2025年8月14日
株式会社 MFS
代表取締役 CEO 中山田 明
(コード:196A 東証グロース)

決算説明会および質疑応答書き起こしのお知らせ

開催日時	:2025年8月13日(水)19時00分~20時00分
登壇者	:代表取締役 CEO 中山田 明 取締役 CFO 平山 亮 取締役 CMO 塩澤 崇
本件に関するお問合せ先	:株式会社 MFS 管理部 IR 担当
メール問合わせ先	: ir@mortgagefss.jp
電話問合わせ先	:03-5989-0575

■ 2025年6月期 決算説明資料(2025年8月13日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05136/517ef57e/b0a4/4c9c/bfb7/a6875b2363b4/140120250813540090.pdf>

■ 書き起こしに関する注意事項

本書き起こしには、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、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。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、国内およ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、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、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。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取捨選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

決算概要

- 2025年6月期は予算を2度上方修正し達成、売上高29億円(INVASE事業のグロスアップ分含む)、グロスアップ除き予算比100.1%達成。
- 営業利益以下は販管費抑制により110%以上達成、年度ベースで黒字化。
- 社員数はほぼ横ばい、エンジニア・デザイナーは7名増(AI・分析系職種含む)。
- モゲチェック事業は黒字継続、第4Qは前年同期比30%申込数増も単価は10%下落(銀行の広告費抑制が要因)。
- CPAは低下傾向、広告宣伝費は売上の約50%を上限に運用。
- INVASE事業は赤字継続も売買モデルで売上拡大、赤字幅縮小。契約件数は右肩上がり。
- 2026年6月期予想:モゲチェック事業は減収減益(銀行の預金獲得難、広告費抑制)、INVASE事業は売上倍増と黒字化を見込む。

事業戦略

- モゲチェック事業
 - 生成AI活用で住宅ローン選択を効率化、AIエージェント開発(音声認識・アバター対応、リアルタイム審査導入)。
 - 特別金利の強化、審査通過可否を即時判定する仕組みの拡充。
 - 不動産会社・FP等リアルチャネルへの展開で依存構造を脱却。
- INVASE事業
 - 売買モデル転換で仕入確保・収益性向上、自社CAPMモデルで割安物件を選定。
 - ファミリータイプ中心の裁定取引戦略、人員増強と賃貸管理内製化。
 - AIアドバイザー導入で24時間提案・対応、商談深化時は人が対応するハイブリッド型へ。

マーケット動向

- 政策金利は賃金上昇・物価上昇を背景に年2回ペースで引き上げ、最終1.5%程度を想定。
- 円安進行やトランプ関税が利上げ判断の要因、年内判断は12月が有力。
- ネット銀行の金利競争は緩和傾向、変動金利の人気継続も固定金利回帰の可能性あり。
- 住宅ローン金利は政策金利上昇に伴い上昇見込み、競争環境はやや落ち着き。

質疑応答

【書き起こし全文】

決算概要

(取締役 CFO 平山 亮、以下「平山」)

皆さんこんばんは。株式会社 MFS CFO の平山です。今日は代表の中山田さん、塩澤さんとともに3名でお送りします。本日は大きく分けると三つのパートでお話しします。2025年6月期通期業績、2026年6月期の業績予想、そして住宅ローンの市場動向です。それでは早速2025年6月期通期業績からご説明します。

2025年6月期は予算を2度上方修正しましたが、そちらも達成いたしました。財務上の売上高29億円と表示されておりますが、これは注記にも記載の通り、INVASE事業に係る物件売買に伴うグロスアップ分が含まれています。一部の物件について、売上高と売上原価の両方に計上されるものでこれらを考慮して29億円となっております。一方で事業計画についてはこのグロスアップ分を考慮していなかったため、ご参考として当該グロスアップ分を除いた売上高も示しております。予算についてはアップルトゥアップルで通期の実績を比較すると、100.1%と達成いたしました。販管費については想定を下回りましたので、営業利益以下については110%以上の実績となりました。年度が始まる前に我々の業績予想としては黒字化しますとお伝えしておりましたので、年度ベースの黒字化を達成できたことは良かったと考えております。売上の推移ですが、こちらはグロスアップ分が入っておりますので、やや大きく見えておりますが、全ての四半期において営業利益を出すことができました。年度を通じて営業利益を確保しております。販管費については広告宣伝費以外は特に大きく増えておりませんので、詳細な説明を割愛いたします。社員数についてもよく質問がありますが、結論から申し上げますとほぼ横ばいです。若干増えた部分についてはエンジニア、デザイナーとなっております。上のグレーの部分がエンジニア以外の正社員を示しておりますが、こちらも横ばいとなっております。新規採用も一部はしておりますが、退職者も数名出ました。エンジニア・デザイナーはこの一年で7名、14名から21名増加しており、ここにはAIを含む分析関連の人材も含めて増加しております。

続いてKPIについてご説明します。モゲチェックについて、今回からPLベースで事業ごとのセグメントデータを開示しています。これは従前の全社コストとして集計されていた間接費が適切に配賦され、モゲチェックがどれほど儲かっているのか、INVASE事業がどれほど儲かっているのかを投資家の皆様にご理解いただく観点で作成しています。モゲチェック事業は2024年6月期から継続して黒字を維持しています。第4四半期についても6,800万円の利益を計上することができました。ただ、第3四半期の決算発表時に業績予想を上方修正した際に、モゲチェックは保守的に見込んでおりますとお伝えしましたが、第4四半期は第3四半期と比較すると落ち込んでおります。第1、第2四半期と比較しても減速傾向にあります。この傾向については業績予想についても触れますので、後ほどご説明します。

主要なKPIは大きく分けると2つ、正確には3つあります。左側の審査申し込み数は順調に増加しました。第4四半期、前年同期比で申し上げますと約30%成長しています。一方で右側の審査申し込み単価はやや下がっており、第2、第3、第4四半期は横ばいで、その前の3万円程度から10%程度下落しています。これは銀行側がマーケティング費用を抑制していることもあり、一時的なものと考えています。現時点では2.7万円程度で推移しています。審査申し込みあたりの顧客獲得コスト(右側のグラフの青線)も低下傾向にあります。通常、審査申し込み数が増えるとCPAは上がる傾向にありますが、マーケティング効率を上げることで下げることに成功しています。この点は投資家の方からあまり質問があがることは少ないですが、よくできた点としてお伝えします。広告宣伝費は引き続き売上の50%程度を上限として使っています。第4四半期は47.5%の使用にとどまりましたが、これは大きな問題ではなく誤差の範囲です。会員数は順調に増加しているため割愛します。

INVASE 事業も今期からセグメントデータを開示しています。こちらも人員も含めて間接費を全て配賦した PL です。赤字が継続していますが、売買モデルがうまく回り始めたことで売上は大きく伸び、赤字幅も縮小しています。2026 年 6 月期は黒字化する想定で動いています。KPI としてはバウチャー登録数と契約件数を開示しています。バウチャー登録数は INVASE サービスにご登録いただいたお客様に「あなたならいくら不動産投資の融資が借りられます」という指標を提示している件数です。他社に一部送客している関係から、登録数を大幅に増やすことは考えていませんので、横ばいでも問題はありません。契約件数は物件の売買仲介やローン紹介の件数の合計で、2023 年 6 月期から右肩上がりに増加しています。INVASE 事業もマーケティングは必要で、一定程度広告宣伝費をかけていますが、モゲチェックほど 50~60%はかけていません。アプリの会員数や会員登録数も順調に増加しており、これらの会員から物件の売買を通じて収益を上げていく予定です。

業績予想の数値に関して、モゲチェック事業は減収減益となる想定です。金利が上がった状況でネット銀行を中心に預金獲得が難しい状況が続く、住宅ローンに割く力が弱まっています。マーケティングにお金をかけられない状況が続いており、その影響を受けて減収の目標としています。ただし、この状態が正常化し、預金が集まれば住宅ローンの貸し出しは正常化すると考えています。その時期は予測困難ですが、一時的な要因と見ています。

INVASE 事業は売上をほぼ倍に、利益も▲2.6 億円から 1.3 億円の黒字化を目指します。モゲチェック事業は上期に赤字を予想しています。モゲチェック事業は例年 1-3 月がピークで下期に売上・利益が偏重しますが、今期は厳しい予想のため 7~12 月は保守的に見込み赤字としています。セグメント開示についてはモゲチェックと INVASE の双方を PL ベースで開示し、上期が赤字であることも予想通りです。通期では営業利益以下はほぼ変わらずの水準で黒字を確保する予定です。一旦しゃがむ時期ですが、2027 年 6 月期以降に大きくジャンプするための種まきの時期と考えています。続いて、2026 年 6 月期の戦略について代表中山田さんからご説明します。

事業戦略

(代表取締役 CEO 中山田 明、以下「中山田」)

皆さんこんばんは。中山田です。では私から戦略についてお話しします。平山から説明した通り、モゲチェックは今年非常に厳しい状況にあります。その理由と、これから我々が何をしようとしているかについてご説明します。

まず、モゲチェックのビジネスモデルですが、その前提となっている「世の中はこう変わっていくだろう」という見方は今も全く変わっていません。これまで住宅ローンは不動産会社の営業担当者が取り次いで斡旋するものでしたが、今後はデジタル化・オンライン化の流れの中で効率的になり、ユーザーと金融機関が直接結びつく形になると考えています。その部分でモゲチェックを使ってより効率的に住宅ローンを選ぶインフラにしていくという方針は変わりません。しかし現状、金利環境が激変しており、昨年までは金融緩和が続いてお金の潤沢にあり、積極的に住宅ローンを提供する状況でしたが、今年は金利が上がり、むやみに貸すよりも原資である預金を集める必要が出てきています。預金獲得のための金利競争が起こっており、住宅ローンのマーケティングは消極的になっています。その結果、不動産会社への働きかけや業者連携、銀行代理など、歴史的に行われてきた営業スタイルにいったん回帰し、オンライン集客を弱めている状況です。これが我々の収益にも直撃しています。このような環境の中でオンライン化をどう進めるかですが、現在は生成 AI が急速に進化しており、このテクノロジーを活用してサービスを改善し、オンライン化を加速させようと考えています。具体的には、現在モゲチェックではユーザーに情報登録をしてもらい、個別にローンの提案をランキング形式で提示しています。しかし、そのロジックや内容についてユーザーに疑問が生じても、チャットサポートでは回答に時間がかかる場合があります。これを生成 AI で瞬時にアドバイスできる形にします。ローン商品の情報やクレジット分析のノウハウは既にありますので、これに LLM や音声認識、アバター技術を組み合わせ、住宅ローンに特

化した AI アドバイザー (AI エージェント) を開発します。この AI エージェントは人が対応するかのように提案や質問への回答を行えます。住宅ローン診断を行い、社内のロジックで貸せる・貸せないを判断した上で、その提案内容の説明やユーザーからの質問にリアルタイムで対応します。チャットだけでなく音声認識やアバターを使い、表情を伴って人が話しているようにコミュニケーションします。1 年程度かけてこの仕組みを構築します。完成すれば、集客したお客様へのサービスだけでなく、不動産会社や住宅ローン関連サイト、保険、FP (フィナンシャル・プランナー) などリアルとオンラインの幅広いチャネルで提供できます。これにより、従来型の不動産会社による住宅ローン斡旋から、AI による効率的な住宅ローンアドバイスへの移行を進めます。さらに、昨年実施した特別金利 (金融機関との連携による特別な住宅ローン商品) も強化します。また、過去のローン受付・審査結果データを AI で解析し、9 割以上の精度で審査通過可否を瞬時に判定するリアルタイム審査も開始しています。今年 7 月から一部の銀行で導入しており、対応銀行を拡大します。生成 AI による AI アドバイザー、特別金利、リアルタイム審査を組み合わせ、住宅ローンに関するあらゆる質問にリアルタイムで対応できるサービスを作り上げ、直接顧客だけでなく不動産会社や FP など幅広いチャネルに展開していきます。

続けて INVASE ですが、今年はモゲチェックが非常に厳しい環境にある一方、INVASE は追い風が吹いており、いよいよ黒字化を目指して拡大していこうとしています。まず経済環境ですが、インフレが顕在化し、それに伴って資産価値や不動産価格が上昇しています。ローンを借りて資産形成を行う流れが続いており、不動産投資への需要は非常に強い状況です。これまで INVASE では、コンドミニアム社で仲介を通じた不動産売買を行ってききましたが、他社所有の物件を扱う場合、売り物件が不足したり、顧客検討中に他に取られてしまうことがあり、効率が悪いビジネスモデルでした。そこで今年 1 月から売買モデルに転換し、自社で物件を仕入れ、転売する形に変更しました。これにより物件を確実に押さえ、ファイナンスをセットで提案できるため収益性が向上しています。このモデルにより売上が伸び、単月黒字も見えてきています。売買モデルの強みとして、自社開発の不動産評価モデル「CAPM モデル」を活用し、割安物件を見つけ適正価格で販売します。ファミリータイプのオーナーチェンジ物件を投資家に販売し、将来の賃借人退去後には居住用として売却することで評価差を活かす裁定取引が可能です。このモデルは以前の「P スコア」の 20 倍以上のデータ量で精緻化しています。今後は、営業 (インベストメント・アドバイザー) や仕入チーム (アキュイジションチーム) の人員を拡大し、賃貸管理 (PM チーム) も内製化します。これらの情報はアプリと連携し、アプリ完結型のビジネスモデルを目指します。また、INVASE のローンサービスは、物件購入時や借り換え時の投資用ローン媒介において日本唯一の存在であり、特にローン紹介が大きく伸びています。金融機関との連携を強化し、より良いローン商品を開発し、売買モデルにも応用します。さらに、モゲチェックと同様に生成 AI を活用したアドバイザーやアバターを開発します。ユーザー情報に基づき適切な物件やローンを提案できるようにし、ベーシックな提案や質問対応は AI が 24 時間行い、商談が深まればアドバイザーが直接対応する、AI とヒトのハイブリッド型サービスを構築していきます。

マーケット動向

(取締役 CMO 塩澤 崇、以下「塩澤」)

皆さんこんばんは、塩澤です。前回の決算発表時と同様に、金利動向およびターミナルレートについてご説明します。まず政策金利ですが、基本的には緩やかに上がっていくと考えています。その最大の要因は、賃金上昇に伴う物価上昇です。日銀の上田総裁も述べている通り、コストプッシュ型の物価上昇では政策金利引き上げの判断材料にならず、賃金上昇、可処分所得増、需要増、物価上昇という流れが見えて初めて利上げに踏み切るとしています。春闘は過去 2 年間賃上げ傾向にあり、来年も強い結果が予想されるため、賃金上昇を背景に政策金利は上がっていくと考えます。また、現在やや落ち着いているものの、円安が 1 ドル 160 円程度に進めば、利上げを迫られる要因となり得ます。一方で、利上げ見送りの要因としては「トランプ関税」の影響があります。15% で決着したとはいえ、導入前は

2.5%だったため、日本企業への負担は大きく、秋頃にはダメージの程度が見えてくると予想されます。その結果を踏まえ、年内の利上げ判断が行われると見えています。

続いて住宅ローン金利ですが、ネット銀行が金利引き下げ競争を主導していた状況から変化し、競争環境は緩んでいます。したがって、住宅ローン金利が大幅に下がる局面ではなく、むしろ政策金利上昇に伴って変動金利も上がると考えられます。現状は変動金利の人気が高いですが、将来イールドカーブがフラット化すると固定金利の人気は回復する可能性があります。以上を踏まえた金利見通しとしては、政策金利は1.5%まで上昇すると見えています。上田総裁は、見通し期間の後半(2027年度下期)には物価上昇目標と経済状況の整合性が取れると発言しています。この時期までに年2回ペースで利上げすれば1.5%に到達し、その後は様子見になるのがベースシナリオです。現状より約1%高い水準で、当時の新規貸出向け変動金利も1.5%程度になると考えています。

質疑応答

Q. 役員への貸付について、誰が何の目的で貸付を行っているのか説明してください。

A. 株式の購入費用の一部について役員及び執行役員へ貸し付けています。レバレッジをかけて株式を購入することで、経営にコミットしてもらう目的です。

Q. 投資有価証券について内容を説明してください。

A. 現金を余らせないよう、リスクの低い金融商品で運用しています。元本割れは基本的に想定していませんが、マーケットがクラッシュすればリスクはゼロではありません。

Q. モゲチェックについて、マネタイズポイントの変更内容を説明してください。

A. 以前はユーザーがモゲチェックに登録し、審査申し込みをした時点で収益を得ていました。一部の銀行から「融資実行時点で支払う、当然に単価水準は高める」との提案があり、20~30万円規模の収益になるため、一部銀行では融資実行時に収益を得る形に変更しました。ローン実行までの期間は3~6か月程度です。

Q. マネタイズポイント変更後、融資確定に至るまでのステータスを把握できるか。

A. 銀行と情報連携しており、把握可能な仕組みを構築しています。

Q. 前期(2025年6月期第4四半期)にモゲチェック事業のマネタイズポイント変更はあったか。

A. 前期は変更なし。2025年7月から変更を実施し、2026年6月期業績予想に反映しています。

Q. モゲチェック事業のマネタイズポイント変更は創業以来初めてか。

A. 過去にもビジネスモデルの変更、マネタイズポイントの変更はありました。今回は一部銀行のみの変更で、業績への影響は予算に織り込み済みです。

Q. 前回の決算発表時から金利の見通しに変化はあったか。あった場合、その理由は何か。

A. 大きな変化はありませんが、ターミナルレートは1.5%程度とやや上目に見直しています。日本企業の業績好調や株価最高値更新が背景です。一方で、トランプ関税や為替動向が懸念材料であり、特に円高への転換は輸出企業に悪影響を及ぼす可能性があります。これらを注視しつつ、見通しを随時更新していきます。

Q. 金利上昇による環境変化が一時的である根拠は何か。

A. ネット銀行にとって住宅ローンは本業であり、融資抑制を長期的に続けることは考えにくいです。ボトルネックは預金獲得であり、既に住信 SBI ネット銀行などが NTT ドコモの顧客基盤や店舗を活用して預金獲得を強化しています。加えて、もげチェックの AI 化により住宅ローン選をオンラインで完結できる環境が整えば、銀行は集客のためにもげチェックと連携し広告費を投じる動きが加速すると見込まれます。これらの理由から、現在の向かい風は一時的と考えています。

Q. もげチェック事業で生成 AI 機能を実装することで再成長できるとするロジックは何か。

A. 現在は金利上昇の影響で、不動産会社起点のローン付けに回帰している状況です。住宅ローン利用者は不動産会社で商談を行い、その場でローンを任せるケースが多く、背景には利用者の知識不足や不動産会社側の契約確実化ニーズがあります。生成 AI を活用することで、利用者にはリアルタイムで質問回答やローン提案を行い、不動産会社には融資可否を即時提示できます。さらに、クレジット分析や物件評価なども AI 化されれば審査時間が大幅に短縮され、その場で審査結果を出せる環境が整います。これにより、もげチェックが商談現場で選ばれる機会が増え、再成長につながると考えています。

Q. もげチェック事業における生成 AI の投資額と効果の見込みはどの程度か。

A. 投資額は数百万円程度を想定しており、外部委託による数千万～数億円規模は予定していません。当社エンジニアの活用で対応可能です。効果については現時点で数値予測は織り込んでおらず、予算にも反映していません。ただし、24 時間対応やチャットレスポンスの高速化により、申込者の融資実行率向上が見込めるため導入を決定しました。

Q. 日銀の利上げタイミングとペースの見通しは。

A. 半年に 1 回程度のペースで利上げが続くと見えています。賃金上昇とサービス価格の上昇が確認されることが条件で、次回は 12 月が有力と考えます。秋口のトランプ関税の影響も見極めが必要です。政局によっては後ろ倒しの可能性もあります。

Q. もげチェック事業で金融機関の予算が回復する時期はいつか。

A. 銀行は年度単位で事業計画を運用しており、現行計画は今年 4 月開始で 1 年間続く見込みです。予算回復の潮目は来年 4 月からの新年度が有力で、その計画策定は年末～年始に行われます。このタイミングで情報収集し、事業計画に反映する予定です。

Q. 申し込み単価のグラフが大幅に変わるのか。

A. 現時点で変更予定はありません。一時的に収益認識の時期がずれる可能性はあるものの、長期的には審査申し込みベースで見るのが正しいと考えます。将来的に融資実行による収益が大きくなり、このグラフが意味をなさない場合は、新たな指標を策定し投資家へ提示します。

Q. マネタイズポイント変更による単価上昇見込みは。

A. 上昇するかどうかは現時点で不明です。まずは実行し、収益化は想定していますが、上昇幅の見通しは現時点では困難です。

Q. マネタイズポイント変更により現売上の何%が該当するのか。

A. 開示していません。目標値ではなく最低ラインとして設定しており、非開示としています。

Q. 送客手数料は融資実行時に売上計上されるのか。

A. はい。融資実行時に売上として計上されます。

Q. 審査申込者数など主要 KPI に変更はあるか。

A. 変更はありません。

Q. 一部銀行対応は全体のどの程度か。

A. 「一部」としか申し上げられませんが、相応の規模とお考えください。

Q. INVASE 事業の売買モデルを任せている責任者の経歴は。

A. 有名な不動産売買会社で営業責任者を務めた方が入社しており、経歴・現状ともに申し分ありません。

Q. INVASE 事業の売買モデル転換で仕入原資が必要になり、B/S が一時的に重くなる可能性へのヘッジ策は。

A. 三為方式で B/S を使わずに仕入と売買を同時に行うことを基本としています。一時的に仕入が必要で B/S に計上されるケースもありますが、潤沢なキャッシュを活用し、在庫回転を早めて対応します。現在は大きめの物件でも 2 カ月程度で販売しており、高属性顧客向けに粗利を確保しています。

Q. 不動産売買事業になることで PER が切り下がり、時価総額が上がらないリスクは。

A. リスクは認識していますが、当社はテックカンパニーであり、単なるワンルーム高速回転型の不動産売買は行いません。テクノロジーによるプライシングモデルと売買モデルの組み合わせで展開し、大規模な人員抱え込みは想定していません。

Q. 計画精度の低さの要因は何か。

A. 精度が低いとは考えていません。機関投資家からも事業に見合った予算との評価を受けています。予算策定時点で見込めるものは反映し、想定外の財務インパクトがあれば速やかに開示する方針です。

Q. 2 つの事業の業績予想に対するアップサイドとダウンサイドは。

A. モゲチェック事業のアップサイドは AI 化による集客力向上や特別金利の提供拡大。ダウンサイドは銀行の集客強化が進まず、繁忙期も抑制される場合。INVASE 事業のアップサイドは仕入回転の加速による収益増加。ダウンサイドは不動産価格の急落や金融機関の融資抑制。INVASE は不動産を金融商品として透明性高く提供する新しいサービスを志向しており、潜在需要は大きいと見込んでいます。

Q. モゲチェックの業績見通しが控えめな理由は何か。ネット銀行予算削減とマネタイズポイント変更のどちらの影響が大きいのか。

A. 現時点で見込める要素を反映した結果であり、特別金利や生成 AI の効果で上振れすれば売上に直結します。影響は銀行からの逆風の方が大きいと考えていますが、割合は開示していません。

Q. 25年6月期4Qの審査申し込み単価は社内予想より弱かったのか。また今期は下がる見通しか。

A. 4Qはほぼ見通し通り(99%以上の精度)でした。今期の単価や申込数の見通しは個別には開示せず、売上ベースで予算を開示しています。

Q. 次回利上げは追い風になるか。

A. なり得ると考えています。利上げは認知度向上による集客増加と、ネット銀行の預金獲得促進を通じて貸付原資を増やし、集客強化の好循環が期待できます。

Q. 保守的予想による株価急落リスクの認識は。

A. リスクとは考えていません。ありのままを説明することが資本市場との誠実な対話であり、短期株価の変動に一喜一憂せず、長期的な利益還元を重視しています。

Q. 減収減益要素提示時に27年6月期の見通しも開示すべきではないか。

A. 環境変化で予想が大きく変動する可能性があるため、現時点では確度の高い翌期以降の数値は出しません。中期経営計画策定時には適時開示します。

Q. モゲチェックでリアルタイム審査導入後の反響と申込への影響は。

A. 具体的な数字は非開示ですが、ユーザーに大きな利点があるため予想通りの反響がありました。今後、AI活用も含め売上につなげていきたいと考えています。

Q. 広告宣伝・マーケティング戦略に変更はあるか。

A. 大きな変更はありません。軸は「比較できること」と「特別金利」の訴求で、Google リスティングや SNS (YouTube、Meta 等) を活用しています。今後 AI プロダクトがローンチされれば「AI で相談できる」という新たな訴求軸を加え、集客力向上と CPO 削減を図ります。

最後に

(中山田)モゲチェックの減収減益は経営者として忸怩たる思いであり、主因は金融機関の Web 広告依存というビジネスモデルに起因しています。これを解決するため、不動産会社経由での顧客獲得に注力し、生成 AI を活用して不動産会社・一般ユーザー双方が最適ローンを選べる仕組みを構築します。AI アバターや AI エージェントによって住宅ローンのインフラを目指し、現在の課題解決と事業成長につなげます。

(平山)以上、本日もたくさんのご質問をいただき、ありがとうございました。

(編集追記)本日の決算説明会は決算の説明が中心となりましたが、IR セミナー等ではよりビジネスモデルにフォーカスした説明等も行っております。また、当社のコーポレートサイト「投資家情報」からご質問いただければ、基本的に平山から直接ご回答差し上げます。もし追加でご質問があれば、そちらをお使いください。塩澤からも引き続きマーケットに関する情報を発信してまいります。

本日はご参加いただきありがとうございました。今後ともどうぞよろしくお願いたします。