



# 2025年6月期 第1四半期決算説明資料

株式会社MFS(東証グロース:196A)

2024年11月14日

# Agenda

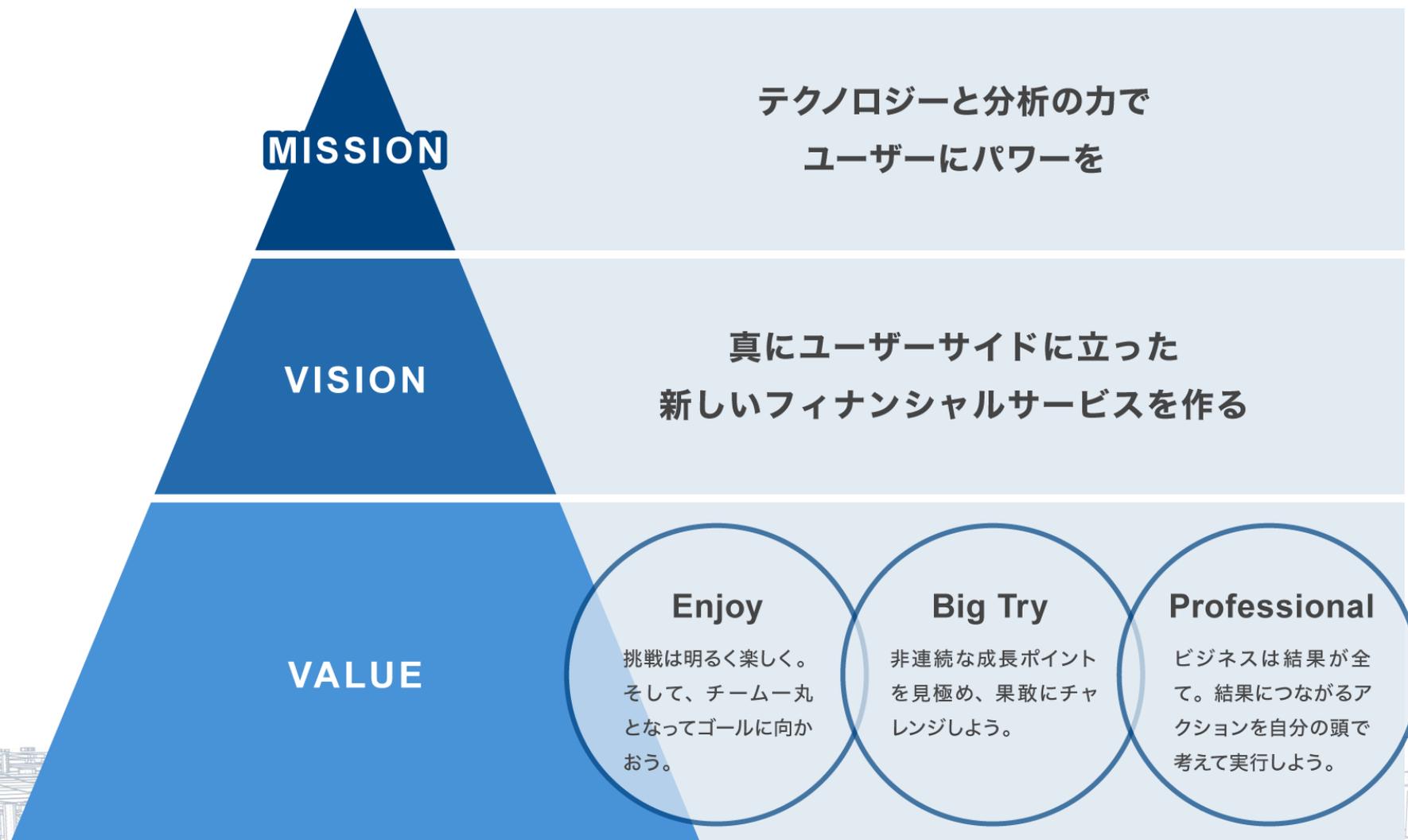
- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Appendix(補足資料)



# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 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	596百万円 / 2024年9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、コンドミニアム社) (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  
モゲレコ開始

2023年10月  
モゲチェックアプリをリリース

2022

2022年2月  
 Condominium社買収  
不動産仲介開始

2022年11月  
Pスコアサービスをリリース

2023年10月  
INVASEアプリをリリース

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 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 2025年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Appendix(補足資料)

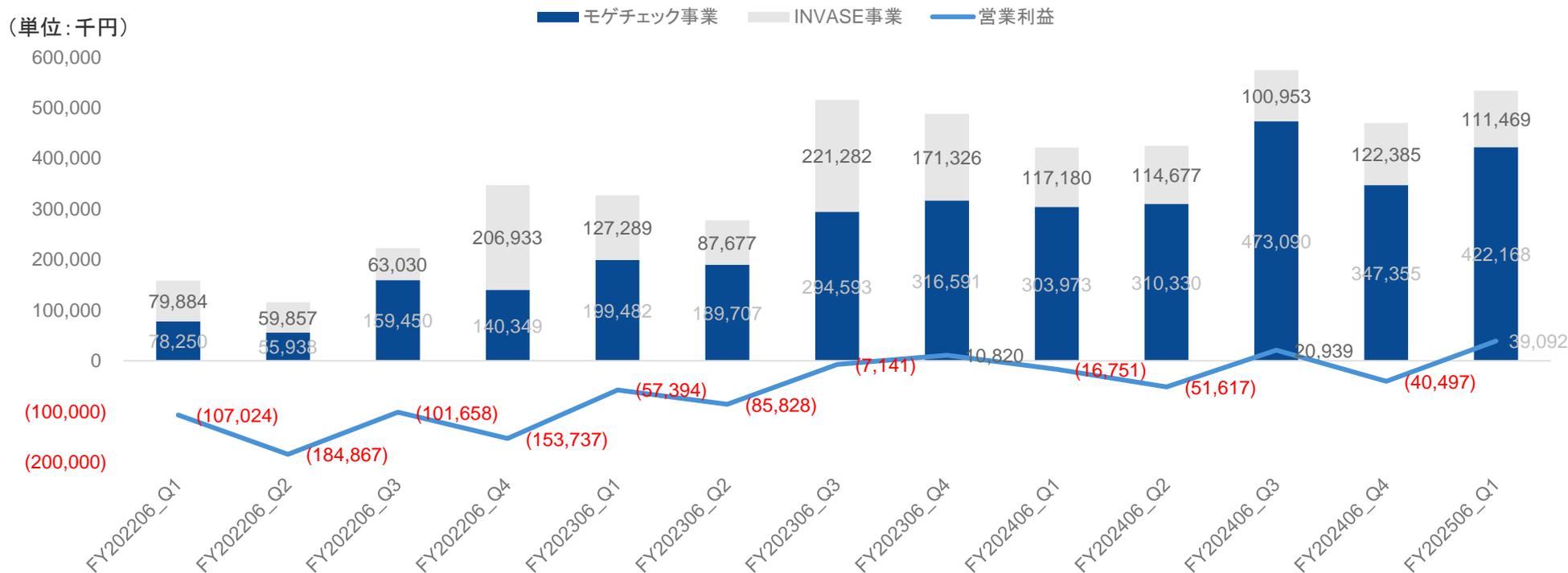
## 2025年6月期 第1四半期 決算サマリー

- 売上高は、モゲチェックにおける限定優遇金利等のマーケティング施策の成功を主因として前年同期比26.7%増加
- 広告宣伝費は増加したものの、その他販管費は固定化が進んでおり、販管費率は同11.2%ポイント改善
- 営業利益率は同11.3%ポイント改善し、四半期ベースで黒字化を達成
- モゲチェック事業の季節性、現時点のFY202506予算に対する進捗に鑑みて、業績予想は修正無し

(千円)	FY202406 Q1実績	FY202506 Q1_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202506 進捗率	FY202406Q1/ FY202406通期
売上高	421,152	533,638	26.7%	-	22.3%	22.3%
モゲチェック事業	303,972	422,168	38.9%	-	23.6%	21.2%
INVASE事業	117,179	111,469	-4.9%	-	18.3%	25.7%
売上原価	63,121	79,637	26.2%	-	21.9%	18.3%
売上総利益	358,031	454,000	26.8%	-	22.3%	23.2%
(売上総利益率)	85.0%	85.1%	-	0.1%	-	-
販売管理費	374,781	414,908	10.7%	-	21.1%	22.6%
(販管費率)	89.0%	77.8%	-	-11.2%	-	-
営業利益	-16,750	39,092	-	-	56.3%	15.1%
(営業利益率)	-4.0%	7.3%	-	11.3%	-	-
経常利益	-20,342	38,390	-	-	64.0%	14.1%
(経常利益率)	-4.8%	7.2%	-	12.0%	-	-
当期純利益	-20,919	28,908	-	-	76.5%	17.2%
(当期純利益率)	-5.0%	5.4%	-	10.4%	-	-

## 売上および営業利益の推移(四半期)

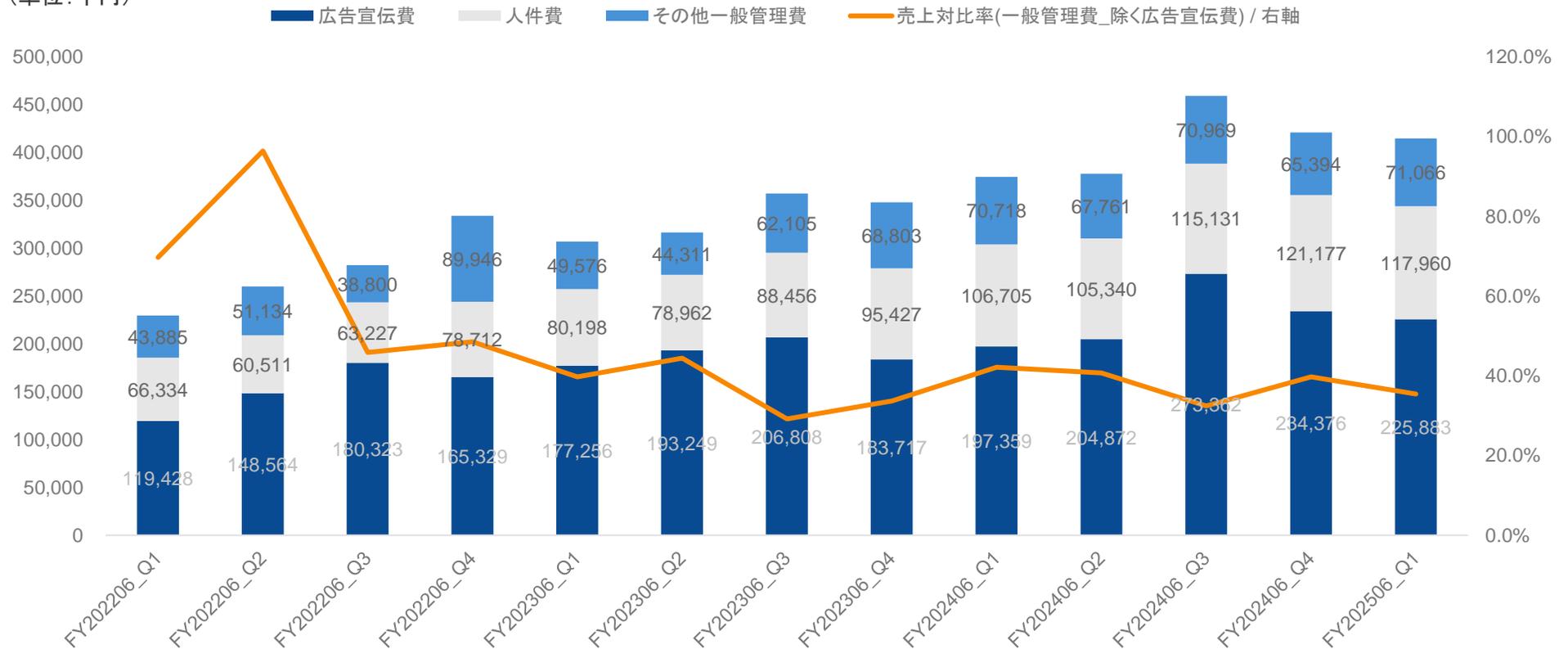
- モゲチェック事業は前年同期比38.9%と高成長を維持。モゲチェック限定優遇金利のさらなる導入、サービスのUI/UX改善、パートナーとの連携強化を継続
- INVASE事業は前年同期比-4.9%の成長となったものの、サービス会員数は堅調に増加。今後のマネタイズにつなげていく想定
- 営業利益は前年同期比55百万円改善



# 一般管理費の推移(四半期)

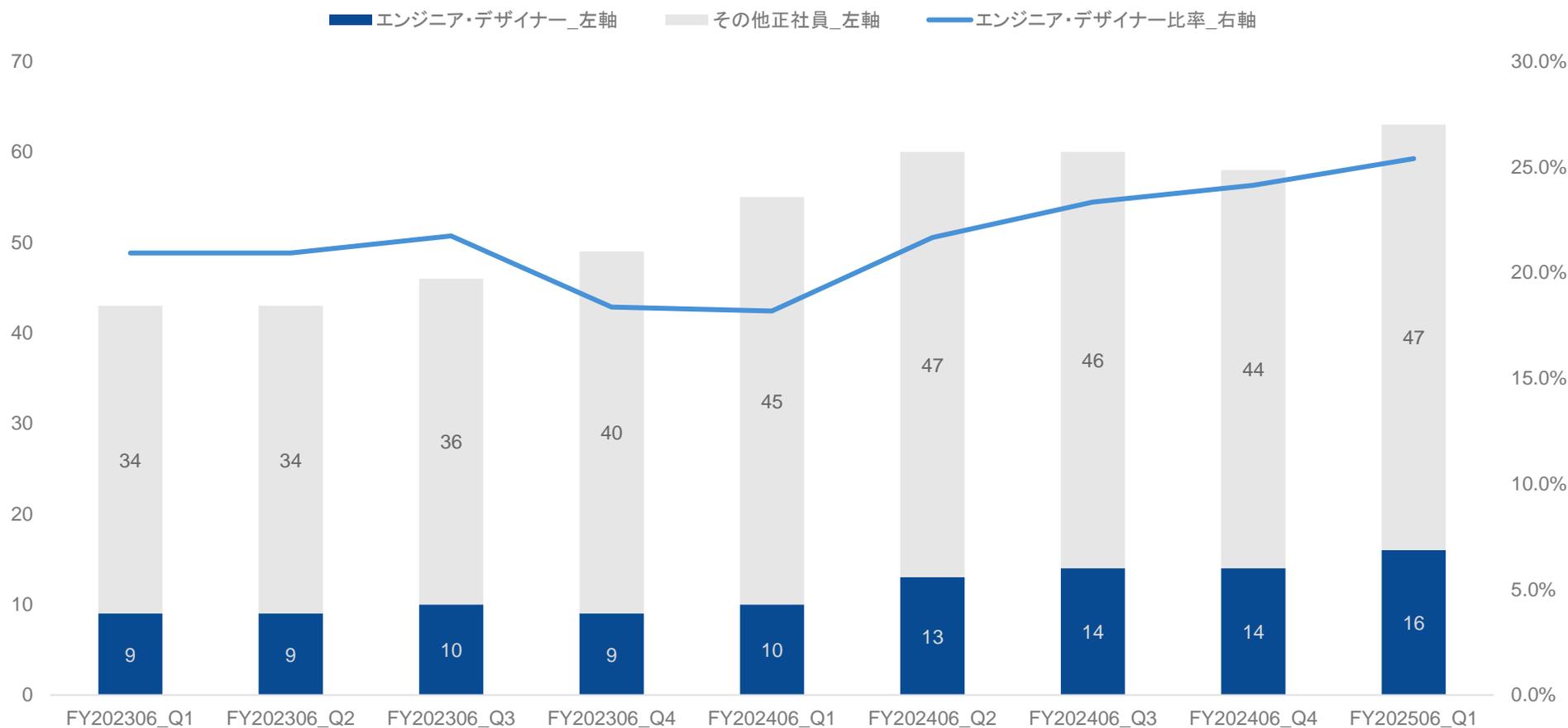
- 2025年6月期第1四半期は一般管理費(除く広告宣伝費)の売上対比率はほぼ横ばいに推移

(単位:千円)



## 従業員数推移※

- 2023年6月期、2024年6月期同様に採用を継続。エンジニア・デザイナー比率は2024年9月末時点で約25%と前年同期末比で7%程度上昇



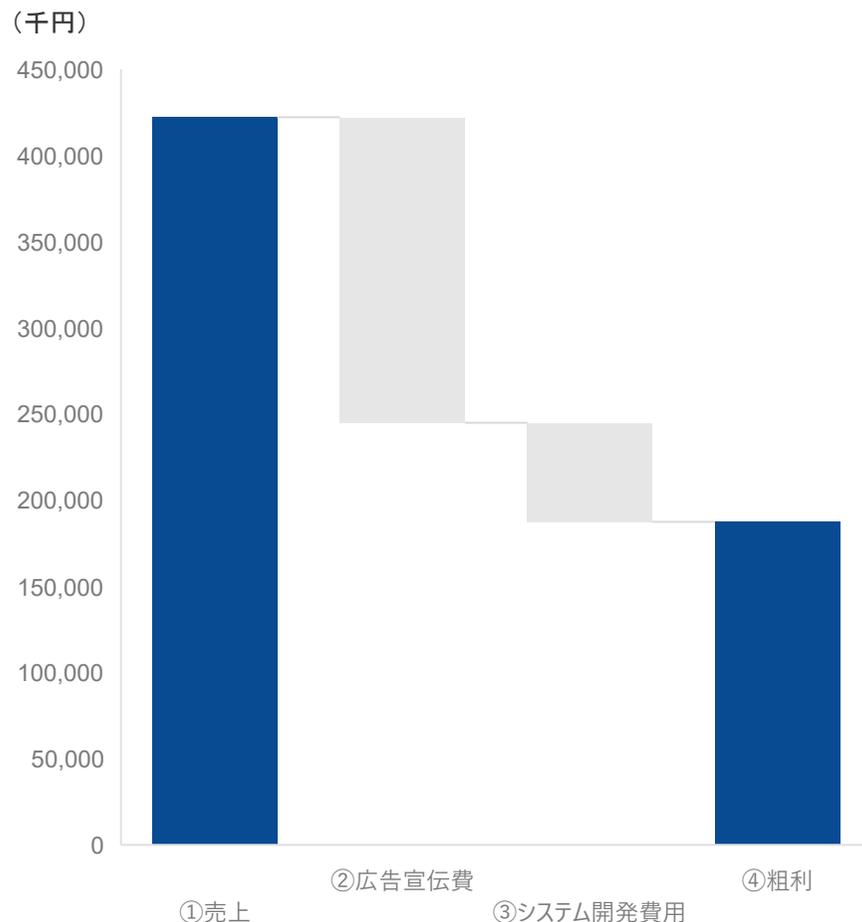
※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 Appendix(補足資料)

## 収益構造: FY202506Q1

前年同期からマージンが改善。審査申込数が増加し粗利は前年同期比69.0%の成長



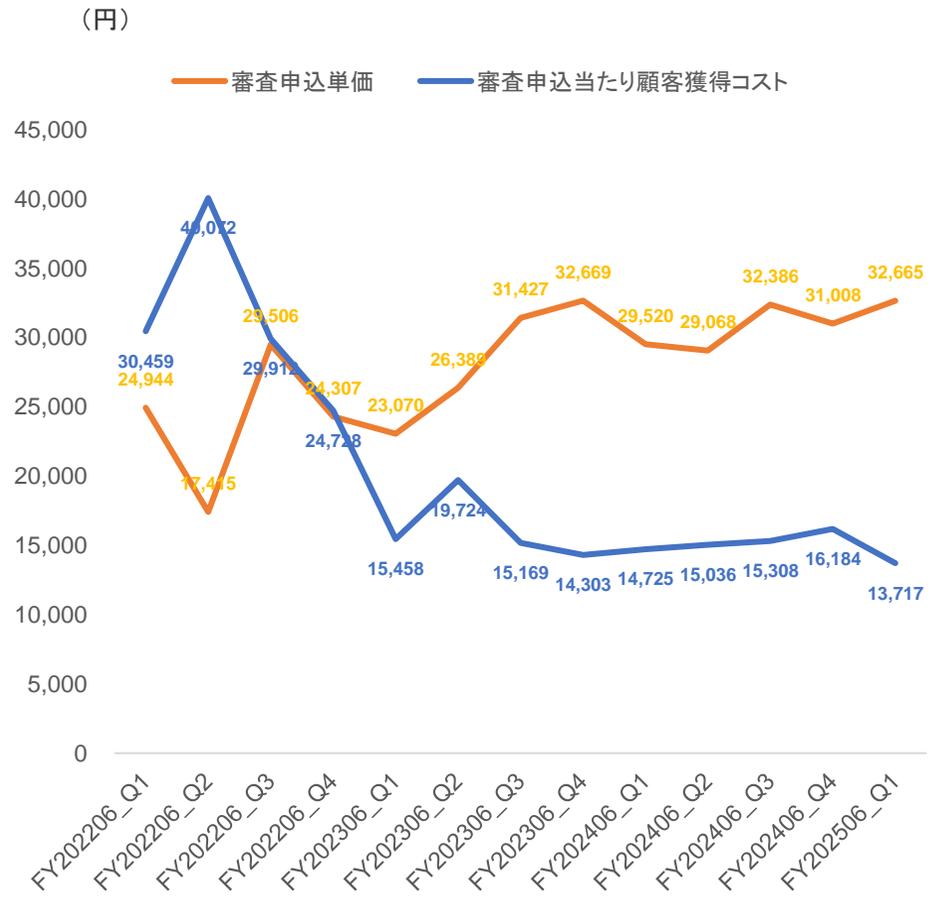
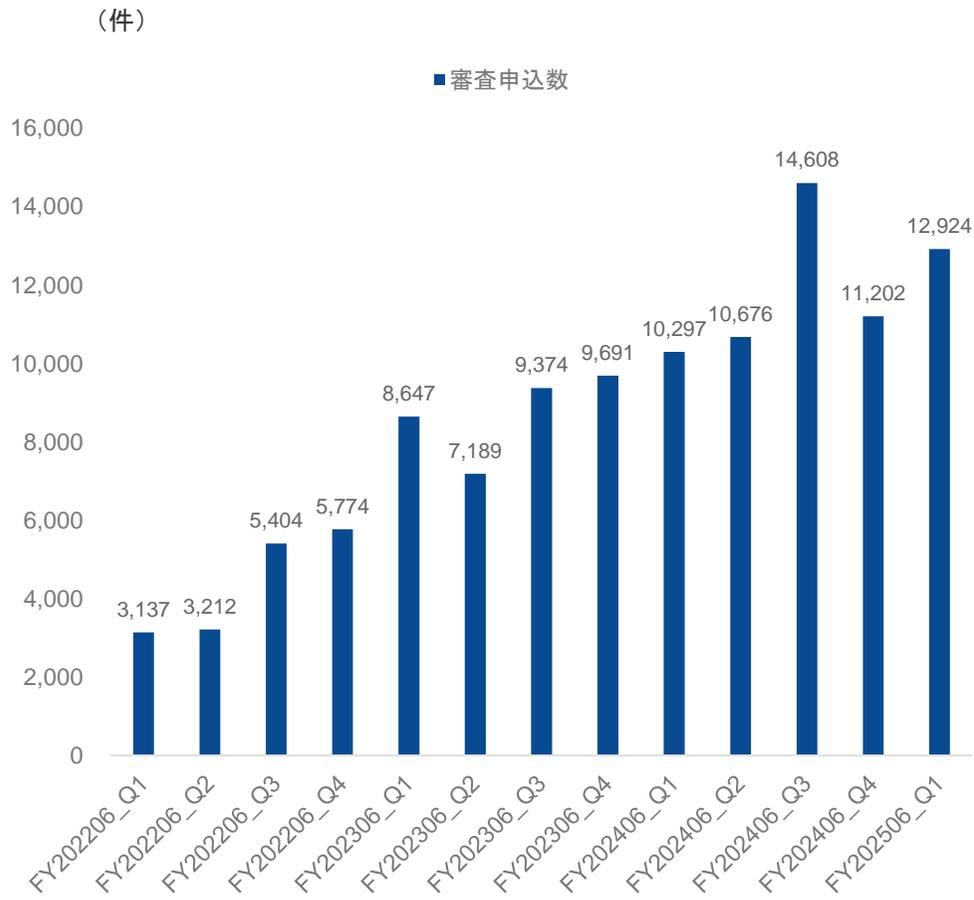
#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	422	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+38.9%</li> <li>✓ 審査申込数: 12,924件</li> <li>✓ 平均単価: 32千円</li> </ul>
②	広告宣伝費	177	42.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+16.9%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比-7.9%と改善</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	57	13.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+38.8%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比変わらず、一定程度の投資を継続</li> </ul>
④	粗利	187	44.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+69.0%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+7.9%</li> </ul>



# (KPI) 収益構造: ①審査申込数、単価※1、CPA※2



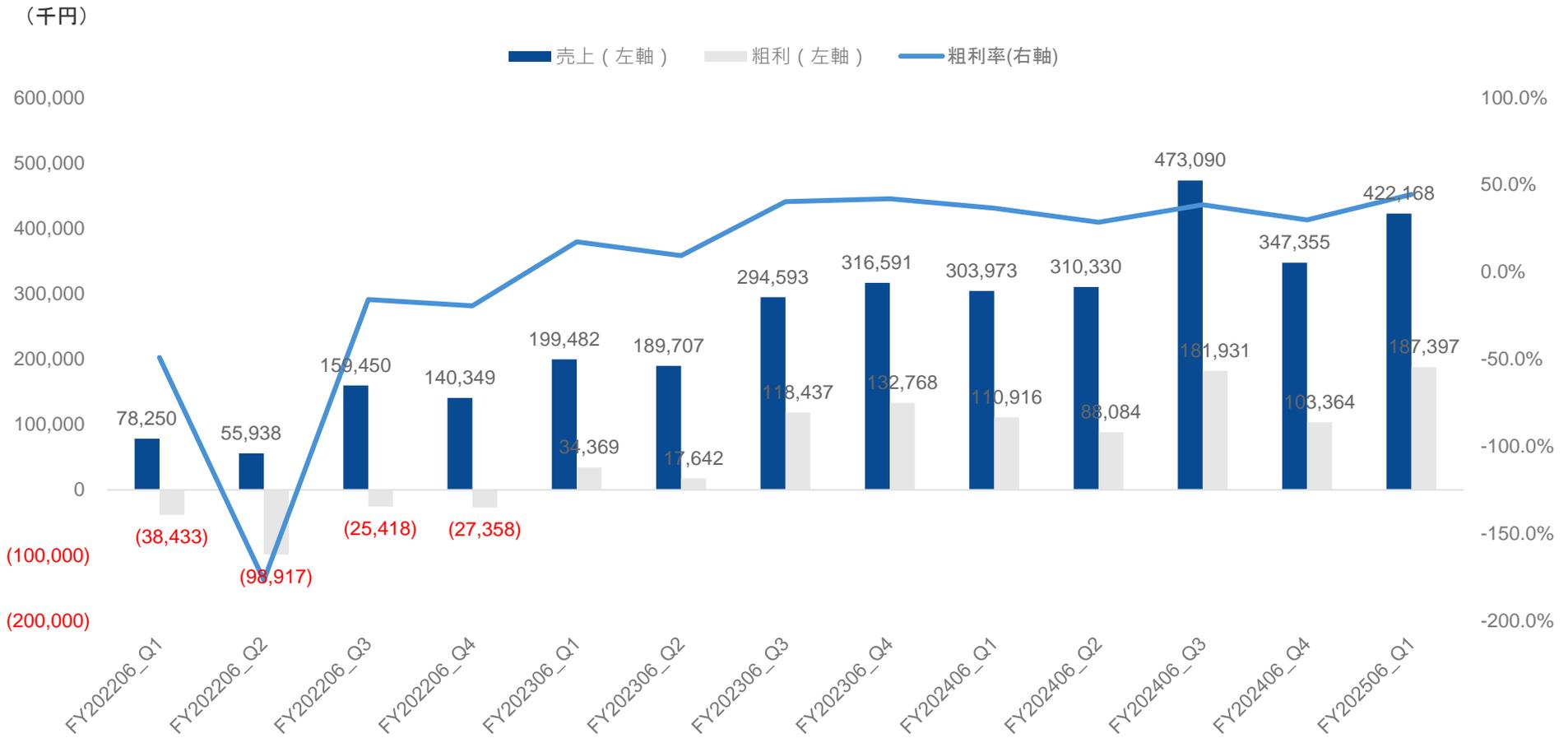
審査申込数は継続して増加傾向。審査申込単価は増加、CPAは減少とマージンを拡大



※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: ①売上、④粗利(率)※

粗利率が改善し、四半期ベースで粗利は最大額を更新



※粗利(売上 - 原価 - 広告宣伝費) / 売上

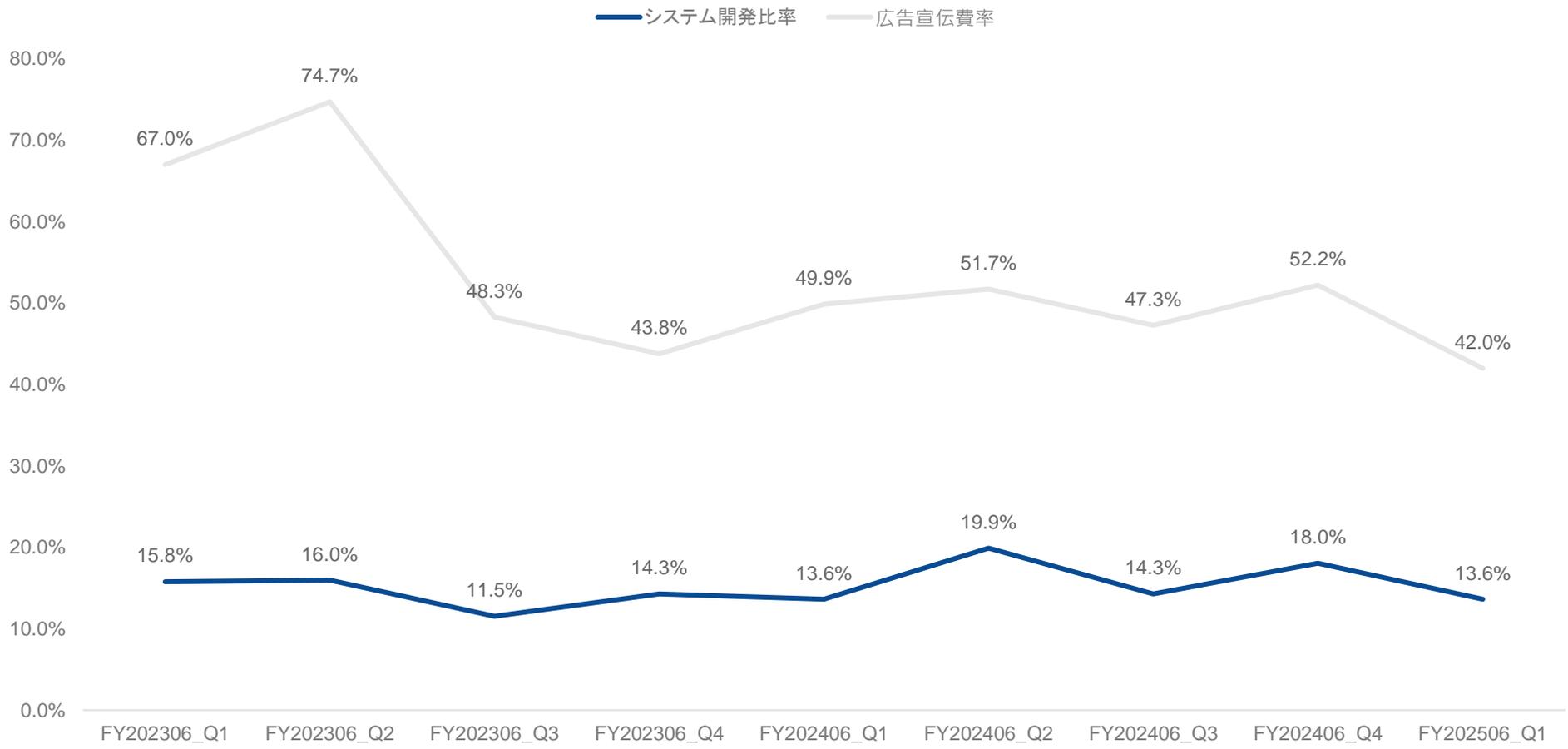
### 3. 主要なKPIの推移

モゲチェック

## (KPI) 収益構造: ②広告宣伝費率※1、③システム開発率※2



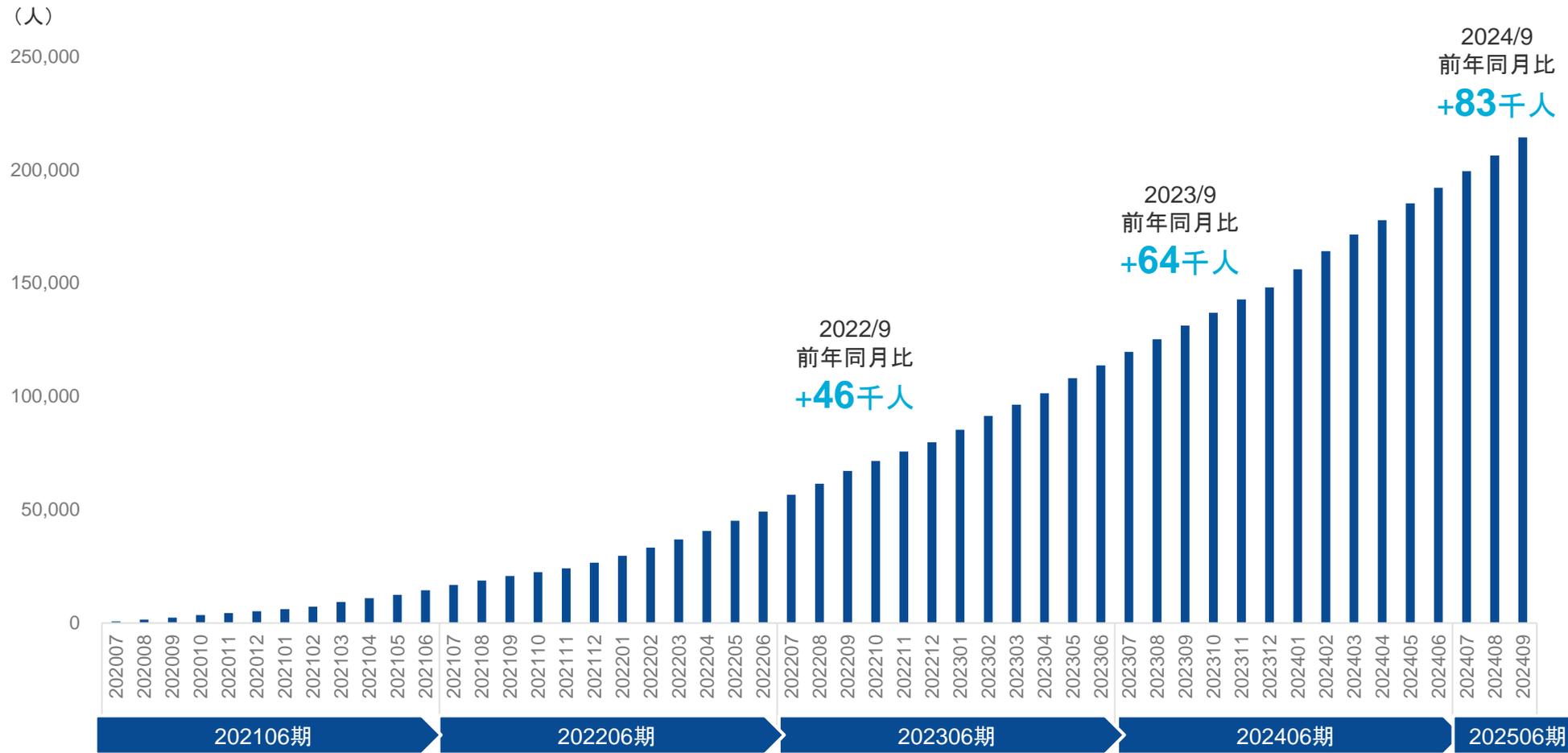
広告宣伝費は一定の規律を以て使用。システム開発費についても投資を継続



※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)

モゲチェック 会員登録数累計※

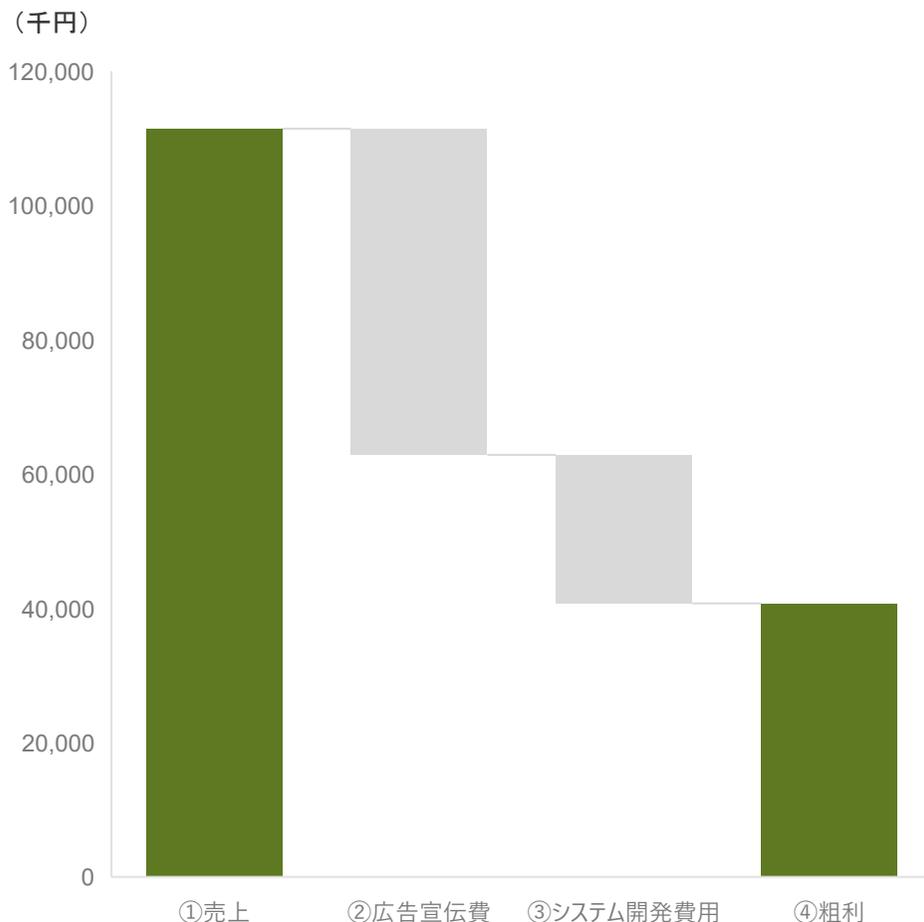
2025年6月期第1四半期も着実に会員を獲得



※ 2020年7月を起点に累計数を計測

## 収益構造: FY202506Q1

前年度の物件の売買に伴う売上・原価のグロスアップの影響を控除したベースで、売上は+13.6%、粗利は対売上比率で5.7%の改善と堅調に成長



#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	111	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比-4.9%</li> <li>✓ 物件契約数は堅調であったものの、引き渡しタイミングが後ずれ</li> </ul>
②	広告宣伝費	48	43.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+6.3%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+4.6%</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	22	19.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+2.1%</li> <li>✓ 投資は継続するものの、固定費化</li> </ul>
④	粗利	40	36.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比-18.2%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+5.9%と改善</li> </ul>

INVASE

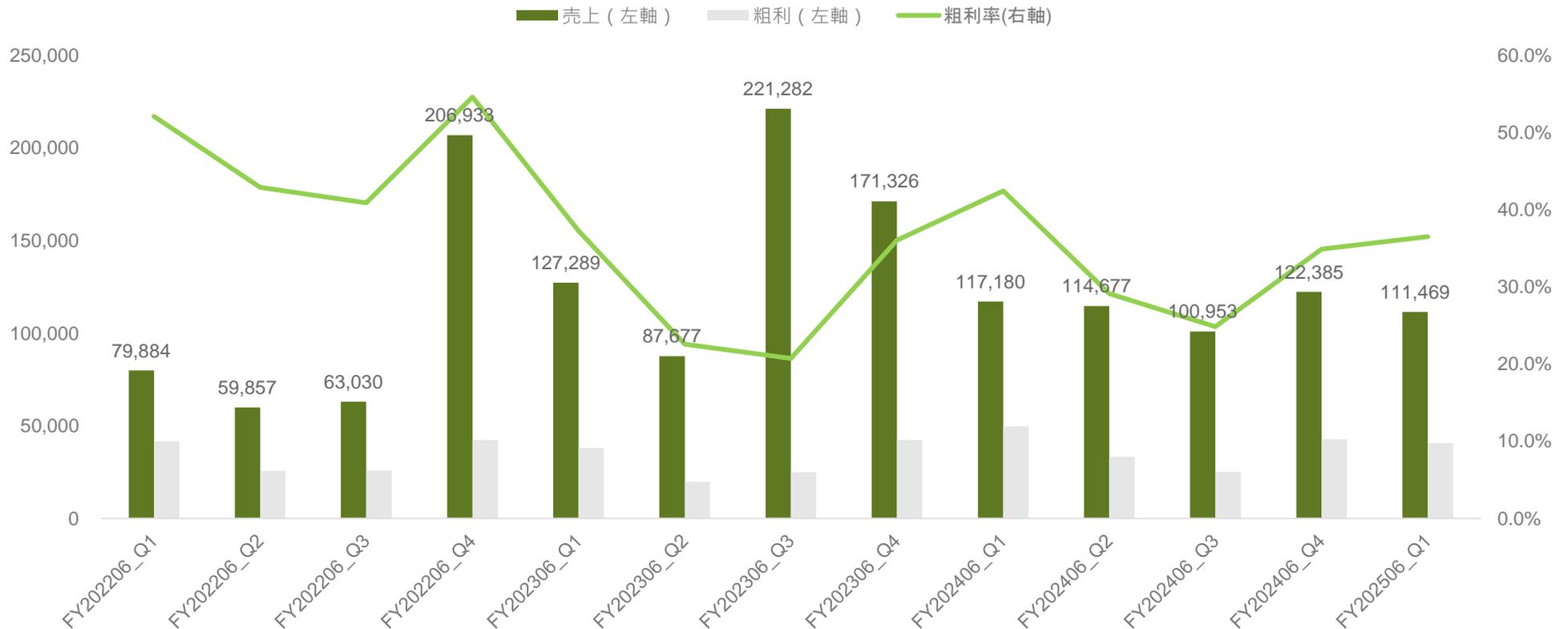
## 売上および粗利推移

過去の物件仕入、販売（現在は仕入及び販売ともに停止）に伴い、売上および原価がグロスアップ

（売上：FY202206\_Q4：122,914千円、FY202306\_Q1：30,813千円/Q3：116,909千円/Q4：59,134千円）

（原価：FY202206\_Q4：126,528千円、FY202306\_Q1：28,761千円/Q3：113,577千円/Q4：57,323千円）

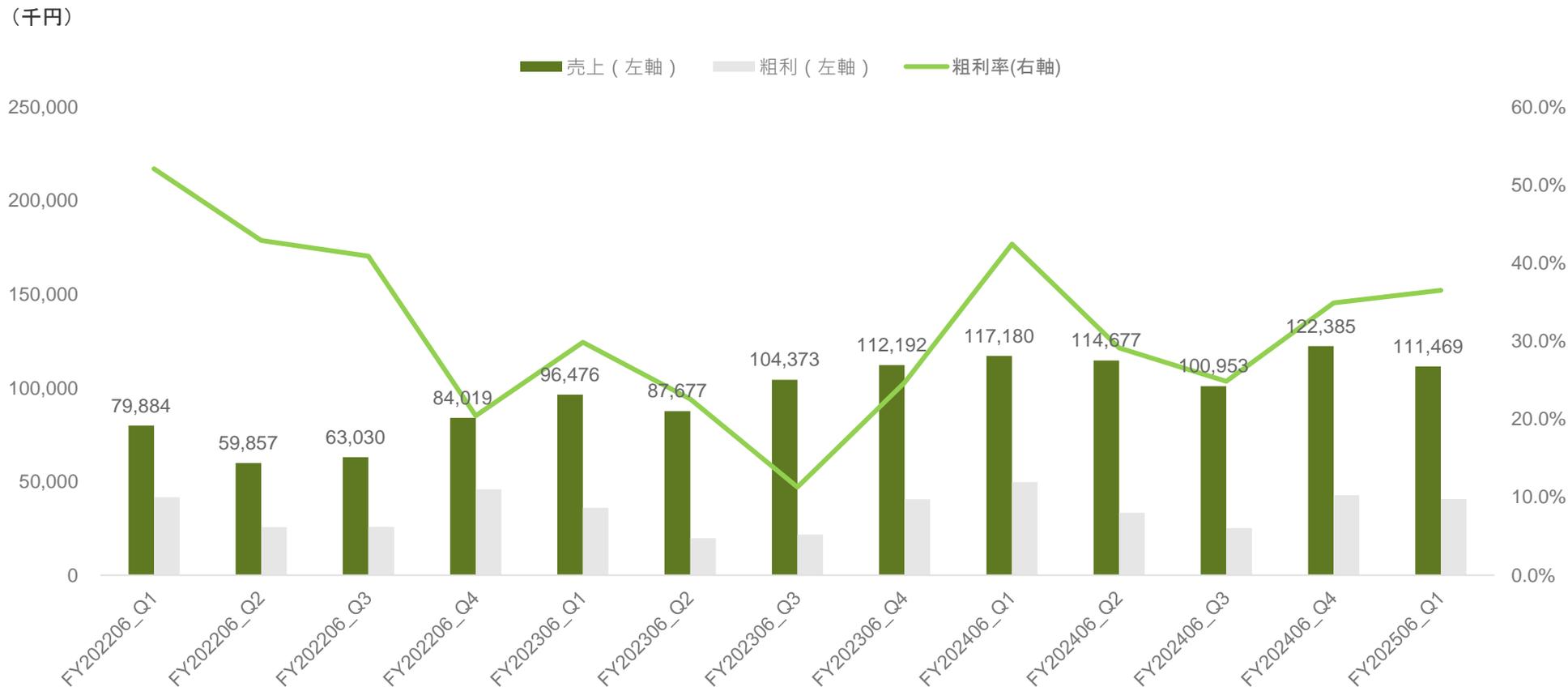
（千円）



INVASE

## (ご参考)売上および粗利推移(調整後※)

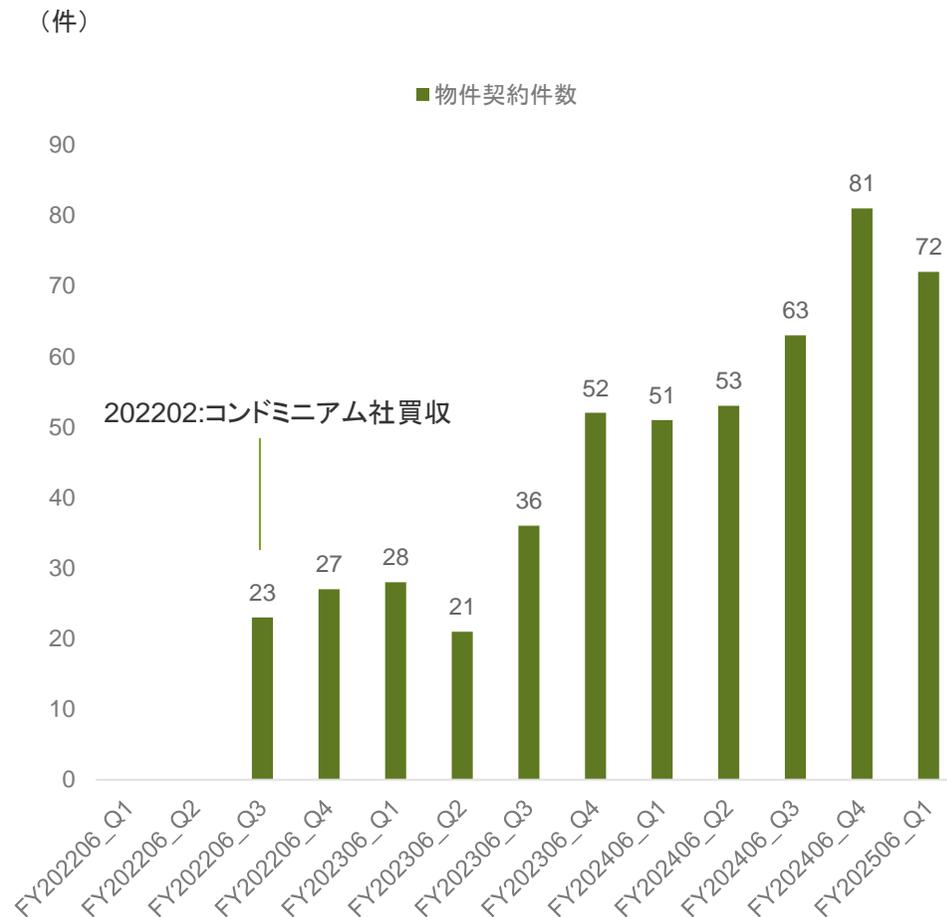
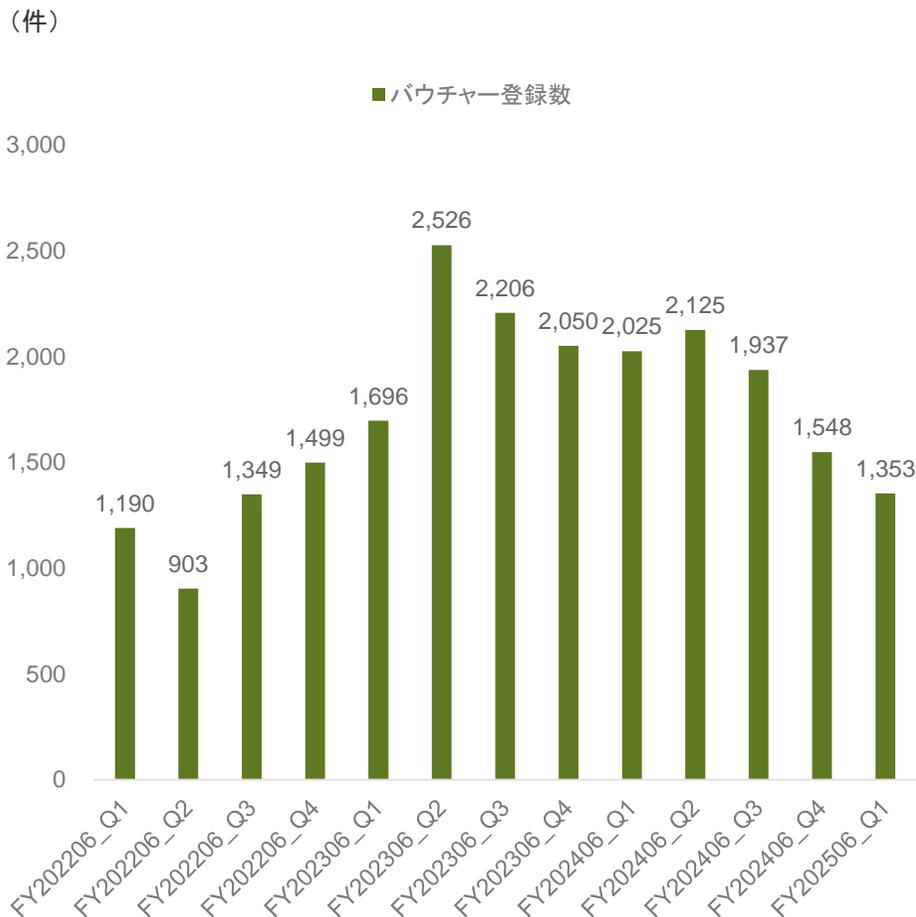
売上および原価のグロスアップの影響を控除した場合、売上は堅調に成長



※ 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(FY2022Q4、FY2023Q1/Q3/Q4) / 前ページに詳細金額を記載

(KPI) 収益構造: ①バウチャー登録数、物件契約件数

コンドミニアム社を通じた物件の契約件数は堅調

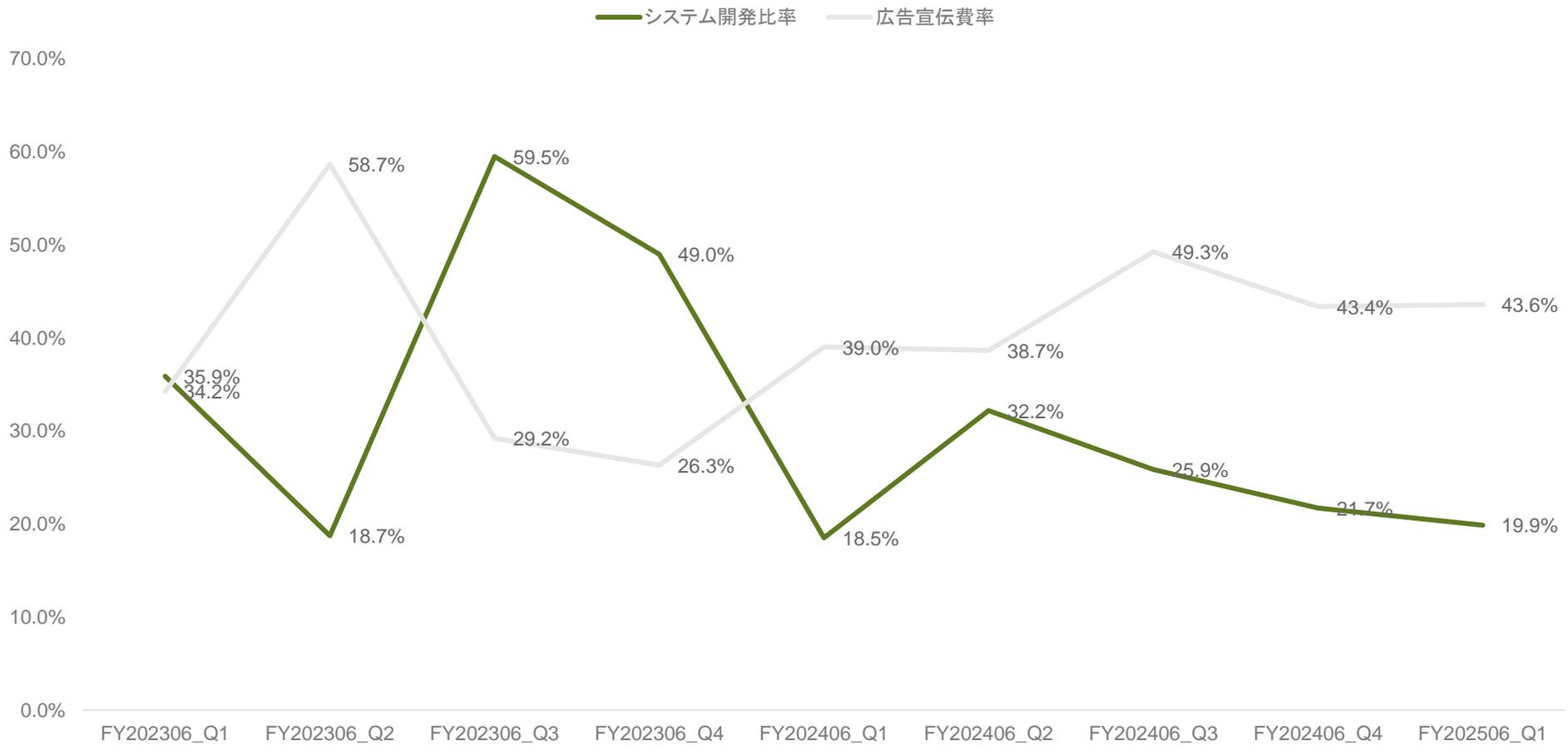


INVA SE

(KPI) 収益構造: ② 広告宣伝費率※1、③ システム開発率※2



広告宣伝費率は横ばいで推移。アプリ開発が一巡したため、業務委託費の減少によりシステム開発比率は低下

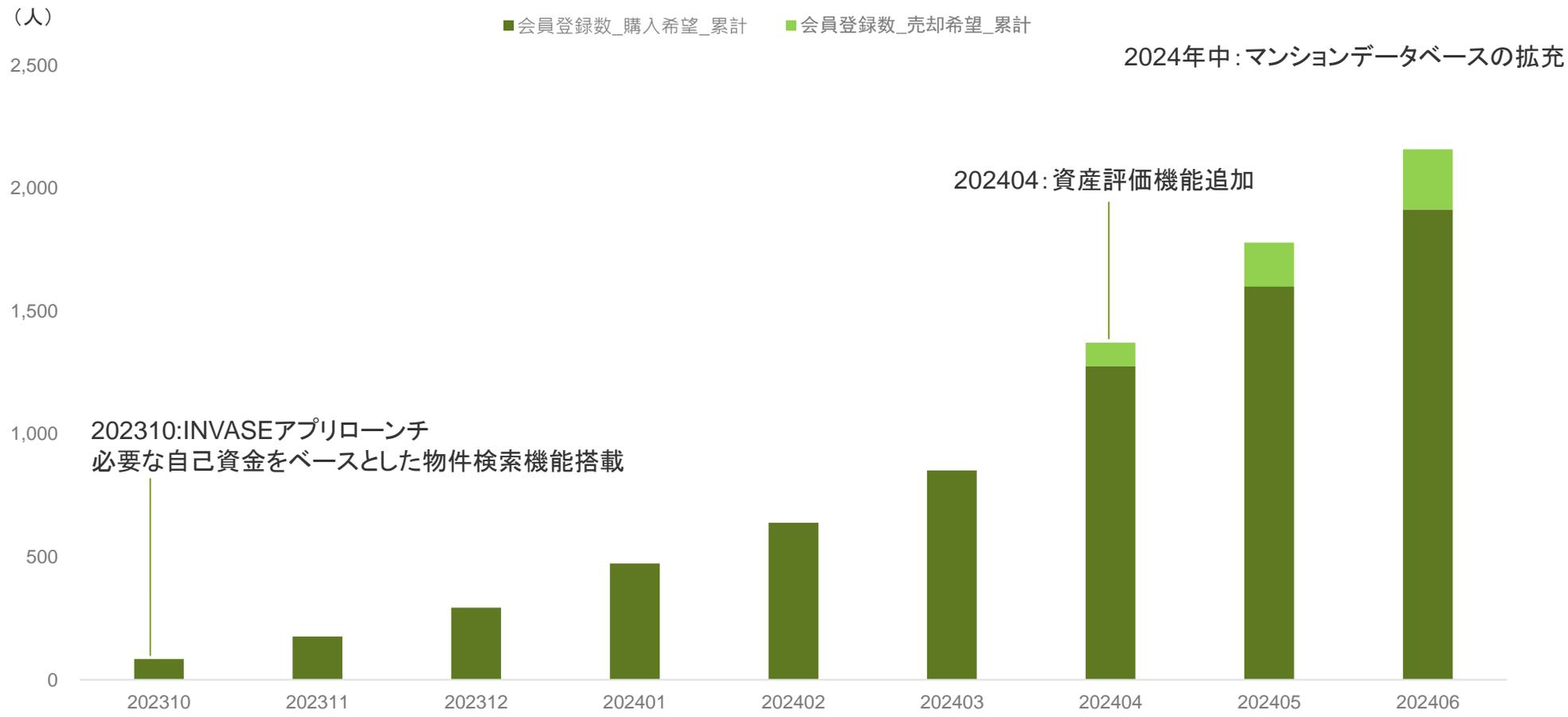


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)  
※2 システム開発率(原価 / 売上)

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



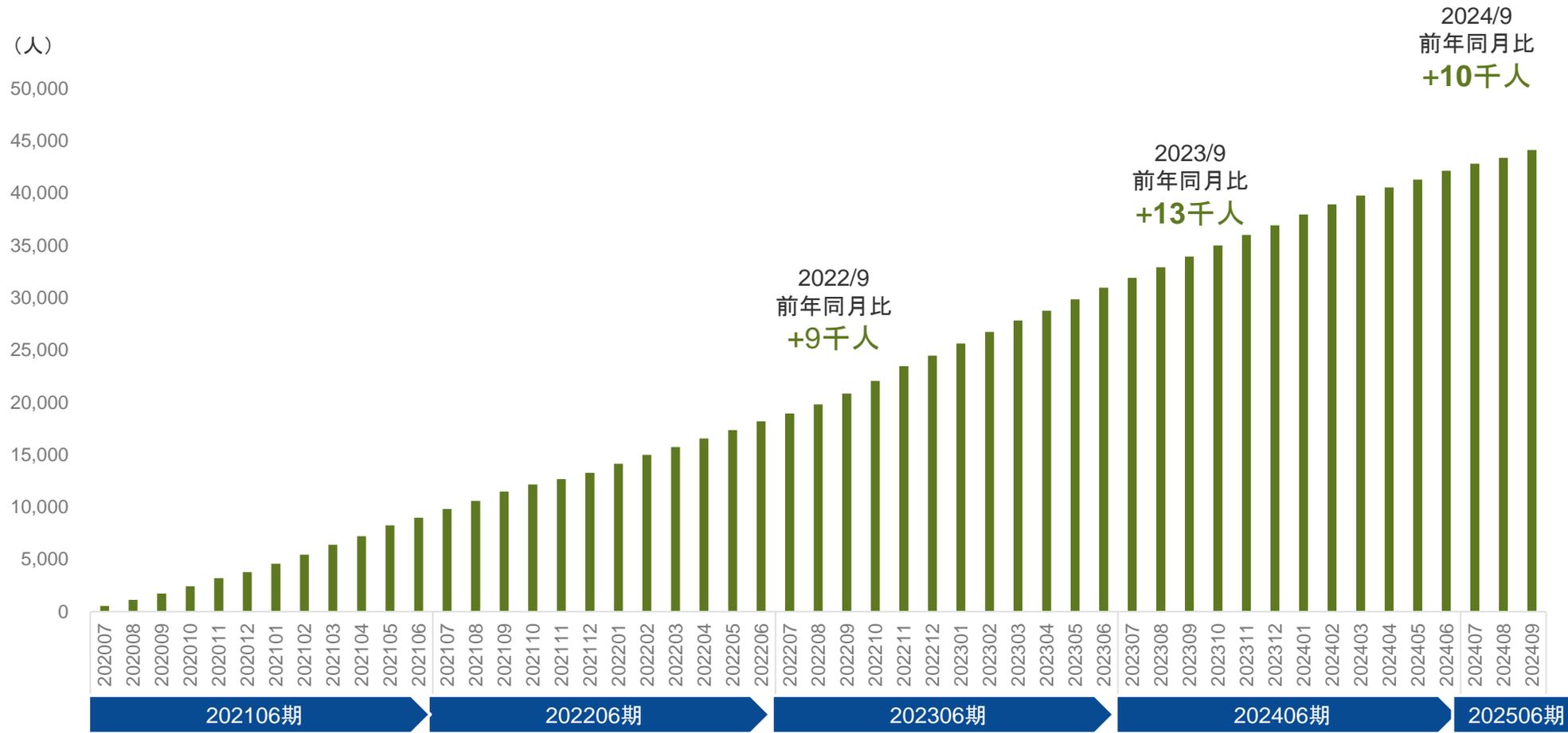
2024年中: マンションデータベースの拡充

※ INVASEアプリを登録後、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



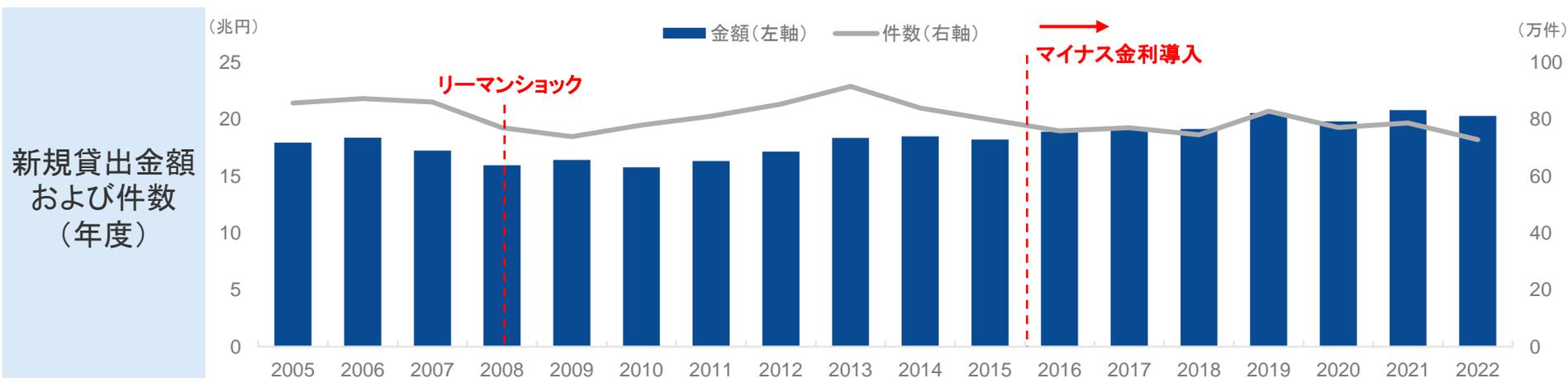
\* 2020年7月を起点に累計数を計測

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第1四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 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して推移

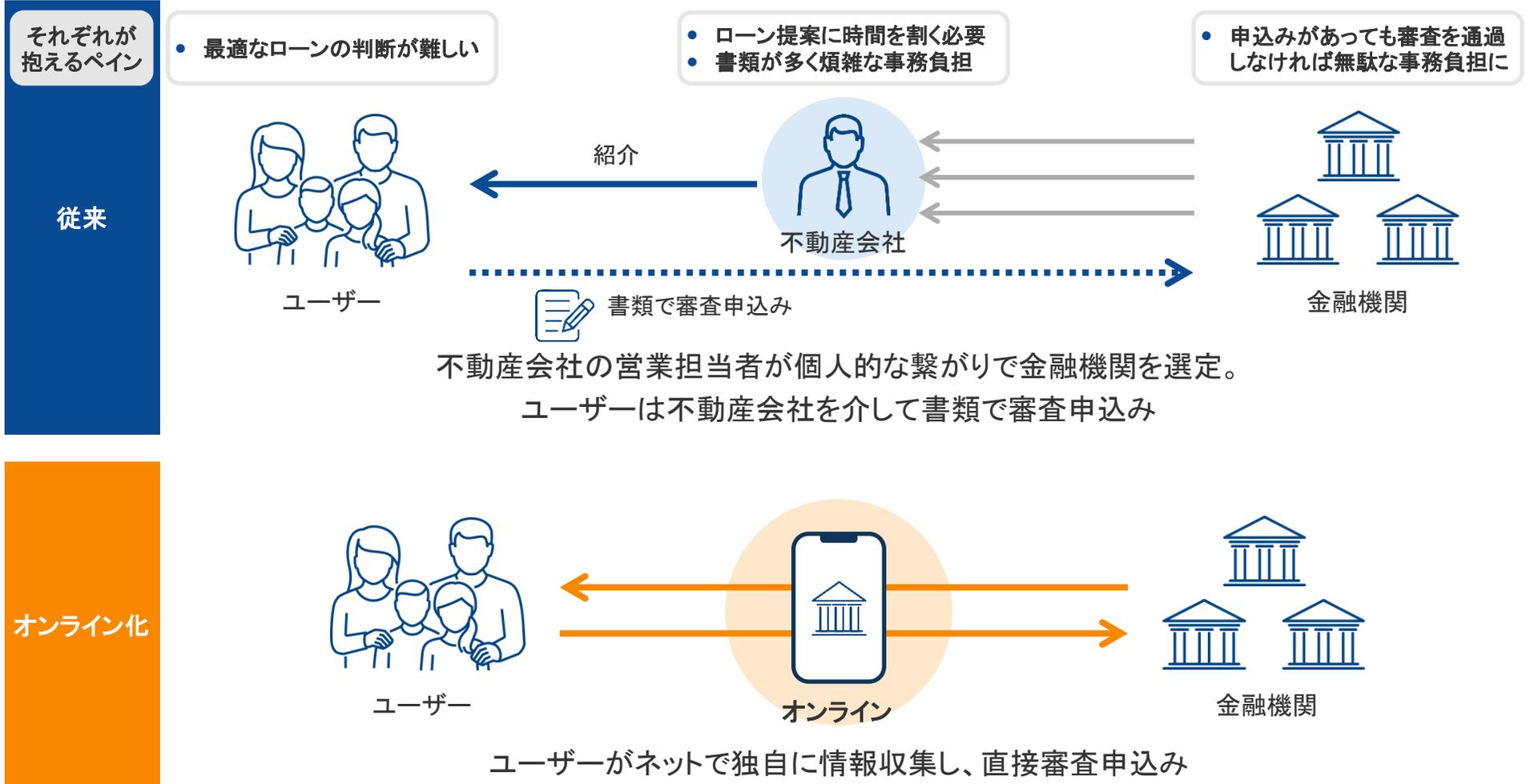


出所: 住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移(公開日:2023年8月22日)」、国土交通省「民間住宅ローンの実態に関する調査(令和5年度)」

モゲチェック

# 住宅ローンのオンライン化

住宅審査申込みは不動産会社を通じての申込みが主流であったが、現在はオンライン申込みが浸透



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

- サービス価格への転嫁が低調
- 「低金利継続」の政府要人発言
- 製造業の業績減速

住宅ローン金利

- リアル系銀行の攻勢
  - 三菱UFJ銀行の低金利作戦
  - りそな銀行の金利引き下げ追随

## 日本における金利動向(cont.)

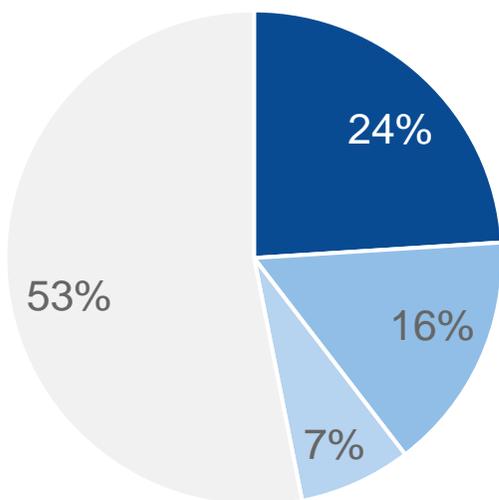
政策金利のターミナルレート、及びその時点での住宅ローン変動金利はともに1~1.5%程度と予想

時期	政策金利	住宅ローン変動金利
24年11月(現在)	0.25%	0.35%~0.45%
24年12月もしくは25年1月	0.50%	0.60%~0.70%
25年中	0.75%~1.00%	0.85%~1.20%
26年中	1.00%~1.50%	1.10%~1.70%

モゲチェック サービスの認知度について

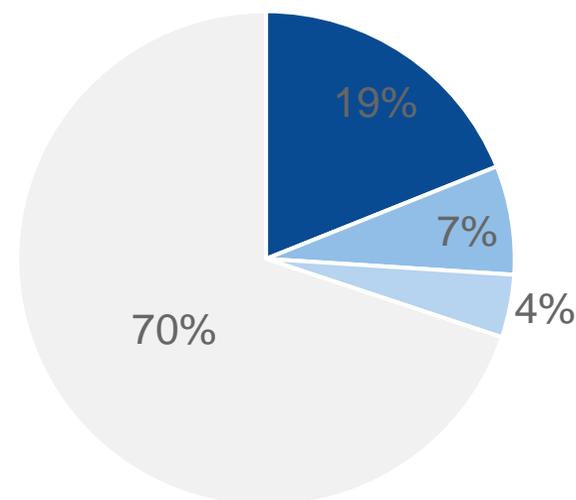
住宅購入検討者の約5割がモゲチェックを認知(当社調べ※)

住宅購入検討者



- 見たことはあるが、サービス内容は知らない
- 見たことがあり、サービス内容を知っている
- 見たことがあり、サービスを利用したことがある
- 見たことがない

住宅ローン返済者



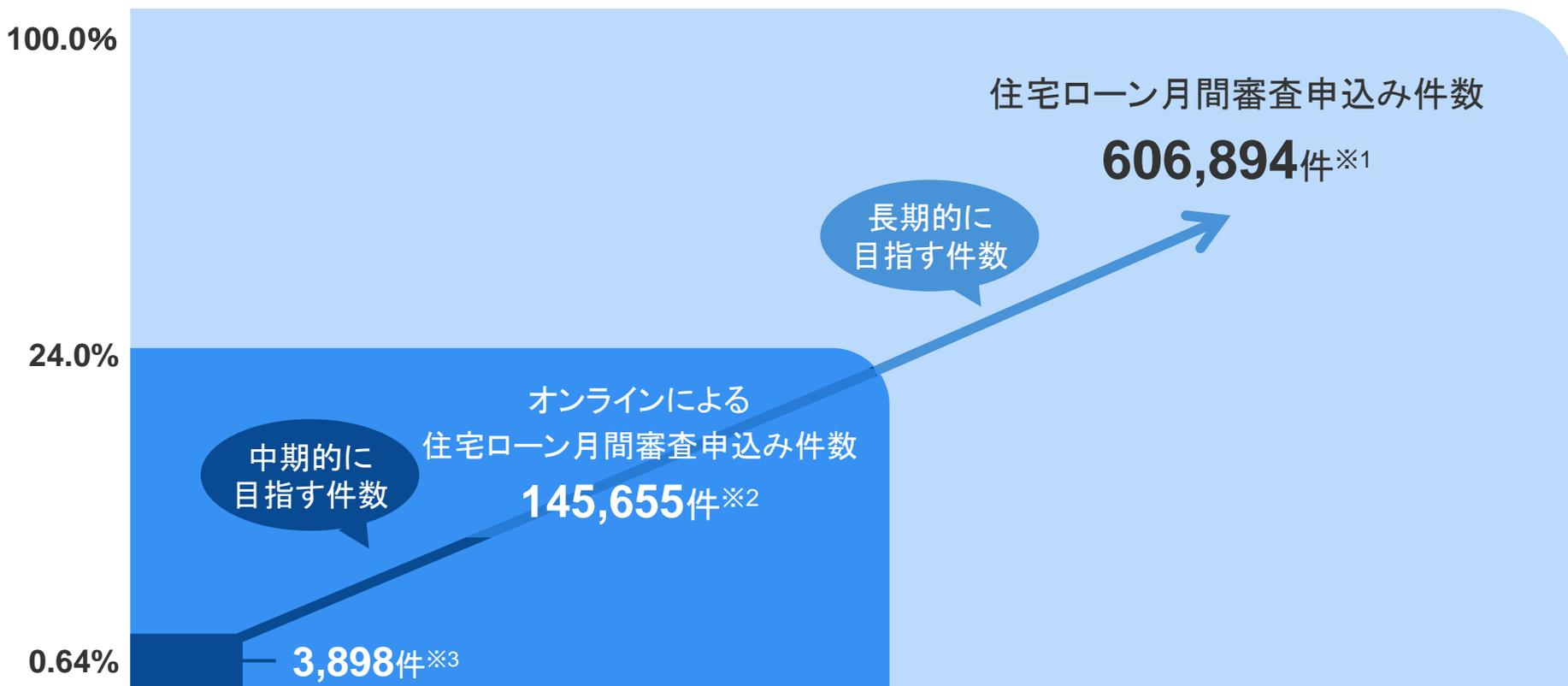
- 見たことはあるが、サービス内容は知らない
- 見たことがあり、サービス内容を知っている
- 見たことがあり、サービスを利用したことがある
- 見たことがない

※ モゲチェックの認知度調査(2024年10月15日実施、ウェブアンケート、N数500) <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000206.000014407.html>

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0.64%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2.7%程度とビジネスの拡大余地は大きいものと思料



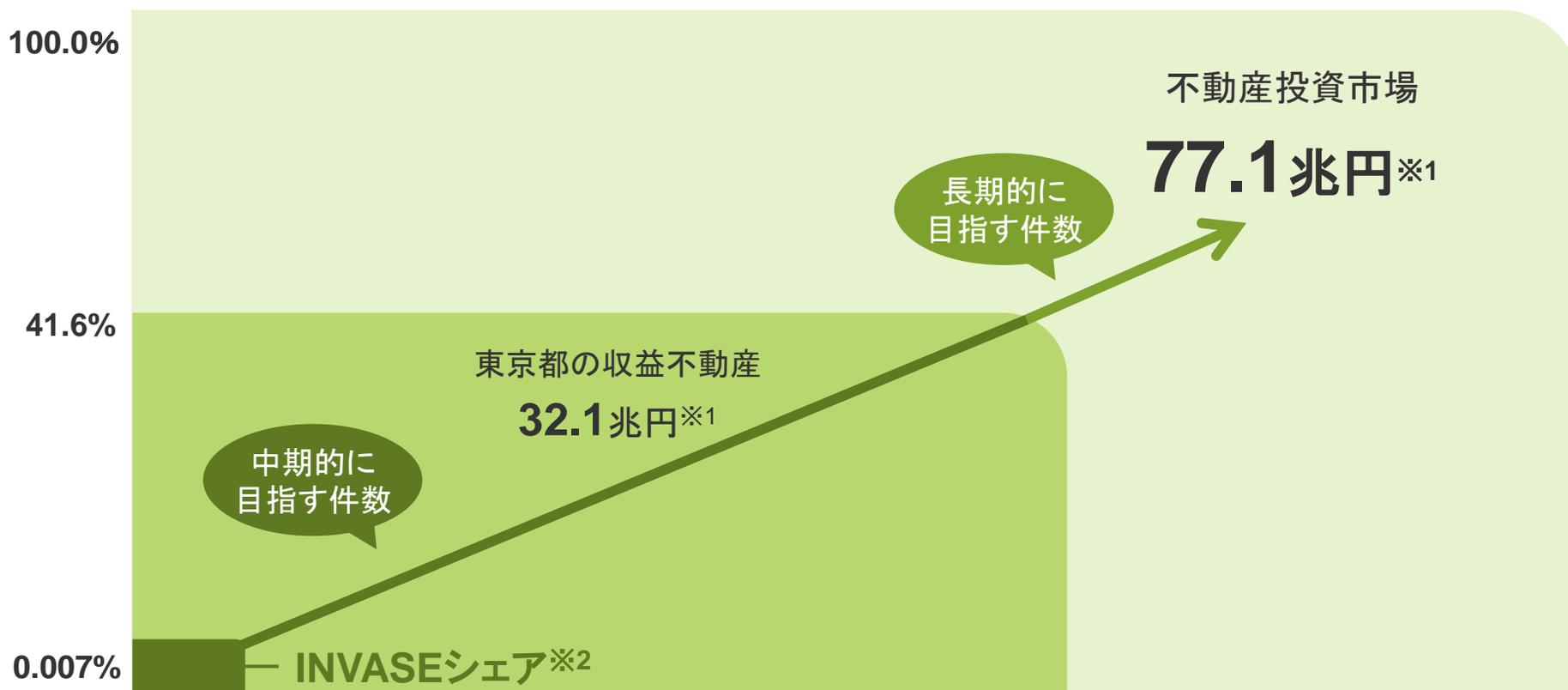
※1 「令和5年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出  
令和4年度住宅ローン実行件数 728,273 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月

※2 「2019年度 不動産流通業に関する消費者動向調査」の「ネット銀行で提供されている住宅ローン」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(2024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77.1兆円に対して、現状のシェアは未だ小さく拡大余地は大きい。2022年2月のコンドミニアム社買収等を通じてビジネスを拡大中



※1 ニッセイ基礎研究所「我が国の不動産投資市場規模(2023年)」より用途別「収益不動産」の市場規模参照

※2 2024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)合計を年換算した金額よりMFS推計

# 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。