予想
- 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



出所:「令和6年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」よりMFS作成

モゲチェック

日本における金利動向

- 住宅ローン変動金利の上昇が想定されるものの、緩やかなものと想定

政策金利

(利上げ要因)

- 賃金と物価の上昇
- 過度な円安

(緩和継続要因)

- トランプ関税の不確実性

住宅ローン 金利

- ネット銀行の金利引下げ攻勢が落ち着いており、競争環境はやや弛緩した状態
- 将来、イールドカーブがフラットニングに向かうと、変動と固定の金利差が縮小し、固定金利の需要が伸びる可能性

日本における金利動向(cont.)

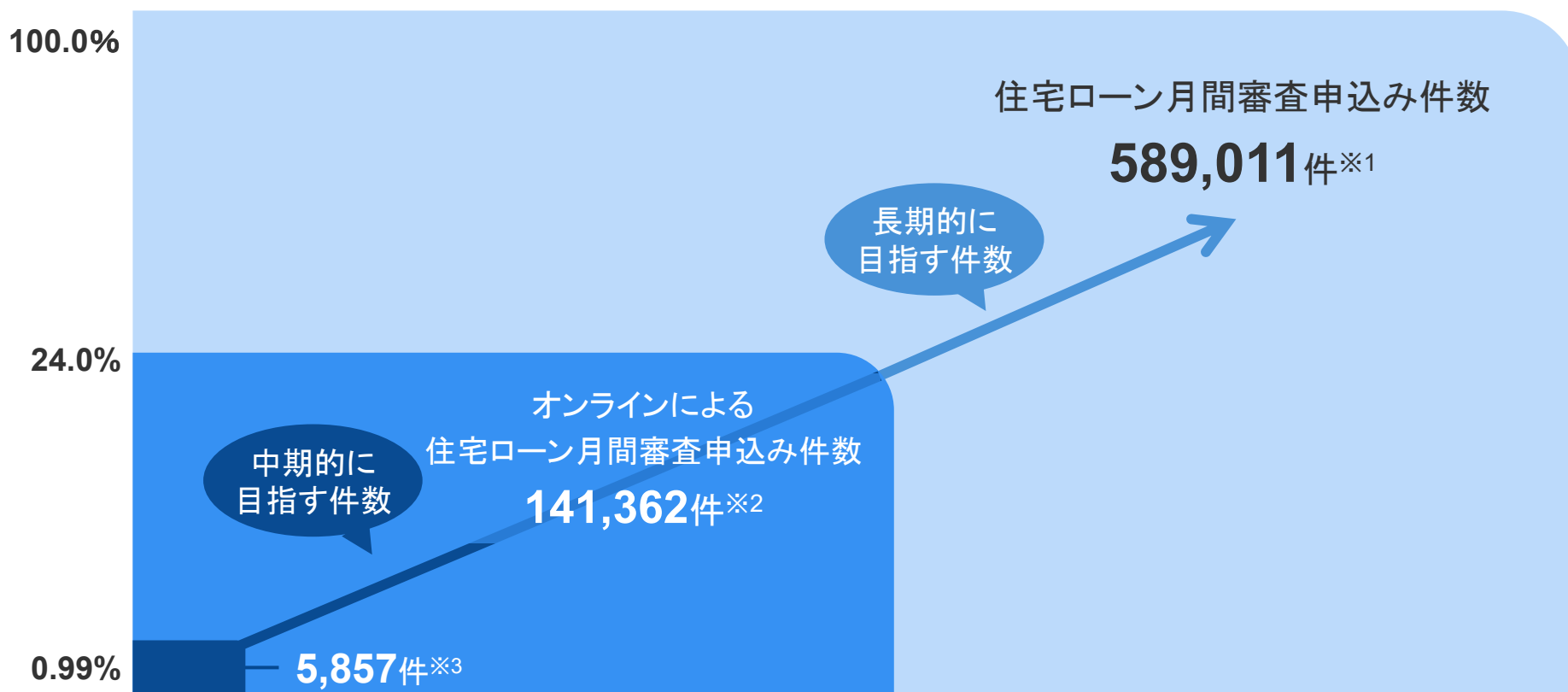
- 2027年における政策金利のターミナルレート、及びその時点での住宅ローン変動金利はともに1.5%程度と予想

時期	政策金利	住宅ローン変動金利
2025年	0.75%	0.85%
2026年	1.25%	1.35%
2027年	1.50%	1.60%

モゲチェック

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0.99%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4.1%程度とビジネスの拡大余地は大きいものと思料

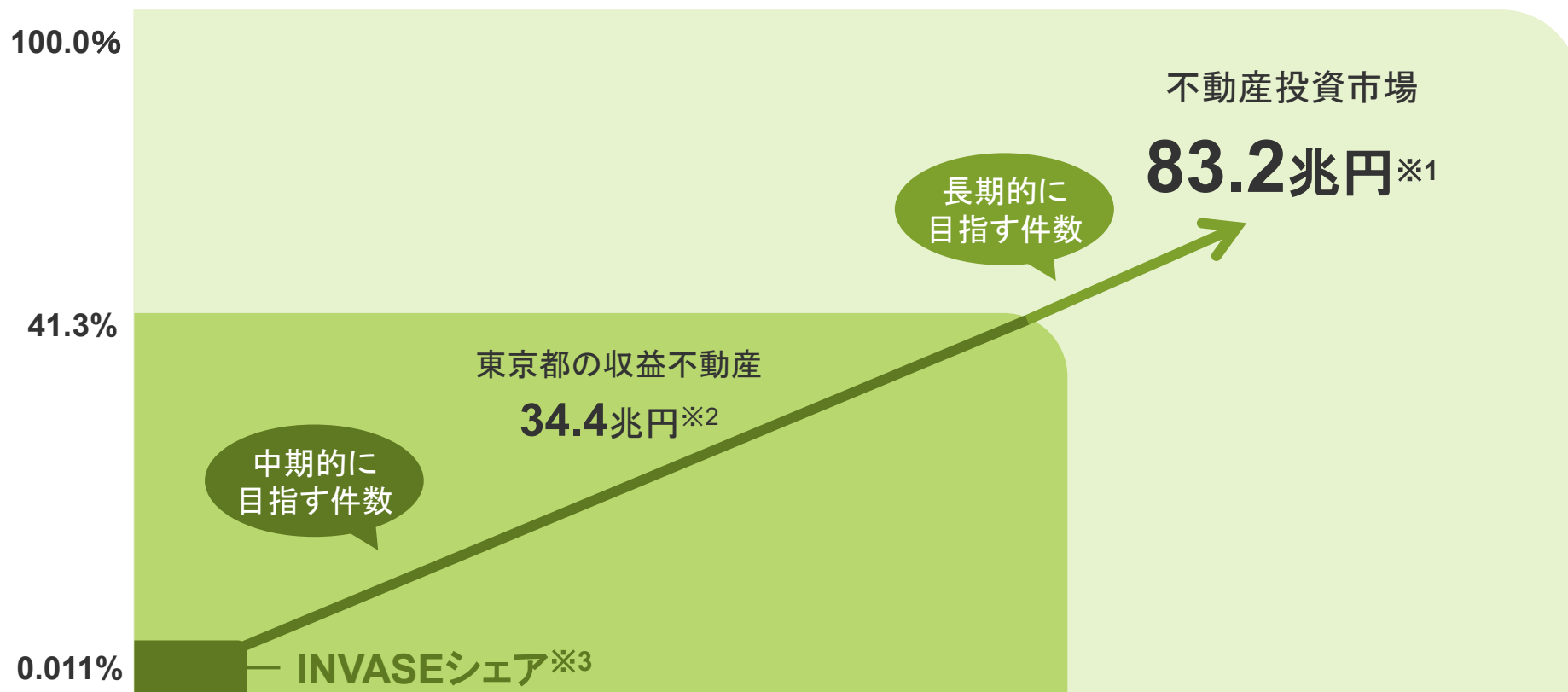


※1 「令和6年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出
令和5年度住宅ローン実行件数 706,814 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月ネット銀行で提供されている住宅ローン

※2 「2019年度 不動産流通業に関する消費者動向調査」の「J」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(2025年6月期月次平均))

- 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83.2兆円に対して、現状のシェアは未だ小さく拡大余地は大きい。売買モデルの強化によりシェアアップを企図



※1 2024年12月27日 ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2024年)」より収益不動産における用途別「賃貸住宅」の市場規模参照

※2 同資料、賃貸住宅の「収益不動産(83.2兆円)」のエリア別データを使用(<https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=80603?pno=4&site=nli>)

※3 2025年6月期コンドミニアム社の引き渡し物件の売買金額(税抜)合計金額よりMFS推計

資料内で使用しているワードのご説明

#	ワード	事業分類	説明
1	モゲチェック	モゲチェック	・ モーゲージ(Mortgage) + チェック(Check)を組み合わせた造語。当社サービス名として使用
2	INVASE	INVASE	・ 投資(Investment) + 基礎(base)を組み合わせた造語。当社サービス名として使用
3	モゲチェック パートナー	モゲチェック	・ モゲチェックサービスを利用して顧客に住宅ローンの説明を行う事業者。主に不動産会社、保険会社、FP(フィナンシャル・プランナー)が含まれる
4	CPA	モゲチェック	・ Cost Per Acquisition、1顧客獲得当たりコスト。モゲチェック事業はオンラインマーケティングを主としており、コスト効率を定量的に観測するため主要KPIとして使用している
5	審査申込	モゲチェック	・ 住宅ローンの審査申込を意味する。審査結果に関わらず銀行からのマネタイズポイント
6	マージン	モゲチェック	・ 審査申込に紐づいた単価からCPAを差し引いた金額。モゲチェック事業における基礎的利益を意味する
7	バウチャー	INVASE	・ INVASEにおけるサービスの一つ。不動産投資に係る借入可能金額の算出機能。顧客の情報、銀行の審査項目等を組み合わせた当社独自のサービス
8	資産評価機能	INVASE	・ INVASEのアプリに含まれる機能。MFS独自の算出モデルに基づいて、顧客の保有する(保有していない物件も可能)物件の資産価値を算出。ローン状況等に鑑みた純資産(含み益)等も算出可能
9	システム開発費	モゲチェック/INVASE	・ 原価＝システム開発費(プロダクト開発に関わるエンジニア、デザイナー(業務委託含む)の人件費、サーバー費用等)。
10	システム開発比率	モゲチェック/INVASE	・ システム開発費を売上で除した率が一定を超えないよう管理しているため主要KPIとして使用している
11	UI/UX	モゲチェック/INVASE	・ UI(User Interface) : ユーザーの目に触れるデザイン、導線等を意味する ・ UX(User Experience) : 実際にユーザーがサービスを通じた体験を意味する
12	広告宣伝費	モゲチェック/INVASE	・ 主にGoogle、Yahoo!、Facebook等のオンライン広告に投じた費用。単発ではサイネージ広告、メルマガ等に係る費用も含まれる

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。