

2024年6月期 通期決算説明資料

株式会社MFS(東証グロース:196A)

2024年8月14日

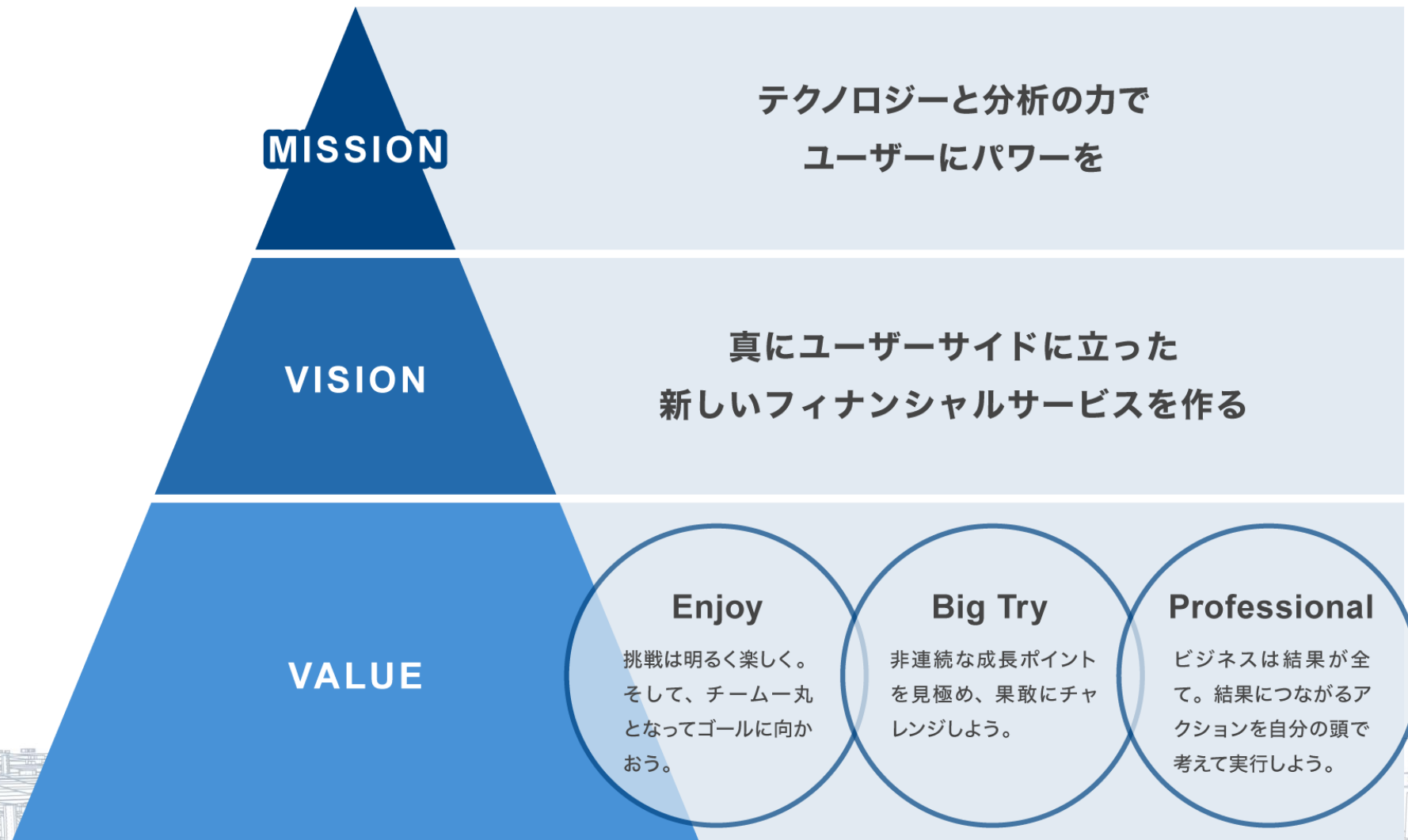
Agenda

- 1 会社概要
- 2 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

Agenda

- 1 会社概要
- 2 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 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	596百万円 / 2024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	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



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

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

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



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

COO



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

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 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

2024年6月期 決算サマリー

- 通期売上高は、モゲチェックにおけるマーケティング施策の成功を主因として前年同期比17.5%増加（前期INVASE事業の売上原価グロスアップの影響を控除すると34.9%の増加）
- 販売管理費は広告宣伝費が中心であり、販管費率は増加したものの、営業利益率は前期比4.0%改善
- 業績予想数値に対しては第4四半期の金利動向等の影響による住宅ローンに係る検索ボリュームの減少等の影響により売上高は予算比96.2%となったものの、営業利益ベースで達成

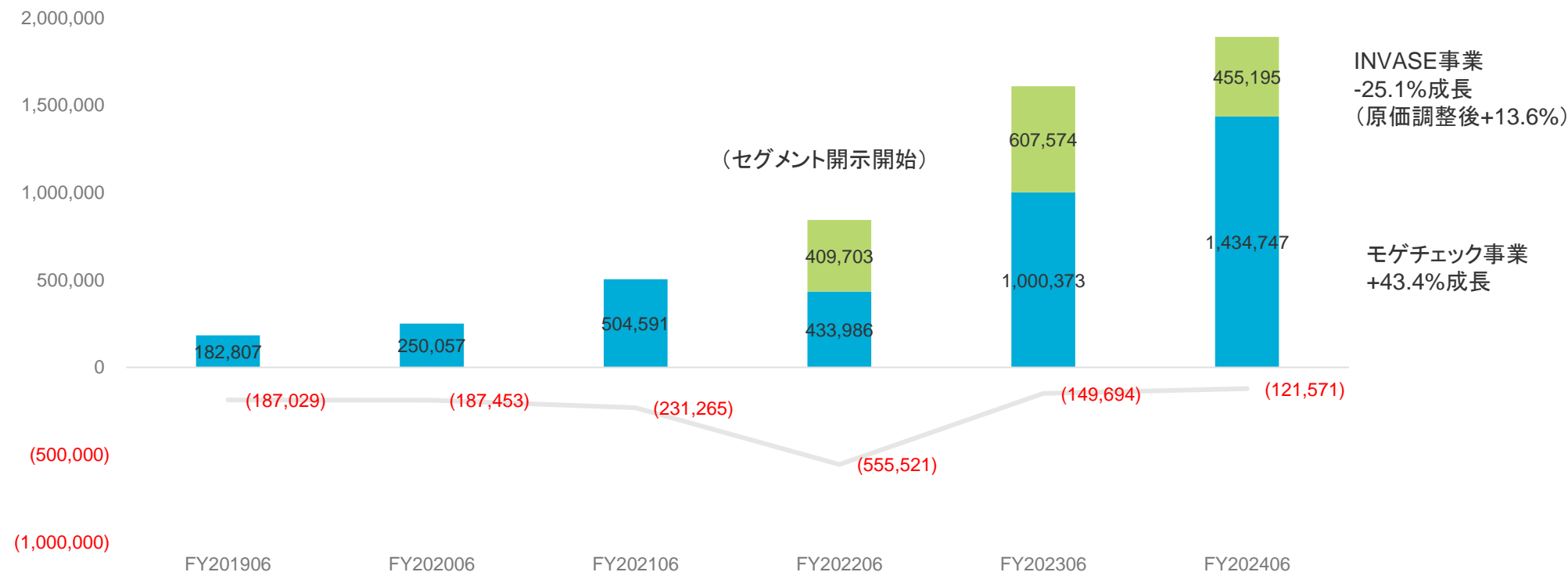
	FY202306 実績(千円)	FY202406 実績(千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善ポイント	FY202406 業績予想(千円)	通期業績予想 対比増減率
売上高	1,607,947	1,889,942	17.5%	-	1,965,000	96.2%
モゲチェック事業	1,000,373	1,434,747	43.4%	-	-	-
INVASE事業	607,574	455,195	-25.1%	-	-	-
(ご参考_原価修正反映後INVASE事業)	400,718	455,195	13.6%	-	-	-
売上原価	418,622	344,704	-17.7%	-	336,000	102.6%
売上総利益	1,189,325	1,545,238	29.9%	-	1,629,000	94.9%
(売上総利益率)	74.0%	81.8%	-	7.8%	82.9%	-
販売管理費	1,328,868	1,656,027	24.6%	-	1,756,000	94.3%
(販管費率)	82.6%	87.6%	-	5.0%	89.4%	-
営業利益	-139,543	-110,789	-20.6%	-	-127,000	87.2%
(営業利益率)	-8.7%	-5.9%	-	2.8%	-6.5%	-
経常利益	-147,111	-144,470	-1.8%	-	-127,000	113.8%
(経常利益率)	-9.1%	-7.6%	-	1.5%	-6.5%	-
当期純利益	-149,694	-121,571	-18.8%	-	-127,000	95.7%
(当期純利益率)	-9.3%	-6.4%	-	2.9%	-6.5%	-

売上および当期純利益の推移(年次)

- モゲチェック事業は前年度比43.4%と高成長を維持。オンラインマーケティング施策、不動産会社・保険代理店等との連携を本格化
- INVASE事業は原価の影響を除くと13.6%の成長
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前期比26百万円改善

(単位:千円)

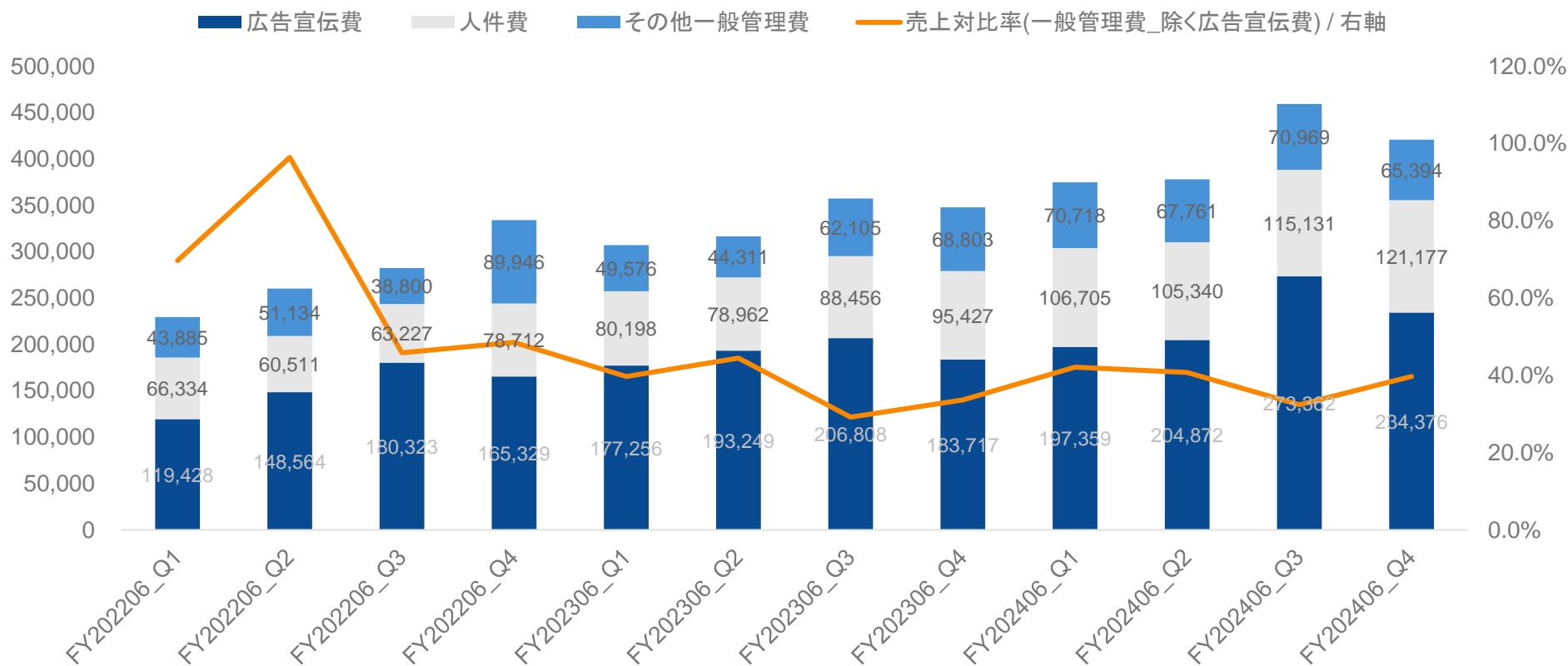
■ モゲチェック事業 ■ INVASE事業 — 純利益



一般管理費の推移(四半期)

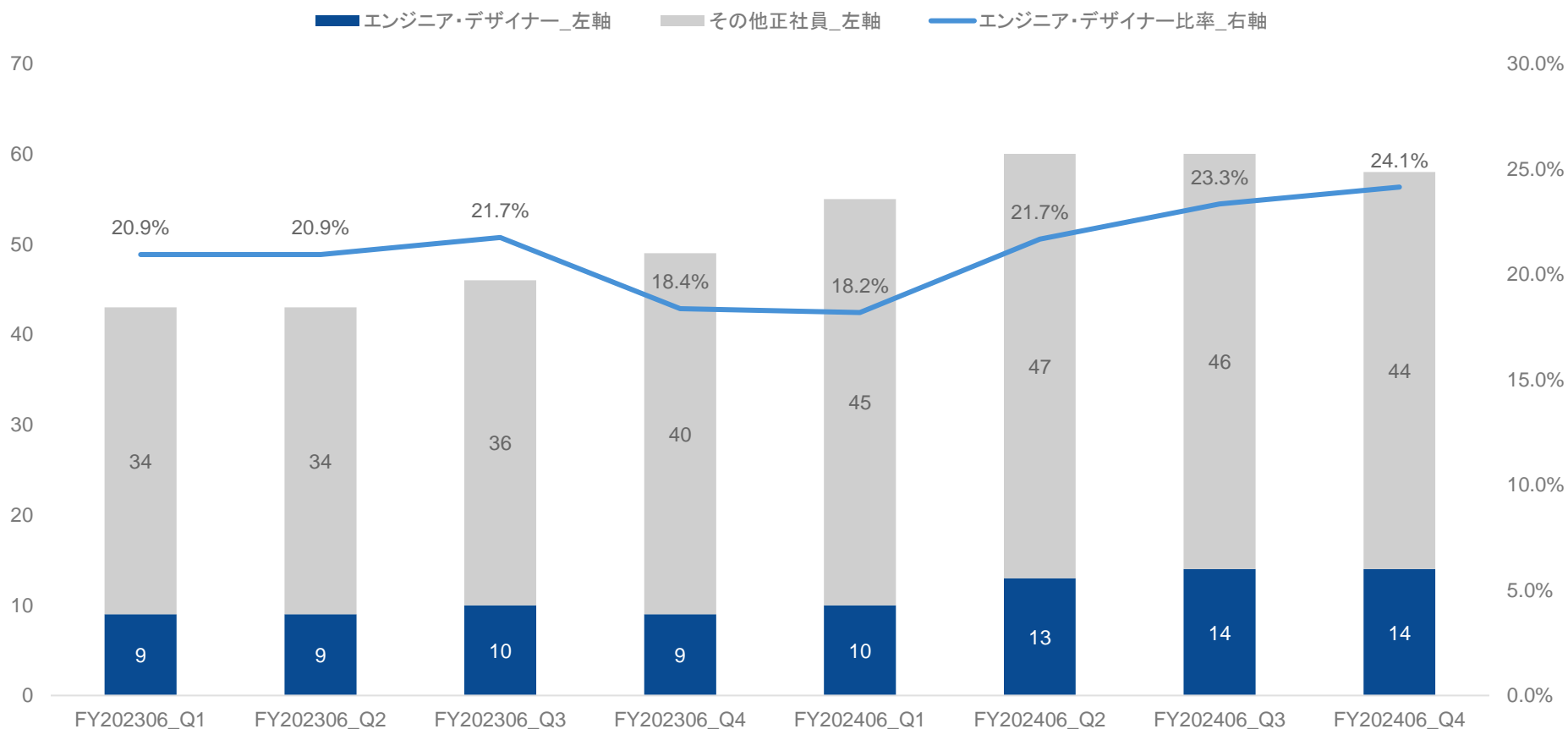
- 2024年6月期第4四半期は一般管理費(除く広告宣伝費)の売上対比率はほぼ横ばいに推移

(単位:千円)



従業員数推移※

- 2023年6月期より採用を継続。エンジニア・デザイナー比率は2024年6月末時点で約24%と前期末比で6%程度上昇



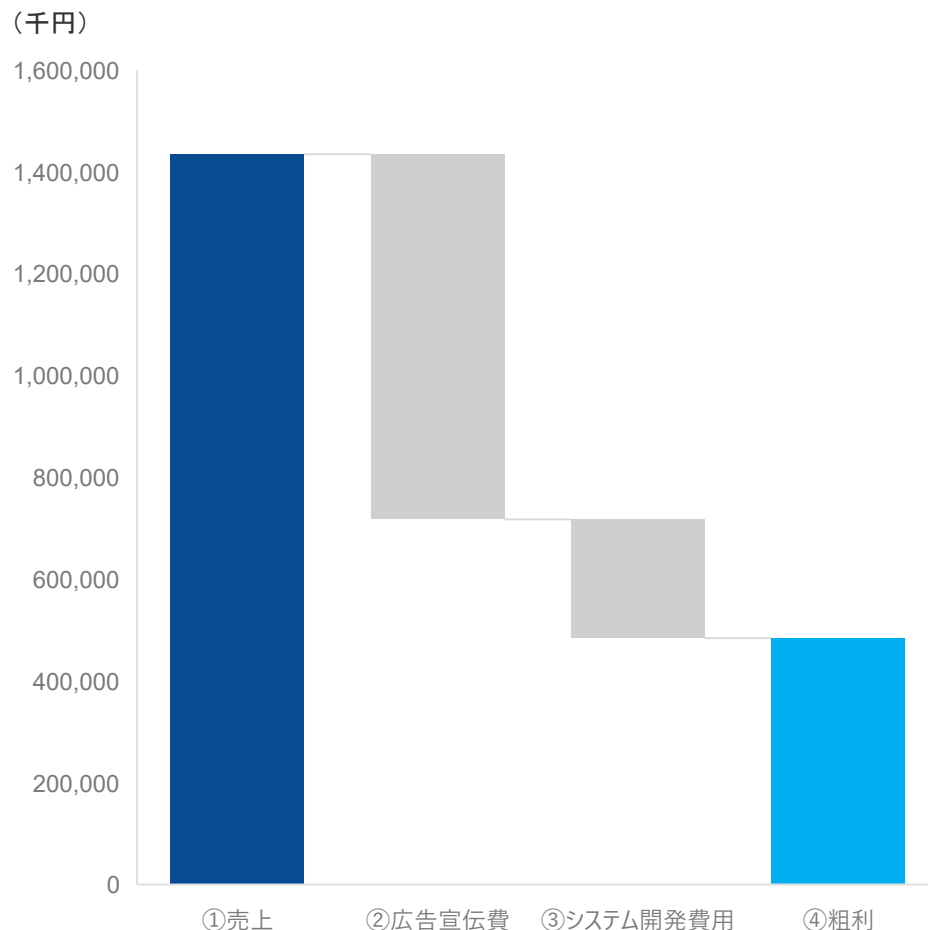
※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)

Agenda

- 1 会社概要
- 2 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

モゲチェック 収益構造: FY202406通期

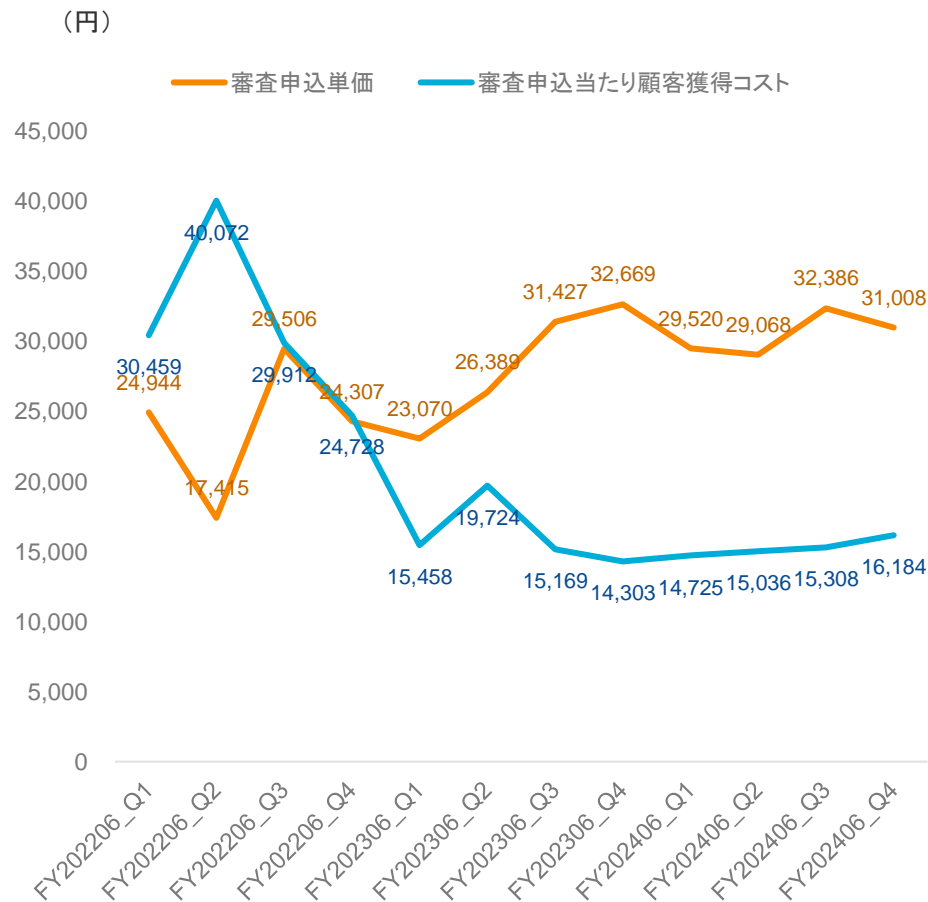
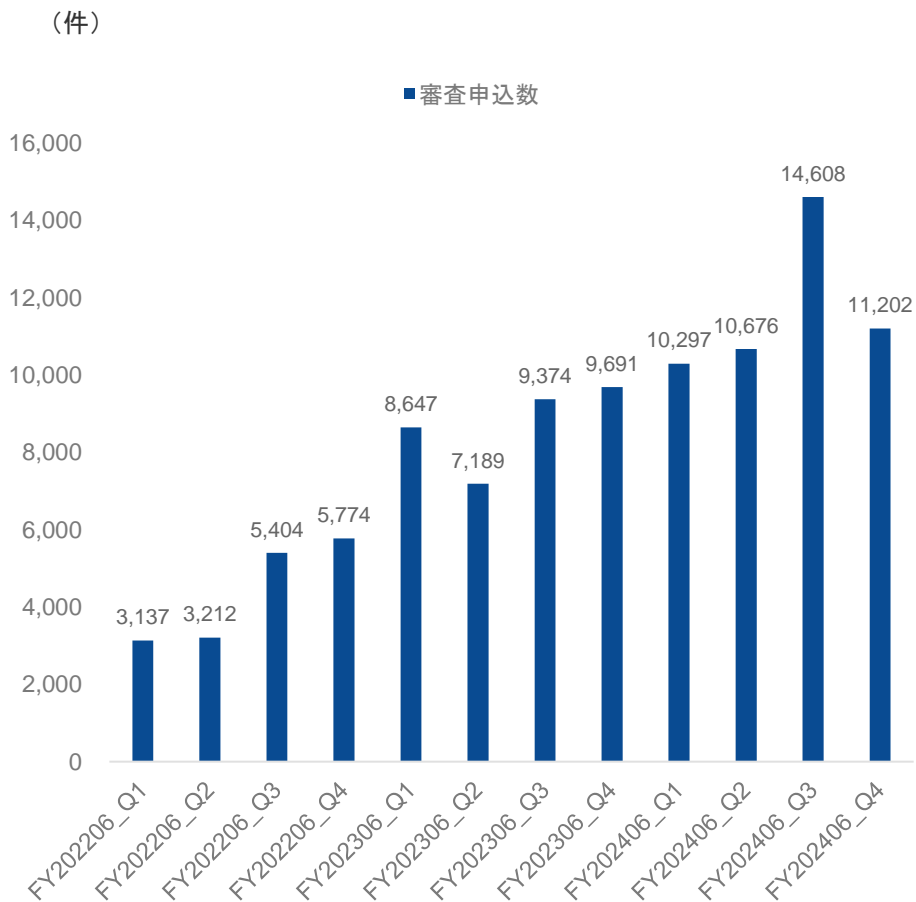
前年同期と同様にマージンを維持したまま、審査申込数が増加し粗利は前年同期比59.7%の成長



#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	1,434	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比+43.4% ✓ 審査申込数:46,783件 ✓ 平均単価:30千円
②	広告宣伝費	717	50.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比+28.9% ✓ 対売上比率は昨年度対比+0.7% ✓ 効率的なマーケティングに成功
③	システム開発費用(原価)	233	16.3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比+65.7% ✓ 対売上比率は昨年度対比+0.6%
④	粗利	484	33.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比+59.7% ✓ 対売上比率は昨年度対比-1.2%

(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。審査申込単価はマージンを拡大後、安定して推移



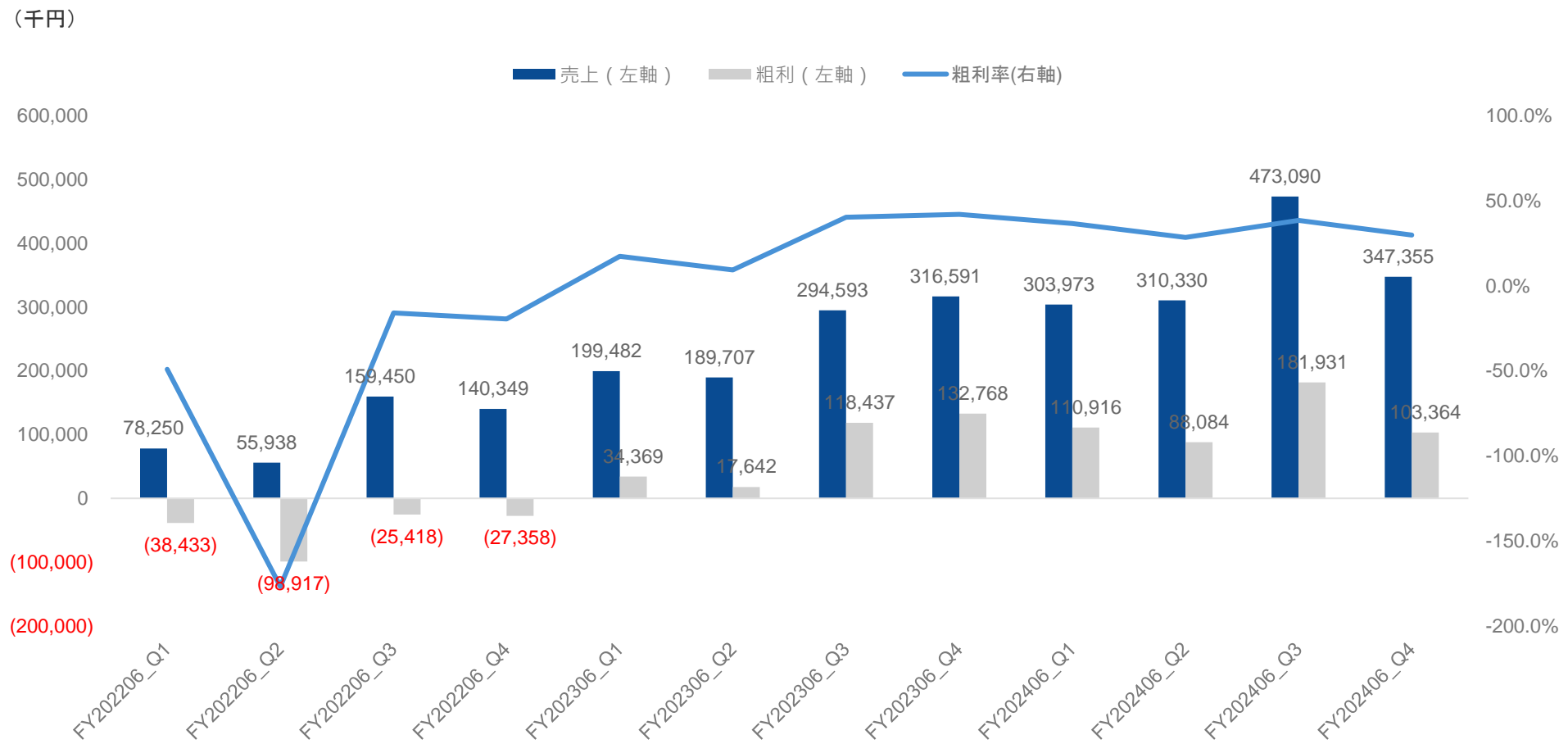
※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料

※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

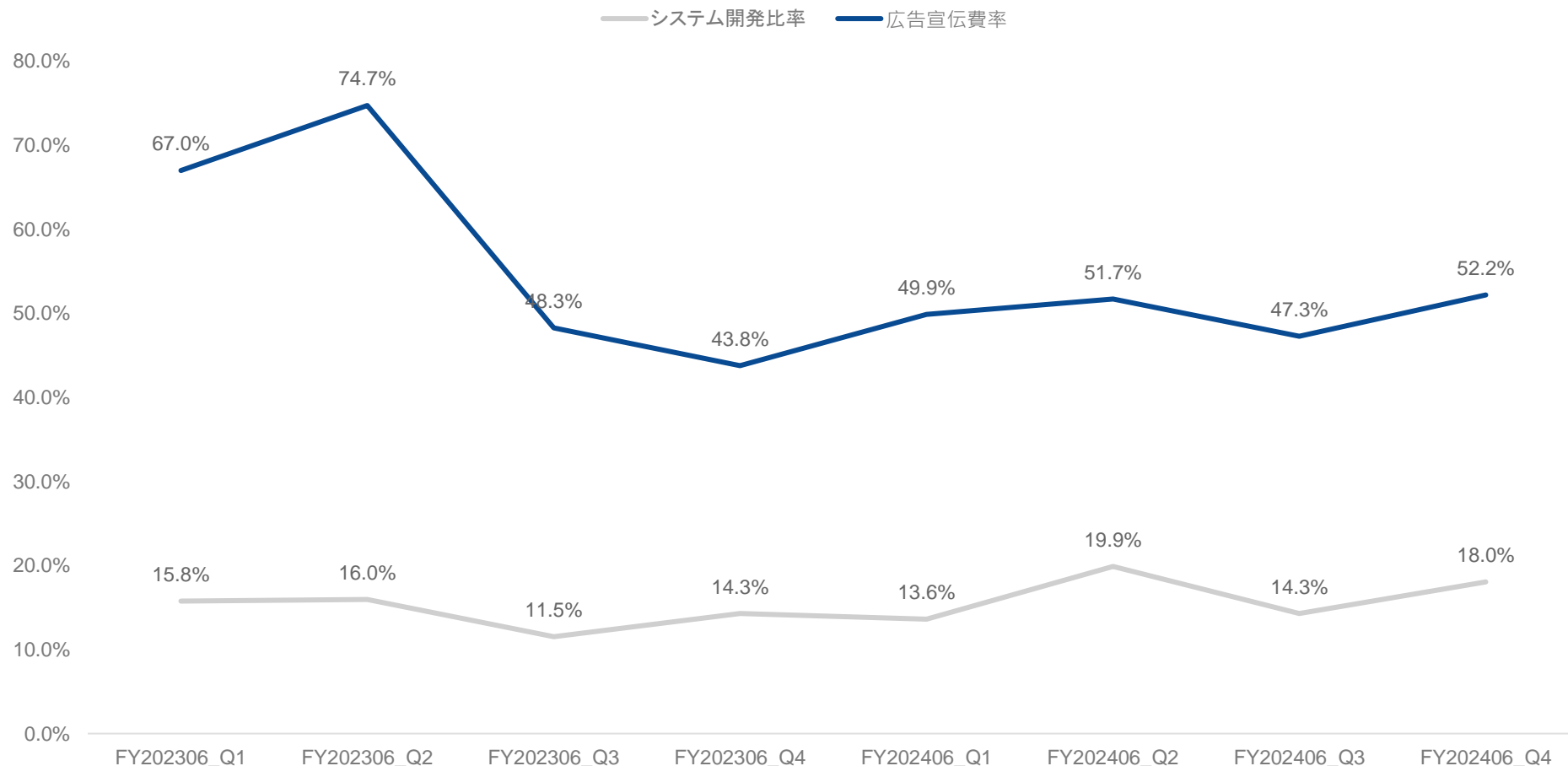
(KPI) 収益構造: ①売上、④粗利(率)※

売上増加に伴い粗利増加、2023年6月期の第3四半期以降の粗利率は改善傾向



※ 粗利(売上 - 原価 - 広告宣伝費) / 売上

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

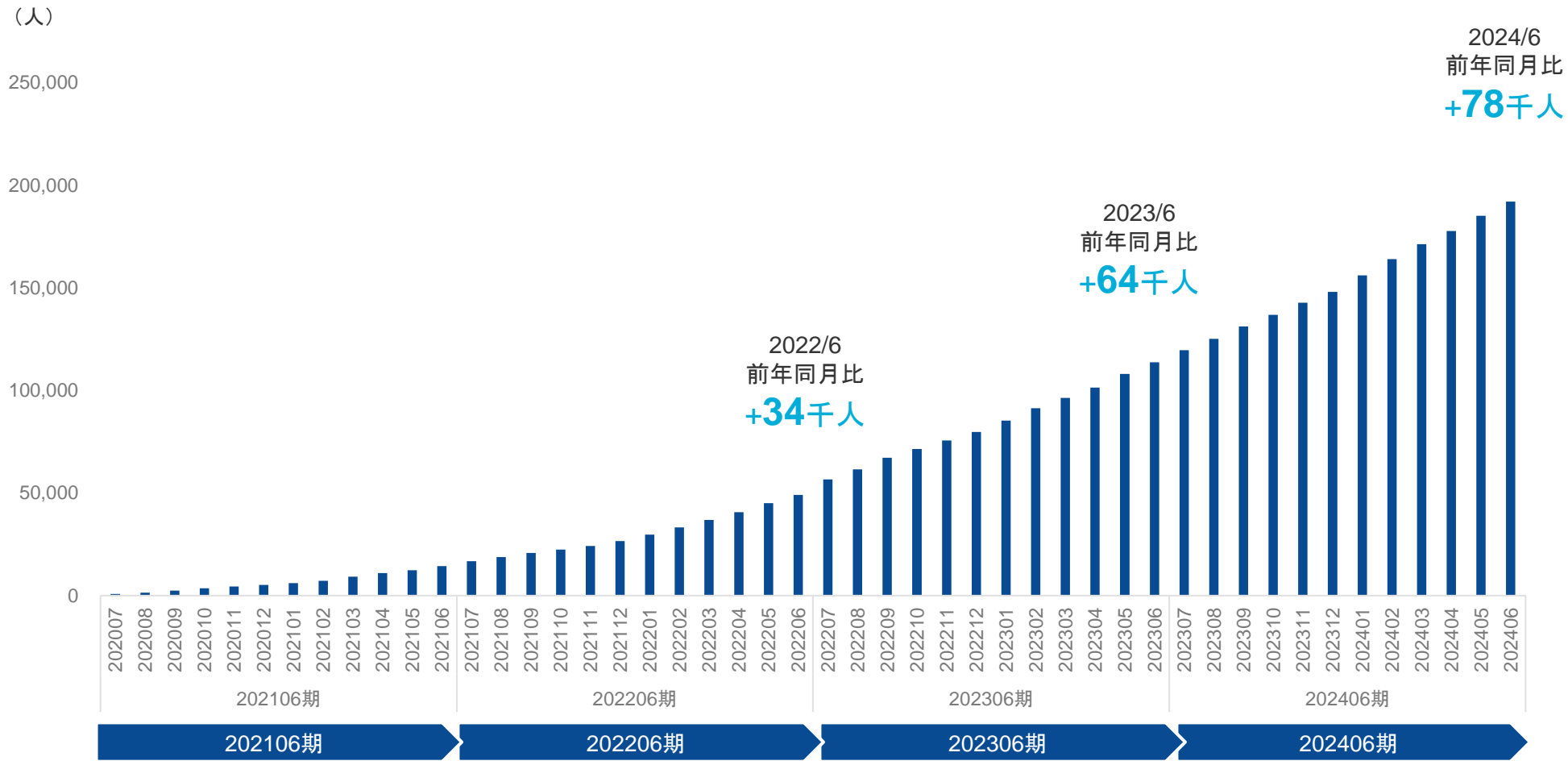


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

※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※

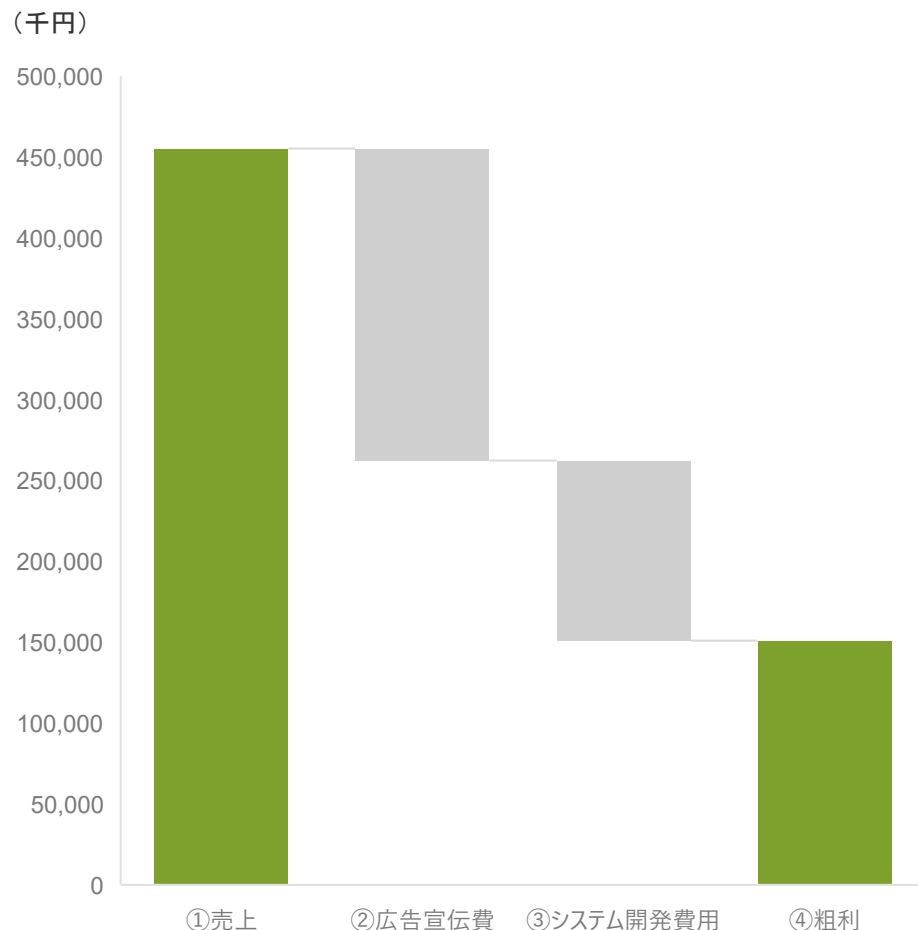
2024年6月期第4四半期も着実に会員を獲得



※ 2020年7月を起点に累計数を計測

収益構造：FY202406通期

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	455	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比-25.1% ✓ ただし、物件の売買に伴う影響を控除した場合+13.6%
②	広告宣伝費	192	42.4%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比-5.8% ✓ 対売上比率は昨年度対比-2.6% ✓ 効率的なマーケティングに成功
③	システム開発費用(原価)	111	24.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 物件売買によるグロスアップの影響から前年同期比-59.9%
④	粗利	150	33.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年同期比+20.7% ✓ 対売上比率は昨年度対比+5.7%

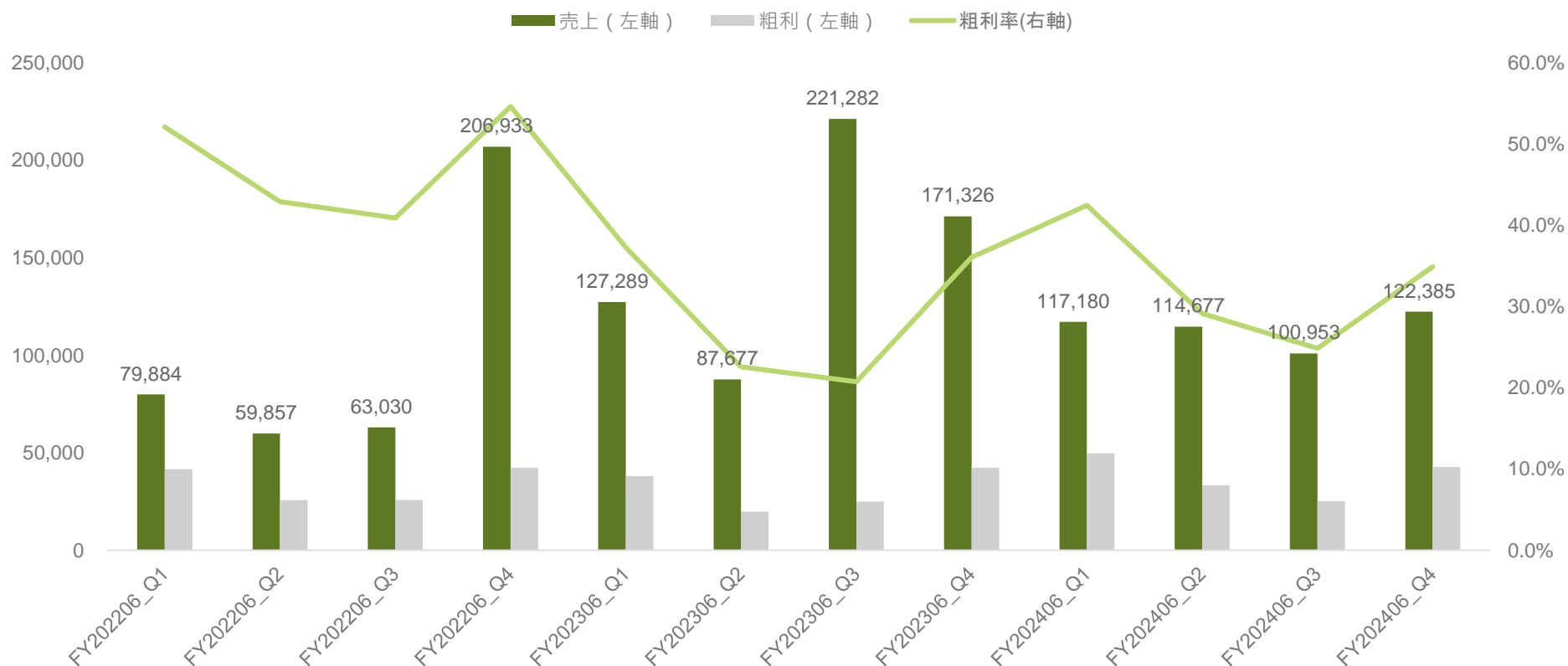
売上および粗利推移

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）

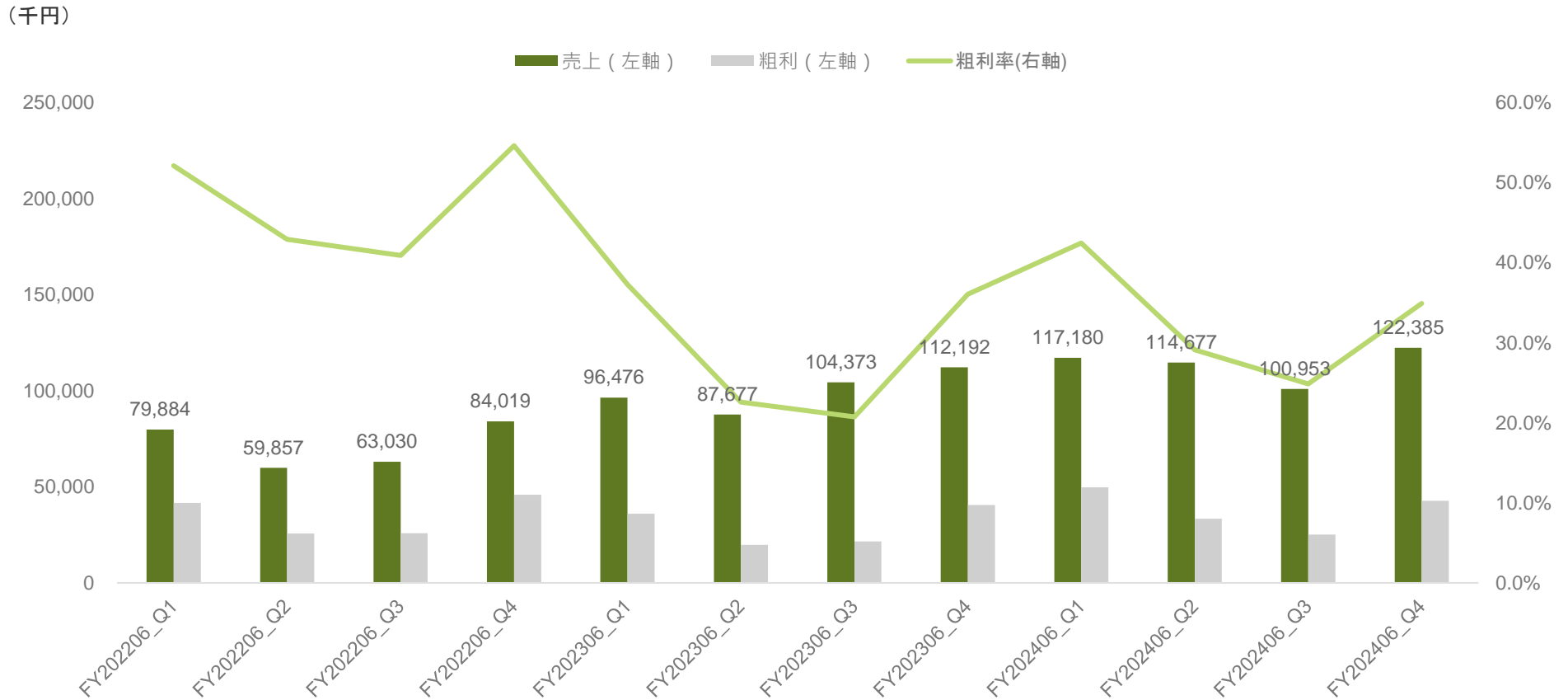
（千円）



INVASE

(ご参考)売上および粗利推移(調整後※)

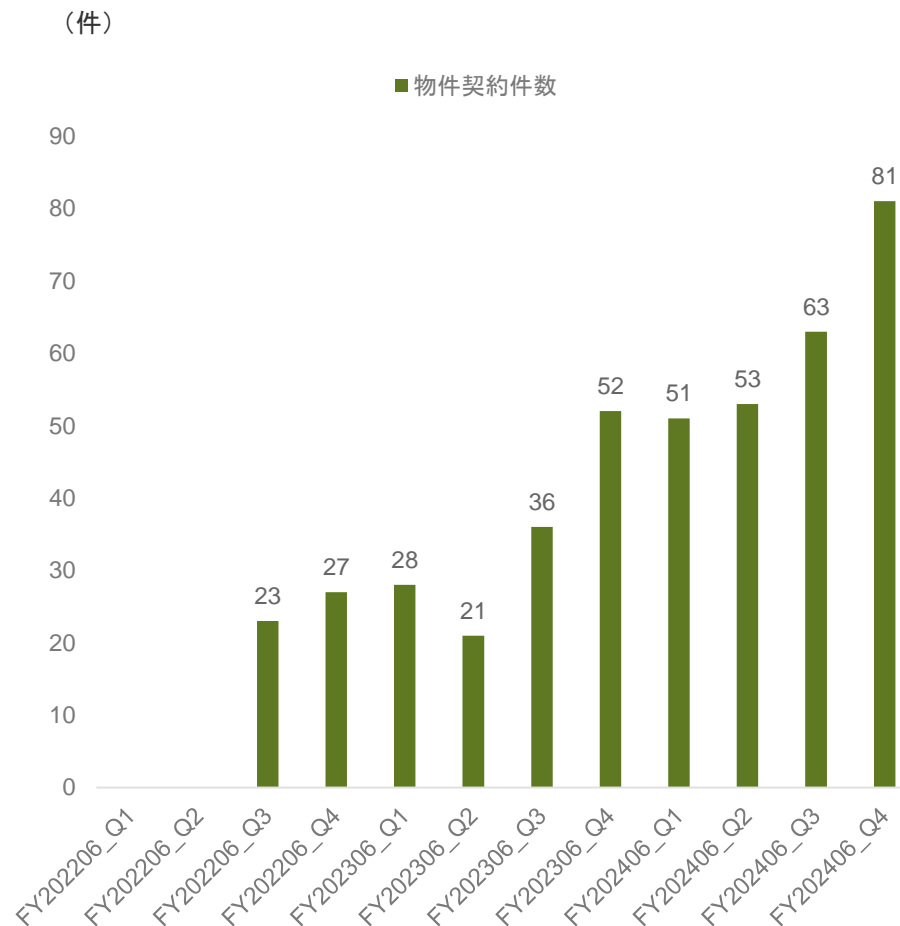
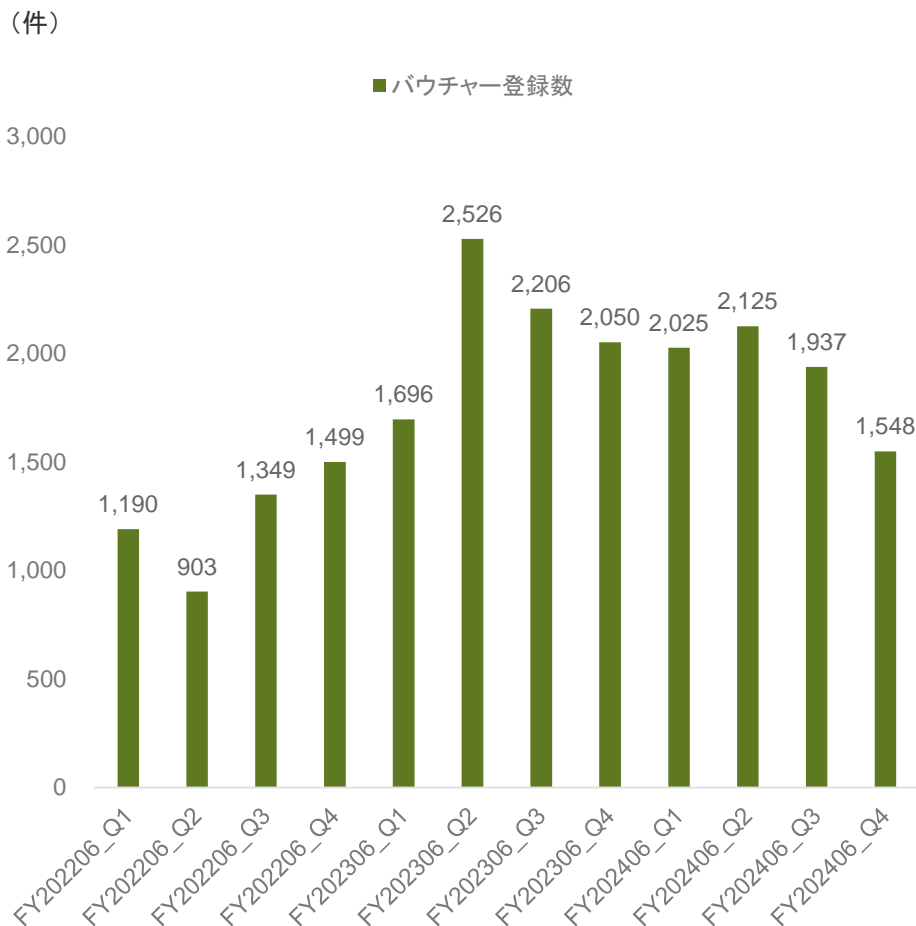
売上および原価のグロスアップの影響を控除した場合、売上は堅調に成長



※ 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 (FY202206_Q4, FY202306_Q1/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

ビジネスの拡大に伴い、コンドミニアム社を通じた物件の契約件数は増加

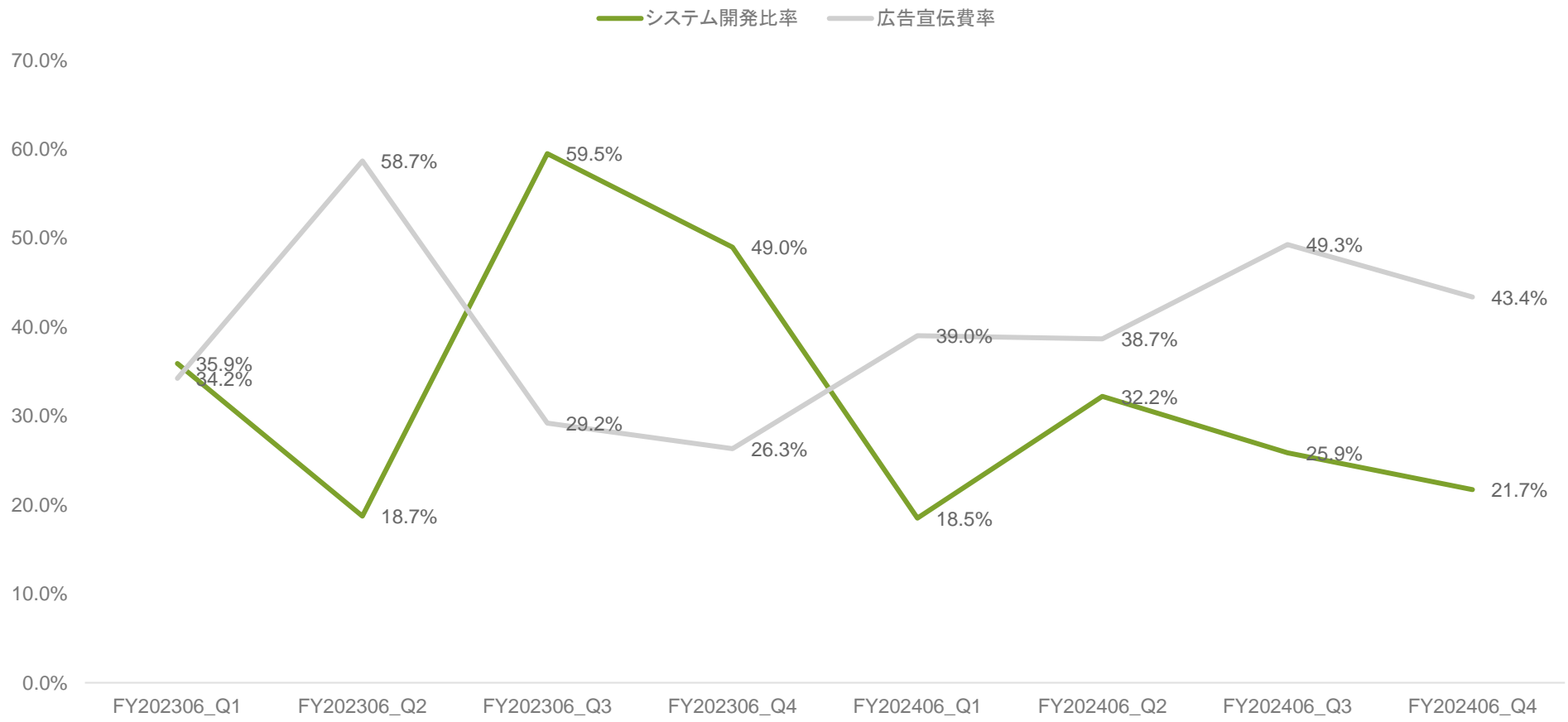


INVASE

(KPI) 収益構造: ② 広告宣伝費率^{※1}、③ システム開発率^{※2}



売上の増減によって広告宣伝費率、システム開発率に上下はあるものの、今後も規律を以て投資を継続予定

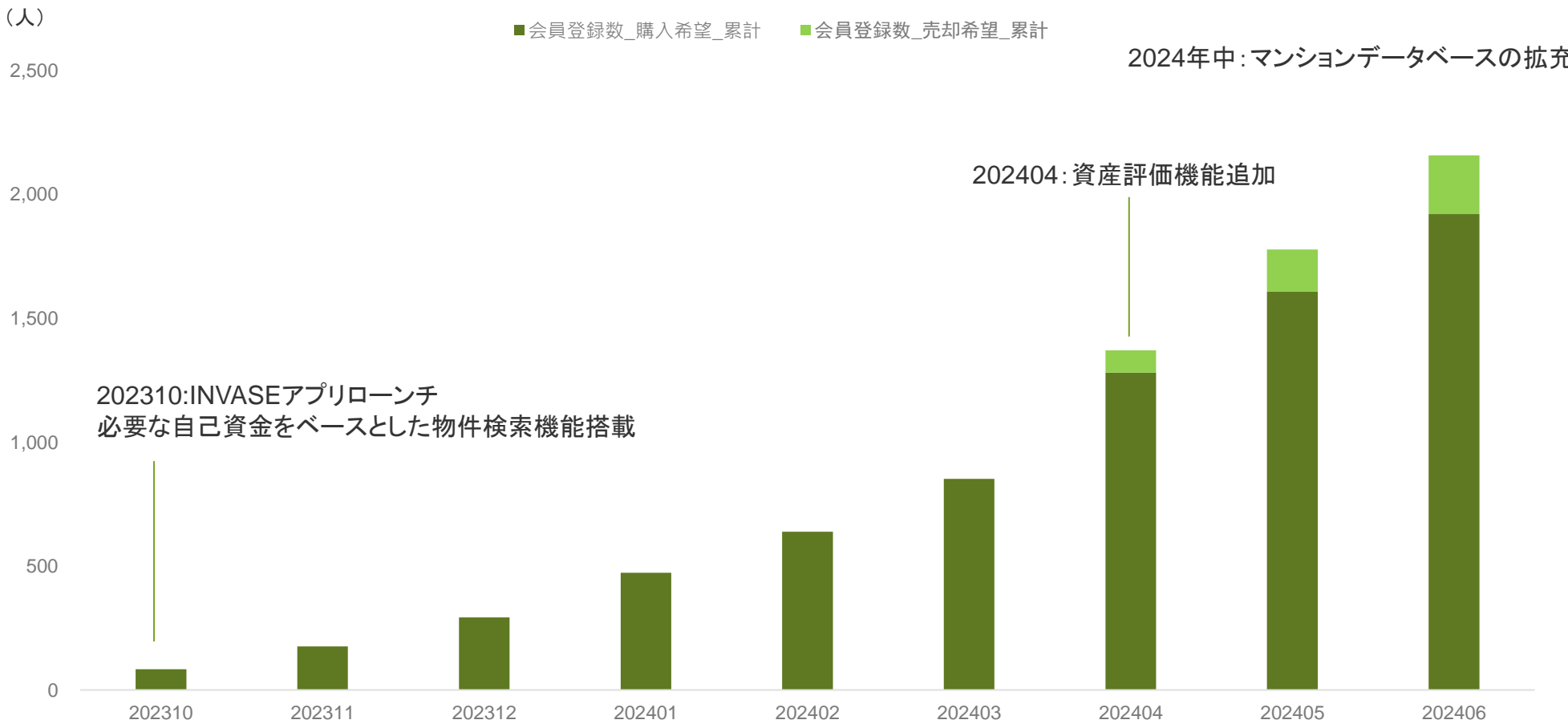


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)
※2 システム開発率(原価 / 売上)

INVASE

(KPI)アプリ会員登録数※(累計)

2023年10月のINVASE pro(アプリ)のローンチから堅調に会員を獲得。2024年4月に資産評価機能を追加し、売却希望の会員の獲得も開始

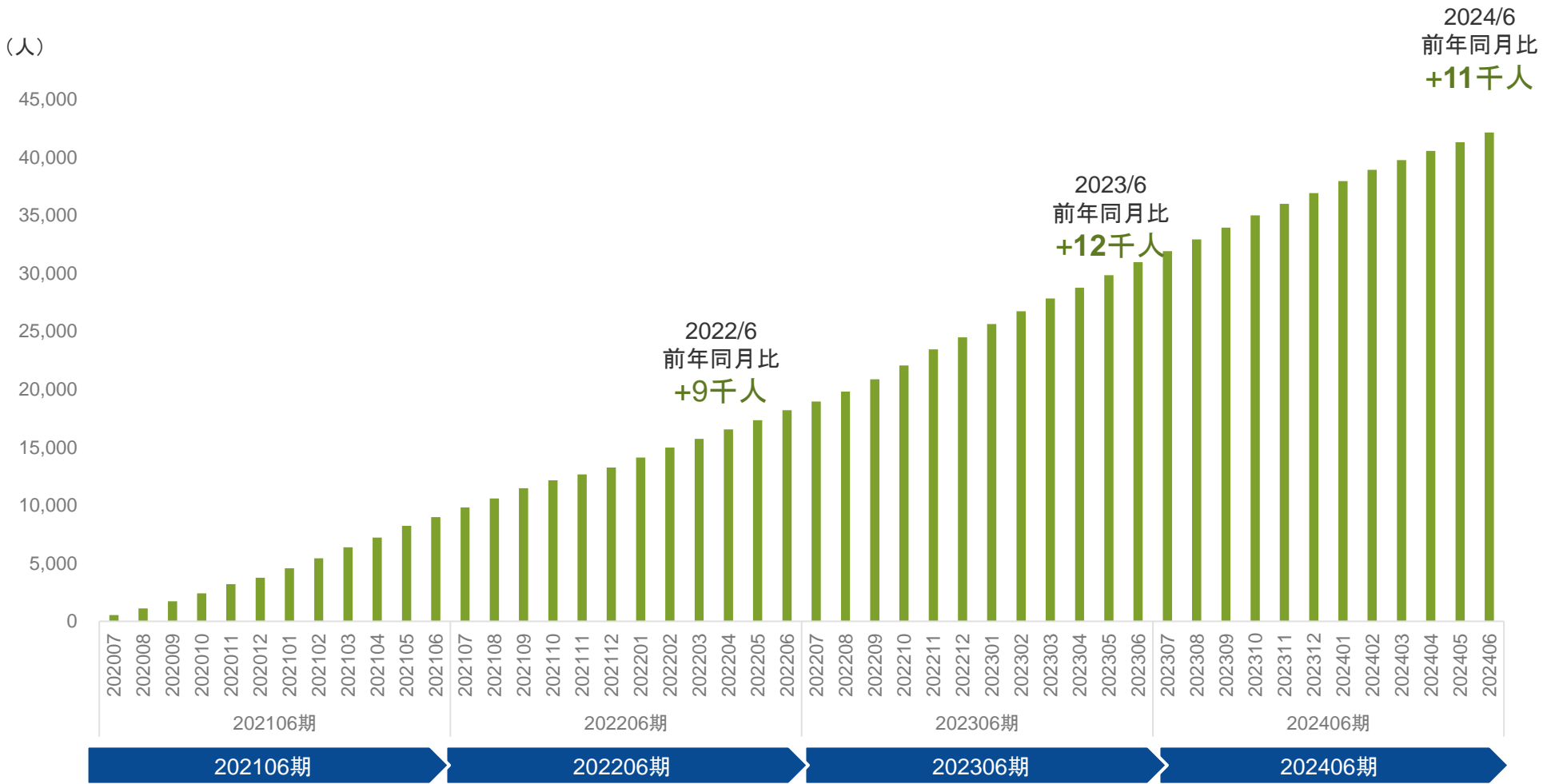


※ INVASEアプリを登録後、規約に同意後会員登録を完了した数

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 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 5 Appendix(補足資料)

2025年6月期 業績予想サマリー

- 2025年6月期の売上高はモゲチェック事業、INVASE事業ともに20%以上の成長を見込み、2,397百万円(前年同期比26.8%増)を予想
- 営業費用は広告宣伝費を除くと固定費が中心となり、販管費率は前年同期比4.5%改善予想
- 上述の結果、各段階利益率は各指標ともに改善想定、当期純利益は黒字化を予想**

	FY202406 実績(千円)	FY202506 業績予想(千円)	前年同期比 増減率	前年同期比 改善ポイント
売上高	1,889,942	2,397,369	26.8%	-
モゲチェック事業	1,434,747	1,788,249	24.6%	-
INVASE事業	455,195	609,120	33.8%	-
売上原価	344,704	364,454	5.7%	-
売上総利益	1,545,238	2,032,915	31.6%	-
(売上総利益率)	81.8%	84.8%	-	3.0%
販売管理費	1,656,027	1,963,452	18.6%	-
(販管費率)	87.6%	81.9%	-	-5.7%
営業利益	-110,789	69,463	-162.7%	-
(営業利益率)	-5.9%	2.9%	-	8.8%
経常利益	-144,470	59,992	-141.5%	-
(経常利益率)	-7.6%	2.5%	-	10.1%
当期純利益	-121,571	37,788	-131.1%	-
(当期純利益率)	-6.4%	1.6%	-	8.0%

2025年6月期 モゲチェック事業戦略(概要)

今期は以下の3つの戦略を柱に成長を加速させる想定。詳細については次ページ以降に掲載

① 現行サービスの改善

各現行サービスの改善による送客数の増加を目指す

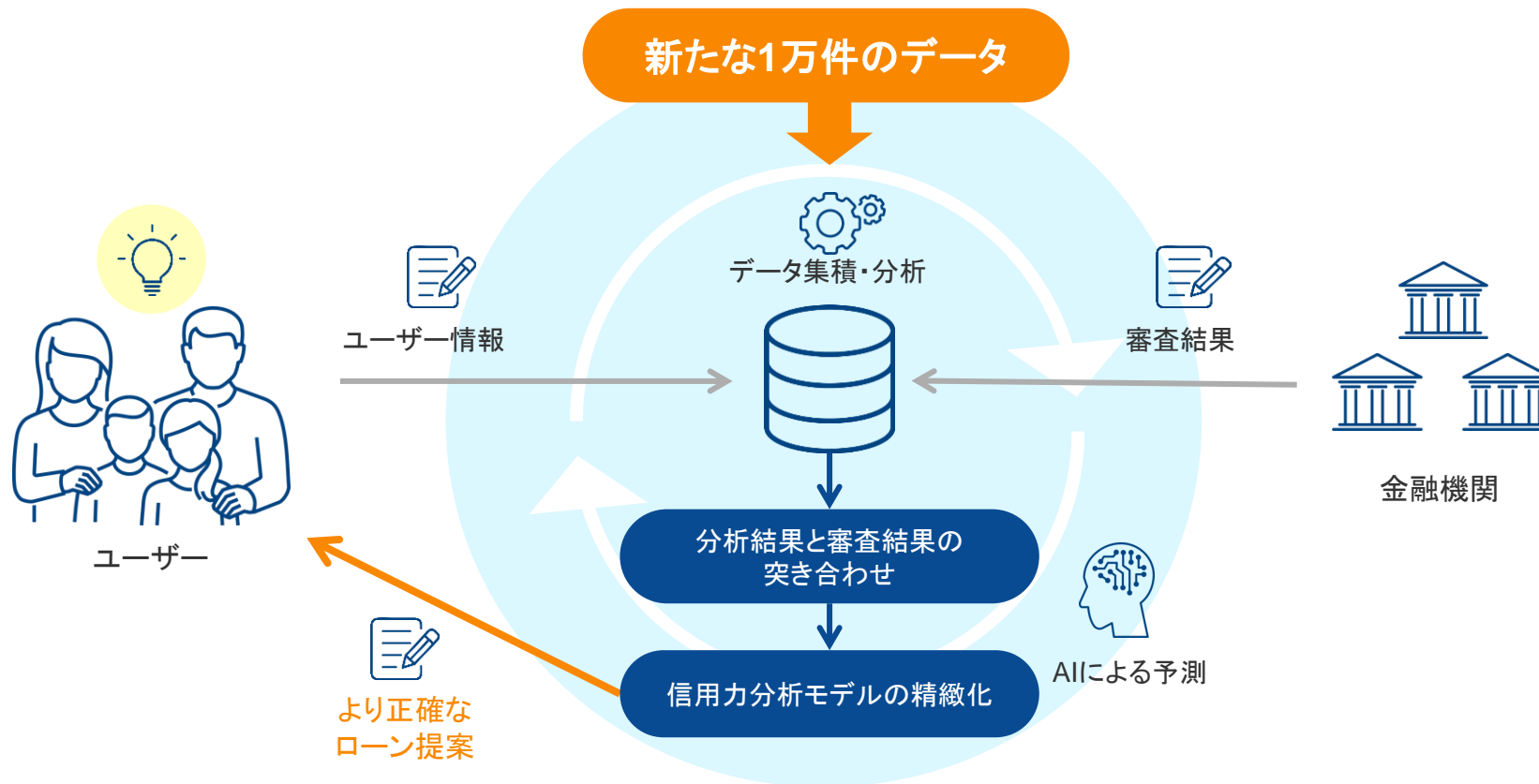
② モゲチェック限定優遇金利の獲得

モゲチェック限定の優遇条件を獲得し、差別化を実現する

③ オフラインチャンネルの強化

不動産会社や保険代理店に加えFP等によるチャンネルの多様化を図る

審査結果データの集積により信用力分析モデルを精緻化しより正確なローン提案へ



ローン提案

クイック申込

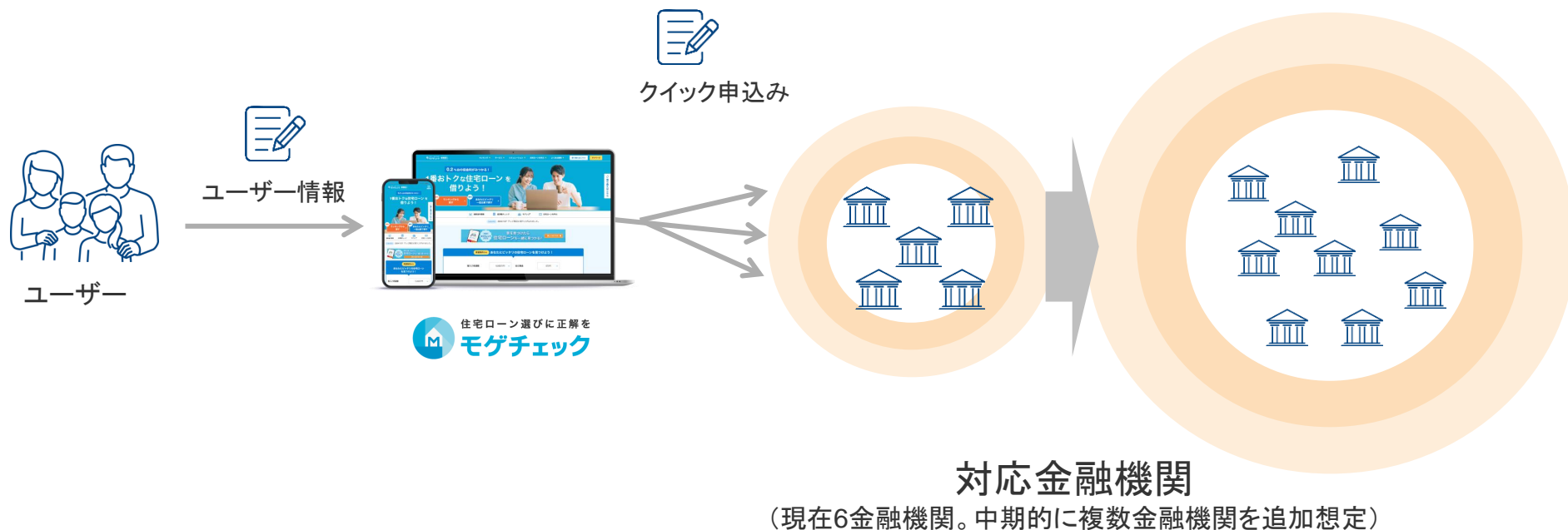
チャットAI化

アプリ改善

モゲチェック

事業戦略① : サービス改善(クイック申込の拡大)

必要最低限の追加情報で審査申込みができる金融機関数を増やす



ローン提案

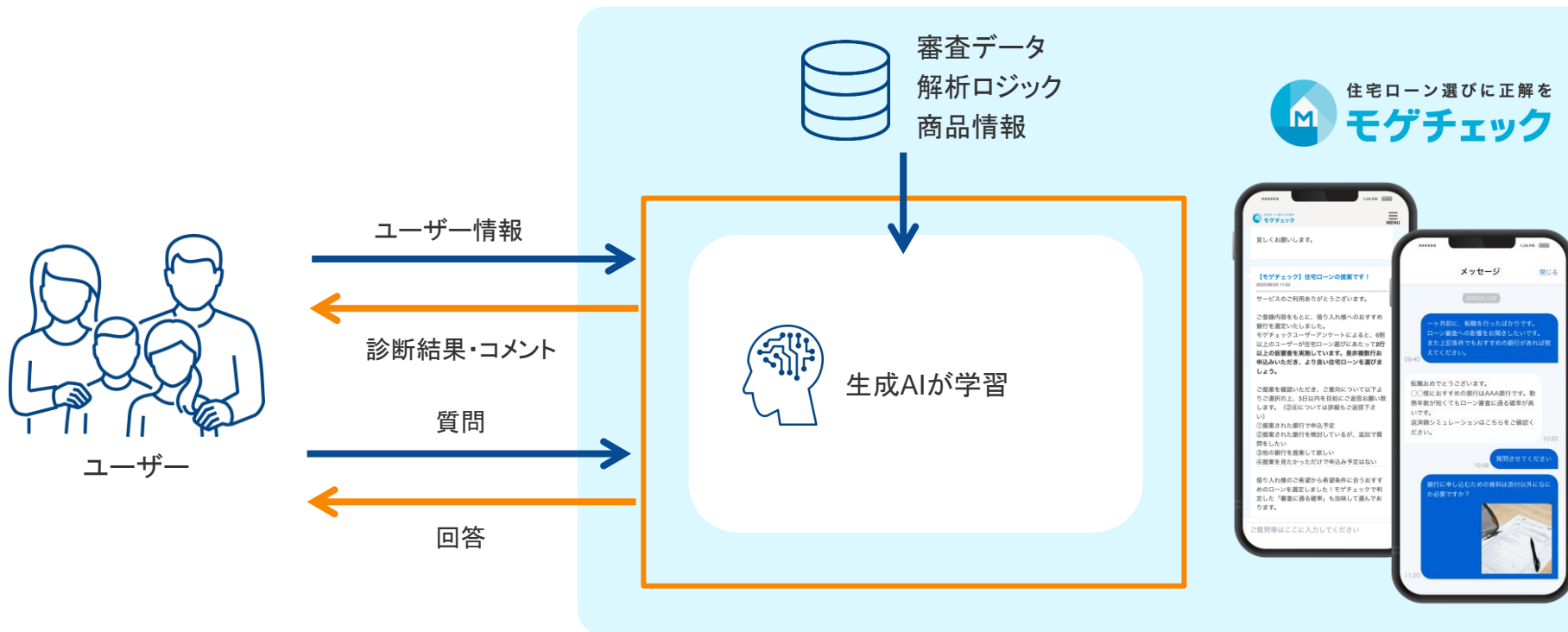
クイック申込

チャットAI化

アプリ改善

事業戦略①：サービス改善（チャットサポートのAI化）

AIを利用しユーザーサポートを自動化（一部提供開始、今後拡充予定）



ローン提案

クイック申込

チャットAI化

アプリ改善

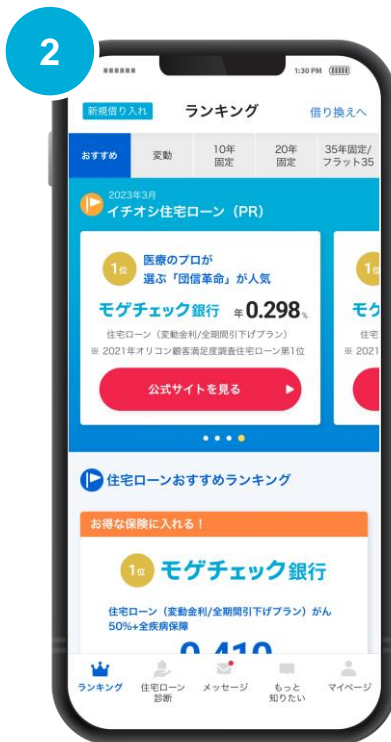
モゲチェック

事業戦略① : サービス改善(機能改善)

アプリ導線を変更しUX改善を実施



診断結果をトップに配置



ランキングのアプリネイティブ化



メッセージ導線の強化

ローン提案

クイック申込

チャットAI化

アプリ改善

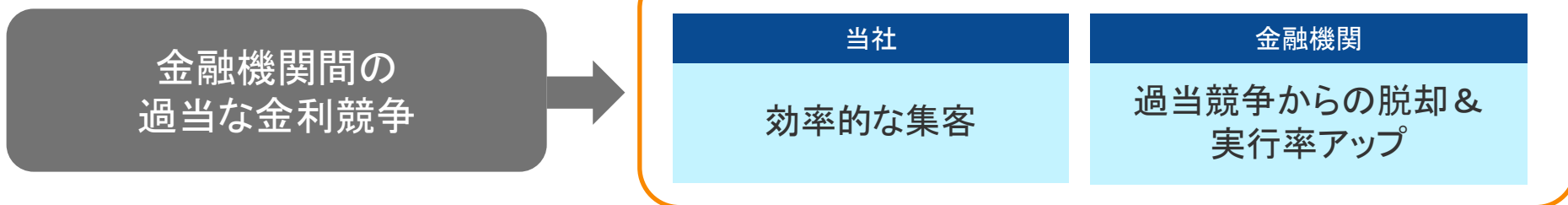
モゲチェック

事業戦略②：モゲチェック限定優遇金利の拡大

オンラインのモゲチェック経由でのみ適用可能な低金利商品の提供を開始



限定優遇による課題解決



モゲチェック

事業戦略③ : オフラインマーケティングチャネルの拡大



オンラインの集客以外に、不動産会社・保険会社・フィナンシャルプランナー等のオフラインのマーケティングチャネルを拡大



+

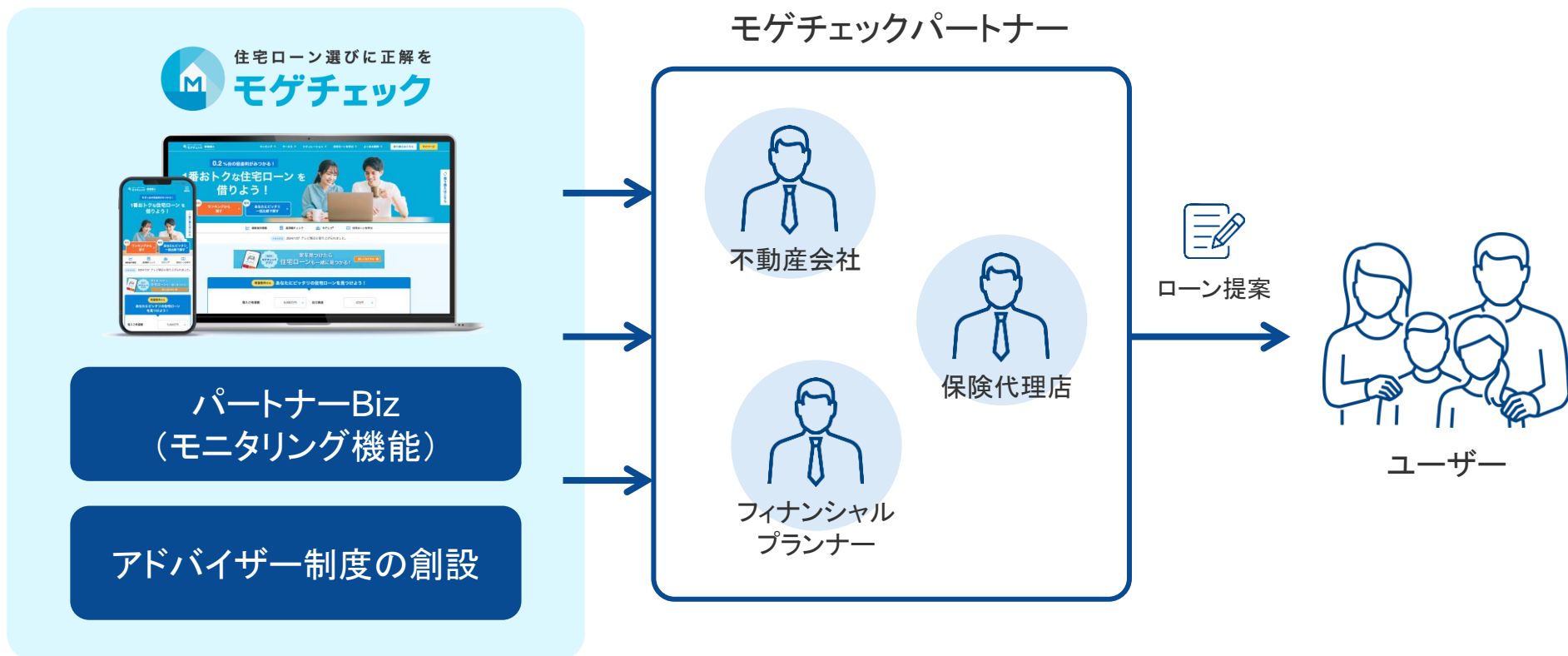


モゲチェック

事業戦略③ : オフラインマーケティングチャネルの拡大



不動産会社・保険会社・フィナンシャルプランナーがモゲチェックを利用することでユーザーに手間なく最適な住宅ローンを提案できるシステムをローンチ済み



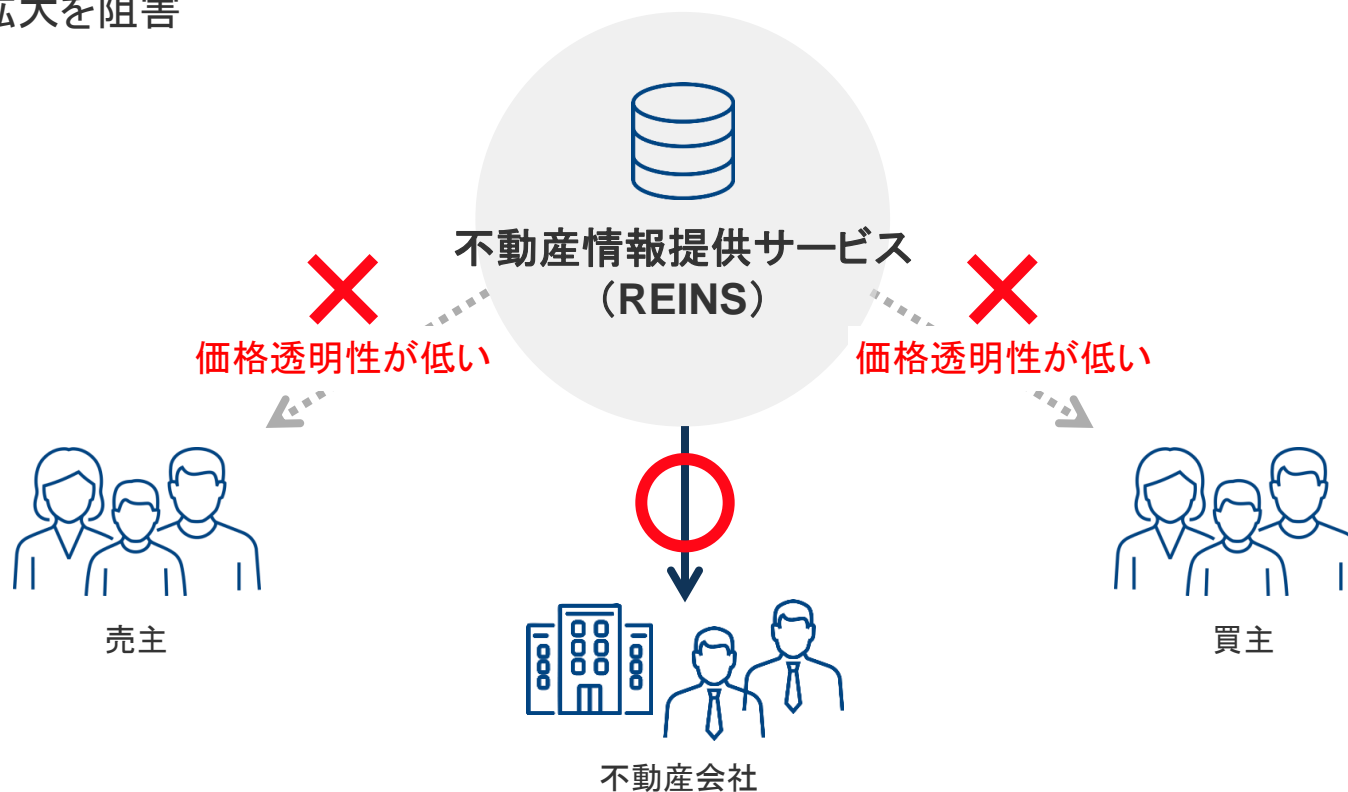
2025年6月期 INVASE事業戦略(概要)

今期は以下の3つの戦略を柱に成長を加速させる想定。詳細については次ページ以降に掲載

- ① **INVASE pro(アプリ)の機能強化**
アプリの機能強化によりINVASE会員を増加させる
- ② **コンドミニアム社の営業体制の強化**
対応可能なアドバイザーの増加、強化により、契約件数を増加させる
- ③ **不動産投資用のローン紹介サービスの開始**
2024年7月より新規サービスを開始し、不動産投資の総合プラットフォームへの変革を推進させる

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



価格透明性が低いため、対象不動産の適正な価格を売主・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

INVA SE 事業戦略①: アプリサービスの改善

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。機能追加による仲介件数増加を企図



競争優位性: 情報提供とマーケットメイク
アプリによる価格情報の提供とコンドミニウム社による仲介

INVASE

事業戦略①: アプリサービスの改善

AIを利用したプライシングモデルの開発



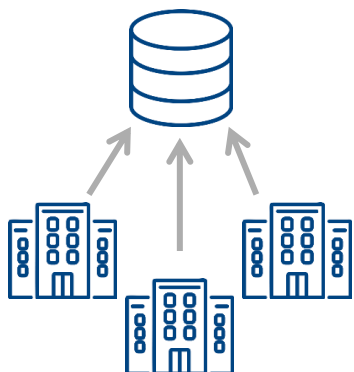
価格情報の収集

AIによる分析

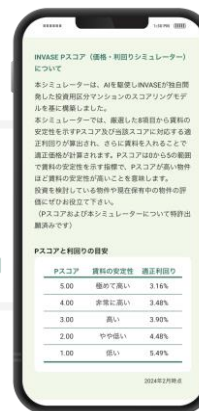
リスクモデル (Pスコア) の作成

リスクとリターン の紐づけ

個別物件に適用

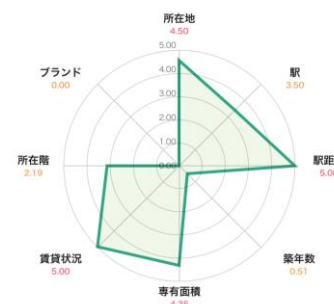


Pスコア **3.62**
 適正利回り **3.62 %**
 適正価格 **4,960 万円**



リスク分析

適正利回り **4.04%**
 Pスコア **★★★★☆ (3.03)**



INVASE

事業戦略①: アプリサービスの改善

MFS
MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

不動産投資アプリ INVASE Proに資産評価機能を実装(2024年4月)

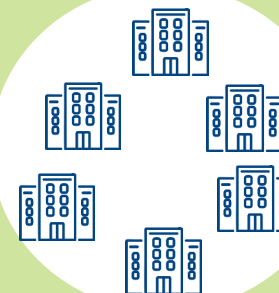
アプリを通じて個人投資家に価格情報(適正賃料及び適正利回り)を提供。常に保有物件の時価が分かるため、安心して不動産投資が可能



INVASE Pro



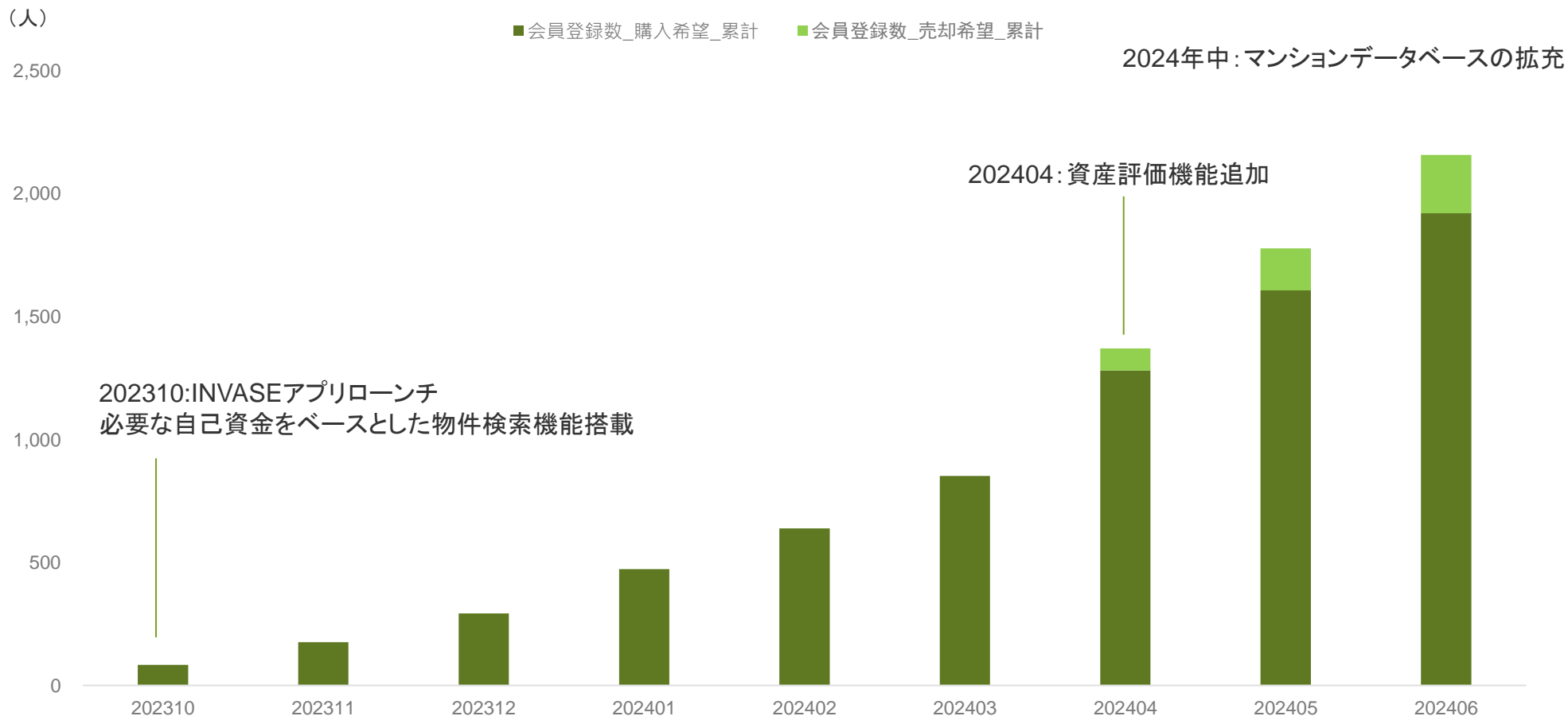
東京23区・横浜市・川崎市の
全区分マンションの時価評価が可能に



INVASE

事業戦略①: アプリサービスの改善※

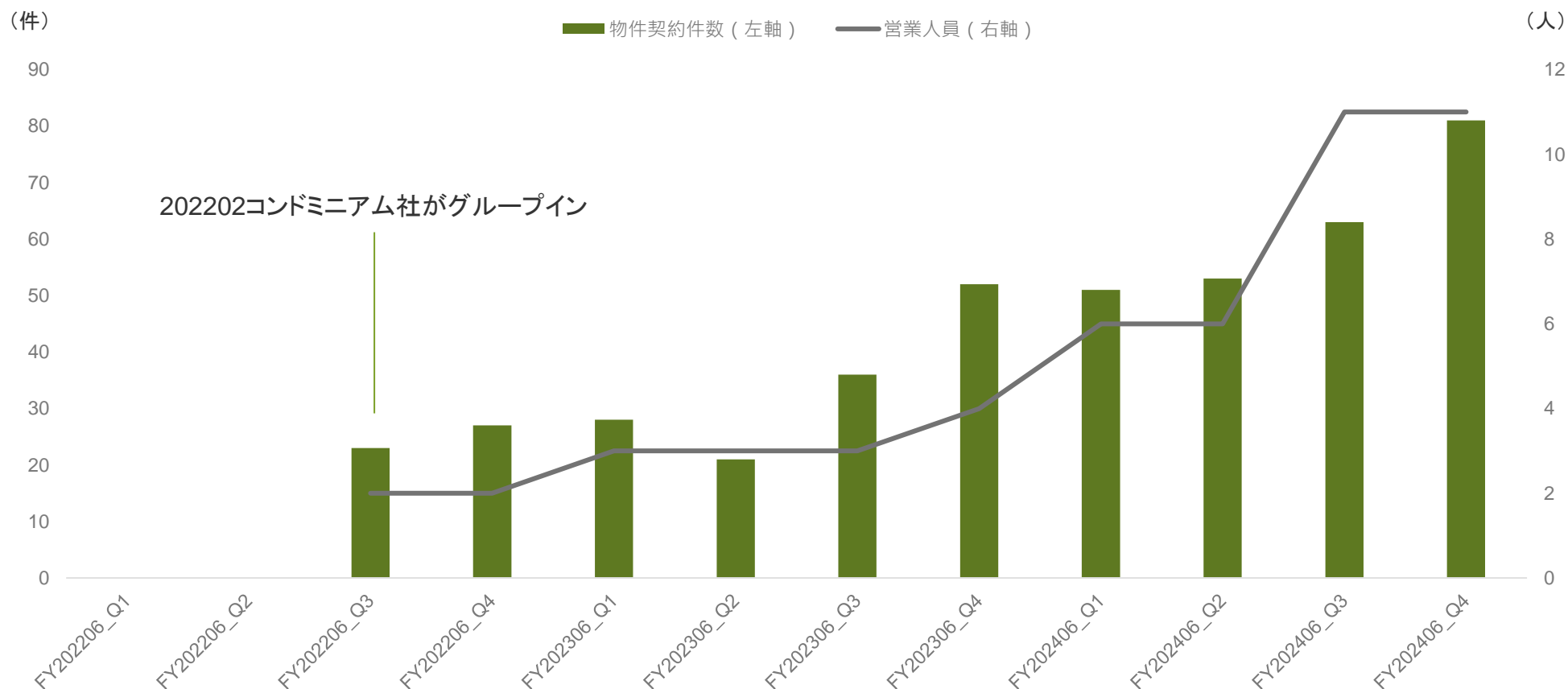
各種機能を追加することでユーザーの利便性を向上させ、契約件数の増加につなげていく想定



※グラフは再掲

事業戦略②:コンドミニアム社の営業体制※の強化

INVASEのマーケティング施策とともに営業人員を補強することで、契約件数は増加傾向。今後も営業人員の獲得による契約件数増加を企図



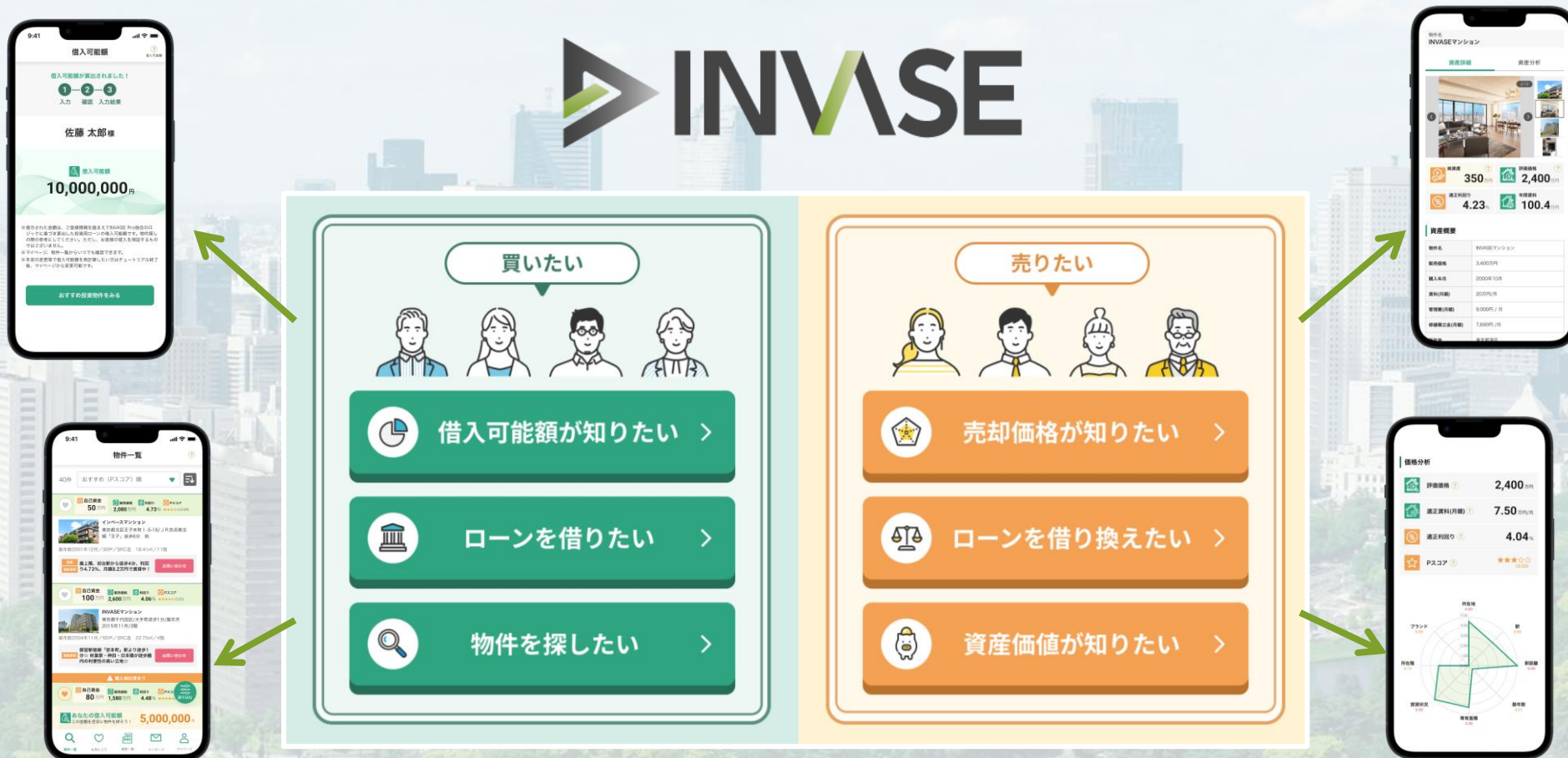
※営業人員には他社からの出向者も含む

INVASE

事業戦略③ : 新規借入サービスの開始



新規借りに係るローン紹介サービスを開始し不動産投資の総合サービスへ

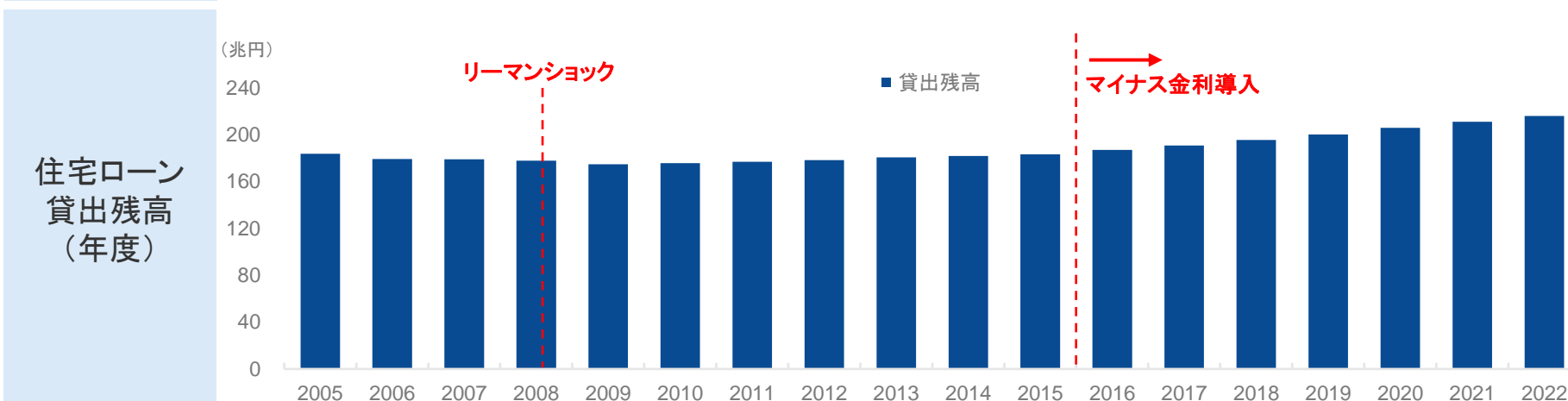
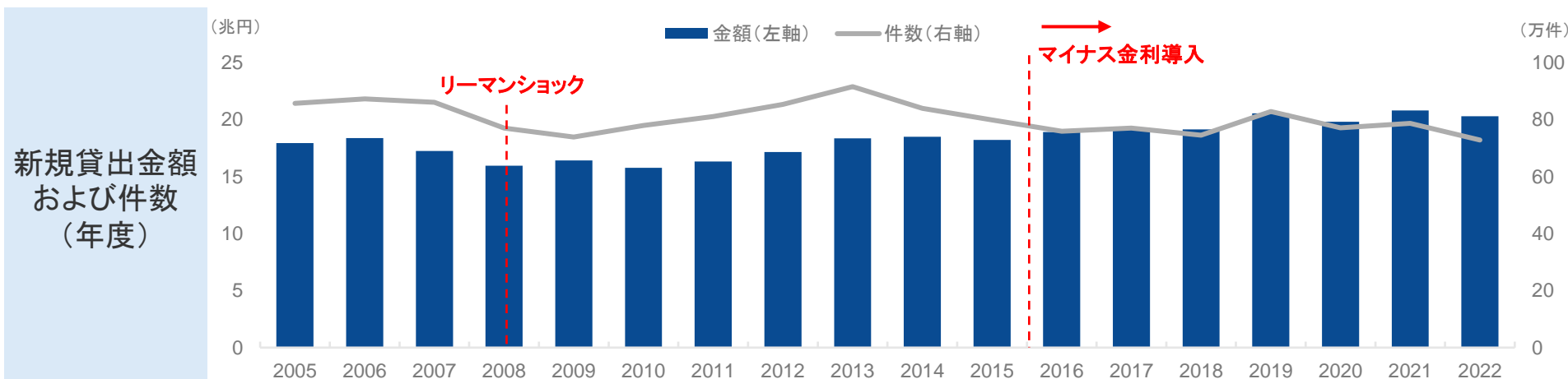


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2024年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2025年6月期の業績予想
- 5 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

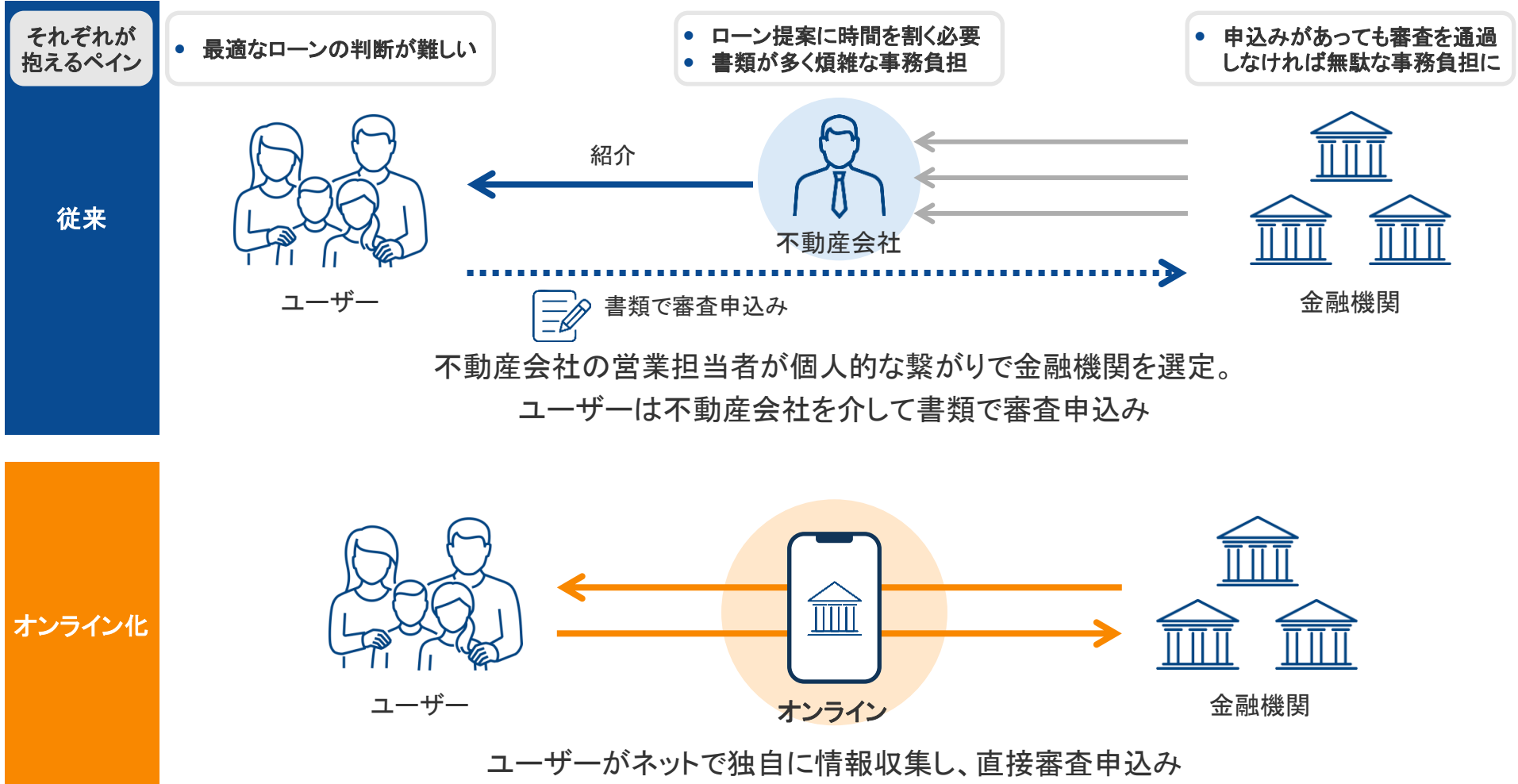


出所: 住宅金融支援機構「業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高の推移(公開日:2023年8月22日)」、国土交通省「民間住宅ローンの実態に関する調査(令和5年度)」

モゲチェック

住宅ローンのオンライン化

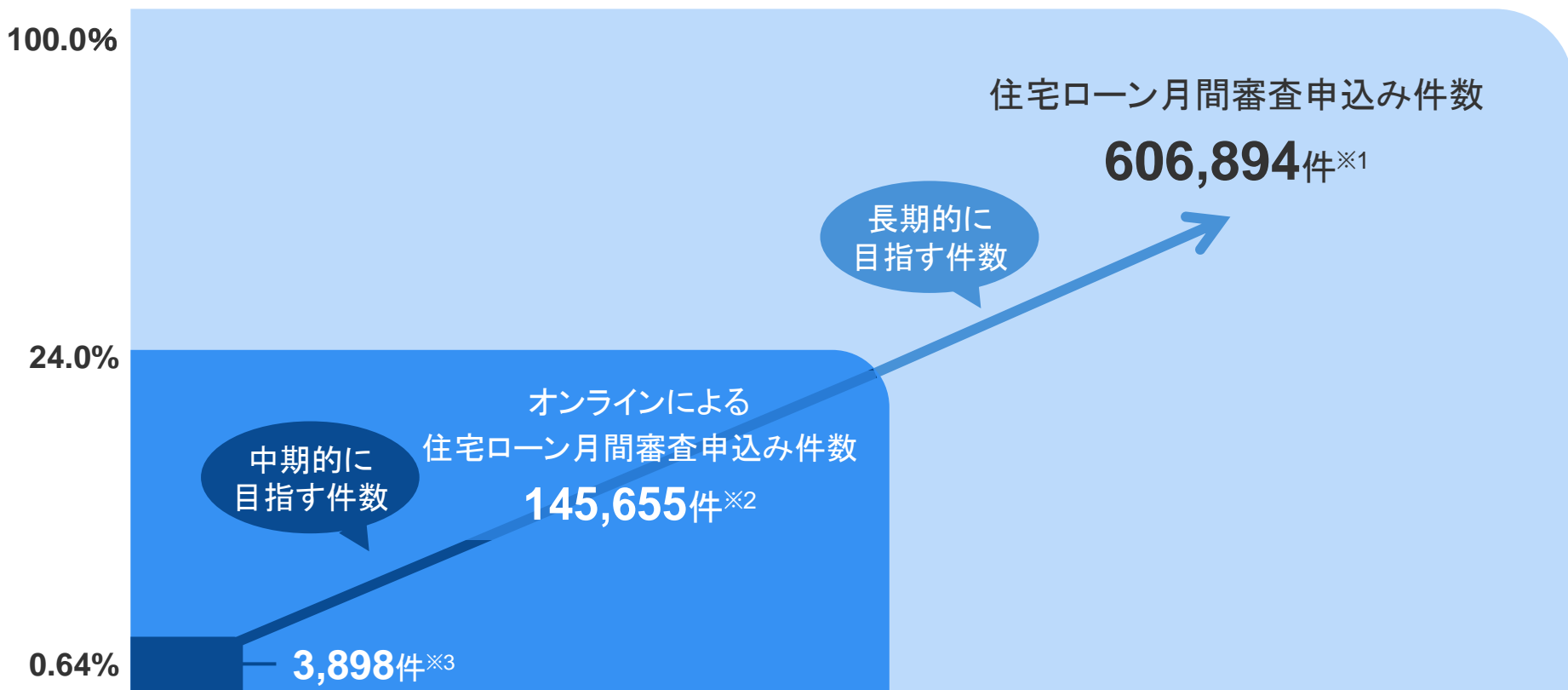
住宅審査申込みは不動産会社を通じての申込みが主流であったが、現在はオンライン申込みが浸透



モゲチェック

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



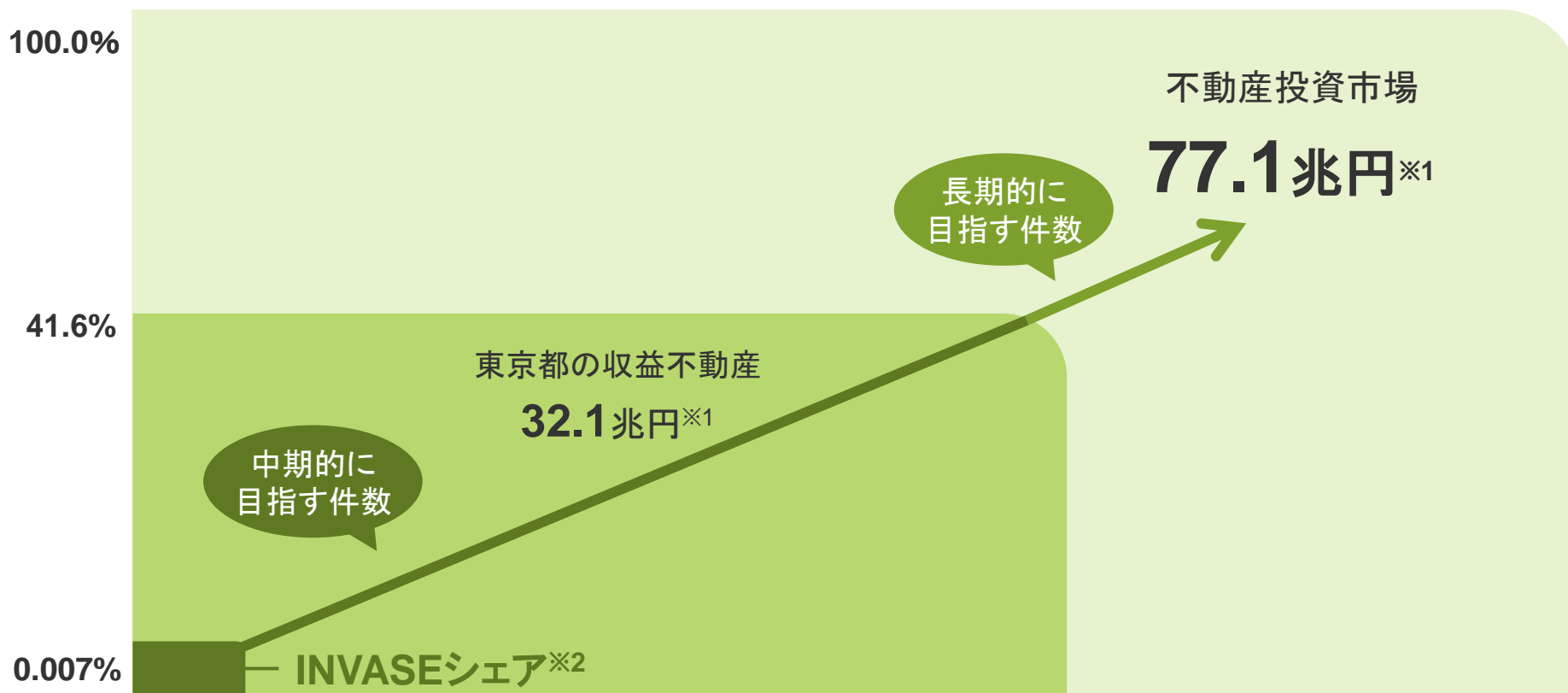
※1 「令和5年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出
令和4年度住宅ローン実行件数 728,273 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月

※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。