

Mortgage Service Japan Limited

August 5th, 2024

日本モーゲージサービス株式会社

2025年3月期 第1四半期決算説明資料



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

2025/3期1Q累計
連結業績ハイライト

営業収益17.4億円・営業利益2.6億円

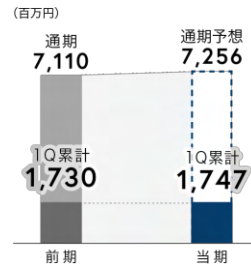
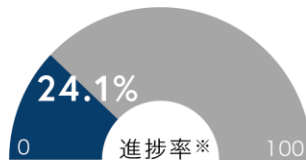
予想値に対し安定して進捗。本社移転費用の計上により増収減益

POINT

- 市場縮小下において増収を達成。減益の主な要因は、本社移転関連費用の一部（什器備品購入費用等）を販管費として当1Qに一括計上し、消耗品費が前期比で77百万円増加したため
- 予想値に対しては、約1/4の進捗となり、安定して推移

営業収益

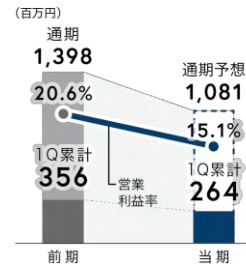
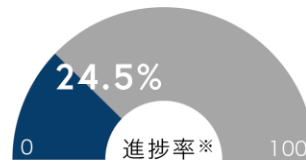
17.4億円



前期比 **+1.0%** (+0.1億円)

営業利益

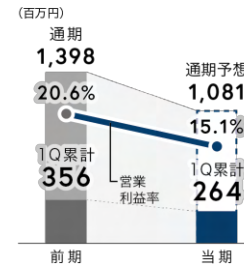
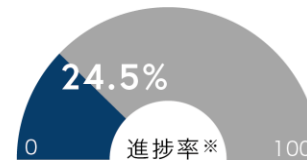
2.6億円



前期比 **▲25.8%** (▲0.9億円)

経常利益

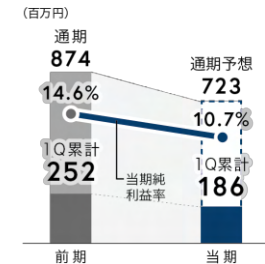
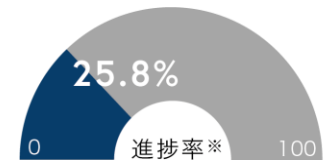
2.6億円



前期比 **▲25.8%** (▲0.9億円)

親会社株主に帰属 する当期純利益

1.8億円



前期比 **▲26.3%** (▲0.6億円)

住宅金融事業が堅調に進捗

住宅瑕疵保険等事業は、本社移転費用計上の影響を特に受ける

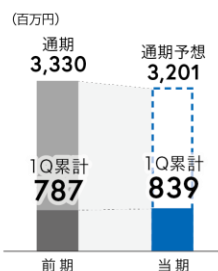
住宅金融事業

営業収益

8.3億円

前期比 **+6.7%**
(+0.5億円)

進捗率※ **26.2%**

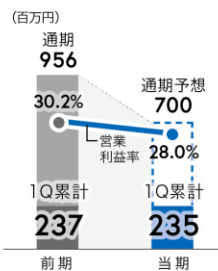


営業利益

2.3億円

前期比 **▲0.9%**
(▲2百万円)

進捗率※ **33.6%**



TOPICS

- 住宅ローンの多角化を推進。融資手数料率を維持し利息等が増加し、増収を達成
- 本社移転費用計上の影響があるなかで、営業利益は微減にとどまり他事業をけん引

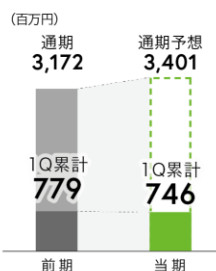
住宅瑕疵保険等事業

営業収益

7.4億円

前期比 **▲4.3%**
(▲0.3億円)

進捗率※ **21.9%**

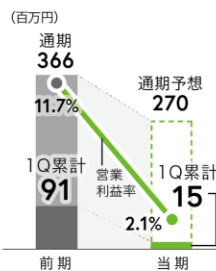


営業利益

0.1億円

前期比 **▲82.7%**
(▲7.5億円)

進捗率※ **5.9%**



TOPICS

- 新設住宅着工戸数が前期比マイナスで推移し、新築住宅かし保険等の販売に影響
- 従業員数に比例して、セグメントの中で本社移転費用計上の影響を最も受ける

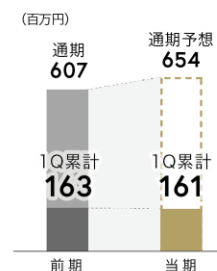
住宅アカデミア事業

営業収益

1.6億円

前期比 **▲1.5%**
(▲2百万円)

進捗率※ **24.6%**

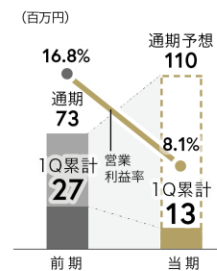


営業利益

0.1億円

前期比 **▲52.7%**
(▲1.4億円)

進捗率※ **11.8%**



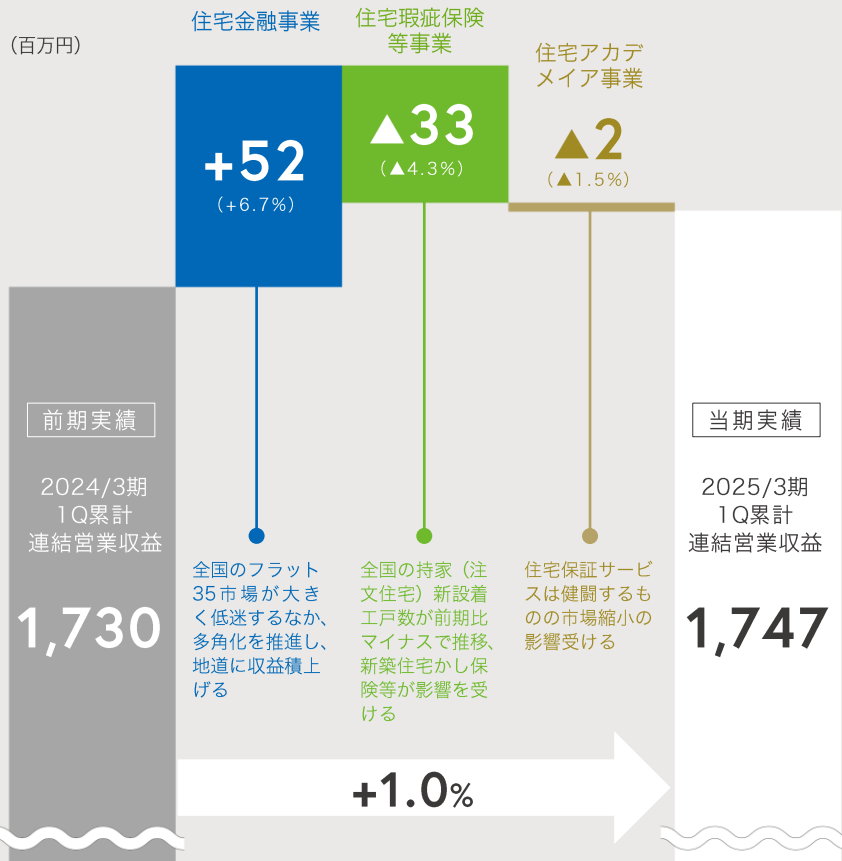
TOPICS

- 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロスセル提案を推進
- 本社移転費用計上の影響を受ける

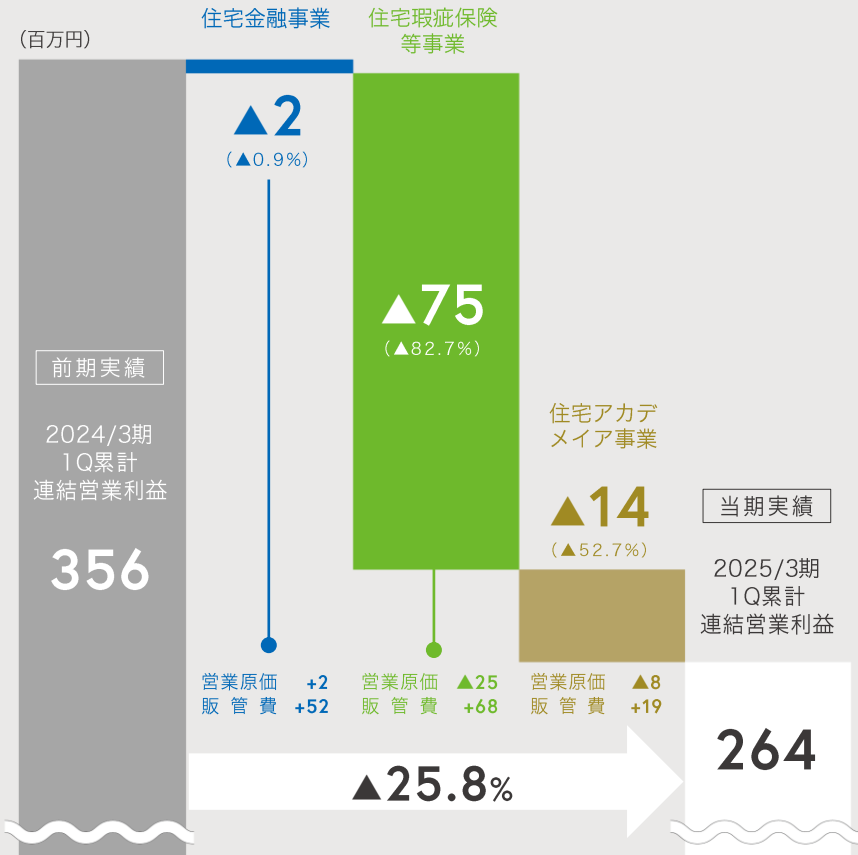
本社移転の影響受け増収減益

市場縮小のなか、住宅金融事業が他事業をけん引

連結営業収益：+16百万円



連結営業利益：▲92百万円

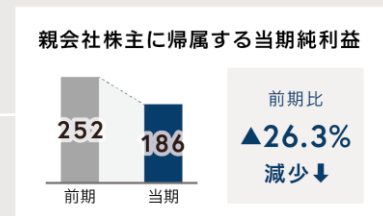
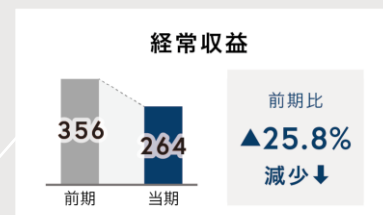
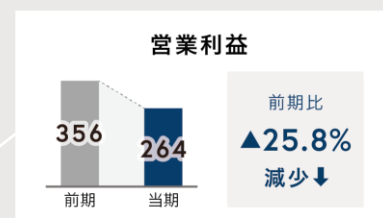


2025/3期1Q累計
連結損益計算書

営業収益17.4億円・営業利益2.6億円

予想値に対し安定して進捗。当1Qは本社移転費用の一括計上を行ったため、増収減益

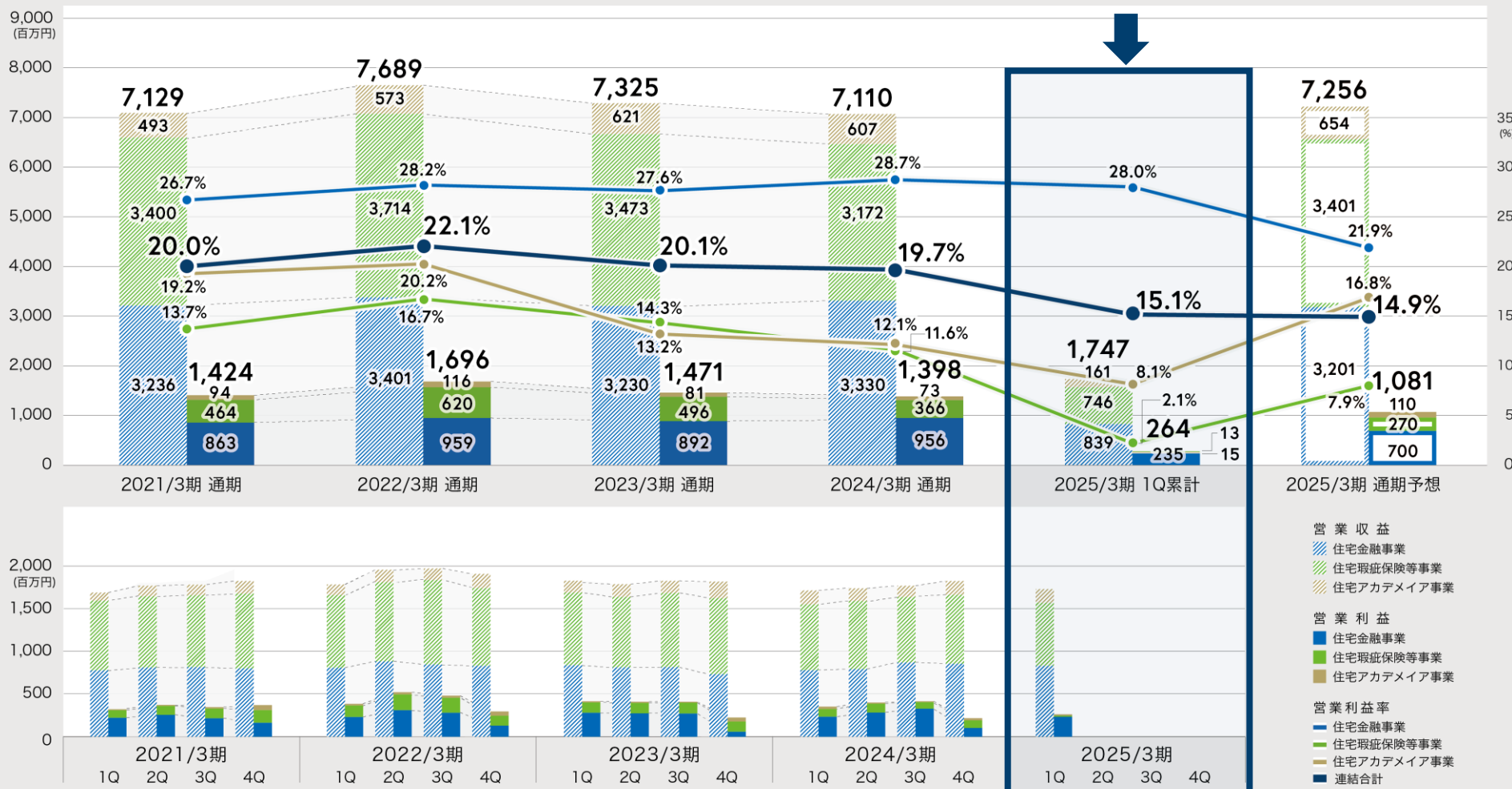
	前期実績	当期実績	通期予想 進捗率※	前期比	前期比
	2024/3期 1Q累計 2023/4/01~ 2023/6/30			増減額	増減率
(百万円)					
営業収益	1,730	1,747	24.1%	+16	+1.0%
住宅金融事業	787	839	26.2%	+52	+6.7%
住宅瑕疵保険等事業	779	746	21.9%	▲33	▲4.3%
住宅アカデミア事業	163	161	24.6%	▲2	▲1.5%
営業利益	356	264	24.5%	▲92	▲25.8%
住宅金融事業	237	235	33.6%	▲2	▲0.9%
住宅瑕疵保険等事業	91	15	5.9%	▲75	▲82.7%
住宅アカデミア事業	27	13	11.8%	▲14	▲52.7%
営業利益率	20.6%	15.1%			
経常利益	356	264	24.5%	▲92	▲25.8%
経常利益率	20.6%	15.1%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	252	186	25.8%	▲66	▲26.3%
当期純利益率	14.6%	10.7%			



※ 2024/5/9公表の「2025/3期通期予想」に対する「2025/3期1Q累計実績」の進捗率を示したものの

住宅金融事業を基盤に、新たな価値創造へ

3事業のシナジーにより事業基盤強化と事業加速を目指す

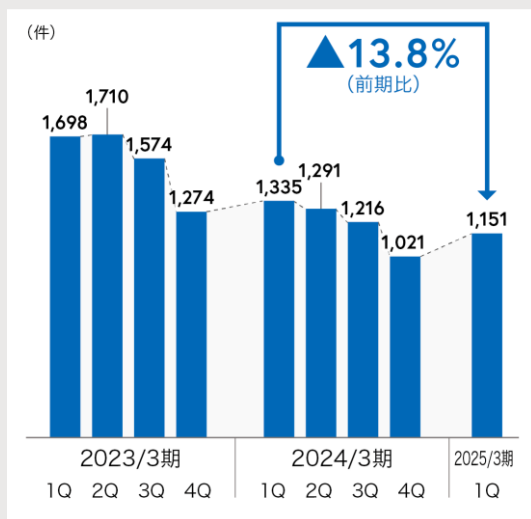


グループ一体での差別化を推進

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)



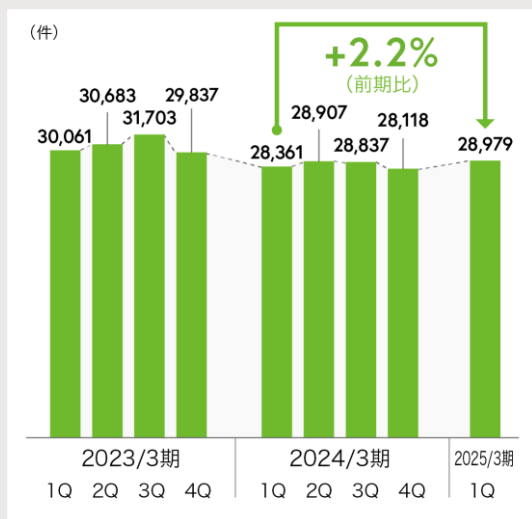
TOPICS

- フラット35市場が大きく低迷するなか、商品多角化を進め件数減少も構成比率が変化

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

(子育てエコホーム支援事業発行受付書等の時限的な経済政策に対応するものは除く)

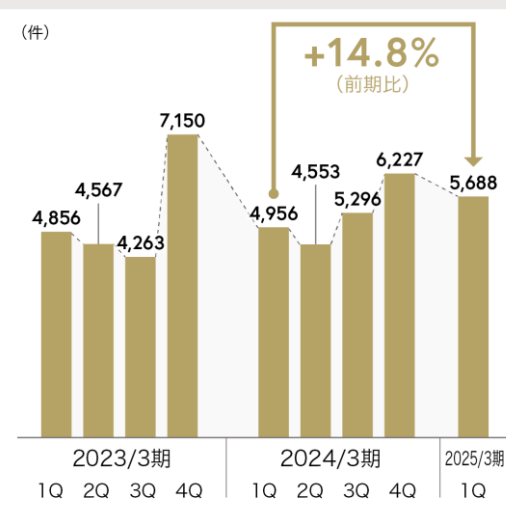


TOPICS

- 市場縮小の影響受けるも、省エネ基準適合住宅の関連サービスが健闘し微増

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



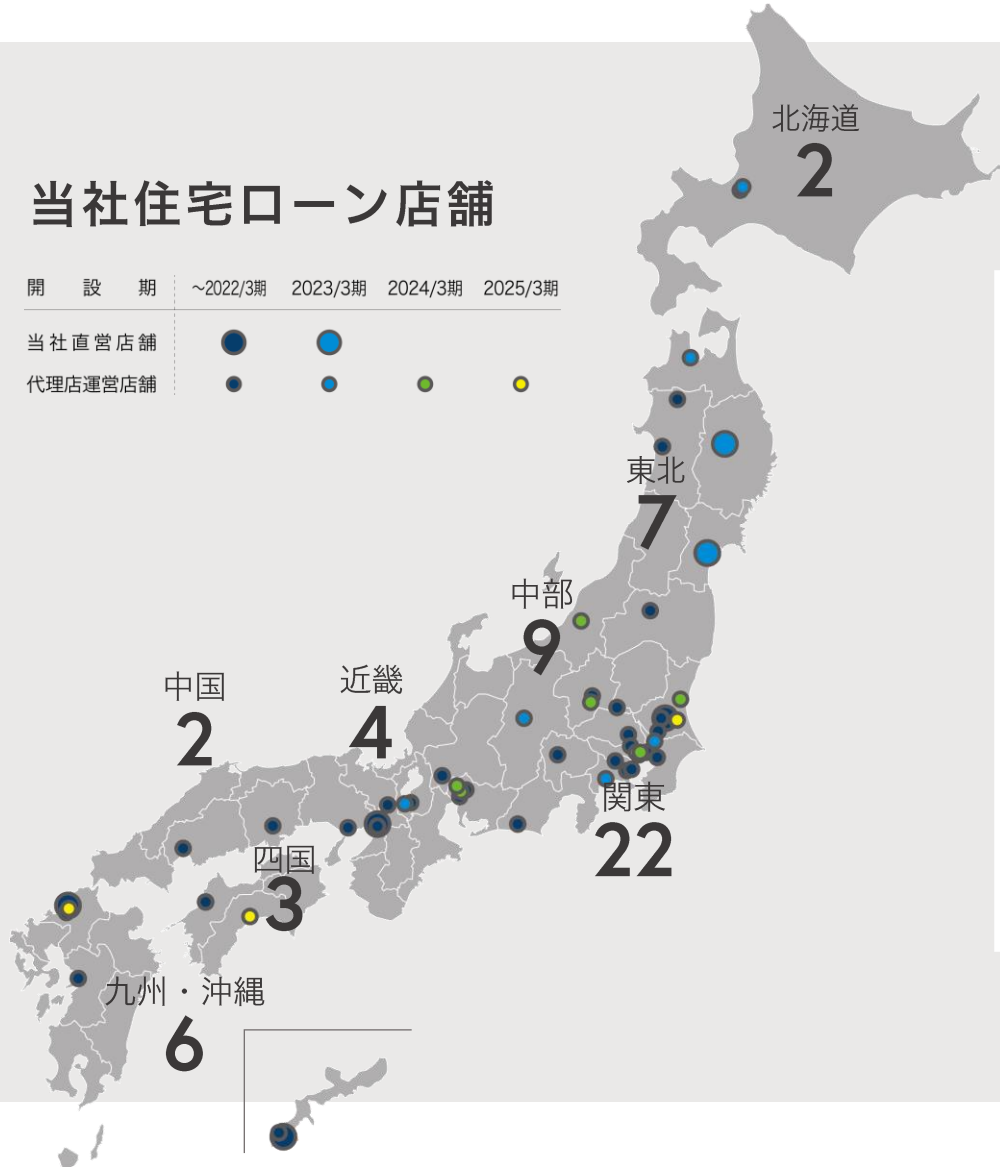
TOPICS

- 新築住宅かし保険等とのクロスセル提案により件数増加

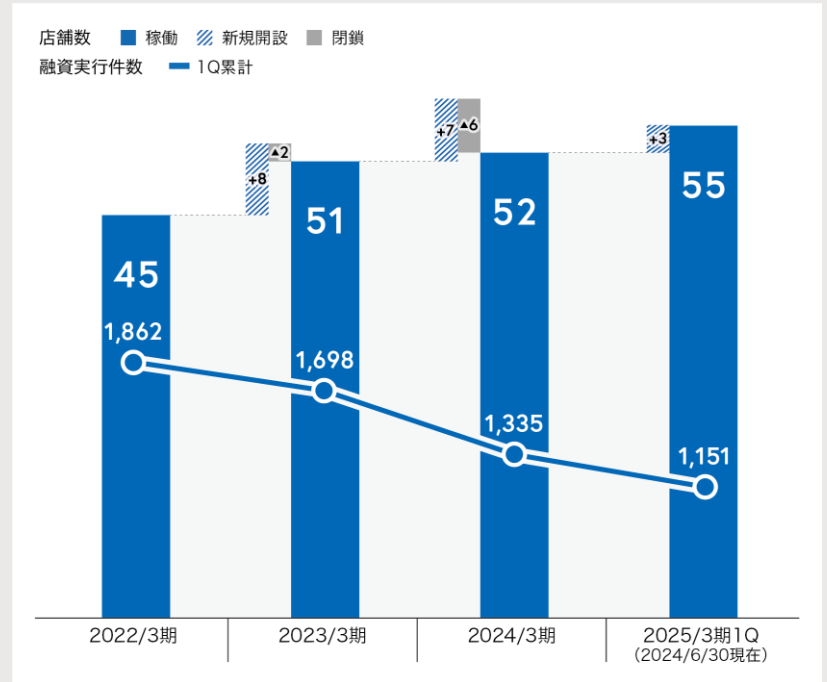
全国に55拠点

当社住宅ローン店舗

開設期	~2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3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



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

自己資本比率38.1% → 40.6%

(百万円)	前期実績	当期実績	前期末比 増減額
	2024/3期 2024/3/31	2025/3期1Q 2024/6/30	
資産の部			
流動資産	19,398	17,638	▲1,760
うち営業未収入金	3,763	3,265	▲498
うち営業貸付金	9,902	8,451	▲1,450
固定資産	1,842	1,998	+155
【資産合計】	21,241	19,636	▲1,605
負債の部+純資産の部			
流動負債	11,408	9,963	▲1,444
うち短期借入金(※)	7,627	6,396	▲1,230
固定負債	1,738	1,692	▲46
【負債合計】	13,146	11,656	▲1,490
株主資本	8,087	7,979	▲107
非支配株主持分	6	▲0	▲6
【純資産合計】	8,094	7,980	▲114
【負債純資産合計】	21,241	19,636	▲1,605
自己資本比率	38.1%	40.6%	

POINT

資産・負債減少の主な要因は、つなぎ融資等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

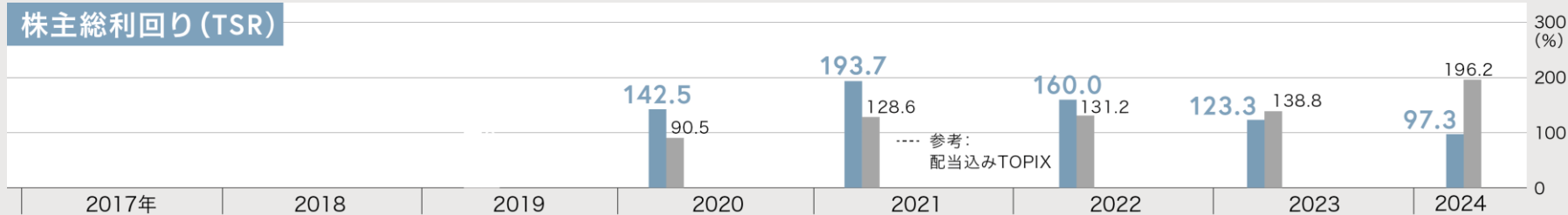
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金(プロパーつなぎローン)の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

株主総利回り・株価等推移

引き続き事業基盤強化と企業価値の向上を目指す

(2024/6/30現在)

株主総利回り (TSR)

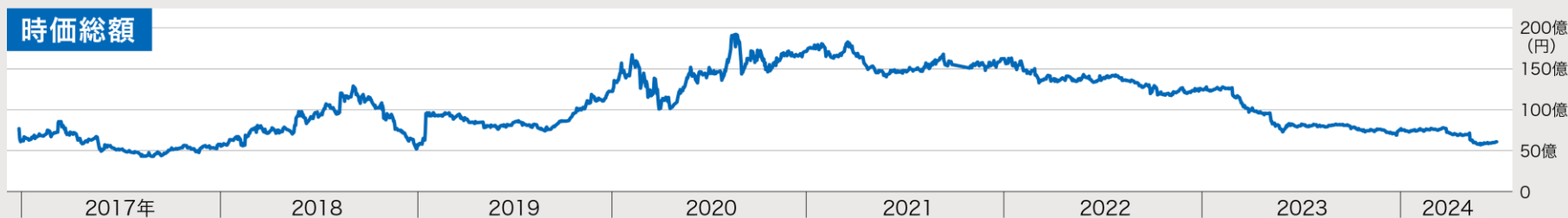


株価終値

2020/8/31以前の株価は分割後の金額を算定



時価総額



参考資料

2025年3月期 経営戦略

「2024年3月期決算説明資料」（※公開日 2024年5月9日）等より

2025年3月期 経営戦略サマリー

見通しがたたない経営環境のため、単年度の「2025年3月期経営戦略」を策定・推進

「オンリーワン戦略の推進」と「未来への種まき」の2軸で 持続的な成長を目指す

① オンリーワン戦略の推進

多角化・高付加価値・ワンストップ
を推進し縮小市場を生き残る

住宅金融事業

住宅建設・販売分野における
「金融オリジネーター」のポジション目指す

住宅瑕疵保険等事業
住宅アカデミア事業

住宅瑕疵保険法人から
「住宅事業者の経営課題解決企業」へ

② 未来への種まき

BIM、電子マネー等を活用した
材工分離モデルの確立

インフレがトリガーとなり
住宅事業者の経営環境が大きく変化

コスト削減のための
クラウドプラットフォーム開発に注力

注文住宅の担い手の多くが中小企業

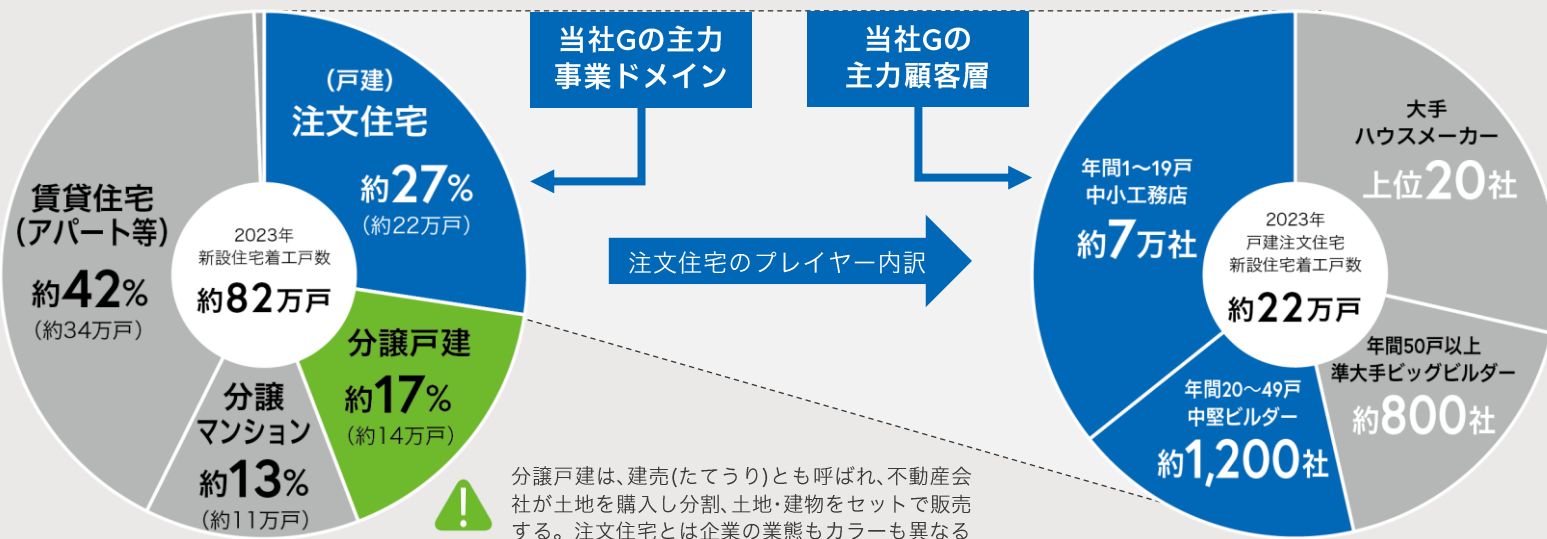
新築住宅におけるニッチ市場が、当社グループのターゲット

住宅着工のうち 注文住宅（持家）は約27%

持家(もちいえ・もちや)：消費者は土地を購入し、建設を別途発注

注文住宅プレイヤーは 大手による寡占化が進んでいない

中小工務店や中堅ビルダーがプレイヤーの半数以上



POINT

- 注文住宅 = オーダーメイドであるゆえに、生産工程が多層・複雑で高コスト
- 中小企業が多いためにDX投資も進みづらく、利益率や生産性が改善できない

住宅産業のプラットフォームへ

金融・IT・信用補完の全てを持つ当社グループしかできない新たな価値創造へ

住宅金融事業

基幹事業の拡大 収益構造の多角化推進

多様な金融機関との提携による
新商品開発およびポートフォリオの多角化

金融機関

資金調達・
証券化

ネット銀行 地方銀行

銀行代理・
販売提携

保証会社

住宅金融 支援機構

金融代理店を軸にした販売チャネルの増強
コンサルティングによる問題解決力強化

営業基盤強化

金融代理店提携の促進
研修による提案力アップ

事務基盤強化

システム投資による業務効率化
事務フロー改善

住宅瑕疵保険等事業

住宅アカデミア事業

ワンストップでサービス提供 縦積みで高収益実現

「助っ人クラウド」の無償提供をドアノックに
住宅事業DX化・経営課題解決へ

法改正・制度変更ラッシュ
住宅事業者のDX化が急務

経営難から建設テック導入再検討の流れ



ワンストップサービスの拡充で
住宅事業者の経営合理化促進

シナジーを見込める
企業との提携・連携推進

サプライチェーンの情報統合
住宅産業効率化へ

住宅事業の深い知見に基づく
専門性の高い商品開発力

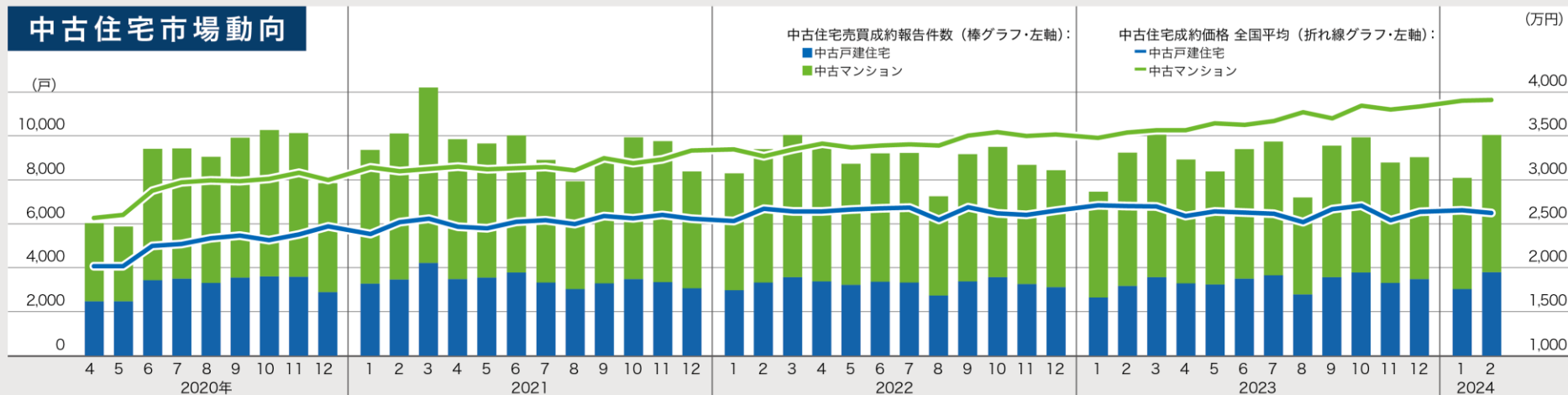
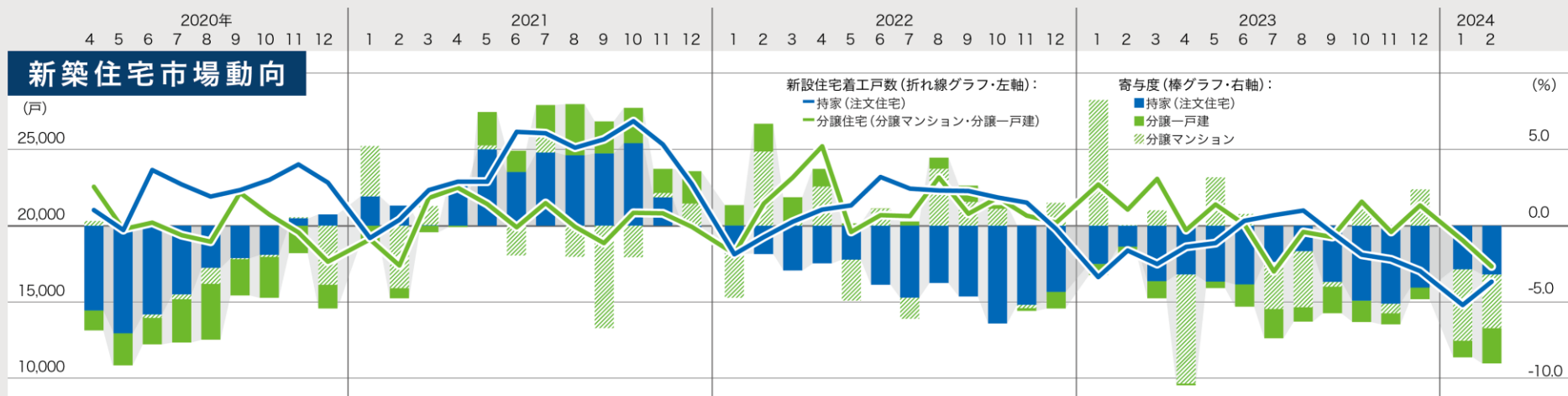
BIM設計技術を応用した
住宅設計サポート 等

住宅建設・販売分野における
「金融オリジネーター」のポジション目指す

住宅瑕疵保険法人から
「住宅事業者の経営課題解決企業」へ

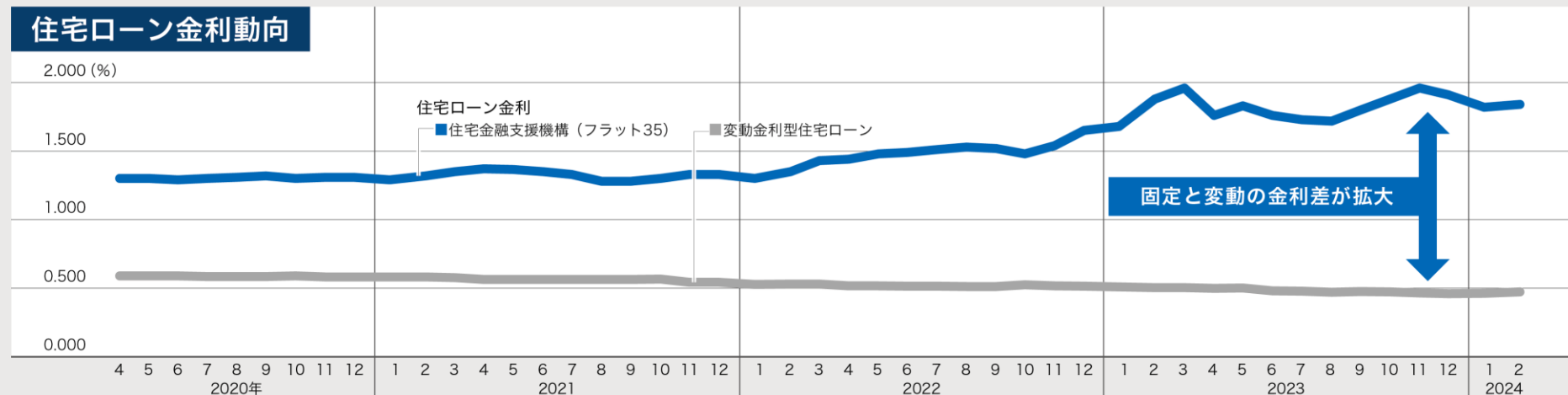
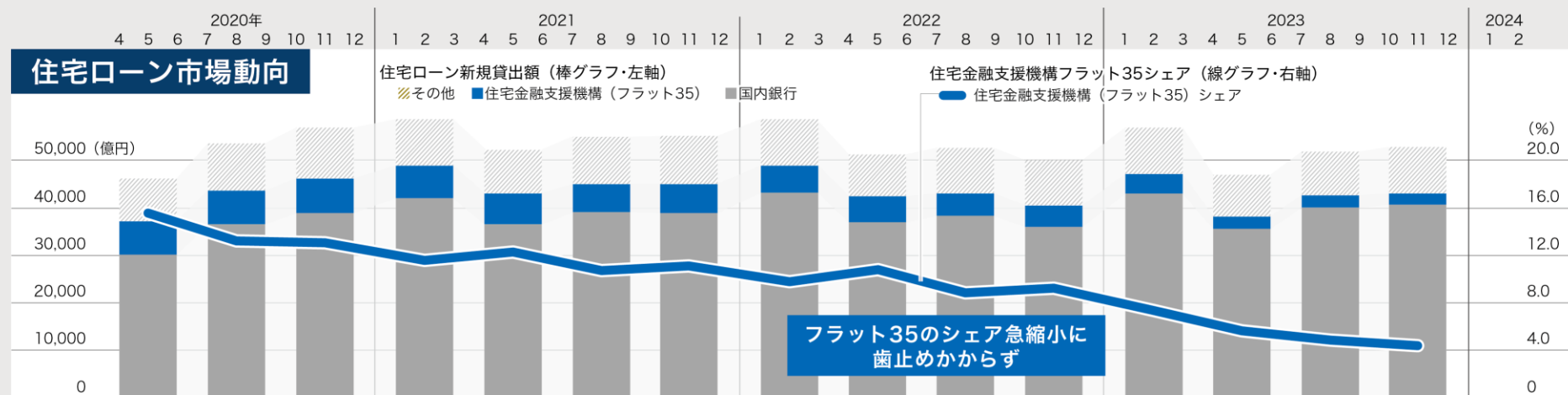
新築住宅市場は縮小・中古住宅市場は拡大

新設住宅着工戸数（持家）は、昨年比で▲2.8万戸(▲11.4%)という結果に



マイナス金利解除後の金利動向を注視

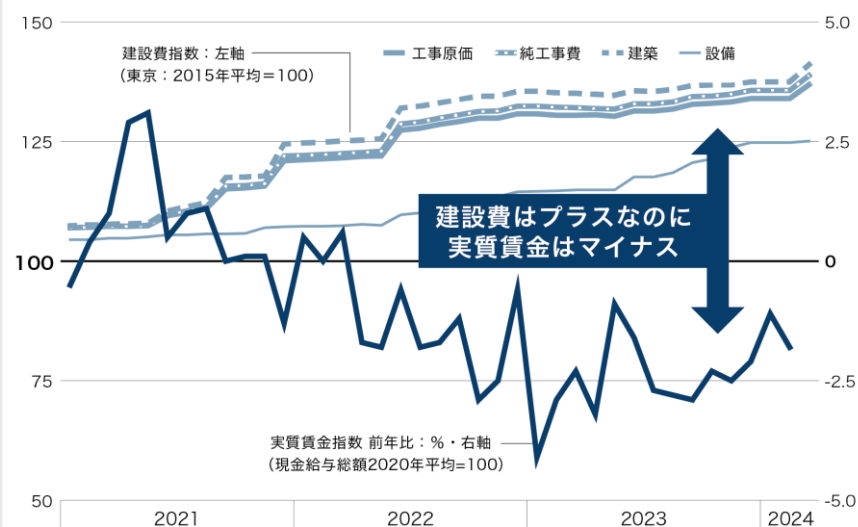
短期プライムレートが更新されれば、変動金利型の住宅ローン金利も上昇か



消費者の住宅購買力が急低下

「新築住宅は高すぎて買えない」問題の打破が必要

住宅価格に 実質所得が追い付かず



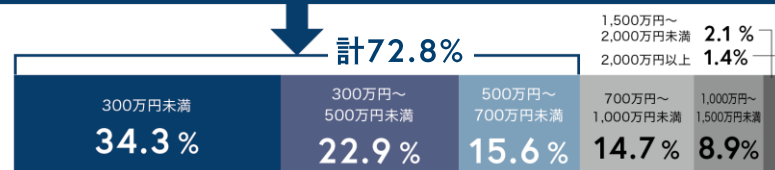
年収700万円未満世帯という メインターゲットを失う可能性

家を買うには、年収はいくら必要？ (金利0.5%で試算)

試算条件●借入期間35年●元利均等返済●ボーナス返済無●保証料・手数料等含まず

借入金額	5,000万円	6,000万円	7,000万円
返済比率30%以下になる 年収	520万円	630万円	730万円

これ以上住宅価格と金利が上がると、
年収700万円未満世帯は住宅購入が難しくなる？



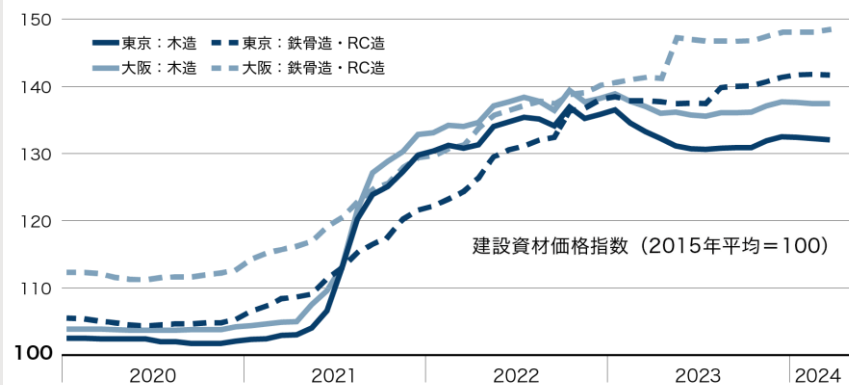
住宅事業者の
切迫した課題①

消費者購買力に見合った「住宅商品開発・建設コスト見直し」が必要

住宅建設業の薄利・赤字が深刻化

インフレ、法改正により建設コスト上昇。厳しい経営環境続く

建設資材高止まり ウッドショック後も戻らず



建設資材は種別ごとに商流が異なりサプライチェーンが複雑で、原材料価格が下がったとしても、製品価格は簡単には下がらない。原油高、人手不足等により製造コストも上昇。米国着工数増加に伴い輸入材が高止まりし、その影響受け国産材が品薄になっていること等が要因



相次ぐ法改正で 人件費・建設費が上昇

労働者保護、省エネ推進等、コスト高要因が増加

2023年4月

労働基準法

中小企業も月60時間超の時間外労働の賃金が引き上げに

住宅業界への影響

人件費上昇

2024年4月

労働基準法

建設業でも時間外労働の上限が罰則付きで規定

人手不足・人件費上昇
(建設2024年問題)

2025年4月

建築物省エネ法

全ての新築住宅・非住宅に省エネ基準適合を義務化。「4号特例」廃止

建設費上昇・人手不足

住宅事業者の
切迫した課題②

中小住宅事業者のウイークポイントである「生産性改善」が急務

中小企業の与信問題が業界全体へ波及

「建材仕入れが出来ない、建材を売れない」住宅流通停滞の引き金に

財務状況が悪化し与信が低下する住宅事業者が急増

与信低下が引き起こす 住宅建材流通の停滞のきざし

住宅事業者



建材仕入れができない

前払いでないと建材を出荷してもらえなくなった。前払いできるほどのキャッシュがない。建材仕入れができないと、着工ができない…

建材を売れない

取引先の与信が下がっている。売掛金回収リスクが高いため前払いにしたが、払える取引先が少ない。出荷できなければ売上もたたず困っている…

建材会社

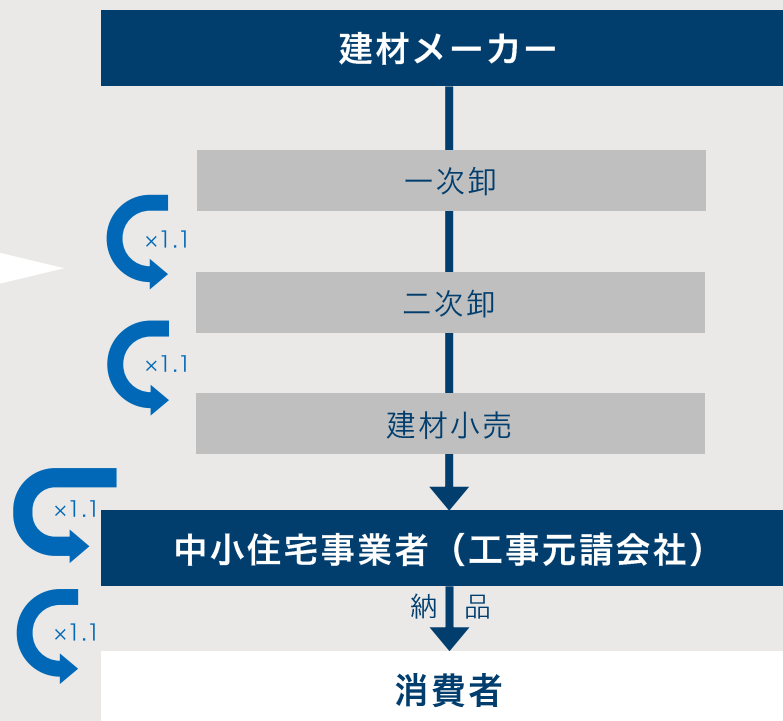


建材サプライチェーンが多層で複雑

コストが積みあがる3つの理由

部品が多い・中間業者が多いというふたつの多重構造が
コスト削減の壁に

建材サプライチェーンイメージ



理由①
消費者の手に渡るまでにマージンが積みあがっていくから

物件ごとに異なる部品を集めまとめる中間業者を経由し、最終的には建設工事費と一体で、住宅事業者から消費者へ納品される

理由②
中小企業が多いから

中間業者・住宅事業者共に中小企業が多く、販売側の売掛金回収リスクや、購入側の資金調達コストなどが上乗せされる

理由③
商流や商習慣が複雑多岐だから

住宅は部品点数が多いうえ、部品（資材・建材）ごとに商流や商習慣も異なり、効率化に限界がある

工事請負モデルという商習慣の限界

「建材仕入れ」に潜む2つのリスクが顕在化

これまでは、仕入から入金までのリードタイムの長さを
住宅事業者の安定した与信でカバーしてきた

リスク①

建材流通が停滞

経営環境の悪化により、住宅事業者の与信が急低下し一部で建材流通がストップし、着工すらできない案件が増加している

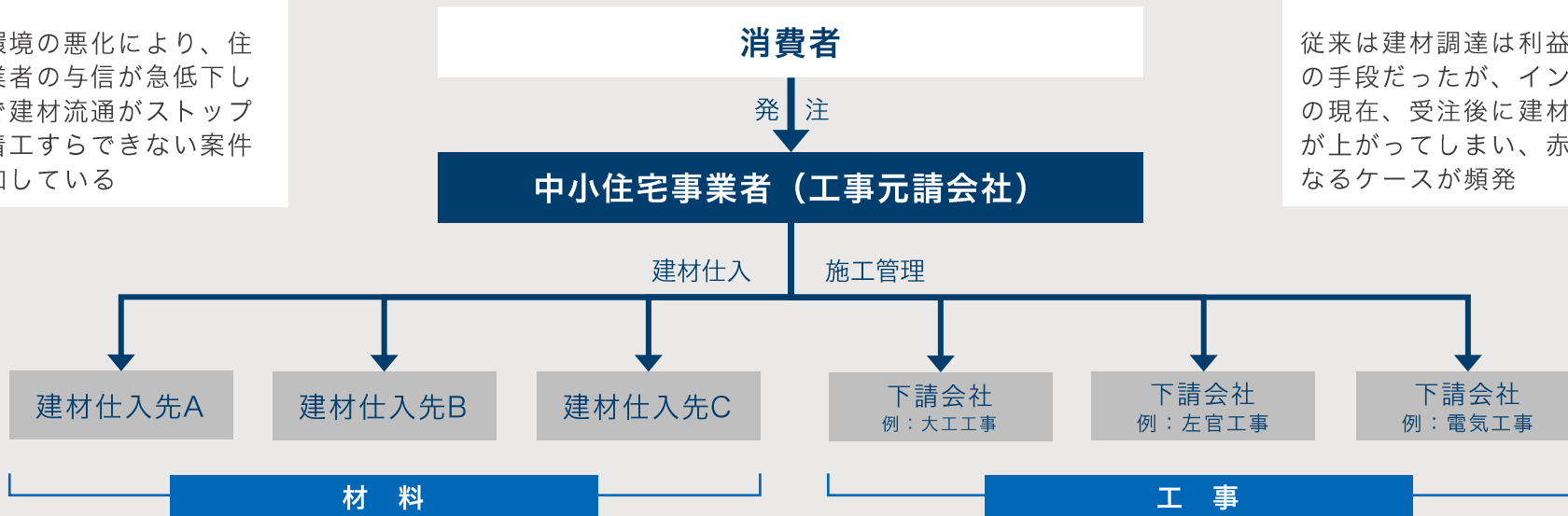
工事請負モデルスキーム

(元請が、材料を仕入れ工事を手配し、建物完成の全責任を負う)

リスク②

受注後の原価上昇

従来は建材調達は利益確保の手段だったが、インフレの現在、受注後に建材価格が上がってしまい、赤字になるケースが頻発

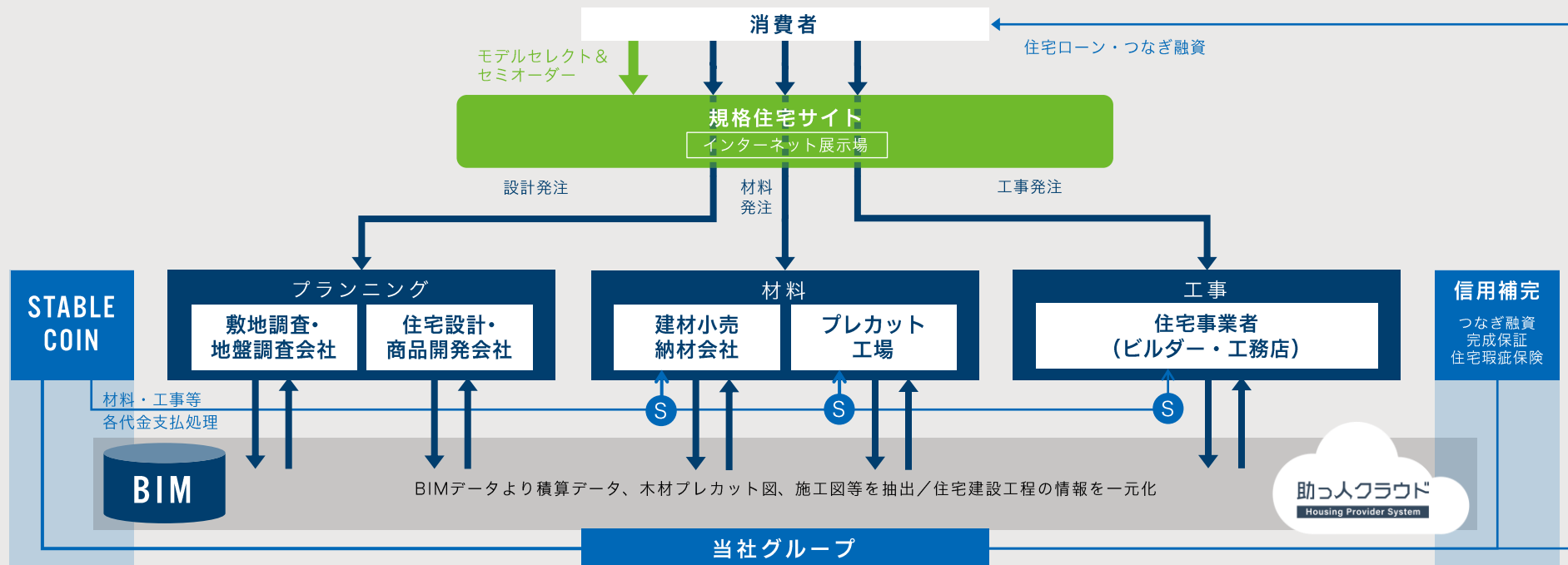


建設工事請負モデルそのものが限界へ
新たな工事モデルという「ゲームチェンジ」が求められている

②未来への種まき
[課題解決へ]

ゲームチェンジを促すプラットフォーム

多重構造を解消し、住宅事業者の与信と切り離された建材流通を実現する「新しい材工分離モデル」



POINT

- 建材流通の多重構造がなくなり、マージンや販売側の売掛金回収リスク、購入側の資金調達コストが不要になる。その結果、建材代金のコストダウンが可能になる
- 住宅事業者の与信に関係なく、建材を流通・販売することができる

ゲームチェンジのための3アイテム

最新技術を重ね合わせ、イノベーションに挑む

1

BIM (3D CAD)

三次元で建物を設計する技術。大型建築分野では10年程前より普及するも、住宅分野では手間がかかる等の理由から普及が進まず。しかし近年、AIによりデータを自動生成できるようになり、コスパが急上昇

→ ポイント

BIMは建材一つひとつも同時にデータ化され、積算根拠が格段に向上するため、消費者でもリスクなく建材を注文することができる。住宅事業者の与信を切り離し、建材流通が可能に

2

電子マネー (ステーブルコイン)

改正資金決済法が2023年6月1日に施行され、米ドルや円等の法定通貨を裏付け資産とするステーブルコインが日本で発行できるようになった

→ ポイント

ステーブルコインはブロックチェーン上で即時決済するため、モノと決済のタイミングがずれるほど高まる与信リスクを最小化でき。請求・支払フローも格段に合理化する

3

当社グループの商品群 クラウド&信用補完サービス

当社グループでは、住宅建設プロセスを一元管理できるクラウドのほか、住宅事業者のクレジットリスクをヘッジするつなぎ融資や完成保証、引渡後のメンテ責任をヘッジする保証等、信用補完サービスを多数提供

→ ポイント

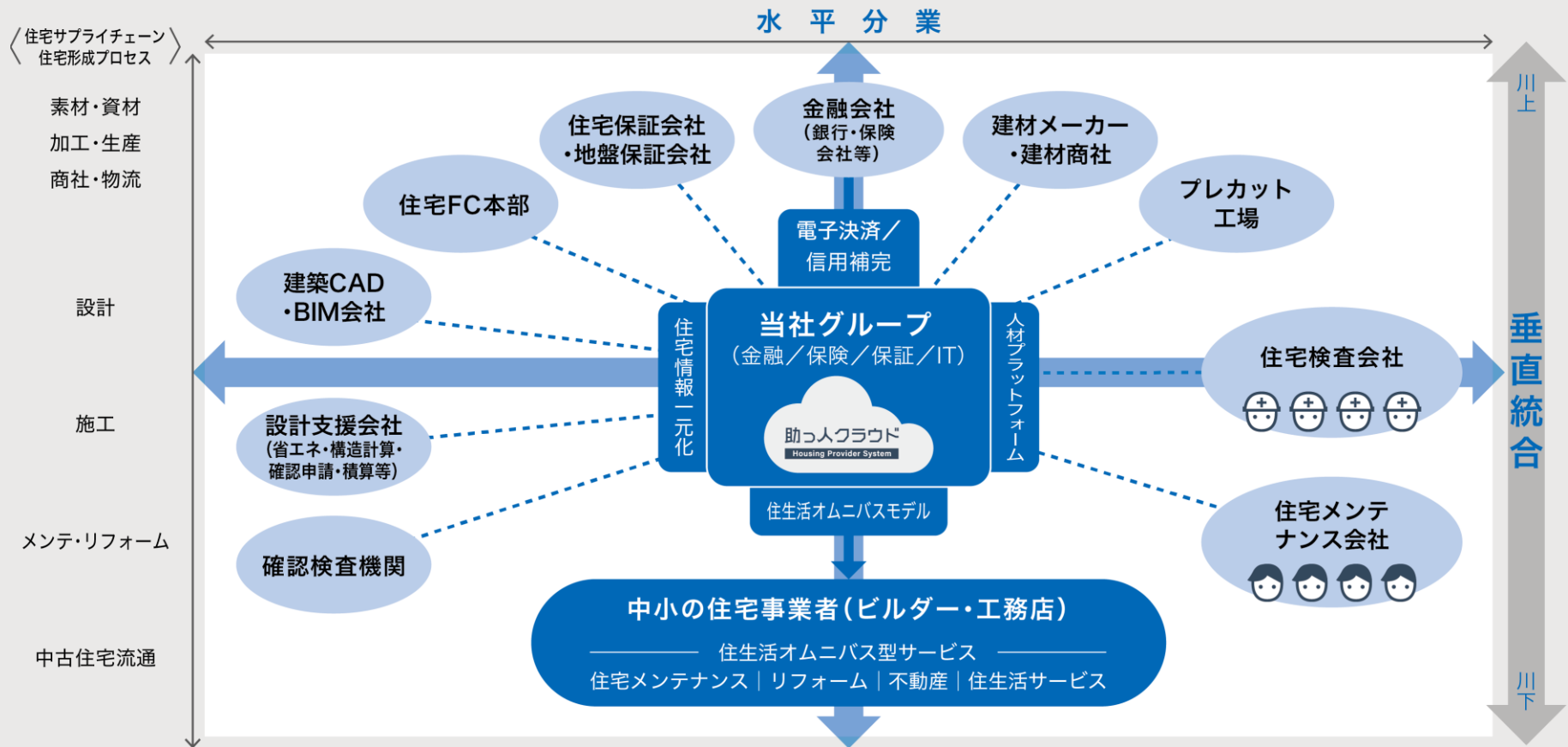
当社グループでは、適切な施工や消費者保護、および住宅事業者のリスクヘッジを担う商品群を持っている。これらを組み合わせることで、安心・安全な「材工分離モデル」が可能になる

3つの要素を重ねることで、住宅建設プロセスを合理化し、与信問題を解決する「新しい材工分離モデル」が可能となる

ゲームチェンジへの事業提携を加速

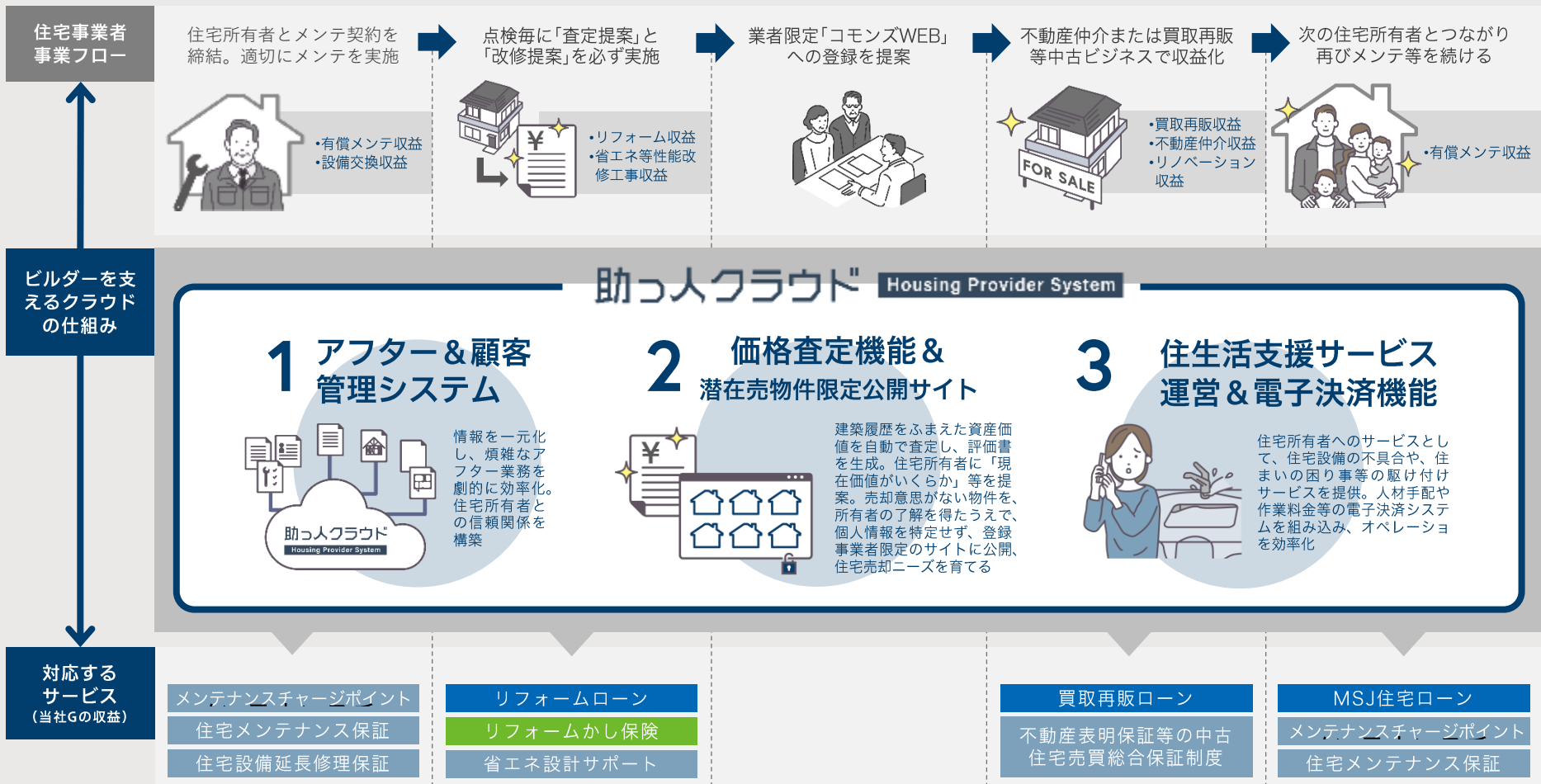
合従連衡により、材工分離のプラットフォームを構成

事業提携・情報統合により、プラットフォームを拡大、サービス販売につなげる



IT駆使し金融でマネタイズ

中古住宅市場拡大期に向け、サービス開発を継続



住宅地盤のビッグデータ活用

事業連携の一環として、一般社団法人住宅DX推進協議会へ参画

NEWS RELEASE

2024年4月1日
一般社団法人住宅DX推進協議会

企業の壁を越え 200万件超のデータ連携へ 地盤事故情報のマップ化も

代表理事に山口喜廣（株式会社アートフォースジャパン）が就任し体制強化

住宅産業のDX化を推進する一般社団法人住宅DX推進協議会（以下「当協議会」）は、住宅建設工程において特に地盤分野のDX化に力を入れるため、株式会社アートフォースジャパン代表取締役社長の山口喜廣が代表理事に就任し、新たに地盤産業革新部会を開設いたしました。今後、複数の企業が保持する地盤調査や地盤事故等の情報を集約し、地盤事故の原因分析を行いマップ化、事故再発防止等に取り組んでまいります。

複数の地盤会社で保持していたデータを連携

住宅は部品点数が多いうえに個別性が高く、客観的・定量的に良し悪しを判断しにくいという特性があります。そのなかでも地盤は安全性が特に見えづらく、住宅価値を大きく左右するリスクを内包しています。2024年初頭に発生した能登半島地震においては、液状化被害が甚大なものとなり、地盤リスクの高さや地盤事故の再発防止への関心が高まっております。

これまで住宅地盤の分野では、地盤調査会社・地盤保証会社等がそれぞれにデータベースを持ち、事故情報等の公開はされておりました。しかしながら、地盤事故の再発防止のためには、これまでの地盤事故情報を集め、分析・解明することが欠かせません。また地盤関連の情報は、建築計画を行ううえで基礎的な情報となり、住宅建設工程の入口を担うものであるため、情報集約の必要性が高い分野です。

そこでこのたび当協議会では、地盤分野のDX化に力を入れることとし、地盤分野のスペシャリストが集結し体制を強化、地盤産業革新部会を開設するはこびとなりました。

判定プロセスも統一、データ連携のハブとなるマップ公開へ 9月にはセミナー開催予定

地盤産業革新部会では、地盤関連会社が持つ情報を集約し、企業を横断するデータベースの構築を進め、事故原因の分析、マップ化を進めるほか、地盤保証会社ごとに分かれている地盤判定基準やフローの統一化、技術者の育成や外国人人材の活用等を進めていきます。また、中長期的には、地盤関連情報を住宅設計・確認申請、施工、メンテナンス、再販流通工程でも一気通貫で活用できるプラットフォームの構築を進め、BIMや電子マネー等の技術も活用し、電子受発注等の仕組みの開発も行い、産業の生産性向上に取り組みます。2024年9月には住宅事業者等を対象とするセミナーを開催し、これらの取組みのご紹介や、法改正4号特例縮小に伴い必要となる地盤の許容応力度等の講演、地盤事故マップ公開や当協議会の取組みについて、お伝えする予定です。

- 具体的な活動予定
- ① 地盤データベースの構築（複数の地盤関連会社が保持するビッグデータを連携）
 - ② 地盤事故情報のマップ化（地盤に起因する事故を分析・公開、地盤事故の再発防止へ）
 - ③ 地盤解析・判定、改良工事・補修工事における基準・フローの統一・策定
 - ④ 地盤分野における技術者の育成、外国人人材の活用（研修・教育プログラムの実施）

1

参画のねらい

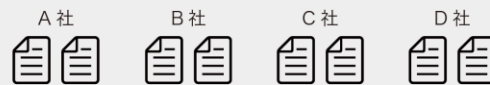
住宅DX推進協議会は、住宅産業におけるデジタル化・DX化を推進する一般社団法人。住宅地盤分野のDX化に力を入れることとなり、当社グループでも地盤保証サービスを提供する等、住宅DX推進協議会の取組みとの親和性が高いことから参画

①



地盤データベースの構築

複数の地盤関連会社のビッグデータを連携・集約



地盤調査、解析、改良工事、地盤保証、事故等情報を連携。事故マップや統一基準等策定、設計以降の工程での一気通貫活用等を目指す

住宅DX推進協議会
地盤データベース



× BIM
住宅DX推進協議会
プラットフォーム

②



地盤事故マップ

事故原因を分析し公開

③



解析・工事基準の策定

地盤関連の基準・フロー統一

④



人材育成・活用

技術者育成・外国人人材活用

住生活支援・見守りサービス提供

プレステージ・インターナショナルグループ会社、東京電力グループ会社と提携

NEWS RELEASE



2024年6月26日
日本モーゲージサービス株式会社
株式会社住宅アカデメイア

MSJグループの株式会社住宅アカデメイアが
プレステージ・インターナショナルグループ会社、東京電力グループ会社と提携
～住生活支援・見守りサービスを企業・自治体向けに提供を開始～

住宅金融事業を行う株式会社日本モーゲージサービス（本社：東京都港区、代表取締役社長：橋澤 幸功）を親会社とするMSJグループの株式会社住宅アカデメイア（本社：東京都港区、代表取締役社長：榎野 範生）は、プレステージ・インターナショナルグループでありビジネス・プロセス・アウトソーシング事業を行う株式会社プレステージ・コアソリューション及び緊急通報サービス事業を行う株式会社プレミア・エイド、並びに東京電力グループでIoTプラットフォームサービス事業を行う株式会社エナジーゲートウェイの3社と事業提携を見据え、住生活支援・見守りサービスを提供していくこととなりましたので、お知らせいたします。

4社の機能を組み合わせサービス構築を支援

少子高齢化等の社会構造の変化により、世帯構成やライフスタイルが多様化しています。シニア世代や現役世代をはじめとして住生活支援サービスのニーズが増え、また独居高齢者の増加によって様々なリスクが顕在化し、社会的な見守りの必要性も高まっています。そこでこのたびこの4社では、各社が持つ顧客対応やAI分析等のサービス・機能を組み合わせ、企業や自治体向けに提供し、住生活・見守りサービスの構築のための支援を共同で行い、社会課題の解決を目指していくこととなりました。



提携の狙い

MSJグループの主力顧客層である住宅会社に対して、本サービスを活用した住宅設備やリフォーム等の販売促進や、中古住宅再販事業等の提案も推進。住宅会社の支援を強化し差別性を高めるとともに、顧客層の拡大を図り、持続的な成長につなげる

PRESTIGE INTERNATIONAL

株式会社プレステージ・コアソリューション

強み：顧客対応／コンタクトセンター運営

事業内容 大手不動産会社や管理会社等のエンドユーザーに対する住宅サービスの提供



株式会社 エナジーゲートウェイ

強み：AI+IoTを活用した住宅設備サービスの構築・運営

事業内容 各種センサーの販売／波形データのAI分析／IoTプラットフォームサービスの提供

提携

Premier Aid 株式会社プレミア・エイド

強み：公的救援機関への緊急通報

事業内容 緊急通報サービス事業／安全運転サポート事業／IT関連事業



株式会社 住宅アカデメイア

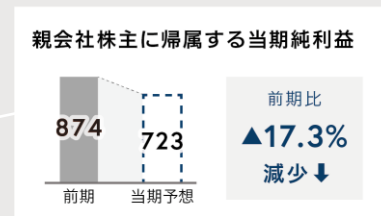
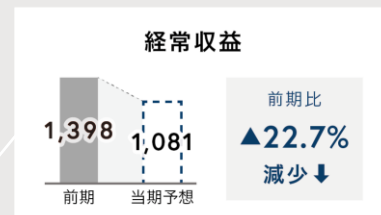
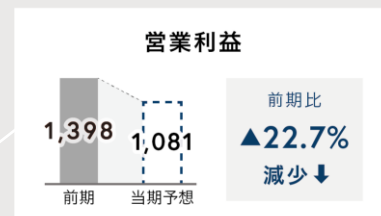
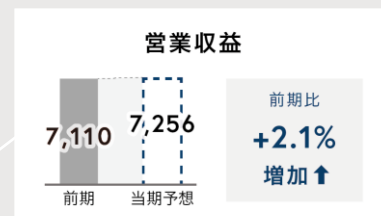
強み：保証サービス構築・運営管理

事業内容 ICTシステムを活用した住宅保証サービスのアドミニストレーション業務

混乱期を生き残り、チャンスをつかむ

連結営業収益72.5億円・営業利益10.8億円を予想

	前期実績		当期予想		前期比 増減額	前期比 増減率
	2024/3期 2023/4/01~ 2024/3/31		2025/3期 2024/4/01~ 2025/3/31			
(百万円)						
営業収益	7,110		7,256		+145	+2.1%
住宅金融事業	3,330		3,201		▲129	▲3.9%
住宅瑕疵保険等事業	3,172		3,401		+228	+7.2%
住宅アカデミア事業	607		654		+46	+7.6%
営業利益	1,398		1,081		▲316	▲22.7%
住宅金融事業	956		700		▲256	▲26.8%
住宅瑕疵保険等事業	366		270		▲96	▲26.4%
住宅アカデミア事業	73		110		+36	+49.7%
営業利益率	19.7%		14.9%			
経常利益	1,398		1,081		▲316	▲22.7%
経常利益率	19.7%		14.9%			
当期純利益	874		723		▲151	▲17.3%
当期純利益率	12.3%		10.0%			



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