

Mortgage Service Japan Limited

November 7th, 2022

日本モーゲージサービス株式会社

2023年3月期第2四半期 決算説明資料



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

2023年3月期第2四半期 決算説明資料

C O N T E N T S

1 | 2023年3月期第2四半期 決算概要 P.03

2 | 今後の見通し P.13

補足資料 当社グループについて P.30

1 | 2023年3月期第2四半期 決算概要

2023/3期2Q累計
連結業績ハイライト

通期予想に対し約50%進捗

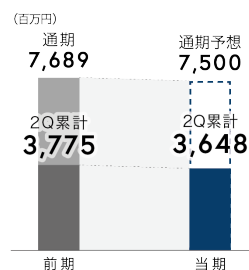
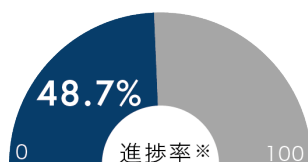
前期比では減収減益となる

TOPICS

- 住宅業界では、持家（注文住宅）の新設着工戸数が前年同月比マイナスで推移し、影響を受ける
- 当社グループは、グループ体での差別化営業や住宅事業者の多角化支援を推進

営業収益

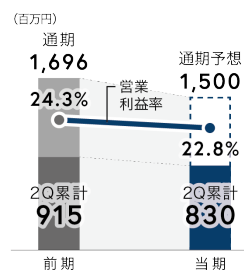
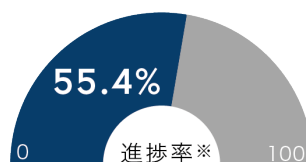
36.4 億円



前期比 ▲3.3% (▲1.2億円)

営業利益

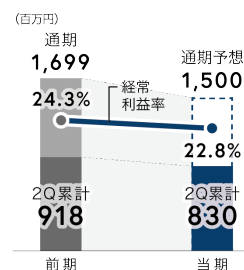
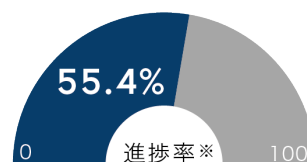
8.3 億円



前期比 ▲9.3% (▲84百万円)

経常利益

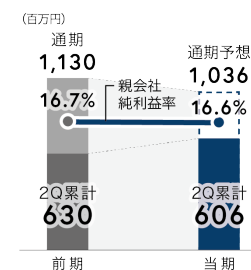
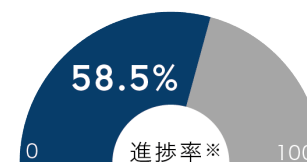
8.3 億円



前期比 ▲9.5% (▲87百万円)

親会社株主に帰属 する当期純利益

6.0 億円



前期比 ▲3.8% (▲24百万円)

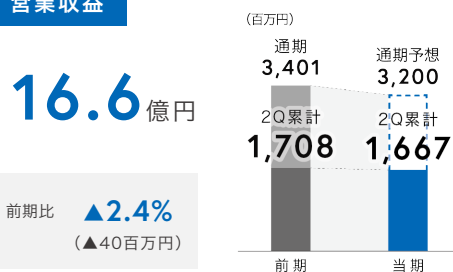
2023/3期2Q累計
セグメントハイライト

住宅金融事業が前期実績を維持

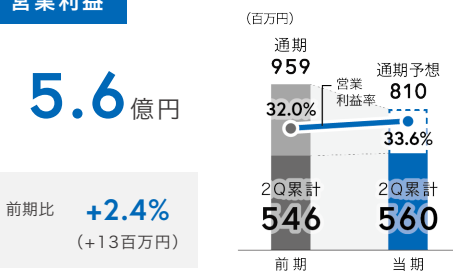
住宅瑕疵保険等事業が市場縮小の影響を受ける

住宅金融事業

営業収益



営業利益

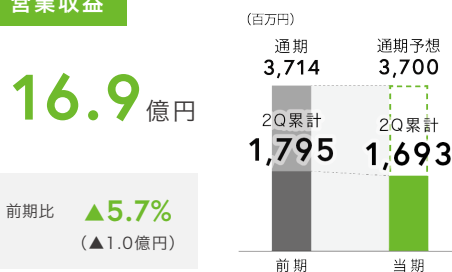


TOPICS

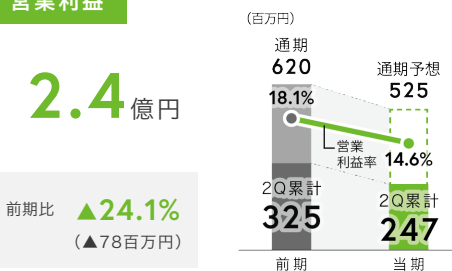
- 全国のフラット35市場が縮小するなか、当社は商品多角化等により、競合他社と比較し収益性維持

住宅瑕疵保険等事業

営業収益



営業利益

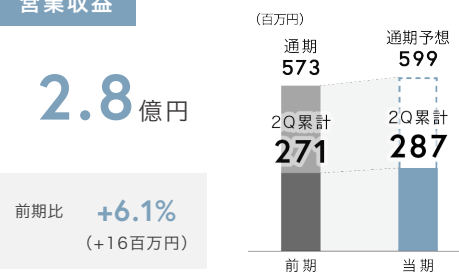


TOPICS

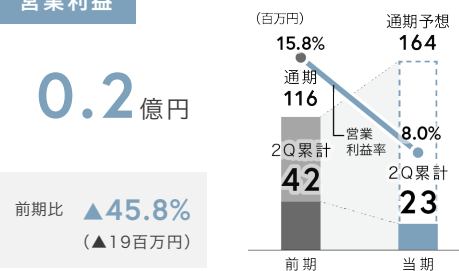
- 助っ人クラウドと保険の同時営業を推進
- 全国の持家（注文住宅）新設着工戸数が前期比マイナスで推移、影響を受ける

住宅アカデメイア事業

営業収益



営業利益



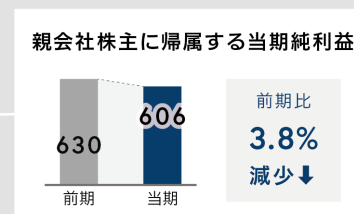
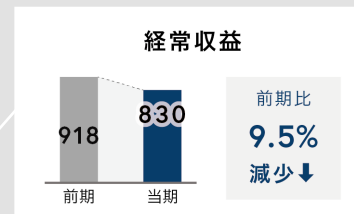
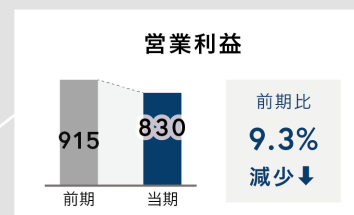
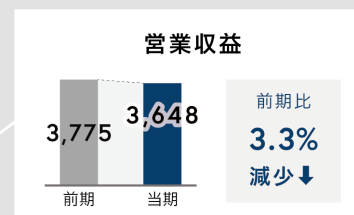
TOPICS

- 住宅保証サービス件数が増加
- 宿泊型住宅展示場の運営体制再構築等によりコストが増加

2023/3期2Q累計
連結損益計算書

当期2Q累計予想より上振れ

	前期実績	当期予想	当期実績		
	2022/3期 2Q累計 2021/04/01~ 2021/09/30	2023/3期 2Q累計 2022/05/09 公表	2023/3期 2Q累計 2022/04/01~ 2022/09/30	前期比 増減額	前期比 増減率
(百万円)					
営業収益	3,775	3,624	3,648	▲126	▲3.3%
住宅金融事業	1,708		1,667	▲40	▲2.4%
住宅瑕疵保険等事業	1,795		1,693	▲101	▲5.7%
住宅アカデミア事業	271		287	+16	+6.1%
営業利益	915	731	830	▲84	▲9.3%
住宅金融事業	546		560	+13	+2.4%
住宅瑕疵保険等事業	325		247	▲78	▲24.1%
住宅アカデミア事業	42		23	▲19	▲45.8%
営業利益率	24.3%		22.8%		
経常利益	918	731	830	▲87	▲9.5%
経常利益率	24.3%		22.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	630	503	606	▲24	▲3.8%
当期純利益率	16.7%		16.6%		

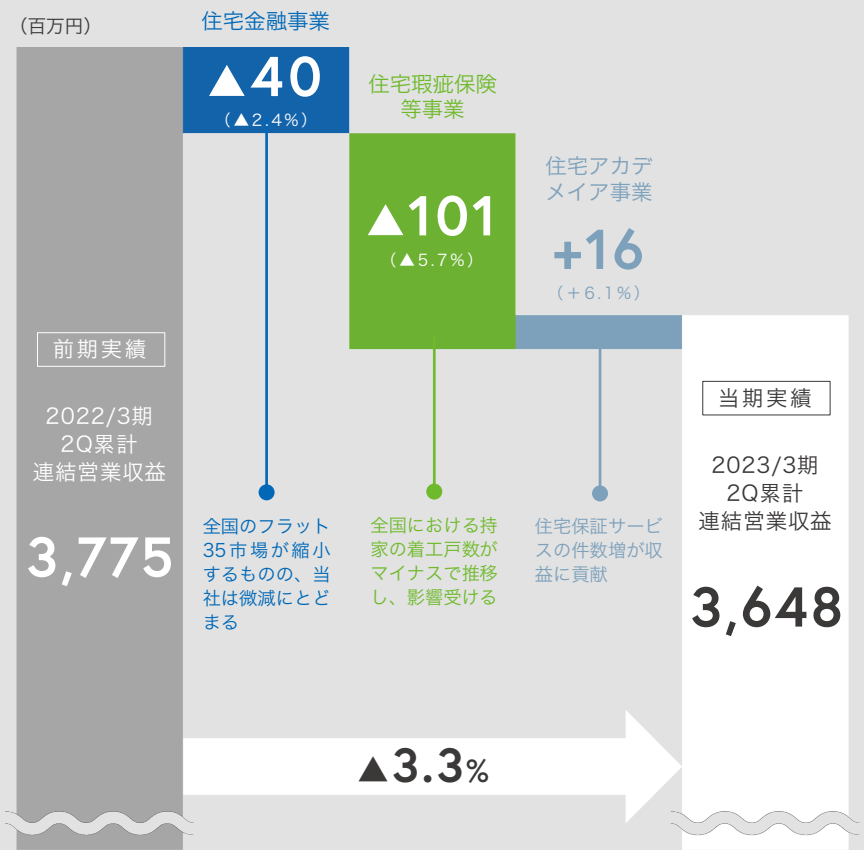


2023/3期2Q累計
増減要因分析

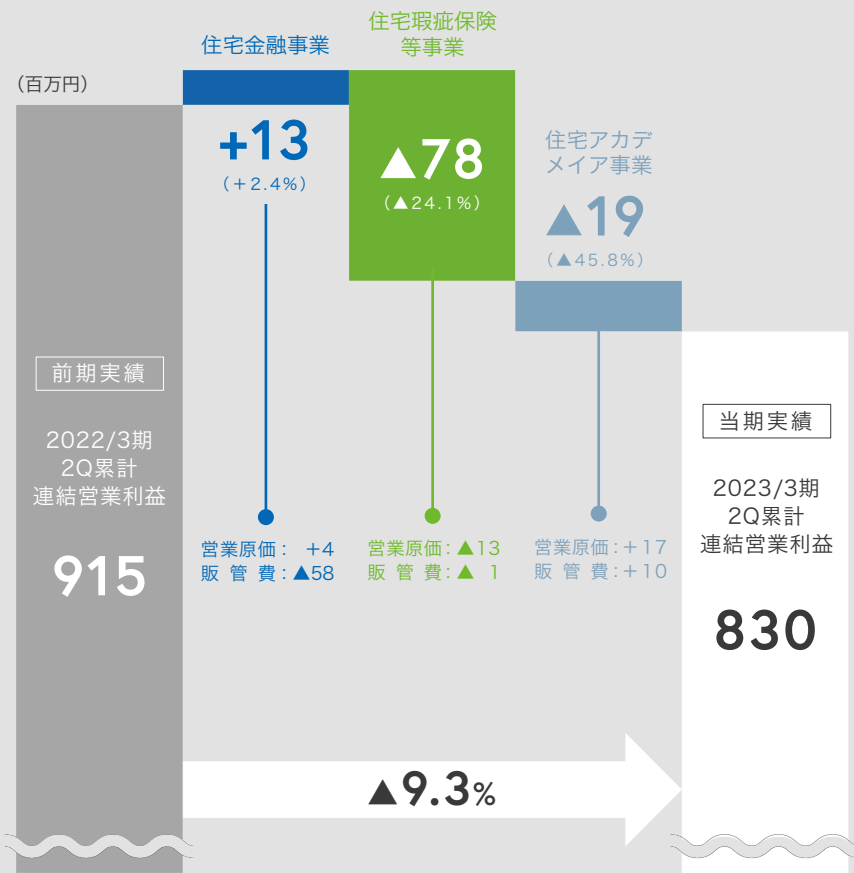
住宅金融事業は減収増益

住宅市場縮小という厳しい状況下で、三者三様の進捗

連結営業収益：▲1.2億円

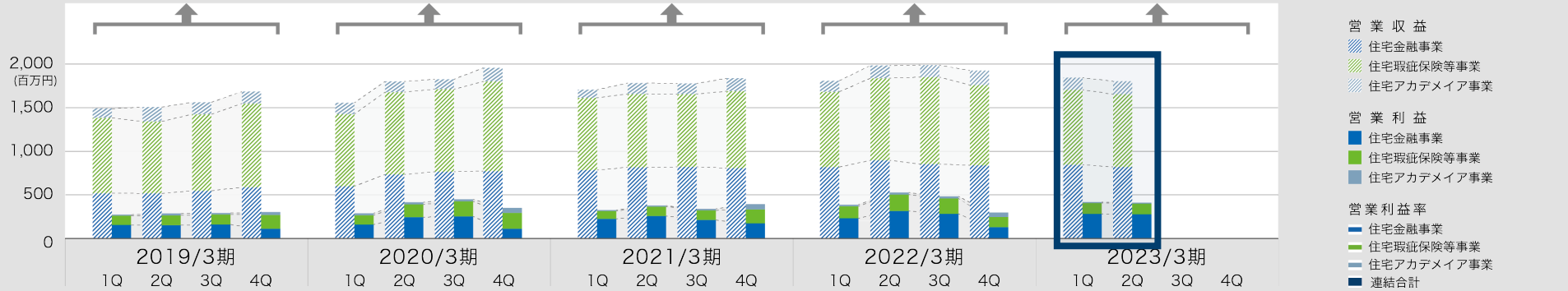
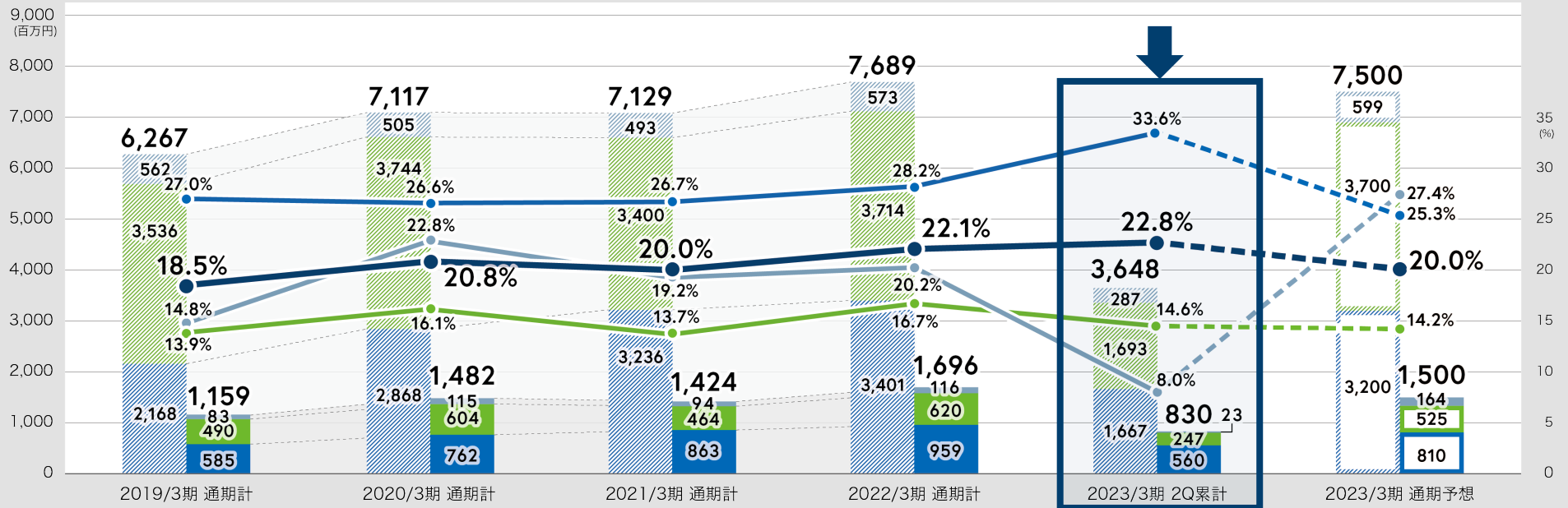


連結営業利益：▲84百万円



3事業のシナジーにより堅実に成長

住宅金融事業を収益基盤として成長



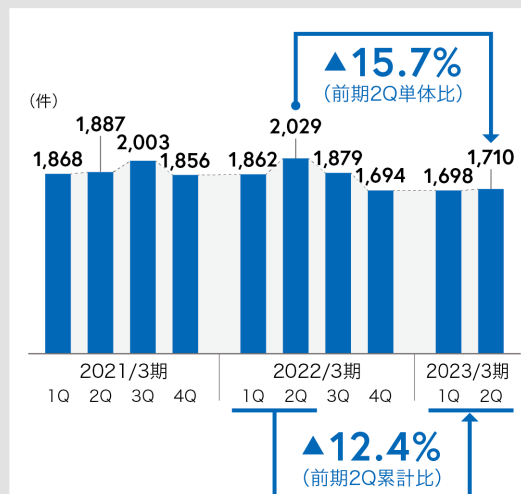
- 営業収益
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
- 営業利益
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
- 営業利益率
 - 住宅金融事業
 - 住宅瑕疵保険等事業
 - 住宅アカデミア事業
 - 連結合計

グループ一体での差別化推進の成果

住宅金融事業

融資実行件数推移

(MSJフラット35、プロパーローン等、当社の貸付商品の融資実行件数の合計。銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く)



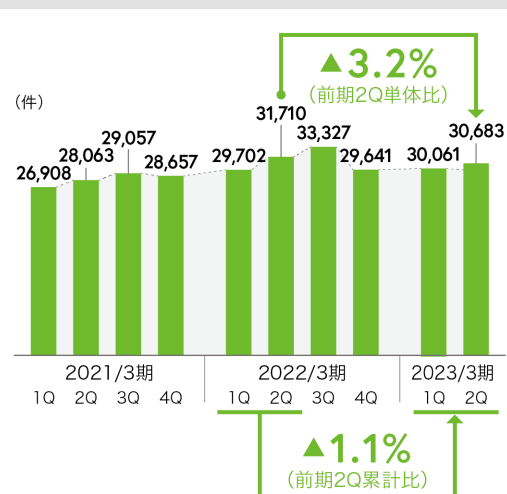
TOPICS

- 全国のフラット35市場が縮小。当社のフラット35は、競合他社と比較し維持傾向。商品の多角化も進展

住宅瑕疵保険等事業

保険証券、保証書、評価書、適合証等発行件数推移

(こどもみらい住宅支援事業対象住宅証明書等の時限的な経済政策に対応するものは除く)

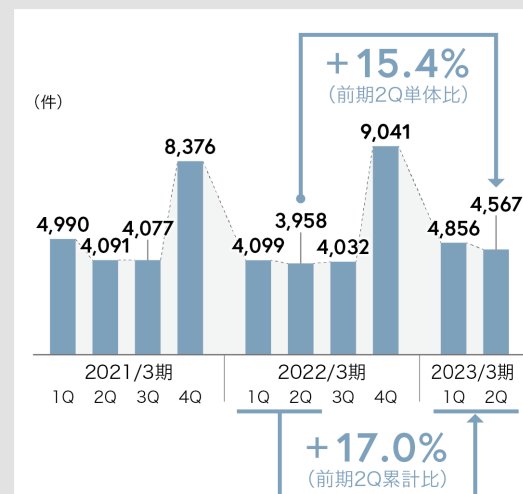


TOPICS

- 市場縮小の影響受け、前期比マイナス。こどもみらい住宅支援事業に関連し、省エネ関連サービスは増加

住宅アカデミア事業

住宅メンテナンス保証、住宅設備延長修理保証等件数推移



TOPICS

- 注文住宅向けサービスが取引社数・件数ともに増加。分譲住宅向けサービスは減少

全国に49拠点

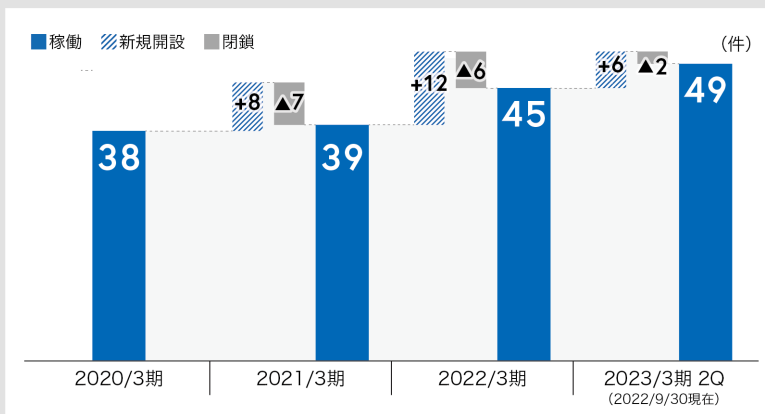
当期2Q累計期間において6店舗を新規開設

当社住宅ローン店舗

開設期	~2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
当社直営店舗	●	●	●	●
代理店運営店舗	●	●	●	●

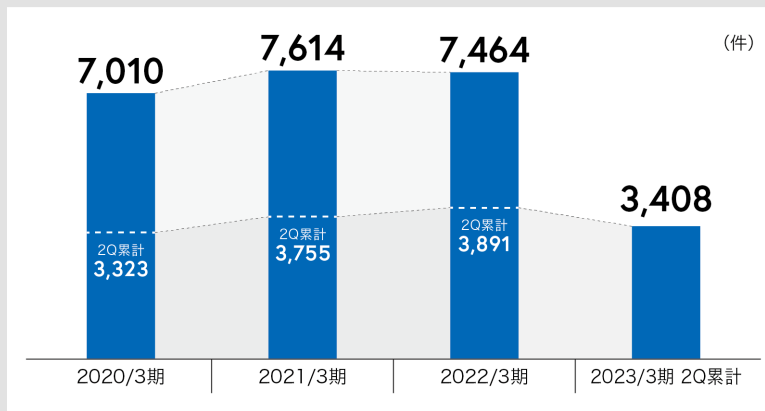


当社住宅ローン店舗数の推移



融資実行件数推移

(銀行代理ローン及び提携ローンは除く)



2023/3期2Q
連結貸借対照表

自己資本比率30.2% → 33.7%

(百万円)	前期実績	当期実績	前期末比 増減額
	2022/3期 2022/03/31	2023/3期2Q 2022/09/30	
資産の部			
流動資産	20,985	19,381	▲1,603
うち営業未収入金	6,775	5,054	▲1,721
うち営業貸付金	8,124	8,895	+770
固定資産	1,515	1,708	+192
【資産合計】	22,501	21,090	▲1,410
負債の部+純資産の部			
流動負債	14,395	12,681	▲1,713
うち短期借入金(※)	10,180	9,154	▲1,026
固定負債	1,277	1,272	▲5
【負債合計】	15,673	13,954	▲1,718
株主資本	6,798	7,110	+312
非支配株主持分	25	24	▲0
新株予約権	3	0	▲3
【純資産合計】	6,828	7,136	+308
【負債純資産合計】	22,501	21,090	▲1,410
自己資本比率	30.2%	33.7%	

POINT

資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等の実行件数の一時的な減少によるもの

つなぎ融資等の商品は、貸付のために一時的な借入を行うスキーム。1件当たりの単価が数千円と高額なため、融資実行のタイミングにより、営業未収入金・営業貸付金・短期借入金(※)において増減が大きく出やすい

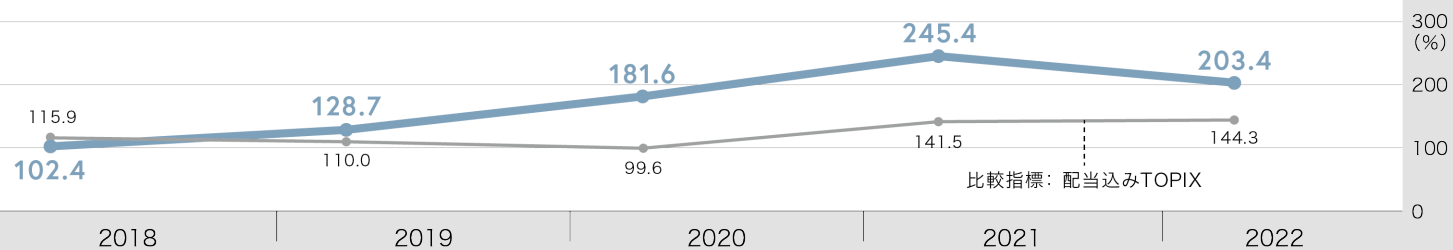
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金(プロパーつなぎローン)の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

株主総利回り・株価等推移

引き続き企業価値の向上を目指す

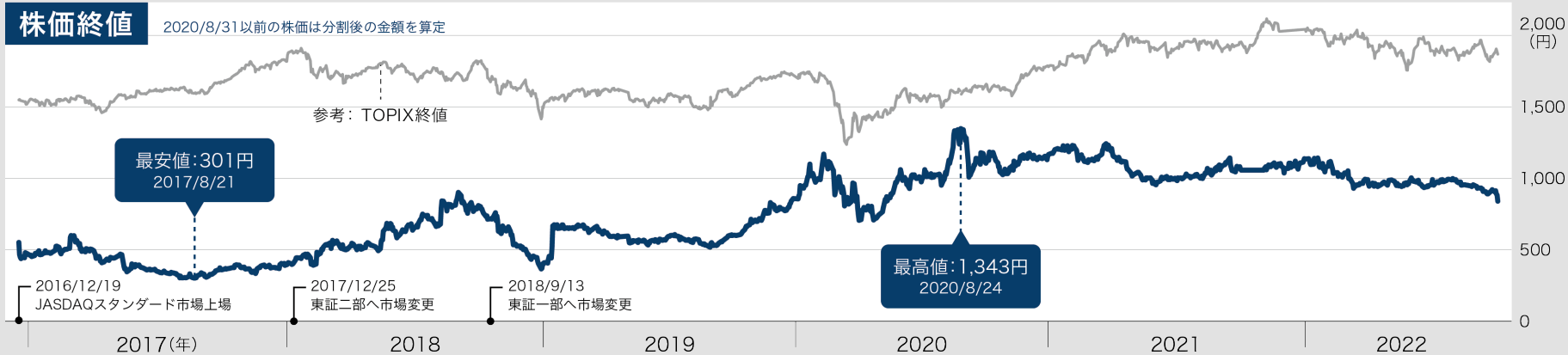
(2022/09/30現在)

株主総利回り (TSR)

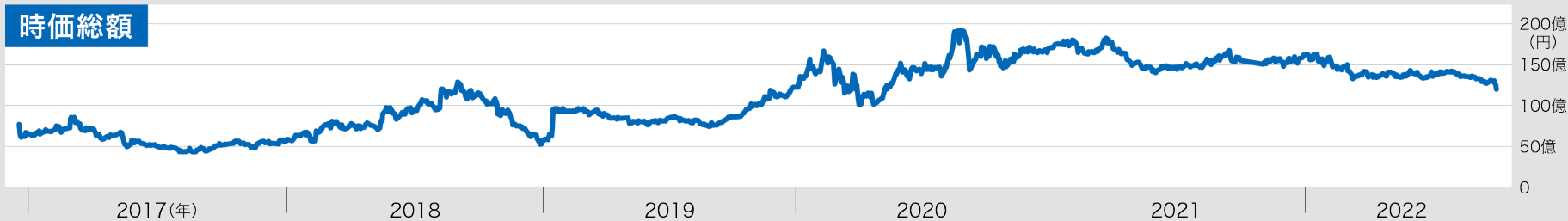


株価終値

2020/8/31以前の株価は分割後の金額を算定



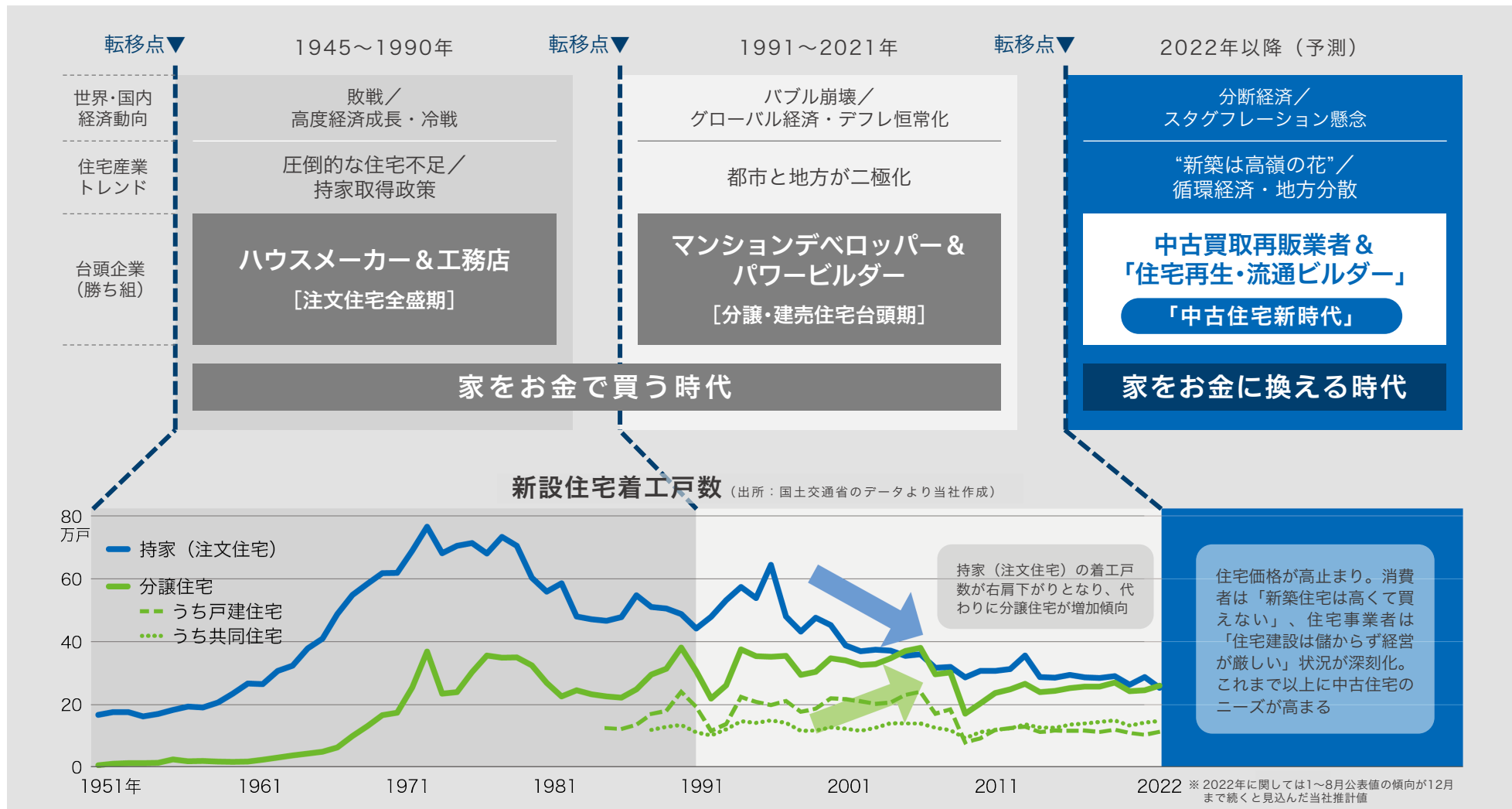
時価総額



2 | 今後の見通し

日本の住宅産業は大転換期へ

時代とともに台頭企業は変化。2022年は、業界構造が大きく変わる節目（転移点）になると予測

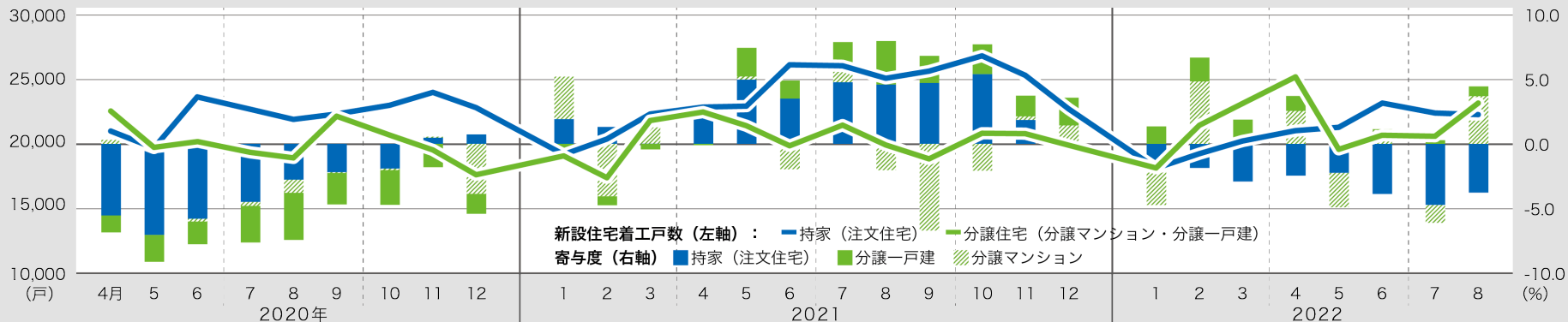


住宅業界は新築住宅市場が縮小

当社グループの主力分野は注文住宅とフラット35

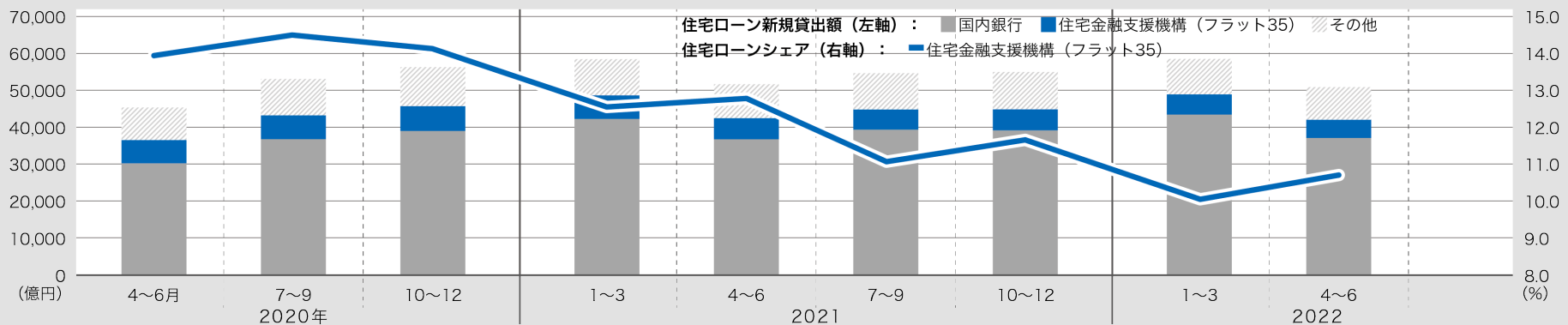
新設住宅着工戸数・寄与度

(出所：国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成)



住宅ローン新規貸出額等

(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」より当社作成)

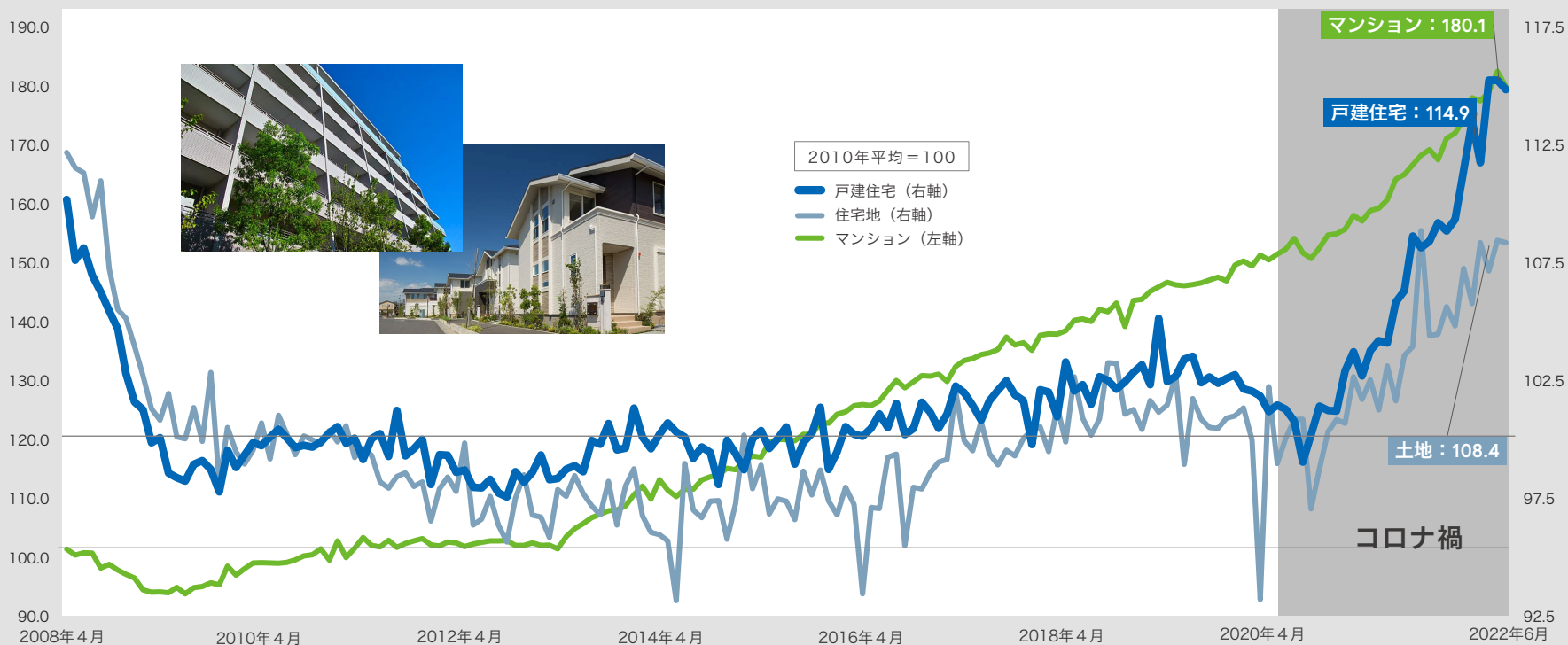


住宅価格は高止まり

マンションは長期的に上昇傾向続く。戸建はコロナ禍以降、上昇幅が急拡大

住宅価格指数（全国）推移

（出所：国土交通省のデータより当社作成）



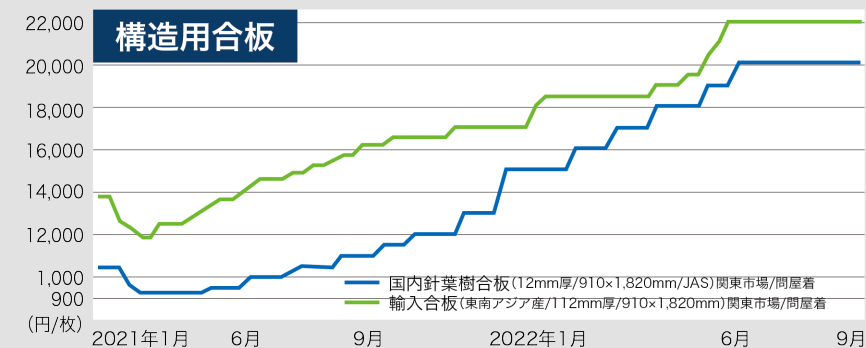
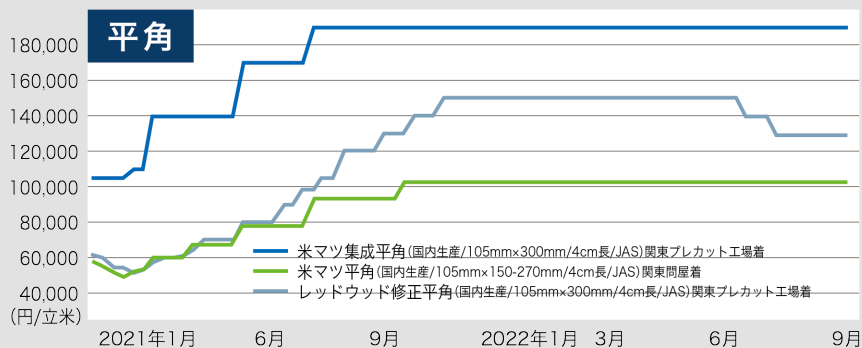
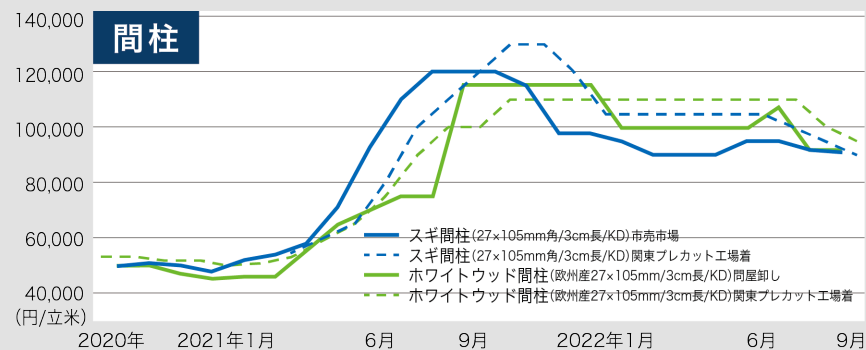
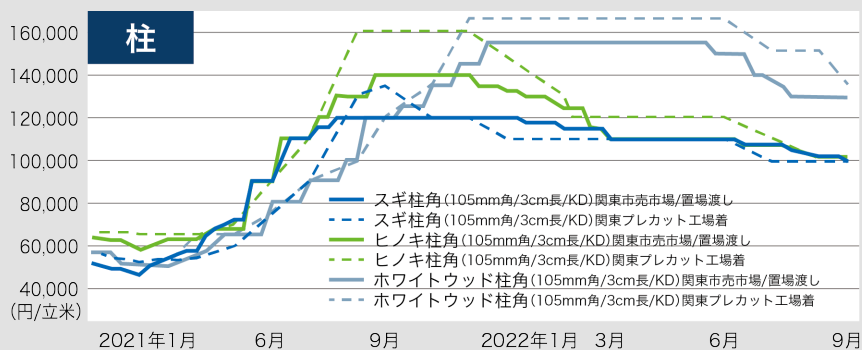
今後、新築住宅より相対的に価格の安い中古住宅へのニーズが高まると予想される

ウッドショックの現状

アメリカ建築需要急落。国内は在庫余りの状況だが、木材価格は高止まり

木材製品価格推移

(出所：林野庁「木材需給動向について(全国) 2022年9月」より当社作成)



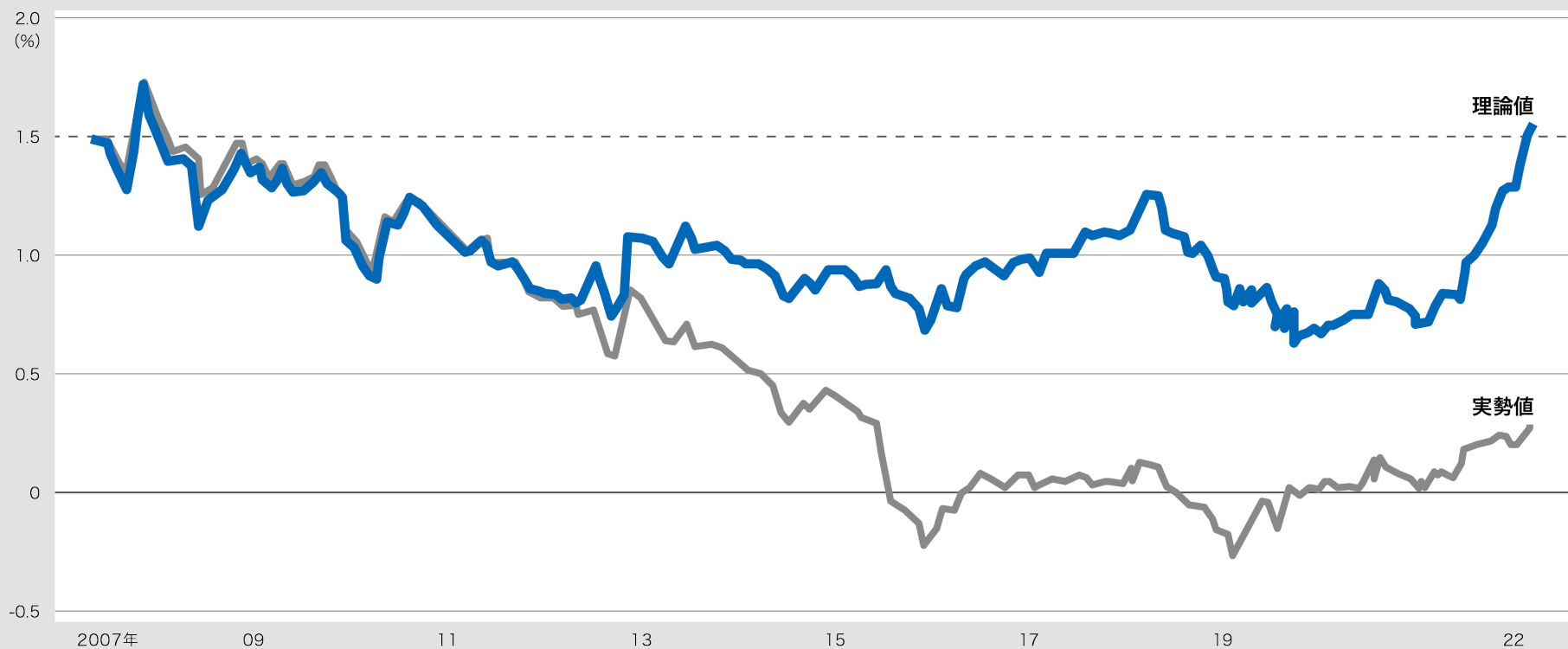
円安による原価高騰の影響等も加わり、今後も新築住宅価格は高止まりが続くと予想

財政・金融拡張によるひずみ

日銀マイナス金利政策等により金利が抑制、米国との金利差が円安を増幅

日本の10年物国債利回りの実勢値と理論値

(出所：日本経済新聞（ニッセイ基礎研究所、理論値は日銀による国債購入、マイナス金利政策、長短金利操作、物価安定目標のそれぞれの効果を試算し反映）より当社作成)



円安加速によりインフレが本格化した場合、財政への懸念も

2022年度設備投資計画は過去最高

コロナ禍で先送りされたデジタル化等の投資計画が実行へ。製造業の国内回帰も

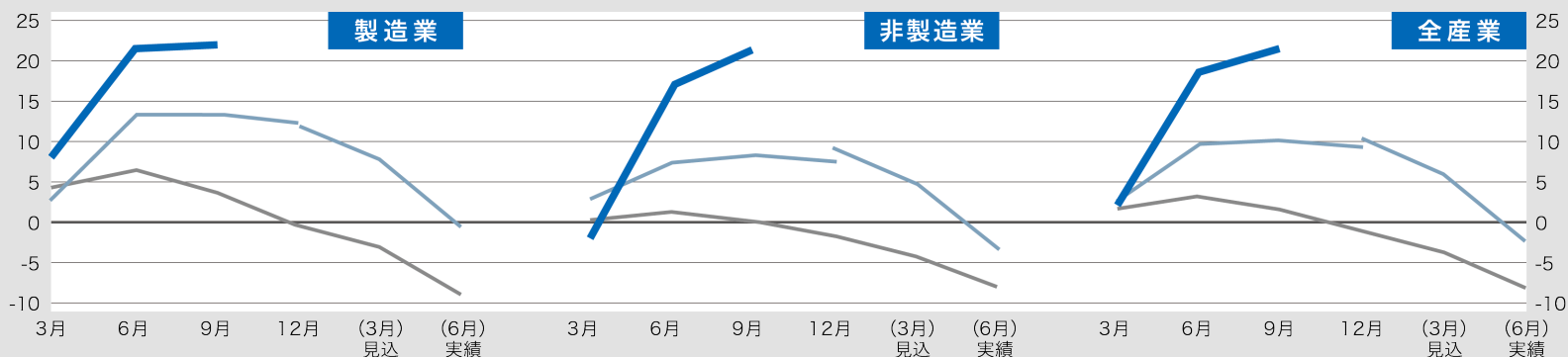
設備投資額（含む土地投資額）の足取り

（出所：日本銀行調査統計局「日銀短観 2022年9月※10月3日公表」より当社作成）

大企業

前年度比(%)

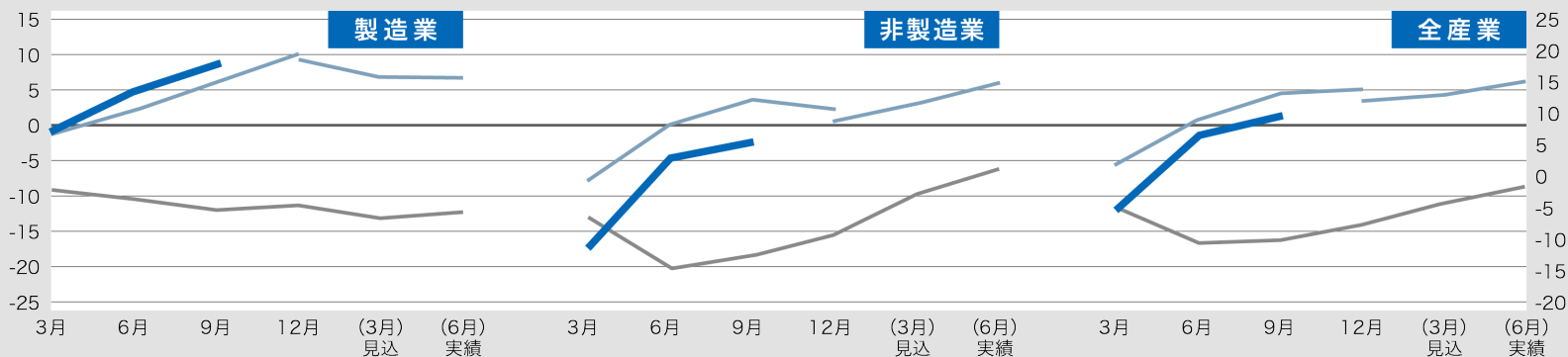
— 2022年度
— 2021年度
— 2020年度



中小企業

前年度比(%)

— 2022年度
— 2021年度
— 2020年度



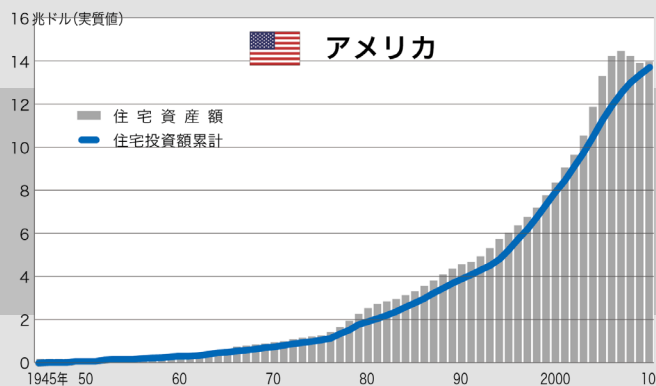
今後、大企業の地方製造拠点エリア周辺で、住宅需要が活発化する可能性が高い

「家をお金に換える」という新しい価値

住宅を耐久消費財ではなく資産としてお金を生ませる

住宅資産額と住宅投資額累計の日米比較 (出所：国土交通省のデータより当社作成)

日本では、住宅投資が資産形成につながっていない。米国と比較すると、投資額に対する資産額が累計約500兆円も下回っている



インフレによって全国の持家の資産額が3割上昇していると仮定すると...?

持家：全国に**約3,200万戸**

住宅資産額：全国で**約343.8兆円**

- ① 約350兆円 × 3割 → 約105兆円
- ② 約105兆円 ÷ 約3,200万戸 → 1戸当たり約328万円
- ③ つまり、1戸当たりの潜在資産価値が約328万円上昇している計算に

→ この点を中古住宅戦略の重要な切り口に活かす

「住宅の資産化」は、当社グループのあらゆる事業の起点

デフレからインフレへの大転換

住宅事業者の勝ち条件が大きく変わる

ロシアのウクライナ軍事侵攻により世界大戦に発展する様相を帯び、
グローバル経済をけん引した中国と、西側諸国の分断化も進行。インフレの長期化が避けられない事態へ
住宅事業者は、デフレ脳からインフレ脳へ転換できなければ生き残り難しく

デフレ脳

価値があるもの	現金・貯金
理想的経営	「行列のできる工務店」（カギは受注残。受注残が多いことは先々まで売上が見込めている安定した良い状態。原価が時価でも、受注残があれば何とかあった）
行列	最善
リスク	取るべき
ストック・在庫	経営コスト。持たない方が良い
資金調達コスト	利息は低い。資本回転率が低くても問題ない
規模縮小	売上減でも事業存続はできる



インフレ脳

価値があるもの	消費・投資（現金はどんどん価値減少）
理想的経営	「仕入れ力のある工務店」（カギは総資金回転率。限られた資金で効率的に稼げるが良い状態。原価が時価状態で受注するのは会社存続に関わるリスク）
行列	最悪 ※分譲住宅の場合は逆
リスク	取れない
ストック・在庫	経営資産。在庫価値はどんどん上がる
資金調達コスト	利息は高く、資金コストがかさむ
規模縮小	事業存続の危機

インフレ下の 勝ち条件



- ① 営業エリア：土地価格の安い遠郊外／産業が集積する地方都市
- ② 新築売上と中古売上が半々程度
- ③ 顧客とのつながり・信頼関係が強い（生涯顧客化）
- ④ 省エネ建築・改修の知識・技術が高い
- ⑤ 価格転嫁ができる（顧客が納得できる説明力等）
- ⑥ 着工前の実行予算管理がしっかりできる

資材価格
高騰

金利上昇
トレンド

インフレ
4大要素

買い急ぎ
心理

生活費
高騰

中古住宅流通を阻む課題の解決①

当社グループは、不安・不満の中に潜む課題解決を行う



買い手

中古戸建住宅購入者

選択肢の不満

- 売物件数が少ない

品質に対する不安

- 隠れた不具合がないか、老朽化が心配等、品質の不安が大きい
- 電気代（冷暖房費）もかかりそう

情報不足に対する不安

- リフォームにいくらかかるか不明
- 修繕履歴等の詳細情報がない

購入決定後の不安

- 何か問題があった時の保証がない

当社Gの解決策

- 物件詳細情報の開示
- 保険・保証制度の提供...etc.



売り手

戸建住宅所有者

売却価格への不満

- 査定額が低くてがっかりした
- 評価ポイントが分からない

スムーズに売却できるかの不安

- いくらで売れる不安。また、いざ売り出すと引き返せない
- リフォームしてからの方が良いのか、いくらかかるのか、その分高く売れるのか、分からず不安

売却のハードルが高い

- 売却することを近所や親戚に知られたくない

当社Gの解決策

- 住宅資産価値維持の仕組み
- 「家をお金に換える」支援...etc.



住宅事業者

注文住宅の建設を行う
中小工務店・ビルダー

中古住宅事業のノウハウ不足

- 不動産仲介は苦手で買取再販の経験も少ない。建築なら得意だが…
- 物件査定もやったことがない
- リフォームや改修工事などで稼ぎたいがうまくいかない

儲からない

- 物件価格3%の仲介手数料だけでは採算が合わない
- OB住宅の売却ならやれそうだが、すぐ契約できるものでもなく、短期に売上を立てることは難しい

当社Gの解決策

- 住宅事業者の強みを活かしたビジネスモデルの創造...etc.

中古住宅流通を阻む課題の解決②

戸建中古住宅の流通において、改修工事による品質向上が不可欠

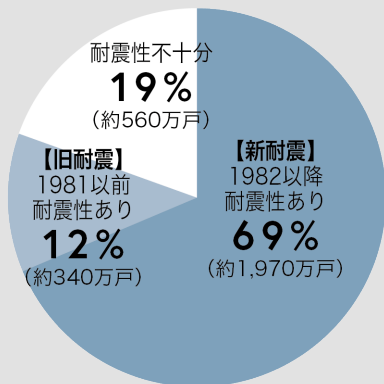
戸建中古住宅の品質は、買い手の大きな不安要素



- 国が定める基準に達していない住宅が多数存在
- 修繕積立金制度があるマンションと異なり、戸建は適切な維持管理がなされず経年劣化が進むケースも
- 世界でのエネルギー高騰や脱炭素が光熱費上昇に拍車をかける。省エネ改修へのニーズも切実になると予想

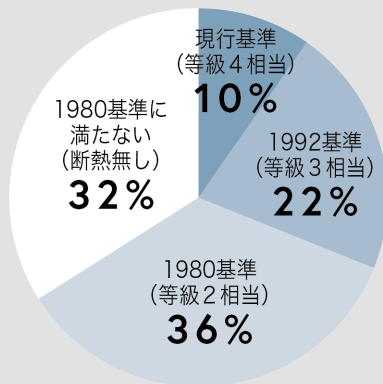
住宅ストック約5,000戸の耐震性能
31%が旧耐震・耐震性不十分

出所:国土交通省のデータ(2017年公表)をもとに当社作成



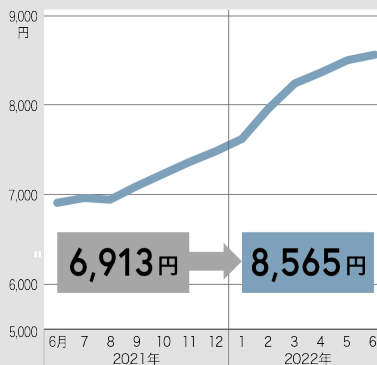
住宅ストック約5,000戸の断熱性能
32%が断熱無し

出所:国土交通省のデータ(2017年公表)をもとに当社作成



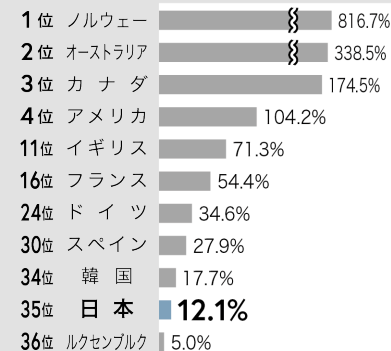
電気料金高騰
過去5年で最高水準

出所:NHKのデータをもとに当社作成。東京電力管内の平均的な家庭の使用量



日本が抱えるエネルギー問題
自給率わずか12.1%

出所:経済産業省資源エネルギー庁のデータより当社作成。主要国の一次エネルギー自給率の比較(2019年)



当社Gの解決策

- 住宅事業者を通じて住宅性能（特に省エネ・断熱）改修工事を促進する仕組み
- 住宅所有者のインセンティブ（住宅の適切な維持管理によって資産価値が上がる）の醸成...etc.

強みを活かす①

当社グループ&住宅事業者の強みを組み合わせる



住宅の建設を行う工務店・ビルダー
届出・登録住宅事業者

約 **9,780** 社

※ 2022年3月31日現在

中小の工務店・ビルダーの強み

- 建築・住宅性能改修工事のノウハウ・人材
- 住宅所有者の人脈と地域ネットワーク

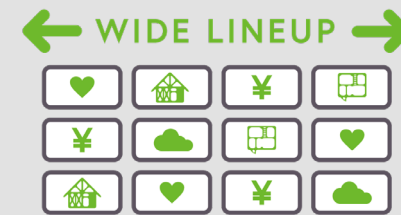


自社開発クラウドシステム

登録物件数

約 **58.5万** 件

※ 2022年5月31日現在



当社グループの強み

- 住宅分野に特化した金融・保険・保証・検査・審査・クラウド等の幅広い商品群

住宅瑕疵保険法人として
多くの既存取引先を持つ

不動産事業者が
真似できない強み

買い手の不安を払しょく
する深い住宅情報
(ビッグデータ)

中古住宅売買を
安心・安全に支える

→ 他にないこれらの強みを組み合わせることで、強い競争戦略となる

強みを活かす②

「地域に根付く住宅建築のプロ」にしかできない業態転換を、住宅事業者に提案

住宅再生・流通ビルダー

【生涯顧客化】住宅所有者に寄り添い性能改修を行い（再生／資産価値形成）、1円でも高く売却する（流通）
「家をお金に換える」ミッションを持つ新業態であり、工務店・ビルダーが副業として不動産仲介を行うものではない



中古住宅ビジネスにおける各事業領域（イメージ）

	点検・メンテ	設備交換	小規模リフォーム	住宅性能改修工事	査定	不動産仲介 [売り手側]	不動産仲介 [買い手側]	買取再販	リノベーション
不動産仲介会社	×	×	×	×	○	◎	◎	△	△
リフォーム会社（小規模）	△	◎	◎	×	×	×	×	×	△
リノベーション会社	×	×	×	△	×	×	○	○	◎
買取再販会社	×	×	×	△	×	×	○	○	◎
（従来の工務店・ビルダー）	○	○	△	△	×	×	×	×	○
住宅再生・流通ビルダー	◎	○	○	◎	○	◎	×	○	◎

- 住宅性能改修工事は、高度なノウハウと専門知識が必要なため参入障壁が高い。工務店・ビルダーなら、中古住宅流通に不可欠な「再生」の強力な担い手となる
- 住宅所有者の人脈も、地域に根付く工務店・ビルダーの強み。将来的な中古住宅売主につながる顧客リストを有しており、売り手側の不動産仲介の適任者

クラウド登録物件の流通を促進

複数の金融サービスの販売につなげ、収益を縦積み

住宅再生・流通ビルダー & 当社グループ双方のマネタイズにつながる仕組み



ビルダーを支えるクラウドの仕組み

助っ人クラウド Housing Provider System

1 アフター&顧客管理システム

情報を一元化し、煩雑なアフター業務を劇的に効率化。住宅所有者との信頼関係を構築

2 価格査定機能 開発中

アセット住宅評価システム

建築履歴をふまえた資産価値を自動で査定し、評価書を生成。「現在価値がいくらか」「改修により資産価値がいくら上がるか」等を訪問時に必ず提案することを繰り返し、住宅所有者の意識を醸成

3 コモンズWEB 開発中

潜在売物件限定公開サイト

売却意思がない物件を、所有者の了解を得たうえで、個人情報を持たせず、登録事業者限定のサイトに公開。「試しに市場の反応を見られる」「いくらで売れそうかの感触を知ることができる」等のメリットを訴求

対応するサービス
(当社Gの収益)

- メンテナンスチャージポイント
- 住宅メンテナンス保証
- 住宅設備延長修理保証

- リフォームローン
- リフォームかし保険
- 省エネ設計サポート

- 買取再販ローン
- 不動産表明保証等の中古住宅売買総合保証制度

- MSJフラット35
- メンテナンスチャージポイント
- 住宅メンテナンス保証

中古の売上構成比を高め成長を目指す

業態転換支援を足掛かりに、中古住宅向け各種サービスを増やしていく

中古戸建住宅市場における 総合金融サービス会社No.1を目指す

「住宅再生・流通ビルダー」をコンセプトにした住宅事業者生き残りのためのソリューション提供により、求心力を高める

戸建中古住宅市場拡大のための仕組みづくり

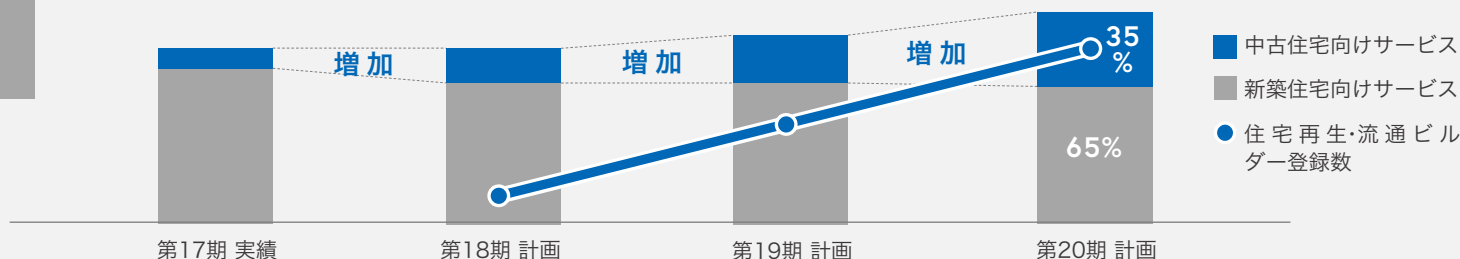
中古住宅向けサービス群

新築住宅向けサービス群 / 従来主力商品群

戦略サービスをフラッグシップ商品として、従来主力サービスの販売へつなげていく（シャワー効果）

サービス別 売上計画

住宅流通ビルダー登録数は第20期までに500社を目指す

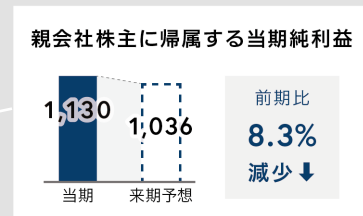
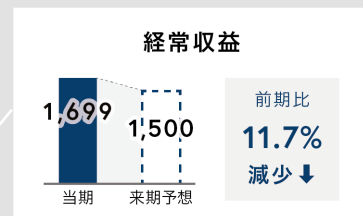
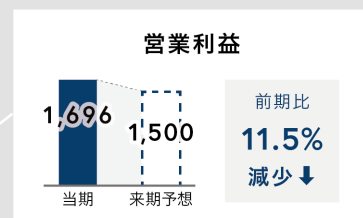
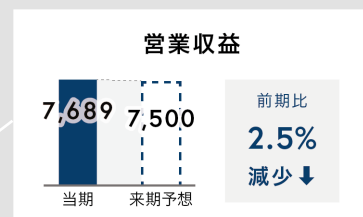


連結営業収益75.0億円

2022/5/9公表値
より変更無し

連結営業利益15.0億円

	当期実績		来期予想	当期比 増減額	当期比 増減率
	2022/3期 2021/04/01~ 2022/03/31		2023/3期 2022/04/01~ 2023/03/31		
(百万円)					
営業収益	7,689	→	7,500	▲189	▲2.5%
住宅金融事業	3,401		3,200	▲201	▲5.9%
住宅瑕疵保険等事業	3,714		3,700	▲13	▲0.4%
住宅アカデミア事業	573		599	26	4.5%
営業利益	1,696	→	1,500	▲195	▲11.5%
住宅金融事業	959		810	▲149	▲15.5%
住宅瑕疵保険等事業	620		525	▲94	▲15.2%
住宅アカデミア事業	116		164	47	41.3%
営業利益率	22.1%		20.0%		
経常利益	1,699	→	1,500	▲198	▲11.7%
経常利益率	22.1%		20.0%		
当期純利益	1,130	→	1,036	▲93	▲8.3%
当期純利益率	14.7%		13.8%		



3事業のシナジーを推進

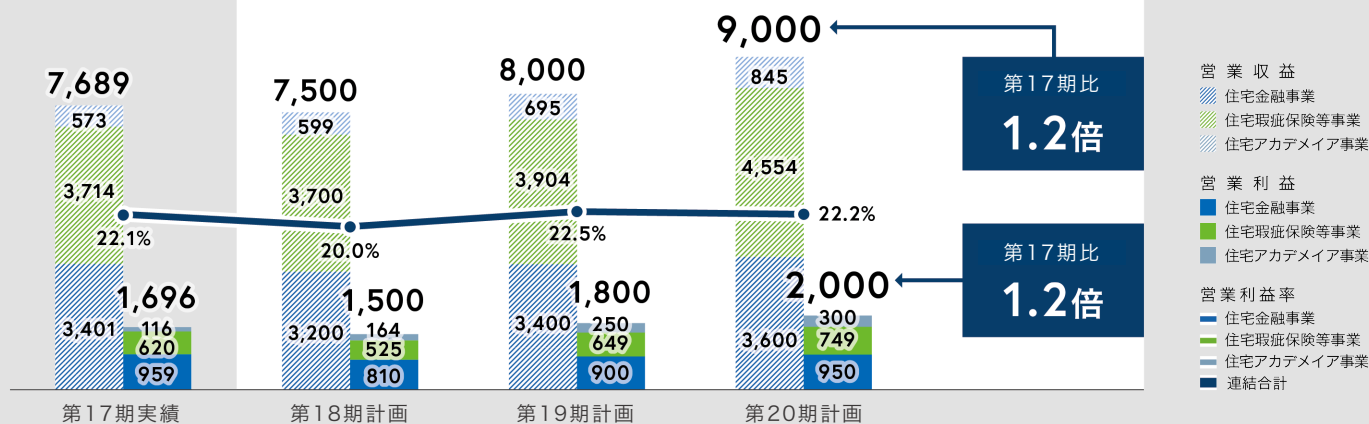
2022/5/9公表値
より変更無し

前期発表の中期経営計画第19期を見直し。第20期までに連結営業利益20億円を計画

連結

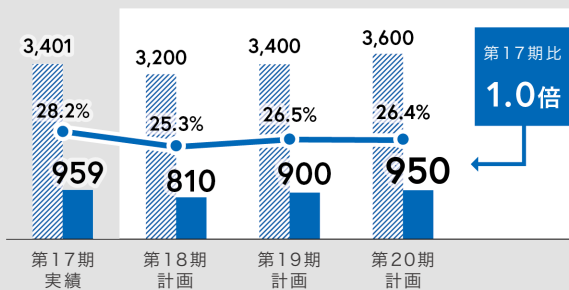
(百万円)

MSJグループ中期経営計画 第17期比

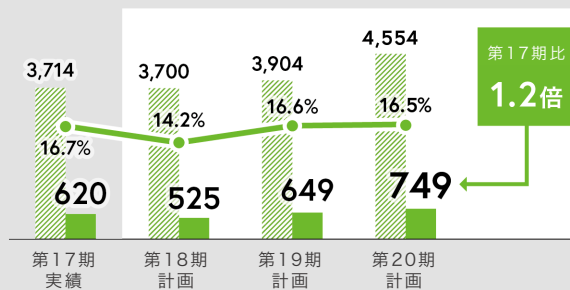


セグメント

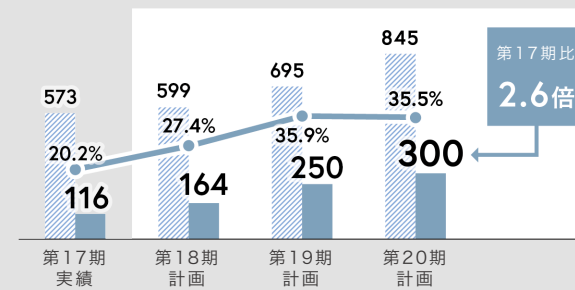
住宅金融事業



住宅瑕疵保険等事業



住宅アカデミア事業



補足資料

当社グループについて

住宅事業者の経営支援を行う金融会社

直接の顧客は住宅事業者 (B to B to C)

B

当社グループ (MSJグループ)



B

住宅事業者

ハウスメーカーや
工務店、不動産会社など
(特に中小規模)



C

消費者

住宅購入者や
住宅所有者など



4社一体で
事業展開

当社の各金融サービスは、あくまでも経営支援の手段
(例：住宅ローンは、営業支援のための「販売金融」)

総合住宅金融サービス事業

住宅分野に特化した金融・保険・保証関連の3つの事業



事業セグメント③

住宅アカデミア事業

事業主体： 株式会社住宅アカデミア[※]

住宅引渡後の住宅保証サービス・ICTシステムプラットフォームの提供 他



事業セグメント②

住宅瑕疵保険等事業

事業主体： 株式会社ハウスジーマン[※]
一般社団法人住宅技術協議会[※]

住宅の品質確保のための保険・検査・審査サービスの提供 他

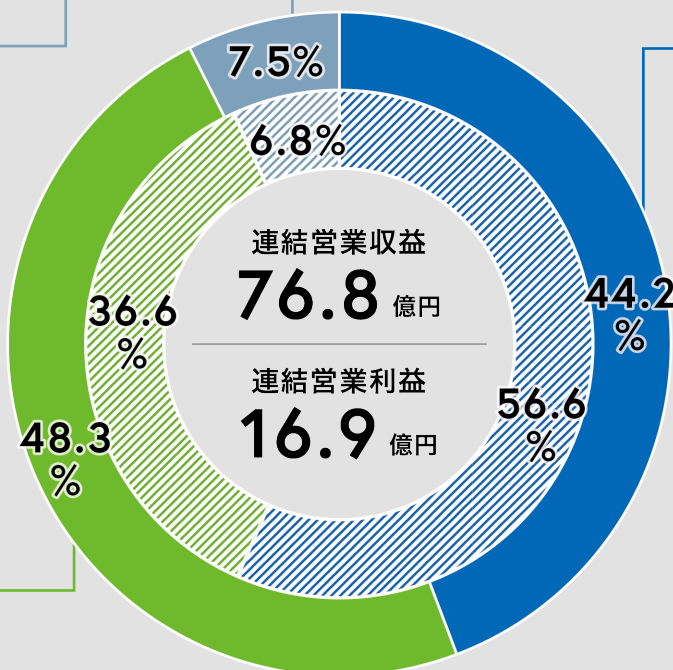


事業セグメント①

住宅金融事業

事業主体： 当社

住宅事業者への販売・事業支援を目的とした住宅ローン等の住宅金融サービスの提供 他



[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：2022/3期 営業収益

内円：2022/3期 営業利益

住宅金融事業

事業主体：日本モーゲージサービス株式会社



他事業をけん引する収益基盤

販売金融として商品を提供

キャプティブファイナンス

住宅事業者の住宅販売ニーズに
きめ細やかに対応するラインナップ

MSJフラット35/MSJフラット35[MAX]

MSJフラット35 [保証型]

MSJフラット35[ベストミックス]

MSJプロパーつなぎローン

MSJ住宅ローン[十色(トイロ)]

MSJ[リ・バース60](ノンリコース型)

ソニー銀行 住宅ローン

MSJ買取再販ローン

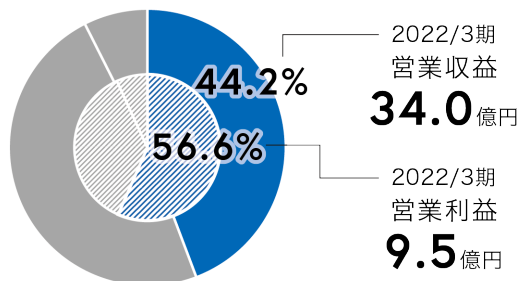
POINT①

提携の住宅事業者に対し、販売金融として住宅ローンを提供。住宅販売を支えるサポート力に強み

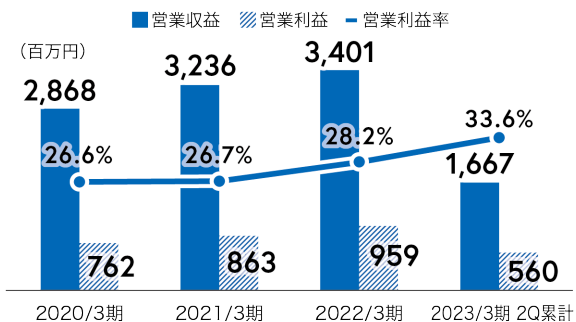
POINT②

債権を売却しリスク最小化。主な収益は融資手数料

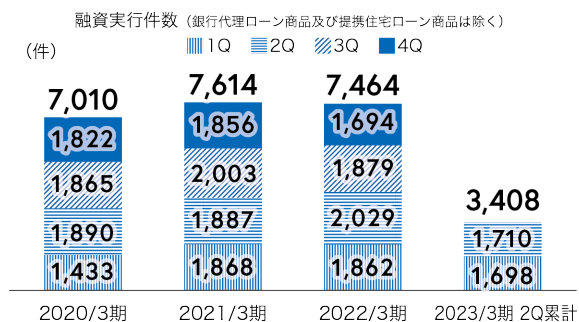
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移



KPI推移



住宅瑕疵保険等事業

事業主体：株式会社ハウスジーマン／一般社団法人住宅技術協議会



日本に5社ある指定法人の1社として新築住宅かし保険を提供

住宅の品質を確保するための
保険・保証・審査・検査商品

- 法定義務保険
新築住宅かし保険
- 既存住宅・リフォームかし保険
- 地盤保証
- 延長保証保険
- 住宅性能評価
- 長期優良住宅に係る技術的審査
- フラット35適合証明検査

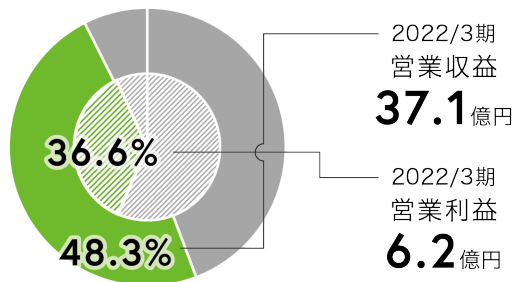
POINT①

新築住宅かし保険は、住宅事業者に加入義務のある法定義務保険。大手の寡占化が進んでいない住宅業界で、圧倒的多数を占める中小の住宅事業者が加入する

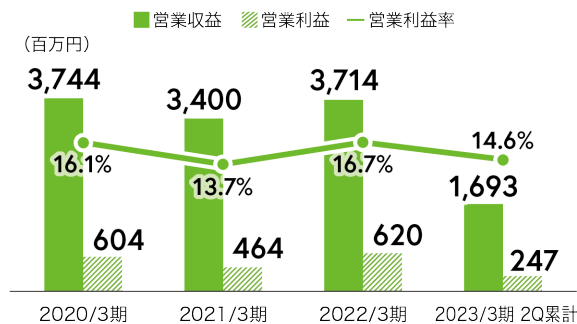
POINT②

新築住宅かし保険等は、再保険によりリスク最小化

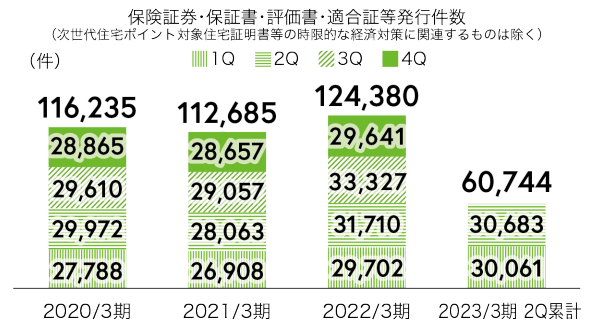
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移



KPI推移



住宅アカデミア事業

事業主体：株式会社住宅アカデミア



新規事業のセグメント。住宅保証やクラウドシステムを提供

住宅引渡後の住宅保証サービス
及びクラウドシステム

住宅メンテナンス保証

住宅設備延長修理保証

住宅リペア保証

緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

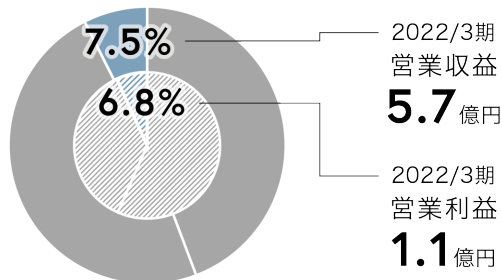
POINT①

ストック市場の拡大を見据え、住宅事業者のアフター事業を支援する住宅保証サービスを提供

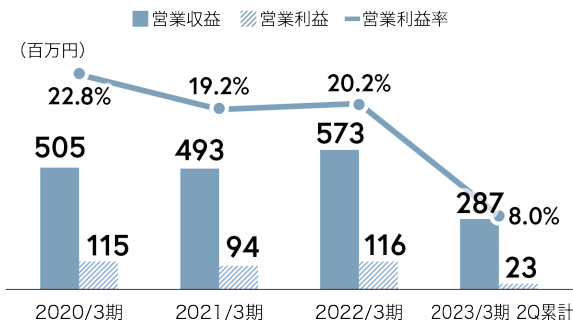
POINT②

成長戦略として、住宅事業クラウドシステムを独自に開発し、住宅事業者に提供

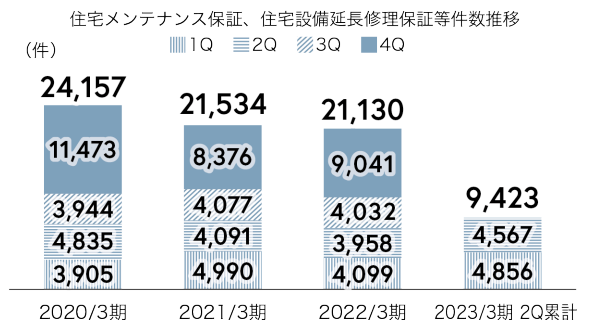
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



業績推移 (直近4期)



KPI推移 (直近4期)



住宅金融を深掘りする独自の業態

同様の事業領域を持ち、一体で事業を行う企業は他に無い

創業以来、住宅産業の課題解決に尽力してきた歴史により、
住宅事業を多方面から支援する独自の業態へと成長

事業の起点は「**産業の課題**」
=ビジネスチャンス

課題：住宅は高額な商品。住宅事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない

事業：住宅事業者の「販売金融」として住宅ローンを提供

課題：住宅は安心が見えにくい商品。安心と安全の担保必要

事業：新築住宅かし保険・住宅保証サービス等により、安心を提供
…等

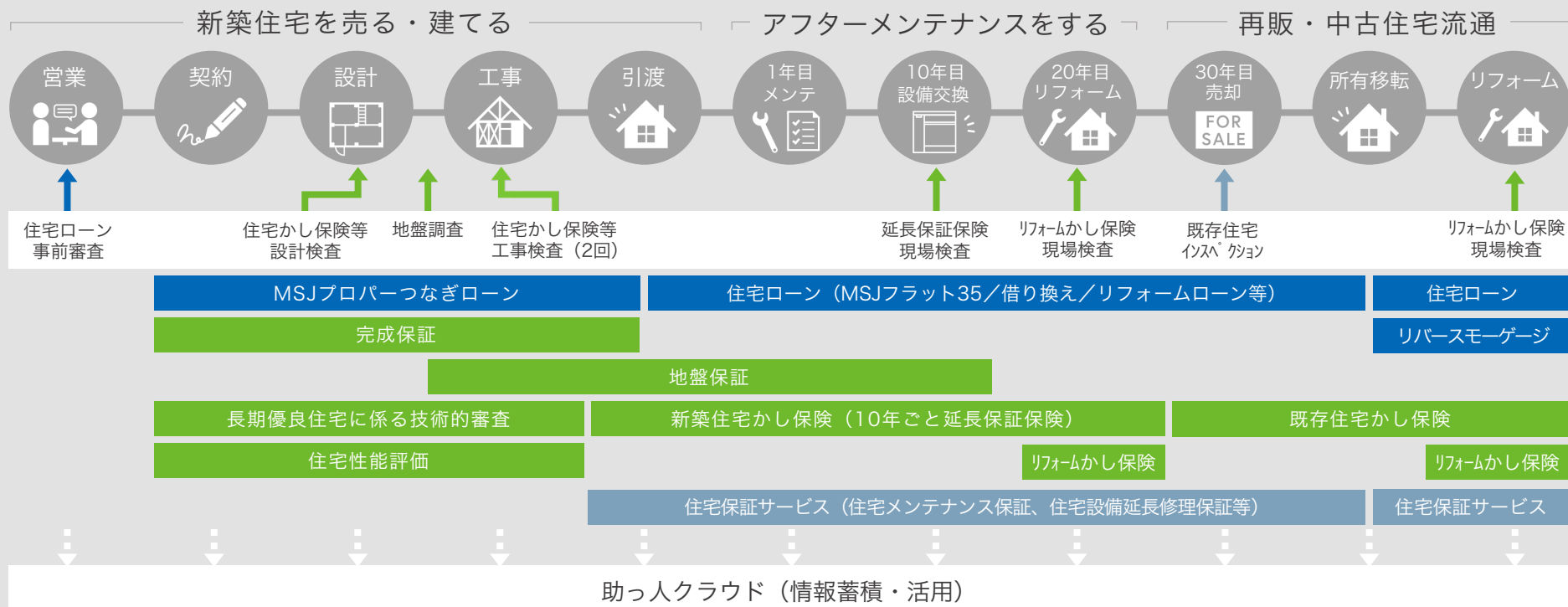


幅広いラインナップ

住宅金融とクラウドを融合。プラットフォーム化し、ONEストップで提供

長い住宅形成プロセスを多方面から支援できるラインナップ

営業支援 | 情報一元化による業務効率化 | 住宅品質確保・管理 | アフター事業収益化 …etc.



高収益型のビジネスモデル

2万社近くのチャンネルネットワーク × 1軒の住宅に複数商品をクロス販売

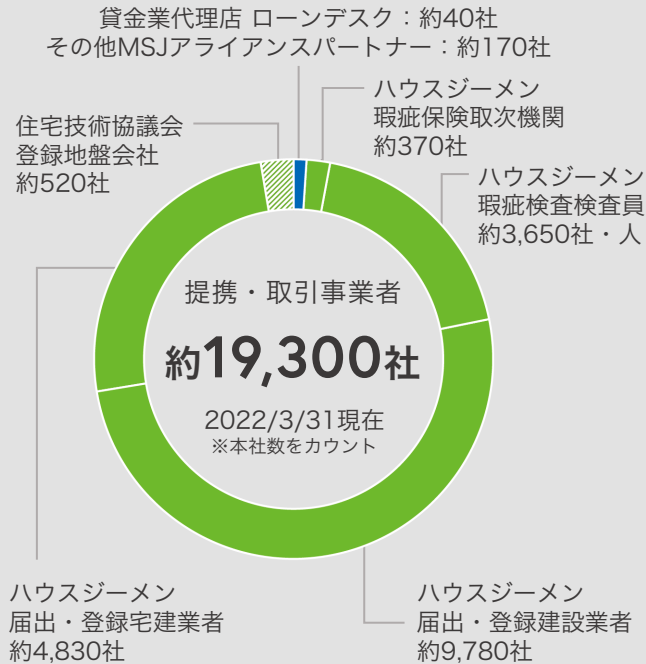
住宅産業のインフラとして
大きなチャンネルネットワークを有する

×

住宅事業者×住宅1軒に縦積みで
複数の商品を提供できる

→

高い収益性



住宅ローン（フラット35等）

つなぎローン

新築住宅かし保険

延長保証保険

地盤保証

住宅性能評価

長期優良住宅に係る技術的審査

住宅メンテナンス保証

住宅設備延長修理保証

2022/3期
営業利益率

22.1%

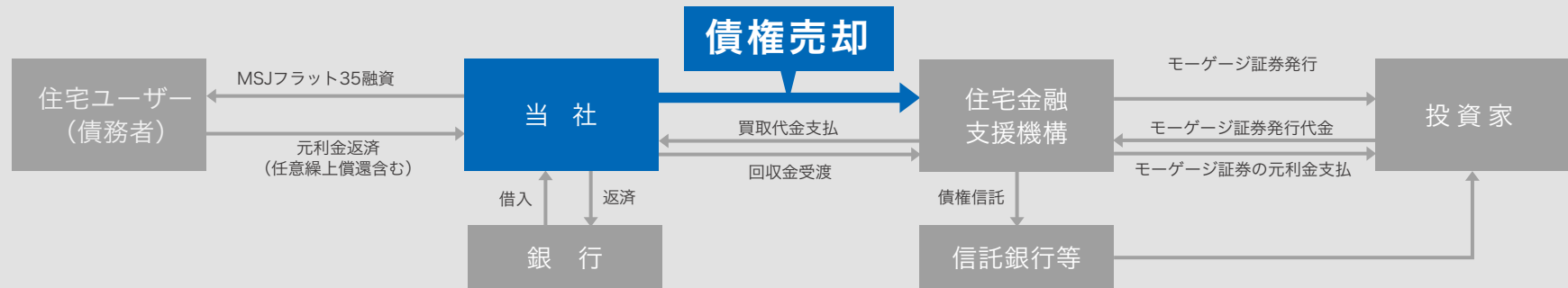
2022/3期
ROE

17.7%

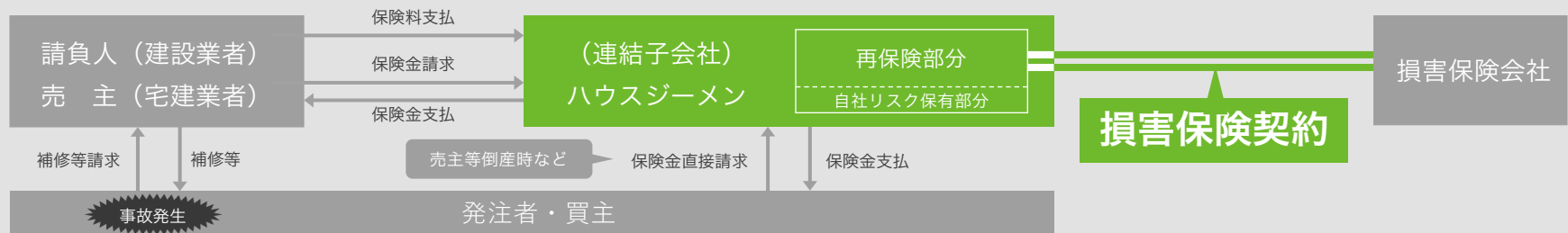
貸付・保険等のリスク最小化

債権売却によりデフォルトリスク回避 / 再保険等により保険金等支払リスク最小化

MSJフラット35スキーム



新築住宅かし保険スキーム









※ その他、地盤保証・完成保証・住宅設備保証等の各種保証サービスも損害保険会社と損害保険契約締結しリスク最小化

配当・株主優待制度を実施

継続的な成長のために積極的に投資／企業価値・株主利益の向上に努める

一株 配当金 (予想)	第2四半期		期末	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	合計	20円00銭 (普通配当 20円00銭)

株主 優待制度	保有株式数 300株以上	継続保有期間 1年以上 3年未満		QUOカード 3,000円分	+		カタログギフトより1品 (4,500円相当) 社会貢献の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の産品が中心
		継続保有期間 3年以上 5年未満		QUOカード 3,000円分	+		カタログギフトより2品 (9,000円相当) 社会貢献の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の産品が中心
		継続保有期間 5年以上		QUOカード 4,000円分	+		カタログギフトより2品 (9,000円相当) 社会貢献の一環として、自然災害等 の被害を受けた地域の産品が中心

8つの経営方針

8 MANAGEMENT POLICIES

- 1 顧客幸福に繋がらないことは行わない**
「消費者が、良い家をより安く建て、安心して住み続けられ、家をお金に換えられる（資産になる）」顧客幸福の実現を目指す
- 2 メジャーは目指さない。カテゴリーキラーとしてインディーズであり続ける**
「住宅金融」というニッチな分野を極め続ける
- 3 資産は人財**
人財とは、正しい方法で結果が出せる人のこと。当社の商材はモノではなくサービスだからこそ、人財が資産
- 4 強くて優しい人と組織であり続ける**
強さだけでは傲慢になる。優しさだけでは生きられない。目的達成と日常においては、強さと優しさの両方が必要である
- 5 革新的であり続ける。住宅産業を再定義し続ける**
変化をチャンスと捉え、新しいことにチャレンジし続けることで、時代と社会が求める新しいサービスを生み出す
- 6 最大のモラル（人格）と最小のルール**
ルールに依存しない。モラルをガイドラインとし、予測不能な時代の様々な偶有性に柔軟に対応する
- 7 バッド情報ファースト。体裁より中身**
悪い情報こそ、経営資源。体裁は気にせず、仕事の本質を見る
- 8 サービスが先、利益は後。健全な投資は短期利益より大事**
時代に先駆けたサービスの提供が当社の価値。そのために失敗を恐れずチャレンジする

注意事項

CAUTIONARY POINTS

- 本資料は当社グループをご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関するご決定はご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提により、当社グループが予想したものです。実際の業績は様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

問合せ先

CONTACT INFORMATION

日本モーゲージサービス株式会社 IR担当

E-mail ir-info@m-s-j.jp

TEL. 03-5408-8160