

A blue-tinted photograph of a dense urban skyline, likely Tokyo, featuring numerous skyscrapers and high-rise buildings. The text is overlaid on the upper half of the image.

2026年6月期 通期決算説明資料

株式会社MFS(東証グロース:196A)

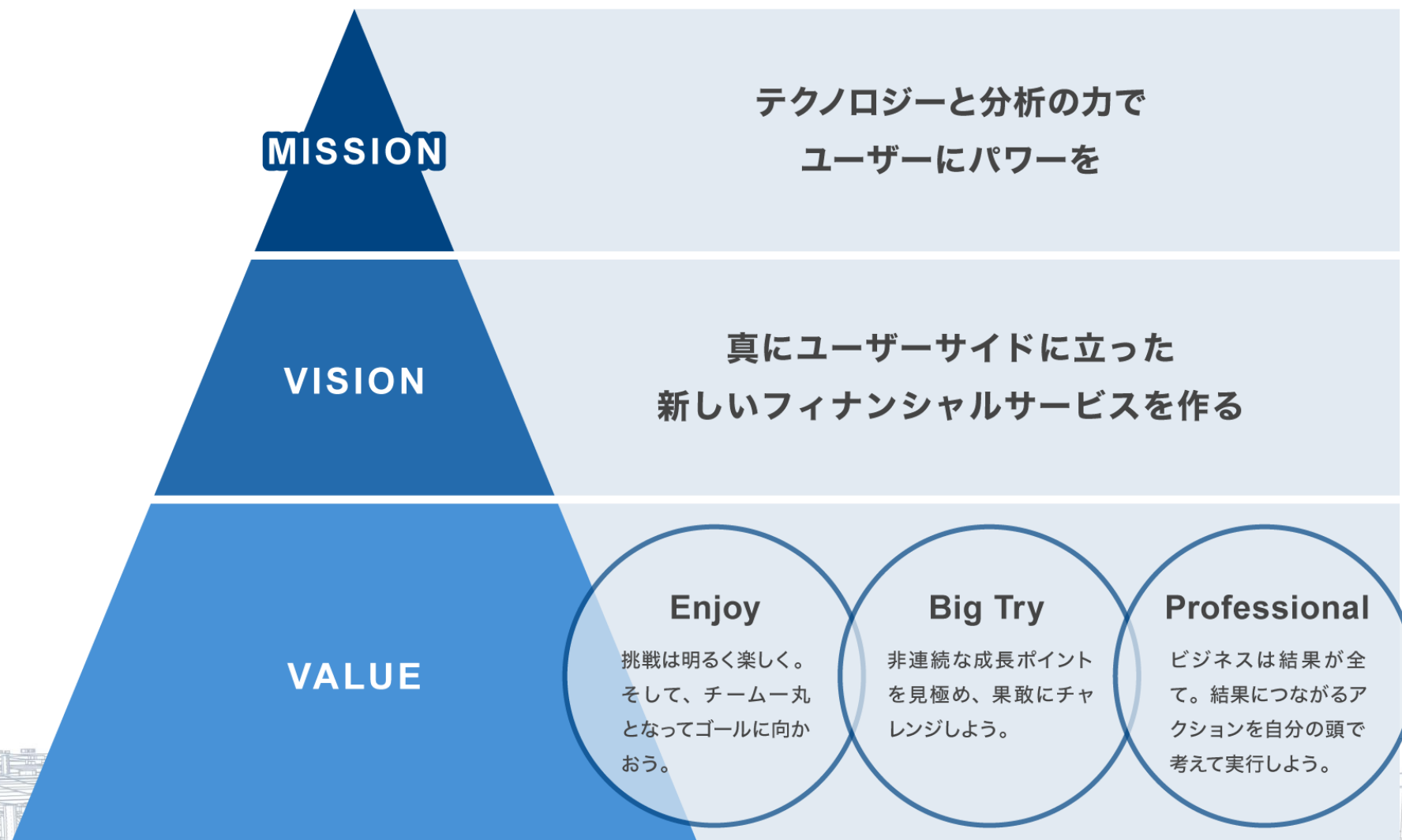
2026年8月13日



Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 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	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	コンドミニアム・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」 マンションAI査定サービス:「CAPS」



1.3 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



中山田 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

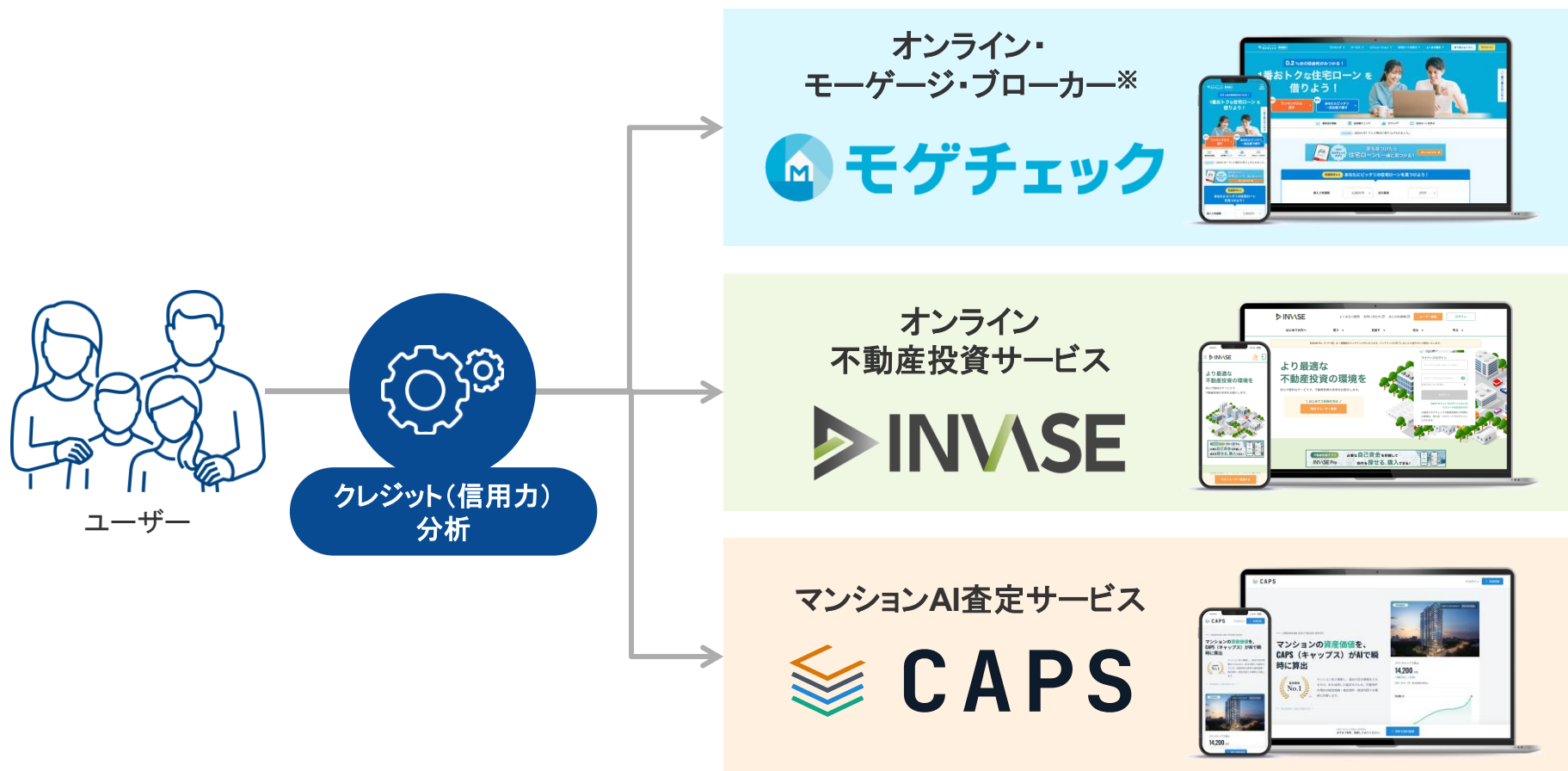
2019年
BHI株式会社にて取締役CFO就任。資金調達、上場準備、業務提携等を推進

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

1.4 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 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 Appendix(補足資料)

モゲチェック

- 売上タイミングが後ろ倒し(課金ポイントの変更)の影響が一巡し、**通期累計で予算達成、黒字確保**
- 売上の回復に加えて、広告宣伝費の効率的投下および継続的なSEO効果によりCPAが低下(前年同四半期比56%減)。**マージン(売上ー広告宣伝費)が過去最高レベルに**
- 金利上昇局面におけるネット銀行の広告宣伝費抑制の状況が継続し厳しい状況。**2027年6月期は利益優先のマーケティング戦略を推進、不動産会社向け施策を加速する。また、新規施策としてCAPSとの連携によるマネタイズを目指す(詳細は後述)**

INVASE

- 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、通期黒字化を達成**
- ローン審査基準の変更の影響に加えて一部成約が翌期に流れた影響もあり、**通期予算は未達**。売買モデルにおいてはボラティリティの大きさも課題と認識
- 2027年6月期は、**営業のAI DX化を推進、INVASE独自のファイナンスサービスの拡大、CAPSを軸としたサービスの拡充を狙う(詳細は後述)**

2026年6月期通期 決算サマリー

- 通期で予算達成(予算対比 売上+2.8%、営業利益+11.1%)
- モゲチェック事業は広告宣伝費の抑制により売上の伸びは鈍化したものの、融資実行に係る売上の計上が一巡し黒字化が定着。**通期で黒字化**。
- INVASEは売買モデルが軌道に乗り、**3四半期連続で黒字、通期で初の黒字化を達成**
- 両事業ともCAPSを活用した新しいサービスを拡大予定(詳細は後述)

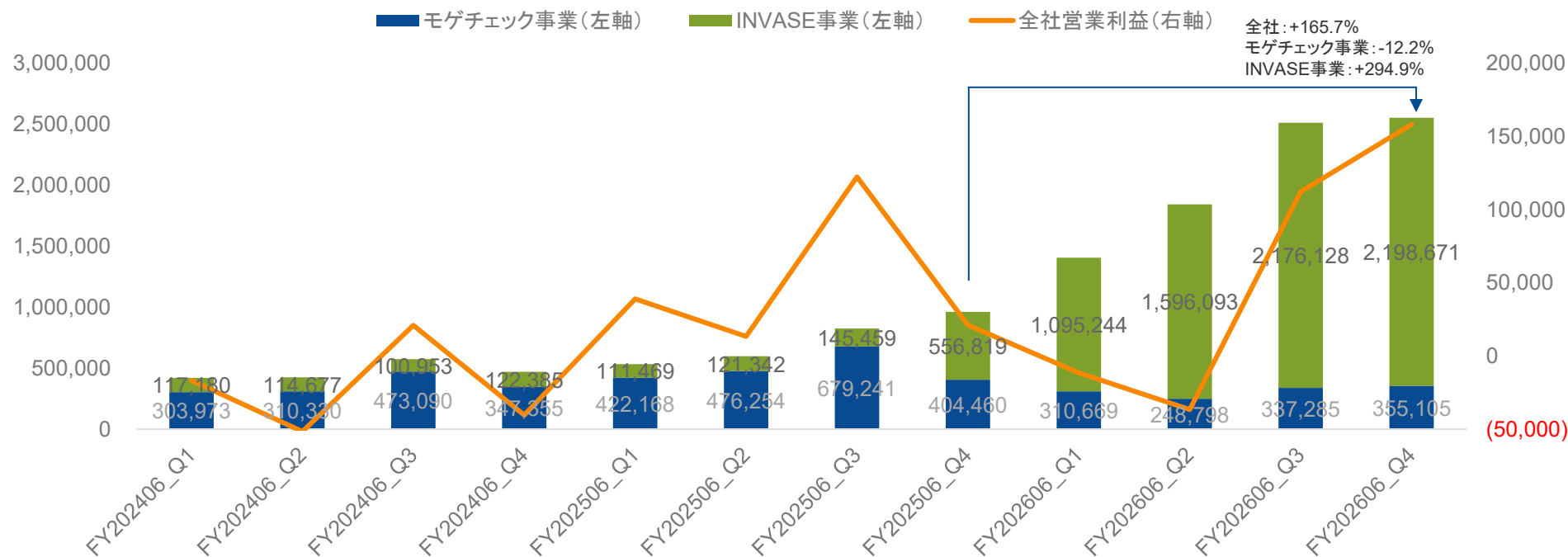
(千円)	2026/5/14発表					
	FY202506 実績	FY202606 実績	前年同期比 増減率	前期比	FY202606 業績予想	業績予想比
売上高	2,918,669	8,317,996	185.0%	-	8,092,247	102.8%
(ご参考)除くグロスアップ	2,918,669	2,295,480	-21.4%	-	2,268,873	101.2%
モゲチェック事業	1,982,124	1,251,858	-36.8%	-	1,224,782	102.2%
INVASE事業	936,544	7,066,137	654.5%	-	6,867,465	102.9%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	544,174	1,043,622	91.8%	-	1,044,091	100.0%
売上原価	748,279	6,405,983	756.1%	-	6,305,597	101.6%
(ご参考) INVASE 事業_ 除くグロスアップ	357,364	383,469	7.3%	-	482,223	79.5%
売上総利益	2,170,389	1,912,013	-11.9%	-	1,786,650	107.0%
(売上総利益率)	74.4%	23.0%	-	-51.4%	22.1%	-
販売管理費	1,973,063	1,689,605	-14.4%	-	1,586,502	106.5%
(販管費率)	67.6%	20.3%	-	-47.3%	19.6%	-
営業利益	197,325	222,408	12.7%	-	200,148	111.1%
(営業利益率)	6.8%	2.7%	-	-4.1%	2.5%	-
経常利益	198,443	215,503	8.6%	-	191,270	112.7%
(経常利益率)	6.8%	2.6%	-	-4.2%	2.4%	-
当期純利益	160,145	308,811	92.8%	-	150,987	204.5%
(当期純利益率)	5.5%	3.7%	-	-1.8%	1.9%	-

注: 営業外収益に含まれる賃貸管理業に係る収益・費用については2025年6月期、2026年6月期ともに売上・売上原価に振替

売上高および営業利益の推移(四半期)

- モゲチェック事業は、営業利益確保を優先したマーケティング戦略によりトップラインは鈍化、前年同四半期比-12%
- INVASE事業は売買モデルが軌道に乗り、売上が前年同四半期比約3倍の伸長(グロスアップ控除後では+67%)。3四半期連続で黒字化を達成

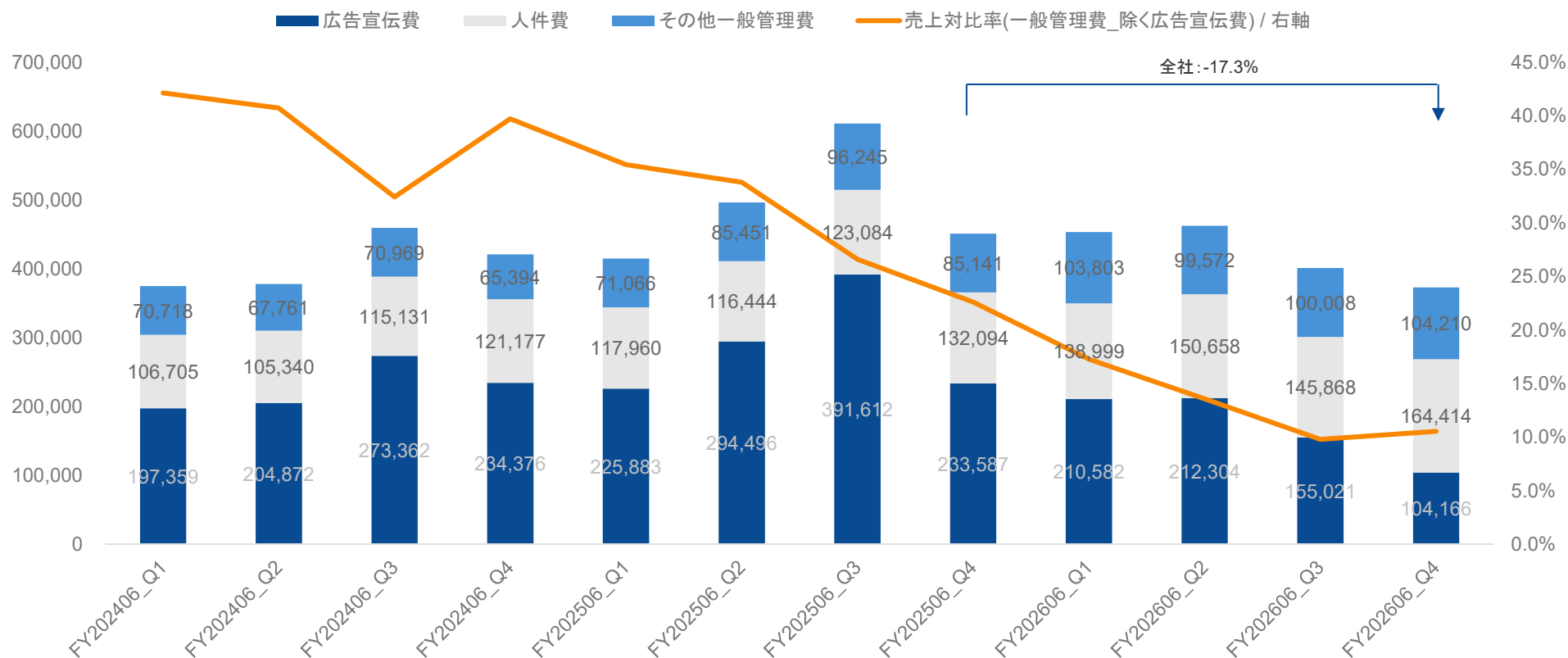
(単位:千円)



一般管理費の推移(四半期)

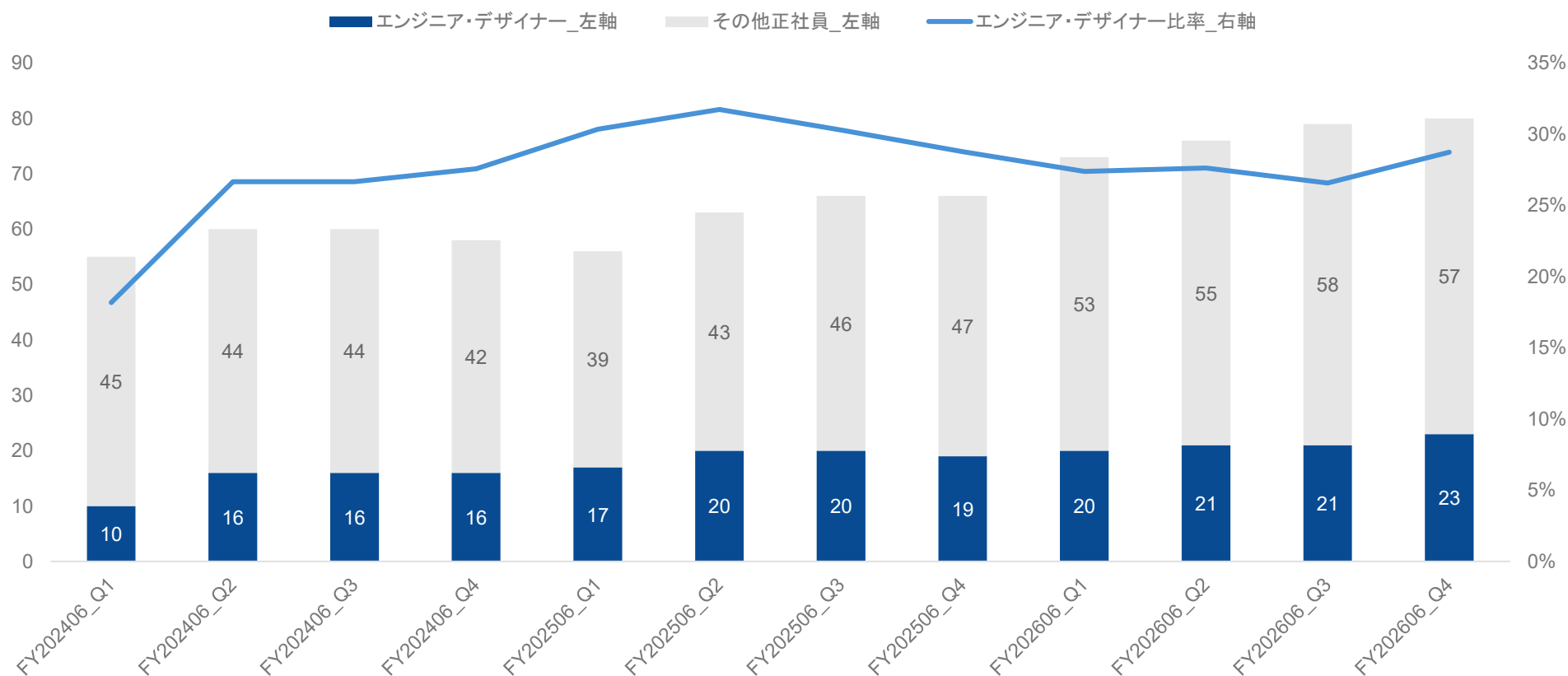
- 2026年6月期第4四半期は人件費は+32百万円(賞与含む)となったものの、モゲチェック事業の広告宣伝費の抑制が継続したことにより一般管理費合計で前年同期比-17.3%

(単位:千円)



従業員数推移※

- 前期から採用を継続。INVASE事業のセールス、賃貸管理、仕入れチームの採用に注力。エンジニア・デザイナー比率は30%程度で推移（組織内編成変更により2024年6月期第1四半期より修正）



※各期末時点の正社員数(MFSグループ合計)

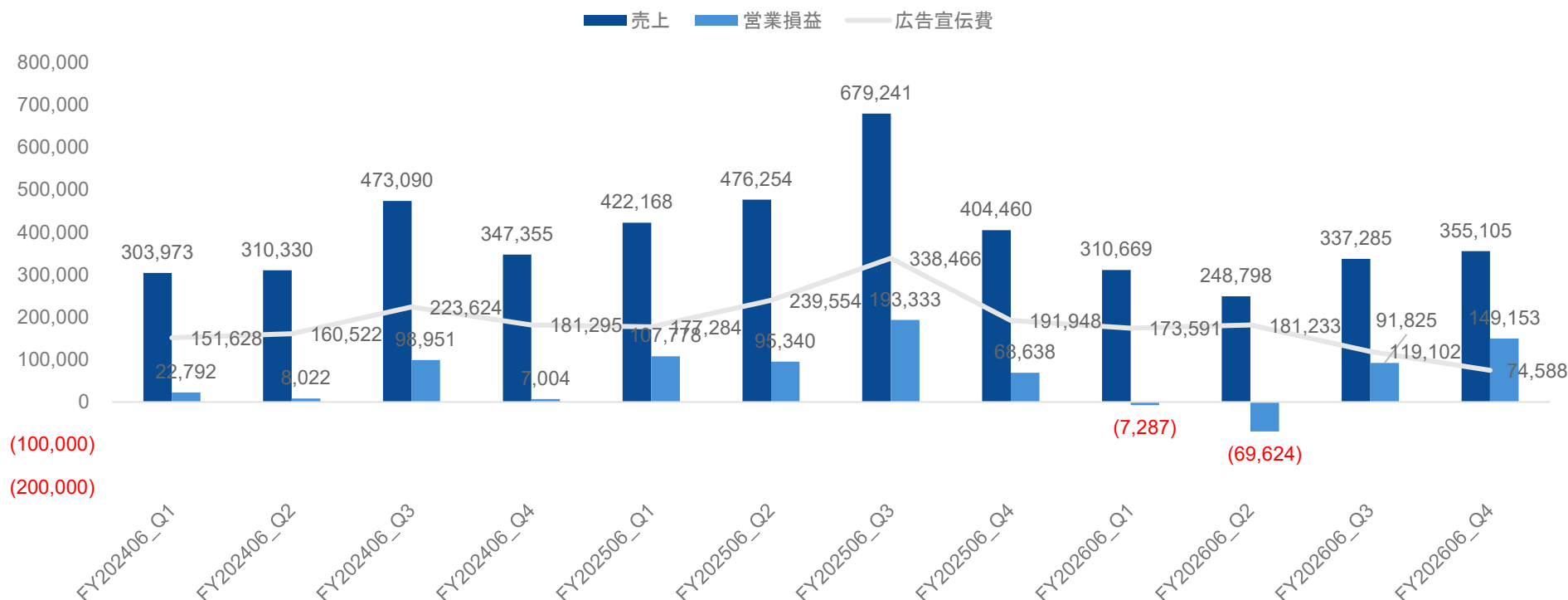
- 2026年6月期第4四半期は、金利上昇の影響から金融機関のオンライン広告宣伝費の抑制が続いているなか、課金ポイントの変更(売上計上の後ろ倒し)による売上が安定化し黒字を継続
- 従来の送客課金モデルから融資実行課金モデルへのビジネスモデル変更は概ね完了。黒字化の体制が整ったが厳しい事業環境が続くため、来期は営業利益の伸長を目指す(詳細は後述)
- 継続的な広告宣伝費の効率的投下およびSEO効果(自然流入数増加)により、CPAは前年同四半期期比56%減で推移。ROAS(売上/広告宣伝費)は476%と大幅に改善(前年同期比+265%)、**マージンは過去最高レベルに拡大**
- 2026年6月末までにモゲチェックの当初想定されていたAI化を完了。**2027年6月期は新たなPhaseでAI化を加速**



モゲチェック モゲチェック事業のP/L推移

- 融資実行課金が一巡。黒字化を最優先として広告宣伝費の効率的投資の継続およびSEO効果により、**149百万円の黒字化を達成**
- 厳しい事業環境を見据えて、2027年6月期においても営業利益確保を重視した広告宣伝費の効率的投資を継続する想定

(千円)



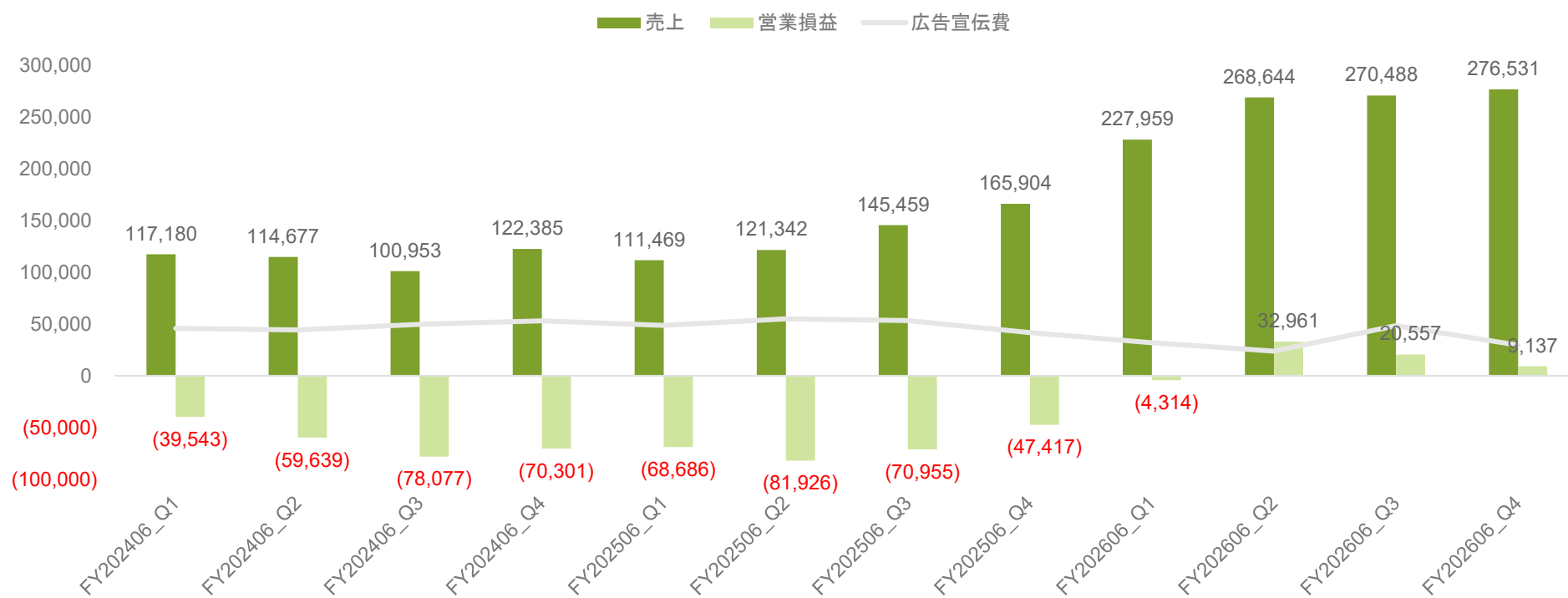
- インフレの加速により資産（不動産）価格が上昇しており、不動産投資サービスであるINVASEにとってフォローな環境が継続
- 売買モデルが軌道に乗り、3四半期連続で黒字を達成＋黒字化が定着。一方、銀行の審査基準の変更等の一時的な要因により仕入・契約に遅れが出たことに加えて一部案件が後ろ倒しになった影響から、当初想定よりも売上、営業利益ともに不足しており、通期では予算未達
- MFSとコンドミニアム社で分かれていたINVASE事業の機能を2026年10月めどに統合。投資用不動産に係るファイナンスサービスの提供、物件選びから管理までワンストップサービスを拡充



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(詳細は後述)

(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(FY202606_Q1:867,285千円、Q2:1,327,449千円、Q3:1,905,640千円、Q4:1,922,140千円)

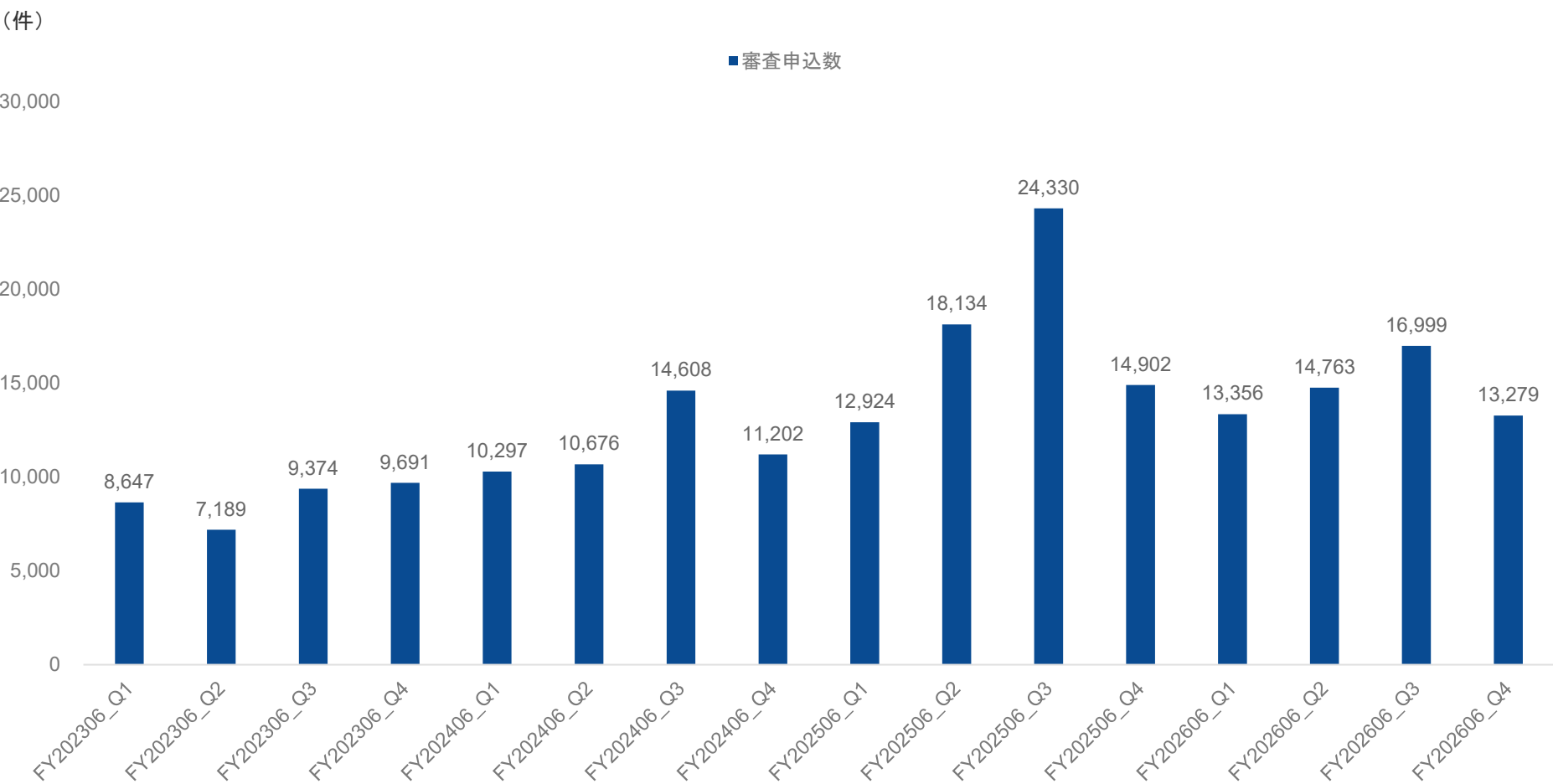


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 Appendix(補足資料)

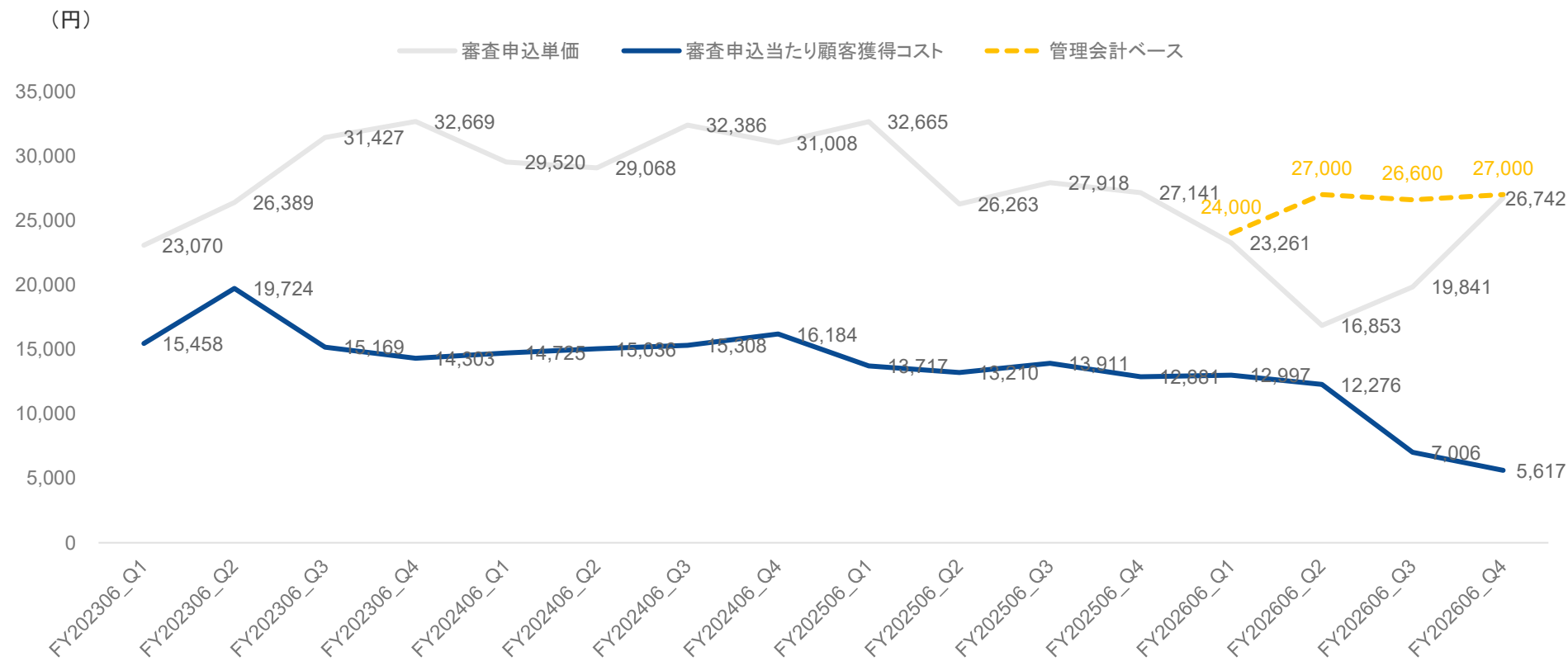
モゲチェック (KPI) 収益構造: ① 審査申込数

- 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



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



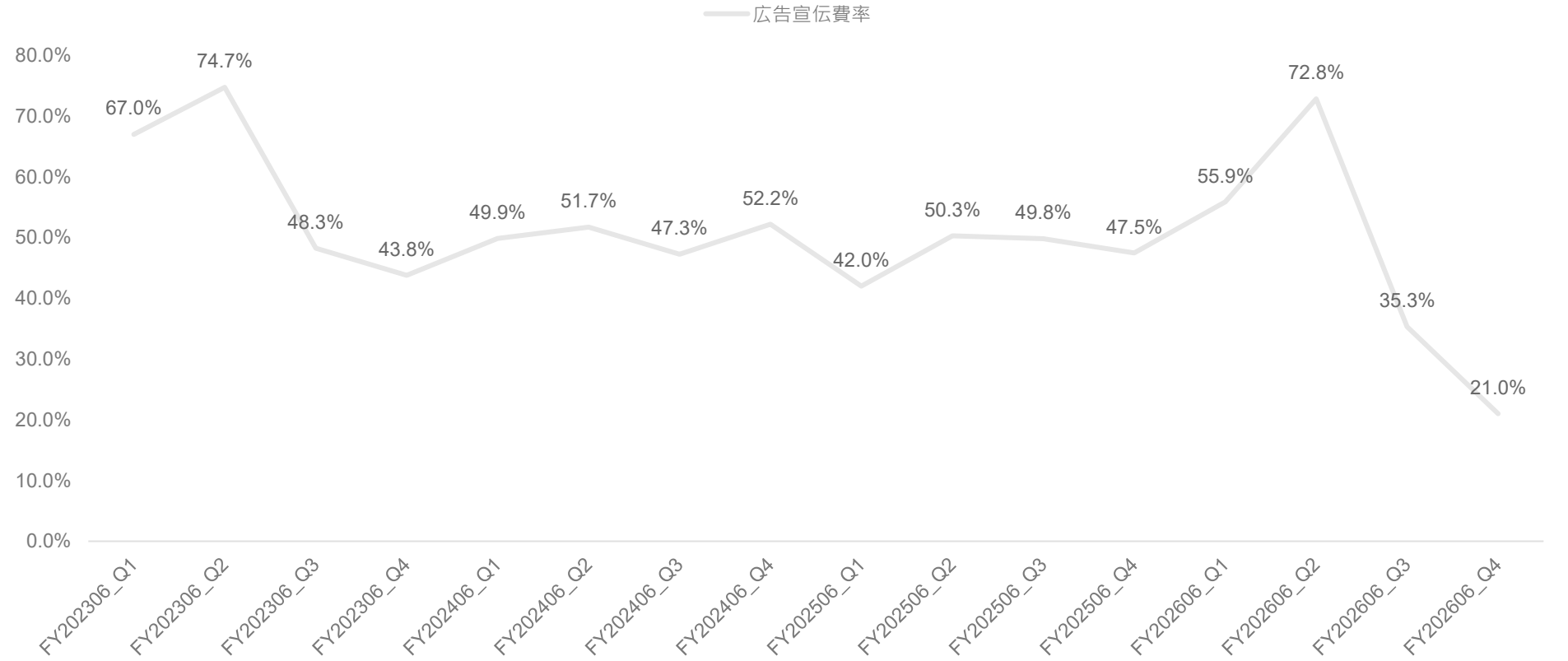
※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料
※2 CPAとはCost Per Acquisitionの略で、審査申込当たり顧客獲得コストの意味
※3 融資実行率12%と仮定した場合の管理会計数値

モゲチェック

(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

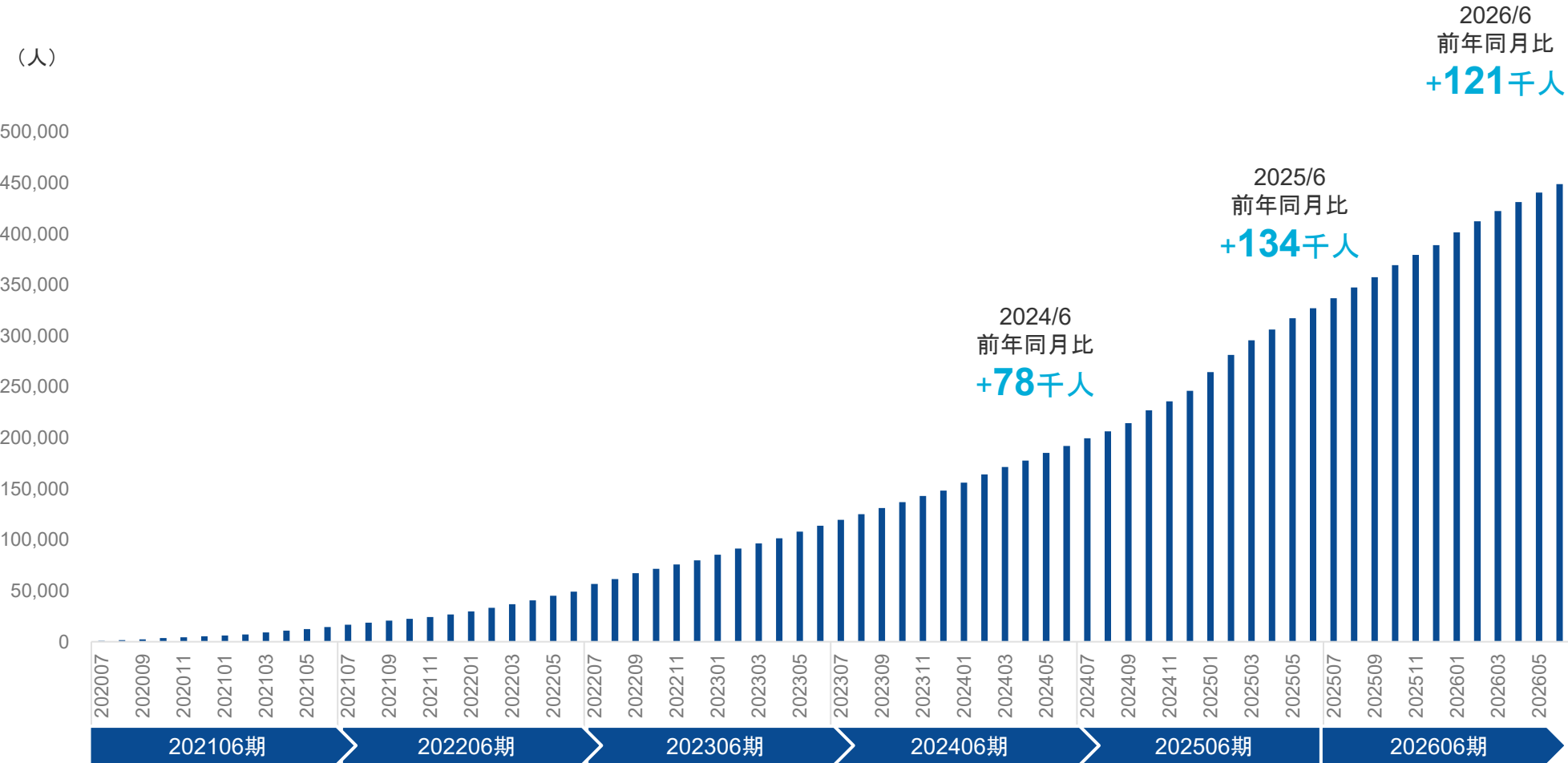


※1 広告宣伝費率(広告宣伝費 / 売上)

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

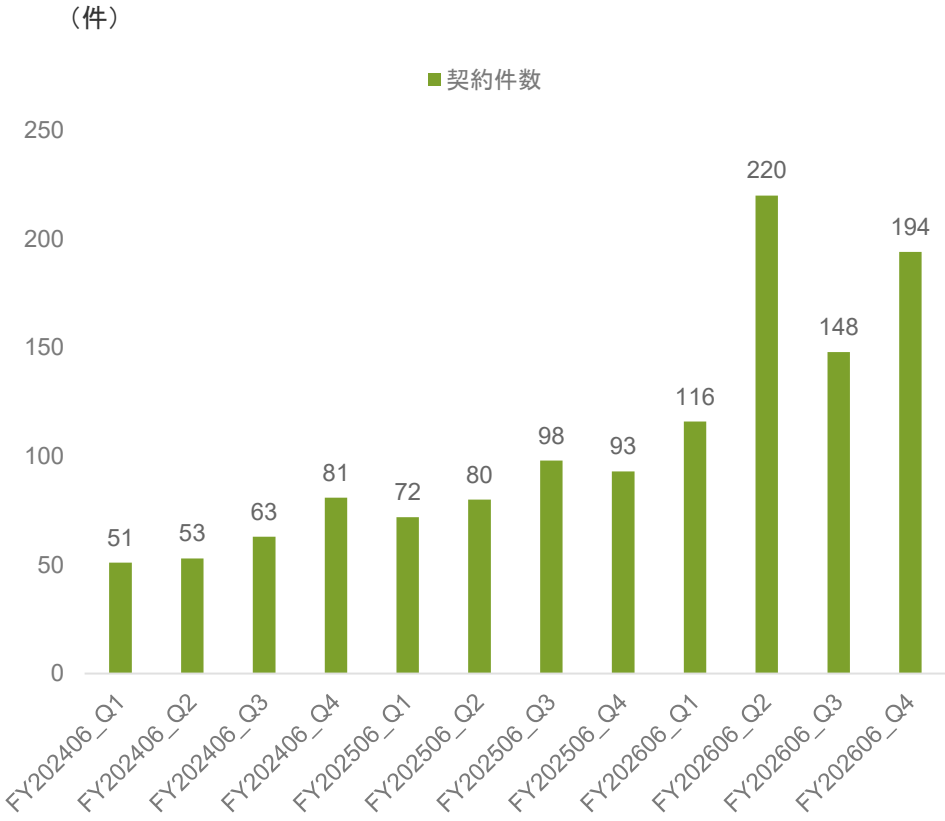
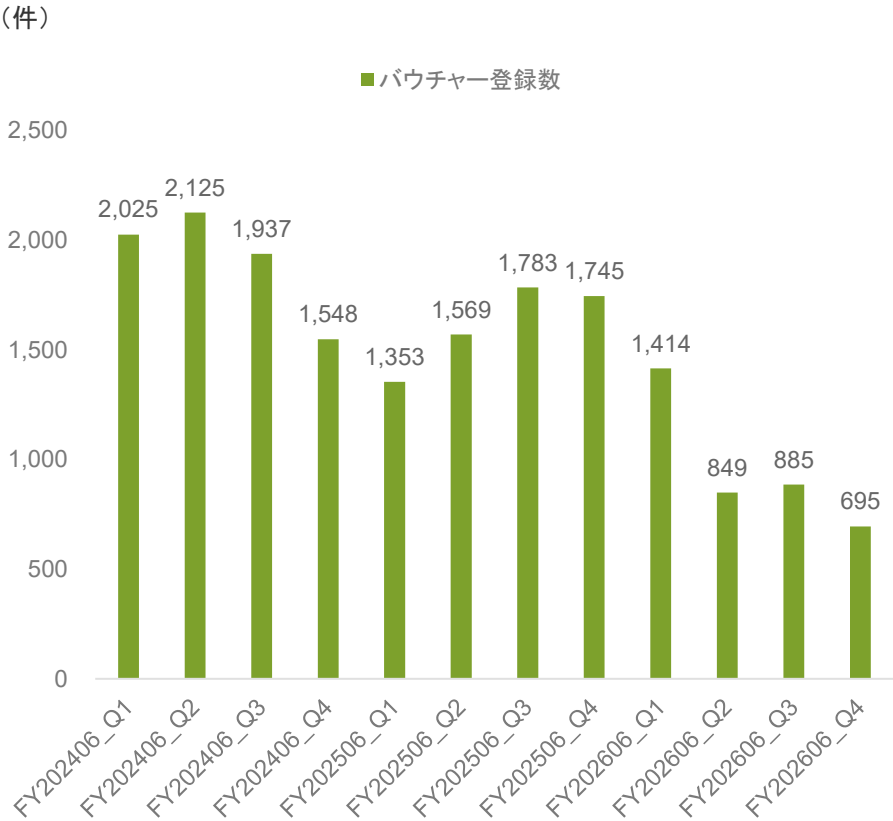




(KPI)収益構造:①バウチャー登録数、契約件数



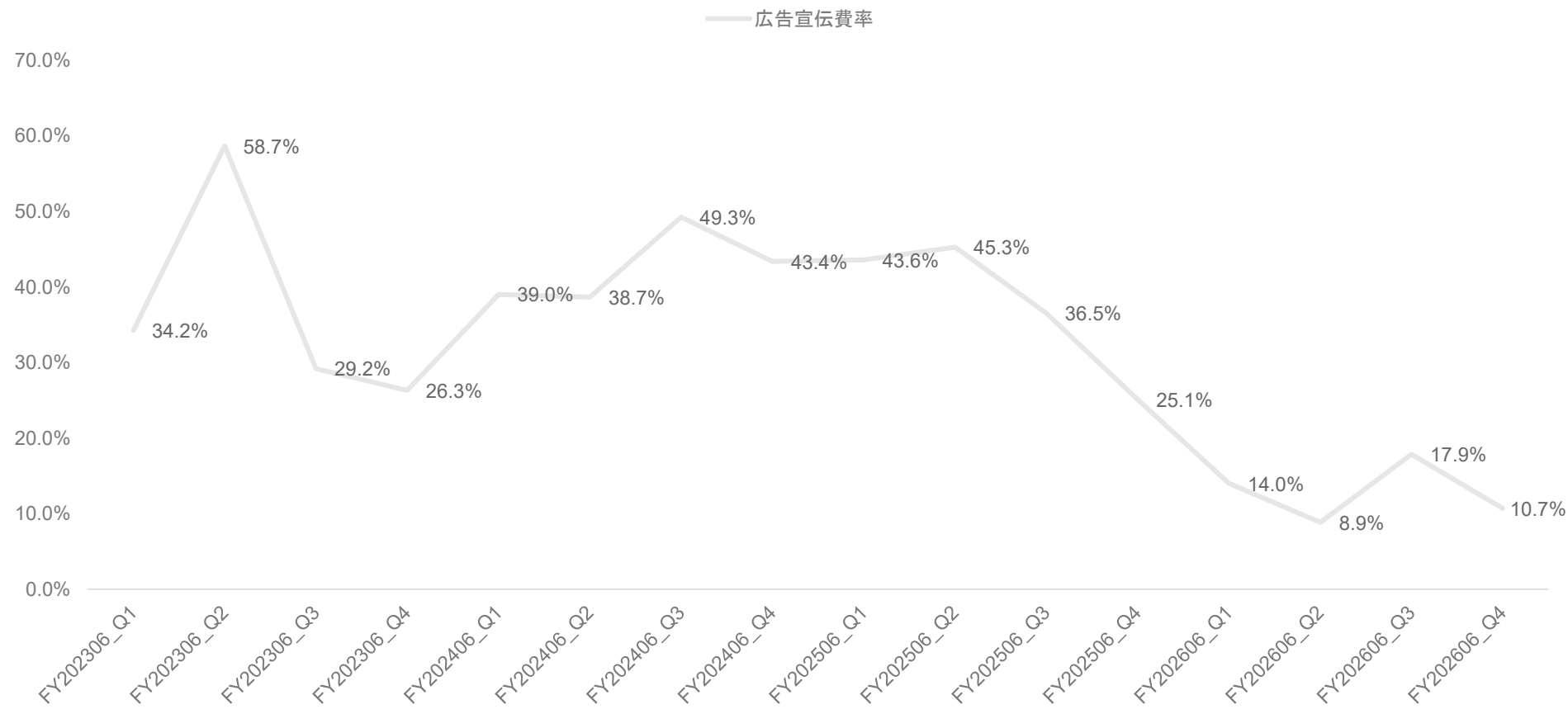
- バウチャーについては他社への送客を徐々に停止し、 Condominium社への送客に注力しているため減少傾向
- Condominium社を通じた物件の契約件数※は銀行審査基準の変更の影響を受けて一時的に減少したものの回復傾向



※ 物件売買件数、仲介件数、ローン紹介件数を合計

INVASE (KPI) 収益構造: ② 広告宣伝費率※

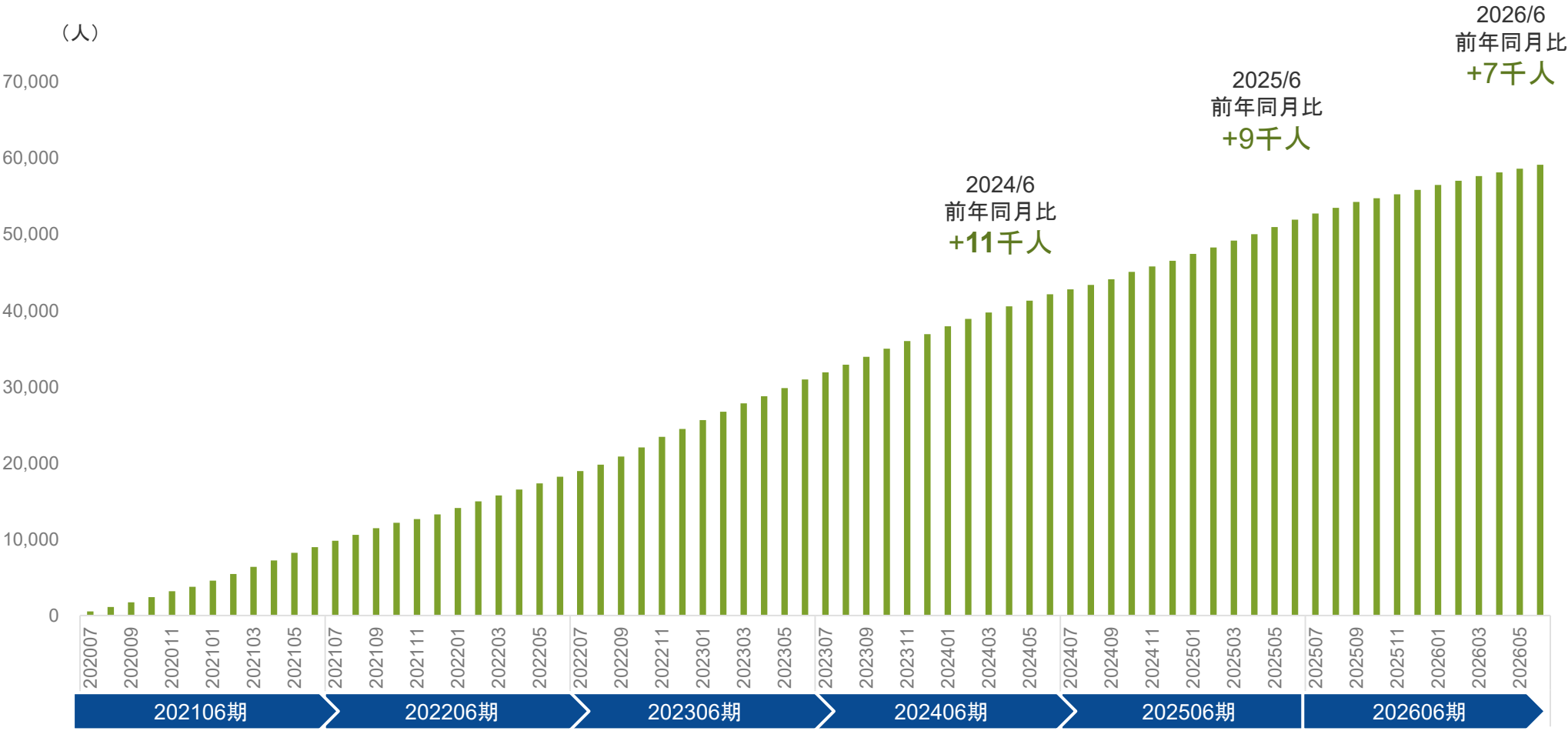
- 広告宣伝費率は前四半期比で約7%低下し低水準で推移



※ 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 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 Appendix(補足資料)

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(詳細は後述)

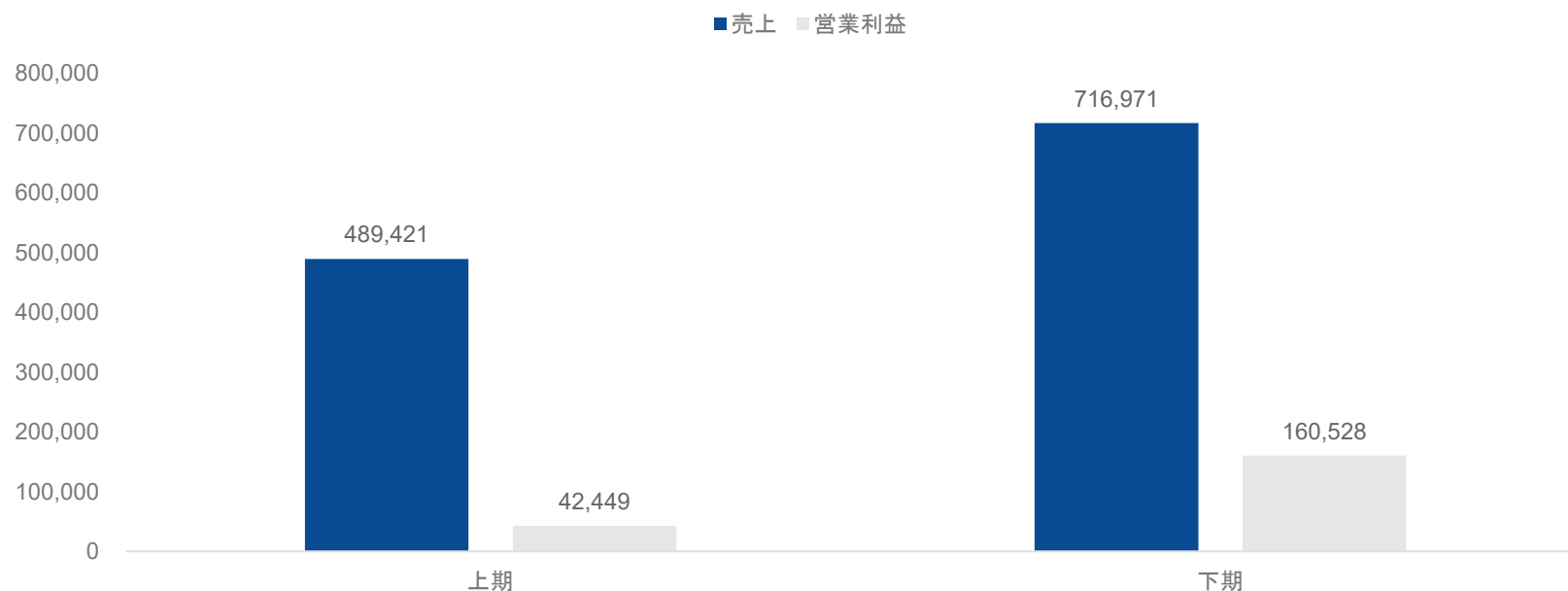
	FY202606_実績(千円)			FY202706_業績予想(千円)			前年実績比 MFSグループ
	MFSグループ	モゲチェック事業	INVASE事業	MFSグループ	モゲチェック事業	INVASE事業	
売上高	8,317,996	1,251,858	7,066,137	10,241,392	1,206,392	9,035,000	123.1%
(ご参考)売上高_グロスアップ控除後	2,295,480	1,251,858	1,043,622	2,651,992	1,206,392	1,445,600	115.5%
売上原価	6,405,983	204,730	6,201,253	7,973,129	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%	85.5%	82.2%	88.3%	-
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%	13.8%	16.9%	11.2%	-
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%	-	-	-

モゲチェック

2027年6月期予算について

- 2027年6月期上期は、足元の政策金利の状況に鑑みて銀行の広告宣伝費抑制が継続する想定に加えて、お盆や年末等の閑散期等の季節性を加味
- 同下期はピークシーズンの売上貢献を想定し、結果的に売上、営業利益ともに下期に偏るものと想定

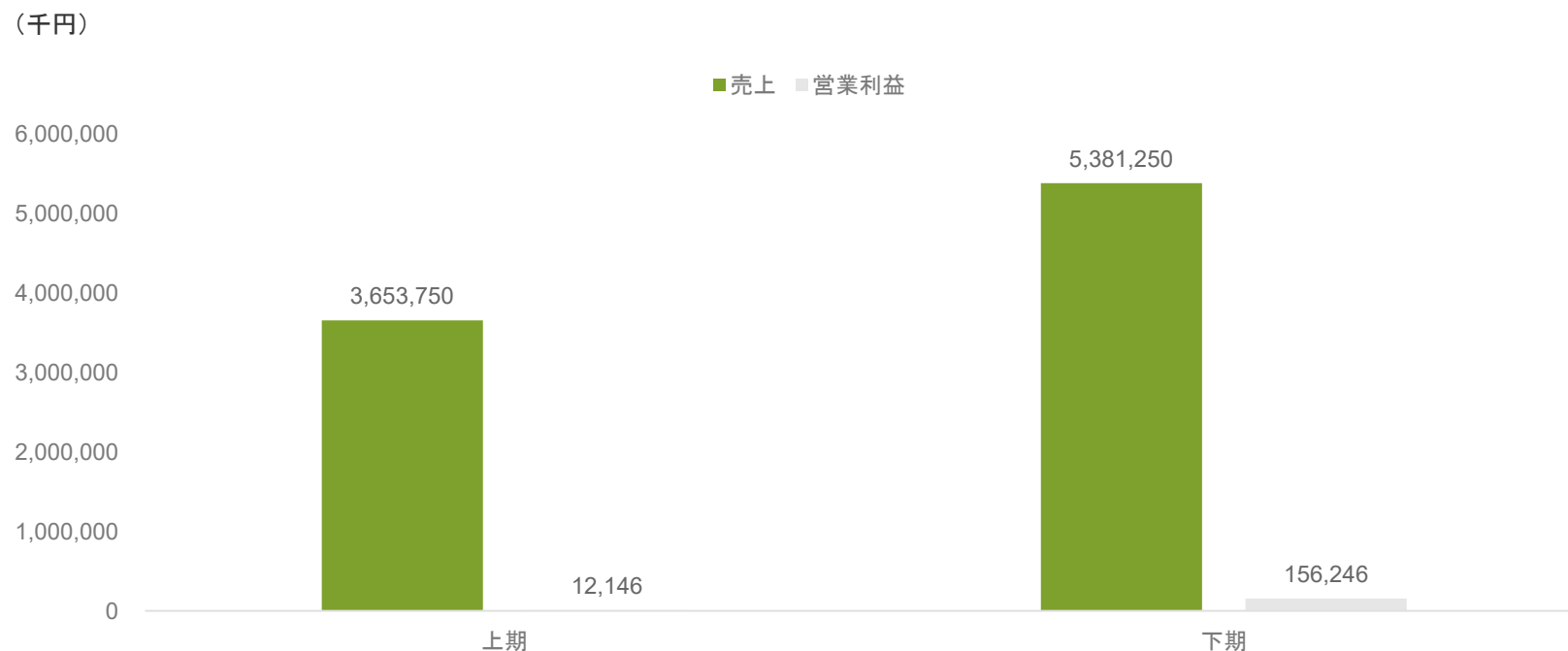
(千円)



INVASE

2027年6月期予算について

- 事業成長のためのセールス採用に伴う体制強化の所要期間や、お盆や年末等の季節要因に鑑みて、売上、営業利益ともに下期に偏るものと想定





Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 Appendix(補足資料)

2027年6月期のメッセージ

AI時代における ファイナンス起点の総合的な不動産テックサービスへ



住宅ローン比較・診断
機能をAIエージェントに
提供



売買モデルの型化と
ファイナンス事業の
拡大を図る



マンション価格情報の
提供を通じて実需売買・
仲介サービスを開始

NEW

2026年6月期 振り返り

売上高

83 億円

前期比 +185%
予算比 +2.8%

営業利益

2.2 億円

前期比 +12.7%
予算比 +11.1%

純利益

3.0 億円

前期比 +92.8%
予算比 +104.5%

達成事項

- 売上、営業利益、純利益ともに予算達成
- 2期連続の黒字達成
- モゲチェック事業、INVASEの両事業ともに黒字で着地。
INVASE事業については初の年度黒字を達成

今後の課題

- トップライン(売上)をいかに伸ばすか
- 不動産売買とファイナンスの融合したサービスの展開
- モゲチェック事業は金融機関の広宣費に依存しないビジネスモデルへ

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

前期の振り返り

- アゲインストな環境下、トップラインを追わず、収益性の改善に努めた

ユーザー登録数

12 万人

前期比 -9.7%

申込件数

2.2 万件

前期比 -16.9%

想定融資実行金額※

2,622 億円

実施事項	成果	課題
• 実行課金への対応 • 特別金利の獲得 • AI化	• CPAの低下 • 収益性の改善 (ROAS400%超)	• 金融機関のオンライン広宣費の抑制

※ 融資実行率12%、1実行当たりの融資金額を38百万円と仮定

モゲチェック

現在の事業環境

- アゲインストな環境は継続もAI化の進行による成長機会を探る

追い風

- + AI化の進展
- + エージェントックファイナンスの可能性
- + 金融機関とのオンライン連携の進展

向かい風

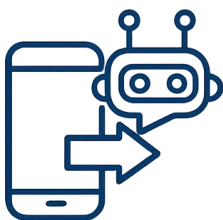
- － 金利上昇による資金獲得競争の激化
- － オンライン広告費の抑制の継続
- － ネット系銀行の相対的競争力低下

AI化の進展により、住宅ローンの商品比較及び与信分析ができる
モゲチェックの機能はますます重要に。

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



不動産会社のモゲチェック利用

進捗管理ツールを提供し、モゲチェックの不動産会社利用を進める

今期の目標

不動産会社100社の利用

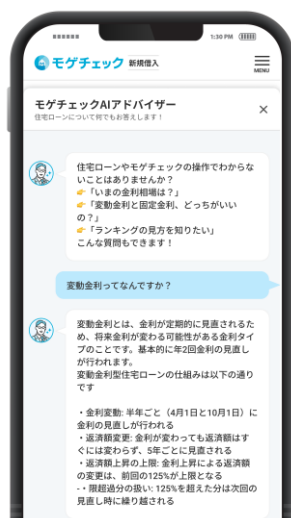
モゲチェック

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

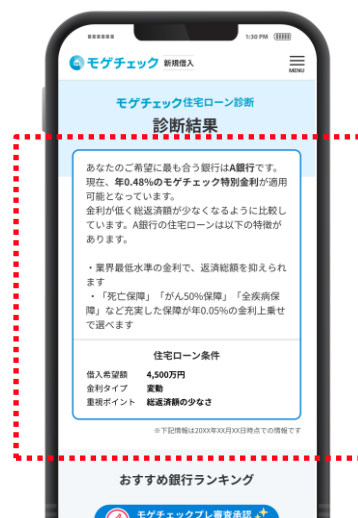
診断前 (Phase1)

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

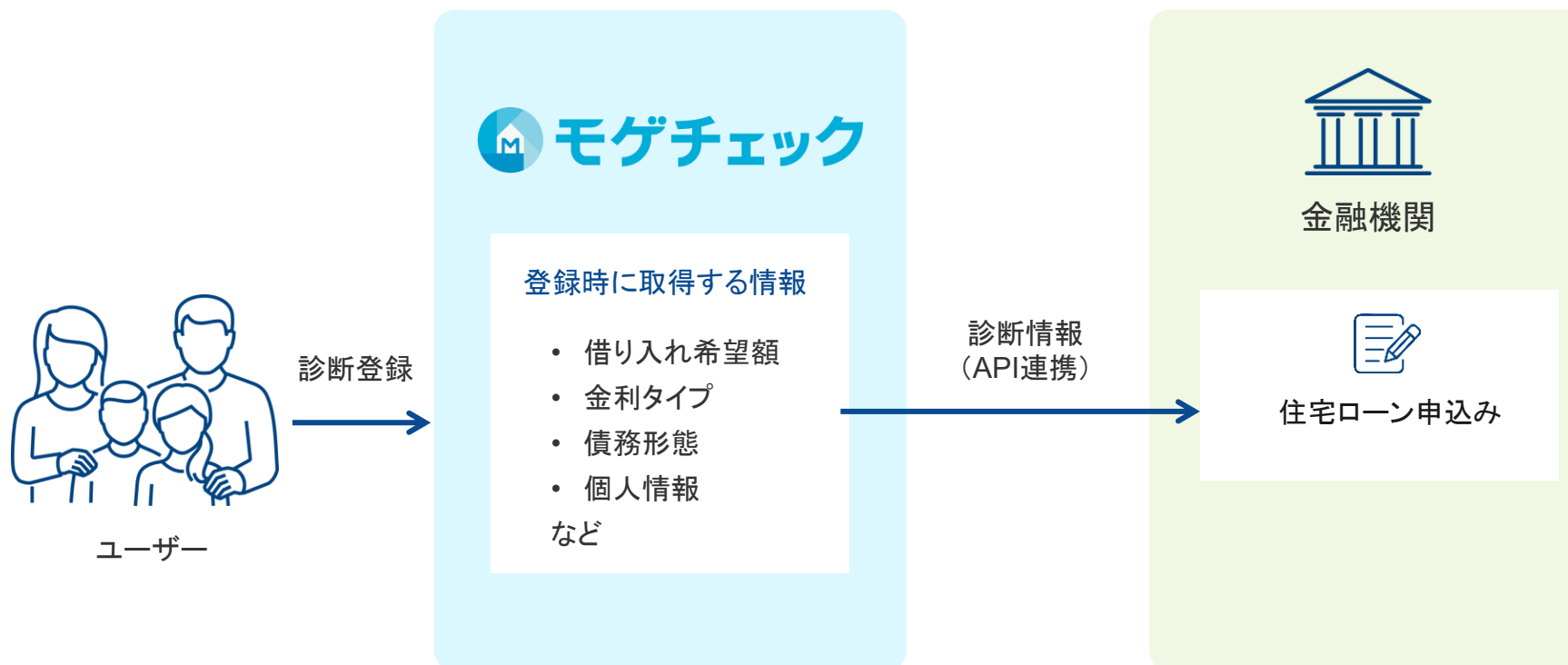
ナレッジ・システムのアップデートで
メッセージ回答の自動化を目指す

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

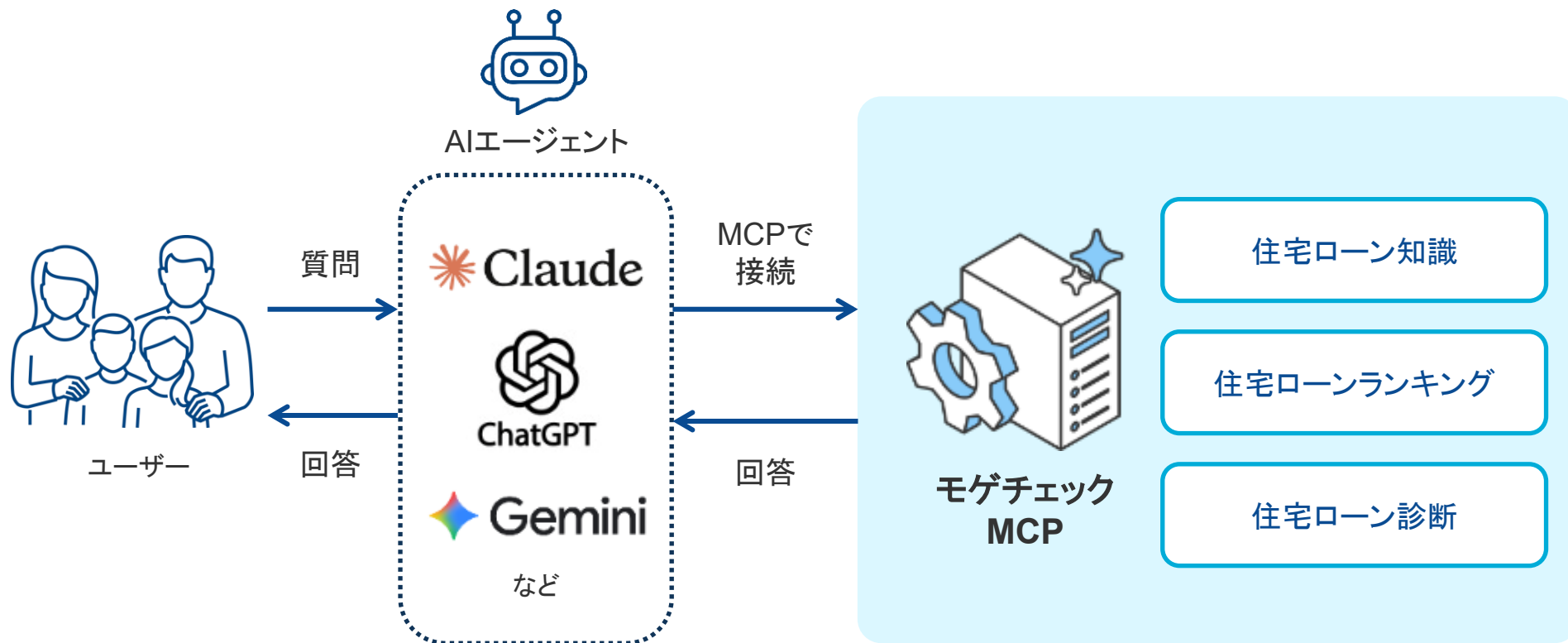
申込み(Phase4)



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 | 不動産会社のモゲチェック利用

- モゲチェックユーザーの進捗状況を不動産会社がリアルタイムに把握できる



INVASE

前期の振り返り

- 売買モデルへ完全移行し、黒字化も達成

成約件数※1

228 件

融資承認件数※2

448 件

売上高

70 億円

前期比 +654%

グロスアップ控除後 +167%

実施事項

- 売買モデルへの移行
(送客モデルからの脱却)
- 販売・仕入れ・賃貸管理の組織
および業務フロー構築
- ローン紹介ビジネスの確立

成果

- 物件売買・仲介関連で月間平均50百万円以上の粗利
- 月間平均15百万円以上のローン紹介手数料
- 黒字化

課題

- 仕入、営業、契約までの一気通貫の型化
- 顧客のLTV増加

※1 物件売買件数、仲介件数の合計(MFSグループ管理数値)

※2 ローン紹介件数(MFSグループ管理数値)

INVASE

現在の事業環境

- ・ 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

INVASE

今期の戦略 | サマリー

- 売買モデルの基盤を生かし、事業拡大へ



仕入れから販売までの型化

前期に構築した売買モデルのフローを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

今期の目標

10百万円/IA※の売買益



サービス統合

Webとアプリのサービスを統合し、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

今期の目標

1,000名/月の会員登録



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大を図る

今期の目標

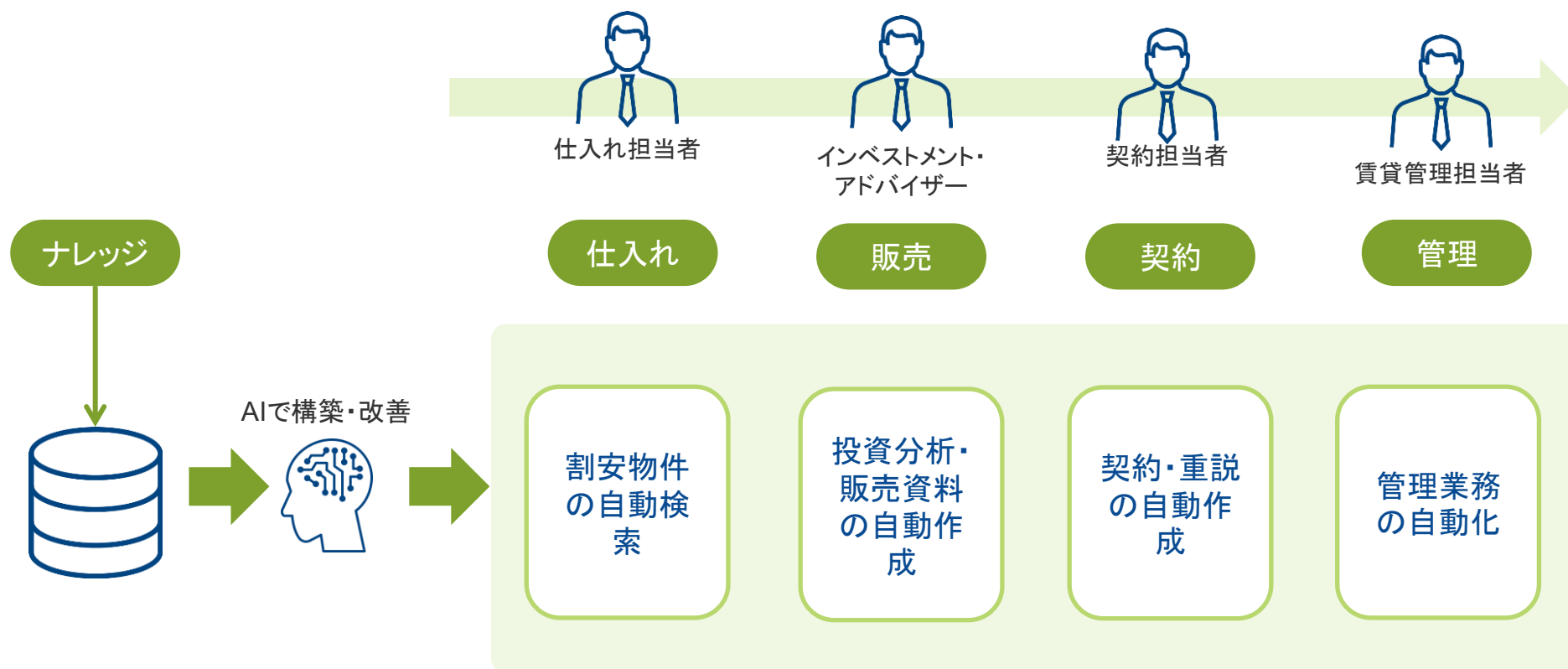
30百万円/月のローン紹介売上

※インベストメント・アドバイザー

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

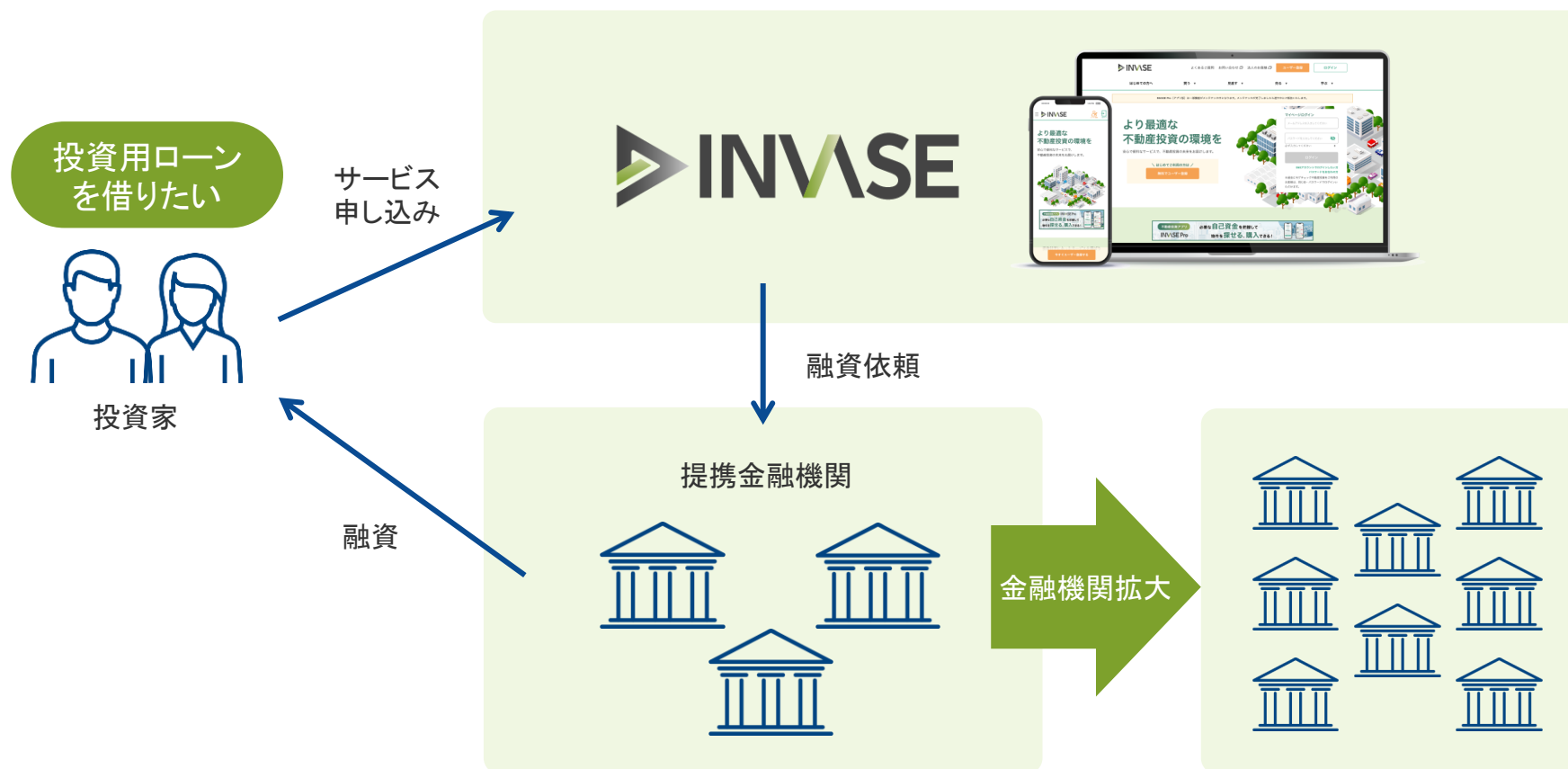
- Webとアプリのサービスを統合。一つのアカウントで両方のサービスが使えるようにすることで顧客の利便性を向上



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





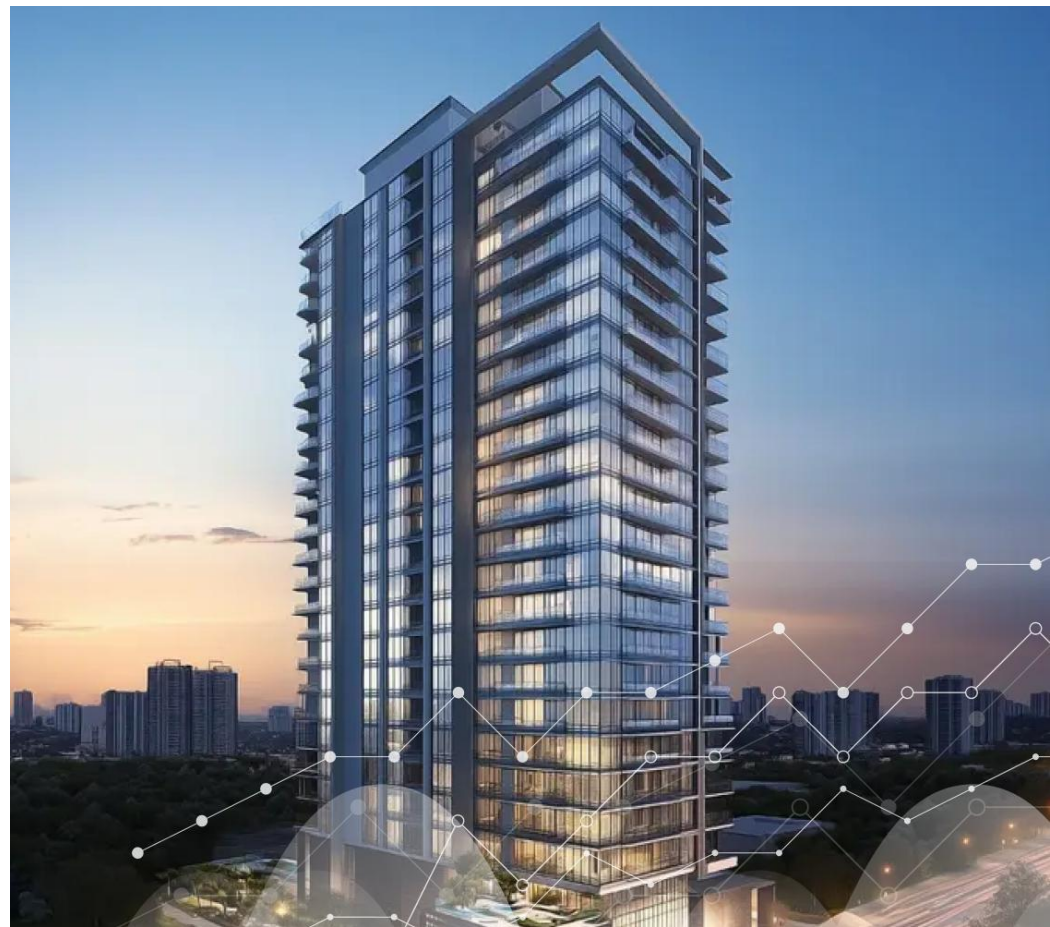
全国マンションの時価情報
(価格・賃料・キャップレート)を提供



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

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

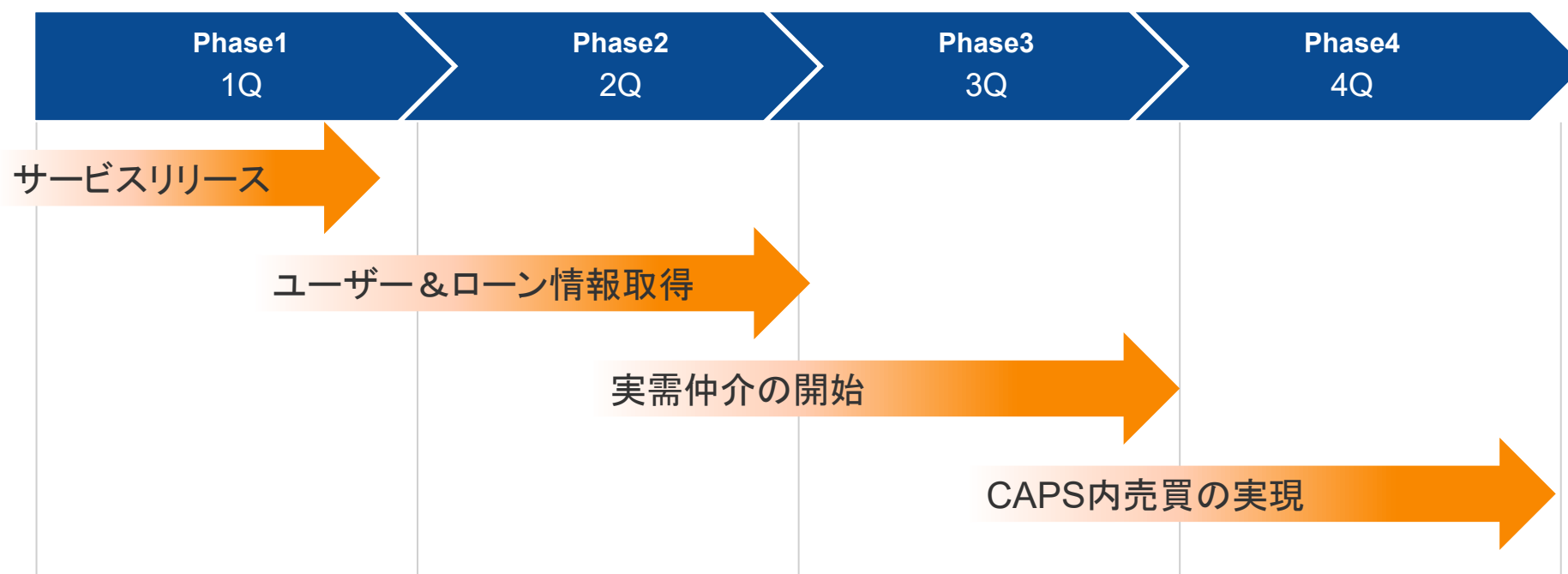


多くのユーザーを集めることで、CAPSユーザー間での売買（CoAM仲介が前提）も可能に

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

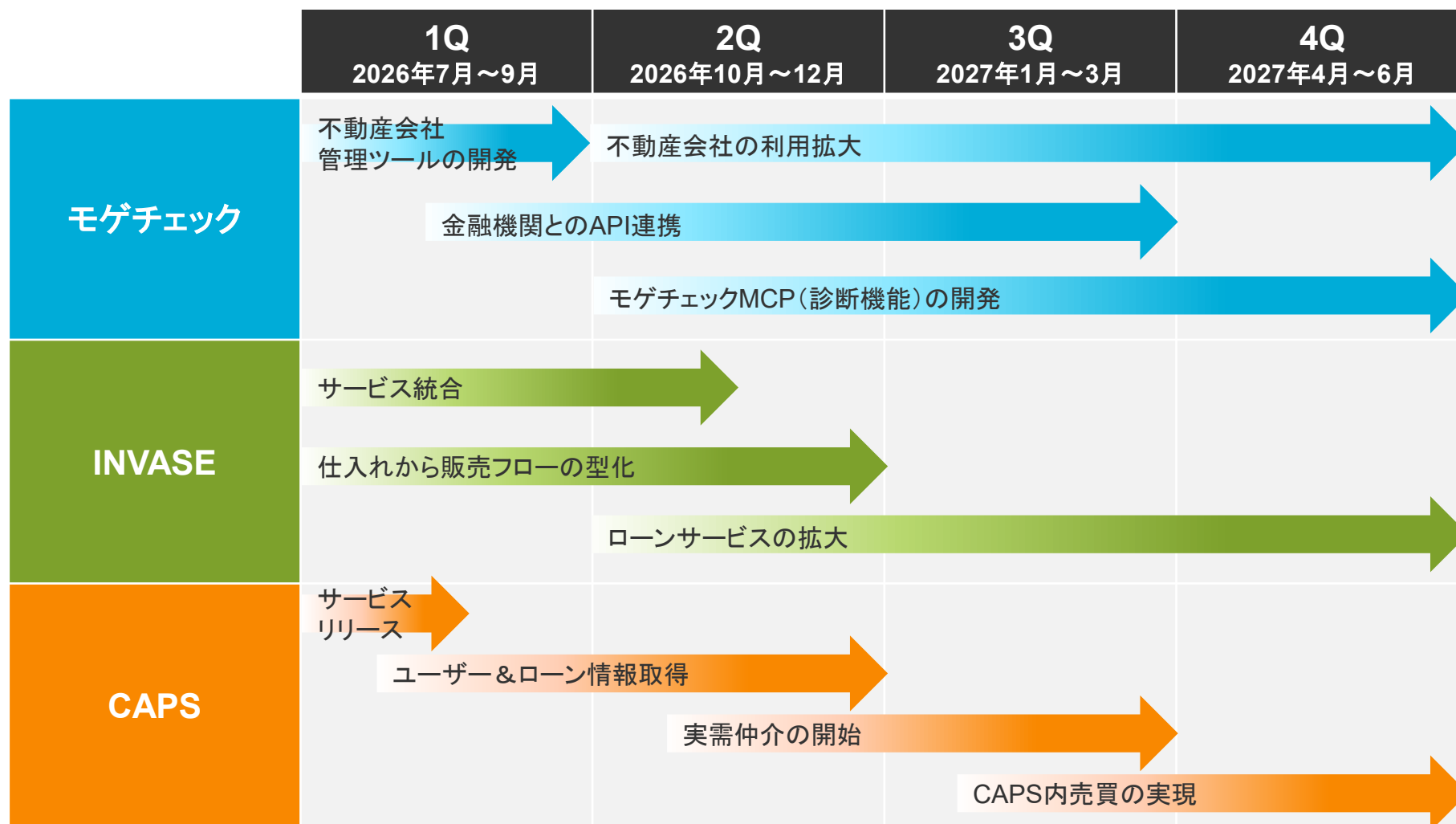
3事業のシナジー

- 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



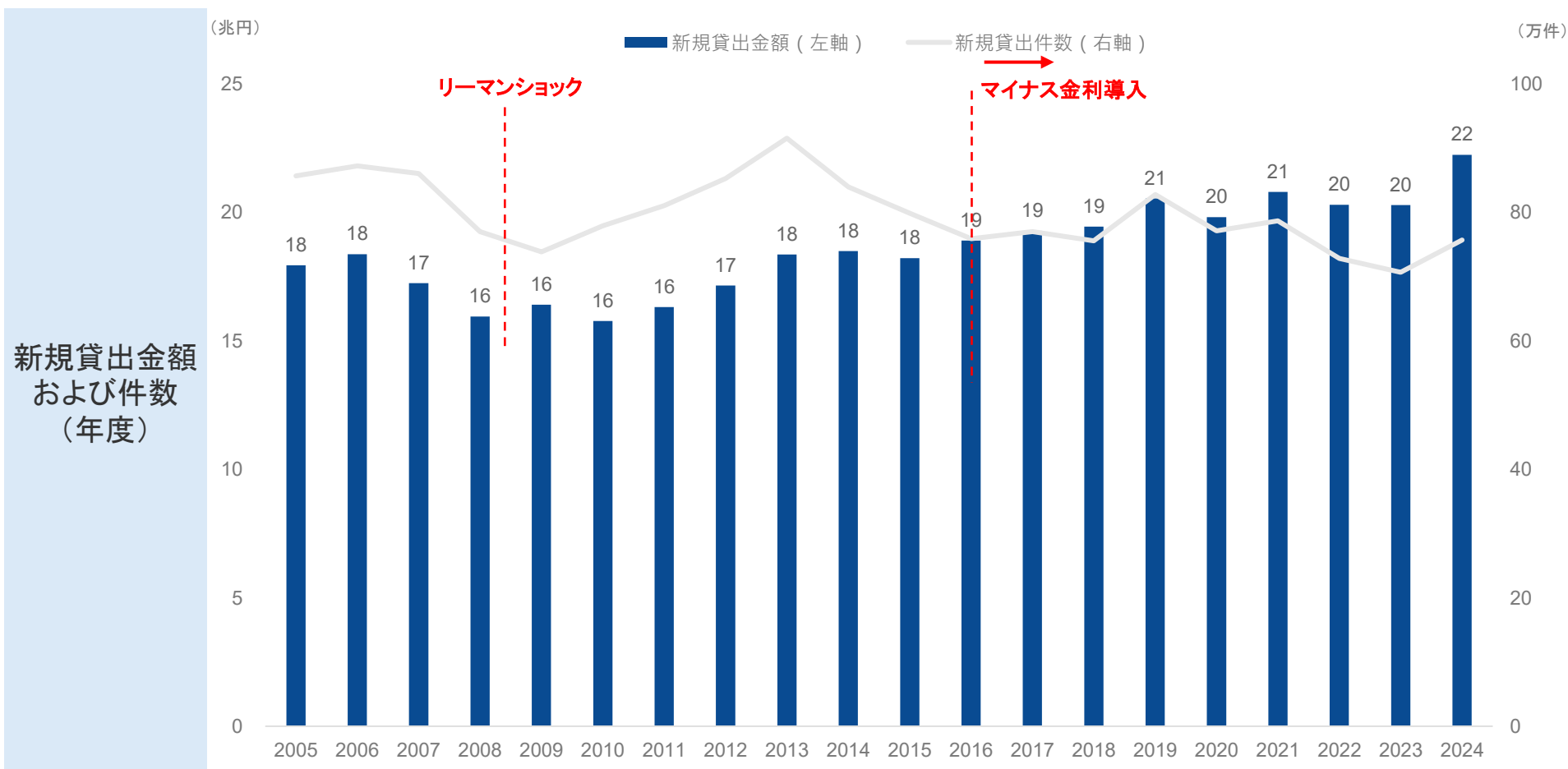


Agenda

- 1 会社概要
- 2 2026年6月期通期業績等の状況
- 3 主要なKPIの推移
- 4 2027年6月期の業績予想
- 5 2027年6月期の事業戦略について
- 6 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



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

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)

- インフレ
 - 利上げ抑制姿勢→日米金利差拡大→円安
 - 原油高
- 実質賃金プラス継続
- AI需要による企業業績の拡大

(緩和継続要因)

- 高市政権のスタンス(アベノミクスの継承)
- 日銀政策委員のハト派勢力拡大

住宅ローン 金利

- 固定と変動の金利差が過去最大に拡大し、変動人気が継続
- 引き下げ幅の縮小など住宅ローン融資にブレーキをかける銀行もあり、競争環境はやや弛緩状態

モゲチェック

日本における金利動向(cont.)

- 2027年の政策金利ターミナルレート、及びその時点での住宅ローン変動金利はともに1.5%程度と予想
- 円安に歯止めがかからない場合は、政策金利2.0%超えのリスクシナリオもあり得るが、徐々にこのシナリオの蓋然性が高まりつつある状態

時期	政策金利	住宅ローン変動金利
2026年	1.25%	1.35%
2027年	1.50%	1.60%

日本における金利動向(cont.)

- 不動産価格は金利上昇により2極化へ
- 高所得者が買う街は高値圏を推移。一方、所得が低い人が買う街は金利負けする可能性も

CAPS

設定

ダッシュボード

ログアウト

マンション価格指数

マンション価格の推移を CAPS 売買モデル (AI 査定エンジン) で指数化。2019年4月を 100 として、エリア (国内全体・47都道府県・注目エリア)・切り口 (築年数・間取り・駅徒歩・都市/郊外) で値動きを比較できます。

国内全体

都道府県

注目エリア



各都道府県を 2019/04 比で着色 (濃いほど上昇)。クリックで都道府県別へ。

国内全体

価格指数

平米単価

平均価格

150.3 pt +50.3% / 2019/04比

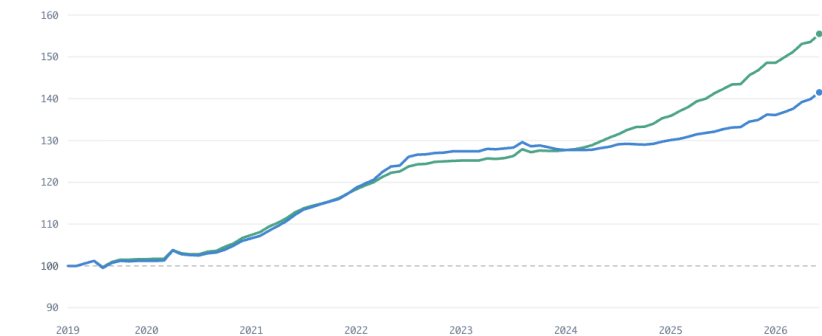
全体

築年数別

間取り・平米

駅徒歩別

都市 vs 郊外



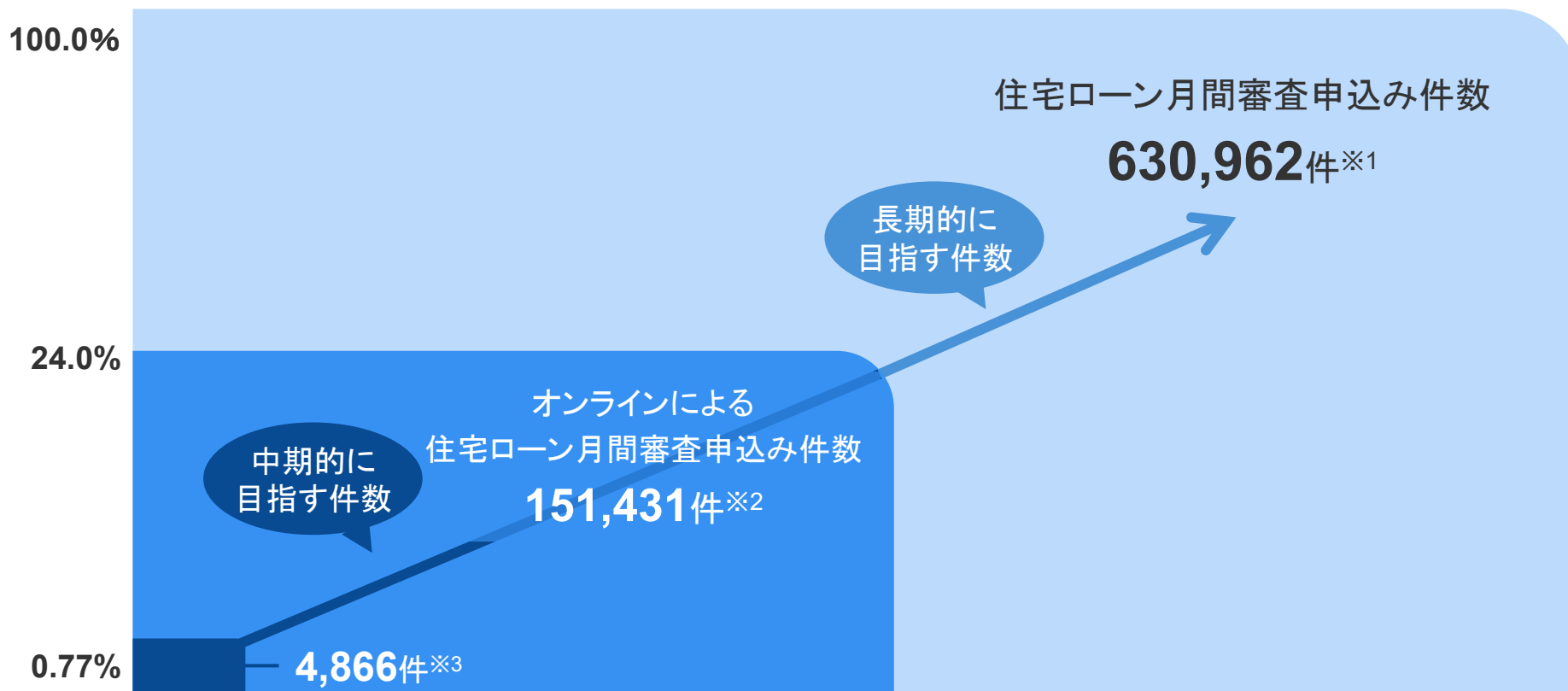
都心 155.5 +55.5% 郊外 141.5 +41.5%

※ CAPS 売買モデルを用いて価格推移の指数を算出。2019年4月=100。

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0.77%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

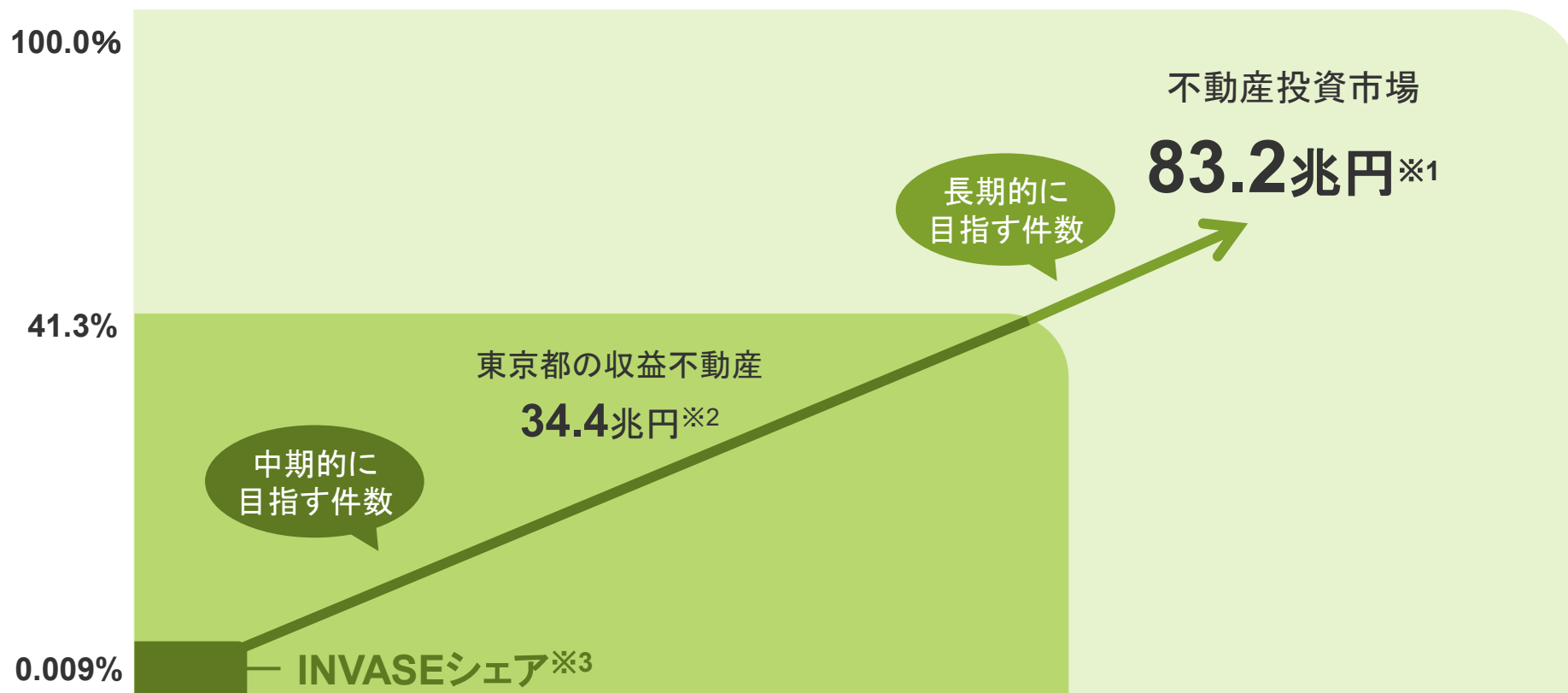


※1 「令和7年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率(住宅ローン実行数/審査申込み数)を10%(金融機関からのヒアリング結果)と仮定し算出
令和5年度住宅ローン実行件数 706,814 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月ネット銀行で提供されている住宅ローン

※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))

- 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

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	・ 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
2	INVASE	INVASE	・ 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
3	モゲチェック パートナー	モゲチェック	・ 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
4	CPA	モゲチェック	・ 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
5	審査申込	モゲチェック	・ 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
6	マージン	モゲチェック	・ 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
7	バウチャー	INVASE	・ 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
8	資産評価機能	INVASE	・ 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
9	システム開発費	モゲチェック/INVASE	・ 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)。
10	システム開発比率	モゲチェック/INVASE	・ 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
11	UI/UX	モゲチェック/INVASE	・ 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 ・ 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
12	広告宣伝費	モゲチェック/INVASE	・ 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

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。