

2026年2月17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	:2026年2月13日(金)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

■ 2026年6月期第2四半期 決算説明資料(2026年2月13日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05136/e5edaf30/87cd/4c3a/9a1f/28a0fd7e71dc/140120260213559599.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、保証していません。

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・事業戦略

- 第2四半期:赤字(想定内)
 - 上期:財務会計上 7,600 万円の赤字
 - 下期:黒字予定、通期黒字計画に変更なし
- モゲチェック事業
 - 第2四半期:赤字(想定内)
 - 上期:財務会計上 7,600 万円の赤字(主要因:ネット銀行の広告宣伝費抑制、課金ポイント変更による売上計上の後ろ倒し)
 - 当初想定(約2億円赤字)より改善、下期は黒字予定。通期黒字計画に変更なし
 - 広告宣伝費を抑制し、トップラインよりも限界利益を優先する戦略を取った結果、赤字幅は想定より縮小
 - 現在はピークシーズンに入っており、下期で利益を確保する計画
- INVASE 事業
 - 第2四半期で黒字化達成。上期黒字、下期も黒字見込み
 - 売買モデルが本格稼働し、収益構造が改善
 - 高属性顧客×高単価物件の組み合わせにより収益性向上
 - 販売用不動産は一定規模を保有するが、回転期間は概ね1~2ヶ月。社内ルールに基づき在庫リスクを管理
 - 12月より賃貸管理事業を開始。仕入・販売・管理の機能が揃い、総合不動産投資プラットフォームへ拡大
 - 今後は INVASE においても AI 活用を進める方針。

マーケット動向

- 政策金利
 - 賃金・物価上昇を背景に緩やかな利上げ継続を想定。ベースシナリオは2027年1.5%。
 - 円安動向次第では2%超の可能性も
 - 一方で、政治動向や海外経済要因が利上げ抑制要因
- 住宅ローン市場
 - 政策金利上昇に連動し住宅ローン金利も上昇基調
 - ネット銀行の金利引き下げ競争はやや緩和
 - 変動金利が依然主流(約9割)だが、固定回帰の可能性あり
 - 金利変動局面では住宅ローンへの注目度が上昇し、モゲチェックへの流入増加が期待される
- 不動産市場
 - 結論として二極化
 - 上昇要因:賃金上昇、ペアローン浸透、50年ローン拡大、団信上限年齢引き上げ可能性
 - 下落要因:金利上昇、人口減少地域、金利1%上昇で理論上約15%の価格下落圧力
 - 総じて都心部は堅調、地方は選別強化の見立て

質疑応答

【書き起こし】

決算概要・事業戦略

(取締役 CFO 平山 亮、以下「平山」)

皆さんこんばんは。MFS 取締役 CFO の平山です。今日は中山田さんと塩澤さんと 3 人で、2026 年 6 月期第 2 四半期の決算説明会を行います。いつもと同じようにご説明差し上げた後、すべての質問にお答えする予定でございます。質問の箱の方から質問を適宜いただければ我々の方でお答えしますし、すべてお答えするまで続ける予定でございますのでよろしくお願いいたします。会社概要等は割愛いたします。

今回の決算ですが、モゲチェックと INVASE に分けてご説明差し上げます。

モゲチェックは第 2 四半期も赤字となりました。ただ想定通りの赤字でありますし、想定していた赤字はもう少し大きいものでございました。今回広告宣伝費を抑制して、その分トップラインもやや伸びは抑えておったんですけれども、限界利益を取りに行くという戦略のもとやっております、当初想定 2 億円ほど上期で赤字になると思っておりましたが、0.7 億円ほどで着地しております。下期も黒字、通期で黒字、これも計画通りでございますので、足元でピークシーズンでございますが、ここで稼いで通期で黒字というのを皆様にお見せしたいと思っております。

INVASE 事業については、宣言通り黒字化を達成いたしました。第 2 四半期黒字化、上期も黒字。第 3 四半期以降も黒字を継続して、通期で黒字になる予定でございます。賃貸管理サービスも始めておりまして、足元では管理戸数増やしてきております。収益化にはまだ遠いものでございますけれども、こちら収益の柱となりましたらご報告差し上げます。

数値でご説明いたしますと、売上高は前年同期比で約 3 倍になってますが、こちらは INVASE 事業に関わる不動産の売買のグロスアップ分、物件の価格が売上と原価に組み込まれることによって数字上大きく見えるところがありますので、こちらを除いたベースでお話すると、マイナス 6.6% の成長となりました。モゲチェック事業が約 9 億円から 5.6 億円と、37% の減収になっています。INVASE 事業については文字通り倍以上の成長になっており、黒字化ということで非常に良かったと言える四半期になりました。全体としましては、財務数値だけ見るととても大きく見えますが、INVASE 事業については 2 倍の成長になっていますので、このグラフで言うと濃い青いモゲチェックのところは沈んで、INVASE 事業のグレーの部分が伸びる、そのような状況でございます。一般管理費については、特に大きな変更はございません。むしろ前年同期は特別金利があって広告宣伝費が膨らんでいたことからその分減りまして、全社で見るとマイナスになっております。

従業員については、INVASE 事業で少しずつ人を増やしておりますので、前年同期比で 10 人程度増えております。

モゲチェック事業

金利上昇局面において、ネット銀行の広告宣伝費の抑制というのは続いており、モゲチェック事業においてはアゲインストな状況は変わっておりません。また売上の課金ポイントの変更というのは前の四半期でご説明差し上げましたけれども、今回 10 月から特別金利が始まった銀行が実行課金へ変更されたため、その分が第 3 四半期、1 月以降の売上となるということで、減収というのが当初より想定されておりました。結果的に想定通りの減収減益となっております。6 月期の財務上の予算について変更はございません。ただ上期の実績が出ましたのでその点申し上げると、財務会計上 7600 万円の赤字となりました。管理会計上見ると黒字であることは変わりません。下期については財務会計上黒字で、管理会計上も黒字というのが今回のモゲチェック事業でございます。通期の黒字幅を変えておりませんの

は、筋肉質なビジネスモデルを目指す、まずは黒字化を早期に達成して投資家の皆さんにお伝えするというのを第一としてますので、一旦仮にトップラインを多少抑制しようともまずは黒字化、黒字の幅を広げていくというのを第一目標としてやっている関係です。

モゲチェック事業の戦略部分について大きな変更はございません。リアルタイム審査というのは7月にリリースしまして、AI化を進めると我々の方から常々お伝えしておりますけれども、AIのアドバイザー化については2点ございます。まず、住宅ローンの一般的な質問に答えるチャットサービスは10月にリリースいたしました。こちらコンバージョンレートの改善に寄与しております。加えて、12月にリリースしたものが、お客様が住宅ローンの診断に入った後、なぜその住宅ローンが良いのか、住宅ローンの強み等を生成AIでアドバイスできる機能でございます。今後は診断後フェーズ3として、ローン申し込みから融資実行までAIでフォローする機能を開発しております。年度末の6月を目標としております。

KPIについてですが、モゲチェックの審査申込数は前年同期比では減少しておりますが、前年は特別金利の追い風があったためであり、足元は安定的に推移しております。単価は財務会計上では低下していますが、融資実行が進めば回復する見込みで、理論上は管理会計ベースの水準に近づきます。第3・第4四半期にかけて財務会計上の単価も改善する見込みです。CPAは抑制しております。ピークシーズンであっても無駄な広告は打たず、利益優先で運営しております。広告宣伝費率は売上後ろ倒しの影響で70%超ですが、融資実行が進めば50%程度に落ち着く見込みであり、効率化次第では50%未満も可能と考えております。

全国保証との提携については引き続き協議を進めております。現時点で具体的に申し上げられる事項はありませんが、収益貢献が見込める段階で適時開示を含めご説明いたします。

INVASE 事業

INVASE 事業における事業環境は、インフレ、資産価値が上がるという意味でフォローの風が吹いております。売買モデルを始めて順調に伸びまして、25年6月期の第4四半期あたりから決済が入り、第1四半期、第2四半期と大きく伸ばすことができ、黒字化に成功しております。上期2,800万円の黒字でございます。下期は1億円以上営業利益を出す予定です。

INVASE サービスに入ったお客様に対して、物件の売買、賃貸管理、ローン紹介、借換まで、不動産投資の入口から出口まで揃えることで総合プラットフォームになっていくというのがキーでございます。

バランスシート上の販売用不動産は約9億円ございますが、大体1ヶ月半から2ヶ月で売り切っております。社内ルールで保有キャップを設け、規律あるリスク管理をしております。

INVASE 事業では契約件数が順調に増加しております。売買件数増加が売上に直結しており、黒字化の主因となっております。

マーケット概要

(取締役 CMO 塩澤 崇、以下「塩澤」)

政策金利および住宅ローン金利についてお伝えいたします。

昨今、自民党内の動向などもあり、今後の政治情勢次第では政策金利の見通しが変わる可能性もあると考えております。その意味で、やや不確実性が高まっているという印象を受けております。そうした中で、まず政策金利が上がる要因、あるいは緩和継続の要因について整理いたします。まず利上げ要因として挙げられるのが、賃金と物価の上昇です。これは紛れもなく利上げ要因と考えられます。今年の春闘については、前年と同程度の強い結果が出るのではないかとされており、3月以降、賃上げが進み、今年の実質賃金がプラスに転じる可能性があるとは見立てております。物価上昇については、昨年の食料品価格の急激な上昇はやや抑制されると見ております。仮に賃金

上昇が3%、物価上昇が2%程度となれば、差し引きで実質賃金は約1%のプラスになります。そのような状況になれば、日銀は利上げに動く可能性が高いと考えております。もう一つの利上げ要因は円安です。過度な円安が進行すると輸入物価が上昇し、国民生活に打撃を与えます。為替が155円の防衛ラインを突破し、その水準が構造的に続くようであれば、日銀が利上げのピッチを早める可能性も十分考えられます。一方で、緩和継続の要因もあります。現政権が少なくとも2028年夏の次回参院選までは現在の体制を維持すると仮定した場合、これまで掲げてきた低金利政策を継続するのであれば、金融緩和が続く可能性もあります。また、米国や中国の経済に変調が生じた場合、日銀としても利上げを進める局面ではないという判断になる可能性があり、その場合は緩和継続となるでしょう。ただし、現時点の見立てとしては、パワーバランスはやや利上げ方向に傾いていると考えております。詳細は後ほどご説明いたしますが、利上げが続く可能性は十分にありと見ております。

次に住宅ローン金利についてです。先ほど平山さんからもお話がありました通り、ネット銀行による金利引き下げ競争はやや落ち着きつつある印象です。直近では、SBI新生銀行が従来0.59%としていたキャンペーン金利を今月から0.64%へ引き上げました。ハイシーズン中の引き上げではありますが、収益性を重視した戦略変更の一環ではないかと見ております。そのような環境の中で、フラット35など固定金利商品の人気は今後高まる可能性は十分にあると考えています。住宅金融支援機構は「子育てプラス」施策を前面に打ち出しており、3月からは借換にも適用され、4月からは上限額が8,000万円から1億2,000万円へ引き上げられる予定です。現在、変動金利と固定金利の割合は概ね9対1ですが、今後は8対2程度まで固定金利の比率が戻る可能性があるかと見ております。

続いて政策金利の水準見通しについてです。ベースシナリオとしては、2027年に1.5%という想定を維持しております。ただし、円安が長期化する場合には、政策金利が2%を超える可能性も否定できません。為替動向次第ではありますが、今後も注視していきたいと考えております。

最後に、不動産価格の見通しについてです。今後の不動産価格については、二極化が進むと考えております。上昇するエリアは引き続き上昇し、下落するエリアは下落するという構図です。上昇が見込まれるのは、基本的に利便性の高い都心部です。金利上昇という逆風はありますが、インフレ環境下では賃金上昇により購買力が高まり、住宅ローンの進化も後押しになります。具体的には、ペアローンの浸透、50年ローンの拡大などが挙げられます。

さらに私見ではありますが、団信の完済年齢上限が現在の80歳から85歳へ引き上げられる可能性もあると考えております。そうなれば、50年ローンを組める層が増え、購入可能予算の引き上げにつながります。日本人の健康寿命は伸びており、60歳を超えても働く方が増えている中で、金融機関が金利以外の差別化要素として完済年齢の引き上げを検討することは十分あり得ると考えています。

一方で、下落要因としては金利上昇が挙げられます。金利が1%上昇すると、理論上は約15%の価格下落圧力がかかります。人口減少が進む地方エリアでは、インフレの追い風を十分に受けられず、金利上昇の影響を直接受ける可能性があります。その結果、不動産価格は今後、明確に二極化が進むと考えております。

質疑応答

Q. モゲチェックにおいて変動と固定どちらが好まれているか

A. 結論変動金利です。先ほどご回答に重なりますけれども、まだまだ9対1というところで変動金利の方が人気という形となっております。ただこの4月以降フラットの上限の金額が1億2000万に引き上げられること、変動金利が4月以降0.25%上がる事が確実視されております。去年の12月に日銀が利上げしましたので、タイムラグして反映されるという形になります。ですので、フラット35など固定金利が使いやすくなります。一方、変動金利が上がるという形になりますと、相対的にバランスとしてはやや固定に寄るのと想定されます。よって、今後は変動と固定の比率が8対2に近づいていくと想定されます。

Q. 塩澤さんのメディア出演が増えてるが、CPAに与える影響はあるか

A. 結論としてはプラス要因であるご理解いただければと思います。、そうなるように私もメディア露出を頑張っているというところがございます。やはり住宅ローンというところに注目が集まりやすい状況、時代になってるのかなと思っております。なかなか日銀、金利という言葉が一般消費者にはそこまでは伝わりづらい。住宅ローンという文脈だとユーザーの反響というところも強いというところがだんだん分かってきておりますので、今メディア露出という意味で報道機関の方からの取材を多くいただいております。我々の考えとしては、ユーザーサイドに立って、ロジック、構造というところを示した上で分かりやすく発信し、そういった過程の中で自然とモゲチェックの名前を認知していただければと思っております。今後もメディアの皆様と日々連携しながら情報発信頑張っていきたいなという風に考えております。

Q. 下期は利益が出ると考えて良いか

A. ご認識の通りです。2つに分けて今一度ご説明いたしますと、モゲチェック事業においては下期、財務会計上で言うと1.3億円の黒字です。インベース事業においては上期も黒字でしたが、下期も黒字。合わせて会社として通期の黒字を目指しております。上期は相当に厳しい環境になると想定しておりましたが、結果としてはそこまで想定以上に悪くならなかったというのが正しい表現かもしれません。下期は利益を出して頑張ります。

Q. モゲチェック事業の課金ポイントの変更についてというのを改めてお聞きしたい

A. 財務会計上売上が大きく落ち込み、売上が審査申込から3ヶ月から6ヶ月かかっている状況です。現在は、10月以降の財務会計上の課金が本当に起こるのかというのを注視しております。売上が下期に入る話ですので下期どれだけ稼げるか、どれだけ融資実行するのかというのが見えてくれば黒字化が定着できると思っております。現在、広告宣伝費をやや抑えて黒字化を優先しているのは、黒字化一旦達成できれば継続して黒字化ができるものだと思っておりますので、まずはそれを皆様にお見せしたいと考えています。

Q. 全国保証と提携しているが、金融機関との提携は進まないのか。信金などと提携を進めるのはどうか。自動車ローン等ネット申し込み対応はほとんどしているように思う

A. 金融機関との連携というのは必要に応じて進めていきたいと考えております。この必要に応じてというところなんですけれども、我々も提携した以上は売上をしっかりと立てないといけないというところがあります。ですので数多くのユーザーに選んでいただけるような金融機関様から優先的にやっていきたいと考えています。信金さんというところですが、営業エリアがだいぶ絞られており、なかなかそこに当てはまるお客様の数が少ない状況でございます。ですので我々としては大手銀行、こういったところから優先的に開拓を進めていきたいと考えております。

また、自動車ローン等とありますけれども、我々の強みというところが住宅ローン、そして不動産投資、この2本柱だと考えております。よって、限られた人員リソースというところもありますので、経営資源は基本的にはその2本柱に

集中投下していきます。それ以外の事は一旦劣後するというのが我々の経営戦略となりますので、自動車とか他のローンに手を出すかという、今のところその考えはございません。

Q. 売買モデルがうまく回っている要因を教えてください

A. 我々のインベースのお客様が高年収帯の方が多いこと、我々の仕入れ・販売がうまくいっていることがあります。他の不動産販売会社で言うと、投資用で申し上げると、メインどころは GA technologies さんですけども、GA さんは年収 800 万円以上の方に大体 2、3000 万円の物件を売るというのがメインだと我々認識しております。我々で申し上げると年収 1,500 万円以上、もしくは 1,800 万円以上の方対象に大体 8,000 万円から 1 億円ぐらいの物件を販売して、将来的な値上がりあるいは減価償却費等々で節税効果も取っていくというプランをご提供しています。なぜこれができるかと言うと、モゲチェックの転用となりますが、インベースサービスにおいてはあなただったらいくら投資できますよ、融資枠使えますよと、ご提示することが可能なサービスがついております。それに加えて投資用のお借入れのサポートもできますし、従前申し上げている通り物件のご提案等々もできますので、総合プラットフォームとして認知されていることに加えてお客様の質が非常に良いというのが我々がうまくいっている要因だと思います。

Q. 売買モデルのボトルネックを教えてください

A. 仕入と販売とお客様獲得、および更なる追加購入です。この 3 つ、4 つの車輪がうまく回らないとこのモデルは稼ぐことができません。今小さく回してうまく稼げてますけども、今後大きくしていくに際してどこかがボトルネックにならないようにしていく必要があるという認識でございます。

Q. バランスシートを見ると販売用不動産が 9 億円程度になっておりかなりリスクを取っているように見受けられる。この辺りはどのように考えているか

A. 確かにスナップショットで見ると 9 億円と大きく見えているんですけども、大体 1 ヶ月半から 2 ヶ月で物件を売り切っていますので、今のところ何か大きくリスクを取っているということはありません。加えて社内のルールの話で恐縮ですが、持っている物件の値下がり、あるいは物件の保有額等、様々なキャップがありまして、そのキャップをブリーチすると追加的な仕入れができない、あるいは損切り覚悟で売らなきゃいけない等々ルールが存在し、一定の規律を持って B/S の管理をしております。現預金をどう使うのかっていうご質問受けますけども、こちら不動産の売買だけでなく後は AI の開発、採用等々も進めてまいりますので、その辺りはまた決算説明会でご説明できればと思います。

Q. 通期経常利益 1.86 億円という予想を立てているが、この説明会の話に鑑みて上振れる想定という見立てでよいのか

A. ここで「はい、上振れます」とか言う大変なことになりますし、「下振れます」って言うても大変なことになりますので、今のところ変更はございません。予算は予算ですのでこの予算を達成すべくやっております。予算の修正の必要がありましたら、それは適時開示事項ですので、東証と相談の上で皆様に開示いたします。

Q. INVASE のサイトに掲載されている物件が他社に比べて少ない。他社ポータルサイトと連携して増やしたりできる余地はあるか

A. 結論から言うとございます。連携して増やすことは可能でございますが、インベースのサイトは比較的大きな物件が多いかと思えます。都内の良い地区にある物件、自己資金数百万で 8,000 万円の物件、あるいは 1 億円超える物

件等々も掲載していますが、他社様の投資用の物件サイト見るとアパートですとかワンルームがメインになるかと思えます。この辺りは差別化との表裏一体かと考えております。ただポータルサイトと連携して増やす余地はありますかということであれば、ございます。これはもうお客様を増やしたらできる話でもございますので、今後顧客基盤の拡大に応じて対応してまいります。

Q. 金利上昇の見立てとモゲチェックビジネスへの影響を教えてください

A. 金利上昇の見立てが 62 ページにあります。このような形で今政策金利 0.75% ですけども、1.5% まではいくだろうと思っております。ただ円安が恒常的に続くというのであれば 2% 超えもあり得るところが見立てとなります。こうした中モゲチェックビジネスの影響ってところですけども、金利が動くとそれだけメディアや SNS、こういったところで住宅ローンが注目を浴びるようになります。そうした中、自然と住宅ローン、モゲチェックの名前を見てモゲチェックの住宅ローン診断やランキングをお使いになる方っていうのが増えるという、そういった影響がございまして、金利が動くという意味においてはモゲチェックビジネスにはプラスに働くという風にお考えいただくといいのかなと思っております。

Q. 予算を修正する必要はないのか

A. ご質問の意図としてはおそらく売上がインベース事業の分が大きく膨らんでいるので予算の修正の必要はないかということだと思うので数字見ながらご説明いたします。業績予想売上 37 億円に対しても既に 86%、中間実績 32 億円ということで大きく上振れているように見えるのですが、我々はグロスアップを除いた部分で見っておりますので、そう考えると 26 億円に対して 40% です。加えて Q3、今足元がピークシーズンになりますし、かつ課金ポイントが変更されて 1~3 月の売上も立ってくるのが 4~6 月になってきますので、26 億円に対してどうかという話でいうと予算通りの進捗であると考えています。ただし、財務上あまりに上振れるようでしたらこの売上高比で上振れるということで修正しなくては行けませんし、修正の際は東証ともお話しして実質的にどう変化があるのかというのをご説明差し上げた上で修正をする予定でございまして。

Q. INVASE がどんどん人員を増やしており、ほぼ別の会社になったように見えるが、社風は変わってきたか。不動産販売を充実させていくとオープンハウスのように「ゾス」となっていくイメージがある。皆さんが期待されているのもそのような社風の変化からか。

A. 中山田 (CEO) : そうですね、社員が増えているのは間違いありませんが、2 倍になってるとかそういう話でもありません。ただ先ほど平山の方から説明しました通り、売買モデルということで営業も必要ですし、あと仕入れも必要です。賃貸管理もしていかなきゃいけない。これまでそもそも他社に送客するモデルから仲介、今売買というモデルが変遷してくる中で、必要な機能を作っていくところなので、それに対しての人員の増強というのはどうしても必要となります。INVASE 自体が金融商品として不動産を評価して売っていくと考えているビジネスです。株や債券、投信などを買って今資産運用に対して良い状態だと思います。そういう中で不動産を金融商品としてもっと透明性の高いサービスにして、一般の方が安心して投資できる環境を作っていくというのが INVASE の考え方です。よって、力技で売っていく、よく不動産業界で見られるようなアプローチは取っておりませんで、あくまで分析などロジカルに考えて今後の長期化するインフレの環境の中で適切な資産運用、レバレッジをうまく利用した形の資産運用を投資家の皆様に提供していくってことやっておりますため、社風自体はこれまでと変わらず論理的な金融としてのスタンスでやっております。

平山 (CFO) : 我々のミッション・ビジョン・バリューのバリューの中にプロフェッショナルというのがありまして、非常にロジックで説明できること、要は客観的にどうかというのを是とするのがございまして、気合も大事なのですが、社風と

してはプロとしてどうかということを重ねています。「ゾス」というのは私個人としては大好きですけども、そういう社風ではございません。非常に淡々としてますが優しい感じの会社でございます。

塩澤(CMO):一言で言うと不動産に特化したプライベートバンカーとして、各営業人員はお客様との折衝を行っておりますので、「ゾス」売るって感じの会社ではないということをお伝えいたします。

Q. ネット銀行の調達金利が上昇すると主力の提携銀行の競争力が落ちそうに思える。主力提携先は住宅ローンを縮小する話は出ていないか

A. まずネット銀行さんですけれども調達金利が上がると競争力落ちるんじゃないかっていうところはおっしゃる通りでございます。結論ですけれども二極化が進んでおります。以前も私(塩澤)が SNS 等で情報発信しておりますが、PayPay 銀行さんですとか SBI 新生銀行さん、こういったところは低金利を継続されていて強い状況であります。一方それ以外の銀行様は少々金利を高くして融資をスローダウンしてるような感じでございます。我々が懇意にしている一部の銀行様はややスローダウンとなっておりますが、全部が全部そういう形になってるわけではないというところなんです。住宅ローン事業を縮小する話などの大きな話が出てくるかというところではないなというところが印象としてあります。運用商品の利回りが良くなってきますので、融資と運用どちらに預金を傾けるかというような議論が銀行の中では以前よりはなされているという話は聞いておりますけれども、住宅ローンを事業として縮小するみたいなどころまではいってないと想定されます。ただ我々としてはネット銀行さんに対する売上の傾斜は事業リスクとしてはあると認識しておりますので、モゲチェックのランキング見ていただければフラット 35 のランキングの掲載を始めるなど、変動金利も固定金利も、ネット銀行もそれ以外もっていう形でオールラウンドで住宅ローンユーザーの受け皿になれればなという風に考えております。

Q. INVAASE 事業で仕入れた物件を証券化して小口販売していくことも考えているか

A. 平山(CFO):今現時点では考えておりません。以前考えていたのは事実ですし儲かるかなとは思っていましたが、そもそも INVAASE 事業においては、お客様の年収帯が高いので、物件そのものもいい物件で値段が高い物件であり、わざわざ小口して販売する意図がない、意味が小さいと考えています。加えて免許も必要ですし、今現時点で何か証券化して小口販売していくというのはないかなと思っています。もし中山田さん追加で何かあれば。

中山田(CEO): INVAASE 事業で個別不動産をなぜ売っているかということですが、分散効果とか考えれば当然小口化、それこそ REIT を買ってあげばいいんじゃないかという話はあると思うのですが、なぜ我々が個別不動産を売っているかと言いますと、長期化するインフレの中でやはり銀行から多額の借入れをしてレバレッジをかけて投資できる。ここが個別不動産の一番投資するポイントです。なので、そういう意味では分散効果が効かなくて 1 件 2 件を買うという意味で、そこは極力リスクを取らない形でいい場所に建っているいい物件をお客様に買っていただき、その代わりしっかりできるだけいいファイナンスを我々の方でご紹介し、高いレバレッジをかけて、レバレッジのリスクを取りながら個別不動産のリスクは取らない、そういうアプローチでやっております。なのでそれを小口化してレバレッジのかからない形で販売するというのは考えておりません。

最後に

(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。2月21日に個人投資家サミットへ登壇いたします。また、3月21日 KabuBerry 様の名古屋での IR セミナーにも登壇いたします。1-3月の決算発表は5月の半ばを予定しておりますので、ピークシーズン過ぎた後どうなったかというのはぜひご注目いただければと思います。本日決算集中日でございますけれども、積極的なご質問本当にありがとうございます。また、夜にご参加いただきありがとうございます。

引き続き MFS をよろしく願いたします。以上でございます。ありがとうございました。

以上