



2025年2月20日

各位

会社名 株式会社MFS
代表者名 代表取締役 CEO 中山田 明
(コード番号：196A 東証グロース)
問い合わせ先 取締役 CFO 平山 亮
Tel. 03-5989-0575

投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答 (2025年2月)

日頃より株式会社MFSにご興味ご関心をお持ちいただきありがとうございます。直近3か月で投資家の皆様より多く寄せられた質問とそれに対する当社の回答を、下記の通り開示いたします。

なお、関連する開示資料がある場合には、そのページも補記しております。

(略称) 事業計画及び成長可能性に関する事項：成長、2025年6月期第2四半期決算説明資料：決算

記

(全般的なご質問)

Q1. コスト構造と粗利(限界利益)の考え方は？

売上原価はシステム開発費用であり、プロダクト開発に係るエンジニア・デザイナー、業務委託費等となっており、固定費の性質が強いものとなっております。当社において変動費は広告宣伝費であり、粗利(限界利益)は売上高から広告宣伝費を控除したものと考えております。

成長 43・51 ページ。

Q2. 手元資金をどのように使っていく予定か？

上場時に開示した方針から大きな変更はなく、人材及びマーケティングへの投資を主たる資金使途としております。

Q3. IRに対する考え方は？

株価は資本市場による評価であり、事業での成果を示し続けることがIRの本質であると考えております。そのため、モゲチェック・INVASEのサービス価値を高め、結果として高い成長率を維持することに努めてまいります。

Q4. 特許は取得しているか？

モゲチェックにおける融資承認確率の計算ロジック、INVASEにおけるビジネスモデルにおけるPスコアの計算ロジックに関連して特許を取得済みです。



Q5. モゲチェックと INVASE とでクロスセルの可能性はあるか？

将来的にさらなるシナジーを発揮していくことが理想ですが、単純なクロスセルについては消費者行動から簡単ではないと認識しております。例えば、ライフイベントの生じるタイミングに合わせて自己居住用の物件購入を考える場合、それと同時に不動産投資の検討を行うケースはあまり想定されないとの見立てをしております。

Q6. 将来的なセールスマックスをどのように想定しているか？

モゲチェック事業は安定的に成長しており、中期的にメイン事業であり続けるものと想定しております。一方で INVASE 事業は潜在的により大きな市場をターゲットにしており、長期的な成長可能性はより大きいものと想定しております。

(モゲチェック事業)

Q7. 業績が好調に見えるが、その要因は？

モゲチェックにおける限定優遇金利は、競争優位の源泉であると認識しており、直近決算においてはこれが一定反映された結果であると評価しております。

直近においてもプレスリリースを開示しており、引き続き住宅ローン商品の拡充に努めてまいります。成長 59 ページ。

Q8. 金利におけるマクロ環境の影響は？

金利の高低による事業への影響はあまり想定しておりません。一方で金利の変化が観測された際には住宅ローンに注目が集まりやすい傾向にあることから、金利上昇局面あるいは下降局面は当社にとってポジティブな事象であると捉えております。

Q9. 売上単価に対する考え方は？

個別の売上単価は各金融機関との交渉で決まりますが、その一方でモゲチェックから送客されたユーザーの審査承認率・融資実行率が高い状態を維持することで、金融機関は1件の顧客獲得により多くのマーケティングコストをかけることができるようになることから、モゲチェックの信用力分析モデルを精緻化し、より正確なローン提案を継続的に行うことで、単価の上昇傾向を維持することが可能であると考えております。

決算 16 ページ。

Q10. 顧客獲得コストに対する考え方は？直近低下している要因は？

売上高に対して 50%を目安に、規律をもって広告宣伝費を投下する方針です。直近顧客獲得コストが低下しているのは、モゲチェック限定優遇金利の効果およびオンライン広告のマーケティング効率が改善している証左であると評価しております。

一般に、広告宣伝費はかければかけるほど効率が悪化していくことから、マーケティング効果と効率を総合的に勘案して決定しております。



Q11. 何を分析してローン提案しているのか？

顧客属性・個人信用情報に加えて、ユーザーニーズや団信メリット（団体信用生命保険への加入効果を金利換算したもの）を総合的に分析しております。

成長 13 ページ。

Q12. 季節性をどのように評価しているか？

1月から3月に売上が偏る傾向があり、これは転勤やライフイベントの発生時期および確定申告の時期による複合的なものであると評価しております。

(INVASE 事業)

Q13. INVASE 事業の最大の課題をどのように捉えているか？

セールスの再現性を確保できていない点が問題であると認識しております。

そのため、営業管理システムを導入し標準化を推進するとともに、新規採用を継続することで対策を講じております。

Q14. バウチャー獲得数の今後の展望は？

継続的な成長を目指しているものの、現時点において急激な変化は想定しておりません。

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社 MFS IR お問い合わせ窓口 <https://ir.mortgagefss.jp/inquiry/>