2027年6月期
第1四半期決算説明資料

株式会社MFS（東証グロース：196A）

2026年11月12日

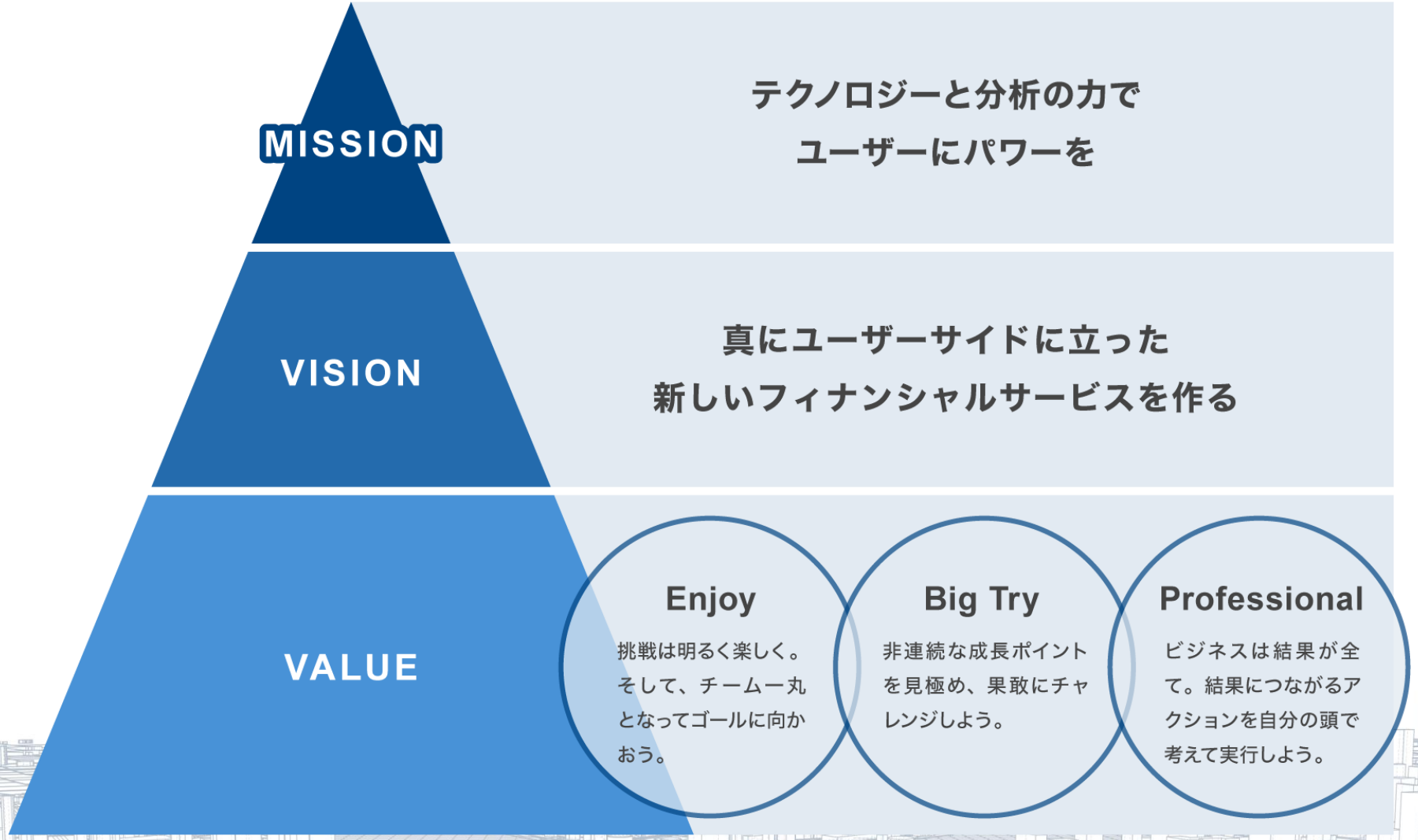


Agenda

1. 会社概要
2. 2027年6月期第1四半期業績等の状況
3. 主要なKPIの推移
4. 2027年6月期の事業戦略の進捗について
5. Appendix（補足資料）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

1.1 Mission / Vision / Value



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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	ｺﾝﾄﾞﾐﾆｱﾑ･ｱｾｯﾄﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ株式会社（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」



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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アドバイザリー業務、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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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



ユーザー

クレジット（信用力）分析

オンライン・
モーゲージ・ブローカー※

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



※ 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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved



Agenda

1. 会社概要
2. 2027年6月期第1四半期業績等の状況
3. 主要なKPIの推移
4. 2027年6月期の事業戦略の進捗について
5. Appendix（補足資料）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック

- 金利上昇局面における銀行の広告宣伝費抑制の姿勢が継続しており、マーケット環境は厳しい状況。
  第1四半期は効率的なマーケティング施策に加えて、前期の実行課金分の影響もあり黒字を確保したが、
  第2四半期は赤字（2026年8月13日発表の業績予想通り）、第3四半期以降に黒字想定
- 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は低位安定（前年同四半期比50%減）。
  マージン（売上ー広告宣伝費）は過去最高レベルを継続
- 10月29日にモゲチェックProをリリース。モゲチェック事業はフローからストックのビジネス転換を目指す
  （後述）

INVASE

- 金利上昇局面における買い控えの影響も出る中、一部物件の損切の影響も受け、約10百万円の赤字。
  今後は厳選した仕入および売買モデルによる安定した黒字経営を目指す
- 売買モデルのボラティリティの高さは継続しているものの、当社独自のローンビジネスは拡大傾向

CAPS

- 2026年11月より実需物件に係るチームが稼働。CAPSを起点とする実需仲介サービスを開始

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

2027年6月期通期　決算サマリー

- **モゲチェック事業の売上が減少したものの、営業利益確保を目的としたマーケティング施策の推進により黒字化を継続**
- 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、**黒字化は継続。一方、第2四半期は金利上昇環境下における銀行の広告宣伝費抑制の影響を受けて赤字想定。モゲチェックProの活用による収益の安定化を目指す（後述）**
- INVASE事業は売上は増加したものの、**一部物件の損切などの影響もあり10百万円の赤字**

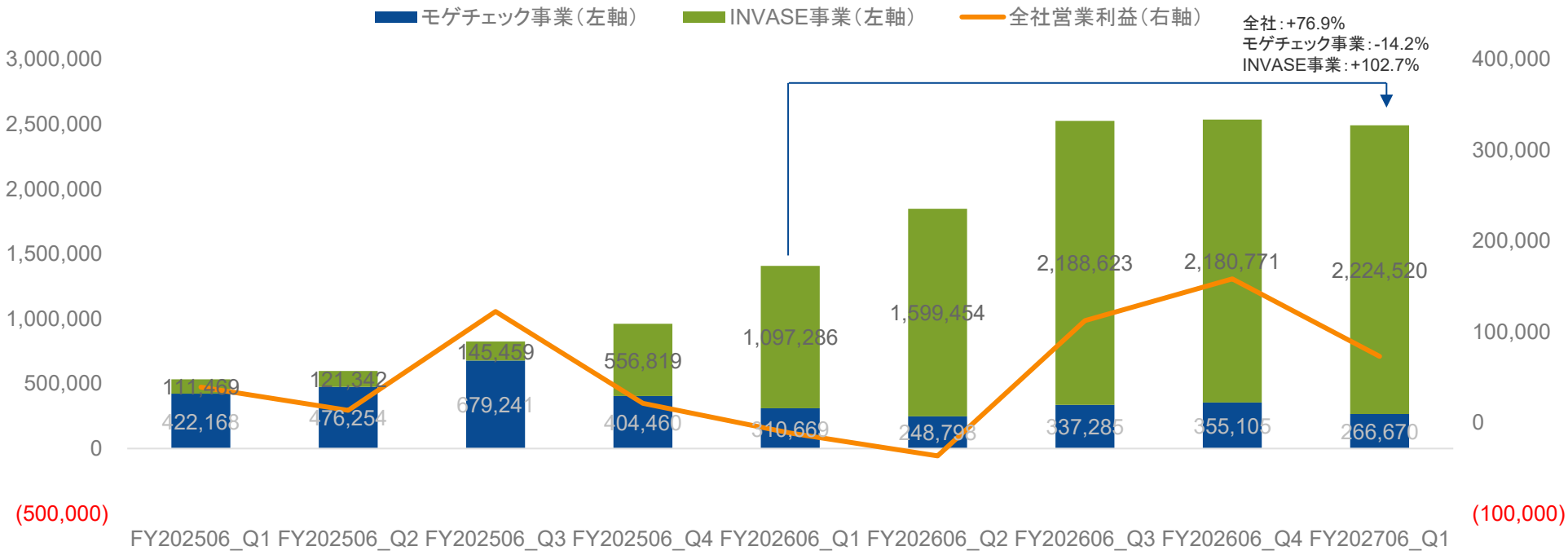
（千円）	FY202606 Q1_実績	FY202706 Q1_実績	前年同期比 増減率	前年同期比 改善point	FY202706 業績予想	FY202706_Q1/ FY202706通期
売上高	1,407,955	2,491,191	76.9%	-	10,241,392	24.3%
（ご参考）除くグロスアップ	540,671	536,381	-0.8%	-	2,651,992	20.2%
モゲチェック事業	310,669	266,670	-14.2%	-	1,206,392	22.1%
INVASE事業	1,097,286	2,224,520	102.7%	-	9,035,000	24.6%
（ご参考）INVASE 事業_ 除くグロスアップ	230,002	269,711	17.3%	-	1,445,600	18.7%
売上原価	964,542	2,055,129	113.1%	-	7,973,129	25.8%
売上総利益	443,412	436,061	-1.7%	-	2,268,263	19.2%
（売上総利益率）	*31.4%*	*17.5%*	-	-	*22.1%*	-
販売管理費	453,384	363,215	-19.9%	-	1,896,894	19.1%
（販管費率）	*32.2%*	*14.6%*	-	*-17.6%*	*18.5%*	-
営業利益	-9,971	72,845	-	-	371,369	19.6%
（営業利益率）	*-0.7%*	*2.9%*	-	*3.6%*	*3.6%*	-
経常利益	-7,720	70,001	-	-	369,834	18.9%
（経常利益率）	*-0.5%*	*2.8%*	-	*3.4%*	*3.6%*	-
当期純利益	-16,821	68,727	-	-	368,354	18.7%
（当期純利益率）	*-1.2%*	*2.8%*	-	*4.0%*	*3.6%*	-

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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の継続により、売上は前年同四半期比-14.2%
- INVASE事業は売買モデルを継続していることから、売上は前年同四半期比2倍の伸長（グロスアップ控除後では+17.3%）

（単位：千円）

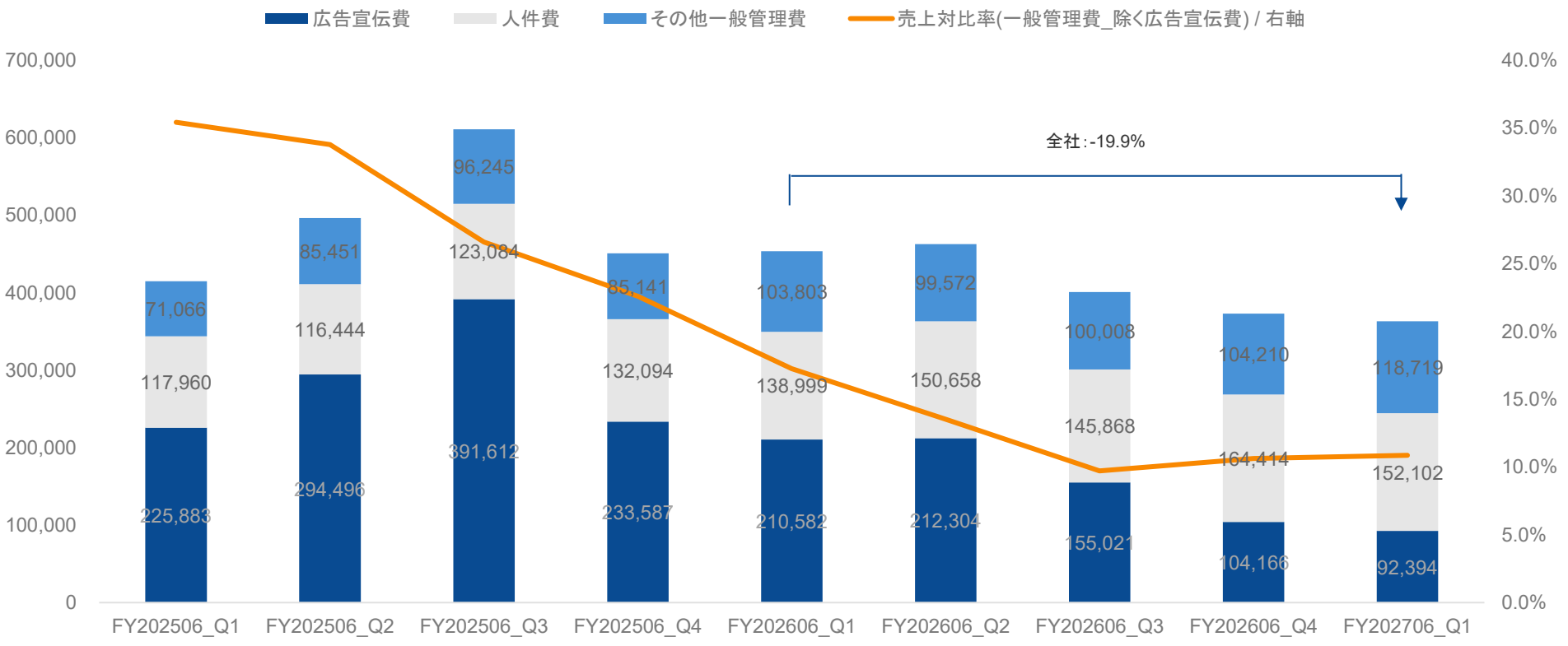


Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

一般管理費の推移（四半期）

- 2027年6月期第1四半期は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-19.9%

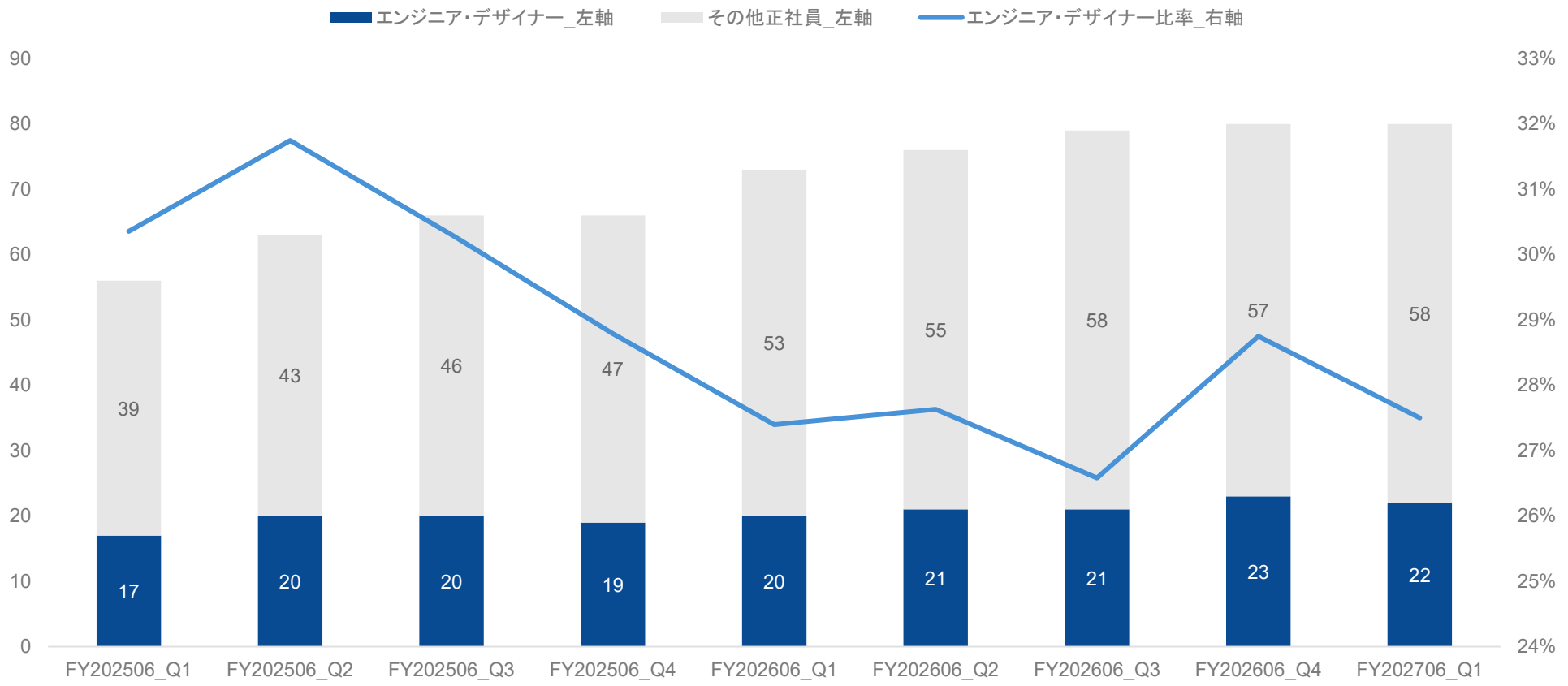
（単位：千円）



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 業績サマリー

- 2027年6月期第1四半期は、金利上昇局面における金融機関のオンライン広告宣伝費の抑制が継続しているなか、営業利益を確保。第2四半期は赤字見込みであるものの、第3四半期以降のピークシーズンから再度黒字になる想定

- 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は前年同四半期比50%減で推移。ROAS（売上/広告宣伝費）は459%と高位安定（前年同期比+280%）、マージンは過去最高レベルを維持

- 10月29日にモゲチェックProをリリース。これまでのフロービジネスから、いかなる金利環境下においても安定的な収益を上げられるストックビジネスへ転換を狙う

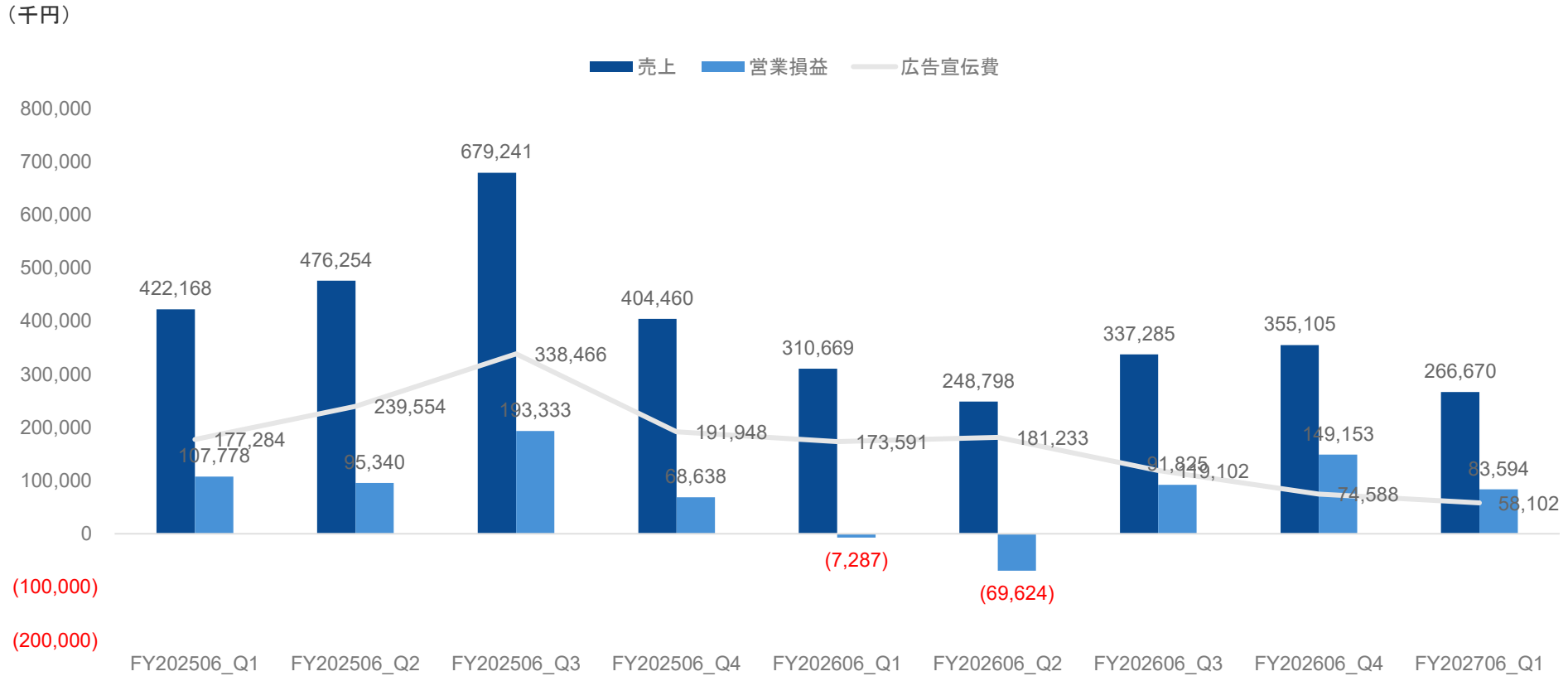


Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック

モゲチェック事業のP/L推移

- 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、83百万円の黒字化を達成
- 厳しい事業環境の継続を前提として、今後1年をかけてモゲチェックProを活用したストックビジネスへのビジネス転換を狙う



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック

モゲチェック事業の見通しと今後の戦略

- 「金利のある時代」への移行で、銀行の競争軸は「ローン貸付競争」から「資金調達競争」へ変化。資金調達力の弱いネット銀行がオンライン広告費を削減し、モゲチェックの売上は鈍化
- モゲチェックProによる不動産会社起点への集客チャネル拡大と、AIエージェント化・金融機関とのAI連携を推進し、「モゲチェックPro × AI」でサービス拡大を目指す

事業環境の変化

「金利のある時代」へ
銀行の競争軸が「ローン貸付競争」から「資金調達競争」へ変化

ネット銀行の競争力低下
資金調達力の弱いネット銀行の競争力が低下し、オンライン広告費を削減

モゲチェックの売上鈍化
ネット銀行のオンライン広告費削減を受け、送客手数料収入が鈍化

今後の戦略

モゲチェックPro
2026年10月29日リリース

- 不動産会社を起点とした集客チャネルの拡大
- リアル銀行を含めた幅広いローン商品の提案・販売
- フロー型からストック型の収益モデルへ転換

×

AIエージェント化
AIの進化への対応

- モゲチェックの住宅ローン比較・診断機能をAIエージェント化
- 金融機関とのAI連携を推進

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE 業績サマリー

- 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しているが、東京湾岸エリアを中心とした一部の高価格帯のマンション購入に買い控えが見え始めた状況

- 売買モデルが安定し、売上高は過去最高を記録。一方、一部在庫物件の損切の影響もあり10百万円の赤字を計上。売買モデルの安定化に加えて、当社独自のローンビジネスを拡大させ、収益の安定化を狙う

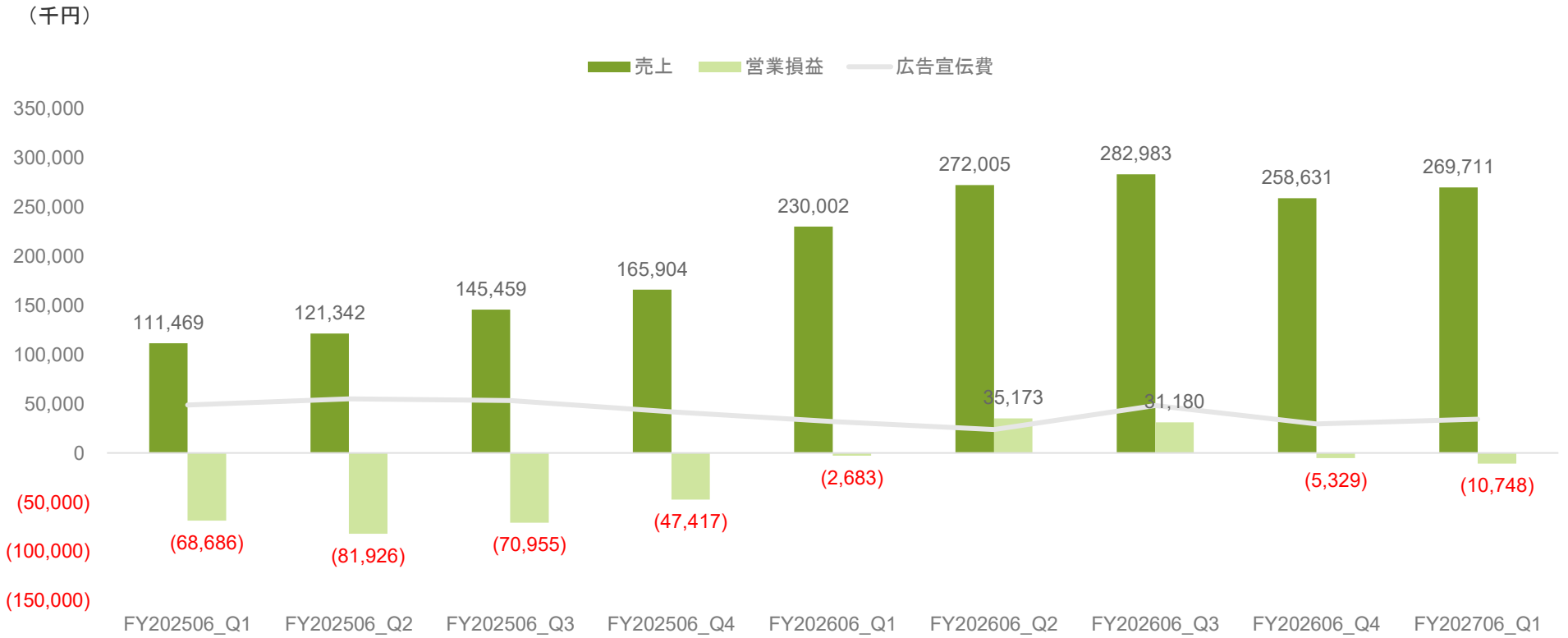
- MFSとコンドミニアム社で分かれていたINVASE事業の機能を2026年10月に統合完了。CAPSを軸とした実需売買へ参入開始



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE INVASE事業のP/L推移（調整後※）

- 売上は前年同期比+17.3%（グロスアップ控除後）の増加
- 一部物件の評価損を計上の影響もあり10百万円の赤字
- Web・アプリの統合が完了。売買モデルの成長継続のため、マーケティング施策、営業のAI化を推進



※ 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、FY202706_Q1：1,954,809千円）
また、2026年6月期第4四半期に賃貸収入の売上計上化を同年度各四半期に計上、配賦を実施

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved



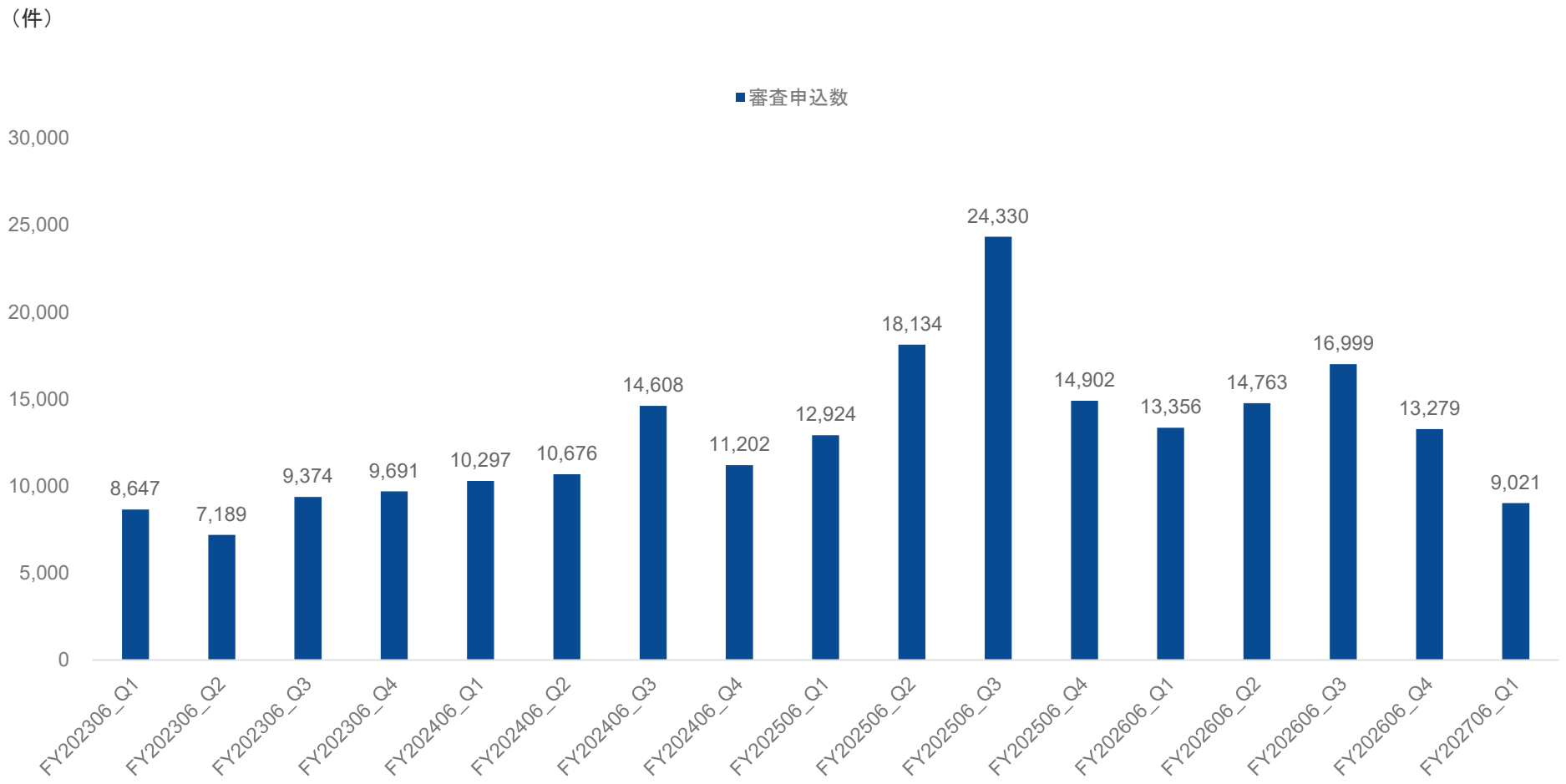
Agenda

1. 会社概要
2. 2027年6月期第1四半期業績等の状況
3. 主要なKPIの推移
4. 2027年6月期の事業戦略の進捗について
5. Appendix（補足資料）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック （KPI）収益構造：①審査申込数

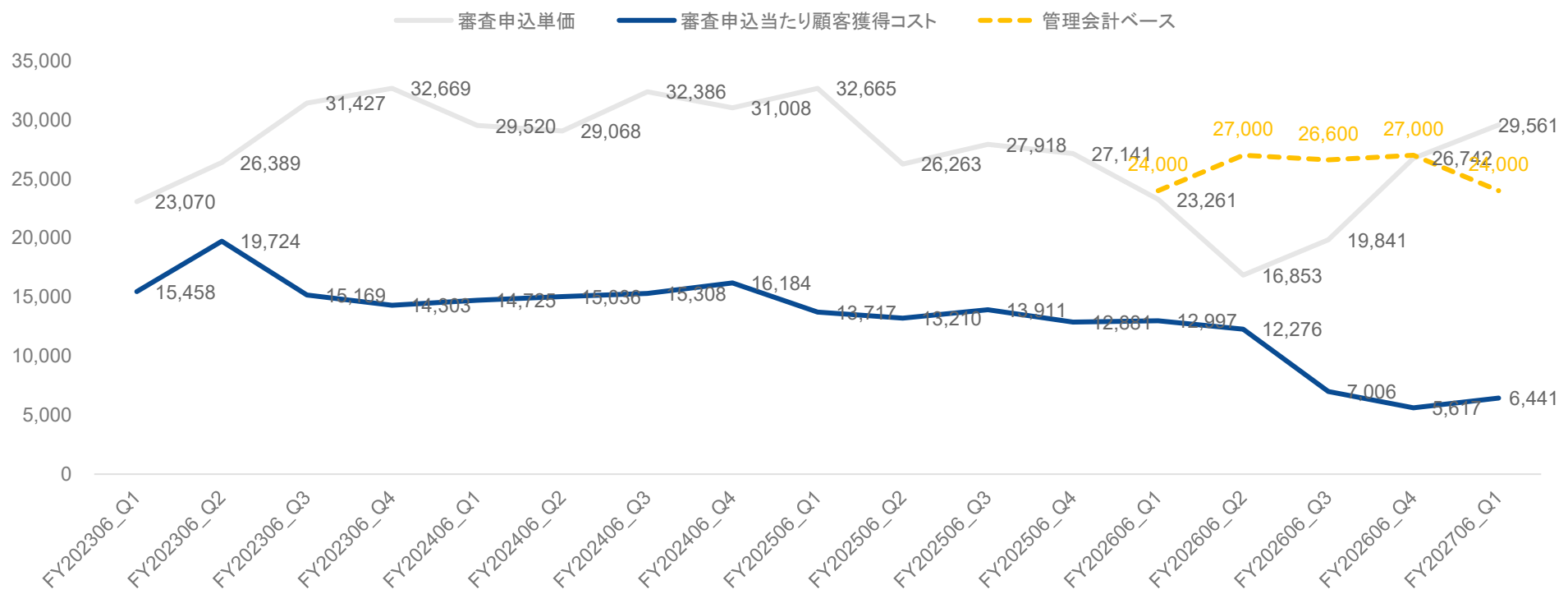
- 審査申込数は広告宣伝費の抑制を継続していることから前年同四半期比-32.5%と減少



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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+10.5%増加（管理会計ベース※3は足元の審査申込数の減少を受けて24,000円と低下）
- 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-50.4%と半分以下に減少し、低位安定

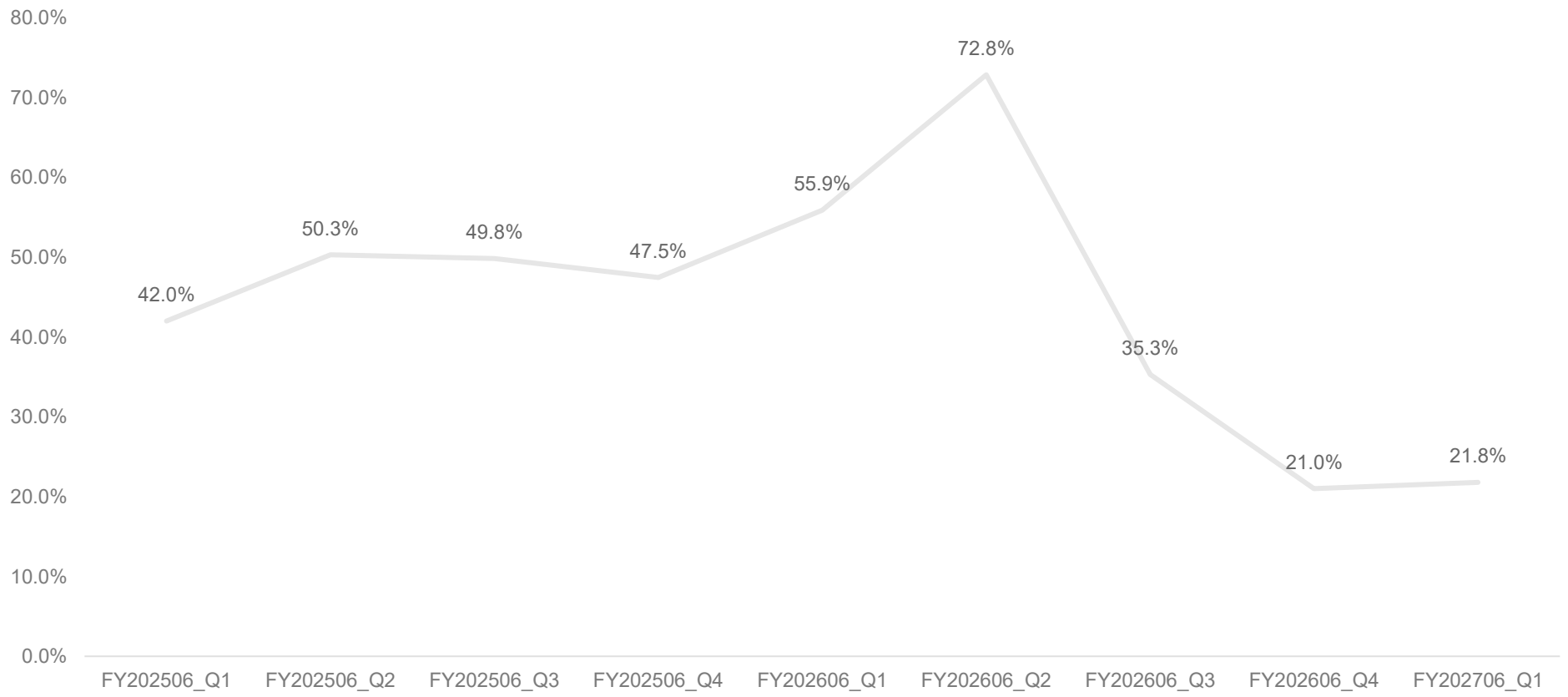


※1 審査申込みにあたり金融機関から得る送客手数料
※2 CPAとはCost Per Acquisitionの略で、審査申込当たり顧客獲得コストの意味
※3 融資実行率12%と仮定した場合の管理会計数値

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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を推移

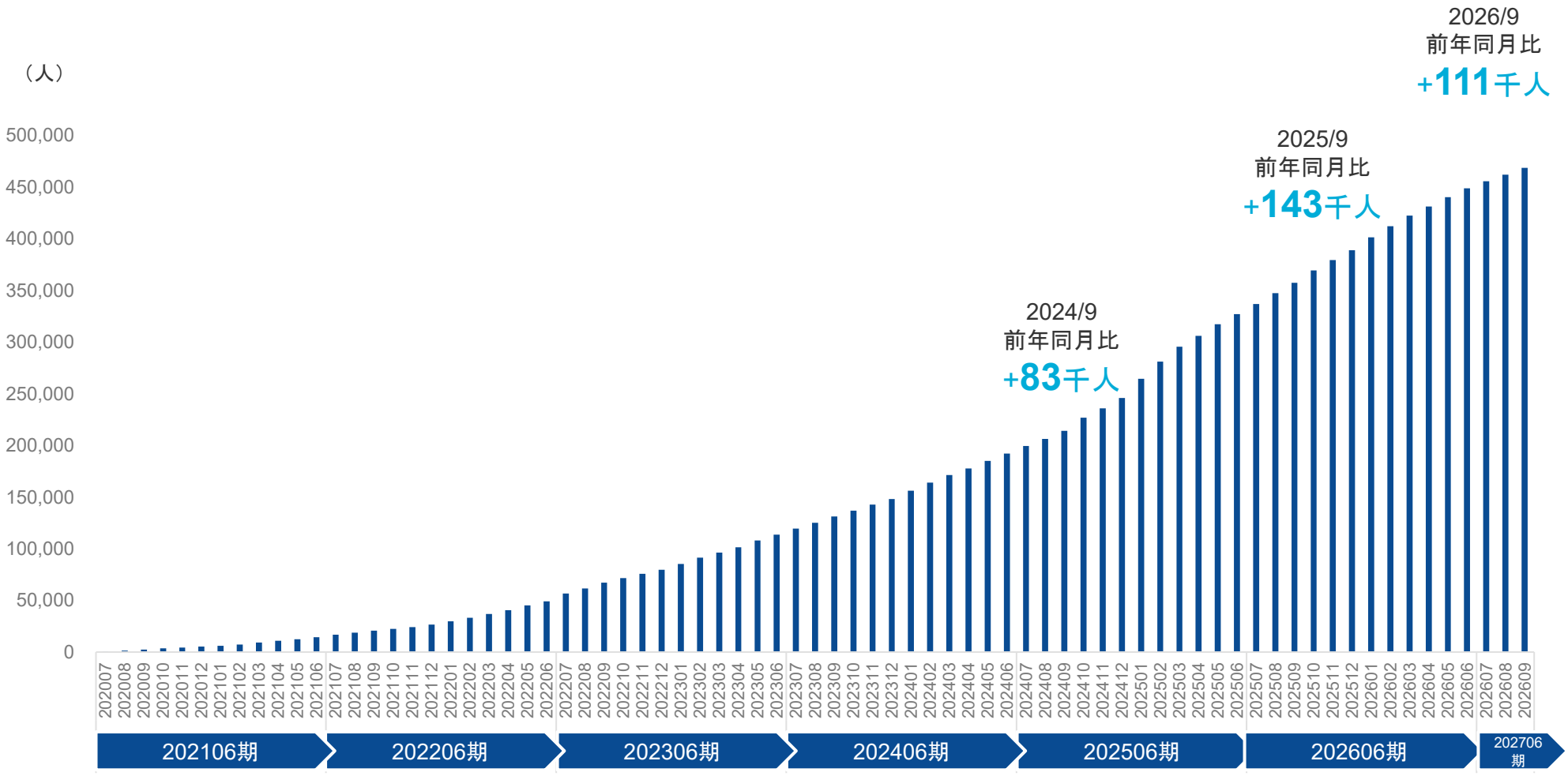


※1 広告宣伝費率（広告宣伝費 / 売上）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 会員登録数累計※

- 2027年6月期第1四半期は前年同四半期比の増加数対比では減少したものの、着実に会員を獲得

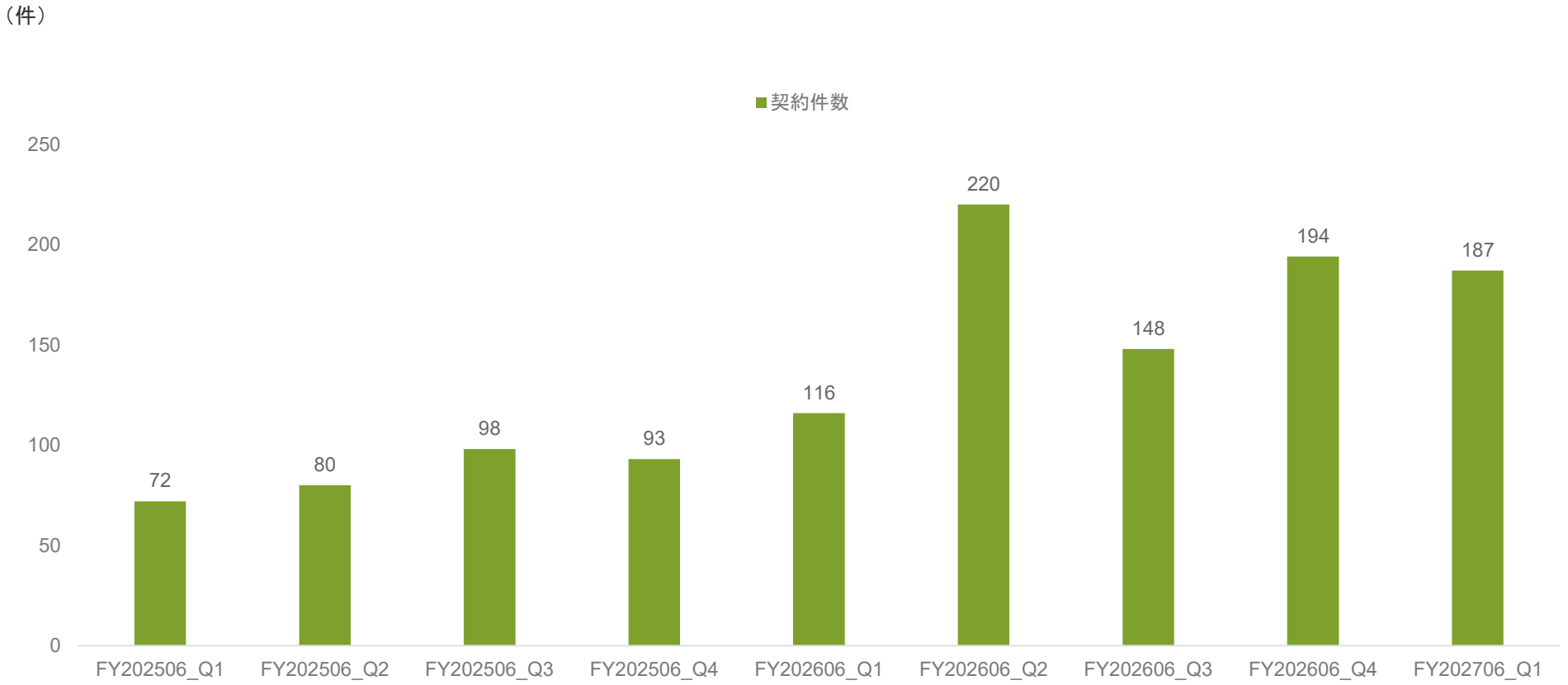


※ 2020年7月を起点に累計数を計測

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE （KPI）収益構造：①契約件数

- コンドミニアム社を通じた物件の契約件数※は2026年6月期第3四半期に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
- 今後は、物件の売買、仲介に加えてローン紹介ビジネスの拡大による件数増加を想定

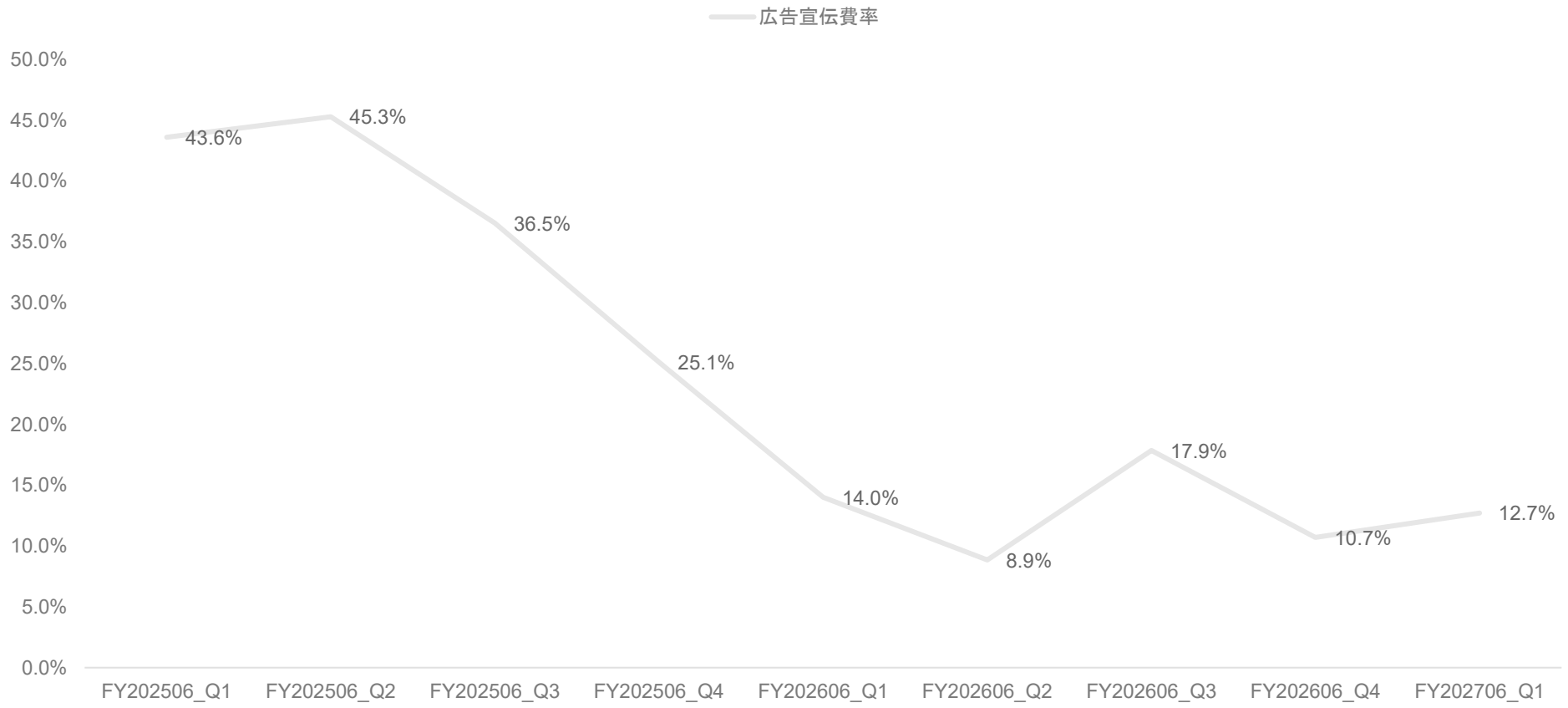


※ 物件売買件数、仲介件数、ローン紹介件数を合計

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE （KPI）収益構造：②広告宣伝費率※

- 広告宣伝費率は前年同四半期比で1.3%低下し低水準で推移。Web・アプリの統合完了後、マーケティング費用投下による顧客数拡大を企図

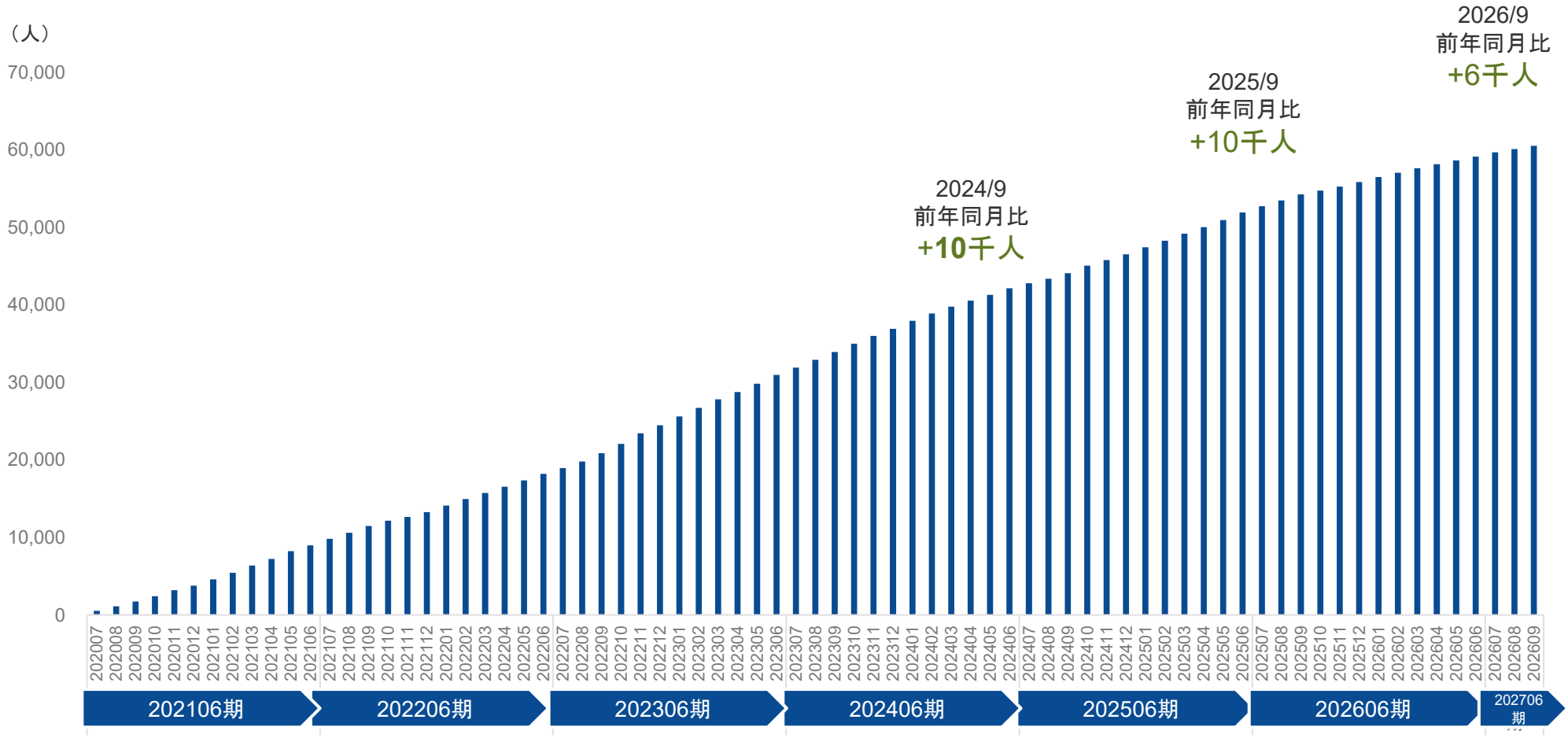


※広告宣伝費率（広告宣伝費 / 売上（調整後））

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved



Agenda

1. 会社概要
2. 2027年6月期第1四半期業績等の状況
3. 主要なKPIの推移
4. 2027年6月期の事業戦略の進捗について
5. Appendix（補足資料）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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



モゲチェック

住宅ローン比較・診断
機能をAIエージェントに
提供



INVASE

売買モデルの型化と
ファイナンス事業の
拡大を図る



CAPS

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

MFS MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

通りやすい住宅ローンを
即座に提案！

不動産会社向け住宅ローン提案ツール
モゲチェックPro

約30の銀行 一括比較

特許取得* 通る確率を判定

利用料 完全無料!

*特許第 7366355 号



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 今期の戦略｜モゲチェックPro

- 不動産会社にとって利便性の高い機能を無料で提供。ローンチ後約2週間で導入社数は170社を突破

POINT 1

住宅ローンを自動選出

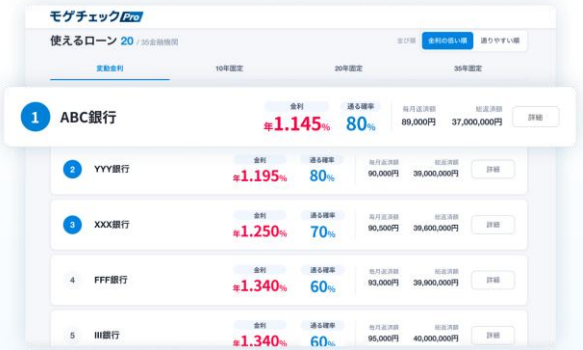
お客様の条件に合ったローンを
約30の金融機関から選定



POINT 2

通る確率が高いローンを判定

金融機関ごとの審査通過
見込みを分析



POINT 3

ローン提案書も自動作成

診断結果をもとにお客様向けの
住宅ローン提案書を作成

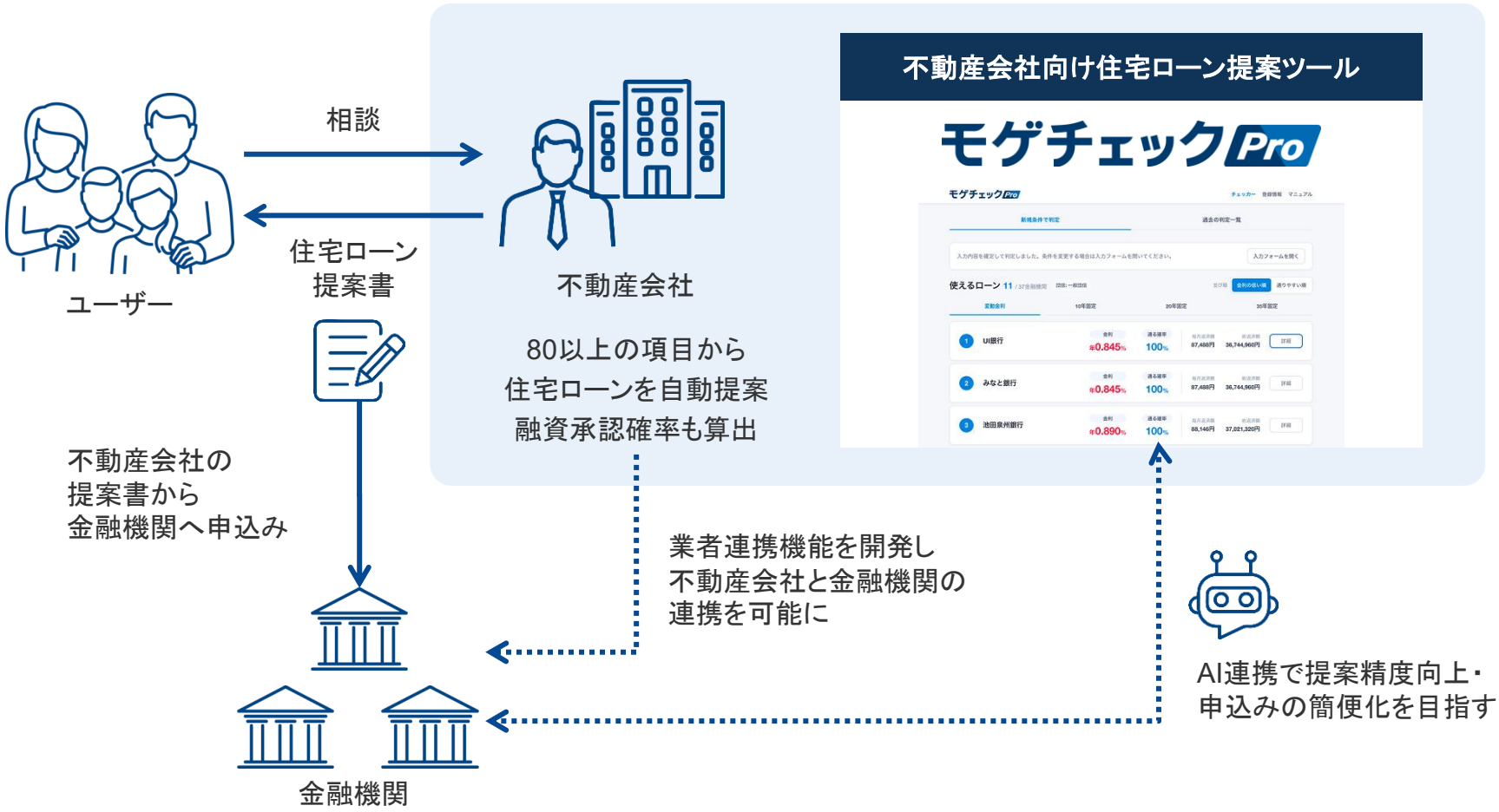


導入社数 170社（2026年11月11日現在）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 今期の戦略｜モゲチェックPro

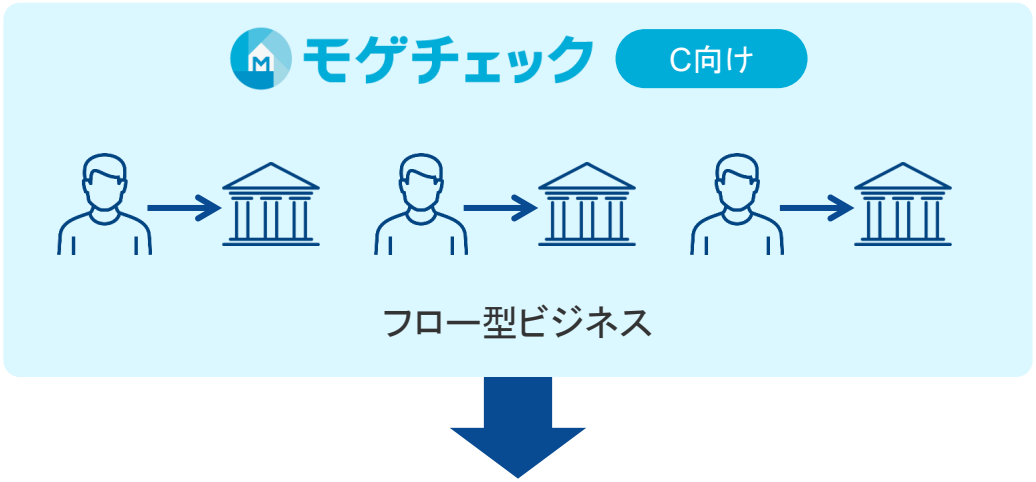
- ユーザーは、不動産会社に物件の相談を実施すると同時に、融資の承認がおりる確率の高い銀行へシームレスに申し込みが可能に。将来的には金融機関と不動産会社の連携、ユーザーによるシームレスな審査申し込みを目指す



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 今期の戦略｜モゲチェックPro

- フロー型ビジネスは短期的に金利環境の変化/銀行の融資姿勢の変化の影響を受ける傾向にあり、経営課題として認識。モゲチェックProを中心としたストック型のビジネスモデルを加えることで安定的なビジネス基盤を構築可能



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE 今期の戦略｜サービス統合

- 2026年10月に統合完了。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が向上し、顧客からの自主的な面談予約数が増加



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

INVASE 今期の戦略｜ローンサービスの拡大

- INVASEのユニークなサービスとして、取引金融機関の数および提携不動産会社の数が増加



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

CAPS

CAPSとは？

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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



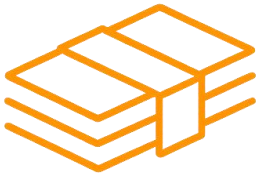
不動産業界の課題に向き合う

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

	実需	投資用
不動産取引	CAPS NEW **実需の物件売買（仲介）** 価格情報を起点に、新たに踏み込む領域。	INVASE **投資用物件の売買** 仕入れから販売まで、自社で完結する売買モデル。
ファイナンス	モゲチェック **住宅ローンの比較・診断** 収益は金融機関からの広告費に依存する。	INVASE **投資用ローンの紹介** 提携金融機関を通じたローン紹介ビジネス。

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

マッチング

売りたい



マンションの所有者

- 今売るべきか判断したい
- 適正価格を知りたい

CAPS

- 価格・賃料・キャップレートを提示
- 売却意向と購入意向を同じ場に集約
- 仲介とファイナンスを一体で提供

買いたい



マンションの購入検討者

- 割高でないか確かめたい
- 資金計画とセットで決めたい

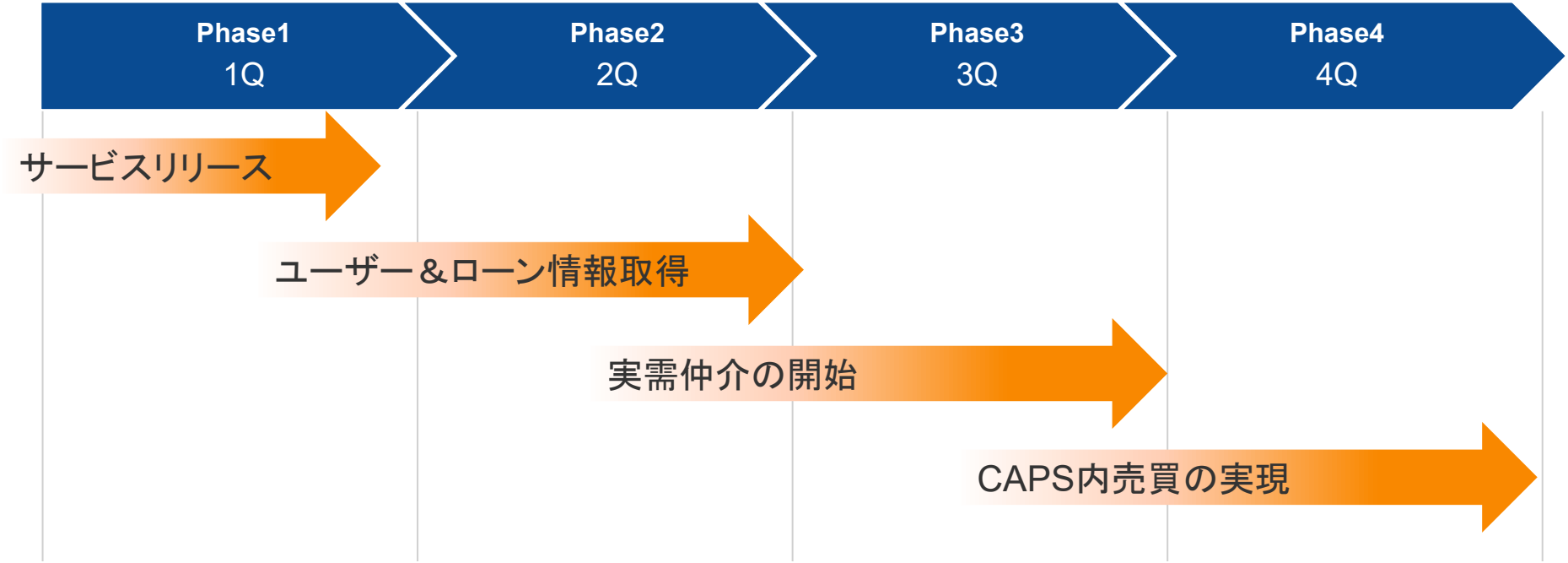
モゲチェック

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

CAPS サービスの進化ステップ

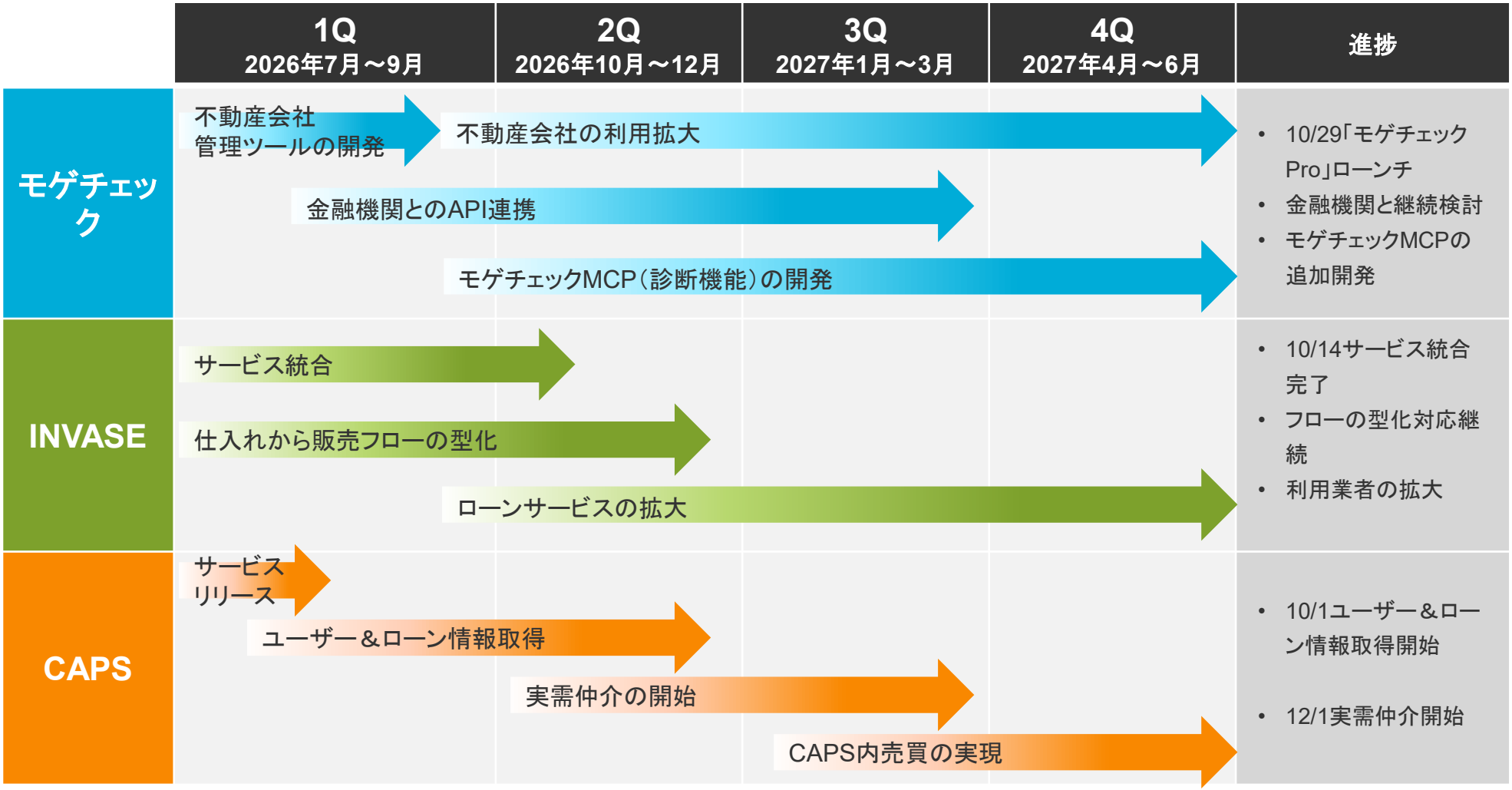
- 7月13日にプロダクトをリリース。10月より顧客のローン情報を取得し、借入可能額まで算出可能に
- 今後は実需仲介を開始し、モゲチェック、INVASEとは違うビジネスの柱へ



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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

四半期ロードマップ



Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved



Agenda

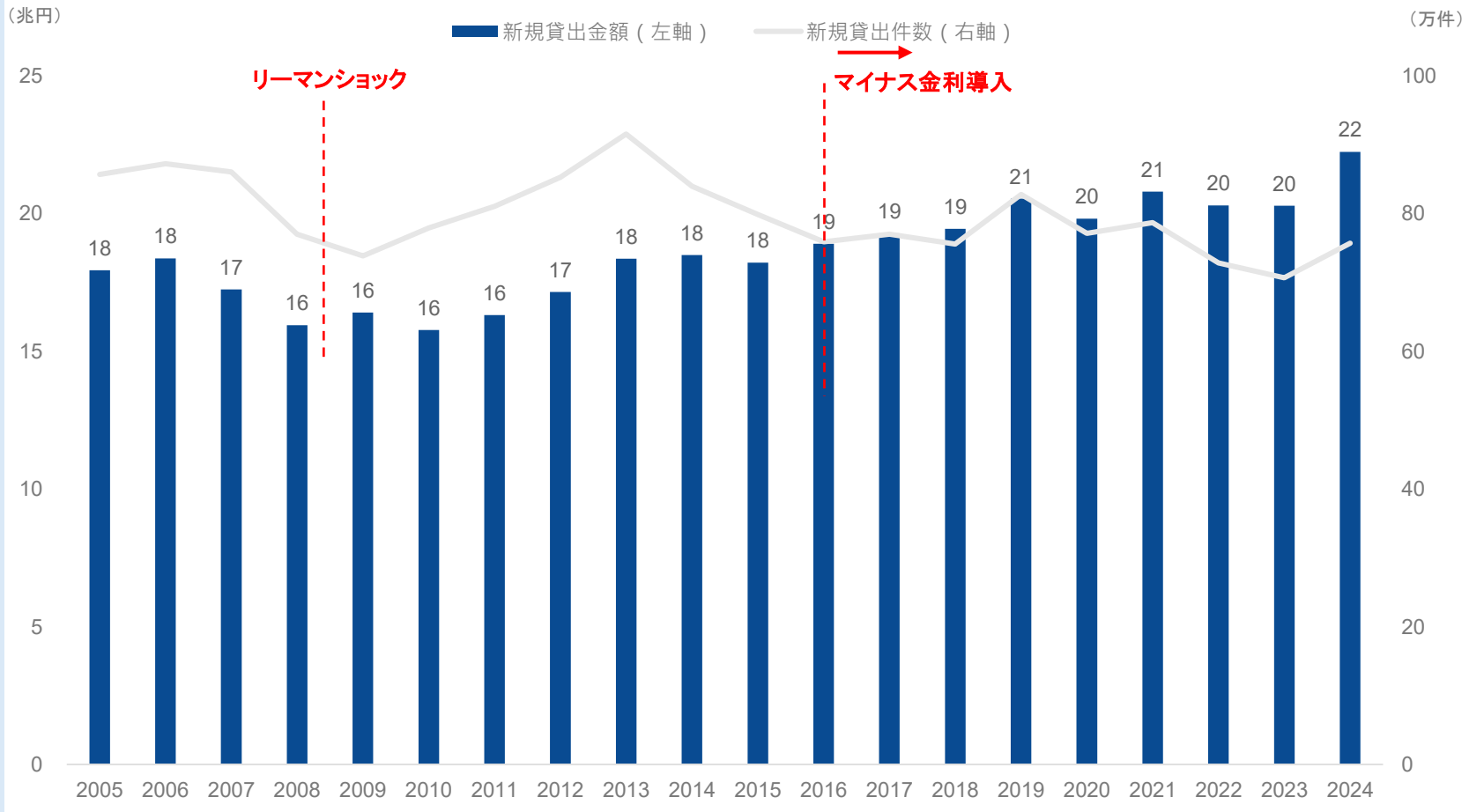
1. 会社概要
2. 2027年6月期第1四半期業績等の状況
3. 主要なKPIの推移
4. 2027年6月期の事業戦略の進捗について
5. Appendix（補足資料）

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック 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

新規貸出金額および件数（年度）



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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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（円安・AI需要・原油高） • 実質賃金プラス継続 （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 • 長期金利の低下（追加利上げの逼迫度合いの低下）
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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

モゲチェック

日本における金利動向（cont.）

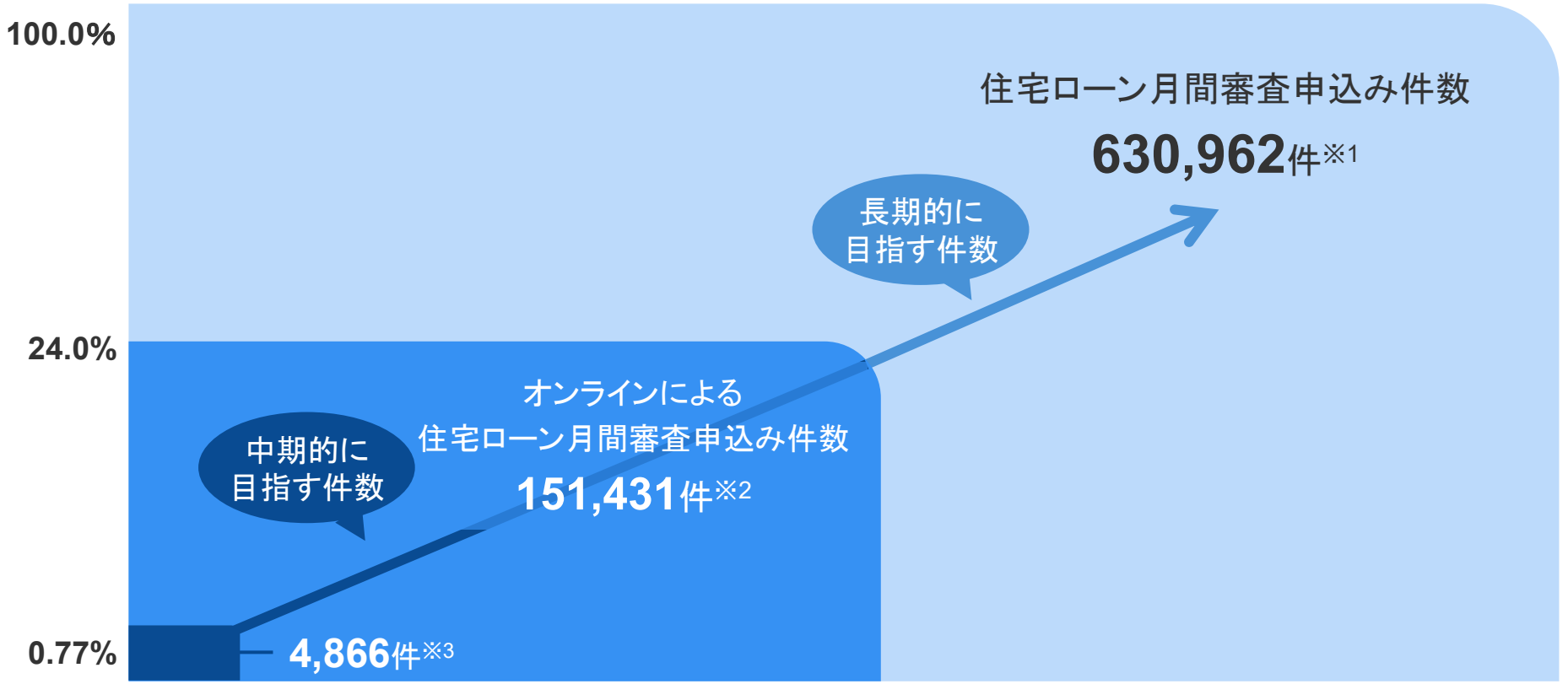
- 2027年の政策金利ターミナルレート、及びその時点での住宅ローン変動金利はともに2.0%程度と予想
- 日銀予想では2028年度は物価上昇率が2%で落ち着く見通しから、利上げ一旦停止となる可能性も

時期	政策金利	住宅ローン変動金利
2026年度	1.25%	1.45%
2027年度	2.00%	2.20%

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

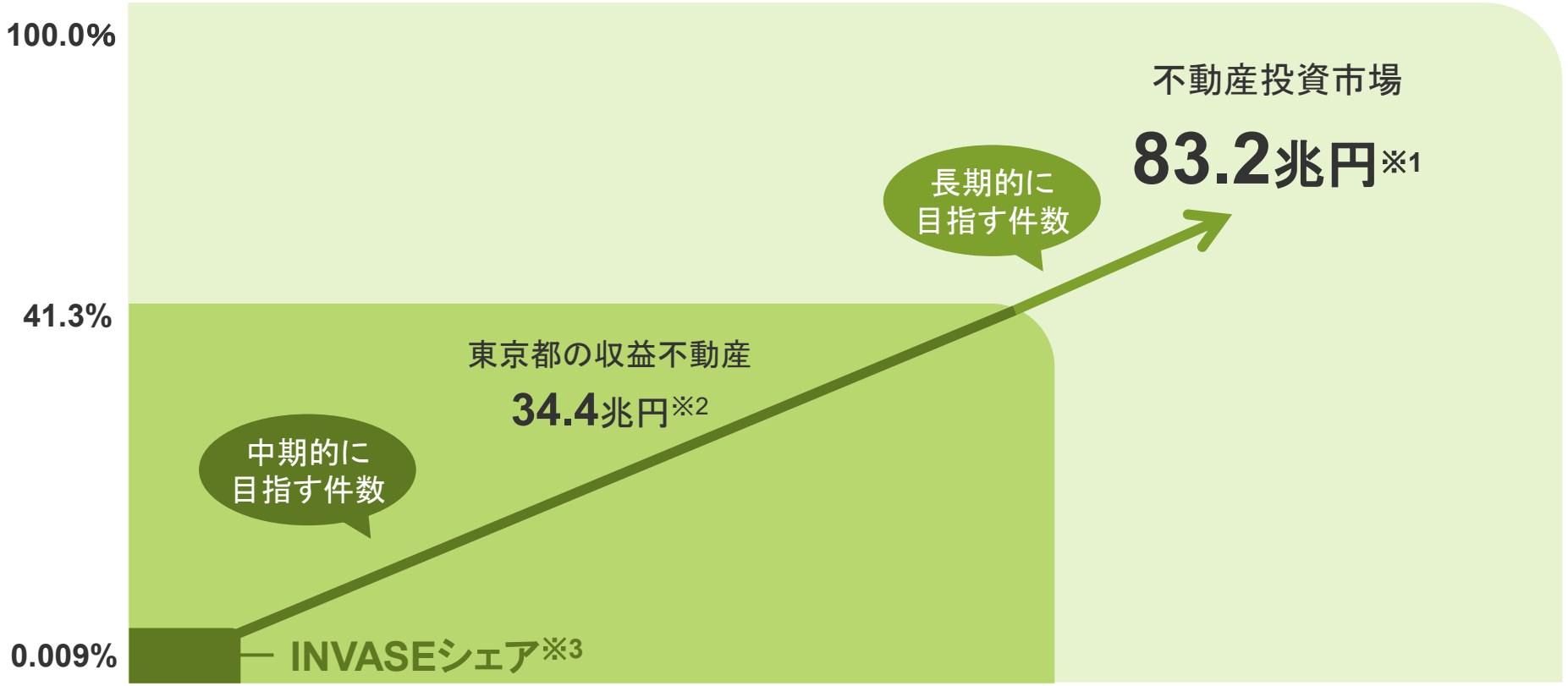


※1 「令和7年度民間住宅ローンの実態に関する調査結果報告書」に記載の年間住宅ローン実行件数から、融資実行率（住宅ローン実行数/審査申込み数）を10%（金融機関からのヒアリング結果）と仮定し算出
令和5年度住宅ローン実行件数 706,814 ÷ 融資実行率10% ÷ 12か月ネット銀行で提供されている住宅ローン
※2 「2019年度　不動産流通業に関する消費者動向調査」の「」の利用率24.0%を使用
※3 当社実績（住宅ローン月間審査申込み件数（2026年6月期月次平均））

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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	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
8	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
9	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
10	キャップレート	CAPS	• 不動産投資における物件に係る純収益（賃料等）と物件価格から算出される投資利回り指標の一つ
11	実需	CAPS	• 不動産投資に対して居住用物件に対して使用される用語

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved

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。

Copyright MFS, Inc. All Rights Reserved