

# 2026年3月期 決算説明資料

2026年5月11日

# 目次

	<b>ハイライト</b>	<b>P.03</b>
<b>1</b>	<b>2026年3月期 決算概要</b>	<b>P.04</b>
<b>2</b>	<b>2027年3月期 経営戦略</b>	<b>P.12</b>
<b>補足資料</b>	<b>当社グループについて</b>	<b>P.25</b>

## 注意事項

- 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

日本モーゲージサービス株式会社 IR担当    ✉ ir-info@m-s-j.jp    ☎ 03-5408-8160

## 2026年3月期 決算ハイライト

連結

P.07 >

営業収益80.6億円（前期比+6.6%）営業利益16.8億円（前期比+20.5%）と増収増益で着地。営業利益率は20.9%へ回復

セグメント

P.08 >

住宅金融事業 過去最高益を達成。中古住宅市場拡大に伴い、住宅事業者向け買取再販ローンが増加

住宅瑕疵保険等事業 市場シェアは拡大するも、住宅市場の構造的な縮小傾向は不変

## 2027年3月期 経営戦略

経営環境

P.13 >

住宅ローン金利上昇・消費者購買力の低下が続き、中東情勢も含め経営環境はこれまでにない厳しさ。住宅の定義は「生存インフラ」へと変容

経営戦略

P.16 >

消費者・住宅事業者の切迫したニーズを捉え、課題解決ソリューション提供に注力。点から面へ／部分適合から全体適合を目指す

業績予想

P.23 >

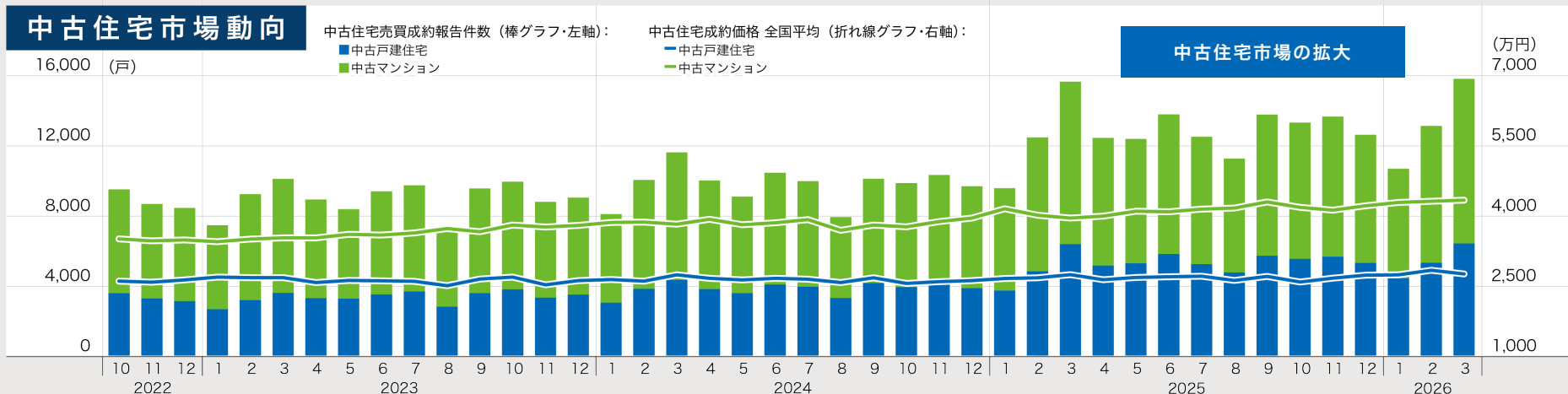
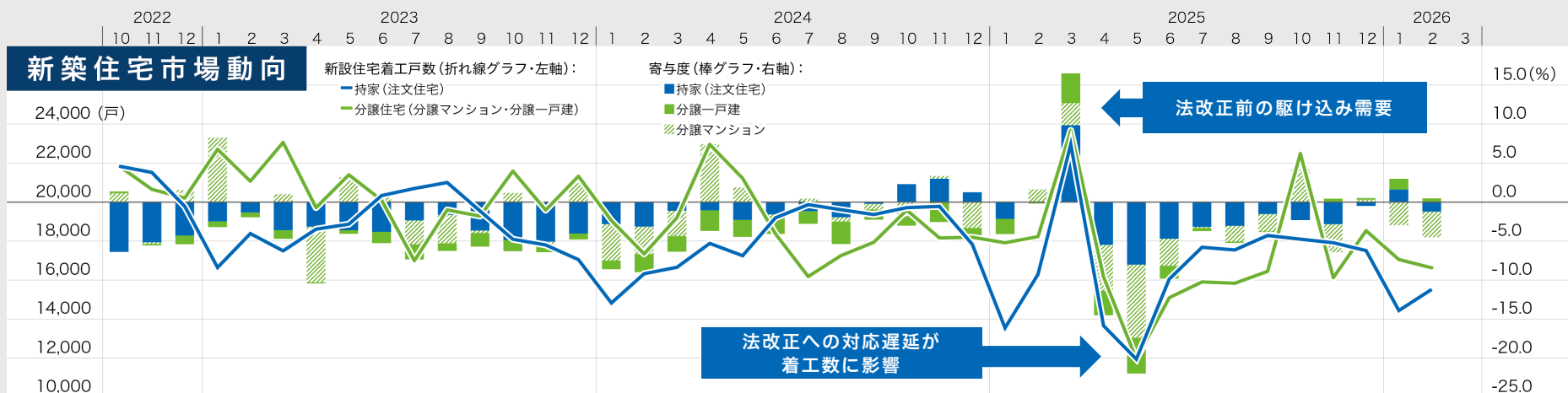
2027年3月期の見通しは、営業収益82.0億円（前期比+1.7%）・営業利益13.4億円（前期比▲20.6%）を予想

1

## 2026年3月期 決算概要

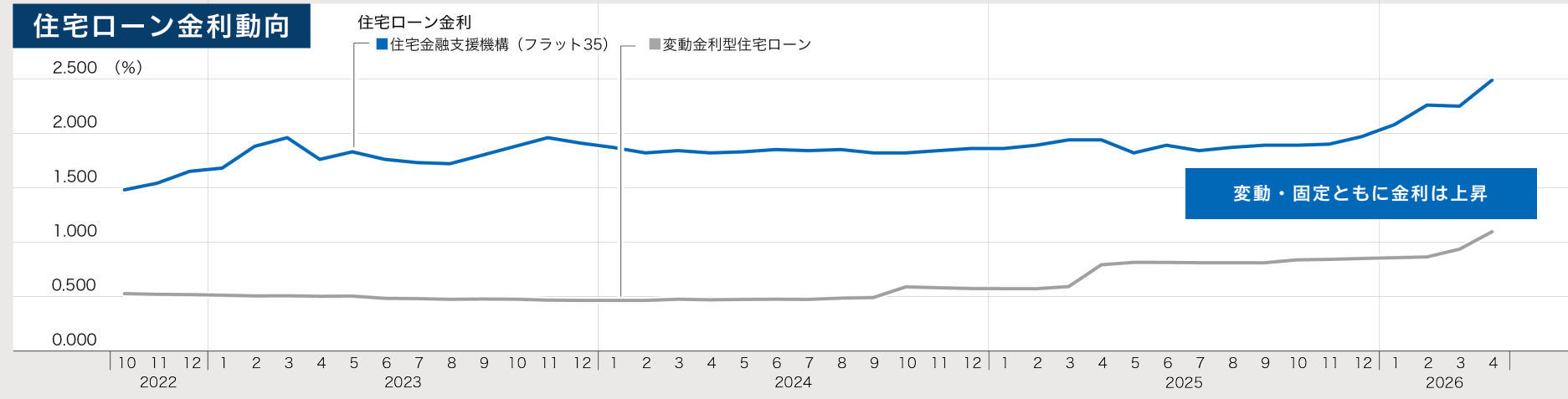
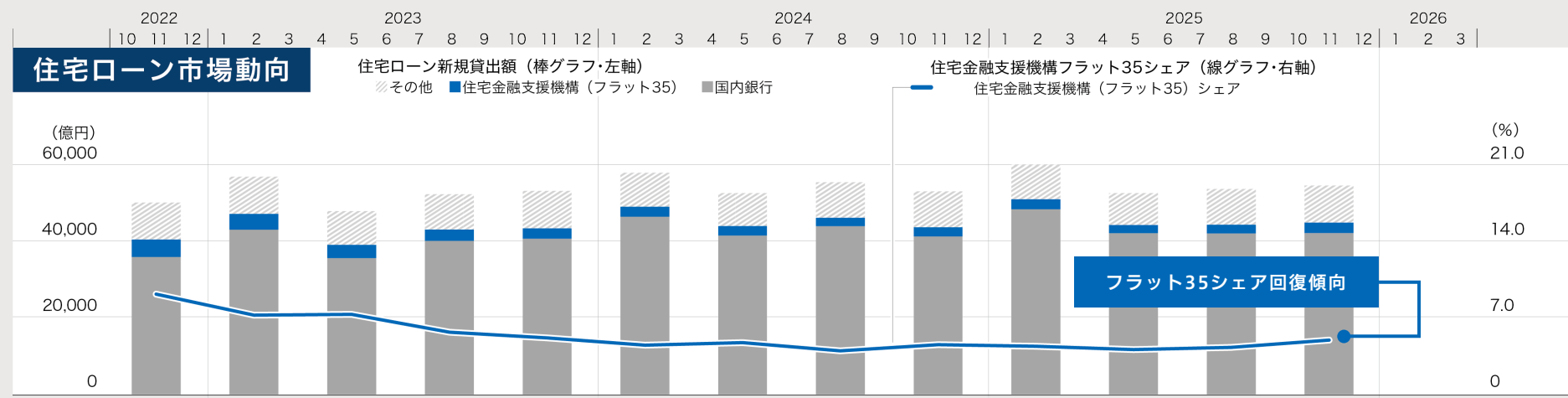
# 新築市場の縮小・中古市場の拡大が鮮明化

2025年4月建築基準法改正や建設費高騰により、新築市場は低迷。受け皿として中古市場が拡大



# 住宅ローン金利が上昇

フラット35のシェアは回復傾向



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」 「【フラット35】借入金利の推移」及びMSFデータより当社作成

2026/3期  
連結業績

# 営業収益80.6億円・営業利益16.8億円

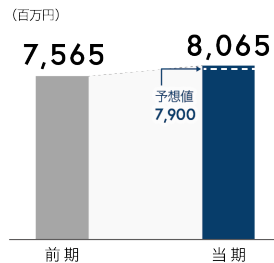
業績回復：前期比6.6%の増収・20.5%の増益にて着地。営業利益率は20.9%

POINT

- ・ グループ全体での商品多角化・クロスセルにより業績変動リスクを吸収
- ・ 中古住宅市場拡大に伴い、住宅事業者向け買取再販ローンが拡大
- ・ 前期の本社移転費用一括計上分の影響がなくなり利益が回復

## 営業収益

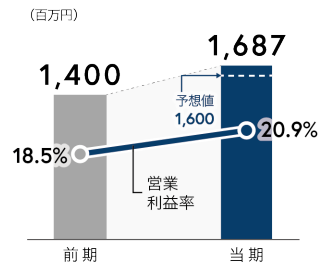
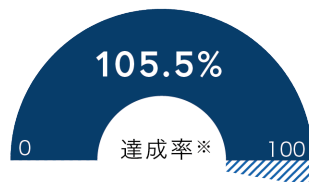
80.6 億円



前期比 **+6.6%** (+4.9億円)

## 営業利益

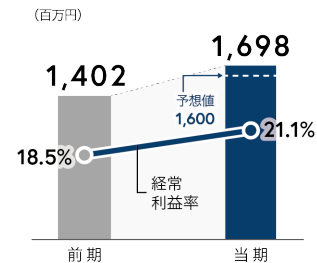
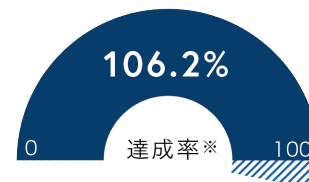
16.8 億円



前期比 **+20.5%** (+2.8億円)

## 経常利益

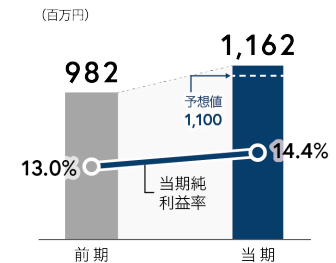
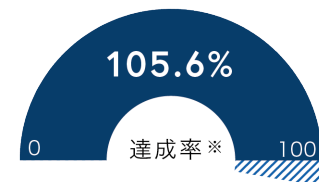
16.9 億円



前期比 **+21.1%** (+2.9億円)

## 親会社株主に帰属 する当期純利益

11.6 億円



前期比 **+18.3%** (+1.7億円)

2026/3期  
セグメント業績

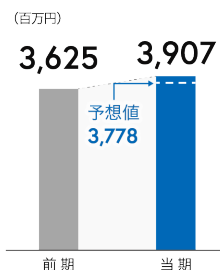
# 住宅金融事業が業績をけん引

全セグメントにおいて増収増益

## 住宅金融事業

営業収益

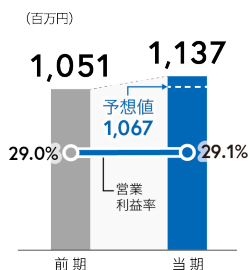
39.0 億円



前期比 **+7.8%**  
(+2.8億円)

営業利益

11.3 億円



前期比 **+8.2%**  
(+0.8億円)

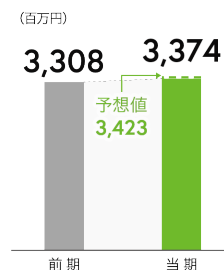
### TOPICS

- フラット35市場が回復傾向となり「MSJフラット35」が業績に貢献
- 住宅価格の継続的な上昇により融資金額が伸び、融資手数料収入が増加
- 中古住宅市場拡大に伴い、住宅事業者向け買取再販ローンが増加

## 住宅瑕疵保険等事業

営業収益

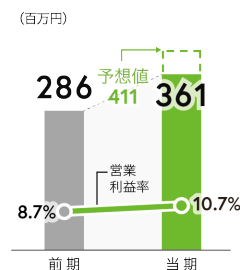
33.7 億円



前期比 **+2.0%**  
(+0.6億円)

営業利益

3.6 億円



前期比 **+26.0%**  
(+0.7億円)

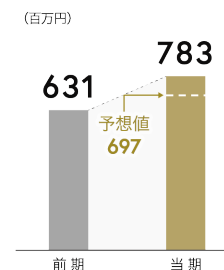
### TOPICS

- 「新築住宅かし保険」を起点に「地盤保証」など幅広い商品ラインナップを組み合わせクロス販売を推進
- 新設住宅着工戸数減少により影響受けるも「住宅性能評価」等関連サービスでカバー
- 前期の本社移転費用一括計上分の影響がなくなり、利益が回復

## 住宅アカデミア事業

営業収益

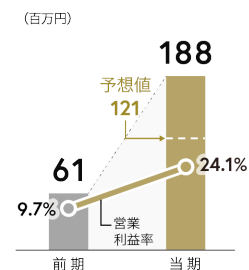
7.8 億円



前期比 **+24.1%**  
(+1.5億円)

営業利益

1.8 億円



前期比 **+207.3%**  
(+1.2億円)

### TOPICS

- 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロス販売を推進
- 保証サービス及び省エネ設計サポートが収益に寄与
- 前期の本社移転費用一括計上分の影響がなくなり、利益が回復

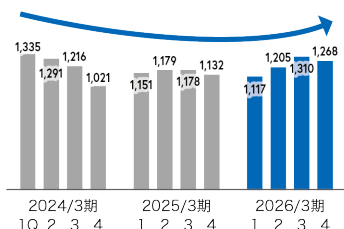
# 主力商品の競争力が向上

フラット35件数が顕著に増加 保険証券等発行数は市場縮小のなか維持

## 住宅金融事業

当期はフラット35件数が顕著に増加  
市況変化に応じた商品ミックス

融資実行件数 | 銀行代理ローン、提携ローンを除く

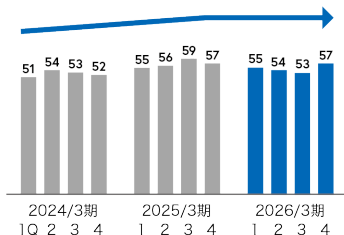


前期4Q単体比  
**+12.0%**

前期比  
**+5.6%**

戦略営業エリアに厳選し、店舗展開  
質的向上に注力し体制強化

住宅ローン店舗数 | 直営及び運営代理店店舗

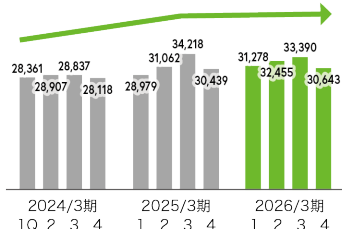


前期末比  
**±0.0%**

## 住宅瑕疵保険等事業

ワンストップ差別化営業が奏功し  
主力商品の競争力向上・シェア上昇

保険証券・保証書・評価書等発行数 | 時限的経済政策に関連するものを除く

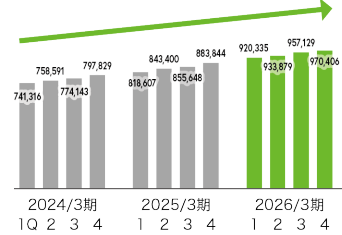


前期4Q単体比  
**+0.7%**

前期比  
**+2.5%**

差別化営業の武器は「無償クラウド」  
プラットフォーム拡大中

助っ人クラウド登録物件数

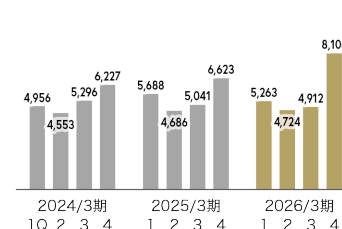


前期比  
**+9.7%**

## 住宅アカデミア事業

住宅引渡ピークの4Qに件数増の傾向  
中小ビルダーへの多角化に注力

住宅保証サービス件数

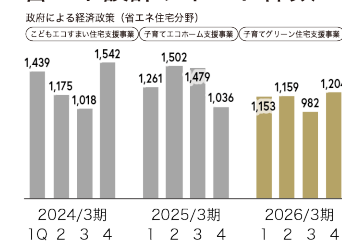


前期4Q単体比  
**+22.4%**

前期比  
**+4.4%**

法改正・経済政策で広がる省エネ住宅市場  
高単価化進み業績に貢献

省エネ設計サポート件数

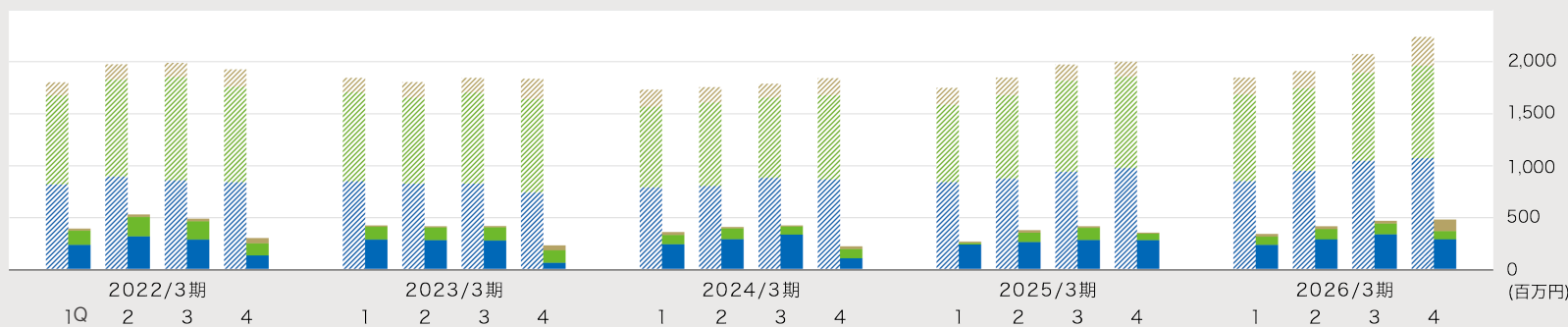
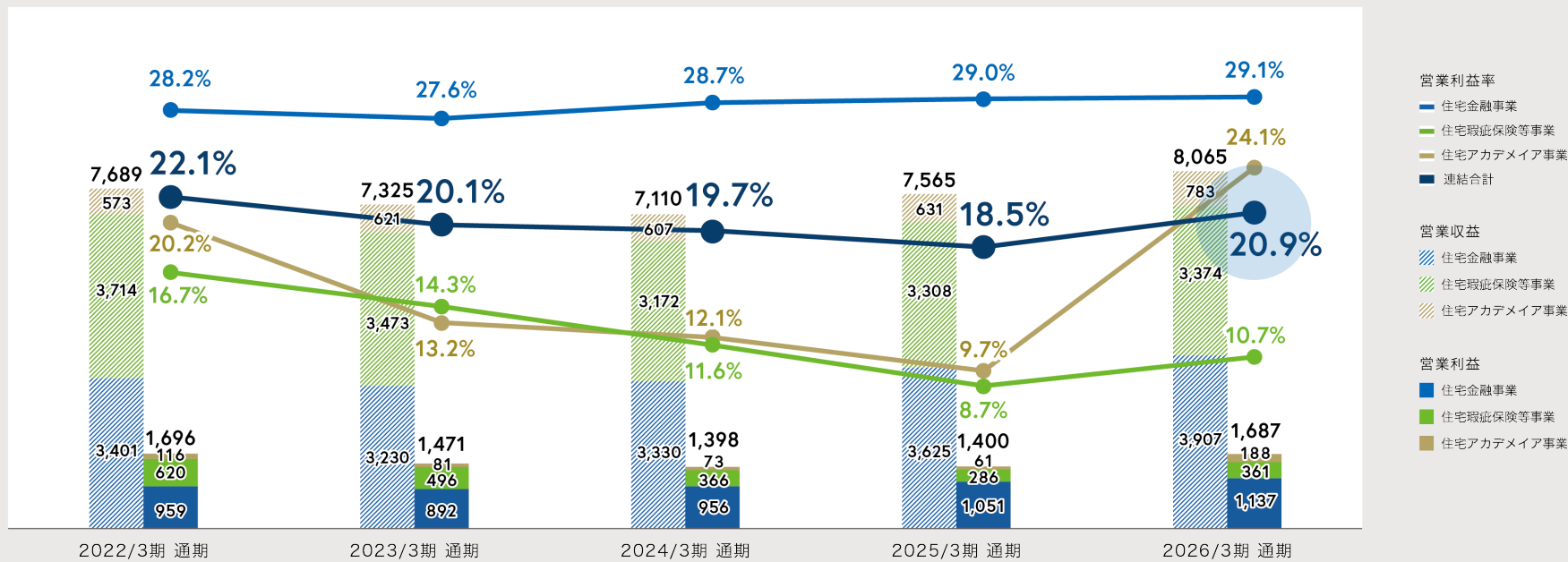


前期4Q単体比  
**+16.2%**

前期比  
**▲14.8%**

# 住宅金融事業が業績けん引、高利益率を維持

厳しい市場環境下でも健闘し、連結営業利益率は20%台に回復



# 営業収益80.6億円・営業利益16.8億円

## 損益計算書

(百万円)	2025/3期	2026/3期	前期比 増減額	前期比 増減率
	2024/04/01~ 2025/03/31	2025/04/01~ 2026/03/31		
<b>営業収益</b>	<b>7,565</b>	<b>8,065</b>	+499	+6.6%
住宅金融事業	3,625	3,907	+281	+7.8%
住宅瑕疵保険等事業	3,308	3,374	+65	+2.0%
住宅アカデミア事業	631	783	+152	+24.1%
<b>営業利益</b>	<b>1,400</b>	<b>1,687</b>	+287	+20.5%
住宅金融事業	1,051	1,137	+85	+8.2%
住宅瑕疵保険等事業	286	361	+74	+26.0%
住宅アカデミア事業	61	188	+127	+207.3%
営業利益率	18.5%	20.9%		
<b>経常利益</b>	<b>1,402</b>	<b>1,698</b>	+296	+21.1%
経常利益率	18.5%	21.1%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	982	1,162	+179	+18.3%
当期純利益率	13.0%	14.4%		

## 貸借対照表

(百万円)	2025/3期	2026/3期	前期比 増減額
	2025/03/31	2026/03/31	
<b>資産の部</b>			
流動資産	20,128	22,565	+2,437
うち営業未収入金	5,197	6,462	+1,265
うち営業貸付金	8,540	9,733	+1,193
固定資産	1,968	2,093	+124
<b>資産合計</b>	<b>22,097</b>	<b>24,658</b>	<b>+2,561</b>
<b>負債の部 + 純資産の部</b>			
流動負債	11,596	13,752	+2,156
うち短期借入金	6,936	8,966	+2,029
固定負債	1,724	1,275	▲449
<b>負債合計</b>	<b>13,320</b>	<b>15,027</b>	<b>+1,707</b>
株主資本	8,775	9,614	+838
非支配株主持ち分	0	16	+15
<b>純資産合計</b>	<b>8,777</b>	<b>9,631</b>	<b>+854</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>22,097</b>	<b>24,658</b>	<b>+2,561</b>

※ 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

2

## 2027年3月期 経営戦略

# 中東情勢が住宅業界を直撃

「建材ショック」で建築資材高騰・工事遅延



- 原油、ナフサの深刻な供給制約
- エネルギー価格（輸送燃料費）高騰、製品への価格転嫁が進む

石油化学製品・プラスチック製品等の値上げや一時受注停止が相次ぎ、今後の見通しは不透明

- 塩ビ管等の配管材や発泡ウレタン等の断熱材
- ビニールクロス、床材等の内装・仕上げ材
- システムバス、給湯器等の住宅設備機器
- アルミサッシ、鉄筋等の金属製建材



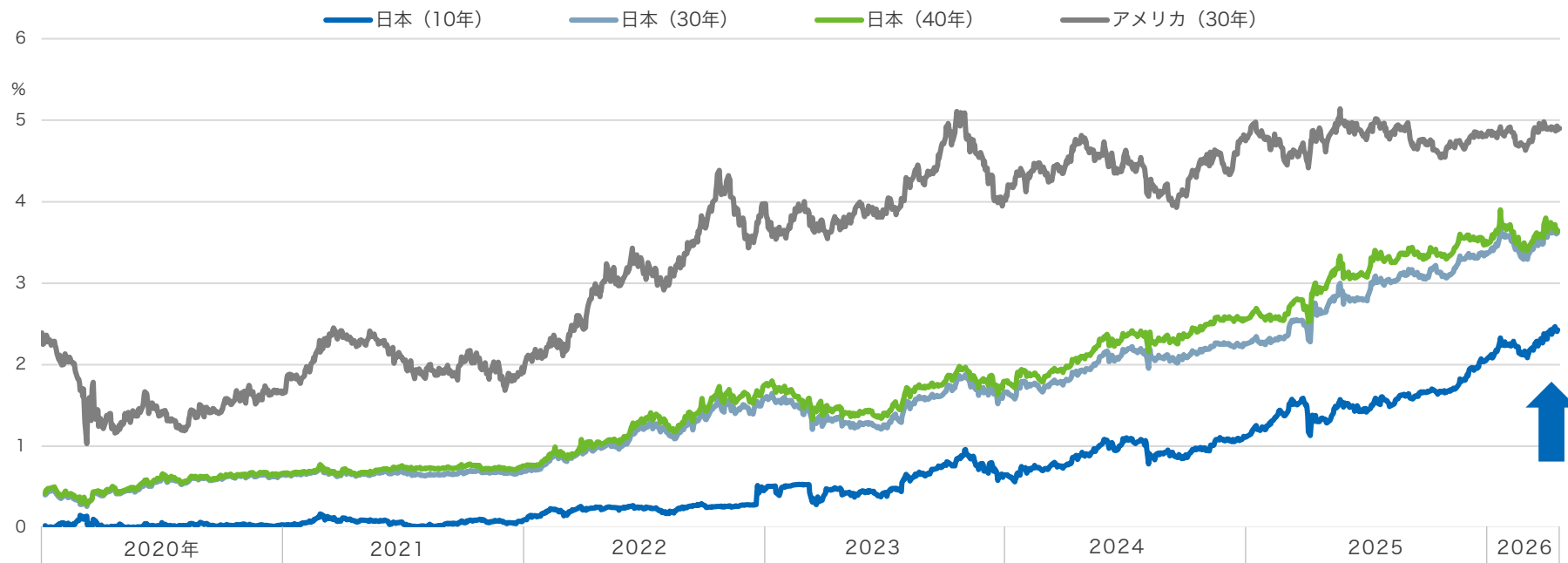
- 2021年頃より発生したコストプッシュインフレが加速。供給制約が深刻化し、工事遅延物件が増加。中小工務店の倒産リスク増大の恐れ
- →当社グループでは、住宅ローンや瑕疵保険等への影響を注視

# 金利動向は臨界点へ

金融情勢の見通しは困難に 住宅ローン金利・住宅需要への波及を注視

## 国債の利回り動向

2026年4月20日更新



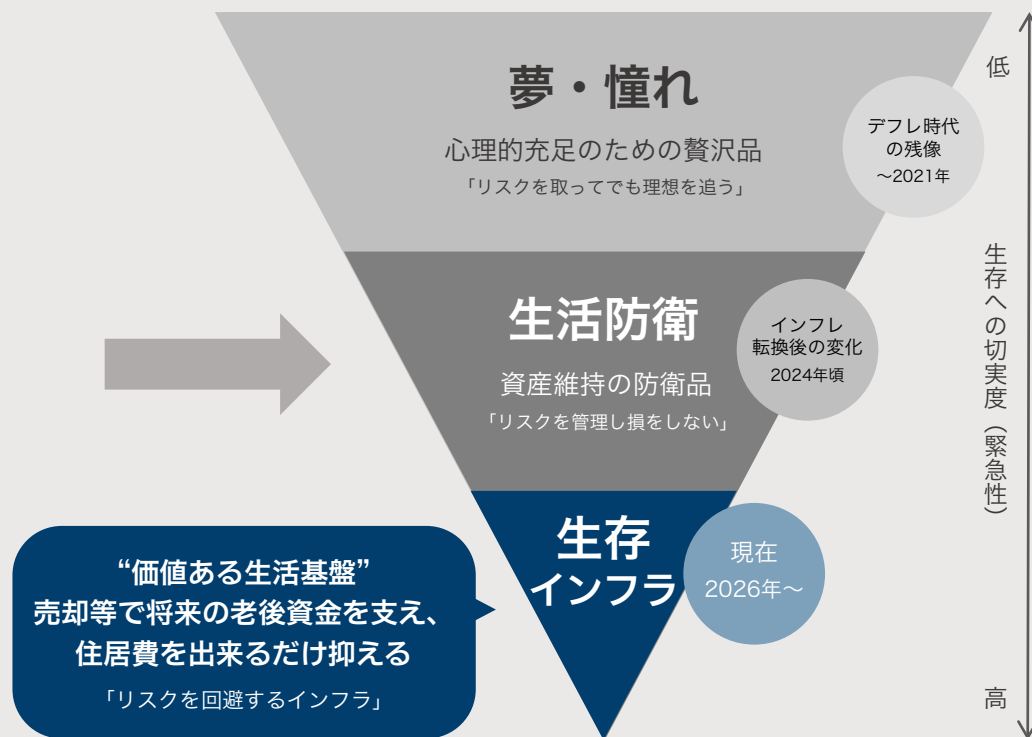
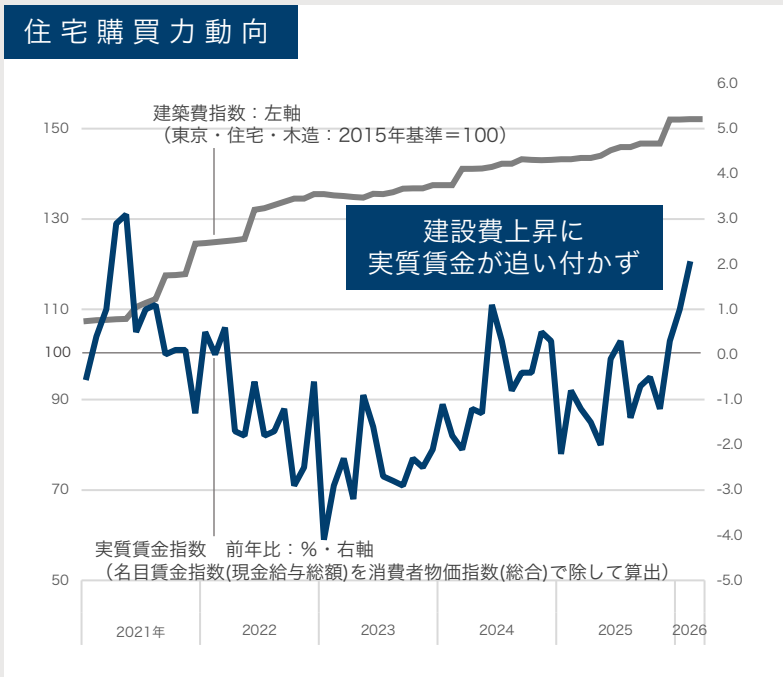
- 2026年に入り10年物が2.4%超へ。CPI高止まりによる金利上昇圧力が継続
- 住宅ローン金利も上昇し、消費者の返済負担が増加（参照：[P.06](#)）

# 住宅の定義は「生存インフラ」へ

インフレが消費者に強いるマインド変化 住宅コスト抑制と資産化が不可欠な局面に

- 深刻なインフレ…「高くて家を買えない」
- 先行き不透明感によりリスク回避意識高まる

図：住宅の定義（イメージ）



- 当社グループはパラダイムシフトを踏まえ、消費者へはリスク回避を、工務店へは事業継続を支援する住宅金融ソリューションを展開していく

# 短期・長期戦略のバランス重視

消費者・工務店の切迫したニーズを捉え、課題解決ソリューション提供で成長を目指す

「生存インフラとしての住宅」を実現化する2大テーマ=当社グループの役割

## 家を安く建てる

住宅建設・維持コストの抜本的な削減

## 家と暮らしを守る

住宅品質・資産価値の確保・維持

### 高まると予想される消費者・社会ニーズ

コスト効率の高い新築建設／透明性・信頼性の高い住宅流通／  
システム化された営繕・管理・修繕・リノベーション

## 点から面へ／部分適合から全体適合へ

### 短期戦略

- 新築向け
  - 新築住宅かし保険+助っ人クラウド
  - つなぎローン+完成保証+エスクロー
- 中古向け
  - 買取再販ローン
  - リ・バース60耐震補強利子補給制度 …etc.

専門サービスの多角化・  
高付加価値化・ワンストップ化により、  
工務店の事業継続を支援

### 長期戦略

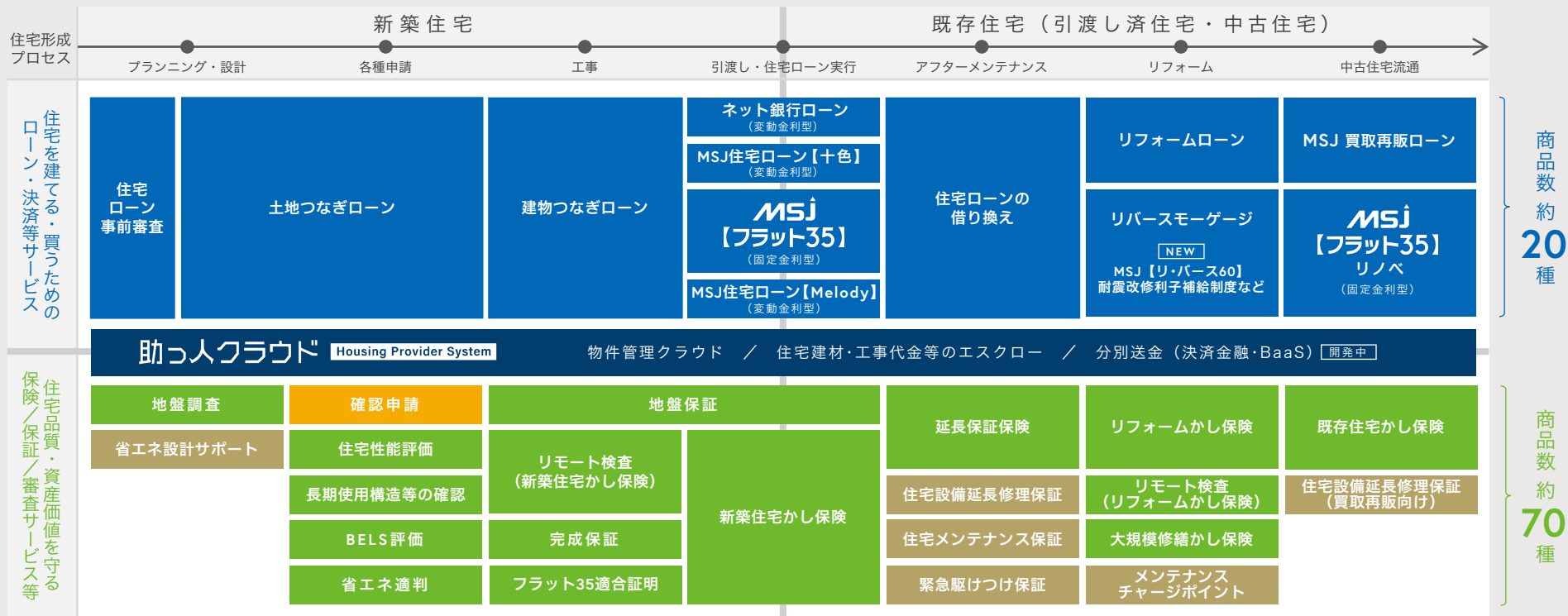
- 新築向け
  - BIM等設計情報一元管理
  - オープンブック方式材工分離プラットフォーム
- 中古向け
  - 中古住宅 C to C マッチングサービス
  - 中古住宅向け住宅金融サービス …etc

「生存インフラ」を実現するための  
プラットフォーム開発に注力し、  
高まるニーズに応える

# 「生存インフラ」を実現化する商品を拡充

業界最大級90種超の多ジャンル・多商品ラインナップを通じて、工務店の事業継続を支援

## 住宅形成プロセスと一体化する各商品のポジショニング



商品数約  
20種

商品数約  
70種

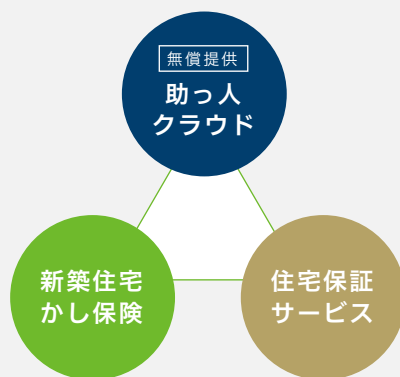
- 他社には真似できない「ニッチかつ高度な専門性」で競争優位向上
- 住宅事業を動かす不可欠な「工務店の経営インフラ」としての役割果たす

# 「組合せの妙」で競争優位を確立

多ジャンル・多商品を結集し、工務店の事業継続にコミットメント

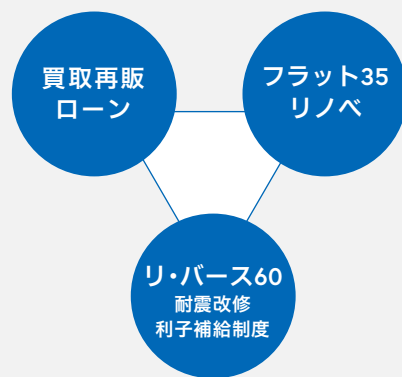
- 単体では差別化が困難なコモディティ商品を組み合わせ、差別性の高い経営支援ソリューションへ昇華
- 商品を「点」から「面」へ。中小工務店の切実な課題（資金繰り・DX・アフター収益）を急ピッチで支援

組合せによる中小工務店の課題解決の例



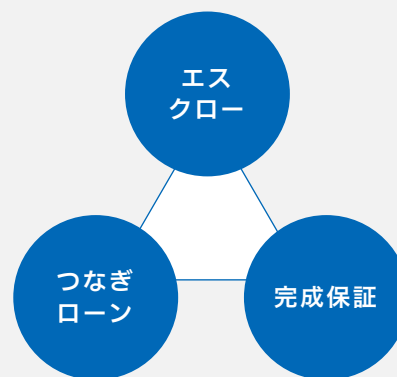
工務店経営の  
生存基盤を固める

追加コストゼロで、法定義務データから“物件カルテ”を自動生成。アフター収益基盤も構築できる



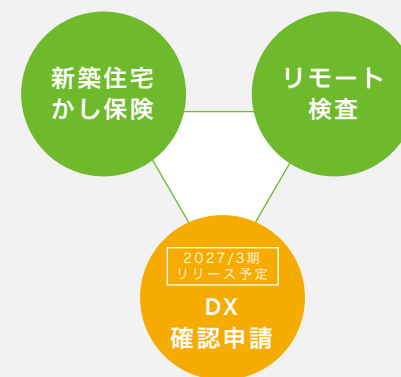
新築から中古へ  
事業シフトで生き残る

事業用ローンやニッチ商品で、新たな商機をつかむ。新築市場の冷込みを脱却し、事業を継続



資金ショートを防ぐ  
防衛型決済スキーム

工務店の与信問題を仕組みでカバー。財務基盤に依存しない事業継続ファイナンス



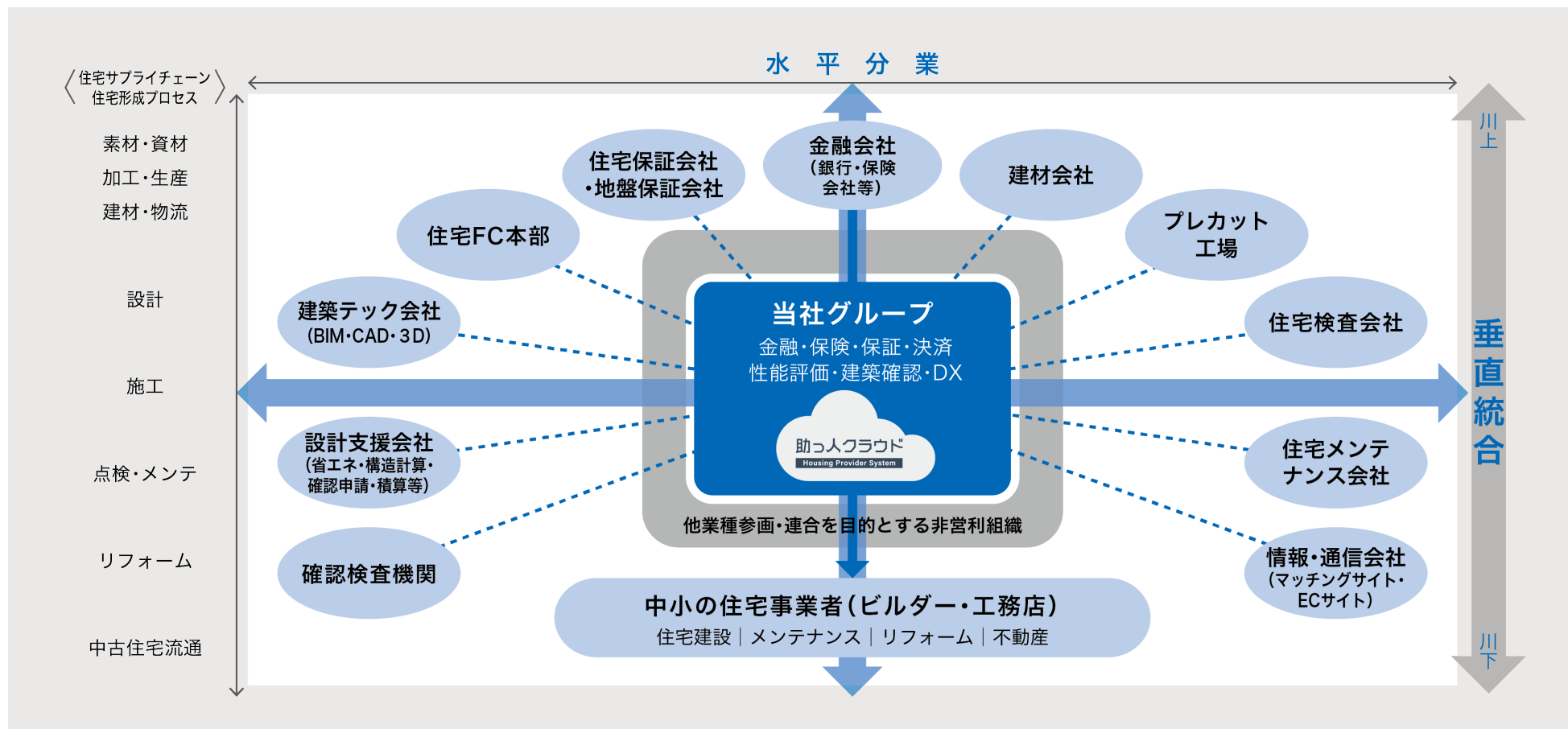
申請業務を圧縮し  
効率化・コスト削減

[開発中] 確認申請・瑕疵保険をワンストップ化し、検査コストや事務フローを圧縮する

- 経営支援を切り口に新規顧客拡大。サービスのプラットフォーム化で、継続的な顧客接点を創出、リピート受注を促進。持続的・安定的な利益成長を目指す

# 戦略的アライアンスを加速

多角的な連携が進み、より強固で多機能なプラットフォームへと進化中



- 企業提携・非営利組織への共同参画により、アライアンスを加速
- 多様な領域でのパートナーシップが連鎖し、支援ソリューションの網羅性が向上

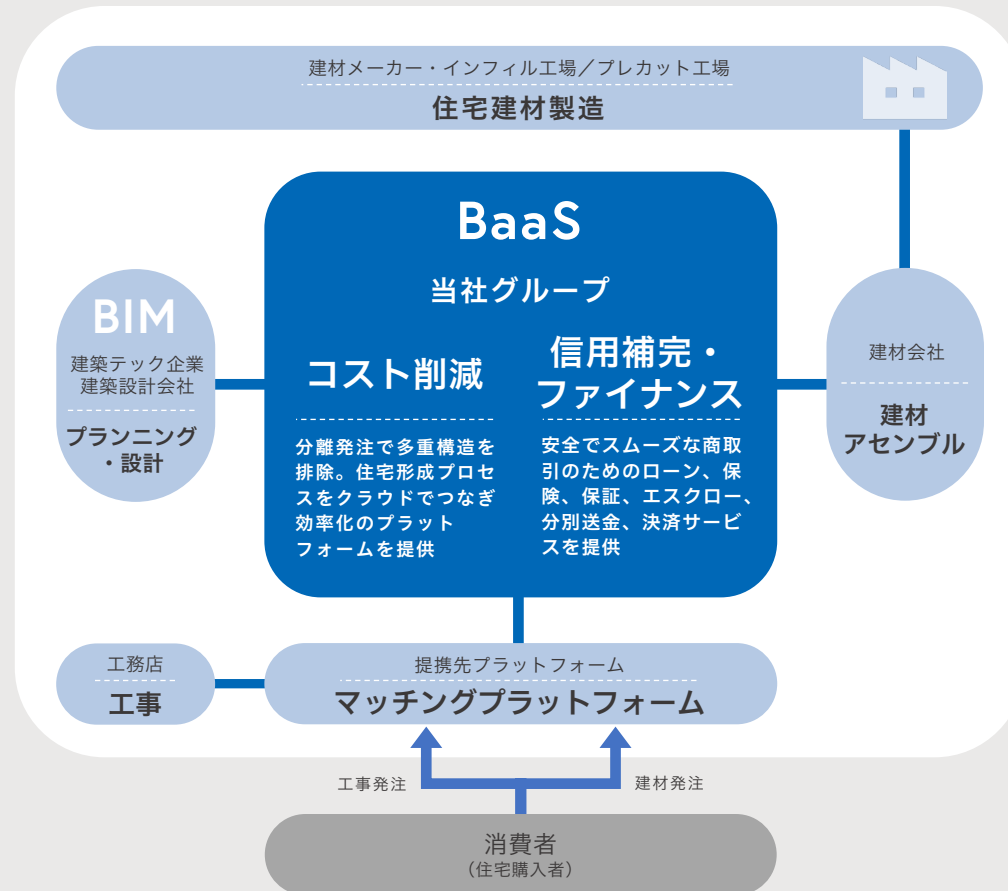
# 中間商流を排除し、バリューチェーン変革

BIM+BaaSにより消費者の建材購入を可能に 画期的な産業合理化モデル

BEFORE → AFTER | オープンブック方式による新たな材工分離発注プラットフォーム

## 従来の建材流通

サプライチェーンが多層・複雑で、消費者に届くまでに複数の中間商流を経由する。そのため、マージン等のコストが積み上がってしまう



中小工務店のメリット

## コスト削減・事業継続

与信に依らない建材仕入を可能にしリスク軽減を可能に。建設原価を圧縮、資金繰りを円滑化し事業継続へ。消費者販売価格も低減でき、より広い顧客層に営業できる



消費者のメリット

## 家を安く買える

様々な中間マージンがなくなり、費用も透明化。納得感を持って家を安く買え、安心して住み続けられる。保険・保証により安心・安全も担保される

- 当社グループは、このプラットフォームで行われる商取引に対し、ローンや保険等を提供していく
- 決済金融等新たなサービスも提供し持続的に成長

# 企業連携により「家を安く建てる」を実現

「オープンブック方式による材工分離」に不可欠な6つの要素

3D設計・積算

## BIM

バリューチェーンを合理化

提供：建築テック会社 3次元で建物を設計し、原価情報や部品形状を集約。プレカット工場とのデータ連携や自動積算で画期的に合理化

## 建材アSEMBル

建材流通の多重構造を解消

提供：建材会社 1棟の住宅建設において必要な、あらゆる建材・資材をまとめ、工事工程・進捗に応じて現場に納材・納品

## 信用補完サービス

リスクヘッジと消費者保護

提供：当社グループ・保証会社 住宅ローン、つなぎ融資、完成保証、メンテナンス保証等を重ね合わせ、リスクヘッジと消費者保護を重層的に実現

## AI agent

情報の非対称性を解消

提供：情報通信会社 自立型AIがユーザーの指向性に最適な情報を抽出。高精度な提案でオープンブック方式や中古住宅の個人間取引を実現

## BaaS 電子決済・分別送金

決済サービスへの展開

提供：他金融機関 API連携の分別送金機能を開発。出来高連動決済で与信非依存の仕入と即時入金を実現し、事業合理化を目指す。ステーブルコインも活用検討

## 助っ人クラウド

住宅形成プロセスを統合管理

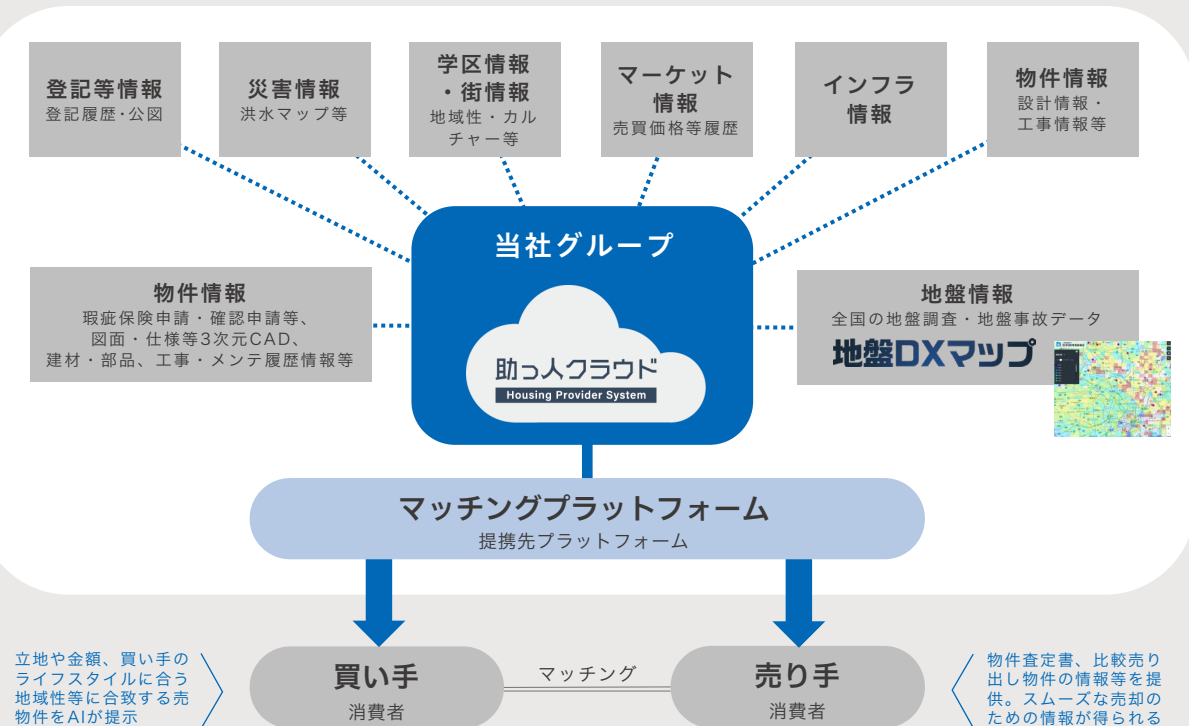
提供：当社グループ 当社クラウドにBIM、設計、進捗、決済などあらゆる情報を集約し、プロセスを一元管理。出来高に応じた分別送金も行う統合プラットフォームとなる

● 要素の組み合わせを意識して企業提携を展開

# 中古住宅のC to C取引目指す

非営利組織への共同参画通じ業種・企業を超えてビッグデータを集約

## 活発な中古住宅取引を実現するプラットフォーム構想



- 消費者間で安心・安全に取引できる中古住宅市場を目指す
- あらゆる住宅関連情報をつなぎ、「点」から「面」へ
- 買い手・売り手の双方が大量の情報を交換でき、情報の非対称性を解消

プラットフォーム構築のカギ①

## 競争から共生へ

～非営利組織の活用～

一般社団法人住宅DX推進協会とは

- **概要**：企業の垣根を超えた連合組織。企業が個性を活かしつつ、共同で課題解決ツールを開発、おのこの事業に活用する。当社も参画
- **具体実績**：「地盤DXマップ」…競合の垣根を超え、130万件超の地盤調査データを統合・提供
- **今後**：異業種とのデータ連携・提携をさらに進め、プラットフォームを通じて業界を牽引

プラットフォーム構築のカギ②

## 不透明から透明へ

～米MLSをベンチマークに～

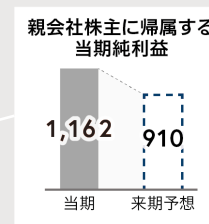
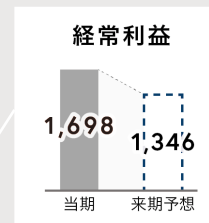
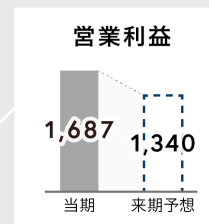
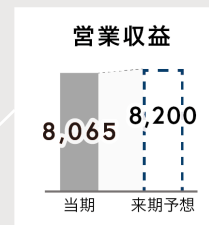
MLS (Multiple Listing Service) とは

- **概要**：米国の活発な不動産市場を支える、不動産情報システム。全不動産会社が物件情報の一つの共通DBへ登録し、市場の透明性と取引スピードを最大化している
- →当社グループでは、この「情報の共通基盤」をベンチマークに、データ連携による市場活性化と、公正な取引環境の構築を目指す

# 営業収益82.0億円・営業利益13.4億円を予想

外部環境の厳しさをうけて、来期業績は慎重な見通し

	当期実績	来期予想		
	2026/3期 2025/4/01～ 2026/3/31	2027/3期 2026/4/01～ 2027/3/31	当期比 増減額	当期比 増減率
営業収益	8,065	8,200	+134	+1.7%
住宅金融事業	3,907	3,800	▲106	▲2.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,374	3,501	+126	+3.8%
住宅アカデミア事業	783	897	+114	+14.6%
営業利益	1,687	1,340	▲347	▲20.6%
住宅金融事業	1,137	800	▲337	▲29.7%
住宅瑕疵保険等事業	361	339	▲21	▲5.9%
住宅アカデミア事業	188	200	+11	+5.9%
営業利益率	20.9%	16.3%		
経常利益	1,698	1,346	▲352	▲20.7%
経常利益率	21.1%	16.4%		
当期純利益	1,162	910	▲251	▲21.6%
当期純利益率	14.4%	11.1%		



# 株主還元

企業グループとしての投資資金を確保しつつ、安定した配当を継続して行う

	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2027/3期 計画
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	22.00円 <small>普通配当：20.00円 記念配当：2.00円</small>	30.00円	30.00円
配当性向	29.3%	33.6%	32.9%	38.0%	48.4%
1株当たり当期純利益（円）	68.17	59.48	66.84	79.04	61.95

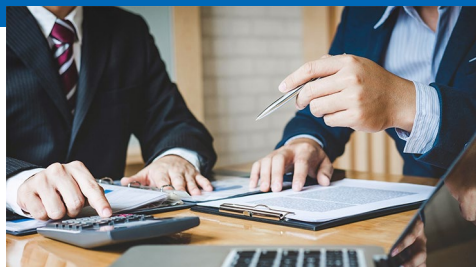
補足資料

当社グループについて

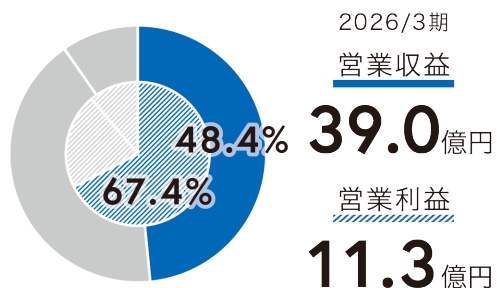
# 住宅事業支援に特化したプラットフォーマー

住宅ローン・保険・保証・DX・アフター支援など、住宅事業を支えるインフラサービスをグループ一体で提供

## 住宅金融事業



住宅会社の販売促進となる住宅  
ローンを提供

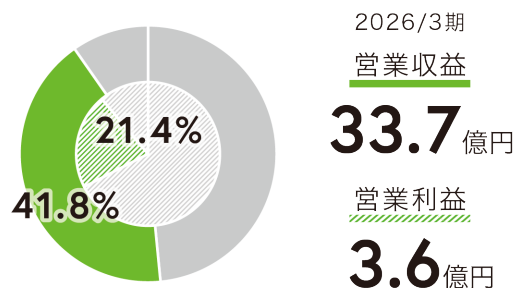


MSJ Mortgage Service Japan Limited  
日本モーゲージサービス株式会社

## 住宅瑕疵保険等事業



住宅品質リスクマネジメントと住  
宅会社の生産性向上に貢献

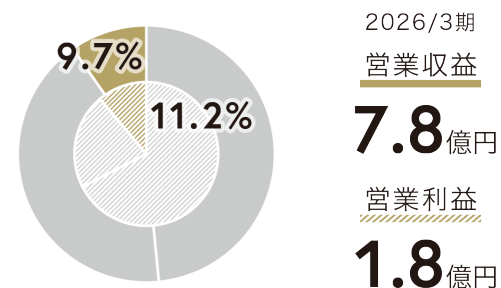


株式会社 ハウスジーマン  
JGK 一般社団法人 住宅技術協議会

## 住宅アカデメイア事業



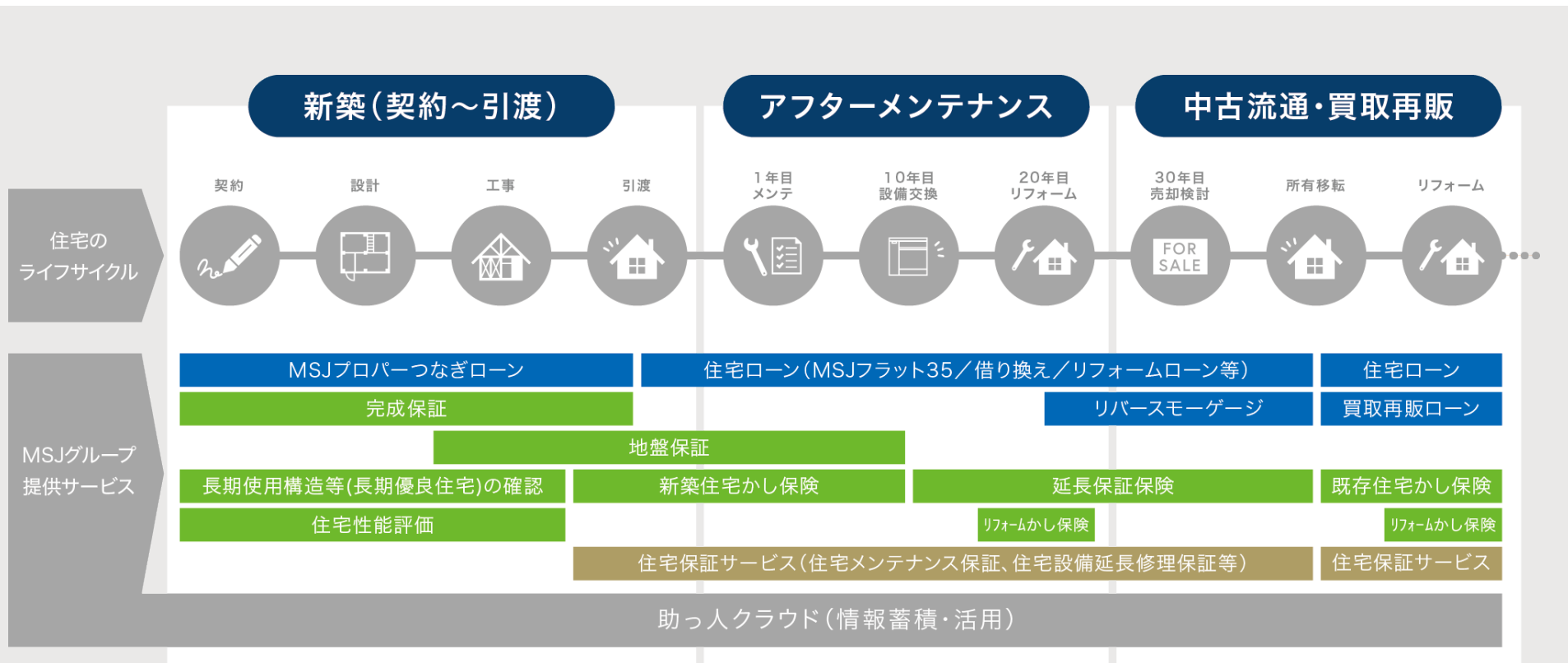
住宅会社のアフターメンテナンス  
事業強化とDX化を支援



株式会社 住宅アカデメイア

# 事業課題を解決する多種多様なサービス

90種以上の商品ラインナップで、新築住宅建設からアフターメンテナンス、中古住宅流通までカバー

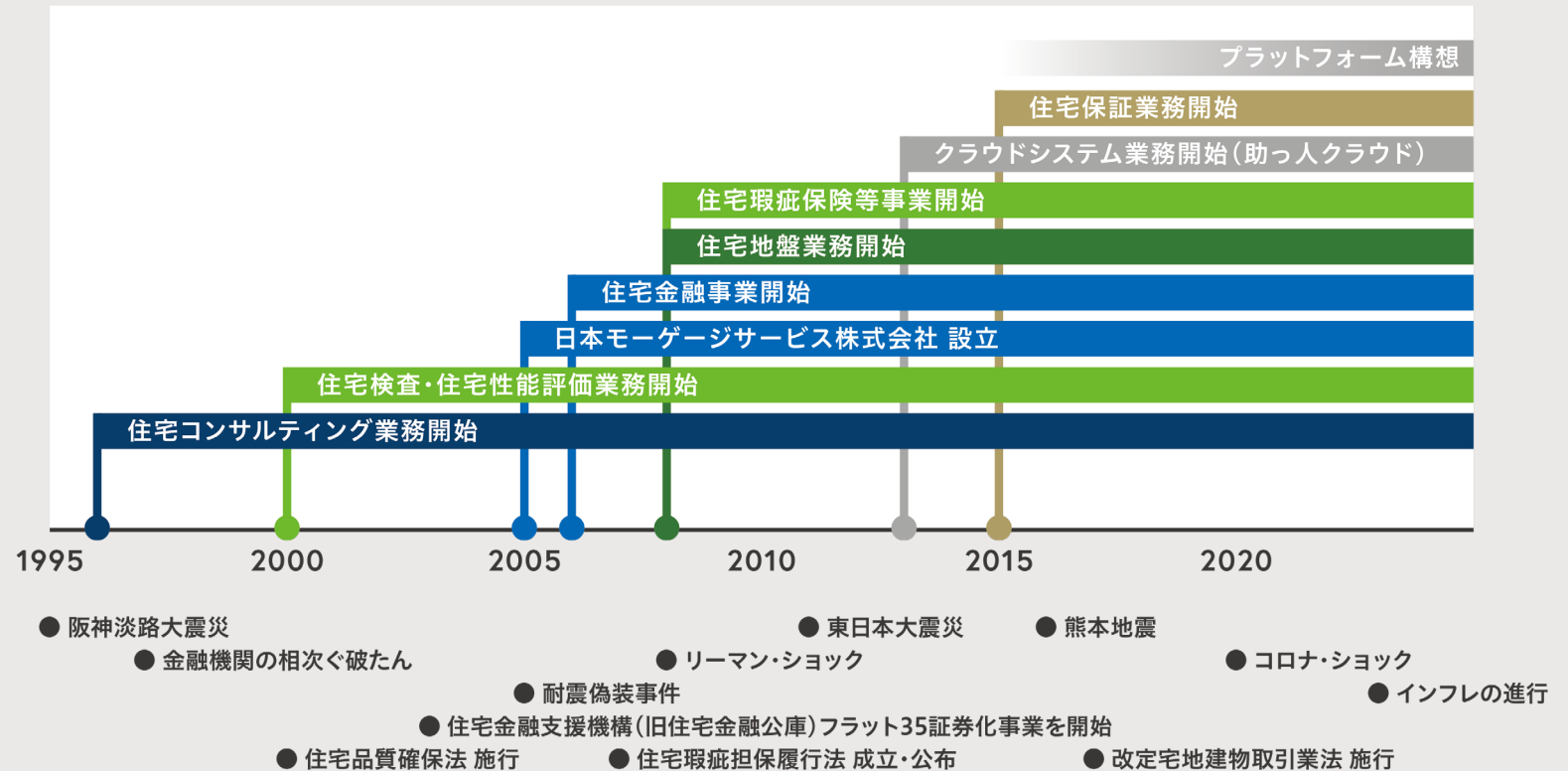


## POINT

- **工務店**の販売支援・住宅品質に対するリスクヘッジ・業務効率化といった多様な課題を、90種以上のサービス群を組み合わせて解決
- **コンサルティング**を重視し、多様な事業課題に応じた最適なソリューションを提案

# 創業以来、住宅産業の課題解決に挑み続ける

住宅金融とITを融合した独自のアプローチで、事業領域を拡大



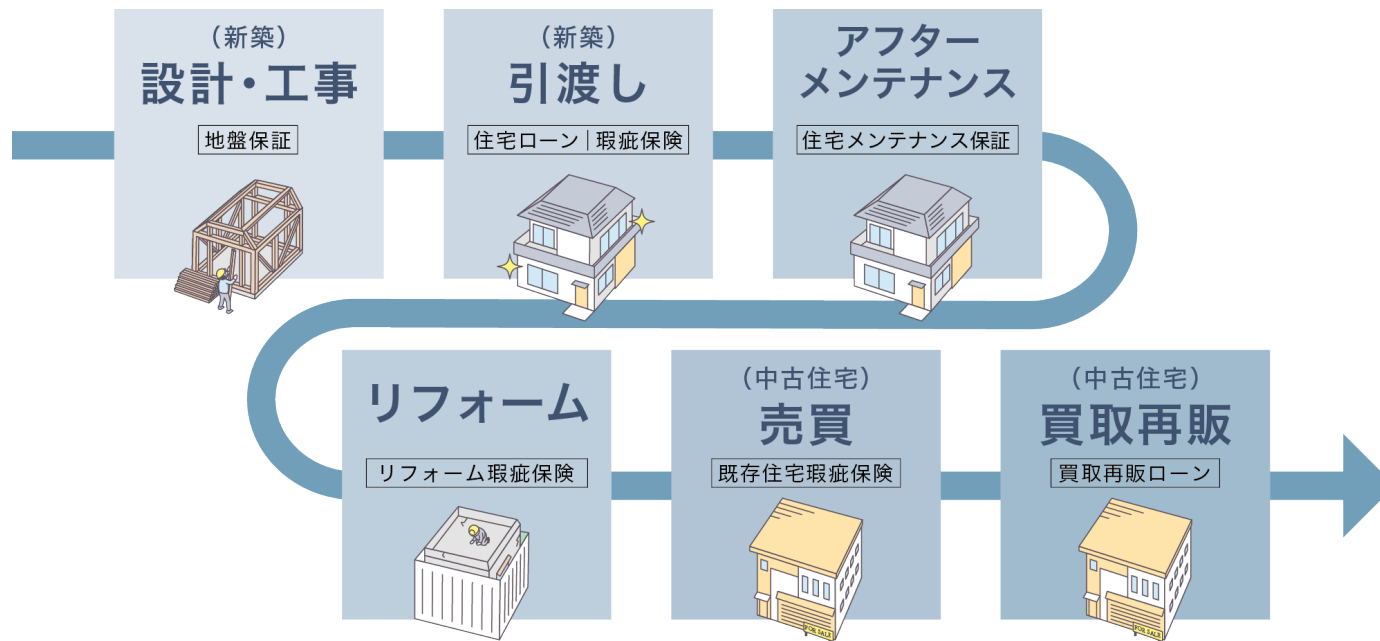
事業の起点は  
**産業の課題**  
=ビジネスチャンス

## POINT

- 販売金融としての住宅ローン、住宅の安心・安全を担保する保証など、時代ごとに異なる「住宅産業が抱える課題」を事業化

# 住宅ライフサイクルと一体になったサービス群

中小住宅事業者のニーズにフォーカスし、最適な事業支援ソリューションを提供

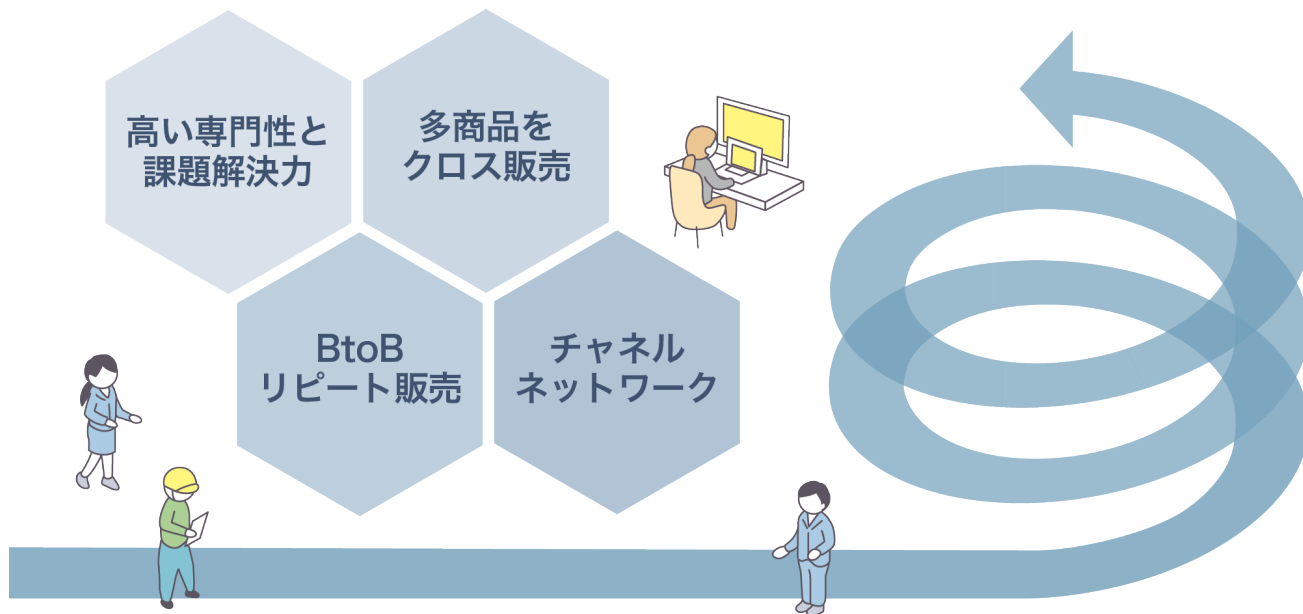


## POINT

- 住宅ローン・保険・保証など住宅事業に不可欠なサービスを、新築から中古住宅販売に至る住宅ライフサイクルの各段階で提供
- アフターメンテナンス関連サービスを強化し、中小住宅事業者が課題とする「ストック型ビジネス」への転換を支援

# 顧客に繰り返し「選ばれ続ける」収益構造

再現性が高く持続的に成長できるビジネスモデル

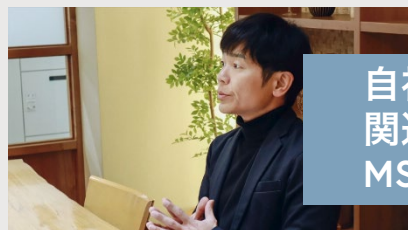


## POINT

- サービスの相互提携、申込情報を業務管理に活用できる無償クラウドなどにより、クロス販売やリピート利用が自然に生まれる構造を実現
- 全国規模で2万社を超えるチャネルネットワークを展開し、幅広い販売網を確立

# 住宅事業者の「今の経営課題」に寄り添う

業務効率化、販売促進など住宅産業の様々なニーズに応える



新築（アフター事業）

リフォーム

## 自社アフター保証の 関連サービスを MSJグループに一本化

倉敷ハウジング株式会社様（岡山県）

- |     |  |
|-----|--|
| 課題  | <ul style="list-style-type: none"> <li>豪雨災害をきっかけに、紙書類の電子化が課題に</li> <li>建設業2024年問題（時間外労働の上限規制）への対応</li> <li>自社保証プログラムの既存システムが煩雑に</li> </ul> |
| 解決策 | <ul style="list-style-type: none"> <li>DX化とサービスの集約化を幅広く検討</li> <li>長期保証制度での利用サービスをMSJグループに集約</li> </ul>                                    |
| 効果  | <ul style="list-style-type: none"> <li>業務効率化により従業員の残業時間圧縮</li> <li>新体制でリフォーム事業を始動</li> </ul>   |

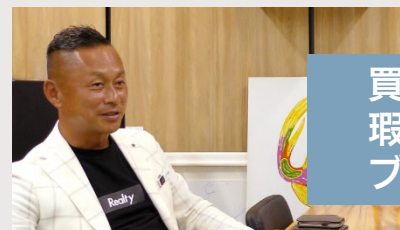
## ストックビジネスへの転換を支える MSJグループ商品群

ハウスメーカー並みのアフター保証が好評の同社。これまで定期点検などを外注し新築事業に集中してきたが、ストックビジネスへの転換としてアフター事業を始動することに。

増員でなく配置転換で対応するには業務効率化が不可欠とし、多くのサービスをMSJグループに集約。情報集約や業務圧縮などDX化を実現した

導入したMSJグループサービス

新築住宅かし保険
地盤保証
延長保証保険
住宅性能評価
住宅設備延長修理保証
緊急駆けつけ保証
助っ人クラウド



戸建て買取再販（中古住宅売買）

## 買取再販のリスクヘッジに 瑕疵保険を活用 ブランド信頼度アップ

株式会社リアルティ様（神奈川県）

- |     |  |
|-----|--|
| 課題  | <ul style="list-style-type: none"> <li>中古住宅は新築に比べて瑕疵保険期間が短い</li> <li>住宅仕入れ時にフラット35を利用できる物件かを確認したい</li> </ul> |
| 解決策 | <ul style="list-style-type: none"> <li>瑕疵保険にオプションをプラスして保証内容を拡充</li> <li>フラット35の適合性診断を導入</li> </ul>           |
| 効果  | <ul style="list-style-type: none"> <li>保証が充実した中古戸建というブランドを確立</li> <li>住宅ローン利用層を最大化し販売機会損失を防止</li> </ul>      |

## 中古住宅の商品企画で 充実した自社保証を構築し差別化に

リノベーションされた中古住宅を販売する買取再販。雨漏れや傾き等のリスクから、マンションに比べ戸建て住宅は事業難易度が高いといわれている。

これらのリスクヘッジに「既存住宅かし保険」を採用。オプションも駆使することで保証内容が充実、ブランド化に成功した。また、中古住宅の仕入れには、事業者向け「MSJ買取再販ローン」も利用している

導入したMSJグループサービス

既存住宅かし保険
MSJ買取再販ローン
MSJフラットリノベ

# リスクを最小限に抑えるビジネスモデル

住宅ローンや保険・保証商品に関する金融リスクを抑えることを重視し、独自のビジネスモデルを構築

主力商品

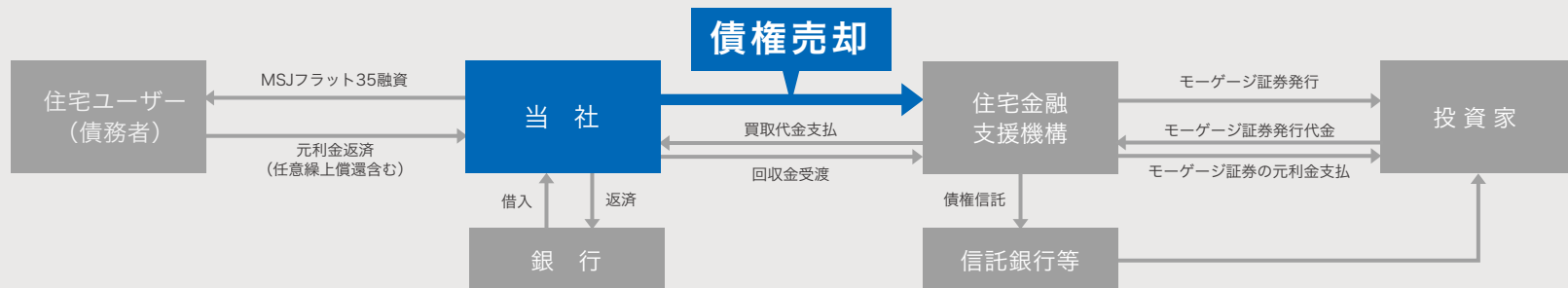
## オフバランス化によりリスクを外部移転、収益構造の安定化を重視

住宅ローン商品		保険・保証商品	
MSJフラット35	貸付債権を住宅金融支援機構へ売却	新築住宅かし保険	再保険によるオフバランス化
十色（トイロ）	融資実行後直ちに信託会社へ信託譲渡	地盤保証	
MSJつなぎローン	当社が住宅ローンの代理受領権を持ち住宅ローン実行時に貸付金を回収	住宅設備延長修理保証	
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">排除リスク</div> <b>信用リスク・金利変動リスク</b>		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">排除リスク</div> <b>保険金支払いの増加リスク 補修費用の集中・高騰リスク</b>	

スキーム例

MSJフラット35

## 貸付債権を住宅金融支援機構へ売却しリスクを最小化



# サステナビリティ・社会貢献

## サステナビリティ 住宅事業者への経営支援を通じて「持続可能な住宅産業」をつくる

中古住宅が資産価値を損なうことなく社会に流通する仕組みの実現へ

アフターメンテナンス事業を支援し  
住宅の残存価値を高める

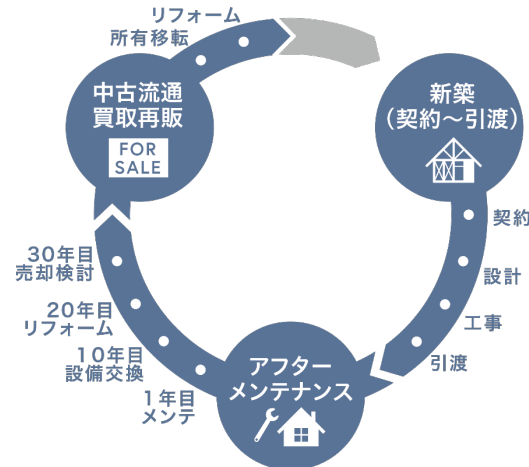
新築住宅かし保険

延長保証保険

住宅保証サービス

買取再販ローン

助っ人クラウド



住宅の品質確保に寄与し  
住宅事業者をサポート

住宅ローン

つなぎローン

各種評価・証明書

地盤保証

助っ人クラウド

## 社会貢献

### MSJグループが支援する自伐型林業の取り組み

MSJグループ代表の鶴澤は、林業が盛んな岡山県に生まれ、20代で林業会社を創業するなど、ルーツを林業に持ちます。MSJグループでは林業を住宅産業の一部と捉え、持続可能な産業構築に向け、NPO法人自伐型林業推進協会の特別法人サポーターとして活動を支援しています



NPO法人自伐型林業推進協会の活動を、MSJグループ公式noteにてご紹介しています

「時代遅れ」と言われた林業が、世界から注目されるまで  
——MSJグループが支援する自伐型林業の取り組み

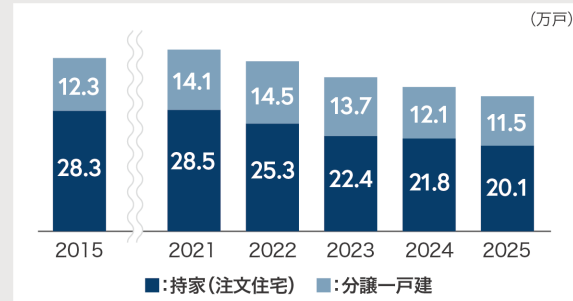
インタビュー | MSJグループ公式note »

# 市場環境

新築だけでなく中古も住宅購入のスタンダードへ 新築住宅は建築費の上昇が止まらず

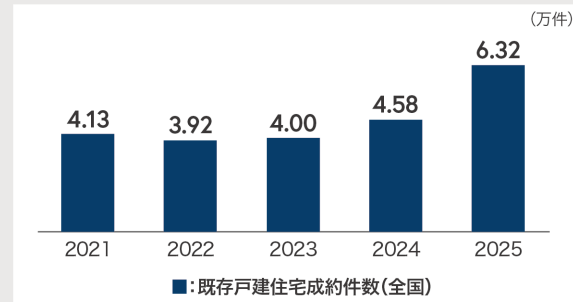
## 新設住宅着工戸数の減少と中古住宅流通数の増加

### ■ 新設住宅着工戸数



出所:国土交通省「建築着工統計調査」

### ■ 中古住宅流通数

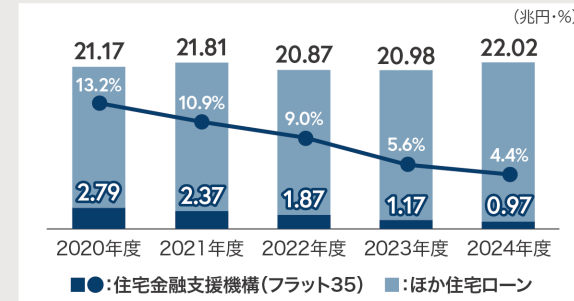


出所:公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の物件動向」

中古住宅の流通数が6万件を突破。新築住宅は全般的に落ち込み

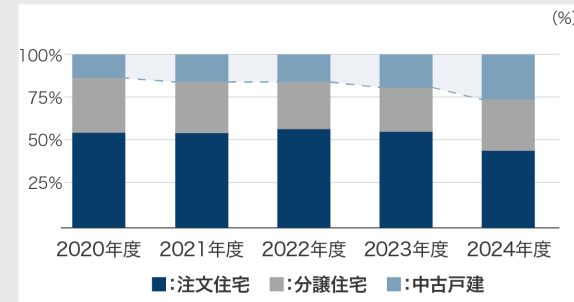
## 住宅ローン市場22兆円規模 フラット35利用は中古が拡大

### ■ フラット35シェア



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」

### ■ 戸建住宅におけるフラット35融資区分

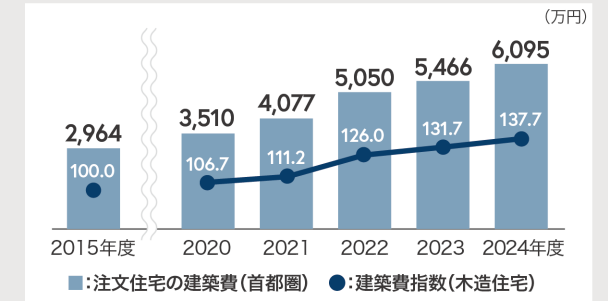


出所:住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」

フラット35シェアは低下。そのなかでも中古住宅での利用率上昇

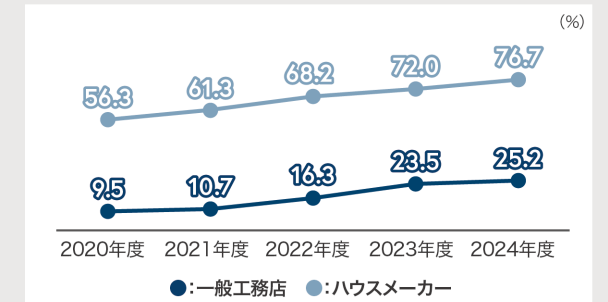
## 住宅設計・仕様・施工が高度化し建設コスト増の要因に

### ■ 住宅建築費



出所:国土交通省「注文住宅の建築費(首都圏)・建築種類別の建築費指数」

### ■ 新築注文住宅におけるZEH化率の推移



出所:環境共創イニシアチブ「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス実証事業調査結果」

ZEH基準2030年標準化に向けた対応はコストや体制面から一般工務店で伸び悩み



Mortgage Service Japan Limited

日本モーゲージサービス株式会社

Mortgage Service Japan Limited