

Mortgage Service Japan Limited

APRIL 4th, 2019

日本モーゲージサービス株式会社（東証一部：7192）

事業説明

CONTENTS

- | | | | |
|----------|--|---------------------|-------------|
| 1 | | 当社グループの紹介 | P.03 |
| 2 | | 各事業の紹介 | P.09 |
| 3 | | 成長戦略 | P.15 |
| 4 | | 2019年3月期業績予想 | P.18 |

1 | 当社グループの紹介

事業概要

BUSINESS
OVERVIEW

住宅分野の様々な住宅金融サービス事業

POINT①

住宅ローンにとどまらない、総合的な住宅金融サービス

POINT②

住宅金融というニッチな分野を深掘りする3つの事業

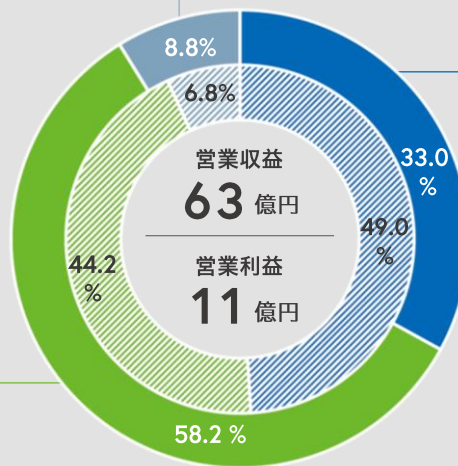
住宅アカデメイア事業

(株)住宅アカデメイア

住宅保証プログラム・
ICTシステムプラッ
トフォーム業務 他

住宅瑕疵保険等事業

(株)ハウスジーマン/一般社団法人住宅技術協議会

住宅の品質向上等
のための保険・検
査業務 他

[グラフ]

事業別営業収益・営業利益構成比

外円：営業収益 2019/3期予想

内円：営業利益 2019/3期予想

住宅金融事業

日本モーゲージサービス(株) ※当社

住宅関連事業者へ
の販売・事業支援
を目的とした住宅
金融サービスの提
供業務 他

強み①

FIRST
ADVANTAGE

他に無いオンリーワンの業態

POINT①

住宅産業の課題解決をチャンスと捉え、事業領域を拡大し成長

POINT②

同様の事業領域を持つ企業は他に無く、差別性が高い

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。事業者は、住宅ローンがないと、住宅販売ができない



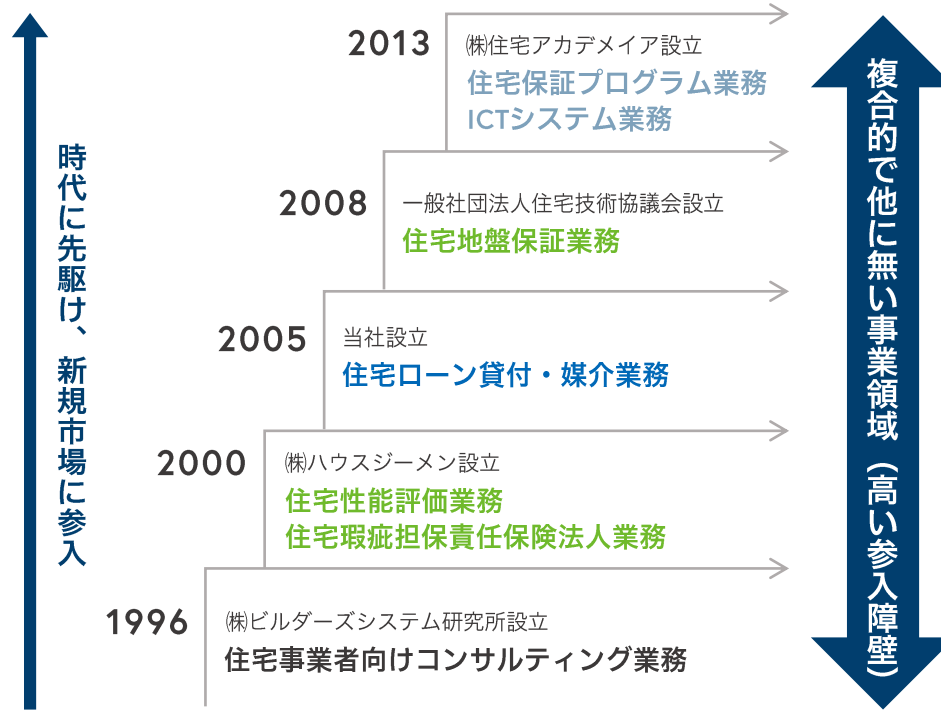
事業：事業者の「販売金融」として住宅ローンを提供

課題：住宅は安心が見えにくい商品。安心・安全の担保が必要



事業：住宅かし保険・住宅保証等により、安心を提供

…等



強み②

SECOND
ADVANTAGE

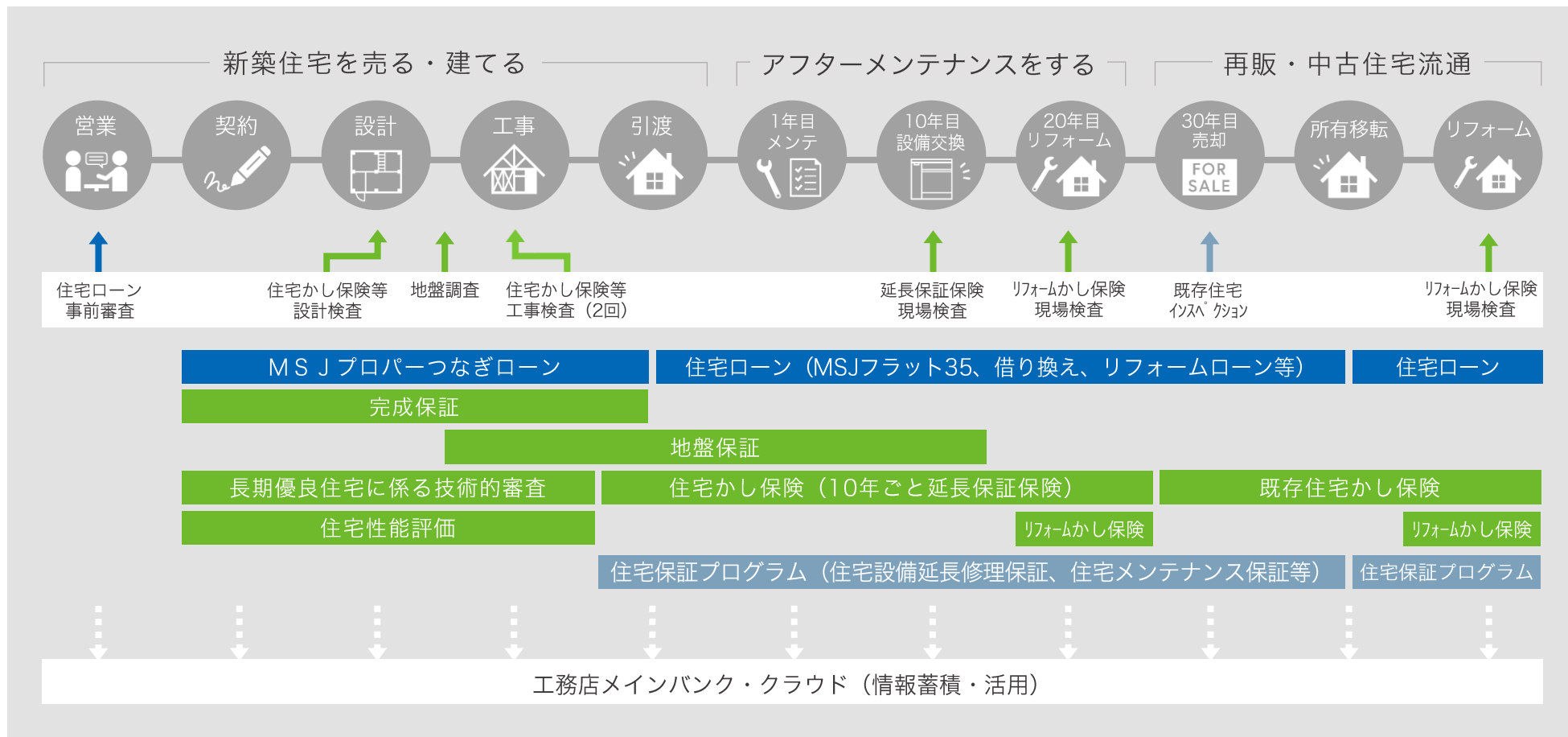
幅広いラインナップによる総合力

POINT①

一体・総合的なファイナンス・事業支援により価値創造

POINT②

生涯顧客化モデルにより中古住宅事業も支援。1棟の住宅で複数回稼ぐ



強み③

THIRD
ADVANTAGE

チャンネルシナジーにより高収益を実現

POINT① 2万もの事業者と提携・取引。B2Bのため、チャンネル数が収益に直結

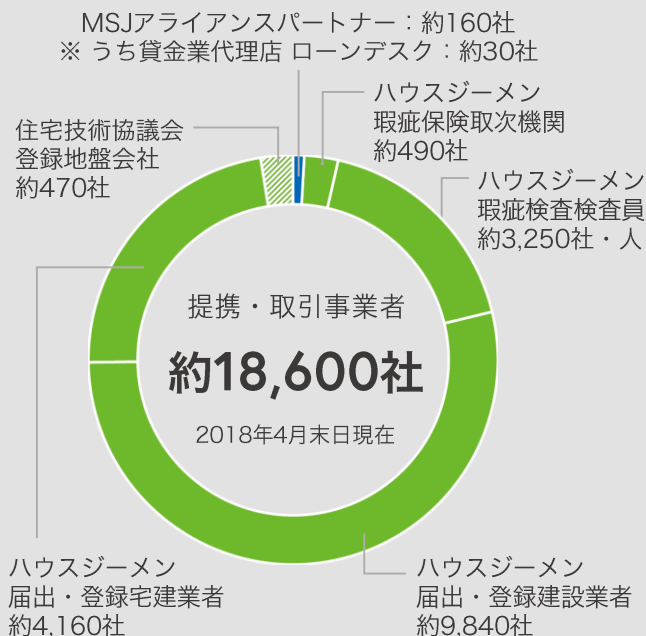
POINT② ワン・マーケティングで、グループ4社分の商品を縦積みで提供

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

×

1チャンネルに多商品を提供できる
(チャンネルシナジー)

高い収益性



住宅ローン

つなぎローン

住宅かし保険

完成保証

地盤保証

長期優良住宅に係る技術的審査

住宅性能表示

住宅設備延長修理保証

住宅メンテナンス保証

2019年3月期予想
営業利益率

17.5%

2019年3月期予想
ROE

20.6%

2 | 各事業の紹介

市場規模

MARKET SIZE

住宅ローン

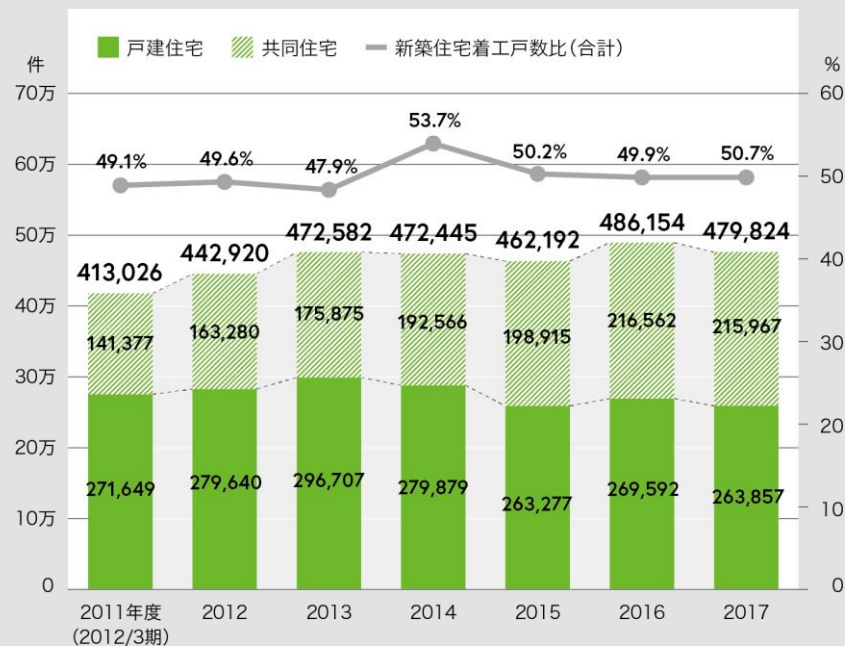
住宅ローン新規貸出額



出所：住宅金融支援機構。各機関への照会や日本銀行の統計資料などを集計（一部推計）し、住宅ローンの新規貸出額を集計したもの

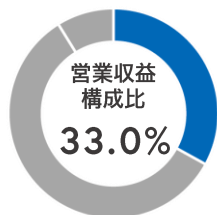
住宅かし保険

住宅瑕疵担保責任保険（一号保険）保険証券発行件数



出所：保険証券発行件数は国土交通省公表。着工戸数比は国土交通省の公表値を元に公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが算出したもの

他事業を牽引する安定収益基盤



2019/3予想
営業収益

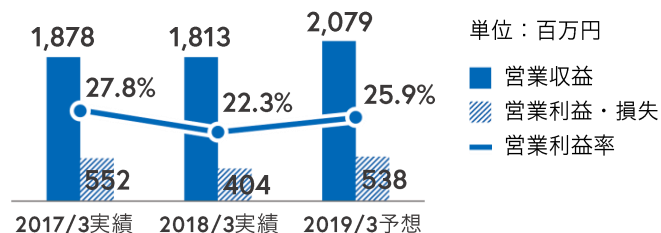
20.7 億円

前期比 14.7%増

2019/3予想
営業利益

5.3 億円

前期比 33.2%増



事業者のあらゆる住宅販売 ニーズ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[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)

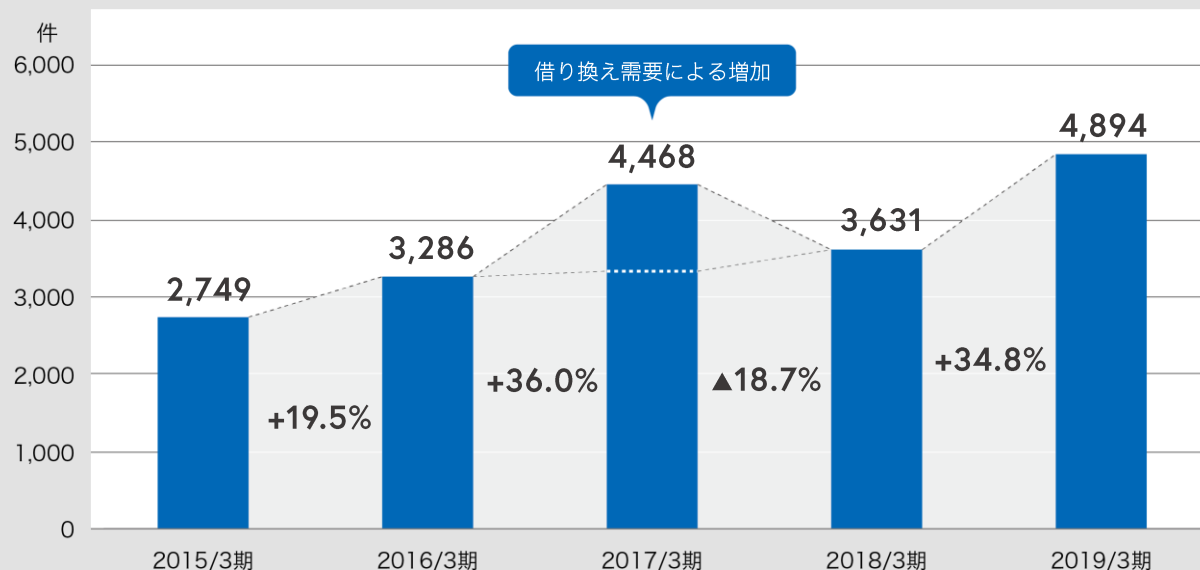
ソニー銀行 住宅ローン

MSJ買取再販ローン

住宅請負代金エスクロー・信託

融資実行件数推移

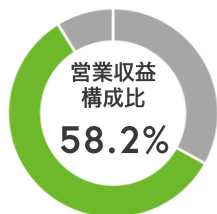
(銀行代理ローン商品および提携ローン商品は除く)



住宅瑕疵保険等事業

HOUSING DEFECT
WARRANTY BUSINESS

件数を順調に伸展し成長

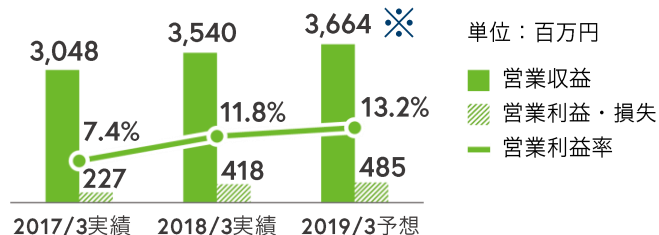
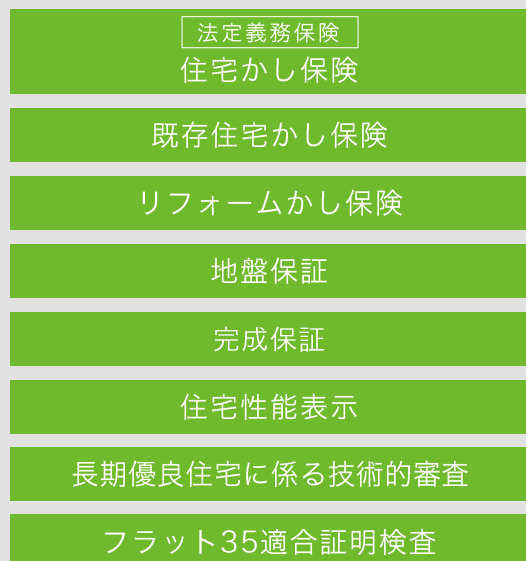


2019/3予想
営業収益
36.6 億円 ※

前期比 1.6%増

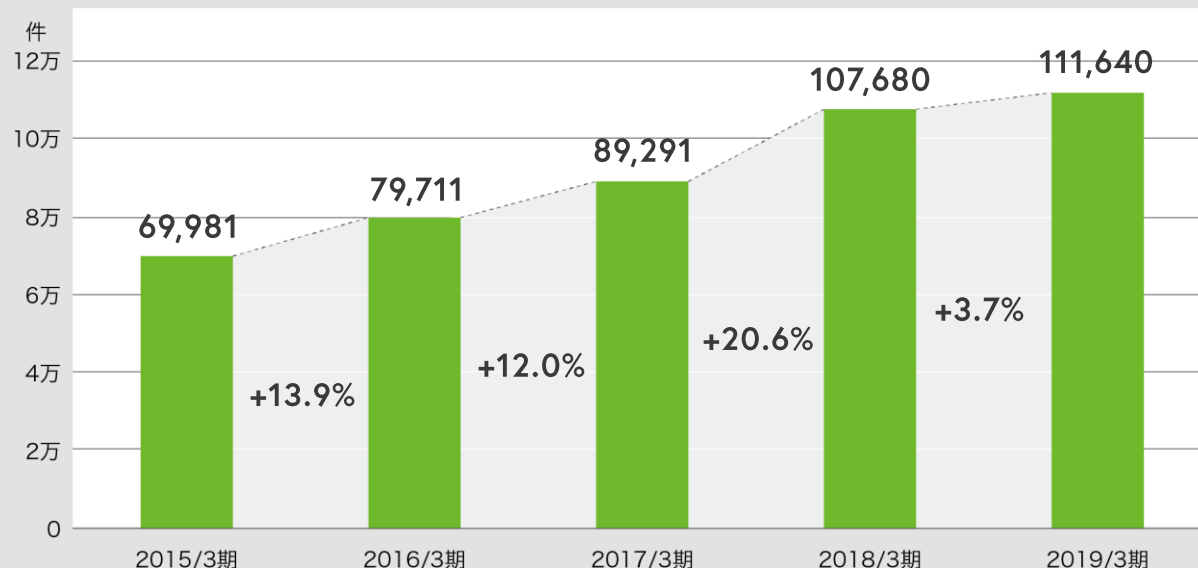
2019/3予想
営業利益
4.8 億円

前期比 15.8%増

住宅の品質を確保するための
保険・保証・審査・検査商品

保険証券、保証書、評価書、適合証等発行件数の推移

(住宅エコポイント対象住宅証明書等の時限的な経済対策に関連するものは除く)

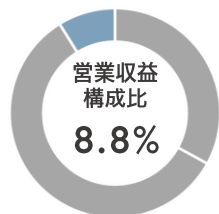


※ 一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益微増

住宅アカデミア事業

HOUSING ACADEMIA
BUSINESS

高い成長ポテンシャル

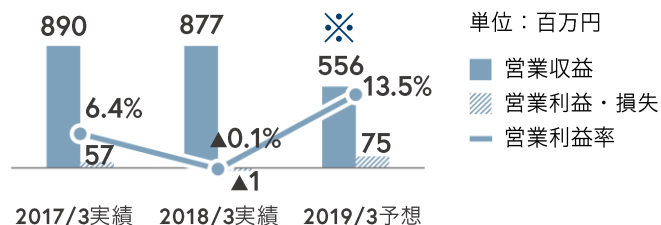


2019/3予想
営業収益
5.5 億円 ※

前期比 36.3%減

2019/3予想
営業利益
0.7 億円

前期比 黒字転換

住宅完成引渡後（ストック住宅）
の住生活に関する保証プログラム

住宅設備延長修理保証

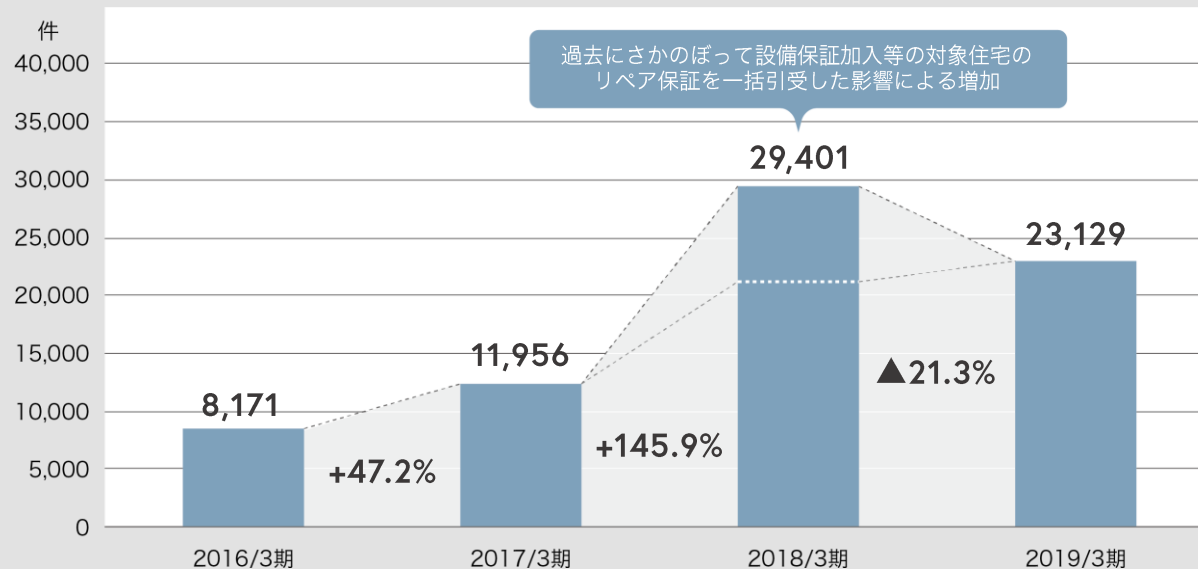
住宅メンテナンス保証

住宅リペア保証

緊急駆けつけ保証

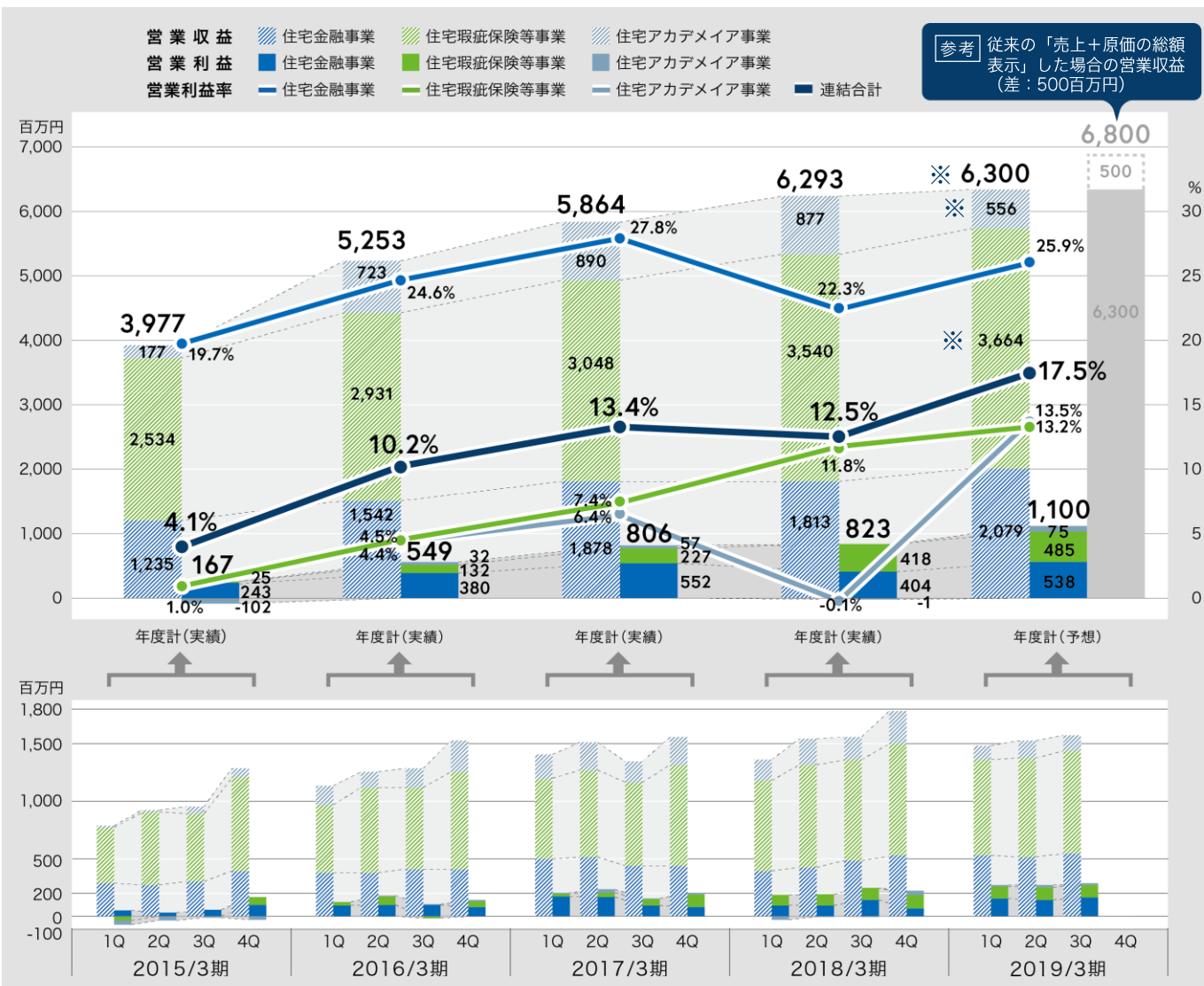
シロアリ保証

設備修理延長保証、メンテナンス保証等受注件数推移



※ 一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、営業収益減少

増収増益を続け成長



POINT①

※部分

会計表示の変更による影響

一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により微増

POINT②

営業利益の伸びが顕著

住宅金融事業が安定した収益基盤へと成長。営業収益率が上昇

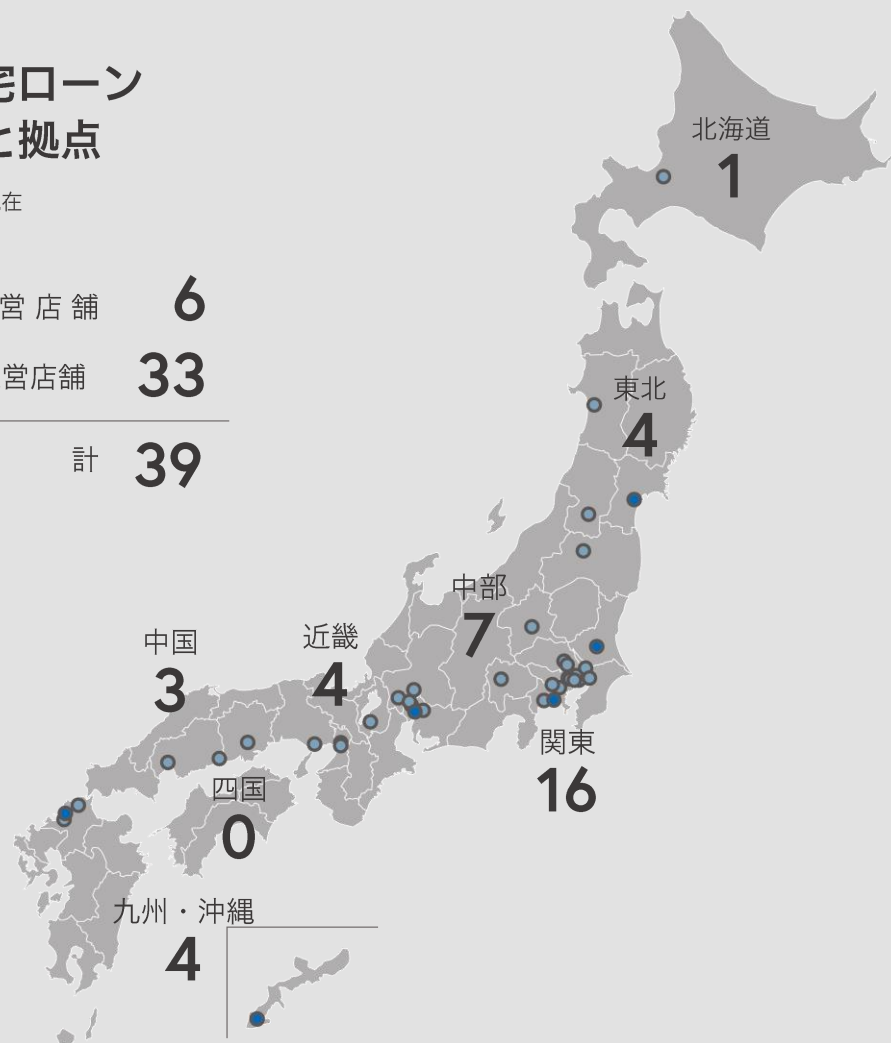
3 | 成長戦略

住宅ローン店舗の拡大

当社住宅ローン
店舗数と拠点

2019年4月1日現在

● 当社直営店舗	6
● 代理店運営店舗	33
計	39



POINT①

大口取引先の支援等をし
やすい拠点を中心に開設

当社の基本はB2B。事業者ニーズ
の高いエリアをカバー

POINT①

未開拓エリアへの進出を
推進し、カバー率向上に
より住宅金融事業の拡大
を図る

現状のカバー率はポテンシャルの
高さ。店舗拡大により着実な成長
が期待できる

工務店メインバンク・クラウド

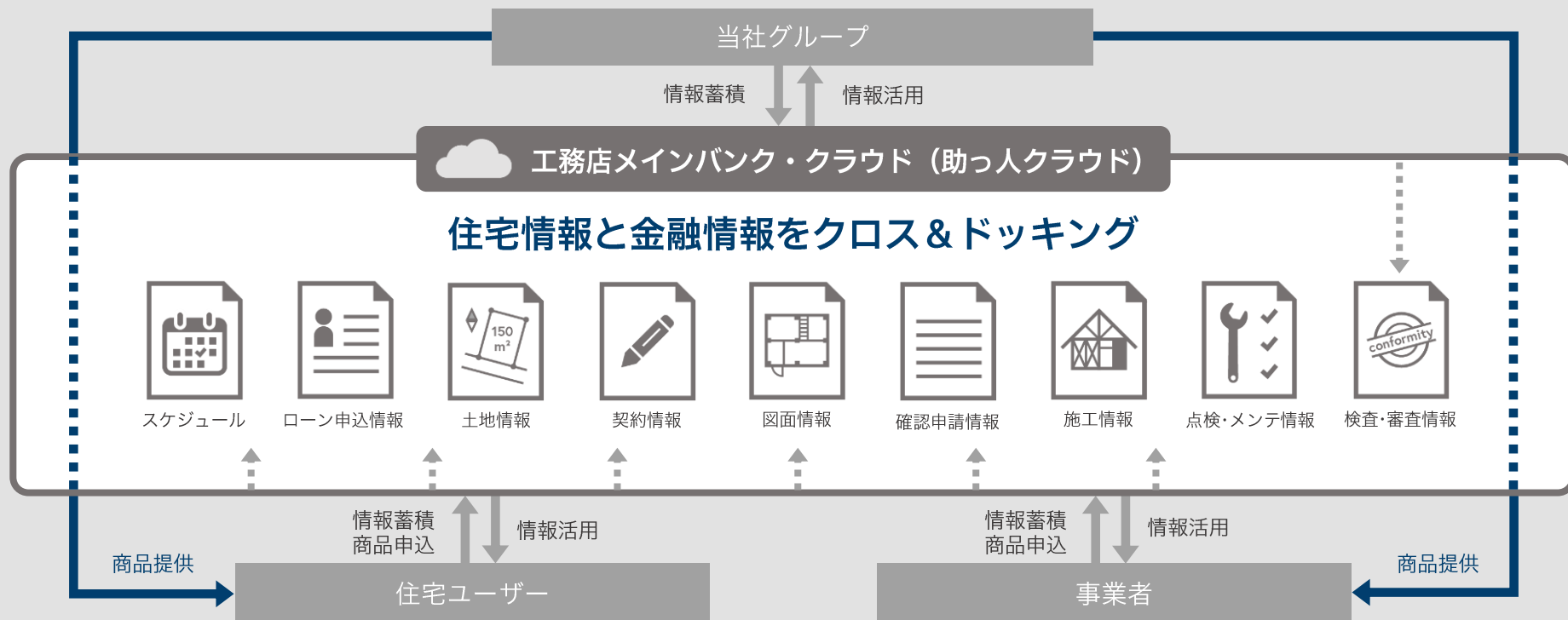
POINT①

CRM・資金相談・ローン融資・決済金融等、住宅金融サービスを提供

POINT②

完成保証等により信用を創造、ノンバンクとしてメインバンクの役割を担う

蓄積された住宅情報に基づき、当社グループの金融・保険商品をトータルに提供



4 | 2019年3月期業績予想

2.77億の営業利益大幅増を予想

単位：百万円

	前期 2018年3月期 実績 2017/04/01~ 2018/03/31	→	今期 2019年3月期 予想 2018/04/01~ 2019/03/31	対前期 増減額	対前期 増減率
営業収益	6,293	→	※ 6,300	7	0.1%
住宅金融事業	1,813		2,079	266	14.7%
住宅瑕疵保険等事業	3,607		※ 3,664	57	1.6%
住宅アカデミア事業	873		※ 556	▲317	▲36.3%
営業利益	823	→	1,100	277	33.7%
住宅金融事業	404		538	134	33.2%
住宅瑕疵保険等事業	419		485	66	15.8%
住宅アカデミア事業	▲38		75	113	—
営業利益率	13.1%		17.5%		
経常利益	826	→	1,100	274	33.2%
経常利益率	13.1%		17.5%		
当期純利益	583	→	760	177	30.4%
当期純利益率	9.3%		12.0%		

POINT①

※部分

会計表示の変更による影響

一部の商品において売上と原価を総額表示していた従来の方法から、両者を相殺した純額表示に変更した影響により、微増となる

POINT②

◎部分

住宅金融事業の営業利益対前期比で33.2%の大幅増を予想

拠点拡大により新規融資実行件数が堅調に推移し、他事業を牽引

8つの方針

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