



2026年6月期 第2四半期決算説明資料

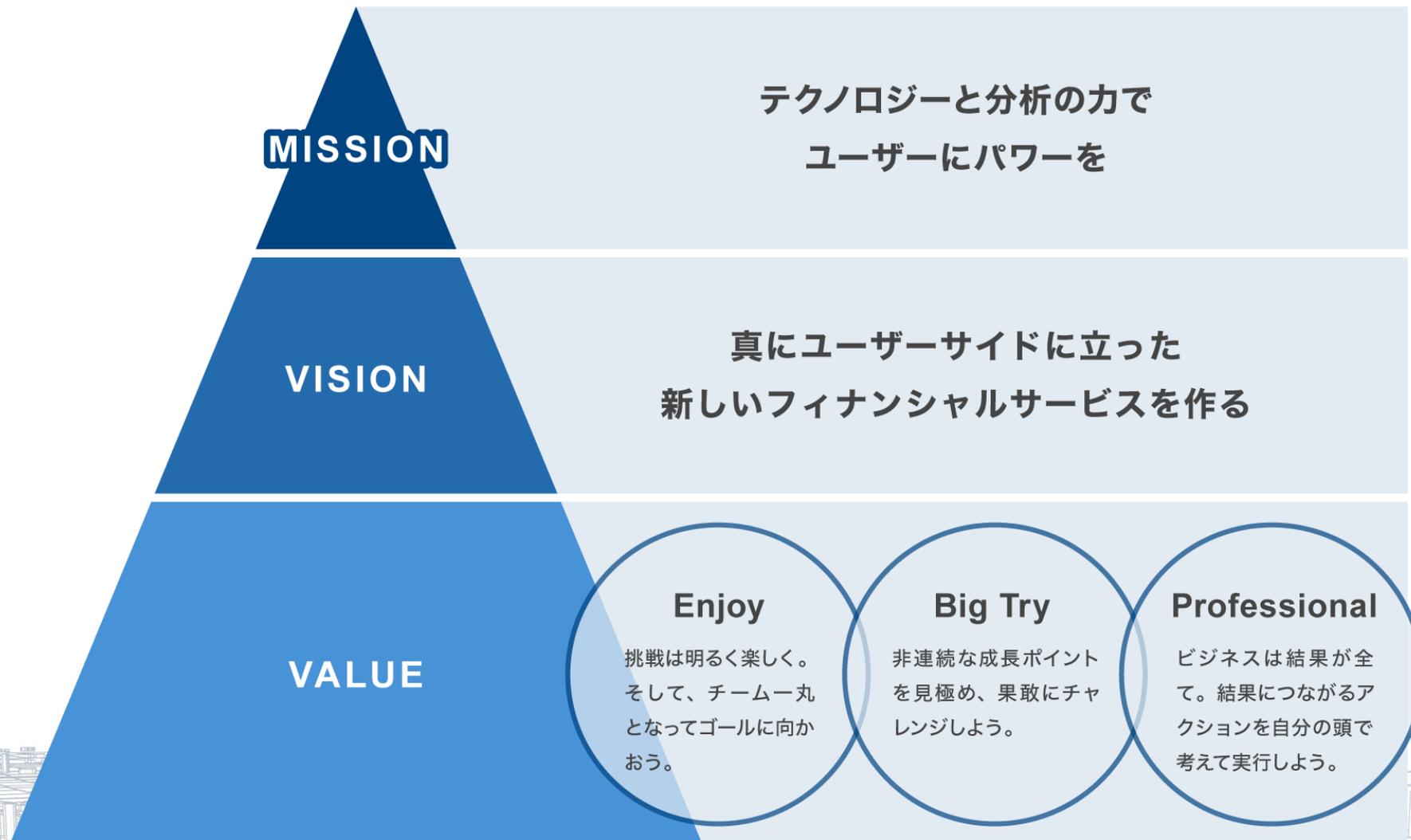
株式会社MFS(東証グロース:196A)

2026年2月13日

Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Vision2030の進捗について
- 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	612百万円 / 2025年12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	Condominium・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

2022年2月
モゲチェック診断開始

2023年10月
モゲチェックアプリをリリース

2025

2024

2023

2022

2021

2020

2019

2018

2017

2016

2015

2014



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

2022年2月
 Condominium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

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
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

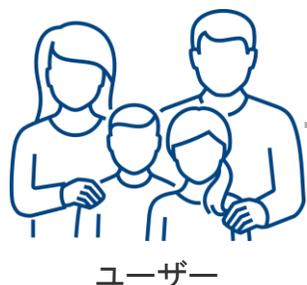
2019年
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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



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 2026年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Vision2030の進捗について
- 5 Appendix(補足資料)

モゲチェック

- 金融機関のオンライン広告費抑制の影響が継続したことに加えて、売上タイミングが後ろ倒し(課金ポイントの変更)の影響を受けたことから、第2四半期は赤字(管理会計ベース※では黒字を維持)
- 広告宣伝費を抑制した結果、CPA低下によって限界利益(売上一広告宣伝費)が当初想定よりも大幅改善し、当初想定(2.0億円の赤字)と比較して小幅の赤字(0.7億円)で着地
- 引き続き利益重視の広告運用により下期1.3億円の黒字、通期でも黒字の想定(計画通り)
- 生成AIを活用したチャットサービスをリリース。住宅ローン診断後のサポートを含めモゲチェックの全サービスのAI化を予定

INVASE

- 売買モデルが機能し、第2四半期は黒字化を達成(上期黒字28百万円)
- 第3四半期以降も黒字継続による通期黒字を想定(計画通り)
- 賃貸管理が開始し、不動産投資に係る総合的なサービスが提供可能に
- AIエージェントによる不動産投資コンサルティング機能を開発予定

※融資実行率12%と仮定した場合の管理会計数値

2026年6月期中間期 決算サマリー

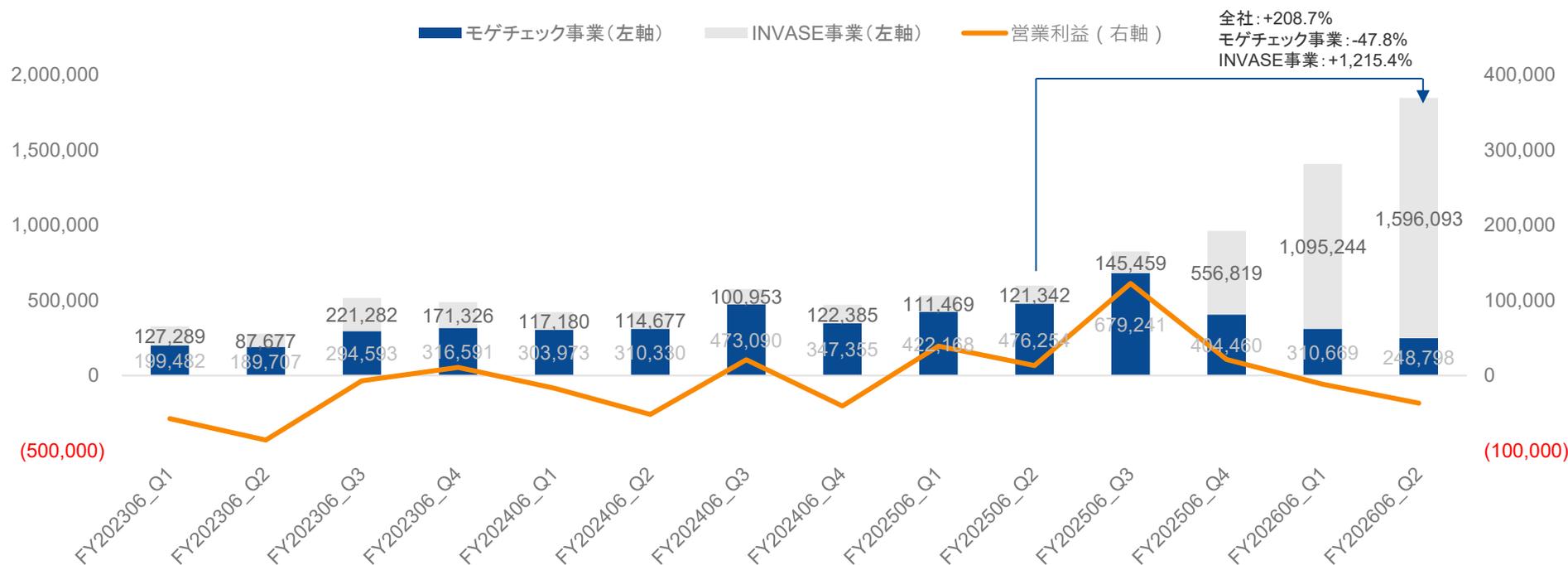
- モゲチェック事業は金融機関のオンライン広宣費抑制が継続したことに加えて、実行課金への移行の影響から中間期では赤字、**第3四半期以降の黒字、通期黒字を想定**
- INVASEは売買モデルが軌道に乗り、売上が大幅伸長、**四半期ベースで黒字を達成、通期黒字を想定**
- 両事業ともAIエージェント時代を迎え、サービスのAI化とAIエージェントを活用したサービス拡大を継続する

(千円)	FY202506 中間期_実績	FY202606 中間期_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202606 業績予想	FY202606_Q2/ FY202606通期
売上高	1,131,235	3,250,805	187.4%	-	3,779,889	86.0%
(ご参考) MFS_ 除くグロスアップ	1,131,235	1,056,070	-6.6%	-	2,640,089	40.0%
モゲチェック事業	898,423	559,467	-37.7%	-	1,500,289	37.3%
INVASE事業	232,811	2,691,337	1056.0%	-	-	-
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	232,811	496,603	113.3%	-	1,139,800	43.6%
売上原価	167,429	2,383,151	1323.4%	-	352,324	676.4%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	167,429	2,380,957	1322.1%	-	352,324	675.8%
売上総利益	963,805	867,653	-10.0%	-	2,171,111	40.0%
(売上総利益率)	85.2%	26.7%	-	-58.5%	-	-
販売管理費	911,299	915,918	0.5%	-	1,994,838	45.9%
(販管費率)	80.6%	28.2%	-	-52.4%	-	-
営業利益	52,505	-48,264	-	-	195,230	-
(営業利益率)	4.6%	-1.5%	-	-	-	-
経常利益	52,000	-43,526	-	-	186,352	-
(経常利益率)	4.6%	-1.3%	-	-	-	-
当期純利益	34,928	-54,518	-	-	146,069	-
(当期純利益率)	3.1%	-1.7%	-	-	-	-

売上および営業利益の推移(四半期)

- モゲチェック事業は特別金利による集客効果を狙うも実行課金への移行本格化により成長率は-47.8%、上半期は赤字
- INVASE事業は売上が前年同期比約12倍の大幅伸長(グロスアップ控除後では約2倍)。売買モデルが軌道に乗り、四半期ベースで黒字化を達成

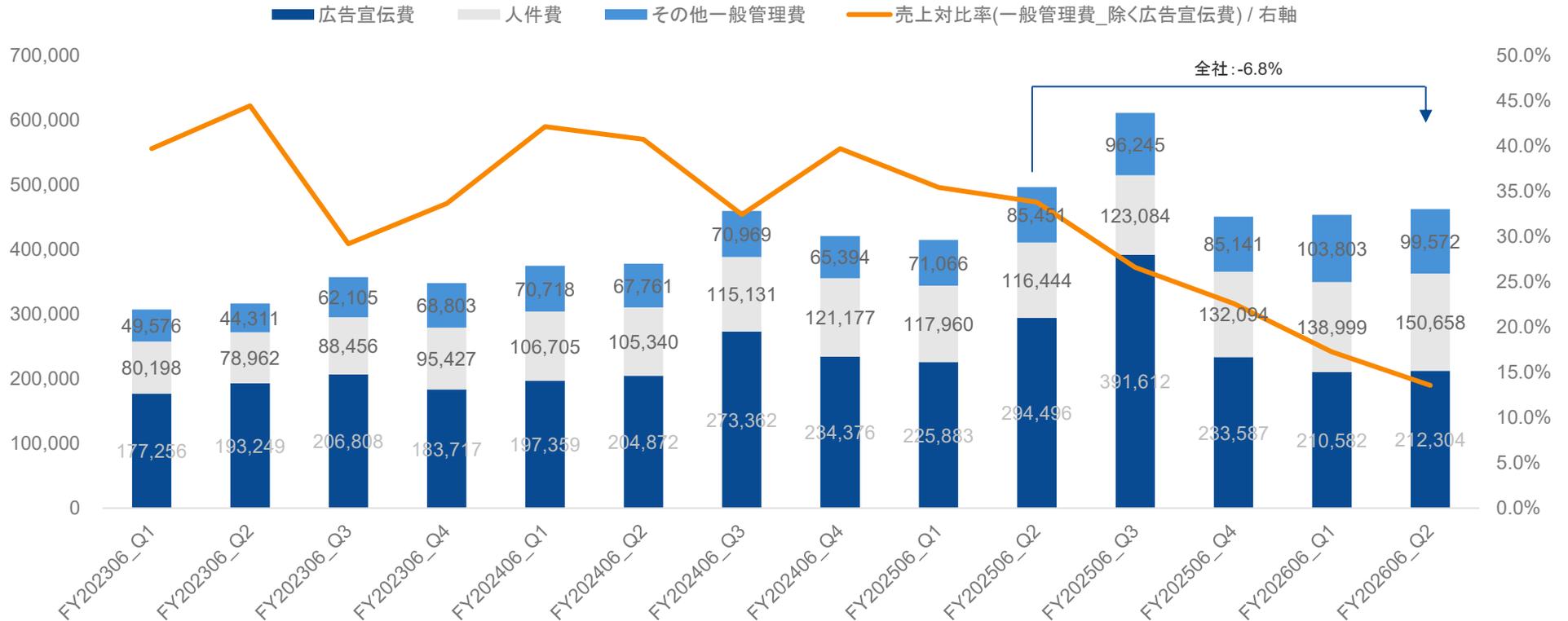
(単位:千円)



一般管理費の推移(四半期)

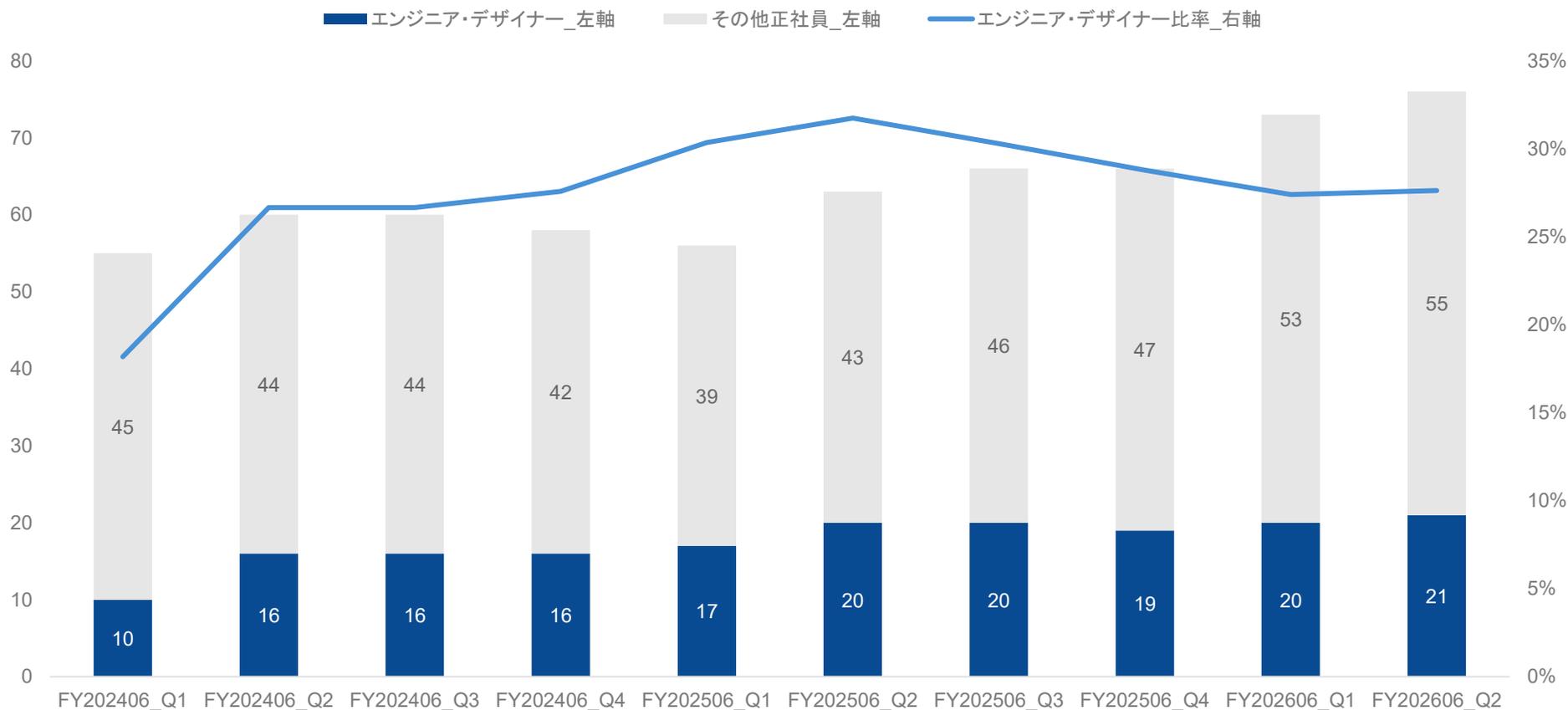
- 2025年12月期はモゲチェック事業の広告宣伝費の抑制により一般管理費合計で前年同期比-6.8%

(単位:千円)



従業員数推移※

- 前期から採用を継続。INVASE事業のセールス、賃貸管理、仕入れチームの採用を継続。エンジニア・デザイナー比率は30%程度で推移（組織内編成変更により2024年6月期第1四半期より修正）



※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)

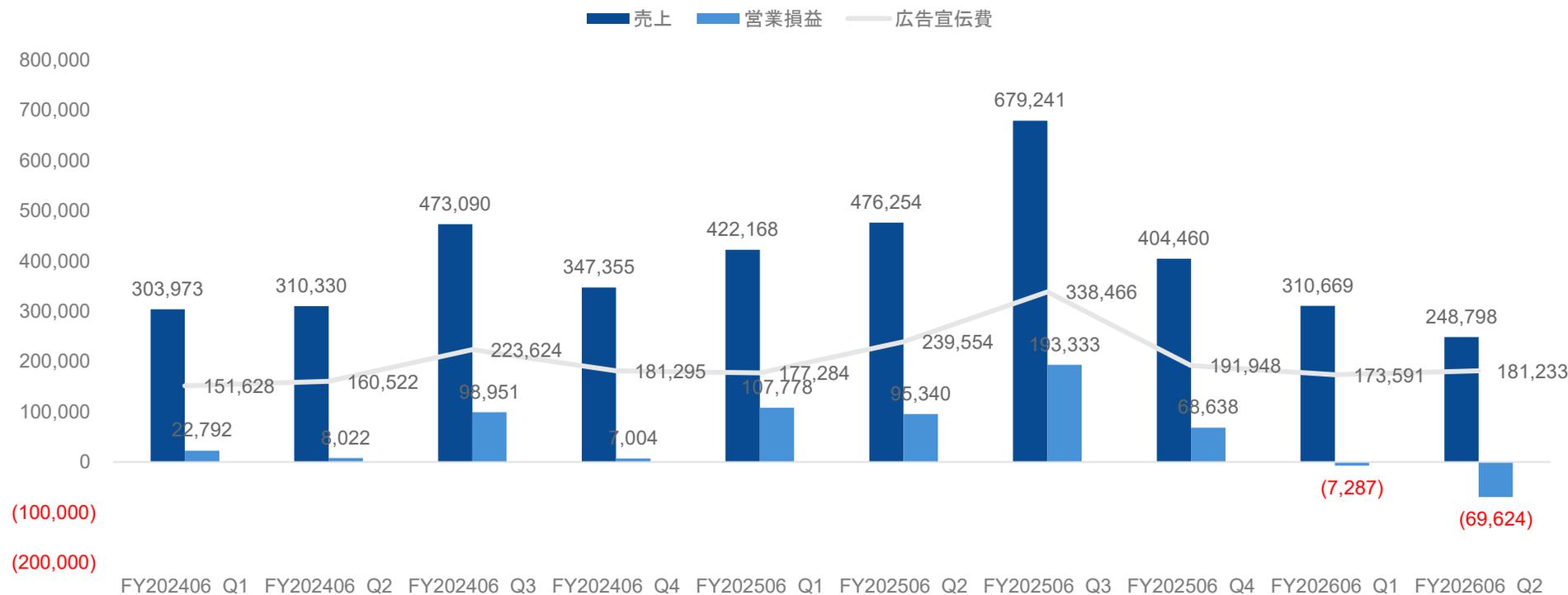
- 2026年6月期第2四半期は、金利上昇の影響から金融機関のオンライン広告宣伝費の抑制が継続していることに加えて、課金ポイントの変更(売上計上の後ろ倒し)の影響を受け、前年同期比減収減益、赤字となった
- 一方、早期の黒字化を念頭に広告宣伝費を抑制した結果、当初想定よりも第2四半期の赤字幅は縮小。トップラインの抑制にもつながるものの、課金が実現する第3四半期以降は黒字回復の予定
- 競争力のある特別金利に加えて、金利上昇局面における固定金利顧客(フラット35)の獲得を再開し、集客を強化、収益性改善に努める
- AIエージェント時代を見越して、モゲチェックのAIチャット第2弾をリリース(2025年12月)。2026年6月末までにモゲチェックの全サービスをAI化し、AIエンジンの提供を始める



モゲチェック モゲチェック事業のP/L推移

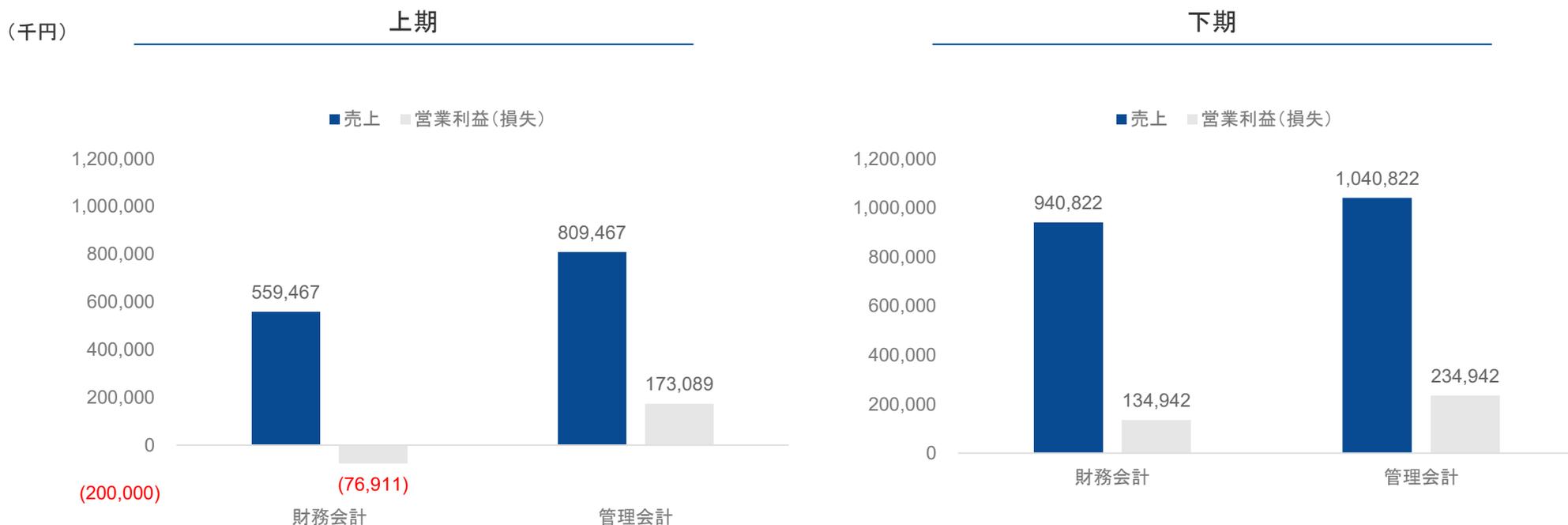
- 金融機関のオンライン広告費の抑制、課金ポイントの変更の影響を受けて、69百万円の営業損失
- 2025年10月から新たな特別金利がスタートしたものの、実行課金の影響で赤字
- 広告宣伝費の抑制によりトップラインは鈍化したものの、赤字幅は当初想定よりも縮小(2.5億円=>77百万円)。下期は黒字を想定し、通期で予算を達成する見通し(次ページに詳細)

(千円)



モゲチェック 2026年6月期予算について

- 2026年6月期は課金ポイントの変更(住宅ローン審査申込時点→融資実行時)により、売上の計上時期が3か月から6か月後ろ倒しに
- 売上計上タイミングを従来同様の住宅ローン審査申込と同じタイミングに揃えると黒字基調(以下の図)※であり、課金ポイントの変更を経た後も、安定収益を持続できる見通し
- 上期は広告宣伝費を抑制した結果、赤字幅が当初想定よりも縮小。通期予算は変更せず、下期は一定の財務上の利益が発生するものと想定



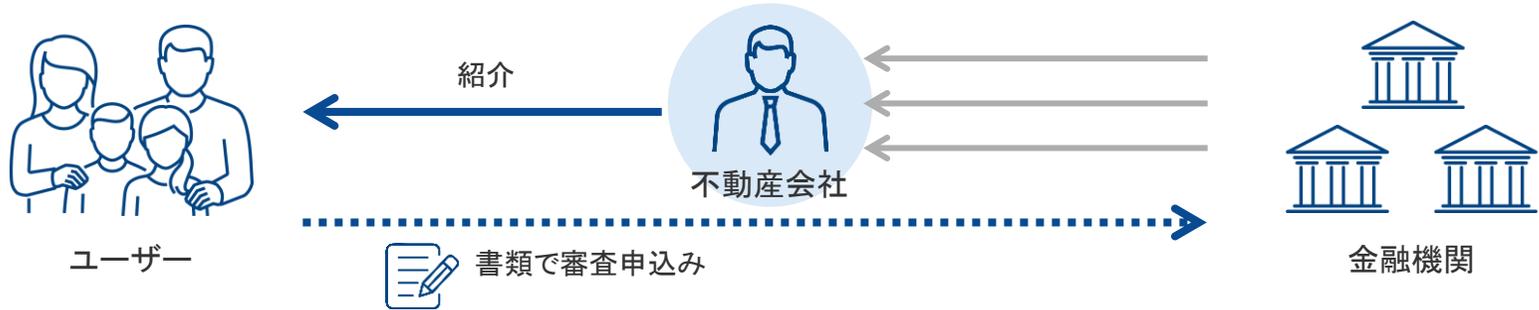
※管理会計:財務計上のタイミングが全て住宅ローン審査申込時点、当該審査申込から融資実行に至る率を12%と仮定

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変わっていく

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



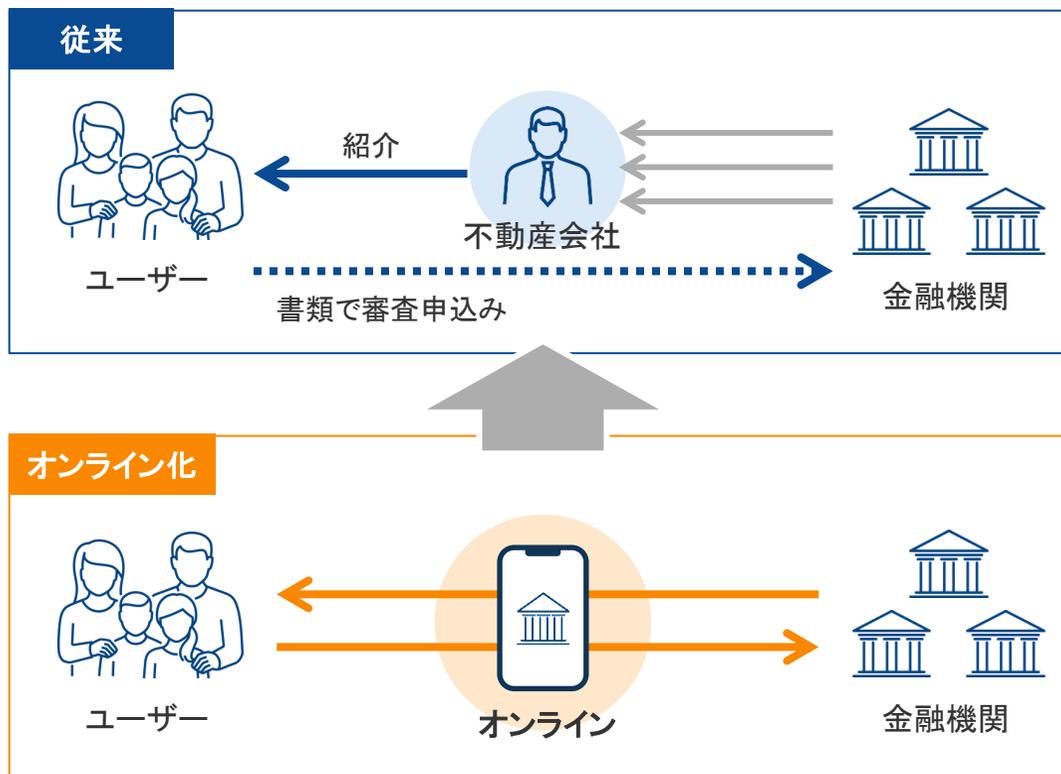
ユーザーがネットで独自に情報収集し、直接オンラインで申し込む

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オンライン広告費が抑制され、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

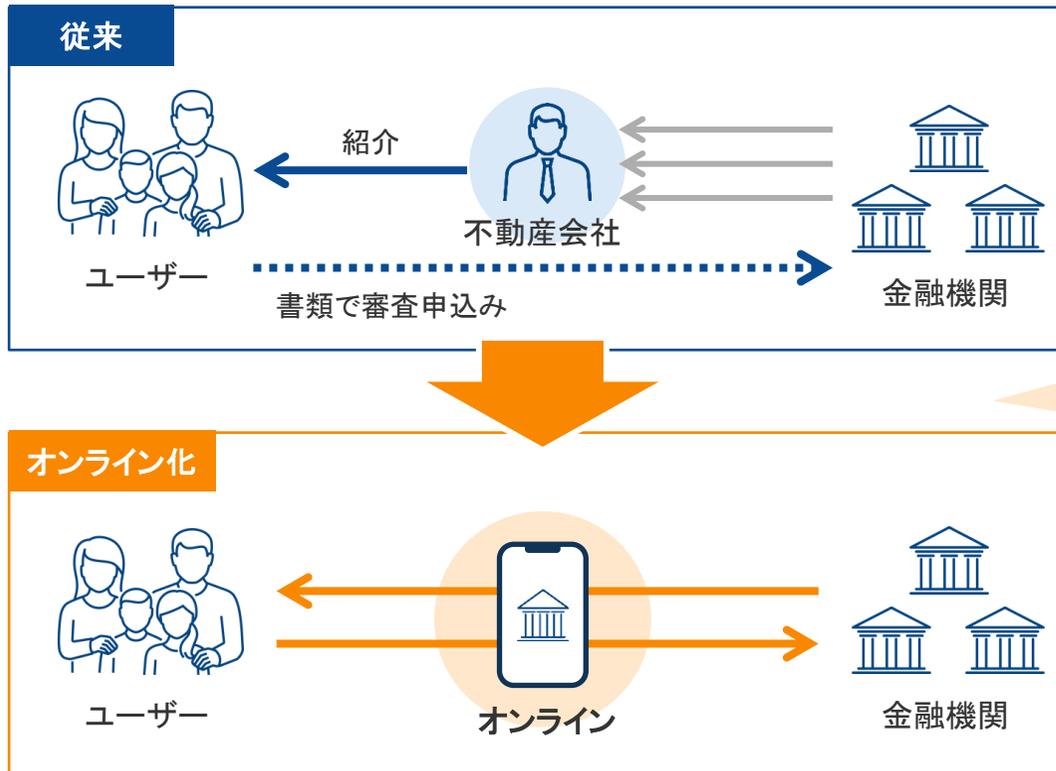
従来型への回帰

- 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 **今期の戦略**

- 金融機関から特別金利を獲得し、価格競争力をつけて集客強化する
- リアルタイム審査の対応金融機関を広げ、住宅ローン診断からの送客率を上げる
- AI化を進め、他業種のAIエージェントへのAIエンジンの提供によりオンライン化を促進する



①特別金利
②リアルタイム審査
③サービスのAI化
オンライン化を促進!

A circular callout containing a list of three points and a photograph of a man and a woman on a laptop screen. The screen displays 'AI' and a stylized background. The text 'オンライン化を促進!' is written in orange.

モゲチェック サービス進化(1)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。2026年2月現在、4行の特別金利を提供中。今後も特別金利の拡大を目指す

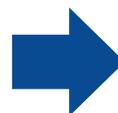


モゲチェック

サービス進化(1)特別金利

- 実行課金をベースとした0.4%台の特別金利の提供を継続
- 今後も実行課金をベースに競争力のある商品を提供し、集客力を強化する

市中金利

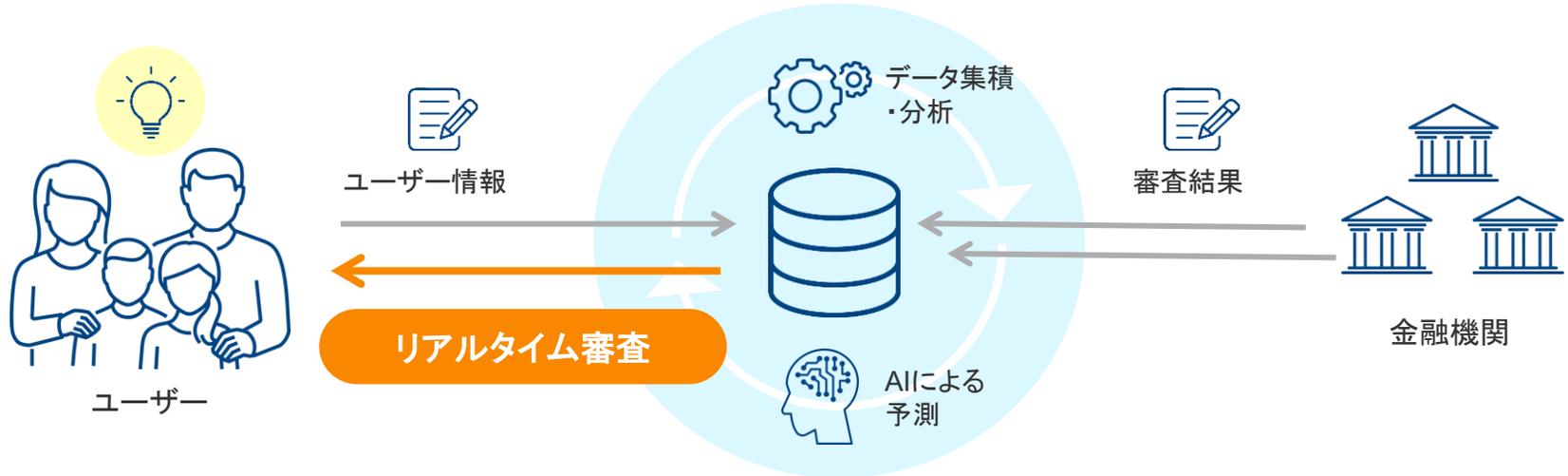


住宅ローン選びに正解を
モゲチェック



モゲチェック サービス進化(2)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

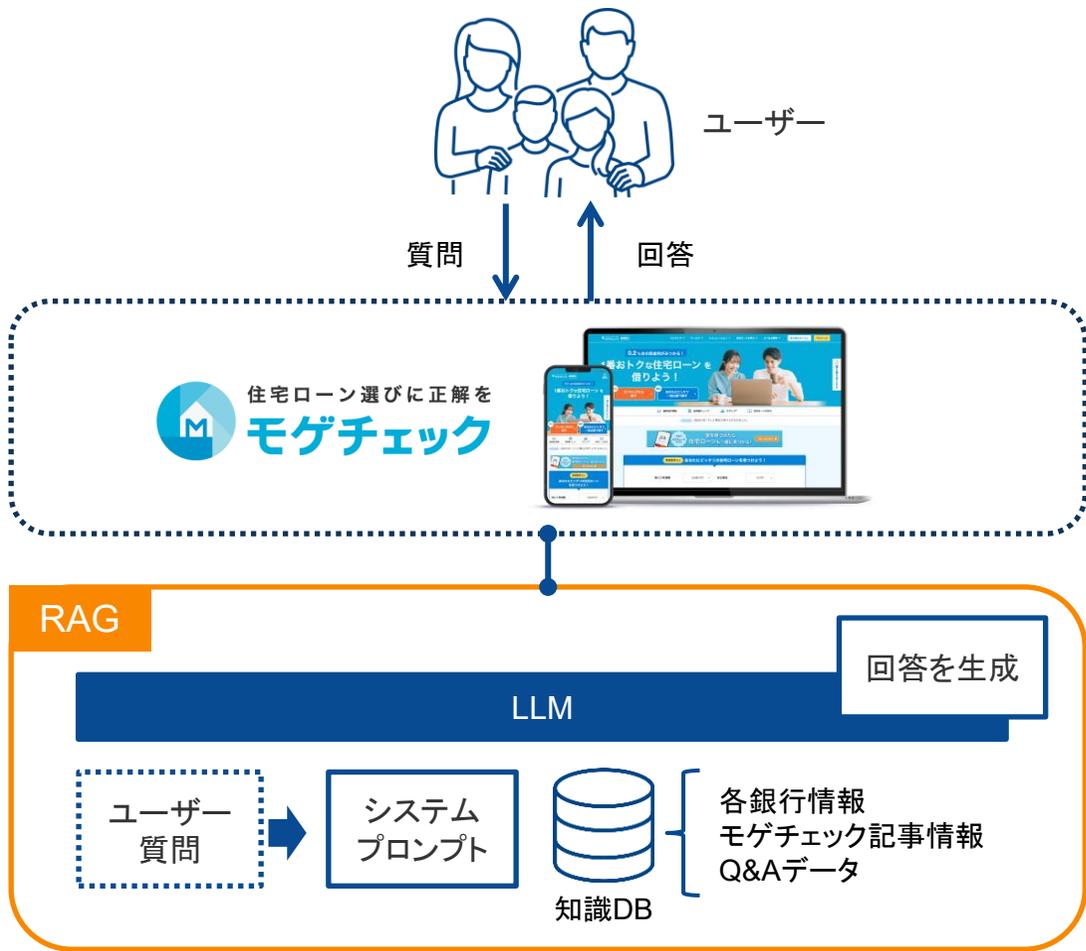
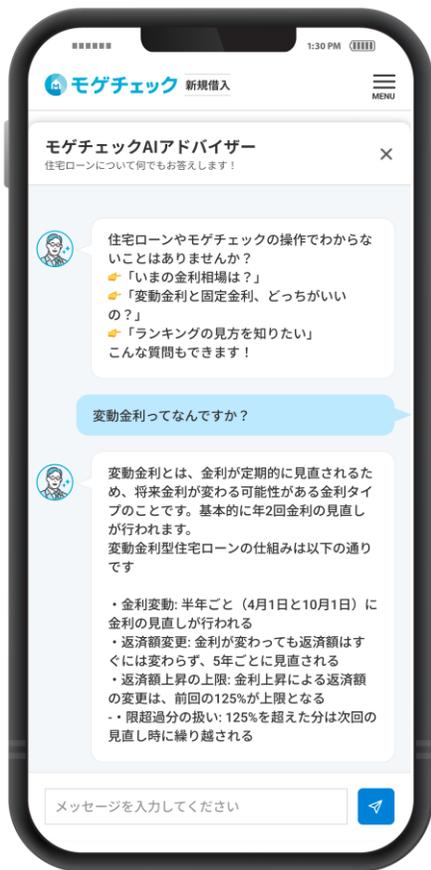
住宅ローン診断後に
リアルタイム審査結果を表示する



ローン
申し込み

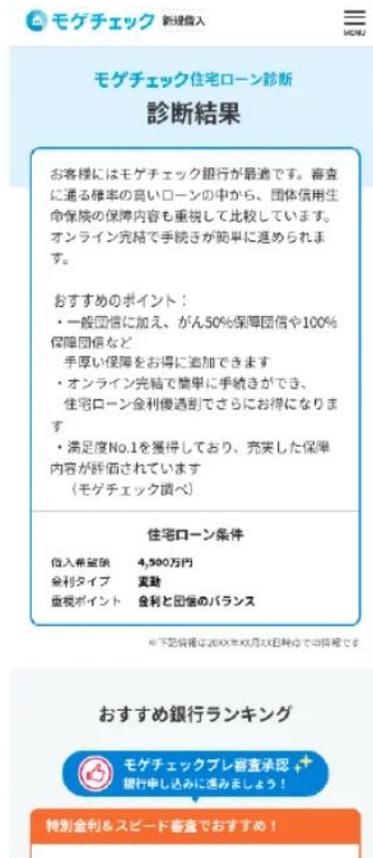
モゲチェック サービス進化(3) AI(アドバイザー)化

- 生成AIを活用して住宅ローンの一般的な質問に答えるチャットサービスを開始(2025年10月リリース)



モゲチェック サービス進化(3)AI(アドバイザー)化

- 住宅ローンの診断に係るコメント・アドバイスをAIによる生成に移行(2025年12月リリース)



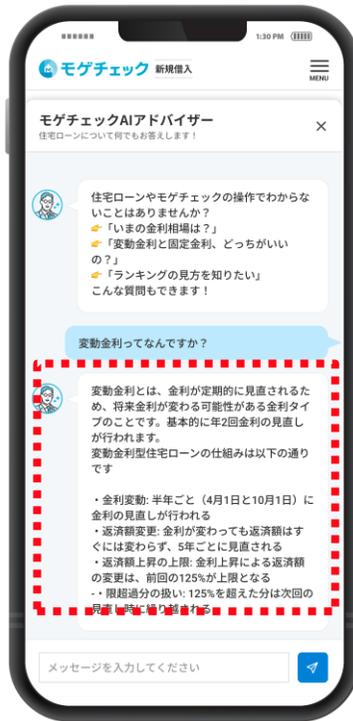
住宅ローン診断後のアクションを促進

AIにより、診断時のコメントをユーザー毎に最適化し、「自分にぴったりのローン」であることを強調

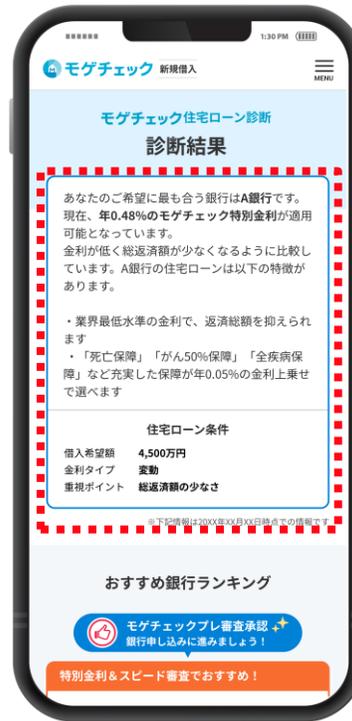
- ユーザー最適化された内容
 ユーザーの診断結果・希望条件を反映
- LLMによる動的生成
 300文字以内の自然な推薦文
- 強みの言語化
 「なぜこのプランが1位なのか」「なぜおすすめなのか」を具体的に解説

モゲチェック サービス進化(3)AI(アドバイザー)化

- 2026年6月末までに住宅ローン診断前から診断後まで、全過程のコメントやチャット対応を生成AIで行う



住宅ローンに関する一般的な質問に答える



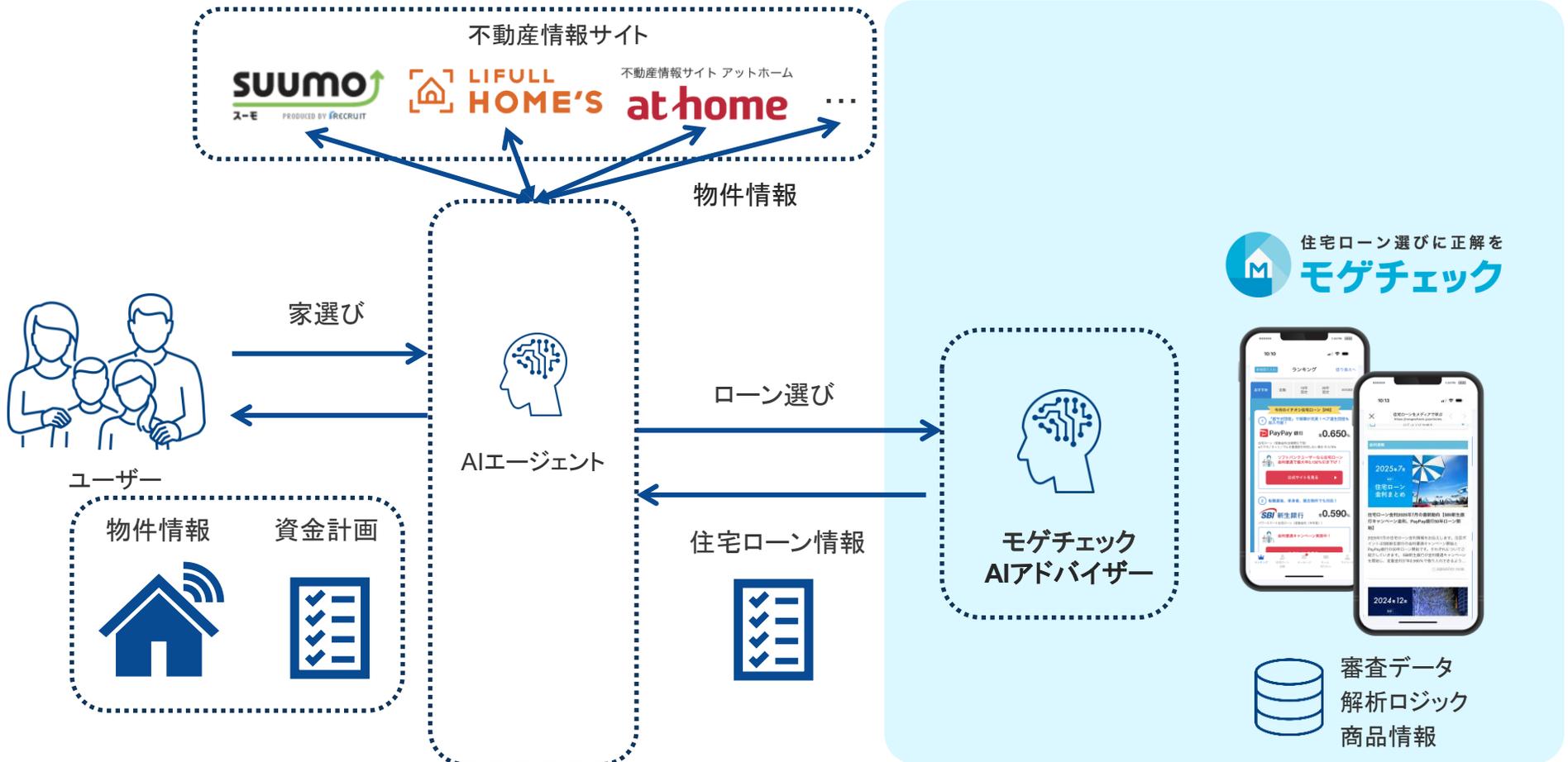
診断結果の内容について説明する



診断後のローン申し込みから融資実行までのフォローを行う

モゲチェック サービス進化(3)AI(アドバイザー)化

- 家選びからローン探しまで全てAIエージェントを通して行う時代へ！
- 住宅ローンに関するAIアドバイザー機能を他のAIエージェントへ提供する



住宅ローン選びに正解を
モゲチェック



審査データ
解析ロジック
商品情報

- インフレの加速により資産（不動産）価格が上昇しており、不動産投資サービスであるINVASEにとってフォローな環境が継続
- 売買モデルが軌道に乗り、四半期ベースで黒字化を達成
- AC（仕入れ）やPM（賃貸管理）機能を拡充させると同時に、アプリとWeb機能を統合させ、物件選びから管理までワンストップサービスを提供する
- 不動産投資コンサルティングをするAIエージェントを開発する（継続）

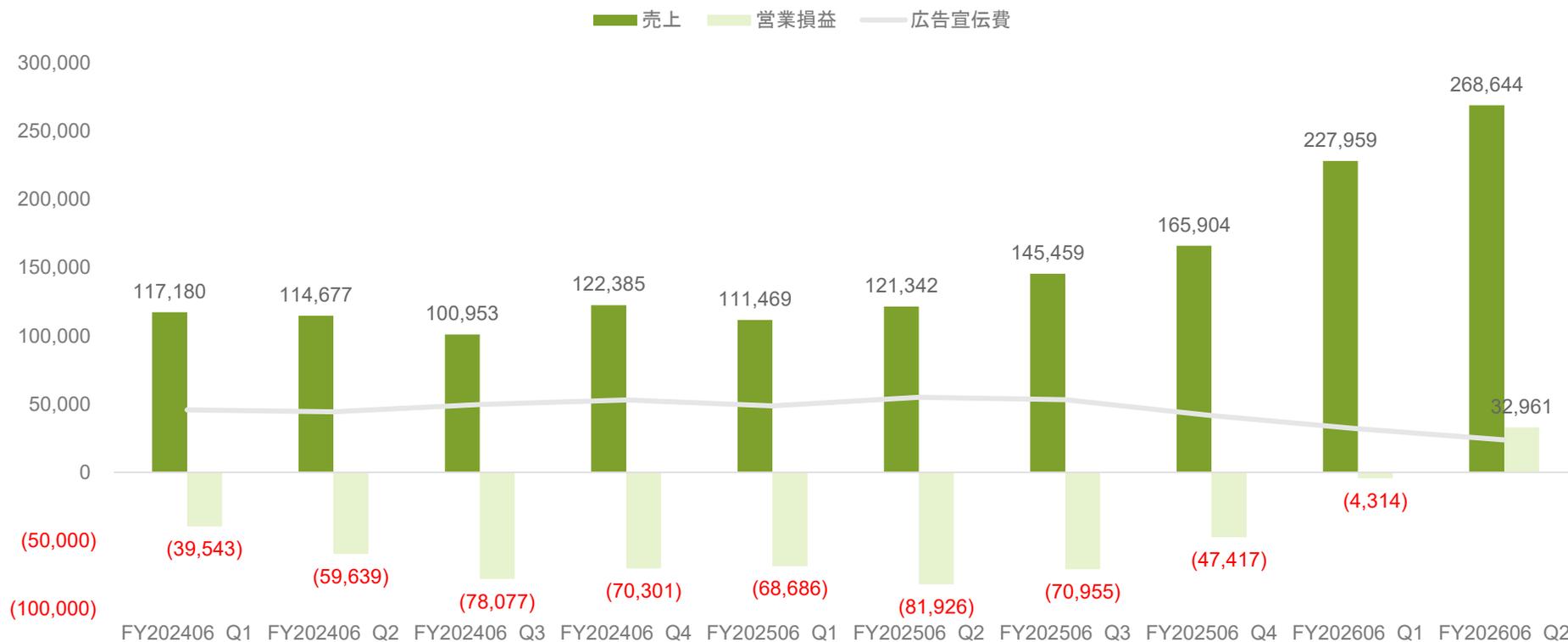


INVASE

INVASE事業のP/L推移(調整後※)

- 売上は前年同期比2倍以上(グロスアップ控除後)の大幅増
- 四半期で初の黒字を達成(32百万円)
- 第3四半期以降の継続的黒字を想定し、通期黒字を目指す

(千円)

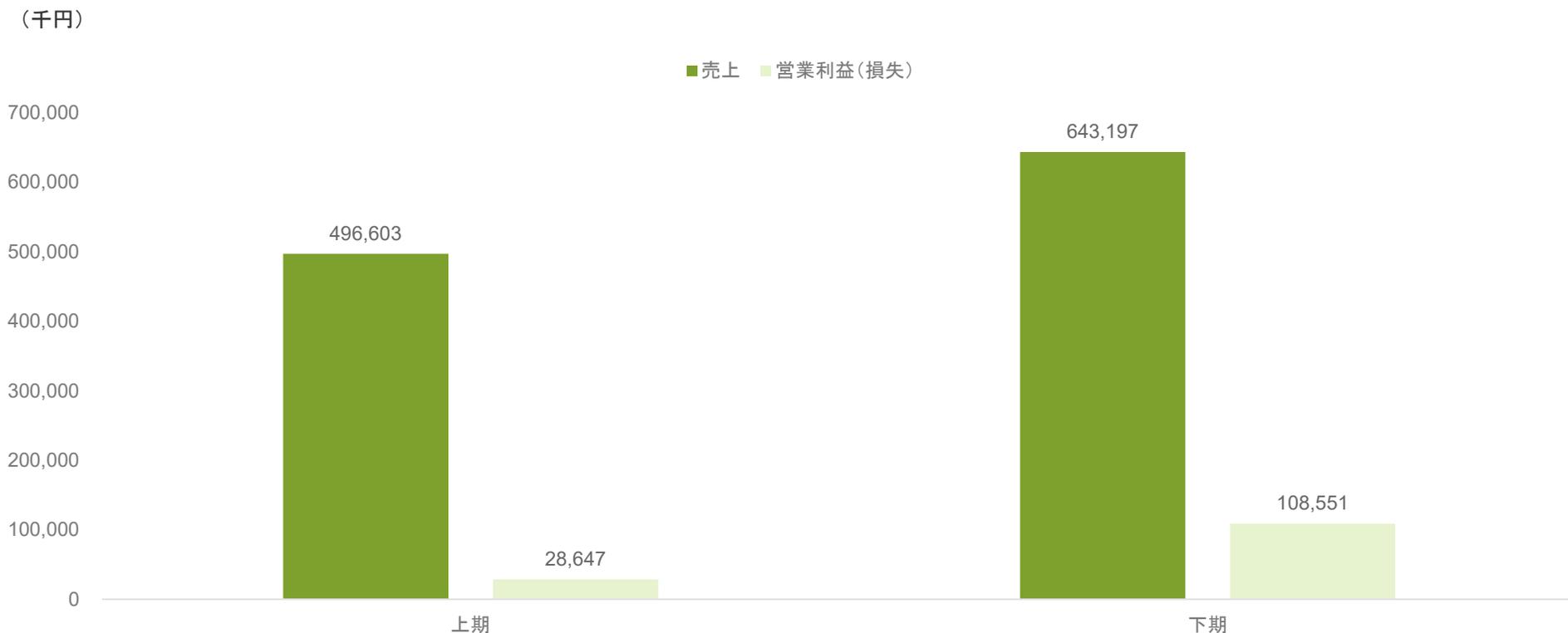


※ 物件の仕入・販売に伴う売上および原価のグロスアップ分を調整(FY202506_Q4:390,915千円、FY202606_Q1:867,285千円、Q2:1,327,449千円)

INVASE

2026年6月期予算について

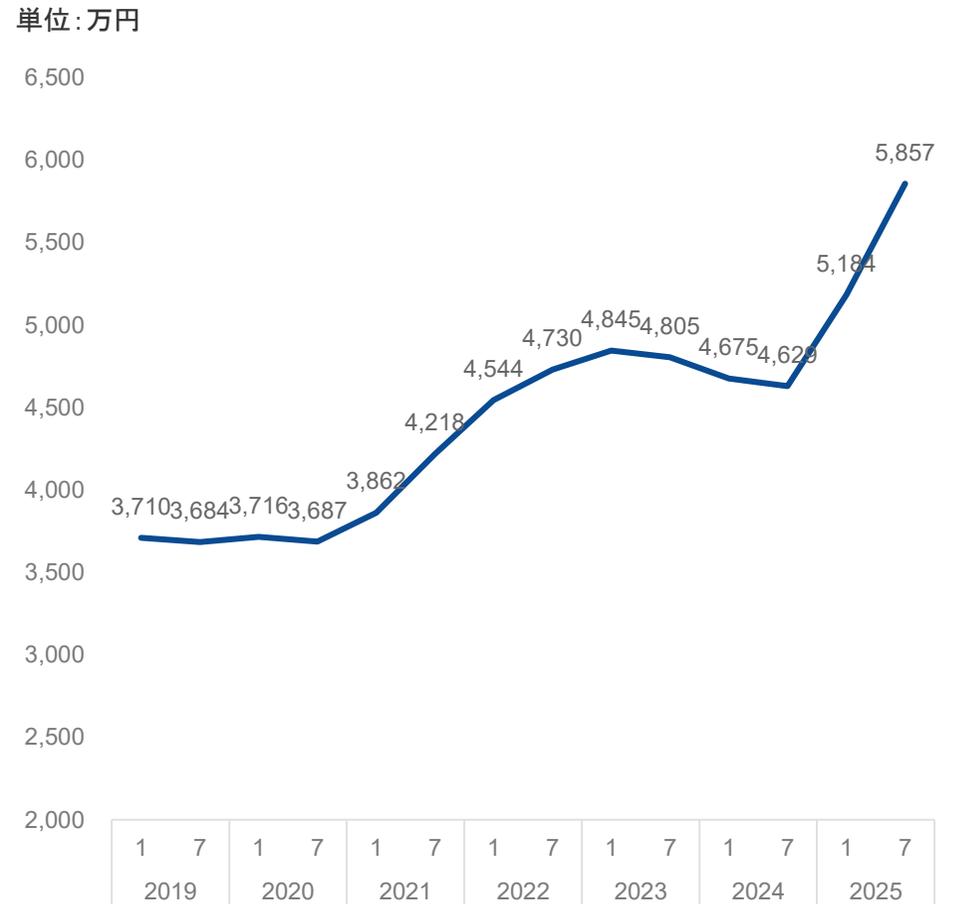
- 売買モデルの構築により、第2四半期黒字(上期黒字)を達成
- 第3四半期以降も継続して黒字を想定。通期黒字を目指す(現時点で業績予想は据え置き)



INVASE

インフレの長期化と不動産価格の上昇

- 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



出所: 日本銀行(https://www.boj.or.jp/research/research_data/index.htm)よりMFS作成

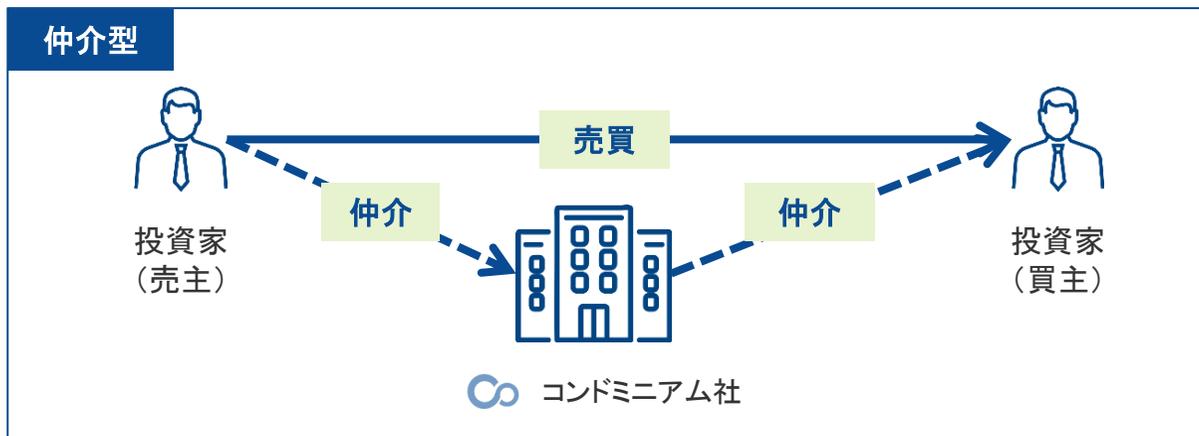
出所: 東京カンテイ(2026年1月22日(三大都市圏・主要都市別 / 中古マンション70㎡価格月別推移))よりMFS作成
 ※ 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の中古マンション、70㎡単位に修正

INVASE

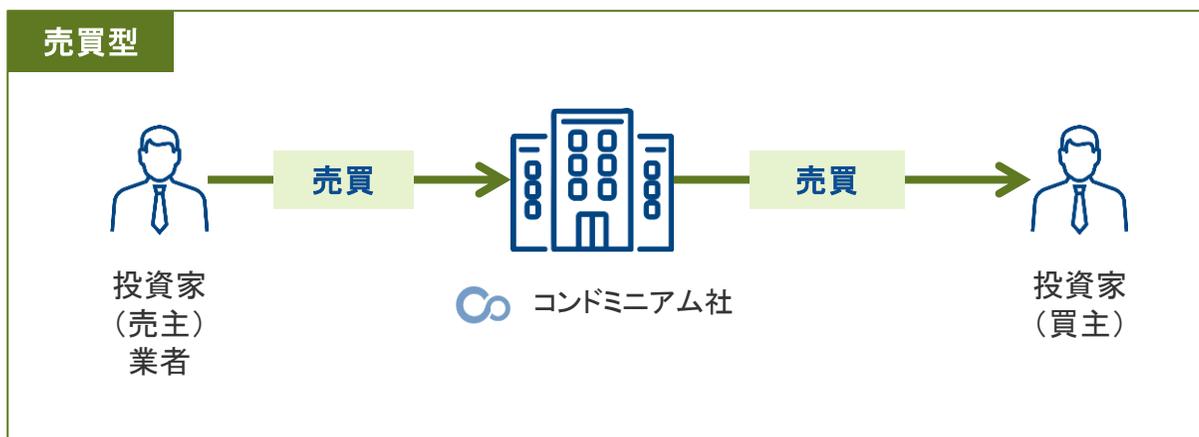
ビジネスモデルの変更

- 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



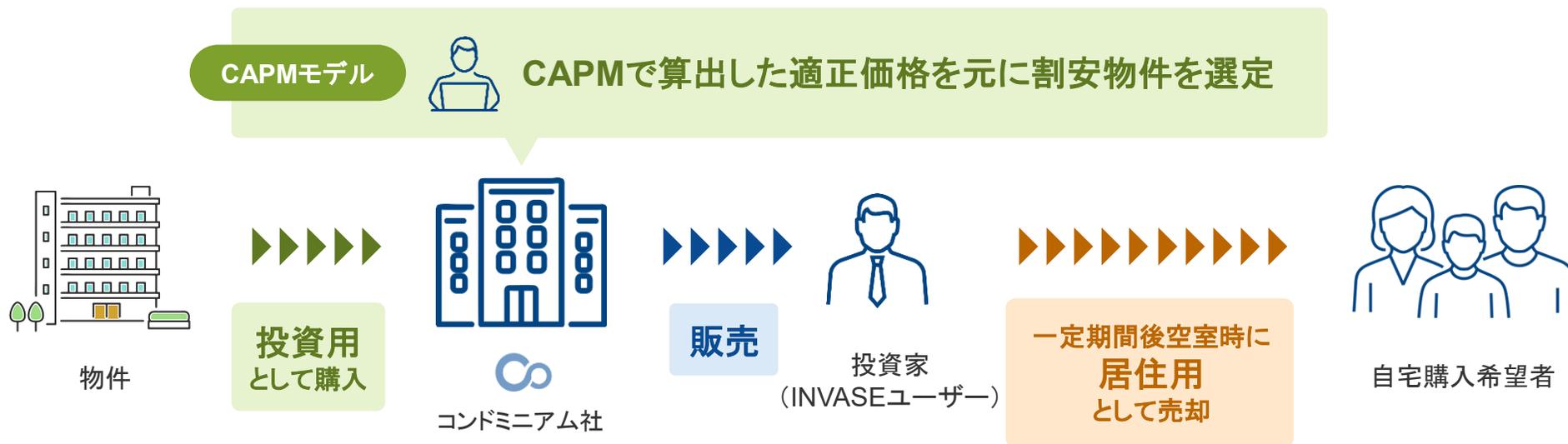
- 割安物件を素早く確保できる
- 業者を含む多くの物元から仕入れが可能
- 価格モデルを活用した高い収益性が実現できる



INVASE

INVASEの売買モデルの特徴

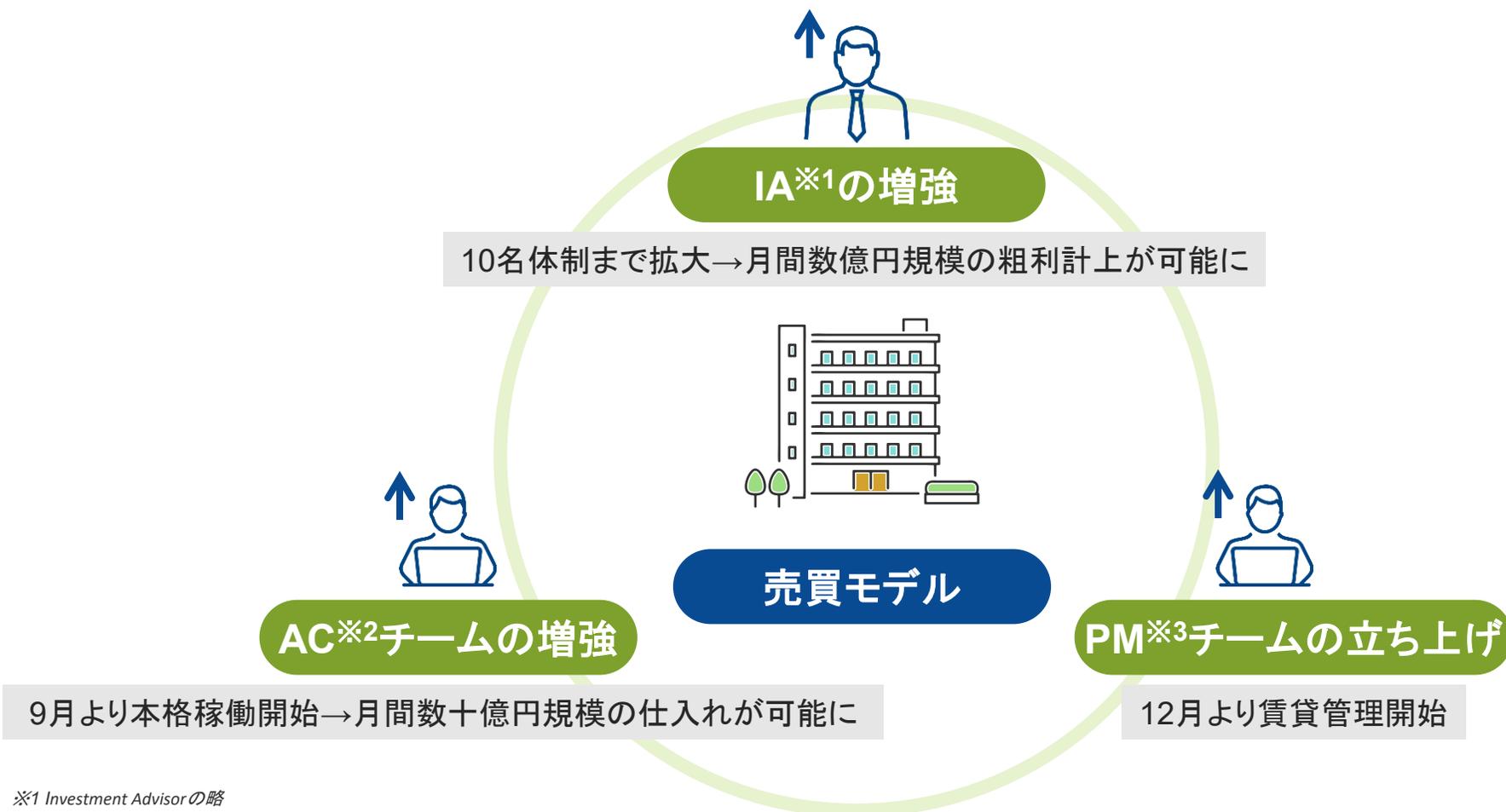
- CAPM(AI価格モデル)を活用しファミリー物件(30㎡以上)を投資対象とすることで、将来の投資用から居住用へ転換する際の収益機会を投資家に提供する



INVASE

売買モデルの基盤整備

- 売買モデルの拡大のため、IA(インベストメント・アドバイザー)及びAC(アキュイジション)チームの増強及びPM(賃貸管理)チームの立ち上げを行う



※1 Investment Advisorの略

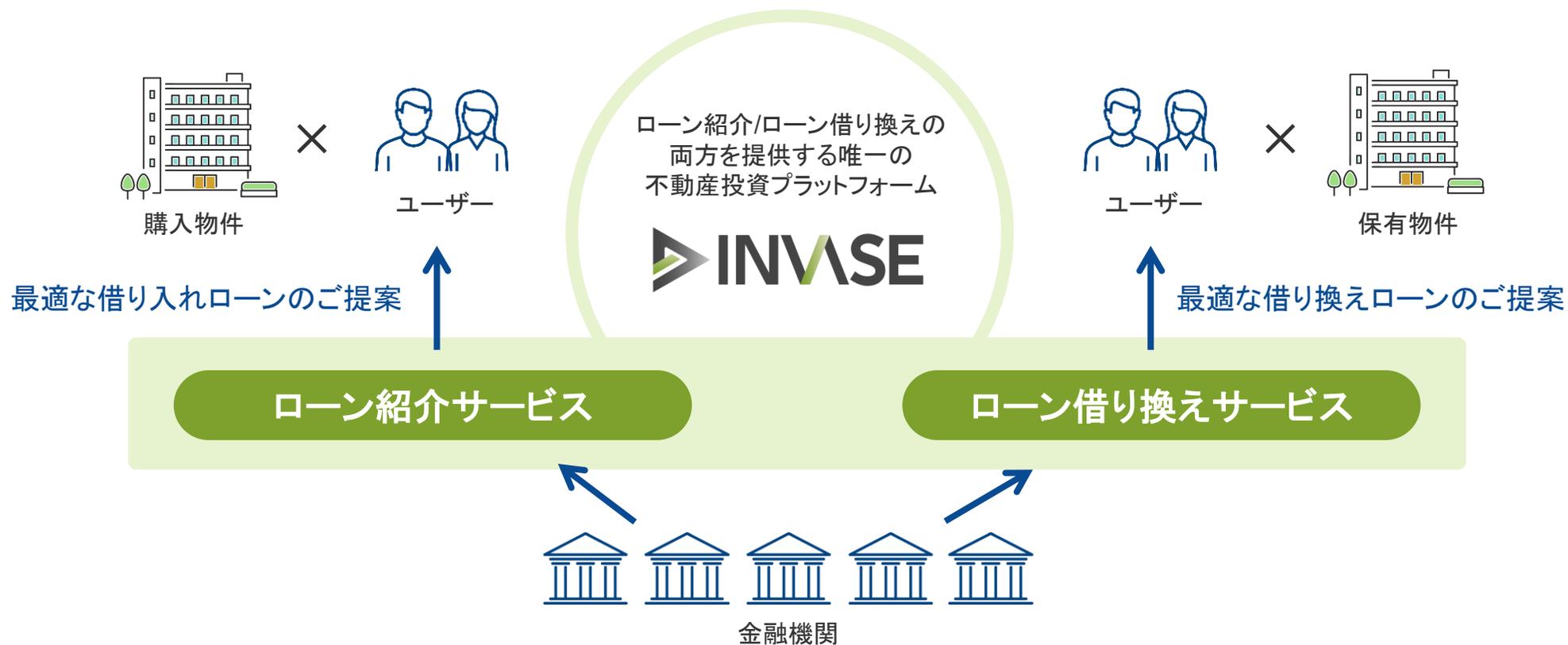
※2 Acquisitionの略

※3 Property Managementの略

INVASE

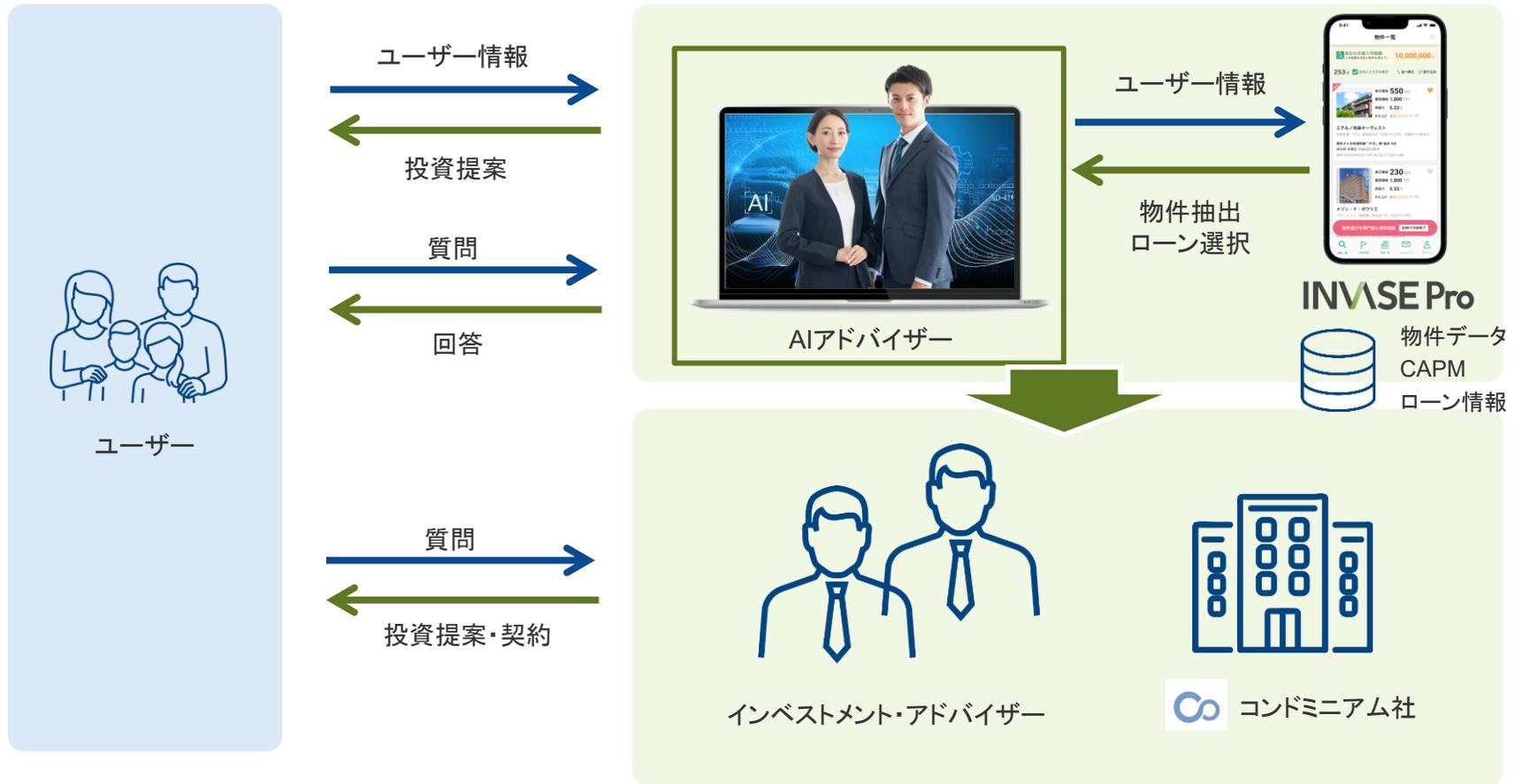
ローンサービスの拡充

- 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

- AIアドバイザーとIA(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

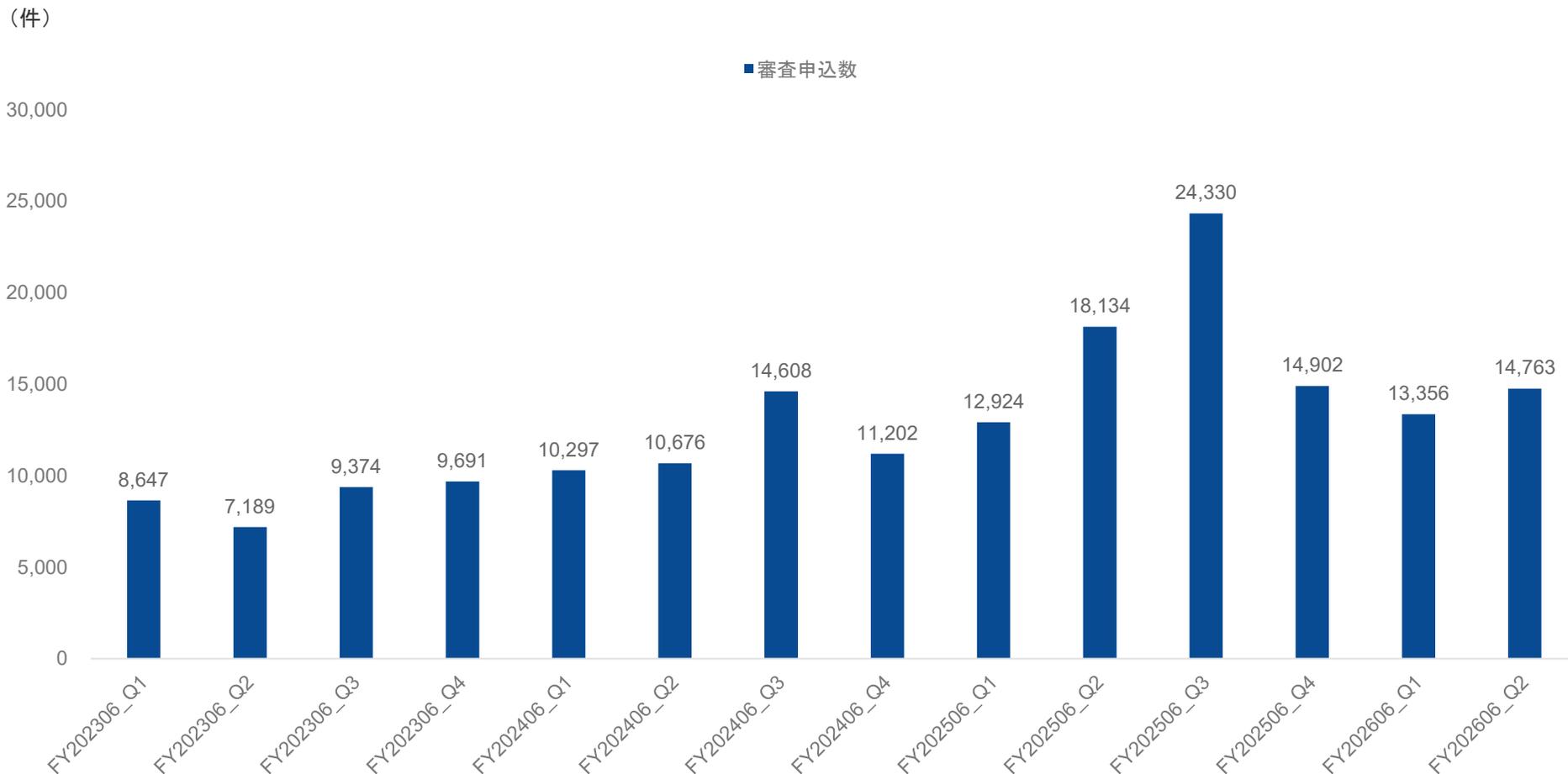


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Vision2030の進捗について
- 5 Appendix(補足資料)

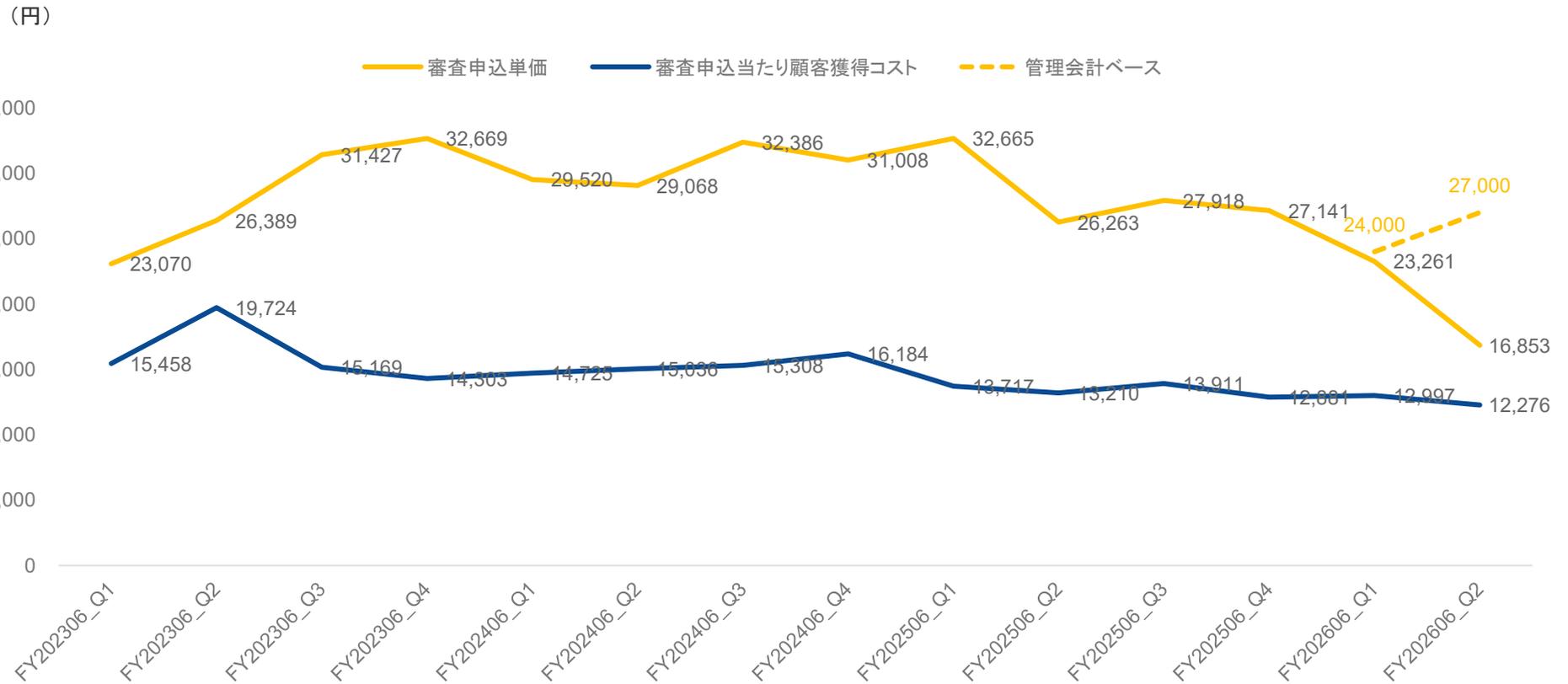
モゲチェック (KPI) 収益構造: ① 審査申込数

- 審査申込数は前年同期比では2024年10月からの特別金利実施との対比となったことから-18.6%となったものの、前四半期比では+10.5%と反転



モゲチェック (KPI) 収益構造: ②単価※1、CPA※2

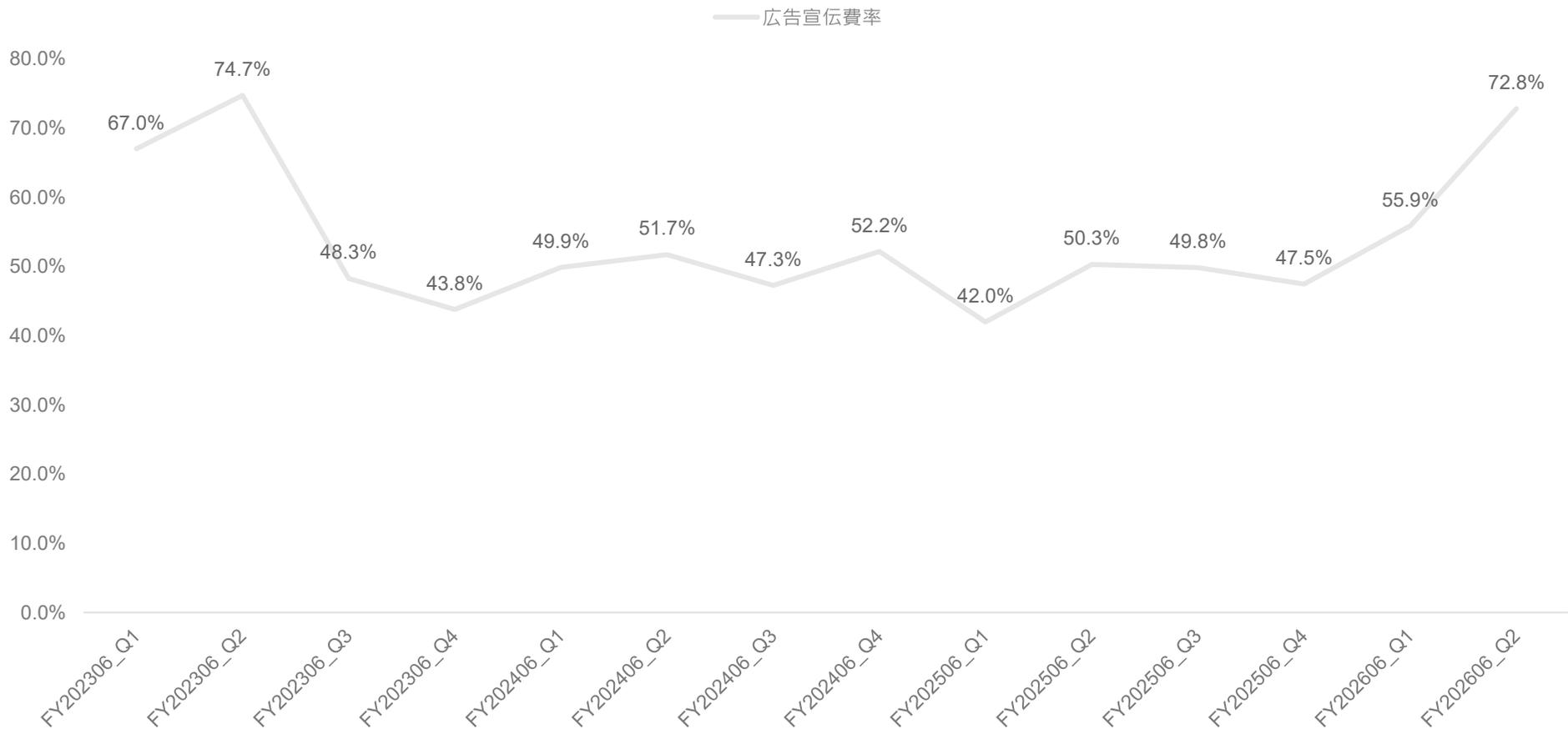
- 審査申込単価は課金ポイントの変更の影響により前四半期比で低下(ただし、管理会計ベース※3では27,000円と回復傾向)
- 審査申込単価は効率的な広告運用により低位安定



※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
 ※3 融資実行率12%と仮定した場合の管理会計数値

モゲチェック (KPI) 収益構造: ③ 広告宣伝費率※1

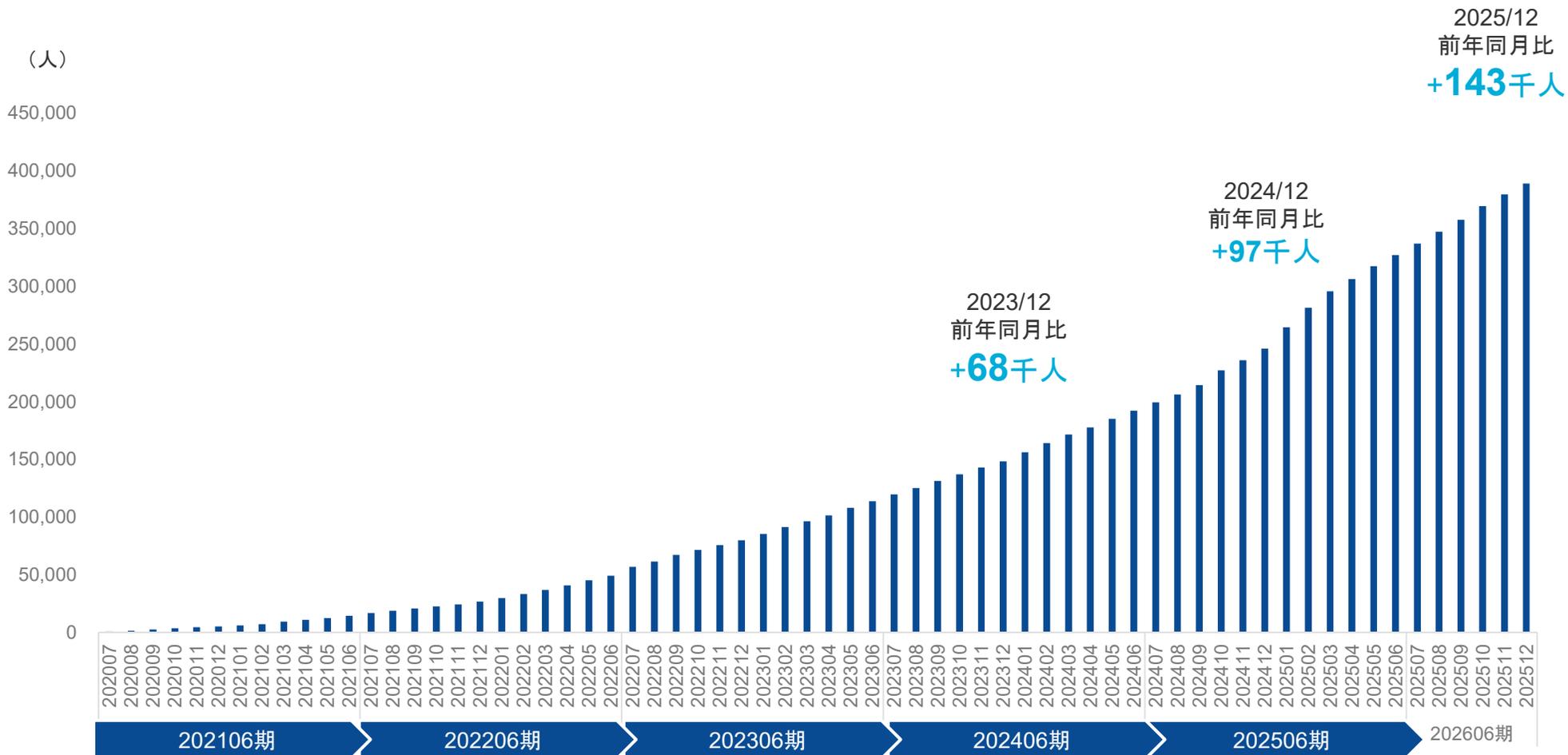
- 広告宣伝費は課金ポイントの変更の影響から一時的に上昇(3-6か月後の回収を見越して投下)
- 足元では(トップラインの抑制にもつながるものの)黒字化を最優先として広告宣伝費は抑制傾向



※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※

- 2026年6月期第2四半期も着実に会員を獲得

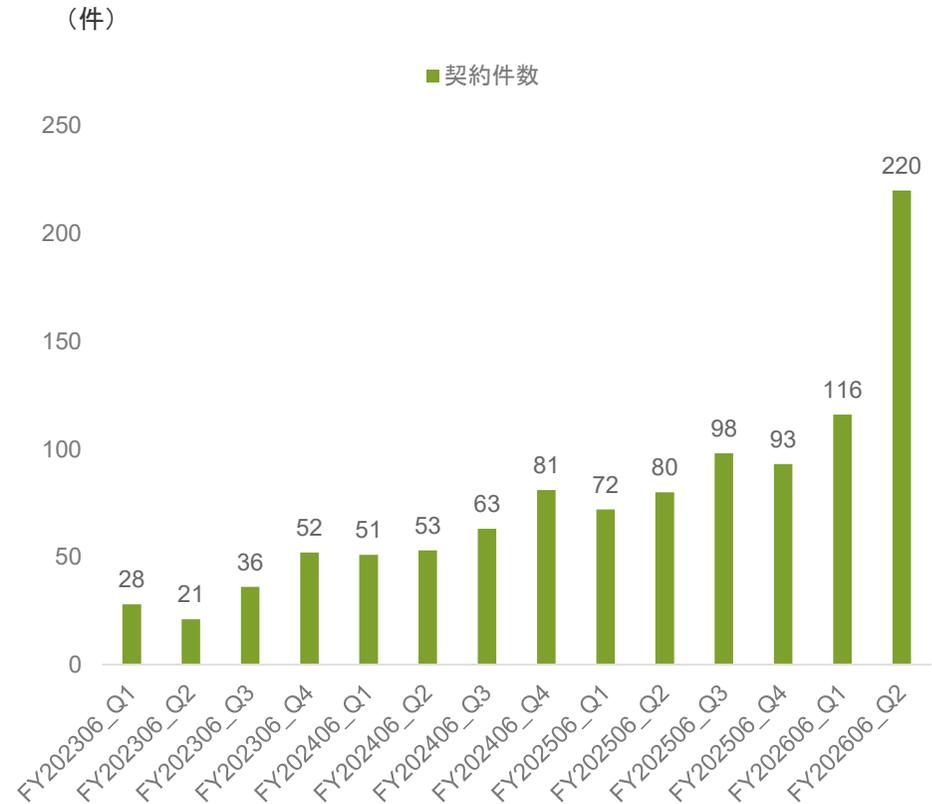
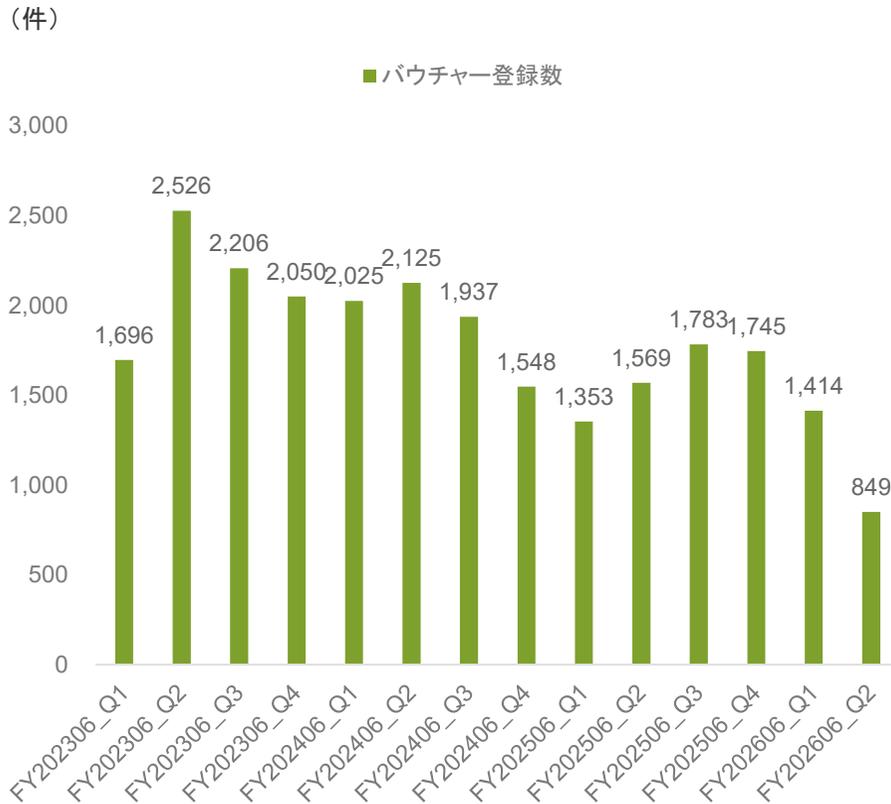


※ 2020年7月を起点に累計数を計測

INBASE

(KPI) 収益構造: ①バウチャー登録数、契約件数

- バウチャーについては他社への送客を徐々に停止し、コンドミニアム社への送客に注力しているため減少傾向
- コンドミニアム社を通じた物件の契約件数※は堅調に推移

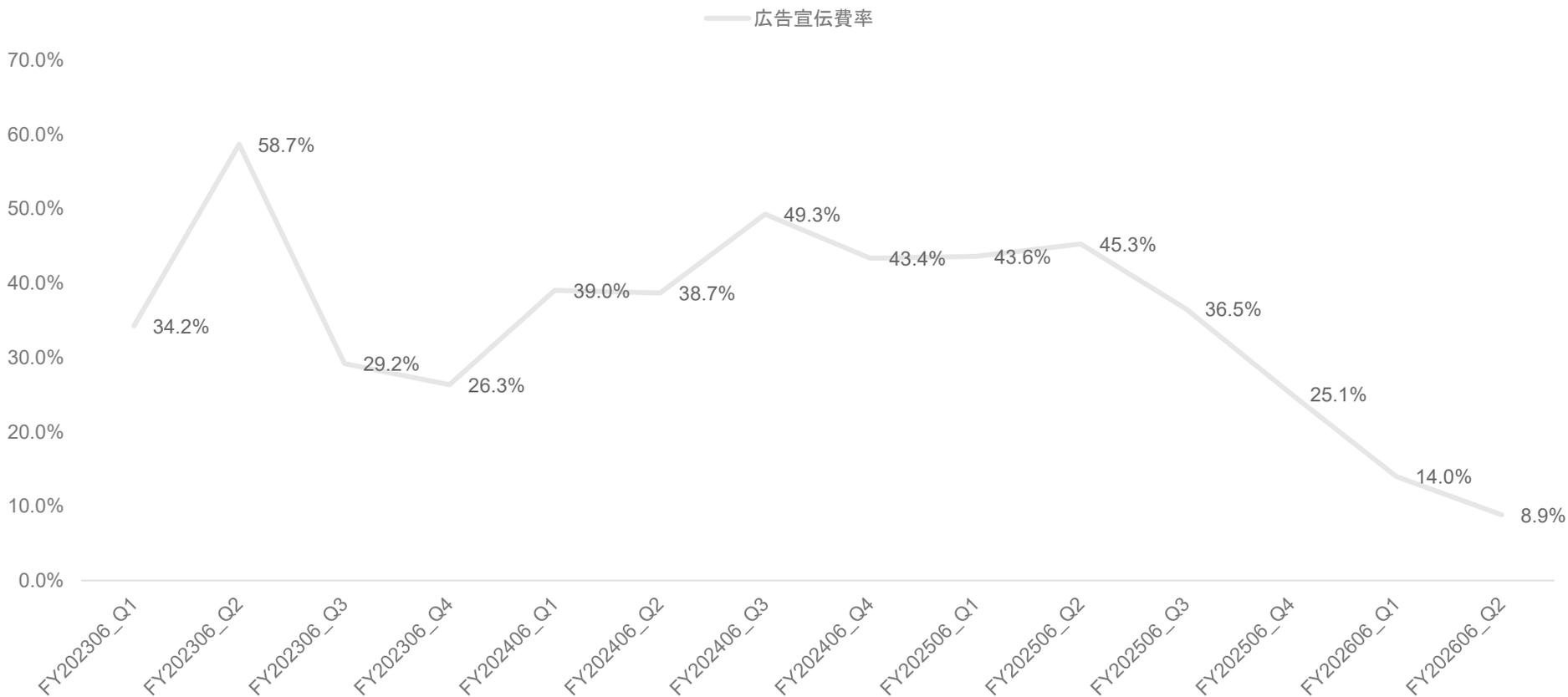


※ 物件売買件数、仲介件数、ローン紹介件数を合計

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



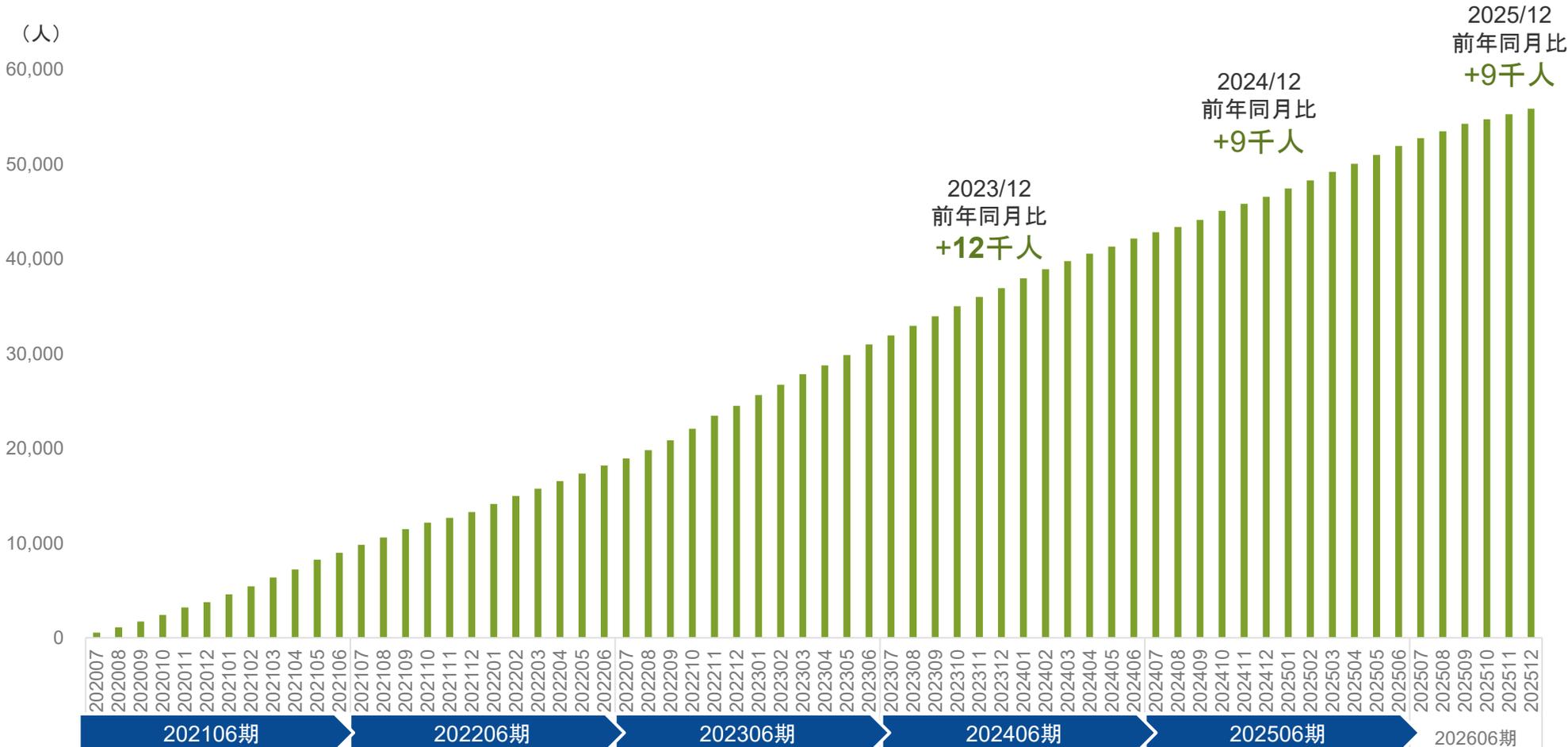
※ 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上(調整後))



INVASE

(KPI) 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

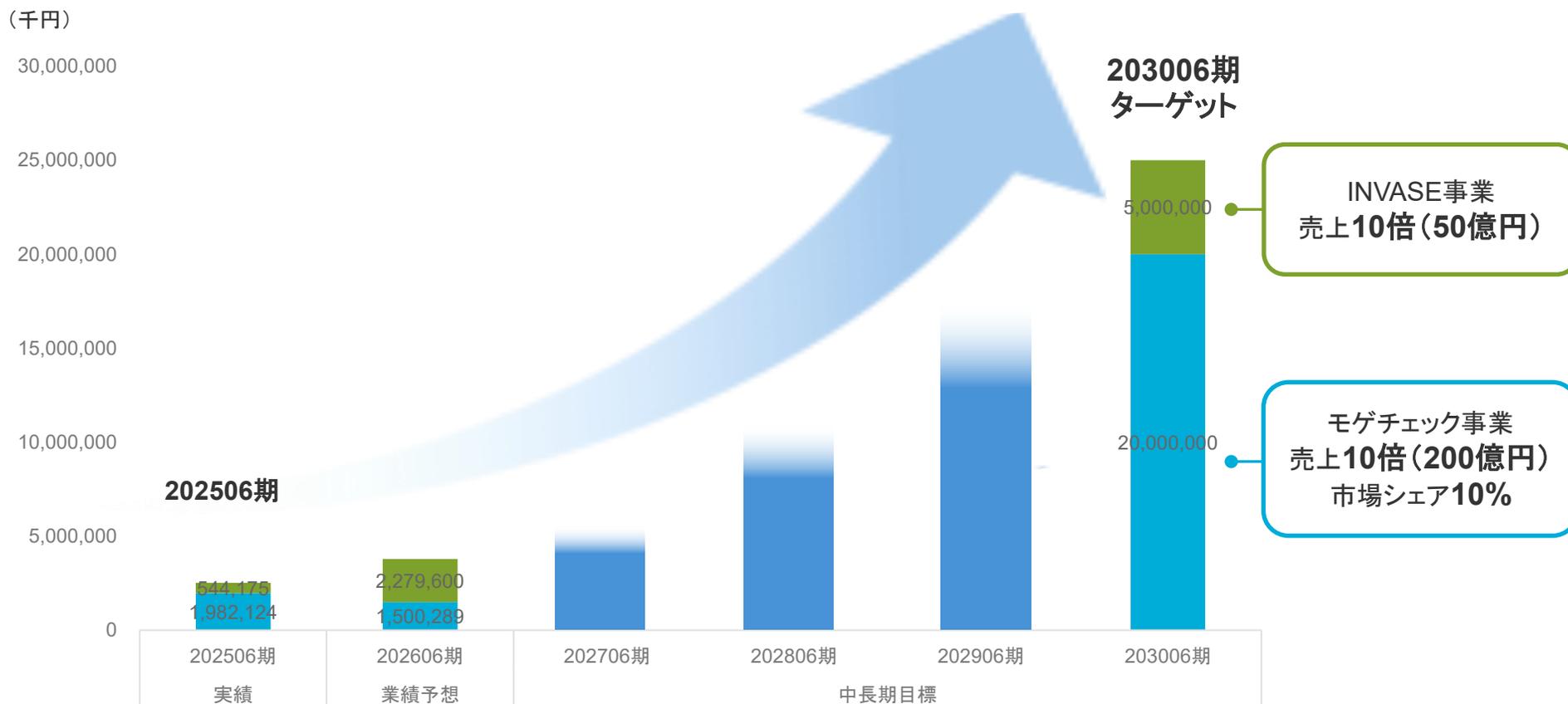
Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Vision2030の進捗について
- 5 Appendix(補足資料)

MFSグループ長期的展望 “Vision 2030”

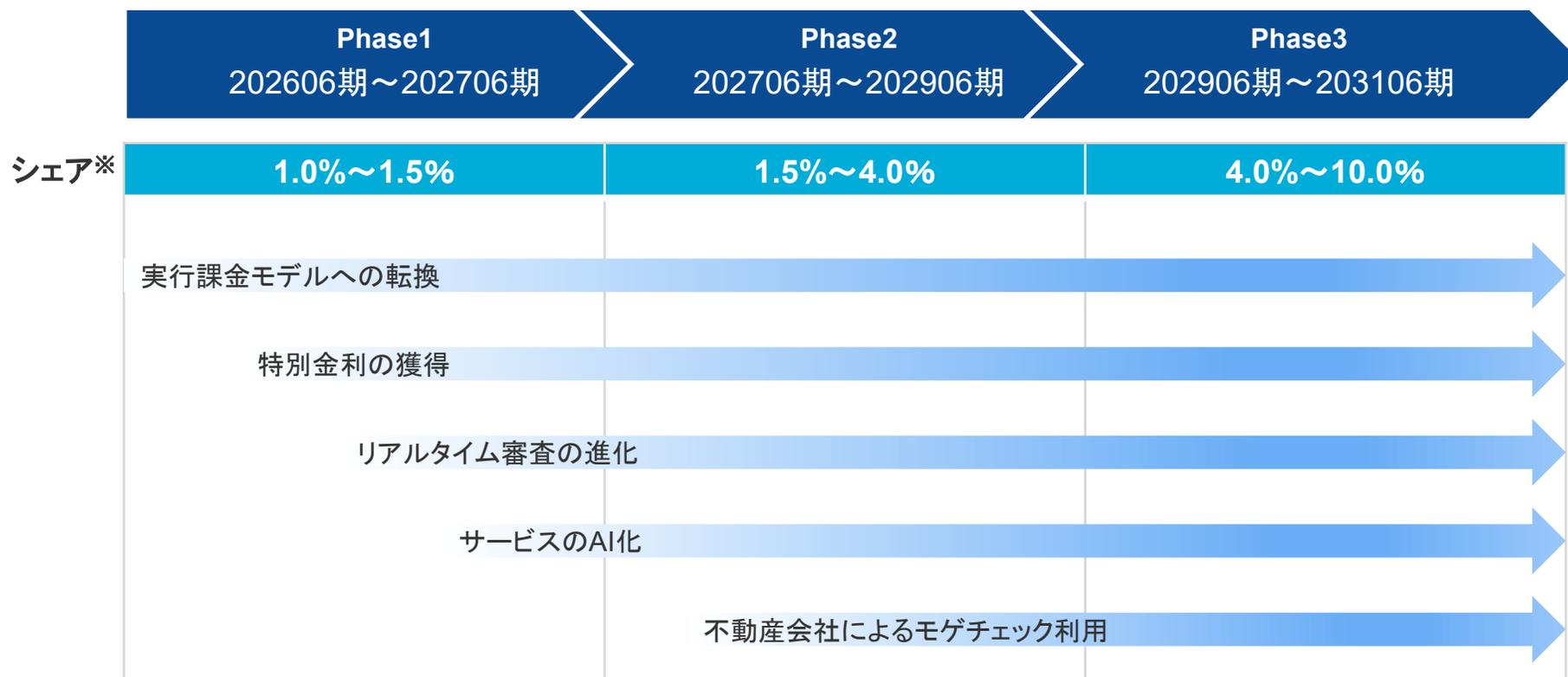
2030年6月期の目標

- 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



モゲチェック 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

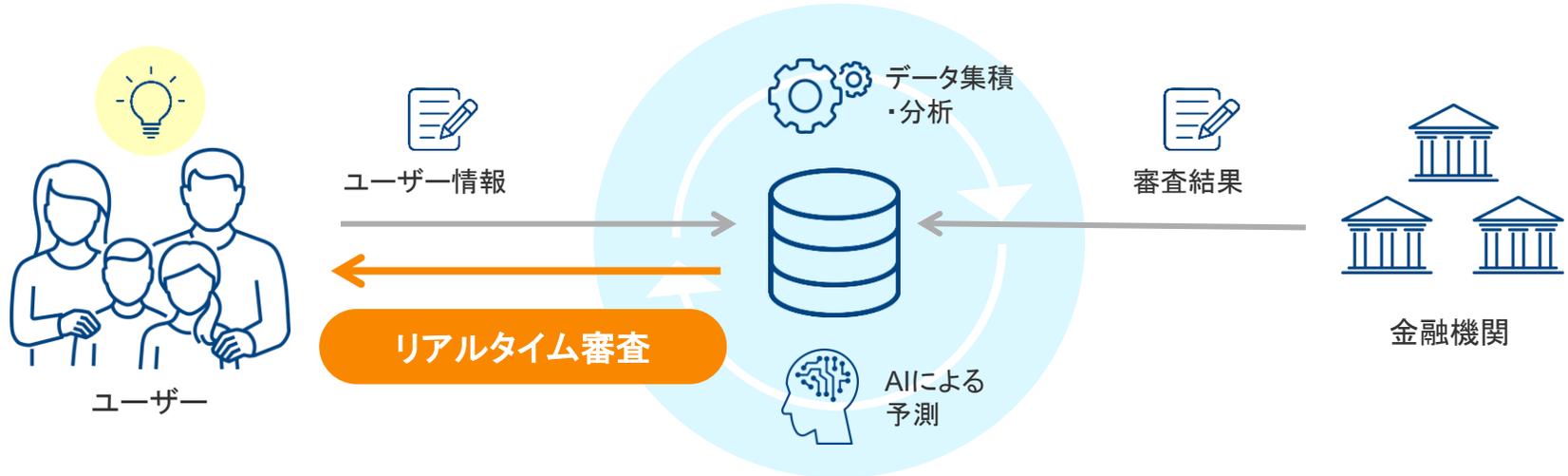
- モゲチェックのユーザーに限定した特別金利を提供する
- 2025年11月時点の特別金利の提供状況は後述



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

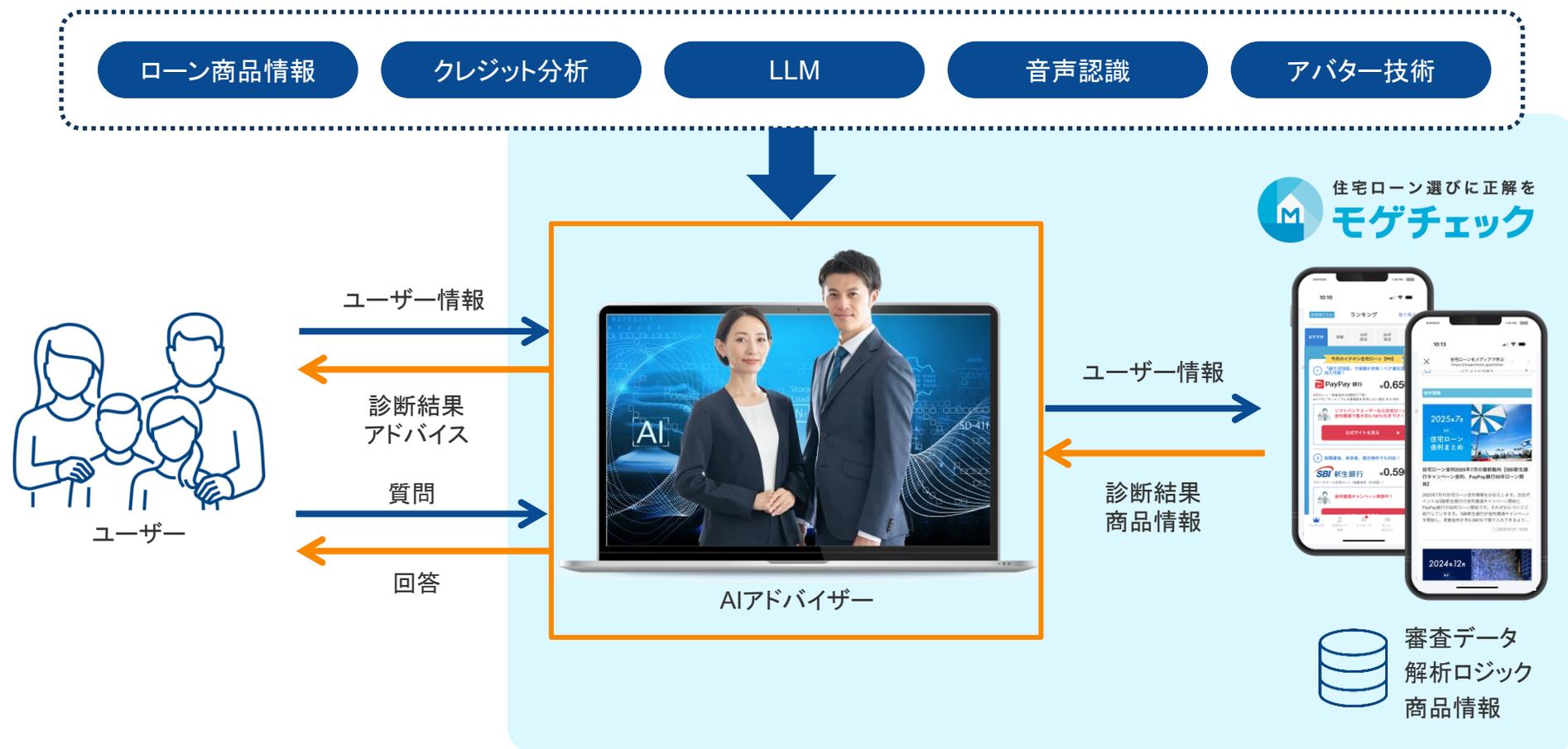
住宅ローン診断後に
リアルタイム審査結果を表示する



ローン
申し込み

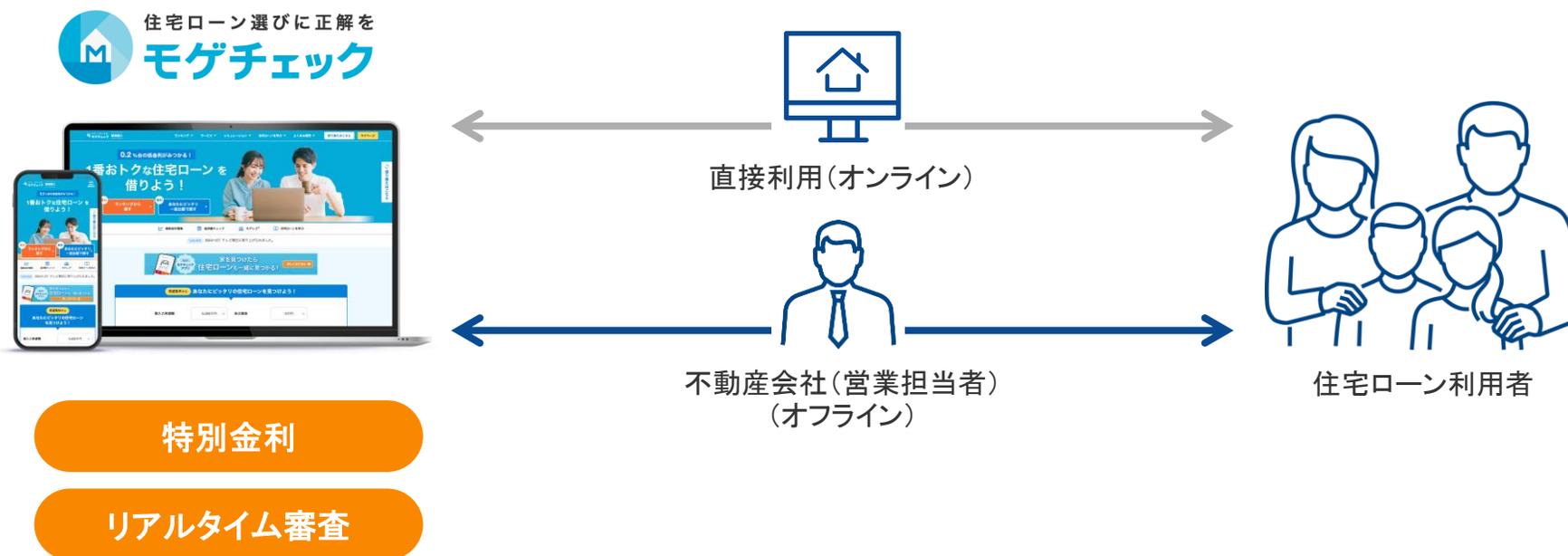
モゲチェック サービスの進化③ AIによるアドバイス

- 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



モゲチェック

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



INVASE

サービスの進化

- 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

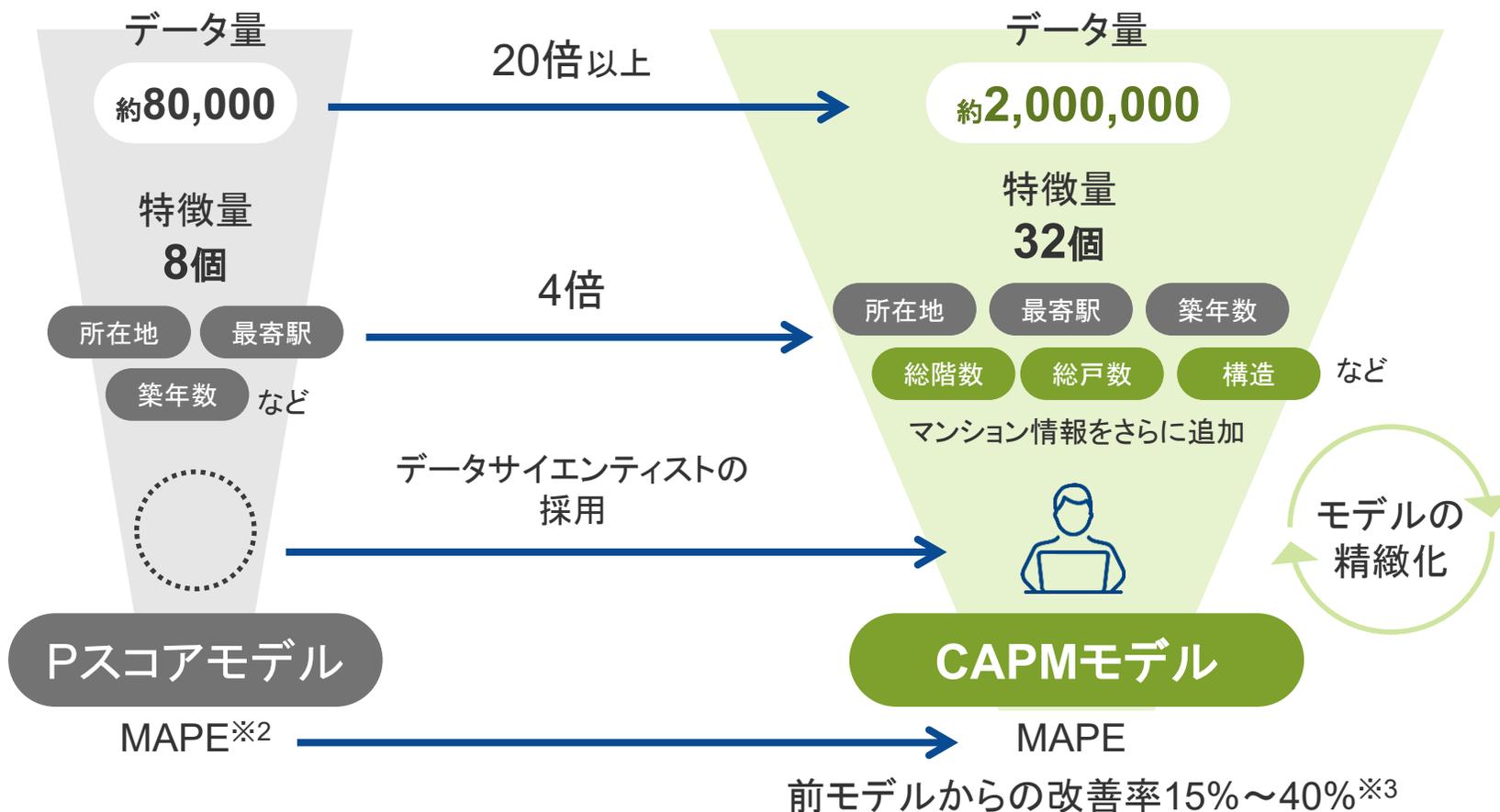
3

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



※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

サービスの進化② 各種機能の拡充

- 2025年10月までにACチーム※1仕入経験者を2名採用済み。2025年12月に管理担当者を採用し、仕入、販売、管理まで一気通貫に提供できる体制を構築



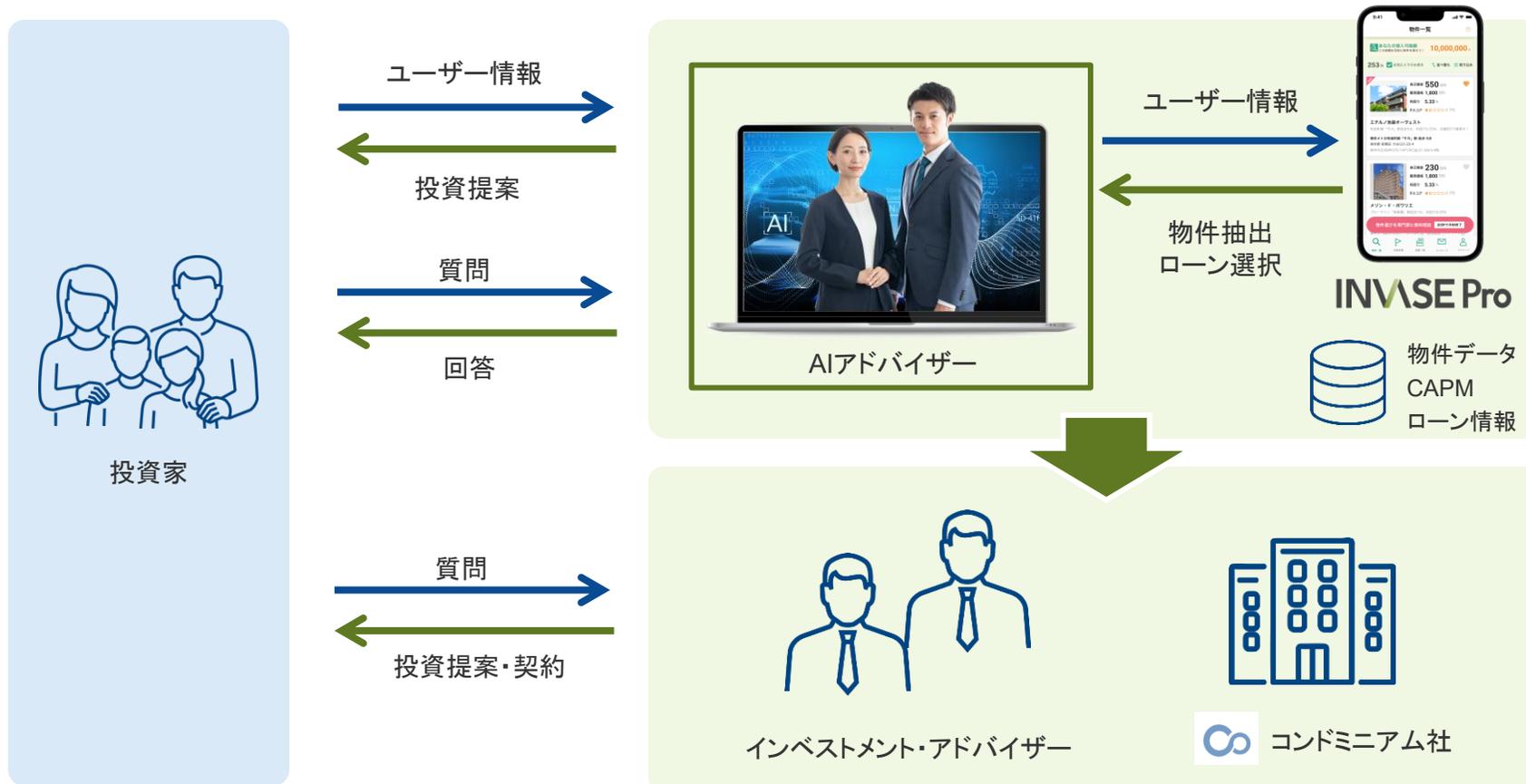
※1 Acquisition の略

※2 Investment Advisor の略

※3 Property Management の略

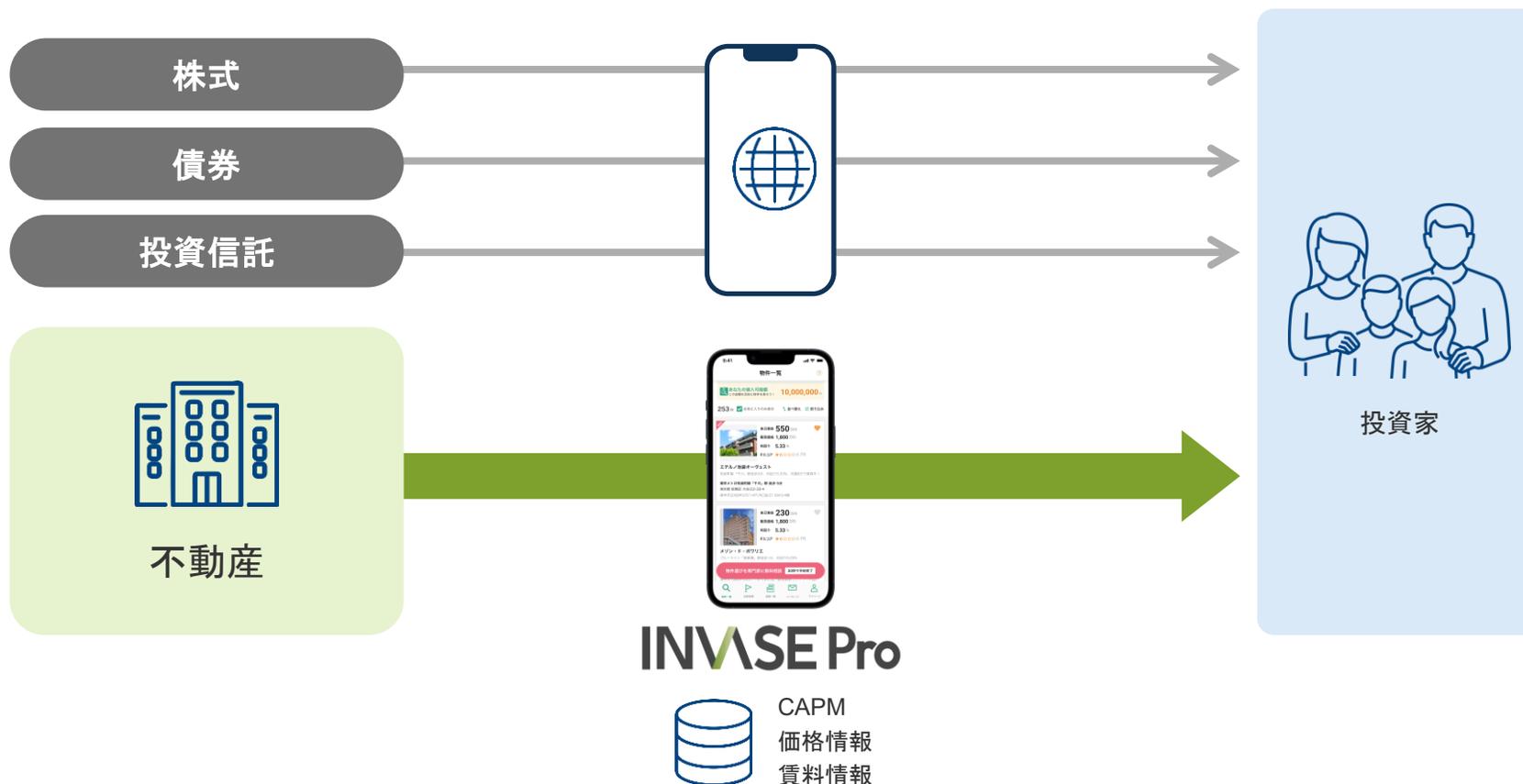
サービスの進化③ AIによる物件提案及びアドバイス

- 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





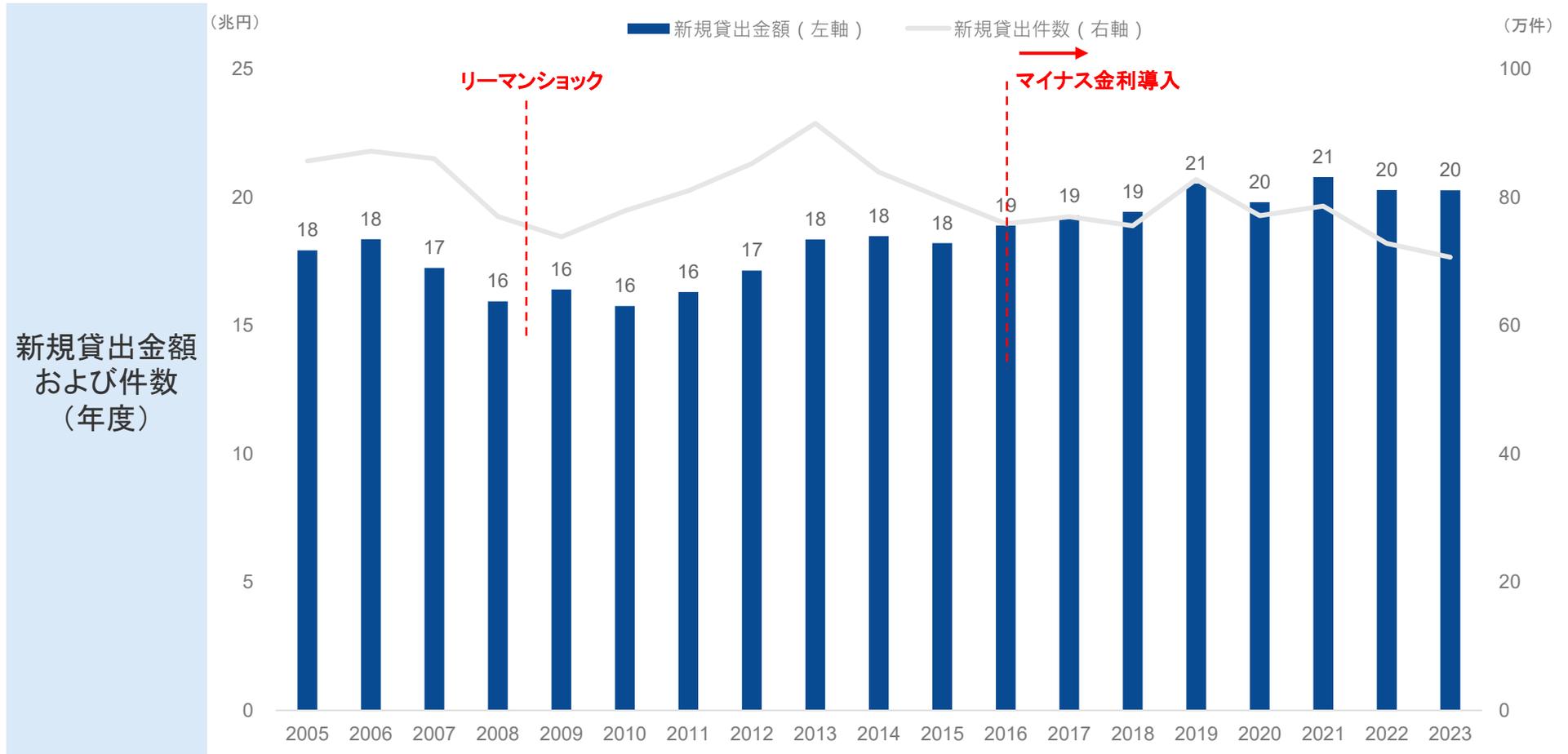
Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Vision2030の進捗について
- 5 Appendix(補足資料)

モゲチェック

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

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
- 円安

(緩和継続要因)

- 高市政権(アベノミクスの継承)
- 海外経済(米国・中国)

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
- フラット35が金利優遇を強化中。変動と固定の金利差が縮小すると固定需要が伸びる可能性

モゲチェック 日本における金利動向 (cont.)

- 2027年の政策金利ターミナルレート、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
- 円安に歯止めがかからない場合は、政策金利2.0%超えのリスクシナリオもあり得る

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

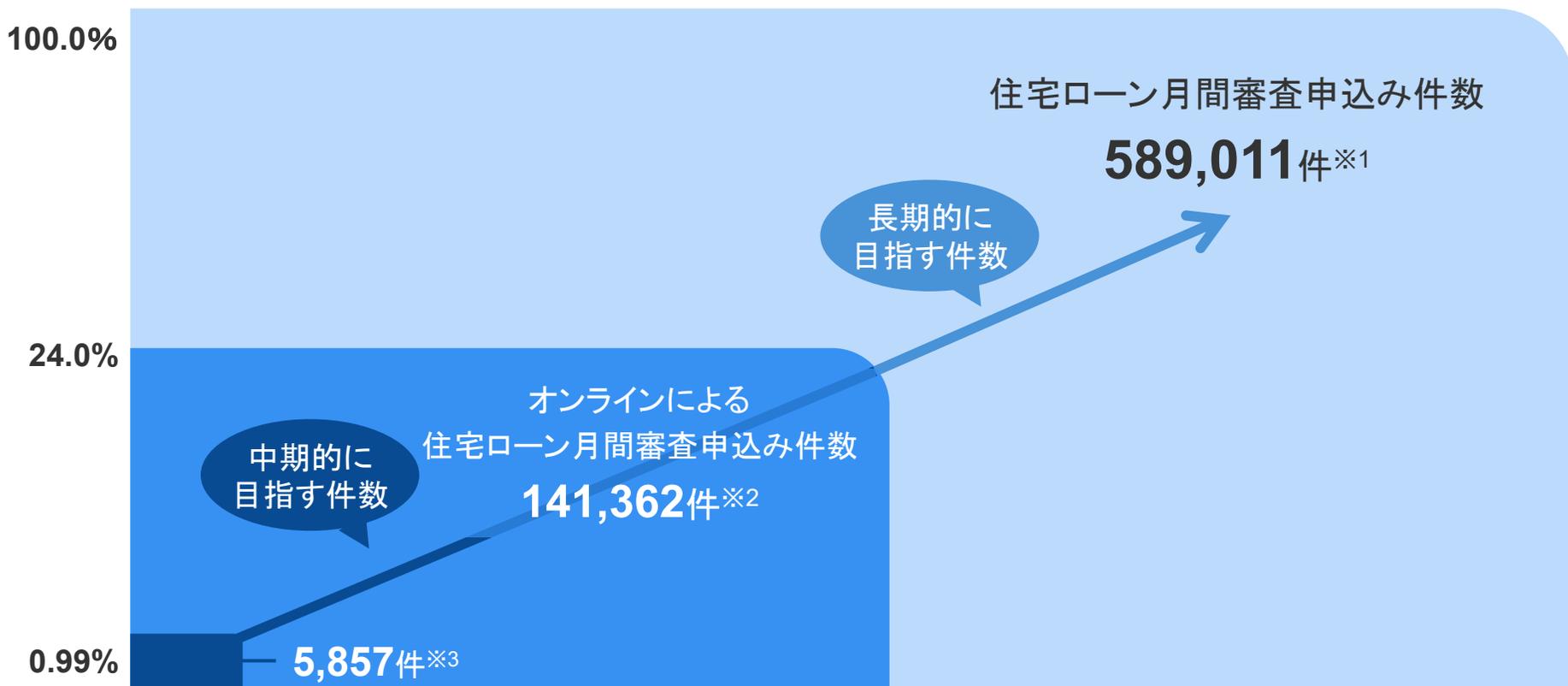
モゲチェック 日本における金利動向 (cont.)

- 不動産価格は2極化へ
- 都心部: 金利上昇が見込まれるものの、賃金上昇や住宅ローン商品性改善により、不動産価格は今後10年で1.5倍～2倍に上昇する余地あり
- 地方や郊外は金利上昇圧力と人口減少の影響を受け、下落する可能性

不動産価格への影響要因		今後10年の予想
上昇	賃金上昇	年3%の賃金上昇×10年 = 1.3～1.4倍に
	ペアローン	ペアローン比率 25% → 最大50%に
	50年ローン & 団信上限85歳化	団信上限85歳引き上げ、50年ローン浸透により、借入年数が10年伸びる可能性。年収倍率7倍 → 9倍に
下落	金利上昇	1%の金利上昇で15%程度の不動産価格押し下げ要因に

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



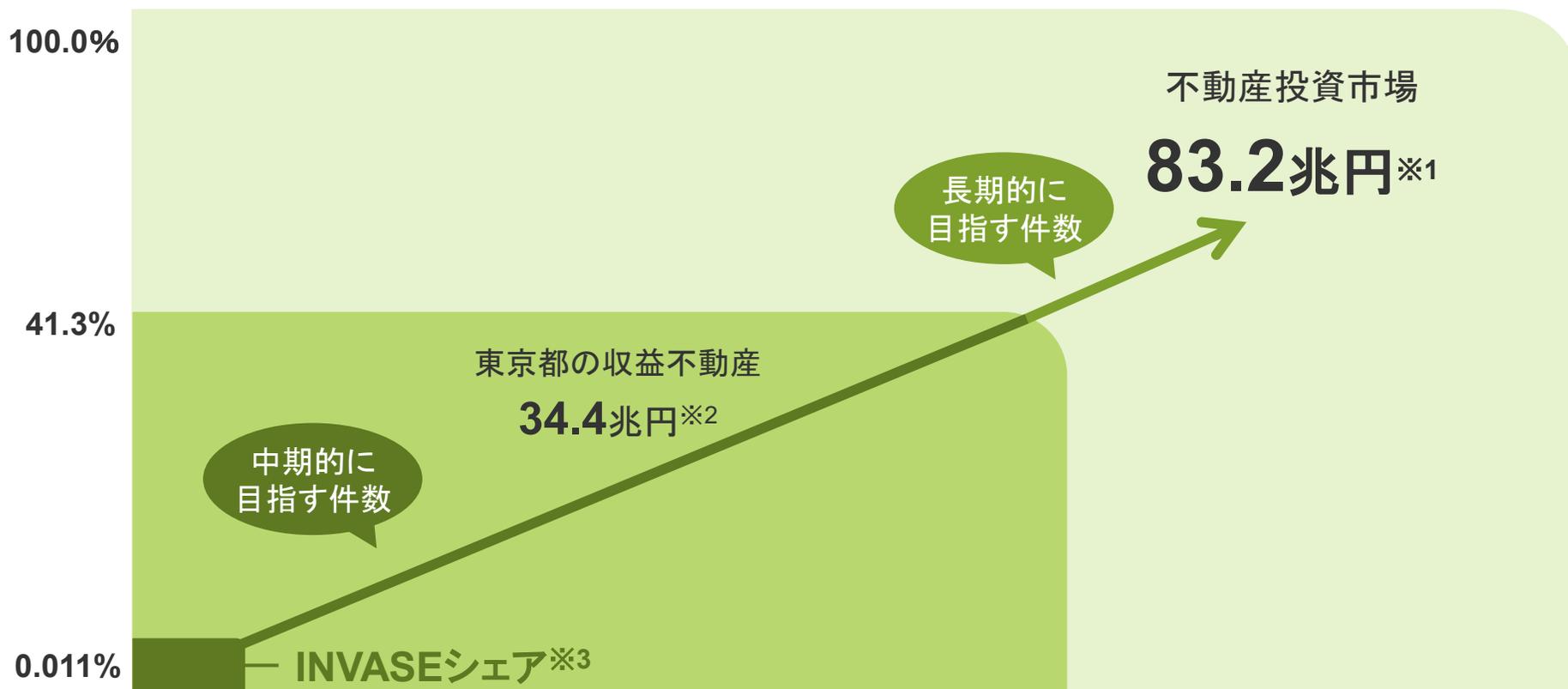
※1 「令和6年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出
令和5年度住宅ローン実行件数 706,814 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月ネット銀行で提供されている住宅ローン

※2 「2019年度 不動産流通業に関する消費者動向調査」の「」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))

INVASE 市場規模

- 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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。