



# 2025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)

2025年2月14日

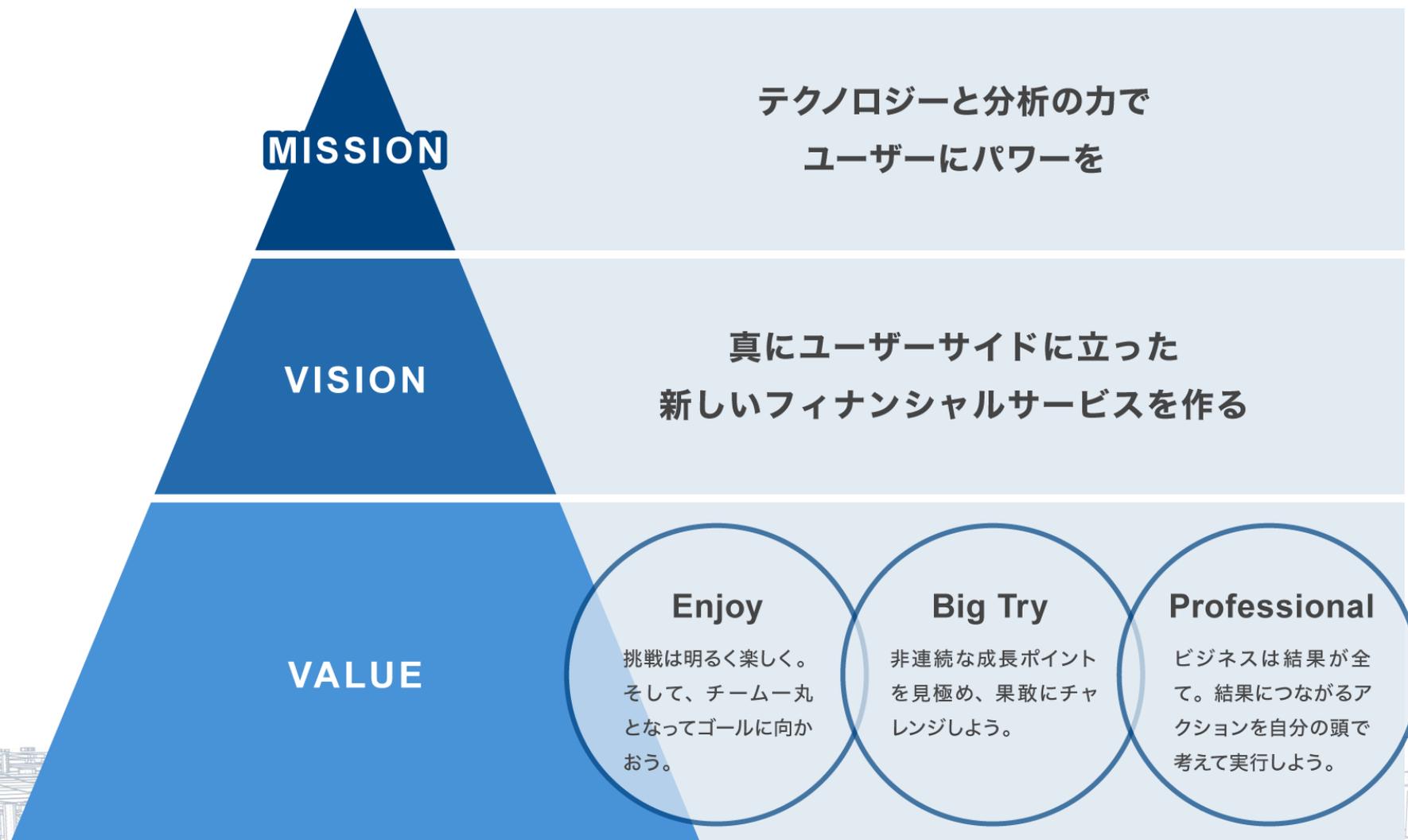
# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正および今後の戦略
- 5 Appendix(補足資料)

# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正および今後の戦略
- 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

2022

2022年2月  
コンドミニアム社買収  
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

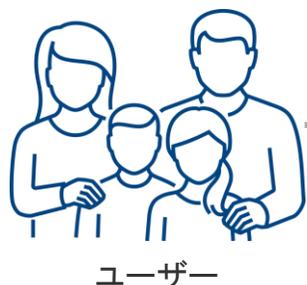
2019年  
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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

より最適な  
不動産投資の環境を

※ 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2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正および今後の戦略
- 5 Appendix(補足資料)

## 2025年6月期中間期 決算サマリー

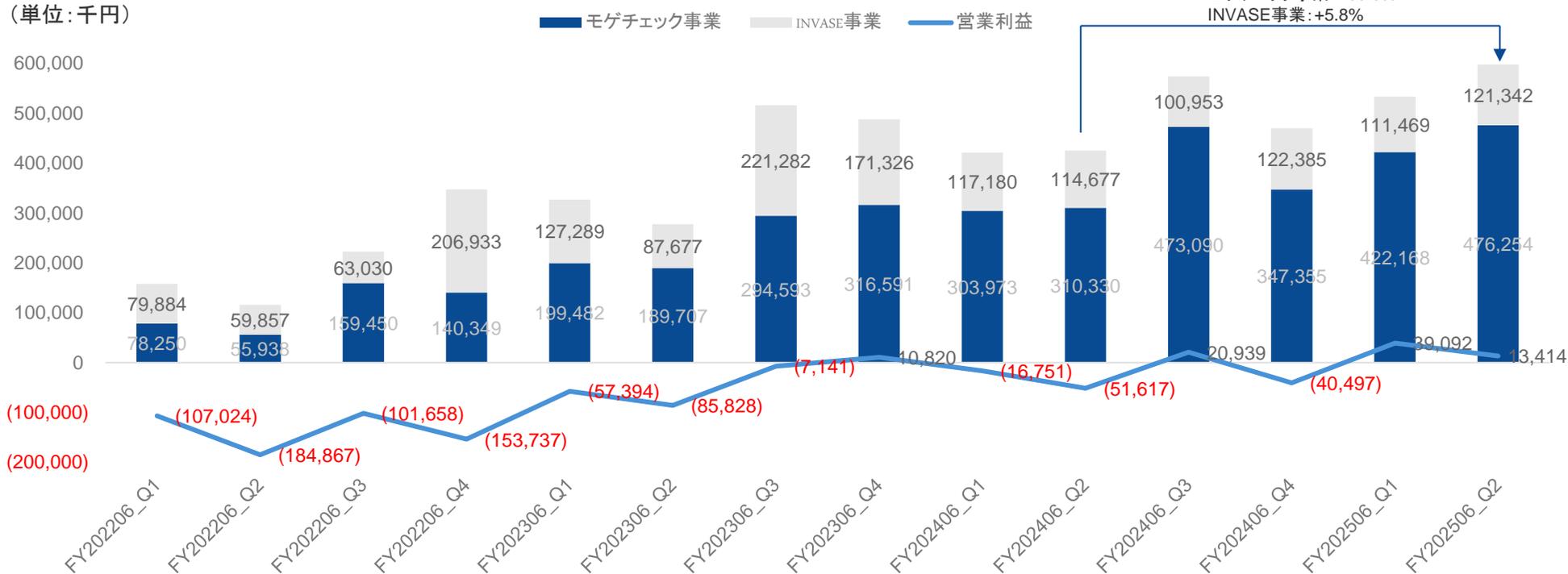
- 売上高は、モゲチェック事業が限定優遇金利施策やマーケティング戦略により前年同期比46.3%の成長を見せ、グループ合計で同33.7%の成長
- 認知獲得のために広告宣伝費を投下した影響により販売管理費は前年同期比21.1%増加
- 営業利益率は同12.7%ポイント改善し、2四半期連続の黒字化を達成。中間期において当期純利益の進捗率は90%超
- 中間期における業績進捗および今後のビジネスの展望に鑑みて、業績予想を上方修正（詳細は後述）

(千円)	FY202406 中間期_実績	FY202506 中間期_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202506 進捗率	FY202406中間期/ FY202406通期
売上高	846,159	1,131,235	33.7%	-	47.2%	44.8%
モゲチェック事業	614,302	898,423	46.3%	-	50.2%	42.8%
INVASE事業	231,856	232,811	0.4%	-	38.2%	50.9%
売上原価	161,771	167,429	3.5%	-	45.9%	46.9%
売上総利益	684,388	963,805	40.8%	-	47.4%	44.3%
(売上総利益率)	80.9%	85.2%	-	4.3%	-	-
販売管理費	752,755	911,299	21.1%	-	46.4%	45.5%
(販管费率)	89.0%	80.6%	-	-8.4%	-	-
営業利益	-68,367	52,505	-	-	75.6%	61.7%
(営業利益率)	-8.1%	4.6%	-	12.7%	-	-
経常利益	-75,582	52,000	-	-	86.7%	52.3%
(経常利益率)	-8.9%	4.6%	-	13.5%	-	-
当期純利益	-76,845	34,928	-	-	92.4%	63.2%
(当期純利益率)	-9.1%	3.1%	-	12.2%	-	-

## 売上および営業利益の推移(四半期)

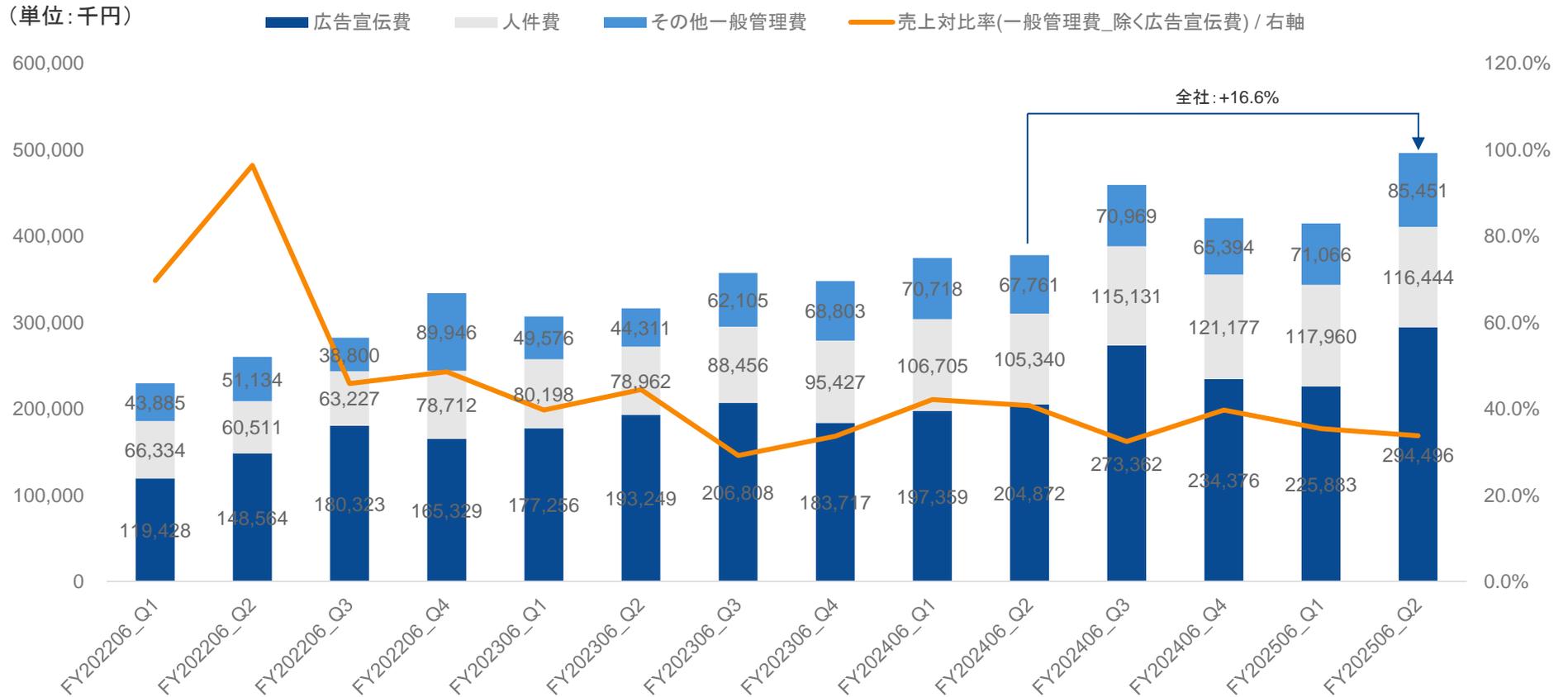
- モゲチェック事業は前年同期比53.5%と高成長を維持。モゲチェック限定優遇金利のさらなる導入および同商品を活用したチャネルの拡大、サービスのUI/UX改善を推進
- INVASE事業は前年同期比5.8%の成長にとどまる。営業体制の強化、新たなビジネスモデルの導入等を今後の成長につなげる想定
- 営業利益は前年同期比65百万円改善

(単位:千円)



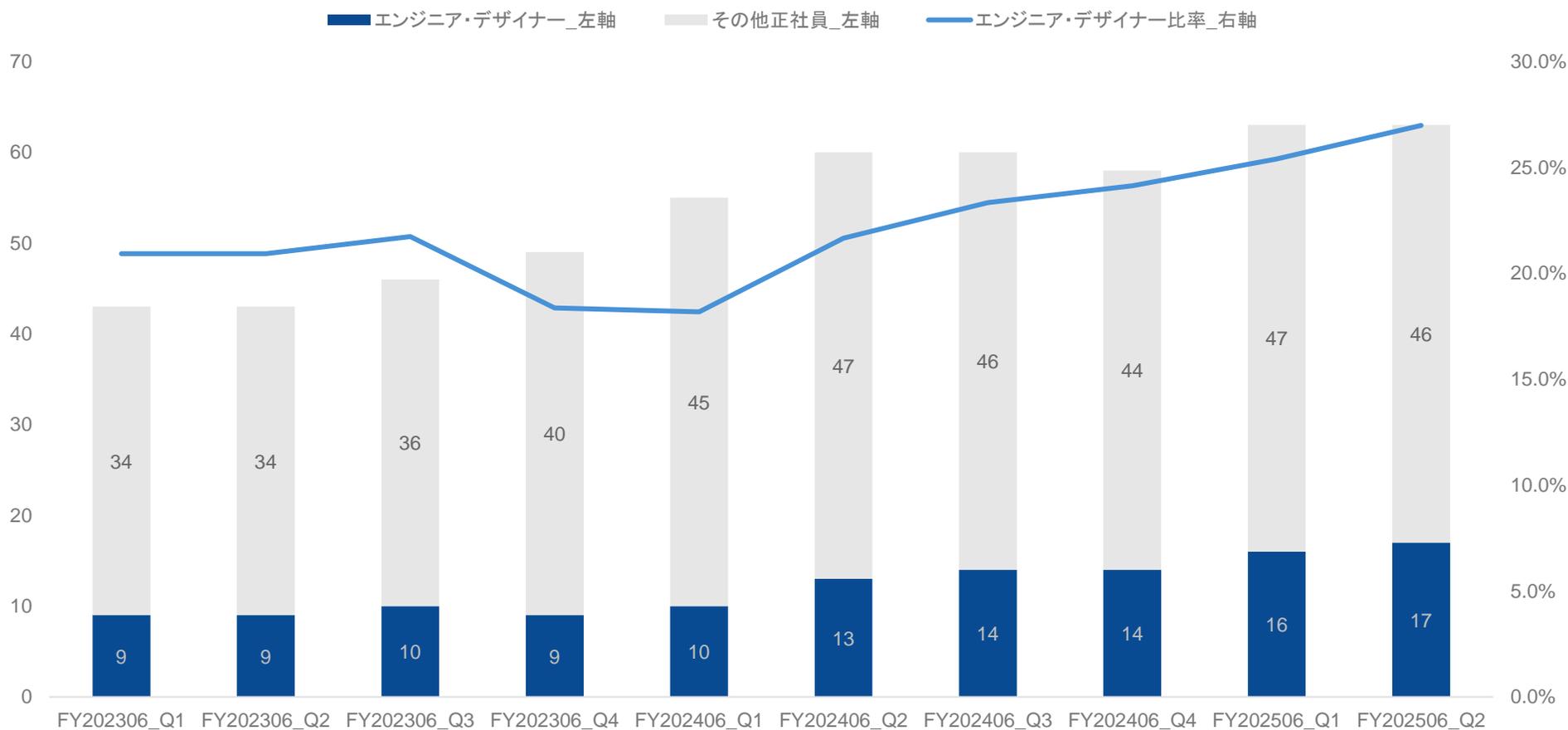
# 一般管理費の推移(四半期)

- 2025年6月期第2四半期は一般管理費(除く広告宣伝費)の売上対比率はほぼ横ばいに推移



## 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12月末時点で約25%と前年同期末比で5.3%上昇



※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)



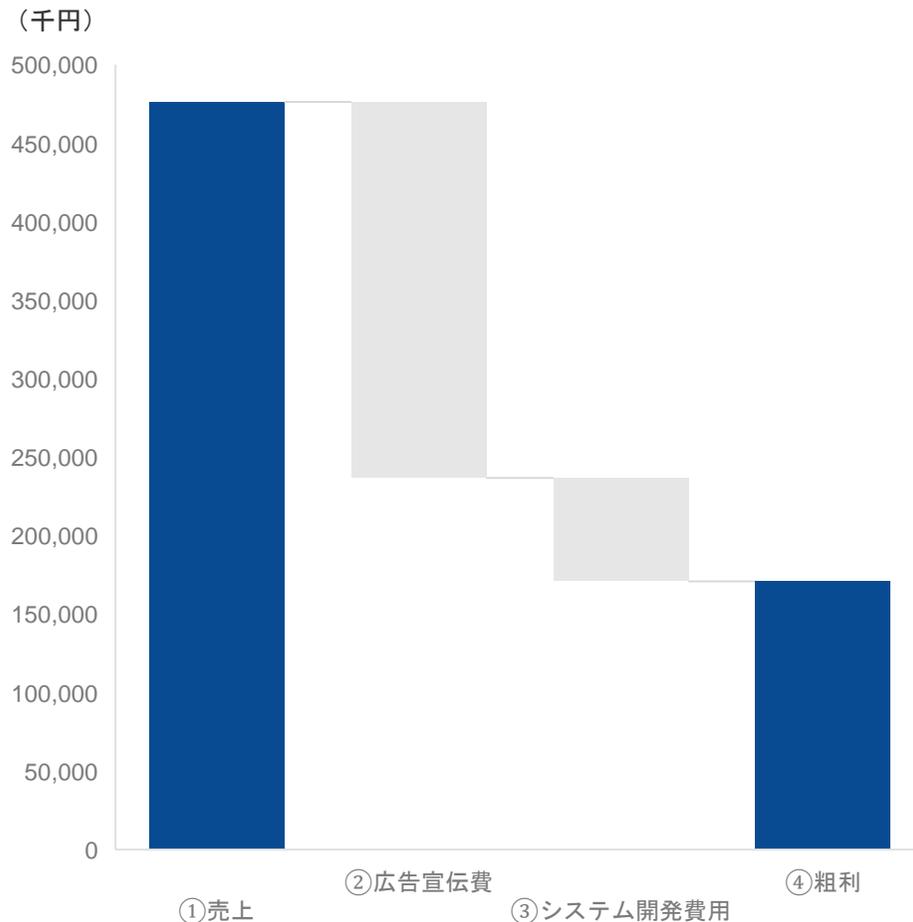
# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正および今後の戦略
- 5 Appendix(補足資料)

モゲチェック

## 収益構造: FY202506Q2

- 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93.9%の成長



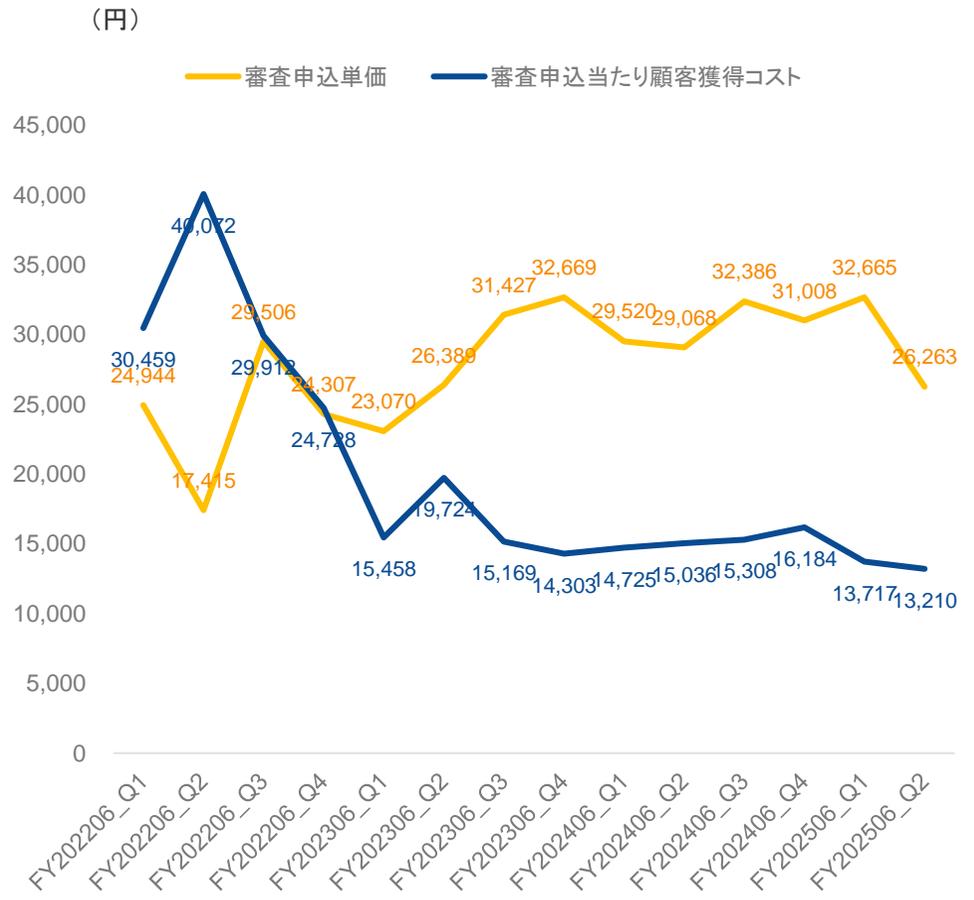
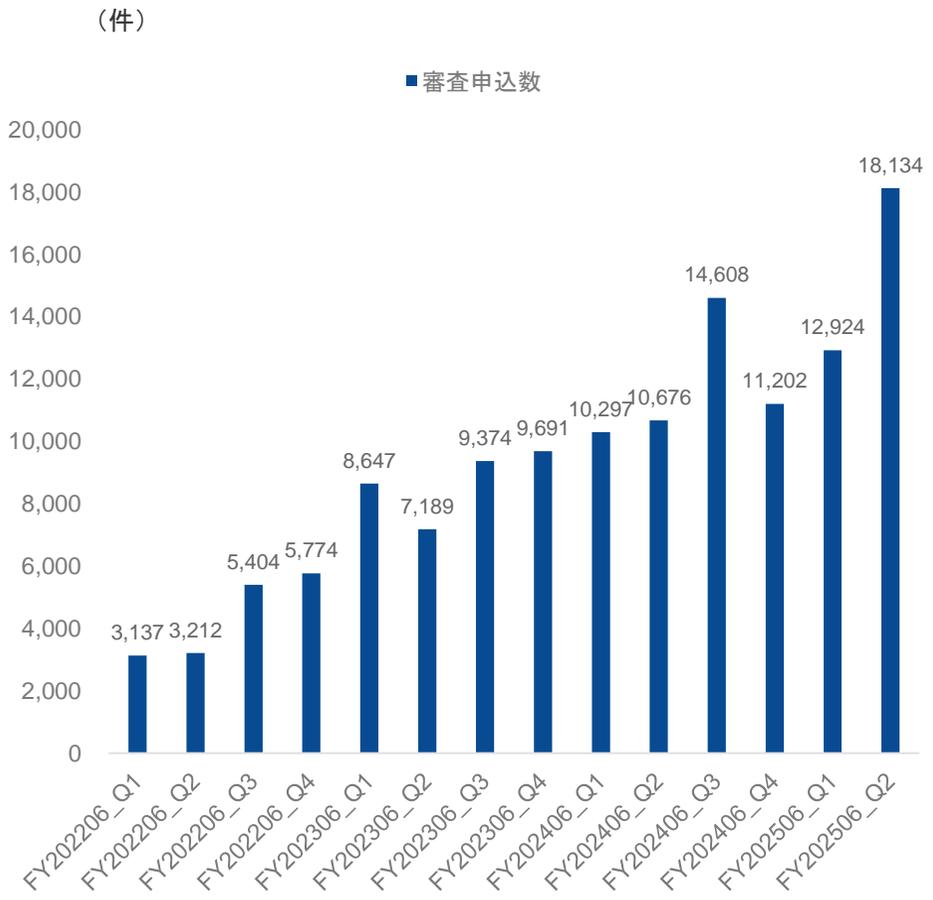
#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	476	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+53.5%</li> <li>✓ 審査申込数: 18,134件</li> <li>✓ 平均単価: 26千円</li> </ul>
②	広告宣伝費	240	50.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+49.2%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比-1.4%と改善</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	66	13.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+6.8%</li> <li>✓ 対売上比率は-6.0%と売上に対して一定程度の抑制に成功</li> </ul>
④	粗利	170	35.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+93.9%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+7.5%</li> </ul>



モゲチェック

(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となり過去最高件数を記録
- 審査申込単価は単価の低い銀行への申込割合が増加したことにより低下、CPAは減少

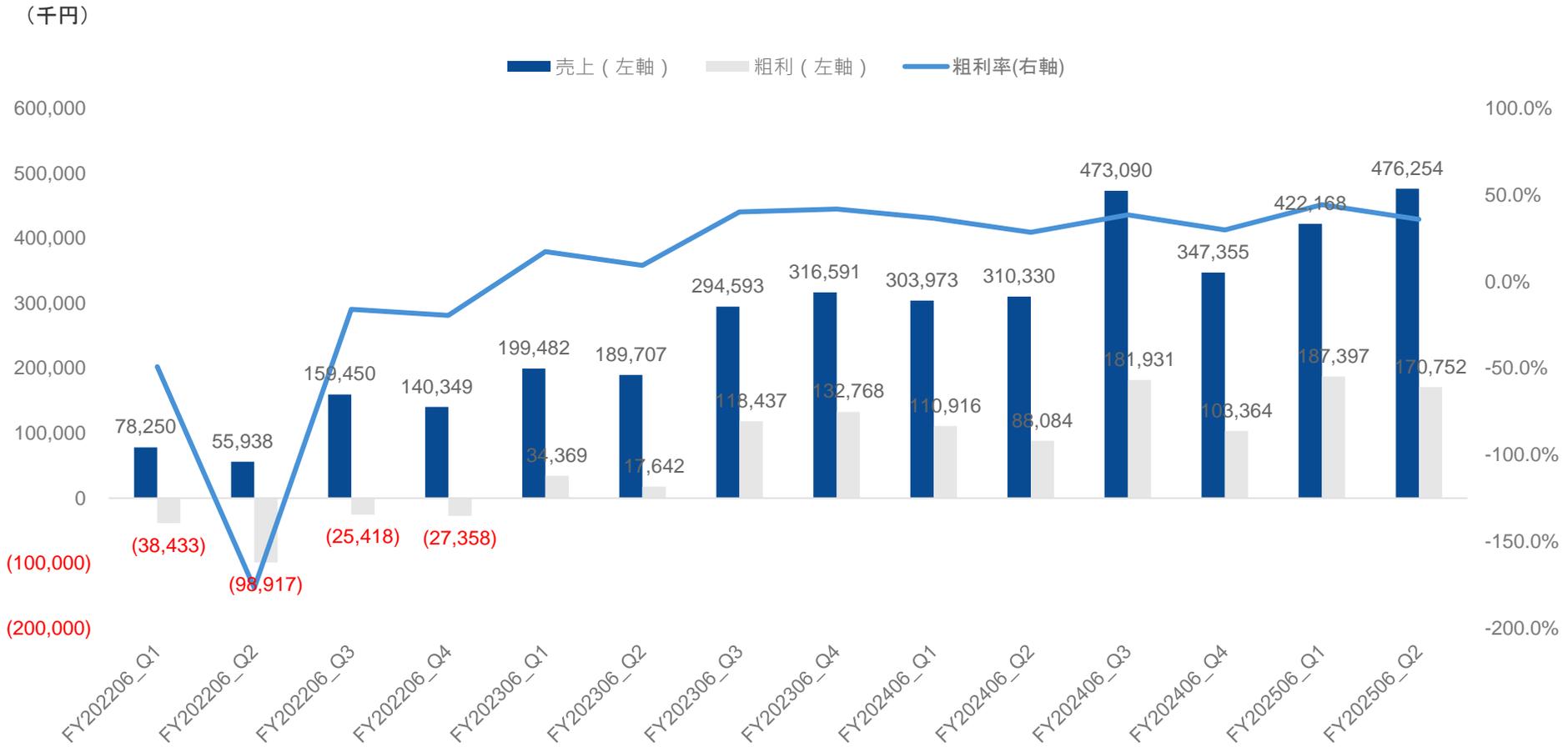


※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料  
 ※2 CPAとはCost Per Acquisitionの略で、審査申込みあたり顧客獲得コストの意味

モゲチェック

(KPI) 収益構造: ①売上、④粗利(率)※

- 審査申込数の増加により四半期ベースで売上高は過去最高に



※ 粗利(売上 - 原価 - 広告宣伝費) / 売上

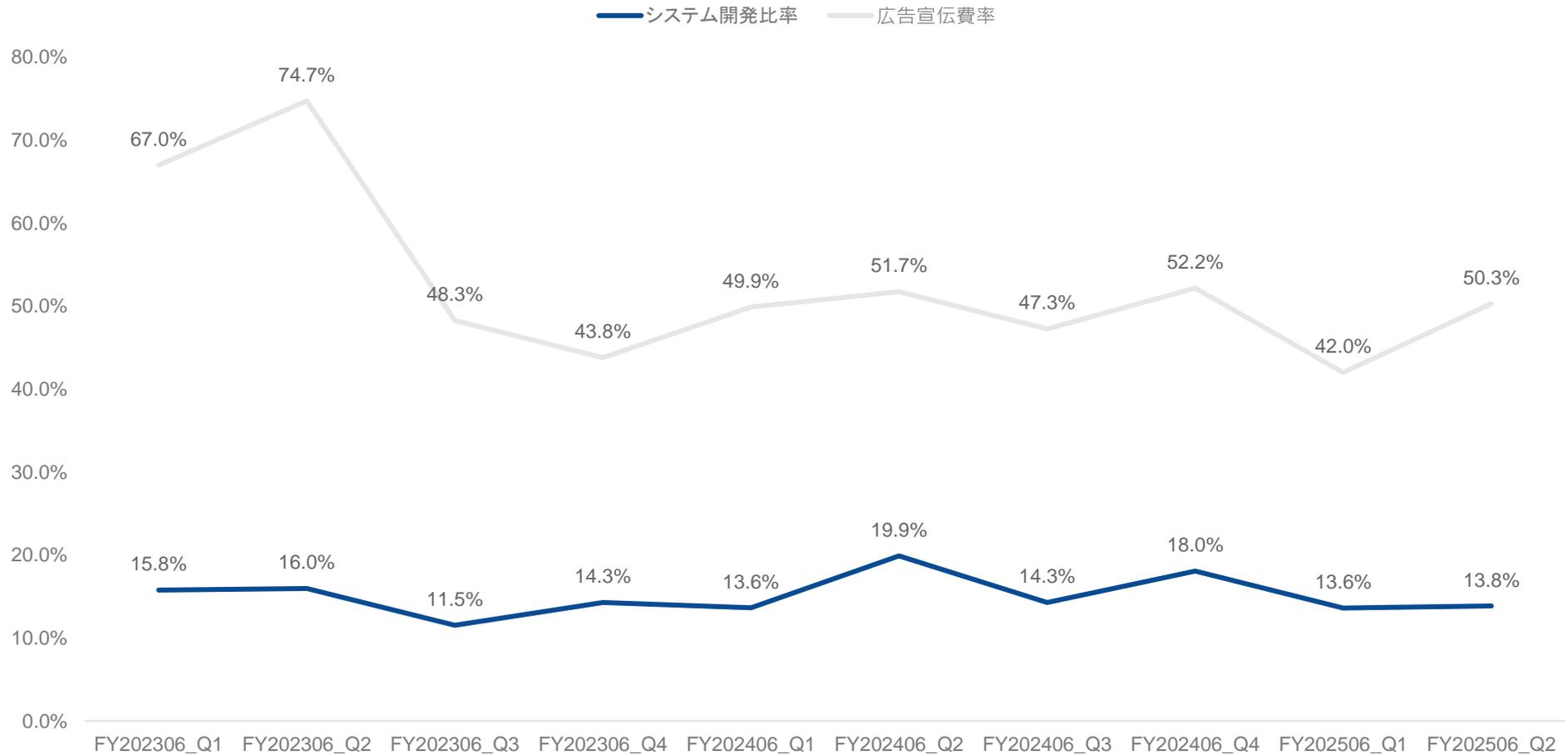
### 3. 主要なKPIの推移

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



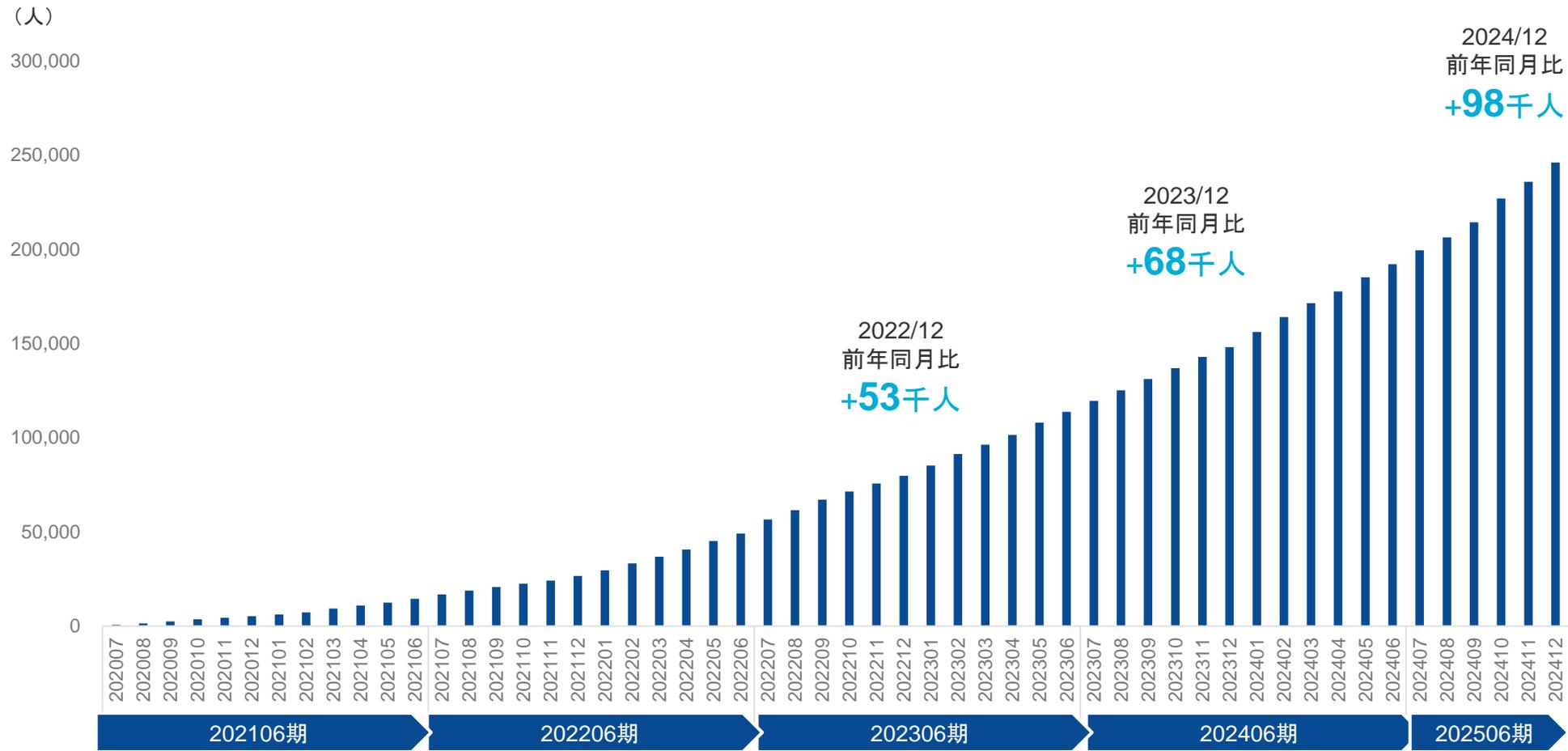
- 広告宣伝費は一定の規律を以て使用。システム開発費についても投資を継続



※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※

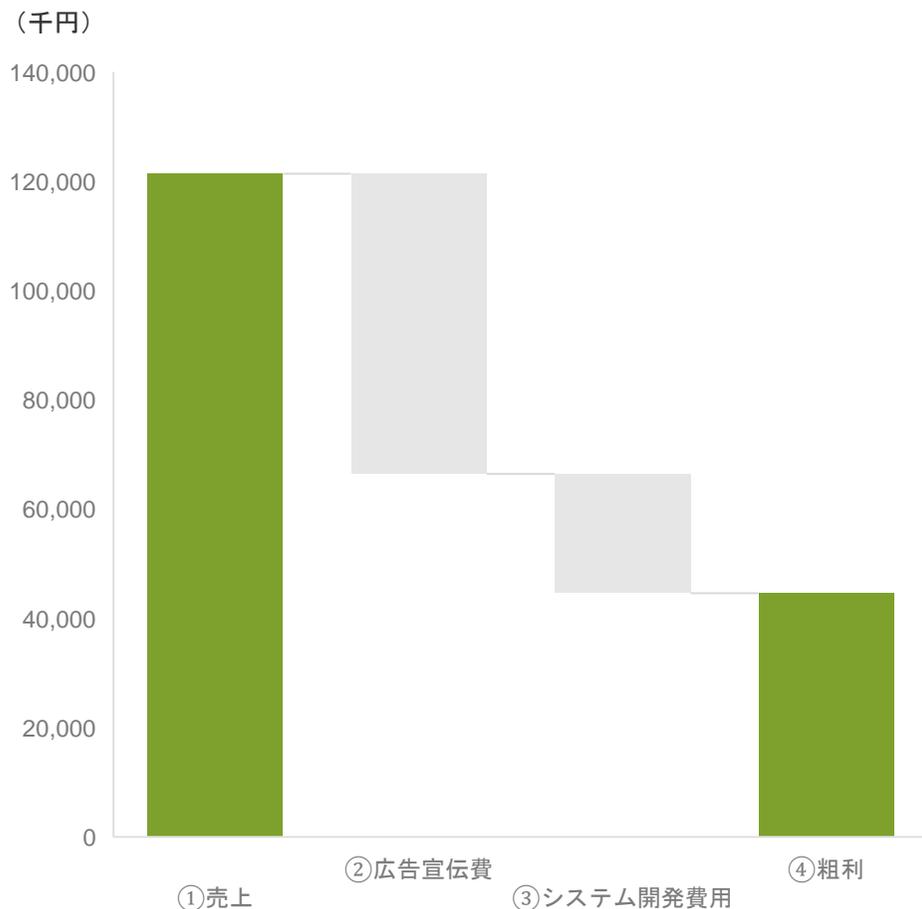
- 2025年6月期第2四半期も着実に会員を獲得



※ 2020年7月を起点に累計数を計測

## 収益構造：FY202506Q2

- 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

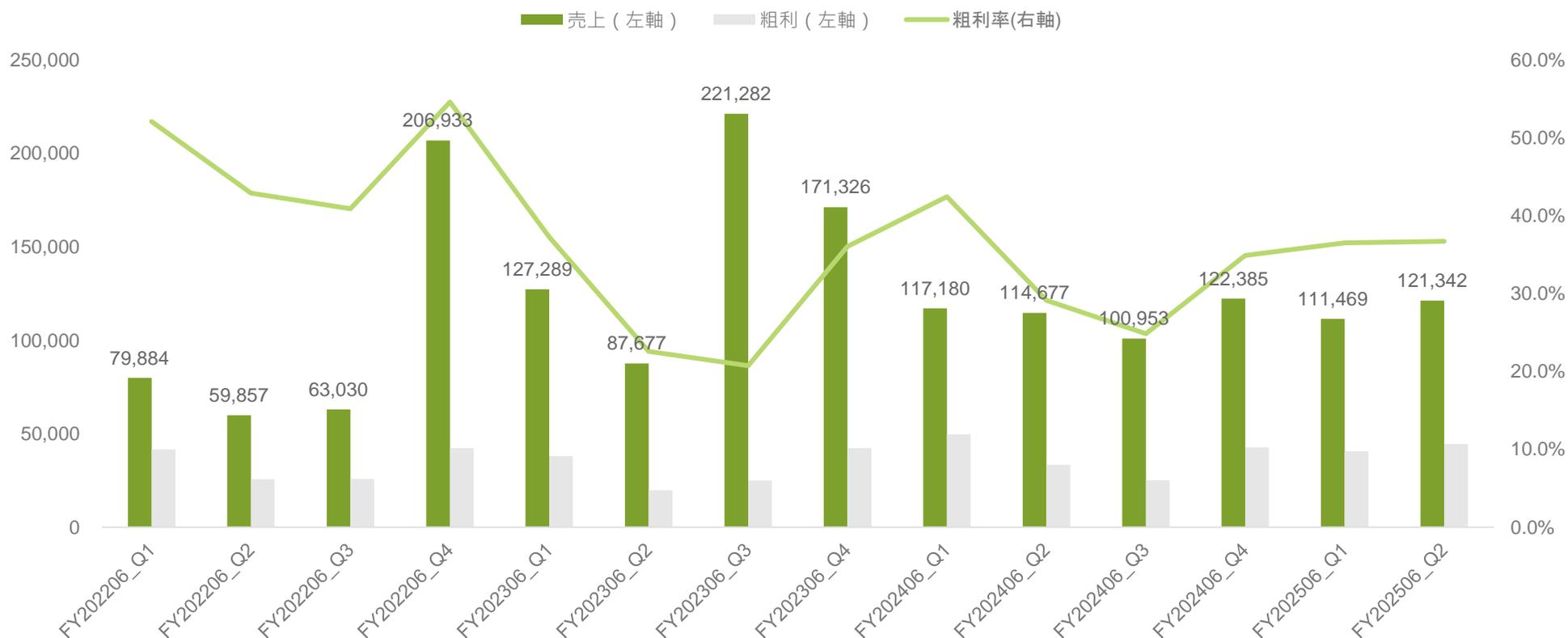


#	項目	金額(百万円)	売上対比	詳細
①	売上	121	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+5.8%</li> <li>✓ 物件契約数は堅調に推移</li> </ul>
②	広告宣伝費	55	45.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+23.9%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+6.6%</li> </ul>
③	システム開発費用(原価)	22	18.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比-40.8%。アプリ開発等が一巡</li> <li>✓ 投資は継続するものの、固定費化</li> </ul>
④	粗利	45	36.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前年同期比+33.4%</li> <li>✓ 対売上比率は昨年度対比+7.6%と改善</li> </ul>

INVASE

## 売上および粗利推移

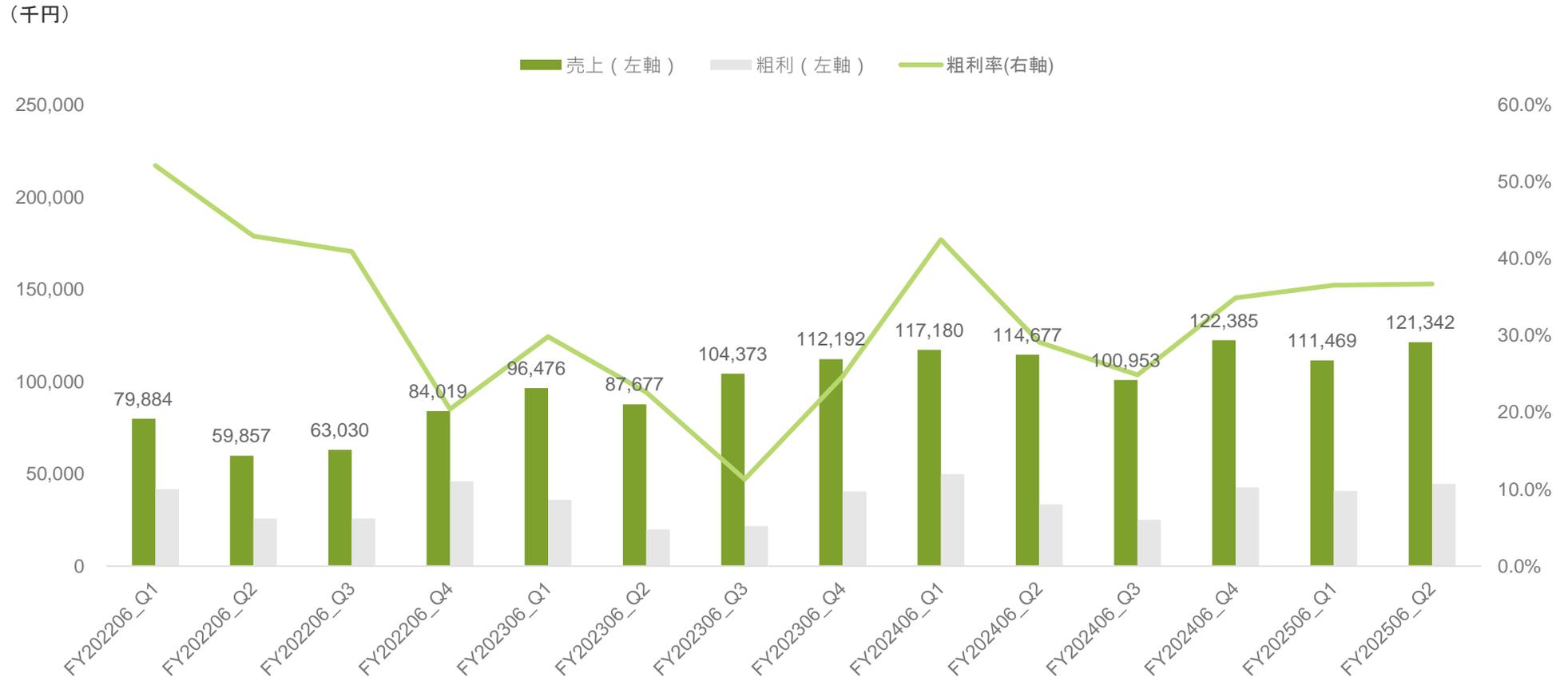
- 過去の物件仕入、販売(現在は仕入及び販売ともに停止)に伴い、売上および原価がグロスアップ
  - (売上: FY202206\_Q4: 122,914千円、FY202306\_Q1: 30,813千円/Q3: 116,909千円/Q4: 59,134千円)
  - (原価: FY202206\_Q4: 126,528千円、FY202306\_Q1: 28,761千円/Q3: 113,577千円/Q4: 57,323千円)
- (千円)



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



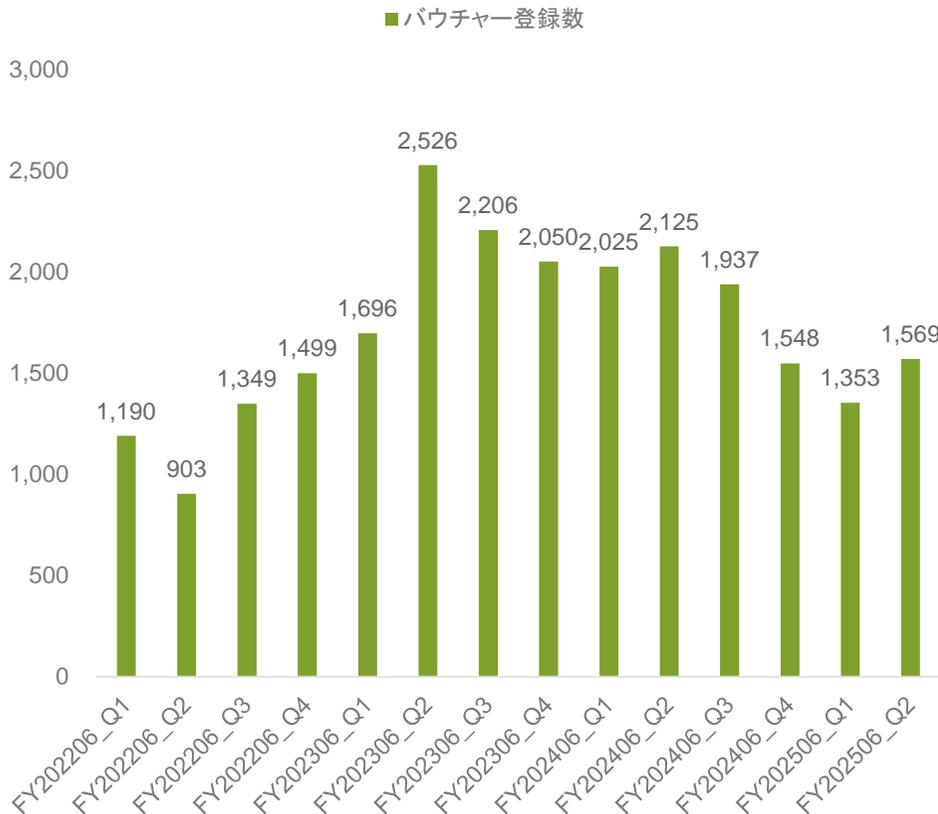
※ 物件の仕入・販売に伴う売上および原価のグロスアップ分を調整(FY2022Q4、FY2023Q1/Q3/Q4) / 前ページに詳細金額を記載

INVASE

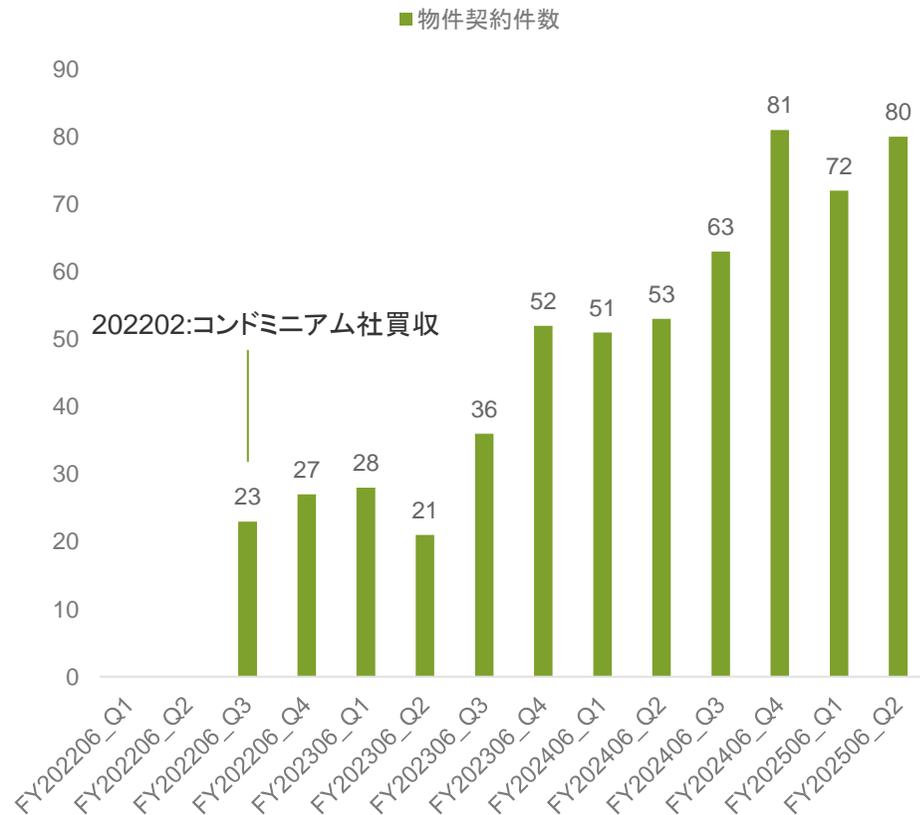
## (KPI) 収益構造: ①バウチャー登録数、物件契約件数

- コンドミニアム社を通じた物件の契約件数は堅調

(件)



(件)

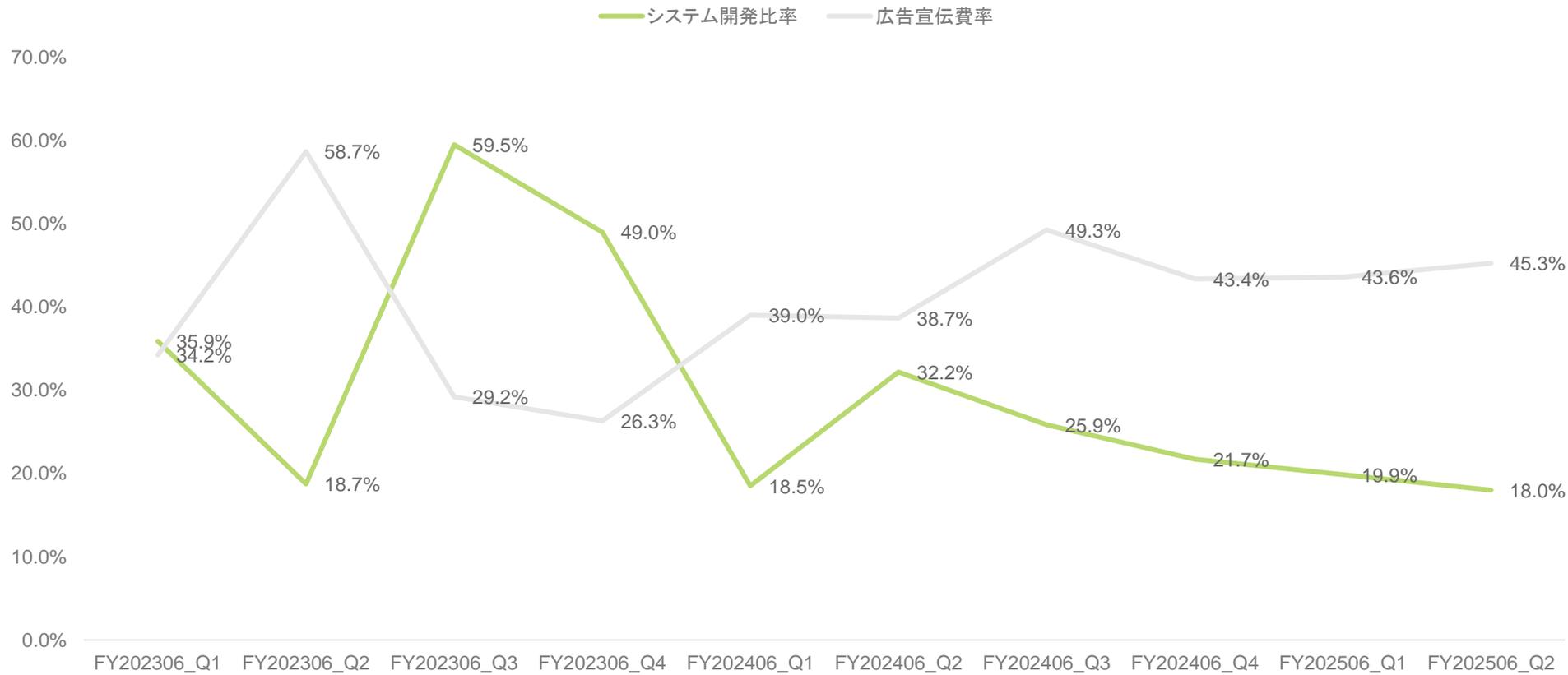


INVASE

(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2四半期連続で低下



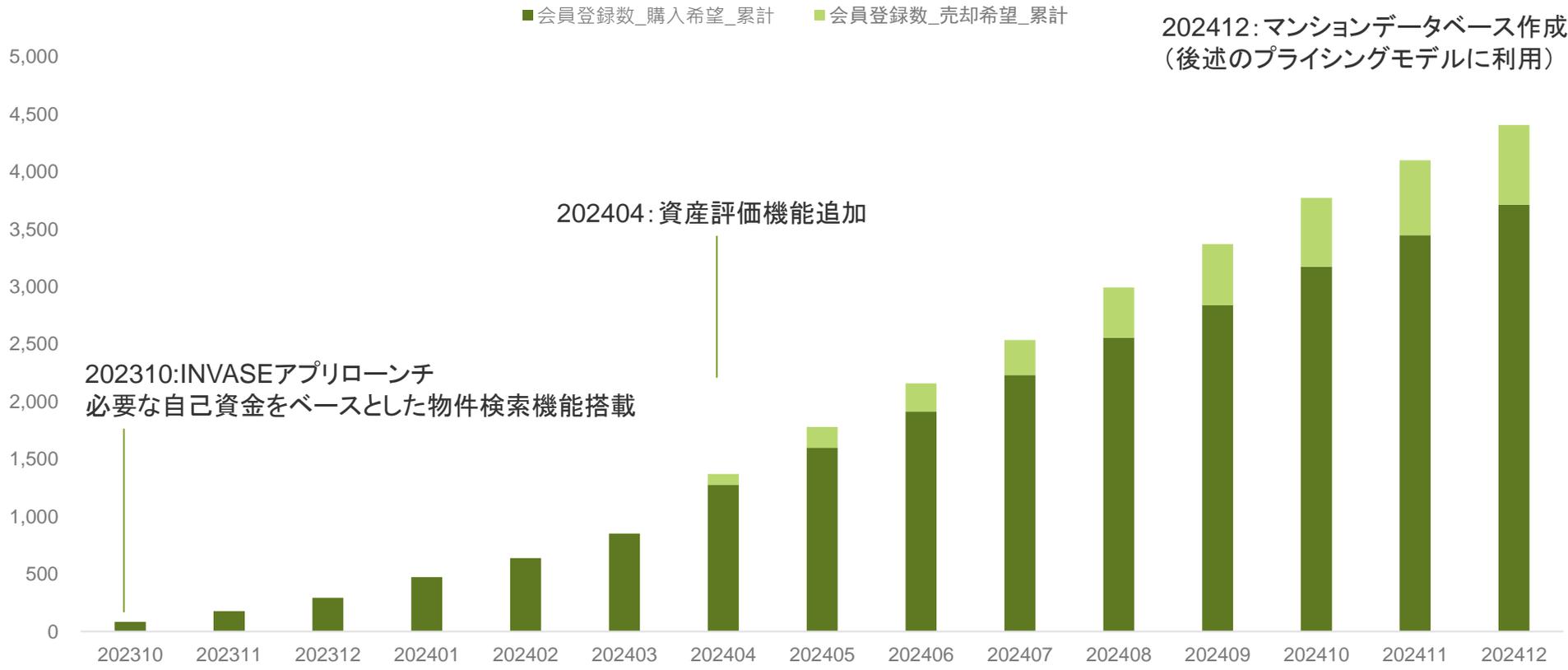
※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)  
 ※2 システム開発率(原価 / 売上)

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。今後はマンションデータベースを活用した新しいプライシングモデルを導入(後述)

(人)

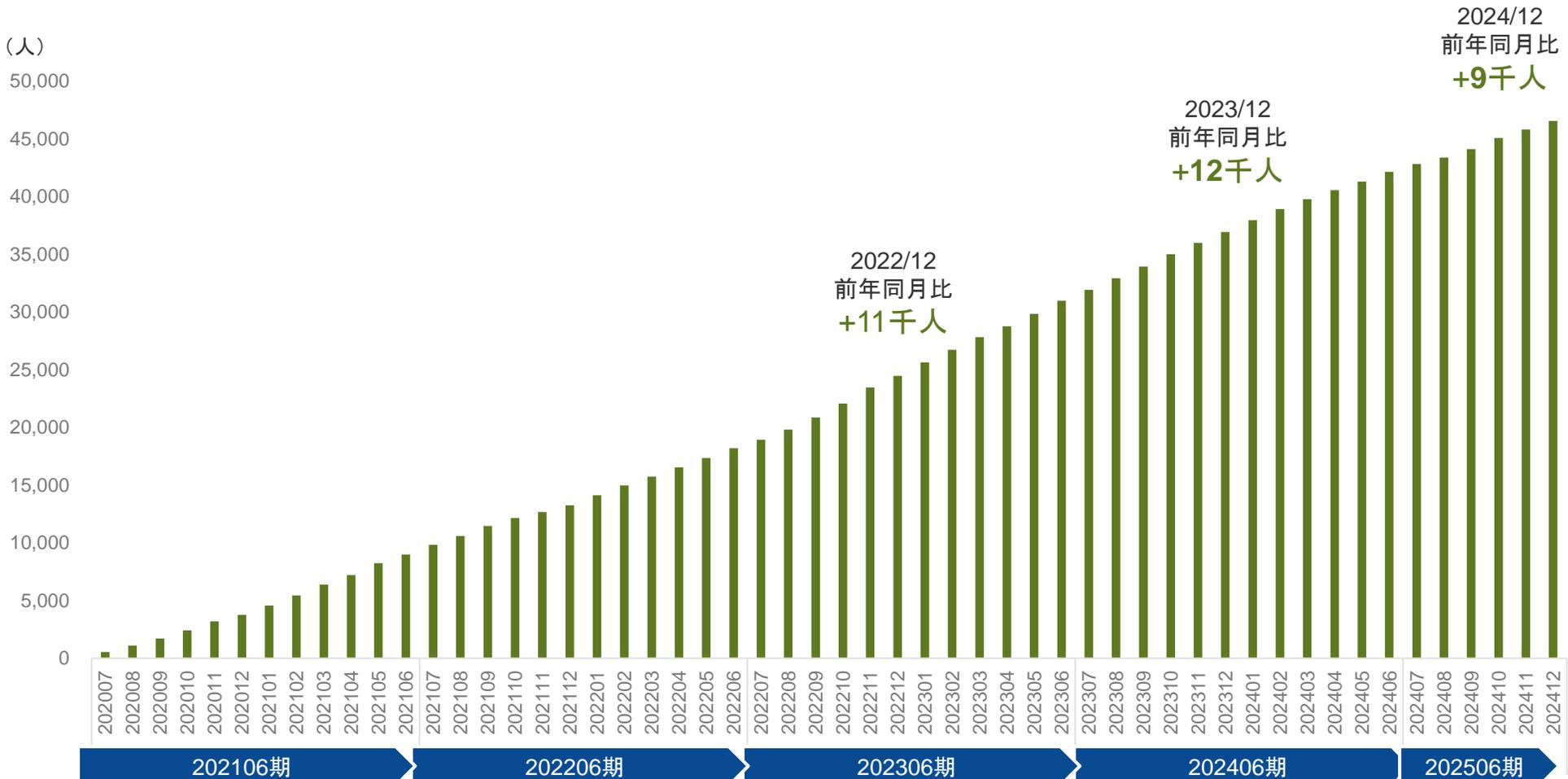


※ INVASEアプリを登録後、規約に同意後会員登録を完了した数

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2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正および今後の戦略
- 5 Appendix(補足資料)

## 2025年6月期 業績予想の修正について

- 中間期までMFSグループは黒字基調で推移しており、2025年2月14日時点で売上に対して大きなネガティブポイントを想定していないことおよび今後のビジネスの進捗想定に鑑みて、上方修正することとした
- 売上高はモゲチェック事業は上方修正、INVASE事業は下方修正（事業戦略は後述）
- 営業利益は売上高の増加および広告宣伝費の効率的投資により前回業績予想から+31.9%
- 経常利益、当期純利益はそれぞれ同+36.9%、+27.4%

	2024/8/14発表		2025/2/14発表	業績予想 増減率	(ご参考)
	FY202406 実績(千円)	FY202506 業績予想(千円)	FY202506 業績予想(千円)		前年度実績比 増減率
売上高	1,889,942	2,397,369	2,448,296	102.1%	129.5%
モゲチェック事業	1,434,747	1,788,249	1,946,133	108.8%	135.6%
INVASE事業	455,195	609,120	502,162	82.4%	110.3%
売上原価	344,704	364,454	353,857	97.1%	102.7%
売上総利益	1,545,238	2,032,915	2,094,439	103.0%	135.5%
(売上総利益率)	81.8%	84.8%	85.5%	-	-
販売管理費	1,656,027	1,963,452	2,002,816	102.0%	120.9%
(販管费率)	87.6%	81.9%	81.8%	-	-
営業利益	-110,789	69,463	91,623	131.9%	-
(営業利益率)	-5.9%	2.9%	3.7%	-	-
経常利益	-144,470	59,992	82,153	136.9%	-
(経常利益率)	-7.6%	2.5%	3.4%	-	-
当期純利益	-121,571	37,788	48,153	127.4%	-
(当期純利益率)	-6.4%	1.6%	2.0%	-	-

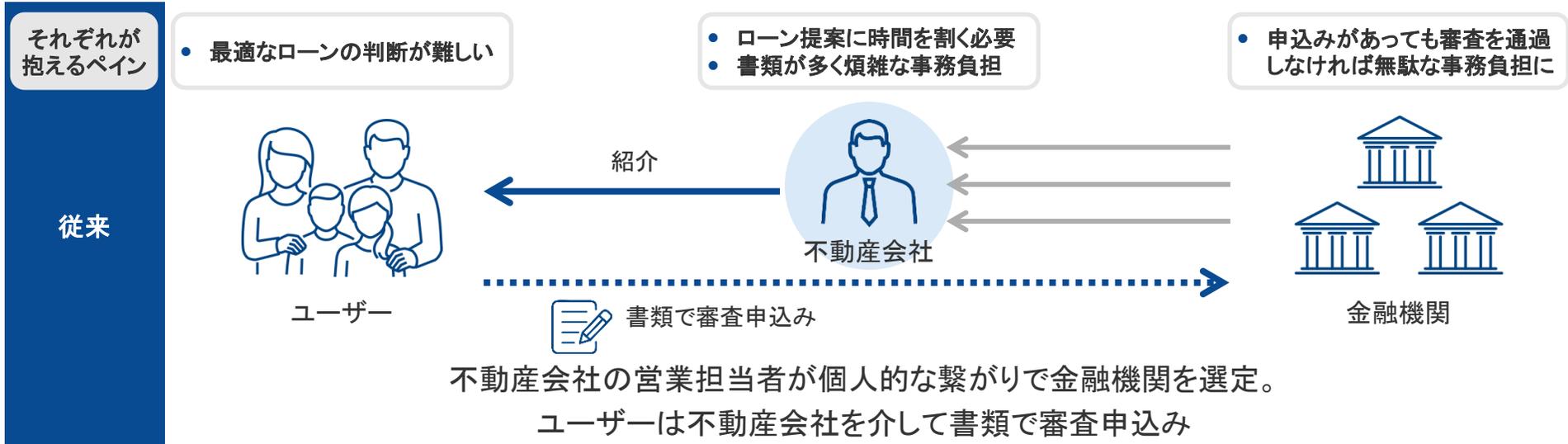
## 予算修正の背景(事業戦略概要)

- 一部戦略は継続および変更するものの、足元の業績に鑑みて、今期は優遇金利の拡大に最も注力

#	2024年8月14日戦略説明	2025年2月14日中間決算説明	
①	現行サービスの改善	継続	クレジット分析の精緻化およびサービスのAI化に注力
②	モゲチェック限定優遇金利の拡大	継続	最重要注力ポイント (P34~にて現状および展望を説明)
③	オフラインチャンネルの強化	変更	モゲチェック優遇金利を活用したチャンネル拡大を推進

# 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

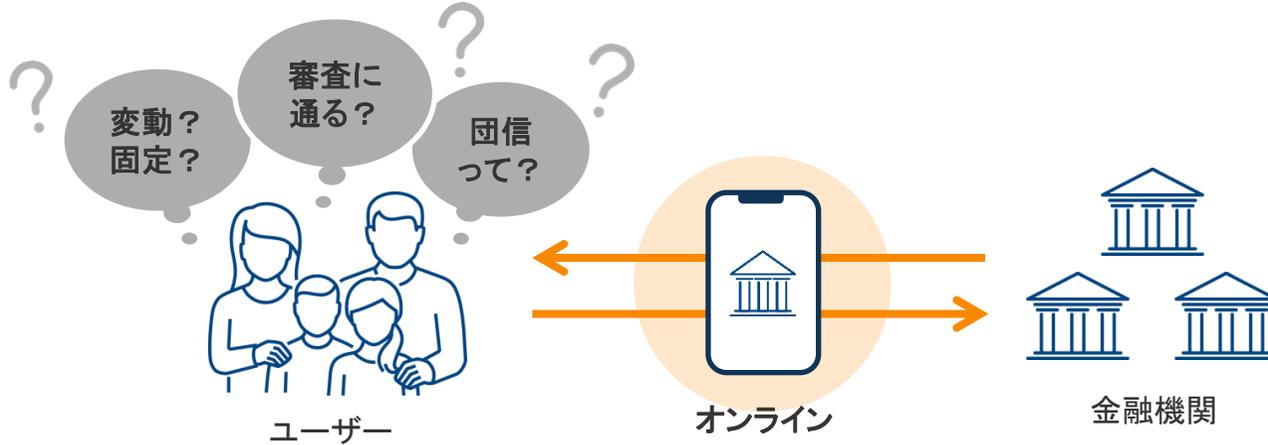


モゲチェック

# 強み: クレジット分析を兼ねた住宅ローン診断

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)

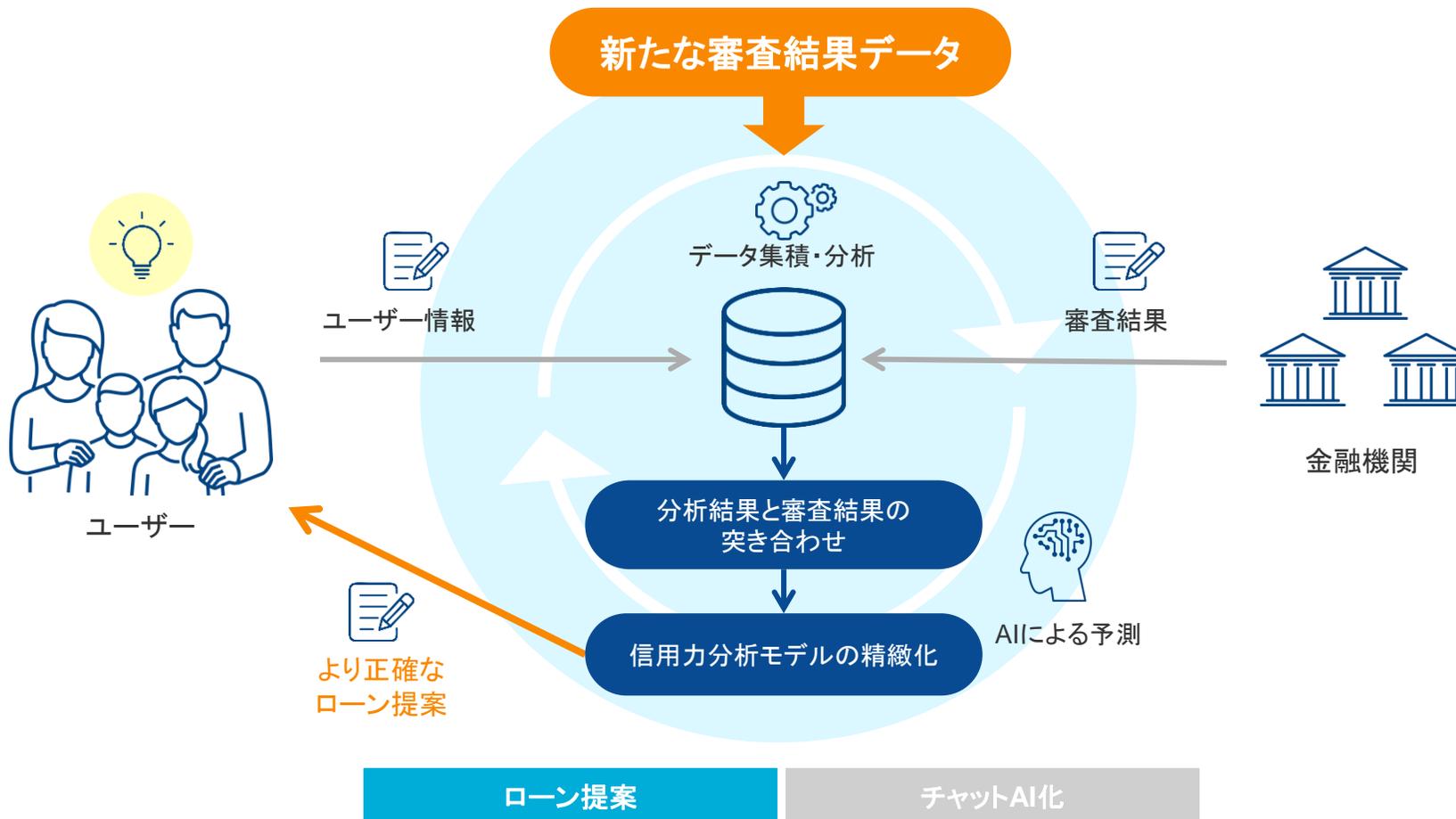


モゲチェックの  
ソリューション

信用力分析をもとに最適な住宅ローン借入をサポート

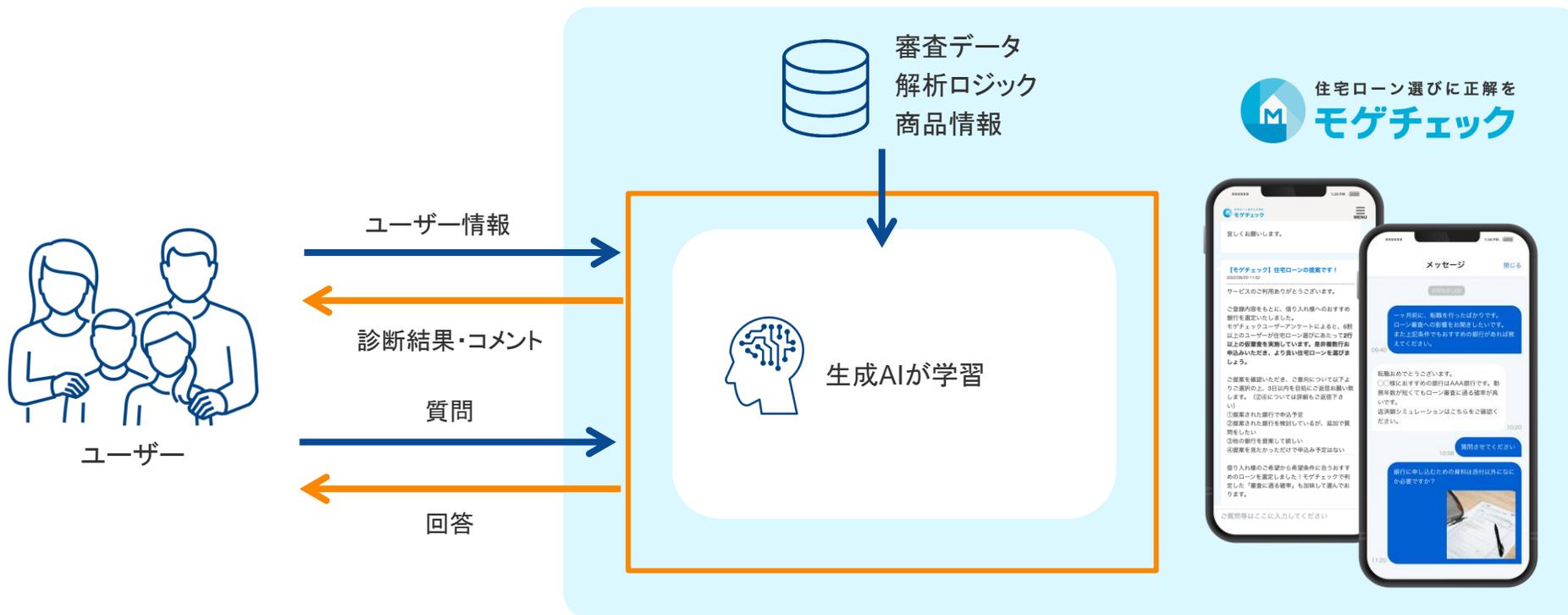


審査結果データの集積により信用力分析モデルを精緻化しより正確なローン提案へ



# 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      チャットAI化

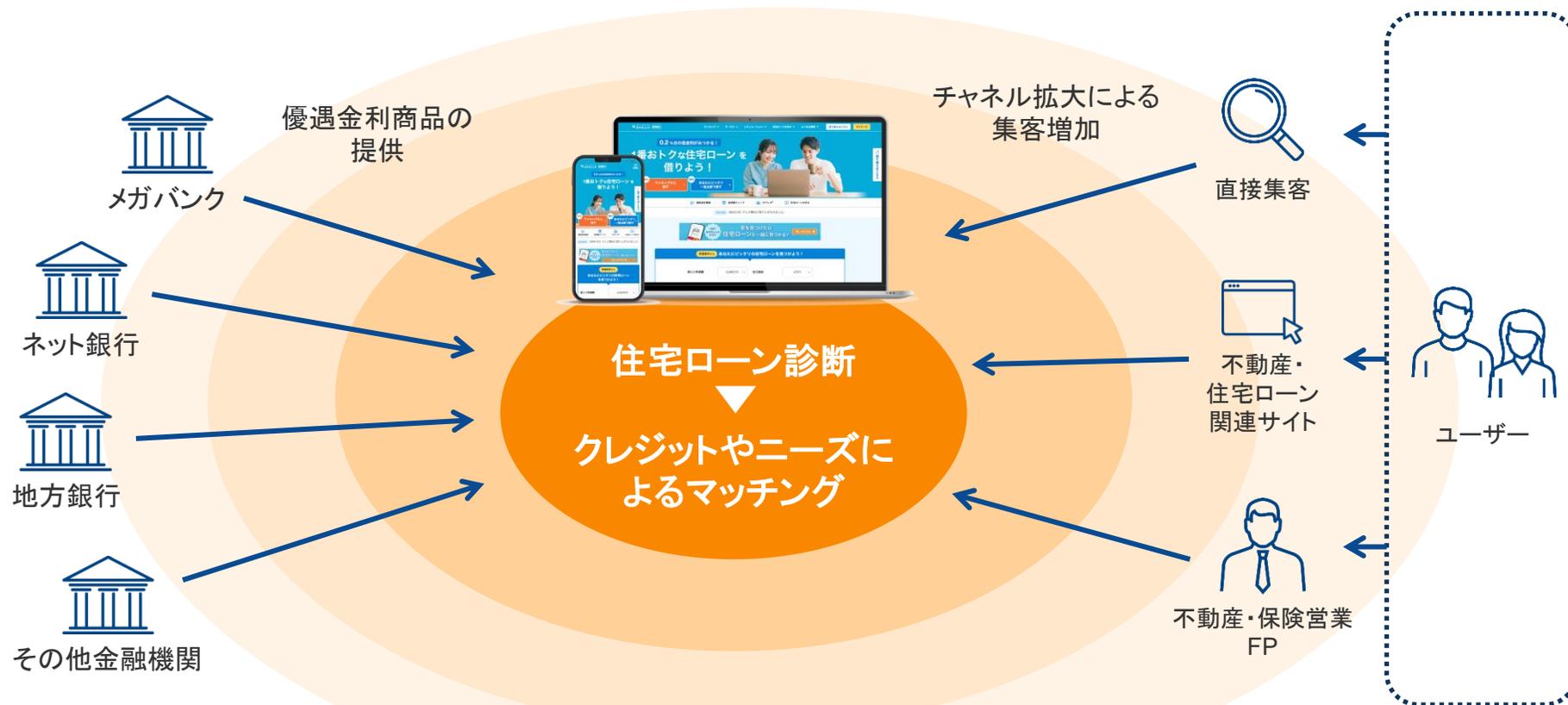
# 事業戦略②: モゲチェック限定優遇金利の拡大

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



※ 会員登録後、最適な住宅ローン提案に必要な情報をモゲチェック所定のフォームに入力すること

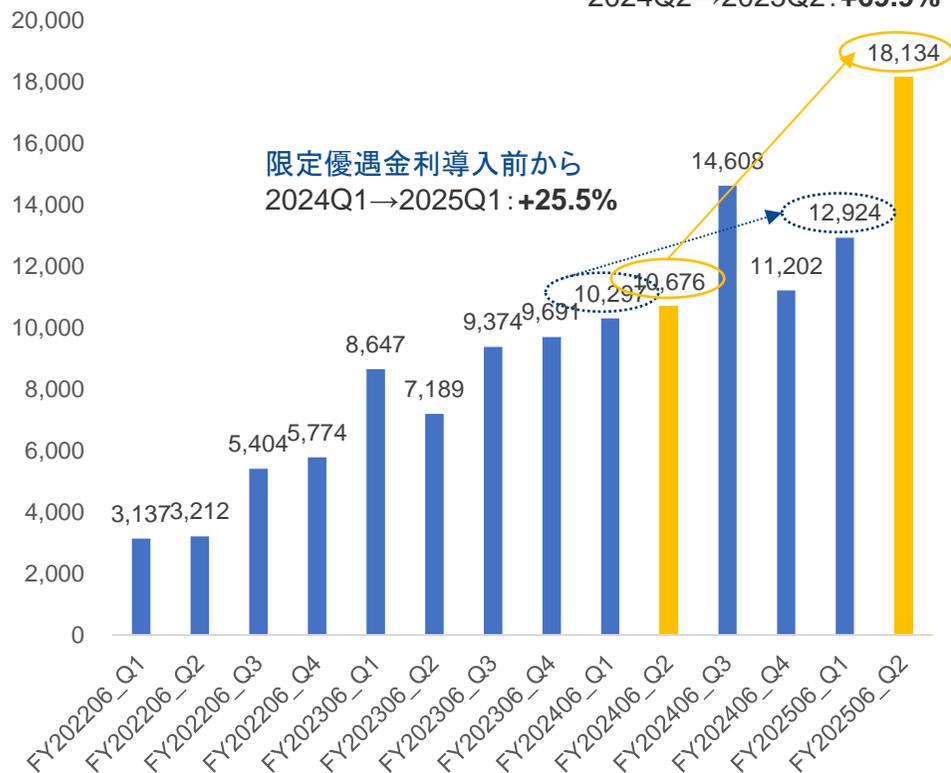
顧客のクレジットやニーズの分析に基づき、  
各種チャネルを通じてユーザーと銀行を適切にマッチング



# 事業戦略②: モゲチェック限定優遇金利の拡大(cont.) MFS MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

- 限定優遇金利本格導入後の審査申込数(下部左グラフ)は前年同期比で+69.9%と大幅に増加。進行期も複数の限定優遇金利を導入済み※

限定優遇金利導入本格化  
2024Q2→2025Q2: +69.9%



Q1 (導入開始)	Q2 (本格導入)	Q3
PayPay銀行	SBI新生銀行 A銀行 (非開示)	SBI新生銀行 UI銀行 B銀行 (非開示)
審査申込数 前年同期比+25.5%	審査申込数 前年同期比+69.9%	2025年第3四半期 決算説明会にて開示

※ 2025年1月9日 モゲチェック限定優遇金利の商品案内開始のお知らせ (SBI新生銀行)

※ 2025年1月16日 住宅ローン比較診断サービス「モゲチェック」だけの特別ローン商品、年0.344% (一般団信)と年0.398% (5疾病50%保障)の変動金利を案内開始

※ 2025年2月14日 モゲチェック限定優遇金利の商品案内開始のお知らせ (UI銀行)

## 予算修正の背景(事業戦略概要)

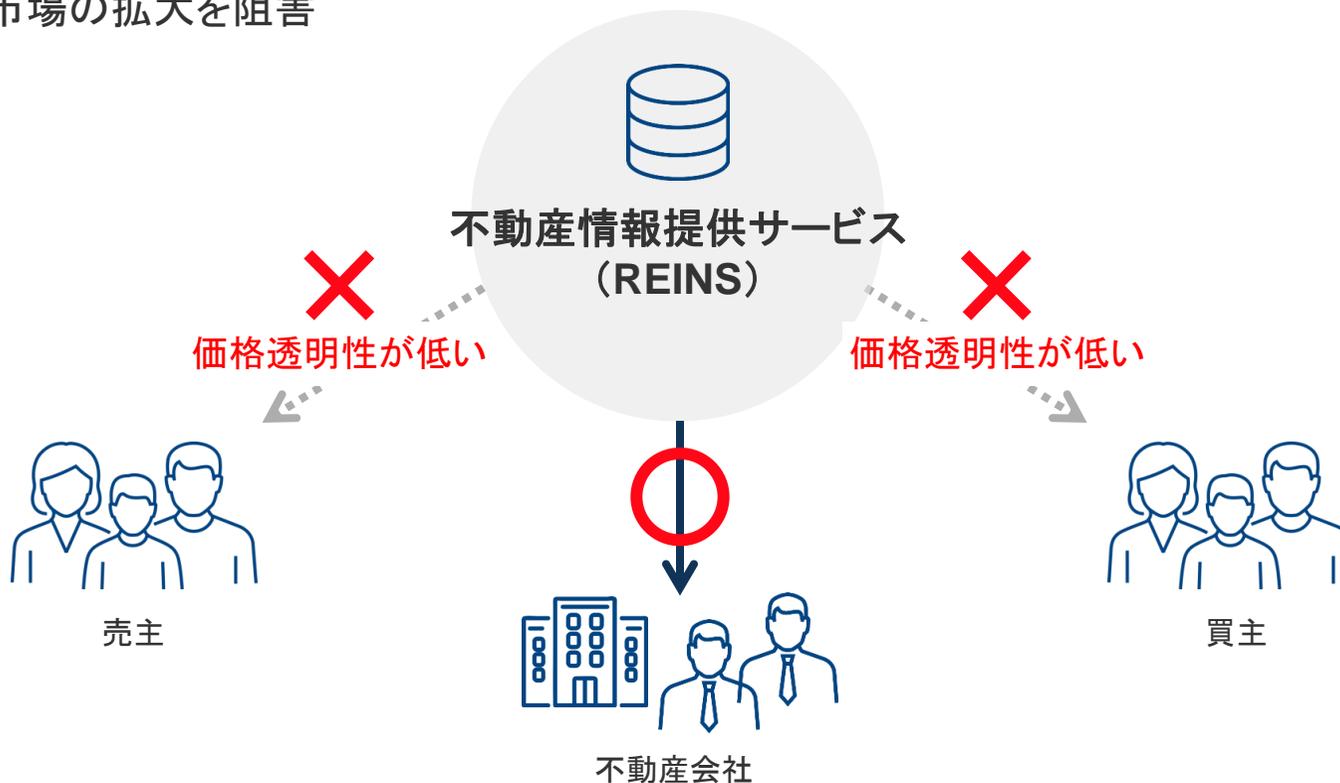
- 既存の戦略は継続的に推進。新規借入サービスなど一定程度の売上規模も確認。後述のプライシングモデルの強化および裁定取引については仲介サービスと並行して実施予定

#	2024年8月14日戦略説明	2025年2月14日中間決算説明	
①	INVASE pro(アプリ)の機能強化	継続	各種機能を追加
②	プライシングモデルの強化に伴う裁定スキームの開始	新規	大量のデータを活用した新しいプライシングモデル(CAPM)を開発。マーケットの歪みに着目した裁定取引を開始
③	不動産投資用のローン紹介サービスの開始	継続	投資用新規借入サービスについて一定程度の効果を確認
④	コンドミニアム社の営業体制の強化	継続	IA(インベストメント・アドバイザー)チームの強化として部長候補を採用、10人体制に向け採用を強化

INVASE

## 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

# INVASEの競争優位性①: マーケットメイク機能

- 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



**競争優位性①: 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アム社による仲介**

## AIを利用したプライシングモデルの開発



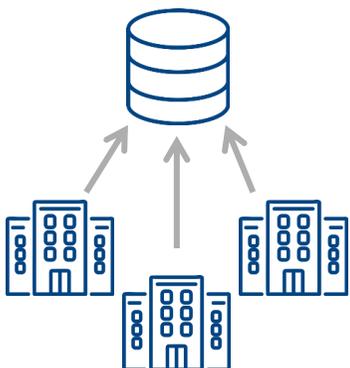
価格情報の収集

AIによる分析

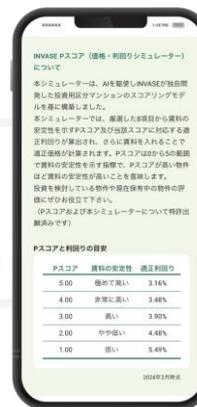
リスクモデル  
(Pスコア)の作成

リスクとリターン  
の紐づけ

個別物件に適用

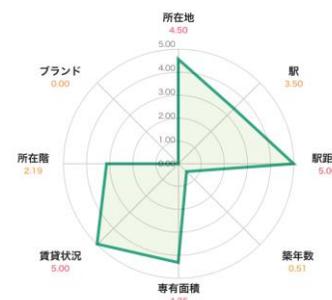


Pスコア **3.62**  
 適正利回り **3.62 %**  
 適正価格 **4,960 万円**



### リスク分析

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



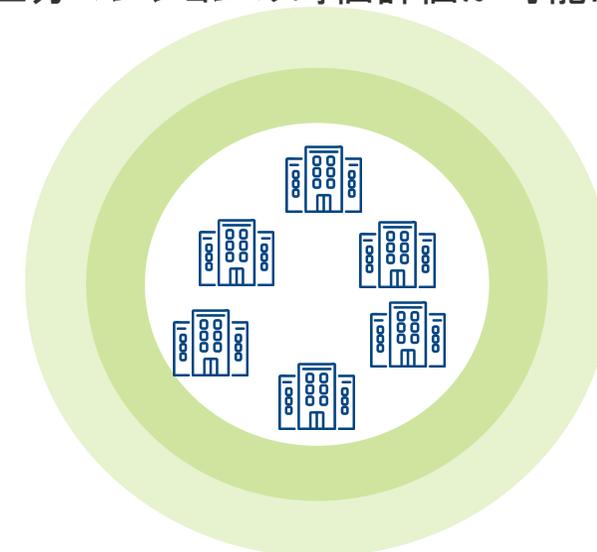
不動産投資アプリ INVA SE Proに資産評価機能を実装(2024年4月)

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

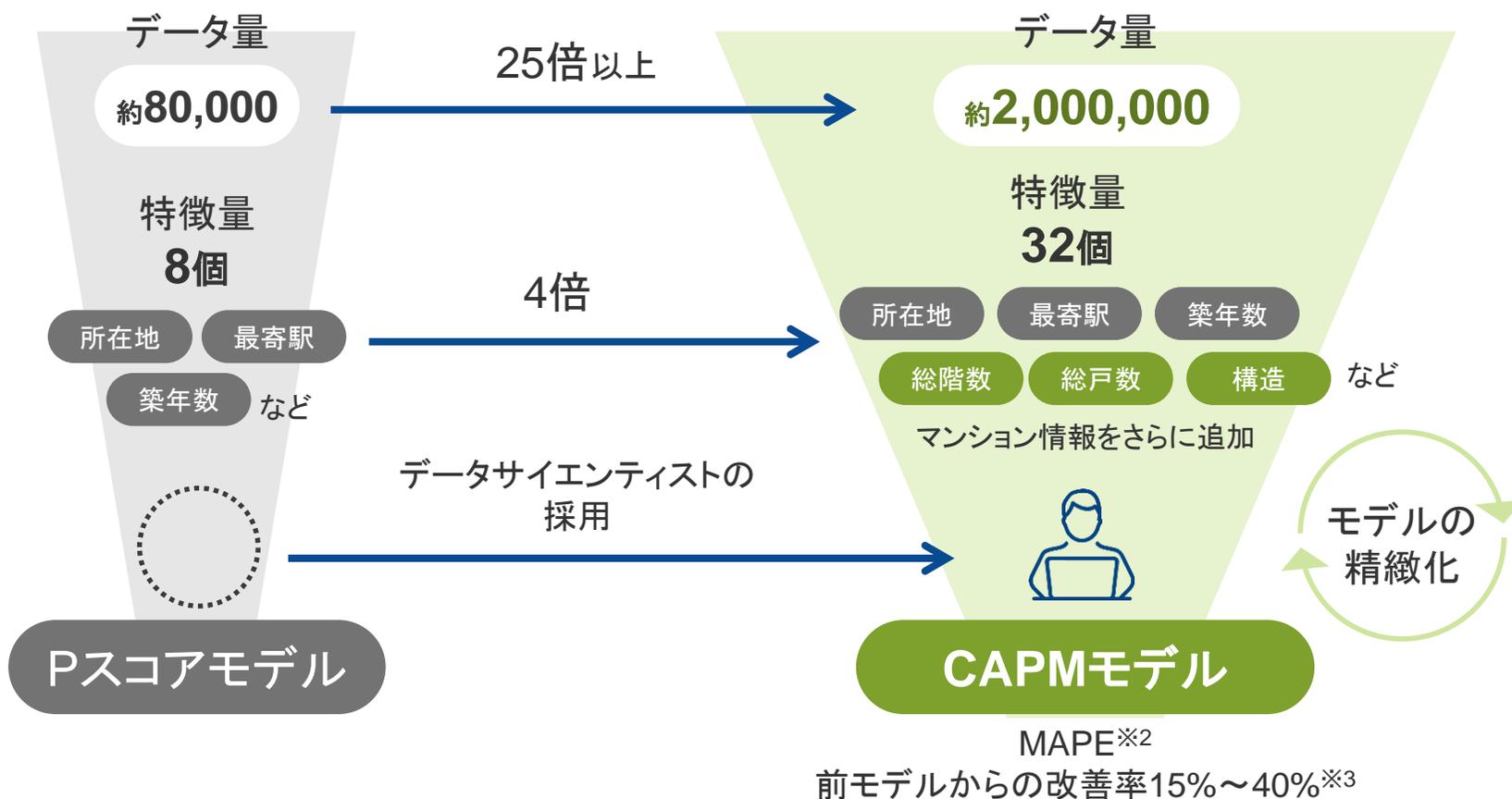
東京23区・横浜市・川崎市の  
全区分マンションの時価評価が可能に



INVA SE Pro



Pスコアモデルをさらに精緻にしたCAPMモデルの開発



※1 Condominium Asset Pricing Modelの略

※2 平均絶対誤差率。数値が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

同じ物件でも購入目的の違いで価格が異なる(一物二価)



ファミリー向け物件  
(30㎡以上)

## 投資用

購入層が限定的  
ローン金利: 2%程度

利回り: 4%

販売価格例: 5,000万円

## 居住用

購入層が膨大  
ローン金利: 0.3%~

利回り: 3.5%

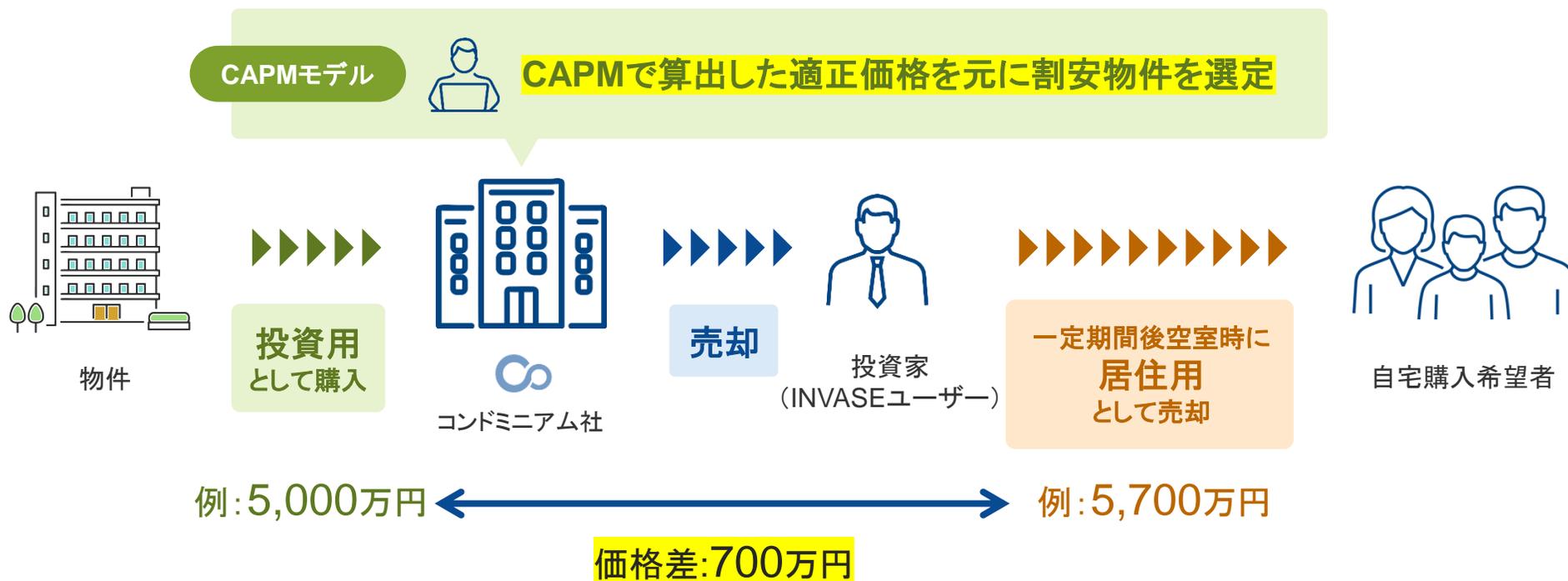
販売価格例: 5,700万円

価格差

※ローン金利、利回り、販売価格の数値は一例

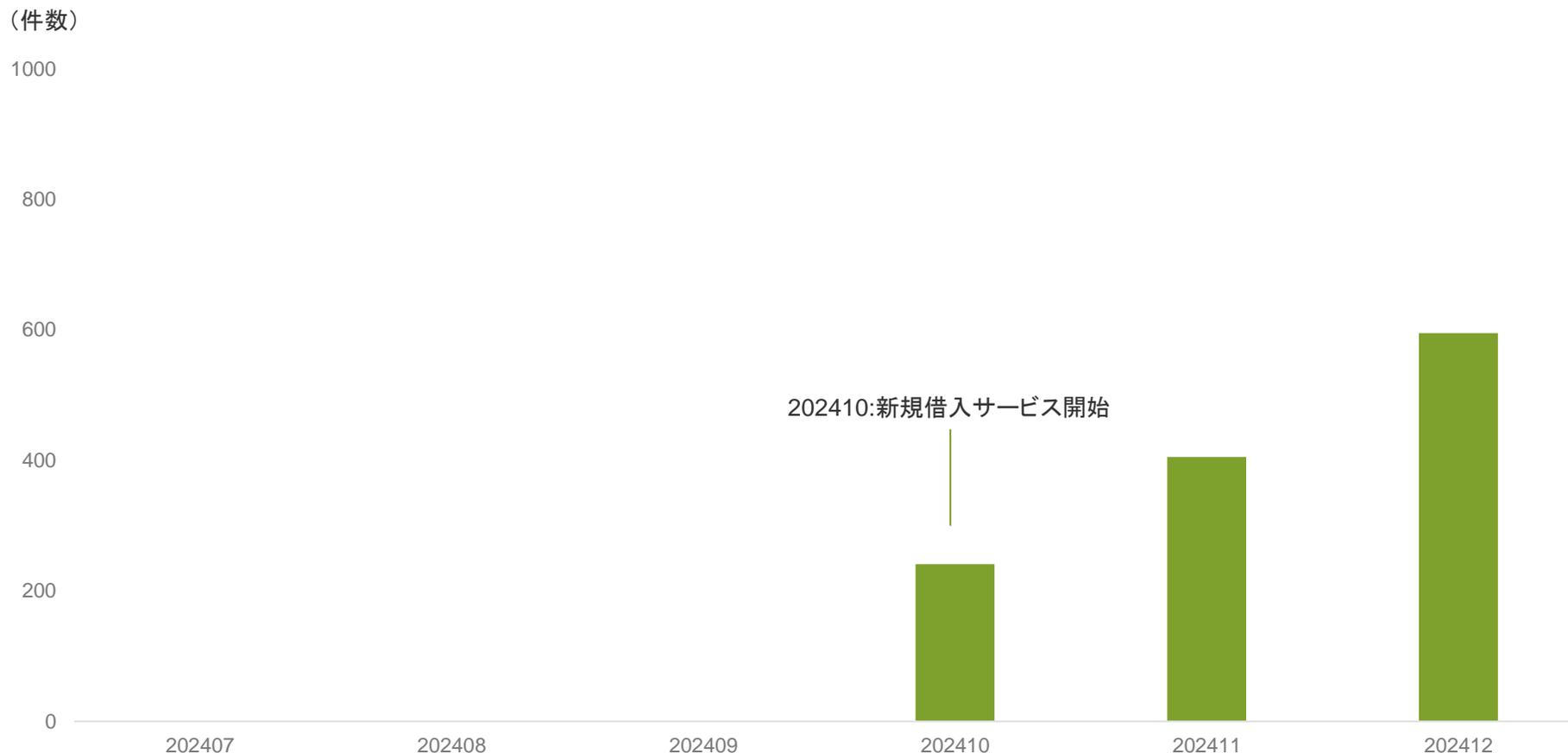
投資用と居住用の価格差から生じる収益機会を投資家へ提供する

売買の流れ



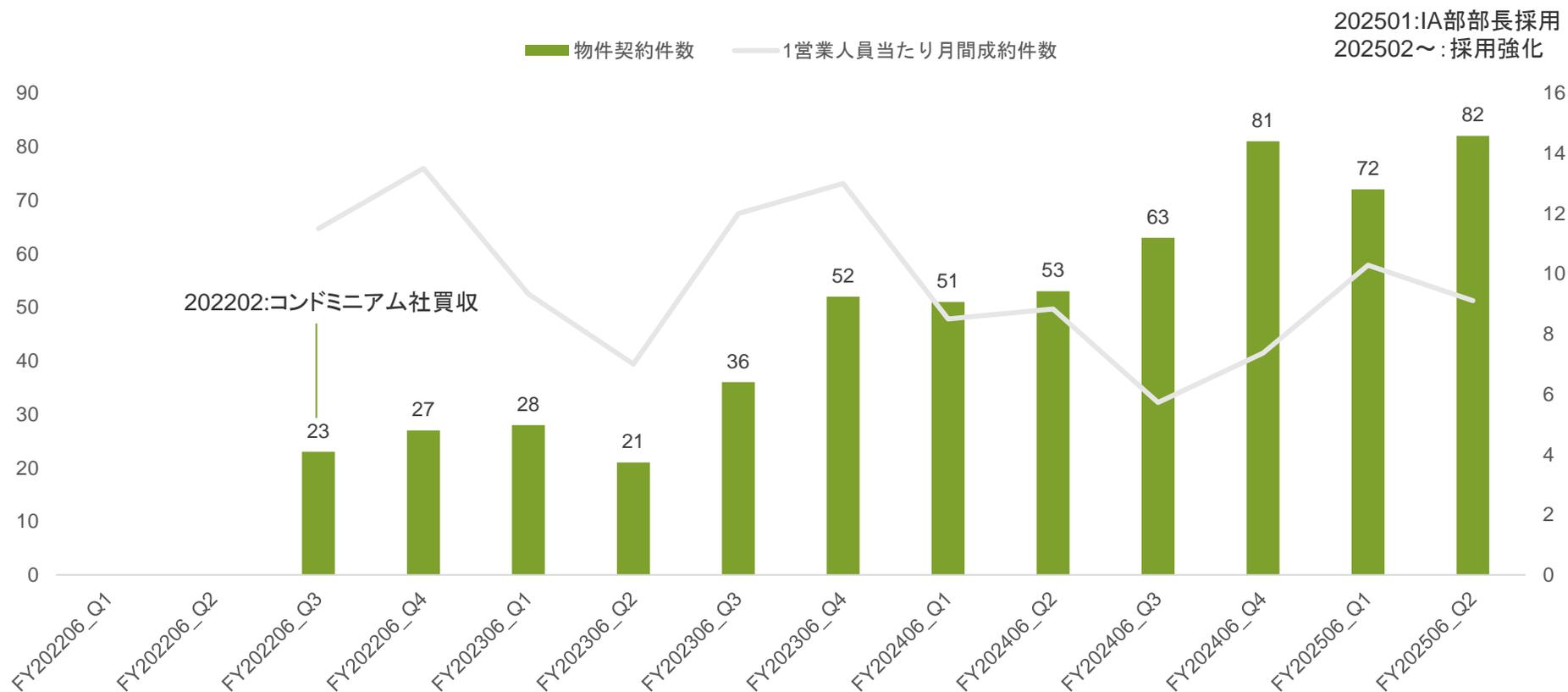
※ 上記販売価格は一例

- 2024年10月より、不動産投資に係る新規借入サービスを開始。サービス申込件数は順調に増加。既存サービスである借換サービスと合わせて、不動産投資に係るローンサービスを充実化



## 事業戦略④：営業体制の強化

- 2024年6月期第3四半期をボトムとして、営業効率※は改善傾向
- 部長採用成功後、今後は営業人員の採用を強化(今期中に9名から13名程度に)



※ 2025年6月期より営業人員の定義を見直し



# Agenda

- 1 会社概要
- 2 2025年6月期第2四半期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 業績予想の修正について
- 5 Appendix(補足資料)

## 役職員による自社株式の購入について※1

- 中長期的な株主価値に係る当社グループ役職員のモチベーション向上を企図
- 今後も継続してプログラムとして運用(予定買付け総額等は適宜開示想定)
- 2025/2/17から2025/3/18までに、総額約54百万円を上限として買付け
- 取引は「知る前計画」を前提としてSMBC日興証券に一任

(ご参考: 当社株式株価推移および出来高(2024/6/21-2025/1/31)※2)

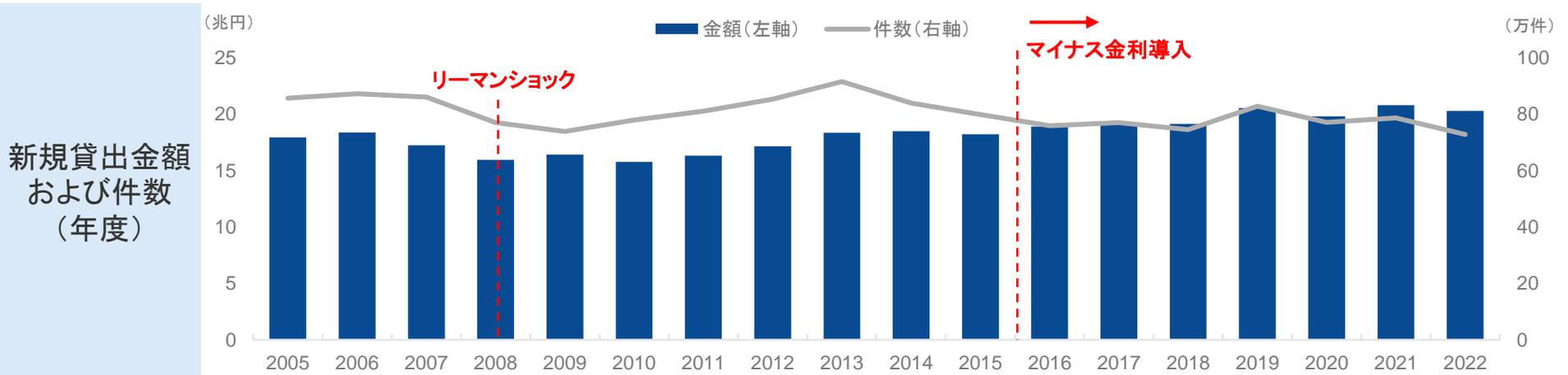


※1 2024/11/19 役職員による自社株式購入プログラムの導入について(<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05136/e558b55a/64c9/4d69/badd/588d82021f46/140120241119526048.pdf>)

※2 Yahoo!ファイナンスよりMFS作成

# 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: 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:2024年8月6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 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)

- 賃金上昇の継続
- 政府利上げ容認の姿勢

(緩和継続要因)

- トランプ関税の不確実性
- 円高

住宅ローン  
金利

- 資金調達力を活かしたリアル銀行の攻勢により、競争激化は今後も継続
- 将来、イールドカーブがフラットニングに向かうと、変動と固定の金利差が縮小し、固定金利の需要が伸びる可能性

## 日本における金利動向 (cont.)

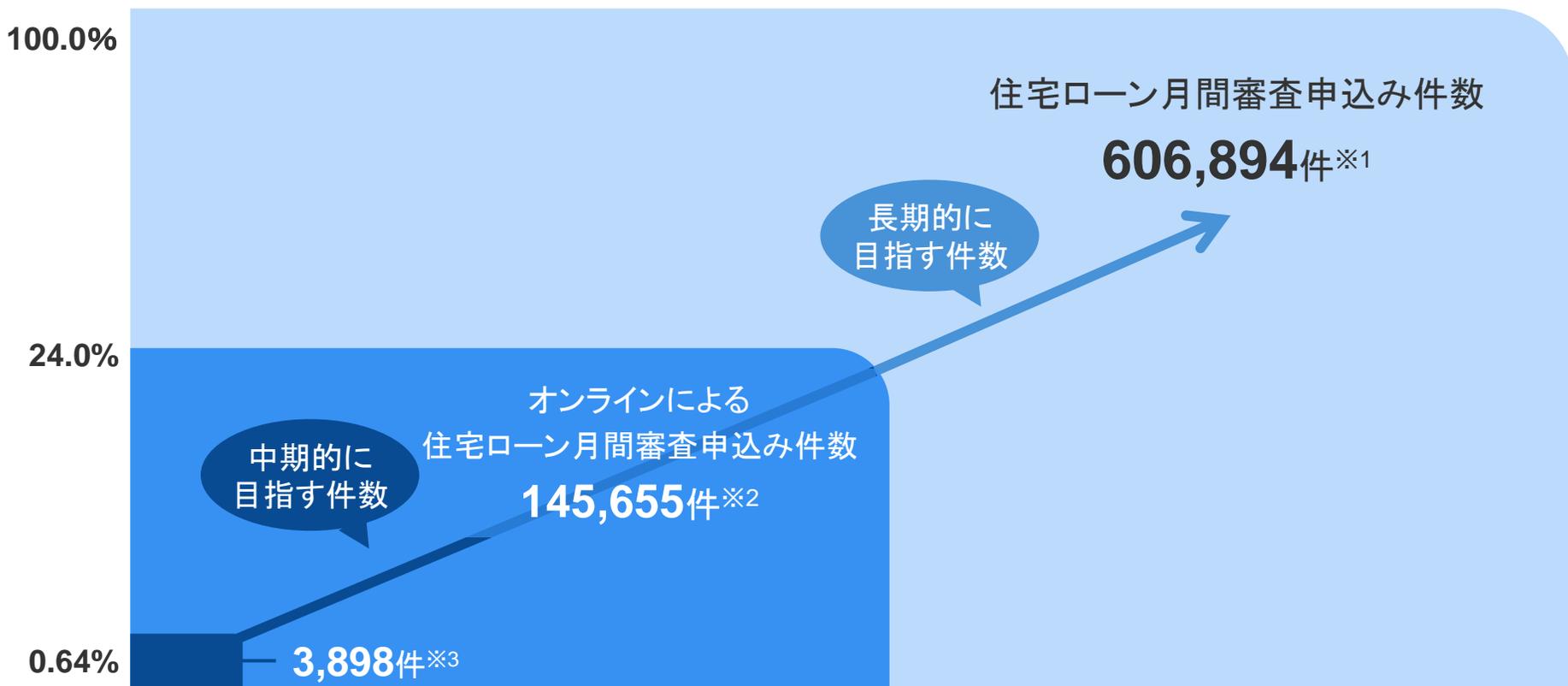
2026年における政策金利のターミナルレート、及びその時点での住宅ローン変動金利はともに1.0~1.5%程度と予想

時期	政策金利	住宅ローン変動金利
25年2月(現在)	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

# 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



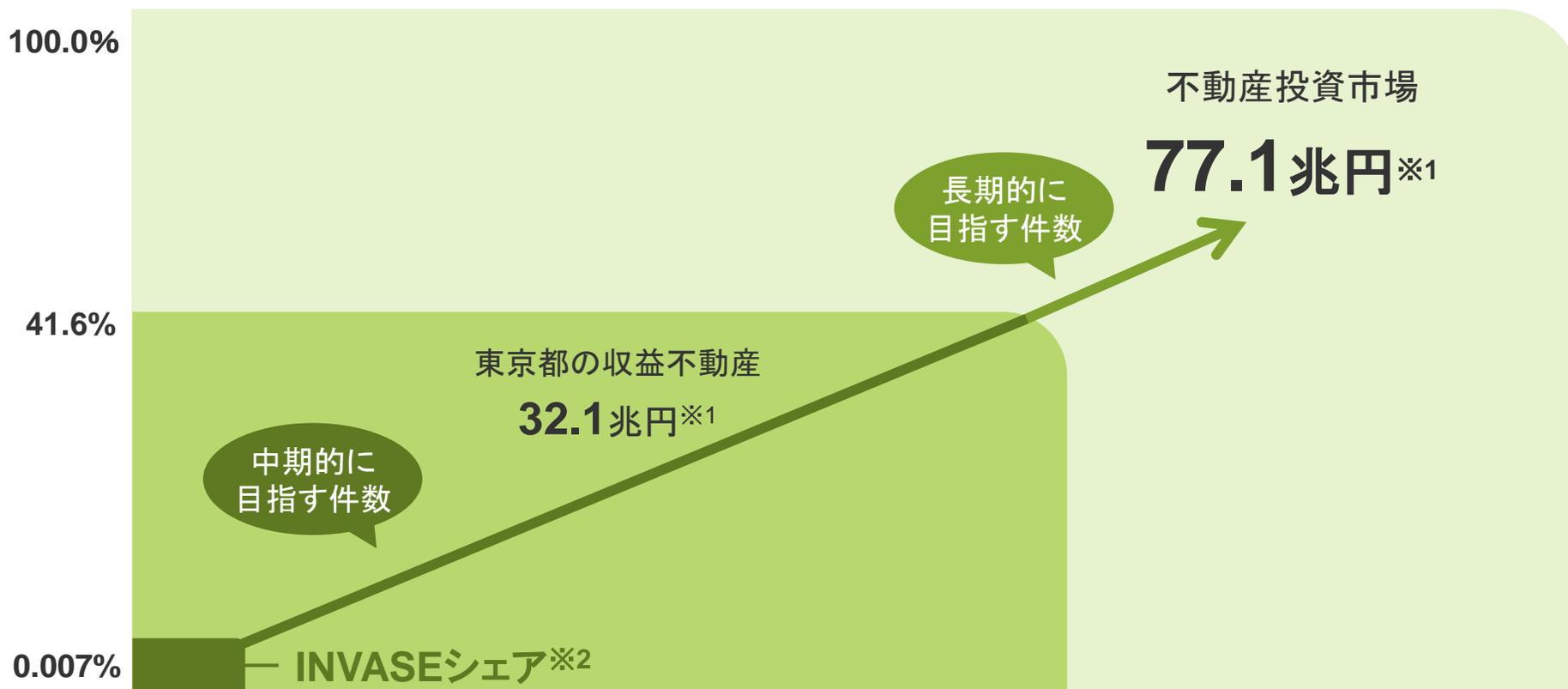
※1 「令和5年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出  
令和4年度住宅ローン実行件数 728,273 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月

※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

# 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"> <li>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</li> </ul>
2	INVASE	INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
3	モゲチェック パートナー	モゲチェック	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
4	CPA	モゲチェック	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
5	審査申込	モゲチェック	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
6	マージン	モゲチェック	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
7	バウチャー	INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
8	資産評価機能	INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
9	システム開発費	モゲチェック/INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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)。</li> </ul>
10	システム開発率	モゲチェック/INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
11	UI/UX	モゲチェック/INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
12	広告宣伝費	モゲチェック/INVASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

# 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。