



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)

2026年9月30日

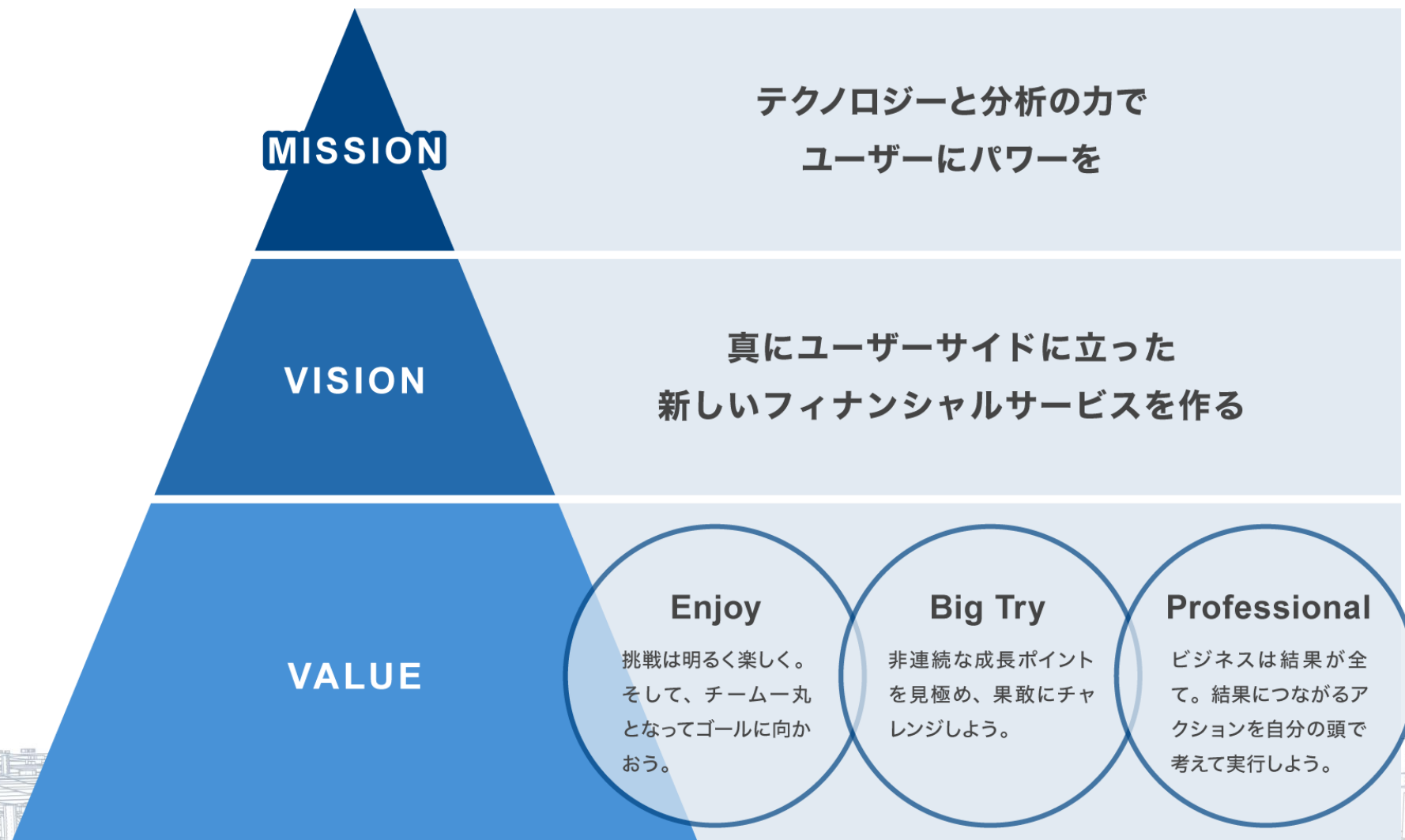
Agenda

- 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 63百万円 / 2026年6月末時点

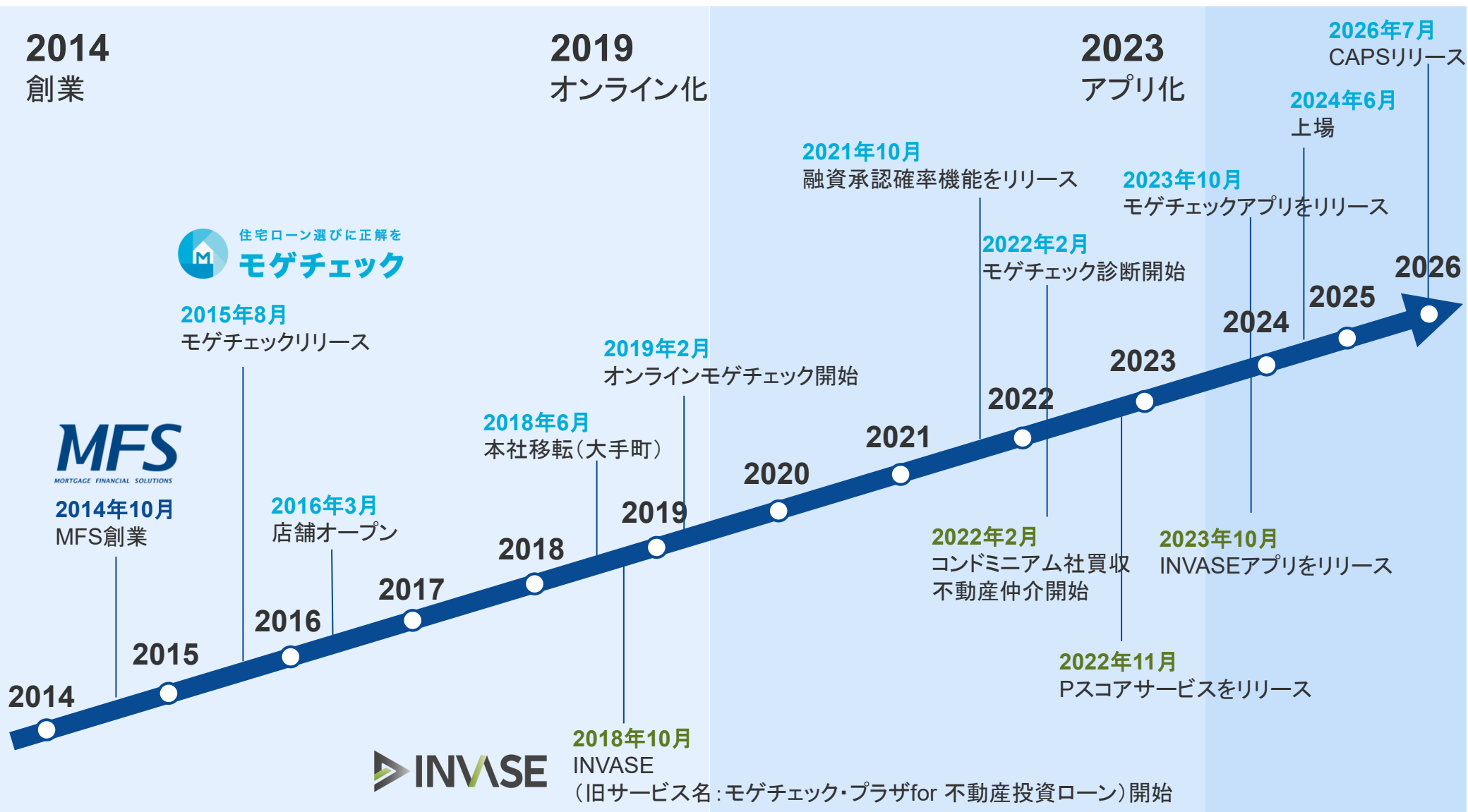
本社 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル2階 FINOLAB

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」
マンションAI査定サービス:「CAPS」



1.3 当社の沿革



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

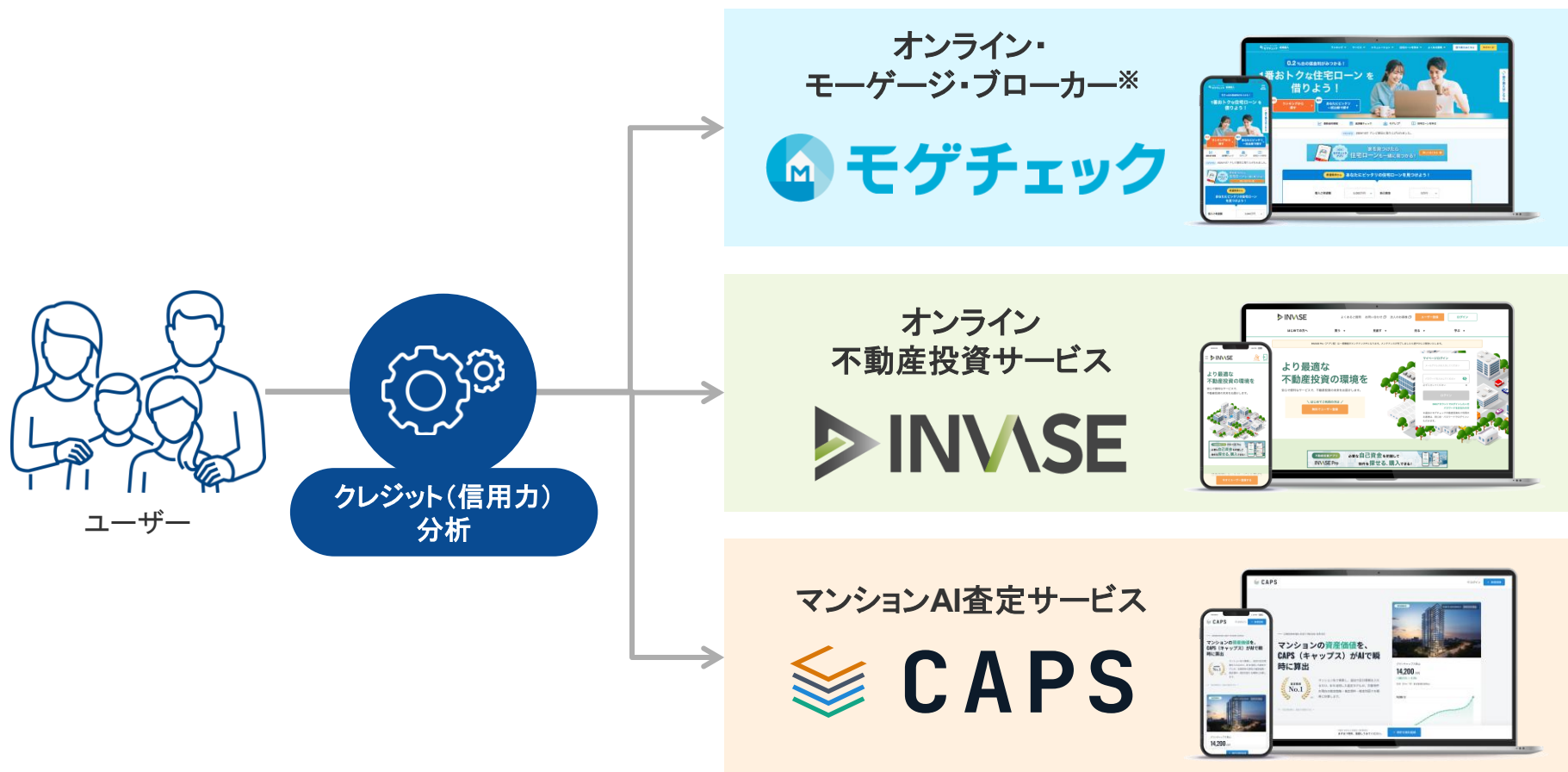
2019年
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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



プロダクトの独自性①: ローン提案

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

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



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※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)



※ 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

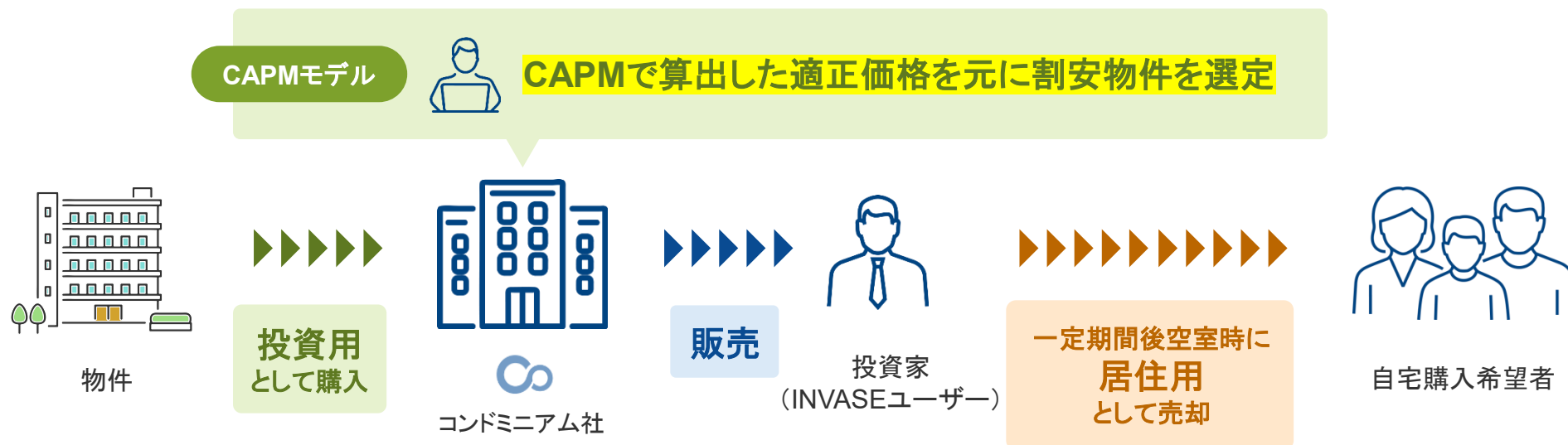
アプリによるオンライン不動産投資サービス

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)

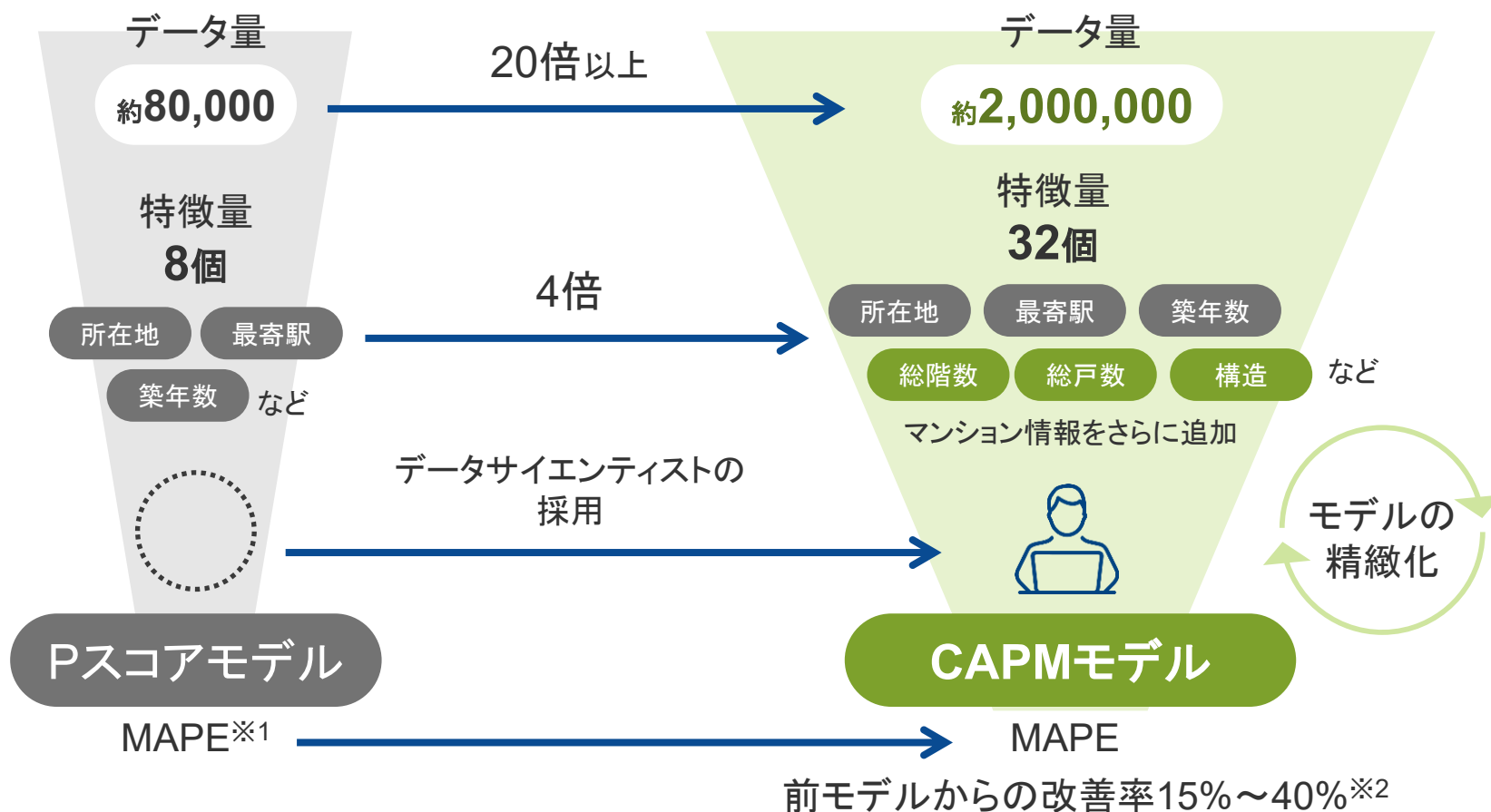
- CAPM※を活用し割安物件を仕入れることで、将来の投資用から居住用へ転換する際の収益機会を投資家に提供する



※ 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

CAPS

CAPSとは？

MFS
MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS



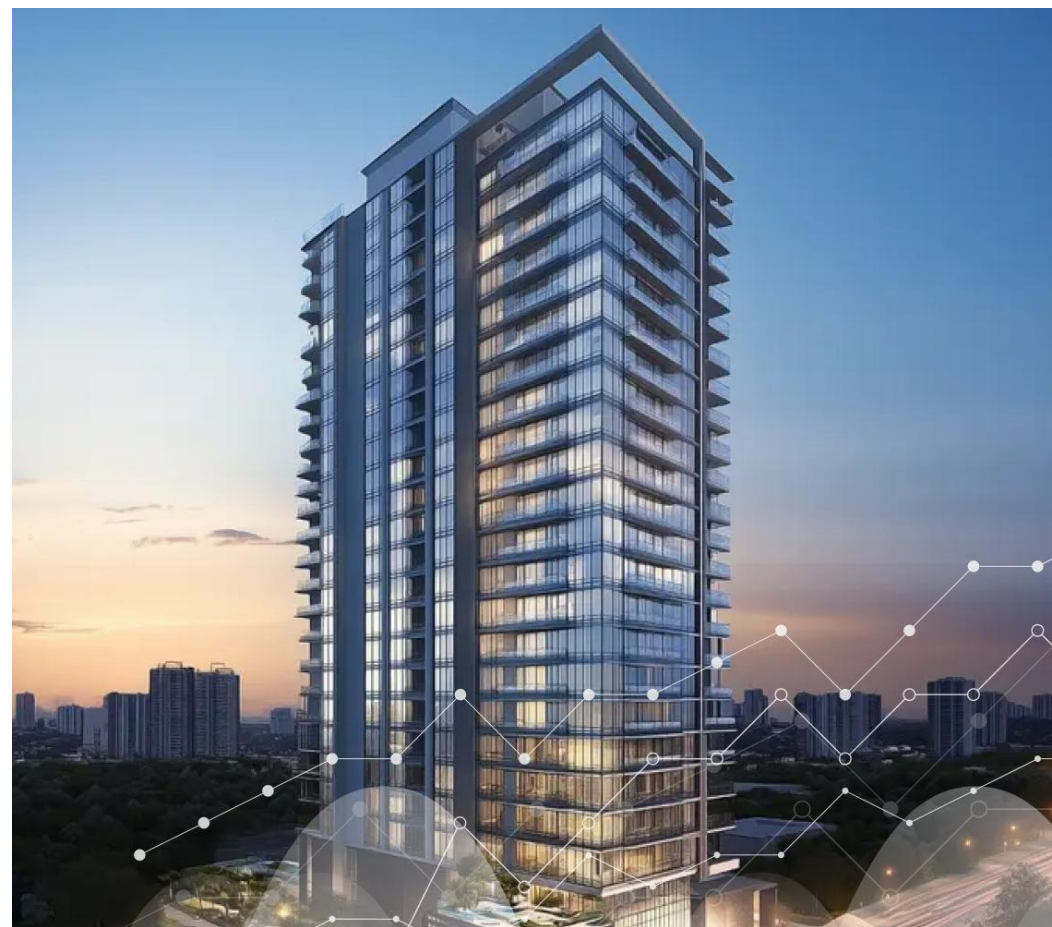
全国マンションの時価情報
(価格・賃料・キャップレート)を提供



高い精度(MER 6%台)を実現
精度No.1※



過去5年のヒストリカルも表示



※2026年7月期 マンションAI査定サービスの査定精度に関する市場調査／調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

調査期間：2026年7月／調査対象サービス：CAPSおよび比較対象5サービスの計6サービス／対象物件：国内大手の不動産情報サイトに掲載された東京主要区の中古マンション300件を抽出し、CAPSおよび比較対象5サービスのすべてで査定価格を取得できた210件を比較対象とした／比較対象の選定：「マンション 査定」の検索上位サービスのうち、一般消費者が無料で利用でき、不動産情報サイトに掲載された物件情報のみで、ウェブ上で即時に査定価格を確認できるサービスから、検索順位上位の5サービスを選定／調査手法：国内大手の不動産情報サイトの掲載価格に対する、CAPSおよび比較対象5サービスの査定価格の絶対誤差率を物件ごとに算出し、絶対誤差率の平均値と中央値をサービス間でそれぞれ比較／判定方法：絶対誤差率の平均値および中央値がともに最も小さいサービスを「査定精度No.1」と判定

CAPS

CAPS提供の目的

- CAPSを起点に、ファイナンスから不動産売買へ事業領域を拡大させる



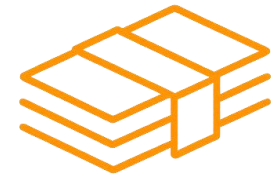
不動産業界の課題に向き合う

価格情報が不透明であるという課題を解決し、情報格差の解消による効率的な不動産サービスを提供する



CAPSで実需の物件売買へ

価格情報の提供を起点に、実需領域で物件売買（仲介）を提供する



モゲチェックとのシナジー

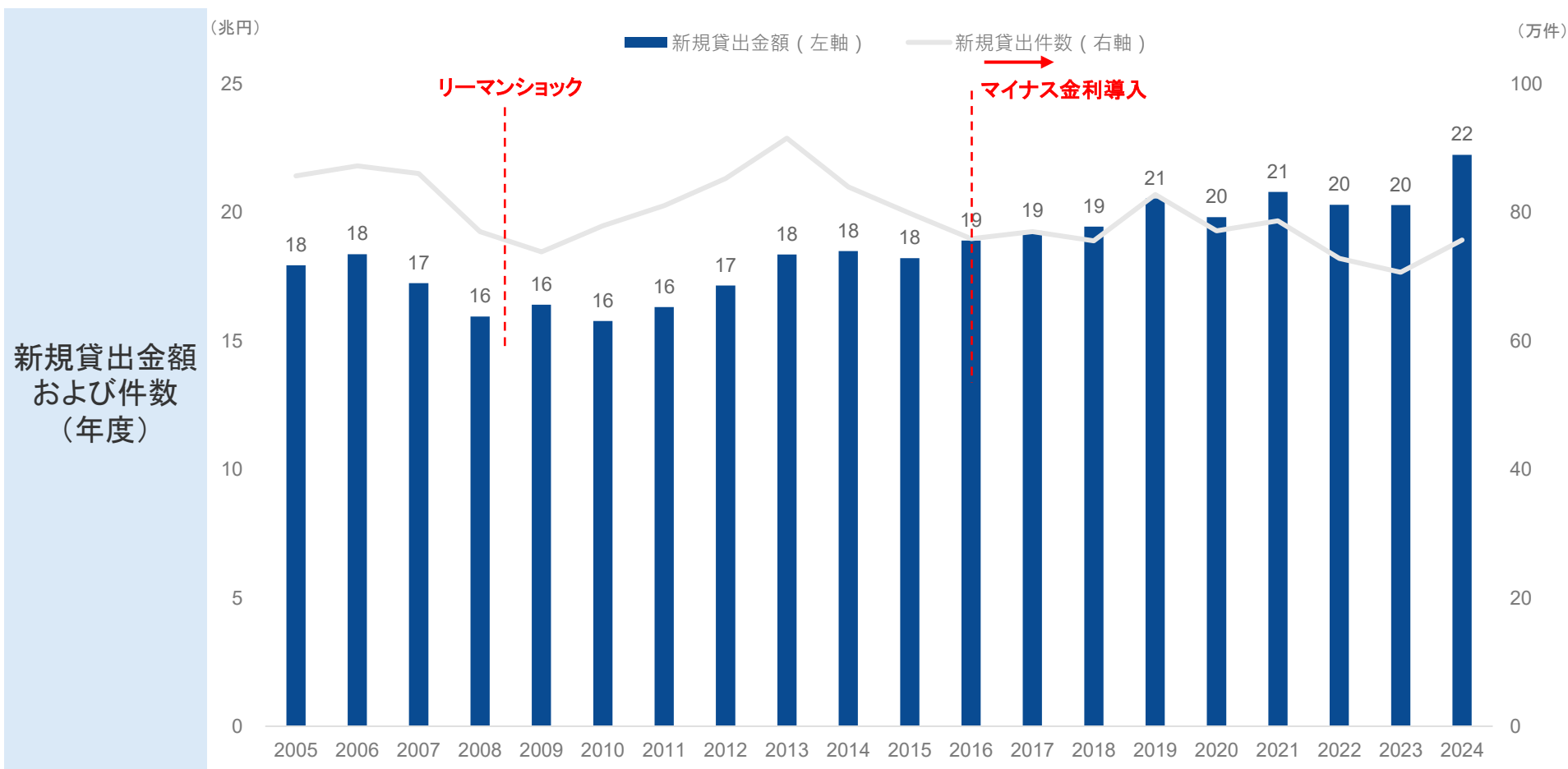
瞬時に最適な住宅ローンが分かるモゲチェック機能を最大限活用し、効率的なマンション購入体験を提供する

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

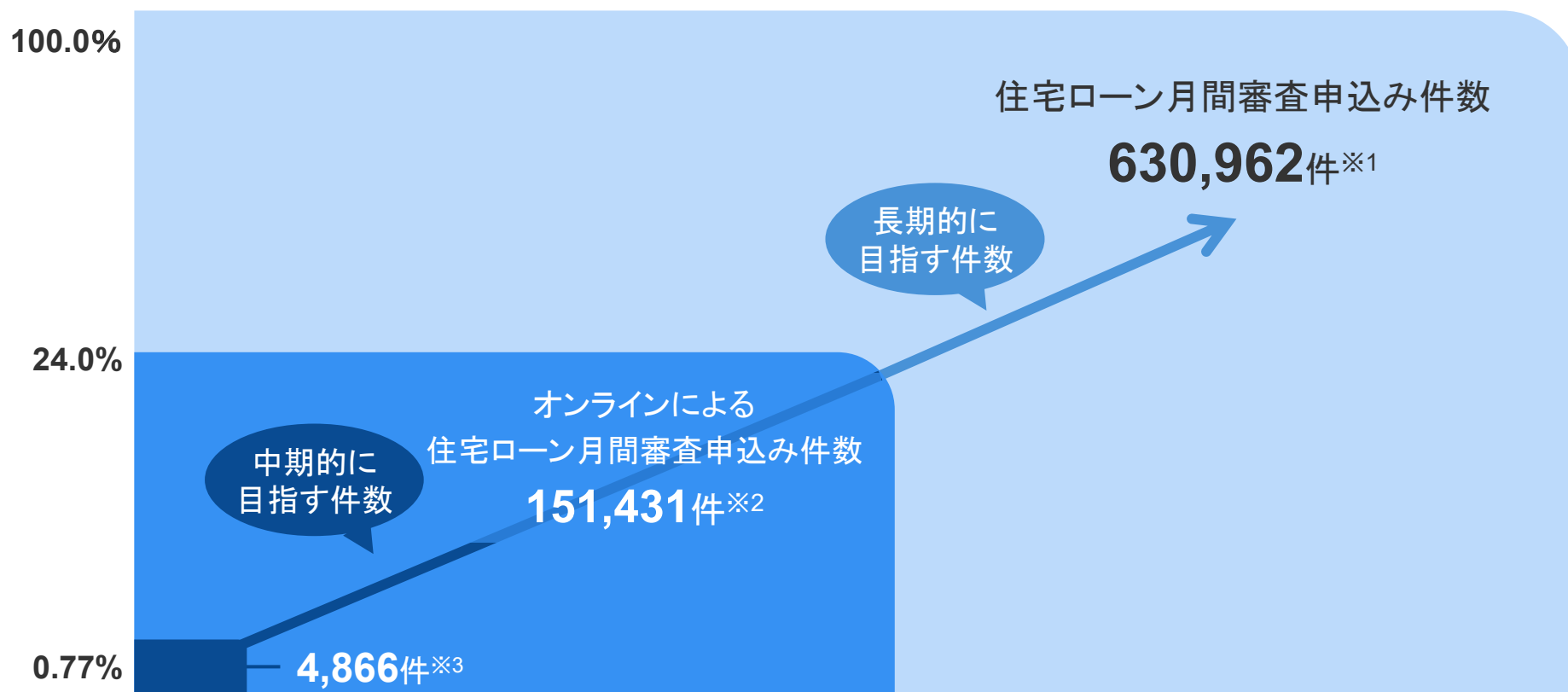
- 住宅ローンは長期化した低金利環境や住宅ローン減税、マンション価格の上昇を要因として、安定した新規貸出金額で推移。特にリーマンショックやマイナス金利の導入等マクロイベントの前後でも安定



出所:「令和7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0.77%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3.2%程度とビジネスの拡大余地は大きいものと思料



※1 「令和7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(2026年6月期月次平均))

市場環境

インフレの顕在化と金利のある時代、そしてAIエージェントが世の中を動かす



金利のある時代の到来

金利のある時代が到来し、金融機関はこれまでの貸付競争から預金獲得競争にシフトしている。



リアル系銀行の復活



資産価格の上昇

インフレの進行で資産価格が上昇。不動産の価格も都心部を中心に大きく上昇した。



不動産への需要拡大



AIエージェントの登場

AIの進歩が凄まじく、今後は人の代わりにAIエージェントが様々なサービスの担い手となる。

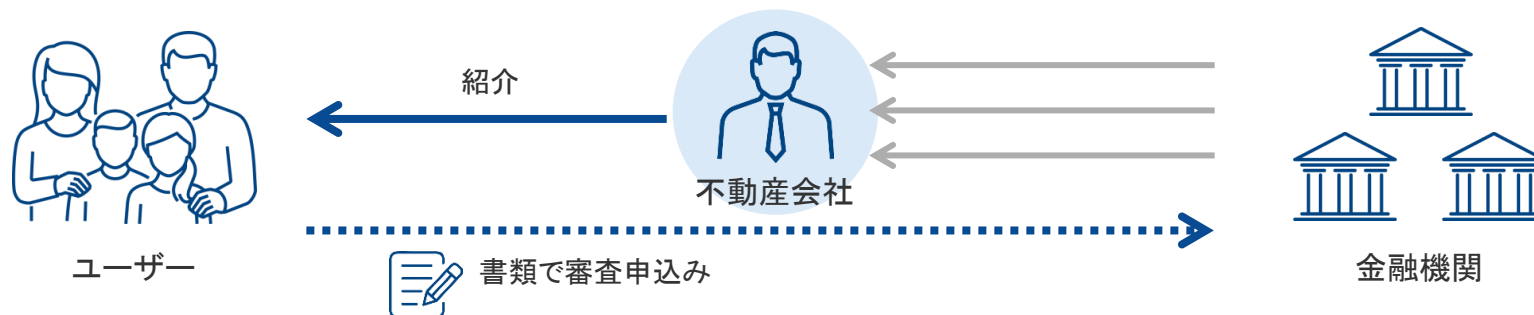


AIエージェントの登場

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

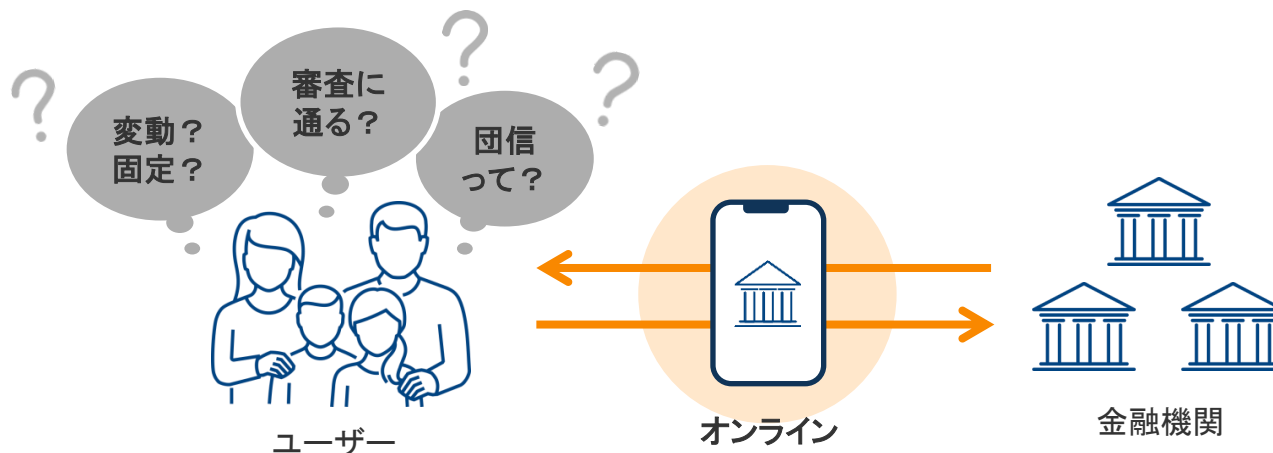


ユーザーがネットで独自に情報収集し、直接オンラインで申し込む

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)

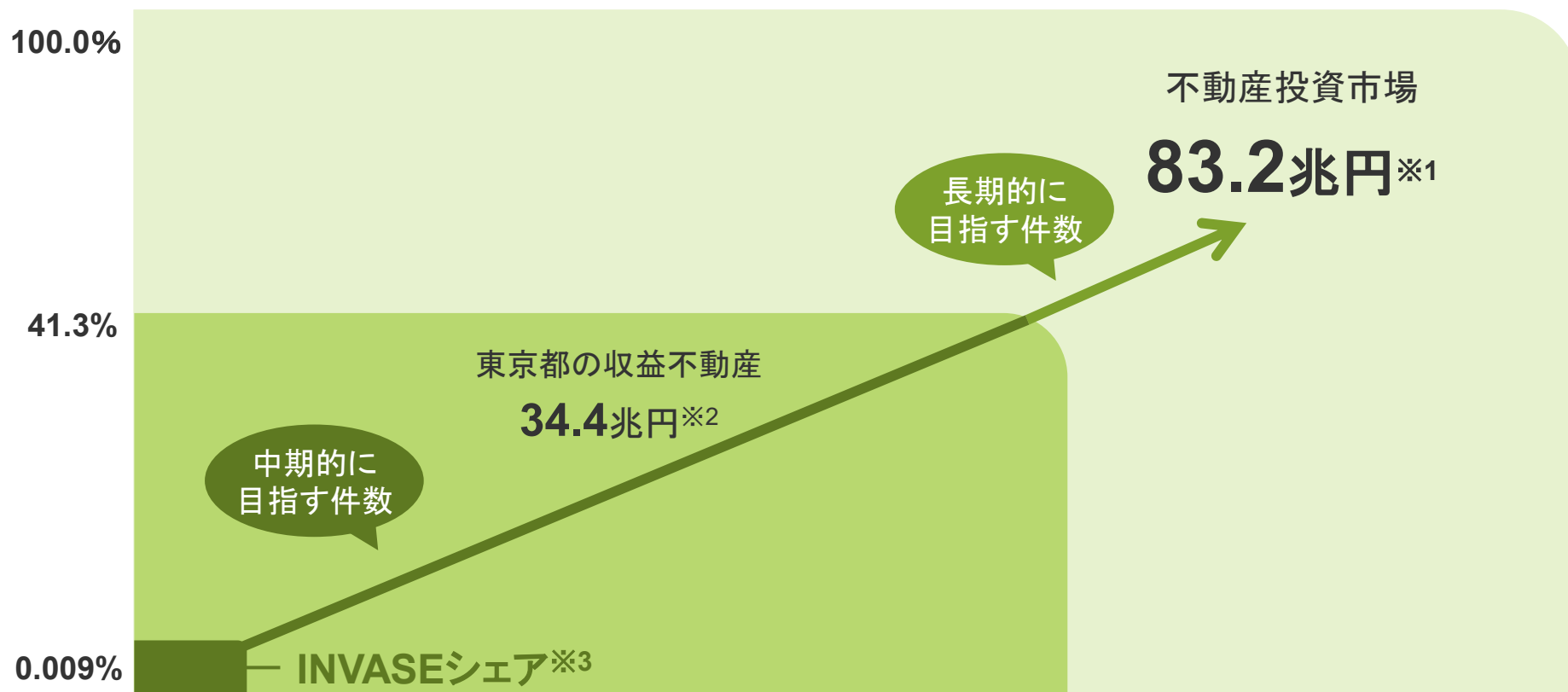


モゲチェックの
ソリューション

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 2026年6月期コンドミニアム社の売上よりMFS推計

- ・ インフレの顕在化で不動産投資への需要は引き続き大きい

追い風

- + インフレ下の資産形成ニーズの継続的な拡大
- + 金融機関の積極的な融資姿勢
- + オンライン化・AI化の進展

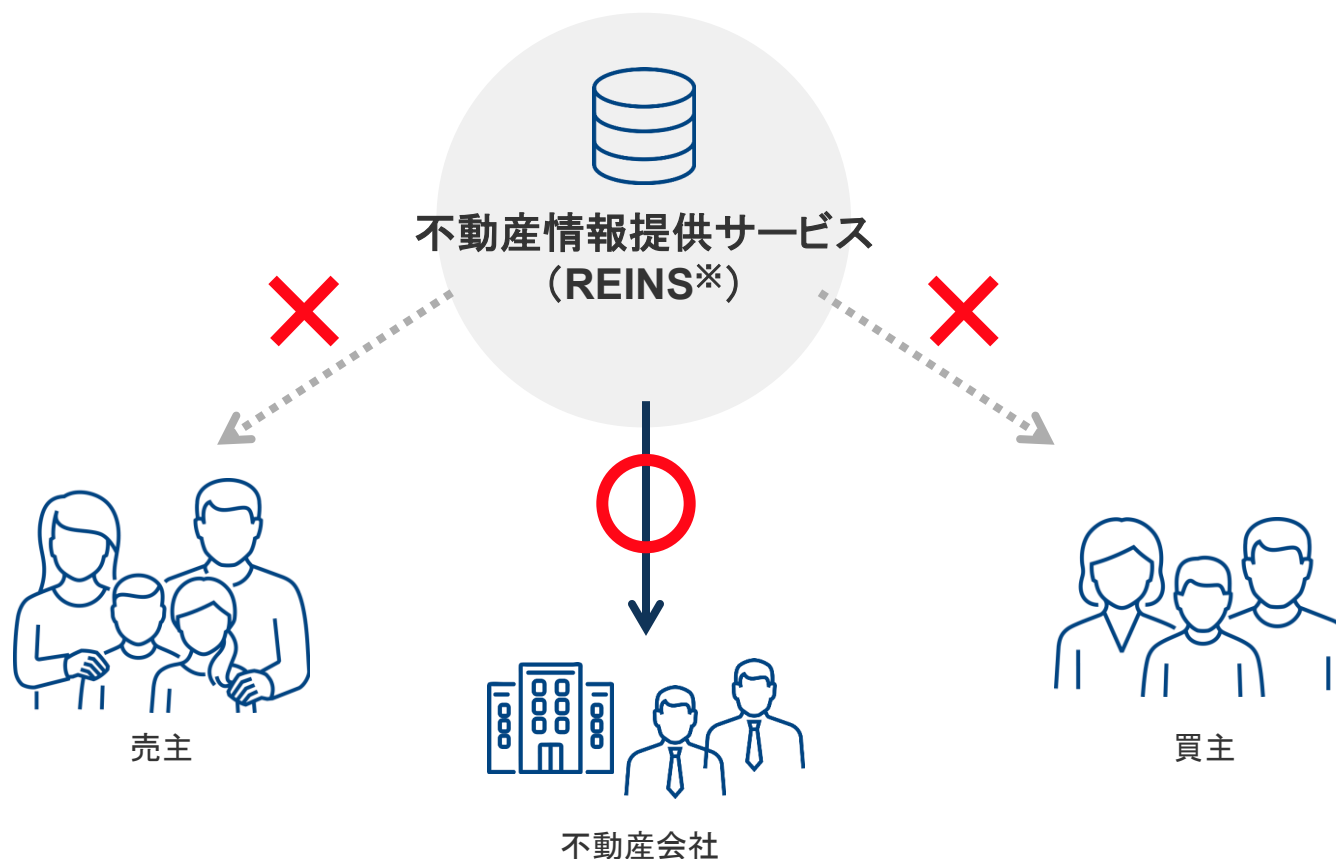
向かい風

- － 投資用ローン金利の上昇
- － 物件価格の上昇による利回りの低下

フォローの環境下、AIを活用したサービスの型化による事業拡大が求められる

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

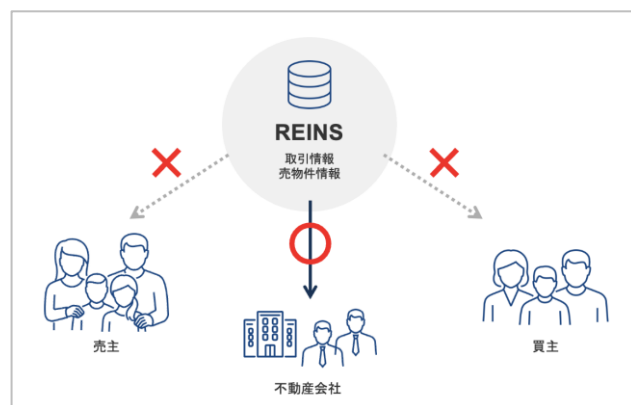
不動産業界(投資用)の現状とあるべき姿

- 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

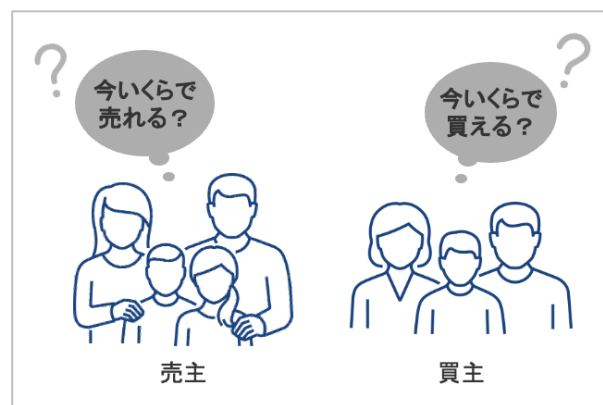
不動産業界(投資用)の課題

- 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 15.5円:J-REIT市況月次レポート 2026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、コンドミニアム社による売買・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  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

モゲチェック



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



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

モゲチェック



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

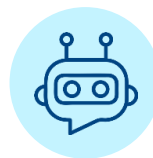


金融機関WEBサイトに
誘導

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

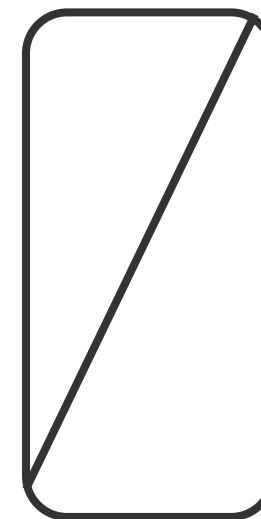
モゲチェック



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

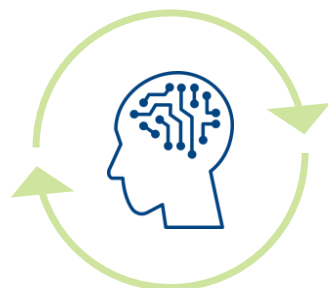
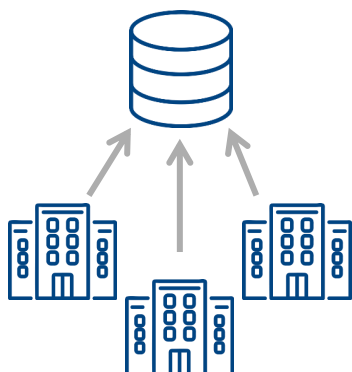


価格情報の収集

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

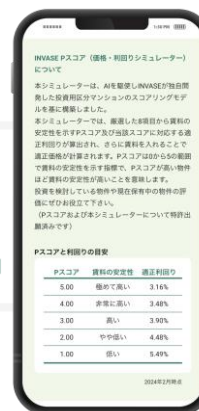
個別物件に適用



Pスコア ? 3.62

適正利回り ? 3.62 %

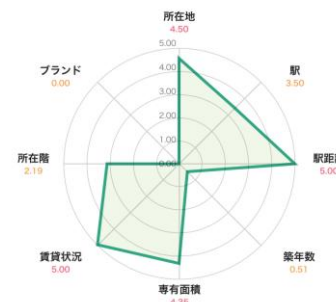
適正価格 ? 4,960 万円



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

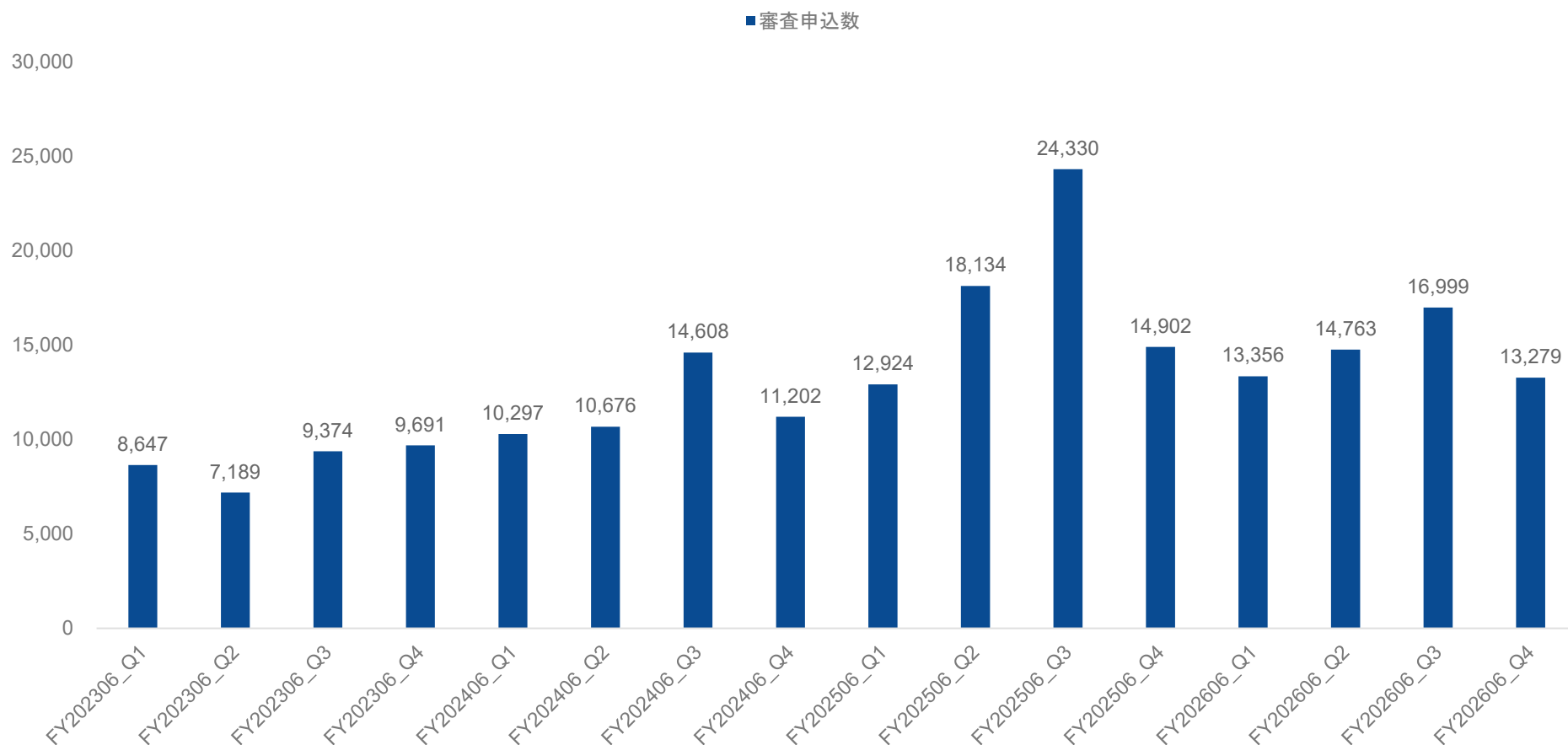
Agenda

- 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 (KPI) 収益構造: ① 審査申込数

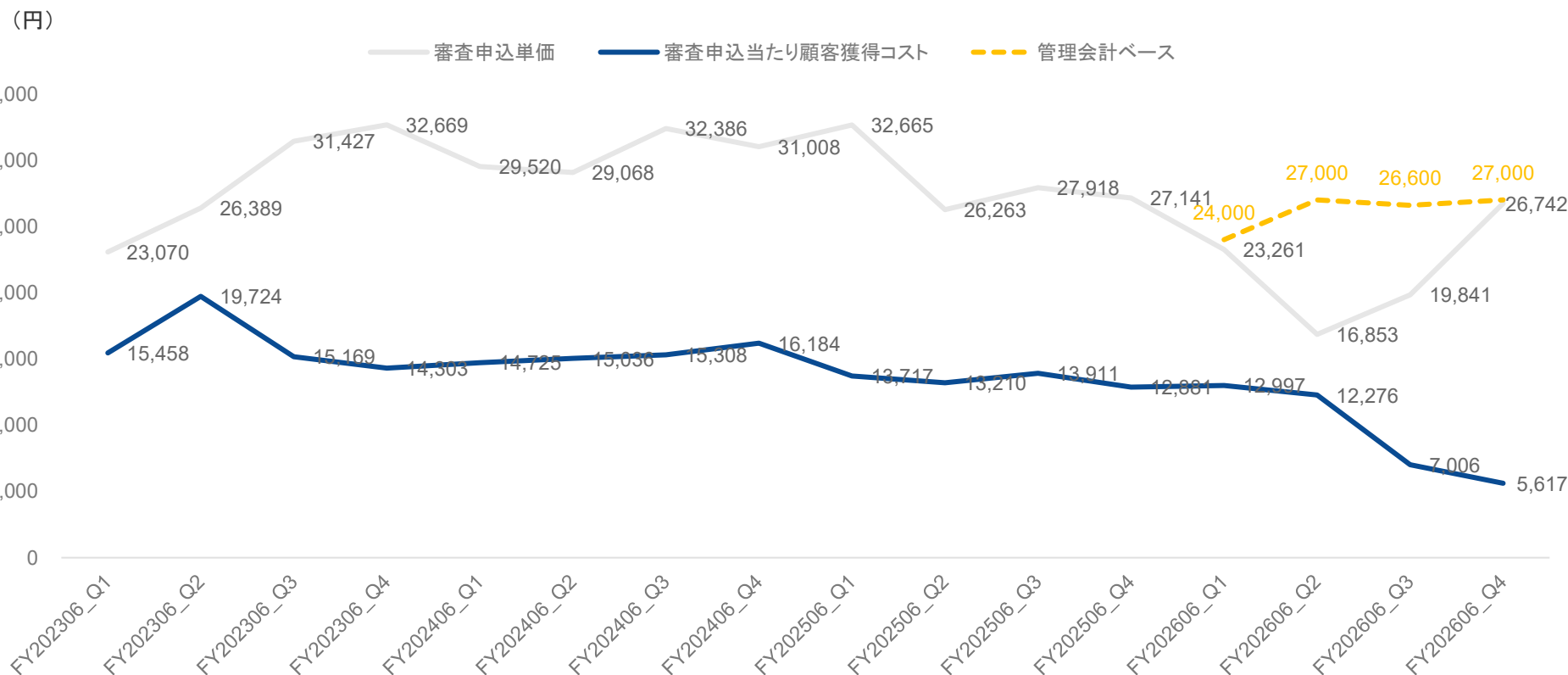
- 審査申込数は広告宣伝費の抑制を継続していることから前年同四半期比-10.9%と減少

(件)



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後ろ倒しになっていた売上が貢献。前四半期比で+34.7%増加(管理会計ベース※³では27,000円と安定)
- 審査申込当たり顧客獲得コストは効率的な広告運用およびSEO効果による自然流入数増加により前年同四半期比-56.4%と半分以下に減少



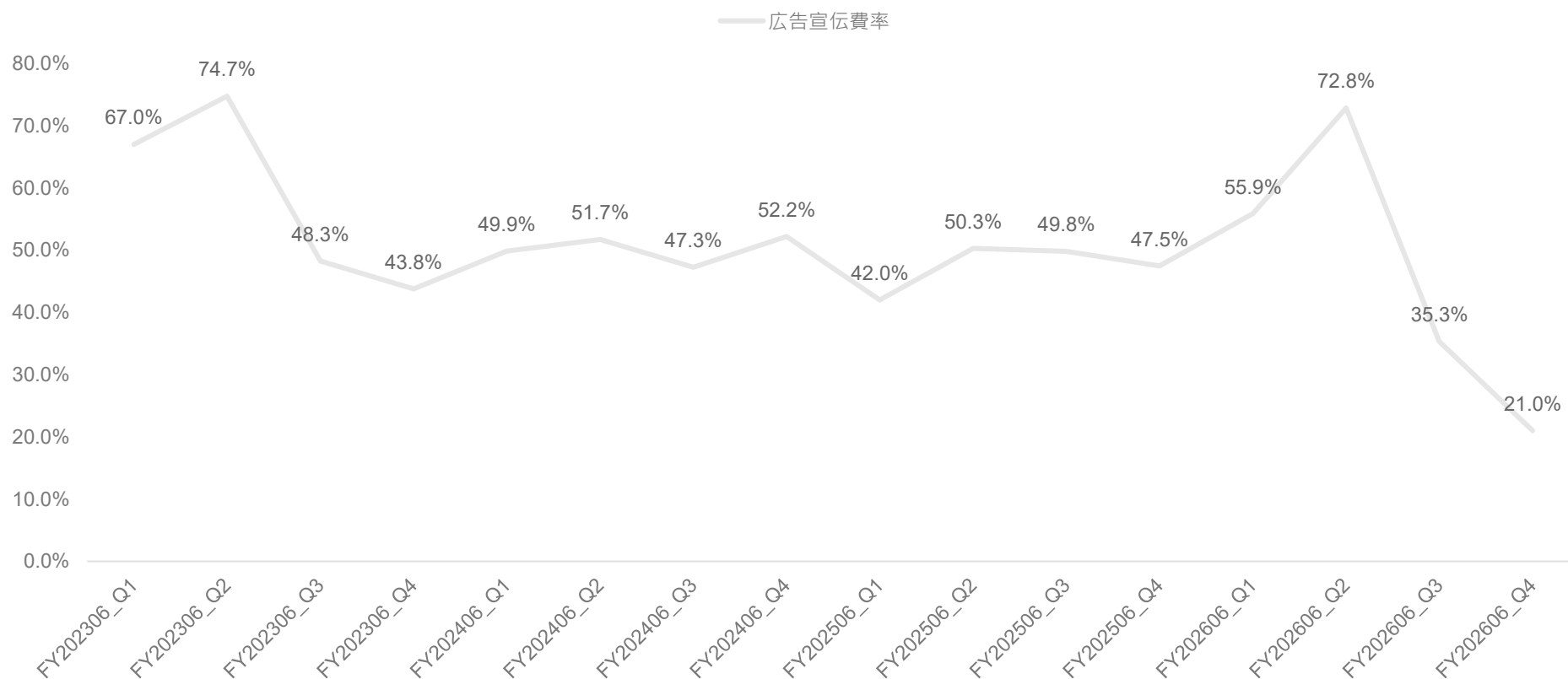
※¹ 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料

※² CPAとはCost Per Acquisitionの略で、審査申込当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

(KPI) 収益構造: ③ 広告宣伝費率※1

- 課金ポイントの変更の影響を受けて後ろ倒しになっていた売上の計上があったことに加えて、広告宣伝費の抑制を継続していることから、広告宣伝費率は過去最低レベルまで低下



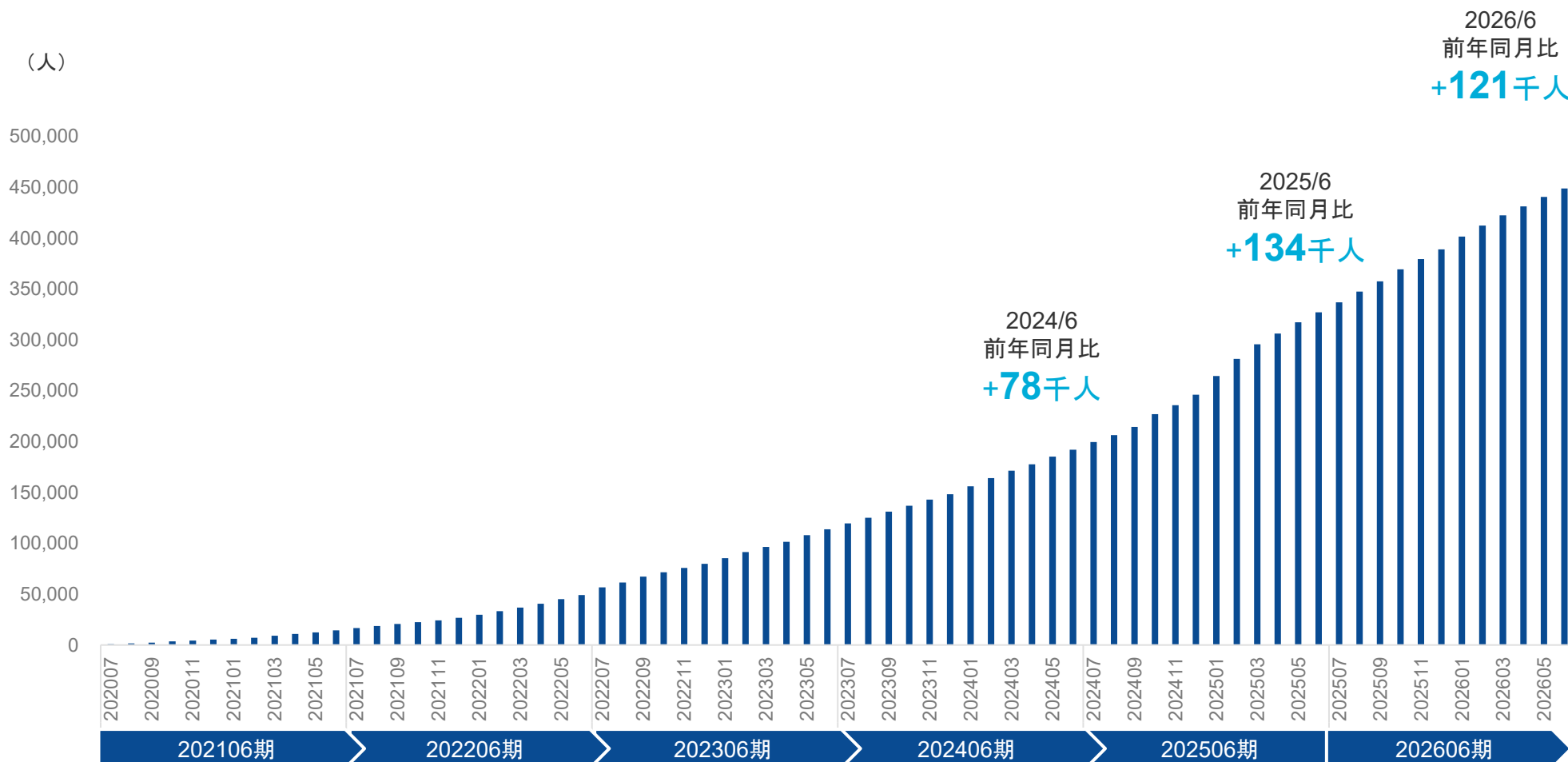
※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

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

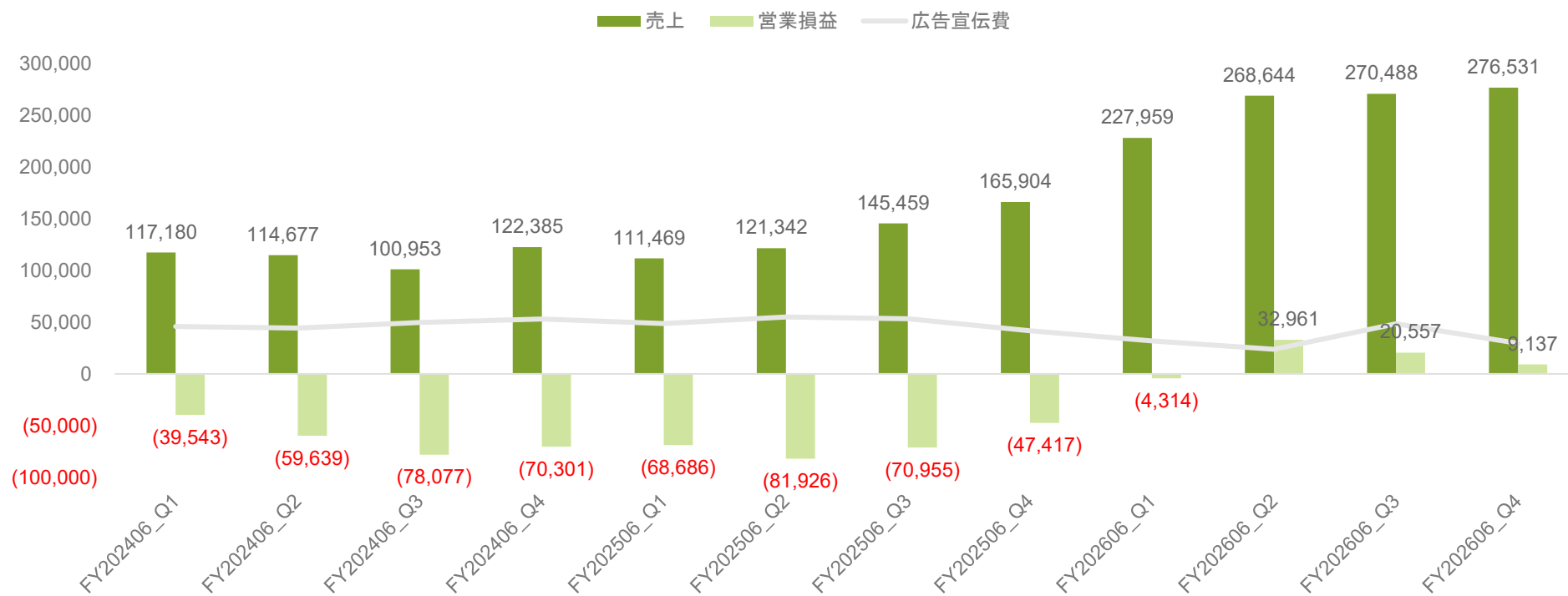


※ 2020年7月を起点に累計数を計測

INVASE INVASE事業のP/L推移(調整後※)

- 売上は前年同期比+67%(グロスアップ控除後)の増加
- 第3四半期のローン審査基準の変更の影響があったものの3四半期連続黒字を達成
- 売買モデルにおけるボラティリティが課題。今後は営業活動のAI DX化やWeb・アプリの統合などに注力

(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 (FY2026Q1: 867,285千円、Q2: 1,327,449千円、Q3: 1,905,640千円、Q4: 1,922,140千円)

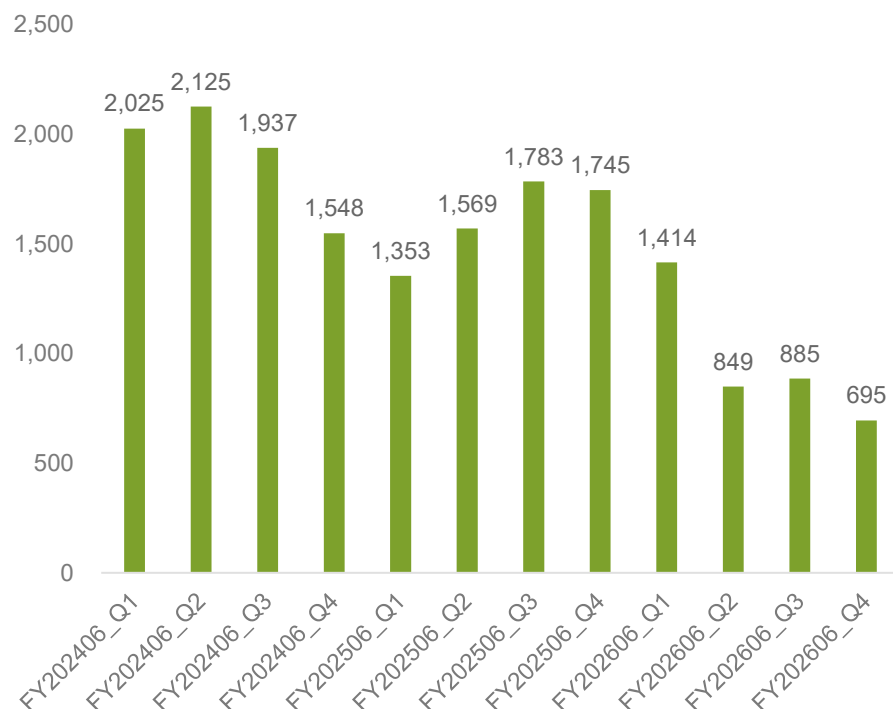
INVAS

(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、 Condominium社への送客に注力しているため減少傾向
- Condominium社を通じた物件の契約件数※は銀行審査基準の変更の影響を受けて一時的に減少したものの回復傾向

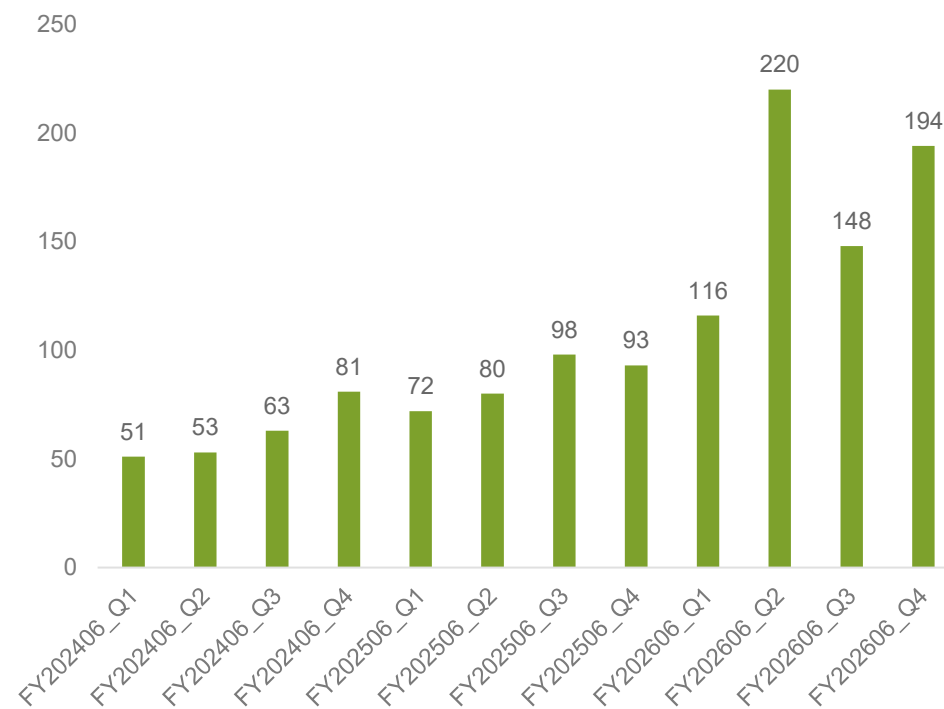
(件)

■ バウチャー登録数



(件)

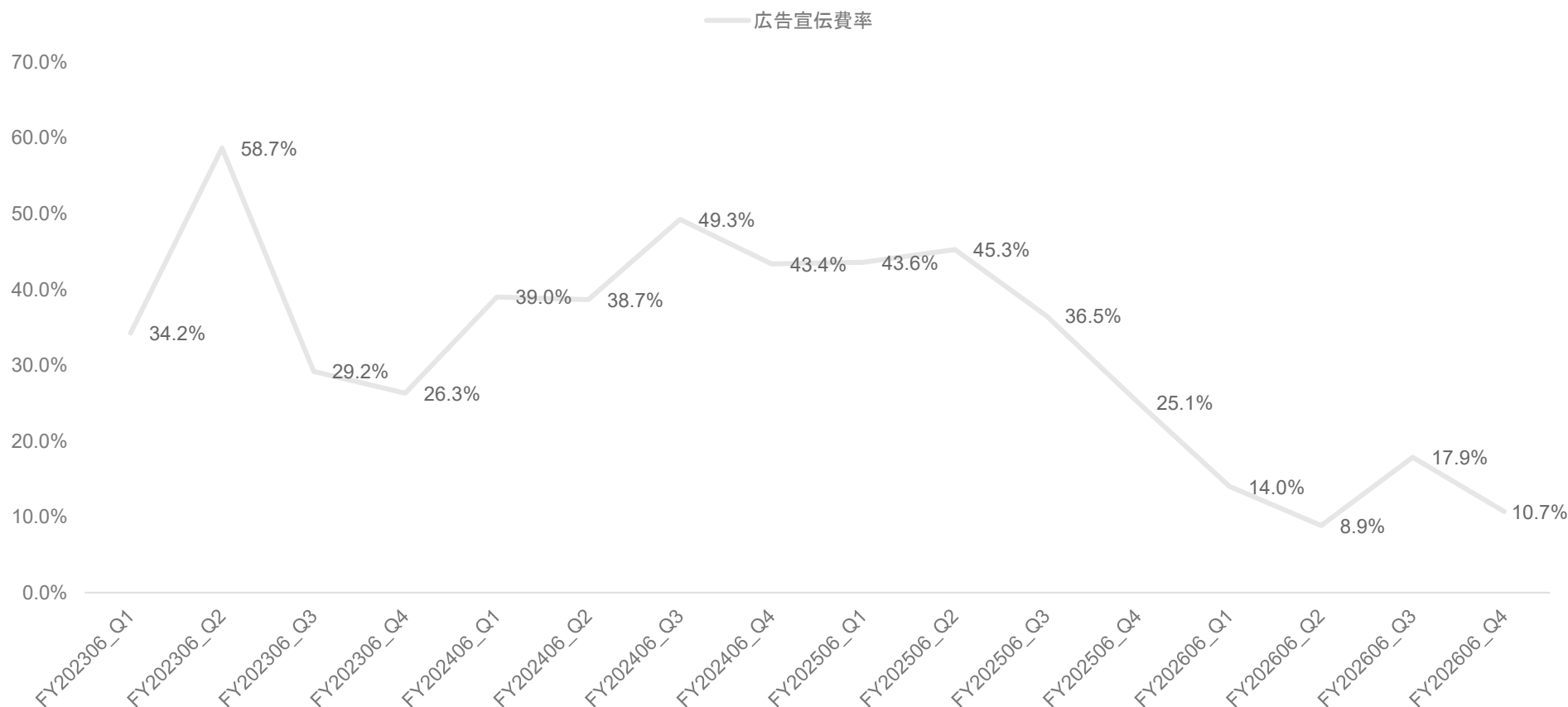
■ 契約件数



※ 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※

- 広告宣伝費率は前四半期比で約7%低下し低水準で推移

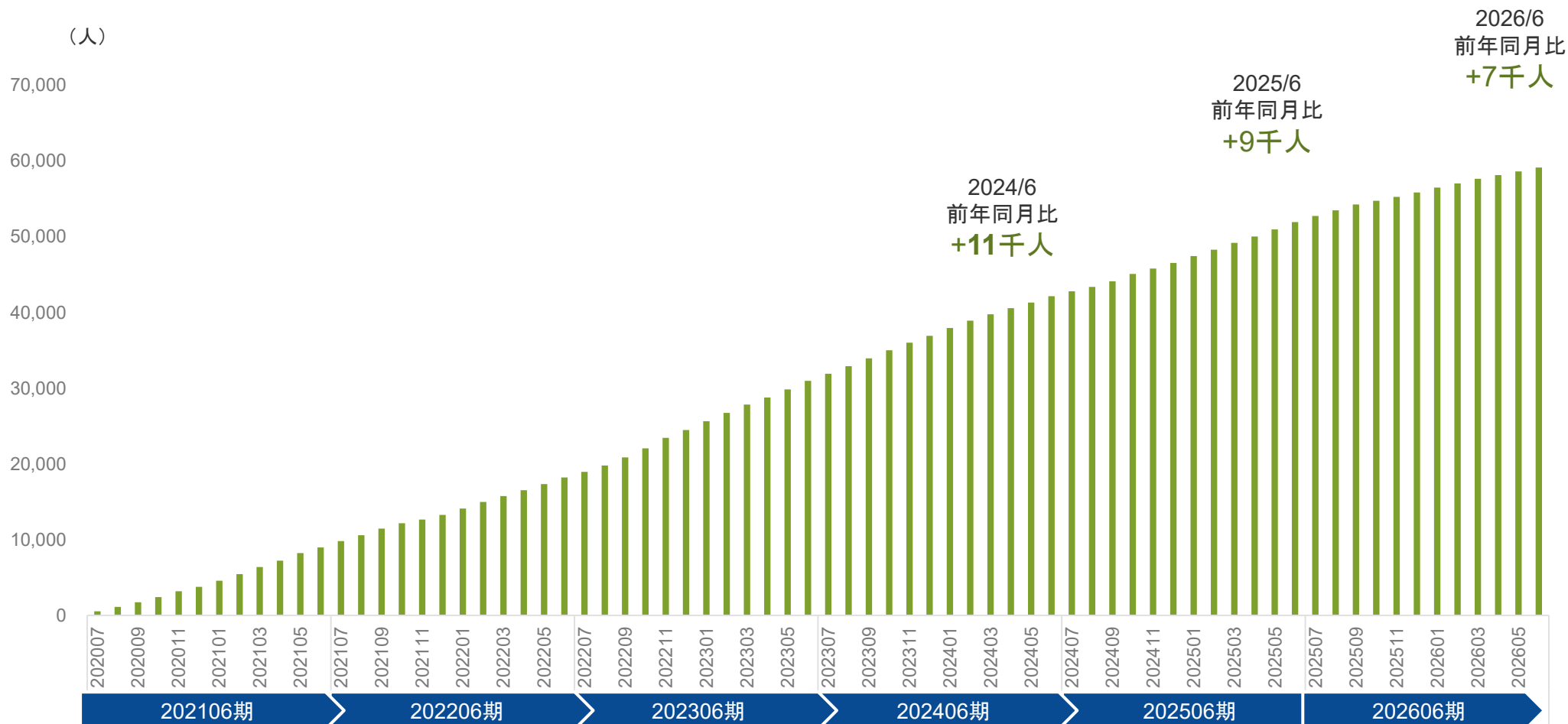


※ 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上(調整後))

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

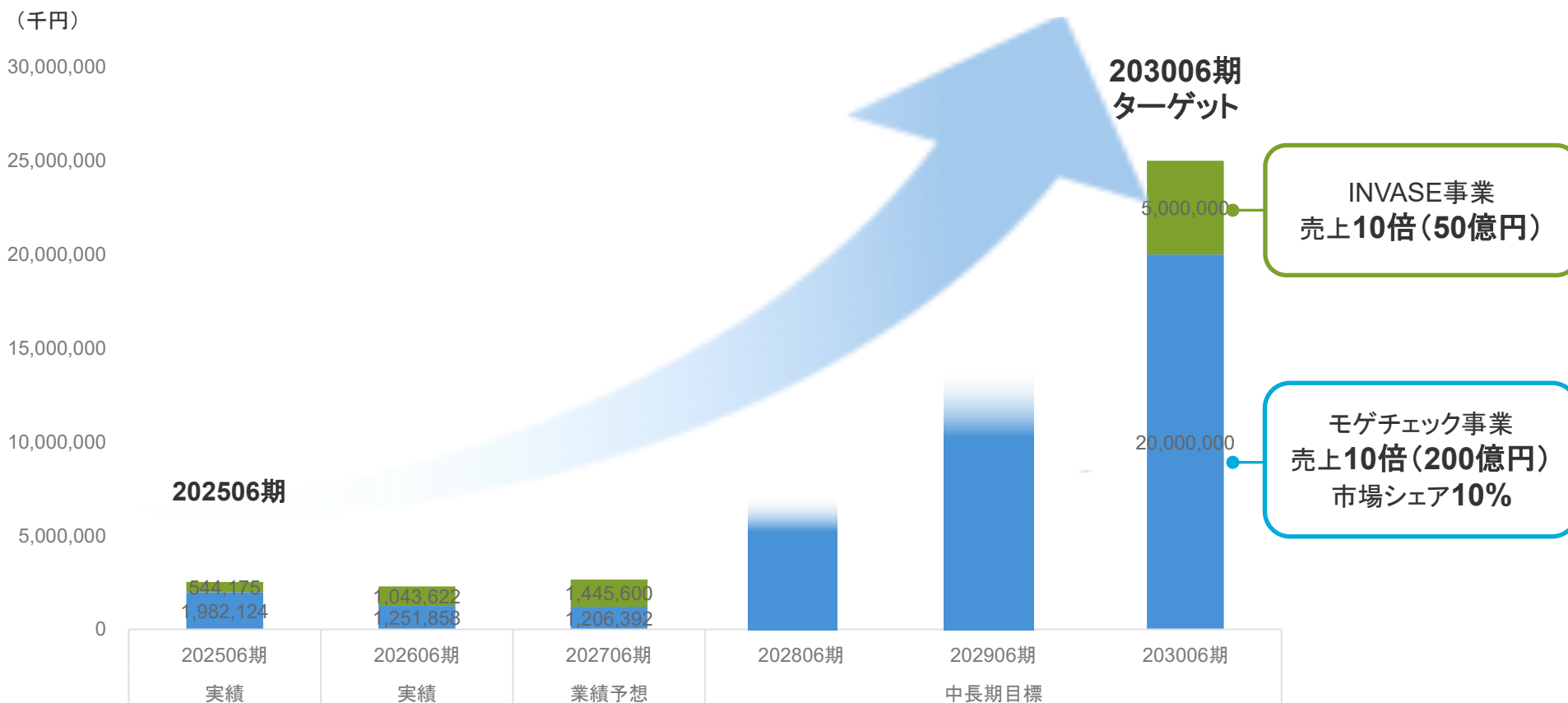
Agenda

- 1 会社概要
- 2 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”

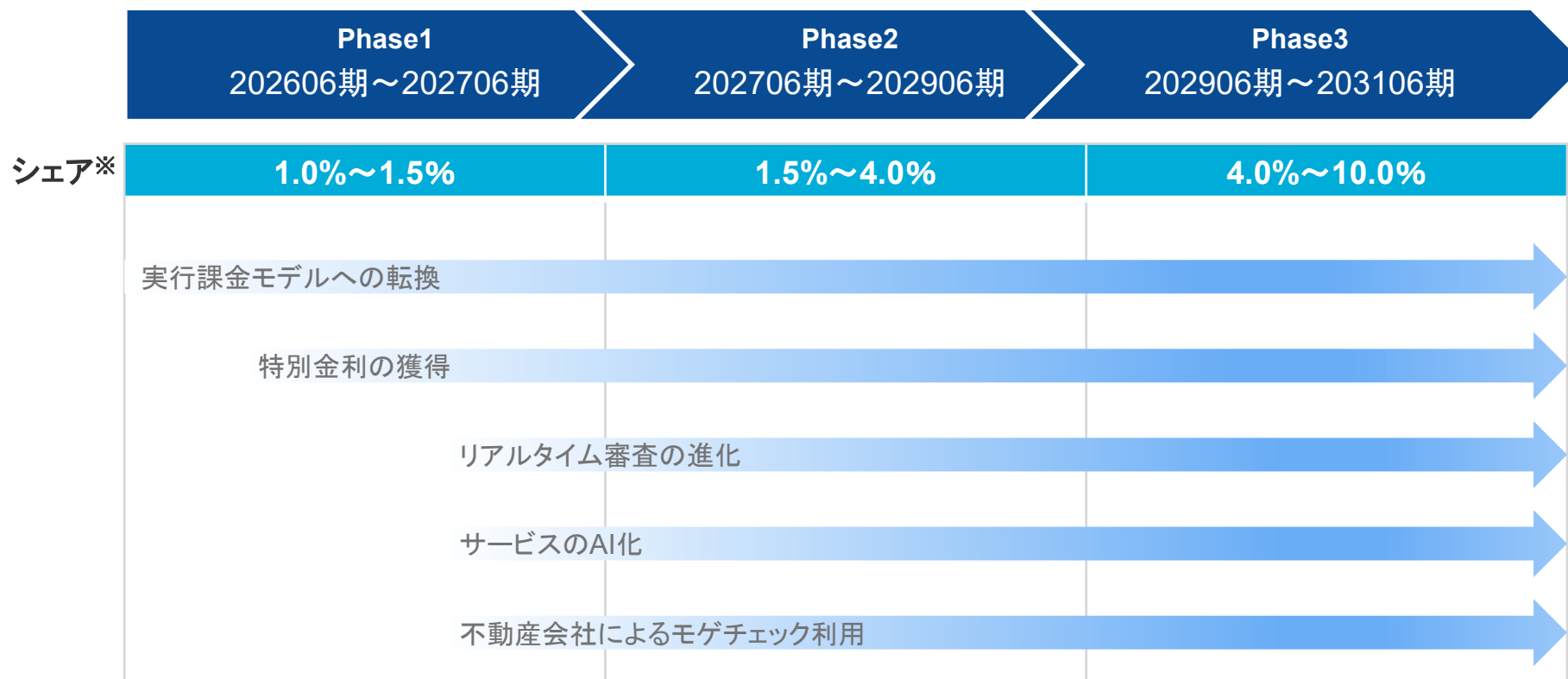
2030年6月期の目標

- 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

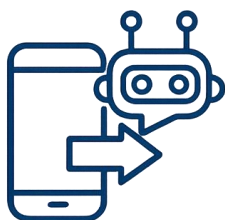


※ 住宅ローン融資実行ベース

モゲチェック

今期の戦略 | サマリー

- AIが住宅ローンを決める時代への対応と不動産会社のモゲチェック利用の促進



AIで診断から申込みまで

比較・診断の体験をAI前提でつくり直し(Phase1~3)、金融機関とのAPI連携まで進める(Phase4)

今期の目標

複数の金融機関とAPI連携



診断機能を他のAIへ提供

MCPを開発し、外部のAIエージェントから比較・診断を呼び出せる状態にする

今期の目標

診断機能のMCP化



不動産会社向け モゲチェック機能の提供

不動産会社がリアルタイムに利用可能な、住宅ローン診断システムを提供

今期の目標

不動産会社100社の利用

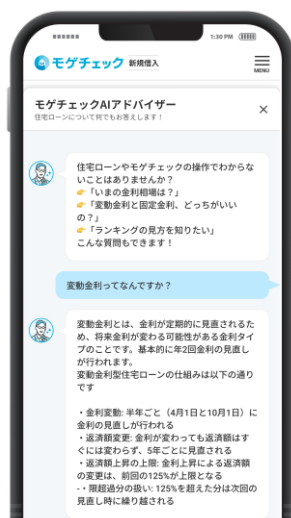
モゲチェック

今期の戦略 | モゲチェック本体のAI化

- あらゆる住宅ローンに関する質問に答えられるようモゲチェックのAI化をさらに進化させる

診断前 (Phase1)

住宅ローンに関する
一般的な質問に答える



診断結果 (Phase2)

診断結果の
内容について説明する



診断後 (Phase3)

ユーザーの質問への
回答をAIが作成



ナレッジをアップデートし
回答内容を精緻に

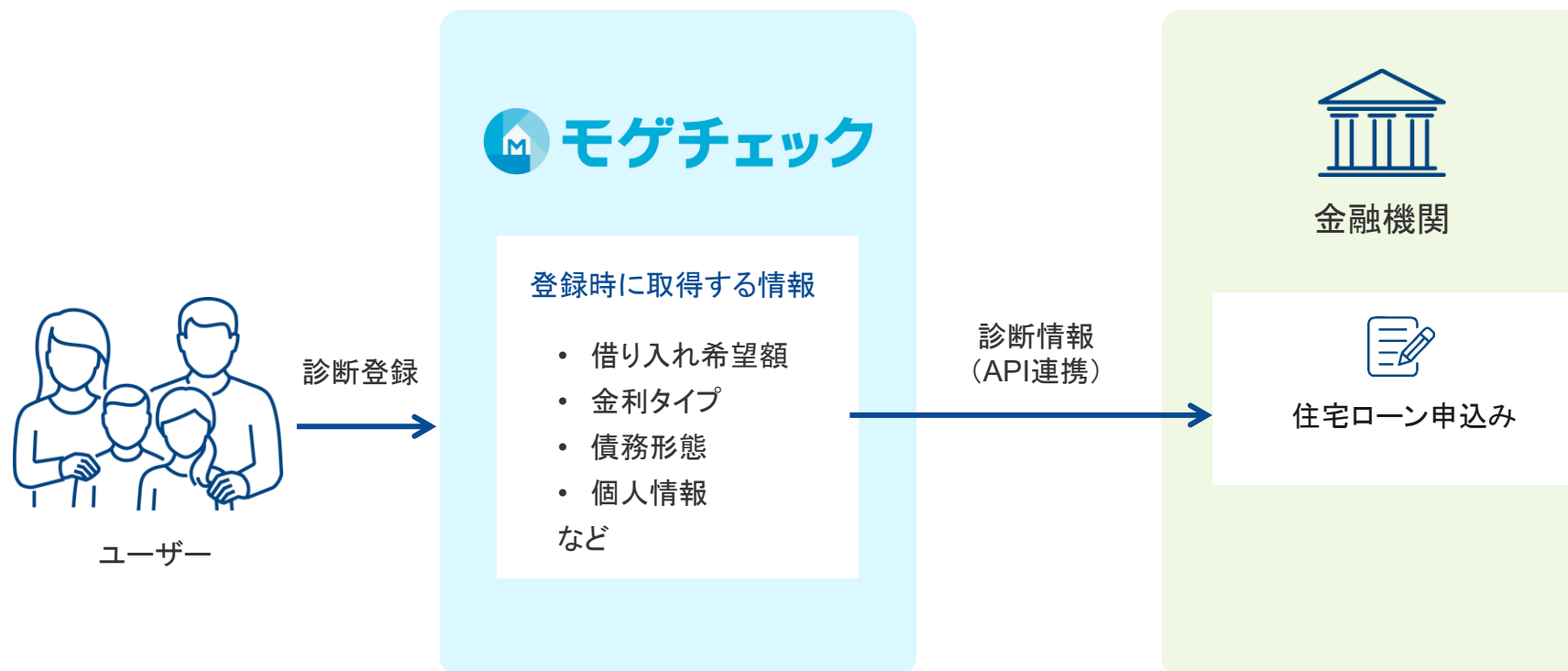
ナレッジ・システムのアップデートで
メッセージ回答の自動化を目指す

モゲチェック

今期の戦略 | モゲチェック本体のAI化

- モゲチェックの登録情報と金融機関とのAPI連携によりワンクリック申込みを実現する

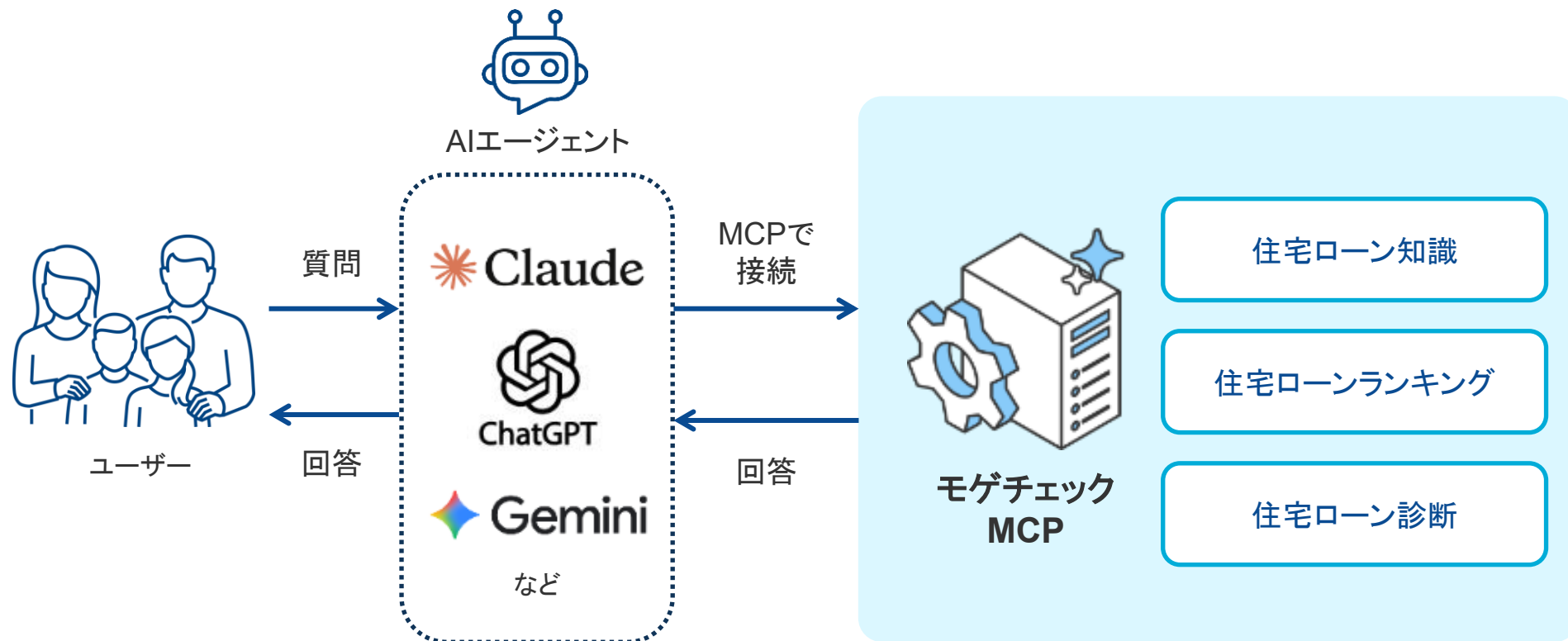
申込み(Phase4)



モゲチェック

今期の戦略 | 診断機能を他のAIへ提供

- モゲチェックMCPの拡充により、幅広いAI及びAIエージェントによるモゲチェックが利用可能に



モゲチェック

今期の戦略 | 不動産会社向けモゲチェック機能の提供

- 不動産会社がリアルタイムに顧客の住宅ローンの診断が可能に



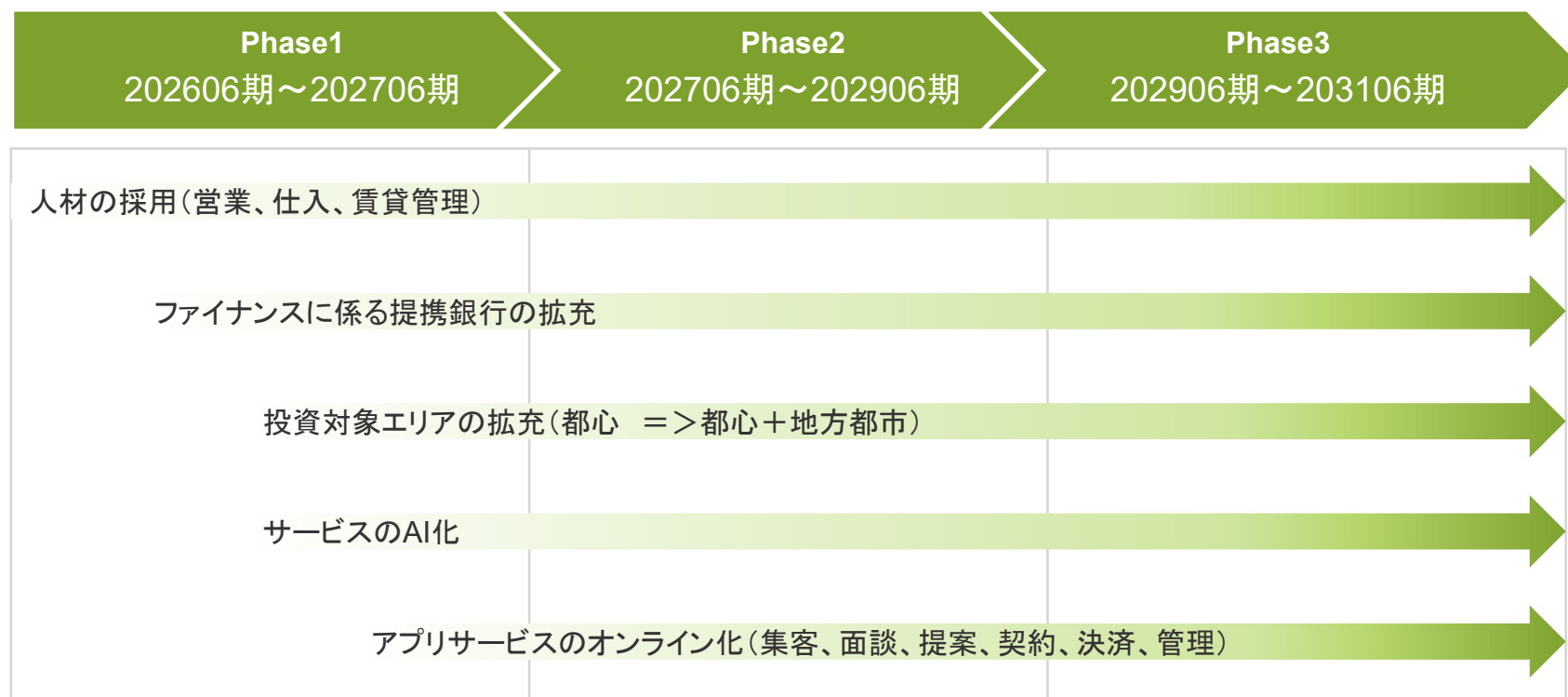
住宅ローンのインフラへ

- 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

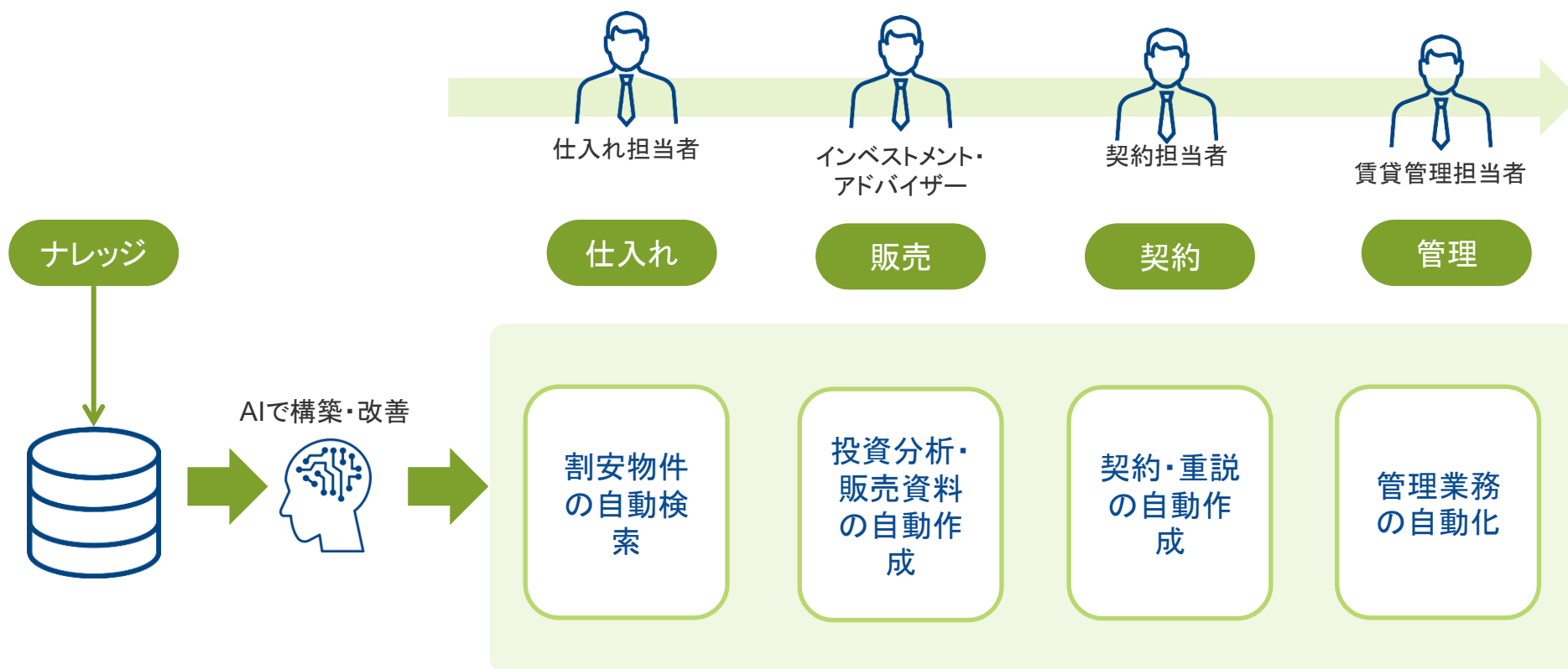
- 仕入、販売、管理等、不動産投資サービスの基本機能を整備する
- AIを活用し、不動産を金融商品として考えるオンライン不動産投資プラットフォームを構築する



INVASE

今期の戦略 | 仕入れから販売までの型化

- 仕入れから管理までのフローをAIを活用して型化し、人に依存しないビジネスモデルにする



INVASE

今期の戦略 | サービス統合

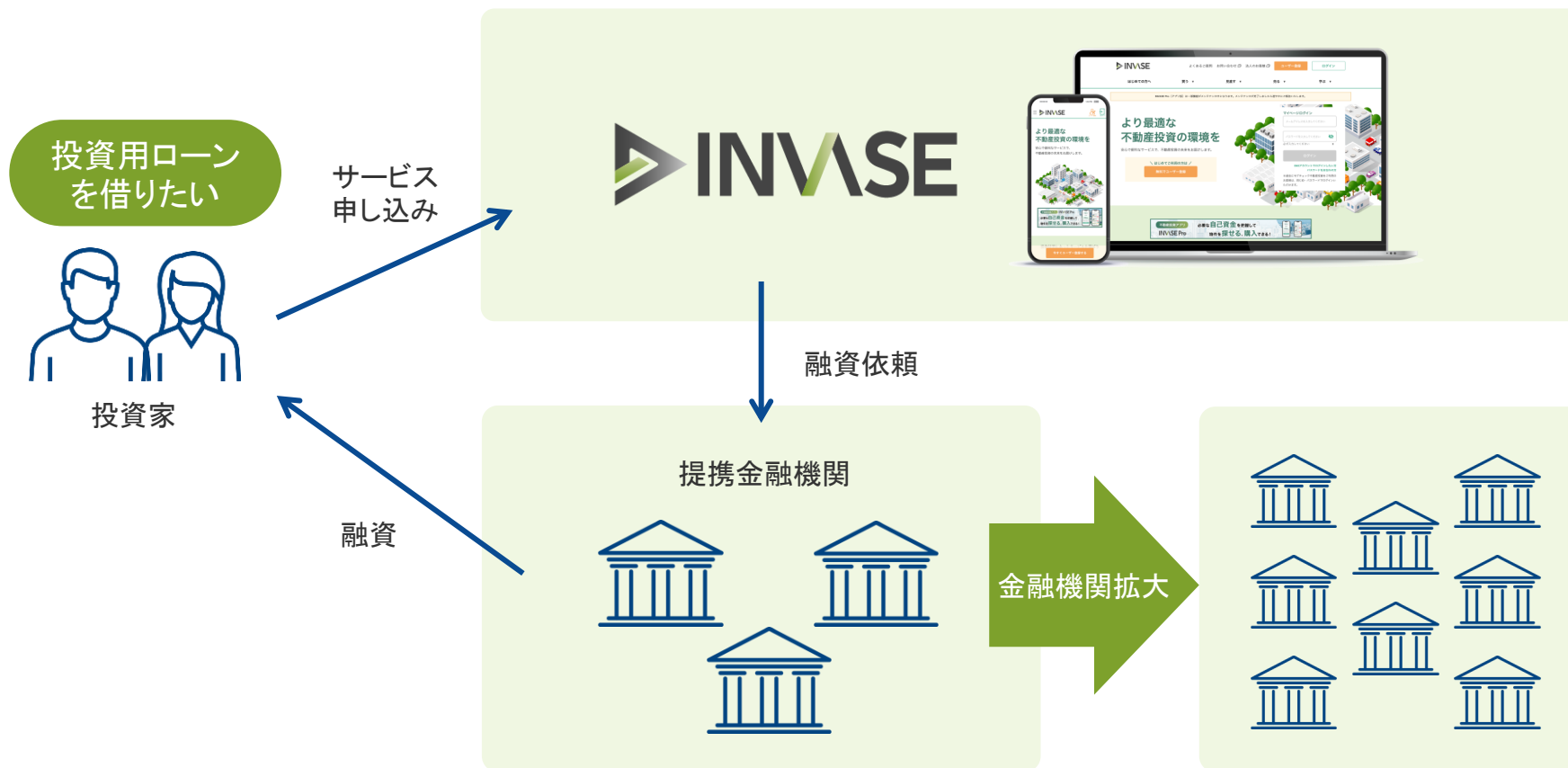
- Webとアプリのサービスを統合。一つのアカウントで両方のサービスが使えるようにすることで顧客の利便性を向上



INVASE

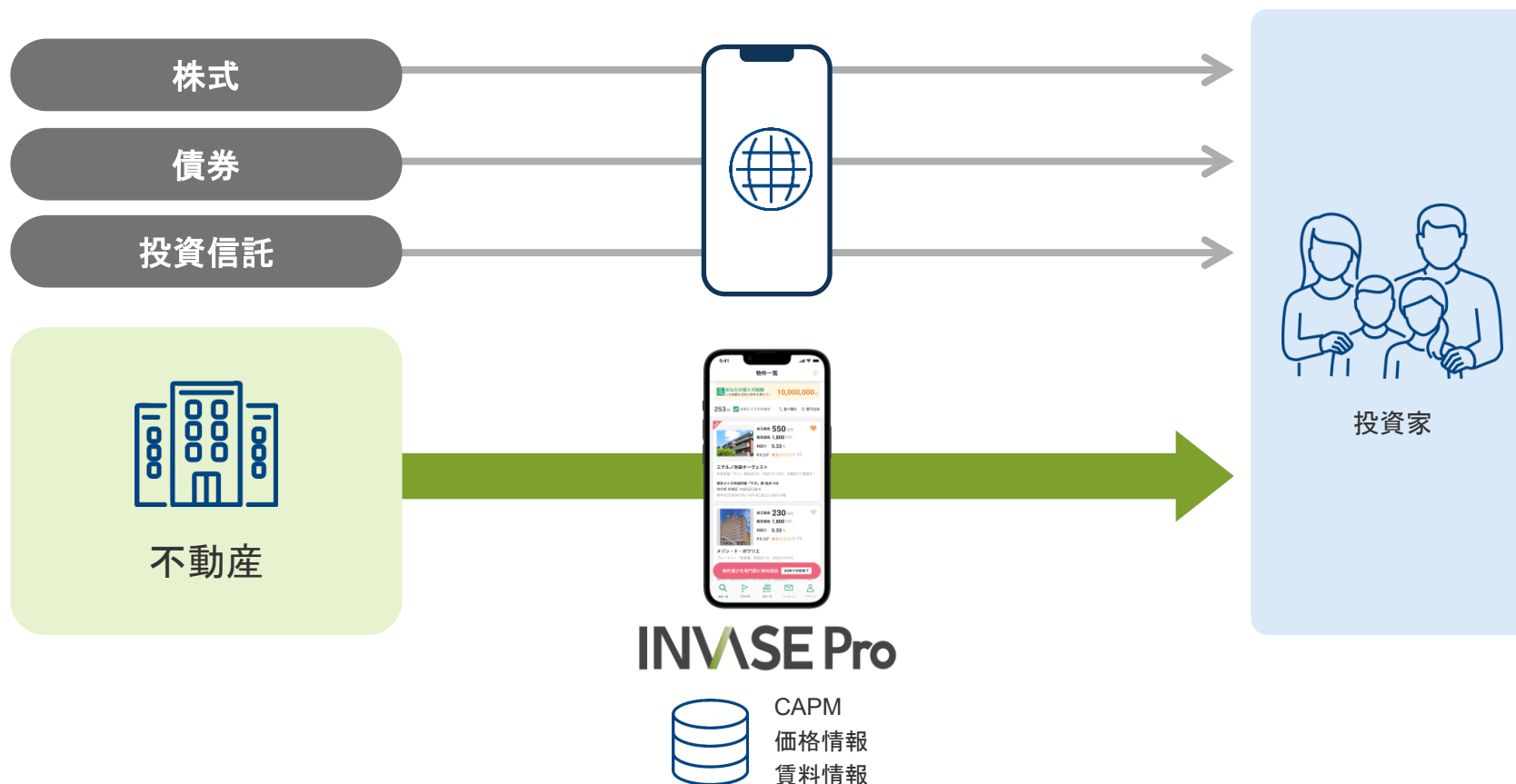
今期の戦略 | ローンサービスの拡大

- 取引金融機関の数を増やし、物件販売およびローン紹介のサービス拡充を図る



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



CAPS

サービス領域の拡大

- 価格情報の提供を起点に、実需の物件売買（仲介）に事業領域を拡大させる



CAPS

CAPSの将来像

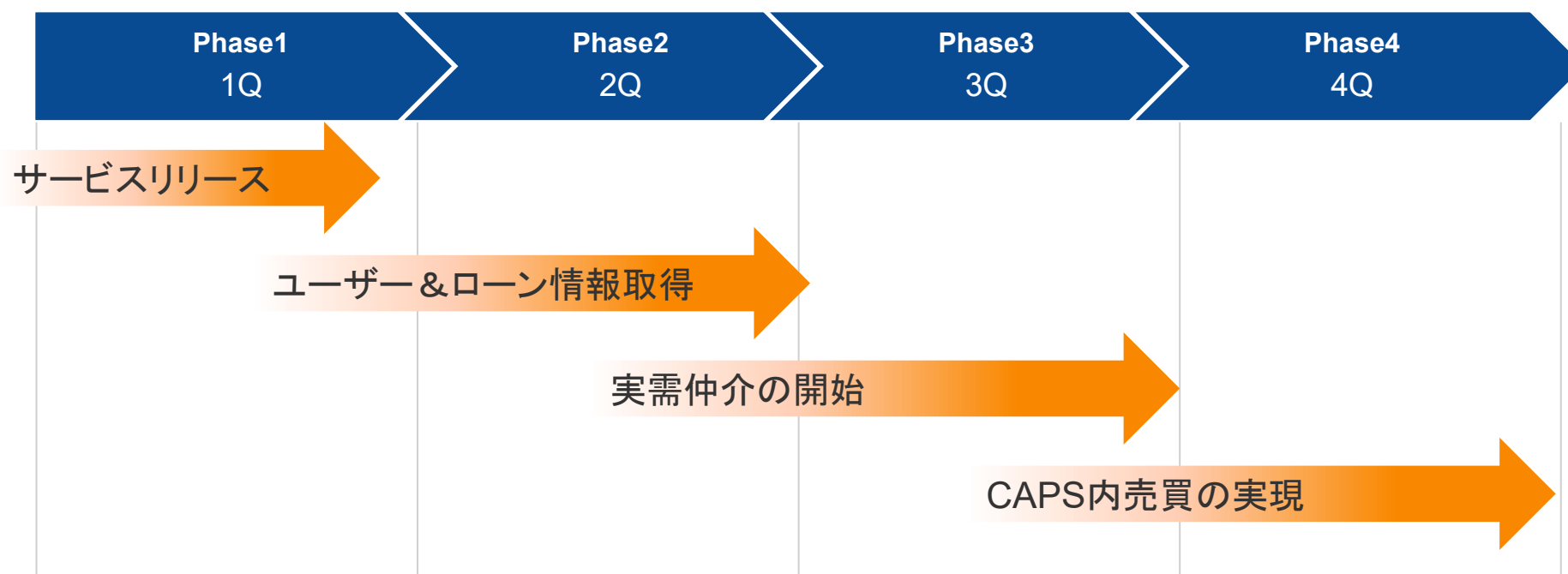
- 価格情報の提供を通じて、同じ物件の売り手と買い手をつなぐ



多くのユーザーを集めることで、CAPSユーザー間での売買（CoAM仲介が前提）も可能に

CAPS サービスの進化ステップ

- 価格情報から収入、負債情報まで取得し、不動産取引およびファイナンスのサービスを提供する



CAPSの提供によりこれまでのフロービジネスからストックビジネスへ転換する

CAPS

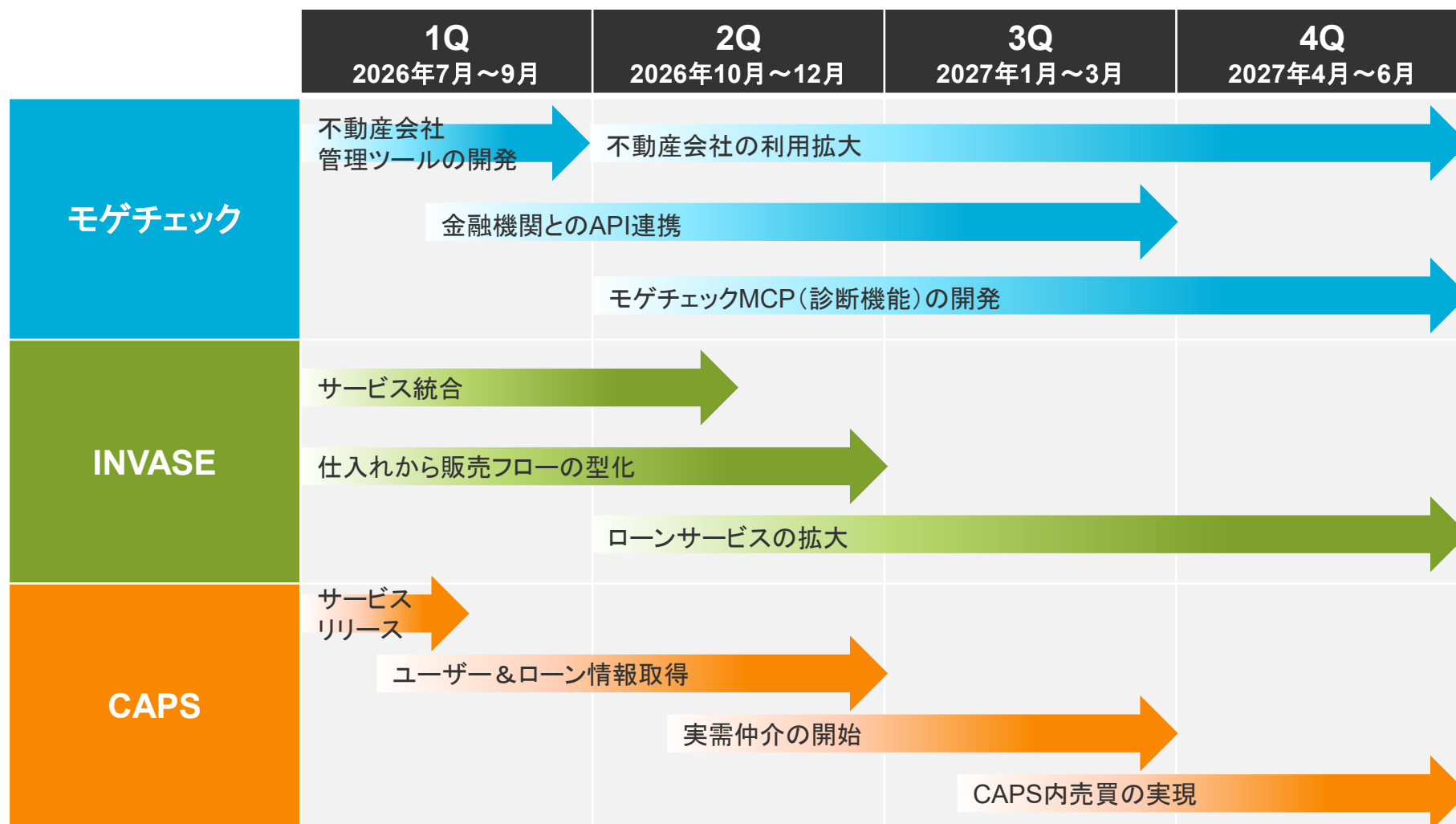
3事業のシナジー

- CAPSを起点に、モゲチェック・INVASE・CAPSの3事業が相互に顧客を送り合う構造をつくる



獲得した顧客が3事業を循環することで、LTVの向上を狙う

四半期ロードマップ



2027年6月期 業績予想サマリー

- 売上は前期比+23%。モゲチェック事業は厳しい事業環境が継続する中、効率的なマーケティング戦略により営業利益を伸ばす戦略。INVASE事業は黒字化が定着していることから売上、営業利益ともに伸ばす想定
- 一方、営業利益についてはモゲチェック事業、INVASE事業ともに伸ばし、+67%となる想定
- 既存事業の伸長に加えて、2026年7月にリリースしたCAPSを活用し、データ分析を基盤とした新しい不動産取引を開始

	FY202606_実績(千円)			FY202706_業績予想(千円)			前年実績比 MFSグループ
	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	
売上高	8,317,996	1,251,858	7,066,137	10,241,392	1,206,392	9,035,000	123.1%
(ご参考)売上高_グロスアップ控除後	2,295,480	1,251,858	1,043,622	2,651,992	1,206,392	1,445,600	115.5%
売上原価	6,405,983	204,730	6,201,253	7,973,129	214,688	7,758,441	124.5%
売上総利益	1,912,013	1,047,128	864,884	2,268,263	991,704	1,276,559	118.6%
(売上総利益率)	23.0%	83.6%	12.2%	22.1%	82.2%	14.1%	-
販売管理費	1,689,605	883,061	806,543	1,896,894	788,727	1,108,167	112.3%
(販管費率)	20.3%	70.5%	11.4%	18.5%	65.4%	12.3%	-
営業利益	222,408	164,067	58,340	371,369	202,977	168,392	167.0%
(営業利益率)	2.7%	13.1%	0.8%	3.6%	16.8%	1.9%	-
経常利益	215,503	-	-	369,834	-	-	171.6%
(経常利益率)	2.6%	-	-	3.6%	-	-	-
当期純利益	308,811	-	-	368,354	-	-	119.3%
(当期純利益率)	3.7%	-	-	3.6%	-	-	-

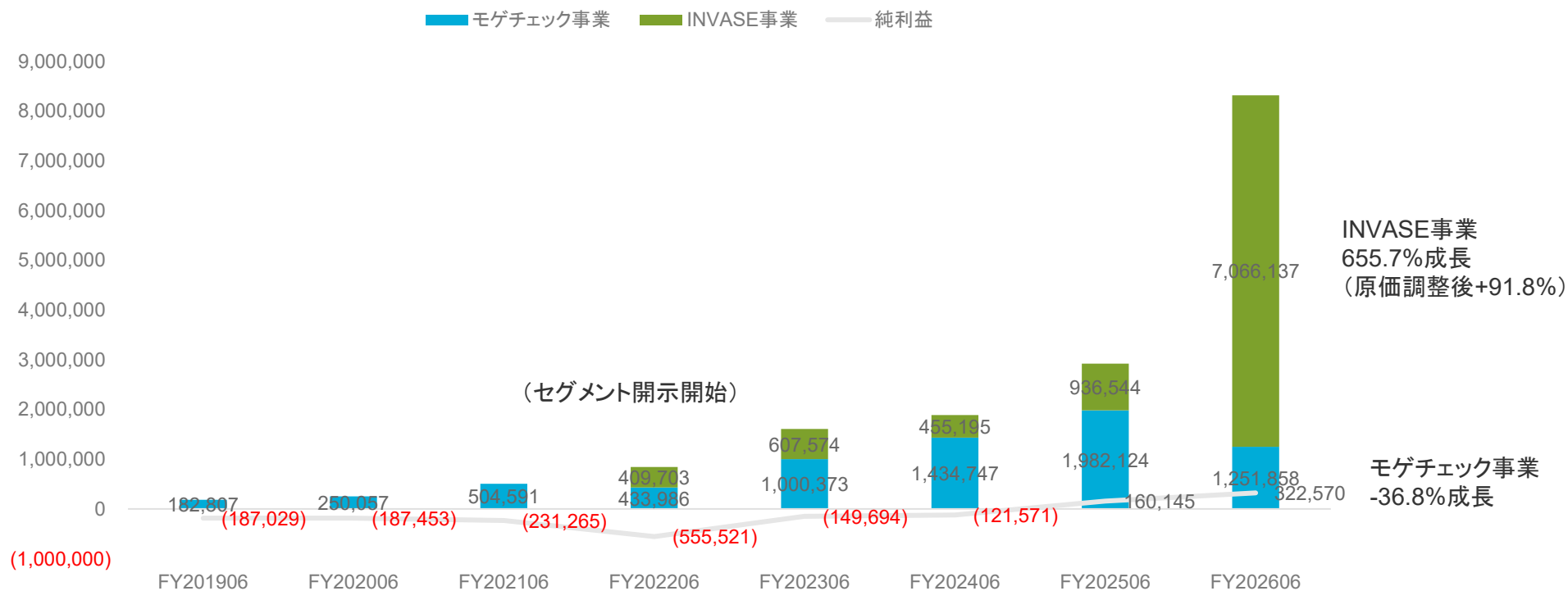
Agenda

- 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厳しいビジネス環境下において収益性重視の戦略を取った結果、-36.8%の成長
- INVASE事業は原価の影響を除くと91.8%の成長
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年度比約2倍の成長

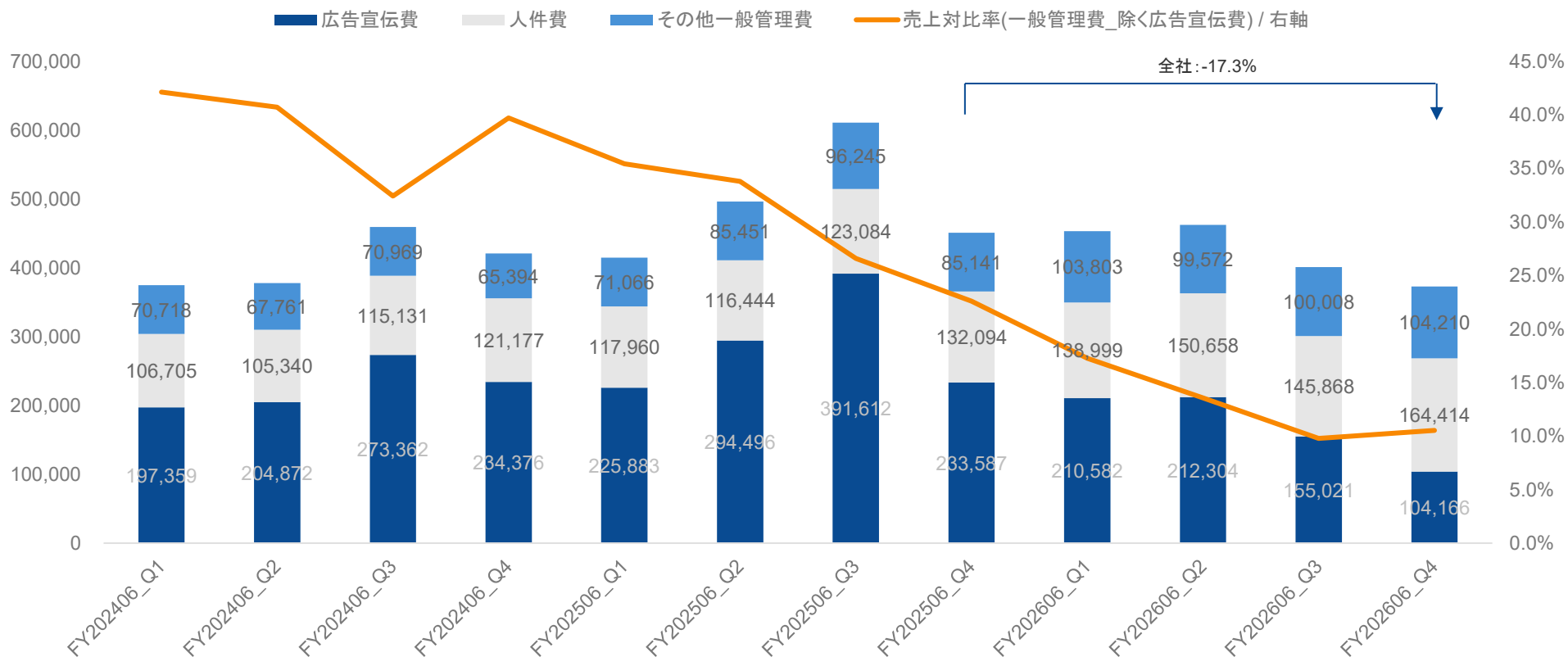
（単位：千円）



一般管理費の推移(四半期)

- 2026年6月期第4四半期は人件費は+32百万円(賞与含む)となったものの、モゲチェック事業の広告宣伝費の抑制が継続したことにより一般管理費合計で前年同期比-17.3%

(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 2026年6月期:0百万円 (モゲチェック事業の広告宣伝費抑制のため、手元資金で充当)
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 2026年6月期:110百万円

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 当社グループの事業領域の1つである住宅ローン市場において、本格的な金利上昇局面への移行に伴い、金融機関は預金の獲得を優先し、住宅ローンに係るオンライン広告宣伝費を抑制する動きが継続いたしました。今後、金融機関の広告宣伝費の方針又は住宅ローンの融資姿勢に更なる変化が生じた場合、あるいは金融機関が当社グループを含むオンラインチャネルの利用自体を縮小した場合には、当社グループの経営成績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、2027年9月を予定しております。