



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社MFS(東証グロース:196A)

2025年9月30日

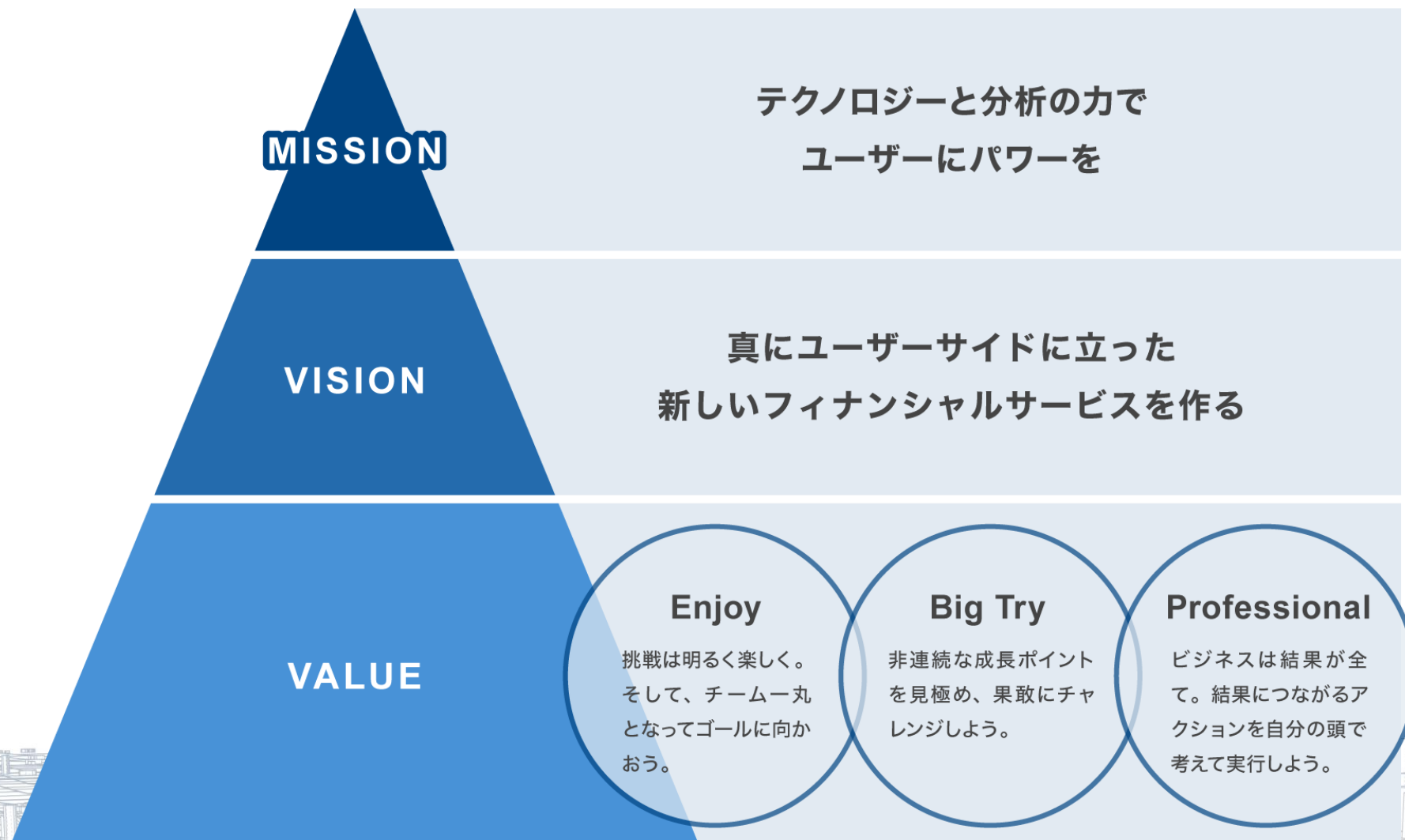
Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

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アドバイザリー業務、資金調達業務、財務部門において管理会計業務に従事

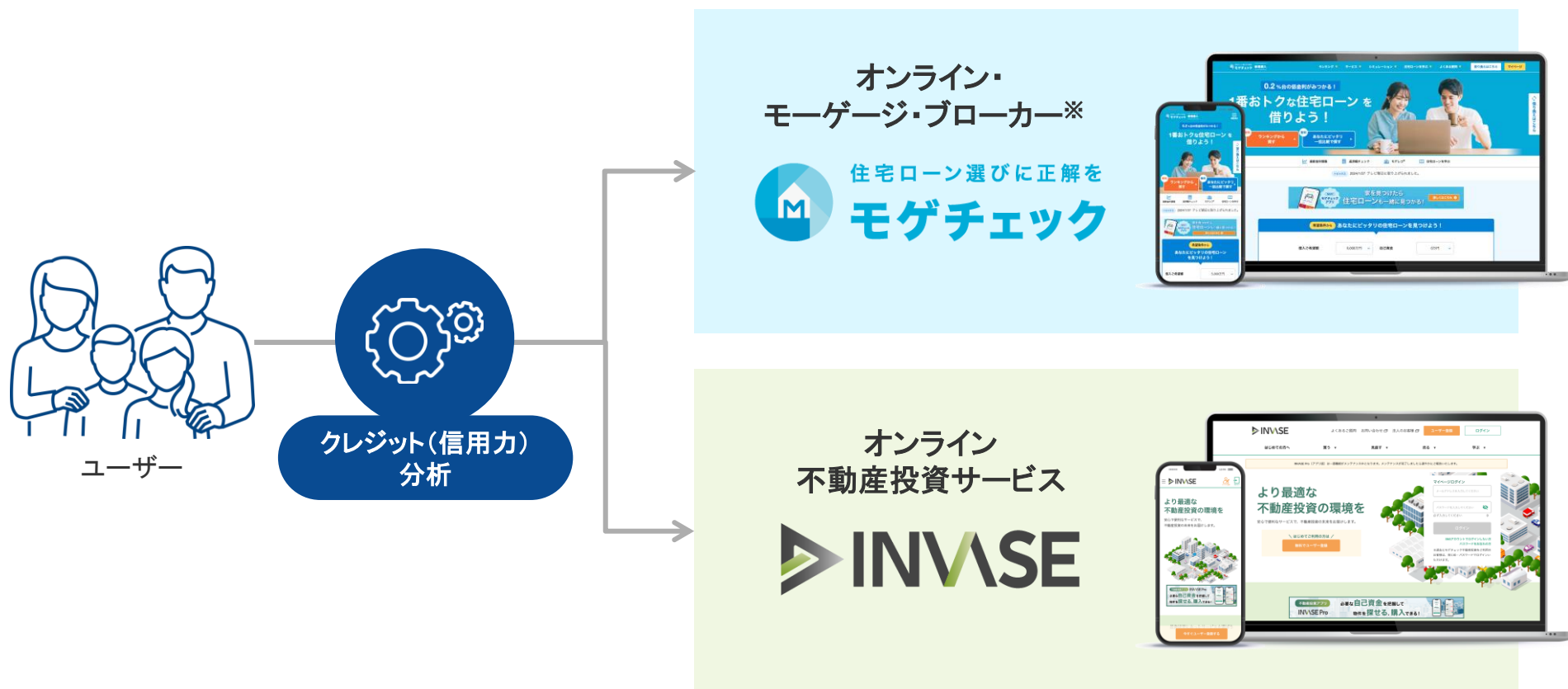
2019年
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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 ビジネスモデル**
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

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 AI・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ができる仕組み

ローン提案からローン実行までフルにサポートするオンラインサービス (各サービス内容については次ページ以降で説明)

①ローン提案



②クイック申込



③AI・チャットサポート



ユーザーの信用力分析に基づき借りられるローン(含む借換)を提案する

信用力分析

1

形式要件

- 返済比率
- 年収倍率
- 勤続年数
- 年齢
- 雇用形態
- 地域
- 物件タイプ

2

個人信用情報

- 延滞
- デフォルト
- 他借り入れ
- 消費者ローン

3

融資承認確率※

- 審査ロジック
- AI分析

4

ユーザーニーズ

- 金利タイプ
- 金融機関
- 団信

5

金利比較

- 表面金利
- 団信メリット
- 実質金利

※ 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

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ができる



ローン提案からローン実行まで人とAIがサポートする



ユーザー

← チャットサポート



住宅ローン選びに正解を

モゲチェック



オペレーターによる
対応



AIによるBot対応



サポート内容(例)

住宅ローン
全般の疑問

金融機関・住宅
ローン商品の疑問

申込についての
質問

仮審査・本審査に
ついての質問

ローン実行
についての質問

不動産会社紹介や投資用ローンの借入・借換をサポートする不動産投資サービス

不動産投資ローンの借入可能額※¹を査定し、希望の不動産会社を紹介する。不動産投資ローンの借入・借換サポートサービスや売却査定サービスも提供(不動産売買・仲介はWeb・アプリ双方で対応可能)



※¹ 投資用不動産物件購入に係る融資について、顧客が借入可能であるとMFSが算出した金額

※² コンドミニアム社への送客含む(売買の仲介手数料は別途発生)

※³ サービス名: パウチャー。ユーザーの属性及びニーズに即した投資用不動産物件仲介会社を紹介し、当該紹介1件あたりに対して紹介先不動産会社より手数料を受領

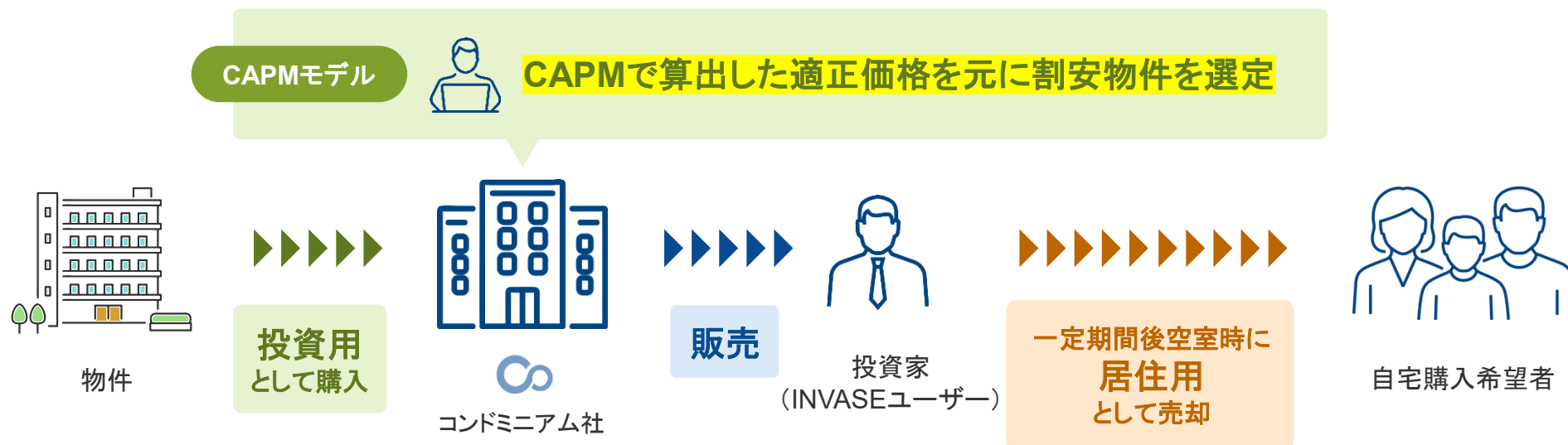
アプリによるオンライン不動産投資サービス

アプリを通じて常時ユーザーに価格情報※を提供し、コンドミニウム社が売買をサポートする
 売主は保有物件の純資産を把握して適切なタイミングで売却でき、買主は現在保有する自己資金で買える
 物件が探せる



プロダクト概要(売買モデル)

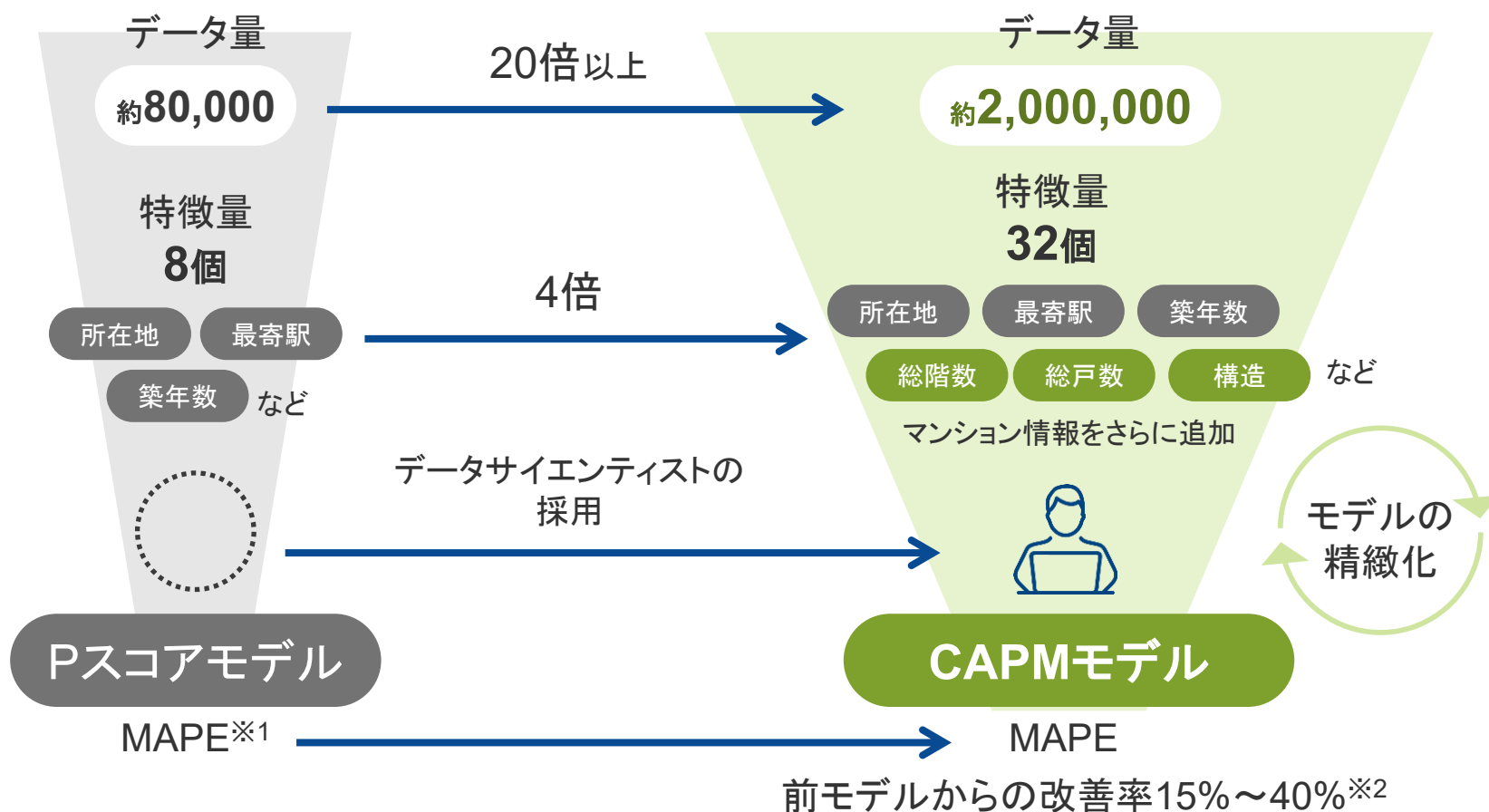
- CAPM※を活用し割安物件を仕入れることで、将来の投資用から居住用へ転換する際の収益機会を投資家に提供する



※ Condominium Asset Pricing Modelの略。次ページで詳細を説明

プロダクト概要(プライシングモデル)

- 当社独自の物件査定モデルであるPスコアモデルをさらに精緻にしたCAPMを開発、活用



※1 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

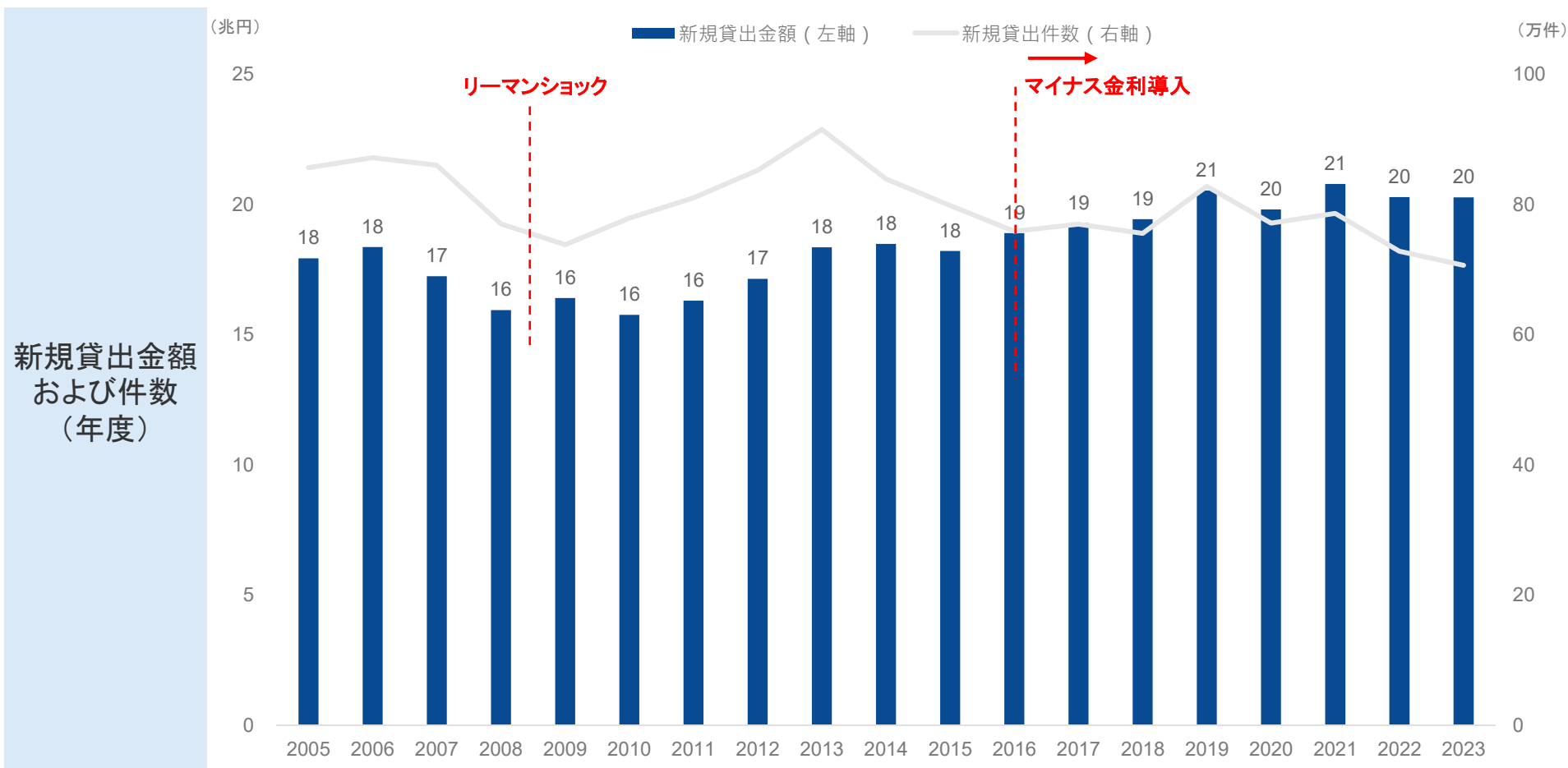
※2 前提条件: 築年数20年以下、専有面積80平米以下の物件を用いて計算。主に間取りによってMAPEは結果が異なる

Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境**
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

住宅ローンマーケット概要

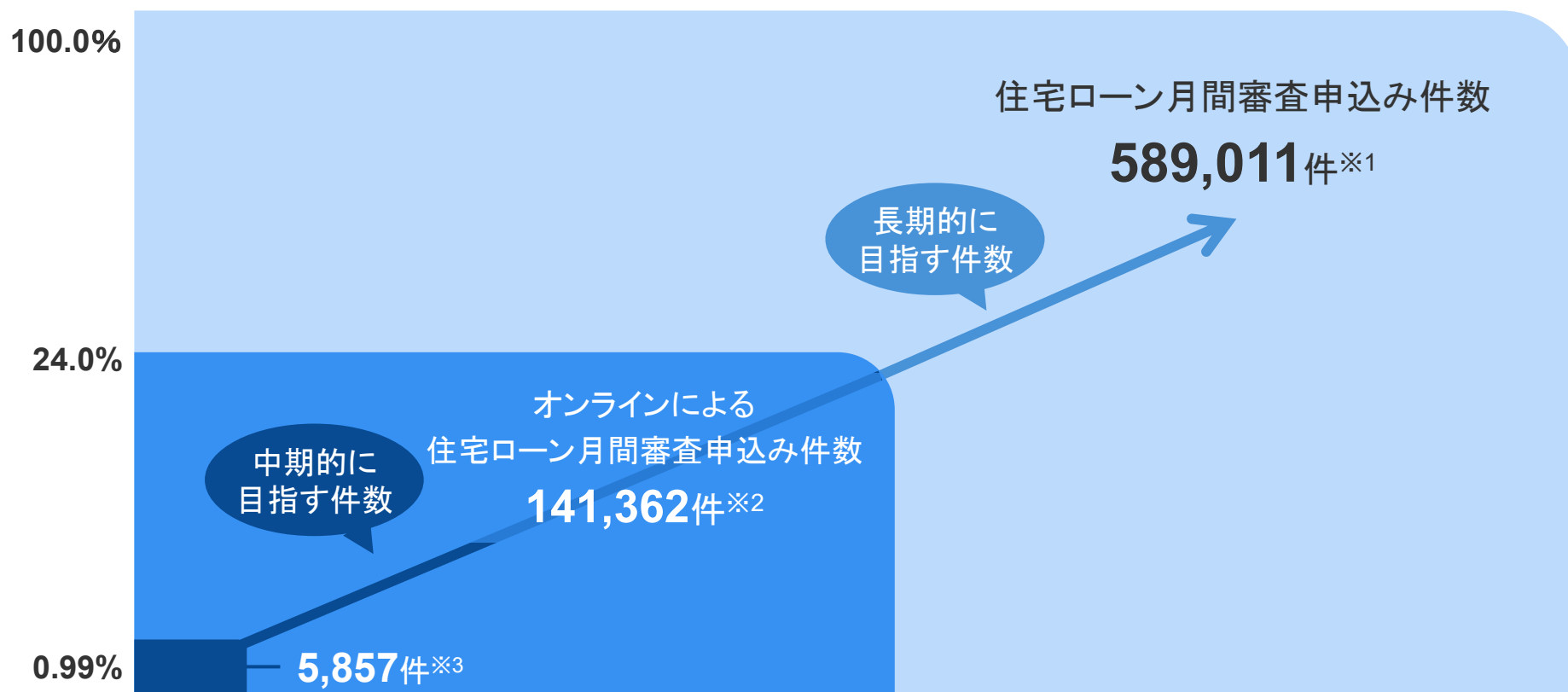
- 住宅ローンは長期化した低金利環境や住宅ローン減税、マンション価格の上昇を要因として、安定した新規貸出金額で推移。特にリーマンショックやマイナス金利の導入等マクロイベントの前後でも安定



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

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

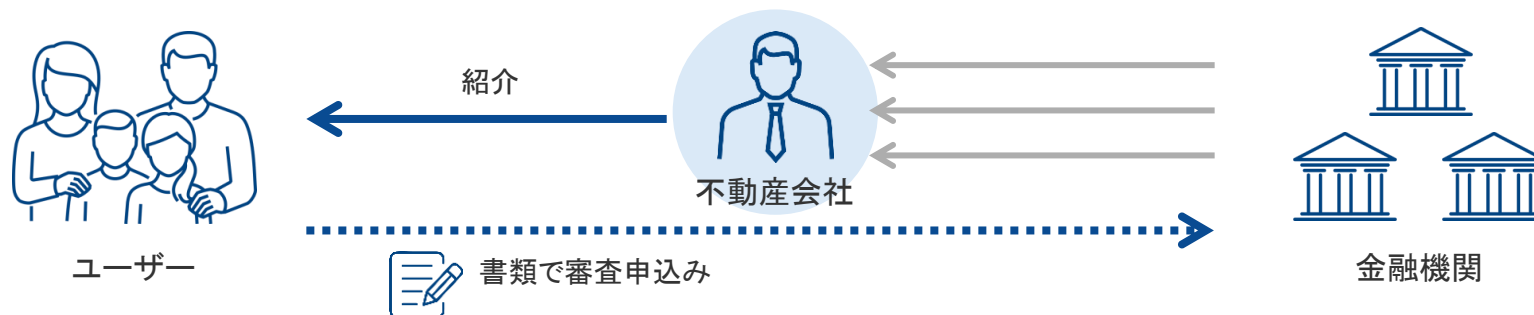
※2 「2019年度 不動産流通業に関する消費者動向調査」の「J」の利用率24.0%を使用

※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))

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

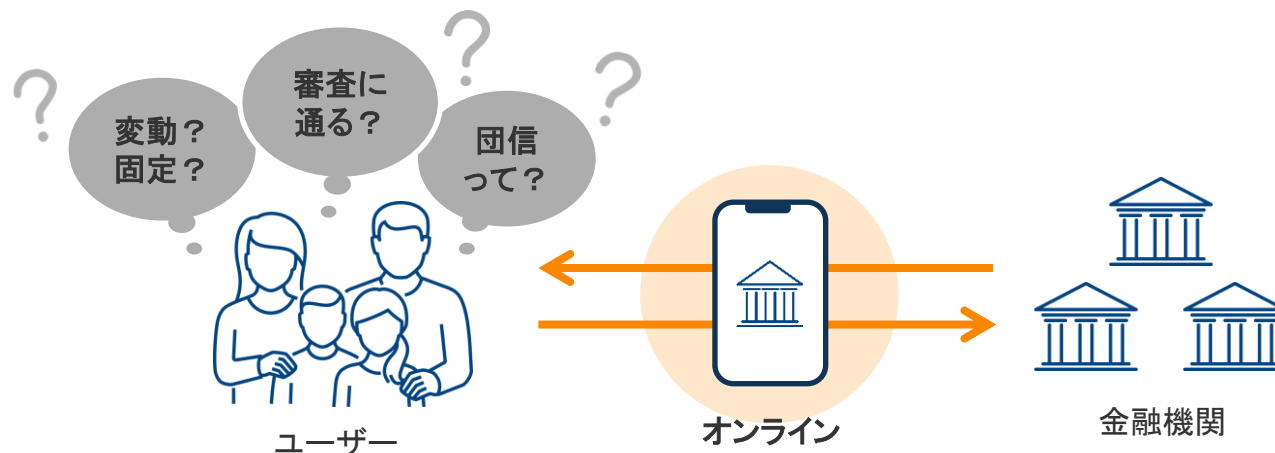


ユーザーがネットで独自に情報収集し、直接オンラインで申し込む

オンライン化における課題とソリューション

オンライン時代の
課題

最適な住宅ローンを自分で選べない
(どのローンが借りられるのか申し込んでみないと分からない)

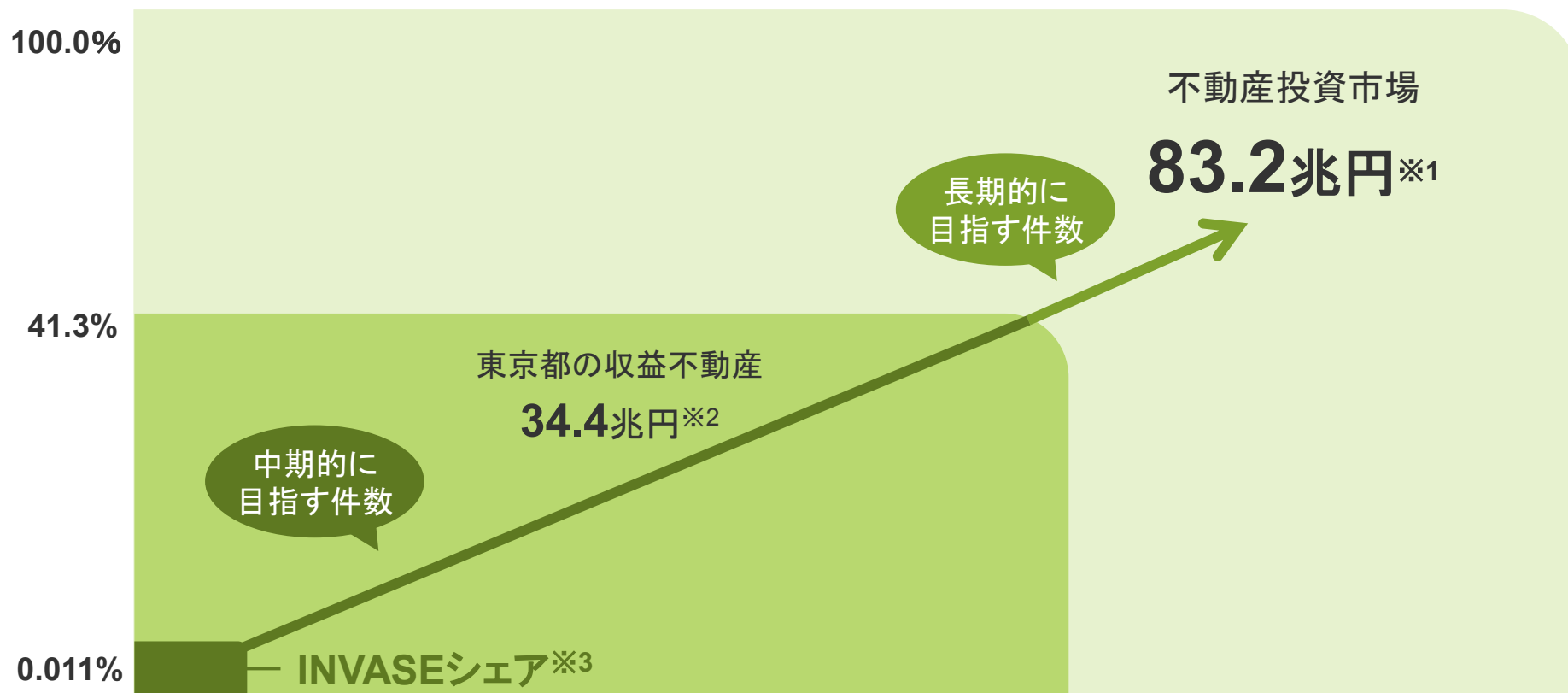


モゲチェックの
ソリューション

信用力分析をもとに最適な住宅ローン借入をサポート



- 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



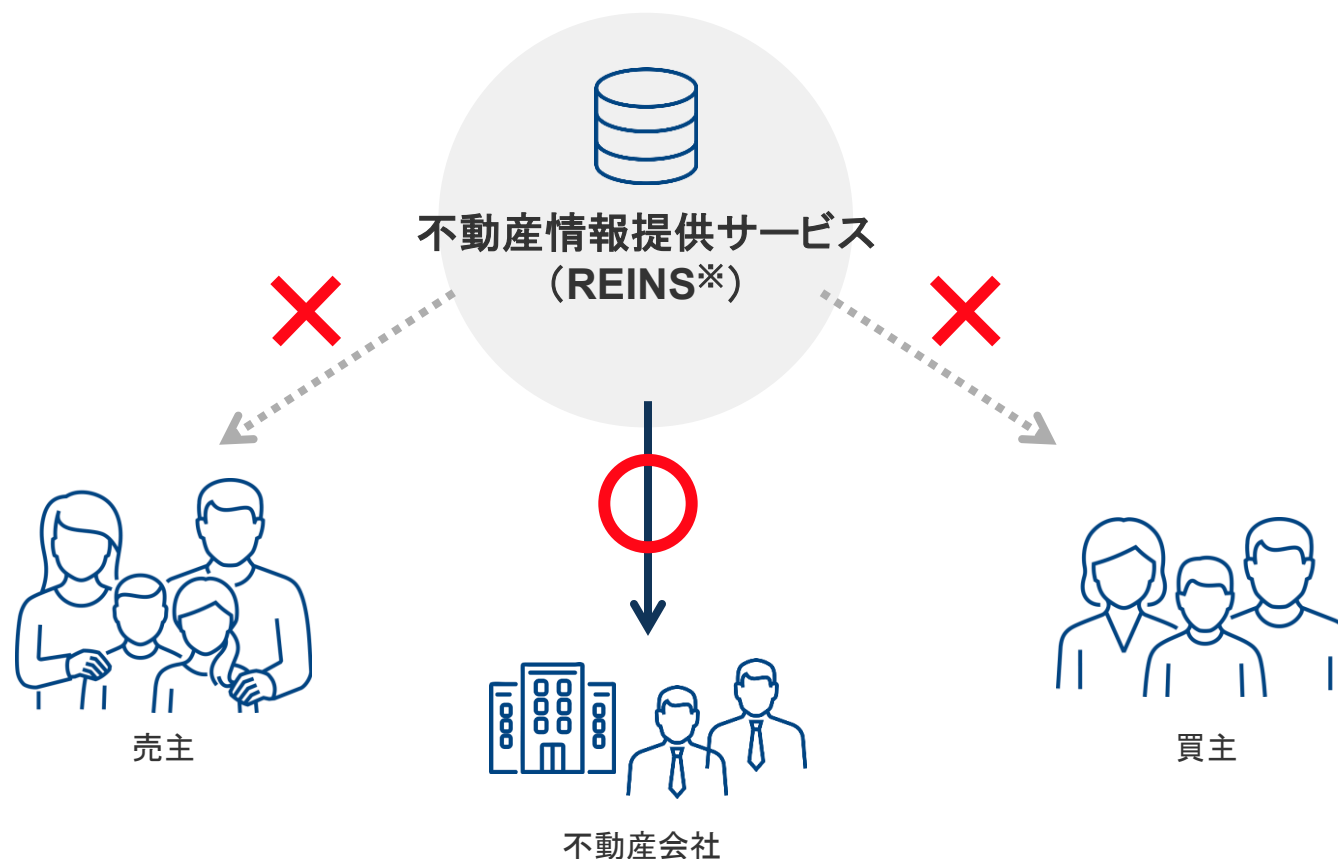
※1 2024年12月27日 ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2024年)」より収益不動産における用途別「賃貸住宅」の市場規模参照

※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

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



※ 国土交通大臣から指定を受けた不動産流通機構が運営しているコンピューターネットワークシステム

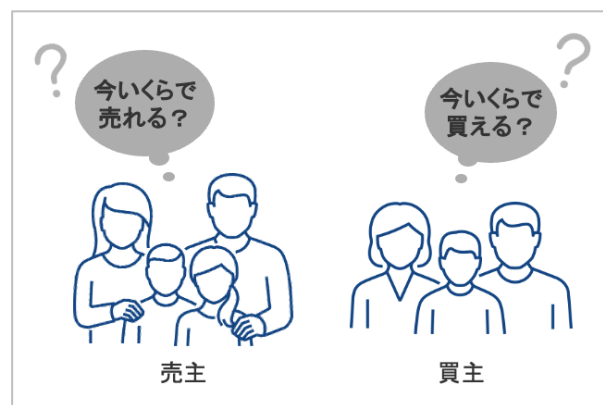
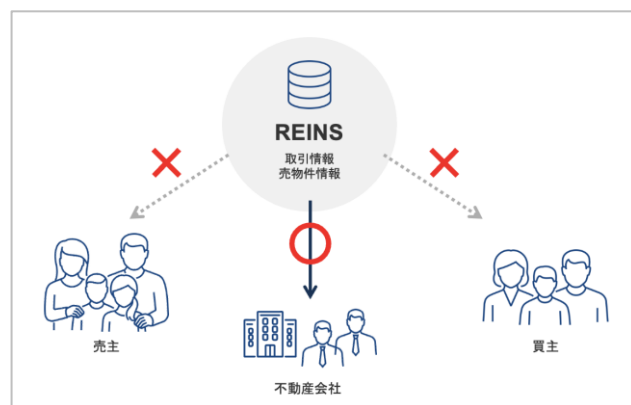
不動産業界(投資用)の現状とあるべき姿

- 価格透明性が低いことからプリミティブで非効率的なビジネス慣行が長年継続

	課題	内容(現状)	あるべき姿
1	非効率な集客	電話や個別セミナーによる勧誘	オンラインやアプリによる集客
2	属人的な営業	営業担当者がユーザーと個人的な信頼関係を築いて販売が行われる	リスクとリターンの関係をユーザーが理解し、自ら投資判断
3	非効率な売却活動	「物上げ業者」と呼ばれる業者が謄本情報から投資家を割り出し、直接電話による勧誘で売却を促す	投資家自ら保有物件の資産価値を把握し、適切なタイミングで売却
4	過大な中間マージン	「物上げ業者」から複数の業者に転売された後最終投資家へ販売される	売手と買手が直接売買
5	社会問題	ローンの審査書類の改ざんや詐欺まがいの投資スキームにより自己破産などの事例が発生 (例)かぼちゃの馬車、TATERU	価格やリスクの情報提供が十分なされ、自己責任の範囲で投資できる環境が整備されている

不動産業界(投資用)の課題

- 価格透明性が低いことに起因し流動性が低く、一部のしか参加しないマーケットになっている



個人が取引情報に
アクセスできない

不動産の取引情報(成約事例)や売り物件情報は不動産情報提供サービス(REINS)に登録されているが、アクセスできるのは不動産会社のみ

価格透明性が低い

価格透明性が低いため、対象不動産の適正な価格が売主・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

投資家が少ない
(市場規模が小さい)

価格透明性が低いため、上場不動産投資信託(REIT)※1に比べ流動性が低い※2。結果として投資へのハードルが高く、投資家層が限定的

※1 16.6兆円: 月刊REIT(リート)レポート2025年8月号

※2 2.0兆円: 2022年4月不動産市場動向データ集年次レポート、首都圏および近畿圏中古マンション成約件数、成約平均平方メートル単価よりMFS試算

- 価格情報をアプリを通じて常にユーザーへ提供し、コンドミニウム社による売買・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する



※ 売主・買主は不動産会社・その他法人のケースもあり

Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性**
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

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 モゲチェック 	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
AI・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(2025年6月時点 / MFS調べ)

信用力分析に基づくローン提案



住宅ローン選びに正解を

モゲチェック

ユーザー情報
取得

モゲレコ®のお申込み

STEP1 2 3 4 5 6 完了

住宅ローンのご希望について

希望の金利タイプはありますか？ 選択

選択してください

最も重視するポイントはどれですか？ 選択

選択してください

すでに検討中の銀行はありますか？
※複数選択など、申し込みをする前の銀行についてご回答ください

☐ とくに無し

PayPay 銀行

住宅ローン (変動金利+固定金利2タイプ)
がん50%保障

年 0.38%

毎月の返済額 113,934 円 4,785 万円

どうしておすすめなの？

業界トップクラスの低金利が魅力的！ がん50%保障が無料付帯、がん100%保障を0.1%の金利上昇で利用可と団体保障も優れたネット銀行です（いずれも加入時50歳以下）。特に、がん保障をお得に利用したい方には、PayPay銀行がオススメです！ ただし、条件が良い代わりに、審査がやや厳しい傾向にあります。

審査に通る確率 50%

この銀行について詳しく見る

資金計算書を詳しく見る

仮審査申し込みはこちら (無料)

どうしておすすめなの？

業界トップクラスの低金利が魅力的！ がん50%保障が無料付帯、がん100%保障を0.1%の金利上昇で利用可と団体保障も優れたネット銀行です（いずれも加入時50歳以下）。特に、がん保障をお得に利用したい方には、PayPay銀行がオススメです！ ただし、条件が良い代わりに、審査がやや厳しい傾向にあります。

審査に通る確率 50%

提案の理由と融資承認確率を
金融機関ごとに提示信用力分析でユーザーにパーソナライズした
ランキングユーザーの信用力分析をした上で
最適な住宅ローンを提案

住宅ローン比較サイト

比較サイト

住宅ローンランキング

1 XXXX金融機関
0.345%

2 XXXX金融機関
0.465%

金融機関公式サイトへ

金利、人気によるランク付けのみ

ユーザー情報を利用した審査申込



登録時にユーザー
情報を取得

クイックで金融機関に
申込

ユーザー情報を利用することで
複数ローンでも簡単に申込

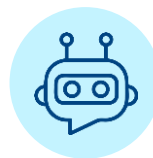
住宅ローン比較サイト



金融機関WEBサイトに
誘導

サイトからユーザー自身で申込

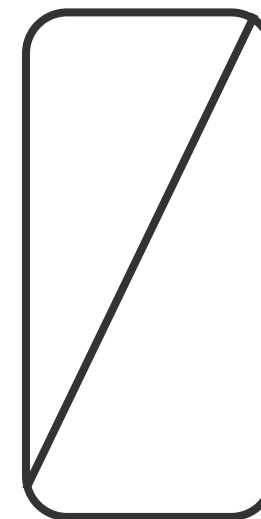
ローン選択からローン実行までチャットでフルサポート



チャットでの質疑応答、アップロード機能による書類の確認なども可能。
一般的な住宅ローンの質問はChatbotで即座に対応。

住宅ローンに関するあらゆる質問に
オペレーターとAIがチャットで返答

住宅ローン比較サイト



サポートなし

(個別ローンに関するアドバイスは貸金業でないと不可)

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

	オンライン不動産サービス  	投資用不動産会社
事業形態	売買・仲介	売買
収益源	売買差益・仲介手数料	売買差益
価格分析 (プライシングモデル)	CAPM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

AIを利用したプライシングモデルの開発

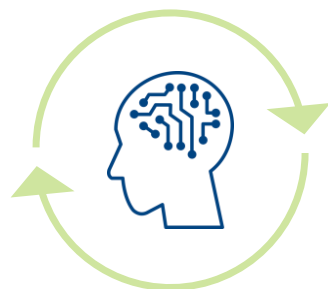
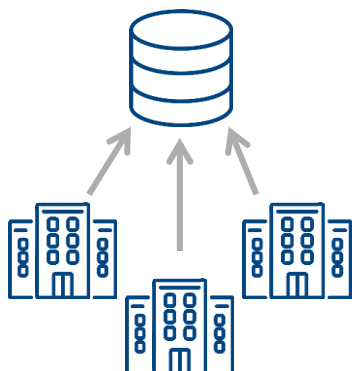


価格情報の収集

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

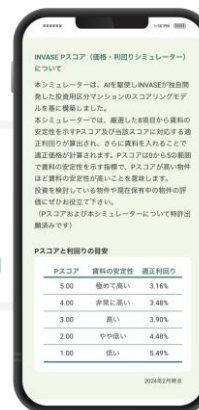
個別物件に適用



Pスコア ? 3.62

適正利回り ? 3.62 %

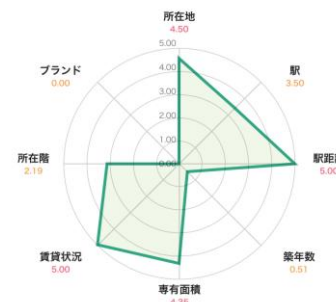
適正価格 ? 4,960 万円



リスク分析

適正利回り ? 4.04 %

Pスコア ? ★★★★★ (3.03)



アプリによる価格情報の提供と Condominium 社による仲介



※ 売主・買主は不動産会社・その他法人のケースもあり

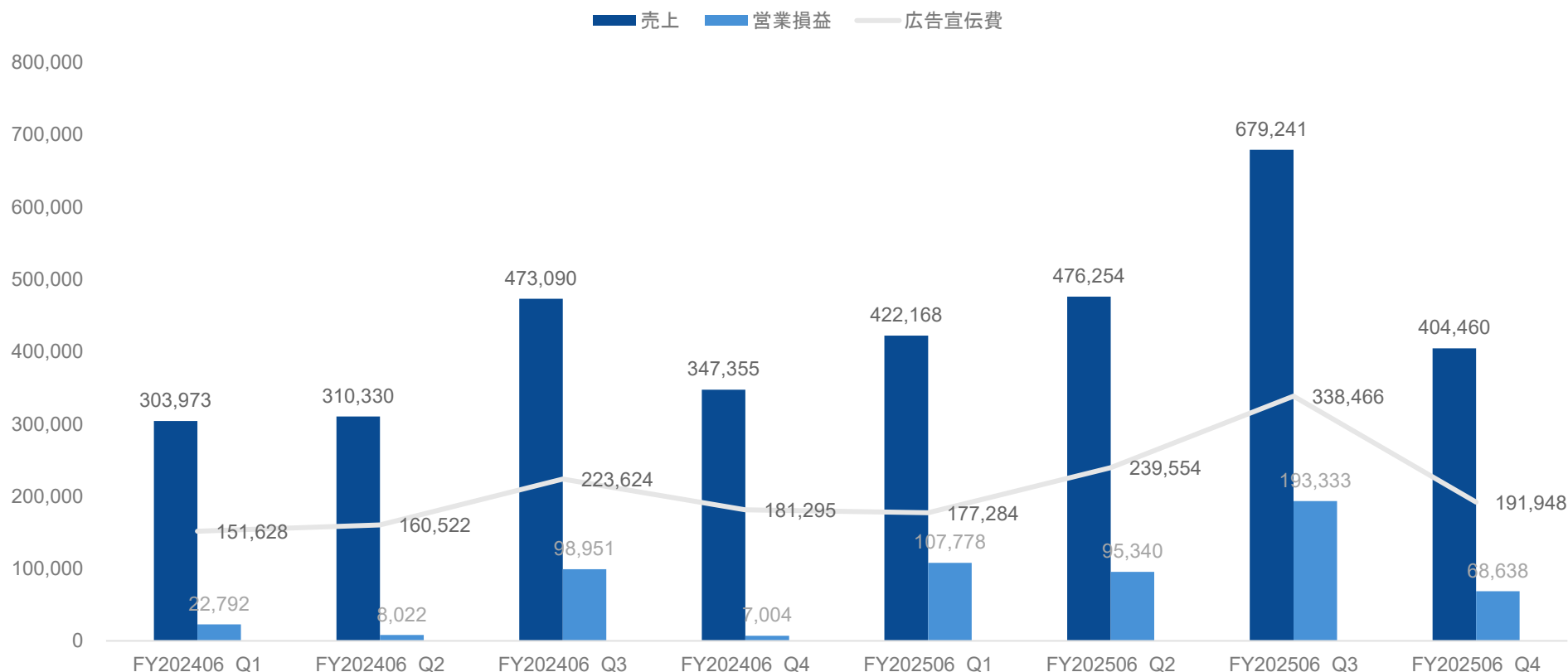
Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗**
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

モゲチェック モゲチェック事業のP/L推移

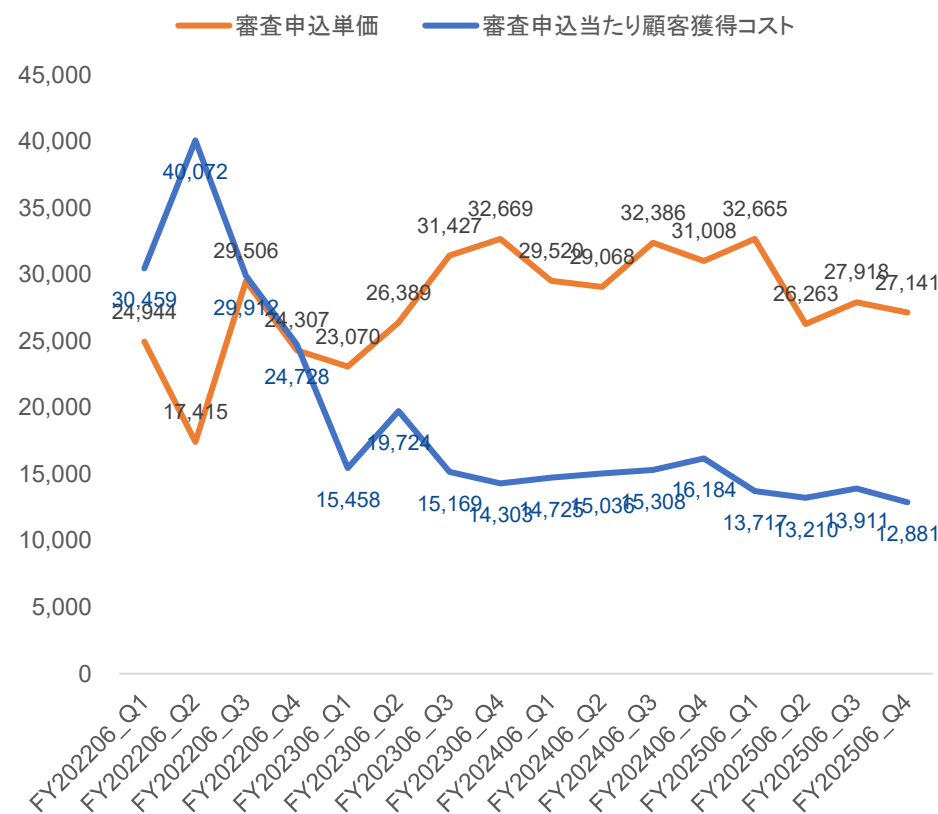
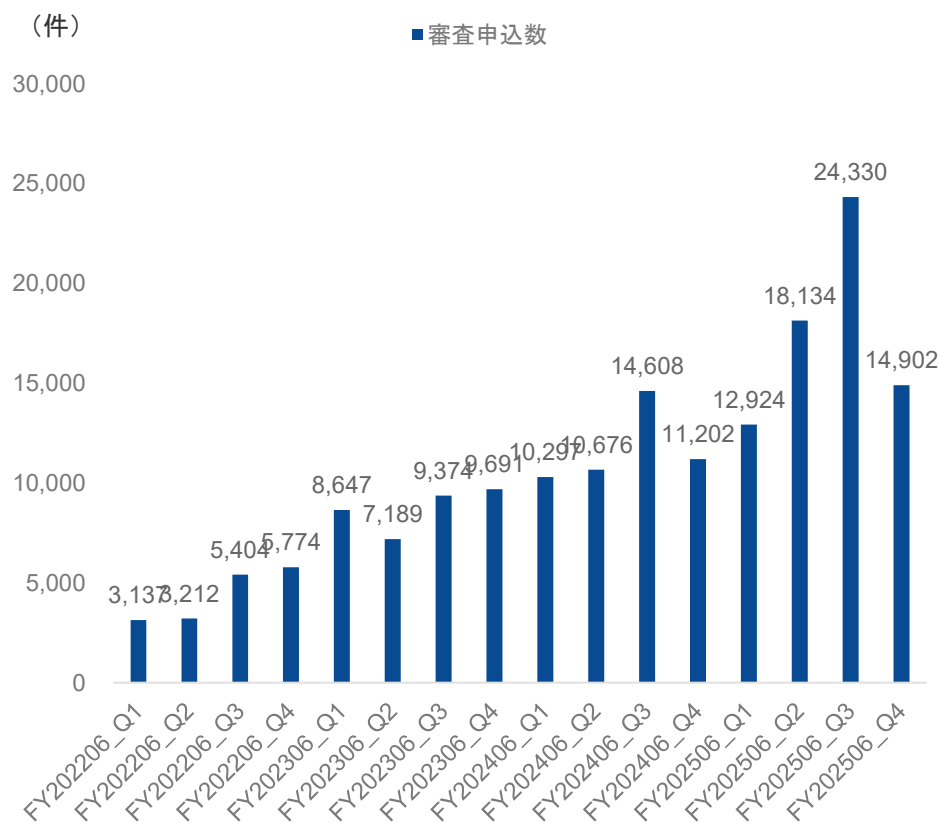
- 今期よりセグメントデータを開示。モゲチェック事業は継続して営業利益ベースで黒字を継続
- 2025年6月期第4四半期はマーケット環境の変化もあり伸び悩んだものの成長を確保

(千円)



(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、当該ピークシーズンにおける特別金利提供による一時的な集客数の増加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

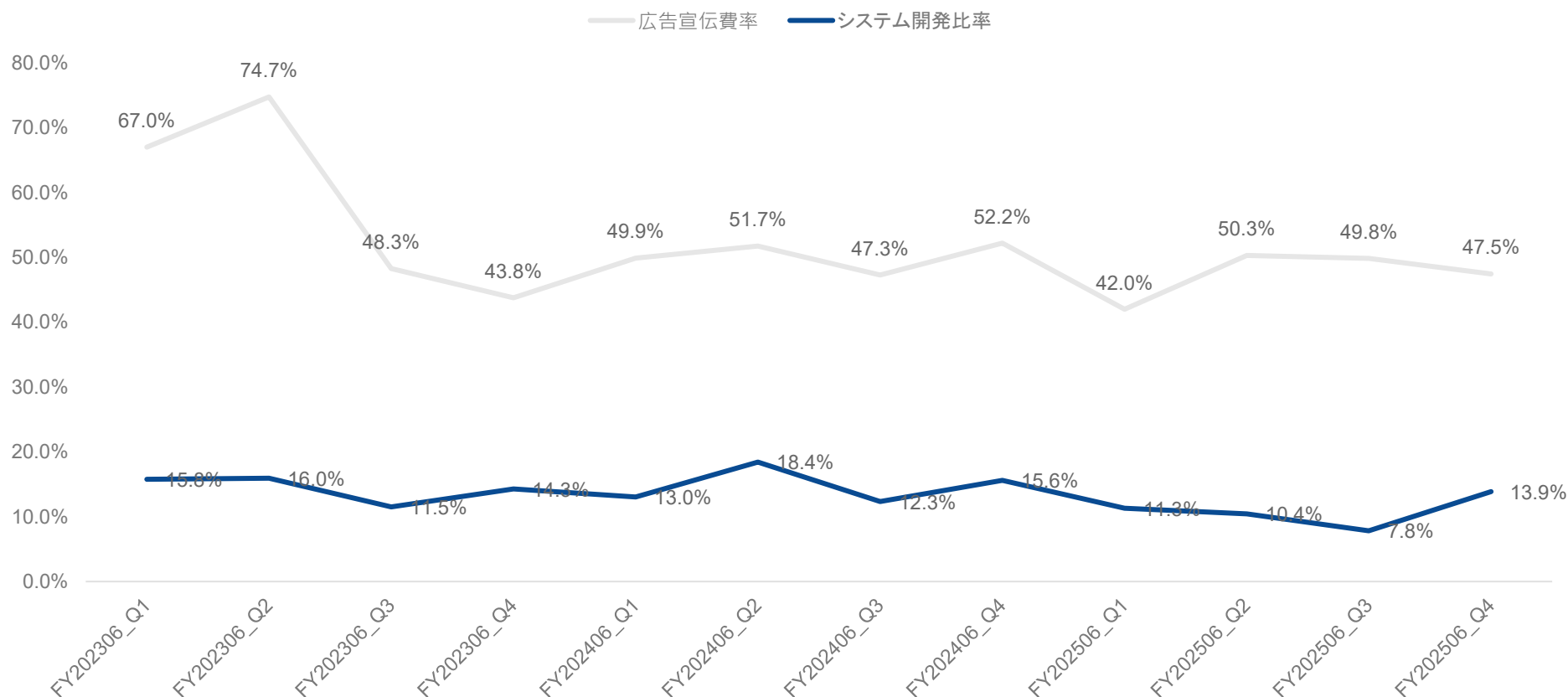


※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料

※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
- システム開発率は売上の増減により上下するものの、一定に推移

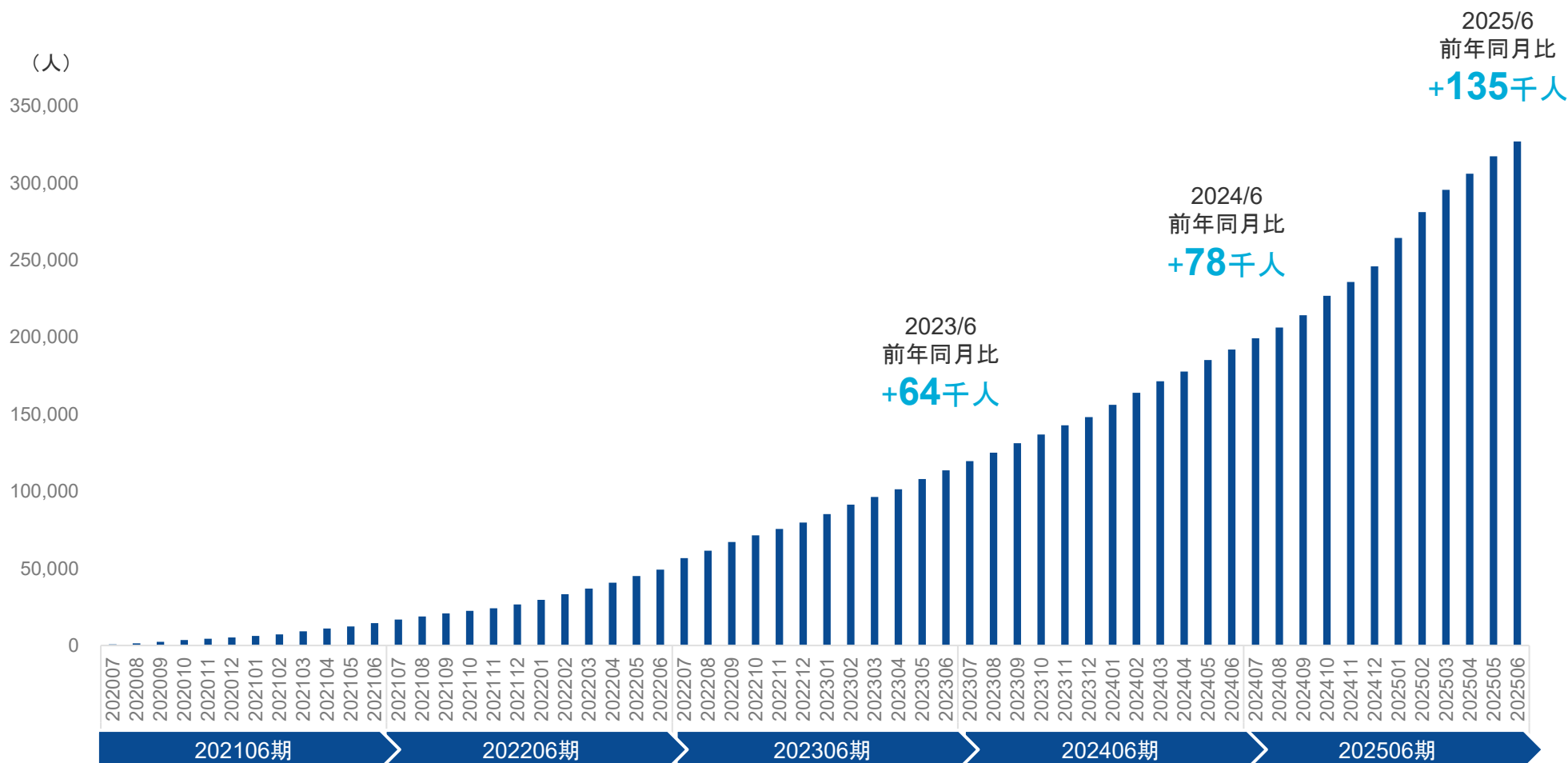


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

※2 システム開発率(原価 / 売上)

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

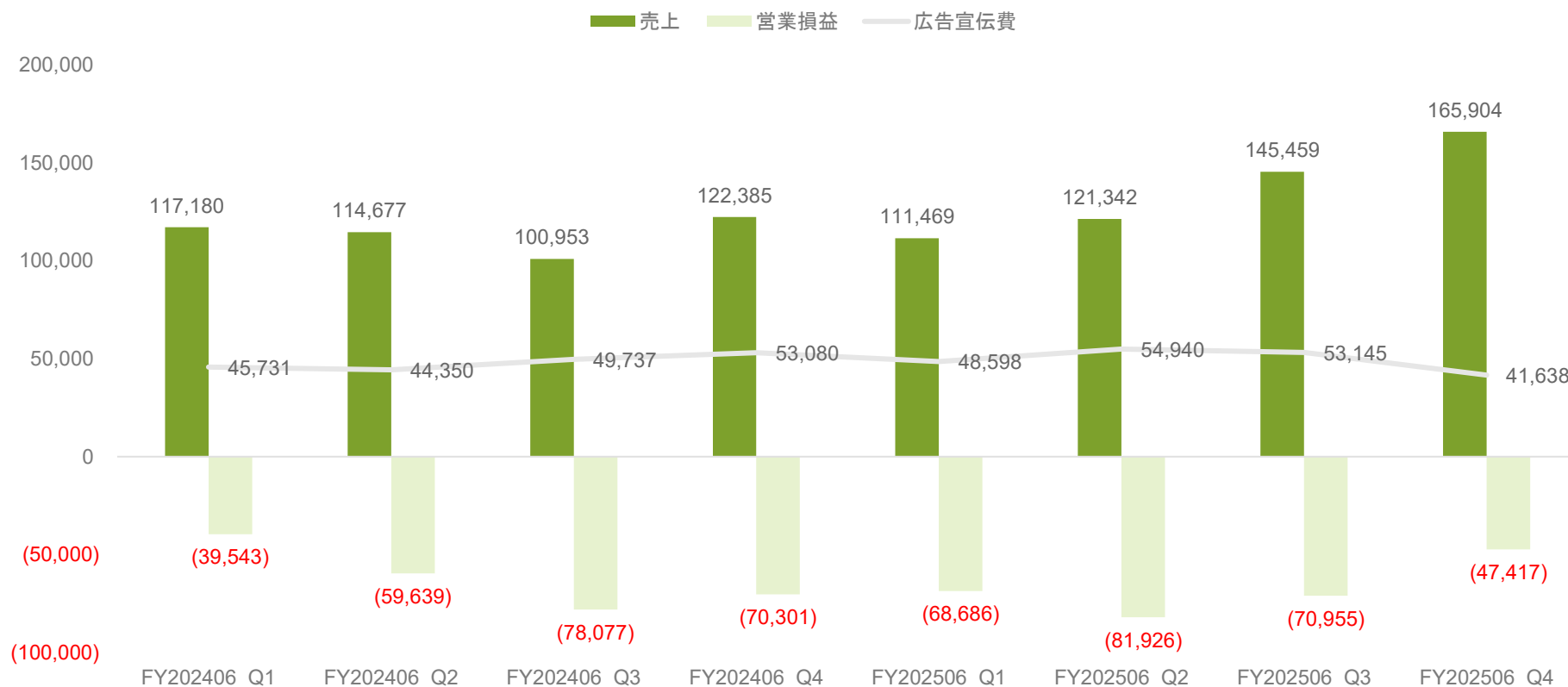


※ 2020年7月を起点に累計数を計測

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

(千円)



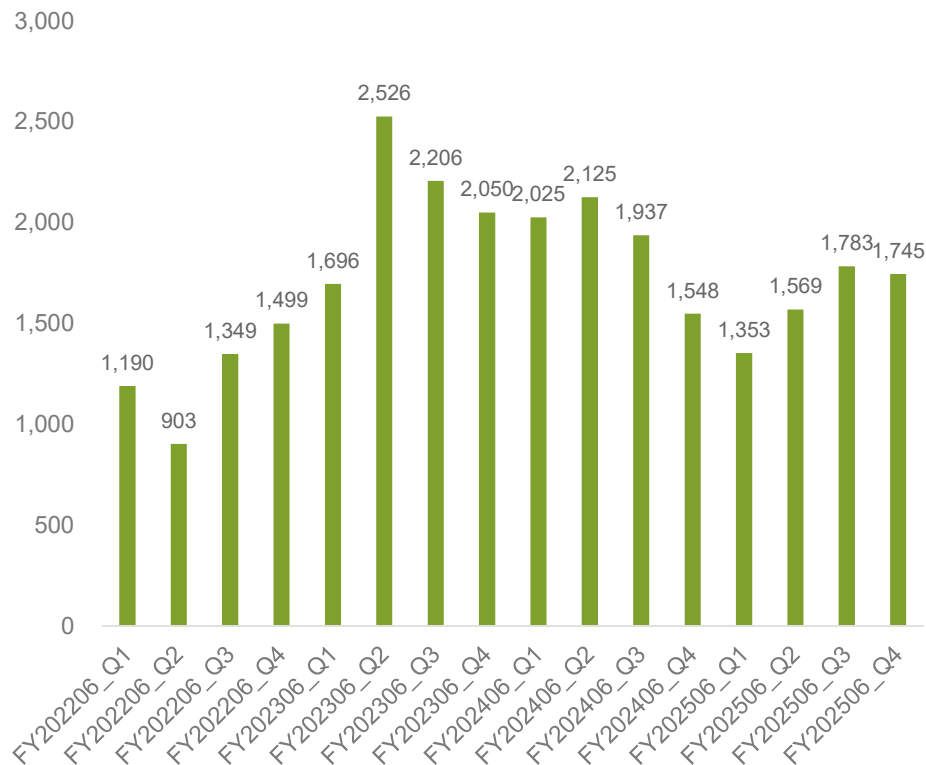
※ 物件の仕入・販売に伴う売上および原価のグロスアップ分を調整 (FY202506_Q4: 390,915千円)

(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

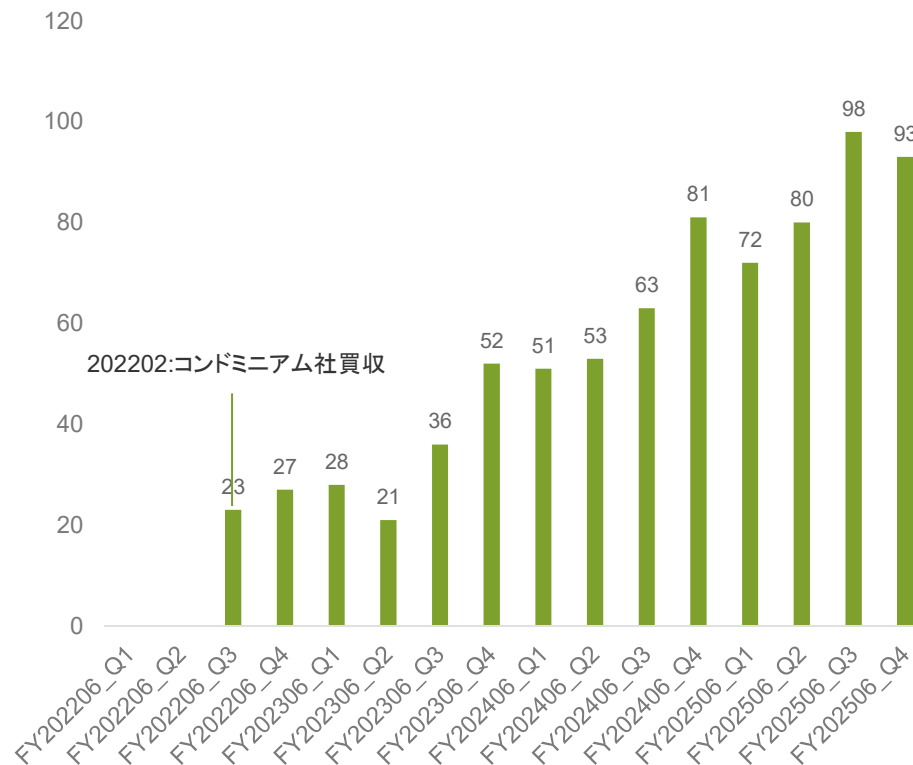
(件)

■ バウチャー登録数



(件)

■ 契約件数

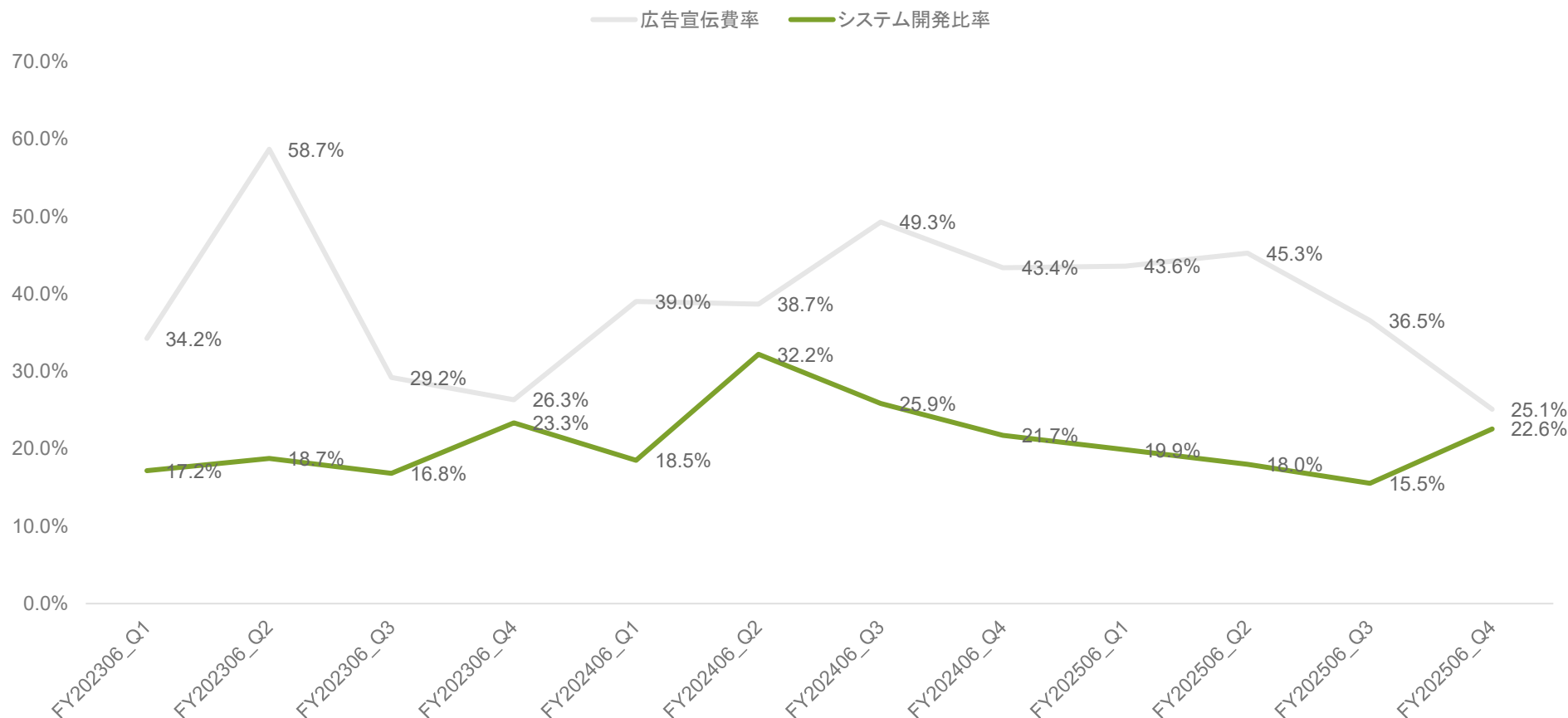


2022:コンドミニアム社買収

※ 物件売買件数、仲介件数、ローン紹介件数を合計

(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
- システム開発は売上によって上下するものの、2024年6月期にシステム開発が一巡し低下傾向

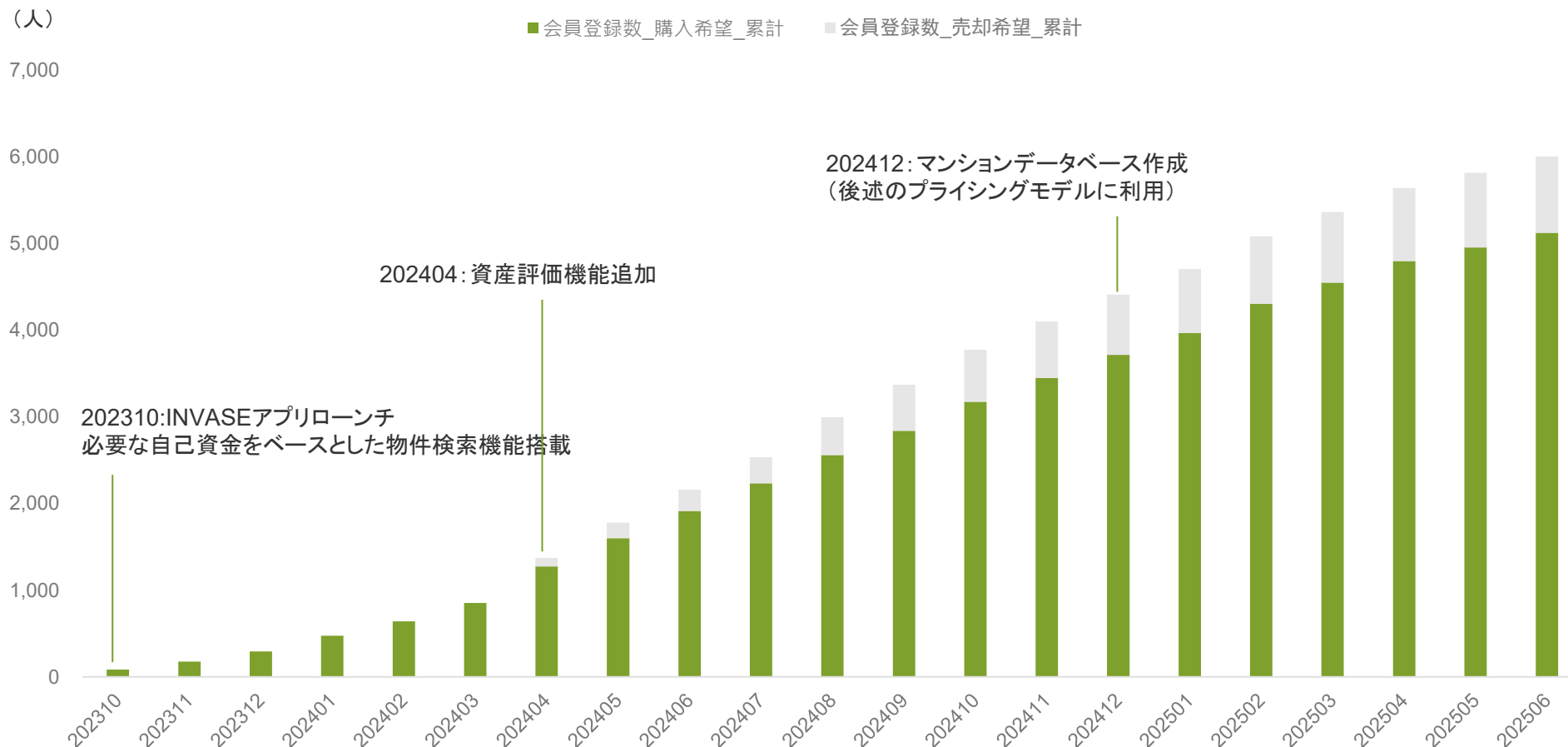


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

※2 システム開発率(原価 / 売上)、ただし物件売買に伴う売上・原価は控除

(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)

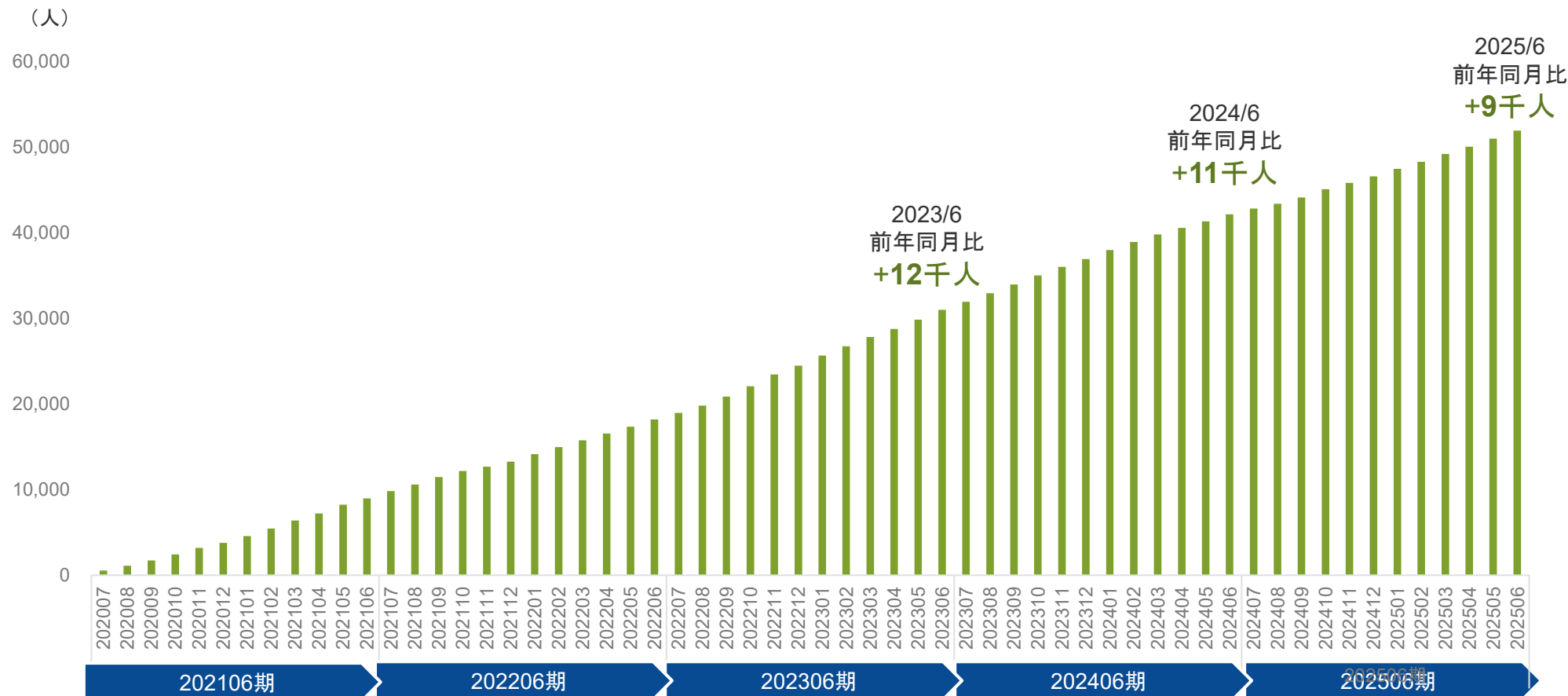


※ INVASEアプリをダウンロード後、規約に同意後会員登録を完了した数

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

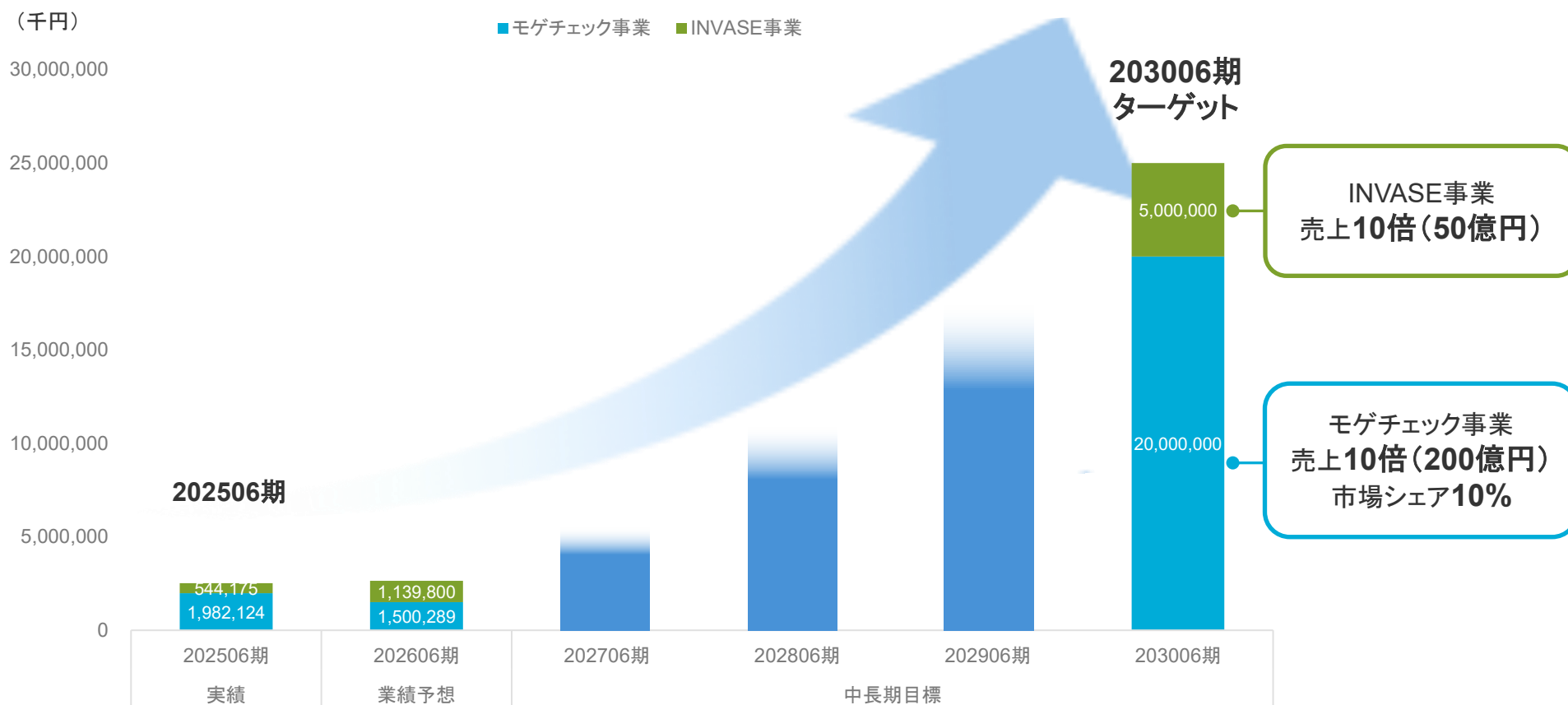
Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略**
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク

MFSグループ長期的展望 “Vision 2030”

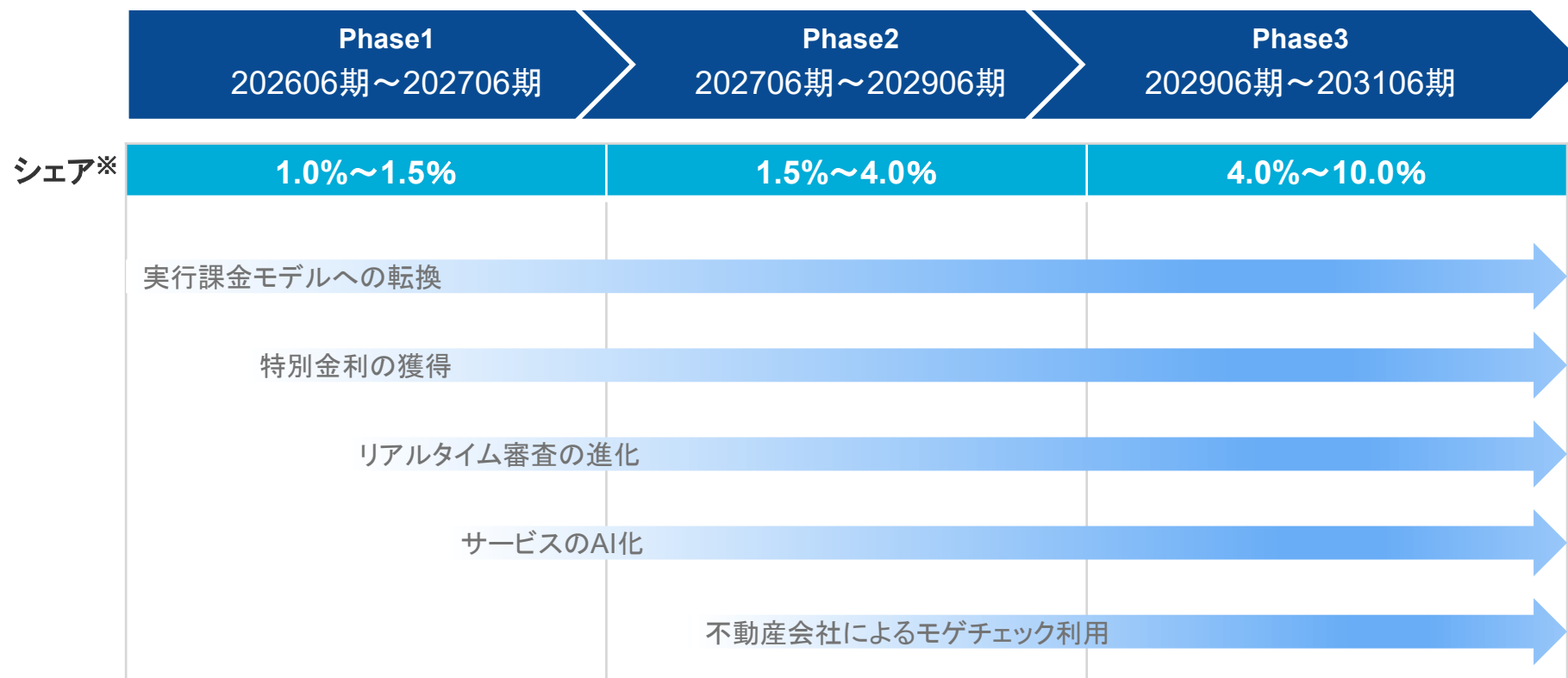
2030年6月期の目標

- モゲチェック事業：売上200億円目標。住宅ローンインフラとして市場シェア10%獲得を目指す
- INVASE事業：売上50億円目標（粗利ベース）。不動産を金融商品として考える投資プラットフォームへ



中長期的戦略

- 住宅ローンインフラとして進化させ、今後5年以内に住宅ローン市場の10%のシェアを獲得する
- オンラインのみならず、不動産会社(営業担当者)によるオフライン利用を促進する



※ 住宅ローン融資実行ベース

モゲチェック サービスの進化(概要)

- クレジット分析に加えて、特別金利、リアルタイム審査及びAIによるアドバイスを武器に、住宅ローンインフラとして進化させる



クレジット分析をベースとしたオンライン住宅ローン提案



3つのサービス進化

1

特別金利

2

リアルタイム審査

3

AIによるアドバイス



住宅ローンのインフラへ

モゲチェック サービスの進化① 特別金利

- モゲチェックのユーザーに限定した特別金利を提供する。2025年9月時点では特別金利の提供期間は限定的



特別金利のフロー

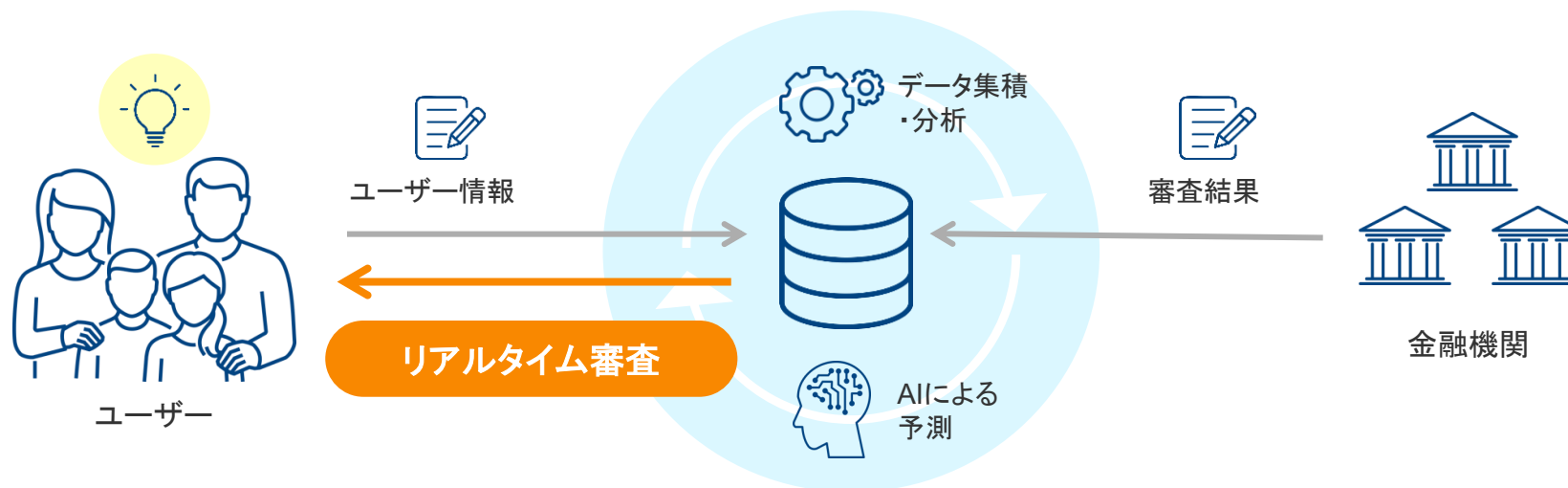
住宅ローン診断後に
特別金利の商品を表示する



ローン
申し込み

モゲチェック サービスの進化② リアルタイム審査

- モゲチェック独自の分析に基づき、リアルタイムで審査結果を提供する



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

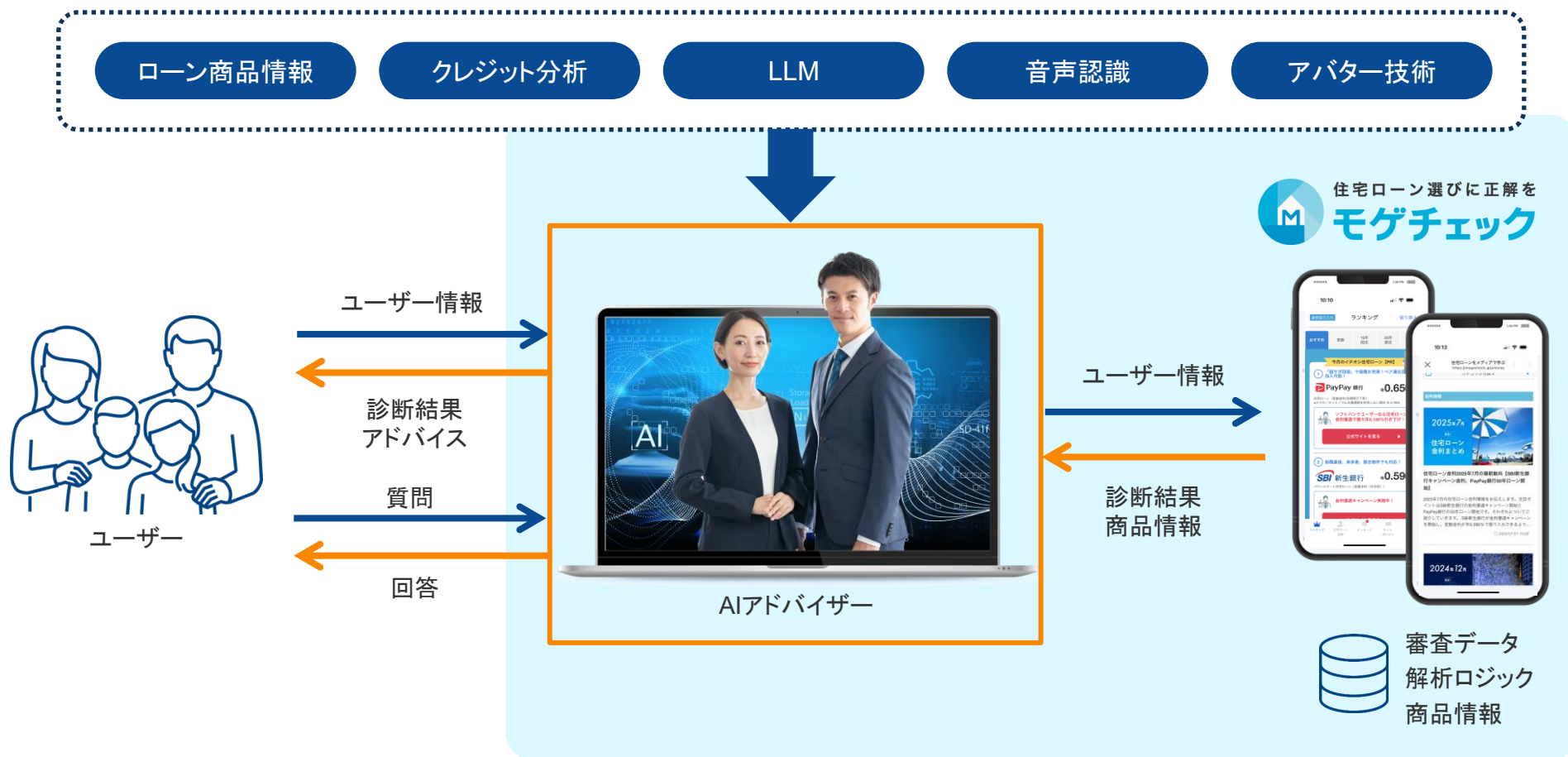


ローン
申し込み

モゲチェック

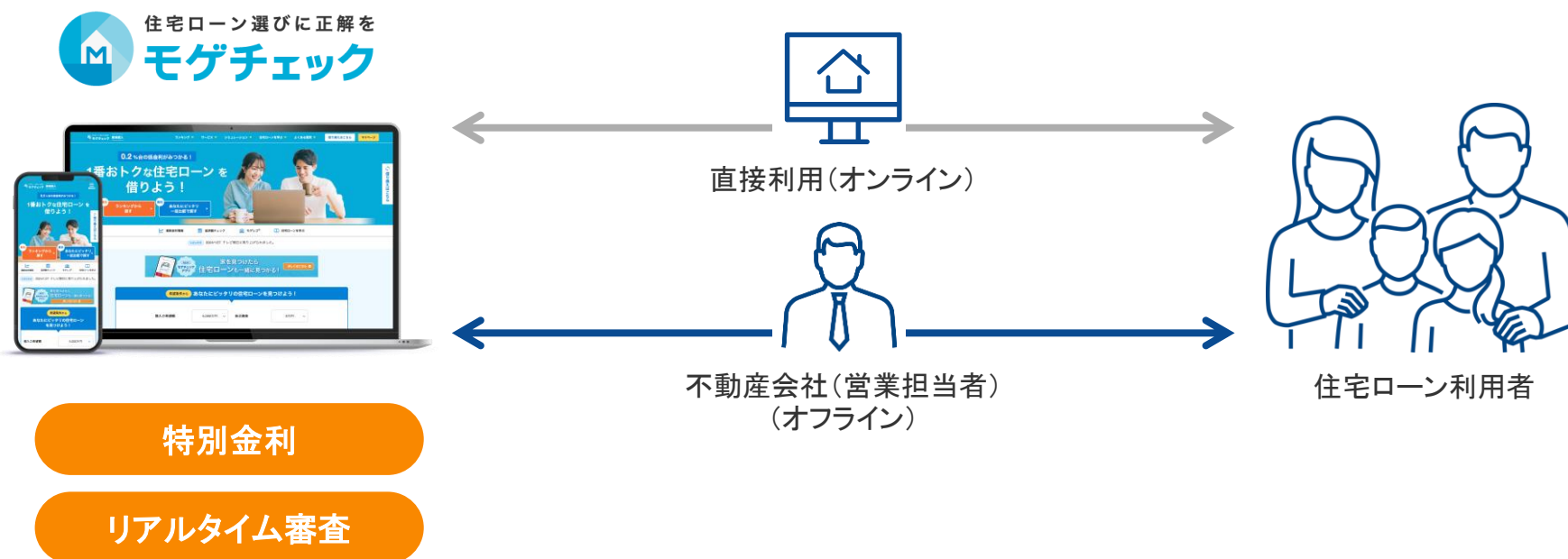
サービスの進化③ AIによるアドバイス

- 生成AI(LLM)の技術を活用してローンのアドバイスや質問への回答を行う



モゲチェック 不動産会社(営業担当者)による利用

- 住宅ローンインフラとしてオンラインユーザーの直接利用に加えて、不動産会社(営業担当者)によるオフライン利用を促進する



住宅ローンのインフラへ

- 特別金利、リアルタイム審査及びAIによるアドバイスが可能な住宅ローンインフラとして、住宅販売に関わる様々なチャンネルへの展開する



中長期的戦略

- 仕入、販売、管理等、不動産投資サービスの基本機能を整備する
- AIを活用し、不動産を金融商品として考えるオンライン不動産投資プラットフォームを構築する



- 数量分析、各種機能の拡充及びサービスのAI化により、金融商品として考える不動産投資サービスを進化させる

INVASE Pro



オンライン不動産投資サービス

3つのサービス進化

1

数量モデルによる
分析

2

仕入、販売、管理
機能の拡充

3

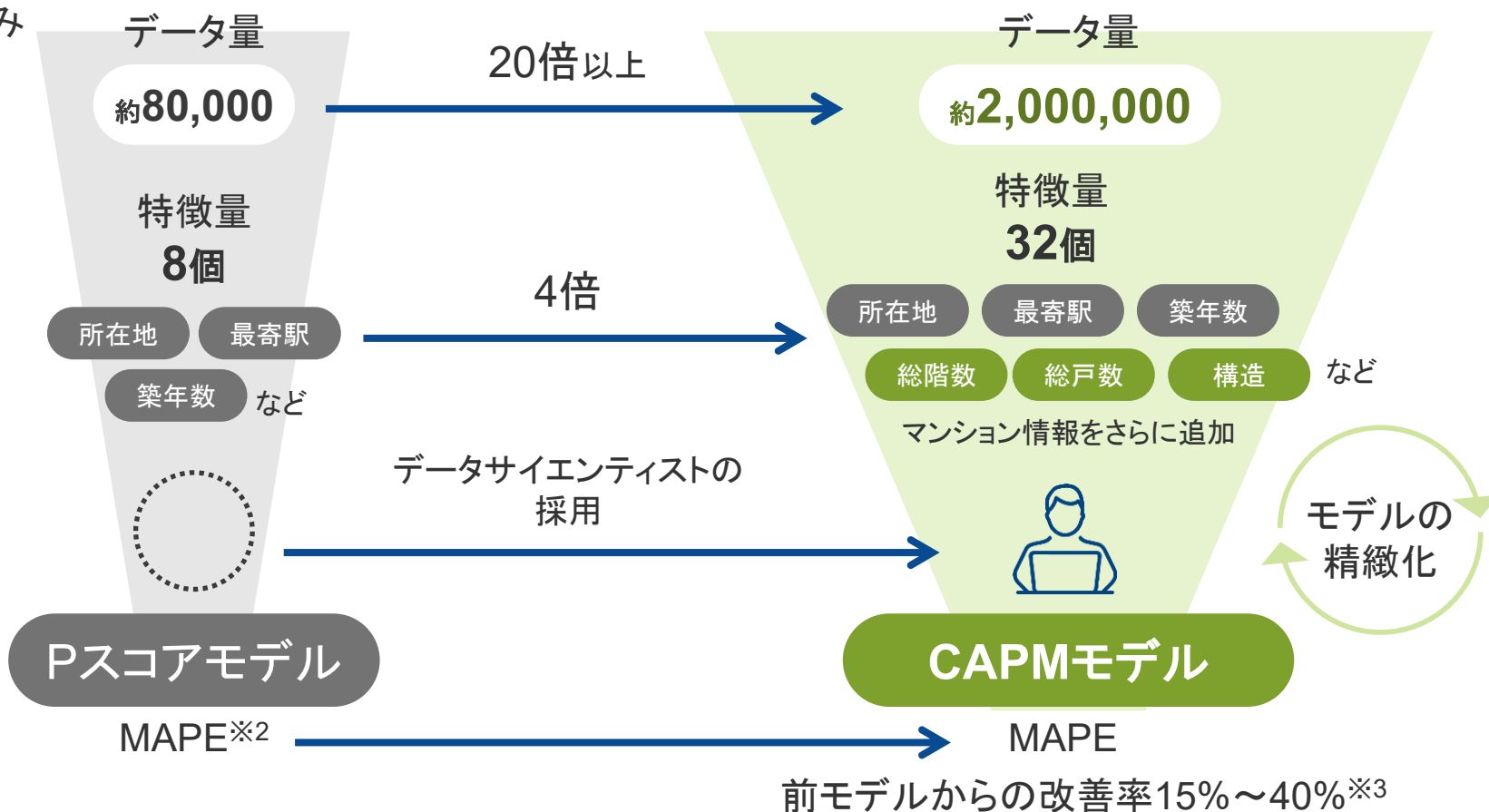
AIによる
物件提案及びアドバイス

金融商品としての不動産投資プラットフォームへ

サービスの進化① 数量モデルによる分析

- Pスコアモデルをさらに進化させたCAPM※1を開発し、より精緻な価格・賃料情報を提供

- 構築済み



※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

サービスの進化② 各種機能の拡充

- 仕入、販売、管理といった各種機能を拡充させ、アプリで一元化したサービスとして提供



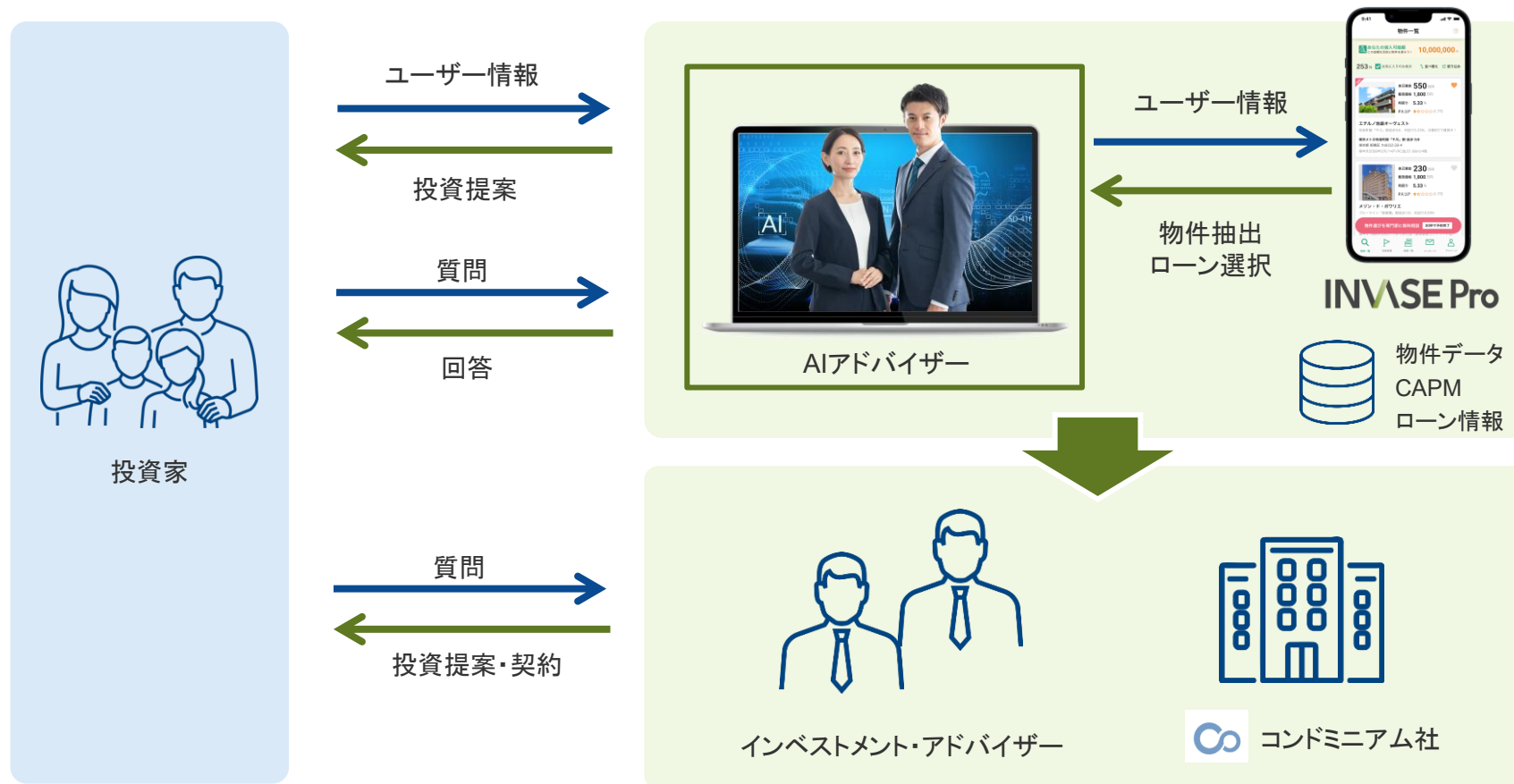
※1 Investment Advisor の略

※2 Acquisition の略

※3 Property Management の略

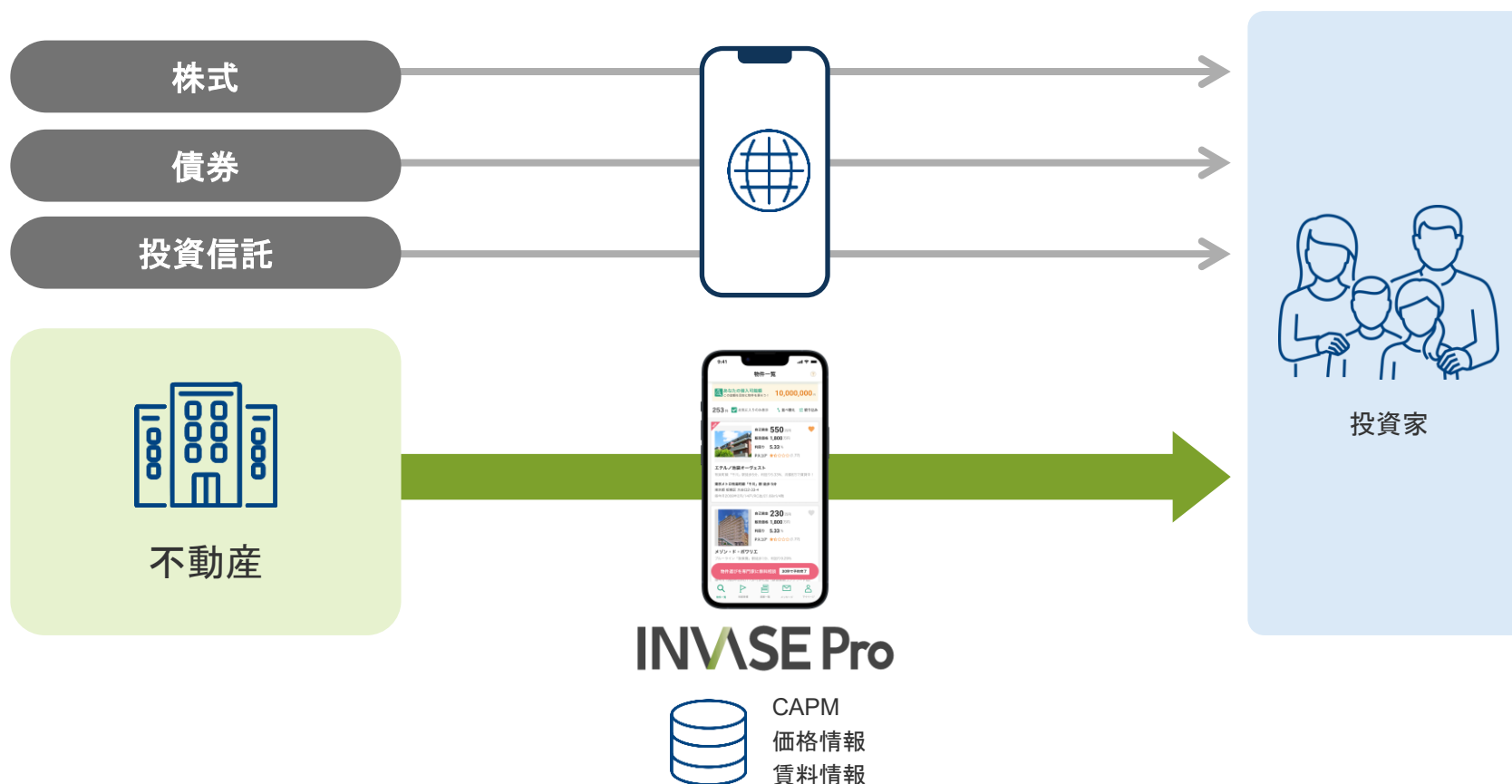
サービスの進化③ AIによる物件提案及びアドバイス

- 生成AI(LLM)の技術を活用して、AIとインベストメント・アドバイザーによるハイブリッドなサービスへ



金融商品としての不動産投資プラットフォームへ

- 株、債券、投信といった金融商品と同様、不動産も価格透明性の高いオンラインプラットフォームで投資・運用できる環境を提供する



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

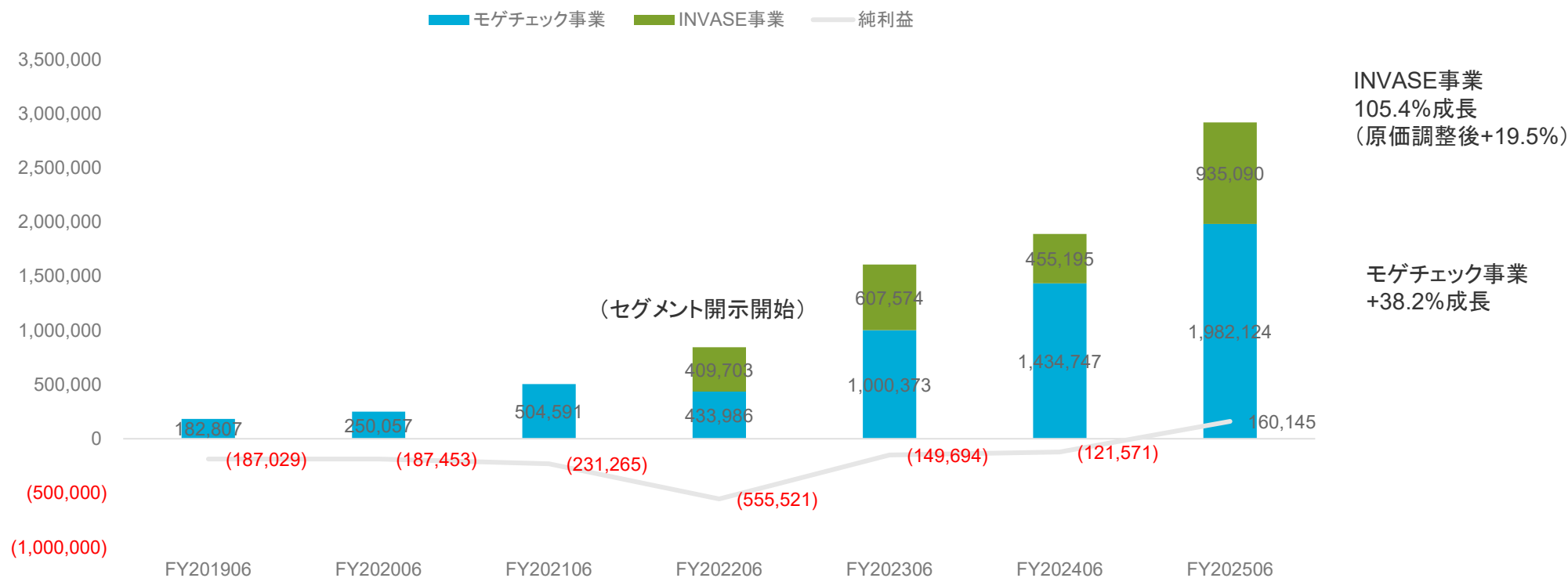
Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト**
- 8 資金使途および事業等のリスク

当社の財務状況：売上および当期純利益の推移（年次）

- モゲチェック事業は特別金利の獲得、オンラインマーケティング施策の効率化等の寄与により、前年度比38.2%と高成長を維持。
- INVASE事業は原価の影響を除くと19.5%の成長
- 親会社株主に帰属する当期純利益は黒字に転換

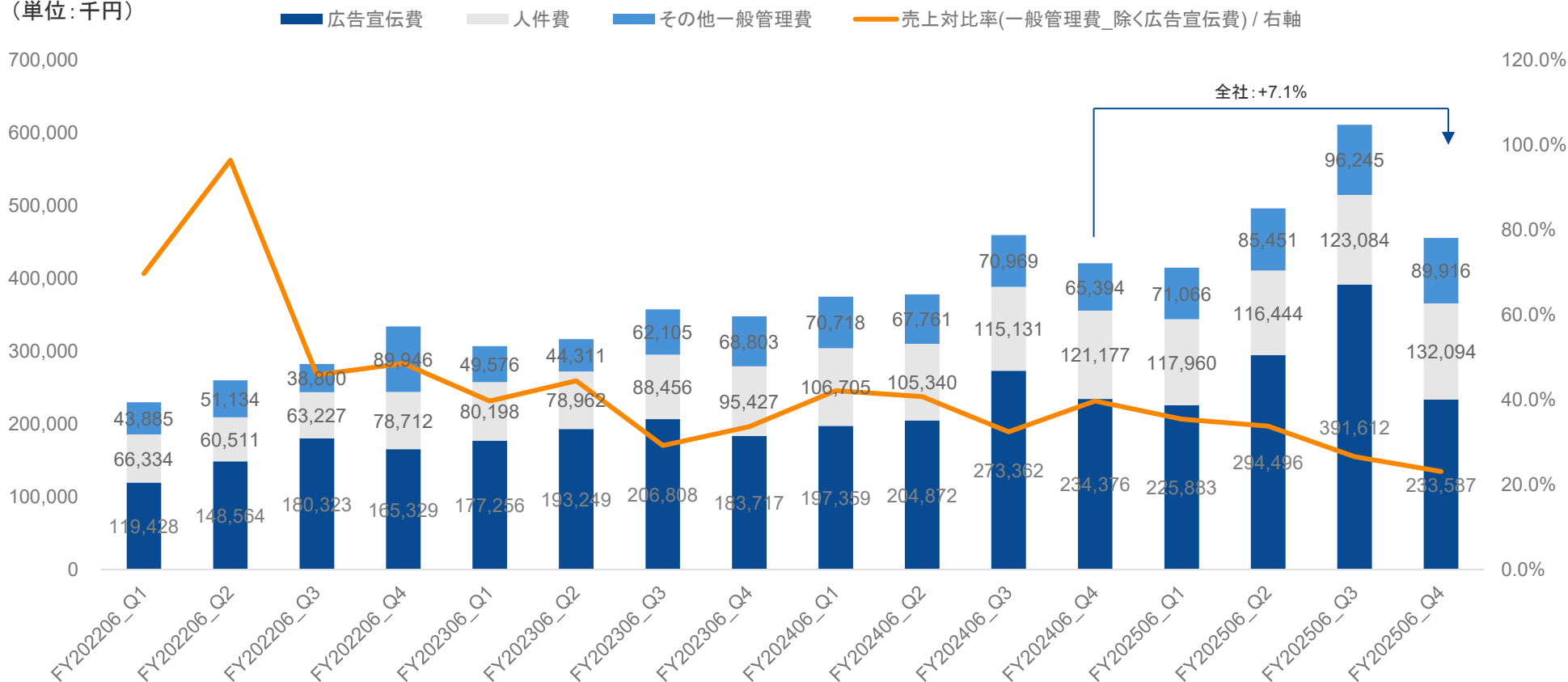
（単位：千円）



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)



Agenda

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競合優位性
- 5 事業進捗
- 6 成長戦略
- 7 財務ハイライト
- 8 資金使途および事業等のリスク**

資金使途について

- 上場に伴う調達資金は広告宣伝費および人件費・採用費に充当しており、現在の使用金額は以下の通りです

資金使途	使用目的	使用時期および使用金額	実績
広告宣伝費	リスティング広告及び当社のブランド価値を高めるため	2025年6月期:247百万円 2026年6月期:230百万円	2025年6月期:235百万円
人件費・採用費	エンジニア・デザイナーを中心とした人件費および人材の採用に係る費用	2025年6月期:77百万円 2026年6月期:134百万円	2025年6月期:40百万円

当社が認識する主要なリスク

- 以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識する主要なリスクです。その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

リスク内容	可能性	影響	時期	対応策
- 情報管理体制について 当社グループは、提供するサービスに関連して多数の個人情報を取り扱っております。これらの情報資産の保護や漏洩リスクを回避するため、情報セキュリティ基本方針を定め、関連規程を整備・運用しております。しかしながら、何らかの理由により重要な情報資産の漏洩、消失、不正利用等が発生した場合、当社グループの信用失墜、損害賠償請求の発生等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期 無	情報の外部への流出、破壊、改ざん等を防止すべく、当社では、委託先を含めた管理体制を構築し、各種規程の整備や役職員への継続的な教育を行っております。
- 経営環境の変化について 当社グループの主要な事業領域である住宅ローン市場は、日本銀行の継続的な低金利政策や日本国政府による減税措置の継続等の追い風により、長期的な市場拡大が見込まれておりますが、市場の成長鈍化や政府方針の転換などにより縮小した場合、若しくは当社グループの成長予測を下回った場合には、住宅ローン審査申込件数の減少や、投資用不動産販売件数の減少等によって当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期 無	事業計画をモニタリングし、経営環境の中長期的な動向変化の兆候の把握と収益源の多角化等によってリスクの低減に向けた対応を行っております。

免責事項

本資料は、株式会社MFS（以下「当社」といいます。）の会社情報の説明のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社がその作成時点において入手可能な情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、かつ前提としており、将来情報、外部データ等については、その真実性、正確性及び完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

将来の事業内容や業績等に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料の更新は、今後、2026年9月を予定しております。