



Mortgage Service Japan Limited

May 9th, 2024

日本モーゲージサービス株式会社

2024年3月期 決算説明資料

2024年3月期 決算説明資料

# CONTENTS

**1** | 2024年3月期 決算概要 P.03

**2** | 2025年3月期 経営戦略 P.13

---

補足資料 当社グループについて P.31

# 1 | 2024年3月期 決算概要

# 営業収益71.1億円・営業利益13.9億円

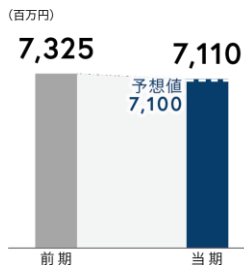
連結業績の予想値を上回るも減収減益

## TOPICS

- ・ 持家（注文住宅）の新設着工戸数が年間通して前年同月比マイナスで推移
- ・ 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

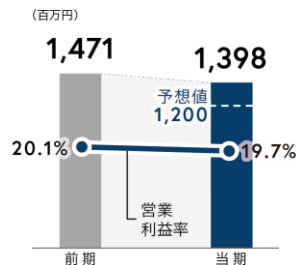
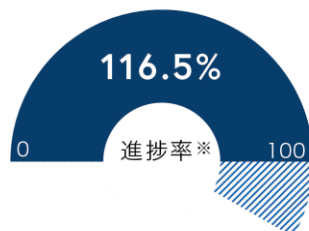
71.1 億円



前期比 ▲2.9% (▲2.1億円)

### 営業利益

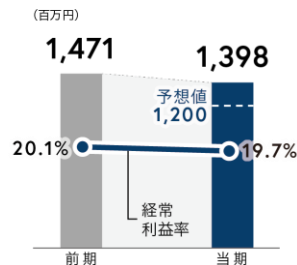
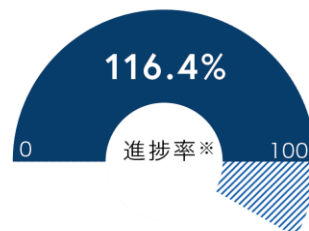
13.9 億円



前期比 ▲5.0% (▲0.7億円)

### 経常利益

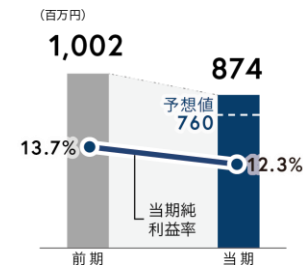
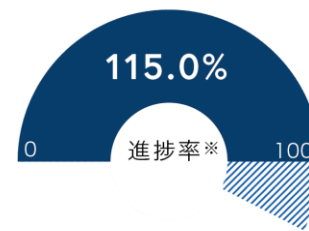
13.9 億円



前期比 ▲5.0% (▲0.7億円)

### 親会社株主に帰属する当期純利益

8.7 億円



前期比 ▲12.7% (▲1.2億円)

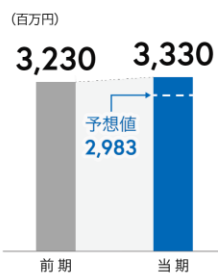
# 住宅金融事業が増収増益

住宅瑕疵保険等事業・住宅アカデメイア事業は住宅市場縮小の影響を受ける

## 住宅金融事業

### 営業収益

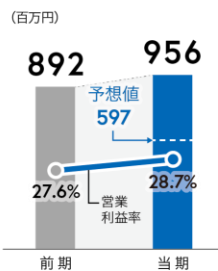
33.3 億円



前期比 **+3.1%**  
(+0.9億円)

### 営業利益

9.5 億円



前期比 **+7.2%**  
(+0.6億円)

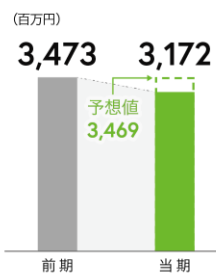
### TOPICS

- 住宅ローン商品の多角化を推進
- 融資手数料率を維持すると共に、新商品による地道な収益積上げにより利息等が増加し。業績に貢献した

## 住宅瑕疵保険等事業

### 営業収益

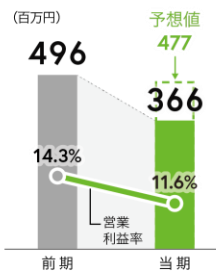
31.7 億円



前期比 **▲8.7%**  
(▲3.0億円)

### 営業利益

3.6 億円



前期比 **▲26.1%**  
(▲1.2億円)

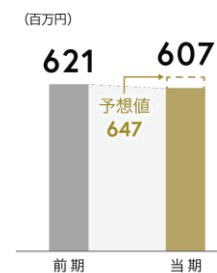
### TOPICS

- 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、影響を大きく受ける

## 住宅アカデメイア事業

### 営業収益

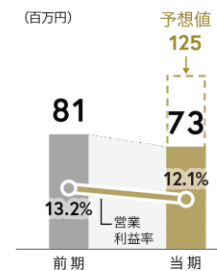
6.0 億円



前期比 **▲2.1%**  
(▲0.1億円)

### 営業利益

0.7 億円



前期比 **▲10.1%**  
(▲8百万円)

### TOPICS

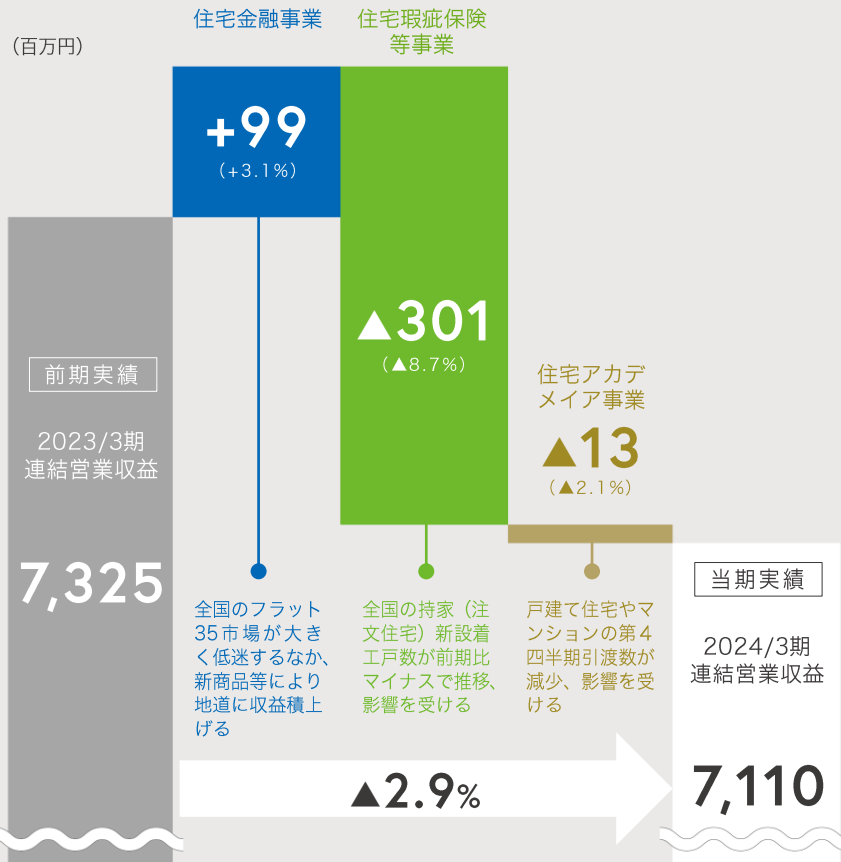
- 住宅瑕疵保険等事業顧客へ向けたクロスセル提案を推進
- 戸建住宅やマンションの第4四半期引渡数が減少。影響を受ける

2024/3期  
増減要因分析

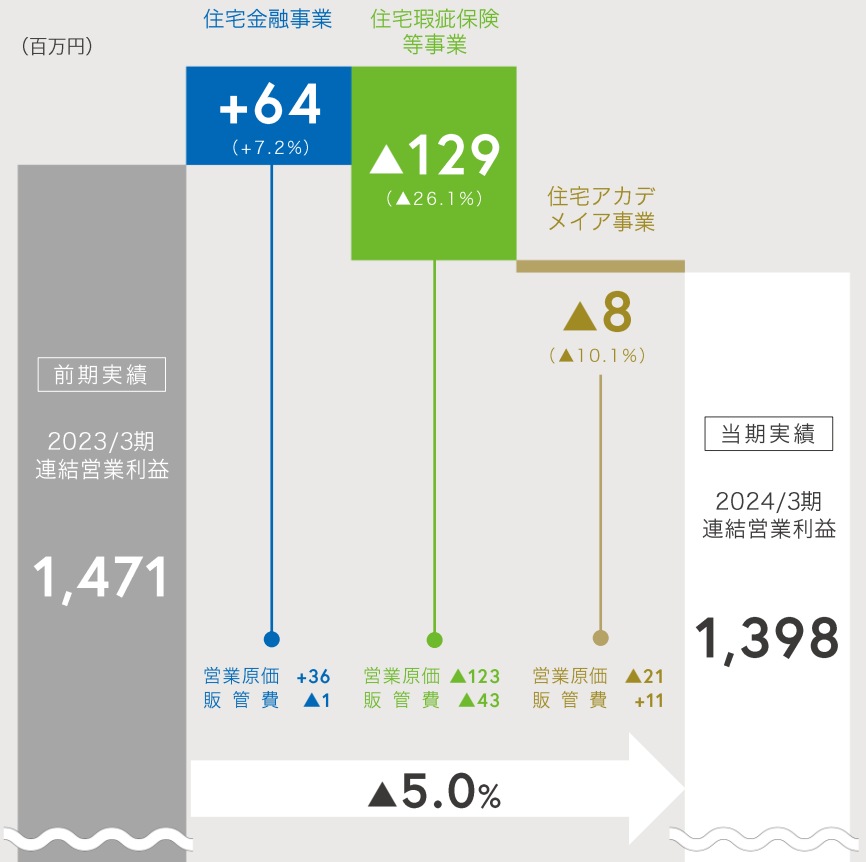
# 住宅市場縮小の影響を受ける

住宅金融事業は増収増益も、住宅瑕疵保険等事業・住宅アカデミア事業は減収減益

## 連結営業収益：▲2.1億円

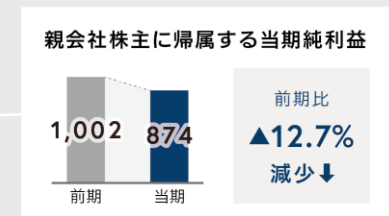
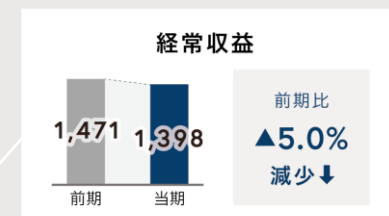
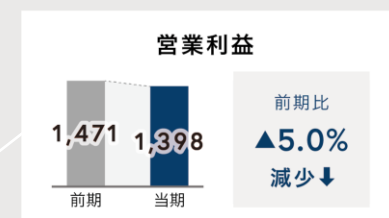
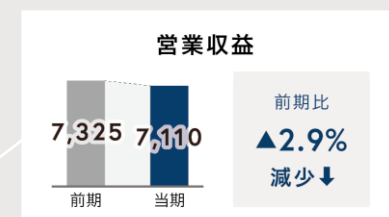


## 連結営業利益：▲0.7億円



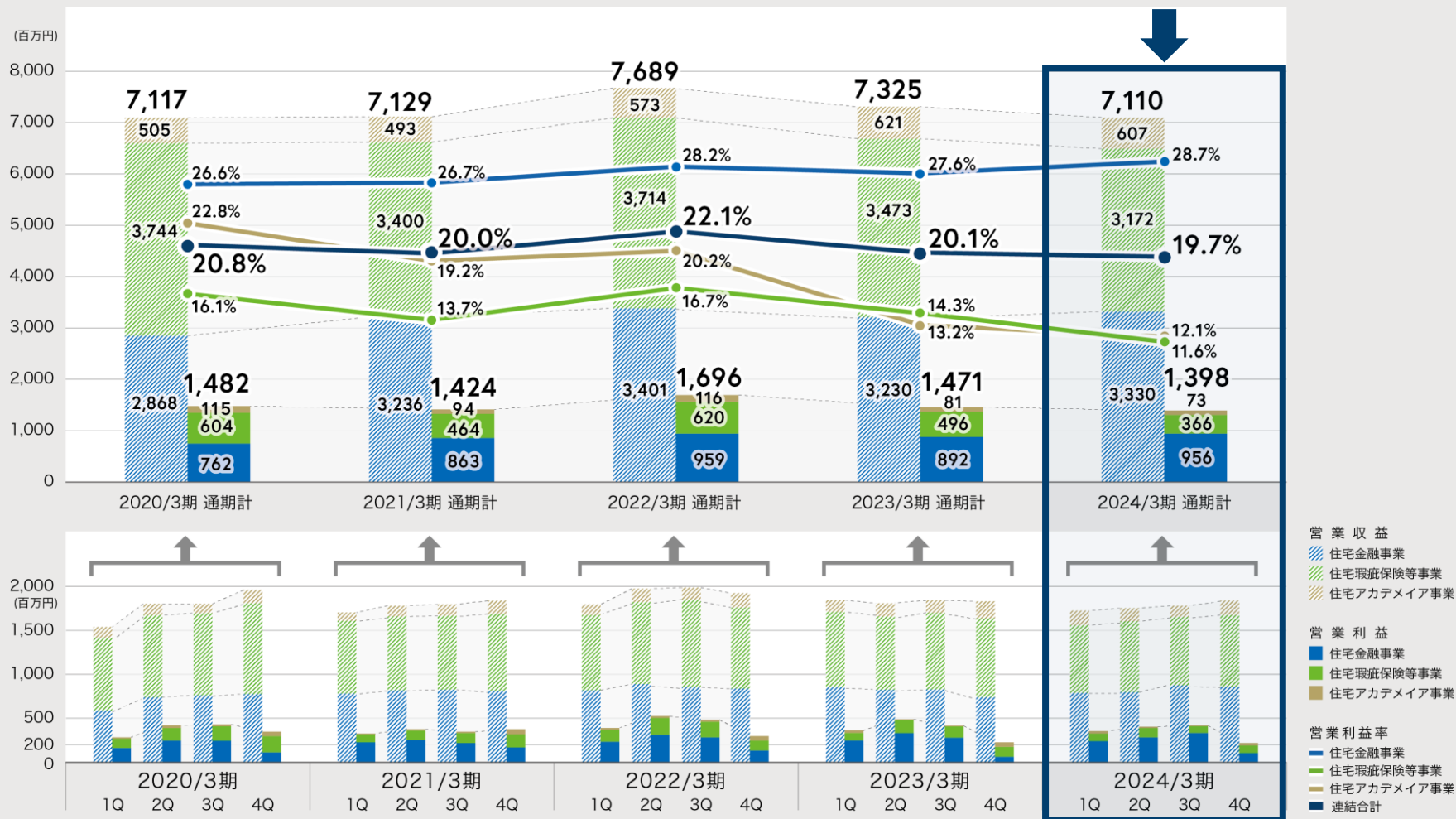
# 通期業績予想を達成も減収減益

	前期実績	当期予想	当期実績	前期比	前期比
	2023/3期 実績 2022/4/01~ 2023/3/31	2024/3期 予想 2023/4/01~ 2024/3/31	2024/3期 実績 2023/4/01~ 2024/3/31	増減額	増減率
(百万円)					
営業収益	7,325	7,100	7,110	▲215	▲2.9%
住宅金融事業	3,230	2,983	3,330	+99	+3.1%
住宅瑕疵保険等事業	3,473	3,469	3,172	▲301	▲8.7%
住宅アカデミア事業	621	647	607	▲13	▲2.1%
営業利益	1,471	1,200	1,398	▲73	▲5.0%
住宅金融事業	892	597	956	+64	+7.2%
住宅瑕疵保険等事業	496	477	366	▲129	▲26.1%
住宅アカデミア事業	81	125	73	▲8	▲10.1%
営業利益率	20.1%	16.9%	19.7%		
経常利益	1,471	1,200	1,398	▲73	▲5.0%
経常利益率	20.1%	16.9%	19.7%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,002	760	874	▲127	▲12.7%
当期純利益率	13.7%	10.7%	12.3%		



# 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



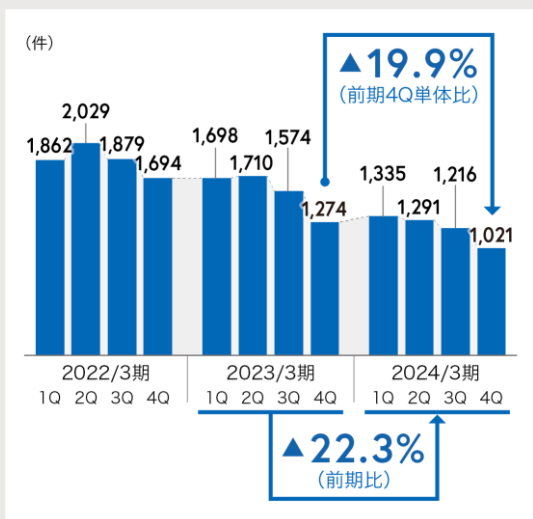


# グループ一体での差別化を推進

## 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)



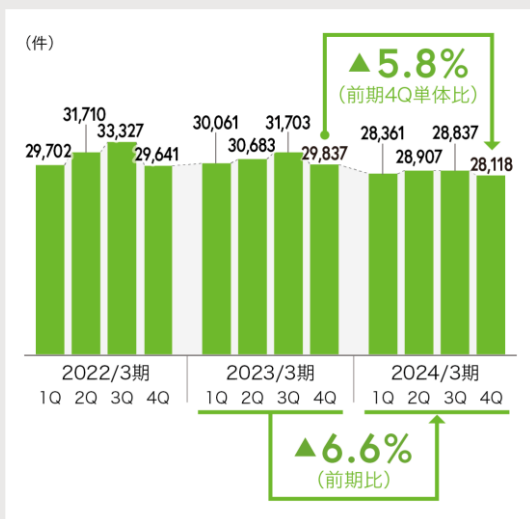
#### TOPICS

- 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

(こどもエコすまい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)

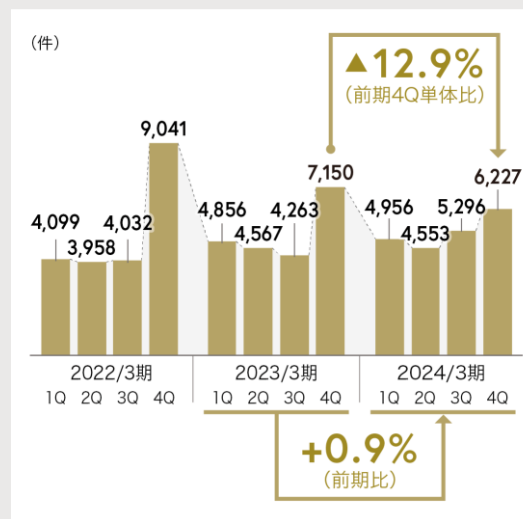


#### TOPICS

- 市場縮小の影響受けるも省エネ基準適合住宅の関連サービスが健闘

## 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

- 住宅メンテナンス保証のクロスセル提案により件数増加
- 戸建住宅やマンションの第4四半期引渡数が減少。影響を受ける

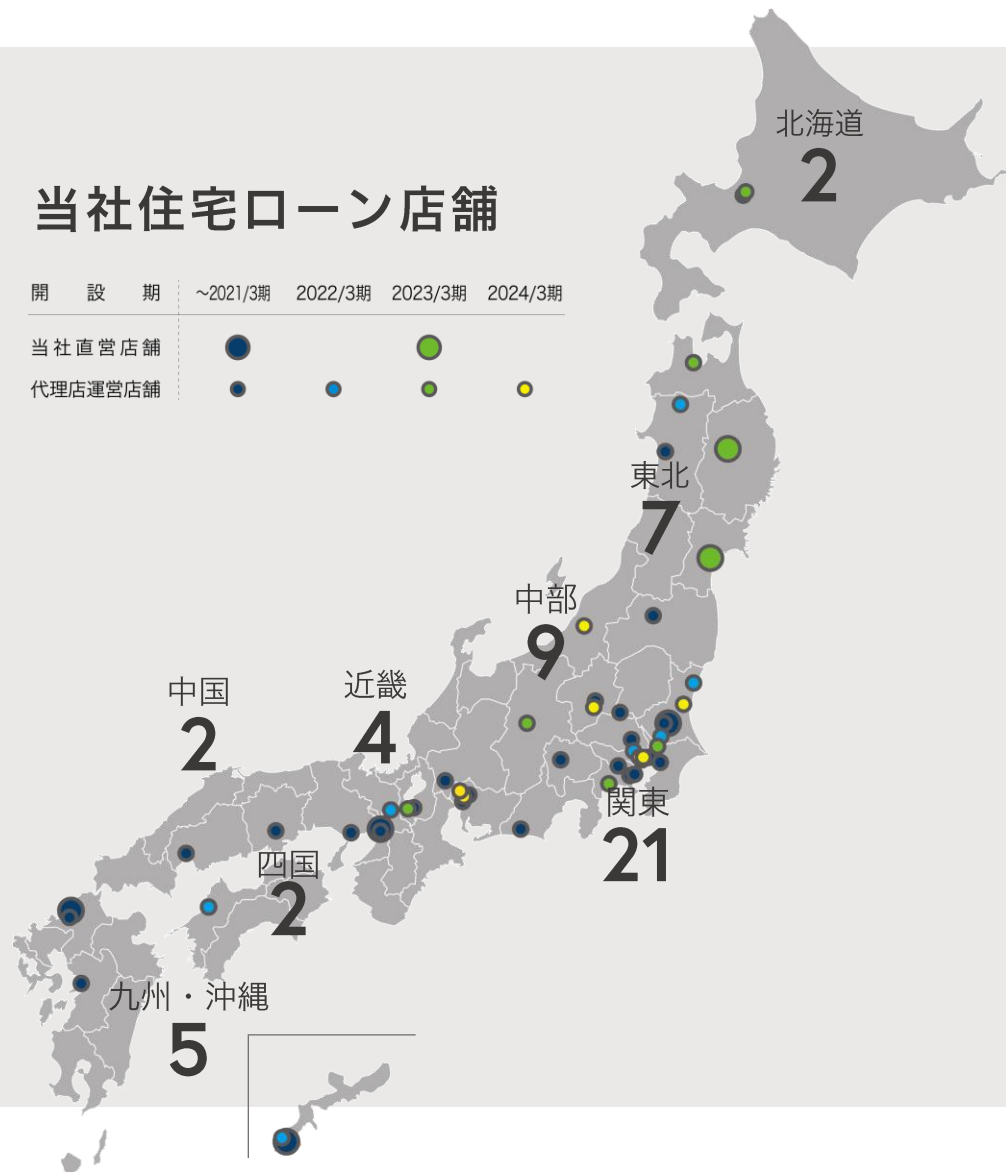
# 全国に52拠点

## 当社住宅ローン店舗

開設期 ~2021/3期 2022/3期 2023/3期 2024/3期

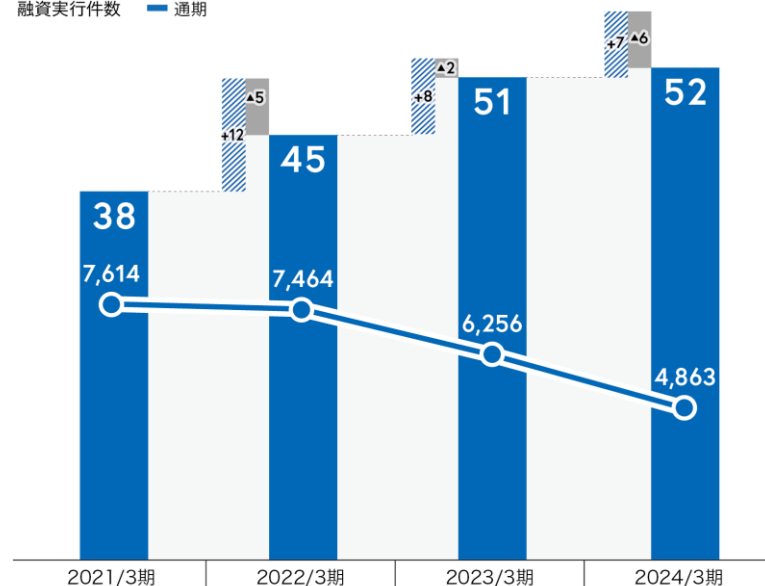
当社直営店舗

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

2024 / 3 期  
連結貸借対照表

## 自己資本比率33.8% → 38.1%

(百万円)	前期実績	当期実績	前期末比 増減額
	2023/3期 2023/3/31	2024/3期 2024/3/31	
<b>資産の部</b>			
流動資産	20,407	19,398	▲1,008
うち営業未収入金	5,588	3,763	▲1,825
うち営業貸付金	9,342	9,902	+560
固定資産	1,800	1,842	+42
<b>【資産合計】</b>	<b>22,207</b>	<b>21,241</b>	<b>▲966</b>
<b>負債の部+純資産の部</b>			
流動負債	13,406	11,408	▲1,997
うち短期借入金 (※)	9,146	7,627	▲1,518
固定負債	1,273	1,738	+465
<b>【負債合計】</b>	<b>14,679</b>	<b>13,146</b>	<b>▲1,532</b>
株主資本	7,506	8,087	+580
非支配株主持分	20	6	▲14
<b>【純資産合計】</b>	<b>7,527</b>	<b>8,094</b>	<b>+566</b>
<b>【負債純資産合計】</b>	<b>22,207</b>	<b>21,241</b>	<b>▲966</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>33.8%</b>	<b>38.1%</b>	

### 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

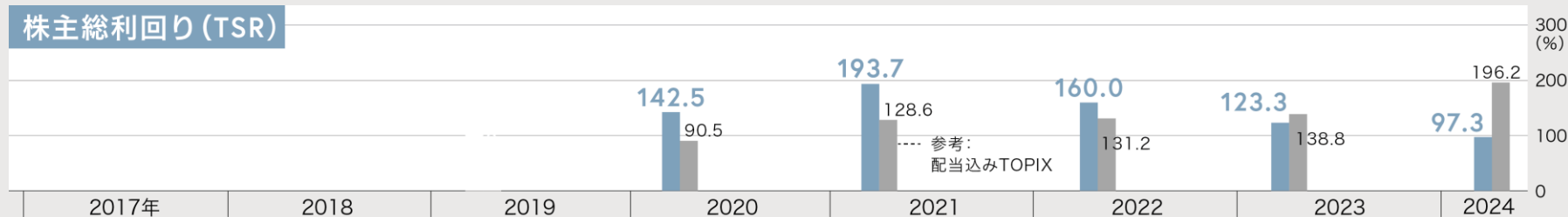
※ 主に営業未収入金及び営業貸付金 (プロパーつなぎローン) の債権譲渡代金が入金されるまでの1ヶ月未満の短期の資金調達を目的としたもの

# 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

(2024/3/31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 | 2025年3月期 経営戦略

# 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

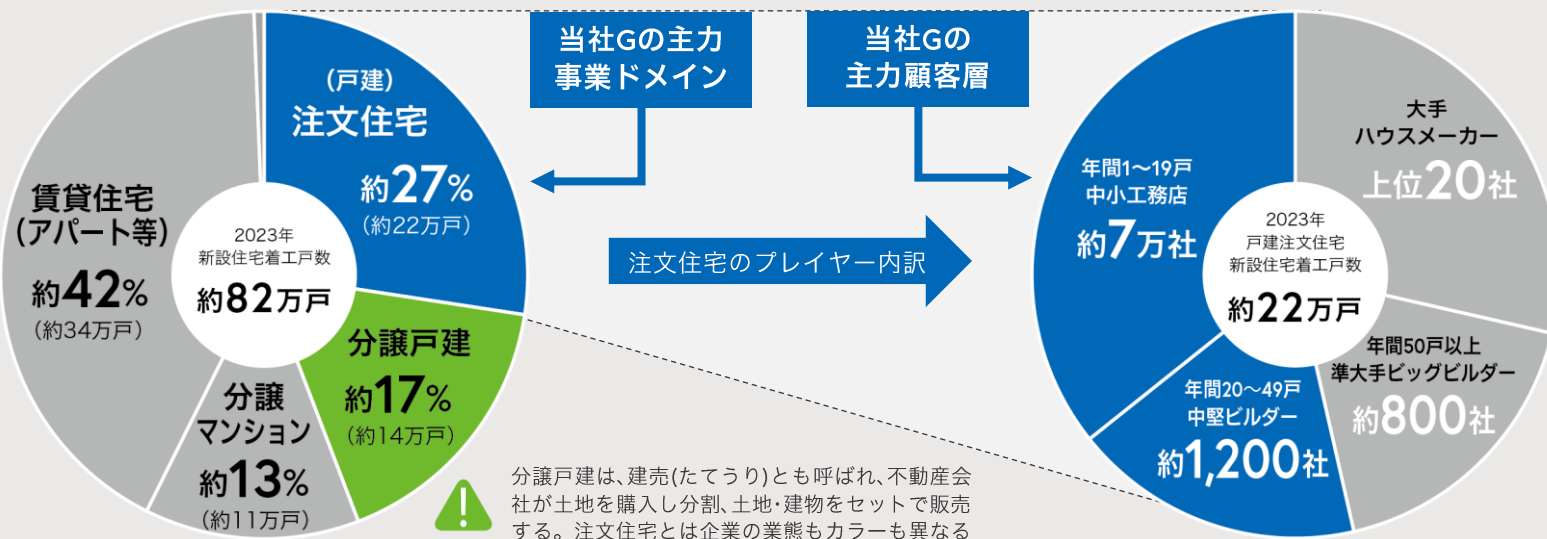
新築住宅におけるニッチ市場が、当社グループのターゲット

## 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

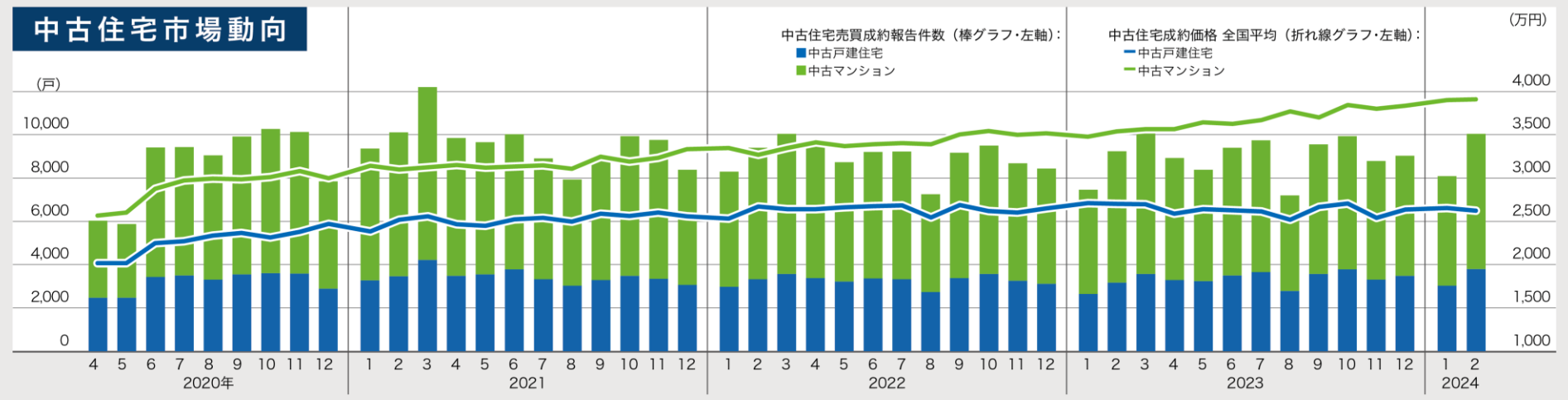
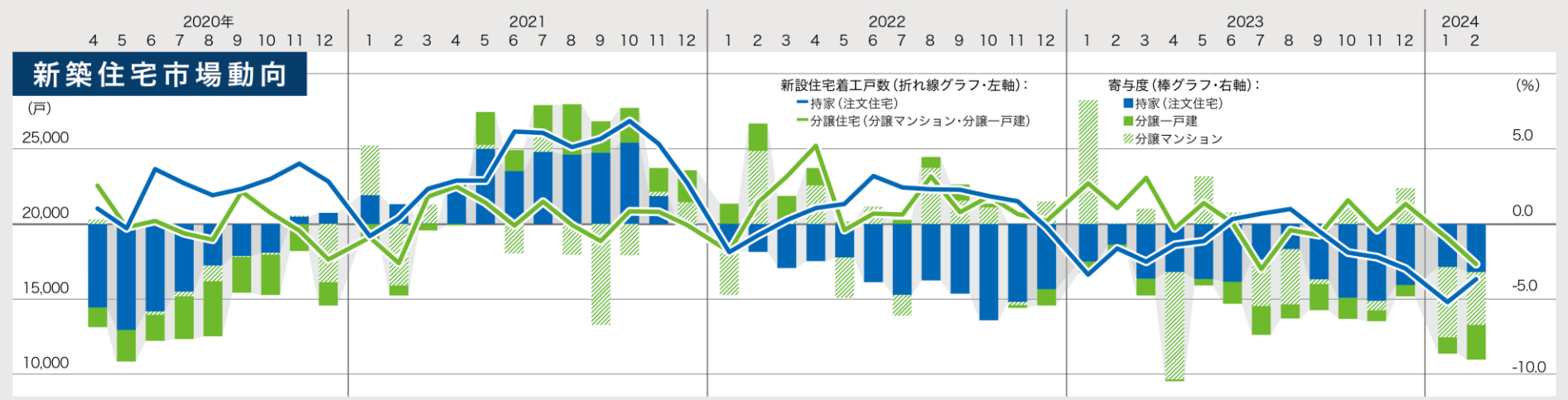
住宅建設・販売分野における  
「金融オリジネーター」のポジション目指す

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

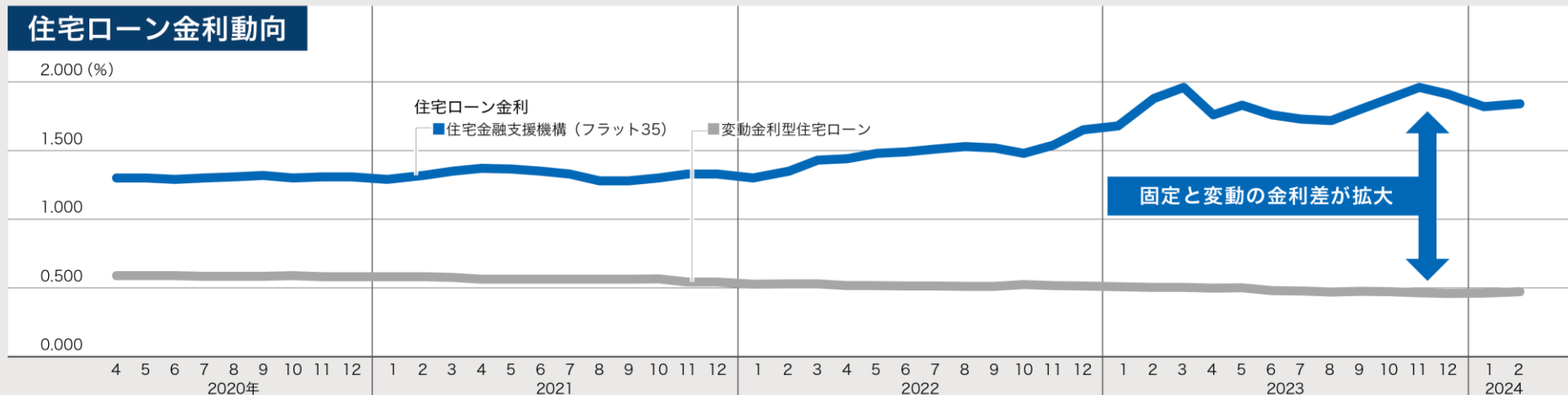
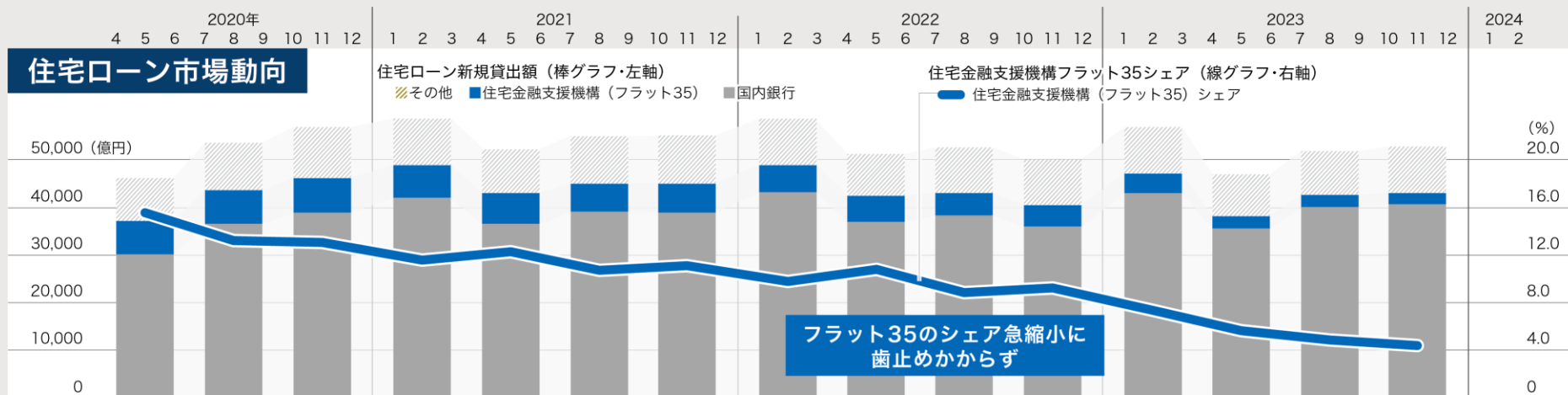
新設住宅着工戸数（持家）は、昨年比で▲2.8万戸(▲11.4%)という結果に



出所：国土交通省「住宅着工統計」及び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」のデータより当社作成

# マイナス金利解除後の金利動向を注視

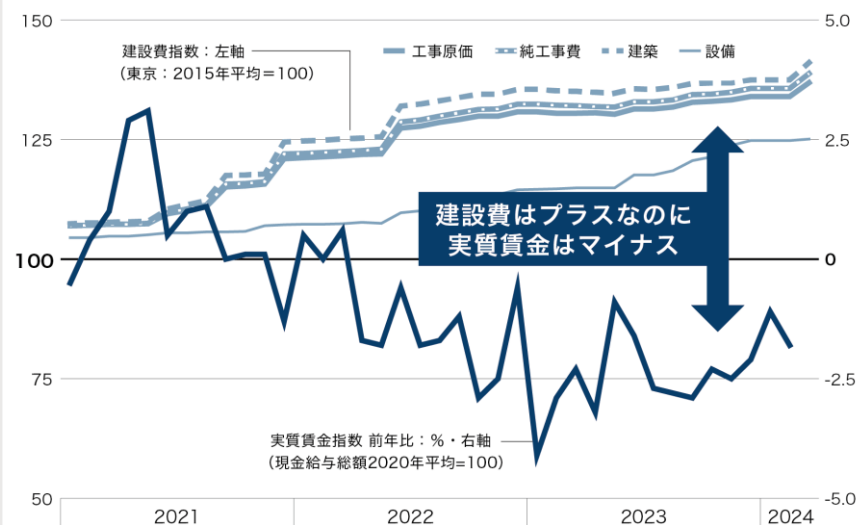
短期プライムレートが更新されれば、変動金利型の住宅ローン金利も上昇か



# 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



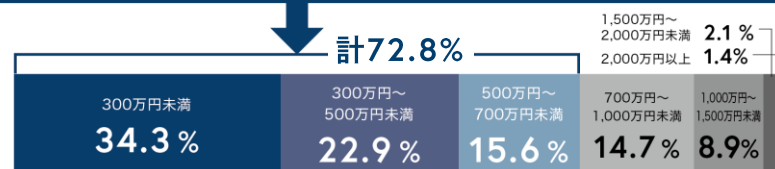
## 年収700万円未満世帯という メインターゲットを失う可能性

### 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？



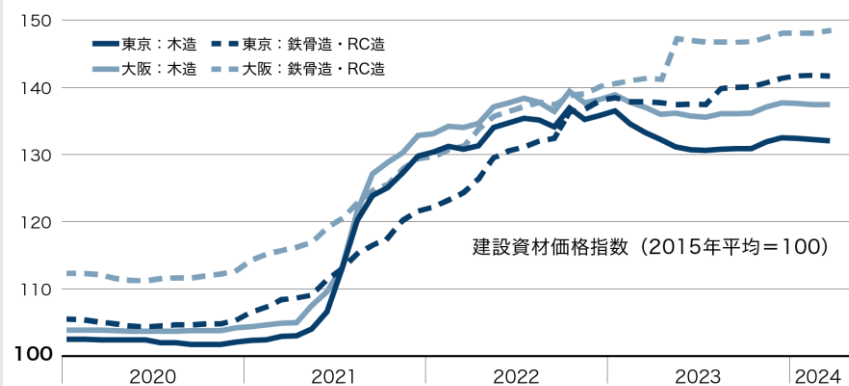
住宅事業者の  
切迫した課題①

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

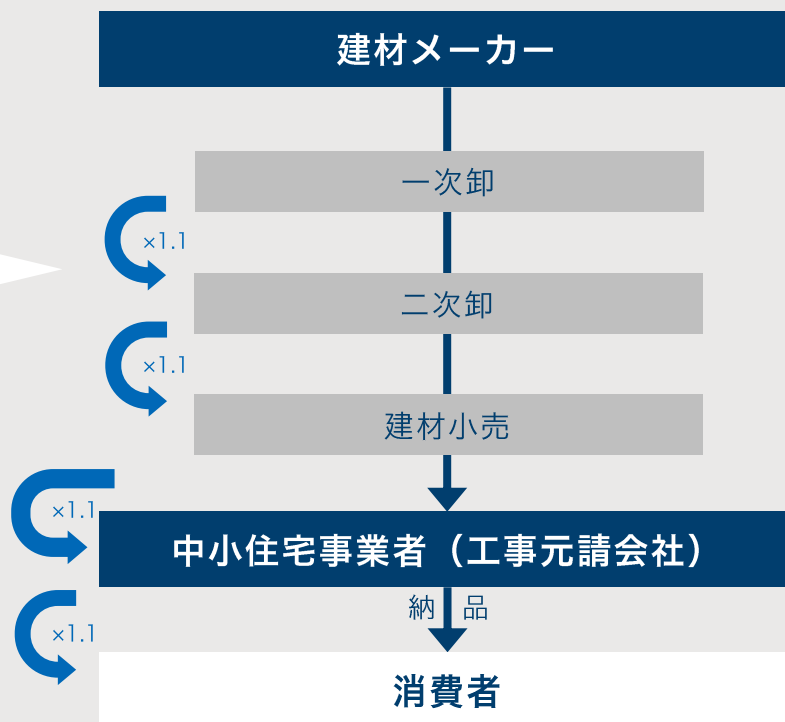


# 建材サプライチェーンが多層で複雑

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

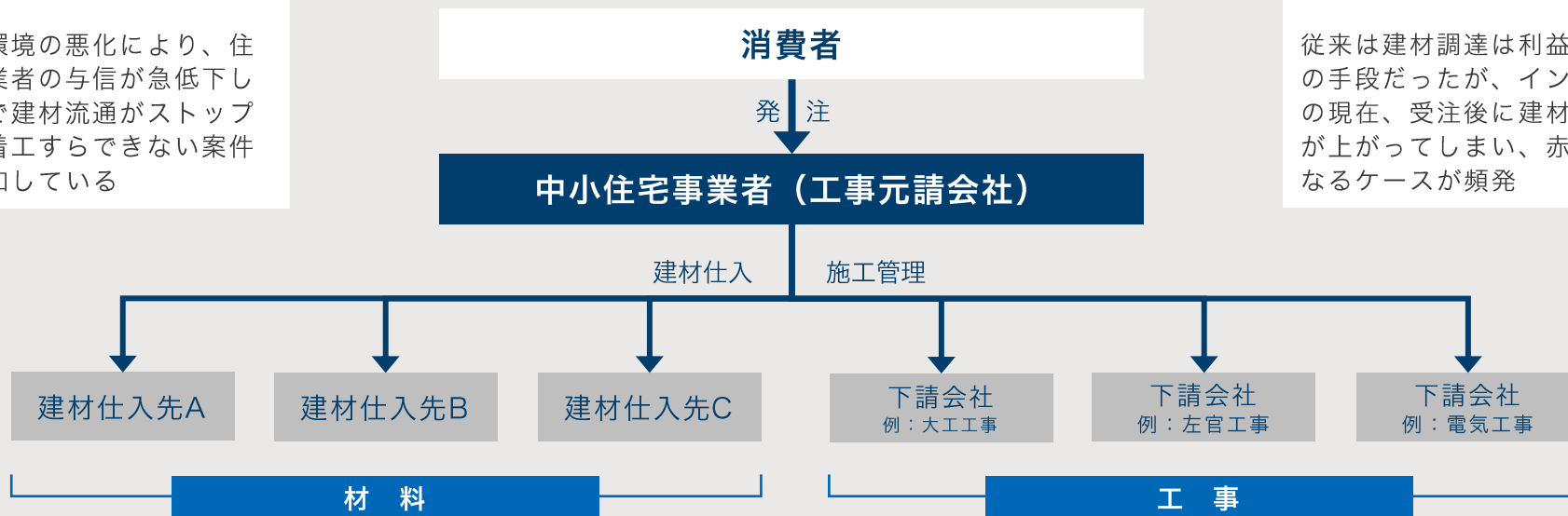
## 工事請負モデルスキーム

(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

従来は建材調達に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

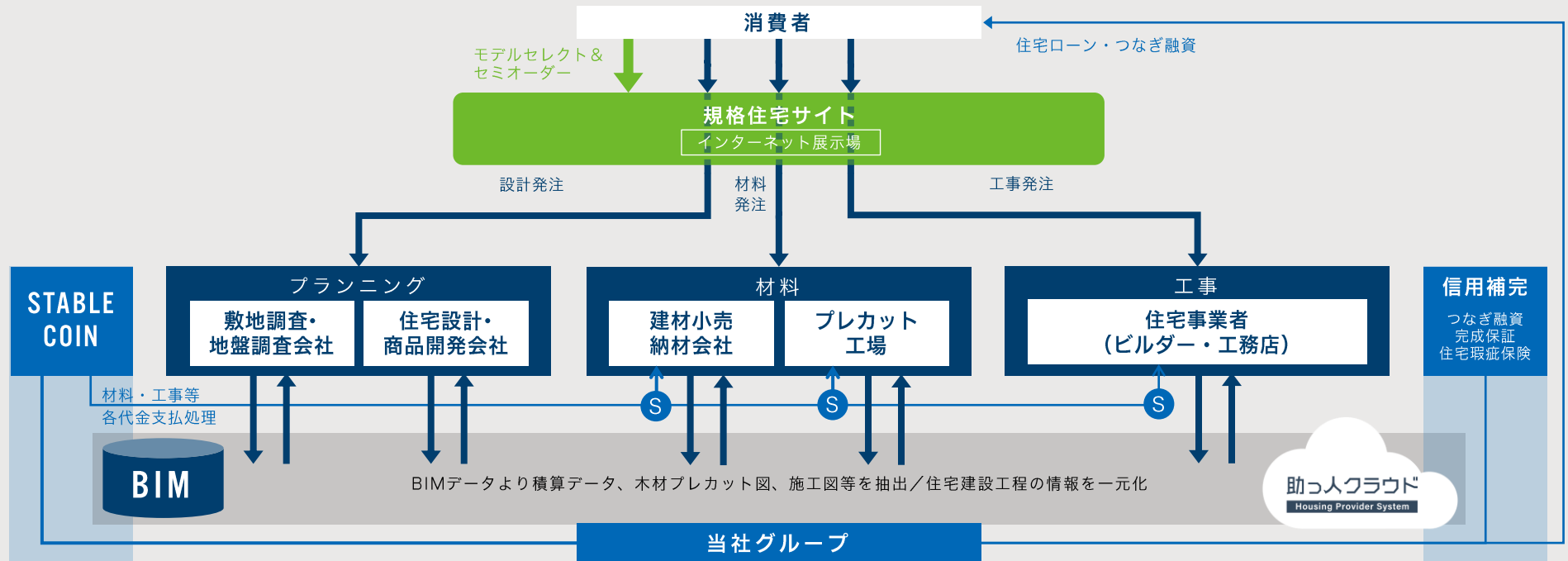


建設工事請負モデルそのものが限界へ  
新たな工事モデルという「ゲームチェンジ」が求められている

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

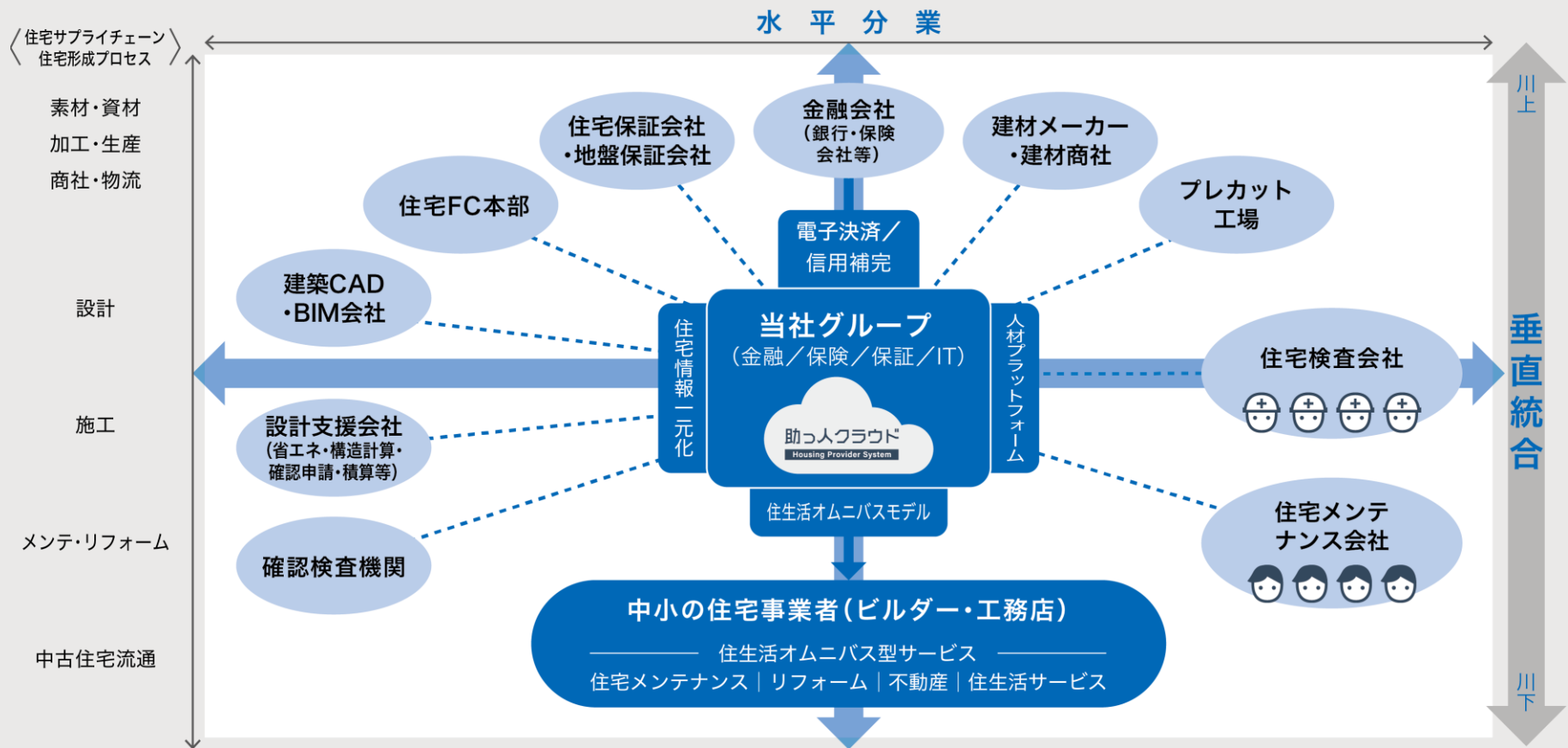
当社グループでは、適切な施工や消費者保護、および住宅事業者のリスクヘッジを担う商品群を持っている。これらを組み合わせることで、安心・安全な「材工分離モデル」が可能になる

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



# 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た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めます。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

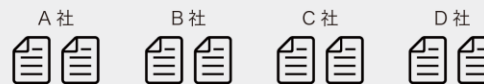
住宅DX推進協議会は、住宅産業におけるデジタル化・DX化を推進する一般社団法人。住宅地盤分野のDX化に力を入れることとなり、当社グループでも地盤保証サービスを提供する等、住宅DX推進協議会の取組みとの親和性が高いことから参画

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

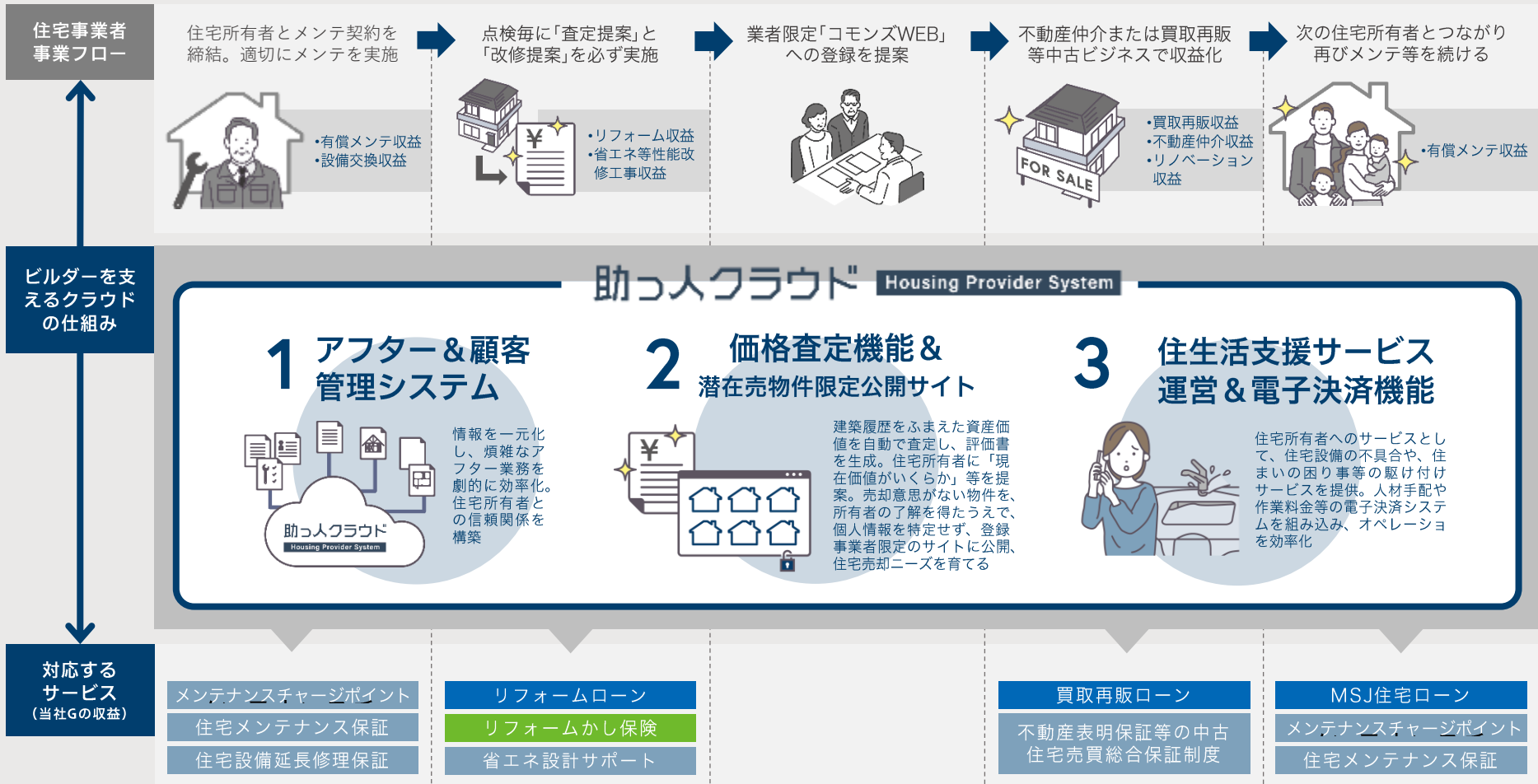


### 人材育成・活用

技術者育成・外国人人材活用

# IT駆使し金融でマネタイズ

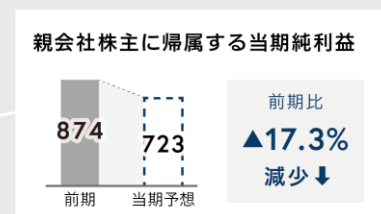
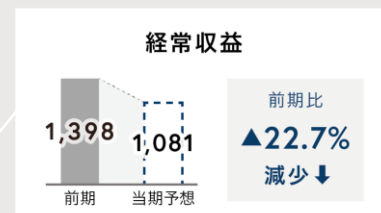
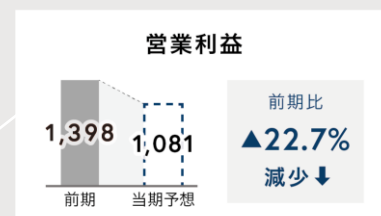
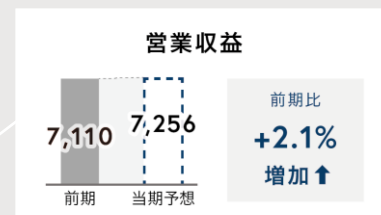
中古住宅市場拡大期に向け、サービス開発を継続



# 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

	当期実績	来期予想		
	2024/3期 2023/4/01~ 2024/3/31	2025/3期 2024/4/01~ 2025/3/31	当期比 増減額	当期比 増減率
(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%		



# 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

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 計画
1株当たり配当金	20.00円	20.00円	20.00円	20.00円	18.00円
配当性向	30.4%	26.0%	29.3%	33.6%	36.6%
1株当たり当期純利益（円）	65.88	76.99	68.17	59.48	49.19

当社は、株主の皆様への利益配分につきましては経営の重要課題の一つと認識しており、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ことを基本方針としております。

しかしながら、厳しい経営環境はしばらく続くと考えており、2025/3月期は営業収益は当期比2.1%増、営業利益は同22.7%減と、見通しは減益と予想しております。このようななかで、未来の種まきのため投資資金を一定確保する必要があるため、2025/3月期においては年間配当金を18.00円とさせて頂くこととなりました。

配当性向は36.6%を計画しており、厳しい事業環境下において株主の皆様に最大限に利益を還元させて頂きたいと考えております。収益基盤の強化に向け、更なる経営努力を重ねてまいりますので、何卒ご理解の程宜しくお願い申し上げます。

# 補足資料

当社グループについて

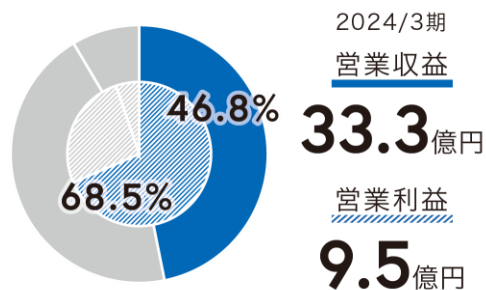
# 住宅事業者の経営支援を行う金融会社

住宅金融とクラウドを融合させ、住宅産業の課題を解決する

## 住宅金融事業



住宅ローン等の住宅金融サービスの提供 他

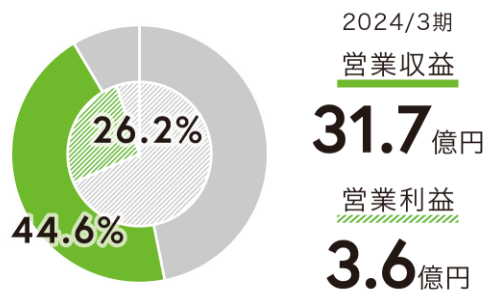


**MSJ** Mortgage Service Japan Limited  
日本モーゲージサービス株式会社

## 住宅瑕疵保険等事業



日本に5社だけの指定法人として新築住宅かし保険を提供 他

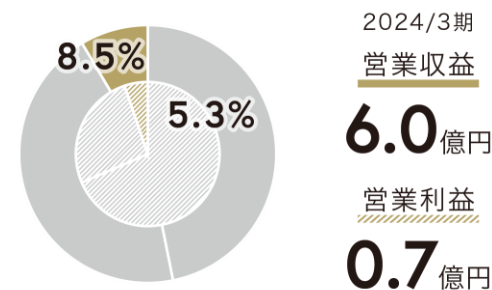


**JGK** 株式会社 ハウスジーマン  
一般社団法人 住宅技術協議会

## 住宅アカデメイア事業



住宅引渡後の住宅保証サービス・住宅事業クラウドシステム提供 他



**住宅アカデメイア** 株式会社



# 住宅産業を支えるソリューションを提供

住宅事業者の黒子となり、住宅事業に関わるさまざまなサービスを「B to B to C」で提供

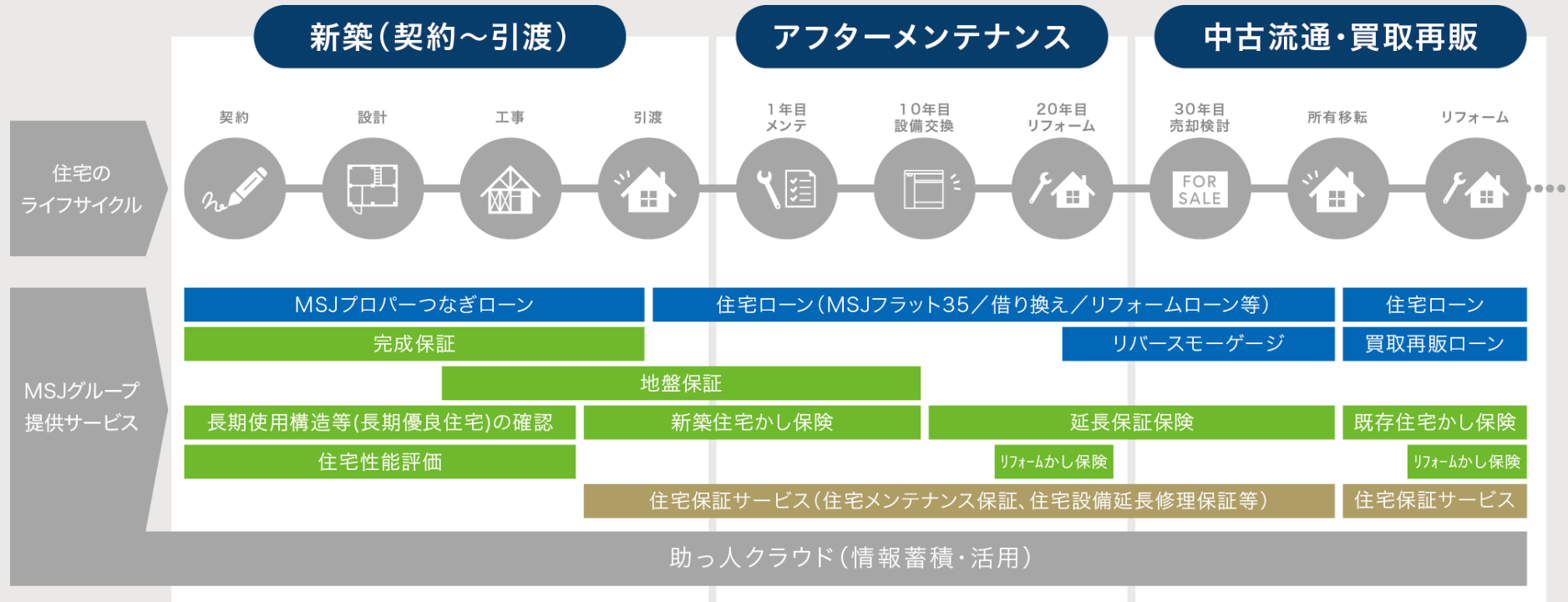


## POINT

- 住宅ローン・住宅かし保険・住宅保証サービスまでトータルに提供できる唯一の存在
- BtoBtoC型のビジネスモデルで広告宣伝が不要。高利益を実現

# 住宅金融分野に特化した独自のサービス群

住宅のライフサイクルをワンストップでカバーする唯一の住宅金融サービス業



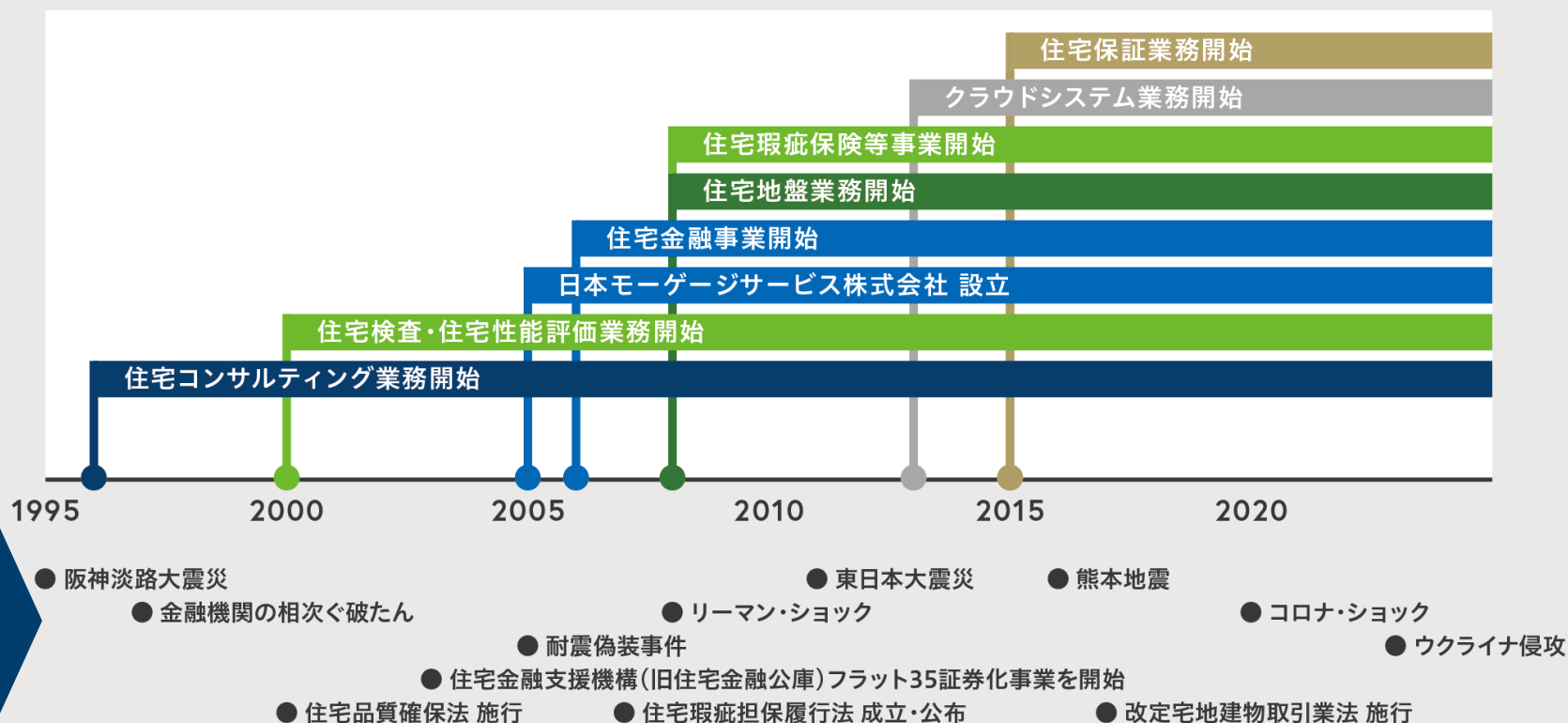
## POINT

- 住宅産業領域におけるアフターサービスを推進するサービスを数多く提供。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
- 住宅事業クラウドシステムを基軸に「住宅事業者のDX化」をサポート

# イノベーションに挑戦し続ける

住宅コンサルティング業務を経て、住宅産業が抱える課題を解決し事業領域を拡大

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



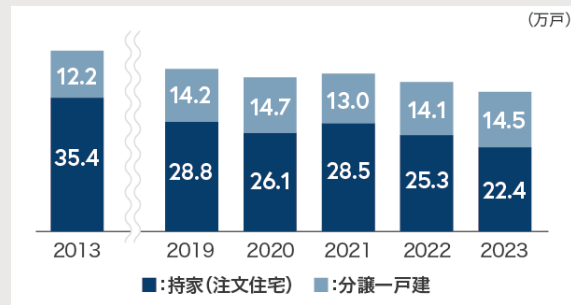
事業の起点は  
産業の課題  
=ビジネスチャンス

# 市場環境

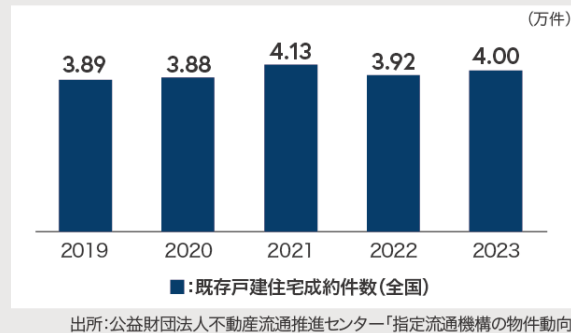
新築だけでなく中古も住宅購入のスタンダードへ。マイナス金利解除と住宅省エネ化は中小住宅事業者には逆風か

## 新築住宅着工数の減少と 中古住宅流通数の増加

### ■ 新築住宅着工数



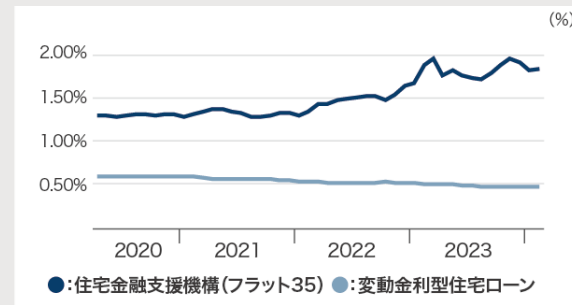
### ■ 中古住宅流通数



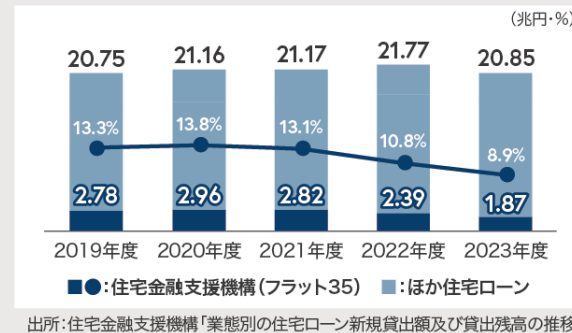
持家（注文住宅）の着工数の落ち込みが大きく、中小住宅事業者に打撃

## 住宅ローンの長短金利差拡大 フラット35のシェア低下

### ■ 住宅ローン金利



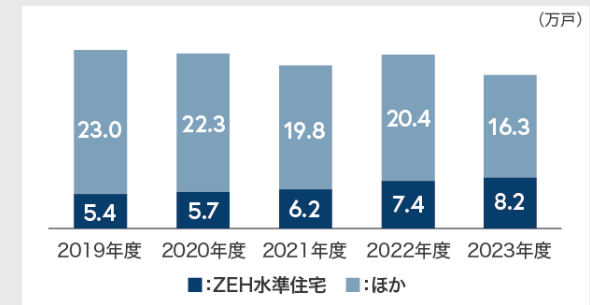
### ■ フラット35シェア



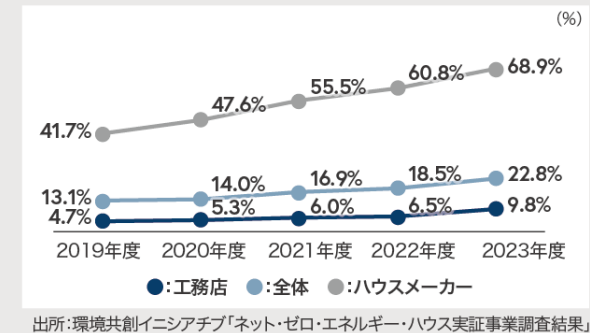
マイナス金利解除後の住宅ローン金利動向を注視

## 省エネ住宅(ZEH水準)2030年標準化に向け供給戸数が拡大

### ■ 注文住宅のZEH普及状況



### ■ 新築戸建住宅のZEH化率



住宅設計・仕様・施工が高度化し、建設コスト増の要因に。中小住宅事業者には逆風

# 積上げ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 × リピート販売 × 低コスト構造 × クロス販売

住宅産業をカバーする  
チャネルネットワーク

事業者向けローン商品で  
リピート販売

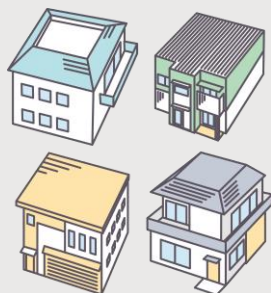
住宅事業クラウド普及で  
低コスト構造へ

高専門性サービスを  
クロス販売

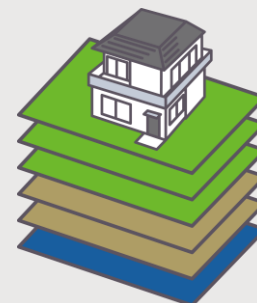
提携・取引事業者

約**19,740**社

2024/3/31現在 ※本社数をカウント



助っ人クラウド  
Housing Provider System



貸金業代理店 ローンデスク	約40社
アライアンスパートナー	約170社
瑕疵保険取次機関	約370社
瑕疵検査検査員	約3,020社・人
届出・登録建設業者	約10,250社
届出・登録宅建業者	約5,320社
登録地盤会社	約570社

個人顧客ではなく住宅事業者向けの販売金融として住宅ローン商品を展開。リピート受注を実現

個人顧客向けの広告宣伝費なども不要

当社サービスの申込機能や顧客管理機能などを備えた「助っ人クラウド」を住宅事業者に提供

当社グループの低コスト化を実現。住宅事業者への囲い込み効果も高い

MSJフラット35  
新築住宅かし保険  
地盤保証  
延長保証保険  
住宅メンテナンス保証  
住宅設備延長修理保証 など

# 住宅事業者の経営課題に寄り添う

住宅業界への深い知見を強みに、ソリューションをビジネスモデルとともに提案

中小住宅事業者の  
抱える課題

住宅販売促進のため  
自社住宅ローンがほしい

リフォーム・買取再販などにつながるストック型事業へ進出したい

## 販売金融として 住宅ローンを提供



MSJフラット35

MSJ住宅ローン[十色(トイロ)]

MSJプロパーつなぎローン

MSJ[リ・バース60](ノンリコース型)

## 長期保証サービスを トータルで提供



法定義務保険

新築住宅かし保険

延長保証保険

地盤保証

住宅設備延長修理保証

住宅メンテナンス保証

緊急駆けつけ保証

## ストック型事業を 推進するサービス群



助っ人クラウド  
(住宅事業クラウドシステム)

延長保証保険

メンテナンスチャージポイント

MSJ[リ・バース60](ノンリコース型)

MSJ買取再販ローン

住宅性能評価

長期優良住宅に係る技術的審査

MSJグループ  
提供サービス

- 住宅販売ニーズに対応するきめ細やかなラインナップ
- 迅速かつ精度の高い審査
- 住宅販売を支えるサポート力に強み

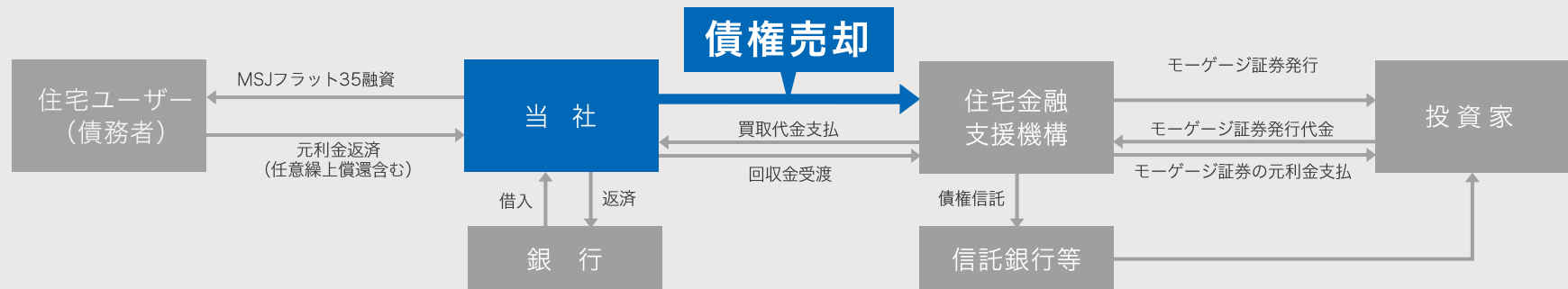
- 中小住宅事業者にとってネックだった長期保証制度を実現
- アフターサービスのフローを構築しロイヤルカスタマーの育成へ

- スtock型事業の要となる「顧客管理」をクラウドサービスで無償提供
- 良質な住宅ストックの形成を支える省エネ住宅の審査に注力

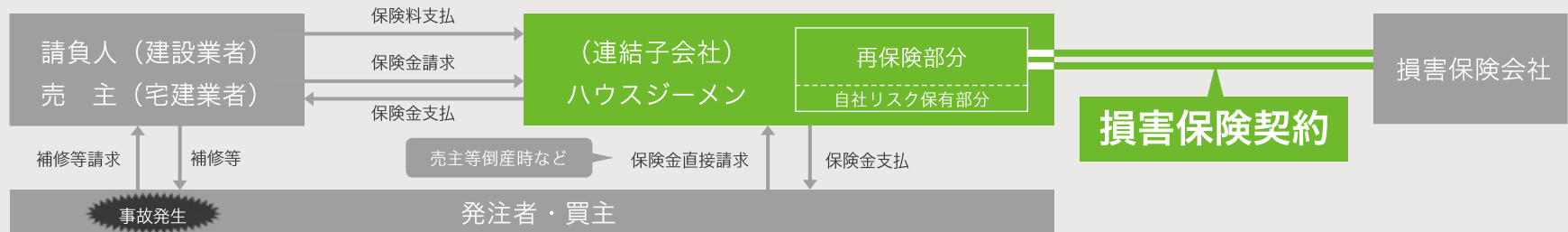
# リスク排除

MSJフラット35、新築住宅かし保険をはじめ各種サービスでリスク最小化を実施

## MSJフラット35 債権売却によりデフォルトリスク回避



## 新築住宅かし保険 再保険等により保険金等支払リスク最小化



※ 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

# サステナビリティに関する考え方及び取組

事業を通じてサステナビリティを推進

使命

## 住宅事業者への経営支援を通じて「持続可能な住宅産業」の仕組みをつくる

住宅を購入し、いずれ売却や賃貸などで「家をお金に換える（＝資産として活用できる）」ことを、顧客満足を超えた「顧客幸福」と捉え、住宅がその資産価値を損なうことなく循環していくことで生まれる豊かな社会の実現を目指す

### 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

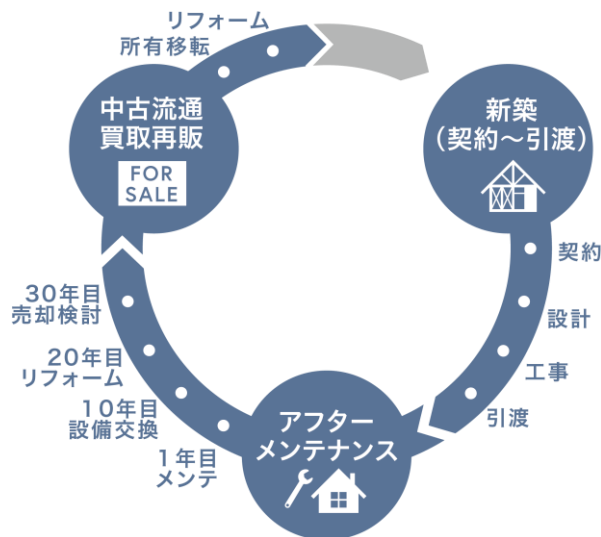
新築住宅かし保険

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



# 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](mailto:ir-info@m-s-j.jp)

TEL. 03-5408-8160