

Mortgage Service Japan Limited

May 8th, 2023

日本モーゲージサービス株式会社

2023年3月期 決算説明資料

2023年3月期 決算説明資料

CONTENTS

1 | 2023年3月期 決算概要 **P.03**

2 | 2024年3月期 経営戦略 **P.13**

～生き残り戦略こそ最強の成長戦略である～

補足資料 当社グループについて **P.23**

1 | 2023年3月期 決算概要

2023 / 3 期
連結業績ハイライト

営業収益73.2億円・営業利益14.7億円

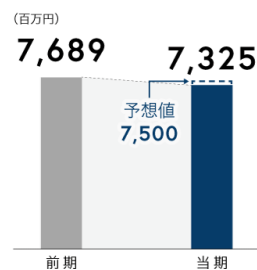
営業収益・営業利益ともに予想値を若干下回る

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、グループ一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

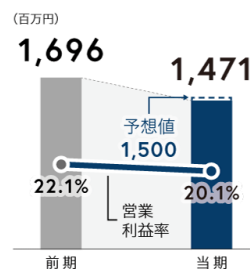
73.2 億円



前期比 ▲4.7% (▲3.6億円)

営業利益

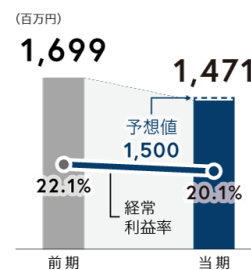
14.7 億円



前期比 ▲13.3% (▲2.2億円)

経常利益

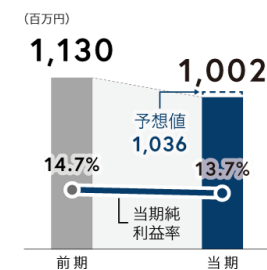
14.7 億円



前期比 ▲13.4% (▲2.2億円)

親会社株主に帰属 する当期純利益

10.0 億円



前期比 ▲11.4% (▲1.2億円)

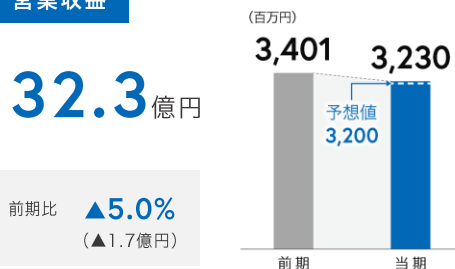
2023 / 3 期
セグメントハイライト

減収減益も全事業で黒字を確保

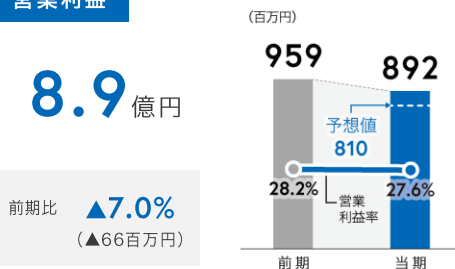
持家（注文住宅）の新設着工戸数縮小の影響を受ける

住宅金融事業

営業収益



営業利益

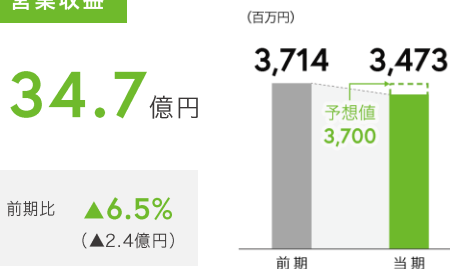


TOPICS

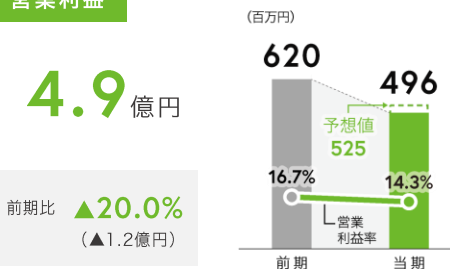
- 全国のフラット35市場が停滞するなか、競合他社と比べマイナス幅は縮小。商品の多角化も進展

住宅瑕疵保険等事業

営業収益



営業利益

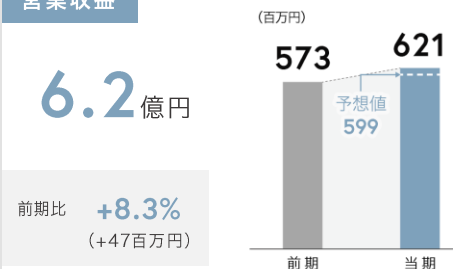


TOPICS

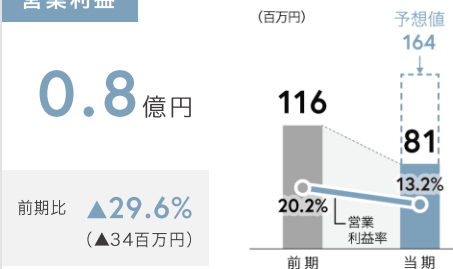
- 助っ人クラウドと保険の同時営業を推進
- 全国の持家（注文住宅）新設着工戸数が前期比マイナスで推移、影響を受ける

住宅アカデミア事業

営業収益



営業利益



TOPICS

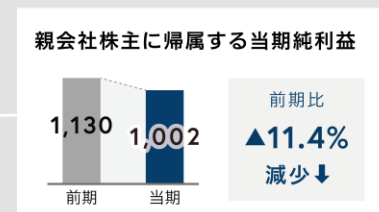
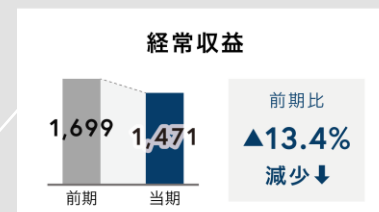
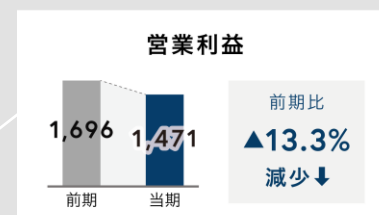
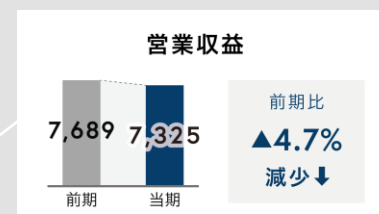
- 注文住宅向けサービス件数増加により営業収益が前期比増
- 宿泊型住宅展示場の運営体制再構築等によりコストが増加

2023 / 3 期
連結損益計算書

予想値に若干届かずも健闘

連結営業収益は前期比4.7%減

	前期実績	当期予想	当期実績	前期比 増減額	前期比 増減率
	2022/3期 通期 2021/04/01~ 2022/03/31	2023/3期 通期 2022/05/09 公表			
(百万円)					
営業収益	7,689	7,500	7,325	▲363	▲4.7%
住宅金融事業	3,401	3,200	3,230	▲170	▲5.0%
住宅瑕疵保険等事業	3,714	3,700	3,473	▲240	▲6.5%
住宅アカデミア事業	573	599	621	+47	+8.3%
営業利益	1,696	1,500	1,471	▲225	▲13.3%
住宅金融事業	959	810	892	▲66	▲7.0%
住宅瑕疵保険等事業	620	525	496	▲123	▲20.0%
住宅アカデミア事業	116	164	81	▲34	▲29.6%
営業利益率	22.1%	20.0%	20.1%		
経常利益	1,699	1,500	1,471	▲227	▲13.4%
経常利益率	22.1%	20.0%	20.1%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,130	1,036	1,002	▲128	▲11.4%
当期純利益率	14.7%	13.8%	13.7%		

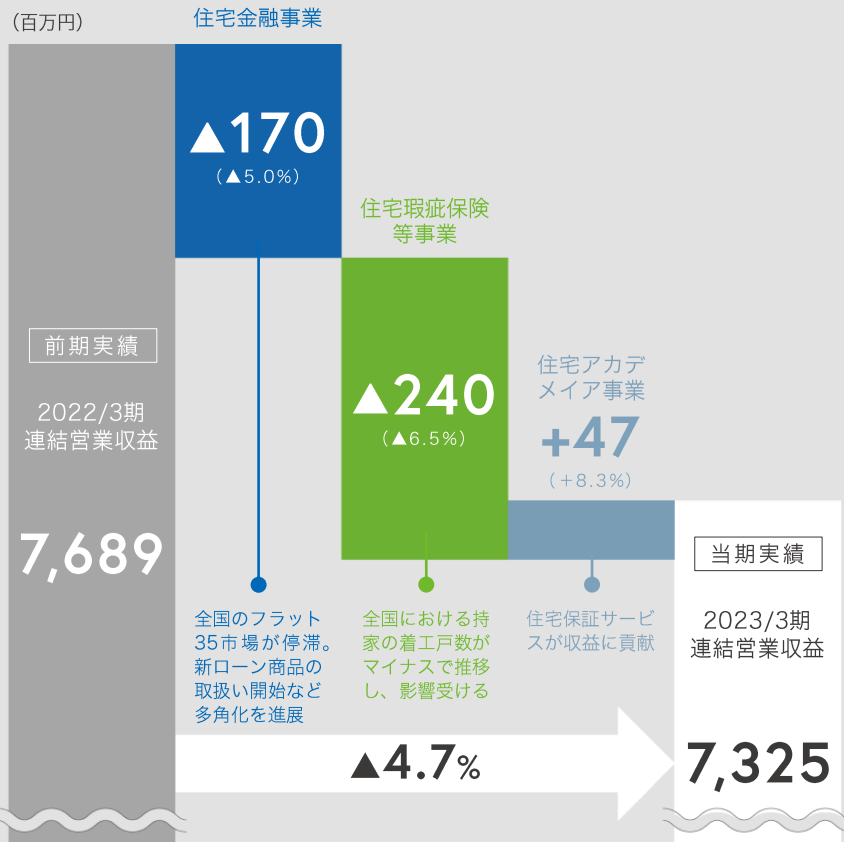


2023 / 3 期
増減要因分析

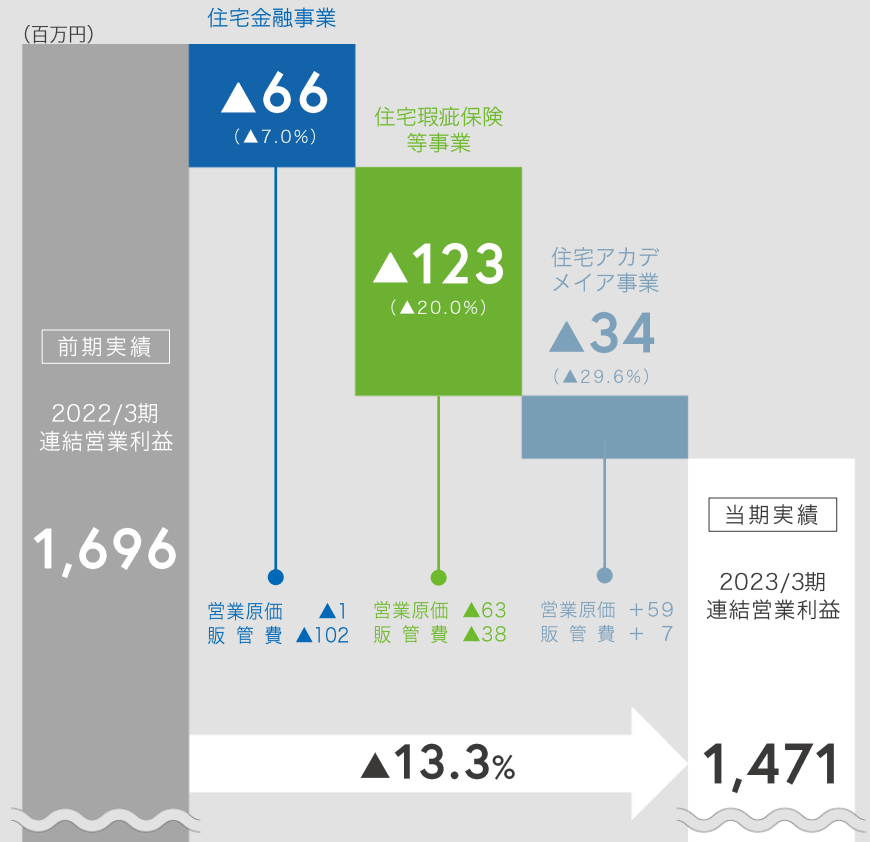
注文住宅市場縮小の影響を受ける

グループ一体となり、差別化営業や住宅事業者の多角化経営を支援。各事業を推進

連結営業収益：▲3.6億円

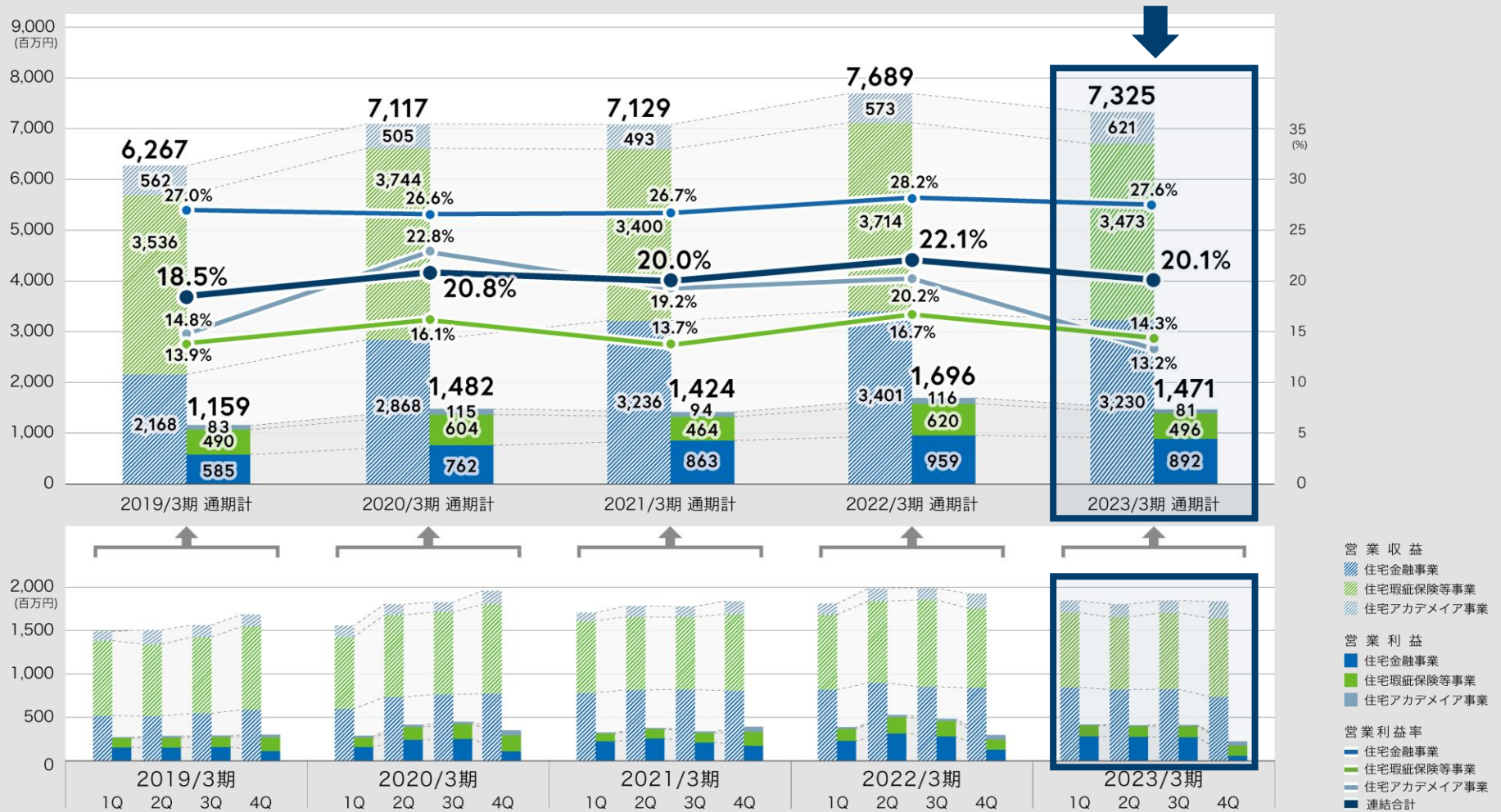


連結営業利益：▲2.2億円



3事業のシナジーにより事業加速を目指す

住宅金融事業を基盤に、3事業での収益縦積みを狙う

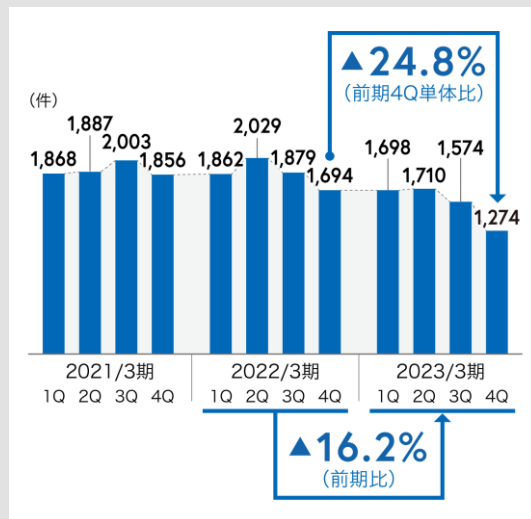


グループ一体での差別化推進の成果

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)



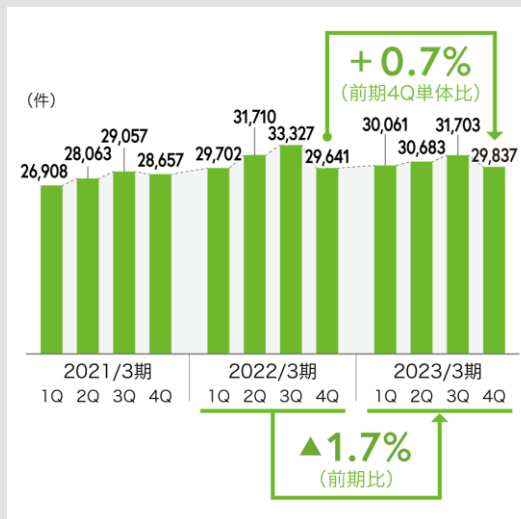
TOPICS

- 全国のフラット35市場が停滞するなか、競合他社と比べ通期マイナス幅は縮小。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)

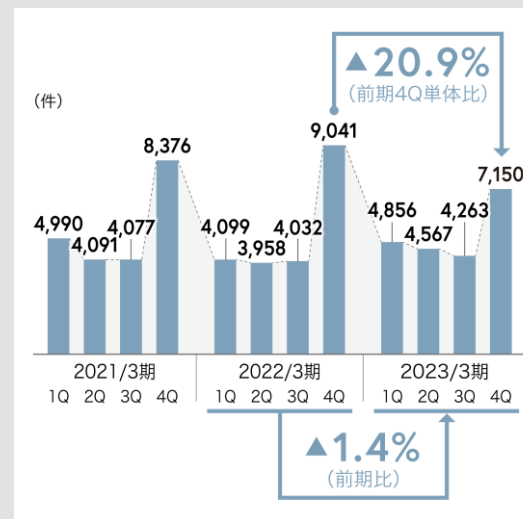


TOPICS

- 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が増加

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51拠点

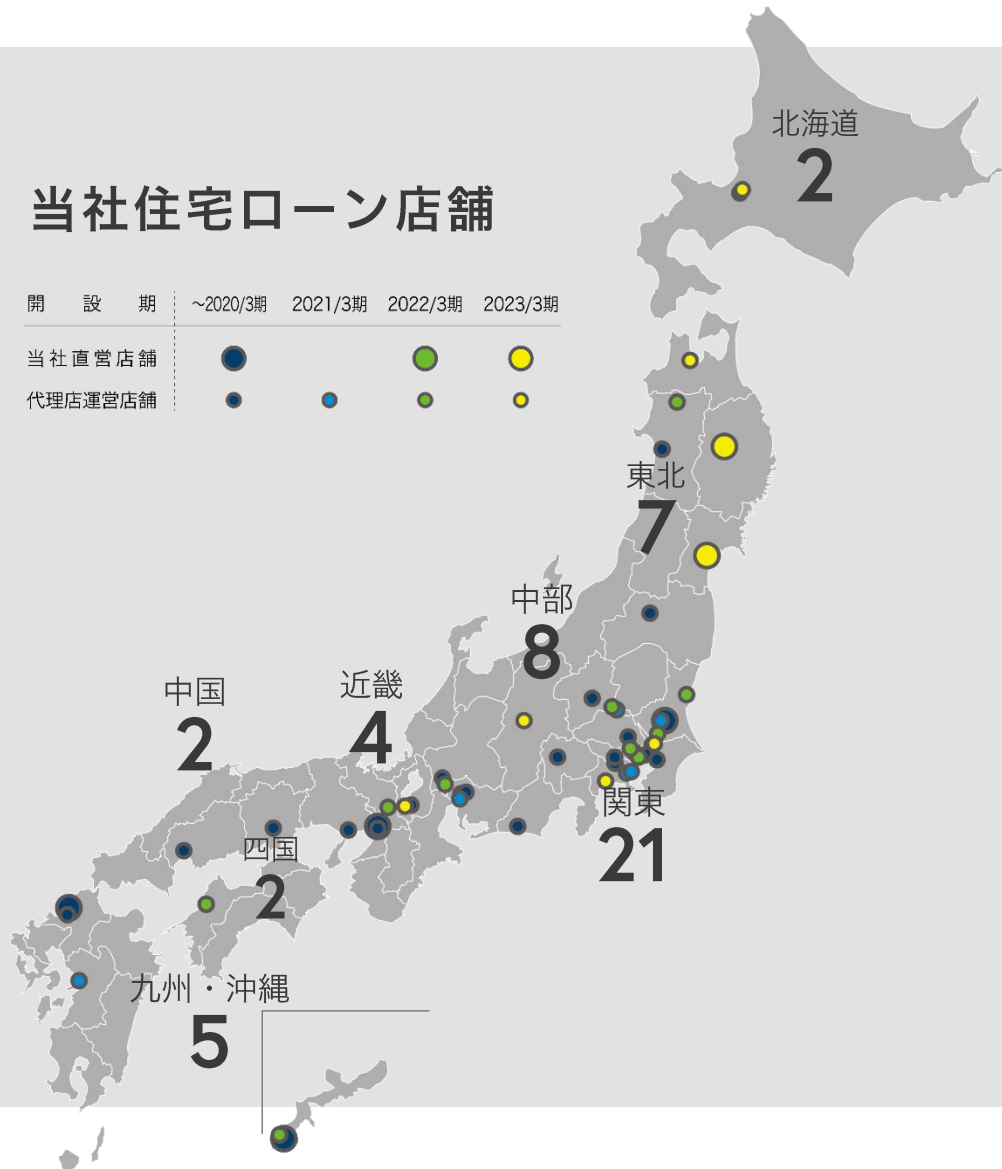
当期は8店舗を新規開設

当社住宅ローン店舗

開設期 ~2020/3期 2021/3期 2022/3期 2023/3期

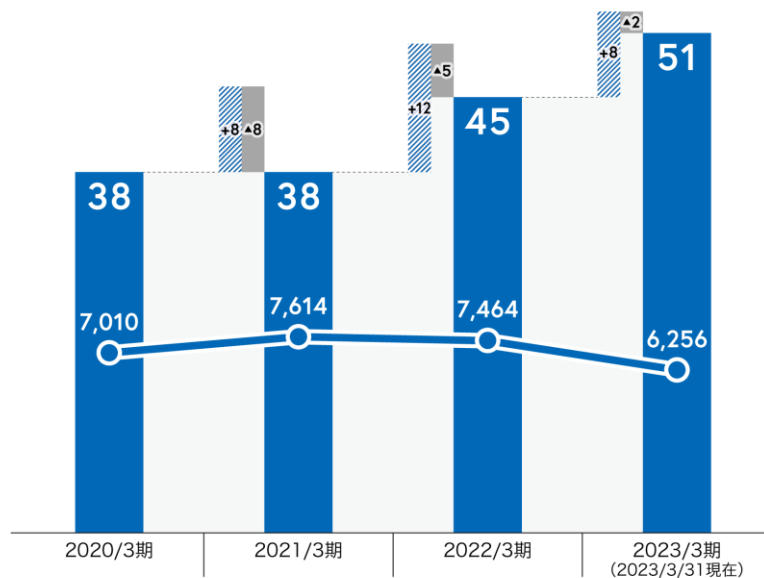
当社直営店舗

代理店運営店舗



住宅ローン店舗数・融資実行件数推移

店舗数 ■ 稼働 ■ 新規開設 ■ 閉鎖
融資実行件数 — 通期



融資実行件数は、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

2023/3期
連結貸借対照表

自己資本比率30.2% → 33.8%

(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 2023/3/31	
資産の部			
流動資産	20,985	20,407	▲578
うち営業未収入金	6,775	5,588	▲1,186
うち営業貸付金	8,124	9,342	+1,217
固定資産	1,515	1,800	+284
【資産合計】	22,501	22,207	▲293
負債の部+純資産の部			
流動負債	14,395	13,406	▲988
うち短期借入金(※)	10,180	9,146	▲1,034
固定負債	1,277	1,273	▲4
【負債合計】	15,673	14,679	▲993
株主資本	6,798	7,506	+708
非支配株主持分	25	20	▲4
新株予約権	3	0	▲3
【純資産合計】	6,828	7,527	+699
【負債純資産合計】	22,501	22,207	▲293
自己資本比率	30.2%	33.8%	

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千万円と高額なため、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

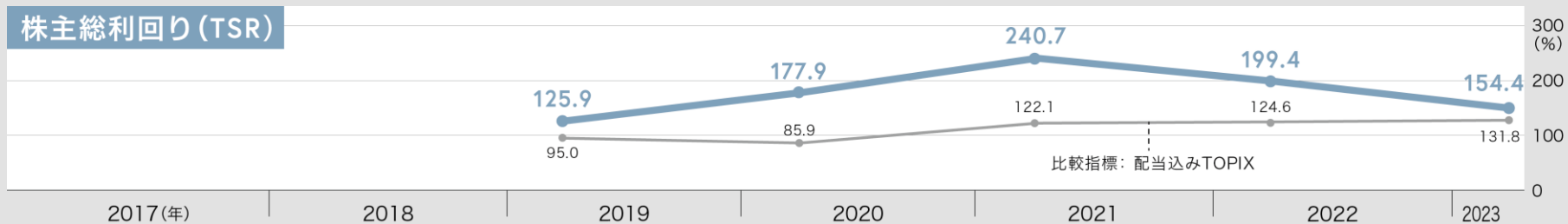
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金(プロパーつなぎローン)の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

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

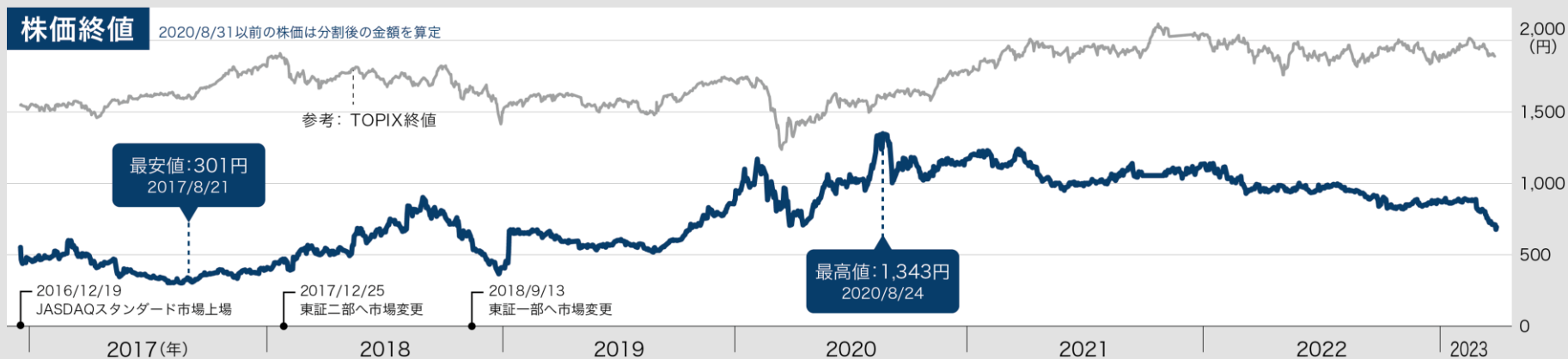
(2023/3/31現在)

株主総利回り (TSR)

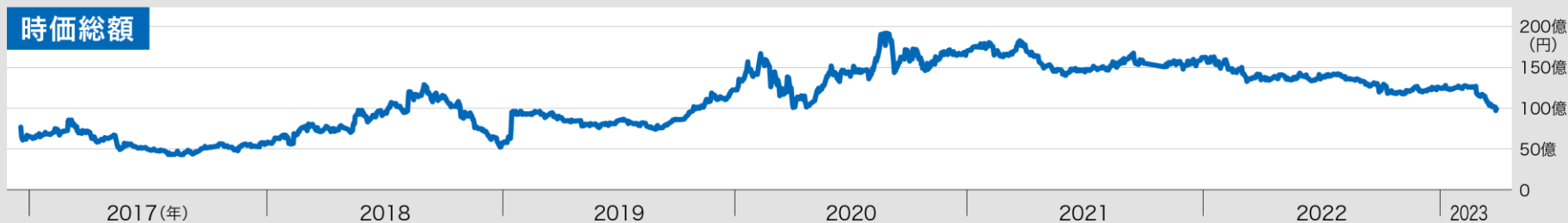


株価終値

2020/8/31以前の株価は分割後の金額を算定



時価総額



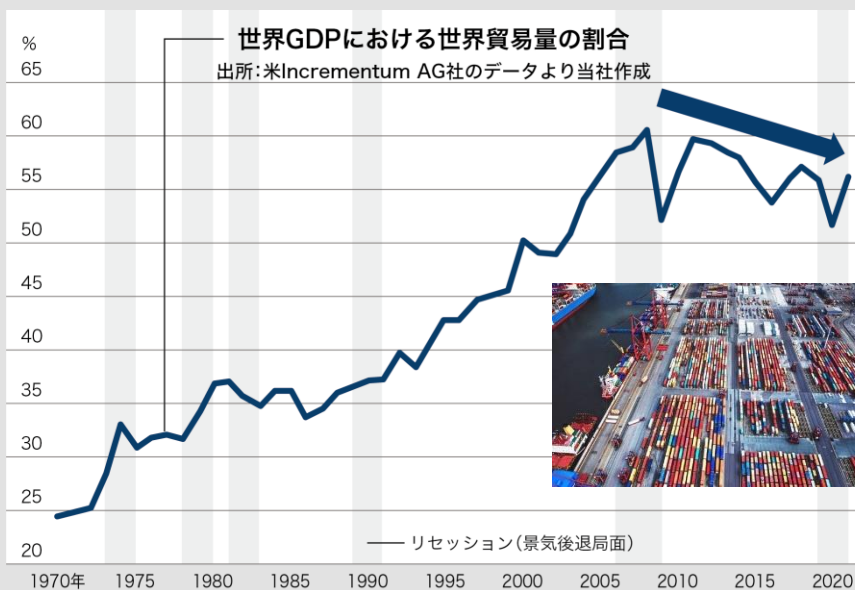
2 | 2024年3月期 経営戦略

～生き残り戦略こそ
最強の成長戦略である～

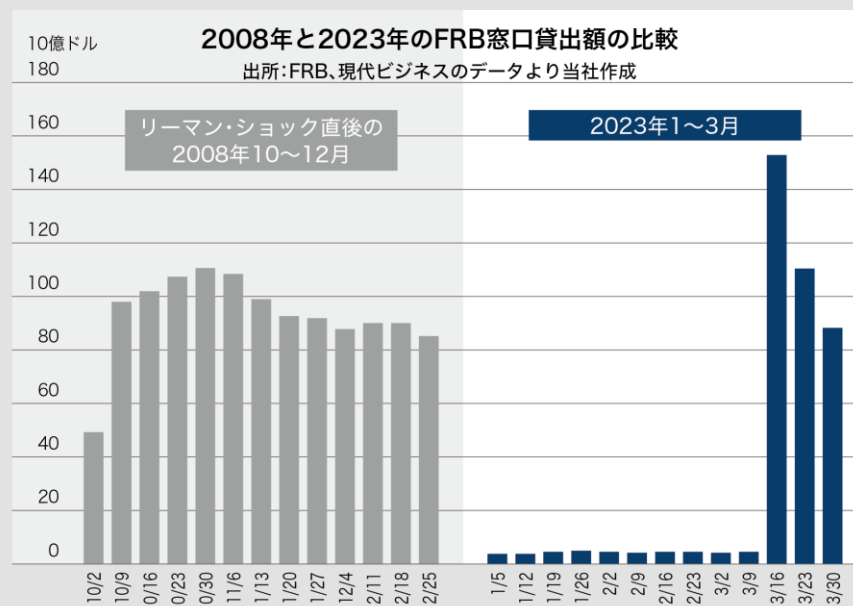
米国発金融危機の行方

日本経済への影響を注視。混乱期突入の兆しか

世界貿易量は2008年にピーク グローバル経済の限界を示唆



米 中堅・商業銀行の資金不足 リーマン・ショック並みの水準



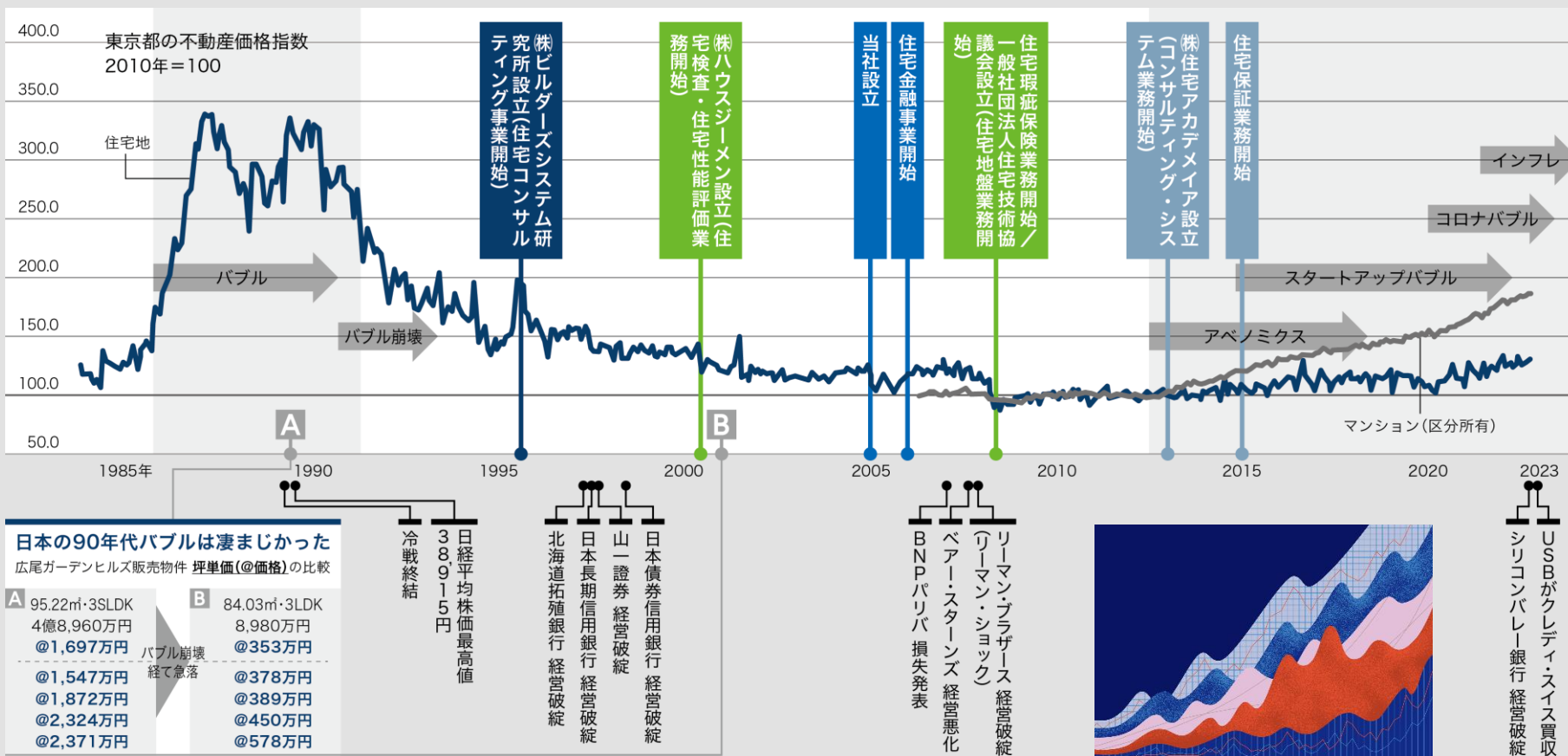
日本経済はゆっくりだが確実に、スタグフレーションに向かう

混乱の規模が大きく「見通しが立たない」経営環境であることを強く認識

混乱期にこそ、成長の分岐点がある

当社グループは、混乱期に新しい挑戦を始め、成長へとつなげてきた

産業の変遷と、当社グループの沿革



日本の90年代バブルは凄まじかった
広尾ガーデンヒルズ販売物件 坪単価(①価格)の比較

物件	坪単価(①価格)
A 95.22㎡・3SLDK	4億8,960万円
	@1,697万円
B 84.03㎡・3LDK	8,980万円
	@353万円
	@1,547万円
	@1,872万円
	@2,324万円
	@2,371万円
	@378万円
	@389万円
	@450万円
	@578万円

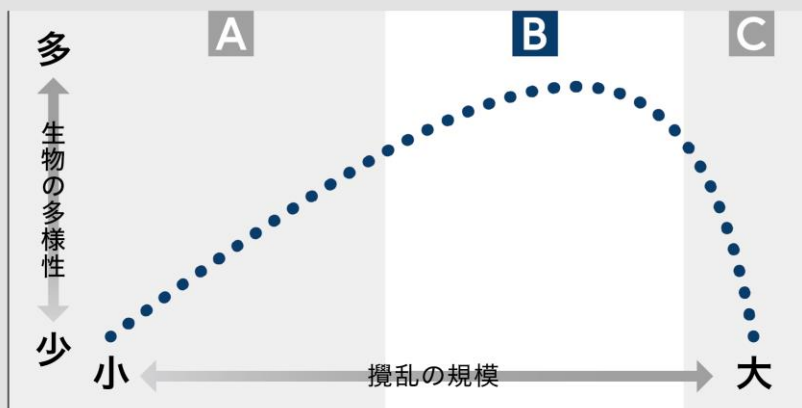
バブル崩壊 経て急落

今は、当社にとってチャンス

2023年は、弱者が一番多く生き残る「中規模攪乱（かくらん）期」

J.H.コネル（米・生物学者）の「中規模攪乱仮説」

中規模の攪乱期（**B**）が、最も生態系が多様になり、生物の種類が多くなる



1978年、コネルがヘンリー・ホーンの論文の一部を引用して潮間帯における岩礁生態系をモデルに提唱した仮説

環境変化が少ない時（**A**）は競争的排除が起こり、強者が生き残る（→生物の種類が減る）

環境変化が大きい攪乱期（**C**）は高いストレスに耐えられる者だけが生き残る（→生物の種類が減る）

生物学の仮説を
経済に当てはめて
考えてみると

環境変化が少ない時期

- 例・1973年～1984年の安定成長期
（高度成長期とバブル経済の狭間）
・失われた30年（デフレ期）

中規模の攪乱期

- 例・太平洋戦争直後混乱期（闇市）
・バブル崩壊期
・リーマン・ショック
・現在（2023年）??

環境変化が大きい攪乱期

- 例・第一次世界大戦
・第二次世界大戦

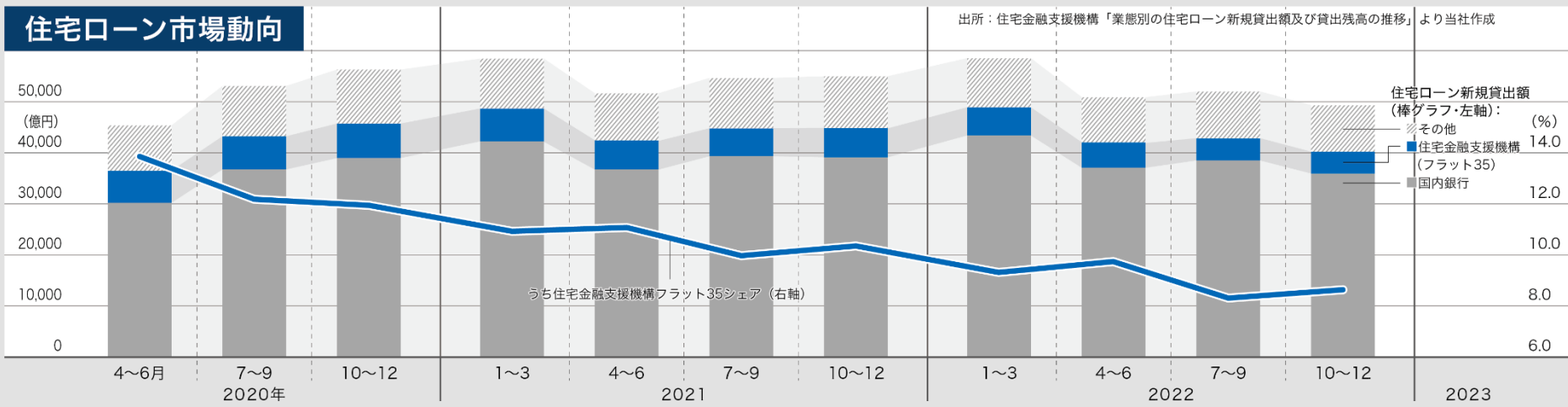
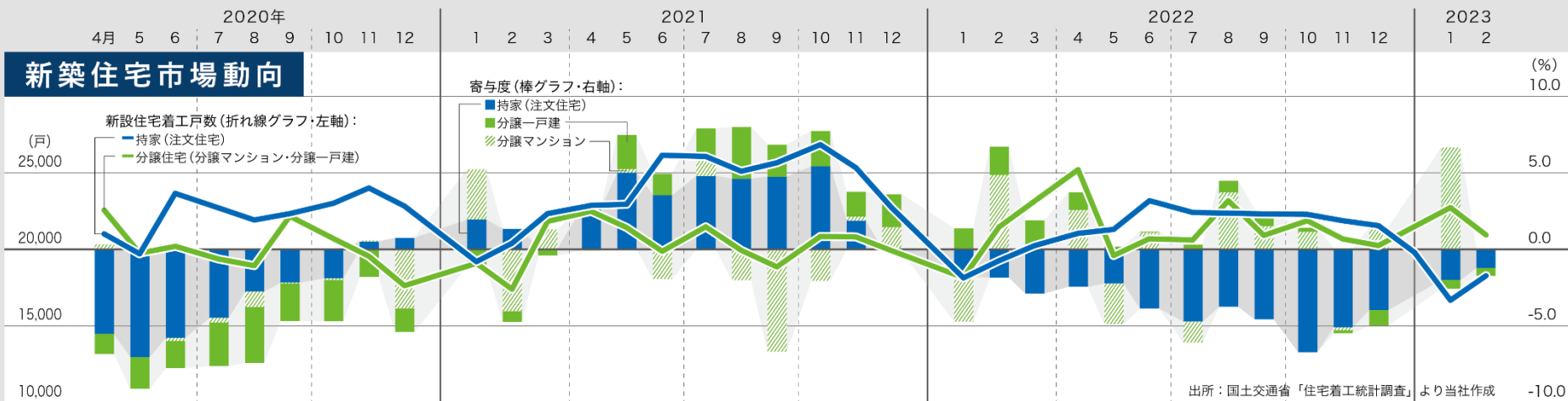
環境が多少混乱している方が、弱者が生き残りやすい。企業も同じ？

→ 結論：当社は2023年を「見通しが立たないチャンス期」ととらえている

(参考)
市場環境

持家は前年割れが続くも底打ちの兆し

フラット35市場は急縮小



「生き残り戦略」こそ最高の成長戦略

経営資源を最大限活用して混乱期を生き抜き、チャンスをつかむ

当社のこれまで



未来を見据え、中古住宅向けサービス、業界ネットワーク等、独自の経営資産づくりに努めてきた

2024年3月期...混乱期



「混乱期を生き残る」ことを最優先。経営資産を最大限活かし、攻撃的な待ち姿勢を取り、時代の変化を凝視する

20??年...ポスト危機



中古住宅へと大きくシフトした住宅産業で、「残存者利益」を得る。当社は次のステージへと業態変革

混乱期を生き残る 戦略3本柱

1

提携・連携の推進

企業ネットワークによる垂直統合モデルの構築を目指し、サービス販売件数の維持を図る

2

中古住宅向け事業の推進

金融・クラウドという切り口から中古住宅売買における課題解決を進める

3

製造業「国内回帰」エリアへ注力

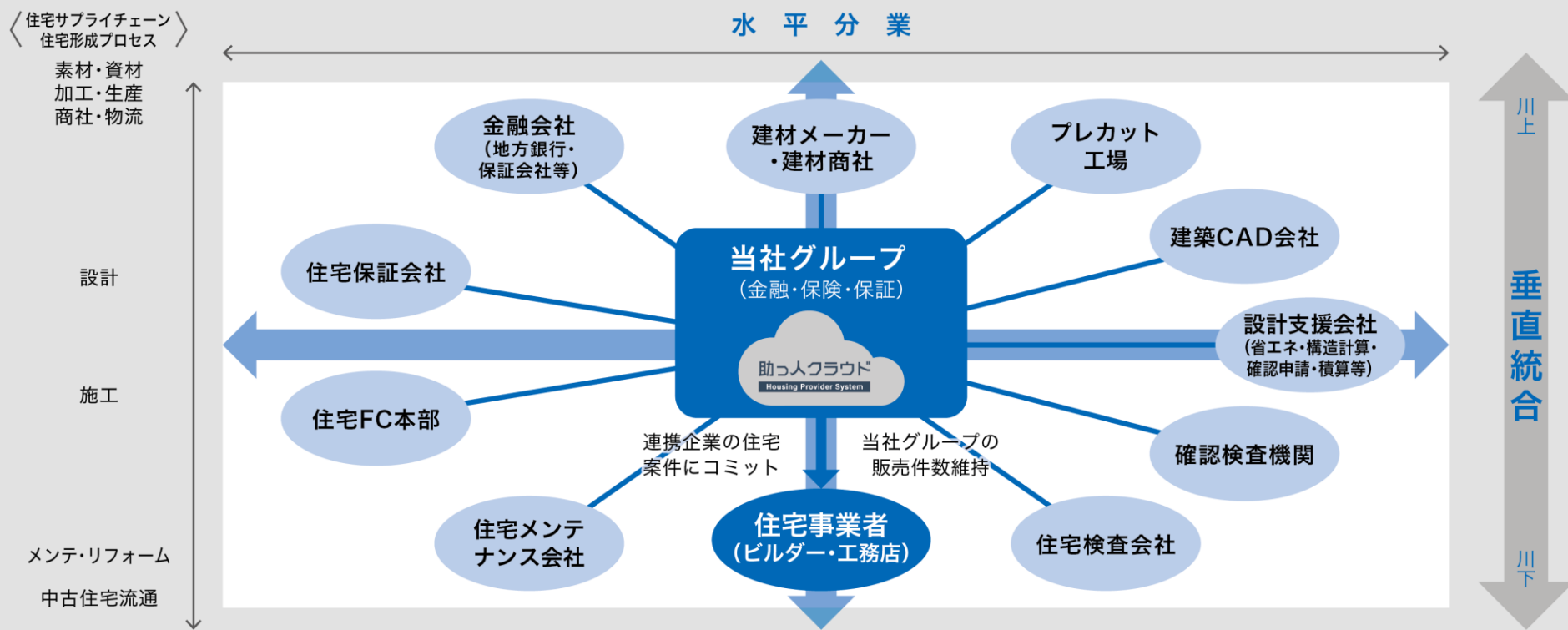
地政学リスクの高まり等受け国内設備投資計画相次ぐ。雇用と住宅需要の拡大を予測

提携・連携の推進

企業ネットワークによる垂直統合モデルの構築を目指し、サービス販売件数の維持を図る

当社グループの経営資源「企業ネットワーク」を営業機会に活かす

地政学リスクの高まりやインフレを受け、製造業を中心にリスクヘッジを優先したサプライチェーンの垂直統合が進む。当社グループでは資本提携等にはよらず、他企業との業務提携等により住宅産業における垂直統合モデルを模索。助っ人クラウドでサプライチェーン情報の統合を図り、住宅産業効率化のプラットフォーマーを目指す



中古向け事業の推進

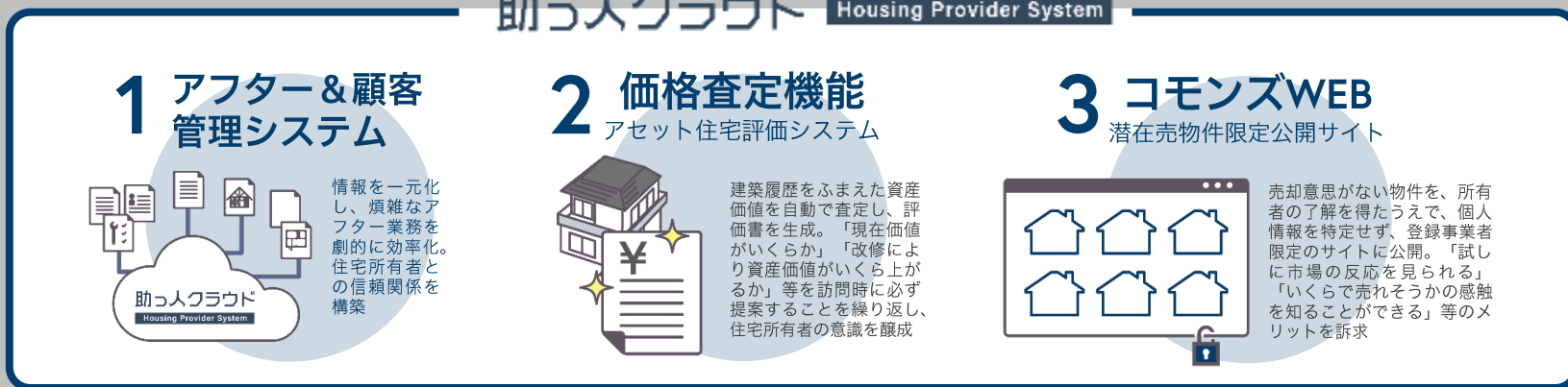
金融・クラウドという切り口から中古住宅売買における課題解決を進める

住宅事業者 & 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



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住宅ローン

メンテナンスチャージポイント

住宅メンテナンス保証



製造業「国内回帰」エリアへ注力

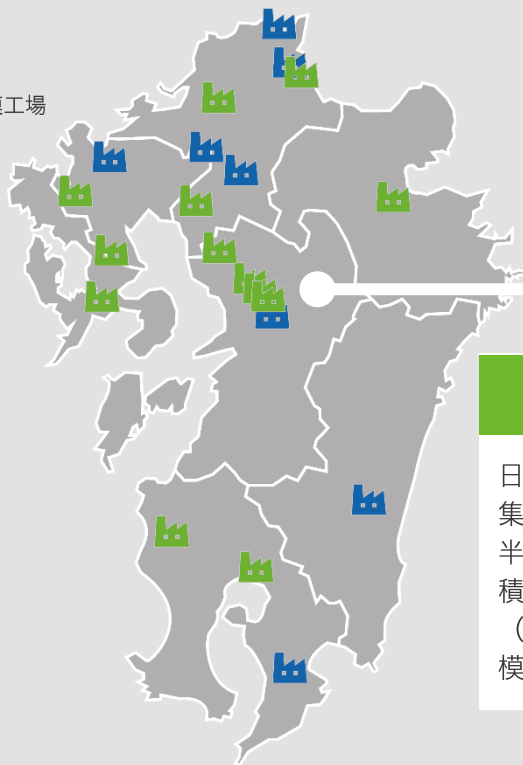
地政学リスクの高まり等受け国内設備投資計画相次ぐ。雇用と住宅需要の拡大を予測

九州市場の中期的ポテンシャルの高さ

工場増設等の設備投資計画

(凡例)

-  : 半導体関連工場
-  : ほか工場



熊本県

日本の半導体関連企業が集中するエリアのひとつ。半導体世界最大手「台湾積体電子製造」(TSMC)も進出、大規模な雇用が見込まれる

全国で国内回帰を掲げる企業増加

海外調達等を行っている企業の4社に1社が「国内回帰」または「国産回帰」を実施・検討(帝国データバンク調べ)
経済産業省でも「サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金」など国内回帰を後押し

日本の製造業の 国内生産回帰の動き(抜粋)

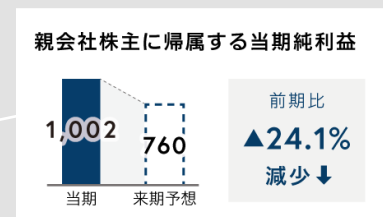
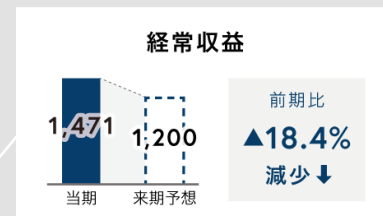
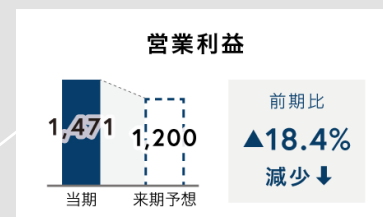
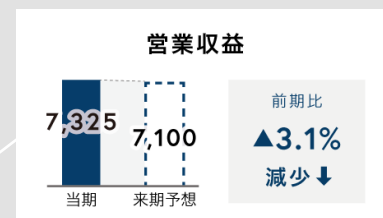
TDK	7年ぶりに国内に工場新設	秋田
SMC	サプライヤー誘致	岩手
SUBARU(スバル)	電気自動車(EV)生産工場を27年移行稼働	群馬
ルネサスエレクトロニクス	パワー半導体工場再稼働	山梨
アイリスオーヤマ	物流拠点・工場新設	岡山
JFEエンジニアリング	洋上風力発電新工場建設	岡山
帝人フロンティア	医療用ガウン工場新設	愛媛

設備投資に連動して現地雇用拡大。新築・中古ともに住宅ニーズ高まる予測

混乱期を生き残り、チャンスをつかむ

来期予想：連結営業収益71.0億円・営業利益12.0億円

	当期実績		来期予想		当期比 増減額	当期比 増減率
	2023/3期 2022/04/01~ 2023/03/31		2024/3期 2023/04/01~ 2024/03/31			
(百万円)						
営業収益	7,325		7,100		▲225	▲3.1%
住宅金融事業	3,230		2,983		▲247	▲7.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,473		3,469		▲4	▲0.1%
住宅アカデミア事業	621		647		26	4.2%
営業利益	1,471		1,200		▲270	▲18.4%
住宅金融事業	892		597		▲294	▲33.0%
住宅瑕疵保険等事業	496		477		▲19	▲3.9%
住宅アカデミア事業	81		125		43	53.0%
営業利益率	20.1%		16.9%			
経常利益	1,471		1,200		▲270	▲18.4%
経常利益率	20.1%		16.9%			
当期純利益	1,002		760		▲241	▲24.1%
当期純利益率	13.7%		10.7%			



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

C

消費者



ハウスメーカーや
工務店、不動産会社など
(特に中小規模)



住宅購入者や
住宅所有者など



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

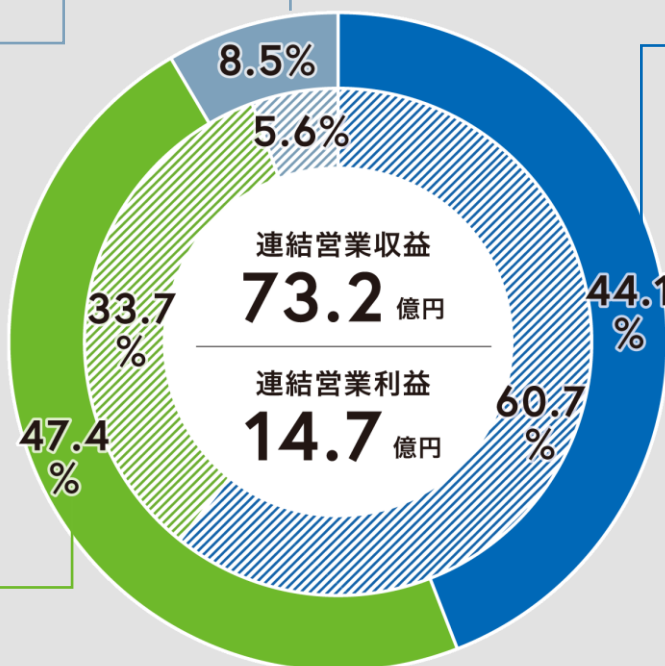


事業セグメント①

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：2023/3期 営業収益

内円：2023/3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

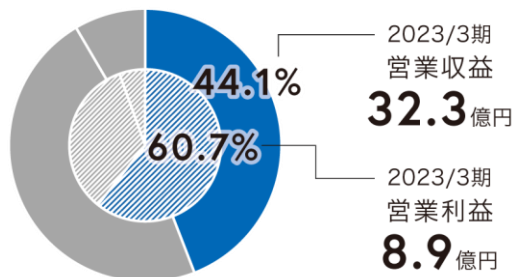
POINT①

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

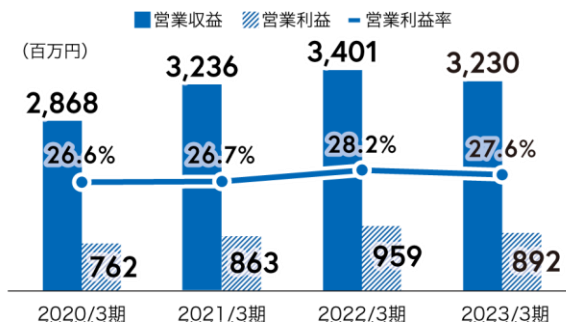
POINT②

債権を売却しリスク最小化。主な収益は融資手数料

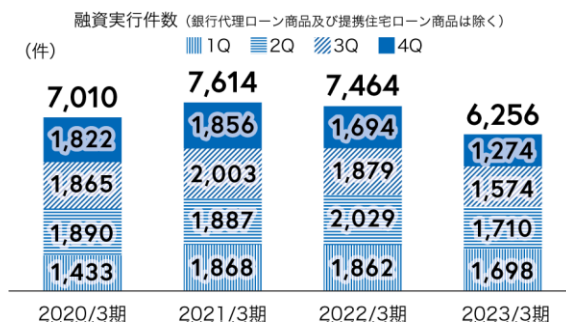
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



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

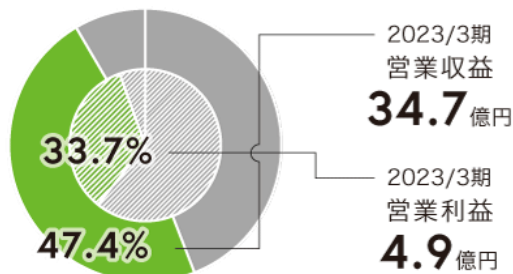
POINT①

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

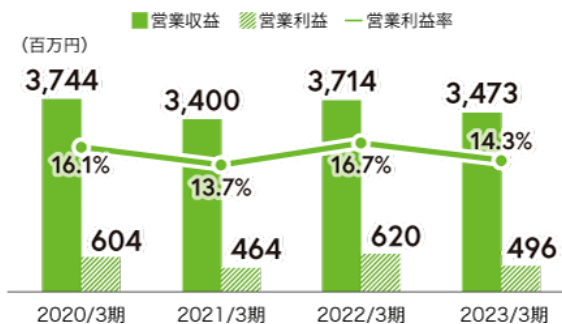
POINT②

新築住宅かし保険等は、再保険によりリスク最小化

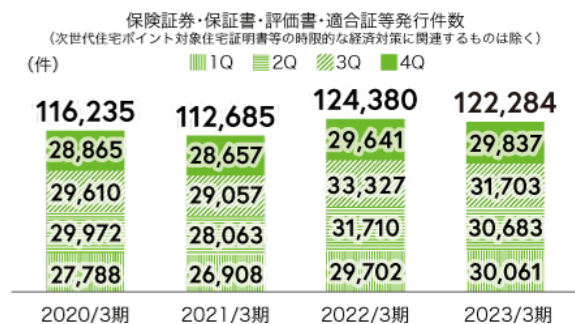
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



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

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

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

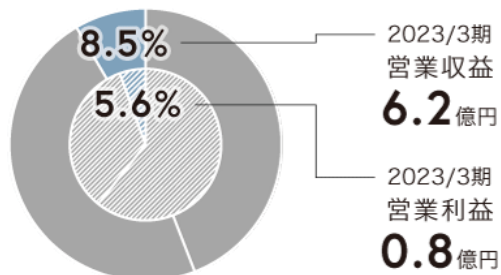
住宅設備延長修理保証

住宅リペア保証

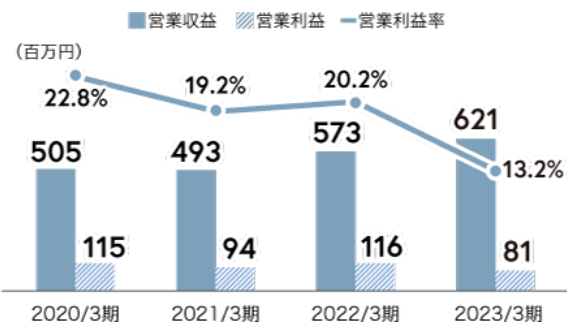
緊急駆けつけ保証

助っ人クラウド
(住宅事業クラウドシステム)

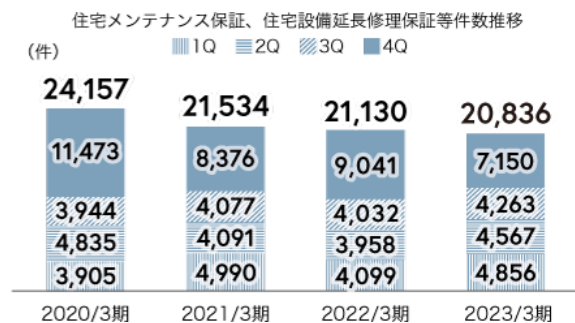
営業収益構成比・営業利益構成比
(外円) (内円)



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

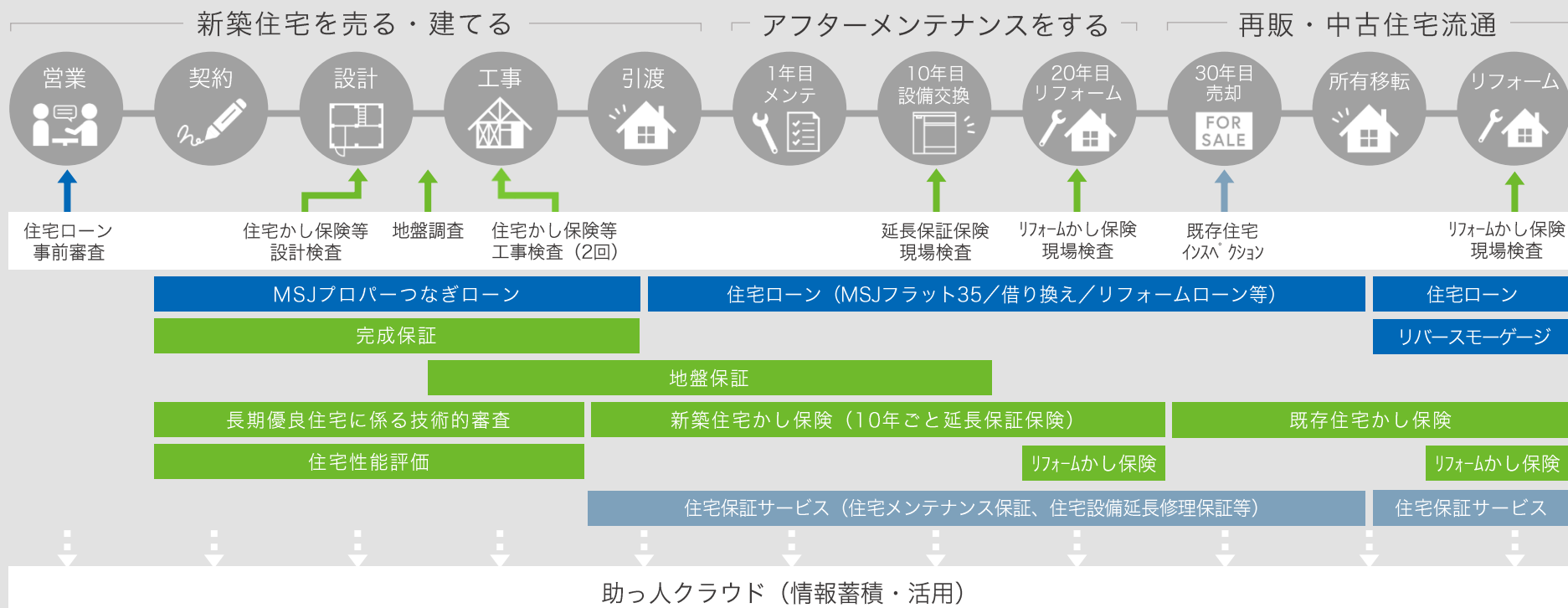


幅広いラインナップ

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

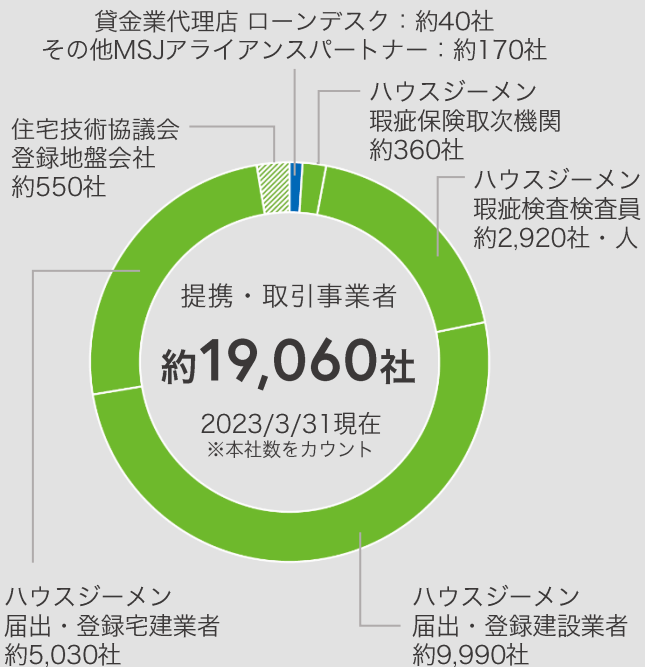
住宅産業のインフラとして
大きなチャネルネットワークを有する



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

2023/3期
営業利益率

20.1%

2023/3期
ROE

14.0%

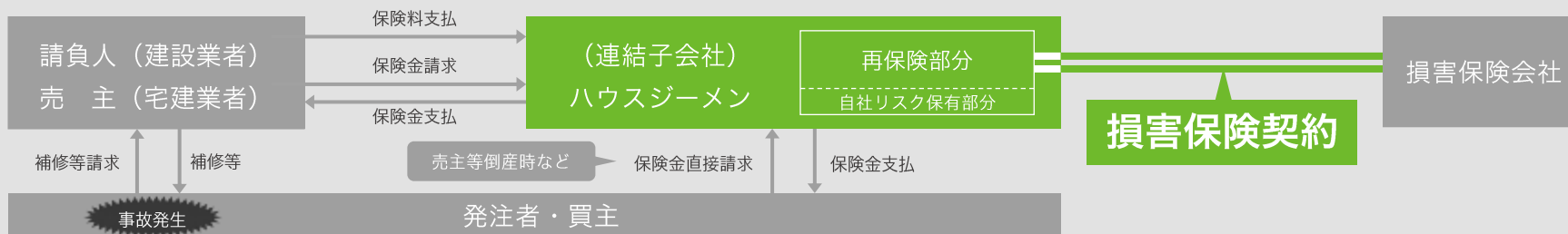
貸付・保険等のリスク最小化

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

2024年3月期を以て株主優待制度は廃止

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